

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بانک مرکزی وارد می‌شود؟

قیمت سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید در حالی روز گذشته رکورد ۲میلیون و ۵۰۰هزار تومان را شکست که هنوز مشخص نیست بانک مرکزی قصد ورود به این بازار را دارد یا خیر. قیمت سکه در راستای سیر صعودی که مدت‌هاست در پیش گرفته، روز دوشنبه رکورد...



مسکن طی یک سال گذشته در پایتخت، متری ۱/۵میلیون گران شده است

شکاف عمیق وام و قیمت مسکن

میانگین قیمت مسکن شهر تهران در اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۶، ۴ متری و ۵۳۰ میلیون و ۵۳۰ هزار تومان بود که این رقم در اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ به متری ۵ میلیون و ۹۸۰ هزار تومان رسیده و در این شرایط قدرت خرید مسکن توسط خانوارها با توجه به نرخ تورم عمومی حدود ۲۵درصد کاهش یافته است. در واقع، از اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۶ تا اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ قیمت خانه در تهران متری یک میلیون و ۴۵۰ هزار تومان افزایش یافته است. از سوی دیگر، نقش برخی دفاتر مشاوران املاک به عنوان عامل ثانویه در رشد قیمت‌ها طی شش ماه اخیر محسوس...

تفاوت سرمایه‌گذاری در چهارراه استانبول و تالار حافظ

سیلاب پول‌های سرگردان

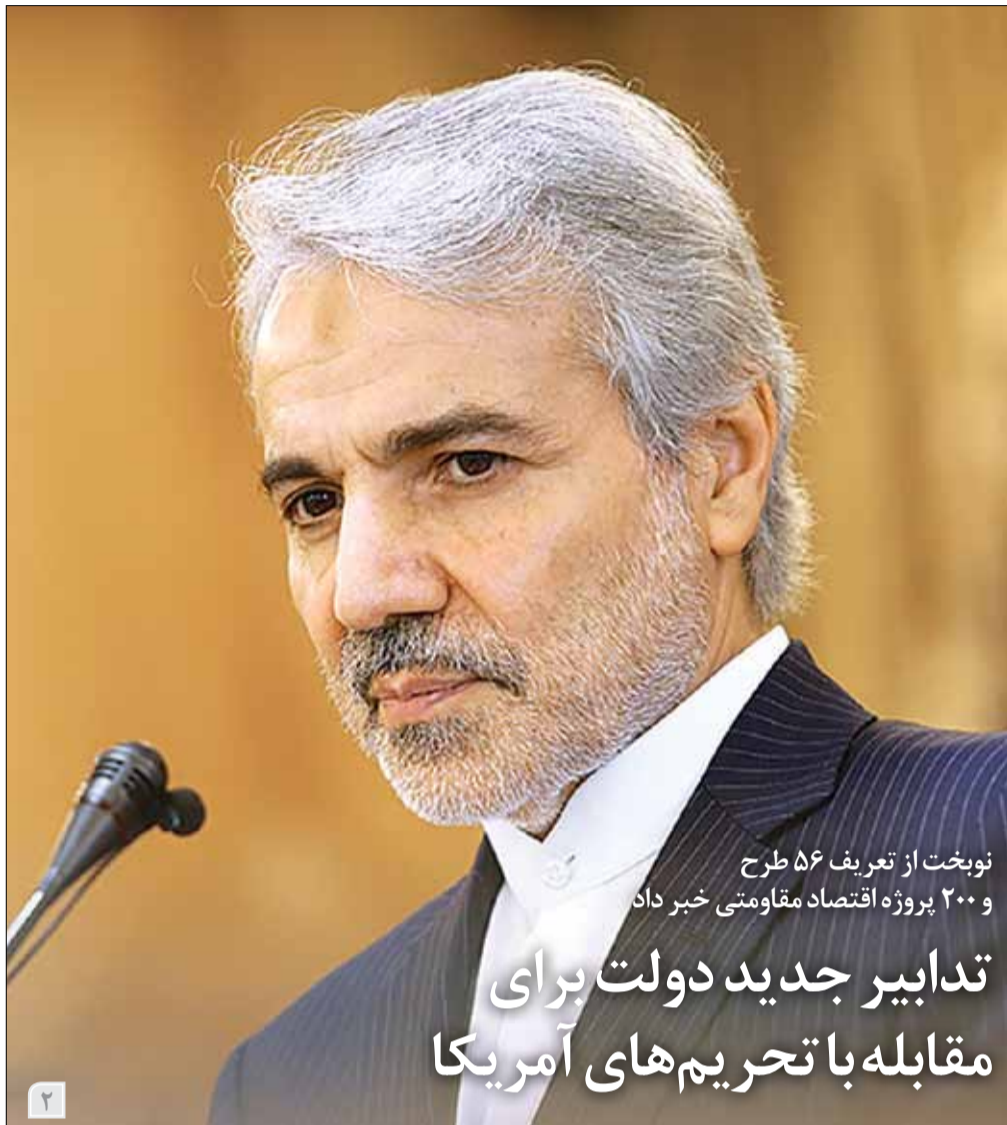
مدیریت و کسب‌وکار



مک آفی برای خدمت به جامعه ارزشی مجازی کاندیدای ریاست جمهوری ۲۰۲۰ آمریکا می‌شود

- چگونه شرکت بهتری داشته باشیم؟
- اسرار موفقیت مدیران نمونه
- رشد و توسعه کسب‌وکار با جذب مشتری وفادار
- نگارش متن سخنرانی آسانسوری
- ۳ راهکار برای ساخت برند پایدار
- ۷ روش برای خلق تبلیغات بازرگانی موثر

۸ تا ۱۶



نوبخت از تعریف ۵۶ طرح و ۲۰۰ پروژه اقتصاد مقاومتی خبر داد

تدابیر جدید دولت برای مقابله با تحریم‌های آمریکا

راهبردی برای مدیریت بازار

به ارز تخصیصی باید به قیمت عادلانه و مصوب در شبکه عرضه شود. چراکه احتمال گرانفروشی یا عدم عرضه مناسب کالایی که با ارز دولتی وارد می‌شد وجود داشت و اتفاقاً این موضوع نیز اتفاق افتاد. در مواردی مشاهده شد که برخی محصولات که با ارز دولتی وارد می‌شد تا بازار را از نظر موجودی و قیمت متعادل کند با قیمت‌های بالاتر و عرضه کمتری صورت می‌گرفت. در اینجا خلأ نظارت بر عرضه محصولات وارداتی باعث شد که برخی از واردکنندگان هم ارز دولتی برای واردات بگیرند و هم کالا را با قیمت بازار سیاه عرضه کنند و عملاً از این رهگذر به سبب عدم پیش‌بینی فرآیند نظارت و کنترل عرضه سود مناسبی عاید نشد. مطابق نظر معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان برنامه و بودجه با تخصیص ارز نه‌تنها نمی‌بایست شاهد افزایش قیمت کالاهای اساسی باشیم، بلکه بایستی در مواردی هم شاهد کاهش برخی کالاها که قبلاً با ارز بازار آزاد وارد می‌شد هم می‌بودیم که عملاً این موضوع اتفاق نیفتاد.

فعال‌سازی نهادهای کنترلی برای نظارت بر عملکرد این‌بنگاه‌ها بیش از پیش ضروری به نظر می‌رسد. چراکه حداقل انتظار این بود که این قبیل واردکنندگان با توجه به ارز تخصیصی نباید نسبت به افزایش قیمت محصولات خود اقدام کنند که متأسفانه در مواردی مشاهده می‌شود برخی از این محصولات که با ارز دولتی وارد شدند؛ یا در شبکه توزیع قرار نمی‌گیرد یا اینکه با قیمت‌های بسیار بالاتری به‌دست مصرف‌کنندگان می‌رسد که این امر زمینه نارضایتی اجتماعی از برخی افزایش قیمت‌های لجسام گسیخته را فراهم می‌کند. بنابر این نتیجه برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌های دولت در مدیریت و تنظیم شبکه تولید تا مصرف که با هزینه‌های زیادی هم انجام می‌شود نمی‌تواند در جهت حفاظت از اهداف پیش‌بینی شده به شکل مؤثری عمل کند. با عنایت به مطالب صدراالاشاره به نظر می‌رسد که لازم است تیم اقتصادی دولت که قائل به ایجاد بازار آزاد توام با رقابت هستند بر این نکته وقوف یابند که در شرایطی که کشور با برخی تحریم‌های خارجی و هجمه برخی فرصت‌طلبان و دلالان داخلی مواجه است، مدیریت منابع و امکانات، نظارت و کنترل جدی و مؤثر از نوع حاکمیتی را با قدرت و جدیت می‌طلبد. چرا که رهاسازی بازار هر چند که سرچشمه مدیریت شود

ادامه از همین صفحه

از سویی دیگر در حواشی اقتصاد ایران، افراد فرصت طلب و اخلاق‌گر برای بهره‌برداری از شرایط ناسامان بازار نیز کم نیستند و به محض اینکه مجالی برای فعالیت پیدا کنند با فعالیت‌های مخرب خود فرآیند بازار را مورد تهدید قرار می‌دهند. لذا اتخاذ تدابیر لازم برای کاهش بحران، التهابات و برخورد قاطع و جدی با این افراد باید به‌عنوان موضوع مهم همواره مدنظر قرار گیرد. این شرایط باعث شد ارکان زنجیره تولید تا مصرف برای کاهش میزان آسیب‌های ناشی از این وضعیت فعال شوند؛ زنجیره تولید انتظار تورمی بالایی را پیش‌بینی می‌کرد و تلاش داشت با مدیریت عرضه، افزایش قیمت، کاهش تولید و سایر تدابیر از میزان زیان احتمالی خود حدودی بکاهد؛ به تبع آن مصرف‌کنندگان نیز سعی کردند مباحثات حال و آینده خود را به‌صورت یکجا و در یک زمان از بازار خریداری کنند. نتیجه موضوع برهم خوردن توازن میان عرضه و تقاضا و خارج شدن بازار از روال منطقی آن بود و البته در این بین آسیب جدی، دامان مصرف‌کننده را بیشتر گرفت. مصرف‌کننده در مواجهه با پدیده‌هایی مانند کاهش عرضه محصولات در بازار، افزایش قیمت کالا به‌صورت محسوس یا نامحسوس عملاً بخش زیادی از درآمد خود را برای خرید اختصاص می‌داد و مجبور بود تا مبالغی بیش از قبل بابت خرید بپردازد، حال آنکه عملاً افزایش درآمدی هم نداشت نتیجه موضوع ضعیف‌تر شدن مصرف‌کننده بود. در این شرایط دولت با سازماندهی تمامی امکانات خود تلاش کرد تا ضمن شفاف‌سازی فرآیند ثبت سفارش و واردات کالا ضمن مدیریت منابع مالی خلأهای موجود را پر کند. سیاست‌های اقتصادی جدید تلاش کرد تا علاوه بر اختصاص هدفمند و مؤثر ارز بر واردات کالاها، مواد اولیه و برخی محصولات خارجی، نسبت به تنظیم و مدیریت بازار اقدام کند. اختصاص ارز دولتی به واردات کالاها از مرحله ثبت سفارش، گشایش اعتبار تا خرید و واردات آن از مبادی گمرکی در یک فرآیند کاملاً شفاف راهکاری بود که می‌توانست دولت را در مدیریت شبکه تولید تا مصرف کمک کند؛ سیاست مذکور با سرعت نسبتاً مناسبی اجرایی شد، ولی موضوعی که در اینجا باید به شکل مؤثرتری مدنظر قرار می‌گرفت این بود که کالاهای اساسی و حساس وارداتی با توجه

تحلیل نوسان بازار سکه و ارز

گرچه ظاهراً بانک مرکزی دیگر بازار آزاد ارز را به رسمیت نمی‌شناسد و معاملات آن ممنوع است، اما در جریان همین بازار قیمت دلار تا ۶۸۰۰ تومان پیش رفته و سکه را نیز به دنبال خود کشانده و تا دو میلیون و ۵۰۰ هزار تومان قیمت خورده است. تحلیلگران بازار ارز معتقدند اکنون زمان آن است که بانک مرکزی مسیر ارزی را تغییر داده و بازار ارز را به رسمیت بشناسد. به گزارش ایسنا، حدود دو ماه از اجرای سیاست جدید ارزی گذشته است و هدف بر این بود تا گردش ارزی از سوی صادرکننده و واردکننده به سامانه یکپارچه نظام ارزی (نیما) منتقل شود. از این رو برای ارز نرخی مشخص تعیین شد و دلار ۴۲۰۰ تومان قیمت خورد. قرار بر این بود تا هرگونه معامله‌ای فقط براساس نرخ اعلامی بانک مرکزی انجام شود، از این‌رو تمام معاملات در بازار ممنوع و فاجای محسوب شده و دیگر صرافی‌ها حق خرید و فروش از ندارند و تنها راه فعالیت آنها سامانه نیما اعلام شد. اما این تمام ماجرا نبود و در همین دو ماهی که این مقررات لازم‌الاجرا شده بازار ارز به فعالیت خود ادامه داد، هر چند به گونه‌ای غیرشفاف دلار و سایر ارزها در حال معامله بوده است. این در شرایطی اتفاق می‌افتد که در ظاهر ماجرا تمام صرافی‌های بازار روی وپترین‌های خود اعلام کردند که خرید و فروش ارز طبق اعلام بانک مرکزی ممنوع است و معامله‌ای انجام نمی‌شود، درحالی‌که در واقعیت این‌گونه نیست و به‌طور مستقیم یا با نخب دلار دارد در نوسان قرار گرفته و رکورد تاریخی قیمت هر سکه تاکنون ثبت شد و هر قطعه تمام بهار آزادی تا دو میلیون و ۵۰۰ تومان قیمت خورده است. جریان اخیر بازار ارز موضوعی است که در گفت‌وگو با کامیاب افسری، تحلیلگر بازار ارز مورد بررسی قرار گرفت. همانطور که از ابتدای اجرای سیاست جدید ارزی کارشناسان اقتصادی و ارزی معتقد بودند این تحلیلگر بازار ارز نیز تأکید دارد که تصمیم‌گیری برای کنترل بازار عجلانه و غیرهدفمند بود و از همان ابتدا مشخص بود

که نمی‌توان بازار ارز را به یکباره و در تصمیمی دستوری و غیرکارشناسی کنترل کرد و در نهایت به گونه‌ای پیش نخواهد رفت که نتیجه مطلوبی به همراه داشته باشد. وی با اشاره به این‌که در مدت اخیر با وجود ممنوعیتی که برای معاملات بازار آزاد اعلام شد، مشاهده می‌شود که تزریق ارز در بازار صورت می‌گیرد تا مانع از نوسان شدید آن نشود، گفت: ولی در هر حال حجم اسکناس دلار محدود بوده و به گونه‌ای نیست که بتوان ارقام قابل ملاحظه‌ای را در سامانه نیما و برای واردات صرف کرد و بخشی را برای پاسخ به نیاز بازار غیررسمی اختصاص داد. این تحلیلگر بازار ارز ادامه داد: اکنون در شرایطی قرار داریم که به زمان اعلامی رئیس‌جمهور آمریکا که چندی پیش از برجام خارج و برای اعمال تحریم‌های مجدد علیه ایران زمان تعیین کرده بود نزدیک می‌شویم. در این شرایط به‌طور حتم احتمالات و انتظارات از آینده ارزی خود عاملی برای تحریک بازار می‌شود. در عین حال که عده‌ای در مدت گذشته منظر مانده بودند تا وضعیت بازار مشخص و در نهایت تقاضای خود را تأمین کنند، اما اکنون زمان آن رسیده که ارز مورد نیاز خود را تأمین کنند از این‌رو افزایش تقاضا در بازار رخ داد، چراکه در هر صورت تمام نیازها در سامانه نیما با تعریف نشده یا پاسخگوی حجم مورد نیاز نیست. وی به جریان‌ی دیگری در رابطه با سامانه نیما و واردکنندگان اشاره کرد. آن‌طور که افسری توضیح داد با اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومانی و اختلاف فاحش آن با بازار آزاد که به بیش از ۲۰۰۰ تومان می‌رسد راهی برای واردکنندگان باز شده که از طرق مختلف از رانتی که می‌تواند ایجاد شود استفاده می‌کنند، در عین حال که این نحوه اختصاص ارز موجب واردات بی‌رویه خواهد شد. اما پیشنهاد این تحلیلگر بازار ارز این است که باید بانک مرکزی بازار ارز را به رسمیت شناخته، فضا را برای فعالیت صراف‌ها باز کرده و روال معمول را پیش ببرد، چرا که این‌گونه دستوری عمل کردن نتیجه مطلوبی نداشته، قیمت‌ها قابل کنترل نیست و در ادامه اثر خود را در بازارهای مختلف نشان خواهد داد. پیش از این نیز کارشناسان اعلام کرده بودند که شرایط موجود ارزی نمی‌تواند چندان پایدار بوده و در نهایت موجب تأثیرپذیری بازارهای مختلف خواهد شد، از این رو باید شرایط موجود با تغییراتی همراه شده و جریان ارزی به گونه‌ای دیگر کنترل شود.



کمک بانکداری بدون ربا به تولید

حسن سبحانی
استاد اقتصاد دانشگاه تهران

در شرایط کنونی مسئله اصلی کشور رشد قیمت‌ها و تورم یک‌رقمی نیست، مسئله اصلی کشور تولید است. دولت باید راه‌اندازی تولید را دنبال کند و البته برای اینکه نرخ رشد قیمت‌ها پایین باشد نیز باید تلاش کند. ولی اگر دائما اعلام شود که نرخ تورم باید یک‌رقمی شود و در کنار آن هیچ کار اصلاحی دیگری انجام نشود، منطقی به لحاظ اقتصادی قابل دفاع نیست. درحالی که می‌توان با سیاست‌های مناسب هم رشد اقتصادی داشت و هم تورم تک‌رقمی. البته لزوما این دو همدیگر را تأیید نمی‌کنند و عکس آن نیز ممکن است برقرار شود.

از سویی باید توجه داشت که نرخ رشد اقتصادی فقط به دولت مرتبط نیست. نرخ رشد اقتصادی حاصل نرخ رشد اقتصادی ملی است که در آن بخش خصوصی و بخش‌های مختلف هم فعال هستند. از همین رو توصیه می‌شود که دولت هدف خود را افزایش تولید قرار دهد و بقیه متغیرها را به دنبال این هدف بکشاند.

مسئله دیگر در باب رشد اقتصادی، اثر بسیار مخرب نظام بانکی در تولید و اشتغال است. بنده بارها نسبت به پیامد نرخ سود بانکی اعتراض داشته‌ام، زیرا معتمد علت اصلی مشکلات اقتصادی در داخل کشور، نرخ سود بانکی است که تولیدکننده را تنبیه می‌کند و افراد را به سمت کارهای غیرمولد و به اصطلاح ساده‌تر سوق می‌دهد.

در حال حاضر نظام بانکی ما با یک بهم ریختگی متدولوژیک از نظر فهم قانون بانکداری بدون ربا رنج می‌برد که موجب شده این قانون اجرا نشود و به جای آن، دستورالعمل‌های بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار، که در مواردی مخالف قانون هم هست، اجرا شود.

با توجه به اینکه قانون لازم برای این حوزه وجود دارد، اگر دستگاه‌های نظارتی مانند مجلس و قوه قضاییه اهتمام کنند که بانک‌ها به سمت اجرای این قانون بروند، نرخ‌های سود در بازارهای حقیقی اقتصاد اصلاح می‌شود و عملاً پول در اختیار بخش مولد قرار می‌گیرد و نه در اختیار کسانی که به سفته‌بازی بر روی پول مشغول هستند.

این موضوع از عمده‌ترین محورهای است که در صورت عمل به آن، می‌تواند کمک قابل‌اعتنایی به رونق تولید داشته باشد. بدیهی است که این مسئله، تنها عامل کمک به تولید نیست، اما اجرای صحیح قانون عملیات بانکی بدون ربا می‌تواند دردی از دردهای تولید و تولیدکننده را کم کند.

چند نکته در باب ارز

عباس آرگون
عضو هیات‌نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

بازار ارز ایران مدتی است از وضعیت عادی خارج شده است. اعمال محدودیت بر خرید و فروش ارز در بازار آزاد از یک سو و اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومان برای هر دلار از سوی دیگر مهم‌ترین اقداماتی بود که با هدف بازگشت آرامش و ایجاد شرایطی نسبتاً عادی در دستور کار قرار گرفت اما امروز با دو ماه شدن تک‌نرخ شدن ارز می‌توان دلایل بروز این بحران را مورد بررسی قرار داد.

نکته اول: ایران در شرایط کنونی با محدودیت ارزی خاصی روبه‌رو نیست. شاید اگر در چهار سال گذشته نرخ دلار متناسب با تورم افزایش می‌یافت، بحران ارزی این گونه اقتصاد را تحت تأثیر خود قرار نمی‌داد. تلاش دولت‌ها برای عدم تأثیرگذاری نرخ تورم بر دلار سبب می‌شود ریل در مقابله با دلار قدرت رقابت خود را از دست بدهد و از سوی دیگر در دوره‌های بحران ارزی نیز به واسطه ریزش ارزش ریل در برابر دلار، مشکلات خود را نشان می‌دهد. اگر قیمت ارز در آذر ماه سال ۱۳۹۶ را مبنا قرار دهیم می‌بینیم که طی چهار سال گذشته قیمت آن افزایش چندانی پیدا نکرده است، به عبارت دیگر در شرایطی که قیمت ارز در سال‌های ۱۳۹۱ و ۹۲ بین کانال ۳ تا ۴ هزار تومان در حرکت بود، در سال ۱۳۹۶ نیز همین وضعیت را داشت.

در چنین شرایطی سالانه تورمی بین ۹ تا ۱۰ درصد در اقتصاد ایران وجود داشت. با این وصف تأثیر تورم بر دلار، قیمت را به حدود شش هزار تومان می‌رساند.

نکته دوم: تک‌نرخ شدن ارز یکی از مهم‌ترین مطالبه‌های فعالان اقتصادی است. باید توجه داشت تک‌نرخ شدن ارز در شرایطی می‌تواند پاسخگو باشد که اقتصاد ثابت باشد. این اقدام می‌تواند زمینه فعالیت دلالتان را از بین ببرد اما چرا دلالتان به یک بازار هجوم می‌آورند و شرایط را دستخوش تغییر می‌کنند؟ وقتی قیمت کالایی کمتر از ارزش واقعی‌اش باشد، دلالتان این بازار را زیر نظر می‌گیرند تا در موقع مقتضی برای کسب سود راهی آن شوند. بازار ارز نیز دقیقاً در این شرایط به سر می‌برد. احتمالات نشان می‌داد که ارز در کمین جهش است و اجرای قانون کاهش سود سپرده‌های بانکی خود زمینه را برای بروز این اتفاق بیش از پیش فراهم کرد.

نکته سوم: و اما قیمت ۴۲۰۰ تومان برای هر دلار؛ به نظر می‌رسد در شرایط کنونی قیمت دلار اهمیت کمتری را نسبت به اجرای یکسان‌سازی نرخ ارز داشته باشد. آنچه اهمیت دارد شیوه اجرایی این طرح است و بی‌تردید در طول زمان این قیمت تعدیل خواهد شد.



هیچ‌گاه در طول تاریخ، حجم کالاهای حمل‌شده در دنیا بیش از یک دهه اخیر نبوده است و دلیل این مسئله توجه جامعه جهانی به اهمیت تجارت و نقش آن در توسعه اقتصادی است. حجم تجارت بعد از مطرح شدن موضوع تجارت آزاد و ضرورت مقابله با مانع‌تراشی‌ها در مسیر تجارت کالاهای تولیدشده در کشورهای مختلف به بازارهای خارجی بیشتر شد و به زعم اقتصاددانان همین مسئله عامل اصلی توسعه اقتصادی دنیا بوده است. اما در این بازار شلوغ که محصولات از کشورهای مختلف دیده می‌شود و بعضاً کالاها کاربرد و کارکرد مشابهی دارند، مردم بر چه مبنایی کالاهای مورد نیاز خود را انتخاب می‌کنند؟ اصلاً محبوبیت محصولات تولیدشده در کشورهای مختلف در بازار جهانی با چه ابزاری سنجیده می‌شود و کدام دسته از کالاها بیش از کالاهای دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرند؟ در نهایت در بازاری که محصولات مختلف از کشورهای مختلف دیده می‌شود، این سؤال ایجاد می‌شود که مردم به تولیدات کدام کشور اعتماد بیشتری دارند و دلیل این مسئله چیست؟

به گزارش اتاق تهران، برای یافتن پاسخ این سؤال‌ها که در سال‌های اخیر در مجامع اقتصادی بین‌المللی مطرح بوده است، شاخصی به نام «شاخص تولیدشده در کشور خاص» در دنیا معرفی شد؛ شاخصی که نشان می‌داد کدام یک از کالاهای تولیدشده در دنیا محبوبیت بیشتری دارند و قدرت کدام برندها در بازارهای جهانی بالاتر است. ارزیابی شفاف ارزش برندها در بازارهای جهانی و بررسی میزان محبوبیت آنها از مسائلی بود که توسط این شاخص مورد بررسی قرار گرفت. در واقع این رده‌بندی نشان داد که مردم چه دیدگاهی در مورد کالاهای تولیدشده در کشورهای مختلف دارند و در زمانی که محصولات مشابه کشورهای مختلف را در اختیار داشته باشند، کدامیک را انتخاب می‌کنند. اما مسئله مهم این است که قیمت کالاها در این رده‌بندی مورد ارزیابی قرار نگرفته است؛ یعنی این مسئله که محصول تولیدشده در یک کشور خاص ارزان‌تر از کالاهای تولیدشده در یک کشور دیگر است در این مطالعه لحاظ نشده است و ارزیابی بر این مبنا انجام شد که با در اختیار بودن کالاهای مشابه کشورهای مختلف مردم کدام را انتخاب می‌کنند و به کیفیت کدام‌یک از این محصولات اعتماد بیشتری دارند.

شاخص چگونه شکل گرفت؟

از بالغ بر ۳۰ هزار نفر از مردم ۱۰۰ کشور دنیا سؤال شد که در میان محصولات تولیدشده در ۵۰ کشور مورد مطالعه در این فهرست کدام را انتخاب می‌کنند و به کدام اعتماد می‌کنند. نتایج این نظرسنجی یکی از شاخص‌های مورد نیاز برای تهیه شاخص کلی را ایجاد کرد.

برای تهیه این شاخص داده‌هایی در ۳۵ حوزه مختلف که همگی سالانه توسط سازمان ملل متحد

تهیه می‌شود، توسط پژوهشگران جمع‌آوری می‌شود و بر مبنای آن محصولات تولیدشده در کشورهای مختلف بر مبنای سطح تکنولوژی و علم، فرهنگ، رده‌بندی جهانی، محیط‌زیست، حفاظت از زمین و در نهایت سلامت تقسیم می‌شود.

بنیان‌گذار این شاخص سایمون آنهولت نام دارد که یک مشاور مستقل اقتصادی و سیاسی است و در زمینه توسعه و استفاده از استراتژی‌های مختلفی که زیرساخت‌های اقتصادی و سیاسی و در نهایت مشارکت‌های فرهنگی مردم یک کشور با دیگر کشورهای افزایش می‌دهد، کار می‌کند. او یکی از مشاوران ارشد است که در سازمان ملل متحد مشغول است و استراتژی‌های جذب ذهن‌های خلاق و توانمند، سیاست‌های آموزشی، قوانین صادرات،

مهاجرت و مسائل مرتبط با آن، توریسم، دفاع و امنیت و راهکارهای افزایش جذب سرمایه‌های خارجی به یک کشور خاص را نیز در حیطه کاری خود تعریف کرده است.

او را می‌توان پدر شاخص کشور خوب و شاخص تولیدشده در کشور خاص دانست که با هدف توسعه فرآیند مدیریت فرهنگ مصرف کالاهای مختلف در جهان این شاخص را تعریف و ایجاد کرد.

شاخص کالای تولیدشده در کشور خاص در سال ۲۰۱۴ معرفی شد. هدف اصلی شکل‌گیری این شاخص این بود که دیدگاه مردم دنیا در مورد کالاهایی که در بازار مصرف وجود دارد مورد ارزیابی قرار بگیرد. این شاخص بین صفر تا ۱۰۰ است و شاخص ۱۰۰ نشان‌دهنده این مسئله است که مردم

۱۰ کشور نخست از نظر شاخص تولیدکننده در کشور خاص

رتبه	نام کشور	بزرگی شاخص
۱	آلمان	۱۰۰
۲	سوئیس	۹۸
۳	اتحادیه اروپا	۹۲
۴	سوئد	۹۱
۵	کانادا	۹۰
۶	ایتالیا	۸۵
۷	ژاپن	۸۴
۸	فرانسه	۸۱
۹	آمریکا	۸۱
۱۰	فنلاند	۸۱

۱۰ کشور آخر از نظر شاخص تولیدکننده در کشور خاص

رتبه	نام کشور	بزرگی شاخص
۵۰	ایران	۲۷
۴۹	چین	۲۸
۴۸	بنگلادش	۲۹
۴۷	فیلیپین	۳۲
۴۶	ویتنام	۳۴
۴۵	اوکراین	۳۵
۴۴	اندونزی	۳۶
۴۳	هند	۳۶
۴۲	رژیم صهیونیستی	۳۶
۴۱	رومانی	۳۷

نویخت از تعریف ۵۶ طرح و ۲۰۰ پروژه اقتصاد مقاومتی خبر داد

تدابیر جدید دولت برای مقابله با تحریم‌های آمریکا

که اگر اجرایی شود می‌توانیم به سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی دست پیدا کنیم. او افزود: در جلسه امروز با توجه به تهدیدهای جدی که در خصوص استمرار و گسترش تحریم‌ها از سوی آمریکا مطرح شد، برای بی‌اثر یا کم اثر کردن این تحریم‌ها تدابیر متناسقی را اتخاذ کردیم. محدودیت منابعی را که برای ۲۰۰ پروژه و ۵۶ طرح داریم در شرایط تحریم بررسی کردیم تا بتوانیم پروژه‌هایی را در اولویت قرار دهیم که مردم عزیز کشورمان کمترین درگیری را با

تحریم‌ها داشته باشند. نویخت موضوع آب را دیگر موضوع مطرح شده در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی برشمرد و ادامه داد: با توجه به کمبود منابع آبی نسبت به سنوات گذشته، مناطق کشور را به چند دسته شامل مناطقی با تنش آبی، مناطقی با کم آبی و مناطقی که مشکل آب ندارند تقسیم کرده‌ایم. برای این کار گزارشی از سوی برنامه و بودجه در جلسه ارائه شد تا در چارچوب آن، مواردی که می‌توان برای آن با توجه به محدودیت منابع مالی



تمایل زیادی برای استفاده از کالاهای تولیدشده در یک کشور خاص دارند؛ درحالی که شاخص صفر نشان می‌دهد کالا اصلاً محبوبیتی در میان مردم دنیا ندارد.

کدام کشورها بالاترین شاخص را دارند؟

طبق گزارش سال ۲۰۱۷، مردم دنیا بیشترین اعتماد را به محصولات تولیدشده در کشور آلمان داشتند. سال گذشته شاخص کالاهای مصرفی تولیدشده در کشور آلمان برابر با ۱۰۰ بود درحالی که سوئیس در این رده‌بندی با ۲ درصد کمتر، جایگاه دوم را به خود اختصاص داد. در مجموع محبوبیت کالاهای تولیدشده در اتحادیه اروپا بیشتر از کشورهای آمریکای شمالی بود. در سال گذشته شاخص کالاهای تولیدشده در کشورهای اروپایی برابر با ۹۲ درصد بود درحالی که شاخص محبوبیت اعتماد به کالاهای تولیدشده در کشور آمریکا برابر با ۸۱ درصد بوده است.

این مقایسه در میان کالاهای تولیدشده در ۵۰ کشور دنیا انجام شده است؛ کشورهایی که کالاهای بیشتری در بازار صادراتی دارند و محصولات‌شان در کشورهای بیشتری مورد مبادله قرار می‌گیرد. جالب اینجاست که در میان این کشورها نام ایران هم مشاهده می‌شود ولی شاخص اعتماد مصرف‌کنندگان دنیا به کالای تولیدشده در ایران ۲۷ درصد ارزیابی شده است به این معنا که تنها ۲۷ درصد از مصرف‌کنندگان دنیا به محصولات تولیدشده در ایران اعتماد دارند و استفاده از آن را به کالاهای تولیدشده در کشورهای دیگر ترجیح می‌دهند. ایران در این فهرست و در میان ۵۰ کشور دنیا، جایگاه آخر را به خود اختصاص داده است و کشورهای بنگلادش و چین از ایران بالاتر هستند.

طبق این رده‌بندی شاخص کالاهای تولیدشده در ترکیه برابر با ۳۷ درصد است و شاخص کالاهای تولیدشده در چین برابر با ۲۸ درصد است درحالی که این کالاهای بخش زیادی از بازار مصرف دنیا را به خود اختصاص داده‌اند، به‌خصوص در بازار پوشاک محصولات تولیدشده در این دو کشور محبوبیت بسیار زیادی دارند. این شاخص برای مالزی برابر با ۴۱ و برای روسیه برابر با ۴۶ درصد است. روسیه در این رده‌بندی جایگاه ۲۶ را به خود اختصاص داده است. جایگاه سنگاپور و کره جنوبی به ترتیب ۲۲ و ۲۱ است و بزرگی شاخص برای هر دو کشور برابر با ۵۶ درصد گزارش شده است

بسیستم کشور این فهرست اسپانیاست که شاخص کالاهای تولیدشده در آن برابر با ۶۴ درصد است. استرالیا چهاردهمین کشور این فهرست است و شاخص محبوبیت کالاهای تولیدشده در این کشور برابر با ۷۵ درصد است. به این معنا که ۷۵ درصد از مصرف‌کنندگان دنیا، به کالاهای تولیدشده در این کشور اعتماد دارند و این کالاها را به تولیدات دیگر در دنیا ترجیح می‌دهند. وضعیت این کشور بهتر از نیوزیلند و بدتر از هلند است.

نفت

در آستانه نشست اوپک

تنش های ژئوپلیتیکی به نقطه جوش رسید

پایگاه خبری اوپک پاریس آمریکا اعلام کرد، تنشست آینده اوپک که قرار است ۲۲ ژوئن (اول تیر) در وین برگزار شود، در حال تبدیل شدن به یک جدال است. به گزارش ایرنا، درخواست دولت آمریکا از عربستان برای افزایش تولید نفت پیش از خروج واشنگتن از برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) به منظور جلوگیری از افزایش شدید قیمت نفت در بازارها ممکن است اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) را برنجاند. در اوایل هفته گذشته دولت آمریکا از عربستان خواست به منظور جلوگیری از افزایش قیمتها تولید نفت را افزایش دهد. به دنبال این خبر، رویترز پنجشنبه گذشته خبری در این زمینه منتشر کرد که در آن اعلام شد یک مقام عالی رتبه دولت ترامپ یک روز قبل از اینکه ترامپ خروج از برجام را اعلام کند از عربستان خواست به منظور جلوگیری از اختلال بازار به دلیل کاهش صادرات نفت ایران در نتیجه تحریمها، تولید نفت را افزایش دهد. آخرین باری که دولت آمریکا اوپک را برای افزایش عرضه تحت فشار قرار داده بود نیز هدف، ضربه زدن به ایران بود. دولت باراک اوباما، رئیس جمهوری پیشین آمریکا نیز به دنبال ائتلاف جهانی برای تحریم ایران در سال ۲۰۱۲ از اوپک خواسته بود که با افزایش تولید، مانع ایجاد اختلال در عرضه نفت در نتیجه کاهش صادرات ایران به دلیل تحریمها شود. در نتیجه این تحریمها یک میلیون بشکه در روز از صادرات نفت ایران کم شد. اوپک پاریس نوشت، این درخواست به ایران که صدمه بسیاری از آمریکا دیده است، باز هم آسیب می زند و تمایل عربستان به تبعیت از خواست آمریکا، خشم شدید برخی اعضای اوپک را برانگیخته است. حسین کاظم پور، نماینده ایران در هیأت عامل اوپک در این مورد به رویترز گفت: حیرتانگیز است که ببینیم تشکیلاتی از واشنگتن می آیند به عربستان تا (از این کشور بخواهند) افت صادرات نفت ایران و ونزوئلا به دلیل تحریمهای غیرقانونی این کشور را جایگزین کند. وی افزود: اوپک به آسانی تسلیم خواست واشنگتن نمی شود. هیچ یک از اعضای اوپک علیه دو عضو موسس این سازمان اقدام نمی کنند. کاظم پور ادامه داد: آمریکا این سیاست را دفعه پیش علیه ایران استفاده کرد، اما قیمت های نفت به ۱۴۰ دلار در هر بشکه رسید. نماینده ایران در اوپک تأکید کرد: اوپک چنین حقارتی را نمی پذیرد. چقدر کسی باید متکبر و نادان باشد که نتواند تاریخ ۶۰ سال گذشته همکاری میان اعضای اوپک را بفهمد. ایران و ونزوئلا به تازگی به اوپک نامه نوشته و از این سازمان خواسته اند تحریمهای آمریکا را محکوم کند. مانوئل کوئودو، وزیر نفت ونزوئلا در نامه خود نوشته است: اوپک باید تأثیر فشار تحریمهای یک جانبه آمریکا که نشان دهنده یک تجاوز بزرگ مالی و اقتصادی به صنعت نفت و ثبات بازار ماست را بررسی کند. اوپک پاریس تصریح کرد، اظهار نظرها حاکی است که بخش درخور توجهی از اعضای اوپک با هر اقدامی برای افزایش تولید نفت مخالفند و این اقدام می تواند تنشست آینده اوپک را توفانی کند.

شکاف عمیق وام و قیمت مسکن

مسکن طی یک سال گذشته در پایتخت، متری ۱/۵ میلیون گران شده است



مسکن دارند باید بخش مهمی از قیمت ملک را تهیه کنند تا بلکه بتوانند با استفاده از تسهیلات به عنوان مکمل، یک واحد مسکونی خریداری کنند.

میزان سپرده گذاری در بانک عامل بخش مسکن برای خرید اولین خانه توسط خانوارها در پایان سال گذشته ۵۱ درصد افزایش داشته است. این آمار که توسط مدیر امور ارتباطات و حوزه مدیریت بانک مسکن اعلام شده حاکی از آن است که حجم تقاضا برای خرید واحدهای با قیمت حداکثر ۱۶۰ میلیون تومان در بازار مسکن افزایش یافته، اما شواهد و آمار و ارقام معاملات نشان می دهد که سرمایه گذاری که معمولاً اقدام به خرید و فروش خانه های گران قیمت می کنند در سه ماهه پایانی سال قبل، نقش بیشتری در بازار مسکن ایفا کردند و متقاضیان واقعی به امید ثبات یا کاهش قیمت ها در انتظار نشسته اند.

و معاملات را نسبت به دیگر مناطق داشتند. بر این اساس می توان نتیجه گیری کرد خانوارهای متوسط که هدف صندوق پس انداز مسکن یکم بوده اند با جهش یکباره قیمت ها دو مسیر را پیش روی خود می بینند؛ عده ای به خرید واحدهای قدیمی و کوچک متراز روی آورده اند و عده ای دیگر هنوز تصمیمی برای خرید نگرفته اند.

سپرده گذاری ۴۱۹ هزار خانوادگی

تا ۲۰ اردیبهشت ماه سال جاری، ۴۱۹ هزار و ۳۵۰ نفر در صندوق پس انداز مسکن یکم، ثبت نام و سپرده گذاری انجام داده اند که از این تعداد، نزدیک به ۶۰ هزار سپرده گذار تاکنون موفق به دریافت تسهیلات خود در شهرهای مختلف شده اند. به بیان دیگر آمار ثبت نامها حدود هفت برابر وام گیرندگان است. با اینکه سرعت سپرده گذاری نسبت به زمان افتتاح این صندوق در خردادماه ۱۳۹۴ طی سال های بعد افزایش داشته، براساس آمار فعلی باید حداقل ۲۵۰ هزار فقره تسهیلات به زمان پرداخت رسیده باشد، اما به نظر می رسد به دلیل تأثیر عوامل بیرونی بر بازار مسکن، متقاضیان با این میزان وام، قدرت خرید خود را از دست داده اند. از سوی دیگر با توجه به محدودیت منابع گفته می شود بانک مسکن توان پرداخت سالانه بیش از ۸۲ هزار فقره تسهیلات به خانه اولی ها را ندارد. حتی عده ای از کارشناسان سال گذشته هشدار دادند که ممکن است صندوق پس انداز مسکن یکم با افزایش سپرده گذاری به سمت ورشکستگی برود. متقاضیان افتتاح این حساب می توانند پس از گذشت حداقل دو دوره شش ماهه بعد از افتتاح حساب با رعایت متوسط موجودی لازم، از سقف تسهیلات این حساب در شهر تهران برای هر نفر ۸۰ میلیون تومان (زوجین ۱۶۰ میلیون تومان)، مراکز استان ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۶۰ میلیون تومان و در سایر شهرها ۴۰ میلیون تومان استفاده کنند. مدت زمان بازپرداخت تسهیلات اخیراً از ۱۲ به ۱۵ سال افزایش یافته و به این ترتیب مبلغ قسط وام ۸۰ میلیون تومانی در هر ماه ۶۷۵ هزار تومان می شود. نرخ سود این نوع وام نیز در بافت های فرسوده ۴ درصد و در سایر نقاط شهری ۸ درصد است. این نرخ سود، پایین ترین نرخ تسهیلات در سیستم بانکی محسوب می شود. طبق بررسی ها هم اکنون سهم خانه اولی ها از معاملات مسکن شهر تهران ۹ درصد است که رقم چندان بالایی نیست.

بررسی علت پایین بودن سهم خانه اولی ها از بازار مسکن تهران به ناکافی بودن مبلغ این نوع وام نسبت به قیمت مسکن مربوط می شود. در شرایطی که وام مسکن در کلانشهر تهران ۴۴۶ درصد قیمت مسکن را پوشش می دهد، این رقم در کشورهای توسعه یافته بیش از ۸۰ درصد است.

از سوی دیگر افزایش سقف تسهیلات در دستور کار قرار ندارد. سال گذشته وزارت راه و شهرسازی پیشنهاد داده بود سقف وام ۱۶۰ میلیون تومانی به ۲۰۰ میلیون تومان افزایش پیدا کند که هنوز با آن موافقت نشده است. در این شرایط خانوادگی که در کلانشهرها قصد خرید

میانگین قیمت مسکن شهر تهران در اردیبهشت ماه ۱۳۹۶، متری ۴ میلیون و ۵۳۰ هزار تومان بود که این رقم در اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ به متری ۵ میلیون و ۹۸۰ هزار تومان رسیده و در این شرایط قدرت خرید مسکن توسط خانوارها با توجه به نرخ تورم عمومی حدود ۲۵ درصد کاهش یافته است. در واقع، از اردیبهشت ماه ۱۳۹۶ تا اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ قیمت خانه در تهران متری یک میلیون و ۴۵۰ هزار تومان افزایش یافته است. از سوی دیگر، نقش برخی دفاتر مشاوران املاک به عنوان عامل ثانویه در رشد قیمت های طی شش ماه اخیر محسوس بوده است.

اما چرا قیمت مسکن به یکباره جهش کرد؟ به گزارش ایسنا، با توجه به طولانی شدن دوره رکود مسکن و اثرپذیری از جهش قیمت ارز و سکه انتظار می رفت که قیمت مسکن در سال ۱۳۹۷ با شیب ملایمی افزایش پیدا کند، اما متقاضیان این حوزه به یکباره در فروردین و اردیبهشت ماه امسال با افزایش ۲۹ و ۳۵ درصد قیمت ها غافلگیر شدند. قیمت در بعضی مناطق تهران تا ۵۳ درصد رشد کرد. مشاهدات میدانی حاکی از آن است که بعضی دفاتر مشاور املاک شهر تهران به ایجاد هیجان کاذب در این بازار رو آوردند و با استدلال تورم انتظاری در این بخش، متقاضیان را متقاعد به خرید زود هنگام کردند که باعث رشد زودتر از موعد قیمت ها شدند، اما کارشناسان معتقدند عطش فعلی بازار مسکن به تدریج فروکش می کند و تا یک سال آینده این حوزه وارد رکود خواهد شد، بنابراین دود این رفتار بعضی بنگاهداران به چشم خریداران فعلی و خود صنف مشاوران املاک می رود.

شکاف ۵۵ درصدی بین وام و قیمت مسکن

اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۶ تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی بانک مسکن ۵۹ درصد ارزش یک خانه ۶۰ متری براساس میانگین قیمت شهر تهران را پوشش می داد که این رقم هم اکنون به ۴۴۶ درصد کاهش یافته است. به بیان دیگر هم اکنون فاصله حدود ۵۵ درصدی بین قدرت خرید از طریق وام و قیمت مسکن ایجاد شده است. این شکاف البته برای واحدهای ۷۵ متری به عنوان الگوی مصرف عمیق تر است، چراکه براساس قیمت های جدید هم اکنون وام ۱۶۰ میلیون تومانی فقط ۲۵٫۷ درصد قیمت یک واحد ۷۵ متری پایتخت را دربر می گیرد.

رویکرد سفته بازانه در بازار مسکن

معاملات مسکن شهر تهران در اردیبهشت ماه ۱۶٫۷ درصد نسبت به ماه مشابه سال گذشته افزایش یافت و به رقم ۱۹ هزار مورد رسید. قیمت ها نیز بالاترین میزان افزایش از سال ۱۳۹۲ به بعد را تجربه کرد و ۳۵ درصد رشد نقطه به نقطه را نشان داد. هم اکنون متوسط قیمت مسکن شهر تهران متری ۵ میلیون و ۹۸۰ هزار تومان است. رصد تراکم معاملات حاکی از آن است که مناطق مرفه نشین و متوسط به بالا همچون مناطق ۵، ۱، ۲، ۴ و ۸ سهم بیشتری از رشد قیمت

مشمولان سهام عدالت برای ثبت شماره شبا عجله کنند

سامانه سهام عدالت نیمه اول تیرماه غیرفعال می شود

سازمان خصوصی سازی از مشمولان سهام عدالتی که تاکنون شماره شبای بانکی خود را اعلام نکرده اند خواسته تا پایان خردادماه جاری اقدام به ثبت شماره شبای بانکی خود در سامانه سهام عدالت کنند؛ چراکه این سامانه با شروع تیرماه به مدت دو هفته از دسترس خارج می شود. به گزارش ایسنا، از فروردین ماه سال ۱۳۹۶ سازمان خصوصی سازی اعلام کرد که مشمولان سهام عدالت می توانند با ورود به سامانه، شماره شبای بانکی خود را وارد کنند.

سازمان خصوصی سازی بعد از اینکه مشمولان سهام عدالت شماره حساب بانکی خود را در سامانه سهام عدالت وارد کردند، اقدام به راستی آزمایی آنها می کرد و در صورت تأیید شدن شماره حساب دوباره در پیامی از مشمول می خواست تا شماره شبای جدید را در سامانه وارد کند. از سال گذشته سود مشمولانی که شماره حساب خود را در سامانه به درستی وارد کرده بودند واریز شد. سازمان خصوصی سازی مشمولان را به ۲۰ گروه دسته بندی و به ترتیب سود سهام عدالت را به حساب آنها واریز کرد. البته تعدادی هم بودند که می گفتند مبلغی بابت سود سهام

عدالت به حساب آنها واریز نشده است.

در این میان تعدادی از مشمولان سهام عدالت شماره شبای خود را در سامانه اعلام نکردند و در نتیجه سودی هم به حساب شان واریز نشد. سازمان خصوصی سازی اعلام کرده این افراد می توانند تا پایان خردادماه جاری شماره شبای حساب بانکی خود را اعلام کنند.

از طرفی طبیعی است که چون مبالغ سود سهام عدالت متعلق به مشمولان است، در هر زمانی که شماره شبای بانکی اعلام شود آن مبالغ باید به حساب مشمولان واریز شود؛ مگر اینکه قانونی در این مورد وضع شود.

دریافت شماره شبای حساب بانکی مشمولان تا ۳۱ خردادماه جاری ادامه خواهد داشت و از این تاریخ به مدت دو هفته سامانه سهام عدالت به آدرس اینترنتی samanese.ir در بخش مربوط به دریافت شماره شبای مشمولان برای به روز رسانی و همچنین بررسی در خصوص نحوه ادامه دریافت شماره شبا از مشمولان سهام عدالت از دسترس خارج خواهد شد و امکان ثبت شماره شبای بانکی جدید در این سامانه فراهم نخواهد بود.

بدون محدودیت مکانی
قابل استفاده فوری

اینترنت پرسرعت ثابت
#شتاب بگیر!

آسیاتک
TD-LTE

آسیاتک
asiatech.ir
۱۵۴۴

دریچه

سکه ۲/۵ میلیون تومان شد

بانک مرکزی وارد می‌شود؟

قیمت سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید در حالی روز گذشته رکورد ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان را شکست که هنوز مشخص نیست بانک مرکزی قصد ورود به این بازار را دارد یا خیر. به گزارش تسنیم، قیمت سکه در راستای سیر صعودی که مدت‌هاست در پیش گرفته، روز دوشنبه رکورد ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان را هم زد تا بار دیگر بازار طلا و سکه شاهد نرخ‌های جدید و البته نجومی باشد. فعالان بازار طلا نمی‌توانند پیش‌بینی دقیقی از آینده این بازار داشته باشند ولی همگی اذعان دارند که قیمت‌های این روزهای سکه واقعی نیست و حباب حداقل ۴۰۰ هزار تومانی دارد.

این اولین بار نیست که بازار طلا حبابی شده است، سال قبل و زمانی که قیمت سکه رشد چشمگیر داشت و به یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید مسئولان بانکی و بازاری‌ها از حباب ۴۰۰-۳۰۰ هزار تومانی قیمت سکه سخن می‌گفتند و بعد از آن شد که بانک مرکزی دستور آغاز حراج سکه در بانک کارگشایی را داد.

حراج سکه در بانک کارگشایی چند ماه ادامه داشت و بانک مرکزی به‌منظور مدیریت بیشتر بازار تصمیم گرفت بار دیگر طرح پیش‌فروش سکه را برای مردم اجرا کند و با این حساب پیش‌فروش نیز چند ماه اجرا شد.

ولی با این حال هنوز بازار سکه به آرامش نرسیده است که مهم‌ترین علت این ناآرامی‌ها کوچ سرمایه‌های سرگردان به بازار سکه است؛ با نجومی‌شدن قیمت‌ها در بازارهای مسکن و خودروهای لوکس بسیاری از دارندگان سرمایه، ترجیح داده‌اند که سرمایه‌های خود را در طلا به‌کار گیرند تا سود بیشتری عایدشان شود.

سرمایه‌گذاری در بازار سکه بعد از آن رونق گرفت که دولت و بانک مرکزی خرید و فروش دلار در بازار آزاد را قاچاق اعلام کرده و با خریداران و فروشندگان در این بازار برخوردهای انتظامی صورت گرفت.

البته نباید از نقش معامله‌گران بازار آتی سکه در افزایش قیمت‌های اخیر سکه غافل شد چراکه فعالان این بخش نیز هر روز با حضور پررنگ در سمت خرید موجب افزایش قیمت‌ها در بازار نقدی می‌شوند.

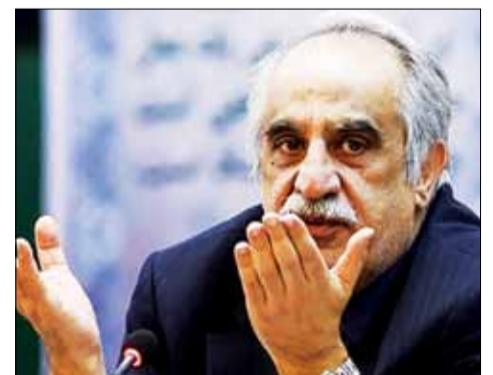
باید دید بعد از ثبت رکورد سکه ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومانی آیا بانک مرکزی تصمیمی برای ورود به این بازار خواهد گرفت یا خیر.

وزیر اقتصاد:

ارزهای ملی ایران و چین در تبادلات تجاری استفاده می‌شود

وزیر اقتصاد گفت: طبق تفاهمنامه امضا شده بین ایران و چین ارزهای ملی هر دو کشور در مبادلات تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرد. همچنین طبق این تفاهمنامه، روابط تجاری هر دو کشور در چارچوب یک جاده یک کمر بند ترسیم که در آن بر تعیین سهم هر دو کشور در نقشه‌راه این طرح تأکید شد.

مسعود کرباسیان در حاشیه سفر رئیس‌جمهور به چین در گفت‌وگو با ایرنا، با بیان اینکه هم‌زمان با این سفر چهار تفاهمنامه مشترک بین ایران و چین به امضا رسیده است، ادامه داد: یکی از این تفاهمنامه‌ها بین این وزارتخانه و سازمان توسعه زیرساخت چین در زمینه استفاده از منابع مالی دو کشور برای سرمایه‌گذاری و استفاده از ارزهای ملی هر دو کشور در مبادلات تجاری بود.



کرباسیان اضافه کرد: توسعه همکاری‌های فنی و علمی هر کشور از دیگر تفاهمنامه‌های امضا شده در این سفر بود که مفاد آن از جانب معاونت فنی ریاست جمهوری تهیه و با حضور روسای جمهوری هر دو کشور به امضا رسید.

وزیر اقتصاد ادامه داد: سومین سند امضا شده در این سفر در رابطه با همکاری‌های بورس و اوراق بهادار بود که بین سازمان‌های بورس هر دو کشور به امضا رسید.

او چهارمین سند امضا شده را در زمینه مبارزه با مواد مخدر اعلام کرد و گفت: طبق این تفاهمنامه هر دو کشور در راستای مبارزه با مواد مخدر و مفساد سازماندهی شده با هم همکاری دوجانبه خواهند داشت.

کرباسیان گفت: در خصوص افزایش حجم مبادلات بین دو کشور هم مباحثی در این سفر در زمینه افزایش حوزه‌های مختلف بانکی، نفتی، پتروشیمی و حجم تجاری صورت گرفت.

گفتنی است حسن روحانی، رئیس‌جمهوری اسلامی ایران به دعوت «شی جین پینگ» همتای چینی خود در اجلاس سران سازمان همکاری‌های شانگهای حضور یافته بود. علاوه بر ایران، روسای جمهوری روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، تاجیکستان، افغانستان، ازبکستان، پاکستان، بلاروس، مغولستان و نخست‌وزیر هند نیز به‌طور رسمی در این نشست شرکت کرده بودند.

در سفر رئیس‌جمهوری اسلامی ایران، هیاتی بلندپایه از مقامات سیاسی و اقتصادی شامل دکتر محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه، بیژن نامدار زنگنه وزیر نفت، مسعود کرباسیان وزیر اقتصاد، «محمد نهاوندیان» معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری و ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی، وی را همراهی می‌کردند.

تفاوت سرمایه‌گذاری در چهارراه استانبول و تالار حافظ

سیلاب پول‌های سرگردان



ریسک سیاسی، ریسک اقتصادی هم که به رشد اقتصادی، تورم، کسری بودجه، رابطه بدهی‌های دولت با حجم اقتصاد، ثبات نرخ ارز و تراز حساب جاری مربوط می‌شود، بسیار اهمیت دارد.»

عبور از گردنه تحریم‌های تازه

کمتر از دو ماه دیگر تحریم‌های تازه علیه ایران از سوی آمریکا اجرایی می‌شود؛ اتفاقی که بنا به گفته اقتصاددانان فقط حاصل آن سختی نیست و می‌تواند فرصت‌های تازه‌ای برای بازسازی اقتصاد فراهم کند.

آنطور که برخی از اعضای تیم اقتصادی دولت می‌گویند، از پاییز سال گذشته دولت در تدارک برنامه‌هایی برای مقابله با تحریم‌های احتمالی بوده است. مثل تصمیم اخیر شورای عالی اقتصاد، بنا به درخواست وزارت نفت طرحی به تصویب رساند و بر مبنای آن مقرر شد تا در ۲۹ میدان نفتی طرح افزایش تولید، نوسازی و بهسازی صورت بگیرد. موضوعی که بیژن زنگنه وزیر گفته است پول و سرمایه آن قرار است از طریق مردم تأمین شود.

اگرچه این اولین قدم دولت دوازدهم بعد از اعلام خروج آمریکا از برجام و طرح تحریم‌های تازه است، اما اجرایی‌شدن آن نیاز به اعتمادسازی دارد. این اعتمادها از طریق سیاست‌های درست به دست می‌آید. هرچند ممکن است، سخت باشد، اما اقتصاددانان احتمال آن را بسیار بالا می‌دانند. زیرا پدیده تحریم، موضوع تازه‌ای برای اقتصاد ایران نیست و در ۴۰ سال گذشته به اشکال مختلف اقتصاد ایران با تحریم‌های ریز و درشت مواجه بوده است.

فقط کافی است سیاست‌ها به گونه‌ای تنظیم شود که پول‌های سرگردان به جای منوچهری به تالار حافظ بیایند و تالار را سبز کنند. اگر تالار سبز شود، چرخ صنعت خواهد چرخید.

از سویی توان دولت در سرمایه‌گذاری چندان بالا نیست. اقتصادی که سال‌ها به نفت وابسته بوده، اگر فروش نفتش هم محدود شود، نمی‌توان از آن انتظار معجزه داشت.

اما سرمایه‌گذاری خصوصی راهکار مناسب‌تری است. اصلا بخشی از نیاز امروز اقتصاد ایران است. در غیاب سرمایه‌گذاری خارجی، این سرمایه‌های خصوصی است که می‌تواند سختی‌های پیش روی اقتصاد ایران را از شرایط تازه پیش رو کمتر کند؛ همان سرمایه‌هایی که این روزها در بازارهای سفته‌بازی می‌چرخد.

کمک سرمایه‌های داخلی به اقتصاد

ولی سرمایه‌های داخلی یا همان سرمایه‌های سرگردان چگونه جذب بخش‌های مولد اقتصاد می‌شوند؟ واقعیت این است که سرمایه داخلی هم درست مثل سرمایه خارجی تابع شاخص ریسک کشوری است، اما بخش بزرگی از این ریسک شرایط روانی است. یعنی اگر دولت بخواهد از سرمایه‌گذاری داخلی بهره ببرد، باید بکوشد که شاخص ریسک را بهبود ببخشد. اگر شاخص ریسک بالا باشد، خروج سرمایه از کشور هم افزایش می‌یابد، زیرا ماهیت پول و سرمایه به گونه‌ای است که در جای پرخطر و کم‌بازده نمی‌ماند. این ریسک عموماً از تصمیم‌های دولت نشأت می‌گیرد. مثلاً تصمیم‌هایی که برای ارز گرفته شد.

کارشناس اقتصادی می‌گوید: «وظیفه اصلی دولت در درجه اول بهبود شاخص ریسک است. ریسک هم به دو دسته ریسک سیاسی و اقتصادی تقسیم می‌شود. ریسک سیاسی ترکیبی از ثبات سیاسی، شرایط اجتماعی مثل فقر و بیکاری، میزان دخالت نظامیان در سیاست، فساد، حاکمیت نظم و قانون و کیفیت سازمان اداری دولت است. در یک کلام برای بهبود شاخص ریسک سیاسی باید انضباط پولی، مالی و بودجه‌ای در کشور پیاده‌سازی شود.» او اضافه می‌کند: «البته به جز

آیا می‌دانید سرمایه‌هایی که این روزها در بازار طلا، سکه، ارز و مسکن خیمه زده‌اند به تولید سوق داده شوند، چه اتفاقی در اقتصاد ایران خواهد افتاد؟ برآوردها نشان می‌دهد که اگر یک سوم نقدینگی سرگردان به جای بازار سفته‌بازی به بورس برود، علاوه بر رونق تولید، بورس را هم شکوفا خواهد کرد.

به گزارش خبرآنلاین، رقمی در حدود ۱۵۰۰ هزار میلیارد تومان میزان نقدینگی کل کشور است؛ حجم بزرگی که می‌تواند تبدیل به سیلاب شود. هرچند در ماه‌های اخیر شاهد آسیب‌های آن به اقتصاد ایران بودیم، اما آنطور که کارشناسان می‌گویند، این حجم نقدینگی هنوز پشت سد مانده است و هر لحظه ممکن است سد را بشکند و تبدیل به سیلاب شود.

برای مقابله با این پدیده مخرب، توصیه‌ها بسیار است؛ از راه‌اندازی بورس ارز گرفته تا آزادسازی قیمت ارز. برخی‌ها هم می‌گویند، دولت بهتر است نرخ سود بانکی را بالا ببرد تا این پول‌های سرگردان جذب بانک‌ها شوند. این پول بزرگ، به جز تخریب می‌توان آثار مثبتی هم به دنبال داشته باشد، اثری مثل جذب‌شدن در بخش‌های مولد اقتصاد؛ همان که اصطلاحاً به آن سرمایه‌گذاری می‌گویند.

بنا به تعریف دو نوع سرمایه‌گذاری می‌تواند در شرایط افزایش ریسک‌های تحریم برای اقتصاد ایران مفید باشد؛ سرمایه‌گذاری دولتی و سرمایه‌گذاری خصوصی.

سرمایه‌گذاری دولتی ریسک ندارد. هر آنچه دولت از درآمدهای نفت و سایر به‌دست می‌آورد در بخش عمرانی سرمایه‌گذاری می‌کند. بخشی هم از طریق صندوق توسعه ملی در اختیار متقاضیان با در نظر گرفتن شرایط قرار می‌گیرد، اما این تمام نیاز سرمایه‌گذاری در کشور به‌خصوص در شرایط تازه‌ای که به زودی با آن روبه‌رو می‌شود، نیست.

معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی:

شرایطی جدید پیش روی اقتصاد کشور قرار گرفته است

باید اتخاذ شود و چه اقداماتی صورت گیرد تا توان کشور برای مقابله با تحریم‌ها بالا رود و جریان اشتغال، تولید و اجرای طرح‌های اصلی و اولویت‌دار کشور به شکل مناسب ادامه پیدا کند.

وی با یادآوری اینکه پس از دوره‌ای طولانی سرمایه‌گذاری در کشور روندی مثبت را تجربه می‌کند، تصریح کرد: نباید اجازه دهیم که این روند مثبت با مشکل مواجه شود و باید راهکارهایی برای اینکه جریان سرمایه‌گذاری در کشور مثبت باشد بیندیشیم و در این مسیر از توانمندی نهادهای عمومی غیردولتی استفاده بیشتری داشته باشیم و در انتخاب طرح‌ها نیز طرح‌هایی را در اولویت قرار دهیم که بیشتر به منابع ریالی وابستگی دارند.

جبهانگیری با بیان اینکه هدف اصلی اقتصاد مقاومتی، مقاوم‌سازی اقتصاد کشور در برابر تکان‌های خارجی است، خاطرنشان کرد: از ابتدا همواره بر این موضوع تأکید شده است که اقتصاد مقاومتی مختص دوران تحریم‌ها نیست و در دوران پس از لغو تحریم‌ها نیز دولت تمرکز جدی بر اقتصاد مقاومتی داشت.

معاون اول رئیس‌جمهور اضافه کرد: البته تاکنون سیاست‌ها و برنامه‌هایی که در چارچوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی تدوین شده، سیاست‌هایی بوده است که مربوط به دوران پس از تحریم‌ها بود، اما امروز که آمریکا و رژیم صهیونیستی به دنبال اعمال تحریم‌ها و فشارهای جدید بر کشورمان هستند، باید با استفاده از تمام ظرفیت‌های کشور از جمله نهادهای عمومی غیردولتی، سیاست‌ها و برنامه‌هایی برای عبور از چالش‌های فعلی تدوین کنیم. وی همچنین با اشاره به برخی گزارش‌ها در خصوص وضعیت

نامناسب آب شرب شهرهای آبادان، خرمشهر و اصفهان بر ضرورت تمرکز برای حل مشکل آب شرب این شهرها تأکید کرد و ضمن اطمینان به مردم آبادان برای حل مشکل آب شرب در کوتاه‌ترین زمان ممکن، از وزیر نیرو، رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور و قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء خواست تمرکز ویژه بر این موضوع داشته باشند و حل مشکل آب شرب آبادان و خرمشهر را به‌عنوان یک اولویت ویژه در دستور کار خود قرار دهند و با سرعت آب شرب با کیفیت مناسب به مردم این مناطق برسانند.

در این جلسه همچنین راهکارهای کاهش اثرگذاری تحریم‌ها بر اقتصاد کشور مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و مقرر شد دبیرخانه ستاد این موضوع را به‌طور ویژه در دستور کار جلسات آتی قرار دهد. در ادامه این جلسه نیز گزارشی از وضعیت منابع آبی کشور در سال آبی ۹۷-۹۶ ارائه شد و نماینده سازمان برنامه و بودجه به تسخیر اقدامات صورت گرفته و در حال انجام در سال ۹۷ برای گذر از بحران منابع آبی کشور پرداخت و سیاست‌های بلندمدت پیشنهادی برای گذر از وضعیت نامساعد منابع آب کشور را توضیح داد.

در این جلسه همچنین پس از بحث و بررسی وضعیت آب شرب شهرهای آبادان و خرمشهر و پس از تأکید معاون اول رئیس‌جمهور بر سرعت‌بخشیدن به روند حل این چالش قرار شد جلسه‌ای با حضور وزیر نیرو، رئیس سازمان برنامه و بودجه و فرمانده قرارگاه سازندگی خاتم‌الانبیاء در این خصوص برگزار شود و برنامه‌ریزی‌های لازم برای حل مشکل آب شرب آبادان و خرمشهر انجام شود.



افزایش ۸ میلیارد دلاری ثبت سفارش در ۲ ماه ابتدای امسال
تبعیضی در پرداخت ارز صادراتی وجود ندارد

خسرو تاج از افزایش ۸ میلیارد دلاری ثبت سفارش در دو ماه ابتدای امسال نسبت به سال گذشته خبر داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مجتبی خسرو تاج، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران روز گذشته در نشست خبری با موضوع تبیین برنامه‌ها و تشریح عملکرد وزارت صنعت، معدن و تجارت در بخش بازرگانی اظهار کرد: در دو ماه ابتدای امسال، آمار ثبت سفارش در حدود ۲۰ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال گذشته در این مدت ۸ میلیارد دلار بیشتر بوده است. معاون صادراتی وزیر افزود: اما از این رقم فقط طی این مدت ۶۸ میلیارد دلار ترخیص شده است، زیرا تمام ثبت سفارش واردات منجر به واردات نمی‌شود.

وی بیان کرد: طی دو ماهه سال جاری از بین ۲۰ کشور عمده صادرکننده کالا به ایران از ۱۲ کشور از جمله چین، کره، ترکیه و... از لحاظ وزنی کاهش واردات روی داده است.

خسرو تاج معیارهای تدوین شده در تهیه فهرست اقلام صادراتی را که درآمد ارزی آنها بایستی در سامانه نیما فروخته شود، تعیین و اعلام کرد. وی گفت: به‌طور عمده کالاهای منظور شده توسط شرکت‌های دولتی، شرکت‌های وابسته به نهادهای عمومی غیردولتی و شرکت‌های تحت مدیریت دولت صادر می‌شود.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران ادامه داد: همچنین فرآورده‌های نفتی و پالایشگاهی، پتروشیمی‌ها، مواد معدنی و محصولات معدنی فلزی (اعم از فلزات آهنی و یا رنگین) از جمله اقلامی هستند که در صدر لیست کالاهای صادراتی دارای درآمد ارزی فراوان قرار گرفته است. خسرو تاج اضافه کرد: به دلیل اینکه در موارد محدودی از شرکت‌های بزرگ بخش خصوصی نیز همین اقلام را صادر می‌کنند، برای اجرای یکسان ضوابط و عدم تبعیض در کار، تمام افراد و شرکت‌های صادرکننده اقلام مذکور مشمول فروش ارز صادراتی در سامانه نیما می‌شوند.

به بیان این مقام مسئول، صادرات این اقلام از زمان راه‌اندازی سامانه نظام یکپارچه مدیریت ارزی (نیما) که از حدود ۴۵ روز گذشته راه‌اندازی شده است مشمول فروش ارز به بانک‌ها و صرافی‌های فعال در این سامانه می‌شود.

یونجه ایرانی هم قاچاق می‌شود

رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی گاوآرداران ایران با اشاره به قاچاق یونجه به کشورهای حاشیه خلیج فارس گفت: این در حالی است که در شرایط کم‌آبی کشور تولید هر تن یونجه خشک به ۲۰۰ تن آب نیاز دارد.

به گزارش تسنیم، سیداحمد مقدسی در مصاحبه با رادیو، ضمن اشاره به اینکه موضوع مزبور در کشور مسبوق به سابقه است، افزود: دستگاه‌های نظارتی و کنترلی باید جلوی خروج یونجه از مرزها را سد کنند.

وی در ادامه با بیان اینکه یونجه گیاهی پر آب‌بر است، اظهار داشت: برای تولید هر تن یونجه خشک به ۲۰۰ تن آب نیاز است. رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی گاوآرداران گفت: ایران به دلیل مواجهه با بحث کم‌آبی از سه تا چهار سال گذشته یونجه را از کشورهای جنوب اروپا وارد می‌کند.

وی همچنین با بیان اینکه صادرات یونجه ممنوع است، افزود: این غذای مهم دامی زمانی از کشور خارج می‌شود که دامداران در تأمین علوفه مورد نیاز جهت تغلیف دام با کمبود شدید مواجه هستند.

مقدسی تصریح کرد: قاچاق یونجه موجب افزایش قیمت علوفه دامی و در نتیجه رشد نرخ محصولات لبنی و پروتئینی در جامعه خواهد شد.

وی گفت: هر ساله یونجه تولید داخل به سبب قیمت مناسب و فروش خوب به‌صورت قاچاق از جنوب کشور روانه بازارهای ممالک حاشیه خلیج فارس می‌شود.

رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی گاوآرداران ضمن اشاره به اینکه نقش و اهمیت گیاهان علوفه‌ای بالاخص یونجه در تغلیف دام و در نتیجه تأمین پروتئین حیوانی بر کسی پوشیده نیست، یادآور شد: در حال حاضر استان‌های همدان، قم، اصفهان و خوزستان از جمله مراکز عمده تولید یونجه در کشور هستند.

افزایش معافیت گمرکی کالای وارداتی ملوانی به ۱۵ میلیون تومان

براساس دستورالعمل ابلاغی هیأت دولت کالای وارداتی ملوانان شناورهای زیر ۵۰۰ تن از معافیت ۱۵ میلیون تومانی حقوق گمرکی برخوردار می‌شوند.

به گزارش ایسنا، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان با بیان اینکه پیشتر، این معافیت تا ۱۰ میلیون تومان بود، تصریح کرد: ملوانان هرمزگانی می‌توانند هر سال تا شش بار از این معافیت استفاده کنند.

خلیل قاسمی افزود: همچنین کالاهای وارداتی ملوانان از ۲۰ درصد تخفیف سود بازرگانی نیز برخوردار می‌شود.

وی با اشاره به اینکه این کالاها در بازارچه‌های ملوانی که در هر شهرستان تعیین می‌شود قابل عرضه است، اضافه کرد: واردات این کالاها باید به‌گونه‌ای باشد که به تولید داخلی ضربه نزند و ضوابط استاندارد و بهداشت نیز رعایت شود.

قاسمی ادامه داد: همچنین در این جلسه مصوب شد که زیرساخت‌های بندری لازم برای استفاده از این دستورالعمل در بندر کوچک استان با کمک اداره بندر، گمرک و نیروی انتظامی فراهم شود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان خاطر نشان کرد: براساس مصوبه دولت همچنین شناورهای تجاری استان در محدوده آب‌های سرزمینی ایران از سوخت با نرخ داخلی با حدود قیمت هر لیتر ۳۰۰ تومان استفاده می‌کنند.

وی عنوان کرد: تعاونی‌های مرتزشینان استان امسال باید ۴۲ میلیون دلار از سهم صادرات ۳ میلیارد دلاری استان را انجام دهند.

یک مقام مسئول گفت: در یک هفته اخیر قیمت هر کیلو تخم‌مرغ درب مرغداری با افت ۵۰۰ تومانی از ۶ هزار به ۵ هزار و ۵۰۰ تومان رسید.

فرزاد طلاکش، دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش ۵۰۰ تومانی نرخ هر کیلو تخم‌مرغ در بازار خبر داد و گفت: در یک هفته

آخر قیمت هر کیلو تخم‌مرغ درب مرغداری به سبب همخوانی میان تولید و مصرف از ۶ هزار به ۵ هزار و ۵۰۰ تومان کاهش یافته است. وی با پیش‌بینی قیمت تخم‌مرغ در آینده، افزود: از ابتدای شهریور با افزایش تقاضا از سوی صنایع غذایی، امکان رسیدن قیمت تخم‌مرغ به نرخ قبلی

در بازار وجود دارد و به هیچ عنوان این امر به معنای گرانی نیست چراکه قیمت کنونی تمام شده هر کیلو تخم‌مرغ ۶ هزار و ۳۰۰ تومان بوده که با احتساب سود متعارف برای مرغدار به معنای متعادل شدن نرخ است.

به گفته طلاکش در ایام باقی‌مانده تا شهریور قیمت تخم‌مرغ تحت تأثیر هزینه‌های حمل و نقل و خوراک یا نوسان جزئی همراه خواهد بود.

این مقام مسئول نرخ واقعی هر شانه تخم‌مرغ در خرده‌فروشی‌ها را ۱۵ تا ۱۶ هزار تومان اعلام کرد و گفت: فروش هر شانه تخم‌مرغ بالاتر از این رقم ناشی از سوءاستفاده مغازه‌داران از شرایط بازار است که این امر اجحاف در حق تولیدکننده و مصرف‌کننده است.

تولید روزانه ۲ هزار و ۳۰۰ تن تخم‌مرغ در کشور

وی در بخش دیگر سخنان خود درباره آخرین وضعیت تولید تخم‌مرغ، گفت: روزانه ۲ هزار و ۳۰۰ تن تخم‌مرغ در کشور تولید می‌شود که این میزان جوابگوی نیاز کشور است و هیچ‌گونه کمبود و مازادی نداریم. طلاکش ادامه داد: اگرچه استان‌های اصلی تولیدکننده تخم‌مرغ همچون البرز و تهران به سبب معدوم‌سازی واحدها ناشی از انفولانزای حاد پرندگان در تعطیلی به سر می‌برند و استان قزوین تنها با ۵۰ درصد ظرفیت خود کار می‌کند، اما به سبب سرانه پایین مصرف کمبودی در تولید و عرضه تخم‌مرغ وجود ندارد.

دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار از کاهش سرانه مصرف تخم‌مرغ خبر داد و گفت: سرانه مصرف تخم‌مرغ سال ۹۵ به ازای هر نفر ۱۹۸ عدد بود که این رقم سال گذشته به ۱۵۸ عدد رسید در حالی که سرانه مطلوب تخم‌مرغ ۲۵۰ عدد است که وزارت جهاد کشاورزی با برگزاری همایش ملی مصرف و انجام یکسری کارهای ترویجی از طریق ستاد در صددیم که سرانه مصرف تخم‌مرغ را افزایش دهیم.

امکان صادرات تخم‌مرغ به بازارهای هدف وجود ندارد

وی در بخش دیگر سخنان خود درباره آخرین وضعیت صادرات تخم‌مرغ افزود: با توجه به قیمت تمام‌شده بالای تولید، امکان صادرات تخم‌مرغ به بازارهای هدف وجود ندارد، ضمن آنکه تولید کنونی

افت ۵۰۰ تومانی قیمت هر کیلو تخم‌مرغ در بازار

خبری از مشوق صادراتی تخم‌مرغ نیست



تنها جوابگوی نیاز داخل است.

طلاکش با بیان اینکه خبری از تخصیص مشوق صادراتی به تخم‌مرغ نیست، گفت: در طول سال‌های بعد از انقلاب به غیر از یک دوره، هیچ زمانی مشوق صادراتی به تخم‌مرغ اختصاص نیافته است. در حالی که کشورهای دارای سیاست مدون صادراتی، در مواقعی که تولید آنها با مازاد روبه‌رو نیست، برای حفظ بازارهای صادراتی اقدام به صادرات تخم‌مرغ و تأمین نیاز کشور خود از طریق واردات می‌کنند.

برنامه پیشگیری انفولانزای حاد پرندگان مورد مطلوب ما نیست

وی در بخش دیگر سخنان خود در پاسخ به این سوال که امسال باز هم احتمال شیوع انفولانزای حاد پرندگان در کشور وجود دارد، بیان کرد: اگرچه کمابیش برای شیوع انفولانزای حاد پرندگان برنامه‌ای در نظر گرفته شده است، اما این امر مورد مطلوب ما نیست چراکه سازمان دامپزشکی تاکنون ریالی را برای پیشگیری از انفولانزای دریافت نکرده است و انتظار می‌رود دولت با به کارگیری تمهیدات لازم ظرف چند روز آینده منابع لازم را در اختیار سازمان قرار دهد چراکه در شرایط کنونی واگذاری این منابع در اختیار سازمان دامپزشکی می‌تواند چاره‌ساز پیشگیری از انفولانزای باشد و در مواقعی که دیگر همانند سه سال گذشته با بحران بیماری روبه‌رو شدیم، اعطای این منابع دردی را دوا نمی‌کند و تنها به قیمت نابودی مرغداران تمام می‌شود.

به گفته طلاکش تردیدی نیست که اگر امسال

مرغداران با بیماری انفولانزای حاد پرندگان در واحدها روبه‌رو شوند، تمامی واحدها به سبب ورشکستگی مرغداران ناشی از زیان‌های بی‌در پی سه سال گذشته، تعطیل خواهند شد.

افزایش ۲۵ درصدی نرخ نهاده‌های دامی در ۵ ماه اخیر

وی با انتقاد از افزایش سرسام‌آور نرخ نهاده‌های دامی در ماه‌های اخیر در بازار گفت: در پنج ماه اخیر حداقل نرخ نهاده‌های دامی ۲۵ درصد افزایش یافت و بدیهی است که این امر به سبب نوسان هزینه‌های تولید و کمبود نهاده‌های دامی در بازار یکی از معضلات جدی پیش روی تولیدکنندگان به شمار می‌رود. دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار ادامه داد: قیمت تمام‌شده تولید در مقایسه با سال گذشته به سبب معدوم‌سازی طیور حداقل ۴۰ درصد افزایش یافته است و از آنجا که دولت سال گذشته ۵ هزار و ۳۰۰ تومان را نرخ هر کیلو تخم‌مرغ درب مرغداری اعلام کرد، امسال پیشنهاد نرخ ۶ هزار و ۴۰۰ تومانی را به ستاد تنظیم بازار داده‌ایم که تاکنون مصوبه‌ای مبنی بر اعلام نرخ ۶۴۰۰ تومانی ابلاغ نشده است.

وی در پایان سخنان خود با اشاره به اینکه مرغداران در فروش هر کیلو تخم‌مرغ با زیان حداقل ۸۰۰ تومانی روبه‌رو هستند، تصریح کرد: بر این اساس مردم نباید انتظار داشته باشند که هر شانه تخم‌مرغ همانند سه سال گذشته به نرخ ۱۲ هزار تومان در بازار عرضه شود.

دنبال مشتری برای صادرات برنج اروگوئه‌ای هستیم

محدودیتی برای واردات برنج از کشورهای مختلف نداریم

معاون بازرگانی داخلی شرکت بازرگانی دولتی ایران در مورد انتقاد برخی واردکنندگان برنج نسبت به ورود شرکت بازرگانی دولتی و واردات موزی برنج هم این‌گونه توضیح داد: بازرگانی دولتی طبق تکالیفی که برای تأمین ذخایر راهبردی دارد، اقدام به واردات برنج یا محصولات دیگر می‌کند و وارد تجارت برنج نمی‌شود و تنها زمانی که برای تنظیم بازار و رفع کمبودها نیاز باشد، وارد بازار می‌شویم که این موضوع مانعی برای تاجران برنج نیست.

این موضوع اختلاف‌نظری است که بین استاندارد ما با استانداردهای بین‌المللی وجود دارد، چراکه در استاندارد اروپا باقیمانده سموم تا سقف ۱۶۰-۱۵ Ppb مجاز شمرده می‌شود اما در استاندارد ایران این رقم ۱۲۰ Ppb در نظر گرفته شده است، یعنی در اصل، برنج اروگوئه واردشده مشکلی ندارد. حنان به این نکته اشاره کرد که مجوزهای لازم به صادرات این برنج به کشورهای دیگر اخذ شده است و به دنبال مقصد صادراتی برای این برنج‌ها هستیم.

بین‌المللی، خرید برنج طبق استانداردها انجام می‌شود. وی تصریح کرد: اکنون علاوه بر کشور هند، برنج اروگوئه، تایلند و آرژانتین هم وارد کشور می‌شود که کیفیت آن را شرکت‌های بازرسی بین‌المللی در مبدأ تأیید می‌کنند و در مقصد نیز سازمان غذا و دارو و استاندارد نیز باید آن را تأیید کنند. وی در مورد بار برنج اروگوئه که سال گذشته به دلیل آنچه که بالابودن باقی‌ماندن سم آرسنیک در آن عنوان شده و اجازه ترخیص از گمرک به آن ندادند، هم گفت:

صادرات قیر مشروط شد

می‌شد که این مسئله باعث لطمه‌زدن به برند قیر ایرانی شده بود، اما حالا با اجرای این مصوبه جلوی این نوع صادرات گرفته خواهد شد. اعظمی ابراز امیدواری کرد با اجرای این مصوبه، از رانت سوداگری در بازار صادراتی قیر ایران جلوگیری شود. براساس برآوردها، ایران به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده قیر خاورمیانه، سالانه حدود ۵ میلیون تن قیر تولید می‌کند که بیش از ۲ میلیون تن آن صادر می‌شود.

قیر (به جز قیر معدنی و قیر صادراتی از محل ورود موقت) منوط به موافقت وزارت نفت است. وی با بیان اینکه در حال حاضر دو نوع قیر برای صادرات وجود دارد، گفت: یک نوع قیر، حاصل از وکیوم باتوم (ماده اولیه تولید قیر) خریداری شده در بورس کالاست که قیر تولیدی با مجوز بورس صادر خواهد شد. نوع دوم هم قیرهای حاصل از مواد اولیه رایگانی است که وزارت نفت در اختیار شهرداری‌ها، سازمان نوسازی مدارس، وزارت راه

صادرات هر نوع قیر فقط با مجوز وزارت نفت انجام خواهد شد.

به گزارش تسنیم، مدیرعامل بزرگ‌ترین شرکت صادرکننده قیر کشور با اعلام این خبر افزود: پس از پخش گزارشی از خبر رسانه ملی، درباره صادرات قیرهای بی‌کیفیت با نام و نشان تجاری قیر ایرانی، با مصوبه هیأت دولت صادرات قیر از ۲۱ خرداد امسال صرفاً با مجوز وزارت نفت انجام خواهد شد. مجید اعظمی افزود: بر این اساس صادرات هرگونه

اخبار

باید به صورت شبانه‌روزی روی پروژه خودروی ملی کار شود

مدیرعامل اسبق سایپا در خصوص راهکارهای مقابله با خروج پژو و رنو از ایران گفت طی سال‌های گذشته اقداماتی در خودروسازی‌ها صورت گرفته است؛ مثلاً طراحی و آماده‌سازی خط تولید پلنفرم ملی SP۱۰۰ که در گروه خودروسازی سایپا شروع شد خوشبختانه به نتیجه رسیده است و از طرفی این محصول وابسته به شرکت‌های بزرگ نیست. سعید مدنی در گفت‌وگو با خبر خودرو در ادامه بیان داشت: در حال حاضر باید به صورت شبانه‌روزی روی خودروی ملی کار کرد زیرا زمانی که پلنفرم ملی و لوگو ایرانی باشد علاوه بر صادرات راحت‌تر به اسانی می‌توان با قطعه‌سازان خارجی که کمتر تحت سلطه آمریکا هستند نیز مشارکت کرد. وی افزود: گروه سایپا باید هر چه سریع‌تر پروژه پلنفرم ملی را به بهره‌برداری برساند زیرا این پروژه با همکاری شرکت‌های کوچک انجام گرفته است و شرکت‌های کوچک خیلی تحت تأثیر تحریم‌ها قرار نمی‌گیرند.

مدنی در خصوص پلنفرم ملی ایران خودرو گفت: شرکت ایران خودرو نیز پروژه‌های برای تولید پلنفرم ملی با شرکای اروپایی آغاز کرد. شرکت‌های طرف قرارداد ایران خودرو شرکت‌هایی هستند که تأثیرپذیری بیشتری از آمریکا دارند به همین دلیل ممکن است پس از اعمال تحریم‌ها این پروژه با مشکل مواجه شود لذا باید سراغ شرکت‌هایی بروند که مستقل هستند و منافع زیادی در آمریکا ندارند. وی تصریح کرد: قرار بود محصول پلنفرم ملی سایپا تا سال ۹۵ به تولید برسد که با تغییر مدیریت به تعویق افتاد اما در حال حاضر محصول آماده است و باید تمام هم و غم شرکت سایپا به تولید انبوه رساندن این خودرو طبق استانداردها باشد که این کار یک کار اساسی است که برای آینده نیز اثربخش خواهد بود. وی خاطر نشان کرد: با تولید خودروی ملی و تکبیه بر توان داخلی تأثیر تحریم‌ها بسیار کمتر احساس خواهد شد زیرا همواره شرکت‌های بزرگ به مسائلی مانند اتصال سازندگان، صادرات و انتقال دانش فنی، با وجود قید شدن موارد مذکور در قراردادها، عمل نمی‌کنند و در شرایط حاد هم بسته به منافع کار را رها می‌کنند هرچند مجبور به پرداخت غرامت شوند.

وی در ادامه افزود: تولید خودروی ملی سخت است زیرا برخی قطعات را باید از شرکت‌های خارجی تهیه کرد اما با توجه به اینکه توان طراحی در کشور وجود دارد امکان‌پذیر است و در حال حاضر باید خودروسازان تلاش شبانه‌روزی برای به نتیجه رساندن پروژه‌های پلنفرم ملی را در دستور کار قرار دهند.

کدام یک از خودروسازان چینی در ایران می‌مانند؟

با سخت‌تر شدن عرصه برای خودروسازان خارجی هر روز شاهد تغییرات جدیدی در بحث همکاری با خارجی‌ها هستیم. تحریم‌های آمریکا سفت و سخت شده و خودروسازان خارجی را مجبور به عقب‌نشینی از کشورمان می‌کند، اما در این بین خودروسازان چینی که هر بار با هر تحریمی در کشورمان حضور داشته‌اند و یا پس نکشیده‌اند نیز در معرض تحریم آمریکا قرار دارند.

به گزارش پدال‌نیوز، تکلیف خودروسازان ژاپنی، کرایه و آلمانی مشخص است. خودروسازان این کشورها منافع گسترده‌ای در بازار آمریکا دارند و بعید به نظر می‌رسد که بخواهند در مقابل آمریکا مقاومت کنند و حضورشان را در بازار ایران ادامه بدهند. پژو و سیتروئن به عنوان دو شریک قدیمی صنعت خودروی ایران نیز فعالیت خود را تعلیق کردند. با رد درخواست سه کشور اروپایی برای معافیت از حضور شرکت‌هایشان در ایران از سوی وزیر بازرگانی آمریکا عملا پرونده حضور فرانسوی‌ها در ایران بسته شده است.

چینی‌ها در این سال‌ها استراتژی‌های منظمی را به منظور توسعه و پیشرفت خودروسازی خود در نظر گرفته‌اند و با بسیاری از خودروسازان دنیا (تقریباً با همه خودروسازان دنیا) همکاری مشترک دارند. سهام بسیاری از خودروسازی‌ها را خریداری کرده‌اند و از این طریق نیز سعی دارند احاطه خود بر صنعت خودرو را افزایش دهند. ضمن اینکه یکی از اصلی‌ترین اهداف خودروسازان چینی حضور و عرضه خودرو در بازار آمریکاست، چینی‌ها برای رسیدن به بازار آمریکا تمام تلاش خود را انجام می‌دهند و از هیچ کوششی فروگذار نمی‌کنند.

به‌نظر می‌رسد صحبت‌های عزیز اکبریان، رئیس کمیسیون صنایع مجلس مبنی بر خروج خودروسازان چینی از ایران و تبعیت از تحریم‌های آمریکا بیشتر درخصوص خودروسازانی است که قصد حضور در بازار آمریکا را دارند.

در همین زمینه بابک صدراپی، کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه استراتژی خودروسازان چینی این است که وارد بازارهای بین‌المللی خودرو شوند، می‌گوید: «چینی‌ها قصد دارند وارد بازار آمریکای شمالی و غرب اروپا شوند. برخی شرکت‌های چینی مانند جیلی و ام‌جی که با جنرال موتورز همکاری می‌کنند، سرمایه‌گذاری‌های کلانی در خارج از مرزهای چین انجام داده‌اند و به دنبال حضور در بازارهای بین‌المللی هستند. شرکت‌هایی مانند جیلی، ام‌جی و چانگان، جزو شرکت‌هایی هستند که با خودروسازان آمریکایی جوینت‌ونچر دارند. همچنین شرکت بی‌ای‌دی نیز طی سال‌های اخیر اقدامات بسیاری برای حضور در بازار آمریکا انجام داده است.»

صدراپی درخصوص حضور خودروسازان چینی که خواهان دستیابی به بازار آمریکا هستند، می‌گوید: «احتمالا این خودروسازان در برخورد با بازار ایران خیلی محتاطانه و محافظه‌کارانه عمل می‌کنند، زیرا ورود به بازار آمریکا که سخت‌گیرانه‌ترین استانداردهای خودرویی را دارد، می‌تواند تصویر بهتری از آنها در سسطح جهانی ارائه بدهد. به نظر می‌رسد چینی‌هایی که قصد حضور در بازار آمریکا را دارند یا به نوعی جوینت ونچر مهمی با شرکت‌های آمریکایی دارند، فعالیت خودشان در کشورمان را کاهش داده یا متوقف کنند.»

این کارشناس صنعت خودرو در ادامه تأکید می‌کند: «این خودروسازان طوری حرکت می‌کنند که برنامه‌های خود را برای بازار آمریکا از دست ندهند. در مقابل برخی دیگر از خودروسازان چینی که در حال حاضر در ایران فعال هستند، برنامه خاصی برای ورود به بازارهای جهانی ندارند و در ایران خواهند ماند و مانند گذشته که خودروسازان خصوصی و دولتی ادامه می‌دهند. با این تفاوت که ممکن است آنها هم در آینده و با تغییر استراتژیک به فکر بازارهای دیگر باشند.»

آمریکا هم در برجام می‌ماند، پژو به ایران تکنولوژی انتقال نمی‌داد

تولید بسیاری از قطعاتی که پژو می‌خواست به ایران وارد کند در داخل وجود دارد و با یک حمایت اندک از تولیدکنندگان می‌توانستیم این قطعات را تولید کنیم تا ایجاد شغل شود.

زاوه در ادامه افزود: یک شبه نمی‌توان به یک پلنفرم جدید روی آورد و نیازمند زمان برای کاهش وابستگی به شرکت‌های خودروسازی خارجی هستیم، اما اصل و بنای همه این اتفاقات یک مدیریت خوب و سنجیده در چنین شرایطی است. اگر درست و حساب شده با ورود و خروج شرکت‌های خودروسازی خارجی به کشور برخورد کنیم آسیب‌های کمتری به کشور وارد می‌شود.

وی در پاسخ به سؤالی مبنی بر انتقال تکنولوژی در دو سال گذشته توسط پژو گفت: میزان انتقال تکنولوژی از سوی پژو را باید شرکت‌های ایران‌خودرو و سایپا اعلام کنند اما اصولاً انتقال تکنولوژی تاکنون صورت نگرفته و بعید است حتی اگر آمریکا هم از برجام خارج نمی‌شد این اتفاق صورت می‌گرفت.

این کارشناس صنعت خودرو در ادامه افزود: فرآیند انتقال تکنولوژی از سوی قطعه‌سازان به ایران صورت می‌گرفت و پژو خودروساز بود و نه قطعه‌ساز؛ چیزی که اهمیت دارد اقتصادی بودن چرخه تولید است و باید ایران به جایی برسد که تکنولوژی خودروسازی را در داخل ایجاد و در نهایت اقتصادی کند.

زاوه با بیان اینکه محرمانگی قرارداد پژو طبیعی بود، تصریح کرد: بر اساس مفاد همه قراردادها باید بندهایی مربوط به شرایط اضطراری و فورس مازور وجود داشته باشد و طرفی که قرارداد را ترک می‌کند غرامت طرف مقابل را بپردازد و قطعاً باید در قرارداد با پژو این موضوع هم رعایت شده باشد.

وی همچنین گفت: این-گرامت ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار است اما پیگیری هزینه دادرسی بسیار سنگین بوده و حتی اگر این غرامت را بگیریم، ضررهای ناشی از ترک یک‌باره قرارداد از سمت پژو را نمی‌تواند جبران کند؛ بیکاری، تولید صنعتی و… مشکلات اصلی صنعت خودرو هستند که با یک غرامت درست نمی‌شود.



این کارشناس صنعت خودرو ضمن تأکید بر این نکته که بخش دیگری از این قطعات در داخل می‌تواند به‌راحتی تولید شوند، اظهار داشت: امکان

ایران به وجود نیاید. در صورت تأمین این قطعات مشکل بیکاری کارگران شرکت‌های خودروسازی هم برطرف می‌شود.

مردم تاوان خوشبینی مسئولان را پس می‌دهند!

جواد مرزبان‌راد اظهار داشت: زمانی که برجام پذیرفته شد یکی از موارد مهمی که بارها مطرح شد عجله ایران در همکاری با شرکت‌های خارجی بود اما متأسفانه شرکت‌ها بدون بررسی آینده پیش رو در این جریان عجولانه رفتار کردند.

وی در توضیح این نکته افزود: خودروسازان با وجود علاقه‌مندی که برای همکاری با شرکت‌های خارجی دارند، نباید تا این میزان عجله می‌کردند و تا هنگامی که امضای برجام خشک نشده بود نباید تشنگی خودشان را با شرکت‌هایی که در گذشته نیز خیانت و بد عهدی کردند، برطرف کنند.

مرزبان تصریح کرد: البته خودروسازان خارجی برای همکاری با ایران همواره علاقه‌مند بوده و همچنان نیز این علاقه‌مندی از سوی خودروسازان خارجی وجود دارد و این تمایل بیش از همه به دلیل بازار خوب ایران برای شرکت‌های خارجی است.

این کارشناس صنعت خودرو با اشاره به سپه‌م بسیار خوب ۲۰ تا ۳۰درصدی پژو از بازار ایران، گفت: امروز بسیاری از شرکت‌های خارجی در صورتی که حتی ۵ درصد از فروش کلی آنها نیز در

توضیحات معاون وزیر صنعت در خصوص قاچاق ۶۴۰۰ خودرو

شده که در آن دوره زمانی، امکان واردات نداشته و با وجود اظهارنامه و پرداخت هزینه‌های گمرکی اجازه ترخیص برای این خودروها وجود نداشت.

خسروتاج ادامه داد: واردات این خودروها مصداق قاچاق نداشتند و تنها تخلف اداری در این زمینه انجام شده بود که شش ماه پیش طی اطلاعیه‌ای این تخلف به تعزیرات، گمرکات و سازمان حمایت تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اعلام شد.

خسروتاج درپاسخ به پرسشی مبنی براینکه با توجه به افزایش دو تا سه برابری قیمت خودروهای وارداتی و به تبع آن داخلی، آیا وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌پذیرد که این روند به دلیل تصمیم‌های ارزی اخیر این وزارتخانه بوده است؟ گفت: در حال حاضر در بخش تجارت خودرو مقررات خاصی وضع نشده و همانند گذشته امکان ثبت سفارش برای نمایندگان‌های رسمی وجود دارد و محدودیتی در این زمینه وجود ندارد.

وی با بیان اینکه بخشی از قیمت‌ها و افزایش آنها متأثر از نظم عرضه و تقاضا است، افزود: بخش

در صورتی که ضرر بزرگی نصیب شرکت‌های طرف قرارداد خودروسازی می‌شد به‌طور قطع دست به تعلیق فعالیت‌هایشان نمی‌زدند و به هر نحو بر سر تعهدات و قرارداد همکاری با ایران باقی می‌ماندند.

به گزارش پرشین خودرو، پس از خروج آمریکا از برجام سرنوشت قراردادهای خودرویی با ابهامات زیادی همراه شد تا اینکه هفته گذشته پژو سیتروئن اعلام کرد که تصمیم به تعلیق فعالیت‌هایش در ایران گرفته است.

با توجه به تبعات این اقدام بر صنعت خودروی ایران، مدیر گروه خودروی دانشگاه علم و صنعت ایران در گفت‌وگو با پرشین خودرو با انتقاد از رفتار عجولانه دولت و خودروسازان در پسابرجام اظهار داشت: خودروسازان پس از برجام باید با دقت و وسواس بیشتری وارد میدان مذاکره و همکاری با شرکت‌های خارجی می‌شدند به‌خصوص در خصوص همکاری مجدد با شرکت‌هایی که به یکباره بساطشان را جمع کردند باید دقت بیشتری صورت می‌گرفت و در جریان قراردادهای جدید شرایط همکاری به نحوی تبیین می‌شد که ترک ایران برای این شرکت‌ها بسیار گران تمام شود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از ثبت سفارش ۲۰ میلیارد دلاری در دو ماه امسال خبر داد و گفت از این میزان تنها ۶.۸ میلیارد دلار ترخیص شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته شاهد رشد نیم درصدی بوده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، مجتبی خسروتاج از رشد واردات نیم درصدی در دو ماه امسال خبر داد و گفت: تراز تجاری در این مدت با احتساب میعانات گازی به ۹۴۲ میلیون دلار رسید.

وی افزود: قطعات منفصله ماشین‌آلات راهسازی، خودرو و سایر ماشین‌آلات در دو ماه امسال با ۶۷۶میلیون دلار در ردیف دوم جدول واردات قرار گرفت.

خسروتاج در تشریح تفکیک کالاهای مصرفی، واسطه‌ای و سرمایه‌ای گفت: سهم کالاهای واسطه‌ای در واردات دو ماه امسال ۶۳.۵ درصد، سرمایه‌ای ۱۵.۴ درصد و مصرفی ۱۵.۳ بوده است.

وی در تشریح سیاست‌های دولت در خصوص نحوه تأمین ارز کالاهای وارداتی اظهار کرد: استفاده



حمایتی از جنس رشد نوآوری و خلاقیت

کارگروه ثبت اختراع صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی، حمایت از ثبت اختراعات و طرح‌های صنعتی در خارج از کشور را انجام می‌دهد تا توسعه و رشد خلاقیت میان محققان کشور را شاهد باشیم. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دانشی مفید است که به ثروت تبدیل و نتایج آن در جامعه نمایان شود. در این مسیر، ثبت اختراع و ایده مدنظر دارای اهمیت بسیاری است. کارگروه ثبت اختراع صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی، حمایت از ثبت اختراعات و طرح‌های صنعتی در خارج از کشور را انجام می‌دهد؛ حمایتی که جنس آن توسعه تحقیقات، نوآوری‌ها و رشد خلاقیت محققان و جوانان کشور است. از زمان فعالیت این کارگروه در سال ۱۳۸۶ تا سال گذشته ۱۰۷۸ درخواست ثبت اختراع در خارج از کشور به آن ارسال شد که ۲۶۱ درخواست مصوب شد.



دریچه



ناشناس نگه‌داشتن داده‌های کاربران امنیت حریم خصوصی را تضمین نمی‌کند

تصویب‌شده را رعایت می‌کنند، ولی طی این پروسه، داده‌های مصرف‌کنندگان با ریسک بسیار بالایی روبه‌رو است.

نقش داده‌های ترکیبی در حفاظت حریم شخصی

در اغلب کشورها آژانس‌های دولتی که اطلاعات حساسی را جمع‌آوری می‌کنند، طبق قانون موظفند داده‌ها را به‌صورت عمومی به اشتراک بگذارند. این آژانس‌ها داده‌های اصلی را طی یک پروسه، به داده‌های محافظت‌شده تبدیل و سپس منتشر می‌کنند. در این رویکرد، متغیرهای حساس داده‌ها به‌طور سیستماتیک و از طریق یکی از روش‌های زیر، تعدیل می‌شوند. بیابید مثال خرده‌فروشی‌هایی را دنبال کنیم که می‌خواهند داده‌های فروش هفتگی را با یکدیگر به اشتراک بگذارند:

افزافه کردن نویز تصادفی: مشاهدات در دهک‌های مبتنی بر فروش گروه‌بندی می‌شوند و یک رقم رندوم به هر دهک اضافه می‌شود.

گرد کردن: فروش به نزدیک‌ترین رقم صدگان گرد می‌شود.

کدگذاری بالا: تمام اقلیمی که ارزش آنها از یک حد استثنه (مثلاً ۱۰۰) بالاتر است، معادل ۱۰۰ در نظر گرفته می‌شوند.

تعمیض: مشاهدات به چندین گروه تقسیم می‌شوند و داده‌های فروش گروه‌های مختلف باهم جابه‌جا می‌شود.

تجمیع: مجموع فروش هفتگی و میانگین قیمت‌ها و پروموشن‌ها را به همه فروشگاه‌های حاضر در یک بازار نسبت می‌دهند.

ایجاد داده‌های مصنوعی: فروش از یک توزیع احتمالی شبیه‌سازی می‌شود. نامیده می‌شوند، اطلاعات مفید را در میان داده‌های اصلی محفوظ نگه می‌دارند و در عین حال، شانس نقض حریم خصوصی را کاهش می‌دهند.

یکی از راه‌های تبدیل داده‌های اصلی بازاریابی به داده‌های ترکیبی، استفاده از مدل‌های آماری است. ایده اصلی مدل‌های آماری، این است که اهداف بازاریابی (که داده‌های مربوط به آن جمع‌آوری شده) در یک پروسه هم‌گذاری مفروض شوند و سپس داده‌های کاهش و افزایشی را با دقت روی آن اعمال کنند.

به‌عنوان مثال، یک فرم متداول از داده‌هایی را که به‌طور گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرند، در نظر بگیرید: داده‌های فروش نقطه‌ای خرده‌فروشی‌ها. معمولاً شرکت‌های تحقیقات بازار، این داده‌ها را از سطح فروشگاه‌ها جمع‌آوری می‌کنند.

سپس با روش تجمیع همه داده‌ها را ترکیب می‌کنند تا هیچ فروشگاه خاصی به‌طور مجزا قابل شناسایی نباشد. خریداران این داده‌ها عمدتاً شرکت‌های بزرگ بسته‌بندی محصولات مصرفی هستند. مدیران برندها نیز به کمک همین داده‌ها عملکرد برند و متریک‌های بازاریابی نظیر کشش قیمتی و فاکتورهای ارتقای تبلیغات را ارزیابی می‌کنند، اما رویکرد تجمیع ممکن است متریک‌هایی را که مبنای تصمیم‌گیری‌های مهم مدیران هستند (مانند تعیین بودجه تبلیغات تجاری) دچار انحراف کند. تحقیقات نشان می‌دهد که این روش داده‌های به‌مراتب صحیح‌تری را به مدیران عرضه می‌کند و در عین حال هویت فروشگاه‌ها را محفوظ نگه می‌دارد.

جمع‌بندی نهایی: کسبوکارها در صورتی می‌توانند از مزایای عالی بازاریابی مبتنی بر داده بهره‌برند که راهی برای غلبه بر ریسک‌های آن و به‌ویژه جلوگیری از افشای ناخواسته اطلاعات بیابند. رویکردهای کنونی نظیر کنترل سطح دسترسی و حذف اطلاعات شخصی قابل‌شناسایی، ریسک‌های ثبت اطلاعات را کاملاً مهار نمی‌کنند. رویکردهایی مانند روش تجمیع نیز کیفیت اطلاعات را شدیداً پایین می‌آورند. بهترین پیشنهاد فعلی کارشناسان این است که شرکت‌ها با استفاده از مدل‌های آماری، داده‌های اصلی را به داده‌های ترکیبی تبدیل کنند، تا هم تصمیمات بازاریابی بر اساس داده‌های معتبری انجام شود و هم امنیت داده‌ها محفوظ بماند.

در حال حاضر رایج‌ترین رویکرد محافظتی کسبوکارها، محدود کردن دسترسی به داده‌های جمع‌آوری‌شده است. البته کنترل دسترسی به دلایل متعددی یک رویکرد کاملاً اطمینان‌بخش نیست. زیرا به‌محض اینکه یک شرکت داده‌ها را (چه به صورت داخلی و چه خارجی) به اشتراک می‌گذارد، قدرت کنترل دسترسی را تا حد زیادی از دست می‌دهد. به‌علاوه اقداماتی نظیر متخلص‌سازی یا Pseudonymization که یکی از قوانین GDPR نیز هست، همانطور که در ادامه مقاله توضیح می‌دهیم، امنیت داده‌ها را تضمین نمی‌کنند.

یادآوری: متخلص‌سازی به این معناست که داده‌های شخصی به شیوه‌ای پردازش شوند که بدون استفاده از برخی اطلاعات اضافی نتوان آنها را به‌عنوان داده‌های یک موضوع خاص تشخیص داد.

مثال زیر را در نظر بگیرید. دو خرده‌فروشی تصمیم می‌گیرند از طریق به اشتراک‌گذاری متقابل داده‌های شخص دوم با یکدیگر مشارکت کنند. اگرچه خرده‌فروشی B همه اطلاعات قابل‌شناسایی شخصی را از داده‌های خود حذف کرده است، ولی نمی‌توان گفت که داده‌ها واقعاً ناشناس هستند، زیرا داده‌هایی که ترکیبی از محدوده سنی، نشانگر زمانی، جنسیت و کد پستی هستند، یک رکورد جمعیتی منحصربه‌فرد را خلق می‌کنند که مرتبط کردن آن با اطلاعات اضافی خرده‌فروشی B، غیرممکن نیست. بنابراین گرچه این خرده‌فروشی‌ها قوانین

منبع HBR/zoomit

تولید کالای ایرانی با ۶ برند مهم در منطقه ۲۰

کارآفرینان در بحث بازاریابی موفق عمل کرده‌اند. صفوی با اشاره به اینکه مدیریت شهری در راستای شعار سال و حمایت از کالای ایرانی از هیچ تلاشی فروگذاری نمی‌کند، گفت: در

مجموعه‌های راه‌اندازی‌شده یک مجموعه ویژه توان‌یابان است و تاکنون ۶۰ توان‌یاب تحت پوشش این مجموعه با کسب مهارت‌های لازم مشغول به کار شده‌اند. شهردار منطقه ۲۰ یادآور شد: شاغلان مراکز مهارت‌آموزی کوثر از خدمات حمایتی شهرداری در مناسبت‌های مختلف بهره‌مند می‌شوند.

براساس این گزارش، پوشاک، لوازم جانبی آشپزخانه، صنایع دستی، محصولات هنری، تولید و فراوری آجیل و خشکبار ایرانی، تولید عرقیجات گیاهی، سنگ‌های تزئینی از جمله زمینه‌های فعالیت مراکز مهارت‌آموزی کوثر است و بانوان علاقه‌مند برای همکاری با این خانه‌ها می‌توانند به اداره بانوان معاونت اجتماعی شهرداری منطقه ۲۰ مراجعه کنند.

شهردار منطقه ۲۰ فعالیت مراکز مهارت‌آموزی کوثر و ایجاد فرصت شغلی برای ۴۰۰ نفر از بانوان این منطقه را در راستای شعار سال و حمایت از کالای ایرانی برشمرد و گفت: در حال حاضر بانوان

کارآفرین با شش برند مهم همکاری دارند. به گزارش خبرگزاری صداوسیما، سیداحمد صفوی با بیان این مطلب افزود: مدیریت شهری منطقه ۲۰ با بسترسازی و ایجاد زیرساخت‌های لازم، موفق به راه‌اندازی ۲۰ مرکز مهارت‌آموزی کوثر طی سال‌های اخیر در این منطقه شده است که با اولویت ایجاد فرصت شغلی و توانمندسازی برای بانوان بی‌سرپرست و بدسرپرست فعال هستند.

صفوی افزود: با فعالیت این مراکز کارآفرینی، فرصت شغلی برای ۳۰۰ نفر تمام‌وقت و ۱۰۰ نفر نیز به صورت کار در خانه فراهم شده است. وی ادامه داد: مراکز کارآفرینی منطقه ۲۰ در حال حاضر با شش برند مهم و پرفروش ایرانی نظیر گالوس، مدیس، نیکوتن‌پوش، خاتون، یاقوت سرخ و بته جقه همکاری دارند و



ضرر یک میلیارد دلاری شیائومی طی زمستان ۲۰۱۸

شیائومی که خود را برای عرضه اولیه سهام و ورود به بازار بورس آماده می‌کند، طی زمستان ۲۰۱۸ ضرری یک میلیارد دلاری متحمل شده است.

به گزارش زومیت، شیائومی اعلام کرد که طی سه‌ماهه اول سال جاری میلادی متحمل ضرری یک میلیارد دلاری شده است. این شرکت در حال حاضر به دنبال ورود به تالار بورس و عرضه عمومی سهام خود طی سلسله تلاش‌هایی است که از سال ۲۰۱۴ آغاز شد. بزرگ‌ترین هدف شیائومی از فروش سهام، جذب سرمایه مورد نیاز برای گسترش فعالیت و حضور بیشتر در بازارهایی غیر از چین است. اسناد متعلق به شیائومی گویای این موضوع است که این شرکت در نظر دارد ۴۰ درصد از درآمد حاصل از عرضه سهام را برای حضور

در بازارهای جهانی مصرف‌کننده شیائومی اعلام کرده که از درآمد ۵.۴ میلیارد دلاری سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸، ضرری ۱.۱ میلیارد دلاری متحمل شده است.

به بازارهای جهانی مصرف‌کننده شیائومی اعلام کرده که از درآمد ۵.۴ میلیارد دلاری سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸، ضرری ۱.۱ میلیارد دلاری متحمل شده است.

گمانه‌ها نشان از این دارند که شیائومی در پی جذب سرمایه‌های ۱۰ میلیارد دلاری از طریق عرضه اولیه سهام در بورس اوراق بهادار هنگ‌کنگ است. این شرکت چینی در نظر دارد طی سال ۲۰۱۸ به بازارهای جدیدی در جنوب شرق آسیا و اروپا وارد شود. شیائومی چندین پیش‌اولین فروشگاه خود را در کشور فرانسه و ایتالیا افتتاح کرد. وانگ ژیانگ، قائم‌مقام ارشد شیائومی بارها در سخنان خود اشاره کرده که در پی ورود به بازار آمریکا و رقابت با شرکت اپل در این بازار بزرگ است.

شیائومی بیشتر برای تولید گوشی هوشمند شناخته می‌شود، اما بخش بزرگی از فعالیت این شرکت اختصاص به تولید لوازم خانگی هوشمند و لوکس در کنار ارائه سرویس‌های اینترنتی دارد. نزدیک به ۳۱.۸ درصد از درآمد شیائومی در سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸ از طریق فروش لوازم خانگی نظیر تصفیه‌کننده هوا یا اسکوتر برقی در کنار ارائه خدماتی نظیر فروش اپلیکیشن موبایل به دست آمده است.





۳۲ هزار کسب و کار اینترنتی در کشور وجود دارد

سخنگوی اتحادیه کسب و کارهای اینترنتی گفت: هم‌اکنون ۳۲ هزار کسب و کار شناسایی شده اینترنتی در کشور در حال فعالیت است. رضا الفت‌نسب در گفت‌وگوی ویژه خبری افزود: این تعداد هویت‌شان مشخص شده است و ۱۸ هزار کسب و کار دیگر در مرحله تأیید هویت هستند. وی گفت: در شش ماه گذشته به ۶۰۰ کسب و کار اینترنتی مجوز فعالیت داده شده است. به گزارش تسنیم، سخنگوی اتحادیه کسب و کارهای اینترنتی افزود: یک درصد مجموع حجم خرده‌فروشی‌ها در کشور به صورت برخط است که این میزان در ترکیه ۳ درصد، چین ۱۳ تا ۱۵ درصد و آمریکا و انگلیس ۶ تا ۸ درصد است. وی گفت: اگر کسب و کارهای سنتی خودشان را به‌روز نکنند به مرور از دور خارج خواهند شد.

یادداشت



۴ مورد ضروری هنگام رشد سریع تر تیم نسبت به کسب‌وکار

مترجم: علی اکبری

برقرار کردن فرهنگ سازمانی پایدار در زمان رشد سریع، دشوار به‌نظر می‌رسد.

برای صاحبان کسب‌وکار، رشد سریع بهترین و بدترین سناریوی ممکن است. رشد مشکلی است که هر کسب‌وکاری را نابود می‌کند. رشد کم باعث فروپاشی کسب‌وکار و رشد سریع و به تبع آن فقدان زیرساخت‌های ضروری می‌تواند فاجعه‌بار باشد.

مسئله حائز اهمیت این است که از روز اول باید شرکت را با مأموریت و دیدی روشن بنا کرد. با این رویکرد فرهنگ سازمانی شرکت‌تان در میان اعضای اصلی تیم همه‌گیر می‌شود و نقشی اساسی در جذب استخدام‌های آینده ایفا می‌کند.

کارکنان، علاوه بر استراتژی‌های جبرانی که معطوف انگیزه‌های بیرونی می‌شوند، میل دارند از درون تحریک و تشویق شوند و احساس ارزش کنند. صاحبان کسب‌وکار باید ارزش‌های سازمانی خود را به‌نمایش بگذارند و در معرفی آنها به جامعه نقشی اساسی ایفا کنند. نیروی انسانی یکی از بهترین اشکال سرمایه‌گذاری است که صاحبان کسب‌وکار باید به آن اهمیت بدهند.

باوجود اینکه اکثر پرسنل منابع انسانی، سرمایه‌گذاری روی کارکنان را دشوار می‌دانند، این بخش از سرمایه‌گذاری می‌تواند به‌مدت چندین سال سودآوری داشته باشد. افزون بر تمرین و آموزش، کارکنان در مسیر شغلی خود به‌قدردانی از سوی یکدیگر نیز نیاز دارند. زمانی که تیم‌تان از کسب‌وکار جلو می‌افتد و کارکنان درگیر محیط پرشتاب شغلی می‌شوند، چه اتفاقی می‌افتد؟ این مسئله منجر به ایجاد عدم شایستگی، عدم هماهنگی و ناپوستگی در میان اعضای تیم می‌شود. در مواجهه با این معضلات رو به رشد، فرهنگ سازمانی نیز ممکن است دستخوش تغییر شود و یا پایداری خود را از دست بدهد. در این نوشتار، به شما نشان می‌دهم چگونه در جایگاه یک صاحب کسب‌وکار، از چنین موقعیتی اجتناب کنید. این استراتژی‌ها به شما کمک می‌کنند کارکنان متخصص خود را در چرخه عمر کسب‌وکار‌تان حفظ کنید.

۱- بیشتر یا برابر با بازار بپردازید

برای اطمینان از رشد کارکنان، در جایگاه یک فرد صاحب کسب‌وکار، به حمایت از کارکنان خود نیاز دارید. به یاد داشته باشید رقابتی شما پیوسته به‌دنبال جذب نیروهای متخصص‌تان هستند. به‌منظور جلوگیری از چنین اتفاقی، باید به کارکنان خود دستمزد خوبی بدهید. این کار نه تنها وفاداری آنان را نسبت به شما تضمین می‌کند، بلکه به آنها انگیزه نیز می‌دهد. بهترین راه با توجه به دشواری نحوه پرداخت، ارزیابی صنعت و استاندارد بازار است. می‌توانید به آنها دستمزدی بالاتر از دیگر کارفرمایان بدهید، یا اینکه حداقل از تناسب میزان پرداختی‌تان با مقدار متداول بازار اطمینان حاصل کنید. پاداش دادن نیز ایده خوبی است. در برخی موارد، به اشتراک گذاشتن سود نیز باعث می‌شود تا کارکنان، خود را بخشی از موفقیت سیستم و سازمان بدانند.

۲- در نظر گرفتن صورت‌های پرداخت و مساعده

زمانی که تیم‌تان کوچک باشد، کنترل کارکنان و تقسیم وظایف و

مک آبی برای خدمت به جامعه ارزشهای مجازی کاندیدای ریاست‌جمهوری ۲۰۲۰ آمریکا می‌شود

جان مک آبی، بنیانگذار آنتی‌ویروس مک آبی که در انتخابات ریاست‌جمهوری سال ۲۰۱۶ از قصد خود برای کاندید شدن خبر داده و البته کناره‌گیری کرده بود، در سال ۲۰۲۰ و با هدف خدمت به جامعه ارزشهای مجازی کاندید خواهد شد.

به گزارش دیجیاتو، مک آبی در طول دوران زندگی خود راه پرفراز و نشیبی را طی کرده؛ او در انگلستان متولد شد و به آمریکا مهاجرت کرد. پدرش که با اعتیاد دست و پنجه نرم می‌کرد خودکشی کرد. سپس خود مک آبی در دوران تحصیل به مصرف مواد مخدر روی آورد.

در ادامه شرکت امنیتی مک آبی را تأسیس کرد و سپس سهام خود در این کمپانی را فروخت و به کشور بلژیک نقل مکان کرد. مدتی بعد به قتل همسایه خود متهم شد و در نهایت به آمریکا بازگشت.

مک آبی اکنون اعلام کرده اگر از او درخواست شود، در حزب آزادخواه فعالیت خواهد کرد و در غیر این صورت حزب خود را راه خواهد انداخت.

مک آبی در ماه سپتامبر سال ۲۰۱۷ (شهریور تا مهر سال ۹۶) گفته بود: «شما بیت کوین را کلاهبرداری می‌خوانید. من بیت کوین استخراج می‌کنم. ما بیت کوین را می‌سازیم. تولید هر واحد بیت کوین هزینه‌ای بیش از ۱۰۰۰ دلار دارد. هزینه تولید هر دلار آمریکا چقدر است؟ کدام یک کلاهبرداری است؟ چون تولید دلار [تنها] به اندازه هزینه کاغذ، هزینه برمی‌آورد.

او همچنین در مورد احتمال برنده‌شدن خود در انتخابات اظهار نظر کرده: «تصور نکنید که من شانسی برای برنده‌شدن دارم». یکی از دنبال‌کنندگان اکانت توئیتر مک آبی ادعا کرده که حتی او پرا وینفری، مجری مشهور می‌تواند او را در انتخابات ریاست‌جمهوری شکست دهد. مک آبی در پاسخ به او اعلام کرده که تقریباً هر شخصی می‌تواند او را شکست دهد.

با این حال او اعتقاد دارد که مسئله مهم این است که صرف نظر از اینکه چه کسی انتخاب شود، او در هر صورت روی صحنه خواهد بود.

تخصیص مسئولیت‌ها به ایشان آسان است. به محض اینکه تیم‌تان رشد کند، این کار بسیار دشوار می‌شود. اگر فاقد برنامه‌ریزی‌های لازم برای ایجاد صورت‌های پرداختی (چک) و مساعده‌های مالی باشید، خروجی، باروری و بازگشت سرمایه شرکت‌تان به‌شدت کاهش می‌یابد. درواقع، بدون داشتن صورت‌های پرداختی و مساعده‌های مالی مناسب، مسائلی هم‌چون سرقت کارکنان، کسری موجودی، رشوه و عدم مدیریت صحیح حساب‌ها بروز می‌کند و به‌طور عمومی رشد شرکت و کسب‌وکار‌تان را مخدوش می‌سازد. علاوه بر گزارش‌های عملکردی سه‌ماهه، ایجاد اهداف هفتگی برای کارکنان نیز حائز اهمیت است. انتقاد باید سازنده باشد و از لحن اتهامی غیرضروری جلوگیری شود.

۳- انگیزش اعضای تیم

کارکنان، بزرگترین دارایی هر کسب‌وکاری هستند. بدون آنها، حفظ روند کاری دشوار است، پس این مهم را در نظر بگیرید و از کابوس منابع انسانی جلوگیری کنید. بنابراین زمانی که تیم بزرگی دارید، حفظ انگیزه اعضا، راهی مطمئن در جهت حصول اطمینان از امنیت کسب‌وکار است. اگر این مرحله مهم را در نظر بگیرید، با گروهی از کارکنان منغل مواجه می‌شوید که هیچ‌کدام در هماهنگی با دورنما و مأموریت شرکت کار نمی‌کنند و درنهایت موجب کند شدن رویه کاری می‌شوند. برخی از روش‌های انگیزش درونی کارکنان، شامل فراهم کردن محیطی کاری است که آنها را به فعالیت تشویق کند. داشتن برنامه تشویقی عملکردمحور و سرمایه‌گذاری در زمینه آموزش نیز از دیگر موارد کاربردی محسوب می‌شود. هر هفته زمانی را به هر یک از کارکنان خود تخصیص دهید و به ایشان بگویید که چقدر قدرتان‌شان هستید. صندوق نظرات و پیشنهادات بی‌نام درست کنید تا کارکنان‌تان بدون ترس از واکنش‌های احتمالی، نظرات خویش را بیان کنند.

۴- دانستن زمان دقیق جهش

هنگامی که به اندازه کافی پیشرفت کردید و سهمی از بازار را از آن خود ساختید، زمان آن فرا رسیده است که کسب‌وکار خود را در زمینه‌هایی جدید گسترش دهید. این را می‌توان از تحقیقات بازار و بازخوردهای عمومی حاصل کرد. برای مثال، شرکت دایموند و دایموند (Diamond and Diamond) زمانی فعالیت خود را آغاز کرد که به شرکت قانونی همه‌جانبه‌ای مبدل شده بود. درحالی‌که تمرکز کاری این شرکت بر ارائه خدمات قانونی در حوزه آسیب‌های شخصی بود، آنها متوجه شدند بیشتر مشتریان‌شان در زمینه‌های دیگری همچون املاک، به کمک و راهنمایی نیاز دارند. قبل از آن که دست به فعالیت جدیدی بزنید یا پرسنل استخدام کنید، باید موقعیت ارزشی شرکت و قابلیت برگردان آن به بازار و مصرف‌کنندگان جدید را، به‌دقت موردسنجش قرار دهید.

همین‌طور که پیش‌رفت و با کارکنان جدیدی مصاحبه می‌کنید، تمرکز بر دورنمای شرکت بسیار مهم‌تر از پیش خود را بروز می‌دهد. با هر استخدام، فرهنگ سازمانی شرکت‌تان نسبت به تغییر آسیب‌پذیر می‌شود. هنگامی که کارکنان‌تان قلباً منافع شما را در نظر داشته باشند، درگیری با جنبه‌های گوناگون کسب‌وکار و اعتماد، آسان می‌شود. مسئولیت حصول اطمینان از رشدی پایدار که بر مبنای اعتماد و قدردانی تعریف شده باشد، بر دوش سرمایه‌گذاران است.

منبع: entrepreneur

افت قابل توجه ارزش بیت کوین در پی سرقت از صرافی ارز دیجیتال کره‌جنوبی

سکه رسیده، درحالی‌که تا دو روز پیش این میزان در حدود ۷۶۰۰ دلار بوده است. کره‌جنوبی یکی از اصلی‌ترین مراکز تبادل رم‌پول‌ها در جهان به حساب می‌آید. پیش از این صرافی «یوبیت» در این کشور پس از دو بار هک شدن، اعلام ورشکستگی کرده بود. همچنین صرافی ژاپنی «کوبین چک» خبر از سرقت ارز دیجیتال به ارزش بیش از نیم میلیارد دلار داده بود.

کره‌جنوبی ۱۴ صرافی رم‌پول اصلی دارد که معیارهایی برای حفاظت بهتر از کاربران را ژانویه سال جاری میلادی پذیرفته‌اند. از جمله مواردی که در این معیارها به آن اشاره شده، جلوگیری از ایجاد بیش از یک حساب کاربری است. کوبین ریل اعلام کرده که ۷۰ درصد



سکه مجازی باقی‌مانده که در کیف پول الکترونیکی «cold wallet» نگهداری می‌شوند، در امان هستند. در حال حاضر آژانس اینترنت و امنیت کره‌جنوبی با همکاری پلیس مشغول بررسی موضوع سرقت هستند.

صرافی ارز دیجیتال «کوبین ریل» کره‌جنوبی اعلام کرده که مورد حمله هکرها قرار گرفته. این خبر موجب سقوط ارزش بیت کوین شده است. به گزارش دیجیاتو، موضوع اخیر همچنین نگرانی‌ها در مورد امنیت تبادل رم‌پول‌ها را در حالی برانگیخته که به نظر می‌رسد سیاست‌های جهانی در راستای قانون‌گذاری برای مبادله ارزهای مجازی ناکام مانده است.

بنا بر آنچه که در وب‌سایت کوبین ریل اعلام شده، سیستم‌های این شرکت مورد نفوذ سایبری قرار گرفته و به این ترتیب در حدود ۳۰ درصد از سکه‌های مبادله‌شده در این صرافی از دست رفته‌اند. البته میزان ارزش آنها قابل محاسبه نبوده، ولی منبعی ناشناس اعلام کرده که سکه‌های دیجیتال به ارزش تقریبی ۳۷.۲۸ میلیون دلار به سرقت رفته‌اند.

کوبین ریل یک صرافی نسبتاً کوچک در کره‌جنوبی به حساب می‌آید، با این حال نوسان قابل ملاحظه‌ای در ارزش بیت کوین ایجاد کرده است. اکنون قیمت این ارز دیجیتال به ۶۷۷۹ دلار به ازای هر

حمایت از ایده‌های فناورانه پارک هر مزگان باعث ایجاد اشتغال می‌شود

اطلاعات، تبلیغات و پلیمر پس از داوری پذیرش شده‌اند که از سوی اعضا به تصویب نهایی رسید. مصمصام‌پسور ادامه داد، با نظر اعضا با تبدیل وضعیت شش

واحد فناور موافقت شد. وی افزود: این واحدها پیش‌تر در مرحله رشد مقدماتی فعالیت داشته‌اند که پس از نظارت و ارزیابی و داوری در این مرحله پذیرش شدند.

دبیر شورای فناوری مرکز رشد واحدهای فناور پارک علم و فناوری هرمزگان گفت: با تصویب اعضا مبلغ ۳ میلیارد و ۶۸۰ میلیون ریال تسهیلات در اختیار ۱۷ واحد فناور قرار می‌گیرد. وی همچنین از خروج ۱۱ واحد فناور از مرکز رشد خبر داد و گفت: با تصمیم شورا رأی به خروج ۱۱ واحد فناور داده شد. اعضا همچنین با پایان دوره یکی از واحدهای فناور موافقت کردند.

مدیر مرکز رشد واحدهای فناور با اشاره به وضعیت واحدهای فناور افزود: سیاست کلی ما حمایت از ایده‌های فناورانه و ایجاد کسب و کار است و در این زمینه تلاش کرده‌ایم تا از ایده‌های

نو که منجر به تولید محصول فناورانه می‌شود حمایت کنیم. پویان ادیبی با بیان اینکه حمایت از ایده‌های فناورانه منجر به ایجاد اشتغال می‌شود، گفت: با حمایت از ایده‌ها و کمک به تجاری‌سازی آن بازار این محصولات رونق می‌گیرد که خود به خود باعث ایجاد اشتغال می‌شود.

در این جلسه همچنین صادق مصمصام‌پور، دبیر شورای فناوری مرکز رشد واحدهای فناور پارک علم و فناوری هرمزگان با اشاره به مصوبات جلسه گفت: اعضا به اتفاق آرا پذیرش ۱۲ واحد فناور را تصویب کردند. به گفته وی، این واحدها در حوزه‌های مکانیک، فناوری دریایی، فناوری



۷ روش برای خلق تبلیغات بازرگانی موثر

نوشته و ابرت دابلویولای

مترجم: علی اکبری

چگونه می‌توان یک آگهی صنعتی یا بازرگانی را با هدف جلب توجه و کسب نمره خوانش بالا از سوی مخاطبان ایجاد کرد؟ آگهی‌ای که جریان پایداری از درخواست‌های ارزشمند را تولید کند و در نهایت به آسانی سبب رشد آمار فروش شود. در اینجا ایده‌هایی برای ساخت یک آگهی تبلیغاتی موثر و بر مبنای مطالعه روش‌های تبلیغاتی موفق در بازار (این تحقیقات را به منظور جمع‌آوری اطلاعات برای نگارش کتابم «آگهی‌هایی که می‌فروشند» صورت داده‌ام)، مطرح شده است که در ادامه به آنها اشاره می‌کنیم.

۱. در سر تیترو به مزیتی اشاره کنید

موفق‌ترین آگهی‌ها که تا به حال نوشته‌ام (این آگهی در چهار درج متوالی، موفق‌ترین آگهی بود)، چنین سر تیترو داشتند: چگونه مشکل خروجی دستگاه‌های تصفیه هوای و توری را با نصف هزینه انرژی حل کنید؟!

این سر تیترو، مزیتی قدرتمند (هزینه انرژی نصف) را با وعده اطلاعاتی ارزشمند (چگونه) ترکیب کرده است و مستقیماً به مشکل خاص خواننده اشاره می‌کند (مشکل خروجی).

۲. سوالی تحریک‌کننده مطرح کنید

دوست من باب پالاس (Bob Pallace) آگهی‌ای نوشت که فروش آژانس تبلیغاتی‌اش را در سنیلور اسپرینگ (Silver Spring) مری‌لند یک میلیون دلار افزایش داد. سر تیترو این آگهی از قرار زیر بود: آیا از کار کردن برای آژانس تبلیغاتی خود خسته شده‌اید؟!

این آگهی در هر دو مجله (مارکتینگ پیشرفته و مارکتینگ کسب‌وکار) فقط یک بار چاپ شد و به سرعت پنج مشتری جدید را به سوی خود جذب کرد. رابرت بلای (Robert Bly) نویسنده فیلمنامه‌های تبلیغاتی مستقلی است که در زمینه‌های تجارت B-to-B و تبلیغات پاسخ مستقیم، تخصص دارد. وی برای ۷۵ مشتری اعم از پرنیتس هال (Prentice-Hall)، شرکت گرومن (Grumman)، سونی، نرم‌افزارهای آنالیز، دیجیتال لینوکس و بانک ملی فیلاولفیه آگهی، بروشور، پکیج‌های ایمیل مستقیم و نامه فروش می‌نویسد. او همچنین نویسنده ۱۷ کتاب است که از جمله آنها می‌توان به کتاب راهنمای نویسنده‌های فیلمنامه تبلیغاتی (Dodd, Mead) اشاره کرد. بلای در آرزو سر قابل دسترسی است: شماره ۱۷۴ خیابان هلند، نیویورک، NJ ۰۷۴۴۶-۱-۲۰۰-۵۹۹-۲۲۷۷

۳. مستقیم و شفاف حرف بزنید

یک آژانس تبلیغاتی از من خواست تا یک آگهی برای ارتقای فروش تعمیرکاری ماهر در زمینه بازایی تخته‌های جراحی قدیمی آماده کنم. وقتی آنها نوشته‌هایشان را برایم فرستادند، از سر تیترو بروشور خودشان به‌عنوان سر تیترو آگهی استفاده کردم.

به این شکل: بازسازی تخته‌های جراحی، امکان دسترسی به وام رایگان این آگهی موفق بود و نشان داد وقتی تنها کسی هستید که کالا یا خدمات خاصی را تبلیغ می‌کنید، یا درک ماهیت پیشنهادتان دشوار است، سر تیتروهای مستقیم می‌توانند به شکل منحصربه‌فردی موثر عمل کنند. نمونه دیگری از این دست سر تیتروهای مستقیم که برای آگهی Network World استفاده کردم، بدین شکل بود: ۸ رایانه را به رایانه مرکزی‌تان متصل کنید.

تنها با ۳۳۹۵ دلار

دونالد ردی (Donald Reddy)، مدیرعامل شرکت، بیان کرد که این آگهی جریان فروش خوبی و در عین حال پایداری را ایجاد کرده است.

۴. به خواننده اطلاعات ارزشمند ارائه دهید

یکی از راه‌های موثر برای افزایش تعداد خوانندگان یک آگهی، این است که در سر تیترو خود اطلاعات ارزشمندی به خواننده ارائه و سپس آن را در آگهی خود درج کنید. میل پیرس (Milt Pierce) برای نوشتن آگهی کتابی با عنوان «چگونه وصول صورت‌حساب‌های پرداخت نشده» چنین سر تیترو نوشت:

۷ روش برای وصول صورت‌حساب‌های پرداخت نشده شما ارائه‌ای جدید از دو جونز ایروین (Dow Jones-Irwin)

راهی مطمئن و موفق برای پرداخت هرچه سریع‌تر صورت‌حساب‌های‌تان آگهی‌های اطلاعات‌محور در زمینه تبلیغات B-to-B بسیار کارآمد هستند.

چراکه دلیل مجله خواندن تجار، کسب اطلاعات است نه سرگرمی؛ و چنین آگهی‌هایی گنجینه‌ای از اطلاعات ارزشمند هستند.

۵. یک کتابچه، بروشور یا بسته اطلاعاتی رایگان ارائه دهید

در مدت ۱۰ سال تجربه‌ام در زمینه نوشتن آگهی، استفاده از ابزارهای تبلیغاتی ملموس همچون بروشور، کتابچه، بسته اطلاعاتی، توار ویدئویی، نوارهای صوتی، گزارش تحقیقاتی، چک‌لیست و دیگر چیزهایی که قابلیت ارسال به مخاطب را دارند، همیشه در افزایش میزان پاسخگویی موثر بوده‌اند. در انتهای آگهی‌تان و در قالب تیترو کوتاه، محصول‌تان را عرضه کنید (برای مثال: اطلاعات را رایگان دریافت کنید). سپس بروشور یا کتابچه‌تان را توصیف، تصویری از آن ارائه و روش دستیابی به آن را برای خواننده بیان کنید. اگر می‌توانید به یک بروشور فروش، موردی را اضافه کنید که موجب افزایش ارزشی ماندگار در آن شود، مسلماً بهتر خواهد بود. در این صورت افراد بیشتری خواستار اطلاعات شما خواهند بود و بروشور شما را نزد خود نگاه خواهند داشت.

۶. از کوپن استفاده کنید

کوپن‌ها نوعی هویت پاسخگویی مستقیم به آگهی شما می‌دهند و موجب می‌شوند افراد بیشتری برای خواندن آن وقت صرف کنند (چون مردم می‌دانند آگهی‌های کوپن‌دار معمولاً محصولاتی را به‌صورت مجانی ارائه می‌دهند). اگر حجم آگهی به اندازه یک سوم صفحه یا کمتر است، پیرامون آن خط بکشید تا تداعی‌گر ظاهر کوپن باشد و توجه افراد را جلب کند. رونوشت این قبیل آگهی‌ها خواننده را ترغیب خواهد کرد. برای مثال می‌توانید بنویسید «برای کسب اطلاعات بیشتر، این آگهی تبلیغاتی را به همراه آدرس پستی و کارت ویزیت خود، به آدرس {اسم شرکت، آدرس} ارسال کنید»

۷. از سر تیترو چندبخشی استفاده کنید

سر تیترو حتماً نباید یک جمله‌ای و در قالب فرمی ثابت باشد. اغلب اوقات می‌توانید با استفاده از سر تیترو سه بخشی، عنوانی گیرا و تأثیرگذار ایجاد کنید. بخش اول یا همان کیکر (kicker)، سطر کوتاهی است که در گوشه بالا و سمت چپ آگهی قرار می‌گیرد و می‌تواند لحنی مستقیم یا کنایی داشته باشد. برای استفاده بهتر از کیکر باید مخاطب خاصی برای آگهی‌تان انتخاب کنید. (برای مثال برنامه‌نویسان COBOL توجه کنید). تکنیک موثر دیگر اطلاع‌رسانی به خواننده برای آگاهی از یک پیشنهاد مجانی است. (پیشنهادی رایگان و ویژه - کوپن زیر را ببینید)

سپس، در بخش بزرگ‌تر، سر تیترو یا عنوان نامه‌تان می‌آید که مزیت اصلی محصول شما را عنوان و وعده‌های بزرگ‌تر را ارائه می‌کند. سپس در زیرعنوان، توضیحات بیشتری در مورد مزیت‌های محصول‌تان نوشته می‌شود و مشخصاً به ماهیت وعده‌تان اشاره می‌کند. برای مثال:

۵۰۰ دلار در روز، آرمان شهر نویسندگان

این عنوان برای نویسندگان و افرادی که امید به نویسنده شدن دارند، پیشنهادی ناآذ است:

۳ راهکار برای ساخت برندی پایدار



به قلم رایبی آید
ترجمه: علی‌آلی

صحبت پیرامون برندسازی در عصر دیجیتال یکی از سخت‌ترین موضوعات حوزه کسب‌وکار به حساب می‌آید. با تمام احترام و وفاداری به برندی خاص نفس‌های آخرش را می‌کشد. در واقع اکنون مشتریان دیگر به برندی خاص دل‌بسته نمی‌شوند، بلکه به سراغ بهترین سرویس‌ها و محصولات از سوی شرکت‌های مختلف می‌روند.

رواج چنین الگویی از رفتار موجب بسته‌شدن برخی از شعبه‌های خرده‌فروشی‌های بزرگی همچون Toys R Us و Sears شده است. در این میان اما برندهایی به خوبی موفق به سازگاری با تغییر سلیقه مشتریان شده‌اند. شرکت Follett Corporation به عنوان یک کسب‌وکار خانوادگی به خوبی از پس این کار برآمده است. آنها در فرآیند توسعه شرکت‌شان موفق به ایجاد و مدیریت ۱۲۰۰ پردیس فروشگاه‌های شده‌اند. به علاوه Follett اکنون در زمینه مدیریت و اداره به ۱۸۰۰ سایت کسب‌وکار آنلاین در آمریکای شمالی کمک می‌کند.

شرکت Follett Corporation در سال ۱۸۷۳ زمانی که چالز. ام. بارنز فروشگاه کتاب دست دومش را در شهر ویتون در ایالت ایلینوی باز کرد، تأسیس شد. این فروشگاه بدون تأسیس شعبه‌های بزرگ در نقاط دیگر به زودی بدل به غول دنیای کتاب شد. کار آنها از جهاتی شبیه معجزه مدیریتی آمازون در عصر جدید است. به هر ترتیب در طول سال‌های بعد فروشگاه بارنز فرآیند توسعه را پشت سر گذاشت.

به عنوان یک کارشناس حوزه کسب‌وکار همیشه مشاهده روند توسعه یک برند در محیطی که سایر رقبا دستاوردی جز شکست نداشته‌اند، برایم جالب بوده است. باید اعتراف کنم که در نخستین دیدارم با رو مک‌فارلین، مدیر ارشد دیجیتال برند Follett Corporation، آگاهی چندانی از کسب‌وکارشان نداشتیم. در واقع فقط می‌دانستم آنها یک خرده‌فروشی دانشگاهی هستند. در ادامه به نکات جالب برندسازی

که از رو مک‌فارلین و برنرش یادگرفتم، اشاره خواهم کرد. اجازه دهید به سراغ بررسی شیوه‌های ساخت برندی پایدار حتی برای چند قرن برویم.

فرهنگ‌سازی در شرکت، ایجاد خانواده به مثابه نخستین اجتماع

فرآیند برندسازی فقط متکی به حیرت‌انگیزی تبلیغات کمپین شما یا میزان خلاقیت در انتخاب شعار تبلیغاتی نیست. در واقع نخستین نکته‌ای که از مک‌فارلین آموختم به شرح زیر است: ایجاد یک برند بادوام در وهله نخست با ایجاد یک اجتماع شروع می‌شود.

هنگامی که اطراف دفتر برند Follett قدم می‌زدم، احساس می‌کردم دوباره به دانشگاه بازگشته‌ام. من به‌راحتی قادر بودم به لباس‌های موجود در قفسه دانشجویی دسترسی پیدا کنم. فرآیندهای دفتر شرکت شباهت عجیبی به حال‌و‌هوای دانشگاه دارد. به‌طوری که من به یاد دوران حضورم در دانشگاه پورده افتادم. نکته جالب در مورد Follett فعالیت شاخه‌ای به منظور سازماندهی امور به شیوه‌ای ویژه برای هر دانشگاه است. بر همین اساس نیز شعبه‌های تحت مدیریت این برند برای خدمت‌رسانی به دانشگاه پورده افتتاح شده است. اجازه دهید برای کسب اطلاعات بیشتر به بخشی از صحبت‌های مک‌فارلین اشاره کنم: «ما بسیاری از دانشجویان دانشگاه‌ها را استخدام می‌کنیم. درست به همین دلیل بسیاری از فارغ‌التحصیل‌های دانشگاهی برای خرید همچنان به فروشگاه‌های ما مراجعه می‌کنند. نکته مهم در اینجا ایجاد حس دل‌بستگی در میان دانشجویان است. در واقع آنها با تجربه کار در شعبه محلی Follett حتی پس از پایان تحصیلات نیز ما را از یاد نخواهند برد. به عبارت دقیق‌تر، کارمندان سابق ما بدل به مشتریان‌مان می‌شوند.»

هنگامی که من در حال پیگیری پروژه بازارپایی‌ام در شیکاگو بودم، به یاد دو کارآفرین که اکنون به موفقیت‌های بزرگی در عرصه کسب‌وکار رسیدند، افتادم. در حقیقت آن دو کارآفرین از برنامه‌ریزی مراسم‌های هفتگی برای افزایش سطح ارتباط و تعامل درون‌شرکتی سود می‌جستند. به علاوه آنها

همیشه احساس حضور در خانه‌شان را داشته باشند.

راه‌های جدید پیشرفت را آزمایش کنید و هیچگاه با هر اندازه از محبوبیت ایستا عمل نکنید

رفتار من در دوران تحصیل در دانشگاه پورده، اکنون به نظرم خیلی جالب می‌رسد. در واقع من برای نخستین امتحان میان‌ترم خود تمام کتاب‌های ممکن را از فروشگاه اختصاصی Follett در دانشگاه خریدم. پس از پایان دوران تحصیل این نکته را، البته با هزینه‌ای گزاف، فهمیدم که به بسیاری از کتاب‌هایم اصلاً نیازی نداشتم. به علاوه حجم وسیعی از آنها را در طول دوران تحصیل‌ام حتی نگاه هم نکردم. حقیقتاً در آن زمان هیچ ایده‌ای در مورد انتخاب‌های دیگر، به جز خرید تمام کتاب‌ها، در ذهن نداشتم.

ایجاد حس در خانه بودن برای مشتری

در حین حضور اخیر مارک زاگربرگ در کنگره ایالات متحده، وی سخن جالبی را بر زبان آورد: «تمام تحقیقاتی که ما انجام داده‌ایم، تأیید می‌کند که کاربران ما تبلیغات شخصی‌سازی شده را به نمونه‌های عادی ترجیح می‌دهند.»

آیا می‌توانید تصویری از مشاهده تبلیغ مربوط به ورزش تنیس در حالی که ۱۰ سال از آخرین دست به راکت شدن‌تان می‌گذرد، داشته باشید؟ این تجربه تلخ به‌طور مداوم از طریق الگوریتم تبلیغات غیرموشمند تکرار می‌شود. هر بار هم به میزان ناراضی‌تای کاربران بیشتری می‌افزاید.

مک‌فارلین در این زمینه یکی از طرح‌های بزرگ شرکتش را توضیح می‌دهد: «ما در حال صرف ۵۰ میلیون دلار روی تکنولوژی‌های دیجیتال و به‌طور ویژه تبلیغات آنلاین هستیم. در حقیقت این بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری ما در حوزه دیجیتال است. شرکت هدف اصلی خود را روی توسعه تبلیغات دیجیتال با سطح تحلیل محلی قرار داده است. بر این اساس ما رابط کاربری و محیط فروشگاه آنلاین هر دانشگاه را به شیوه‌ای ویژه طراحی می‌کنیم. با این حال چنین کاری به هیچ وجه دشوار نیست. در حقیقت ما آن را برعهده کارمندان هر دانشگاه می‌گذاریم تا با استفاده از مشاهدات‌شان در دانشگاه مدنظر فضای فروشگاه را دلنشین‌تر سازند.»

نکته اصلی در این بخش تمرکز روی فرآیند توسعه دیجیتال برند است. با این حال هرگز محیط را به گونه‌ای ناآشنا طراحی نکنید. سعی کنید مشتریان

تبلیغات خلاق



نگارش متن سخنرانی آسانسوری

فرض کنید مثلا شخصی رو به شما کرده و از شما می پرسد چکار می کنی؟ (شغل شما چیه؟)؛ در پاسخ به وی چه می گویند؟ در حالت ایده آل احتمالا یک پاسخ جذاب و البته مودبانه به وی می دهید که تنها چند ثانیه طول بکشد و البته شنونده شما را به گوش دادن وا دارد و در ادامه بپرسد، قدری بیشتر توضیح میدی؟ به این صحبت کوتاه اصطلاحا سخنرانی آسانسوری گفته می شد که البته ابزاری فوق العاده برای یک فروشنده به منظور تولید سرخ است.

سخنرانی آسانسوری شما باید خیلی کوتاه و مختصر به پنج پرسش پاسخ دهد: چه کسی، چه چیزی، کجا، چه وقت و چرا؟

به عنوان مثال...

اجازه دهید فرض کنیم که شما فروشنده خدمات بیمه هستید. باید بتوانید به پرسش های زیر پاسخ دهید:

شما چه کسی هستید / از طرف چه شرکتی هستید؟ پاسخ شما به این پرسش ممکن است به این صورت باشد که ما یک شرکت ارائه کننده خدمات بیمه ای هستیم. چه کاری برای مشتریان خود می کنید؟ پاسخ به این سؤال باید عبارتی بیانگر مزایای حاصل از کار و خدمات شما باشد، مثلا ما به آنها امنیت و آرامش خاطر می دهیم.

مشتریان خود را از کجا پیدا می کنید؟ پاسخ این سؤال می تواند معرف نمونه های مشتریان ایده آل شما باشد، مثلا خانواده هایی با فرزندان کوچک.

در چه زمانی یا چه زمینه ای شرکت شما بهتر از رقبا شما عمل می کند؟ پاسخ به این پرسش می تواند بیانگر پیشنهاد منحصر به فرد فروش شما باشد، مثلا ما در صنعت خودمان دارای بهترین رتبه بندی خدمات مشتریان هستیم.

چرا باید به این موضوع یا پیشنهاد شما اهمیت بدهم؟ در این لحظه می توانید مثلا به یک مشکلی اشاره کنید که محصول شما آن را برآحتی حل می کند، مثلا محصول ما خانواده های عزادار را از دست و پنجه نرم کردن با مشکلات مالی باز می دارد.

وقتی به اجزای اصلی و به عبارتی تشکیل دهنده سخنرانی آسانسوری خودتان دست پیدا کردید، می توانید آنها را به صورت مؤثر و زنجیروار و البته نه خیلی طولانی در کنار یکدیگر قرار دهید. در حالت ایده آل، پاسخ پایانی شما باید چیزی حدود ۲۵ تا ۳۵ کلمه باشد و برای بیان به چیزی بیش از ۱۵ ثانیه زمان نیاز نداشته باشد.

یک نمونه خوب...

با استفاده از مثال بالا به عنوان یک نقطه آغازین، سخنرانی آسانسوری پایانی شما باید چیزی شبیه به این باشد:

شرکت زندگی ABC محصولات بیمه ای فراهم می آورد که برای والدین آرامش خیال به ارمغان می آورد، چراکه به خوبی متوجه مشتریان و مراجعه کنندگان خودمان هستیم و آنها هم به خوبی می دانند که در صورت رخداد هر مسئله ای برای فرزندان آنها، ما به خوبی به فرزندان شان رسیدگی های لازم را می کنیم

پس از این مرحله هم به راحتی می توانید باز در سخنرانی خود دست ببرید و آن را برای استفاده در موقعیت های دیگر مجددا مرتب کنید.

اگر با کسی صحبت می کردید که فرزند ندارد، مثلا می توانید آن قسمت از پاسخ خود را به صورت زیر تغییر دهید، به همسران آرامش ذهن و خیال می دهد، چرا که نامزد (همسر) آنها ...

یا چیزی به همین ترتیب. اگر با شخصی فعال در صنعت خودتان صحبت می کنید، می توانید در صحبت خود از کلمات و اصطلاحات تخصصی هم استفاده کنید، اما همواره باید نسخه ای ساده از سخنرانی آسانسوری خود را آماده داشته باشید تا در زمان روبرو شدن با یک فرد ساده و بدون اطلاعات تخصصی به راحتی با وی صحبت و ارتباط برقرار کنید.

دیگر کاربردها سخنرانی آسانسوری

سخنرانی های آسانسوری فقط و فقط برای فروش محصولات و خدمات شرکت شما کاربرد ندارند، بلکه می توانید سخنرانی های مشابهی را آماده کنید که در زمینه های مختلفی از زندگی به شما کمک کنند. به عنوان مثال، می توانید پاسخ یا مجموعه ای از پاسخ را به منظور شکار یک فرصت شغلی فراهم کنید که متمرکز بر استعدادها و موفقیت های شما باشد یا حتی یک سخنرانی یا صحبت به منظور شبکه سازی که متمرکز بر ارجاع سرخ به مخاطبان شما باشد.

هر هدفی که سعی در کسب آن داشته باشید، یک سخنرانی آسانسوری خوب و با کیفیت موجب علاقه مندی به دانستن بیشتر در مورد شما می شود. اگر سخنرانی آسانسوری خود را ارائه کنید و با بازخورد مثبتی از طرف مخاطب خود روبرو شوید، مطمئنا کار خود را به درستی انجام

داده اید. یعنی آنگاه به راحتی می توانید از مخاطب بپرسید که چرا یک قرار رسمی تر با هم نداشته باشیم با جزییات بیشتری در این مورد با هم صحبت نکنیم؟ مثلا برای ... روز در ساعت ... آزاد هستید؟ می بینید که خیلی راحت و سریع یک قرار ملاقات بر اساس یک صحبت از قبل آماده شده ۱۵ ثانیه ای خود به دست آورده اید.

نکته پایانی...

توجه کنید که برای تنظیم کردن یک سخنرانی آسانسوری با کیفیت حتی می توانید با تمام اعضای تیم فروش خود در کنار یکدیگر و با مشورت هم همکاری داشته باشید.

اگر مثلا تمام اعضای تیم شما از یک سخنرانی آسانسوری مشابه با هم استفاده کنند، مطمئنا به مخاطب حس یکپارچگی خوبی از شرکت و تیم شما داده می شود. فقط باید توجه کنید که برای ارائه آن از آمادگی لازم برخوردار باشید و اینگونه نباشد که گویی از روی متن چیزی را قرائت می کنید، چراکه اثری عکس بر روی فروش شما خواهد داشت. آنقدر بیان و ارائه آن را تمرین کنید، تا از بهترین کیفیت در ارائه آن برخوردار شوید.

منبع: **ibazaryabi**

رشد و توسعه کسب و کار با جذب مشتری وفادار



از این بخش، شرکت های لوازم آرایش Dove و Olay را بررسی می کنیم. این شرکت ها در برخی از تبلیغات خود به جای استفاده از مدل هایی با ظاهر بی عیب، به ایرادات ذاتی انسان ها احترام گذاشته و افرادی کاملا عادی و بعضا مسن را برای تبلیغات خود انتخاب کردند. این صداقت و شفافیت از سوی خریداران با استقبال روبه رو شد و بازدهی تبلیغات هر دو برند در طولانی مدت افزایش یافت.

یکدلی

دشوارترین بخش ایجاد وفاداری، پیاده کردن یکدلی است. مشتریان برای حس این حالت باید پاسخی برای این سؤال خود از کسب و کار دریافت کنند. «آیا این برند احساس من را درک می کند؟» پاسخ این سؤال با کلمات بیان نمی شود، بلکه رفتارها و محصولات برند پاسخ روشنی به آن خواهند بود.

به عنوان مثال پاسخ مثبت به این سؤال ها، کمی از حس مشتری را درک می کند: آیا محصولات از منابع محلی تهیه شده اند؟ آیا روش های تولید و فروش اخلاقی هستند؟ آیا کارمندان حقوق منصفانه دریافت می کنند؟ آیا در فرآیند تولید به حفظ محیط زیست اهمیت داده شده است؟ آیا ارزش های من همان ارزش های برند هستند؟

از نظر کارشناسان، ساختن برندی که به این ارزش های پایبند باشد راحت تر از تغییر مسیر برند با سابقه است. در این میان تغییر دادن مسیر شرکت های بزرگ همچون شرکت های هواپیمایی، فروشندگان گوشی های هوشمند و سازمان های قدیمی از همه دشوارتر است. شرکت هایی که پیش از این رفتارهایی در جهت نزدیک شدن به اتفاقات جاری اطراف شان داشته اند و در رقابت شدید برای جذب مشتری هستند، اولین کاندیداها برای اجرای این استراتژی ها خواهند بود.

منبع: **FORBES/zoomit**

را نشان می دهد و اهمیتی به نیازهای مشتری نمی دهد. وفاداری به معنای یک رابطه دوطرفه است. رابطه ای که در نهایت به خرید بیشتر از سمت مشتری و پیشنهاد کسب و کار شما به دیگران منجر می شود.

وفاداری واقعی در نتیجه درک کامل نیازهای مشتریان ایجاد می شود. احترام به آنها و پیشنهاد کالایی در مسیر علاقه مندی های شان و در نهایت، یک تجربه خرید عالی، همگی حس لذت را در مشتری ایجاد می کنند تا تصمیم به بازگشت دوباره به سمت شما داشته باشد. قطعاً امتیازات تخفیفی این نتایج را خواهند داشت.

اما در مورد پیشنهاد کالای مرتبط با علاقه مندی باید بدانیم که محصولات و خدماتی که به سبک زندگی مشتری نزدیک هستند و ارزش افزوده ای برای او دارند، جذاب تر خواهند بود. در مثالی از نشان دادن اهمیت به علاقه مردم، می توان راحتی و لذت کارمندان را نیز در نظر گرفت. به عنوان مثال فروشگاه های که در روزهای تخفیفات عمومی (مانند بلک فرایدی) کارمندان را به مرخصی می فرستد و فروشگاه را تعطیل می کند، تأثیری جالب در ذهن مشتریان خواهد داشت. مردم به این نتیجه می رسند که این شرکت برای انسانیت افراد و لذت بردن آنها احترام قائل است و آن را به عنوان برندی قابل احترام به هم معرفی می کنند.

البته هر رفتاری در جهت کسب اعتماد در روابط ریسک های خود را دارد. تصمیم گیری برای اقدام مناسب در جهت ایجاد حس وفاداری، نیاز به برنامه ریزی دقیق و انتظار برای نتایج بلندمدت دارد. **شفافیت**

شفافیت در رفتارهای انسانی باعث ایجاد علاقه و وفاداری می شود. چرا که این رفتار حاکی از صداقت و اهمیت دادن به طرف مقابل است. به عنوان مثالی

است. از دید مشتریان معمولی، محصولات کالاهایی هستند که قابلیت جایگزینی دارند و می توان آنها را از هر کسب و کاری تهیه کرد. این حس، به مدیران اعلام خطر می کند که در مسیر پیشرفت، هر قدر به خاطر عوامل مختلف اعم از فناوری، موقعیت جغرافیایی یا حضور زود هنگام در بازار پیشرو باشند، باز هم مدل کسب و کار آنها در معرض خطر است. به علاوه با سرعت کنونی دنیای تجارت و تغییرات روزمره، شکست خوردن مدل کسب و کار امری طبیعی است.

برای فرار از حس متداول مشتریان، باید ارتباطی انسانی، دائمی و پایدار با آنها برقرار کنید. این روش مطمئن ترین مسیر برای فرار از کهنگی در بازار کار است. مطمئنا نتایج این تلاش برای جذب تک تک مشتری ها، در طولانی مدت آثاری بسیار بزرگ برای شما به همراه خواهد داشت. برای رسیدن به این ارتباط انسانی، نیاز به رفتارهایی دارید که شما را از حالت یک کسب و کار خشک به فردی قابل دوست داشتن تبدیل کند. در ادامه این مقاله به بررسی بیشتر این رفتارهای انسانی می پردازیم:

گفت و گو

مانند ارتباطات انسانی، گفت و گو با فرستادن پیام های تبلیغاتی متعدد، پیام فرستادن در بازه های زمانی کوتاه مدت و تنها درخواست کردن برای ارائه بازخورد متفاوت است. در واقع گفت و گو در اینجا به معنای برقراری ارتباط از راه های دیگر مانند احترام به وقت مشتری، تشکر از وفاداری آنها و تمرکز تمام وظایف افراد شرکت روی خدمات مشتری است.

برای تشریح این مسئله باید معنی وفاداری را مرور کنیم. مطمئنا وفاداری مشتری به معنای داشتن یک کارت تخفیف با امتیازاتی که تاریخ انقضا دارند نیست. این نوع از برنامه های وفاداری مشتری، تنها وفاداری به خود کسب و کار و نیازهای خودتان

وفاداری و تعهد مشتریان به یک برند، موجب رشد و توسعه هر چه بیشتر آن می شود. مشتری وفادار بهترین کانال تبلیغات و بازاریابی برند است. بهترین کاری که می توانید برای موفقیت کسب و کارتان انجام دهید، تمرکز روی ایجاد تعهد و وفاداری در مشتریان است. برای این کار کافی است در هر مرتبه یک مشتری را راضی و خشنود نگه دارید.

وقتی یک مشتری به برند شما احساس وفاداری بکند، همه چیز تغییر خواهد کرد. برای مشتری وفادار و متعهد، شما تنها فروشگاه بازار هستید. دیگر برندها و رقبای شما هیچ گاه به ذهن این مشتری نمی رسند. مانند کسی که عاشق فرد دیگری است، مشتری وفادار تنها شما را می بیند.

متأسفانه کسب و کارهای کمی از ارزش وفاداری و تعهد مشتری اطلاع دارند. به علاوه، تعداد بسیار کمتری از آنها برای ساختن این وفاداری در تک تک مشتری ها تلاش می کنند. اما حقیقت این است که موفقیت مالی و عملکردی حقیقی، از طریق وفاداری مشتریان حاصل می شود. وقتی بازار شرایط مناسبی داشته باشد، تجارت هایی که مشتریان وفادار دارند سریع تر از دیگران رشد می کنند. در بحران های بازار نیز این تجارت ها وضعیت مناسب تری خواهند داشت.

قدم های اولیه در ساختن وفاداری مشتری، زمان گذاشتن و یادگیری رفتارهای تک تک آنها است. سپس باید سیستمی توسعه داد که از این اطلاعات و یادگیری ها، به رابطه تجاری بلندمدت و پایدار برسیم. با انجام دادن این کار، محصول و خدمات شما تنها یک کالا نخواهد بود، بلکه المانی جهت توسعه ارتباط شخصی می شود.

مشکلی که امروزه اکثر کسب و کارها با آن روبرو هستند، تفکر مشتریان در مورد آنها و کالاهای شان

بازاریابی خلاق



اسرار موفقیت مدیران نمونه

به قلم شاون دیل
نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار
مترجم: امیرالعلی

اگرچه تصور افراد این است که میان روش کاری مدیران تفاوت چندانی وجود ندارد، با این حال واقعیت این است که در این رابطه لازم است تا مدیران را به سه گروه معمولی، خوب و نمونه تقسیم کنیم. با نگاهی به مدیران برتر نظیر مارک زاکربریگ همواره به این نکته پی خواهید برد که آنها حتما از ویژگی خاصی برخوردار هستند که به این حجم از موفقیت رسیده‌اند. در همین راستا و در ادامه به بررسی چهار راز آنها خواهیم پرداخت.

۱- استعدادسازی

سیاست بسیاری از شرکت‌ها این است که افراد خبره و توانا را استخدام می‌کنند. اگرچه این کار اقدامی بدون ایراد و کاملا درست محسوب می‌شود، با این حال توجه داشته باشید که فرآیند استخدام یک ستاره امری کاملا هزینه‌بر و دشوار خواهد بود. همچنین این دسته از افراد به علت مهارت بالا و گزینه‌های کاری فراوانی که دارند، از میزان وفاداری کمی به شرکت برخوردار بوده و اینکه با تغییر اوضاع آنها به فکر ترک شرکت بیفتند، کاملا طبیعی به نظر خواهد رسید. به همین خاطر همواره شرکت در ترس از دست دادن نیروی کار خود خواهد بود. با این حال هنر مدیریت افراد برتر این است که از افراد با استعداد ستاره‌های صنعت خود را می‌سازند. بدون شک فردی که در شرکت شما رشد یافته باشد، در مقایسه با فردی دیگر از حجم وفاداری بالاتری برخوردار خواهد بود. همچنین این امر با هزینه به مراتب کمتری انجام خواهد شد و با توجه به توانایی که در پرورش پرسنل قدرتمند پیدا کرده‌اید، دیگر نگران رفتن کارمندان خود نخواهید بود و با بروز مشکل به سادگی امکان اعمال تغییرات فراهم می‌شود. اگرچه رزومه کاری همواره برای مدیران از اهمیت برخوردار است، با این حال مدیران برتر اولویت را بر وجود استعداد و همخوانی فرد با سیاست شرکت قرار می‌دهند و بلافاصله برنامه‌ای برای رشد وی تنظیم می‌کنند.

۲- اعتماد

بهترین برنامه‌ها و کلاس‌های آموزشی برای افراد تا هنگامی که به آنها فضای کافی برای پیاده ساختن آموزه‌های خود را ندهید، نتیجه لازم را در پی نخواهد داشت. در واقع لازم است تا این باور را در خود شکل دهید که تمامی افراد حاضر در شرکت از توانایی کافی برخوردارند و لازم است تا امکان شکوفایی استعدادهایشان را فراهم آورید. مدیران نمونه همواره از اصول روان‌شناسی برای تقویت روحیه تیم خود استفاده می‌کنند. درواقع این امر بسیار مهم است، به این خاطر که یک تیم تنها زمانی می‌تواند حداکثر توانایی خود را به نمایش بگذارد که از روحیه و اعتماد به نفس کافی برای انجام کارها برخوردار باشد. همواره مشاهده شده است که برخی از مدیران با اعمال نظارت بیش از حد و انتقاد فراوان و بی‌مورد، به بهانه افزایش دقت تیم، روحیه آنها را تضعیف می‌کنند. توجه داشته باشید که تنها کافی است وظایف هر فرد را به خوبی مشخص کنید و نحوه انجام آن را به عهده خودشان بگذارید. بدون شک هر کارمندی با فرد دیگر تفاوت‌هایی دارد و اینکه بخواهید همه به یک شکل اقدامات خود را صورت دهند، تنها راندمان کاری شرکت را کاهش خواهد داد. با این حال این امر به معنای رها ساختن کارمندان نبوده و لازم است تا راه‌های ارتباطی خود با تیم شرکت را متنوع بسازید تا در هر زمانی که به کمک شما نیاز داشتند، بتوانند به سادگی با شما ارتباط برقرار سازند. در واقع اینکه مدیران تصور می‌کنند نباید با کارمندان خود ارتباط داشته باشند و این امر به حفظ جایگاه آنها کمک خواهد کرد، باوری کاملا غلط است و در بازار به شدت رقابتی حال حاضر نتیجه‌ای جز از دست دادن فرصت‌ها نخواهد داشت.

۳- وظایف جدید

اینکه کارمندان فقط یک کار را انجام دهند باعث خواهد شد تا تنها بتوانند در یک بخش برای شرکت مفید باشند. با این حال توصیه می‌شود تا از تمامی توانایی‌های افراد به خوبی استفاده کنید. برای مثال ممکن است برای یکی از اعضای شرکت مشکلی پیش بیاید که وی را تا مدتی از کار خود دور خواهد ساخت. تحت این شرایط در صورتی که فرد دیگری نتواند کارهای وی را انجام دهد، شرکت با بحران مواجه خواهد شد. به همین دلیل ضروری است که همواره کارمندان کارهای جدید و خارج از محدوده اختیاری خود را انجام دهند تا تیمی کامل و همه فن حریف در اختیار داشته باشید.

۴- آینده سازی

واقعیت این است که به هر میزان که با کارمندان خود ارتباط بیشتری داشته باشید، به همان میزان نیز قادر خواهید بود تا به درک بهتری از آنها دست پیدا کنید. این امر شما را در مدیریت بهتر آنها به خوبی کمک خواهد کرد. نیازی نیست که حتما زمان خاصی را برای این امر اختصاص دهید. درواقع شما به عنوان بالاترین جایگاه شرکت از حجم کاری زیادی برخوردار خواهید بود که این امر امکان اختصاص زمان بیشتر و خارج از برنامه را از شما خواهد گرفت. با این حال در صورتی که زمان‌هایی مانند صرف ناهار را هر روز با یک یا چند کارمند خود بگذرانید، امکان گفت‌وگو به خوبی فراهم خواهد شد و در نهایت رضایت شغلی کارمندان نیز با همین اقدام ساده به شدت افزایش پیدا خواهد کرد. تحت این شرایط شما قادر خواهید بود تا از افراد نسبت به خواسته‌هایشان و آرزوهایی که برای آینده خود دارند، سؤالاتی را مطرح کنید. بدون شک هر فردی برای خود برنامه‌هایی دارد و توجه شما به آن می‌تواند در نهایت نتایج مثبتی هم برای کارمند شما و هم برای شرکت به همراه داشته باشد. بدون شک شما به علت دانش و تجربه‌ای که دارید، به خوبی قادر خواهید بود تا به رویاهای افراد جنبه واقعی‌تری بدهید تا بتوانند به آن دست پیدا کنند.

در آخر توجه داشته باشید که وجود کارمندان موفق در نهایت حداقل به اعتبار شرکت خواهد افزود.

منبع: entrepreneur

چگونه شرکت بهتری داشته باشیم؟



بخشید که برنامه‌ریزی را برای آن کاری بسیار سودمند خواهد ساخت.

۸- الهام بخشی

با نگاهی به افرادی که از انرژی مثبت خوبی برخوردارند، به این نکته مهم پی خواهید برد که آنها معمولا در پرتو از سایرین از فشار کار خسته شده و افرادی هستند که نه تنها خود از آرامش خوبی برخوردار هستند، بلکه این قدرت را دارند که آن را به سایرین نیز منتقل کنند. بدون شک وجود چنین افرادی در شرکت سودمند خواهد بود. به همین دلیل لازم است تا حداقل چند فرد را با چنین خصوصیتهایی به استخدام درآورید. بدون شک با این اقدام در کوتاه‌مدت تأثیر آن را حس خواهید کرد.

منبع: entrepreneur

۳- انسان دوستی

از جمله ویژگی‌هایی که می‌تواند محیط کار را به مکانی فوق‌العاده تبدیل کنید این است که افراد با یکدیگر رفتاری کاملا انسانی داشته باشند. این امر باعث ایجاد رفاقت و دوستی میان کارمندان شده و این خود کار را برای انجام کار در قالب تیم هموار خواهد ساخت. اینکه افراد در کنار یکدیگر احساس خوبی داشته باشند خود از بروز مشکلات و سختی کار خواهد کاست.

۴- رهبری

باور غلط اکثر افراد این است که در شرکت تنها یک مدیر و رهبر تیم باید وجود داشته باشد. با این حال هیچ دلیلی وجود ندارد که این تعداد بیشتر نباشند. درواقع این امر بسیار طبیعی است که برخی از افراد از ویژگی‌های مدیریت سایرین در کمال آرامش برخوردار باشند. بدون شک مدیر شرکت باید چنین افرادی را شناسایی و به عنوان جانشینان خود از آنها در بخش‌های مختلف استفاده کند. این امر به بهبود راندمان کاری به علت رسیدگی بهتر منجر خواهد شد.

۵- درک سایرین

اگرچه هر فردی اندیشه‌های خود را برتر از سایرین احساس می‌کند با این حال این امر در صورتی که بخواهد نمود خارجی نیز داشته باشد، بدون شک شرکت را با مشکل مواجه خواهد ساخت. در واقع لازم است تا همواره آرامش کافی داشته و شونده خوبی برای گفته‌های سایرین بدون قضاوت کردن آن باشید. بدون شک رفتار شایسته شما، سایرین را نیز به الگوبرداری از شما تشویق خواهد کرد.

۶- سختکوشی

در صورتی که افراد حاضر در شرکت تمایلی برای ارائه حداکثر توانایی‌های خود نداشته باشند، شرکت با مشکلات بسیاری مواجه خواهد شد و در بازار رقابتی حال حاضر نتیجه‌ای جز پسررفت به ارمان نخواهد آمد. در همین راستا تعداد بسیار مهم است از همان ابتدا بدانید که انگیزه افراد تیم در چه حدی است. تحت این شرایط می‌توانید انتظارات از هر یک را مشخص کنید. با این حال در مقایسه افراد با یکدیگر پرهیز کنید.

۷- کمک رسانی

به عنوان مدیر شرکت نباید اجازه دهید که افراد حس کنند خودشان قادر به انجام وظایف‌شان خواهند بود. این امر انجام کارها را با سختی و کندی بسیاری مواجه خواهد ساخت. با این حال نتایج در این رابطه بیانگر آن است که افراد نیاز به بستر لازم برای روی آوردن به این کار دارند که مدیریت لازم است در شکل‌گیری آن نهایت تلاش خود را کند. توجه داشته باشید که در این رابطه شما دو راه پیش روی خود خواهید داشت. ۱- افرادی با روحیه بالا استخدام کنید که در این صورت کمک به سایرین و تمامی موارد معرفی شده توسط خود این افراد پیگیری خواهد شد. ۲- این روحیه را در افراد خود شکل داده و یا تقویت کنید. بدون شک این امر یک‌دستی به نظری را به شرکت خواهد

به قلم: شری کمپبیل

روانشناس و مشاور در حوزه سلامت روان
مترجم: امیرالعلی

هیچ چیز برای یک شرکت ارزشمندتر از وجود تیم کاری با عالی‌ترین صفات اخلاقی نخواهد بود. با نگاهی به فرم و اولویت‌های استخدامی شرکت‌های بزرگ نیز به این نکته پی خواهید برد که این امر از اهمیت و جایگاه ویژه‌ای برخوردار بوده و از ملاک‌های اصلی به شمار می‌رود. توجه داشته باشید در صورتی که شما افرادی را به استخدام خود درآورید که از نظر سطح توانایی در حد مطلوبی قرار دارند، با این حال توجهی به ویژگی‌های اخلاقی آنها نداشته باشید، با توجه به اینکه شما نیاز به کاری کاملا تیمی و هماهنگ برای موفقیت خواهید داشت، بدون شک اقدامی پرریسک را صورت داده‌اید. درواقع اینکه فرد جدید نتواند خود را با خصوصیات شرکت وفق دهد امری محتمل خواهد بود و تحت این شرایط محیط آرام شرکت به مکانی پرتنش تبدیل خواهد شد. در همین راستا و در ادامه به بررسی هشت ویژگی مهم که هر یک از اعضای تیم حتی مدیریت شرکت باید از آن برخوردار باشند، خواهیم پرداخت.

۱- صداقت

بدون شک هر انسانی که از سلامت روان برخوردار باشد در مواجهه با دیگران صداقت لازم را خواهد داشت. این موضوع در رابطه با کار تیمی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. با این حال هیچ یک از موارد بیان شده تنها شامل کارمندان نشده و مدیران نیز باید نسبت به این امر توجه کافی را از خود نشان دهند. نکته دیگری که در این رابطه لازم است مورد توجه قرار گیرد این است که در ایجاد فرهنگ صداقت مدیریت نقش اول را دارد و لازم است خود در این زمینه پیشقدم باشید. درواقع مدیران الگوی شرکت محسوب می‌شوند و افراد عملکرد آنها را مورد ارزیابی قرار خواهند داد. به همین دلیل بسیار مهم است که به جای صحبت در رابطه با آرمان‌ها، خود نخستین فرد عمل‌کننده به آن باشید.

۲- حمایت

این امر بسیار طبیعی است که فردی از تیم دچار اشتباهی شود. با این حال در صورتی که تمامی اعضا و به خصوص مدیریت نقش حمایتی ایفا نکرده و فرد را با مشکل خود تنها بگذارند و مورد بازخواست نیز قرار دهند، مشکلات روحی بسیاری برای فرد مذکور اتفاق خواهد افتاد و این امر درصد خطا را در اقدامات آنها به شدت افزایش خواهد داد. بدون شک یک تیم لازم است در تمامی شرایط تیم باقی مانده و کمک‌کننده به یکدیگر باشند. فراموش نکنید که یک اشتباه با مدیریتی درست می‌تواند ارزیابی و اصلاح شود با این حال عدم رسیدگی به آن در نهایت باعث تضعیف شرکت خواهد شد.

آگهی حصر وراثت

القس تازی به شماره شناسنامه ۲۲ به شرح درخواستی که به شماره ۱۹۷/ش/۲۸۴ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و در تاریخ ۱۳۹۶/۱۱/۹۱ در قاضیگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه اوقات حین الوفاوت وی عبارتند از: متقاضی القس تازی ف مهدی ش ش ۲۴ ت ۲۸۸ و فاقم تازی ف مهدی ش ش ۱۷۴۶ ت ت ۴۰ و مرصیه بوربور ف نصراله ش ش ۵۰ ت ت ۱۳۰۹ و لاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت آگهی می‌نماید تا نتیجه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

مرالف ۲۲۶ رئیس حوزه اول شورای حل اختلاف وراثت

آگهی

شاکی محمدرضا عزیز شکایتی علیه متشکی عنه آقای عباس (عزت اله) شیخی به اتهام کلاهبرداری مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۱۴۰۳۱۴/۹۷۰۱۴۰۳۱۴ در شعبه دادگاه عمومی بخش ضیا آباد ثبت که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۲۲۴ آیین دادرسی کیفری در تاریخ ۱۳۹۶/۷/۲۴ قاضیگاه دائمی خود را بدوود زندگی گفته ورثه حین الوفاوت آن مرحوم منحصر است به: ۱- شمس علی خلیلی ش ش ۲۸۳۲-۲- محمود خلیلی ش ش ۳۰۹۹-۳- محمدرضا خلیلی ش ش ۲۵۵۲-۴- معصومه خلیلی ش ش ۱۸۵۶ دختر اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را در یک نوبت آگهی می‌نماید تا هر کسی اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه دوم شورای حل اختلاف شهر فربان

اخبار

مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام خبرداد:

سالی کم حادثه و بدون فوت و مصدومیت در شرکت گاز استان ایلام

ایلام- هدی منصوری - مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام به حوادث گاز طبیعی اشاره کرد و گفت: شرکت گاز استان ایلام در سال ۹۶ سالی کم حادثه و بدون فوت و مصدومیت در اثر مصرف گاز را پشت سر گذاشت. مهندس عباس شمس الاهی به حوادث سال ۹۶ اشاره کرد و گفت: در سال ۹۶ سیزده مورد حادثه جزئی مربوط به گاز طبیعی به علت انفجار و آتش سوزی در استان اتفاق افتاد که خوشبختانه هیچ گونه مروری منجر به مصدومیت و فوت در استان حادث نشد.مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام از تلاشهای صورت گرفته توسط واحدهای HSE و روابط عمومی تقدیر و تشکر نمود و گفت: اقدامات موثری از جمله برگزاری دوره های آموزشی در مدارس و ادارات استان، بر پای نمایشگاه های ایمنی، تهیه و پخش تیزر آقای ایمنی یا گوشی محلی در صدا و سیما، مرکز استان، چاپ و توزیع بروشور و کتیپچه و .. صورت گرفته است. وی همچنین به کاهش ۱۰۰ درصدی حوادث مربوط به کارکنان اشاره نمود و گفت : خوشبختانه با توجه به رعایت نکات ایمنی از سوی مشترکین عزیز دو سال متوالیست که در استان شاهد حادثه منجر به فوت و مصدومیت نمی باشیم.

مدیرعامل آبفای هرمزگان:

مشکل کمبود آب در تابستان جدی است

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مدیرعامل آبفای هرمزگان گفت: شرایط فعلی منابع آبی استان عادی نیست و اگر رفتار مصرفی مشترکین تغییر نکنند، تابستان امسال در بخش خانگی با مشکلات جدی در تامین آب شهرهای استان بویژه بندرعباس و بندر خمیر مواجه خواهیم بود.امین قسمی گفت: در حال حاضر ذخیره سدهای استقلال و شمال و نیاب کمتر از ۵ میلیون متر مکعب آب است و در مخازن ذخیره این سد ها تقریبا هیچ حجم مفید آب وجود ندارد که در صورت ادامه روند مصرف کنونی از ابتدای تابستان مشکل جدی در تامین آب خواهیم داشت.وی افزود: در شرایط فعلی حداقل آب مورد نیاز بندرعباس ۲ هزار ۵۰۰ لیتر بر ثانیه است درحالی که میزان آب دریافتی از آب منطقه ای ۱۷۰۰ لیتر بر ثانیه است که ۸۰۰ لیتر کمبود آب داریم . وی اضافه کرد: با توجه به محدودیت منابع آبی موجود، برخی مراکز مصرف غیر اولویت دار و صنایع غرب بندرعباس از اولویت آبرسانی خارج شده اند. وی تصریح کرد: تغییر رفتار مصرفی تنها توسط یک دستگاه اجرایی نمی شود و باید به این باور برسیم که حفظ آب یک ضرورت است و یابستی نگاه ملی به آن داشت. مدیرعامل آبفای استان در ادامه با اشاره به قطعی های موقت در مناطق شهر بندرعباس، اظهار داشت: هنوز برنامه جیره بندی و نوبت بندی نداریم و دلیل این قطعی ها اعمال مدیریت فشار بر وری شبکه توزیع آب است که ناگزیر در تمامی مناطق شهر وجود دارد وی بیان کرد: هم اکنون ۲۵ درصد مشترکین شهر بندرعباس بالاتر از الگو مصرف می کنند که با نصب ابزار کاهنده مصرف در منازل این مشترکین به میزان ۲۰-۳۰ درصد کاهش مصرف خواهیم داشت. وی ادامه داد: هزینه نصب این ابزار کاهنده ۴۸۰ هزار ریال است که طی دو سال به صورت اقساط و بروی قبوض محاسبه و دریافت می شود. قسمی با اشاره به عدم استقبال مشترکین از اجرای طرح نصب ابزار کاهنده، تاکید کرد: ما در شرایط خاصی قرار داریم و در این شرایط احساس می کنیم کمک رسانه ها، مردم و تشکل ها می تواند موثر باشد

مدیرکل ورزش و جوانان گلستان :

افزایش تعداد کشورهای شرکت کننده در مسابقات بین المللی ووشو جام پارس

گران- خبرنگار فرصت امروز - مدیرکل ورزش و جوانان گلستان از افزایش تعداد کشورهای شرکت کننده در مسابقات بین‌المللی ووشو جام پارس خبر داد و گفت: این تعداد به ۱۳ کشور افزایش یافت.به گزارش روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان گلستان، بهمین طبعی گفت: مسابقات بین‌المللی ووشو جام پارس سوم و چهارم تیرماه به میزبانی استان گلستان برگزار می‌شودوی ادامه داد: این مسابقات نخستین رقابت‌های ورزشی از مجموع هفت مسابقه ورزشی بین‌المللی است که در سال جاری در استان گلستان برگزار خواهد شد.مدیرکل ورزش و جوانان گلستان خاطر‌نشان کرد: با اعلام آمادگی آلمان و یونان برای حضور در این رقابت‌ها، کشورهای شرکت کننده در این مسابقات به ۱۳ کشور افزایش یافت و پیش از این نیز کشورهای دومینیک، ویتنام، ازبکستان، افغانستان، پاکستان، سوئد، عراق، لبنان، هندوستان، اندونزی و ایران آمادگی خود را برای حضور در این مسابقات اعلام کرده بودند. طبعی گفت: در این مسابقات دو تیم از کشورمان حاضر خواهد شد که یک تیم از استان گلستان به نمایندگی از کشورمان در مسابقات با حریفان رقابت خواهد کرد و با احتساب دو تیم از ایران تا کنون حضور ۱۴ تیم در این مسابقات نهایی شده است.

برگزاری نشست هم اندیشی شرکت پخش فراورده های نفتی با انجمن صنفی جایگاهداران استان گلستان

گران- خبرنگار فرصت امروز - باهدف ارتقا کیفیت خدمات به مصرف کنندگان بعنوان یکی از مطالبات حقوق شهروندی، جلسه مشترکی با حضور مدیر شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه گلستان و انجمن صنفی جایگاهداران استان برگزار شد.به گزارش روابط عمومی در این نشست مدیر عامل و اعضا هیات مدیره انجمن صنفی ، ضمن تبریک انتصاب به مدیر منطقه، آمادگی همه جانبه اعضا را جهت رایز خدمات با کیفیت به مصرف کنندگان اعلام و برنامه اقدام مشترک را با توجه به ظرفیتهای استانی مورد تاکید قرار داد.بر پایه این گزارش عیسی افتخاری، مدیر منطقه نیز با اذعان به اهمیت استان گلستان بعنوان یکی از قطبهای مهم گردشگری کشور، رسالت مشترک مجاری عرضه بعنوان پیشخوان خدمات سوخترسانی مستقیم به عموم مردم و شرکت را در دو بخش نرم افزاری و سخت افزاری بر شمرده و برایند این تعامل سازنده را دستیابی به منافع مشترک تلقی نمود.در ادامه این نشست طرفین وضع موجود و مطلوب مجاری عرضه را مورد بحث و بررسی قرار داده و خواستار استمرار چنین نشستهایی در آینده شدند.

آموزشهای واحد hseمنطقه استان مرکزی در سال ۱۳۹۶ به ۲۵هزار نفر ساعت رسید

اراک- مینورستمی - مدیر منطقه از تحقق ۲۵هزار نفر ساعت آموزش توسط واحد hseدر سطح منطقه استان مرکزی خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه استان مرکزی، مهندس عبدالله گیتی منش از تحقق ۲۵هزار نفر ساعت آموزش توسط واحد hse در سطح منطقه استان مرکزی خبر داد. ایشان به موضوع پدافند غیر عامل اشاره کردو گفت : در این راستا ۲۶۴نفر ساعت آموزش برای افراد مختلف ارائه شده است که میتواند در جلو گیری از حوادث غیر مترقبه و همچنین برخورد با حوادث موثر باشد. این مقام مسئول به فرایند محیط زیست نیز اشاره کرد و گفت در سال گذشته ۵ هزار ۱۴۹نفر ساعت در این حوزه انجام گرفته است که میتواند در بهبود فرایندهای زیست محیطی موثر باشد. مدیر منطقه استان مرکزی مهمترین اصل در زندگی کاری و اجتماعی هر سازمان را رعایت اصول ایمنی ذکر کرد و گفت در سال ۹۶در این راستا ۱۴هزار و ۱۱۴نفر ساعت آموزش ایمنی محقق شده است که امیدواریم در این راستا موثر واقع گردد. در پایان این مقام مسئول به فرایند بهداشت اشاره کرد و گفت: در این راستا نیز ۵هزار و ۲۳۷نفر ساعت آموزش توسط مسئولین ذیربط محقق شده است که امید است در سالهای آتی نیز ادامه یابد.

شهردار رشت خبر داد: افتتاح ۶ پروژه عمرانی در شش هفته متوالی

رشت- زینب قلیبور - دکتر مسعود نصرتی با اشاره بر افتتاح چندین پروژه عمرانی در یک ماه اخیر اذعان داشت: در سایه همدلی و همراهی اعضای محترم شورای شهر با مجموعه مدیریت شهری و تلاشهای بی دریغ مجموعه شهرداری در ماه پر خیر و برکت رمضان شاهد افتتاح پروژه های متعدد از جمله بازپیرایی گلیارک ک خیابان ۱۱۸ گلسار، کلنگ زنی پارک مهر مسکن مهر ، افتتاح سه بلایر عبیاده مکلیزه و کلنگ زنی جاده تندرسیی بوده ایم.شهردار رشت مشارکت مردم در امر توسعه پایدار را ضروری و اجتناب ناپذیر اعلام کرد و افزود: از آن جایی که مشارکت در ایران سابقه دیرین دارد ، لذا با تشکیل شورایهای شهر و نمایندگان مردم، می توان ضرورت مشارکت مردم در امور شهری با محوریت توسعه پایدار جهت رفع مشکلات عدیده ای شهر، را کاملاًلمس کرد.وی تصریح کرد: افتتاح ۶ پروژه عمرانی در دستور کار مجموعه مدیریت شهری قرار گرفت ، که این پروژه ها طی شش هفته متوالی افتتاح و مورد بهره برداری شهروندان فهیم رشت قرار خواهد گرفت. ۱. پروژه ساختمان شهرداری رشت واقع در میدان گیل. ۲.پروژه ایستگاه شماره ۱۴ آتش نشانی واقع در بلوار دیلمان.۳. پروژه آغاز بهره برداری از ۶ دستگاه خودروی نیمه سنگین اطفاه حریق. ۴.پروژه جاده رفت و برگشت دسترسی به سایت زباله سراوان و جدول گذاری جهت هدایت آبهای سطحی. ۵.پروژه لوله گذاری آبهای سطحی به متراز ۲۱ کیلومتر.۶. پروژه مسیر خیابان احساندوست و امام علی (ع).

سکونت ۷۳ درصد جمعیت استان قزوین در حاشیه راه آهن فرستی برای توسعه ریلی قزوین - **خبرنگار فرصت امروز** - در دومین ششورای راهبردی توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی TOD به ریاست وزیر راه و شهرسازی مصوب شد: برقراری یکپارچگی میان اقدامات شرکت راه‌آهن در محدوده ایستگاه راه‌آهن، شرکت بازا فزینی شهری به‌عنوان ارتباط بین این موضوع و بازا فزینی، همچنین معاونت شهرسازی در خصوص لحاظ نمودن تغییرات در طرح جامع شهر قزوین از: جمله وظایف و اختیارات کل و راه و شهرسازی خواهد بود. دومین شورای راهبردی توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی، TOD به ریاستت دکتر عباس آخوندی وزیر راه و شهرسازی و با حضور تقی زاده معاون حمل و نقل، ایزدی معاون شهرسازی و معماری، عشاری و معاون وزیر و مدیرعامل شرکت بازا فزینی شهری، محمدزاده معاون وزیر و مدیرعامل راه آهن، شرکچی زاده رییس مرکز تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی، هاشمی رییس شورای شهر تهران، معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران و جمعی از مدیران ملی و استانی برگزار شد. با توجه به انتخاب ۵ شهر کاندیدا (قزوین، شهر جدید پرند، تهران، یزد، مشهد) به عنوان پایلوت اجرا در محوریت حمل و نقل همگانی و تحقق اصول توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی TOD، مدیرکل راه و شهرسازی استان قزوین با اشاره به اینکه اجرای TOD، تقویت زیر ساخت های لجستیک از مهمترین اهداف استان در حوزه اقتصاد حمل و نقل است گفت: حدود ۷۳ در صد جمعیت استان قزوین در حاشیه راه آهن سکونت دارند که این فرصت مناسبی است برای بهره برداری از ظرفیت راه آهن و شهرسازی ریل پایه.

ایران زودبید

مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان تشریح کرد:

گزارش عملکرد امور بهره برداری ناحیه شرق جهت عبور از تابستان ۹۷



اهواز- شش‌سینم **قچاوند**- به منظور بهینه سازی ایستگاهها و آمادگی جهت تابستان ۹۷ و عبور از فصل پیک بار، امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان اقدامات اساسی و لازم را در شبکه انجام داده است. مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق این شرکت گفت: جهت بهبود وضعیت بهره برداری از تجهیزات ایستگاه اصلی امیدیه یک که یکی از ایستگاههای مهم در تامین انرژی پایدار ناحیه و کشور است اقدام به اورهال اساسی سکسیونرهای بخش ۴۰۰ کیلو ولت، تعویض CVT های معیوب با CVT های جدید و رفع اشکالات اساسی از خطوط نمود. محمد سلیمی ادامه داد: سکسیونرهای بخش ۴۰۰ کیلو ولت امیدیه یک به دلیل قدمت بالا و معیوب بوده و با توجه به قدیمی بودن تجهیزات امکان فرمان موتوری و فرمان از راه دور (اتاق کنترل) فراهم نبوده است. در همین راستا امور بهره برداری ناحیه شرق بدون اعمال خاموشی به مشترکین اقدام به اورهال و تعمیر اساسی چهار دستگاه سکسیونر بطور کامل کرد و قابلیت فرمان موتوری و فرمان از راه دور (اتاق کنترل) نیز جهت این چهار دستگاه سکسیونر فراهم گردید. وی اضافه کرد: خط امیدیه یک- فرعی بهبهان که وظیفه تامین بارهای صنعتی و خانگی متصل به ایستگاههای آغا جاری ، لیلیک و بیبدیندر را بر عهده دارد به دلیل عمر بالای تجهیزات خط و وجود تعداد زیاد سیم لاشگی در مسیر خط و گاهای زیاد بودن شکم در شرایط ناساعد جوی به علت بروز حوادث، مصرف کنندگان صنعتی و خانگی را دچار خاموشی می کرد با تمهیدات اندیشیده شده و تعمیرات ایرادات این خط با تعویض جمیرهای سوخته، رفع سیم لاشگی و اصلاح شکم سیم و نصب وزنه و - بطور کامل برطرف گردید. مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق بیان کرد: اشکالات اساسی خطوط ۴۰۰ کیلو ولت که نقش اساسی

محمودی، نماینده مجلس:

بروکراسی اداری، دست و پای همه را بسته است



ملارد - خبرنگار فرصت امروز - محمد محمودی، بکار گیری (پنجره واحد) برای رفع بروکراسی اداری را بسیار ضروری و کار آمد دانست.وی در شورای اداری شهرستان ملارد بیان کرد: با بکار گیری پنجره واحد در برخی کشورها، بسیاری از مراحل بروکراسی حذف شده و کارها در سریعترین زمان با بالاترین سطح رضایت عمومی انجام می گردد. بطور مثال در کشور ژاپن با این روش ، یک پورسه اداری مشترک بین کشورهایی مانند آلمان و ایران ظرف ۱ روز -در آلمان ظرف ۹ روز و در ایران در بهترین شرایط زمانی و اجتماعی ۹۹ روز انجام می شود. این فاصله زمانی برای کشور ما که در همه زمینه راه وجود شرایط اسلامی و عدالت علوی حاکم است، بسیار ناثر انگیز و تاسف بار است. باید همه تلاش کنیم تا بروکراسی اداری حذف کنیم

و در کار اداری مردم گره ننداریم. اینکه برای گرفتن مجوز احداث

برای اولین بار و با هدف ارتقا سلامت جامعه:

شعبه ویژه رسیدگی به تخلفات حوزه غذا و دارو در اردبیل ایجاد شد



بهداشت محیط و امنیت غذایی و دارویی در استان تاثیر گذار خواهد بود. رییس دانشگاه علوم پزشکی استان تصریح کرد: در این خصوص

معاون شهردار قم:

هوشمندسازی شهر اولویت شهرداری قم است



ارتباطات در این سازمان گردهم آمده اند تا بتوانیم زمینه‌سازی برای اشاعه مسائل شهر هوشمند را در این سازمان انجام دهیم.

با حضور مدیران عامل صنعت آب مازندران عنوان شد :

شهرهای استان مازندران با تنش «کم آبی شدید» روبه رو شد؛ کاهش منابع آب زیرزمینی



ساری -دهقان - به گزارش خبرنگار مازندران ، مدیر عامل آب منطقه ای مازندران در نشت خبری با اشاره به اجرای طرح سازگاری با کم آبی در مازندران و کاهش ۱۵ درصدی میزان بارش ها در استان گفت: هم اکنون میزان منابع آبی ذخیره شده پشت سدها و آبنماهای مازندران ۳۰۰ میلیون متر مکعب است. یخکشی با بیان اینکه کم آبی رودخانه ها و چشمه ها در مقایسه با ۱۰ سال گذشته بی سابقه است افزود : با اجرای طرح سازگاری با کم آبی در مازندران ، به ویژه در مناطق شرقی با همکاری سازمان جهاد کشاورزی و نوبت بندی آب و اجرای کشت جایگزین به جای کشت برنج مصرف آب کشاورزی در استان مدیریت شد. وی بیان کرد: شش میلیارد متر مکعب سبزی و منابع آب استان است که ۴۵ میلیارد مترمکعب آن آب سطحی و ۱۵ میلیارد آن آب زیرزمینی است و ۵۶ درصد از منابع مصرف می شود و ۸۷ درصد به کشاورزی وابسته است.مدیرعامل آب منطقه‌ای مازندران گفت: امروزه برنامه صیانت و تعادل بخشی منابع آب در بخش تامین آب سطحی سازمان در دستور کار بوده که تلاش داریم سدهای در دست بهره برداری را وارد مدار کنیم. یخکشی گفت: کاهش هدررفت آب مصرفی در کشاورزی و افزایش بهره وری از آب کشاورزی، متناسب سازی الگوی کشت در مناطق کم برخوردار، کاهش استفاده

شرکت های داخلی تعویض و مورد بهره برداری قرار گرفتند. مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: ظرفیت پست ۱۳۲ کیلو ولت بیبدیند با نصب و بهره برداری یک ترانس جدید (T۲) بهمه‌راه بسی ورودی و چهار فیدر خروجی ۱۱ کیلو ولت بسه میزان ۱۶ مگاوات افزایش یافت و موجب تامین برق پایدار مشترکین خانگی نواحی تحت پوشش و کاهش خاموشی شده است. سلیمی ادامه داد: همچنین جهت بهبود عملکرد سیستم های حفاظتی و جلوگیری از گسترش خاموشی در هنگام بروز حادثه در ایستگاههای انتقال و فوق توزیع این ناحیه اقدام به تعویض رله های جریانی معیوب ترانس های T۱ و T۲ و رامشیر با رله های جدید کرد و با توجه به تعویض ترانس T۲ ایستگاه سیمان، رله نوترال پوینت ترانس T۲ سیمان با یک دستگاه رله جریانی (OVER CURRENT) و نوترال پوینت جدید تعویض گردید. وی اضافه کرد: با توجه به وجود ایراد در رله های دیدسناسس قدیمی خطوط مربوط به ایستگاههای اصلی بهبهان و کرنج، رله های دیدستان با رله‌ های جدید تعویض و مورد بهره برداری قرار گرفتند و به علت وقوع حادثه و معیوب شدن ترانس T۲ ایستگاه سیمان ترانس مذکور با یک عدد ترانس جدید به ظرفیت ۳۰ مگاوات امیر تعویض و مورد بهره برداری قرار گرفت. مدیر امور بهره برداری ناحیه شرق افزود: جهت بهبود عملکرد سیستم حفاظتی ترانس های T۱ و T۲ ایستگاه رامشیر در مقابل ساعتی و اضافه ولتاژ های گذرا، برقگیرهای معیوب ورودی و خروجی این ترانس ها تعویض شدند. لازم به ذکر است که، امور بهره برداری ناحیه شرق شرکت برق منطقه ای خوزستان شامل شهرستانهای امیدیه ، بهبهان ، رامشیر ، آغا‌جاری ، زیدون و جایزان می باشد که دارای ۲۵ ایستگاه برق انتقال و فوق توزیع است.

حوزه مشق در مجلس با اشاره به اینکه باید قوانین اداری در امور شهری و اجتماعی بطور شفاف اجرا شود، افزود: بطول کشیدن ماهها وقت و زمان برای تعیین تکلیف حریم قانونی و خدماتی یک نقطه و استعلام از استانداری، اداره صنعت معدن تجارت، جهاد کشاورزی، شهرداری، بخشداری وچند اداره دیگر، نارضایتی مردمی را بوجود می اورد که این شرایط برای کشور زیان بار است. مدیران باید به روشهای مختلف نسبت به اقدامات کارکنان خود نظارت داشته باشند.مدیر باید خود قبل از نیروی تخت اختیار خود در محل کار حضور داشته باشد و آخرین نفر از محل کار خود خارج شود. خارج شدن از محل کار به هر بهانه ای که باعث نارضایتی مردم می شود رکنار بگذارید و سعی کنید با حضور در اتاقهای شیشه ای، گره کار مردم رهاز کنید.

مقرر شده روند بازرسی از مراکز تهیه و توزیع و عرضه مواد غذایی و همچنین کار خراجات و کارگاه های تحت پوشش با هماهنگی شعبه قضایی مربوطه تشدید و با متخلفان به شدت برخورد شود، وی ایجاد این شعبه قضایی را در تسریع روند رسیدگی به پرونده های متخلفان معرفی شده موثر دانست و متذکر شد که راه اندازی این واحد قضایی با هماهنگی دادسنسانی عمومی و انقلاب مرکز استان صورت گرفته است.اخوان اکبری با تقدیر از دادستان اردبیل در جهت صدور دستور ایجاد این شعبه ویژه تاکید کرد که با دستور دادستان عمومی و انقلاب مرکز استان دادیار شعبه شش به عنوان دادیار ویژه رسیدگی به جرایم مربوط به بهداشت عمومی، محیط و حرفه ای تعیین شده است.



پاداش ۲۲۵ هزار دلاری موزیلا برای پروژه‌های تأثیر هوش مصنوعی بر جامعه

موزیلا برای کمک و حمایت از پروژه‌هایی که به استفاده از هوش مصنوعی در جامعه روی می‌آورند، ۲۲۵ هزار دلار اعطا خواهد کرد. به گزارش زومیت، هوش مصنوعی بدون شک در آینده مزایای زیادی برای مردم خواهد داشت و همچنین در حال حاضر هم در موارد بسیاری کمک‌کننده است، اما موزیلا بیشتر به تحقیق در مورد خطرات آن علاقه دارد. البته مزایای هوش مصنوعی بسیار بیشتر از معایب آن است. برت گیلور از موزیلا در بیانیه‌ای گفت: ما به‌طور ویژه به دنبال پروژه‌هایی هستیم که برای گسترش هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی مناسب هستند. در دنیایی که الگوریتم‌های جانبدارانه، مجموعه داده‌های هدف‌دار و موتورهای توصیه‌گر، می‌توانند باعث افزایش شدن کاربران یوتیوب، اشاعه نژادپرستی و پخش اخبار غلط و ساختگی شوند، حمایت از اثر هنری و کارهایی که باعث آموزش کاربران اینترنت می‌شود، بیش از همیشه اهمیت دارد.

موزیلا برای اینکه الهام‌بخش سازندگان و خلاقان باشد، چندین نمونه از پروژه‌هایی را که قبلا روی آنها سرمایه‌گذاری کرده بود، مثال زد. این شرکت فهرستی از دیتا سلفی (Data Selfie) تهیه کرد که نحوه تفسیر داده‌های کاربران توسط فیس‌بوک را شبیه‌سازی می‌کند و همچنین پپی‌استرم (Paperstorm) را مثال زد که نوعی پروژه است و به شما اجازه ارسال تراکت مجازی به مؤسسات دولتی مختلف برای اعتراض علیه مسائل گوناگون می‌دهد. سقف جوایز فردی موزیلا ۵۰ هزار دلار است که طبق صلاحدید بازدیدکنندگان و کارکنان موزیلا به کاربران اعطا می‌شود. در حال حاضر انتظار می‌رود که دو جایزه ۵۰ هزار دلاری (۴۷،۵۰۰ دلار جایزه به‌علاوه ۲۵۰۰ دلار حق سفر جشنواره موزیلا) و پنج جایزه ۲۵ هزار دلاری (۲۲،۵۰۰ دلار جایزه به‌علاوه ۲۵۰۰ دلار حق سفر جشنواره موزیلا) برای کاربران وجود داشته باشد. گیلور در مورد روند بازبینی گفت: برندگان براساس امتیاز برنامه‌هایشان انتخاب می‌شوند. یک کمیته بازبینی به آنها امتیاز می‌دهد و عملکرد کیفی برندگان هم توسط کمیته بررسی می‌شود. اعضای کمیته شامل پرسنل موزیلا، اعضای فعلی و قبلی موزیلا و کارشناسان خارجی است. معیارهای انتخاب برای ارزیابی شایستگی شیوه‌های پیشنهادی طراحی شده‌اند. تنوع در پیشینه متقاضی، کار قبلی و همچنین وسیله آنها در نظر گرفته می‌شود.

برنامه‌های متقاضیان تا اول آگوست ۲۰۱۸ پذیرفته خواهند شد و در ۱۵ سپتامبر ۲۰۱۸ نتایج به برندگان اعلام خواهد شد. برندگان ۲۶ تا ۲۸ اکتبر ۲۰۱۸ به جشنواره موزیلا دعوت می‌شوند. موزیلا از متقاضیان می‌خواهد تا دوشنبه، ۱۸ ژوئن ۲۰۱۸ در یک وبینار شرکت کنند که البته اجباری در این کار نیست و اگر علاقه‌مند به شرکت در وبینار بودید، می‌توانید ثبت‌نام کنید.

مدرسه مدیریت



نرخ پایین جابه‌جایی کارکنان با نرخ بالای سود در ارتباط است

به قلم: بیل کانرلی
مترجم: نسیم حسینی

جابه‌جایی کارکنان (Turnover) از لحاظ صرف وقت و هزینه برای استخدام کارکنان جدید، زحمت و دروسهای آموزش به آنها، بازدهی پایین آنها و نیز کاهش کیفیت محصول یا خدمت‌رسانی به مشتری تا زمان رسیدن آنها به سرعت مورد نیاز امری پرهزینه است. به تازگی نمونه‌ای از آن را در یک صنعت رایج یعنی سوپرمارکت‌های بین‌راهی و پمپ بنزین‌ها دیدم. این صنعت با ۱۵۵۰۰۰ مغازه و ۲/۵ میلیون کارمند صنعتی عظیم به شمار می‌رود. اتحادیه صنفی این صنعت، NACS، از اعضای خود اطلاعات جمع می‌کند و از داده‌هایی استفاده می‌کند که به‌طور مستقیم از سامانه‌های حسابداری گرفته شده‌اند؛ از این رو دارای آمار و ارقامی موثق است، نه فقط حدس و گمان. این آمار موقت نشان می‌دهد جایگاه‌هایی که از بالاترین میزان سوددهی برخوردارند، چه در سطح مدیران و چه در سطح کارکنان نرخ جابه‌جایی پایین‌تری دارند.



داده‌پردازان سوپرمارکت‌های بین‌راهی را (اغلب همراه با پمپ‌بنزین‌ها) براساس سود عملیاتی آنها به چارکهایی تقسیم می‌کنند. حاشیه سود همراه با سود دلار بالا می‌رود، بنابراین می‌توانیم آن را سوددهی تلقی کنیم.

نرخ جابه‌جایی کارکنان در مغازه‌های چارک اول ۷۵ درصد در سال بود، درحالی که میانگین کلی آن ۱۵ درصد بوده است.

من همیشه نسبت به ارتباط متناظری که رابطه علت و معلولی تلقی می‌شود شکاک هستم. ممکن است سوپرمارکت‌های سودآور بتوانند از پس دستمزدهای بالا بریایند و به این ترتیب نرخ جابه‌جایی کارکنان در آنها کمتر باشد. اما دستمزد ساعتی در چارک اول نسبت به چارک دوم حقیقتاً پایین و فقط کمی بیشتر از دستمزد در چارک آخر است. علاوه بر این، چارک اول با اختلاف دارای بهترین سود ناخالصی درون فروشگاه‌ها به ازای هر ساعت کاری است.

یک تفسیر محتمل‌تر این است که مدیریت خوب ابعاد گوناگونی دارد و جابه‌جایی کارکنان فقط یکی از آن‌هاست. حتی اگر تنها بُعد هم باشد، توجه کنید که جابه‌جایی کارکنان در مغازه‌های موفق نمی‌تواند چیز خوبی باشد، مگر اینکه مدیریت آن را در اولویت قرار داده باشد.

منبع: forbes

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه | ۲۲ خرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۸۵ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۲ - ۸۸۸۹۵۳۴۱

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ - فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ - امور مشترکین: ۸۸۹۳۳۴۹۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۶۲، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



مسیر موفقیت



تبدیل تلفن هوشمند به وسیله‌ای برای افزایش بهره‌وری

به‌عنوان مثال تصور کنید ایام عید است و می‌خواهید برای تمام دوستان و همکاران خود کارت تبریک عید ارسال کنید، اما در حال حاضر کارهای مهم‌تری داشته‌اید و زمان کافی برای تهیه کارت تبریک ندارید. فقط کافی است وارد پوشه شغل و سپس زیر پوشه اقدامات بعدی شوید و «خرید کارت تبریک عید» را به آن اضافه کنید. با بررسی منظم کارهایی که باید انجام شوند، می‌توانید در زمان مناسب کارت‌های مورد نظر را تهیه کنید و از لیست انجام کار خط بزنید. برای اینکه یادتان نرود پوشه اقدامات بعدی را چک کنید، روی گوشی موبایل برنامه‌ای تنظیم کنید تا این موضوع را هفته‌ای دو بار به شما یادآوری کند.

۳- از نرم‌افزارهای یادآوری‌کننده استفاده کنید تحقیقات نشان داده است ۹۲ درصد زمان استفاده از موبایل، صرف چک کردن نوتیفیکیشن‌ها می‌شود، اما زمانی که نوتیفیکیشن‌ها را خاموش کرده و تنها از نرم‌افزار یادآوری رویدادها استفاده می‌کنید، تلفن هوشمند شما تبدیل به ابزاری برای افزایش تمرکز خواهد شد. سسیری و گوگل اسیستنت ابزارهای بسیار خوبی برای یادآوری رویدادها و کارها هستند. فقط کافی است طرز استفاده از آنها را یاد گرفته و بخواهید به‌عنوان مثال دو ساعت قبل از مهلت‌انجام پروژه یا شروع هر رویدادی این موضوع را به شما یادآوری کند. امروزه اپلیکیشن‌های زیادی برای یادآوری ارائه شده‌اند که کافی است بهترین و مناسب‌ترین آن را انتخاب کنید.

جا افتادن فرهنگ استفاده از نرم‌افزار یادآوری‌کننده کمی سخت و زمان‌بر است. برای راحت‌تر شدن این موضوع کافی است تمام کارهایی که باید در طول یک هفته انجام دهید مانند پرداخت قبض‌ها را به لیست اضافه کرده تا به استفاده از این نرم‌افزارها عادت کنید. با انجام این کارهای ساده تلفن‌های هوشمند نه تنها حواس‌تان را پرت نخواهند کرد، بلکه به ابزاری برای افزایش بهره‌وری تبدیل خواهند شد.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

شوید و ندانید از کجا باید آغاز کنید؟ اینکه بترسید و هیچ ایده‌ای برای مدیریت شرایط نداشته باشید؟ اکثر انسان‌ها احساس مشترکی دارند و بارها چنین شرایطی را تجربه کرده‌اند. دیوید آلن، نویسنده کتاب به سرانجام رساندن کارها، مغز انسان را به کامپیوتر تشبیه می‌کند. در این نظریه، او احساس ترس را یک ضعف روانی می‌داند و مغز را به حافظه رم کامپیوتر تشبیه کرده است. مانند هر کامپیوتری مغز انسان نیز اگر ظرفیت کافی نداشته باشد، به درستی کار نخواهد کرد. راه‌حل آلن این است که ذهن خود را با انتقال اطلاعات به هارد کامپیوتر تخلیه کنید یعنی با یادداشت کردن افکار روی کاغذ یا هر سیستم دیگری، ذهن خود را از اطلاعات اضافه پاک کنید. تلفن همراه یا لپ‌تاپ بهترین مکان برای انجام این کار است. فقط کافی است محل مشخصی را در نظر بگیرید و برای هر موضوع یک پوشه درست کنید:

- سلامتی
- شغل
- تفریح
- اهداف
- پیشرفت شخصی
- قدردانی
- افراد مهم
- ایده‌ها
- کارهای نتیجه‌بخش
- اقدامات بعدی

سسپس ایده‌های جدید، کارها و پروژه‌های مرتبط با هر موضوع را در پوشه مربوطه تعریف کنید. آلن پیشنهاد می‌دهد برای جلوگیری از فراموش کردن کارها یک پوشه اقدام بعدی برای هر دسته‌بندی مشخص کنید. سسپس هفته‌ای یک یا دو بار به آن پوشه‌ها سر بزنید تا هیچ کاری از قلم نیفتد.

نتیجه تحقیقات علمی نشان داده است IQ انسان هنگام استفاده از تلفن‌های هوشمند کمتر می‌شود، پس باید مدیریت دقیق‌تری روی استفاده از موبایل‌ها داشت.

همانطور که می‌دانید این روزها موبایل‌های هوشمند تبدیل به یکی از ابزارهای ضروری شده‌اند و ضرر زیادی به سلامتی انسان وارد می‌کنند. تحقیقات دانشگاه تگزاس نشان داده است هوش انسان هنگام استفاده از تلفن هوشمند پایین می‌آید. ما هر روز حدود پنج ساعت از تلفن‌های هوشمند استفاده می‌کنیم، اما این به این معنا نیست که روی بخش منفی قضیه متمرکز شویم. فقط کافی است روش صحیح استفاده از موبایل‌ها را یاد بگیریم و آنها را به وسیله‌ای برای افزایش بهره‌وری تبدیل کنیم.

در ادامه این به معرفی بیشتر این راه‌ها می‌پردازیم.

۱- تنظیم محدودیت استفاده روزانه از تکنولوژی همه ما تا به حال مقالات زیادی در مورد مضرات استفاده بیش از اندازه از تلفن‌های هوشمند خوانده‌ایم. همچنین می‌دانیم چهار ساعت استفاده از اپلیکیشن‌های پیام‌رسان مانند واتس‌آپ و تلگرام در طول روز خوب نیست، اما نمی‌توانیم این عادت را کنار بگذاریم. بهترین راه برای جلوگیری از این عادت مخرب، تنظیم محدودیت روزانه در استفاده از موبایل است. این محدودیت باید روی استفاده روزانه از تکنولوژی در زندگی و همچنین ارسال و دریافت پیغام اعمال شود. این یعنی نوتیفیکیشن‌های هر برنامه‌ای به جز تماس‌های تلفنی باید قطع شوند. صدای نوتیفیکیشن‌ها ناخودآگاه حواس‌مان را پرت می‌کنند و هر قدر هم غرق در کار باشیم نمی‌توانیم در برابر وسوسه چک کردن آن مقاومت کنیم. اگر کارتان به گونه‌ای است که حتماً باید از سایر اپلیکیشن‌های تلفن همراه استفاده کنید، ساعات مشخصی را برای این کار در نظر بگیرید.

۲- مغز خود را از اطلاعات اضافه پاک کنید تا به حال برای‌تان پیش آمده با حجم زیاد کار روبه‌رو