

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یادداشت

نقش مؤثر در بازارهای بین‌المللی با تجمیع انرژی‌های بخش خصوصی



محمد رضا مودودی
معاون سازمان توسعه تجارت ایران

بر اساس آمارهای گمرک ایران، در شش ماه نخست امسال ۲۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار صادرات داشتیم که این رقم نسبت به پارسال، ۳،۲ درصد از نظر ارزشی کاهش داشته است. این در حالی است که در شش ماه نخست امسال ۲۳،۶ میلیارد دلار واردات داشتیم که در مقایسه با مدت مشابه پارسال، رشدی ۱۵،۴ درصدی را شاهد هستیم. این آمارها نشان می‌دهد که تراز تجاری ما - که پارسال در این ایام مثبت بود - منفی شده است؛ حجم تجارت ما نسبت به پارسال ۱۲ درصد رشد داشته و حجیم‌تر شده، اما بیشتر معطوف به واردات بوده است. شرایط تجارت خارجی ایران در سال ۱۳۹۶ نسبت به ۱۳۹۵ است. سال ۱۳۹۵ نسبت به سال‌های قبل و بعد از آن استثنا است؛ در آن سال، گشایش‌هایی به دلیل اجرایی شدن برجام رخ داد و این امر باعث شد بسیاری از انباشت‌های...



مسکن، کم‌بازده‌ترین و سود بانکی پربازده‌ترین

ماراتن سودآوری در ۴ بازار سرمایه‌گذاری در ایران

ارزیابی چهار بازار مسکن، سکه، دلار و همچنین بازار سود بانکی حکایت از آن دارد که در یک سال گذشته ورود سرمایه به این بازارها هر چند با...

معاون اول رئیس‌جمهور در مراسم روز ملی صادرات از صادرکنندگان نمونه تقدیر کرد

بخش خصوصی موتور محرک اقتصاد

بسیست و یکمین سالروز ملی صادرات فرصتی بود تا معاون اول رئیس‌جمهور به میان صادرکنندگان بخش خصوصی بیاید و البته درباره موضوعات مهم و روز اقتصاد ایران از جمله مسئله برجام و افزایش نرخ ارز صحبت کند. او بارها در این مراسم از بخش خصوصی تقدیر کرد و تولید ناخالص ۱۴۰ میلیارد دلاری و رتبه هجدهم اقتصاد ایران در جهان را مرهون زحمات این بخش دانست. به گفته جهانگیری، از ۲۴ میلیون نفری که در اقتصاد ایران شاغل هستند، تنها ۴ میلیون نفر در بخش دولتی فعال هستند و بقیه این میزان اشتغال...

گفت‌وگو با زهرامیر حسینی، عضو هیأت‌عامل بانک پاسارگاد درباره کیف پول موبایلی «کیباد»

راهکار بانک پاسارگاد برای پرداخت‌های خرد

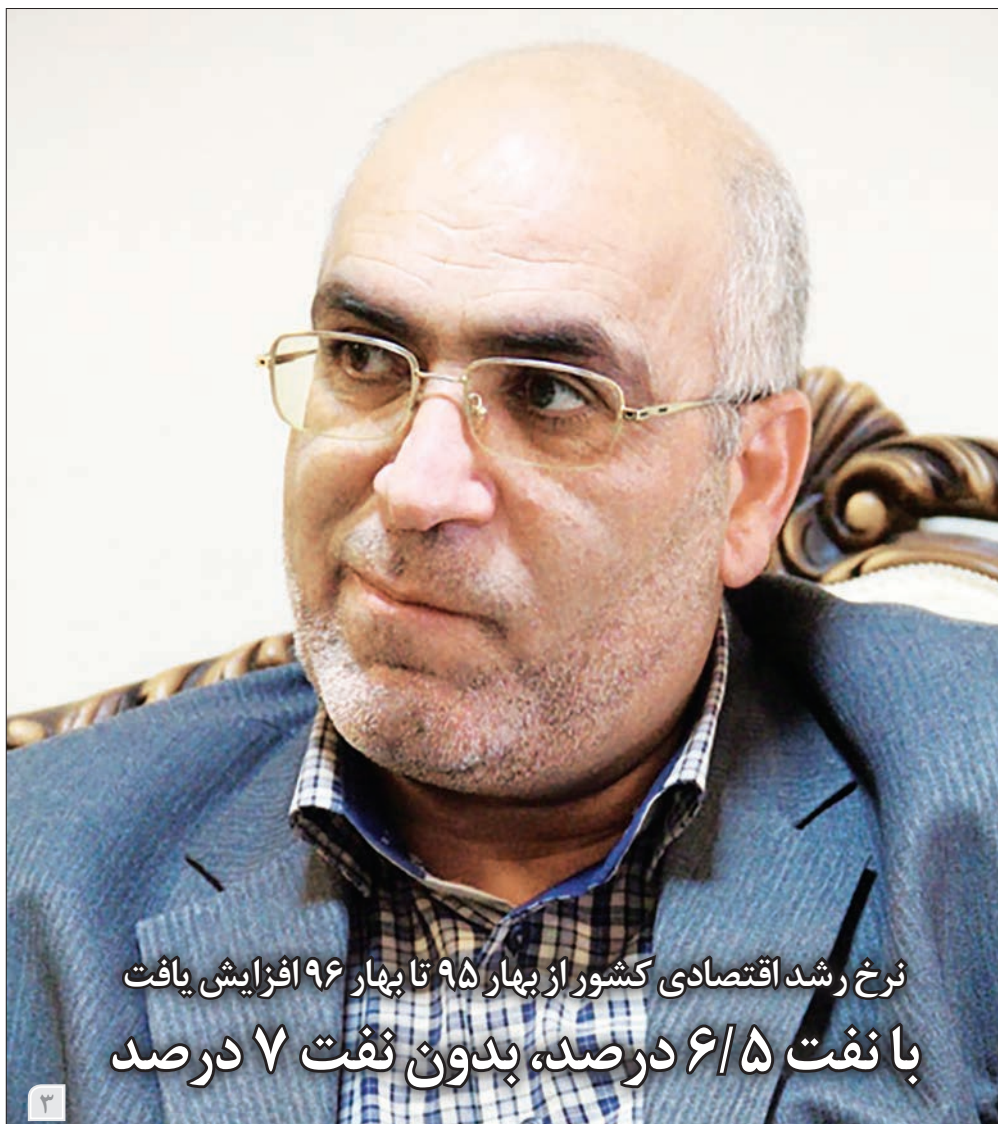
مدیریت و کسب‌وکار



مدیرعامل ابل از بازگشت مک مبینی خبر می‌دهد

- کارمند خجالتی، کارمند درونگرا
- بازاریابی خدمات چیست؟
- ۵ گام برای درست کردن برنامه بازاریابی
- ۴ روش برای خبره شدن در بازاریابی کسب‌وکارهای کوچک
- روندهای تبلیغاتی تازه و تحول در بازاریابی آفلاین
- چگونه بدون بودجه برای استارت‌آپ خود تبلیغ کنیم

۸ تا ۱۶



نرخ رشد اقتصادی کشور از بهار ۹۵ تا بهار ۹۶ افزایش یافت بانفت ۶/۵ درصد، بدون نفت ۷ درصد

گری بکر انسان‌ها را در کانون تمرکز اقتصاد قرار داد

قهرمان مردمی

خود را در زمینه سرمایه‌های انسانی بسط بدهد و فراتر از تحصیل یا آموزش و پرورش صحبت کند. او نوعی رویکرد اقتصادی به دست آورد که در آن حتی انگیزه‌های افراد مجرم یا افراد معتاد را نشان می‌داد. چنین دستاوردهای بزرگی در نهایت جایزه نوبل را برای او به ارمغان آورد.

هرچند بکر این روزها یکی از محبوب‌ترین و شناخته‌شده‌ترین اقتصاددان‌های دنیا به شمار می‌آید، اما در ابتدای کار رویکردش با مخالفت‌های بسیاری همراه شد. نگاهی که او به اقتصاد دارد این روزها مورد پذیرش همگان است و به جریان اصلی تبدیل شده است. نکته مهم درباره ایده‌ها و نظریات بکر این است که پراکندگی و گستردگی بسیاری دارد و هنوز افراد بسیاری باید روی جریان سرمایه‌های انسانی کار کنند تا به نتیجه‌های جدیدتری دست پیدا کنند. وضعیت امروز نشان می‌دهد دانشی که افراد به دست می‌آورند خیلی زود منسوخ می‌شود و نمی‌توان افراد و سرمایه‌های انسانی را به این دانش محدود کرد.

گری بکر (Gary Becker)

اقتصاددانی آمریکایی بود که در زمینه اقتصاد و جامعه در دانشگاه شیکاگو تدریس می‌کرد. گری بکر متولد دوم دسامبر ۱۹۳۰ بود و در سوم مه ۲۰۱۴ از دنیا رفت. نیویورک‌تایمز از او با عنوان «تأثیرگذارترین و مهم‌ترین دانشمند حوزه اجتماعی در ۵۰ سال گذشته» یاد کرده است. او در سال ۱۹۹۲ جایزه یادواره نوبل اقتصاد را دریافت کرد و در سال ۲۰۰۷ منال آزادی از سوی ریاست‌جمهوری آمریکا را به گردن او بیخت.

در سال ۲۰۱۱ نیز نظرسنجی‌ای در میان اقتصاددانان صورت گرفت تا محبوب‌ترین اقتصاددان خود را در ۶۰ سال گذشته انتخاب کنند که شخصیت محبوب آنها گری بکر بود. او در نظریات خود به رفتارهای انسانی می‌پرداخت.

سرمایه‌های انسانی نیز می‌تواند برای مردم منافع داشته باشد. درآمد افرادی که به خوبی تحصیل کرده‌اند، عموماً از سایر افراد جامعه بیشتر است.

همه اینها به نظر واضح می‌آیند و آدم اسمیت نیز در قرن هجدهم تأکید داشت که سرمایه‌گذاری روی توانایی‌های انسانی به اندازه سرمایه‌گذاری روی تجهیزات یا زمین مؤثر است، اما تا پیش از بکر کسی به این فکر نکرده بود که چه رابطه‌ای میان تحصیلات و درآمد وجود دارد. بالاخره در دهه ۵۰ میلادی بکر سلسله مطالعاتی در این زمینه انجام داد. در گذشته اقتصاددان‌ها، کارگران را به شکل توده‌هایی می‌دیدند که برخی مهارت دارند و برخی ندارند.

پس از جنگ جهانی دوم آمریکایی‌ها به تحصیل توجه بیشتری نشان دادند و میلیون‌ها نفر آموزش‌های مختلف دیدند. این مسئله به سرعت مورد توجه اقتصاددان‌ها قرار گرفت و بکر یکی از آنها بود. پدر و مادر بکر همیشه در خانه در مورد سیاست بحث می‌کردند، اما او به دنبال چیزهای بیشتری بود. این جریان ادامه پیدا کرد تا او بالاخره در ۲۰ سالگی پروژه‌ای در زمینه بازگشت سرمایه در زمینه تحصیل در مدرسه انجام داد. از همین‌جا بود که دریافت کمتر کسی به مفهوم سرمایه انسانی پرداخته است. در سال‌های بعد او تمرکز خود را روی این مفهوم قرار داد و بعداً نظریه‌ای از دل آن بیرون آورد که شهرت بسیاری برایش به همراه داشت. نظریه او می‌تواند به هر پرسش بی‌ربطی نیز پاسخ بدهد.

اقتصاد دانش

تمایز میان سرمایه انسانی ویژه و سرمایه انسانی عمومی جزو نخستین مسواری بود که بکر به آنها پرداخت. او دریافت که شرکتها بیشتر تمرکز خود را روی سرمایه انسانی عمومی می‌گذارند، اما این ابتدای دستاوردهای بکر بود. بکر موفق شد ایده

دومین مقاله از مجموعه مقالات تابستانی اکونومیست در زمینه شش ایده بزرگ اقتصادی، این بار به بحث سرمایه انسانی پرداخته است. گری بکر، اقتصاددان آمریکایی برای نخستین بار در دهه ۵۰ میلادی این مفهوم را زیر ذره‌بین قرار داد و پرسش‌های بسیاری را به کمک آن پاسخ داد. در مقاله اکونومیست به نقل از آینده‌نگر می‌خوانیم:

چرا خانواده‌ها در کشورهای ثروتمند فرزندان کمتری دارند؟ چرا شرکت‌ها در کشورهای فقیر اغلب غذای کارگران خود را تأمین می‌کنند؟ چرا هر نسل نسبت به نسل پیش از خود، زمان بیشتری را در مدرسه سپری می‌کند؟ چرا درآمد کارگرانی که مهارت بالایی دارند با وجود افزایش تعداد آنها، زیاد شده است؟ چرا دانشگاه‌ها باید شهریه خود را افزایش بدهند؟

این پرسش‌ها ظاهراً بسیار پراکنده و غیرمرتبط هستند. پاسخ برخی از آنها به نظر حسی می‌آید و برخی دیگر نیز گیج‌کننده هستند. اما برای گری بکر، اقتصاددان آمریکایی که در سال ۲۰۱۴ از دنیا رفت، نخی نامرئی از میان همه این پرسش‌ها عبور کرده و آنها را به هم متصل کرده است؛ سرمایه انسانی.

به صورت خلاصه و ساده می‌توان گفت سرمایه انسانی به توانایی‌ها و ویژگی‌های انسانی مربوط می‌شود که آن فرد را ثمربخش‌تر می‌کند. در این میان، دانش مهم‌ترین نقش را ایفا می‌کند، اما فاکتورهای دیگری نظیر حس وقت‌شناسی، وضعیت سلامتی فرد و سایر موارد نیز اهمیت بسیاری دارند. به این ترتیب سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی در وهله نخست به تحصیل و آموزش و پرورش مربوط می‌شود، اما مسائلی مانند ارزش‌های والدین یا رژیم غذایی نیز در این جریان دخالت دارند. همانطور که سرمایه‌گذاری در سرمایه‌های فیزیکی نظیر کارخانه‌ها و ساختمان‌های مختلف، نتایجی به همراه دارد، سرمایه‌گذاری روی



بانک پاسارگاد
بانک برادر مردم

آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

حرکت پایدار در مسیر موفقیت



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



مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی : ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰ www.bpi.ir

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

صادرات

پیشنهاد معاون وزیر صنعت
در مراسم روز ملی صادرات
باز تعریف نهاد تجارت
در اقتصاد ایران



به گفته رئیس سازمان توسعه تجارت، تحقق برنامه‌های راهبردی در صادرات در گروی بازتعریف نهادهای موجود و هدایت‌شان به سمت نهادی مقتدر و متشکل از سرمایه انسانی با دانشی کافی است. به گزارش «فرصت امروز»، مجتبی خسروناج در مراسم روز ملی صادرات گفت: صادرات با کم‌رمق شدن عزم ملی آسیب می‌بیند که باید بازتعریف نهادهای سازمان‌های توسعه‌ای مثل سازمان توسعه تجارت در مورد آن صورت گیرد و همه امکانات در این زمینه را به خط کرد. او ادامه داد: هزینه‌های تولید و بازاریابی در حوزه صادرات، کار را در این کارساز رقابت جهانی در بازارهای هدف صادراتی سخت کرد و بر این اساس، شرایط در سال ۹۵ برای صادرات و صادرکنندگان بسیار سخت بود، اما آنها از هیچ تلاشی فروگذار نکردند. رئیس سازمان توسعه تجارت تصریح کرد: باید توجه داشت که هرچند در سه دهه گذشته با تکیه بر مزیت‌های نسبی کشور به‌خصوص در بخش انرژی و معدن، تلاش‌های تولیدی و صادراتی ظرفیت‌های جدیدی را فراهم کرد، اما روزبه‌روز میدان وسیعی از رقابت شکل گرفت. خسروناج افزود: رقابت در این میدان‌ها نیازمند سیاست‌گذاری جدی در بخش‌های نوظهور برای صادرات خدمات و کالا است. خلق مزیت‌های مبتنی بر روندهای آتی ضرورت روز و امری حیاتی است. همچنین حضور خبگان و سازمانی مقتدر و مدیرانی در تراز جهانی یکی از نیازهای حیاتی صادرات است. او ادامه داد: همراهی با کاروان پرشتاب فناوری‌های نوین در عرصه صادرات، نیازمند سازمان توسعه‌ای چابک با مدیران برخوردار از دانش روز جهان است. خسروناج متذکر شد: کشور نیازمند سازوکار دانش‌بنیان و پانشاط است و باید با تعمیق و گسترش تلاش‌ها آینده بهتری را رقم زد.

صادرات، نوک پیکان حرکت اقتصادی

رئیس اتاق بازرگانی ایران نیز که از دیگر سخنرانان مراسم روز ملی صادرات بود از برگزاری جلسه‌ای با رئیس‌جمهور برای طرح مسائل و مشکلات صادراتی خبر داد. غلامحسین شافعی گفت: در حال حاضر حوزه صادرات مانند سایر بخش‌های اقتصادی، با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم می‌کند، اما آسیب‌پذیری بخش صادرات در برابر تاراج‌های اقتصادی و سیاسی بخش کسب‌وکار به‌مراتب بیش از سایر بخش‌های اقتصادی تحت تأثیر است. وی افزود: توجه به صادرات و نگاهی بلندمدت برای رفع مشکلات آن، بسیار حائز اهمیت است. آنچه در حال حاضر می‌تواند غنچه بخش صادرات کشور باشد، این است که بخش قابل توجهی از صادرات کشور در شرایط کنونی، به صادرات محصولات کشاورزی و مواد معدنی اختصاص دارد و به نظر می‌رسد اختصاص یارانه در این دو بخش، می‌تواند جذابیت صادرات را بالا ببرد.

شافعی عنوان کرد: به دلیل آنچه که پیش‌رو داریم و بحران آب را رقم زده است، باید توجه کرد که شاید در آینده پیش‌رو، محصولات کشاورزی و مواد خام معدنی در بازار رقابتی خیلی توفیقی نداشته باشد. از این رو، به نظر می‌رسد که باید با یک نگاه جدید و تازه، به بخش تولید و صادرات صنعتی کشور نظر انداخت. به گفته شافعی، براساس گزارش‌های بانک مرکزی، فعلا کالاهای وارداتی ایران ۱۳۰۸ دلار و کالاهای صادراتی ۳۴۱ دلار در هر تن است و به نظر می‌رسد باید این موضوع مورد توجه قرار گیرد. این در حالی است که سهم ما از صادرات جهانی مطابق با آمارهای رسمی، بسیار پایین است.

او افزود: باید به این واقعیت توجه کرد که صادرات زمانی می‌تواند موفق باشد که از تولید قوی در کشور برخوردار باشیم، ولی آنچه به‌عنوان مسائل و مشکلات پیش‌رو در رابطه با صادرات است، طیف متنوعی را دربرمی‌گیرد. وی تصریح کرد: به لحاظ قیمت تمام‌شده کالاهای تولیدی، در رقابت با بازارهای جهانی دچار مشکل هستیم؛ همچنین به دلیل اینکه در طول سنوات اخیر، بخش صنعت کشور به لحاظ تکنولوژیکی نتوانسته با دنیا هم‌گام شود، به لحاظ کیفیت نیز در برخی کالاها دچار مشکل هستیم. شافعی گفت: اگر پیش‌بینی سهم هنوز عضو سازمان جهانی تجارت نیست، در می‌شد، بخش تولید و صنعت کشور از این نظر شاهد عقب‌ماندگی نبود. رئیس اتاق بازرگانی ایران با اشاره به فرسودگی ماشین‌آلات صنعتی و مصرف انرژی بالا به‌عنوان یکی از عوامل بالا بودن قیمت تمام‌شده کالاهای ایرانی خاطر نشان کرد: ایران هنوز عضو سازمان جهانی تجارت نیست، در حالی که تعرفه‌های ترخیص کالاهای ایرانی با رقا فاصله دارد. ضمن اینکه باید به این مشکل، بالا بودن مشکلات حمل‌ونقل را نیز اضافه کرد.

شافعی با بیان اینکه بهره بانکی یکی از مشکلات اصلی است، ادامه داد: مطابق با آمارهای رسمی، سهم مانده تسهیلات بخش صادرات از منابع بانکی، در سال ۷۸ رقمی حدود ۵.۴ درصد بوده که در سال ۹۴ به ۰.۵ درصد رسیده است.

ایمان‌ولی پور
ivankaramzof@yahoo.com

بیست و یکمین سالروز ملی صادرات فرصتی بود تا معاون اول رئیس‌جمهور به میان صادرکنندگان بخش خصوصی بیاید و البته درباره موضوعات مهم و روز اقتصاد ایران از جمله مسئله برجام و افزایش نرخ ارز صحبت کند. او بارها در این مراسم از بخش خصوصی تقدیر کرد و تولید ناخالص ۱۴۰ میلیارد دلاری و رتبه هجدهم اقتصاد ایران در جهان را مرهون زحمات این بخش دانست. به گفته جهانگیری، از ۲۴ میلیون نفری که در اقتصاد ایران شاغل هستند، تنها ۴ میلیون نفر در بخش دولتی فعال هستند و بقیه این میزان اشتغال را صادرکنندگان و تولیدکنندگان بخش خصوصی ایجاد کرده‌اند.

همچنین وزیر صنعت، معدن و تجارت در مراسم روز ملی صادرات، از کیک کوچک اقتصاد ایران سخن گفت و با گلایه از کسانی که به این مراسم دعوت شده و حضور نیافته‌اند، آن را گواهی بر این حقیقت دانست که هنوز عزم ملی برای صادرات در کشور وجود ندارد. شریعتمداری از طراحی دیواری به‌عنوان دیوار موانع صادراتی در دوره‌ای که وزیر بازرگانی بوده است، خبر داد و گفت: در آن دوره تلاش کردیم این دیوار از بین رفته و به طاقچه‌ای کوتاه تبدیل شود، اما در این سال‌ها دوباره آجرهایی روی این طاقچه چیده شده و در مقابل، دیوار مشوق‌های صادراتی خوابیده است.

بیست و یکمین سالروز ملی صادرات روز گذشته در سالن اجلاس سران برگزار شد و در پایان این مراسم، معاون اول رئیس‌جمهور با اهدای تندیس از صادرکنندگان نمونه تقدیر کرد.

تنوع‌بخشی به درآمدهای

اقتصاد
اسحاق جهانگیری با اشاره به اهمیت بحث صادرات در اقتصاد گفت: امروز اهمیت موضوع صادرات و وصل شدن به بازارهای جهانی برای فعالان اقتصادی و دولت روشن است؛

گزارش ۲

وزیر صنعت، معدن و تجارت در بیست‌ویکمین سالروز ملی صادرات گفت کیک اقتصادی ما کوچک مانده و اگر حجم بازار و تولید خود را افزایش ندهیم، سهم ما از بازارهای جهانی اندک خواهد بود. به گزارش «فرصت امروز»، محمد شریعتمداری در مراسم روز ملی صادرات با اشاره به موانعی که در این زمینه وجود دارد، گفت: سهم صادرات ایران در دنیا باید رقمی حدود ۱۸۰ میلیون دلار باشد، اما هنوز با این رقم فاصله بسیاری داریم و اگر بخواهیم بگوئیم اصلی‌ترین علت این عقب‌ماندگی چیست، شاید بتوان گفت فقدان باور و عزم ملی و توجه به این نکته است که صادرات تنها راه پیشرفت کشور محسوب می‌شود. حتی امروز برخی افراد که برای



اگر بخواهیم به مسائل توسعه‌ای کشور بپردازیم، درمی‌یابیم که تولیدی ماندگار و قادر به ادامه حیات است که در صحنه‌های مهم رقابتی از جمله بازارهای بین‌المللی حضور داشته باشد. او با بیان اینکه بازارهای داخلی بازاریابی ایزوله، محدود و محصور هستند، ادامه داد: ورود به بازارهای بین‌المللی نیازمند رقابت جدی و افزایش بهره‌وری برای کاهش هزینه‌ها و بالا بردن کیفیت است، در همین راستا چنانچه می‌خواهیم اتکالی اقتصاد به درآمدهای نفتی را کاهش دهیم، باید زمینه را برای ورود درآمدهای مختلف به اقتصاد آماده کنیم و مطمئنا درآمدی که می‌تواند اقتصاد کشور را به سرمنزل مقصد برساند، درآمد حاصل از صادرات کالاهای غیرنفتی است. جهانگیری با تأکید بر لزوم ایجاد تنوع در درآمدهای اقتصادی کشور گفت: اگر می‌خواهیم اقتصاد ایران را در مقابل نوسانات ناشی از فشارهای بین‌المللی مقاوم کنیم، باید درآمدهای اقتصاد را تنوع بخشیم. وی با تأکید بر اینکه همیشه علاقه‌مندم نیمه پر لیوان را ببینم و تصورم بر این است

که دیدن نیمه خالی لیوان جز روحیه یأس و ناامیدی عایدی دیگری ندارد، گفت: باید به نیمه پر لیوان اقتصاد کشور توجه کنیم، چرا که ما مسیری طولانی در اقتصاد را طی کرده‌ایم و حتما در این مسیر نقاط مثبت و منفی و دستاوردها و اشکالاتی داشته‌ایم. آنچه امروز مهم است، آن است که دستاوردهای این مسیر را حفظ و اشکالات موجود را برطرف کنیم.

صادرات امسال ۵۰ میلیارد

دلار می‌شود
رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با بیان اینکه درآمد صادرات غیرنفتی در بخش دولتی، دو برابر درآمدهای نفتی است، گفت: در گذشته زمانی که در کشور از صادرات غیرنفتی صحبت می‌کردیم، ارقامی نظیر ۱.۵ و ۲ میلیارد دلار مطرح می‌شد، اما امروز میزان صادرات غیرنفتی کشور بیش از ۴۷ هزار میلیارد دلار است و امیدواریم این میزان به ۵۰ هزار میلیارد دلار افزایش یابد. او به میزان اشتغال ایجاد شده در بخش‌های دولتی و خصوصی اشاره کرد و گفت: در مقطع فعلی حدود ۲۴ میلیون نفر در کشور

مشغول به کار هستند که از این میزان تنها ۴ میلیون نفر در دولت کار می‌کنند و سایر مشاغل را بخش خصوصی ایجاد کرده‌اند و کشور را به جای رسانده‌اند که امروز میزان تولید ناخالص ۱۴۰ میلیارد دلار و اقتصاد ایران به اقتصاد هجدهم یا نوزدهم دنیا تبدیل شده است.

به گفته جهانگیری، بخش خصوصی کشور زحمت بسیاری کشیده است و باید از آنها تقدیر شود، چرا که سرمایه‌گذار خارجی برای سرمایه‌گذاری ابتدا به نحوه برخورد دولت با بخش خصوصی یک کشور نگاه می‌کند. رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به برجام و سخنرانی اخیر ترامپ و واکنش‌های جهانی گفت: بعد از اجرای برجام، فضای مثبتی برای کار با ایران ایجاد شده است. قطعا در تاریخ کمتر پیدا می‌شود که رئیس‌جمهور آمریکا این‌گونه با کشوری صحبت و دنیا به او بی‌اعتنائی کند. امروز دنیا می‌داند که ایران جای مهمی است. جهانگیری با بیان اینکه امروز اروپا، آسیا و آفریقا، خواهان همکاری اقتصادی با ایران هستند، تصریح کرد: تولیدکنندگان و

معاون اول رئیس‌جمهور در مراسم روز ملی صادرات از صادرکنندگان نمونه تقدیر کرد

بخش خصوصی، موتور محرک اقتصاد

صادرکنندگان باید از فرصت ایجاد شده استفاده کنند. حتما در این زمینه موانعی وجود دارد که با مشارکت و همکاری بخش خصوصی با مراجع مربوطه برطرف خواهند شد. در همین زمینه، مقام معظم رهبری نیز اخیرا فرموده‌اند که به استثنای یکی دو کشور می‌توانیم با تمام دنیا کار اقتصادی کنیم. جهانگیری تصریح کرد: دیپلماسی اقتصادی قطعا جزو مهم‌ترین سیاست‌های مورد توجه دولت دوازدهم است. من صراحتا به سفراء، استانداران و مدیران دولت گفته‌ام که بخش خصوصی، موتور محرک اقتصاد ایران است و باید با پاکدستی و افتخار از این بخش حمایت کنند.

تراز مثبت عرضه ارز

معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر لزوم قابل پیش‌بینی بودن شاخص‌ها برای فعالان اقتصادی گفت: تمام تلاش دولت این است که نرخ تورم قابل پیش‌بینی باشد، ضمن اینکه نرخ سود و ارز هم به نحوی پیش رود که تلاطم در اقتصاد ایران رخ ندهد، در مقطع فعلی سالانه ۴۵ الی ۵۰ میلیارد دلار درآمد نفتی کشور است. همچنین حدود ۴۵ الی ۵۰ میلیارد دلار نیز میزان درآمدهای حاصل از صادرات غیرنفتی است. پس در بخش عرضه ارز در سال توانایی حدود ۱۰۰ میلیارد دلار را داریم. جهانگیری ادامه داد: حدود ۵۰ میلیارد دلار رقم واردات کالایی اقتصاد کشور است و مجموع نسبت عرضه ارز به تقاضا در تراز مثبت و بالایی قرار دارد.

رئیس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با اشاره به مقررات مربوط به پیمان‌سپاری ارزی صادرکنندگان گفت: در دولت یازدهم تصمیم گرفتیم که به دلیل آنکه صادرکنندگان کالای خود را با نرخ ارز آزاد تامین می‌کنند، ارز خود را با قیمت آزاد به فروش برسانند، اما از آنها تقاضای داریم که این ارز را به کشور بازگردانند، چرا که به هیچ وجه پذیرفته نیست که ما کالایی را صادر کنیم، اما ارز آن در اقتصاد کشور حضور نداشته باشد.

تغییرات

تغییرات صورت‌گرفته حدود ۴۵ میلیون دلار در پایان شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ بوده است. شریعتمداری با تأکید بر اینکه لازم است برنامه‌های جدی برای توسعه صادرات در دستور کار دولت و نظام قرار گیرد، بیان کرد: اگر عزم ملی برای صادرات غیرنفتی در دستور قرار گیرد، می‌توان به دسترسی به این اهداف امیدوار بود. اکنون مواردی مانند نرخ ارز، تعرفه‌های گمرکی و مسائل در حوزه قوانین و مقررات موجب محدودیت برای صادرکنندگان می‌شود و ما باید این موانع را رفع کنیم. او به وضعیت سازمان توسعه تجارت اشاره کرد و گفت: ارتباط این سازمان با مجموعه صادرکنندگان باید تغییر کند. سازمان توسعه تجارت باید دیواره خانه صادرکنندگان شده و جایگاه آن احیا شود.

طراحی و در آن دوره تلاش کردیم این دیوار از بین رفته و به طاقچه‌ای کوتاه تبدیل شود، اما طی این سال‌ها به طور مجدد آجرهایی روی این طاقچه چیده شده و دیوار مشوق‌های صادراتی خوابیده است. به گفته شریعتمداری، مجموع صادرات ایران به ۱۰ کشور اولی که به‌عنوان بازارهای هدف صادراتی انتخاب شده‌اند، معادل ۳۵.۸ میلیون دلار است، یعنی ۸۱.۴ درصد از کالاهای صادراتی ما تنها به همین ۱۰ کشور می‌رود. وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به وضعیت کشور و ترکیه و تلاش‌های این کشور در حوزه صادرات گفت: در ۱۰ سال گذشته ارزش صادرات این کشور به ۳۷۷ میلیون دلار رسیده است، در حالی که کل حجم صادرات ما با وجود تمام

یعنی بالغ بر ۵۵ درصد کل صادرات غیرنفتی کشور بود، گفت: این اتفاق در شرایطی رخ می‌دهد که ۲۰ سال قبل هم صحبت از لزوم تنوع‌بخشی کالاهای صادراتی می‌شد، اما اکنون پس از گذشت ۳۰ سال دستیابی به این وضعیت تأسف‌بار است. نکته جالب هم آنکه این عده‌ها در شرایطی به دست آمده که حتی گاز طبیعی، اتیلن و مواردی از این دست هم به‌عنوان صادرات غیرنفتی محاسبه شده است. بدین ترتیب، در ۳۰ سال گذشته و با وجود تلاش‌های صورت گرفته به جایگاه شایسته‌ای نرسیده‌ایم. او ادامه داد: در سال‌های دولت اصلاحات به‌عنوان مدیر بازرگانی وقت از رئیس‌جمهور وقت دعوت کردیم و دیواری را به‌عنوان موانع صادراتی

حضور در این مراسم دعوت شده بودند در این جمع دیده نمی‌شوند. شریعتمداری ادامه داد: اگرچه در این سال‌ها تحریم‌هایی که به واسطه نظام سلطه به ما تحمیل شده مشکلات بسیاری ایجاد کرده، اما ما این شرایط سخت و دشوار را برطرف کرده‌ایم. اکنون اهمیت صادرات از حیث ارزآوری و انواع درآمدها و میل به توسعه پایدار بدون توجه به این مهم میسر نخواهد شد. او تأکید کرد: اگر نرخ دلار را واقعی نکنیم، تنبیه صادرات و تشویق واردات صورت می‌گیرد، پس باید تغییرات صورت دهیم. وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه در سال گذشته ارزش ۱۰ قلم نخست کالاهای صادراتی ایران بالغ بر ۲۳.۸ میلیون دلار

دریچه



مسکن، کم‌بازده‌ترین و سود بانکی پربازده‌ترین
ماراتن سودآوری در ۴ بازار
سرمایه‌گذاری در ایران

ارزیابی چهار بازار مسکن، سکه، دلار و همچنین بازار سود بانکی حکایت از آن دارد که در یک سال گذشته ورود سرمایه به این بازارها هرچند با زیان همراه نبوده، اما با این حال سود حاصله در این بازارها به‌شدت با یکدیگر متفاوت است، چنانکه بررسی چهار بازار سرمایه‌گذاری در ایران طی یک سال گذشته نشان می‌دهد که مسکن، کم‌بازده‌ترین بازار در میان بازارهای متعارف سرمایه‌گذاری در ایران بوده است. به گزارش خبرنگاران، مسکن در ایران سال‌ها در رکودی سخت و سنگین به سر می‌برد. سود اندک سرمایه‌گذاری در این بازار ساخت‌وساز را نیز در یک دهه گذشته با کاهش روبه‌رو کرده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که ۲۰۰ میلیون تومان در مهرماه سال گذشته، امکان خرید ۴۵ متر مربع واحد مسکونی در مرکز شهر تهران را به طور متوسط فراهم می‌کرد. بانک مرکزی متوسط افزایش قیمت مسکن در این دوره زمانی یعنی یک سال اخیر را کمتر از نرخ تورم ارزیابی کرده است. در مهرماه سال گذشته متوسط قیمت مسکن در تهران برابر با ۴ میلیون و ۴۴۰ هزار تومان بوده است، اما طبق آخرین آمار ارائه شده به ۴ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان رسیده است. به این ترتیب، این واحد مسکونی در صورت وجود مشتری ممکن است به قیمت ۲۰۷ میلیون تومان به فروش برسد.

سود سرمایه‌گذاری در این بازار نزدیک به ۳.۵ درصد محاسبه می‌شود و این سود اندک، سرمایه‌گذاری در این بازار را نسبت به سایر بازارها فاقد ارزش و توجیه اقتصادی می‌کند. سکه نیز یکی از مهم‌ترین بازارهای جذب سرمایه‌های خود در ایران است. هرچند بازار سکه در چهار سال گذشته با ثبات روبه‌رو بوده، اما با این حال تفاوت قیمت این کالا در مهرماه سال گذشته با شرایط کنونی قابل توجه است. متوسط قیمت سکه در مهرماه سال گذشته طبق آمار بانک مرکزی برابر با یک میلیون و ۱۰۱ هزار تومان بود. این درحالی است که در شرایط کنونی هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید حداقل به یک میلیون و ۳۱۰ هزار تومان افزایش یافته است. به این ترتیب، ۲۰۰ میلیون تومان در مهرماه سال گذشته با ۱۸۱.۶ قطعه سکه برابری می‌کرد، در حالی که این تعداد سکه در شرایط کنونی حداقل ۲۳۷ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان قیمت دارد. سود سرمایه‌گذاری در این بازار نزدیک به ۹ درصد برآورد می‌شود.

همچنین اگرچه سایر ارزها ممکن است در بازار ایران حتی رشدی بیش از دلار داشته باشند، اما دلار مرجعی برای سرمایه‌گذاران خردی است که قصد دارند نقدینگی خود را از تورم مصون داشته و افزایش بدهند. در مهرماه سال گذشته متوسط قیمت دلار ۳ هزار و ۵۹۰ تومان از سوی بانک مرکزی محاسبه شده است. به این ترتیب ۲۰۰ میلیون تومان امکان خرید ۵۵ هزار و ۶۹۴ دلار را فراهم می‌کرد که این قیمت حجم دلار در شرایط کنونی با توجه به نرخ ۴۰۱۷ تومانی دلار در شرایط کنونی به ۲۲۳ میلیون و ۷۲۷ هزار تومان می‌رسد.

سود سرمایه‌گذاری در این بازار ۱۱.۵ درصد است و به این ترتیب، تفاوت سرمایه‌گذاری در دو بازار اخیر اعلام شده با بازار مسکن به‌شدت قابل توجه است. اما درباره سود بانکی بسیاری از کارشناسان معتقدند که نباید آن را یک بازار برای سرمایه‌گذاری محسوب کرد. در بسیاری از کشورها نیز سود بانکی رقیبی برای سایر بازارها نیست، اما در سال‌های اخیر در ایران سود بانکی خود به رقیبی جدی برای بازارها تبدیل شده و حتی بالاتر از نرخ تورم بوده است در حالی که متوسط نرخ تورم در ایران در سال گذشته و امسال تک‌رقمی بوده اما سود بانکی حتی بالاتر از ۲۳ درصد گزارش شده است. در مواردی برخی موسسات و بانک‌ها به‌عنوان رسمی فعالیت در بانک مرکزی را نیز داشته‌اند، این دوره زمانی سودهایی بالاتر از این رقم را به سپرده‌گذاران پرداخت کردند.

آشننگی بازار پولی در ایران سبب شد بالاخره بانک مرکزی دست به کار شود و بخشنامه‌ای که پیشتر برای رسیدن نرخ سود بلندمدت به ۱۵ درصد را در شورای پول و اعتبار به تصویب رسیده بود اجرایی کند و اینچنین شد که نرخ سود بانکی از ۱۱ شهریور امسال به ۱۵ درصد برای سپرده‌های یک‌ساله و ۱۰ درصد برای سپرده‌های کوتاه‌مدت کاهش یافت.

اگر کسی مهرماه سال گذشته نسبت به افتتاح سپرده با نرخ سود ۲۳ درصد اقدام کرده باشد، در این یک سال سودی برابر با ۴۶ میلیون تومان دریافت کرده است. همان‌گونه که اشاره شد نرخ بازده سرمایه در این بازار حداقل ۲۳ درصد برآورد شده است. این نرخ در صورتی حاصل شده که سپرده‌گذار سود سرمایه خود را از بانک خارج کرده باشد، در غیر این صورت سودی بر سود سپرده بلندمدت نیز به سپرده‌گذاری تعلق گرفته است. به این ترتیب سپرده‌گذاری در بانک سودده‌ترین بازار برای سرمایه‌گذاران خرد و مسکن کم‌بازده‌ترین برای این دسته از افراد بوده است.

یادداشت

نقش مؤثر در بازارهای بین‌المللی با
تجمیع انرژی‌های بخش خصوصی



محمدرضا مودودی
معاون سازمان توسعه تجارت ایران

براساس آمارهای گمرک ایران، در شش ماه نخست امسال ۲۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار صادرات داشتیم که این رقم نسبت به پارسال، ۳،۲ درصد از نظر ارزشی کاهش داشته است. این در حالی است که در شش ماه نخست امسال ۲۳،۶ میلیارد دلار واردات داشتیم که در مقایسه با مدت مشابه پارسال، رشدی ۱۵،۴ درصدی را شاهد هستیم. این آمارها نشان می‌دهد که تراز تجاری ما - که پارسال در این ایام مثبت بود - منفی شده است؛ حجم تجارت ما نسبت به پارسال ۱۲ درصد رشد داشته و حجمی‌تر شده، اما بیشتر معطوف به واردات بوده است. شرایط تجارت خارجی ایران در سال ۱۳۹۶ نسبت به ۱۳۹۵ است. سال ۱۳۹۵ نسبت به سال‌های قبل و بعد از آن استثنا است؛ در آن سال، گشایش‌هایی به دلیل اجرایی شدن برجام رخ داد و این امر باعث شد بسیاری از انباشته‌های کالایی که به دلیل تحریم نمی‌توانستند صادر شوند، فرصت صادرات پیدا کنند. به‌عنوان نمونه، امسال در صادرات کنتانتره مس یک اتم ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلاری را شاهد هستیم؛ وقتی چرای کاهش صادرات این کالا را بررسی کردیم، به این نتیجه رسیدیم که در سال ۱۳۹۵ این کالا در انبارهای شرکت ملی مس انبار شده بوده و با گشایش‌های بعد از برجام، صادر شده است؛ بعد از آن سال، دیگر آن میزان محصول برای صادرات وجود نداشته است. این مسئله در مورد صادرات آهن و فولاد و حتی سبب درختی نیز صدق می‌کند. زمانی که یک کشور واردکننده محصولات واسطه‌ای و سرمایه‌ای می‌شود، به این معنی است که آن کشور از نظر صنعتی در حال رونق گرفتن است و این واردات نمی‌تواند منفی باشد. از طرف دیگر، این پیش‌شماره وجود دارد که باید از تولید داخلی حمایت کرد، به همین سبب انتظار می‌رود از سیستم ثبت سفارش برای مدیریت واردات استفاده شود تا تولید داخلی از این چتر حمایتی برخوردار شود. تا قبل از ۴۰ سال اخیر ما واردکننده بودیم و در این سال‌ها به بخش تولید داخلی ورود پیدا کردیم؛ با این حال هنوز واردات جذابیت دارد؛ دلیل این جذابیت این است که هنوز تولید داخلی ما رقابت‌پذیر نشده و نمی‌تواند نیاز داخلی را تأمین کند، حتی واردات غیررسمی (قاچاق) به تولید برمی‌گردد و ورود کالای خارجی به صورت غیرقانونی نشان می‌دهد که تولید داخلی هنوز نتوانسته است جذابیت واردات را کاهش دهد. نکته مهم دیگر، این است که در طول چند دهه اخیر، صنعت در ایران با هدف تولید صادرات‌محور شکل نگرفت، بلکه هدف از ایجاد صنعت در کشور، جایگزینی واردات و اشتغال بود؛ به همین سبب مقیاس واحد تولیدی یا محلی یا استانی یا ملی است، به دنبال آن، امروز با انبوهی از صنایع در داخل کشور مواجه هستیم که با مقیاس‌هایی کوچک فعالیت می‌کنند. یکی از معضلاتی که دولت‌های فعلی میراث‌دار آن هستند، انگاه‌های ذهنی دهه‌های ۶۰ و ۷۰ است که به تدریج این صنایع کوچک را خلق کردند و امروز موظف هستیم این صنایع خرد و کوچک را رفاقتی کنیم که این کار بسیار دشوار است. اگر بخواهیم بحث صادراتی شدن را به‌عنوان یک الگو و استراتژی مشخص دنبال کنیم، دولت بیش از هر چیز باید مگا پروژه‌ها را تعریف کند؛ مثل پتروشیمی که براساس مزیت نسبی و ظرفیت‌ها سرمایه‌گذاری کردیم و اکنون ۵۰ درصد صادراتی ما را به خود اختصاص داده است؛ باید نظیر این محصولات که قدرت و قابلیت رقابت در سطح جهانی را دارند و می‌توانند مزیت نسبی ما باشند، شناسایی کنیم. یکی از مسائل کلیدی در صادرات کالا، مدیریت زنجیره تأمین در داخل است که باید با محوریت دولت راه‌اندازی شود و دولت به‌عنوان نقطه کانونی تشکیل شود. با تجمیع انرژی‌های بخش خصوصی می‌توانیم نقش مؤثری در بازارهای بین‌المللی داشته باشیم اما به دلیل نبود همگرایی در این بخش بیشتر شرکت‌ها به صورت رقابت منفی فعالیت می‌کنند و به خودشان آسیب می‌زنند و بازار خود را از دست می‌دهند. باید روی زیرساخت‌های تجاری به صورت جدی کار کنیم و سعی کنیم از تعارضات قانونی و حقوقی بین ارکان مختلف حاکمیت در این مناطق همچون نقش مدیرعامل مناطق آزاد، استانداری و نیروهای نظامی و انتظامی جلوگیری کنیم، چراکه باعث تضعیف کارکرد این مناطق می‌شود. در سال‌های گذشته هیأت‌های تجاری مختلفی از سراسر جهان به ایران آمدند و تصویر متفاوتی از ایران دیدند و این نکات مثبتی بود که در این سال‌ها شکل گرفت و اگرچه همواره این خصوصیت‌ها در سطح بین‌المللی وجود دارد و در مقابل ما نیز در داخل تلاش کردیم، ریسک ایران را از ۶ تا ۷ رساندیم و همچنین ارتقای ۲۳ پله‌ای در تجارت فرامرزی و سرمایه‌گذاری شرکت‌های مطرح دنیا در صنعت ما نیز ناشی از همین تلاش‌ها بوده است. البته همواره راه سختی در پیش داریم اما ایران به لحاظ اقلیمی و ژئوپلیتیک در شرایط خوبی است و به‌عنوان یکی از کانون‌های کلیدی برای سرمایه‌گذاری است.

منبع: ایرنا

نرخ رشد اقتصادی کشور از بهار ۹۵ تا بهار ۹۶ افزایش یافت

با نفت ۶/۵ درصد، بدون نفت ۷ درصد



فرصت امروز: روز شنبه نشست خبری رئیس مرکز آمار ایران و مدیر کل دفتر حساب‌های اقتصادی این مرکز در محل مرکز آمار ایران برگزار شد. در این نشست «امید علی پارسا» رئیس مرکز آمار ایران گفت: ایجاد رشد مثبتی در کشور نیازمند سرمایه‌گذاری در بخش‌های سنتی به‌عنوان موتور محرک است. در صورتی که نیاز کشور ایجاد سالانه ۹۶۰ هزار شغل است که هنوز با این رقم فاصله داریم. «امید علی پارسا» در خصوص تعریف شاغل گفت: تعریف شاغل (بسر مینای یک ساعت کار در هفته) از سال ۱۳۸۲ در کشور مطرح شد و در سال ۱۳۸۴ مصوب و در طرح‌های نمونه‌گیری اشتغال به‌کار گرفته شد. به گفته این مقام مسئول حوزه آمار کشور، تعریفی که برای شاغل در طرح‌های آمارگیری استفاده می‌شود، تعریفی بین‌المللی است و ربطی به مرکز آمار ایران ندارد، برای مفاهیم آماري همه کشورها باید تابع یک تعریف باشند. وی با توضیح منطق تعریف یک ساعت کار در هفته گفت: مرکز آمار ایران در سطح فرد اطلاعات تولید نمی‌کند و به دنبال تجمیع اطلاعات و در نهایت تولید آمارهای کلان است. پارسا گفت: کسی که از یک تا ۴۴ ساعت در هفته کار می‌کند می‌تواند شامل اشتغال ناقص یا اشتغال کامل شود و این گزینه‌ها بستگی به ساعات کار دارد. وی ادامه داد: براساس آخرین نتایج نمونه‌گیری نیروی کار ۲۳ میلیون و ۸۲۷ هزار نفر شاغل هستند که ۹۲،۲ درصد کسانی هستند که دارای اشتغال ناقص (کمتر از ۴۴ ساعت) هستند. رئیس مرکز آمار ایران بیان داشت: فردی که یک ساعت در هفته کار کرده باشد، اشتغال ناقص است. بیش از ۴۰ درصد از مردم بیش از ۴۴ ساعت در هفته کار می‌کنند. وی گفت: طبق آخرین نتایج آمارگیری از نیروی کار (تابستان ۹۶) ۲۳ میلیون و

۸۲۷ هزار نفر شاغل هستند و ۳ میلیون و ۱۵۰ هزار نفر اصلاً کار نمی‌کنند. وی افزود: در صورتی که کل حجم کار (نفر روز) یا نفر ساعت را به ۲۳ میلیون و ۸۲۷ هزار نفر جمع کنیم سرانه حجم کار به دست می‌آید. هدف این است که چه حجمی از مردم چه حجمی از کار را انجام می‌دهند. پارسا اظهار داشت: مرکز آمار ایران نمایی از وضعیت اشتغال و بیکاری را بررسی می‌کند و قرار نیست در طرح نیروی کار به این موضوع پاسخ دهد که آیا اشتغال معیشت خانوار را تأمین می‌کند یا نه؟ پارسا در بخشی دیگر از این نشست بیان داشت: با نرخ بیکاری به تنهایی نمی‌توان استان‌های کشور را باهم مقایسه کرد. وی ادامه داد: برای مقایسه استان‌ها باید میانگین موزونی از شاخص مشارکت اقتصادی، نرخ بیکاری، نسبت اشتغال، درصد افزایش سالانه شاغلان و نرخ اشتغال ناقص را با هم در نظر گرفت. رئیس مرکز آمار ایران گفت: در صورتی هم که بخواهیم یک شاخص را با هم مقایسه کنیم افزایش تعداد شاغلان در هر استان است. پارسا افزود: در صورتی که سالانه ۴ درصد به اشتغال هر استان اضافه شود ۹۶۰ هزار شاغل به جمع شاغلان کشور اضافه خواهد شد. وی اظهار داشت: با تدابیری که استانداران در برنامه اشتغال فراگیر قرار است به ثمر برسانند زیرساخت‌های اشتغال در استان‌های کشور فراهم خواهد شد.

تولید ناخالص داخلی از ۱۷۲ به ۱۸۴ هزار میلیارد تومان رسید
«جواد حسین‌زاده» مدیر کل دفتر حساب‌های اقتصادی مرکز آمار ایران نیز در این نشست گفت: رشد اقتصادی کشور از بهار ۹۵ تا بهار ۹۶ با احتساب

حامل و نقل ریلی

توسعه همکاری‌های حمل‌ونقل ریلی بین ایران و ازبکستان

وزیر راه و شهرسازی در دیدار با «الیاس غنی‌اف»، وزیر تجارت خارجی ازبکستان خواستار توسعه همکاری‌های حمل‌ونقل و تعیین تعرفه کریدورهای حمل‌ونقل بین ایران و ازبکستان شد. به گزارش «فرصت امروز» از پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در این دیدار از آمادگی ایران برای راه‌اندازی قطار مسافرتی مشهد - تاشکند خبر داد و گفت: در صورت آمادگی ازبکستان برای صدور روادید مسافری باید تسهیلاتی قائل شویم. وی بیان کرد: خوشبختانه ایران و ازبکستان در زمینه روابط حمل‌ونقل ریلی و جاده‌ای، ارتباط خوبی با یکدیگر دارند و ما همواره آمادگی داریم تا در جهت بهبود شرایط و تسهیل بیشتر روابط گام برداریم. وزیر راه و شهرسازی همچنین با اعلام آمادگی ایران در تداوم همکاری‌های بین دو کشور در خصوص پیشنهاد طرف ازبکستانی در افزایش تعداد کشورهای قرارداد عشق‌آباد و احداث کریدور ازبکستان - ترکمنستان - ایران - عمان خاطر نشان کرد: ایران با افزایش تعداد کشورها در این قرارداد مخالفتی نداشته و تنها خواستار تعیین یک تعرفه مشخص و مشترک در این کریدور است.

وی گفت: در حال حاضر اقدامات لازم برای راه‌آهن ایران به سمت هرات در حال انجام است، ولی واقعیت آن است که تکمیل پروژه از هرات به سمت مزارشریف نیاز به اعتبار بسیار بالایی دارد که زمانی تصمیم داشتیم این بحث را از ازبکستان به سمت قرقیزستان و چین تعریف و به ایران و افغانستان متصل کرده و کار تأمین مالی آن را به چین بسپاریم.

وی در این باره ادامه داد: در این صورت اگر چین حاضر باشد مسیر ریلی ازبکستان به چین و هرات تا مزارشریف را تأمین مالی کند، از این پس جلسات را پنج‌جانبه و با حضور کشور چین برگزار کنیم. آخوندی در ادامه با تأکید مجدد بر موافقت ایران در توسعه کریدورهای مرتبط بیان کرد: ما در حال حاضر به دنبال احداث و تکمیل کریدور سه‌جانبه ایران، هندوستان و افغانستان نیز هستیم که قطعاً می‌تواند در سال‌های آینده توسعه بیشتری پیدا کند.

امکان افزایش گردش تجاری بین دو کشور تا یک میلیارد دلار در سال

وزیر تجارت خارجی ازبکستان نیز در این دیدار، ضمن تأکید بر تمایل این کشور در ارتقای روابط حمل‌ونقلی با ایران گفت: ازبکستان برای تکمیل و بهره‌برداری از پروژه خط آهن سراسری افغانستان تمایل بسیار زیادی دارد چرا که به نفع هر دو کشور بوده و حتی ترانزیت کالا تا بندر چابهار را افزایش خواهد داد. الیاس غنی‌اف با تأکید بر اینکه روابط اقتصادی و بازرگانی ایران و ازبکستان طی سال‌های اخیر پیشرفت بسیار خوبی داشته است، گفت: این پیشرفت به‌گونه‌ای بوده که آمار تجارت در سال ۲۰۱۶ بین دو کشور، ۱۰ درصد افزایش داشته و اعتبار آن را تا ۴۲۰ میلیون دلار نشان می‌دهد. غنی‌اف با بیان اینکه طبق محاسباتی که انجام شده ما می‌توانیم گردش تجاری را بین دو کشور تا یک میلیارد دلار در سال افزایش دهیم، گفت: قطعاً برای ارتقای این روابط بازرگانی، بهره‌مندی از حمل‌ونقل ریلی برای ما اهمیت بسیار بالایی دارد و خوشبختانه زیربنای آن هم‌اکنون آماده شده است.

وی با اشاره به روابط ترانزیتی خوب بین دو کشور خاطر نشان کرد: با توجه به مذاکرات انجام‌شده و ارائه امتیازات خوب کشور ایران به ازبکستان موفق به افزایش حجم کالای ترانزیتی از این کشور شده و آن را تا ۴۶۰ هزار تن افزایش دادیم، همچنین آمادگی کافی جهت ترانزیت کالای ایرانی از طریق ازبکستان را با شرایط بسیار خوب داریم که در این صورت می‌توانیم ۵۸۰ تا ۶۰۰ هزار تن کالا را از طریق کشور ایران به هندوستان انتقال دهیم. این مقام مسئول با اشاره به کریدور سراسری افغانستان نیز بیان کرد: در حال حاضر ایران دارای خط آهن تا هرات بوده و از آن طرف ما نیز از ازبکستان تا شهر مزارشریف خط ریلی به طول ۹۰ کیلومتر ایجاد کردیم که حدود دو سال گذشته به بهره‌برداری رساندیم.

غنی‌اف همچنین ضمن یادآوری امضای توافقنامه جهت احداث خط ریلی هرات تا مزارشریف بین سه کشور ازبکستان، ایران و افغانستان اعلام کرد: قطعاً ازبکستان برای تکمیل و بهره‌برداری از این پروژه تمایل بسیار زیادی دارد چرا که به نفع هر دو کشور بوده و حتی ترانزیت کالا تا بندر چابهار را افزایش خواهد داد. وی در پایان با اشاره به بحث واردات نفت سبک به ازبکستان از طریق مسیر ریلی خواستار بررسی بیشتر این مسئله از سوی وزارت راه و شهرسازی ایران شد. حجم مبادلات تجاری بین ایران و ازبکستان سالانه حدود ۴۲۰ میلیون دلار است و دو کشور در تلاش هستند حجم آن را به سالانه یک میلیارد دلار افزایش دهند.

طی پنج سال گذشته

۲ میلیون خانوار به تعداد مستاجران اضافه شده است

سال جاری نسبت به چهار سال گذشته از شرایط بهتری برخوردار است، اما هنوز هم انتظارات ما را برآورده نکرده است. پورحاجت افزود: در نظر فرهنگی ایرانیان دوست دارند به جای واحدهای مسکونی استیجاری همواره در مسکن ملکی خود زندگی کنند و هموطنان ما به اجاره‌نشینی علاقه‌مند نیستند. این مقام مسئول یادآور شد: ۸۰ هزار ازدواج نیز در کشور ثبت می‌شود. وی تصریح کرد: آمارها نشان می‌دهد که هم‌اکنون یک میلیون و ۳۰۰ خانوار ایرانی در مجتمع‌های مسکونی به صورت استیجاری زندگی می‌کنند که با ارائه بسته‌های متنوع تأمین مالی آنها باید بتوانند با استفاده از تسهیلات بانکی نسبت به خرید خانه اقدام کنند. دبیر کانون انبوه‌سازان کشور همچنین با اشاره به وضعیت بازار مسکن در کشور اظهار داشت: بازار مسکن در نیمه نخست

نظر گرفته شود و نباید برنامه‌ریزی ما تنها برای سپرده‌گذاران صندوق پس‌انداز خانه یکم باشد. پورحاجت تأکید کرد: کسانی که توانایی سپرده‌گذاری در بانک‌ها را برای دریافت تسهیلات بانکی ندارند، تکلیف آنها چیست، آنها کسانی هستند که به دنبال خانه‌دار شدن هستند، اما منابع مالی کافی برای خرید خانه را ندارند. دبیر کانون انبوه‌سازان کشور بیان کرد: با این حال با توجه به سپرده‌گذاری بیشتر در صندوق پس‌انداز خانه یکم در بانک مسکن، اگر همین فرآیند ادامه یابد، نیمه دوم امسال شرایط مناسبی برای خریدوفروش بازار مسکن خواهد بود. هفته گذشته محمد ششم بت‌شکن، مدیرعامل بانک مسکن اعلام کرد: آمارها نشان می‌دهد که تاکنون ۲۸۲ هزار نفر در صندوق پس‌انداز خانه یکم سپرده‌گذاری کرده و ۵۰ هزار میلیارد ریال نیز در

دبیر کانون انبوه‌سازان کشور با اشاره به اهمیت مسکن ملکی برای خانوارهای ایرانی، گفت که در پنج سال گذشته تعداد مستاجران کشور حدود ۲ میلیون خانوار افزایش یافته است. فرشید پورحاجت در گفت‌وگو با ایرنا، افزود: هم‌اکنون ۷ میلیون خانوار در کشور در واحدهای استیجاری زندگی می‌کنند و سالانه ۸۰ هزار ازدواج نیز در کشور ثبت می‌شود. وی تصریح کرد: آمارها نشان می‌دهد که هم‌اکنون یک میلیون و ۳۰۰ خانوار ایرانی در مجتمع‌های مسکونی به صورت استیجاری زندگی می‌کنند که با ارائه بسته‌های متنوع تأمین مالی آنها باید بتوانند با استفاده از تسهیلات بانکی نسبت به خرید خانه اقدام کنند. دبیر کانون انبوه‌سازان کشور همچنین با اشاره به وضعیت بازار مسکن در کشور اظهار داشت: بازار مسکن در نیمه نخست

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مقال طلا	۵۲۸,۸۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۲,۰۵۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۲۶۶,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۲۹۴,۲۰۰	▼
نیم سکه	۶۵۶,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۷۲,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۲۵۱,۰۰۰	▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۱۳	▼
یورو اروپا	۴,۷۷۸	▼
پوند انگلیس	۵,۳۴۷	▼
درهم امارات	۱,۱۱۸	▼

دریچه

مؤسسه رتبه‌بندی بین‌المللی CI اعلام کرد چشم‌انداز اقتصاد ایران مثبت است

مؤسسه رتبه‌بندی بین‌المللی Capital Intelligence برای اقتصاد ایران، شرایط مثبت را تأیید کرد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، مؤسسه رتبه‌بندی بین‌المللی (CI) اعلام کرد چشم‌انداز اقتصاد ایران برای کوتاه تا میان‌مدت نسبتاً مطلوب است و انتظار می‌رود تولید ناخالص داخلی به‌طور متوسط از ۴ درصد رشد در سال مالی منتهی به ۲۰۱۹-۲۰۲۰ برخوردار شود.

این مؤسسه بین‌المللی، رتبه حاکمیتی بلندمدت پول داخلی و خارجی ایران را در سطح BB- و رتبه حاکمیتی کوتاه‌مدت پول داخلی و خارجی ایران را در سطح B و رتبه چشم‌انداز اقتصاد ایران را در سطح «مثبت» تأیید کرد. براساس گزارش مؤسسه بین‌المللی CI، به‌رغم بی‌ثباتی‌های اخیر نرخ ارز که از نااطمینانی نسبت به پایبندی ایالات متحده به توافق هسته‌ای ناشی شده است، شکاف میان نرخ ارز در بازارهای رسمی و غیررسمی از ژوئن ۲۰۱۷ به حدود ۱۷ درصد تقلیل یافته است. این در حالی است که این شکاف در گذشته حدود ۱۱۴ درصد بوده است. همچنین تأثیر ناشی از تحولات احتمالی از مواضع اخیر آمریکا بر اقتصاد ایران به احتمال زیاد محدود و قابل کنترل خواهد بود.

گفت‌وگو با زهرا میرحسینی، عضو هیأت‌عامل بانک پاسارگاد درباره کیف پول موبایلی «کیپاد»

راهکار بانک پاسارگاد برای پرداخت‌های خرد

بعنوان یک شیوه استاندارد در شبکه پرداخت جهانی نیز شناخته شده است و با توجه به توانایی اپراتورهای تلفن همراه کشور برای ارائه زیرساخت مورد نیاز برای این کار، یک همکاری سه‌جانبه بین بانک پاسارگاد، ایرنسل و شرکت فنپا پرداخت را آغاز کرده است که بتواند بدون تعویض کارت‌های بانکی که هزینه سنگینی دارد، راهکار کارآمدی برای پرداخت‌های خرد آفلاین ارائه کند.

بانک پاسارگاد از ارائه این محصول چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

قبل از هر چیز بانک پاسارگاد همواره خود را متعهد می‌داند که مطابق نیاز واقعی مردم، خدمات نوآورانه به مشتریان و مردم کشور ارائه کند. علاوه بر آن، این محصول به اقتصاد ملی کشور نیز کمک می‌کند چراکه می‌تواند هزینه‌های میلیاردی توسعه و نگهداری سیستم پرداخت‌های آنلاین را کاهش دهد. این کاهش هزینه همراه با صرفه‌جویی در هزینه‌های کارمزدی می‌تواند به کاهش قیمت تمام‌شده پول برای بانک‌ها منجر شود. در نتیجه این کاهش هزینه، می‌توانیم شاهد ارائه تسهیلات به مشتریان شبکه بانکی با نرخ بهتر باشیم. از طرف دیگر با توجه به اینکه کیف پول آفلاین «کیپاد» جایگزین مناسبی برای وجه نقد است، با کاهش هزینه‌های چاپ اسکناس و مسکوک، بهره‌برداری از این محصول در راستای تحقق سیاست‌های قانون‌گذار و به نفع اقتصاد ملی خواهد بود.

هر یک از بازیگران در محصول کیپاد، یعنی پذیرنده، مشتری نهایی و بانک چه منفعتی دارند؟

این محصول در نقطه کاربر نهایی باعث افزایش امنیت خواهد شد، چراکه دیگر کاربر نگران کپی شدن اطلاعات کارت‌بانکی خود نیست. علاوه بر این با توجه به اینکه دیگر آن فرایند کارت کشیدن مرسوم را نداریم و کاربر بدون اینکه رمز وارد کند صرفاً به‌صورت بزین‌و (tap and go) پرداخت را انجام می‌دهد، سرعت را برایش به ارمغان می‌آورد. همچنین دیگر لازم نیست کاربر چندین کارت‌بانکی یا کارت بلیت در کیف یا جیبش داشته باشد، همه را در یک سرویس روی موبایلش دارد که باعث راحتی کاربر می‌شود. مضاف بر این موارد، دیگر کاربر برای شارژ کیف پول خود مثل کارت بلیت لازم نیست در زمان‌های محدود به مراکز محدود جهت شارژ مراجعه کند.

دوم اینکه با توجه به مدل فعلی کارمزدی شبکه پرداخت کشور، ذی‌نفعان اصلی یعنی پذیرنده و دارند کارت و حتی شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت (PSP) عملاً نه تنها انگیزه‌ای برای حرکت به سمت پرداخت‌های خرد آفلاین ندارند، بلکه بعضاً تشویق شده‌اند که پرداخت‌های با مبالغ خرد را هم به‌صورت آنلاین انجام دهند. از سوی دیگر بانک‌ها هم به دلیل رقابت جهت جذب منابع به‌ظاهر ارزان‌قیمت، در این مدل کسب‌وکار با شرکت‌های پرداخت همراه شدند.

بانک پاسارگاد در این مسیر تاکنون برای پرداخت خرد چه کرده است؟

بانک پاسارگاد با تشکیل یکی از شرکت‌های زیرمجموعه خودش به نام «فنپا پرداخت» راهکارهایی را ارائه کرده است. از حدود شش ماه پیش پروژه «هن کارت» شهر مشهد توسط این شرکت به بهره‌برداری رسید و بعد از آن کارت‌های شهروندی که عموماً در حمل‌ونقل عمومی استفاده می‌شوند در شهرهای اهواز و قزوین راه‌اندازی شده‌اند. «فنپا پرداخت» تاکنون بیش از ۸ میلیون کارت شهروندی در شهرهای مختلف صادر کرده و نیاز مردم به پول خرد در حوزه حمل‌ونقل عمومی، پارکومتراها و سوارزی از این دست را تا حد زیادی حل کرده است، اما با توجه به اینکه این نوع کارت‌ها صرفاً در یک سبک بسته حمل‌ونقل عمومی ارائه خدمت می‌کنند، در نتیجه در سایر کسب‌وکارهای خرد عملاً کاربرد ندارند و مشتری باید در دیگر موارد از کارت‌بانکی خود استفاده کند.

در این راستا، بانک پاسارگاد با درک درست از این نیاز در خصوص پرداخت خرد آفلاین که

هزینه تراکنش را حل کرد، ولی مشکلی که دارد این است که باید مراکز به‌طور گسترده جهت شارژ این کارت‌ها ایجاد شوند که آن هم هزینه سنگینی دارد. شاید یکی از بهترین راهکارها کارت‌های بانکی دومنظوره هستند تا بتوان از آنها هم برای تراکنش‌های آنلاین استفاده کرد و هم برای تراکنش‌های آفلاین. ولی این روش هم بدون تغییر تکنولوژی کارت‌ها امکان‌پذیر نبوده و هزینه سنگینی به شبکه بانکی وارد می‌کند. در نتیجه می‌توان گفت تاکنون راهکارهای جامع و کاملی برای پرداخت خرد ارائه نشده است.

یعنی تاکنون نیاز مردم به شکل صحیح رفع نشده است؛ پس مردم در حال حاضر نیازشان را چگونه رفع می‌کنند؟ با پول نقد یا کارت‌بانکی؟

طبق آمار که شاپرک در ماه شهریور سال ۹۶ اعلام کرده است، تقریباً ۸۴ درصد تراکنش‌ها زیر ۵۰ هزار تومان و ۷۱ درصد زیر ۲۵ هزار تومان است و با توجه به اینکه اسکناس و پول خرد در دست مردم محدود است، در نتیجه این آمار نشان می‌دهد که مردم نیازشان در بخش پرداخت‌های خرد را از طریق کارت‌بانکی آنلاین رفع می‌کنند. اصولاً به غیر از مواردی مثل حمل‌ونقل عمومی که سرعت تراکنش یک نیاز جدی است، نیاز به راهکارهای پرداخت خرد حس نشده است.

با به‌عنوان عضوی از شبکه بانکی با کمک و نظارت رگولاتور باید

راهکارهایی ارائه کنیم تا در عین حال که برای مردم سرعت و راحتی را به ارمغان می‌آورد، برای شبکه بانکی نیز مقرون‌به‌صرفه باشد.

تجربه کارت بلیت‌های الکترونیک در شهرهایی مثل مشهد و تهران نشان داده است که اگر راهکار مناسبی پیش روی مردم قرار بگیرد، مردم از آن استقبال خواهند کرد. سوال اینجاست که چرا تاکنون به‌جز حمل‌ونقل عمومی در کسب‌وکار دیگری نمونه جدی پرداخت خرد الکترونیک نداشته‌ایم؟

در پاسخ به سوال شما باید بگویم که عوامل مختلفی را باید مورد نظر قرار داد. اول اینکه باید بستری یا پلتفرم پرداخت آفلاین مشخص می‌شد. آیا نیاز به تغییر کارت‌های مغناطیسی و مهاجرت به کارت‌های هوشمند است یا خیر؟



سالیانست مورد بحث کارشناسان قرار دارد؛ موضوعی که به دلایل مختلف از جمله مدل کلان کسب‌وکاری حوزه پرداخت الکترونیک کشور و مدل کارمزدی مرتبط با آن، میزان سرمایه‌گذاری مورد نیاز و وجود ذی‌نفعان متعدد با رویکردهای مختلف، راهکار ارائه شده برای آن تاکنون به‌صورت محدود اجرا شده و به‌اندازه کافی فراگیر نشده است. در حالی که نیاز به توسعه راهکاری برای پرداخت‌های خرد، هر روز بیشتر احساس می‌شود. در همین راستا، بانک پاسارگاد با همکاری ایرنسل و شرکت «فنپا پرداخت» کیف پول موبایلی خود به نام «کیپاد» را ارائه کرده است. این محصول بر بستر تلفن همراه و سیم‌کارت‌های NFC پرداخت‌های خرد را به‌صورت آفلاین مدیریت می‌کند. وب‌سایت «راه‌پرداخت» با مهندس زهرا میرحسینی، عضو هیأت‌عامل و معاون فناوری اطلاعات و ارتباطات بانک پاسارگاد درباره این محصول و دیدگاه بانک پاسارگاد در این خصوص گفت‌وگو کرده است.

قبل از هر چیز به ما بگویید که آیا تاکنون زیرساخت‌های پرداخت خرد پاسخگو نیازهای مردم بوده است یا نه؟

باید بگویم که در دو دهه اخیر برای توسعه شبکه پرداخت، اقدامات ارزشمندی انجام شده و امروز شاهد گسترده‌تری استفاده و بهره‌مندی مردم از این خدمات و زیرساخت‌ها هستیم. در سال‌های گذشته با سرمایه‌گذاری زیاد نظام بانکی در توسعه راهکارهای پرداخت الکترونیک، سطح دسترسی به ابزارهای پرداخت در کل کشور بسیار ارتقا پیدا کرده است. در موارد متعددی بدون در نظر داشتن هزینه‌های سنگین این سرمایه‌گذاری، راهکارهای پرداخت آنلاین ارائه شده است؛ روش‌هایی که نیاز به تقویت دیتاسنترها، زیرساخت‌های ارتباطی و مخابراتی داشته و نتیجه آن هزینه بالای تراکنش است. خدمات پرداخت رایگان تقریباً در هر نقطه‌ای در دسترس مردم قرار گرفته و اصولاً تکنیکی بین پرداخت‌های خرد و پرداخت‌های عادی صورت نمی‌گیرد. در صورتی که ساختار باید به‌گونه‌ای باشد که انجام تراکنش با مبالغ کم برای تمام بازیگران مقرون‌به‌صرفه باشد.

از طرف دیگر در کسب‌وکارهایی مثل حمل‌ونقل عمومی که نیاز به انجام تراکنش در حد اکثر سدهم ثانیه و وجود دارد، عملاً امکان استفاده از تراکنش‌های آنلاین وجود ندارد. در نتیجه برای پاسخ به این نیاز کارت بلیت الکترونیک ایجاد شد که هرچند مسئله سرعت و

با اعتباری بالغ بر ۶۷ هزار میلیون ریال؛

مشعل گاز در ۶ روستای بخش هزارجریب نکاء و بهشهر روشن شد



ساری - مشعل گاز در ۶ روستای بخش هزارجریب نکاء و بهشهر با حضور استاندار مازندران، نماینده مردم بهشهر و نکاء در مجلس شورای اسلامی و دیگر مسئولین استانی و شهرستانی در روستای خرم چماز روشن شد.

به گزارش خبرنگار مازندران، «ربیع فلاح جلودار» در مراسم افتتاح گازرسانی به ۶ روستای منطقه هزارجریب شرق مازندران در روستای خرم‌چماز شهرستان نکاء با اشاره به آرمان‌های بنیانگذار کبیر انقلاب اسلامی در توجه به محرومیت‌زدایی در مناطق محروم و روستایی، اظهار کرد: این آرمان‌ها هم اکنون در حال انجام است. استاندار مازندران با بیان حق مردم این منطقه در برخورداری از امکانات انقلاب اسلامی با توجه به اهدای شهدای بزرگ برای انقلاب، خاطرنشان کرد: باید در عملکرد مسئولان رسیدگی به این مردم به نگاه توسعه محوری در روستاها و جریان باشد. فلاح جلودار، توجه به اهمیت تولید و اشتغال را ضروری دانست و اضافه کرد: همه امکانات برای تولید و اشتغال به خصوص در مناطق روستایی محروم باید در اولویت قرار گرفته و سرعت بستری به خود بگیرند. وی در پایان گفت: تلاش می‌شود تا مشکل گاز تمام روستاهای مازندران در این دولت رفع شود تا در کنار سایر مشکلات موجود در روستاها راه روستایی گرفته تا آبرسانی و در بحث تولید و اشتغال هرچه سریع‌تر سایر خدمات به رفح محرومیت‌ها منجر شود.

در ادامه «محمد اسماعیل ابراهیم زاده» مدیرعامل شرکت گاز استان با بیان اینکه پروژه گازرسانی به ۶ روستا در مدت کوتاهی با تلاش پیمانکاران پروژه به بهره‌برداری رسید، گفت: ۵۰۰ مترمربع از این میدواری کرد قبل از شروع فصل سرما مردم منطقه از نعمت گاز برخوردار شوند. ابراهیم زاده با اشاره به اجرای ۱۷ هزار و ۷۰۰ متر شبکه در این ۶ روستا، خاطرنشان کرد: در حال حاضر ۶ روستای منطقه هزارجریب از نعمت گاز برخوردار هستند و گازرسانی به ۱۴۵ روستا دیگر نیز در دست اقدام قرار دارد. وی توضیح داد: با جریان یافتن گاز

در خط لوله دامغان - ساری و گازدار شدن بیش از ۱۱ هزار واحد مسکونی بخش هزارجریب نکاء، بهشهر و گلوگاه در واقع انقلابی در حفاظت از عرصه‌های طبیعی و جنگلی صورت می‌گیرد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران ادامه داد: با گازرسانی به بیش از ۱۵۱ روستای این بخش استفاده از سوخت فسیلی بویژه چوب و هیزم جنگلی نیز از بین می‌رود. ابراهیم زاده به اجرای طرح‌های مایع سازی گاز طبیعی برای گاز دار شدن روستاهای مناطق کوهستانی اشاره کرد و گفت: برای نخستین بار در کشور طرح گازرسانی به مناطق کوهستانی وسخت‌گذر با سرمایه‌گذاری ۲۵۰ میلیون دلاری شرکت‌های ژاپنی و آلمانی آغاز شده است. ابراهیم زاده با بیان اینکه باید تکلیف ایمنی را در مصرف گاز رعایت کرد، گفت: ۷۰ درصد از اتفاقاتی که در بخش گاز برای هم وطنان ما پیش می‌آید ناشی از لوله‌های بخاری گازی است که باید در این زمینه نکات ایمنی را رعایت کرد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران، گفت: ادامه پیگیری نصب کنتور و روشن شدن عموک گاز منازل توسط اهالی روستا باید صورت

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 بهره‌برداری و اصلاح شبکه توزیع برق در سطح استان هرمزگان طبق شرایط پیوست اسناد از محل اعتبارات داخلی	تضمین: ۶۶۵,۲۰۰,۰۰۰	۷۲-۹۶
---	--------------------	-------

- (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.
- ۱- تاریخ تحویل اسناد ارزیابی کیفی به مناقصه‌گران: از تاریخ ۹۶/۸/۱ تا تاریخ ۹۶/۸/۳ ساعت اداری ۸ تا ۱۵
 - ۲- تاریخ دریافت اسناد ارزیابی کیفی از مناقصه‌گران: حداکثر تا پایان ساعت اداری تاریخ ۹۶/۸/۱۰ می باشد. کلیه مناقصه‌گران ملزم می‌باشند نسبت به تکمیل اسناد ارزیابی کیفی اقدام و در موعد مقرر به دبیرخانه این شرکت تحویل و رسید در یافت نمایند. (خبرداران اسناد ارزیابی کیفی در صورت کسب حد نصاب امتیاز ارزیابی کیفی می‌توانند در مناقصه شرکت نمایند).
 - ۳- تاریخ اعلام نتایج ارزیابی کیفی ۹۶/۸/۱۶ می باشد.
 - ۴- تاریخ فروش اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۶/۸/۱۷ تا تاریخ ۹۶/۸/۲۰ ساعت اداری ۸ تا ۱۵
 - ۵- مهلت تحویل پیشنهادهای پاکت‌های الف، ب و ج: تا مورخ ۹۶/۸/۲۹ قبل از ساعت بازگشایی پاکت می باشد. به پیشنهادهایی که فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل می‌شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
 - ۶- تاریخ بازگشایی پیشنهادهای: ساعت ۱۱ تاریخ ۹۶/۸/۲۹ می باشد.
 - ۷- محل فروش اسناد ارزیابی و مناقصه: بندرعباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی زیتون - شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان - امور تدارکات
 - ۸- قیمت فروش اسناد مناقصه: مبلغ ۵۰۰,۰۰۰ ریال واریز به حساب جاری شماره ۰۱۰۲۱۷۴۳۵۷۰۰۲ نزد بانک صادرات شعبه گلشهر به نام شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان.
 - ۹- به پیشنهادهایی فاقد امضاء مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل می‌شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
 - ۱۰- تضمین شرکت در مناقصه: می‌بایست به صورت یکی از موارد ضمانت نامه بانکی، ضمانت نامه صادر شده از سوی موسسات مالی و اعتباری دارای مجوز لازم از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، فیش واریز وجه نقد در وجه مناقصه گزار (شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان). به پیشنهادهایی فاقد سپرده، سپرده‌های مخدوش، سپرده‌های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی ترتیب اثر داده نخواهد شد.
 - ۱۱- مهلت انجام: ۱۲ ماه.
 - ۱۲- هزینه ثبت چاب آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.
 - ۱۳- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.
- متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به شبکه اطلاع رسانی معاملات تواتیر به نشانی www.tavanir.org.ir مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۶۳۳۵۱۲۳۴۴ امور تدارکات تماس حاصل نمایند.

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان



پاسخ مدیر نظارت بر بورس ها به انتقادات فعالان از نحوه عرضه اولیه

مدیر نظارت بر بورس های سازمان بورس به انتقادات فعالان بازار به نحوه عرضه اولیه سهام شرکتها پاسخ داد. به گزارش بورس پرس، محسن خدابخش، در برابر این سوال که چه پاسخی برای افزایش انتقادات فعالان بازار سهام از نحوه عرضه اولیه شرکتها در بورس و فرابورس دارد؟ توضیح داد: واقعیت این است که در هر دو صورت عدم عرضه اولیه یا از سرگیری واگذاری های جدید، انتقاداتی مطرح می شود اما در نهایت این روند منجر به ایجاد نشاط به بازار سرمایه و افزایش اعتماد می شود. وی ادامه داد: در این میان، عده زیادی از منتقدان به عرضه اولیه شرکتها، اقدام به خرید سهام می کنند که باید گفت اگر سهام جدید، ارزنده و مناسب نیست چرا حاضر به خرید می شوند و اگر نیست، چرا انتقاد می کنند. این انتقاد در روال در جریان عرضه اوراق سخاب هم وجود داشت. این مقام مسئول در واکنش به این نکته که عده انتقادات مربوط به عرضه های اولیه آشناری در هر شرایطی از بازار، محدوده قیمتی بسته سهام، حضور سرمایه گذاران جدید با هدف افزایش آمار خریداران و عدم امکان حضور سرمایه گذاران قدیمی که در بدترین سال های از بازار خارج نشده اند و... است، گفت: واقعیت این است که اکثر عرضه های اولیه انجام شده دارای حجم زیادی نبوده و اثری هم در روند معاملات ندارد. خدابخش ادامه داد: با این همه انتقادات مطرح شده فعالان قابل بررسی بوده و باید مطالعات و تحقیقاتی در نحوه عرضه های اولیه دیگر کشورها انجام داد.

فرابورس

بلوک غیرمدیریتی «کتوکا» عرضه می شود

سوم آبان ماه بازار دوم فرابورس ایران میزبان عرضه صند سهام غیرمدیریتی شرکت تولیدی و خدمات عمده نسوز توکا با قیمت پایه هر سهم ۳ هزار و ۵۰۰ ریال است. شرکت فرآورده های نسوز قشم در نظر دارد تعداد ۸ میلیون سهم معادل ۵.۳۳ درصد از سهام شرکت صنایع نسوز توکا را با نماد «کتوکا» به طور یکجا و نقد از طریق عرضه در بازار دوم فرابورس به فروش برساند. قیمت پایه ای که برای این سهم تعیین شده ۳ هزار و ۵۰۰ ریال بوده و تاریخ عرضه آن چهارشنبه سوم آبان ماه است. قیمت پایه کل این عرضه نیز که از سوی کارگزاری مبین سرمایه به روی تابلوی معاملات می رود ۲۸ میلیارد ریال بوده و باید به صورت یکجا و نقد از سوی خریدار پرداخت شود. شرکت صنایع نسوز توکا با سرمایه ۱۵۰ میلیارد ریال بیستم مهرماه سال ۹۴ عرضه اولیه شده و از آن تاریخ تاکنون معاملات خود را در بازار فرابورس ایران پی گرفته است.

شرکتها و مجامع

پوشش ۵۵ درصدی پیش بینی های فولاد مبارکه

شرکت فولاد مبارکه که اصفهان پیش بینی عملکرد دوره شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۹۶ را حسابرسی نشده و با سرمایه ۷۵ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت فولاد مبارکه اصفهان پیش بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را حسابرسی نشده مبلغ ۵۲۸ ریال اعلام کرد و طی شش ماه با اختصاص مبلغ ۲۹۸ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۵۵ درصد از پیش بینی هایش را پوشش داد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۲۴۳ درصد افزایش داشت. گفتنی است این شرکت در دوره مشابه سال مالی قبل مبلغ ۸۳ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت و به ۳۰ درصد از پیش بینی هایش رسید. این گزارش می افزاید سود خالص «فولاد» در شش ماهه ابتدای امسال مبلغ ۲۲ هزار و ۳۲۲ میلیارد و ۹۴۴ میلیون ریال و سود انباشته پایان دوره مبلغ ۳۸ هزار و ۸۷۷ میلیارد و ۶۳۳ میلیون ریال بوده است. «فولاد» دلایل تغییر اطلاعات پیش بینی سال منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ حسابرسی نشده نسبت به اطلاعات قبلی اعلام کرد. بر این اساس، افزایش درآمد فروش، ناشی از افزایش نرخ محصولات است و افزایش بهای تمام شده کالای فروش رفته در کل ناشی از تغییر در مقدار و نرخ محصولات است.

نگاهی بر عملکرد سال مالی ۹۵ «آسیاتک»

شرکت انتقال داده های آسیاتک اطلاعات و صورت های مالی میان دوره ای ۱۲ ماهه منتهی به ۳۰ مهر ماه ۹۵ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل ۸۵ میلیارد ریال منتشر کرد. شرکت انتقال داده های آسیاتک با انتشار عملکرد یکساله گذشته اعلام کرد در دوره یکساله یاد شده مبلغ ۲۰۰ میلیارد و ۵۱۶ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۲ هزار و ۳۵۹ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل درصد افزایش داشت.

ورود شاخص کل به کانال ۸۶ هزار واحدی

نماگر بازار سهام رکورد ۴۵ ماه گذشته را شکست



سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@journalist.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در نخستین روز معاملاتی هفته با جهش ۶۶۲ پله ای، رکوردی جدید از خود بر جای گذاشت و پس از نزدیک چهار سال (دی ۹۲) به کانال ۸۶ هزار واحدی وارد شد. بدین ترتیب و با تثبیت شاخص کل بورس در رقم ۸۶ هزار و ۴۳۰ واحدی که به کمک نمادهای پالایشی و فلزی فراهم شد، نماگر بازار سهام پس از ۴۵ ماه به نرخ ۲۱ ماه سال ۹۲ دست یافت. نقطه اوج شاخص کل بورس مربوط به سال ۱۳۹۲ است که پس از آن، روندی نزولی یافت و تداوم این روند نزولی باعث خروج برخی فعالان بازار سهام و رکود نسبی در معاملات شده بود. اما در ماه های اخیر با بهبود شرایط، فعالان بازار سهام بازگشت تدریجی به بورس تهران را آغاز کرده اند که باعث ورود نقدینگی های جدید به این بازار شده است. در معاملات روز شنبه نمادهای فولاد مبارکه اصفهان، پالایش نفت تهران و پالایش نفت بندرعباس هر یک به ترتیب با ۶۵ و ۶۲ واحد تأثیر مثبت، بیشترین نقش فزاینده را روی

عوامل رکوردزنی های شاخص کل

از عوامل رکوردزنی های شاخص کل در معاملات روز شنبه می توان به رشد قابل توجه قیمت کامودیتی ها (مواد پایه و معدنی) در بازارهای جهانی اشاره کرد که منجر به سودآوری و رشد قیمت سهام شرکت های مرتبط با آن در بورس ایران شده است. بورس ایران که کامودیتی محور است، نسبت به نوسان قیمت مواد پایه در بازارهای جهانی، بسیار تأثیرپذیر است، بنابراین رشد قیمت این مواد، رشد بورس ایران را به دنبال دارد. چنانکه

در نخستین روز معاملاتی هفته سهم مقابل نمادهای ملی صنایع مس ایران، سرمایه گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین و ایران خودرو به ترتیب با ۲۲ و ۱۶ واحد بیشترین تأثیر کاهنده را روی دامناج بازار سهام برجای گذاشتند. آیفکس نیز طی معاملات روز شنبه توانست ۱۱.۷ واحد بالا رود و به رقم ۹۴۰ واحدی دست یابد. بر این اساس ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۳۶ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۲۷۱ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۴۹ هزار و ۱۷۲ نوبت دادوستد بود.

با گروه های بازار سهام

روز شنبه در گروه فلزات اساسی به جز در چهار نماد، شاهد رشد قیمت ها بودیم. در این گروه بیش از ۱۶۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۴۰ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان مورد معامله قرار گرفت. همچنین در گروه فرآورده های نفتی کک و سوخت هسته ای روند قیمت ها عمدتاً افزایشی بود و نمادهایی همچون پالایش نفت تهران و پالایش نفت تبریز، شاهد رشد قیمت بیش از ۴۰ درصدی بودند. همچنین تعدادی از سهام های این گروه با سطح خرید همراه شد. اما در گروه خودرو و ساخت قطعات روند قیمت ها عمدتاً کاهشی بود، هر چند این کاهش قیمت ها چندان چشمگیر نبود. در این گروه بیش از ۱۰۱ میلیون سهم به ارزش ۱۱ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان مورد دادوستد قرار گرفت.



تهران میزبان همایش بین المللی شرکت های سپرده گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه

مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) گفت که همایش بین المللی شرکت های سپرده گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه (ACG20) با حضور نمایندگان ۲۰ کشور در این هفته برگزار می شود که در آن برخی کشورهای اروپایی به عنوان مهمان ویژه حضور می یابند. محمدرضا محسنی روز شنبه در نشست خبری با تشریح جزئیات برگزاری بیستمین دوره مجمع عمومی گروه شرکت های سپرده گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه (ACG20)، افزود: این همایش بین المللی با حضور علی طیب نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی در مراسم افتتاحیه (شانزدهم آذرماه) آغاز به کار می کند. مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه، برخی کشورهای شرکت کننده در این همایش را برتغال، بلژیک، ژاپن، کره جنوبی، هندوستان، پاکستان، تایوان، چین، فرانسه و یونان اعلام کرد. محسنی گفت: ۸۵ شخصیت و ۲۵ نهاد عضو و غیرعضو در این همایش حضور یافته و نمایندگانی نیز از کشورهای بلژیک، فرانسه، پرتغال و یونان به عنوان مهمانان ویژه در این همایش بین المللی شرکت می کنند.

نامزدی ایران در کمیته اجرایی ای. سی. جی

مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه، افزود: قرار است در این همایش، ایران نامزد عضویت در کمیته اجرایی این تشکل بین المللی شود. محسنی اضافه کرد: همچنین در حاشیه این همایش قرار است دو تفاهتنامه بین المللی نیز میان شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه ایران (سمات) با دو کشور دیگر به امضا برسد. مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه ادامه داد: قرار است نخستین تفاهتنامه با تایوان امضا شود، اما تفاهتنامه دوم در حال نهایی شدن است که پس از سپری شدن مراحل اجرایی، نام کشور مورد نظر اعلام می شود. وی درباره امضای تفاهتنامه میان سمات و بانک ملت برای ورود سرمایه گذاری خارجی نیز گفت: امضای این تفاهتنامه ها و برگزاری مجمع عمومی شرکت های سپرده گذاری آسیا و اقیانوسیه در ایران، به تسهیل سرمایه گذاری خارجی و شکل گرفتن ارتباطات بین المللی بیشتر منجر می شود.

امضای تفاهتنامه های جدید با بانک های ایرانی

مدیرعامل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه، درباره انتخاب بانک ملت به عنوان بانک عامل برای نقل و انتقال وجوه سرمایه گذاران خارجی در بازار سرمایه نیز افزود: به جز

بانک ملت، بیشتر با بانک های مانند ملی و تجارت و سامان نیز تفاهتنامه هایی امضا شده است. این مسئول بازار سرمایه ادامه داد: همچنین در ماه های آتی با بانک هایی که زیرساخت های لازم را فراهم کرده باشند توافقنامه های مشابه امضا خواهد شد.

عضویت در نهادهای بین المللی زمینه سازی توسعه تعاملات جهانی بازار سرمایه

محمدسجاد سیهاکارزاده، مدیر امور بین الملل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه نیز در این نشست گفت: ارکان اصلی اتحادیه شرکت های سپرده گذاری آسیا و اقیانوسیه و نهادهای بین المللی در این همایش حضور دارند. وی افزود: تفاهتنامه هایی نیز با سایر کشورها با هدف انتقال تجربه ها و فراهم کردن فضای تعاملات بین المللی در بازار سرمایه در حاشیه این همایش برگزار می شود. مدیر امور بین الملل شرکت سپرده گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه یادآور شد: عضویت در نهادهای بین المللی سبب خواهد شد تعاملات جهانی بازار سرمایه افزایش یافته و وارد حوزه هایی شویم که تاکنون در آنها فعالیت نداشته ایم. به گزارش ایرنا، بیستمین دوره مجمع عمومی گروه شرکت های سپرده گذاری مرکزی آسیا و اقیانوسیه (ACG20) از سه شنبه (شانزدهم آذرماه) در تهران آغاز به کار می کند. در روز دوم این همایش کارگروه های تخصصی و دیدارهای دوجانبه برگزار خواهد شد. اتحادیه شرکت های سپرده گذاری آسیا و اقیانوسیه (ACG) از سال ۱۹۹۷ میلادی و با عضویت ۱۴ شرکت سپرده گذاری تأسیس شد و اکنون ۳۴

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش قند شیرین خراسان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که فولاد مبارکه اصفهان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
چغیبر	۲۲,۸۷۱	۹.۶
لیوتان	۲,۲۵۶	۶.۶۷
خاهن	۱,۸۴۷	۴.۹۴
پدرخش	۱۴,۴۴۴	۴.۸۹
پلاسک	۱۵,۳۵۷	۴.۸۶
کمنگنز	۳,۶۳۱	۴.۸۵
کهرام	۶,۲۰۳	۴.۸۲

بیشترین درصد کاهش سبحان دارو صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. توریستی و رفاهی آبادگران ایران در رده دوم این گروه ایستاد. تولیدی گرانبه بهرام هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
مداران	۵,۵۲۰	(۴.۵۸)
قشرین	۲,۴۴۴	(۴.۵۱)
شینا	۳,۳۲۸	(۴.۳۸)
بشهاب	۲,۵۰۳	(۴.۲۸)
فینال	۱,۷۸۰	(۴.۰۹)
هکمت	۱,۵۶۰	(۴)
پاکشو	۱,۹۵۰	(۳.۹۴)

پر معامله ترین سهم فولاد مبارکه اصفهان پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سابقا در رده دوم این گروه ایستاد. پالایش نفت تهران هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۲۲۵۶	۱۱۱,۷۱۵
خسایا	۱۰۷۰	۲۷,۹۱۳
شتران	۳۵۹۹	۲۶,۰۵۴
تاپیکوچ	۲۱۸	۱۹,۳۸۸
خپارس	۸۰۳	۱۸,۳۴۶
وصندوق	۱۴۵۱	۱۸,۰۲۸
کگل	۲۷۹۴	۱۶,۰۱۴

بیشترین ارزش معامله جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. پالایش نفت تبریز رتبه دوم را به دست آورد. پالایش نفت تهران هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۲۵۶	۲۵۱,۹۹۹
شیریز	۶۲۰۳	۹۵,۱۲۸
شتران	۳۵۹۹	۹۳,۷۵۸
چکارن	۶۲۳۳	۶۳,۴۷۷
کگل	۲۷۹۴	۴۴,۷۴۳
شینا	۳۴۵۵	۴۲,۱۲۴
شیندر	۵۳۳۰	۳۶,۷۷۹

بیشترین سهام معامله شده فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سابقا در این گروه دوم شد و داده گستر عصر نوین در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۲۲۵۶	۵۰۶۴
خسایا	۱۰۷۰	۲۲۵۶
های وب	۴۴۲۴	۲۱۳۶
شتران	۳۵۹۹	۱۸۷۵
فایرا	۱۵۶۰	۱۳۴۹
چکارن	۶۲۳۳	۱۲۶۱
خپارس	۸۰۳	۱۱۹۱

بالترین نسبت P/E رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سابقا شیشه به دست آورد. کمک فنر اندامین در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسایا	۱۵۰۷	۷۵۴
خکمتک	۱۲۸۶	۶۴۳
کحافظ	۳۱۸۱	۶۳۶
خمحور	۲۴۴۸	۶۱۲
شپارس	۲۰۱۰	۵۰۲
خریخت	۱۲۰۶	۴۰۲
قشابت	۱۷۸۰	۳۵۶

کمترین نسبت P/E روز گذشته شیشه و گاز در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۳۷۱۳	۱.۷۶
اعتبار	۱۴۷۳	۲.۷۳
پردیس	۱۱۶۴	۳.۴۹
ویانک	۱۸۲۰	۳.۵۱
پارسیان	۱۷۱۱	۳.۶۸
وصنعت	۹۹۸	۳.۸۴
فولاد	۲۲۵۶	۴.۱۹



رشد کند بازار دستگاه‌های دیجیتال

کاربران درست به همان اندازه کامپیوترهای شخصی یا تبلت‌ها، به موبایل‌های هوشمندشان وابسته هستند.

دستگاه‌ها و محصولات دیجیتال که این روزها حضوری پررنگ در زندگی روزمره همه ما دارند، هر روز شاهد تغییر و تحولات چشمگیری هستند. حالا جدیدترین بررسی‌های مؤسسه تحقیقاتی گارتنر نشان می‌دهد که بازار این محصولات رشد کندی را در پیش گرفته است. این بررسی‌ها نشان می‌دهد که صادرات جهانی انواع کامپیوترهای شخصی، تبلت‌ها و موبایل‌های هوشمند تا پایان سال ۲۰۱۸ به ۲.۳۵ میلیارد دستگاه خواهد رسید که این میزان نسبت به سال ۲۰۱۷ تنها رشد سالانه ۴ درصدی را تجربه خواهد کرد. جالب است بدانید که این میزان رشد، بالاترین رشد سالانه این بازار از سال ۲۰۱۵ خواهد بود. به گزارش دنیای اقتصاد، در واقع تصور غلطی در دنیا وجود دارد که به تدریج همه چیز وابستگی زیادی به موبایل‌های هوشمند پیدا می‌کنند. «رنجیت آتوال» یکی از کارشناسان مؤسسه گارتنر در این مورد می‌گوید: «این در حالی است که آخرین تحقیقات و نظرسنجی آنلاین انجام شده ما روی کاربران نهایی نشان می‌دهد که کاربران درست به همان اندازه کامپیوترهای شخصی یا تبلت‌ها، به موبایل‌های هوشمندشان وابسته هستند. ۴۰ درصد از شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی گفتند که آنها اغلب از یک کامپیوتر شخصی یا تبلت برای انجام کارهای روزانه مشخص‌شان مانند خواندن، نوشتن، ارسال ایمیل یا تماشای ویدئو استفاده می‌کنند. این در حالی است که ۳۴ درصد آنها اغلب از موبایل‌های هوشمند به خاطر راحتی و قابل حمل بودن استفاده می‌کنند. نیاز و وابستگی کاربران به کامپیوترهای شخصی‌شان برای مدت طولانی‌تر، عامل مهم بقای بازار جهانی کامپیوترهای شخصی است. در مقابل، کاربران همچنان در حال جایگزین کردن موبایل‌های هوشمندشان به‌صورت مرتب هستند.» با این اوصاف کارشناسان و تحلیلگران پیش‌بینی کرده‌اند که صادرات جهانی انواع کامپیوترهای شخصی سنتی تا پایان سال ۲۰۱۸ شاهد کاهش سالانه ۴.۴ درصدی خواهد بود، درحالی‌که صادرات جهانی انواع گوشی‌های موبایل در همین دوره زمانی رشد سالانه ۲.۴ درصدی را تجربه خواهد کرد.

رشد کند بازار کامپیوتر به کمک بخش تجاری
صادرات جهانی کامپیوترهای شخصی ویژه بخش تجاری تا پایان سال ۲۰۱۷ به روند رشد بازمی‌گردد و جایگزینی محصولات مبتنی بر ویندوز ۱۰ با محصولات قدیمی، مهم‌ترین عامل این رشد است. این موضوع صرف‌نظر از افزایش قیمت قطعات اولیه تأثیر چشمگیری بر رشد بازار این محصولات داشته است. با این اوصاف کارشناسان مؤسسه تحقیقاتی گارتنر تخمین زده‌اند که بازار کامپیوترهای تجاری رشد سالانه ۰.۸ درصدی را تا پایان سال ۲۰۱۸ تجربه کند. از طرفی رشد تقاضا برای کامپیوترهای شخصی مبتنی بر ویندوز ۱۰ در بخش تجاری کشور چین به‌عنوان بازاری بزرگ هم عامل مهم دیگری در رشد این بازار است. شرکت مایکروسافت در حال حاضر در حال همکاری با نهادهای دولتی چین است تا نسخه‌های ویژه از سیستم عامل جدیدش را برای ابزارها و دستگاه‌های دیجیتالی این نهادها توسعه دهد.

اپل تولید آیفون ۸ را به نصف کاهش داد

طبق خبرها یا بهتر است بگوییم شایعاتی که این روزها در فضای وب منتشر می‌شوند، فروش آیفون ۸ چندان باب میل کمپانی اپل نبوده است. درواقع، بسیاری از کاربران منتظر عرضه آیفون X به بازار هستند و از این‌رو ترجیح می‌دهند پول خود را برای خرید یک پرچمدار تمام‌عیار خرج کنند تا آیفون ۸. حال براساس آخرین گزارش‌ها، کمپانی اپل تصمیم گرفته تولید این اسمارت‌فون را به نصف کاهش دهد.

در این گزارش که توسط منابع خبری تایوانی منتشر شده، آمده است که اپل میزان سفارش تولید آیفون ۸ و ۸ پلاس را برای ماه‌های نوامبر و دسامبر تا ۵۰ درصد کاهش داده است. اگر این گزارش درست باشد، شاهد زودترین تصمیم برای کاهش سفارش در تاریخ عرضه گوشی‌های آیفون خواهیم بود.

البته شواهد بر درستی این گزارش حکایت دارند، چراکه اخیراً رویترز نیز در گزارشی عنوان کرد که کاهش خرید گوشی‌های آیفون ۸ و ۸ پلاس، افت ۱.۵ درصدی سهام اپل در بازار را به دنبال خواهد داشت. در مجموع می‌توان گفت که چنین تصمیم زود هنگامی برای کاهش تولید، در این کمپانی سابقه نداشته است.

از طرفی دیگر، صف‌های کوتاه کاربران برای خرید آیفون‌های جدید نسبت به سال‌های گذشته، گواه دیگری بر کاهش تقاضا برای این گوشی‌ها است، به‌طوری‌که همواره شاهد صف‌های طولی علاقه‌مندان برای خرید گوشی‌های آیفون بودیم که این مسئله به هیچ‌عنوان در رابطه با آیفون ۸ مشاهده نشد.

دنیای اینترنت و فناوری شبکه، دنیایی بسیار سریع و پویا است. برای عقب نماندن از این دنیا، باید همواره رو به آینده بنگریم؛ جایی که فناوری‌هایی مانند اینترنت اشیا و نسل پنجم شبکه‌های همراه قرار است زندگی دیجیتالی ما را به کلی متحول کنند. امروزه دیگر صحبت از شبکه‌های تلفن همراه چندان بیراهه نیست. احتمالاً شما روزانه توسط اپراتورهای موبایل در حال دریافت این سرویس هستید و انواع تبلیغات اینترنت 4G یا 4.5G را در گوشه و کنار شهر یا تبلیغات تلویزیونی و اینترنتی مشاهده می‌کنید. تا چندین سال پیش و با گسترش اینترنت خط دیجیتال مشترک متقارن یا همان ADSL و افزایش سرعت فوق‌العاده آن نسبت به اینترنت dial up ۵۶ کیلوبیتی، هیچ‌کس تصور این موضوع را هم نمی‌کرد که رقیبی برای اینترنت خانگی پیدا شود؛ آن هم رقیبی از جنس موبایل که در ارائه خدمات داده به مشتریان خود در قالب اینترنت همراه، با محدودیت‌های فراوانی همراه بود. عمده دلیل این موضوع پیچیدگی‌های فراوان مخابراتی در شبکه‌های موبایل و البته فراهم بودن امکانات توسعه ADSL بود، چرا که تمامی راه‌های ارتباطی از قبل و از طریق سیم‌های تلفن آنالوگ برقرار بود.

شبکه‌های 5G برای ما چه خواهند کرد؟

با گسترش و پیشرفت شبکه‌های تلفن همراه کم‌کم اسم نسل‌های دوم، سوم و چهارم آنها شنیده شد. با وجود تمامی محدودیت‌ها، متخصصان این حوزه توانستند اینترنت بی‌سیم همراه را با سرعت بسیار خوب در اختیار

جایی که IOT و 5G به هم می‌رسند



کاربران قرار دهند و کاربران هم بسیاری از قابلیت‌های شبکه‌های موبایل را بر اینترنت خانگی ترجیح دادند. دلیل اصلی کاربران به خاطر سرعت بسیار بالا یا قابلیت جابه‌جایی نبود، بلکه دلیل اصلی کاربران قابلیت اتصال بی‌قید و شرط به اینترنت بود.

اینترنت نسل چهارم شبکه تلفن همراه امروزه به صورت گسترده‌ای در حال استفاده است، اما متخصصان حوزه فناوری ارتباطات 4G را برای پاسخگویی به برنامه‌های کاربردی آینده مناسب نمی‌دانند. به همین دلیل آنها در تلاش هستند نسخه پنجم شبکه تلفن موبایل را

مدولاسیون شبکه‌های نسل پنجم (5G) و تعامل آنها با اینترنت اشیا صنعتی

بنابراین می‌توان از بسیاری از جنبه‌ها، اینترنت اشیا را یک کاربرد بسیار مطلوب برای نسل پنج شبکه موبایل دانست. 5G می‌تواند به‌عنوان راه حلی جامع تمامی دستگاه‌های مختلف را که امروزه به صورت گسترده و جداگانه در حال فعالیت هستند به یکدیگر متصل کرده و دنیای اینترنت اشیا را شکل دهد.

چگونه نسل ۵ شبکه موبایل می‌تواند تعداد بی‌شماری از دستگاه‌های اینترنت اشیا را به هم متصل کند؟

اما سوال اصلی اینجاست. آیا 5G می‌تواند میلیون‌ها دستگاه متفاوت را که قرار است در قالب اینترنت اشیا به یکدیگر متصل شوند، مدیریت و پشتیبانی کند؟ چگونه این کار امکان‌پذیر است؟

اگر بخواهیم کمی فنی صحبت کنیم، می‌توانیم به یک مورد بسیار جالب اشاره کنیم. در نسل‌های گذشته شبکه تلفن همراه، اتصالات در لایه فنی توسط مدل‌سازی‌های دسترسی چندگانه عمودی یا OFDM صورت می‌گرفت. در این مدل‌ها معمولاً زمان به بازه‌های کوچک تقسیم می‌شد و هر قطعه زمانی در اختیار یک کاربر قرار می‌گرفت. در طول این بازه کاربران دیگر امکان استفاده از این کانال را نداشتند. این‌گونه دسترسی به کانال برای کاربران، کار را برای پشتیبانی از کاربران و دستگاه‌های آنها در اینترنت اشیا بسیار مشکل می‌کند، چرا که ما تعداد بی‌شماری دستگاه و درخواست تخصیص کانال داریم، اما بازه‌های زمانی و در نتیجه پهنای باند ما محدود است و تخصیص منبع به کاربران امکان‌پذیر نیست.

گوشی‌های خاموش را تا اوایل آبان روشن کنید

فرد است که پس از گذر از فاز مانیتورینگ طرح رجیستری باید ثبت شده باشد. در صورتی که پس از اجرای عملی طرح رجیستری قصد خرید گوشی را دارید این کارها را انجام دهید.

۱ - ##۰۶##* شماره‌گیری کنید تا کد ۱۵رقمی گوشی تلفن همراه خود (IMEI) را دریافت کنید.
۲ - این شماره را به سامانه پیامکی که در اوایل آبان برای خرید گوشی‌های جدید اعلام می‌شود ارسال کنید.

۳ - پیامی درباره ثبت بودن گوشی شما در شبکه و ورود قانونی آن یا خلاف آن برای‌تان ارسال می‌شود. گوشی‌هایی که در شبکه ثبت نشده باشند با قرار دادن سیم‌کارت و روشن شدن دستگاه، پیامکی در این رابطه دریافت می‌کنند. IMEI این گوشی‌ها در فهرستی به نام فهرست خاکستری قرار می‌گیرد.

در صورت قرار گرفتن یک موبایل در لیست خاکستری، کاربر یک‌ماه فرصت خواهد داشت تا به گمرک‌های ورودی مراجعه و با پرداخت هزینه گمرکی کد IMEI را ثبت کند. در غیر این صورت پس از گذشت یک ماه، دسترسی تلفن‌همراه مذکور به اپراتورها قطع خواهد شد.

گوشی دارند عجله کنند یا گوشی‌های خریداری شده را قبل از ۲۸مهر فعال کنند، در غیر این صورت شاید قابل استفاده نباشند، اما به گفته دهقانی‌نیا، معاون فناوری اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از روز گذشته تنها مانیتورینگ شبکه آغاز شده و هیچ گوشی‌ای حتی اگر قاچاق باشد، قرار نیست غیرفعال شود. با اجرای این طرح فعلاً نیازی به استعلام‌گیری برای خرید گوشی‌های تلفن همراه نیست، اما قرار است اوایل آبان و با اعلام تدریجی مدل‌های گوشی سامانه‌هایی برای استعلام IMEI گوشی‌ها اعلام شود. بر این اساس و پس از گذر از فاز مانیتورینگ شبکه در صورتی که قصد خرید گوشی جدید تلفن همراه دارید، باید حتماً IMEI آن را کنترل کنید تا مطمئن شوید به‌صورت قانونی وارد شده و امکان استفاده آن در شبکه‌های تلفن همراه وجود دارد. IMEI یا شناسه جهانی تجهیزات موبایل شماره منحصر به فرد روی هر تلفن همراه است که قابلیت شناسایی آن را روی شبکه‌های تلفن همراه می‌دهد. قرار است در آینده سامانه‌ای پیامکی برای استعلام IMEI توسط کاربران اعلام شود.

چطور IMEI را پیدا و آن را چک کنید؟
هر گوشی تلفن همراه دارای شماره‌ای منحصر به



ورود نسل جدید گوشی‌های هوشمند با نام شرکت مایکروسافت

هفته گذشته منابع آگاه با انتشار گزارشی موثق اعلام کردند که نام Nokia به‌زودی از بازار گوشی‌های هوشمند حذف می‌شود و شرکت مایکروسافت محصولات خود را با نام جدید در این زمینه عرضه می‌کند. به گزارش رابورز، منابع آگاه هم‌اکنون گزارش تازه‌ای در این زمینه منتشر کردند و با اطمینان کامل توضیح دادند که پیش از فرا رسیدن تعطیلات پایان سال جاری میلادی گوشی‌های هوشمند جدید ویندوزی که در شرکت نوکیا ساخته می‌شوند با نام Microsoft به دست کاربران جهانی خواهند رسید. در راستای این گزارش، تصاویری از پتل نمایشگر مربوط به یک گوشی هوشمند منتشر شده است که در بالای آن نام شرکت مایکروسافت دیده می‌شود.

منابع آگاه توضیح دادند که به‌زودی نخستین گوشی هوشمندی که روی آن کلمه Microsoft نوشته شده باشد، وارد بازار جهان می‌شود که البته زمان عرضه، نام و قیمت این محصول هنوز مشخص نشده است. لازم به ذکر است پیش از این نیز تصاویری از یک گوشی منتشر شده بود که نام مایکروسافت و نوکیا را به صورت هم‌زمان شامل می‌شد و این بار پیش‌بینی می‌شود که نام نوکیا برای همیشه از بازار جهانی تلفن همراه پاک شود. لازم به ذکر است که شرکت مایکروسافت پس از خرید مرکز تولید دستگاه‌های موبایلی نوکیا آن را به Microsoft Mobile تغییر نام داد و با این وجود گوشی‌هایی که تاکنون در این مرکز تولید شده‌اند، تحت برند نوکیا به دست کاربران رسیده‌اند.

اینستاگرام بسیار مخرب‌تر از یوتیوب است

نخستین دوره تربیت مربی سواد فضای مجازی در استان قزوین شب گذشته در سالن شهید بابایی دانشگاه علوم پزشکی به پایان رسید. لطفالله سیاهکلی مرادی، رئیس سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی، در این دوره به تبیین جایگاه و اهمیت «شبکه‌های اجتماعی» در جهان امروز پرداخت و اظهار کرد: امروز رسانه‌ها سرمایه‌های اجتماعی چون «انتخابات، وحدت، اعتماد عمومی» را هدف قرار داده‌اند که تمامیت اجتماعی کشورها را مورد حمله قرار می‌دهد. سیاهکلی شبکه‌های اجتماعی را به گروه‌های تار عنکبوت تشبیه و تصریح کرد: هر کدام از ما در شبکه جهانی به‌مثابه یک سنسور هستیم که صاحب این شبکه مانند عنکبوتی هوشیار در حال رصد ما است.

این کارشناس، فضای مجازی را شفاف‌ترین، روشن‌ترین و دقیق‌ترین فضا در جهان امروز دانست و گفت: همه ما مجبور به حضور در این شبکه اجتماعی هستیم، چرا که این فضا عرصه‌ای برای زندگی است و در صورت عدم حضور دچار خسارت خواهیم شد. معاون رئیس صداوسیما با بیان اینکه امروز قدرت از عرصه سخت به عرصه نرم با پوسترهای کرده است، ادامه داد: جنس قدرت نرم با پوسترهای از جنس خدمت پوشانده شده است که ابزار آن موبایل و حوزه تحت پوشش در تمامی عرصه‌های زندگی قرار دارد. رئیس سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی ادامه داد: در آینده‌های نزدیک اینترنت اشیا بر جهان مسلط می‌شود که در آن میان انسان و اشیاء ارتباطی دوسویه ایجاد شده است.

سیاهکلی اینستاگرام را مخرب‌ترین اثرگذار روی سلامت روانی جوانان معرفی و تصریح کرد: طبق یک‌پایش عمومی در کشور انگلستان شبکه اینستاگرام به‌عنوان کشیف‌ترین شبکه و یوتیوب بهترین شبکه معرفی شد، حال آنکه در ایران شبکه یوتیوب فیلتر و اینستاگرام باز است.

این کارشناس مسئول اضافه کرد: از آنجا که دولت‌ها خواهان رسانه و تمامیت‌خواه هستند لذا در ایران از ترس اینکه صداوسیما با داشتن اینترنت به استقلال بیشتر برسد، از ورود در این حوزه خودداری می‌کنند. رئیس سازمان تنظیم مقررات صوت و تصویر فراگیر در فضای مجازی با تأکید بر اینکه دولت‌ها وظیفه ارائه خدمات به مردم را بر عهده دارند، بیان کرد: راهکار راه‌اندازی شبکه ملی اطلاعات که در ۱۲ سال قبل توسط مقام معظم رهبری مطرح شد، می‌تواند به‌عنوان یک راهکار برای مقابله با نفوذ اینترنت و شبکه‌های مجازی به کار گرفته شود که متأسفانه تاکنون قدمی برای حرکت در این مسیر برداشته نشده است. سیاهکلی در پایان خاطر نشان کرد: باید برای فناوری‌ها مقررات لازم تدوین شود، اما تاکنون مقرراتی در فضای مجازی تدوین و تصویب نشده است که امیدواریم به‌زودی توسط مسئولان و قانونگذاران مقررات لازم در این خصوص ایجاد شود. در نخستین دوره تربیت مربی سواد فضای مجازی در قزوین بیش از ۲۵۰ نفر شرکت کردند و طی دو روز دوره‌های آموزشی کارگاه‌های خانواده و رسانه‌های نوین، تکنیک اقماعی و تفکر انتقادی و مبانی رژیم مصرف رسانه، شبکه‌های اجتماعی، سواد بازی‌های ویدئویی و کارگاه امنیت در فضای مجازی را گذراندند.



تازه‌های فناوری



موبایل Aquos R Compact برادر دوقلوی اسنن‌شال‌فون توسط شارپ معرفی شد.

ایران، خودروهای الکتربیکی تولید خواهد کرد؟

باید پلنفرمی برای خودروی برقی در خودروسازانی که تیراژ بالا دارند تعریف کنیم. در حال حاضر ایران خودرو و شرکت سایپا کنسرسیومی در این ماجرا ایجاد کرده و رویش کار می‌کنند.

چین، بزرگ‌ترین بازار خودروهای جهان است اما به گفته مقامات این کشور، دولت در حال برنامه‌ریزی برای ممنوعیت تولید و فروش خودروهایی است که به سوخت فسیلی متکی هستند. چین قبلا هم اعلام کرده بود که می‌خواهد به‌طور کامل اتومبیل‌های گازی و دیزلی را کنار بگذارد و در آینده وسیله نقلیه پاکیزه‌تری استفاده کند. آلودگی هوا باعث شده چین سرعت عمل بیشتری برای تطبیق با فناوری انجام دهد. سال گذشته، چین ۴۰ درصد بیش از ۷۵۳ هزار خودروی فروخته از الکتربیکی در چین به سرعت افزایش پیدا می‌کند، اما بازار هنوز در اختیار خودروهایی گازی و دیزلی است. با توجه به آمار آژانس بین‌المللی انرژی، سال گذشته از حدود ۲۸ میلیون وسیله نقلیه فروخته شده در چین بیش از یک درصد، الکتربیکی بوده است. این آژانس، خودروهای الکتربیکی را دستگاه‌هایی که با باتری کار می‌کنند یا خودروهای هیبریدی که به منبع برق متصل می‌شوند، تعریف کرده است. به این ترتیب دولت چین تا سال ۲۰۲۰، ۵ میلیون خودروی الکتربیکی در جاده‌های کشورش خواهد داشت. نه تنها در چین، بلکه در کشورهای مختلف هم برای مبارزه و کاهش آلودگی هوا، دولت‌ها بیشتر به سمت تولید خودروی الکتربیکی روی آورده‌اند، اما ایران در این بازار می‌تواند جایگاهی داشته باشد؟ محسن صالحی‌نیا، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در گفت‌وگو با سایت خبری اتاق تهران از رویکرد و برنامه خودروسازان درباره خودروهای الکتربیکی صحبت کرد. او می‌گوید که برنامه‌هایی در دست ساخت است و ورود به این بازار اجتناب‌ناپذیر است. **خودروهای تولیدی دنیا به سمت خودروهای الکتربیکی می‌رود. کشورهای مختلف وارد ماجرا شده‌اند. ایران نیز می‌تواند سهمی از این بازار داشته باشد؟**

برنامه‌هایی وجود دارد. ورود به این بازار اجتناب‌ناپذیر است و ایران هم باید مانند تمام دنیا روی خودروی الکتربیکی کار کند. البته بحث زیرساخت‌ها مطرح است که برنامه‌ای برای توسعه زیرساخت‌ها وجود دارد. علاوه بر آن موضوع این است که باید پلنفرمی برای خودروی برقی در خودروسازانی که تیراژ بالا دارند تعریف کنیم. در حال حاضر ایران خودرو و شرکت سایپا کنسرسیومی در این ماجرا ایجاد کرده و رویش کار می‌کنند.

نتایج این اقدامات چه زمانی مشخص می‌شود؟
به گمان من، برای اعلام نتایج هنوز خیلی زود است. آنچه مسلم است، خودروسازان و مسئولان در حال برنامه‌ریزی این طرح هستند تا بتوانند با یک نسبتی کار را شروع کنند.

ابراز امیدواری شهردار تهران نسبت به بهبود کیفیت خودروهای داخلی

شهردار تهران با اشاره به حساسیت و دغدغه وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد آلودگی هوای تهران، نسبت به بهبود کیفیت خودروهای تولیدی ابراز امیدواری کرد.

به گزارش «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، با آغاز فصل پاییز مثل سال‌های گذشته نگرانی‌ها برای افزایش شاخص کیفیت هوای کلانشهرها از جمله شهر تهران رو به فزونی نهاده است. از آنجا که طی مطالعات دانشگاهی صورت‌گرفته، منابع متحرک چون موتورسیکلت‌ها و اتومبیل‌ها سهم ۸۰ درصدی در آلودگی هوای تهران دارند، بهبود کیفیت تولیدات داخلی صنعت خودرو و تمرکز بر کیفیت بالای اجناس و کالاهای وارداتی این حوزه موضوعی است که به یکی از محورهای اساسی مطالبات مردمی در حوزه کاهش آلودگی هوا تبدیل شده است. از آنجا که علاوه بر دولت، شهرداری تهران نیز طبق قانون نسبت به کاهش آلودگی هوای پایتخت وظایفی برعهده دارد، شهردار تهران در مورد ضرورت بهبود کیفیت اتومبیل‌ها و موتورسیکلت‌ها توضیح داد.

محمدعلی نجفی در گفت‌وگو با ایسنا، ضمن ابراز امیدواری نسبت به بهبود کیفیت تولیدات داخلی در حوزه صنعت خودرو اظهار کرد: خوشبختانه وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت کشور در پست قبلی که داشتند و به‌عنوان معاون اجرایی ریاست جمهوری فعال بودند؛ اهتمام و توجه بسیاری روی موضوع محیط زیست داشتند. وی از پیگیری مسئله آلودگی هوای تهران توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت خبر داد و گفت: آقای شریعتمداری در دوره قبل شخصا مسئله آلودگی هوای تهران را دنبال می‌کردند و حتی کمیته خاصی در این باره زیر نظر ایشان فعال بود.

شهردار تهران تاکید کرد: امیدواریم حال که آقای شریعتمداری در مسئولیت جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار گرفته‌اند و مشغول به کار شده‌اند در زمینه مسائل مختلف بودیژه مسئله بهبود کیفیت موتورسیکلت‌ها و خودروهای ساخت داخل اهتمام ویژه داشته و ان‌شاءالله تحرکی در این حوزه ایجاد شود.

ایران با ۱۶۵ کارخانه سیمان از کره جنوبی با ۱۰ کارخانه، سیمان کمتر تولید می‌کند.

ایران حدود هفت برابر آلمان و ژاپن، سه برابر آمریکا، ۱۰ برابر فرانسه و ۱۶ برابر کره جنوبی کارخانه تولید خودرو دارد، اما خودروی ایرانی کجا و خودروهای تولیدی این گول‌ها کجا؟ ایرانی‌ها با مجموع ۸۱ واحد تولید خودرو تنها حدود یک‌میلیون خودرو در سال به بازار عرضه می‌کنند؛ این در حالی است که هر کدام از گول‌های تولید خودرو سالانه حدود ۵ تا ۱۲ برابر ایران خودرو تولید می‌کنند. درباره کیفیت هم همین بس که بگوییم تقریبا تمامی خودروهای ایرانی تنها به بازار داخلی عرضه می‌شوند و صنعتی که همزمان با کره جنوبی در ایران متولد شده، پس از حدود چهار دهه هنوز به مونتاژ کاری بسنده کرده است اما خودروهای تولیدی آلمان، ژاپن، آمریکا، فرانسه و کره جنوبی بازار جهان را در تسخیر دارند.

به گزارش عصر ایران به نقل از روزنامه شهروند، درباره سایر صنایع ایرانی هم وضع بهتری نداریم. براساس آماری که اتاق ایران منتشر کرده است، اما بهره‌وری پایین در صنایع ایران تنها به خودروسازی محدود نمی‌شود. «در سیمان ۷۳ پروانه ۹۲ پروانه در حال ساخت داریم که در مجموع ۱۶۵ واحد در حوزه سیمان وجود دارد. در صورتی که کره جنوبی با ۱۰ واحد چند برابر ما سیمان تولید می‌کند.

ایران چندین برابر کشورهای صاحب تکنولوژی خودروسازی دارد



در تولید موتورسیکلت ۱۷۷ پروانه و ۳۳ واحد در حال ساخت داریم. جمع واحدهای موتورسیکلت در کشورهای اندونزی، تایوان، ترکیه، عربستان، پاکستان، ویتنام، تایلند، چین، مالزی، هند، بنگلادش، فیلیپین، ژاپن و کره جنوبی ۸۲ واحد است و پتروشیمی ایران تنها با یارانه و تسهیلات بسیار ارزان قیمت و رانتی که می‌گیرد، توانسته است سودآور باشد.

جالب است بدانید بنا به اعلام سازمان بهره‌وری ایران میزان بهره‌وری صنایع کشور مشابه ۵۰ سال پیش است.

تعداد کارخانه تولید خودرو در ایران چند برابر گول‌ها
بنا بر اعلام اتاق ایران در صنعت خودرو، ما ۴۹ پروانه خودرو و ۳۲ پروانه در دست ساخت داریم، در مجموع ۸۱

کشور در این بخش مشغول به کار هستند و ۲۱ درصد از مجموع سرمایه‌گذاری‌ها در این بخش انجام می‌شود. همچنین ۲۲ درصد از انرژی کشور در این بخش مصرف می‌شود.

رشد بخش صنعت مثبت شد. این را محاسبات مرکز آمار ایران از شاخص رشد در سه ماهه نخست امسال نشان می‌دهد. بر این اساس در بهار امسال گروه کشاورزی ۳۱ درصد، گروه خدمات ۸۳ درصد و بخش صنعت ۴۹ درصد رشد اقتصادی داشته‌اند، اما در نرخ رشد صنعت براساس بررسی وضع استخراج نفت خام و گاز طبیعی، سایر معادن، صنعت، انرژی و ساختمان محاسبه شده که بسیاری از فعالان اقتصادی معتقدند اگر بخش نفت را از این آمارها فاکتور بگیریم، عدد به دست آمده بسیار متفاوت خواهد بود.

حمید آذرمنند، تحلیلگر صنعت معتقد است که عوامل مؤثر بر بهره‌وری بنگاه‌های صنعتی را به دو بخش عوامل درونی و عوامل بیرونی تقسیم کرده و توضیح می‌دهد: عوامل درونی مواردی مانند مقیاس بنگاه، هزینه‌های تحقیق و توسعه، سطح فناوری بنگاه، فرآیندها و شیوه‌های مدیریتی است. در این زمینه، بسیاری از بنگاه‌های ما به دلیل برخورداری از انواع حمایت‌های دولتی مانند تسهیلات و سوخت ارزان و نظایر آن نیاز چندانی به سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و نوآوری ندیده‌اند، پتروشیمی را می‌توان بارزترین مثال این ادعا دانست.

صنایع مدیون به یارانه و کمک‌های دولتی

بخش صنعت از جمله بخش‌های زیربنایی اقتصاد است که نقش عمده‌ای در تعیین چرخه‌های رونق و رکود اقتصادی ایفا می‌کند. بنا بر آمار ارائه‌شده از سوی مراجع رسمی، در حال حاضر بیش از ۳۴ درصد اشتغال

واردات ۱۰۰ میلیون دلاری خودرو توسط خودروسازان!

وی گفت: «با کسر واردات خودروسازان داخلی و دولتی، میزان واقعی واردات خودرو طی شش ماه گذشته ۳۹ هزار و ۶۷۹ دستگاه به ارزش یک میلیارد و ۹۳ میلیون دلار است که با احتساب تولید شش ماهه اول، سهم واردات نسبت به تولید داخل ۸۵/۵ درصد بوده و از نظر تعدادی واردات خودرو ۱۲ درصد و از نظر دلاری ۲۸ درصد رشد داشته است.»

احتشام‌زاد درباره کشورهای طرف معامله، اظهار کرد: «۷۰ درصد امارات، ۶ درصد فرانسه، چین، کره و آلمان هر یک ۴ درصد، ۳ درصد ترکیه و ۲ درصد کویت بوده است. همچنین ۴۲ درصد

فرهاد احتشام‌زاد، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو در این زمینه می‌گوید: «در شش ماهه نخست سال گذشته ۳۲ هزار و ۶۶۳ دستگاه خودرو به ارزش ۸۵۵ میلیون دلار وارد کشور شده است. در شش ماهه اول سال جاری ۴۴ هزار و ۶۹۵ دستگاه خودرو به ارزش یک میلیارد و ۱۹۴ میلیون دلار خودرو وارد کشور شده است که رشد ۳۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است اما از این میزان واردات در سال جاری ۵ هزار و ۱۶ دستگاه خودرو به ارزش ۱۰۰ میلیون دلار مربوط به تولیدکنندگان داخلی و مجوزهای خاص دولت بوده است.»

واردات از گمرک شهید باهنر، ۱۴ درصد از بندر ویژه بوشهر و ۱۲ درصد از بندر لنگه بوده است.»
وی با بیان اینکه شرکت رنو رتبه اول واردات به کشور را در شش ماهه نخست داشته است، تصریح کرد: «شرکت رنو با سهم ۳۰ درصدی از واردات رشد ۱۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است. برند هیوندای با افت ۱۴ درصدی واردات، با سهم ۱۸ درصدی در رتبه دوم، تویوتا با افت ۵ درصدی با سهم واردات ۱۴ درصدی در رتبه سوم، نیسان با سهم ۱۱ درصدی و کیا با سهم ۷ درصدی در رتبه چهارم و پنجم واردات قرار دارند.»

آخرین خبر از قرارداد پژو سیتروئن با ایران خودرو و سایپا

در جریان دیدار رئیس هیات‌عامل ایدرو و عضو هیات‌مدیره پژو سیتروئن، میزان پیشرفت قرارداد این شرکت فرانسوی با ایران خودرو و سایپا بررسی شد. به گزارش بورس پرس، ایدرو اعلام کرد در جلسه مشترک رئیس هیات‌عامل این سازمان وابسته به وزارت صنعت و عضو هیات‌مدیره شرکت پژو سیتروئن، درباره همکاری دوجانبه در صنعت خودرو تبادل نظر شد و منصور معظمی، نحوه همکاری پژو سیتروئن با ایران خودرو و سایپا و میزان پیشرفت آن را پیگیری کرد. جان کریستوف کمار، قائم‌مقام آفریقا و خاورمیانه پژو سیتروئن نیز مشکلات پیش‌رو در فرایند این همکاری‌ها را ناشی از کمبود منابع مالی برای تامین قطعات و مشکل عدم صدور پروانه تاسیس شرکت مشترک عنوان کرد. معظمی هم در مورد تسریع صدور پروانه تاسیس و تامین منابع مالی قول حمایت داد. طرف فرانسوی تمایل را برای تولید گیرکس‌های تومات شش و هشت دنده تولید مشترک خودروهای هیبریدی و برقی و همچنین تولید مشترک به‌روزترین موتور سه سیلندر تزریق مستقیم خود در ایران اعلام کرد و همکاری مشترک ایران خودرو و سایپا را در این باره درخواست کرد.

قیمت خودروهای خارجی حباب است

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو گفت که در این بلائکلیفی که بازار خودروی وارداتی دچار آن شده است، تعدادی از شرکت‌ها با توجه به بنیه مالی قوی‌ای که داشتند از شرایط سوءاستفاده کردند و درحالی‌که می‌دانند قیمت‌ها واقعی نیست و امکان واردات وجود ندارد باز هم خودرو پیش‌فروش کردند. سعید موتمنی در گفت‌وگو با ایپنا، در خصوص بالا رفتن قیمت ارز و تاثیرگذاری آن روی قیمت خودروهای خارجی گفت: قیمت خودروهای وارداتی در سه ماه اخیر آنگقدر افزایش پیدا کرده که دیگر بازار کشش هیچ‌گونه افزایش قیمتی را ندارد و با توجه به اینکه قیمت دلار در دو هفته گذشته بالا رفته، هنوز زود است که تاثیرگیری روی بازار خودرو بگذارد. سعید موتمنی ادامه داد: از طرف دیگر با توجه به بسته شدن سایت ثبت سفارش خودرو دیگر خودرویی در بازار وجود ندارد که بخواهد گران شود و شرایط امروز در واقع به نفع آقبایانی است که از رانت استفاده کردند و طی همین سه ماه با وجود بسته بودن سایت، خودرو وارد کردند.

وی تصریح کرد: قیمت امروز خودروهای خارجی واقعی نیست و ما شاهد یک حباب در بازار هستیم به‌طور مثال خودروی سورتو که تا دو ماه پیش ۲۳۰ میلیون تومان بود امروز ۲۹۵ میلیون شده است و مشتری هم نندارد زیرا فعالان این حوزه می‌دانند که به محض باز شدن سایت، قیمت‌ها پایین خواهد آمد. در حالت عادی حتی اگر قیمت دلار ۴۵۰۰ تومان باشد هیچ‌وقت قیمت سوناتا ۱۸۵ میلیون تومان نخواهد بود. این در حالی است که این خودرو تا دو ماه پیش تا ۱۶۰ میلیون معامله می‌شد. موتمنی ادامه داد: به‌طور کلی پیش‌فروش خودرو کار غلطی است و باید جلوی آن گرفته شود. شرکت تولیدکننده و واردکننده باید ماشین را در اموال خود داشته باشد و آن را به رویت خریدار برساند؛ این حق خریدار است که کالایی که می‌خواهد بخرد را لمس کند. امروز برخی نمایندگی‌های رسمی با وجود گذشت ۱۲ ماه از موعد تحویل خودرو، هنوز نتوانسته‌اند خودروی مربوطه را وارد کنند.

صادرات، شرط پویایی و ماندگاری صنعت خودرو است

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در حاشیه بازدید از سازمان خبری خبرخودرو ضمن اشاره به اهمیت صادرات در توسعه اقتصادی و صنعتی در کشور گفت: امروز توجه به صادرات از جمله ابزارها و شروط ماندگاری صنعت خودرو در کشور است. محمدرضا نجفی اظهار داشت: در صورت عدم توجه به بازارهای صادراتی، نه تنها انتظارات صنعتی ماندگار و رقابتی را نباید داشته باشیم بلکه در چنین شرایطی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان و استمرار حیات بنگاه‌ها را که لازمه حفظ اشتغال است در کشور شاهد نخواهیم بود.

به گزارش خبر خودرو، وی با تاکید بر اینکه امروز صنعت و تولید در کشور باید ظرفیت حداقل صادرات ۳۰ تا ۴۰ درصد از محصولات تولیدی را داشته باشد، گفت: هرگونه توجه به تولید صادرات محور ضمن اینکه زمینه ارتقای کیفیت، کاهش قیمت و دسترسی به دانش و تکنولوژی در تولید را فراهم می‌کند، حرکت در مسیر امنیت در تولید را نیز به دنبال دارد. وی با اشاره به اینکه توسعه بازارهای صادراتی، پویایی، ماندگاری و رقابت‌پذیری در صنعت خودرو را به همراه دارد، تصریح کرد: بی‌شک هرگونه عدم اهتمام به حوزه صادرات در صنعت خودرو و عدم دستیابی به ظرفیت اقتصادی در تولید، در قیمت تمام‌شده تولید تاثیر منفی گذاشته و موجب افزایش قیمت خواهد شد.



«فولکس واگن» سوپراسپرت برقی می‌سازد.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان قزوین:

ایجاد اشتغال یا پیدار نیازمند بسته‌های حمایتی از کار آفرینان است

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان قزوین گفت که ایجاد اشتغال پایدار و رونق اقتصادی نیازمند بسته‌های حمایتی از کار آفرینان است. حمیدرضا خانیور در گفت‌وگو با مهر، اظهار کرد: تحقق اقتصاد مقاومتی، رونق اقتصادی در کشور، در گرو به کارگیری تکنولوژی‌های نوین و روزآمد برای تولید و بسته‌های حمایتی خاص از کار آفرینان، صنعتگران و تولیدکنندگان است. وی افزود: در راستای حمایت از صنعتگران و رفع موانع تولید باید توجه به تأکید مقام معظم رهبری به اقتصاد مقاومتی، تولید و اشتغال، توجه به تولید داخلی و جلوگیری از صادرات خام با روی آوردن به صنایع دانش‌بنیان و های‌تک یکی از راهکارهای اصلی توسعه اشتغال پایدار و رونق اقتصادی در واحدهای صنعتی است.

دریچه

راه‌اندازی شتاب‌دهنده حوزه انرژی

سپروس وطنخواهمقدم، دبیر ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی معاونت علمی درباره فعالیت‌های این ستاد تاژتأسیس اظهار کرد: در گذشته سه ستاد مرتبط به حوزه انرژی شامل ستادهای نفت و گاز، بهینه‌سازی سوخت و انرژی‌های تجدیدپذیر در معاونت علمی فعال بودند، با اندام صورت‌گرفته این ستادها در یک ستاد جدید با عنوان ستاد توسعه فناوری حوزه انرژی فعالیت خواهند کرد.

این ستاد چهار بخش اصلی نفت و گاز، بهینه‌سازی و بهره‌وری انرژی (در کل حوزه‌های انرژی)، انرژی‌های تجدیدپذیر و برق و نیرو دارد که همچون گذشته محور فعالیت‌های ستاد ماموریت‌های متوازی است که از سوی معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به ستادها ایلاخ شده است.

توسعه زیست‌بوم علم، فناوری و نوآوری حوزه انرژی وطنخواه با اشاره به اینکه توسعه زیست‌بوم علم، فناوری و نوآوری در حوزه انرژی ماموریت اصلی این ستاد است، گفت: حمایت از دست‌یابی به مرجعیت علمی و ایجاد زیرساخت‌های فنسئوری ملی در حوزه‌های کلیدی، ترویج و

فرهنگ‌سازی علمی فنسئوری و نوآوری، تسهیل تبدلاات همکاری‌های علمی و بین‌المللی، توسعه فنآوری‌های راهبردی متناسب با نیازهای کشور در حوزه انرژی، ارتقای فناوری در صنایع موجود و ایجاد صنایع جدید دانش‌بنیان و توسعه بازار انرژی نشی ماموریت مشخصی هستند که از سوی معاون علمی و فنسئوری رئیس جمهوری به ستادها ایلاخ شده است.



توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان در حوزه انرژی

وی در ادامه بیان کرد: با توجه به ویژگی‌ها و ضرورت‌های حوزه انرژی، توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان و توسعه فنآوری‌های راهبردی این حوزه به‌عنوان اولویت نخست در ستاد پیگیری می‌شود و مابقی ماموریت‌هایسز در اولویت دوم ستاد قرار دارند که اسمر مربوط به آنها هم انجام می‌شود. در حال حاضر معاونت علمی داری جایگاه، مرموات و پیش‌رهای قانونی خوبی است. ستاد قصد دارد پیدامساری این ماموریت‌های شش‌گانه را از طریق سترهای قانونی موجود انجام دهد. دبیر ستاد توسعه فنآوری حوزه انرژی با اشاره به سترهای قانونی در معاونت علمی بیان کرد: در این میان می‌توان به ظرفیت‌های ماده ۲۲ قانون رفع موانع تولید اشاره کرد که به مرموات خوبی در هیات دولت و ستاد اقتصاد مقاومتی در رابطه با آن وجود دارد که از آن مصوات می‌توان به برنامه تولید محصولات دانش‌بنیان، توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان در داخل و خارج از کشور، پیدامساری نظام آزمون و استاندارد در حوزه انرژی، نظام جامع آماری در حوزه انرژی، شبکه‌سازی سترهای دانش‌بنیان در حوزه انرژی و به ایجاد نهادهای مناسب مالی اشاره کرد.

به گفته وی، همچنین پیش‌نویسی در زمینه نهادهای مالی اقتصاد دانش‌بنیان با همکاری معاونت علمی به هیات وزیران ارسال شده که هنوز مصوب نشده است که در آن بدهای خوبی وجود دارد و قصد داریم با

کسب و کار امروز

مدیرعامل اپل از بازگشت مک مینی خبر می‌دهد

حدود سه سال از معرفی آخرین نسخه مک مینی می‌گذرد و بسیاری از طرفداران اپل آن را به دست فراموشی سپرده‌اند، اما حالا تیم کوک از رستاخیز این کامپیوتر کوچک خبر می‌دهد.

به گزارش دیجیاتو، خبر عرضه نسخه جدید این کامپیوتر کوچک از اتفاقی عجیب شروع شد که در سایت «مک رومز» مطرح شده است. بر این اساس یکی از علاقمندان مک مینی به نام «کزر» که کاسه صبرش از آیدیت نشدن چجت مورد علاقه‌اش لبریز شده به مدیرعامل اپل ایمیل زده و به او یادآوری می‌کند که سه سال از عرضه آخرین نسخه این مینی کامپیوتر می‌گذرد. نکته جالب اینجاست که تیم کوک با ایمیل شخصی خود به او پاسخ داده و تأکید می‌کند که آنها برای مک مینی برنامه‌هایی دارند اما به جزئیات بیشتر یا زمان عرضه نسخه جدید اشاره‌ای نمی‌کنند. متن ایمیل تیم کوک بدین شرح است:

کر از اینکه مک مینی نظر تو را به خود جلب کرده خوشحالم. اگرچه الان نمی‌توانم جزئیات زیادی را بیان کنم اما مطمئن باش که این ججت در آینده بخش مهمی از محصولات ما خواهد بود. گفتنی است آخرین نسخه مک مینی که در سال ۲۰۱۴ معرفی شد از نسل چهارم پردازشگرهای اینتل موسوم به «Haswell بهره می‌برد، در حالی که اینتل نسل هشتم این پردازنده‌ها را نیز معرفی کرده است. از طرف دیگر این دستگاه با برخورداری از ۴ گیگابایت رم قیمتی معادل ۴۹۹ دلار دارد، این در حالی است که با این قیمت می‌توان مینی کامپیوترهای دیگری را با مشخصات بسیار قوی‌تر تهیه کرد.



معاون کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران:

حمایت از ایده تا تجاری‌سازی استارت‌آپ‌ها در پارلمان بخش خصوصی آغاز شد

معاون کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران گفت که در حال حاضر یکی از برنامه‌های مهم اتاق بازرگانی حمایت از استارت‌آپ‌هاست و در واقع استارت‌آپ‌ها در اتاق بازرگانی از مرحله ایده تا تجاری‌سازی مورد حمایت قرار می‌گیرند. به گزارش پایگاه خبری «عصر اعتبار» به نقل از تسنیم، هومن حاجی‌سور با بیان اینکه نمایشگاه بین‌المللی مانند چیکنس عملا محل ظهور و تاقی فنسئوری و معرفی خلاقیت‌ها و تکنولوژی‌های جدید حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات است، اظهار کرد: در دهه‌های اخیر تغییرات اساسی در حال وقوع است. همچنین علم و صنعت حوزه کسب‌وکار و عملا خلاقیت و نوآوری جایگزین تولید انبوه و مهندسی‌گرایی شده است.

وی اضافه کرد: در واقع با تغییر پارادایم‌ها بسیاری از مقررات و رفتارها در حوزه کسب‌وکار تغییر کرده و قوانین جدیدی جایگزین آن شده است. معاون کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران با تأکید بر اینکه هم‌اکنون

ارزش بازار مایکروسافت با عبور از مرز ۶۰۰ میلیارد دلار، به زمان قبل

از بحران ذات‌کام رسید. به گزارش زومیت، ارزش بازار مایکروسافت برای نخستین‌بار از سال ۲۰۰۰، از ۶۰۰ میلیارد دلار عبور کرد که نشان از عملکرد رو به رشد این کمپانی پس از مدیریت سانتینا نندالا دارد. ارزش سهام مایکروسافت از ابتدای سال جاری میلادی تا سه امروزی بیش از ۲۵درصد افزایش پیدا کرده و سه پیش از ۷۸دلار رسیده است. مایکروسافت پس از سال ۲۰۱۲ در بالاترین حمایت از استارت‌آپ‌ها گفت: در حال حاضر یکی از برنامه‌های مهم اتاق بازرگانی حمایت از استارت‌آپ‌هاست و در این راستا طی یک فراخوان و پایش از میان ۷۰ استارت‌آپ، ۱۲ استارت‌آپ را برای حضور در این دوره از برگزاری مایکروسافت از نظرس ارزش در رتبه سوم لیست S&P 500 قرار داد. کمپنی اپل با ارزش بازار بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار در رتبه اول و اپلایت با ارزش بازار ۶۹۰ میلیارد دلار، در رتبه دوم این ردهبندی قرار دارند. در ماه جولای، دو کمپانی فیس‌بوک و آمازون نیز به این سه کمپانی پیوستند و از بلزاری دست نیافته بود.

نخستین رویداد کار آفرینی مهاجران افغانستانی در تهران برگزار شد

نخستین رویداد کارآفرینی مهاجران افغانسئانی در تهران پس از پنج روز فعالیت با برگزاری مراسم اختتامیه و با حضور دکتر «صیر احمدنور» سفیر جمهوری اسلامی افغانستان در تهران، دکتر «محمد مهدی مظاهری»، رئیس نهاد بین‌المللی اکو و دکتر «کاوهر مرادی»، سرپرست UNODC در ایران، با معرفی تیم‌های برتر به کار خود پایان داد.

به گزارش مهر، این رویداد به همت مجموعه ارزش‌آفرینان افغانستان و همکاری شرکت نوآوران فناوری‌های همگرای شناختی، زیستی، اطلاعات و نو (شزان) با همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی طی روزهای ۲۲ تا ۲۸ مهر در تهران برگزار شد.

یادداشت

۷ اشتباه حیاتی که می‌تواند کسب‌وکار تان را نابود کند

۴- راه‌اندازی سریع محصول: اکثر کارآفرینان فکر می‌کنند که در نخستین تلاش، می‌توانند محصولی کامل را راه‌اندازی کنند. ولی این توهم و خیالی بیش نیست- برای سنجش عمق و دمای آبی که می‌خواهید در آن شنا کنید هم ابتدا باید پای‌تان را در آن آب فرو کنید- نسخه آزمایشی از محصول‌تان ایجاد کرده و ببینید که مردم چطور به آن واکنش نشان می‌دهند. با این کار، در مورد کاستی‌های محصول‌تان، بازخوردهی فوری دریافت خواهید کرد- کل روی محصول‌تان متمرکز شده و نسخه نهایی آن را راه‌اندازی کنید.

۵- نادیده گرفتن بازار هدف نمی‌توانید برای هر کسی یک محصول بسازید. قبل از راه‌اندازی محصول، باید بازار هدف‌تان را به‌طور خاص مشخص کنید. باید تعیین کنید که محصول‌تان چه مشکلی را می‌خواهد برطرف کند و چه کسانی هدف شما هستند؟ باید این همکاران یا بنیانگذاران دیگر، مسئولیت برد، هیچ‌کس در همه کارها متخصص نیست. کارآفرینی حوزه‌های متنوع است و به همین خاطر است که باید در آن‌واجد، صفات بسیاری را در کنار هم داشته باشید. بدیهی است که به

صفات و خصلت‌های زیادی احتیاج دارید. با وجود همکاران یا بنیانگذاران دیگر، می‌توانید صفات شخصیتی متنوعی را داشته باشید.

۲- نداشتن توجه کافی به نیاز مشتریان ساخت محصول و روانه کردن آن به بازار کار آسانی است، ولی ساختن محصولی که بازار به آن نیاز دارد، دشوار خواهد بود. شما به‌عنوان کارآفرین باید نیازهای مشتریان خود را تشخیص داده و به آنها بگویید که کسب‌وکارتان چطور می‌تواند مشکل آنها را حل کند. در آغاز کار ممکن است به از آزمون و خطایی بیشتری احتیاج داشته باشید، ولی وقتی فهمیدید مشتریان‌تان چه می‌خواهند، تلاش خود را صرف همان چیزی کنید که آنها خواستار آن هستند.

۳- استخدام سریع و اخراج آهسته افراد را صرفاً در این خاطر که محدوده دستمزد پیشنهادی شما را می‌پذیرند، استخدام نکنید. آنها را به‌خاطر اشتیاقی که دارند استخدام کنید.

کسی که شور و شوق دارد بسیار ارزشمندتر از کسی است که به‌دستمزد کم راضی می‌شود. به‌محض اینکه هدف کسب‌وکارتان را فهمیدید، باید در مورد کسی که استخدامش می‌کنید بسیار حساس باشید.

به‌دنبال افرادی باشید که به اندازه خودتان، در مورد اهداف‌تان شور و اشتیاقی داشته باشند. یا به‌دنبال کسانی باشید که در حوزه‌های مربوطه، باهوش‌تر از خودتان هستند.

یک مقام مسئول در معاونت علمی:

نگاه متوازن به توسعه و سیاست‌گذاری نوآوری یک ضرورت ملی است

معاون سیاست‌گذاری و ارزیابی راهبردی معاونت علمی داشتن نگاه متوازن به توسعه و سیاست‌گذاری نوآوری را یک ضرورت عنوان کرد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از معاونت علمی و فنسئوری ریاست جمهوری، مهسدی ایلسی در دومین جلسه کارگروه ارتقای وضعیت کشور در شاخص جهانی نوآوری و زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری، تشویق به سرمایه‌گذاری در کمپانی‌های حوزه فنسئوری می‌کند.

البته در این بین شماری از تحلیلگران معتقدند که افزایش سرمایه‌گذاری در این حوزه و همچنین بالا رفتن ارزش این کمپانی‌ها، آنها را در برابر تغییرات منفی اسپس‌پذیرتر می‌کند. شماری از این تحلیلگران اعلام کرده‌اند که اشتیاق به سرمایه‌گذاری در این حوزه تقریباً شبیه به بیشتر از سرروس‌های منتسب‌بر کلوک، باز هم افزایش پیدا خواهد کرد. مایکروسافت از نظرس ارزش در رتبه سوم همان‌طور که اشاره کردیم، آخرین باری ارزش بازار بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار در رتبه اول و اپلایت با ارزش بازار ۶۹۰ میلیارد دلار، در رتبه دوم این ردهبندی قرار دارند. در ماه جولای، دو کمپانی فیس‌بوک و آمازون نیز به این سه کمپانی پیوستند و از بلزاری دست نیافته بود.

معاون سیاست‌گذاری و ارزیابی راهبردی معاونت علمی داشتن نگاه متوازن به توسعه و سیاست‌گذاری نوآوری را یک ضرورت عنوان کرد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از معاونت علمی و فنسئوری ریاست جمهوری، مهسدی ایلسی در دومین جلسه کارگروه ارتقای وضعیت کشور در شاخص جهانی نوآوری و زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری، تشویق به سرمایه‌گذاری در کمپانی‌های حوزه فنسئوری می‌کند.

البته در این بین شماری از تحلیلگران معتقدند که افزایش سرمایه‌گذاری در این حوزه و همچنین بالا رفتن ارزش این کمپانی‌ها، آنها را در برابر تغییرات منفی اسپس‌پذیرتر می‌کند. شماری از این تحلیلگران اعلام کرده‌اند که اشتیاق به سرمایه‌گذاری در این حوزه تقریباً شبیه به بیشتر از سرروس‌های منتسب‌بر کلوک، باز هم افزایش پیدا خواهد کرد. مایکروسافت از نظرس ارزش در رتبه سوم همان‌طور که اشاره کردیم، آخرین باری ارزش بازار بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار در رتبه اول و اپلایت با ارزش بازار ۶۹۰ میلیارد دلار، در رتبه دوم این ردهبندی قرار دارند. در ماه جولای، دو کمپانی فیس‌بوک و آمازون نیز به این سه کمپانی پیوستند و از بلزاری دست نیافته بود.

چهارگانه



یادداشت

۷ اشتباه حیاتی که می‌تواند کسب‌وکار تان را نابود کند

۴- راه‌اندازی سریع محصول: اکثر کارآفرینان فکر می‌کنند که در نخستین تلاش، می‌توانند محصولی کامل را راه‌اندازی کنند. ولی این توهم و خیالی بیش نیست- برای سنجش عمق و دمای آبی که می‌خواهید در آن شنا کنید هم ابتدا باید پای‌تان را در آن آب فرو کنید- نسخه آزمایشی از محصول‌تان ایجاد کرده و ببینید که مردم چطور به آن واکنش نشان می‌دهند. با این کار، در مورد کاستی‌های محصول‌تان، بازخوردهی فوری دریافت خواهید کرد- کل روی محصول‌تان متمرکز شده و نسخه نهایی آن را راه‌اندازی کنید.

۵- نادیده گرفتن بازار هدف نمی‌توانید برای هر کسی یک محصول بسازید. قبل از راه‌اندازی محصول، باید بازار هدف‌تان را به‌طور خاص مشخص کنید. باید تعیین کنید که محصول‌تان چه مشکلی را می‌خواهد برطرف کند و چه کسانی هدف شما هستند؟ باید این همکاران یا بنیانگذاران دیگر، مسئولیت برد، هیچ‌کس در همه کارها متخصص نیست. کارآفرینی حوزه‌های متنوع است و به همین خاطر است که باید در آن‌واجد، صفات بسیاری را در کنار هم داشته باشید. بدیهی است که به

صفات و خصلت‌های زیادی احتیاج دارید. با وجود همکاران یا بنیانگذاران دیگر، می‌توانید صفات شخصیتی متنوعی را داشته باشید.

۲- نداشتن توجه کافی به نیاز مشتریان ساخت محصول و روانه کردن آن به بازار کار آسانی است، ولی ساختن محصولی که بازار به آن نیاز دارد، دشوار خواهد بود. شما به‌عنوان کارآفرین باید نیازهای مشتریان خود را تشخیص داده و به آنها بگویید که کسب‌وکارتان چطور می‌تواند مشکل آنها را حل کند. در آغاز کار ممکن است به از آزمون و خطایی بیشتری احتیاج داشته باشید، ولی وقتی فهمیدید مشتریان‌تان چه می‌خواهند، تلاش خود را صرف همان چیزی کنید که آنها خواستار آن هستند.

۳- استخدام سریع و اخراج آهسته افراد را صرفاً در این خاطر که محدوده دستمزد پیشنهادی شما را می‌پذیرند، استخدام نکنید. آنها را به‌خاطر اشتیاقی که دارند استخدام کنید.

کسی که شور و شوق دارد بسیار ارزشمندتر از کسی است که به‌دستمزد کم راضی می‌شود. به‌محض اینکه هدف کسب‌وکارتان را فهمیدید، باید در مورد کسی که استخدامش می‌کنید بسیار حساس باشید.

به‌دنبال افرادی باشید که به اندازه خودتان، در مورد اهداف‌تان شور و اشتیاقی داشته باشند. یا به‌دنبال کسانی باشید که در حوزه‌های مربوطه، باهوش‌تر از خودتان هستند.



معاون سیاست‌گذاری و ارزیابی راهبردی معاونت علمی داشتن نگاه متوازن به توسعه و سیاست‌گذاری نوآوری را یک ضرورت عنوان کرد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از معاونت علمی و فنسئوری ریاست جمهوری، مهسدی ایلسی در دومین جلسه کارگروه ارتقای وضعیت کشور در شاخص جهانی نوآوری و زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری، تشویق به سرمایه‌گذاری در کمپانی‌های حوزه فنسئوری می‌کند.

البته در این بین شماری از تحلیلگران معتقدند که افزایش سرمایه‌گذاری در این حوزه و همچنین بالا رفتن ارزش این کمپانی‌ها، آنها را در برابر تغییرات منفی اسپس‌پذیرتر می‌کند. شماری از این تحلیلگران اعلام کرده‌اند که اشتیاق به سرمایه‌گذاری در این حوزه تقریباً شبیه به بیشتر از سرروس‌های منتسب‌بر کلوک، باز هم افزایش پیدا خواهد کرد. مایکروسافت از نظرس ارزش در رتبه سوم همان‌طور که اشاره کردیم، آخرین باری ارزش بازار بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار در رتبه اول و اپلایت با ارزش بازار ۶۹۰ میلیارد دلار، در رتبه دوم این ردهبندی قرار دارند. در ماه جولای، دو کمپانی فیس‌بوک و آمازون نیز به این سه کمپانی پیوستند و از بلزاری دست نیافته بود.



۱۸۰ روز تغییر، رانندگان Uber را سر حال می آورد

در پی وارد آمدن یک سری اتهامات به پلتفرم تاکسی‌رانی Uber در ماه‌های اخیر، با یک اقدام مبتکرانه به نام «۱۸۰ روز تغییر»، این شرکت درصدد انجام رفتاری خوب با رانندگان برآمده است.

در قالب کمپین فوق، Uber دست به یک حرکت پاپ آپ با برند Uber در شهر بالتیمور واقع در ایالت مریلند زد و از رانندگان محلی دعوت کرد تا با خانواده‌های‌شان به راحتی از امکانات تفریحی و غذا لذت ببرند.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، به مدت ۱۲ ساعت، این برند سالن تئاتر Drive-In شهر موسوم به Bengies را به یک سالن تئاتر در فضای باز با موضوع دهه ۶۰ میلادی تبدیل کرد. دو فیلم به نام‌های «Lego Nimjago» و «It» در حالی روی پرده‌ها پخش شد که خانواده‌های رانندگان Uber می‌توانستند کنار پخش زنده مسابقه فوتبال تیم Baltimore Ravens از غذاهای رستوران‌های محلی و کامیون‌های مخصوص حمل غذا نیز لذت ببرند.

به گفته بریت ویلیامز، مدیر بخش استراتژی بازاریابی راننده در Uber، بخش بزرگی از ارتباطات رؤسای شرکت با راننده‌ها از طریق فناوری مدرن برقرار می‌شود. برقراری ارتباط چهره به چهره در شهرهای محل سکونت و کار رانندگان اهمیت فراوانی دارد و با توجه به تاریخ غنی تئاتر «Bengies Drive-In»، مدیران شرکت این اقدام را عالی و بسیار مناسب تشخیص دادند.

حرکت فوق، برند را از لحاظ انعطاف‌پذیری معتبر نشان داد. برای رانندگان خارج از بالتیمور، Uber از آنها دعوت کرد در شعبه‌های Greenlight Hubs دیگر آن در شهرهایی از جمله سانفرانسیسکو، دالاس، هوستون، پورتلند، نیو اورلئان، شیکاگو و دیترویت توقف کنند.

آنجا رانندگان می‌توانند از بسته‌های رایگان بلیت فیلم، آبیانات، پاپ کورن و... لذت ببرند. این در حالی است که از زمان اجرای طرح «۱۸۰ روز تغییر» در روز ۲۰ ژوئن، ویژگی‌های جدیدی به آن افزوده شده است. در همان روز، تراویس کالانیک، مدیرعامل بحث‌برانگیز Uber از جایگاه خود استعفا داد.

این اقدام مبتکرانه با وعده بهبود وضعیت زندگی رانندگان Uber انجام شد. در ادامه، خبر اضافه شدن خصوصیتی از قبیل انعام دادن، حذف زمان انتظار غیرقابل پرداخت یا پنجره‌های لغو کوتاه‌تر انتشار یافت.

ویلیام معتقد است که مدیران Uber بهترین راه برای حرف زدن با رانندگان خود به‌عنوان یک برند از طریق اقدامات مختلف را پیدا کرده‌اند. ۱۸۰ روز روش Uber برای نشان دادن تعهد خود به تغییر است. چنین حرکتی حکایت از یک نوع تغییر و چرخش دارد.

این دوره آزمایشی در پاسخ به اظهارنظرهای رانندگان و فشار دادن دکمه reset برگزار شد.

ذهن خوانی، ابزار Ebay برای درک تمایلات مشتری

بازار آنلاین Ebay با برگزاری یک رویداد تجربی پا به عرصه فعالیت آنلاین در دنیای واقعی نهاده است که در قالب آن به کشف نوع رفتار خریداران می‌پردازد.

به گزارش ام بی‌ای نیوز، با ترکیب علم و هنر، این پلتفرم تجارت الکترونیک یک منطقه الهام‌بخش را به وجود آورده است که در آن مشتریان همدست‌های الکتروانسالوگرام را بر سر می‌گذارند.

این هدستا به کشف و تشخیص فعالیت الکترونیکی در مغز شما می‌پردازند. به مدت ۲۰ دقیقه، واکنش‌های خریداران به آثار هنری موجود در گالری آنلاین Saatchi Art بررسی و براساس آنها یک لیست خرید سفارشی و البته متداول تنظیم می‌شود.

به گفته برادفورد شلمر، مدیر بخش شخصی‌سازی و تعامل در Ebay، رؤسای این پلتفرم قصد آغاز روند گفت‌وگو با مصرف‌کنندگان بریتانیایی را دارند. قفل و مهم بودن قسمت‌هایی از مغز ما را ناراحت می‌کند.

اندیشیدن به این موضوع که بخش‌هایی از مغز به‌طور بالقوه توان انجام کارهایی را دارند که شما نمی‌توانید آنها را به صورت شفاهی بیان کنید، خود آزادکننده است.

در حالی که برند از این تجربه به‌عنوان حرکتی فراتر از یک آگهی تبلیغاتی صرفا در حوزه روابط عمومی نام می‌برد، Ebay از داده‌های اطلاعاتی فوق برای هر گونه کمپین بازاریابی یا تبلیغاتی در آینده سود نخواهد برد.

گروه کسب‌وکار فرصت امروز:

فناوری به شکلی اساسی تبلیغات را تغییر داده است. برای درک مفهوم این تغییرات مجبور نیستید که به گذشته بازگشته و تبلیغات دهه ۶۰ میلادی را ملاحظه کنید. فناوری تبلیغات در دهه گذشته هر ساله به سمت جلو پیش رفته است تا تبدیل به یکی از پیشروترین

صنایعی شود که امروز وجود دارند. ۱۰ سال پیش، تبلیغات تازه شروع به یافتن جایگاه خود در اینترنت کرده بود. برنهای تبلیغاتی، تبلیغات واشو (تبلیغاتی که به منظور بالا بردن بازدید از وبسایت با به دست آوردن نشانی پست الکترونیکی دیگران درست شده‌اند) و توزیع ایمیل‌های پایان‌ناپذیر شروع به کار کرده بود. این زمان دوره‌ای از تبلیغات کورکورانه بود که در آن شرکت‌ها با فضای آنلاین رفتاری

شبه دنیای واقعی داشتند. هدفمندی تبلیغات تقریباً مانند بیلوردها بود؛ تمام چیزی که اهمیت داشت این بود که میزان ترافیک بالا باشد، اما در ۱۰ سال گذشته، فناوری موجب تقویت تبلیغ‌کنندگان شده و آنها را قادر کرده است تا به شکلی باورنکردنی در چگونگی هدف‌گیری مشتریان بالقوه عملکردی دقیق داشته باشند. آنها می‌توانند داده‌های تحقیقاتی و اطلاعات مربوط به رسانه‌های اجتماعی را جمع‌آوری کنند تا به شکلی باورنکردنی تصویری دقیق از اینکه این افراد چه کسانی هستند و قصد خرید چه چیزی را دارند، ترسیم کنند.

بیلوردها دیجیتال شدند، اما هرگز هوشمند نشدند. فروشگاه‌های فیزیکی هنوز هم تابلوهایی را آویزان می‌کنند تا مشتریان را تشویق به وارد شدن کنند، اما اصلاً نمی‌دانند که این مشتریان چه کسانی هستند. تبلیغات در دنیای فیزیکی آماده فناوری مدرن است و ممکن است سرانجام به آن دست پیدا کند. اینها سه روند تبلیغاتی هستند که در حال متحول کردن بازاریابی آنلاین هستند.

روندهای تبلیغاتی تازه و تحول در بازاریابی آنلاین



۱- روند دیجیتال هدفمند خارج از خانه

بیلوردها به نحوی طراحی شده‌اند که بازاریابی ثابتی را برای جمعیتی از مردم انجام می‌دهند که می‌توانند این تبلیغات را ببینند. خواه این جمعیت بچه‌های دهه هشتادی (شمسی) حاضر در یک مرکز خرید باشند یا افرادی که پس از جنگ جهانی دوم به دنیا آمده‌اند و در بزرگراهی پشت ترافیک گیر کرده‌اند. تبلیغاتی که می‌بینند، برای آنها طراحی شده است، اما فناوری جدید به تبلیغ‌کنندگان اجازه می‌دهد حجم زیادی از اطلاعات را در زمان واقعی و درباره کسانی که در مجاورت بیلوردها قرار دارند، جمع‌آوری کنند و این چیزی است که همه‌چیز را تغییر می‌دهد.

به این فناوری دیجیتال هدفمند در خارج از خانه (DOOH) گفته می‌شود و از آنجایی که وقتی آیدی گوشی‌های هوشمند روترهای وای فای را بینگ می‌کنند، این فناوری می‌تواند این آیدی‌ها را به دست آورد، بنابراین فناوری مؤثری است. این گوشی‌های هوشمند سپس با آیدی‌های تبلیغاتی موجود منطبق می‌شوند که فهرستی سازمان‌یافته از داده‌های مربوط به رسانه اجتماعی و تحقیقات آنلاین را ایجاد می‌کند. نتیجه تشکیل نمایه‌ای فوری از کل جمعیت است.

جاناتان فرانگاکیس، یکی از بنیانگذاران و مدیران اجرایی ارشد شرکت هدف‌گیری خارج از خانه میرا می‌گوید: «این جمعیت ممکن است عمدتاً از افرادی تشکیل شده باشد که در اوایل سال ۲۰۰۰ به سن جوانی رسیده‌اند یا مادرانی اسپانیایی‌زبان باشند که زمان زیادی را برای بیرون بردن بچه‌های خود به منظور بازی فوتبال صرف می‌کنند یا افرادی باشند که به دنبال خرید اتومبیل جدیدی مطابق با درآمد خاص خود هستند. علائم دیجیتال می‌توانند بلافاصله تبلیغاتی را در اختیار قرار دهند که به بهترین شکل با این بخش خاص از

جمعیت که به این تبلیغات نگاه می‌کند، تناسب دارد. همه اینها تقریباً بلافاصله اتفاق می‌افتد. به‌ویژه جمع‌آوری، ثبت اطلاعات] و ارائه تبلیغات در کمتر از یک ثانیه اتفاق می‌افتد، بنابراین بیلوردهای دیجیتال همیشه با نمایه جمعیت حاضر سازگار هستند.»

این فناوری به این معنا نیست که بیلوردها ناگهان براساس نمایه خاص شما شروع به ارائه تبلیغات خواهند کرد، بلکه به این معنا است که این فناوری اطلاعات جمعیت دیگری را به نمایه خاص شما خواهد افزود. این یک فرصت عالی برای بازاریابانی است که تاکنون نتوانسته‌اند در زمان واقعی در محیط‌های آنلاین بخش خاصی از جمعیت را هدف‌گیری کنند.

۲- روند آنلاین به آفلاین همان‌قدر که بازاریابی آنلاین در هدف‌گیری مشتریان خوب است، به همان اندازه نیز ضعف دارد. درصد غلطی از کل تجارت هنوز به صورت آفلاین صورت می‌گیرد که به این معناست که در فروشگاه‌های فیزیکی اتفاق می‌افتد. این به این معنا نیست که تبلیغات مؤثر نیستند، بلکه دنبال کردن جهت موفقیت واقعی آنها دشوار است. پلتفرم‌های جدید تبلیغاتی در فضای آنلاین به آفلاین (O2O) در حال برطرف کردن این معضل هستند.

فهرست بلندبالایی از این پلتفرم‌ها وجود دارد و هیچ یک همچون نزدیکی مشخص برای رفع این مشکل عمل نکرده‌اند، اما ایده این است که کاربران کارت‌های اعتباری خود را به پلتفرم متصل خواهند کرد و سپس به وبگردی در اینترنت ادامه خواهند داد و طبق معمول خرید خواهند کرد. آنچه اتفاق می‌افتد این است که وقتی مشتری از کارت اعتباری خود در یک فروشگاه آنلاین استفاده می‌کند، می‌توان رد آن را تا تبلیغاتی که این مشتری به صورت آنلاین مشاهده کرده است، دنبال کرد. ارتباط تبلیغات آنلاین به فروش‌های آفلاین یک ایده میلیارد دلاری لقب

منبع: inc

تبلیغات خلاق



چگونه بدون بودجه برای استارت‌آپ خود تبلیغ کنیم

فرآیند جذب مشتری زمانبر است و یک‌شبه انجام نمی‌شود. از طرفی استارت‌آپ‌ها هزینه و زمان کافی برای امتحان کردن تمام روش‌های بازاریابی را ندارند. پس راه‌حل چیست؟ تصور را بکنید که رؤیای شما به واقعیت تبدیل شده است و توانست‌اید استارت‌آپ خود را راه‌اندازی کنید بدون شک چنین موقعیتی یکی از بزرگ‌ترین لحظه‌های زندگی شما است و بسیار هیجان‌زده هستید. شاید در حال حاضر یک یا دو مشتری برای کسب‌وکار خود داشته باشید، اما بخش سخت ماجرا از الان شروع می‌شود. چگونه می‌توان تعداد مشتری‌ها را چندین برابر کرد و کسب‌وکار را رونق بخشید؟ مطمئناً تیم فروش شما نقش پررنگی در این قضیه دارد، اما همه چیز به همین سادگی نیست. شما باید به‌طور مرتب راهکارهای جدیدی به اعضای تیم فروش ارائه دهید. اکثر استارت‌آپ‌ها باید برای هر دلاری که خرج می‌کنند برنامه‌ریزی کرده باشند و انجام ندادن این کار عواقب سختی برای آنها خواهد داشت. شما نمی‌دانید پول خود را باید چگونه و کجا خرج کنید. همین باعث می‌شود هیچ کاری انجام ندهید و آرزو کنید اوضاع خوب پیش برود. کورتنی ویلیامز، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت Torsh است. این شرکت نرم‌افزاری در زمینه تولید پلتفرم‌های آنلاین برای آموزش و توسعه معلمان کار می‌کند. شرکت Torsh از نیروهای متخصص برای بازاریابی و رشد کسب‌وکار خود استفاده می‌کند. فراموش نکنید که حدود شش سال از راه‌اندازی این استارت‌آپ می‌گذرد و آنها می‌توانند هزینه‌های مربوط به مشاوره از افراد متخصص را پرداخت کنند. اگر شما در اول راه هستید و نمی‌توانید نیروی تمام وقت برای انجام این کار استخدام کنید، بهتر است به فکر راه‌های ارزان‌تر باشید. ما در ادامه این مقاله به نقل از زومیت به معرفی پنج راه آسان و ارزان برای بازاریابی استارت‌آپ می‌پردازیم.

۱- پیام و شعار کسب‌وکار تان را پیدا کنید و به آن وفادار باشید

کمی زمان بگذارید و دقیقاً مشخص کنید چه کسی هستید، مشتری‌های‌تان چه افرادی هستند، برند شما چه خدماتی عرضه می‌کند و چه پیغامی برای آنها دارید؟ یک نقشه مسیر بسیار ساده طراحی کنید و به آن پایبند باشید. ویلیامز می‌گوید: «ما چندین سال پیش تحقیقات گسترده‌ای روی روش‌های بازاریابی شرکت انجام دادیم و متوجه شدیم که طی این سال‌ها پیام‌های متفاوتی به مردم داده‌ایم. وبسایت‌مان یک پیام را به مشتری عرضه می‌کرد در حالی که کارت‌ها و بروشورهای تبلیغاتی ما پیام‌های دیگری به مشتری منتقل می‌کردند. بنابراین پیش از راه‌اندازی استارت‌آپ کمی زمان بگذارید و روی پیغام برند تمرکز کنید.»

۲- هیچ‌موقع قدرت کلمات مشتری‌را دست‌کم نگیرید ویلیامز می‌گوید: «بسیار افتخار می‌کنم که بگویم مشتری‌های فعلی ما منبع اصلی معرفی مشتری‌های جدید به برند هستند. ما محصولات فوق‌العاده خوبی داریم و همچنین تیمی از مناسب‌ترین افراد را تشکیل داده‌ایم. بخش فروش و خدمات پس از فروش ما به سختی کار می‌کنند تا مشتری‌ها را راضی و خشنود نگه دارند. ما به مشتری‌های خود بسیار بها داده و به صحبت‌های آنها گوش می‌دهیم. زمانی که ایده یا پیشنهادتان را با ما می‌گویند، این بازخورد را مستقیماً قابل‌بیت اجرا شدن ندارند، اما ما سعی می‌کنیم که تا جایی ممکن این کار را انجام دهیم. همین موضوع باعث خوشحالی و احساس رضایت مشتری‌های‌مان شده است.»

۳- سنوی سایت را فراموش نکنید وبسایت شما هر چقدر طراحی خوبی داشته باشد و کاربرپسند باشد، اگر توسط مشتری‌های بالقوه دیده نشود، هیچ ارزشی نخواهد داشت. درست است زمانی که شخصی نام شرکت‌تان را جست‌وجو می‌کند، وبسایت شما در نتیجه نشان داده می‌شود اما اگر عبارات تخصصی‌تری را جست‌وجو کند چه اتفاقی می‌افتد؟ ویلیامز می‌گوید: «زمانی که وبسایت شرکت را طراحی کردیم، هیچ یک از فاکتورهای بهبود سنو را در نظر نگرفتیم.»

۴- به شبکه‌های اجتماعی توجه کنید شبکه‌های اجتماعی نیازمند تمرکز و فعالیت‌های مداوم هستند. وقت کنید که موضوع پست‌های‌تان باید مرتبط با زمینه کاری برند باشد. فراموش نکنید که باید از یک نویسنده حرفه‌ای برای نگارش پست‌های خود کمک بگیرید. تصور را بکنید که وارد صفحه برند در فیس‌بوک شده‌اید و می‌بینید که پست‌های ضعیفی با خوانندگان خود در میان گذاشته است. چه احساسی به شما دست می‌دهد؟ مطمئناً نمی‌توانید به آن اعتماد کنید و محصول و خدمات مورد نظر خود را سفارش دهید.

۵- شرکت در رویدادها را از قلم نیندازید ویلیامز در این مورد می‌گوید: «شرکت ما مسئول روابط عمومی ندارد. اما با این حال فرصت‌های زیادی داشتیم که با نشریات و رسانه‌ها مصاحبه کنیم. این به این خاطر است که من همیشه دوست دارم در اجتماعات مربوط به تکنولوژی فعالیت کنم و حضور پررنگی داشته باشم. من به‌طور مرتب در حال شبکه‌سازی هستم و در رویدادهای بشردوستانه صحبت می‌کنم. من علاوه بر کار زیادی که انجام می‌دهم، صاحب سه فرزند کوچک هستم اما هیچ موقع فرصت‌هایی که برای معرفی شرکت‌م دارم رد نمی‌کنم.»

تمام نکته‌هایی که در این مقاله گفت شد، لزوماً تعداد مشتری‌های شما را یک‌شبه افزایش نخواهند داد. زمانی که روی بازاریابی استارت‌آپ خود زمان و انرژی می‌گذارید باید واقع‌بین باشید. این زمینه‌سازی‌ها بسیار مهم هستند. این کارها ابتدا مشتری‌های ارزشمندی را به سوی برند هدایت می‌کنند و باعث رشد داخلی برند می‌شوند، سپس به شما کمک می‌کنند که بتوانید مشتری‌های بالقوه خود را حفظ کنید و به دلیل خدمات ضعیف آنها را از دست ندهید.



۵ گام برای درست کردن برنامه بازاریابی

برنامه بازاریابی سندی تجاری برای نمایانند استراتژی و تاکتیک‌های بازاریابی‌ها است. به گزارش ibazaryabi، این برنامه شامل جزئیات مختلفی از بازاریابی است، از جمله قیمت‌ها، اهداف و اقدامات عملی و مرتباً احتیاج به به‌روزرسانی دارد.

هدف برنامه بازاریابی

برنامه بازاریابی در واقع راهی است برای شما جهت رسیدن به اهداف بازاریابی‌تان. رسیدن به اهداف بازاریابی‌تان باید این سند مرتباً برای بررسی نتایج مورد ارجاع قرار گیرد. برنامه بازاریابی را می‌توان به‌عنوان یک سند الحاقی با برنامه کسب‌وکار مورد استفاده قرار داد.

مزایای برنامه بازاریابی

برنامه بازاریابی را می‌توان به‌عنوان یک محصول یا سرویس مهمی از شرکت شما در نظر گرفت. بدون برنامه بازاریابی مشتریان چیز زیادی از شما نخواهد دانست. وقتی چیزی از شما ندانند، چیزی نمی‌خرند و شما سود نمی‌کنید.

اهداف برنامه بازاریابی

دادن دید روشن در مورد بازار کسب‌وکار شما. به این صورت شما می‌توانید راحت‌تر به مشتریان دسترسی داشته باشید. به شما تولید پیام‌هایی نتیجه‌بخش برای بازار را می‌دهد. محصول یا سرویسی که شما تولید می‌کنید به طور صحیحی به دست مشتری می‌رسد. تمرکز و جهت‌دهی را برای کسب‌وکار شما فراهم می‌آورد. ایمیل، رسانه‌های اجتماعی، بلاگینگ؛ اینها می‌توانند برای شما تمرکز در بازاریابی را فراهم کنند.

گام‌های خلق نقشه بازاریابی

برنامه بازاریابی باید شامل توصیف رقبای، تقاضای محصول شما، نقاط ضعف و قوت شما و رقبای‌تان باشد. در زیر پنج گام برای درست کردن مراحل برنامه بازاریابی را می‌توانیم ببینیم.

۱- جزئیات در مورد موقعیت کنونی کسب‌وکار شما

محصول شما چیست. مشکلات شما برای جذب مشتریان جدید چیست. مشکلات پیش روی شما در سال جدید چیست. چه قوانینی ممکن است سد راه شما شوند.

۲- هدف بازاریابی شما چه کسانی هستند

چه کسی بیشترین تمایل را به خرید از شما دارد. این پاسخ نباید هر کسی باشد. برای یافتن پاسخ باید ببینید محصول شما چه منفعتی برای مردم دارد. با تطابق نیازهای مردم گروه هدف خود را پیدا می‌کنید. شما ممکن است چندین گروه هدف داشته باشید. مثلاً اگر کنار شما کاهش وزن باشد ممکن است گروه هدف شما مادران باشند. در صورت داشتن گروه هدف مشخص می‌توانید پیام‌های موثرتری را خلق کنید.

۳- اهداف شما برای دوره زمانی خلق برنامه بازاریابی چیست

در مورد اهداف خود دقیق باشید. مثلاً یافتن تعداد مشخصی ایمیل برای رسیدن به تعداد مشخصی مشتری. اندازه‌گیری میزان رسیدن به هدف مهم است. باید اهداف و معیارهایی را تعیین کرد تا میزان رسیدن را بسنجیم.

۴- تاکتیک‌های شما برای رسیدن به هدف چیست؟

اجازه دهید خود برنامه بازاریابی شما راهنمای شما برای رسیدن به تاکتیک‌ها باشد. مثلاً اگر گروه هدف شما زمان زیادی را در فیس‌بوک می‌گذرانند باید یک صفحه طرفداران در فیس‌بوک داشته باشید. ممکن است لازم باشد که شما در روزنامه‌ها یا مجلات مقاله بنویسید.

۵- هزینه‌ها چقدر است؟

اینجا محل بودجه‌بندی برای بازاریابی شما است. استراتژی‌های مجانی زیادی وجود دارند، که البته به زمان احتیاج دارند که خودش یک هزینه است. آیا مایلید هزینه برای لیست ایمیلی بپردازید. تا زمانی که می‌خواهید هوشمندانه هزینه کنید باید هزینه‌ای برای بازاریابی در نظر بگیرید. برنامه بازاریابی خود را به‌روز نگه دارید.

به‌روز ماندن یک برنامه کسب‌وکار

برنامه بازاریابی یک موجود زنده است. برای به‌روز نگهداری آن باید اهداف را تحلیل کرد و استراتژی‌های بازاریابی را در صورت لزوم تغییر داد. با این کارها باید خود را برای اهداف بازاریابی تنظیم مجدد کنیم. فاکتورهای زیادی می‌توانند در تغییرات تأثیرگذار باشند، نظیر شرایط بازار، میزان تقاضا برای محصولات شما، مسائل قیمتی و روش‌های جدید بازاریابی. آگاه ماندن از شرایط و تنظیم آن فاکتورها خیلی مهم است.

منبع: THEBALANCE

بازاریابی خدمات چیست؟



وقتی از عبارت «مبتنی بر زمان» استفاده می‌کنیم، به این معناست که عملیات مربوطه در بازه زمانی مشخصی انجام می‌شود. نتایج مطلوب، خروجی مورد انتظار مشتری است. برای مثال یک فرد برای سرگرم‌شدن به تئاتر و برای تحصیل به دانشگاه می‌رود. سرگرم‌شدن و تحصیل، نتایج مطلوب هستند. مشتریان خدمات در ازای پول، زمان و تلاش خود انتظار دارند خدماتی مانند دسترسی به محصولات، مهارت‌های تخصصی، نیروی کار، امکانات، شبکه و سیستم دریافت کنند. با این‌وجود مشتریان معمولاً مالکیت المان‌های فیزیکی درگیر در خدمات را در اختیار نمی‌گیرند.

چه عواملی بازاریابی خدمات را متمایز می‌کند؟

بازاریابی خدمات، بر ویژگی‌های متمایز خدمات تمرکز دارد و نشان می‌دهد که این خدمات چطور بر رفتار مشتری و استراتژی بازاریابی تأثیر می‌گذارد. به‌عنوان مثال، بسیاری از خدمات در حضور مشتری در مرکز ارائه خدمات تولید و عرضه می‌شوند. حضور مشتری در مرکز ارائه خدمات به این معناست که «مدیریت ظرفیت» یکی از عوامل مهم در سودآوری شرکت خواهد بود. برای مثال اگر تعداد مشتریان کمتر از معمول باشد، هزینه‌های سنگین ارائه تسهیلات و تأمین نیروی انسانی، قابل کاهش خواهد بود و به افزایش قیمت خدمات ارائه شده به مشتری می‌انجامد و چنانچه تعداد مشتریان زیاد از حد باشد، کیفیت خدمات ارائه شده کاهش می‌یابد و زمانی که مشتری خدمات مناسبی دریافت نکند، دوباره سراغ شرکت نخواهد آمد.

برای حل این مشکل و حضور تعداد کافی مشتریان، قیمت‌گذاری خدمات باید پویا و انعطاف‌پذیر باشد و با توجه به عوامل مختلف تعیین شود. برای نمونه قیمت‌گذاری بلیت‌های هواپیما و شرایط و مقررات بلیت‌های تخفیف‌دار را در نظر بگیرید. قیمت بلیت‌ها دائماً در حال تغییر هستند و معمولاً به عوامل مختلفی بستگی دارند؛ زمان سفر، مدت زمانی که شما زودتر از موعد بلیت را رزرو می‌کنید، مدت اقامت شما در یک

محیط فیزیکی شامل ساختمان، محوطه‌سازی، دکوراسیون داخلی، تجهیزات، یونیفرم‌ها، اقلام چاپی و هر نشانه و شی قابل دید که نشان‌دهنده کیفیت خدمات است و مشتریان را در جریان فرآیندهای خدماتی، هدایت می‌کند. طراحی محیط فیزیکی، تأثیر عمیقی بر رضایت مشتری و به‌روزی خدمات دارد. افراد یا کارمندان، کسانی هستند که در خط مقدم شرکت کار می‌کنند و به‌طور مستقیم با مشتری در ارتباط هستند. از دید یک مشتری، زمانی که کارکنان ارائه‌کننده یک خدمت، خود را درگیر می‌کنند، خودشان هم بخشی از آن خدمات به‌حساب می‌آیند. بنابراین کارمندان خط مقدم یک شرکت خدماتی، باید مهارت‌های ارتباطی و فنی لازم را برای برقراری ارتباط با مشتریان و پاسخگویی به آنها داشته باشند.

بازاریابی خدمات، دامنه وسیعی دارد

کارگاه بازاریابی

۴ روش برای خیره شدن در بازاریابی کسب‌وکارهای کوچک

آیا تاکنون از افراد مختلف شنیده‌اید که آرزو دارند کسب‌وکار خودشان را راه‌اندازی کنند اما از ترس شکست پا پیش نمی‌گذارند؟ چاره کار اینجاست. ما معمولاً از افراد بسیاری می‌شنویم که دوست دارند کسب‌وکار و تجارت خودشان را راه‌اندازی کنند. کسب‌وکار آنها می‌تواند از باز کردن یک فروشگاه تا راه‌اندازی یک رستوران یا کارگاه هنری باشد. مانند بسیاری از کارآفرین‌ها، هدف آنها این است که یک میل و آرزوی قلبی را به واقعیت تبدیل سازند و در نهایت از آن کسب درآمد کنند. اما در این میان، اغلب افراد به دلیل ترسی که از موفق نشدن کسب‌وکارشان دارند اقدامی نمی‌کنند و گاهی برای واقعی کردن رویاها و ایده‌هایشان برنمی‌دارند. یکی از موانعی که صاحبان کسب‌وکارهای کوچک با آن مواجه می‌شوند، حرف زدن درباره کسب‌وکار تازه‌شان است؛ یا اگر تجارت خود را راه‌اندازی کرده‌اند، رشد دادن آن و جذب مشتری‌های تازه است. در قلب فروش (کالا یا خدمات) بازاریابی وجود دارد. برای کارآفرینان و دارندگان کسب‌وکارهای کوچک و تازه که تجربه بازاریابی ندارند، این کار می‌تواند بسیار طاقت‌فرسا و خسته‌کننده باشد. خبر خوب اینکه در ادامه همین مطلب به نقل از زومیت، چهار روش برای خیره شدن در بازاریابی را به شما دارندگان کسب‌وکار و کارآفرینان آموزش خواهیم داد.

۱- گزاره ارزش منحصربه‌فرد خودتان را مشخص کنید

نخستین گام در بازاریابی یک کسب‌وکار این است که دقیقاً توانایی‌های خود و فضاهای خالی که تجارت شما در صنعت برمی‌کند، بشناسید.

بدون شک شما با رقبایی مواجه خواهید شد؛ بنابراین فکر کنید چه چیزی شما را از رقبای‌تان مجزا می‌کند. تا جایی که می‌توانید نسبت به صنعت خود شناخت داشته باشید و از اتفاق‌هایی که در آن رخ می‌دهد، آگاه باشید. این کار به شما امکان می‌دهد ترندها و موضوعات محبوب را بشناسید و درباره اخبار مهم به‌روز باشید. سپس مشتری‌های نهایی خودتان را مشخص و نیازهای آنها را شناسایی کنید. این نکته، بسیار مهم و یکی از دام‌هایی است که بازاریابی‌های کسب‌وکارهای کوچک در آن گرفتار می‌شوند؛ زیرا بدون آنکه در این زمینه تحقیقات کافی انجام داده باشند، فرض می‌کنند که نیازهای مشتری‌هایشان را به‌خوبی می‌شناسند.

بی‌شک مشخص کردن خدماتی که فراهم می‌کنید و مشکلی که حل می‌کنید، برای مشتریان شما اهمیت دارد. این کار به شما کمک می‌کند گزاره ارزش منحصربه‌فرد (UVP) خودتان را معین کنید.

۲- حضور آنلاین را افزایش دهید

وقتی به دالش و درک کامل از کسب‌وکار و صنعت خود دست یابفتید، زمان آن رسیده است که مشتری‌های بالقوه خود را پیدا و جذب کنید. زمانی را برای تبلیغ حضور آنلاین خود هزینه کنید. راه آسان برای شروع، طراحی و آماده‌سازی وب‌سایت است. دقت کنید که طراحی وب‌سایت با برند شما همخوانی داشته باشد و گشت‌وگذار مشتریان و یافتن اطلاعاتی که مورد نیازشان است، به‌آسانی میسر باشد. اگر برای کسب‌وکار شما مناسب است می‌توانید امکان اشتراک ایمیلی را نیز برای مشتریان خود مهیا کنید. این کار برای شما امکان ساخت پیگاه داده‌ای از مشتریان را نیز فراهم می‌کند و بدین ترتیب می‌توانید اطلاعات متفاوتی از جمله اخبار مربوط به محصولات جدید، تازه‌های مرتبط با خدمات سازمان‌تان و کدهای تخفیف را برای آنها ارسال کنید. علاوه بر آماده کردن فهرستی از خدمات و محصولات، می‌توانید وبلاگی برای وب‌سایت خود فراهم کنید و نکته‌هایی درباره هر یک از محصولات یا خدمات خود را برای مشتریان بیان کنید.

۳- یک مکالمه را آغاز کنید

کاتالوگ‌های شبکه‌های اجتماعی یک راه آسان برای رساندن پیام تجاری شما و ساختن ارتباط مناسب با مخاطبان هدف هستند. یک کاتالگ که در حال حاضر مشتریان شما به آن دسترسی دارند، انتخاب کنید؛ اینستاگرام، لینکدین، فیس‌بوک یا تلگرام انتخاب‌های خوبی هستند. دقت کنید که انتخاب‌تان هوشمندانه باشد و درباره نوع محتوایی که می‌خواهید در آنها قرار دهید خوب ببینید. یکی از نکات مهمی که باید به آن دقت داشته باشید، پایداری در پست‌های شبکه‌های اجتماعی است. یک برنامه زمانی تهیه کنید تا مخاطبانتان شما بدانند که همیشه محتوایی برای آنها منتشر خواهد شد؛ برای مثال هفته‌ای سه پست. می‌توانید پست‌ها را پیش‌نویس و در زمان معین منتشر کنید. برای آنکه محتوایی که منتشر می‌کنید پویایی کافی داشته باشد، سه راهکار را در نظر داشته باشید:

- ۱- درباره خودتان و کسب‌وکار‌تان صحبت کنید.
- ۲- درباره مشتریان‌تان صحبت کنید.
- ۳- درباره صنعت‌تان صحبت کنید.

۴- محتوای پویا را نیز در نظر داشته باشید

در شبکه‌های اجتماعی راهکارهایی وجود دارند که نیازمند صرف هزینه هستند؛ هزینه‌هایی که در نهایت به جلب مشتری‌های بیشتر برای شما می‌انجامند. مثلاً می‌توانید از کمپین‌های تبلیغاتی فیس‌بوک یا لینکدین استفاده کنید. گاهی یک کمپین کوچک می‌تواند نتایج بزرگی به همراه داشته باشد. بدون در نظر گرفتن بزرگی و کوچکی کسب‌وکار، هر تاجر و کارآفرینی می‌تواند (و باید) از همه ابزارهای موجود برای بازاریابی به بهترین نحو استفاده کند. دارندگان کسب‌وکارهای کوچک می‌توانند بدون داشتن دانش و پیشینه‌ای در زمینه بازاریابی، مدیر بخش بازاریابی خودشان باشند؛ کافی است کمی هوشیارانه عمل کنند و آشنایی و دید خوبی از صنعت، رقبا، اهداف سازمانی خود داشته باشند و با حضور صحیح در شبکه‌های اجتماعی، هویت برند خود را بهبود بخشند.

منبع: ENTREPRENEUR



بازاریابی خلاق

معاون امور مشترکین آبیای هرمزگان خیر داد

افزایش ۱۲ درصدی پرداخت غیر حضوری آب بها



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- پرداخت غیر حضوری قبوض آب بهاء مشترکین استان در شش ماهه اسما نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۲ درصد افزایش داشته است. معاون امور مشترکین آبیای هرمزگان گفت: با توجه به سیاستهای تعیین شده از سوی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور در خصوص پرداختهای غیر حضوری قبوض آب، ۹۶ درصد از مشترکین آب استان هرمزگان قبوض آب مصرفی خود را به صورت غیر حضوری پرداخت می نمایند. علی رضایی سررده افزود: میزان پرداخت غیرحضوری مشترکین در سطح استان در شش ماهه سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۲ درصد افزایش داشته است. وی اضافه کرد: همچنین در شهر بندرعباس نیز افزایش ۴ درصدی پرداخت غیرحضوری قبوض آب بهاء را نسبت به سال گذشته داشته ایم. رضایی بیان کرد: مشترکین قبوض آب مصرفی خود را به صورت غیر حضوری از طرق مختلف نظیر: اینترنت، اینترنت (شبکه داخلی شرکت آبفای استان)، تلفن بانک، پیامک و دستگاه عابر بانک (ATM) پرداخت کرده اند. وی تصریح کرد: افزایش درآمد شرکت، کاهش اتلاف وقت و هزینه های مشترکین از جمله مزایای پرداخت غیر حضوری قبوض آب می باشد. معاون امور مشترکین آبیای استان در پایان از شهروندان خواست نسبت به پرداخت به موقع آب بهاء مصرفی خود که در زمان مشخص تعیین شده اقدام نمایند. وی صرفه جویی در مصرف آب و پرداخت آب بهاء خدمات شرکت را موجب توزیع عادلانه و تداوم خدمات به مردم بیان کرد و گفت: انتظار داریم مردم نیز ما را در این زمینه کمک نمایند تا مشکلی در ارائه خدمات به آنان ایجاد نشود.

معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان :

نیروگاههای خوزستان در ۶ماهه اسما ۲۱۶۱۹ گیگاوات ساعت برق تولید کردند

اهواز - شبنم قجاوند- معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: ظرفیت منصوبه تولید نیروی برق استان خوزستان برابر ۱۳۱۹۶ مگاوات ساعت می باشد که در بخش برق آبی ۸۱۶۹ مگاوات و در بخش حرارتی ۵۰۲۷ مگاوات است که با توجه به نیاز شبکه سراسری و همچنین برنامه تعمیرات واحدهای تولیدی، کل تولید برق استان در شش ماهه اول سال ۱۳۹۶ برابر ۲۱۶۱۹ گیگاوات ساعت بوده است. مهرداد بلادی موسوی در گفت و گو با خبرنگار این شرکت افزود: سهم نیروگاههای برق آبی از ابتدای سال تا پایان شهریور ماه ۱۳۹۶ برابر ۷۸۴۳ گیگاوات ساعت معادل ۳۷ درصد و سهم نیروگاههای حرارتی و سیکل ترکیبی برابر ۱۳۷۷۶ گیگاوات ساعت معادل ۶۳ درصد کل انرژی تولیدی بوده است. بلادی همچنین افزود: نیروگاههای حرارتی و گازی استان شامل رامین، زرگان، آبادان، خرمشهر، بهبهان، ماهشهر و فجر هستند که در شش ماهه اسما ۱۳۷۷۶ گیگاوات ساعت تولید داشته اند که از این میزان ۵۱ درصد توسط بخش دولتی (نیروگاه رامین و ماهشهر) و ۴۹ درصد توسط نیروگاههای بخش خصوصی تولید و به شبکه تحویل گردیده است. وی اظهار داشت: نیروگاههای حرارتی و گازی استان در این دوره به طور متوسط در هر روز بیش از ۷۴ گیگاوات ساعت برق تولید و به شبکه تحویل دادند. بلادی موسوی گفت: پیک شهریور ماه سال جاری ۸۰۲۴ مگاوات بوده که نسبت به پیک بار در مدت مشابه سال قبل حدود ۶۱۸ درصد افزایش داشته است.

در ۶ماهه اول اسما شبکه آب شرب منطقه گنبد چهار هزار و ۲۵۱ متر توسعه یافت

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مدیر امور منطقه آب و فاضلاب گنبد کاووس گفت: در شش ماهه اول اسما شبکه آب شرب منطقه گنبد چهار هزار و ۲۵۱ متر توسعه یافته است. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، احمد ابراهیمی در گفتگو با پایگاه خبری این شرکت افزود: در این مدت ۸۲۶ متر نوسازی و بازسازی شبکه توزیع انجام شده است. به گفته وی، شرکت آب و فاضلاب استان تلاش دارد با توسعه شبکه آبرسانی زمین را برابری خدمات رسانی مطلوب به همسایگان عزیز فراهم نماید. ابراهیمی از تعویض دو هزار و ۱۷ فقره کنتور خراب و فرسوده در مدت مذکور خبر داد و افزود: واگذاری یک هزار و ۱۴۰ فقره انشعاب، رفع ۷۱۵ فقره حوادث انشعاب، ۱۰۵ رشته نوسازی و بازسازی انشعاب فرسوده از اقدامات انجام شده می باشد. وی افزود: شهر گنبد دارای ۴۶۰ کیلومتر شبکه توزیع می باشد که ۲۸ کیلومتر از شبکه توزیع و مخازن آب در شش ماهه اول سال جاری شنست شده است. مدیر امور منطقه آب و فاضلاب گنبد کاووس خاطر نشان کرد: سه هزار و ۱۳۱ مورد کلرسنجی و ۴ مورد تعمیر شیر آلات شبکه بخشی از فعالیت های انجام شده می باشد. ابراهیمی افزود: با توجه به افت فشار شدید در شبکه توزیع، آبفا گلستان اقدام به حفر و تجهیز یک حلقه چاه نموده است تا شهروندان با مشکلات کمتری مواجه شوند. گنبد ۵۸ هزار مشترک آب را تحت پوشش قرار داده است.

جلسه اضطراری مدیریت بحران در شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- در پی اعلام وزش باد خیلی شدید (بیش از ۷۰ کیلومتر بر ساعت) توسط هواشناسی جلسه ای با حضور اعضاء مدیریت بحران شرکت برگزار شد. در این جلسه مهندس نصیری مدیرعامل شرکت با اعلام آماده باش کامل اکیب های عملیاتی افزودند: نیروهای ستادی مرتب و اکیب های عملیاتی و کلیه پیمانکاران معین جهت آمادگی فراخوان شوند و هماهنگی لازم با مدیران و مسئولین شرکت برق منطقه ای بابت حوادث و آسیب های شبکه و پست های فوق توزیع بعمل آید. وی افزود: برای هرگونه اتفاق و حادثه برای پست ها و خطوط فوق توزیع و همچنین برای فیدرهای فشار متوسط توزیع سناریو وجود داشته باشد و از آنجائیکه احتمال سقوط تیرها و تأسیسات و پارگی سیم ها به علت شدت وزش باد وجود دارد باید تمهیدات لازم دیده شود.

مدیرعامل شرکت گاز استان مرکزی تأکید کرد:

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

اراک- مینور ستمی- 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 مبحث ۱۹ مجموعه دستورات ساختمان از سوی سازندگان می تواند تا حد بسیاری سبب کاهش مصرف گاز شود. مهندس از نقش مهم و سیمما 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 در خصوص 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 ابراز امیدواری کرد در سایه همدلی و همراهی کلیه مردم و مسئولین استان با رعایت صرفه جویی از سوی مشترکین فهیم، علاوه بر برقراری جریان گاز برای همه مردم، پاییز و زمستانی آرام را سپری کنند.

تجلیل فرمانده مرکز مقاومت بسیج وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از

مدیر کل بهزیستی مازندران

ساری - دهقان- به گزارش خبرنگار مازندران، در پنجمین گردهمایی فرماندهان ردههای مقاومت بسیج سازمان ها، صندوق ها، بانکها و ادارات کل استانی تایبه که در مشهد مقدس برگزار شد. سردار سیدمحمد میرایی فرمانده مرکز مقاومت بسیج وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از دکتر سید سعید آرام مدیر کل بهزیستی استان مازندران به عنوان مدیر بسیجی نمونه با اهدا لوح سپاس تجلیل کرد.

شهردار رشت در جریان بازدید از تالاب عینک: احیای این تالاب نتایج

اقتصادی مطلوبی را برای سطوح مختلف شهر فراهم می آورد

رشت- زینب قلیپور- در این بازدیدید "علی اصغر حیدر نژاد" معاون دادستان رشت، "سبحانی" معاون دادستان در امور حقوق عامه "فریادعلی محمد پور" مدیر کل حفاظت محیط زیست گیلان، "لطیفی" مدیرعامل آب منطقه ای گیلان، "یاسر صفاکار" مدیر حقوقی شهرداری و "متین عاشوری" شهردار منطقه چهار نیز حضور داشتند. دکتر مسعود نصرتی شهردار رشت عصر چهارشنبه در جریان بازدید از تالاب عینک که با محوریت جلوگیری از تصرفات زمین های اطراف تالاب و احیا و پاکسازی آن انجام شد اظهار داشت: حضور مقامات اجرائی، انتظامی، مدیران کل سازمان های محیط زیست و آب منطقه ای گیلان شرایطی را مهیا کرد تا موارد تعریف شده برای احیای تالاب عینک دست یافتنی شود. مسعود نصرتی با بیان اینکه برای این مهم مطالعات مناسبی صورت گرفته است گفت: مصوبات خوبی نیز برای این مطالعات وجود دارد و از امروز به بعد با حمایت مقامات محترم قضایی و نیروهای محترم انتظامی به عنوان اهرم های اجرائی، همچنین با تشکیلات استانداری، شورای شهر و مدیریت شهری نسبت به نقاطی که نیاز به رفع تصرف و اجرائی رای کمیسیون ماده ۱۰۰ دارند اقدام می شود.

با صدور لوحنی از سوی فرماندار صورت پذیرفت:

تقدیر از رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستان ساری

ساری - دهقان- فرماندار شهرستان ساری با اهدا لوحی از رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستان ساری به منظور زحمات بی شائبه، درایت و مدیریت ثمر بخش وی در حوزه راهداری و حمل و نقل قدرانی نمود. احمد حسین زادگان فرماندار شهرستان ساری با اهدا لوحی به مهندس سید علی صادقی رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستان ساری به منظور تلاش ها و صداقت و خدمات وصاله وی قدرانی نمود. در بخشی از لوح تقدیر ارسالی فرماندار ساری آمده است: به شکرانه ی توفیق و به پاسداری همت و یقین جنابعالی در اعمال مدیریت و اجرائی بهینه ای امور، حاکمیت نظم و انضباط بر مجموعه ای تحت مدیریت، حسن خلق، تعامل سازنده با کارکنان، ایجاد جوی صمیمانه در بخش تحت مدیریت، درک بالا نسبت به مسایل کلان و راهبردی سازمان، خلاقیت و نوآوری، جدیت و قاطعیت در امور، این لوح تقدیر تقدیم حضورتان می گردد.



بوشهر - خبرنگار فرصت امروز- طی مراسمی با حضور معاون محترم وزیر نفت و مدیر عامل شرکت ملی گاز ایران و مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران، از سامانه میز کار مجازی (Virtual desktop) در شرکت ملی گاز استان بوشهر رونمایی شد. مدیر عامل شرکت ملی گاز استان بوشهر در مراسم آغاز بکار این سامانه با اشاره به اهمیت و کارکرد طرح فوق بیان داشت: مجازی سازی میز کار (VDI) روشی جدید به منظور مدیریت محیط کاربران می باشد که طی آن سیستم عامل، کامپیوترهای شخصی را از ماشین فیزیکی جدا کرده و به ماشین مجازی واقع بر روی سرورهای مستقر در مرکز داده منتقل می نماید. مهندس غلامعباس حسینی اضافه نمود VDI، با ارائه تمام قابلیت های موجود در یک کامپیوتر شخصی، مزایای جدید و قابل قبولی ارائه می دهد که با آن می توان قابلیت مدیریت کردن، کارایی و امنیت کامپیوترهای شخصی یک سازمان را افزایش داد. رئیس IT شرکت ملی گاز استان بوشهر نیز در همین رابطه، با اشاره به دیگر

همزمان با بازدید مدیر کل روابط عمومی وزارت نفت:

نشست و مصاحبه خبری مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ارومیه با رسانه های اختصاصی وزارت نفت برگزار شد



ارومیه- پریا جوان- در حاشیه بازدید مدیر کل روابط عمومی وزارت نفت و هیات همراه از ناحیه مرزی بازرگان نشست و مصاحبه خبری مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ارومیه با سردبیر هفته نامه مشعل و خبرنگاران ماهنامه بین المللی ایران پترولیوم وزارت نفت برگزار شد. مجرد مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ارومیه ضمن اشاره به آخرین وضعیت پایش و کنترل سوخت در مرزهای منطقه گفت: در نیمه نخست سال بالغ بر ۵۵۰ میلیارد ریال از محل کنترل و پایش سوخت واریز خزانه دولت شده است که بالغ بر ۷۵٪ این مقدار مربوط به مرز بازرگان و ۲۵٪ آن مربوط به سه مرز سرورازی و پلدشت است. وی ضمن تقدیر از منابع انسانی خلایق و مبتکر در منطقه به سامانه های مختلفی اعم از تجارت آسان، BSS(سامانه کنترل و فروش مرزی) اشاره کرد و گفت: شروع و طراحی این سامانه ها توسط مهندسان نخبه این شرکت صورت گرفته و در حال حاضر در به کل کشور تعمیم داده شده است. این مقام مسئول با اشاره به استقرار دستگاه الکترونیکی سوخت یاب در مرز بازرگان گفت: ابتدا به جهت حجم کم عملیات مرز سرو دستگاه سوخت یاب را در مرز سرو مستقر کردیم و در حال حاضر بیش از ۵ ماه است در ناحیه مرزی بازرگان

بکار گرفته شده است و بطور متوسط از زمان بکارگیری تا کنون به ازای کنترل هر خودرو بالغ بر ۶٪ میزان کشفیات در مرزهای منطقه افزایش یافته است و اظهار امیدواری نمود با حمایت ستاد شرکت ملی پخش بسزودی در کل مرزهای کشور بکار گرفته شود. مجرد با اشاره به متوسط مصرف روزانه بنزین به میزان یک میلیون ۶۰۰ هزار لیتر، نفت سفید ۵۵۰ هزار لیتر، نفتگاز در حدود ۱۶ درصدی نفتگاز توزیع CNG ۸۰۰ هزار متر مکعب از افزایش ۱۶ درصدی نفتگاز توزیع شده در نیمه نخست سال ۹۶ در مقایسه با مدت مشابه سال قبل خبرداد و تصریح کرد: علت افزایش میزان توزیع نفتگاز در سطح

شهردار اهواز در همایش شوراها و شهرداران:

اختصاص عوارض آلایندگی نفت به اهواز در قانون بودجه ۹۷ لحاظ شود



اهواز - شبنم قجاوند- شهردار اهواز با بیان اینکه با وجود فعالیت بیش از ۲۲۰ حلقه چاه فعال نفت در اهواز، مردم این شهر از عوارض آلایندگی نفت بی بهره هستند، گفت: وضعیت آلودگی کنونی در اهواز می طلبد تا در قانون بودجه ۹۷ موضوع آلایندگی نفت و صنایع مربوطه لحاظ شود. منصور کتابتفای در همایش شوراها و شهرداران خوزستان که در سالن شهید هاشمی استانداری خوزستان برگزار شد، اظهار کرد: موضوع آلودگی، محیط زیست، هوا، آب و خاک به علت عدم توجه انسان ها به این نعمت خدادادی، مشکلات عدیده ای را برای شهروندان به همراه داشته است. وی ادامه داد: با توجه به ریزگردها، پیامدهای ناشی از فعالیت های صنعتی، صنایع نفت و فعالیت های تولیدی فولاد و تولید فاضلاب و پساب های صنعتی و خانگی، و راهشانی آن در رودخانه و به نابودی کشتاندن بهترین خاک در خطه خوزستان، می طلبد که برای جبران این نقیصه در قانون بودجه سال ۹۷، موضوع آلایندگی نفت و صنایع مربوطه گنجانده شود. شهردار اهواز افزود: با وجود بیش از ۲۲۰ حلقه فعال چاه نفت در کلاشهر اهواز، مردم این شهر از عوارض آلایندگی نفت بی بهره هستند. کتابتفای با اشاره به اینکه قوانین شهرداری ها در کشور به روز نیستند، عنوان کرد: متأسفانه در حالی که ۷۰ درصد

شد و گفت: بحث بافت فرسوده و عدم پرداخت سهم دولت و همچنین عدم ارائه بسته های تشویقی، مساله بسیار مهم و قابل توجه دیگری است که باید پیگیری شود. کتابتفای با بیان اینکه به حمایت قاطع دولت از پروژه مترو و حوزه تاکسیرانی و اتوبوسرانی اهواز نیاز داریم، اظهار کرد: بیش از یک دهه است که کلاشهر اهواز تلاش دارد تا مترو را راه اندازی کند. این دوره فعلی نیز دوره ای است که می توان با حمایت و کمک دولت این مساله را برای مردم اهواز حل کرد. وی ادامه داد: همچنین بحث اتوبوسرانی از دیگر مشکلات اساسی شهر است که مردم را گرفتار کرده است. تأمین ماشین آلات و تجهیزات ایمنی و آتش نشانی از دیگر بحثهایی است که باید پیگیری شود. با وجود ساختمان های بلند در شهر، حتی از یک دستگاه خودروی آتش نشانی مناسب که بتوان آن را در موقع نیاز مورد استفاده قرار داد، برخوردار نیستیم. شهردار اهواز با اشاره به مشکلات ناشی از اسکان غیررسمی و حاشیه نشینی در اهواز تصریح کرد: عمده اراضی در بحث حاشیه نشینی و اسکان غیررسمی بدون سند املاک و تصرفی هستند و باید حتماً تعیین تکلیف شوند و شرایطی ایجاد شود که مردم بتوانند از حداقل امکانات و خدمات شهری بهره مند شود.

مدیر آبفا گلپایگان اعلام کرد:

اجرای شبکه فاضلاب مستلزم مشارکت و همکاری مردم و بخش خصوصی است

به شهرستان گلپایگان ۱۴۰۰۰ متر مکعب میبشد که مخزن ۱۰۰۰۰ متر مکعب در تصفیه خانه آب، مخزن ۲۰۰۰ متر مکعب در شمال گلپایگان و مخزن ۲۰۰۰ متر مکعب در گلشهر قرار دارد. همچنین دو ایستگاه پمپاژ آب در طرح ابرسانی به گلپایگان ساخته شده است که یک ایستگاه پمپاژ با ظرفیت ۳۳۰ لیتر بر ثانیه آب ورودی به تصفیه خانه آب را تأمین می کند. ایستگاه پمپاژ دیگر با ظرفیت ۱۵۰ لیتر بر ثانیه واقع در تصفیه خانه، آب تصفیه شده را به شمال گلپایگان منتقل می نماید. مدیر آبفا گلپایگان با اشاره به بالا رفتن کیفیت آب شرب پس از بهره برداری از تصفیه خانه آب گفت: قبل از بهره برداری از تصفیه خانه آب شرب پارامترهای لازم مطابق با استانداردهای بهداشتی را دارا بود و این پارامترها از طریق آزمایشهای متعدد توسط این اداره و همچنین مرکز بهداشت و درمان شهرستان کنترل میگردد و تنها مشکل سختی آب بود که با افتتاح و بهره برداری از تصفیه خانه آب این مشکل هم مرتفع شد و اینک شهروندان از آب شرب با کیفیت عالی بهره مند هستند.

ایجاد بندر خشک در استان قزوین می تواند دستاوردهای خوبی را در تجارت خارجی استان رقم بزند

با اشاره به ضرورت راه اندازی بندر خشک در قزوین می گوید: ایجاد بندر خشک در استان از آن جا که قزوین در چهارراه بین المللی تجارت کشورهای همسایه قرار دارد، به طور حتم می تواند با مشارکت بخش خصوصی و حمایت های دولت دستاوردهای بسیار خوبی را در تجارت خارجی استان رقم بزند. «سیدعلی حسینی» بیان می کند، به رغم مصوبات لازم در این زمینه، هنوز جامایی این طرح مشخص نیست، اما به هر روی وجود چنین امکانی برای استان، جان تازه ای به بخش تولیدات کشاورزی و صنعتی می بخشد.

استان دارند که تکمیل و راه اندازی آن ها علاوه بر ارتقای رتبه اقتصادی استان، به رشد و توسعه اقتصادی کشور منجر می شود. در این میان، توجه به تغییر اراضی کشاورزی، تأمین آب آشامیدنی ۱۵ شهر و ۱۹۸ روستای استان از طالقان، گازرسانی به مناطق روستایی سخت گذر در مناطق الموت شرقی و غربی و اوج، تکمیل بیمارستان ۷۰۰ تختخوابی، تکمیل سدهای نهم و بالاخانلو و پروژه جاده های قزوین - کلاچای و قزوین - رحیم آباد اهمیت بسیار بالایی دارند. از سوی دیگر عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی قزوین و ایران

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- معاون عمرانی استاندار با اشاره به طرح های نیمه کاره استان می گوید: با تکمیل پروژه های نیمه تمام، بار سنگینی از دوش استان برداشته می شود و به واسطه آن، با پویایی و رونق دیگر بخش های تولیدی و خدماتی روبرو می شویم. در حال حاضر ۶۰۰ طرح از پروژه های نیمه تمام به ۱۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار نیاز دارد که تنها راه چاره آن، حمایت ویژه از بخش خصوصی و تعاونی است. «علی فرخزاده» می افزاید، در میان طرح های نیمه تمام، برخی پروژه ها نقش زیرساختی و بنیادی در اقتصاد

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۳۰ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۱ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۲۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

کشف قدرت درونی نهفته در شغل شما
نویسنده: کارل استایپ
مترجم: سیدحسین علوی لنگرودی

همه شما در زندگی‌تان، عشق‌ها و دل‌بستگی‌های متعددی دارید؛ خانواده، ایجاد یک شرکت بزرگ، سرودن شعر، تبدیل شدن به یک آشپز بزرگ، جمع‌آوری مجموعه‌های قدیمی و... اما اهداف و آرمان‌های شما هر چه باشد، باید درک درستی از آنها داشته باشید، چراکه آنها چراغ راهنمای مسیر زندگی و شغل‌تان محسوب می‌شوند. هر عشق و شوری می‌تواند راهنمایی باشد برای تصمیم‌گیری‌های شما در آینده. من همیشه می‌دانستم که دوست دارم به مردم کمک کنم، هر چند مجبور به انجام این کار نبودم. من با توصیه‌ها و نصیحت‌هایم، به بسیاری از دوستانم کمک کردم و حالا که به گذشته کاری‌ام می‌نگرم، می‌بینم که بزرگ‌ترین نیروی درونی من، گوش فرا دادن و یافتن راه‌حل و آموزش بوده است و توانسته‌ام پس از آگاهی از این نیروی درونی، مسیر زندگی و کارم را مشخص کنم و در چنین شرایطی بود که تصمیم‌گیری و اقدام برایم آسان‌تر می‌شد. به گزارش ویوان نیوز، کنار و حرفه شما می‌تواند دربردارنده بزرگ‌ترین هدف زندگی‌تان نیز باشد، چراکه می‌توانید از طریق کارتان به بسیاری از مردم خدمت کنید. می‌توانید به آنها بیاموزید که چگونه جهان را نجات دهند و زندگی بهتری را برای خود و دیگران بسازند، می‌توانید دردهای مردم را تسکین دهید. هر شغلی دل‌بستگی‌ها و ارزش‌های خاص خود را دارد، پس یافتن شغلی که بیشترین هیجان و عشق را در شما برانگیزد، فرآیندی حیاتی و تعیین‌کننده خواهد بود و این یعنی یافتن لایل محکمی برای انجام کاری که در حال انجامش هستید. پس همیشه از خود بپرسید: «چرا دارم شغل کنونی‌ام را ادامه می‌دهم؟» و وقتی در حال پاسخ دادن به این سوال هستید همیشه به یاد داشته باشید هیچ شغلی در دنیا وجود ندارد که فاقد جنبه‌های مثبت و قدرت‌بخش باشد. واقعیت این است که هر چه عمیق‌تر و جدی‌تر به این سوال بپردازید، بیشتر درمی‌یابید که آگاهی از این چرایی می‌تواند در تصمیم‌گیری‌ها که اتخاذ می‌کنید، تأثیرگذار باشد و مسیر کار و زندگی‌تان را تعیین کند. من خودم بارها دچار یک اشتباه بزرگ شده‌ام و آن، توجه بیش از حد به عوامل بیرونی کار به جای تمرکز روی جنبه‌های درونی آن بود. هنگامی که از دانشگاه فارغ‌التحصیل شدم، به دنبال پول و ثروت رفتم و پس از آن، شهرت و اعتبار برایم مهم شد و سپس دوباره در دام پول‌پرستی افتادم و در ادامه، بقا به هر قیمت برایم اهمیت یافت. بارها از ریسک کردن ترسیدم، اما هر بار که به ندای درونی‌ام توجه کافی کردم، به بهترین نتایج دست یافتم. من فهمیدم که اگر ندای درونی‌مان به ما می‌گوید که ریسک کن، باید این کار را کرد حتی اگر این کار در کوتاه‌مدت باعث ناراحتی و زحمت ما شود. ترس در بسیاری موارد می‌تواند به وجود آید اما آنچه مهم است آن است که با مواجه شدن با ترس و خطر می‌توان به هدف‌های بزرگ نزدیک‌تر شد و دست به کارهای بزرگ زد.

منبع: کتاب **Work Happy Now**
معرفی استارت‌آپ

آموزش لغات تافل
نام استارت‌آپ: کتاب آبی
وبسایت: bluebooktoefl.ir
سال تاسیس: ۱۳۹۶
موضوع: آموزش هوشمند زبان (تافل)
توضیح بیشتر: کتاب آبی نخستین اپلیکیشن تخصصی آموزش لغات تافل در ایران است. ما با سختی‌های مطالعه آزمون تافل آشنا می‌باشیم، با توسعه اپلیکیشن هوشمند کتاب آبی، آمده‌ایم تا مسیر یادگیری زبان انگلیسی را برای شما هموار کنیم. با استفاده از این اپلیکیشن و یادگیری هدفمند بیش از ۲۵۰۰ لغت برای آمادگی آزمون تافل یا افزایش دایره لغات خود به هیچ منبع و کتاب دیگری نیاز ندارید. معتقدیم کتاب آبی با بهره‌گیری از دو سرمایه، کیفیت کار و آموزش شما را تضمین می‌کند.

تصویر امروز



علی قناعت | فرصت امروز

برای مطالعه ۸۱۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: برای شرکت تولیدی خود نیاز به چند نیروی فعال جوان دارم. آیا تحصیلات می‌تواند عامل مهمی در جذب نیرو باشد و شرکت را به بهره‌وری برساند؟

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: برای شرکت تولیدی خود نیاز به چند نیروی فعال جوان دارم. آیا تحصیلات می‌تواند عامل مهمی در جذب نیرو باشد و شرکت را به بهره‌وری برساند؟

نیروی تحصیلکرده

پاسخ کارشناس: نیروی انسانی برای سازمان‌ها و شرکت‌ها بسیار مهم هستند. در سازمان‌های بزرگ نیروی‌های انسانی دارای راهبردی سازمان به شمار می‌روند، بنابراین نگاه مدیران موفق به نیروی انسانی نگاه هزینه‌ای نیست بلکه نگاهی سرمایه‌ای از نوع راهبردی است. در جذب نیروی انسانی بیش از تحصیلات، کارایی، اثربخشی،

مدرسه مدیریت

چه چیزی موجب خلاقیت فرد و گروه خواهد شد؟

لازم برای کمک به بحث‌های گروهی و شرکت در جلسات فکر بکر، حتی در صورتی که این کار به معنای عدول از برنامه زمان‌بندی باشد، برخوردار خواهند شد. پرسشگری و داشتن ذهن باز موجب خلاقیت فرد می‌شود. دانا ظهیر، فیزیکی‌دان که بعدها استاد مدیریت شد، می‌گوید ذهن افراد برخوردار از سطح بالای «هوش معنوی»، در مقابل تنوع‌پذیری بازتر است، تمایل‌شان به طرح «چرا» و درخواست پاسخ‌های اساسی بیشتر است و ظرفیت لازم برای روبه‌رو شدن با نظرات مختلف و به کار گرفتن این نظرها را دارند. این افراد، فعالانه به دنبال موقعیت‌های دشوار می‌گردند چون تشخیص می‌دهند که بدین ترتیب، بر توانایی ایشان برای تفسیر آنچه در پیرامون‌شان می‌گذرد، بسیار افزوده خواهد شد. اینها همیشه برای درگیر شدن با اندیشه‌های موجود و باورهای متداول، آمادگی دارند.

البته این وضعیت بسیار مطلوب است. تعداد انگشت‌شماری از مردم را می‌توان یافت که آگاهانه و باهدف کمک به تکامل شخصی، به دنبال موقعیت‌های دشوار بگردند، اما درصد قابل‌توجهی از ما، از موقعیت‌هایی یادم می‌گیریم که ناخواسته برای‌مان پیش می‌آید. تردیدی نیست که توانایی مشاهده موقعیت‌ها از دیدگاهی متفاوت، خصوصیات

بهره‌وری، وفاداری، متعهد بودن، دلسوز بودن و روابط عمومی مهم هستند، بنابراین شما به تحصیلات به‌عنوان یک شاخصه ارزشی در استخدام نگاه نکنید. کسب‌وکارهای موفق در دنیا ثابت کرده‌اند که تحصیلات کارکنان در موفقیت شرکت تأثیر بالایی ندارد. در دنیای امروز تجربه و تخصص می‌تواند بیش از مدرک دانشگاهی به کار آید. بسیاری از کارآفرینان بزرگ ایران و جهان تحصیلات عالی نداشتند و برخی نیز دانشگاه را ترک کردند و وارد بازار کسب‌وکار شدند. اگر کار شما نیاز به تحقیق و مطالعه دارد و شما به دنبال افراد پژوهشگر و محقق هستید طبعاً فارغ‌التحصیلان اهل تحقیق و پژوهش بیشتر به کار شما می‌آیند، اما در بخش‌های دیگر مانند بازاریابی یا فروش تحصیلات تأثیر مشخصی ندارد. آنچه در سازمان منجر به بهره‌وری واقعی، مداوم و مستمر می‌گردد و حد مشخصی ندارد، بهره‌وری سرمایه انسانی است. بنابراین برای اینکه به این بهره‌وری از طریق نیروی انسانی دست یابید افرادی را استخدام کنید که دارای تجربه و تخصص‌اند.

تخته سیاه

دانشنامه‌های یک کارآفرین (۴۶)
صدای مشتری را بشنو
پارسا امیری

در شماره‌های قبل گفتیم که یکی از راه‌های موفقیت در کسب‌وکار، مدیریت ارتباط با مشتری است. همچنین گفتیم برای اینکه بتوانی رفتار مشتری‌پسند داشته باشی باید به چند نکته عمومی توجه داشته باشی که چندین نکته را نیز توضیح دادم. در ادامه به این موضوعات بیشتر می‌پردازم.

تو توی کسب‌وکار باید تمام حواستو بذاری برای مشتری. چون اگه مشتری ناراضی باشه تو از همین حالا خودت رو ورشکسته بدون و اگر مشتری از کالا و سرویس‌دهی‌ات راضی باشه حاضر تا عمر داره ازت خرید کنه.

الان اگه بعضی‌ها راضی نیستند که خودروی وطنی بخن فقط مسئله کیفیت نیست، یکی از مسائل عمده بی‌توجهی به صدای مشتری است. مشتری محلی از اعراب نداره و انگار مشتری محکوم به خرید است.

باور کنین همین مردم خوب ایران حاضرین با کیفیت نامناسب خودروهایی ایرانی کنار بیان و ازش خرید کنن تا جامعه ما رونق بگیره اما شرط داره؛ شرطش اینه که تولیدکننده صدای مشتری رو بشنوه.

هیچ کاسب موفق و ثروتمندی در ایران و جهان وجود نداره که مشتری از اون ناراضی باشه. هر وقت دیدین که فلان شرکت یا تولیدی یا فروشگاه ورشکست شد بدونین یکی از دلایل همین ناراضی‌های مشتری‌هاست.

به شرکت ساختمانی که در حال ساخت مجتمع بزرگ مسکونی بود از ما در زمینه تهیه و ساخت و نصب پنجره‌های یو پی وی سی کمک خواست. ما هم چند تا شرکت تولیدکننده درب و پنجره یو پی وی سی رو بهشون معرفی کردیم و جلساتی برگزار شد تا در نهایت منجر به عقد قرارداد رسمی با یکی از شرکت‌ها شد.

وقتی از مالک مجتمع و مدیر پروژه سوال کردم که علتی که باعث شد با این شرکت قرارداد ببندین چی بود، جوابی که دادند رضایت مشتری بود. اونا چند تا فاکتور برای انتخاب داشتن که تقریباً همه شرکت‌هایی که ما معرفی کرده بودیم اون فاکتورها رو داشتن.

اما این شرکتی که انتخاب شد به چیز داشت که دیگران نداشتند.

اون در کنار کاتالوگ شرکت و رزومه فعالیت و... یک لیستی از مشتریانی که با این شرکت کار کردند رو کنار رزومه گذاشت.

تا اینجا خوب اتفاق مهمی نیفتاد، اما مهم اینجا بود که این شرکت از مالکانی که اون براشون درب و پنجره یو پی وی سی کار کرده بود اجازه گرفت تا شماره همراهشونو به دیگران بدهد تا در صورتی که لازم بود بهشون زنگ بزنین و بگن آیا شما از کار این شرکت راضی هستین یا نه.

ایشون به لیست حدود ۳۰۰، ۴۰۰ نفره با شماره تلفن و آدرس پروژه داد که هر وقت خواستند بهشون زنگ بزنین و بگن آیا شما از این شرکت و همکاری با اون راضی هستین یا نه.

این برگ برنده شرکت بود و مالک وقتی دید که شرکت با این اطمینان اسم بیش از ۳۰۰ نفر رو لیست کرده تا بهشون زنگ بزنین خوب حتماً به کارش ایمان داره و می‌دونه این ۳۰۰ نفر کارشو تأیید می‌کنن.

این یه نوع بازاریابی اما بازاریابی‌ای که درونش رضایت مشتری داره.

اون با رضایت مشتری باز مشتری می‌گیره و همیشه هم سرش شلوغه. چون کار با کیفیت مناسب، قیمت خوب، ساخت و نصب عالی تحویل می‌ده. این راز موفقیتشه.

حالا پنجره‌ساز تو محله‌تون وقتی اومد کار کرد و رفت دیگه پشت سرشو نگاه نمی‌کنه حتی پس از تسویه حساب تلفن تو رو جواب نمی‌ده تا مبادا شکایت کنی و اون مجبور بنشه به ساعت وقت بذاره و بیاد مثلاً دوباره ریگلاژ کنه.

رمز و راز موفقیت در همین رفتارهای کوچک ماست که هر روز اتفاق می‌افته یکی میشه زاپوس یکی می‌شه سایپا.

البته در ایران شرکت‌ها و تولیدکنندگانی هستند که در این دو دهه اخیر به مسئله مشتری‌مداری توجه کردند و موفق شدند و نمونه خوبش شرکت هاگوپیانکه که همیشه سعی می‌کنه با رفتاری انسانی و حرفه‌ای رضایت مشتریان را داشته باشه.