

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



استانداردسازی خودروها از حرف تا عمل!

برخی کارشناسان معتقدند با عنایت به تجارب پیشین، توقف تولید خودروهای بی کیفیت با هدف مجاب ساختن خودروسازان به رعایت استانداردهای...

۷

اقتصاد سیاسی نوسانات نرخ ارز در ایران به روایت فرشاد مومنی

پیشروی دولت در باتلاق ارز

پیشروی در باتلاق! این استعاره‌ای است که فرشاد مومنی نخستین بار در کتاب «اقتصاد ایران در دوران تعدیل ساختاری» برای بازی گاه و بی‌گاه دولت با نرخ ارز به کار برده بود. مومنی برای اینکه تصویر روشنی از رفتار دولت با نرخ ارز در اقتصاد ایران به دست دهد، آن را با مثالی از تجربه سالیان گذشته ترکیه مقایسه می‌کند و می‌گوید وقتی ژنرال‌ها در سال ۱۹۸۰ در ترکیه کودتا کردند و به قدرت رسیدند، یک دلار آمریکا برابر با ۳۰ لیر ترکیه بود، اما در سال ۱۹۹۹ این نسبت به عدد قابل توجهی رسید و یک دلار آمریکا با یک میلیون و...

۲

تازه‌ترین گزارش تغییر و تحولات پولی در نظام بانکی نشان می‌دهد

مردم چقدر در بانک‌ها سپرده دارند؟

۴

مدیریت و کسب‌وکار



ابرازامیدواری مدیرعامل کوالکام
درباره حل اختلافات با اپل

- حسابداری خود باشیم
- تکنیک مدیریت زمان بومودورو
- نقاط تماس مشتری
- ۱۶ توصیه برای جلب اعتماد مشتریان به برند
- ۷ توصیه برای راهاندازی موفق محصول
- خود را آلوده هر چیزی کنید جز تبلیغات

۸ تا ۱۶



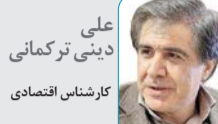
معاون اول رئیس‌جمهور در اجلاس سران سازمان همکاری اقتصادی دی - ۸ تاکید کرد

ایران؛ قدرتی مطمئن با اقتصادی بالنده در جهان

۳

یادداشت

رفع مشکلات اقتصاد ایران
مستلزم چیست؟



علی
دینی توکمانی
کارشناس اقتصادی

افرادی که در رأس وزارتخانه اقتصادی قرار گرفته‌اند، گرایش مثبتی به بخش خصوصی دارند منتها نکته‌ای که در این میان وجود دارد، این است که مشکلات بخش خصوصی زمانی حل می‌شود که مشکل کل عرصه اقتصاد سیاسی حل شود. حل این مشکل‌ها تنها تحت تاثیر دولت و کابینه نیست و خیلی از موضوعات با جابه‌جایی مهره‌ها حل نمی‌شود؛ تنش‌هایی که در عرصه سیاسی...

یادداشت

اصلاح نظام توزیع از ارکان
رشد اقتصادی



دکتر مهدی
کریمی تفرشی
رئیس هیات‌مدیره
معاونی تولیدکنندگان
مواد غذایی

بدنه نظام توزیع کالا و خدمات در کشور به شکل سنتی است...

۱

رئیس هیات عامل ایدرو و قائم مقام آفریقا و خاورمیانه پژو سیتروئن بررسی کردند

نحوه همکاری و میزان پیشرفت قراردادهای خودرویی



رئیس هیات عامل ایدرو در دیدار با عضو هیات‌مدیره شرکت پژو سیتروئن، در خصوص همکاری دوجانبه در صنعت خودرو تبادل نظر کردند. به گزارش ایدرو نیوز، منصور معظمی در این دیدار، نحوه همکاری این شرکت با دو شرکت ایران خودرو و سایپا و میزان پیشرفت آن را پیگیری کرد. جان کریستوف کومار، قائم مقام آفریقا و خاورمیانه پژو سیتروئن نیز مشکلات پیش رو در فرآیند این همکاری‌ها را ناشی از کمبود منابع مالی برای تأمین قطعات و مشکل عدم صدور پروانه تأسیس شرکت مشترک عنوان کرد. رئیس هیات عامل ایدرو، در مورد تسریع در صدور پروانه تأسیس و تأمین منابع مالی قبول حمایت داد. در ادامه طرف فرانسوی تمایل خود را برای تولید گیربکس‌های اتومات ۶‌دنده و ۸‌دنده تولید مشترک خودروهای هیبریدی و برقی و همچنین تولید مشترک به روزترین موتور ۳ سیلندر تزریق مستقیم خود در ایران را اعلام و همکاری مشترک ایران خودرو و سایپا را در این باره درخواست کرد.

رئیس هیات عامل ایدرو در دیدار با عضو هیات‌مدیره شرکت پژو سیتروئن، در خصوص همکاری دوجانبه در صنعت خودرو تبادل نظر کردند. به گزارش ایدرو نیوز، منصور معظمی در این دیدار، نحوه همکاری این شرکت با دو شرکت ایران خودرو و سایپا و میزان پیشرفت آن را پیگیری کرد. جان کریستوف کومار، قائم مقام آفریقا و خاورمیانه پژو سیتروئن نیز مشکلات پیش رو در فرآیند این همکاری‌ها را ناشی از کمبود منابع مالی برای تأمین قطعات و مشکل عدم صدور پروانه تأسیس شرکت مشترک عنوان کرد. رئیس هیات عامل ایدرو، در مورد تسریع در صدور پروانه تأسیس و تأمین منابع مالی قبول حمایت داد. در ادامه طرف فرانسوی تمایل خود را برای تولید گیربکس‌های اتومات ۶‌دنده و ۸‌دنده تولید مشترک خودروهای هیبریدی و برقی و همچنین تولید مشترک به روزترین موتور ۳ سیلندر تزریق مستقیم خود در ایران را اعلام و همکاری مشترک ایران خودرو و سایپا را در این باره درخواست کرد.

گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از وضعیت اشتغال زنان

موانع حضور زنان در بازار کار

گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از وضعیت اشتغال زنان نشان می‌دهد این قشر همچنان با موانع متعددی برای حضور در بازار کار و دسترسی به مشاغل شایسته روبه‌رو هستند. به گزارش آنا، کار شایسته به‌عنوان فرصت دستیابی به کسب‌وکار مولد در شرایط آزادی امنیت، برابری و شرافت انسانی تعریف شده است. براساس گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی که در مردادماه امسال تهیه شده و به تازگی در اختیار رسانه‌ها قرار گرفته است، زنان در مقایسه با مردان، با طیفی از چالش‌ها اعم از دسترسی به فرصت‌های شغلی، انتخاب شغل، شرایط کاری، امنیت شغلی، تفاوت دستمزد، تبعیض و ایجاد تعادل میان مسئولیت‌های شغلی و خانوادگی روبه‌رو هستند. بنا به این گزارش، به دلیل نرخ پایین مشارکت زنان، در مقایسه با استانداردهای بین‌المللی نرخ مشارکت اقتصادی نیروی کار در ایران در گروه‌های سنی مختلف بسیار پایین است. نرخ مشارکت نیروی کار برای گروه سنی ۱۵ سال به بالا در سال ۱۳۹۴ در ایران ۴۱.۱ درصد بود، در حالی که این میانگین در سطح جهانی ۶۲ درصد در کشورهای عربی ۵۲ درصد بوده است. نرخ مشارکت اقتصادی، درصد جمعیت در سن کار حاضر در بازار کار است که ممکن است شاغل یا در جستجوی کار باشند. این نرخ، معیاری برای ارزیابی سلامت بازار کار است، زیرا به‌طور شفاف وضع بازار کار را نشان می‌دهد. کارشناسان

گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از وضعیت اشتغال زنان نشان می‌دهد این قشر همچنان با موانع متعددی برای حضور در بازار کار و دسترسی به مشاغل شایسته روبه‌رو هستند. به گزارش آنا، کار شایسته به‌عنوان فرصت دستیابی به کسب‌وکار مولد در شرایط آزادی امنیت، برابری و شرافت انسانی تعریف شده است. براساس گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی که در مردادماه امسال تهیه شده و به تازگی در اختیار رسانه‌ها قرار گرفته است، زنان در مقایسه با مردان، با طیفی از چالش‌ها اعم از دسترسی به فرصت‌های شغلی، انتخاب شغل، شرایط کاری، امنیت شغلی، تفاوت دستمزد، تبعیض و ایجاد تعادل میان مسئولیت‌های شغلی و خانوادگی روبه‌رو هستند. بنا به این گزارش، به دلیل نرخ پایین مشارکت زنان، در مقایسه با استانداردهای بین‌المللی نرخ مشارکت اقتصادی نیروی کار در ایران در گروه‌های سنی مختلف بسیار پایین است. نرخ مشارکت نیروی کار برای گروه سنی ۱۵ سال به بالا در سال ۱۳۹۴ در ایران ۴۱.۱ درصد بود، در حالی که این میانگین در سطح جهانی ۶۲ درصد در کشورهای عربی ۵۲ درصد بوده است. نرخ مشارکت اقتصادی، درصد جمعیت در سن کار حاضر در بازار کار است که ممکن است شاغل یا در جستجوی کار باشند. این نرخ، معیاری برای ارزیابی سلامت بازار کار است، زیرا به‌طور شفاف وضع بازار کار را نشان می‌دهد. کارشناسان

اصلاح نظام توزیع از ارکان رشد اقتصادی

وجود نظام توزیع کارآمد است. مواردی چون نبود آمار و اطلاعات کافی درخصوص فرآیندهای توزیع، نامطمئن و غیررسمی بودن بخش قابل توجهی از حمل و پخش کالا در شبکه توزیع، تعدد واحدهای صنفی در سطح خرده‌فروشی، بالا بودن هزینه‌های شبکه توزیع کالا، عدم برخورداری از تشکلهای غیردولتی حمایت از حقوق مصرف‌کننده و عدم برخورداری از نهاد مدون تنظیم‌کننده بازار از جمله چالش‌ها و مشکلات نظام توزیع در کشور است. برای تغییر وضعیت در نظام سنتی توزیع، حضور جدی دولت به‌عنوان سیاست‌گذار و نظام بانکی ما به‌عنوان حامی ضروری است و این در درجه اول به اصلاح زیرساخت‌ها و بسترهای موجود نیازمند است.

وجود نظام توزیع کارآمد است. مواردی چون نبود آمار و اطلاعات کافی درخصوص فرآیندهای توزیع، نامطمئن و غیررسمی بودن بخش قابل توجهی از حمل و پخش کالا در شبکه توزیع، تعدد واحدهای صنفی در سطح خرده‌فروشی، بالا بودن هزینه‌های شبکه توزیع کالا، عدم برخورداری از تشکلهای غیردولتی حمایت از حقوق مصرف‌کننده و عدم برخورداری از نهاد مدون تنظیم‌کننده بازار از جمله چالش‌ها و مشکلات نظام توزیع در کشور است. برای تغییر وضعیت در نظام سنتی توزیع، حضور جدی دولت به‌عنوان سیاست‌گذار و نظام بانکی ما به‌عنوان حامی ضروری است و این در درجه اول به اصلاح زیرساخت‌ها و بسترهای موجود نیازمند است.

تدوین نظام‌نامه جامع نظارت، راهبردی مهم در توسعه تجارت

بوده‌اند. در این میان ایجاد شهرهای بسیار زیاد با رونق و مزیت‌های تجاری در کشور باعث شد دستاوردهای تمدنی ایران از غرب تا شرق عالم باستان همواره آوازه جهانیان شود. دستاوردهای تجارت داخلی و خارجی ایران به‌عنوان یک راهبرد مهم مزیت‌های دیگری چون همگرایی سیاسی، فرهنگی و اقتصادی ایران را برای کشور به ارمغان آورده و مختصات این جغرافیا را به‌عنوان یک پیگیر مهم به‌هم پیوسته مستحکم کرده است، بنابراین تلاش و توجه به مزیت‌های تجاری ایران می‌تواند علاوه بر جهش ساختار اقتصادی ایران مزیت‌های بسیار زیادی را نیز به ارمغان آورد. در همین راستا برنامه‌ریزی و تلاش برای امنیت سرمایه‌گذاری و ایجاد تضمین‌های لازم برای سلامت نظام تجارت داخلی و خارجی به‌عنوان یک اصل مهم همواره برای دولت‌های گذشته و حال مطرح بوده است و دولت‌ها همواره تلاش کرده‌اند از این موضوع به‌عنوان یک مزیت راهبردی، بیشترین بهره‌برداری را داشته باشند. نگاهی به کارنامه برخی حکومت‌های ایران قبل و بعد از اسلام نشان می‌دهد که عصر رونق اقتصادی ایران اتفاقاً زمانی بیشتر نمود عینی داشته است که بیشترین و جدی‌ترین توجه به مقوله رونق تجارت و امنیت آن متمرکز شده است. در جهان قرن بیستم و یکمی که مدعی وجود دهکده جهانی و از بین رفتن مرزهای جغرافیایی برای ارتباطات ملل است، به دلایل متعددی می‌توان اثبات کرد که این اهمیت چه در حوزه تجارت داخلی و چه خارجی برای ایران بسیار بیشتر از گذشته قابل تصور است، چراکه در یک کلام وجود جغرافیای در دسترس برای تسریع در تجارت ارزان و مقرون به صرفه عملاً موجب عطف توجه به جغرافیایی با مزیت ایران می‌شود.

بوده‌اند. در این میان ایجاد شهرهای بسیار زیاد با رونق و مزیت‌های تجاری در کشور باعث شد دستاوردهای تمدنی ایران از غرب تا شرق عالم باستان همواره آوازه جهانیان شود. دستاوردهای تجارت داخلی و خارجی ایران به‌عنوان یک راهبرد مهم مزیت‌های دیگری چون همگرایی سیاسی، فرهنگی و اقتصادی ایران را برای کشور به ارمغان آورده و مختصات این جغرافیا را به‌عنوان یک پیگیر مهم به‌هم پیوسته مستحکم کرده است، بنابراین تلاش و توجه به مزیت‌های تجاری ایران می‌تواند علاوه بر جهش ساختار اقتصادی ایران مزیت‌های بسیار زیادی را نیز به ارمغان آورد. در همین راستا برنامه‌ریزی و تلاش برای امنیت سرمایه‌گذاری و ایجاد تضمین‌های لازم برای سلامت نظام تجارت داخلی و خارجی به‌عنوان یک اصل مهم همواره برای دولت‌های گذشته و حال مطرح بوده است و دولت‌ها همواره تلاش کرده‌اند از این موضوع به‌عنوان یک مزیت راهبردی، بیشترین بهره‌برداری را داشته باشند. نگاهی به کارنامه برخی حکومت‌های ایران قبل و بعد از اسلام نشان می‌دهد که عصر رونق اقتصادی ایران اتفاقاً زمانی بیشتر نمود عینی داشته است که بیشترین و جدی‌ترین توجه به مقوله رونق تجارت و امنیت آن متمرکز شده است. در جهان قرن بیستم و یکمی که مدعی وجود دهکده جهانی و از بین رفتن مرزهای جغرافیایی برای ارتباطات ملل است، به دلایل متعددی می‌توان اثبات کرد که این اهمیت چه در حوزه تجارت داخلی و چه خارجی برای ایران بسیار بیشتر از گذشته قابل تصور است، چراکه در یک کلام وجود جغرافیای در دسترس برای تسریع در تجارت ارزان و مقرون به صرفه عملاً موجب عطف توجه به جغرافیایی با مزیت ایران می‌شود.

دکتر مهدی کریمی تفرشی
رئیس هیات‌مدیره تعاونی تولیدکنندگان مواد غذایی

بدنه نظام توزیع کالا و خدمات در کشور به شکل سنتی است که با توجه به اهمیت آن، باید به سمت مدرن شدن سوق پیدا کند. نظام توزیع کالا و خدمات از بخش‌های مهم در اقتصاد کشورها به شمار می‌رود، چراکه از یک طرف کالاها و خدمات را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهد و از طرف دیگر اطلاعات و نقدینگی را به بخش‌های تولیدی ارائه می‌دهد. علاوه بر نقش پراهمیت نظام توزیع مطلوب کالا و خدمات در حمایت از مصرف‌کنندگان، رشد و توسعه بخش‌های تولیدی در یک اقتصاد پویا نیز مستلزم

غلامعلی رموی
کارشناس اقتصادی

دولت در حالی کابینه دوازدهم خود را وارد عرصه اجرای کشور کرده است که شعار رقابتی‌سازی بازار و تلاش در جهت رونق فضای کسب‌وکار و توسعه سرمایه‌گذاری داخلی و بین‌المللی به‌عنوان مهم‌ترین راهبرد دولت کماکان در صدر برنامه‌های اقتصادی دکتر روحانی برای توسعه اقتصادی کشور و رشد اشتغال قرار دارد. کابینه دوازدهم تلاش دارد علاوه بر دستیابی به نتایج فعالیت‌های دولت قبل نسبت به ریل‌گذاری اهداف جدیدی برای توسعه اقتصادی کشور اقدام کند، بنابراین حذف قوانین غیرضروری، کاهش بوروکراسی اداری، حذف موانع گمرکی در خصوص واردات ماشین‌آلات صنعتی، استفاده از نیروهای با تجربه و متخصص در تیم اقتصادی دولت و سایر اقدامات عملی به‌عنوان تلاش‌های انجام شده برای دست یافتن به موفقیت در این حوزه در دستور کار قرار دارد. یقیناً توجه به حوزه تجارت و رونق آن فرصت مناسبی است تا دولت تمرکز جدی‌تری بر یکی از مزیت‌های اقتصادی مهمی که تاکنون کمتر مورد توجه قرار گرفته است، بکند. این حوزه هم از منظر داخلی و هم خارجی همواره به‌عنوان یکی از مزیت‌های پایدار و مهم، از قدمتی هم‌تراز با قدمت تاریخ مدون ایران برخوردار است. عبور شاهراه تجاری ابریشم از ایران و نقش تجار و بازرگانان کشور در انتقال کالا از داخل به خارج و بالعکس راهبردی است که در طول تاریخ، موجد تحکیم مبانی حاکمیت سیاسی، نظامی، فرهنگی و اقتصادی این حوزه جغرافیایی شده است.

نگاهی به موقعیت جغرافیایی ایران و جایگاه آن در غرب آسیا نشان می‌دهد که این کشور از مزیت‌های بسیار زیادی برای رونق تجاری برخوردار بوده و ایرانیان از عهد باستان به این موضوع وقوف کامل داشته‌اند، لذا تجار ایران به‌عنوان تجار حرفه‌ای همواره واسطه تجارت غرب و شرق عالم

رفع مشکلات اقتصاد ایران مستلزم چیست؟



علی دینی ترکمانی کارشناس اقتصادی

افرادی که در رأس وزارتخانه اقتصادی قرار گرفته‌اند، گرایش مثبتی به بخش خصوصی دارند منتها نکته‌ای که در این میان وجود دارد، این است که مشکلات بخش خصوصی زمانی حل می‌شود که مشکل کل عرصه اقتصاد سیاسی حل شود. حل این مشکل‌ها تنها تحت تاثیر دولت و کابینه نیست و خیلی از موضوعات با جابه‌جایی مهره‌ها حل نمی‌شود؛ تنش‌هایی که در عرصه سیاسی وجود دارد به طور مثال موانعی که نمی‌گذارند عرصه سیاسی سرمایه خارجی جذب شود یا بنگاه‌های تولیدی با خارج از کشور رابطه برقرار کنند، موضوعاتی است بخش خصوصی را عقب نگه می‌دارد.

به بیان دیگر، نظام حکمرانی ما مشکل اساسی دارد و باعث می‌شود منابع تلف شود و فضای کسب‌وکار به‌خوبی شکل نگیرد. به طور کلی، اصلاح ساختار مالیاتی، جلوگیری از فرار مالیاتی و عادلانه کردن نظام مالیاتی، مسئله جدی و اساسی است که وزارت اقتصاد باید آن را دنبال کند. نظام بانکی نیز همین‌طور است. باید کارآمدتر شود و مخاطرات اخلاقی که در شبکه بانکی وجود دارد تا جایی که ممکن است، مهار شود.

رفع مشکلات اقتصاد ایران میان عملکرد دولت و بخش خصوصی مستلزم یک تغییرات کلی و اساسی است که همه این دستگاه‌ها را شامل می‌شود. نمی‌توان به طور دقیق گفت که کدام دستگاه تنها نیاز به اصلاحات دارد؛ تمام این دستگاه‌ها باید خوب کار کنند و اگر درست فعالیت نهند، تمام اقتصاد کشور دچار مشکل می‌شود.

پس فعالان اقتصادی چطور؟!



مرتضی ایمانی‌راد کارشناس اقتصادی

شرکت‌ها و موسسات اقتصادی حامل توسعه‌اند و مدیران این موسسات عامل توسعه دولت‌ها و حکومت‌ها تنها یک وظیفه دارند و آن هم حمایت از این عاملین است.

روشنگران و سیاسیون همه دولت را به نقد می‌کنند که چرا به اقتصاد نمی‌رسید، ولی اصلاً مشخص نیست که منظورشان از اقتصاد چیست. کیست، روزنامه‌ها هم یا دارند دولت را نقد می‌کنند یا می‌زنند یا حمایت می‌کنند. انگار عامل توسعه دولت است که اگر کوتاهی کند باید آن را بزنند یا نقد کنند.

چقدر درباره بانک مرکزی گفت‌وگو می‌کنیم و نمی‌دانیم که همه این دفتر و دستک‌ها تنها برای این است که عاملین توسعه بتوانند کار خود را بکنند.

در دانشگاه‌ها همه دارند به دولت پیشنهاد می‌دهند که چنین کن و چنان کن. استاد خوب و بد تنها از نظر کیفیت پیشنهادات وی به دولت ارزیابی می‌شود. اقتصاددانان معروف آنهایی هستند که یا در بدنه دولت کار می‌کنند یا به دولت می‌تازند. این شده سند هویت. تردید ندارم که همه هم حسن نیت دارند، ولی واقعا ۴۰ سال است درباره دولت داریم حرف می‌زنیم و نمی‌دانیم که موضوع اصلی توسعه کشور، تحرک در موسسات اقتصادی و بسترسازی (و نه حمایت) برای حرکت آنهاست.

وقتی به دور و بر خود نگاه می‌کنم، می‌بینم که همه چیز دولتی شده است. انگار در خون‌مان نگاه دولتی تزریق شده است.

خیلی دوست دارم که یک دانشجوی دکتری اقتصاد بیاید و تحقیق کند و ببیند که از کل مقالات و سخنرانی‌ها و تحقیقات اقتصادی، چند درصد آن به موسسات اقتصادی و مدیران اقتصادی توجه کرده است. متأسفانه سیستم «خبریه‌ای» دولت، این مدیران را هم به خود وابسته و معتاد کرده و قدرت ساختن و خلاقیت را از آنها گرفته است، حتی واژه بخش خصوصی آن بخشی را هم خراب کرده‌ام؛ بخش خصوصی آن بخشی است که نیاز به حمایت دارد! آنی که دارد حمایت می‌شود و از رانت دولتی استفاده می‌کند، بخش دولتی است.

من با تجربه ۳۰ ساله کار کردن با این مدیران می‌دانم که مدیران قدرتمند این کشور اگر از جلوی راه‌شان کنار بروند، کاری خواهند کرد کارستان. آنها در تاریخ ایران چندین بار این کار را کرده‌اند و نیازی به اثبات ندارد.

گزارش ۲

ایمان ولی‌پور ivankaramzof@yahoo.com

پیشروی در باتلاق! این استعاره‌ای است که فرشاد مومنی نخستین‌بار در کتاب «اقتصاد ایران در دوران تعدیل ساختاری» برای بازی گاه و بی‌گاه دولت با نرخ ارز به کار برده بود. مومنی برای اینکه تصویر روشنی از رفتار دولت با نرخ ارز در اقتصاد ایران به دست دهد، آن را با مثالی از تجربه سالیان گذشته ترکیه مقایسه می‌کند و می‌گوید وقتی ژنرال‌ها در سال ۱۹۸۰ در ترکیه کودتا کردند و به قدرت رسیدند، یک دلار آمریکا برابر با ۳۰ لیر ترکیه بود، اما در سال ۱۹۹۹ این نسبت به عدد قابل توجهی رسید و یک دلار آمریکا با یک میلیون و ۶۵۰ هزار لیر ترکیه مبادله شد؛ همین جا بود که آنها به این جمع‌بندی رسیدند که این پیشروی در باتلاق است و تا زمانی که این امر متوقف نشود، اقتصاد ترکیه هرگز روی خوش نخواهد دید.

مومنی در نشست پنجشنبه موسسه «مطالعات دین و اقتصاد» برای آنکه اثرات مخرب شوک‌درمانی با نرخ ارز در اقتصاد را توضیح دهد، گریز دوباره‌ای به مفهوم «پیشروی در باتلاق» زد و سپس این پرسش را با اشاره به تجربه اقتصاد ترکیه با مخاطب در میان گذاشت که چرا چنین فاجعه‌ای با این ابعاد عربانی در ایران اتفاق نیفتاده است؟ ارجاع مومنی به اقتصاد نفتی ایران است و پاسخ می‌دهد که اگر ایران منابع نفتش را قربانی پوشاندن آثار واقعی شوک‌درمانی نمی‌کرد، بی‌شک ایران رکورد ترکیه را هم شکسته بود.

او از جمله منتقدان دولت در همه سال‌های گذشته در زمینه شوک‌درمانی با نرخ ارز بود و در سال ۹۲ نیز که قیمت دلار در ایران بر اثر تحولات خاورمیانه و حمله آمریکا به سوریه با جهش روبه‌رو شد از رئیس کل بانک مرکزی و سیاست‌های اقتصادی دولت یازدهم انتقاد کرده بود. او اقتصاددانی نهادگرا و یکی از منتقدان سیاست‌های تعدیل اقتصادی در ایران بوده است و به همین دلیل همیشه از سوی برخی اقتصاددانان نئولیبرال مورد حمله قرار گرفته است؛ همان اقتصاددانانی که فرشاد مومنی از آنها به‌عنوان نئوکلاسیک‌های وطنی نام می‌برد و معتقد است که بزرگ‌ترین خطاهای اقتصادی را مرتکب شده‌اند. مومنی عمر سیطره این گروه بر اقتصاد ایران را یک ربع قرن می‌داند که پس از

اقتصاد سیاسی نوسانات نرخ ارز در ایران به روایت فرشاد مومنی

پیشروی دولت در باتلاق ارز



پایان دوران جنگ هشت‌ساله به تهیه و تدوین برنامه اول توسعه اقدام کرده و سیاست تعدیل ساختاری در اقتصاد را پیاده کردند. او در سراسر نشست پنجشنبه از هنجارشکنی گروه‌های انحصارگرای اقتصادی به‌شدت انتقاد کرد، نسبت به افراط‌گرایی بازار توسط دلالتان و رانت‌جویان هشدار داد و در پایان، بر گفت‌وگوی ملی برای ریشه‌یابی منشأ نابرابری‌های گسترده و حضور غیرمولد در اقتصاد ایران تاکید کرد. او خواهان تغییر بنیادی در فهم نظری است و راه‌حل مذاکره با نگاه حس ملی را برای اقتصاد ایران چاره‌ساز می‌داند.

وقتی که دولت خود بزرگ‌ترین تقاضاکننده در اقتصاد ایران است، با اتخاذ سیاست‌های تورم‌زا و با منطق هر که باشم بیش برفش بیشتر، خود بیشتر وابستگی به صنعت استخراجی تک‌محصولی افزایش داده‌ام و توسعه کشور را قربانی کرده‌ام.

او ادامه داد: «طنزهای تلخ بی‌شماری در این زمینه وجود داشته است؛ آنچه به نظر من تکان‌دهنده است، این است که تیم اقتصادی دولت فکر می‌کند که از طریق بسترسازی برای افزایش قیمت ارز، سودی از محل درآمد‌های نخب دولت می‌کنند، اما همان‌طور که در گزارش اقتصادی سال ۱۳۷۳ (صفحات ۲۴ و ۷۴) آمده است، درحالی که مانده بدهی‌های شرکت‌های دولتی در سال ۱۳۶۷ حدود ۱۲۸ میلیارد ریال بوده و کل بدهی‌های شرکت‌های دولتی در پایان جنگ حدود ۱۰۲ میلیارد بوده است، طی دوره‌های ۱۳۶۷ و ۱۳۷۳ که شوک‌درمانی درباره نرخ ارز در ایران اجرا شده، مانده بدهی‌های شرکت دولتی به سیستم بانکی چیزی حدود ۹ برابر افزایش پیدا کرده و به رقم ۹۳۴ میلیارد رسیده است.»

به گفته مومنی، «منطق این ماجرا کاملاً روشن است؛

اتاق ایران نتایج پایش محیط کسب‌وکار را منتشر کرد

بهبود آرام شاخص ملی کسب‌وکار در بهار امسال

سه مولفه «دشواری تامین مالی»، «رویه‌های غیرمنصفانه و ناعادلانه ممیزی و دریافت مالیات» و همچنین «بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن قیمت‌ها نظیر مواد اولیه و محصولات» را نامناسب‌ترین و سبب نگرانی بیشتر کسب‌وکار در استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

بر اساس یافته‌های این طرح در بهار ۱۳۹۶، استان‌های سیستان و بلوچستان، کرمانشاه و خوزستان به ترتیب دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و استان‌های فارس، گیلان و خراسان رضوی به ترتیب دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

وضعیت مولفه‌های فضای کسب‌وکار در بهار امسال، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش،

«پیامدهای اقتصادی صلح». او در صفحه ۲۲۰ کتاب می‌گوید که برای نابودی یک کشور در همه عرصه‌های حیات جمعی، نه فقط در حیطه اقتصاد بلکه در طول تاریخ تمدن بشری، هیچ ابزاری کارآمدتر از تضعیف ارزش پول ملی تاکنون شناسایی نشده است. به عبارت دیگر، هیچ اقدامی کوبنده‌تر و مخرب‌تر از تضعیف ارزش پول ملی برای نابود کردن کل عرصه‌های حیات جمعی متصور نیست. بنابراین براساس ایده «کینز» این انحطاط تنها محدود و منحصر به حیطه اقتصادی نیست، بلکه در حیطه‌های فرهنگی و اجتماعی هم می‌توان آن را ردگیری کرد.»

مومنی ادامه داد: «به‌عنوان مثال، یکی از شاخص‌هایی که این انحطاط را نشان می‌دهد، جایگاه ایران از منظر پاکدامنی مالی است. در فاصله سال‌های ۸۸ تا ۹۱ که ما بی‌سابقه‌ترین شوک‌ها را در مهم‌ترین قیمت‌های کلیدی و قیمت‌های حامل انرژی و ارز داشتیم، سقوطی ۸۰ رتبه‌ای به‌سوی فاسدترین کشورها در دنیا را تجربه کردیم. حالا سوال این است که آیا گوش‌هایی برای شنیدن و چشم‌هایی برای دیدن این واقعیت‌ها و بازنگری در این رویه مخرب وجود دارد؟! امیدوارم این گونه باشد.»

او در پایان و در جمع‌بندی سخنانش گفت: «از منظر اقتصاد سیاسی، راه‌حل اصلی این است که ما منافع مردم یعنی فرودستان و تولیدکنندگان را اولویت قرار دهیم و جایگزین اولویت فعلی، یعنی محور بودن منافع دلالتان و رانت‌خوران کنیم.

این به معنای یک بازارآبی سیستمی در ساختار نهادی است. برداشت من این است که در شرایط فعلی دیگر دستکاری و وصله‌پینه‌ای و جزئی‌نگر به هیچ‌وجه کارآمد نیست و ما شکست‌های موفقیافته این رویکرد را در تلاش‌های مذبح‌خانه بانک مرکزی در ماجرای نرخ بهره مشاهده کردیم، آن‌هم نه یک بار و دو بار و چند بار. بنابراین ما به برنامه‌ای نیاز داریم که در صورت سیستمی دست‌کاری می‌کردند و از طریق آن، ارزش پول را تضعیف می‌کردند.

او سپس به کتاب «پیامدهای اقتصادی صلح» نوشته «جان مینارد کینز» اشاره کرد و گفت: «کینز» در سال ۱۹۲۰ کتابی نوشته به اسم

گزارش ۱

دریچه

دلیل ظهور هوگو چاوز از منظر داگلاس نورت افزایش نرخ دلار، قاچاق صادراتی را افزایش می‌دهد

یک پژوهشگر اقتصادی می‌گوید این روزها که عده‌ای به دنبال افزایش نرخ دلار هستند توجیه می‌کنند که با افزایش نرخ دلار، قاچاق کم خواهد شد؛ اما نکته اینجاست که اولاً قاچاق در ایران به‌صورت خرده انجام نمی‌شود که افزایش نرخ ارز منجر به افزایش آن شود، نکته دوم این است که چنین وضعیتی قاچاق صادراتی را افزایش خواهد داد.

به گزارش ایسنا، حمید قاسمی، پژوهشگر اقتصادی در نشست پنجشنبه موسسه «مطالعات دین و اقتصاد» پیش از سخنان فرشاد مومنی گفت: نورت، اقتصاددان آمریکایی اخیراً مسائلی را درباره توسعه به‌مثابه مهار خشونت مطرح کرده است؛ نورت در چارچوب نظری، این موضوع را مطرح می‌کند که چرا نهادها در نظام‌های مختلف کار کرده‌ای متفاوت دارند؟ او سه نوع نظم را برای کشورهای مختلف دسته‌بندی می‌کند و سپس دو نوع نظم دسترسی محدود و دسترسی باز را تبیین می‌کند. او کشورهای توسعه‌یافته را در دسته کشورهایی با دسترسی باز و کشورهای در حال توسعه را در گروه کشورهای با دسترسی بسته طبقه‌بندی می‌کند.

او ادامه داد: اساس آنچه در نظم اجتماعی با دسترسی باز مطرح می‌کنند، دسترسی باز و رقابت در دو عرصه سیاست و اقتصاد است. طبق آنچه وی آن را تئوری توازن دوگانه نام می‌گذارد، پیشرفت در هر کدام از آنها و دسترسی باز در هر کدام از عرصه‌ها (سیاست یا اقتصاد) منوط بر پیشبرد دسته دیگر است. یکی از مواردی که در نظم دسترسی باز وجود دارد، حضور بازارهای عمیق با دسترسی باز است و آنچه باعث شده نظام ارزی در ایران به مطلوبیت نرسد، این است که این فرضیه را نادیده گرفته و با فرض غیرمعمارف ثبات سایر شرایط به طور کلی از دقت کافی در این موضوع خود را معاف کرده است. ما زمانی می‌توانیم بگوییم فاکتورهای افزایش صادرات، کاهش واردات و کنترل تورم، انضباط پولی و مالی و سایر حسانات افزایش نرخ دلار محقق خواهد شد که در یک نظم اجتماعی با دسترسی باز و بازارهای علامت‌دهنده فعالیت کنیم.

این پژوهشگر اقتصادی ادامه داد: وجود بازار عمیق در بازار نرخ ارز مهم است. طبیعتاً در دسته‌بندی که ایران را در نظم دسته‌بندی محدود قرار می‌دهد کشور ما دارای بازار عمیق نیست. به این دلیل که بازار از دو طرف عرضه و تقاضا تشکیل شده است و در طرف عرضه، ۸۰ درصد از محل فروش نفت و معیبات گازی تامین شده و این دولت است که با بخش اعظم عرضه دلار روبه‌رو است و در طرف تقاضا با یک بی‌کشتی در طرف تولید برای واردات کالاها واسطه‌ای و سرمایه‌ای روبه‌رو هستیم.

وی ادامه داد: دامنه مسئله دیگری که در نظم دسترسی محدود به آن می‌پردازیم، این است که مواهب رشد اقتصادی به لایه‌های پایین و قشر فرودست اشاعه پیدا نمی‌کند. نورت درباره روی کار آمدن چاوز نیز می‌گوید که در اوج مواهب نفتی وقتی فقرا و افشار فرودست جامعه از مواهب رشد بهره‌مند نشدند، به ورطه فقر شعاری پوپولیستی افتادند. این چنین است که مثلاً در منطقه‌ای چاوز سر کار می‌آید. من فکر می‌کنم بحران‌های ارزی سال‌های قبل دلیل انتخاب‌های مردم ما در برهه‌هایی از زمان بوده است.

او ادامه داد: در نظم دسترسی محدود، خلاقیت و نوآوری وجود ندارد و دسترسی به نهادها و رسانه‌ها در بسیاری از جهات وجود ندارد ولی در نظم دسترسی باز این متخصصان و اندیشمندان هستند که برای حل قاسمی افزود؛ شاید عمده‌ترین مبحثی که در دفاع از افزایش نرخ ارز مطرح می‌شود این است که صادرات ما افزایش می‌یابد ولی فقط در صورتی صادرات ما افزایش می‌یابد که یک نظم دسترسی باز داشته باشیم. صادراتی افزایش پیدا خواهد کرد که سه فاکتور شتاب، کیفیت صادرات باید ببینیم که چه نوع صادراتی افزایش خواهد یافت؟ از کل صادرات ما ۸۵ درصد صادرات خام و مواد اولیه است و فقط ۱۵ درصد صادرات با ارزش افزوده بالا صورت می‌گیرد.

وی ادامه داد: همچنین در بحث کاهش واردات باید بررسی کنیم که آیا واقعا با افزایش نرخ ارز واردات کاهش می‌یابد؟ معتقدم خیر. ۸۵ درصد کالاهای وارداتی ما کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای است. در بسیاری از مواد مورد نیاز، وابسته به واردات هستیم چون تولید ما بی‌کشش است. کاهش واردات از دو طریق به تولید ضربه خواهد زد؛ ابتدا اینکه رکود عمیق و هزینه‌های تولید بالا خواهد رفت و همچنین قاچاق را اقتصادی تر خواهد کرد.

قاسمی همچنین گفت: نکته دیگری که توجیه افزایش نرخ ارز می‌گویند این است که قاچاق را کاهش خواهد داد. سوال ما این است که آیا واقعا چنین می‌شود؟ از نظر ما قاچاق پدیده‌ای است که علت و معلول آن به عوامل مختلفی وابسته است و اینکه فکر با اصلاحات قیمتی از بین می‌رود خوش‌باورانه است. در ایران آنان که قاچاق می‌کنند خرده قاچاقچی نیستند قسماً عمدتاً با کوله‌بری نمی‌روند، چرا که قاچاق دو بعد دارد؛ وارداتی و صادراتی. با افزایش نرخ ارز قاچاق از ایران بیشتر خواهد شد. آمارها می‌گویند روزانه ۱۵ میلیون لیتر از ایران سوخت قاچاق می‌شود.

کاهش می‌یابد؟ معتقدم خیر. ۸۵ درصد کالاهای وارداتی ما کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای است. در بسیاری از مواد مورد نیاز، وابسته به واردات هستیم چون تولید ما بی‌کشش است. کاهش واردات از دو طریق به تولید ضربه خواهد زد؛ ابتدا اینکه رکود عمیق و هزینه‌های تولید بالا خواهد رفت و همچنین قاچاق را اقتصادی تر خواهد کرد.

انرژی



دبیر کل مجمع کشورهای صادرکننده گاز اعلام کرد

توان ایران برای صدور گاز به اروپا

ایران می‌تواند به دو طریق خط لوله و ال. ان. جی (گاز طبیعی مایع شده) گاز به اروپا صادر کند. «محمدحسین عادل» در گفت‌وگو با ایرنا، درباره صادرات گاز ایران به اروپا افزود: هر یک از شیوه‌های صادرات گاز ایران از طریق خط لوله و ال. ان. جی (گاز طبیعی مایع شده)، مزیت‌های خاص خود را دارد. عادل اضافه کرد: صادرات گاز از طریق خط لوله اگرچه ملاحظات سیاسی خود را دارد، اما ارزان‌تر تمام می‌شود. وی گفت: داشتن ال. ان. جی (گاز طبیعی مایع شده) این اعطاف را به ایران می‌دهد که بدون روبرویی با مشکلات سیاسی که هر یک از این دو خواهد داشت، به راحتی می‌تواند به اروپا صادر کند. عادل با تأکید بر اینکه صادرات از طریق ال. ان. جی ملاحظات سیاسی کمتری دارد، ادامه داد: ایران با توجه به ملاحظات سیاسی که در اطراف خود دارد، باید اولویت زیادی به توسعه ال. ان. جی دهد. دبیر کل مجمع کشورهای صادرکننده گاز اظهار کرد: توسعه طرح‌های ال. ان. جی و صادرات از طریق آن، همسو با اقتصاد مقاومتی است. وی درباره حضور روسیه در بازار گاز اروپا گفت: روسیه بیش از ۳۳ درصد بازار اروپا را در اختیار دارد و بزرگ‌ترین عرضه‌کننده گاز به اروپاست. عادل ادامه داد: در صورت ورود ایران به بازار گاز اروپا، صادرات از طریق ال. ان. جی حدود ۵ میلیون تا ۱۰ میلیون تن در سال خواهد بود که در مقایسه با صادرات روسیه، زیاد نیست.

ایران در صدد جوی سهم ۱۰ درصدی از صادرات گاز جهان

بر اساس گزارش شرکت «بریتیش پترولیوم» انگلیس، ایران با برخورداری از ۳۳٫۸ تریلیون مترمکعب ذخایر گازی، در صدر فهرست بزرگ‌ترین دارندگان ذخایر گاز جهان قرار دارد. تولید گاز ایران تا سه سال آینده با بهره‌برداری از فازهای جدید پارس جنوبی به ۳۳۰ میلیارد مترمکعب در سال افزایش می‌یابد که بر این اساس تلاش می‌شود ۱۰ درصد از تجارت جهانی گاز در اختیار کشور قرار گیرد. اکنون ترکیه و عراق بزرگ‌ترین مشتریان گاز ایران به شمار می‌روند، اما با توجه به راه‌اندازی فازهای جدید پارس جنوبی، تهران به دنبال جذب مشتری‌های جدید در کشورهای همسایه و اروپاست. براساس نظر کارشناسان انرژی، اولویت صادرات گاز ایران باید کشورهای همسایه باشد. همزمان با این امر، در سال‌های گذشته مذاکرات رسمی و غیررسمی مختلفی برای صادرات گاز به اروپا انجام شده است. اتحادیه اروپا اکنون حدود ۲۲ تا ۲۳ درصد انرژی موردنیاز خود را از گاز طبیعی تأمین می‌کند و براساس مطالعات پارلمان اروپا امکان صادرات گاز از سوی ۱۲ کشور به این قاره وجود دارد که ایران نیز از جمله این کشورها و یکی از بهترین منابع تأمین گاز است. ایران ظرفیت صادرات سالانه ۲۵ میلیارد تا ۳۰ میلیارد مترمکعب گاز را از هشت مسیر به اروپا دارد. مسیر ایران-عراق-سوریه و مسیر ترکیه که شامل چند گزینه مانند جمهوری آذربایجان-گرجستان و مسیر ارمنستان-گرجستان به دریای سیاه است، از دیگر مسیرهای صادرات گاز به اروپا به شمار می‌رود. با توجه به محدودیت انتقال گاز از طریق خط لوله، بخشی از صادرات گاز ایران به مناطق دوردست مانند اروپا باید به صورت ال. ان. جی و از مسیر دریا انجام شود که تحقق آن به ایجاد زیرساخت‌ها و تأمین تجهیزات ویژه نیاز دارد. ال. ان. جی به گاز طبیعی اطلاق می‌شود که برای ذخیره‌سازی و حمل‌ونقل در حجم زیاد به حالت مایع تبدیل شده است. بیش از ۳۰ درصد تجارت گاز دنیا از طریق ال. ان. جی صورت می‌گیرد و این صنعت پیوسته در حال گسترش است اما روند اجرای این طرح‌ها در ایران مناسب نیست که علت اصلی آن به فقدان فناوری‌های نوین و اعمال تحریم‌ها بازمی‌گردد. پس از رفع تحریم‌ها، گام‌هایی برای راه‌اندازی طرح‌های ال. ان. جی برداشته شده و مذاکراتی نیز با شرکت‌های بین‌المللی برای ساخت این مجتمع‌ها در ایران انجام شده است.

معاون وزیر نفت:

مشکلی برای تأمین گاز در زمستان نداریم

معاون وزیر نفت گفت که با برنامه‌ریزی انجام‌شده تولید گاز در فازهای مختلف مجتمع گاز پارس جنوبی افزایش یافته و در تأمین گاز فصل سرما و زمستان هیچ مشکلی وجود ندارد. حمیدرضا عراقی در بازدید از پالایشگاه‌های گاز مجتمع پارس جنوبی افزود: با وارد مدار شدن فازهای جدید در مجتمع گاز پارس جنوبی، تا پایان اسفند روزانه ۷۰ میلیون متر مکعب به ظرفیت تولید گاز کشور افزوده می‌شود. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به اینکه مجتمع گاز پارس جنوبی بزرگ‌ترین مرکز تولید گاز در کشور است، اظهار داشت: بیش از ۷۰ درصد گاز مصرفی کشور از فازهای این مجتمع عظیم گازی تأمین می‌شود که این خود جایگاه منطقه پارس جنوبی در این عرصه مهم را نشان می‌دهد. وی با یادآوری اینکه هیچ مشکلی در تأمین گاز در فصل سرما و زمستان وجود ندارد، افزود: مشترکان گاز در بخش‌های مختلف باید صرفه‌جویی را سرلوحه کار خود قرار دهند تا از بروز مشکل احتمالی جلوگیری شود.

معاون اول رئیس‌جمهور در اجلاس سران سازمان همکاری اقتصادی دی-۸ تأکید کرد

ایران؛ قدرتی مطمئن با اقتصادی بالنده در جهان



اسحاق جهانگیری روز جمعه در نهمین اجلاس سران سازمان همکاری اقتصادی دی-۸ که در استانبول ترکیه برگزار شد، طی سخنانی گفت: طی ۲۰ سال گذشته سازمان همکاری اقتصادی دی-۸ شاهد تلاش‌ها و ابتکارهایی بوده و در جهت سامان دادن همکاری‌های معنی‌دار درون‌گروهی سلسله توافقی‌ها و اقداماتی را نهایی کرده است. وی افزود: سند چشم‌انداز و نقشه‌راه آن افق روشنی را فراروی ما قرار داده است. باید با اجرایی کردن هر یک از توافقی‌ها و ایجاد اقتصادی مقاوم در برابر تهدیدهای سیاسی و اقتصادی منطقه‌ای، مجموعه‌ای تأثیرگذار در معادلات منطقه‌ای و بین‌المللی ایجاد کنیم. بدون تردید مسیر توسعه و پیشرفت راه پرفراز و نشیبی است که کشورها و دولت‌ها به تنهایی قادر به پیمودن آن نیستند. این راه نیازمند همکاری و تعامل کشورها با یکدیگر در تمامی زمینه‌هاست. سازمان همکاری اقتصادی دی-۸ در سه حوزه همکاری از استعدادها و توانمندی‌های کشورهای عضو از زمینه و ظرفیت مناسبی برای توسعه و پیشرفت برخوردار است. ایران در راه رسیدن به اهداف سازمان، به مانند گذشته، از هیچ کوشش و مساعدتی در این فرآیند فروگذار نخواهد کرد.

همتهای ترکیه‌ای گفت که علاقه‌مند است بخش‌هایی از ترانزیت ترکیه را که پیش از این، از کردستان عراق انجام می‌شد از طریق ایران انجام دهد. آخوندی مشکلات رانندگان ایرانی را موضوع سوم دیدار با همتهای ترکیه‌ای خود عنوان کرد و گفت: قرار شد برخی رانندگان ایرانی که در ترکیه بر اثر عملیات تروریستی و شبه‌تروریستی صدمه دیده‌اند و دادگاه ترکیه به نفع آنها حکم صادر کرده است هرچه سریع‌تر دولت ترکیه خسارات آنها را پرداخت کند. وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: در این دیدار، موضوع معطل بودن رانندگان ایرانی برای انجام برخی آزمایش‌ها در گمرک نیز مورد بحث قرار گرفت. آخوندی توضیح داد: هم‌اکنون در برخی مبادی ورودی ترکیه، آزمایشگاه فرظینه و غیرفرظینه در گمرک وجود ندارد و رانندگان ایرانی که بار به ترکیه حمل می‌کنند، برای انجام آزمایش‌ها ناچارند تا چند روز در گمرک آن کشور معطل شوند، از این رو قرار شد به دستور دولت ترکیه، هرچه سریع‌تر آزمایشگاه‌ها در گمرک مستقر شوند تا رانندگان ایرانی با مشکلات کمتری روبه‌رو شوند.

توسعه حمل‌ونقل، مسائل بانکی و گمرکی می‌تواند مناسبات دو کشور را بیش از گذشته تقویت کند. جهانگیری از ارتقای همکاری‌های بانکی، گمرکی و انرژی به‌عنوان بسترهای مورد علاقه طرفین برای توسعه مناسبات یاد کرد و آمادگی ایران برای نزدیک شدن دو کشور را برای همکاری‌های بیشتر در مسائل دوجانبه، منطقه‌ای و بین‌المللی اعلام کرد. معاون اول رئیس‌جمهوری ایران در ادامه با تأکید بر اینکه برجام قراردادی بین‌المللی است و هیچ کشوری نمی‌تواند این قرارداد را به تنهایی کنار بگذارد، افزود: همه کشورها در جهان باید تلاش کنند تا آمریکا به تعهدات خود در برجام پایبند باشد و نتواند آن را به راحتی زیر پا بگذارد.

توسعه همکاری‌ها در عرصه‌های مختلف

همچنین طرفین در جلسه مشترک میان هیأت عالی‌رتبه ایران و ترکیه بر توسعه گردشگری و فراهم شدن بسترها برای ارائه تسهیلات به مردم دو کشور تأکید کردند. در این جلسه محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و ترکیه از توسعه روابط دوجانبه با برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی و برگزاری کمیسیون مشترک دوجانبه در آینده نزدیک به منظور رفع موانع موجود خبر داد. وی گفت: در زمینه ترغیف ترجیحی، همکاری‌های بانکی و سوآپ ارزی، گمرک و حمل‌ونقل تصمیمات خوبی اتخاذ شده که می‌تواند در توسعه همکاری‌ها موثر بوده و بستر لازم برای حضور بخش خصوصی دو کشور را فراهم کند. نهاد زیبکچی، وزیر اقتصاد ترکیه نیز با تشریح دیدگاه‌های خود، بر دستیابی به رقم ۳۰ میلیارد دلار مبادلات تجاری دو کشور تأکید کرد و از توسعه همکاری‌ها در عرصه‌های مختلف نظیر داروسازی، مسکن و خدمات فنی و مهندسی خبر داد.

مذاکره آخوندی با وزیر حمل‌ونقل و ارتباطات ترکیه

«عباس آخوندی» که به همراه معاون اول رئیس‌جمهوری به منظور دیدار و ایزتی با مقام‌های بلندپایه ترکیه و شرکت در نهمین اجلاس سران سازمان همکاری اقتصادی دی-۸ به ترکیه سفر کرده با «احمد ارسلان»، وزیر حمل‌ونقل و ارتباطات آن کشور دیدار و گفت‌وگو کرد. وزیر راه و شهرسازی گفت: در دیدار با همتهای ترکیه‌ای، درباره چند موضوع مهم حمل‌ونقلی گفت‌وگو شد اما نخستین محور مربوط به عبور ترانزیت ترکیه به قطر بود که بخشی از آن از ایران می‌گذرد. «عباس آخوندی» ادامه داد: پیش‌تر قرار بود یادداشت تفاهمی سه‌جانبه بین ایران، ترکیه و قطر به امضا برسد که وزیر ترکیه اعلام کرده بود از این موضوع مطلع نشده تا در قطر حضور یابد و به همین دلیل نیز مقرر شد طی هماهنگی‌های آتی این تفاهم‌نامه هرچه سریع‌تر به امضا برسد. وزیر راه و شهرسازی، ترانزیت ترکیه به عراق را موضوع دیگر دیدار خود با وزیر حمل‌ونقل و ارتباطات ترکیه عنوان کرد و افزود: پیش از این بخشی از ترانزیت ترکیه از کردستان عراق انجام می‌شد و

احداث کریدور اتصال دریای سیاه به خلیج فارس در حاشیه اجلاس سران سازمان همکاری اقتصادی دی-۸ اسحاق جهانگیری در دیدار با رئیس‌جمهوری آذربایجان اظهار داشت: امیدواریم با برگزاری اجلاس سه‌جانبه ایران، آذربایجان و ترکیه سه کشور بتوانند موانع پیش روی توسعه همکاری‌ها را هرچه سریع‌تر مرتفع کنند. جهانگیری با اشاره به تلاش دو کشور برای احداث کریدوری که منجر به اتصال دریای سیاه به خلیج فارس می‌شود، گفت: این مسیر جدید می‌تواند همکاری‌های منطقه‌ای میان گرجستان، آذربایجان و ایران را تقویت کند. معاون اول رئیس‌جمهوری ایران در بیان اینکه مسیر راه‌آهن رشت - استارا - باکو در حال تکمیل است، تأکید کرد: تاکنون برای این طرح اعتبارات بسیاری هزینه شده است و امیدواریم تا پیش از سفر رئیس‌جمهوری آذربایجان به تهران این مسیر ریلی تکمیل شود. جهانگیری با تشریح برنامه‌های ایجاد این خط راه‌آهن اظهار امیدواری کرد با سفر وزیر اقتصاد و دارایی ایران به‌عنوان رئیس کمیسیون مشترک دو کشور به آذربایجان در هفته آینده برنامه‌های خوبی برای پیشبرد مناسبات فی مابین تنظیم شود. وی با اشاره به اینکه سفر آتی رئیس‌جمهوری آذربایجان به تهران منجر به تقویت و همکاری‌های دوجانبه، منطقه‌ای و بین‌المللی خواهد شد، زمینه ظرفیت‌های صنعتی دو کشور را یادآور شده و اظهار امیدواری کرد این سفر با موفقیت انجام شود. الهام علی‌اف رئیس‌جمهوری آذربایجان نیز در این دیدار با بیان اینکه راه‌آهن رشت - استارا - باکو می‌تواند تحول مهمی در توسعه روابط منطقه ایجاد کند از علاقه‌مندی کشورهای اروپایی نظیر اوکراین و لهستان برای استفاده از چنین طرحی به منظور صادرات کالا به ایران و منطقه خلیج فارس اشاره کرد و اقدامات کشورش در جهت توسعه این خط ریلی را برشمرد. رئیس‌جمهوری آذربایجان ادامه داد: همکاری‌های سه‌جانبه میان سه کشور ایران، ترکیه و آذربایجان نیز می‌تواند به تأمین امنیت و توسعه اقتصادی کمک کند. وی همچنین علاقه‌مندی کشورش برای توسعه روابط صنعتی با ایران را یادآور شد و گفت: هم‌اکنون سایت تولید خودرو که توسط شرکت ایران خودرو در آذربایجان احداث شده به مرحله بهره‌برداری رسیده و تولیدات آن در روزهای آینده در بازار آذربایجان عرضه خواهد شد.

صنعت



وزیر صنعت اعلام کرد

صادرات ۱۸۰ میلیارد دلاری تا سال ۱۴۰۴

وزیر صنعت، معدن و تجارت در پیام خود به مناسبت روز ملی صادرات عنوان کرد که ایران برای دستیابی به سهم یک درصدی خود از تجارت جهانی صادرات ۱۸۰ میلیارد دلاری را برای افق ۱۴۰۴ هدفگذاری کرده است. به گزارش «فرصت امروز»، محمد شریعتمداری به مناسبت فرا رسیدن روز ملی صادرات پیامی صادر کرد، در بخشی از این پیام آمده است: امروز سهم ما از جمعیت جهان یک‌درصد و وسعت کشور نیز بیش از یک درصد جهان است. کلکسیون از بهترین ذخایر معدنی، موقعیت استثنایی ژئوپولیتیک کشور، مرزهای گسترده آبی و دسترسی به آب‌های آزاد جهان و سرمایه‌گذاری‌های فراوان در صنعت و کشاورزی، می‌طلبد که حداقل سهم ما از تجارت جهانی نیز بدون نفت یک درصد باشد که برای این منظور صادرات حداقل ۱۸۰ میلیارد دلار در افق ۱۴۰۴ هدف‌گذاری شده است. توجه به صادرات غیرنفتی برای رسیدن به رشد اقتصادی ۸ درصدی که از نیازهای مبرم کشور در شرایط کنونی برای نیل به قدرت اول اقتصادی منطقه در سند چشم‌انداز است، مستلزم تلاش بی‌وقفه کارآفرینان و همه دست‌اندرکاران اقتصاد کشور، به‌ویژه اهتمام روزافزون دولت در همه سطوح در رفع موانع پیش‌رو، نوسازی صنعتی ایران و جلب مشارکت و همراهی همه‌جانبه بخش خصوصی و دانشگاه‌ها از یک سو و برقراری روابط توسعه‌یافته با کشورهای همسایه، منطقه و جهان از سوی دیگر است. این‌جانب پروتگرایبی اقتصاد با محوریت توسعه صادرات غیرنفتی را نسخه‌ای شفاف‌بخش برای درمان بیماری‌های کنونی اقتصاد ملی ایران می‌دانم و همه توان خود را برای رفع موانع موجود و فراهم کردن بستر مناسب تحقق این هدف به کار گرفته‌ام.

مسکن



معاون وزیر راه و شهرسازی:

در ۱۰ سال آینده، ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی مورد نیاز است

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به چشم‌انداز مسکن در آینده، گفت که برآوردها در طرح جامع مسکن بیانگر آن است که در ۱۰ سال آینده، ساخت سالانه یک میلیون واحد مسکونی مورد نیاز کشور است که نیمی از آن مربوط به نوسازی واحدهای فرسوده در بافت‌های شناسایی‌شده فرسوده و محله‌های هدف نوسازی است. به گزارش «فرصت امروز»، از وزارت راه و شهرسازی، «حامد مظاهریان» با بیان اینکه طرح جامع مسکن برنامه جامع نیازسنجی، اقدام و عمل در حوزه سیاست‌گذاری مسکن در یک دهه پیش‌رو است، افزود: در طرح جامع مسکن مکانیزم مطلوبی طراحی شده است که متناسب با تحولات در بخش‌های گوناگون اقتصادی کشور، عدم امکان پایش این طرح‌هاست که تأثیر این طرح‌ها و امکان اجرایی شدن آنها را پس از بروز تغییر و تحولات پیش‌بینی‌شده در حوزه‌های گوناگون اقتصادی در سال‌های بعدی غیرقابل اجرا می‌کند. معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اشاره به آخرین آمارها و اطلاعات اقتصادی کشور، گفت: اطلاعات مرکز آمار ایران از سرشماری نفوس و مسکن سال ۹۵ نشان می‌دهد که جمعیت کشور به مرز ۸۰ میلیون نفر رسیده، تعداد خانوار به ۲۴ میلیون خانوار و بعد خانوار نیز به عدد ۳٫۳ کاهش یافته است. وی با بیان اینکه این آمارها، ضرورت تغییر رویکردها در بازار مسکن و حوزه سیاست‌گذاری این بخش را گوشزد می‌کند، افزود: هرگونه تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری در زمینه مسکن باید بر مبنای این تحولات هر سال امکان پایش مجدد دارد. مظاهریان با اشاره به رشد شتابان شهرنشینی از سال‌های گذشته تاکنون، اولویت‌های سیاست‌گذاری دولت در حوزه مسکن را تأمین مسکن خانه‌اولی‌ها، ساکنان بافت‌های فرسوده و ناکارآمد و همچنین حاشیه‌نشینیان اعلام کرد.

آگهی دعوت

آگهی دعوت عمومی بطور فوق العاده و مجمع عمومی فوق‌العاده انجمن صنفی کارفرمایی تهیه‌کنندگان فیلم‌های سینمایی شهر تهران

بدین وسیله به اطلاع کلیه اعضای انجمن صنفی کارفرمایی تهیه‌کنندگان فیلم‌های سینمایی شهر تهران می‌رساند که مجمع عمومی عادی بطور فوق‌العاده و مجمع عمومی فوق‌العاده در تاریخ ۲۷ / ۸ / ۹۶ ساعت ده صبح در خانه سینما شماره دو واقع در خیابان وصال شیرازی پلاک ۲۸ تشکیل میگردد.

دستور جلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق‌العاده:

تغییر هیات مدیره و بازرسی و تعیین هیئت مدیره و بازرسی جدید

دستور جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده:

تغییرات در اساسنامه و تصویب اساسنامه جدید

از کلیه اعضا دعوت به شرکت در جلسه می‌شود.

دعوت کنندگان: اصغر بانک، رضا آزادی، امیر حسین شریفی، حبیب الله صحرا نورد

بانکنامه



بانک مرکزی اعلام کرد افزایش ۱۶ درصدی اعطای تسهیلات در ۶ ماهه امسال

تسهیلات پرداختی بانک‌های ملی شش ماهه سال ۱۳۹۶ به بخش‌های اقتصادی مبلغ ۲۷۰۴۲ هزار میلیارد ریال است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۲۷۵۳ هزار میلیارد ریال معادل ۱۶۱ درصد افزایش داشته است. به گزارش «فرصت امروز» از بانک مرکزی، سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در تمام بخش‌های اقتصادی طی شش ماهه امسال نیز مبلغ ۱۷۲۴۶ هزار میلیارد ریال معادل ۶۳۸ درصد از کل تسهیلات پرداختی بوده است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل مبلغ ۱۹۶۹ هزار میلیارد ریال معادل ۱۲۹ درصد افزایش داشته است. همچنین سهم تسهیلات پرداختی بابت تأمین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در شش ماهه سال جاری معادل ۶۹۱۷ هزار میلیارد ریال بوده است که حاکی از تخصیص ۴۰۱ درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش تمام بخش‌های اقتصادی (مبلغ ۱۷۲۴۶ هزار میلیارد ریال) بوده است. از ۸۲۵۶ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۳۸ درصد آن یعنی مبلغ ۶۹۱۷ هزار میلیارد ریال در تأمین سرمایه در گردش پرداخت شده است که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تأمین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال جاری است. همچنین تعداد ۱۳۲۳۳ فقره تسهیلات به بخش صنعت و معدن با میانگین پرداختی هر فقره ۶۳۳۹ میلیون ریال پرداخت شده که بیشتر از میانگین پرداختی سایر بخش‌ها است. در ضمن در بخش خدمات تعداد ۲۳۶۱۱۰۸ فقره تسهیلات با میانگین پرداختی هر فقره ۴۶۱ میلیون ریال پرداخت شده است.

وضعیت تعیین تکلیف سپرده‌گذاران آرمان شرط پرداخت وجوه کلان

براساس تازه‌ترین گزارش اعلامی از تعیین وضعیت سپرده‌گذاران تعاونی منحل‌ه وحدت (آرمان)، تاکنون عملیات بانکی سپرده‌گذاران تا سقف ۳ میلیون تومانی که مراجعه کرده‌اند، انجام شده است. تعیین تکلیف سپرده‌گذاران سقف‌های بالاتر نیز با توجه به شناسایی میزانی از دارایی‌های این تعاونی و هماهنگی‌های انجام شده با دریافت خط اعتباری بانک مرکزی و تأیید مراجع ذیصلاح در آینده انجام می‌شود اما زمان آن مشخص نیست. به گزارش ایسنا، از ۱۲ مهرماه امسال مؤسسه ملل به‌عنوان مسئول تسهيلات و دارایی‌ها و بدهی‌های تعاونی منحل‌ه وحدت طی فرآیندی مرحله‌ای تعیین تکلیف سپرده‌گذاران این تعاونی را آغاز کرد و در مرحله اول سپرده‌گذاران تا سقف ۳ میلیون تومان که البته مانده حساب آنها تا ۳۱ فروردین ماه امسال به این رقم می‌رسید، در دستور کار قرار داد.

تازه‌ترین گزارش تغییر و تحولات پولی در نظام بانکی نشان می‌دهد

مردم چقدر در بانک‌ها سپرده دارند؟



حجم سپرده‌های بخش غیردولتی در بانک‌ها به حدود ۱۳۲۲ هزار میلیارد تومان رسیده است. به گزارش ایسنا، مجموعه سپرده‌های بانکی را دو بخش دولتی و غیردولتی تشکیل می‌دهند که البته عمده آن مربوط به بخش غیردولتی است. تازه‌ترین گزارش‌ها از تغییر و تحولات پولی در بانک‌ها از این حکایت دارد که حجم سپرده‌های بخش غیردولتی به حدود ۱۳۲۲ هزار میلیارد تومان رسیده که بخش اعظمی از نقدینگی نزدیک به ۱۳۷۰ هزار میلیارد تومانی را در برمی‌گیرد.

روند رشد سپرده‌های بانک‌ها و موسسات اعتباری بر کند شدن روند افزایش آن تأکید دارد، به‌طوری که میزان آن در مردادماه امسال در مقایسه با مرداد سال گذشته حدود ۲۴۹ درصد افزایش دارد، درحالی که در مقایسه با دو سال قبل یعنی مرداد سال ۱۳۹۵ نسبت به سال قبل از

آن تا بیش از ۳۰ درصد رشد داشت. به طور کلی، مجموع سپرده‌های بخش غیردولتی در مردادماه امسال نسبت به همین دوره در سال ۱۳۹۴ بیش از ۵۰۰ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است. هر چند روند سپرده‌گذاری در قالب سرمایه‌گذاری مدت‌دار تا حدودی در مقایسه سالانه کند است، ولی در پنج ماهه نخست امسال روند رشد حدود ۹۷ درصد بوده که نسبت به ۸۹ درصد رشد در پنج ماهه اول سال گذشته افزایش بخش سپرده‌های غیردولتی را در بانک‌ها سه گروه سپرده‌های دیداری، سرمایه‌گذاری مدت‌دار و قرض‌الحسنه تشکیل می‌دهد که عمده آن به سرمایه‌گذاری مدت‌دار و به عبارتی حساب سپرده مردم نزد بانک‌ها اختصاص دارد. حدود ۱۱۱۸ هزار میلیارد تومان رقمی است که برای سپرده‌گذاری مشتریان بانک‌ها اعم از حقیقی و حقوقی در بخش غیردولتی

در حساب‌های مدت‌دار ثبت شده است، این رقم در مرداد نسبت به پایان سال گذشته تا ۱۰۵ درصد افزایش دارد و در مقایسه با مردادماه سال قبل رشد ۲۶۲ درصدی را نشان می‌دهد، اما مسئله اینجاست که سرمایه‌گذاری مدت‌دار در این دوره نیز نسبت به مرداد سال قبل به مرداد ۱۳۹۴ (رشد ۳۰ درصدی) کاهش حدود ۴ درصد دارد.

گرچه طی حدود سه سال اخیر نرخ سود بانکی در روندی کاهش قرار داشته و از ارقام تا مرز ۳۰ درصد در برخی بانک‌ها و موسسات اعتباری به ۱۵ درصد در سال گذشته کاهش یافته، با این حال نتوانسته تأثیر چندانی در خروج سپرده‌ها یا کاهش آن از شبکه بانکی و حرکت به سمت بازارهای دیگر داشته باشد. البته باید یادآور شد که سال گذشته به دلیل فعالیت گسترده‌ای که موسسات اعتباری بزرگ غیرمجاز در بازار پول داشتند و نرخ‌های سود چند درصدی که

بالاتر از نرخ‌های مصوب در بازار رسمی پول پرداخت می‌کردند، موجبات جابه‌جایی سپرده بین بانک‌های بزرگ و موسسات غیرمجاز را فراهم آورده بود. اما این روند نیز در جریان ساماندهی بازار غیرمستقل پولی و پایان فعالیت غیرمجازها تا حدی اصلاح و جریان حرکت منابع به سمت بانک‌ها و موسسات مجاز تغییر کرد.

در مجموع، کارشناسان و البته مدیران ارشد نظام بانکی معتقدند که در شرایط موجود کاهش نرخ سود سپرده نمی‌تواند عامل تأثیرگذار بر خروج و کاهش سپرده در بانک‌ها باشد، چرا که در حال حاضر مهم‌ترین عامل محرک سپرده، یعنی فعالیت موسسات غیرمجاز پایان یافته و از سوی دیگر بازارهای موازی از جمله ارز، طلا یا سکه چندان در رقابت با نرخ سود ۱۵ درصد بانکی نیستند و همچنان نرخ سود در بانک‌ها در قیاس با سایر بازارها مثبت ارزیابی می‌شود.

دولتی‌ها در حال خروج اما در کنار سپرده حدود ۱۳۲۲ هزار میلیاردی بخش غیردولتی در بانک‌ها، حدود ۲۵ هزار میلیارد تومان هم تحت عنوان سپرده‌ها و وام‌های بخش دولتی در ترازنامه بانک‌ها ثبت شده که خاص دولت و زیرمجموعه آن است. این رقم نسبت به ۳۲ هزار میلیارد سال ۱۳۹۴ تا بیش از ۷۰۰ میلیارد تومان کاهش دارد. دلیل اصلی روند کاهش سپرده‌های بخش دولتی در بانک‌ها به اجرای سیاست انتقال حساب‌های دولت از بانک‌ها به بانک مرکزی برمی‌گردد که باید براساس قانون برنامه و به دنبال آن دستورنویسی جمهوری، شرکت‌های دولتی تمام حساب‌های بانکی خود و حساب‌های درآمدی و پرداخت را با مجوز خزانه‌داری کل کشور به بانک مرکزی منتقل کنند. براساس آخرین آماری که مسئولان بانک مرکزی اعلام کرده‌اند، تا پایان سال ۱۳۹۵ در مجموع ۲۴۰۰ حساب دولتی به بانک مرکزی منتقل شده بود که در حدود پنج ماه ابتدایی سال جاری به ۴۲۰۰ فقره حساب افزایش یافته است.

نرخنامه



Table with 3 columns: Title, Value, and Unit. Includes 'نرخ سکه و طلا' with items like 'مثقال طلا' and 'هر گرم طلای ۱۸ عیار'.

Table with 3 columns: Title, Value, and Unit. Includes 'نرخ ارز نقدی' with items like 'دلار آمریکا', 'یورو اروپا', 'پوند انگلیس', and 'درهم امارات'.

در پیچه



ایران و ترکیه در مسیر گسترش روابط اقتصادی سوآپ دوجانبه ریال و لیر نهایی شد
روسای کل بانک‌های مرکزی ایران و ترکیه، نهایی و اجرایی شدن موافقتنامه دو کشور در خصوص سوآپ دوجانبه ریال و لیر را رسماً اعلام کردند. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، در جریان سفر اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور ایران به آنکارا و حضور در مذاکرات دوجانبه با نخست‌وزیر ترکیه، ولی الله سیف و مراد چاتین کیوا در ادامه مذاکرات دوجانبه، سند نهایی در خصوص موضوع سوآپ دوجانبه ریال و لیر را امضا کردند. پیش‌نویس این سند طی نشست هفته گذشته رئیس کل بانک مرکزی ایران به ترکیه مورد توافق قرار گرفته بود. بر این اساس، طرفین اعتباری به میزان ۵ میلیارد لیر و معادل آن به ریال ایران - در اختیار بانک‌های عامل دو کشور - برای یکدیگر تخصیص دادند که برای گشایش اعتبارات اسنادی به نفع تجار دو کشور با سررسید پرداخت یک‌ساله مورد استفاده قرار خواهد گرفت. براساس این موافقتنامه که با هدف تسهیل تجارت با استفاده از ارزهای ملی دو کشور برای «تأمین مالی تجارت» و «سرمایه‌گذاری مستقیم» بین دو کشور انجام شده است، ریال ایران و لیر ترکیه به راحتی قابلیت تبدیل به یکدیگر را خواهند داشت که به کاهش هزینه‌های تبدیل و نقل و انتقالات وجوه ارزی برای تجار هر دو طرف، بدون نیاز به استفاده از ارزهای واسط، منجر خواهد شد. به عبارت دیگر، بانک‌های عامل دو کشور می‌توانند براساس توافق انجام شده از ابزارهای پرداخت بین‌المللی شامل اعتبارات و بروت اسنادی برای تأمین مالی تجارت به ارزهای ملی و محلی استفاده کنند. همچنین در این دیدار موضوع اتصال سوئیچ ملی دو کشور ایران و ترکیه مورد بحث قرار گرفت و مقرر شد طی دو هفته آتی نشستی به منظور بررسی زیرساخت‌های فنی و پیش‌بینی راهکارهای لازم در این خصوص، بین بخش‌های فناوری بانک‌های مرکزی دو کشور برگزار شود. در صورت تحقق این مهم، امکان استفاده شهروندان ایرانی و ترکیه‌ای از خدمات بانکداری الکترونیک به صورت مشترک تسهیل خواهد شد. علاوه بر این، در جریان سفر معاون اول رئیس‌جمهور به ترکیه، مقرر شد بانک‌های ملی ایران و وزارت ترکیه، توافقنامه‌ای در خصوص ترتیبات بانکی و پرداخت امضا کنند که براساس آن خط اعتباری با استفاده از ارزهای ملی و محلی بین این دو بانک برقرار خواهد شد. این توافق زمینه‌ساز تقویت تجارت بین ایران و ترکیه خواهد شد.

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه (آگهی ابلاغ اتهام تخلفات اداری)
در اجرای مفاد ماده ۱۷ آیین نامه اجرایی قانون رسیدگی به تخلفات اداری مصوب ۱۳۷۲/۹/۷ و به استناد ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به افراد مشروحه ذیل که محل اقامتشان غیر معلوم است یک نوبت آگهی در روزنامه های کثیرالانتشار ابلاغ می شود که پرونده آنها به اتهام ذیل در هیات بدوی رسیدگی به تخلفات اداری کارمندان دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه مطرح می باشد ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار این آگهی در وقت اداری دفاعیات خود را کتبا به همراه مدارک استنادی به دفتر این هیات واقع در کرمانشاه بلوار شهید بهشتی ساختمان مرکزی دانشگاه علوم پزشکی، طبقه دوم تسلیم نمایند، بدیهی است پس از انقضای مهلت مذکور موضوع ابلاغ شده محسوب و هیات طبق قانون به موضوع رسیدگی و تصمیم لازم و مقتضی اتخاذ خواهد نمود.

آگهی ارزیابی مناقصه ۷۲-۹۶
شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان در نظر دارد موضوع:
انجام خدمات مشاوره و نظارت فنی و مالی بر اجرای عملیات بهره برداری و اصلاح شبکه توزیع برق در سطح استان هرمزگان طبق شرایط پیوست اسناد از محل اعتبارات داخلی
(از محل اعتبارات داخلی) را پس از ارزیابی کیفی از طریق برگزاری مناقصه عمومی (یک مرحله ای) با شرایط مشروحه زیر به مشاور دارای صلاحیت واگذار نماید.

آگهی مناقصه عمومی نوبت دوم
یک مرحله ای شماره ۹۶/۷۸۹
موضوع: انجام خدمات نگهداشت و انبارش کالای شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی
نام و نشانی مناقصه گزار: استان بوشر - بندرعلویه - منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس - شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی - پالایشگاه دوم (فاز ۲) - امور پیمانها
آخرین مهلت اعلام آمادگی و تسلیم رزومه متقاضیان شرکت در مناقصه: ۱۳۹۶/۸/۱۳
مهلت تحویل اسنادمناقصه به شرکت های واجد صلاحیت: ۱۳۹۶/۸/۳۰
مهلت تحویل پیشنهادات مالی توسط مناقصه گران: ۱۳۹۶/۹/۱۳
تاریخ باز گشایی پیشنهادات مالی: ۱۳۹۶/۹/۱۴
پس از اتمام مرحله ارزیابی صلاحیت به مبلغ ۴/۶۸۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت یکی از تضمین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین معاملات دولتی شماره ۱۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۹/۲۲ هیات وزیران.

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان
۱۲- هزینه دو نوبت چاپ آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.
۱۳- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.
میتقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می توانند به شبکه اطلاع رسانی معاملات توانیر به نشانی www.tavanir.org.ir مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۶۳۳۵۱۲۳۴۴ امور تدارکات تماس حاصل نمایند.



نشست تخصصی راهبردهای پیشگیرانه در بازار سرمایه برگزار شد

اداره پیشگیری و ارتقای سلامت بازار سرمایه با دعوت از نجفی ابرندآبادی، عضو هیات علمی گروه حقوق جزا و جرم‌شناسی دانشگاه بهشتی و از اساتید برجسته جرم‌شناسی، نشست علمی - تخصصی با موضوع «راهبردهای پیشگیرانه در بازار سرمایه» برگزار کرد. نجفی ابرندآبادی در این نشست ضمن توضیح این مسئله که پیشگیری از تخلفات و پرهیز از برخورد صرف کیفری با پدیده‌های مجرمانه و متخلفانه، رویکردی جدید و نوپا در کشور ماست، به بیان برخی راهبردهای کلیدی در موضوع پیشگیری، از جرایم و تخلفات پرداخت. وی گفت: تدوین آیین‌نامه‌ها و مرام‌نامه‌های اخلاقی در قالب کدهای اخلاقی و آموزش آنها به تمامی فعالان بازار به خصوص شرکت‌های بزرگ، یکی از موثرترین راه‌ها در جهت تصویب و مجری هستند نیز تشریح شد. این استاد دانشگاه افزود: علت‌شناسی تخلفات و جرایم ارتكابی در بازار سرمایه و رفع این علت‌ها از دیگر اقدامات ضروری و مورد نیاز در جهت پیشگیری از جرایم و تخلفات بازار سرمایه است. نجفی ابرندآبادی، آموزش و ارتقای سطح دانایی تمامی ارکان بازار سرمایه را از دیگر راهبردهای ضروری دانسته و گفت: تمامی فعالان بازار سرمایه اعم از شاغلین در سازمان بورس و شرکت‌های تابعه و سپس سرمایه‌گذاران و سرمایه‌پذیران، ناشران و نهاد‌های مالی فعال در بازار به تناسب نیاز و فعالیت خود باید توسط سازمان به‌عنوان متولی بازار سرمایه آموزش دیده تا هم ناخواسته مرتکب تخلف و جرمی نشده و هم زه‌دیده واقع نشوند. این استاد برجسته جرم‌شناسی، همچنین استفاده از ظرفیت سازمان‌های مردم‌نهاد را در جهت تحقق اهداف پیشگیرانه سازمان بورس لازم دانسته و تشریح کرد: سازمان‌های مردم‌نهاد می‌توانند نقش مهمی در برطرف کردن اختلافات و جلوگیری از وقوع تخلف یا جرم در بازار سرمایه داشته باشند که به دلیل نوپا بودن شکل‌گیری این نهاد‌های مردمی هنوز استفاده از ظرفیت خوب آنها مورد توجه قرار نگرفته است. در ادامه این نشست، دکتر شهرام ابراهیمی از دیگر اساتید بارز جرم‌شناسی، دو راهکار مهم دیگر جهت کاهش آمار تخلفات و جرایم در بازار سرمایه را برشمرد و گفت: لزوم توجه به نقش ناظر و بازرسان قانونی در شرکت‌ها و همچنین تمرکززدایی از سازمان بورس و تقویت ابزار نظارتی سازمان در تمامی نقاط کشور از جمله راهکارهای مهم و کاربردی در جهت کاهش جرایم و تخلفات در بازار سرمایه خواهد بود. همچنین در انتهای نشست، مدیران و کارشناسان حقوقی سازمان به بیان نظرات و دیدگاه‌های خود پرداخته و عملکرد سازمان در پیشگیری از وقوع جرایم و تخلفات تشریح شد.

سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان هفته گذشته در ارتفاع ۸۵۷۶۸ واحد قرار گرفت. روند مثبت شاخص کل و توقف در نیمه کانال ۸۵ هزار واحدی در هفته گذشته حاکی از تأثیر مثبت گروه‌های پالایشی، فلزی، مسی و برخی از پتروشیمی‌ها بر شاخص کل بازار سهام بوده است. از جمله مسائل تأثیرگذار بر سبزووشی بازار سهام طی هفته گذشته تداوم رشد قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی بوده است که بر گروه‌های بنیادی تأثیر مثبتی بر جای گذاشته است. تداوم و افزایش قیمت کامودیتی‌ها نظیر مس، سنگ آهن، اوره، متانول، روی و... می‌تواند نویدبخش بازاری جذاب برای سرمایه‌گذاران در این صنایع باشد. از سوی دیگر همگام با رشد قیمت ارز، با توجه به اینکه در بازار سهام شرکت‌های صادرات‌محور زیادی وجود دارد، این افزایش می‌تواند رشد سودآوری صنایع صادرات‌محور و ارزآور را به همراه داشته و گزینه‌های جذابی برای سرمایه‌گذاری قلمداد شوند.

رشد ۱۰۲ درصدی شاخص کل

در جریان معاملات هفته گذشته تعداد ۳۰۳۱ میلیون انواع اوراق بهادار به ارزش ۹۲۴۸ میلیارد ریال در بیش از ۳۴۸ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب ۸ و ۱۳ درصد کاهش و ۲۵ درصد افزایش را نشان می‌دهد. این درحالی است که تعداد ۳۶ میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۳۷۲ میلیارد ریال در این مدت مورد معامله قرار گرفت و هر کدام با ۸ درصد کاهش همراه شدند. شاخص کل بورس نیز در هفته پایانی مهرماه امسال معادل ۱۰۲ درصد رشد را به ثبت رساند. شاخص بازار اول نیز در این مدت با ۹۸۳ واحد افزایش به رقم ۵۹۵۳۱ واحد و شاخص بازار دوم با ۸۴۲ واحد افزایش به عدد

یادداشت

زهراسعدی مبارکه
عضو کمیسیون اقتصادی مجلس

در شرایطی که بخش تولید با مشکل کمیود نقدینگی روبه‌رو است، می‌توان بخشی از نقدینگی مورد نیاز بخش تولید را از طریق هدایت نقدینگی به بورس

نگاه

متغیرهای متعددی در بازار سرمایه وجود دارد که می‌تواند بازار را تحت تأثیر قرار دهد. برخی از این متغیرها از جنس اقتصادی است، مانند نرخ ارز و نرخ بهره که در فعالیت شرکت‌ها اثر گذار است، اما برخی دیگر ارتباط مستقیمی با فعالیت شرکت‌ها ندارد. مانند موضوعات سیاسی که آثار احتمالی آن برای بازار سهام با ایهام همراه است. روح‌الله حسینی‌مقدم، معاون ناشران و اعضای شرکت بورس اوراق بهادار تهران در گفت‌وگو با سنا، در تشریح اظهارات فوق بیان کرد: اگر قرار باشد تحلیلی از وقایع سیاسی ارائه شود عمدتاً بر مبنای صفر و یک است که چندان دقیق به نظر نمی‌رسد. به همین دلیل بسیاری از سهامداران از هفته‌های گذشته به پیشسواز سخنرانی ترامپ رفتند. این مهم در حالی روی داد که اثرات این سخنرانی بر عملکرد بسیاری از شرکت‌ها خنثی و برای برخی دیگر با اثراتی کم‌رنگ بود. وی ادامه داد: با این وجود چون بازار تحلیل دقیقی از متغیرهای سیاسی نداشت، دچار فراواکنشی شد و اثر این اظهارات را طی همان روزها نشان داد. معاون ناشران و

با تداوم افزایش قیمت کامودیتی‌ها و رشد قیمت ارز صورت می‌گیرد

احتمال رشد قیمت صنایع صادرات‌محور در بورس تهران



۱۸۹۹۸۹ واحد رسیدند که به ترتیب با ۱۶۷۹ و ۰۴۵ درصد افزایش مواجه شدند.

افت یک واحدی شاخص کل فرابورس طی یک هفته

چهارمین هفته مبادلاتی مهرماه در حالی پایان یافت که در طول آن معامله‌گران، یک هزار و ۳۴۶ میلیون ورقه بهادار را در ۵۳۲ هزار نوبت معاملاتی دست به دست کردند و ارزش مبادلاتی ۷ هزار و ۸۳۱ میلیارد ریالی را در بازارهای نه‌گانه فرابورس به ثبت رساندند. در پنج روز مبادلاتی هفته منتهی به ۲۸ مهرماه ۹۶، بیش از نیمی از حجم کل مبادلات هفتگی فرابورس در اختیار بازارهای اول و دوم قرار گرفت و بدین ترتیب شاهد دادوستد ۷۲۵ میلیون سهم به ارزش نزدیک به یک هزار و ۶۸۰ میلیارد ریال بودیم. شاخص کل فرابورس ایران نیز در پی فرازفرودهایی در روز ۲۲ مهرماه به ارتفاع ۹۳۴ واحدی نیز صعود کرد اما در نهایت با افت اندک (یک واحدی) در پایان هفته گذشته در ارتفاع ۹۲۸ واحدی، مبادلات این هفته

عرضه مستقیم و بی‌واسطه اوراق یک طرح صنعتی

در آخرین روز کاری هفته گذشته، ۱۰۰ درصدی اوراق طرح صنعتی «لیوان استوانه‌ای با در فشاری» در بازار دارایی فکری فرابورس قطعیت یافت که تعداد کل این اوراق ۱۰۰۰ ورقه و قیمت پایه کل نیز ۳ میلیارد ریال بود. گفتنی است این اوراق به روش مستقیم و بی‌واسطه اوراق بهادار مبتنی بر دارایی فکری عرضه شد. از دیگر رویدادهای مهم هفته جاری می‌توان به عرضه اولیه ۱۰ درصد از سهام شرکت شیر پگاه آذربایجان شرقی به روش ثبت سفارش اشاره کرد که هر سهم «غیاذر» در این عرضه ۳ هزار و ۳۵۰ ریال قیمت خورد.

در این عرضه که ششمین عرضه اولیه فرابورس در سال جاری به شمار می‌رود تعداد ۲۰ میلیون سهم پگاه آذربایجان شرقی معامله شد.

اوراق بدهی در صدر بازار ابزارهای نوین مالی

طی هفته گذشته نقل‌وانتقال ۵ میلیون ورقه بدهی به ارزش مبادلاتی حدود ۵ هزار و ۷۷۰ میلیارد ریال منجر به صدرنشینی اوراق بدهی در بازار ابزارهای نوین مالی فرابورس شد. در ادامه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله با دادوستد ۳۴ میلیون ورقه ETF به ارزش ۲۲۸ میلیارد ریال جایگاه دوم را در این بازار به خود اختصاص دادند و اوراق تسهیلات مسکن نیز رتبه سوم را به لحاظ حجم نوین مالی به دست آوردند. بدین ترتیب مبادلات صورت‌گرفته در تابلوی تسهیلات مسکن به خریدوفروش ۳۴ هزار ورقه تسه به ارزش ۲۶۲ میلیارد ریال منتهی شد که نسبت به هفته گذشته با افت ناچیزی روبه‌رو شده است. در مجموع، نتیجه دادوستدهای انجام‌شده در بازار ابزارهای نوین مالی، جایگاهی ۳۹ میلیون ورقه به ارزش حدود ۵ هزار و ۳۶۰ میلیارد ریال بود. تابلوهای مبادلاتی بازار پایه نیز میزبان نقل‌وانتقال ۵۳۳ میلیون سهم در بیش از ۵۷ هزار نوبت دادوستدی بودند که این مبادلات ارزش ۷۸۳ میلیارد ریالی را به ثبت رسانیدند. در نهایت در صدر جدول ارزش مبادلات خرد بازار سهام و اختیار سهام به تفکیک گروه‌های صنعت، به ترتیب نام گروه‌های حمل‌ونقل، ابزارداری و ارتباطات؛ انبوه‌سازی، املاک و مستغلات؛ فلزات اساسی و محصولات شیمیایی را می‌بینیم که گروه حمل‌ونقل، ابزارداری و ارتباطات با در اختیار داشتن ۱۴ درصد از ارزش معاملات خرد، جایگاه نخست و سایر گروه‌ها با سهم ۱۳ درصدی، رتبه‌های دوم تا چهارم را کسب کرده‌اند.

سیگنال‌های مثبت بورس به سرمایه‌گذاران

اینکه تجربه بیانگر این است که اخبار سیاسی بر عملکرد بازار بورس به کارکرد اقتصادی کشور ارتباط دارد. باید با اعمال سیاست‌های اقتصادی زمینه سوق نقدینگی به بازار سرمایه فراهم شود تا شرکت‌های تولید بوری تقویت شوند که به‌طور طبیعی انجام این مهم در اشتغال‌زایی تأثیر گذار است. باوجود

معاون ناشران و اعضای شرکت بورس اوراق بهادار تهران مطرح کرد

چیدمان مثبت پازل بورس در نیمه دوم سال

اعضای شرکت بورس با اشاره به اینکه همین موضوع باعث شد در نخستین روز بعد از اظهارات مقامات آمریکایی، بازار واکنش جدی به آن نشان ندهد، تصریح کرد: بر همین اساس می‌توان نتیجه گرفت بازار روز شنبه رفتاری عاقلانه و منطقی در برابر موضوع بقای برنامه از خود نشان داده است. حسینی‌مقدم همچنین در خصوص روند روزهای آتی بازار سهام گفت: این انتظار وجود دارد که در چند ماه آینده اتفاق ناخوشایندی در بازار رخ ندهد، زیرا تمام متغیرهای عمومی که در حال حاضر در بازار وجود دارد، با چشم‌انداز اثرگذاری مثبت همراه است. به‌عنوان مثال ارتقای سودآوری شرکت‌ها در گزارش‌های شش ماهه، نرخ متغیرهای اقتصادی کلان، مانند نرخ ارز و نرخ بهره به سمت ارتقای وضعیت شرکت‌ها در حال حرکت است. وی افزود: نکته دیگر در خصوص اقبال سرمایه‌گذاران نسبت به بازار سهام بعد از کاهش نرخ سود سپرده بانکی است، که به وضوح دیده می‌شود تعداد مراجعان بورس‌اولی‌ها افزایش یافته است.

بورس بین‌الملل

رینگ معاملاتی بورس هنگ‌کنگ به تاریخ پیوست

بورس هنگ‌کنگ برای نخستین‌بار در ۳۰ سال گذشته درهای خود را به روی سهامداران بست و معاملات را تعطیل کرد. براساس این گزارش، این بازار معاملاتی به منظور به‌روزرسانی سیستم‌های خود و مکانیزه کردن معاملات تا اطلاع ثانوی تعطیل شد. آخرین معاملات در این بازار صورت گرفت و آخرین سفارش‌های خریدوفروش براساس سیستم سنتی پیشین به ثبت رسید تا بورس هنگ‌کنگ پس از این، به جرگه بورس‌های مکنیزه و الکترونیکی دنیا بپیوندد. اپراتور اصلی این بازار که نهاد نظارتی و پایاپای بورس اوراق بهادار هنگ‌کنگ است اعلام داشت که تا آخر ماه جاری رینگ معاملاتی بورس هنگ‌کنگ به‌عنوان یادبود ۳۰ سال معاملات سنتی به موزه تبدیل می‌شود. بیپ وینگ کونگ، مدیر معاملات در کارگزاری کریست فاند برای آخرین‌بار جلیقه قرمز معاملاتی خود را در آخرین جمعه معاملاتی بر تن کرده است تا ریز روز به خاطر بسپارد. تعطیلی رینگ معاملاتی به این معنی است که تمام اجزای معاملاتی در این رینگ پس از این تبدیل به سمبل معاملاتی در بازار فعال بوده و در این مدت شاهد ادغام‌های متعدد در بورس هنگ‌کنگ بوده است در این خصوص بیان داشت: بسیار ناراحت و متاثر هستم. درست است که بورس هنگ‌کنگ هم یکی از بورس‌های مطرح در جهان است که باید فرآیند به‌روزرسانی در آن صورت بگیرد اما برای سرمایه‌گذاران و معامله‌گران نداشتن رینگ معاملاتی پس از این همه سال، ناراحت‌کننده است. وی ادامه داد: نلمه‌های متعددی به دولت برای رد این اقدام نوشته شد اما بی‌فایده بود. به نظر می‌رسد بورس هنگ‌کنگ به‌عنوان سومین بورس بزرگ آسیا از لحاظ حجم دارایی دنیالرو بورس‌های توکیو، سنگاپور و لندن بوده است که رینگ سنتی معاملاتی خود را تبدیل به رینگ مدرن و پیشرفته کرده‌اند. رینگ سنتی معاملاتی در بورس آمریکا نیز تنها به‌عنوان پشت صحنه برای برنامه‌های اقتصادی تلویزیون، اخبار و جشن نواختن زنگ‌های معاملاتی استفاده می‌شود. رینگ‌های معاملاتی بورس‌های کالایی در شیکاگو و نیویورک که با روش‌های سنتی به صورت اعلام سفارش‌های خریدوفروش به صورت داد و فریاد معاملات انجام می‌دادند به دلیل حجم کم معاملاتی در سال‌های اخیر بسته شدند. بورس هنگ‌کنگ هم در سال ۲۰۱۴ میلادی با کاهش حجم معاملاتی همراه شد و از همان سال تصمیم به نوآوری در نحوه معاملات خود گرفت که توانست در سال جاری این مهم را اجرایی کند. در سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۰ میلادی این رینگ معاملاتی میزبان ۹۰۰ میز معاملاتی برای کارگزاران بود. بیپ ادامه داد: رینگ معاملاتی در بورس هنگ‌کنگ دارای کامپیوترهای متعدد معاملاتی بود، اما معامله‌گران برای تکمیل معاملات نیاز داشتند با یکدیگر به صورت تلفنی یا حضوری به گفت‌وگو بپردازند. حتی اگر این فاصله خیلی دور بود حاضر بودند با داد و بیداد معاملات را تکمیل کنند. وی گفت: رفت‌وآمدها در ساعات معاملاتی بسیار زیاد بود و با هجمه‌ای از تلفن‌ها و صحبت‌ها در خصوص معاملات با صدای بلند روبه‌رو بودیم. با به‌روزرسانی سیستم و نحوه معاملات به نظر می‌رسد آرایش به بازار برومی‌گردد اما ارتباط‌ها دیگر مثل گذشته صمیمی و حضوری نخواهد بود.

شرکت‌ها و مجامع

پاکسان دلایل تغییر پیش‌بینی سود را اعلام کرد

شرکت پاکسان با سرمایه ثبت‌شده ۵۴۰ میلیارد ریال پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان آذرماه ۹۶ دوره شش ماه منتهی به پایان خرداد امسال را منتشر کرد. شرکت پاکسان پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به پایان آذر ۹۶ با سرمایه ۵۴۰ هزار میلیون ریال مبلغ ۶۶۹ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. «شپاکسا» به ازای هر سهم برای سال مالی پایان آذرماه ۹۶ در حالی ۶۶۹ ریال سود پیش‌بینی کرده است که در دوره سه ماهه پایان خردادماه ۲۵۱ ریال معادل ۳۸ درصد را پوشش داده است. این شرکت در دوره مشابه سال قبل به ازای هر سهم ۹۸۵ ریال سود محقق کرد و در دوره سه ماهه منتهی به پایان خرداد ۳۵۰ ریال معادل ۳۶ درصد از پیش‌بینی‌ها را پوشش داده بود. شرکت پاکسان دلایل تغییر اطلاعات پیش‌بینی سال منتهی به پایان آذرماه (حسابرسی شده) نسبت به اطلاعیه قبلی را این‌گونه اعلام کرده است: علت عمده افزایش قیمت تمام‌شده به مبلغ ۲۱۳ میلیارد ریال، افزایش قیمت مواد اولیه است. همچنین علت عمده افزایش هزینه‌های اداری و فروش به مبلغ ۱۰۹ میلیارد ریال مربوط به افزایش سایر هزینه‌های فروش است.

سیم کارت الکترونیکی یا eSIM چیست و چه می‌کند؟

سیم‌کارت الکترونیکی از جمله فناوری‌های پیش‌روی است که در آینده‌های نه‌چندان دور نحوه تعاملات ما با اینترنت و شبکه‌های ارتباطی را دستخوش تغییر خواهد کرد. گوگل با رونمایی از پیکسل ۲ و پیکسل ایکس‌ال ۲ تنها از دو گوشی جدید رونمایی نکرد. این شرکت همراه با معرفی گوشی‌های خود اعلام داشت که این دو گوشی از سیم‌کارت الکترونیکی eSIM سرنام Embedded Universal Integrated Circuit Card نیز پشتیبانی می‌کنند. رویکردی که ایل نیز در خصوص نسخه سوم ایل واج از آن تبعیت کرده و پشتیبانی از این سیم‌کارت‌ها را به ساعت خود افزوده است.

سیم کارت الکترونیکی چیست؟

سیم‌کارت‌ها به منظور شناسایی و احراز هویت کاربران در شبکه تلفن همراه مورد استفاده قرار می‌گیرند؛ ابزارهایی که قدمت آنها به ۲۷ سال قبل بازمی‌گردد. در حالی که سیم‌کارت‌های اولیه اندازه‌ای به بزرگی یک کارت اعتباری داشتند، امروزه اندازه آنها بسیار کوچک شده است.

سیم‌کارت الکترونیکی که در اصطلاح تخصصی به آن کارت مدار یکپارچه عمومی گفته می‌شود، طول و عرضی در ابعاد ۵ میلی‌متر دارد و زمانی که تولید می‌شود روی برد اصلی دستگاه قرار می‌گیرد. اما کارایی آنها تفاوتی با سیم‌کارت‌های عادی نداشته و همانند آنها کار می‌کنند. سیم‌کارت الکترونیکی از ویژگی ارتباط ماشین به ماشین و همچنین فعال‌سازی از راه دور پشتیبانی می‌کند. قابلیت فعال‌سازی از راه دور به کاربر اجازه می‌دهد اپراتورها و همچنین طرح‌های ارائه شده از سوی آنها را از روی صفحه تنظیمات گوشی خود انتخاب کند. لازم به توضیح است که سیم‌کارت الکترونیکی اکنون به‌عنوان بخشی از استاندارد GSMA در نظر گرفته شده و در آینده نزدیک از سوی سامسونگ و ایل و همچنین تولیدکنندگان شاخص در محصولات بالا رده به کار گرفته خواهد شد. اگرکنگره جهانی موبایل سال گذشته را به خاطر داشته باشید به خوبی می‌دانید که توماس هانز، مدیر برنامه سیم‌کارت الکترونیکی و نوآوری شرکت دوپچه تلکام کارکرد عملی این سیم‌کارت را نشان داد. او از طریق اسکن یک کد که بخشی از یک نامه فیزیکی بود که از سوی اپراتور برای او ارسال شده بود، موفق شد گوشی خود را فعال کند. همچنین نشان داد که فعال‌سازی عمومی چند گوشی از طریق اسکن یک کد فعال‌ساز امکان‌پذیر است. مزیت مهم دیگری که سیم‌کارت الکترونیکی به همراه می‌آورد این است که در طول یک سفر به شما اجازه می‌دهد اپراتورهای محلی و طرح‌هایی را که از سوی آنها ارائه شده مشاهده کرده و آنها را انتخاب کنید به لحاظ تئوری سیم‌کارت الکترونیکی هزینه تولید گوشی را کاهش می‌دهد، اما مشخص نیست این کاهش هزینه چه تا چه اندازه برای مصرف‌کننده محسوس خواهد بود.

نوטיפیکیشن «خبر فوری» وارد نسخه اندرویدی Chrome شد

بر اساس توییت رسمی گوگل، کروم نوטיפیکیشن خبر فوری را دریافت می‌کند اما این نوטיפیکیشن‌ها تنها در نسخه اندرویدی کروم قابل استفاده است.

شرکت گوگل همیشه در مرورگر کروم، چه در کامپیوتر و چه در موبایل، از ابزارهای جالبی استفاده کرده است. حال این شرکت در جدیدترین اقدام خود، نوטיפیکیشن خبر فوری را به نسخه اندروید این مرورگر اضافه می‌کند. به همین منظور، گوگل از سیستم پیام ابری گوگل (Google Cloud Messaging) یا GCM استفاده می‌کند تا نوטיפیکیشن‌ها را برای کاربران ارسال کند. GCM سابقاً برای توسعه‌دهندگان نرم‌افزارها طراحی شده بود تا از این طریق، جدیدترین اخبار خود را در اختیار کاربران قرار دهند. حال به نظر می‌رسد گوگل تصمیم گرفته کارایی GCM را گسترش دهد و خود نیز از این گزینه استفاده کند.

گوگل به هکرها پول می‌دهد!

گوگل اعلام کرده به آن دسته از هکرهایی که بتوانند نقص‌های برترین برنامه‌های اندروید را پیدا کنند، پول پرداخت می‌کند. به گزارش ایسنا و به نقل از انگجت، گوگل احتمالاً امیدوار است که کیفیت اپلیکیشن‌های موجود در «Play store» را با راه‌اندازی یک برنامه جدید پرداخت پول برای پیدا کردن باگ برنامه‌ها افزایش دهد. در حالی که برنامه قبلی گوگل روی پیدا کردن نقص در وب‌سایت‌ها و سیستم عامل‌های خود تمرکز دارد، این برنامه به هکرهایی که آسیب‌پذیری اپلیکیشن‌های برتر سیستم عامل اندروید را پیدا کنند، جایزه می‌دهد. هکرها برای دریافت جایزه خود باید یافته‌های شان را مستقیماً به توسعه‌دهندگان ارائه دهند و به آنها کمک کرده و با آنها همکاری کنند.

گوگل قبول ۱۰۰۰ دلار برای یافتن هر نقصی که مطابق معیارها و ضوابط آن باشد داده است. اما هکرها نمی‌توانند سراغ هر اپلیکیشنی که دل‌شان خواست بروند یا از یک برنامه اسیم که تعداد زیادی از آنها در play store وجود دارد، استفاده کنند.

آغاز طرح رجیستری گوشی موبایل



طرح رجیستری گوشی موبایل از دیروز با آغاز مانیتورینگ شبکه اجرا شد و فعلاً در این مرحله هیچ محدودیتی برای مشترکان اعمال نمی‌شود تا اوایل آبان که یک یا چند مدل از گوشی‌های قاچاق غیرمجاز اعلام خواهند شد. به گزارش فارس، طرح اجرایی رجیستری گوشی موبایل از دیروز در سراسر کشور آغاز شد.

در فزاد اول اجرای این طرح (۲۸ مهر) تنها مانیتورینگ شبکه آغاز می‌شود و در چند روز آینده به اعمال محدودیت روی یک یا چند مدل گوشی آغاز خواهد شد. بنابراین از دیروز تا چند روز آینده که هنوز گوشی‌های موردنظر اعلام نشده‌اند هیچ محدودیتی برای مشترکان موبایل ایجاد نخواهد شد.

در روزهای آینده که چند مدل گوشی منتخب برای اعمال محدودیت‌ها اعلام می‌شود مقابله با گوشی قاچاق و فعال نشدن تجهیز قاچاق در شبکه اپراتوری موبایل به این ترتیب رسماً آغاز می‌شود. حمیدرضا دهقانی‌نیا، معاون فناوری اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در گفت‌وگو با فارس، با تأکید بر اجرای رجیستری از روز ۲۸ مهرماه خاطر نشان کرد: مدل‌های ممنوعه با یک فرصت زمانی کوتاه یک یا دو روز اعلام می‌شوند که امکان سوءاستفاده برای قاچاقچیان فراهم نشود.

در این شرایط برخی فروشندگان گوشی موبایل به خریداران خود اعلام کرده‌اند که اگر قصد خرید گوشی دارند عجله کنند یا گوشی‌های خریداری شده

را قبل از ۲۸ مهر فعال کنند که در غیر این صورت شاید قابل استفاده نباشد. اما به گفته دهقانی‌نیا، از دیروز تنها مانیتورینگ شبکه آغاز شده و قرار نیست هیچ گوشی‌ای حتی اگر قاچاق باشد غیرفعال شود. همچنان که دهقانی‌نیا در پاسخ به

شماره سریال گوشی توسط کاربران اعلام خواهد شد.

سختگوی ستاد کمیته راهبری طرح رجیستری دیروز در نشست دیگری در ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز به مردم توصیه کرده اگر هر فروشنده‌ای برای طرح رجیستری از آنها هزینه طلب کرد فروشگاه را ترک کنند.

بنا بر اعلام ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از نیاز سالانه کشور به ۱۰ تا ۱۲ میلیون گوشی تلفن همراه تنها ۱۰ درصد آن از طریق واردات قانونی انجام می‌شود که این میزان علاوه بر اینکه حقوق گمرکی و مالیات دولت را محقق نمی‌کنند ممکن است به دلیل میزان جذب اشعه بالا سلامت کاربران را نیز به خطر بیندازد. همچنین که در مواردی میزان جذب اشعه در برخی گوشی‌های قاچاق تا ۱۴ برابر حد استاندارد گزارش شده است.

با اجرای طرح رجیستری گوشی تلفن همراه هر گوشی با یک شناسه منحصره‌فرد در شبکه معرفی می‌شود و از این رو پیگیری موبایل‌های سرقتی تسهیل خواهد شد. علاوه بر این به دلیل واردات رسمی و مشخص بودن واردکننده و شرکت گارانتی‌کننده، کیفیت خدمات پس از فروش موبایل در کشور ارتقا خواهد یافت.

به گزارش فارس، برای اطلاع‌رسانی درباره این طرح کانال‌های ارتباطی در شبکه‌های اجتماعی در طرح رجیستری آغاز به کار کرده و این کانال‌ها به سه گروه مردم، اصناف و بازرگانان اطلاع‌رسانی می‌کنند.

سیستم بومی امنیت شبکه توسط محققان ایرانی تولید شد

جاسوسی، دفع حملات سایبری، پشتیبانی امنیت شبکه سازمان‌های خصوصی و دولتی، طراحی و ساخت فایروال با تکنولوژی داخلی است.

وی در خصوص محصول فایروال گفت: فایروال Enterprise از سری p1 محصول پاپوان، یک راه‌حل جامع در زمینه امنیت شبکه است که با قابلیت جست‌وجو و بررسی دقیق و عمیق بسته‌های اطلاعاتی شبکه در مجموعه‌ها و شبکه‌های سازمانی بزرگ و پیچیده، می‌تواند نقش راهبردی و استراتژیک خود در زمینه فیلترینگ، شناسایی و مقابله با بدافزارها و ویروس‌ها، انواع تهدیدهای اینترنتی و برقراری ارتباط با VPN به‌صورت کاملاً هدایت‌شده و تحت کنترل را به نحو موثر و به‌آسانی ایفا کند. چینی‌پرداز گفت: قابلیت‌های نرم‌افزاری چشمگیر و متنوع این محصول از جمله مدیریت پهنای باند، مقابله با ویروس‌ها، شناسایی انواع حمله‌ها، فیلترینگ محتوای داده‌ها و... به‌صورت لحظه‌ای و بدون وقفه، متضمن کیفیت عملکرد بالایی آن است. همچنین قابلیت‌های سخت‌افزاری متناسب و انعطاف‌پذیر این محصول، در عین تعدیل هزینه آن، متضمن تأمین عملکرد سخت‌افزاری بهینه و با ضریب اطمینان بالا است. وی گفت: ما برای تأمین یک سری نیازها و تجهیزات، نیاز به انترزی مضاعف داشتیم تا بتوانیم محصول‌مان را از فایروال به یو تی‌ام تبدیل کنیم، خوشبختانه صندوق حمایت از صنایع الکترونیک (صحا) از این طرح حمایت کرد.

و سناریوهای تهدیدهای سایبری در سال‌های اخیر بوده است.

وی گفت: نقطه قوت و تمرکز تیم طراحی این سامانه بر حرفه‌ها و ضعف‌های امنیتی پایگاه‌ها و سرورهای داخلی است که محصول‌های امنیتی خارجی آنها را برطرف نمی‌کنند. نقطه قوت دیگر، تولید داخلی بودن این سامانه است که موجب اطمینان کامل کاربران آن از نبود حرفه‌های امنیتی عامدانه و هرگونه نشتی می‌شود. طراحی بومی و انعطاف‌پذیر این سامانه، کنترل، سیاست‌گذاری، امنیت و مدیریت شبکه را با کمترین تأثیر بر سرعت و قابلیت دسترسی شبکه ممکن و میسر می‌سازد.

مدیرعامل این شرکت دانش بنیان تصریح کرد: این طرح ضمن مقرون به‌صرفه‌تر بودن، با داشتن استانداردهای ایزو ۲۷۰۰۱ و اخذ مجوز از سازمان پدافند غیرعامل کشور، کسب رتبه از شورای عالی انفورماتیک و تاییدیه ارزیابی امنیتی محصول امنیت شبکه از صافتا (صنایع امنیت فضای تبادل اطلاعات) قابل رقابت با محصول‌های خارجی است. پیش از این، ما واردکننده این محصول از کشوری مانند آمریکا بودیم اما هم‌اکنون ضمن خودکفایی در این زمینه، می‌توانیم صادرکننده این محصول به کشورهای دیگر باشیم.

چینی‌پرداز خاطر نشان کرد: هم‌اکنون عمده فعالیت‌های اصلی شرکت شامل امنیت شبکه، آموزش امنیت شبکه، معرفی آخرین بدافزارها و نرم‌افزارهای

کسر هزینه قبوض تلفن به‌صورت اتوماتیک

معاون شرکت مخابرات ایران گفته که مخابرات قصد دارد سرویس پرداخت قبوض تلفن را به سمتی ببرد که با توافق با بانک، قبض تلفن مشترکان بدون دریافت صورت حساب، به‌صورت اتوماتیک از حساب بانکی‌شان پرداخت شود. به گزارش ایسنا، به گفته مسئولان مخابرات، ۷۰درصد مکالمات تلفن ثابت در ایران زیر یک دقیقه است و با توجه به تعرفه‌گذاری صورت گرفته برای تلفن، در این بخش گرانی اتفاق نیفتاده است.

اما از سوی دیگر در این باره از سوی مسئولان مربوطه بر لزوم اصلاح نظام تعرفه‌گذاری در خدمات ارتباطی تأکید و اعلام شده که باید متناسب با تورم و سود منطقی اپراتور آئوماتیکی برای تلفن ثابت در نظر گرفته شود، همچنین در حوزه اینترنت مشترکین باید با پرداخت هزینه ثابت از خدمات مختلف بهره ببرند. درباره دلایل این امر هم این‌گونه اعلام شده که با توجه به اینکه شیوه استفاده مردم از ارتباطات و همچنین رشد فناوری در طول این سال‌ها تغییر کرده، نظام تعرفه‌گذاری تلفن ثابت، همراه و ADSL نیز باید تغییر کند. اگر بنا باشد اقدام به تعرفه‌گذاری براساس دقیقه و پالس و فاصله باشد، پاسخگو نیست. اما طبق مصوبه کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات، قبوض تلفن ثابت مشترکان اعتباری در صورتی که طی دو دوره به ۲۰ هزار تومان و برای مشترکان دائمی به ۳۰ هزار تومان برسد، مخابرات مجاز به قطع ارتباط مشترک خواهد بود، اما فعلاً مخابرات تصمیمی برای قطع ارتباط مشترکان با این میزان بدهی ندارد. معاون امور مشتریان شرکت مخابرات ایران در این باره با اشاره به هزینه ۴.۵ تومانی هر دقیقه مکالمه با تلفن ثابت در کشور، گفته است این در حالی است که در مکالمات تلفن همراه، کاربر به ازای هر دقیقه به طور متوسط ۶۰ تومان می‌پردازد و مدت زمان بیشتری نیز مکالمه می‌کند. براساس اطلاعات نشریه ارتباطات، وی از برنامه‌ریزی برای حذف قبوض کاغذی ظرف هشت ماه آینده خبر داده و افزوده است: به‌زودی اعلام صورت‌حساب قبوض تلفن ثابت، با هدف اطلاع‌رسانی به مشترکان، به‌صورت یک ماهه خواهد شد.

حقوق ورودی انواع گوشی تلفن همراه ۵ درصد است

گمرک ایران اعلام کرد حقوق ورودی انواع گوشی تلفن همراه در گمرک ۵ درصد است. بهای خرید کالا در مبداء به اضافه هزینه بیمه و حمل‌ونقل مبنای محاسبه و دریافت حقوق ورودی کالاها در گمرک است که ارزش سیف کالا گفته می‌شود. ارزش پایه انواع گوشی‌های تلفن همراه براساس قانون دسترسی و انتشار آزاد اطلاعات به تفکیک انواع برندها و مدل‌های مختلف در سامانه آنلاین ارزش کالایی گمرک (TSC) که یکی از دستاوردهای سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی است قرار داده شده و برای همه شهروندان قابل دسترسی است. به گزارش خبرگزاری صداوسیما، نرخ ارز برای محاسبه حقوق ورودی انواع گوشی تلفن همراه بر مبنای نرخ‌ی است که بانک مرکزی هر هفته به گمرک اعلام می‌کند و در سایت و کانال رسمی گمرک ایران قرار داده می‌شود. برای واردات انواع گوشی تلفن همراه علاوه بر ۵درصد حقوق ورودی، مالیات بر ارزش افزوده به میزان ۹درصد و مالیات علی‌الحساب به میزان ۴درصد نیز دریافت می‌شود. نمایندگی‌های مجاز و شرکت‌های واجد شرایط جهت پرداخت حقوق ورودی می‌توانند از ضمانت‌نامه‌های بانکی برای پرداخت هزینه گمرکی استفاده کنند. در صورت واردات قانونی انواع گوشی‌های تلفن همراه، شماره شناسه بین‌المللی آنها در بانک اطلاعات گمرک ثبت می‌شود که با شماره ۳۰۰۰۸۸۸۷۱۱۱۱۱ می‌توان استعلام کرد. شناسه (IMEI) ۱۵ رقمی گوشی را پیامک می‌کنید و از طریق پنجره واحد تجارت فرامرزی گمرک تاییدیه آن به شما پیامک می‌شود یا از پیوند <https://epl.irica.ir/ImeiInfoView> وارد کنید. سامانه پیامکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی گمرک هم‌اکنون بدون هیچ مشکلی آماده ارائه خدمات استعلام کد شناسه بین‌المللی گوشی‌های تلفن همراه (IMEI) است و این سامانه‌ها بدون هیچ گونه مشکل فنی به خدمت‌گیرندگان خدمات‌رسانی می‌کند.

سامسونگ از پلتفرم واقعیت افزوده گوگل در گلکسی S8 و نوت 8 استفاده خواهد کرد

اوایل سال جاری میلادی کمپانی گوگل از ARCore رونمایی کرد که رقیبی برای ARKit شرکت اپل به شمار می‌رود که مدتی قبل به همراه آیفون‌های ۸، ۸ پلاس و ۱۰ به‌صورت رسمی عرضه شد. در واقع فناوری واقعیت افزوده اپل برای تمامی مدل‌های آیفون 6S و پس از آن در دسترس خواهد بود و اکنون اپلیکیشن‌های جذاب و جالبی در این حوزه برای سیستم عامل iOS عرضه شده‌اند که از هوش مصنوعی بهره‌مندند. حال نوبت گوگل و سامسونگ است که مثل همیشه از رقیب دیرینه خود عقب نمانند؛ با پیوستن سامسونگ به کمپین Google ARCore، حالا توسعه‌دهندگان می‌توانند اپلیکیشن‌های واقعیت افزوده را برای دو مدل از محبوب‌ترین برندهای گوشی‌های اندرویدی، یعنی پیکسل‌های گوگل و گلکسی‌های سامسونگ تولید کنند.

توجه به حداقل استانداردها، مطلوب صنعت خودروی ایران نیست

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی معتقد است رعایت حداقل استانداردها در محصولات داخلی، مطلوب صنعت خودروی ایران نیست. سیدمهدی مقدسی اظهار داشت: با توجه به الزامات دولت و سازمان استانداردها و نیاز امروز بازار داخل، لازم است خودروسازان در زمینه ارتقای کیفیت و استانداردهای تولا و برنامهریزی جدی کنند. وی تاکید کرد: امروز خودروسازان برای اینکه به توسعه کمی در تولید دست یابند باید نسبت به ارتقای کیفی و افزایش استانداردهای تعیین شده مبادرت ورزند تا بیشترین تقاضا را از سوی مشتریان داخلی شاهد باشیم. به گزارش خبر خودرو، وی افزود: هرچند برای ارتقای استانداردهای تولید و کیفیت در صنعت خودرو لازم است که خودروسازان در حوزه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری بیشتری کنند چرا که با توجه به اینکه امروز افزایش برخی از استانداردها در برخی از تولیدات پاسخگو نبوده، باید نسبت به طراحی و تولیدات جدید اقدامات گسترده‌تری صورت گیرد. وی با اشاره به تاثیر جریان واردات بر وضعیت ارزی در کشور اظهار داشت: در صورتی که دولت و خودروسازان خواهان کاهش ورود و تقاضای بازار به خودروهای وارداتی هستند راهکاری جز توجه به ارتقای استانداردها و کیفیت و عرضه محصولات جدید و بهروز ندارند. نماینده مردم اراک در مجلس دهم به نقش مهم تولید قطعات استاندارد در عرضه محصول باکیفیت و استاندارد پرداخت و تاکید کرد: برای تولید محصول باکیفیت و استاندارد نیازمند استفاده از قطعات باکیفیت و استاندارد در تولید هستیم. بی‌شک توجه به کیفیت و استاندارد قطعات بر روند جریان خدمات پس از فروش خودروسازان و رضایت مشتریان از کیفیت و خدمات تاثیر مثبتی خواهد گذاشت.

مقدسی توجه به ارتقای کیفیت و استاندارد را از گزینه‌های مورد تاکید مجلس و کمیسیون صنایع به خودروسازان اعلام کرد و افزود: امروز شرکت‌های خودروساز برای حفظ بقا و ماندگاری در حوزه تولید داخل و در آینده حضور در بازارهای جهانی راهی جز ارتقای استانداردهای کیفی و ایمنی و تولید محصولات جدید ندارند. هرچند دستیابی کامل به این شرایط در صنعت خودرو در سایه خصوصی‌سازی واقعی در صنعت خودرو محقق می‌شود.

نگرش جدید در توسعه بازارهای صادراتی ایران خودرو

طی پژوهش‌هایی که در بازارهای مختلف صادراتی خودرو صورت گرفته، نقاط ضعف و قوت هر یک از بازارها شناسایی شده و براساس نگرش جدید در توسعه بازارها، صادرات به برخی کشورها در اولویت قرار گرفته است. به گزارش ایکوپرس، مهندس هاشم یکه‌زارع، مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو صادرات محصول با قیمت و کیفیت رقابتی را از راهبردهای اصلی ایران خودرو دانست و افزود: با ارتقای سایت‌های تولیدی فعلی و بهره‌برداری از سایت جدید محصولات ایران خودرو در آذربایجان که با سرمایه‌گذاری طرف مقابل و صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران خودرو ایجاد شده، بازارهای صادراتی توسعه می‌یابد. وی ایجاد پایگاه‌های تولیدی را عاملی برای بهره‌مندی از منافع و مزیت‌های تعرفه‌ای در کشورهای هدف دانست.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو تصریح کرد: این گروه در هر بازار هدف، بسته به سلیقه، نیازها، رقبای آن بازار محصولات متناسب با بازار هدف را تعریف می‌کند. همچنین برای حضور مستمر در بازارهای هدف، ایجاد تنوع در سبد محصولات صادراتی، حفظ برند ملی و مونتاژ خودروهای مختلف در سایت‌های فرامرزی در دستور کار قرار دارد. وی تاکید کرد: یکی از مواردی که در فصل جدید از همکاری‌های بین‌المللی گروه صنعتی ایران خودرو با شرکای تجاری دنبال می‌شود، کسب سهمی از بازار خودرو و قطعه به‌خصوص قطعات ریخته‌گری است. همچنین اجرای رویکرد تولید بدون سرمایه‌گذاری و همکاری با ارائه خدمات فنی و مهندسی از دیگر راهبردهای اصلی ایران خودرو در کشورهای صادراتی هدف است.

یکه‌زارع خاطر نشان کرد: بر همین اساس گروه صنعتی ایران خودرو با ارائه خدمات فنی و مهندسی در بازارهای هدف و با سرمایه‌گذاری طرف مقابل توانسته است ریسک سرمایه‌گذاری در سایت‌های خارج از کشور را کاهش دهد.

وی با اشاره به سایت در حال احداث در کشور آذربایجان اظهار داشت: با توجه به شناخت مردم آذربایجان از برند ایران خودرو، تولید محصولات دنا، سمند و رانا در این سایت هدف‌گذاری شده و در فاز دوم در قالب برنامه سه ساله سایر محصولات ایران خودرو در این خط تولید خواهند شد.

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو ادامه داد: سایت ایران خودرو در آذربایجان با مشارکت طرف آذری و در مساحتی ۱۰ هکتاری، در شهرک صنعتی نفتچاله در حال احداث است. قرار است در این سایت سالانه ۱۰ هزار دستگاه خودرو تولید شود. در فاز دوم این پروژه تولید خودروهای تجاری برای نوسازی ناوگان حمل‌ونقل این کشور مدنظر است.

استانداردسازی خودروها از حرف تا عمل!



برخی کارشناسان معتقدند با عنایت به تجارب پیشین، توقف تولید خودروهای بی‌کیفیت با هدف مجاب ساختن خودروسازان به رعایت استانداردهای لازم، در مقام عمل نتیجه‌ای نخواهد داشت. به گزارش «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران، تولید خودروهای بی‌کیفیت و غیراستاندارد در ایران، به دغدغه‌ای جدی مبدل شده؛ موضوعی که به‌رغم طرح گلابه‌ها و انتقادات بسیار، به نحو شایسته و مطلوبی پیگیری شده و به تعبیر صحیح‌تر، روند رعایت و تامین مولفه‌های لازم برای حصول شاخص‌های تاثیرگذار در کسب نمره قبولی به‌ای اطلاق عنوان استاندارد برای خودروها، بسیار کند و لاک‌پشت‌وار پیش می‌رود.

از سالیان اخیر گاهی اخباری مبنی بر توقف تولید و شماره‌گذاری خودروهای غیراستاندارد در رسانه‌ها منتشر می‌شود، اما در مقام عمل شاهد هستیم این امر، آنچنان که لازم است با جدیت، تحقق نمی‌یابد. البته به نظر می‌رسد عزم برخی از دستگاه‌های مرتبط با این موضوع برای حصول این

این‌بار جدی‌تر از گذشته است. چندی پیش گزارش‌هایی در خصوص توقف تولید اتومبیل‌های غیراستاندارد منتشر و بر پایان یافتن تولید خودروی پراید در آینده‌های نه‌چندان دور تاکید شد، که البته برخی معتقدند بعید است خط تولید پراید به این آسانی‌ها جمع شود. البته این موضوع، پدیده نوظهوری به نظر نمی‌رسد و بسیاری از عموم مردم فراموش نکرده‌اند که فرآیند توقف چرخه تولید پیکان خودرو زمانبر شد و تحقق آن حدود پنج سال طول کشید. اکنون در میان خودروهای تولید داخل، سمند، پژو ۴۰۵، پرشیا و حتی خودروی تیا که عمر چندانی طولانی از تولید آن نمی‌گذرد،

در قالب خودروهای مسئله‌دار و فاقد استاندارد تعریف شده‌اند. در صورت توجه به مولفه‌ها و شاخص‌های تاثیرگذار در استاندارد، باید خودروهای فوق از خط تولید خارج شوند، اما کم نیستند افرادی که تحقق چنین موضوعی و خارج شدن خودروهای پرتیراژ مذکور از فرآیند تولید را غیرممکن می‌پندارند.

واکنش گمرک به توقف طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده

خودرو به‌عنوان آورده مالک تاکسی فرسوده لحاظ و به عبارتی جمع آن ۲۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان می‌شود گمرک به خودروسازان توضیحاتی ارائه و اعلام کرده که گمرک در خصوص این تخفیفات هیچ محدودیتی ندارد. سربست اتحادیه تاکسیرانی شهری کشور با اشاره به توقف یک ماهه طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده، گفته است: مقرر شد طی جلسه‌ای در هفته آتی با حضور گمرک، سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و ایران خودرو بودجه تخصیص‌یافته به حساب شرکت خودروساز به منظور صدور پیش‌فاکتورها واریز شود. وی با بیان اینکه طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده از بهمن‌ماه سال ۱۳۹۴ طی یک همکاری مشترک میان سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، بانک‌های عامل، وزارت کشور و گمرک به مرحله اجرا درآمد، اظهار کرد: در این طرح مبلغ ۲۰۰ میلیون ریال تسهیلات ارزان‌قیمت به مالکان تاکسی‌های فرسوده و مبلغ ۵۰ میلیون ریال معادل ارزش ریالی دو گواهی اسقاط توسط گمرک به حساب خودروساز پرداخت می‌شود همچنین مبلغ ۵۰ میلیون ریال هم بابت لاشه

از سوی سازمان حفاظت از محیط زیست ارزیابی و کنترل می‌شود و ۲۲ استاندارد دیگر نیز از دی‌ماه سال آینده، توسط خودروسازان لحاظ خواهد شد که با این اوصاف، تولید خودروی پراید با عنایت به ضرورت تامین استانداردهای مطروحه، مقرون به صرفه نخواهد بود. آنچنان که نعمت‌بخش گفته، خودروهای ذکر شده (تیا، پراید، نسل اول سمند، پژو اعم از پرشیا و ۴۰۵) جزو گزینه‌های احتمالی توقف تولید هستند که خودروسازان باید در صدد انتخاب جایگزین برای آنها باشند، مانند کوئیک و سایننا که قرار است جایگزین خودروی پراید شوند. نیره پیروزبخت، رئیس سازمان ملی استاندارد برای ایران نیز با اشاره به لزوم رعایت استانداردهای تعریف‌شده و لحاظ کردن آن از سوی خودروسازان می‌گوید: استمرار خودروسازان آن را رعایت به رعایت استانداردها است و در صورت عدم تامین و تعبیه استانداردهای تعریف‌شده، تولید اتومبیل‌های اینچینی متوقف خواهد شد.

واکنش گمرک به توقف طرح نوسازی تاکسی‌های فرسوده

محدودیتی در این خصوص از سوی گمرک وجود ندارد. براساس این‌ا، خودروسازان در صورت واردات قطعات، می‌توانند تا پایان سال از مابقی تخفیف در نظر گرفته شده به میزان ۱۳۰۰ میلیارد ریال در این بخش بهره‌گیرند و هیچ‌گونه محدودیتی در این خصوص وجود ندارد. گمرک ایران اعلام کرده که تعهد این سازمان در خصوص نوسازی ناوگان عمومی، معطوف به ماده ۱ و ۲ قانون توسعه حمل‌ونقل عمومی و مدیریت مصرف سوخت است. براساس ماده ۱ قانون توسعه حمل‌ونقل عمومی و مدیریت مصرف سوخت نسبت به بهینه‌سازی عرضه خدمات حمل‌ونقل، بهینه‌سازی تقاضای حمل‌ونقل، بهینه‌سازی مصرف انرژی، بهینه‌سازی تولید خودرو و خروج بنزین و گازوییل از سبد حمایتی، حداکثر از ابتدای سال ۱۳۹۱ هجری شمسی اقدام می‌کند. با توجه به این قانون، ماده ۲ تاکید می‌کند که دولت برای اجرای احکام ماده

استرالیا با صنعت خودرو خداحافظی کرد

در حالی که استرالیا با اکراه در حال خداحافظی از صنعت خودروسازی خود است، تولید آخرین خودروی طراحی و ساخته‌شده در استرالیا در خط تولید شرکت جنرال موتورز در شهر آدلاید متوقف شد. به نقل از پایگاه خبری دنور پست، شرکت جنرال موتورز هولند، شعبه استرالیایی غول خودروسازی آمریکایی (جنرال موتورز) دیروز آخرین خودروی خود در استرالیا را تقریباً ۷۰ سال پس از آغاز به کار خود در این کشور در سال ۱۹۴۸ تولید کرد. از آن زمان به این طرف شرکت‌های مختلفی نظیر فورد، تویوتا، نیسان، میتسوبی، کرایسلر و لیند اقدام به ایجاد کارخانه‌های تولید خودرو در استرالیا کرده و کارخانه‌های خود را تعطیل کرده‌اند. کارخانه تولید خودروی شش سیلندر هولند وی اف کامرد، در حومه آدلاید استرالیا که در طی چند دهه گذشته رشد خوبی داشت و به محل اشتغال نیروی کار تبدیل شده بود، تعطیل شده و ۹۵۵ کارگر این کارخانه شغل خود را از دست داده‌اند. یک طراح خودرو در این باره گفت: «این خیلی غم‌انگیز است که ما تولید یکی از بهترین خودروهای سراسر جهان را تعطیل می‌کنیم.» این طرح ۳۷ ساله که مدت ۱۷ سال در کارخانه هولند مشغول به کار بوده، اکنون ناگزیر شده در یک کارخانه تولید کولرگازی شغلی جدیدی برای خود دست و پا کند، اما وی بسیاری از کارکنان قدیمی کارخانه هولند را می‌شناسد که نتوانسته‌اند شغل جدیدی پیدا کنند. با تعطیلی این کارخانه هزاران فرصت شغلی در شرکت‌های قطعه‌سازی که قطعات مورد نیاز کارخانجات خودروسازی استرالیا را تامین می‌کردند نیز در معرض خطر قرار گرفته‌اند. جسی ورتیل، رئیس ایالت استرالیای جنوبی گفت: «این کارخانه ستون فقرات توانمندی تولیدی ما در این ایالت بود.» هولند یک برند معروف خودرو در استرالیا به شمار می‌رود و مایه غرور نسل‌های مختلف استرالیا بوده است.

قراردادی موفق است که انتقال تکنولوژی و توانمندسازی قطعه‌سازان را به همراه داشته باشد

عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبائی، با اشاره به اینکه تاثیر قراردادهای خودرویی با اجرایی درست آنها نتیجه‌بخش خواهد بود، گفت: البته قراردادهای بسته‌شده با خودروسازان خارجی که در گذشته در ایران فعالیت داشته‌اند تا حدودی در کشور موفق بوده است، به جز قرارداد تندر ۹۰ که نتوانست در ایران موفق عمل کند. امرالله امینی اظهار داشت: نگاهی که مدیران صنعت خودرو به آینده خودروسازی دارند نشان‌دهنده این است که با عقد قراردادهای آینده شاهد خودروسازی موفق در کشور خواهیم بود. وی با بیان اینکه باید به جزئیات قراردادها توجه ویژه‌ای کرد، افزود: قرارداد موفق قراردادی است که انتقال تکنولوژی و توانمندسازی قطعه‌سازان را به همراه داشته و همچنین مدیریت فروش و بازاریابی قوی را در نتیجه صادرات شاهد باشیم. وی با بیان اینکه مونتاژکاری در آغاز راه می‌تواند محرک در این صنعت باشد، افزود: البته مراحل اولیه تولید را با مونتاژ آغاز می‌کنیم و سپس مرحله به مرحله پیش خواهیم رفت تا صنعت خودروسازی داخلی صاحب تکنولوژی روز دنیا شود.

تازه‌های خودرو



«آئودی» از A7 مدل ۲۰۱۹ رونمایی می‌کند.

آمدگی کارخانه لامبورگینی برای ورود شاسی‌بلند یوروس به خط تولید

شرکت لامبورگینی تقریباً دو ماه مانده به رونمایی رسمی شاسی‌بلند یوروس، با انتشار ویدئویی از کارخانه و خطوط تولید خود آمادگی خود برای ورود این مدل به خط تولید را اعلام کرده است. به گزارش خبر خودرو، همانطور که قبلاً نیز بارها اشاره شده، مساحت کارخانه لامبورگینی طی پروژه‌های ۱۸ ماهه با افزایش دو برابری از ۸۰ هزار به ۱۶۰ هزار متر مکعب رسیده است. در طول اجرای این پروژه، خطوط تولید کمپانی با حداکثر ظرفیت به فعالیت خود ادامه داده و سال پیش موفق به ثبت رکورد فروش جدید شدند. سومین مدل لامبورگینی، پس از اوراکان و اونتادور، تولید کمپانی را با افزایش دو برابری به ۷۰۰۰ دستگاه در سال خواهد رساند و قرار است در یک خط تولید جدید مونتاژ شود. تمامی مراحل تست و آزمایش این شاسی‌بلند همچنین قرار است در یک پیست جدید انجام شود که مجهز به ۱۳ مسیر با سطوح مختلف است و مختص خودروهای با ارتفاع بلند ساخته شده است. اگر همه‌چیز طبق برنامه پیش برود، نخستین نمونه‌های این شاسی‌بلند ایتالیایی اواسط سال ۲۰۱۸ تحویل مشتریان خواهند شد.

قراردادی موفق است که انتقال تکنولوژی و توانمندسازی قطعه‌سازان را به همراه داشته باشد

عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبائی، با اشاره به اینکه تاثیر قراردادهای خودرویی با اجرایی درست آنها نتیجه‌بخش خواهد بود، گفت: البته قراردادهای بسته‌شده با خودروسازان خارجی که در گذشته در ایران فعالیت داشته‌اند تا حدودی در کشور موفق بوده است، به جز قرارداد تندر ۹۰ که نتوانست در ایران موفق عمل کند. امرالله امینی اظهار داشت: نگاهی که مدیران صنعت خودرو به آینده خودروسازی دارند نشان‌دهنده این است که با عقد قراردادهای آینده شاهد خودروسازی موفق در کشور خواهیم بود. وی با بیان اینکه باید به جزئیات قراردادها توجه ویژه‌ای کرد، افزود: قرارداد موفق قراردادی است که انتقال تکنولوژی و توانمندسازی قطعه‌سازان را به همراه داشته و همچنین مدیریت فروش و بازاریابی قوی را در نتیجه صادرات شاهد باشیم. وی با بیان اینکه مونتاژکاری در آغاز راه می‌تواند محرک در این صنعت باشد، افزود: البته مراحل اولیه تولید را با مونتاژ آغاز می‌کنیم و سپس مرحله به مرحله پیش خواهیم رفت تا صنعت خودروسازی داخلی صاحب تکنولوژی روز دنیا شود.



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت؛

تسهیلات ۶درصدی به طرح‌های صنعتی مناطق روستایی پرداخت می‌شود
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران از ارائه تسهیلات بانکی ارزان قیمت با کارمزد ۶درصد به سرمایه‌گذاران طرح‌های صنعتی و تولیدی در نواحی و مناطق روستایی کم برخوردار خبر داد.
علی بزدانی روز پنجشنبه در حاشیه نشست با صنعتگران خلخال در گفت‌وگو با خبرنگار ایرنا، اظهار کرد: این طرح در راستای اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی دولت و حمایت از سرمایه‌گذاران مایل به سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال در مناطق محروم روستایی، سرمایه‌گذاران و مجریان طرح‌های سرمایه‌گذاری منجر به اشتغال و تولید در مناطق و نواحی صنعتی روستایی اجرا می‌شود.

«معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت؛

یادداشت

سه دلیل اصلی شکست کار آفرینان را بشناسید

بسیاری از کارآفرینان موفقیت را با نشانه‌هایی ظاهری از آن می‌شناسند، درحالی‌که معیار سنجش موفقیت واقعی خوشحالی، سلامتی و ثروت است. بسیاری از کارآفرینان موفقیت را با خوردوی گران‌قیمت، خانه‌های رویایی در کنار ساحل و ساعت مچی چند هزار دلاری می‌سنجد.درحالی‌که معیار سنجش موفقیت واقعی خوشحالی، سلامتی و ثروت است. در ادامه به نقل از دیجیتاب، به بررسی سه دلیل عدم موفقیت کارآفرینان وراحل‌های جلوگیری از آن خواهیم پرداخت.

تأخیم در شناخت ناخودآگاه

شرایط مالی، زندگی عاطفی و سلامتی خود را بررسی کنید. اگر با نظر خودتان در این زمینه‌ها خوب به نظر می‌رسید، پس مستعد ثابت ماندن در آمد، شرایط عاطفی و وضعیت سلامتی خود هستید.

همه ما دارای یک درجه تنظیم هستیم؛ دقیقاً مثل ترموستات خودرو، اگر درجه ما مقدار خیلی زیاد یا خیلی کم را نشان دهد، به صورت خودکار تلاش می‌کنیم از محدوده عدم آسایش خود خارج شویم و تلاش کنیم وضعیت موجود را بهبود بخشیم.بعنوان مثال در صورت کاهش بیش‌ازحد در آمد، تلاش می‌کنیم به نحوی وضعیت درآمدزایی خود را بهبود دهیم.

راحتل باید ناخودآگاهی خود را به خودآگاهی تبدیل کند. به‌این منظور ما دوری از تنظیمات داخلی خودکار (مثل ترموستات) باید رفتار خود را بهتر بشناسید و از در جا زدن جلوگیری کنید. در واقع باید به جای فرار از ترس، اضطراب، عصبانیت و بی‌تفاوتی، آنها را بنبذید.بعنوان مثال، وقتی که پس از کم کردن پنج کیلو وزن دچار تنبلی و سکون می‌شوید، خودتان را در پیاید و اجازه ندهید ان بخش ناخودآگاه وجودتان شما را مجبور به نشستن و سکون کند. در نهایت یک هدف معقول را برای خود مشخص کنید تا بنیابت با یک تلاش منطقی به آن دست پیدا کنید.

شکست در ایجاد محیط مطلوب

اگر در محیط نامطلوب کار کنید و دلم مجبور شوید که انرژی خود را برای

رئیس کمیسیون چشم‌انداز و نخبگان مجمع تشخیص مصلحت نظام؛

استارت‌آپ‌ها، راه نجات کشور از معضلات اقتصادی

عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام گفت که «کسب‌وکارهای نوپا براساس نیازهای بازار هستند و با شناسایی تغییرات بازار توانسته‌اند راه نجات کشور از معضلات اقتصادی را فراهم و ارزش افزوده ایجاد کنند».

علی‌اکبر احمدی در بخش شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: «در سال‌های اخیر استارت‌آپ‌ها تحولات جدیدی در زمینه اقتصاد ایجاد کرده‌اند که یکی از مهم‌ترین این تحولات، پوشاندن ضعف در تولید، از جمله افزایش کیفیت در تولیدات داخلی است که باعث شده است هم قیمت تمام‌شده کالاها و خدمات گسترده‌ای مانند کالاهای مناسبتی شود و هم کیفیت آن‌ها به مراتب بیشتر از گذشته شود. بنابراین تکنولوژی‌های روز بر دو عامل کیفیت و قیمت اثرگذار بوده‌اند».

به‌گزارش نویسنده افناجمدی افزود: «کسب‌وکارهای نوپا براساس نیازهای بازار هستند و با شناسایی تغییرات بازار توانسته‌اند راه نجات کشور از معضلات اقتصادی را فراهم کنند. به‌عطوری‌که با ایجاد ارزش افزوده و بازدهی چشمگیر، در رقابت با سایر کسب‌وکارها به جایگاه خوبی دست یافته‌اند و رضایت مشتریان را از خدمات و کالاها خود به‌دست آورده‌اند».

رئیس کمیسیون چشم‌انداز و نخبگان مجمع تشخیص مصلحت نظام در ادامه بیان کرد: «دولت به جای ارائه کمک‌های مالی به استارت‌آپ‌ها، بهتر

کسب‌وکار امروز

ابراز امیدواری مدیرعامل کوالکام درباره حل اختلافات با اپل

استیون مولسکاف در اظهاراتش به صحبت در مورد اختلافات کوالکام با اپل پرداخته است.

کمیتهی‌های اپل و کوالکام مدتی است درگیر اختلافاتی در زمینه پتنت‌ها و لایسنس محصولات هستند و کوالکام به‌تازگی عنوان کرده که امیدوار است سرانجام بر سر این اختلافات با اپل به توافق برسد. استیون مولسکاف، مدیرعامل کوالکام، در جریان برگزاری کنفرانسی D.Live در وال‌استریٹ ژورنال، گفت این کمیتهی تازه‌چه‌ای دور و دراز در حل مشکلاتی مثل اختلاف فعلی‌اش با اپل دارد.

به گزارش زومیت، مدیرعامل کوالکام در اظهاراتش گفت: در پایان این ماجرا، موضوع مهمی که نباید فراموش کنیم این است که اختلاف‌نظر یادشده اساسا در مورد قیمت‌گذاری روی یک فناوری بنیادی است؛ فناوری که گوشی‌های آیفون را به محصولی که امروز می‌بینیم، تبدیل می‌کند.

مولسکاف اعتقاد دارد سوال اصلی که اپل باید از خود پرسد این است که قصد دارد چقدر برای دستیابی به این فناوری بنیادی پول خرج کند.

وی در ادامه اظهاراتش گفت: من معتقدم که از پس این مشکل بر خواهیم آمد. ما یک رابطه محصولاتی بسیار قوی با اپل داریم و گاهی اوقات چنین اختلاف‌نظراتی پیش می‌آید. اما نباید فراموش کنیم که ما و اپل ارتباطی گسترده با هم داریم.

این مدیرعامل کوالکام ترجیح داد در مورد زمان دقیق حل مشکلات بین اپل و کوالکام نظری ندهد؛ او تنها می‌گوید که این مشکلات ما حل خواهد شد.»

جنگ بین کوالکام و اپل اوایل سال ۲۰۱۷ و پس از اینکه کمیسیون تجارت فدرال شکایتی علیه کوالکام تنظیم کرد، آغاز شد. این کمیتهی سازنده هیچست به دنبال اینکه اپل در خواست گرامت یک‌میلیارد دلاری کرد، اتهامی کوبرنتیونی‌ها را بوجه و بی‌ارزش خواند. مدتی بعد تیم گوگ از تمالیش برای حل این مشکل خبر داد، گرچه او همان زمان گفت حل این مشکل بزرگ تا مدت‌ها طول خواهد کشید.

کوالکام از طرفی با تمام نوازش در تلاش است تا این اختلاف را بدتر از قبل کند. این کمیتهی اخیرا اعلام کرده است که در بی ممنوعیت فروش گوشی‌های آیفون در چین است. کوالکام پیش‌تر تلاش کرده بود از واردات آیفون به ایالات متحده نیز جلوگیری کند.



مدیرکل پایش و بهبود محیط کسب‌وکار مطرح کرد

رتبه ۸۲ ایران در شاخص رقابت‌پذیری جهانی

مدیرکل پایش و بهبود محیط کسب‌وکار وزارت اقتصاد و دارایی رتبه ایران را در شاخص رقابت‌پذیری جهانی بین ۱۴۰ کشور، رتبه ۸۲ عنوان و تصریح کرد: اقتصادهای به‌طور معمول با رشد اقتصادی پایدار و تورم پایین رونهرو هستند که فعالان کسب‌وکار در

ایران با کم‌ترها احساس راحتی کنند، کمتر از دو ساعت کسب‌وکار را راه‌اندازی کنند، صادرات و واردات کمتر از یک روز طول بکشد و اخذ مجوزها کمتر از یک ساعت باشد. به گزارش وزیر اقتصاد، در شاخص رقابت‌پذیری جهانی ایران تاکنون با ۱۴۴ تورم پایین رونهرو هستند که فعالان کسب‌وکار در این کشورها احساس راحتی کنند. کمتر از دو ساعت کسب‌وکار را راه‌اندازی کنند، صادرات و واردات کمتر از یک روز طول بکشد و اخذ مجوزها کمتر از یک ساعت باشد. حقوقی و سند فروش غصبی هستند. وی تصریح کرد: اگر عرصه‌های قانونی فعالیت سخت گرفته شود اقتصاد از حالت رسمی به غیررسمی تبدیل می‌شود و این مطلوب هیچ دولت و نظام نیست. وزیر اقتصاد در بیان مشکلات کسب‌وکار در کشور با اشاره به ضعف دولت و دارایی بیان کرد: «اقتصاد ایران در شرایط بحران قرار گرفته و دولت توانمندسازی بخش خصوصی را کاهش داده و به نوبته رونق‌ر، ایران قصد دارد تا سال ۲۰۲۲ تا پنج گیگاوات برق از منابع تجدیدپذیر تولید کند.»

شرکت انگلیسی گروس‌کاز جمله شرکت‌هایی است که در زمینه انرژی‌های

گزارش رونقتر از فعالیت شرکت‌های خارجی در حوزه منابع انرژی تجدیدپذیر

کسب‌وکار سکه تولید انرژی‌های پاک در ایران

خبرگزاری رویترز با اشاره به فرازادهای شرکت‌های خارجی فعال در حوزه منابع انرژی تجدیدپذیر، در ایران به توافق رسیده و قرار است در ساخت ششمین نیروگاه خورشیدی جهان در ایران همکاری کند. ارزش این قرارداد بیش از ۵۰ میلیون یورو است. شرکت هلندی جی آرای نیز نیروگاه‌های بادی و خورشیدی

انرژی‌های پاک در ایران، دست‌کم هفت برابر خواهد شد. به گزارش ایرنه، رویترز به قرارداد ۲ میلیارد دلاری برای پروژه‌ها در شرکت‌های اروپایی اعتبار کرد که روز ششمین (۲۵ مه ماه) در تهران و به منظور تکمیل اقتصاد دانش‌بنیان شکل داده شد. شرکت کوروس به رویترز گفت: تعدادی از تأمین‌کنندگان مالی به خصوص از شرق دور و از جمله چین به ما مراجعه کرده‌اند و پیشنهاد همکاری در بخش‌های ساخت و تأمین مالی را داده‌اند. رویترز می‌گوید: پیشنهاد شرکت‌های اروپایی می‌نویسد که برخی از شرکت‌ها مانند شرکت یونانی مینتیلیتوس که یک نیروگاه خورشیدی ۱۰۰ مگاواتی ساخته‌اند، به ما مراجعه کرده‌اند و پیشنهاد همکاری در شرکت‌های دانش‌بنیان در ساخت

اخبار دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری آمریکا سیاست مبرر و انتظار در پیش گرفته‌اند، اما شرکت‌های دیگر از جمله جی‌آرای اعلام کرده‌اند که با این تجدیدپذیر تولید کنند.

شرکت انگلیسی گروس‌کاز جمله شرکت‌هایی است که در زمینه انرژی‌های

فصت امروز ۹

مدیرعامل کوالکام در جریان کنفرانس D.Live

در راستای بهبود عملکرد در سرویس‌های الکترونیک برنامه چشم‌انداز ۱۰۰ ساله امارات با هدف توسعه هوش مصنوعی

شیخ محمد بن راشد آل مکتوم، نخست‌وزیر امارات متحده عربی و حاکم دومی، استراتژی توسعه هوش مصنوعی را به‌عنوان بخش مهمی از اهداف برنامه چشم‌انداز ۱۰۰ساله امارات تا سال ۲۰۷۱ اعلام کرد. به گزارش نویسنده، گزارش‌ها حاکی از آن است که این برنامه هدف خود را ارتقای عملکرد دولت و ایجاد محیطی نوآورانه و پربازده از طریق سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی تعیین کرده است. شیخ محمد در همین رابطه توضیح داده است که «چشم‌انداز ۱۰۰ ساله امارات از همین حالا با تمرکز روی هوش مصنوعی کار خود را آغاز کرده است تا پایه محکمی برای آینده باشد. ما ۱۶ سال پیش کنار روی سرویس‌های الکترونیک را شروع کردیم و امروز مرحله جدیدی را شروع می‌کنیم که براساس هوش مصنوعی است.»

مدیرعامل کوالکام در جریان کنفرانس D.Live

نگاه

توصیه به دانشجویان مدیریت اجرایی

به اقتصاد گیگی پیوندید

نویسنده: **DIANE MULCAHY**

مترجم:میرمیرانهانی

وقتی دانشجویان مدیریت اجرایی در کلاس از من سؤال می‌کنند

«چگونه می‌توانیم خودمان را برای ورود به شغل آینده‌مان آماده کنیم؟» در پاسخ به آنها می‌گویم: «دنبال شغل (تایت) نگردید. شاید چنین توصیه‌ای کمی عجیب به نظر برسد، به‌خصوص برای دانشجویان مدیریت اجرایی، به هر حال این رشته به‌گونه‌ای طراحی شده که بسیاری از فارغ‌التحصیلان را بلافاصله پس از پایان تحصیلات، روانه سطوح ارشد

سازمان‌های معتبر می‌کند و بسیاری از این دانشجویان با هدف پیدا کردن شغل، این رشته را انتخاب می‌کنند، اما مشکل اینجاست که شغل‌های ثابت دیگر مثل سابق نیستند. در مقایسه با گذشته، مشاغل کمتری ایجاد می‌شوند و شرکت‌ها دیگر مثل گذشته امنیت شغلی کارکنان را تأمین نمی‌کنند. به گزارش ویوان نیوز، این روزها گرایش کارکنان و شرکت‌ها نسبت به اقتصاد گیگی و کارهای انعطاف‌پذیر و مستقل افزایش یافته و همین تغییر گرایش، نحوه کار کردن افراد را دگرگون ساخته است. براساس تحقیقات مؤسسه مک‌کینزی، حدود ۲۰ تا ۳۰درصد جمعیت نیروی کار جهان به‌طور مستقل کار می‌کنند و این آمار به سرعت رو به افزایش است. بهترین توصیه من به دانشجویان این است که حتی‌الامکان مهارت‌هایی کسب کنند در دنیای کارهای مستقل به موفقیت دست یابند. در کلاس مدیریت اجرایی من به دانشجویان توصیه می‌کنم که دنبال ثابت نگردند، اما چرا؟

نخست اینکه مشاغل تمام وقت رو به زوال هستند. در گذشته بخش‌خصوصی قادر بود سالانه با نرخ ۲ تا ۳درصد، تعداد قابل توجهی شغل ثابت ایجاد کند. در سال ۲۰۰۰، هم‌زمان با حباب اقتصادی موسوم به «حات کام»، این نرخ به کمتر از ۲درصد کاهش یافت و در سال ۲۰۰۸ به کم‌ترین میزان خود در طول تاریخ، یعنی کمتر از یک درصد رسید و تا پایان سال ۲۰۱۵ این رقم همچنان زیر یک درصد بود. «لری کتز» و «ان کورگر»، دو اقتصاددان مشهور طی مطالعات خود دریافته‌اند که رشد خالص اشتغال در ایالات متحده در دهه گذشته، تنها مربوط به حوزه مشاغل موقتی یا همان اقتصاد گیگی بوده است، نه مشاغل ثابت. یکی دیگر از دلایل کاهش اشتغال‌زایی این است که موتور ایجاد اشتغال از حرکت ایستاده است. همه ما می‌دانیم که کسب‌وکارهای نوپا پیش از سایر کسب‌وکارها شغل ایجاد می‌کنند، اما این روزها در مقایسه با سال‌های گذشته، کسب‌وکارهای کمتری راه‌اندازی می‌شوند و تعداد معدودی که شروع به‌کار می‌کنند، شغل‌های کمتری ایجاد می‌کنند. در گذشته در ایالات متحده استارت‌آپ‌ها سالانه حدود ۳میلیون شغل ایجاد می‌کردند، اما حالا این رقم به حدود ۲میلیون شغل در سال کاهش یافته است.

در حال حاضر شرکت‌ها به جای اینکه اشتغال‌زایی کنند، «کارها» را از دل «شغل‌ها» بیرون می‌کنند. در واقع اقتصاد گیگی کار را از شغل تفکیک کرده است. بعنوان مثال در یک نشریه فرعی، تعداد افرادی که به‌صورت تمام وقت تحت «عناوین شغلی» مختلف مشغول به کار هستند به نسبت سابق کمتر است، اما «کارهای» متعددی وجود دارد که حالا توسط کارکنان مستقل انجام می‌شود. در گذشته در شرکت‌ها جایگاهی تحت‌عنوان «مدیر بازاریابی» وجود داشت، اما حالا وظایف یک مدیر بازاریابی از سوی این سه نفر تفک می‌شود: یک مسئول شبکه‌های اجتماعی، یک دفتر روابط عمومی و یک مشاور استراتژی بازاریابی که هر سه به صورت مستقل و قراردادی برای شرکت کار می‌کنند. در اقتصاد

سرمایه‌گذاری در طرح‌های دانش‌بنیان آسیب‌شناسی می‌شوند

معاملن توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی گفت‌موضوع سرمایه‌گذاری برای طرح‌ها و ایده‌های دانش‌بنیان در راستای اهداف تشکیل حوزه سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان گفت در گذشته معاونت علمی اقدامات بسیاری

را درحوزه سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان انجام داده است که راه‌اندازی بورس ایده راه‌اندازی دانش‌بنیان با SME و تسلیوی بورس SME در دانش‌بنیان، راه‌اندازی صندوق‌های چشواره بررسی وضعیت ۲۶ سرمایه‌گذار دانش‌بنیان و همکاری با نهادهای مالی از جمله بانک‌ها و سازمان‌ل اوقاف از جمله این اقدامات بوده است.
معاون توسعه مدیریت و صنایع گفت: سرمایه درآمده اظهار کرد، ما با تشکیل این شورا قصد داریم نیازهای حوزه سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان را در جلسات مختلف بررسی کنیم تا تعیین شود که آیا شروع خوبی در این حوزه داشته‌ایم، وی بیان کرد، ما تصمیم سرمایه‌گذاری را برحسب تأمین مالی یا پدیدارتر از سایر سرمایه‌گذاری‌ها از جمله وام تا بنابراین هلدینگ‌های بزرگ و نهادهای اقتصادی کشور، سامانه‌های صندوق‌های پژوهش و فناوری و ماهنگی میان این نهادها و بخش خصوصی را چه خصوصی باید در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی و نظارت بر ظرفیت‌سازی نیروهای تخصصی نیازمند به کسب

سرمایه‌گذاری در طرح چشم‌انداز ۱۰۰ ساله امارات با هدف توسعه هوش مصنوعی

سرمایه‌گذاری برای طرح‌ها و ایده‌های دانش‌بنیان در راستای اهداف تشکیل حوزه سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان گفت در گذشته معاونت علمی اقدامات بسیاری را درحوزه سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان انجام داده است که راه‌اندازی بورس ایده راه‌اندازی دانش‌بنیان با SME و تسلیوی بورس SME در دانش‌بنیان، راه‌اندازی صندوق‌های چشواره بررسی وضعیت ۲۶ سرمایه‌گذار دانش‌بنیان و همکاری با نهادهای مالی از جمله بانک‌ها و سازمان‌ل اوقاف از جمله این اقدامات بوده است.
معاون توسعه مدیریت و صنایع گفت: سرمایه درآمده اظهار کرد، ما با تشکیل این شورا قصد داریم نیازهای حوزه سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان را در جلسات مختلف بررسی کنیم تا تعیین شود که آیا شروع خوبی در این حوزه داشته‌ایم، وی بیان کرد، ما تصمیم سرمایه‌گذاری را برحسب تأمین مالی یا پدیدارتر از سایر سرمایه‌گذاری‌ها از جمله وام تا بنابراین هلدینگ‌های بزرگ و نهادهای اقتصادی کشور، سامانه‌های صندوق‌های پژوهش و فناوری و ماهنگی میان این نهادها و بخش خصوصی را چه خصوصی باید در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی و نظارت بر ظرفیت‌سازی نیروهای تخصصی نیازمند به کسب



مدیرعامل کوالکام در جریان کنفرانس D.Live

مفهوم تکنیک نردبانی در برندینگ و جایگاه‌سازی برند

شناسایی نقاط تمایز با هدف تسلط بر رقبا یا تکیه بر مزیت‌های مورد توجه مصرف‌کنندگان شیوه مناسبی برای ایجاد جایگاه اولیه برند است، اما زمانی که بازار هدف، درک ابتدایی را از نقش برند در رده محصولات به دست آورد، لازم است که شرکت درصدد تعمیق مفاهیم و تداعیات ذهنی از برند برآمده و به‌این‌ترتیب جایگاه برند را تثبیت کند.

به گزارش اندرپورتال، به همین دلیل تلاش در انگیزه‌های بنیانی مصرف‌کنندگان از خرید یا استفاده از یک محصول می‌تواند تداعیات مرتبط را روشن سازد. به‌عنوان مثال، سلسله‌مراتب نیازهای Maslow بیان می‌کند که مصرف‌کنندگان از اولویت‌ها و سطوح نیازهای مختلفی برخوردارند و نیازهای آنها از پایین‌ترین تا بالاترین سطح متغیر است. همان‌گونه که می‌دانیم این نیازها عبارتند از:

۱- نیازهای فیزیولوژیکی (نیاز به غذا، آب، هوا، مسکن، نیازهای جنسی و...)
۲- نیازهای ایمنی (نیاز به ثبات، نظم و پشتیبانی دیگران)
۳- نیازهای اجتماعی (احساسات، دوستی‌ها، احساس تعلق و...)
۴- نیازهای مرتبط با ضمیر فرد (احترام به خود، برخورداری از منزلت اجتماعی و...)

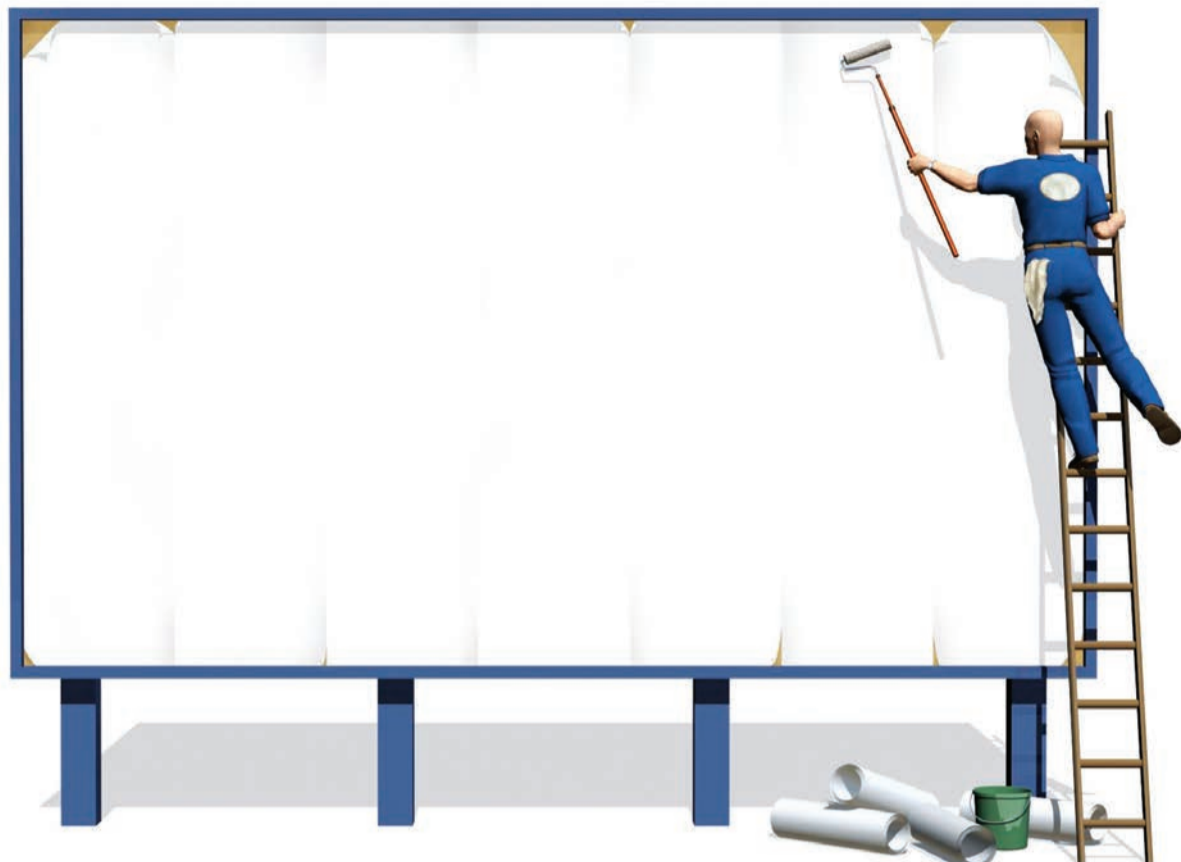
۵- نیاز خودشکوفایی (تحقق آرزوها و کامیابی) براساس سلسله‌مراتب نیازهای مازلو، نیازهای سطوح بالاتر، پس از ارضای نیازهای سطوح پایین‌تر، برای فرد مطرح می‌شوند و بر رفتارهای وی تأثیر می‌گذارند. متخصصان مارکتینگ به اهمیت و نقش نیازهای سطوح بالاتر در رفتارهای خرید و مصرف مشتری‌ها پی برده‌اند. به‌عنوان مثال «زنجیره‌های مسیر-هدف» به‌عنوان ابزارهایی برای درک بهتر مفاهیم مرتبط با ویژگی‌های سطوح بالاتر برندها به کار می‌روند. زنجیره مسیر-هدف از ساختار زیر تشکیل شده است:

ویژگی‌ها (عوامل تشریح‌کننده مشخصات محصول) به مزایایی (ارزش‌های فردی و مفاهیم مرتبط با ویژگی‌های محصول) منجر می‌شوند و این مزایا به‌نوبه خود موجب شکل‌گیری ارزش‌ها (اهداف یا انگیزه‌های فردی پایدار) می‌شوند. به بیان دیگر، مصرف‌کننده محصولی را انتخاب می‌کند که از ویژگی برخوردار باشد و بتواند مزیت‌های A و B را به وی ارائه دهد و در پایان ارزش V را برای آن ایجاد کند. به‌عنوان مثال، در یک مطالعه انجام‌شده در زمینه اسنک‌های شور، یکی از پاسخگویان این نکته را بیان کرد: «چیپس‌های خیلی تند (A) باعث می‌شود که وی حجم کمتری از آنها استفاده کند (B) و به این ترتیب اندام مناسبی داشته باشد (C) و همه اینها در نهایت موجب می‌شوند که حس احترام به خود و ارزشمندی (V) در وی تقویت شود.»

بنابراین، همان‌گونه که می‌بینیم تکنیک نردبانی، شیوه‌ای است که مرحله‌به‌مرحله از ویژگی‌ها تا مزایا و ارزش‌ها یا انگیزه‌های مشتری‌ها پیشروی می‌کند تا بتواند علل بروز رفتارها را در هر یک از افراد شناسایی کند. این تکنیک با مطرح ساختن سوالات متعدد در خصوص چرایی انتخاب یک ویژگی یا مزیت برای مصرف‌کنندگان، ارزش‌ها و انگیزه‌های آنها را کشف می‌کند و مانند نردبانی است که با طرح این سوالات پیموه می‌شود. عدم موفقیت در پیموه پله‌های این نردبان به کاهش گزینه‌های استراتژیک پیش روی برند منجر می‌شود.

به‌عنوان مثال، P&G محصولی به نام Dash را برای جذب آن دسته از مشتری‌هایی که از ماشین‌های لباسشویی استوانه‌ای (دستی) استفاده می‌کردند به‌بازار ارائه کرد. این شرکت سال‌ها سال در تمامی تبلیغات خود این محصول را به‌عنوان گزینه‌ای جذاب‌تر از این ماشین‌ها معرفی کرد. تصویر ذهنی مشتری‌ها از برند Dash به‌قدری با ماشین‌های لباسشویی استوانه‌ای آمیخته شده بود که وقتی سال‌ها بعد ماشین‌هایی با طراحی جدید به بازار معرفی شد، Dash نیز همچون ماشین‌های استوانه‌ای، قدیمی و از مد افتاده جلوه کرد. این محصول در طول سال‌های متمادی به‌عنوان یکی از موفق‌ترین و مؤثرترین شونده‌ها مطرح بود، اما به‌رغم تلاش‌های P&G برای تغییر جایگاه، این برند نتوانست در کنار دستگاه‌های مدرن شست‌وشو قرار گیرد و از دور رقابت خارج شد.

برخی از ویژگی‌ها و مزایای محصول یا برند می‌توانند در تکنیک نردبانی به سهولت بیشتری شناخته شوند. به‌عنوان مثال، برند Betty Crocker روی بسته‌بندی پودرهای کیک آماده قرار گرفته است و در ذهن مشتری‌ها تداعی‌کننده ویژگی‌های مطلوب کیک‌های خانگی است. وجود این تداعیات، امکان گفت‌وگو با مشتری‌ها را در زمینه ویژگی‌های احساسی، لذت از آشپزی، احساس خوشایند صرف شیرینی در کنار خانواده و... را فراهم می‌آورد، درحالی‌که این امکان برای برندهای جدید که تداعی‌کننده دستگاه‌های پیشرفته کیک‌پزی و خطوط تولید این محصول در کارخانه هستند، وجود ندارد. به‌این‌ترتیب، برخی برندهای قدرتمند می‌توانند با استفاده از چنین تکنیک‌هایی نقاط تمایز خود را عمیق‌تر سازند تا با ایجاد مزیت‌ها و ارزش‌های بیشتر، تداعیات ذهنی مصرف‌کنندگان را تحت تأثیر قرار دهند.



موردی که به بی‌نیست برکت بسود رساند می‌سود.

خود را آلوده هر چیزی کنید جز تبلیغات

بگویم این است که واقعاً قدرت یک ایده و اینکه آن ایده واقعاً چیست و چه می‌تواند کند را درک کنند. خیلی برای من جایی تعجب است که خیلی از جوانان خلاق آن را درک نمی‌کنند. به نظر ساده و واضح می‌رسد اما سعی می‌کنم که آنها را تشویق کنم تا در جهت پیشرفت آن باشند و آن را درک کنند و بسازند، ارتقا دهند، و آن مهارت را رشد دهند.»

کوبین برادی، مدیر اجرایی خلاق
برادی می‌گوید، «بسیاری از جوانان فکر می‌کنند که باید مسئول باشند. همین الان، شما باید از آنجا خارج شوید، به کاری بکسری کارهای عجیب و غریب فکر کنید که من تا به الان چیزی درباره آنها نشنیده‌ام، و به آرامی در ذهن خود آنها را ضبط کنید که با دنیا ارتباط برقرار می‌کنند و هر کاری را انجام می‌دهند به سادگی و به راحتی واقعاً از پس هر کاری برمی‌آیند. اگر همواره چیزهای مختلف را ببینید و با آنها مواجه شوید، اگر همواره انعطاف‌پذیر باشید، اگر قدم به سوی آن بردارید، چیزهای شگفت‌انگیزی می‌آفرینید.»

مدیر عامل خلاق، یوهان لئوناردو
جیکوبز می‌گوید، «توصیه من به جوانان خلاق این است که همراه نشوید چراکه تکنولوژی با خودش ایده نمی‌آورد خودش ایده نمی‌آورد»

منبع: adweek

بگویم این است که واقعاً قدرت یک ایده و اینکه آن ایده واقعاً چیست و چه می‌تواند کند را درک کنند. خیلی برای من جایی تعجب است که خیلی از جوانان خلاق آن را درک نمی‌کنند. به نظر ساده و واضح می‌رسد اما سعی می‌کنم که آنها را تشویق کنم تا در جهت پیشرفت آن باشند و آن را درک کنند و بسازند، ارتقا دهند، و آن مهارت را رشد دهند.»

کوبین برادی، مدیر اجرایی خلاق
برادی می‌گوید، «بسیاری از جوانان فکر می‌کنند که باید مسئول باشند. همین الان، شما باید از آنجا خارج شوید، به کاری بکسری کارهای عجیب و غریب فکر کنید که من تا به الان چیزی درباره آنها نشنیده‌ام، و به آرامی در ذهن خود آنها را ضبط کنید که با دنیا ارتباط برقرار می‌کنند و هر کاری را انجام می‌دهند به سادگی و به راحتی واقعاً از پس هر کاری برمی‌آیند. اگر همواره چیزهای مختلف را ببینید و با آنها مواجه شوید، اگر قدم به سوی آن بردارید، چیزهای شگفت‌انگیزی می‌آفرینید.»

مدیر عامل خلاق، یوهان لئوناردو
جیکوبز می‌گوید، «توصیه من به جوانان خلاق این است که همراه نشوید چراکه تکنولوژی با خودش ایده نمی‌آورد خودش ایده نمی‌آورد»

منبع: adweek

ایستگاه تبلیغات



چگونه خود را برای نگارش یک متن تبلیغاتی آماده کنیم؟

در این مطلب به نقل از هورموند، یک روش چهار مرحله‌ای را در اختیاران می‌گذاریم تا با کمک آن به اطلاعات لازم دست‌یافته، نسخه‌های متقاعدکننده و مملو از حقایق و اطلاعات را برای مشتری خود به نگارش در آورید:

مرحله ۱: تمامی مطالب چاپ‌شده پیشین را در

زمینه محصول مورد نظر جمع‌آوری کنید
برای یک محصول تولیدشده همواره تاریخچه مفصلی وجود دارد که مشتری می‌تواند برای نویسنده ارسال دارد و نویسنده به‌عنوان یک زمینه اطلاعاتی از آن استفاده کند. این تاریخچه شامل اطلاعات یادشده در زیر است:

بریده آگهی‌های قبلی، بروشورها، گزارش‌های سالانه، کاتالوگ‌ها، مقالات تجدید چاپ‌شده، مقالات فن، نسخه‌های سخنرانی‌ها و معرفی کالا، نسخه‌های سمعی و بصری، تحقیقات بازاریابی، برنامه‌های تبلیغاتی، گزارش‌های فروش، نامه‌هایی از مصرف‌کنندگان، خبرنامه‌ها در مورد تحولات کالا و پرونده‌های آگهی‌ها و تاریخچه شرکت‌های رقیب. آیا گمان می‌کنید که مشتری هرگز نمی‌تواند چنین مجموعه‌ای در اختیار نویسنده قرار دهد، زیرا محصولی جدید را ارائه می‌کند؟ فکرتان غلط است. تولید هر محصول جدید در کنار کوهی از اوراق و مقالات مختلف شکل می‌گیرد، بنابراین مجموعه‌ها می‌توانند در اختیار نویسنده قرار گیرند. این اوراق عبارتند از: یادداشت‌های داخلی، اطلاعات فن، خصوصیات کالا، برنامه‌ها، طرح و نقشه کالا، طرح‌های مهندسان، برنامه‌های بازاریابی و دادوستد، گزارش‌ها و پیشنهادها.

در این مورد پافشاری کنید و قبل از آنکه قلم به دست بگیرید، به این مواد دست یابید. برای تسهیل کار، نوشتن فهرست از مواردی است که مورد نیاز شماست. در این صورت مشتری شما، فهرست شما را به همراه اطلاعات مناسب برای تان ارسال خواهد داشت. با مطالعه تاریخچه، نویسنده ۹۰ درصد از مطالب خود را برای نوشتن یک متن جدید در اختیار خواهد داشت. ۱۰ درصد باقیمانده را نویسنده می‌تواند از طریق طرح سئوالاتی دقیق و مناسب در ملاقات حضوری یا حتی از طریق تلفن جمع‌آوری کند. مراحل ۲ تا ۴، سئوالاتی را که نویسنده می‌تواند در مورد محصول، مخاطب یا هدف آگهی مطرح کند، مشخص می‌سازند.

مرحله ۲: در مورد محصول سوالات خود را مطرح کنید

مزایا و مشخصات این محصول کدامند؟ (یک فهرست کامل تدارک ببینید.)

مهم‌ترین مزیت آن کدام است؟
تفاوت این محصول با محصولات رقیب چیست؟
اگر محصولات شما متفاوت از سایر محصولات مشابه نیست، روی چه نکته خاصی می‌توان تأکید کرد که سایر شرکت‌های رقیب آن را نادیده گرفته‌اند؟
با استفاده از چه فن محصول شما به رقابت می‌پردازد؟
محصول شما چه مسئله‌ای را بازار را حل می‌کند؟
جایگاه محصول شما نسبت به محصولات مشابه چیست؟

طرز کار آن چگونه است؟
تا چه حد قابل اطمینان است؟ دوام آن چقدر است؟
قیمت آن چقدر است؟
ارزش آن چقدر است؟

آیا استفاده از آن آسان است؟ نگهداری آن چگونه است؟
چه کسانی این محصول را خریداری کرده‌اند و در مورد آن چه می‌گویند؟
محصول شما با استفاده از چه مواردی، چه اندازه‌ای و چه مدلی در دسترس است؟
تولیدکننده با چه سرعتی محصول خود را توزیع می‌کند؟

تولیدکننده چه خدماتی را تضمین می‌کند؟
آیا این محصول ضمانت دارد؟
مرحله ۳: در مورد مخاطب خود سوالاتی مطرح کنید
چه چیزی این محصول را خواهد خرید؟
سرویس اصلی این محصول برای مخاطب چیست؟
چرا مخاطب به این محصول احتیاج دارد؟ و چرا همین حالا به آن نیازمند است؟
عمده‌ترین نگرانی خریدار در هنگام خرید این محصول چیست؟

خصوصیات خریدار چیست؟ چه نوع فردی است؟
خریدار چه انگیزه‌ای دارد؟
خرید این محصول چند گروه را باید راضی کند؟
دو راهنمایی برای شناسایی مخاطب خود:
اگر مایلید که آگهی خود را در مجله‌ای به چاپ برسانید، ابتدا مطالب آن مجله را بخوانید.
اگر درصدد استفاده از خدمات پستی هستید، بهتر است دریابید که از کدام یک از خدمات پستی استفاده خواهد شد و خصوصیات آن چیست؟

مرحله ۴: هدف نوشتن تبلیغ خود را معین سازید
هدف شما می‌تواند یک یا چندین مورد از فهرست زیر باشد:
برانگیختن حس کنجکاوی
به‌منظور فروش
پاسخگویی به سوالات
معرفی یک کالای جدید یا تحول یک کالای قدیمی
برای ایجاد تماس با مشتریان و خریداران حائز شرایط
انتقال اخبار و اطلاع مرتبط با کالا
قبیل از نوشتن متن خود، محصول را بررسی کنید؛ خصوصیات آن، مزایای آن، تاریخچه آن، موارد استفاده از آن و بازار آن را، جست‌وجوی عمیق حقایق پاداشی در بر خواهد داشت، زیرا در نوشتن یک مبلغ تبلیغاتی، ذکر جزئیات، میزان فروش را افزایش می‌دهد.



Miljoonien makuun.

Se aito banaanimaku Chiquita

تبلیغات خلاق

۷ توصیه برای راه اندازی موفق محصول

راه اندازی محصول هیجان انگیزترین قسمت برای شروع کار است. برای راه اندازی، اجاره کردن روابط عمومی یا آگهی مطبوعاتی کافی نیست. در ابتدای امر وقتی وارد مطبوعات می شویم، رقابت شدید است و خبرها لحظه به لحظه تغییر می کنند و اثرگذاری خبر لحظه ای است.

در دنیای امروز جلب توجه کردن سخت شده است. در اینجا به نقل از bazaryabi، توصیه هایی را می گوئیم که می توانند به این امر کمک کنند.

۱- اول برنامه ریزی کن؛ منتظر لحظه آخر نباش

شما باید برنامه داشته باشید و حداقل از قبل هفته ای ۸ تا ۱۲ ساعت کار کنید.

گزارشگران باید هر روز گزارش تهیه کنند. با شروع کار باید گزارشگران مناسب خود را پیدا کرده و ارتباطات خود را با آنها شروع کنید.

نکته: وقتی می خواهید وارد رسانه ها شوید ارتباطات کلیدی است.

۲- تأثیر گذارهای خود را بشناسید

باید تأثیر گذارهایی را که بر بازار هدف شما اثر می گذارند بشناسید.

به آنها محصول خود را بشناسانید. ابتدا به آنها اخبار را بدهید. به آنها نمونه ای بدهید و از آنها بخواهید یک نظر برای شما روی شبکه اجتماعی خود بگذارند.

روابط عمومی طی این چند ساله تغییر کرده است و حالا ما باید به چندین منبع مراجعه کنیم.

یکی از معتبرترین منابع تأثیر گذاران هستند. تأثیر گذاران آنلاین مخاطبان را در فضای آنلاین از طریق بلاگ نویسی یا کانال های رسانه اجتماعی و ویدئو پیدا کرده اند.

آنها مهم هستند، چرا که اثر آنها از رسانه های عمومی بیشتر است.



۳- استفاده از رسانه های اجتماعی

کسانی را که به محصول شما علاقه مندند پیدا کنید، مثلاً طرفداران برند. آنها را از محصولات «به زودی» آگاه کنید و به آنها تصاویر یا ویدئوهای قبل از انتشار را بدهید. نه به تمام کسانی که می خواهند قبل از انتشار از همه چیز باخبر باشند.

۴- انتظارات معقول داشته باشید

غیر از اینکه شما یک برند غول باشید، نباید انتظار فروش بیش از حد موقع راه اندازی محصول را داشته باشید.

به صورت مداوم به انتشار اخبار بپردازید و سعی کنید تا حد ممکن آنها را شخصی سازی کنید.

به یاد داشته باشید مشتریان می خواهند با شرکت هایی که با آنها ارتباط خوبی دارند ارتباط داشته باشند.

۵- مطبوعات تنها گزینه نیست

همانطور که ذکر شد خبرنگاران و تأثیر گذارها هر روز با اخبار جدید مباران می شوند.

به طور معمول یک خبرنگار روزی ۵ تا ۱۰ گزارش راه اندازی محصول را در ایمیل خود دریافت می کند.

باید برای اینکه به گزارش شما بپردازند تصور باشید، آنها را با ایمیل غرق نکنید، با آنها در تماس باشید و کاری نکنید که شما را فراموش کنند.

۶- خلاق باشید

به یاد داشته باشید هدف شما این است که توجه آنها را جلب کنید. باید کاری کنید که شما را از دیگران مجزا کند. باید خلاق باشید. شاید با یک ویدئوی خلاق یا اعلان سرویس عمومی بتوانید توجه ها را جلب کنید.

ممکن است ارسال کارت پستال با تصاویر بانمک بتواند توجه آنها را جلب کند.

۷- مطلع شدن درباره محصول خود را آسان کنید

ویدئو، نسخه نمایشی یا کانالکد درست کنید. هر چقدر راه درآوردن اطلاعات در مورد شما ساده تر باشد، آنها راحت تر اطلاعاتشان را با شما سهیم می شوند.

من فکر می کنم دادن اطلاعات صحیح برای خبرنگارها و تأثیر گذارها را سخت کرده ایم و آنها به سختی اطلاعات درست را می دهند.

منبع: thebalance

۱۶ توصیه برای جلب اعتماد مشتریان به برند



برای کسب کارهای جدید، شهرت و اعتبار همه چیز است. بدون داشتن سابقه و پیشنهادی که بتوانید بر آن تکیه کنید، مشتریان فقط به وعده هایی که به آنها می دهید، تکیه می کنند. با توجه به سرمایه و همه آنچه باید از به خطر افتادن آنها جلوگیری کنید، اعتماد به برند اهمیت بسیار زیادی دارد. ولی برای اینکه مشتریان به برند شما اعتماد کنند و حتی آن را به دیگران نیز توصیه کنند، چه کارهایی باید انجام بدهید؟

در این مقاله ۱۶ اقدام ضروری را به نقل از chetor شرح می دهیم که در جلب اعتماد مشتریان به برند شما اهمیت بسیار زیادی دارد.

۱- مشتریان خود با صدایی واقعی و انسانی صحبت کنید

صدای برند باید آراسته، مقتدرانه و در عین حال مهربان و انسانی باشد.

وقتی متن معرفی محصولات و خدمات خود را می نویسید، آن را تا حدی محاوره ای نگه دارید که پیام های شما شبیه زبان واقعی افرادی باشد که در پس برند شما قرار دارند. استفاده از زبان بسیار آراسته ارزشمند است و جایگاه خود را دارد. ولی این زبان چیزی نیست که اعتمادی دوستانه ایجاد کند و برای این منظور به تعامل های واقعی و گفت و گوهای طبیعی و صادقانه نیاز دارید.

۲- رابطه ای دوستانه ایجاد کنید

ایجاد اعتماد به برند برای شرکتی تازه کار بسیار شبیه ایجاد رابطه ای دوستانه است، زیرا در اینجا نیز شما باید تا حد زیادی بر دوست جدید خود (مشتری جدید) سرمایه گذاری و به

احساسات او و آنچه برایش اهمیت دارد، توجه کنید. براساس همین توجه و مواظبت ویژه در مورد تأثیر هر یک از تعاملاتی که با مشتریان جدید دارید، قوانین لازم را برای ایجاد اعتماد نسبت به برند خود مشخص می کنید.

۳- با نخستین مشتری مانند شخصی بسیار مهم رفتار کنید

برای نخستین مشتری خود، استانداردها را در سطح بالایی قرار بدهید و از استانداردهای معمول خود فراتر بروید. به او نشان بدهید که شرکت شما برای به دست آوردن اعتماد و رضی نگه داشتن او هر کاری را که لازم باشد، انجام می دهد.

وقتی پایه و اساس اولیه ارتباط قوی با مشتریان خود را ایجاد کنید، زمینه های فراهم می کنید که این مشتریان رضی دیگران را نیز به خرید از شما ترغیب کنند و از طرف شما، در مورد شما به مشتریان جدید اطمینان بدهند.

۴- خواهان بازخورد باشید و برای بازخوردها ارزش قائل شوید

شرکت های با مشتریان خود بخوانند که بازخوردهای خود را بیجان کنند و البته باید به این بازخوردها بها بدهند. برای دریافت بازخوردها می توان از فرم های نظرسنجی، درخواست برای دنبال کردن شرکت در شبکه های اجتماعی یا شرکت در بررسی های آنلاین استفاده کرد.

بررسی های آنلاین تأثیر بسیار زیادی بر تصمیم گیری مشتریان در مورد خرید دارند. شرکت های با مشتریان خود که در میان بازخوردهای شان تشویق کنند و بر بازخوردهایی که دریافت می کنند نظارت داشته باشند و با شفافیت به آنها پاسخ بدهند.

۵- از اعتبار بنیان گذاری استفاده کنید

حسب در مورد بنیان گذار محصول و داستان شکل گیری ایده و تولید محصول، روش موثری برای نشان دادن شور و اشتیاق و تمام سختی ها و مرارت هایی است که در تولید محصول وجود داشته است. با بیان فرآیند طراحی و تفکرات پس از آن، نمونه های آزمایشی و شکست های فراوان می توانید ارتباط احساسی با مشتریان برقرار کنید و کاری کنید که مشتریان جدید از شرکت خرید کنند. همه شنبین داستان داود و جالوت را دوست دارند و این مزیتی است که شرکت های دیگر نمی توانند با آن رقابت کنند.

۶- خدمات عالی به مشتریان ارائه بدهید

چگونه در روابط خود اعتماد طرف مقابل را جلب می کنید؟ نشان می دهید که به او اهمیت می دهید، قابل اطمینان و صادق هستید و در مقابل آنچه از او می گیرید، شما هم چیزی به او می دهید. در مورد اعتماد به برند هم همین مسئله صادق است. شما باید با ارائه بهترین خدمات

می توان این کار را با ارسال مطالبی مرتبط با صنعت خود و ارسال مطالب آموزنده ای انجام داد که موجب افزایش اعتبار و نفوذ کسب و کار در زمینه و حوزه فعالیت خود می شود.

۱۳- تعامل برقرار کرده و آن را تقویت کنید

مانند هر رابطه دیگری در اینجا نیز اعتماد با یک اقدام ساده ایجاد نمی شود و برای جلب اعتماد مشتریان باید مجموعه ای از تجربه ها وجود داشته باشد که موجب شود مصرف کننده با برند شما رابطه ای عاطفی برقرار کند. ویلاگا ابزار بسیار مناسبی برای ارائه مطالب سودمند به مخاطبان شما هستند که در آنها سعی نمی شود چیزی به مخاطبان فروخته شود. افزودن ارزش، نخستین گام در ایجاد علاقه میان شما و مخاطبان شماست.

۱۴- بگذارید دیگران برند شما را بسازند

مردم علاقه چندانی به آنچه شما می گوئید ندارند و بیشتر تمایل دارند چیزهایی را بشنوند که دیگران در مورد شما می گویند. شما باید به طور مرتب شهادت های مکتوب یا ویدئو مشتریان و مطالعات موردی را به اشتراک بگذارید. اگر بتوانید به طور موثر داستان های موفقیت دیگران با بازگو کنید، مصرف کنندگان در برابر نیز راحت تر باور می کنند که شما می توانید آنها را نیز به موفقیت برسانید.

۱۵- مشتریان خود را نمایش بدهید

اگر شما یک سازمان B2B هستید، اهمیت زیادی دارد که نام مشتریان قبلی و فعلی خود را در کنار به ارزشی برای آنها دارد، تمرکز کنید. سپس اجازه بدهید این درک و شناخت، شکل گیری ارتباطی واقعی و معنی دار را، که در آن گردش و جهان بینی مخاطبان در نظر گرفته شده است، هدایت کند. پیام خود را به صورت یکسان و هماهنگ در تمام فرصت ها به کار بگیرید.

۱۶- به وعده های خود عمل کنید

هر سازمانی می تواند بیانیه رسالت (mission statement) و وعده برند خود را در وبسایت خود بیان کند، ولی آنچه موجب ایجاد اعتماد به برند شما می شود، این است که نشان بدهید به آنچه می گوئید عمل می کنید و وقتی حرفی می زنید به آن پایبند هستید.

هیچ چیز بیشتر و سریع تر از برآورده نکردن انتظارات مشتریان، به رابطه شما با آنها آسیب نمی زند.

برگرفته از: infinityconcepts forbes

موفق ترین برندها از طریق کاهش شکاف میان وعده هایی که داده اند و عمل به آن وعده ها، اعتماد به برند خود را در میان مشتریان افزایش می دهند. می توان این کار را از طریق سرمایه گذاری بر امنیت داده ها، جمع سپاری (crowdsourcing) محصولات جدید از بازخوردهای مشتریان یا اجرای شیوه های آگاهانه اجتماعی در سرتاسر زنجیره تامین انجام داد.

۱۰- برای یافتن پاسخ ها به مخاطبان تان توجه کنید

از اشتباه های رایج و معمول برندسازی (کلشه های طراحی، اصطلاحات رایج، زبان و لحنی برآب و تاب) پرهیز کنید، زیرا مشتریان بوی آن را از فرسنگها دورتر حس می کنند. شما نخست باید بر درک مخاطب، آنچه می خواهید و اینکه کالا یا خدمات شما چه ارزشی برای آنها دارد، تمرکز کنید.

سپس اجازه بدهید این درک و شناخت، شکل گیری ارتباطی واقعی و معنی دار را، که در آن گردش و جهان بینی مخاطبان در نظر گرفته شده است، هدایت کند. پیام خود را به صورت یکسان و هماهنگ در تمام فرصت ها به کار بگیرید.

۸- ابتدا ارزش ویژه برند را ایجاد کنید

ارزش ویژه برند (Brand Equity) یعنی آنچه مشتریان تان به مورد شما می گویند. ارزش ویژه برند اهمیت زیادی در ایجاد اعتماد به برند شما دارد. در طول زمان کارهای بزرگ انجام بدهید و کاری کنید مشتریان تان در وبسایت های بررسی برند در مورد کارهایی که انجام داده اید صحبت کنند. با انجام مطالعات موردی عمیق در مورد مشتریان رضی و ارسال آنها در وبسایت خود یا به اشتراک گذاشتن آنها با مشتریان بالقوه خود، اعتماد بیشتری نسبت به برند خود ایجاد کنید. با انجام این کارها با گذشت زمان ارزش ویژه برند شما افزایش خواهد یافت.

۹- از شفافیت استقبال کنید

شما می توانید از شهادت مشتریان به عنوان مدارک اثبات شده ای برای نشان دادن ارزشی که برند شما ارائه می دهد، جویزی که شرکت و مدیران دریافت کرده اند برای نشان دادن اعتبار کسب و کارتان در صنعت و ضمانت های خدمت های که ریسک های موجود برای مشتریان بالقوه را از میان می برد، استفاده کنید.

۱۲- برای ایجاد اعتماد به برند ارزشی را ارائه دهید

شرکت های می توانند به جای اینکه صرفاً محصول یا خدمات خود را تبلیغ کنند، از طریق ارائه ارزش به مشتریان خود، به شکل گیری اعتماد به برند خود کمک کنند.

ایستگاه بازاریابی

نقاط تماس مشتری

احمد رضا معماریان کارشناس ارشد بازاریابی

شرکت ها با مشتریان شان در بسیاری از سطوح و مکان ها ارتباط برقرار می کنند. این تعاملات برای شرکت ها ضروری هستند چون آنها می توانند استراتژی های بازاریابی و برندسازی خود را پیش برده و برای برند خود ارزش آفرینی کنند.

به طور متوسط، شما در طول روز در معرض هزاران آگهی هستید که بسیاری از آنها را نمی شناسید.

این همان جایی است که نقاط تماس مشتری به بازی گرفته می شود. تجزیه و تحلیل نقاط تماس مشتری امری بسیار ضروری است که هر کسب و کاری برای موفقیت، از آن به عنوان بخشی جدایی ناپذیر برای هر ارتباطی استفاده می کند.

نقاط تماس مشتری اشاره به نقاط تعامل برند و مشتری دارد. این تعاملات در مکان ها (آنلاین و آفلاین) و در زمان های مختلف انجام می شود. برندها تمایل دارند در هر مکانی مشتریان خود را ملاقات کرده، احساسات آنها را تقویت و برای آنها خاطره درست کنند و در نهایت به اهداف بازاریابی خود برسند.

نقاط تماس در فرآیند تصمیم گیری خرید عبارتند از:

۱- شناسایی خواسته و نیاز

تبلیغات و سایر استراتژی های ترویجی برای ایجاد تقاضا، با تولید نیاز در ذهن مشتری استفاده می شود. مشتری در قالب داستان و روایت ما احساس کمبود و نیاز کرده یا تمایلات خود را آشکار می سازد.

۲- جستجوی اطلاعات

مشتری تلاش می کند اطلاعات مربوط به برندها یا محصولاتی که می تواند نیاز خود را با آنها برآورده سازد، پیدا کند.

وبسایت شرکت، بازاریابی دهان به دهان، آشنا و آگاه ساختن و سایر پورتال های اطلاعات آنلاین و آفلاین را می توان به منظور ایجاد آگاهی از برند و محصول مورد استفاده قرار داد.

۳- ارزیابی گزینه ها

مشتری پس از ارزیابی محصولات/ برندهای مختلف، خرید خود را انجام می دهد. درگیری او در این مرحله اهمیت زیادی دارد. هرچه تعامل او با برند بیشتر می شود، شناخت و درک بیشتری از برند به دست آورده و در نتیجه شانس خرید محصول از آن برند بیشتر می شود.

۴- خرید

شرکت می تواند با استفاده از نقاط تماس موجود در مکان های خرید، اولویت خرید مشتری را تغییر دهد. این نقاط تماس شامل:

- ضمایم همچون danglers, leaflets (بروشور و برگه و ...)

- ... (خرید آنلاین)

- آشنا کردن و آگاهی دادن (خرید آنلاین)

۵- بعد از خرید

پشتیبانی پس از فروش، عامل مهمی در حفظ ارتباط با مشتری و تکرار و مداومت در فروش است. زمانی که برندی دارای مشتری است، می توان از تکنیک های مختلف برای حفظ آنها استفاده کرد و آنها را برای بازاریابی دهان به دهان متقاعد ساخت.

نقاط تماس دیگر برای ارتباط بازاریابی

نقاط تماس محدود به مراحل فرآیند تصمیم گیری خرید نیستند.

آنها همه جا در جلوی چشم مشتریان حضور دارند. حال این کسب و کار شماس که می تواند تأثیر بگذارد یا نگذارد.

به طور متوسط یک فرد در طول روز در معرض هزاران پیام بازاریابی است. این پیام ها شامل نقاط تماس آنلاین و آفلاین است.

آنها به طور مثال شامل لوگوی شرکت روی تلویزیون که در خانه تان است (محصول واقعی)، پستی که توسط یکی از دوستان تان مثلا در فیس بوک به اشتراک گذاشته می شود (بازاریابی محتوا) یا حتی بسته ای کیفی که برای بردن ناهار به اداره می بریم (بسته بندی) هستند. یک نقطه تماس می تواند هر چیزی باشد.

مثال هایی برای نقاط تماس مشتریان

نقاط تماس همجا هستند؛ فقط شرکت ها باید بدانند که دقیقا مشتری چه نیازی دارد، چه می خواهد، چه دوست دارد و ...، آن می تواند منجر به ایجاد یک نقطه تماس جدید شود.

نقطه تماس مشتری هر چیزی است که به تعامل شرکت / برند با مشتری منجر می شود.

یک مچ بند شیک، تی شرت، بست وبلاگ، پست های رسانه های اجتماعی، هر گونه منابع مفید، حمایت کردن و اسپانسر شدن رویدادها و مناسبت ها، وسایل و ابزار بازاریابی، شرکت های وابسته و وب، تبلیغات، فعالیت های ترویجی و ... همه می توانند مثال هایی برای نقاط تماس با مشتریان باشند.



استرات آپ



۷ راهکار که اعتبار آنلاین کسب و کار خود را افزایش دهید

اندازه کسب و کارتان هرچقدر که باشد شما برای کسب درآمد و رشد و پیشرفت نیاز به افزایش اعتبار آنلاین کسب و کار خود در دنیای اینترنت و فضای مجازی دارید تا مردم روزانه استقبال بیشتری از خدمات و کالاهای شما داشته باشند و با این اعتماد به حسن شهرت شما کمک کنند و به دنبال آن میزان فروش یا ارائه خدمات شما افزایش یابد. بنابراین به نقل از بازده، خوب است که با این هفت راهکار که اعتبار آنلاین شما را به خوبی و درستی افزایش می‌دهند، آشنا شوید.

۱- قبل از اینکه وارد بازار کسب و کار شوید در فضای مجازی حضور آنلاین داشته باشید
حضور آنلاین برای برندسازی شخصی شما و سپس برای شناساندن کسب و کار تازه‌بنیان‌تان ضروری است. سعی کنید در دنیای اینترنت و فضای مجازی حضور داشته باشید و نام خود و برندتان را سر زبان‌ها بیندازید. با سایر کاربران ارتباط برقرار کنید و پیش از آنکه خدمات یا کالایی عرضه کنید تبلیغ کسب و کار خود را راه بیندازید.

۲- با کاربران رسانه‌های اجتماعی به طور مستمر تعامل کنید

در بازار کسب و کار امروزه تعامل با کاربران شبکه‌های مجازی بهترین و راحت‌ترین راه موفقیت و رونق کسب و کار است. سعی کنید همیشه با آنها در تعامل باشید. محتوایی که دوست دارند در اختیارشان قرار دهید و از چیزهایی که دل‌زده و خسته‌شان می‌کند دوری کنید.

۳- با بداخلاق‌های فضای مجازی معقولانه و صبورانه برخورد کنید

اینکه بعضی‌ها در فضای مجازی شما را دوست نداشته باشند چیز جدید و عجیبی نیست، اما اینکه شما هم مثل خودشان با کلام زشت و زهرآگین جواب بدهید چیز عجیبی است، چون شما به شهرت و اعتبار آنلاین نیاز دارید و برای همین مجبور هستید همواره بهترین و شایسته‌ترین رفتار را داشته باشید تا بتوانید مشتری‌های خوبی برای خودتان جذب کنید.



۴- از بازخوردها به‌شدت استقبال کنید و بخواهید که تجربیات‌شان را در اختیارتان بگذارند
دانستن نظرات، علاقه‌مندی‌ها، ضعف‌ها و مشکلاتی که کاربران در مورد یک کالا یا خدمات یا آن روبرو بوده‌اند، شما را برای بهسازی و احیای محصول قدیمی یا تولید و ارائه محصول جدید یاری می‌رساند. سعی کنید دیدگاه‌های مشتریان رضایتمند را همیشه سرلوحه کارهای‌تان قرار دهید.

۵- به درستی خودتان را به کاربران آنلاین معرفی کنید

اینکه شما هر روز تغییر مسیر دهید و کاربران آنلاین ندانند که دقیقا برند شما چه کار و مسئولیتی دارد، اصلا برای اعتبار آنلاین شما خوب نیست. همواره باید بدانید کسب و کار شما قرار است چه مسیری را طی کند و چه تأثیری بر ذهن مخاطب بگذارد، بنابراین نخستین گام در این مسیر این است که بدانید چطور خودتان را به کاربران آنلاین معرفی کنید.

۶- از تمام رویدادهای فضای مجازی که به شهرت و اعتبار آنلاین شما ضربه می‌زند آگاه باشید

همیشه باید دنیای اطراف‌تان را رصد کنید تا مبدا یک کاربر ناراضی یا مشتری ناخشنود در صفحات اجتماعی پر مخاطب درباره شما بدگویی کرده باشد و شما هم از همه‌جا بی‌خبر نتوانسته باشید از خودتان دفاع کنید. یادتان باشد مدام اسم و شهرت خودتان را جستجو کنید و ببینید دیگران درباره‌تان چه می‌گویند.

۷- اجازه ندهید رقیبان‌تان هم بازار کسب و کار را از شما بگیرند و هم به اعتبار آنلاین‌تان ضربه بزنند

شما بهتر از ما می‌دانید که دنیای بزرگ اینترنت اجازه هر نوع رفتار غیراخلاقی و ناجوانمردانه را به رقیبان‌تان می‌دهد و هنگامی شما متوجه می‌شوید که چند رقیب گردن‌کلفت بازار کسب و کار را از چنگ‌تان ربوده‌اند! بسیار پیش آمده که رقیبا صفحات مجازی تقلبی با نام برند یک شرکت و مؤسسه ساخته و در راه تخریب و تبلیغات منفی کار کرده‌اند. هیچ‌وقت رقیبان‌تان را حتی اگر کوچک هستند دست‌کم نگیرید.

منبع: فوربس

بررسی برترین نرم‌افزارهای حسابداری کسب و کارهای کوچک

حسابدار خود باشیم



ترجمه: علی آل‌علی

کسب و کارهای کوچک معمولاً به‌عنوان حوزه‌های تجاری سبک و جمع‌وجور شناخته می‌شوند. مهم‌ترین ویژگی این حوزه‌های کوچک کسب و کار بودجه محدودشان است. بر همین اساس در این مقاله، بهترین نرم‌افزارهای حسابداری کسب و کارهای کوچک مورد بررسی قرار گرفته است. معیار انتخاب فهرست پیش رو سادگی در کاربرد و امکانات متنوع بوده است. از آنجا که بحث مدیریت زمان در امور حسابداری اهمیت فراوانی دارد، رابط کاربری ساده و روان نقش مهمی در برتری محصولات حسابداری بازی می‌کند.

نرم‌افزارهای مبتنی بر سیستم مجازی اطلاعات در این مقاله جایگاه ویژه‌ای دارند، زیرا به آسانی با حساب‌های بانکی افراد هماهنگ شده و فرایند حسابرسی را تسریع می‌کنند. به‌عنوان نکته پایانی در مقدمه مقاله باید اشاره کرد که در این گفتار تا حد امکان محصولاتی برای تمام سیستم‌عامل‌ها معرفی شده است. در ادامه به بررسی این حسابداری‌ها هوشمند خواهیم پرداخت.

Intuit QuickBooks بهترین در حوزه‌های خرد

Intuit QuickBooks یک سیستم حسابداری مبتنی بر ارتباط اتصال آنلاین با شبکه اینترنت است که طیف وسیعی از خدمات موردنیاز کسب و کارهای کوچک را ارائه می‌کند. استفاده از این نرم‌افزار برای کسب و کارهایی نظیر رستوران‌های کوچک، مؤسسه‌های ارائه مشاوره تجاری و مترجمان رسمی بسیار کارآمد است. در واقع هدف اصلی از توسعه این پروژه، کمک به کارآفرینان کوچک به منظور خودکفایی در زمینه حسابداری شخصی و کاهش هزینه‌هاست. فرقی ندارد که یک کارآفرین تازه‌کار، مبتدی و با نیازهای حسابداری باشد یا

یک مغازه‌دار باتجربه و گرفتار؛ این نرم‌افزار انواع خدمات جزئی و کلی را به شما ارائه می‌دهد. نکته مهم در استفاده از این حسابدار هوشمند پشتیبانی آن از سیستم عامل ویندوز است. بنابراین کاربران مک قادر به استفاده از این محصول نخواهند بود.

Xero، فرمول جادویی مک
اگر بخش قبلی کاربران مک را ناامید کرد، در این بخش رضایت‌شان جلب خواهد شد. برنامه مشترک میان ویندوز و Xero یک تلاش زیادی در راستای پشتیبانی وسیع از کاربران محصولات محبوب اپل کرده است. به‌طور معمول نرم‌افزارهای حسابداری این سیستم‌عامل با مشکلاتی مانند پردازش‌های نامرتبط داده‌ها، عدم پشتیبانی از انتقال فایل میان سیستم‌عامل‌ها و مختلف نااهمگی با الگوریتم برنامه‌نویسی با مک همراه بوده‌اند. در

ورژن Xero برای مک شرکت توسعه‌دهنده با توجه به الگوریتم و رابط کاربری متفاوت محصولات اپل تلاش زیادی در راستای کاهش ناسازگاری‌ها و مشکلات رایج در نرم‌افزارها کرده است. به این ترتیب Xero در حال حاضر کامل‌ترین نرم‌افزار حسابداری مک محسوب می‌شود. مهم‌ترین ویژگی این حسابدار هوشمند، پشتیبانی از نرم‌افزارهای سایر توسعه‌دهندگان مک است. همچنین کاربران Xero از پشتیبانی آنلاین شبانه‌روزی به دو صورت ایمیل و چت برخوردار خواهند بود. شاید جالب باشد که یک کاربری با چنین مزایایی در تمامی نسخه‌های ویندوز، مک، اندروید و IOS به صورت رایگان ارائه شده است. اگر در طول روز بیشتر اوقات به دور از محل کسب و کارتان هستید، همگام‌سازی

نسخه‌های دسکتاپ و گوشی به شما در نظارت بر روند جاری در شرکت‌تان کمک خواهد کرد. **Zoho Books، معجزه کسب و کارهای کوچک کوچک**
کسب و کارهای خیلی کوچک و خرد نیازمند نرم‌افزارهای بسیار ساده و سراسری هستند. Zoho Books دقیقاً با همین کار ویژه توسعه پیدا کرده است. اگرچه این اپ در ورژن کاملش که متضمن پرداخت اشتراک ماهانه است، خدمات جامع‌تری نیز ارائه می‌دهد، با این حال هدف اصلی جلب رضایت شرکت‌های بسیار

یک سیستم حسابداری مبتنی بر ارتباط اتصال آنلاین با شبکه اینترنت است که طیف وسیعی از خدمات موردنیاز کسب و کارهای کوچک را ارائه می‌کند. استفاده از این نرم‌افزار برای کسب و کارهایی نظیر رستوران‌های کوچک، مؤسسه‌های ارائه مشاوره تجاری و مترجمان رسمی بسیار کارآمد است

کوچک با اراده یک اپ رایگان بوده است.

Fresh Book، بهترین حسابدار موبایلی

ورود گوشی‌های هوشمند به بازارهای جهانی به سرعت بر معادلات وسیع دنیای نرم‌افزار تأثیر گذاشت. یکی از این تأثیرها، طراحی اپ‌های مشهوری همچون فتوشاپ، گوگل کروم و Adobe Flash برای گوشی‌های هوشمند بوده است.

نکته مهمی که Fresh Book را در مقایسه با سایر رقبا متمایز ساخته، برابری خدمات ارائه شده در دو نسخه اندروید و IOS است. همچنین این اپ به‌طور کاملاً رایگان ارائه شده است. پشتیبانی آنلاین از خریداران، سیستم رفع مشکلات داخلی، پرسش‌وپاسخ تلفنی و ارائه ویدئوهای آموزشی در

زمینه حسابداری سایر خدمات این اپ را تشکیل می‌دهد.

Wave و دیگر هیچ
نمونه‌های قبلی که توضیح داده شده، هر کدام یک ویژگی منحصره‌فرد داشتند که براساس آن به شهرت و اعتبار مطلوبی دست یافتند. در اینجا به کامل‌ترین محصول موجود در بازارهای جهانی اشاره خواهد شد. Wave نام محصول انقلابی است که از بدو معرفی تا به حال بازارهای بزرگ دنیا را به تسخیر خود درآورده است. همان‌طور که می‌توان پیش‌بینی کرد، استفاده از خدمات کامل این محصول نیازمند خرید اشتراک ماهانه است. با این حال باید دید در ازای ۴۰ دلار حق اشتراک چه خدماتی را دریافت خواهیم کرد.

نکته مهم این بسته حسابداری، امنیت بالای آن است. در واقع یکی از نقطه‌ضعف‌های سیستم‌های حسابداری آنلاین، ضعف امنیتی و امکان سرقت اطلاعات است. تیم توسعه‌دهنده Wave با به‌روزرسانی ماهانه این نرم‌افزار تا حد ممکن راهای نفوذ و دسترسی افراد ناشناس به سرورهای کاربران را مسدود کرده است. همچنین برخلاف بسیاری از نمونه‌های مشابه، Wave محدودیت استفاده ندارد. در واقع در نسخه رایگان این اپ به شما اجازه حسابرسی نامحدود را می‌دهد.

کاشو، هزینه کم برای امکانات اساسی
کاشو هم سیستم حسابداری آنلاینی است که در زمینه ارائه خدمات اساسی حسابداری فعالیت دارد. این سرویس با دریافت تنها ۱۹۹۹ دلار هزینه اولیه از کاربر به وی امکان استفاده دائمی از خدمات اساسی نظیر محاسبه درآمد کلی و جزئی، هزینه‌های جاری و سود مقطع‌های زمانی مشخص را می‌دهد.

اگرچه امکان استفاده از کاشو به صورت رایگان وجود دارد، با این حال محدودیت حسابرسی و تبلیغات آزاردهنده به صرفه‌جویی ۱۹۹۹ دلاری نمی‌ارزد.

Sage 50c، گران و پر کاربرد
اگر کاشو یک نرم‌افزار ارزان قیمت است، Sage 50c یک تنه بار همه اپ‌های ارزان را به دوش کشیده و از خجالت مشتریانش درآمده است. این نرم‌افزار با قیمت ۲۲۸ دلار در صدر گران‌ترین محصول حسابداری قرار دارد. اگرچه استفاده از این مجموعه با توجه به امکانات وسیعش تنها به حسابداری حرفه‌ای توصیه می‌شود، اما ویدئوهای آموزشی ارائه شده با محصول امکان یادگیری کار با آن را فراهم کرده است. پروسه خودآموزش این نرم‌افزار براساس ادعای سازنده در حدود ۲٫۵ ماه طول خواهد کشید. با این حال اگر این زمان را اختصاص دهید، در نهایت یک حسابدار حرفه‌ای خواهید شد.

OneUp، ارزان‌ترین در بازار
امروزه در بازارهای جهانی با ۹ دلار کارهای زیادی نمی‌توان انجام داد. با این حال سایت OneUp یک سیستم اینترنتی ارائه خدمات حسابداری با حق عضویت ۹ دلاری را پایه‌گذاری کرده است. این سیستم برخلاف نمونه‌هایی که تا اینجا کار معرفی شدند، یک نرم‌افزار مشخص نیست. در واقع این محصول در قالب یک سایت اینترنتی در دسترس علاقه‌مندان قرار دارد. سادگی رابط کاربری OneUp شما را از هرگونه ویدئوی آموزشی مانند آنچه در Sage 50c وجود دارد، بی‌نیاز خواهد کرد. با این حال نباید انتظار خروجی مانند نرم‌افزارهای حرفه‌ای را داشته باشید. به‌طور خلاصه، در OneUp همان قدر که پول می‌دهید خدمات حسابداری دریافت خواهید کرد.

منبع: PCMag.com

مدیریت زمان



تکنیک مدیریت زمان پومودورو

وقتی از مدیریت صحبت می‌شود، به‌طور حتم مدیریت زمان یکی از اساسی‌ترین مهارت‌های تأثیرگذار در موفقیت شخصی، تحصیلی و شغلی است.

به گزارش زومیت، همه ما خوب می‌دانیم که آنچه در ذهن و فکرمان می‌گذرد، بر تصمیم‌گیری، احساسات و عملکرد و کنترل زمان‌مان تأثیرگذار است. به همین دلیل امروز می‌خواهیم تکنیکی به نام «پومودورو» را بیاموزیم تا بتوانیم حواس‌پرتی خود را به تمرکز تبدیل کرده و در زمانی کوتاه‌بیشترن عملکرد ذهنی را تجربه کنیم.

تکنیک پومودورو چیست؟

این تکنیک توسط یک پژوهشگر، کارآفرین و نویسنده به نام «فرانچسکو سیریلو» ابداع شد که با تایمیری به شکل گوجه فرنگی اجرا می‌شد. او این تکنیک را برای پیگیری و پیشبرد اهداف تحصیلی‌اش در دانشگاه به کار می‌برد. تکنیک پومودورو بسیار آسان است: «زمانی که با وظیفه بزرگی روبرو شوید، آن را به اهداف کوچک و کوتاه‌مدت با زمان محدود تقسیم‌بندی کنید.»

این تمرین به مغز شما کمک می‌کند که در آن مدت کوتاه بر وظیفه مشخصی تمرکز کنید تا از پرش فکری جلوگیری به عمل آید. همچنین انرژی شما به یکباره از دست نمی‌رود و بازدهی و کارایی‌تان در بالاترین سطح خود خواهد ماند. این سیستم به‌صورت یک چرخه عمل می‌کند و با گذشت زمان متوجه بهبود عادات مغزی خود می‌شوید. نتیجه وقفه‌های زمانی را نیز در تقویت انگیزه و شکوفایی خلاقیت‌تان می‌بینید.

اصول و عملکرد تکنیک پومودورو

برای اجرا کردن این تکنیک ساده به هیچ کتاب و برنامه خاصی نیاز ندارید. کافی است یک تایمر داشته باشید و مراحل زیر را به ترتیب انجام دهید.

- یک وظیفه مشخص انتخاب کنید.
- تایمرتان را روی ۲۵ دقیقه تنظیم کنید.
- در ازی هر ۲۵ دقیقه تمرکز و فعالیت، ۵ دقیقه استراحت کوتاه داشته باشید.

- بعد از اینکه چهار مرتبه دوره (۵-۲۵) را تکرار کردید، یک استراحت طولانی مدت (۳۰-۱۵ دقیقه) به خود بدهید.

استراحت کوتاه‌مدت برای صرف قهوه، پر کردن لیوان آب، انجام نرمش، قدم زدن در فضای باز و... در نظر گرفته شده است. در استراحت طولانی‌مدت نیز پیشنهاد می‌شود کاری را انجام دهید که از آن انرژی زیادی می‌گیرید تا برای چهار دوره (۵-۲۵) بعدی آماده شوید. موضوع بسیار مهمی که در زمان اجرای تکنیک پومودورو پیش می‌آید، عوامل مختل‌کننده و حواس‌پرتی است. این عوامل می‌توانند یک تماس تلفنی، صدای پیامک، حضور و مکالمه اعضای دیگر خانواده و... باشد. این امر اجازه مهم است که شما به دوره ۲۵ دقیقه پومودورو خود پایبند بمانید و حواس‌پرتی‌ها را به تعویق بیندازید.

ابزار شروع پومودورو

همان‌گونه که قبلاً گفتیم، تنها ابزار لازم یک تایمر است. سیریلو تایمرهای دستی را پیشنهاد می‌کند زیرا اعتقاد دارد چرخاندن دستی تایمر نشان‌دهنده عزم شما برای شروع این کار است و تأثیر فیزیکی این امر بر ذهن بیشتر است. اما درحالی‌ما در اینجا برنامه‌های دیگری که پومودورو را به همراه امکانات بیشتری دارند معرفی می‌کنیم.

Marinara Timer: یک برنامه تحت وب است که شما می‌توانید زمان‌های (۵-۲۵) و استراحت‌های (۳۰-۱۵) را به راحتی تنظیم کنید و صفحه آل‌ارم خود را باز نگه دارید. برای استفاده از این برنامه نیاز به نصب هیچ‌گونه نرم‌افزاری ندارید.

Tomighty: برنامه‌های براساس پلتفرم دسکتاپ است که عمل شروع و پایان تایمر را به‌صورت سنتی ارائه می‌کند

Pomodorable: در این اپلیکیشن می‌توانید برای یک وظیفه مشخص، هر تعداد دوره پومودورو که لازم است تعریف و بررسی کنید چه مقدار از کار را پیش برده‌اید.

Pomodoro: یک اپلیکیشن رایگان و ساده که صرفاً زمان پایان تایمرتان را با آل‌ارم اطلاع می‌دهد.

Focus Timer (PomodoroPro): این برنامه برای آی‌اواس ارائه می‌شود و یک تایمر قوی با امکاناتی برای آیفون و آی‌پد است. از قابلیت‌های آن می‌توان به تنظیم ساعت شروع و استراحت، سابقه تمرکز، زمان باقی‌مانده از جلسات کاری و حتی سیستم رتبه‌بندی برای ایجاد انگیزه در کاربر اشاره کرد. آل‌ارم این اپلیکیشن قابل تنظیم است و حتی پس از خاموش شدن صفحه موبایل به کار خود ادامه می‌دهد. برنامه‌های بالا را امتحان کنید، اما به خاطر داشته باشید که موضوع اصلی تمرکز شما در این تکنیک است، نه نوع تایمرتان!

مخاطبان اصلی این تکنیک

پومودورو برای تمام افراد در هر سن و با هر وظیفه تحصیلی یا شغلی کاربردی و قابل اجرا است، اما برای آزادکارانی که به‌صورت فردی مجموعه‌ای از وظایف را به عهده دارند و موظف به آماده‌سازی کار و ارائه به مشتریان در زمان مشخص هستند، بسیار بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد. در نهایت این را به یاد داشته باشید که این تکنیک صرفاً یک روش پیشنهادی است که ممکن است برای شما مناسب باشد یا اینکه نتوانید با آن ارتباط برقرار کنید، که در صورت این اتفاق، انجام دانش را برای خودتان اجبار نکنید، اما اگر این روش برای شما جواب داد، به زمان‌های مکتب و استراحت عمل کنید؛ این وقفه‌های منظم برای بهره‌وری شما مهم است.

منبع: LIFEHACKER



مشاوره - تقریباً تمام صنایع تا حدودی از مشاوران استفاده می‌کنند و بسیاری از آنها به حضور فیزیکی مشاور نیاز ندارند. اگر به تجزیه و تحلیل، بازیابی آنچه خوب عمل می‌کند و آنچه بد عمل می‌کند علاقه دارید، و می‌توانید در این زمینه باز خورد مناسبی را برای بهتر انجام دادن کارها ارائه دهید، پس دست به کار شوید و به کسب و کارها مشاوره دهید.

مدیریت تکنولوژی چیست؟

مدیریت تکنولوژی یک مبحث بین‌رشته‌ای است که علوم، مهندسی و مدیریت را به هم پیوند می‌زند. از دیدگاه مدیریت تکنولوژی، تکنولوژی اصلی‌ترین عامل تولید ثروت است و ثروت چیزی بیشتر از پول است که می‌تواند عوامل همچون ارتقای دانش، سرمایه فکری، استفاده مؤثر از منابع، حفظ منابع طبیعی و سایر عوامل مؤثر در ارتقای استاندارد و کیفیت زندگی را شامل شود. مدیریت تکنولوژی، در واقع مدیریت سیستمی است که خلق، کسب و به کارگیری تکنولوژی را ممکن می‌سازد و شامل مسئولیتی است که این فعالیت‌ها را در راستای خدمت به بشر و برآورده ساختن نیازهای مشتری قرار می‌دهد. تحقیق، اختراع، توسعه، اساسی‌ترین مولفه‌های خلق تکنولوژی و وقوع پیشرفت‌های تکنولوژیک هستند. اما در مسیر تولید ثروت، مولفه مهم‌تری نیز وجود دارد که همان به کارگیری یا تجاری‌سازی تکنولوژی است. به بیان دیگر، مزایای تکنولوژی هنگامی تحقق می‌یابند که نتیجه آن به دست مشتری برسد. مشتری می‌تواند فرد، شرکت، یا یک نهاد دولتی همچون سازمان‌های دفاعی باشد. اختراعی که در قفسه نهاده شود، ثروت تولید نمی‌کند و ایده‌های که بروز می‌کنند، به کار بسته نمی‌شود - حتی اگر به عنوان اختراع به ثبت برسد - بازده مالی ندارد. تکنولوژی هنگامی به تولید ثروت منجر می‌شود که یا تجاری شود یا در مسیر تحقق اهداف استراتژیک یا عملیاتی یک سازمان به کار بسته شود.

دکتر مجتبی پیرزاد
دکترای مدیریت بازاریابی

کارهایی که افراد (در قالب شغل) روزانه انجام می‌دهند هم شالوده‌های برای طراحی سازمان بوده و هم نمودی روشن از ساختارهای سازمان هستند. صحبت پیش رو طراحی کار یا شغل، یا گروه‌بندی وظایف درون آنچه که ما آن را یک شغل می‌نامیم، است.

رویکردهای مختلف به طراحی شغل: طراحی شغل مورد توجه مهندسی و مستقیم تبدیل می‌شود. سایر عوامل مؤثر در تولید ثروت - شامل سرمایه، نیروی کار، منابع طبیعی، سیاست‌های عمومی و... در واقع محیط حاصلخیز و سایر مباحث این گیاه را تشکیل می‌دهند. هر یک از این عوامل، دارای رشته تخصصی و آموزش‌ها و پژوهش‌های خاص خود هستند. مدیریت تکنولوژی، به عنوان یک مبحث بین‌رشته‌ای، دانش موجود در تمامی این رشته‌ها را با هم ترکیب می‌کند. یک دوره یادگیری مدیریت تکنولوژی در سطح پیشرفته به مطالعه عمیق هر یک از این عوامل نیاز دارد.

مدیریت تکنولوژی دارای ابعاد ملی، سازمانی و فردی است. در سطح ملی یا دولتی (سطح کلان)، مدیریت تکنولوژی به شکل‌گیری سیاست‌های عمومی کمک می‌کند. در سطح بنگاه (سطح خرد)، به ایجاد و تثبیت بنگاه‌های رقابت‌پذیر می‌انجامد. در سطح فردی، به ارتقای ارزش فرد در جامعه کمک می‌کند.

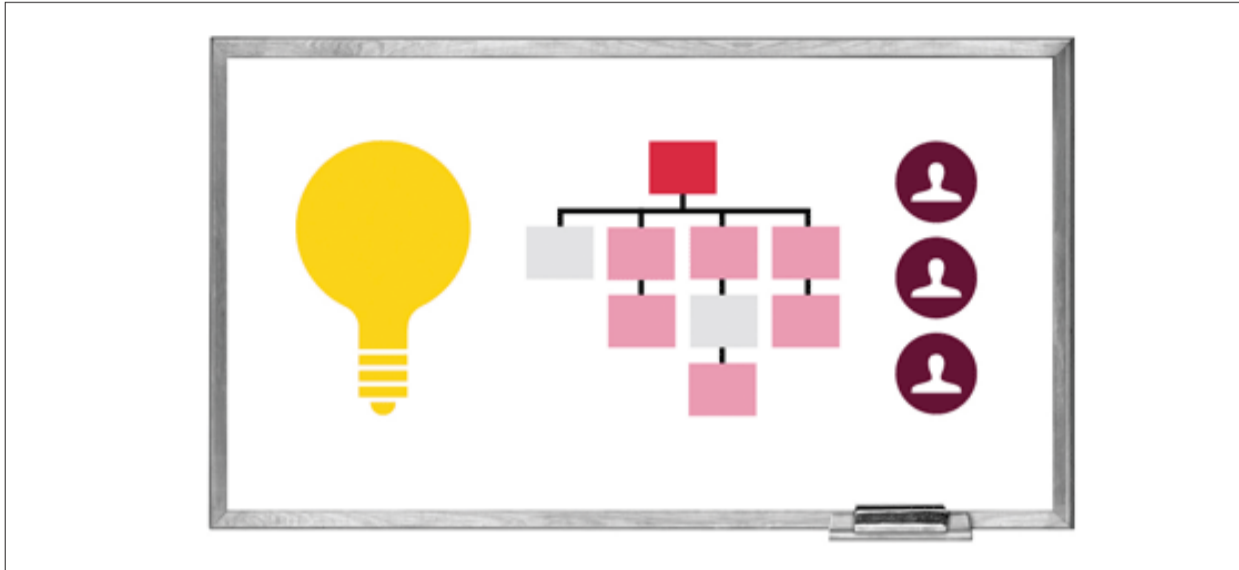
مدیریت تکنولوژی در سطح بنگاه

شورای تحقیقات ملی آمریکا، مدیریت تکنولوژی را چنین تعریف کرده است: «یک حوزه بین‌رشته‌ای که با طرح‌ریزی، توسعه و پیاده‌سازی توانمندی‌های تکنولوژیک برای شکل دادن و تحقق اهداف استراتژیک و عملیاتی یک سازمان سروکار دارد.»

مدیریت تکنولوژی به این دلیل یک حوزه بین‌رشته‌ای محسوب می‌شود که دانش حاصل از رشته‌های علوم، مهندسی و مدیریت اجرایی را ترکیب می‌کند. مدیریت تکنولوژی بر بسیاری از اجزای کارکردی سازمان همچون تحقیق و توسعه، طراحی، تولید، بازاریابی، مالی، پرسنلی و اطلاع‌رسانی تأثیر می‌گذارد. گستره آن، هم مقولات استراتژیک و هم مقولات عملیاتی سازمان را شامل می‌شود. ابعاد عملیاتی با فعالیت‌های روزمره سازمان سروکار دارند و ابعاد استراتژیک بر موضوعات بلندمدت متمرکز هستند. سازمان باید به هر دو بعد توجه داشته باشد.

بررسی‌ها نشان داده‌اند که اکثر مهندسان و مدیران صرفاً به ابعاد عملیاتی و نتایج کوتاه‌مدت توجه دارند و به مقولات استراتژیک بی‌توجه هستند. این کوتاه‌بینی موجب شده است تأثیرات اقدامات امروز خود را بر آینده سازمان نادیده بگیرند. مدیریت تکنولوژی با تأکید بر اهداف استراتژیک سازمان، به حذف این نارسایی از سیستم مدیریت کمک می‌کند. مدیریت تکنولوژی، مدیران را در تلاش‌های‌شان برای بهبود بهره‌وری، افزایش اثربخشی، و تقویت جایگاه رقابتی بنگاه هدایت می‌کند. در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ میلادی صنایع آمریکا به تدریج جایگاه رقابتی خود را در مقابل محصولات ژاپنی و حتی محصولات برخی دیگر از کشورهای آسیایی از دست دادند. این رویداد، بسیاری از سازمان‌های آمریکایی را تحت تأثیر قرار داد و آنها را بر آن داشت که به رویکردهای گوناگونی را برای کمک به صنایع آمریکا و بازیافت جایگاه رقابتی آنان در پیش گیرند. از میان این سازمان‌ها می‌توان به شورای تحقیقات ملی، فرهنگستان ملی مهندسی، بنیاد ملی علوم، بسیاری از سازمان‌های صنعتی و نهادهای آموزشی آمریکا اشاره کرد. تلاش این سازمان‌ها، آنان را متوجه جهان کرد. در گزارش شورای ملی تحقیقات که در سال ۱۹۸۷ منتشر شد، پیشنهاد شده بود که باید شکاف دانش و عملکرد را بین مهندسی و علوم از یک طرف و بین کسب‌وکار، و کشف‌اندن تکنولوژی در قالب محصولات و خدمات به صفحه بازار، به تولید ثروت می‌انجامد.

مدیریت تکنولوژی و طراحی شغل



مهم‌ترین محدودیت موجود در مدل ویژگی‌های شغل، گزینش شده و غیبت در کنار و احتمال ترک خدمت نیز کمتر خواهد شد. مشاغلی که از قدرت انگیزشی بالا برخوردارند باید حداقل در یکی از عوامل سه‌گانه‌ای که منجر به ارزشمند بودن شغل می‌شود و همچنین از لحاظ استقلال و اختیار در کار و بازخورد در کار در سطح بالایی قرار داشته باشند.

پیشنهادات ذیل که از مدل ویژگی‌های شغل برگرفته شده است انواع تغییرات ضروری را که منجر به بهبود در هر کدام از ابعاد پنج‌گانه اصلی شغل می‌شود بیان می‌کند.

- ۱- ترکیب وظایف: مدیران باید در پی تقسیم وظایف موجود بوده و سپس همه آنها را در یک مجموعه کاری بزرگ و جدید ترکیب کنند. این امر تنوع مهارت و منی‌دار بودن وظیفه را افزایش می‌دهد.
- ۲- ایجاد واحدهای کاری طبیعی: وظایفی که یک فرد انجام می‌دهد، تشکیل یک مجموعه (کل) هویت‌دار و ارزشمند است، این امر احساس تعلق نسبت به کار را در کارکنان افزایش می‌دهد.
- ۳- برقراری روابط با مشتری: این امر تنوع مهارت استقلال و اختیار و ارائه بازخورد به کارکنان را افزایش می‌دهد.
- ۴- گسترش مشاغل به صورت عمودی: این کار حلقه بین انجام‌دهنده کار و کنترل‌کننده (ناظر) بر کار را کاهش داده و استقلال و اختیار کارکنان را افزایش می‌دهد.
- ۵- ایجاد مجاری بازخورد: بازخورد به مورد عملکرد باید مستقیم به کارکنان انجام‌دهنده کار، منتقل شود.

سه‌گانه بیشتر موجود باشد. انگیزش، عملکرد و رضایت بیشتر شده و غیبت در کنار و احتمال ترک خدمت نیز کمتر خواهد شد. مشاغلی که از قدرت انگیزشی بالا برخوردارند باید حداقل در یکی از عوامل سه‌گانه‌ای که منجر به ارزشمند بودن شغل می‌شود و همچنین از لحاظ استقلال و اختیار در کار و بازخورد در کار در سطح بالایی قرار داشته باشند.

پیشنهادات ذیل که از مدل ویژگی‌های شغل برگرفته شده است انواع تغییرات ضروری را که منجر به بهبود در هر کدام از ابعاد پنج‌گانه اصلی شغل می‌شود بیان می‌کند.

- ۱- ترکیب وظایف: مدیران باید در پی تقسیم وظایف موجود بوده و سپس همه آنها را در یک مجموعه کاری بزرگ و جدید ترکیب کنند. این امر تنوع مهارت و منی‌دار بودن وظیفه را افزایش می‌دهد.
- ۲- ایجاد واحدهای کاری طبیعی: وظایفی که یک فرد انجام می‌دهد، تشکیل یک مجموعه (کل) هویت‌دار و ارزشمند است، این امر احساس تعلق نسبت به کار را در کارکنان افزایش می‌دهد.
- ۳- برقراری روابط با مشتری: این امر تنوع مهارت استقلال و اختیار و ارائه بازخورد به کارکنان را افزایش می‌دهد.
- ۴- گسترش مشاغل به صورت عمودی: این کار حلقه بین انجام‌دهنده کار و کنترل‌کننده (ناظر) بر کار را کاهش داده و استقلال و اختیار کارکنان را افزایش می‌دهد.
- ۵- ایجاد مجاری بازخورد: بازخورد به مورد عملکرد باید مستقیم به کارکنان انجام‌دهنده کار، منتقل شود.

مهم‌ترین محدودیت موجود در مدل ویژگی‌های شغل، گزینش شده و غیبت در کنار و احتمال ترک خدمت نیز کمتر خواهد شد. مشاغلی که از قدرت انگیزشی بالا برخوردارند باید حداقل در یکی از عوامل سه‌گانه‌ای که منجر به ارزشمند بودن شغل می‌شود و همچنین از لحاظ استقلال و اختیار در کار و بازخورد در کار در سطح بالایی قرار داشته باشند.

پیشنهادات ذیل که از مدل ویژگی‌های شغل برگرفته شده است انواع تغییرات ضروری را که منجر به بهبود در هر کدام از ابعاد پنج‌گانه اصلی شغل می‌شود بیان می‌کند.

- ۱- ترکیب وظایف: مدیران باید در پی تقسیم وظایف موجود بوده و سپس همه آنها را در یک مجموعه کاری بزرگ و جدید ترکیب کنند. این امر تنوع مهارت و منی‌دار بودن وظیفه را افزایش می‌دهد.
- ۲- ایجاد واحدهای کاری طبیعی: وظایفی که یک فرد انجام می‌دهد، تشکیل یک مجموعه (کل) هویت‌دار و ارزشمند است، این امر احساس تعلق نسبت به کار را در کارکنان افزایش می‌دهد.
- ۳- برقراری روابط با مشتری: این امر تنوع مهارت استقلال و اختیار و ارائه بازخورد به کارکنان را افزایش می‌دهد.
- ۴- گسترش مشاغل به صورت عمودی: این کار حلقه بین انجام‌دهنده کار و کنترل‌کننده (ناظر) بر کار را کاهش داده و استقلال و اختیار کارکنان را افزایش می‌دهد.
- ۵- ایجاد مجاری بازخورد: بازخورد به مورد عملکرد باید مستقیم به کارکنان انجام‌دهنده کار، منتقل شود.

نگاه

ردپای تکنولوژی در مشاغل نوظهور

افراد زیادی در جامعه شغل خود را دوست ندارند؛ پس اگر شما هم کار مورد علاقه خود را پیدا نکرده‌اید، شاید آن شغل هنوز راه‌اندازی نشده است.

به گزارش زومیت، طبق آماری که از جوامع مختلف گرفته شده است، تعداد افرادی که عاشق شغل‌شان هستند و در جایگاه مورد نظرشان قرار دارند، بسیار کم است و این جمعیت اندک، اغلب افرادی هستند که به دنبال آرزوهای خود رفته و ایده‌های جدیدی را در مسیرشان اجرا کرده‌اند. اطلاعات یا برنامه‌نویسی را در این دسته جای داد و جزو مشاغلی شمرده که در سال‌های اخیر ایجاد شده‌اند.

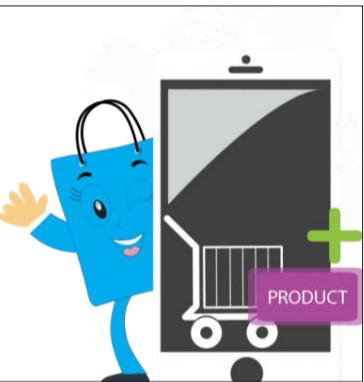
دنیا در حال تغییر است و هر روز بیشتر تحت تأثیر تکنولوژی‌های جدید قرار می‌گیرد. در واقع تخصص‌های جدیدی توسط افراد خلاق و شرکت‌های تجاری به وجود می‌آیند و راه توسعه را می‌پیمایند.

فقط کافی است علائق متفاوت‌تان را در کنار هم بچینید و منتظر ایده‌های نو شوید؛ آنگاه می‌بینید علوم جدید از تلفیق علائق و حوزه‌های مختلف به وجود می‌آیند و درهای جدیدی از کسب‌وکار به‌سوی شما باز می‌شود.

پس به‌جای یادگیری و پایبند بودن به یک حوزه محدود، از جسارت‌تان برای مطالعات شخصی بهره ببرید و راه‌های جدید را امتحان کنید. از ایده‌های غیرقابل پیش‌بینی خود نترسید. راه‌هایی وجود دارند که افکار نوظهور شما را سازماندهی می‌کنند:

مهارت‌های مختلف‌تان را تلفیق کنید

اغلب مردم بر حوزه خاصی تمرکز می‌کنند و مطالعات و تجربیات‌شان محدود می‌شود اما



این راه برای نوآوری در مشاغل و صنایع مناسب نیست.

اگر تابه‌حال با این رویه پیش رفته‌اید، هنوز دیر نشده است! وقت آن رسیده که کمی ریسک‌پذیری به تجربیات گذشته اضافه کنید و با هوشمندی، مهارت‌های‌تان در حوزه جدیدی سرازیر شود.

با تجزیه و تحلیل مهارت‌ها و تلفیق آنها با نیازهای امروز جامعه، به ایده‌های کاربردی و خوبی می‌رسید. پس از کشف شغل جدیدتان برنامه‌ریزی، مطالعه و عمل کنید.

به‌روز باشید

امروزه اسب تکنولوژی در تمامی جنبه‌های زندگی تاخته و اتفاقات خوبی همراه با خود رقم زده است.

اگر به حوزه تخصصی‌تان دقیق‌تر نگاه کنید، قطعاً به خلأهایی برمی‌خورید که جای کار دارند و می‌توانند سکوی پرتاب موفقیت شما در بین رقیب باشند.

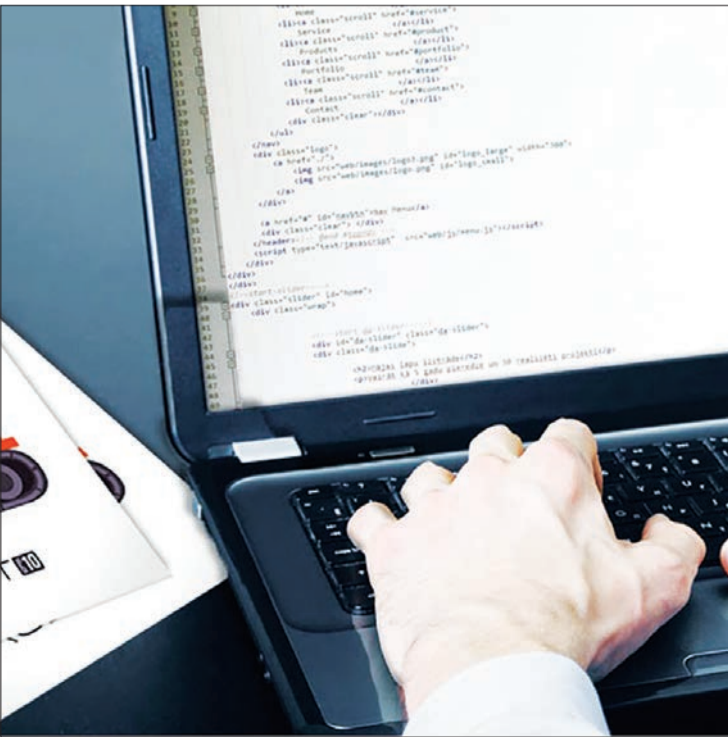
لازم است به‌روز باشید و از دنیای فناوری عقب نمانید، زیرا صنعت دنیا به آن سمت می‌رود.

به حرف دل‌تان گوش بسپارید

شاید این یک جمله کلیشه‌ای باشد، اما حقیقت این است که وقتی به حرف دل‌تان گوش می‌دهید، شور و شوق بیشتری برای انجام کارها خواهید داشت، این اشتیاق نقاط قوت‌تان را دور هم جمع می‌کند و موجب رشد کسب‌وکار‌تان می‌شود.

تصور کنید یک باستان‌شناس، علم و اطلاعاتش را با زبان برنامه‌نویسی تلفیق کند و کدهایی تاریخی ایجاد کند، یک معمار در سازه‌های خود از ابزارهای تکنولوژی بهره ببرد یا یک طراح لباس ایده‌های خود را با پرینتر سه‌بعدی چاپ کند. دنیای ما با ابتکار عمل و جسارت بسیار هیجان‌انگیز می‌شود و این روزها را به‌زودی شاهد خواهیم بود.

پس شما هم با این موج همراه شوید، چشمان‌تان را به‌سوی فرصت‌های جدید باز کنید، مهارت‌های‌تان را دوباره بررسی کنید، با قلب و احساس پیش بروید و به ایده‌های خلاقانه خوشامد بگویید.



کمیته راهبری طرح احیا و تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی در شرکت آب منطقه ای گلستان برگزار شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - جلسه کمیته طرح احیا و تعادل بخشی آبهای زیرزمینی با حضور مدیر عامل شرکت و اعضای جلسه در شرکت آب منطقه ای استان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت آب منطقه ای گلستان، مدیر عامل شرکت در این جلسه با بیان این که گزارش های خوبی از طرح احیا داده شده است، گفت: فضای کار در این زمینه زیاد است و می بایست تلاش مضاعف به عمل آید. مهندس علی نظری تصریح کرد: در بحث سامان نیز درخواست های بسیاری رسیده است که می بایست تا مرحله نهایی پیش رود و ایرادات این سیستم به شرکت مدیریت منابع آب ایران منعکس شود. وی تصریح کرد: با توجه به تعداد نیروهای شاغل در پروژه های تعادل بخشی انتظار کار به موقع از سوی مشاوران است و همچنین سرکشی و نظارت به نیروهای مشاور تعادل بخشی می بایست به صورت مداوم انجام شود. مهندس نظری در ادامه در خصوص تمدید پروانه های بهره برداری چاه ها گفت: باید برنامه ریزی لازم در این رابطه صورت گیرد تا هر ساله مشترکین نسبت به تمدید پروانه های خود اقدام نمایند. معاون حفاظت و بهره برداری شرکت آب منطقه ای نیز در این جلسه در خصوص ضرب تعدیل پروانه های بهره برداری چاه ها، اخذ خسارت از چاه های فرم ۵، چاه های حریمی شبکه و از اتفاقات، وضعیت کف شکنی چاه ها و سامان مطالبی بیان نمود و گفت: برنامه زمان بندی جهت اصلاح پروانه های بهره برداری چاه های دشت پایلوت گرگان با اعمال ضرب تعدیل ابلاغی به صورت شهرستانی ارائه گردد.

پروژه آسفالت راه روستایی تاتار سفلی به سلاقی غائب آغاز شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - مدیر ساخت و توسعه راه های اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان از آغاز پروژه آسفالت محور راه روستایی تاتار سفلی به سلاقی غائب خبر داد. به گزارش اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان: مهندس علی اکبر شاهینی در گفت و گو با پایگاه اطلاع رسانی این اداره کل گفت آسفالت راه روستایی تاتار سفلی - سلاقی غائب در جهت افزایش ضریب ایمنی، تسهیل در آمد و شد اهالی دو روستا و صرفه جویی در وقت و سوخت اجرائی شد. مدیر ساخت و توسعه راه های اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان طول پروژه در دست اقدام را ۵ کیلومتر و اعتبار اجرای آن را از محل منابع ملی، بالغ بر ۴۷۵۰ میلیون ریال اعلام نمود. این مقام مسئول اضافه کرد: تا کنون پروژه آسفالت محور راه روستایی تاتار سفلی - سلاقی غائب حدود ۴۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. شاهینی ادامه داد: بیش از این مردم این روستاها از راه خاکی برای تردد استفاده می کردند که با آسفالت آن زمینه ارتباط بیش از پیش آنها با مرکز شهرستان و همچنین تبادلات اقتصادی و کشاورزی منطقه فراهم می شود.

شهردار رشت خیر داد

تجهیز و مناسب سازی شهر برای استفاده معلولان در آینده نزدیک

رشت - مهناز نویری - به مناسبت گرامیداشت روز جهانی نابینایان نشست با حضور دکتر مسعود نصرتی شهردار رشت، محمد حسن عاقل منشر رئیس کمیسیون فرهنگی، اجتماعی شورای اسلامی، اسماعیل حاجی پور، احمد رضانپور ترکی، محمد حسن علیپور اعضای شورای اسلامی، فاطمه قدیمی حریفه مدیر ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت، محمد رفیعی دبیر پژوهش مجمع متخصصین گیلان، خسروی مسئول کتابخانه گویا و بریل ویژه نابینایان و جمعی از روشنفکران شاغل در شهرداری رشت برگزار شد. دکتر مسعود نصرتی اذعان داشت: در کشور ما با وجود آیین نامه های متعدد در راستای مناسب سازی محیط برای استفاده معلولین و جانبازان اما متأسفانه شهرها کمتر توانستند خود را به این امکانات و شرایط ویژه معلولین بهره مند سازند. شهردار رشت با تاکید بر نگاه مدیریت شهری مبتنی بر تجهیز شهری که پاسخگوی همه شهروندان باشد، تصریح کرد: در نگاه تخصصی و حوزه بین الملل شهری که نتواند قابلیت و توان خدمات رسانی به همه شهروندان چه کودک، چه میانسال، چه سالمند و چه معلولین و جانبازان را داشته باشد. معلول است، وی افزود: این روز فقط برای بیان حرفهای خوب و زیبا نیست بلکه باید با ارتقا انتظار اجتماعی یک اتفاق خوب را برای شهر رقم زد. دکتر نصرتی با اشاره به مشکلات عدیده شهرداری از جمله پرداخت مطالبات پیمانکاران خاطر نشان کرد: با توجه به مشکلات موجود در کلیه حوزه های شهری باید در حوزه مناسب سازی شهر گام های شمر نمری برداشته شود. شهردار رشت با تاکید بر ضرورت بهره مندی همه شهروندان از حقوق شهروندی یادآور شد: در آینده نزدیک شهرداری شرایط بهره مندی امکانات توسط معلولین و جانبازان چه در پارک ها، چه در حمل و نقل عمومی فراهم خواهد شد و علاوه بر آن شایسته است تا دیگر دستگاهها نیز برای تجهیز ادارات خود در راستای بهره مندی یکسان حقوق شهروندان برای همه اقشار جامعه اقداماتی داشته باشند عسای سپید پرچم استقلال نابینایان است.

مدیر امور بهره برداری ناحیه مارون شرکت برق منطقه ای خوزستان خیر داد

پایداری برق شهرستان های ایذه، باغملک، رامهرمز و هفتکل

اهواز - شبنم قنوجان - مدیر امور بهره برداری ناحیه مارون معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: با تمهیدات صورت گرفته برق شهرستان های رامهرمز، ایذه، باغملک و هفتکل به پایداری رسیده است. رضا محمدیان اظهار کرد: برای پایداری برق این شهرستان ها فاز اول پست ۴۰۰/۱۳۳ کیلوولت قلعه تل باغملک در زمینی به مساحت ۱۳ هکتار برقرار و راه اندازی شد، همچنین خط دو مدار ورودی ۴۰۰ کیلو ولت با احداث ۱۲ کیلو متر خط چهار مداره خروجی با احداث ۱۵ دکل با اعتباری بالغ بر ۵۰۰ میلیارد ریال در تیر سال ماه جاری بارگیری شد. وی ادامه داد: این پست نقش شایانی در تأمین بار برق مورد نیاز، تصحیح ولتاژ برق مصرف عمومی، صنعتی، کشاورزی و صنایع جانبی در شهرستان های رامهرمز، ایذه، باغملک و هفتکل دارد. مدیر امور بهره برداری ناحیه مارون معاونت بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان در خصوص تمهیدات اندیشیده شده جهت پایداری شبکه و تأمین برق این ناحیه گفت: احداث، راه اندازی و برقراری پست موبیل میانگران ایذه و خط دو مداره ۱۳۳ کیلوولت ورودی پست همراه با دو بی خروجی ۳۳ افزایش ظرفیت ترانس قدرت شماره دو (T2) ایذه از ۲۷ به ۵۰ مگا ولت احداث، راه اندازی، برقراری و بارگیری از ترانس قدرت شماره چهار (T4) باغملک به ظرفیت ۳۰ مگا ولت آمپر به همراه بی ورودی ۱۳۳ کیلو ولت و ۲ بی خروجی ۳۳ کیلوولت به همراه بریکر مین (MAIN) به منظور افزایش ظرفیت در شهرستان باغملک، تعدیل بار ترانس ها و تصحیح ولتاژ در شهرستان باغملک از دیگر اقدامات انجام شده است.

ترویج فرهنگ نماز و ایثار در آستانه فرا رسیدن اربعین

ایلام - خبرنگار فرصت امروز - در راستای ترویج و توسعه برنامه های فرهنگی نشست هم اندیشی با حضور حجت الاسلام والمسلمین درویشی رابط فرهنگی و مسئول امور روحانیون صنعت نفت منطقه ۷ کشور، رضایتی رئیس ستاد اقامه نماز استان همچنین ائمه جماعات، مدیران، دبیران و اعضای کمیته های اقامه نماز، طرح تکريم، حقوق شهروندی، مجاب و عنف، ارتقاء سلامت نظام اداری و شورای فرهنگی و دارالقرآن در سالن کنفرانس شرکت گاز استان ایلام برگزار گردید. مهندس عباس شمس الهی ضمن خیر مقدم مهمانان گزارش کاملی از فعالیتهای این شرکت در بخش گاز رسانی و اقدامات و فعالیتهای صورت گرفته در زمینه ترویج و توسعه برنامه های فرهنگی در سطح سازمان را ارائه نمود. مدیر عامل شرکت گاز استان به اهمیت اقامه نماز جماعت پرداخت و گفت کارکنان شرکت گاز استان ایلام علاوه بر رسالت خطیر گازرسانی و ارائه خدمات ارزشمند به شهروندان نگاه ویژه ای به مسائل فرهنگی و دینی بخصوص اقامه نماز جماعت دارند. در ادامه این نشست حجت الاسلام والمسلمین درویشی رابط فرهنگی و مسئول امور روحانیون صنعت نفت منطقه ۷ کشور ضمن تقدیر و تشکر از مدیریت و کارکنان شرکت گاز در راستای ایلام در جهت ترویج و توسعه برنامه های فرهنگی و اقامه نماز جماعت گفت: امروزه دشمن بیش از پیش در جهت آسیب به کشور عزیزمان از طریق رو آوردن به تهاجم فرهنگی با ابزارهای مختلف است و این وظیفه ما و شما همکاران عزیز را بیشتر کرده است.

مهم ترین برنامه هفته پدافند آب منطقه ای مازندران

مانور در پیچه خروجی سدها و ژنراتورهای اضطراری برق، اطلاع رسانی و آموزش

ساری - دهقان - به گزارش خبرنگار مازندران، در جلسه کمیته پدافند غیرعامل شرکت که به ریاست دکتر محمد ابراهیم یخکشی برگزار شد، مهم ترین برنامه های پدافند غیرعامل در هفته پدافند بررسی و به واحدهای ذیربط ابلاغ شد. در این جلسه پس از تشریح برنامه های این هفته از جمله آموزش و اطلاع رسانی، برگزاری نمایشگاه، مانور در پیچه خروجی سدها، مانور ژنراتور برق اضطراری، مانور مشترک ۱۸ گروه و گشت و بازرسی با هدف شناسایی متخلفین به جزیم و بستر مجاری آبی، آقای دکتر یخکشی بر جدیت و مشارکت همه بخش ها در اجرای برنامه های هفته پدافند تأکید کردند و افزودند: این مانور فرصت مناسبی برای شناسایی و رفع مشکلات انجام کرای تیمی، شناسایی ظرفیتهای و استفاده از آن ها در شرایط اضطراری است. ایشان با قنبردانی از تلاش دبیر کمیته پدافند غیرعامل اقدامات انجام شده در این بخش، بخصوص مطالعه و اجرای طرح ها با موضوع مذکور و مثبت ارزیابی نمودند و افزودند: در سال های اخیر کارهای خیلی خوبی در این بخش انجام شد و باید تلاوم بابد و به نتایج نهایی برسد.

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی تأکید کرد

پایداری جریان گاز با رعایت صرفه جویی و پرداخت به موقع گاز بها

اراک - مینور رستمی - جواد مهندس اظهار داشت: مشترکین عزیز می توانند با مدیریت مصرف و نگهداری دمای خانه ها در دامنه ۱۸ تا ۲۱ درجه که به دمای آسایش معروف است، سبب افزایش پایداری جریان گاز در فصول سرد سال شوند. وی ادامه داد: برای این کار لازم است ضمن استفاده از وسایل گرمایشی استاندارد، از لباس های گرم و پوشش مناسب استفاده کنند. مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی عنوان کرد: طراحی درست و استاندارد منازل بجهت نگهداشت گرما و رعایت کردن میح ۱۹ مجموعه دستورات ساختمان از سوی سازندگان می تواند تا حد بسیاری سبب کاهش مصرف گاز شود. مهندس از نقش مهم صدا و سیما و رسانه ها در جهت فرهنگ سازی مصرف انرژی در کشور سخن گفت و اظهار داشت: صدا و سیما و رسانه های مکتوب و مجازی می توانند با آگاه ساختن مردم درخصوص اهمیت مسئله انرژی، سبب تغییر نگرش مردم و به تبع آن کاهش قابل توجه مصرف بی رویه سوخت در کشور شوند. مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی در پایان آیراز آمادگی کرد در سایه همدلی و همراهی کلیه مردم و مسئولین استان با رعایت صرفه جویی از سوی مشترکین فهمیم، علاوه بر برقراری جریان گاز برای همه مردم، پاییز و زمستانی آرام را سپری کنند.

نایب رئیس اتاق بازرگانی اصفهان در دیدار با معاون وزیر صنعت چک :

صنایع فولاد، سنگ و گردشگری سه محور همکاری استان اصفهان و جمهوری چک

ایران به چک گفت: ایران در زمینه تولید فولاد جایگاه ویژه ای دارد و جمهوری چک می تواند فناوری های نوین فولادسازی را به ایران عرضه کند. وی اضافه کرد: ایران در موضوع کم آبی با چالش های جدی روبروست و می توانیم در بازچرخانی و صرفه جویی مصرف آب همکاری داشته باشیم. وی چک را یکی از صنعتی ترین کشور اروپا معرفی کرد و گفت: ساخت ماشین آلات بخش های فولادی، نساجی و نفتی این کشور می تواند یکی از محورهای مهم مبادلات تجاری دو کشور ایران و چک باشد. استافانک چومبا سفیر جمهوری چک در ایران در این دیدار گفت: کشور چک مانند سایر کشورهای اروپایی به توافق نامه ایران با کشورهای ۵+۱ پایبند خواهد بود و روابط اقتصادی نزدیک خود را با ایران حفظ می کند. وی با اشاره به توانمندی صنایع جمهوری چک در بخش حمل و نقل و ترابری شامل قطار، اتوبوس و کامیونت های حمل بار و ساخت هواپیماهای کوچک و متوسط گفت: در بخش ساخت ماشین آلات صنعت فولاد و صنایع پتروشیمی می توان همکاری نزدیکی بین دو طرف برقرار کرد.



اصفهان - قاسم اسد - نایب رئیس اتاق بازرگانی اصفهان گفت: صنایع فولاد، سنگ و گردشگری می تواند به عنوان سه محور همکاری استان اصفهان و جمهوری چک قرار گیرد. مصطفی رناسی در دیدار با معاون وزیر صنعت چک و سفیر این کشور در تهران با اشاره به حضور هیات های تجاری متعدد اروپایی پس از برجام در ایران و برگزاری نشست های بررسی فرصت های تجاری و سرمایه گذاری گفت: گروه صنعتی مدف فرانسوی با حضور شرکت های بزرگ اروپایی سرمایه گذاری در بخش های حمل و نقل و نفتی ایران را آغاز کرده است.

وی تأکید کرد: شرکت های چک می توانند با همکاری شرکت های استان اصفهان سرمایه گذاری مشترک در بخش های مزیت دار استان را دنبال کنند. وی در گردشگری را یکی از زمینه های مشترک بین اصفهان و چک برشمرد و گفت: سرمایه گذاران چک می توانند در زیرساخت های گردشگری استان اصفهان نقش فعالی را ایفا کنند. رنا سی خواستار تبادل سنگ های تزئینی استان اصفهان و ماشین آلات

و تکنولوژی صنایع نوین چک شد و گفت: استان اصفهان دارای بزرگ ترین واحدهای فسرآوری سنگ و منابع عمده سنگ است و می تواند با فعالان اقتصادی چک تبادل تکنولوژی داشته باشند. ادوارد موربیچسکی معاون وزیر صنعت چک در این دیدار گفت: استان اصفهان پتانسیل بسیاری برای همکاری جمهوری چک با ایران در بخش های مختلف دارد. وی با اشاره به صادرات فولاد

شناسایی ۷۶۰ میلیارد تومان ظرفیت سرمایه گذاری در پروژه های گردشگری آذربایجان شرقی

شناساندن و جذب گردشگران به تبریز در ۲۰۱۸ بهر مهند شد. خدابخش تأکید کرد: باید طرح های حمایتی برای تشویق تورگردان ها جهت جذب گردشگر در نظر گرفته شود. استاندار آذربایجان شرقی اظهار کرد: تبریز ۲۰۱۸ باید به موضوعی برجسته در دنیا تبدیل شود و ضروری است تمامی نهادهای سازمان ها تلاش کنند تا همایش های بین المللی در حوزه فعالیتی آن ها در تبریز برگزار شود. وی همچنین بر استفاده از ظرفیت و پتانسیل اتاق بازرگانی و بخش خصوصی تأکید کرد و افزود: اگر بخش خصوصی برای ۲۰۱۸ فعالیت جدی نداشته باشد، این رویداد گردشگری نمی تواند نتیجه مثبتی در بر داشته باشد. خدابخش همچنین بر لزوم باز بودن تمام وقت مساجد در سطح شهر تبریز تأکید کرد و گفت: در سال ۲۰۱۸ میلادی تبریز پایتخت گردشگران جهان اسلام خواهد بود و ضروری است درب مساجد ما به روی نمازگزاران باز باشد.



به اینکه آمار سفر ۴۵۰ هزار گردشگر خارجی در سال گذشته به استان مربوط به سفرهای انفرادی است، گفت: باید با تقویت تورهای گردشگری استان، سفر خارجی ها را به سمت تورگردانی سوق داد و ضروری است از پتانسیل تورگردان ها جهت همکاری بیشتر برای

تبریز - اسد فلاح - استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به اینکه ۷۶۰ میلیارد تومان ظرفیت سرمایه گذاری در پروژه های گردشگری استان شناسایی شده است، گفت: باید بتوانیم با کمک نمایندگان استان در مجلس شورای اسلامی این رقم را در بودجه سال ۹۷ تصویب کنیم، ضمن اینکه در مصوبه هیات وزیران نیز ردیف متفرقه های برای تبریز ۲۰۱۸ در نظر گرفته شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، دکتر مجید خدابخش در نشست ستاد استانی سیاست گذاری و برنامه ریزی تبریز ۲۰۱۸، با بیان اینکه حوزه سخت افزاری، حوزه های زمان بر است و اغلب پروژه ها تا سال ۲۰۱۸ میلادی به اتمام نمی رسند، تأکید کرد: باید در حوزه نرم افزاری فعالیت ها را گسترش داد. خدابخش با اشاره به ساخت مرکز همایش های بین المللی در شهرک خوارن تبریز، گفت: تکمیل و بهره برداری این مرکز باید در اولویت پروژه های ۲۰۱۸ قرار گیرد و ضروری است بودجه تکمیل این مرکز تأمین شود. وی با اشاره

سخنگوی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه ساری :

اچ اس ای منطقه ساری رتبه نخست کشور را کسب کرد

اساسی توسعه پایدار دانست و ادامه داد : در ادامه مراسم از روسای اچ اس ای ، محیط زیست و ایمنی آتش نشانی منطقه ساری نیز تقدیر شد . خلیل پور از ایمنی بالای تاسیسات های نفتی منطقه ساری گفت و تأکید کرد : این توجه به حساسیتهای بالای عملیاتی در این تاسیساتها از قبیل شناخت محیط های پر خطر ، شرح وظایف و تقسیم کار هر یک از اعضا و انجام مانورهایی برای انجام کار بدون حادثه و ایمن ، رفع نقاط ضعف ، آماده روبرویی با خطرات احتمالی و با داشتن تاسیساتهای بدون حادثه در نیم قرن گذشته ، موجب ارتقا سطح عملکرد این واحد در بین ۳۷ واحد در مناطق ایران است.



رسم یاد بود توسط مدیر عامل لوح تقدیر و تندیس دریافت کرد. عباس خلیل پور بهداشت ، ایمنی و محیط زیست را سه رکن

ساری - دهقان - سخنگوی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: اچ اس ای منطقه ساری در ارزیابی انجام شده بین ۳۷ منطقه در سطح کشور رتبه اول عملکرد را از آن خود کرد . به گزارش خبرنگار مازندران ، عباس خلیل پور سخنگوی شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه ساری با تقدیر از تلاشهای کارکنان واحد اچ اس ای منطقه ساری و مدیریت موثر مدیر منطقه در به ثمر رسیدن و کسب رتبه اول عملکرد در بین ۳۷ منطقه ، بیان کرد : در اولین مراسم بزرگداشت روز ملی ایمنی و آتش نشانی و هفته اچ اس ای در شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی ایران ، حسینعلی طالبی مدیر منطقه ساری به

مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران در بوشهر:

عملیات گازرسانی به ۵ هزار روستای کشور در دست اجراست

دیگری را که پیش از این به جای گاز مصرف میشد را صادر کرده و آرزوی برای کشور داشته باشیم و از سوی دیگر نیز آلودگی های محیط زیست کم شده است. عراقی همچنین به تلاش برای گازرسانی به صنایع کوچک اشاره کرد و گفت: در راستای گازرسانی به صنایع کوچک نیز اخیرا مصوباتی در نظر گرفته شده است که با اجرای آن شاهد گسترش مصرف گاز در این بخش خواهیم بود. وی با اشاره به سهم ۷۰ درصدی استان بوشهر و عسلویه در تأمین گاز کشور، از تلاش های شرکت گاز استان بوشهر در راستای توسعه روز افزون گازرسانی در این استان قدرتمند و افزود: این شرکت تا توجه به حجم فعالیت های گسترده ای که در استان انجام داده و نیروی جوانی که در اختیار دارد، می تواند همچنان در مسیر پیشرفت و نوآوری گام بردارد.



ملی گاز ایران همچنین با اشاره به این که هم اکنون ۹۰ درصد سوخت مورد نیاز نیروگاه های برق از گاز تأمین می شود، بیان کرد: با جایگزینی مصرف سوخت گاز در میان صنایع، از یک سو توانسته ایم سوخت های

مدیرکل بنیادمسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی:

کلیه روستاهای بالای ۲۰ خانوار شهرستان بناب از نعمت تهیه و مطالعه طرح هادی بهر مند شده اند

بنیاد مسکن را حامی دهیاری ها در روستاها دانست و افزود: از اینکه طرح هادی با این کیفیت توسط بنیاد مسکن هزینه اجرا می شوند، از عموم مردم و روستائیان محترم وزحمتکنش تقاضای می شود! کلاشت درخت در مقابل منزل خود و همکاری با دهیاری در حفظ و نگهداری طرح های هادی ای بیش از پیش کوشا باشند. مهندس باباپوربه عملکرد طرح های عمرانی شهرستان بناب اشاره و خاطرنشان کرد: تاکنون تمام ۲۶ روستای بالای ۲۰ خانوار این شهرستان از نعمت تهیه و مطالعه طرح هادی بهره مند شده و در ۲۳ روستا اجرای طرح هادی انجام و به اتمام رسیده است و تعداد ۷۵۶۰ واحد مسکونی حدودا بالای ۶۰ درصد در روستاهای این شهرستان مقاوم سازی و تعداد ۹۱۶۰ جلد سند روستایی تقریبا ۷۶ درصد با مشارکت اداره ثبت اسناد و املاک به صاحبان منازل مسکونی سند واگذار گردیده است. شایان ذکر است که شهرستان بناب با جمعیتی بالغ بر ۴۹۶۱۸ نفر و ۲۸ روستا در جنوب استان آذربایجان شرقی قرار دارد.



یکی از اصلی ترین نکات مد نظر مسئولان است زیرا با تحقق آن از مهاجرت روستائیان به شهرها جلوگیری می شود. وی افزود: یک دهیار موظف است میزان توانمندی و علاقه مندی به کار خود را با تلاش برای عمران و آبادانی روستاها به اثبات برساند. همچنین مهندس حافظ باباپور مدیرکل بنیاد مسکن انقلاب اسلامی آذربایجان شرقی به مشارکت و تعامل بنیاد مسکن با دهیاری ها اشاره نمود و

روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان :

۱۶۸۴ پرونده در شورای حل اختلاف پایانه بار بندرعباس رسیدگی شد

راه اندازی شورای حل اختلاف ویژه حمل و نقل آن گونه که درماده ۱۸۹ قانون برنامه سوم آمده ودر کاهش مراجعات مردم بر محاکمه قضایی رفع اختلافات محلی و بیشتر حل و فصل اموری که ماهیت قضایی ندارد و یا ماهیت قضایی آن از پیچیدگی کمتری برخوردار است، بوده است. باقر جوان با اشاره به اینکه صلح و سازش و از بین بردن پر خاشگری و ستیزه جویی از اهداف ایجاد شوراهای حل اختلاف است افزود: از ۱۶۸۴ فقره پرونده وارده در سال ۱۳۹۶ شورای حل اختلاف حمل و نقل پایانه ۱۲۲۵ فقره منجر به صلح و سازش و رضایت طرفین شد و ۴۵۹ فقره پرونده با صدور حکم مختومه گردیده است.



گفت پایانه بار بندرعباس اولین پایانه باریست که دارای شورای حل اختلاف دربین پایانه بارهای سطح کشور است که هدف از

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - داریوش باقر جوان از رسیدگی به پرونده های شورای حل اختلاف پایانه بار بندرعباس و مختومه شدن آنان در شش ماهه نخست امسال خبر داد. داریوش باقر جوان مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان گفت از ابتدای سال تاکنون ۱۶۸۴ فقره پرونده وارده حقوقی و کیفری میان راندگان مشرکتهای حمل و نقلی دریایانه باربندرعباس تشکیل و به آنان رسیدگی شد. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان با بیان این مطلب گفت: شورای حل اختلاف ویژه و نقل و برهن برون شهری منظور حل و فصل مشکلات حمل و نقلی در سال ۱۳۸۳ در محل پایانه باربندرعباس تشکیل گردید که باید

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۲۹ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۰ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

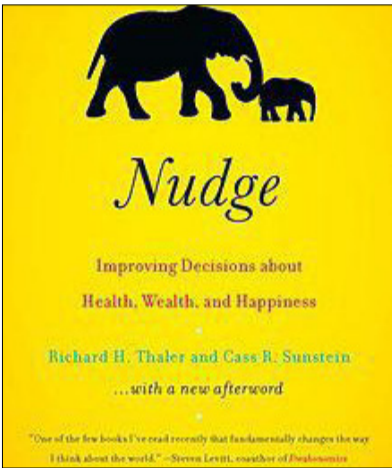
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

معرفی کتاب

تاب سقلمه ریچارد تیلر



تاب سقلمه (nudge)، یکی از کتاب‌های کاربردی در حوزه اقتصاد رفتاری است که توسط ریچارد تیلر Richard Thaler، اقتصاددان دانشگاه شیکاگو و برنده جایزه نوبل اقتصاد ۲۰۱۷ و کاس سانستین Cass Sunstein تألیف شده است. کتاب سقلمه در مورد انتخاب‌هاست، اینکه چگونه انتخاب می‌کنیم و چگونه می‌توانیم انتخاب‌های بهتری داشته باشیم. این کتاب نوشته پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز و بهترین کتاب سال از دید اکونومیست و فایننشال تایمز بود. این کتاب در آمازون بیش از ۷۵۰ هزار نسخه به فروش رفته است. در مصاحبه آمازون با ریچارد تالر، از او می‌پرسند که منظور تو از سقلمه چیست؟ و اینکه چرا مردم گاهی نیاز به این دارند که کسی سقلمه‌های ما را بزند؟ ریچارد تیلر در پاسخ می‌گوید: منظور ما از سقلمه، هر چیزی است که تصمیم‌های ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. به‌طور مثال یک تریای دانشگاهی می‌تواند به دانشجویان برای داشتن رژیم بهتر سقلمه بزند و برای این کار سالم‌ترین غذاهای خود را در معرض دید قرار دهد. در حال حاضر ما فکر می‌کنیم که وقت آن رسیده که موسسات، به همراه دولت، با به خدمت گرفتن علم انتخاب بیش از پیش کاربرپسند شوند و زندگی را برای مردم راحت‌تر کنند و به آنها در راستای بهتر شدن زندگی‌های‌شان سقلمه بزنند. این کتاب دارای چهار بخش اصلی است که تیلر و سانستین در بخش اول به بررسی تفاوت‌های انسان‌ها و econ ها می‌پردازند و سپس تعدادی از سوگیری‌های ذهنی (bias) را بررسی کرده و در نهایت مفهوم کلی معماری انتخاب را بیان می‌کنند. در بخش‌های ۲ و ۳ به بررسی موردی تصمیم‌های ما در مورد پول و سلامتی پرداخته شده و هدف بهبود تصمیم‌های ما در مورد مسائل مهم زندگی است. در بخش چهارم هم مسئله آزادی در تصمیم‌گیری‌ها و انتخاب موضوع اصلی است خواندن این کتاب به زبان فارسی می‌تواند همه کسانی را که در زمینه اقتصاد و کسب‌وکار در ایران فعالیت می‌کنند سقلمه‌ای بزند و راه درست رشد و توسعه را بیاموزد. کتاب سقلمه اثر ریچارد تیلر را انتشارات هرمزد به‌زودی با ترجمه فارسی منتشر می‌کند.

معرفی استارت‌آپ

حس خوب و شیرین خرید ارزان تر

نام استارت‌آپ: موبین

وب سایت: mopin.ir

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: بازار باایی

توضیح بیشتر: احتمالاً موبایل یا لباس خاصی را در یکی از فروشگاه‌های اینترنتی همچون دیجی کالا یا بامیلو پسند کرده‌اید، شاید شما بخواهید از تاکسی‌های اینترنتی همچون اسنپ و تپسی استفاده کنید، شاید هم می‌خواهید از اسنپ‌فود یا ریچون، غذا سفارش دهید، یا می‌خواهید به سفر بروید و لازم باشد تا بلیت و هتل خود را رزرو کنید، خرید بلیت سینما و تئاتر یا دانلود قانونی فیلم و آهنگ چطور؟ در هر یک از مراکز خدماتی اینترنتی که به چند مورد آن اشاره شد، هنگام خرید، با گزینه «اگر دک تخفیف دارید اینجا وارد کنید» مواجه شده‌اید، ای کاش جایی وجود داشت که می‌توانستید به آن دک تخفیف دسترسی داشته باشید. بله درست حس زداید! ما اینجا می‌توانیم تا آن دک تخفیف را به رایگان در اختیار شما بگذاریم تا حس خوب و شیرین خرید ارزان‌تر را به شما هدیه دهیم.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۸۱۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: جوانی ۲۹ ساله‌ام و به کار چوب بسیار علاقه‌مندم. امکانات لازم برای راه‌اندازی یک کارگاه را هم دارم، اما چندی است که تردید دارم آیا در این کار موفق می‌شوم یا نه. شما چه راهکاری برای موفقیت پیشنهاد می‌کنید؟

راه‌اندازی کارگاه

پاسخ کارشناس: برای راه‌اندازی هر کسب‌وکاری نیاز به مقدمات و تمهیداتی از قبیل منبع مالی یا سرمایه، مکان، نیروی انسانی و تجهیزات فنی است که به شکر خدا شما همه اینها را دارید. به کار چوب هم علاقه‌مندید اما به‌رمز اینکه ۲۹ سال از عمر شما می‌گذرد هنوز اقدام عملی نکردید.

به اعتقاد ما مهم‌ترین عامل در موفقیت یک کسب‌وکار علاوه بر انگیزه به‌عنوان محرک اصلی، باور شما به کاری است که می‌خواهید انجام دهید. اول اینکه هیچ‌گاه برای

راه‌اندازی کسب‌وکار سعی نکنید همه چیز را از همان ابتدا تمام و کمال داشته باشید. دوم اینکه داشتن امکانات عامل موفقیت نیست. الان دهها کارخانه با امکانات عالی تعطیل یا نیمه‌تعطیل‌اند. سوم اینکه تردید عامل اصلی و بازدارنده شما برای موفقیت است و چهارم شما باید به کار خودتان ایمان بیابورید و بناید برای موفقیت، باور داشتن از هر چیز دیگری مهم‌تر است. شما هنوز در درون خود غوغایی از بودن و نبودن هستید. هنوز نمی‌دانید آیا به راستی می‌توانید کسب‌وکاری را راه‌اندازی کنید یا نه. هنوز به کار و موفقیت خود ایمان ندارید. اگر در زندگی مردان بزرگ و موفق تاریخ نگاهی کنید متوجه می‌شوید همه مردان موفق کسانی

بودند که به کار خود باور قلبی داشتند، بنابراین باوجود نبود امکانات و وجود موانع بسیار زیاد آنها توانستند در توفان زندگی و کسب‌وکار موفق شوند، زیرا به کار خود باور و ایمان داشتند.

شما باید با درون خود به توافق برسید تا بتوانید از امکانات موجود برای راه‌اندازی کسب و کاری در زمینه چوب موفق شوید. اگر به کار خود باور داشته باشید آنگاه موفقیت با کسی تلاش و کوشش به دست می‌آید و شما خیلی سریع روی ریل پیروزی قرار می‌گیرید.

از همین حالا با قوت و قدرت به خود بگویید من می‌توانم و دست روی زلتوی خود بگذارید و بلند شوید یا علی مدد.

مدرسۀ مدیریت

انتظار اصلی نسل جوان از شغل‌شان چیست؟

۹۰درصد دیگر در فکر برپایی کسب‌وکار شخصی هستند، با چنین ذهنیتی واضح است که توقع بازنشستگان از دولت و سازمان‌های بیمه، برای ارائه تسهیقاتی برای کارکنان خوب در نظر گرفته شود.

احساس امنیت در محیط کار

نتیجه تحقیقات نشان داده است که ۴۰درصد از متولدین این نسل به دو یا چند شغل پاره‌وقت به‌طور هم‌زمان مشغول هستند، زیرا وفاداری و حمایت دلگرم‌کننده‌ای از طرف کارفرمای‌شان دریافت نمی‌کنند که بتوانند روی یک شغل برای همیشه تک‌نלוژی و کمک گرفتن والدین از فرزندان در امور آموزشی بودیم و این نسل را بسیار وابسته به دنیای دیجیتال می‌یابیم. اما می‌خواهیم بررسی کنیم که نحوه تربیت و شرایط زندگی این نسل چه تأثیری بر سطح انتظار و توقعات‌شان از شغل و بازار کار گذاشته است.

به دنبال مزایای مازاد کاری

مسلماً در هر شغلی حقوق و مزایایی در نظر گرفته می‌شود؛ اما نسل Y انتظار دارند که این مزایا مطابق با

خواسته خودشان ترتیب داده شود. برای مثال کارفرما مبلغی به‌عنوان کمک خرج تحصیلات فرزندشان به آنها بپردازد، وام‌هایی به آنها تعلق گیرد یا طرح‌های تسهیقاتی برای کارکنان خوب در نظر گرفته شود.

سرمایه‌گذاری در دوران بازنشستگی

نسل Y تمایل دارند که در دوران بازنشستگی در حوزه‌های جدیدی سرمایه‌گذاری کنند. از بین همه آنها تنها ۱۰درصد اعلام کردند که پس از بازنشستگی رویه زندگی حال حاضرشان را پیش خواهند برد و

منبع: FORBES

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۴۵)

مشتری در عمل باید تاج سر ما باشد نه در حرف

پارسا امیری

در شماره قبل گفتیم که یکی از رازهای موفقیت در کسب‌وکار، مدیریت ارتباط با مشتری. همچنین گفتیم برای اینکه بتونی رفتار مشتری پسند داشته باشی باید به چند نکته عمومی توجه داشته باشی چندین نکته را نیز توضیح دادم. در ادامه به این موضوعات بیشتر می‌پردازم. تو مملکت ما می‌خوان به زور به مردم جنس بفروشن. دوستم می‌گفت رفته بودیم امام‌زاده داوود و داشتیم بر می‌گشتیم بچه‌ها گفتند یه جا وایسا ما کمی میوه بخریم. اینجا باید میوه‌هاش تازه باشه. می‌گفت یه جا که جای پارک خوبی داشت زدم کنار و همسرم چند نوع میوه و از جمله چند کیلو گردو خرید. می‌گفت من که بیرون مغازه ایستاده بودم چشمم افتاد به زغال اخته و گفتم آقا یک کیلو زغال اخته بده. موقع حساب کردن دیدم قیمت خیلی زیاد شده سوال کردم، دیدم زغال اخته کیلویی ۳۲ هزار تومن بود و من فکر می‌کردم ۳۲۰۰ تومنم. گفتم ببخشید اینو از سبد خرید ما خارج کنید. فروشنده گفت این جوری که نمی‌شه بخرید بعدد پشیمون بشید چنان اخم و غرغری کرد که نگو و نپرس. خلاصه خیلی باهاش بحث کردم تا تونستم موافقت اونو برای پس دادن زغال اخته بگیرم. گفتم آقای محترم من ۷۰ هزار تومن خرید کردم مزاحم که نبودم اینو هم اشتباه کردم ما که همیشه زغال اخته نمی‌خوریم تا قیمت شو بدونیم من فکر کردم ۳۲۰۰ تومنم می‌خواستم بخرم الانم از شما معذرت می‌خوام. خلاصه با کلی فیس و افاده و منت و غر غر و غرولند قبول کرد که زغال اخته را از ما پس بگیره. حالا شما اینو مقایسه کنین با رفتاری که شرکت زاپوس یکی از شرکت‌های تولید کفش در آمریکا، که با مشتریانش چه جوری برخورد می‌کنه و چه جوری بهه به برند تبدیل می‌شه.

شرکت زاپوس که تولیدکننده و فروشنده کفشه نهایت احترام را برای مشتریان می‌ذاره. این شرکت نه‌تنها رضایت مشتری را می‌گیره، بلکه همیشه می‌خواد با رفتارهای انسانی اونو رو شگفت‌زده کنه. برای همین آدم‌هایی براش کار می‌کنن که به کارشون و زاپوس عشق می‌ورزند.

یکی از خدمات فروشگاه اینترنتی این شرکت پس گرفتن کفش خریداری شده تا ۱۵ روز است. وقتی شما ازش کفش می‌خرید برای شما ایمیل می‌فرسته که آیا از خرید خودتون راضی هستین و اگر ناراضی هستین همکاری ما برای پس گرفتن حضورا خدمت می‌رسن. می‌گن یه روز به خانمی شش جفت کفش بری مادرش خرید و پس از خرید درگیر بیماری و عمل جراحی مادرش شد و نتونست تو مدت ۱۵ روز به ایمیل شرکت جواب بده. بعد از اینکه مادرش رو از بیمارستان به خونه آورد به ایمیلش سر زد و بسا تأخیری چندین روزه جواب داد و گفت به دلیل بیماری مادرم نتونستم به موقع به شما خبر بدم و الان اعلام می‌کنم متأسفانه مادرم به خاطر عمل جراحی پاش نمی‌تونه از چهار تا از این کفش‌ها استفاده کنه. شرکت زاپوس مثل بعضی از شرکت‌های ایرانی بد و بیراه نگفت و بی‌توجهی نکرد و نگفت حالا شش جفت کفش را پس بگیرم که چی بشه. شرکت زاپوس بلافاصله پاسخ داد و گفت امیدواریم حال مادرتون روز به روز بهتر بشه و همکاریمون در فلان تاریخ برای پس گرفتن کفش‌ها و تقدیم پول شما خدمت می‌رسن. درست همون زمانی که وعده داده بودن یکی از همکاری زاپوس با یه دسته گل زیبا و قشنگ و یک نامه اومد دم در خونه این خانم تا کفش‌ها را پس بگیره. تو نامه هم عذرخواهی کرد که شرکت زاپوس متأسفانه نمی‌تونست مادر یکی از مشتریان در بیمارستان بستری است تا در بیمارستان خدمت برسد. خانم خریدار شگفت‌زده شد. این خانم خریدار یکی از فعالان فضای مجازی و نویسنده شبکه‌های اجتماعی بود و خودش وبلاگ داشت. داستان رفتار زیبای شرکت زاپوس رو در وبلاگ خود نوشت. در کمتر از یک هفته این داستان به سراسر جهان مخابه شد و شرکت زاپوس با یه رفتار انسانی و عاطفی تونست دل‌صدها و هزاران مشتری دنیا رو به دست بیاره و امروز یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه اینترنتی کفش در جهان باشه و بتونه بالغ بر یک میلیارد دلار در سال فروش داشته باشه. حالا تو این رفتار رو با رفتار برخی از فروشندگان و شرکت‌های داخلی مقایسه کن، متوجه می‌شی که چرا ما نمی‌تونیم با استانداردهای فروش دنیا برابری کنیم. تو برای اینکه در کسب‌وکار خودت بتونی موفق بشی و پول خوبی به دست بیاری چاره‌ای نداری جز احترام به مشتری. مشتری تاج سر شماست، اما نه اینکه در شرکت و کارخونه و فروشگاه یک تابلو زیبا بذارند و توش بنویسن همیشه حق با مشتری است. اون وقت مثل برخی شرکت‌های ایرانی عمل کنی که فقط ادای آدم خوبا رو در می‌آرن، اما پشت سر هیچ انتابایی به حق و حقوق مشتری نمی‌کنن.

شرکت زاپوس هر سال به کسانی که مایلند از شرکت بسن یه پاداش خیلی خوب می‌ده که از جمعشون خارج بشن. می‌دونی واسه چی؟ برای اینکه نمی‌خواد کارمند ناراضی داشته باشه. هر کس که شرکت رو دوست نداره بسا پاداش و افتخار بیرون می‌اندازه، اما تو شرکت‌های ایرانی کارمند و مکانیک‌های عزیز ما باید از صبح تا شب جون بکنن تا مثلاً یک میلیون تومن حقوق بگیرن که تازه همه این اندازه هم حقوق ندانن. بعد ما توقع داریم که وقتی اتومبیل صفر رو بریدیم نمایندگی اونو آقا یون با دسته گل از ما استقبال کنن. نه آقا. اون مسخولی که با حقوق ناچیز اونجا نمی‌تونه زندگی شو پیش بره تو دلس می‌گه به درک که مشتری ناراضی شده اگر راضی باشه به من چی می‌رسه.

ادامه دارد...