

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تبعات افزایش نرخ ارز

اگرچه عده‌ای از افزایش نرخ ارز با دلایلی عمدتاً ناظر بر افزایش صادرات و کاهش واردات دفاع می‌کنند، ولی برخی کارشناسان می‌گویند در شرایط فعلی اقتصاد ایران افزایش نرخ ارز به معنی کاهش ارزش پول...

یادداشت

ادغام بانک‌ها بعد از مطالعه تجربیات گذشته



وقتی یک بانک براساس معیارهای تعریف شده از سوی مقام ناظر، مشکل دار تشخیص داده شود، باید وارد فرآیند رزولوشن (حل و فصل) بانک‌های مشکل دار یا به اصطلاح فرآیند گزیر شود. فرآیند گزیر، شیوه‌های مختلفی دارد و در همه آنها بیشترین تلاش بر این است که مشکل بانک با کمترین تبعات اجتماعی حل شود و سپرده‌گذاران کمترین زیان را در این فرآیند تجربه کنند. در کلیه فرآیندهای...

یادداشت

افزایش قابلیت پیش‌بینی بازار با کمک ابزارهای مشتقه بورس کالا



با توسعه یافتن ابزارهای مشتقه نظیر فرورد و فیوچرز در بورس...



سازمان امور مالیاتی در جست‌وجوی اطلاعات حساب‌های مشکوک بانکی

کشاکش سازمان مالیاتی بانک‌ها و اصناف

تلاش سازمان امور مالیاتی برای دریافت اطلاعات حساب‌های بانکی کماکان ادامه دارد؛ در ابتدای مهرماه بود که محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نامه‌ای به وزیر اقتصاد درباره ضرورت تعیین تکلیف وضعیت تراکنش‌های بانکی نوشت و خبر داد که ۷۰ درصد تراکنش‌های مشکوک بانکی مربوط به کسانی است که فاقد کد اقتصادی هستند. چندی بعد نیز سید کامل تقوی‌نژاد، رئیس سازمان امور مالیاتی به نظام بانکی اخطار داد و گفت تاکنون بیش از نیمی از بانک‌ها تفاهمنامه تبادل اطلاعات حساب‌های بانکی را امضا...

۲

افزایش ۷ میلیونی قیمت خودرو از کارخانه تا بازار طبیعی نیست

۷

مدیریت و کسب‌وکار



جف بزوس یک نیروگاه عظیم بادی را افتتاح کرد

- بلوک کنترلی سهام و ارزش شرکت
- چالش‌های پیش روی مدیریت منابع انسانی
- استفاده از ایمیل برای حفظ مشتری
- آشنایی با انواع فروش مستقیم و مراحل آن
- تبلیغات مبتنی بر قصد و چرایی تمرکز بر آن
- راه‌هایی برای جایگزینی تبلیغات دیجیتال

۱۶ تا ۸



آلمان در سیاست‌های انرژی از آمریکا پیروی نمی‌کند

حجم مبادلات تجاری ۳ میلیارد دلاری ایران و آلمان افزایش می‌یابد

۶ ویژگی برنامه اردکانیان در بخش آب

احاطه کامل دارد، این شش سرفصل را ویژگی مهم کلیات برنامه‌های اردکانیان می‌توان نام برد. عراقی‌نژاد افزود: پیشنهادی را که می‌توان روی کلیات این برنامه گذاشت این است که برنامه‌های پیشنهادی برنامه کوتاهمدتی نیست و لازم به ظرفیت‌سازی است و شاید به‌عنوان پیشنهاد لازم باشد اقدامات کوتاهمدت را اولویت‌بندی کند و یک جایی باید بحث ظرفیت‌سازی برای ادامه برنامه گنجانده شود و در کوتاهمدت هم جواب‌های درخور و شایسته داشته باشد. وی اضافه کرد: این برنامه با هدف خاصی نوشته شده است و نباید انتظار داشت تمام شاخص‌های وضعیت آب کشور را در برگیرد. عضو هیأت علمی دانشگاه تهران تصریح کرد: اگر بخواهیم وارد جزئیات این موضوع شویم، باید شش مسئله اصلی را سرلوحه کار خود قرار دهیم؛ اول اینکه ارتباط آب برای تأمین نیازهای پایه را جدی بگیریم؛ چراکه تأمین آب برای مصارف شهر و روستاها در وهله اول، اساس امنیت آب شهری و روستایی است. عراقی‌نژاد اضافه کرد: دیگر اینکه تهدیدی که در اقتصاد آب وجود دارد، این است که آبی که در بخش صنعت یا کشاورزی مورد استفاده قرار می‌گیرد، آیا به رشد تولید کمک می‌کند و آیا موجب معاش می‌شود یا خیر؟ در این راستا باید گفت جمعیت قابل توجهی از کشور آب را برای معاش مورد استفاده قرار می‌دهند، بنابراین هر مسئله‌ای که در آب باشد، برای امنیت و معیشت جامعه می‌تواند اثرگذار باشد. عضو هیأت علمی دانشگاه تهران خاطرنشان کرد: مسئله چهارم امنیت آب و محیط‌زیست است؛ چراکه عدم امنیت آب برای محیط‌زیست را در سال‌های اخیر بسیار مشاهده کرده‌ایم، لذا لازم است اکنون به این مهم توجه

عضو هیأت علمی دانشگاه تهران به بررسی برنامه وزیر نیرو پیشنهادی دولت دوازدهم پرداخت و گفت: گرچه موارد متعدد و مفیدی در برنامه آورده شده، اما لازم است در برخی زمینه‌ها همچون قیمت‌گذاری و توجه به مسائل آب به جزئیات بیشتری توجه شود. شهاب عراقی‌نژاد در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص کلیات برنامه‌های پیشنهادی اردکانیان گفت: کلیات برنامه اردکانیان به‌عنوان وزیر پیشنهادی نیرو دارای شش ویژگی اصلی است. نخستین مورد این است که برنامه او برنامه‌ای همه‌جانبه، همه‌نگر، فرابخشی و یکپارچه است. این کارشناس مدیریت منابع آب با اشاره به اینکه برنامه پیشنهادی به‌گونه‌ای که روی یک موضوع خاص تکیه داشته باشد نیست، ادامه داد: دومین مورد این است که برنامه‌های وزیر پیشنهادی نیرو انعکاسی از شیوه‌های بین‌المللی و بعضاً پیش‌آمده است، پس کاملاً به چارچوب‌های خارج از وزارت نیرو هم اشاره دارد. سومین مورد این است که راه‌حل‌ها را صرفاً در درون وزارت نیرو جست‌وجو نکرده و می‌خواهد وارد چارچوب‌های خارج از وزارت نیرو شود. عراقی‌نژاد چهارمین ویژگی را تعبیر آسیب‌شناسی منصفانه دانست و گفت: حتماً در این بخش یک اقدام سریع مورد نیاز است. باید مبتنی بر آسیب‌شناسی اقداماتی انجام و راهکارهایی استخراج شود. عضو هیأت علمی دانشگاه تهران ادامه داد: پنجمین ویژگی برنامه وی این است که برنامه‌ها در راستای اسناد بالادستی جمهوری اسلامی تدوین شده و تفکرات والایی در این برنامه وجود دارد. وی افزود: در نهایت و ششمین ویژگی این است که نشان می‌دهد تهیه‌کننده برنامه بر وضع موجود آب کشور

نمایشگاه اختصاصی بازرگانی و صنعتی ایران در استانبول گشایش یافت

نمایشگاه اختصاصی بازرگانی و صنعتی ایران روز گذشته با حضور جمعی از مسئولان اقتصادی و سیاسی ایران و ترکیه و تعدادی از شرکت‌ها و موسسات اقتصادی و صنعتی کشورمان در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی سی.ان.آر استانبول گشایش یافت. این نمایشگاه با حضور فاتح متین معاون وزیر اقتصاد ترکیه، حسین اسفهبندی معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های ایران، محمد ابراهیم شنل مدیرعامل نمایشگاه استانبول، محمد ابراهیم طاهریان فرد سفیر کشورمان در ترکیه و تعدادی از مسئولان اقتصادی و سیاسی دو کشور به‌طور رسمی افتتاح شد. حسین اسفهبندی معاون وزیر معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های ایران در آیین گشایش این نمایشگاه گفت: افتتاح این نمایشگاه پس از ۱۴ سال زنجیره مهمی در روابط اقتصادی در حال توسعه ایران و ترکیه محسوب می‌شود. وی افزود: رؤسای جمهوری دو کشور ایران و ترکیه برای روابط تجاری و اقتصادی دو کشور افسق ۳۰ میلیارد دلاری تجارت سالانه هدف‌گذاری کرده‌اند و این نمایشگاه برای دستیابی به این هدف گامی مهم است. وی بیان کرد: دو کشور دارای پیوندهای بلند و قوی در منطقه هستند و باید در جهت هم‌افزایی اقتصادی هم‌گام برآیند و از موقعیت جغرافیایی و حسن همجواری خود در عرصه‌های اقتصادی نیز بهره‌مند شوند. وی خواستار تسهیل و تسریع خدمات در حوزه حمل‌ونقل و ارتباطات بانکی و استانداردسازی کالاها و خدمات برای رسیدن به افق ۳۰ میلیارد دلار تجارت سالانه شد و اظهار کرد: به سرمایه‌گذاران هم توصیه می‌کنیم که برای تولید و ایجاد ارزش افزوده مشترک نیز تلاش کنند. وی همچنین بر افزایش سطح خدمات فنی و مهندسی و نیز ارتقای نقش تشکل‌ها و وزارتخانه‌های اقتصادی در روابط تجاری دو کشور تأکید کرد و گفت: شرکت‌های ایرانی توان بالایی برای همکاری با طرف‌های ترکیه‌ای دارند که بخش کوچکی از توان آنها در این نمایشگاه عرضه شده است. سفیر ایران

در ترکیه نیز در این آیین روابط ایران و ترکیه را در همه حوزه‌ها رو به توسعه عنوان کرد و گفت: برگزاری این نمایشگاه اختصاصی پس از سال‌ها تعطیلی جای خرسندی دارد. محمد ابراهیم طاهریان فرد افزود: در آینده نزدیک کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و ترکیه در تهران برگزار می‌شود و تفاهات خوبی که در همه حوزه‌ها حاصل شده، از طریق پیگیری‌های مستمر به اقدامات عملی با هدف دستیابی به تجارت ۳۰ میلیارد دلاری بین دو کشور تبدیل خواهد شد. وی بیان کرد: روابط اقتصادی عمیق ایران و ترکیه در توسعه و امنیت منطقه نیز تأثیر زیادی خواهد داشت و با توجه به شروع اقدامات برای تحقق ۳۰ میلیارد دلار تجارت بین دو کشور، این نمایشگاه بخشی از نقشه راه تعیین شده در این زمینه است. وی اضافه کرد: دو کشور تأکید دارند که روابط دو جانبه در بستر بخش خصوصی گسترش یابد و دولت‌ها بستر ساز و فراهم‌کننده زمینه و تسهیلگر سرمایه‌گذاران بخش خصوصی باشند. وی برپایی این نمایشگاه را فضایی برای آشنایی بخش خصوصی ایران و ترکیه دانست و با اشاره به تجربه خوب کشور ترکیه در برپایی نمایشگاه‌ها و عرضه توان تولیدی خود، خواستار گسترش سطح مرادوات بین تجار و صنعتگران و سرمایه‌گذاران ایران و ترکیه شد. حمیدرضا املی، مدیر اجرایی این نمایشگاه نیز در آیین گشایش این رویداد اقتصادی گفت: برپایی این نمایشگاه در پی توسعه روابط همه جانبه کشورمان با ترکیه و با هدف معرفی قابلیت‌ها و توانمندی‌های ایران در حوزه صنعتی، بازرگانی و اقتصادی برنامه‌ریزی شده و پس از ۱۲ سال توقف برپایی نمایشگاه اختصاصی ایران در این اقدامی مهم به شمار می‌رود. وی بیان کرد: در این نمایشگاه بخش پتروشیمی، صنایع ساختمانی، صنعت خودرو، گردشگری و ایرانگردی توانمندی‌های خود را عرضه کرده‌اند و علاوه بر این، دو منطقه آزاد صنعتی و تجاری ماکو و انزلی نیز به معرفی ظرفیت‌های موجود خود در این مناطق برای سرمایه‌گذاری می‌پردازند. این نمایشگاه با حضور ۸۷ شرکت و مؤسسه ایرانی و در فضای به مساحت ۲ هزار و ۵۰۰ متر مربع برپا شده است.

این است که فایل ورشکستگی را بر کند. ورشکسته اعلام شدن یک بانک، بدترین گزینه ممکن از منظر سپرده‌گذاران بوده و در این حالت چاره دیگری برای نجات بانک وجود نداشته است. ادغام فقط یکی از شیوه‌های گزیر و حل و فصل مشکلات بانک‌هاست که در ایران به‌طور خاص فقط از این روش استفاده شده، اما هنوز این تجربه‌ها به‌صورت کیفی از سوی محققین و پژوهشگران بررسی نشده و حالا هم قبل از ادغام مجدد بانک‌ها باید درباره ادغام‌های قبلی پژوهش شوند. از آنجا که بانک‌های طرف ادغام در کشورمان، تمایلی به دادن اطلاعات در این حوزه‌ها ندارند به همین دلیل پژوهشی هم در رابطه با این ادغام‌ها انجام نشده است. شخصاً از موفق بودن یا ناکام بودن ادغام بانک‌های کشور اطلاعاتی ندارم، امسلاً ظاهر امر نشان می‌دهد که این ادغام‌ها با مسائل و مشکلاتی مواجه بوده‌اند و بانک‌ها در درون خود تلاش می‌کنند این مشکلات را برطرف کنند. منبع: پایگاه خبری اتاق ایران

ادغام بانک‌ها بعد از مطالعه تجربیات گذشته

و احیاناً تغییر استراتژی، اوضاع را ساماندهی کند. در این حالت، بانک تصاحب‌شده کاملاً منحل می‌شود و سهامداران آن نیز کلیه سهام خود را به بانک قوی‌تر واگذار می‌کنند و فقط بانک قوی‌تر باقی می‌ماند. راهکار دیگر در فرآیند گزیر، مرجعیت یا ادغام است که در این حالت، سهامداران بانک مشکل‌دار سهام خود را از دست نمی‌دهند بلکه با سهامداران یک یا چند بانک دیگر به توافق می‌رسند که بانک جدیدی ایجاد کنند. سابقه ادغام بانک‌ها در کشور ما نیز وجود داشته است. تقریباً تنها روشی که در فرآیند گزیر بانک‌های مشکل‌دار ایرانی در دستور کار قرار گرفته، ادغام بوده اما اینکه تا چه اندازه این کار واقعی بوده و به موفقیت رسیده جای بررسی دارد. شیوه‌های تخصصی دیگری هم برای نجات بانک‌های مشکل‌دار وجود دارد که بحث درباره آنها در این مجال نمی‌گنجد؛ اما آخرین راه علاج برای بانکی که نه قابل تصاحب است، نه می‌تواند ادغام شود و نجات آن از طریق دیگر شیوه‌های تخصصی نیز امکان‌پذیر نیست،



وقتی یک بانک براساس معیارهای تعریف شده از سوی مقام ناظر، مشکل‌دار تشخیص داده شود، باید وارد فرآیند رزولوشن (حل و فصل) بانک‌های مشکل‌دار یا به اصطلاح فرآیند گزیر شود. فرآیند گزیر، شیوه‌های مختلفی دارد و در همه آنها بیشترین تلاش بر این است که مشکل بانک با کمترین تبعات اجتماعی حل شود و سپرده‌گذاران کمترین زیان را در این فرآیند تجربه کنند. در کلیه فرآیندهای نجات بانک‌های مشکل‌دار، توجه به منافع سپرده‌گذاران اولویت دارد. یکی از تصمیم‌هایی که در فرآیند گزیر اتخاذ می‌شود، این است که یک بانک توانمند و قوی، سهام بانک مشکل‌دار را تصاحب کند، به‌گونه‌ای که با خریداری سهام بانک مشکل‌دار، کلیه بدهی‌های آن را متقبل می‌شود و دارایی‌های آن را نیز متکلم می‌کند تا با مدیریت قوی‌تر

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

مسکن



وزیر راه و شهرسازی در سی و سومین جلسه ستاد ملی بازآفرینی اعلام کرد

محله محوری، شاه کلید شهرسازی ایرانی – اسلامی

وزیر راه و شهرسازی با تأکید براینکه ستاد ملی بازآفرینی متمرکز بر فرمایشات مقام معظم رهبری است، گفت: در حقیقت بحث تمدن ایران شهری که در این مدت به‌طور مشخص در ستاد نیز پیگیری شده در ارتباط مستقیم با بحث سیاست شهرسازی ایرانی- اسلامی از سوی رهبری بوده که در این ستاد نیز دنبال می‌شود.

به گزارش «فرصت امروز» از وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در سی و سومین جلسه ستاد ملی بازآفرینی شهری پایدار مسائل حاشیه‌نشینی، بافت‌های میانی ناکارآمد و روستاهای ملحق شده به شهرها و مناطق تاریخی را مشکلاتی بسیار پیچیده قلمداد کرد و گفت: این موارد جزو پیچیده‌ترین مسائل کشور باشد، چراکه هنوز هم درباره نحوه رویارویی با آن هیچ‌گونه اجماعی در کشور وجود ندارد، مخصوصاً اینکه مناطق مذکور طی یک دوره تاریخی نسبتاً طولانی علاوه بر فرسایش کالبدی دچار یک فرسایش اجتماعی و فرهنگی نیز شده و همیشه بحث درمورد آنها ما را به یاد فساد، مسائل منفی و بحران‌های اجتماعی می‌اندازد. آخوندی با بیان این نکته که ما همواره در کشور در زمان اتخاذ سیاست‌های روشن در برابر مسائل حاشیه‌نشینی با اهداف متعارضی روبه‌رو می‌شویم، گفت: هر زمان که بحث درباره ساماندهی این مناطق می‌شود، می‌گویند در حال تشویق حاشیه‌نشینان بوده و به افراد متخلف آب و برق می‌دهید، این درحالی است که اگر به آنها انتصابات ندهیم از سویی دیگر باعث تداوم مسائل مربوط به فقر، بهداشت و محیط زیست در کشور می‌شویم.

وی در این باره ادامه داد: اگر در همین زمان به سراغ رویکرد بازسازی مناطق فرسوده میانی شهرها برویم می‌گوییند شما به شبکه اجتماعی- فرهنگی، آثار تمدنی و تاریخی این محلات توجه نمی‌کنید، از سویی دیگر وقتی از احیای محلات مذکور صحبت می‌شود می‌گوییند به دوران گذشته بازگشته و به دنیای مدرن امروز توجه نمی‌کنید، جالب است که اگر در همین زمان به سراغ تخریب هم رفته شود می‌گویند شما در حال تخریب تمامی تاریخ و تمدن کشور هستید. آخوندی ادامه داد: خوشبختانه طی جلسات ستاد بازآفرینی شهری در دو سال و نیم گذشته در سطح ملی، استانی و شهرستانی به اجماعی رسیدیم که امید داریم این اتفاق نظر در رسیدگی به مناطق ناکار آمد به سطح ملی و سیاست‌گذاری در کشور برسد.

او با بیان این نکته که با توجه به آمار موجود مهاجرت از روستا به شهر تقریباً به پایان رسیده و دیگر اتفاق جدی در این حوزه رخ نخواهد داد، گفت: به تصور من با توجه به این شرایط روشن است که اگر می‌خواهیم به سمت ساماندهی برویم نباید از این موضوع هراسی داشته باشیم که حاشیه‌نشینی تشویق شده و گسترش می‌یابد، چراکه آمار مهاجرت‌ها از روستا به شهر مراحل نهایی خود را طی می‌کند.

آخوندی انضمام حاشیه به متن را یکی از شعارهای اصلی وزارت راه و شهرسازی در این دوره بیان کرد و افزود: بدون شک از لحاظ سیاسی، فرهنگی، اجتماعی، امنیتی، منزلت خانوادگی و... مهم است که عنوان حاشیه‌نشین را در کشور حذف کرده و از استفاده آن بپرهیزیم، چراکه در آخر کار کسی که می‌پذیرد در حاشیه است بدان معناست که ظرفیت و حق عصیان و شورش علیه متن را دارد، به همین دلیل ما از جهت اجتماعی به دنبال ترویج این شعار هستیم که دیگر چیزی به‌عنوان حاشیه در کشور نداشته باشیم.

آخوندی با بیان اینکه ما باید ارتقای کیفیت زندگی را در فرآیند بهسازی مورد هدف قرار دهیم، گفت: در این زمان باید به این نکته توجه داشته باشیم که به محض ورود به حوزه کیفیت زندگی وارد حوزه فرهنگ شده‌ایم، چراکه تنها بخشی از این موضوع با مسائل مادی رفع می‌شود و بخش دیگر آن ادراکی خواهد بود.

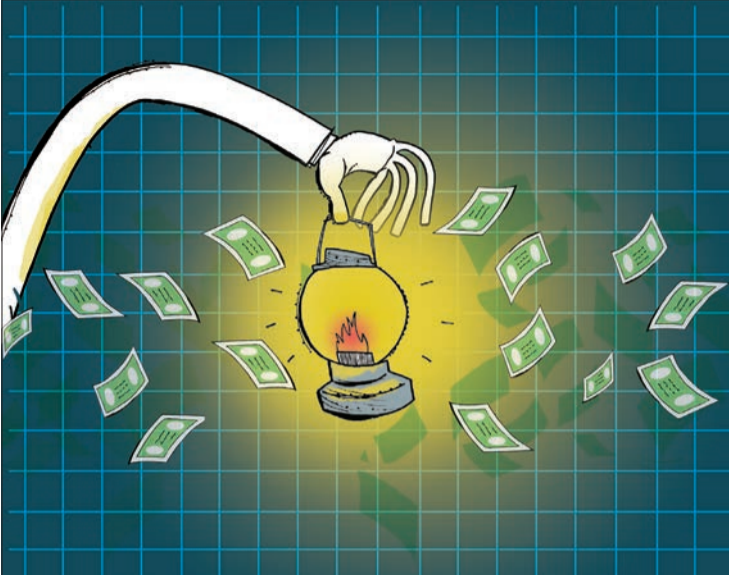
به گفته این مقام مسئول، بخش ادراکی کیفیت زندگی آن است که شما تا چه اندازه از زندگی در یک محله لذت می‌برید و این سکونت بر این شما خوشایند و همراه با حس امنیت و ارتباط با دیگران است.

این محله‌محوری را فرم عملیاتی می‌حث تمدن ایران شهری و همچنین شهرسازی ایرانی- اسلامی اعلام کرد و افزود: محله‌محوری بخشی ذوقی نبوده و به تصور من شاه‌کلید موضوع شهرسازی ایرانی-اسلامی به شمار می‌رود و باعث ایجاد روابط اجتماعی و فرهنگی در یک محله خواهد بود چراکه قطعاً ساختار یک محله بدون مسجد، حسینیه، بازار و فضای گفت‌وگو معنی نداشتند و تعریفی ندارد. به‌طور مثال نقدی که به سایر راه‌حل‌ها در این حوزه وارد می‌شود نگاه تک‌سولوی به مسکن بوده، این درحالی است که مسکن در محله معنی پیدا کرده و نگاه تک‌سولوی به آن اشتباه است.

این مقام مسئول اضافه کرد: خوشبختانه ما در ستاد ملی بازآفرینی توانستیم به تدریج بر سر مواردی به اجماع برسیم که با رویکرد محله‌محوری در بافت میانی شهرها به ساماندهی محلات پرداخته و از سویی دیگر محلات جدید را در مناطق حاشیه‌ای ایجاد کنیم که اقدام بسیار مهمی به شمار می‌رود.

سازمان امور مالیاتی در جست‌وجوی اطلاعات حساب‌های مشکوک بانکی

کشاکشی سازمان مالیاتی، بانک‌ها و اصناف



ایمان‌ولی‌پور

تلاش سازمان امور مالیاتی برای دریافت اطلاعات حساب‌های بانکی کماکان ادامه دارد؛ در ابتدای مهرماه بود که محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نامه‌ای به وزیر اقتصاد درباره ضرورت تعیین تکلیف وضعیت تراکنش‌های بانکی نوشت و خبر داد که ۷۰ درصد تراکنش‌های مشکوک بانکی مربوط به کسانی است که فاقد کد اقتصادی هستند. چندی بعد نیز سیدکامل تقوی‌نژاد، رئیس سازمان امور مالیاتی به نظام بانکی اخطار داد و گفت تاکنون بیش از نیمی از بانک‌ها تفاهنامه تبادل اطلاعات حساب‌های بانکی را امضا کرده‌اند و برای بقیه بانک‌ها نیز با ارسال نامه‌ای اتمام حجت شده که اگر به امتناع خود ادامه دهند، اسامی آنها رسانه‌ای خواهد شد.

براساس ماده ۱۶۹ مکرر اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم، بانک‌ها و موسسات مالی مکلف هستند که حساب‌های با تراکنش بالای ۵۰۰ میلیون تومان در سال را به سازمان امور مالیاتی گزارش دهند؛ براساس این قانون که در تیرماه سال ۹۴ به تصویب رسیده، سازمان امور مالیاتی موظف به ایجاد یک پایگاه اطلاعاتی است و سازمان‌ها و نهادهای مشخص شده در قانون وظیفه دارند که اطلاعات مورد نیاز این سامانه را ارائه دهند. در این میان، بانک‌ها و موسسات مالی سه‌م سبزی در ارائه اطلاعات حساب‌های بانکی دارند و همان‌گونه که رئیس سازمان امور مالیاتی گفته است، برخی از بانک‌ها به این وظیفه قانونی خود عمل نکرده‌اند. البته نگرانی بانک‌ها در این زمینه پربیراه نیست و آنها به دلیل رقابت‌هایی که با یکدیگر دارند، نگران رو شدن اطلاعات مشتریان‌شان هستند، اما در مقابل، سازمان امور مالیاتی اطمینان داده که این اطلاعات را به صورت محرمانه در نزد خود نگاه می‌دارد و هیچ کاری جز تطبیق اطلاعات انجام نمی‌دهد.

با این همه، هرچند دولت به صراحت اعلام کرده که قرار نیست حساب‌های بانکی تمام مردم بررسی شود و تنها برای تکمیل پرونده‌های

بسته جدید حمایت از صادرات غیرنفتی که در شهریورماه امسال توسط ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی جهت اجرا ابلاغ شد، این صندوق مکلف است تا پایان امسال مبلغی معادل ۲۲۰۰ میلیارد تومان تسهیلات با نرخ سود ۱۱ درصد به صادرکنندگان پرداخت کند.

بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی به پیشنهاد کارگروه برنامه ملی پیشبرد برون‌گرایی اقتصادی در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی به تصویب رسید و از سوی معاون اول رئیس جمهور برای اجرا به کلیه دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد، ابلاغیه‌ای که به‌عنوان جایگزین بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی

مالیاتی این کار انجام خواهد شد، اما به هر حال، موضوع سرکشی دولت به حساب‌های بانکی همواره با حساسیت‌های زیادی همراه بوده و اعتراضاتی را نیز به‌دنبال داشته است. از جمله این معترضان، اصناف هستند؛ چراکه سازمان امور مالیاتی بر آن شده تا همزمان با ایجاد پایگاه اطلاعاتی مربوط به حساب‌های بانکی، بررسی تراکنش‌های مالی پنج سال گذشته را نیز در دستور کار قرار دهد؛ مسئله‌ای که در گام اول منجر به حساسرسی مجدد مالیات‌ها و سازمان‌های و نهاد‌های مشخص شده در قانون وظیفه دارند که اطلاعات مورد نیاز این سامانه را ارائه دهند. در این میان، بانک‌ها و موسسات مالی سه‌م سبزی در ارائه اطلاعات حساب‌های بانکی دارند و همان‌گونه که رئیس سازمان امور مالیاتی گفته است، برخی از بانک‌ها به این وظیفه قانونی خود عمل نکرده‌اند. البته نگرانی بانک‌ها در این زمینه پربیراه نیست و آنها به دلیل رقابت‌هایی که با یکدیگر دارند، نگران رو شدن اطلاعات مشتریان‌شان هستند، اما در مقابل، سازمان امور مالیاتی اطمینان داده که این اطلاعات را به صورت محرمانه در نزد خود نگاه می‌دارد و هیچ کاری جز تطبیق اطلاعات انجام نمی‌دهد.

با این همه، هرچند دولت به صراحت اعلام کرده که قرار نیست حساب‌های بانکی تمام مردم بررسی شود و تنها برای تکمیل پرونده‌های

بسته جدید حمایت از صادرات غیرنفتی که در شهریورماه امسال توسط ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی جهت اجرا ابلاغ شد، این صندوق مکلف است تا پایان امسال مبلغی معادل ۲۲۰۰ میلیارد تومان تسهیلات با نرخ سود ۱۱ درصد به صادرکنندگان پرداخت کند.

بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی به پیشنهاد کارگروه برنامه ملی پیشبرد برون‌گرایی اقتصادی در ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی به تصویب رسید و از سوی معاون اول رئیس جمهور برای اجرا به کلیه دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شد، ابلاغیه‌ای که به‌عنوان جایگزین بسته حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی

مناسب برای حل این مسئله شده بود.

این در حالی است که به گفته کارشناسان، سازمان امور مالیاتی برای برینگیختن اعتراض‌ها، بهتر بود که اجرای این امر را از ابتدای سال ۹۵ به بعد در دستور کار قرار می‌داد، هرچند به موجب ماده ۱۵۷ قانون مالیات‌های مستقیم، مرور زمان مالیاتی پنج سال تعریف شده و تاکنون نیز سازمان امور مالیاتی در عرض پنج سال اجازه ورود به حساب‌ها را داشته و اعتراض‌هایی که به بررسی تراکنش‌های مالی پنج سال گذشته می‌شود، مبنای قانونی ندارد.

فرار مالیاتی ۴۰ درصدی اقتصاد ایران

در همین زمینه، حیدر مستخدمین حسینی، کارشناس اقتصادی و معاون اسبق وزارت اقتصاد در گفت‌وگو با خبرنگارانین معتقد است: طبق قانون بانک‌ها باید اطلاعات مربوط به حساب‌های بانکی حقیقی و حقوقی را در اختیار سازمان امور مالیاتی بگذارند، اما این بدان معنی نیست که قرار است مالیاتی از حساب‌های بانکی دریافت شود.

او با تأکید بر اینکه دریافت مالیات از حساب‌های بانکی مستلزم قانون است، ادامه داد: این امر با هدف راستی‌آزمایی اطلاعات مودیان مالیاتی صورت می‌گیرد و قرار نیست حساب‌های بانکی در شرایط کنونی مشمول مالیات شوند. در حقیقت، باید به این مسئله

توجه داشت که دریافت مالیاتی از حساب‌های بانکی خود مستلزم قانون است و فعلاً چنین مبنای قانونی از سوی قانونگذار به تصویب نرسیده است.

مستخدمین حسینی با اشاره به اینکه اجرای قانون از وظایف رئیس سازمان امور مالیاتی است، گفت: طبق قانون بانک‌ها باید اطلاعات مربوط به حساب‌ها را در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار دهند، این قانون را مجلس شورای اسلامی و شورای نگهبان تصویب و تأیید کرده‌اند و طبیعی است عدم اجرای آن توسط سازمان امور مالیاتی، تخلف محسوب می‌شود، اما در این مسیر اجرای قانون باید بدون التهاب در جامعه باشد.

وی درباره اینکه آیا اعلام عمومی نام بانک‌هایی که در این مسیر همکاری لازم را نکردند، می‌تواند کمکی به اجرای بهتر قانون کند، پاسخ داد: بهتر است به جای اینکه موضوع در رسانه‌ها با مردم در میان گذاشته شود، مشکل به مراجع قانونی منتقل شود، در ضمن سازمان امور مالیاتی خود به‌عنوان ضابط قضایی نیز می‌تواند وارد عمل شود و رسماً اقدامات بانک‌ها و اشخاص حقیقی و حقوقی را در حوزه مالیات مورد پیگرد قرار دهد.

این کارشناس اقتصادی به وضعیت بانک‌های دولتی یا شبه‌دولتی اشاره کرد و گفت: بررسی‌ها نشان می‌دهد بانک‌هایی که منابع بالایی را جذب کرده و در

اختیار دارند، اتفاقاً دولتی یا شبه‌دولتی هستند. این بدان مفهوم است که در بسیاری از بانک‌های واگذارشده نیز اعضای هیأت‌مدیره و مدیران‌عامل از سوی دولت انتخاب می‌شوند، اما سهم بانک‌های خصوصی در این عرصه کمتر از ۳۰ درصد است و در نتیجه اگر مشکلی وجود داشته باشد برعهده خود بانک‌های دولتی است و آنها باید تن به اجرای قانون بدهند.

وی گفت: راه‌حل این مسئله، اعلام اطلاعات در این خصوص به مردم نیست، چرا که این رویه می‌تواند التهاباتی را در اجرای قانون در کشور ایجاد کند و نگرانی مردم را دامن بزند. کافی است مسئولان سازمان امور مالیاتی موضوع را در جلسات شورای مدیران وزارت اقتصاد که با حضور وزیر تشکیل می‌شود، مطرح کنند تا راهکاری در این حوزه یافته شود. طبیعی است در این شرایط اگر مدیری به قانون تمکین نکرد باید در انتظار برخورد قانونی باشد.

او در پاسخ به این پرسش که آیا دریافت مالیات از سود سپرده‌های بانکی در جهان سنتی مالوف است، گفت: بله، بسیاری از کشورهای جهان چنین قانونی را دارند و اگر ما نیز بخواهیم این پروسه را اجرایی کنیم، لازم است قانونی را در این حوزه به تصویب برسانیم.

مستخدمین حسینی با تأکید بر اینکه اجرای این قانون ابزارهایی را برای راستی‌آزمایی اطلاعات مودیان مالیاتی در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار خواهد داد، گفت: در این حالت سازمان می‌تواند گردش مالی افراد حقیقی و حقوقی را رصد کرده تا مشخص شود ردیابی حجم مالیات پرداختی‌شان با واقعیت فعالیت اقتصادی آنها تطابق دارد یا خیر.

او حجم فرار مالیاتی را در ایران بسیار بالا دانست و گفت: در شرایط کنونی ۴۰ درصد فرار مالیاتی در ایران اتفاق می‌افتد و ۱۰ درصدی نیز معافیت‌های مالیاتی قانونی وجود دارد؛ در نتیجه می‌بینیم که نزدیک به ۵۰ درصد از اقتصاد ایران مالیات نمی‌پردازد و وقتی دولت قصد دارد درآمدهای خود را افزایش دهد، به مودیانی که مالیات پرداخت می‌کنند، فشار بیشتر وارد می‌کند.



بدهی ۲۲۰۰ میلیاردی صندوق توسعه ملی به صادرکنندگان

در سال ۱۳۹۵ مدنظر قرار می‌گیرد. براساس آمار موجود در سال گذشته از ۲۰۰۰ میلیارد تومان اعتبار در نظر گرفته شده که باید توسط صندوق توسعه ملی

در بسته حمایت از صادرات غیرنفتی به صادرکنندگان اختصاص می‌یافت، تنها ۹۰۰ میلیارد تومان با نرخ سود ۱۱ و ۱۴ درصد جذب شده و پرداخت ۱۱۰۰ میلیارد تومان نیز به سال ۱۳۹۶ موکول شده است، بنابراین براساس تکلیف در نظر گرفته شده در بسته حمایت از صادرات غیرنفتی در سال ۱۳۹۶ باید ۱۱۰۰ میلیارد تومان توسط صندوق توسعه ملی به صادرکنندگان به ۱۳۵ درصد رسیده است.

میلیارد تومان بدهی مانده از سال گذشته میزان اعتباری که توسط این صندوق باید به صادرکنندگان پرداخت شود معادل ۲۲۰۰ میلیارد تومان است. بسته جدید حمایت از صادرات غیرنفتی نیز در شهریورماه امسال ابلاغ و قرار شده از هفته آینده پرداخت تسهیلات در دستور کار قرار گیرد و تاکنون اعطای در این زمینه رابطه تخصیص نیافته است، علاوه بر این باید اعلام کرد که در سال جاری نرخ سود سپرده‌های صندوق توسعه ملی به ۱۱ درصد و نرخ سود تسهیلات بانک‌ها برای صادرکنندگان به ۱۳۵ درصد رسیده است.

همچنین سپرده‌گذاری مبلغ ۱۱۰۰ میلیارد تومان به همراه مانده جذب‌شده سپرده‌های ویژه صادراتی صندوق توسعه ملی نزد بانک‌های عامل تا تاریخ ابلاغ بسته حمایت از صادرات غیرنفتی معادل ۱۱۰۰ میلیارد تومان بوده که در یک دوره دوساله در بانک‌های عامل توسط صندوق توسعه ملی اختصاص می‌یابد. در این راستا نیز به منظور افزایش پوشش این تسهیلات با نرخ سود کمتر از مصوبه شورای پول و اعتبار از تاریخ ابلاغ این بسته منابع صندوق توسعه ملی با منابع داخلی بانک‌ها به نسبت ۵۰-۵۰ ترکیب شده و به صادرکنندگان اختصاص می‌یابد.

فرصت امروز

دریچه



راه‌های امن سرمایه‌گذاری در بازار

چگونه بدون از دست دادن پول سرمایه‌گذاری کنیم؟

وقتی بحث سرمایه‌گذاری می‌شود باید متوجه شوید که ریسک و پساداش در خلاف جهت هم هستند؛ به‌طوری که اگر ریسک بیشتری را لحاظ کنید، احتمال از دست دادن پول‌تان وجود دارد، اما شما اکثر مواقع به دنبال رشد بیشتر هستید.

به گزارش خبرآنلاین به نقل از سی ان ان مانی، امکان دارد که بدون از دست دادن پول‌تان سرمایه‌گذاری کنید. در بازار کنونی، جایی که نرخ بهره پایین است هر سرمایه‌گذاری ضمانت می‌دهد که پول‌تان را از دست نخواهید و اندکی از آن بازمی‌گردد.

برای خیلی از افرادی که می‌خواهند سرمایه‌گذاری کنند هدف این است که کمترین میزان پول مصرف کنند و بیشترین حالت پول دربراورند. چگونه این کار را انجام دادن و در چه بخشی پول خود را سرمایه‌گذاری کردن بیشتر به این برمی‌گردد که شما چه نوع سرمایه‌گذاری هستید و هدف‌تان چه خواهد بود.

فرد ۶۷ ساله‌ای که به دنبال این است که با سرمایه‌گذاری زندگی کند نیازهای متفاوتی با فرد ۲۲ ساله که برنامه دارد ۴۵ سال دیگر کار کند دارد. از طرفی فردی که درآمد بسیار زیادی دارد نیازهای متفاوتی را با فردی که در تلاش غذای آخر شب خود است، دارد. به هر حال حتی اگر می‌خواهید با هفته‌ای چند دلار شروع کنید، شما می‌خواهید یک نمونه کارهای متنوعی داشته باشید. این بدان معناست که تنها نباید صاحب سهام باشید، بلکه اوراق قرضه، پول نقد و حتی جایگزین‌هایی مانند سهام در سرمایه‌گذاری مسکن داشته باشید. حتی با داشتن سهام شما به دنبال استع هستید؛ به این معناست که سهامی از یک شرکت در صنایع مختلف را داشته باشید همچنین سهام در شرکت‌های بزرگ و کوچک. با نچیدن همه تخم‌مرغ‌های خود در یک سبد، برای خود محافظ نسبت به اتفاق‌های بیرونی درست می‌کنید. به‌طور مثال اگر بازار نفت دچار بحران شود، همسو با آن بازار خودروهای الکتریکی رونق می‌گیرد و سود در برخی از بخش‌های بازار تکنولوژی خواهید کرد.

چگونه امن باشیم

امن‌ترین راه در سرمایه‌گذاری بدون از دست دادن پول‌های خود، خرید پول است. بازار پول، جواهرات، گواهی سپرده و اوراق قرضه بازدهی‌ها با کمترین ریسک را دارند و حتی در برخی بخش‌ها ریسکی نیز وجود ندارد، اما مشکل اینجاست که این بازارهای امن راحت به‌دست نمی‌آیند.

سپرده‌ها، برای بررسی معادل نقدی، یک توافق‌ی را شما ایجاد می‌کنید که برای یک دوره پول خود را در یک موسسه مالی با گرفتن نرخ بهره مبادله می‌کنید. مسکن دارد ۴ درصد در ازای ۱۲ ماه گواهی سپرده خود دریافت می‌کنید. این سرمایه‌گذاری امن است ولی فراتر از نرخ بهره به شما پرداخت خواهد شد. همچنین سرمایه‌گذاری در سهام‌های مستقل همراه با ریسک است. مسکن دارد یک شرکتی ارزش خود را از دست دهد یا ورشکسته شود، اما در بلندمدت بازار به کار خود ادامه می‌دهد.

سرمایه‌گذاری برای کوتاه‌مدت نیز همراه با ریسک است. هر شرکتی حتی بهترین شرکت‌ها با تاریخ کهن، حتماً یک بار افت شدیدی را در سهام تجربه کرده‌اند و در برخی مواقع حتی بدون کنترل آنها این اتفاق رخ می‌دهد. البته در بلندمدت این موضوع مهم نیست پس از ۱۰ الی ۲۰ سال دوباره بازار این افت را جبران خواهد کرد. نمونه کارهای متنوعی را ایجاد کنید که، اشتباهات شما را پوشش دهد یا اینکه صندوق‌های سرمایه‌گذاری را خریداری کنید که بخش خاصی از بازار را دنبال می‌کنند.

از همه مهم‌تر، زمانی که یک شرکت مستقل را خریداری می‌کنید، در واقع شرکتی را بخرید که با آن آشنایی دارید؛ به این معناست که به شهرت روز یا مشاوره‌های فرد دیگر توجه نکنید. از شرکت‌هایی که دوست دارید شروع کنید؛ شرکت‌هایی که با رضایت با آنها تجارت می‌کنید. نیازی ندارد که درآمد و خرجی یک شرکت را بدانید اما هوشمندانه است که کمی اطلاعات قبل از سرمایه‌گذاری در آن داشته باشید. متوجه شوید که شرکت چه برنامه‌هایی برای آینده دارد و زاویه دید شرکت چگونه است.

به‌عنوان سخن پایانی، اگر پولی دارید که فکر می‌کنید در ۱۲ ماه آینده به آن نیاز دارید، آن را به صورت نقدی نگه دارید، در حساب کاربری بدون پرداخت هزینه. این سرمایه‌گذاری امن امکان دارد به دلیل تورم از ارزش پول شما بکاهد، اما در این سناریو ارزش پول شما کم شده ولی درواقع پول‌تان از دست نرفته است. واقعیت این است که هیچ راهی به‌طور کامل برای سرمایه‌گذاری امن نیست، اما راه‌هایی وجود دارد که ریسک‌تان را مدیریت کنید و با توجه به چشم‌انداز درازمدت، هرگونه نوسان کوتاه‌مدت را کاهش دهید.

سرمایه‌گذاری در بازار سهام به‌طور متوسط بهترین فرصت را برای دستیابی به سود قابل توجهی در درازمدت می‌دهد. داشتن نمونه کارهای متنوع بسیار مهم است، اما کلید پنهان موفقیت، زمان است.

اقتصاد کلان



دور تازه مذاکرات نفتی ایران و روسیه آغاز شد

شرکت‌های نفتی روسیه در آستانه سفر رئیس‌جمهوری کشور خود به تهران، دور تازه مذاکرات را با مدیران نفتی ایران آغاز کردند. شرکت‌های روس که پس از اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) علاقه خود را برای سرمایه‌گذاری در طرح‌های نفتی ایران اعلام کردند تاکنون چند تفاهم‌نامه با شرکت ملی نفت ایران امضا کرده‌اند و در این زمینه رکورد دارند. به گزارش «فرصت امروز» از تارنمای وزارت نفت، تاکنون تفاهم‌نامه‌های شرکت لوکوبیل برای میدان‌های نفتی آب تیمور و منصوری، زاوینفت برای آب و پایدار غرب، تات نفت برای میدان دهلران، گازپروم نفت برای چشمه‌خوش و چنگوله امضا شده است. مدیران گازپروم، روس نفت و زاوینفت نیز اکنون برای مذاکرات نفتی در تهران حضور دارند. روسیه همواره از ایران به‌عنوان یک شریک راهبردی در خاورمیانه نام می‌برد و کارشناسان روس معتقدند در بازار ایران تقاضای زیادی برای تولیدات روسیه از جمله تجهیزات حمل‌ونقل، چوب و فلز وجود دارد. افزون بر این، ایران راه ورود بسیاری از کالاهای مهم به روسیه است. پارسال ارزش مبادلات دوجانبه ایران و روسیه به ۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار رسید که بیشتر آن شامل صادرات ماشین‌آلات، تجهیزات، بخش حمل‌ونقل، مواد غذایی و فلزات روسیه به ایران بود. سهم نفت از ارزش مبادلات تجاری ایران و روسیه بسیار اندک است و به نظر می‌رسد نوع، عمق و سطح روابط و همکاری اقتصادی، نفت و گاز ایران و روسیه هیچ تناسبی با روابط سیاسی و راهبردی دو کشور ندارد. قرار است به‌زودی رئیس‌جمهوری روسیه برای شرکت در نشست سه‌جانبه ایران، روسیه و جمهوری آذربایجان به تهران سفر کند. نخستین نشست سه‌جانبه این سه کشور در سال ۲۰۱۶ در یاکو برگزار شد. در این نشست روسای جمهوری سه کشور در مورد همکاری مشترک در زمینه اقتصادی، امنیت منطقه و ایجاد راهگذر حمل‌ونقل شمال- جنوب به گفت‌وگو پرداختند.

کشاورزی

ایران ظرفیت صدور ۳۰ هزار تن محصولات آبرزی به روسیه را دارد

وزیر جهاد کشاورزی گفت بازارهای جدیدی برای صادرات محصولات شیلاتی پیش‌بینی شده است به‌طوری که ایران ظرفیت صادرات حدود ۳۰ هزار تن محصولات آبرزی به روسیه را دارد. محمود حجتی روز چهارشنبه پس از افتتاح دومین نمایشگاه بین‌المللی شیلات، آذربایجان، ماهیگیری و صنایع وابسته که در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شده است، اظهار داشت: تاکنون ۸ هزار تن آبرزی که عمده آن را ماهی قزل‌آلا تشکیل می‌دهد، به بازار روسیه صادر شده است که امکان افزایش صادرات در این بخش وجود دارد. وی افزود: گزارش‌های چهار تا پنج ماهه بخش صادرات آبرزی پرورش رشد خوبی را در این عرصه نشان می‌دهد، به‌طوری که بیش از ۵۰ تا ۶۰ درصد نسبت به سال گذشته در این بخش از رشد برخوردار شده است. حجتی درباره تولید و صادرات میگو گفت: امسال ۲۷ هزار تن میگو در کشور تولید شد که بخش عمده آن صادر شده است در حالی که سال گذشته میزان تولید میگو نزدیک ۲۰ هزار تن بوده است. حجتی یکی از ظرفیت‌های مغفول مانده در بخش شیلات را پرورش ماهی در قفس برشمرد و افزود: تاکنون دهها شرکت در این باره سرمایه‌گذاری کرده‌اند و توانسته‌اند نهاده‌ها و تکنولوژی‌های مورد نیاز خود را براساس منابع دریای خزر و جنوب تأمین کنند. وی اضافه کرد: سال گذشته تولید ۲۰ هزار تن ماهی در قفس پیش‌بینی شده بود که ۱۶ هزار تن آن محقق شد. وزیر جهاد کشاورزی ادامه داد: تلاش می‌شود این میزان به ۵۰ هزار تن برسد که با توجه به ظرفیت‌های کشور و برنامه ششم که برسد تا پایان این برنامه به ۲۰۰ هزار تن برسد، این امر شدنی است. دومین نمایشگاه بین‌المللی شیلات، آذربایجان، ماهیگیری و صنایع وابسته از ۳ تا ۶ آبان‌ماه به مدت سه روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران در حال برگزاری است. این نمایشگاه با حضور ۲۸ شرکت خارجی از کشورهای نروژ، دانمارک، ترکیه، ایتالیا، آلمان، یونان، هند، هلند، اسپانیا و فرانسه و ۷۶ شرکت داخلی برگزار شده و شرکت‌های فعال در این بخش، دستاوردها و محصولات خود را در معرض بازدیدکنندگان و متخصصان این صنعت قرار می‌دهند.

صنعت

شرکت فولاد مبارک واحد نمونه استاندارد کشوری و استانی

در مراسم روز جهانی استاندارد که با حضور معاون اول رئیس‌جمهوری و وزیر صنعت، معدن و تجارت در سالن اجلاس سران برگزار شد، از شرکت فولاد مبارک اصفهان به‌عنوان واحد نمونه ملی تجلیل شد. منوچهر نیکفر، معاون فناوری شرکت فولاد مبارک اصفهان در این مراسم به نمایندگی از مدیرعامل شرکت، تندیس واحد نمونه کشوری را از دست معاون اول رئیس‌جمهوری دریافت کرد.

آلمان در سیاست‌های انرژی از آمریکا پیروی نمی‌کند

حجم مبادلات تجاری ۳ میلیارد دلاری ایران و آلمان افزایش می‌یابد



نخستین نشست کمیته انرژی ایران و آلمان در ایران برگزار شد. در این کمیته راه‌های همکاری دو کشور در بخش انرژی بررسی و ظرفیت‌های صنایع نفت و گاز ایران برای سرمایه‌گذاری معرفی شد. در نشست این کمیته معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت با بیان اینکه حجم مبادلات تجاری ایران و آلمان حدود ۳ میلیارد دلار است، گفت: این حجم مبادلات در مقایسه با ظرفیت همکاری ایران و آلمان بسیار ناچیز است و امیدواریم با مذاکرات انجام شده حجم مبادلات با انعقاد قراردادهای جدید افزایش پیدا کند. امیرحسین زمانی‌نیا در نخستین کمیته انرژی ایران و آلمان به سابقه طولانی همکاری دو کشور در بخش اقتصادی اشاره و اظهار کرد: توانایی‌های دو کشور برای گسترش همکاری در این بخش زیاد است. معاون وزیر نفت با بیان اینکه رشد تقاضای انرژی فسیلی در سال ۲۰۴۵ میلادی متوقف می‌شود، اما این به معنای استفاده نکردن از سوخت فسیلی نیست، خاطر نشان کرد: ایران با توجه به حجم عظیم ذخایر گاز، نقش مهمی در تحول اقتصاد کم کربن ایفا خواهد کرد. زمانی‌نیا با اشاره به اینکه اکنون بیشتر گاز تولیدی کشور در داخل مصرف می‌شود، تصریح کرد: امیدواریم با

فرصت‌های سرمایه‌گذاری و گسترش همکاری ایران و آلمان

زمانی‌نیا از سرمایه‌گذاری، فناوری و مدیریت به‌عنوان بزرگ‌ترین‌های چالش‌های ایران نام برد و اظهار کرد: وضع کشورمان در بخش بهینه‌سازی مصرف سوخت لازم است که بهبود یابد. معاون وزیر نفت میزان برداشت نفت ایران را در مقابل میزان ذخایرمان اندک عنوان کرد و گفت: این رقم (میزان برداشت) قابل مقایسه با میزان برداشت نفت در کشورهای توسعه‌یافته نیست. وی با بیان اینکه دو مقله «کمبود بهره‌وری و میزان برداشت نفت» می‌تواند به فرصتی برای سرمایه‌گذاری و گسترش همکاری ایران و آلمان تبدیل شود، خاطر نشان کرد: موضوع تبادل مالی در گسترش روابط دو کشور بسیار مهم است و امید می‌رود این رابطه با توجه به سازوکارهایی که در سفر ظریف به این کشور تعریف شده

است، گسترش پیدا کند. معاون امور بین‌الملل و بازرگانی وزیر نفت گفت: یکی از پیام‌های نخستین کمیته انرژی ایران و آلمان می‌تواند تسهیل روابط بانکی بین دو کشور باشد. زمانی‌نیا به رویکرد جدید آمریکا در مقابل ایران و برجام اشاره کرد و با بیان اینکه، این رویکرد بیشتر ظاهرسازی است، گفت: نشانه‌ها، حاکی از آن است که کنگره آمریکا در مقابل موضوع برجام عاقلانه عمل می‌کند و این توافق بین‌المللی آسیبی نمی‌بیند.

سرمایه‌گذاری پایدار و بلندمدت شرکت‌های آلمانی در ایران

همزمان با برگزاری نشست کمیته انرژی ایران و آلمان در ایران یکی از مدیران ارشد وزارت امور اقتصادی و انرژی آلمان اعلام کرد که این کشور در سیاست‌های انرژی خود از دیگر کشورهای گویبارداری نمی‌کند. اورسولا بوراک، معاون مدیرکل امور بین‌الملل، سوخت‌های فسیلی و انرژی هسته‌ای در وزارت امور اقتصادی و انرژی آلمان اعلام کرد: این کشور در سیاست‌های انرژی خود از هیچ کشوری گویبارداری نمی‌کند. او در واکنش به برخی اظهارنظرها مبنی بر پیروی آلمان از

آمریکا در مسئله سرمایه‌گذاری در ایران، گفت: من متخصص سیاست‌های انرژی هستم و درباره مسائلی که فراتر از این باشند اظهار نظر نمی‌کنم، اما در زمینه سیاست‌های انرژی، گمان می‌کنم که آلمان بسیار روشن کرده که ما از باورهای خود پیروی می‌کنیم، زیرا سیاست ما بسیار منحصر به فرد است و در این زمینه از دیگر کشورها گویبارداری نمی‌کند. این مقام آلمانی همچنین در ارتباط با اینکه حضور شرکت‌های آلمانی در صنعت انرژی ایران کمتر از برآوردها بوده است، گفت: من در گفت‌وگو با شرکت‌های آلمانی متوجه شده‌ام که آنها بسیار مشتاق هستند. البته چیزی که همیشه برای سرمایه‌گذار اهمیت دارد، این است که بدانند خطری برای سرمایه اصلی وجود ندارد و همچنین یک چارچوب ثابت برقرار است. گمان می‌کنم این چیزی است که ایران همچنان برای ایجاد آن تلاش می‌کند. بوراک با اشاره به رویه کلی احتیاط‌آمیز شرکت‌های آلمانی در مقایسه با شرکت‌های کشورهای دیگر، افزود: آنها می‌خواهند سرمایه‌گذاری بسیار پایدار و بلندمدت داشته باشند و بنابراین، تحقق سرمایه‌گذاری آنها به کمی زمان نیاز دارد.

قیمت کالاهای اساسی در ماه مهر به‌طور میانگین ۱,۹ درصد افت کرد

قیمت ۱۱ گروه کالای اساسی در مهر ماه گذشته نشان می‌دهد بهای این کالاهای به‌طور میانگین در مجموع ۱,۹ درصد کاهش داشته است. قیمت خرده‌فروشی برخی اقلام خوراکی در سطح شهر تهران در هفته منتهی به ۲۸ مهرماه نشان می‌دهد در این ماه قیمت برنج ثابت بوده و قیمت حبوب ۴,۲ درصد، میوه‌های تازه ۵,۶ درصد، گوشت مرغ ۱۴,۹ درصد و قند و شکر ۱,۸ درصد افت داشته اما در مقابل قیمت‌ها در گروه لبنیات ۰,۸ درصد، تخم‌مرغ ۰,۳ درصد، سبزی‌های تازه ۲,۲ درصد، گوشت قرمز ۰,۲ درصد، چای ۰,۸ درصد و روغن نباتی ۰,۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. همچنین در یک سال منتهی به ۲۸ مهرماه امسال، قیمت لبنیات ۹,۸ درصد، تخم‌مرغ ۲۵,۶ درصد، برنج ۱ درصد، حبوب ۰,۷ درصد، میوه‌های تازه ۱۳,۵ درصد، سبزی‌های تازه ۲۵,۲ درصد، گوشت ۱۱ گروه کالای اساسی در مهر ماه گذشته نشان می‌دهد بهای این کالاهای به‌طور میانگین در مجموع ۱,۹ درصد کاهش داشته است. قیمت خرده‌فروشی برخی اقلام خوراکی در سطح شهر تهران در هفته منتهی به ۲۸ مهرماه نشان می‌دهد در این ماه قیمت برنج ثابت بوده و قیمت حبوب ۴,۲ درصد، میوه‌های تازه ۵,۶ درصد، گوشت مرغ ۱۴,۹ درصد و قند و شکر ۱,۸ درصد افت داشته اما در مقابل قیمت‌ها در گروه لبنیات ۰,۸ درصد، تخم‌مرغ ۰,۳ درصد، سبزی‌های تازه ۲,۲ درصد، گوشت قرمز ۰,۲ درصد، چای ۰,۸ درصد و روغن نباتی ۰,۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. همچنین در یک سال منتهی به ۲۸ مهرماه امسال، قیمت لبنیات ۹,۸ درصد، تخم‌مرغ ۲۵,۶ درصد، برنج ۱ درصد، حبوب ۰,۷ درصد، میوه‌های تازه ۱۳,۵ درصد، سبزی‌های تازه ۲۵,۲ درصد، گوشت

۰,۵ درصد، پرتقال درجه یک ۱۳,۷ درصد، نارنگی ۱۰,۶ درصد، خربزه ۱,۴ درصد، موز ۰,۲ درصد و کیوی ۱۳,۳ درصد کاهش ولی قیمت سایر اقلام این گروه بین ۰,۱ درصد تا ۷,۶ درصد افزایش یافت. در گروه سبزی‌های تازه بهای سبزی‌های برگی ثابت بود. قیمت خیار معادل ۰,۴ درصد، سیب‌زمینی ۰,۷ درصد و پیاز ۰,۵ درصد کاهش ولی بهای سایر اقلام این گروه بین ۱,۱ درصد تا ۵,۷ درصد افزایش داشت. گوشت قرمز و گوشت مرغ در هفته مورد گزارش بهای گوشت گوسفند معادل ۰,۱ درصد و گوشت تازه گاو و گوساله ۰,۲ درصد افزایش ولی بهای گوشت مرغ ۷,۴ درصد کاهش یافت. قند، شکر، چای و روغن نباتی این هفته بهای قند معادل ۰,۹ درصد و شکر ۰,۴ درصد کاهش ولی بهای چای خارجی ۰,۱ درصد افزایش یافت؛ در این گروه قیمت انواع روغن نباتی بدون تغییر بود.

حمل‌ونقل ریلی

جزئیات راه‌اندازی قطار قم - کربلا در ایام اربعین

معاون مسافری راه‌آهن ایران از راه‌اندازی قطار قم به کربلا خبر داد و گفت که این قطار طبق برنامه روزهای هشتم، دهم، یازدهم و دوازدهم آبان ماه از قم به سمت کربلا حرکت خواهد کرد. به گزارش ایرنا، «میرحسن موسوی» روز چهارشنبه در جمع خبرنگاران افزود: زمان برگشت این قطار از کربلا به قم نیز بیستم، بیست و یکم، بیست و دوم و بیست و سوم آبان ماه تعیین شده است. وی اظهار داشت: قیمت بلیت این قطار از قم به کربلا ۱۹۰ هزار تومان برای زائران حسینی تعیین و بیشتر بلیت این قطار به هیأت‌های مذهبی فروخته شده است. موسوی با بیان اینکه برای تسهیل تردد زائران حسینی قطار خرمشهر - شلمچه نیز به صورت رایگان در این مسیر ریلی به صورت ۲۴ ساعته سیر خواهد کرد، گفت: این قطار با ۱۵۰ هزار و ۷۲۰ صندلی در مسیر ۲۰ کیلومتری خرمشهر به شلمچه زائران را به صورت رایگان جابه‌جا می‌کند. وی اظهار داشت: در مسیر جنوب ۳۹ هزار و ۲۰۰ صندلی قطار برای تردد مسافران آماده شده و برای ۴۵ قطار فوق‌العاده نیز ۳۱ هزار و ۲۶۰ صندلی ظرفیت‌سازی شده است. وی با اشاره به افزایش تردد قطارهای گردشگری بین‌المللی به کشورمان افزود: از ابتدای سال جاری تاکنون ۲۳ قطار گردشگری بین‌المللی برای بازدید گردشگران خارجی از جاذبه‌های طبیعی ایران وارد کشور شده است. معاون شرکت راه‌آهن اظهار داشت: در داخل کشور نیز توسعه قطارهای گردشگری مورد توجه جدی قرار گرفته و در آینده‌ای نزدیک قطار گردشگری تبریز - رازی و تهران - بادرود راه‌اندازی خواهد شد و قطارهای گردشگری تهران - سوادکوه نیز از مدت‌ها پیش در این مسیر سیر می‌کنند. این مقام مسئول در شرکت راه‌آهن با اشاره به پروژه‌هایی که در سال ۹۶ در حوزه مسافری به بهره‌برداری رسیده است، گفت: با اعتباری ۳۶ میلیارد تومانی نمازخانه و سرویس‌های بهداشتی ۱۰ ایستگاه زاهدان، تربت، کاشمر، عطار، نمکزار، ملکی، رودشور، گلگیر، اردکان و زرین در سال جاری به بهره‌برداری رسید و تعدادی از ایستگاه‌های بین‌شهری به آسانسور و پله برقی مجهز شده است. وی بیان کرد: علاوه بر این چندین پروژه در حوزه مسافری راه‌آهن با بیش از ۱۱ میلیارد تومان اعتبار در دست اجرا است که برای تسهیل تردد مسافران تا نوروز ۹۷ همه این پروژه‌ها به بهره‌برداری می‌رسد.

جابه‌جایی بیش از ۱۴ میلیون مسافر در ۷ ماهه امسال

مدیرکل برنامه‌ریزی و نظارت بر خدمات مسافری راه‌آهن ایران از جابه‌جایی ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر مسافر در هفت ماهه امسال از طریق ناوگان حمل‌ونقل ریلی کشور خبر داد. به گزارش ایسنا، علی کاظمی‌منش با یادآوری اینکه در طول هفت ماهه امسال شاهد جابه‌جایی ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار مسافر از طریق ناوگان حمل‌ونقل ریلی کشور بودیم، افزود: این آمار حاکی از رشد ۳,۲ درصدی را در این زمینه نسبت به مدت مشابه سال گذشته دارد. این مسئول در ادامه با اشاره به وضعیت نوسازی ناوگان حمل‌ونقل ریلی کشور، به خروج ۲۵۰ واگن مسافری بالای ۴۵ سال از رده اشاره و اظهار کرد: در همین راستا مصوبه‌ای داریم که به‌زودی واگن‌های مسافری بالای ۳۰ سال خود را نیز از رده خارج خواهیم کرد و در کنار آن با خرید ناوگان خودکشش و واگن مسافری درصدد نوسازی شبکه ریلی کشور هستیم. امسال افزون بر ۷ میلیون تن کالا از طریق راه‌آهن صادر شد عضو هیأت‌مدیره و رئیس کمیته حمل‌ونقل بین‌المللی و ترانزیت راه‌آهن ایران از صادرات ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تن کالا از طریق خطوط ریلی ایران به کشورهای دیگر در هفت ماه گذشته خبر داد. حسین عاشوری درحاشیه جلسه کمیته حمل‌ونقل بین‌المللی راه‌آهن ایران افزود: صادرات این میزان کالا در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۲ درصد رشد داشت. وی همچنین از ترانزیت ۸۰۰ هزار تن بار در هفت ماهه امسال از خطوط ریلی ایران به دیگر کشورهای خبر داد و افزود: این مقدار ترانزیت در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۶۱ درصد رشد دارد. عاشوری، گوگرد، انواع کود شیمیایی، پنبه، شمش آلومینیوم و محصولات چوبی را از مهم‌ترین اقلام ترانزیت کالا دانست و اضافه کرد: ترکمنستان، ازبکستان، تاجیکستان، آذربایجان و ترکیه از مهم‌ترین کشورهای صادرکننده یا واردکننده کالای ترانزیتی از طریق خطوط ریلی ایران بوده‌اند. وی همچنین از رشد ۴۶ درصدی تبادل کالای ترانزیتی بین ایران و ترکیه و نیز افزایش ۱۶۰ درصدی تبادل کالای ترانزیتی بین ایران و پاکستان در هفت ماه امسال خبر داد و تصریح کرد: رویکرد راه‌آهن جمهوری اسلامی تا دوام رشد ترانزیت کالا است. عاشوری افزود: هم‌اکنون سهم راه‌آهن از حمل بار ۱۲ درصد است و تحقق ۳۰ درصدی حمل کل بار از طریق ریلی به مقدار سالانه ۱۹۵ میلیون تن تا پایان برنامه ششم توسعه پیش‌بینی شده است که مستلزم رشد سالانه ۱۰ درصدی حمل بار از طریق ریلی است.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۲۲,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۲,۷۹۷	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۷۲,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۲۰۸,۰۰۰	▲
نیم سکه	۶۶۴,۰۰۰	▲
ربع سکه	۳۷۱,۷۰۰	▲
سکه گرمی	۲۵۲,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۲۸	▲
یورو اروپا	۴,۸۲۰	▲
پوند انگلیس	۵,۳۶۰	
درهم امارات	۱,۱۱۵	

خبرنامه

راهاندازی مجتمع تولید پوره میوه و آبمیوه با حمایت بانک آینده

با حمایت بانک آینده، مجتمع تولید پوره میوه و آبمیوه طبیعی برای نخستین بار در ایران، در منطقه جابان دماوند با ظرفیت تولید روزانه ۲۴ هزار لیتر آبمیوه طبیعی و ۲۴ تن پوره میوه، به مرحله بهره‌برداری رسید. به گزارش روابط عمومی بانک آینده، این بانک در راستای تحقق شعار «اقتصاد مقاومتی: تولید - اشتغال» و در جهت حمایت از تولیدکنندگان داخلی و کمک به تأمین منابع مالی اشتغال پایدار، تاکنون گام‌های مؤثری برداشته و در سال جاری، حمایت از تولید و اشتغال را در اولویت کار خود قرار داده است. بر همین اساس، روز چهارشنبه، ۳ آبان ماه امسال، مجتمع تولید پوره میوه و آبمیوه، با استفاده از تسهیلات اعتباری بانک آینده و با حضور مسئولان استان و جمعی از مدیران بانک، راهاندازی شد و به بهره‌برداری رسید. این مجتمع تولیدی، وسعتی بالغ بر ۱۰ هزار مترمربع دارد که با راهاندازی دوباره آن، برای بیش از ۵۰ نفر به‌طور مستقیم اشتغال ایجاد شده و به‌صورت غیرمستقیم نیز اشتغال قابل توجهی، در این ارتباط به‌وجود خواهد آمد. گفتنی است بانک آینده در جهت افزایش تولید و اشتغال و همچنین تحقق بخشی از مسئولیت اجتماعی خود، از ابتدای اسامال تاکنون، تعداد ۷۲ واحد تولیدی صنعتی، کشاورزی، خدماتی، صنوف تولیدی و خدمات فنی با مبلغ بالغ بر یک هزار و ۶۸۳ میلیارد ریال را تأمین مالی کرده است. در راستای اهداف اقتصاد مقاومتی و تحقق شعار «تولید - اشتغال»، بانک آینده مصمم است علاوه بر پرداخت‌هایی که در شش ماهه اول امسال به واحدهای خرد و متوسط (SME) داشته، طی شش ماهه دوم سال ۱۳۹۶، حداقل ۳ هزار میلیارد ریال دیگر از منابع داخلی خود را در اختیار این‌گونه واحدها که متمرکز بر تولید داخلی بوده و اشتغال قابل توجهی ایجاد می‌کنند یا در جهت حفظ و ارتقای کیفیت اشتغال تلاش دارند، قرار دهد.

نوبت دوم

نوع آگهی: مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

هر قطره صرفه جویی من، زمینی تشنه را سیراب خواهد کرد.

نام و نشانی کارفرما	موضوع مناقصه
شرکت آب منطقه ای اردبیل، به نشانی اردبیل میدان ارتش	احداث کانال اصلی از کیلومتر ۱۵+۷۰۰ تا ۱۸+۶۰۰ بعد از مخزن جعفر آباد و احداث شبکه اصلی واحد عمرانی چهارم خد آفرین بلو کهای آبیاری Z7, Z6, Z5 و احداث ایستگاههای پمپاژ
محل اجرای کار	استان اردبیل، شهرستان بیله سوار
مدت اجرای کار	۱۲ ماه شمسی
مبلغ بر آورد اولیه	در حدود ۷۰۰ میلیارد ریال براساس فهرست بهاء سال ۹۶ از محل اعتبارات عمرانی
رشته و گروه پیمانکار	حداقل پایه ۲ و ۱ رشته آب
مشاور	شرکت مهندسی مشاور توان آب
محل تهیه اسناد ارزیابی کیفی	مهندسی مشاور توان آب - تهران - سعادت آباد - خیابان ارغوان شرقی - ساحل یک - پلاک ۱۴ تلفن ۸۸۶۹۹۰۴۸ و ۸۸۶۹۹۲۸۰
مهلت تهیه اسناد ارزیابی کیفی	از مورخ ۱۳۹۶/۸/۳ لغایت ۱۳۹۶/۸/۸
زمان تسلیم اسناد تکمیل شده	تا ساعت ۱۴ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۶/۸/۲۲
محل تسلیم اسناد تکمیل شده	اردبیل، میدان ارتش، شرکت آب منطقه ای اردبیل، دفتر قراردادهای

ضمنا هزینه های آگهی بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.

Web site: www.arrw.ir Email: info@arrw.ir

تبعات افزایش نرخ ارز

کیفیت و رقابت پذیری را تأمین کند. وقتی کالاهای دیگر ما چنین قابلیت‌هایی نداشته باشند، صادرات ما افزایش نخواهد یافت. این در حالی است که با افزایش نرخ ارز واردات ما نیز کاهش خواهد یافت. وقتی بالای ۸۰ درصد از کالاهایی که به کشور وارد می‌کنیم کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌های هستند، در نتیجه با چنین وضعی نمی‌توان انتظار کاهش واردات داشت.

تأثیر افزایش نرخ ارز بر قاچاق

طبیعت آسانی که دولت خود ارائه می‌دهد سالانه ۱۲ میلیارد دلار قاچاق کالا صورت می‌گیرد و مدافعان افزایش نرخ ارز توجیه می‌کنند که این افزایش منجر به آن می‌شود که انگیزه از قاچاقچیان گرفته شود. نکته‌ای که برخی کارشناسان اقتصادی آن را رد کرده و می‌گویند دولت بهتر است برای قاچاق کالا و جلوگیری از آن اقدامی اساسی تر از دستکاری نرخ ارز کند. ضمن اینکه در ایران بار عمده قاچاق کشور بر دوش قاچاقچیان است که بارهای کلان را جابه‌جا می‌کنند و نه خرده‌قاچاقچیان که دستکاری ارزی انگیزه آنها را سلب کند، ضمن اینکه افزایش نرخ ارز قاچاق صادراتی را هم افزایش می‌دهد.

بنابر آنچه گفته شد، برخی کارشناسان نسبت به افزایش نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی و منجر به آن خواهد شد که انگیزه قاچاقچیان برای قاچاق کالا کاهش یابد. با این حال، این اظهارات از سوی منتقدان افزایش نرخ ارز به‌شدت مورد حمله قرار گرفت. در این زمینه حیدر مستخدمین حسینی اعلام بحران است و چون افزایش نرخ ارز در خدمت تولید قرار نمی‌گیرد، معمولاً افزایش نرخ ارز مورد انتقاد کارشناسان اقتصادی است. ضمن اینکه یکی از مهم‌ترین وظایف بانک مرکزی حفظ ارزش پول ملی است که افزایش نرخ ارز نشان‌دهنده این است که ارزش پول ملی رو به کاهش بیشتر است.

در زمینه افزایش صادرات و واردات به دنبال افزایش نرخ ارز نیز کارشناسان نظر متفاوتی دارند. آنها می‌گویند ما کشور خام‌فروشی هستیم و در شرایطی که ۸۵ درصد صادرات ما از طریق خام‌فروشی است، افزایش صادرات حاصل از افزایش نرخ ارز چه نتیجه‌ای خواهد داشت؟

حیدر قاسمی، اقتصاددان نیز چنین می‌گوید: صادرات در زمانی افزایش پیدا خواهد کرد که سه فاکتور شتاب و



مفید دانسته و آن را توصیه می‌کنند و گذشته بیش از آنچه شاهد آن بودیم افزایش می‌یافته است و دولت با دخالت مانع افزایش منطقی آن شده است. برخی دیگر نیز چنین استدلالی را قبول نداشته و معتقدند چنین تحلیلهایی تک خطی و تک معادله‌ای است. آنچه در این تحلیل درباره تورم داخلی و خارجی مطرح می‌شود عمدتاً مبتنی بر نظریه «برابری قدرت خرید» است و براساس این نظریه نرخ ارز در میان مدت با توجه به تورم باید تعدیل شود، ولی نکته اینجاست که در هیچ کجای دنیا نرخ ارز بالا ۴۰۰۰ تومان رسیده در همین حدود نگره دارد. موبد چنین ادعایی نیز می‌تواند سخنان اخیر محمدباقر نوبت باشد که در پاسخ به خبرنگاری تأکید کرده بود دولت نخواهد گذاشت دلار به ۵۰۰۰ تومان برسد. از این سخنان می‌شد چنین برداشت کرد که دولت برنامه افزایش نرخ دلار را دارد، ولی احتمالاً در محدوده‌های کمتر از ۵۰۰۰ تومان.

اگرچه عده‌ای از افزایش نرخ ارز با دلایلی عمدتاً ناظر بر افزایش صادرات و کاهش واردات دفاع می‌کنند، ولی برخی کارشناسان می‌گویند در شرایط فعلی اقتصاد ایران افزایش نرخ ارز به معنی کاهش ارزش پول ملی و تورم است و با توجه به اینکه اقتصاد ما خام‌فروش است و عمده کالاهایی که وارد می‌کنیم واسطه‌ای و سرمایه‌ای است، افزایش نرخ ارز ثمری برای ما ندارد.

به گزارش ایسنا، کارشناسان یکی از دستاوردهای اقتصادی دولت یازدهم را ایجاد ثبات در نرخ ارز و برخی بازارها از جمله بازار ارز می‌دانستند. نوسانات ارزی طی چهار سال در محدوده ۸ درصد باقی ماند و همین وضعیت در مهار تورم نیز مؤثر بود.

با این حال پس از دولت دوازدهم و از میانه شهریور ماه تاکنون نرخ ارز با افزایش قابل توجهی روبه‌رو شده (در حدود ۱۲ درصد) که به زعم برخی فعالان اقتصادی و کارشناسان اقتصادی وضعیت بازار آن را رقم زده و برخی دیگر از کارشناسان چنین وضعیتی را نشانه بحران در اقتصاد دانسته و به دولت توصیه کردند که با توجه به اینکه هدایت بخش عمده بازار ارز با دولت است، برای جلوگیری از افزایش از آن اقدامات لازم را انجام دهد.

در هفته‌های گذشته سخنانی از سوی برخی سیاست‌گذاران مطرح شده که آذنان را به این سو برده است که احتمالاً دولت تصمیم دارد با توجه به نقشی که می‌تواند در بازار ارز ایفا کند دلار را که اکنون به بالای ۴۰۰۰ تومان رسیده در همین حدود نگره دارد. موبد چنین ادعایی نیز می‌تواند سخنان اخیر محمدباقر نوبت باشد که در پاسخ به خبرنگاری تأکید کرده بود دولت نخواهد گذاشت دلار به ۵۰۰۰ تومان برسد. از این سخنان می‌شد چنین برداشت کرد که دولت برنامه افزایش نرخ دلار را دارد، ولی احتمالاً در محدوده‌های کمتر از ۵۰۰۰ تومان.

افزایش قیمت ارز: خوب یا بد؟
عده‌ای از کارشناسان آن را ماحصل تفاوت تورم داخلی و خارجی می‌دانند

دریچه

نرخ واقعی ارز و تعرفه پایین، قاچاق را غیراقتصادی می‌کند

زبان افزایش ناگهانی نرخ ارز

یک کارشناس اقتصادی گفت: برای سوق دادن فعالیت‌های اقتصادی به یک فرآیند تولیدمحوری که صادرات را مبنای خود قرار دهد، باید نرخ ارز میزانی بیشتر از تورم بخشی تولید افزایش داشته باشد.

فرید زاوه در گفت‌وگو با خبرنگاران گفت: داستان نرخ ارز و روند کاهش یا افزایش و تأثیر آن در نرخ تورم داخلی و تورم صادراتی، محاسبات خیلی پیچیده‌ای ندارد. اصولاً قدرت برابری ارز با بازارهای خارجی باید متناسب با تفاوت نرخ‌های تورمی باشد. یعنی تورم بین‌المللی و تورم بازارهای هدف به اضافه تورم در کشورهای رقیب باید در نظر گرفته شود تا بتوان در درازمدت قدرت رقابت را حفظ کرد.

زاوه تصریح کرد: در عین حال، عدم ارتباط بین نرخ ارز و نرخ تورم داخلی یا حتی تقویت پول ملی درحالی که تورم داخلی بالاتر از عرف بین‌المللی وجود دارد، می‌تواند به خطرات اقتصادی زیادی منتهی شود. به‌عنوان مثال، تصور کنید در شرایطی که ما تورمی حدود ۱۰ درصد داریم و کشورهای تولیدکننده اعم از چین و هند گرفته تا کشورهای های‌تک، تورمی پایین‌تر دارند، تثبیت نرخ ارز می‌تواند در درازمدت منجر به تضعیف قوای تولید در داخل شود.

این کارشناس صنعت خودرو افزود: مثال قابل لمس و بسپه‌اند آن برای بسیاری، بحث مسافرت داخلی و خارجی است. صنعت توریسم در واقع ساده‌ترین شکل تأثیر نرخ ارز در درآمدهای داخلی و خارجی را به تصویر می‌کشد که برای همه قابل لمس است.

نرخ ارز سرکوب شده است

زاوه با بیان اینکه نرخ ارز به نظر من سرکوب شده است، گفت: متوسط تورم از سال ۹۲ حدود ۴۰ درصد به حدود ۱۰ درصد در سال اخیر رسیده است، یعنی ما در تمام این سال‌ها نرخ تورم داشتیم، ولی تورم نرخ ارز به‌شدت تورم کالای داخلی نبوده است. برای نمونه، در فروردین سال ۹۲ نرخ ارز ۳۵۰۰ تومان بوده و در اسفند همان سال حدود ۳۰۰۰ تومان، درحالی که تورم آن سال فکر کنم ۳۵ درصد بود. در واقع نسبت قیمت تمام شده کالای خارجی نسبت به کالای داخلی تفاوت فاحشی داشته است. برای مثال، تصور کنید یک کالای داخلی ۱۰۰ تومان و یک کالای خارجی هم ۱۰۰ تومان در ابتدای سال قیمت داشته است. در انتهای سال قیمت کالای خارجی به ۸۵ تومان و داخلی به ۱۳۵ تومان افزایش پیدا کرده است. در چنین شرایطی، انگیزه برای سرمایه‌گذاری در تولید کاهش پیدا می‌کند و بیشتر اقتصادگردانان به سمت واردات سوق پیدا می‌کنند.

با حضور محمد اسماعیل ابراهیم زاده مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران انجام شد:

گازدار شدن مرتفع ترین شهر ایران به روش CNG با مدل قرارداد BOOT برای اولین بار

ساری - دهقان: با حضور مشاور وزیر نفت و نماینده وزارت نفت در طرح های بیع متقابل گازرسانی و مدیر گازرسانی شرکت ملی گاز ایران، برای اولین بار در ایران، شهر کوهستانی رینه لاریجان آمل با ۱۲۵۰ خانوار به عنوان مرتفع ترین شهر ایران در پای قله دماوند به روش «CNG» گازرسانی شد.

به گزارش خبرنگار مازندران "مجموعه آستانه" مشاور وزیر نفت در امور گازرسانی در این مراسم با بیان اینکه دولت تعبیر و امید در مازندران کارهای بزرگی در امر توسعه گازرسانی انجام داده و تصریح کرد: در این دولت حدود ۷۰۰ روستای استان در بخش گاز با هزینه یک هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری صورت گرفته است و هزینه اجرای تقویت خط لوله گاز قوشه، دامغان، کیاسر، ساری را ۸۵۰ میلیارد تومان اعلام کرد. آستانه با اشاره به اینکه با بهره برداری از این خط انتقال وابستگی ایران به کشور ترکمنستان برای همیشه قطع شد، افزود: با فرارسیدن فصل سرما سه استان شمالی کشور با کمبود گاز مواجه خواهد شد.

در ادامه مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران در مراسم بهره برداری از گاز CNG شهر رینه با اشاره به اینکه برای گازرسانی به بخش لاریجان ۲۲ هزار اشتراک پیش بینی شده و عملیات لوله گذاری هم اکنون در بسیاری از مناطق این بخش در حال اجرا و پیمانکاران مشغول بکار هستند و دو روستا با اشتراک ۲۵۰ خانوار نیز به این شهر اضافه می‌شود. محمد اسماعیل ابراهیم زاده "با بیان اینکه شرکت گاز برای این شهر ۲۰ کیلومتر شبکه گذاری انجام داده و ۸۵۰ اشتراک که تاکنون اشتراک پذیری ۱۵۰ خانوار انجام شده و از این تعداد ۱۲۰ خانوار کنسور گاز آنها نصب و در حال بهره برداری می‌باشد و شهر رینه برای نخستین بار در کشور به روش CNG با سرمایه گذاری بخش خصوصی داخلی با مدل قراردادی BOOT به اجرا در آمد. ابراهیم زاده در توضیح گازرسانی به روش CNG گفت: هر روز از طریق

۲ دستگاه کامیون همراه سید مخازن طراحی شده از منطقه گیلاند شهر دماوند به شهر رینه تخلیه و پس از کاهش فشاری که از طریق دستگاه (PRU (4bar به 220bar) صورت می‌گیرد وارد شبکه گاز شهری می‌شود. مدیر عامل شرکت گاز مازندران هزینه هر متر مکعب گاز را برای شرکت بالغ بر ۵۴۸۰ ریال بیان نموده و با مدل مالی طراحی شده به سرمایه‌گذار بصورت ماهانه پرداخت می‌شود و برای هر خانوار شهر رینه بر اساس تعرفه های شرکت ملی گاز می‌باشد. در ادامه " عزت اله یوسفیان ملا" در آئین افتتاحیه گاز رینه لاریجان با اشاره به اینکه برای گازرسانی به این منطقه با مشکلات زیادی روبرو بودیم، گفت: تقریباً یک دهه قبل در شهرستان آمل فقط چهار روستا از نعمت گاز بهره مند بودند اما در حال حاضر تمام مناطق دشت و جلگه ای آمل از نعمت گاز بهره مند هستند. نماینده مردم مجلس شورای اسلامی، با اشاره به اینکه در تمام مناطق دشت و جلگه هر اشتراک برای شرکت گاز سه میلیون تومان هزینه اما در منطقه

تالار صادراتی بورس کالا میزبان عرضه ۴۱۰ هزار تن آرد و گندم

تالار صادراتی بورس کالا، ایران روز سه‌شنبه دوم آبان ماه میزبان عرضه ۴۱۰ هزار تن گندم خوراکی و آرد گندم بود. در این روز ۶۰ هزار تن گندم خوراکی استان‌های خراسان شمالی، خوزستان، ایلام، کردستان، کرمانشاه و آذربایجان غربی و همچنین ۳۵۰ هزار تن آرد گندم استان‌های البرز، خراسان جنوبی، ایلام، خوزستان و مازندران در تالار صادراتی عرضه شد. این گزارش حاکی است ۲۸۸ هزار تن گندم خوراکی و دورو، یک هزار و ۲۲۵ تن شکر و ۱۱۲ هزار قطعه جوجه یک روزه نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. تالار محصولات صنعتی و معدنی نیز در این روز شاهد عرضه یک هزار و ۵۰۰ تن سبد تیراها مخلوط و ۱۰۰ تن شمش روی ۹۹.۹۸ بود. تالار فراورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالا ایران نیز در این روز عرضه ۷۴ هزار و ۶۷۹ تن و کیوم باتوم، لوب کات، گوگرد و مواد پلیمری را تجربه کرد.

بورس بین‌الملل

افت شدید سهام صنایع بانکی در بورس استانبول

قیمت سهام شرکت‌های موجود در بورس استانبول در واکنش به انتشار خبر احتمال مواجه شدن شش بانک با جریمه مالی، با سقوط همراه شدند. قیمت لیر ترکیه در آغاز ساعات معاملاتی با روند نزولی همراه شد. در حالی که شاخص بورس استانبول نیز به دلیل آنچه نقض تحریم‌ها از سوی آمریکا عنوان شده است، سقوط کردند. براساس این گزارش، شاخص صنعت بانکداری در بورس استانبول با افت ۲.۹ درصدی همراه شد و بیشترین میزان کاهش را نسبت به دو هفته گذشته از آن خود کرد. این در حالی است که قیمت سهام هالک بانک، با افت ۳.۶ درصدی همراه شد و بیشترین میزان کاهش را در میان دیگر بانک‌ها از آن خود کرد. در این میان، قیمت لیر ترکیه در مقایسه با دلار آمریکا با افت ۱.۸ درصدی روبه‌رو شد. مهمت علی آکین، مدیر آژانس نظارت و مقررات بانکی ترکیه در مصاحبه با بلومبرگ اظهار داشت: هنوز هیچ تحقیقاتی روی صنعت بانکداری و بانک‌ها در ترکیه صورت نگرفته است. کمیسیون بازار سرمایه نیز اعلام کرده است این اخبار بر مبنای شایعات بی‌اساس بوده و باید به آن بی‌اعتنایی شود. قانونگذاران ترکیه اعلام کردند که مطابق قانون این کشور علیه این گزارش اقدام کرده‌اند. شایعات منتشر شده در بازار ترکیه حاکی از این بود که شش بانک ترکیه به دلیل نقض تحریم‌های آمریکا، با جریمه‌های بالغ بر میلیارد دلار از سوی مقامات آمریکایی روبه‌رو هستند. ریزش سهام در بورس استانبول در معاملات هفته جاری جزئی روی داده که ترکیه برای تهیه ۱۹.۷ میلیارد لیر (۵.۳ میلیارد دلار) از بازارهای داخلی در روزهای دوشنبه و سه‌شنبه اوراق قرضه منتشر کرد.

شرکت‌ها و مجامع

«فولاد» ۵۵ درصد از پیش‌بینی‌ها را پوشش داد

شرکت فولاد مبارک با سرمایه ۷۵ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی درآمد هر سه‌ماهه سال مالی منتهی به پایان اسفند ۹۶ دوره شش ماهه منتهی به پایان شهریور را منتشر کرد. شرکت فولاد مبارک که اصفهان پیش‌بینی درآمد هر سه‌ماهه برای سال مالی منتهی به پایان اسفند ۹۶ را با سرمایه ۷۵ هزار میلیارد ریال مبلغ ۵۳۸ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. «فولاد» در دوره شش ماهه منتهی به پایان شهریور ماه سال جاری ۲۹۸ ریال معادل ۵۵ درصد از پیش‌بینی‌ها را محقق کرده است. این شرکت در سال مالی قبل به ازای هر سهم ۲۷۷ ریال سود محقق کرد. «فولاد» در شش ماهه سال مالی گذشته ۸۳ ریال معادل ۳۰ درصد بودجه را پوشش داده بود. دلایل تغییر اطلاعات پیش‌بینی سال منتهی به پایان اسفند ۹۶ (حسابرسی نشده) نسبت به اطلاعات قبلی افزایش درآمد فروش، ناشی از افزایش نرخ محصولات و افزایش بهای تمام شده کالای فروش رفته عمدتاً ناشی از تغییر در مقدار و نرخ محصولات اعلام شده است.

درج نماد شرکت انتقال داده‌های آسیا تک پس از معاملات

شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) از درج نماد شرکت انتقال داده‌های آسیاتک پس از معاملات خبر داد. شرکت انتقال داده‌های آسیاتک که در آخرین ارزیابی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی کشور رتبه ابراتور برتر ارتباطات ثابت را کسب کرده است، به صورت رسمی به‌عنوان پانصد و هجدهمین شرکت پذیرفته شده در بخش «پیست و مخابرات» وارد بازار دوم معاملات بورس اوراق بهادار تهران شد. شرکت انتقال داده‌های آسیاتک در راستای توسعه فعالیت‌ها و کسب‌وکار خود و به جهت امکان دسترسی گسترده به انواع روش‌های تأمین مالی، حضور در بورس اوراق بهادار را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اهداف استراتژیک خود تعریف کرده است. بنابراین گزارش آسیاتک در سال ۱۳۹۵ طی عقد قراردادی با شرکت کارگزاری آتیه به‌عنوان مشاور پذیرش، فرآیند پورسی شدن خود را به شکل جدی استارت زد.

شاخص کل مثبت باقی ماند

حمایت بازارگردان از بازار سهام



سیدمحمدصدرالغروی sadrolgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در جریان آخرین روز معاملاتی هفته ۱۰۷ واحد رشد کرد و در ارتفاع ۸۶ هزار و ۶۳۶ واحد قرار گرفت. بیشترین تاثیر مثبت بر رشد دامناج بازار سهام روز چهارشنبه به نام نمادهای فولاد مبارک اصفهان، ارتباطات سیار ایران و نفت سپاهان ثبت شد و در مقابل نمادهای معاملاتی سایپا، ایران خودرو و سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین با افت خود مانع افزایش بیشتر شاخص کل شدند. در جریان دادوستدهای روز چهارشنبه همچنین تعداد ۶۲۵ میلیون سهم و حق تقدم با ارزش ۱۵۶ میلیارد تومان در ۶۲ هزار نوبت مورد دادوستد قرار گرفت.

آیفکس در پله ۹۴۶ واحدی ایستاد

آخرین روز کاری هفته اول آبان‌ماه با افزایش حجم و کاهش ارزش مبادلات فرابورس و همچنین برآیند مثبت آیفکس همراه بود. سوم آبان‌ماه سهامداران فرابورسی با دادوستد بیش از ۱۶۶ میلیون ورقه بهادار به ارزش افزون بر ۶۴۸ میلیارد ریال مبادلات این هفته را اتمام بخشیده و به استقبال هفته آتی رفتند. شاخص کل فرابورس ایران نیز که با اندکی افت قرمزپوش شده بود، با رشد حدود یک و نیم واحدی که بیشتر تحت تاثیر مثبت از سوی نماد «ژاگرس» بود، در ارتفاع ۹۴۶ واحدی قرار گرفت. در

صنایع کالامحور مورد توجه فعالان بازار سهام

بورس تهران در حالی معاملاتی متعادل را در اغلب نمادها به نظاره نشست که بازارگردان‌ها سکان اصلی هدایت بازار سهام را بار دیگر به دست گرفتند. پیشرو شدن نماد فولاد مبارک اصفهان برای چندمین روز متوالی از نکته‌های حائز اهمیت معاملات بازار

یادداشت

افزایش قابلیت پیش‌بینی بازار با کمک ابزارهای مشتقه بورس کالا

تعارفه مواجه بودیم که باعث افزایش نوسانات شده و قابلیت پیش‌بینی پذیر کردن بازار را با مشکل مواجه می‌کند. به سیاستی برای کاهش نوسانات بازار و افزایش قابلیت پیش‌بینی نوسانات آتی نیاز است تا بتوان برنامه‌ریزی بلندمدتی در این زمینه داشت. این موضوع شامل مقررات مالیات، گمرک، تعرفه‌ها، سیاست‌های صادرات و واردات، تعیین قیمت مواد اولیه، تعیین سیاست‌های قیمت‌گذاری، تعیین استراتژی‌های شورای رقابت برای کالاهایی که در محیط رقابتی بوده یا دارای انحصار هستند، می‌شود و هر چقدر این برنامه‌ها بلندمدت‌تر بوده و تغییرات کمتری داشته باشد، می‌تواند کمک کند تا قابلیت پیش‌بینی پذیر کردن بازارها افزایش پیدا کند. ابزارهای مشتقه و ابزارهای مبتنی بر تعریف از ابزارهایی هستند که می‌توانند به بهبود امکان قابل پیش‌بینی بودن بازار کمک کنند.

منبع: سنا



سیدعلی حسینی عنوان کرد

بورس انرژی میزبان بدون محدودیت سرمایه‌گذاران خارجی

سیدعلی حسینی افزود: به‌طور مشخص هر هفته عرضه‌های صادراتی در رینگ بین‌الملل بورس انرژی با هدف صادرات انجام می‌گیرد. در این مزایده‌ها شاید خریداران خارجی به‌طور مستقیم برای خرید اقدام نکنند ولی می‌توانند با واسطه از طریق صادرکنندگان ایرانی به کالاهای عرضه شده در این بورس دسترسی پیدا کنند. وی درباره مزیت حضور سرمایه‌گذاران خارجی در بورس‌های کالایی از جمله بورس انرژی خاطر نشان کرد: در بورس‌های کالایی، کالاها در دو رینگ مجزا عرضه می‌شوند. البته قیمت‌های پایه در رینگ بازار مستقر و قابل اعتماد برای عرضه‌کننده

داخلی در مقایسه با قیمت‌های پایه در رینگ صادراتی ارزان‌تر است. به عبارتی در رینگ صادراتی، قیمت براساس ارزش‌های روز جهانی تعیین می‌شود، در حالی که بعضاً قیمت‌های پایه در رینگ داخلی جنبه حمایتی از مصرف‌کننده داخلی دارد و به همین خاطر رینگ داخلی و صادراتی از یکدیگر مجزا هستند. این مقام مسئول اظهار داشت: توسعه رینگ بین‌المللی از چند جهت به نفع عرضه‌کننده است، از طرفی تولیدکننده می‌تواند به قیمت بالاتری کالاهای خود را عرضه کند، همچنین یک بازار مستقر و قابل اعتماد برای عرضه‌کننده

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

نفت سپاهان در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سازه پوشش در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شسپا	۹۳.۱۷	۶.۴۱
خیوش	۲۲.۳۷۰	۵
کترام	۲.۹۶۷	۴.۹۹
فایرا	۱.۴۸۴	۴.۸۸
وتوصا	۱.۴۲۸	۴.۸۵
تایرا	۲.۳۱۵	۴.۶۱
غیاک	۱.۶۷۰	۴.۴۴

بیشترین درصد کاهش

سایپا آذین صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. ایران خودرو دیزل در رده دوم این گروه ایستاد. فرآورده‌های نسوز آذر هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
خازین	۸۷۳	(۴.۵۹)
خاور	۶۸۴	(۴.۳۴)
کاذر	۲.۰۹۹	(۴.۳۳)
خمحور	۲.۳۲۹	(۴.۱۷)
ساروم	۲.۷۷۵	(۳.۹۵)
خسایا	۹۹۴	(۳.۳۱)
دالبر	۸۰.۱۷	(۳.۲۲)

پرمعامله ترین سهم

سایپا پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد کاوه جنوب کیش در رده دوم این گروه ایستاد. گروه بهمن هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
خسایا	۹۹۴	۷۶۵۸۳
کاوه	۲۰۳۰	۴۱.۶۳۴
خبهمن	۹۲۰	۲۸.۲۳۱
فولاد	۲۳۶۰	۲۷.۰۳۲
خپارس	۷۶۳	۱۶.۸۱۶
تاپیکوچ	۲۰۰	۱۳.۶۳۷
کگل	۲۷۱۲	۱۳.۶۱۴

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد کاوه جنوب کیش به خود اختصاص داد. سنایا رتبه دوم را به دست آورد. فولاد مبارک اصفهان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
کاوه	۲۰۳۰	۸۴.۵۰۴
خسایا	۹۹۴	۷۶.۰۹۰
فولاد	۲۳۶۰	۶۳.۷۹۸
های وب	۴۵۹۵	۵۰.۱۷۲
کگل	۲۷۱۲	۳۶.۹۲۱
آپ	۱۴۵۶۷	۳۶.۸۳۴
کمنگنز	۳۶۲۸	۲۷.۹۹۴

بیشترین سهام معامله شده

فولاد کاوه جنوب کیش در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سایپا در این گروه دوم شد و فولاد مبارک اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
کاوه	۲۰۳۰	۱۱۹۷۴
خسایا	۹۹۴	۶۱۴۲
فولاد	۲۳۶۰	۲۸۰۳
های وب	۴۵۹۵	۲۴۷۵
خپارس	۷۶۳	۱۱۶۳
کاذر	۲۰۹۹	۱۱۵۴
چدن	۲۵۰۳	۹۶۷

بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته سایپا شیشه به دست آورد. کاشی و سرامیک حافظ در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۱۴۴۸	۷۲۴
حکافظ	۳۲۰۳	۶۴۱
خکمک	۱۲۳۰	۶۱۵
خمحور	۲۳۲۹	۵۵۷
شپارس	۲۰۲۸	۵۰۷
قشاب	۲۰۱۲	۴۰۲
ددام	۴۵۵۷	۳۰۴

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کگاز	۳۸۴۰	۱.۶۲
وخارزم	۷۲۵	۱.۹۳
واعتابر	۱۴۵۸	۲.۷۰
پردیس	۱۱۴۸	۳.۴۴
ویانک	۱۸۳۳	۳.۵۰
پاریسان	۱۷۱۸	۳.۶۷
وصنعت	۱۰۱۹	۳.۹۲

اینترنت غیر حجمی قابل اجراست؟

معاون شرکت مخابرات ایران با اشاره به طرح غیر حجمی کردن اینترنت گفت که چون پهنای باند و سیاست گذاری در اختیار دولت است، به نظر می‌رسد این طرح شدنی باشد. به گزارش ایسنا، سرویس‌های اینترنتی را می‌توان به دو دسته‌بندی محدود و نامحدود تقسیم کرد؛ در سرویس‌های نامحدود، هیچ محدودیتی از لحاظ اطلاعات رد و بدل شده وجود ندارد، درحالی‌که در سرویس‌های محدود باید حواس‌تان به داده تبادل شده جمع باشد. در صورت ارسال و دریافت فایل تا یک حد مجاز، دیگر قادر به انجام این کارها نخواهید بود و باید با پرداخت هزینه، باز هم حجم بخرید. سرویس‌های محدود، خود از یک نظر به دو دسته‌بندی حجمی و غیر حجمی تقسیم می‌شوند. در این باره داوود زارعیان، معاون امور مشتریان شرکت مخابرات ایران با بیان اینکه مصرف بالای پهنای باند از تغییرات حوزه مخابرات در سال‌های اخیر بوده است، اظهار کرد: مصرف اینترنت در دنیا به صورت تصاعدی رشد کرده است. شبکه‌های فعلی به تدریج تا آینده‌ای نزدیک دیگر پاسخگوی نیازهای بازار نخواهند بود که این مسئله ضرورت توسعه فیبر نوری برای رسیدن به سرعت حداقل ۵۰مگابیت را ایجاب می‌کند. او با بیان اینکه نخستین بار از سال ۱۳۹۵ بحث توسعه فیبر نوری را شروع کردیم، افزود: تا حالا بیش از یک میلیون مکان را به فیبر نوری مجهز کرده‌ایم که از آن با عنوان home pass یاد می‌شود. امسال نیز این واگذاری‌ها برای رسیدن به اهدافمان ادامه دارد. وی درباره طرح شرکت مخابرات با عنوان «توما» نیز بیان کرد: تاوما در واقع برند فیبر نوری شرکت ملی مخابرات است که با توجه به نیاز مخاطبان به سرعت‌های مختلف از ۱۶ مگابیت تا ۱۰۰۰ مگابیت را نیز قادریم تأمین کنیم. در حال حاضر البته سرعت‌های تا ۶۰۰ مگابیت را در منازل تأمین کرده‌ایم، بنابراین مشتریان با توجه به نیازی که دارند می‌توانند سرعت لازم را دریافت کنند. معاون امور مشتریان شرکت مخابرات ایران با اظهار اینکه طرح فیبر نوری خود را از استان‌های بزرگ شروع کرده‌ایم، گفت: حدود یک میلیون مکان به فیبر نوری شرکت مخابرات متصل شده‌اند که با نیازسنجی‌های جدید امکان توسعه آن نیز وجود دارد. این طرح را در ۱۰ استان شروع کردیم، اما با توجه به اینکه درخواست‌هایی از سایر استان‌ها داشتیم، واگذاری این طرح را در همه استان‌های کشور داریم. زارعیان درباره هزینه استفاده از طرح‌های فیبر نوری نیز بیان کرد: هزینه استفاده از این طرح همانند اینترنت عادی است با این تفاوت که هزینه مودم آن کمی گران‌تر است و به سیم‌کشی داخلی نیاز دارد، اما این مزیت اصلی را دارد که از سرعت بالاتر و کیفیت بیشتری برخوردار است. روی سیم‌های مسی ما در نهایت می‌توانیم اینترنتی با سرعت ۲۰ مگابیت را بدهیم، درحالی‌که در شبکه فیبر نوری این سرعت به ۱۰۰۰ مگابیت نیز می‌رسد. معاون امور مشتریان شرکت مخابرات ایران همچنین درباره طرح غیر حجمی کردن استفاده از اینترنت نیز اظهار کرد: این طرح توسط وزارتخانه ارتباطات و فناوری اطلاعات مطرح شده است که باید سازوکار آن را هم خودشان تنظیم کنند، اما معتقدم اگر پهنای باند شرکت‌های مورد نیاز توسط دولت ارزان تأمین شود و مصرف پهنای باند داخلی افزایش یابد، آنگاه می‌توانیم اینترنت را به صورت نامحدود ارائه دهیم. چون سیاست‌گذاری و پهنای باند در اختیار دولت است به نظر می‌رسد این عمل شدنی باشد.

آغاز عرضه جلی، کوچک‌ترین گوشی هوشمند جهان

جلی کوچک‌ترین گوشی هوشمند دنیا با پشتیبانی از 4G و کارت حافظه تا ۲۵۶ گیگ، به قیمت ۱۲۵ دلار عرضه شد. Jelly کوچک‌ترین گوشی هوشمند جهان، اکنون به کاربران سراسر دنیا عرضه می‌شود. در دوره‌ای که گوشی‌های هوشمند به سمت بزرگ‌تر شدن پیش می‌روند، گوشی جلی در مسیر عکس حرکت می‌کند و قصد دارد خود را به عنوان یک گوشی دوم که در هر جیبی جا می‌شود مطرح کند. این دستگاه متعلق به استارت‌آپی به نام Unihertz است که در نتیجه راه‌اندازی یک پوشش جمع‌آوری سرمایه عمومی موفق شد ۱.۷ میلیون دلار برای عرضه این گوشی جمع‌آوری کند. جلی علاوه بر مجهز بودن به اندروید ۷، آنقدر کوچک است که در جیب بغل شما هم جا می‌شود. وقتی این گوشی نخستین بار به‌عنوان یک پروژه سرمایه‌گذاری عمومی عرضه شد، هنوز اندروید ۸ منتشر نشده بود و بنابراین جلی به آخرین نسخه آن روزهای اندروید، یعنی اندروید ۷ مجهز شد. گوشی هوشمند پایین‌رده جلی با مشخصات نسبتاً سطح پایینی عرضه می‌شود، اما این گوشی قرار است در دو نسخه وارد بازار شود، نسخه پایه دارای یک گیگابایت رم و ۸ گیگابایت حافظه داخلی و نسخه پرو به ۲ گیگابایت رم و ۱۶ گیگابایت حافظه داخلی مجهز خواهد بود. هر دو نسخه از دو سیم‌کارت پشتیبانی می‌کنند و استفاده از کارت حافظه تا حجم ۲۵۶ گیگابایت برای این دستگاه در نظر گرفته شده است. در خصوص مشخصات فنی، جلی به پردازنده چهار هسته‌ای با سرعت پردازش ۱.۱ گیگاهرتز و باتری ۹۵۰ میلی‌آمپر ساعتی مجهز شده است که برای یک گوشی با این اندازه مناسب به نظر می‌رسد. سایر مشخصات شامل نمایشگر ۲.۴۵ اینچی با رزولوشن ۴۳۲ در ۲۴۰ پیکسل، دوربین اصلی ۸ مگاپیکسلی و دوربین سلفی ۲ مگاپیکسلی، پشتیبانی از 4G، وای‌فای، جی‌پی‌اس و بلوتوث ۴ است. این گوشی دارای یک پورت میکرو یو‌اس‌بی برای شارژ و تبادل داده و درگاه هدفون ۳.۵ میلی‌متری است.

ابعاد جدید از رجیستری موبایل؛ طرحی دو سر سود یا ضرر؟



هر کدام از زوایای اجرا شدن یا نشدن رجیستری گوشی‌های همراه مشکلاتی را به همراه دارد؛ درحالی‌که مسئولان از زبان‌های واردشده به دولت به دلیل حجم اعظم گوشی‌های قاچاق می‌گویند و راه چاره را رجیستری می‌دانند، اجرای این طرح که ابتدا با افزایش قیمت هرچند حیاتی گوشی همراه بود، با خرید گوشی‌های بازشده و رجیسترشده با قیمت آکبند، تمیيع حقوق مصرف‌کننده را نیز به همراه دارد. به گزارش ایسنا، فاز مانیتورینگ طرح رجیستری با ابهامات فراوان آغاز شده است تا مدل‌های گوشی که سرویس و خدمت مناسب ارائه نمی‌دهند و از مبادی قاچاق وارد می‌شوند، مشخص شوند. اگرچه در مرحله اول اعمال سیاست صورت نمی‌گیرد، اما به‌زودی برندهایی اعلام خواهند شد که طرح غیرفعال شدن روی آنها انجام شود و این اعمال سیاست در زمان محدودی به سایر برندها نیز تسری پیدا خواهد کرد.

رجیستری دو بار در دولت‌های قبلی مطرح شد و هر بار به اجرا نرسید، زیرا افسران سودجو موفق به کپی کردن کد IMEI گوشی‌های قاچاق شده بودند. به همین دلیل اگرچه محمود واعظی و سایر مسئولان در دولت یازدهم به اجرای طرح رجیستری اقدام کردند و حتی چندین بار

از به پایان رسیدن مسائل فنی آن خبر دادند، اما هر بار که زمان عملی شدن این وعده رسید، آن را به زمان دیگری موکول کردند. بنا براین اگرچه به گفته قاسم خورشیدی، سخنگوی ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز تأخیر در اجرای رجیستری در هر روز، ۳ میلیارد تومان درآمد نصیب قاچاقچیان می‌کند که سالانه به بیش از هزار میلیارد تومان می‌رسد و به همین میزان زیان به دولت و کشور وارد می‌شود، اما واعظی به منتقدان عدم اجرای رجیستری این‌گونه پاسخ داد: سال‌هاست بیش از ۹۷ درصد گوشی‌های کشور از طریق قاچاق وارد می‌شوند. اگر این رویه چند ماه دیگر هم رخ دهد اتفاقی نمی‌افتد، اما به هر صورت لازم است طرح رجیستری به شکل درست اجرا شود. ما اجرای نهایی آن را زمانی آغاز می‌کنیم که شکست سوم رخ ندهد و از سوی دیگر کارشایتی مردم هم پیش نیاید. اما در سال ۱۳۹۶ یکی از مهم‌ترین اخبار حوزه ارتباطات، به رجیستری مربوط می‌شد. اجرای این طرح به خرداد، تیر و با پایان وزارت واعظی به پایان تابستان موکول شد که در نهایت وزیر جوان ارتباطات با عزم جدی خود برای به پایان رساندن این طرح نیمه‌کاره، پایان مه‌راه را زمان اجرایی شدن فاز

نخست رجیستری اعلام کرد و گفت اجرای رجیستری بر عهده یک شرکت دانش‌بنیان از دانشگاه شریف گذاشته شده و تلاش‌هایی انجام شده که سیستم قابل دور زدن نباشد. **افزافه شدن تعرفه گمرک به قیمت گوشی‌ها** در این باره حمیدرضا دهقانی‌نیا، مدیرکل فناوری اطلاعات ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز درباره امکان افزایش تعرفه‌های گمرکی هم‌زمان با اجرای رجیستری گفته بود: تعرفه‌های گمرکی تغییری نکرده و در حد همان ۵ درصد قبلی باقی می‌ماند. جهرمی نیز درباره افزایش قیمت گوشی‌ها پس از وارد شدن از مبادی قانونی و اضافه شدن هزینه ارزش افزوده و گمرک بیان کرده بود: از گوشی‌های قاچاق که ۹ درصد ارزش افزوده گرفته می‌شود و تنها ۵ یا ۶ درصد تعرفه گمرک است که به گوشی‌هایی که از مبادی رسمی وارد می‌شوند، اضافه خواهد شد. او همچنین با بیان اینکه تأثیر رجیستری بر قیمت ماکسیمم همان در حد هزینه گمرک است، اظهار کرد: تدبیر ما بر این است که اجرایی این طرح فشار روی مردم نباشد؛ کارگروهی تشکیل دادیم که یکی از موضوعات این است که افزایش قیمت در گوشی‌های

رقابت شانه به شانه هوآوی با اپل برای گرفتن سهم بیشتری از بازار موبایل

مطابق تازه‌ترین گزارش‌های تحلیلی، هوآوی با حفظ روند کنونی می‌تواند از نظر سهم در بازار جهانی گوشی، اپل را پشت سر بگذارد. مؤسسه IDC در گزارش جدیدی پیش‌بینی کرده است که برند نام‌آشنای چینی یعنی هوآوی، به‌زودی در رقابت برای تصاحب سهم بازار جهانی گوی سبقت را از اپل خواهد ربود. اگر این پیش‌بینی درست از آب دربیاید، هوآوی در آینده‌ای نزدیک در بازار گوشی، اپل را پشت سر خواهد گذاشت. تحلیلگران این مؤسسه تحقیقات بازار می‌گویند این تغییر طی یکی دو سال آینده به وقوع خواهد پیوست. گزارش‌های اخیر از وضعیت بازار گوشی در سال‌های گذشته و سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی

هم بر این پیش‌بینی صحنه می‌گذارند. مطابق این گزارش‌ها، هوآوی توانسته است ۱۱.۳ درصد از بازار جهانی گوشی را به خود اختصاص دهد؛ درحالی‌که اپل ۱۲ درصد از این بازار را در اختیار دارد. این آمار در سال گذشته کمی متفاوت بود و سهم بازار هوآوی با فاصله‌ای ۲.۵ درصدی از اپل، تنها ۹.۴ درصد بود. با مقایسه این دو آمار، به‌سادگی مشخص می‌شود که هوآوی تنها در طول دو فصل مالی توانسته است سهم خود از بازار جهانی گوشی را ۱۸ درصد افزایش دهد. این افزایش به این معنا است که هوآوی در سطح جهانی توانسته حدود ۴ میلیون دستگاه گوشی بیشتر روانه بازار کند. پیش‌بینی IDC چندان تعجب‌آور نیست، چرا که

تازه‌های فناوری



نگاهی به طراحی هوآوی میت ۱۰ شاهزاده‌ای غول‌پیکر!

دسترسی دریانوردان NITC به اینترنت فراهم شد

مدیرعامل شرکت ملی نفتکش ایران از تحقق یکی از خواسته‌های مهم دریانوردان این شرکت برای نخستین‌بار در کشور خبر داد و گفت تمامی دریانوردان ناوگان این شرکت طی یک برنامه زمان‌بندی شده که از ماه نوامبر امسال (آبان ۹۶) اجرایی خواهد شد، در هر نقطه از جهان که باشند به اینترنت پرسرعت دسترسی پیدا می‌کنند. سرویس کیان ارثی افزود: در راستای تحقق یکی از خواسته‌های مهم و به حق دریانوردان ناوگان شرکت ملی نفتکش ایران مبنی بر دسترسی به اینترنت و خدمات آن کارگروهی تشکیل و مذاکرات متعددی با شرکت‌های معتبر بین‌المللی ارائه‌دهنده خدمات اینترنت پرسرعت دریایی انجام شد که پس از بررسی‌های کارشناسی و طی تشریفات قانونی، قرارداد مربوطه نهایی شد.

وی با بیان اینکه بر این اساس تمامی کشتی‌های ناوگان شرکت ملی نفتکش ایران طبق برنامه زمان‌بندی شده و به تدریج، به شبکه جهانی اینترنت پرسرعت متصل خواهند شد، گفت: در مرحله اول این طرح که طی چند روز آینده و از ماه نوامبر اجرایی می‌شود، سه فروند از کشتی‌های ناوگان به این خدمات دسترسی پیدا می‌کنند. مدیرعامل شرکت ملی نفتکش ایران افزود: طبق هماهنگی‌های انجام شده با مدیریت‌های فنی و بازرگانی این شرکت که به منظور نصب تجهیزات مربوطه صورت می‌گیرد، انتظار داریم تا شش ماه آینده تمامی کشتی‌های ناوگان از خدمات اینترنت پرسرعت بهره‌مند شوند.

کیان ارثی با بیان اینکه شرکت ملی نفتکش ایران همواره به دنبال ارائه بهترین خدمات به دریانوردان به‌عنوان سرمایه اصلی این شرکت بوده و در موضوع برقراری اینترنت پر سرعت در کشتی‌های ناوگان نیز ارائه بهترین سرویس و خدمات مورد توجه قرار گرفته است، اضافه کرد: بر این اساس کشتی‌های شرکت ملی نفتکش ایران به سیستم V-SAT مجهز خواهند شد و پهنای باند در نظر گرفته شده نیز بیش از دو برابر نرم جهانی در بخش دریایی است که با حجم نامحدود پیش‌بینی شده، تمامی پرسنل کشتی در هر رده می‌توانند در هر نقطه از جهان، از این خدمات بهره‌مند شوند. علاوه بر این در این سیستم، امکان دسترسی دریانوردان ناوگان به ایمیل‌های شخصی و شبکه‌های مجازی مانند تلگرام، واتس‌آپ و... نیز پیش‌بینی شده است.

عضو هیأت‌مدیره شرکت ملی نفتکش ایران در مورد آن دسته از کشتی‌های شرکت ملی نفتکش ایران که در محدوده آب‌های داخلی نیز تردد می‌کنند، گفت: برای تجهیز این کشتی‌ها به اینترنت پرسرعت نیز تدابیری اندیشیده شده است که طبق برنامه زمان‌بندی، اجرایی خواهد شد.

نسل جدید لپ‌تاپ‌های مایکروسافت با عمر شارژ ۱۰ روزه

سال گذشته مایکروسافت به معرفی لپ‌تاپ‌های ویندوزی با پردازنده ARM پرداخت که به ادعای این شرکت شارژدهی فوق‌العاده آنها دنیای لپ‌تاپ‌ها را دگرگون خواهد کرد. به گزارش کلیک، مایکروسافت در جریان معرفی لپ‌تاپ‌های خود که مجهز به پردازنده ARM بوده‌اند، از همکاری با کوالکام خبر داد و اعلام کرد که به‌زودی این لپ‌تاپ‌ها به بازار عرضه خواهند شد، اما نکته‌ای که این کمپانی بیشترین تأکید را روی آن داشت، عمر باتری و شارژدهی فوق‌العاده این دستگاه‌ها بود و از این ویژگی به‌عنوان برگ برنده خود در بازار پرقابلیت لپ‌تاپ‌ها یاد کرد.

حال پس از گذشت چند ماه مجدداً این سری از لپ‌تاپ‌های ویندوزی بر سر زبان‌ها افتاده است و مایکروسافت در نشست خبری مشترکش با کوالکام از عرضه لپ‌تاپ‌های ویندوزی مجهز به پردازنده ARM در ماه دسامبر (آذرماه) به بازار خبر داده است. این شرکت در نشست خبری خود درباره شارژدهی این لپ‌تاپ‌ها نیز اطلاعات بیشتری داده و اعلام کرد که عمر باتری این دستگاه‌ها به چند روز می‌رسد و دیگر نیازی به حمل مداوم شارژر لپ‌تاپ توسط کاربران نیست.

پیت برنارد، سخنگوی مایکروسافت در این نشست اعلام کرد که باتری فوق‌العاده قدرتمند این سری از لپ‌تاپ‌های ویندوزی مایکروسافت تمام قواعد بازی در بازار لپ‌تاپ‌ها را برهم می‌زند و این برگ برنده مایکروسافت خواهد بود.

برنارد درباره تست این لپ‌تاپ‌ها در مصاحبه با ZDNet گفت: «کاربران منتخب، این لپ‌تاپ‌ها را امتحان کرده‌اند و همگی از مشکل فنی تعیین میزان باتری باقی‌مانده گلایه داشتند، اما مشخص شد که دستگاه ایرادی نداشته، بلکه شارژدهی دستگاه بالاتر از حد انتظار بوده است؛ به همین دلیل کاربران تصور می‌کردند که لپ‌تاپ میزان باقی‌مانده باتری را اشتباه نشان می‌دهد.»

بی‌اعتنایی به مصوبات شورای رقابت: استارت خودروسازان برای عبور از سازمان حمایت؟

خودروسازان که پیش از این بی‌اعتنایی به مصوبات شورای رقابت برای افزایش قیمت خودرو اقدام کرده بودند، این بار با وجود تاکیدات وزیر صنعت و همچنین سازمان حمایت، گرانی خودروهای خود را رسماً ابلاغ کردند.

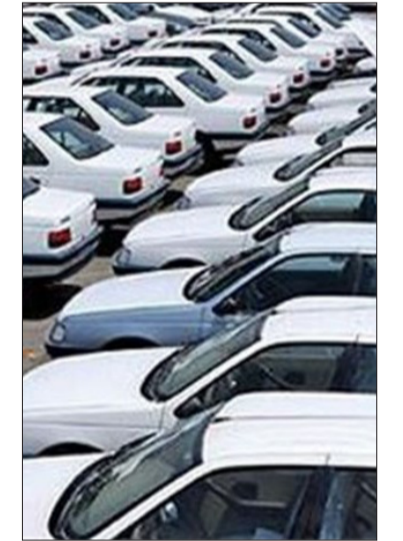
به گزارش «شهر فردا»، حمایت بی‌چون و چرا از خودروسازان تا آنجا که برای رونق بازارشان دولت زیربار وام ۲۵ میلیون تومانی رفعت و انتقادهای زیادی را به جان خرید، باعث شد تا خودروسازان مظلوم آنروز اکنون برای سخنان وزیر صنعت، معدن و تجارت و خط و نشان‌های سازمان حمایت از مصرف‌کننده و تولیدکننده هم‌اهمیتی قائل نباشند و با فراغت خاطر محصولات خود را گران کنند.

خودروسازان که پیش از این هم نشان داده‌اند برای اما و اگرهای شورای رقابت نیز چندان اهمیتی قائل نیستند با وجود تاکید محمد شریعتمداری به سازمان حمایت از مصرف‌کننده و تولیدکننده برای جلوگیری از گرانی خودرو، محصولات خود را از ۲۹ مهرماه رسماً گران کردند.

گروه خودروسازی سایپا هفته گذشته (۲۹ مهرماه) با ارسال ابلاغیه‌ای به نمایندگی‌های خود، قیمت هشت محصول خود را از یک تا ۵ میلیون تومان افزایش داد.

دیروز هم شرکت کرمان موتور قیمت چهار محصول خود را حدود یک تا ۳ میلیون تومان گران کرد.

پیش از این نیز اواخر مرداد گروه خودروسازی سایپا قیمت محصولات خود را گران کرده بود. رشد قیمت محصولات کرمان خودرو در شرایطی اتفاق افتاده که شماره‌گذاری جک S5 به دلیل بالا بودن مصرف سوخت و الزام اسقاط خودروی فرسوده از سوی این شرکت در روزهای گذشته از سوی پلیس راهور متوقف شده است.



گرانی در رکود، کارشناسی شده نیست

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران خودرو در این باره بر این باور است که افزایش قیمت‌ها با توجه به رکود حاکم بر بازار، غیرمنطقی است و نتیجه‌ای جز تشدید رکود بازار نخواهد داشت. سعید موتمنی با اشاره به ادامه سیر افزایش قیمت خودروهای داخلی با وجود رکود حاکم بر بازار می‌گوید: نوسان نرخ ارز و مطرح شدن این مسئله از سوی شرکت‌های تولیدکننده و واردکننده خودرو به‌عنوان عامل افزایش قیمت، بهانه‌ای بیش نیست، چرا که دلار ۱۰۰ تومان گران شده و این میزان افزایش نمی‌تواند توجیه‌کننده افزایش قیمت‌ها باشد.

به گفته موتمنی، خودروهایی که در حال حاضر به مشتری تحویل می‌شود، تولید یک سال گذشته و با دلار ۳۶۰۰ تومانی است بنابراین افزایش قیمت به بهانه گران شدن دلار، بی‌انصافی است. وی تاکید می‌کند که قیمت خودروهایی مانند رنو کیچر، سراتو ۲۰۰۰ مونتاژ داخل و پژو ۲۰۰۸ غیرمنطقی است و ارزش خریدن ندارد. به گفته وی، اگرچه شرکت‌های خودروساز، قیمتی را به‌عنوان نرخ مصوب ارائه می‌دهند اما عرضه ناکافی، باعث برهم زدن توازن بازار شده است و این مسئله به افزایش قیمت خودرو در بازار و دو نرخ شدن قیمت‌ها منجر می‌شود.

سکوت سازمان حمایت در مقابل گرانی خودروها

افزایش قیمت خودرو در حالی است که وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان حمایت، سازمان تعزیرات حکومتی، انجمن خودروسازان و شورای رقابت نسبت به این گرانی بی‌ضابطه، واکنش نشان نداده و گویا در پاییز به خواب زمستانی رفته‌اند. حتی از جلسات شورای سیاست‌گذاری خودرو هم خبری نیست.

این سکوت نشان می‌دهد همگی در اقدامی هماهنگ و البته ناگفته رضایت خود مبنی بر افزایش قیمت خودرو را به شرکت‌های خودرویی اعلام کرده‌اند، همان‌گونه که آثار آن در بازار قابل مشاهده است.

رئیس شورای رقابت تا با بازار اینکه از درب کارخانه تا بازار مصرف، افزایش ۴۰۰ هزار تومانی قیمت خودرو طبیعی است، گفت که افزایش ۷ میلیون تومانی برخی خودروها مثل رنو ساندرو در چارچوب مقررات و دستورالعمل تنظیمی ما نیست. به گزارش اقتصاد آنلاین به نقل از تسنیم، رضا شیوا در گفت‌وگوی ویژه خبری سیما در ایران سه نوع خودرو داریم اظهار داشت وارداتی، مونتاژی و ساخت داخل و آنچه حاشیه بازار داخلی نخواهد داشت خودروهای خانواده پراید و پژو هستند و شورای رقابت دستورالعمل تنظیم قیمت آنها را ارائه کرده است. او ادامه داد: از درب کارخانه تا بازار مصرف، افزایش ۴۰۰ هزار تومانی قیمت طبیعی است. افزایش ۷ میلیون تومانی برخی خودروها مثل رنو ساندرو در چارچوب مقررات و دستورالعمل تنظیمی ما نبوده و نظارتی بر آنها نیست. شیوا گفت: در اکثر مواقع افزایش تقاضا سبب افزایش قیمت می‌شود و این کاملا معمولی است. ما فقط در مورد خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومان اجازه ورود داریم.

محمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان گفت: برای آنکه جلوی افزایش قیمت را بگیریم باید افزایش تقاضا را متوقف کنیم. اگر کارخانه‌ها ثبت نام فروش خودرو نداشته باشند و فقط بازار حاشیه اقدام به معامله کند افزایش تقاضا کاهش می‌یابد.

شرکت خودروسازی رضوانی طبق وعده‌ای که داده بود، ماه گذشته از نخستین خودروی شاسی‌بلند خود و همچنین منحصربه‌فردترین خودروی شاسی‌بلند استاندارد جهان رونمایی کرد که برای طراحی و ساخت آن از خودروسازان نظامی الگوبرداری کرده است. به گزارش پرشین خودرو، رضوانی برای معرفی شاسی‌بلند جدید خود از نام «تانک» استفاده کرده است که در زمان معرفی، برای فروش آن قیمت پایه ۱۷۸ هزار و ۵۰۰ دلار پیش‌بینی شده بود، اما به نظر شما بالاترین نسخه از این خودروی

تازه‌های خودرو

افزایش ۷ میلیونی قیمت خودرو از کارخانه تا بازار طبیعی نیست



نادیده گرفته می‌شود. او ادامه داد: خودروسازهای ما در چهار سال اخیر تکان‌هایی خورده‌اند و گام‌هایی در راه تحقیق و توسعه برداشته‌اند. همچنین زاوه، کارشناس خودرو گفت: با توجه به آمار سال، قبل یک میلیون و ۲۵۰ هزار خودروی سواری در کشور تولید شده و از این تعداد حدود یک میلیون و ۵۰ هزار خودرو به تعبیر عده‌ای سواری در کشور تولید شده و از این تعداد حدود یک میلیون و ۵۰ هزار خودرو وارداتی هستند. اینجا سوال پیش می‌آید که از تعداد یک میلیون و ۵۰ هزار دستگاه خودروی تولید داخل که حدود ۱۳ سال روی خط تولید هستند چه تعداد به کجا می‌تواند صادر شود؟ کاکائی، استاد دانشگاه گفت: واردات خودروهای چینی فقط برای تامین بازار داخلی است و ارزآوری خاصی ندارد.

زاوه نیز گفت: ما نباید در اتاقی در بسته به جای مردم تصمیم بگیریم زیرا نتیجه می‌شود افزایش ۷ تا ۱۰ میلیون ارزش برخی خودروها، متأسفانه نوسانات سیاسی وزارت صنعت ناشی از مدیریت بازار خودرو سبب این تفاوت قیمت‌ها می‌شود. کاکائی در خصوص خودروهای سی کی دی گفت: اگر بخواهیم مانع از ورود خودروهای سی کی دی (طعناط منفصله) شویم به‌طور کل سیاست خودرو به هم می‌ریزد. زاوه گفت: متأسفانه خودروهایی داریم که سالانه فقط ۱۰۰ عدد وارد می‌شود و این اتفاق اصلاً توجیه علمی اقتصادی ندارد.

شاسی‌بلند خاص «رضوانی» چقدر قیمت دارد؟

شاسی‌بلند چقدر قیمت خواهد داشت؟ با توجه به اطلاعات جدید ارائه‌شده از سوی رضوانی، می‌توان شاسی‌بلند تانک را به قیمت پایه ۱۷۸ هزار و ۵۰۰ دلار خریداری کرد که تحویل نخستین محموله از آن در پایان سال جاری آغاز خواهد شد، اما علاوه بر این هزینه پایه، چیزی معادل ۱۲۷ هزار و ۷۵ دلار هم تجهیزات قابل سفارش در نظر گرفته شده است که می‌تواند قیمت شاسی‌بلند شما را به مرز ۳۰۵ هزار دلار هم نزدیک کند. برای بهبود عملکرد اتومبیل، خریداران می‌توانند از یک جفت سیستم تعلیق قابل تنظیم استفاده کنند که متشکل از شوکرهای ۲،۵ اینچی برند «فاکس» بوده و قیمت ۵۵۰ دلار روی اتومبیل نصب می‌شود، اما اگر به دنبال ارتقای ویژگی آفرودی اتومبیل هستید، می‌توانید بسته آفرودی رضوانی را سفارش دهید که با پرداخت ۱۲ هزار و ۵۰۰ دلار، لاستیک‌های آفرودی ۲۷ اینچی و یک سیستم تعلیق مخصوص آفرود روی اتومبیل نصب خواهد شد که دارای کمپرسور هوا نیز خواهد بود. اگر هم به دنبال تقویت سیستم ترمز خود هستید، می‌توانید ۳۵۰ دلار مضاف

برابر نباشد نرخ منطقی هم به‌وجود نمی‌آید. در حال حاضر شرایط به‌گونه‌ای است که با کاهش واردات خودروهای خاص هر کس پولی دارد دلش می‌خواهد اقدام به خرید کند تا با رقم بالاتری بفروشد. یک کارشناس صنعت خودرو هم گفت: صنعت خودروی کشور نیازمند پیش‌دقیق و جدی است. فرید زاوه افزود: پایش و بررسی‌های گوناگونی در سال‌های اخیر برای صنعت خودرو صورت گرفته اما هیچ‌گاه از روی کاغذ فراتر نرفته است. کاکائی، عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت نیز گفت:

متأسفانه در کشور ما مکانیسم تحقیق و توسعه و پایش دقیق وجود ندارد بنابراین بازخورد مناسبی هم دستگیر کارشناسان صنعت خودرو نشده است. او ادامه داد: صنعت خودروی ما یک موضوع چندوجهی است. در این صنعت چشم بستنای وجود ندارد از خودروساز تا دلالان حاشیه بازار با چشمان باز اقدام به کار می‌کنند. ملکی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس هم گفت: باید پذیرفت که مرادفات سیاسی بین‌المللی در انتقال دانش فنی و تکنولوژی موثر است و معمولاً در سیاست‌گذاری‌های مان

ریزش شدید تقاضا در بازار خودروهای وارداتی

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران با اشاره به آخرین وضعیت قیمت در بازار وارداتی‌ها گفت که در شرایط کنونی، بازار خودروهای وارداتی بیش از این امکان افزایش قیمت را ندارد، از این رو طی هفته جاری قیمت وارداتی‌ها افزایش چندانی نداشته و تا حدودی شاهد ثبات در قیمت وارداتی‌ها هستیم.

سعید موتمنی اظهار داشت: با گذشت نزدیک به چهار ماه از ممنوعیت ثبت سفارش واردات خودرو، هم‌اکنون عرضه برخی از خودروهای وارداتی در بازار به کف رسیده است و عملاً در بازار خودرویی وجود ندارد. به گزارش خبر خودرو، وی افزود: به‌عنوان مثال امروز توسان به بالاترین حد خود، ۲۰۸ میلیون در بازار رسیده درحالی که قیمت این خودرو با بیش از ۱۹۵ میلیون دیگر ارزش خرید ندارد، از این رو متقاضی نیز تمایلی به خرید این خودروها ندارد و بیشتر به سمت خرید خودروهایی می‌رود که از کیفیت و قیمت بهتری برخوردارند مانند برخی محصولات رنو مثل تیلسمان. وی تاکید کرد: هر خودروی قیمتی دارد بنابراین بازار بیش از این ارقام کشتش افزایش نخواهد داشت از این رو برخی از خودروها مثل سانتافه که به ۲۵۰ میلیون در بازار رسیده دیگر مشتری متقاضی خرید آن نیست. وی افزود: قطعاً با باز شدن سایت ثبت سفارش، افزایش حسابی قیمت خودروهای خارجی شکسته شده و با ریزش ۵۰ تا ۶۰ میلیونی قیمت در بسیاری از خودروهای وارداتی مواجه خواهیم شد.

وی گفت: در حال حاضر سراتو با رشد ۱۷ میلیون تومانی با قیمت ۱۵۵ میلیون تومان و توسان با رشد ۲۷ میلیون تومانی با قیمت ۲۰۸ میلیون تومان در بازار معامله می‌شود.

وی افزود: در این هفته الترا نیز با رشد ۱۴ میلیون تومانی با قیمت ۱۵۷ میلیون تومان، سوناتا با رشد ۱۷ میلیون تومانی با قیمت ۱۷۹ میلیون تومان و سورنتو نیز با رشد ۳۵ میلیون تومانی با قیمت ۲۹۲ میلیون تومان در بازار به فروش می‌رسد. وی در ادامه با توجه به ابطال مجوز پیش‌فروش برخی از شرکت‌ها توسط سازمان حمایت، گفت: این شرکت‌ها عمدتاً واردکننده نبودند و مجوز وزارت صنعت و معدن برای پیش‌فروش را نداشتند. رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران افزود: براساس مصوبه هیأت وزیران در سال ۹۵، شرکت‌هایی امکان پیش‌فروش دارند که نماینده رسمی شرکت‌های مادر باشند و مجوز پیش‌فروش را از وزارت صنعت و معدن دریافت کنند و از این تعداد، بعضی شرکت‌هایی که پیش‌فروش می‌کردند به صورت غیرقانونی این کار را انجام می‌دادند و اتحادیه نیز در سال گذشته نیز نسبت به این مسئله هشدار داد.

راه رقابت‌پذیری تولید در کشور چیست؟

مشاور انجمن خودروسازان معتقد است در چندین دهه گذشته به خاطر حاکمیت اقتصاد نفتی، کل مدیران چه در بخش دولتی و چه در بخش خصوصی، همیشه به دنبال اخذ حداکثر کمک‌ها و حمایت‌های با دلیل یا بدون دلیل دولت‌ها بوده‌اند و بدین سبب کل تولید کشور با حمایت‌های مستقیم یا غیرمستقیم دولت صورت گرفته است. بنابراین تعجبی ندارد که در هیچ بخشی تولید رقابت‌پذیر نداریم نه در صنعت، نه در کشاورزی نه در خدمات بانکی. خصوصی‌سازی کردن شرکت‌ها هم به تنهایی نمی‌تواند به رقابت‌پذیری بخش‌های مختلف کمک کند.

داود میرحان‌رشتی بر ضعف عمده تمام صنایع ایران در امر رقابت‌پذیری تاکید کرد و گفت: تنها راه رقابت‌پذیر کردن تولید کشور چه در بخش صنعت یا بخش خدمات (از جمله بانک‌ها) یا بخش کشاورزی، حضور حداقل یک رقیب مقتدر خارجی و صاحب برند در هر یک از بخش‌ها، به صورت مستقل و سرمایه‌گذاری صفر تا ۱۰۰ آنها در ایران است. بی‌شک فعالیت مستقل یک شرکت خارجی باعث ایجاد رقابت، الگوسازی و پیروی اجباری مدیران شرکت‌های داخلی از آنها در جهت خرید دانش فنی، فناوری‌های نوین و از جمله نوسازی ماشین‌آلات و تجهیزات خطوط تولید در صنعت، خدمات بانکی و حتی کشاورزی خواهد شد.

وی گفت: در این جریان شرکت‌های داخلی مجبور خواهند شد با شرکت پیش‌تاز خارجی به رقابت بپردازند. این امر باعث تحولی اساسی و حتی جهشی در تمام ساز و کارهای سرمایه‌گذاری مدیریت پروژه، مدیریت کارخانه، مدیریت فروش، مدیریت خدمات پس از فروش، مدیریت رضایت مشتریان و... خواهد شد. وی همچنین بخشی از مشکلات تولید رقابت‌پذیر را دوری و گسست تعامل با کشورهای توسعه‌یافته در تمام ابعاد آن و از جمله دانش مدیریت دانست و گفت: پارادایم فکری یکسان کهنه و عقب‌مانده مدیران ما بر این پایه استوار است که خرید دانش فنی عیب و عار است. به مدیران ما بر می‌خورد، چیزی را از کسی یاد بگیرند. ۳۰ سال است که دانش مدیریت تولید ژاپنی دنیا را درنور دیده است اما در ایران هنوز هیچ‌یک از اصول و ضوابط آن دانش، به درستی و به‌صورت جامع، تقریباً در هیچ‌یک از شرکت‌های ما پیاده نشده است. بی‌سبب نیست که کیفیت در ژاپن حرف اول را بزند و در ایران حرف آخر!!



بی‌ام‌و X5 M یکی از پرقدرترین شاسی‌بلندهای بازار جهانی در سال ۲۰۱۸



پارک منطقه آزاد اروند با نام «منطقه آزاد اروند»

نگاره

کاهش هزینه کالا و خدمات با ورود استارت‌آپ‌ها

هوشگ فاخر، عضو اتاق بازرگانی در گفت‌وگو با نوبنا، گفت که «اقتصاد دنیا در حال حرکت به سمت مسیرهای نوین است و استارت‌آپ‌ها چند سالی است که هم در ایران و هم در دنیا به دلیل مبتنی بودن بر نیازهای بازار توجه قرار گرفته‌اند و با ایجاد فضای رقابتی سالم، به نفع اقتصاد کشور عمل کرده‌اند.»

این فعال اقتصادی در ادامه افزود: «می‌توان راه‌های جدید تکنولوژی و مسیرهای نوین اقتصادی را بر مردم بست. در سال‌های اولیه آغاز به کار استارت‌آپ‌ها مردم آشنایی کافی با آنها نداشتند، توجه کافی به آنها نشد. خوشبختانه در چند سال اخیر اثرات مثبت اقتصادی کسب‌وکارهای نوپا هم برای مردم و هم برای مسئولان کشور به‌خوبی قابل لمس شده است و منافع این مشاغل برای همگان به اثبات رسیده است.»

او بیان کرد: «سلما هر چیزی که هزینه‌ها را کاهش دهد به نفع اقتصاد خواهد بود. استارت‌آپ‌ها به کاهش هزینه‌های مردم کمک‌های بسیاری کرده‌اند، لذا تا قبل از آمدن استارت‌آپ‌ها هر روز شاهد افزایش قیمت کالاها و خدمات بودیم که خوشبختانه با ورود کسب‌وکارهای نوپا به فعالیت‌های

واحد خدمات مشتریان شرکت هکما

واحد خدمات مشتریان شرکت هکما

با توجه به نقش و اهمیت فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی در توسعه اقتصادی، فرهنگی، سیاسی و اجتماعی کشور و همچنین تأکید مقام معظم رهبری در خصوص تقویت راه‌های نویت و فرهنگ ایرانی - اسلامی و ضرورت تقویت زیرساخت‌های علمی و فناوری کشور در حوزه صنایع فرهنگی و دیجیتال، این تقاضایم بین ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری به نمایندگی سیدمحمدحسین سجادی تیزی و معاونت پژوهش و فناوری دانشگاه پیام نور به نمایندگی محمد علی کریمی‌اشماق بنام تقاضایم به منظور شکل‌دهی زیست‌بوم کارآفرینی در دانشگاه‌های پیام نور و توسعه فرهنگ ایده‌پروری در زمینه فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی در کشور در نظر گرفته شده است.

محورهای همکاری
طی تفاهنامه امضا شده مسوهران این همکاری تدوین و اجرای آموزش‌های مورد نیاز دانشجویان در راستای تأسیس یک استنارت‌آپ موفق (فراپند پیش شناسایی) ایجاد شبکه دانشجویان تخصصی، خلاق و کارآفرین در حوزه فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی، هنر و علوم انسانی؛ تولید، ترویج و نشر مرتبط با حوزه فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی، هنر و علوم انسانی، طراحی ایجاد و تکثیر الگوی باشگاه شکوفایی دانشجویان (بر مبنای الگوی گروه‌های کار دانشجویی) در دانشگاه‌های دارای پتانسیل سراسر کشور است.

از دیگر موضوع‌های این همکاری برگزاری همایش‌ها، جشنواره‌ها، سیمپاژت، کارگاه‌ها و نمایشگاه‌های تخصصی با رویکرد ترویج فرهنگ کارآفرینی و دانش‌بنیان شدن فعالیت‌ها، جذب ایده‌های نوآورانه در قالب رویدادهای کارآفرینی؛ برگزاری سمینارهای آموزشی و نشست‌های تخصصی در راستای تولید و ترویج ابتیاد مرتبط با فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی، هنر و علوم انسانی و کارآفرینی در جهت تشکیل اتاق‌های فکر صنایع فرهنگی تخصصی و دانشجویی و تشکیل گروه‌ها و کلین‌های دانشجویی و نیز برگزاری اردوها و بازدیدهای دانشجویان، اساتید و نخبگان از مراکز شکوفایی و نوآوری فعال در حوزه صنایع فرهنگی است.

حضور فعال دانشگاه آزاد در بازار کار

درخواست تشکیل انجمن فعالان عرصه فضای مجازی!

رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد از فعالان عرصه مجازی خواست ضمن تشکیل انجمن متخصصان این عرصه و توسعه کسب‌وکار در این حوزه، قوانین تجارت الکترونیک در کشور اصلاح شود

به گزارش فارس، سیدمرتضی موسویان در این اهادهای شش‌ساعته شامد به کارهای شاخص رسانه‌های اجتماعی گفت: کسب‌وکار در فضای دوم چند سالی است آغاز شده که البته قوانین دارد که متفاوت از فضای فعلی است، وی با بیان اینکه تا سال ۲۰۲۵ به بلوغ وب مسوم رسیده و با فضای دوم به درگیری ۱۰۰ درصدی می‌رسیم، گفت: تا سال ۲۰۳۰ قطعاً در فضای دوم غرق خواهیم شد ضمن اینکه در فضای وب پنج وب به بسط افکار و واقفیت‌های متصور رده‌بر خواهیم شد. رئیس مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد تصریح کرد: وقتی می‌گوییم در آینده فیزیکی وجود ندارد و فضای بی‌ابان رنگند اما قطعاً در آینده کنایی وجود نخواهد داشت. مسئولان اظهار داشت: شرط لازم مهاجرت به فضای وب ایجاد بستر امن است ضمن اینکه قدم‌های استوار و محکم می‌تواند به این افراد کمک کند.

کسب و کار امروز

آمازون در سال ۲۰۱۳، در جریان کارزار تبلیغاتی خود برای تحویل‌رسانی سریع‌تر

جف بزوس یک نیروگاه عظیم بادی را افتتاح کرد

سینه‌شده ۱۹ اکتبر، جف بزوس با ارسال ویدئویی در توئیتر، از آغازبه‌کار یک نیروگاه عظیم بادی خبر داد. این نیروگاه که در تگزاس و در شهر اسکوری بنا شده، قادر است انرژی لازم برای ۹۰ هزار خانه را تأمین کند. این نیروگاه قادر است یک میلیون مگاوات ساعت انرژی پاک تولید کند. براساس گزارش رسمی منتشرشده، این میزان نیرو می‌تواند انرژی مورد نیاز ۹۰ هزار خانه را در نواحی اطراف نامین کند. در ویدئویی که جف بزوس، مدیر عامل آمازون، در توئیتر منتشر کرد، وی بر فراز یکی از این توربین‌های بزرگ در ارتفاع بیش از ۹۰ متر استاده است و یک بطوری نوشیدنی را به معنی افتتاح نیروگاه می‌شکند. اندازه برده‌های این توربین‌های عظیم، بیش از دو برابر فاصله بین انتهای دو بال یک هواپیمای بویینگ ۷۸۷ است.

مالک و مجری مزرعه بادی آمازون، Lincoln Clean Energy است و کل پروژه تا نهایی شدن، کمی بیش از یک سال زمان برده است. با اضافه شدن این مزرعه، پروژه‌های بادی و خورشیدی آمازون در ایالات متحده اکنون به ۱۸ عدد رسیده است. البته طبق اعلام این غول خروده‌فروشی، ۳۵ پروژه دیگر از این دست در راه است. کارا هرست، مدیر بخش مرتبط، در گفت‌وگویی اظهار داشت:

ما یک و مجری مزرعه بادی آمازون، Lincoln Clean Energy است و کل پروژه تا نهایی شدن، کمی بیش از یک سال زمان برده است. با اضافه شدن این مزرعه، پروژه‌های بادی و خورشیدی آمازون در ایالات متحده اکنون به ۱۸ عدد رسیده است. البته طبق اعلام این غول خروده‌فروشی، ۳۵ پروژه دیگر از این دست در راه است. کارا هرست، مدیر بخش مرتبط، در گفت‌وگویی اظهار داشت: اینها قدمه‌های مهمی برای رسیدن به هدف بلندمدت ما در جهت نیرو بخشیدن به کل زیرساخت جهانی‌مان از طریق انرژی‌های تجدیدپذیر است.

آمازون در کنار تأمین انرژی پاک مورد نیاز، انتظار دارد که اقتصاد منطقه را نیز بهبود بخشد. در اصل انرژی‌های تجدیدپذیر در هر منطقه دستاوردهای خوبی به همراه دارند که از جمله آنها می‌توان به پاک‌تر شدن هوا، اقتصاد قوی‌تر و به وجود آمدن فرصت‌های شغلی اشاره کرد. به نقل از CNBC، هرست در خصوص سرمایه‌گذاری در این زمینه گفته است:

سرمایه‌گذاری در زمینه انرژی تجدیدپذیر، یک سرمایه‌گذاری برد-برد است. این دقیقاً همان چیزی است که به نفع مشتریان ما، جامعه ما، تجارت ما و سیاره ما است.

تعهدات معاونت پژوهش و فناوری دانشگاه پیام نور
طی این تقاضنامه معاونت پژوهش و فناوری دانشگاه پیام نور به ارائه‌شدن و مدیریت باشگاه‌های شکوفایی دانشجویان در دانشگاه‌های دارای پتانسیل در سراسر کشور، تشکیل اتاق‌های فکر صنایع فرهنگی تخصصی و دانشجویی در موضوع‌های مورد توافق، معرفی نخبگان و دانشجویان فعال به ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری به نمایندگی سیدمحمدحسین سجادی تخصصی آنان در طرح‌ها و پروژه‌های ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی متعهد می‌شود. همچنین از دیگر تعهدات معاونت پژوهش و فناوری دانشگاه پیام نور بزرگتری و برگزاری فعالیت‌ها و برنامه‌های فرهنگی- ترویجی مرتبط با حوزه هنر و صنایع فرهنگی و دوره‌های پیش‌شناسایی توافق‌شده با ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی و تبلیغ و ترویج فعالیت‌ها، ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی در بین دانشجویان، راه‌اندازی شتاب‌دهنده‌های تخصصی صنایع فرهنگی و دیجیتال در کشور و نیز تدوین برنامه‌های اجرایی سالانه پیشنهادهی براساس محورهای همکاری و ارائه به ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی است.

تعهدات ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی
ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویتنساز معاونت علمی طی این تقاضنامه (بر مبنای الگوی گروه‌های کار دانشجویی) در دانشگاه‌های دارای پتانسیل سراسر کشور است.

از دیگر موضوع‌های این همکاری برگزاری همایش‌ها، جشنواره‌ها، سیمپاژت، کارگاه‌ها و نمایشگاه‌های تخصصی با رویکرد ترویج فرهنگ کارآفرینی و دانش‌بنیان شدن فعالیت‌ها، جذب ایده‌های نوآورانه در قالب رویدادهای کارآفرینی؛ برگزاری سمینارهای آموزشی و نشست‌های تخصصی در راستای تولید و ترویج ابتیاد مرتبط با فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی، هنر و علوم انسانی و کارآفرینی در جهت تشکیل اتاق‌های فکر صنایع فرهنگی تخصصی و دانشجویی و تشکیل گروه‌ها و کلین‌های دانشجویی و نیز برگزاری اردوها و بازدیدهای دانشجویان، اساتید و نخبگان از مراکز شکوفایی و نوآوری فعال در حوزه صنایع فرهنگی است.

پس از گذشت یک ماه از برگزاری جلسهٔ مشترک کمیتهٔ ملی فضای مجازی و کمیتهٔ ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد، مراسم افتتاحیهٔ کمیته ملی فضای مجازی در تهران برگزار شد.
در این مراسم حضور معاون اول رئیس‌جمهور و دیگر مقامات دولتی و خبره‌های صنعت و فناوری حضور داشتند.
در این مراسم، دکتر علیرضا گلشن، مدیر عامل مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد، نقشهٔ راه ملی فضای مجازی را برای سال ۱۴۰۰ ترسیم کرد.

حضور رئیس‌جمهور در این مراسم، نشان‌دهندهٔ اهمیت فضای مجازی در زندگی مردم ایران است.
همچنین حضور معاون اول رئیس‌جمهور در این مراسم، نشان‌دهندهٔ اهمیت فضای مجازی در اقتصاد ایران است.
همچنین حضور وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در این مراسم، نشان‌دهندهٔ اهمیت فضای مجازی در فرهنگ و هنر ایران است.
همچنین حضور استاندار تهران در این مراسم، نشان‌دهندهٔ اهمیت فضای مجازی در اقتصاد و توسعهٔ استان تهران است.

مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد در تهران

حضور فعال دانشگاه آزاد در بازار کار

با حذف یک ماده سرطان‌زا

استارت‌آپ ایرانی مشکل کارخانجات چرم را حل کرد

یک تیم استارت‌آپی ایرانی موفق شد با حذف ماده کروم از سبک کارخانجات چرم به حفظ محیط زیست و صرفه‌جویی در مصرف آب کارخانجات کمک کند.

به گزارش مهر، یکی از دغدغه‌های زیست‌محیطی کشورها ورود کروم به سفروهای آب زیرزمینی به دلیل اثرات مخرب آن است. ۱۰۰درصدی مالیات است، این در حالی است که طبق قانون، وزارت خارجه کشورمان موظف است تسهیلات فیزیکی سال آن، منجر به افزایش احتمال ایلتا به سرطان می‌شود.

لذا در کشورها پیشرفته صنایع مرتبط با کروم و مشتقات آن کنترل می‌شوند تا این ماده از طریق سبک وارد محیط زیست نشود، یکی از مهم‌ترین کاربردهای کروم و مشتقات آن استفاده در صنایع تولید چرم است.

کشور ما ایران، در کنار کشورهای نظیر ایالتیاسه ترکیه، هند، پاکستان و چین، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان چرم در دنیا محسوب می‌شود، اما تاکنون راهکاری برای جانشازی کروم از سبک این صنایع که عملی باشد پیشنهاد نشده یا در صورت وجود راهکار، به دلیل بالا بودن هزینه آن و عدم وجود توجیه اقتصادی،

جف بزوس، مدیر عامل آمازون



آمازون در سال ۲۰۱۳، در جریان کارزار تبلیغاتی خود برای تحویل‌رسانی سریع‌تر

جف بزوس یک نیروگاه عظیم بادی را افتتاح کرد

سینه‌شده ۱۹ اکتبر، جف بزوس با ارسال ویدئویی در توئیتر، از آغازبه‌کار یک نیروگاه عظیم بادی خبر داد. این نیروگاه که در تگزاس و در شهر اسکوری بنا شده، قادر است انرژی لازم برای ۹۰ هزار خانه را تأمین کند. این نیروگاه قادر است یک میلیون مگاوات ساعت انرژی پاک تولید کند. براساس گزارش رسمی منتشرشده، این میزان نیرو می‌تواند انرژی مورد نیاز ۹۰ هزار خانه را در نواحی اطراف نامین کند. در ویدئویی که جف بزوس، مدیر عامل آمازون، در توئیتر منتشر کرد، وی بر فراز یکی از این توربین‌های بزرگ در ارتفاع بیش از ۹۰ متر استاده است و یک بطوری نوشیدنی را به معنی افتتاح نیروگاه می‌شکند. اندازه برده‌های این توربین‌های عظیم، بیش از دو برابر فاصله بین انتهای دو بال یک هواپیمای بویینگ ۷۸۷ است.

مالک و مجری مزرعه بادی آمازون، Lincoln Clean Energy است و کل پروژه تا نهایی شدن، کمی بیش از یک سال زمان برده است. با اضافه شدن این مزرعه، پروژه‌های بادی و خورشیدی آمازون در ایالات متحده اکنون به ۱۸ عدد رسیده است. البته طبق اعلام این غول خروده‌فروشی، ۳۵ پروژه دیگر از این دست در راه است. کارا هرست، مدیر بخش مرتبط، در گفت‌وگویی اظهار داشت:

ما یک و مجری مزرعه بادی آمازون، Lincoln Clean Energy است و کل پروژه تا نهایی شدن، کمی بیش از یک سال زمان برده است. با اضافه شدن این مزرعه، پروژه‌های بادی و خورشیدی آمازون در ایالات متحده اکنون به ۱۸ عدد رسیده است. البته طبق اعلام این غول خروده‌فروشی، ۳۵ پروژه دیگر از این دست در راه است. کارا هرست، مدیر بخش مرتبط، در گفت‌وگویی اظهار داشت:

اینها قدمه‌های مهمی برای رسیدن به هدف بلندمدت ما در جهت نیرو بخشیدن به کل زیرساخت جهانی‌مان از طریق انرژی‌های تجدیدپذیر است.

آمازون در کنار تأمین انرژی پاک مورد نیاز، انتظار دارد که اقتصاد منطقه را نیز بهبود بخشد. در اصل انرژی‌های تجدیدپذیر در هر منطقه دستاوردهای خوبی به همراه دارند که از جمله آنها می‌توان به پاک‌تر شدن هوا، اقتصاد قوی‌تر و به وجود آمدن فرصت‌های شغلی اشاره کرد. به نقل از CNBC، هرست در خصوص سرمایه‌گذاری در این زمینه گفته است:

سرمایه‌گذاری در زمینه انرژی تجدیدپذیر، یک سرمایه‌گذاری برد-برد است. این دقیقاً همان چیزی است که به نفع مشتریان ما، جامعه ما، تجارت ما و سیاره ما است.

سبب اصلی موفقیت در این حوزه باید علاوه بر اطلاعات دقیق، از تجربه مملوئی نیز برخوردار بود. به این ترتیب در زمینه ارائه مشاوره کسب‌وکار کارآفرینان بازنشسته‌اند که حکمرانی بی‌قید و شرطی را در دست دارند.

نکته مثبت در مورد این کار ارتباط دائم با طیف متنوعی از افراد است. فرقی نمی‌کند با یک پیرمرد ۷۰ساله یا دختر جوانی که تازه وارد حوزه کسب‌وکار شده مواجه هستید، هدف شما یکسان است: ارائه بهترین توصیه‌های ممکن و ارزیابی دقیق از چشم‌انداز پیش‌روی کسب‌وکار افراد. باید توجه داشت که کاهش دقت اطلاعات شما در حوزه مشاوره رابطه مستقیمی با

کاهش مشتریان‌تان دارد. بر همین اساس در این حوزه دانش به تنهایی کارزدی نخواهد بود. تجربه عنصر مهم در حوزه مشاوره کسب‌وکار است.

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

بسیاری از افراد در زمان‌های استراحت با هنگام بیکاری مقطعی به دنبال کسب و کاری جمع‌وجور در محیط خانه هستند. تهیه خوراک‌های مختلف راهکار مناسبی به‌خصوص برای خانم‌های خانه‌دار است. پخت کیک، کلوچه، بیسکویت یا حتی وعده‌های غذایی کامل در یک آشپزخانه معمولی امکان‌پذیر است. این درست همان کاری است که برتد مولیش با استفاده از آن به شهرت جهانی و سود سرشار دست یافت.

این برتد که در زمینه تولید و توزیع غذای اسپانیایی فعالیت دارد، ابتدا فعالیت خود را در داخل یک خانه قدیمی شروع کرد. ۱۳سال طول کشید تا این آشپزخانه خانگی تبدیل به شرکتی رسمی شود.

فعالیت در این حوزه آندر سودآور است که سلالته خیل

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

حضور فعال دانشگاه آزاد در بازار کار

مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان همدان عنوان کرد

سرمایه‌گذاران حمایت می‌شوند

مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان همدان با بیان اینکه استفاده از ایده‌های خلاقانه بخش خصوصی در دستور کار است، گفت: سرمایه‌گذاران در استان همدان حمایت می‌شوند. به گزارش خبرنگار مهر، سیدناصر محمودی روز اقتصاد و دارایی در راستای بهبود فضای کسب‌وکار و بیکاری این امور است.

گفته در همایش «اقتصاد و سرمایه» به همدان پایان اینکه نمایشگاه اقتصاد و سرمایه اینکار استان همدان بوده که برای دومین سال در حال برگزاری است. گفت: قرار بود همایش و نمایشگاه به صورت مجزا در مرکز همایش‌های بین‌المللی و قرآنی برگزار شود، ولی همی برگزار نشد، ولی در کنار نمایشگاه الکتاپ قرار گرفت.

وی با بیان اینکه سعی شده تا از ایده‌ها و نظرات جوانان در راستای این نمایشگاه استفاده شود، گفت: براساس سیاست‌های اقتصاد مقاومتی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های علم و صنعت و فردوسی مشهد با هدف هزاریابی کروم توسط فاب‌توالیستی از سبک کارخانه‌های تولید چرم» تشکیل شدند

این مشکل وجود کروم در صنایع چرمسازی برطرف شود. این استارت‌آپ بعد از چندین رقابت بین چندین استارت‌آپ حاضر توانی در راستای سبک‌سازی این محصولات می‌تواند یکی از پیش‌نیازهای رونق تولید در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی باشد. وی عنوان کرد: برگزاری همایش‌ها و استفاده

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد



مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

برترین استارت‌آپ‌های ارزان و کوچک سال ۲۰۱۷

کوچک اما سودآور

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

عضیمی از افرادی را که حتی آشپز حرفه‌ای نیستند به خود جذب کند.
بنا این حال باید نسبت به ریسک‌های حضور در چنین بازار فشرده‌ای آگاه بود. بزرگ‌ترین مشکل ناتوانی در تداوم فعالیت است. در واقع مشتریان این حوزه سطح توقع بالایی از فروشنده دارند. فردی که مدت‌ها غذای درجه یک و دست‌نخورده آشپزهای حرفه‌ای را چشیده است، به محصول یک فرد مبتدی راضی نخواهد شد. بر همین اساس به‌هزینه هرزه راهاندازی اندک وسو بالا طی دوره‌های آموزشی ضروری به نظر می‌رسد.

شروع یک کسب‌وکار جدید همیشه نیازمند ایده‌های اولیه به منظور تحریک انگیزه افراد است. بدون یک استارت‌آپ همچنان انگیزه تنها چیزی که افراد در اختیار دارند، رویاپردازی است. در این مقاله به قلم سلسمی کارامل، برترین استارت‌آپ‌های سال جاری میلادی مورد بررسی قرار خواهد گرفت. در این میان باید اهمیت ایجاد تعادل میان نوآوری ایده‌ها و تجربه

اثربخشی‌شان در بازار کسب‌وکار را مدنظر قرار داد. در واقع هیچ‌کس شکست در بازار را حتی با نوآورانه‌ترین ایده ممکن تاب نمی‌آورد. به همین دلیل تا جای ممکن ایده‌های مطمئن را باید به مرحله اجرا درآورد.

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

شاید اندکی عجیب به نظر برسد، اما یکی از استارت‌آپ‌های پرسود سال ۲۰۱۷ ارائه مشاوره در زمینه‌های مختلف کسب‌وکار است. این سنخ از فعالیت پس از نزدیک به یک دهه حضور در میان ۲۰کسب‌وکارهای پرآ درآمد حال توانسته‌اند خود را به‌عنوان یکی از پنج حوزه پرسود معرفی کند.

اگرچه ظاهر این ایده بسیار ساده به نظر می‌رسد، با این حال به منظور کسب موفقیت در این حوزه باید علاوه بر اطلاعات دقیق، از تجربه مملوئی نیز برخوردار بود. به این ترتیب در زمینه ارائه مشاوره کسب‌وکار کارآفرینان بازنشسته‌اند که حکمرانی بی‌قید و

شرطی را در دست دارند.

نکته مثبت در مورد این کار ارتباط دائم با طیف متنوعی از افراد است. فرقی نمی‌کند با یک پیرمرد ۷۰ساله یا دختر جوانی که تازه وارد حوزه کسب‌وکار شده مواجه هستید، هدف شما یکسان است: تنها شما نسبت بدان آگاه باشید. در کنار تجربه‌اندوژی حقوق دریافتی دستیاران نیز رقم قابل توجهی را به خود اختصاص می‌دهد.

مشکل اصلی بر سر راه تصدی چنین جایگاهی در شرکت‌ها نیازمند اخذ مدارک تحصیلی مرتبط با حوزه کاری و همچنین کارآموزی و فعالیت آزمایشی در شرکت‌هاست. به این ترتیب تصدی چنین شغلی عملاً شش ماه از درآمدتان را خواهد سوزاند.

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

شاید در حال حاضر مطالعه اخبار و مشاهده سریال به زبان‌های خارجی راحت باشد، با این حال هنگامی که صحبت از مطالعه متن‌های تخصصی علمی یا ژورنال‌های حرفه‌ای در زمینه‌های مختلف کسب‌وکار می‌شود، موضوع کاملاً دگرگون خواهد شد. دشواری مطالعه این متن عمدتاً به دلیل تفاوت آنچه افراد در دوره‌های آموزش عمومی زبان‌های خارجی فرامی‌گیرند با ادبیات مرسوم در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار است. به این ترتیب اگر توانایی‌تان در فهم و ترجمه متن‌های تخصصی را اندکی افزایش دهید، دروازه یکی از پرسودترین کسب‌وکارهای موجود به روی شما گشوده خواهد شد.

مشکل اصلی بر سر راه تصدی چنین جایگاهی در شرکت‌ها نیازمند اخذ مدارک تحصیلی مرتبط با حوزه کاری و همچنین کارآموزی و فعالیت آزمایشی در شرکت‌هاست. به این ترتیب تصدی چنین شغلی عملاً شش ماه از درآمدتان را خواهد سوزاند.

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

منبع: Business News Daily

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

پیشنهادهای ایجاد کسب‌وکارهای کوچک در بافت‌های تاریخی

حقیقت رایب این می‌کنند، در این مفهوم ایران تاریخی نمی‌تواند خوش را بازآفرینی کند و در نتیجه شاهد ایجاد یک بافت حاشیای بدین هویت در کنار خود می‌شود. استفاده از مزیت‌های این بافت‌ها است. به گزارش ایسنا، بافت‌های ناکارآمد شهری در حال حاضر به‌عنوان وصله‌های نامحور

در کلاشته‌ها از پایین‌ترین شرایط کیفی و رونق اقتصادی برخوردارند. در حال حاضر حدود ۵٫۷ میلیون واحد مسکنی در بافت‌های فرسوده، حاشیه‌ای تاریخی و سکونتگاه‌های غیررسمی وجود دارد که کارشناسان معتقدند، فتل‌با هر یک از این بافت‌ها شرایط خاص خود را می‌خواهد. به‌طور مثال در بخش‌های مرکزی تهران که نماد تهران قدیم بوده، محله‌هایی را داریم که از ساکنان قدیمی مالیاتیی، کم‌رکزی بهیمنی و بانکی دیده شده است. مدیرکل اقتصاد و دارایی استان همدان با اعلام کاهش داد با این حال، واد نوسازی تا سقف ۱۶۰میلیون تومان، تسهیلات ۱۲۰میلیون تومانی صندوق پس‌انداز مسکن یکم با سود اندرصد مجوز پرداخت ۱۰۰۰میلیارد تومان به‌شکل وام دولتی و همسازان و همچنین وام ویژه مسکن است که دولت یازدهم برای بافت‌های فرسوده و ناکارآمد در نظر گرفت.

مدیرعامل شرکت هکما در جلسهٔ مشترک کمیته ملی فضای مجازی و مراکز تخصصی مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

تبلیغات مبتنی بر قصد
و چرایی تمرکز بر آن

سعی و تلاش برای پیش رفتن و بهروز بودن با آخرین روندهای تبلیغات و بازاریابی -از جمله مطلع شدن از چستی تبلیغات مبتنی بر قصد یا تبلیغات ابری- می تواند حساسی شبیه سوار شدن بر قطار غلتان در شهر بازی را به انسان منتقل کند. انگار که هر دم ضربهای همانند شلاق روی ذهن شما فرومی آید. به گزارش ibazaryabi، در واقع می توان گفت چیزی که در یک روز روندی نو و جدید به حساب می آید، در روز بعد شاید دیگر کارایی خودش را از دست داده باشد و از این رو مجریان حوزه تبلیغات همواره باید در حال سعی و تلاش برای همگام بودن با علائق و فعالیت های مجموعه مخاطبان خودشان باشند که البته هر روز و هر ساعت می تواند در حال تغییر کردن باشد. به نظر شما در چند سال آینده استفاده از چه چیزی در تبلیغات مرسوم و ایده آل است؟

یکی از روش هایی که براساس آن می توانید بخشی از این روندها را احسب بزنید و در استراتژی های تبلیغاتی خود از آنها استفاده کنید، توجه کردن به محصولات موردعلاقه مخاطبان یا فعالیت ها و کارهایی است که همین الان در حال انجام دادن آنها هستند. تبلیغات مبتنی بر قصد، تبلیغات مختلفی را براساس فعالیت های آنلاین مخاطبان به آنها نمایش می دهد، به عبارتی نوع وبسایت هایی که آنها در حال بازدید کردن هستند، نوع محصولاتی که در حال نگاه کردن به آنها هستند و همچنین اطلاعاتی که از آنها قابل استخراج است. براساس تعریف دقیق تر می توان گفت در فضای بازاریابی آنلاین، تبلیغات مبتنی بر قصد هنر نشان دادن یک پیام تبلیغاتی به کاربری است که اخیرا یا همین چند دقیقه پیش قصد خرید یک محصول یا خدمت را از خود بروز داده است. اصول این کار تمرکز بر مشتریان بالقوه برانگیخته به منظور بالا بردن شانس تبدیل شدن آنها به مشتری نهایی است. به عنوان مثال این کاربران یا مشتریان بالقوه ممکن است مشغول نگاه کردن یا بررسی یک محصول روی سایت آموزش باشند و سپس تبلیغی در رابطه با آن را روی یک سایت دیگر که فردا از آن بازدید می کنند، ببینند. دلایل مختلفی برای تمرکز کردن شرکت شما روی این حوزه تبلیغاتی وجود دارد که به طور خلاصه به سه مورد از آنها اشاره می کنیم.

۱- نرخ بازگشت سرمایه بالاتر

آسان ترین فروش ها از طرف مشتریانی حاصل می شود که پیش از خرید به خوبی می دانند چه چیزی می خواهند. تبلیغات مبتنی بر قصد از قبیل هدف گیری مجدد مخاطبان به مشتریان محصولات و خدماتی را نشان داده و معرفی می کند که پیش از این اظهار علاقه یا نیازی در رابطه با آن محصول نداشته اند. بنابراین این دسته از تبلیغات از احتمال بالاتری برای منجر شدن به فروش برخوردار هستند. البته طبیعی است که شاید آنها تنها در حال مرور برخی اقلام و خدمات روی سایت مثلا آموزش بوده اند و قصد خرید نداشته اند، اما طبیعی است که این دسته از افراد به هر حال از تمایل و احتمال بالاتری برای خرید این دسته از کالاها نسبت به بقیه افرادی که این گونه به مرور و بررسی آنلاین آنها نپرداخته اند برخوردار بوده اند. با استفاده از این روش تبلیغاتی شما نرخ بالاتری بابت سرمایه گذاری خود به دست می آورید، چرا که این روش تبلیغاتی منجر به فروش بالاتر می شود و در عمل به آزمون و خطا کردن هیچ روش تبلیغاتی دیگری نیاز ندارد و از این رو پول و سرمایه خود را تلف نمی کنید.

۲- تعامل کاربر

تبلیغات مبتنی بر قصد همچنین موجب بالا رفتن تعامل کاربر در سطح شبکه های اجتماعی و دیگر کانال های ارتباطی می شود. مشتریان شما ممکن است از آمادگی کامل برای خرید کردن برخوردار نباشند، اما این روش تبلیغ موجب جلب توجه و تشویق آنها به بازدید از وبسایت یا پروفایل شما می شود. هدف گیری مجدد مشتری و تبلیغات مبتنی بر قصد به شما در به دست آوردن دنبال کنندگان بیشتر در سطح شبکه های اجتماعی کمک می کند، تعداد لایک های بیشتری برای شما ایجاد می کند، تعداد درج نظرات کاربری را بالا می برد و منجر به اشتراک گذاری بیشتر محتوای شما می شود. تمامی این تعاملات موجب بیشتر شدن حضور شما در سطح شبکه های اجتماعی شده که در نهایت موجب کسب مشتریان بیشتر و تعامل بالاتر می شود. این تعامل بالاتر و تعداد دنبال کنندگان بیشتر موجب کسب رتبه بالاتر در نتایج موتورهای جستجو شده و بیشتر دیده شدن شما و در نهایت باعث ترافیک بیشتری برای شما می شود که در نتیجه حتی اگر به طور مستقیم برای وبسایت خود تبلیغات نداشته باشید، باز هم از ترافیک بسیار قابل قبولی برخوردار می شوید.

۳- رسایی بالا در دستگاه های مختلف

امروزه دستگاه های موبایل به سرعت در حال پیشی گرفتن از دستگاه های کامپیوتر رومیزی هستند و به زودی شاهد تبدیل شدن آنها به رهبر در تمامی فعالیت های ما با استفاده از اینترنت می شوند. تبلیغات مبتنی بر قصد، شیوه ای از تبلیغات است که قابل نشان داده شدن روی دستگاه ها و زیرساخت های مختلف هستند که این موارد شامل دستگاه های تلفن هوشمند، تبلت ها، لپ تاپ ها و کامپیوتر های رومیزی هستند که البته راهکار اجرای آنها استفاده از کوکی هاست که فایل هایی بسیار کم حجم هستند و بدون اطلاع کاربر از طرف یک وبسایت روی دستگاه وی ذخیره شده و فعالیت های وبگردی وی در آن وبسایت را مرور می کنند و براساس این اطلاعات اجرای این نوع از تبلیغات را ساده می کنند. این فایل ها همچنین به تشخیص دستگاه مورد استفاده شما برای وبگردی اقدام کرده و از این طریق از تبلیغات مناسب برای نمایش روی دستگاه شما استفاده می کنند.

راه هایی برای جایگزینی تبلیغات دیجیتال



این روزها تبلیغات دیجیتال در حال کم رنگ شدن است و برگزاری رویداد، استفاده از کمپین های زنده در شبکه های اجتماعی و اینفلوئنسر مارکتینگ روش های جایگزین هستند.

همانطور که می دانید سایت کوئرا، محلی برای افزایش دانش و به اشتراک گذاشتن آن است. این سایت به مردم سراسر جهان کمک می کند از دانش دیگران استفاده کنند و سطح علمی خود را ارتقا دهند. روش کار این وبسایت به این صورت است که مردم سوال های خود را مطرح می کنند و افرادی که اطلاعات کافی داشته باشند به آن سوال پاسخ می دهند. هر چقدر رای مثبت یک پاسخ بیشتر باشد، آن پاسخ به عنوان جواب نهایی سوال در نظر گرفته می شود. سوالی که اخیرا در این سایت مطرح شده این است که «تبلیغات گوگل یا گوگل ادوردز تا چه اندازه تأثیرگذار هستند؟ جاستین رضوانی، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت theAmplify به این سوال پاسخ داده است. در ادامه این مقاله به نقل از برندهای جهان

چنین استنتاجی از بزرگ ترین برندهای جهان دارد، بسیار جای تأمل دارد، اما من متقدم که آنها در مسیر درستی قرار گرفته اند. هر روز تحقیقات بیشتری در مورد مشکلات تبلیغات دیجیتال و برنامه ریزی منتشر می شود و ما هم هر روز بیشتر شاهد این هستیم که برندها بودجه خودشان را برای برگزاری رویدادها، کمپین های لایو شبکه های اجتماعی و اینفلوئنسر مارکتینگ خرج می کنند. در ادامه بیشتر به شرح دلایل این موضوع می پردازیم.

۱- استفاده از اد بلاکر در حال افزایش است
در سال ۲۰۱۶ اعلام شد که استفاده از اد بلاکر ۳۰ درصد افزایش پیدا کرده است و این موضوع جای تأمل دارد. در نتیجه چنین واقعیتی برندهایی مانند Jaguar

۲- پخش زنده برندها یا لایو استریم بسیار محبوب شده است
ویدئوهای پخش زنده بسیار پرطرفدار شده اند. در واقع حدود نیمی از کاربران اینترنت در آمریکا حداقل هفته ای یکبار ویدئوی لایو مشاهده می کنند. در این میان ویدئوهای فیس بوک طرفداران بیشتری دارند و سه برابر بیشتر از بقیه ویدئوها دیده می شوند. این نشان می دهد که ویدئوی لایو نقش پررنگی در افزایش میزان درگیری یا انگیجمنت دارد. یکی از مهم ترین عواملی که میزان محبوبیت ویدئوهای لایو را بالا می برد، حضور اینفلوئنسر هاست. مردم دوست

ند انسان ها به سایت شان وارد شده است، ضرر کرده اند. این مسائل برای برندهایی که انتظار دارند بودجه بازاریابی شان بازگردد، مشکل بسیار بزرگی است. به همین دلیل جان مولر، رئیس مالی شرکت P&G تمام هزینه های مربوط به تبلیغات دیجیتال را قطع کرده است تا به نتایج قابل توجه تری برسد. او در این رابطه گفته است «ما بعد از قطع کردن بودجه تبلیغات دیجیتال، هیچ کاشی در نرخ رشد شرکت مشاهده نکردیم، بنابراین متوجه شدیم مبلغی که هزینه می کردیم بی فایده بوده است.»

مدیرعامل این شرکت یعنی دیوید تیور نیز اعلام کرد که تا به حال بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بابت تبلیغات دیجیتال خرج کرده و تمام این مبالغ بی فایده بوده است. زمانی که یکی از بزرگ ترین برندهای جهان چنین استنتاجی از بزرگ ترین برندهای جهان دارد، بسیار جای تأمل دارد، اما من متقدم که آنها در مسیر درستی قرار گرفته اند. هر روز تحقیقات بیشتری در مورد مشکلات تبلیغات دیجیتال و برنامه ریزی منتشر می شود و ما هم هر روز بیشتر شاهد این هستیم که برندها بودجه خودشان را برای برگزاری رویدادها، کمپین های لایو شبکه های اجتماعی و اینفلوئنسر مارکتینگ خرج می کنند. در ادامه بیشتر به شرح دلایل این موضوع می پردازیم.

تبلیغات خلاق

تبلیغات دیجیتال همیشه یک تبلیغ باقی می ماند، اما اینفلوئنسر ها چون خودشان هم انسان هستند، میزان اعتماد بینندگان به یک محصول را بیشتر از تبلیغات عادی بالا می برند

است که نسبت به تبلیغات آنلاین و اقدام به عمل ها توجه کمتری نشان دهند.

۲- پخش زنده برندها یا لایو استریم بسیار محبوب شده است

ویدئوهای پخش زنده بسیار پرطرفدار شده اند. در واقع حدود نیمی از کاربران اینترنت در آمریکا حداقل هفته ای یکبار ویدئوی لایو مشاهده می کنند. در این میان ویدئوهای فیس بوک طرفداران بیشتری دارند و سه برابر بیشتر از بقیه ویدئوها دیده می شوند. این نشان می دهد که ویدئوی لایو نقش پررنگی در افزایش میزان درگیری یا انگیجمنت دارد. یکی از مهم ترین عواملی که میزان محبوبیت ویدئوهای لایو را بالا می برد، حضور اینفلوئنسر هاست. مردم دوست

۳- اینفلوئنسر مارکتینگ در حال رشد است

چرا یک برند باید بودجه خود را صرف تبلیغات دیجیتال کند، در حالی که می تواند با همان مقدار هزینه از اینفلوئنسر ها استفاده کند و هزاران مشتری را که طرفدار آنها هستند هدف قرار دهد. تبلیغات دیجیتال همیشه یک تبلیغ باقی می ماند، اما اینفلوئنسر ها چون خودشان هم انسان هستند، میزان اعتماد بینندگان به یک محصول را بیشتر از تبلیغات عادی بالا می برند. باید گفت اینفلوئنسر ها نیز مانند گوگل ادوردز و تبلیغات فیس بوک قابل سنسچس و اندازه گیری هستند. چندین سال پیش هیچ خبری از اینفلوئنسر مارکتینگ نبود، اما اکنون نرم افزارهایی به بازار عرضه شده اند که قادرند اینفلوئنسر درست و مناسب را برای یک کمپین تشخیص دهند. این موضوع نشان دهنده اهمیت اینفلوئنسر مارکتینگ در دنیای تبلیغات امروز و همه گیر شدن آن در آینده است.

منبع: INC

۱۰۰ میلیون دلار بابت تبلیغات دیجیتال خرج کرده و تمام این مبالغ بی فایده بوده است. زمانی که یکی از بزرگ ترین برندهای جهان چنین استنتاجی از بزرگ ترین برندهای جهان دارد، بسیار جای تأمل دارد، اما من متقدم که آنها در مسیر درستی قرار گرفته اند. هر روز تحقیقات بیشتری در مورد مشکلات تبلیغات دیجیتال و برنامه ریزی منتشر می شود و ما هم هر روز بیشتر شاهد این هستیم که برندها بودجه خودشان را برای برگزاری رویدادها، کمپین های لایو شبکه های اجتماعی و اینفلوئنسر مارکتینگ خرج می کنند. در ادامه بیشتر به شرح دلایل این موضوع می پردازیم.

۱- استفاده از اد بلاکر در حال افزایش است
در سال ۲۰۱۶ اعلام شد که استفاده از اد بلاکر ۳۰ درصد افزایش پیدا کرده است و این موضوع جای تأمل دارد. در نتیجه چنین واقعیتی برندهایی مانند Jaguar

تبلیغات خلاق

تبلیغات دیجیتال همیشه یک تبلیغ باقی می ماند، اما اینفلوئنسر ها چون خودشان هم انسان هستند، میزان اعتماد بینندگان به یک محصول را بیشتر از تبلیغات عادی بالا می برند

است که نسبت به تبلیغات آنلاین و اقدام به عمل ها توجه کمتری نشان دهند.

۲- پخش زنده برندها یا لایو استریم بسیار محبوب شده است

ویدئوهای پخش زنده بسیار پرطرفدار شده اند. در واقع حدود نیمی از کاربران اینترنت در آمریکا حداقل هفته ای یکبار ویدئوی لایو مشاهده می کنند. در این میان ویدئوهای فیس بوک طرفداران بیشتری دارند و سه برابر بیشتر از بقیه ویدئوها دیده می شوند. این نشان می دهد که ویدئوی لایو نقش پررنگی در افزایش میزان درگیری یا انگیجمنت دارد. یکی از مهم ترین عواملی که میزان محبوبیت ویدئوهای لایو را بالا می برد، حضور اینفلوئنسر هاست. مردم دوست

ایستگاه تبلیغات



بررسی یک کمپین

اسکناس؛ رسانه ای که خانه های مردم را پس گرفت

از زمان شروع بحران اقتصادی اسپانیا در سال ۲۰۰۸، بیش از ۵۰۰ هزار نفر از مردم این کشور خانه های شان را از دست دادند، با این حال این خانواده ها همچنان به بانک ها مقروض می ماندند؛ یعنی هم جا و مکانی برای زندگی نداشتند و هم قرض داشتند. مردم آواره کوچک و خیابان می شدند و انگار تمام آنچه بانک ها می فهمیدند، پول بود.

به گزارش ام بی ای نیوز، مسئولان آژانس Madrid Proximity در مورد این کمپین می گویند: «اسپانیا تنها کشوری است که با این وضعیت مواجه می شد. نه رسانه ها و نه دولت علاقه ای به این مشکل نشان نمی دادند. هدف کمپین آگاه کردن جامعه و برانگیختن احساسات آنها نسبت به این مسئله و در نهایت حل این بی عدالتی بود. چطور؟ با رسانه ای که پیام را مستقیم به دست همه می رساند؛ اسکناس های یورو. برای انتشار پیام اعتراض مان، از مهری لاستیکی استفاده کردیم.»

آژانس و انجمن stop desahucios در این کمپین از بینشی عمومی استفاده کردند. مردمی که خانه های شان را از دست داده اند به کجا می روند؟ در مکالمات روزمره می گویم که افراد بی خانمان زیر پل سکنی می گزینند. آژانس Proximity متوجه شد که روی هر اسکناس یورو هم یک پل طراحی شده است.

چطور می توانید خانواده ای بی خانمان را مستقیم و به طور نمادین زیر پل سکنی دهید؟ با درست کردن مهری که آن خانواده را به تصویر می کشد و درخواست از مردم برای مهر زدن، زیر پل هر اسکناس یورو.

این کمپین با #NoMasDesahucios در شبکه های اجتماعی و یک وبسایت آغاز شد. پیام هایی نیز به افراد تأثیرگذار فرستاده شد.

در کمتر از ۲۴ ساعت، حرکتی اجتماعی در خیابان ها، شبکه های اجتماعی و رسانه ها شکل گرفت. این کمپین یکپارچه در معرض دید ۸۰ میلیون مخاطب قرار گرفت. ۲۰ هزار مهر در ۲۴ ساعت مصرف شد. بعد از تمام شدن مهرها، مردم نسخه های ابداعی خود را روی اسکناس ها ترسیم کردند. هزاران اسکناس مهر خورد. خبر کمپین در بیش از ۱۲۰ هزار رسانه پوشش داده شد و تلویزیون نیز از این قاعده مستثنی نبود.

۱۰۰ هزار توییت مرتبط با کمپین نوشته شد. اما نتیجه مهم این بود که دو هفته بعد از کمپین، رئیس جمهور اسپانیا خبر از تصویب قانون «شناس دوباره» برای توقف تخلیه خانه ها داد. کمپین جایزه نقره و برنز فستیوال کن را از آن خود کرد.

هکرها با استفاده از تبلیغات

موبایلی به موقعیت مکانی کاربران دست می یابند

محققان دانشگاه واشنگتن به روشی برای ردیابی موقعیت مکانی افراد با استفاده از تبلیغات درون اپلیکیشن ها دست یافتند. این نتایج، فصل جدیدی را در بحث امنیت و حریم شخصی از طریق سیستم های تبلیغاتی باز می کند.

به گزارش دیجی توی، پژوهشگران در این روش اقدام به خرید تبلیغات هدفمند برای مکان ها و اپلیکیشن های خاص کرده و سپس آمار استفاده از آنها را بررسی کردند. نتایج حاصل نشان داد می توان موقعیت مکانی افراد را با دقت حدود هشت متر به دست آورد، ضمن اینکه تبلیغات روی اپلیکیشن های بسیار پرکاربرد مانند Talkatone انجام شده بود.

همچنین نمایش تبلیغات اختصاصی برای یک مکان خاص می تواند کاربرانی را که در آن موقعیت حاضر هستند، به خریدار تبلیغات نشان دهد؛ قابلیتی که به راحتی در اختیار تمامی افراد قرار می گیرد و از طریق آن می توان جلسات کاری محرمانه یا قرارهای دوستانه را شناسایی کرد.

عملیات ردیابی از طریق شناسه تبلیغات موبایلی (MAID) کاربر انجام می شود که باید محرمانه باشد، اما ظاهرا کشف آن چندان سخت نیست و هکرها به راحتی می توانند MAID را به دست آورند.

نکته جالب این است که هیچ راهی برای جلوگیری یا تعدیل حملات جاسوسی از طریق تبلیغات موبایلی وجود ندارد مگر اینکه اپلیکیشن های مورد نظر را حذف کرده یا ارتباط خود را با اینترنت قطع کنید. محققان پیشنهاد می دهند شرکت های تبلیغاتی شناسه های کاربران را دائما تغییر داده و مراقب موارد مشکوک باشند تا احتمال موفقیت این گونه حملات هدفمند کاهش یابد.

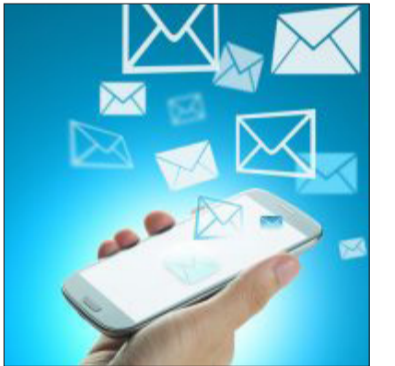
منبع: Wired

استفاده از ایمیل برای حفظ مشتری

برای شناخت بیشتر مارکتینگ ایمیلی به‌عنوان ابزار حفظ مشتری، باید نگاه دقیق‌تری به مارکتینگ دیجیتال بیندازیم. برای این کار، از تعریف گروه‌ها گارتر استفاده می‌کنیم تا دریابیم ایمیل چگونه با طرح و نقشه ما تناسب و سازگاری دارد.

گارتر، مارکتینگ دیجیتال را به‌عنوان «مجموعه‌ای از روش‌ها تعریف می‌کند که به‌واسطه فناوری، توانمند شده و امکان بهبود و سامان‌دهی فرآیندهای مارکتینگ را جهت مشارکت در مکالمه‌های پویا با افرادی که تأثیرگذار، خریدار و در نهایت گروه هدف هستند، فراهم کرده و مشتری‌ها را جذب و حفظ می‌کند. به گزارش هورموند، مارکتینگ دیجیتال شامل توانایی برقراری ارتباط تعاملی با مشتری‌ها از طریق کانال‌های الکترونیکی مانند وب، ایمیل، دستگاه‌های هوشمند مانند تلفن، تبلت و برنامه‌های کاربردی موبایل است.

بنابراین ایمیل یک فناوری دیجیتال است که امکان برقراری مکالمه بین خریدار و فروشنده را فراهم می‌کند و اگرچه به بهترین شکل در فعالیت‌های مربوط به حفظ مشتری مانند ارتباطات مستمر از طریق خبرنامه و تبلیغات نقش دارد، با این حال در هدف قرار دادن و دستیابی به مشتریان هم استفاده می‌شود. به خاطر برخی مسائل قانونی و ماهیت ناخواسته هرزنامه‌ها، پاسخ مشتریان به ایمیل زمانی بهتر است که رابطه استواری برقرار باشد (ضمناً واژه «اسپم» - به معنی هرزنامه - از یک نمایش طنز تحت عنوان موتی پاتون گرفته شده که در آن این واژه بارها و بارها تکرار شده و در واقع این کلمه ریشه در محصول شرکت هرمل ندارد.)



همانطور که دریافتیم شرکت‌ها باید خود را بشناسند و یک راهبرد جایگاه‌یابی مناسب برای خود در نظر بگیرند تا بتوانند به این ترتیب فعالیت‌های مربوط به مارکتینگ دیجیتال را آغاز کنند. مرحله بعدی، تعیین هدفی واضح در زمینه فناوری دیجیتال است.

این اهداف را می‌توان با توجه به چرخه عمر مشتری تعیین کرد. همانطور که چرخه عمر مشتری نشان می‌دهد، ایمیل ابزار مناسبی برای حفظ مشتری است.

دلیل آن این است که ایمیلی که مورد انتظار باشد، به احتمال زیاد توسط مشتری‌های فعلی باز شده و خوانده می‌شود.

در حقیقت، همانطور که چهار مبنای ارائه مارکتینگ دیجیتال نشان داده‌اند، ایمیل به تنهایی و به‌خودی‌خود عمل نمی‌کند.

مارکتینگ موبایلی در کنار جست‌وجو، رسانه‌های اجتماعی و طراحی وب‌سایت برای مارکترهای دیجیتال حائز اهمیت بوده و می‌تواند مورداستفاده مارکترهای ایمیلی نیز قرار گیرد. در حقیقت، وفاداری با ایمیل و موبایل به‌عنوان ابزارهای مارکتینگ به‌طور جدایی‌ناپذیری درهم تنیده شده است. به‌عنوان مثال، فروشگاه رک روم شوز موفق شد از طریق تجزیه و تحلیل اطلاعات مشتری، یک برنامه وفاداری مبتنی بر کسب اجازه را برای مشتریان خود، یعنی مادران پر مشغله، طراحی کند.

از آنجاکه مشتریان تقاضای دسترسی سریع به پاداش‌های خود را داشتند، شرکت خدمات دیجیتالی را ارائه کرد که از طریق یک برنامه موبایل قابل دسترسی بود. یادآورایی توسط پیام‌های ایمیلی ارسال می‌شدند.

مشتریان پیام‌های ایمیلی را به دلیل تعداد کاراکترهای محدود متن پیام ترجیح می‌دادند. با این حال، آنها چه قبل، چه بعد و چه در طول تجربه خرید ایمیل‌ها را اغلب از طریق پلتفرم‌های موبایلی باز می‌کردند.

نتایج مربوط به وفاداری و فروش، شگفت‌انگیز بود. به این ترتیب، این شرکت موفق شد نسبت به گذشته، ۲۰ درصد بیشتر از کل بودجه‌ای که مشتریان برای خرید کفش اختصاص داده بودند، به دست آورد (سه‌م از کیف پول مشتری). فروشگاه رک روم شوز افزایشی را نیز در تعداد مشتریانی که سالانه بیش از ۴۰۰ دلار خرج می‌کنند، تجربه کرد.

آشنایی با انواع فروش مستقیم و مراحل آن



فروش مستقیم عبارت است از اقدام به بازاریابی و فروش مستقیم محصول به مشتری در منزل، محل کار یا سایر مکان‌های غیرفروشگاهی. در این سیستم، برای توزیع محصول نیازی به حضور واسطه‌های متعددی مثل مرکز توزیع منطقه‌ای یا عمده‌فروشی نیست. در عوض، محصول یک‌راست از محل تولید برای شرکت‌های فروش مستقیم، توزیع‌کنندگان، نمایندگان فروش یا مشتریان فرستاده می‌شود. محصولاتش که با این شیوه به فروش می‌رسند، اغلب اوقات در خرده‌فروشی‌ها یافت نمی‌شوند.

به عبارت دیگر، خرید این قبیل محصولات فقط از طریق جست‌وجوی توزیع‌کنندگان یا نمایندگان فروش ممکن است. در ادامه این مطلب به نقل chetor قصد داریم مفهوم و انواع فروش مستقیم را شرح بدهیم و به مرور نکاتی پیرامون که متقاضیان فروشندگی مستقیم باید پیش از ورود به این شغل بدانند.

شیوه فروش مستقیم معمولاً با دو روش بازاریابی شبکه‌ای و میزبانی فروش مرتبط است. این شیوه در کسب‌وکارهای مبتنی بر مدل فروش B2B (کسب‌وکار به کسب‌وکار) نیز قابل استفاده است و در هدف‌گیری و فروش به مشتری نهایی کاربرد دارد.

انواع فروش مستقیم

صاحبان کسب‌وکارها به روش‌های مختلفی می‌توانند محصول یا خدمات‌شان را از طریق فروش مستقیم به مشتریان عرضه کنند. **۱- فروش مستقیم تک‌سطحی** فروش مستقیم تک‌سطحی به‌شکل فرديه‌فرد، مثلاً خانه‌به‌خانه یا معرفی حضوری محصول، صورت می‌گیرد. این نوع فروش به‌وسیله اینترنت و کاتالوگ نیز امکان‌پذیر است. به‌طور کلی، درآمد فروشندگان مستقیم تک‌سطحی فقط از طریق کمیسیون فروش حاصل می‌شود.

۲- میزبانی (طرح گردهمایی)

این نوع فروش در یک محیط جمعی صورت می‌گیرد. معمولاً توزیع‌کننده یا نماینده فروش در منزل خودش یا محل دیگری محصول یا خدمات موردنظر را به مهمانان معرفی می‌کند. گاهی اوقات، شرکت‌ها محصول یا خدمات‌شان را به افرادی از یک کسب‌وکار خاص می‌فروشند.

۳- بازاریابی چندسطحی

فروش در بازاریابی چندسطحی به روش‌های مختلفی، از جمله

معرفی یک محصول به‌شکل فرديه‌فرد یا جمعی، صورت می‌گیرد. این نوع فروش از طریق فروشگاه‌های آنلاین و کاتالوگ نیز انجام‌پذیر است. درآمد بازاریابی چندسطحی از کمیسیون فروش و نیز کمیسیون فروش‌های دیگری که توسط سایر شرکای کاری معرفی شده از سوی توزیع‌کننده انجام گرفته‌اند، به‌دست می‌آید. یعنی توزیع‌کننده نماینده جدیدی را جهت فروشندگی مستقیم به شرکت معرفی می‌کند و به‌ازای هر فروشی که این نماینده جدید داشته باشد، شخص معرف، کمیسیون دریافت خواهد کرد.

گاهی فروش مستقیم را بازاریابی چندسطحی یا بازاریابی شبکه‌ای نیز می‌نامند. بازاریابی چندسطحی و بازاریابی شبکه‌ای از انواع فروش مستقیم به‌شمار می‌روند، اما توجه داشته باشید که تمامی سیستم‌های فروش مستقیم شامل بازاریابی چندسطحی نمی‌شوند.

فروش مستقیم در کسب‌وکارهای خانگی

می‌توانید از طریق همکاری با شرکت‌های فروش مستقیم، کسب‌وکار خانگی خود را راه‌اندازی کنید. همچنین می‌توانید کسب‌وکار خانگی‌تان را نیز بر مبنای همین مدل از آغاز پایه‌ریزی کنید. برای مثال، اگر قادر به ارائه خدمات مدیریت شبکه‌های اجتماعی هستید، می‌توانید مستقیماً با شرکت‌هایی که پیش‌بینی می‌کنند خریدار خدمات‌تان باشند، ارتباط برقرار کنید. این شیوه تقریباً در تمامی محصولات یا خدمات B2B قابل اجراست و حتی در فروش مدل B2C (کسب‌وکار به مصرف‌کننده) کاربرد دارد.

آیا شرکت‌های فروش مستقیم قانونی و قابل پیشرفت هستند؟

فروش مستقیم، به‌ویژه بازاریابی چندسطحی و بازاریابی شبکه‌ای، چندان در میان مردم خوشنام

نیست. نخستین ضربه‌ای که به اعتبار این شیوه فروش وارد شد، مربوط به ماجرای شرکت آمریکایی Amway) است که گفته می‌شد یک شرکت هرمی است. Amway) ام‌وی در نهایت از اتهام فعالیت هرمی تبرئه شد، اما ضربه وارده به اعتبار فروش مستقیم قابل جبران نبود. مورد دیگری که فروش مستقیم را بدنام کرده این است که گاهی نمایندگان فروش در معرفی محصول یا خدمات شرکت اقدام به اغراق یا بزرگ‌نمایی می‌کنند. از این رو بسیاری از شرکت‌های فروش مستقیم، به استخدام نمایندگان که صداقت و سختکوشی دارند، تأکید می‌کنند. برخی شرکت‌ها تا حدی در مورد این مسئله حساسیت نشان می‌دهند که حتی به نمایندگان خود اجازه استفاده از نام شرکت را در تبلیغات‌شان نمی‌دهند.

۲- انتخاب شرکت ارائه‌دهنده محصول یا خدمات شرکتی را انتخاب کنید که محصول یا خدمات مورد علاقه‌تان را داشته باشد. به وسایط شرکت انتخابی سرزنش کنید. اگر امکانش بود، در یکی از گردهمایی‌های نمایش و معرفی محصولات یا خدمات‌شان ثبت‌نام و شرکت کنید. در صورتی که انتخاب‌تان در مورد محصول یا خدمات و احتمال موفقیت‌تان افزایش خواهد یافت.

۳- تحقیق در مورد هرگونه اطلاعات منفی در خصوص شرکت انتخابی

در مورد پیشینه فعالیت‌های شرکت انتخابی‌تان و نظرات مشتریان‌شان تحقیق کنید. ببینید که آیا هیچ شکایتی علیه این شرکت پیدا می‌کنید یا خیر. چنانچه شکایتی پیدا کردید، سعی کنید بفهمید که ماهیت و محتوای آن چه بوده و شرکت چگونه به این چالش برخورد کرده است. همچنین ببینید که دیگران چه نظری در مورد این شرکت دارند. حتی می‌توانید با نمایندگان فروش سابق یا فعلی شرکت در مورد تجربه‌شان در این شغل گفت‌وگو کنید. البته، از طریق جست‌وجوی آنلاین نیز می‌توانید به بسیاری از اطلاعاتی که شاید جنبه منفی داشته باشند، پی ببرید.

۴- تحقیق در مورد فعالیت‌ها و سوابق کاری شرکت انتخابی

فعالیت‌ها و سوابق کاری شرکت انتخابی‌تان را به‌دقت مطالعه کنید. مثلاً ببینید که فعالیت تجاری این شرکت از چه سالی آغاز شده

است. در مورد تعداد توزیع‌کنندگان، میانگین درآمد توزیع‌کنندگان و نیز نرخ ترک شغل توزیع‌کنندگان تحقیق کنید. بروشور محصولات شرکت را بخوانید و همچنین در مورد ابزارهای بازاریابی و قراردادهایی که با توزیع‌کنندگان به امضا می‌رسد، اطلاعات کسب کنید. ضمناً توصیه می‌شود که اگر توانستید، صورت‌های مالی شرکت را در پنج سال گذشته مطالعه کنید.

۵- همه سوالاتان را در مورد شرکت بپرسید

در زمان مذاکره، هر سوالی که دارید حتماً بپرسید. از سیاست‌ها و رویه کاری شرکت مطمئن شوید. چنانچه قرار است توسط شخص دیگری به‌عنوان نماینده فروش معرفی شوید، آن شخص باید بتواند پاسخ سوالاتان را بدهد. در صورت نیاز می‌توانید با دفتر مرکزی شرکت تماس بگیرید. هر شرکت معتبری از اینکه پاسخگوی سوالاتان باشد، حتماً خوشحال خواهد شد.

۶- تحقیق در مورد سیاست بازپس‌گیری محصولات فروخته‌شده

باید بدانید که به‌ویژه اگر روزی تصمیم به ترک شغل‌تان بگیرید، آیا شرکت حاضر است که محصولات فروخته‌شده را از شما پس بگیرد یا خیر. ضمانت بازپس‌گیری ۹۰ درصد محصولات فروخته‌شده سالم خیلی به نفع‌تان خواهد بود. همچنین در مورد فرصت‌هایی که امکان خرید در حجم بالا را فراهم می‌کنند، پرس‌و‌جو کنید تا بتوانید با استفاده از این فرصت‌ها امتیازات را افزایش دهید یا تخفیف‌های ویژه دریافت کنید.

۷- آگاهی از طرح درآمدزایی

طرح درآمدزایی هر شرکتی با شرکتی دیگر متفاوت است. پس اطمینان حاصل کنید که طرح درآمدزایی شرکت انتخابی‌تان را به‌درستی درک کرده باشید. درست مثل سایر شیوه‌های خرده‌فروشی، قرار است که یک بازار فروش ایجاد کنید و محصولات یا خدماتی را در معرض فروش قرار بدهید که از کیفیت بالا و قیمت رقابتی برخوردار باشند و نیز در مقادیر کافی و معقول به فروش برسند. یادتان باشد که درآمدها فقط نباید به کمیسیون حاصل از معرفی توزیع‌کنندگان جدید محدود شود. با همه این اوصاف، فقط زمانی به‌عنوان نماینده فروش یک شرکت مشغول به کار شوید که از انتخاب‌تان مطمئن باشید.

منبع: inthebalance

استارت‌آپ

نقش دیجیتال مارکتینگ برای یک استارت‌آپ موفق

امروزه هر مهندس در پی کسب مدرک MBA همت برپایی یک استارت‌آپ است. اگر شما هم چنین برنامه‌ای دارید لازم است نقش دیجیتال مارکتینگ را بر رشد کسب‌وکار بدانید. بودجه‌بندی محدود و نیروی کار ناکافی از مخاطرات اصلی هستند که هر استارت‌آپی با آن مواجه می‌شود. اما این به معنی کنار گذاشتن دیجیتال مارکتینگ نیست. به گزارش هورموند، استارت‌آپ‌های زیادی فرض می‌کنند که چارچوب کسب‌وکار، درآمد است و دقیقاً همین زمان فرصت مناسبی برای توجه و به‌کارگیری دیجیتال مارکتینگ است و این یک واقعیت است که این مسئله هسته هر مدل کسب‌وکاری در هر مرحله‌ای است. استارت‌آپ‌ها نیاز به تریم دید و هدف‌شان دارند زمانی که استارت‌آپی در دستیابی به مخاطبان خود به دلیل مارکتینگ ضعیفش ناموفق بماند، نمی‌تواند در لبه رقابتی بازار دیجیتال باشد و مسیرش را درست کند و در آن قدم بگذارد، به همین دلیل شما باید مسیر و نقاط عطف‌تان را تعیین کنید.

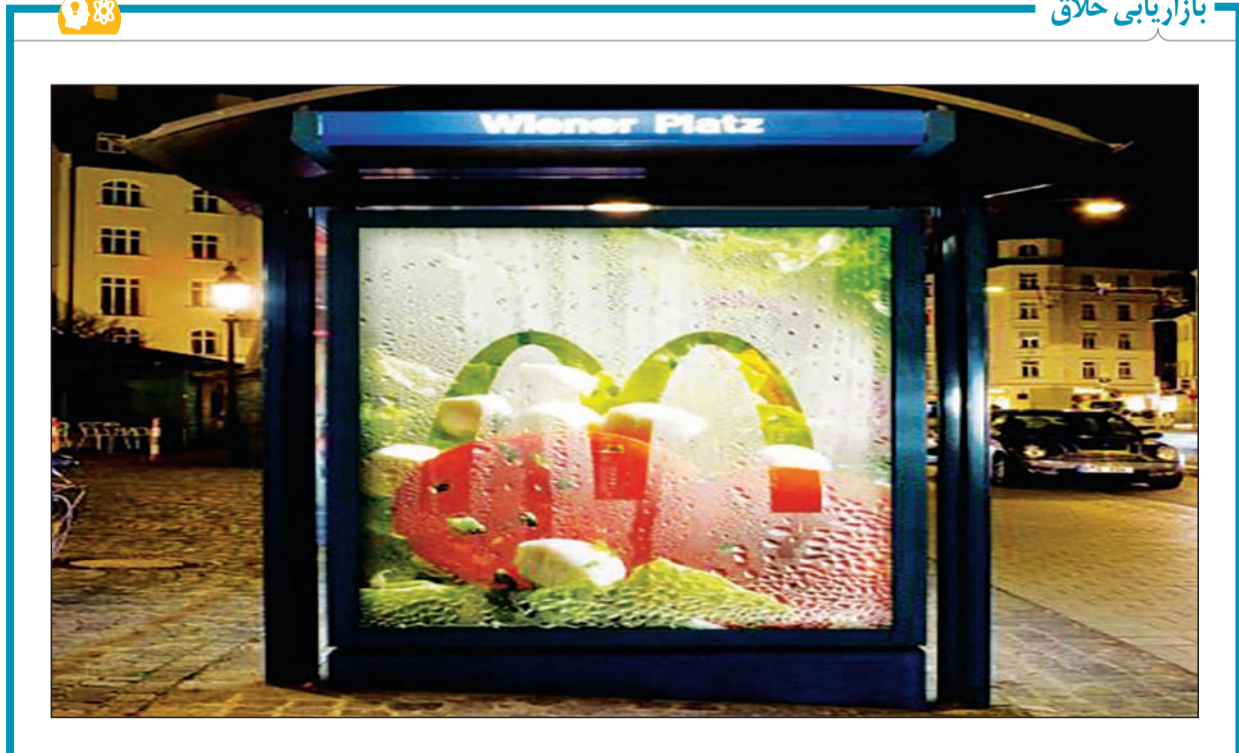
این به این دلیل است که رسانه‌های دیجیتال به اوج خود رسیده و درحال پیشرفت هستند. مصرف‌کنندگان از طریق پلتفرم‌های چندگانه، ابزارها، زبان‌ها و آدرس‌های مختلف به محصولات و خدمات شما متصل می‌شوند. امروز دیجیتال مارکتینگ قطعاً مخاطرات و فرصت‌های جدیدی را برای استارت‌آپ‌ها به وجود می‌آورد. امروز به یکی از برندهای برتر هند با میلیون‌ها مشتری و طرفدار در رسانه اجتماعی تبدیل شده است. آنها با استفاده از ابزارهای پیام فوری برای فروش محصولات‌شان، توسعه اپلیکیشن‌های‌شان و تبلیغات فروش گوگل موفق شدند هر شخصی را در سطح جهانی جذب کنند. این نیروی دیجیتال مارکتینگ است، که در واقع آینده مارکتینگ هم است.

کارآفرینان استارت‌آپی آیا شما آماده هستید که مشتری خود را در زمان و مکان مناسب جذب کنید؟ آیا هنوز فکر می‌کنید که تلاش‌های دیجیتال می‌تواند برای شما آگاهی و برای سرمایه‌گذاری‌تان دید صحیح بیاورد؟ بله فقط به سمت آن بروید.

شما ۲۴ ساعت شبانه‌روز، هفت روز هفته و ۲۴۵ روز سال با مخاطبان هدف‌تان در ارتباط باشید که این امر به طور کلی توسط بازاریابی دیجیتال ممکن است. اخیراً دیجیتال مارکتینگ بر ارتباط با مخاطبان هدف در قیمت‌های قابل پرداخت و ایجاد فرصت‌های وسیع برای استارت‌آپ‌هاست تا با بازیکان بزرگ در بازار رقابت کنند. این فقط در مورد درست کردن وب‌سایت یا یک رسانه اجتماعی نیست. دیجیتال مارکتینگ بسیار فراتر است؛ دیجیتال مارکتینگ مانند یک اقیانوس بزرگ است که می‌تواند خیلی آرام مارکتینگ سنتنی را ادغام کند و این امکان را به شما بدهد که منافع زیادی را از هر جنبه‌ای به دست آورید. صنایع تجارت الکترونیک زیادی از آغاز کسب‌وکار خود از دیجیتال مارکتینگ یکپارچه استفاده کردند تا دیده شدن، تعامل مشتری، آگاهی برند، تبادل آنلاین، تصمیم خرید و پیگیری بازگشت سرمایه را افزایش بدهند. گاهی هیچ تضمینی برای کارهای متوسط در یک زمینه شغلی خاص وجود ندارد. از این رو شما نیاز دارید یک استراتژی برنده پاری‌تان دهد تا شما در رأس رقابت در هر مرز باشید. راه‌های ممکن وجود دارند که ترافیک وب‌سایت شما را افزایش می‌دهند و تبادل‌تان را بیشتر می‌کنند. در اینجا بعضی از روش‌های نتیجه محور دیجیتال مارکتینگ ارائه شده است:

- بهینه‌سازی موتور جست‌وجو
- مارکتینگ از طریق رسانه‌های اجتماعی
- ایجاد محتوا و مارکتینگ
- نمایش تبلیغات دیجیتال
- هدف‌گذاری مجدد
- مارکتینگ از طریق موبایل
- مارکتینگ از طریق ایمیل
- مارکتینگ وابسته
- برنامه‌ریزی و خرید رسانه دیجیتال

با بازکردن کسب‌وکار توسط مردم در هر مارکتینگ آنلاین عمودی بسیار رقابتی می‌شود. دیدن کسب‌وکار موفق بدون اتخاذ دیجیتال مارکتینگ بسیار مشکل می‌شود. در واقع رقابت با میلیون‌ها کمپین مارکتینگ در روز انجام می‌شود. این یک استراتژی منسجم است که در آن تکنولوژی شامل تجربیات مصرف‌کننده هم است. شما می‌توانید پاسخ‌های خرید در هر تولید را با برتری دادن مخاطبان هدف‌تان پیگیری، نظارت، تجزیه و تحلیل و تفسیر کنید. اینکه به‌طور صحیح پیام خود را به مصرف‌کنندگان برسانید جنبه‌ای بحرانی برای درک آنهاست. بسیاری از برندها با گذر زمان فشار بزرگی برای دیجیتال مارکتینگ دارند. دوره جدید مرکز دیجیتال از معیارهای جامع برای رسیدن به موفقیت در کسب‌وکار خود استفاده می‌کنند. دیجیتال مارکتینگ با شخصی‌سازی مبتنی بر مکان و نتایج مرتبط بودن به مارکترها فرصت فوق‌العاده‌ای برای ایجاد یک پلتفرم مناسب برای هر سرمایه‌گذاری را می‌دهد. با استفاده از طیف وسیعی از داده‌ها و ابزار پیچیده، تجزیه و تحلیل مشتری آسان‌تر شده است. بنابراین وقتی استارت‌آپ‌ها برنامه‌های مارکتینگ‌شان را تعریف می‌کنند، باید یک استراتژی برنده دیجیتال مرکزی داشته باشند زیرا بدون آن جذب مشتری‌های جدید، دیده شدن برند و درآمد تأثیرگذار و چشمگیری نخواهند داشت و برون‌دادهای شمثری ندارند. اگر شما یک کمپانی مشتاق با محدودیت بودجه هستید، شانس خوبی با دیجیتال مارکتینگ دارید که به میلیون‌ها مخاطب در سطح جهان دسترسی پیدا کنید.



بلوک کنترلی سهام و ارزش شرکت

پیمان احمدی

DBA با گرایش برنامه‌ریزی استراتژیک

منظور از بلوک کنترلی سهام، تعداد سهامی است که خریدار به واسطه خرید آن مجاز به انتخاب یک یا چند نفر از اعضای هیأت‌مدیره شرکت است و به نوعی در اداره شرکت دخالت خواهد داشت.

دارندگان سهام کنترلی در خصوص دارایی‌ها و تصمیم‌گیری شرکت دخالت مستقیم دارند. یک بلوک در صورتی می‌تواند ارزشمند باشد که بتواند کرسی هیأت‌مدیره را به خریدار بدهد، اما در حالتی که اندازه بلوک کمتر از حدی باشد که یک کرسی هیأت‌مدیره را به خریدار بدهد قیمت آن با قیمت سهام در بازار عادی معادل است. در حال حاضر تعداد اعضای هیأت‌مدیره در اکثر شرکت‌های ایرانی پنج عضو است. میزان سهام لازم برای کسب یک عضو هیأت‌مدیره ۱۶.۶۷ درصد است، اما اگر تعداد اعضای هیأت‌مدیره به هفت عضو افزایش یابد، در آن صورت با میزان ۱۲.۵ درصد می‌توان یک عضو هیأت‌مدیره داشت.

کنترل شرکت‌ها توسط سهامداران عمده باعث می‌شود فعالیت مدیران تحت نظر قرار گیرد و منافع حاصل از عملکرد بهتر با هزینه نظارت عملکرد مدیران تهاتر شود.

سهامداران اقلیت از تلاش‌های سهامداران عمده بهره می‌گیرند و در منافع سهام می‌شوند. در حاکمیت شرکتی این منافع مشترک، کنترل نامیده می‌شود.

به هر حال سهامداران عمده با داشتن کنترل، شانس سلب مالکیت وجوهات و منابع شرکت را نیز دارند.

در نبود حمایت کارا از سهامداران اقلیت و شفافیت فعالیت‌های شرکت، سهامداران عمده می‌توانند تصمیماتی را به نفع خود و به هزینه سهامداران اقلیت بگیرند و در نهایت منابع شرکت را از شرکت خارج سازند.



احتمال خارج کردن این منافع خصوصی کنترل، یکی از دلایل اصلی وجود بلوک‌های سهام در دنیا است. اگرچه معاملات بلوک ضرورتاً باعث تمرکز در مالکیت شرکت نمی‌شود اما باعث تغییر در هویت مالک عمده شرکت و در نتیجه تغییر در کنترل شرکت می‌شود.

در کشورهایی با روش تصاحب کمتر، معاملات بلوک به‌عنوان جایگزینی برای کنترل شرکت عمل می‌کند، بنابراین واکنش قیمت سهام به معاملات بلوک «منافع مشترک کنترل» را منعکس می‌کند درحالی‌که صرف کنترل پرداخته شده برای بلوک سهام ارزشی را منعکس می‌کند که خریدار بلوک حاضر است برای کسب کنترل پرداخت کند، یعنی «منافع خصوصی کنترل» را نشان می‌دهد.

معاملات بلوک با صرف بزرگی نسبت به قیمت سهام در بازار مبادله می‌شوند. قیمت‌گذاری معاملات بلوک عموماً با برآوردی از منافع خصوصی کنترل توضیح داده می‌شود.

تحقیق در مورد معاملات بلوک سهام در ایران از چند جنبه دارای جذابیت و اهمیت است؛ اول اینکه قیمت‌گذاری بلوک‌های سهام یکی از موضوعاتی است که تحقیقات زیادی به آن نپرداخته‌اند.

بیشتر تحقیقات صورت گرفته در مورد بلوک‌های کنترلی سهام در اقتصادهای توسعه‌یافته انجام شده است که در آنها سهامداران اقلیت به خوبی حمایت می‌شوند. دوم اینکه اکثر شرکت‌های ایران مالکیت متمرکز دارند و اغلب توسط یک یا چند سهامدار عمده کنترل می‌شوند.

سهامداران عمده شرکت را به‌طور مستقیم هدایت کرده و هیأت‌مدیره منتخب را تحت نظارت دارند و با توجه به تمرکز مالکیت زیاد به نظر می‌رسد میانگین منافع خصوصی کنترل و در نتیجه صرف کنترل در ایران بالا باشد.

چگونه به سبک کاری استیو جابز نزدیک شویم (بخش دوم)



باشید، با برآورده کردن ایده‌ها و خواسته‌های آنها قادر خواهید بود به موفقیت چشمگیری دست پیدا کنید. به همین خاطر است که استیو جابز همواره به توصیه‌ها و انتقادها گوش می‌کرده و در تلاش برای رفع ضعفها و بهبود کیفیت محصولات خود بوده است.

مترجم: امیر آل علی

۴- رویاهای خود را به جای محصولات به فروش برسانید

به عقیده استیو جابز، افرادی که محصولات اپل را خریداری می‌کنند، مصرف‌کننده یک محصول نبوده و در واقع آنها حامی ایده‌های و طرح‌های وی هستند. به همین خاطر وی همواره در محصولات خود ایده‌های جدید خود را پیاده می‌کند. همین امر هم باعث شده است سیاست‌های کاری این شرکت و نوع محصولات آن با سایر رقبا تفاوت داشته باشد که خود منجر به منحصربه‌فردی آن شده است. اگرچه پیشرو بودن همواره با مشکلاتی همراه است و ممکن است ابتدا مورد توجه قرار نگیرد با این حال وی به قدری به کار خود اطمینان داشت که حتی در مواجهه با شکست از اهداف خود ناامید نشد. در واقع لازم است در کار خود قلب را جایگزین ذهن کرده و همواره به آن نحو که اطمینان دارید درست است عمل کنید. این نکته را نیز فراموش نکنید که همواره افرادی پیدا می‌شوند که از اقدامات شما ایراد بگیرند. با این حال باید به قدری نسبت به کاری که انجام می‌دهید اطمینان خاطر داشته باشید که این موارد باعث دل‌سردی و عقب‌نشینی شما نشود. با این حال در این رابطه بهتر است با مشتریان خود ارتباط بیشتری برقرار سازید. در واقع همواره الزامی وجود ندارد که به شکل خطی تنها به دنبال به واقعیت تبدیل کردن رویاهای خود باشید. در صورتی که با مشتری خود ارتباط خوبی داشته

همسو با نیاز و خواسته‌های شما باشد یا حداقل شما را از آن دور نسازد. همواره استیو جابز معتقد بوده است که طراحی‌های شرکت باید اصالت خود را حفظ کند. به همین خاطر درحالی‌که سایر رقبا همواره محصولاتی متنوع با یکدیگر تولید می‌کنند، اپل با یک طراحی پایه جلو می‌رود و هر دفعه تنها آن را بهبود می‌بخشد. این امر اگرچه ممکن است از نظر برخی سیاست کاری نادرست به نظر برسد، با این حال محبوبیت این برند به نحوی است که به انتخاب اول همگان تبدیل شده که بدون تردید این امر نیز در رسیدن به این سطح از محبوبیت تأثیرگذار بوده است. در واقع از نظر وی نوآوری این نیست که محصولی کاملاً جدید تولید کنید، بلکه

باید با حفظ اصول اولیه و نقاط قوت هر محصول، اقدام به حذف موارد اضافی و ناکارآمد کرد. همچنین لازم است از هرج و مرج و شلوغی بیش از حد جلوگیری کنید. همواره مشاهده شده است که برخی محصولات به علت ساختار پیچیده‌ای که دارند، تنها قشر محدودی را به خود جذب می‌کنند. با این حال در صورتی که خواهان برندی جهانی هستید، لازم است محصولات خود را به نحوی تولید کنید که همگان با آن احساس راحتی کرده و در مواجهه با قابلیت‌های آن دچار سردرگمی

نشوند. با این حال این امر تنها در رابطه با محصولات نبوده و تمامی بخش‌های شرکت باید به این شکل باشند. برای مثال در صورتی که سایت رسمی شرکت از بخش‌های متعدد با گزینه‌های متنوع برخوردار باشد، همه افراد به محض ورود به آن احساس خوبی نخواهند داشت و همین امر باعث خواهد شد خیلی زود از صفحه خارج شده و این احتمال وجود دارد که دیگر سراغ آن نیایند. اگرچه شما با قرار دادن امکانات متنوع قابلیت‌های سایت خود را بالاتر برده‌اید با این حال این امر در صورتی که با طراحی مناسبی همراه نباشد یا بیش از حد امکانات اضافی در نظر گرفته باشید، به احتمال زیاد نتیجه عکس به همراه خواهد داشت.

نوآوری این نیست که محصولی کاملاً جدید تولید کنید، بلکه باید با حفظ اصول اولیه و نقاط قوت هر محصول، اقدام به حذف موارد اضافی و ناکارآمد کرد

نوآوری این نیست که محصولی کاملاً جدید تولید کنید، بلکه

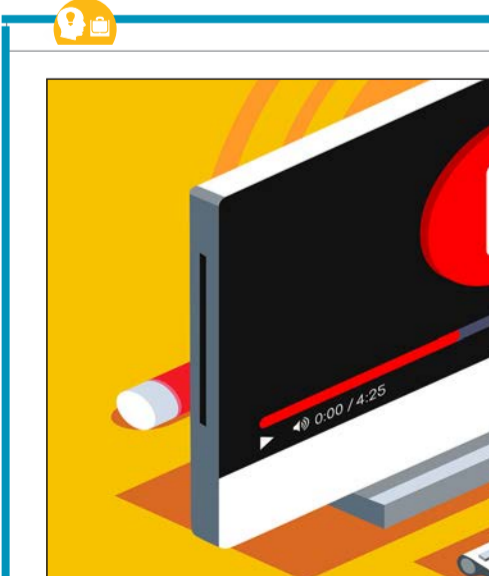
۶- تجربه‌های متفاوت داشته باشید همواره توصیه شده است تجارب خود را بالا ببرید، با این حال به عقیده استیو جابز این افزایش باید در رابطه با اتفاقات متنوع باشد تا نتیجه مطلوب به دست آید. در واقع تکرار چند تجربه یکسان مانند خواندن کتابی برای دفعات مکرر است که اگرچه منجر به یادگیری بهتر آن خواهد شد و بهتر در ذهن نقش خواهد بست، با این حال چیزی جدید را نخواهید آموخت. در همین راستا لازم است به هر مواردی که به کسب تجربه شما کمک خواهد کرد پاسخ مثبت دهید و در انتخاب آنها به مواردی توجه کنید که منجر به نتایج متنوع خواهد شد. در نمایندگی‌های اپل به جای فروشنده همواره طراحان وجود دارند. علت این امر هم به این خاطر است که بتوانند اطلاعاتی فراتر از ویژگی‌های ظاهری را برعهده مشتریان قرار دهند. اگرچه محصولات

۷- از اهمیت پیام غافل نشوید

بدون تردید استیو جابز بزرگ‌ترین داستان‌پرداز محسوب می‌شود. در واقع وی برای هر محصول خود داستانی را در ذهن برای تعریف کردن دارد که گوش دادن به آن برای هر فردی از جذابیت بالایی برخوردار خواهد بود. واقعیت این است که شما نمی‌توانید هیجان ناشی از ایده‌های خود را به دیگران منتقل سازید مگر آنکه آنها را در شرایطی مشابه شرایط خود قرار دهید. به همین خاطر هم وی توصیه می‌کند همواره در رابطه با هر محصول خود حرفی برای گفتن داشته باشید تا مخاطبان بهتر بتوانند با آن ارتباط برقرار سازند. با این امر شما قادر خواهید بود افراد را نسبت به ایده‌های خود به اطمینان برسانید. برای مثال برای آنکه اطمینان بدهید که محصول شما از فناوری جدید برخوردار است و نتیجه‌بخش خواهد بود، می‌توانید نمونه‌ای را برای دیگران بازگو کنید که از تکنولوژی جدید استفاده کرده و توانسته به موفقیت دست پیدا کند. همچنین شما نباید تنها راوی باشید. در واقع استفاده از عکس‌ها و آمارها و حتی پخش کلیپ نیز می‌تواند در فهم بهتر موضوعات کمک کند. همچنین لازم است قانون ۱۰،۴۰ را رعایت کنید. طبق این قانون شما نباید در ۱۰ اسلاید خود بیش از ۴۰ مطلب را مطرح کنید.

این شرکت شاید از نظر ظاهری بسیار ساده باشند و ممکن است گزینه‌های جذاب‌تری موجود باشد، با این حال سیاست‌های کاری متفاوت این برند موجب شده است افراد تجربه‌های متفاوت را داشته باشند که منجر به ایجاد حس ورود به آن احساس خوبی خواهند داشت و همین امر باعث خواهد شد خیلی زود از صفحه خارج شده و این احتمال وجود دارد که دیگر سراغ آن نیایند. اگرچه شما با قرار دادن امکانات متنوع قابلیت‌های سایت خود را بالاتر برده‌اید با این حال این امر در صورتی که با طراحی مناسبی همراه نباشد یا بیش از حد امکانات اضافی در نظر گرفته باشید، به احتمال زیاد نتیجه عکس به همراه خواهد داشت.

در این راستا بهتر است همواره تجربه مشتریان خود را مورد بازبینی قرار دهید تا در صورتی که ایرادی وجود دارد اقدام به اصلاح آن کنید. هنگامی که نتایج کار خود را مشاهده کنید به طریقی بهتر خواهید توانست نسبت به



ساخت ویدئوهای تبلیغاتی با هزینه پایین - امروزه در خواست ساخت ویدئوهای تبلیغاتی اینترنتی به سرعت رو به افزایش است، تمام استارت‌آپ‌ها باید ویدئوهای تبلیغاتی اینترنتی زیادی بسازند. ویدئو راحت‌ترین راه برای همه گیر شدن در یک بازه زمانی کوتاه است و هنوز هم افراد زیادی دانش این کار را ندارند.

چالش‌های پیش روی مدیریت منابع انسانی

مهدی سیاحتیا

مشاور مدیریت فرآیندهای کسب‌وکار

آینده فعالان مدیریت منابع انسانی در گرو این مطلب است که با چالش‌های اساسی امروز آن چگونه مواجه خواهند شد و چه راهکارهایی برای آن خواهند یافت. در این مقاله چالش‌های پیش روی حرفه مدیریت منابع انسانی را تشریح می‌کنیم و در نوشته‌های بعد سعی می‌کنیم راهکارهایی عملی برای هر یک ارائه دهیم.

۱- خواسته کارفرمایان و کارمندان: یکی از چالش‌های همیشگی این حوزه این بوده است که همواره کارفرمایان می‌خواهند از کارمندان‌شان بیشترین خروجی را داشته باشند و کارکنان هم می‌خواهند دریافتی مالی و غیرمالی خودشان را از سازمان بیشتر کنند. مدیریت منابع انسانی باید این خواسته‌ها را مدیریت و با هم متوازن کند.

۲- اثرات مدیریت منابع انسانی بلندمدت است و ممکن است اقدامی که در حال حاضر انجام می‌دهند بعد از چند ماه یا حتی سال، نتیجه آن عمل را مشاهده کنیم، به همین جهت سایر واحدهای سازمان و مدیران ارشد ممکن است دپارتمان مدیریت منابع انسانی را اثربخش ندانند. از طرفی همه مدیران خواهان این موضوع هستند که اثرات اقدامات خود را در کوتاه‌مدت به نمایش بگذارند ولی متأسفانه در حوزه مدیریت منابع انسانی دریافت نتایج قابل اشاره و ملموس در کوتاه‌مدت سخت‌تر از حوزه‌های دیگر سازمانی است و همین امر باعث شده مدیران تمایل کمتری برای حضور و فعالیت در این حوزه نشان دهند.

۳- نتایج مدیریت منابع انسانی کیفی است و کمتر قابل تبدیل به عدد و رقم و نمودارهای قابل مشاهده است. اگرچه تلاش‌هایی در راستای کمی‌سازی آثار و نتایج مدیریت منابع انسانی صورت گرفته است ولی به‌طور مثال اثر اقداماتی که در زمینه فرهنگ سازمان انجام شده است به سختی می‌توان در قالب عدد و رقم بیان کرد.

۴- پدید آمدن شرکت‌های مشاور منابع انسانی و پیمانکاران خارجی منابع انسانی از یک سو و تعادل سازمان‌ها به کوچک‌سازی و برون‌سپاری از سوی دیگر باعث شده است دپارتمان‌های منابع انسانی در معرض خطر جدی کوچک شدن و حتی نابودی قرار بگیرند. به‌طور مثال شرکت‌های تخصصی جذب و استخدامی وجود دارند که سفر تا صد فرآیند استخدام را برای سازمان انجام می‌دهند. یعنی برنامه‌ریزی نیروی انسانی، کارمندیابی، انتشار آگهی، انتخاب نیروهای متناسب سازمان، مصاحبه آزمون، آموزش بندو استخدام و... را در صورت درخواست یک سازمان برایشان انجام می‌دهند. اگر مدیران و کارشناسان مدیریت منابع انسانی اهمیت و ضرورت وجودشان در سازمان را نتوانند به اثبات برسانند، سازمان‌ها به سمت انحلال این دپارتمان‌ها می‌روند.

۵- تعداد و تنوع زیاد کارهای مدیریت منابع انسانی: دپارتمان‌های منابع انسانی با کارهای بسیار متنوع و زیادی مواجه است. از بهبود فرهنگ سازمان که امری کاملاً انتزاعی است گرفته تا امور پرسنلی که امور اداری و دفتری است و کارهایی مثل ارزیابی عملکرد که بسیار عددی و کمی است. برای مواجهه بهتر با این چالش، فعالان مدیریت منابع انسانی باید با اولویت‌بندی سراغ امور مختلف بروند تا اجرای امور مهم فدای انجام امور کم اهمیت نشود.

۶- زیان مدیریت منابع انسانی زبانی ساده و قابل فهم برای عموم است و این مشکل را ایجاد می‌کند که هر فردی تصور کند می‌تواند به این حوزه وارد شد، برخلاف برخی حوزه‌ها در سازمان مانند انفورماتیک که اصطلاحات پیچیده و فنی در آن استفاده می‌شود.

۷- عدم آشنایی کافی فعالان حوزه مدیریت منابع انسانی با فضای کسب‌وکارهایی که در آن فعالیت می‌کنند نیز یکی دیگر از چالش‌هایی است که اگر به آن توجه شود مشکلاتی اساسی برای مشروعیت مدیریت منابع انسانی ایجاد می‌کند.

۸- این تصور که مدیریت منابع انسانی یک تخصص نیست، بسپاری از مدیران سازمان‌ها تصور می‌کنند مدیریت منابع انسانی یک تخصص نیست و مشکلات حوزه مدیریت منابع انسانی صرفاً با عقل متعارف قابل حل است. شاید این حرف در گذشته درست بوده است ولی امروزه با تغییرات گسترده در سازمان‌ها و کسب‌وکارها که منجر به پیچیده شدن اقدامات اجرایی افراد شده است از یک سو و پژوهش‌های گسترده در حوزه انسانی از سوی دیگر، حل مسائل انسانی در سازمان‌ها با عقل متعارف امکان‌پذیر نیست و حتی ممکن است خسارت‌بار هم باشد. به‌طور مثال در گذشته تصور می‌شد مهم‌ترین انگیزنده کارکنان پاداش و آن هم پاداش نقدی است ولی پژوهش‌های امروز مدیریت منابع انسانی عوامل بسیار متنوع‌تری را معرفی می‌کنند که در گذشته اصلاً مورد توجه نبود. برخی از این عوامل عبارتند از دریافت بازخورد از طرق مختلف در مورد نتایج انجام وظایف کاری، فراهم بودن فرصت پیشرفت برای همه کارکنان، شایسته و با صلاحیت بودن مدیر، احساس برابری و عدالت در ارزیابی مستمر کارکنان، وجود معیار مناسب و عادلانه در پرداخت حقوق و مزایا و... بنابراین همانطور که مشاهده می‌کنیم عقل متعارف امروزه قادر به حل مسائل حوزه منابع انسانی نیست.

طرح انتزاع بازرگانی؛ فرصت یا تهدید

مجیدآرغنده پور
<div>کارشناس اقتصادی</div>

یکی از موضوعات مورد توجه اقتصاددانان به خصوص، افراد صاحب‌نظر دولتی، لایحه تفکیک وزارت بازرگانی از وزارت صنعت، معدن و تجارت است. این طرح موافقان و مخالفان زیادی دارد و شاید به همین دلیل است که تنها یک فوریت آن پس از ارائه لایحه آن به مجلس به تصویب رسید.

موافقان طرح معتقدند که وزارت بازرگانی باعث ایجاد یک فرصت در کشور می‌شود که می‌تواند به رشد صادرات بازاری متعادل تر منجر شود، اما در مقابل، منتقدان بر این باورند که تفکیک هزینه‌های بسیاری دارد و انسجام و یکپارچگی نظام تولید و تجارت را از میان می‌برد.

پرشش و بررسی اساسی این است که وزارت بازرگانی فرصت است یا تهدید؟ هزینه است یا فایده؟

ادغام به فرآیند به هم پیوستن چند واحد سازمانی و تمرکز عملیات و فعالیت‌های آنها در یک ساختار تازه و نظام یکپارچه اطلاق می‌شود و در کشور ما بیشتر به منظور کاهش تصدی‌گری، چابک‌سازی و کوچک‌سازی دولت اطلاق می‌شود.

فلسفه کوچک‌سازی دولت با این باور انجام می‌شود که پس از ادغام، ساختار کوچک شده و افراد غیرضروری را حذف می‌کند و دولت با اعمال حاکمیت خود بخشی از وظایف تصدی‌گری را به بخش خصوصی واگذار و عملا با چابکی بیشتری فعالیت می‌کند.

موضوعی که از دولت سازندگی آغاز و در دولت اصلاحات بسا انجام خصوصی‌سازی و ادغام بخش‌های مختلف تصدی‌گری پیگیری شد، به نحوی که در وزارت بازرگانی در زمان یاد شده گروهی از شرکت‌های دولتی در قالب گروه بهمن، تعداد۱۷ مرکز تهیه و توزیع کالا با فعالیت‌های مختلف و ستاد بسیج اقتصادی کاملا منحل و بسیاری از شرکت‌های دولتی در قالب بازرگانی دولتی تجمیع شدند. فعالیت وزارت بازرگانی محدود به بازرگانی داخلی با هدف تنظیم بازار، بازرگانی خارجی یا توسعه تجارت با هدف تسهیل صادرات و هدفمندی واردات، بازرگانی دولتی با هدف سازماندهی نظام توزیع کالاهای حساس و ضروری، حمایت از حقوق مصرف کنندگان و تولیدکنندگان و توسعه نظام پژوهش و بررسی در موضوعات بازرگانی محدود شد.

اما در جریان قانون برنامه پنجم توسعه، هدف به‌گونه‌ای تعریف شد که دولت با کاهش تعداد وزارت‌خانه‌ها، خود را کوچک کند. در این زمان بحث‌های زیادی برای ادغام وزارت‌خانه‌های مختلف شکل گرفت.

گروه‌های مختلف ذی نفعان با استدلال‌های مختلف بخش‌های متفاوتی را در هم ادغام کردند تا تعداد مورد نظر برنامه میسر شود؛ اتفاقی که شاید نخستین دلیل غیرکارشناسی بودن ادغام‌ها بود.

تا قبل از برنامه پنجم توسعه، مفهوم ادغام حتی اگر در عنوان یا ترکیب وزارت‌خانه‌ها به‌وجود می‌آمد به دلیل ارتباط موضوعی و حذف بعضی از وظایف شکل می‌گرفت، اما در سال ۱۳۹۰ تکلیف قانونی، ادغام وزارت مسکن و راه، ادغام وزارت بازرگانی و صنایع و معدن و بعضی از فعالیت‌های نامهمگون مانند جوانان و ورزش یا رفاه، تعاون و کار انجام شد.

البته در این میان وزارت‌خانه‌هایی هم از بحث ادغام گذر می‌کردند مثلا وزارت نیرو و نفت برای ایجاد وزارت انرژی که زمزمه‌های آن تدریجا خاموش شد. اما ادغام‌های انجام شده، هیچ‌کدام موفق به کسب هدف تعیین شده نبوده‌اند. یعنی دولت با کاهش تصدی‌گری، کاهش تعداد نیروی انسانی یا کاهش وظایف مواجه نشده است، بلکه بخش‌هایی از وظایف معطل مانده و حذف آنها لطمه‌های فراوانی بر پیکره اقتصاد کشور زده است.

این گروه از کارشناسان معتقدند عدم حصول نتیجه به دلیل ادغام غلطی است که انجام شده است، یعنی وظایف یکپارچه شده، همگون نبوده‌اند. عده‌ای نیز اعتقاد دارند که متناسب با حجم فعالیت دولت در اقتصاد (که عمده فعالیت‌ها یا دولتی است یا شبه‌دولتی)، تفاوت معناداری بین اقتصاد ایران و سایر اقتصادها وجود دارد و سرعت حذف بعضی از وظایف، مدیریت کلان کشور را با چالش مواجه کرده است.

البته در این میان گروهی نیز معتقدند که ادغام‌ها به درستی انجام شده و توانسته است حجم دولت را کاهش بدهد و بعضی از امور را به بخش خصوصی واگذار کند.

اخیرا مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی بررسی را انجام داده است که در آن ضمن بررسی و چرایی ادغام وزارت صنایع و معدن و بازرگانی به نتایج حاصل از این کوچک‌سازی اشاره داشته است.

اما سوال نخست این است که آیا مشکل بزرگ یا کوچک بودن دولت تنها در تعداد بیست مدیریتی اعم از وزیر و چند معاون و تعدادی مدیر میانی ختم می‌شود؟

در ادبیاتی دیگر آیا پس از ادغام پرسنل دو وزارت‌خانه ناپدید شده‌اند، یا وظایفی وجود داشته که از بین رفته و وزارت جدید دیگر خود را مشغول آن ساخته است؟

عموما این نوع ادغام، فرآیند مشکلی است که هرچند به ظاهر بخش‌هایی از وظایف حذف می‌شوند، اما حذف یک وظیفه منجر به چابکی و سهولت در امور نمی‌شود، مگر آنکه کل فرآیند مجددا تعریف و شکل جدیدی از کار تعریف شود.

در پژوهش مؤسسه مطالعات مواردی ذکر شده که در این نوشتار آنها را بررسی می‌کنیم. در این تحلیل آمده است که قبل از سال ۱۳۹۰ و در زمان وجود دو وزارت‌خانه مستقل بازرگانی و صنایع و معدن چالش‌هایی وجود داشته است که اصلی‌ترین آن عدم انسجام در فرآیند تولید و تجارت بوده است.

برای اثبات این چالش عنوان شده آمده است که در زمان مورد اشاره، هر وزارت‌خانه به صورت بخشی وظایف را دنبال می‌کرده و عملا امکان تنظیم توامان منافع تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان دشوار بوده است.

البته در این پژوهش توجه نشده است که نظام اقتصاد سه رکن کشاورزی، خدمات و صنعت را شامل می‌شود که نظام یکپارچه تصمیم‌گیری زمانی به‌وجود می‌آید که کل فرآیند اقتصاد شامل ارکان، بازار، مصرف‌کنندگان، نظام اقتصادی (نظام مالی)، نظام سرمایه‌گذاری (بورس) و… دارای یک مدیریت واحد باشندکه در این صورت قسه ادغام هنوز ناتمام است و باید بحث‌هایی از وزارت‌خانه‌های دیگر نیز به این ادغام اضافه شوند. از طرفی به عکس استدلال بیان شده در زمان وجود وزارت بازرگانی، نظام تنظیم بازار به موضوع سازماندهی نظام تأمین و توزیع کالاهای ضروری و حساس می‌پردازد در صورتی که مشکلات سنوات اخیر سبب شده، خارج از ساختار وزارت جدید صنعت، معدن و تجارت، معاون اجرایی رئیس‌جمهور، ستاد تنظیم بازار را تعریف و موضوع را مدیریت کند.

در بیانی دیگر، وزارت جدید، قادر به انجام وظایف سازماندهی نظام بازار کالاهای مورد حمایت دولت نبوده است. همچنین در این ایام نقش نظارتی



وزارت جدید به دلیل اهمیتی که برای تولید قادر شد، کاهش پیدا کرد تا آنجا که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با بحران فعالیت مواجه شد و طرح حذف این سازمان در لایحه برنامه ششم پیشنهاد شد.

چالش دیگر بیان شده تفکیک صنوف از صنایع کوچک عنوان شده است: هرچند در حال حاضر صنوف تولیدی از ادبیات قانون کنار گذاشته شده است اما اصلاح قانون نظام صنفی مسئله‌ای جدید به‌وجود آورده است و آن این است که مرز بین صنوف و واحدهای صنعتی کاملا از بین رفته است. به آن عکس استدلال مطرح که بیان می‌کند صنوف و واحدهای صنعتی کوچک و صنوف تولیدی با ادبیات شفافی مواجه شده‌اند، اما باید به متن اصلاحیه‌ای که در قانون نظام صنفی ارائه شده توجه شود.

اصلاحیه

در قانون نظام صنفی مصوب سال ۱۳۹۲ صنف به شرح زیر تعریف شده است:

«ماده ۴- صنف عبارت است از گروهی از افراد که طبیعت فعالیت آنان از یک نوع باشد. صنوف مشمول این قانون، با توجه به نوع فعالیت آنها به دو گروه تولیدی- خدمات صنفی و توزیعی - خدماتی تقسیم می‌شوند.»

با این تعریف اتفاقا چالش جدیدی به‌وجود آمده است که تمام صنایع را

زیرمجموعه‌ای از صنوف می‌توان تعریف کرد.

چالش دیگر عدم همسویی سیاست‌های توسعه صنعتی و تجاری بیان شده است که همسویی و هماهنگی سیاست‌های کلان اقتصادی بویژه سیاست‌های صنعتی و تجاری، برای توسعه اقتصاد کشور، امری لازم و اجتناب ناپذیر است. این استدلال یک موضوع بدهی‌ی است، اما سوال مطرح شده این است که آیا این همسویی اتفاق افتاده است؟ بعضی از کارشناسان بر این باورند که سیاست‌های وزارت جدید، از شخص وزیر تبعیت می‌کند در دوره دولت دهم این سیاست‌ها، متوجه نظام بازرگانی بوده و در سنوات اخیر نیز به شکل قابل ملاحظه‌ای متوجه بخش صنعت شده است، به‌گونه‌ای که نظام بازرگانی کشور کمرنگ شده و با چالش مواجه شده است و به‌رغم گشایش ایجاد شده در نظام اقتصادی کشور مسئله رکود باقی مانده است.

یکی دیگر از چالش‌های عنوان شده عدم تطابق تولید با نیاز بازارهای خارجی آمده است. در بررسی موضوع تلاش شده است که بر نظام یکپارچه و متصل تولید و تجارت و لزوم انتقال اطلاعات از بازار هدف به نظام تولید تأکید شود. اما چند نکته در این بین حائز اهمیت است. اولاً اینکه مقدار حجم نظام

صادرات به چه میزانی در مقایسه با کل اقتصاد و حجم مبادله تا چه حد قابل مقایسه است. به بیان دیگر نظام سیاست‌گذاری بازرگانی کشور چه محدودده‌ای دارد؟ دوما کالاهای صادراتی شامل چه اقلامی است و تیبان اطلاعات تا چه حد با ادغام انجام شده رشد کرده است؟ سوماً آیا تبادل اطلاعات در طی سنوات اخیر که ادغام انجام شده، صورت پذیرفته است؟

تقریبا عموم کسانی که با ساختار وزارت جدید آشنایی دارند، قبول می‌کنند که بخش بازرگانی در سایه بخش صنایع و معدن بسیار کمرنگ شده و وظایف سیاست‌گذاری برای توسعه بازار با ناکمی مواجه شده است. دلیل آن را می‌توان در تعداد گروه‌های ذکر کرد که پس از برجام برای حضور و ایفای نقش در نظام تجاری ایران ورود کردند، اما منافع کشور پس از حضور گروه‌های تجاری، بسیار ناچیز بوده است.

آخرین چالش، سیاست‌های تعرفه‌ای بیان شده است.

در تحلیل موضوع به اهداف تعرفه‌ای اشاره شده و استدلال شده است که بخش صنایع، سعی در بالا نگه داشتن تعرفه برای حمایت از تولید دارد و با استدلال هدف‌گذاری صنایع برای رقابت در بازار جهانی، وزارت جدید را عامل ایجاد رقابت برای صنایع دانسته است، اما شاهد مؤثر برای موضوع، بزرگ‌ترین تولیدکننده کشور یعنی خودروسازان هستند. دولت با سیاست‌های قیمت‌گذاری، تعرفه و حمایت‌های نادرست از تولید خودرو، رقابت بازار خودروی داخلی و بازارهای جهانی را ناممکن کرده است.

به عبارت دیگر، سیاست‌های تعرفه‌ای که در زمان حضور وزارت‌خانه‌های بازرگانی و صنایع با استدلال نظام تجاری و تولید کشور به تعادل منطقی‌تری می‌رسید، امروز به یک چالش تبدیل شده و می‌توان کمک دولت به تولید را عامل عدم رغبت به رقابت با سایر بازیگران بین‌المللی دانست.

در این تحلیل البته به این سوال پاسخ‌ی داده نشده که چرا امروز چالش عدم وجود وزارت بازرگانی به‌وجود آمده است؟ در پاسخ به این سوال‌ها باید به شرایط ادغام توجه شود.

در سطح کلان، یک وزیر به جای دو وزیر منصوب شد و در سطح معاونین و شرکت‌ها و موسسات وابسته نیز بخش‌هایی حذف و بعضی وظایف و سمت‌های مدیریتی نیز با اجرائی قانون انتزاع وظایف بخش کشاورزی به وزارت جهاد کشاورزی منتقل شد.

(انتقال معاونت بازرگانی دولتی در قانون ذکر نشده بود و تنها سازمان پشتیبانی امور دام در قانون ذکر شده آمده بود) همچنین بخش اداری مالی و امور مجلس، روابط عمومی و… در زیرمجموعه‌های آن نیز یکپارچه شد. اما سایر اجزا باقی ماند و پرسنل نیز در ساختمان‌های یکپارچه تجمیع شد.

با اهدای ساختمان‌های وزارت بازرگانی مطابق نظر وزیر وقت، پرسنلی که عملا کاهش پیدا نکرده بودند در فضای اداری بسیار محدودتری سازماندهی شدند که مطابق با استانداردها درخور شأن نیروی انسانی نیست. به‌عنوان مثال مدیریت حقوقی، ارزیابی و رسیدگی به شکایات و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در فضای اداری بسیار محدود فعالیت می‌کنند.

نکنه اینجاست که هیچ‌کس از مسائل صنفی‌های متعلق به این وزارت‌خانه به بخش خصوصی واگذار نشده، بلکه به وزارت‌خانه‌ها و بخش‌های دیگر دولت داده شد. به‌عنوان مثال، ساختمان اصلی وزارت بازرگانی در اختیار وزارت دادگستری قرار گرفت.

در استان‌ها این تجمیع با حذف یک سطح مدیرکل و تعدادی سمت‌های زیرمجموعه آن اتفاق افتاد، اما ساختار جدید به حدی غیرکارشناسی تعریف شد که عملا کلان اجرائی کامل پیدا نکرد و بسیاری از استان‌ها با حفظ شرایط قبل سعی کردند از اخلالی که به دلیل حذف‌های انجام شده به‌وجود می‌آید جلوگیری کنند.

فعالیت جدید در استان‌ها به‌گونه‌ای تعریف شد که عملا سطح فعالیت‌های

ابلاغ رای داوری
<div>در خصوص ابلاغ رای داوری موضوع پرونده کلانسه شماره ۹۶۰۴۰۷ بدین وسیله مفاد رای داوری ابلاغ می گردد خواهان مهسا سالاری بر طرفیت خوانده خدیجه کامروا به خواسته الزام به تنظیم سند رسمی خانه ویلایی به پلاک ثبتی ۵/۹۸۱/۸هوازی شه نشانی - اهواز- کتایپارس-خ ۴ غربی- فاز ۳- پلاک ۱۱۲ و مطالبه کلیه بدهی های ملک به بانک مهر اقتصاد- شهرآری - دارایی - ثبت و اداره مالیات به انضمام خسارت دادرسی با توجه به مبیانامه و صورت جلسه ووکالتنامه که خواننده به خواهان متعهد بوده سند را فک رهن کرده کلیه بدهی های آن را پرداخت نموده و تا تاریخ ۹۵/۳/۱۸ انتقال دهند و با توجه به جلسات متعدد و مهلت مجددی که به ایشان داده شده ایشان به تمهیداتشان عمل نکرده اند. آقای جابر قاطع داور ختم خدیجه کامروا خوانده با توجه به عدم امکان حضور ایشان و با رضایت خواننده و خواهان رای شان را موقوف برای ا اینجانب دانسته اند و اینجانب با رضایت همگی داور مرضی الطرفین اعلام شدم. لذا رای داوری به شرح زیر اعلام می شود. خواننده محکوم به پرداخت کلیه بدهی های ملک اعم از بدهی به بانک مهر اقتصاد - شهرآری - دارایی - ثبت و اداره مالیات و هزینه های دادرسی و همچنین انتقال سند یک باب منزل ویلایی شش دانگ به پلاک ثبتی ۵/۹۸۱/۸ به نشانی اهواز- کتایپارس-خ ۴ غربی - فاز ۳- پلاک ۱۱۲ می باشد.</div>
<div>داور منتخب محمدا مهسا سالاری و خانم خدیجه کامروا-مهران بهبهانیان</div>

آگهی حصر وراثت

آقای حسین شهرت قتاد درفولئی نام پدر محمدرضا بشنسانمه ۲۹۳۰ صادره از اهواز درخواستی بخواسته صدور گواهی حصر وراثت تقدیم و توضیح داده که ماروم مرحوم مشهور شهوت آریان زاده بشنسانمه ۲۷۲۹ صادره اهواز در تاریخ ۵۰۱ / ۹۶۰ در شهرستان اهواز اقامتگاه دائم خویش فوت ورته نش عبارتند از:
۱- متقاضی حسین قتاد درفولئی فرزند محمد رضا ش ش ۲۹۳۰ صادره اهواز
۲- محمد قتاد درفولئی فرزند محمد رضا ش ش ۳۰۸۴ صادره شیراز ۳- مریم قتاد درفولئی فرزند محمد رضا ش ش ۱۹۴۱ صادره اهواز (فرزندان متوفی) ۴- محمدرضا قتاد درفولئی فرزند مجید ش ش ۹۵۱ صادره اهواز (همسر متوفی) و لا غیر ورته دیگری ندارد. اینک با انجام تشریفات قانونی مراتب مزبور را در یک نوبت آگهی مینماید تا هر کس اعتراضی دارد یا وصیت نامه از متوفی نزد او باشد از تاریخ نشر آگهی طرف یک ماه بدادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر و هر وصیت نامه بجز سری و رسمی که بعد از این تاریخ ایراز شود از درجه اعتبار ساقط است.
قاضی شورای حل اختلاف مجتمع شماره سه اهواز

آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمانت به آقای شاهین محمد زاده فرزند

خواهان آقای علی صفایی دادخواستی به طرفیت خوانده شاهین محمد زاده به خواسته ورود ناث و الزام به تنظیم سند مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلانسه ۹۵۰۹۹۸۶۱۱۹۰۰۷۴۹۳ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان اهواز ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۱۰/۱۱ ساعت ۱۱:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول امکان بودن خواننده و درخواست خوانده و درخواست خوانه از تاریخ انتشار آگهی می گردد تا خواننده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام رضایتی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر ۷ روز بعد از نشر این آگهی نسبت به معرفی داور اقدام و بهمهراه داور خویش در شعبه دوم دادگاه اهواز حاضر گردد (همراه داشتن کارت ملی جهت الزامی است)

مدیر دفتر شعبه ششم دادگاه عمومی (حقوقی) شهرستان اهواز- نظری نژاد

ابلاغ معرفی داور

خواهان: خانم فرح بیت سیاحی فرزند عبدالرضا دادخواستی به طرفیت خواننده آقای قاسم بیت سیاح فرزند محمد به خواسته طلاق به درخواست زوجة تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰ دادگاه خانواده شهرستان اهواز واقع در اهواز- امامیه- دادگستری کل استان اهواز و در شعبه ۱۰ دادگاه خانواده شهرستان اهواز واقع در اهواز- امامیه- دادگستری کل استان اهواز ثبت گردیده است به علت مجهول امکان بودن خواننده و درخواست خوانده و درخواست خوانه از تاریخ انتشار آگهی می گردد تا خواننده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام رضایتی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر ۷ روز بعد از نشر این آگهی نسبت به معرفی داور اقدام و بهمهراه داور خویش در شعبه دهم دادگاه خانواده اهواز حاضر گردد (همراه داشتن کارت ملی جهت احراز هویت الزامی است)

منشی شعبه ۱۰ دادگاه خانواده شهرستان اهواز- سواری

بازرگانی محدود و کوچک شود. اکثر استان‌ها دارای سه معاونت صنعت، معدن و بازرگانی شدند.

این موضوع به این دلیل اجحاف به بخش بازرگانی محسوب می‌شد که ساختار صنعت، معدن، عموما در شهرهای بزرگ و اکثرا در مراکز استان‌ها سامان یافته بود. اما بازرگانی در تمام شهرستان‌ها وظایفی بر عهده داشت که هم‌تراز صنعت و معدن نبود.

پس از وزارت نعمت‌زاده، به دلیل تسلط وی بر حوزه صنعت، معدن، تقریبا تمام مدیران کل استانی از حوزه صنعت یا معدن منصوب شدند و بخش بازرگانی در حاشیه قرار گرفت.

از مهم‌ترین صدمات و چالش‌های ادغام بعد از ساختار جدید استان‌ها و ناکارآمدی ساختار استانی در اجرائی سیاست‌های ملی به‌وجود آمد.

حال این سوال مطرح است که اگر شرایط ادغام تصحیح شود بهتر است یا تفکیک وظایف و انتزاع مجدد؟

بسیاری از کارشناسان معتقدند که ادغام تحت‌الشعاع فردی قرار گرفته است که در مدیریت اصلی وزارت‌خانه منصوب شده است و جهت‌گیری وزیر بر فعالیت امور سایه انداخته است.

با انتخاب شریعتمداری، به‌عنوان وزیر وزارت صنعت، معدن و تجارت در دولت دوازدهم، امید این می‌رود که باز مهندسی لازم در وظایف و برنامه‌های این وزارت‌خانه صورت پذیرد و با تقویض وظایف به اشخاص صاحب‌نظر در قالب قائم مقام چالش‌های به‌وجود آمده در سنوات اخیر به فرصت تبدیل شوند.

موافقان تفکیک بیان می‌دارند که تشکیل وزارت بازرگانی به سبک سابق مؤثر نیست و باید بازمهندسی درستی صورت پذیرد.

بی‌شک تفکیک وزارت صنعت، معدن و تجارت، دولت را با هزینه‌هایی نیز مواجه خواهد کرد. مهم‌ترین آن، محل استقرار ستاد مرکزی، معاونت‌های تخصصی ملی و واحدهای استانی و تجهیزات اداری مورد نیاز آنهاست که متأسفانه در سال‌های اخیر، اکثرا به سایر دستگاه‌های اجرایی هبه شده‌اند.

نکنه دیگر نیروی انسانی مورد نیاز است که با کاهش سطح مدیریتتی، بسیاری از مدیران توانمند بازرگانی، با نگاه صنعتی حاکم شده در وزارت صنعت، معدن و تجارت از مجموعه به شکل‌های مختلف مانند بازنشستگی، بازرخریدی یا قطع همکاری خارج شده‌اند.

همچنین بازنشستگی نیروی انسانی در سطح کارکنان و کارشناسان، بدنه کارشناسی موجود را محدود ساخته است و باز مهندسی دوباره وزارت‌خانه هزینه‌های جدیدی ایجاد می‌کند.

اما در مواجهه با هزینه‌ها، باید به برنامه‌ای اندیشید که بتواند دولت را از رکود خارج کند و فعالیت‌های مولد تجاری و کالاهایی در کلاس جهانی را میسر سازد.

حرکت نظام اقتصادی و بازرگانی کشور، هم‌جهت با برنامه توسعه صادرات غیرنفتی و تسهیلات امور تجاری می‌تواند تقاضای تولید داخلی را افزایش داده و موتور محرک بازار را روشن سازد.

ابلاغ معرفی داور
<div>خواهان: خانم محدثه جلودار فرزند محمد دادخواستی به طرفیت خواننده ؛ آقای مصطفی گنیمی فرزند مسعود به خواسته طلاق به درخواست زوجة(صدور گواهی عدم امکان سازش جهت اجرائی صیغه طلاق به لحاظ عسر و حرج ناشی از عدم پرداخت نفقه) تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان اهواز نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۰ دادگاه دادگاه خانواده شهرستان اهواز واقع در اهواز- امامیه- دادگستری کل استان اهواز/ارجاع و به کلانسه ۹۶۰۲۸۱/۱۱۲۳۰۹۸۶۱۱۳۰۹۹۸۶۱۹۶۰۲۸۱ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول امکان بودن خواننده و درخواست خوانده و درخواست خوانه از تاریخ انتشار آگهی می گردد تا خواننده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام رضایتی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را دریافت و در وقت مقرر ۷ روز بعد از نشر این آگهی نسبت به معرفی داور اقدام و بهمهراه داور خویش در شعبه دوم دادگاه خانواده اهواز حاضر گردد. (همراه داشتن کارت ملی جهت احراز هویت الزامی است)</div>
<div>منشی شعبه ۱۰ دادگاه خانواده شهرستان اهواز- سواری</div>

آگهی ابلاغ
<div>آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست وضمانت به آقای / خانم او – از – ناصر شهرت همگی مهر پور فرزندان کیومرث و خانم ناهید خمجانی خواهان خانم فاطمه زین العابدینی- آقای احمد هادی صادی دادخواستی به طرفیت خواننده آقای / خانم او – از – ناصر شهرت همگی مهر پور فرزندان کیومرث و خانم ناهید خمجانی به خواسته اسرار از پرداخت هزینه دادرسی – مطالبه خسارت – مطالبه اجرت المثل اموال مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلانسه ۹۶۰۹۹۸۶۱۱۷۰۰۴۹۱ شعبه ۱۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه ثبت ووقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۱۱ ساعت ۱۲:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی بی علت مجهول امکان بودن خواننده ودرخواست خوانه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواننده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام رضایتی کامل خود نسخه ثانی دادخواست وضمانت را دریافت ودر وقت مقرر جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.</div>
<div>منشی شعبه ۱۷ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه - کرمانشاه – بلوار بنت الهدی</div>

آگهی ابلاغ
<div>خواهان شاکي اسماعيل حق شناس فرزند عبدالحمين دادخواستی به طرفیت خواننده فواد فتحي قمشه فرزند ابرج به خواسته مطالبه وجه که جهت تقدیم دادگاه های عمومی شهرستان کرمانشاه نموده که جهت رسیدگی به شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه واقع در کرمانشاه – بلوار بنت الهدی ارجاع و به کلانسه ۹۵۰۳۵۴/۱۳۹۶/۱۱۱۳۰۲۵۴ ثبت گردیده که وقت رسیدگی آن ۱۳۹۶/۹/۲۱ ساعت ۸:۳۰ تعیین شده است به علت مجهول امکان بودن خواننده / متهم ودرخواست خواهان / شاکي و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی وقتقلاب در امور مدنی و دستوردادگاه مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خواننده ائتمهم پس از نشر آگهی و اطلاع از مفاد آن به دادگاه مراجعه وضمن اعلام رضایتی کامل خود نسخه دوم دادخواست وضمانت را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی حاضر گردد.</div>
<div>مدیر دفتر شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی شهرستان کرمانشاه - جعفری کرمانشاه – بلوار بنت الهدی</div>

آگهی ابلاغ
<div>آگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست وضمانت به آقای / خانم مسعود جعفری کیا فرزند خواهان خانم سعیده سعیدی پور دادخواستی به طرفیت خواننده آقای مسعود جعفری کیا به خواسته مطالبه وجه یازده میلیون وپانصد هزار تومان مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلانسه ۹۶۰۲۵۴/۱۳۹۶/۱۱۱۳۰۲۵۴ شعبه ۲۰ شورای حل اختلاف مجتمع امام خمینی (ره) شهرستان کرمانشاه ثبت ووقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۶/۹/۱۲ ساعت ۱۱:۰۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول امکان بودن خواننده ودرخواست خواهان / شاکي و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول امکان بودن خواننده ودرخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می گردد تا خواننده ظرف یک ماهه پس از تاریخ انتشار آگهی به دفتر دادگاه مراجعه وضمن اعلام رضایتی کامل خود نسخه ثانی دادخواست وضمانت را دریافت ودر وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.</div>
<div>دبیر شعبه ۲۰ شورای حل اختلاف مجتمع امام خمینی (ره) شهرستان کرمانشاه – پوریا ترک بیات</div>

کرمانشاه – میدان جمهوری اسلامی – به طرف منابع طبیعی

سلطانعلی صنعتلی زاده به‌عنوان «مدیر روابط عمومی» نیروگاه رامین اهواز منصوب شد



اهواز- طی حکمی از سوی مهندس داوود محمودی رئیس هیات مدیره ومدیرعامل، سلطانعلی صنعتلی زاده بعنوان "مدیر روابط عمومی" نیروگاه رامین اهواز منصوب گردید. ایشان دانش آموخته ارشد علوم اجتماعی هستند و پیش از این دبیر شورای دینی وفرهنگی نیروگاه رامین، کارشناس برتر روابط عمومی سازمانها وادارات خوزستان، کارشناس ملی روابط عمومی های کشور در سال ۹۶، محقق برتر قرآنی شرکتهای صنعت آب وبرق ونفر برگزیده مسابقات نهج البلاغه خوزستان را در کارنامه دارد. وی هم اکنون عضو پیوسته انجمن متخصصان روابط عمومی ایران نیز می باشد.

کسب مقام سوم شرکت آبنار گلستان در هفتمین جشنواره روابط عمومی های برتر صنعت آب و فاضلاب کشور

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در هفتمین جشنواره انتخاب روابط عمومی های برتر صنعت آب و فاضلاب کشور، روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان در بخش آموزش همگانی موفق به کسب مقام سوم در بین شرکتهای آب و فاضلاب شهری و روستایی کشور گردیدبه گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی گلستان، در مراسم پایانی این جشنواره که در روز چهارشنبه ۲۶ مهر ماه با حضور مهندس جانباز، مدیرعامل شرکت مهندسی آبنار کشور، مدیرکل روابط عمومی وزارت نیرو، معاونین و مدیرکل روابط عمومی و ارتباطات مردمی شرکت مهندسی آبنار کشور در محل برگزاری نمایشگاه صنعت آب و فاضلاب کشور برگزار شد از روابط عمومی شرکت آبنار گلستان با اهداء تندیس و لوح سپاس تجلیل و تقدیر شددر بخشی از این لوح آمده است: رشد و توسعه صنعت بزرگ آب و فاضلاب مادیون تلاش بی وقفه مدیران و متخصصانی است که دانش، تخصص و عمر گرانبهای خود را سرمایه ای برای سربلندی و سازندگی نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران قرار دادهاندبدینوسیله ضمن تبریک به مناسبت کسب مقام سوم در بخش آموزش همگانی در هفتمین جشنواره انتخاب روابط عمومی های برتر صنعت آب و فاضلاب و تقدیر از تلاشهای تحسین برانگیز شما، توفیق روز افزون جنابعالی را از درگاه ایزد منان مسئلت دارم.

عملکرد ۷ ماهه بخش های مختلف مخابرات گلستان بررسی شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در جلسه شورای مدیران مخابرات منطقه گلستان عملکرد ۷ ماهه بخشهای مختلف بررسی شد.در این جلسه که با حضور مهندس غلامعلی شهرمادی مدیر مخابرات منطقه گلستان، معاون، مدیران و روسای ادارات تابعه برگزار شد ابتدا مهندس شهرمادی در خصوص جزئیات اجرای طرح مهرگان توضیحات تکمیلی ارائه کرد و افزود: برای تحقق اهداف طرح مهرگان موانع و مشکلاتی وجود دارد که باید با بررسی دقیق نسبت به برطرف کردن آن خصوصا در شهرستانها اقدام گردد.مدیر مخابرات منطقه گلستان با تشریح وضعیت فعلی برنامه های در دست اجرا و برشمردن اهداف آتی مخابرات استان با اشاره به اجرای طرح مهرگان در استان، از هر کدام از ادارات مخابرات شهرستانها خواست تا گزارشی از روند پیشرفت طرح ارائه دهند.در پایان این جلسه راهکارهای لازم برای تحقق اهداف در نظر گرفته شده ابلاغ و بر اجرای به موقع آنها تاکید شد.

مدیرعامل شرکت توزیع برق استان ایلام:

پایدارسازی شبکه ایلام نیازمند خلاقیت است

ایلام- خبرنگار فرصت امروز-مدیرعامل شرکت توزیع برق استان ایلام در آیین اختتامیه همایش نظارت عالیه بهره برداری گفت: همکاران بنده در حوزه معاونت بهره برداری با هنرمندی ودر نهایت مشکلات مویجات پایدار شبکه ها را فراهم می آورند که خود این مهم باید مورد تقدیر قرار گیرد. مهندس هادی شیرخانی افزود: وسعت شبکه و شرایط متفاوت اقلیمی که بعضی از مناطق که طبع خشن دارد، کار را برای پایداری شبکه ها به شدت مشکل می کند و اگر تلاش جهاد گونه همکاران نباشد چه بسا شاهد خاموشی های گسترده باشیم. وی مشکلات را در ایلام به مثابه رنگین کمان تشبیه کرد و خاطر نشان نمود: در استانی که هفتاد درصد آن از تعرفه گرمسیری نوع یک برخوردار است شبکه های توزیع باید چندین برابر استاندارد یکپار باس را کنند. این در حالی است که شرکت کوشیده تا حداقل زمان خاموشی را مردم تجربه نمایند. رئیس هیات مدیره شرکت توزیع برق ایلام به مقوله ریزگردها اشاره کرد و تصریح نمود: وجود ریزگردها که گاهی نمنگات و چسبیده هستند بارها باعث آتمام کوزه در شبکه ها شده است و خود این قضیه یک قسمت دیگر از بار مشکلات را بر دوش همکاران بنده قرار می دهد. رئیس شورای انسجام بخشی مدیران وزارت نیرو در استان وجود مکانیسم های ارزیابی را یک موهبت برای ارتقای شاخص های کیفی برشمرد و اظهار داشت: نظارت و ارزیابی بیشتر یک فرصت مغتنم است تا یک تهدید چرا که موجبات تبادل اطلاعات و انتقال تجربیات توسعه یه فراهم می آورد.

رئیس اداره دامپزشکی قزوین:

نقل و انتقال تک سمی ها در قزوین نیازمند اخذ مجوز است

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- عیسی غیاث زیدی اظهار کرد: شمشه از جمله بیماری های عفونی واگیردار و قابل انتقال بین انسان و حیوان است که بیشتر تک سمیان ازجمله اسب، الاغ و قاطر به این بیماری حساس هستند. رئیس اداره دامپزشکی قزوین عنوان کرد: متداول ترین راه انتقال شمشه در میان تک سمیان از طریق غشاهای مخاطی دهان و بینی، استنشاقی، جویدن و متناقل بلع آب و غذای آلوده و همچنین باکتری از طریق لوازم و اشیاء آلوده از قبیل لوازم ستورانی، سم چینی، براق آلات اسب، لواشه و لوازم دامپزشکی نیز می تواند منتقل شود. زیدی تشریح کرد: یکی از مهمترین راه های کنترل و ریشه کنی این بیماری، شناسایی تک سمیان آلوده به ظاهر سالم و حذف حیوانات آلوده و رعایت اصول بهداشتی- قرنطینه ای است. وی یادآور شد: لذا با توجه به اینکه هرگونه نقل و انتقال تک سمی ها بین بانگشاهای مختلف نیازمند اخذ گواهی حمل بهداشتی است، مالکان اسب ها می بایست با ارائه مدرک سلامت بالینی اسب، گواهی تایید تست شمشه و کد رهگیری معتبر خودرو با مراجعه به ادارات دامپزشکی نسبت به اخذ گواهی حمل اقدام کنند.

ثبت بالغ بر ۱۹۷ میلیون تردد در سطح محورهای استان طی ۶ ماهه ابتدای سال جاری

رشت- مهناز نویری- مهندس نازک کار مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان گیلان با اعلام این خبر افزود: طبق آمار دریاختی از ۳۷ سامانه تردد شمار نصب شده ی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای گیلان (در ۷۴ محور رفت و برگشت) در سطح راههای استان حاکی است در ۶ ماه ابتدای ۱۳۹۶، تعداد ۱۹۷ میلیون و ۵۸۸ هزار و ۳۳۸ تردد در سطح راههای استان ثبت گردیده که از این میزان، تعداد ۹ میلیون و ۱۴۸ هزار و ۶۳۴ دستگاه، ورودی به استان و تعداد ۹ میلیون و ۱۵ هزار و ۶۶۱ دستگاه، خروجی از استان و نیز تعداد ۱۹۷ میلیون و ۴۴۴ هزار و ۱۳۳ دستگاه تردد در دیگر محورهای سطح استان صورت پذیرفته است.این مقام مسئول ضمن اشاره به آمارهای مقایسه ای نظیر به نظیر شش ماهه ابتدای سال ۹۶ نسبت به مدت مشابه سال قبل افزود: بررسی آمارهای مذکور بیانگر افزایش ۲۲ درصدی تردد در سطح محورهای استان گیلان می باشد.مهندس نازک کار خاطر نشان نمود: طی این مدت از ۷۴ محور رفت و برگشت در سطح راههای استان محور آستانه - لاهیجان با ۶ میلیون ۳۷۵ هزار و ۱۸۸ دستگاه، و محور لاهیجان - آستانه با ۶ میلیون ۲۸۷ هزار و ۳۹۴ دستگاه و محور رشت - خاماب با ۶ میلیون ۱۶۵ هزار و ۸۱۴ دستگاه، بیشترین تردد را داشته اند.مهندس نازک کار در ادامه افزود: استان گیلان در ۶ ماه ابتدای سالجاری از نظر نرخ جریان تردد پنجمین استان پرتردد کشور بوده است.

بازدید ریاست و اعضای شورای اسلامی شهر ملارد و سرپرست شهرداری از عملیات عمرانی سطح شهر



شهرستان ملارد-مژگان علیقارداشی- علی سلگی شهرداری شهرستان ملارد به همراه ریاست و اعضای شورای اسلامی شهر از عملیات عمرانی به اتمام رسیده و در حال انجام در سطح شهر بازدید بعمل آوردند. در این بازدید علی سلگی در جریان پیشرفت فیزیکی پروژه های در حال ساخت قرار گرفت و در این خصوص توضیحات و راهکار های ارائه نمودند از این پروژه ها می توان به شرح ذیل نام برد. ۱- بازدید از نماد میدان آزادگان ۲- بازدید از سالن ورزشی فرهنگسرای شهرستان ملارد ۳- بازدید از پیشرفت ساختمان فرهنگسرای ملارد ۴- بازدید از سنگفرش محل عبورین پیاده در خیابان شیوا ۵- بازدید از طرح آبیاری قطره ای و گلکاری در بلوار شهید جمور حدفاصل میدان ارتش تا میدان ساعت ۶- بازدید از آسفالت کوچه های شست اداره آموزش و پرورش

نظام نامه های مدیریت HSE و ریسک به صورت پابلوت در خوزستان اجرا می شود

اهواز- خبرنگار فرصت امروز- مشاور ارشد وزیر نیرو از تصویب و ابلاغ نظام نامه های مدیریت "HSE" و "ریسک" توسط وزیر نیرو خبر داد. رحیم طاهری " بابیان اینکه استان خوزستان به عنوان پایلوت برای اجرای این نظام نامه هادر کشور انتخاب شده است، افزود: بر اساس هماهنگی های انجام شده با مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان، قرار است به دلیل شاخص بودن از لحاظ آب و برق در کشور، استقرار هر دو نظام مدیریت HSE با محوریت ریسک، به صورت پایلوت در این استان اجرایی شود. مشاور ارشد وزیر نیرو پیش بینی کرد تا پایان پاییز امسال، استقرار این نظام نامه ها به مرحله اجرا برسد. طاهری که اخیرا سمت مشاور معاون رئیس جمهور در هماهنگ سازی HSE های کل کشور را نیز عهده دار شده است، اجرای این نظام نامه ها در استان خوزستان را بسیار با اهمیت خواند و گفت: پس از پایان مرحله پایلوت، اجرای این نظام نامه ها با دستور رئیس جمهور در سطح کشور عملیاتی خواهد شد. وی با تاکید بر اجرای این نظام نامه ها به عنوان یک فعالیت ضروری اقتصادی، تصریح کرد: اجرای این نظام نامه ها در استان خوزستان نه تنها انگیزی برای تسری به دیگر استان ها در زمینه آب و برق محسوب می شود، بلکه برای دیگر سازمان های دولتی، زیر نظر سازمان محیط زیست و با حمایت رئیس جمهور، قابل استناد خواهد بود.

معاون وزیر نیرو از نیروگاه شهید رجایی تقدیر کرد



و قرار گرفتن آن شرکت جزو شرکت های برتر، بدین وسیله از کلیه همکاران شاغل در آن شرکت، تقدیر و تشکر به عمل می آید. گفتنی است هرساله پس از پایان پیک تابستان، میزان آمادگی نیروگاه ها از سوی وزارت نیرو مورد ارزیابی قرار می گیرد که نیروگاه شهید رجایی به دلیل عملکرد مطلوب در پایداری تولید برق در پیک تابستان، همواره به عنوان یکی از شرکت های برتر معرفی و تجلیل می شود. نیروگاه شهید رجایی با دارا بودن ۱۳ واحد بخاری و سیکل ترکیبی و ظرفیت تولید ۲۰۴۲ مگاوات، یکی از بزرگترین نیروگاه های کشور است.

معاون اجتماعی و پیشگیری از وقوع جرم دادگستری آذربایجان شرقی اعلام کرد

کاهش ورودی پرونده ها به محاکم با ارتقای جایگاه نمایندگان حقوقی دستگاه های اجرایی

داد و پیشگیری از فساد اداری در دستگاه های اجرایی، ارتقای جایگاه نمایندگان حقوقی دستگاهها در راستای کاهش ورودی پرونده ها به محاکم و نقش مدیران کل دستگاه های اجرایی در حل و فصل دعاوی بین دستگاهها را از محورهای این همایش اعلام کرد. در ادامه جلسه هریک از نمایندگان حقوقی حاضر در جلسه به ارائه پیشنهادهای خویش پرداختند که برگزاری دوره های کاربردی دعاوی حقوقی و کیفری ویژه نمایندگان حقوقی، آشنا وتوجیه نمودن مدیران سازمانها با مسائل حقوقی، جلب نظر مدیر حقوقی قبل از عقد هرگونه قرارداد توسط مدیران کل سازمانها، ارتقای سطح هماهنگی و همکاری های دستگاه های دولتی و عمومی و استفاده از ظرفیت های قانونی دستگاه های اجرایی در پیشگیری از جرم از جمله پیشنهادها بود.



دستگاه های اجرایی استان» با حضور مدیران کل، مدیران حراست، مدیران حقوقی ودستگاه های نظارتی استان در آذرماه سال جاری خیر

احداث سکوهای بارگیری در شرکت پالایش نفت اصفهان



اصفهان- قاسم اسد- با توجه به خصوصی بودن شرکت پالایش نفت اصفهان، این شرکت به منظور بارگیری فرآورده های ویژه خود، از سال گذشته شروع به ساخت ۱۸ سکوی بارگیری نموده که تاکنون ۷۰درصد پیشرفت داشته است. مدیرپروژه سکوهای بارگیری محصولات شرکت پالایش نفت اصفهان افزود: سکوها که با هدف بارگیری محصولات همچون لوب کات، ایزوریسایکل، حلال و کیوم باتوم (ته مانده برخ خلاء) در حال تعبیه است، در زمینی به مساحت ۱۵/۵ هکتار مربع و سا هزینه ای بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان ساخته می شود. علیرضا نظری پور با بیان اینکه، این سکوها به صورت دو زاله در ۹ ردیف در نظر گرفته شده، اظهار داشت: ۶ سکوی بارگیری وظیفه ارائه محصولات سبک (همچون ماده حلال) و ۶ سکو وظیفه بارگیری محصولات سنگین و کیوم با توم و ۲ سکو هم وظیفه بارگیری

ایزوریسایکل و ۴ سکو هم جهت بارگیری لوب کات را به عهده دارد. وی پایان پروژه را از دیهپهشت سال ۹۷ اعلام و تصریح نمود: در نظر داریم با تلاش بیشتر و بهره گیری از تیم تخصصی موجود، این زمان را کاهش داده و در زمان بیشتری از تاریخ پیش بینی شده کار را به

با حضور رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران انجام شد

کلنگ زنی مرکز درمانی بیماران ام اس غرب مازندران

به بیرون از بیمارستان ها مراجعه می کردند که با اقدام دولت تدبیر و امید مبنی بر اجرای طرح تحول سلامت، مردم همه خدمات را از بیمارستان ها دریافت می کنند. وی به کمبود منابع مالی طرح تحول سلامت اشاره کرد و گفت: مجلس شورای اسلامی برای اجرای طرح تحول سلامت و حمایت از وزارت بهداشت آمادگی دارد. دکتر فاطمه هاشمی، رئیس بنیاد امور بیماری های خاص کشور با بیان اینکه ۵ میلیارد تومان جهت کمک به بیماران خاص هزینه شده است، گفت: بیش از یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان در حوزه ام اس هزینه شده است. دکتر قاسم احمدی، نماینده مردم چالوس، نوشهر و کلاردشت نیز در سخنانی با بیان اینکه بیماری ام اس هنوز نتوانست جزو بیماری های خاص قرار گیرد، با تاکید بر حمایت دولت تدبیر و امید در حوزه بیماران خاص، گفت: در همین زمینه بیمارستان چالوس، مرکز دیالیز و... در غرب استان راه اندازی شد.

گفتنی است پس از این مراسم آیین کلنگ زنی مرکز درمانی بیماران MS با حضور دکتر نوبخت رئیس کمیسیون بهداشت و درمان مجلس، دکتر موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران، دکتر قاسم احمدی نماینده مردم شهرستان های نوشهر، چالوس و کلاردشت در مجلس، دکتر فاطمه هاشمی رئیس بنیاد امور بیماری های خاص کشور و جمعی از مسئولین و مردم شهرستان چالوس برگزار شد. زمین این مرکز توسط ورثه حسین رضایی دریا کناری اهدا شده است.



ساری- دهقان - با حضور رئیس کمیسیون بهداشت و درمان مجلس شورای اسلامی، رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران رئیس بنیاد امور بیماری های خاص کشور، نماینده مردم نوشهر چالوس و کلاردشت در مجلس شورای اسلامی و جمعی از مسئولین و مردم شهرستان چالوس، کلنگ مرکز درمانی بیماران ام اس غرب مازندران بر زمین زده شد. دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در این مراسم اظهار داشت: ایجاد عدالت دسترسی به خدمات درمانی و بهداشتی به خصوص به مردم مناطق محروم و بیماران خاص و بهره مندی مناسب و به موقع از این خدمات، همانند دوران مسئولیت دکتر جان بابایی از اولویت های سیاست اجرایی در دانشگاه علوم پزشکی مازندران خواهد بود. دکتر موسوی، با بیان اینکه در دولت تدبیر و امید به بیماران ام اس توجه ویژه ای شده است، اظهار کرد: در استان مازندران یک هزار و ۵۰۰ بیمار ام اس وجود دارد که از این تعداد ۲۵۰ نفر در چالوس و نوشهر هستند. وی به ارائه خدمات به بیماران ام اس توسط ۸ مرکز درمانی و داروخانه در استان اشاره کرد و گفت: فرانسیز امارای و فیزیوتراپی این بیماران را دولت تقبل کرده است و بیماران نیازمند نیز برای فرانسیز دارویی، تحت حمایت قرار می گیرند. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران از گذرشت کلینیک های تخصصی ام اس خبرداد و گفت: در سال های گذشته گامهای جدیدی برای درمان بیماری ام اس برداشته شده است. وی بر استفاده از ظرفیت انجمن های

معاون عمرانی استاندار آذربایجان شرقی:

مقابله با کم آبی و استفاده بهینه از منابع آب عزم ملی می طلبد



آب موجود را به خود مردم و کشاورزان واگذار نموده و با متخلفین و برداشت کنندگان غیرمجاز آب هم برخورد قانونی شود. وی تصریح کرد:

کرد: جهاد کشاورزی مکلف است برای تغییر الگوی کشت و آبیاری با استفاده از سیستم های نوین آبیاری و استفاده بهینه از آب اقدام نماید و فرمانداران، ادارات و دستگاه های مرتبط هم همکار های لازم را انجام دهند. پورمحمدی گفت: باید از طریق بسیج همه مردم، سازمان های مردم نهاد، روحانیت، شوراها و کشاورزان و آگاه سازی و اطلاع رسانی، عواقب مصرف بی رویه آب و مشکلات پیش رو را یادآوری کنیم. وی افزود: در این راستا مطبوعات و رسانه ها مسئولیت بسیار بزرگ و خطیری دارند تا با ارائه آموزش های لازم از مشکلات پیش آمده جلوگیری کنند.

اجرای طرح ترسیب کربن در روستاهای جنوبی شهرستان دامغان



این طرح در سطح روستاها، اظهار داشت: اجرای پروژه تعمیم ترسیب کربن یکی از پروژه های موفق در زمینه مقابله با بیابانزایی و ظرفیت سازی در سطح ملی است و در این طرح تلاش می شود

سمنان- باباحمدی -معاون فنی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان سمنان گفت: طرح ترسیب کربن در روستاهای جنوبی شهرستان دامغان اجرایی شده و ۵۰۰ میلیون تومان به این طرح اختصاص خواهد یافت. علی اصغر جلالی در بازدید خبرنگاران از نحوه اجرای طرح ترسیب کربن در روستاهای جنوبی شهرستان دامغان، با بیان اینکه اجرای پروژه ترسیب کربن در راستای تحقق توسعه پایدار روستایی در مناطق محروم نقش بسزایی دارد، افزود: اجرای این پروژه در سطح ۱۱ روستای محروم به دلیل ضعف توان اکوسیستم توسط دفتر عمران سازمان ملل و با همکاری سازمان جنگل ها، مراتع و آبخیزداری کشور و اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان سمنان از سال ۹۱ عملیات اجرایی و میدانی آن رسما آغاز شده است. وی با اشاره به اهداف و مزایای اجرای

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه ۴ آبان ۱۳۹۶ | شماره ۹۱۵ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع - نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

تنها با یک راهکار ساده، اضطراب خود را کاهش دهید

برای بسیاری از ما پیش آمده که در حین فعالیت‌های روزمره، همواره نگران موضوعی دیگر هستیم. براساس آمارها، ۳۸درصد از انسان‌ها هر روز با نگرانی دست و پنجه نرم می‌کنند. در واقع این مسئله، یک موضوع طبیعی است، ولی اگر بر کارایی شما در زندگی یا شغل‌تان تأثیر بگذارد، باید برای رفع آن اقدام کنید. در این راستا اخیراً در تحقیقاتی جدید مشخص شده که استفاده از مداد و کاغذ می‌تواند به کاهش این آشفتگی‌ها کمک کند.

به گزارش دیجیاتو، در این تحقیقات تعدادی دانشجوی مضطرب انتخاب شدند و به آنها گفته شد قرار است وظیفه مشخصی را انجام دهند، ولی پیش از شروع کارها توسط دانشجویان، ابتدا فرصتی ۱۵دقیقه‌ای برای نوشتن به آنها داده شد.

از گروهی دانشجویان درخواست شد که در خصوص نگرانی‌های‌شان در مورد وظیفه‌ای که قرار بود در این آزمایش به آنها محول شود، بنویسند. از گروه دیگر نیز خواسته شد کارهایی را که دربروز انجام داده بودند یادداشت کنند. سپس وظایف به همه آنها سپرده شد و هم‌زمان نیز دقت، عکس‌العمل و فعالیت مغزی آنها زیر نظر بود.

نتیجه تحقیق پس از انجام وظایف، بسیار جالب بود؛ درحالی‌که دقت و سرعت انجام وظایف هر دو گروه یکسان بود، ولی گروهی که از نگرانی‌های وظیفه پیش روی خود نوشته بودند، به طرز بسیار کارآمدتری کارها را انجام دادند و در عین حال کمتر از مغز خود کار کشیده بودند.

هانس شرودر (Hans Schroder)، دانشجوی دکتری روان‌شناسی در دانشگاه ایالتی میشیگان که در این تحقیق دخیل بوده، معتقد است که افراد نگران، برای دستیابی به نتایج مطلوب، نیاز به تلاش مضاعف دارند زیرا مغز آنها همواره در حال پردازش چندین وظیفه است؛ برخی از این وظایف که به نگرانی‌ها مربوط هستند، بخشی از پردازش مغز را به صورت بیهوده به خود اختصاص می‌دهند. همچنین جیسون موزر (Jason Moser)، یکی از دستیاران پروژه و مدیر آزمایشگاه روان‌شناسی بالینی دانشگاه ایالتی میشیگان نیز در خصوص اثرات اضطراب اعتقاد دارد آن دسته از دانشجویانی که نگرانی‌های خود را یادداشت کرده‌اند، مانند خودرویی هستند که بار اضافی را خالی کرده و حالا شبیهی یک خودروی کم مصرف و چالاک می‌توانند به صورت بهینه‌تری به مسیر پیش رو ادامه دهند.

در حالی که گروه مقابل که از نگرانی‌های‌شان ننوشته‌اند، شبیه خودروهای پرمصرف قدیمی آمریکایی هستند که نیاز به سوخت (منظور صرف انرژی مغزی بیشتر) دارند. در نهایت این تحقیق نشان می‌دهد که نوشتن نگرانی‌ها، موجب می‌شود از نظر فکری سبک شوید. آقای شرودر، این راهکار را نه‌تنها در فعالیت شغلی، بلکه برای زندگی روزمره نیز پیشنهاد می‌کند.

منبع: FAST COMPANY

معرفی استارت‌آپ

اپلیکیشن جست‌وجوی هوشمندملک

نام استارت‌آپ: اسکانو
وب سایت: eskanoo.com
سال تأسیس: ۱۳۹۳
موضوع: جست‌وجوی هوشمند ملک
توضیح بیشتر: اسکانو، با نام تجاری آی‌وی اسکان نوین شرق، نخستین وب‌سایت و اپلیکیشن جست‌وجوی هوشمند ملک با استانداردهای بین‌المللی در ایران است. این شرکت در سال ۱۳۹۳ با هدف تسهیل خدمات رایانه‌ای در کشور تأسیس شده است. اسکانو با هدف ایجاد تحول در این عرصه فعالیت خود را آغاز کرده است و امید دارد در کمتر از یک سال، سطح خدمات آنلاین در عرصه تجارت الکترونیک را ارتقا داده و رتبه نخست در ارائه این خدمات را از آن خود کند؛ چشم‌اندازی که با تکیه بر توانمندی‌های فردی و سازمانی این مجموعه امری بدیهی و قابل دسترس است.

بازاریابی خلاق



برای مطالعه ۸۱۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: من به تازگی یک کارگاه تولید میز و صندلی اداری راه‌اندازی کردم، اما نمی‌دانم راز موفقیت من در چیست؟ آیا منابع مالی، منابع انسانی یا تجهیزات و امکانات می‌توانند عامل مهمی در موفقیت کسب‌وکار من باشند؟

اهمیت خودباوری

پاسخ کارشناس: صرف‌نظر از اینکه شما چه کسب‌وکاری دارید می‌توانم با قاطعیت بگویم که منابع مالی، منابع انسانی و تجهیزات و امکانات دلیل محکمی برای موفقیت نیستند.

امروز دهها و صدها کارگاه و کارخانه در زمینه‌های مختلف تولیدی فعالیت می‌کنند که فقط تعداد کمی از آنها در کسب‌وکار موفقند، اگر به دقت به افراد موفق در کسب‌وکار نگاه کنید شاید خودتان به تجربه دربیابید که راز موفقیت صرفاً به سرمایه‌های مالی و انسانی نیست.

مدرسه مدیریت

نحوه ارائه تمایز در جایگاه‌سازی برند

درون‌سازمانی و استفاده از منابع و نیروهای بیرون‌سازمانی در محیط بازار وابسته است. راهبرد Applebee برای رهبری در کسب‌وکار رستوران، ورود به بازارهای کوچک‌تر -که رقبای اصلی این شرکت از توجه به آن غافل بوده و به آن نگذاشته بودند- تعریف شد. اگر چه این راهبرد مشکلاتی را (ظنیر برخی تبلیغات منفی دهان‌به‌دهان در مورد سطح خدمات متفاوت این رستوران) به وجود آورد، اما در بلندمدت تهدیدات رقابتی برای این شرکت از میان رفت.

دوباره یادآوری می‌کنیم که جایگاه‌سازی باید بر پایه تمایزات شکل‌گیر تا بتواند مؤثر واقع شود. توجه به موارد ذکر شده برای توسعه جایگاه بهینه برند ضروری است. همان‌گونه که گفتیم مطلوبیت، تحت تأثیر دیدگاه‌های مشتری‌ها شکل می‌گیرد و قابلیت ارائه برر پایه توانمندی‌های درون‌سازمانی ایجاد می‌شود و تمایز تحت تأثیر هردو این عوامل در مقایسه با فعالیت‌های رقیب ایجاد می‌شود.

- **قابلیت برقراری ارتباط با مشتری‌ها (Communicability):** کلید برقراری ارتباط با مصرف‌کننده، استفاده از نگرش‌ها و تداعیات ذهنی وی از برند است. ایجاد تداعیات ذهنی که با دانش فعلی مصرف‌کننده از آن برزند مرتبط و یکپارچه نباشد، بسیار دشوار است زیرا مصرف‌کننده به سه دلیلی آنها را به‌راحتی باور نمی‌کند. به همین دلیل، متخصصان مارکتینگ باید به دنبال شواهد قابل‌اثباتی برای ادعای خود باشند و مصرف‌کنندگان را متقاعد سازند که برند واقعا می‌تواند تداعیات مطلوب را به آنها منتقل کند.

- **قابلیت پایداری (Sustainability):** آیا جایگاهی که برند برای خود تصور می‌کند در بلندمدت قابل دفاع است و در برابر حمله‌های رقیب پایدار می‌ماند؟ آیا تداعیات ذهنی از یک برند می‌توانند در طول زمان تقویت و مستحکم‌تر شود؟ اگر چنین باشد، جایگاه برند می‌تواند در بلندمدت پایدار باقی بماند. پایداری برند به میزان تعهد

تخته سیاه

دلنوشته‌های یک کارآفرین (۵۰)

در تابستان همه تشنه یه لیوان آب سردند

پارسا امیری

شاید بارها کسانیا رو که از فرصت ترافیک سنگین اتوبان‌های تهران استفاده می‌کنند و انواع و اقسام لوازم و نوشیدنی و خوراکی رو می‌فروشدن دیده باشین، اما آیا تا حالا دیدین تو چله تابستان همین افراد آب معدنی سرد بفروش؟ اینها به تجربه فهمیدند که در زمستان کسی از اونا آب معدنی سرد نمی‌خره. اما در گرمای تابستان خیلی‌ها تشنه بک لیوان آب سردند تا به دلشون جلا بدن. پس هیچ کالایی به تنهایی نمی‌تونه در کاسبی خوب یا بد باشه. سه عامل اساسی در بد یا خوب بودن کاسبی می‌تونه مهم تلقی بشه:

فروشنده: آیا هر کسی فروشنده است؟ آیا تو می‌تونی بک فروشنده باشی؟ آیا می‌دونی فروشندگی دارای اصول و قواعدی است؟ آیا علاقه‌ای به فروشندگی داری؟ آیا می‌تونی هر چیزی رو بفروشی؟ آیا در فروش به غیراز فروش فکر می‌کنی؟ بنابراین افراد فروشنده به دسته‌های مختلف تقسیم می‌شود:

-یک عده فروشنده حرفه‌ای‌اند

- بعضی فروشنده مبتدی‌اند

- دسته‌ای علاقه‌مند به فروش‌اند

برای اینکه یک فروشنده حرفه‌ای باشی باید چه کار کنی؟ **زمان فروش:** زمان عامل مهمی است. هر کسب‌وکاری در هر زمانی جواب نمی‌ده. تو نمی‌تونی در زمان جنگ لباس عروس زیادی بفروشی. در زمان بحران اقتصادی تو نمی‌تونی اجناس گران قیمت بفروشی اعم از خوراکی یا پوشاک و ... **مکان فروش:** مکان نیز در برآورد فروشت مؤثره. تو هر کالایی را نمی‌تونی در هر مکانی بفروشی. میزان فروش برنج در شمال با میزان فروش برنج در کرمان به یک اندازه نیست. میزان مصرف برنج در مناطق مختلف ایران متفاوت است. تو نمی‌تونی در منطقه پایین شهر ادکلن گرون قیمت بفروشی. بنابراین باید کاملا به مکان فروش توجه کنی. در تهران بزرگ یک کالا در همه مناطق به یک اندازه فروش نداره.

پس هر کسب‌وکاری یک تهدید داره. تو می‌خوای چه کسب‌وکاری رو راه بندازی. آیا با تهدیدهای احتمالی کار آشنا هستی؟ اگر تهدیدها رو نمی‌شناسی از همین امروز دنبال شناسایی تهدیدها باش. هر کسب‌وکاری تهدیدهای مخصوص به خودشو داره؛ تهدیدی که برای یک کسب‌وکار مطرح می‌شه برای کسب‌وکار دیگری شاید یک فرصت باشه.

هر کسب‌وکار در هر زمان و هر مکان تهدیدها و فرصت‌های خاص خودشو داره. تو اگه می‌خوای یک کار نون و آب داری راه بندازی و شکم زن و بچه‌تو سیر کنی و لذت ببری و پولت از پارو بالا بره چاره‌ای نداری جز اینکه تهدیدها و فرصت‌ها رو بشناسی.

تو در زندگی هم کنار خانواده که هستی یه سری تهدید داری و یه سری فرصت. اگه بتونی خوب اینو مدیریت کنی از کارت لذت می‌بری. فرض کن در تابستون و هوای گرم تهران خواستی چند روزی دل به کوه و کمر بزنی و در در دل کوه یا دره چسار بزنی و با خانواده یکی دوشنبی صفا کنی. برای همین یکی دو شب موندن تو هم فرصت داری و هم تهدید. تو می‌دونی استفاده از هوای پاک، آب چشمه، عسل طبیعی، تخم مرغ محلی و رسمی و دیدن طبیعت زیبا و رنگارنگ یک فرصت استثناییه که در سال شاید یکی دو مرتبه نصیب بشه. تو باید از این فرصت به نحو احسن لذت ببری و کیف کنی اما آیا با تهدیدهای این سفر آشنا هستی؟ آیا پیچ و خم‌های راه کوهستانی را به خوبی می‌شناسی. آیا می‌دونی در کوه و بیابون مار و مارمولک زنده اونم از نوع سمی‌اش؟ یا احتمال اومدن بارونو میدی؟ آیا می‌دونی کنار رودخونه نشستن و خوابیدن خطرات سیل و سیلاب هم داره؟ آیا می‌دونی شاید یه حیوون وحشی تو اون منطقه باشه؟ و دهها اباهی دیگه که اگه نتونی به اینا جواب بدی نمی‌تونی از اون فرصت‌ها استفاده کنی. زمانی فرصت‌های تو تبدیل به لذت و کامیابی می‌شه که همه خطرات و تهدیدات رو شناسایی کنی و برای هر کدام از تهدیدها یه راه‌حل پیدا کنی. در کسب‌وکار هم همینه. تو باید فرصت‌ها و تهدیدهایی که برای کارت وجود داره کاملا بشناسی و بعضی رو هم با هوشیاری حدس بزنی.

مثلا اگر داری نانوایی سنگگ راهمی‌اندازی باید بدونی چند تا نون سنگگی تو محله هست و آیا کسی قراره هم‌زمان با تو این‌کار رو بکنه یا نه. شاید یه نفر بیاد و یک نانوایی چند منظوره بزنه و با چند تا کوره هم نون سنگگ بده دست مردم و هم نون فافتون و لواش و بربری. اون وقت مشتری نانوایی تو کم می‌شه. یا یه وقتی می‌خوان یه داروخونه دایر کنی باید بدونی چندتا دکتر تو منطقه‌ات هست و چقدر لازمه که این کار رو شروع کنی. شاید یه داروخانه مدرن و بزرگ و شیک با چند تا دکتر در کنار یه درمانگاه و بیمارستان بنونه یه تهدید جدی برای کارت باشه. هر وقت هم دیدی کسب‌وکارت داره از رونق می‌افته و مشتری‌ات داره کم می‌شه به تهدید فکر کن. تو همیشه باید تو چنته‌ات یه چیزایی داشته باشی که بتونه تو رو مقابل این تهدیدها مقاوم نشسون بده. به بعضی از این تهدیدها اشاره می‌کنم. کمبود سرمایه برای کار برای بعضی افراد ها می‌تونه به تهدید باشه. چون بلافاصله کس دیگری با قدرت رقابت بالاتری میاد و بازاریار تو کساد می‌کنه. چند سال پیش یکی از دوستان مهندس ما در کنار ساخت‌وسازهای متعددی که انجام می‌داد یه سوله اجاره کرد و به اتفاق چند نفر از دوستان و اقوام خط تولید رابیتس رو راه انداخت. اول خیلی خوشحال بود که داره کاری می‌کنه که کمتر کسی نوسته این کار رو انجام بده. اما بعد از چند ماه که مسئله بازاریابی و فروش پیش اومد با دست‌اندازهای زیادی مواجه شد. یکی از تهدیدهای این کسب‌وکار میزان سرمایه‌ای بود که اینا داشتند. دوست مهندس ما اومده بود با حداقل سرمایه یه کار بزرگی رو شروع کرده بود و چون قدرت مالی نداشت در فروش ناگزیر نمی‌نوستن چک چند ماه بگیره اما رقیب علاوه براینکه چک چند ماه بدون سود می‌گرفت قیمتش از قیمت رابیتس چندان کم می‌نوست. دلیلش هم این بود که چون تیراژ کار اونا خیلی بالا بود می‌نوستن با قیمت کمتری وارد بازار بشن اما دوست ما نوستن در این کار دوام بیاره. می‌دونی چرا؟! برای اینکه هیچ وقت به تهدیدها فکر نکرد.