

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



بازار غیرمتشکل پولی ساماندهی می‌شود؟ مجازها و غیر مجازهای شبکه بانکی را بشناسید

طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، در حال حاضر از ۳۱ بانک فعال در اقتصاد ایران تنها یک بانک بدون مجوز است و همچنین از ۹ موسسه اعتباری...
۴

سرانجام کلیات لایحه بودجه ۹۷ تصویب شد

مهم‌ترین تغییرات بودجه ۹۷

کلیات لایحه بودجه ۹۷ که برای دومین بار در دستور کار مجلس قرار گرفته بود، با رأی موافق ۱۸۲ نماینده تصویب شد؛ این در حالی بود که روز یکشنبه در اتفاقی بی‌سابقه و برای نخستین بار در تاریخ جمهوری اسلامی، کلیات لایحه بودجه در صحن علنی مجلس با ۱۲۰ رأی مخالف از سوی نمایندگان رد شد و مجدداً به کمیسیون تلفیق بازگشت. بنابراین کمیسیون تلفیق در مدت ۷۲ ساعت زمانی که برای اصلاح بودجه در اختیار داشت، دست به تغییراتی در لایحه بودجه زد که کاهش اوراق مشارکت و افزایش سقف پرداخت نقدی پاره‌ها...

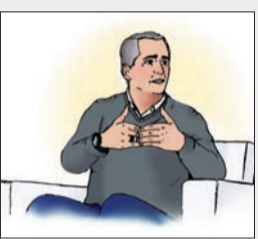
۲

روایت آماری از ۱۰ شاخص بازار کار

پدیده شاغلان فقیر در اقتصاد ایران

۳

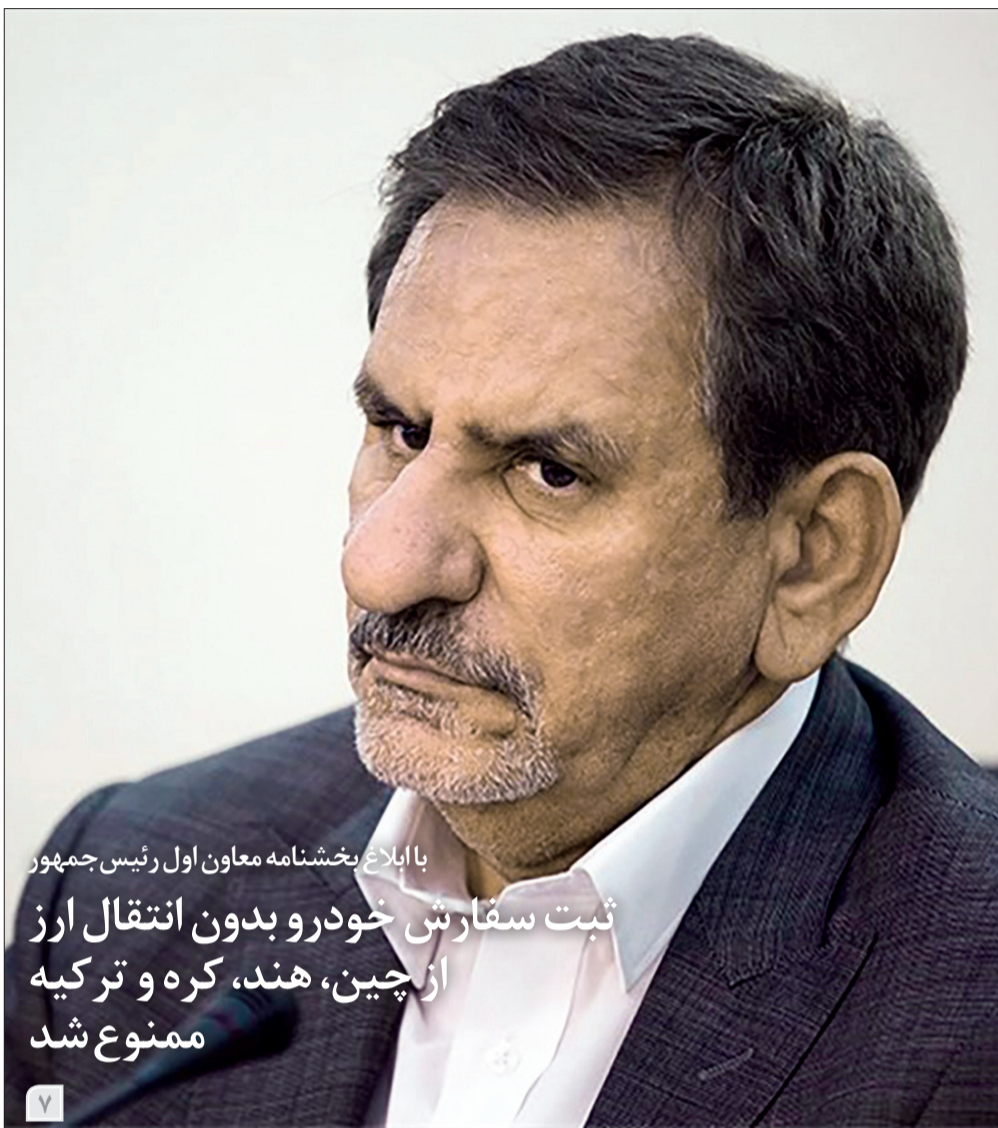
مدیریت و کسب و کار



چینی‌ها در اولویت!

- مصائب کسب و کارهای کوچک در دوران رشد
- بازاریابی آنلاین با اینستاگرام
- مشوق‌های فروش در خرده‌فروشی
- برندسازی با ۱۶ نکته ارزشمند
- KFC با سطل هایش، طبل ساخت
- ۲۰ میلیارد در جوان و خودساخته

۱۶ تا ۸



با ابلاغ بخشنامه معاون اول رئیس‌جمهور
ثبت سفارش خودرو بدون انتقال ارز
از چین، هند، کره و ترکیه
ممنوع شد

۷

یادداشت

خلأ دادگاه‌های تجاری حس می‌شود



حسین حسین میرمحمدصادقی
سخنگوی اسبق
قوه قضاییه

به‌طور کلی مسئله‌های که همیشه در قوانین ایران مورد اشاره قرار گرفته و در تمام دنیا هم به عنوان یک اصل پذیرفته شده است، اصل سرعت در دادرسی‌های تجاری است و در ارتباط با موارد مختلفی که مربوط به مسائل تجاری است، به این اصل اشاره شده، حتی قانون در مورد چک و صدور چک بلامحل نیز تصریح می‌کند که باید خارج از نوبت به آن رسیدگی شود، زیرا سرعت مسئله مهمی در دعاوی تجاری است و اگر سرعت رعایت شود، عدالت هم برقرار می‌شود. یک ضرب‌المثل انگلیسی هست که می‌گوید عدالتی که با تأخیر اجرا شود، در حکم عدم اجرای عدالت است و این اصل در مسائل تجاری به دلیل ماهیت فعالیت‌های تجاری اهمیت مضاعفی دارد. بنابراین همیشه این بحث مطرح بوده که برای رسیدن به هدف باید دادگاه‌های خاصی داشته باشیم که به اختلافات تجاری بین بازرگانان بپردازند. امروزه با...

۲

پرونده بودجه ۹۵ باز است

هیاهوی تفریغ!

صدراذکر و با تأکید بر اتقان یافته‌های مندرج در این گزارش، تقاضای برگزاری مناظره را بدعتی ناروا و مغایر با اصل استقلال دیوان محاسبات به عنوان دستگاه نظارتی عالی و تخصصی قوه مقننه می‌داند و قاطعانه اعلام می‌دارد برای تهیه گزارش تفریغ بودجه چه از حیث قانونی و چه از منظر اصول حرفه‌ای، محتاج و یا منتظر صدور اجازه مراجع و نهادهای غیرمرتبط نبوده و مفاد آن را براساس درخواست و توقع دیگران، قابل مذاکره، تزیین یا تنازل نمی‌داند و صراحتاً اعلام می‌دارد توقع برخی مسئولان دستگاه‌های اجرایی در تنظیم این گزارش به صورت «لایحه تفریغ بودجه» همانند سایر لوایح تنظیمی دولت مبتنی بر قوانین منسوخ قبل از پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی بوده است که در حال حاضر اعتباری ندارند.»

ضرورتی برای چک گزارش نبود اما می‌توانست یک تدبیر مدیریتی انجام شود

اما در رابطه با جریان‌های پیش آمده در مورد گزارش تفریغ بودجه و واکنش‌های بعدی آن، موضوع در گفت‌وگو با یک اقتصاددان مورد بررسی قرار گرفت. وحید شقاقی، با بیان اینکه به عنوان یک اقتصاددان وقتی با چنین شرایطی و اعلام موضوعی از سوی این دو دستگاه یعنی سازمان برنامه و بودجه و دیوان محاسبات مواجه شدم احساس نگرانی کردم، گفت: به هر صورت این نوع مواجهه دولت و دیوان خود نیز می‌تواند به نوعی موجب ایجاد تشویش در جامعه و شکل‌گیری علامت سؤال‌های متفاوتی در بین عموم شود، چرا که وقتی دیوان محاسبات به عنوان یک نهاد حاکمیتی و مورد قبول از وجود ارقام نجومی که وضعیت شفافی ندارند سخن می‌گوید بود به نوعی موجب کاهش اعتماد عمومی می‌شود.

این اقتصاددان با این توضیح که دو دستگاه نظارتی مهم در کشور شامل دیوان محاسبات به عنوان بازوی نظارتی مجلس و همچنین سازمان بازرسی در بخش نظارتی قوه قضاییه، وجود دارند که دیوان محاسبات عمدتاً و به‌طور ویژه‌تری به بودجه و قوانین بودجه‌ای می‌پردازد، ادامه داد: شک ندارم دیوان محاسبات گزارش خود را براساس اسناد و مدارک و همچنین گزارش‌هایی که دولت در اختیار آن قرار داده باید تهیه کرده باشد، چون دلیلی وجود ندارد که دیوان محاسبات بخواهد فی‌البداهه و براساس اطلاعاتی که مستند نیست گزارش تفریغ بودجه تهیه کند، به هر حال در دیوان محاسبات، حسابرسان و افراد متخصص این کار را انجام می‌دهند و قطعاً بدون چک و کنترل اطلاعات گزارش تهیه نشده است.

معاند دانست که رویکرد خود را به سمت یک فساد سازمان یافته در ایران پیش برده بودند. به اعتقاد نویخت اگر دیوان قبل از انتشار گزارش خود از دولت پرسش می‌کرد شرایط اینگونه پیش نمی‌آمد. از سوی دیگر زنگنه، وزیر نفت برخی عدم واریزها به حساب خزانه از سوی دولت را رد کرد و ضمن ارائه توضیحاتی در این باره تأکید داشت که حتی در دوران حضورش در وزارت نفت در حال حاضر و همچنین هشت سال قبلی که وزیر نفت بوده حتی یک سنت از درآمدهای نفتی جابه‌جا نشده و همه آن به حساب خزانه واریز شده است. به دنبال این نشست، وزیر نفت و رئیس سازمان برنامه و بودجه در رسانه ملی حضور یافته و باز هم موضوع خود را مطرح کردند. طولی نکشد که طی اطلاعیه‌ای نیز اعلام کردند که حاضرند در یک مناظره با عادل آذر، رئیس دیوان محاسبات شرکت کنند.

دیوان محاسبات: برخی توقعات منسوخ شده است

در حالی دیوان محاسبات در این جریان سکوت کرد که در روز سه‌شنبه بیانیه‌ای منتشر و موضع خود را اعلام کرد، ولی این اعلام موضع حاکی از توضیح در مورد اعداد و ارقامی که دولت آنها را مهم می‌داند نبود و بیشتر به سمت آن پیش رفت که می‌توانست براساس اختیاراتی که دارد نسبت به ارائه گزارش تفریغ بدون چک کردن با دولت اقدام کند.

در اعلام دیوان محاسبات آمده بود که یک نهاد مهم حاکمیتی است که سازمان، وظایف، رسالت و مأموریت‌های آن در اصول (۵۴) و (۵۵) قانون اساسی تبیین شده است. براین اساس گزارش تفریغ بودجه به عنوان مهم‌ترین گزارش در خصوص عملکرد مالی یک ساله دولت را طبق اصل (۵۵) قانون اساسی و ماده (۲۲۱) آیین‌نامه داخلی مجلس و همچنین ماده (۶) تفریغ بودجه سال‌های پس از انقلاب و ماده (۱۰۴) قانون محاسبات عمومی کشور تهیه کرده‌اند. در عین حال که این گزارش مبتنی بر انجام فعالیت‌های حسابرسی و طی یک فرآیند فنی و تخصصی تهیه شده و در هیأت عمومی دیوان محاسبات به عنوان عالی‌ترین رکن این مرجع که مرکب از رئیس کل، دادستان و مستشاران است مورد تصویب و تأیید قرار گرفته است.

گزارش تفریغ بودجه ۱۳۹۵ را که اولین گزارش «عادل آذر» به مجلس در قامت ریاست دیوان محاسبات است، می‌توان جزو پرخاصیت‌ترین گزارش‌های تفریغ در چند سال اخیر دانست؛ تفریغی که باز کردن آن با اعداد و ارقام بعضاً عجیب و در ادامه با هیاهوی خاص خود همراه بود. به گزارش ایسنا، گزارش تفریغ بودجه نتیجه بررسی‌های دیوان محاسبات از عملکرد دولت در بودجه یک سال است که با تعیین مغایرت‌های موجود به مجلس ارائه می‌شود. در گزارش سال ۱۳۹۵ برخی اعداد و ارقام تامل‌برانگیز بودند؛ از جمله این که حدود ۷ میلیون بشکه نفت وضعیت نامشخصی دارد یا این که رقمی نزدیک به ۱۵ هزار میلیارد تومان از محل شرکت ملی گاز و شرکت ملی نفت به حساب خزانه واریز نشده و همچنین اینکه بیش از یک میلیارد دلار از سهم صندوق توسعه ملی به آن داده نشده است. در عین حال که در مورد انتشار اوراق مشارکت یا هدفمندی یارانه‌ها نیز مغایرت‌های قابل توجهی در گزارش تفریغ وجود داشت. گزارش دیوان که بازتاب‌های متفاوتی در رسانه‌های داخلی و البته خارجی به همراه داشت، به فاصله حدود سه روز از انتشار با واکنش‌های متعددی از سوی سازمان برنامه و بودجه نیز همراه شد. این سازمان در اواخر روز جمعه (ششم بهمن ماه) بیانیه‌ای چند صفحه‌ای منتشر و توضیحاتی در رابطه با گزارش تفریغ بودجه ارائه کرد و عملکرد بودجه ۱۳۹۵ را قابل دفاع دانست. همچنین بلافاصله در روز شنبه نشست خبری با حضور نویخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه و زنگنه، وزیر نفت در این سازمان برگزار شد.

دولتمردان: دولت باید مطلع می‌شد

دو مسئول دولتی در اظهارات خود از روندی که دیوان محاسبات برای تهیه و ارائه گزارش در پیش گرفته انتقاد و اعلام کردند که باید دیوان براساس بند (۸) قانون محاسبات گزارش خود را طبق گزارش قوه مجریه تهیه و تنظیم می‌کرده است، اما به هر دلیلی خود نسبت به تهیه گزارش اقدام کرد. نویخت گله‌مندانه گفت که انتظار داشته دیوان محاسبات گزارش خود را براساس اطلاعات قوه مجریه تهیه می‌کرد یا حداقل گزارشی را که تهیه کرده بود به دولت اطلاع می‌داد و حتی اگر این کار را هم نکرد با سازمان برنامه و بودجه هماهنگی‌های لازم را انجام داده بود تا بتواند به ابهاماتی که در گزارش وجود دارد، پاسخ دهد. وی گزارش منتشرشده از سوی دیوان محاسبات را باعث تشویش آذهان عمومی و سوءاستفاده رسانه‌های



اهداف کنفرانس:

- توسعه و ترویج فرهنگ سازمانی مبتنی بر اخلاق حرفه‌ای در نظام فکری فردی، سازمانی و اجتماعی
- دستیابی به ارزش‌ها و الگوهای مناسب رفتار حرفه‌ای در توسعه پایدار
- ارائه آخرین دستاوردهای علمی و کاربردی در فرهنگ سازمانی با رویکرد اخلاق حرفه‌ای

سه شنبه و چهارشنبه ۲۴ و ۲۵ بهمن ماه ۱۳۹۶ - تهران - دانشگاه خاتم

www.organizationalculture.ir

تلفن: ۸۸۲۷۸۷۸ - ۸۸۲۴۸۸۴ - ۸۸۲۰۹۴۱۳ - فاکس: ۸۸۲۵۳۷۸

یادداشت



خلأ دادگاه‌های تجاری حس می‌شود

حسین میر محمد صادقی
سخنگوی اسبق قوه قضاییه

به‌طور کلی مسئله‌ای که همیشه در قوانین ایران مورد اشاره قرار گرفته و در تمام دنیا هم به عنوان یک اصل پذیرفته است، اصل سرعت در دادرسی‌های تجاری است و در ارتباط با موارد مختلفی که مربوط به مسائل تجاری است، به این اصل اشاره شده، حتی قانون در مورد چک و صدور چک بلامثل نیز تصریح می‌کند که باید خارج از نوبت به آن رسیدگی شود، زیرا سرعت مسئله مهمی در دعاوی تجاری است و اگر سرعت رعایت شود، عدالت هم برقرار می‌شود. یک ضرب‌المثل انگلیسی هست که می‌گوید عدالتی که با تأخیر اجرا شود، در حکم عدم اجرای عدالت است و این اصل در مسائل تجاری به دلیل ماهیت فعالیت‌های تجاری اهمیت مضاعفی دارد. بنابراین همیشه این بحث مطرح بوده که برای رسیدن به هدف باید دادگاه‌های خاصی داشته باشیم که به اختلافات تجاری بین بازرگانان بپردازند. امروزه با توجه به تخصصی شدن روابط تجاری، فهم اختلافات تجاری نیازمند آشنایی با بسیاری از مسائل در ارتباط با حمل و نقل، بیمه و اسناد تجاری و از این قبیل است. دلیل دیگری که وجود دادگاه‌های تجاری را ضروری می‌کند، لزوم استفاده از قضات متخصص است که به مسائل و ارتباطات تجاری کاملاً آشنا باشند و از این جهت بتوانند زودتر و بدون آنکه نیاز به نظر کارشناس داشته باشند، خودشان مطلب را درک و رسیدگی و رأی مقتضی صادر کنند. اما به رغم اینکه ضرورت دادگاه‌های تجاری همواره حس شده، در ایران هنوز این دست از دادگاه‌ها برگزار نشده است. به نظر می‌رسد یکی از دلایلی که باعث تشکیل نشدن دادگاه‌های تجاری در کشور شده، کمبود قاضی و ازدیاد پرونده‌ها باشد. بسیاری از افراد نیاز دارند که در حوزه‌های تخصصی آنها دادگاه‌های ویژه تشکیل شود. به‌طور مثال در حوزه‌های آتی این نیاز مطرح می‌شود. کسانی که در حوزه استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوین فعالیت دارند، درخواست می‌کنند که در حوزه آنان این دادگاه‌های خاص تشکیل شود، اما این کار عملاً با توجه به کمبود امکانات و قاضی و قوه قضاییه امکان‌پذیر نیست. به نظر من شاید این دلیل مهمی نباشد و به هر حال می‌توان با تقسیم‌بندی جزئی‌تر، شعبی را به عنوان دادگاه‌های تجاری پیش‌بینی کرد تا پرونده‌های تجاری به قضات خاصی ارجاع شود، بدون آنکه نام دادگاه تجاری روی آن باشد؛ قضاتی که می‌توانند در عین حال متخصص نیز باشند. در حال حاضر مجتمع رسیدگی به جرائم اقتصادی فعال است. این مجتمع، مجتمع خاصی است که تخصص ویژه در جرائم اقتصادی با توجه به کسب و کار دارد. بنابراین مقاری به قانون عمل می‌شود. اما اگر به‌طور رسمی دادگاه‌هایی تحت عنوان دادگاه‌های تجاری ایجاد شود، می‌تواند به رسیدگی دقیق‌تر و سریع‌تر به دعاوی تجاری کمک کند. در حال حاضر در دانشکده‌های حقوق در مقطع کارشناسی ارشد، هم رشته حقوق اقتصادی و هم رشته حقوق تجارت بین‌الملل تدریس می‌شود. در آینده شاید حقوق تجارت نیز به تحصیلات آکادمیک اضافه شود. بنابراین زمینه تربیت قضات متخصص از نظر آکادمیک در کشور وجود دارد، اما به نظر من چیزی که از اهمیت بیشتری در این زمینه برخوردار است، برگزاری دوره‌های خاص برای قضات است. قضات می‌توانند در آن دوره‌ها با مسائل عملی مربوط به کسب و کار و تجارت آشنا شوند و دوره‌های بازاریابی نیز برگزار شود. همین امر می‌تواند تا حدی برای آشنایی و کسب تخصص آنها کافی باشد. بدون اینکه لزوماً در رشته خاص حقوق تجارت یا حقوق تجارت بین‌الملل تحصیل کرده باشند؛ اما مسلمانا وجود دادگاه‌های تجاری لازم است و این دست از اقدامات تنها در نبود این دادگاه‌ها تا حدی می‌تواند مثر کم باشد. البته بخش خصوصی نیز در این باره اقداماتی انجام داده است. امروزه در مؤسسه آموزشی و پژوهشی اتاق بازرگانی ایران دوره‌هایی مانند آشنایی با اسناد اعتباری و جنبه‌های مختلف دعاوی اختلافات تجاری برگزار می‌شود و بعضی اوقات قضات نیز در این دوره‌ها شرکت می‌کنند. اما به دنبال این هستیم که با توافق با دستگاه قضایی دوره‌های تخصصی برای قضات در این مؤسسه برگزار شود. نبود دادگاه‌های تجاری امروزه به سرعت رسیدگی به دعاوی لطمه وارد کرده است. وقتی یک دعوی تجاری در بین ۱۵ میلیون پرونده‌ای که در دستگاه قضا بررسی می‌شود قرار گیرد، طبیعتاً سرعت کاهش می‌یابد. همچنین عدم تخصص باعث می‌شود گاهی رأی به درستی صادر نشود و هم باعث می‌شود تاخیراتی در کار ایجاد شود. بنابراین به اعتقاد نگارنده، اگر قضاوت و دادگاه‌ها تخصصی شوند، می‌توانند برای رسیدگی دقیق‌تر و سریع‌تر مؤثر باشند.

به نظر من نیل به این هدف نیاز به لایه‌گری با شخص رئیس قوه قضاییه و رؤسای دادگستری‌ها دارد که اتاق‌های بازرگانی می‌توانند این نقش را ایفا کند. با توجه به اینکه در قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار هم پیش‌بینی شده، می‌توانند در این مذاکرات امکان عملی شدن قانون را فراهم کنند، اما تا زمان تحقق این قانون تنها راه برای تسریع در دعاوی تجاری و اقتصادی ارجاع پرونده‌های اقتصادی به دادگاه‌هایی است که در این زمینه تجربه بیشتری دارند. از سوی دیگر بسیاری از بازرگانان در دنیا اختلافات خود را در داوران اتاق‌های بازرگانی مطرح و حل و فصل می‌کنند، زیرا دو مسئله تخصص و سرعت در آنها رعایت شده است. گاهی ارزان‌تر از دادگاه نیز هست. بنابراین تقویت و حمایت از مراکز داور می‌تواند جایگزین خوبی برای مراجعه به محاکم قضایی باشد.

منبع: آینه‌نگر

کلیات لایحه بودجه ۹۷ که برای دومین بار در دستور کار مجلس قرار گرفته بود، با رأی موافق ۱۸۲ نماینده تصویب شد؛ این در حالی بود که روز یکشنبه در اتفاقی بی‌سابقه و برای نخستین بار در تاریخ جمهوری اسلامی، کلیات لایحه بودجه در صحن علنی مجلس با ۱۲۰ رأی مخالف از سوی نمایندگان رد شد و مجدداً به کمیسیون تلفیق بازگشت. بنابراین کمیسیون تلفیق در مدت ۷۲ ساعت زمانی‌که برای اصلاح بودجه در اختیار داشت، دست به تغییراتی در لایحه بودجه زد که کاهش اوراق مشارکت و افزایش سقف پرداخت نقدی یارانه‌ها، از مهم‌ترین این تغییرات بوده است.

بنابراین کلیات لایحه بودجه سال آینده بار دیگر روز گذشته در دستور کار مجلس قرار گرفت و با ۱۸۲ رأی موافق، ۷۲ رأی مخالف و ۶ رأی ممتنع از مجموع ۲۶۱ نماینده حاضر در جلسه تصویب شد؛ اما مهم‌ترین تغییرات تازه بودجه چه بود؟ به گزارش خبرآنلاین، آن‌طور که از گزارش‌ها می‌آید، در مدت ۷۲ ساعت زمانی‌که کمیسیون تلفیق برای اصلاح بودجه داشت، دست به تغییراتی در ارقام بودجه زد. اختصاص ۵ هزار میلیارد تومان برای پاداش پاسان خدمت‌بازنشستگان آموزش و پرورش و همسان‌سازی حقوق بازنشستگان فرهنگی، عدم موافقت با تغییر نحوه افزایش حقوق و تأکید بر مصوبه قبلی کمیسیون مبنی بر افزایش پلکانی نزولی حقوق، ملی کردن اعتبارات بنیاد شهید و وزارت آموزش و پرورش که از بُعد هزینه‌ای به صورت استانی

گزارش ۲



تبدیل شده بود و کاهش حدود ۲۰ هزار میلیارد تومانی سقف انتشار اوراق مشارکت در سال آینده، تعیین ترتیب نحوه پرداخت بدهی دولت به تأمین اجتماعی و مخالفت با انجام مطالعه برای انتقال آب دریای خزر به فلات مرکزی، از جمله تغییرات بودجه در کمیسیون تصویب شده بود. همچنین درآمد ناشی از هدفمندی یارانه‌ها در مصوبه تازه کمیسیون تلفیق بودجه مجلس، ۹۹ هزار میلیارد تومان تعیین شده که رقم قبلی آن ۸۷ هزار میلیارد تومان بوده است. پرداخت نقدی یارانه‌ها نیز که بیش از این ۲۳ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده بود به ۳۰ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است.

علی‌اصغر یوسف‌نژاد، سخنگوی کمیسیون تلفیق بودجه درباره تغییرات یارانه‌ای بودجه در کمیسیون تلفیق و در پاسخ به این پرسش که با توجه به این که سهم پرداخت نقدی یارانه‌ها در لایحه بودجه سال آینده از ۲۹ به ۲۳ هزار میلیارد تومان افزایش خواهد یافت،

افزایش این رقم در بودجه از کجا تأمین خواهد شد؟ گفت: «هدفمندی یارانه‌ها یک منابع درآمدی دارد که ما از محل این منابع درآمدی حدود ۷ هزار میلیارد تومان شناسایی کردیم که در اختیار دولت قرار گیرد.» وی افزود: «در عین حال، دولت این اختیار را دارد که در اختیار دولت قرار گیرد.» وی افزود: «در عین حال، دولت این اختیار را دارد که در اختیار دولت قرار گیرد.» وی افزود: «در عین حال، دولت این اختیار را دارد که در اختیار دولت قرار گیرد.»

افزایش این رقم در بودجه از کجا تأمین خواهد شد؟ گفت: «هدفمندی یارانه‌ها یک منابع درآمدی دارد که ما از محل این منابع درآمدی حدود ۷ هزار میلیارد تومان شناسایی کردیم که در اختیار دولت قرار گیرد.» وی افزود: «در عین حال، دولت این اختیار را دارد که در اختیار دولت قرار گیرد.» وی افزود: «در عین حال، دولت این اختیار را دارد که در اختیار دولت قرار گیرد.»

مهم‌ترین تغییرات تازه بودجه



حامل‌های انرژی، منابعی را شناسایی کردیم.» مجوز مجلس به دولت برای برداشت ۵۰ درصد از حساب ذخیره ارزی مجلس شورای اسلامی همچنین به دولت مجوز داد در صورت کاهش درآمدهای نفتی از محل ۵۰ درصد منابع حساب ذخیره ارزی برای جبران مابه‌التفاوت حاصل شده برداشت کند. بر اساس این گزارش، نمایندگان مجلس در جلسه علنی روز چهارشنبه بند «ج» تصوره یک لایحه بودجه ۹۷ در بخش درآمدی را تصویب کردند. بر اساس این مصوبه، چنانچه درآمد دولت از محل صادرات نفت، میعانات گازی و خالص صادرات گاز در سال ۱۳۹۷ کمتر از یک میلیون و هفت هزار و یکصد و چهارده میلیارد ریال در محل سرجمع صادرات گاز طبیعی در سال ۹۷ هزینه کند و پس از پرداخت به حساب بدهکار دولت منظور و با خزانه‌داری کل کشور تسویه کند. این مبالغ جزو درآمد شرکت ملی گاز ایران محسوب نمی‌شود.

محمدباقر نوبخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه در توضیح این بند، گفت: با دلار ۳۵۰۰ تومان، منابع حاصل از فروش نفت ۱۰۰ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان می‌شود. وی افزود: قرار است از همان ابتدا از منابع حاصل از فروش نفت ۳۲ درصد برای سهم صندوق توسعه ملی واریز شود. جدا از این حساب ذخیره ارزی وجود دارد که از سال ۸۷ بعد از برنامه سوم برای جلوگیری از نوسانات ارزی این حساب ایجاد شد.

نوبخت توضیح داد: بر این اساس اگر بیشتر از رقمی که مجلس تصویب کرده، دولت درآمد نفتی کسب کند باید مازاد را به حساب ذخیره ارزی واریز نماید. به عبارت دیگر اگر درآمدها بیشتر از آنچه مصوب مجلس بود، تأمین شود باید آن را به حساب ذخیره ارزی هم‌چنین به دولت مجوز داد شده که اگر درآمدها محقق نشد دولت می‌تواند از محل ۵۰ درصد منابع حساب ذخیره ارزی برداشت کرده و برای جبران کسری بودجه از این حساب استفاده کند.

نمایندگان همچنین بند الحاقی ۱ به تبصره ۱ را در بخش درآمدی به دلیل مغایرت با سیاست‌های کلی و برای بررسی بیشتر به کمیسیون تلفیق ارجاع دادند. در این بند شرکت ملی گاز ایران مکلف شده بود مبلغ ۳ هزار میلیارد ریال را از محل سرجمع صادرات گاز طبیعی در سال ۹۷ هزینه کند و پس از پرداخت به حساب بدهکار دولت منظور و با خزانه‌داری کل کشور تسویه کند. این مبالغ جزو درآمد شرکت ملی گاز ایران محسوب نمی‌شود.



رکورد مصرف گاز خانگی کشور شکسته شد

ایران بزرگ‌ترین مصرف‌کننده گاز خانگی جهان

۷۸۳ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی مصرف کرد که ۸۸ درصد از کل مصرف گاز طبیعی در آمریکا شمالی و ۲۱ درصد از کل مصرف دنیا است. آمریکا بخش اعظم گاز طبیعی را در واحدهای صنعتی به‌خصوص نیروگاه‌های تولید برق استفاده می‌کند. همچنین مصرف‌کننده گاز طبیعی دنیا روسیه است که ۴۵۶ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی مصرف کرد. این کشور بزرگ‌ترین مصرف‌کننده گاز طبیعی در جهان است و پس از آن بخش نیروگاهی قرار دارد. مهم‌ترین چالش‌های ایران در بخش گاز، مصرف بی‌رویه است که سبب شد میزان صادرات آن خیره‌کننده نباشد. سهم ایران

در بازار گاز طبیعی بسیار اندک است.» این گفته عادل‌نشان می‌دهد بخش زیادی از گازی که ایران از ذخایر خود برداشت می‌کند، در منازل به مصرف می‌رساند. اما در مقابل بسیاری از کشورها از گاز برای رشد صنعتی استفاده می‌کنند. برای مثال کشورهای آمریکا و روسیه به عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان گاز جهان که به ترتیب بیش از ۲۰ و ۱۶ درصد گاز جهان را مصرف می‌کنند ولی عمده انرژی لازم برای صنایع و نیروگاه‌های برق کشورشان را از گاز طبیعی تأمین می‌کنند. آمریکا در سال ۲۰۱۵ میلادی

عادل‌نشان، نماینده ایران در مجمع کشورهای صادرکننده گاز (اوپک گاز) و دبیرکل پیشین این سازمان جهانی اعلام کرده بود: «مصرف گاز در ایران بسیار بالاست و ۴۰ درصد مصرف خاورمیانه در ایران انجام می‌شود. ایران با وجود این که بزرگ‌ترین دارنده ذخایر گاز جهان است اما بیشتر گاز تولیدی، در داخل کشور مصرف می‌شود. بخش خانگی بزرگ‌ترین مصرف‌کننده گاز در ایران است و پس از آن بخش نیروگاهی قرار دارد. مهم‌ترین چالش‌های ایران در بخش گاز، مصرف بی‌رویه است که سبب شد میزان صادرات آن خیره‌کننده نباشد. سهم ایران

نام کشور	میزان مصرف در سال ۲۰۱۵	سهم در منطقه	سهم مصرف در دنیا
آمریکا	۷۸۳	۸۸ درصد آمریکای شمالی	۲۱ درصد
روسیه	۴۵۶	۷۳ درصد کشورهای مشترک‌المنافع	۱۲ درصد
چین	۱۸۸	۲۸ درصد آسیا	۵ درصد
ایران	۱۷۸	۳۸ درصد خاورمیانه	۴ درصد
ژاپن	۱۲۹	۱۹ درصد آسیا	۳ درصد
کانادا	۱۱۱	۱۲ درصد آمریکای شمالی	۳ درصد
عربستان	۸۹	۱۹ درصد خاورمیانه	۲ درصد
آلمان	۸۰	۱۶ درصد اروپا	۲ درصد
امارات	۷۴	۱۴ درصد خاورمیانه	۱/۹ درصد
انگلیس	۷۳	۱۴ درصد اروپا	۱/۹ درصد

اقتصاد جهان



بانک جهانی اعلام کرد

استمرار نابرابری‌ها با وجود رشد ثروت جهانی

بانک جهانی در تازه‌ترین گزارش خود اعلام کرد ثروت جهانی طی دو دهه گذشته به‌طور رضایت‌بخشی افزایش یافته، اما نابرابری در توزیع ثروت هم‌چنان باقی مانده است. به گزارش ایسنا به نقل از شینهوا، بانک جهانی در گزارش خود با عنوان «تغییر ثروت ملت‌ها ۲۰۱۸» اعلام کرد ثروت جهانی که شامل سرمایه تولید شده، سرمایه طبیعی، انسانی و خالص دارایی‌های خارجی است، با ۶۶ درصد افزایش نسبت به سال ۱۹۹۵ به ۱۱۴۳ تریلیون دلار در سال ۲۰۱۴ رسید. طبق این گزارش، بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴، تمرکز ثروت در کشورهای با درآمد بالا به‌طور مؤثری کاهش یافته و ثروت بیشتری بین کشورهای با درآمد متوسط و بالا توزیع شده است، اما کشورهای با درآمد پایین هنوز از قافله عقب مانده‌اند. در این گزارش اشاره شده است به دلیل رشد سریع آسیا، کشورهای با درآمد متوسط در حال پیشرفت هستند و بیشتر کشورهای با درآمد بالا ثروت بیشتری از کشورهای با درآمد متوسط دارند تشکیل می‌دهند. با این حال نابرابری هنوز در این دوره زمانی قابل توجه است زیرا ثروت سرانه کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، ۵۲ برابر بالاتر از کشورهای کم‌درآمد است. کاهش ثروت سرانه در برخی کشورهای بزرگ کم‌درآمد کشورهای نفت‌خیز خاورمیانه و برخی کشورهای پر درآمد عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی که تحت تأثیر بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ قرار گرفتند، دیده می‌شود. جیم یونگ کیم - رئیس بانک جهانی - در بیانیه‌ای گفت: با ساختن و پرورش سرمایه طبیعی و انسانی، کشورهای جهان می‌توانند ثروت خود را بیشتر کنند و رشدی قوی‌تری داشته باشند. اگر به سرمایه انسانی به عنوان بزرگ‌ترین بخش ثروت ملل توجه نکنیم، توسعه‌ای قابل اطمینان و پایدار وجود نخواهد داشت. این گزارش ثروت ۱۴۱ کشور را بین سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴ از طریق جمع‌آوری سرمایه طبیعی، سرمایه انسانی، سرمایه تولید شده و خالص دارایی‌های خارجی ثبت کرده است. به گفته بانک جهانی، سرمایه انسانی بزرگ‌ترین بخش ثروت کشورها را در مجموع تشکیل می‌دهد اما در کشورهای کم‌درآمد، نیمی از ثروت را سرمایه منابع طبیعی تشکیل داده است.

رشد اقتصادی منطقه یورو رکورد ۱۰ ساله را شکست

اقتصاد منطقه یورو در سال ۲۰۱۷ با سریع‌ترین روند در یک دهه اخیر رشد کرد. به گزارش بی‌بی‌سی، بنا بر اعلام مؤسسه یورواستات، متوسط نرخ رشد ۱۹ کشور عضو بلاک اقتصادی یورو، سال گذشته میلادی به ۲.۵ درصد رسید که سریع‌ترین نرخ رشد از زمان رشد ۳ درصدی در سال ۲۰۰۷ محسوب می‌شود. یورواستات اضافه کرده است منطقه یورو در سه‌ماهه آخر سال ۲۰۱۷ رشدی معادل ۶.۰ درصد داشته است.

بانک مرکزی اروپا در راستای تلاش برای تحرک بخشیدن به رشد اقتصادی منطقه یورو، برنامه محرک مالی عظیمی را اجرا کرده است که تحت آن، این بانک نرخ بهره را به صفر رسانده است و ماهانه میلیاردها یورو صرف خرید دارایی‌های مالی می‌کند. رشد اقتصادی منطقه یورو رو به افزایش بوده است و اکنون این منطقه یکی از قدرتمندترین بخش‌های اقتصاد جهانی به شمار می‌رود. بانک مرکزی اقتصادی را افزایش داد و رشد اقتصادی این منطقه در سال ۲۰۱۸ از ۲.۳ درصد پیش‌بینی کرد که بیش از برآورد ۱.۸ درصدی قبلی بود، درحالی‌که پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی در سال ۲۰۱۹ را هم از ۱.۷ درصد به ۱.۹ درصد افزایش داد. اما راه‌های یورو استات نشان می‌دهد برآورد رشد سه‌ماهه سوم سال گذشته از ۰.۶ درصد به ۰.۷ درصد بازبینی شد. کارلوس ویستسن - کارشناس اقتصادی ارشد منطقه یورو در نیمه دوم سال گذشته حرکت رو به رشدی داشت. ویستسن رشد ۰.۶ درصدی سه ماهه چهارم سال را مستحکم توصیف کرد و افزود که این رشد احتمالاً تحت تأثیر سرمایه‌گذاری و صادرات به دست آمده است.

حقوق معلمان در جهان چقدر است؟

معلمان لوکزامبورگی با اختلاف زیاد به نسبت سایر کشورها بالاترین حقوق دریافتی را دارند و معلمان استونیایی کمترین حقوق را می‌گیرند. برخی معلمان در لوکزامبورگ سالانه ۱۳۸،۰۰۰ دلار درآمد دارند، در این کشور حداقل حقوق پایه معلمان سالانه ۷۹،۰۰۰ دلار است که بیش از حقوق پایه معلمان در هر کشور دیگری است. معلمان در لوکزامبورگ به‌طور متوسط ۳۰ درصد از بیش از هر کشور دیگری در جهان درآمد دارند. از طرف دیگر معلمان استونی به ۱۷،۰۰۰ دلار در سال می‌رسند. معلمان در آلمان و دانمارک حقوق پایه‌ای نزدیک به حداکثر درآمد دارند، درحالی‌که معلمان در کانادا، آمریکا و نیوزلند در اواسط دوران خدمت خود حداکثر حقوق را دریافت می‌کنند و بعد از ۱۵ سال خدمت به این سطح می‌رسند. این در حالی است که معلمان مکزیک در آغاز کار خود تنها ۳۰ درصد از حداکثر حقوق قانونی را دریافت می‌کنند.

آغاز جنگ‌های هوشمند در سال ۲۰۱۸

عصر جنگ‌های بی‌سرباز

مجله «وایرد» در مطلبی به تحولات هوش مصنوعی و آینده آن در عرصه نبرد و تسلیحات پرداخته و از آن به عصر جنگ‌های هوشمند و عصر جنگ ماشین با ماشین تعبیر کرده است؛ در این مطلب به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم:

تسلیمات مجهز به هوش مصنوعی دیگر مربوط به داستان‌های علمی-تخیلی نیستند. به همین زودی ما - یعنی در سال ۲۰۱۸ - شاهد آن خواهیم بود که هوش مصنوعی تسلیحاتی شده خودمختار بدون آنکه ردی از خود به جا بگذارد ضربه‌اش را به آرامی و در خفا وارد خواهد کرد. به احتمال خیلی زیاد ما در سال ۲۰۱۸ شاهد حملات ماشین به ماشین خواهیم بود.

درباره آینده احتمالی هوش مصنوعی خودمختار در میدان جنگ مباحثات فراوانی در گرفته است. نکته مهم اینجاست که وقتی هوش مصنوعی تسلیحاتی شده خودمختار وارد جنگ شد، دیگر توسط اپراتور کنترل نمی‌شود. هوش مصنوعی منتظر نمی‌ماند تا دستوری از پایگاه فرماندهی برسد. آنها خودشان چیز یاد می‌گیرند - به خصوص وقتی در قلب قلمرو دشمن هستند - و براساس یافته‌ها شروع به تصمیم‌گیری می‌کنند. سرعت یادگیری آنها از محیط بسیار بالاست.

البته ماجرا محدود به جنگ‌های فیزیکی نیست. همین حالا هوش مصنوعی در نوع دیگری از میدان جنگ مستقر شده است: شبکه‌های دیجیتال. حمله‌کنندگان سایبری امروز در حوزه‌های مختلفی از تکنولوژی‌های هوش مصنوعی استفاده می‌کنند؛ هوش مصنوعی نه‌فقط به آنها کمک می‌کند که در زیرساخت‌های ارتباطی و اطلاعاتی رخنه کنند، که به آنها اجازه می‌دهد ماه‌ها و شاید سال‌ها در شبکه‌ها باقی بمانند بدون آنکه کسی متوجه‌شان شود. آنها در شبکه‌ها حضور دارند و اطلاعات جمع می‌کنند تا زمان مناسب فرا برسد.

بناگراید مثالی محدود به مشخص شود در سال ۲۰۱۸ هوش مصنوعی تسلیحاتی چه قدرتی دارد. فرض کنیم حمله‌کنندگان سایبری هدف مشخصی دارند؛ دسترسی به طرح یک موتور جت جدید در کشوری خارجی. آنها در سیستم کامپیوتری سازمان تولیدکننده نفوذ می‌کنند، اما باافلاصه دست به خرابکاری یا دزدی نمی‌زنند. هوش مصنوعی در سیستم مستقر می‌شود و شروع به یادگیری درباره محیط اطراف خود می‌کند. هرچه زمان حضور در سیستم طولانی‌تر می‌شود هوش مصنوعی درباره شبکه و کاربرانش دانش درونی بیشتری پیدا می‌کند و قوی‌تر می‌شود. اینجاست که هوش مصنوعی کنترل خود را روی اطلاعات و کلیت سیستم بیشتر و بیشتر می‌کند.

مثل ویروس اج‌آی‌وی که از سیستم‌های یعنی بدن برای تکثیر خود استفاده می‌کند - و به همین خاطر این چنین ویرانگر است - هوش‌های ماشینی جدید سیستم دفاعی شبکه مورد نظر را هدف قرار می‌دهند. آنها یاد می‌گیرند که چطور فایل‌ها را کار می‌کنند تا جلوی رخنه به سیستم را بگیرند. آنها با سیستم تحلیلی که شبکه حملات را شناسایی می‌کند آشنا می‌شوند. آنها حتی متوجه می‌شوند که تیم امنیت شبکه در کدام ساعات‌های روز فعال تر هستند و هرچند وقت یک بار احتمال لو رفتن حضورشان وجود دارد. هوش مصنوعی کم‌کم بهتر از گذشته از چشم تیم امنیت شبکه مخفی می‌شود و این تیم امنیتی را ضعیف و ضعیف‌تر می‌کند.

هم‌زمان هوش مصنوعی از قدرت رو به افزایشش در جهت گسترش در باقی نقاط شبکه، ایجاد نقاط ضعف بیشتر و الوده کردن دستگاه‌های تازه استفاده می‌کند. آن هوش با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان ممکن این اوج کارآمدی که سیستم هوش مصنوعی است. یک راه دیگر حمله هوش مصنوعی مسئله جعل هویت است. ما همین حالا هم در تلفن‌های همراهمان دستیارهای هوش مصنوعی - مثل سیری در آیفون - داریم که از طرف ما برای روزنامه می‌چینند، ایمیل می‌زنند یا از ما می‌پرسند که برای ناهار چه غذایی را ترجیح می‌دهیم. چه می‌شود اگر کنترل این دستیار هوشمند را یک هکر در دست بگیرد؟ یا از این خطرناک‌تر: چه می‌شود اگر یک هوش مصنوعی تسلیحاتی شده انقدر قوی شود که بتواند خود را شخص معتمد شما جا بزند؟ یا شما چت کنید، برای‌تان ایمیل بزند یا حتی با شما تماس تلفنی برقرار کند؟

حضور مخفیانه و طولانی مدت هوش مصنوعی در شبکه شما این وقت را به او خواهد داد که شیوه نوشتن‌تان را یاد بگیرد، بفهمد که لحن شما در ایمیل‌ها چطور تغییر می‌کند، با بررسی ایمیل، تماس‌های صوتی، چت‌ها و دفترچه تلفن شما متوجه شود که با همکاران و اعضای گروه‌تان چطور متفاوت صحبت می‌کنید و موضوعات صحبت‌تان چیست. مثلا کم‌کم معلوم می‌شود که شما به‌طور میانگین روزی پنج بار به شریک زندگی‌تان ایمیل می‌زنید و همه آنها را به یک شکل تمام می‌کنید. تیم فوتبالی که با دوستان‌تان راه‌انداخته‌اید هفته‌ای یک بار به شما ایمیل می‌زند و در آن جزئیات بازی صبح شنبه را یادآوری می‌کند. پس از مدتی، تقلید از هر کدام از این ایمیل‌ها برای هوش مصنوعی مثل آب خوردن می‌شود.

هوش مصنوعی به زودی آنچنان قدرتمند و سریع می‌شود که با ابزارهای موجود نمی‌توان به جنگش رفت. فقط هوش مصنوعی است که می‌تواند جلوی هوش مصنوعی را بگیرد. ما به زودی وارد عصر جنگ ماشین با ماشین می‌شویم.

پدیده شاغلان فقیر در اقتصاد ایران



بازار کار ایران در حالی با پدیده شاغلان فقیر مواجه است که براساس آن، بخشی از کارگران شاغل در کارگاه‌های صنعتی زیر خط فقر هستند و به لحاظ میزان درآمد، تفاوت قابل توجهی با بیکاران ندارند. به گزارش مهر، بیکاری طی چند سال گذشته به یک بحران در اقتصاد ایران تبدیل شده است؛ بحرانی که در بین شش ابرچالش اقتصادی از آن یاد می‌شود. در این بین، بررسی وضعیت شاخص‌های مختلف بازار کار به روایت آمارهای رسمی مورد بررسی قرار می‌گیرد. براساس پیش‌بینی‌های انجام‌شده توسط دولت، در سال ۹۷ علاوه بر نیروی انباشت بیکار فعلی، ۸۳ هزار نفر متقاضی جدید، جویای شغل خواهند بود. در عین حال، با توجه به اینکه بخش زیادی از افراد جویای کار از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هستند در سال ۹۷ پیش‌بینی می‌شود ۷۰ درصد از متقاضیان شغل از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی باشند. از سوی دیگر، نرخ بیکاری یکی از مهم‌ترین شاخص‌های سنجش وضعیت بازار کار برای سیاستگذاران است؛ در این بخش آمار و اطلاعات نشان می‌دهد نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۴ سال براساس نتایج نیروی کار سال ۹۶ برابر ۲۹.۲ درصد بوده است. همچنین نرخ بیکاری جوانان ساکن در مناطق شهری کشور در این سال ۲۹.۳ درصد بوده است.

بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی نیز طی چند سال گذشته، «بحران بیکاری» را عمیق‌تر کرده است؛ بر این اساس، بررسی آمار رسمی وزارت کار در آبان‌ماه نشان می‌دهد نرخ بیکاری جمعیت فارغ‌التحصیل یا در حال تحصیل دوره‌های عالی کشور در سال ۹۵ به ۲۰ درصد رسید که نسبت به سال ۱۳۹۴ معادل ۱.۵ درصد رشد داشته است. این نرخ برای فارغ‌التحصیلان یا افراد در حال تحصیل کرده نرخ بیکاری همین استان‌ها

تحصیل نیز در گروه مردان ۱۴.۱ درصد و در گروه زنان ۳۱.۱ درصد اعلام شد. شاخص دیگر که به عنوان یکی از مهم‌ترین مضللات فعلی بازار کار به شمار می‌رود، افزایش جمعیت غیرفعال است. جمعیت غیرفعال به گروهی از افراد گفته می‌شود که به‌رغم بودن در سن کار اما، در هیچ‌یک از گروه شاغلان یا بیکاران قرار ندارند. در این زمینه مطالعات مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد در سال ۹۵ معادل ۰.۶ درصد از جمعیت در سن کار کشور جزو جمعیت غیرفعال بوده‌اند و فقط ۳۹.۴ درصد از جمعیت در سن کار جمعیت فعال بوده است.

در عین حال به استناد یافته‌های مطالعات مرکز پژوهش‌های مجلس «میانگین سنی جمعیت شاغل کشور» افزایش یافته و تمرکز سنی جمعیت شاغل به سمت گروه‌های سنی بالاتر تمایل پیدا کرده است. در این زمینه کارشناسان این مرکز هشدار می‌دهند که این موضوع می‌تواند در سال‌های آتی و با نزدیک‌شدن گروه‌های سنی ۳۰ تا ۳۹ سال فعلی به سنین بازنشستگی همچنین تفاوت در نرخ بیکاری استان‌ها منجر به عدم توازن منطقه‌ای بیکاری شده است به این ترتیب که نرخ بیکاری در استان‌ها به تفکیک گروه‌های سنی جوان، زنان و فارغ‌التحصیلان نشان می‌دهد. اولاً تفاوت در نرخ بیکاری استان‌ها بسیار زیاد است و علاوه بر این، وضعیت بیکاری جوانان، زنان و به خصوص جوانان و زنان دارای تحصیلات آموزش عالی در برخی استان‌های کشور بسیار نامناسب است.

بر این اساس نتایج مطالعات مرکز پژوهش‌ها حاکی از آن است که در برخی از استان‌های غربی کشور نرخ بیکاری جوانان تحصیل‌کرده در بازه ۵۰ تا ۶۰ درصد است و درخصوص زنان جوان تحصیل‌کرده نرخ بیکاری همین استان‌ها

نتیجه یک گزارش میدانی نشان می‌دهد که کارفرمایان داشتن ۱۰ مهارت را برای استخدام نیروی کار مهم می‌دانند. به گزارش تسنیم، تعداد زیادی از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی برای ورود به بازار کار مشکلاتی دارند، به ویژه اینکه نمی‌دانند خواسته کارفرمایان چیست. کارفرمایان همواره متقاضی استخدام نیروهای جدیدی هستند که دانش تکنیکی مرتبط با کار را داشته باشند، اما اهمیت این مورد به اندازه اهمیت داشتن مهارت‌های کار گروهی، تصمیم‌گیری، ارتباطات و توانایی برنامه‌ریزی و اولویت‌بندی کار نیست.

نتیجه یک گزارش میدانی از ۲۶۰ کارفرما نشان می‌دهد، سه مدرک تحصیلی در رشته‌های دانشگاهی با ۳-قابلیت برقراری ارتباط کلامی با

روایت آماری از ۱۰ شاخص بازار کار

به بازه ۶۳ درصد تا ۷۸ درصد می‌رسد. عدم تعادل بین عرضه و تقاضای نیروی کار یا همان «عدم تطابق شغلی» نیز به دلیل سیاست‌های ناکارآمد بازار کار طی سال‌های گذشته در این سال‌ها خود را نشان می‌دهد. در همین زمینه طبق آمار نتایج نیروی کار در سال ۹۵، تعداد بیکاران کشور به ۳ میلیون ۲۰۰ هزار نفر رسید که از این میزان یک میلیون و ۳۰۰ هزار نفر تحصیلات دانشگاهی داشته‌اند. بر این اساس در سال گذشته، در حالی ۴۲ درصد از بیکاران از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی بودند که در همین سال فقط ۲۴ درصد از شاغلان دارای تحصیلات آموزش عالی بوده و این موضوع عدم تعادل بین عرضه و تقاضا در بازار کار را به خوبی نشان می‌دهد.

بیکاری پنهان نیز از شاخص‌های نامطلوب بازار کار است به نحوی که برآوردهای مرکز پژوهش‌های مجلس از این بخش نشان می‌دهد نرخ بیکاری پنهان در سال گذشته در کشور ۲۲.۵ درصد بوده است که حدود ۱۰ درصد نسبت به نرخ بیکاری در همان سال بیشتر است. بیکاری پنهان گروهی از جامعه را تشکیل می‌شود که هرچند شاغل محسوب می‌شوند، اما اشتغال آنها پایدار نیست؛ از سوی دیگر بیکاری پنهان شامل بخشی از جمعیت غیرفعال می‌شود که در آستانه ورود به بازار کار قرار دارند و احتمال بیکار شدن آنها پس از ورود به بازار کار بالا است.

اشغال غیررسمی از دیگر شاخص‌های بازار کار است که هرچند در دنیا نیز این مشاغل وجود دارند، اما به دنبال ساماندهی این مشاغل می‌روند. مشاغل غیررسمی مشاغلی را شامل می‌شوند که افراد از مزایای بیمه‌ای برخوردار نیستند؛ ضمن اینکه وضعیت اشتغال این افراد هیچ پایداری نمی‌شوند. در این شاخص نیز به استناد یافته‌های مرکز پژوهش‌های مجلس در سال ۹۵

تنها ۴۱ درصد از شاغلان بیمه بوده‌اند و ۵۹ درصد شاغلان فاقد بیمه هستند. در عین حال بازار کار ایران با پدیده شاغلان فقیر مواجه است به این ترتیب که ۶۱ درصد از سرپرستان خانوارهای فقیر، شاغل در بخش مشاغل مزد و حقوق‌بگیر بخش خصوصی، ۴.۲۵ درصد شاغلان به عنوان کارکنان مستقل در بخش کشاورزی و ۱۸.۷۳ درصد از شاغلان نیز به عنوان کارکن مستقل در بخش غیرکشاورزی مشغول به کار هستند و بخشی از کارگران شاغل در کارگاه‌های صنعتی زیر خط فقر و با دستمزد پایین مشغول به کار هستند و به لحاظ میزان درآمد، تفاوت قابل توجهی با بیکاران ندارند.

براساس این گزارش، دولت برای سال آینده متعهد به ایجاد یک میلیون و ۲۳ هزار شغل در ۱۲ بخش مختلف اقتصادی شده که برای تحقق این هدف در لایحه بودجه سال آینده مبلغ ۳۲۷ هزار میلیارد تومان برای اشتغال‌زایی پیش‌بینی کرده که در صورت موافقت مجلس ۲۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان برای اشتغال از طریق طرح‌های تولیدی و ۲۵۴ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان از محل اجرای طرح‌های عمرانی هدفگذاری شده است که البته اختصاص این منابع منوط به تصویب مجلس خواهد بود.

بدون تردید خروج از بحران بیکاری، سیاست‌های بلندمدت اشتغال‌زایی را می‌طلبد؛ سیاست‌هایی که در کنار تسهیلات تأمین مالی و سرمایه در گردش باید مداخلات توسعه‌ای دولت را در جریان اجرای طرح‌ها به همراه داشته باشد. به هر حال، خیل عظیمی از نیروی انباشت بیکار از سال‌های گذشته و متقاضیان جدید جویای شغل در انتظار تحقق اهداف دولت در سال ۹۷ برای اشتغال هستند؛ اشتغالی که نه فقط مبتنی بر تسهیلات صرف بلکه باید با رویکرد افزایش ظرفیت تولید و سیاست‌های مداخله‌ای باشد.

افراد داخل و بیرون سازمان ۴-قابلیت برنامه‌ریزی، سازماندهی و اولویت‌بندی کارها ۵-قابلیت به دست‌آوردن و فرآوری اطلاعات ۶-قابلیت تحلیل داده‌های کیفی ۷-دانش تکنیکی مربوط به شغل ۸-مهارت در نرم‌افزارهای رایانه‌ای ۹-توانایی در ایجاد و نوشتن گزارش ۱۰-توانایی فروش و تحت تأثیر قرار دادن دیگران اما با توجه به مطالب گفته‌شده، باید به فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها که مدرک تحصیلی خود را گرفته‌اند و در جست‌وجوی یک شغل هستند اعلام کرد که اصلا مهم نیست که در مدرسه یا دانشگاه چه رشته‌ای خوانده‌اید، چه باستان‌شناسی، زبان فرانسه یا رشته

تنها ۴۱ درصد از شاغلان بیمه بوده‌اند و ۵۹ درصد شاغلان فاقد بیمه هستند. در عین حال بازار کار ایران با پدیده شاغلان فقیر مواجه است به این ترتیب که ۶۱ درصد از سرپرستان خانوارهای فقیر، شاغل در بخش مشاغل مزد و حقوق‌بگیر بخش خصوصی، ۴.۲۵ درصد شاغلان به عنوان کارکنان مستقل در بخش کشاورزی و ۱۸.۷۳ درصد از شاغلان نیز به عنوان کارکن مستقل در بخش غیرکشاورزی مشغول به کار هستند و بخشی از کارگران شاغل در کارگاه‌های صنعتی زیر خط فقر و با دستمزد پایین مشغول به کار هستند و به لحاظ میزان درآمد، تفاوت قابل توجهی با بیکاران ندارند.

براساس این گزارش، دولت برای سال آینده متعهد به ایجاد یک میلیون و ۲۳ هزار شغل در ۱۲ بخش مختلف اقتصادی شده که برای تحقق این هدف در لایحه بودجه سال آینده مبلغ ۳۲۷ هزار میلیارد تومان برای اشتغال‌زایی پیش‌بینی کرده که در صورت موافقت مجلس ۲۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان برای اشتغال از طریق طرح‌های تولیدی و ۲۵۴ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان از محل اجرای طرح‌های عمرانی هدفگذاری شده است که البته اختصاص این منابع منوط به تصویب مجلس خواهد بود.

بدون تردید خروج از بحران بیکاری، سیاست‌های بلندمدت اشتغال‌زایی را می‌طلبد؛ سیاست‌هایی که در کنار تسهیلات تأمین مالی و سرمایه در گردش باید مداخلات توسعه‌ای دولت را در جریان اجرای طرح‌ها به همراه داشته باشد. به هر حال، خیل عظیمی از نیروی انباشت بیکار از سال‌های گذشته و متقاضیان جدید جویای شغل در انتظار تحقق اهداف دولت در سال ۹۷ برای اشتغال هستند؛ اشتغالی که نه فقط مبتنی بر تسهیلات صرف بلکه باید با رویکرد افزایش ظرفیت تولید و سیاست‌های مداخله‌ای باشد.

تنها ۴۱ درصد از شاغلان بیمه بوده‌اند و ۵۹ درصد شاغلان فاقد بیمه هستند. در عین حال بازار کار ایران با پدیده شاغلان فقیر مواجه است به این ترتیب که ۶۱ درصد از سرپرستان خانوارهای فقیر، شاغل در بخش مشاغل مزد و حقوق‌بگیر بخش خصوصی، ۴.۲۵ درصد شاغلان به عنوان کارکنان مستقل در بخش کشاورزی و ۱۸.۷۳ درصد از شاغلان نیز به عنوان کارکن مستقل در بخش غیرکشاورزی مشغول به کار هستند و بخشی از کارگران شاغل در کارگاه‌های صنعتی زیر خط فقر و با دستمزد پایین مشغول به کار هستند و به لحاظ میزان درآمد، تفاوت قابل توجهی با بیکاران ندارند.

براساس این گزارش، دولت برای سال آینده متعهد به ایجاد یک میلیون و ۲۳ هزار شغل در ۱۲ بخش مختلف اقتصادی شده که برای تحقق این هدف در لایحه بودجه سال آینده مبلغ ۳۲۷ هزار میلیارد تومان برای اشتغال‌زایی پیش‌بینی کرده که در صورت موافقت مجلس ۲۳ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان برای اشتغال از طریق طرح‌های تولیدی و ۲۵۴ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان از محل اجرای طرح‌های عمرانی هدفگذاری شده است که البته اختصاص این منابع منوط به تصویب مجلس خواهد بود.

بدون تردید خروج از بحران بیکاری، سیاست‌های بلندمدت اشتغال‌زایی را می‌طلبد؛ سیاست‌هایی که در کنار تسهیلات تأمین مالی و سرمایه در گردش باید مداخلات توسعه‌ای دولت را در جریان اجرای طرح‌ها به همراه داشته باشد. به هر حال، خیل عظیمی از نیروی انباشت بیکار از سال‌های گذشته و متقاضیان جدید جویای شغل در انتظار تحقق اهداف دولت در سال ۹۷ برای اشتغال هستند؛ اشتغالی که نه فقط مبتنی بر تسهیلات صرف بلکه باید با رویکرد افزایش ظرفیت تولید و سیاست‌های مداخله‌ای باشد.

افراد داخل و بیرون سازمان ۴-قابلیت برنامه‌ریزی، سازماندهی و اولویت‌بندی کارها ۵-قابلیت به دست‌آوردن و فرآوری اطلاعات ۶-قابلیت تحلیل داده‌های کیفی ۷-دانش تکنیکی مربوط به شغل ۸-مهارت در نرم‌افزارهای رایانه‌ای ۹-توانایی در ایجاد و نوشتن گزارش ۱۰-توانایی فروش و تحت تأثیر قرار دادن دیگران اما با توجه به مطالب گفته‌شده، باید به فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها که مدرک تحصیلی خود را گرفته‌اند و در جست‌وجوی یک شغل هستند اعلام کرد که اصلا مهم نیست که در مدرسه یا دانشگاه چه رشته‌ای خوانده‌اید، چه باستان‌شناسی، زبان فرانسه یا رشته



۴ گروهی که سود نمی‌گیرند

پرداخت سود سهام عدالت از امروز

پنجشنبه ۱۲ بهمن‌ماه تمام مشمولان سهام عدالت به جز چهار گروه، سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ را دریافت می‌کنند. همچنین افراد تحت پوشش کمیته امداد، ایثارگران و زنان سرپرست خانوار از جمله مشمولان سهام عدالت هستند که امروز سود کامل سهم عدالت را می‌گیرند.

به گزارش «فرصت امروز» از خبرگزاری‌ها، پوری‌حسینی دیروز در نشست خبری درباره توزیع سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۵ گفت: پنجشنبه تمام سود سهام عدالت مشمولان به جز چهار گروه پرداخت می‌شود. به گفته پوری‌حسینی، کارمندان شاغل در دستگاه‌های اجرایی و بازنشستگان کشوری لشکری و تأمین اجتماعی، کارگران فصلی ساختمان، روستاییان و عشایر که از مددجویان کمیته امداد و بهزیستی نیستند، افرادی که قبلاً تحت حمایت سازمان خصوصی‌سازی بودند ولی الان وضع مالی‌شان بهتر شد و دیگر مددجو نیستند، چهار گروهی هستند که سود سهام عدالت نمی‌گیرند. این چهار گروه تا پایان اسفندماه امسال سود سهام عدالت خود را خواهند گرفت. پوری‌حسینی ادامه داد: ما به عده‌ای که تا زمان

مرحله اول توزیع سود شماره شبا نداده بودند اعلام کردیم که شماره بدهند، در نتیجه از آن زمان حدود ۲ میلیون نفر از ۱۵ میلیون نفری که شماره شبا نداده بودند، این شماره را در سامانه سازمان خصوصی‌سازی وارد کردند. رئیس سازمان خصوصی‌سازی تأکید کرد: از ۱۲ بهمن‌ماه به حساب هر مشمولی که سود سهام عدالت واریز شود، در واقع سود سال مالی سال ۱۳۹۵ برای وی تکمیل شده است. کسانی که شماره شبا نداده بودند یک سوم سود سهام عدالت را دریافت کردند و پنجشنبه دو سوم دیگر را دریافت خواهند کرد، اما کسانی که به نازگی شماره شبا دادند، تمام مبلغ سود به حساب‌شان واریز می‌شود.

او درباره کسانی که فردا پرداخت سود سهام‌شان تکمیل می‌شود، گفت: ۱۶ گروه به‌طور کامل سود سهام عدالت‌شان را تا پنجشنبه خواهند گرفت که این گروه‌ها شامل کمیته‌امدادی‌ها و بهزیستی‌ها، ایثارگران، زنان سرپرست خانوار، خدام مسجد و امامزاده‌ها و اماکن متبرکه، که بیماران خاص، مددجویان و کارکنان موسسات خیریه، فعالان قرآنی، قالیبافان، زندانیانی که آزاد شده‌اند و تحت حمایت بودند، تاکسیران و تعدادی گروه‌های دیگر می‌شود. پوری‌حسینی تأکید کرد: تاکنون حدود ۱۲ میلیون نفر هنوز شماره شبا به ما نداده‌اند، اگر کد شبایی به ما اعلام نکنند، هیچ راهی برای توزیع سود سهام عدالت به آنها نداریم. همچنین از پنجشنبه هر مشمول سهام عدالتی که سودی دریافت می‌کند، به منزله این است که ما از بابت سود سال مالی ۱۳۹۵ تسویه حساب کردیم.

امتناع وزیر اقتصاد از اعلام بدهی‌های دولت

وزیر اقتصاد ضمن امتناع از اعلام آخرین ارقام بدهی‌های دولت گفت که در گذشته اعداد بالایی که اعلام می‌شده غیرواقعی بوده است. او همچنین معتقد است که دولت با افزایش حجم انتشار اوراق با مشکل روبه‌رو خواهد شد.

مسعود کرباسیان در حاشیه جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در پاسخ به پرسش ایسنا درباره انتقادات مطرح‌شده درباره افزایش انتشار اوراق گفت: این تصمیم مجلس بوده است. البته دولت به مشکلی در این زمینه برخورد نخواهد کرد، چراکه خوشبختانه در چارچوب بودجه، این اوراق پرداخت می‌شود و البته اولویت پرداخت هم با سررسید اوراق است. از سوی دیگر براساس بند «ل» تبصره ۴ قانون بودجه نیز دو نایب از مجلس حضور دارند و مشخص است که چه میزان تعهدات طبق زمان‌بندی انجام می‌شود؛ پس مشکلی در این زمینه وجود ندارد.

او درباره اعلام بدهی‌های دولت گفت: اعداد بدهی‌های دولت باید حساس‌رسی شود؛ البته دولت هم خود مطالباتی دارد که آنها هم باید لحاظ شود. کرباسیان این را هم گفت که در گذشته، برخی اعداد ارقامی که به عنوان بدهی دولت اعلام شده بعضاً ارقام بالا و غیرواقعی بوده است؛ چراکه دولت خود مطالباتی هم دارد. همین حالا هم ذخایر ارزی که باید به ما برگردد، جزو طلب دولت است.

این سخنان در حالی مطرح می‌شود که پیش‌تر وزارت اقتصاد بارها اعلام کرده بود با راه‌اندازی سیستم الکترونیک می‌تواند به صورت آنلاین بدهی‌های دولت را محاسبه کند.

وی در رابطه با مصوبه کمیسیون تلفیق مبنی بر کاهش پرداخت مالیاتی افراد کم‌درآمد و تأثیر آن بر درآمدهای مالیاتی گفت: مجلس اعلام کرده که مالیات افراد کم‌درآمد را کاهش داده و در مقابل، مالیات افراد پردرآمد تصاعدی محاسبه می‌شود؛ یعنی جریان بخشودگی مالیاتی در دهک‌های پایین را با افزایش مالیات دهک‌های درآمدی بالا جبران خواهد کرد.

کرباسیان، در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر تصمیم جدید دولت در پرداخت مرحله دوم سود سهام عدالت گفت: پرداخت کامل سود سهام عدالت برای اقشار آسیب‌پذیر و دهک‌های پایین درآمدی در دهه فجر صورت می‌گیرد و در این رابطه خبرهای خوبی در راه است.

به پنهان بخشنامه اخیر بانک مرکزی چه کسی هزینه حذف کدهای USSD را می پردازد؟

حذف کدهای USSD و جایگزینی آنها با اپلیکیشن‌های بانکی، اگرچه با توجیه ارتقای امنیت پرداخت الکترونیکی صورت گرفته، اما به گفته کارشناسان در شرایطی که هنوز زیرساخت‌های اینترنت برای تمامی نقاط فراهم نیست، احتمالاً کاربران تلفن‌های همراه اعتباری را حداقل برای دریافت شارژ، دچار مشکل خواهد کرد.

به گزارش ایستنا، تلفن همراه یکی از اجزای جدایی‌ناپذیر زندگی افراد شده و در این شرایط یکی از امکاناتی که بانکداری الکترونیکی در اختیار کاربران قرار می‌دهد، استفاده از کدهای USSD یا همان کدهایی است که با # شروع و با # تمام می‌شوند. با استفاده از این کدها، کاربر به راحتی و در فضایی ساده می‌تواند فعالیت‌هایی از قبیل انتقال وجه، اعلام موجودی، خرید شارژ و پرداخت قبوض را انجام دهد. کدهای USSD بدون استفاده از هیچ نرم‌افزاری روی گوشی تلفن همراه، ارتباط با بانک را برقرار می‌کنند.

با وجود این، اخیراً بانک مرکزی بخشنامه‌ای به بانک‌ها ابلاغ کرده که در نتیجه تغییراتی در انجام تراکنش‌های مالی، دسترسی به حساب مشتریان بانک‌ها برای عواملی غیر از بانک یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت محدود شده و با هدف تأمین امنیت حساب کاربران، پردازش از کدهای USSD محدود به پرداخت قبوض عمومی می‌شود و اپلیکیشن‌هایی که خود بانک‌ها طراحی کرده‌اند، جایگزین بانک‌ها خواهند شد.

بر اساس بخشنامه بانک مرکزی نباید اطلاعات حساس کارت مشتریان از جمله رمز دوم آنها از مسیری‌هایی که فاقد رمزنگاری مناسب بوده و امکان ذخیره‌سازی یا مشاهده آن توسط عواملی غیر از بانک یا ارائه‌دهنده خدمات پرداخت وجود دارد، مبادله شود. بر این اساس از نیمه بهمن‌ماه اسامی تراکنش‌های فاقد رمزنگاری از میندا تا مقصد وجود نخواهد داشت. در واقع پرداخت‌هایی که با استفاده از کدهای USSD انجام می‌شدند، از این تاریخ تنها با استفاده از اپلیکیشن بانک‌ها ممکن خواهد بود.

این تصمیم بانک مرکزی را می‌توان در راستای افزایش امنیت در مبادلات بدون کارت دانست. کما اینکه ارتقای امنیت در پرداخت‌های الکترونیکی شبکه بانکی حتی مورد توجه محمود آذری جهرمی - وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات - نیز قرار گرفته و وی اخیراً با اشاره به ۴۲ میلیارد تومان کلاهبرداری و تراکنش غیرمجاز در فضای الکترونیکی و شکایت‌های مربوط به پرداخت‌های غیرمجاز بانکی، اظهار کرده بود: از شبکه بانکی می‌خواهم به ارتقای امنیت در حوزه الکترونیک توجه ویژه داشته باشند. با توجه به فراگیری پرداخت الکترونیک باید روال به گونه‌ای باشد که اعتماد مردم به این حوزه خدشدار نشود زیرا اگر قرار باشد رونق اقتصادی در کسب‌وکارهای مجازی ایجاد شود، این اعتماد از عوامل مهم خواهد بود. همچنین اخیراً مرکز ماهر از زیرمجموعه‌های سازمان فناوری اطلاعات در راستای ارائه توصیه‌های امنیتی به منظور مقابله با ریسک‌های امنیتی برنامه‌ها و حفظ امنیت و حریم خصوصی استفاده‌کنندگان، در حوزه بازارهای توزیع برنامه‌های گوشی‌های هوشمند در خصوص برنامه‌های موبایلی و فروشگاه‌هایی که این برنامه‌ها در اختیار کاربران قرار می‌دهند هشدار داده بود این فروشگاه‌ها باید از انتشار برنامه‌هایی که از بستر USSD برای انجام تراکنش‌های مالی خود استفاده می‌کنند، خودداری کنند.

اگرچه ارتقای امنیت حوزه پرداخت همواره مورد تأکید کارشناسان و مسئولان مربوط بوده و پرداخت‌های الکترونیکی نیز با توجه به گسترش بانکداری الکترونیکی و سهولت استفاده از این خدمات و بعضاً بدون نیاز به اینترنت، روزبه‌روز به استفاده از چنین خدماتی می‌افزاید، به نظر می‌رسد راهی که برای افزایش امنیت در نظر گرفته شده است، بدون یک خدمت جایگزین، شرایط را برای کاربران دشوارتر خواهد کرد. شاید یکی از مهم‌ترین کاربردهای کدهای USSD مورد استفاده دارندگان شماره‌های اعتباری اپراتورها برای گرفتن شارژ اعتباری باشد.

رضانعلی سبحانی فر - رئیس کمیته مخابرات مجلس - با اشاره به قطع سرویس USSD شارژ اعتباری اپراتورهای همراه ۱۵ بهمن‌ماه، اظهار کرد: با قطع این سرویس برای شارژ اعتباری سیم‌کارت خود باید حضورا به دفاتر پیشخوان یا دفاتر دولت الکترونیک یا سایر فروشندگان مراجعه کنند. چنین ایده‌ای که میلیون‌ها نفر از مالکان سیم‌کارت‌های اعتباری را در اپراتورهای همراه اول، ایرانسل و رایتل درگیر می‌کند، باید با تدبیر بیشتری انجام شود و تا وقتی که سرویس یا سرویس‌های جایگزین بهتری ارائه نشود نباید سرویس USSD قطع شود.

البته اخیراً محمدرضا فرنی‌زاد - مدیرکل روابط عمومی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات - از انجام مذاکراتی بین وزیر ارتباطات و بانک مرکزی خبر داد که بر مبنای آن، با توجه به اینکه اجرای فوری این بخشنامه (قطع سرویس USSD) می‌تواند در روند کاری و زندگی مردم اختلال ایجاد کند، ظاهراً قرار شده این بخشنامه تا چهار ماه به حالت تعلیق درآید و طی این مدت استفاده از این سرویس امکان‌پذیر باشد تا راهکارهای لازم برای انجام تدابیر مدنظر بانک مرکزی در خصوص ایجاد بسترهای امن برای انجام تراکنش‌های بانکی اندیشیده شود. البته وزارت ارتباطات ضرورت امن‌سازی بسترهای مبادلات مالی را تأیید می‌کند.

مجاز‌ها و غیرمجاز‌های شبکه بانکی را بشناسید

بازار غیرمتمشکل پولی ساماندهی می‌شود؟



طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، در حال حاضر از ۳۱ بانک فعال در اقتصاد ایران تنها یک بانک بدون مجوز است و همچنین از ۹ موسسه اعتباری که در کشور مشغول به فعالیت هستند، تعداد پنج موسسه دارای مجوز و چهار موسسه فاقد مجوز و در شرف ساماندهی هستند.

به گزارش اتاق تهران، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در گزارشی به ارزیابی عملکرد بانک مرکزی در ساماندهی موسسات اعتباری فاقد مجوز پرداخته و آمار و ارقام متفاوت و کاملی از تعداد موسسات اعتباری فاقد مجوز و عملکرد بانک مرکزی آورده است. طبق این گزارش، «از چالش‌های جدی که پس از انقلاب اسلامی اقتصاد کشور و نظام بانکی همواره با آن مواجه بوده است، بازار غیرمتمشکل پولی و موسسات فاقد مجوز فعال در این بازار است که مولود خلاق قانونی و نظارت ضعیف نهادهای خالق این موسسات بوده‌اند که در ادامه بدون مجوز مقام ناظر بخش پولی یعنی بانک مرکزی (و با مجوزهای رسمی دیگر و همکاری‌های سایر دستگاه‌های کشور) و بدون هیچ کنترل و نظارتی مبادرت به ارائه خدمات پولی و حتی مغایر مفاد اساسنامه مورد پذیرش خود کرده‌اند. این قانون‌گریزی موسسات و نظارت ضعیف مقام ناظر ذی‌ربط در بازار غیرمتمشکل پولی، در برخی مقاطع زمانی، موجب بروز پیامدهای نامطلوب اقتصادی و اجتماعی شده است. این امر موجب تضعیف جایگاه مقام پولی، سلب اعتماد از نظام پولی، اخلاق در سیاست‌گذاری و مدیریت پولی کشور شده و مشکلات اجتماعی و امنیتی فراوانی را به دنبال داشته و دارد. البته

باید مشارکت بخشی از شبکه بانکی رسمی در گردش حساب‌های موسسات غیرمجاز و ارائه خدمات به آنها را نیز از نظر دور داشت.» همچنین ارزیابی عملکرد بانک مرکزی در ارتباط با موسسات اعتباری فاقد مجوز حاکی از آن است که تا سال ۱۳۹۴ نظارت بر موسسات مورد بررسی موفقیت چشمگیری نداشته است، اما به دنبال تلاش‌های صورت‌گرفته توسط نهادهای بالادستی از سال ۱۳۹۴ به بعد و تصویب ماده (۱۴) قانون برنامه ششم توسعه، بانک مرکزی موفق به نظارت بر عملکرد بانک‌ها، موسسات اعتباری و صرافی‌ها شده است؛ به گونه‌ای که بخش عظیمی از بانک‌ها، موسسات اعتباری و صرافی‌ها دارای مجوز فعالیت و یا متقاضی دریافت مجوز مرکزی ابطل شده است. در حال حاضر از ۳۱ بانک فعال در اقتصاد ایران فقط

۲۴۸۹ تعاونی اعتبار شناسایی شده در کشور تعداد ۱۸۸۹ تعاونی غیرفعال یا در حال تصفیه هستند و فقط تعداد ۲۵۷ تعاونی اعتبار دارای مجوز و ۳۴۳ تعاونی اعتبار در شرف ساماندهی هستند. همچنین از ۳۵۲۵ صندوق قرض‌الحسنه حدود ۱۰۲۸ صندوق غیرفعال یا در حال تصفیه هستند و حدود ۷۱ درصد از صندوق‌ها تحت نظارت بانک مرکزی قرار دارند. آخرین عضو فعال در بازار غیرمتمشکل پولی شرکت‌های لیزینگ هستند که عمدتاً در استان تهران مستقر و وابسته به بانک‌ها، شرکت‌های خودروسازی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری هستند. حدود ۸۶ درصد از لیزینگ‌ها نیز فاقد مجوز بانک مرکزی، غیرفعال یا در حال تصفیه هستند. در حال حاضر ۵۰ شرکت لیزینگ تحت نظارت بانک مرکزی هستند که جهت ساماندهی بازار پولی، عملیات آنها به صورت دوره‌ای بازرسی می‌شود. طبق ارزیابی این گزارش «به‌طور خلاصه، تا اواخر سال ۱۳۹۴ اقدامات موثر و جدی توسط بانک مرکزی در زمینه ساماندهی بازار غیرمتمشکل پولی (هم به دلیل ضعف اختیارات قانونی و هم به دلایل دیگر) انجام نشده است که با توجه به تصویب قانون در سال ۱۳۸۳ و آیین‌نامه آن در سال ۱۳۸۶، ضعف در اجرای قانون و نظارت بر آن مشهود به نظر می‌رسد. به دنبال ساماندهی بازار غیرمتمشکل پولی از اواخر سال ۱۳۹۴ به بعد، حجم منابع در اختیار این بازار از ۲۵ درصد کل منابع پولی کشور (پیش از شروع ساماندهی) به کمتر از ۱۰ درصد در نیمه اول سال ۱۳۹۶ کاهش یافته که نشان از عملکرد مطلوب و حرکت به سمت بهبود وضع دارد.

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۲۷,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۴۴,۷۵۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۴۵۲,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۴۹۴,۰۰۰	▲
نیم سکه	۷۳۲,۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۳۷,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۲۹۱,۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۶۱۱	▲
یورو اروپا	۵,۸۱۸	▲
پوند انگلیس	۶,۶۹۰	▲
درهم امارات	۱,۲۸۵	

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس خبر داد ۲۰ میلیارد دلار منابع ارزی ایران در خارج از نظام بانکی

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس گفت که براساس برآوردهای انجام‌شده بیش از ۲۰ میلیارد دلار منابع ارزی خارج از نظام بانکی نگهداری می‌شود که به اقتصاد کشور صدمه می‌زند. به گزارش مهر، محمدرضا پورابراهیمی روز گذشته در حاشیه جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی گفت بدعتی ناصحیح به دلیل اتفاقاتی که در سال‌های قبل افتاد در اقتصاد ایران گذاشته، به نحوی که تغییر نرخ ارز با نرخ دلار دولتی محاسبه می‌شود؛ بنابراین افرادی که یک زمانی دلار خود را در بانک‌ها نگهداری کرده بودند، در ازای دلار، ریال متناسب با نرخ ارز دولتی به آنها داده شد که اصلاً با نرخ آزاد تطابق نداشت.

شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی

افتتاح طرح‌ها و پروژه‌های شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی (دهه مبارک فجر ۱۳۹۶)

عنوان پروژه	هزینه اجرای طرح‌ها (میلیون ریال)	اهداف و مشخصات پروژه
افتتاح مخزن ۲۰۰۰ مترمکعبی اهر	۸۰۰۰	افزایش ذخیره آب مشروب شهر اهر و مقابله با مشکل کم آبی ساکنین این شهر
افتتاح مخزن ۱۰۰۰ مترمکعبی آق‌کند	۶۰۰۰	افزایش ذخیره آب مشروب شهر آق‌کند و مقابله با مشکل کم آبی ساکنین این شهر
افتتاح خط انتقال آب از چاه‌های تولید به شهر بختاش	۲۵۰۰۰	منظور استفاده از آب احتمالی چاه‌های حفاری شده برای تأمین آب شهر بختاش ایجاد شبکه آبرسانی به طول ۱۲ کیلومتر با قطر ۳۱۵ میلی‌متر
افتتاح شبکه فاضلاب اصلی و فرعی محله ۴۲ تری تریز	۷۸۰۰۰	جمع‌آوری و دفع بهداشتی فاضلاب کلانشهر تبریز ایجاد شبکه فاضلاب به طول ۱۴ کیلومتر با قطر ۲۰۰ تا ۷۰۰
افتتاح شبکه فاضلاب محله حکم آباد تبریز	۴۷۸۵۰	جمع‌آوری و دفع بهداشتی فاضلاب کلانشهر تبریز ایجاد شبکه فاضلاب به طول ۹ کیلومتر با قطر ۲۰۰ تا ۷۰۰
افتتاح شبکه فاضلاب محله مارالان تبریز	۴۹۵۰۰	جمع‌آوری و دفع بهداشتی فاضلاب کلانشهر تبریز ایجاد شبکه فاضلاب به طول ۹ کیلومتر با قطر ۲۰۰ تا ۷۰۰
افتتاح شبکه فاضلاب خیابان جنتی - آخر طالقانی - آخفیه و... تبریز	۸۶۶۵۰	جمع‌آوری و دفع بهداشتی فاضلاب کلانشهر تبریز ایجاد شبکه فاضلاب به طول ۱۲ کیلومتر با قطر ۲۰۰ تا ۷۰۰
بهره‌برداری از سیستم نظارتی و حفاظتی از منابع و تأسیسات منطقه ۲ تبریز	۳۶۰۸	کالک‌کننده نیرو و لوله‌کشی ۵۰۰۰ متر، امکان تجهیز شده ۴ باب دکل‌کناری ۷ ی ۵، نوع ارتباط امکان: از طریق رادیوهای بی‌سیم با لایه‌های چندگانه حفاظتی، محدوده حفاظت با دوربین ۶۶۰ محیط سرو و مانیتورینگ مرکزی
بهره‌برداری از ساختمان امداد و حوادث آب و فاضلاب منطقه ۲ تبریز	۷۰۰	زیر بنای ۲۲۰ مترمربع، دستکاری محوطه امداد و حوادث از مخزن ۱۲۰ متر، دسترسی سریع به تمام نقاط منطقه از طریق اتوبان پاسداران
کلتک زنی احداث شبکه فاضلاب محله نیشوان (عجب شیر)	۱۸۰۰۰	احداث احداث شبکه فاضلاب به طول ۵ کیلومتر احداث ایستگاه پمپاژ یک واحد جمع‌آوری و دفع بهداشتی فاضلاب ۲۵۰ واحد مسکونی

جمع کل ۳۲۳۳۰۸ میلیون ریال

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

رئیس کل سازمان امور مالیاتی از مطالبه ۶۳۰۰ میلیارد تومان مالیات خبر داد شناسایی ۳ هزار تراکنش مشکوک بانکی



رئیس کل سازمان امور مالیاتی درباره رسیدگی به تراکنش‌های بانکی مشکوک و برای مبارزه با فرار مالیاتی گفت از محل شناسایی بیش از ۳۰۰۰ مودی مشکوک با تراکنش‌های سنگین، حدود ۶ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان مالیات مطالبه شد.

به گزارش «فرصت امروز» از رسانه مالیاتی ایران، سیدکامل تقوی‌نژاد سه‌شنبه شب ۱۰ بهمن‌ماه، در برنامه متن و حاشیه، با بیان اینکه هم‌اکنون ۲۰ درصد مودیان کشور حدود یک درصد مالیات کشور را تأمین می‌کنند، گفت: در سال‌های اخیر تلاش کرده‌ایم تا از فشار مالیاتی بر اصناف و مشاغلی که در تور مالیاتی هستند و حساب و کتاب شفاف دارند، بکاهیم و به جای آن سیاست مبارزه با فرار مالیاتی را در اولویت برنامه‌های خود قرار دهیم.

رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور در ادامه، با تأکید بر مبارزه جدی با همه کسانی که از پرداخت مالیات شانه خالی می‌کنند از جمله دانه‌درشت‌ها، گفت: همه کسانی که از امکانات کشور استفاده می‌کنند به نسبت درآمدی که کسب می‌کنند باید مالیات پرداخت کنند و هیچ‌کس از پرداخت مالیات مستثنی نیست. تقوی‌نژاد با بیان اینکه مبارزه با فرار مالیاتی مهم‌ترین رویکرد سازمان امور مالیاتی کشور محسوب می‌شود، اظهار داشت: ما در حوزه فعالیت قانونی‌مان، خط قرمز نمی‌شناسیم و کارکنان این دستگاه به عنوان سربازان جهاد اقتصادی، با هرگونه فرار مالیاتی مبارزه می‌کنند. وی از طراحی ساختار جدید نظام

اخبار



اعتراض تولیدکنندگان پوشاک به واردات بی‌رویه محصولات خارجی

اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران اعلام کرد که ارائه آمار و جلسات برگزار شده، دردی از این صنعت درمان نمی‌کند و در این میان وجود یک نقشه راه و تدوین برنامه مشخص و ارائه آمار می‌تواند بخش خصوصی را به فعالیت‌های وزارت صنعت امیدوار کند.

به گزارش تسنیم، اعضای اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با ارسال نامه‌ای به نصراللهی معاون صنایع نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت چربای روند بسیار کند اجرای دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی پوشاک را جویا شدند. همچنین در این نامه تأکید شده که در دستورالعمل ثبت نمایندگی برندهای خارجی در تاریخ ۹۵/۰۹/۱۷ به عنوان رئیس کارگروه اجرایی پیگیری دستورالعمل توسط وزیر محترم وقت صنعت منصوب شدید. انتظار بخش خصوصی و کسانی که این مسئولیت را به شما واگذار کردند از این انتصاب، ایجاد تحولات اساسی در وضعیت ناپه‌نجان و پرتنش واردات پوشاک و ساماندهی صنعت پوشاک کشور بود، اما متأسفانه پس از گذشت بیش از یک سال از تشکیل کارگروه شاهد آن هستیم که جلسات کارگروه نه‌تنها به‌طور مرتب تشکیل نمی‌شود بلکه تأثیرگذاری چندانی هم ندارد.

اعضای اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران با طرح این پرسش که دلیل عدم تشکیل جلسات کارگروه، بعد از انتخابات ریاست جمهوری و دوره جدید وزارت صنعت به مدیریت آقای دکتر شریعتمداری چیست؟ خواستار رسیدگی سریع به این موضوع شده‌اند.

سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت کم شد

سرمایه‌گذاری خارجی در بخش صنعت و معدن کشور طی هشت ماهه امسال کاهش یافت.

به گزارش تسنیم، جدیدترین آمار از وضعیت طرح‌های صنعتی، معدنی و تجاری مصوب در هیأت سرمایه‌گذاری خارجی نشان از کاهش سرمایه‌گذاری در هشت ماهه امسال دارد.

مطابق آمار در هشت ماهه امسال ۴۷ طرح به تصویب هیأت سرمایه‌گذاری رسیده که حجم کل سرمایه‌گذاری در این طرح‌ها ۲۰۱ میلیارد دلار است. این حجم سرمایه‌گذاری در حالی امسال در بخش صنعت انجام شده که میزان سرمایه‌گذاری خارجی در هشت ماهه سال گذشته ۴۰۸۳ میلیارد دلار بوده است.

صادرات دام زنده در هاله‌ای از ابهام

یک مقام مسئول گفت که با وجود صدور مجوز صادرات دام زنده، اما این امر تاکنون به سبب فرآیند صادرات در قبال واردات لاشه، محقق نشده است.

منصور پوریان، رئیس مجمع ملی صادرکنندگان دام زنده در گفت‌وگو با خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه نوسانات نرخ ارز واردات گوشت را با محدودیت‌هایی روبه‌رو کرده است، اظهار کرد: با توجه به نوسانات نرخ ارز و افزایش هزینه‌های واردات از سازمان حمایت تقاضا داریم که تا حدی قیمت لاشه در بازار داخل را افزایش دهد. وی با اشاره به اینکه روزانه ۴۰ تا ۵۰ تن گوشت وارد می‌شود، افزود: هم‌اکنون واردات گوشت از کشورهای استرالیا و روسیه صورت می‌گیرد، چراکه کشورهای آسیای میانه در فصل سرما به‌سر می‌برند و امکان واردات از این کشور وجود ندارد.

پوریان نرخ هر کیلو لاشه استرالیا را ۳۰ هزار و ۵۰۰ و اوراسیا ۲۹ هزار و ۵۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: نرخ هر کیلو لاشه داخلی بره سبک در قصلی‌ها ۲۹ هزار و لاشه بره سنگین ۳۲ هزار تومان است.

رئیس مجمع ملی صادرکنندگان دام زنده در بخش دیگر سخنان خود درباره آخرین وضعیت صادرات دام زنده بیان کرد: با وجود صدور مجوز صادرات دام زنده، اما این امر تاکنون محقق نشده است.

وی با انتقاد از صادرات دام زنده مشروط به واردات گوشت، گفت: واردات ۳۰ تن گوشت و در مقابل صادرات این میزان دام زنده کار سختی است، چراکه گوشت به صورت لاشه وارد و دام زنده صادر می‌شود.

به گفته پوریان، بحث‌های قرنطینه‌ای صادرات دام زنده، سازمان دامپزشکی را دچار سردرگمی کرده است، چراکه واردکنندگان عموماً صادرکننده نیستند.

این مقام مسئول در خاتمه یادآور شد: فرآیند صادرات دام در مقابل واردات به سبب زمانبر بودن این فرآیند افزایش هزینه صادرکنندگان را به همراه دارد که به همین خاطر تاکنون صادرات دام اجرا نشده است.



فولاد؛ صنعت مادری که پی ندارد

فولاد یکی از بزرگ‌ترین و پرزیت‌ترین صنایع ایران است که با وجود رشد روزافزونی که دارد اما بزرگان این صنعت مادر بیش از هر چیز نگران این هستند که نبود زیرساخت‌های لازم، هدف‌گذاری‌های بزرگ صنعتی را به یک افسانه تبدیل کند.

به گزارش ایسنا، فولادسازان بزرگ ایران و فعالان زنجیره تولید این محصول استراتژیک در هشتمین همایش چشم‌انداز صنعت فولاد و معدن گردهم آمدند و زنجیره تولید فولاد یعنی از معدن تا کارخانه‌های نورد و دیگر صنایع پایین‌دستی آن را واکاوی کردند تا بتوانند تصویری شفاف‌تر از نحوه رسیدن به هدف‌گذاری‌های اساسی مانند تولید ۵۵میلیون تن فولاد در سال ۱۴۰۴ را به دست بیاورند.

اصلی‌ترین محورهای این گردهمایی که سخنرانان عمدتاً صحبت‌های خود را حول آنها مطرح کردند شامل اکتشاف ذخایر جدید، فراهم کردن زیرساخت‌های لازم به‌خصوص آب و راه، نحوه تعامل و قیمت‌گذاری زنجیره فولاد و رسیدن طرح منسجم و جامع فولاد بود.

سنگان امید ذخایر سنگ آهن ایران پس از انجام اکتشافات سازمان توسعه

شبکه ریلی شریان حیات زنجیره فولاد

در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ قرار است ۵۵ میلیون تن فولاد تولید شود که این به معنی نیاز جابه‌جایی ۴۲۰ هزار تن مواد معدنی در راه‌های کشور است. علاوه بر این قرار است بیش از ۲۰ میلیون تن از ۵۵میلیون تن فولاد تولیدشده با هدف صادرات توسعه یابد. همه اینها در حالی مطرح می‌شود که امروز یکی از نگران‌کننده‌ترین دغدغه‌های فعالان و سیاست‌گذاران زنجیره فولاد ایران، عدم توسعه زیرساخت‌های راه کشور، از جمله شبکه ریلی است.

محمد ایبکا - مشاور مادر طرح جامع فولاد - اولین سخنرانی بود که به دغدغه زیرساخت‌ها پرداخت و درخصوص نیازمندی‌های توسعه آنها از نیاز جذب ۱۳ میلیارد یورو سرمایه سخن گفت و اظهار کرد: توسعه بخش‌های آب، برق، بندر و شبکه ریلی ۱۳میلیارد یورو سرمایه نیاز دارد که فقط ۵میلیارد یورو آن مربوط به توسعه راه‌آهن بوده و بخش‌های برق، آب و بندر هر یک به ترتیب ۳،۲ میلیارد، ۱،۸میلیارد و ۱،۲ میلیارد یورو سرمایه می‌خواهند. کرباسیان نیز در بخشی از سخنان خود بیان کرد که به مرور زمان دغدغه اصلی وی

نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و حصول نتایج، منطقه سنگان از همان ابتدا به عنوان یکی از جدی‌ترین و پربرترین مناطق حاوی سنگ‌آهن مطرح شد و اکنون نیز زنجیره فولاد همان حساسی را که انتظارش را می‌رفت روی آن باز می‌کند، به‌طوری که مهدی کرباسیان -رئیس هیأت عامل ایمیدرو- در این همایش اشاره‌ای به ارقام ذخایر سنگ‌آهن داشت و گفت: ۳ میلیارد تن ذخایر قطعی سنگ‌آهن است به‌طوری که ۵۰۰ تن آن در دو سال اخیر کشف شده و با حفاری‌های عمیقی که در فلات مرکزی با عمق‌های ۱۹۰۰ و ۱۶۰۰ متر داشتیم ۲میلیارد تن دیگر نیز در این منطقه به‌دست آمد.

پس از پایان ماموریت ۲۵۰ هزار کیلومتری ایمیدرو در اکتشاف و شناسایی مناطق امیدبخش، روز گذشته محمد شریعتمداری -وزیر صنعت، معدن و تجارت- توقع جدید را از اکتشافات مطرح کرد و اظهار کرد: گرچه اقدامات ارزشمندی در حوزه اکتشاف صورت گرفته است، اما اکتشافات عمقی باید با همکاری‌های بین‌المللی انجام شود و باید از فناوری‌های روز در این مسیر بهره برد چراکه اطلاعات عمقی ما از ذخایر معدنی محدود بوده و عمده اطلاعات به‌دست آمده سطحی است.

خرید نوشیدنی بدون برچسب اصالت و سلامت ممنوع

اجرای آن به این مهم به‌درستی پرداخته است. چنانچه کالای سلامت‌محور فاسد و بدون قابلیت مصرف انسانی تشخیص داده شود، قاچاق این گروه کالایی در حکم قاچاق محصولات ممنوعه خواهد بود و ضمن مجازات حبس و ضبط کالای قاچاق تا ۱۰ برابر جرمه نقدی برای متخلفان در نظر گرفته شده است. ضمناً برابر قانون کالاهای مکشوفه نیز با حساسیت بالا منهدم می‌شوند.

معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف در پاسخ به این سوال که چگونه در بازارهای کشور شاهد حجم بالایی از نمونه‌های آبیومیه عربی هستیم و از سوی وزارت صمت تأکید می‌شود مجوزی در این بخش صادر نشده است؟ توضیح داد: واردات هرگونه اقلام سلامت‌محور (که آبیومیه‌ها نیز جزئی از آن است) منوط به مجوز وزارت بهداشت (سازمان غذا و دارو) است و برای آبیومیه‌های عربستانی هیچ مجوزی صادر نشده لذا قاچاق قطعی است.

ریسک بالای حمل و نقل آبیومیه‌های قاچاق موسی‌زاده افزود: البته لازم است مردم بدانند با توجه به اینکه این اقلام خوراکی و آشامیدنی به شکل قاچاق وارد می‌شوند فاقد شرایط لازم نگهداری و حمل بوده و دارای خطرپذیری بالایی هستند. وی همچنین اظهار کرد: درخصوص نوشیدنی‌ها، اعم از آب‌های آشامیدنی، نوشابه‌های انرژی‌زا و آبیومیه‌های غیرمجاز، ورود این کالاهای به کشور

اخبار



تولید میگوی پرورشی به ۳۲ هزار تن می‌رسد

معاون وزیر جهاد کشاورزی و رئیس سازمان شیلات گفت که با توجه به رشد پرورش میگوی تولیدی در سواحل جنوبی و شرق دریای مازندران، پیش‌بینی می‌شود تولید میگوی پرورشی به ۳۲ هزار تن برسد.

حسن صالحی، دربارہ آخرین دستاوردها در بخش آبی‌پروری اظهار کرد: در سال‌های اخیر روند توسعه آبی‌پروری و صید از آب‌های عمیق، آب‌های بین‌المللی و فراساحلی افزایش یافته است.

به گفته وی، پرورش ماهیان خاویاری، ماهی در قفس و میگو از مزیت‌های دیگر بخش آبی‌پروری در سال‌های بعد از انقلاب به شمار می‌رود.

صالحی رشد پرورش میگوی تولیدی در سواحل جنوبی و شرق دریای مازندران را یکی از مزیت‌های مهم این بخش دانست و افزود: پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال، میزان میگوی پرورشی به ۳۲هزار تن برسد. معاون وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به اینکه تعدادی از مزارع پرورشی ماهیان خاویاری آماده بهره‌برداری است، بیان کرد: پروژه‌های ماهی در قفس در استان‌های گیلان، بوشهر، هرمزگان و مازندران قابل بهره‌برداری است.

وی افزایش صید فانوس‌ماهیان از اعماق ۲۰۰ تا ۳۵۰ متر از آب‌های مشترک با عمان، تنوع محصولات شیلاتی در فرآوری و بسته‌بندی، صادرات ماهی تازه به کشورهای حاشیه خلیج فارس و روسیه را از دیگر دستاوردهای انقلاب در این بخش دانست.

۷۳درصد صنعت مرغ تخم‌گذار، گرفتار بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان

رئیس سازمان دامپزشکی گفت که ۷۳درصد صنعت مرغ تخم‌گذار درگیر بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان هستند.

علیرضا رفیعی‌پور رئیس سازمان دامپزشکی در نشست خبری که به مناسبت سی و نهمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی برگزار شد، اظهار کرد: در ماه‌های آتی تا پایان سال ۱۲هزار نفر شتر ۴میلیون رأس دام برعلیه تب برقی، ۱۵میلیون رأس دام سبک و سنگین علیه بیماری لمپی اسکین واکسیناسیون شدند، همچنین ۳ میلیون متر مکعب جایگاه دام و ۱۵ میلیون رأس بدن گاؤ سپیاسی شده است.

وی افزود: در این مدت‌زمان باقی‌مانده تا پایان سال بیش از ۴۷ میلیارد تومان خدمات به مرغداران، زنبورداران و آبزیان ارائه خواهد شد. رفیعی‌پور ادامه داد: در ۹ ماهه امسال ۲۹ میلیون رأس دام سبک و ۷ میلیون رأس دام سنگین علیه بیماری تب برقی، ۵۳میلیون رأس علیه بیماری لمپی اسکین، یک میلیون رأس علیه تب مالیت گاوی، یک میلیون و ۷۲۲ هزار رأس سنگین علیه بیماری سپاه‌زخم و ۲۵۴هزار قلاوه سگ به‌طور رایگان واکسینه شدند.

به گفته این مقام مسئول، طی سال‌های گذشته واکسیناسیون رایگان با همکاری بخش خصوصی و دولتی سراسر کشور انجام شد که این اقدام منجر به کاهش کانون‌های تب برقی، طاعون، نشخوارکنندگان کوچک شد.

وی در بخش دیگر سخنان خود درباره آخرین وضعیت شیوع آنفلوآنزای حاد پرندگان بیان کرد: هم‌اکنون ایران و بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا با این بیماری درگیر هستند. بنا بر آخرین آمار تا روز گذشته بیش از ۱۶ استان درگیر بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان هستند که استان قم با ۱۱۴ واحد

آلوده بیشترین کانون و لرستان و سمنان تنها یک کانون آلوده داشتند. به گفته وی، در مجموع ۴۲۱۱کانون در سراسر کشور گرفتار بیماری n8 و h5 هستند. رفیعی‌پور از معدوم‌سازی ۲۱ میلیون مرغ تخم‌گذار تاکنون خبر داد و گفت: ۷۳درصد صنعت مرغ تخم‌گذار درگیر بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان هستند. وی با اشاره به اینکه در استان‌های قم، یزد و اصفهان احتمال طغیان بیماری وجود دارد، افزود: البته در بسیاری از استان‌هایی که بیماری قبلاً در آنجا شیوع داشته است، گزارش مجدد بیماری نداشتیم. رئیس سازمان دامپزشکی با اشاره به اینکه در سال ۹۵ و ۹۶ حدود ۶۵ کشور اروپایی درگیر بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان بودند، بیان کرد: امکان کنترل پرندگان وحشی وجود ندارد و به همین خاطر از حوزه حیات‌وحشی به حوزه مرغ بومی و روستایی و صنعت سربایت کرده است.

وی ادامه داد: وجود بیش از ۲ میلیون تن کود مرغی خارج از نظارت سازمان دامپزشکی و رفت و آمد کارگران موقت، تشدید بیماری در کانون‌ها را به همراه دارد. رفیعی‌پور یادآور شد: نگهداری طیور در قفس یکی از راه‌های کنترل بیماری در دنیا محسوب می‌شود، درحالی‌که ما با واکسیناسیون به دنبال افزایش سطح ایمنی هستیم.

به گفته این مقام مسئول، تمرکز بیش از ۸۰درصد صنعت طیور در یک محل بر تشدید بیماری آنفلوآنزا نقش بسزایی دارد که بنا بر دستور وزیر باید از تراکم واحدها پرهیز شود.

اقدام وزارت نفت برای واردات قطعات خودرو

وزیر اقتصاد گفت در راستای صرفه‌جویی در مصرف انرژی، وزارت نفت تنخواهی برای واردات قطعات منصله خودرو اختصاص می‌دهد تا پس از تولید خودرو، تولیدات جدید جایگزین خودروهای فرسوده شوند.

به گزارش فارس، مسعود کرباسیان در جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در مورد اجرایی شدن حکم ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر، ارتقای نظام مالی و اصلاح آیین‌نامه اجرایی آن گفت: دولت باید در این مورد حرف یکپارچه و مشخص بزند اما تفاهمی در مورد این مسئله در این جلسه وجود ندارد. در حالی که دولت به‌جد دنبال صرفه‌جویی است.

وی با اشاره به اینکه مجلس، اتاق بازرگانی و دولت اعتقاد دارند که در مورد صرفه‌جویی باید راهکار پیدا کنیم، گفت: می‌خواهیم این قانون به نحوی محقق شود که همه بر اجرای آن صحنه بگذارند، اما مجریان اعم از وزارت نفت و نیرو در اجرای این قانون حضور نداشته‌اند. دولت سال جاری در پرداخت حقوق کارمندان دولت، پرداختی بازنشستگان و پرداخت پاره‌ها حتی یک روز تأخیر نداشته است.

این مقام مسئول اظهار داشت: رئیس‌جمهور در ارتباط با خودروهای فرسوده مباحثی را چند روز پیش اعلام کرد که منابع مورد نیاز آن باید از محل صرفه‌جویی انرژی تأمین شود. وزارت نفت بعد از صرفه‌جویی که حاصل می‌شود، نفت حاصل از صرفه‌جویی را صادر می‌کند و سؤال این است که آیا این درآمد وارد خزانه شود یا وزارت نفت بتواند نفتی را که از محل صرفه‌جویی می‌فروشد به خود تخصیص دهد، اما قرار بر این است که وزارت نفت تنخواهی اختصاص دهد که قطعات منصله وارد شده و سپس تولید خودرو انجام شود و تولیدات جدید جایگزین خودروهای فرسوده شوند.

کرباسیان با بیان اینکه باید اصلاحیه قانون را به نحوی پیش برد که صرفه‌جویی انرژی انجام شود و از محل آن منابع لازم تأمین شود، ادامه داد: دولت برای درآمد ناشی از صرفه‌جویی انرژی، کیسه ندرخته و این درآمد در بودجه در نظر گرفته نشده بلکه منابع مازادی است که باید در جای خود هزینه شود.

کلاهبرداری به شیوه نوین در بازار خودرو

این روزها برخی شرکت‌های واردکننده در طرح‌های مختلف که اصلاً فروش نقدی در آنها نیست با روش‌های جذاب اقدام به فروش محصولات آن هم با قیمت‌های بالا می‌کنند، اما در زمان تحویل خودرو بدعه‌دی کرده و خبری از اجرای تعهدات نیست.

طی ماه‌های اخیر اعلام دستورالعمل جدید واردات خودرو نه تنها تأخیری بر آشفته‌بازار خودروهای وارداتی نداشت، بلکه بسیاری از شرکت‌ها برای سود بیشتر دست از فروش برداشته و منتظر افزایش بیشتر قیمت محصولات خود شدند. البته افزایش قیمت دلار هم تأثیرات خاص خود را در بازار خرید و فروش خودروهای وارداتی گذاشته و برخی شرکت‌ها با توجه به دو فاکتور افزایش تعرفه و قیمت دلار هر روز بر قیمت محصولات خود اضافه می‌کنند.

جالب اینجاست که سازمان حمایت برای مدیریت بازار قیمت خودروهای وارداتی اعلام کرده شرکت‌ها باید براساس ضابطه مشخص اقدام به قیمت‌گذاری محصولات کنند و اگر عملکرد آنها خلاف این موضوع باشد باید قیمت‌ها را کاهش دهند. با این وجود هنوز تغییری در قیمت خودروهای وارداتی به وجود نیامده و برخی شرکت‌ها تعهدات گذشته خود را هم اجرایی نمی‌کنند.

به عنوان نمونه فردی حدود پنج ماه پیش از شرکت «ا.خ» یک سراتو را در طرح فروش نقدی با تحویل فوری ۳۰ روزه خریداری کرده است اما نه تنها این محصول را ۳۰ روزه تحویل نگرفته بلکه با گذشته پنج ماه شرکت به جای جبران تأخیر در تحویل خودرو با مشتری تماس گرفته و اعلام کرده به دلیل افزایش تعرفه و قیمت دلار باید ۵۵ میلیون تومان دیگر پرداخت کند. این در حالی است که این مشتری در زمان خرید فوری سراتو ۱۴۵ میلیون تومان کامل به حساب شرکت واریز کرده بود و قرار بر این بود خودرو را ۳۰ روزه تحویل بگیرد.

فصلان بازار خرید و فروش خودرو در مورد این‌گونه بدعه‌دی‌های شرکت‌های واردکننده خودرو می‌تواند به طریقی شرکت‌های واردکننده خودرو نارند اما در طرح‌های مختلف که اصلاً فروش نقدی در آنها نیست با روش‌های جذاب اقدام به فروش محصولات آن هم با قیمت‌های بالا می‌کنند و در زمان تحویل خودرو بدعه‌دی کرده و خبری از اجرای تعهدات نیست.

اگر زیرساخت‌ها فراهم نباشد و همکاری مناسب بانک‌ها با واردکنندگان صورت نگیرد، امکان واردات خودرو وجود نخواهد داشت. چین، کره و ترکیه از جمله کشورهایی هستند که مبادی مهم واردات خودرو به ایران محسوب می‌شوند و اگر دولت نخواهد که تاکنون بدون انتقال ارز ثابت سفارش انجام می‌دهاند، زیرساخت مناسب را فراهم کند شاید در آینده نزدیک شاهد ممنوعیت غیررسمی و غیرمستقیم واردات خودرو باشیم.

معاون اول رئیس‌جمهور دیروز طی بخشنامه‌ای هر نوع ثبت سفارش واردات را

بدون انتقال ارز ممنوع اعلام کرد. اسحاق جهانگیری در بخشنامه‌ای به بانک مرکزی و وزارتخانه‌های جهاد کشاورزی و صنعت، معدن و تجارت، انجام ثبت سفارش بدون انتقال ارز برای واردات از کشورهای چین، هند، کره و ترکیه را ممنوع کرد. گرچه کلیات این بخشنامه به دلیل اینکه موجب استفاده از منابع ارزی خارج از کشور می‌شود، مفید خواهد بود اما برای واردات کالاهایی که تا پیش از این می‌توانستند ثبت سفارش عملیاتی خود را بدون انتقال ارز انجام دهند، یک زنگ خطر محسوب می‌شود، چراکه می‌تواند با طولانی کردن این فرآیند، واردات را هر زمان محدود و حتی ممنوع کرد.

اکنون پرسش اینجاست که چنین بخشنامه‌ای چه تأثیری بر حوزه واردات خودرو خواهد داشت؟ فرهاد احتشام‌زاد، نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در این زمینه می‌گوید: جنبه مثبت این بخشنامه این است که پول‌هایی که در این کشورها وجود دارد و در حال حاضر انتقال آنها امکان‌پذیر نیست از این طریق قابلیت انتقال و استفاده را دارند، اما جنبه منفی این بخشنامه به نبود همکاری مناسب بانک‌های داخلی و خارجی برمی‌گردد. او می‌افزاید: اگر همکاری مناسب میان بانک‌های داخلی و خارجی وجود نداشته باشد، عملاً این بخشنامه مانع دیگری در راستای واردات از این-

کشورها خواهد بود. نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه همکاری میان بانک‌ها با واردکنندگان بستگی به خوش‌حسابی افراد دارد، تصریح می‌کند: اما نکته دیگر اینجاست که دولت می‌تواند با طولانی کردن فرآیند تخصیص ارز، فعال کردن ثبت سفارش خودرو را طولانی کند. یعنی اگر دولت بخواهد واردات را کنترل کند یا کاهش دهد، می‌تواند فرآیند تخصیص ارز را طولانی کند که خود مانعی در واردات خودرو محسوب می‌شود.

احتشام‌زاد با بیان اینکه حجم مبادله خودرو با کشورهای ذکر شده قابل توجه است، بیان می‌کند: اگر زیرساخت‌ها

فراهم نباشد و همکاری مناسب بانک‌ها با واردکنندگان صورت نگیرد، امکان واردات خودرو وجود نخواهد داشت. چین، کره و ترکیه از جمله کشورهای هستند که مبادی مهم واردات خودرو به ایران محسوب می‌شوند و اگر دولت نخواهد که تاکنون بدون انتقال ارز ثابت سفارش انجام می‌دهاند، زیرساخت مناسب را فراهم کند و بانک‌ها همکاری مناسب را به دلیل با واردکنندگان خودرو نداشته باشند، شاید در آینده‌ای نزدیک شاهد ممنوعیت غیررسمی و غیرمستقیم واردات خودروهای کره‌ای و بخشی از خودروهایی که در چین و ترکیه مونتاز می‌شوند، باشیم.

خودروهای داخلی در بازارهای بی‌تعرفه طرفدار ندارند

اس‌کی‌دی و سی‌کی‌دی به کارشناسان خارجی خودرو سازان اقتصادی نیستند، گفت خودروهای داخلی در بازارهای بی‌تعرفه طرفدار ندارند.

فرید زاوه در گفت‌وگو با اقتصاد آنلاین درباره صادرات خودروهای داخلی اظهار کرد: مدل صادراتی محصولات شرکت‌های ایرانی در حوزه خودرو، شبیه خودروهای داخلی است و در بازارهایی موفق خواهند بود که دیوار تعرفه و اقتصاد دولتی نقش پررنگی داشته باشد، به عبارت دیگر شرکت‌ها در زمینه صادرات در بازارهایی موفق هستند که مشابه بازار محلی خودشان است.

او فروش خودرو در بازارهای تعرفه‌دار را موفق‌تر دانست و توضیح داد: در واقع خودروسازها محصولاتشان را در قالب

یک کارشناس خودرو با اشاره به اینکه سایت‌های خارجی خودروسازان اقتصادی نیستند، گفت خودروهای داخلی در بازارهای بی‌تعرفه طرفدار ندارند.

فرید زاوه در گفت‌وگو با اقتصاد آنلاین درباره صادرات خودروهای داخلی اظهار کرد: مدل صادراتی محصولات شرکت‌های ایرانی در حوزه خودرو، شبیه خودروهای داخلی است و در بازارهایی موفق خواهند بود که دیوار تعرفه و اقتصاد دولتی نقش پررنگی داشته باشد، به عبارت دیگر شرکت‌ها در زمینه صادرات در بازارهایی موفق هستند که مشابه بازار محلی خودشان است.

او فروش خودرو در بازارهای تعرفه‌دار را موفق‌تر دانست و توضیح داد: در واقع خودروسازها محصولاتشان را در قالب

عرضه نخستین خودروی برقی ولوو در سال ۲۰۱۹

اتوکار حاکی از آن است که نخستین خودروی تمام برقی ولوو قرار است به صورت یک خودروی کوچک و هاج بک در سال ۲۰۱۹ میلادی به بازار عرضه شود. انتظار می‌رود این خودروی جدید برقی براساس طراحی خودروهای مفهومی کوچک و هاج‌کی که توسط این خودروساز در سال ۲۰۱۶ معرفی و رونمایی شدند، طراحی و ساخته شوند. همچنین یکی دیگر از خودروهای مفهومی که در آن سال معرفی شد، یک خودروی شاسی بلند تحت عنوان XC40 SUV بود که هم‌اکنون پیش‌بینی می‌شود طراحی و شکل ظاهری خودروهای تمام برقی این خودروساز سوئدی بر اساس همین خودروهای مفهومی جذاب از پیش

برقی و محبوبیت استفاده بیشتر از این خودروهای پاک، موجب شده است شرکت‌های خودروسازی در سراسر جهان به رقابتی تنگاتنگ پرداخته و هر یک از برنامه‌های خود برای طراحی و تولید خودروهایی بهتر و با توان پیمایش بیشتر رونمایی کنند.

کشورهای بسیاری همچون انگلستان، فرانسه، نروژ، اسپانیا، یونان، مکزیک، چین و هند از جمله پیشگامانی هستند که قصد دارند به منظور جلوگیری از آلودگی هوا و حفظ محیط‌زیست، تولید و فروش خودروهای بنزینی و دیزلی را تا دهه ۲۰۳۰ و نهایتاً تا دهه ۲۰۴۰ میلادی (حدوداً دو دهه آینده) ممنوع و متوقف کنند.

گزارش‌های منتشر شده از سوی نخستین خودروی برقی شرکت (Volvo) به صورت یک خودروی کوچک و هاج‌بک در سال ۲۰۱۹ میلادی به بازار عرضه خواهد شد.

به گزارش کارپرس، بسیاری از کشورهای جهان قصد دارند با هدف مقابله با آلودگی هوا و کاهش میزان انتشار آلاینده‌ها و گازهای گلخانه‌ای و حفظ بیشتر محیط‌زیست، خودروهای تمام الکتریکی و برقی را به تولید انبوه برسانند.

به گزارش ایسنا، بسیاری از شرکت‌های خودروسازی در جهان عزم خود را برای تولید انبوه خودروهای برقی جزم کرده و از برنامه‌های خود بدین منظور رونمایی کرده‌اند. افزایش روزافزون خودروهای

ثبت سفارش خودرو بدون انتقال ارز از چین، هند، کره و ترکیه ممنوع شد



اکنون پرسش اینجاست که چنین بخشنامه‌ای چه تأثیری بر حوزه واردات خودرو خواهد داشت؟ فرهاد احتشام‌زاد، نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در این زمینه می‌گوید: جنبه مثبت این بخشنامه این است که پول‌هایی که در این کشورها وجود دارد و در حال حاضر انتقال آنها امکان‌پذیر نیست از این طریق قابلیت انتقال و استفاده را دارند، اما جنبه منفی این بخشنامه به نبود همکاری مناسب بانک‌های داخلی و خارجی برمی‌گردد. او می‌افزاید: اگر همکاری مناسب میان بانک‌های داخلی و خارجی وجود نداشته باشد، عملاً این بخشنامه مانع دیگری در راستای واردات از این-

کشورها خواهد بود. نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه همکاری میان بانک‌ها با واردکنندگان بستگی به خوش‌حسابی افراد دارد، تصریح می‌کند: اما نکته دیگر اینجاست که دولت می‌تواند با طولانی کردن فرآیند تخصیص ارز، فعال کردن ثبت سفارش خودرو را طولانی کند. یعنی اگر دولت بخواهد واردات را کنترل کند یا کاهش دهد، می‌تواند فرآیند تخصیص ارز را طولانی کند که خود مانعی در واردات خودرو محسوب می‌شود.

احتشام‌زاد با بیان اینکه حجم مبادله خودرو با کشورهای ذکر شده قابل توجه است، بیان می‌کند: اگر زیرساخت‌ها

او با اشاره به اینکه استانداردهای خودرو در همه کشورها بین‌المللی نیستند، اضافه کرد: به عنوان مثال در بازار عراق استاندارد آلاینده‌ی بیورو ۲ است و نگرانی استاندارد بیورو ۴ وجود ندارد. او با اشاره به صادرات ۲۰۶ صندوق‌دار و سمنند به کشورهای پیشرفته در اواسط دهه ۸۰ افزود: آن زمان سیاست صادرات‌محور در کشور شکل گرفته بود و سایت‌های مبنای اقتصادی داشتند اما در حال حاضر عمده صادرات بر مبنای سیاست است.

زاوه با اشاره به اینکه در گذشته خودروهایی را به کشورهای اروپایی فروختم ولی در حال حاضر به کشورهای پیشرفته محصولی نمی‌فروشیم، تأکید کرد: خودروهای داخلی در بازارهای بین‌المللی ضعیف با درآمد پایین خریدار دارند.

اکنون پرسش اینجاست که چنین بخشنامه‌ای چه تأثیری بر حوزه واردات خودرو خواهد داشت؟ فرهاد احتشام‌زاد، نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در این زمینه می‌گوید: جنبه مثبت این بخشنامه این است که پول‌هایی که در این کشورها وجود دارد و در حال حاضر انتقال آنها امکان‌پذیر نیست از این طریق قابلیت انتقال و استفاده را دارند، اما جنبه منفی این بخشنامه به نبود همکاری مناسب بانک‌های داخلی و خارجی برمی‌گردد. او می‌افزاید: اگر همکاری مناسب میان بانک‌های داخلی و خارجی وجود نداشته باشد، عملاً این بخشنامه مانع دیگری در راستای واردات از این-

کشورها خواهد بود. نایب‌رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه همکاری میان بانک‌ها با واردکنندگان بستگی به خوش‌حسابی افراد دارد، تصریح می‌کند: اما نکته دیگر اینجاست که دولت می‌تواند با طولانی کردن فرآیند تخصیص ارز، فعال کردن ثبت سفارش خودرو را طولانی کند. یعنی اگر دولت بخواهد واردات را کنترل کند یا کاهش دهد، می‌تواند فرآیند تخصیص ارز را طولانی کند که خود مانعی در واردات خودرو محسوب می‌شود.

احتشام‌زاد با بیان اینکه حجم مبادله خودرو با کشورهای ذکر شده قابل توجه است، بیان می‌کند: اگر زیرساخت‌ها

افزایش قیمت سوخت در سال ۹۷ منتفی شد

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس گفت در جلسه روز گذشته کمیسیون تلفیق پس از اینکه لایحه بودجه سال ۹۷ در صحن علنی رأی نیاورد مقرر شد نرخ حامل‌های انرژی همان نرخ سال ۹۶ باشد. به گزارش تسنیم، محمدرضا پورابراهیمی با بیان اینکه هیچ تغییری در قیمت حامل‌های انرژی در کمیسیون تلفیق رأی نیاورد، افزود: کمیسیون تلفیق حتی به قیمت‌های پلکانی حامل‌های انرژی نیز رأی نداد، بنابراین قیمت حامل‌های انرژی در سال ۹۷ بر اساس نظر کمیسیون تلفیق همان قیمت سال ۹۶ خواهد بود.

وی ادامه داد: البته در صحن علنی مجلس ممکن است پیشنهادهایی مطرح شود یا اینکه دولت دیدگاه‌هایی در این باره داشته باشد که بررسی خواهد شد.

پیشنهادهایی برای تسهیل فرآیند ترخیص خودروهای واردکنندگان غیر نماینده

رئیس انجمن صنفی واردکنندگان خودرو در نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت پیشنهادهایی به منظور تسهیل در فرآیند ترخیص خودرو برای واردکنندگان غیر نماینده ارائه کرد.

به گزارش پرشین خودرو، میثم رضایی در این نامه به محمد شریعتمداری آورده است: از آنجایی که تنها مرجع تشخیص اصالت خودرو، سازمان ملی استاندارد است و ترخیص هرگونه خودرو فقط با تأییدیه آن سازمان میسر خواهد بود، لذا اینجانب پیشنهاد می‌کنم که اخذ مبلغ ۳ درصد CIF هر خودرو که بابت صدور دفترچه گارانتی است، پس از تأییدیه سازمان استاندارد و تنها به حسابی که وزارت صنعت معرفی می‌کند و به نام شرکت است واریز شود، چراکه با این رویکرد جدید دیگر شاهد اخذ وجه‌الضمان اضافی بابت خودروهایی که هنوز به کشور وارد نشده است، توسط شرکت‌های نماینده نخواهیم بود. شایان ذکر است که شرکت نماینده با رویست فیش واریزی موظف است ظرف ۲۰ روز طبق قانون، دفترچه خدمات گارانتی را صادر کرده و مکانیسم صدور آن نیز توسط اداره کل بازرسی سازمان حمایت از مصرف‌کننده رصد خواهد شد. با اجرایی شدن دستورالعمل فوق از این پس اعمال سلیقه در پنجره واحد فرامرزی گمرک غیرممکن خواهد شد و واردکنندگان حقیقی و حقوقی به شکل یکسان نسبت به مطالبات خود اقدام خواهند کرد.

هشدار جدی کمیسیون صنایع به دولت در خصوص نرخ تعرفه‌ها

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است تلافی‌ات اخیر نرخ دلار بسیار نگران‌کننده است، چنانچه هم‌اکنون بخش زیادی از افزایش قیمت خودروهای وارداتی به نوسانات نرخ ارز بازمی‌گردد. عبدالله رضیان در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: امروز وضعیت کنونی خودروهای وارداتی نگرانی جدی را در بازار این قبیل خودروها به‌وجود آورده است. وی با اشاره به جریان صعودی قیمت خودروهای وارداتی در بازار تأکید کرد: البته علت اصلی سیر صعودی افزایش قیمت وارداتی‌ها برای ما نیز مشخص نیست و باید بررسی شود که آیا تعرفه‌ها و نرخ ارز عامل این شرایط است یا اینکه بانک مرکزی توان مدیریت بازار را ندارد. وی تصریح کرد: با وجود ابهامات موجود در قیمت‌های اخیر وارداتی، اما بی‌شک بخش زیادی از این شرایط به نرخ دلار بازمی‌گردد هر چند افزایش نرخ تعرفه واردات نیز مزیت بر علت شده است، از این رو ادامه جریان ایجاد شده در بازار وارداتی‌ها را نمی‌توان روند خوبی ارزیابی کرد. وی با اشاره به اینکه امروز عمده مصرف‌کنندگان از خودروهای داخلی استفاده می‌کنند، اظهار داشت: پیش‌بینی می‌شود ادامه این شرایط موجود در بازار وارداتی‌ها، بر بازار خودروهای داخلی نیز تأثیر گذارنده‌ای خواهد داشت که در این شرایط، برخی شرکت‌های داخلی سوسه شدند و اقدام به افزایش قیمت کردند. نماینده قائمشهر در مجلس دهم در ادامه خواستار مدیریت دولت بر وضعیت کنونی بازار خودرو شد و افزود: با توجه به ادامه وضعیت موجود انتظار می‌رود دولت و مجلس باید این جریان را مدیریت کنند زیرا این شرایط به این کیفیت ادامه پیدا کند قطعاً به نفع کشور نخواهد بود. رضیان همچنین با اشاره به اینکه نرخ جدید تعرفه واردات خودرو رقم منطقی و قابل قبولی نیست، تأکید کرد: در جلساتی که کمیسیون صنایع با وزارت صنعت و دولت داشته در این زمینه هشدارهایی جدی به وزیر صنعت داده شده است. وی با اشاره به لزوم بازنگری در نرخ تعرفه واردات خودروهای هیبریدی تصریح کرد: در جلساتی که در این ارتباط برگزار شد، کمیسیون صنایع به وزارت صنعت مهلتی داده است تا توضیحات و اصلاحات لازم را در این زمینه ارائه کنند. وی گفت: بی‌شک در صورت بررسی و قبول نظرات کارشناسی، احتمال اینکه بازنگری در نرخ تعرفه هیبریدی‌ها صورت گیرد، وجود دارد.



مجهز کردن کمپین بازاریابی شبکه‌های اجتماعی به سوخت تبلیغاتی

بسیاری از برندهای موفق مانند گوپرو و کوکاکولا با استفاده از محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی (UGC) برند شدند و به موفقیت‌های بزرگی در بازاریابی شبکه‌های اجتماعی دست یافتند. اینکه چطور به عملکرد و موفقیت برندهای بزرگ بر اساس UGC دست یابیم نیاز به این دارد که از رموز و نکات کارهای آنها آگاه باشیم. امروز در آژانس بازاریابی دیجیتال دات، نکات و راه‌های کلیدی استفاده از یک سوخت تبلیغاتی مهم یعنی محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی را برای اجرای موفقیت‌آمیز کمپین بازاریابی شبکه‌های اجتماعی به شما معرفی می‌کنیم. محتوای تولید شده توسط کاربر موسوم به User Generated Content محتوایی است که در ارتباط با موضوعی مرتبط با برند شما و همچنین با هشتگ اختصاصی برند در شبکه‌های اجتماعی توسط کاربر به اشتراک گذاشته می‌شود. کاربر با این روش احساس، وفاداری و ذهنیتی را که از برند دارد به سایر مخاطبان هدف در شبکه‌های اجتماعی نشان می‌دهد. اما سؤال مهم این است که برند با استفاده از محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی چطور می‌تواند روی یک برند تأثیر بگذارد؟ در ادامه برخی نمونه‌های موفق محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی را که برندهای بزرگ را ساخته‌اند با هم بررسی می‌کنیم. هتل کاندیش کمپینی خلاق با موضوع ولنتاین برگزار کرد و از کاربران در شبکه‌های اجتماعی خواست در روز ولنتاین از نوشیدنی‌های جذاب خود عکس بگیرند و برای این برند با هشتگ اختصاصی ارسال کنند. کاربر برنده این کمپین می‌تواند به عنوان جایزه یک اقامت رایگان از هتل دریافت کند. در واقع این کمپین بصری یکی از برندهای موفق بوده که در صنعت خود از محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی استفاده کرد و موفق شد برند خود را با این کمپین همچنان انگیز به دنیا معرفی کند.

در مثالی دیگر برند Pizza Hut در روز ولنتاین از کاربران خواست از سفارش‌شان در روز سلفی بگیرند و با یک هشتگ ویژه آن را در شبکه‌های اجتماعی منتشر کنند. استفاده از تصاویر و محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی می‌تواند علاوه بر افزایش مشارکت و تعامل مشتریان سبب توسعه آگاهی این برند و تبدیل شدن به یک رهبر چریکی در صنعت غذایی خود شود. ترکیب استراتژی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی با محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی مبتنی بر یک استراتژی هدفمند و در چارچوب بازاریابی محتوایی می‌تواند باعث افزایش اعتمادسازی بین کاربران، تبلیغ برند به ویژه در رویدادها و موقعیت‌های فروش منحصر به فرد و به صدا در آمدن برند شما در جامعه هدف شود. اگر در اینستاگرام می‌خواهید کمپینی جذاب برای محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی ایجاد کنید مهم‌ترین رکن ایجاد جذابیت آگهی تبلیغاتی براساس ویدئو و تصاویر است. همچنین پروفایل برند شما باید پاسخگو این سؤال باشد که چرا یک فالوور باید اکتاد شما را بررسی یا یک اینفلوئنسر بزرگ باید کمپین شما را ویروسی کند. سعی کنید یک بیش و چارچوب فکری را در پروفایل برندتان در شبکه‌های اجتماعی و مبتنی بر اهداف بازاریابی شبکه‌های اجتماعی منعکس کنید.

رپری به نام Puff Daddy با بیش از ۶۶ میلیون فالوور اینستاگرام در کنار طراحی حرفه‌ای یک پست مبتنی بر ابزارهای تولید محتوای تعاملی همیشه و تقریباً هر روز مطلب به اشتراک می‌گذارد. برای اینکه مردم با برند شما ارتباط برقرار کنند باید خونگرم باشید. کمپین بازاریابی شبکه‌های اجتماعی مبتنی بر محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی بر اساس ارتباط صمیمانه و تعامل عمیق برند و مخاطبان هدف شکل می‌گیرد. به‌طور مثال، راک به عنوان یک برند شخصی بسیار شناخته شده و بازیگر مطرح هالیوود با انتشار ویدئوهای انگیزشی و عکس‌ها بیش از ۵۵ میلیون فالوورها را راضی نگه داشته و با برند خود مبتنی بر یک تعامل صادقانه همراه ساخته است.

در یک مثال دیگر در سال ۲۰۱۶ فیلمی با عنوان Batman Vs Superman در کنار هم در زمان اکران رسمی این فیلم در اکت اینستاگرام تصویری از صحنه‌های فیلم همراه با نقدهای معتبر منتقدین را قرار داد. بسیاری از مخاطبان پایین هر پست انتقادها و نظرهای‌شان را روی این فیلم عنوان کردند و این محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی توانست علاوه بر توجه آذهان عمومی، سیل عظیمی از افراد را برای تماشای فیلم علاقه‌مند و درآمد زیادی از گیشه نصیب سازندگان این اثر هنری کند. بازاریابی ویدئویی از دیگر مثال‌های بارز و موفق محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی است که نتایج بسیار بزرگی برای برندهای مطرح از طریق اجرای صحیح رویکرد بازاریابی شبکه‌های اجتماعی در پی داشته است. به‌طور مثال، برند کاورگرل (CoverGirl) به عنوان یک برند مطرح آرایشی با استفاده از ویدئوهای ساخته شده توسط علاقه‌مندان به این برند توانسته بیش از ۲۵۰ میلیون بازدید ویدئو داشته باشد. همچنین برند نایکی که جزو برندهای مطرح ورزشی است اهم اعتبار و شهرت خود را طریق محتوای تولید شده کاربر در شبکه‌های اجتماعی به‌دست آورده است، به‌طوری‌که ۹۹ درصد از ویدئوهای مرتبط با این برند در شبکه‌های اجتماعی توسط علاقه‌مندان به برند نایکی ساخته شده است.

منبع: daartagency

هر کسب‌وکاری باید به دنبال جلب رضایت و اعتماد مشتریان خود باشد. اگر سابقه و پیشینه طولانی ندارید، مشتریان تنها به قول‌هایی که به آنها می‌دهید، تکیه می‌کنند. اعتماد به برند اهمیت زیادی در کسب‌وکارهای جدید دارد، اما برای اینکه دیگران به برند شما اعتماد کنند و آن را به دوستان خود پیشنهاد دهند، چه کارهایی باید انجام دهید؟ در ادامه ۱۶ توصیه برای جلب اعتماد مشتریان به برند شما را معرفی می‌کنیم. همواره در ارتباط خود با مشتریان صداقت و راستی را در پیش بگیرید تا بتوانید برندسازی کنید و حس اعتماد به برند را به وجود آورید. باید مطمئن شوید صدای برند شما با مصرف‌کننده ارتباط خوبی برقرار می‌کند. لازم است به بازاریابان مشتریان توجه کنید. واکنش صادقانه شما نسبت به بازاریابان سبب می‌شود کارهایی را که لازم است انجام دهید و به آنها نشان دهید به گفته‌های‌شان توجه دارید و برای‌شان ارزش قائلید.

با صدایی واقعی با مشتریان تان حرف بزنید

صدای برند باید انسانی، قاطع و مهربان باشد. وقتی می‌خواهید متن معرفی محصولات و خدمات خود را بنویسید، آن را تا جای ممکن محاوره‌ای کنید تا شبیه زبان واقعی افرادی باشد که در پس برند شما قرار گرفته‌اند. بسیار خوب است از زبانی واقعی و انسانی استفاده کنید، اما این زبان سبب ایجاد اعتماد نخواهد شد و برای این منظور به گفت‌وگویی صادقانه و طبیعی نیاز دارید.

رابطه‌ای دوستانه برقرار کنید

برای ایجاد اعتماد به برند برای استارت‌آپی که تازه راه‌اندازی کرده‌اید، نیازمند رابطه‌ای دوستانه با مشتریان تان هستید، زیرا باید روی مشتری جدید سرمایه‌گذاری و به احساسات او توجه کنید. با توجه و مراقبت ویژه درباره تأثیر ارتباطی که با مشتریان جدید خود دارید، قوانین لازم برای ایجاد اعتماد نسبت به برند خود را مشخص می‌کنید. **با اولین مشتری همانند فردی بسیار مهم برخورد کنید**

برای اولین مشتری خود استانداردهای بالایی داشته باشید و از استانداردهای معمول جلوتر بروید. باید به مشتری نشان دهید کسب‌وکار شما برای آن دست آوردن اعتماد و راضی نگه داشتن او هر کاری انجام می‌دهد. اگر ارتباط خوبی با مشتریان خود ایجاد کنید، زمینه‌ای فراهم می‌شود تا آنها دیگران را به خرید از شما ترغیب کنند و حتی به مشتریان جدید اطمینان دهند قابل اعتماد هستید.

بازخورد بگیرید و برای بازخورد ارزش قائل شوید

هر کسب‌وکاری باید از مشتریان خود بخواهد بازخوردهای‌شان را بیان کنند و به این بازخوردها هم اهمیت دهند. می‌توان بازخوردها را از طریق نظرسنجی، فعالیت در شبکه‌های اجتماعی یا شرکت در بررسی‌های

برندسازی با ۱۶ نکته ارزشمند

چطور اعتماد به برند را به وجود آوریم؟



آنلاین دریافت کرد. بررسی‌های آنلاین روی تصمیم‌گیری مشتریان برای خرید تأثیر بسیار زیادی دارد. استراتژیاپ‌ها باید مشتریان را به بیان باخوردها تشویق کنند، روی باخوردهای دریافتی مدیریت داشته باشند و با صداقت به آنها پاسخ دهند.

درباره تولید محصول و شکل‌گیری ایده‌ها حرف بزنید

بیان داستان شکل‌گیری ایده و تولید محصول، راهی مؤثر برای نشان دادن تمام سختی‌هایی است که در تولید محصول وجود داشته است. با بیان فرآیند طراحی، نمونه‌های آزمایشی و داستان شکست‌ها، می‌توانید ارتباطی احساسی با مشتریان برقرار و مشتریان جدید را ترغیب کنید به سمت خرید از شما بیایند.

خدمات خوبی به مشتریان ارائه دهید

چطور می‌توانید در روابط‌تان اعتماد طرف مقابل را جلب کنید؟ باید خدمات عالی به مشتریان بدهید و به آنان بفهمانید صادق و قابل اطمینان هستید و گرچه از انسان چیزهایی می‌گیرید، چیزهایی هم می‌دهید. شما باید با ارائه بهترین خدمات به مشتریان به صورت شبانه‌روزی نشان دهید که به آنها اهمیت می‌دهید. باید درباره چیزی که ارائه می‌دهید صادق باشید و هیچ وقت دروغ نگویند. هر از گاهی بدون دلیل به آنها خدمات و محصولات اضافی ارائه کنید.

برای مشتریان خود تجربه به وجود آورید

امروزه روش‌های سنتی «برندسازی» تأثیر زیادی ندارد. بازاریابان به دنبال برندسازی نیستند، بلکه مشتریان این کار را انجام می‌دهند، البته صاحبان کسب‌وکارها باید زمینه لازم را برای این کار فراهم کنند. استفاده از رویدادهای واقعی بهترین روش انجام آن است، به همین خاطر فعال‌سازی برند به اصلی‌ترین بخش بودجه‌های بازاریابی

نشان دادن اعتبار کسب‌وکارتان در صنعت و ضمانت‌های خدماتی که ریسک‌های موجود برای مشتریان بالقوه را از بین می‌برد، استفاده کنید.

برای برندسازی ارزشی را ارائه دهید شرکت‌ها می‌توانند به جای اینکه تنها محصول یا خدمات خود را تبلیغ کنند، از طریق ارائه ارزش به مشتریان، به ایجاد اعتماد به برند کمک کنند. این کار از طریق ارسال مطالب آموزنده انجام می‌شود که سبب بالا بردن اعتبار کسب‌وکار در حوزه فعالیت خود خواهد شد. این کار به مشتریان نشان می‌دهد به آنها اهمیت می‌دهید و این سبب افزایش اعتماد به برند می‌شود.

تعاملات درستی برقرار کنید

ایجاد اعتماد به برند تنها با یک اقدام ساده به وجود نمی‌آید، بلکه برای جلب اعتماد مشتریان باید تجربیات زیادی وجود داشته باشد تا سبب شود مشتری با برند شما رابطه عاطفی برقرار کند. وبلاگ‌ها بهترین ابزار برای ارائه مطالب ارزشمند به مخاطبان هستند که در آنها چیزی به فروش نمی‌رسد. اضافه کردن ارزش، اولین گام در ایجاد علاقه میان شما و مخاطبان است. پس از ایجاد علاقه، وظیفه شما تقویت رابطه از طریق تعاملات و تأکیدهای مداوم است.

اجازه دهید دیگران برای تان برندسازی کنند

دیگران تمایل زیادی به آنچه می‌گویند ندارند و بیشتر می‌خواهند چیزهایی بشنوند که دیگران درباره شما می‌گویند. باید همواره تجربیات مکتوب مشتریان بالقوه، اعتماد بیشتری نسبت به برند خود ایجاد خواهید کرد. پس با این کارها در طول زمان ارزش ویژه برند شما بالا می‌رود.

به دنبال شفافیت بیشتر باشید

برندهای موفق به وعده‌های خود عمل می‌کنند و از طریق عمل به این وعده‌ها، اعتماد به برند را در بین مشتریان‌شان افزایش می‌دهند. این کار از طریق سرمایه‌گذاری روی امنیت داده‌ها، جمع‌سپاری محصولات جدید از باخوردهای مشتریان و اجرای شیوه‌های آگاهانه اجتماعی در سراسر زنجیره تأمین انجام می‌شود. با اجرای این روش‌ها می‌توانید اعتماد مشتریان را به برند خود جلب کنید و تجربه فوق‌العاده‌ای برای آنها به وجود آورید.

برای پیدا کردن پاسخ به مخاطب تان توجه کنید

برای برندسازی از اشتباهات رایج و معمول خودداری کنید، زیرا مشتریان به سرعت متوجه آن می‌شوند. باید روی درک مشتری، آنچه می‌خواهد و اینکه خدمات و محصولات شما چه ارزشی برای آنها دارد، تمرکز کنید. اجازه دهید این شناخت، ارتباط معناداری میان شما و مخاطبان تان به وجود آورد.

از مدارک اثبات شده بهره ببرید

شما می‌توانید از تجربیات مشتریان قبلی به عنوان مدرک اثبات شده برای نشان دادن ارزشی که برند شما ارائه می‌دهد، جوایزی که مدیران کسب‌وکار دریافت کرده‌اند برای

منبع: Forbes/ucan

ایستگاه تبلیغات



KFC با سطل‌هایش، طبل ساخت

مترجم: نازنین کی‌نژاد

از آنجا که المپیک پکن در سال ۲۰۰۸ همه توجه‌ها را به چین جلب کرده بود، این رویداد ورزشی جایگاه خاصی در قلب شهروندان چینی پیدا کرد. هر المپیک یک فستیوال یک ماهه طولانی در چین است که با سر و صدای زیاد رسانه‌ای در مدت آن رویداد همراه است.

متأسفانه KFC برخلاف McDonald's اسپانسر رسمی نبود، پس باید روش دیگری پیدا می‌کرد. با این حال روشن بود که در مورد این المپیک خاص، مردم چین خیال راحت‌تری داشتند و در مقایسه با سال‌های قبل کمتر به بردن مدال فکر می‌کردند. در شبکه‌های اجتماعی مردم سرخوشانه به تشویق شرکت‌کنندگان در المپیک می‌پرداختند و برای‌شان فرقی نمی‌کرد که برنده‌اند یا بازنده. این رویه در تمام کشور نمود داشت. آنها توجه کمی به بردن، آن‌هم به هر قیمتی داشتند و بیشتر به مسئله تلاش و «قدردانی از سعی بازیکنان» پرداخته بودند. آژانس Mindshare فرصت به دست‌آمده را غنیمت شمرد و به نظرش زمان مناسبی برای نمایش رویکردی عاطفی بود، منتها باید بستر مناسب را برای انتقال پیام پیدا می‌کرد.

ابتدا رنگ قرمز را انتخاب کرد که هزاران سال قبل در چین به عنوان نماد زندگی، شجاعت و شانس شناخته شده بود. سپس، طبل‌ها نظرش را جلب کرد که نشانه تشویق، هم در میدان جنگ و هم در رویدادهای ورزشی بود.

سطل قرمز KFC اگر برعکس قرار می‌گرفت، به طبل‌های قدیمی چینی شباهت زیادی پیدا می‌کرد. Mindshare بستر مناسب کمپین را یافته بود.

استراتژی

استراتژی ساده بود؛ یافتن ارتباطی بین سطل قرمز برند و تشویق و انرژی دادن. اما در ماهی که توجه تمام رسانه‌ها روی المپیک بود، جلب توجه مردم به سطل قرمز برند کار دشواری بود، در این وضعیت انگار KFC باید با بودجه رسانه‌های تمام برندها و همچنین اخبار المپیک رقابت می‌کرد.

چه چیزی مانند ورزش، قدرتمند است و مردم را سر حال می‌آورد، احساساتی می‌کند و همچنین بخشی از هر رویداد ورزشی است؟

موسیقی

و درحالی‌که بستریهای زیادی برای موسیقی موجود است، این باور وجود دارد که مثل ورزش، اجرای زنده موسیقی تجربه بهتری است. پس آژانس کمپین KFC # تشویق قرمز را درست و با یکی از بزرگ‌ترین فستیوال‌های موسیقی به نام فستیوال موسیقی اکو همکاری خود را آغاز کرد. آژانس می‌خواست تجربه‌ای منحصربه‌فرد برای درگیر کردن طرفداران دوآتشفه موسیقی خلق و به این ترتیب آنها را به حامیان برند تبدیل کند و مردم و شرکت‌کنندگان در مسابقات را، یکسان تشویق کند.

اجرا

قبل از رویداد، Mindshare با یکی از هنرمندان مشهور چینی، آهنگی را به نام تشویق قرمز تولید کرد. موسیقی براساس موسیقی محلی چین به نام هوآین ساخته شده بود (سبکی که به عنوان قدیمی‌ترین موسیقی راک چینی شناخته می‌شود) در این ویدئو کلیپ، «تن»، هنرمند چینی همراه با گروهی از طبل‌ها، از سطل‌های KFC به عنوان طبل استفاده کردند و حرکات موزونی را با آن ترتیب دادند. سطل‌ها با عناصر خوش‌شانسی مثل ابر، اژدها و ماهی‌خوار تزیین شده بودند. تن در شبکه‌های اجتماعی کلیپ را منتشر کرد. در فستیوال هم یک آلچیک با تم هشتگ کمپین ساخته شد.

مصرف‌کنندگان می‌توانستند با طبل سطلی برند، یک نسخه الکترونیکی موسیقی اجرا و ضرب‌های الکترونیکی برای تشویق درست کنند. بعد از اجرا از امتیازشان عکس می‌گرفتند و در شبکه اجتماعی Weibo به اشتراک می‌گذاشتند.

در موبایل هم، در یک بازی HTML طبل‌های سطلی به کسانی هدیه داده می‌شد که نمی‌توانستند بازی‌ها را از نزدیک ببینند، ولی می‌خواستند بازیکنان را تشویق کنند.

یک هنرمند تنو هم شکل‌هایی مرتبط با مفهوم تشویق را برای مردم طراحی می‌کرد و آنها این تصاویر را در شبکه‌های اجتماعی‌شان منتشر می‌کردند.

۷۰درصد از ۵۰هزار نفری که در این فستیوال موسیقی شرکت کردند، از آلچیک دیدن کردند و کلیپ موسیقی تن ۷۲۲ میلیون بار دیده شد. هشتگ کمپین ۴۹۰ میلیون بار دیده شد و ۵۶۰هزار نفر در مکالمات مربوط به آن شرکت کردند.

در مقایسه با McDonald's که اسپانسر رسمی المپیک بود و کمپینش (بدون تو از پس‌اش برنی‌آیم) تنها ۱۲۰ میلیون بازدید داشت، KFC ۹ بار بیش از اسپانسر رسمی مورد توجه قرار گرفته بود!

عده خالص تصویر مثبت برند بعد از رویداد، ۸درصد افزایش یافت.

منبع: creamglobal/mbanews

تبلیغات خلاق



SO SIMILAR, YET SO DIFFERENT

TOYOTA GENUINE PARTS



مشوق‌های فروش
در خرده‌فروشی

خرده‌فروش‌ها مشوق‌های فروش را برای تحریک پاسخی از خریداران در محیط خرده‌فروشی داخل فروشگاه‌های آنلاین به کار می‌برند. در هر دو مورد خریدار در «حالت یا رفتار خرید» قرار دارد. چه داخل فروشگاه برود یا در صفحه وب گشت بزند، خریدار یا به‌صورت فعال به اطلاعات نگاه می‌کند تا تصمیم خرید بگیرد یا چارچوبی ذهنی تشکیل بدهد تا کالا را بخرد. مشوق‌های فروش می‌توانند هدف جلب خریداران به فروشگاه و کشف قسمت‌های مختلف را انجام بدهند تا بیشتر درباره چیزهایی که عرضه‌شده اطلاعات به دست بیاورند. همچنین خرده‌فروش‌ها مشابه همین، روی وب‌سایت‌ها، از چنین نوآوری‌هایی برای وسوسه کردن خریداران برای انجام خریدها و بهره بردن از معامله قیمتی یا غیرقیمتی استفاده می‌کند. مشوق‌های فروش را می‌توان به پروموشن‌های پولی و غیرپولی تقسیم کرد. «لی» اشاره می‌کند که «مشوق‌های فروش با جهت‌گیری پولی شامل تخفیف قیمتی، کوپن و استرداد وجه می‌شوند. مشوق‌های فروش با جهت‌گیری غیرپولی شامل نمونه رایگان، قرعه‌کشی، مسابقات و برنامه‌های کاربر ممتاز هستند.»

از دیدگاه خرده‌فروش، خرده‌فروش‌ها می‌توانند از مشوق‌های فروش برای هل دادن فروش رده‌های محصول منتخب استفاده کنند. همچنین می‌توانند از مشوق‌های فروش استفاده کنند تا کالاهای انباری را که از روی قفسه‌ها به سرعتی که می‌خواهند حرکت نمی‌کنند، تغییر بدهند. تأمین‌کنندگان در این حوزه همکاری نزدیکی با خرده‌فروش‌ها دارند. مثلاً هنگامی که تأمین‌کننده محصول جدیدی معرفی می‌کند، با خرده‌فروش ارتباط خواهد داشت و راهبردی مشوق فروش بر اساس عوامل پولی یا غیر پولی تنظیم می‌کند.

خرده‌فروش «پلتفرم» یا محیط را برای تأمین‌کننده فراهم می‌کند تا محصول جدید را تبلیغ یا معرفی کند. همچنین ممکن است تأمین‌کنندگان بر محصولات فصلی تمرکز کنند، یعنی کالاهای مرتبط به کریسمس، عید، هالووین یا ایستر. رابطه میان



خرده‌فروش‌ها و تأمین‌کنندگان حول چنین ابتکارات مشوق‌های فروش می‌گردد. خرده‌فروش‌ها تمایل دارند در مشوق‌های فروش شرکت کنند. آنها به جلب علاقه و توجه به قسمت خریداران و فراهم آوردن دلایل اضافی تمایل دارند تا معلوم شود چرا خریداران باید مشتری فروشگاه آنها شوند.

خرده‌فروش‌ها هرچه بیشتر دنبال «مشوق‌های فروش متفاوت» هستند. پروکنرانند کمبل اهمیت تلاش برای جدا شدن از مشوق‌های فروش پولی بی‌دربی و بی‌پایان و به‌جای آن دنبال کردن پروموشن‌های نوآورانه و خلاقانه را نشان می‌دهند. با ساخت مشوق‌های فروش حول رویداد خاص مانند جام جهانی، المپیک یا بازی‌های کشورهای خاص مشترک‌المنافع، تأمین‌کنندگان و خرده‌فروش‌ها هر دو سطح هیجان و علاقه را میان خریداران بالا می‌برند. رکود خرده‌فروش‌ها را وادار به استفاده از مشوق‌های فروش متمرکز بر قیمت کرده است. چالش جدا نگاه‌داشتن مشوق‌های فروش از رقابت مشوق خرده‌فروش‌ها بوده و تأمین‌کنندگان به دنبال مشوق‌های فروش با تسلط غیرپولی هستند.

خرده‌فروش‌ها و تولیدکنندگان بازیکنان اصلی در زنجیره تأمین هستند که می‌توانند میان دو طرف همکاری و کشمکش ایجاد کنند. در مورد ارتباطات مارکتینگ، فرصت‌هایی برای خرده‌فروش‌ها و تولیدکنندگان هست تا همکاری کنند و از چنین ابتکاراتی بهره ببرند. «روسلو» و همکاران اشاره می‌کنند که چالش تولیدکنندگان ساخت و توسعه برند است، درحالی‌که خرده‌فروش‌ها نیاز قدرتمندی به افزایش آمدوسد به درون فروشگاه‌ها دارند. خرده‌فروش‌های تحت سلطه، به علت قدرتی که در زنجیره تأمین دارند، می‌توانند فشاری روی رده‌های معین تأمین‌کنندگان (برندهای به چالش کشیده) بگذارند تا در فعالیت‌های مشابهی شرکت کنند.

افزایش توانایی خرده‌فروش‌ها برای گرفتن داده‌ها درباره الگوهای خرج کردن، ترجیحات برند و گرایش خریداران به پاسخگویی به عرضه‌های ویژه ایده مشوق‌های فروش و تبلیغات تعاونی را جذاب‌تر می‌کند. ابتکارات تعاونی روی این اصل کار می‌کنند که تولیدکننده برای بخشی یا همه هزینه‌های تبلیغات محلی پول می‌پردازد و زمانی از فروش افزایش یافته بالقوه و آگاهی بیشتر برند بهره می‌برد که خرده‌فروش از کمپین تبلیغاتی برای جلب آمدوسد بیشتر به فروشگاه بهره می‌برد. مشابه همین، ممکن است تولیدکننده محصول جدیدی را معرفی و خرده‌فروشی را در کمپین مشوق‌های فروش دخیل کند.

منبع: hormond

بازاریابی آنلاین با اینستاگرام

توصیه‌های کارشناسان Hubspot برای استفاده از اینستاگرام



به قلم Matthew Creswick
کارشناس ارشد بازاریابی
ترجمه: علی اعلی

بیش از ۸۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه، اینستاگرام گزینه غیرقابل چشم‌پوشی محسوب می‌شود. اگر محتوای بازاریابی B2B را برای برندان استفاده می‌کنید، شاید آمارهای مختلف در مورد اینستاگرام و به‌طور کلی شبکه‌های اجتماعی برای تان چندان اهمیتی ندارد. با این حال سال ۲۰۱۸ در حال تغییر همه چیز است. نگاهی گذرا به آمارها بیانگر حضور شما زیادی از برندها در اینستاگرام به منظور ارتباط با مخاطب‌های‌شان و از همه مهم‌تر جذب مشتری تازه است. به منظور تحول فعالیت شما در اینستاگرام در این مقاله متیو کرسویچ و کارشناسان Hubspot به بیان برخی نکات و توصیه‌های کاربردی خواهند پرداخت.

استفاده از محتوای واقعی و معتبر
فعالیت موفق در اینستاگرام برخلاف باور بسیاری از افراد نیازمند استفاده از عکاسی حرفه‌ای و خلق تصاویر با استفاده از نرم‌افزارهای ویرایشگر نیست. شاید زمانی بازار این نوع از بازاریابی حسابی گرم بود، با این حال اکنون زمان نمایش واقعیت بدون استفاده از انواع فیلترهای رنگارنگ فرار رسیده است. در اینستاگرام کاربران انتظار محتوای واقع‌گرایانه از برندهای مختلف دارند. آنها در پی مشاهده فرهنگ سازمانی و همچنین فرآیندهای کمتر دیده شده شرکت‌ها هستند.

محتوای آنلاین نظیر پخش زنده ویدئو، محتوایی بدون نیازمند استفاده از فیلتر و کاملاً زنده را در اختیار مخاطب قرار می‌دهد. این ویژگی کمک شایانی به کسب‌وکارهای B2B خواهد کرد. سرویس‌های آنلاین همچنین تسهیل‌کننده روند ایجاد ارتباط پایدار میان شرکت‌ها و کاربران فضای مجازی می‌شوند. ایراد اصلی محتوای حرفه‌ای باورناپذیری‌شان است. به عبارت دقیق، مخاطب‌های شما خواستار مشاهده افراد و موقعیت‌های واقعی و برخاسته از دل کسب‌وکار تان هستند.

حرکت سریع و ترکیب همه چیز
اینستاگرام به اشتراک‌گذاری تصاویر و ویدئوها را به طرز قابل ملاحظه‌ای راحت کرده است. اکنون با تنها چند کلیک ساده از طریق اپ این شرکت امکان برقراری

ارتباط با سراسر دنیا فراهم شده است. تنها اپلیکیشن اینستاگرام را دانلود و محتوای موردنظر تان را بارگذاری کنید.

مزیت اصلی نسل جدید شبکه‌های اجتماعی بی‌نیازی از اختصاص زمان فراوان برای خلق محتواست. در واقع اکنون با استفاده از یک گوشی هوشمند امکان خلق و بارگذاری طیف وسیعی از محتوا در هر مکان و زمانی وجود دارد. مزیت اصلی استفاده از محتوای گوناگون نه‌تنها جلب‌نظر افراد مختلف، بلکه نمایش گوشه‌های متفاوت کسب‌وکار تان به مخاطب خواهد بود. در واقع هیچ‌کس علاقه‌ای به مشاهده مداوم کلیشه‌های اینستاگرامی ندارد، بنابراین باید در تولید محتوا سریع و همچنین خلاق عمل کنید. سلیقه‌های مختلف را در هم ترکیب کرده

و خروجی را به صورت برنامه بازاریابی تان در آورید.

وارد مهمانی خود شوید
بسیاری از برندها در اینستاگرام تنها مشاهده‌گرهایی هستند که واکنش‌های کاربران نسبت به محتوای‌شان را نظاره می‌کنند. بدون شک برای جذب مخاطب اکتفا به این حد از بازاریابی خطرناک خواهد بود.

درست مانند هر شبکه اجتماعی دیگری در اینستاگرام نیز برقراری ارتباط صمیمانه و وسیع با مخاطب اهمیت بالایی دارد. این به معنای عبور از مرحله بارگذاری صرف پست‌های مختلف و ورود به مکالمه کاربران در مورد کسب‌وکار تان است. به عبارت ساده، باید وارد مهمانی مجازی که راه انداخته‌ایم، شویم. توجه داشته باشید که وظیفه شما فقط ارسال پست‌های مختلف نیست. در شرایط مناسب وارد گفت‌وگو با کاربران شوید. پاسخ به سؤالات، ارائه راهنمایی و حتی آموزش نحوه استفاده از محصول تان از جمله فعالیت‌های ضروری برای توسعه رابطه‌تان با کاربران است.

علاوه بر این امور، توصیه تیم کارشناسی Hubspot اختصاص زمانی مشخص برای گشت‌وگذار در اینستاگرام است. در حقیقت اداره یک کسب‌وکار به هیچ وجه مانع از مشاهده دیگر پروفایل‌ها، لایک برخی پست‌ها و همچنین ارسال کامنتی دوستانه زیر پست دیگران نیست.

توجه به این نکته ضروری است: اگر زمان مناسبی را برای برقراری ارتباط مناسب با دیگران اختصاص دهید، آنها نیز علاقه بیشتری به برقراری ارتباط پایدار با شما خواهند داشت. بی‌توجهی به این نکته مهمی که ارتباطی با دیگران ندارید، شاید وقت آن رسیده باشد که اندکی از فضای مطلق کسب‌وکار فاصله گرفته، تعاملات انسانی را وارد بازاریابی آنلاین تان کنید.

اغلب لینک‌ها را در بیوگرافی قرار دهید

درحالی‌که اینستاگرام از بارگذاری لینک‌های قابل پیگیری در پست‌ها پشتیبانی نمی‌کند، شما امکان بارگذاری لینک در بخش بیوگرافی تان را دارید. در بخش بیوگرافی هر کاربر امکان به اشتراک‌گذاری ۱۵۰ کاراکتر (شامل لینک و هر محتوای متنی دیگر) را خواهد داشت. این بخش مکان مناسبی برای بارگذاری آخرین مطالب وبلاگ یا سایر لینک‌های مهم مرتبط با کسب‌وکار تان محسوب می‌شود. همچنین امکان استفاده از ابزارهایی نظیر Linktree به منظور ایجاد یک لینک و ارجاع کاربر به صفحه‌ای شامل مجموعه‌ای از لینک‌ها نیز وجود دارد، بنابراین با استفاده از چنین ابزارهایی بارگذاری همزمان پنج لینک در بخش بیوگرافی امکان‌پذیر خواهد بود.

به عنوان جایگزین بخش بیوگرافی استفاده از ویژگی استوری در اینستاگرام نیز راهکار مناسبی به منظور اشتراک‌گذاری لینک‌ها محسوب می‌شود. اگرچه استوری‌های اینستاگرام پس از ۲۴ ساعت ناپدید می‌شوند، اما فرصت جالبی به منظور بارگذاری لینک‌های دارای اهمیت کوتاه‌مدت را برای اکانت شما فراهم خواهد کرد.

روایتگری با استوری در کنار پست‌ها
در اینستاگرام کسب‌وکاری که جذاب‌ترین داستان‌ها را روایت کند، بیشترین مخاطب را جذب خواهد کرد. اگر قصد جلب‌نظر کاربران و تبدیل‌شان به مشتریان تان را دارید، خلق جلوه‌های بصری و روایتگری داستان‌های جذاب به‌طور مداوم از ضرورت‌های انکارناپذیر تان خواهد بود.

در زمینه داستان‌سرایی از طریق استوری

باید زاویه دیدی باز داشت. در واقع صرف اتکا به تصاویر و ویدئوهای روزانه اکانت تان کافی نیست. بخش استوری اینستاگرام امکانات وسیعی را در اختیار کاربران به منظور اعمال خلاقیت بیشتر قرار می‌دهد. طراحی اسلایدهای طولانی، افکت‌گذاری روی تصاویر و ویدئوها و همچنین طراحی نظرسنجی تنها بخشی از کارهای هیجان‌انگیز امکان‌پذیر در قست استوری است. در واقع هدف اصلی این بخش ارائه محتوایی خودمانی و برقراری رابطه‌ای صمیمی‌تر با مخاطب‌هاست.

پرهیز از معیارهای خیالی
معیارهای کمی که در اینجا به عنوان معیارهای خیالی مورد استفاده قرار گرفته است، همه چیز را در مورد کسب‌وکار و به ویژه بازاریابی آنلاین بیان نمی‌کند. منظور از این جمله ناکارآمدی این معیارها نیست. در واقع چنین معیارهای کمی توانایی توضیح اینکه آیا کاربران مناسب را در فرآیند بازاریابی جذب کرده‌ایم، ندارند. به جای توجه به چنین معیارهایی باید به دنبال نهادهای کیفی برای ارزشیابی باشیم.

بررسی میزان کامنت‌هایی که در زیر پست‌های مان قرار داده می‌شود گزینه مطلوبی است. البته باید توجه داشت که در این فرآیند محتوای کامنت‌ها به اندازه تعدادشان اهمیت دارد. همچنین بررسی فالوورهای جدید نیز معیار جایگزین مناسبی محسوب می‌شود. توجه به این دو معیار راهکار بهتری برای ارزیابی وضعیت بازاریابی آنلاین تان خواهد بود.

اهمیت شکیبایی برای استفاده بهینه از اینستاگرام
تا اینجا به بیان توصیه‌هایی برای بهره‌گیری از اینستاگرام در کسب‌وکارهای B2B پرداختیم. تلاش عمده در بخش‌های قبلی ارائه توصیه‌های کاربردی از سوی کارشناس‌های Hubspot بود. با این حال همه چیز در این توصیه‌ها خلاصه نمی‌شود. در واقع همانطور که استفاده از هر تکنولوژی جدیدی نیازمند اختصاص زمان مناسب و شکیبایی است، بهره‌برداری از اینستاگرام در عرصه بازاریابی نیز مستلزم شکیبایی است. به علاوه نقش خلاقیت فردی و نوآوری را نیز نباید در بازاریابی آنلاین فراموش کرد.

منبع: Hubspot

منبع: ibazaryabi

مشتریان ابدی

مشتریان وفادار را افزایش دهید تا فروش تان افزایش یابد(۱)

در صنعت خرده‌فروشی، به نظر می‌رسد که ما همواره با مسئله یافتن مشتریان جدید دست به گریبان هستیم.

همه ما نسبت به کسب اطمینان از به چشم آمدن تبلیغات، فعالیت‌های بازاریابی و قیمت‌گذاری خود وسواس داریم.

این تمرکز بر روی پیگیری مشتریان جدید و افزایش فروش مطمئناً محتاطانه و ضروری است، اما در عین حال می‌تواند موجب ضرر و زیان‌هایی هم برای ما باشد. بنابراین، تمرکز واقعی ما باید روی مشتریان وفادار باشد؛ ۲۰ درصد از مراجعانی که در حال حاضر در زمره بهترین مشتریان ما هستند.

در حوزه خرده‌فروشی، ایده تمرکز بر مشتریان فعلی باید به عنوان فرصت و امکانی در دست اقدام در نظر گرفته شود.

به منظور درک بهتر منطق نهفته شده در پشت این تئوری و همچنین روبرو شدن با چالش ساخت مشتریان وفادار، ما نیاز به تقسیم کردن مشتریان به پنج دسته و گروه اصلی داریم.

طبقه‌بندی مشتریان به گروه‌های اصلی

۱- مشتری وفادار:
آنها نماینده چیزی کمتر از ۲۰ درصد کل مشتریان ما هستند، اما موجب نیمی شدن بیش از ۵۰ درصد فروش‌ها در کسب‌وکار ما هستند.

۲- مشتری تخفیفی:
آنها همیشه به‌طور مرتب از فروشگاه ما خرید می‌کنند، اما عموماً تصمیم‌های خرید آنها بر اساس میزان تخفیف اعمال شده روی محصولات ماست.

۳- مشتری هیجانی:
آنها لازم به خرید یک کالای خاص را در صدر لیست خرید خود ندارند، اما بر اساس هوس



وارد فروشگاه ما می‌شوند و اقدام به خرید کالا یا محصولی می‌کنند که در آن لحظه از نظر آنها جالب است.

۴- مشتری نیازمحور:
آنها قصد و منظور خاصی از خرید یک کالای مشخص دارند.

۵- مشتری سرگردان:
آنها نیاز یا علاقه خاصی در ذهن خودشان در هنگام ورود به فروشگاه ندارند، بلکه نیاز به یک تجربه یا حس همراهی با دیگران را دارند و بر اساس آن وارد فروشگاه می‌شوند.

اگر نسبت به رشد کسب‌وکار خودمان جدی هستیم، نیاز به تمرکز تلاش‌ها و فعالیت‌های خودمان بر مشتریان وفادار و ترفیع و ترویج فروشگاه به منظور استفاده از خریداران هیجانی داریم.

بقیه طبقات مشتریان هم هر یک نمایانگر بخشی از کسب‌وکار ما هستند، اما همچنان از پتانسیل بالایی برای گمراه کردن و هدایت ناصحیح منابع ما در صورت تأکید و تمرکز بیش از حد روی آنها برخوردار هستند.

در ادامه به شرح هر یک از این دسته‌ها می‌پردازیم:

مشتریان وفادار
به‌طور طبیعی ما نیاز به برقراری ارتباط منظم با هر یک از این مشتریان از طریق تلفن، ایمیل، شبکه‌های اجتماعی و ... داریم.

این دسته از افراد می‌توانند و البته باید بر تصمیم‌های خرید و... ما تأثیرگذار باشند. هیچ چیزی نمی‌تواند بیشتر از درخواست نظر از یک مشتری احساس خوبی به وی بدهد و اینکه ببیند شما برای وی و نظر وی اهمیت قائل هستید، تأثیر بسیار زیادی بر وی دارد. در واقع باید گفت هرگز قادر به جبران کارهای آنها به اندازه کافی نخواهید بود.

گاهی هر قدر بیشتر برای آنها زحمت بکشید، آنها هم بیشتر شما را به دیگران معرفی می‌کنند. بازاریابی دهان به دهان مثبت برای یک کسب‌وکار در واقع حکم طلا را دارد.

ادامه دارد...

منبع: ibazaryabi

کارآفرینی



بررسی عوامل موفقیت و کسب ثروت بسیار در سنین پایین

۲۰ میلیارد در جوان و خودساخته (۴)

به قلم Kathleen Elkins

گزارشگر بیزینس اینسایدر
مترجم: امیرالعلی

برای بسیاری از افراد کسب ثروت‌های کلان در سنین پایین امری غیرممکن به نظر می‌رسد. با این حال در جهان افرادی هستند که موفق به انجام این کار شده‌اند. به همین خاطر نمی‌توانید آن را غیرممکن بدانید. در واقع آن چیزی که باعث می‌شود افراد این امر را نشدنی تصور کنند، آگاهی ناکافی نسبت به کارهایی است که باید انجام دهند. در شماره‌های قبل به معرفی ۱۴ شخصیت پرداختیم و در بخش پایانی به معرفی شش فرد موفق دیگر در این زمینه خواهیم پرداخت. بدون تردید مطالعه زندگی افرادی که مسیر مدنظر شما را پیموده‌اند، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی باشد.

۱۵- لین چی
۳۴ ساله

ثروت تخمینی: ۱.۵ میلیارد دلار

دیگر فرد چینی فهرست ما آقای لین چی نام دارد. وی در شهر شانگهای سکونت داشته و شرکت Youzu را ایجاد کرده است که در زمینه بازی و سرگرمی‌های اینترنتی فعالیت دارد. اگرچه این شرکت یک برند کوچک و تازه‌تأسیس (سال ۲۰۰۹ با ۱۰ نفر پرسنل) محسوب می‌شد، با این حال خلاقیت‌های به کار گرفته در نهایت باعث شد تا امروز به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان در این زمینه معرفی شود.

۱۶- جو جیبا
۳۴ ساله

ثروت تخمینی: ۳.۶ میلیارد دلار

وی تجربه فعالیت در تأسیس چند شرکت کوچک و ناموفق در زمینه تکنولوژی را در کارنامه دارد، با این حال تصمیم بزرگ وی مبنی بر همکاری با ناتان بلچاریک برای تأسیس شرکت Airbnb باعث شده است وی بتواند به ثروت و موفقیت بسیاری دست پیدا کند.



۱۷- ژانگ بانگسین

۳۵ ساله

ثروت تخمینی: ۱.۳ میلیارد دلار

کارآفرین برتر سال ۲۰۱۳ کشور چین فردی است که در زمینه خدمات آموزشی مجازی فعالیت دارد و آقای ژانگ بانگسین متولد کشور چین بوده و در شهر پکن دفتر شرکت خود با نام TAL را بنا نهاده است.

۱۸- اسکات فار کوهار

۳۵ ساله

ثروت تخمینی: ۱.۹ میلیارد دلار

شرکت بومی استرالیایی Atlasian در سال ۲۰۰۲ توسط آقای فار کوهر تأسیس شد. این شرکت در سال‌های اخیر با رشدی مثال‌زدنی مواجه شده که منجر به قرار گرفتن آن در پنج شرکت برتر در زمینه IP گشته است.

۱۹- مایک کنون بروکس

۳۵ ساله

ثروت تخمینی: ۱.۹ میلیارد دلار

وی از همکاران اسکاتفار کوهر بوده و توانسته است با وی شرکت Atlasian را به سکوهایی موفقیت برساند. در حال حاضر مشتریان این شرکت از برندهای مطرحی همچون تسلا، تویبتر و ناسا هستند.

۲۰- فرانک وانگ تائو

۳۵ ساله

ثروت تخمینی: ۳.۴ میلیارد دلار

اگر از نظر ملیت بخواهیم افراد حاضر در لیست را مورد بررسی قرار دهیم، بیشترین تعداد متعلق به کشور چین است که این خود قابل توجه است. در سال ۲۰۰۶ آقای وانگ تائو شرکت Dajiang Innovation Technology (به اختصار DJI) را زمانی که دانشجوی دانشگاه هنگ کنگ بود تأسیس کرد. این برند در حال حاضر بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده پهپادهای غیرنظامی محسوب می‌شود.

منبع: www.businessinsider.com

چرا گاهی اوقات هیچ‌کس ارزش فعالیت‌مان را درک نمی‌کند؟

راهکارهایی برای زمانی که در محل کار احساس ارزشمندی نمی‌کنیم



و خودتان ارائه گزارش‌های هفتگی یا ماهانه به رئیس بخش یا مدیرکل است. بر همین اساس باید نام تمام اعضای تیم به علاوه فعالیت شایسته توجهی که در طول مدت موردنظر انجام داده‌اند در گزارش ذکر شود.

اهمیت درک دیگران

مک‌کی در بحث خود به اهمیت توجه به دیگران اشاره می‌کند: «اگر به دنبال تقدیر دیگران هستیم به صورتی پارادوکس‌گونه باید خواسته خود را سخاوتمندانه در اختیار آنها قرار دهیم. منظور من تعریف و تمجید متقابل از دیگران است. نمی‌توان نسبت به عملکرد دیگران بی‌تفاوت بود و سپس انتظار تقدیرهای گسترده از سوی آنها را داشت». شاید به‌طور معمول چنین فرهنگی در حوزه کسب‌وکار شما وجود نداشته باشد، با این حال شما می‌توانید نویدبخش تغییر باشید. این نوع تغییرات عمدتاً با ایجاد هنجارهای سازمانی صورت می‌پذیرد. در این زمینه دلیسون معتقد به «همه دیگران به خودمان است: همه نسبت به کسانی که آنها را تشویق کرده و مورد محبت قرار می‌دهند احساس خوشایندی دارند، بر همین اساس در موقع مناسب ترسی از تقدیر و ستایش متقابل نخواهند داشت.»

اگر جو عمومی محل کارتان و همچنین نحوه فعالیت مدیربخش یا نظارت‌ها شما و تیم‌تان همسو نیست، بهترین راهکار توسعه ارزش‌های درون‌گروهی است. بر این اساس مک‌کی بر اهمیت تقدیر اعضای تیم از یکدیگر تأکید دارد: «در داخل تیم کارهای زیادی برای تشویق یکدیگر می‌توانیم انجام دهیم. به عنوان مثال هرگاه یکی از اعضا کار تحسین‌برانگیزی انجام داد، همگی یک دقیقه دست از کار کشیده و برای او دست بزنیم». با این حال باید توجه داشت که در انجام چنین کاری چندان زیاده‌روی نکنیم. دلیسون در این خصوص به تأثیرگذاری تحسین‌دیگران تنها در صورتی که به موقع صورت پذیرد، تأکید دارد: «اگر تشویق و مورد تحسین واقع شدن تبدیل به عادت شود دیگر تأثیرگذار نخواهد بود.»

منبع: hbr

عدم تشویق و قدردانی گلايه کنیم باید به فکر راهکاری زیرکانه‌تر باشیم. به عنوان مثال از وی تقاضای صحبت در مورد عملکرد سه ماه اخیرتان را بکنید. در این گفت‌وگو در مورد نظر وی نسبت به عملکرد اخیرتان سؤال کرده و همچنین نحوه یادگیری بیشتر در محیط کار را به بحث بگذارید». دلیسون همسو با مک‌کی بر اهمیت یادآوری دستاوردهای اخیرتان به منظور تقویت حافظه مدیر بخش تأکید دارد. به این ترتیب به صورت غیرمستقیم شکایت‌تان را به فرد مناسب منتقل خواهید کرد.

تیم‌تان را در معرض نمایش قرار دهید

دلیسون معتقد است در صورت مدیریت یک تیم باید شرایط مناسب برای توجه بدان از سوی دیگران را فراهم کرد: «به‌طور معمول همکاران و مدیران شرکت بروید و با وی در اهمیت و موفقیت‌های تیم‌های زیرمجموعه چندان آگاه نیستند». در چنین شرایطی شما باید نقش میانجی را بازی کنید. بر این اساس سراغ مدیر بالادست‌تان بروید و با وی در مورد عملکرد درخشان تیم‌تان صحبت کنید. ارائه گزارشی واقع‌گرایانه در این هنگام اهمیت بسیار بالایی دارد. در واقع نباید به هر قیمتی تیمان را در کانون توجه قرار دهیم. هنگامی که یک مجموعه در مرکز توجه باشد، کنوکاو در مورد عملکردش نیز بیشتر می‌شود. بر این اساس در صورت ارائه گزارش غیرواقعی به زودی خود و تیم‌تان از کانون توجه سازمانی به نازل‌ترین جایگاه سقوط خواهید کرد.

یکی دیگر از راهکارهای نمایش عملکرد مثبت تیم علاوه بر نفس صحبت با مقام بالاتر باید نحوه گفت‌وگو را نیز مدنظر قرار دهیم. مک‌کی در این زمینه معتقد است به جای اظهارنظر مستقیم در مورد ناراحتی‌مان باید اندکی دیپلماسی به خرج دهیم: «به

بخش رفته و از او در مورد

اگر در پاسخگویی به این پرسش‌ها حتی شک‌و‌تردید داشتید، تفکر بیشتر یا گفت‌وگو با همکاران‌تان در مورد آنچه انجام داده‌اید ضروری به نظر می‌رسد.

صحبت با رئیس

مک‌کی بهترین راهکار در مواقعی که در محیط کار دیده نمی‌شویم را صحبت با رئیس بخش یا شرکت می‌داند. با این حال چنین صحبتی با توجه به شخصیت مدیران و رئیس‌های بخش دشواری‌های خاص خود را دارد: «برخی از مدیران علاقه چندانی به اظهارنظر در مورد عملکرد مثبت کارمندان‌شان ندارند. در واقع برای این دسته بزرگ از صاحبان کسب‌وکار تنها زمانی که یکی از کارمندان خطایی مرتکب شود، زمان مداخله و صحبت فرامی‌رسد». اگر با چنین رئیسی کار می‌کنید، این نکته را مدنظر داشته باشید: شما قرار نیست وی را تغییر دهید. البته با توجه به منابع موجود در عمل امکان چنین کاری برای هیچ کارمندی وجود ندارد. با این حال شما توانایی ارسال سیگنالی مبنی بر علاقه به صحبت بیشتر پیرامون کارتان را خواهید داشت. در این صورت احتمال علاقه مدیر موردنظر به پیگیری وضعیت شما افزایش خواهد یافت. در هر صورت هیچ کس علاقه‌ای به از دست دادن کارمندان ندارد.

علاوه بر نفس صحبت با مقام بالاتر باید نحوه گفت‌وگو را نیز مدنظر قرار دهیم. مک‌کی در این زمینه معتقد است به جای اظهارنظر مستقیم در مورد ناراحتی‌مان باید اندکی دیپلماسی به خرج دهیم: «به

بخش رفته و از او در مورد

مناسب از نظر کارن دلیسون خواهیم پرداخت.

واقع‌گرا باشید

پیش از هرگونه اقدامی باید یک سؤال اصلی را پاسخ داد: آیا در مورد میزان تقدیر و توجه مورد انتظارم واقع‌بین هستم؟ دلیسون در این زمینه بر شرایط و فشار کسب‌وکار به عنوان عاملی مؤثر تأکید می‌کند: «افراد در عرصه کسب‌وکار روزهای پرکاری را پشت سر می‌گذارند. بر همین اساس به احتمال زیاد بازخورد فعالیت مناسب شما به اندازه مدنظرتان نخواهد بود». این امر به معنای بی‌توجهی دیگران نسبت به اعمال شما نیست. تنها منبع نگرانی در اینجا عدم هماهنگی میزان تقدیر موردانتظار ما با بازخوردهای دریافتی است.

اگرچه دلیسون تأکید زیادی روی واقع‌بینی دارد، با این حال همه ما می‌دانیم که گاهی اوقات در محیط کسب‌وکار

مورد بی‌مهری واقع می‌شویم: «حتی در یک محیط کاری فوق‌العاده انسانی و اخلاقی نیز گاهی اوقات نسبت به عملکرد مطلوب افراد بی‌توجهی می‌شود». در چنین شرایطی راهکار منطقی در بررسی آنچه رخ داده در ذهن‌مان است. منظور از این امر بررسی دقیق عملکردی که براساس آن انتظار تشویق داریم، است. به این ترتیب به چنین پرسش‌هایی باید پاسخ دهیم:

- آیا کاری که کرده‌ایم خارج از عرف معمول در شرکت بوده است؟

- اگر به دلیل عملکردمان تقاضای تشویق و تقدیر کنیم، چه ذهنیتی از خودمان در دیگران ایجاد خواهیم کرد؟

- آیا عمل ما موجب رنجش همکاران شده است؟

کارن دلیسون نویسنده اثر پژوهشی «راهنمایی برای تعیین سیاست‌های دفتر کار» وجود تمام دشواری‌های محیطی را به معنای ناتوانی در تغییر اوضاع نمی‌داند: «راه‌های بسیار زیادی برای اطمینان از توجه دیگران به آنچه در حال انجام آن هستیم، وجود دارد». کلید طلایی این‌معنا به نظر دلیسون، یافتن راه دیپلماتیک مناسب برای جلب‌توجه دیگران به عملکردمان است. بر همین اساس در ادامه بحث به ارائه برخی از راهکارهای دیپلماتیک

کلید

مصائب کسب‌وکارهای کوچک در دوران رشد(۱)

به قلم اسکات آلن

کارآفرین و مشاور کسب‌وکار
مترجم: نیما جوادی

زمانی که یک سازمان، در مرحله‌ای از رشد و توسعه، در توسعه سیستم‌های داخلی مورد نیاز خود موفق نباشد، با مشکل مواجه می‌شود. مشکلات موجود در یک کسب‌وکار کوچک، نشان‌دهنده نیاز آن سازمان به جابه‌جایی هستند. بیا بید بر اساس داده‌های ۲۰ سال گذشته، رایج‌ترین مشکلات سازمانی را بررسی کنیم و اندازه و نوع مشکلاتی را که کسب‌وکارهای مختلف با آن مواجه می‌شوند مورد بحث قرار دهیم.

۱۰ مشکل رایج در سازمان‌ها در زمان رشد

با استخدام افراد و انجام معاملات بیشتر از سوی شرکت‌ها، یا به عبارت ساده‌تر در دوران رشد مشکلات نیز پدیدار می‌شوند و این یعنی عملی در فرآیند توسعه سازمان اشتباه انجام شده است.

۱۰ مشکل رایج در دوران رشد وجود دارد که کارآفرینان باید خود را برای مقابله با آنها آماده کنند.

۱. افرادی که فکر می‌کنند ۲۴ ساعت برای یک روز کم است. ۲. افرادی که زمان زیادی را به حل مشکلات اختصاص می‌دهند. ۳. افرادی که از کار سایرین اطلاعی ندارند. ۴. افرادی که درک درستی از مسیر حرکت شرکت ندارند. ۵. مدیران خوب بسیار کمی وجود دارد. ۶. مردم چنین احساسی دارند: برای درست انجام دادن یک کار باید آن را به تنهایی انجام دهم. ۷. اکثر افراد احساس می‌کنند جلسات فقط یک نوع اتلاف وقت هستند.

۸. وقتی نقشه‌ای کشیده می‌شود، پیگیری بسیار کمی صورت می‌گیرد و در نتیجه نقشه با شکست روبه‌رو می‌شود.

۹. برخی افراد نگران امنیت شغلی خود هستند.

۱۰. فروش شرکت افزایش می‌یابد، ولی سود ثابت است.

۱. افرادی که فکر می‌کنند ۲۴ ساعت برای یک روز کم است

یکی از رایج‌ترین مشکلات کسب‌وکارها در دوران رشد این است که هیچوقت زمان کافی نداریم. کارمندان فکر می‌کنند که می‌توانند ۲۴ ساعت و هفت روز در هفته کار کنند و هنوز هم زمان برای انجام برخی کارها نداشته باشند. آنها نسبت به فشار کاری و استرس گله می‌کنند. هم سازمان و هم افراد احساس می‌کنند که همواره در حال تلاش هستند، ولی هیچوقت به موفقیت نمی‌رسند. هر چه کار بیشتری انجام می‌دهند، به نظر کار بیشتری تولید می‌شود و در نتیجه سبکی بی‌انتهای وجود می‌آید. افراد احساس می‌کنند که در حال دوباره روی تردمیل هستند! اثرات چنین احساسی می‌تواند بسیار گسترده باشد. اول، کارمندان احساس می‌کنند که بی‌دلیل متحمل فشار کاری شده‌اند و ممکن است دچار مشکلات روحی شوند. انتقادها افزایش پیدا می‌کنند. دوم، کارمندان ممکن است در نتیجه استرس دچار بیماری‌های جسمی شوند. این مشکلات روحی و جسمی ممکن است به غیبت منتهی شود که در نهایت باعث کاهش راندمان شرکت می‌شود و در آخر، ممکن است افراد احساس کنند که توان کار در چنین محیطی را ندارند و شرکت را ترک کنند. این باعث کاهش حجم معاملات و افزایش هزینه انتخاب، استخدام و آموزش نیروهای جدید شود. وقتی اکثر کارمندان احساس می‌کنند زمان کافی در اختیار ندارند، معمولاً هیچکس به اندازه کارآفرین موافق شرکت از این موضوع رنج نمی‌برد. کارآفرین، که مسئول موفقیت شرکت است، ممکن است کل هفته و هر روز به مدت ۱۶ ساعت کار کند تا سازمان به‌خوبی پیش برود و رشد کند! با رشد سازمان، کارآفرین متوجه خواهد شد که نمی‌تواند بر کل اعمال آن نظارت داشته باشد. این حقیقت می‌تواند باعث ایجاد استرس زیادی شود.

۲. افرادی که زمان زیادی را به حل مشکلات اختصاص می‌دهند

دومین مشکل رایج زمانی پدیدار می‌شود که زمان زیادی به حل بحران‌های کوتاه‌مدت اختصاص یابد؛ حل مشکلات کوچک. این مشکل معمولاً از کمبود برنامه بلندمدت و نقشه استراتژیک سرچشمه می‌گیرد. کارمندان و سازمان‌ها با برنامه روزانه پیش می‌روند و اطلاعاتی از آینده ندارند. است. مثال‌های این مورد بسیار رایجند. در یک شرکت نبود برنامه باعث شد که ترتیب کارها به هم بریزد، در نتیجه فشار زیادی به کارمندان وارد شد و سوددهی شرکت نیز کاهش یافت. باید برای ارسال سفارش‌ها در روزهای آخر هفته و شب‌ها راننده استخدام می‌شد، موعد تحویل برخی سفارش‌ها گذشته بود. در دیگر سازمان‌ها، نبود طرح و نقشه می‌تواند باعث بروز مشکلات کوتاه‌مدت دیگری شود. مثلاً، نبود برنامه‌ریزی می‌تواند باعث کمبود نیروی فروش شود. به دلیل این کمبودها، یک شرکت ممکن است مجبور به استخدام افراد جدید و به‌کارگیری سریع آنها شود، گاهی حتی بدون آموزش. این باعث می‌شود تا مشکلات کوتاه مدتی به‌وجود آید چون افراد جدید مهارت‌های لازم برای انجام فروش را در اختیار ندارند. مشکلات در یک شرکت ۵۰ میلیونی به قدری زیاد بود که مدیران نام خود را مشکل‌گشا گذاشته بودند و مدیران ارشد به مدیران زیردست خود برای حل این مشکلات پاداش می‌دادند. وقتی مدیرانی که از بروز مشکل جلوگیری می‌کنند نادیده گرفته می‌شوند، برخی از آنها به ایجاد مشکل روی می‌آورند تا توجه مدیران ارشد را به خود جلب کنند.

ادامه دارد ...

منبع: thebalance



اخبار

بهره برداری از پروژه‌های بنیاد مسکن استان گلستان در دهه فجر با اعتبار ۲۳۰ میلیارد ریال

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، مهندس زمانی نژاد، مدیرکل بنیاد مسکن استان از بهره برداری از پروژه عمرانی بنیاد مسکن استان در دهه مبارک فجر امسال در سطح استان با اعتبار ۲۳۰ میلیارد ریال خبر دادند. وی گفت: مطابق سنوات گذشته، به مناسبت یوم الله دهه فجر و به منظور انعکاس خدمات نظام مقدس جمهوری اسلامی بویژه در عمران و آبادانی روستاها و کمک به اقشار کم درآمد، تعدادی از پروژه های بنیاد مسکن استان تقدیم مردم شریف استان خواهد شد. وی در ادامه از بهره برداری از ۱۰۷۵ واحد مسکونی روستایی با اعتبار ۱۷۰ میلیارد ریال و بهره‌برداری از ۱۹ طرح های هادی روستایی با اعتبار ۶۰ میلیارد ریال و بهره مندی بیش از ۱۱ هزار خانوار استان از این طرح ها خبر دادند.

به همت سازمان فرهنگی-اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین

کارگاه رایگان راه‌های مقابله با پر خاشگری و استرس در کودکان برگزار شد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - کارگاه رایگان شهروندی «پر خاشگری و استرس در کودکان و راه‌های مقابله با آن با مشارکت مرکز آموزشی علمی و کاربردی شهرداری و فرهنگسرای بانو حضرت زهرا (س) سازمان فرهنگی-اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین در این سازمان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی سازمان فرهنگی-اجتماعی و ورزشی شهرداری قزوین: زاهدیان، استاد مرکز آموزشی علمی کاربردی شهرداری قزوین در این کارگاه گفت: کودکان به ویژه خرگوشان باید بدانند که احساس ناراحتی یا عصبانیت دارند، اما ممکن است ندانند که احساس استرس یا اضطراب دارند. سمانه زاهدیان افزود: پر خاشگری معمولاً از ناتوانی کودک در کنار آمدن با خشم، عوامل بیولوژیکی، بد رفتاری والدین یا کمبود مهارت‌های ارتباطی ناشی می‌شود. وی اظهار کرد: اگر فرزند شما به دوستش آسیب رساند، به جای آنکه همتاها سرش فریاد بکشند به او آموزش بدهید چطور رفتارهای پر خاشگرانه نمی‌تواند به دیگران آسیب بزند سپس از کودکان بخواهید از دوستش عذرخواهی کنند. این روانشناس در ادامه گفت: بازی در رشد کودک و پرورش خلاقیت او نقش بسزایی دارد و سبب از بین بردن مشکلات هیجانی و عاطفی کودکان از جمله خشم، ترس و اضطراب می‌شود. وی به والدین توصیه کرد برای کودکان خود احترام قائل شوند تا از بروز تنش‌ها و استرس در آنان جلوگیری کنند. همچنین والدین باید دلیل لجاجت یا لجبازی کودکان خود را در خود جستجو کنند.

شهردار اهواز مطرح کرد

پیش بینی اعتبار ساخت سوله بحران در بودجه ۹۷

اهواز - شبنم قجواند - شهردار اهواز از ایجاد دو سوله بحران که هم امکان امداد رسانی و هم اسکان داشته باشد برای سال ۹۷ خبر داد. منصور کتانیف اظهار کرد: لازم است دستگاه‌های شهری تمهیدات لازم را اندیشیده و پیش‌بینی کرده باشند تا در هنگام رخ دادن حوادث طبیعی مانند سیل و زلزله آماده خدمات‌رسانی مطلوب باشند که البته ظرفیت‌های خوبی در این موضوع در اهواز وجود دارد. شهردار کلانشهر اهواز بیان کرد: شهرداری هم به تبع این موضوع باید به سمت تجهیز و آماده شدن حرکت کند که در این راستا برای سال ۹۷ پیش بینی کرده‌ام دو سوله بحران را که هم امکان امداد رسانی و هم اسکان داشته باشند ایجاد کنیم و بودجه آن را هم در نظر گرفته‌ایم. کتانیف گفت: در ستاد بحران استان هم پیشنهادی با عنوان محل اسکان موقت مطرح کرده‌ام که ظرفیت نگهداری تعداد بالایی از شهروندان را داشته باشد و البته امکانات زیرساختی آن مانند آب، برق، امکانات رفاهی و بهداشتی و در مانگاه از قبل باید مهیا شود که امیدواریم این پیشنهاد اجرایی شود. وی افزود: خوشبختانه استان برای مقابله با بحران امکانات خوبی دارد و ولی دستگاه‌های مختلف باید با یکدیگر برای مانور نحوه خدمات رسانی و مدیریت بحران را تمرین کرده و موارد را مرور کنند تا در زمان بروز حوادث آمادگی لازم را داشته باشند.

دکتر حسینی شاهرودی:

مکانیزم شناسایی و حذف دهک های ثروتمند از دریافت یارانه شفاف باشد

شاهرود - حسین باباحمدی - عضو هیات رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی گفت: ساز و کار حذف دهک های ثروتمند از دریافت یارانه نقدی باید بصورت شفاف مشخص شود. سیدحسین حسینی شاهرودی در خصوص مشخص شدن سقف درآمدی حاصل از محل هدفمندی یارانه ها گفت: براساس مصوبه کمیسیون تلفیق بودجه سقف درآمدهای حاصل از محل هدفمندی یارانه ها در سال آینده ۳۷ هزار میلیارد تومان تعیین شده که بیانگر حذف بخشی از جمعیت یارانه بگیر در کشور است. عضو هیات رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی ادامه داد: باید توجه داشت مصوبات کمیسیون تلفیق بودجه در صحن علنی مجلس نیز بررسی می شود و با توجه به اهمیت موضوع اصلاح پرداخت یارانه‌های نقدی، پیش بینی می شود در این خصوص با حساسیت بیشتری تصمیم گیری شود.

احتمال موافقت مجلس با حذف بخشی از یارانه بگیران مشروط خواهد بود
نماینده مردم شاهرود و میامی ادامه داد: احتمال دارد که مجلس با کاهش سقف درآمدهای حاصل از محل هدفمندی یارانه ها، موافقت کند اما این موافقت مشروط به رعایت نکاتی است. حسینی شاهرودی افزود: ساز و کار حذف دهک های ثروتمند از دریافت یارانه نقدی باید بصورت مشخص تعیین شود. همچنین مکانیزم شناسایی اشخاص ثروتمند باید شفاف باشد. وی در این رابطه ادامه داد: استفاده درآمدهای حاصل از هدفمندی یارانه ها باید بصورت شفاف مشخص شود چرا که اگر درآمدهای مذکور به سمت هزینه های جاری و بزرگ شدن دولت برود، مجلس با این روند مخالفت می کند.

لزوم تقویت حقوق اقشار ضعیف و بازنشستگان با حقوق کم

حسینی شاهرودی تصریح کرد: باید بخشی از منابع حاصل از حذف یارانه ثروتمندان، صرف تقویت دهک های پایین و اقشار آسیب‌پذیر جامعه همچنین بازنشستگان با حقوق کم شود. عضو هیات رئیسه کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی یادآور شد: باید درآمدهای حاصل از محل هدفمندی یارانه ها، بصورت شفاف در جهت حمایت از تولید، اشتغال و صادرات صرف شود.

تشریح وضعیت آب شرب و طرح ها و برنامه های شرکت آبفای ایلام

ایلام- هدی منصوری - مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره شرکت آب و فاضلاب روستایی بیان داشت: تأمین آب شرب بهداشتی و موضوع سلامت مردم هدف اصلی این دستگاه خدمت رسان و دغدغه اصلی کارکنان شرکت آب و فاضلاب روستایی است. تیموری گفت: شرکت به دنبال شناسایی منابع آبی پایدار و مجتمعی کردن آب روستا جهت کنترل و ارائه خدمات مطلوبتر به روستائیان محترم می باشد که از اهم فعالیت‌های شرکت آب رسانی به ۵۰ روستا در سال ۹۵ و برنامه ریزی برای آب رسانی به ۴۸ روستای دیگر تا پایان سال ۹۶ میباشد. وی در خصوص کیفیت آب شرب روستاها نیز توضیح داد: در طول سال جاری ۸۸۴۷ مورد آزمون میکروبی و ۲۲۲۲۸ مورد آزمون کدورت سنجی روی آبهای سطح روستاها انجام گرفته که مطوبیت ۱۰۰ درصدی و ۳۷۲۰۵ مورد کلر سنجی مطوبیت ۹۸/۵ درصدی آب شرب روستاها با توجه به کنترل مداوم و روزانه آب شرب روستاها توسط همکاران و گزارشات ناظرین مراکز بهداشتی و درمانی از سطح روستاها می باشد.

مراسم اختتامیه ارزیابی سرآمدی و بهبود مستمر صنعت نفت در شرکت گاز استان گیلان برگزار شد

رشت - زینب قلیپور - روز سه شنبه ۱۰ بهمن ماه مراسم اختتامیه ارزیابی سرآمدی و بهبود مستمر صنعت نفت در سالن اجتماعات روابط عمومی گاز گیلان برگزار شد. در این مراسم مهرداد سمعی، معاون بهره برداری شرکت گاز استان گیلان از تیم ارزیابی تعالی بجهت نگاه دقیق و کارشناسانه به بخش های مختلف سازمان تشکر و قدردانی نمود و اظهار داشت: هدف شرکت گاز ارائه خدمات صادقانه به مردم است و در این ارزیابی همه مدیران و کارکنان شرکت درجهت انعکاس واقعی و درست اقدامات و عملکرد شرکت همانند گذشته تلاش نمودند. وی یکی دیگر از اهداف مهم شرکت گاز را تأمین ایمنی جریان گاز در استان عنوان و ابراز امیدواری نمود تا ارزیابان محترم تنها به مستندات بسنده نکنند و با عمق بیشتری به تلاش های پرسنل گاز گیلان در جهت خدمتگزار به مردم شریف استان نگاه نمایند. در ادامه این مراسم غلامعلی مقصدبیدی سرپرست تیم ارزیابی تعالی ضمن قدردانی از میهمان نوازی مدیریت و کارکنان شرکت گاز استان گیلان، به بیان اهم نتایج ارزیابی های صورت گرفته پرداخت. وی اظهار داشت: طی ۴ روز ارزیابی از شرکت گاز استان گیلان، بخش های مختلف شرکت بصورت دقیق مورد بررسی قرار گرفتند. سرپرست تیم ارزیابی بیان نمود: شرکت گاز استان گیلان شاخص های کلیدی خود را با توجه به اسناد بالادستی و استراتژی‌ها شناسایی نموده و بصورت سه ماهه مورد پایش قرار می دهد. مقصدبیدی ادامه داد: این شرکت می تواند با قیاس قرار دادن شرکت های برتر در بخش های دیگر به سمت پایدار کردن نتایج گام بردارد.

اگر اجاق گاز و وسایل گازسوزی که مورد استفاده شما قرار می گیرد دارای پیلوت می باشند چنانچه بعد از باز کردن شیرگاز مشعل روشن نشود معلوم می شود که یا پیلوت میزان نیست و یا خاموش شده است. در هر حال بایدفورا شیر گاز را بست و به بررسی و رفع علت پرداخت.

روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی

قدردانی معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری از مدیر عامل شرکت آبفا آذربایجان شرقی

تبریز - ماهان فلاح - معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری آذربایجان شرقی از همکاری و تلاش مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در راستای برگزاری پنجمین نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری ربع رشیدی در نمایشگاه بین المللی تبریز تشکر و قدردانی کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، پورمهدی معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری در راستای همکاری در برگزاری پنجمین نمایشگاه و جشنواره نوآوری و فناوری ربع رشیدی بازرخانی و استفاده مجدد از پساب که در آبان ماه سال جاری در اقتصاد دانش بنیان و همچنین مسئولیت بخش زون تخصصی زون آب و خاک و رئیس کمیته برگزاری "همایش بحران آب با محوریت بازیچرخی و استفاده مجدد از پساب" از خدانود متعال توفیق روزافزون شما را در کمک به توسعه و اعتلای میهن عزیزمان مسئلت می نمایم.

محمد صادق پورمهدی - معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری

مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز شرکت برق منطقه‌ای خوزستان خبر داد

انجام اقدامات لازم جهت بهینه‌سازی پست زرگان

اهواز - شبنم قجواند - مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق اهواز شرکت برق منطقه‌ای خوزستان گفت: یک دستگاه بریکر، کلید هوایی و کلید گراند پست زرگان تعویض و نوسازی شدند. امیر زبیدی بیان کرد: به دلیل قدمت بالای برخی از تجهیزات پست، که سبب عملکرد ناصحیح بریکر و طولانی شدن مدت خاموشی در هنگام عملیات ها و بی برقی مشترکین منطقه شده بود، اقدام به تعویض یک دستگاه بریکر، کلید هوایی و کلید

همزمان با دهه فجر صورت می گیرد

بهره برداری و آغاز عملیات اجرایی ۲۱۳ پروژه گازرسانی در آذربایجان شرقی

ماینورینگ ۲۵ ایستگاه CGS با ظرفیت ۲۰ درصد گاز ورودی با اعتبار بیش از ۱۵ میلیارد ریال از دیگر پروژه های قابل افتتاح در این ایام خجسته است. توحیدی افزود: در جهت تحقق اقتصاد مقاومتی و صیانت و تولید و اشتغالزایی پایدار عملیات اجرایی نزدیک رسانی به صنایع فاقد گاز طبیعی با اعتباری بالغ بر ۹۰ میلیارد ریال آغاز خواهد شد. توحیدی با اعلام اینکه با بهره برداری از ۸۹ روستا تعداد روستاهای گازدار استان به ۱۹۰۰ روستا خواهد رسید و درصد بهره‌مندی خانوار روستایی استان به ۹۳ درصد خواهد رسید. وی در خاتمه اظهار امیدواری کرد، ان شاء الله پروژه های ضروری خوبی در سالگرد انقلاب اسلامی به هم استانی های عزیز خصوصا روستائیان بوده و بتوانند گام موثری در تحقق بخش اقتصاد مقاومتی و ایجاد اشتغال در مناطق محروم ایجاد کنند.



پست امداد شهرستان خداقوین با اعتبار بالغ بر ۱۵ میلیارد از دیگر پروژه های عمرانی قابل افتتاح در دهه فجر می باشد. وی افزود:

تبریز - اسد فلاح - همزمان با دهه فجر و با اعتباری بالغ بر ۳۰۷ میلیارد ریال ۹۱ طرح گازرسانی در استان آذربایجان شرقی افتتاح و عملیات اجرایی ۱۲۲ طرح با اعتبار بالغ بر ۴۲۷ میلیارد ریال آغاز خواهد شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان شرقی با اعلام این خبر افزود: به میمنت دهه فجر انقلاب اسلامی، ۸۹ روستا با تحت پوشش قرار دادن ۴۶۱۳ خانوار روستایی با اعتباری بالغ بر ۲۷۶ میلیارد ریال و آغاز عملیات اجرایی گازرسانی به ۱۲۱ روستا با تحت پوشش قرار دادن ۵۶۸۷ خانوار و با اعتبار بالغ بر ۳۴۱ میلیارد ریال طی مراسمی با حضور مقامات ارشد استان بطور همزمان و از طریق ویدئو کنفرانس بهره برداری و آغاز خواهد شد. سیدرضا توحیدی همچنین از افتتاح چندین پروژه قابل افتتاح دیگر در دهه فجر خبر داد و افزود: افتتاح ساختمان اداری و

مدیر آموزش، تشکیلات و بهبود روش های شهرداری اصفهان:

۸ پیشنهاددهنده ترافیکی جایزه دریافت می کنند



اصفهان - قاسم اسد - مدیر آموزش، تشکیلات و بهبود روش های شهرداری اصفهان گفت: به دنبال برگزاری برنامه «ایده شوی» در حوزه حمل و نقل و ترافیک از بین ۱۳۴ پیشنهاد ارسالی، ۲۴ ایده و پیشنهاد به مرحله نهایی راه یافت. به گزارش اداره ارتباطات رسانه‌ای شهرداری اصفهان، مرتضی نصوحی افزود: در این مرحله ایده پردازان منتخب به صورت حضوری ایده های خود را در جمع داوران و تماشاگران ارائه خواهند کرد که توسط داوران مورد ارزیابی و امتیاز

ممنوعیت صدور بارنامه و تردد ناوگان حمل‌ونقل جاده‌ای بالای ۵۰ سال از ابتدای سال ۱۳۹۷



پندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای استان هرمزگان درایوش باقرجسون با بیان این که در بخش حمل‌ونقل کالا اولویت نخست افزایش ایمنی و توجه به اقتصاد بخش است، بر ضرورت کاهش هزینه‌ها به حداقل و ضرورت نوسازی ناوگان تاکید نمود. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان هرمزگان با اشاره به پایین بودن تردد ناوگان باری کشور نسبت به متوسط دنیا اظهار داشت : ناوگان کالای کشور به طور متوسط در هر سال ۶۰ هزار کیلومتر تردد دارد در حالی که این شاخص در دنیا بیش از ۱۵۰ هزار کیلومتر است. هرچند شرکت‌هایی نیز در کشور داریم که در مقیاس بیشتر از این کار می کنند. باقر جوان گفت: یکی از سیاست‌های سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای ارتقاء بهره‌وری است زیرا مسافت‌نامه امروز بخش حمل‌ونقل کالا قسمت زیادی از بیکاری را در کشور به دوش

کرد: براساس بخشنامه جدید از سال آینده محدودیت‌های قانونی برای ناوگان فرسوده حمل کالا اعمال خواهد شد به طوری که در سال ۹۷ ضمن جلوگیری از صدور بارنامه برای کامیون‌های بالای ۵۰ سال، از تردد آنها نیز منع می‌شود. این مقام مسئول نوسازی ناوگان حمل و نقل را به دو دلیل کاهش مصرف سوخت و ارتقای محیط زیست ضروری دانست و تصریح کرد: برای این منظور قراردادهایی با شرکت‌های خودروسازی برای نوسازی ناوگان منعقد گردیده که در بخش ناوگان حمل و نقل مسافر از محل منابع داخلی سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای و برای ناوگان کالا نیز از محل ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور انجام می گردد. باقر جوان همچنین خاطر نشان کرد: برای توجیه سرمایه‌گذاری در بخش حمل‌ونقل جاده‌ای، اعمال محدودیت‌هایی برای ناوگان فرسوده اجتناب ناپذیر است.

مدیر کل امور مالیاتی استان قزوین در دیدار با رئیس کل دادگستری استان بر فعال سازی اداره امور تصفیه ورشکستگی تاکید کرد



قزوین - خبرنگار فرصت امروز - مدیرکل امور مالیاتی استان قزوین با حضرت حجت الاسلام والمسلمین قدرتی رئیس کل دادگستری استان قزوین دیدار و گفتگو کرد. در این دیدار فعال سازی اداره امور تصفیه ورشکستگی در استان مورد بحث و بررسی قرار گرفت. پور امیدری در این جلسه با ابراز قدردانی از دعوت رئیس کل دادگستری استان بر همکاری پیرامون حل مضللات اقتصادی کشور تاکید کرد و گفت: ورشکستگی از مباحث تخصصی مطرحه در اقتصاد کشور و نیازمند توجه خاص می باشد. وی در

۲۶۷ پروژه توسط شرکت گاز گلستان بهره‌برداری می‌شود

گلستان گفت: تاکنون تعداد ۸۴۱ روستا، ۲۹ شهر، ۶۶۷ واحد صنعتی عمده و ۶۴ جایگاه cng در گلستان از نعمت گاز بهره‌مند شده‌اند. وی با بیان اینکه گلستان دارای ۹۸۰ روستا است، تصریح کرد: با تلاش‌های انجام‌شده ۸۴۱ روستا از نعمت گاز برخوردار شدند. جمال لیوانی اظهار کرد: از این تعداد روستاهای موجود در گلستان ۷۵ روستا به دلیل مسیر جابه‌جایی، برخوردار بودن کمتر از ۲۰ خانوار و یا اینکه از توجیه اقتصادی برخوردار نیستند

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان گفت: تعداد ۲۶۷ پروژه گازرسانی با اعتباری بالغ بر ۹۰۶ میلیارد ریال در ایلام‌الله دهه فجر انجام می‌شود. صفرعلی جمال لیوانی، در نشست خبری اظهار کرد: ۲۶۷ پروژه با اعتباری بالغ بر ۹۰۶ میلیارد ریال در ایلام‌الله دهه فجر گاز رسانی می‌شود. وی افزود: از این تعداد پروژه ۱۰۴ مورد قابل افتتاح و ۱۶۳ مورد کلنگ زنی و در حال اجراست. مدیرعامل شرکت گاز استان

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه ۱۲ بهمن ۱۳۹۶ | شماره ۹۹۲ | 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

آین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

خبر داغ

افتتاح گلخانه‌های کروی آمازون در سیاتل

گلخانه‌های کروی شکل آمازون در سیاتل بالاخره پس از گذراندن روند برنامه‌ریزی و ساخت هفت ساله بالاخره دره‌ایش را به روی بازدیدکنندگان باز کرد. این ساختمان‌های کروی شکل که «گره‌ها» نام دارد، ۴۰ هزار گیاه را از گوشه و کنار ۳۰ کشور مختلف دنیا در خود جمع‌آوری کرده است. این ساختمان‌ها به منظور ایجاد محیطی طبیعی برای قرار ملاقات‌های کوچک، استراحت و فاصله گرفتن از میزکار برای کارمندان طراحی شده است. در این کره‌ها المانی به نام دیوارهای زنده طراحی شده که در واقع باغچه‌هایی عمودی هستند که ۲۵ هزار گیاه را در دیواری به مساحت ۳۷۲ متر مربع جا داده‌اند. این ساختمان از سه کره متصل به هم تشکیل شده که از شیشه و فلز ساخته شده‌اند و به گزارش بلومبرگ می‌توانند ۸۰۰ کارمند را در خود جای دهند. بزرگ‌ترین گلخانه کروی این ساختمان‌ها ۲۷ متر طول و ۴۰ متر عرض داشته و با داشتن دمای ۲۲ درجه سلسیوس و ۶۰ درصد رطوبت هوا، از محیطی گرم و مرطوب بهره می‌برد. البته در این کره‌ها، محیط خرداقلم طراحی شده‌اند، بدین ترتیب که دما و رطوبت یک اتاق مجزا بوده و تأثیری در قسمت دیگر نمی‌گذارد. به همین منظور اگر شخصی دمایی گرم‌تر یا محیطی سردتر را ترجیح می‌دهد می‌تواند آن را فراهم آورد. ساختمان یاد شده حتی به یک سیستم بادگیر و تهویه هوای مخصوص نیز مجهز است که می‌تواند نسیمی ملایم را شبیه‌سازی کند.

گلخانه‌های کروی شکل آمازون از وی‌فای بهره می‌برند و اتاق‌های نام‌های عجیبی همچون «لانه پرنده» دارند که حس انتزاعی-جنگلی را تداعی می‌کنند. در این اتاق‌ها به غیر از برگزاری جلسات و تنفس اکسیژن تولیدی گیاهان، می‌توان استراحت کوتاهی نیز کرد. آمازون هم‌زمان استفاده کارمندان از اتاق‌ها به وسیله نشان‌های هویتی‌شان (ID Badges) را تحت نظارت قرار داده و مراقب خواهد بود کسی از محیط سوءاستفاده نکند و فعالیت‌های کاری خود را برای استراحت بیشتر ناپدید نکند. اگرچه این گنبد‌های گرد بسیار زیبا به نظر رسیده و محیطی فرخ‌بخش دارند، اما عملکرد آمازون، اقدام جدیدی نیست. پیش از این مایکروسافت برای کارمندان خانه‌های درختی زیبایی طراحی کرده بود. این گلخانه‌های کروی شکل نیز از لحاظ اندازه هم نمی‌تواند قدم شگرفی در ساخت طبیعت مصنوعی باشد، چراکه دوبی قصد دارد اولین هتل مجهز به جنگل گرمسیری مصنوعی را با مساحت ۱۸۶ هزار متر مربع تا سال ۲۰۱۸ بسازد. منبع: ورج

معرفی استارت‌آپ

در جست‌وجوی تمبرهای مرتبط

نام استارت‌آپ: تمبریاپ

وب سایت: tambyrab.com

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: کلکسیون تمبر

توضیح بیشتر:

شروع یک ماجراجویی هیجان‌انگیز با هدف یافتن تمبرهای مرتبط با ایران از سراسر جهان با شعار «در جست‌وجوی تمبرهای مرتبط» شما هم به عنوان یک «تمبریباب» با ما در این ماجراجویی همراه باشید و با نصب این اپ به ما بپیوندید... تمبر مرتبط چیست؟ برای اینکه یک تمبر، مرتبط با ایران به حساب بیاید باید حداقل یک موضوع مرتبط با ایران در آن تمبر موجود باشد، مانند نام ایران به هر زبان یا نوشتار موقت، درج پرچم کشورمان در ادوار مختلف، درج هر نماد و مشخصه ملی یا هر مورد معرف هویت ایرانی، تصویر یا نام حیوانات و گیاهانی که مختص کشور عزیزمان هستند و در یک کلام هر آنچه یک فرد غیر ایرانی با دیدنش آن تمبر را به ایران ارتباط دهد. تمبریباب نخستین کاتالوگ تمبرهای مرتبط با ایران است.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۸۹۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: یک تولیدکننده لوازم آشپزخانه هستم و به توصیه شرکا قصد دارم محصولاتم را از طریق فروشگاه‌های کال سنتر به مشتریان عرضه کنم. این تصمیم چه مزایا و معایبی می‌تواند برای کسب‌وکار من داشته باشد؟

عرضه محصول از طریق کال سنتر

پاسخ کارشناس: متأسفانه در ایران اکثر شرکت‌هایی که از سیستم کال سنتر استفاده می‌کنند کالاهای بی‌کیفیت چینی می‌فروشند و نزد جامعه ایرانی کارنامه خوبی ندارند.

توصیه ما این است که یا اساساً این شیوه فروش را فراموش کنید یا اگر تمایل به انجام آن دارید حتماً خودتان سیستم فروش تلفنی را راه‌اندازی کنید. این کار مزایای زیادی را برای شما خواهد داشت، زیرا شما به جزییات کالای خودتان مسلط هستید

و کارمندانی که پاسخگوی مشتریان هستند زیرنظر شما خواهند بود و با ارائه اطلاعات غلط یا برخورد نامناسب موجب خدشه‌دار شدن برند شما نخواهند شد. ممکن است در ظاهر این کار هزینه‌زا باشد، اما در عوض شما سهم واسطه (کال سنتر ثانوی) را پرداخت نمی‌کنید و درآمد شما بیشتر خواهد شد. مزیت فروش از طریق تلفن در کال‌سنترها این است که افراد مجبور نیستند برای خرید حتماً از منزل خارج شوند و نگران جای پارک و ترافیک باشند. این نوع سرویس‌ها احتمالاً برای بخشی از جامعه جذابیت دارد و می‌تواند فروش شما را بیشتر کند. البته این

کار بیشتر درباره لوازم خانگی کوچک جواب می‌دهد. بسیار بعید است افراد برای خرید یخچال و تلویزیون ... و حاضر باشند از راه دور و از طریق تلفن اقدام به خرید کنند. بنابراین اگر شما لوازم خانگی سبک و کوچک می‌فروشید وارد این سیستم شوید. نکته دیگر آنکه این سیستم هم همانند شیوه‌های دیگر بازاریابی فوت‌وفتن خاص خود را دارد. در شمار‌های قبل در پاسخ به پرسش یکی از خوانندگان مفصل‌تر در این خصوص توضیح دادیم. می‌توانید با مراجعه به سایت www.Forsatnet.ir و بخش کلینیک کسب‌وکار این توضیحات را ملاحظه کنید.

مدرسه مدیریت

کاربرد و اثرگذاری موسیقی در برندسازی

و حجم معاملات در فروشگاه‌ها و رستوران‌ها اثر می‌گذارد. موزیک‌های تند، خرید مصرف‌کننده را در محیط‌های فروشگاه‌های کاهش، اما گردش مالی در رستوران‌ها را افزایش می‌دهد. بر اساس یک پژوهش، ملودی آرام‌تر، زمان صرف غذا را طولانی‌تر می‌کند که خود منجر به ۲۹ درصد افزایش در میانگین صورتحساب می‌شود. شرکت‌ها موسیقی را متجانس با هویت برند خود انتخاب می‌کنند. محققان دریافته‌اند که حافظه موسیقی بهتر از کلام، حفظ می‌شود، زیرا بر خلاف زبان، موسیقی در یک بخش خاص مغز قرار نمی‌گیرد و در سراسر و بخش‌های مختلفی از آن پردازش می‌شود. مصرف‌کنندگان آهنگ‌ها را با احساسات، افراد و مکان‌هایی که تجربه کرده‌اند مرتبط می‌سازند. آهنگ‌های زمان‌گذشته را وقتی دوباره می‌شنویم، احساسات و خاطرات را به شکل قدرتمندی برای ما فراخوانی می‌کند. دیزنی در این زمینه مثال کاملی است که با دقت

کامل موسیقی و ترکیب صداها را برای ایجاد یک تجربه کامل و به یادماندنی در پارک‌هایش اجرا کرده است پس موسیقی می‌تواند خاطرات را فعال سازد. بر اساس تحقیقات علمی صورت گرفته، برندهایی که به‌طور واضح توسط یک نوع موسیقی تعریف شده‌اند، ۹۶ درصد آسان‌تر نسبت به برندهایی که هیچ نوع صدایی را به کار نبرده‌اند، به‌خاطر سپرده می‌شوند. وابستگی بین یک ملودی و برند می‌تواند بسیار سریع، بعد از اینکه در معرض یک تبلیغ قرار گرفتند ایجاد شود تا حدی که برای آنها سخت می‌شود آن برند را با ملودی دیگری در تبلیغات ببینند.

برای داشتن مشتریان علاقه‌مند به یک محصول با استفاده از موسیقی، ضروری است احساس شخصی آنها شناسایی شود. رابطه و حسی که از به‌کار بردن صدا و موسیقی، بین یک محصول و سبک زندگی مشتری ایجاد می‌شود، خیلی قوی است.

منبع: brandabout

مسیر موفقیت

در چه شرایطی باید به ترک شغل تان فکر کنید

تصمیم‌گیری درمورد ترک یک موقعیت شغلی کار ساده‌ای نیست، اما اگر به برخی نشانه‌ها توجه کنید، می‌توانید به درستی این تصمیم پی ببرید.

طبق آمار، هر فرد در طول دوران حرفه‌ای‌اش ۱۲ بار موقعیت شغلی خود را تغییر می‌دهد. این آمار، بیانگر ارتقای شغلی، تغییر نقش‌های درون‌سازمانی و ترک یک شرکت به‌منظور پیوستن به محیط کار دیگری است.

از طرف دیگر، گرچه آمار فوق مؤید این امر است که دیگر دوران پیوستن به یک سازمان و کار کردن در آن تا دوران بازنشستگی، به پایان رسیده است، ولی هنوز بسیاری از مردم نگران پیامدهای استغفای خود هستند. واقعیت این است که اگر شما به دلایل خوبی (مثلاً موقعیت بهتر در یک سازمان دیگر) تصمیم بگیرید یک شرکت را ترک کنید، احتمالاً شرکت اول می‌کوشد شما را حفظ کند. ولی معمولاً کارمندان برای ارتقای موقعیت حرفه‌ای خود استعفا نمی‌دهند.

اگر شما یک دوره طولانی (بیش از دو سال) در یک شرکت کار کرده باشید و بعد به هر علتی شغل خود را ترک کنید، به‌احتمال‌زیاد یکی از سؤالات مصاحبه‌های شغلی آینده‌تان، به علت استغفای شما برمی‌گردد؛ هرچند این امر مانع از استخدام‌تان نخواهد شد. درصورتی‌که رزومه باثباتی نداشته باشید، ممکن است ترجیح بدهید لاقلاً یک سال موقعیت حرفه‌ای خود را حفظ کنید.

بااین‌حال حتی افرادی که رزومه پایداری دارند، گاهی به مدتی طولانی در یک موقعیت بد شغلی باقی می‌مانند و علت آن، گاهی عدم تمایل به جابه‌جایی و تغییر و گاهی اوقات صرفاً تنبلی افراد است.

اگر شما هم به تغییر شغل تان فکر می‌کنید، موقعیت‌های زیر نشان‌دهنده تصمیم درست شما هستند؛ البته درصورتی‌که فرصت‌های دیگری نیز پیش روی شما قرار داشته باشد.

هیچ فرصت رشدی در این شرکت ندارید

گاهی اوقات شما شغل‌تان، همکاران تان و حتی رئیس تان را دوست دارید، اما باز هم مجبورید حرفه فعلی‌تان را ترک کنید. یکی از این موقعیت‌ها زمانی است که شما برای شرکت کوچکی کار می‌کنید که هیچ فرصت رشدی در آن نخواهد داشت.

این اتفاق غالباً زمانی رخ می‌دهد که خود شرکت، به ایستایی رسیده است و دیگر امکان رشد یا تغییر ندارد. رئیس یا مالک شرکت، ترجیح می‌دهد کسب‌وکارش را در همین سطح نگه‌دارد و بسیاری از کارمندان هم مشکلی با شرایط مذکور ندارند.

اما اگر ایستایی شرکت به این معنی باشد که شما دیگر مهارت جدیدی یساز نمی‌گیرید و هیچ امیدی برای رشد و پیشرفت ندارید، ترک شرکت حرکت درستی محسوب می‌شود. زمانی‌که محیط کار مثبتی دارید، جابه‌جایی شغلی کار آسانی نیست، ولی اگر امیدوار و مایلید دانش و تخصص خود را بهبود دهید، ادامه فعالیت در این شرکت تصمیم اشتباهی است.

ساعت کاری تان افزایش پیدا کرده، ولی دستمزدتان ثابت مانده است

گاهی اوقات در موقعیتی قرار می‌گیرید که از شما انتظار می‌رود بدون افزایش دستمزد، کار بیشتری انجام دهید. ممکن است یک موقعیت شغلی باز در شرکت‌تان به وجود آمده باشد که هنوز کارمند جدیدی را برای آن استخدام نکرده‌اند، یا یکی از همکاران تان به هر دلیلی مدتی غیبت داشته باشد و از شما بخواهند که وظایف او را انجام دهید.

اگر چنین شرایطی برای چند روز یا حتی چند هفته ادامه داشته باشد، مشکل خاصی نیست، ولی اگر ماه‌ها گذشته است و شما ساعات طولانی (بیش از وظایف خودتان) کار می‌کنید و رئیس تان هیچ‌گونه پیشنهاد افزایش حقوقی را نمی‌پذیرد، شاید زمان آن فرارسیده است که شرکت فعلی‌تان را ترک کنید.

با رئیس بدی کار می‌کنید

گاهی اوقات مشکل کاری شما، رئیس تان است. ممکن است او فردی بی‌انصاف، تنبل یا بی‌صلاحیت باشد. چنین شرایطی ادامه کار برای شرکت فعلی را بسیار دشوار می‌کند. اگر در چنین موقعیتی قرار دارید و نمی‌توانید به کمک بخش منابع انسانی اوضاع را اصلاح کنید، ممکن است ترک شرکت بهترین راه‌حلی باشد که پیش روی شما است.

نمی‌توانید رؤیاهای خود را دنبال کنید

ممکن است سال‌ها پیش، تحت شرایط خاصی شغل فعلی‌تان را انتخاب کرده باشید. شاید در آن زمان این شغل نیازهای شما را برطرف می‌کرد، اما حالا متوجه شده‌اید که در این موقعیت کاری، نمی‌توانید اهداف اصلی‌تان را پیگیری کنید. حتی اگر شغل‌تان از ثبات و امنیت خوبی برخوردار باشد یا بسیاری از مردم آن را یک فرصت رؤیایی ببینند، نباید شور و اشتیاق و برنامه‌های آینده خود را قربانی این کار کنید.

به خودتان اعتماد کنید

شغل‌تان را صرفاً به این دلیل که روز یا هفته خوبی نداشته‌اید ترک نکنید.

اما اگر واقعاً خوشبخت نیستید و یقین دارید که شرایط فعلی بهبود پیدا نمی‌کند، باید بدانید که استعفا، نه به معنی شکست است و نه چیزی که بابت آن شرمند شوید. اگر برای ترک شغل فعلی، دلایل درست و منطقی دارید، این تصمیم می‌تواند به فردایی بهتر و شادتر منجر شود.

منبع FASTCOMPANY/zoomit