

رنو در موقعیت ترک ایران

با اعلام مدیر اجرایی رنو، این خودروساز فرانسوی به دلیل خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها، احتمالاً ایران را ترک خواهد کرد. با این حساب، نه تنها قرارداد جدید رنو در پسابرجام به پایگانی رفته و اجرا نخواهد شد، بلکه تولید محصولات قدیمی این شرکت در ایران...



به استثنای کالای اساسی و دارو

آزادسازی نرخ ارز جدی شد

در حالی اخبار ضد و نقیضی در رابطه با تغییر سیاست در معاملات ارزی وجود دارد که ظاهراً پیشنهاداتی برای خروج کامل ارز حاصل از صادرات غیرنفتی به ویژه پتروشیمی‌ها از معاملات با نرخ رسمی در شورای پول و اعتبار مطرح شده، ولی هنوز در ستاد اقتصادی دولت نهایی نشده است. در صورت تصویب این پیشنهاد نرخ ارز برای تمامی واردکنندگان و صادرکنندگان به غیر از کالای اساسی و دارو براساس نرخ توافقی و به گونه‌ای...

موضوع آب بدون مدیریت مشترک به نتیجه نمی‌رسد

مدیریت و کسب و کار



آمازون باز هم رکورد زد

- سرمایه‌گذار فرشته‌خو کیست؟
- راهکارهای استفاده صحیح از لینکدین
- ۴ مرحله ساده برای استراتژی موثر در بازار بانی محتوا
- ۵ راهکار برای استفاده از تکنولوژی واقعیت مجازی
- روش‌های خلاقانه پرورش خصوصیات مختص به نام تجاری
- ۴ ابزار ویدیویی برای انقلاب در شبکه‌های اجتماعی

۱۶ تا ۸



آغاز به کار رسمی همتی
۱۰۷ روز پرتلاطم
بازار ارز

یادداشت

تئوری مرد دیوانه استراتژی مرد عاقل

حسن یگانه

عضو هیات‌مدیره انجمن
پایه‌داران بنادر ایران

برای نجات اقتصاد به رودخانه‌های آرام احتیاج داریم که آهسته و پیوسته چرخ زندگی مردم و فعالان اقتصادی را بچرخاند و به پیش ببرد. سیل‌های خانمان‌برانداز چه در سطح منطقه و چه در داخل کشور، با برجام و بی‌برجام اقتصاد بیمار ما را بیش از گذشته زیر فشار خود قرار می‌دهد. صدای پای آشوب در خاورمیانه باز هم به گوش می‌رسد. البته این صدا برای ما نازگی ندارد و سال‌هاست که بازیگران سیاست، این منطقه را به عرصه شطرنج خود تبدیل کرده‌اند؛ اما مهم‌تر از اینکه حریف ما کیست، این نکته است که این شطرنج پرآشوب را چگونه بازی خواهیم کرد؟ آیا تمام رفتارهای نامعقول و عصبی ترامپ واقعی است یا تنها در نقش فرو رفته است که بیش از چهار دهه پیش توسط هری کسینجر طراحی شد. این رفتارهای کودکانه و پرخاشگانه که در تضاد کامل با ایده‌های اقتصادی و سیاسی است، آیا خاستگاهی فردی دارد یا سناریویی برای پیشبرد هدف‌هایی مهم‌تر است؟ پاسخ به این سؤالات می‌تواند آغازی برای یک بازی متفاوت باشد.

ادامه در صفحه ۲

رئیس انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی:

فروش ارز صادراتی پتروشیمی‌ها در بازار ثانویه صحت ندارد

رئیس انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی با تکذیب ادعای فروش نرخ ارز پتروشیمی‌ها در بازار ثانویه گفت تاکنون نه تنها بخشنامه‌ای به ما ابلاغ نشده، بلکه بحثی نیز در این باره نشده است. احمد مهدوی اهری در گفت‌وگو با ایرنا، درباره ادعای مطرح شده توسط برخی رسانه‌ها مبنی بر رفع تکلیف پتروشیمی‌ها در فروش ارز ناشی از صادرات به نرخ رسمی ۴۲۰۰ تومان و امکان فروختن آن در بازار ثانویه، بیان داشت: این موضوع واقعیت ندارد. وی یادآور شد: پیش از این پیشنهاداتی را مطرح کرده بودیم که بتوانیم ارز صادراتی پتروشیمی‌ها را در بازار آزاد فروخته و مابه‌التفاوت نرخ آزاد و رسمی را به خزانه دولت واریز کنیم که تاکنون مورد تأیید قرار نگرفته است. به گزارش ایرنا، برخی رسانه‌ها امروز ادعا کرده بودند که پتروشیمی‌ها از این پس دیگر الزامی به عرضه ارز حاصل از صادرات خود به دولت به نرخ ۴۲۰۰ تومانی نداشته و تنها با ارائه ارز با نرخ توافقی در بازار ثانویه رفع تعهد ارزی خواهند کرد. به ادعای این رسانه‌ها، دولت دیگر

ناظران در خواب غفلت

افزایش روزانه قیمت لبنیات

بنام تولید محصولات لبنی، با وجود آنکه در هفته‌های گذشته قیمت محصولاتشان را افزایش داده‌اند، در روزهای گذشته هم بدون کوچک‌ترین اطلاع‌رسانی، روزانه به طور متوسط ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومان افزایش قیمت را برای محصولات همچون شیر، پنیر و ماست اعمال کردند. به گفته وی، برخی تولیدکنندگان از افزایش قیمت‌های روزانه پیروی نکردند و در ابتدای هر هفته با ارائه بار جدید افزایش قیمت ۵۰۰ تومان بر قیمت محصولات خود به‌خصوص شیر لحاظ کرده‌اند. بررسی‌های میدانی در سطح شهر از واحدهای لبنیاتی سنتی نشان از آن دارد که این واحدها به‌صورت هماهنگ افزایش قیمتی را اعمال نکرده‌اند و تنها برخی واحدهای صنفی با کسب اطلاع از افزایش قیمت محصول کارخانه‌ها، افزایش قیمتی را برای محصولات خود لحاظ کرده‌اند. حال با این تفاسیر به نظر می‌رسد کارخانه‌های لبنی همچون گذشته بدون توجه به دستورالعمل‌های ابلاغی سازمان حمایت، افزایش قیمت را لحاظ کرده‌اند. با این وجود مسئولان سازمان حمایت با پیگیری‌های فراوان ایسنا، حاضر به پاسخگویی نیستند. همچنین این عدم پاسخگویی‌ها به انجمن صنایع لبنی سرایت کرده و رضا باکری به عنوان دبیر این انجمن پاسخگویی پیگیری‌های مکرر در خصوص وضعیت تولید و بازار محصولات لبنی نیست.

با وجود آنکه در هفته‌های گذشته کارخانه‌های لبنی بدون مجوز قیمت محصولات خود را افزایش داده‌اند طی هفته گذشته هم به صورت روزانه این افزایش قیمت‌ها مجدداً اعمال شد و نظارتی بر قیمت‌گذاری و برخورد با این روند صورت نمی‌گیرد. به گزارش ایسنا، در چند وقت اخیر بازار طلا و سکه با هر نوسانی در حوزه اجتماعی، سیاسی و اقتصادی افزایش قیمت را به خود دیده؛ افزایش قیمتی که به‌صورت لحظه‌ای در این بازار به ثبت رسید که به نظر می‌رسد در روزهای اخیر این نوسانات لحظه‌ای به محصولات لبنی هم سرایت کرده است. محصولات لبنی به‌خصوص شیر، ماست و پنیر از سوی کارخانه‌های مطرح این حوزه به صورت روزانه با افزایش قیمت‌های ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومانی مواجه می‌شوند، این موضوع در حالی رخ می‌دهد که در هفته‌های گذشته کارخانه‌ها با وجود دریافت ارز دولتی و بدون هیچ دستورالعملی از سوی دستگاه‌های نظارتی اقدام به افزایش قیمت قابل توجه کردند و همچنین ۷۰ درصد قیمت محصولات لبنی که شیرخام بوده تغییر قیمتی نداشته است. در این زمینه یک منبع آگاه با تأیید افزایش قیمت محصولات لبنی به ایسنا گفت: شرکت‌های تولیدی بدون هیچ‌گونه مجوزی از سوی دستگاه‌های نظارتی به‌ویژه سازمان حمایت تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اقدام به افزایش قیمت محصولات کرده‌اند. همچنین یک توزیع‌کننده محصولات لبنی گفت: شرکت‌های بزرگ و

۲۳۹ میلیون دلار ارز خدماتی در حدود ۳ ماه پرداخت شد

انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی با تکذیب ادعای فروش نرخ ارز پتروشیمی‌ها در بازار ثانویه گفت تاکنون نه تنها بخشنامه‌ای به ما ابلاغ نشده، بلکه بحثی نیز در این باره نشده است. احمد مهدوی اهری در گفت‌وگو با ایرنا، درباره ادعای مطرح شده توسط برخی رسانه‌ها مبنی بر رفع تکلیف پتروشیمی‌ها در فروش ارز ناشی از صادرات به نرخ رسمی ۴۲۰۰ تومان و امکان فروختن آن در بازار ثانویه، بیان داشت: این موضوع واقعیت ندارد. وی یادآور شد: پیش از این پیشنهاداتی را مطرح کرده بودیم که بتوانیم ارز صادراتی پتروشیمی‌ها را در بازار آزاد فروخته و مابه‌التفاوت نرخ آزاد و رسمی را به خزانه دولت واریز کنیم که تاکنون مورد تأیید قرار نگرفته است. به گزارش ایرنا، برخی رسانه‌ها امروز ادعا کرده بودند که پتروشیمی‌ها از این پس دیگر الزامی به عرضه ارز حاصل از صادرات خود به دولت به نرخ ۴۲۰۰ تومانی نداشته و تنها با ارائه ارز با نرخ توافقی در بازار ثانویه رفع تعهد ارزی خواهند کرد. به ادعای این رسانه‌ها، دولت دیگر

بنام تولید محصولات لبنی، با وجود آنکه در هفته‌های گذشته قیمت محصولاتشان را افزایش داده‌اند، در روزهای گذشته هم بدون کوچک‌ترین اطلاع‌رسانی، روزانه به طور متوسط ۱۰۰ تا ۲۰۰ تومان افزایش قیمت را برای محصولات همچون شیر، پنیر و ماست اعمال کردند. به گفته وی، برخی تولیدکنندگان از افزایش قیمت‌های روزانه پیروی نکردند و در ابتدای هر هفته با ارائه بار جدید افزایش قیمت ۵۰۰ تومان بر قیمت محصولات خود به‌خصوص شیر لحاظ کرده‌اند. بررسی‌های میدانی در سطح شهر از واحدهای لبنیاتی سنتی نشان از آن دارد که این واحدها به‌صورت هماهنگ افزایش قیمتی را اعمال نکرده‌اند و تنها برخی واحدهای صنفی با کسب اطلاع از افزایش قیمت محصول کارخانه‌ها، افزایش قیمتی را برای محصولات خود لحاظ کرده‌اند. حال با این تفاسیر به نظر می‌رسد کارخانه‌های لبنی همچون گذشته بدون توجه به دستورالعمل‌های ابلاغی سازمان حمایت، افزایش قیمت را لحاظ کرده‌اند. با این وجود مسئولان سازمان حمایت با پیگیری‌های فراوان ایسنا، حاضر به پاسخگویی نیستند. همچنین این عدم پاسخگویی‌ها به انجمن صنایع لبنی سرایت کرده و رضا باکری به عنوان دبیر این انجمن پاسخگویی پیگیری‌های مکرر در خصوص وضعیت تولید و بازار محصولات لبنی نیست.



حرکت پایدار در مسیر موفقیت



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



مركز مشاوره و اطلاع رسانی : ۰۲۱-۸۷۸۰۰۰۰ www.bpi.ir



۸۸ درصد با برکناری نپاوندیان موافقد

بیش از ۸۸ درصد شرکت‌کنندگان در نظرسنجی «انتخاب»، با برکناری محمد نپاوندیان از معاونت اقتصادی رئیس‌جمهور موافقتند.

به گزارش انتخاب، در هفته‌های اخیر گمانه‌زنی درباره ترمیم تیم اقتصادی کابینه به اوج خود رسیده بود. انتخاب عبدالناصر همتی به جای ولی‌الله سیفی در بانک مرکزی، نخستین تغییر این تیم پس از نایبسامانی‌های اخیر به شمار می‌رود. محمد نپاوندیان که معاونت اقتصادی رئیس‌جمهور در دولت دوم روحانی برای او ایجاد و به وی سپرده شد، همواره در زمره حلقه اول تصمیم‌گیری‌های تیم اقتصادی دولت روحانی قرار داشته و از این جهت، بسیاری از سیاست‌های اقتصادی دولت نیز به او نسبت داده می‌شود. در این نظرسنجی ۲۳هزار و ۸۰۳ نفر شرکت کردند.

در این نظرسنجی ۲۳هزار و ۸۰۳ نفر شرکت کردند.

با توقف صادرات نفت عربستان

معاملات نفت

با قیمت بالا بسته شد

توقف صادرات نفت عربستان از تنگه باب‌المندب موجب شد قیمت نفت برنت همچنان این هفته خود را با سود به پایان برساند. به گزارش مهر به نقل از رویترز، قیمت پیش‌خبرد هر بشکه نفت خام برنت با ۲۵ سنت کاهش به ۷۴.۲۹ دلار رسید، درحالی‌که این هفته خود را با ۱.۸ درصد سود به پایان رساند. این اولین هفته سوددهی برنت در چهار هفته اخیر است.

قیمت پیش‌خبرد هر بشکه نفت خام نیمه‌سنگین تگزاس غرب آمریکا، دابلیو‌تی‌آی، ۹۳ سنت افت کرد و در ۶۸.۶۹ دلار به کار خود پایان داد. دابلیو‌تی‌آی چهارمین هفته متوالی افت را با کاهشی ۲.۸ درصدی به ثبت رساند.

افت گسترده بازار سهام آمریکا در روز جمعه باعث شد قیمت‌های نفت پایین بیاید.

فیلیپ استریبل، استراتژیست ارشد بازار در آرجی‌او فیوچرز، می‌گوید: این می‌تواند نشانه‌ای از کند شدن اقتصاد باشد که متقابلاً باعث کاهش مصرف نفت خواهد شد.

بازارهای نفت تا حد زیادی داده‌های روز جمعه دولت آمریکا، که نشان می‌داد اقتصاد آمریکا در ربع دوم با بیشترین سرعت در چهار سال اخیر رشد کرده است را فراموش کردند.

روز جمعه وزیر انرژی روسیه، الکساندر نواک، گفت که بازار نفت همچنان در نوسان است و اضافه کرد که بازارها به ریسک‌های مرتبط با تحریم‌های آمریکا علیه ایران واکنش نشان داده‌اند.

مرگ تدریجی

توافق اوپک با تصمیم روسیه

روسیه ممکن است در راستای تصمیم اخیر گروه اوپک پلاس برای افزایش تولید نفت، حداکثر ۲۵۰ هزار بشکه در روز تولید خود را در ماه میلادی جاری افزایش دهد.

به گزارش ایسنا، الکساندر نواک، وزیر انرژی روسیه، با بیان مطلب فوق خاطر‌نشان کرد این کشور عرضه اضافی را سریع‌تر از آنچه انتظار می‌رفت به بازار بازخواهد گرداند.

نواک در حاشیه نشست گروه بریکس در ژوهانسبورگ گفت: ما انتظار داریم ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار بشکه در روز از ۳۰۰ هزار بشکه تولیدی که تحت توافق اوپک کاهش داده بودیم را در ماه جاری به بازار بازگردانیم.

روسیه ابتدا اعلام کرده بود که تحت توافق اخیر میان کشورهای اوپک و غیروپک در ژوئن برای افزایش مجموع تولید به میزان یک میلیون بشکه در روز و بازگشت به پایبندی ۱۰۰ درصدی به توافق اولیه، میزان تولید خود را ۲۰۰ هزار بشکه در روز افزایش خواهد داد.

تحت توافق اولیه که از ژانویه سال۲۰۱۷ به اجرا درآمد کشورهای عضو و غیرعضو اوپک موافقت کردند برای متعادل کردن بازار و تقویت قیمت‌ها، میزان عرضه خود را ۱.۸ میلیون بشکه در روز محدود کنند، اما تصمیمی که در ژوئن گرفته شد به منظور اجتناب از کمبود احتمالی عرضه در بازار به دلیل سقوط تولید ونزوئلا و تحریم‌های آمریکا علیه ایران بود.

وزیر انرژی روسیه گفت: معتقدم بازار ریسک‌های عرضه مربوط به تحریم‌های ایران را که قرار است در نوامبر اجرایی شود و در قیمت‌های فعلی نفت منعکس شده، به حساب آورده است. وی در ادامه افزود: تصور می‌کنم بازار تمامی این عوامل را به حساب آورده و متعادل شده است. قیمت نفت در محدوده ۷۳ تا ۷۴ دلار با چند دلار بالاتر یا پایین‌تر، ثابت مانده است.

قیمت نفت برنت در اواسط ماه مه زمانی‌که آمریکا تحریم‌های خود علیه ایران را اعلام کرد، به محدوده ۷۸ تا ۸۰ دلار در هر بشکه صعود کرد، اما اخیراً به محدوده ۷۲ تا ۷۵ دلار بازگشته است.

نواک تأکید کرد که کمیته نظارتی مشترک وزیران اوپک و غیروپاک ممکن است افزایش بیشتر تولید نفت را در سپتامبر بررسی کند، اما این مسئله فعلاً در دستور بحث قرار ندارد. اقدامات بیشتر بر مبنای وضعیت فعلی بازار مورد بحث قرار خواهد گرفت.

این کمیته هفته گذشته تصمیم گرفت نشست‌های خود را به صورت ماهانه برگزار کند، درحالی‌که پیش از این هر دو ماه یک بار دیدار داشت. در این نشست اعضای کمیته نظارتی مشترک وزیران اوپک و غیروپاک مشخص نکردند افزایش تولید چگونه میان کشورهای مشارکت‌کننده تقسیم خواهد شد، درحالی‌که ایران و ونزوئلا با اجازه به کشورها برای تولید بالاتر از سهمیه خود و گرفتن سهم بازار سایر اعضا مخالفت کردند.

موضوع آب بدون مدیریت مشترک به نتیجه نمی‌رسد



عرضه و تقاضا پرداخت زیرا امروز این شکل کامل‌تر از مدیریت ضروری است. وی در ادامه به سابقه و روند انتخاب مدیران عامل شرکت‌های آب منطقه‌ای و نقش و جایگاه آنها به عنوان هماهنگ‌کننده آب در سطح استان‌ها اشاره و بیان کرد: با شرایط و اقتضانات به این نتیجه رسیدیم که باید تغییری در انتخاب روش مدیران و گردش کار داشته باشیم.

اردکانیان به مجموعه مدیران مجرب، باسابقه و نیز مدیران جوان، متخصص و باتجربه در خراسان رضوی اشاره و بیان کرد: انتظارات از خراسان رضوی وسیع است و مدیران استان بر مسئولیت علی‌حده واقف باشند. این سرمایه نیروی انسانی در سایر نقاط کشور نیز استفاده خواهد شد.

مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای خراسان رضوی نیز در این مراسم از انسجام بسیار خوب خانواده صنعت آب و برق در این استان قدردانی و بیان کرد: با تمام وجود تلاش می‌کنیم عملکردی ارائه کنیم تا از این انتخاب

وزیر نیرو گفت امروز در اقلیم‌های خشک و نیمه‌خشک و دیگر مناطق جهان بدون تدوین مولفه‌های مدیریت مشترک، موضوع آب به سرانجام نخواهد رسید. رضا اردکانیان روز شنبه در مراسم معرفی مدیرعامل جدید شرکت آب منطقه‌ای خراسان رضوی در مشهد افزود: از این حیث تحولات چند دهه اخیر در بخش مدیریتی آب می‌بایست به نوعی دچار تحول و دگرگونی شود تا بتوان پاسخگوی نیازهای امروز بود. وی به موضوع مدیریت مصرف و تقاضا نیز اشاره و بیان کرد: تا وقتی مدیریت مصرف صحیح نباشد نمی‌توان تقاضا را مدیریت کرد و این مدیریت در عرصه انرژی و بخش آب از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. هم‌اینک مشارکت و همکاری همه ذی‌نفعان در مدیریت چرخه آب به یک ضرورت مبدل شده است.

وزیر نیرو ادامه دارد: عمده مباحث مدیریت آب در دهه‌های گذشته بر مدیریت تأمین متمرکز بود اما در دوران کنونی باید به مدیریت توانان

چشم بادامی‌ها خواستگار پر و پا قرص نفت ایران

ندارد و در منافع اقتصادی محدود چنین نیست که خرید نفت از ایران را متوقف کند.

معافیت از تحریم‌های ضدایرانی از اولویت‌های مهم ژاپن

از سوی دیگر دریافت معافیت از تحریم‌های ضد ایرانی به یکی از اولویت‌های مهم دولت ژاپن تبدیل شده است. مقامات این کشور اعلام کرده‌اند که هرچند از سوی آمریکا درخواستی دریافت کرده‌اند مبنی بر اینکه «همه واردات نفت از ایران را متوقف کنند»، اما این کشور ایران را یکی از کشورهای بسیار مهم برای تضمین امنیت انرژی ژاپن می‌داند. توقف همه صادرات نفت ایران سبب از دست رفتن دو میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز از عرضه نفت جهانی می‌شود که نمی‌تواند هضم شود و سبب رشد شدیدی قیمت‌ها می‌شود.

واردات نفت ژاپن از ایران در سال مالی ۲۰۱۸ - ۲۰۱۷ میلادی، به بیش از ۱۶۵ هزار بشکه در روز می‌رسید. شرکت‌های ژاپنی از دولت این کشور درخواست کرده‌اند با آمریکا درباره تحریم‌های ضد ایرانی مذاکره کنند.

پیامدهای جنگ تجاری به بزرگ‌ترین اقتصاد اروپا رسید

۲۰ درصدی اعمال خواهد کرد.

با توجه به جایگاه ویژه صنعت خودروسازی در اقتصاد آلمان، در صورت اعمال تعرفه بر واردات خودرو از جانب آمریکا که یکی از بزرگ‌ترین بازارهای خودروهای آلمانی به شمار می‌رود، صادرات این کشور تحت تأثیر قرار خواهد گرفت. آندرتاس ریس، کارشناس اقتصاد آلمان گفت: شرکت‌های آلمانی اکنون رویکرد انتظار را در پیش گرفته‌اند.

کسبوکارهای آلمانی از آینده به سطوح پایین جدیدی رسیده است. تنش‌های تجاری اکنون به یکی از اصلی‌ترین مسائل در روابط بین اتحادیه اروپا و آمریکا تبدیل شده است، با این حال دیدار اخیر بین رئیس کمیسیون اروپا با ترامپ در واشنگتن باعث افزایش امیدواری‌ها نسبت به حل‌وفصل مسالمت‌آمیز اوضاع شده است. ترامپ تهدید کرده در صورت کاهش پیدا نکردن تعرفه ۱۰۹ درصدی واردات خودروهای آمریکایی از اتحادیه اروپا، بر واردات خودرو از این اتحادیه تعرفه

تئوری مرد دیوانه؛ استراتژی مرد عاقل

اتمی را چون سدی محکم در مقابل آنها قرار دادند. زمانی که آمریکا، ایران را متهم به فرار از مذاکره می‌کرد، مردان عرصه سیاست پشت میزهای مذاکره نشستند. حتی امروز در مقابل با رفتار پرخاشگرانه آمریکا درهای گفت‌وگو را باز گذاشتند تا مردان سیاست ایران تا آنجا که می‌توانند با شرق و غرب به گفت‌وگو بنشینند و برای احقاق حقوق مردم ایران با زبانی صلح‌آمیز تلاش کنند. همین رویکرد روشن، شفاف و صلح‌جویانه اروپا را در تقابل با آمریکا قرار داده است و موضع ایران را در دیوان دادگستری لاهه پر قدرت کرده است. اکنون رئیس‌جمهور آمریکا که می‌داند تنها مانده، در تلاش برای تحریک و ایجاد تنش در رفتار و گفتار مردان سیاسی ماست تا از آن مستمسکی برای یارگیری در سطح جهانی بسازد.

رفتارهای سیاسی به‌صورت دومینووار تأثیر خود را بر اقتصاد کشور و به‌خصوص اذهان فعالان اقتصادی می‌گذارند. دولت آمریکا تلاش داشت با نشان دادن فضایی ترسناک و استفاده از تحریم‌ها، تمامی شرکت‌های بزرگ و کوچک را مرعوب کند. شاید تا حدودی هم موفق شده باشد،اما نباید فراموش کنیم که پیش از این نیز تحریم‌ها وجود داشتند و اقتصاد با همکاری شرکت‌های متوسط و کوچک به راه خود ادامه می‌داد. گرفتار شدن در تار و پود بازی‌های لفظی رئیس‌جمهور آمریکا که سعی در ایجاد فضای رعب و وحشت و دعوت به جنگ دارد و مقابله به مثل با او خارج از چارچوب‌های سیاست بین‌المللی باعث ازهم‌پاشیدن اجماع جهانی و ترس همسایه‌های منطقه‌ای ما و دامن زدن به همان ایران‌هراسی مورد نیاز آمریکاست.

ما تاکنون به‌خوبی توانسته‌ایم رفتارها و گفتارهای بین‌المللی کشورمان را در مقابل آمریکا کنترل و هدایت کنیم. تا امروز سسکان این کشتی در دستان ما بوده است. اکنون نیز زمان آن رسیده تا تئوری مرد عاقل ایران را در مقابل مرد دیوانه آمریکا قرار دهیم و بکشیم تا با ایجاد ثبات اقتصادی و سیاسی در داخل کشور با تکیه بر سرمایه‌های ملی و سرمایه‌گذاران ایرانی این دوران سخت را پشت سر بگذاریم. اگر آمریکا موفق شد بخشی از سرمایه‌گذاران خارجی را از سرمایه‌گذاری در ایران منصرف کند، ما با دامن

منبع: خبر آنلاین

دریچه



عضو شورای عالی کار به مهر خبرداد

پیشنهاد تامین رایگان اقلام اساسی کارگران
با احیای «ستاد بن»

عضو کارگری شورای عالی کار با اشاره به ارائه دو پیشنهاد «احیای ستاد بن در وزارت کار» و «حمایت دولت از کارفرمایان تولیدی» به این شورا، جزئیات این بسته پیشنهادی را تشریح کرد.

علی خدایی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، با اشاره به پیشنهادات نمایندگان کارگری در نشست روز چهارشنبه شورای عالی کار با دستور کار «افزایش قدرت خرید کارگران» گفت: براساس مطالعات انجام‌شده در کارگروه مزد کانون عالی شورای اسلامی کار، مقایسه قیمت رسمی اقلام اساسی در هفته اول تیرماه با هفته پایانی دی‌ماه ۹۶ که ملاک سنجش هزینه معیشت خانوار بود، نشان می‌دهد که هزینه خانوار در این مدت ۴۸.۲ درصد افزایش داشته که به واسطه آن ارزش دستمزد نیز ۴۸.۲ درصد کاهش پیدا کرده است؛ به همین دلیل درخواست بازنگری در مزد و بررسی راهکارهای جبران قدرت خرید از دست رفته کارگران را به شورای عالی کار ارائه دادیم.

نماینده کارگران در شورای عالی کار ادامه داد: در پی این درخواست، در نشست چهارشنبه گذشته که با حضور نمایندگان کارفرمایی و نمایندگان وزارتخانه‌های عضو شورا برگزار شد، بحث‌های مفصلی راجع به افزایش قدرت خرید کارگران مطرح شد؛ واقعیت این است که از ابتدا، برداشت نمایندگان دولتی و کارفرمایی این بود که طبق ماده ۴۱ قانون کار در هر سال صرفاً «یکبار» امکان ورود به مقوله دستمزد سالانه کارگران وجود دارد، اما با توجه به اینکه در این ماده قانون عنوان شده شورای عالی کار موظف است «همه ساله» نسبت به تعیین دستمزد اقدام کند تفسیر ما این است که منظور قانونگذار مقید کردن به «حداقل سالی یکبار» است، بنابراین به تناسب شرایط در طول سال امکان ورود به مقوله دستمزد در شورای عالی کار وجود دارد.

وی افزود: بعد از این مباحث نهایتاً نمایندگان دولتی و کارفرمایی حاضر در شورای عالی کار، استدلال‌ها و محاسبات نمایندگان کارگری مبنی بر کاهش قدرت خرید را پذیرفتند و مقرر شد اولاً نمایندگان وزرای اقتصادی حاضر در جلسه که نمایندگان وزیر اقتصاد و دارایی، وزیر صنعت، معدن و تجارت و وزیر کار بودند این موضوع را به وزرای مربوطه منتقل و در نشست بعدی شورای عالی کار نظرات و موضع وزارتخانه خود را اعلام کنند.

خدایی ادامه داد: از طرف دیگر مقرر شد کارگروه مزد شورای عالی کار به صورت سه‌جانبه تا قبل از نشست بعدی شورا تشکیل جلسه دهد و راهکارهای افزایش قدرت خرید کارگران را بررسی کند.



به استثنای کالای اساسی و دارو

احتمال آزادسازی نرخ ارز جدی شد

تغییر رویه در عرضه ارز پتروشیمی‌ها در بازار ثانویه را مطرح کرده، باید در ستاد اقتصادی دولت مورد تصویب قرار گیرد که تاکنون مصوب نشده است، هرچند که به نظر می‌رسد تصویب آن دور از ذهن نیست و به زودی با ساز و کاری جدید انجام خواهد شد. این پیشنهادات گرچه در زمان حضور ولی‌الله سیف-رئیس کل سابق بانک مرکزی- مطرح شده ولی با حضور همتی-رئیس کل بانک مرکزی- مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

در حال حاضر جریان ارز حاصل از صادرات و واردات از این قرار است که در سامانه نظام یکپارچه ارزی (نیما) معاملات براساس سه گروه کالایی انجام می‌شود؛ گروه اول که کالاهای اساسی و دارو هستند و ارز حاصل از فروش نفت به طور عمده به این بخش اختصاص پیدا کرده و با نرخ رسمی که بانک مرکزی روزانه آن را اعلام می‌کند، معاملات انجام می‌شود، به طوری که با پارانه‌ای که دولت به گروه اول کالایی اختصاص می‌دهد، نرخ ۳۸۰۰ تومان برای آنها محاسبه و اختلاف آن با نرخ رسمی که اکنون ۴۴۰۰ تومان است، از سوی دولت پرداخت می‌شود. گروه دوم که کالاها و مواد اولیه کارخانه‌ها هستند نیز مشمول ارز صادرات غیرنفتی یعنی پتروشیمی‌ها و گروه فلزات می‌شود که در مجموع حدود ۸۰ درصد ارز ناشی از صادرات را تشکیل می‌دهند، اما برای گروه سوم که کالاهای غیرضروری هستند، ارز آنها از محل ۲۰ درصد صادرات غیرنفتی و بر پایه نرخ توافقی از مدتی پیش تامین می‌شود یعنی این نرخ براساس توافق بین صادرکننده و واردکننده و به گونه‌ای بر مبنای بازار آزاد تعیین و مورد معامله قرار می‌گیرد.

گرچه تاکنون اعلام رسمی در مورد نرخ توافقی وجود نداشته اما ظاهراً دلار تا مرز ۸۰۰۰ تومان نیز در بازار ثانویه قیمت می‌خورد. این در حالی است که در مدت اخیر که سیاست جدید ارزی اجرایی شده،

در حالی اخبار ضد و نقیضی در رابطه با تغییر سیاست در معاملات ارزی وجود دارد که ظاهراً پیشنهاداتی برای خروج کامل ارز حاصل از صادرات غیرنفتی به ویژه پتروشیمی‌ها از معاملات با نرخ رسمی در شورای پول و اعتبار مطرح شده، ولی هنوز در ستاد اقتصادی دولت نهایی نشده است. در صورت تصویب این پیشنهاد نرخ ارز برای تمامی واردکنندگان و صادرکنندگان به غیر از کالای اساسی و دارو براساس نرخ توافقی و به گونه‌ای آزاد خواهد شد.

به گزارش ایسنا، برخی خبرها از این حکایت دارد که مصوبه‌ای در رابطه با تغییر در سیاست ارزی دولت ایجاد شده و احتمالاً به زودی ارز حاصل از پتروشیمی‌ها و گروه فلزات نیز قرار است در بازار ثانویه و به طور توافقی مورد معامله قرار گیرد. در این حالت دیگر نرخ رسمی ارز برای معاملات این گروه مورد استفاده نبوده و به روش گروه سوم کالایی انجام می‌شود. این در حالی است که پیگیری‌ها در رابطه با آنچه که درباره تغییر در سیاست ارزی مطرح شده، از این حکایت دارد که سیاست‌گذار ارزی پیشنهاد تازه‌ای برای این موضوع ارائه کرده است مبنی بر اینکه پتروشیمی‌ها و گروه فلزات یعنی بخش دوم صادرکنندگان غیرنفتی که ارز آنها در سامانه نیما و براساس نرخ ۴۲۰۰ تومان مورد معامله قرار می‌گرفت نیز از این بخش خارج شده و به بازار ثانویه وارد شوند به عبارتی فقط گروه اول یعنی کالاهای اساسی و دارو از نرخ رسمی ارز استفاده کرده و مابقی واردکنندگان ارز خود را در بازار ثانویه و براساس نرخ توافقی تامین کنند. در این حالت پتروشیمی‌ها به عنوان عرضه‌کنندگان بزرگ ارز نیز دیگر از محدوده دلار ۴۲۰۰ تومانی خارج شده و معاملات آنها با نرخ توافقی در بازار ثانویه که نزدیک به نرخ بازار آزاد است، انجام می‌شود.

اما با وجود اینکه به نظر می‌رسد بانک مرکزی پیشنهاد خود برای

شرکت‌های چینی و کره‌جنوبی:

تحریم مانع تجارت ما با ایران نیست

مدیران شرکت‌های چینی و کره‌جنوبی تاکید دارند اگرچه تحریم‌های آتی می‌تواند مشکل‌ساز باشد اما مانعی در تجارت با ایران نخواهد بود.

«دونالد ترامپ» که از بهمن سال ۱۳۹۵ به عنوان رئیس جمهوری آمریکا بر سر کار آمده است، هجدهم اردیبهشت‌ماه خروج از توافق هسته‌ای برجام را اعلام و دست‌نبرد با تحریم‌ها در دوره ۹۰ و ۱۸۰ روزه را صادر کرد؛ این تصمیم سبب شد برخی شرکت‌ها برای ماندن در بازار ایران یا ترک کردن آن دچار تردید شوند و اعلام کردند همکاری خود را کاهش می‌دهند تا از پیامدهای تحریم آمریکا در امان بمانند.

پانگ سن، سفیر چین در تهران در گفت و گوی اخیر خود با ایرنا، سیاست پکن را شفاف و مبتنی بر تداوم همکاری با ایران در چارچوب برجام اعلام کرد و گفت: این انتظار می‌رود که دیگر اعضای اروپایی برجام (انگلیس، فرانسه و آلمان) نیز براساس اعلام موضع اتحادیه اروپا در این ارتباط به تعهدات خود نسبت به این توافق پایبند باشند. به گزارش ایرنا، «لی که چیانگ» نخست‌وزیر چین و دبیر حزبی شورای دولتی این کشور هجدهم تیرماه در کنفرانس خبری مشترک با صدراعظم آلمان درباره لغو توافق هسته‌ای «برجام» هشدار داد و گفت این اقدام تبعات غیرقابل پیش‌بینی خواهد داشت.

یک روز بعد از خروج آمریکا از توافق هسته‌ای ایران، اتحادیه اروپا به ایران اطمینان داد اگر به برجام پایبند باشند، این اتحادیه تحریم‌های هسته‌ای خود علیه تهران را برنمی‌گرداند.

چین و روسیه به عنوان دو عضو دیگر برجام نیز بر حفظ آن تاکید دارند.

خبرنگار اقتصادی ایرنا به‌تازگی با برخی مدیران شرکت‌های تولیدکننده چینی و کره‌جنوبی که برای شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران به تهران آمده‌اند، درباره تاثیر تحریم‌های آتی آمریکا گفت و گو کرد.

اقتصاد ایران، اقتصادی پرشتاب و بزرگ

در این پیوند، مدیر فروش شرکت اولئو اینترنشنال (OLEO INTERNATIONAL) چین که برای نخستین بار به ایران آمده بود، به خبرنگار ایرنا، گفت: اقتصاد ایران، پرشتاب و بزرگ بوده و دلیل حضور ما در این کشور همین است.

چائو وو (Chao Wu) درباره تبعات خروج آمریکا از برجام در روابط شرکت‌های چینی با ایران اظهار داشت: با جدا شدن ترامپ از برجام و با توجه به سیاست آمریکا در ایجاد محدودیت‌های اقتصادی برای ایران، فرصت‌ها و کانال‌هایی در ایران یافته‌ایم و باید دید در آینده چه اتفاقی می‌افتد.

وی آینده همکاری‌های آتی را خوب ارزیابی کرد و در عین حال گفت: به اعتقاد من تحریم‌های آتی آمریکا تا حدودی می‌تواند در روابط

راهی جدید برای

دریافت سریع و ساده خدمات بانکی

بانک ملت
bank mellat

www.bankmellat.ir

پایانه بانکی غیر نقد

خبرنامه



میراث سیف برای بانک مرکزی چیست؟

از دلار ۱۳۹۲ تا دلار ۱۳۹۷ چه راهی طی شد؟

ولی‌الله سیف، نوزدهمین رئیس کل بانک مرکزی در حالی با ساختمان بلندمرتبه میرداماد خداحافظی کرد که هم در اولین روزهای حضورش در دفتر ریاست کل بانک مرکزی و هم در روزهای پایانی حضور در این سمت، دلار دغدغهای جدی برایش بود. به گزارش خبرآنلاین، سیف در حالی از ساختمان میرداماد رفت که فضا درست عکس روزهای آمدنش بود. آن روزها که دولت یازدهم ماه عسل در پاستور را آغاز کرده بود، کاهش نرخ دلار به دغدغهای جدی برای اقتصاد ایران بدل شده بود.

اقتصاد ایران شرایط تازه‌ای را پشت سر می‌گذاشت. دلار در بازار می‌ریخت تا اتفاقی تازه در اقتصاد شکل بگیرد و این سیف بود که ابتدا در گوشه و کنار و سپس در جمع نمایندگان اتاق بازرگانی تاکید کرد دلار نباید به کمتر از ۳ هزار تومان برسد. این اظهار نظر آن روزها از سوی برخی کارشناسان و افکار عمومی اظهار نظر عجیبی تلقی شد. آن هم برای دولتی که کارویژه اساسی‌اش کاهش نرخ تورم بود. دلار در اولین روزهای تصدی دولت یازدهم حتی روی ۲۹۰۰ تومان را دید، آن هم بعد از توافقی که بازار ارز را درنوردیده بود و نام «جمشید بسم‌الله» را بر سر زبان‌ها انداخته بود. این چنین بود که مقاومت سیف در برابر کاهش نرخ دلار آن روزها به اخبار مهم رسانه‌ها و نقل محافل عمومی و خصوصی بدل شده بود. کار سختی هم نبود. بالاخره نرخ دلار مهار شد و متوسط نرخ دلار در سال ۱۳۹۲ به ۳۱۸۳ تومان رسید.

کاهش نرخ سود: خداحافظی با سپرده بالاتر از یک سال
دولت با ساماندهی بازار پولی آغاز کرد؛ نرخ سود سپرده‌های بانکی در دستور کار قرار گرفت. بیش از آنکه سیف آن روزها به کاهش سود سپرده بانکی حساسیت نشان دهد، این طیب‌نیا، وزیر وقت امور اقتصادی و دارایی بود که حساسیت خاصی در این زمینه به خرج می‌داد و در مصاحبه‌ها و نشست‌های رسمی به وضعیت حاکم بر می‌تاخت.

سال ۱۳۹۲ نرخ سود بانکی بین ۷ تا ۲۵ درصد بود. هرچند در این سال برخی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز حتی رقمی بیش از این را نیز به سپرده‌گذاران پرداخت می‌کردند، همین امر سبب اعتراضاتی جدی بود. طیب‌نیا با استناد به اینکه نرخ سود بانکی در ۴۰ سال گذشته منفی بوده است، تاکید داشت سود بالا ضد تولید و سرمایه‌گذاری مولد است.

نرخ سود بانکی در سال ۱۳۹۳ کاهش می‌یافت. حدود ۳ درصد را تجربه کرد و به ۲۲ درصد محدود شد، هرچند برخی بانک‌ها با استناد به برخی تبصره‌های داخلی پرداخت سود بیش از این رقم را تضمین می‌کردند. اتفاق مهم‌تر اما در خداحافظی با سپرده‌های بالاتر از یک سال رخ داد. سقف زمانی عقد قرارداد به سپرده‌های یک ساله اختصاص داشت و آن روزها هم سیف و هم طیب‌نیا این تصمیمات را آغازی بر اصلاح ساختار بانک‌ها می‌دانستند.

موسسات مالی و اعتباری؛ زخم تازه اقتصاد
اصلاح نظام بانکی، بی‌توجهی به موسسات مالی و اعتباری فاقد مجوز و برخی موسسات مالی و اعتباری دارای مجوز اما خارج شده از مسیر اصلی ممکن نبود. برآوردها نشان می‌داد ۲۰ درصد از نقدینگی کشور در اختیار موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز است و سیف با تکیه بر همین مسئله تاکید کرد که تا پایان سال ۱۳۹۵ دیگر خبری از موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز نخواهد بود. فهرست موسسات مالی و اعتباری مجاز اعلام شد و هشدار نسبت به عدم سپرده‌گذاری در موسسات غیرمجاز.

قصد اما به سادگی به پایان نرسید. لشکرکشی خیابانی مال‌باختگان موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز ماجرا را وارد ابعادی تازه کرد. اتفاقات دی‌ماه سال ۱۳۹۶ را بسیاری عقبه همان داستان می‌دانند. بالاخره به گفته روحانی ۱۱ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان اعتبار برای بازپرداخت بدهی موسسات غیرمجاز اختصاص یافت. هنوز اما فصل پایانی قصه نگاشته نشده است که سیف با ساختمان میرداماد خداحافظی کرد. این روزها پرونده ثامن‌الحجج و مدیرعامل آن یکی از داغ‌ترین اخبار رسانه‌هاست.

۱۰۷ روز و ۳۳بخشنامه، این انعکاس فرمان یکسان‌سازی نرخ ارز اسحاق جهانگیری است. اکنون رئیس کل بانک مرکزی تغییر کرده و باید دید که دستورکارهای رئیس جدید در ساختمان شیشه‌ای میرداماد، چه باید باشد.

به گزارش مهر، ۱۰۷ روز از آغاز اجرای سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز از سوی دولت دوازدهم می‌گذرد؛ سیاستی که اگرچه مطابق با شرایط وخیم بازار ارز ایران اتخاذ شد، اما حداقل روند افزایش قیمت در بازار غیررسمی،

حکایت از ناکارآمدی آن داشته است؛ موضوعی که تا این لحظه، هیچ یک از دولتمردان شهامت اعترافش را نداشته‌اند. داستان از بیست و یکم فروردین‌ماه شروع شد؛ همان شبی که بی‌مقدمه، نام اسحاق جهانگیری را با صدور یک بخشنامه برای اجرای فرمان یکسان‌سازی نرخ ارز بر سر زبان‌ها انداخت. آندر حرف و حدیث‌ها در رابطه با بازار ارز و قیمت‌های دلار و یورو در محافل عمومی و خصوصی رونق گرفته بود که دولت را بر آن داشت حتی به توافق خود با مجلس هم پشت پا بزند و خود راه فافگنگیرکننده ارز تک‌نرخ‌ را در پیش گیرد.

۳۳ بخشنامه ارزی دولت در ۱۰۷ روز

از زمان آغاز اجرای سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز تا به امروز (۳۳هردادماه) دولت دست‌کم ۳۳ بخشنامه و دستورالعمل ارزی را صادر کرده که نتیجه آن، انتشار فهرست‌های دریافت‌کنندگان ارز رسمی بوده است که شاید نیاز کشور به آنها چندان بالا نبوده است، اما به هر حال از کالاهای لوکس و دارای تولید داخلی تا کالاهای اساسی را شامل شده است.

درخواست‌های بخش خصوصی از دولت چه بود؟

از همان هفته‌های ابتدایی اجرای سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز، بسیاری از فعالان اقتصادی و اتاق‌های بازرگانی نسبت به تعیین نرخ دستوری برای دلار ۴۲۰۰ تومانی از سوی دولت هشدار دادند و اعتراض کردند؛ شاید آنها این روزها را پیش‌بینی می‌کردند که اینقدر اصرار و نامه‌نگاری‌های‌شان را با دولت قرص و محکم انجام می‌دادند. آنها در اولین نامه خود به حسن روحانی، رئیس جمهوری اسلامی ایران علاوه بر تاکید و حمایت از راهبرد کلی تک‌نرخ‌ کردن ارز، حمایت از سیاست جدید دولت را مشروط به وجود شفافیت و اجتناب از شکل‌گیری هر گونه رانت و جلوگیری از ایجاد بازارهای موازی، سایه و غیرشفاف بودند؛ همان موضوعی که دولت به آن بی‌توجهی کرد و اکنون آثار منفی این بی‌توجهی را به صراحت در بازار مشاهده می‌کنند. اکنون نه شفافیتی وجود دارد و نه اینکه از شکل‌گیری رانت و فساد جلوگیری شده است و این درست اولین ضربه‌ای است که اقتصاد ایران از اجرای یک سیاست نسجیده اقتصادی - ارزی متحمل شد. البته در نامه‌های دیگری هم که به معاون اول رئیس جمهور و زرا ارسال شد، باز هم درخواست‌های بخش خصوصی این بود که شفافیت بر بازار حاکم شود و دستورالعمل‌های اشتباه اصلاح شود.

مولفه‌های اثر گذار بر رشد نرخ ارز چه بود؟

آنگونه که تحقیقات و پژوهش‌های مرکز بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی تهران نشان می‌دهد، رشد نقدینگی با عامل مسلط رشد پایه پولی و با سرعتی بالاتر از رشد تورم، تعدیل نرخ ارز در بازه بلندمدت، خروج آمریکا از برجام و برنامه‌های اعمال تحریم‌ها از مراد و آبان سال جاری، احتمال کاهش درآمدهای

صادرات نفتی ضمن تضعیف دسترسی به این درآمدها و رشد بازده مورد انتظار از فعالیت در بازار ارز در مقایسه با سایر بازارها از جمله مهم‌ترین دلایل رشد نرخ ارز در این مدت بوده است. البته افزایش تقاضا برای ارز هم به دلایلی از جمله محدودشدن مبادلات ارزی، کاهش درآمدهای ارزی و حفظ ارزش دارایی‌ها و قدرت خرید مردم است که خوب است عبدالناصر همتی، رئیس کل جدید بانک مرکزی هم به آن توجه داشته باشد و برای آن هرچه سریع‌تر راهکار دهد.

۳۳ بخشنامه ارزی دولت از ۲۱ فروردین‌ماه تاکنون			
تاریخ	شرح	تاریخ	شرح
۲۱ فروردین	اجرای نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای مصارف ارزی	۲ خرداد	ابلاغ بخشنامه ۵بندی تامین و خرید ارز از سامانه نیما
۲۲ فروردین	تخصیص ارز مسافرتی	۹ خرداد	مقررات ارزی برای سفر به کشورهای بدون نیاز به اخذ ویزا
۲۳ فروردین	انجام قراردادهای فاینانس با ارز ۴۲۰۰ تومانی	۱۹ خرداد	ارز دانشجویی برای دانشجویان لیسانس خارج از کشور
۲۳ فروردین	اعلام شرایط پرداخت ارز دانشجویی	۱۹ خرداد	انجام حواله ارزی برای شرکت‌های تولیدی تا سقف ۵ میلیون یورو
۲۳ فروردین	نحوه تامین ارز برای متقاضیان	۲۸ خرداد	اعلام اولویت‌های جدید تامین ارز
۲۵ فروردین	اعلام ضوابط فعالیت صرافی‌ها	۳۰ خرداد	ممنوعیت واردات ۱۳۳۹ قلم کالا(گروه چهارم کالایی)
۲۵ فروردین	انتشار کلیات تامین ارز برای واردات کالا و خدمات از خارج از کشور به مناطق آزاد تجاری-صنعتی و مناطق ویژه اقتصادی	۵ تیر	گروه‌بندی کالاهای وارداتی برای دریافت ارز
۲۵ فروردین	نحوه تامین ارز برای حواله‌ها و اعتبارات اسنادی قبل از ۲۱ فروردین	۱۰ تیر	انتشار فهرست دریافت‌کنندگان ارز به نرخ رسمی
۲۶ فروردین	الزام تامین ارز برای واردات بعد از ثبت سفارش	۱۲ تیر	انتشار فهرست واردکنندگان خودروی دریافت کننده ارز رسمی
۲۷ فروردین	اجرای سوآپ ارزی ایران-ترکیه	۱۳ تیر	اعلام وصول طرح راندااری و استفاده از پیام‌رسان های مالی و انعقاد بیمان‌های پولی دو و چندجانبه در تجارت خارجی
۳ اردیبهشت	رونمایی از سامانه نیما	۱۷ تیر	اصلاح مصوبه شورای اقتصاد موضوع پیشنهاد وضع عوارض صادراتی برای مواد معدنی خام یا دارای ارزش افزوده پایینی
۷ اردیبهشت	ابلاغ دستورالعمل نحوه تامین ارز کالاهای اساسی به بانکها	۱۷ تیر	دستورالعمل جدید واردات در مقابل صادرات
۱۸ اردیبهشت	خرید ارز گردشگران و سرمایه‌گذاران خارجی از سوی بانکها	۱۹ تیر	آغاز به کار بازار ثانویه
۲۳ اردیبهشت	به روزرسانی ضوابط ورود و خروج ارز مسافرتی	۲۱ تیر	اصلاح آیین نامه اجرایی قانون مقررات واردات و صادرات
۲۵ اردیبهشت	ابلاغ ضوابط تامین و انتقال ارز شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی	۲۲ تیر	تشکیل ستاد مبارزه با احتکار و اختفای کالاهای وارداتی یا تولیدشده با مواد اولیه وارداتی یا نرخ رسمی
۲۹ اردیبهشت	نحوه بهره‌مندی از تفاوت نرخ ارز تعیین شده جهت کالاهای اساسی مرتبط با وزارت جهاد کشاورزی و همچنین کاغذ و مواد اولیه آن	۲۴ تیر	بررسی و اولویت‌بندی تقاضای ثبت سفارش با ارز رسمی در وزارتخانه‌های مرتبط با امر تولید و مصرف
۲۹ اردیبهشت	ابلاغ شرایط و میزان تامین ارز رانندگان بین‌المللی		

چالش‌های پیش روی رئیس کل جدید بانک مرکزی چیست؟

در این میان به نظر می‌رسد اگرچه شرایط بازار ارز و اقتصاد ایران به طور کلی در شرایط ایده‌آلی به سر نمی‌برد، از دیدگاه فعالان اقتصادی، چند چالش پیش روی رئیس کل جدید بانک مرکزی دارد که باید به آن در

سیاستگذاری‌های پولی و ارزی توجه بسیاری داشته باشد. اول آنکه روند کاهش تورم معکوس شده و این خود عاملی برای حرکت کند اصلاحات اقتصادی است. از سوی دیگر نقدینگی نیز به صورت مستمر رشد کرده و آنگونه که برخی آمار می‌گویند برای اولین بار در تاریخ ایران، رشد نقدینگی بیش از رشد تولید ناخالص داخلی بوده است. از سوی دیگر چاره‌اندیشی صحیحی نیز از سوی بانک مرکزی تا به حال برای این موضوع صورت نگرفته است.

سهم پایین درآمد ارزی غیرنفتی از درآمد ارزی کشور، تقویت احتمال کاهش درآمد صادرات نفتی، دشوار شدن نحوه و افزایش هزینه تامین مالی به ویژه در مورد نیازهای بخش تولید، نبود تصویر روشن از وضعیت آینده بازارها و کاهش میل به تولید و سرمایه‌گذاری و تشدید التهاب عدم تعادل در بازار ارز نیز از دیگر چالش‌هایی است که به اعتقاد فعالان اقتصادی پیش روی اقتصاد ایران قرار دارد.

دستورکارهای آقای رئیس در ساختمان لاجوردی

به نظر می‌رسد باید یکسان‌سازی واقعی نرخ ارز مبتنی بر بهره‌برداری از یک روش علمی صورت گرفته و مدیریت نوسانات نرخ ارز و کاهش انحراف معیار آن از سوی بانک مرکزی انجام شود. در عین حال، تقویت و تسهیل عملیات در بازار منسجم ثانویه از برای کلیه صادرکنندگان و واردکنندگان، تسهیل انتشار اوراق ارزی توسط صادرکنندگان بزرگ و بخش خصوصی و ایجاد ماهانگی و سازگاری بین سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز و سایر سیاست‌های اصلاح ساختار اقتصادی از ضروریات است.

ضمن اینکه سیاست کنترل تورم با الزام به کنترل رشد پایه پولی نیز باید پیگیری شده و تمامی کنترل‌های زائد و مخل سازمان‌های دولتی و قضایی نیز برداشته شود. در واقع بیش از هر چیز دیگری، عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی باید اعتماد و اطمینان را به جامعه برگردانده و سوادگری در بازار ارز را کاهش دهد.

فراخوان ارزیابی کیفی پیمانکار شماره (۹۷-۰۱) تجدید شده



شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری در نظر

دارد پیمانکاران واجد شرایط را طی ضوابط، برای برونسپاری فعالیت‌های بهره برداری، ارزیابی کیفی نماید. بدینوسیله از پیمانکاران واجد شرایط دعوت میشود برای اخذ مدارک از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir اقدام نمایند .

۱- کارفرما / دستگاه اجرایی : شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال و بختیاری

۲- موضوع فراخوان : برونسپاری فعالیت‌های بهره برداری از شبکه های توزیع و روشنایی معابر و ...

۳- محل و نحوه دریافت اسناد : اسناد از روز سه شنبه مورخ ۹۷/۵/۹ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir قابل دریافت می باشد .

۴- محل و نحوه تحویل اسناد : پیمانکاران بایستی اسناد تکمیل شده را حداکثر تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۷/۵/۲۷ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir ارسال نمایند .

به اسناد ارزیابی فاقد مهر و امضاء و مخدوش، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد .

این آگهی به منظور ارزیابی کیفی پیمانکاران(تهیه لیست کوتاه) انتشار یافته و این شرکت پس از ارزیابی و در صورت لزوم از متقاضیان واجد شرایط طی مراحل بعدی دعوت بعمل خواهد آورد . سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد فراخوان مندرج است . ضمناً در قبال ارائه مدارک ارزیابی وجهی دریافت نخواهد شد.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان چهارمحال وبختیاری

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای



شرکت گاز استان زنجان در نظر دارد پروژه گازرسانی به صنایع و مجتمع های مسکونی استان زنجان را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید .

الف) شرح مختصر کار :

-گازرسانی به صنایع و مجتمع های مسکونی استان زنجان

-مدت انجام کار ۳۶۰ روز تقویمی می باشد .

-مبلغ اولیه قرارداد، سقف ریالی برای انجام کل پروژه به مبلغ ۲۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ به حروف(بیست میلیارد ریال) می باشد.

ب) شرایط مناقصی :

حازا بودن توانمندی مالی ومدیریتی اجرای پروژه

لزاتر ضمانتنامه شرکت در مناقصه به مبلغ ۱.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال (به حروف یک میلیارد ریال) شامل یکی ازلواص ذیل:

حضاننامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از سوی مؤسسات اعتباری غیربفکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.

- واريز وجه نقد (واريز به حساب شماره ۴۰۰۴۰۴۲۲۴۲۲۴۰۴ بانک ملی شعبه سعدی زنجان بنام شرکت گاز زنجان)

- ضمانت نامه صادره توسط مؤسسات بیمه گر دارای مجوز برای فعالیت و صدور ضمانت نامه از سوی بیمه مرکزی ایران

-اوراق مشارکت بی نام تضمین شده بانک ها و دولت با قابلیت بازخرید قبل از سررسید (موضوع قانون نحوه انتشار اوراق مشارکت).

-توثیق ملکی معادل هشتاد و پنج درصد ارزش کارشناسی رسمی آن.

-حضاننامه های صادره توسط صندوق های ضمانت دولتی که به موجب قانون تأسیس شده یا می شوند و طبق اساننامه فعالیت می نمایند.

حداقل پایه پنج(۵) رشته تأسیسات و تجهیزات و یا رشته نفت و گاز.

ج) محل زمان و مهلت تکمیل و تحویل مدارک :

از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت می شود با مراجعه به سایت شرکت گاز استان زنجان به آدرس www.nigc-zanjan.ir ,بخش مناقصه و مزایده) نسبت به اعلام آمادگی و دریافت و تکمیل اسناد مناقصه طبق زمانبندی زیر اقدام فرمایند .

-مهلت دریافت اسناد مناقصه : ۹۷/۰۵/۰۷ لغایت ۹۷/۰۵/۱۰

-مهلت دعوت اسناد مناقصه : تا ساعت ۱۳ سه شنبه مورخ ۹۷/۰۵/۲۳

- زمان تاریخ بازگشایی : سه شنبه مورخ ۹۷/۰۵/۲۳

-هزینه دریافت اسناد مناقصه به مبلغ : ۲۰۰.۰۰۰ ریال (به حروف هفت صد هزار ریال)

و) مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات پیشتر با شماره تلفن۳۳۱۴۶۲۲۵-۰۲۴ واحد تنظیم پیمان شرکت گاز استان زنجان تماس حاصل فرمایند .

•• ضمناً هزینه درج آگهی (هر دو نوبت) بعهده برنده مناقصه می باشد.

بدیهی است تکمیل و ارائه مدارک مناقصه هیچگونه حقی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد نمود .

تسمه : طبق نامه شماره ۵۱۱۰۳۹۷ مورخ ۹۷/۰۲/۱۰ «قیمتها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه شود»

۲۲۲ تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۷/۵/۹ شماره مجوز وزارت نفت : ۱۳۹۷.۱۸۶۷ روابط عمومی شرکت گاز استان زنجان تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۷/۵/۷



صادرات پودر گوشت مرغ آزاد شد

بعد از اعلام ممنوعیت صادرات ۱۸ قلم کالا برای جلوگیری از خروج کالاهای مصرفی مردم و ایجاد رانت، گمرک طی نامه‌ای جدید اعلام کرد که پودر گوشت مرغ شامل این ممنوعیت نمی‌شود.

به گزارش تسنیم، گمرک جمهوری اسلامی ایران در بخشنامه‌ای اعلام کرد: صادرات پودر گوشت مرغ بلامانع است. در این بخشنامه آمده است: پیرو بخشنامه شماره ۹۷/۴۲۲۵۲۹ مورخ ۹۷/۰۴/۱۳ موضوع اعلام ممنوعیت صادرات ۱۸ ردیف کالاهای بخش کشاورزی ابلاغی وزیر جهاد کشاورزی، به پیوست تصویر نامه شماره ۹۷/۵۰۱/۲۱۹۶ مورخ ۹۷/۴/۳۱ معاونت توسعه بازرگانی و صنایع کشاورزی وزارتخانه اشاره‌شده ارسال و اعلام می‌دارد: صادرات پودر گوشت مرغ (تحت کد طبقه‌بندی ۲۳۰۱۱۰۰۰) از لیست ممنوعیت مندرج در ردیف ۱۰ جدول ضمیمه بخشنامه فوق‌الذکر خارج می‌شود و صادرات آن با رعایت سایر مقررات مربوطه بلامانع می‌باشد.

لذا دستور فرمایید ضمن اقدام لازم مراتب را به کلیه واحدهای تابعه ابلاغ و بر حسن اجرای امر نیز نظارت مستمر معمول دارند. بنابر این گزارش، پیش از این گمرک ایران براساس جدیدترین دستورالعمل خود صادرات ۱۸ قلم از کالاهای اساسی و ضروری کشاورزی را ممنوع اعلام کرده بود. براساس آن دستورالعمل، صادرات ۱۸ قلم کالای اساسی و ضروری کشاورزی شامل ذرت، گندم، آرد، جو، جو دوسر، دانه‌های روغنی، روغن خام و پالم، یونجه، کاه و کلس، پودر ماهی و گوشت، انواع سیبوس، کنجاله سویا، سایر کنجاله‌ها، تفاله‌ها، خوراک آبزیان، افزودنی خوراک آبزیان، چاودار و سورگوم تا اطلاع ثانوی ممنوع شد.

رانت دلار ۴۲۰۰ تومانی این بار در بازار لوله و پروفیل

برخی از تولیدکنندگان لوله و پروفیل ترجیح می‌دهند مواد تولیدی‌شان را با ارز ۴۲۰۰ تومانی بخرند و محصولات‌شان را با ارز آزاد بفروشند.

به گزارش تسنیم، رانت رانت است، فرقی هم نمی‌کند؛ خواه این رانت در بازار مسکن، خودرو، تلفن همراه و ارز باشد، خواه بازار لوله و پروفیل. به‌ویژه زمانی که بحث دلار ۴۲۰۰ تومانی مطرح باشد که این روزها اختلاف قیمتش با بازار آزاد دست‌کم ۴،۳ هزار تومان است و بر این اساس برخی از تولیدکنندگان لوله و پروفیل ترجیح می‌دهند مواد تولیدی‌شان را با ارز ۴۲۰۰ تومانی بخرند و محصولات‌شان را با ارز آزاد بفروشند.

این در حالی است که در مقطعی که قرار شد دلار با نرخ رسمی ۴۲۰۰ تومانی فروخته شود، اقتصاددانان به تشکیل رانت ارزی در بازارهای مختلف هشدار دادند و وجود این موضوع، دولت تحت تأثیر مصالح و مضمیقه‌های اقتصادی، مبلغ ۴۲۰۰ تومان را به عنوان نرخ رسمی دلار تصویب و اجرایی کرد و این در شرایطی بود که در مدت‌زمان کوتاهی پس از تصویب این تصمیم، رانت‌خواران دست به کار شدند تا از بگل آلود دریافت دلارهای ۴۲۰۰ تومانی و فروش محصول با قیمت ارز آزاد، بهره بیشتری ببرند.

بر این اساس نگاهی به وضعیت بازارهای مختلف پس از تعیین عدد ۴۲۰۰ تومان برای دلار رسمی نشان می‌دهد حالا پس از بازارهایی چون خودرو و تلفن همراه، نوبت به بازار لوله و پروفیل رسیده تا برخی از فعالان این صنعت ورق فولادی را با نرخ ۴۲۰۰ تومانی بخرند و در مقابل محصولات‌شان را با قیمت‌های بسیار بالاتر بفروشند.

درخصوص تحولات مرتبط اشاره‌شده در این صنعت با بازار سرمایه نیز باید گفت دولت به شرکت‌های تولیدکننده فولاد برای افزایش قیمت مجوزی نداده است و آنها باید طبق قانون، محصولات‌شان را با نرخ مصوبی که تعیین می‌شود با محاسبه ارز ۴۲۰۰ تومانی در بورس کالا بفروشند یعنی قیمت‌گذاری محصولات فولادی در بورس کالا با نظر دولت بر مبنای دلار ۴۲۰۰ تومانی انجام می‌شود، اما قیمت بازاری آنها با دلار بالای ۶ هزار تومانی تعیین می‌شود. به این ترتیب که خریدارانی که موفق به خرید محصول فولادی در بورس کالا می‌شوند می‌توانند بدون متحمل شدن هیچ ریسکی، ۵۰ درصد سود کنند. از این رو بررسی قیمت لوله و پروفیل و ورق فولادی از ابتدای امسال نشان می‌دهد حاشیه فروش این محصول، از ابتدای سال جاری از ۱۰ درصد به بالای ۳۰ درصد رسیده و این عدد برای صادرکنندگان لوله و پروفیل به افغانستان و عراق، بالای ۵۰ درصد است.

بر این اساس افزایش حاشیه فروشی که از محل سرکوب قیمت ورق به‌دست آمده، پول‌های زیادی را تصیب عده‌ای خاص کرده که عمدتاً مالک بنگاه‌های فردی و اختصاصی هستند و حتی شرکت‌های سهامی نیز تشکیل نداده‌اند.

این در حالی است که آمارهای منتشرشده نشان می‌دهد در بهار امسال با وجود اینکه قیمت محصولات فولادی در بورس کالا کاهش یافته، اما قیمت لوله و پروفیل ۱۵ درصد رشد کرده است. این در حالی است که گرانفروشی محصولات لوله و پروفیلی در ماه‌های اخیر باعث شد تا کارگروه تنظیم بازار اقدام به تجویز و صدور دارو و دستورالعمل جدید برای تنظیم بازار محصولات فولادی کرده و دو بند مهم را به تولیدکنندگان لوله و پروفیل اختصاص دهد و این محصولات را در صورت عرضه‌نشدن در بورس کالا، مشمول قیمت‌گذاری کند.

همچنین براساس دستورالعمل جدید تنظیم بازار محصولات فولادی که محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در ۱۴ بند ابلاغ کرده است از این پس محصولات لوله و پروفیل در صورتی که در بورس کالا عرضه نشوند، مشمول نرخ‌گذاری خواهند شد. ضمن اینکه تولیدکنندگان لوله و پروفیل نیز به عرضه ۷۵ درصد از محصولات‌شان در بازار داخل ملزم هستند و در صورت هرگونه صادرات باید ارز حاصل از صادرات را با نرخ رسمی به سامانه نیما ارائه کنند.

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی از کشف ۷۰۰ مورد تخلف در امر واردات کاغذ خبر داد و رقم این تخلفات را ۱۰ میلیارد تومان اعلام کرد.

به گزارش ایسنا، سیدعباس صالحی گفت که این تخلفات با همکاری و بازرسی وزارت صنعت، معدن و تجارت کشف شده و مربوط به سه ماه نخست امسال است. به دنبال انتشار فهرست واردکنندگان کالا با ارز ۴۲۰۰ تومانی، مشخص شد افراد و شرکت‌هایی مقادیری ارز ۴۲۰۰ تومانی به بهانه واردات کاغذ دریافت کرده‌اند، اما در این امر تخلفاتی رخ داده است؛ تخلفاتی مانند اینکه واردکنندگان، تخصصی در این حوزه نداشته‌اند، کاغذهای وارداتی را یا به قیمت‌های بالاتر عرضه کرده‌اند یا اینکه کالای واردشده را صرف امور دیگری غیر از مسائل مربوط به حوزه تخصصی کاغذ کرده‌اند. برخی گزارش‌های دیگر نیز حاکی از این بود که یکی دو شرکت واردکننده، هویت یا دفتر مشخصی ندارند.

سیدعباس صالحی، وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی ۱۶ تیرماه ضمن تأیید تخلف در واردات کاغذ، گفته بود که «معلوم نیست که اولاً وارد کرده‌اند یا خیر و اگر وارد کرده‌اند، این واردات را چگونه توزیع کردند.» او که در همین گفت‌وگو از پیگیری این تخلفات خبر داده بود، چهارشنبه گذشته در حاشیه نشست هیأت وزیران گفت که مطابق بررسی‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت، ۷۰۰ تخلف معادل ۱۰ میلیارد تومان در حوزه واردات کاغذ شناسایی شده است. او اعلام کرد که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مسئولیت پیگیری این تخلفات را برعهده دارد. گفت‌وگو با او را بخوانید.

اواسط تیرماه، جنابعالی ضمن تأیید بروز تخلف در واردات کاغذ، اعلام کردید که بررسی‌ها در این زمینه آغاز شده است. این بررسی‌ها به چه نتایجی منتهی شد؟

هنگامی که این مسئله طرح شد، نامه‌ای به آقای محمد شریعتمداری وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت نوشتم. ایشان پاسخ داد که در سه ماه نخست امسال بیش از ۱۰ هزار بازرسی انجام شده و در بخش کاغذ ۷۰۰ مورد تخلف یافت شد که ارزش این تخلفات بیش از ۱۰ میلیارد تومان بوده است. سه‌شنبه گذشته هم در جلسه کارگروه کاغذ که وزارتخانه‌های مسئول، تشکل‌ها و مجموعه‌های مطبوعات و نشر حضور داشتند، قیمت پایه کاغذ مشخص شد که این امر تا حد زیادی این تخلفات را مهار و بازار کاغذ را بسامان خواهد کرد، همچنین مقرر شد سازمان حمایت به صورت جدی با این قیمت پایه فضای بازار را کنترل و پایش کند.

برای جلوگیری از بروز این نوع تخلفات در واردات کاغذ چه تدابیری اندیشیده شد؟

اصلاحیه‌ای که در لایحه بازرگانی آمد، ناظر بر همین تخلفات بود، به این معنا که مقابله با این امر، نیازمند اصلاح ضوابط مربوط به نظام کارت بازرگانی بود؛ ضوابطی مانند اینکه افراد در سال اول دریافت کارت، نتوانند به هر مقدار که می‌خواهند واردات داشته باشند، بلکه واردات در سال نخست باید سقف داشته باشد و همین‌طور به صورت پلکانی و سالانه افزایش یابد، تا بتوان واردات آنان را پایش کرد.

تخلفات اخیر چگونه اتفاق افتاد؟

برخی از تخلفات صورت‌گرفته به این صورت بود که کسانی که از

در مجمع عمومی عادی سالانه شرکت فولاد مبارکه مطرح شد

کشف ۱۰ میلیارد تومان تخلف در واردات کاغذ



پیش کارت بازرگانی دریافت کرده بودند، باوجود اینکه برخی از آنها حتی سابقه واردات هم نداشتند، با سوءاستفاده از وضعیت نابسمان کارت‌های بازرگانی اقدام به واردات کاغذ کرده بودند و در حقیقت فضا را برای واردات کاغذ مهیا می‌دیند.

وضعیت برخورد با این تخلفات چگونه است؟

امروز دو مسئله با هم در حال پیگیری است، هم پیگیری تخلفات صورت گرفته و هم اصلاح نظام کارت بازرگانی، اما مسئله برخورد یا پیگیری تخلفات به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان مربوط می‌شود و ما تنها گزارش‌هایی که تهیه کردیم را به این سازمان ارائه کردیم. **سوال دیگر اینکه با توجه به تنگناهایی که در بودجه کشور با آن روبه‌رو شدیم، آیا در تخصیص‌های موسسه‌های فرهنگی هم تغییری خواهیم داشت یا خیر؟**

تا وقتی بوجه جدید ابلاغ نشده، ما از لحاظ قانونی موظف هستیم مطابق قانون بودجه عمل کنیم، اما در کل در شش ماه نخست امسال تخصیص به موسسه‌های فرهنگی تنها ۱۵ درصد بوده است، یعنی تاکنون از قانون بودجه بیش از ۱۵ درصد برای آن موسسه‌ها تخصیص داده نشده، به این ترتیب، آن اعتبارات و بودجه‌ها، خود به خود تا امروز مقدار قابل توجهی کاهش داشته است، آن هم در شرایطی که هنوز شرایط جاری است و بودجه ثانویه هنوز مطرح نیست. طبیعتاً تخصیص ۱۵ درصد بودجه در شش ماه نخست سال به این معنا است که اگر روندها به همین صورت باشد، تا پایان سال تنها ۱۵ درصد دیگر اختصاص خواهد یافت که در مجموع ۳۰ درصد خواهد بود که این امر طبعاً آثار خود را خواهد گذاشت.

سال ۱۳۹۶ درخشان‌ترین سال مالی شرکت فولاد مبارکه به لحاظ تولید و سودآوری

از طریق منابع داخلی تأمین منبع شوند.

دکتر سبحانی با تأکید بر اینکه سرمایه‌گذاری‌های درست می‌تواند رشد پایدار سودآوری و بقای شرکت را در پی داشته باشد، تصریح کرد: چنانچه سرمایه‌گذاری‌ها در راستای استراتژی‌های بلندمدت و طرح جامع توسعه شرکت باشد، می‌تواند به افزایش ثروت سهامداران کمک شایانی کند. از این رو شرکت فولاد مبارکه اصفهان با مطالعه محیط رقابتی پیرامون خود، فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری را شناسایی کرده و با ارزیابی دقیق فنی- اقتصادی آنها سعی در انتخاب بهترین فرصت‌ها داشته است. به عنوان مثال در این راستا در سال ۱۳۹۶ از محل درآمد نقدی از شرکت‌های بورسی مبلغ ۸۳۰۰ میلیارد ریال سود برای فولاد مبارکه حاصل شد.

مدیرعامل فولاد مبارکه ضمن برشماری فعالیت‌های تکنولوژیکی شرکت گفت: پیشسرد طرح نظام مدیریت خدمات فناوری اطلاعات، انجام پروژه ارزیابی امنیتی و ارائه طرح‌های امن‌سازی سرویس‌های فناوری اطلاعات، ارتقای امنیت سرویس‌های برون‌سازمانی در ناحیه Enterprise Edge، طراحی و پیاده‌سازی پروژه سیستم پرداخت الکترونیکی به رانندگان، آماده‌سازی مدارک الکترونیک اعتبار اسنادی فروش جهت ارسال به بانک، طراحی و پیاده‌سازی سیستم بودجه سرمایه‌گذاری و طراحی، پیاده‌سازی و اجرای سیستم مدیریت توزین (ثبت بارنامه) برخی از این اقدامات است.

او با اشاره به شرایط آبی کشور، به تشریح اقدام‌های صورت‌گرفته در گره فولاد مبارکه به منظور کاهش مصرف آب و بهینه‌سازی مصرف آن پرداخت و گفت: در حال حاضر شرکت فولاد مبارکه به ازای هر تن تولید فولاد، ۳۰۳ مترمکعب آب مصرف می‌کند که بخش عمده آب مصرفی خود را از طریق بازچرخانی آب در چرخه مصرف به دست می‌آورد.

گفتنی است در این مجمع سازمان حسابرسی به عنوان حسابرس مستقل و بازرس قانونی و روزنامه‌های اطلاعات و دنیای اقتصاد به عنوان روزنامه‌های کثیرالانتشار سال ۹۷ انتخاب شدند و زمان پرداخت سود سهامداران حقیقی نیز از ۱۵ مردادماه سال جاری از طریق شعب بانک تجارت در سراسر کشور اعلام شد. ضمن اینکه با توجه به اولویت پرداخت سود سهام به سهامداران محترم حقیقی، مقرر گردید سود ایشان از ۱۵ مردادماه از طریق شعب بانک تجارت سراسر کشور پرداخت گردد.

استانی، ۱۷،۲ درصد مربوط به ایمیدرو، ۶،۵۸ درصد در اختیار بانک رفاه کارگران، ۱،۲ درصد مربوط به شرکت سرمایه‌گذاری صدر تأمین، ۲،۷۵ درصد در اختیار بانک تجارت و ۳۷،۱۶ درصد آن مربوط به سایر سهامداران است.

وی با اشاره به اینکه در سال ۱۳۹۶ میزان فروش شرکت به حدود ۷ میلیون تن رسید، خاطر‌نشان کرد: از این میزان سهم بازار داخل نسبت به سال ۱۳۹۵ افزایش محسوسی داشته است، به نحوی که میزان تحویل محصول در بازار داخلی در سال ۱۳۹۵ حدود ۴ میلیون ۷۱۸ هزار تن بود که در سال ۱۳۹۶ به ۵ میلیون و ۷۴۱ هزار تن افزایش یافت. در همین راستا سهم بازار صادراتی با توجه به افزایش سهم بازار داخلی، کاهش یافت و از یک میلیون و ۵۵۴ هزار تن در سال ۱۳۹۵ به یک میلیون و ۲۹۲ هزار تن رسید.

دکتر سبحانی با اشاره به دستاوردها و افتخارات مهم فولاد مبارکه در سال ۱۳۹۶ تصریح کرد: بهره‌برداری از پروژه افزایش ظرفیت مجتمع فولاد سبا از ۷۵۰ هزار تن به ۱،۶ میلیون تن، راه‌اندازی کارخانه گندله‌سازی سنگان به ظرفیت سالانه ۵ میلیون تن گندله، خرید بلوک ۱۷ درصدی سهام شرکت توسعه معادن و فلزات و افزایش درصد مالکیت آن به ۴۰ درصد، دستیابی به رکورد تولید فولاد خام، کلاف سرد و گرم و ... برخی از این دستاوردها بوده است.

عبور از مرز تولید ۱۰۰ میلیون تن فولاد خام از بدو تأسیس شرکت تا سال ۱۳۹۶، ایجاد ظرفیت سالانه ۱۰۰۳ میلیون تن فولاد خام با توسعه ظرفیت فولاد مبارکه و سبا، کسب رتبه یازدهم در بین سازمان‌های دانشی برتر آسیا در جایزه جهانی MAKE سال ۲۰۱۷، کسب رتبه اول در گروه فلزات اساسی در میان ۱۰۰ شرکت برتر ایرانی و بهره‌برداری از اولین و بزرگ‌ترین گندله‌سازی شرق کشور در سنگان، کسب تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان، کسب جایزه بهره‌وری معادن و صنایع معدنی و کسب عنوان واحد نمونه استاندارد ملی از دیگر افتخارات فولاد مبارکه اصفهان بود که دکتر سبحانی به آنها اشاره کرد.

وی در ادامه از اتمام پروژه احداث کنسانتره‌سازی سنگان در سال جاری و راه‌اندازی و بهره‌برداری آن در سال آینده خبر داد و گفت: طرح توسعه فولاد هرمزگان از ۱،۵ به ۳،۵ میلیون تن و احداث خط نورد گرم شماره ۲ از دیگر طرح‌های توسعه بسیار حیاتی گروه فولاد مبارکه است که چنانچه از طریق فاینانس خارجی توانایی آن را عملیاتی کنیم، باید



اخبار

نمایندگی‌ها بازار خودرو را مدیریت می‌کنند

به گفته رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران، در چند روز گذشته شاهد افزایش قیمت خودرو در گروه پژو، دنا و سمند بوده‌ایم که علت آن کم شدن عرضه خودرو در بازار خودروهای داخلی است.

به گزارش «اخبار خودرو»، سعید موتمنی ضمن اشاره به کاهش تقاضا برای خرید خودرو گفت: «زمانی که قیمت خودروی نو افزایش داشته باشد به تبع آن، خودروی دست دوم نیز با رشد قیمت مواجه خواهد شد، اما در حال حاضر تقاضا برای خرید خودروی دست دوم نیز در بازار کاهش یافته است.» وی افزود: «در بازار خودروهای وارداتی شاهد کاهش قیمت بوده‌ایم، زیرا شرکت‌هایی که از تحویل خودرو به ثبت‌نام شده‌ها امتناع می‌کردند به علت تشدید نظارت‌ها، واگذاری خودرو را آغاز کرده‌اند و در بیشتر موارد خودروهایی را که در انبارها موجود بوده به بازار عرضه کرده‌اند.» وی با بیان اینکه دستگاه‌های نظارتی باید در بازار خودروهای داخلی نیز ورود پیدا کنند، تصریح کرد: «خودروسازان معتقدند کاهش عرضه خودرو ناشی از کاهش تولید آن است، اما این سؤال مطرح می‌شود که اگر تولید کاهش پیدا کرده است پس این خودروها چگونه به بازار عرضه می‌شوند؟» رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خاطرنشان کرد: «اختلاف قیمت خودروها بین بازار و کارخانه منطقی نیست. خودروهای کمتر از ۳۰میلیون تومان، دو تا سه میلیون‌تومان اختلاف دارند. همچنین خودروهایی با قیمت ۳۰ تا ۴۵تومان دارای اختلاف قیمت شش تا ۱۴میلیون تومانی هستند و در بازار، خودروهای بالاتر از ۴۵میلیون تومان اختلاف قیمت بین شش تا ۲۲میلیون تومانی دارند که این حاشیه بازار به‌وجود آمده تا زمان ورود دستگاه‌های نظارتی در بازار ادامه خواهد داشت.»

مراحل پذیرش تا ترخیص خودرو با پیامک به مشتریان اطلاع‌رسانی می‌شود

شرکت خدمات پس از فروش ایران‌خودرو اقدامات انجام شده از پذیرش تا ترخیص خودرو را به مشتریان اطلاع‌رسانی می‌کند.

به گزارش ملیت به نقل از روابط عمومی ایساکو، مشتریان مراجعه‌کننده به شبکه خدمات پس از فروش ایران‌خودرو در حال حاضر از این امکان برخوردارند تا با دریافت پیامک از زمان پذیرش تا ترخیص، در جریان امور خودرویی قرار بگیرند. روند ارسال این پیامک‌ها به این شکل است که مشتری پس از پذیرش خودرو، باید پیامکی مبنی بر ثبت پذیرش از سوی نمایندگی دریافت کند، در واقع این پیامک نشانگر پذیرش قطعی خودرو در نمایندگی است و پس از دریافت آن مشتری می‌تواند اطمینان حاصل کند که خودرو وارد فرآیند بررسی و تعمیر شده است. در مرحله بعد و پس از اتمام سرویس و خدمات نیز پیامکی مبنی بر آماده بودن خودرو و زمان ترخیص برای مشتری ارسال می‌شود.

در آخرین مرحله و پس از تحویل خودرو، پیامک دیگری با محتوای هزینه و ریز خدمات انجام شده به مالک خودرو ارسال می‌شود و وی این امکان را خواهد داشت که هزینه‌ها، شامل هزینه قطعات و اجرت خدمات انجام شده را در وب‌سایت شرکت ایساکو مشاهده کرده و با فاکتور دریافتی از نمایندگی تطبیق دهد و از صحت آن اطمینان یابد و در صورت مشاهده هرگونه مغایرت ابتدا آن را با مدیر نمایندگی و در صورت عدم توافق با شماره تلفن ۰۹۶۴۴۰ مطرح کند.

این امکان علاوه بر اطمینان‌بخشی به مشتریان محترم در خصوص عملکرد نمایندگی، خدمتی به نمایندگی‌های مجاز شرکت است تا با شفافیت و قطعیت به مشتریان خود خدمات ارائه کنند و در صورت بروز اختلاف در خصوص هزینه‌ها، سایت شرکت را به عنوان مرجعی برای رفع شبهات مشتریان قرار دهند.

از سویی فاکتور پیامک ارسالی برای مشتریان، می‌تواند به عنوان یک سابقه تعمیراتی همیشه در دسترس مالک خودرو باشد و در مواقع نیاز با مراجعه به لینک درج شده در پیامک از آن استفاده کند.

کمبود بنزین سوپر به خاطر افزایش تولید بنزین معمولی



که در حال حاضر در دست انجام بوده، این مشکل (کمبود عرضه بنزین سوپر) به‌وجود آمده است. وی با اشاره به اینکه همه جایگاه‌های سوخت تهران و تعداد کثیری از جایگاه‌های کل کشور از انبار ری که انبار مرکزی است تغذیه می‌شوند، افزوده است: با توجه به تغییراتی که جایگاه‌ها در نرم‌افزار و تجهیزات‌شان اعمال می‌کنند، فقط یک ساعت محدود را به بارگیری بنزین سوپر اختصاص می‌دهند. به گفته وی، بین ساعت ۱۰ تا ۱۲ شب بارگیری بنزین سوپر انجام می‌شود و برخی جایگاه‌ها به صورت مقطعی با کمبود هزینه مواجه می‌شوند اما قطعاً به صورت مختصر فرآورده به آنها ارسال خواهد شد. بنابراین ممکن است در طول روز یک جایگاه نهایتاً چهار ساعت بنزین سوپر نداشته باشد اما قطعاً ارسال می‌شود.

همچنین فاطمه کاهی، سخنگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی در مورد مشکل مذکور توضیح داده بود درحال حاضر بنزین سوپر در تعداد محدودی از جایگاه‌های تهران عرضه می‌شود. از آنجایی که بنزین سوپر در پالایشگاه شازند اراک تأمین می‌شود و این پالایشگاه در وضعیت اورهال قرار داشته، عرضه بنزین سوپر با محدودیت مواجه شده است.

وی با بیان اینکه نفتکش‌ها در حال انتقال بنزین سوپر از پالایشگاه شازند به سراسر کشور هستند، اظهار کرد: به زودی بنزین سوپر بدون هیچ مشکلی در کشور عرضه خواهد شد. این گزارش حاکی است چندی پیش یک منبع آگاه به فارس در خصوص علت نبود بنزین سوپر گفت: علت نبود بنزین سوپر در جایگاه‌ها، افزایش

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو:

تخصیص ارز به واردکنندگان خودرو تخلف نیست

وجود دارد، کارمزد خود را پرداخت کردند و کد ۸رقمی دریافت کردند اما با این حال آنها نیز در این لیست به عنوان متخلف نام برده شدند. او با اشاره به اینکه از تاریخ ۱۲تا ۲۴ دی ماه ۹۵ که سایت به صورت موقت باز بوده و امکان پرداخت و ثبت سفارش وجود داشته است، تصریح کرد: بسیاری از این ثبت‌سفارش‌ها منجر به واردات خودرو نشده است و دادستان تهران نیز در گزارش خود آن را تأیید کردند. رئیس انجمن واردکنندگان خودرو عنوان کرد: در تاریخ یک تیرماه ۹۶ سایت ثبت سفارش به شکل نامعلومی بسته شد و وزارت صعت، معدن و تجارت علت آن را به‌روزرسانی سایت اعلام کرد که به صورت موقت بسته شده است.

او با اشاره به اینکه در آن زمان نیز ثبت‌نام اولیه بسته ولی قسمتی که «کارمزد» پرداخت می‌شد باز بود، گفت: واردکنندگان خودرو که قبلاً ثبت‌نام اولیه را انجام داده بودند امکان واریز کارمزد و دریافت کد ۸ رقمی را داشتند.

مرشدسلوک تصریح کرد: هیچ ابلاغیه‌ای به ما در خصوص ممنوعیت ثبت‌نام اعلام نشده بود و ما با توجه به سایت اقدامات لازم را انجام داده بودیم. سایت نیز این امکان را به ما داده بود که می‌توانیم کارمزد پرداخت کنیم.

او با اشاره به اینکه اسامی واردکنندگانی که ثبت نام اولیه را انجام داده و کارمزد را پرداخت کرده و کد ۸ رقمی را دریافت کرده‌اند نیز در این لیست موجود است، گفت: این واردکنندگان پس از آگاهی از اینکه در زمان پرداخت کارمزد سایت بسته بود اعلام ابطال کردند ولی با این حال مجدداً اسم آنها در این لیست آمده است. او گفت: در ۳۰ تیرماه ۹۶، وزارت صعت، معدن و تجارت صراحتاً

رنو در موقعیت ترک ایران

ایران (ایدرو)، ایران خودرو و سایپا به امضا رساند. این قرارداد به‌دلیل حواشی زیادی که دامان آن را گرفت، با حدود چهار سال تأخیر به مرحله اجرا درآمد و خانواده تندر ۹۰ و ساندرو حاصل همین قرارداد هستند.

همه چیز به نسبت خوب پیش می‌رفت، تا اینکه در سال ۹۱ تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران شدت گرفت و رنو اگرچه خودروسازی و بازار کشورهای را ترک نکرد، با این حال سطح فعالیت‌های خود را به شدت کاهش داد و این روند تا قبل از توافق هسته‌ای و برجام ادامه داشت. در سال‌های تحریم (به‌خصوص ۹۱ و ۹۲) رنو با مشکلات زیادی در ایران روبه‌رو بود، از جمله اینکه امکان نقل و انتقال پول بابت تأمین قطعات (برای خودروسازان ایرانی) را نداشت. شرایط به شکلی بود که رنو با روندی کند اما پیوسته، قطعات موردنیاز برای تولید تندر ۹۰ را در ایران تأمین می‌کرد، با این حال به‌دلیل محدود شدن نقل و انتقال پول، امکان تسویه حساب با این خودروساز وجود نداشت. با وجود آنکه این روند، کلی دردسر برای رنو به همراه داشت، این شرکت از ایران نرفت، زیرا در خودروسازی کشور سرمایه‌گذاری و زیرساخت‌هایی را ایجاد کرده بود. به‌عبارت بهتر، قرارداد پلت‌فرم مشترک X۹۰ و اجرایی شدن آن، نوعی چسبندگی را برای رنو به وجود آورده بود و اجازه نمی‌داد این شرکت به طور کامل از خودروساز و بازار ایران دل بکند. در آن دوره با وجود شدت تحریم‌ها و عدم‌امکان انتقال پول به رنو، خودروساز فرانسوی تقریباً هیچ‌گاه ارسال قطعه به ایران را قطع نکرد و تولید تندر ۹۰- با اهنگی کند، ادامه یافت. گذشت، تا اینکه ایران و کشورهای موسوم به ۵+۱، پس از ماه‌ها مذاکره،

با افزایش مصرف بی‌رویه بنزین در ایام تعطیلات تابستان و اولویت قرار دادن تأمین بنزین مصرفی عموم، تولید بنزین سوپر در پالایشگاه‌های مذکور به‌طور موقت محدود شده است. به گزارش فارس، مدتی است که عرضه بنزین سوپر در تهران با کمبود مواجه شده و این موضوع موجب شده است خودروهایی که حتماً باید از بنزین سوپر استفاده کنند بعد از استفاده از بنزین معمولی اقدام به استفاده از اکتان‌افزاها کنند.

پیگیری‌ها حاکی است ظاهراً مشکل کمبود بنزین سوپر تنها به کلانشهر تهران مربوط نمی‌شود، بلکه در دیگر شهرهای کشور هم این مشکل وجود دارد.

پیش‌تر برخی رسانه‌ها اعلام کرده بودند علت نبود بنزین سوپر در جایگاه‌ها عدم واردات این نوع بنزین به کشور است و چون پالایشگاه شازند اراک که بنزین سوپر را تولید و عرضه می‌کند در حال اورهال است عرضه بنزین سوپر در جایگاه‌های عرضه کاهش یافته است.

در همین رابطه یک منبع آگاه گفته بود از آنجایی که این پالایشگاه در وضعیت تعمیرات اساسی دوره‌ای قرار داشته و حدود ۱۰ تا ۱۲ روز است که به چرخه تولید بازگشته است حدود ۱۰ روز زمان نیاز دارد تا کمبود ایجاد شده را جبران کند.

ناصر رئیسی‌فرد، رئیس کلون کارفرمایان جایگاه‌های سوخت کشور نیز گفته است: با توجه به تغییراتی که جایگاه‌های سوخت در سیستم نرم‌افزاری و بارگیری‌شان انجام می‌دهند و تغییرات تأسیساتی در انبار ری

اعلام کرد که واردات خودرو ممنوع است و سایت ثبت سفارش را بستند و در این تاریخ بخش کارمزد که در سایت فعال بود را بستند. او اظهار کرد: اگر بعد از ۲۴ دی‌ماه ۹۵ ثبت سفارشی صورت گرفته باشد و کارمزد آن نیز پرداخت و کد ۸ رقمی نیز گرفته شده باشد، این جای ایراد و اشکال دارد که اگر رانتی در میان باشد باید توسط قوه قضاییه رسیدگی شود.

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با اینکه این موضوع توسط انجمن رسانه‌ای شد و اصرار ما بر این بود که متخلفان شناسایی شوند، تصریح کرد: ما به وزارتخانه اعلام و اعتراض اعضای انجمن را در این خصوص به سازمان‌های مربوطه اعلام کردیم که تخلفاتی صورت گرفته است و باید رسیدگی شود.

مرشدسلوک ادامه داد: این لیست ابتدا باید طبقه‌بندی شده و شفاف شود و از همه مهم‌تر باید در اختیار قوه قضاییه قرار گیرد تا این قوه متخلفان را شناسایی کند.

او گفت: اولین اقدامی که انجام دادیم صدور بلیانه بود. ایرادات این لیست را اعلام کردیم و به وزارت صعت و معدن جهت شفاف‌سازی و اصلاح این لیست کمک می‌کنیم. در مرحله دوم تمام اسناد و مدارکی که بستوانه ادعاها در این خصوص که تخلفی صورت گرفته را توسط اعضا جمع‌آوری کرده و همه را در اختیار قوه قضاییه قرار می‌دهیم و به رسانه‌ها منعکس می‌کنیم.

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با بیان اینکه این لیست پنج بخش دارد که از این پنج بخش فقط یک بخش آن مظنون به تخلف است، اظهار کرد: تخصیص ارز به واردکنندگان خودرو یک عمل غیرمجاز و تخلف نیست.

بالاخره بر سر مساله هسته‌ای، به توافق رسیده و سندی معتبر و بین‌المللی به نام برجام امضا کردند. پس از توافق هسته‌ای، رنو که مانند در ایران تحریم‌زده و امتیازی ویژه برای خود می‌دانست، تصمیم گرفت مدل حضور در خودروسازی کشور را تغییر داده و به نوعی مزد ماندنش را از ایرانی‌ها بگیرد. از همین رو پس از اجرایی شدن برجام و کنار رفتن ایرهای تحریم و باز شدن فضای اقتصادی در ایران، رنو پیشنهاد حضور مستقل در خودروسازی کشور را به مسئولان وزارت صعت، معدن و تجارت داد و اتفاقاً با استقبال آنها روبه‌رو شد. اگرچه خودروسازان داخلی منتظر بودند رنو دور جدید فعالیت در ایران را با آنها کلید بزند، اما خودروساز فرانسوی تصمیم گرفت این بار بدون ایران خودرو و سایپا وارد گود شده و به جای شراکت، به رقابت با آنها بپردازد.

از آنجا که مسئولان وقت وزارت صعت، معدن و تجارت نیز موافق تغییر رویکرد رنو در بازار ایران بودند، توافق اولیه میان طرفین به سرعت شکل گرفت و در حاشیه نمایشگاه خودروی پاریس در سال ۲۰۱۶، تفاهم‌نامه همکاری مشترک میان ایدرو و رنو به امضا رسید. طبق این تفاهم‌نامه، رنو صاحب سه‌هامی ۶۰درصدی شد و عملاً مدیریت پروژه جدید در خودروسازی و بازار ایران را برعهده گرفت. ۴۰درصد سهم باقیمانده نیز نصیب ایدرو شد، هرچند بعدها ۲۰ درصد از آن در اختیار یک شرکت بخش خصوصی قرار گرفت. با وجود آنکه گمان می‌رفت رنو و ایدرو به‌زودی تفاهم‌نامه خود را به قرارداد تبدیل کنند، رخ دادن این اتفاق حدود ۱۰ ماه طول کشید و در این مدت، دو طرف مذاکرات و چانه‌زنی‌های زیادی بر سر جزئیات همکاری انجام دادند.

مدیرکل تعزیرات حکومتی استان قم خبر داد

حکم ۱.۳ میلیاردی برای قاچاق خودرو در قم

مدیرکل تعزیرات حکومتی استان قم از صدور جریمه یک میلیارد و ۳۶۰ میلیون ریالی برای مالک خودروی قاچاق خبر داد. به گزارش خبرگزاری میزان به نقل از اداره کل روابط عمومی و تشریفات سازمان تعزیرات حکومتی، مدیرکل تعزیرات حکومتی استان قم از صدور جریمه یک میلیارد و ۳۶۰ میلیون ریالی برای مالک خودروی قاچاق خبر داد.

مدیرکل تعزیرات حکومتی استان قم گفت: با اعلام گزارش پلیس مبارزه با قاچاق کالا و ارز استان به این اداره کل، مأمورین این یگان در محورهای مواصلاتی استان یک دستگاه خودروی سواری با پلاک منطقه آزاد را به دلیل سرعت بالا متوقف کردند که پس از بررسی اسناد و مدارک خودرو مشخص شد خودروی مذکور با مدارک جعلی از منطقه مذکور خارج شده که در این خصوص پرونده قاچاق تشکیل و برای رسیدگی به شعب این اداره کل ارجاع شد.

وی افزود: شعبه با توجه به گزارش مرجع شاکي و دعوت از نماینده حقوقی گمرک استان خوزستان (که اظهار داشتند خودرو بدون تشریفات گمرکی وارد کشور شده است) و دفاعیات متهم، تخلف را محرز اعلام و وی را به ضبط خودرو و پرداخت یک میلیارد و ۳۶۴ میلیون ریال جریمه نقدی در حق دولت محکوم کرد. ریاضی تصریح کرد: با اعتراض متهم، پرونده برای رسیدگی مجدد به شعبه اول تجدید نظر ویژه رسیدگی به تخلفات قاچاق کالا و ارز سازمان ارسال و عیناً تأیید شد.

کاهش درآمدها به رغم رشد کاربران

سرویس استریم موسیقی اسپاتیفای گزارش مالی خود از سه ماهه دوم سال ۲۰۱۸ را منتشر کرده که به رغم رشد تعداد کاربران، کاهش درآمدها را به همراه داشته است.

رقابت تنگاتنگ اسپاتیفای با اپل موزیک باعث شده تا این شرکت در سال‌های اخیر متحمل هزینه‌های بسیاری شود. حال اسپاتیفای به‌عنوان یک شرکت عمومی، گزارش مالی سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۸ را منتشر کرده که به رغم رشد جامعه کاربری‌اش، شاهد عملکردی نه‌چندان موردانتظار از آن هستیم. در این گزارش شاهد این هستیم که تعداد مشترکین این سرویس به ۸۳ میلیون نفر رسیده است و نسبت به مدت مشابه سال قبل، رشدی ۴۰ درصدی برای این شرکت محسوب می‌شود؛ این تعداد در سه‌ماهه پیشین به ۷۵ میلیون نفر رسیده بود.



دریچه

اشتباهات رایج در دیجیتال مارکتینگ

مشخص کردن وجه تمایز برند نقش حیاتی را در مشخص شدن هدف اصلی برند ایفا می‌کند.

برندها برای مشخص کردن ویژگی منحصر به فرد خود باید بپرسند «چه ویژگی باعث می‌شود مردم محصول ما را انتخاب کنند؟» به‌عنوان مثال برندی که در زمینه تولید کفش فعالیت می‌کند، تمرکز خود را روی تولید کفش‌هایی با ماندگاری بالا می‌گذارد و یک برند دیگر محصولات شخصی‌سازی شده را به‌عنوان ویژگی منحصر به فرد انتخاب می‌کند. مورد اولی که بررسی، کردیم یعنی تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده، باعث جذب مشتری‌هایی می‌شود که دنبال بهترین و مقرون به‌صرفه‌ترین انتخاب هستند و مورد دوم یعنی تمرکز روی ویژگی منحصر به فرد، مشتری‌هایی را جذب می‌کند که به ظاهر و نام برند اهمیت بیشتری می‌دهند.

۳- اهمیت ندادن به مشتری‌های فعلی کسب‌وکار

دانشگاه کسب‌وکار هاروارد در تحقیقات مختلف خود اعلام کرده است نگر داشتن مشتری‌های فعلی بین پنج تا ۲۵ برابر ارزش‌تر از تلاش برای جذب مشتری‌های جدید است. در نتیجه می‌توان گفت تلاش برای نگهداری مشتری میزان درآمد شرکت را به میزان قابل توجهی افزایش خواهد داد. اما بسیاری از کسب‌وکارها مشتری‌های فعلی برند را فدای مشتری‌های جدید کرده و تلاشی برای افزایش ماندگاری آنها انجام نمی‌دهند.

نتیجه تحقیقات دیگری نشان داده است شرکت‌ها تا ۷۰ درصد شانس بیشتری برای فروش محصول به مشتری‌های قدیمی دارند در حالی که تنها ۲۰ درصد شانس دارند مشتری جدید را نسبت به خرید محصول برند ترغیب کنند. مشتری که حاضر شده است یک بار پول خود را برای خرید محصول یک برند خرج کند خیلی راحت‌تر از مشتری جدید نسبت به خرید محصول جدید تشویق می‌شود.

مشتری وفادار سرمایه هر برندی است و حفظ ارتباط میزان وفاداری آنها را افزایش خواهد داد. دادن پیشنهاد ویژه برای خرید محصول و در نظر گرفتن تخفیف یا مطلع کردن آنها از رسیدن محصولات جدید پیش از آغاز تبلیغات سراسری، به مشتری احساس ارزشمند بودن داده و وفاداری آنها را نسبت به برند افزایش می‌دهد. این افراد تشویق می‌شوند بازخوردی خود را با برند در میان گذاشته و به پیشرفت آن کمک کنند. کمپین‌های ایمیلی و نظرسنجی از آنها از ابتدایی‌ترین راه‌های حفظ ارتباط با مشتری‌های قدیمی برند است و نسبت به جذب مشتری جدید هزینه بسیار کمتری دارد.

از بین بردن اشتباهات بازاریابی غیرممکن نیست، تنها کافی است سرعت فرآیند استراتژی بازاریابی را پایین آورید، داده‌های لازم را جمع‌آوری کرده، خودتان را از رقبا متمایز کنید و به مشتری‌های قدیمی خود ارزش دهید. اعمال این راه‌حل‌ها ساده، کمک می‌کند استراتژی‌های بازاریابی نتیجه بهتر و هزینه بسیار کمتری داشته باشد.

منبع: [ENTREPRENEUR/zoomit](#)

رعایت کردن برخی نکات ساده در تعیین استراتژی بازاریابی برند نه تنها هزینه‌ها را به میزان قابل توجهی کاهش می‌دهد، بلکه نتیجه بسیار بهتری نیز دارد.

داشتن استراتژی موفق برای بازاریابی نیازمند پلتفرم، کانال، شنوندگان و محتوای مناسب است. در واقع چالش‌های استراتژی دیجیتال مارکتینگ به‌اندازه‌های سخت است که اغلب شرکت‌ها اشتباهات خود را دائم تکرار می‌کنند. نتیجه تحقیقات نشان داده است امروزه بیش از ۵ هزار پلتفرم برای کمک به کسب‌وکارها در دسترس است و تنها ۹ درصد بازاریابان می‌توانند روی استفاده از یک روش تمرکز کنند. در نتیجه برندها تلاش کمتری برای اجرای استراتژی بازاریابی و جلب رضایت مخاطبان خود انجام می‌دهند. این اشتباه‌های رایج تنها مختص استراتژی‌های بازاریابی نیست، بلکه توسط کسب‌وکارهایی که برای افزایش مخاطب تلاش می‌کنند نیز انجام می‌شود. در ادامه این مقاله به بررسی

بیشترین اشتباه‌ها می‌پردازیم.

۱- دست کم گرفتن اهمیت داده‌ها

بسیاری از کسب‌وکارهای در حال رشد اهمیت داده‌ها را در توسعه استراتژی بازاریابی دست کم گرفته و زمان چندان زیادی را به تحقیقات تخصیص نمی‌دهند. در صورتی که روز به روز به اهمیت استفاده از داده افزوده می‌شود. هر قدر داده‌های بیشتر و مفیدتری در اختیار بازاریابان قرار بگیرد، فرصت‌های بیشتری برای شناخت مشتری و محصولات فراهم می‌شود. به همین دلیل شرکت‌ها نباید هیچ محدودیتی در جمع‌آوری و استفاده از داده‌ها قائل شوند. به‌عنوان مثال بسیاری از شرکت‌های مشاوره، هر کلمه کلیدی را به چشم فرصتی جدید برای جمع‌آوری داده به منظور پیدا کردن مخاطبان جدید می‌بینند. این شرکت‌ها حجم زیادی از کلمات کلیدی را

توسعه داده‌اند تا به موتور جست‌وجوی هر مشتری میلیون‌ها کلمه کلیدی اختصاص دهند.

اهمیت ندادن به داده‌ها باعث می‌شود شرکت‌ها چشم‌انداز ارزشمندی را از دست بدهند یا نتیجه‌گیری درستی نداشته باشند، مخصوصاً زمانی که نیازهای شخصی هر مشتری باید مشخص شود. برندها می‌توانند داده مورد نظر خود را از طریق مصاحبه با مشتری، نظرسنجی و تحقیقات در زمینه بازار تامین کنند. اگر داده‌های جمع‌آوری شده با تجزیه و تحلیل مناسبی همراه باشند می‌توانند درآمد شرکت را تا ۱۵ درصد افزایش دهند.

۲- عدم تمرکز روی ویژگی منحصر به فرد محصول

پیوستن لایه‌های مختلف استراتژی بازاریابی برند باید تعریف واحدی از وجه تمایز برند نسبت به رقبا را نشان دهد. تعریف وجه تمایز برند، به مشتری این امکان را می‌دهد که بداند کدام برند نیازهایش را بهتر برطرف می‌کند تا با دید بهتری نسبت به انتخاب محصول مورد نظر اقدام کند. همچنین این ویژگی منحصر به فرد باید محوریت تمام کمپین‌های مرتبط با بازاریابی دیجیتال باشد. بسیاری از موتورهای جست‌وجو محصولات را براساس ویژگی‌های پایه و قیمت آنها دسته‌بندی می‌کنند. در نتیجه

آمازون باز هم رکورد زد

عملکرد عالی آمازون، این شرکت را یک قدم دیگر به رکورد اولین شرکت یک تریلیون دلاری نزدیک کرد.

آمازون با انتشار گزارش اخیر خود از میزان درآمد این شرکت در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۸، خبر از عملکرد بهتر این شرکت حتی از پیش‌بینی کارشناسان وال‌استریت داد. بخش عمده‌ای از بهبود درآمد آمازون به لطف عملکرد خوب این شرکت در آمریکای شمالی، افزایش سود بخش فضای ابری و پیشرفت قابل توجه کسب‌وکار تبلیغات این شرکت بوده است. گزارش عملکرد آمازون خبر از سود ۵.۰۷ دلاری به ازای هر سهم بوده که بیش از دو برابر پیش‌بینی کارشناسان با تخمین سود ۲.۵ دلاری به ازای هر سهم است.

بدین ترتیب آمازون طی سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی با رکوردشکنی و برای اولین بار به سود ۲.۵ میلیارد دلاری دست یافته است تا بدین ترتیب افزایش درآمد فوق‌العاده ۱۲۰۰ درصدی را نسبت به بازه مشابه سال گذشته با سود تنها ۱۹۷ میلیون دلار تجربه کند. با عملکرد عالی آمازون، این سومین سه‌ماهه پیاپی است که این شرکت سود بیش از یک میلیارد دلار را به‌دست می‌آورد. البته نباید از نقش پررنگ بخش تبلیغات این شرکت غافل ماند که پیشرفت بسیار سریعی را با افزایش درآمد سالانه ۱۳۲ درصدی تجربه می‌کند.

البته آمازون با درآمد ۵۲.۹ میلیارد دلاری، عملکرد کمی ضعیف‌تر از رقم ۵۳.۴۱ میلیارد دلار مورد انتظار داشته است. با این حال بخش سرویس‌های اینترنتی آمازون با رشد ۵۰ درصدی و درآمد ۶ میلیارد دلاری نسبت به ۴.۱ میلیارد دلار بازه مشابه سال گذشته، با سرعت بسیار زیادی در حال رشد است.

البته شرایط در بخش فروش آنلاین و جهانی آمازون نسبت به سایر کسب‌وکارهای این غول اینترنتی چندان مساعد نیست. این شرکت با تلاش گسترده موفق به کاهش ضرر خود از ۷۲۴ به ۴۹۴ میلیون دلار در سال جاری شده است.

برایان الساوسکی، مدیر ارشد بخش مالی آمازون در این خصوص گفت: ما در سرمایه‌گذاری بین‌المللی بسیار خوش‌بین هستیم. ما هم‌چنان به تلاش خود برای گسترش بازارهای بین‌المللی ادامه خواهیم داد زیرا باور داریم، این حرکت اقدام صحیحی است.

Amazon همچنین اعلام کرد که فروش اخیر این شرکت در روز Prime Day (بازه زمانی تخفیف‌های ویژه آمازون برای مشتریان عضو سرویس پرایم این شرکت) فوق‌العاده بوده و با فروش بیش از ۱۰۰ میلیون محصول، رکورد قبلی این شرکت را شکسته است. باید در نظر داشت که آمار فروش پرایم‌دی آمازون در سه‌ماهه دوم ذکر نشده است و در گزارش مالی سه‌ماهه سوم ذکر خواهد شد.

در حال حاضر پس از گزارش مالی آمازون، سهام این شرکت افزایش ۴.۴ درصدی را تجربه کرده است تا آمازون اکنون و بیش از هر زمان دیگری، به رکورد رسیدن به اولین شرکت یک تریلیون دلاری نزدیک باشد.

«الکامپ ۲۴» با رویکرد ایران دیجیتال افتتاح شد

«الکامپ گیمز» (بازی‌سازها) برای نخستین بار همراه با نمایشگاه الکامپ همراه شده‌اند.

«الکامپ تاکر» (گپ و گفت) نیز یک رویداد جدید در الکامپ ۲۴ است که امسال با حمایت سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور شکل گرفته و در چهار نقطه مختلف نمایشگاه، فضاهایی برای آن در نظر گرفته شده است تا فعالان و علاقه‌مندان بتوانند به دانسته‌های خود اضافه کنند.

«الکامپ ترندز» نیز رویداد تازه‌ای است که سال گذشته به صورت محدود برگزار شد، اما امسال سالن ۲۷ به آن اختصاص داده شده و شامل «هوش مصنوعی، داده‌های بزرگ، پردازش موزی، شهر هوشمند» است.

رئیس سازمان فناوری اطلاعات دوم مردادماه امسال برگزاری بیست و چهارمین نمایشگاه الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک (الکامپ) را مهم‌ترین رویداد برای بخش فناوری اطلاعات برشمرد.

بیست و چهارمین نمایشگاه الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک (الکامپ) ایران در حالی دیروز با رویکرد «ایران دیجیتال» آغاز به کار کرد که همه فعالان بخش فناوری اطلاعات داشته‌های خود را در این عرصه به نمایش عموم گذاشته‌اند.

به گزارش ایرنا، بیست و چهارمین نمایشگاه الکترونیک، کامپیوتر و تجارت الکترونیک ایران که به گفته «رسول سربایان» رئیس سازمان فناوری اطلاعات بزرگ‌ترین رویداد بخش فناوری اطلاعات است، روز شنبه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد.

در آیین افتتاح این نمایشگاه محمدجواد آذری جهرمی، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و نیز «رامین قلی‌زاده» وزیر راه و ارتباطات جمهوری آذربایجان به همراه مسئولان صنعت ارتباطات و دیجیتال کشور حضور داشتند. در این دوره، بیش از ۴۰۰ شرکت استارت‌آپی حضور دارند و امسال



کدام اپلیکیشن‌ها از پلی‌استور گوگل حذف می‌شوند؟

اپلیکیشن‌هایی که برای استخراج و ماینینگ ارزهای مجازی مورد استفاده قرار می‌گیرند، به باور بسیاری از کشورها و مقامات امنیتی به منظور دور زدن تحریم‌ها، پولشویی، فرار مالیاتی، قاچاق اسلحه، دارو و مواد مخدر استفاده می‌شود و باید جلوی شیوع بی‌رویه و قاچاقی شکل آن را گرفت.

اپلیکیشن‌هایی تحت عنوان ماینر گیت (MinerGate)، کریپتوماینر (Crypto Miner)، نئونشون ماینر (NeoNeonMiner) جزو اپلیکیشن‌های استخراج ارزهای مجازی خواهد بود که از پلی‌استور حذف می‌شوند. همچنین دلیل اصلی که گوگل و اپل درباره این برنامه‌ها مقررات ممنوعیت در فروشگاه‌های آنلاین و اینترنتی خود را وضع کرده‌اند، احتمال هک و نفوذ مجرمان سایبری به حساب‌های کاربری و دستگاه‌های الکترونیکی متصل به اینترنت کاربران است که می‌تواند امنیت سایبری و حفاظت از اطلاعات آنها را با دشواری روبه‌رو کند.



گوگل توسعه و انتشار اپلیکیشن‌های استخراج ارزهای دیجیتالی رمزنگاری‌شده در فروشگاه پلی‌استور را ممنوع اعلام کرده است.

به گزارش ایسنا، به نقل از وب‌سایت phonearena، شرکت گوگل به تازگی اعلام کرده است که سیاست‌گذاری‌های خود مبنی بر انتشار برنامه‌های استخراج ارزهای دیجیتالی رمزنگاری‌شده در پلی‌استور را تغییر داده است و به همین دلیل، بسیاری از برنامه و اپلیکیشن‌هایی را که برای استخراج و ماینینگ ارزهای مجازی رمزنگاری‌شده همچون بیت‌کوین مورد استفاده قرار می‌گرفت، از فروشگاه اینترنتی و آنلاین پلی‌استور حذف خواهد کرد.

مدت‌هاست که غول‌های تکنولوژی از جمله گوگل قوانین و مقررات سخت‌گیرانه بسیاری را در قبال موارد مختلف همچون ترویج خشونت و تروریسم، سوءاستفاده از کودکان و بزرگسالان، تبعیض و اپلیکیشن‌های استخراج ارزهای مجازی که این روزها از استقبال بسیار زیادی برخوردار شده است، اتخاذ و وضع کرده‌اند.



فناوری‌های عرصه گیاهان دارویی به سمت بازار هدایت می‌شود

چهارمین فن‌بازار گیاهان دارویی هم‌زمان با چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سنّتی) به همت ستاد توسعه فناوری گیاهان دارویی و طب سنّتی معاونت علمی در ۲۴-۲۱ آبان‌ماه ۱۳۹۷، در محل مصلاّی امام خمینی (ره) تهران برگزار می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، فن‌بازار در چهارمین جشنواره و نمایشگاه گیاهان دارویی و طب ایرانی (سنّتی) به‌صورت تخصصی به‌منظور تهیه بستری برای مبادله فناوری سخت‌افزاری و نرم‌افزاری، بهره‌گیری از توان و ظرفیت بالقوه کشور برگزار می‌شود. در این بخش توانمندی‌های آماده سرمایه‌گذاری و قابل توسعه به تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان، متقاضیان و پذیرندگان، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران گیاهان دارویی معرفی می‌شود.

یادداشت



۷ راهکار ساده برای بالا نگه داشتن انگیزه کاری تیم خود

۲- هنر انگیزه دادن را به خوبی فراگیرید

اگرچه برخی بر این باور هستند که مدیریت تنها پشت میز نشستن است، با این حال من بر این باور هستم که مدیریت تازه شروع یک مسیر محسوب می‌شود. بدون شک میزان همواری و سرعت پیمایش شما در ارتباط مستقیمی با عملکرد و تلاش‌تان قرار دارد. به همین دلیل ضرورت دارد که شما فعال‌ترین فرد در شرکت محسوب شوید. از جمله مهارت‌هایی که لازم است در خود به خوبی تقویت کنید این است که چگونه به دیگران انگیزه کافی ببخشید. اگرچه برخی این کار را بسیار ساده می‌دانند، با این حال این اقدام را باید یک هنر مدیریتی دانست. علت این امر نیز به خاطر تفاوت‌های فردی کارمندان است که بدون شک نمی‌توان با تمامی آنها به یک شکل رفتار کرد. اگرچه برخی از مدیران به این طریق رفتار می‌کنند و نتیجه‌های مثبتی را نیز به دست می‌آورند، با این حال در راستای بیشترین تاثیر ممکن لازم است تا به حرفه‌ای‌ترین روش عمل کنید. بدون شک رسیدن به این سطح خود زمان‌بر خواهد بود و نیاز به ارتباط بیشتر شما با کارمندان خواهد داشت. در همین راستا توصیه می‌شود تا اقدامات خود را به تأخیر نینداخته و از همین امروز کار خود را آغاز کنید. برای مثال حتی یک تعریف ساده از وضعیت ظاهری کارمندان نیز خود می‌تواند لیکن رضایت را برای آنها به همراه داشته باشد. در نهایت توجه داشته باشید که لازم است تا شما روش‌های سایر مدیران نمونه را مورد ارزیابی قرار داده و همواره اقدامات مثبت خود را در جایی مکتوب کنید. این امر شما را در تهیه یک لیست کمک خواهد کرد



به قلم: ژاله بشارت کارآفرین

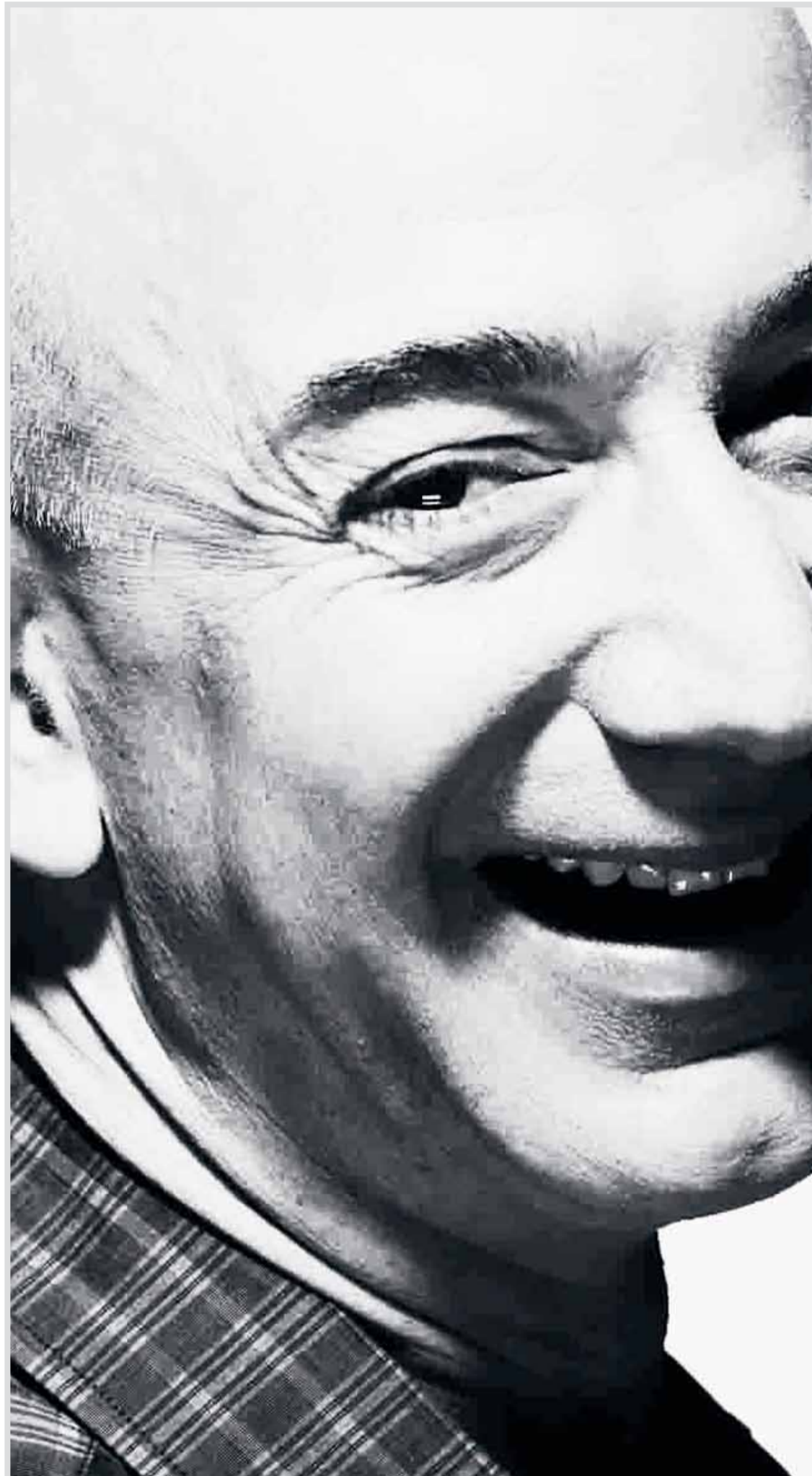
بدون شک شما به‌عنوان یک کارآفرین از علاقه و اشتیاق کاری در رابطه با حوزه خود برخوردار بوده‌اید. با این حال همواره مشاهده شده است که برخی از کارآفرینان تا حدی در کار غرق می‌شوند که آنها را از مهم‌ترین دارایی خود غافل می‌سازد. اگرچه برخی در این رابطه عقیده دارند که مشتری مهم‌ترین دارایی محسوب می‌شود، با این حال به عقیده من، مهم‌ترین دارایی هر کارآفرین تیم کاری است. درواقع این تیم شما است که می‌تواند موقعیت شرکت را به سطحی برساند که برند شما به محبوبیت مناسب نزد مشتری دست پیدا کند. در واقع شما به‌عنوان مغز متفکر و کارمندان نیز بازی اجرایی محسوب می‌شوند. به همین خاطر بسیار ضروری است تا توجه ویژه‌ای به تمامی آنها داشته باشید. از جمله معیارهای اصلی در افزایش سطح راندمان کاری، میزان اشتیاق و انگیزه کارمندان است. این امر نکته پنهانی است که امروزه کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. درواقع تصور این است که کارمندان برای انجام کارها استخدام می‌شوند و به همین خاطر باید بهترین عملکرد را از خود نشان دهند. با این حال واقعیت این است که گذر زمان ممکن است بسیاری از چیزها را تغییر دهد. در همین راستا و در ادامه تجربیات خود را در راستای افزایش انگیزه و راندمان کاری تیم شرکت، بیان خواهم کرد.

۱- بدانید که چه می‌خواهید و آن را به‌صورت مداوم تکرار کنید بدون شک افرادی که هدفی را در ذهن خود دارند، به سرعت قادر به بیان آن خواهند بود. این امر نیز از جمله مواردی است که کارآفرینان باید به آن توجه کنند. نتایج تحقیقات در این زمینه بیانگر آن است که یک مطلب برای آنکه در ضمیر ناخودآگاه افراد نقش ببندد، لازم است تا همواره مورد تأکید قرار گیرد. به همین خاطر توصیه می‌شود تا یک بار برای همیشه مواردی را که می‌خواهید آن را در شرکت خود مشاهده کنید، در جایی یادداشت کرده و آن را به‌صورت مداوم برای تمامی کارمندان تکرار کنید. این امر خود از این جهت که شما را از پشت میزتان جدا کرده و مجبور به ارتباط مستقیم با سایرین می‌سازد حائز اهمیت است. در نهایت این موارد خود می‌تواند به فرهنگ سازمانی بسیار مطلوبی تبدیل شود. نکته دیگری که در این بخش لازم است تا به آن توجه کنید این است که همان‌گونه که برای جلب رضایت مشتریان خود برنامه‌ای دارید، برای رضایت کارمندان خود نیز برنامه‌ریزی کنید و به آنها حتی بیشتر از مشتریان توجه نشان دهید.

۳- اشتباهات را به فرصت تبدیل کنید

اینکه کارمندان خود را برای هر اشتباهی مورد تحقیر و بازخواست قرار دهید، خود از جمله موارد مهمی است که انگیزه و اعتماد به نفس را در آنها به‌شدت کم خواهد کرد. در همین راستا در ابتدا لازم است تا علت شکست و اشتباه را جویا شوید. برای مثال ممکن است این موضوع به خاطر سهل‌انگاری نبوده و فرد در تلاش برای انجام کاری جدید، تمامی انرژی خود را صرف کرده است. تحت این شرایط لازم است تا آنها را مورد حمایت و تشویق قرار دهید. همچنین با توجه به دانش و تجربه خود راهکارهایی را پیشنهاد دهید. این امر به خوبی از اشتباهات افراد، فرصتی بی‌نظیر را به وجود خواهد آورد. نکته دیگری که لازم است به آن توجه کنید این است که افراد شکست خورده یک تجربه گران‌بها را به دست خواهند آورد، به همین خاطر جایگزین کردن آنها با فردی دیگر نمی‌تواند تصمیمی درست و هوشمندانه باشد.

منبع: entrepreneur



استارت‌آپ، فرصتی مغتنم برای نهادینه‌شدن کارآفرینی است

موفقیت است. این محقق شیمی فیزیک با اشاره به نقش استارت‌آپ در اشاعه فرهنگ ایده‌پردازی و تفکر، اظهار داشت: برپایی استارت‌آپ‌ها مخصوصاً در مناطق کوچک ضمن زمینه‌سازی برای اشتغال‌زایی نیز در توسعه منطقه‌ای نیز نقش مهمی دارد. این اقدام، مزیت‌های بومی و نسبی موجود را به مزیت رقابتی و رکن اقتصادی تبدیل می‌کند. علاوه بر آن، مشکلات موجود در اشتغال دانش‌مؤختگان را نیز کاهش خواهد داد؛ البته در این بین نباید موضوعات عام و مرزهای تحقیقاتی که همه دنیا روی آنها تمرکز دارند نیز مورد غفلت قرار بگیرد.

عضو هیات‌علمی دانشگاه یاسوج ضمن اشاره به نقش مهم استارت‌آپ در توسعه فرهنگ کارآفرینی، گفت: برپایی استارت‌آپ‌ها مخصوصاً در مناطق کوچک ضمن زمینه‌سازی برای اشتغال‌زایی، در توسعه منطقه‌ای نیز نقش مهمی دارد. این اقدام، مزیت‌های بومی و نسبی موجود را به مزیت رقابتی و رکن اقتصادی تبدیل می‌کند. علاوه بر آن، مشکلات موجود در اشتغال دانش‌مؤختگان را نیز کاهش خواهد داد؛ البته در این بین نباید موضوعات عام و مرزهای تحقیقاتی که همه دنیا روی آنها تمرکز دارند نیز مورد غفلت قرار بگیرد. عضو هیات‌علمی دانشگاه یاسوج اضافه کرد: برگزاری استارت‌آپ‌ها هزینه‌بر است، اما نباید برای تأمین مالی تنها به دولت اتکا داشت بلکه می‌توان از ظرفیت‌های موجود در صنایع بومی و بخش خصوصی نیز استفاده کرد چراکه فرصتی مغتنم برای کارآفرینی است.



عضو هیات‌علمی دانشگاه یاسوج ضمن اشاره به نقش مهم استارت‌آپ در توسعه فرهنگ کارآفرینی، گفت: برپایی استارت‌آپ‌ها مخصوصاً در مناطق کوچک ضمن زمینه‌سازی برای اشتغال‌زایی، در توسعه منطقه‌ای نیز نقش مهمی دارد.

مهدی خیرمند در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با اشاره به تغییر تعریف شغل در آینده، گفت: حرکت به سمت استفاده از فناوری اطلاعات و دیگر فناوری‌های روز دنیا، تنها راه رفع مشکلات اشتغال است. وی با بیان اینکه فناوری روز تنها از طریق تقویت دانشگاه تحقق می‌یابد، افزود: ارکان دانشگاه و سیستم تصمیم‌سازی و مدیریتی آموزش کشور باید دانشجو را برای فعالیت در عرصه‌های کارآفرینی آماده کند. خیرمند ادامه داد: متأسفانه در دانشگاه متولی خوبی برای آموزش کارآفرینی وجود ندارد تا بتواند دانشجویان را در کنار آموزش، در ابعاد عملیاتی علم نیز آموزش دهد در حالی که امروزه ارائه آموزش‌های مبتنی بر بازار کار و صنعت یکی از ارکان

بخش خصوصی در حوزه قانونگذاری کارآفرینی فعال شود

مسأله نگاه صرف نیست بلکه به تمامی حوزه‌های اثرگذار در این حوزه توجه داریم. قاسمی با اشاره به اینکه تلاش خواهیم کرد بین نهاد‌های سیاست‌گذار و بخش خصوصی ارتباط برقرار کنیم، افزود: در زمینه آموزش کارآفرینی توسط نهادها و موسسات مختلف تاکنون اقدامات زیادی انجام شده، اما به دلیل بی‌توجهی به تخصص‌گرایی در حوزه کارآفرینی تاکنون اثرگذاری لازم را نداشته است.

وی اظهار داشت: متأسفانه اکنون کارآفرینی صرفاً به عنوان یک اشتغال تلقی می‌شود حال آنکه این دو با یکدیگر متفاوت است از این رو باید تعریف درستی از واژه کارآفرینی ارائه دهیم. دبیرکل سازمان ملی کارآفرینی مسئله دیگر در حوزه کارآفرینی را فرصت‌شناسی عنوان کرد و گفت: از آنجا که توسعه کسب و کار مساوی با توسعه یک کشور است با اهمیت دادن به ورود بخش خصوصی در این عرصه فرصت‌ها می‌تواند تبدیل به مالیات شده و به دولت بازگردد.

دبیرکل سازمان ملی کارآفرینی با بیان اینکه یکی از دلایل آسیب واردشده به حوزه کسب و کار کم‌رنگ شدن نهادهای خصوصی هستند، گفت که تلاش داریم این بخش در حوزه قانونگذاری کارآفرینی فعال شود.

به گزارش خبرنگار ایرنا، احسان قاسمی روز شنبه در همایش یک روزه روز ملی کارآفرینی و آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در دانشکده فنی و حرفه‌ای دکتر شریعتی اظهار داشت: به منظور بهبود فضای اکوسیستم کارآفرینی، سازمان ملی کارآفرینی از طرح‌های مختلف حمایت می‌کند و این آمادگی وجود دارد که بین تشکل‌ها و نهادهای حاکمیتی ارتباط برقرار کنیم. وی افزود: اگر فضای اعتماد بین نهادهای بخش خصوصی و حاکمیتی و دولتی ایجاد شود دستاوردهای خوبی در حوزه کارآفرینی حاصل خواهد شد. دبیرکل سازمان ملی کارآفرینی ادامه داد: این سازمان تلاش دارد ارتباط پویا و اثربخش در اکوسیستم کارآفرینی ایجاد کند البته نگاه



کارگاه برندینگ



بازاریابی و تبلیغات بهتر با خلق ویدئوهای باکیفیت
۴ ابزار ویدئویی برای انقلاب در شبکه‌های اجتماعی

به قلم: ماریسا سانسفیلیپو
ترجمه: علی آل‌علی

در روزهای نخست ورود شبکه‌های اجتماعی به عرصه کسب‌وکار بارگذاری مداوم مطلب در صفحه رسمی شرکت برای جذب مخاطب کافی به نظر می‌رسید. با این حال به موازات گسترش این پلتفرم‌ها و استقبال مردم، نیاز به خلق محتوای تصویری باکیفیت و جذاب بیش از هر زمانی حس شد. در حقیقت اکنون تولید محتوای باکیفیت برای اطمینان از جلب توجه کاربران به پیام برندان ضروری است. به همین دلیل امروزه اغلب برندها از تصاویر باکیفیت و نقل قول‌های مرتبط با کسب‌وکارشان در شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. متأسفانه با پیشرفت شبکه‌های اجتماعی دیگر روش‌های سنتی برای جلب توجه و جذب مخاطب کافی نیست. نسل جدید شبکه‌های اجتماعی اغلب از الگوریتم‌های هوشمندی در جهت معرفی مطالب به کاربران‌شان استفاده می‌کنند. به این ترتیب برای بازاریابی و تبلیغات در این پلتفرم‌های اجتماعی باید از سلیقه کاربران آگاهی داشت. خوشبختانه این اطلاعات در بازه‌های زمانی مشخص از سوی شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌شود. به این ترتیب بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری در شبکه‌های اجتماعی فرمت ویدئو به حساب می‌آید. بی‌تردید خلق ویدئوهای زیبا و جذاب نیازمند استفاده از ابزارهای جانبی مناسب است. در این زمینه بازمی‌شناسیم یار اهالی کسب‌وکار است. به این ترتیب اکنون در مارکت‌های مختلف ابزارهای گوناگونی برای ضبط و ویرایش ویدئو وجود دارد. در ادامه به بررسی چهار نمونه از بهترین ابزارهای این زمینه خواهیم پرداخت.

۱- کانوا

کانوا برای سال‌ها یک ابزار طراحی گرافیکی محبوب بوده است. این ابزار از سوی بازاریاب‌های حرفه‌ای و حتی افراد عادی برای خلق ویدئوهای زیبا مورد استفاده قرار می‌گیرد. اخیراً این برند نسخه جدید از نرم‌افزار خود تحت عنوان Canva Animator را روانه بازار کرده است. این ابزار جدید علاوه بر امکانات ویرایشی به کاربران توانایی افزودن انیمیشن‌های زیبا در شش قالب متفاوت را نیز می‌دهد. بی‌شک چنین امکانی برای برندها بسیار فوق‌العاده خواهد بود. اگر تجربه کار با نرم‌افزار کانوا را داشته‌اید، نیازی به نگرانی برای یادگیری نحوه عملکرد نسخه جدید نیست. در حقیقت این نسخه از رابط کاربری مشابه سود می‌برد. به علاوه حتی کسانی که از این نرم‌افزار هم استفاده نمی‌کردند نیز به سرعت با محیط کاربری‌اش هماهنگ خواهند شد. پس از آنکه ویرایش ویدئوی‌تان به اتمام رسید فقط باید فرمت خروجی را تعیین کنید.

۲- Spark Video

Spark Video به راستی دنیای ویرایشگرهای ویدئویی را دگرگون کرده است. این ابزار به طور کامل رایگان و از سوی برند محبوب Adobe ساخته شده است. مزیت اصلی آن هم رابط کاربری ساده به علاوه پشتیبانی از تمام نیازهای گرافیکی کاربران، اعم از مبتدی و حرفه‌ای، محسوب می‌شود. اگر قصد ساخت و ویرایش ویدئوکلپ، آیکون، تصویر یا متن دلخواه‌تان را دارید، Spark Video یک گزینه حرفه‌ای خواهد بود. نکته جالب اینکه این نرم‌افزار دارای یک موتور جست‌وجوگر داخلی است. به این ترتیب کاربران توانایی جست‌وجوی محتوای گرافیکی رایگان را نیز خواهند داشت.

اگر در یافتن تم پس‌زمینه تصویر یا ویدئوی‌تان دچار مشکل هستید، Spark Video با آرشیو گسترده‌اش به کمک شما خواهد آمد. همچنین در زمینه موسیقی نیز محصول Adobe آرشیو رایگانی را مهیا کرده است. صادقانه بگویم، این ابزار امکانات موردنیاز کاربران را به‌خلافانه‌ترین شکل ممکن در اختیارشان قرار می‌دهد.

۳- کریلو

کریلو از بسیاری جهات ابزاری مشابه کانواست. از نظر سهولت استفاده و رابط کاربری این دو نرم‌افزار در یک سطح هستند. به علاوه اینکه کریلو کاملاً رایگان در دسترس کاربران قرار می‌گیرد. این حال مزیت اصلی کریلو بر کانوا در طراحی ویدئوهای انیمیشنی است. در بخش مربوط به کانوا اشاره شد که این ابزار فقط افزودن انیمیشن به ویدئوها را پشتیبانی می‌کند. در اینجا کریلو با فراتر گذاشته و ساخت انیمیشن، آن هم به طور کامل را پشتیبانی می‌کند. به این ترتیب فقط باید ویدئوی انیمیشنی مدنظرمان را طراحی کنیم. کریلو به منظور راحتی کاربران حتی اکانت بارگذاری مستقیم ویدئوها از درون برنامه‌اش را نیز فراهم کرده است. فرمت خروجی این ابزار MP4 است. به این ترتیب در همه دستگاه‌ها امکان مشاهده آن وجود خواهد داشت.

۴- Lumen5

Lumen5 یک گزینه مطلوب برای طیف گسترده‌ای از کسب‌وکارهای فعال در شبکه‌های اجتماعی است. بی‌تردید هدف از ساخت ویدئو جلب توجه مخاطب است. با این حال اگر به جای ویدئوی‌مان یک لینک در اختیار کاربران قرار دهیم، چه نوع بازخوردی دریافت خواهیم کرد؟ در واقع بسیاری از اکانت‌ها در شبکه‌های اجتماعی از لینک مطالب سایت‌شان به‌عنوان خوراکی خبری استفاده می‌کنند. با این حال باید توجه داشت که کاربران معمولاً به‌سراغ مشاهده لینک‌های آنها نخواهند رفت. به این ترتیب در اینجا شاهد اختلافی میان عملکرد برندها و نحوه رفتار کاربران هستیم. Lumen5 دقیقاً برای حل این مشکل وارد بازار شده است. براین اساس با استفاده از Lumen5 به راحتی مطالب هر سایتی را می‌توان به ویدئویی جذاب بدل کرد. این ابزار به‌طور کامل خودکار تصاویر و متن پست سایت‌تان را دریافت کرده و به انتخاب‌تان از آن داستانی جذاب خواهد ساخت. البته این به معنای حذف لینک از پست‌ها نیست. در حقیقت ویدئوی Lumen5 حکم پیش‌نمایشی برای ترغیب کاربران به مشاهده مطلب اصلی را دارد. مزیت اصلی این ابزار ارائه‌اش به‌صورت رایگان است.



روش‌های خلاقانه پرورش خصوصیات مختص به نام تجاری

است. این مسیر با استفاده از پله‌های متعدد و به استعاره از پستی و بلندی‌های زندگی ساخته شده است و در نهایت به ساحل و به سمت محل غروب خورشید می‌رود. همچنین در این مکان عناصر غافلگیرکننده‌ای که از فرهنگ موج‌سواری بومی نشأت گرفته‌اند، مانند یک وانت شورولت دهه ۵۰ میلادی که به محل سرو نوشیدنی تبدیل شده است و سوپج تازه (یک غذای محبوب در آمریکای جنوبی) سرو می‌کند، به چشم می‌خورند. چنین وانت‌هایی در مناطق ساحلی مکزیک رایج هستند، زیرا بسیاری از موج‌سوارها و ماهیگیرها از کالیفرنیا آنها را به پایین منتقل کردند. تمامی جزئیات، از کاشی‌های برگرفته از دوره استعمار منطقه توسط اسپانیا که روی پله‌ها از آنها استفاده شده است تا متکا‌های رنگارنگ یا پشتی حلبی و مزیں تخت‌ها که از کلیساها الهام گرفته‌اند، به نام تجاری دلبلیو پونتا د میتا مربوط می‌شوند. به فکر راه‌های خاصی برای حمایت از نام تجاری خود باشید. این موارد می‌توانند شامل ظاهر کارت‌های شما، انواع نوشیدنی‌هایی که به کارفرمایان می‌دهید یا اینکه چگونه محصول‌تان را بسته‌بندی می‌کنید باشند.

۴- به ذی‌نفعان کلیدی احترام بگذارید

آداب و رسوم بومی شاخصه‌ای حیاتی برای نام تجاری W است و از این رو همه شعب آن سعی در حمایت از آنچه مردم بومی به آن اهمیت می‌دهند دارند. برای مثال، به گفته پونته، چهار درخت بزرگ در ملک دلبلیو پونتا د میتا قرار دارند که توسط مردمان هویچل تقدیس شده‌اند و درخت در فرهنگ هویچل‌ها نماد محافظت است. زمانی که این هتل رامشگاه آب گرم خود را نزدیک یکی از درختان مقدس آنجیر بنا کرد، عرشه آن را طوری طراحی کرد که دور ریشه‌های درخت قرار داشته باشد. به آنچه برای ذی‌نفعان مهم است دقت کنید. این به شما در جهت کسب چراج سبز در پروژه‌های آینده که می‌تواند کسب‌وکار شما را رشد دهند کمک خواهد کرد و همچنین از اجتماع محلی استقبال مثبت دریافت خواهید کرد.

۵- جنبه تفریحی را فراموش نکنید

نام تجاری W برای پرنرزی بودن‌اش شناخته شده است. بنابراین دلبلیو پونتا د میتا به میهمانان خود فقط کلاس‌های یوگا ارائه نمی‌دهد، بلکه به میهمانان یوگای جنگلی ارائه می‌دهد. این هتل همچنین کلاس‌های آموزش موج‌سواری را با حضور افراد بومی حرفه‌ای در این زمینه ارائه می‌دهد تا میهمانان تشویق به ترک صندلی‌های راحتی کنار استخر شده و چیزی جدید یاد بگیرند. کندوکاو در حوزه کسب‌وکار مورد نظر و حصول اطمینان از اینکه خدمات یا محصولات به‌طور خاص و مجزایی ارائه می‌شوند برای رهبران کسب‌وکار از اهمیت بالایی برخوردار است. اگر به این موارد توجه داشته باشید، تمامی این جزئیات یک حس - یک تجربه خاص از نام تجاری شما - ایجاد خواهند کرد که قدرتمند و به یادماندنی خواهد بود.

منبع: forbes

برای مجزاسازی کسب‌وکار خود پیدا کنید. به گفته خاویر پونته، مدیر بازاریابی در دلبلیو پونتا د میتا، هرچه بتوانید افراد بیشتری را در این فرآیند درگیر کنید، محصول نهایی بهتر خواهد بود.

۲- تأثیرات اولیه مهم هستند

میهمانانی که به دلبلیو پونتا د میتا وارد می‌شوند با یک علامت W بزرگ روبه‌رو می‌شوند که بلافاصله فضای تفرجگاه را در ذهن آنها ایجاد می‌کند. در ساخت این مجسمه از طرح‌های کاغذی شده که در خیابان‌های مکزیک یافت می‌شوند الهام گرفته شده است و در آن شاخصه‌های فرهنگی شناخته‌شده‌ای مانند یک جمجمه «روز مردگان»، یک کاکتوس پیوتی و یک ماسک لوچا لیبره جا داده شده‌اند. زمانی که میهمانان از اتومبیل خود خارج می‌شوند، با یک مجسمه عظیم «روز مردگان» روبه‌رو می‌شوند که لباس ماریاچی‌ها را به تن دارد و روی سنگ کمرش علامت W حک شده است. هر عنصر بصری برای کاری طراحی شده است. تأثیر اولیه‌ای را که کسب‌وکار شما بر مشتری می‌گذارد دست کم نگیرید - صفحه ورود به وب‌سایت،



شیوه پاسخگویی به تلفن‌ها یا لابی شرکت - این تجربیات نخستین نقطه تماس افراد با نام تجاری شما هستند.

۲- جزئیات کوچک تأثیرات بزرگی دارند

جزئیات کوچک به ایجاد تجربه کلی که مشتری از نام تجاری شما خواهد داشت کمک خواهد کرد. به‌عنوان مثال، طرح معماری اتاق‌های میهمانان در دلبلیو پونتا د میتا به دهکده‌های ماهیگیری بومی آن منطقه شباهت دارند تا از این طریق با محیط ادغام شوند. همچنین مسیر پیاده‌روی چشم‌نوازی در سطح تفرجگاه وجود دارد که به آن «مسیر زندگی» گفته می‌شود که خود برگرفته از فرهنگ هویچل

مترجم: حسین‌علی پورفلاح‌پسند

ایجاد یک نام تجاری که در تمام سطوح سازمان انعکاس داشته باشد کار آسانی نیست. مدیران باید اصول بنیادینی را که خواهان نمایان شدن آنها در نام تجاری خود هستند شناسایی کنند و این ایده‌آل‌ها را در همه بخش‌های سازمان قرار دهند. یعنی اینکه شرح مأموریتی که روی دیوار چسبانده شده است باید تبدیل به موجودی جاندار شود و ارتباطات کارکنان با مشتریان، لحن مورد استفاده در ارتباطات و شکل ظاهری شرکت همه و همه از آن شرح مأموریتی سرچشمه بگیرند. هتل‌های زنجیره‌ای W برای ایجاد مکان‌هایی که میهمانان می‌توانند در آنها فرهنگ بومی آن منطقه را تجربه کنند شناخته شده‌اند. این کسب‌وکار از انرژی بالای موجود در نیویورک که از آنجا کار خود را شروع کرد، استقبال و تلاش می‌کند این روحیه را در تمامی تفرجگاه‌های خود در سرتاسر جهان زنده نگاه دارد. به‌عنوان مثال، هتل دلبلیو پونتا د میتا (W Punta de Mita) که در مرکز مکزیک و بین اقیانوس آرام و رشته کوه سیرا مادرا اکسیدنتال (Sierra Madre Occidental) قرار دارد در جهت پیروی از نام تجاری W قدم برمی‌دارد در حالی که هتل‌ها بنا فضای خاص خودش را ساخته است. این منطقه تاریخی غنی، از آداب و رسوم بی‌پروایانه مردمان هویچل که بومی آنجا هستند گرفته تا دهکده‌های تاریخی ماهیگیری و حتی فرهنگ موج‌سواری غیرمتعارفی که امروزه وجود دارد را در خود جای داده است. به همین دلیل است که دلبلیو پونتا د میتا شعار خود را «نیض موج سواری، گرمای قبیله‌ای» انتخاب کرده است. حال به پنج روش که این هتل از آنها برای عملی‌سازی شعار خود استفاده می‌کند نگاهی می‌اندازیم و به شما راهکارهایی را در جهت اجرایی‌سازی وعده‌های نام تجاری خود ارائه می‌دهیم.

۱- برای تحقیق زمان صرف کنید

هر کدام از شعب هتل‌های W شرح طرح خاصی دارد که مختص به مکان جغرافیایی آن شعبه است. برای ایجاد این شرح طرح شرکت تیم تحقیقاتی را برای سه یا چهار ماه به مکان مورد نظر می‌فرستد. آنها در اجتماع آن محل زمان سپری کرده، غذاهای محلی میل می‌کنند، به موسیقی محلی گوش می‌دهند، راجع تاریخ آن محل اطلاعات کسب و خود را در آداب و رسوم محلی غرق می‌کنند. شرح طرحی با تمامی افرادی که به پروژه مربوط هستند - معمارها، طراحان، آشپزها و مدیریت - به اشتراک گذاشته می‌شود تا از جذب عصاره منطقه مورد نظر توسط تفرجگاه از لحظه‌ای که میهمانان پا به آن می‌گذارند اطمینان حاصل شود. زمانی که می‌خواهید یک نام تجاری را بسازید، انجام تحقیقات حیاتی است. بفهمید که چه چیزی برای پایگاه مشتریان شما اهمیت دارد، رقابتی خود را بسنجید و راه‌هایی

بازاریابی نوین

۴ مرحله ساده برای خلق استراتژی موثر در بازاریابی محتوا

مترجم: علی اکبری

نخستین قدم شناخت مشتریان تان است. اگر کارتان بازاریابی محتوا است، حاضر شرط ببندم که استراتژی مکتوبی برای انجام کارتان ندارید. خبر بد این است که نداشتن استراتژی بیش از چیزی که فکر می‌کنید به بازاریابی محتوا صدمه می‌زند. در یک گزارش اعلام شد که ۶۱ درصد بازاریابان موفق محتوا برای خودشان استراتژی مکتوب دارند و تنها ۱۳ درصد از بازاریابان ناکام، دارای استراتژی بودند. افزون بر این ۷۲ درصد از بازاریابان موفق محتوا، این موفقیت خود را مرسوم داشتن استراتژی‌های مکتوب می‌دانند. به عبارت دیگر، وقت آن است که استراتژی بازاریابی محتوای تان را به شکل مکتوب و مدون در آورید. خبر خوب این است که هیچ نیازی نیست این استراتژی طولانی و پیچیده باشد. در اینجا تمرین موجزی ارائه شده است که با کمک آن می‌توانید استراتژی مختص خود را بنویسید. سوالات زیر را نوشته و به آنها پاسخ دهید و با گذشت زمان استراتژی خود را ارتقا بخشید.

۱- مخاطبان شما چه کسانی هستند؟

کاملاً متمرکز شوید. شاید این سخت‌ترین بخش باشد، اما مرکزیت تمام استراتژی تان است. بهترین و سریع‌ترین راه برای یافتن پاسخ این سوال این است که در مورد مشتریان فعلی خود کسب اطلاع کنید. اما اگر در حال حاضر مشتری ندارید یا اینکه اطلاعاتی از مشتریان تان در دسترس نیست، باید بیشتر جست‌وجو کنید.

شخصیت دادن به تکنیک‌های بازاریابی می‌تواند این کار را انجام دهد، اما چند راه سریع برای شروع تحقیق پیرامون مخاطبان هدف وجود دارد. موارد مطالعه‌ای رقبای بررسی کنید، گزارش‌های تحلیلی صنعتی را بخوانید، به انجمن‌ها و شبکه‌های آنلاین حرفه‌ای سری بزنید، از این سایت‌های مخاطبان فیس‌بوک استفاده کنید، تحقیق و مصاحبه انجام دهید و از طریق ایمیل و شبکه‌های اجتماعی با مخاطبان هدف تان ارتباط برقرار کنید.

چند چیز که باید بدانید عبارتند از:

- چه چیزی باعث می‌شود کالا یا خدمات شما را خریداری کنند؟
- چه نیاجی را از کالا یا خدمات شما انتظار دارند؟
- چه جنبه‌هایی از کالاها یا خدمات رقیب را حیاتی دانسته و انتظار خریداران از هر کدام چیست؟

- چه نگرانی‌ها و تصویری باعث می‌شود که فکر کنند کالا یا خدمات شما برای‌شان گزینه مناسبی نیست؟

هر کاری که می‌کنید، خیلی درگیر نشوید. کم‌کم شروع کرده و با چند نفر مشورت کنید، سپس دیتابیس خود را بسازید.

۲- آنها (مخاطبان تان) زمان آنلاینی خود را چگونه و کجا صرف می‌کنند؟

پاسخ این سوال در مرحله قبل، یعنی شناسایی مخاطبان نهفته است. اینکه زندگی آنلاین آنها کجا سپری می‌شود نکته مهمی است. پس به یاد داشته باشید که در دسترس بودن در یک یا دو کانال ارتباطی بسیار بهتر از حضور نسبی در چند کانال است. هدف خود را بر این گذاشته و حضور در جاهای مختلف را فراموش کنید.

دوباره به مشتریان خود صحبت کنید، مصاحبه ترتیب دهید، گزارشات صنعتی را بخوانید، از انجمن‌های صنعتی دیدن کنید تا بهتر متوجه این مسئله شوید.

۳- خودتان چه جور محتوایی را می‌پسندید؟

این اطلاعات تا حدودی از مراحل قبل به‌دست می‌آید. اگر متوجه شدید که مخاطبان تان عمده وقت‌شان را در لینکدین صرف می‌کنند، پس ممکن است مقالات تخصصی بلند و گزارشات دولتی مورد پسندشان واقع شود. اگر بیشتر در فیس‌بوک هستند، پس ویدئو و پست‌های فهرستی باب طبع‌شان است و اگر بخش اعظمی از زمان‌شان را به مدیوم اختصاص می‌دهند، پس داستان‌واره‌های بلند با سلیقه‌شان متناسب است. هدف از این مرحله این است که بفهمید مخاطبان هدف تان چه نوع محتوایی را می‌پسندند و چه دست محتوایی را دوست ندارند، تا ازین طریق وقت خود را بیهوده صرف محتوای اشتباه نکنید. یک راه خوب برای انجام کار، مصاحبه با صاحبان صنایع و مشتریان فعلی است. همچنین می‌توانید پرسشنامه‌هایی تدوین یا از طریق ایمیل و لینکدین با آنها ارتباط برقرار کنید. گزینه دیگر رفتن به انجمن‌های صنعتی و صحبت کردن با مردم است.

۴- چه چیزی را می‌خواهید بدانید و چه نتایجی را از محتوای خود انتظار دارید؟

شناسی که آورده‌اید این است که احتمالاً امید ندارید مشتریان بالقوه با خواندن چند خط محتوا به خریدن محصولات تا با خدمات‌تان ترغیب شوند. یا حداقل من امیدوارم که اینطور نباشد. پس بدانید که دقیقاً از محتوای مدنظر خود چه انتظاراتی دارید. هدف از نگارش محتوا چیست؟ به کانال‌های فروش و چرخه‌های خرید فکر کنید. در هر مرحله، چه نوع محتوایی به مشتریان بالقوه‌تان کمک خواهد کرد؟ شاید بخواهید در وبینار شما ثبت نام کنند، گزارشات شما را دانلود کنند، یا به فهرست ایمیل تان بپیوندند. این پیشنهاد هرچه که باشد، باید برای مخاطبان بسیار جذاب جلوه کند. از خودتان بپرسید «مخاطب من با خریدار احتمالی قبل از معامله، چه چیزهایی را باید بداند؟ قبل از اینکه به من اجازه کمک کردن بدهند، باید از چه مسائل و موانعی آگاه شوند؟»

آیا موفقیت بازاریابی محتوای تان را بررسی می‌کنید؟

بهترین بخش یک استراتژی این است که می‌توانید آن را مشاهده و کارکردش را بررسی کنید. در مورد نحوه بررسی و ارزیابی عملکرد مرحله‌ای استراتژی تان، خوب فکر کنید. به چه ابزارهایی نیاز پیدا خواهید کرد؟ ابزارهای تحلیلی گوگل؟ اگر اینطور است، آیا باید در این ابزارها هم هدف‌گذاری کنید؟ در مورد تعقیب لینک و پارامترهای UTM چطور؟

فکر کردن در مورد این مراحل ساده و پیاده‌سازی و استفاده از ابزارهای ضروری موجب صرفه‌جویی در زمان و منابع می‌شود. افزون بر این بخش عمده‌ای از سردرگمی‌های حاصل از بررسی مراحل مختلف تولید و عرضه محتوا را هم از میان می‌برد. استراتژی بازاریابی محتوای برای موفق شدن نیازی به پیچیدگی ندارد. فقط باید به یاد بیایید که کجا بوده‌اید و الان کجا هستید. این چهار مرحله را دنبال کنید، همه چیز را مکتوب کنید، با گذشت زمان استراتژی خود را ارتقا دهید، خواهید دید که با موفقیت فاصله‌ای ندارید.

منبع: entrepreneur

۵ راهکار برای استفاده از تکنولوژی واقعیت مجازی در بازاریابی



خواهد شد. به علاوه برای برندهای فعال در شبکه‌های اجتماعی چنین چرخشی یک فرصت عالی به منظور نمایش محصولات‌شان است. باتوجه به توضیحات ارائه شده، هجوم برندها به سوی استفاده از تکنولوژی VR جای تعجب ندارد. با این جای سوال اینجاست که شما به‌عنوان یک برند چگونه توانایی بهره‌برداری از این فناوری را دارید؟ اجازه دهید در اینجا به سراغ اظهار نظر هنری کولینگ، مدیر بخش اخلاقیات شرکت تبلیغاتی Unit9 برویم: «گام نخست یافتن چگونگی هماهنگی فناوری واقعیت مجازی با استراتژی بازاریابی شماست. مرحله دوم نیز متفادسازی مخاطب هدف به استفاده از هدست‌ها خواهد بود.»

بازاریابی مبتنی بر واقعیت مجازی در گردشگری

فناوری VR در صنعت گردشگری به راحتی قابل استفاده است. از زمان پرواز گرفته تا اقامت در هتل‌ها، این تکنولوژی توانایی خلق لحظات خوش زیادی برای مسافران دارد. بهترین نمونه استفاده از این تکنولوژی را می‌توان نزد موسسه گردشگری «طبیعت ولز» یافت. این موسسه نمایی از مناظر بکر خود را از طریق دوربین‌های VR در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌دهد. بی‌تردید پس از مشاهده این مناظر از طریق دوربین‌های واقعیت مجازی به سایت شرکت رفته و بلیت ویژه‌تان را سفارش خواهید داد. شما امکان مشاهده مناظر به دو صورت را خواهید داشت. نخست اینکه فایل‌های ویدئویی را دانلود و مشاهده کنید. در این صورت طیف وسیعی از مناظر در اختیار شما قرار خواهد گرفت. راه‌حل دوم مراجعه به سایت موسسه و مشاهده فیلم‌های سه بعدی است. البته راهکار اخیر کیفیت فناوری واقعیت مجازی را به خوبی بازتاب می‌دهد.

خبر خوب برای دست‌اندرکاران صنعت گردشگری تولید انبوه دوربین‌های واقعیت مجازی از اواخر سال ۲۰۱۷ است. به این ترتیب اکنون بسیاری از افراد از این دوربین‌ها در خانه‌شان استفاده می‌کنند.

بازاریابی مبتنی بر واقعیت مجازی در مشاوره املاک

فرض کنید برای یافتن خانه موردعلاقه‌تان نیازی به هیچ‌گونه جابه‌جایی نداشته باشید. روی صندلی راحتی تان نشسته و تمام جزئیات و اطراف خانه مورد نظر را مشاهده کنید. شاید در ابتدا این امر رویایی خام به نظر برسد، اما به لطف فناوری VR اکنون در حوزه مشاوره املاک بدل به واقعیتی انکارناپذیر شده است.

دو شرکت بزرگ Giraffe و ۳۶۰ در بریتانیا و متروپورت در ایالات متحده در حال استفاده از این تکنولوژی هستند. بی‌تردید ورود دو برند بزرگ حوزه مشاوره املاک به فرآیند استفاده از فناوری واقعیت مجازی بقیه شرکت‌ها را نیز به سوی این کار خواهد کشاند. نکته جالب اینکه شرکت متروپورت به تنهایی از سال ۲۰۱۱ بیش از یک میلیون فضا را برای نمایش در دوربین‌های VR اسکن کرده است.

نکته مهم در مورد حوزه مشاوره املاک اقدام غول‌های این صنعت در راستای هماهنگی با پلتفرم‌های مختلف از قبیل فیس‌بوک و گوگل است. به این ترتیب در آینده‌ای نزدیک در تمام دنیا شاهد استفاده از این فناوری برای فروش خانه خواهیم بود.

بازاریابی مبتنی بر واقعیت مجازی در حوزه لوازم خانگی

آیا تا به حال به رویاپردازی در مورد آشپزخانه‌ای اتاق خواب رویایی تان پرداخته‌اید؟ آیا علاقه‌مند به آگاهی از داشتن فضای کافی برای خرید آن کابینت چوبی زیبایی که هفته پیش در فروشگاه دیده‌اید، هستید؟ خیر خوش برای شما ورود فناوری واقعیت مجازی به عرصه لوازم خانگی است. براین اساس برندهای بزرگی نظیر IKEA و جان لوئیس از چندی پیش سرمایه‌گذاری در این بخش را شروع کرده‌اند. در حوزه لوازم خانگی شرکت خرده‌فروشی Lowe's به طور ویژه روی فناوری VR حساب کرده است. آنها به دو صورت در حال استفاده

به قلم: اما براون

ترجمه: علی‌علی

به احتمال زیاد اخیراً عبارت‌های واقعیت مجازی (VR) واقعیت افزوده (AR) را بارها شنیده‌اید. اکنون به لطف پیشرفت تکنولوژی و امکان استفاده آسان‌تر از چنین نوآوری‌ای برندهای بیشتری به سوی استفاده از VR و AR در کمپین‌های بازاریابی‌شان حرکت می‌کنند. با این حال تفاوت میان VR و AR چیست؟ در بسیاری از مواقع ما با چنین پرسشی از سوی دیگران مواجه می‌شویم. اجازه دهید به این پرسش پاسخ کوتاهی دهیم:

- واقعیت مجازی: اصطلاحی مربوط به قرار دادن کاربر در داخل یک تجربه، خواه این تجربه جهانی دیگر باشد یا یک بعد متفاوت از زندگی. - واقعیت افزوده: هنگامی که برخی محتواها به درون دنیای واقعی افزوده می‌شوند. این تکنولوژی به طور معمول از طریق دوربین یا گوشی هوشمند کار می‌کند. مثال واضح در این زمینه بازی مشهور پوکمن گو خواهد بود.

در هر صورت، VR و AR در طول چند سال اخیر شهرت بالایی کسب کرده‌اند. براساس پیش‌بینی‌ها این شهرت در آینده پیشرفت بیشتری به خود خواهد دید. بی‌تردید افزایش شهرت این تکنولوژی‌ها به معنای افزایش سودآوری‌شان نیز هست. بر همین اساس ارزش اقتصادی این تکنولوژی‌ها تا سال ۲۰۲۰ به ۲۹.۵ میلیارد دلار خواهد رسید.

مزیت‌های استفاده از تکنولوژی واقعیت مجازی در استراتژی بازاریابی چیست؟

هنگامی که نوبت به ساماندهی استراتژی بازاریابی، به‌ویژه در شبکه‌های اجتماعی می‌رسد، فناوری VR شماری مزیت غیرقابل پیش‌بینی ارائه خواهد کرد:

- تجربه خاص: با استفاده از فناوری واقعیت مجازی به‌عنوان روشی برای دستیابی به مشتری شما تجربه کاملاً منحصر به فردی از برندتان ارائه خواهد کرد. براین اساس ارتباط شما با مخاطب به طور شگفت‌انگیزی عمیق‌تر می‌شود. در واقع دیگر خبری از تعامل با مخاطب از طریق آگهی‌های فیزیکی، تبلیغات تلویزیونی و شبکه‌های اجتماعی نیست. این تجربه نوین هیجان و تعامل پویا را به ارمان خواهد آورد. به علاوه از طریق این تکنولوژی مخاطب به نوآوری برندتان نیز پی می‌برد.

- پرهیز از ابزارهای مسدودسازی تبلیغات: استفاده از ابزارهای مسدودسازی تبلیغات در بین سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۶ با رشد ۳۰ درصدی مواجه شده است. در حقیقت مردم بیشتری به استفاده از این ابزارها برای جست‌وجو در اینترنت روی آورده‌اند. در این میان تکنولوژی واقعیت مجازی برای مخاطب فضایی پویا و تعاملی به ارمان می‌آورد. اگرچه این فناوری در عرصه کسب‌وکار نوعی تبلیغات محسوب می‌شود، اما دیگر خبری از افزونه‌های مسدودسازی تبلیغات نیست. بدون شک هنوز برای داوری در مورد فناوری VR زود است. با این حال گزارش‌ها از کارایی ۷۰ درصدی این الگو از تبلیغات حکایت دارد. به این ترتیب مخاطب‌ها تبلیغات VR را بسیار کمتر از گونه‌های دیگر تبلیغات آزادنده یافته‌اند.

- دسترس پذیری پلتفرم‌های اجتماعی: چندی پیش شرکت فیس‌بوک در مراسم FA8 از سرویس Oculus Go رونمایی کرد. این بدان معناست که شبکه‌های اجتماعی در حال سرمایه‌گذاری روی فناوری واقعیت مجازی هستند. در حقیقت طرح فیس‌بوک شامل ایجاد اتاق‌های Oculus برای وقت‌گذرانی مجازی با دوستان‌مان نیز می‌شود. به این ترتیب ارتباط میان افراد بیش از پیش تسهیل

منبع: hootsuite

راهکارهای استفاده صحیح از لینکدین برای معرفی کسب و کارتان

لینکدین یکی از شبکه‌های اجتماعی معروف در دنیاست که براساس روابط تجاری بنیان‌گذاری شده است.

براساس گزارش تحقیقات بازار لینکدین در سال ۲۰۱۳، این شبکه اجتماعی در بیش از ۲۰۰ کشور جهان، کاربر دارد و تعداد این کاربران در هر کشور به چند میلیون نفر می‌رسد. با توجه به این حجم از گستردگی لینکدین، آیا به نحو صحیح از تمام ظرفیت‌های آن استفاده می‌کنیم؟

اگر به پروفایل افراد در لینکدین سری بزنید متوجه می‌شوید که همگی آنها تاکیدشان این است که فردی خلاق هستند و تجربه کافی در زمینه تخصص خود را دارند و یک رهبر و مدیر به تمام معنا هستند. این مسئله موجب شد لینکدین در ماه مارس ۲۰۱۸ لیستی را منتشر کند که در درون این لیست به کلماتی که بیش از بقیه مورد استفاده قرار گرفته بودند یا به اصطلاح کلمات «مد روز» بودند پرداخته بود.

وقتی یک نگاه اجمالی به این لیست می‌اندازیم متوجه می‌شویم که از جمله کلمات پر کاربرد و مد روز کلماتی مانند «ماهر»، «مشتاق»، «با انگیزه» و «متخصص» به قدری استفاده شده است که به احتمال زیاد به جای اثر مثبت در ذهن مخاطبان، تاثیر منفی ایجاد خواهد کرد. به این واقعیت مهم واقف باشید که امروزه فرصت‌های شغلی محدودی وجود دارد که افراد زیادی برای به دست آوردن آن تلاش می‌کنند.

پس فقط نمی‌توانیم در پر کردن این صفحات به گفتن ویژگی‌هایی که در بالا گفته شده اکتفا کنیم. همه افرادی که در زمینه تخصصی شما مشغول به فعالیت هستند، تقریباً اطلاعات و آگاهی‌های شما را دارند، بنابراین اگر بخواهند با شما رقابت کنند دقیقاً در این ویژگی‌ها با شما مشابه هستند. پس تلاش کنید از روش دیگری برای معرفی خودتان و توانایی‌های‌تان استفاده کنید. به همین دلیل لازم دانستیم در این مقاله به ارائه راهکارهایی بپردازیم که شما را در استفاده بهینه از ظرفیت لینکدین که یک شبکه اجتماعی برای معرفی متخصصان است کمک کند.

یک فقط به ذکر رزومه خود در لینکدین نپردازید

بسیاری از افراد در معرفی خودشان در لینکدین دچار اشتباه می‌شوند. آنها چنین تصور می‌کنند که مطرح کردن همان رزومه‌ای که روی کاغذ نوشته شده در لینکدین هم کاربرد دارد. پس سعی می‌کنند همان رزومه خود را در لینکدین، کپی کنند. در حالی که این رزومه در لینکدین کاربردی ندارد! نخستین و مهم‌ترین بخش لینکدین که هر کاربری که به صفحه شما سر می‌زند آن را می‌بیند، عکس و سپس توصیفات کوتاهی است که از خودتان نوشته‌اید.

ابتدا سعی کنید یک عکس مناسب برای صفحه خود انتخاب کنید. پس از آن باید در چند کلمه، خودتان را معرفی کنید. سعی کنید از این قسمت، استفاده بهینه را داشته باشید و به تخصص اصلی خود و هر آنچه که هستید اشاره کنید. در قسمت بعدی (Summary)، باید خلاصه‌ای از خودتان بنویسید، سعی کنید در این قسمت از ضمیر اول شخص مانند «من» استفاده کنید تا خودتان را با مخاطبان صمیمی و نزدیک نشان دهید. سه خط اول معرفی شما بسیار مهم است، زیرا در نتایج جست‌وجوی لینکدین، فقط سه خط اول شما دیده می‌شود و با کلیک روی Show more هست که بقیه اطلاعات شما هم نمایش داده می‌شود.

دو تجارب و توضیحات مربوط به آنها را در لینکدین بیان کنید

لینکدین شما، روایتگر تحصیلات دانشگاهی، تخصص و علائق شماست. سعی کنید به شکل گسترده‌ای به ذکر تجارب خود در این زمینه بپردازید. معمولاً در رزومه خود نمی‌توانید به ذکر جزئیات این تجارب بپردازید ولی لینکدین بهترین فضا برای روایت



کردن این تجارب است. زمانی که دوره‌های کارآموزی خود را می‌نویسید بیشتر سعی کنید دوره‌هایی را که با مهارت‌ها و علائق شما بیشتر مرتبط هستند بنویسید.

سه پست‌ها را به صورت منظم در لینکدین آپدیت کنید

پس از معرفی کامل خودتان باید پست‌هایی را در صفحه خود به اشتراک بگذارید تا بتوانید با مخاطبان خود ارتباط مداومی حفظ کنید. سعی کنید این پست‌ها را به صورت دائم آپدیت کنید. مخاطبان شما برای اینکه مطالب جدید شما را بخوانند به صفحه شما سر می‌زنند. در صورتی که پست‌ها را دیر به دیر آپدیت کنید، مخاطبان‌تان کمتر به صفحه شما مراجعه خواهند کرد. اگر خودتان نیز به تولید محتوا برای صفحه‌تان نمی‌پردازید، حداقل از اطلاعات و داده‌های مرتبط جمع‌آوری شده استفاده کنید، ولی هر طوری که هست مطالب خود را آپدیت کنید.

چهار رهبران حوزه خود را پیگیری و دنبال کنید

سعی کنید سازمان‌ها و افرادی را که جزو رهبران حوزه شما محسوب می‌شوند همیشه دنبال کنید. بهترین کار این است که مطالب و پست‌های آنها را با ذکر نام آنها در صفحه خودتان منتشر کنید تا به مخاطبان خود نشان دهید که مسیر اصلی خود را می‌شناسید و همواره در آن مسیر قرار دارید.

پنج صفحات رقیبان خود را دنبال کنید

سعی کنید همیشه رقیب‌های اصلی خود را بشناسید و با دنبال کردن کارهای آنها و صفحات‌شان در شبکه‌های اجتماعی همواره در حد تعادلی از رقابت باقی بمانید و نسبت به فعالیت‌های آنها آگاه باشید و سعی کنید همیشه بهتر از آنها عمل کنید.

در صورتی که به موارد ذکر شده در بالا عمل کنید می‌توانید مطمئن باشید که از فرصت و فضایی که لینکدین در اختیار شما قرار داده است بهترین استفاده را برده‌اید.

منبع: qmpmarketing

سرمایه‌گذار فرشته‌خو کیست؟



شده‌اند و به دنبال منافع خارجی هستند، یا در حال نزدیک شدن به دوران بازنشستگی هستند و از اینکه کارشان را کاملاً از دست بدهند، می‌ترسند.

کارآفرینان: این فرشتگان در کسب و کارشان و سرمایه‌گذاری در سایر فعالیت‌های کارآفرینی موفق بوده‌اند. کارآفرینانی که با صنعت شما آشنا هستند، می‌توانند سرمایه‌گذاران خیلی خوبی باشند.

نزدیک شدن به سرمایه‌گذاران فرشته‌خو وابسته به سادگی هماهنگی برای قرار ملاقاتی دوستانه است، اما برای جست‌وجوی فرشتگان غیروابسته، این روش‌های اثبات‌شده را امتحان کنید:

تبلیغات: بخش فرصت‌های کسب و کار روزنامه‌ها یا سایت‌های مرتبط، مکانی عالی برای تبلیغ و یافتن سرمایه‌گذار فرشته‌خو است. تبلیغات در چنین مکان‌هایی می‌تواند به گونه‌ای طبقه‌بندی شده، ارزان، ساده، سریع و موثر صورت گیرد.

بازاریابی تلفنی: این رویکرد «شماره‌گیری برای کسب پول» نامیده می‌شود. ابتدا لیستی از افراد ثروتمند در منطقه خود را پیدا و سپس آنها را فراخوانی کنید. باید بسیار باانگیزه باشید تا بتوانید به خوبی این رویکرد را امتحان کنید. توجه داشته باشید تهیه یک لیست مهم‌ترین ابزار شماست. اگر احساس راحتی نمی‌کنید و نمی‌توانید از طریق تماس تلفنی با سرمایه‌گذاران ارتباط برقرار کنید، کسی را استخدام کنید تا این کار را برای شما انجام دهد.

شبکه‌سازی: گرچه حضور در جلسات گروه سرمایه‌گذاری محلی و دیگر انجمن‌های کسب و کار برای برقراری روابط، رویکردی زمان‌گیر است، اما می‌تواند بسیار موثر باشد. با مراجعه به سایت‌های مرتبط و روزنامه‌ها و... می‌توانید لیست و زمان برگزاری این نوع نشست‌ها را پیدا کنید.

واسطه‌ها: واسطه‌ها شرکت‌هایی هستند که فرشتگان را برای کسب و کارهای کارآفرینانه پیدا می‌کنند و معمولاً «بانک سرمایه‌گذاران» نامیده می‌شوند. اینها شرکت‌های کوچکی هستند که در درجه اول بر معاملات کوچک مالی تاکید دارند و معمولاً درصد بالایی از مبلغی را که برای شما به ارمغان می‌آورند خودشان دریافت می‌کنند.

در آخر اینکه فرشتگان بیشترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری‌شان را از طریق دوستان و همکاران کسب و کار پیدا می‌کنند، لذا هر روشی را که برای جست‌وجوی فرشتگان سرمایه‌گذار استفاده می‌کنید گسترش دهید. از مشاوران حرفه‌ای و افرادی که در رویدادهای مختلف ملاقات کرده‌اید، یا هرکسی که به نظر‌تان می‌تواند منبع خوبی باشد، کمک بگیرید.

منبع: entrepreneur/modirinfo

قیمت‌های ارزان‌تر؛ مشاهده می‌شود. تامین‌کنندگان حتی ممکن است از اعتبار خود برای دریافت وام استفاده کنند.

۲- مشتریان: این افراد گزینه‌های بسیار خوبی هستند. به خصوص اگر از محصول یا خدمات شما برای ایجاد یا فروش کالای خودشان استفاده کنند. لیستی از مشتریان‌تان که به این شکل با کسب و کارتان ارتباط دارند، تهیه کنید.

۳- کارکنان: بعضی از کارکنان کلیدی شما ممکن است سرمایه‌ای در خانه داشته باشند که بتواند کمک خوبی برای کسب و کارتان - به عنوان وام‌های تجاری- باشد. البته اگر کارمندی در سازمان مالکیت داشته باشد؛ انگیزه بیشتری برای این کار خواهد داشت.



۴- رقبا: این دسته، صاحبان شرکت‌های مشابه شما هستند که با آنها رقابت مستقیم ندارند. اگر رقیبی در بخشی از کشور فعالیت کند و اقدامات سرمایه‌گذاری‌اش قلمرو خودش را نقض نکند، ممکن است نقش سرمایه‌گذار را در کسب و کارتان به عهده بگیرد. حتی ممکن است نه تنها سرمایه بلکه اطلاعات را نیز به اشتراک بگذارد.

اما سرمایه‌گذاران فرشته‌خو غیروابسته عبارتند از: متخصصان: این گروه می‌تواند شامل وکلا، حسابداران، مشاوران و کارگزارانی باشد که شما شخصاً آنها را نمی‌شناسید یا با آنان سروکاری نداشته‌اید.

مدیران میانی: فرشتگان در موقعیت‌های مدیریت میانی، به دو دلیل اصلی سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ یا اینکه آنها از مشاغل خود خسته

مترجم: مازال مختازاده کارشناس ارشد کارآفرینی

سرمایه‌گذار فرشته‌خو، فردی است که سرمایه‌اش را در کسب و کاری نو یا سرمایه‌گذاری می‌کند. تامین مالی به شیوه سرمایه‌گذاران فرشته‌خو، در سال‌های اخیر افزایش یافته است. برخلاف باور عمومی، اغلب این نوع سرمایه‌گذاران میلیونر نیستند. آنها ممکن است متخصصانی همچون پزشکان و وکلا باشند یا همکاران کسب و کار مانند مدیران، تامین‌کنندگان و مشتریان و حتی دیگر کارآفرینان. برخلاف بسیاری از سرمایه‌داران، سرمایه‌گذاران فرشته‌خو تنها با سودآوری برانگیخته نمی‌شوند. آنها بیش از سرمایه‌داران معمولی به کارآفرینان اعتماد و به موفقیت، تلاش خستگی‌ناپذیر و نظم ذهنی کارآفرینان ایمان دارند. اگر سرمایه‌گذار کارآفرین باشد یا پیش‌تر کارآفرینی را تجربه کرده باشد، احتمالاً برای کمک به کسب و کارهای نوپا و کارآفرینان جوان، انگیزه بیشتری دارد و با اشتیاق بیشتری در کسب و کار آنها سرمایه‌گذاری می‌کند.

سرمایه‌گذاران فرشته‌خو معمولاً ریسک‌پذیرند. تمایلی به کنترل کسب و کار ندارند، اما مایلند در ازای سرمایه‌گذاری‌شان درصدی از ارزش شرکت را دریافت کنند.

این فرشتگان سرمایه‌گذار را می‌توان به دو گروه تقسیم کرد: وابسته و غیروابسته. سرمایه‌گذار فرشته‌خوی وابسته، کسی است که با شما یا کسب و کارتان ارتباط دارد، اما لزوماً با شما آشنا نیست. سرمایه‌گذار فرشته‌خوی غیروابسته، هیچ ارتباطی با شما یا کسب و کارتان ندارد.

اگر فرض کنیم که فرشتگان سرمایه‌گذاران‌تان از نوع وابسته هستند، باید به نکاتی که در ادامه آورده‌ایم، توجه کنید:

متخصصان: این مورد شامل ارائه‌دهندگان خدمات حرفه‌ای هستند؛ پزشکان، دندان‌پزشکان، وکلا، حسابداران و... که شما این افراد را می‌شناسید، بنابراین جلسه گذاشتن با آنها نمی‌تواند کار سخت و پیچیده‌ای باشد. متخصصان معمولاً درآمد اختیاری برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های خارجی دارند. حتی می‌توانند همکاران‌شان را به شما پیشنهاد دهند.

همکاران کسب و کار: اینها افرادی هستند که در طول دوره کاری‌شان با آنها در تماس بوده‌اید. آنها را می‌توان به چهار زیرگروه تقسیم کرد:

۱- تامین‌کنندگان: صاحبان شرکت‌هایی که مواد اولیه شما را تامین می‌کنند؛ علاقه زیادی به موفقیت شرکت شما و تبدیل شدن به فرشتگان کسب و کار دارند. سرمایه‌گذاری تامین‌کننده ممکن است به شکل نقدی صورت نگیرد، اما در قالب شرایط پرداخت بهتر یا

اطلاعیه اداره کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم در تقدیر از رسانه‌های استان



قم- خبرنگار فرصت امروز- اداره کل ارتباطات و بین الملل شهرداری قم در اطلاعیه‌ای از تلاش‌های رسانه‌های استان در راستای همکاری، پوشش و اطلاع‌رسانی برنامه‌های شهرداری و مجموعه مدیریت شهری در ایام دهه کرامت تقدیر کرد.

متن اطلاعیه اداره کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم به این شرح است:

«هن لم یشکر المخلوق لم یشکر الخالق»

ایام دهه کرامت فرصتی ویژه و مغتنم است تا با بهره‌گیری از آموزه‌های رضوی و فاطمی، جشن‌های الگوی اسلامی در جامعه ترویج شده و فضایی شاداب در جامعه ایجاد شود. مشهد، قم و شیراز در این بین خاستگاه جشن‌های دهه کرامت بوده و برنامه‌ریزی منسجم، متنوع و شادابی در قالب‌های مختلف بر عهده این شهرها است. شهر قم نیز در این بین طی سال‌های اخیر با پایه‌گذاری و پیش‌تاری در حوزه برگزاری جشن‌های دهه کرامت توانسته اقدامات قابل توجهی را انجام دهد و در همین راستا شهرداری در کنار آستان مقدس حضرت معصومه(س) و با همکاری دیگر نهادهای برنامه‌ریزی در راستای هر چه باشکوه‌تر برپا شدن این جشن‌ها را در دستور کار قرار داده است. شهردار محترم، رئیس و اعضای محترم و دلسوز شورای اسلامی شهر قم در تدبیر ویژه و نو، بر آن شدند تا مجموعه مدیریت شهری اقدام به برگزاری جشن‌های شکرگزاری خدمت و افتتاح پروژه‌های شهری با محوریت مساجد در مناطق مختلف نمایند که اصحاب رسانه، مردم شریف قم، امامان جماعت و هیئات امنای مساجد همکاری و تعامل بسیار شایسته‌ای در جهت برگزاری باشکوه این مراسم‌ها داشتند. قطعا برگزاری ۱۰ مراسم مردمی و با جلوه جشن خدمتگزار به مردم شهر کرمیه اهل بیت(ع)، در مساجد مناطق مختلف و برپایی جشن‌های کرامت در بوستان‌ها و محلات در دهه کرامت، بدون همکاری و همراهی اصحاب رسانه، خبرگزاری‌ها، جراید، روزنامه‌ها و صداوسیما میسر نبود و در این زمینه باید تقدیر ویژه از اقدامات موثر ایشان داشته بدینوسیله ضمن تقدیر و تشکر از تلاش‌ها و فعالیت‌های اصحاب رسانه در پوشش رسانه‌های جشن‌های دهه کرامت و مراسم‌های گوناگون مدیریت شهری اعم از افتتاح ۲۰۰ پروژه عمرانی، ترافیکی، خدماتی، فرهنگی و فضای سبز، از خداوند سبحان خواستاریم تا با همراهی این قشر تاثیر گذار و فرهیخته، خدامان مدیریت شهری بیش از پیش گام‌های بلندی در جهت آبادانی شهر مقدس قم بردارد.

با حضور مدیر شرکت نفت گلستان برگزار شد:

نشست صمیمانه به مدیران شرکتهای حمل و نقل و رانندگان نفتکش

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- با هدف تقویت و تحکیم روابط و بررسی راهکارهای مقابله با موج کاذب براه انداخته بدخواهان نظام، نشست مشترک و صمیمانه‌ای در محل پارکینگ ناوگان حمل و نقل و با حضور مدعوین و مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان برگزار و همگان بیش از پیش به‌واجب موکد (همدلی و همکاری) تاکید و توصیه نمودند. به گزارش روابط عمومی منطقه گلستان، این جلسه با سخنان عیسی افتخاری، مدیر منطقه پیرامون نقش حمل و نقل بعنوان یکی از بارزترین محورهای توسعه در کشور، خاصه در چرخه تاثیر گذار و راهبردی سوخت‌رسانی اشاره و با ذکر خاطراتی از دوران پیروزی انقلاب اسلامی و دفاع مقدس، آنان را همچون جهادگران جبهه حق و مردانی برای تمامی فصول توصیف و از خدمات ارزمند و حرکت بخش آنان قدرانی و اهتمام شرکت را در رفع نقایص مشکلات مقطعی با بیان اقدامات انجام شده و در پیش‌رو، آینده‌ای روشن را مزده و نوید دادند. ادامه این جلسه، نماینده سازمان حمل و نقل و پایانه‌های استان گلستان در خصوص تأمین و تهیه بسته‌های حمایتی مانند لاستیک و... سخنانی مطرح نمود. در خاتمه نیز مدیران شرکتهای حمل و نقل فرآورده‌های نفتی استان نیز اعلام نمودند که با صلابت همچون کوه، حامی شرکت ملی پخش و منافع آن بوده و همچون گذشته همکاری و همراهی خواهند نمود.

آئین تودیع و معارفه مدیر عامل شرکت آبفای گلستان برگزار شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در مراسمی که با حضور مهندس کوسه‌غراوی رئیس مجمع نمایندگان استان و نماینده مردم شریف شهرستان‌های کلاله، مینودشت، مراوه تپه و گالیکش در مجلس شورای اسلامی، مهندس میر محمد غراوی معاون امور عمرانی استانداری، مهندس پاکرو معاون راهبری و نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور و مدیران دستگاه‌های اجرایی استانی برگزار گردید با حکم مهندس جانباز رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، مهندس بهزاد هرمزی بعنوان رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان منصوب شد. در آئین تکریم و معارفه مدیرعامل شرکت آبفای گلستان، مهندس پاکرو ضمن اشاره به حساسیت موضوع آب در شرایط کنونی اظهار داشت: اهتمام جدی دولت تدبیر و امید فرصت خوبی برای توسعه زیرساخت‌های تأمین آب در روستاهای کشور می‌باشد. معاون راهبری و نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور با بیان اینکه تقریباً ۱۵ سال تهنیدی به نام خشکسالی در کشور داریم، اذعان داشت: با خشکسالی به لحاظ کمی کاهش روان آنها را داشته ایم که آثار سوء آن در منابع زیرزمینی کشور مشاهده می‌شود و امیدواریم با این اعتبارات بتوانیم در اجرای پروژه‌های عمرانی روستاییان و در گام بعدی بهره‌برداری از بارشهای جدید را ادامه دهیم. در پایان این مراسم نیز با اهداء لوح تقدیر از زحمات مهندس شکیباز در مدت تصدی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان گلستان قدر دانی و حکم انتصاب مهندس بهزاد هرمزی توسط معاون راهبری و نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به ایشان تقدیم شد.

در ارزیابی عملکرد سال ۱۳۹۶

کسب رتبه "شایسته تقدیر ویژه" توسط شورای فرهنگی و دینی شرکت

آب و فاضلاب استان مرکزی

اراک - مینورستمی - به دنبال کسب رتبه "شایسته تقدیر ویژه" در ارزیابی فرهنگی وزارت نیرو توسط شورای فرهنگی و دینی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی حجت الاسلام والمسلمین علی یزدانپرست مشاور وزیر و مسئول امور فرهنگی وزارت نیرو با اهداء لوح تقدیر از مهندس عبدالرضا خلیلی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی در چهاردهمین گردهمایی مسئولین امور فرهنگی و دینی شرکت‌های آب و فاضلاب شهری و روستایی سراسر کشور که در شهر محلات برگزار شد امور فرهنگی و دینی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی ارزیابی امور فرهنگی و دینی موفق به کسب دو رتبه "شایسته تقدیر ویژه" در بین شرکت‌های تابعه و وابسته به وزارت نیرو و همچنین در بین شرکتهای آب و فاضلاب شهری و روستایی سراسر کشور شد.

عصر شعر آفتاب مهربانی در شاهرود برگزار شد

شاهرود- بابامحمدی: به مناسبت دهه کرامت و به همت بسیج هنرمندان شاهرود وانجمن شعر و ادب اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی عصر شعر آفتاب مهربانی در شاهرود برگزار شد. مدیر کانون بسیج هنرمندان شاهرود در این جلسه با اشاره به ترویج فرهنگی غنی اسلامی در جامعه گفت: اثرگذاری هنر در جامعه در قالب فرهنگ غنی اسلامی، سدی در برابر و توطئه‌های دشمن است. عباس اعتماد با تبریک دهه کرامت و میلاد امام رضا(ع) با اشاره به اهداف برگزاری عصر شعر آفتاب مهربانی اظهار کرد: زبان هنر و آن هم شعر در جامعه بسیار اثرگذار است چرا که شعر با ذائقه انسان هماهنگ است و از دیر باز شعر و شاعری رونق داشته و در ادوار مختلف نیز تاثیر خود را داشته است. وی با بیان اینکه هنر شعر مورد توجه اسلام و ائمه اطهار بوده است افزود: توجه به شعر و شعرخوانی آن هم با توجه به فرهنگ اسلامی ما و غنایی که در این مکتب وجود دارد سبب شده تا شاعران فراوانی را در این عرصه داشته باشیم. نسرتین قربانی مسئول انجمن شعر و ادب اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی و بسیج هنرمندان شاهرود در سخنانی با تبریک ایام دهه کرامت و میلاد مسعود امام رضا و حضرت فاطمه معصومه(س) با تشکر از حضور شاعران در این عصر شعر تاکید کرد: زبان هنر ارزشمند و اثرگذار است و برگزاری چنین برنامه‌هایی در غنای فرهنگی و دینی و تعظیم شعائر اسلامی و نقش شعرا در گسترش این امر اثرگذار است. در این عصر شعر که با حضور بیش از ۳۰ شاعر در سالن جلسات اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود برگزار شد، شاعران سروده‌های خود را در وصف امام مهربانی‌ها و حضرت معصومه و دهه کرامت قرائتی کردند و در پایان با حضور مسئول بسیج هنرمندان شاهرود عباس اعتماد و مسئول مجتمع فرهنگی هنری مهر از شاعران با اهدا لوح تقدیر و هدیه تجلیل بعمل آمد.

مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان ایلام:

رسالت اصلی مرکز خدمات سرمایه گذاری استان شناسایی شود

ایلام-هدی منصوری-مدیرکل امور اقتصادی و دارایی استان ایلام، رسالت اصلی مرکز خدمات سرمایه‌گذاری استان را شناسایی ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری استان، ارائه راهنمایی و مشاوره و پیگیری امور مربوط به سرمایه‌گذاری و مشکلات سرمایه‌گذاران عنوان کرد. قدرت فیضی الهی گفت: در طرح آمایش استان ایلام باید مناطق مستعد گردشگری شناسایی شده و مزیت‌های محیطی نیز رعایت شوند در کنار مدنظر قرار گرفتن مسائل زیست محیطی به درخواست متقاضیان نیز رسیدگی شود. شنبه زاده ضمن قدرانی از محیط زیست و منابع طبیعی و موافقت آنها در خصوص واگذاری زمین به سرمایه‌گذاران جهت ایجاد دهکده گردشگری گفت: در این نشست نواح و نحوه شروع کار این دهکده بررسی خواهد شد. شنبه زاده افزود: محیط زیست با کلیات این طرح موافقت نموده و درخواست پیوست زیست محیطی را دارد. وی افزود: زمین مورد نظر دارای معارض است که باید حل شود. دومین دستور مطرح شده در این جلسه، منطقه نمونه گردشگری کشاورزی شهرستان ایلام بود. مجری این طرح گفت: این طرح گریزی از زندگی شهری و میل به نوستالژیک است که برای تشویق گردشگری در ایلام که ورودی عتبات عالیات است صورت می‌گیرد و با ورود سرمایه‌گذار داخلی و انجام موفق طرح‌ها، زمینه برای ورود سرمایه‌گذاران خارجی نیز در استان فراهم می‌شود.

رئیس مجلس شورای اسلامی در مراسم افتتاح پروژه بلوار آیت‌الله بروجردی در قم:

آقای دکتر سقائیان نژاد از جمله مدیران لایق در کشور هستند

با مذاکره با آمریکا موافقت کرد و حتی به تعهدات خود در برجام نیز عمل کرد اما دشمن بازهم پیمان شکنی کرد. رئیس مجلس شورای اسلامی گفت: در زمانی که رئیس‌جمهور آمریکا برجام را نقض کرد بسیاری از کشورها این عمل را تقیح کردند و به ایران حق دادند تا مقابله به مثل کند اما به ایران پیشنهادهایی ارائه دادند و با اینکه جمهوری اسلامی ایران حق داشت مقابله به مثل کند اما بازهم پیشنهادها را رد نکرد چراکه می‌خواستیم فشاری بر مردم وارد نشود و همچنان نیز مذاکرات را اروپایی‌ها ادامه داد اما اینکه تا چه حدی این مذاکرات موفقیت‌آمیز باشد، مشخص نیست. لاریجانی با بیان اینکه ما باید به جوانان فضا و فرصت دهیم تا خودشان را نشان دهند، عنوان کرد: ما نمی‌توانیم سرنوشت ایران را به وعده‌های اروپا گره بزنیم بلکه باید تلاش کنیم تا از ظرفیت‌های درونی کشور استفاده کنیم به این معنی که باید این تهدیدها و فشارها را به فرصت تبدیل کنیم. وی در پایان گفت: بنده معتقدم که اگر در کشور همه مردم و مسئولان به استفاده از ظرفیت‌های داخلی توجه داشته باشند، بسیاری از مشکلات برطرف خواهد شد.



کنند و این مسئله بر کسی پوشیده نیست. وی با بیان اینکه دشمنان فشار روانی بر مردم وارد می‌کنند، ادامه داد: باید بررسی شود که آیا در این زمینه جمهوری اسلامی می‌توانست راه و مسیری را طی کند تا این موجودات مودی دست از این کارها بردارند یا خیر؛ به نظر من جمهوری اسلامی تمام راههایی را که می‌توانست جلوی این اتفاقات را بگیرد رفت، اما دشمنان دست از توطئه‌های خود برداشتند. ایران

مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران:

بانوان شاغل در این شرکت از نظر عفاف و حجاب نمونه و شایسته تقدیر هستند

بازننگستی نفت بود. سپهری با اشاره به مطالبات شرکت از کارفرماها، اظهار کرد: با همکاری کارفرماها و دریافت مطالبات، علاوه بر پرداخت حقوق کارکنان طبق روال معمول، در انجام تعمیرات دستگاه‌ها و تجهیزات حفاری و خدمات فنی مهندسی نیز شتاب بخشی می‌شود. مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران گفت: همسو با ارائه کار کیفی و استفاده مطلوب از تجهیزات، بهینه‌سازی هزینه‌ها در این سازمان به جد دنبال می‌شود و انتظار می‌رود در این راستا همکاران دقت و همکاری لازم را داشته باشند. وی تصریح کرد: شرکت ملی حفاری ایران دارای ویژگی و تخصص‌های خاص است که کاری دشوار در عرصه صنعت نفت می‌باشد و نقش محوری در چرخه تولید نفت و گاز ایفا می‌کند. میرعلایی با تجلیل از مقام ارزشمند شهیدان در پاسداری از مبهن اسلامی و دستاوردهای انقلاب، گفت: بانوان نیز با حفظ حجاب و عفاف در تحکیم نهاد خانواده و حفظ ارزش‌های والا و اسلامی که برای زن‌شان و منزلت بسیار بالایی قائل است، نقش تاثیر گذار و مهمی بر عهده دارند. در این همایش پس از مداحی یکی از مداحان اهل بیت (س) به مناسبت ولادت حضرت امام رضا (ع)، از ۱۴ بانوی منتخب نمونه عفاف و حجاب شرکت با اهدا لوح تقدیر به عمل آمد.



نگهداشت و افزایش تولید مسئولیت و نقش کلیدی بر عهده دارد. مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران افزود: ملی حفاری از شرکت‌های درآمد زا است و هزینه‌های جاری آن از محل درآمدهای حاصل از اجرای پروژه‌های حفاری و ارائه خدمات جانبی این صنعت که از نقاط قوت تخصصی شرکت محسوب می‌شود، تأمین می‌گردد. وی با بیان اینکه افزون بر ۱۷ هزار نفر در این شرکت به کار اشتغال دارند، افزود: به نحوی برنامه ریزی گردیده که حقوق و مزایای کارکنان به موقع پرداخت شود و علت تاخیر چند روزه در ماه گذشته به سبب پرداخت بدهی معوقه به صندوق

مدیر منطقه ارومیه:

در مرکز و شهرهای شمال استان آذربایجان غربی بالغ بر ۷۶ میلیون لیتر بنزین صرفه جویی شد



افزود: سهم CNG در سبد سوخت حمل و نقل کشور ۲۵ درصد تعیین شده که در منطقه ارومیه سبد سهم CNG به ۳۶ درصد رسیده که این اقدامات مهم در راستای صیانت از حقوق مشتریان، صرف نظر از جایگاههای CNG را به کمتر از ۵ دقیقه رسانده است. این مقام مسئول خاطر نشان ساخت: تعداد یک باب جایگاه CNG در شهرستان ارومیه، یکباب در انشویه، یک باب در خوی و یکباب در شهرستان ماکو در حال ساخت هستند که انشالا. بعد از بهره‌برداری از این جایگاهها ۷۰۰۰ مترمکعب در ساعت به ظرفیت تجهیزات CNG منطقه افزوده خواهد شد.

رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران در جمع رؤسای بیمارستانها و مراکز آموزشی درمانی:

افزایش بهره‌وری راهکار اصلی موفقیت نظام سلامت است

گفت: از یک طرف باید با ارائه راهکارهای مناسب به درمانی مناسب برسیم و از طرفی با رصد و ارزیابی مناسب مراکز درمانی به اهداف تعیین شده دست یابیم. دکتر موسوی با بیان این که باید برنامه‌های خود را برای رسیدن به حداکثر بهره‌وری در سیستم سلامت متمرکز کنیم گفت: در این راستا ضمن توسعه ارائه خدمات درمانی مناسب باید از هزینه‌ها نیز بکاهیم تا به نتیجه مطلوب برسیم و رهنمایت مندی خداوند متعال و مردم را بیش از گذشته کسب کنیم. دکتر حامد روحانی زاده معاون درمان دانشگاه نیز در این همایش در خصوص استقرار برنامه استحقاق سنجی درمان با توجه به تکلیف وزارت بهداشت مبنی بر شناسایی همپوشانی بیمه‌ای بیماران و کنترل و نظارت بر اجرای بسته‌های تحول سلامت به سخنرانی پرداخت.



به نظر گرفت، افزود: در هر شرایطی باید وضعیت ارائه خدمت با شرایط مطلوب و با بهره‌وری بالا باشد. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران با اظهار این مطلب که با هم‌اندیشی و هم‌فکری می‌توانیم به یک برنامه عملیاتی جهت افزایش بهره‌وری دست پیدا کنیم،

سرپرست شرکت شهرک‌های صنعتی استان البرز:

شهرک‌های صنعتی البرز با مشکلات مالیاتی مواجه هستند



افزود: وجود شهرک‌های بزرگ صنعتی در البرز موجب شده که البرز به عنوان یکی از استان‌های صنعتی کشور شناخته شود، این در حالی است که شهرک‌های صنعتی استان با مشکلاتی در زمینه مالیات، صادرات و عوارض بررسی مشکلات واحدهای محمدمدین بزازپوری فرشی در نشست بررسی مشکلات واحدهای صنعتی و صنعتگران شهرک‌های صنعتی استان البرز اظهار داشت بررسی مشکلات صنعتگران و واحدهای صنعتی در زمینه مالیات، صادرات و مشکلات گمرکی و راهکارهای جذب و افزایش سرمایه‌گذاری در شهرک‌های صنعتی از جمله موضوعاتی است که باید برای رفع آنها با همکاری دستگاه‌های مرتبط اقدام کرد. وی

جلسه کمیته بهبود بهره‌برداری برگزار شد

بیان کرد: با توجه به دستورالعمل‌های جلسه مقرر شد برای هر مورد اقدامات خاصی صورت بگیرد که از جمله این مصوبات می‌توان به تشکیل جلسه کمیته هر دو هفته یک بار، ارائه گزارش عملکرد سه ماهه بهبود بهره‌برداری در سال ۹۷ و مقایسه آن با سال ۹۶، یکپارچه‌سازی کمیته فنی در سطح شرکت، برگزاری دوره‌های مورد نیاز بخش‌های فنی، تشکیل کمیته ارائه راهکارها و تحویل پروژه‌های موقت، برنامه‌ریزی جهت کاهش پست‌های تیاف و اشاره کرد. در پایان جلسه نیز مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان، رهنمودهای لازم را در جهت بهبود بهره‌برداری ارائه کرد.



ارزیابی توانمندی شرکت برق منطقه‌ای سال ۹۶ و ارائه گزارشی از معیارها و شاخص‌های بهبود بهره‌برداری در سال ۹۶ بوده است. وی

طراحی چه نقشی در موفقیت کسب‌وکار دارد

طراحی یکی از پایه‌ای‌ترین المان‌های هر کسب‌وکار است و در موفقیت یا شکست در رسیدن به هدف نقشی اساسی دارد. در تاسیس و توسعه کسب‌وکار و خصوصا برندسازی برای آن، طراحی، نمادشناسی و ظاهر نقشی اساسی دارد. در این میان شرکت‌های موفق با زبان طراحی منحصربه‌فرد، زمانی مقتضی را به طراحی و شکل‌دهی المان‌های اصلی خود مانند نام و لوگو اختصاص می‌دهند.
قطعا برنامه‌ریزی‌های بازاریابی و طرح کسب‌وکار هم در موفقیت یک شرکت نوپا سهم دارند، اما این قسمت‌ها همگی در کنار یکدیگر معنی پیدا می‌کنند. محققان دانشگاه علم و فناوری میزوری در تحقیقات خود به این نتیجه رسیده‌اند که تنها دو دهم ثانیه طول می‌کشد تا کاربر نگاهی کلی به وب‌سایت شرکتی داشته و به آن جذب شود. این عدد بسیار کوچک، نتیجه تمام ساعت‌ها، روزها و ماه‌ها تلاش تیم طراحی شما خواهد بود. این زمان در اپلیکیشن، تبلیغات بتری دیجیتال و تبلیغات فیزیکی نیز در همین حدود است. در نتیجه سرمایه‌گذاری روی طراحی باید بخش مهمی از تصمیمات یک کارآفرین باشد، زیرا زمان کمی برای تاثیر‌گذاری روی مخاطبان دارد. پس از جلب توجه اولیه، نوبت به نقش محتوا و ترتیب قرارگیری اطلاعات مورد نیاز مشتری می‌رسد. تصور کنید که کاربری وارد وب‌سایت شما شده و جذب طراحی آن می‌شود. حال اگر این کاربر نتواند اطلاعات مورد نظر خود را به سرعت پیدا کند، در مرحله اول از شما ناامید می‌شود (که اعتباری بسیار مخرب برای برند است) و سپس به سراغ گوگل رفته تا شرکتی با اطلاعات بهتر پیدا کند. یک نکته جالب در این مورد آنکه بالا بودن آمار مشاهده صفحه پرسش و پاسخ، نشان‌دهنده کامل نبودن اطلاعات اولیه وب‌سایت است. طراحی یکی از سرمایه‌گذاری‌هایی است که با برنامه‌ریزی صحیح قطعا بازگشت موافی خواهد داشت. اگر ویرتین فروشگاه شما جذاب باشد، خریداران بیشتری به آن رجوع می‌کنند و در پایان روز فروش بیشتری خواهید داشت. در نهایت این طراحی، عملکرد و طراحی محصول نهایی است که موفقیت شما را تضمین می‌کند. فراموش نکنید که طراحی افراد را به سمت شما جذب می‌کند و دو عامل دیگر آنها را نگه می‌دارند. برای به کار گرفتن هرچه بهتر این سه مورد در استراتژی کاری، باید ابتدا هدف طراحی را مشخص کنید. یک طراحی خوب، داستانی عالی برای مخاطب تعریف می‌کند. این داستان می‌تواند برند شما را منسجم کند و نوآوری را نیز به جریان بیندازد. در مرحله دوم باید همکاری را میان اعضای شرکت جاری کنید. قطعا همه افراد حاضر در سازمان از اهمیت طراحی آگاه نبوده و به آموزش نیاز دارند. مرحله بعدی، فراهم کردن ابزار و اطلاعات لازم برای تیم طراحی است. در نهایت به یاد داشته باشید که موارد زیر، اصلی‌ترین بخش‌ها در طراحی هویت برند شما خواهند بود:

لوگو: اگر لوگوی شما بی‌کیفیت باشد، برندتان بی‌کیفیت به نظر می‌رسد. وقار، سادگی، شفافیت و ماندگاری از خصوصیات یک لوگوی عالی هستند.

رنگ: یک ترکیب یا پالت رنگ برای برند انتخاب کنید؛ رنگ‌هایی که انرژی، محصول و برند شرکت شما را فریاد بزنند. یک لوگوی خوب همراه با ترکیب رنگ عالی با نفوذ به چشمان مخاطب موفقیت شما را تا حد زیادی تضمین می‌کنند
گرافیک: استفاده از المان‌های گرافیکی جذاب خصوصا در طراحی وب‌سایت، نفوذ شما به ذهن مخاطبان را بهبود می‌بخشد.

منبع: **forbes/zoomit**



مدرسه مدیریت

۴ اقدام ضروری مدیران در راستای کسب موفقیت

به قلم: پیتر دایسیمه کارآفرین و مشاور کسبوکار مترجم:امیرآل‌علی

اگرچه برخی بر این باور هستند که برای شروع یک کسب‌وکار علاقه شرط اول است، با این حال این امر اقدامی کاملا پیچده است و نباید صرفا بر پایه این امر تصمیم‌گیری کنید. توجه داشته باشید که در این رابطه علاقه‌مندی تنها محرک شما خواهد بود و در راستای تبدیل شدن به یک کارآفرین جهانی لازم است خود را برای یادگیری فراوان آماده سازید. با نگاهی به مسیر موفقیت کارآفرینان جهانی به این نکته پی خواهید برد که آنها همواره در حال تغییر بوده و به طور مداوم به مهارت‌های خود افزوده‌اند. در این راستا توجه به توصیه‌های افراد حرفه‌ای می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۴ اقدام ضروری مدیران در راستای کسب موفقیت، خواهیم پرداخت.
۱- خلاقیت را گسترش دهید

به‌عنوان مدیر یک شرکت انتظار می‌رود تا تنها وظایف افراد را مشخص نکنید. بدون شک این امر اقدامی است که تمامی مدیران انجام می‌دهند. با این حال در صورتی که خواهان انجام کاری متفاوت و افزایش سطح کاری خود هستید، لازم است تا خلاقیت را به‌عنوان عنصری که می‌تواند تفاوت‌ها را رقم بزند، مورد توجه ویژه قرار دهید. نتایج تحقیقات در رابطه با میزان اشتیاق کارمندان بیانگر آن است که نزدیک به ۹۰درصد آنها صرفا برای بحث مالی به کار خود ادامه می‌دهند و این امر باعث می‌شود تا پیشرفت چندانی در کار آنها مشاهده نشود. یکی از دلایل مهم در این رابطه این است که مدیران در زمینه حفظ انگیزه کارمندان اقدامی را صورت نمی‌دهند. بدون شک انجام کاری تکراری و با رعایت اصول خاص باعث خواهد شد تا افراد خود را صرفا یک روبات تصور کنند. این امر در حالی است که کارآفرینان و مدیران موفق همواره مشوق ارائه خلاقیت‌های فردی بوده و همین امر باعث می‌شود تا استعدادهای افراد به خوبی شکوفا شود. این امر در نهایت به اعتبار شما خواهد افزود و وجهه‌ای بالا را برای شما به ارمغان خواهد آورد.

۲- حفظ پویایی سیستم

در تقریبا تمامی شرکت‌ها خصوصا شرکت‌های نوپا، بازنگری در سیستم موجود امری غیرضروری تلقی می‌شود. با این حال توجه داشته باشید که عملکرد شرکت در ارتباط مستقیم با سیستمی است که شما برای آن انتخاب کرده‌اید. این انتخاب ممکن است پس از گذشت مدتی تاثیر اولیه خود را از دست بدهد و نیاز به بازنگری از این جهت از اهمیت بیشتری برخوردار خواهد بود. همچنین توجه داشته باشید که برای به روز بودن لازم است تا تیمی متخصص در زمینه فناوری اطلاعات برای خود ایجاد کنید.

۳- ایمیل خود و کارکنان را مدیریت کنید

آیا تاکنون فکر کرده‌اید که چک کردن ایمیل‌ها و گشت‌وگذار در شبکه‌های اجتماعی چند ساعت از طول شبانه روز شما را اشغال می‌کند؟ آمارها در این زمینه بسیار وحشتناک بوده و در صورتی که خود برای مدیریت آن فکری نداشته باشید، زمان مفید بسیاری هدر خواهد رفت. در این رابطه توجه داشته باشید که برنامه شما ابتدا باید در رابطه با مدیریت زمان خود و سپس سایرین باشد. علت این امر نیز به این خاطر است که مدیران همواره در شرکت الگوی سایرین محسوب می‌شوند و رفتار خلاف حرف، بدون شک تاثیر سخنان شما را به‌شدت کاهش خواهد داد. امروزه برخی از شرکت‌ها اقدام به راه‌اندازی سیستم‌های نظارتی کرده که خود گامی مثبت در این رابطه محسوب می‌شود.

۴- همواره در اندیشه راهکاری برای کاهش هزینه‌های خود باشید

شما در بازاری فعالیت می‌کنید که تغییرات مداوم از جمله ویژگی‌های اصلی آن محسوب می‌شود. اگرچه همواره لازم است تا نتایج رو به جلو داشته باشید، با این حال با بررسی شرکت خود قادر به یافتن هزینه‌هایی خواهید شد که ضرورتی نداشته یا اهمیت خود را از دست داده است. این امر در واقع اقدامی است که بسیاری از شرکت‌ها از انجام آن غافل شده و با اثباتشه شدن چنین مواردی در نهایت شرکت در شرایط بسیار بدی قرار خواهد گرفت. به همین خاطر به‌عنوان یک مدیر نمونه لازم است تا همواره به دنبال راهکارهایی در راستای کاهش هزینه‌های خود باشید. در این رابطه توجه به اقدامات مشابه سایر شرکت‌ها نیز خود می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی باشد.
منبع: entrepreneur

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| یکشنبه | ۷ مرداد ۱۳۹۷ | شماره | ۱۱۲۳ | صفحه | ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴ - ۸۸۸۹۵۳۴۱

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

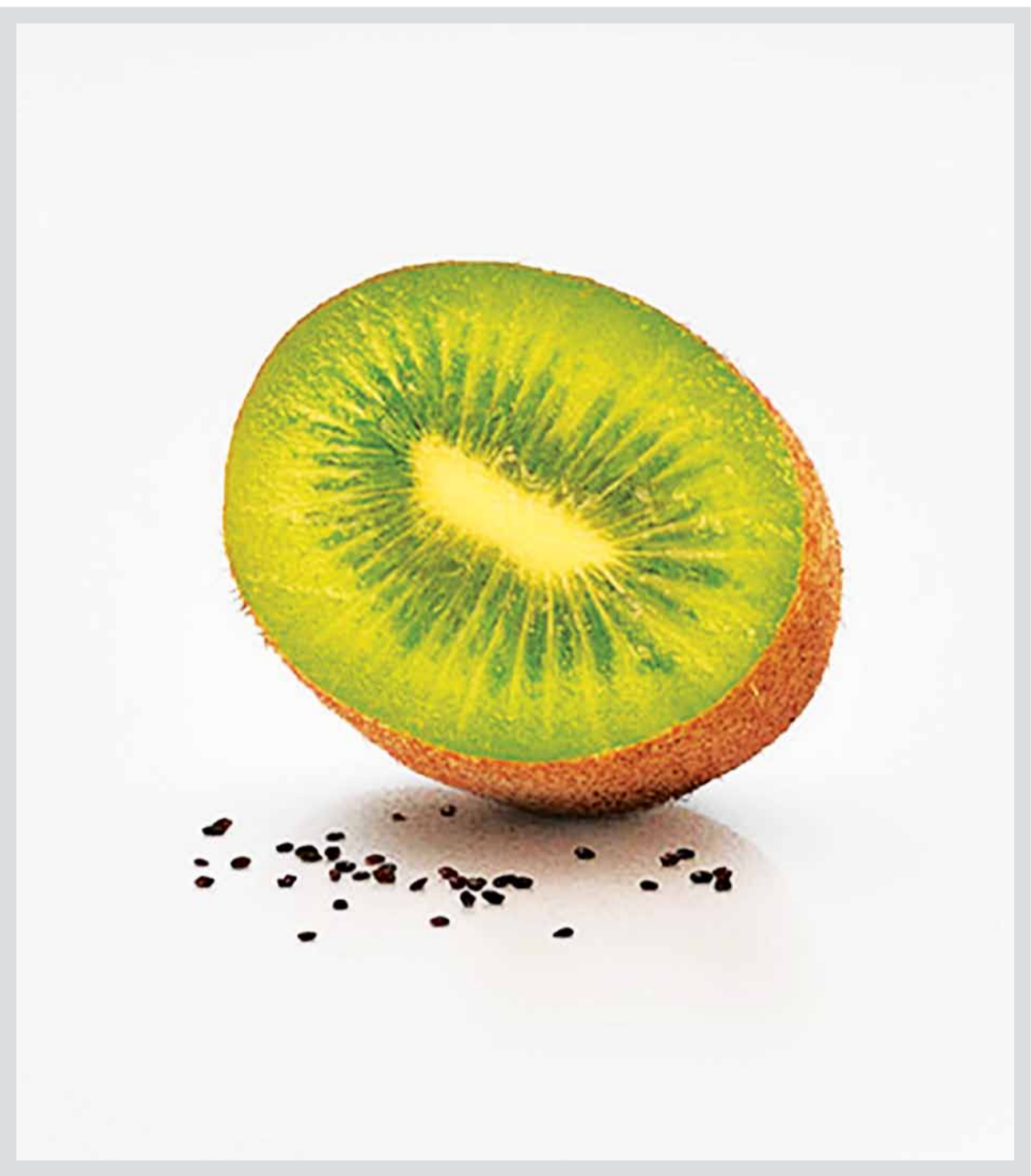
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

چگونه صدای تان را در محل کار به گوش بقیه برسانید؟

به قلم کت بوگاارد مترجم:مرواریدفیض

بیان سرخوردگی تغییری در موقعیت‌تان ایجاد نخواهد کرد، اما جانبداری از خود لزوما ین کار را خواهد کرد. شما در جلسه گروهی حضور دارید و در حال مذاکرات طولانی برای یافتن روش حل و فصل مسئله‌ای هستید که مکررا برای همه افراد مشکل‌ساز بوده است. شما پیشنهاد می‌دهید که چطور است اینس فرآیند را تغییر دهیم تا ابتدا گروه فروش گزارش را مشاهده کند؟ اینطوری گروه طراحی می‌تواند با در دست داشتن همه اطلاعات و بدون نیاز به اصلاح بعدی نگاره‌سازی (graphics)، وارد عمل شود.

شاید چند همکار قدری مودب زیر لب «شاید» یا با بی‌تفاوتی «شاید نتیجه بدهد» بگویند، اما آنگاه مکالمه فوراً به بحث دیگری کشانده می‌شود. شما دلخور شده‌اید، اما تصمیم می‌گیرید تا فعلا بی‌خیالش شوید.

هفته بعد شما در جلسه منظم گروه حضور دارید و همان مشکل به بحث گذاشته می‌شود. یکی از همکاران‌تان با این جمله حرف را قطع می‌کند که «می‌دانید، داشتم در موردش فکر می‌کردم – چطور است که فرآیند را تغییر دهیم تا گروه فروش ابتدا گزارش را مشاهده کند؟»

شما به سختی می‌توانید آنچه را که می‌شنوید باور کنید. نه تنها این همکار دقیقا در مورد همان پیشنهادی داد سخن می‌دهد که هفته پیش در جمع صحبتش را کردید، بلکه همگی طسوری در تایید او سرر می‌جنبانند که انگار بهترین ایده از زمان اختراع لامپ بوده است.

من تجربه‌اش را داشته‌ام، بنابراین می‌دانم که چقدر ناامیدتان می‌کند. همین دانستن اینکه کسی به حرف‌تان گوش نمی‌دهد کافی است تا باعث شود داستان‌تان را مشت و فک‌های خود را به هم بفشارید و احساس درماندگی کامل این تجربه را حتی بدتر می‌سازد. شما جز تلاش ظاهری برای بلندتر حرف زدن چه کاری می‌توانید انجام دهید؟

خبر خوبی برایتان دارم: کارهای متعددی وجود دارد که می‌توانید در زمانی امتحان کنید که کسی در محل کار به حرف‌تان گوش نمی‌دهد.

همان لحظه که احساس کم محلی می‌کنید: از خودتان دفاع کنید

زمانی که همه بدون توجه به همکاری و کمک شما به بحث خود ادامه می‌دهند، نخستین واکنش شما چیست؟

اگر مثل من باشید، واکنش‌تان شامل چرخاندن چشم‌ها به سمت سقف و این را به ذهن خود سپردن است که بعدا درباره‌اش غر بزیند.

اما نتیجه این کار واقعا برای شما چیست؟ هیچ لحظه‌ای که احساس می‌کنید به ایده شما چنانکه باید توجه نمی‌شود، ترسی نداشته باشید که با ملایمت برای ادامه مکالمه پافشاری کنید. با پرسش‌های دقیقی مثل موارد زیر، با آن «شاید‌های میهم» روبه‌رو شوید:

به نظر‌تان این پیشنهاد نتیجه بدهد؟

چه ایراداتی نسبت به این رویکرد مشاهده می‌کنید؟ قدم بعدی ما برای اجرای آن چه خواهد بود؟

اگر مردم را (به‌صورت محترمانه) وادار کنید تا ایده شما را مدنظر قرار دهند، سخت‌تر آن را فراموش می‌کنند. اگر بعد از این کار باز هم در آن سناریوی نامشخص قرار داشته باشید که همکاران همان پیشنهاد شما را بیان و واکنش کاملا متفاوتی دریافت می‌کند، آن‌وقت چه؟

به صحبت خود ادامه دهید و سوالی مثل این را بپرسید:

«می‌شود توضیح بدهی که فرقس با پیشنهاد من در جلسه هفته قبل چیست؟»

همکار شما احتمالا پاسخی نخواهد داشت و با اینکه هدف شما شرمنده کردن یا فخر فروختن نیست، روش بسیار موثری برای یادآوری به مردم است که واقعا افکار ارزشمندی برای در میان گذاشتن دارید.

پس از آنکه حرف‌تان را زدید: نزد سرپرست خود بروید

می‌دانم زمانی که به سرکوب یا فراموش شدن ایده‌های خود عادت کرده باشید، این‌گونه صحبت کردن کمی به شما حس پرخاشگری می‌دهد و اعضای گروه حتی ممکن است کمی از این حقیقت که ناگهان از خود جانبداری می‌کنید، یکه بخورند.

بعد از آن، رفتن به نزد رئیس خود برای یک مکالمه کوتاه دو نفره کار هوشمندانه‌ای است. طی این گفت‌وگو می‌توانید توضیح دهید که امیدوارید خیلی گستاخ به نظر نرسید، اما می‌خواهید مطمئن شوید که حرف‌تان شنیده می‌شود و نقش ارزشمندی در گروه خود ایفا می‌کنید.

شما همین‌طور می‌توانید از رئیس خود مشابه این سوال را بپرسید که «آیا کار دیگری هست که باید انجام دهم تا مطمئن شوم که حرف‌هایم در این جلسات شنیده می‌شوند؟»

با پذیرفتن حداقل کمی از مسئولیت، نه تنها از تاثیر منفی حرف خود می‌کاهید که همین‌طور چشمان‌تان را



آیا می‌توانید در زمانی که به آن عادت کرده‌اید، به خودتان اجازه دهید تا کام محلی به شما مشکل‌تر شود. این پیشنهادات را به کار ببندید و امید است که احساس حمایت و نه سرگردانی کنید.