

واردات خودرو ۷۳ درصد کاهش یافت

گمرک جمهوری اسلامی واردات خودرو در دو ماهه نخست امسال را ۳ هزار و ۱۱ دستگاه اعلام کرد که نسبت به مدت مشابه قبل از آن ۷۳٫۳۵ درصد...

یادداشت

اقتصاد ایران
و بمب نقدینگی سرگردان



شاخص میزان نقدینگی در یک اقتصاد، یکی از متغیرهایی است که هم می‌تواند مثبت باشد و هم منفی، به عبارتی هم می‌تواند فرصت باشد هم تهدید. از منظر علم اقتصاد، هر اندازه شاخص عمق مالی، یعنی نسبت نقدینگی به تولید بیشتر باشد، نشان‌دهنده وضعیت مناسب اقتصاد است اما در شرایطی که نقدینگی به شیوه درست و کارآمد در اقتصاد مورد بهره‌برداری قرار نگیرد و با نقدینگی سرگردان مواجه باشیم، بیشتر بودن میزان نقدینگی نسبت به تولید تهدیدی است که می‌تواند اقتصاد را زمین‌گیر کند و به بحران منجر شود. در اقتصاد ایران نیز به دلیل ساختار معیوب نظام بانکی، با نقدینگی سرگردان مواجه هستیم و شاخصی که می‌توانست فرصت رشد و توسعه اقتصاد باشد به تهدید تبدیل شده است؛ زیرا نظام بانکی که باید نقش قلب را در اقتصاد ایفا و با پمپاژ پول به حیات عناصر اقتصادی کمک می‌کند، پول را گرفته اما نتوانسته است به‌خوبی آن را به اعضای حیاتی اقتصاد برساند.

ادامه در همین صفحه

سایه سنگین نقدینگی بر نسخه آرامش بازار ارز

بازار ارز طی چند هفته گذشته روزهای پرتلاشی را تجربه کرد. ارز پس از این دوران پرفراز و نشیب، تکنرخی شد و دولت قیمت آن را ۴۲۰۰ تومان اعلام کرد. این اقدام دولت پس از آن عملی شد که شاهد نوسان بی‌سابقه‌ای در قیمت ارز بودیم که موجب نگرانی کارشناسان اقتصادی و مردم شد. کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی معتقدند در اقتصاد که نقدینگی خیلی بیشتر از تولید ناخالص داخلی رشد می‌کند، این مسئله موجب می‌شود تقاضا افزایش یابد و تورم بالا رود که در نهایت منجر به نوسان قیمتی در بازارها می‌شود. خواسته همیشگی تحلیلگران و فعالان اقتصادی، وجود ثبات و آرامش در بازار بوده است. از سوی دیگر، بخش خصوصی...

پیشنهادی برای کاهش وابستگی به دلار در معاملات بین‌المللی

گریز از سیطره دلار

۴



مدیریت و کسب و کار



اوبر در حال تبدیل شدن به آمازون صنعت حمل و نقل

- کسب درآمد از اینترنت با ۱۶ راهکار فوق‌العاده
- ثروتمندان خودساخته چه عادات مشترکی دارند
- بهترین راه تشخیص فرصت‌های مناسب کسب و کار
- نظر کنونی بازار بابان در مورد امنیت برند تجاری
- ۷ راه برای رسیدن به اعلان عمومی رایگان کسب و کار
- چگونه برند مورد علاقه مشتری را بنا کنیم؟

۸ تا ۱۶



ضرورت شکل‌گیری فضای گفت‌وگوی ملی
به روایت حسین راغفر

مصائب اقتصاد ایران و بازسازی اعتماد عمومی

۲

اقتصاد ایران و بمب نقدینگی سرگردان

ادامه از همین صفحه

این مسئله موجب شده نقدینگی از یک متغیر فرصتی به تهدیدی خطرناک برای اقتصاد کشور تبدیل شود. در شرایط فعلی حجم نقدینگی در اقتصاد ایران بالغ بر هزار و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان است که در مقایسه با تولید هزار و ۴۰۰ هزار میلیارد تومانی، نسبتی بالاتر از ۱۰۰ درصد دارد، اما متأسفانه در جریان ناکارآمدی نظام بانکی و مدیریت نادرست نهاد ناظر بازار پول، حدود ۶۰ درصد از این میزان نقدینگی بلوکه و منجمد شده و به دلیل عملکرد نامطلوب از گردونه اقتصاد خارج شده است. به‌عبارت‌دیگر در حال حاضر نظام بانکی عملاً با ۳۰ تا ۴۰ درصد از نقدینگی جامعه، اقتصاد را تغذیه می‌کند و همین میزان نقدینگی نیز متأسفانه به سمت تولید هدایت نمی‌شود و بخش بزرگی از آن نقدینگی سرگردان تلقی می‌شود که هر لحظه می‌تواند با کوچ از سیستم بانکی به سمت یکی از بازارهای سفته‌بازی، منجر به بروز تنش و نابسامانی شود. از طرف دیگر خروج سپرده‌های مردم از سیستم بانکی می‌تواند خود نظام بانکی را نیز با شرایط ورشکستگی و فروپاشی مواجه کند. مانند همان اتفاق ناخوشایندی که در بحران بانکی ۲۰۰۸ آمریکا رخ داد و یک اقتصاد بزرگ و قوی مثل آمریکا را با معضلات اساسی روبه‌رو کرد.

در اقتصاد ایران نیز وقتی ۶۰ تا ۷۰ درصد منابع بانکی بلوکه شده و مابقی نقدینگی زنده نیز هر لحظه می‌تواند به سمت یکی از بازارهای سفته‌بازی سوق پیدا کند، نظام بانکی عملاً از نقش خود دور افتاده و در معرض فروپاشی قرار گرفته است؛ چراکه بانک باید از محل سود کسب‌شده از تسهیلات اعطایی، نسبت به پرداخت هزینه‌های جاری خود و سود سپرده‌های تجهیز شده اقدام کند، اما در شرایط فعلی از آنجایی که بخش عمده تسهیلات معوق بلوکه شده‌اند، بانک فقط در صورت مالی خود سود دریافتی این تسهیلات را محاسبه می‌کند و عملاً برای پرداخت هزینه‌ها و سود سپرده‌ها، جرایم جز اضافه‌برداشت از بانک مرکزی یا پرداخت از محل منابع خود ندارد.

یکی از راهکارهایی که می‌تواند از سرگردان شدن نقدینگی و هجوم آن به بازارهای سفته‌بازی جلوگیری کند، تشویق مردم به سپرده‌گذاری در مقاطع بلندمدت است چراکه هر چقدر سپرده‌های روزشمار و کوتاه‌مدت نسبت به کل سپرده‌ها افزایش یابد عملیات تسهیلات تسهیل بیشتری می‌شود و با افزایش ریسک، اقتصاد را با معضل جدی مواجه می‌کند؛ درحالی‌که در سپرده‌گذاری بلندمدت، شروطی برای سپرده‌گذار وجود دارد که کار او را برای برداشت سریع سپرده سخت‌تر می‌کند اما در مقابل نرخ سود جذاب‌تری به او تخصیص می‌دهد.

منبع: آینده‌نگر

آکمی مناقصه عمومی
یک مرحله ای

نام شرکت مناقصه گزار: **شرکت فولاد زرنند ایرانیان**
موضوع مناقصه: **تامین، نصب، تست و راه اندازی یک دستگاه پست کمپکت ۲۰/۰۴ kv با کابل کشی مربوطه، معادن زغالسنگ خمردود**

متقاضیان محترم جهت کسب اطلاع از شرایط مناقصه به نشانی اینترنتی: **Zisco.midhco.com** مراجعه و در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تماس: **۰۲۴۶۸۷۱۰-۳۲۴۶۸۷۱۰** داخلی ۱۴۷ سرکار خانم شاکری تماس حاصل و در صورت نیاز به اطلاعات فنی با آقای مهندس جوادی به شماره **۰۹۱۳۳۹۱۷۸۷۰** تماس حاصل نمایند.

روابط عمومی و امور بین الملل شرکت فولاد زرنند ایرانیان

سازمان ایم لطف خدا بوده است

بانک پاساژگاد
بانک تخصصی

حرکت پایدار در مسیر موفقیت

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

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

یادداشت

دردواره مهاجرت



اگر در تاریخ ایران گشتی بزینم متناوبا به دوران‌هایی برمی‌خوریم که مهاجرت‌های دسته‌جمعی اتفاق افتاده است. در زمان‌هایی حکمرانی کشور ثبات و رواداری همراه بوده و ایران مأمن اقلیت‌ها، اقوام، دانشمندان و صنعتگران بوده است و در زمانه‌ای دیگری آشنفتگی در امنیت و اقتصاد کشور، سختگیری‌ها و برخوردهای تند و تبعیض‌آمیز موجب مهاجرت از ایران به سایر کشورها شده است. مثال‌های دسته اول مهاجرت یهودیان، آشوریان، ارمنه، گرج‌ها، لهستانی‌ها، عراقی‌ها و افغان‌ها به ایران بوده است و دسته دوم مهاجرت ایرانیان به هند، قفقاز، عثمانی، عراق، آمریکا، کانادا، اروپا و استرالیا است. برآوردها نشان می‌دهد حدود ۶ میلیون ایرانی و ایرانی‌تبار تا سال ۱۳۹۳ در سایر کشورها اقامت داشته‌اند. از این میزان نزدیک به یک‌چهارم‌شان در ایران به دنیا آمده‌اند و در چند دهه گذشته مهاجرت کرده‌اند. آمار مهاجرت در سال‌های اخیر نشانگر رشد سریع متقاضیان مهاجرت است، به نوعی که تنها در سال ۲۰۱۶ درخواست‌های ثبت شده ایرانیان برای کانادا به دو برابر سال قبل افزایش یافته است. روند مهاجرت ایرانیان به خارج از کشور نوسان داشته اما در سال‌های اخیر شدت گرفته است. اوج‌گیری تمایل به مهاجرت و همچنین درخواست‌های پناهندگی را می‌توان با تنش‌های سیاسی داخلی و خارجی منطبق دید. مثلا اوج‌گیری مهاجرت در سال ۱۳۸۸ و در ادامه، با تشدید تحریم‌ها در سال‌های ۹۱-۹۰. آنچه مرا بر آن داشت که گزیری به این مسئله بزنم وضعیتی است که در چند ماه اخیر متوجه شده‌ام. در این چند ماه کمتر روز و هفته‌ای بوده است که خبر مهاجرت یا تصمیم به مهاجرت دوست، آشنا یا همکاری به من نرسیده باشد. در نشست‌ها و دیدارهای دوستانه، یا در حاشیه نشست‌های کاری یکی از گفت‌وگوهای رایج بحث مهاجرت یا اخذ اقامت در کشوری دیگر است. بسیاری بیش از گذشته مورد سؤال، و حتی هشدار قرار می‌گیرم که چرا به فکر «پنده» نیستم و برای «روز مبادا» اقامتی یا گذرنامه‌ای از کشوری دیگر نمی‌گیرم. حجم اخبار و مراجعات اینجینینی واقعا نگران‌کننده و وهم‌انگیز شده است. گویی شهرندان همگی وقوع اتفاقاتی ناخوشایند و روزهایی سخت‌تر را محتمم می‌دانند یا به بهبود امید می‌نارند. از آنجا که امکان نظرسنجی‌های عمومی در این زمینه وجود ندارد همه ارقام یا تخمین هستند یا متکی به آمار تولیدی کشورهای مهاجرت‌پذیر و نفس انتشار ارقام غیر مستند و بسیار متفاوت به تصورات منفی و تصمیمات مبتنی بر آنها دامن می‌زند. آمار دیگری که با مهاجرت همبستگی دارد و می‌تواند نشانگری برای افزایش مهاجرت باشد، تراز حساب سرمایه کشور است. این تراز در دو سال گذشته به شدت منفی شده است، به‌طوری که در سال ۱۳۹۵ بیش از ۱۸ میلیارد دلار منفی و در سال ۱۳۹۶ برآوردها حاکی از رقم باورنکردنی منفی ۲۷ میلیارد دلار بوده است. اگرچه منفی بودن تراز حساب سرمایه تماما مربوط به خروج سرمایه نیست اما در فقدان مؤلفه مهم دیگری تشدید روند خروج سرمایه را نشان می‌دهد. شاید امکان انتقال شفاف و بدون خط‌خوردگی آمار

و اخبار از طریق منابع مستقل تحلیلی و مؤسسات نظرسنجی به سطوح اصلی و ارشد تصمیم‌گیری کشور وجود ندارد زیرا واکنش متناسبی به این روند پرشتاب و نگران‌کننده دیده نمی‌شود. کشور برای سرمایه‌گذاری لوله می‌زند و میلیاردها دلار خرج تربیت نیروهای زبده و متخصص کرده است. خروج این دو با هم مانند پارگی سرخ‌رگ فردی است که برای خودکشی رنگش را زده و خون رفته او را سست و بی‌حس کرده است.

فرصت امروز: حسین راغفر، اقتصاددان و استاد دانشگاه الزهرا و پژوهشگر حوزه فقر است. او جدا از شمایلیک اقتصاددان، چهره‌ای ورزشی نیز هست و در دهه پنجاه دروازه‌بان تیم‌های فوتبال راه‌آهن، ماشین‌سازی و تیم ملی جوانان ایران بود و در سال ۶۰ نیز به مدت شش ماه ریاست فدراسیون فوتبال را به عهده داشت. راغفر پس از این تجربه کوتاه به عنوان جوان‌ترین رئیس فدراسیون فوتبال ایران به انگلستان می‌رود و در دانشگاه اسکس در شهر کولچستر، اقتصاد می‌خواند، سپس به ایران باز می‌گردد و در دانشگاه الزهرا، تدریس در همین رشته اقتصاد را بی می‌گیرد.

از جمله سوابق کاری راغفر می‌توان به مشاور وزارت رفاه و تأمین اجتماعی ایران، مدیر ملی پروژه حمایت‌های اجتماعی بانک جهانی در ایران، رئیس مؤسسه عالی آموزش و پژوهش سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و سردبیر کیهان اینترنشنال از سال ۶۵ تا ۷۰ اشاره کرد. راغفر چهاردهی عموما رسانه‌ای نیز هست و همواره نسبت به مسائل حوزه فقر و عدالت اقتصادی حساس است، او در تازه‌ترین اظهارنظرش بر گفت‌وگوی

ملی و شکل‌گیری فضای گفت‌وگوی عمومی تأکید می‌کند و آن را یگانه راه درمان مشکلات ایران سال ۹۷ می‌داند. او در گفت‌وگو با ایلنا، از یک سو درباره تهدید تحریم‌های آمریکا،

ضرورت شکل‌گیری فضای گفت‌وگوی ملی به روایت حسین راغفر

مصائب اقتصاد ایران و بازسازی اعتماد عمومی



و تا جایی که امکان دارد باید وابستگی به خارج را کاهش داد. واردات کالاهای لوکس باید به صفر برسد و این تصمیم باید امروز اتخاذ شود قبل از اینکه دیر شود و منابع از دست برود. این استاد دانشگاه با اشاره به وجود نابرابری گفت: در شرایطی که عده‌ای درآمدهای میلییاردی مثلا از واردات خودرو به دست می‌آورند، عده‌ای کلیه نان شب یا در انتظار صف فروش کتلیه هستند. متأسفانه این روند در سال‌های اخیر ادامه داشته و هیچ اقدام جدی برای کاهش این نابرابری‌ها صورت نگرفته است.

راغفر، فرار اختلاس‌گران را موجب تضعیف اعتماد عمومی دانست و افزود: چون بسیاری از اختلاس‌گران در قدرت بوده و هستند، زمینه فرار آنها به سهولت فراهم می‌شود و این دلیل اصلی تضعیف اعتماد عمومی است که یکی از راه‌های بازسازی آن دستگیری و برخورد با این افراد است.

وی تصریح کرد: اصلاح و اخراج قضات متخلف، زیر سؤال بردن صلاحیت نمایندگانی که درگیر زد و بند هستند و خروج وزرای که در بخش خصوصی فعال هستند، نمونه‌ای از اقداماتی است که موجب بازسازی اعتماد عمومی شود.

رسانه ملی بستر گفت‌وگوی عمومی را فراهم کند

وی راهکار دوم را شکل‌گیری فضای گفت‌وگوی عمومی دانست و گفت: باید

فضای گفت‌وگوی عمومی و شنیدن آرا و افکار عمومی فراهم شود و این گونه نباشد که عده‌ای ذی‌نفع در درون دولت تصمیم‌ها را اتخاذ کنند و بر همین اساس گروه اندکی برنده و گروه بزرگی از مردم بازنده این تصمیم‌گیری‌ها باشند. بر این اساس رسانه ملی باید بستر گفت‌وگوی عمومی را فراهم کند.

راغفر ادامه داد: راهکار سوم اتخاذ سیاست‌های کاهش نابرابری است و مردم باید اطمینان حاصل کنند که سیاست‌های بخش عمومی در جهت کاهش نابرابری‌ها و حمایت از منافع طبقات فرودست جامعه است نه به نفع طبقات ثروتمند و فرادست جامعه.

این استاد دانشگاه خروج نهادهای غیر اقتصادی از اقتصاد را در راستای شفافیت دانست و افزود: راهکار چهارم شفاف‌سازی در فضای تصمیم‌گیری‌های اساسی و فرآیندهای بخش عمومی است، به‌طوری که باید نحوه تخصیص درآمدهای ارزی و منابع عمومی مشخص و شفاف‌سازی شود و همچنین اینکه منابع در اختیار چه کسانی قرار می‌گیرد باید مشخص شود.

راغفر در پایان گفت: تجمیع بانک‌های خصوصی در یک یا دو بانک خصوصی و ادغام بانک‌های نظامی در بانک‌های دولتی یک اقدام اساسی برای شفاف‌سازی است. هرچه این اقدامات دیرتر صورت بگیرد جامعه هزینه‌های بیشتری را خواهد پرداخت.

گفت‌وگوی عمومی دانست و گفت: باید

فرصت امروز

شماره ۱۰۸۱ www.forsatnet.ir • تلفن مستقیم: ۰۲۳۳۹۰۷۸۶

\$\$\$

اقتصاد کلان

تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران از تورم اردیبهشت امسال

گران‌ترین و ارزان‌ترین استان‌های کشور را بشناسید

تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران درباره نرخ تورم اردیبهشت‌ماه امسال منتشر شد. بر این اساس، استان‌های زنجان، بوشهر، فارس و کهگیلویه و بویر احمد در اردیبهشت سال ۹۷ تورم زیر ۷ درصد را پشت سر گذاشتند که در این میان استان کهگیلویه و بویراحمد با نرخ ۶.۱ درصدی با ۲ صدم درصد کمتر از ماه پیش، دوباره رتبه نخست را کسب کرد. به گزارش ایرنا و بر اساس جدیدترین اطلاعات مرکز آمار ایران، نرخ تورم اردیبهشت ماه ۹۷ کل کشور ۸.۱ درصد اعلام شد که نسبت به ماه گذشته (فروردین ماه) ثابت بود و تغییر نداشت.

در این بازه زمانی استان‌های لرستان، کرمانشاه، همدان، چهارمحال و بختیاری و ایلام از محدوده تورم تک رقمی عبور کردند و بیش از ۱۰ درصد تورم داشتند. استان لرستان با ۱۱.۱ درصد و استان کرمانشاه با ۱۰.۸ درصد، بیشترین نرخ تورم را در دوره مورد بررسی به خود اختصاص دادند.

همچنین نرخ تورم کالاها و خدمات مصرفی خانوار در دوره مورد بررسی نسبت به دوره مشابه سال قبل برای خانوارهای شهری ۸.۱درصد و خانوارهای روستایی ۷.۹ درصد است.

تورم خانوارهای شهری

شاخص کل (بر مبنای ۱۰۰=۱۳۹۵) در اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۷ برای خانوارهای شهری عدد ۱۱۴.۱ را نشان می‌دهد. بیشترین عدد شاخص در این ماه مربوط به استان ایلام (۱۲.۰۵) و کمترین عدد شاخص مربوط به استان بوشهر (۱۱.۰۸) است. درصد تغییرات شاخص کل (نرخ تورم کالاها و خدمات مصرفی خانوار) در ۱۲‌ماه منتهی به اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۷ نسبت به دوره مشابه سال قبل برای خانوارهای شهری ۸.۱ درصد است. همچنین نتایج نرخ تورم استانی نشان می‌دهد، بیشترین نرخ تورم ۱۲ ماهه در این ماه ۱۱.۱ درصد مربوط به استان لرستان و کمترین نرخ تورم ۱۲ ماهه ۶.۱ درصد و مربوط به استان کهگیلویه و بویراحمد است.

نرخ تورم خانوارهای روستایی

شاخص کل(بر مبنای ۱۰۰=۱۳۹۵) در اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۷ برای خانوارهای روستایی عدد ۱۱۴ را نشان می‌دهد. بیشترین عدد شاخص در این ماه مربوط به استان کرمانشاه (۱۲.۱۴) و کمترین عدد شاخص مربوط به استان بوشهر (۱۰.۸۷) است. درصد تغییرات شاخص کل (نرخ تورم کالاها و خدمات مصرفی خانوار) در ۱۲ ماه منتهی به اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۷ نسبت به دوره مشابه ۹۶ برای خانوارهای روستایی ۷.۹ درصد است.

همچنین نتایج نرخ تورم استانی نشان می‌دهد، بیشترین نرخ تورم ۱۲ ماهه در این ماه ۱۱.۲ درصد است که مربوط به استان کرمانشاه و کمترین نرخ تورم ۱۲ ماهه ۴.۶ درصد و مربوط به استان سیستان و بلوچستان است.

ارزش واگذاری سهام بر‌خی شرکت‌ها صفر است

۶۳۱ بنگاه در صف واگذاری سازمان خصوصی سازی

سازمان خصوصی سازی اعلام کرده که سهام و اموال و دارایی دولت متعلق به ۶۳۱ بنگاه امسال در صف واگذاری به بخش خصوصی و تعیین تکلیف قرار دارد. همچنین در دور جدیدی از واگذاری‌های سازمان خصوصی‌سازی که در تاریخ ۲۸ خردادماه جاری انجام می‌شود ۱۸ بنگاه به مزایده گذاشته می‌شود.

به گزارش ایسنا، با توجه به اینکه همچنان تعداد زیادی از بنگاه‌های دولتی وجود دارد که باید به بخش خصوصی واگذار شود، سازمان خصوصی‌سازی درباره تعداد این بنگاه‌ها و نحوه واگذاری آن مواردی را مطرح کرده است.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی با بیان اینکه سهام و اموال و دارایی دولت متعلق به ۶۳۱ بنگاه امسال در صف واگذاری به بخش خصوصی و تعیین تکلیف قرار دارند، گفت: سال گذشته از تیرماه تا آبان مواجه با تغییر دولت و جایگزینی وزرای اقتصادی بودیم، بنابراین عملاً واگذاری‌ها از اواخر آبان شروع شد. رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی درباره نظرات بر روند واگذاری‌ها تاکید کرد: نظرات بر واگذاری‌ها بر عهده سازمان خصوصی سازی است، پوری حسینی افزود: هر شرکتی که در بورس پذیرفته شده باشد، مزایده آن در بورس انجام می‌شود و اگر پذیرفته نشده باشد؛ روند مزایده آن در خارج از بورس انجام می‌شود. وی گفت: نام شرکتی که در لیست واگذاری قرار می‌گیرد، اختیار آن در دست وزارت امور اقتصادی و دارایی است. ضمن این که در برخی مواقع هم برای تسهیل در امر واگذاری، تفویض اختیار هم صورت می‌گیرد. پوری حسینی با بیان این‌که باید بپذیریم که ارزش بازدهی، مبنای قیمت شرکت‌ها در واگذاری‌ها باشد، تاکید کرد: اگر ارزش بازدهی مبنای قیمتی باشد، در روند واگذاری، استقبال خوبی از این بنگاه‌ها می‌شود. رئیس کل سازمان خصوصی سازی گفت: ارزش واگذاری برخی شرکت‌ها نزدیک صفر است. در این مواقع در روند قیمت‌گذاری به مشکل برمی‌خوریم.

وی با اشاره به برخی موانع در روند واگذاری‌ها افزود: در همه کشورها این‌موقع موانع وجود دارد، اما در کشور ما به دلیل برخی سازوکارهای خاص و اظهارات نسنجیده برخی مسئولان که سررشته خاصی در این زمینه ندارند، روند خصوصی‌سازی با مشکل مواجه شده است.

لازم به یادآوری است دور جدیدی از واگذاری‌های سازمان خصوصی‌سازی در تاریخ ۲۸ خردادماه جاری انجام می‌شود. در این روز ۱۸ بنگاه توسط سازمان خصوصی‌سازی به مزایده گذاشته می‌شود. همچنین قسمتی از سهام یک شرکت از طریق بورس و قسمتی از سهام یک شرکت از طریق فرابورس عرضه می‌شود.

گزارش بانک جهانی از آینده اقتصاد با درآمد بیشتر زنان

زنان بیشتر کار کنند، توسعه پایدار تر می‌شود

جنسیتی در درآمد، هزینه‌های بالایی دارد. بانک جهانی همچنین می‌نویسد: «این گزارش، روی مجموعه‌ای از هزینه‌های نابرابری جنسیتی و تلفات در ثروت ملی متمرکز شده است.» تحقیقات زیادی درباره تأثیر نابرابری جنسیتی روی رشد اقتصادی وجود دارد.

ثروت، کشورها را قادر می‌سازد تا تولید ناخالص داخلی را افزایش دهند. ثروت یک کشور شامل انواع مختلف سرمایه است. سرمایه تولید شده از سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها، تجهیزات و زیرساخت‌ها به دست می‌آید. در مقابل سرمایه طبیعی شامل زمین‌های کشاورزی و سایر منابع تجدیدپذیر و غیرقابل تجدیدپذیر است. اما به‌طور معمول بزرگ‌ترین سرمایه هر کشور، مردم آن کشور هستند. بنابراین سرمایه انسانی مهم‌ترین سرمایه کشورها محسوب می‌شود. اگر برابری جنسیتی در درآمد به دست آید، کشورها می‌توانند ثروت سرمایه انسانی خود را افزایش دهند. به این ترتیب کل ثروت کشور افزایش پیدا می‌کند. این اقدام مسیر توسعه را تقویت و پایدار می‌کند.

نابرابری جنسیتی پیامدهای اقتصادی عمده‌ای برای زنان، جوامع و کشورهای مختلف دارد. در بسیاری از کشورها، میانگین تحصیلات دختران کمتر از پسران است و زنان بالغ کمتر از مردان همسن خود پاسواد هستند. به غیر از شکاف‌های جنسیتی در تحصیلات و آموزش و پرورش، تبعیض و هنجارهای اجتماعی شرایط مشارکت زنان به عنوان نیروی کار را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

به احتمال زیاد زنان کمتر از مردان می‌توانند کار پیدا کنند و حقوق بگیرند.

نابرابری جنسیتی پیامدهای اقتصادی عمده‌ای برای زنان، جوامع و کشورهای مختلف دارد. در بسیاری از کشورها، میانگین تحصیلات دختران کمتر از پسران است و زنان بالغ کمتر از مردان همسن خود پاسواد هستند. به عبارت دیگر، شکاف جنسیتی در محیط کار و درآمد برای چشم‌انداز اقتصادی کشورها مناسب نیست. کاهش این شکاف می‌تواند به رشد



علت خودداری فروشندها از عرضه کالای IT
کالاهای آی تی لوکس حساب می‌شوند؟

با قرار گرفتن کالاهای فاوا در بخش کالاهای لوکس، ارائه ارز دولتی به فعالان این بازار در حالی متوقف می‌شود که واردکنندگان نه تنها نمی‌توانند با استفاده از ارز آزاد یا اعتبار مدتی کالا وارد کنند، بلکه گمرک نیز تنها ثبت سفارش و ترخیص کالا با شرایط بانکی را می‌پذیرد و کالاهای آی تی پیش‌تر وارد شده‌اند نیز پشت سد گمرک ماندند. به گزارش ایسنا، یکی از حوزه‌های متأثر از نوسانات نرخ ارز، واردات کالاهای فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا) است. درحالی‌که با سیاست جدید دولت مقرر شد نرخ رسمی دلار ۴۲۰۰ تومان در نظر گرفته و نرخ‌های دیگر قاچاق محسوب شود، اما واردکنندگان کالاهای آی تی مدعی‌اند نه تنها دلار ۴۲۰۰ دولتی به راحتی در دسترس آنها قرار نمی‌گیرد، بلکه برای واردات کالا با نرخ آزاد هم با مشکل مواجهند و این موضوع بعضاً افزایش قیمت و کمبود کالا را سبب شده است. یکی از کالاهای فاوا که در بازار با مشکل مواجه شده، لپ‌تاپ است که مستقیماً با استفاده از ارزهای خارجی خریداری می‌شود. اگرچه روزهای انتهایی سال گذشته، با خبر کاهش نرخ واردات آن، انتظار می‌رفت با کاهش قیمت مواجه باشیم، اما نوسانات نرخ ارز و گران شدن دلار، تأثیر این کاهش تعرفه را خنثی کرد و موجب شد نه تنها لپ‌تاپ ارزان نشود، بلکه به گفته متقاضیان برخی از انواع آن در بازار به زحمت یافت می‌شود.

چرا فروشندگان کالا نمی‌فروشند؟

اثنی‌عشری در پاسخ به اینکه علت خودداری فروشندها از عرضه کالا چیست، توضیح داد: صنعت آی تی اینطور نیست که کسی کالایش را درازمدت نگه دارد که بعداً گران شود و بفروشد، اما در حال حاضر اگر شما از یک واردکننده کالای بخواهید نمی‌داند با چه نرخی به شما بفروشد. اگر با دلار ۴۲۰۰ حساب کنند، معلوم نیست با همان نرخ بتواند دلار بگیرد و در صورت دریافت دلار ۷۰۰۰ تومانی، ضرر می‌کند؛ اگر هم با دلار ۷۰۰۰ تومانی کالایش را بفروشد و بعد دلار ۴۲۰۰ بگیرد، گرانفروشی کرده است. رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای با بیان اینکه سازمان به وزارت ارتباطات درخواست داده بودجه‌ای را به این جنس کالاها اختصاص دهد تا مسئله حل شود، افزود: اگر شفاف‌سازی شود و بگویند تمام کالاهای آی تی ارز آزاد بگیرند و قیمت‌ها را بر مبنای آن محاسبه کنند، شاید ابتدا شاهد افزایش قیمت باشیم، اما بعد ثابت می‌شود؛ یا اینکه دلار ۴۲۰۰ تومانی را در دسترس قرار دهند که در آن صورت باشد تغییر قیمتی آنچنانی نخواهیم داشت و دیگر کسی در بازار گران‌فروشی نمی‌کند. در هر حال با قرار دادن کالاهای آی تی در بخش کالاهای لوکس، ارائه ارز دولتی به فعالان این بازار متوقف شد و این موضوع مورد انتقاد فعالان حوزه فناوری اطلاعات قرار گرفته، زیرا کالاهای آی تی در حقیقت پیشران اقتصاد محسوب می‌شوند. با روند صعودی نرخ ارز، قاچاق محسوب‌شدن واردات با ارزی غیر از آنچه از بانک مرکزی تخصیص داده شود و در دسترس نبودن ارز دولتی ۴۲۰۰ تومانی، کمبود کالای آی تی در بازار و افزایش قیمت را سبب شده است. اکنون انتظار می‌رود در چنین شرایطی حداقل خواسته‌های صنف در نظر گرفته شود تا بازار کالاهای آی تی به ثبات برسد و مشکلات واردکنندگان، بازار و نیازمندان به این کالاها حل شود.

سایه سنگین نقدینگی بر نسخه آرامش بازار ارز



بازار ارز طی چند هفته گذشته روزهای پرتلاشی را تجربه کرد. ارز پس از این دوران پرفراز و نشیب، تکنرخی شد و دولت قیمت آن را ۴۲۰۰ تومان اعلام کرد. این اقدام دولت پس از آن عملی شد که شاهد نوسان بی‌سابقه‌ای در قیمت ارز بودیم که موجب نگرانی کارشناسان اقتصادی و مردم شد. کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی معتقدند در اقتصادی که نقدینگی خیلی بیشتر از تولید ناخالص داخلی رشد می‌کند، این مسئله موجب می‌شود تقاضا افزایش یابد و تورم بالا رود که در نهایت منجر به نوسان قیمتی در بازارها می‌شود.

به گزارش خبرنگار آنلاین، خواسته همیشگی تحلیلگران و فعالان اقتصادی، وجود ثبات و آرامش در بازار بوده است. از سوی دیگر، بخش خصوصی از دولت انتظار داشته که زودتر از اینها به موضوع ارز ورود پیدا کرده و آن را تکنرخی کند. اختلاف‌نظر در خصوص بروز التهابات یا بحران ارزی در بین سیاست‌گذاران اقتصادی کشور به وضوح دیده می‌شود. برخی ریشه این التهابات را به مسائل سیاسی و التهاب‌آفرینی آمریکا نسبت به برجام یا به عوامل پشت پرده و توطئه گروه‌های سیاسی داخلی و خارجی نسبت می‌دهند، اما در مقابل برخی سیاست‌گذاران و کارشناسان زمینه اصلی شکل‌گیری و پیدایش بحران ارزی را ناشی از مشکلات ساختاری اقتصاد ایران و سیاست‌های اقتصادی و... می‌دانند.

همه چیز به ۱۲ سال قبل بازمی‌گردد باید بپذیریم که ریشه این‌گونه بحران‌های ارزی را نمی‌توان تنها محصول یک عامل دانست، اما مهم‌ترین ریشه بروز التهاب‌های ارزی و افزایش نرخ ارز یا به تعبیر صحیح‌تر، کاهش ارزش ریال را باید در سیاست‌های پولی و مالی در طول ۱۲ سال گذشته جست‌وجو کرد.

در اقتصادهایی که رشد تولید ناخالص داخلی حدوداً با رشد نقدینگی برابر است، آن اقتصاد رونق می‌گیرد و تورم به وجود نمی‌آید. اگر در اقتصادی رشد تولید ناخالص داخلی بیش از نقدینگی باشد، آن اقتصاد دچار رکود می‌شود، تولید ایجاد می‌شود، ولی نقدینگی کافی برای تأمین قدرت خرید مردم فراهم نمی‌شود و در نتیجه واحدهای تولیدی به ناچار از سطح تولید خود می‌کاهند تا آثار رکود را جبران کنند.

بازارها سوق پیدا نمی‌کند، اما قدرت از تولید ناخالص داخلی رشد می‌کند، این مسئله موجب می‌شود تقاضا افزایش یابد و تورم بالا رود که در نهایت منجر به افزایش قیمت کالاهای عمومی و نوسان شدید قیمتی در بازارها می‌شود. آنچه در ۱۰ سال گذشته اتفاق افتاده، حاصل افزایش نقدینگی بوده است. به هر ترتیب در هر یک از دولت‌های گذشته برای اینکه اجازه ندهند رشد سریع نقدینگی اثر تورمی خود را نشان دهد، سعی کردند با ابزارهای جنبی و غیرکارا، مانع افزایش تقاضا شوند، اما غافل از اینکه اثر این ابزارها برای مدت محدودی مانع از طغیان ماهیت نقدینگی می‌شود.

ماهیت نقدینگی، ایجاد تقاضا برای کالا و خدمات است و ابزارهای کنترلی تنها در کوتاه‌مدت مانند مسکنی می‌توانند آثار تورمی رشد نقدینگی را مهار کنند تا به افزایش قدرت خرید عموم جامعه منجر نشود. هیچ کدام از ابزارها نمی‌توانند ماهیت اصلی نقدینگی را از بین ببرند و اجازه ایجاد تقاضا را ندهند. به‌طور نمونه، دولت با روش‌هایی همچون نرخ سود بانکی، بسیار بیشتر از تورم یا سرکوب ارزی با عرضه ارز حاصل از صادرات نفت یا دارایی‌های سرمایه‌ای تجدیدنپذیر بین‌نسلی کشور به قیمت پایین‌تر به بازار برای خود آرامش خیالی ایجاد می‌کند، چون با این ابزارها به‌طور موقت نرخ ارز بالا نمی‌رود و قدرت پول ملی تضعیف نشده و تورم نمایان نمی‌شود.

به بیان دیگر، درست است که در کوتاه‌مدت با چنین ابزارهایی خواست دولت محقق می‌شود و نقدینگی به

بازارها سوق پیدا نمی‌کند، اما قدرت از تولید ناخالص داخلی رشد می‌کند، این مسئله موجب می‌شود تقاضا افزایش یابد و تورم بالا رود که در نهایت منجر به افزایش قیمت کالاهای عمومی و نوسان شدید قیمتی در بازارها می‌شود. آنچه در ۱۰ سال گذشته اتفاق افتاده، حاصل افزایش نقدینگی بوده است. به هر ترتیب در هر یک از دولت‌های گذشته برای اینکه اجازه ندهند رشد سریع نقدینگی اثر تورمی خود را نشان دهد، سعی کردند با ابزارهای جنبی و غیرکارا، مانع افزایش تقاضا شوند، اما غافل از اینکه اثر این ابزارها برای مدت محدودی مانع از طغیان ماهیت نقدینگی می‌شود.

ماهیت نقدینگی، ایجاد تقاضا برای کالا و خدمات است و ابزارهای کنترلی تنها در کوتاه‌مدت مانند مسکنی می‌توانند آثار تورمی رشد نقدینگی را مهار کنند تا به افزایش قدرت خرید عموم جامعه منجر نشود. هیچ کدام از ابزارها نمی‌توانند ماهیت اصلی نقدینگی را از بین ببرند و اجازه ایجاد تقاضا را ندهند. به‌طور نمونه، دولت با روش‌هایی همچون نرخ سود بانکی، بسیار بیشتر از تورم یا سرکوب ارزی با عرضه ارز حاصل از صادرات نفت یا دارایی‌های سرمایه‌ای تجدیدنپذیر بین‌نسلی کشور به قیمت پایین‌تر به بازار برای خود آرامش خیالی ایجاد می‌کند، چون با این ابزارها به‌طور موقت نرخ ارز بالا نمی‌رود و قدرت پول ملی تضعیف نشده و تورم نمایان نمی‌شود.

که دولت با اقتدار وارد میدان شود و تمام توان خود را به کار گیرد تا یکبار برای همیشه به این ناهمگونی خاتمه دهد و ارز را تکنرخی کند. در ابتدای امر باید ساختار دولت نسبت به این موضوع توجیه شود تا همراهی لازم را برای اجرای این تصمیم بزرگ داشته باشد. موضوع مهم دیگر این است که دولت باید بداند که تنها با دستور نمی‌توان اقتصاد کشور را اداره کرد. این شعار همواره از سوی دولت داده شده است که باید از اقتصاد دستوری دوری کرد، اما واقعیت این است که در شرایط کنونی، دولت به ناچار با این روش و شیوه قصد دارد اقتصاد کشور را اداره کند. انتظار جامعه این است که دولت به آرمان‌ها و شعارهای داده‌شده در عرصه اقتصاد وفادار بماند و آموزه‌های علمی را در مدیریت اقتصاد به‌کار گیرد. دولت باید نشان دهد که اداره واقعی در اجرای این کار را دارد، در این صورت می‌توان این اقدام را به صورت دائمی اجرایی کرد.

بازار ارز نیازمند آرامش است ثبات تنها خواسته بخش خصوصی است تا بتواند در شرایط ثبات به فعالیت‌های اقتصادی بپردازد. عدم ثبات در تصمیم‌گیری اقتصادی در کشور ما همواره معضل بزرگی است که فعالان اقتصادی از آن گلایه دارند. تجربه نشان داده که هر وقت دولت به صورت جزئی وارد تصمیم‌گیری‌ها شده، این رویه عاملی برای ایجاد مشکلات بعدی شده است.

به نظر می‌رسد که در تعریف گروه‌های هدف جدید برای تخصیص ارز، ابهام‌هایی وجود دارد که ظاهراً می‌تواند به رانت جدیدی تبدیل شود. اقتصاد ایران و بازار ارز نیازمند آرامش است و هرگونه التهاب در آن صدمات جدی به اقتصاد تحمیل خواهد کرد.

تاخیرات پروازی ساماندهی می‌شود
سایه سنگین دادستانی روی سر ایرلاین‌ها

آخرین آمارهای ارائه‌شده از سوی سازمان هواپیمایی کشوری نشان می‌دهد که در فرودگاه مهرآباد به عنوان اصلی‌ترین فرودگاه ایران در طول یک ماه به‌طور میانگین حدود نیمی از پروازها با تاخیر انجام می‌شود؛ آماري که نسبت به استانداردهای بین‌المللی شرایط چندان مثبتی ندارد.

به گزارش ایسنا، شرکت‌های هواپیمایی ایرانی با وجود مشکلات و دغدغه‌های جدی که در مسیر خود می‌بینند تلاش کردند خدمات‌رسانی به مسافران را ادامه دهند هرچند بسیاری از پروازهایشان با تاخیرهای بیش از حد استناددار روبه‌رو بوده است؛ تاخیرهایی که این بار باعث شده دادستان تهران به‌طور ویژه برای بررسی و ارزیابی آن وارد عمل شود و برای آینده نیز اعلام آمادگی کند که دادستانی حضور جدی در این زمینه خواهد داشت.

در جلسه‌ای که جعفری دولت‌آبادی با نمایندگان ایرلاین‌ها گذاشته از حضور نماینده دادستانی در فرودگاه مهرآباد خبر داده و اعلام کرده است که از این پس پیگیری ویژه‌ای در زمینه تاخیرهای پروازی صورت می‌گیرد تا شرایط طوری رقم بخورد که مسافران از سرگردانی در فرودگاه دور شوند.

اظهارات دادستانی تهران نشان از آن دارد که این حوزه قضایی به‌طور دقیق شرایط تاخیرهای ایرلاین‌ها بررسی کرده و عوامل مربوط به عملکرد آنها یا موضوعاتی که خارج از اختیارات آنها قرار می‌گیرد را به شکل جدی ارزیابی کرده است.

عمده‌ترین دلیل تاخیرهای پروازی در ایران به ایرلاین‌ها مربوط نمی‌شود. یکی از عوامل که مربوط به مسائل و مشکلات فصلی است به بارش برف و باران یا دیگر پدیده‌های جوی مربوط است که تقریباً هیچ یک از ابعاد آن در اختیار ایرلاین‌ها نیست.

یکی دیگر از اصلی‌ترین دلایل تاخیرها به شرایط فرودگاهی بازمی‌گردد تا هم در بخشی از ایام سال و در برخی فرودگاه‌ها اتفاق می‌افتد. مثلاً فعالیت فرودگاه مهرآباد با یک باند فعال در طول سال‌های گذشته یا محدودیت دستگاه بیخ‌زدا در فرودگاه‌های ایران باعث شده در برخی از ساعات یا روزهای شلوغ صف پرواز هواپیماها طولانی شود.

همراه نیازمندان در مهمانی خدا

امام سجاد علیه السلام

هر کسی مومن گرسنه‌ای را طعام دهد خداوند او را از میوه‌های بهشت اطعام می‌نماید



درگاه‌های واریز

رحمت الهی به حساب آخرت شما
شماره گیری در تلفن همراه:
#۰۲۵*۸۸۷۷*

اطعام ماه مبارک رمضان

واریز به کارت عابر بانک ملت

۶۱۰۴ ۳۳۷۷ ۷۰۱۱ ۶۳۹۸

باشناسه: ۵۵۵۵۵۵۱

از طریق سایت:

qom.emdad.ir



لتره اطلاع رسانی و روابط عمومی



مجلس شورای اسلامی

شهرداری خرم آباد در نظر دارد بر اساس موافقت نامه شماره ۱۷۲۸۳۹۹ مورخ ۹۶/۰۹/۲۵ سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان لرستان از محل اعتبارات ماده ۲۳ جرائم راهنمایی و رانندگی نسبت به خرید دوربین های ترافیکی سطح شهر و تجهیزات مربوطه به شرح ذیل از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید. بدینوسیله از اشخاص حقوقی واجد شرایط جهت شرکت در مناقصه دعوت به عمل می آید.

الف) مبلغ اولیه قرارداد ۳/۵۹۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد که نحوه پرداخت بصورت نقدی ۱/۰۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال و اسناد خزانه به مبلغ ۲/۵۲۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال با سررسید ۱۳۹۹/۰۶/۲۵ می باشد.

ب) سپرده شرکت در مناقصه بصورت ضمانت نامه بانکی به مبلغ ۱۷/۲۹۷/۰۰۰ ریال می باشد.

ج) محل دریافت اسناد مناقصه معاونت حمل و نقل و امور زیربنایی شهرداری مرکزی واقع در خیابان هفده شهریور می باشد

د) مهلت ارائه اسناد حداکثر ۱۰ روز از تاریخ درج اولین نوبت آگهی می باشد.

بدیهی است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف مقرر در اسناد مناقصه بوده و شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است و هزینه درج آگهی بعد از برنده مناقصه می باشد. ضمناً مشروح شرایط مناقصه و جزئیات اقلام مورد نیاز در اسناد مناقصه درج می باشد که شرکت کنندگان باید مدارک را پس از اخذ با قید قبولی مهر و امضاء نموده و در پاکت های لاک و مهر شده تحویل نمایند.

بدیهی است حضور شرکت کنندگان و یا نمایندگان قانونی تام‌الاختیار آنان در جلسه مناقصه الزامی می باشد.

روابط عمومی و روابط بین المللی شهرداری خرم آباد

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۱۹
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۲۷

۸۳۹

بورس کالا



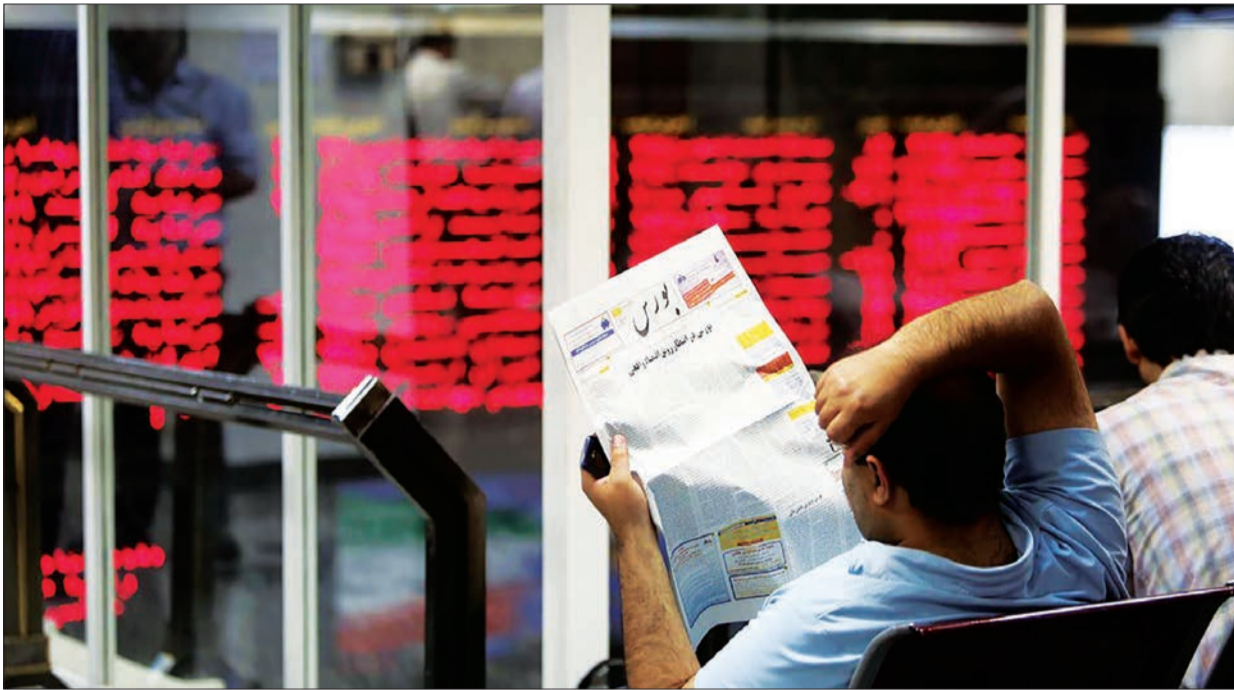
مدیرعامل بورس کالا در نشست هم‌اندیشی با صنایع پایین‌دستی مطرح کرد حمایت از تولید ملی با همکاری بورس کالا و انجمن‌ها

نشست هم‌اندیشی بورس کالای ایران و صنایع پایین‌دست به عنوان مصرف‌کنندگان مواد اولیه، روز گذشته با هدف حمایت از تولید ملی در راستای رفع دغدغه‌های صنایع پایین‌دست و در نظر گرفتن مشکلات و نیازهای تولیدکنندگان به عنوان صنایع بالادست در بورس کالا برگزار شد. به گزارش کالا خبر، در این نشست علاوه بر مطرح شدن مباحث کارشناسی از سوی صنایع مختلف، مقرر شد نتایج این جلسه و جلسات بعدی از سوی کنفدراسیون صادرات و اتاق بازرگانی تهران و ایران به دولت پیشنهاد شود. در ابتدای این نشست، مدیرعامل بورس کالای ایران بر لزوم حمایت از تولید ملی تأکید کرد و گفت: کشف مناسب و منطقی قیمت محصولات از طریق عرضه‌های مؤثر از یک سو و حذف تقاضاهای کاذب از سوی دیگر محقق می‌شود که این دو موضوع همکاری و هماهنگی سه‌جانبه تولیدکنندگان، مصرف‌کنندگان و بورس کالا را نیاز دارد.

حامد سلطانی‌نژاد با بیان اینکه در حال حاضر به دلیل شکاف قیمتی محصولات در بورس و بازار، شاهد تقاضاهای بالا برای خرید مواد هسته‌ای، افزود: ما در خصوص سیاست‌گذاری ارزی، تابع ارز ۴۲۰۰ تومانی هستیم و در این شرایط همه باید کمک کنیم که اگر قرار است تخفیفی در قیمت خرید محصولات داده شود، این تخفیف نصیب مصرف‌کنندگان واقعی شود؛ در این راستا در حوزه پتروشیمی و مصرف‌کنندگان پلی اتیلن ترپتالات به وزارت صنعت، معدن و تجارت پیشنهاد کردیم که میزان مصرف واقعی سال گذشته به جای همین‌سبب مینا قرار گیرد که وزارت صمت نیز با این موضوع موافقت کرد. مدیرعامل بورس کالای ایران با بیان اینکه همه ما در بورس، صنایع پایین و بالادست باید در بحث شناسایی متقاضیان و مصرف‌کنندگان و مدیریت حوزه تقاضا به دولت کمک کنیم، افزود: با همفکری در این گونه نشست‌ها، به تعادل در دو سمت عرضه و تقاضا حرکت خواهیم کرد، به‌طوری‌که برای حمایت از تولید داخل باید علاوه بر تقویت عرضه، طرف تقاضا نیز به شکل واقعی در بازار وجود داشته باشد. سلطانی‌نژاد عنوان کرد: مرور اقدامات اخیر دولت بیانگر آن است که تأمین نیاز داخل از اولویت‌های دولت است، به‌طوری‌که شاهد وضع عوارض صادراتی بر کالاهای خام هستیم که نشان‌دهنده جهت‌گیری جدی بر تأمین نیاز داخل است. در ادامه این نشست رئیس کنفدراسیون صادرات ایران گفت: مشکلات مربوط به تأمین مواد اولیه واحدهای پایین‌دست با حمایت اتاق بازرگانی ایران، تهران، کنفدراسیون صادرات ایران و همکاری بورس کالای ایران به زودی برطرف می‌شود.

بازار سهام تشنه نقدینگی

شاخص بورس در یک قدمی از ارتفاع ۹۶ هزار واحد ایستاد



نخستین روز هفته به استقبال این عرضه رفته و در نتیجه آن روز شنبه شاهد رشد شاخص کل تا آستانه کانال ۹۶ هزار واحدی بودیم. نرخ ارز نیز در این مدت بر روند قیمت‌ها اثرگذار بوده و ریسک‌های بازار سهام را نیز تحت تأثیر قرار داده است، در نتیجه بازار سهام در وضعیت کنونی بسیار به بازار ارز بستگی داشته چراکه شرکت‌ها می‌توانند با توجه به نرخ ارز در سوددهی خود شاهد تعدیلات باشند. روز شنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۳۷۴ واحد رشد کرد و به رقم ۹۵ هزار و ۹۵۱ رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۳۴ واحد رشد تا رقم ۱۷ هزار و ۲۷۹ بالا رفت. شاخص آزاد شناور نیز رشد ۵۸۴ واحدی را تجربه کرد و تا رقم ۱۰۵ هزار و ۷۵۸ بالا رفت. شاخص بازار اول و بازار دوم نیز هر یک به ترتیب ۴۰۱ و ۶۲ واحد رشد کردند. فولاد مبارکه اصفهان، بانک ملت،

معدنی و صنعتی گل‌گهر و فولاد خوزستان هر یک به ترتیب ۱۴۸، ۸۲، ۷۲ و ۲۸ واحد تأثیر مثبت روی شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. در پتروشیمی مبین، سایپا و پالایش نفت بندرعباس هر یک به ترتیب با ۱۳، ۱۰ و ۱۰ واحد تأثیر کاهشی سعی کردند. شاخص‌ها را به سمت پایین هدایت کنند. در گروه خودرو و ساخت قطعات روند حرکت قیمت‌ها کاهشی بود و در این گروه شاهد معامله ۱۱۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۰ میلیارد تومان بودیم. در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای نیز قیمت‌ها شاهد افت بودند. در این گروه ۱۰ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴ میلیارد و ۹۰۰ میلیون تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. اما در گروه فلزات اساسی با وجود کاهش قیمت چند سهم تعداد زیادی از نمادها با افزایش قیمت روبه‌رو شدند و عمدتاً کمی بیش از یک درصد رشد قیمت داشتند. در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز روند افزایش قیمت‌ها مشهودتر بود هرچند که این افزایش‌ها چشمگیر نبود. در گروه سیمان، آهک و گچ تعداد زیادی از نمادها رشد قیمت را تجربه کردند و نمادهایی هم با صف خرید مواجه شدند، اما در گروه عرضه برق، گاز، بخار آب گرم بیشتر سهم‌ها با کاهش قیمت مواجه شدند. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۸۰ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۸۰ میلیون سهم و اوراق مالی طی ۴۸ هزار و ۶۱۹ نوبت داد و ستد بود. آیفکس نیز با رشد ۱۸ واحدی مواجه شد و به رقم ۱۱۱۲ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۲۱۲ و ۵۶۱ و ۵۳۸ میلیارد ریال به ترتیب ۱۹ و ۲۰ درصد از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند و در صدر ایستادند.

در پیچه



در بازار سوم فرابورس ایران روی داد آغاز و پایان پذیرهنویسی واحدهای صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه یکم

معاملات در بازارهای نه‌گانه فرابورس ایران در هفته‌ای که گذشت نشان می‌دهد، ۰.۱ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۲۰ میلیارد ریال در پنج روز کاری هفته جاری در بازار سوم فرابورس معامله شد. به گزارش فرابورس ایران، معاملات در بازارهای نه‌گانه فرابورس ایران در هفته‌ای که گذشت در حالی به پایان رسید که بازار سوم فرابورس ایران شاهد پذیرهنویسی واحدهای صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه یکم دانشگاه تهران در نما «تهران ۱» بود و بدین ترتیب ۰.۱ میلیون ورقه بهادار به ارزش ۲۰ میلیارد ریال در ۵ روز کاری هفته جاری در بازار سوم فرابورس معامله شد. در هفته معاملاتی منتهی به ۱۱ خردادماه ۹۷ شاخص کل در آخرین روز کاری در سطح حدوداً ۱۱۱۰ واحدی ایستاد و ۰.۳ درصد نسبت به ابتدای هفته صعود کرد. همچنین معاملات در بازارهای نه‌گانه فرابورس ایران در میانه خردادماه با ثبت دادوستد یک‌هزار و ۵۰۵ میلیون ورقه بهادار در ۲۱۰ هزار دفعه صورت گرفت که ارزش این دادوستدها ۱۱ هزار و ۳۳۲ میلیارد ریال بود. معاملات بازارهای فرابورس ایران نیز در حالی هفته پیش ادامه یافت که بهترین عملکرد در رشد حجم و ارزش معاملات را بازارهای اول و پایه کسب کردند. در مجموع بازارهای پایه ۶۳۲ میلیون سهم به ارزش یک هزار و ۱۹۶ میلیارد ریال و در مجموع بازارهای اول و دوم نیز ۸۱۸ میلیون سهم به ارزش یک هزار و ۷۹۷ میلیارد ریال مبادله شد.

آمار سایر بازارهای فرابورسی همچنین حاکی از دادوستد به ترتیب تعداد ۵۴ و ۰.۵ میلیون ورقه به ارزش ۸ هزار و ۳۱۷ و ۰.۲۳ میلیارد ریال در بازار ابزارهای نوین مالی و بازار شرکت‌های کوچک و متوسط است. از طرف دیگر، بیشترین تعداد معاملات در هفته منتهی به ۱۱ خرداد متعلق به بازار پایه فرابورس با ۷۴ هزار نوبت معاملاتی بود که ۱۳ درصد افزایش نسبت به هفته پیش را نشان می‌دهد. نگاهی به ابزارهای معاملاتی در بازار ابزارهای نوین مالی حاکی از آن است که ارزش معاملات اوراق بدهی ۱۶ درصد کاهش یافته و افزایش ارزش معاملات صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن به ترتیب ۶ و ۲۹ درصد بوده است. همچنین حجم معاملات این سه ابزار به ترتیب با ۱۴ و ۱ درصد کاهش و ۳۰ درصد افزایش روبه‌رو شده است. هم‌زمان ارزش معاملات خرد در بازارهای اول، دوم، پایه و SME در فرابورس ایران نیز به ۲ هزار و ۸۳۰ میلیارد رسید که گروه‌های فلزات اساسی و محصولات شیمیایی با ارزش معاملاتی به میزان ۵۶۱ و ۵۳۸ میلیارد ریال به ترتیب ۲۰ و ۱۹ درصد از ارزش کل معاملات را از آن خود کردند و در صدر ایستادند.

آگهی ابلاغ اجرائیه سند رهنی طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی

به کلاس ۹۳۰۰۱۷ در واحد اجرای خمین تشکیل که نیابتاً به این اداره ارسال و پرونده اجرائیه به کلاس ۹۳۰۱۲۹۶ در این اداره تشکیل شده و طبق گزارش مورخ ۱۳۸۹/۱۱/۰۷ مامور محل اقامت شما به شرح متن سند شناخته نشده، لذا بنا به تقاضای بستکار طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرا مفاد اجرائیه فقط یک مرتبه در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار محلی آگهی می‌شود و چنانچه ظرف مدت ده روز از تاریخ این آگهی که روز ابلاغ محسوب می‌گردد، نسبت به پرداخت بدهی خود اقدام ننمایید، مورد وثیقه مندرج در سند رهنی فوق با تقاضای بستکار پس از ارزیابی از طریق مزایده فروخته و از حاصل فروش آن طلب بستکار و حقوق دولتی استیفا خواهد شد.

م الف ۱۳۰۹۹ رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی - احمدیان

آگهی ابلاغ اجرائیه سند رهنی طبق ماده ۱۸ آیین‌نامه اجرای اسناد رسمی

بدین‌وسیله به آقای علی فهیمی، فرزند عیسی شماره شناسنامه ۷ صادره از قم متولد ۱۳۳۸ ساکن تهران شهران فلکه شهران خیابان یکم خیابان شیخ‌الاسلامی، کوچه ۳ پلاک ۷ واحد ۴ ابلاغ می‌شود که بانک سپه شعبه مرکزی خمین به استناد اسناد رهنی شماره‌های ۷۵۴۸۳ مورخ ۱۳۸۹/۱۱/۰۷ و ۷۵۸۲۹ مورخ ۱۳۸۹/۱۲/۱۰ دفتر اسناد رسمی ۲ خمین جهت وصول مبلغ ۲/۹۵۰/۰۴۶/۱۰۲ ریال (دو میلیارد و نهصد و پنجاه میلیون و چهل و شش هزار و یکصد و دو ریال) که مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل تاریخ ۱۳۹۳/۰۲/۱۱ می‌باشد به انضمام خسارت تأخیر تا متعلقه از تاریخ مذکور تا روز تسویه کامل بدهی طبق مقررات علیه شما اجرائیه صادر نموده و پرونده اجرائیه

م الف ۱۳۰۹۹ رئیس اداره اول اجرای اسناد رسمی - احمدیان

آگهی فقدان المثنی سند مالکیت

نظر به اینکه خانم مقدسه محمدی و آقای مصطفی فراس با تسلیم ۲ برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۴۶۳۵۸ مورخ ۱۳۹۷/۲/۱۶ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۲۰۳ حوزه ثبتی تهران و برگ تقاضا به شماره ۰۰۴۵۵۸ مورخ ۱۳۹۷/۲/۱۹ مدعی گردیده‌اند سند مالکیت به شماره سریال ۳/۳۷۶۷۴ مورد ثبت ۱۴۶۲۹۴ صفحه ۵۷۰ دفتر ۹۷۲ شش‌دانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه ۶ بانضمام پارکینگ قطعه ۲ به پلاک ۸۵۷ و ۸۵۸ فرعی از ۶۷۵۰ اصلی واقع در بخش ۲ تهران صادر و تسلیم شد و بعد مع‌الواسطه طبق سند ۴۴۹۶۰ مورخ ۱۳۸۵/۱۲/۹ دفتر اسناد رسمی ۱۷۵ تهران به خانم مقدسه محمدی و آقای مصطفی فراس به ترتیب نسبت به چهار و دو دانگ مشاع منتقل شد و طبق سند رهنی شماره ۴۴۹۶۱ و ۴۴۹۶۲ مورخ ۱۳۸۵/۱۲/۹ دفتر ۱۷۵ تهران در رهن بانک ملی قرار دارد به علت

سند مالکیت شش‌دانگ یک قطعه زمین به مساحت ۴۰۸ مترمربع به پلاک ۱۱۲۲۲ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی واقع در بخش هفت تهران ذیل ثبت ۷۴۰۱۶ صفحه ۳۱۷ دفتر ۴۹۱ املاک به نام ابراهیم کابوایی ثبت و سند مالکیت به شماره چاپی ۵۵۵۲۵۹ صادر و تسلیم گردیده سپس مع‌الواسطه شش دانگ مع‌الواسطه طبق سند قطعی شماره ۴۸۳ دفترخانه ۲۱۱ تهران به حاج حسینی ابروی انتقال یافته و طبق صورت مجلس تفکیکی شماره ۱۴۲۷ مورخ ۱۳۴۵/۱۲/۲۷ به دو قطعه تفکیک گردیده است سپس طبق سند قطعی شماره ۵۵۱۲ مورخ ۱۳۵۴/۰۲/۰۱ دفترخانه ۲۱۱ تهران شش دانگ قطعه دوم به علاءاله نوررحیمی منتقل شده است که سند مالکیت آن در صفحه ۴۵۸ دفتر ۸۷۱ ثبت و صادر گردیده است سپس شش دانگ قطعه اول برابر سند تفکیکی شماره ۶۵۰۲ مورخ ۴۵/۷/۷ دفتر ۲۱۱ تهران به بانوان فرخنده کریمی و ثریا کریمی بالسویه منتقل سپس سه دانگ سهمی ثریا کریمی برابر سند انتقال شماره ۶۹۶۲۲ مورخ ۷۹/۱۰/۲۵ دفتر ۳۶۶ تهران به خانم عصمت شیشه بری انتقال یافته که سند مالکیت به نامش در صفحه ۳۱۸ دفتر ۴۹۱ نسبت به سه دانگ صادر و تسلیم شده است پس از آن فرخنده کریمی به استناد دادنامه حصر وراثت شماره ۱۰۰۲-۸۱۸۴/شعبه ۸ دادگاه عمومی تهران فوت نموده و وراثت وی عبارتند از ولی‌اله خان - مهدی خان - امیر خان - ثریا و بی‌بی خدیجه شهرت همگی کریمی برادران و خواهران وراثت دیگری ندارد پس از آن نیز مهدی خان به استناد دادنامه حصر وراثت شماره ۲۸۹۳-۸۶/۴/۳۱ شعبه دهم شورای حل اختلاف نجف‌آباد فوت نموده است و وراثت وی عبارتند از اصغر (پسر) - مهناز - فاطمه - بتول - منصوره - سعیده - شهناز شهرت همگی کریمی (دختران) و نصرت شیشه‌بری (همسر) وراثت دیگری ندارد سپس به استناد دادنامه حصر وراثت شماره ۱۱۳۹ مورخ ۷۷/۱۲/۲۷ شعبه سوم دادگاه عمومی دماوند امیرخان کریمی فوت نموده است و وراثت وی عبارتند از محمدحسین - محمدرضا - علیرضا (پسران) فاطمه (دختر) و عصمت شیشه‌بری (همسر) وراثت دیگری ندارد سپس به استناد دادنامه حصر وراثت شماره ۶۵ مورخ ۹۰/۳/۱ حوزه ۶۵۵ شورای حل اختلاف مجتمع ۱۴ تهران خانم ثریا کریمی فوت نموده است و وراثت وی عبارتند از ولی‌اله خان کریمی (برادر) و بی‌بی خدیجه کریمی (خواهر) وراثت دیگری ندارد پس از آن نیز شهناز کریمی به استناد دادنامه حصر وراثت شماره ۴۱۰-۹۲/۴/۱۵ حوزه ۹۵۹ شورای حل اختلاف ری فوت نموده و وراثت وی عبارتند از سیدمحمدرضا - علیرضا - وحید - احمد (پسران) و اکبر (همسر) شهرت همگی لاجوردی و نصرت شیشه‌بری به شش ۲۲ مادر متوفی وراثت دیگری ندارد سپس به استناد دادنامه حصر وراثت شماره ۱۰۱۳ مورخ ۹۴/۱۰/۲۱ صادره از سوی حوزه ۹۵۷ شورای حل اختلاف ری خانم بی‌بی خدیجه کریمی فوت نموده است وراثت وی عبارتند از اکبر - اصغر (پسران)

م الف ۱۳۰۹۳ رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه پیروز تهران - شعبانی

آگهی عدم تسلیم سند مورث

و افخم سادات - اکرم السادات - اعظم‌السادات - (دختران) شهرت همگی لاجوردی وراثت دیگری ندارد سپس وکیل آقای ولی‌اله خان تقاضای افراز مورد ثبت را نموده که تصمیم واحد ثبتی مبنی بر عدم قابلیت افراز به شماره ۱۴۷۴۷-۹۳/۳/۲۰ صادر و در مورخه ۲۴ و ۲۵ و ۹۳/۳/۲۶ به علت عدم حضور ولی‌اله خان - بی‌بی خدیجه - محمدحسین - فاطمه - اصغر - مهناز - فاطمه - بتول - منصوره - سعیده - محمد - حسین - محمد شهناز شهرت همگی کریمی و عصمت شیشه‌بری و وحید لاجوردی در نشانی‌های اعلامی از سوی متقاضی برابر قانون در محل الصاق گردیده است و در مورخه ۲۲ و ۹۳/۳/۲۴ و به علت عدم حضور نسخ مربوط به بی‌بی خدیجه به ولی‌اله محسن تجدیدی به امیر کریمی، محمدرضا - علیرضا - اکبر و احمد لاجوردی ابلاغ گردیده سپس طبق سند صلح شماره ۷۹۲۱ مورخ ۱۳۹۶/۰۸/۰۶ دفترخانه ۱۳۹۳ تهران سه دانگ عصمت شیشه‌بری به محمدحسین کریمی منتقل شده است نامبرده طبق سند صلح شماره ۱۱۹۳۰ مورخ ۱۳۹۵/۱۰/۲۰ دفترخانه ۱۱۱۴ تهران سه دانگ خود را به فاطمه فراس منتقل نموده است سپس نامبرده برابر سند قطعی شماره ۳۶۵۲۳ مورخ ۱۳۹۶/۰۵/۱۸ دفترخانه ۵۸۶ تهران سه دانگ را به محسن عصمت منتقل نموده است ضمناً شش دانگ قطعه اول ۶۴۵۱۲ سهم می‌باشد پرونده ثبتی و دفتر املاک پیش از این حکایتی ندارد و ستون نقل و انتقالات اسناد مالکیت صادره معرف ملک یا مالکین مشاعی می‌باشد و برابر نامه شماره ۱۲۸۱۳۳۶ مورخ ۱۳۹۶/۱۱/۱۱-۹۶/۵/۱۱ اجرای احکام شعبه ۲۸۷ دادگاه خانواده باهنر سهمی محمدرضا و محمدحسین و علیرضا و فاطمه همگی کریمی و برابر نامه ۱۱۹۳۴۳۸-۳۹۶/۴/۲۰ اجرای احکام شعبه ۲۸۷ دادگاه خانواده باهنر سهمی محمدحسین و محمدرضا شهرت همگی کریمی و ۱۶۵۴۴-۱۳۹۶/۳/۱۱-۹۶/۴/۱۱ اجرای احکام شعبه ۲۸۷ دادگاه خانواده باهنر سهمی علیرضا و محمدرضا و محمدحسین و فاطمه شهرت همگی کریمی بازداشت است اکنون آقای ولی‌اله خان کریمی از جمله ورثه فرخنده خانم کریمی و ثریا خانم کریمی نسبت به سهم‌الارث خود از قطعه اول تفکیکی تقاضای اخذ سند مالکیت موروثی نموده است و طی درخواست وارده ۵۷۹۱۰-۱۳۹۶/۱۲/۱۹ اعلام داشته است که اطلاعات از اینکه اصل سند مالکیت نزد کدامیک از ورثه می‌باشد ندارد لذا بدین‌وسیله مراتب در اجرای تبصره سه ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت طی یک نوبت آگهی می‌گردد چنانچه سند مالکیت نزد هر یک از ورثه می‌باشد ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ این آگهی اصل سند مالکیت را جهت اعمال مقررات در واحد ثبتی تحویل و تسلیم نماید در غیر این صورت و پس از انقضای مهلت مقرر، طبق مقررات اقدام خواهد شد. برابر گواهی دفتر بازداشتی این واحد در قید بازداشت می‌باشد.

م الف ۱۳۰۹۳ رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه پیروز تهران - شعبانی

اخبار

موز وارداتی گران شد

واردات موز سبز تازه یا خشک‌کرده به ایران در دوما‌ه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل با کاهش همراه بوده است. به گزارش ایسنا، براساس تازه‌ترین آمار گمرک از تجارت خارجی ایران، در دوما‌ه نخست سال جاری ۸۷ هزار و ۲۰۸ تن موز سبز تازه یا خشک‌کرده به ایران وارد شده که ارزش آن رقمی در حدود ۸۵میلیون و ۹۱۱ هزار دلار است. واردات موز به ایران ۱٫۶۶درصد از وزن کل و ۱٫۲۶درصد از ارزش کل واردات به ایران در این مدت را شامل می‌شود. این در حالی است که در مدت مشابه سال گذشته ۱۲۸ هزار و ۲۹۰ تن موز به ایران وارد شده بود که ۲۴۹درصد از کل واردات ایران در آن مدت را به خود اختصاص داده بود. همچنین ارزش واردات موز در میان کل کالاهای وارداتی ۹۸ میلیون و ۷۵۲ هزار دلار بود که از لحاظ ارزش نیز ۱٫۴۶درصد از کل ارزش واردات در آن مدت را شامل می‌شد. به این ترتیب آمار نشان می‌دهد که واردات موز در دو ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی ۲۲درصد و از لحاظ ارزش ۱۳درصد کاهش یافته است.

ممنوعیت صادرات دام زنده عاملی برای افزایش قاچاق

رئیس شورای تأمین‌کنندگان دام زنده گفت: با توجه به نبود تقاضا برای دام‌های با وزن بالا در بازار داخل، ممنوعیت صادرات دام زنده عاملی برای افزایش قاچاق است. منصور پوریان، رئیس شورای تأمین‌کنندگان دام زنده در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از ممنوعیت صادرات دام زنده اظهار کرد: با وجود برخی اظهار‌نظر‌ها مبنی بر آنکه صادرات دام زنده عامل اصلی گرانی است، اما صادرات به ازای واردات گوشت قرمز در بازار نتیجه‌بخش بوده است. وی افزود: با توجه به صادرات مشروط دام زنده در ازای واردات، این موضوع هیچ ارتباطی به افزایش قیمت گوشت قرمز در بازار ندارد و تنها عوامل توزیع و خرده‌فروشی به بهانه‌های مختلف در صدد بیشترین سود از بازار هستند. پوریان با انتقاد از اتخاذ تصمیمات متعدد در حوزه دام زنده و گوشت قرمز در بازار بیان کرد: باوجود نبود کمبود گوشت در بازار، این تصمیمات یک‌شبه معاونت‌های مختلف از عوامل اصلی گرانی در بازار به شمار می‌رود. وی با بیان اینکه ممنوعیت صادرات دام زنده عاملی برای افزایش قاچاق است، گفت: با توجه به آنکه تقاضایی برای دام‌های با وزن بالا در بازار داخل وجود ندارد، بنابراین انباشت دام روی دست دامدار موجب شده است تا آنها تن به پدیده شوم قاچاق دهند. رئیس شورای تأمین‌کنندگان دام زنده، نرخ هر کیلو لاشه سنگین بره با دنبه را ۲۸ هزار تومان اعلام کرد و گفت: همچنین هر کیلو لاشه سبک بره با دنبه به نرخ ۴۱ هزار تومان در بازار توزیع می‌شود. وی در بخش پایانی سخنان خود با بیان اینکه صنعت دامداری نفس‌های آخرش را می‌کشد، تصریح کرد: صنعت دامداری زمانی موفق خواهد بود که در هر کجا که تقاضا وجود دارد، اقدام به عرضه محصولاتش کند و تصمیمات یک‌شبه مانع این امر نشود تا تولیدکنندگان با مشکلات متعددی در بازار روبه‌رو شوند.

صنعت معدن، تجارت

اختلاف کیفیت محصولات بهداشتی ایرانی با تولیدات خارجی بسیار کم شده است

نایب‌رئیس انجمن داروسازان ایران گفت: محصولات آرایشی و بهداشتی که در حال حاضر در کشور تولید می‌شوند به هیچ‌وجه با محصولات تولیدی در ۱۵سال قبل قابل مقایسه نیستند و به صورت کاملا محسوس، اختلاف کیفیت محصولات خارجی و بهداشتی در این کار وجود نداشت، اما امروز با این ابتکار جدید، برای صنعت آرایشی و بهداشتی مثلث سازمان غذا و دارو، انجمن تولیدکنندگان صنایع آرایشی و بهداشتی و انجمن داروسازان ایران تشکیل شده است. فاطمی ادامه داد: در این جلسه محورهایی مورد توافق قرار گرفت تا امسال گام‌های ارزشمندی در مسیر تقویت تولید و عرضه کالاهای ایرانی برداشته شود. برگزاری دوره‌های آموزشی، کارگاه و بازدید از خطوط تولید به‌منظور عمق‌بخشیدن به دانش داروسازان با حوزه تولید فرآورده‌های بهداشتی و آرایشی و همچنین بهره‌برداری از توان داروسازان برای معرفی کالاهای باکیفیت ایرانی، بخشی از این برنامه‌ریزی‌ها است. نایب‌رئیس انجمن داروسازان ایران گفت: کیفیت محصولات داخلی باید از چند جنبه بررسی شوند. جنبه کارایی محصولات، ایمنی محصولات، پایداری و شکل ظاهری محصولات باید بررسی شوند؛ محصولاتی که در حال حاضر در کشور تولید می‌شوند به هیچ‌وجه با محصولات تولیدی در ۱۵سال قبل قابل مقایسه

نیستند و به صورت کاملا محسوس، اختلاف کیفیت محصولات خارجی و ایرانی بسیار کم شده است. فاطمی با بیان اینکه قاچاق محصولات آرایشی بهداشتی ضربه سنگینی بر این صنعت وارد می‌کند، گفت: به دلیل اینکه قاچاق، ذاتا پنهان و مخفی است، آمار دقیقی درخصوص میزان آن در دسترس نیست، اما اگر در صنعت دارو برآورد ۵ تا ۱۰درصدی قاچاق محصولات را در کشور داریم، بی‌تردید این آمار به مراتب در صنعت آرایشی و بهداشتی بیشتر است. نایب‌رئیس انجمن داروسازان ایران گفت: در سال‌های اخیر با اجرایی‌شدن طرح برجسب اصالت کالا آمار قاچاق با کاهش چشمگیری مواجه بوده است. وی با بیان اینکه دولت باید جلوی واردشدن کالای بی‌کیفیت را بگیرد، گفت: زمانی که کالای بی‌کیفیت از طریق قاچاق به بازار عرضه نشود، رقابتی سالم در بازار شکل می‌گیرد و رقبا بسر کاهش قیمت و افزایش کیفیت خود تمرکز بیشتری می‌کنند، ولی نکته اساسی اینجا است که تا زمانی که جلوی قاچاق گرفته نشود، رقابت سالم در کشور شکل نخواهد گرفت. **تولیدات داخلی، در عیش قفسه داروخانه‌ها**

علیرضا کبانی، عضو هیات‌مدیره انجمن

صنایع شوینده و آرایشی و بهداشتی نیز در

گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، در حاشیه

اولین نشست تخصصی میان انجمن

جنگ جهانی سوم، جنگ تجارت جهانی است

از اقدامات سننجیده در آینده برحذر دارند.

وی افزود: در همین راستا زمانی که سازمان تجارت جهانی World Trade Organization که اصطلاحا (WTO) نامیده می‌شود تأسیس و راهاندازی شد، غالب رهبران کشورهای جهان از ایجاد چنین سازمانی خوشحال شدند و ایجاد این سازمان را گامی مهم در تقویت نظم سیاسی و اقتصادی جهان قلمداد کردند.

با وجود اهداف و شرح وظایف سازمان تجارت جهانی، توقع بر این بود تا کشورهای عضو سازمان، علی‌الخصوص کشورهای پیشرفته و ابرقدرت‌های صنعتی جهان به اصول و اهداف تعریف‌شده در (WTO) پایبند باشند تا دیگر کشورهای جهان را به انضباط اقتصادی ترغیب و آنان را جهت ورود به دهکده امن جهانی به درستی راهبری نمایند، اما طی دهه گذشته به‌ویژه طی روزهای جاری خبرهای متعددی از تخلفات و تخطی اعضا از قوانین (WTO) به گوش می‌رسد، به‌طوری‌که فلان کشور جهت توسعه و افزایش حجم صادرات خویش

رئیس مرکز تجارت جهانی ایران گفت: کشورهای «در «جنگ تجارت جهانی» و یا «جنگ جهانی سوم» کمترین ضربه را خواهند خورد که اقتصاد قوی و قدرتمندتری داشته باشند و بیش از اینکه واردکننده باشند، صادرکننده بزرگی باشند. به گزارش تسنیم، محمدرضا سبزی‌علی‌پور، اقتصاددان و رئیس مرکز تجارت جهانی ایران نسبت به آغاز جنگ تجاری ترامپ بسر علیه تعدادی از کشورهای جهان واکنش نشان داد و گفت: طی گفت‌وگویی که با تعدادی از روسای مراکز تجارت جهانی در شهرهای مختلف جهان و همکاران خودم در کشورهای آمریکا، چین، فرانسه، هند، کانادا، ایتالیا و… درخصوص جنگ تجاری آغاز شده در جهان و همچنین خروج ترامپ از برجام داشتم، مشترکا عملکرد ترامپ را تقبیح و نسبت به اتفاقات پیش رو در جهان اظهار نگرانی نمودند و خواستار همکاری و اتحاد دولت‌ها و اقدام جدی در برابر عملکردهای غلط ترامپ شدند تا عوارض تصمیمات نادرست رئیس‌جمهور آمریکا روز به روز کاهش و وی را

داروسازان ایران، انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی ایران و مدیرکل اداره آرایشی و بهداشتی سازمان غذا و دارو اظهار داشت: تولیدات داخل به‌رغم کیفیت قابل قبولی که دارند، متأسفانه هنوز نتوانسته سهم مناسبی از قفسه‌ها و فضای داروخانه‌های کشور را در اختیار بگیرد. وی افزود: تاکنون مشکلات متعددی در این زمینه وجود داشته اما اکنون که رویکرد کشور، تولید داخلی و حمایت از تولیدات داخلی است، این توقع وجود دارد که تشکل‌ها و انجمن‌های تخصصی، دست در دست هم داده و با همراهی و هم‌نوایی، زمینه لازم برای عرضه و معرفی کالاهای ایرانی را فراهم سازند.

به گفته کبانی، برگزاری نشست‌های این‌گونه با حضور سه ضلع انجمن تولیدکنندگان آرایشی و بهداشتی، انجمن داروسازان ایران و اداره کل آرایشی و بهداشتی سازمان غذا و دارو می‌تواند یک ابتکار ارزشمند برای حل این مشکل باشد. عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع شوینده و آرایشی و بهداشتی ادامه داد: وزارت بهداشت نقش هماهنگی، نظارت و کنترل را به درستی اجرا می‌کند. ضمن اینکه بخش اقتصاد مقاومتی نیز مورد توجه این وزارتخانه قرار گرفته است و امیدواریم هم‌افزایی دو انجمن، بتواند مسیر را برای دستیابی به اهدافی نظیر توسعه فرآورده‌های ایرانی هموار سازد.

هنوز مبادرت به دامپینگ می‌کند و یا فلان کشور عضو، رفتارهای تبعیض‌آمیزی با دیگر کشورهای تازه ملحق‌شده دارد و یا اینکه فلان کشور قوانین تعرفه‌ای را رعایت نمی‌کند و ده‌ها مورد دیگر! با این اوصاف، چنین به نظر می‌رسد که اوضاع قابل قبول و قدرتمندی در سازمان فوق حاکم نیست!

سبزی‌علی‌پور اظهار داشت: تخلفات تجاری کشورها کم و بیش به گوش می‌رسید تا اینکه با به قدرت رسیدن دونالد ترامپ و به‌دست گرفتن سکان هدایت قوه مجریه ایالات متحده آمریکا یعنی بزرگ‌ترین اقتصاد جهان، به مرور با اعمال و رفتار قابل پیش‌بینی خود نشان داد که چندان پایبند به قوانین سیاسی و اقتصادی جهانی نیست و همانند کودکی بازیگوش، هر طور که دلش می‌خواهد با جهان، شرکای آمریکا، کشورهای دیگر دنیا و سازمان‌های بین‌المللی مثل اسباب‌بازی‌هایش بازی می‌کند، از همین رو پس از ورودش به کاخ سفید، اوضاع آمریکا، کشورهای جهان و سازمان‌های بین‌المللی را بهم ریخته و ناامنی را به سراسر جهان تسری داده است.

آگهی فقدان سند مالکیت

آنها طی شماره ۵۶۹۷۹-۹۷/۱/۶ توسط دفترخانه ۶۹۰ تهران گواهی امضاء شده است اعلام نموده که اصل سند مالکیت به علت جابه‌جایی مفقود شده است درخواست صدور المثنی سند مالکیت را نموده لذا مراتب در اجرای تبصره یک ذیل ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت آگهی می‌گردد تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله و یا وجود اصل سند مالکیت نزد خود می‌باشد ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ آگهی به این منطقه مراجعه و ضمن اعتراض نسبت به ارائه اصل سند مالکیت اقدام نماید. بدیهی است در چنین وضعیتی پس از تنظیم صورت جلسه مربوطه اصل سند مالکیت به ارائه‌کننده مسترد خواهد شد و پس از انقضای مدت مزبور و عدم وصول اعتراض در صورت اعتراض عدم ارائه اصل سند مالکیت این منطقه نسبت به صدور المثنی سند مالکیت اقدام خواهد نمود.

م ف ۱۲۰۵

کفل اداره ثبت اسناد و املاک لویزان- علیرزاه

آگهی فقدان سند مالکیت

این منطقه نموده است لذا مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آیین‌نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در یک روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می‌شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم و یا وجود سند مالکیت آن نزد خود می‌باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه اصل سند مالکیت به این منطقه ثبتی تسلیم نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. در صورت عدم وصول اعتراض ظرف مهلت مقرر قانونی سند مالکیت المثنی پلاک مذکور صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید. م الف ۱۲۰۹۴

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک کن از طرف وطن‌نواز- ناصری

فرصت امروز

اخبار

نباید بگذاریم افراد صاحب

نفوذ جیب‌شان را از سپرده‌های کشاورزان پر کنند

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران گفت: نباید بگذاریم عده قلیلی سودجو و صاحب نفوذ جیب‌های خود را با اموال و سپرده‌های کشاورزان زحمت‌کش پر کنند.به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حسین شیرزاد در جلسه ستادی ساماندهی واحدهای اعتباری، اظهار کرد: اصلاحات بنیادین در سازمان تعاون روستایی بدون همراهی مدیران سیستم تعاونی، ختم به هرج و مرج و بی‌سازمانی خواهد شد. وی با بیان اینکه هیچ راه دیگری برای حفظ موجودیت سازمان مرکزی تعاون روستایی و اتحادیه‌های مرکزی و نظارت جز اصلاحات گام به گام نمی‌شناسم، گفت که باید کمک کنیم تا شناس وقوع اصلاحات در شبکه افزایش یابد. شیرزاد تصریح کرد: وضعیت امروزیین واحدهای اعتباری یک اتفاق و تصادف نیست بلکه برون‌داد طبیعی شیوه توام با تسامح و تساهل ما و نتیجه انتخاب‌های نادرست مدیریتی‌مان طی ۱۰ سال اخیر است.

وی ادامه داد: هیچ راه جادویی جز محدودکردن بی‌حساب و کتاب و مطالعه نشده این واحدها وجود ندارد. مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران با اشاره به اینکه یکی از رویکردهای مهم ارزیابی مدیران استانی قطعا شیوه مقابله آنها با این واحدهای اعتباری خواهد بود، اظهار داشت: فساد و ناکارآمدی در واحدهای اعتباری محصول سوءمدیریت و سوءبرداشت‌ها از مفاهیم مالیه بود در نظام تعاونی‌هاست. وی یادآور شد: هنگامی که هیچ استاندارد حسابداری و مالی قابل قبولی نداریم؛ نهاد نظارتی تعریف نکردیم؛ پروتکل‌های بانکی یا صندوقداری نداریم؛ مفاهیم بانکداری را نمی‌فهمیم و اصلا کفایت و دانایی و دانش لازم را در حوزه‌های مالی، حسابداری و پولی نداریم؛ مداخله‌گری غیرمجاز در بازارهای پولی در قالب واسطه‌گری‌های وجود و اعتبارات، یک اشتباهی فاجعه‌بار است و باید سریع‌ا رشد این واحدها متوقف شوند و از عضویت اعضای غیر عضو شبکه تعاونی‌ها و مصارف غیر از مصارف بخش کشاورزی جلوگیری شود. شیرزاد تأکید کرد: نباید بگذاریم عده قلیلی سودجو و صاحب نفوذ جیب‌های خود را با اموال و سپرده‌های کشاورزان زحمت‌کش پر کنند و در نهایت با به خطر انداختن آبروی ۱۰ساله سازمان مرکزی تعاون روستایی و وزارت جهاد کشاورزی دچار بحران‌های حاد اجتماعی شویم. وی گفت: با هر مدیری که در این معرکه مقسده‌آمیز معاهد، مبادرت با امر به این منکر باشد قطعا متخلف بوده و سریع‌ا برخورد خواهد شد.

پای خدمات پس از فروش تولیدات ایرانی می‌لنگد

رئیس اتحادیه لوازم خانگی با بیان اینکه خدمات پس از فروش، خریدار را برای اعتماد به کالای ایرانی شقوق می‌کند، گفت: باید به دنبال رفع ضعف خدمات پس از فروش کالاهای‌مان باشیم. محمد طحان‌پور، رئیس اتحادیه لوازم خانگی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، اظهار کرد: تنها دلیل عدم استقبال مردم از خرید کالای داخلی، کیفیت پایین این اقلام است، این در حالی است که به لحاظ قیمتی، تولیدات این شرایط نسبتا مناسبی در مقایسه به مولارد مشابه خارجی دارند. وی ضمن انتقاد از بی‌توجهی تولیدکنندگان داخلی نسبت به افزایش کیفیت تولیدات خود، افزود: نباید به حمایت دولت دل بندیدیم بلکه باید برای ارتقای کیفیت کالا و تأمین منابع مالی مناسب به سرمایه‌گذاران بخش‌خصوصی اعتماد کنیم. رئیس اتحادیه لوازم خانگی خاطر‌نشان کرد: معتمد سند تولیدکننده‌ای که منظر حمایت سازمان یا نهاد خاصی است، نمی‌تواند به افزایش سرمایه ملی و رونق بازارهای داخلی کمک کند. وی گفت: متأسفانه در دو ماه اخیر تنها به بیان شعار حمایت از کالای ایرانی اکتفا کرده‌ایم، چراکه طبق آمارهای به‌دست آمده در مدت مذکور استقبال قابل توجهی از لوازم خانگی ایرانی صورت نپذیرفته است. طحان‌پور با اشاره به استقبال ۱۰۰درصدی مردم از برخی کالاهای تولید داخل، افزود: برای مثال کیفیت مناسب یک آبرگرمکن ایرانی موجب می‌شود تا میزان تقاضای این کالا در بازار لوازم خانگی رضایت‌بخش باشد، آیا این مصداق خوبی برای سایر کالاهای ایرانی نیست تا با ارتقای کیفیت کالای‌شان به رتبه خوبی از فروش برسند؟

وی تصریح کرد: این روزها اکثر کارخانه‌دارها دم متضررشدن به علت نوسانات ارزی می‌زنند. این موضوع اجتناب‌ناپذیری است و قطعا بر کاهش تولید و رکود بازار تأثیر بسزایی خواهد گذاشت. رئیس اتحادیه لوازم خانگی گفت: شاهد آن هستیم که کارخانه‌های در شرف ورشکستگی به جای شراکت با سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، اقدام به تعطیلی بخشی از کارگاه‌های خود می‌کنند این موضوع ضربه مهلکی را به اشتغال و تولید ملی کشور وارد می‌کند. وی اظهار کرد: موضوع دیگری که تولیدکنندگان ایرانی آن را به شوخی گرفته‌اند، خدمات پس از فروش کالاهاست. متأسفانه کارخانه‌های ایرانی در ایفای نقش حمایتی برای مشتریان خود بسیار ضعیف عمل می‌کنند.



نمایندگان به دنبال حل ناسامانی صنعت خودرو

صنعت خودرو در ایران چیزی بیشتر از خودروسازی است، البته این اتفاق خوبی نیست اما نتیجه عملکرد نادرست مدیران مملکت به این صنعت بوده است؛ صنعتی که دهها هزار نیروی شاغل غیرمتخصص و مازاد در آن مشغول باشند دیگر صنعت پیشرو و قدرتمند نیست، تنها کیسه‌های پول است که هر ماه بین عدهای تقسیم می‌شود. حالا نمایندگان می‌خواهند فکری به حال این صنعت رو به احتضار کنند. به گزارش تجارت امروز، اخیراً خبری در رسانه‌ها درج شد که نشان می‌داد مدیران صنایع خودروسازی با احتکار خودروهای تولیدی قصد فروش با قیمت بالاتر آن را دارند. این در کنار سایر فسادهایی که گفته می‌شود در مدیریت‌های میانی این صنعت وجود دارد شاید موتور محرک نمایندگان بوده است. نمایندگان خانه ملت با هدف بررسی مسائلی نظیر احتکار خودرو توسط خودروسازان داخلی برای تأثیر بر قیمت‌ها یا تغییر تعرفه خودروهای وارداتی، جلسات متعددی در مجلس برگزار کرده‌اند. وکلای ملت به دنبال تأمین منافع مصرف‌کننده هستند اما طرحی که با عنوان ناساماندهی بازار خودرو از سوی آنها ارائه شده است، به اعتقاد کارشناسان، بیشتر منافع دلان و واردکنندگان را تأمین می‌کند.

امیرحسن کاکایی، عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت طرح کاهش تعرفه خودروهای وارداتی برای رقابت‌پذیر کردن محصول داخلی را طرحی دارای سابقه شکست معرفی می‌کند. او می‌گوید: در سال ۸۸ هم بر اساس برنامه دولت قرار بود تعرفه واردات خودرو از ۹۰ درصد کاهش یابد اما به دلیل عدم تطابق این تصمیم با حقایق اقتصادی کشور، تولیدکنندگان دست به دامن مسئولان شدند تا این تصمیم متوقف شود. به گفته کاکایی، توقف یک سیاست در وسط کار، بدترین شیوه مدیریت است و تصمیم اخیر مجلس برای رساندن تعرفه واردات خودرو به سقف ۲۰ درصد، به دلیل عدم تطابق بر واقعیت‌های اقتصادی کشور، قطعاً نیمه‌کاره رها خواهد شد. او امسال را سالی پر تنش برای صنعت خودرو معرفی می‌کند، زیرا این صنعت از ابتدای امسال با تنش‌های ارزی مواجه بوده است و تحریم‌های اخیر ترامپ، منجر می‌شود که روند انتقال تکنولوژی و سرمایه به ایران متوقف شود و با تنش سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو مواجه شویم. کاکایی می‌گوید: در حال حاضر به دلیل تغییر نرخ ارز، افزایش هزینه حمل‌ونقل و تغییر هزینه کارگری، بین ۲۰ تا ۲۵ درصد هزینه به خودروسازان تحمیل می‌شود. از سوی دیگر هنوز با ۱۰ درصد افزایش قیمت خودرو موافقت نشده است؛ بنابراین امسال که صنعت خودرو شکنندترین وضعیت خود را دارد، زمان مناسبی برای فکر کردن به رقابتی کردن این صنعت نیست. او یادآور می‌شود: اگر قصد داریم صنعت خودرو را رقابتی کنیم، باید ابتدا مسائل مربوط به نرخ تورم، نرخ پول و... را حل کنیم تا خودروساز سرمایه‌گذاری کند و بعد این صنعت رقابتی شود. اگر این کار انجام نشود، صنعت خودروسازی را از دست می‌دهیم. این استاد دانشگاه علم و صنعت به تصمیم درست دولت در سال ۹۱ و در زمان اوج تحریم‌ها اشاره می‌کند و می‌گوید: در آن سال تصمیم گرفته شد تعرفه واردات با هدف رقابتی شدن خودروسازی به ۴۵ درصد کاهش یابد. این مسئله، مشکلات صنعت خودرو را حل کرد اما سبب شد با وجود کنترل‌های زیاد در زمینه هزینه‌کرد ارز، ۱۱٫۷ میلیارد دلار خودروی خارجی لوکس به کشور وارد شود. به همین دلیل به‌درستی تشخیص داده شد که این روند باید کنترل شود. به اعتقاد او، تغییر تعرفه در شرایط کنونی باعث ایجاد تلاطم در تفکرات اقتصادی و صنعتی کشور می‌شود. مدیران گیج می‌شوند و به جای تمرکز بر بحران فعلی، باید به بلایی که قرار است سر صنعت خودرو بیاید، فکر کنند. این استاد دانشگاه به نمایندگان مجلس توصیه می‌کند به جای تمرکز بر رقابتی شدن خودرو، برنامه‌های برای مقابله با بحران ناشی از تحریم‌های آمریکا ارائه کنند.

پژو چطور می‌تواند تحریم را دور بزند؟

دبیر انجمن قطعه‌سازان با بیان اینکه اگر پژو مجاب شود که تولید و تأمین قطعات را به ایرانی‌ها واگذار کند، این بار هم می‌تواند تحریم‌ها را دور بزند، گفت: فرانسوی‌ها می‌خواهند با ایران کار کنند. به گزارش مهر، مازیار بیگلر با اشاره به خروج آمریکا از برجام و سرنوشت قراردادهای خودرویی ایران با فرانسوی‌ها گفت: خودروسازان فرانسوی طی اعلامیه‌ای به خودروسازان و قطعه‌سازان اعلام کرده‌اند که تغییری در سیاست‌های خود در ایران نخواهند داشت و کماکان قرار است با خودروسازان ایرانی کار کنند ولی به هر حال این را هم خوب می‌دانند که اگر بخواهند در ایران بمانند، با مشکلات تحریم و محدودیت‌های بانک‌های بین‌المللی که وصل به آمریکا هستند، مواجه خواهند بود. دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو افزود: در این شرایط، بهتر است کارگروه‌هایی که وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک مرکزی برای مقابله با تحریم‌ها شکل داده‌اند، راهکارهای مناسب را پیدا کرده و پیش روی آنها قرار دهند؛ ضمن اینکه باید نقش آفرینی قطعه‌سازان نیز بیش از شرایط کنونی در نظر گرفته شود. وی تصریح کرد: خودروسازان خارجی با مذاکره با آمریکا انجام می‌دهند ممکن است بتوانند بخشی از تحریم‌ها را به صورت کم‌رنگ اعمال کنند؛ اما به هر حال اگر پژو مجاب شود که سریع‌تر تولید و تأمین قطعات را به قطعه‌سازان ایرانی واگذار کند، این بار هم می‌تواند تحریم‌ها را دور بزند. به هر حال صنعت خودروی ایران متوقف نخواهد ماند، همانطور که بحران سال ۹۱ هم در صنعت خودرو به لحاظ تحریم، منجر به توقف صنعت خودروی ایران نشد.



جزئیات طرح ساماندهی بازار خودرو بررسی نشده است

مخالفان زمان را برای اجرای طرح مناسب نمی‌دانند

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت نمایندگان مخالف بیشتر بر این موضوع تأکید داشتند که در حال حاضر و بعد از برجام زمان مناسب اجرای طرح ساماندهی بازار خودرو وجود ندارد. رضا علیزاده در گفت‌وگو با خبرنگاری خانه ملت، در خصوص روند تصمیمات گرفته شده در نشست هفته گذشته کمیسیون صنایع و معادن با خودروسازان و قطعه‌سازان، اظهار داشت: خودروسازان و قطعه‌سازان در این نشست تنها نظرات خود را در زمینه طرح ساماندهی بازار خودرو اعلام کردند. نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه در این نشست کلیات طرح ساماندهی بازار خودرو مطرح شد و نماینده طراحان طرح توضیحات تکمیلی را ارائه کردند، گفت: نمایندگان موافق و مخالف طرح نظرات خود را ارائه کردند و وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در گزارشی موضوعات پیرامون خودرو، صنعت خودرو داخلی، نقاط ضعف، قوت و پس‌رفت این صنعت را تشریح کرد.

نماینده مردم ورزقان و خاروانا در مجلس شورای اسلامی، اضافه کرد: ادامه بررسی طرح ساماندهی بازار خودرو به دلیل اینکه باید مخالفان و موافقان بیشتری اظهار نظر می‌کردند به جلسه آینده کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی موکول شد. این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی در پاسخ به این سؤال که آیا در این نشست خودروسازان و وزیر صنایع با کاهش ۱۰ درصدی تعرفه واردات خودرو مخالفت کردند یا خیر، اظهار داشت: در جلسه هفته گذشته اصلاً وارد خودرو صورت بگیرد. نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در پایان با تأکید بر اینکه در این طرح پیش‌بینی شده است که تعرفه واردات خودرو به صورت سالانه ۱۰ درصد کاهش داشته باشد اما هنوز کلیات طرح به تصویب نرسیده است که بتوانیم وارد جزئیات آن شویم، خاطرنشان کرد: نمایندگان مخالف بیشتر روی این موضوع تأکید داشتند که در حال حاضر و بعد از برجام زمان مناسب اجرای طرح ساماندهی بازار خودرو وجود ندارد.

موانع ترویج دوچرخه‌سواری در ایران

(۱۳ خردادماه) روز جهانی «دوچرخه» است. روز دوچرخه به تازگی با ابتکار عمل کشور مسلمان ترکمنستان طی قطعنامه سازمان ملل به منظور کاهش آلودگی هوا و حفظ سلامت شهروندان به تصویب رسید. در ایران هم حدود دو سال است که حرکت‌های مدنی برای ترویج دوچرخه آغاز شده است. در این باره یک فعال حوزه محیط‌زیست با اشاره به وظایف دولت‌ها برای ایجاد بستر مناسب دوچرخه‌سواری، مشکلات و موانع پیش‌روی ترویج دوچرخه را در ایران تشریح کرد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، محمد درویش اظهار کرد: خیر خوش در حوزه ترویج دوچرخه‌سواری این است که در تاریخ ۲۳ فروردین‌ماه امسال سازمان ملل متحد با رأی ۱۹۲ عضو خود، روزی را به نام «روز جهانی دوچرخه» اختصاص داد و سوم ژوئن مصادف با ۱۳ خرداد را برای پاسداشت این موضوع انتخاب کرد. کمتر پیش آمده سازمان ملل قطعنامه‌ای را تصویب کند که حتی یک رأی مخالف یا ممتنع نداشته باشد، درحالی‌که روز جهانی دوچرخه با رأی مثبت همه کشورهای عضو از جمله ایران به تصویب رسید.

وی با اشاره به اهداف سازمان ملل برای ایجاد روز جهانی دوچرخه تصریح کرد: سازمان ملل بر این باور است که اگر می‌خواهیم با مشکلاتی مثل ترافیک، آلودگی هوا، آلودگی صوتی و کم‌تحرکی شهروندان مبارزه کنیم باید شهروندان را تشویق کنیم که ضمن تغییر سبک زندگی از وسایل پرتحرک‌تری برای حمل و نقل استفاده کنند، البته با ترویج دوچرخه‌سواری می‌توان با یک تیر چند نشان را هدف قرار داد. مهار جزیره گرمایی در شهرها، کاهش مصرف سوخت‌های فسیلی، کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، کاهش آلودگی هوا و تضمین سلامت شهروندان همچنین کنترل پراشگری از جمله آثار مثبت رواج دوچرخه‌سواری است. این فعال حوزه محیط‌زیست با بیان اینکه امسال اولین سال گرامیداشت روز جهانی دوچرخه است، تأکید کرد: سازمان ملل در شرایطی که صرافت تصویب روز جهانی دوچرخه افتاد که ایرانی‌ها حداقل از دو سال پیش به اهمیت دوچرخه واقف شده و یک پویای مردمی برای تشویق شهروندان و مسئولان در جهت حمایت از دوچرخه‌سواری راه‌اندازی کرده‌اند، بنابراین در این موضوع دنباله‌رو جامعه جهانی نیستیم بلکه پیشگام هستیم و همین موضوع نشان‌دهنده حقانیت پویای «سه‌شنبه‌های بدون خودرو» است.



۷۵ دستگاه خودروی سواری به ارزش یک میلیارد و ۸۳۸ میلیون و ۸۵۱ هزار دلار وارد کشور شد؛ یعنی از نظر تعداد ۸۶۶ درصد و از نظر ارزش ۸۴۴ درصد کاهش داشت. سال جدید نیز شروع خوبی برای خودروهای وارداتی نبود و شاهد نوسانات نرخ ارز و اعلام یکسان‌سازی نرخ ارز از سوی بانک مرکزی در بیستم فروردین‌ماه، دست‌اندرکاران حوزه خودروهای وارداتی، است. مجوز ثبت سفارش این خودروها به صورت الکترونیکی در سامانه ثبت سفارش وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شده است و بخش عمده‌ای از این خودروها در گمرکات موجود یا اظهار نشده‌اند که پیگیری‌های قانونی این موضوع در دستور کار مرکز مبارزه با جرائم سازمان‌یافته گمرک قرار دارد. گمرک جمهوری اسلامی اعلام کرده متولسی تأیید یا رد اصالت مجوزهای ثبت سفارش طبق اطلاع‌رسانی‌ها تنها ثبت سفارش ۶ هزار و ۴۸۱ دستگاه خودرو از سوی سازمان توسعه تجارت غیرقانونی اعلام شده است. مجوز ثبت سفارش این خودروها به صورت الکترونیکی در سامانه ثبت سفارش وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شده است و بخش عمده‌ای از این خودروها در گمرکات موجود یا اظهار نشده‌اند که پیگیری‌های قانونی این موضوع در دستور کار مرکز مبارزه با جرائم سازمان‌یافته گمرک قرار دارد. گمرک جمهوری اسلامی اعلام کرده متولسی تأیید یا رد اصالت مجوزهای ثبت سفارش طبق اطلاع‌رسانی‌ها تنها ثبت سفارش ۶ هزار و ۴۸۱ دستگاه خودرو از سوی سازمان توسعه تجارت غیرقانونی اعلام شده است. مجوز ثبت سفارش این خودروها به صورت الکترونیکی در سامانه ثبت سفارش وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شده است.

خودروهای پسابرجامی مشمول قیمت‌گذاری شورای رقابت نیست

سود بیشتری کند تا زبان‌های خود را تا اندازه زیادی جبران کند و از سوی دیگر صورت‌های مالی شفاف‌تری داشته و قادر به پرداخت مالیات باشد.

زاوه با تأکید بر این‌که در صورت قطع نشدن عرضه قطعات شاهد ۱۳ درصد هزینه از نظر تکنیکالی در حوزه خودروهای پسابرجامی خواهیم بود، تصریح کرد: در این شرایط بهترین اقدامی که خودروساز می‌تواند انجام دهد، تا حاشیه سود بازار به نفع او تمام شود، شناور کردن خودروها و فروش آن در حاشیه بازار است.

ناگزیر از افزایش قیمت خودروهای پسابرجامی هستیم
همچنین حسن کریمی‌سنجری، کارشناس صنعت خودرو نیز با اشاره به افزایش قیمت ارز گفت: از آنجا که قسمت عمده‌ای از خودروهای پسابرجامی از طریق واردات تأمین می‌شود و این قطعات نیز وابسته به نرخ ارز هستند بنابراین به‌طور طبیعی نمی‌توان انتظار قیمت‌های قبلی را داشت و خودروسازان ناگزیر به افزایش قیمت محصولات هستند.

وی با بیان این‌که خودروسازان به

آمار واردات خودروی سواری طی دو ماهه نخست سال

ثبت سفارش ۶۴۸۱ دستگاه خودرو از سوی سازمان توسعه تجارت غیرقانونی اعلام شده است. مجوز ثبت سفارش این خودروها به صورت الکترونیکی در سامانه ثبت سفارش وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شده است و بخش عمده‌ای از این خودروها در گمرکات موجود یا اظهار نشده‌اند که پیگیری‌های قانونی این موضوع در دستور کار مرکز مبارزه با جرائم سازمان‌یافته گمرک قرار دارد. این گزارش می‌افزاید متولی تأیید یا عدم تأیید اصالت مجوزهای ثبت سفارش گمرک نیست و اطلاعات اظهار همه خودروها به همراه مجوز ثبت سفارش معتبر، مجوزهای قانونی و مقرراتی سازمان‌های ذی‌ربط، روشن و شفاف در سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی موجود است.

شاهد افت و خیزهای فراوانی بود، به‌طوری‌که ابتدای سال واردات خودرو افزایش یافت و این امر سبب شد تا وزارت صنعت تیرماه با هدف «مدیریت منابع ارزی» سایت ثبت سفارش خودروهای خارجی را ببندد و اصلاح آیین‌نامه واردات خودرو را به دولت ارسال کند؛ سرانجام این آیین‌نامه تصویب شد و از دی‌ماه سامانه ثبت سفارش بار دیگر به روی واردکنندگان خودرو باز شد. با توجه به بسته شدن شش‌ماهه سامانه ثبت سفارش و افزایش تعرفه‌های گمرکی در مجموع پارسل ۷۰ هزار و

پیش کرده است. این شرایط در حالی است که خودروهای پسابرجامی به دلیل قیمت بیش از ۴۵ میلیون تومان مشمول قیمت‌گذاری شورای رقابت نیست و این امر دست خودروساز را برای تعیین قیمت‌ها باز گذاشته و می‌تواند مانع از ضرر زبان احتمالی خودروسازان شود.

تحمیل هزینه ۱۳ درصدی فنی به خودروهای پسابرجامی
در همین حال فرید زاوه کارشناس صنعت خودرو تأکید کرد: تا زمانی‌که عرضه سی‌کی‌دی خودروهای پسابرجامی قطع نشود، قیمت کارخانه‌ای این خودروها چندان افزایش نخواهد یافت اما محاسبات اخیر نشان می‌دهد شاهد ۱۳ درصد هزینه‌های فنی به این خودروها خواهیم بود. وی با بیان این‌که این خودروها از مبادله‌ای دریافت می‌کردند و از نظر تکنیکالی افزایش ۱۳ درصدی قیمت این خودروها قابل پذیرش است، گفت: در حال حاضر تفاوت قیمت کارخانه‌ای و بازار این خودروها حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد است که باید این حاشیه سود، به جیب خودروساز برود.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: به‌طور قطع لازم است خودروساز

آمار واردات خودروی سواری طی دو ماهه نخست سال

طی دو ماهه نخست سال جاری بیش از ۳ هزار دستگاه انواع خودروی سواری وارد کشور شد. به گزارش پدال‌نیوز به نقل از گمرک ایران، طی این مدت ۳ هزار و ۱۸ دستگاه انواع خودرو سواری به ارزش ۱۱ میلیون و ۹۹۵ هزار دلار به کشورمان وارد شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر تعداد و ارزش به ترتیب ۷۳ و ۲۵ و ۲۴ صدم



نقش پست در رونق کسب و کارهای اینترنتی

گسترش کسب و کار پست در بستر اینترنت فرصتی مغتنم برای رونق اشتغال و تقویت مناسبات بین‌المللی است؛ به همین جهت توسعه سرویس‌های تجارت الکترونیک و پست مالی در پیشبرد خدمات پستی و پاسخیویی به نیاز مشتریان از جمله مهم‌ترین موضوعات مورد تأکید در اجلاس اخیر شورای راهبری اتحادیه پستی جهانی و دومین اجلاس مدیران عامل کشورهای عضو این اتحادیه بود که ایران به عنوان یکی از اعضای ششورا در آن حضور داشت. اتحادیه پستی جهانی به صورت دوره‌ای براساس چهار معیار کلیدی اعتمادپذیری، حق دسترسی به خدمات، رقابت‌پذیری، پایداری و انعطاف‌پذیری به ارزیابی توسعه خدمات پستی کشورها به صورت کاملاً مستقل می‌پردازد. براساس آخرین ارزیابی صورت‌گرفته در سال ۹۶ (واخر ۲۰۱۶) ایران توانست با کسب ۳۲.۵۱ امتیاز رتبه ۵۰ را در بین ۱۷۰ کشور و در سطح منطقه با میانگین ۹۳٫۸ درصد در رتبه دوم بعد از کشور تریار قرار گیرد.

نگاه

روش‌هایی ساده برای افزایش سریع هوش هیجانی

هیچ شخصی نمی‌تواند احساساتش را به‌طور کامل کنترل کند اما انجام تمرین‌های ساده می‌تواند واکنش بهتر و سنجیده‌تری در شرایط حساس نشان دهد. در ذیاب‌ امروزی همه انسان‌ها درگیر کنترل احساسات خود هستند. این درگیری‌ها به دو دسته درونی و خارجی تقسیم می‌شود. به‌عنوان مثال تلاش برای برقراری تعادل میان احساسات منفی نوعی درگیری درونی حساب می‌شود. گاهی درگیری‌ها خارجی هستند مانند شرایط فردی که با هجوم بی‌مغای تبلیغاتی روبه‌رو شده و باید از میان آنها بهترین برند را انتخاب کند. بنابراین هوش هیجانی یعنی توانایی تشخیصی، درک و مدیریت احساسات درونی خود و احساسات دیگران. بیش از هر زمان اهمیت پیدا کرده است. البته بسیاری از افراد مدیریتی روی احساسات‌شان نذراند زیرا اغلب آنها به‌طور غریزی رخ می‌دهند و فرد کنترلی روی آنها ندارد، اما می‌تواند با تمرکز روی افکار، نحوه واکنش نشان دادن به احساسات را مدیریت کند. هر انسانی با کمی تمرین می‌تواند افکار و در نتیجه واکنش خود را هنگام دیدن فیلم، شنیدن موسیقی و سایر کارها مدیریت کند. تمرین‌هایی که در ادامه این مقاله بررسی می‌کنیم نیز به مدیریت واکنش‌های احساسی و گرفتن تصمیم‌های علاقه‌مند کمک می‌کنند.تصمیم‌هایی که بعد از مدتی از گرفتن آنها پشیمان نخواهید شد.

۱- **مکت**

مکت یکی از مهم‌ترین ابزارهای نشان دادن احساسات در بدن انسان است. قبل از صحبت کردن یا واکنش نشان دادن در مورد هر موضوعی کمی مکت کرده و فکر کنید. گاهی انسان‌ها تحت تأثیر احساسات لحظه‌ای خود کارهایی انجام می‌دهند که بعداً پشیمان می‌شوند و مکت کردن از بروز چنین اشتباهاتی جلوگیری می‌کند. اما مکت کردن تنها مختص شرایط نازح‌کننده نیست. گاهی انسان‌ها برای استفاده از فرصت‌ها هیجان‌زده می‌شوند، این فرصت‌هایی که در یک لحظه خوب به نظر می‌رسند اما بعداً متوجه می‌شوند این شرایط چندان هم خاص نبوده است. تا به حال برایتان پیش آمده تحت تأثیر حال روحی خود یا بد خود خرید کنید؟ در آینده و در شرایط مشابه قبل از هر تصمیم کمی مکت کنید و ببینید آیا واقعاً به آن کالا احتیاج دارید یا بعداً از خرید پشیمان خواهید شد.

تمرین: هر زمان احساس کردید در شرایط احساسی قرار گرفته‌اید مکت کنید. زمانی‌که نازح‌ت هستید خیلی آرام از یک تا ۱۰ بشمارید. اگر می‌توانید یادآوری کوتاهی داشته باشید، بهترین کار این است که بعد از رسیدن به آرامش در مورد نحوه واکنش خود تصمیم‌گیری کنید.

۲- **ت صدا**

زمانی‌که با شخصی صحبت می‌کنید، طرف مقابل نیز همانند شما و همان تن صدایی که دارید از تباط برقرار می‌کند. اگر با آرامش و تن صدای پایین صحبت کنید، آنها نیز به همین شکل پاسخ می‌دهند. اگر فراد بکشد یا خشمگین بشوید، آنها نیز مانند شما واکنش نشان می‌دهند. در نتیجه تن صدایی که استفاده می‌کنید مهم است. اگر نمی‌خواهید تنش ایجاد کنید، با آرامش و احساس شده صحبت کنید. تمرین: اگر بحث شدت پیدا کرد، با پایین آوردن تن صدا و استفاده از کلمات مناسب فضا را به حالت قبیل بازگردانید. بعد از مدتی متوجه می‌شوید طرف مقابل نیز بسیار آرام‌تر شده است.

۳- **سکوت**

گاهی انسان در شرایط احساسی قرار می‌گیرد که امکان ترک محل وجود ندارد. در چنین شرایطی بهترین گزینه سکوت کردن است. معمولاً در این شرایط بیان کردن نظرات چندان اهمیتی ندارد و کمکی به بهبود اوضاع نمی‌کند. در نتیجه بهترین کار سکوت است. با سکوت کردن می‌تواند کارآفرینان خوبی باشند، ولی این نیروها باید شناسایی و در مرحله بعدی در رشته‌های مختلف آموزش داده شوند. به گزارش صدا و سیما، وی افزود: ایجاد و راه‌اندازی شبکه ارتباطی با هدف تسهال نظر بین بانوان کارآفرین یک امر ضروری است که باید پشتیبری و اجرایی شود. زاهدی، خطاب به کمیته حوقلی شورای فرهنگی و اجتماعی بانوان افزود: گفت: این کمیته باید از ایاط خوبی با مدیریت دادگستری استان داشته باشد و به موضوعاتی مانند کمک به زنان زندانی، آموزش حقوقی و مهارت‌های زندگی به جامعه بانوان سرشار از استعداد قزوین گفت: البته مهارت‌آوردن در حوزه خانواده صرفاً اختصاصی به بانوان ندارد بلکه جامعه مردان نیز باید در این حوزه ورود یابند تا شاهد نتایج مثبت این آموزش‌ها در نهاد خانواده و زندگی فردی و اجتماعی افراد باشیم.

کسب و کار امروز



نخستین رویداد استار تاپ ویکند سلامت الکترونیک بر گزار می شود

نخستین رویداد استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک به‌منظور ارائه خدمات سلامت در بستر فضای مجازی و فناوری‌های نوین برگزار می‌شود. به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ با حمایت کارگروه سلامت الکترونیک ستاد توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی، رویداد ملی استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک، به‌عنوان یک رویداد مهم توان‌رانه و کارآفرینانه با محوریت فناوری اطلاعات در حوزه سلامت نخستین رویداد استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک به‌منظور ارائه خدمات سلامت در بستر فضای مجازی و فناوری‌های نوین برگزار می‌شود. رویداد ملی استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک ایده‌های مرتبط مجموعه فعال در حوزه سلامت و سلامت الکترونیک طی فراخوانی ورود پیدا می‌کنند. لذا در پی این رویداد آموزش‌های لازم برای تبدیل ایده به یک استارتاپ کارآمد ضمن کارگاه‌های آموزشی و ارائه مشاوره‌های تخصصی به شرکت‌کنندگان

علاوه بر صاحبان ایده، افرادی که علاقه‌مند به ایده‌پردازی هستند نیز از سراسر کشور قادر به شرکت در این رویداد هستند. رئیس کارگروه سلامت الکترونیک ستاد توسعه فناوری اطلاعات،

فصت امروز

پایان‌نامه دانشجویان دکتری اخلاق هندی به کسب و کار استار تاپی تبدیل می‌شود

موسسه فناوری دهللی هند با هدف کمک به راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای دانش‌بنیان، برنامه‌ای طراحی کرده که در آن به دانشجویان دکترا اجازه می‌دهد پایان‌نامه دکتری خود را در قالب تأسیس یک شرکت استارتاپی انجام دهند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به نقل از ستاد توسعه فرهنگ اقتصاد دانش‌بنیان، موسسه فناوری دهللی‌پو برای دانشجویان دکتری علاقه‌مند به ایجاد کسب و کار (در صورت داشتن طرح تأییدشده)، امکان استقرار و استفاده از سرمایه‌گذاری خطرپذیر در یک مرکز رشد مجزا در موسسه را ارائه می‌دهد. قطعاً این مدل طراحی شده موتور محرک برای اکوسیستم کسب و کار دانش‌بنیان در هند خواهد بود و به محققان اجازه می‌دهد تا با استفاده از سرمایه‌گذاری خطرپذیر کسب و کار خود را شکل دهند.

یادداشت

۵-تصمیم فوق‌العاده مدیریتی

به قلم بوید فارو نویسنده حوزه مدیریت وبلاگی

مترجم:امیرالعلی

همواره مدیران به علت نقش حیاتی‌ای که برای بقا و رشد شرکت‌ها دارند، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشند. این امر حتی در رابطه با میزان مقالات و سخنرانی‌ها نیز کاملاً مشهود است و حجم بیشتری را به خود اختصاص می‌دهد. با این حال واقعیت این است که هیچ‌گونه رهاکار هنگامی برای این امر وجود نداشته و نیاید به‌کبی‌پردازی از اقدامات فرد دیگری مشغول شوید. واقعیت این است که تعریف واحدی از این امر وجود نداشته و بهترین اقدام برای بهبود وضعیت مدیریتی خود این است که نگاهی به اقدامات افراد موفق و پیشرو در این زمینه داشته باشید. در همین راستا و در ادامه به معرفی پنج شرکت که با تصمیمات درست مدیریتی توانسته‌اند به موفقیت بالایی دست پیدا کنند، خواهیم پرداخت.

اگرچه اخیراً فیس‌بوک متمم به فروش اطلاعات شخصی کاربران خود شده است، با این حال از اپل همواره به عنوان شرکنی نام برده می‌شود که در این زمینه با امنیت بسیار بالایی کار می‌کند. این امر کاملاً طبیعی است که هیچ فردی علاقه ندارد تا اطلاعات شخصی‌اش در اختیار دیگران قرار گیرد. به همین خاطر است که فیس‌بوک در حال حاضر با بحران بی‌اعتمادی روبه‌رو است. با انتشار این خبر اپل در سبستی درست اقدام به معرفی روش‌های جدیدتر حفاظتی خود کرد. درواقع این امر به معنای استفاده پهنینه از فرصت به دست آمده است که اپل توانست از آن به بهترین شکل استفاده کرده و به‌رغم کسب اعتماد بیشتر مشتریان خود، به مقایسه با تعداد افراد بسیار، زود را در معرض نمایش قرار دهد. این امر خود نوعی تبلیغ برای برند محسوب شده و باعث شد تا میزان فروش محصولات آن در چند ماه اخیر رشد مناسبی را داشته باشد که تحلیلگران تحت‌الصلی آن را سیاست مذکور می‌دانند.

نکته مدیریتی: همواره اتفاقات را رصد کرده و از موفقیت‌های موجود برای خود فرصت‌سازی کنید.
۵-اسکوتر
اسکوتر نام شرکنی فعال در حوزه خدمات مالی، جمع‌آوری‌کننده اطلاعات خدمات بازگانی و پرداخت موبایلی واقع در سان‌فرانسیسکو آمریکا است. درواقع این شرکت تا توجه به شرایط سخت پرداخت اینترنتی در گذشته اقدام به ارائه سرویسی کرده که از طریق آن، این امر با سهولت بیشتر امکان‌پذیر است. همانگونه که مدیرعامل آن آقای جک دروسی معتقد است که تکنولوژی‌های عمومی باید به قدری ساده باشد که همگان بتوانند از آن استفاده کنند. در حال حاضر این شرکت چندین محصول را معرفی کرده است که هر یک امکان خرید را بسیار ساده‌تر می‌کند. برای مثال Square Wallet این امکان را فراهم می‌آورد که مشتریان تنها با بیان نام خود و بدون انحصام هیچ کاری بتوانند از مغازه خارج شوند. باقی مراحل خرید توسط این دستگاه صورت می‌گیرد که با توجه به اهمیت زمان در عصر حاضر اقدامی سودمند محسوب می‌شود. نکته مدیریتی: با درک درست از نیاز مشتریان و تلاش برای رفع آن، شما قادر به کسب موفقیت در هر حوزه‌ای خواهید بود.

اسکوتر نام شرکنی فعال در حوزه خدمات مالی، جمع‌آوری‌کننده اطلاعات خدمات بازگانی و پرداخت موبایلی واقع در سان‌فرانسیسکو آمریکا است. درواقع این شرکت تا توجه به شرایط سخت پرداخت اینترنتی در گذشته اقدام به ارائه سرویسی کرده که از طریق آن، این امر با سهولت بیشتر امکان‌پذیر است. همانگونه که مدیرعامل آن آقای جک دروسی معتقد است که تکنولوژی‌های عمومی باید به قدری ساده باشد که همگان بتوانند از آن استفاده کنند. در حال حاضر این شرکت چندین محصول را معرفی کرده است که هر یک امکان خرید را بسیار ساده‌تر می‌کند. برای مثال Square Wallet این امکان را فراهم می‌آورد که مشتریان تنها با بیان نام خود و بدون انحصام هیچ کاری بتوانند از مغازه خارج شوند. باقی مراحل خرید توسط این دستگاه صورت می‌گیرد که با توجه به اهمیت زمان در عصر حاضر اقدامی سودمند محسوب می‌شود. نکته مدیریتی: با درک درست از نیاز مشتریان و تلاش برای رفع آن، شما قادر به کسب موفقیت در هر حوزه‌ای خواهید بود.

رستوران مکزکی چیپوتله در چندسال اخیر با افزایش توجه به

هم‌افزایی بازیگران و ذی‌نفعان اصلی صنعت خودرو افزایش می‌یابد

دومین نشست شورای راهبریی برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری در حوزه خودرو با موضوع آینده صنعت خودرو، مسیر پیش رو، فرصت‌ها و چالش‌ها در معاونت علمی برگزار شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در این نشست ذی‌نفعان فعال در نهادهای سیاستگذار، فعالان صنعت خودرو، مدیرین اطلاعات، و همچنین سایر بازیگران اصلی این صنعت حضور داشتند. در ابتدای این نشست محمد تقی‌زاده، دبیر برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری در حوزه خودرو، هدف از آینده‌نگاری خودرو را مشارکت‌کنندگانی از کشور آفرین، توانمندسازی و قدرت‌بخشی میان فعالان شرکت‌کننده و ارتقا دهند تا در نهایت بتوانند به یک کسب‌وکار موفق دست یابند.

مروجی در ادامه اضافه کرد: روند اجرایی این رویداد بدین‌صورت است که شرکت‌کنندگان برای این رویداد با همکاران خود در حوزه سلامت الکترونیک ستاد توسعه فناوری اطلاعات و فضای مجازی معاونت علمی، رویداد ملی استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک، به‌عنوان یک رویداد مهم توان‌رانه و کارآفرینانه با محوریت فناوری اطلاعات در حوزه سلامت نخستین رویداد استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک به‌منظور ارائه خدمات سلامت در بستر فضای مجازی و فناوری‌های نوین برگزار می‌شود. رویداد ملی استارتاپ ویکند سلامت الکترونیک ایده‌های مرتبط مجموعه فعال در حوزه سلامت و سلامت الکترونیک طی فراخوانی ورود پیدا می‌کنند. لذا در پی این رویداد آموزش‌های لازم برای تبدیل ایده به یک استارتاپ کارآمد ضمن کارگاه‌های آموزشی و ارائه مشاوره‌های تخصصی به شرکت‌کنندگان

^[1] هم‌افزایی بازیگران و ذی‌نفعان اصلی صنعت خودرو افزایش می‌یابد

^[2] هم‌افزایی بازیگران و ذی‌نفعان اصلی صنعت خودرو افزایش می‌یابد

INC سه قانون طلایی برندسازی را بررسی می کند

چگونه برند مورد علاقه مشتری را بنا کنیم؟



به قلم هییدی زک
ترجمه: علی آلی

سه قانون مهم به هنگام برندسازی

چیست؟ این پرسش چندی پیش روی سایت پرسش و پاسخ Quora به نمایش درآمد. اگر با سیاست‌های پرسش و پاسخ آشنا باشید، نام Quora زیاد به گوش‌تان خورده است. این سایت مکانی مناسب برای دریافت و به اشتراک‌گذاری اطلاعات، تشویق مردم به یادگیری از یکدیگر و فهمی بهتر از جهان پیرامون است. امروزه زندگی همه ما با برندها گره خورده است. بدین معنا به هنگام خرید بازاریابان به ناچار باید به‌دنبال رسانه‌ای جدید باشند. شبکه‌های تلویزیونی با ارائه تحقیقاتی اصرار دارند که تبلیغات سنتی تلویزیونی همچنان قدرتمند هستند، اما تبلیغ‌کنندگان ملی چنین نظری ندارند و به‌دنبال جایگزینی برای افزایش بازدهی بودجه خود و گذر از تبلیغات ۲۰ ثانیه‌ای مرسوم هستند.

نکات کلیدی نظرسنجی ANA/Forrester بدین شرح بود:
- حدود ۷۰ درصد از تبلیغ‌کنندگان معتقدند که DVR ویدئو به درخواست سبب کاهش قدرت تبلیغات سنتی ۲۰ ثانیه‌ای خواهد شد.
- نزدیکاً ۶۰ درصد از تبلیغ‌کنندگان اعلام کرده‌اند پس از ورود DVR به بیش از ۳۰ میلیون خانه، تبلیغات مرسوم تلویزیونی خود را کاهش خواهند داد. از این تعداد، حدود ۲۴ درصد تصمیم به کاهش بودجه تلویزیونی خود به میزان ۲۵ درصد گرفته‌اند.

گزینه ۵۵ درصد اعلام کردند مدیران ارشدشان درحال رصد دقیق تغییرات تبلیغات تلویزیونی هستند، اما اکثر تبلیغ‌کنندگان انجام تبلیغات با استفاده از DVR (۶۹ درصد) یا ویدئو به درخواست (۴۴ درصد) را آزمایش نکرده‌اند.

۸۰ درصد از تبلیغ‌کنندگان بخش عمده‌ای از بودجه تبلیغات خود را به تبلیغات اینترنتی اختصاص می‌دهند و ۶۸ درصد به‌دنبال بازاریابی از طریق موتورهای جست‌وجوگر هستند.

- تبلیغ‌کنندگان همچنین به‌دنبال جایگزینی برای تبلیغات سنتی تلویزیونی هستند و بودجه تبلیغات خود را به چنین مواردی نیز اختصاص خواهند داد: سرگرمی‌های برندی در داخل برنامه‌های تلویزیونی (۶۱ درصد)، حمایت مالی از برنامه‌های تلویزیونی (۵۵ درصد)، تبلیغات تعاملی در طول برنامه‌های تلویزیونی (۴۸ درصد)، تبلیغات ویدئویی آنلاین (۴۵ درصد) و استفاده از محصول در برنامه‌های تلویزیونی (۴۴ درصد).

- ۹۷ درصد از تبلیغ‌کنندگان معتقدند صنعت تلویزیون جهت ارزیابی مؤثر تبلیغات تلویزیونی، به معیارهای جدیدی برای مخاطبان -به جز دسترسی و تناوب- نیاز دارد تا جهت ارزیابی تبلیغات تلویزیونی، گزارش دقیقی از میزان مرغوبیت و آمار بینندگان برنامه و همچنین بینندگان تبلیغات به‌دست آورد.

- باب لیودایس (Bob Liودية)، مدیرعامل رئیس ANA اعلام کرد «صنعت تلویزیون، آن‌طور که ما آن را می‌شناسیم، در چندین جبهه به چالش کشیده شده است، اما همچنان تعداد زیادی از بازاریابان ANA روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند. با افزایش رقابت روش‌های جدید و سنتی تبلیغات و تلاش بازاریابان جهت جذب مخاطب، کاهش هزینه‌ها و تقویت مسئولیت‌پذیری، تلویزیون نیز به‌شدت واکنش نشان خواهد داد. باوجود پیشرفت تکنولوژی‌های آدرس‌پذیری، ظهور گزینه‌های تلویزیونی پیشرفته، همگرایی اینترنتی (IPTV) و فرصت‌های ایجاد سرگرمی برندی، احتمالاً تلویزیون همچنان به‌عنوان بخش مهمی از معادله بازاریابی، به‌کار خود ادامه خواهد داد.»

- گزارش کاملی از نتایج نظرسنجی به‌زودی در وب‌سایت فارستر منتشر خواهد شد. این سومین نظرسنجی ANA/Forrester درمورد این میث است. نظرسنجی‌های پیشین در سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۴ انجام شده‌اند.



دریچه

بازاریابان به‌دنبال جایگزینی برای تبلیغات تلویزیونی

مترجم: نیما جوادی

۷۸ درصد از بازاریابان معتقدند قدرت تبلیغات تلویزیونی در طول دو سال گذشته کاهش یافته است.

طبق یک نظرسنجی جدید که هفته پیش توسط انجمن ملی تبلیغ‌کنندگان (ANA) و سازمان تحقیقاتی فرستر (Forrester Research, Inc) منتشر شده، ۷۸ درصد از تبلیغ‌کنندگان معتقدند قدرت تبلیغات سنتی تلویزیونی در طول دو سال گذشته کاهش یافته است. همچنین این نظرسنجی نشان داد بازاریابان درحال بررسی تکنولوژی‌های جدید جهت تقویت یا جایگزینی تبلیغات تلویزیونی هستند.

در این نظرسنجی مشترک، نظر ۱۳۳ تبلیغ‌کننده ملی در رابطه با تبلیغات تلویزیونی و تأثیر تکنولوژی‌های جدید، مانند دستگاه‌های ضبط تصویر دیجیتال (DVR) و ویدئو به درخواست، بر بودجه‌های تبلیغات تلویزیونی جمع‌آوری شد. بازاریابانی مانند چارلز شوآپ (Charles Schwab)، کولگیت (Colgate)، دانکین دوناتس (Dunkin' Donuts)، جانسون و جانسون (Johnson & Johnson)، ماتل (Mattel)، فایزر (Pfizer) و ورایزن (Verizon) در این نظرسنجی شرکت کردند. ارزش تبلیغات این شرکت‌ها بیش از ۲۰ میلیارد دلار است.

جاش برنوف (Josh Bernoff)، نایب‌رئیس شرکت تحقیقاتی فارستر چنین گفت: «با توجه به این مسئله که در طول سه سال آینده حدود ۳۰ میلیون نفر به کاربران DVR اضافه خواهد شد، بازاریابان به ناچار باید به‌دنبال رسانه‌ای جدید باشند. شبکه‌های تلویزیونی با ارائه تحقیقاتی اصرار دارند که تبلیغات سنتی تلویزیونی همچنان قدرتمند هستند، اما تبلیغ‌کنندگان ملی چنین نظری ندارند و به‌دنبال جایگزینی برای افزایش بازدهی بودجه خود و گذر از تبلیغات ۲۰ ثانیه‌ای مرسوم هستند.»

نکات کلیدی نظرسنجی ANA/Forrester بدین شرح بود:

- حدود ۷۰ درصد از تبلیغ‌کنندگان معتقدند که DVR ویدئو به درخواست سبب کاهش قدرت تبلیغات سنتی ۲۰ ثانیه‌ای خواهد شد.
- نزدیکاً ۶۰ درصد از تبلیغ‌کنندگان اعلام کرده‌اند پس از ورود DVR به بیش از ۳۰ میلیون خانه، تبلیغات مرسوم تلویزیونی خود را کاهش خواهند داد. از این تعداد، حدود ۲۴ درصد تصمیم به کاهش بودجه تلویزیونی خود به میزان ۲۵ درصد گرفته‌اند.

گزینه ۵۵ درصد اعلام کردند مدیران ارشدشان درحال رصد دقیق تغییرات تبلیغات تلویزیونی هستند، اما اکثر تبلیغ‌کنندگان انجام تبلیغات با استفاده از DVR (۶۹ درصد) یا ویدئو به درخواست (۴۴ درصد) را آزمایش نکرده‌اند.
۸۰ درصد از تبلیغ‌کنندگان بخش عمده‌ای از بودجه تبلیغات خود را به تبلیغات اینترنتی اختصاص می‌دهند و ۶۸ درصد به‌دنبال بازاریابی از طریق موتورهای جست‌وجوگر هستند.

- تبلیغ‌کنندگان همچنین به‌دنبال جایگزینی برای تبلیغات سنتی تلویزیونی هستند و بودجه تبلیغات خود را به چنین مواردی نیز اختصاص خواهند داد: سرگرمی‌های برندی در داخل برنامه‌های تلویزیونی (۶۱ درصد)، حمایت مالی از برنامه‌های تلویزیونی (۵۵ درصد)، تبلیغات تعاملی در طول برنامه‌های تلویزیونی (۴۸ درصد)، تبلیغات ویدئویی آنلاین (۴۵ درصد) و استفاده از محصول در برنامه‌های تلویزیونی (۴۴ درصد).

- ۹۷ درصد از تبلیغ‌کنندگان معتقدند صنعت تلویزیون جهت ارزیابی مؤثر تبلیغات تلویزیونی، به معیارهای جدیدی برای مخاطبان -به جز دسترسی و تناوب- نیاز دارد تا جهت ارزیابی تبلیغات تلویزیونی، گزارش دقیقی از میزان مرغوبیت و آمار بینندگان برنامه و همچنین بینندگان تبلیغات به‌دست آورد.

- باب لیودایس (Bob Liودية)، مدیرعامل رئیس ANA اعلام کرد «صنعت تلویزیون، آن‌طور که ما آن را می‌شناسیم، در چندین جبهه به چالش کشیده شده است، اما همچنان تعداد زیادی از بازاریابان ANA روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند. با افزایش رقابت روش‌های جدید و سنتی تبلیغات و تلاش بازاریابان جهت جذب مخاطب، کاهش هزینه‌ها و تقویت مسئولیت‌پذیری، تلویزیون نیز به‌شدت واکنش نشان خواهد داد. باوجود پیشرفت تکنولوژی‌های آدرس‌پذیری، ظهور گزینه‌های تلویزیونی پیشرفته، همگرایی اینترنتی (IPTV) و فرصت‌های ایجاد سرگرمی برندی، احتمالاً تلویزیون همچنان به‌عنوان بخش مهمی از معادله بازاریابی، به‌کار خود ادامه خواهد داد.»

- گزارش کاملی از نتایج نظرسنجی به‌زودی در وب‌سایت فارستر منتشر خواهد شد. این سومین نظرسنجی ANA/Forrester درمورد این میث است. نظرسنجی‌های پیشین در سال‌های ۲۰۰۲ و ۲۰۰۴ انجام شده‌اند.

منبع: marketingtoday

ایستگاه تبلیغات



راه برای رسیدن به اعلان عمومی رایگان کسب‌وکار

به قلم آدم ویتهی

مترجم: گوهرمحمدپور

هنگام صحبت درباره بازاریابی معتبر -روش اثبات‌شده معرفی افراد به‌صورت استراتژیک و عمدی در جایگاه متخصص حوزه کاری و در راستای رشد کسب‌وکارشان- یکی از نکاتی که بر آن تمرکز می‌کنم این است که چگونه اعلان عمومی و رسانه سازیم و آن را حفظ کنیم. به‌طور کلی آنچه از بسیاری افراد، به‌ویژه شرکت‌های حقوقی، دندانپزشکی‌ها و شرکت‌های برنامه‌ریزی مالی می‌شنوم، این است که اعلان عمومی برای آنها یک تاکتیک ماندگار نیست؛ وقت‌گیر و بیش‌از‌حد غیرقابل‌اعتماد است یا کسب‌وکارشان را در قالب رسانه‌های عمومی، خیلی خوب معرفی نمی‌کند. آنها طرز تفکر بسیار اشتباهی دارند. رسانه‌ها هنوز یکی از مؤثرترین روش‌های معرفی شما به مخاطبان هستند. دکتر دارلد اپ (Darold Opp)، دندانپزشکی است که در آبردین (Aberdeen)، داکوتای جنوبی (South Dakota) فعالیت دارد. دکتر اپ می‌خواست جذب بیماران بیشتری داشته باشد، بنابراین در سال ۲۰۰۸، جشنواره سالانه شهری را با عنوان Smile Palooza، برپا و توجه رسانه‌های محلی را به‌خود جلب کرد. وی می‌گوید: «این کار در جامعه مشهور شد». افرادی که خارج از آبردین هستند ممکن است ندانند او چه کسی است، اما برای او این مسئله مهم نیست. چراکه وقتی مردم در آبردین به دندانپزشک فکر می‌کنند، به یاد دکتر اپ می‌افتند و او با همین روش سرمایه‌ای چندمیلیون دلاری به‌دست آورده است. دکتر اپ یک مسئله را به‌خوبی درک کرده است: نیازی نیست در همه‌جا معروف باشید -فقط به اندازه کافی برای افرادی که برای خدمات شما هزینه خواهند کرد، معروف باشید. اولین قدم برای انجام این کار آن است که بدانید از کجا به این افراد می‌رسید. شما چگونه این کار را انجام می‌دهید؟ من یک ایده جدید دارم؛ از مشتریان منمند بیرونی. در اینجا دربارہ مقالاتی که می‌خوانند، وبلاگ‌هایی که دنبال می‌کنند، مواد آموزشی که گوش می‌کنند، سؤال پرسید، تمام محاسبات عددی فیس‌بوک و نرم‌افزار بازاریابی در جهان نمی‌توانند جایگزین مکالمه‌ای ساده شوند و قسمت جالب ماجرا زمانی است که شما این اطلاعات را به‌دست می‌آورید. در اینجا چندین راه برای معرفی خودتان به مشتریان بالقوه وجود دارد.

۱- نسبت به آخرین اخبار واکنش نشان دهید
آیا اتفاقی در حال رخ دادن در جهان است؟ آیا ایده‌ای برطرف‌دار یا رویدادی خبری وجود دارد که شما بتوانید نظری کارشناسانه نسبت به آن ارائه دهید؟ با روزنامه یا شبکه رادیویی محلی تماس بگیرید و خودتان را به‌عنوان متخصص مفسری که دارای نظر تخصصانه و جنبه فکری کارشناسانه و جالبی برای مخاطبان است، به دیگران بشناسانید.

۲- با رسانه‌های محلی همکاری کنید
سعی کنید با رسانه محلی‌تان برای ارائه خدمات رایگان به مخاطبان‌شان، ارتباط برقرار کنید. از رادیویی محلی تقاضا کنید ۱۵ دقیقه در هفته برای پاسخ دادن به پرسش‌شنوندگان از طریق تلفن را به شما اختصاص دهند، یا پیشنهاد کنید مسئولان روزنامه، یک ستون هفتگی را برای بروز نگه‌داشتن خوانندگان در زمینه کاری شما اختصاص دهند.

۳- جشن عمومی یا رویدادی اجتماعی برگزار کنید
رویدادهای برای جامعه طراحی کنید. این کار می‌تواند یک میهمانی مانند جشن دکتر اب باشد. علاوه‌براین می‌توانید اقدامی مرتبط با کسب‌وکارتان انجام دهید؛ مانند ثبت بدون مالیات، یک کارگاه آموزشی یا سمینار رایگان برگزار کنید. فراموش نکنید مطبوعات را نیز به این سمینار دعوت کنید!

۴- با یک مؤسسه خبریه محلی مشارکت کنید
فقط به پول نقد فکر نکنید، بلکه وقت یا محصول خود را نیز در اختیار آنها بگذارید. یک خانه یا محل زندگی برای افراد بی‌خانمان بسازید. پارکی محلی را تمیز کنید. کاری متفاوت که به مؤسسه خبریه محلی کمک خواهد کرد را انجام دهید. بهتر است کار خبری که انجام می‌دهید مرتبط با کسب‌وکارتان باشد.

۵- برنامه بورس تحصیلی ایجاد کنید
کمک هزینه تحصیلی کالج برای دانشجویانی که در حیطه کسب‌وکار شما تحصیل می‌کنند را تأمین کنید. عکسی از شما در حال اهدای یک چک در سبزه‌بزرگ به یک دانشجوی بورسیه، به‌اندازه تبلیغات باارزش است؛ با این تفاوت که نتیجه‌بخش‌تری این کار تضمین شده است.

۶- هنر نمایشی کنید
هرچند این گونه کارها فاقد کیفیت جدی هستند، اما قطعا نتیجه‌بخش خواهند بود؛ مانند نمایشنامه بالماسکه خانم آمریکایی که به‌عنوان یک شیرین‌کاری تبلیغاتی برای جذب گردشگران به شهر آتلانتیک اجرا شد. خلاق باشید. سعی کنید رکورد جهانی اموری را که مربوط به کسب‌وکارتان هستند به اسم خود ثبت کنید؛ هرچه بیشتر، بهتر. این کار نمونه‌ای از تبلیغات سنتی و در عین‌حال موردپسند رسانه‌هاست.

۷- دایره دوستان‌تان را گسترش دهید
منتظر نمایش نام زمانی برسند که چیزی از رسانه محلی‌تان بخواهید و بعد با مسئولان آن ارتباط برقرار کنید. خودتان را فارغ از هرگونه پست و منصب معرفی کنید. برنامه‌ای برای صحبتی دوستانه یا نوشیدن یک قهوه طرح‌پزی کنید. اگر به شما این برنامه را یادآوری کردند، از آنها تشکر کنید. مشارکت صادقانه و مردم‌داری، عاملی مهم در دستیابی به موفقیت است. بر اساس مطالعه نیلسن (Nielsen)، اثبات شده است که تقریباً در ۹۰ درصد اوقات، اعلان عمومی نسبت به تبلیغات، مولدی مؤثرتر در کسب‌وکار است. مشتریان احساس می‌کنند اگر یک شخص ثالث بی طرف -یک روزنامه، وب‌سایت، رادیو- خصوصیات شرکت شما را نشان بدهد، حتما کار شما تأییدشده است. این بخش مهمی از ایجاد اعتبار و رشد تجارت شماست. بهترین قسمت این است که می‌تواند سرگرم‌کننده و در عین‌حال ارزان باشد -اگر کاملاً رایگان نباشد. منبع: allbusiness

عجیب‌وغریبی به منظور دستیابی به اعتبار می‌زنند. با این حال نکته مهم در اینجا نه اقدام به اجرای طرح‌های عجیب، بلکه اعمال هماهنگی در بخش‌های مختلف بردمان است. به عنوان مثال نمی‌توان بی‌توجه به وضعیت شرکت اقدام به راه‌اندازی کمپین بازاریابی ایمیلی کرد. سپس پیام‌هایی برای مشتریان فرستاده و از طرح جدید بازاریابی‌مان رونمایی کنیم. چنین فرآیندی جواب نخواهد داد. به عبارت بهتر، مشتری منتظر کمپین جدید شما نیست. به عنوان یک برند باید با ثبات و پایداری طرح‌های جدید را به دور از هیاهو به مشتری عرضه کنید. نکته مهم در اینجا توجه به نبود اجبار در پذیرش طرح از سوی مشتری است. در صورت عدم استقبال مشتریان باید به نظرشان احترام گذاشت. رفتارهای ناگهانی و برخاسته از هیجان هیچ مشکلی را حل نخواهد کرد.

۲- راه‌های برند شروع کنید
پایه‌های برند هویت ما به عنوان یک شرکت را بیان می‌کنند. به بیانی ساده، آنها زیربنای موجود به منظور خلق برند شرکت‌مان هستند. پایه‌های بردمان یکی از وجوه تقریباً ثابت در طول دوره فعالیت‌مان در کسب‌وکار محسوب می‌شوند. بدین معنا فعالیت‌های برندسازی و بازاریابی تأثیر بسیار کمی روی این ستون‌ها دارند.

در روزهای نخست فعالیت برند ThirdLove توجه به پایه‌های برند تأثیر مثبتی بر روی جهت‌گیری کسب‌وکارمان داشت. در واقع با گذشت زمان و توسعه بردمان همیشه پایه‌های اصلی شرکت را مدنظر داشتیم. به این ترتیب هیچگاه اصالت و هدف اولیه از راه‌اندازی کسب‌وکار خود را فراموش نکردیم. امروزه ThirdLove با صفت‌های گوناگونی مشخص می‌شود. با این حال هیچ کدام از آنها در تضاد با ارکان اصلی یک برند تولید پوشاک نیست. به عبارت بهتر، همه آنها «مناسب» هستند.

نکته جالب در مورد پایه‌های شرکت رشد تمام‌بخش‌های برند از دل آنهاست. براین اساس به هنگام انتخاب پیام اصلی شرکت، به عنوان مهم‌ترین پایه، نهایت دقت و توجه را به کار بردیم.

منبع: inc

تلاش‌ها بی‌ثمر می‌ماند. دلیل اصلی آن نیز عدم ثبات پیرامون اصول اخلاقی و شعارهای شرکت موردنظر است. به این ترتیب مخاطب دانمسا پیام‌های متفاوتی را از سوی یک برند دریافت می‌کند. متأسفانه این امر باعث سردرگمی و ایجاد جو بی‌اعتمادی میان مشتری و برند خواهد شد. خبر خوش امکان غلبه بر این وضعیت به راحت‌ترین سویه ممکن است. تنها کافی است روی شعار اصلی بردتان تمرکز کنید. به این ترتیب همه فعالیت‌های بعدی باید در راستای القای هرچه بهتر این پیام باشد.

به محض اینکه پیام و تصویری پایدار برای بردتان خلق کردید، از توسعه و بهبودش هراسی نداشته باشید. در این راستا نایک را به عنوان الگوی خود قرار دهید. برند نایک در طول دهه‌های گذشته تصویر خود را بیش از پیش با کمپین‌های فمینیستی و حقوق بانوان سازگار کرده است. با این حال چنین اقدامی هرگز به هسته اصلی نایک یعنی حمایت از ورزشکاران صدمه‌ای وارد نکرده است. این پایداری در حمایت از ورزشکاران امکان رشد و نمو را به نایک داده است. فرآیندی که بسیاری از دیگر برندهای حوزه ورزشی در اجرای آن شکست خورده‌اند.

۳- راحتی
هیچکس نمی‌تواند با زور برندی را وارد بازار کند. در این راستا باید احساسی از راحتی در میان باشد. به عنوان مثال هنگامی که افسرد وارد فروشگاه‌های استارباکس، تارگت یا نورداستورم می‌شوند، از حضور در آنجا احساس رضایت و راحتی دارند. همین احساس آنها را به تکرار مجدد چنین تجربه‌ای ترغیب می‌کند.

به نظر من نکته مهم در ایجاد راحتی برای مشتری کسب اعتبار است. در واقع برندهایی نظیر استارباس یا نایک به دلیل اعتبارشان احساس راحتی را در مشتری برمی‌انگیزند. به عنوان مشتری به هنگام خرید از نایک می‌توان از کیفیت محصولات مطمئن بود. همین احساس اطمینان برخاسته از اعتبار برند راحتی را به ارمان می‌آورد.

بی‌تردید کسب اعتبار نیازمند فعالیت جدی در دنیای کسب‌وکار است. در این میان برخی از برندها دست به کارهای



مدل ایبل برای افزایش دنبال کنندگان شبکه‌های اجتماعی

صاحبان کسب‌وکار همواره به دنبال افزایش تعداد دنبال کنندگان یا فالوور و طرفداران خود در شبکه‌های اجتماعی همچون اینستاگرام، توئیتر، لینکدین هستند و همواره از متخصصین مارکتینگ این سؤال را که برای افزایش دنبال کنندگان در شبکه‌های اجتماعی چه کار باید بکنند می‌پرسند. باید پاسخ داد که مهم‌ترین نکته، تمرکز دقیق و کافی روی محتوای قابل ارائه در شبکه‌های اجتماعی است.

برای تحقق ارائه محتوای متمرکز و مورد مقبول طرفداران شبکه‌های اجتماعی استفاده از مدل ABLE توصیه می‌شود: ۱. همیشه در دسترس باشید ۲. ثابت قدم باشید ۳. خوب گوش دهید و فرایبیرید ۴. افراد را درگیر کسب‌وکاران کنید. در ادامه به بررسی هر کدام از اصول مدل ایبل برای افزایش دنبال کنندگان شبکه‌های اجتماعی می‌پردازیم.

۱- همیشه در دسترس باشید: هیچ چیز مانند در دسترس بودن در شبکه‌های اجتماعی مهم نیست. کاربران انتظار دارند تا متناسب با سؤالات، نگرانی‌ها، دغدغه‌ها و نظراتشان پاسخ‌های سریع و مناسب دریافت کنند. باید به سرعت به نظرات کاربران واکنش نشان داده و بهترین پاسخ را به آنها بدهید. پاسخگویی زیر ۱۵ دقیقه بهترین شرایط را برای دنبال کنندگان‌تان به دنبال خواهد داشت.

۲- ثابت قدم باشید: اگر با نگرش قدیمی و منسوخ شده بازاریابی و فروش (و نه مارکتینگ) به کسب‌وکاران می‌نگرید ممکن است ابتدا محصول را بسازید و سپس به دنبال مشتری‌یابی باشید، اما بهتر است بدانید این نگرش در پیشبرد شبکه‌های اجتماعی بی‌نتیجه خواهد بود. شرکت‌های زیادی وجود دارند که در هر پلتفرم شبکه اجتماعی یک



اکانت ایجاد کرده‌اند و بدون قرار دادن پست و تصویری آن را به حال خود رها کرده‌اند. از نگاه مخاطب این بدین معنی است که برند شما حرفی برای گفتن ندارد، آنها از شما دل‌سرد شده و صفحه شما را ترک خواهند کرد و در نتیجه دیده نخواهید شد. شبکه‌های اجتماعی به شما این فرصت را می‌دهد که از ویژگی‌های خود صحبت کنید، اگر پست‌های شما در شبکه‌های اجتماعی به‌روز باشد این شما و شرکت‌تان هستید که پویایی خود را به رخ مخاطب می‌کشید.

۳- خوب گوش بدهید و فرایبیرید: خوب گوش دادن بسیار مهم است. به لطف وجود شبکه‌های اجتماعی شما به نظرات بسیاری از مشتریان دسترسی خواهید داشت. کارکنان شما باید به‌طور پیوسته به دنبال درک خواسته‌ها و نیازهای مشتریان و علایق‌شان باشند. از نظرات منفی نترسید، چراکه حتی اگر شما در صفحه خودتان جلوی انتشارشان را بگیرید آنها با قدرت بیشتری به تبلیغات مخرب علیه شما در دیگر فضاها خواهند پرداخت. پس سعی کنید به نظرات و انتقادات مشتریان پاسخ داده و به حل‌وفصل آنها بپردازید.

۴- افراد را درگیر کسب‌وکاران کنید: شما باید به بهترین روش ممکن توجه دنبال کنندگان‌تان و سایر افراد را به خود جلب کنید، چه از متن استفاده کنید و چه از تصویر باید به محدودیت‌های موجود غلبه کرده و به نشر محتوای جذاب بپردازید. مهم نیست چه تعداد دنبال کننده دارید، مهم این است که چقدر توانسته‌اید آنها را درگیر کسب‌وکاران کنید. همیشه برای پست بعدی آماده باشید و از تصاویر با کیفیت، فیلم‌های خلاقانه، هشتگ‌های مناسب، مطالب کاربردی و با کیفیت و لینک‌های جذاب در پست‌های‌تان استفاده کنید. محتوایی که می‌دانید برای دنبال کنندگان‌تان جذاب خواهد بود، محتوایی که مربوط به فالوورهای شماست و نه خود شما.

منبع: hormond

نظر کنونی بازاریابان در مورد امنیت برند تجاری



مترجم: مرورا بدیفیش

شماره ۱: واکنش بیش از حد نشان ندهید

واکنش بازاریابان به بحران‌های امنیت برند‌های تجاری، تقریباً به اندازه اخبار خود این بحران‌ها خرساز شد، اما هر سه مدیر با واکنش بیش از حد به عنوان خبری، بر اهمیت عدم بحران‌زایی داخلی بزرگ‌تر تأکید کردند. فریتاس گفت: «بسیاری مواقع نگرانی ما بیشتر از جانب برند‌های تجاری است تا مشتریان.» وی افزود: «ما در محیطی زندگی می‌کنیم که همواره واکنش‌های بیش از حد انتظار در مواجهه با مشکلات دیده می‌شود. هر اتفاقی می‌تواند به‌راحتی تمامی تجارت را متلاشی کند.»

طبیعتاً دور نگاه داشتن محتوای برند تجاری از اطلاعات نامن، دغدغه بزرگی برای همگان است، اما پالو تأکید کرد مسئله بیشتر تفهیم وضعیت برای کارمندان و برنامه‌ریزی است تا تغییر مسیر به‌محض اشتباه از کار درآمدن کارها. اختصاص زمانی برای تفکر، به‌جای واکنش فوری، در بهبود اوضاع مؤثرتر است.

بوراک نیز افزود: «غلب اوقات درگیر بازی نشدن بهترین کار است.» فریتاس گفت: «درست همانطور که شما آزمون A/B خلاقیت یا آزمون A/B امنیت برند تجاری را انجام می‌دهید و پی می‌برید واقعاً چقدر از آن تأثیر منفی بر برند تجاری شما دارد و چه مقدار تأثیر مثبتی بر حدس و گمان است.»

شماره ۲: با مشتریان خود صادق باشید نه با ترول‌ها

شبکه رسانه‌های اجتماعی از همان زمانی که بسترهای نرم‌افزاری موجود بودند، وجود داشتند، اما هر سه بازاریاب اشاره کردند که لازم است نگاه دقیق‌تری به کسانی انداخت که در واقع

این منفی‌نگری‌ها را ایجاد می‌کنند. پالو بوراک گفت: «هردم شرکت‌ها را به‌خاطر پرگویی صرف و انجام ندادن کارها مسئول می‌دانند.» اگر یک برند تجاری زیاد و زیاد و ۲۰۰ فالوور دارند؟ در این صورت نادیده گرفتن آنها احتمالاً اشکالی نخواهد داشت. بوراک گفت: «همیشه افرادی هستند که شکایت می‌کنند، اما اگر این افراد مشتریان اصلی شما نیستند، این مسئله را نادیده بگیرید و با خود صادق باشید.» او مثالی از مشارکت شرکت باکست با پی‌اند‌جی (P&G)، جهت تأمین لوازم موردنیاز لیگ ملی فوتبال زد. این مشارکت هم‌زمان با مشاخره بر سر زانو زدن بازیکنان لیگ ملی فوتبال طی خواندن سرود ملی بود.

او گفت شرکت نظرات متعددی دریافت کرد که گویای عصبانیت و تهدید به استفاده نکردن از لوازم شرکت باکست بوده است. اما پس از آن که همه‌چیز حل‌وفصل شد، گروه او تجزیه و تحلیلی از افراد شاکی انجام دادند. آنها پی بردند که این مشارکت میان بهترین مشتریان شرکت باکست، بسیار موفقیت‌آمیز بوده و فروش بسیار بالا و سرگرمی مثبتی ایجاد کرده است. او افزود: «اگر مشارکت خود را متوقف می‌کردیم، همه‌چیز را از دست می‌دادیم.»

فریتاس بر نقطه‌نظر خود تأکید کرد و گفت «مسئله شناختن مخاطبان خود و کالای پیشنهادی اصلی است.»

شماره ۳: دیگر صحبت نکنید و شروع به اقدام کنید

مردمی که در توئیتر خشم خود را خالی می‌کنند، همیشه پای ثابت رسانه‌های اجتماعی هستند، اما زمان آن رسیده است که برند‌های تجاری به طرفداری از گروه‌های مختلف پایان

دهند و واقعا شروع به اقدام کنند. بوراک گفت: «مردم شرکت‌ها را به‌خاطر پرگویی صرف و انجام ندادن کارها مسئول می‌دانند.» اگر یک برند تجاری خواهد درمورد مسئله‌های سرسختی نشان دهد، باید اقدامات یا سیاست‌های واقعی در اختیار داشته باشد که در زمان درخواست یا به چالش کشیده شدن بتواند به آنها اشاره کند.

پالو گفت: «من فعالیت‌های خوب زیادی در دنیا می‌بینم که توجه چندانی به آنها نمی‌شود و از راه تبلیغات هم پولی در نمی‌آورند.»

صرف کردن زمان برای به اشتراک گذاشتن یک داستان خوب و تأثیر مثبت داشتن از راه انجام اقدامات ملموس، می‌تواند بسیار مؤثرتر از موضع‌گیری کلامی، منفی‌نگری را خنثی کند. بوراک نیز افزود: «با باید کاری انجام دهید و یا دیگر در موردش حرفی نزنید.»

همانطور که بوراک اشاره کرد، توئیتر و دیگر بسترهای نرم‌افزاری که در دسترس همگان قرار دارند تا حرف دل‌شان را بزنند، در مقیاس کلی، نسبتاً جدید هستند. وی افزود: «مانند تمامی فناوری‌ها و تغییرات جدید، هیجانانگیزه اوجی دارند و بعد از آن تثبیت می‌شوند.» بالاخره معلوم می‌شود که این بحران آن‌قدرها هم جدی نبوده یا اگر هم بوده است، احتیاجی نیست این‌گونه ادامه یابد. پیرین از بوراک، پالو و فریتاس خواست از یک مقیاس یک تا ۱۰، به نگرانی گروه‌های بازاریابی داخلی خود درمورد امنیت برند‌های تجاری امتیاز دهند. برای پیرین جای تعجب نداشت که پاسخ آنها به ترتیب ۲، ۳ و ۱ بود.

منبع: emarketer

ایستگاه بازاریابی

چگونه به نشانه‌های خرید در خریدار بالقوه پی ببریم؟

وقتی که یک مشتری بالقوه در پی خرید از شما باشد، احتمالاً خیلی سریع این موضوع را به شما اعلام نمی‌کند. در واقع باید گفت حتی شاید خودش هم متوجه نباشد که چقدر مجذوب پیشنهاد شما شده است. در عوض به جای بیان مستقیم علاقه خود به پیشنهاد مطرح شده، اغلب مشتریان بالقوه شروع به ابراز یک نشانه خرید می‌کنند، که از آنها تحت عنوان نشانه‌های خرید یاد می‌شود؛ مثلاً بیان عبارات یا گفته‌های خاص یا حتی طرح پرسش‌هایی در رابطه با پیشنهاد شما. داشتن توانایی در شناسایی این نشانه‌ها مزیتی قوی را در اختیار شما قرار می‌دهد.

وقتی مشتری بالقوه شما شروع به سوال پرسیدن می‌کند، نشانه‌امیدواری است

هر زمان که یک مشتری بالقوه شروع به طرح پرسش‌هایی از شما می‌کند، نشانه امیدواری است که او به پیشنهاد شما علاقه‌مند شده است. به هر حال، اگر علاقه‌مند نبوده، مطمئناً به خودش زحمت طرح پرسش از شما را نمی‌داد. اما اصولاً برخی از پرسش‌ها نشانه‌هایی قوی مبنی بر علاقه فرد به پیشنهاد مطرح شما تلقی می‌شوند. این پرسش‌ها عموماً، پرسش‌هایی هستند که نشان می‌دهند مشتری در حال تصور خودش به‌گونه‌ای است که پیشنهاد مورد نظر را خریده و در حال حاضر مالک آن است. به‌عنوان مثال، یک مشتری بالقوه ممکن است سؤالی را مشابه این سوال مطرح کند که چه کسی مسئول پشتیبانی محصول است؟

این نشانه‌ها همگی نشانه‌های قدرتمندی مبنی بر علاقه به خرید محسوب شده و باید به شما نشان دهند که مشتری مورد نظر به‌شدت علاقه‌مند است. وقتی که پرسش مطرح شده مشتری بالقوه را پاسخ می‌دهید، می‌توانید میزان علاقه وی را تشدید کنید و این کار با کمک به وی برای تصور تصویری از خودش در زمان در اختیار داشتن محصول یا استفاده از خدمت مورد نظر ممکن است.

یک نشانه قوی دیگر مبنی بر علاقه مشتری به خرید زمانی است که مشتری از شما می‌خواهد توضیحی را برای وی تکرار کنید یا در رابطه با موضوعی که برای وی توضیح داده‌اید، کنجکاوی بیشتری می‌کند و اطلاعات بیشتری می‌خواهد. به‌عنوان مثال، مثلاً ممکن است بگوید چه کارهای دیگری از این محصول بر می‌آید؟ یا می‌توانید توضیح بیشتری در مورد آن ویژگی یا کارکرد محصول خود بدهید؟

چنین رفتاری از طرف مشتری بیانگر این موضوع برای شماست که چه بخش از توضیحات شما یا کدام ویژگی از محصول بیشتر از بقیه برای مشتری جذاب بوده و مورد علاقه وی واقع شده است.

چنین علاقه‌ای اغلب نشان‌دهنده یک نقطه حساس یا نقطه دردی است که می‌توانید در ادامه توضیحات خود از آن استفاده و با تأکید بیشتر روی آن فروش خود را نهایی کنید. اما...

اعتراض‌ها هم اغلب نشانه‌ای مبنی بر خرید تلقی می‌شوند، هر چند از قدرت کافی همانند نشانه قبلی برخوردار نیستند. وقتی یک مشتری بالقوه اعتراضی را مطرح می‌کند، به این معنی است که وی در حال سبک و سنگین کردن خرید است، اما از یک یا دو جنبه خرید نگرانی‌هایی را دارد. پرسش‌هایی از قبیل اینکه اگر از محصول مورد نظر راضی نبودم چه؟ یا اظهاراتی از این قبیل که هزینه این را نمی‌توانم پرداخت کنم به این معنا هستند که حداقل موفق که جلب توجه و علاقه مشتری بالقوه شده‌اید.

مدیریت اعتراض‌ها

در زمان مدیریت اعتراض‌ها، همواره به یاد داشته باشید که مشتری بالقوه سعی دارد به شما بگوید که علاقه‌مند به پیشنهاد مورد نظر شماست اما هنوز اطلاعات کافی ندارد که به‌طور قطعی تصمیم بگیرد که قصد خرید دارد یا خیر؟ پس اگر بتوانید اطلاعات کافی را به نیاز دارد در اختیار وی قرار دهید، تقریباً با اطمینان می‌توانید روی نهایی شدن این فروش شرط ببندید. پس اعتراض‌ها نشانه‌های خوبی هستند و نباید آنها را یک مشکل تلقی کرد، بلکه باید با احترام زیاد با آنها برخورد کرد و همین اعتراض‌ها شما را به یک فروش رهنمون می‌کنند.

اعتراض‌ها تنها نشانه‌هایی نیستند که یک مشتری بالقوه مبنی بر علاقه از خود نشان می‌دهد. مثلاً اگر یک مشتری بیان کند که این ویژگی به نظر فوق‌العاده است، یا این در هماهنگی کامل با سیستم فعلی ما هست، خود می‌تواند نشانه‌ای قوی مبنی بر علاقه مشتری تلقی شود. به یاد داشته باشید که در برخی موارد نادر ممکن است از چنین گفته‌هایی به‌عنوان یک نشانه غلط مبنی بر علاقه خود استفاده کنید. این مشتریان ممکن است با این قصد امیدوار کردن شما و مذاکره کردن از یک جایگاه بالاتر را داشته باشند.

میل دادن مشتری به سوی یک خرید

به یاد داشته باشید که یک نشانه مبنی بر خرید، حتی یک نشانه قوی، لزوماً سیگنالی برای شما برای شیره جرفتن به سمت تمام کردن فروش نیست. عموماً هر کسی به نوعی در مقابل فروش یک گارد دارد و اگر احساس کند که شما چیزی را به وی تحمیل می‌کنید، مطمئناً شما را پس می‌زند. پس به جای تحمیل کردن پیشنهاد خودتان به وی، سعی کنید وی را به سمت خرید از خودتان سوق دهید. اگر سیگنال یا نشانه‌ای قوی مبنی بر خرید از خودتان دیدید و احساس کردید که درست و واقعی است، شاید بهتر باشد اول آن را محک بزنید. اگر جواب داد، می‌توانید قدم آخر برای تمام کردن را بردارید. اگر نه، می‌توانید یک قدم عقب بیاورید و فرآیند فروش را ادامه دهید.

منبع: ibazaryabi



ثروتمندان خودساخته چه عادات مشترکی دارند

ثروتمندان خودساخته افرادی هستند که با تلاش خود و بدون وابستگی به اطرافیان و خانواده، به موفقیت مالی رسیده‌اند. آنها عادات شخصی و مالی مشترکی دارند. وقتی به زندگی و رفتار یک ثروتمند خودساخته نگاه می‌کنید، نخستین لغاتی که در ذهن شما می‌آیند چه مواردی هستند؟ صفاتی مانند ولخرج، مادی‌گرا، مغرور و صفات ناپسند مشابه، برخی اوقات در کنار این افراد خود را نشان می‌دهند. اما حقیقت این است که عموم ثروتمندان خودساخته رفتارها و عادت‌هایی کاملا متفاوت با باور عمومی دارند. آن ماری سابلت، نویسنده کتاب «رفتارهایی که میلیونرهای خودساخته دارند و مردم دیگر ندارند» برای تالیف کتاب خود با ۳۰ نفر از این افراد مصاحبه داشته است. افرادی که فعالیت خود را از صفر شروع کرده‌اند و مانند خود نویسنده، به دارایی فراوانی رسیده‌اند. نتایج مصاحبه‌های او نشان می‌دهد که هر فردی توانایی تبدیل شدن به یکی از این افراد ثروتمند را دارد. او در تشریح جمله خود به مصاحبه با یکی از مدیران داخلی کتاب اشاره می‌کند که خواستن را تنها شرط لازم برای رسیدن به موفقیت می‌داند. بسیاری از ثروتمندان خودساخته از پس‌زمینه‌های بدون ثروت می‌آیند. برخی از آنها حتی در کودکی با فقر دست و پنجه نرم کرده‌اند. برخی از آنها برای حداقل غذا کار کرده‌اند و شاید شب‌های زیادی را گرسنه خوابیده‌اند. به‌رحال به نظر می‌رسد این افراد بهترین هدیه‌ها یعنی تواضع و خواستن را از این دوران دریافت کرده‌اند. تجربه کودکی آنها باعث شده که به افراد موفق و خودساخته امروزی تبدیل شوند. در ادامه این مطلب به تشریح رفتارها و عادات مشترک این افراد می‌پردازیم.

۱- معنای واقعی مزد زحمات را می‌دانند

ثروتمندان خودساخته از انجام هیچ کاری برای کسب ثروت فروگذار نکرده‌اند. برخی از آنها تمام عمر تلاش کرده‌اند تا به موفقیت امروزی برسند. آنها هیچ‌گاه آنقدر مغرور نبوده‌اند که از انجام برخی کارها مانند شستن ظروف یا دستفروشی اجتناب نکنند.

۲- از لذت‌های کوتاه‌مدت دوری می‌کنند

اکثر مردم به دنبال زندگی راحت و لوکس هستند. این در حالی است که ثروتمندان خودساخته تا حتمتگن از لذت‌های زود هنگام دوری می‌کنند و آنها را برای زمان مناسب به تعویق می‌اندازند. آنها این کار را با انجام دو شغل هم‌زمان و صرفه‌جویی حداکثری انجام می‌دهند. آنها به جای تمرکز به پادشاه‌های زود هنگام، به هدف نهایی یعنی استقلال مالی توجه می‌کنند.

۳- به جای کمک مالی، روش‌ها را آموزش می‌دهند

ثروتمندان خودساخته به جای مادی، مهابه‌گیری را به اطرافیان خود آموزش می‌دهند. آنها تمایلی دارند تا دیگران نیز مسیر طی شده را مشاهده کرده و نکات آن را بیاموزند. آنها افراد استخدام شده را برای درک مسیر و اجرای استراتژی‌های پیشرفت تربیت می‌کنند. بسیاری از ثروتمندان خودساخته، اعتماد به نفس و روش راه‌اندازی کسب‌وکار را به دیگران آموزش می‌دهند.

۴- هزینه زیادی پرداخت کرده‌اند

برای افرادی که از بیرون به زندگی این افراد نگاه می‌کنند، رسیدن به قله آسان به نظر می‌رسد. البته قطعاً ثروتمندان خودساخته از دشواری‌های مسیر آگاه هستند. آنها هزینه زیادی به مدرسه زندگی پرداخت کرده‌اند تا از اشتباهات‌شان درس بگیرند. آنها به جای سرزنش خود، لحظات شکست را به فرصت‌های یادگیری تبدیل کرده‌اند. بسیاری از آنها لحظات شکست‌های غیرمنتظره را به دید پله‌هایی برای رسیدن به موفقیت مورد نظر دیده‌اند.

۵- پول را تنها یک ابزار می‌دانند

اغلب آنها پس از رسیدن به ثروت، با آن خودنمایی نمی‌کنند. آنها در مسیر نشان داده‌اند که به‌راحتی چشم‌شان را روی رزق و برق دنیا و مواردی که فریاد توجه می‌زنند، خواهند بست.

۶- از خودنمایی دوری می‌کنند

اکثر ثروتمندان خودساخته تمایل دارند تا در میان جمع باشند و با هزینه‌های گزاف خودنمایی نکنند. آنها از خرید اتومبیل‌های آخرین مدل، لباس‌های گران‌قیمت و زندگی در کاخ‌های اشرافی خودداری می‌کنند و تمایلی به قرار گرفتن در مرکز توجه ندارند.

۷- روی دیگران تمرکز می‌کنند

این رفتار نیز شبیه به دوری از خودنمایی است. اکثر این افراد نماینده‌هایی برای انجام کارها دارند و بدون ایجاد تمرکز و حساسیت زیاد روی خودشان، تنها نظاره‌گر فعالیت‌ها هستند و تمایلی به فریاد زدن مهارت‌های‌شان ندارند.

۸- ریشه‌های خود را فراموش نمی‌کنند

فروتنی یکی از ویژگی‌های همیشگی ثروتمندان خودساخته است. حتی پس از رسیدن به ثروت چندین رقمی، آنها در درون به آن بخش از شخصیت و گذشته خود فکر می‌کنند که مسیر طولانی را طی کرده و به امروز رسیده است.

۹- دست از تلاش بر نمی‌دارند

ثروتمندان خودساخته همیشه مشغول کار کردن هستند. از صبح زود بیدار شدن تا کار کردن تا دیروقت، هیچ کدام آنها را از انجام کار و وظیفه مورد نظرشان باز نمی‌دارد. استمرار، خصوصیاتی است که در رسیدن به اهداف، این افراد را از مردم عادی متمایز می‌کند.

۱۰- کسب‌وکار خود را با توجه به یک نیاز موجود راه‌اندازی می‌کنند

این نوع از ثروتمندان به نیازهای جامعه دقت می‌کنند، سپس کسب‌وکار خود را صرف‌نظر از صرف‌نظر از خدمات مورد نیاز، پیرامون آن تأسیس کرده و برای موفقیت، شبانه‌روز تلاش می‌کنند. آنها برند خود را پیرامون نیازهایی اساسی می‌سازند که شاید جلوی دید همه باشد، اما توجهی به آن نکرده باشند.

برای شناسایی ثروتمندان خودساخته در جمع‌ها کافی است به افرادی که بیشتر گوش می‌دهند، دقت کنید. آنهایی که نیازی به توجه دیگران ندارند و با فروتنی از جمع لذت می‌برند، افرادی که کسب‌وکار خود را حول یک نیاز اساسی شکل داده‌اند و نیازی به فریاد زدن آن ندارند. منبع: ENTREPRENEUR

کسب در آمد از اینترنت با ۱۶ راهکار فوق‌العاده



امروزه افراد زیادی در حوزه‌های مختلف تخصص دارند، اما تاکنون همیشه برای شرکتی به عنوان کارمند فعالیت کرده‌اند، مشکل اینجاست که این افراد به درستی نمی‌دانند که چگونه می‌توان به کسب درآمد از فضای آنلاین پرداخت؟ در این مقاله با ما همراه باشید تا شما را با روش‌های مختلف کسب درآمد از اینترنت آشنا کنیم.

۱. استارت‌آپ راه‌اندازی کنید
فرصت‌های زیادی وجود دارند و اگر بتوانید سرویس یا ابزار آنلاینی راه‌اندازی کنید که بتواند نیازی پرتقاضا را برطرف کند، قادر خواهید بود تا کسب‌وکاری بالارزش ایجاد کنید. البته راه‌اندازی کسب‌وکار نیازمند توجه، تلاش و البته منابع مالی است.

برخلاف سایر کسب‌وکارها، انواع استارت‌آپ‌ها با چالش‌های خیلی بیشتری روبه‌رو هستند. مهم‌ترین چیزی که قبل از شروع به آن نیاز ندارید یک مسئله است. مردم به چه چیزی نیاز دارند که درحال حاضر به آن دسترسی ندارند؟ چه راه‌حلی وجود دارد که شما می‌توانید آن را بهبود دهید؟ این اساس استارت‌آپ‌های موفق است.

وقتی مسئله‌ای نیاز موردنظر را پیدا کردید، باید ایده خود را اعتبارسنجی کنید و مطمئن شوید که مشتریانی وجود دارند که برای راه‌حل شما پول پرداخت کنند. معنای این مرحله ساختن کمینه محصول پذیرفتنی (MVP) است تا به کمک آن بتوانید از مشتری‌ها بازخورد بگیرید و بازار را برای عرضه محصول تست کنید. همچنین باید هزینه‌های تولید، عرضه و حاشیه سود خود را نیز محاسبه کنید.

البته شما برای ایجاد پول به خود پول نیاز دارید. گاهی اوقات هزینه راه‌اندازی استارت‌آپ بالاست. بعد از به پایان رساندن مرحله اعتبارسنجی، راه‌های مختلفی برای جذب سرمایه‌گذار اولیه وجود خواهد داشت. هنگامی که به مرحله رشد رسیدید، باید همه توجه‌تان روی جذب مشتری بیشتر، جذب سرمایه بیشتر و رشد کسب‌وکار متمرکز باشد. درحال حاضر، تقاضای زیادی برای اپلیکیشن‌های مفید وجود دارد. دو روش اصلی برای کسب درآمد آنلاین از طریق ساخت اپلیکیشن وجود دارد: اولین راه از طریق ایجاد استارت‌آپ است، در این روش شما ایده‌ای را به اپلیکیشن تبدیل می‌کنید. شما این ایده

هرچند این روش برای رسیدن به درآمد، زمان و تلاش زیادی می‌طلبد، اما اگر توانایی تولید محتوای باکیفیت را داشته باشید، منبع خوبی برای درآمدزایی آنلاین خواهد بود. **۳. به فریلنسری بپردازید**
اگر مهارتی مثل مهارت نوشتن، طراحی، توسعه وب، بازاریابی، مدیریت پروژه و ... دارید، یکی از آسان‌ترین راه‌ها برای درآمدزایی، فریلنسری است.

مشتری‌های زیادی برای این کار وجود دارند. برای شروع، میزان تقاضا برای مهارت‌تان را بسنجید. می‌توانید از بسترهای آنلاین زیادی برای پیدا کردن این موقعیت‌های کاری و تبدیل شدن به فریلنسر موفق استفاده کنید.

۴. مشاوره آنلاین ارائه دهید
درست مثل کار فریلنسری، می‌توانید دانش خود را بفروشید. اگر بتوانید در نقش یک متخصص ظاهر شوید، می‌بینید که مردم زیادی وجود دارند که می‌خواهند برای زمان شما پول بپردازند. همچنین می‌توانید مهارت و تجربه خود را در قالب برنامه‌های خلاصه کنید. این مدل درآمدزایی از مقیاس‌پذیری بیشتری برخوردار است.

۵. دوره‌های آنلاین ایجاد کنید
اگر در زمینه خاصی متخصص هستید، می‌توانید دانش خود را به‌صورت دوره‌های آموزشی به فروش برسانید. این دوره‌ها می‌توانند در قالب کتاب الکترونیک ارائه شوند و درآمد زیادی ایجاد کنند. درآمد حاصل از این دوره‌ها، درآمد غیرفعال است، یعنی فقط برای ایجاد آن زمان صرف می‌کنید و بعد با کمی بازاریابی شاهد درآمدزایی خواهید بود.

۶. می‌توانید در آپارات یا سایر شبکه‌های اجتماعی
اگر بخواهید که کاملاً به‌صورت آنلاین کار کنید فرصت‌های زیادی برای شما وجود دارد. شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های زیادی هستند که می‌خواهند کارمندان دورکار داشته باشند. بعضی از این کارهای دورکاری مثل پشتیبانی مشتری حتی نیازمند مهارت‌های زیادی هم نیست.

۹. در اینستاگرام تبدیل به یک اینفلوئنسر شوید
درباره اینفلوئنسر مارکتینگ چقدر اطلاعات دارید؟ اگر بتوانید با کمک روش‌های افزایش فالوور در شبکه‌های اجتماعی و ... در اینستاگرام دنبال‌کننده‌های زیادی برای خود دست‌وپا کنید، می‌توانید درآمد خوبی هم به دست آورید. برندهای بزرگ و حتی

استارت‌آپ‌ها، مبالغ بسیاری برای این کار می‌پردازند تا بتوانند در دید مخاطبان قرار بگیرند. **۱۰. خانه خود را به‌صورت موقت اجاره دهید**
شما می‌توانید بخشی از آپارتمان یا تمام آن را از طریق سرویس‌هایی مثل اسکان‌یاب یا دهگردی به مسافران و گردشگران داخلی و خارجی اجاره دهید. البته باید همیشه در دسترس مهمان‌ها باشید تا بتوانید از آنها پذیرایی کنید. **۱۱. به ثبت اطلاعات برای شرکت‌ها بپردازید**
اگر از مهارت تایپ کردن سریع برخوردارید، می‌توانید برای وبسایت شرکت‌ها، شروع به وارد کردن آنلاین اطلاعات کنید. **۱۲. به خرید و فروش دامنه اینترنتی بپردازید**
این کسب‌وکار چندین سال است که وجود دارد. با اینکه نام‌های خوب زیادی ثبت شده‌اند، اما می‌توانید همچنان نام‌های دیگری را با قیمت ثبت کنید و بعداً آنها را با قیمت بیشتری بفروشید.

۱۳. تبدیل به یک مربی ورزشی آنلاین شوید
اگر دانش خوبی در زمینه تناسب اندام دارید و از کاریزما هم برخوردارید، می‌توانید به‌صورت آنلاین، پاره‌وقت کار کنید. وقتی شهرت شما بیشتر شد می‌توانید این کار را به‌صورت تمام‌وقت انجام دهید. **۱۴. کار ویرایش ویدئو انجام دهید**
تعداد ویدئوها در حال افزایش است و اغلب مردم به‌دنبال افراد حرفه‌ای در این زمینه می‌گردند. اگر مهارت کافی دارید می‌توانید به‌آسانی در این زمینه پول در بیاورید.

۱۵. وبسایت آماده بفروشید
وبسایت‌ها خیلی شبیه به سهام هستند. خیلی‌ها به درد نمی‌خورند، اما بعضی‌ها می‌توانند پول زیادی ایجاد کنند. خرید وبسایتی که ایده‌ای قوی برای درآمدزایی دارد، راه جالبی برای ایجاد درآمد آنلاین است. می‌توانید این وبسایت‌ها را در آینده به امید بالا رفتن ارزششان خرید و فروش کنید. **۱۶. مشاوره بازاریابی برای کسب‌وکارهای کوچک**
اگر در زمینه بازاریابی، سنو و فرآیند فروش محصولات تجربه دارید، می‌توانید این مهارت را در اختیار کسب‌وکارهای کوچک قرار دهید. اگر بتوانید در زمینه سنوئی محلی برای کسب‌وکارهای محلی فعالیت کنید، شانس بالایی برای درآمدزایی خواهید داشت. کسب‌وکارها همیشه به‌دنبال جذب مشتریان بیشتر هستند. منبع: chetor

کارآفرینی

بهترین راه تشخیص فرصت‌های مناسب کسب‌وکار

یکی از بزرگ‌ترین دغدغه هر کارآفرین این است بتواند بهترین فرصت را برای گسترش و رشد کسب‌وکار خود شناسایی کند. هر شخص موفقیتی دوست دارد برای موفقیت و پیشرفت خود هر کاری را که لازم است انجام دهد. یک کارآفرین به شرکت در جلسات و اجلاس‌ها عادت کرده و بر این باور است شاید با شرکت نکردن در یکی از آنها فرصت بسیار بزرگی را از دست بدهد که ممکن است دیگر هیچ‌وقت برایش تکرار نشود. کارآفرینان از شرکت در رویدادها نهایت لذت را می‌برند و باعث آشنایی‌شان با افراد جدید می‌شود که این خود می‌تواند نقطه قوتی در شرایط آینده‌شان باشد.

اگر کارآفرین پروژه جدیدی را کلید زده باشد باید با مهارت از افراد خاصی در جهت فرصت رشد کسب‌وکار استفاده کند، بنابراین تنها حضور در رویدادها و اجلاس‌ها نمی‌تواند عامل موفقیت یک کارآفرین محسوب شود، چرا که این رویدادها و گردهمایی‌های کاری هیچ‌گاه تمام نمی‌شوند و ممکن است حضور در آنها کمکی به کسب‌وکاری که ما مشغول آن هستیم نکند. نه شما و نه هیچ فرد دیگری منابع کافی و علم لازم را قبل از رسیدن به موفقیت نخواهد داشت، بنابراین بهترین موتورترین راه این است از میان دعوت‌نامه‌هایی که به دست‌مان می‌رسد دعوت‌نامه‌ای را انتخاب کنیم که بی‌ارتباط با فعالیت‌مان نباشد تا بتوانیم با شرکت در آن جلسه اطلاعات و علم بیشتری کسب کنیم. سه سوالی را که در ادامه این مطلب بررسی می‌کنیم به تشخیص بهتر و مناسب‌تر فرصت‌ها کمک می‌کند.

۱- آیا مخاطب و شرکت‌کنندگان اهداف یکسانی دارند؟

شاید این سوال در نگاه اول ساده به نظر برسد، اما پاسخ آن بسیار مهم است. افراد بسیاری هستند که گاه در قالب یک گروه زمان خود را برای پروژه‌های غیرمفید هدر می‌دهند، پروژه‌هایی که در بلندمدت مشخص می‌شود برای‌شان بی‌فایده بوده و فقط منابع و انرژی یک گروه را هدر داده‌اند، بنابراین پیش از هر کاری باید هدف مخاطب مورد توجه قرار بگیرد تا بتوان سنجید بین هدف مخاطب و هدف شما که شرکت‌کننده هستید وجه اشتراکی وجود دارد یا خیر؟ شاید شرکت کردن در چنین گردهمایی‌هایی وسوسه‌انگیز به نظر برسد اما تا زمانی که هدف یکسان و مشخصی بین شرکت‌کننده و مخاطب نباشد، حضور در آن تنها هدر دادن وقت و انرژی است.

۲- آیا تنها اهداف و موقعیت‌های آینده را باید در نظر گرفت؟

گاهی اوقات پیش می‌آید مشترک نبودن اهداف دلیل قانع‌کننده و منطقی برای نپذیرفتن فرصت همکاری را نباشد، شاید انجام آن همکاری در زمان جالب به نظر نرسد، اما احتمال اینکه در آینده مفید واقع شود وجود دارد. از همه مهم‌تر اینکه چون شما فعلاً در آن شرایط قرار ندارید پس وقت و انرژی‌ای از شما و همکاران‌تان گرفته نمی‌شود و فقط به ایجاد موقعیت عالی برای طرف مقابل‌تان کمک می‌کند. این نوع همکاری‌ها در فضای کسب‌وکار با دادن پیشنهادهایی جالب اقدام به جلب لطف شما می‌کنند. به‌عنوان مثال: شرکت یک پلتفرم خبری را به‌تازگی راه‌اندازی کرده است، اما هنوز رونقی ندارد و از شما می‌خواهد به‌عنوان کمک مطلبی برای‌شان بنویسید، محتوای کار شما با این درخواست‌دهنده هیچ همخوانی ندارد، اما چون برای شما کار زمان‌بری نیست انجام می‌دهید. بعد از گذشت چند ماه کسب‌وکار آن پلتفرم رونق می‌گیرد و بخش مرتبط با کار شما را نیز در سایت خود راه‌اندازی می‌کند که در نتیجه رابطه خوب و انسان‌دوستانه‌تان به شما پیشنهاد همکاری داده می‌شود و مطالب شما را به چاپ می‌رسانند و از آنجایی که سایتی پرطرفدار است شانس بزرگی برای رشد کسب‌وکار شما فراهم می‌کند.

۳- آیا به‌جای گفتن بله می‌توانید پیشنهاد دیگری جایگزین کنید؟
گفتن کلمه نه در شرایطی که کسی از شما درخواست کمک کرده باشد به هیچ عنوان ساده نیست. بهترین کار در این شرایط پیشنهاد راه‌حل جایگزین و معرفی او به یک فرد یا کسب‌وکار مرتبط است. این روزها آنقدر همه درگیر مسائل شخصی خود هستند که شاید فرصتی برای رفع مشکل طرف مقابل خود نداشته باشید. به‌جای گفتن بله و امید واهی به‌طرف مقابل می‌توان شخص مورد نظر را به فردی دیگر معرفی کرد که قطعاً نتیجه بهتری خواهد داشت. بهترین معلم تجربه است. کارآفرین یک کسب‌وکار باگذشت زمان یاد خواهد گرفت انجام چه کارهایی و برقراری ارتباط مستمر با چه اشخاصی به پیشرفت‌ش کمک خواهد کرد. این سه سوال، سوالاتی بودند که باعث بهبود روند تصمیم‌گیری‌ها می‌شوند و احتمال اشتباه را کاهش می‌دهند.

منبع: forbes/ucan

استاندار قم انتخاب مجدد علی لاریجانی به عنوان رئیس مجلس شورای اسلامی را تبریک گفت

قم - خبرنگار فرصت امروز - استاندار قم در پیامی انتخاب مجدد علی لاریجانی به عنوان رئیس دهمین دوره مجلس شورای اسلامی را تبریک گفت. به گزارش روابط عمومی استانداری قم، در بخشی از پیام تبریک سید مهدی صادقی استاندار قم خطاب به دکتر لاریجانی آمده است: امیدوارم حضور ارزشمند شما در جایگاه خطیر مدیریت ارشد فوه مقننه، بیش از پیش زمینه رشد و بالندگی این نهاد قانون گذار در رسیدن به اهداف متعالی ترسیم شده برای آن فراهم آورد.



نشست مدیر عامل شرکت آبفای گلستان با فرماندار شهرستان آق قلا

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - در جلسه ای که با حضور فرماندار شهرستان آق قلا، مدیر عامل و معاونین شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان و بخشداران و مدیران آبفای شهرستان آق قلا در محل فرماندار این شهرستان برگزار شد وضعیت آب شرب روستاهای این شهرستان ها مورد بررسی قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان مهندس شکیبافر رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل این شرکت در این جلسه گزارشی از وضعیت پروژه های در حال اجرا این شهرستان را بیان نمودند. در ادامه مهندس شکیبافر گفت: بحران آب جدی است، وی کاهش آبهای زیرزمینی، بارش نزولات آسمانی و برداشت های بی رویه و غیر استانداردها از آب برخی از این دلایل نام بردی با اشاره به اینکه برداشت از منابع آب زیرزمینی بسیار بیش تر از ظرفیت سفره های آب زیرزمینی است گفت: لگوی مصرف باید در بین مردم فرهنگ سازی کرد. در صورت ادامه استفاده بی رویه از آب با مشکل جدی مواجه خواهیم شد. وی در ادامه خواستار ترویج مدیریت لگوی مصرف آب توسط دهیاران و شورای اسلامی در سطح روستاهای شهرستان شد و افزود: استفاده از ظرفیت های اثر گذار نظیر تریبون نماز جمعه و مساجد بر شفاف سازی موقعیت کنونی از لحاظ وضعیت آب در راهکاری قوی در رعایت لگوی مصرف این مایه ارزشمند در لایه های مختلف اجتماع دانست. در ادامه فرماندار شهرستان آق قلا از خدمات شرکت آبفای گلستان در راستای تامین آب شرب روستائیان و ۱۴۴ کیلومتر شبکه توزیع در روستاهای این شهرستان طی سالهای ۹۵ و ۹۶ در جهت رفع کمبود آب و جلوگیری از هدر رفت آب تقدیر و تشکر کرد و افزود: با توجه به شروع فصل گرما و مصرف بی رویه آب در خصوص کمبود آب شرب در روستاهای تحت پوشش شهرستان آق قلا خصوصا روستاهای مایمی، بلمه سالیان، پیروان پهلکه داشلی، پهلکه شیخ موسی را تشریح نمودند و خواستار نظارت ویژه بر توزیع عادلانه آب شرب در زمان پیک مصرف خصوصا در فصل گرما شدند.

برگزاری دومین جلسه کمیته تحقیقات در شرکت آب منطقه ای هرمزگان

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - دومین نشست کمیته تحقیقات شرکت آب منطقه ای هرمزگان با حضور اعضای آن در محل سالن جلسات این شرکت برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای هرمزگان، در ابتدای این نشست دبیر کمیته تحقیقات شرکت به تشریح عملکرد و برنامه های این کمیته پرداخت. لیلحسینی با اشاره به اهمیت و جایگاه پژوهش، تحرک و پویایی بخش تحقیقات را راهبردی متعالی برای نیل به اهداف سازمانی ذکر کرد. در ادامه مدیر عامل شرکت آب منطقه ای هرمزگان ضمن ارزیابی مثبت از آمار و گزارشات ارائه شده، و ابراز امیدواری کرد، با بهمت این مجموعه، شرکت بتواند شاهد فعالیتهای بیشتر و کسب جایگاه مناسب در این حوزه باشد. ملانی با اشاره به اهمیت مقوله پژوهش و تحقیقات، توجه به اولویتهای تحقیقاتی در زمینه های مختلف قرار داد و افزود می باشد تا در خصوص اهداف و موضوعات مشخصی حرکت نمود تا شمر ثمر برای آب کشور و مجموعه آب استان باشد. شایان ذکر است که این جلسه با دستور کار زیر تشکیل شد و در پایان نیز اعضاء موضوعات مذکور را مورد بحث و بررسی قرار قرار دادند.



مدیر حفظ نیابتات سازمان جهاد کشاورزی کرمانشاه:

مبارزه با آفت سن در مزارع غلات کرمانشاه آغاز شد

کرمانشاه - منیر دشتی - مدیر حفظ نیابتات سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه از آغاز مبارزه با آفت سن در مزارع غلات این استان خبر داد. فرهاد شریفی از آغاز مبارزه با آفت سن در مزارع غلات استان کرمانشاه خبر داد. وی آفت سن گندم را یکی از آفات مهم مزارع گندم و جو در استان دانست و اظهار داشت: آفت سن در محصول گندم و جو موجب کاهش عملکرد می شود. مدیر حفظ نیابتات سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه گفت: مبارزه با آفت سن گندم در مرحله نخست پوره انجام شده و هم اکنون مرحله دوم این مبارزه نیز در مزارع استان آغاز شده است. وی از تمامی کشاورزان از مناطق گرمسیر گرفته تا معتدل سرد خواست طی این هفته و هفته آینده مبارزه با این آفت را به اتمام برسانند. به گفته شریفی، سم پاشی و مبارزه به موقع علیه این آفت در کنترل و مقابله با آن بسیار تعیین کننده است. این مسؤل با بیان اینکه آفت سن گندم خسارت کمی و کیفی به محصول می زند، افزود: امسال مبارزه خرید، گندم های سن رده را با کمترین خرید خریداری می کند. وی به عدم خرید گندم های بالای چهار درصد سن زدگی اشاره و بیان کرد: گندم با بالای چهار درصد سن زدگی، ارزش خریداری ندارند. شریفی اظهار داشت: آفت سن گندم مقام نخست را از لحاظ خسارت اقتصادی دارد و این آفت سالانه خسارت سنگینی را به مزارع گندم و جو وارد می کند. وی اضافه کرد: ۴۰۰ هزار هکتار سطح زیر کشت مزارع استان، گندم است که از این میزان ۱۰۰ هکتار آبی و ۳۰۰ هکتار آن به صورت دیم است. مدیر حفظ نیابتات سازمان جهاد کشاورزی استان کرمانشاه ادامه داد: تا به امروز ۱۶۰ هزار هکتار از مزارع استان علیه سن گندم و سایر آفات، ۴۰۲ هزار هکتار علیه علف های هرز و ۲ هزار و ۵۰۰ هکتار نیز علیه بیماری های گندم، مبارزه شیمیایی انجام شده است.

معرفی سامانه های پاسخگویی به شکایات اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - رییس اداره ارزیابی عملکرد و پاسخگویی به شکایات: اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین در راستای تکریم ارباب رجوع و ارتقای سلامت اداری و رعایت و حفظ حقوق شهروندی، از سه طریق اقدام به پاسخگویی به شکایات شهروندان عزیز می نماید. سلیکم پزشکی فر با اعلام این خبر گفت: اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین از طریق سامانه های شهراه، سآمد و سامانه بازرسی قزوین در راستای تکریم ارباب رجوع و ارتقاء سلامت اداری و رعایت و حفظ حقوق شهروندی اقدام به رسیدگی و پاسخگویی به شکایات مردم می نماید. وی در ادامه با اشاره به این که پروژه شهراه به دستور وزیر راه و شهرسازی در سال ۱۳۹۲ آغاز شد خاطر نشان کرد: سامانه شهراه با عنوان "شهراه"، راهی به سوی شهروندان و با شعار "گزارش از شما، رسیدگی از ما"، راه اندازی شده و شهروندان محترم در صورت مواجه با مشکلات خدمتی در بخش های مختلف سازمان های زیر مجموعه وزارت راه و شهرسازی می توانند به این سامانه ورود پیدا کرده و موارد عدم پاسخگویی و دیگر مشکلات را گزارش نموده و پس از ثبت شکایت کد رهگیری را به منظور پیگیری در خواست خود دریافت نمایند. پزشکی فر افزود: ارتقای سلامت اداری و پاسداری حقوق شهروندی از مهمترین اهداف راه اندازی این سامانه است و شهروندان می توانند با مراجعه به سایت شهراه به آدرس <http://www.saamadir.ir> یا با سامانه تلفنی ۱۱۱ مسائل و مشکلات خود را مطرح نمایند. وی می تواند به مراجعه به آدرس <https://qazvin.mrudir.ir> ثبت درخواست نموده و خدمت مورد نظر خود در حوزه راه و شهرسازی را دریافت نمایند. رییس اداره ارزیابی عملکرد و پاسخگویی به شکایات در ادامه گفت: سامانه الکترونیکی سآمد ارتباط مردم و دولت شامل انتخابات و پیشنهادات، طرح ها و ایده ها، شکایات و مسائل و مشکلات، گزارش از عملکرد دستگاه های و نهاد های اجرایی می باشد که در این راستا شهروندان می توانند با مراجعه به آدرس <http://www.saamadir.ir> یا با سامانه تلفنی ۱۱۱ مسائل و مشکلات خود را مطرح نمایند. وی تصریح کرد: دو سامانه الکترونیکی سآمد ارتباط مردم و دولت اهدافی چون ارتقای سطح پاسخگویی دستگاه های اجرایی به مردم، افزایش میزان پاسخگویی مردم از خدمات عمومی دولت، توسعه و بهبود استانداردهای ارائه خدمات، ایجاد بستر مناسب برای به مردم تعامل آسان مردم و دولت، تسریع در انتقال مشکلات و نظرات مردمی به مراجع مربوطه، پاسخگویی سریع و رسیدگی موثر به تقاضای مردم و احقاق حقوق آنها، افزایش نظارت مردمی بر نحوه ارائه خدمات دولتی، طبقه بندی و اولویت بندی مکاتبات واصله را در دستور کار دارد.



لاوصولی مخابرات منطقه مرکزی به ۱۴ میلیارد تومان رسید

اراک - مینورستمی - مدیر تجاری و امور مشتریان مخابرات منطقه مرکزی گفت: لاوصولی مخابرات منطقه مرکزی به ۱۴ میلیارد تومان رسید. علیرضا فرهادی در مراسم قرعه کشی مرحله چهارم وصول مطالبات تلفن همراه استان مرکزی، اظهار کرد: از این میزان، لاوصولی ۹ میلیارد تومان آن بابت تلفن ثابت و پنج میلیارد بابت تلفن همراه است. وی بیان کرد: به منظور کاهش این رقم تسویه هایی از سوی مخابرات اعمال شده است که اعطای جواز نفیس مانند خودرو، وجه نقد، تبلت و... در قالب جشنواره وصول مطالبات از جمله سیاست های تسویه است. وی در ادامه از سلوه و زرنبدیه به عنوان بزرگترین شهرهای صنعتی کشور یاد کرد که از اهمیت خاصی در برگزاری جشنواره وصول مطالبات برخوردارند، گفت: از مجموع یک میلیون و ۲۲۵ هزار مشترک تلفن در استان مرکزی کمتر از ۳۰۰ هزار نفر آن در سلوه و زرنبدیه هستند و به عبارتی این دو شهرستان حدود ۲۰ درصد مشترکین استان مرکزی را به خود اختصاص داده اند در حالیکه بخش اعظمی از جواز استان نظیر یک دستگاه خودرو پژو ۲۰۶ را به سلوه و زرنبدیه اختصاص داده ایم.

اعطا تندیس ستاره برتر به روابط عمومی اداره کل راهداری استان ایلام

ایلام - هدی منصوروی - روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام تندیس ستاره برتر را در ارزیابی دبیرخانه پنجمین جشنواره ستارگان روابط عمومی ارتباطات ایران ا کسب کرد. پنجمین جشنواره ستارگان روابط عمومی همزمان با روز روابط عمومی و ارتباطات ۲۷ اردیبهشت ماه در محل سالن اجتماعات شهید مطهری دانشگاه تربیت مدرس تهران برگزار شد. در این مراسم که با حضور استاندار تهران دبیرکل خانه روابط عمومی ایران، مدیر کل روابط عمومی سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای کشور و جمعی از مسئولین اجرایی استانی و صاحب نظران برگزار شد روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام موفق به کسب رتبه برتر بر واحدهای استانی و دریافت تندیس ستاره برتر از این جشنواره شد.

با اشاره به بخشنامه دولت به دستگاه های اجرایی؛

استاندار: میز خدمت در ادارات استان آذربایجان شرقی راه اندازی شود



تبریز - اسد فلاح - استاندار آذربایجان شرقی در جلسه شورای اداری استان، رصد، مدیریت و برنامه ریزی در شرایط جدید اقتصادی را وظیفه اصلی مسئولان برشمرد و با بیان اینکه دستگاه های اجرایی باید حال بنگاه های اقتصادی را در این شرایط مراعات کنند، بر اصلاح فرهنگ اشتغال و استفاده از فرصت ها و امتیازهای ایجاد شده از سوی دولت در راستای ایجاد اشتغال به اشاره کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مجید خدابخش با اشاره به خروج آمریکا از برجام، گفت: امروز با شرایط تازه ای از نظر اقتصادی روبه رو هستیم و به فرموده رهبری، آمریکا اتاق جنگ علیه جمهوری اسلامی را به وزارت خزانه داری منتقل کرده است. وی با بیان اینکه در چنین شرایط غیرعادی، نگرش، رفتارها و تصمیمات مسئولان باید متفاوت از گذشته باشد، افزود: این دوره موجبات باید مدیریت شهوده، وظیفه اصلی مدیران این است که پیامدهای اقتصادی را رصد، مشکلات پیش رو را پیش بینی و برای مدیریت شرایط، برنامه ریزی و اقدام کنند. استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه نوسانات نرخ ارز نباید پنهان برای افزایش قیمت کالاهای اساسی باشد، گفت: دولت برای واردات کالاهای اساسی و مواد اولیه تولید، تاکنون به میزان ۵۶ میلیارد دلار گشتایش اعتبار کرده است و هیچ کالایی وجود ندارد که بعد از ثبت سفارش، ارز ۴۲۰۰ تومانی به آن اختصاص نیابد. وی خاطر نشان کرد، خوشبوخته بازار کالاهای اساسی در استان مدیریت شده است و در بخش های دیگر نیز مدیران مربوط باید اوضاع را رصد و مدیریت کنند تا بعد داد و گفت: در سال ۹۶، ۲۲۵ واحد جدید تولیدی با سرمایه گذاری

رییس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران:

شبکه حمل و نقل به حالت عادی بازگشت



اصفهان - قاسم اسد - هم زمان با شب میلاد کریم اهل بیت حضرت امام حسن مجتبی (ع)، همایش بررسی راهکارهای اجرایی شدن حمایت از کالای ایرانی با حضور رئیس و معاونان دادگستری، دادستان معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت، رئیس سازمان امور مالیاتی، رئیس اتاق های تعاون و اصناف، اعضای رییس و اعضای هیات رییس هیات اتحادیه های صنفی و جمعی از فعالان اقتصادی استان اصفهان در سالن همایش های بین المللی اتاق بازرگانی برگزار شد. به گزارش بزنیزو، سید عبدالوهاب سید آبادی در ابتدای این نشست به تشریح اهداف برگزاری این همایش پرداخت و مهم ترین هدف این گردهمایی را اتحاد سه اتاق بازرگانی، اصناف و تعاون و به ویژه ارتباط نزدیک تر شبکه های تولید و توزیع برای حمایت از تولیدات ملی عنوان کرد. وی گفت: در این شب نورانی که به نام کریم اهل بیت حضرت امام حسن مجتبی علیه السلام مزین است اتاق های بازرگانی، اصناف و تعاون و فعالان اقتصادی برای تغییر وضعیت نامطلوب کسب و کار شهر و استان اصفهان تلاش کنند. رئیس اتاق بازرگانی اصفهان ویژگی شبکه توزیع و اصناف کشور را حضور

کاهش خاموشی های برق در امور بهره برداری ناحیه شمال خوزستان

اهواز - شبنم قجاوند - عملیات اجرایی جابجایی بار T-OFF خط ۲۳۰ کیلوولت دهلران شرکت برق منطقه ای خوزستان از مدار اندیمشک - هفت تپه به مدار شوش به صورت تک مداره با هادی در یک با هدف کاهش خاموشی های برق در امور بهره برداری ناحیه شمال خوزستان به پایان رسید و مورد بهره برداری قرار گرفت. معاون طرح های توسعه برق شرکت گفت: عملیات اجرایی جابجایی بار T-OFF خط ۲۳۰ کیلوولت دهلران از مدار اندیمشک - هفت تپه به مدار شوش شامل تامین تجهیزات، نصب و سیم کشی به طول ۰۵ کیلومتر با ارزش سرمایه گذاری بالغ بر ۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال به پایان رسید. مهدی ابوعلی گله داری هدف از انجام جابجایی بار

مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی آذربایجان غربی:

تجلیل معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی آذربایجان غربی از شرکت آب و فاضلاب روستایی



رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی آذربایجان غربی نیز با ابراز خرسندی از حضور مسئولین بهداشتی

پژمانفر: تصویب کلیات سند قرآنی فضای مجازی در شورای توسعه فرهنگ قرآنی



مشهد - صابر ابراهیم های - نصلراه پژمان فر با بیان اینکه نشست اخیر شورای توسعه فرهنگ قرآنی با موضوع تهیه سند قرآنی در فضای مجازی تشکیل شد، اظهار کرد: در این جلسه رئیس سیدمحمد بطحایی وزیر آموزش و پرورش، سیدعباس صالحی وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، منصور غلامی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری، حاجت الاسلام والمسلمین حمید محمدی دبیر شورای توسعه فرهنگ قرآنی کشور، مهدی قره شیخولو رئیس سازمان دارالقرآن، سیدعلی سسرایی قائم مقام شورای عالی قرآن، حاجت الاسلام والمسلمین خاموشی رئیس سازمان تبلیغات اسلامی، عبدالهادی فقهی زاده معاون قرآن و عترت وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و سایر اعضای شورای توسعه فرهنگ قرآنی کشور حضور داشتند. نماینده مردم مشهد و

۶۰۰ میلیارد تومانی در استان راه اندازی شد که حاصل آن ایجاد شغل برای سه هزار نفر بوده همچنین در این سال، با اجرای طرح توسعه ۲۶۸ واحد تولیدی به ارزش ۷۳۵ میلیارد تومان، ۲۸۵۰ نفر صاحب شغل شدند، وی افزود: در سال جاری نیز ۹۰۰ مجوز تأسیس و توسعه واحدهای تولیدی صادر شده است که لازم است بانک های استان با اهتمام جدی نسبت به جذب تسهیلات برای اجرای این طرح ها اقدام کنند. خدابخش همچنین با اشاره به ثبت نام ۱۲ هزار نفر در سامانه کارورزی فراغ التحصیلان دانشگاهی و اعلام آمادگی ۵۰۰ بنگاه اقتصادی استان برای به کارگیری متقاضیان، گفت: دولت بر اساس مصوبه مجلس، به مدت دو سال سهم کارفرمایان از حق بیمه متقاضیان را متعهد شده است، اما با وجود این سرمایه گذاری از سوی دولت، تاکنون در استان تنها ۲۰۰ نفر از متقاضیان به واحدهای تولیدی مراجعه کرده اند. وی گفت: علت استعقال کم متقاضیان، فرهنگ نادرست در زمینه اشتغال است، بسیاری از آنها انتظار دارند که در محیط اداری و پشت میز مشغول به کار شوند، در حالی که امروزه در دنیا، ایجاد شغل در واحدهای تولیدی و خدماتی است و در کشور ما نیز ادارات دولتی اجازه استخدام ندارند. خدابخش تأکید کرد: برای توسعه اشتغال، باید این فرهنگ اصلاح و از فرصت های به وجود آمده استفاده شود؛ خوشبوخته امروز کارخانه های مانیز امکانات آموزشی خوبی در اختیار دارند و فراغ التحصیلان دانشگاه ها می توانند بعد از فراغت از تحصیل در محیط کار حاضر شوند.

و بسیار مورد اعتماد عموم مردم هستند. رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران خواستار تشویق فروشندگان کالاهای ایرانی توسط دستگاه های دولتی شد. سهل آبادی در بخش دیگری از سخنان خود به بیان تجربه کشورهای موفق در حمایت از کالاهای تولید پرداخت و از ژاپن به عنوان یک نمونه مثال زدنی در این زمینه نام برد. وی که در حضور مدیر کل جدید سازمان امور مالیاتی استان اصفهان در این نشست به داد خطاب به وی گفت: فعالان اقتصادی نمی گویند مالیات نمی دهیم بلکه خواسته اصلی بخش خصوصی رعایت شفافیت و عدالت مالیاتی است. رییس خانه صنعت معدن و تجارت ایران همچنین با اشاره به حضور خود در جمع کامیون داران اصفهان و بررسی مشکلات آنان، افزایش قیمت قطعات یدکی و دیگر کالاهای مورد نیاز در ماه های اخیر را از عوامل نارضایتی این قشر زحمتمکش بیان کرد و گفت: رشد غیرواقعی قیمت کالاهای موجود در انبارهای شبکه توزیع به بهانه گرانی ارز موجب بروز چنین نارضایتی های است. این فعال اقتصادی از تلاش های بی وقفه اتاق بازرگانی برای توسعه صنعت گردشگری و حضور گردشگران خارجی در اصفهان خبر داد که می تواند موجب رونق کسب و کار اصناف و اتحادیه های صنفی شهر شود.



مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی آذربایجان غربی:

استان در شرکت آب و فاضلاب روستایی، با قاعداتی از تعامل خوب و ثمر بخش دانشگاه علوم پزشکی، با بیان اقدامات انجام گرفته و برنامه های آتی این شرکت در راستای اجرای طرح های ارتقای کیفی آب شرب در روستاها پرداخت، وی بر حمایت بیشتر و جدی دانشگاه علوم پزشکی و دستگاه های اجرایی استان از طرح های ارتقای کیفیت آب شرب در روستاها تأکید کرد. خاطر نشان می سازد شرکت آب و فاضلاب روستایی آذربایجان غربی با نصب ۱۴ سامانه تصفیه آب نقطه ای و غیر نقطه ای در سطح ۵۳ روستای استان با صرف ۵۰ میلیارد ریال اعتبار، آب شرب سالم و با کیفیت در اختیار مشترکین قرار داده و نصب ۱۰ سامانه دیگر را در سطح روستاهای شهرستان تکاب در برنامه کاری خود دارد.

توسعه فرهنگ قرآنی

فرهنگی مجلس با بیان اینکه با اجرایی شدن این سند اهداف قرآنی و تأمین محتوا در فضای مجازی بر اساس یک نظام برنامه ریزی شده و مدیریت شده تأمین می شود، عنوان کرد: همچنین انگیزه افراد برای بهره بردن از این کتاب آسمانی نیز ارتقا پیدا می کند. پژمانفر با بیان اینکه کلیات این سند در نشست اخیر شورای توسعه فرهنگ قرآنی رأی آورده، افزود: سند قرآنی فضای مجازی نیاز به تدوین آیین نامه ها و دستورالعمل هایی دارد که این وظایف بر عهده وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی گذاشته است و اصل کار محتوایی با این وزارتخانه خواهد بود. رئیس فراکسیون قرآن، عزت و نماز مجلس اظهار کرد: این سند به منظور تصویب و تأیید نهایی به شورایی عالی فضای مجازی به ریاست رئیس جمهور ارسال می شود.

کلنگ عملیات آبرسانی به روستاهای حسین آباد دلدن و حاجی سید بخش مرکزی شهرستان رامیان به زمین زده شد

رامیان با اعلام این خبر افزود: روستاهای حسین آباد و حاجی سید از روستاهای فاقد آب این شهرستان بوده از طریق ناوگان تانکر سیار آبرسانی می شده که این مدیریت در راستای آبرسانی پایدار اقدام به اجرای خط انتقال و شبکه توزیع برای این روستا را آغاز نمود و یحجم عملیات پروژه های کلنگ زنی در روستای حسین آباد دلدن و حاجی سید رامیان را اجرای ۵۵ کیلومتر خط انتقال و ۴۵ کیلومتر شبکه

گراگان - خبرنگار فرصت امروز - با حضور فرماندار و امام جمعه شهرستان رامیان، مدیر عامل شرکت آبفای گلستان، و اقامت مختلف مردم روستا کلنگ عملیات آبرسانی به روستاهای حسین آباد دلدن و حاجی سید از بخش مرکزی شهرستان رامیان به زمین زده شد به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان، مهدی شعبانی مدیر امور آبفای شهرستان

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه ۱۳ خرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۸۱ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ



وقتی گوگل اسپسنتت تیراندازی می کند؛ چه کسی مسئول است؟

خوب یا بد، گوگل اسپسنتت تقریبا از پس هر کاری بر می آید؛ از وظایف ساده گرفته تا روشن کردن چراغ های خانه، تنظیم یادآور و حتی تقلید از الگوی صحبت انسانی. توانایی های هوش مصنوعی این دستیار به قدری زیاد است که گاهی ترسناک به نظر می رسد. اما تازه ترین توانایی (غیررسمی) دستیار گوگل، اندکی شروارانه است.

به گزارش دیجیاتو، هنرمندی به نام الکساندر رین اخیرا به دستیار خود شلیک با اسلحه را آموخته است. خوشبختانه قربانی آزمایش او نه یک موجود زنده، بلکه یک سیب بوده است. در ویدئویی ۳۰ ثانیه ای به نام «گوگل تیر می زند»، رین را مشاهده می کنیم که می گوید: «اوکی گوگل، سلاح را فعال کن» و کمتر از یک ثانیه بعد، سلاح شلیک می شود و عبارت «بسیار خوب، در حال فعال کردن سلاح» به گوش می رسد.

در سطحی ترین حالت، این ویدئوی ۳۰ ثانیه ای چندان تاثیرگذار نیست و بیشتر شبیه یک حقه پیش پا افتاده به نظر می رسد. اما وقتی یک گام به عقب برداریم و موضوع را از زوایای دیگر بررسی کنیم، این پروژه می تواند بحثی بر سر حد و مرز کارهایی که هوش مصنوعی قادر به انجام آنهاست به راه بیندازد.

همان طور که ربن خود توضیح می دهد: «گفتمان درباره چنین دستگاهی از وجود فیزیکی آن مهم تر است». او برای این پروژه گوگل اسپسنتت را انتخاب کرد اما می گوید که امکان انجام آن با آمازون آکو «یا هر دستگاه دروندا دیگری» نیز وجود داشته است. علاوه بر این، دستگاهی که با فرمان ربن فعال شد می توانست هر چیز دیگری، از صندلی ماساژدهنده گرفته تا بستنی ساز باشد.

اما ربن تصمیم گرفت تا گوگل اسپسنتت را به سلاح مجهز کند. و با توجه به نگرانی های به وجود آمده در قبال هوش مصنوعی Duplex گوگل بعد از برگزاری کنفرانس توسعه دهندگان I/O و نیز تیراندازی های به ظاهر پایان ناپذیر در ایالات متحده، به نظر می رسد که او دست به انتخاب های درستی زده باشد.

در این مثال، ربن شخصی بود که فرمان فعال سازی سلاح را صادر کرد، بنابراین او کسی است که مسئولیت این کار را بر عهده دارد. اما در جهانی که یادگیری ماشینی، هوش مصنوعی را آنقدر هوشمند کرده که بتواند به نیازهای ما رسیدگی کند، تصور این موضوع کار سختی نیست که در صورت دسترسی به سلاح، دستیارهای دیجیتالی یک روز قادر به کشتن افرادی خواهند بود که ما را ناراحت کرده اند.

در این صورت چه کسی مسئول مرگ آن افراد خواهد بود؟

بیان این موضوع که ما باید دسترسی هوش مصنوعی را به دیوایس های خطرناک مسدود کنیم آسان است، اما بسیاری از افراد از همین حالا سلاحی در اتومبیل خود دارند و ضمنا نیاز به اشاره به پایگاه های نظامی نیست.

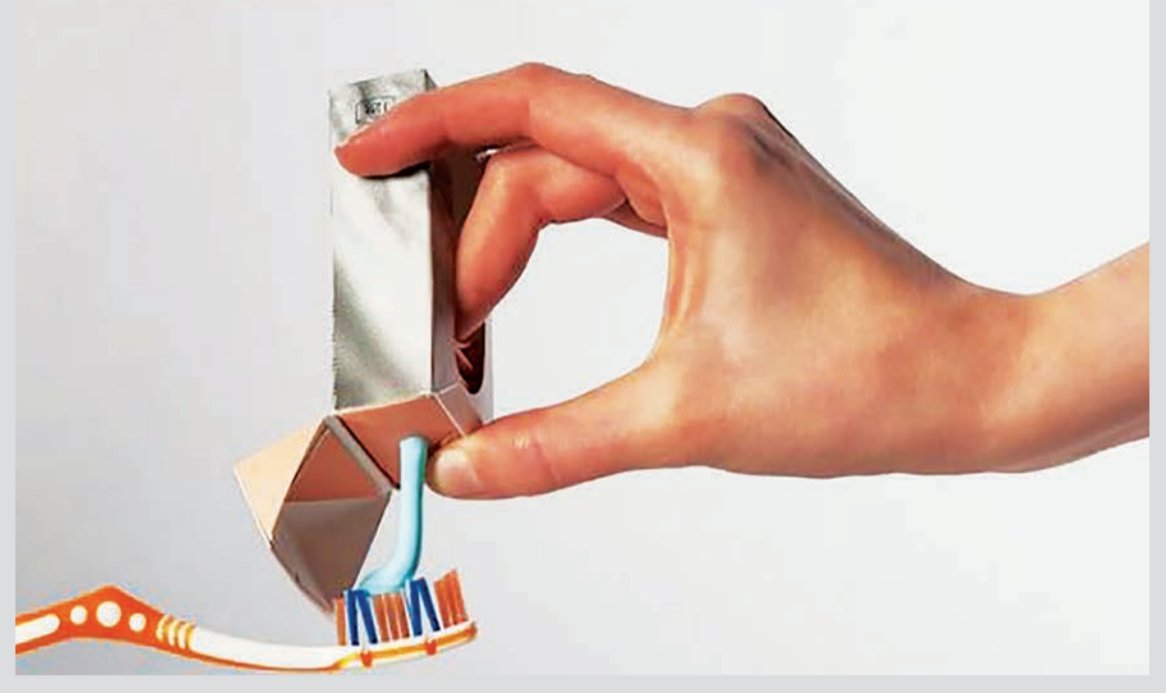
شاید بتوانیم از کمپانی های حوزه تکنولوژی درخواست کنیم که تکنولوژی خود را به گونه ای توسعه دهند که قادر به آسیب زدن به افراد نباشند، اما اگر فرض را بر خیزش ماشین ها و روبات ها در برابر انسان ها بگذاریم، هیچ الگوریتم و هیچ نقشه ای جلودار آنها نخواهد بود.

برای من بخشی از پیام این ویدئو شامل پیامدهای بررسی نشده تکنولوژی و عبث بودن درنظرگیری تمام موارد استفاده احتمالی است.

شاید گوگل هیجوقت استفاده از اسپسنتت را برای تیراندازی تصور نکرده باشد؛ اما تمام چیزی که ربن برای دستیابی به این هدف نیاز داشت قطعاتی بود که در استودیوی او رها شده بودند. «راه اندازی [دستگاه] بسیار آسان بود.»



بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۹۸۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: تولیدکننده مواد آرایشی و بهداشتی هستم. تا به حال کار تحقیقات بازار را به صورت کامل برون سپاری می کردم، اما حالا تصمیم دارم یک واحد کوچک را برای تحقیقات بازار در داخل شرکت راه اندازی کنم تا صحت نتایج ارائه شده را مورد بررسی قرار دهم. چه توصیه ای برای من دارید؟

راه اندازی واحد تحقیقات بازار

پاسخ کارشناس: ابتدا به شما توصیه می کنیم مزایا و معایب راه اندازی این واحد جدید و هزینه ها و دستاوردهای آن را به دقت مورد ارزیابی قرار دهید. شاید به نفع شما باشد که کار را همچنان برون سپاری کنید و از صرف هزینه های اضافی بپرهیزید.

اگر بعد از انجام بررسی های لازم و مشورت با کارشناس به این نتیجه رسیدید که راه اندازی این

واحد به نفع شماسست، باید چند مورد اساسی را در دستور کار واحد مذکور قرار دهید.

یکی از وظایف اصلی این واحد ارزیابی پتانسیل بازار و تخمین سود بازارهای محصول فعلی و محصولات جدید است.

بعد از جمع آوری اطلاعات می توان از آنها در مرحله بعدی باید سهم بازار و نسبت درآمد فروش شرکت به کل درآمد فروش تمام شرکتها در صنعت را مدنظر قرار دهید. همچنین باید خصوصیات بازار را مورد ارزیابی قرار داده و میزان موفقیت در نفوذ به بازارهای مختلف را

تخمین بزنید.

مرحله بعدی تحلیل وضعیت فروش شرکت است تا خصوصیات مشتری، خصوصیات محصول، منطقه جغرافیایی، اندازه سفارش و قیمت یا طبقه تخفیف مشخص و دسته بندی شود.

بعد از جمع آوری اطلاعات می توان از آنها برای پیش بینی وضعیت بازار استفاده کرد. پیش بینی کوتاه مدت و بلندمدت هر دو برای فرایند برنامه ریزی بازاریابی داده هایی حیاتی محسوب می شود.

مدرسه مدیریت

عرضه محصول جدید به بازار در ۶ گام

داشته باشید که کدام شرکتها آنها را می سازند و در کجا به فروش می رسند.

۳. به پایگاه اطلاع رسانی مرکز مالکیت معنوی بروید تا حق امتیازهای مشابه محصول خود را یافته و مطالعه کنید. <http://iripo.ssaa.ir>

۴. با منابع موجودتان نمونه اولیه خوب تهیه کنید. این نمونه می تواند ترسیمی از یک محصول حرفه ای باشد که در حال تکامل است.

۵. در حوضه محلی خود یا به طور آنلاین با سایر کارآفرینان در ارتباط باشید تا اطلاعات، منابع و پشتیبانی را به اشتراک بگذارید.

۶. یک پیش نویس از یک طرح ساده کسب و کار تهیه کنید. این کار را با نوشتن مفاهیم پایه و اساسی آغاز کنید.

از سوسسه برای انجام بسیار خوب کارتان اجتناب کنید. در مورد کسانی که مدعی هستند توانایی و دسترسی منحصر به فرد دارند تا محصول شما را روانه بازار کنند تردید کنید. تحقیق کاملی در مورد امکان سنجی این کار انجام دهید.

فراموش نکنید که شما بهترین کسی هستید که می توانید محصولتان را روانه بازار کنید، پس شروع کنید!

منبع: entrepreneur/modirinfo

مسیر موفقیت

چگونه می توانیم چرخه کاهلی را بشکنیم

روان شناسان معتقدند به کار بردن الفاظی نظیر تنبلی، تاثیر مثبتی بر کارایی افراد ندارد و برعکس، تمایل آنها را به ادامه کار کاهش می دهد. آیا ما کاهل یا تنبل هستیم؟ آیا فقط به استراحت و تجدید انرژی نیاز داریم؟ آنچه ما را می ترساند، گرفتار شدن در حلقه سستی و کاهلی است. ما نمی خواهیم این جریان، به عادت روزمره و همیشگی مان تبدیل شود.

به تعویق انداختن وظایف وحشتناک نیست

پیش از هر چیز، یادآوری می کنیم که به تعویق انداختن امور، لزوما بد نیست و حتی مزایایی هم دارد. چراکه شما فرصتی به دست می آورید و می توانید به جای تصمیم گیری سریع و عجولانه، شرایط بهتری برای اجرای کار فراهم کنید. به علاوه زمانی که سرعت کارهایتان را پایین می آورید، می توانید به استدلال های درونی خود بهتر گوش دهید. از طرف دیگر، زمانی که کارها را به آینده موکول می کنید، از فشار کاری رها می شوید و می توانید دلدلان های قابل مدیریتی تنظیم کنید. در این صورت به ذهن تان زمان می دهید تا ایده های جدیدی خلق کند همچنین می توانید اولویت بندی های بهتری داشته باشید. گاهی اوقات وقتی وظیفه ای را به آینده موکول می کنید، متوجه می شوید که اصلا این وظیفه یک اولویت واقعی نبوده است.

آیا واقعا تنبل هستید؟

اگر کاری را در مدت زمان مشخص به پایان نبرید، چه اتفاقی رخ می دهد؟ شما باید بفهمید که علت اصلی این مشکل چیست. جوزف فراری استاد دانشگاه دوپال در نشریه Psychological Science می نویسد: به تعویق انداختن وظایف، ارتباطی با مدیریت زمان ندارد. وقتی به کسی که به طور مزم یک «به تاخیراندازنده» است می گوئید کاری انجام دهد، مثل درخواست شادی و پایکوبی از فردی است که افسردگی مزم را تجربه می کند. فراری معتقد است حتی کارآمدترین افراد نیز به دو دلیل، کارهای خود را به تعویق می اندازند:

- ما کارهای خود را به آینده موکول می کنیم، زیرا در حال و هوای روحی مناسب، یا چارچوب ذهنی مناسبی نیستیم که تصمیم گیری کنیم.

- ما فرض را بر این می گذاریم که در آینده انرژی و روحیه بهتری خواهیم داشت.

مشکل از جایی شروع می شود که این افکار، ما را به دام «لپ تعویق» می اندازد. ما به جای کار کردن، ایمیل های خود را چک می کنیم. توییت می کنیم. ظرف ها را می شوئیم یا کمی می خوابیم. ما فکر می کنیم که پس از انجام این کارها، دوباره به وظیفه اصلی مان باز می گردیم. واقعیت این است که اغلب این گریزها، تنها بهانه هایی برای اتلاف وقت است و به همین دلیل احساس گناه می کنیم. احساس گناه نیز باعث می شود وظایف کمتر و کمتری را ببذیریم. حالا دوباره یک گام به عقب بر ماورد و علت اصلی مشکل تان را بررسی کنید. شاید فقط کمی گرسنه اید، یا به کمی استراحت نیاز دارید. شاید هم مشکل شما ریشه های عمیق تری دارد. به عنوان مثال شما از کارتان راضی نیستید، یا حجم وظایفی که به عهده دارید بسیار زیاد است، یا ذهن تان روی مسئله مهم دیگری متمرکز است. وقتی صادقانه به درون خودتان نگاه می کنید، علت اصلی به تعویق انداختن وظایف در کار می کنید و می توانید اقداماتی در راستای اصلاح آن انجام دهید. اگر گرسنه هستید، غذا بخورید. اگر روز کاری رضایت بخشی ندارید، از همکارها تقاضا کنید بخشی از کارهای شما را به عهده بگیرند. به این ترتیب زمان کافی به دست می آورید تا روی اولویت های مهم تر متمرکز شوید. روان شناس لئون آف سلنزر در مقاله ای توصیه می کند که واژه «تنبلی» را از دایره لغات خود حذف کنیم. تا زمانی که انگیزه و برنامه منظمی ندارید، با «تنبلی» خطاب کردن خودتان، مشکلی را حل نمی کنید.

شکست چرخه تنبلی

حتی زمانی که متوجه شدید به چه علتی وظایف خود را به تاخیر می اندازید، ممکن است هنوز برای بازگشت به کار آمادگی نداشته باشید. در چنین شرایطی، چگونه باید از این سیکل نامطلوب خارج شوید؟ قانون «دو دقیقه» را دنبال کنید. دیدید آن می گوئید کاری تکمیل کاری تنها به دو دقیقه زمان نیاز دارد، همین حالا آن را انجام دهید. این راهکار را به شیوه خودتان توسعه دهید. مثلا یک الوم ۱۰ دقیقه ای تنظیم کنید. تیموتی ای پیکل، متخصص روان شناسی توصیه می کند خودتان را متعهد بدانید که به مدت ۱۰ دقیقه، کاری را ادامه می دهید. زمانی که کاری را آغاز کنید، رها کردن آن سخت تر می شود. فوسچیا سیروس، استاد دانشگاه پمشاپ نیز پیشنهاد می دهد که وظایف سخت و پیچیده را تا حد ممکن به صورت دلپذیری در آورید. اگر بتوانید نکته جالب و پرمفهومی در کارتان پیدا کنید، باعلاقه بیشتری به آن مشغول می شوید. سعی کنید وظایف تان را با اهداف بلندمدت مرتبط نگه دارید. پیت داکتر، مدیر پیکسار راهکار دیگری برای تکمیل وظایف خود دارد. او مشکلات بازدارنده را فهرست می کند تا بتواند آنها را به بخش های قابل مدیریت تقسیم کند. به این ترتیب متوجه می شود که هیچ وظیفه ای، آن قدر که به نظر می رسد سخت نیست. به گفته او، تنظیم فهرست مشکلات، به مراتب بهتر از این احساس غیرمنطقی است که هیچ چیز خوب پیش نمی رود. گاهی اوقات کافی است که محیط کار خود را عوض کنید. از یک دفتر شرکت بیرون بروید و کارتان را در فضای دیگری، نظیر یک دفتر کار مشارکتی یا یک کافه، ادامه دهید. تحقیقات نشان می دهد که اگر اطراف ما را افراد فعال و کوشا احاطه کرده باشند، انگیزه بیشتری به دست می آوریم. شما می توانید تکنیک مشهور جری شینگلر را نیز دنبال کنید. هر زمان که کاری را به پایان بردید، روی تقویم دیواری یک علامت X بگذارید. وقتی این علامت ها را کنار همدیگر می بینید، تمایل کمتری دارید که این زنجیره را بشکنید و در نهایت، اگر می بینید فرد دیگری کار را بهتر از شما انجام می دهد، وظیفه خود را به او بسپارید. همان طور که رنزو کاستارلا می نویسد، شما با انجام کاری که برای یک همکار دیگر مناسب است، پهمووری کل را افزایش نمی دهید. راهکارهایی که در این مطلب ذکر کردیم، فهرست مسوولی نیست، اما به شما کمک می کند زمانی که در استانه به تعویق اندازی کارها قرار گرفتید، خودتان را از این دام نجات دهید. شاید هم بتوانید به ذهن خسته خود استراحتی کوتاه بدهید و در زندگی شخصی و شغلی، موفق تر عمل کنید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit