

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینیبازار سهام با رشد بیش از هزار واحدی
به تهدیدات ترامپ «نه» گفتعبور موفق بورس
از ریسک‌های سیستماتیکفرصت امروز: در حالی که شاخص بورس تهران به
گفته کارشناسان در روز یکشنبه سیزدهم آبان‌ماه...

۵

یادداشت

اقتصاد ایران
پس از نیمه آبان

نیمه آبان‌ماه سال ۱۳۹۷ زمان پایانی یافتن مهلت رئیس‌جمهور ایالات متحده آمریکا برای اعمال تحریم علیه ایران است، اما به‌نظر می‌رسد تمام تحریم‌های یک‌جانبه این کشور علیه ایران پیش از توافق با ۵+۱ موسوم به برجام اعمال شده است. به‌عبارت ساده‌تر، ایران در بخش نفت، پتروشیمی، معاملات بانکی و مالی و خرید و فروش برخی از کالاها مثل هواپیما تحریم است. حال چهارم نوامبر یا همان ۱۳ آبان مجدداً به یک نماد دیگر در تاریخ رسمی مقابله ایران و آمریکا و این بار در حوزه تحریم‌ها تبدیل شده است، اما همگان باید به این نتیجه برسند که تحریم علیه اقتصاد ایران پیش‌تر اعمال شده و تحریم جدید چیزی بیشتر از تحریم‌های کنونی نخواهد بود. هر چند ممکن است آمریکایی‌ها فهرستی از اشخاص حقیقی و حقوقی را اعلام کنند و آنها را در فهرست جدید تحریم...

۳



رئیس‌جمهور در دیدار با مدیران وزارت اقتصاد اعلام کرد

اصلاح امور بانکها
اولین مأموریت وزارت اقتصاد

رئیس‌جمهور در دیدار با مدیران وزارت اقتصاد اعلام کرد

اصلاح امور بانکها، اولین مأموریت وزارت اقتصاد

رئیس‌جمهور، اقتصاد را خط مقدم مبارزه با توطئه‌های آمریکا دانست و تأکید کرد در میان بخش‌های اقتصادی، وزارت اقتصاد نوک پیکان این استقامت و حمله در برابر توطئه‌های آمریکا است. حسن روحانی روز دوشنبه در دیدار با مدیران وزارت اقتصاد، با تأکید بر اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و واگذاری اقتصاد به مردم، بزرگ‌ترین مأموریت وزیر اقتصاد را اصلاح امور بانکها دانست و گفت: در شرایطی هستیم که بازار بورس و فرابورس ما امروز نقش بسیار خوب و سازنده‌ای داشته است. این حرف درست است که ما بخشی از مسئولیت بانکها را به‌تدریج باید به بازار سرمایه منتقل کنیم و بازار سرمایه ما این توان را دارد که بخشی از نیازمندی‌ها و تجهیز منابع مالی کشور را به عهده بگیرد.

رئیس‌جمهور گفت: دولت تلاش کرد تا اوراق در جامعه جایگاه مطمئنی پیدا کند، چراکه این کار بازار سرمایه را هم تسهیل می‌کند. روحانی با بیان اینکه چند بار در دولت تأکید کردم که حتی یک روز تأخیر در صدور اوراق و چه در بازپرداخت آن جایز نیست، تصریح کرد: مردم باید دقیقاً بدانند دولت پای قولی که به آنها داده ایستاده است؛ این سرمایه و اعتمادی که می‌گوییم البته بسیار گسترده و وسیع است، اما یک بخش آن در همین است که دولت به مردم اعتماد دهد که چگونه به اوراق همانند اسکناس اعتماد کنند و این در جامعه بسیار مهم است و امیدواریم از این فرصت بسیار مناسب و خوبی که در بازار سرمایه ایجاد شده مخصوصاً در این شرایط بتوانیم بهره‌برداری و استفاده بیشتری کنیم.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه تحریم هم به بازار سرمایه کمک کرده به این معنا که باعث شده قیمت ارز بالا برود و خودبه‌خود به ارقام بازار سرمایه کمک کرده است، گفت: درعین حال بازار سرمایه مسئولیت سنگینی هم بر دوش دارد و می‌تواند در شرایط تحریم نقش بسیار خوبی را ایفا کند چراکه به همان مقدار که ممکن است بانکها دست‌وپای‌شان بسته شود، دست بازار سرمایه بازتر خواهد بود و باید فعال شود.

روحانی ادامه داد: در زمینه سهام عدالت، کاملاً موافق هستم که مردم هم سودش را بگیرند و هم بتوانند در بازار تبادل کنند، چون این سهام برای مردم است و آنها باید بتوانند هر وقت بخواهند استفاده و جابه‌جا کنند و البته این حرکت خواص اقتصادی برای تولید کشور هم دارد و در واگذاری به بازار سرمایه و اقتصاد کمک می‌کند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، رئیس‌جمهور در دیدار با معاونان و مدیران وزارت امور اقتصادی و دارایی خاطر نشان کرد: هر چه ما بتوانیم میان اقتصاد و بخش دولتی و شبه‌دولتی فاصله بیندازیم به نفع مردم است؛ باید اقتصاد را به خود مردم واگذار کنیم؛ خیلی چیزها را باید به مردم واگذار کنیم. اگر مردم و سازمان‌های مردم‌نهاد در کمک به افشار آسیب‌پذیر درست فعال شوند، از دولت بهتر کار می‌کنند.

روحانی با بیان اینکه اگر بتوانیم بخش‌های فرهنگی مردمی را در جامعه سازمان‌دهی کنیم، بهتر از بخش دولتی و شبه‌دولتی می‌توانند در فرهنگ جامعه تأثیرگذار باشند، تصریح کرد: قبل از انقلاب چه کسانی بودند که دین مردم و قرآن را ترویج و تبیین می‌کردند؟ پایه‌های انقلاب در همین سینه‌ها، مساجد، حوزه‌های علمیه و هیأت‌ها استقرار پیدا کرد و اینها هیچ‌کدام دولتی نبودند؛ همه مردمی بودند.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه بعد از انقلاب تلاش می‌کنیم که مردمی‌ها را دولتی کنیم و خیلی خاصیتی هم نمی‌بریم، گفت: هر چه

بتوانیم امور را به مردم واگذار کنیم، حتماً به نفع ماست. مردم بهتر از ما تلاش می‌کنند این روشن است و مثال ساده عوامانه این است که بخش خصوصی مغازه‌اش را کی باز می‌کند؟ ما خیلی سر وقت باشیم ۸ کارمان را شروع می‌کنیم، اما آن مغازه‌دار گاهی ۵ صبح در مغازه‌اش را باز می‌کند. این نشان کار مردم و کار دولت است. از آن طرف ساعت ۴ نشده کیف‌مان را بسته و آماده فرار هستیم نه آماده رفتن و اگر یک ثانیه بخواهید اینها را نگه دارید، برای‌شان یک ساعت طول می‌کشد. از آن طرف مغازه‌دار تا مشتری است او هم است، هر ساعتی که می‌خواهد باشد، روحانی اظهار کرد: اگر در دولت تا مراجعه‌کننده بود ما هم بودیم آن وقت بخش دولتی مثل بخش خصوصی می‌شود؛ ما ساعتی کار می‌کنیم، آنها هدفی کار می‌کنند و می‌خواهند زندگی و جامعه را رشد دهند، ولی ما می‌خواهیم ساختمان را به نحوی پر کنیم.

رئیس‌جمهور افزود: البته برخی مسئولیت‌های حکمیتی همه جای دنیا به عهده بخش خصوصی نیست؛ نیروهای مسلح و بخشی از اقتصاد و اصلاح امور بانکها است. دارند، اما می‌توانیم بخش عمده‌ای را به مردم واگذار کنیم و این سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی به معنای واقعی کلمه باید اجرا و پیاده کنیم.

سالم‌سازی بانکها مهم‌ترین وظیفه وزارت اقتصاد

روحانی با اشاره به موضوع بانکها در نظام اقتصادی کشور، گفت: به آقای دژپسند گفتم که در این دوران مسئولیت، بالاترین وظیفه او، بانک درجه ۲ هستند. بانکها باید به‌جایی برسند تا بتوانند به دولت کمک کنند. رئیس‌جمهور افزود: در شرایط کنونی بانکها گاهی به ما کمک می‌کنند، گاهی باز بر دوش ما می‌گذارند. همه این نقدینگی که ما از آن شکایت داریم و می‌گوییم غول نقدینگی و کجا خوابیده و کجا حرکت می‌کند، چه کسی این نقدینگی را درست می‌کند؟ ممکن بود در زمانی دولت نقدینگی ایجاد و استقراض کرده و پایه پولی را بالا ببرد اما الان که این‌گونه نیست و ما که پایه پولی را بالا نمی‌بریم.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه رشد نقدینگی در دولت یازدهم و دوازدهم، عمدتاً مربوط به پایه پولی نبوده و به ضریب فزاینده مربوط می‌شود، گفت: آنجایی هم که این افزایش به پایه پولی مربوط می‌شود، دولت نیست که این پایه پولی را بالا می‌برد، عمدتاً بانکها هستند. بانکها پایه پولی را بالا می‌برند؛ یعنی از یک طرف با یکدست به مردم خدمت می‌کنند، با یکدست دیگر فشار بر جامعه می‌آورند.

روحانی با تأکید بر اینکه بانکها باید سالم‌سازی شوند، افزود: متأسفانه یا خوشبختانه امروز اقتصاد وصل به بانکها است. به‌تدریج باید این وابستگی و تکیه اقتصاد به بانکها را به بازار سرمایه شیفت کنیم. بانک مسئولیت بسیار سنگینی دارد؛ وقتی آمار اضافه‌پرداخت را ماهانه یک‌بار نگاه می‌کنیم، بعضی از آنها تکان‌دهنده است. بانک‌های خصوصی که وضع‌شان خیلی بد است، بعضی از بانک‌های دولتی هم وضع‌شان خوب نیست. این وسط خصولتی هم که هستند.

رئیس‌جمهور اظهار کرد: این مشکل جدی است. این هنر نیست که از منابع بانک مرکزی استفاده کنیم. چرا استفاده کنید؟ خود دولت از منابع بانک مرکزی استفاده می‌کند و به تولیدکننده می‌دهد. شما کاری نکردید، پس اندازی را از مردم گرفتید، چه مقدارش را استفاده کردید و چه کار کردید؟ چقدر از پول‌های تان منجمد است؟ از آنها بگذریم، شرکت‌های تان چه کار می‌کند؟

روحانی تصریح کرد: به آقای دژپسند گفتم اولین مسئولیت شما در وزارت اقتصاد، مسئولیت اصلاح نظام بانکداری است و شما کاری کنید که اولاً بانکها از نگاه‌داری خارج شوند. در حال حاضر تسهیلاتی که بانکها می‌دهند، اول به بنگاه‌های خودشان می‌دهند. بانک باید از بنگاه‌داری خارج شود تا بتواند عادلانه رفتار کند.

رئیس‌جمهور ادامه داد: نکته دیگر سرمایه‌های منجمد است، سرمایه‌های منجمد برای چیست؟ این‌همه ساختمان و شعبه برای چه؟ در کجای دنیا این طوری است. اخیراً وقتی به کشورهای خارجی سفر می‌کنم یکی از چیزهایی که نگاه می‌کنم، شعبات بانک‌هاست. اصلاً در تهران، اول، وسط و آخر خیابان، نیش خیابان و جای حساس شهر را شما پیدا نمی‌کنید که بانک‌ها نگرفته باشند. چرا؟ یک رقابت ناسالم بین بانکها پیدا شده است. رقابت سالم خوب است، اما امروز رقابت ناسالم ایجاد شده است.

روحانی خاطر نشان کرد: نظارت بانک مرکزی باید به‌مراتب افزایش پیدا کند. الان نظارت بانک مرکزی بر بانک‌ها ضعیف است. دیدیم یک مؤسسه غیرمجاز چه بلایی سر کشور آورد. چه بلایی سر مردم آورد. چقدر به اعتماد عمومی مردم لطمه زد و چه هزینه سنگینی بر دوش ما گذاشت.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه ۲۵۰ هزار میلیارد تومان از نقدینگی امروز، مربوط به مؤسسات غیرمجاز است، گفت: این مؤسسات باعث شدند که از پایه پولی بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان پول پرداخت کنیم. شما ضریب فزاینده را نگاه کنید، ۲۵۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در بازار آمده است، چرا؟ چون یک عده متخلف، یک عده افرادی که به مردم خیانت کردند و معمولاً این خانئین آدم‌هایی در دور و بر خودشان دارند و جمع می‌کنند.

روحانی اضافه کرد: یکی از کارهای خوبی که دکتر سیف انجام داد، بستن این مؤسسات غیرمجاز بود. نام وی همیشه در تاریخ ایران به نیکی یاد خواهد شد. کار بسیار سنگینی برعهده گرفت. ایشان نامه‌هایی را با ۴۰ الی ۹۰ امضا از آدم‌های مختلف می‌آورد که تهدیدش می‌کردند و من می‌گفتم کار خودت را انجام بده و نترس. کار بزرگی انجام داد.

رئیس‌جمهور تأکید کرد: این مؤسسات غیرمجاز، مؤسسات مجاز، بانک‌های خصوصی و دولتی، همه اینها باید سالم‌سازی شوند. این مهم‌ترین وظیفه‌ای است که امروز وزارت اقتصاد و بانک مرکزی توانا برعهده دارند و باید انجام دهند و همه مدیران دلسوز بانکها باید این کار را بکنند. مدیران بانک‌ها رسالت بسیار سنگینی برعهده دارند. آنها بهتر از ما می‌توانند کمک کنند. آنها بهتر از ما راهش را بلد هستند. روحانی اظهار کرد: بباییم واقعا بانکها را اصلاح کنیم. در شرایط اقتصادی که الان هستیم، شاید یک فرصت خوبی برای اصلاح امور بانکها باشد. اختیارات بسیار زیاد و وسیعی را به بانک مرکزی دادیم. در همین مصوبات چند هفته گذشته، کاملاً دست بانک مرکزی را باز گذاشتیم و همه اختیارات قانونی مورد درخواست را به آن داده‌ایم تا بتواند بانکها را اصلاح کند.

رئیس‌جمهور گفت: برخی از بانکها روزانه و نه ماهانه برای ما گرفتاری درست می‌کنند، هر روز و ساعتی برای ما مشکل درست می‌کنند. همان‌طور که بانک‌های سالم می‌توانند کمک بسیار بزرگی باشند و تولید بدون بانک راه نمی‌افتد و نقش مهمی در روابط ما با دنیا دارند. روحانی با تأکید بر اینکه تحریم را باید به‌خوبی بشکستیم و این کار را



مکانیسم مبهم بسته‌های حمایتی

کمک جبرانی دولت
چه زمانی، چه کسانی؟

فرصت امروز: چندی پیش بود که دولت از اجرای بسته‌های حمایتی و کمک جبرانی به اقشاری که تحت فشارهای اقتصادی قرار گرفته‌اند، خبر داد، اما با وجود اهمیت این موضوع، تاکنون درباره جزئیات این بسته‌های حمایتی چیزی اعلام نشده است و همین امر موجب طرح پرسش‌های گوناگونی در این زمینه شده از جمله اینکه این بسته‌ها چه زمانی، به چه میزان و صورتی و به چه کسانی تعلق می‌گیرد. در واقع، ارائه بسته‌های حمایتی و...

۳

مطالبات اصناف، تجار، تولیدکنندگان و کارشناسان از وزیر جدید صمت

احتمال توقف تولید خودرو
به دلیل ورشکستگی قطعه‌سازان

۶

مدیریت و کسب‌وکار

فیس‌بوک و گوگل بیش از حد
قدرتمند شده‌اند و باید تقسیم شوند

- ۱۰ ویژگی قدرتمند افراد موفق
- چرا بیشتر رهبران قابل‌جایگزینی هستند؟
- نصیحتی کلیدی برای مدیران فروش
- اصول بازاریابی احساسی
- از گوگل مپ گرفته تا نیویورک تایمز و آریتزیا
- مدیریت برند و اثرات کشور مبدا

۱ تا ۶

خواهیم کرد، اظهار کرد: با کمک مردم و با اتحاد و وحدتی که در جامعه است باید به آمریکایی‌ها با زبان روشن تفهیم کنیم که با زبان زور و فشار و تحریم و تهدید با ملت بزرگ ایران حرف نزنند. باید برای همیشه تاریخ تنبیه شوند. با قلدرمایی در برابر یک ملت بزرگ و با سابقه کهن فرهنگی، ایستادن و هر روز بهانه‌ای را درست کردن، این برای ملت ایران غیرقابل‌قبول است.

رئیس‌جمهور خاطر نشان کرد: امروز کاری که آمریکایی‌ها انجام می‌دهند، صرفاً فشار به مردم است، فشار به هیچ جای دیگر نیست. به مردم و به ملت‌های دیگر و به شرکت‌های دیگر و به دولت‌های دیگر است، امروز تنها ما از سیاست‌های آمریکا عصبانی نیستیم حتی شرکت‌ها و دولت‌های اروپایی هم از سیاست‌های آمریکا عصبانی هستند. روحانی افزود: فکر نمی‌کنم در تاریخ آمریکا کسانی به کاخ سفید آمده باشند که تا این حد، ضد قانون و معاهدات بین‌المللی باشند. من به یاد ندارم. همه آنها تخلفات قانونی داشتند ولی اینها سرآمد تخلفات هستند. دیدیم در کاخ سفید گروهی روی کار بیایند مثل این دوره نژادپرست باشند. وقتی یک گروهی که هم نژادپرست هستند و هم به قوانین و مقررات بین‌المللی اعتنا نمی‌کنند، امروز چه توقعی از آنها داریم. همین شرایطی است که امروز می‌بینیم.

روحانی گفت: این ما نیستیم که دل‌مان می‌خواهد این دوره حکومت آمریکا خیلی کوتاه و کوتاه‌تر شود، متحدان اروپایی خودشان در جلسات به خود من می‌گویند که یکی از آرزوهای‌شان این است. بعد از آن مرتب برای ما پیغام می‌دهند که بباید بسا هم مذاکره کنیم. مذاکره برای چه چیزی انجام دهیم. شما اول آن مذاکره‌ای که انجام دادیم و به نتیجه رسیدیم، به آن احترام بگذارید تا زمینه برای مذاکره بعدی درست شود. در همین ایامی که نیویورک بودم، رهبران ۴ کشور بزرگ، واسطه شده بودند که با رئیس‌جمهور فعلی آمریکا ملاقات کنم درحالی‌که این موضوع نیاز به‌واسطه و این‌قدر پیغام ندارد، به تعهدات عمل کنید، با هم صحبت می‌کنیم.

رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه امروز خوشبختانه در این ماجرا و تخلف اخیر آمریکا، آمریکایی‌ها از همیشه منزوی‌تر هستند، گفت: شما ببینید الان چند کشور از کار آمریکا حمایت می‌کنند؟ و آنهایی که مخالف هستند، چقدر هستند؟ ما در بخش سیاسی، افکار عمومی و حقوقی، موفقیت‌های خوبی به دست آوردیم.

برنامه و اراده آهنین برای عبور از تحریم

در ابتدای این جلسه نیز وزیر اقتصاد با بیان اینکه می‌توانیم با برنامه منسجم، راهبردی و اجرایی و همچنین عزمی راسخ از شرایط ویژه کنونی عبور کنیم، گفت: در وزارت اقتصاد و امور دارایی سرمایه گسترده‌ای نهفته است که با تمام ابزار و امکانات در خدمت دولت و حکومت هستیم.

فرداد دژپسند با اشاره به شرایط کنونی اقتصاد کشور از لحاظ حساسیت در مقایسه با دهه‌های قبلی انقلاب و حتی دوران هشت سال دفاع مقدس و اینکه دشمن در صدد ناامیدی مردم از حکومت با ابزارهای گوناگون است، تأکید کرد: با همکاری، تعاون، همدلی و پشتکار می‌توانیم به سهولت این برنامه‌های سخت دشمنان را خنثی کنیم و وزارتخانه اقتصاد می‌تواند در حوزه‌های مختلف با تجهیز منابع، بهبود فضای کسب و کار، رشد اقتصادی، مقابله با معضل بیکاری و کنترل تورم به درستی ایفای نقش کند.

سرمقاله

اقتصاد ایران پس از نیمه آبان

حمیدرضا یعقوبی آوینی
کارشناس ارشد کسب و کار

نیمه آبان ماه سال ۱۳۹۷ زمان پایان یافتن مهلت رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا برای اعمال تحریم علیه ایران است، اما به نظر می‌رسد تمام تحریم‌های یک‌جانبه این کشور علیه ایران پیش از توافق با ۵+۱ موسوم به برجام اعمال شده است. به عبارت ساده‌تر، ایران در بخش نفت، پتروشیمی، معاملات بانکی و مالی و خرید و فروش برخی از کالاها مثل هواپیما تحریم است.

حال چهارم نوامبر یا همان ۱۳ آبان مجدداً به یک نماد دیگر در تاریخ رسمی مقابله ایران و آمریکا و این بار در حوزه تحریم‌ها تبدیل شده است، اما همگان باید به این نتیجه برسند که تحریم علیه اقتصاد ایران پیش‌تر اعمال شده و تحریم جدید چیزی بیشتر از تحریم‌های کنونی نخواهد بود. هرچند ممکن است آمریکایی‌ها فهرستی از اشخاص حقیقی و حقوقی را اعلام کنند و آنها را در فهرست جدید تحریم بگنجانند، اما کالا و خدمتی نیست که آمریکایی‌ها تحریم نکرده باشند و بخواهند پس از ۱۳ آبان آن را در دایره تحریم‌ها بگنجانند و قرار دهند. در حالی که تا قبل از این تاریخ، کاخ سفید قصد داشت مانع از صادرات نفت ایران شده و آن را به صفر برساند، اینک اما بخش عمده‌ای از کشورهای خریدار نفت ایران در آسیا مثل کره، ژاپن و هند به همراه چند کشور دیگر، از تحریم نفتی ایران معاف شدند. دولت ترامپ در عوض معاف کردن این کشورهای از تحریم نفتی ایران از آنها خواسته است تا سطح روابط اقتصادی خود با ایران را کاهش داده و حتی از تجارت کالاهایی که در لیست تحریم قرار ندارند نیز بکاهند.

از سوی دیگر، کشورهای اروپایی پس از خروج آمریکا از برجام توسط ترامپ که مانند خروج از دیگر معاهدات و تفاهنامه‌های بین‌المللی مانند پاریس و تفاهنامه منع استفاده از موشک‌های میان‌برد هسته‌ای بوده است، به‌طور لفظی حمایت‌های مالی و اقتصادی از برجام را آغاز کرده‌اند و تاکنون به شکل فوق‌العاده‌ای از برجام به‌طور سیاسی حمایت کرده‌اند، اما نیمه دوم آبان ماه زمانی است که سران اروپایی باید حمایت اقتصادی و مالی‌شان را هم به صورت عملی نشان دهند. این حمایت اقتصادی و مالی شامل خرید نفت از ایران و پرداخت پول آن از سوی خریداران به ایران است تا کالاهای مورد نیاز ایران از این محل تامین شود.

در صورت عملیاتی شدن این اقدام مهم از سوی اروپایی‌ها، اقتصاد ایران با دو پیامد مثبت همراه خواهد شد؛ نخست اینکه خرید نفت ایران در اروپا نیز همانند آسیا تضمین می‌شود و دوم، بخشی از نیازهای ارزی ایران به‌طور رسمی از دلار به یورو تغییر می‌کند. این امید نیازمند وفاداری عملگرایانه اروپایی‌ها به برجام است.



مکانیسم مبهم بسته‌های حمایتی

کمک جبرانی دولت؛ چه زمانی، چه کسانی؟

در رابطه با کمک به افرادی که کمتر از ۳ میلیون تومان درآمد دارند نیز این سوال مطرح می‌شود که حقوق ۳ میلیون تومانی بر چه اساسی از سوی دولت تعیین شده است؟ البته پیش از این و در زمانی که بارها بحث حذف یارانه‌بگیران پرداخت مطرح بود در مجلس و البته در مذاکرات و بحث‌های بین دولت و نمایندگان موضوع حذف یارانه‌بگیرانی که درآمد بیش از ۳ میلیون تومان دارند مطرح شده بود ولی هیچ‌گاه اجرایی نشد یا اینکه اعلام رسمی در این رابطه وجود نداشت.

این درحالی است که پیش از این بحث‌هایی در رابطه با کمک‌های حمایتی از افراد یارانه‌بگیر نیز مطرح شد و اینکه اگر قرار است دولت بسته حمایتی داشته یا اینکه افزایش حقوقی اعمال کند، یارانه‌بگیران را شامل شود اما نکته اینجا بود که در بین یارانه‌بگیران که تعداد آنها به حدود ۷۷ میلیون نفر می‌رسد افراد زیادی می‌توانند وجود داشته باشند که جزو پردرآمد بوده و نیازی به دریافت یارانه یا بسته حمایتی ندارند. با این حال پیش‌بینی برخی کارشناسان از این حکایت دارد که می‌تواند بسته حمایتی دولت عمدتاً به صورت نقدی اعمال شود؛ هرچند که در رابطه با آن موضوع تورم و بار مالی آن نیز مطرح است. این احتمال در شرایطی قوت می‌گیرد که در بخشنامه ابلاغی معاون اول رئیس‌جمهور بحث واریز نقدی مطرح شده و از سوی دیگر اخیراً نیز انصاری - رئیس سازمان امور اداری و استخدامی - نیز به تازگی از ارائه پیشنهاداتی برای ترمیم حقوق‌ها سخن گفته اما هنوز این اظهارات شفاف نشده است.

در حالی بسته حمایتی مشخص نیست چه زمانی اجرایی شده و سازوکار آن چیست که پیگیری‌ها از سازمان برنامه و بودجه به عنوان مرجع اصلی اجرای این بسته برای دریافت جزییات بیشتر به نتیجه نرسیده و ظاهراً قرار است تمامی ابعاد آن را نوبخت، رئیس این سازمان اطلاع‌رسانی کند.

نیز در دستور کار است.

از همان ابتدا که به بیش از یک ماه پیش برمی‌گردد، شفاف‌سازی از سوی مسئولان مربوطه در مورد جزئیات برنامه پیش‌بینی شده در قالب بسته حمایتی صورت نگرفت و ابهامات آن پاسخ داده نشد. اینکه قرار است کمک‌ها نقدی باشد یا در قالب بسته‌های غذایی و مکمل در اختیار مردم قرار بگیرد، در اینجا حتی مشخص نبود که قرار است کدام یک از گروه‌های جامعه مشمول این طرح دولتی شوند یا جزییاتی در مورد منابع مالی طرح مورد نظر.

اما بخشنامه‌ای رسانه‌ای که طی آن اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور، وزارتخانه‌های «تعاون، کار و رفاه اجتماعی»، «اقتصاد»، «فت»، «صنعت، معدن و تجارت»، «جهاد کشاورزی»، «سازمان برنامه و بودجه» و همچنین «بانک مرکزی» را برای اجرای بسته حمایتی خطاب قرار داد؛ به طوری که اعلام شد سازمان برنامه و بودجه مجاز است برای کارکنان رسمی و پیمانی کشوری و لشکری، کارکنان قراردادی و شرکتی و مستمری‌بگیران صندوق‌های بازنشستگی، لشکری و حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد و سایر صندوق‌ها که مجموع پرداختی ماهیانه آنها به کمتر از ۳ میلیون تومان می‌رسد کمک جبرانی از طریق حساب‌های بانکی مرتبط با حقوق و دستمزد آنها واریز کنند.

تا اینجا و براساس این مصوبه گروه‌ها تا حدی مشخص هستند که مشمول دریافت این بسته حمایتی خواهند شد، اما اینکه سایر اقشار جامعه که جزو گروه‌های مشخص شده در دستورالعمل صادره از سوی معاون اول رئیس‌جمهور نیستند، چگونه برای آنها حمایت انجام خواهد شد، جای سوال دارد.

از سوی دیگر در این بخشنامه به نظر می‌رسد که حداقل بخشی از کمک‌ها نقدی باشد، چراکه قرار است از طریق حساب‌های بانکی واریز شود، اما با این حال مشخص نیست چه مبلغی و بر چه اساسی قرار است به همین گروه‌های مشخص شده تعلق گیرد یا اینکه تا چه زمانی و برای مدتی این کمک‌ها قرار است به حساب آنها واریز شود. از دیگر ابهامات طرح موجود، میزان منابع پیش‌بینی شده از آن است و البته شفافیت کاملی در مورد محل تامین آن وجود ندارد و تنها در بخشنامه اخیر اشاره شده که منابع مالی از محل مصوبه دولت در خصوص طرح حمایت غذایی از گروه‌های کم‌درآمد جامعه خواهد بود. حال این منابع از کجا و کدام منبع درآمدی تخصیص پیدا می‌کند، مشخص نیست.

فرصت امروز؛ چندی پیش بود که دولت از اجرای بسته‌های حمایتی و کمک جبرانی به اقشاری که تحت فشارهای اقتصادی قرار گرفته‌اند، خبر داد، اما با وجود اهمیت این موضوع، تاکنون درباره جزئیات این بسته‌های حمایتی چیزی اعلام نشده است و همین امر موجب طرح پرسش‌های گوناگونی در این زمینه شده از جمله اینکه این بسته‌ها چه زمانی، به چه میزان و صورتی و به چه کسانی تعلق می‌گیرد. در واقع، ارائه بسته‌های حمایتی و کمک جبرانی از جمله راهکارهایی بود که دولت برای کاهش بخشی از فشارهای معیشتی و پیامدهای نوسان نرخ ارز برای اقتصاد خانوارها در پیش گرفت، اما این راهکار با واکنش‌های مختلفی روبه‌رو شد؛ از یک سو، موافقان، کمک جبرانی دولت در این شرایط را در راستای کاهش چالش‌های معیشتی خانواده‌ها دانسته و خواستار اقدام هرچه سریع‌تر دولت در ارائه بسته‌های حمایتی شدند. از سوی دیگر اما منتقدان، این حرکت را مسکن و داروی آرام‌بخشی دانسته‌اند که علاوه بر ایجاد انتظارات در سطح جامعه، موجب فرهنگ ضعیف‌پروری می‌شود.

کمک جبرانی مبهم دولت

در این میان، بازار گمانه‌زنی و خبرهای احتمالی در رابطه با بسته‌های حمایتی دولت داغ است و البته پیگیری‌ها از سازمان برنامه و بودجه به عنوان بانی اصلی اجرای این طرح برای دریافت اطلاعات بیشتر تاکنون بی‌نتیجه مانده است.

به گزارش ایسنا، در ماه‌های اخیر و با توجه به نوسانات بازار ارز و اثرگذاری بر تورم و به دنبال آن افزایش قیمت‌ها، بحث‌هایی در رابطه با ورود دولت برای حمایت از اقشار مختلف جامعه به منظور پوشش بخشی از اثرات تورمی موجود مطرح شد.

در ابتدا طرح افزایش مجدد حقوق کارکنان در چندماه باقی‌مانده سال مطرح بود و با وجود برخی احتمالاتی که در مورد آن اعلام شد در نهایت، محمداقرب نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه، این موضوع را لغو شده اعلام کرد و گفت که اگر قرار باشد افزایش حقوقی اعمال شود برای سال بعد خواهد بود. ظاهراً مسائلی همچون اثرات تورمی با توجه به حجم بالای نقدینگی موجود و همچنین تامین مالی رشد حقوق در این تصمیم بی‌تاثیر نبود.

طولی نکشید که موضوع بسته حمایتی دولت پرتنگ شد و نوبخت اعلام کرد که دولت در شرایط موجود بسته‌های حمایتی را برای کل آحاد جامعه در نظر دارد و بسته ویژه‌ای هم برای اقشار ضعیف‌تر اجرایی خواهد شد. در عین حال که بسته‌های حمایتی از تولید و پیمانکاران

رورنت نت

فعال سازی رایگان | ۱۶ Mbps | شش ماهه | ۳۶۰ GB

ماهانه ۲۶,۰۰۰ تومان

اشتراک رایگان فیلمو | تخفیف ۷۷٪ | تلفن ثابت آسیاتل

اسیاتل

www.asiatech.ir | ۰۲۱-۱۵۴۴

خانم دکتر بهناز فلاحی

کارشناس مسئول آزمایشگاه بیمارستان دکتر غرضی ملایر

نظر به اینکه پرونده اتهامی شما در هیأت تجدید نظر شماره ۲ رسیدگی به تخلفات اداری کارمندان سازمان تأمین اجتماعی مورد رسیدگی و منتج به صدور رأی قطعی شماره ۲۴۲ مورخ ۹۷/۷/۹ مبنی بر اخراج از سازمان تأمین اجتماعی گردیده، لذا بدینوسیله مراتب قانوناً به شما ابلاغ میگردد. بدیهی است در صورت داشتن اعتراض به رأی صادره از تاریخ انتشار این آگهی حداکثر سه ماه مهلت دارید تا اعتراضیه خود را به دیوان عدالت اداری تسلیم نمائید.

سازمان تأمین اجتماعی | م.الف ۲۷۵۱

آگهی مناقصه ارزیابی کیفی

نوبت اول

۱- مناقصه گزار: شرکت گاز استان خراسان رضوی
 ۲- موضوع مناقصه: مناقصه بازنگری و تقویت شبکه تغذیه و توزیع در سطح مناطق گازرسانی مشهد
 ۳- شرایط اولیه متقاضیان:
 الف- دارا بودن حداقل رتبه ۳ تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه
 ب- دارا بودن ظرفیت خالی ارجاع کار
 ج- دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی
 ۴- سایر شرایط:
 الف- ارائه اعلام آمادگی در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی
 ب- تکمیل ارائه کاربرگ های اعلام ارزیابی کیفی و مستندات مربوطه مطابق مندرجات آن در مهلت مقرر به دفتر کمیته فنی و بازرگانی
 ۵- مهلت اعلام آمادگی: از تاریخ ۹۷/۸/۱۵ لغایت آخر وقت اداری ۹۷/۸/۲۷
 ۶- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگها و اسناد اعلام ارزیابی: تا آخر وقت اداری مورخ ۹۷/۹/۱۱
 ۷- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد اعلام ارزیابی کیفی: دفتر کمیته فنی و بازرگانی شرکت گاز خراسان رضوی واقع در مشهد
 - میدان شهید فهمیده، کنار گذر آسانگاه فیاض بخش، جنب مجتمع آبی نگین، امور تدارکات و عملیات کالای شرکت گاز استان خراسان رضوی می باشد.
 ۸- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/۵۰۶۵۹۲/هـ هیات محترم وزیران و اصلاحیه های بعدی آن می باشد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی، کاربرگ های اعلام ارزیابی کیفی در سایت www.nigc-khrz.ir امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن: ۰۵۱-۳۷۰۷۲۸۲۲ تماس بگیرید.

روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی | شماره مجوز: ۱۳۹۷/۳۷۶۵ | تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۱۵ | تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۱۹

حفظ ذخایر ارزی در اولویت بانک مرکزی از نگاه پیمان قربانی
شرط مهار تورم و نقدینگی

معاون اقتصادی بانک مرکزی با اشاره به انتقال تکانه‌های ارزی به سایر بازارها و افزایش نرخ تورم گفت حفظ ذخایر ارزی برای مقابله با شوک‌های احتمالی در آینده باید در اولویت برنامه‌های سیاست‌گذاران باشد.

پیمان قربانی، معاون اقتصادی بانک مرکزی در بخش یادداشت سردبیر شماره ۸۰ فصلنامه روند بانک مرکزی نوشت: در پی تدابیر سیاست‌های انضباط‌گرایانه پولی و مالی در سال‌های اخیر، همانطور که پیش‌بینی می‌شد، اقتصاد ایران توانست در سال ۱۳۹۶ نیز کارنامه قابل قبولی از خود به جا بگذارد و با حرکت در مسیر رونق اقتصادی، تورم تک رقمی را به عنوان مهم‌ترین دستاورد اقتصادی دولت دوازدهم تکرار کند. این توفیقات در شرایطی حاصل شد که اقتصاد کشور از ابتدای این سال، مدام در معرض تهدیدات سیاسی از جمله کارشکنی‌های ایالات متحده آمریکا در مسیر اجرای برجام و تهدید به خروج از این توافق و بازگشت تحریم‌های اقتصادی قرار داشت.

به گزارش اینها، معاون اقتصادی بانک مرکزی در مقدمه این یادداشت آورده است: البته، افزایش تنش‌های سیاسی در فضای اقتصاد کلان بی‌تاثیر نبود و موجب ایجاد فضای نااطمینانی در اقتصاد و نوسانات قابل توجه در بازار ارز به ویژه در سه ماهه پایانی سال شد. با این وجود، بانک مرکزی با افزایش مداخله در بازار ارز و نیز با همکاری شبکه بانکی و اتخاذ راهکارهایی به منظور افزایش جذابیت ابزارهای بازار پول، موفق شد که تا حدودی نوسانات بازار ارز را مهار کرده و مانع از انتقال آثار افزایش نرخ ارز به بازارهای دیگر و افزایش شتابان نرخ تورم شود.

وی خاطر نشان کرد: در بخش واقعی اقتصاد، ارقام مقدماتی حساب‌های ملی در سال ۱۳۹۶ نشان‌دهنده رشد تولید ناخالص داخلی با نفت و بدون نفت (برحسب قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰) (به ترتیب به میزان ۳.۷ و ۴.۶ درصد است. رشد ارزش افزوده بخش نفت در شش ماهه دوم سال ۱۳۹۶ منفی بود و سهم این بخش در تولید ناخالص داخلی در مقایسه با سال ۱۳۹۵ کاهش یافت، اما تولید ناخالص داخلی بدون نفت در فصول اول تا چهارم سال ۱۳۹۶ به ترتیب به میزان ۴.۳، ۴.۹، ۴.۲ و ۴.۸ درصد نسبت به ارقام مشابه سال ۱۳۹۵ افزایش داشت و در این دوره، بخش‌های «صنایع و معادن»، «کشاورزی» و «خدمات» به عنوان زیرمجموعه‌های تولید ناخالص داخلی بدون نفت به ترتیب به میزان ۵.۱، ۴.۴ و ۳.۲ درصد رشد داشتند؛ همچنین، به استثنای افت ۳.۵ درصدی تولید زیربخش ساختمان در فصل نخست سال ۱۳۹۶، رشد تمامی زیربخش‌های تولید ناخالص داخلی بدون نفت در تمام فصول سال مثبت بوده که نشان‌دهنده فراگیر شدن رشد در بین تمامی بخش‌های اقتصاد است.

سردبیر فصلنامه روند در بخش جمع‌بندی یادداشت خود نوشت: به رغم عملکرد مثبت اقتصاد کشور در سال ۱۳۹۶، اقدام آمریکا در خروج یک جانبه از برجام در اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ و تعیین مهلت‌های سه ماهه و شش ماهه برای بازگشت تحریم‌های اقتصادی، جوی از نااطمینانی نسبت به آینده و انتظارات منفی در بین فعالان اقتصادی شکل گرفت و فعالیت‌های سوداگرانه در اقتصاد به ویژه در بازار ارز افزایش یافت. تکانه‌های ارزی در حال انتقال به بازارهای دیگر بوده و همانطور که آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد، در ماه‌های ابتدایی سال ۱۳۹۷ شاخص‌های قیمت تولیدکننده و مصرف‌کننده در مقایسه با دوره مشابه سال ۱۳۹۶ افزایش قابل ملاحظه‌ای داشته است.

وی ادامه داد: با توجه به تاثیر نقدینگی بر تورم و نرخ ارز، کنترل رشد نقدینگی بایستی از اولویت‌های بانک مرکزی در سال ۱۳۹۷ باشد. همانطور که بررسی آمارها نشان داد، عامل مسلط در افزایش نقدینگی و رشد پایه پولی در سال ۱۳۹۶ افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی بوده و در صورت ادامه این روند، مشکلات تشدید خواهد شد. اصلاح ترازنامه بانک‌ها، شتاب در اصلاحات ساختاری نظام بانکی و فروش اموال مازاد بانک‌ها به بخش خصوصی واقعی، رویکردهایی است که باید در این خصوص دنبال شوند؛ همچنین، با توجه به تحت تاثیر قرار گرفتن عواید ارزی در پی اعمال تحریم‌های نفتی، حفظ ذخایر ارزی به منظور مقابله با شوک‌های احتمالی در آینده اولویت مهم دیگری است که باید در رأس برنامه‌های سیاست‌گذار ارزی قرار گیرد.

پیامدهای رد CFT در اقتصاد ایران

رد لایحه «سی‌ا‌ف‌تی» چه تأثیری بر مرادوات مالی ایران و جهان دارد؟



او در پاسخ به سوالی در خصوص نتایج عدم همراهی ایران در این مسیر، گفت: باید بپذیریم ما یک کشور خاص در جهان هستیم. در عمل نشان داده‌ایم که زیر بار مناسبات و روابط حاکم بر دنیا نمی‌رویم، از این رو وقتی ۹۵ درصد کشورهای جهان به هر دلیلی موضوعی را می‌پذیرند، ما آن را نمی‌پذیریم.

ندری در توضیح این مطلب ادامه داد: چین و روسیه را ببینید، این‌ها حاضر به پذیرش استیلای غرب نیستند اما در برخی زمینه‌ها با تساهل و تسامح برخورد می‌کنند. این در حالی است که ما بر ایدئولوژی و جهان‌بینی خودمان اصرار داریم. به هر روی، آمریکا می‌تواند روی چین و روسیه هم اثر بگذارد اما روی تصمیمات ما نمی‌تواند تأثیری بگذارد. این استاد دانشگاه اضافه کرد: در عمل مجموعه سیاستگذاران نشان داده‌اند در تصمیم‌گیری‌ها، اقتصاد اولویت دوم و سوم ما هم نیست، مهم این نکته است که آمریکا نمی‌تواند تصمیمات مسئولان را هدایت کند و ما از ابتدای انقلاب حاضر نبودیم به هیچ شکلی در این زمینه‌ها کوتاه بیایم.

وی گفت: حداکثر نرمش ما بعد از جنگ، پذیرش برجام بود که البته مخالفان جدی هم دارد. پذیرفتن با عدم پذیرفتن FATF را باید در کلیت همان جهان‌بینی مورد بررسی قرار داد. در این قالب روشن می‌شود منافع سیاسی این اقدام بیشتر است یا هزینه‌های اقتصادی آن. این کارشناس اقتصادی در پایان، اضافه کرد: کسانی که تصمیم می‌گیرند باید این هزینه و فایده را مورد بررسی قرار دهند، اما در کل قبول کنیم ساختار سیاسی ما به گونه‌ای است که سیاستمداران و سیاستگذاران ما منتخب مردم هستند و در نتیجه به نمایندگی از مردم چنین تصمیماتی را می‌گیرند.

محرمانه تلقی می‌شوند. از این رو ممکن است مخالفان با تکیه بر همین موضوع امنیتی بودن از اعلام عمومی و رسانه‌ای کردن مساله خودداری کرده و تأکید کنند توضیحات را به شورای نگهبان و همچنین مجمع تشخیص مصلحت نظام ارائه می‌کنند. از این رو بهتر است بحث از منظر نظری و تئوریک پیش برود چرا که ما موضوعات محرمانه و ... را نمی‌دانیم و نمی‌توانیم در مورد آن اظهار نظر کنیم.

این کارشناس اقتصادی اضافه کرد: در بستر نظری، پذیرش الزامات و توصیه‌های FATF که یکی از آنها الحاق به کنوانسیون CFT است، روابط مالی ما با دنیا را تسهیل می‌کند و رغبت کشورها برای برقراری ارتباط مالی با ایران را افزایش می‌دهد. به عیسارت دیگر، طرف‌های تجاری ما در جهان مطمئن می‌شوند که پولی که از مبدا ایران جابه‌جا می‌شود یا به مقصد ایران می‌آید، سالم است و صرف پولشویی و تأمین مالی تروریسم نمی‌شود.

وی با تأکید بر اینکه این مهم از الزامات و پیش‌نیازهای برقراری ارتباط با جهان است، گفت: حالا اگر این موارد پذیرفته نشود، طبیعی است که مرادوات ما در بستر غیررسمی معنا می‌یابد. در این حالت ممکن است برای انتقال پول نفتی که مثلاً بشک‌های ۸۰ دلار می‌فروشیم، مجبور شویم ۱۰ دلار هزینه واسطه‌ها کنیم، کما اینکه این اتفاق در تحریم‌های قبلی نیز رخ داده بود.

به گفته ندری، مبادی غیررسمی مستعد شکل‌گیری بابک زنجانی‌ها در این ساختار است. از سوی دیگر، ما باید بپذیریم دشمنانی در جهان داریم که مترصد ضربه زدن به ما هستند، حالا حقوق‌دانان با بررسی مفاد CFT و FATF می‌توانند اعلام کنند: آیا زبان ما در پیوستن است یا عدم پیوستن.

فرصت امروز: روز سیزدهم آبان‌ماه بود که همزمان با شروع دور دوم تحریم‌های آمریکا علیه ایران، سخنگوی شورای نگهبان از رد لایحه «الحاق ایران به کنوانسیون مبارزه با تأمین مالی تروریسم» (CFT) در این شورا و بازگشت آن به مجلس خبر داد. انتشار این خبر کافی بود تا به موازات آغاز تاز نو تحریم‌های آمریکا، فضای هیجانی در بازارهای ایران رقم بخورد، چنانچه بازار سرمایه که در این روز و تا پیش از انتشار این خبر با رشد بیش از هزار واحدی، معاملات روز یکشنبه خود را آغاز کرده بود با پخش خبر رد این لایحه در شورای نگهبان، افت کرد و در نهایت، تمام شاخص‌های بورس تهران منفی شدند.

به جرات می‌توان لایحه CFT را جنجالی‌ترین لایحه از لایح چهارگانه FATF دانست. بر این اساس، دو سناریو در انتظار لایحه CFT است؛ اگر مجلس بتواند ۲۰ ایراد شورای نگهبان بر این لایحه را برطرف و رفع کند، این مصوبه برای تأیید نهایی بار دیگر به شورای نگهبان می‌رود، اما اگر مجلس بر موضع خود اصرار کند و قصد اصلاح ایرادات شورای نگهبان بر این لایحه را نداشته باشد، در این صورت، لایحه CFT برای تعیین تکلیف به مجمع تشخیص مصلحت نظام ارجاع می‌شود.

منافع سیاسی در برابر هزینه‌های اقتصادی

اما پیامدهای رد CFT در اقتصاد ایران، موضوعی است که در چند روز گذشته در رسانه‌ها بازنتاب زیادی داشت و فضای گمانه‌زنی درباره آن داغ بود. در همین زمینه، کامران ندری اقتصاددان و عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه امام صادق معتقد است: رعایت الزامات اف‌ا‌ی‌تی‌اف کم‌هزینه‌ترین راه برای مرادوات مالی با جهان است و انتقال مرادوات مالی ایران از مبادی رسمی به غیررسمی، هزینه‌های مبادلات ایران با جهان را افزایش خواهد داد.

او در گفت‌وگو با خبرآنلاین با طرح این سوال که رد لایحه «سی‌ا‌ف‌تی» چه تأثیری بر مرادوات مالی ایران با جهان خواهد داشت، گفت: اظهار نظر درباره لایحه رد CFT خطری را متوجه ما می‌کند یا خیر، بسیار سخت است. به هر حال، در یک کلیت ممکن است پذیرش الزامات پیش‌بینی‌شده در FATF در برخی موارد به ضرر ما تمام شود، اما باید موضوع را در بستری کلان با تکیه بر اولویت‌ها مورد تحلیل قرار داد. ندری ادامه داد: کسانی که معتقدند پذیرش CFT به زیان ماست باید دلایل خود را ارائه دهند. البته بخشی از فعالیت‌هایی که در حوزه مالی اتفاق می‌افتد به بخش امنیتی کشور مرتبط است و در نتیجه

فراخوان تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای
احداث سوله های کارگاهی در شهرک صنعتی جوانرود

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه در نظر دارد تجدید مناقصه (احداث سوله کارگاهی در شهرک صنعتی جوانرود) به شماره (۲۰۰۹۷۱۱۱۵۰۰۰۲۵) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۷/۸/۱۳ می باشد.
مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴:۳۰ روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۸/۱۳ تا ۹۷/۸/۲۳ ساعت ۱۴:۳۰
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴:۳۰ روز شنبه تاریخ ۹۷/۹/۳
زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۴ روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۹/۴
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت ائف آدرس: سه راه ۲۲ بهمن ابتدای بلوار نوبهار شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه و تلفن: ۰۸۳۳۲۴۶۱۰۰ (داخلی ۲۰۴)
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴ دفتر ثبت نام ۰۲۱۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۰۲۱۸۵۱۹۳۷۶۸

شرح پروژه	محل اجرا	حجم پروژه	مدت اجراء	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ ضمانت	رتبه مورد نیاز
احداث سوله های کارگاهی	شهرک صنعتی جوانرود	حدود ۷۲۶ متر مربع	۸ ماه شمسی	۶/۷۴۵/۴۰۸/۰۰۶	۳۳۷/۲۸۰/۰۰۰	۵ اینجه

روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان کرمانشاه

Second announcement

TENDER
NO.: 01-31-9580012

N.I.S.O.C
NATIONAL IRANIAN SOUTH OILFIELDS COMPANY
AHVAZ-IRAN

National Iranian South Oilfields Company (NISOC) intends to purchase the following goods

Items	Material Description	Quantity
38	P/F "BROWN BOVERI-SULZER" GAS TURBINE TYPE NS70 REF.BROWN BOVERI-SULZER TURBOMACHINERY LTD	324

Vendors who intend to participate in aforesaid tenders are requested to send their "Intention To Participate" letter via fax to the following number, not later than 14 days after the second announcement.

The applicants should have relevant background in supplying the required goods and capability to provide and submit a bid bond of 6,630 EURO or 320,648,216 RIAL, in favor of NISOC.

Iranian Vendors shall submit their resume according to Qualitative Assessment Forms, available at: www.nisoc.ir

NO ADVANCE PAYMENT WILL BE PAID

FOREIGN PURCHASING DEPARTMENT
Bldg.No.104,Material Procurement Management Complex,
Kouy-e-Fadaeian Islam (New Site), Ahvaz, Iran
Tel.No.:061 34 12 34 55 Fax No.:061 34 45 74 37

Public Relations
www.shana.ir www.nisoc.ir www.iets.mporg.ir

PERMIT NO: 1397/3844



مستخدمن حسینی پاسخ داد

چرا وزیر جدید اقتصاد این همه بر خصوصی سازی تاکید می کند؟

مراسم معارفه فرهاد دژپسند به عنوان وزیر جدید امور اقتصادی و دارایی در حالی برگزار شد که «خصوصی سازی» و «واگذاری» دو کلمه کلیدی مهم صحبت های وزیر جدید بود. او در این مراسم با بیان اینکه شرکت های دولتی نباید بنگاهداری را هم به دوش بکشند گفت که «در این مرحله دولت آنچه را که می تواند باید واگذار کند». فرهاد دژپسند همچنین تاکید کرد که «یک بانک و دو شرکت بزرگ دولتی را می توانیم واگذار کنیم». این اظهار نظر ها آن هم در روز معارفه نشان می دهد که عزم وزیر جدید اقتصاد برای خصوصی سازی جدی است، اما در شرایطی که بسیاری از شاخص های اقتصادی همچون تورم و رشد اقتصادی دستخوش تلاطمات ارزی هستند، چرا وزیر اقتصاد این همه بر خصوصی سازی تاکید می کند و تاکید موکد او بر خصوصی سازی چه ضرورتی می تواند داشته باشد؟ این سوالی است که حیدر مستخدمن حسینی در گفت و گو با ایسنا به آن پاسخ داده است. این اقتصاددان، خصوصی سازی و واگذاری را در مقطع فعلی، عامل آزادسازی بخشی از منابع دولتی دانسته و موجب ایجاد درآمد برای دولت و تامین ردیف های بودجه ای ارزیابی کرده است.

خصوصی سازی به خاطر کسب درآمد برای دولت است

حیدر مستخدمن حسینی، معاون وزیر اسبق اقتصاد در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به وعده های وزیر جدید اقتصاد مبنی بر خصوصی سازی در اقتصاد اظهار کرد: در این مقطع خاص اقتصاد، خصوصی سازی به خاطر کسب درآمد برای دولت است و به نظر نمی آید که توجه ویژه به خصوصی سازی در این مقطع بر فعالیت های اقتصادی خیلی اثر گذار باشد. او با بیان اینکه باید سهم بخش خصوصی در عرصه بانکداری و تصمیم سازی عملیات بانکی مشخص شود، گفت: در جایی که بانک مرکزی حتی صدور ضمانت نامه ها را در چارچوب آیین نامه های موجود برعهده دارد، نقش این نهاد بیشتر از وزارت اقتصاد در خصوصی سازی پررنگ است. مستخدمن حسینی با طرح این پرسش که خصوصی سازی در بانک هایی که حدود ۲۰ درصد آن در اختیار دولت است، چه کارایی می تواند برای نظام بانکی داشته باشد؟ ادامه داد: ابتدا چارچوب و مقررات نظام بانکی باید اصلاح شود و سپس درباره نقش بخش خصوصی در اقتصاد تصمیم گیری کرد.

خصوصی سازی می تواند بخشی از منابع دولتی را آزاد کند

او با اشاره به این که در شرایط تحریم ها توجه دولت باید به هسته های خرد واحدهای اقتصادی مانند بانکها و بیمه ها بیشتر باشد، اظهار کرد: قدرت نظارت دولت بر این موسسات مالی که مورد تحریم هم قرار گرفته اند بسیار مهم است. دولت باید در این وضعیت شرایط ایمنی را برای این فعالیت های اقتصادی فراهم کند. خصوصی سازی در این مقطع می تواند بخشی از منابع دولتی را آزاد کند، این عمل بیشتر باعث ایجاد درآمد برای دولت و ایجاد ردیف های بودجه ای است. این اقتصاددان همچنین به حوزه های دیگری که دولت می تواند در آنها هم خصوصی سازی را ادامه دهد، اشاره کرد و گفت: باشگاه های پرسپولیس و استقلال از آن حوزه هایی هستند که دولت می تواند آن را به بخش خصوصی واگذار کند تا هم طرفداران صاحب سهام شوند و هم خود دولت از باشگاهداری فاصله بگیرد. او همچنین با تاکید بر اینکه شرایط فعلی به گونه ای نیست که بشود از خصوصی سازی گسترده استقبال کرد، گفت: اینکه دولت تصمیم سازی و تصمیم گیری در اقتصاد را برعهده مردم بگذارد، امر مثبتی است اما در مقطع حساس کنونی دولت باید حساسیت بیشتری به خرج دهد.

کارکرد دولت در واگذاری ها مثبت نبوده است

مستخدمن حسینی به مسائل پیرامون میزان موفقیت و کارایی بخش خصوصی به مثال مناطق آزاد اشاره کرد و گفت: باید بررسی کرد که مناطق آزاد که با هدف کارایی بیشتر ایجاد شدند چقدر توانستند در افزایش اشتغال، تولید ملی و صادرات موثر باشند که حالا با خصوصی سازی در دیگر حوزه ها آن خط را دنبال کنند. مستخدمن حسینی با بیان اینکه کارکرد دولت در زمینه حاضر در واگذاری ها مثبت نبوده است، ادامه داد: دولت نتوانسته کارایی لازم و ایجاد رشد اقتصادی را داشته باشد. در شرایطی که بانک ها حال و روز خوبی ندارند و دولت قول اصلاح نظام بانکی را می دهد، واگذاری یک بانک دولتی یا شرکت های دولتی در این شرایط چیزی غیر از پوشش درآمدی نخواهد بود.

بازار سهام با رشد بیش از هزار واحدی، به تهدیدات ترامپ «نه» گفت

عبور موفق بورس از ریسک های سیستماتیک



بهدار تهران شاخص کل شروع به رشد کرد و توانست با ۱۲۴۱ واحد افزایش تا رقم ۱۸۴ هزار و ۱۵۹ واحدی بالا رود. همچنین شاخص کل هم وزن نیز هم راستا با نماگر اصلی ۳۴۹ واحد رشد کرد و به رقم ۲۸ هزار و ۲۵۰ واحدی رسید.

شاخص آزاد شناور نیز با ۱۵۵۴ واحد رشد به رقم ۱۹۳ هزار و ۹۰۴ واحدی دست یافت. شاخص بازار اول و دوم نیز هر یک به ترتیب ۸۷۲ و ۲۶۷۴ واحد رشد کرد.

بانک ملت، معدنی و صنعتی گل گهر، بانک صادرات ایران و پالایش نفت تهران هر یک به ترتیب ۱۱۰، ۷۱، ۶۳ و ۵۹ واحد تاثیر مثبت روی شاخص های بازار سهام داشتند اما در طرف مقابل، نفت تهران، صنایع پتروشیمی خلیج فارس و پالایش نفت تبریز هر یک به ترتیب ۲۱، ۳۴ و ۲۰ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص های بازار داشتند.

در سومین روز هفته در گروه بانکها و موسسات اعتباری قیمت سهامها با رشد همراه بود و اکثر آنها بیش از ۳ درصد رشد را در این نمادها شاهد بودیم. حتی در تعدادی از نمادهای بانکی صف خرید قابل مشاهده بود.

در گروه فرآورده های نفتی، کک و سوخت هسته ای نوسان قیمت سهامها عمدتاً کمتر از ۲ درصد بود. برخی از این نمادها نیز همچون نماد سرمایه گذاری صنعت نفت توانست ۴ درصد افزایش قیمت را شاهد باشد در عین حال نفت تهران با حدود ۳۰ درصد کاهش قیمت روبه رو شد.

در برخی از روزها در هفته گذشته خودرویی ها و بانکی ها توانستند

فرصت امروز: در حالی که شاخص بورس تهران به گفته کارشناسان در روز یکشنبه سیزدهم آبان ماه، تحت تاثیر خیر رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان با افت همراه شد، اما روز دوشنبه ورق برگشت و شاخص بورس با رشد یک هزار و ۲۴۱ پله ای به جایگاه ۱۸۴ هزار و ۱۵۹ واحدی صعود کرد و ایستاد.

اما رشد دیروز بورس تهران به گفته پایگاه خبری بازار سرمایه، متأثر از فضای روانی خبرهای مثبتی بوده که جنبه های مختلف شکست تحریم ها را تایید کرده است؛ از تمدید مهلت صادرات نفت ایران تا معافیت واردات نفت از ایران برای ۸ کشور موجب شده تا تهدید تحریم های نفتی بی اثر شود.

همچنین حمایت قاطعانه کشورهای اروپایی از ایران و تهیه بسته ویژه اقتصادی جهت گسترش همکاری های تجاری نیز مزید بر علت این بی اثری بوده است. از سوی دیگر، صبح دوشنبه در نشست مشترک رئیس جمهور با مدیران وزارت اقتصاد نیز خبرهای خوبی در خصوص بازار سرمایه شنیده شد، چنانچه حسن روحانی با تاکید بر وجود فرصت های ویژه سرمایه گذاری در بازار سرمایه، اثرگذاری مثبت این بازار در مقابله با تحریم ها را بی بدیل دانست.

برای خودرویی ها و بانکی ها صف کشیدند بورس تهران دیروز سبزپوش بود و قیمت سهام شرکت های خودرویی و بانکی برخلاف روز یکشنبه در مدار رشد قرار گرفت و در عین حال، با افزایش قیمت سهام بیشتر شرکتها، شاخص کل توانست حدود ۱۲۴۱ واحد رشد کند.

به گزارش ایسنا، روز دوشنبه از لحظه باز شدن معاملات بورس اوراق

«خاموش نمودن لامپهای اضافی نشانه رشد فرهنگی است»

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای

نوبت اول



۱- نام مناقصه گزار: شرکت مدیریت تولید برق شهیدرجایی-سهامی خاص (نیروگاه شهیدرجایی)
۲- شرایط و عناوین مناقصه: خرید ۴ عدد سنسور اکسیژن به همراه پروب به شرح جدول ذیل:

ردیف	شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مقدار	میزان سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۱	۲۰-۹۷/۷	سنسور اکسیژن نوع اکسید زیرکونیوم اکسیژن آنالایزر Z02-0001 (PROBE INNER PART assembly compete KES/ KIS 2003/5003 Article NO SIK-2003 OXYGEN MEASURING OXITEC 5000)	۴ عدد	۲۰۴,۰۰۰,۰۰۰
		پروب اکسیژن بدون لوله ی رابط فقط شامل بخش سرامیکی مربوط به آنالایزر اکسیژن	۴ عدد	

۳- محل دریافت اسناد مناقصه: کیلومتر ۲۵ اتوبان قزوین-کرج،مور قراردادها و توسعه بازار اداره قراردادها،

تلفن ۰۲۱-۸۸۷۹۶۶۸۱ و ۰۲۱-۳۳۵۶۲۳۱۱-۲۸- داخلی ۶۰۷۳

۴- سپرده شرکت در مناقصه: به شرح مبلغ جدول فوق الذکر بصورت ارائه یکفقره ضمانت نامه بانکی یا چک بانکی یا واریز وجه به حساب جام ۶۸۰۴۴۶۶۰۸۱ بانک ملت شعبه اسدابادی قزوین (باجه نیروگاه یا کد شعبه ۲۱۰۹/۷ به نام مناقصه گزار).

۵- تاریخ فروش اسناد مناقصه: شش روز کاری از تاریخ آخرین چاپ نوبت دوم آگهی.

۶- تاریخ تحویل اسناد مناقصه به دبیرخانه نیروگاه: تا ساعت ۱۵ عصر روز سه شنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۰۶.

۷- مبلغ فروش اسناد مناقصه: مبلغ ۴۳۶,۰۰۰ ریال با احتساب ۹ درصد ارزش افزوده به صورت واریز وجه به حساب جام ۶۸۰۴۴۶۵۸۳۷ بانک ملت شعبه اسدابادی قزوین (باجه نیروگاه یا کد شعبه ۲۱۰۹/۷) به نام مناقصه گزار.

۸- زمان و محل قرائت پیشنهادات مناقصه: زمان بازگشایی پاکت روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۰۷ رأس ساعت ۱۰ صبح در محل مناقصه گزار انجام خواهد شد و حضور نماینده هر پیشنهاد دهنده (یک نفر) با ارائه معرفی نامه کتبی در محل جلسه بلامانع می باشد.

- این آگهی را می توانید در سایت اینترنتی ذیل مشاهده کنید

سایت ملی اطلاع رسانی: <http://iets.mporg.ir>

سایت معاملات توانیر: <http://tender.tavanir.org.ir>

سایت نیروگاه شهیدرجایی: <http://www.rpgm.ir>

روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهیدرجایی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۱۹

فراخوان تجدید مناقصه یک مرحله ای ساخت مرکز خدمات توانبخشی بهزیستی رجباب

اداره کل بهزیستی استان کرمانشاه



اداره کل بهزیستی استان کرمانشاه در نظر دارد از بین شرکتهای ساختمانی دارای صلاحیت از سوی سازمان مدیریت و برنامه ریزی که دارای رتبه ۵ اینجه باشند بر اساس قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه اجرایی آن، مصوب ۱۳۴۱/۴/۱۴ تا ۱۳۴۱/۴/۱۶ هیئت محترم وزیران نسبت به انتخاب پیمانکار جهت ساخت مرکز خدمات توانبخشی بهزیستی رجبابه متر ۱۴۸ مترمربع به شماره نیاز ۰۰۹۷۳۲۸۰۰۰۰۱۱ را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت اقدام نماید.

لذا از کلیه شرکتهای ساختمانی ذیصلاح که دارای رتبه مورد نظر و ظرفیت خالی ارجاع کار می باشند دعوت بعمل می آید با عنایت به بخشنامه شماره ۹۶/۱۲۹۹۱۸۸ مورخ ۹۶/۵/۴ پس از نشر آگهی از طریق سامانه ستاد الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و اسناد مناقصه را دریافت نمایند. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

۱- جهت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۱۳۹۷/۸/۱۴ تا ساعت ۱۴,۰۰ تاریخ ۱۳۹۷/۸/۱۹

۲- مهلت ارسال پیشنهادها: از تاریخ ۱۳۹۷/۸/۲۰ تا ساعت ۱۴,۰۰ تاریخ ۱۳۹۷/۸/۲۹

۳- تاریخ بازگشایی پیشنهادها: ۱۳۹۷/۹/۵

۴- پیشنهادها می بایست به مدت سه ماه اعتبار داشته باشند.

۵- تضمین شرکت در مناقصه ۱۹۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال به صورت ضمانت نامه معتبر بانکی (بر اساس فرمت اعلامی بخشنامه شماره ۱۳۳۴۰۲/۵۰۶۵۹ه) که می بایست پس از بازگشایی در سامانه بصورت حضوری پس از ثبت در دبیرخانه تحویل دفتر حراست اداره کل بهزیستی کرمانشاه گردد.

۶- ارائه آنالیز بها قیمت و تجزیه بها بر اساس بخشنامه سرجمع الزامی است.

۷- برآورد پروژه مبلغ ۳,۸۱۴,۷۵۵,۷۴۸ (سه میلیارد و هشتصد و چهارده میلیون و هفتصد و پنجاه و پنج هزار و هفتصد و چهل و هشت)ریال بر اساس فهرس بهای سال ۱۳۹۷ با اعمال ضرایب مربوطه می باشد.

۸- اعتبار طرح از محل طرح های غیر عمرانی می باشد.

اطلاعات تکمیلی از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت قابل دسترسی می باشد.

روابط عمومی اداره کل بهزیستی استان کرمانشاه

وزارت ارتباطات آماده همکاری برای تنظیم بازار تلفن همراه است



(۴هزار و ۲۰۰ تومانی) کالای وارداتی را با نرخ‌های بالاتر به فروش رساندند. بیست و دوم تیرماه رئیس کمیته ارتباطات کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی به برخی منابع خبری اعلام کرد، بیش از ۲۰۰ هزار دستگاه تلفن همراه خریداری شده با ارز دولتی، تاکنون به بازار عرضه نشده و در حقیقت به نوعی احتکار شده است.

«مضانعلی سبحانی‌فر» افزود: بخشی از تلفن‌های همراه وارداتی با برگه خریدهای صوری فروخته شده و به بازار عرضه نمی‌شود و برخی نیز می‌گویند تا قیمت‌ها مشخص نشود، عرضه‌ای در کار نیست.

سبحانی‌فر پیشنهاد کرد دولت و دستگاه‌های نظارتی اعلام کنند اگر در زمانی مشخص گوشی‌های موبایل به بازار عرضه نشود، رجیستری نمی‌شود.

با وجود انتشار اینگونه خبرها، التهاب بازار گوشی تلفن همراه بیشتر و عرضه گوشی در بازار بسیار کم شد.

ساماندهی وضعیت این بازار اعلام آمادگی کرده است. هادیان طبایی زواره خاطرنشان ساخت: اینکه وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات عهده‌دار اصلی تنظیم بازار گوشی تلفن همراه باشد از نظر قانونی واجهت ندارد و تنها همراهی و همکاری خواهد داشت.

سختگوی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات ادامه داد: همواره وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات برای همکاری با سایر بخش‌ها در دولت اعلام آمادگی کرده است و برای تنظیم بازار گوشی تلفن همراه از هیچ کمکی به وزارت صنعت، معدن و تجارت دریغ نخواهد کرد.

به گزارش ایرنا، بازار عرضه گوشی‌های تلفن همراه از تیرماه امسال در واکنش به نوسان‌های ارزی با التهاب روبه‌رو شد و همان روزها وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات را به میان فروشندگان کشاند.

البته در واکنش به نابسامانی‌های موجود «محمدجواد آذری جهرمی» فهرستی از شرکت‌ها را منتشر کرد که با وجود دریافت ارز دولتی

سختگوی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، مسئولیت اصلی تنظیم بازار گوشی تلفن همراه را متوجه وزارت صنعت، معدن و تجارت دانست و در عین حال بر آمادگی برای همکاری در این زمینه تاکید کرد.

به گزارش ایرنا، برخی پایگاه‌های اطلاع‌رسانی دیروز با انتشار خبری مدعی شدند وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات از زیربار مسئولیت تنظیم بازار گوشی‌های تلفن همراه شانه خالی می‌کند.

در همین پیوند «سیدجمال هادیان طبایی زواره» مدیرکل روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات روز دوشنبه در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: طبق قانون مسئولیت اصلی تنظیم بازار برعهده وزارت صنعت، معدن و تجارت است و این نهاد باید اقدام‌های لازم را به انجام برساند.

وی افزود: وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات نیز به دلیل آشنایی با موضوع‌های مرتبط با گوشی‌های تلفن همراه همواره برای همکاری در



رئیس کنفدراسیون صادرات ایران:

تعهد صادرکنندگان در بازارهای جهانی خدشه‌دار شد

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با اشاره به اینکه به بخشنامه‌های صادراتی ماه‌های اخیر، تعهد صادرکنندگان خدشه‌دار شده است، گفت صادرکنندگان شناسنامه‌دار با وضعیت کنونی از میدان به در شدند.

به گزارش مهر، محمد لاهوتی با اشاره به ثبات قوانین و مقررات، رشد اقتصادی و روابط مناسب با دنیا در سال گذشته، گفت: این عوامل به رشد صادرات انجامیده است؛ ضمن اینکه در این شرایط نیز صندوق ضمانت صادرات نقش آفرینی کرده است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران خواستار صدور ضمانت‌نامه ورود موقت شد و افزود: علی‌رغم تلاش صادرکنندگان و صندوق ضمانت صادرات، گمرک هنوز متقاعد نشده است این ضمانت‌نامه را بپذیرد.

وی افزود: بحث ادغام صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات همچنان خواسته صادرکنندگان است و می‌تواند کوتاه کردن مسیر را برای صادرکنندگان هموار کند؛ البته این ادغام باید با رعایت اصول مهم صورت گیرد.

لاهوتهی با بیان اینکه اگر بخواهیم از صادرکنندگان حمایت کنیم باید اصلاح سیاست‌های شش ماهه گذشته را در دستور کار قرار دهیم، گفت: انفجار نرخ ارز منجر به این شد که صادرات ۱۳.۵ درصد رشد یابد ضمن اینکه بازار چین نیز که یکی از بازارهای مهم صادراتی ایران بود، جای خود را به عراق داده است؛ این نشانگر مشکل در شرایط صادراتی کشور است.

وی گفت: صدور مکرر بخشنامه‌ها برای صادرات توانسته به برندسازی در بازارهای داخلی و خارجی لطمه بزند ضمن اینکه ممنوعیت صادرات نیز سبب شده تا تعهد صادرکنندگان در بازارهای هدف خدشه‌دار شود؛ این در حالی است که صادرکننده برای دستیابی و سهم‌خواهی در بازار هزینه کرده که اگر بازار از دست برود، شرایط سخت خواهد بود.

لاهوتهی با تاکید بر ضرورت بازگشت ارز حاصل از صادرات گفت: امروز روش تعهدنامه‌های ارزی و قیمت پایه غیرمنطقی عملاً فضا را به افرادی می‌دهد که در این حوزه خبره نیستند، لذا باید اصلاحات لازم را در این زمینه انجام دهیم.

وی با بیان اینکه باید پذیرفت امروز ارز نیمایی اگر در اختیار واردکننده‌های قرار می‌گیرد، اما کالای او با این نرخ به دست مصرف‌کننده نمی‌رسد؛ پس به جای پنج نرخ امروز، باید حداقل دو نرخ را بپذیریم چرا که در غیر این صورت در شرایط تحریم که صادرات نفت کاهش یافته نباید روزنه ارزآوری صادرات را هم بست.

عضو خانه معدن:

حضور شرکت‌های کوچک معدنی از کشورهای خارجی را مغتنم بشماریم

عضو هیات مدیره خانه معدن ایران گفت: بیشتر شرکت‌های خارجی حاضر در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران کانمین ۲۰۱۸ بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) معدنی به شمار می‌رود و می‌تواند راهی برای کاهش فشارهای اقتصادی در شرایط کنونی تحریم‌ها باشد.

به گزارش ایرنا، چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی، ماشین‌آلات و تجهیزات معدن، راهسازی و صنایع وابسته (ایران کانمین ۲۰۱۸) صبح جمعه (۱۱ آبان‌ماه) با حضور ۱۶۰ واحد تولیدی داخلی و ۴۰ شرکت خارجی با نمایندگی‌های آنها آغاز به کار کرد. این نمایشگاه چهار روزه تا چهاردهم آبان همه روزه از ساعت ۹ تا ۱۷ ماه پذیرای علاقه‌مندان بود.

«محمود گوهرین» در حاشیه این نمایشگاه در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: این روزها حضور شرکت‌های معدنی ایرانی در نمایشگاه‌های بین‌المللی به دلیل مشکلات ارزی و سایر مشکلات با محدودیت روبه‌روست.

به گفته وی، حضور پررنگ شرکت‌های کوچک و متوسط خارجی می‌تواند فرصت خوبی برای کسب ایده و تبادل تجربیات، همچنین انعقاد تفاهنامه‌های همکاری باشد.

این فعال معدنی بیان داشت: یکی از نیازهای فوری معدن و صنایع معدنی کشور، تولید ماشین‌آلات معدنی در داخل است تا ضمن رفع نیاز از خارج که در برهه کنونی تحریم‌ها از آن ضربه خوردیم، به اشتغال‌زایی بپردازیم.

وی یادآور شد: از آنجا که بیش از ۹۸ درصد معدن کشور را معدن کوچک و متوسط تشکیل می‌دهد، تماس آنها با شرکت‌های معدنی مشابه خارجی می‌تواند ارتباطات و تعاملات بیشتر دوجانبه یا چندجانبه را به همراه داشته و در مواردی حتی بدون اخذ تضمین‌های لازم یا رعایت همه قوانین و مقررات دست و پاگیر، به انعقاد تفاهنامه یا قرارداد همکاری بپردازند.

جاذبیت سرمایه‌گذاری در معدن گوهرین تبلیغات رسانه‌ها برای سرمایه‌گذاری در بخش معدن و جذب پول‌ها و سرمایه‌های سرگردان را خواستار شد و اضافه کرد: سرمایه‌گذاری در بخش معدن، یک سرمایه‌گذاری پایدار و طولانی‌مدت (از چند دهه تا بیش از یک قرن) است و برخلاف بازارهای ارز، سکه، خودرو و... افزایش تولید و اشتغال را به همراه دارد.

این عضو هیات مدیره خانه معدن ایران تاکید کرد: دولت با برداشتن موانع موجود بر سر راه معدن می‌تواند نقش تسهیلگر را داشته باشد.

وی اولویت اصلی رفع مشکلات بخش معدن را «پول و سرمایه» عنوان کرد.

به گزارش ایرنا، بر پایه اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، شمار معدن کشور افزون بر ۱۰ هزار واحد است که حدود ۶ هزار معدن فعال و بقیه در دست تجهیز یا راکد است.

میزان استخراج سالانه معادن کشور حدود ۴۰۰ میلیون تن برآورد می‌شود که بیش از ۶۰ درصد آنها مصالح ساختمانی است.

نمایشگاه بین‌المللی واردات چین با حضور ایران گشایش یافت

و تجاری جهانی بوده و خواست واقعی برای احیای اقتصاد جهان و یاری به پیشبرد جامعه بشری است.

وی تصریح کرد: در ۴۰ سال گذشته پس از اجرای سیاست اصلاحات و درهای باز، چین بر سیاست درهای باز و ساخت و ساز کشور پایبند بوده و چرخش تاریخی بزرگ از بسته و نیمه بسته به باز شدن همه جانبه را تحقق بخشیده است.

«شی» ادامه داد: چین ضمن گسترش مداوم درهای باز، هم به توسعه داخلی پرداخته هم برای جهان منافع به همراه آورده است برداشتن گام چین در پیشبرد درهای باز در سطح بالاتر، ایجاد اقتصاد باز جهان و جامعه بشری با سرنوشت مشترک همچنان ادامه خواهد یافت.

رئیس جمهوری چین تاکید کرد: چین قاطعانه راهبرد باز با منافع مشترک و برد - برد را رعایت و همواره ترویج‌کننده مهم باز شدن مشترک سراسر جهان، منبع نیروی محرکه باثبات رشد اقتصاد جهان، بازار بزرگ سرشار از نیروی حیاتی برای دنبال کردن فرصت‌های تجاری کشورهای وفادار و فعال در مدیریت و اصلاحات سراسر جهان خواهد بود. این نمایشگاه به مدت ۵ روز دایر است.

او تاکید کرد: این نمایشگاه مواضع پایدار چین برای حمایت از ساز و کار تجارت چندجانبه و پیشبرد تجارت آزاد را نمایان ساخته و یکی از اقدامات عملی پکن برای ساخت اقتصاد جهان با درهای باز و حمایت از جهانی شدن اقتصاد است.

به گزارش ایرنا، در این نمایشگاه که با حضور «شی جین پینگ» رئیس جمهوری چین گشایش یافت بیش از ۴هزار و ۶۰۰ موسسه از چین و کشورهای خارجی، محصولات و تولیدات خود را در معرض نمایش گذاشته‌اند.

جمهوری اسلامی ایران نیز در این نمایشگاه که پیش‌بینی می‌شود بیش از ۴۰۰ هزار خریدار از آن دیدن کنند شش غرفه دایر کرده است.

«شی جین پینگ» رئیس جمهوری خلق چین در آیین گشایش این نمایشگاه گفت: نمایشگاه بین‌المللی واردات چین اولین نمایشگاه با موضوع اصلی «واردات» در سطح کشور است و برگزاری این نمایشگاه گامی بزرگ در تاریخ توسعه تجارت بین‌المللی به شمار می‌رود.

وی اظهار داشت: برگزاری نمایشگاه بین‌المللی واردات تصمیم بزرگ دولت چین در پیشبرد دور جدید درهای باز با کیفیت بالا بوده و نیز اقدامی مهم برای گشودن بازار چین به سراسر جهان به حساب می‌آید.

تأکید مدیرعامل فولاد مبارکه بر تولید ورق روبه نمایان خودرو و تکمیل فولادسازی سپیددشت

سپیددشت خاطرنشان کرد: به بهره‌برداری رسیدن واحد فولادسازی این شرکت گام دیگری در مسیر تحقق هدفگذاری گروه فولاد مبارکه در جهت حفظ سهم تولید بیش از ۴۵ درصدی فولاد کشور است.

وی ضمن قدردانی از عملکرد کارکنان این شرکت در تولید آهن اسفنجی گفت: با توجه به اینکه کارکنان واحد احیای مستقیم این شرکت تا پایان مهرماه حدود ۳۰۰ هزار تن آهن اسفنجی تولید کرده‌اند و برنامه سالانه این واحد نیز تولید ۶۰۰هزار تن است، باید شرایطی فراهم کرد تا این واحد نیز هرچه سریع‌تر به ظرفیت اسمی خود دست یابد.

مدیرعامل گروه فولاد مبارکه در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اقدامات صورت گرفته برای تأمین آب موردنیاز این شرکت گفت: باید هرچه سریع‌تر پروژه‌های احداث تصفیه‌خانه آب شرکت که تاکنون ۲۰ درصد پیشرفت داشته و همچنین انتقال پساب بروجن به شرکت و تصفیه و بازچرخانی آن در خطوط تولید به بهره‌برداری برسد. گفتنی است در بخش پایانی هر یک از این بازدیدها، طی جلسات جداگانه‌ای مدیرعامل گروه فولاد مبارکه و مدیران این شرکت‌ها راهکارهای مربوط به مسائل مطرح‌شده را مورد بررسی و تبادل نظر قرار دادند.

مهندس حمیدرضا عظیمیان، مدیرعامل گروه فولاد مبارکه در جریان بازدید از شرکت‌های ورق خودرو و فولاد سفیددشت چهارمحال و بختیاری بر تولید ورق روبه نمایان موردنیاز صنعت خودروسازی کشور و راه‌اندازی هرچه سریع‌تر واحد فولادسازی فولاد سفیددشت تاکید کرد.

وی پس از بازدید از خطوط تولید شرکت ورق خودرو و دیدار با مدیران و کارکنان این شرکت ضمن قدردانی از عملکرد این شرکت گفت: اینکه در حال حاضر با تلاش کارکنان شرکت ورق خودرو، خودروسازان کشور به هیچ عنوان نیاز به واردات ورق‌های موردنیاز بخش داخلی خودرو ندارند یک مزیت و دستاورد بزرگ برای کشور است.

مهندس عظیمیان در ادامه به طرح‌های توسعه در دست اجرای شرکت ورق خودروی چهارمحال و بختیاری اشاره و تصریح کرد: باید با اجرای توسعه‌های مدنظر در این شرکت که تنها تولیدکننده ورق‌های گالوانیزه خودرویی در خاورمیانه است، بخش اعظمی از ورق روبه نمایان مورداستفاده در صنایع خودروسازی کشور تولید شود.

وی افزود: در همین راستا بخش قابل توجهی از تجهیزات اصلی از قبیل دستگاه کنترل اتوماتیک لایه پوشش روی، دستگاه کشش

ده تنی، تجهیز کنترل خودکار کیفیت سطحی ورق و تجهیزات مهم دیگری خریداری و تأمین شده‌اند. ضمن اینکه در این فرآیند بخشی از تجهیزات موردنیاز نیز بومی‌سازی شده است.

مدیرعامل گروه فولاد مبارکه خاطرنشان کرد: برنامه‌های توسعه این شرکت به طور مشترک با شرکت‌های ایران خودرو، سایپو، فولاد مبارکه، ورق خودروی چهارمحال و بختیاری و شرکت طرف قرارداد انجام خواهد شد.

تأکید مدیرعامل گروه فولاد مبارکه بر اتمام هرچه سریع‌تر پروژه فولادسازی فولاد سفیددشت مدیرعامل فولاد مبارکه در جریان بازدید از شرکت فولاد سفیددشت چهارمحال و بختیاری بر اهمیت اتمام هرچه سریع‌تر پروژه فولادسازی این شرکت تاکید کرد.

وی در همین خصوص با اشاره به اینکه عملیات ساخت واحد فولادسازی و نصب تجهیزات این شرکت بیش از ۷۰ درصد پیشرفت داشته است، تصریح کرد: مطابق برنامه، پیش‌بینی شده است که در نیمه دوم سال آینده با همت کارکنان و حمایت‌های لازم، این بخش نیز به بهره‌برداری برسد.

وی در ادامه ضمن دیدار با مدیریت و کارکنان شرکت فولاد

چرا قیمت رسمی خودرو به صورت علنی اعلام نمی‌شود؟

بحث قیمت رسمی خودرو این روزها به تیتیر یک بسیاری از رسانه‌های اقتصادی تبدیل شده و اخبار مربوط به آن در شبکه‌های اجتماعی بیشترین واکنش را دریافت می‌کنند ولی نکته جالب در این بین ادعایی است که بعضی از فعالان بازار دارند و آن هم تصمیم‌گیری قطعی پیرامون قیمت خودرو و عدم اعلان رسمی آن است! در ادامه موضوع مهم بحث عدم اعلام قیمت رسمی خودرو را مورد بررسی قرار می‌دهیم. به گزارش چرخان، بازار خودروهای داخلی در حال حاضر وضعیت خوبی نداشته و در یک پلاتکلیفی بزرگ به سر می‌برد و در عین حال که بخش عرضه به دلیل عدم عرضه خودرو توسط خودروسازان دچار مشکل است، در بخش تقاضا نیز دچار مشکل هستیم چرا که این بخش نیز به دلایل مختلف تمایل به خرید نداشته و منتظر تعیین تکلیف نهایی بازار خودرو و قیمت رسمی خودرو است!

در حالی وضعیت بازار خودروهای داخلی مورد انتقاد قرار می‌گیرد که قریب به اتفاق کارشناسان حوزه خودرو معتقدند در صورتی که نظر خودروسازان برای افزایش قیمت جدید تامین گردد، قطعا عرضه آنها نیز آغاز شده و عرضه گسترده‌ای را در بازار شاهد خواهیم بود و به معنای دیگر اینکه سایپا و ایران خودرو به دلیل به صرفه نبودن فروش خودرو از ارائه محصولاتشان سر باز می‌زنند! در حالی که گفته می‌شود در صورت اعلام قیمت رسمی خودرو شاهد کاهش قیمت بازار خواهیم بود و از سوی دیگر عرضه خودروسازان نیز متعادل خواهد شد ولی در کمال تعجب شاهد آن هستیم که در اعلام رسمی قیمت خودرو تعلل وجود دارد و به همین دلیل بازار در رکودی فرو رفته است که شاید تبعات آن را در هفته‌های آتی مشاهده خواهیم کرد و طبیعتا ادامه این وضعیت صدمات جبران‌ناپذیری را به بازار وارد خواهد کرد.

زیان خودروسازان تأثیری بر قیمت ندارد

زیان‌ده بودن خودروسازان تأثیری بر سهام و سهامداران آن‌ها نخواهد داشت، تنها تأثیر این زیان موجب شکل‌گیری مطالبات ویژه برای سهامداران از جمله اولویت یا امتیاز در بخش فروش خودرو است. به گزارش افکارنیوز، وضعیت اقتصادی کشور در آستانه سخت‌تر شدن تحریم‌های آمریکا علیه ایران، بسیار پیچیده شده و تأثیر این شرایط بر صنعت خودرو بسیار بااهمیت است. خودروسازان به‌دلیل افزایش تحریم‌ها با مشکلات بسیاری روبه‌رو شده‌اند. زیان خودروسازان در این شرایط وضعیت را برای آن‌ها پرتهاپ کرده است. مهندس علی رجیبی‌اُهری، کارشناس امور راهبردی اقتصاد با بیان اینکه زیان‌ده بودن خودروسازان تأثیری بر سهام و سهامداران آن‌ها نخواهد داشت، تنها تأثیر این زیان را موجب شکل‌گیری مطالبات ویژه برای سهامداران از جمله اولویت یا امتیاز در بخش فروش خودرو عنوان کرد. وی همچنین درخصوص تحریم‌ها اعتقاد دارد پاتوجه به تجربه قبلی ایران، متزلزل بودن سیاست‌گذاری آمریکایی‌ها و شرایط اقتصادی و سیاسی آن‌ها، چندان نمی‌توانند به ایران فشار وارد کنند.

دلایل زیان خودروسازان طی سال‌های گذشته

این کارشناس امور راهبردی اقتصاد بخشی از زیان موجود در صنعت خودروسازی را نوع سیاست‌گذاری در سیستم‌های مالی عنوان کرد و گفت: به‌نظر می‌رسد اگر صنایع خودروسازی زیان‌ده بودند، بخش‌های وابسته خصوصی در ابعاد کوچک‌تر تاکنون تعطیل می‌شدند. اگر شما در یک سیستم مالی کلی گرا، سود و زیان همه کسب‌وکارهای ذی‌نفع را در صورت وضعیت یا گزارش سود و زیان نگاه کنید، می‌توانید تحلیلی جامع‌تر داشته باشید. رجیبی‌اُهری ادامه داد: اما اصولا ارزش‌افزوده، ثروت و جذب سرمایه توسط مدیریت خوب و کارآمد ایجاد می‌شود. وی رشد صنایع خودروسازی را صرفا در فضای حمایتی دانست که به رغم ارزشمند بودن دستاوردهای تکنولوژیک و دانش‌فنی خودروسازان، این دستاوردها نسبت به استحقاق کشور در سطح بین‌المللی ناچیز محسوب می‌شود. این کارشناس امور راهبردی اقتصاد با اشاره به میزان پیشرفت صنایع خودروسازی نظامی، حرکت به سمت اقتصاد مشارکتی و ارتقای دانش فنی و تکنولوژیک را برای پوشش نیازهای ا فشار ثروتمندتر ضروری دانست.

به گفته وی، اصولا دولت به‌دلیل تصدیگری در عرصه نظارت، جمع‌آوری مالیات و... نباید مالکیت در هیچ نوع سهام را داشته باشد، اما در حال حاضر خصوصی‌سازی به مفهوم ارزش‌گذاری این سهام و واگذاری به بخش خصوصی نیست.

رجیبی‌اُهری ادامه داد: اما از آنجایی که مالکیت‌ها به‌طور مستقیم از درآمد کشور ایجاد شده است، لذا مالکیت بخش دولتی متعلق به عموم ایرانیان است. بنابراین اتاق فکر اقتصاد کشور باید به این نتیجه برسد که فراتر از صنعت کشور در چه صنایعی از کسب‌وکار بین‌المللی بزرگ برخوردار باشد، پس از آن سهام را به‌صورت غیرقابل نقل و انتقال و غیرموروثی به کل ایرانیان واگذار کرده و سود حاصله را بین آن‌ها تقسیم کند.

وی که از این موضوع به عنوان نگرشی نو در بحث خصوصی‌سازی و همچنین سهام عدالت نام می‌برد، حتی پیشنهاد داد که می‌توان سود حاصله را بین دارندگان سهام عدالت تقسیم کرد، البته برای تحقق آن می‌بایست ریاضیدانان و نرم‌افزار نویس، زیرساخت‌های لازم را فراهم کنند.

این کارشناس امور راهبردی اقتصاد اضافه کرد: ایجاد کسب‌وکارهای بزرگ بین‌المللی در بخش خودروسازی با سهام عمومی و مشارکت می‌تواند در شفاف‌سازی و خلق ارزش افزوده و به حداکثر رساندن ثروت راهگشا باشد.

واکنش سهامداران به وضعیت فعلی خودروسازان

رجیبی با بیان اینکه زیان‌ده بودن خودروسازان تأثیر چندانی بر سهام‌شان ندارد، اظهار داشت: با به روز شدن داری‌ها و دفاتر مالی، ارزش آن‌ها چند برابر ارزش اسمی ثبت‌شده در دفاترشان خواهد بود.

وی ادامه داد: به‌نظر نمی‌رسد سهامداران اصلی تمایلی به واگذاری سهام‌شان داشته باشند، از آنجایی که هنوز این صنایع تحت حمایت دولت هستند، بنابراین رفتار سهامداران تا چندسال آینده بدون تغییر خواهد بود و ممکن است برای جبران سود سهام، مطالباتی را از صنایع خودروسازی داشته باشند. این مطالبات می‌تواند اولویت یا امتیاز در فروش خودروها یا هر چیز دیگر مرتبط با خودروسازان باشد.



قیمت‌ها را به ستاد تنظیم بازار جهت تصویب نهایی، ابلاغ کرده‌اند. میرخانی‌رشتی اظهار کرد: حق بر این بود که وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت که خود شروع‌کننده این پروژه بوده و پیشرفت کارها را پیگیری می‌کرد، کار را تمام کرده و در آخرین روزهای فعالیت خود، مصوبه ستاد تنظیم بازار را امضا و ابلاغ می‌کرد تا این امر بسیار مهم به تعویق نمی‌افتاد اما متأسفانه قدم آخر را برنداشتند و آن را برعهده وزیر بعدی گذاشت، وزیر جدید هم که طی یک ماه اخیر درگیر مسائل مربوط به رای اعتماد مجلس و غیره بود، وی به علت تعدد و پیچیدگی مشکلات فراروی بخش صنعت و تجارت و ... ، آنقدر مسائل داشته است که هنوز موقعیتی برای ابلاغ مصوبه ستاد تنظیم بازار پیش نیامده است.

وزیر جدید وزیر صنعت، معدن و تجارت، راه و شهرسازی، امور اقتصادی و دارایی و تعاون، کار و رفاه اجتماعی، با کسب ۲۰۳ رای موافق از مجموع ۲۶۵ رای نمایندگان مجلس شورای اسلامی به عنوان وزیر جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) انتخاب شد.

هیات دولت مبنی بر اتخاذ سیاست تثبیت قیمت‌ها، اظهار کرد: اگر قرار باشد قیمت‌ها تثبیت شده و شرکت‌ها کماکان متحمل ضرر و زیان باشند، مشکلات بسیار زیادی به وجود خواهد آمد چرا که قطعه‌سازان قادر به تولید قطعات مورد نیاز خودروسازان نخواهند بود و تولید خودرو کلا متوقف می‌شود. با تجارب قبلی «رضا رحمانی»

با رای نمایندگان

گزارش کمیسیون صنایع در مورد توقف ثبت سفارشات خودرو به قوه قضاییه رفت

مجازات اسلامی (تعزیرات و مجازات‌های بازدارنده) صورت پذیرد، چون موارد مذکور، از مصادیق تخلف در قوانین فوق‌الذکر است.

در بخش دیگری از این گزارش تأکید شده است: وجود ایرادات در سامانه مهم ثبت سفارش و عدم کنترل صحیح این سامانه و اعلام عدم اطلاع از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت پذیرفته نیست و نیز با توجه به نحوه صدور دستورالعمل‌های مکرر ضروری است برای ایجاد ثبات در بازار و جلوگیری از هرگونه شائبه، وزارت صنعت، معدن و تجارت در اسرع وقت نسبت به بالابردن ضریب ایمنی سامانه ثبت سفارش و شناسایی عوامل پشت‌پرده واردشوندگان به سامانه اقدام جدی نماید و تا تعیین تکلیف رسیدگی قانون در بند الف، از شماره‌گذاری این خودروها، نقل و انتقال و ثبت در دفاتر رسمی خودداری کند.

براساس این گزارش، عدم امکان اجازه ثبت سفارش از اسفندماه ۱۳۹۶ تاکنون، تصویب طرح افزایش اخذ مالیات از واردکنندگان براساس مصوبه مجلس، سوءاستفاده از اشفتگی بازار توسط کسانی که

خودروی خارجی در حد انبوه وارد کرده بودند و نیز افرادی که قریب به ۱۷ هزار دستگاه خودرو در گمرک دیو کرده بودند، موجب التهاب بازار و افزایش قیمت خودروهای وارداتی و به تبع آن موجب افزایش قیمت خودروهایی که به صورت C.K.D و S.K.D (قطعات و مجموعه‌های منفصله) وارد و در ایران مونتاژ می‌شوند، گردیده است.

در بخش دیگری از این گزارش آمده است: بنابراین ضرورت دارد واردات خودرو فقط از طریق نمایندگان رسمی و اشخاصی که زیرساخت لازم برای ارائه خدمات پس از فروش را دارند، انجام شود. همچنین با توجه به فشار تحریم‌های آمریکا بر صنعت خودروی کشور پیشنهاد می‌شود طرح ساماندهی بازار خودرو پس از طی دوره مسکوتی شش ماهه، با رویکرد حمایت از تولید ملی و کاهش فشارهای بین‌المللی بر صنعت خودرو به‌صورت کاملا کارشناسی بازنگری شود.

این کمیسیون در گزارش خود یادآور شد: لازم است با توجه به تنوع خودروهای هیبریدی براساس نوع سوخت در چند گروه و نیز حجم اندک نیم درصدی خودروهای هیبریدی از کل خودروهای وارداتی و

مطالبات اصناف، تجار، تولیدکنندگان و کارشناسان از وزیر جدید صمت

احتمال توقف تولید خودرو به دلیل ورشکستگی قطعه‌سازان

مشاور انجمن خودروسازان ایران گفت تعیین قیمت‌های نادرست و غیرواقعی از سوی شورای رقابت باعث شده که تولید قطعه و خودرو با زیان همراه باشد و در صورت ادامه این روند با ورشکستگی قطعه‌سازان، تولید خودرو نیز متوقف خواهد شد.

داوود میرخانی‌رشتی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: بزرگ‌ترین مشکل خودروسازان، تولید توام با زیان هنگفت است. قیمت‌گذاری تحمیلی و غیرواقعی که چند سالی است توسط شورای رقابت صورت می‌گیرد، بسیار زیان‌بخش بوده و باعث شده دو شرکت بزرگ خودروسازی در شش ماهه اول سال جاری ۵۵ هزار میلیارد تومان زیان کنند، لذا به نظر می‌رسد اولین قدم وزیر جدید صمت این باشد که جلوی تداوم این ضرر و زیان‌ها گرفته شود.

وی ادامه داد: باید به طور کلی قیمت‌گذاری دستوری و سرکوب قیمت‌ها متوقف شود و خودروسازان بتوانند در حاشیه بازار فروش خود را انجام دهند و چنانچه قیمت حاشیه بازار بالاتر از قیمت واقعی بود، مابه‌التفاوت آن به خزانه دولت پرداخت شود. در دو ماه گذشته سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مسئول بررسی قیمت تمام‌شده انواع خودروها بود که این کار به اتمام رسیده و

نمایندگان مجلس شورای اسلامی گزارش کمیسیون صنایع و معادن در مورد موضوع توقف ثبت سفارشات خودرو و افزایش تعرفه واردات خودرو را به قوه قضاییه ارجاع دادند.

به گزارش ایرنا، ولی ملکی سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن در جلسه علنی روز دوشنبه مجلس گزارش این کمیسیون درخصوص موضوع توقف ثبت سفارشات خودرو و افزایش تعرفه واردات خودرو را قرائت کرد و نمایندگان مجلس نهایتا با ۱۵۷ رای موافق، ۷ رای مخاف و ۹ رای ممتنع از ۲۱۱ نماینده حاضر به قوه قضاییه ارجاع دادند.

در این گزارش آمده است: به دنبال اتفاقات و سیر حوادثی که در موضوع واردات خودرو، ثبت سفارشات و اعمال تعرفه‌های جدید از دی ۱۳۹۵ تا دی ماه ۱۳۹۶ به وقوع پیوست و تأثیرات شگرفی هم در بازار خودرو (قیمت خودروهای خارجی و داخلی) و نیز در بازار ارز گذاشته و بی‌انضباطی و تخلفات گسترده‌ای را به دنبال داشت، تقاضای بررسی موضوع براساس ماده ۲۳۶ آیین‌نامه داخلی مجلس شورای اسلامی hcs.dجمعی از نمایندگان و کمیسیون‌های «صنایع و معادن» ویژه حمایت از تولید ملی و اصل ۴۴ به تصویب هیات رئیسه مجلس رسیده و جهت رسیدگی مشترک به این دو کمیسیون ارجاع شد.

در این گزارش آمده است: در بررسی‌های انجام شده مشخص شد که حداقل تعداد ۶ هزار و ۴۸۱ دستگاه خودروی خارجی به اذعان وزارت صنعت، معدن و تجارت از تاریخ ۲۴ تیر ۹۶ لغایت ۹ دی سال گذشته در زمان توقف ثبت سفارش به روش‌های غیرقانونی ثبت سفارش شده‌اند که لازم است پیگیری جدی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، وزارت اطلاعات، سازمان تعزیرات حکومتی و گمرک به عمل آمده و ضمن معرفی متخلفین به دستگاه قضایی، افکار عمومی در جریان این پیگیری و اعاده سوده‌های نامشروع و غیرقانونی برخی افراد قرار گیرند و مقصرین در هر دستگاهی معرفی و با پیامال‌کنندگان حقوق ملت، برخورد لازم به استناد ماده (۱) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز و ماده (۱۳) قانون مبارزه با جرائم رایانه‌ای و ماده (۵۴۳) کتاب پنجم قانون



Consensys، استار تاپ مشهور حفر معادن فضایی را تصاحب کرد

شرکت Consensys که در زمینه فناوری بلاکچین فعالیت دارد، استارتاپ رویایی استخراج و حفر معادن فضایی Planetary Resources را خریداری کرد. به گزارش زومیت، یک شرکت فعال در حوزه بلاکچین استارتاپ Planetary Resources که در صنعت فضایی پیشرو است را تصاحب کرد. شرکت Consensys واقع در بروکلین نیویورک که در حوزه‌های مختلفی فعالیت دارد، در اطلاعیه‌ای از به اختیار آوردن شرکت استخراج معادن فضایی Planetary Resources خبر داد. فعلاً مشخص نیست که این دو شرکت چه نوع همکاری می‌توانند با یکدیگر داشته باشند، ولی جو لوبین، بنیانگذار Consensys، از این اقدام به‌عنوان «غیرمتمركزسازی فعالیت‌های فضایی» یاد کرده است.

دریچه

زنان آفریقایی که روند تبعیض آمیز دنیای تکنولوژی را تغییر می‌دهند

دسی یکی دیگر از زنان جوانی که از ۱۴ سالگی کدنویسی را آغاز کرده و اکنون در این استارتاپ مشغول به کار شده و با درآمدی که دارد، از خانواده‌اش حمایت می‌کند. مدیریت تیم، نوشتن پروپوزال، حساب و کتاب بودجه و توسعه چند اپلیکیشن وب موبایل از دیگر وظایف دسی است. او می‌گوید:

من همچنین برای سرمایه‌گذاران صحبت می‌کنم و بیشتر از اینکه کارمند شرکت باشم، شریک آن‌ها هستم. مدیر ارشد تیم به تصمیم‌گیری‌های من اعتماد دارد؛ زیرا ثابت کرده‌ام که قابل اطمینان هستم. من همچنین مأموریت دیگری از جمله تشویق سایر زنان برای رسیدن به مقام مدیریت دارم. به گفته دسی یکی از بزرگ‌ترین مشکلات در دنیای تکنولوژی مخصوصاً برای یک دختر این است که ۹ سال پیش و زمانی که کدنویسی را به تازگی آغاز کرده بود، شخصی برای آموزش او وجود نداشت. البته در مدرسه رفتار تبعیض آمیزی با او نداشتند و او با الگو گرفتن از افراد موفق سعی کرد شبیه به آن‌ها باشد. او در پروژه‌های آموزشی نیز مشارکت دارد. دسی از اینکه می‌تواند تغییرات بزرگی ایجاد کند و موفقیت شاگردانش را شاهد باشد بسیار خوشنود است.

هدرا معتقد است تیم مدیریتی و رهبری SingularityNET بسیار دوستانه است و از ایده و نظرات کارمندان استقبال می‌کند. در نتیجه کار کردن برای این شرکت را مانند کار کردن برای شرکت خود می‌داند. اگرچه او دوست دارد زنان بیشتری را در تیم مدیریتی شرکت ببیند اما تیم مدیریتی فعلی نیز اختلالی در پیشرفت او ایجاد نکرده است. او طی سه سال از برنامه‌نویس مبتدی به برنامه‌نویس پیشرفته تبدیل شده و موقعیت‌های شغلی مختلفی از جمله مهندسی نرم‌افزار و مدیریت پروژه را در این شرکت تجربه کرده است.

کمبود الگوی مناسب برای زنان

هدرا مسلمانی است که در آتپویی و در کنار سایر مردم با دین مسیحیت بزرگ شده و از این نظر مشکلی ندارد. به گفته خودش او پنج بار در روز نماز می‌خواند که دو مرتبه آن با ساعات کاری‌اش تداخل دارد و از زمان ناهار و استراحت، برای عبادت استفاده می‌کند. او برای نماز خواندن به جای آرامی احتیاج دارد که شرکت این مکان را در اختیار او قرار داده است. او می‌گوید:

هر زمان وقت مناسبی داشته باشم در مورد اسلام صحبت می‌کنم و بهترین دانشی که دارم را در اختیار دیگران قرار می‌دهم. ما بحث‌های بازی در مورد مذهب داریم و همین باعث شده ارتباط بهتری داشته باشیم و نزدیک به یکدیگر کار کنیم. بنالی مأموریت شرکت را خارج کردن هوش مصنوعی از حالت متمرکز می‌داند. او می‌خواهد مردم را در آینده آن از جمله نحوه مأموریتی هیچ هدف واضح و مشخصی ندارد بلکه یک حرکت دائمی و همیشگی رو به جلو است که تعداد افراد زیادی باید در آن مشارکت داشته باشند. او می‌گوید:

هیچ الگویی برای این موقعیت وجود ندارد و باید بفهمیم زمانی که الگویی نداریم یعنی خودمان الگو هستیم.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

پدر اینترنت:

فیس‌بوک و گوگل بیش از حد قدرتمند شده‌اند و باید تقسیم شوند

سر تیموتی جان برنرز-لی معروف به تیم برنرز-لی مردی است که شبکه وب جهان‌گستر را ساخته و به پدر اینترنت معروف شده است. اخیراً او مدعی شده که فیس‌بوک و گوگل بیش از حد قدرتمند شده‌اند و باید به شرکت‌های بسیار کوچکتر تقسیم شوند.

به گزارش دیجیاتو، این دانشمند بریتانیایی علوم کامپیوتر از وضعیت کنونی اینترنت و عدم حفاظت از حریم خصوصی یا دینتای شخصی کاربران ناامید شده است. وی همچنین معتقد است که شبکه‌های اجتماعی به جایی برای انتشار شایعات و نفرت‌پراکنی تبدیل شده است.

او باور دارد که کمپانی‌های سیلیکون ولی نظیر فیس‌بوک و گوگل بیش از حد قدرتمند شده‌اند و اگر چالش یا تغییری در میزان نفوذ آنها در زندگی مردم و جهان ایجاد نشود باید سریعاً به شرکت‌های کوچک‌تر تقسیم شوند.

انقلاب دیجیتالی صورت‌گرفته در آمریکا موجب شده که از سال ۱۹۹۰ به بعد چندین ابرشرکت در حوزه تکنولوژی پدیدار شوند. اکنون این چند شرکت اگر پشتوانه مالی و فرهنگی خود را کنار هم بگذارند از بعضی کشورهای مستقل قدرت بیشتری دارند.

او باور دارد که اگر یک کمپانی حوزه‌ای را به طور کامل در اختیار بگیرد، دیگر هیچ شرکت جایگزینی قادر نخواهد بود که تعادل لازم را در آن بازار ایجاد کرده و از انحصار جلوگیری کند.

او باور دارد که باید در این زمینه با احتیاط عمل کرد چرا که سرعت پیشرفت نوآوری و خلاقیت در بخش فناوری ممکن است بسیاری از کمپانی‌های این حوزه را با مشکل مواجه کرده و نابود کند.

اینکه شرکت‌های کوچکی پدیدار شوند و برای کمپانی‌های بزرگ مشکل ایجاد کنند، اتفاق مطلوبی نیست بلکه باید تغییری اساسی در بازار ایجاد شود و توجه کاربران به دیگر گزینه‌های موجود جلب شود.

اکنون اپل، مایکروسافت، آمازون، گوگل و فیس‌بوک جمعاً ارزش بازاری معادل ۳.۷ میلیارد دلار دارند که این رقم با نرخ تولید ناخالص داخلی کشور آلمان برابر است. باید توجه داشت که آلمان یک کشور صنعتی است و از بازار اقتصادی پررونقی بهره می‌برد.

برگزاری رویداد کارآفرینی ویژه اندیشمندان و دانشمندان جوان

از سوی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران استارتاپ ویکنند جشنواره اندیشمندان و دانشمندان جوان با هدف تبدیل ایده به کسب‌وکار برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، اولین استارتاپ ویکنند جشنواره اندیشمندان

و دانشمندان جوان در پارک علم و فناوری و دانشگاه تهران از ۲۰ آبان تا ۲ آذرماه امسال برگزار خواهد شد. هدف این رویداد تبدیل ایده به کسب و کار از طریق مشاوره و مربیگری بوده و مخاطبان آن صاحبان ایده در حوزه علوم پایه جشنواره اندیشمندان و دانشمندان جوان است. در این رویداد پس از امکان‌سنجی علمی ایده‌های ثبت‌شده در مرحله اول، ۵۰ ایده برای حضور در استارتاپ ویکنند انتخاب خواهند شد و در مرحله بعد از متخصصان برنامه‌نویسی، طراحی گرافیک و سایت، فارغ‌التحصیلان رشته‌های کسب و کار، مدیریت و تمام کسانی که با بازار و

مقدمات ایجاد یک کسب و کار آشنایی دارند، دعوت می‌شود تا با این ۵۰ نفر تیم تشکیل دهند تا بر روی تکمیل ایده کار کنند. براساس برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده ثبت‌نام‌کنندگان در استارتاپ ویکنند ایده‌ای را ارائه خواهند کرد و تنها برای همکاری و تشکیل تیم ثبت‌نام خواهند کرد، ضمن آنکه تمامی ۵۰ نفر منتخب بخش علمی که در استارتاپ ویکنند حضور دارند، ایده خود را در ۵ دقیقه ارائه می‌کنند. در نهایت ۱۰ ایده برای ایجاد ۱۰ تیم و آغاز استارتاپ ویکنند انتخاب خواهد شد. برای تیم‌هایی که در این استارتاپ ویکنند موفق به کسب رتبه‌های اول تا ششم شوند، علاوه بر جایزه نقدی و ویژه، مبلغ ۲۵ میلیون تومان اعتبار حمایتی از سوی بنیاد نیکوکاری جمیلی به منظور تولید نمونه محصول برای تیم‌های منتخب در نظر گرفته شده است. استقرار تیم‌ها در فضای استارتاپی پارک علم و فناوری دانشگاه تهران و استفاده از خدمات زیرساختی، آموزش و مشاوره‌های متخصصان پارک علم و فناوری برای تولید محصول و تشکیل شرکت و امکان استقرار شرکت در مرکز رشد پارک علم و فناوری دانشگاه تهران در صورت کسب حدنصاب نمرات ارزیابی از دیگر تسهیلاتی است که به تیم‌های برتر این رویداد کارآفرینی اعطا خواهد شد.



ایده‌های برتر فن‌بازار ملی سلامت وام بلاعوض کسب و کار می‌گیرند

نوبن در عرصه سلامت و پزشکی است. مدیر توسعه فناوری و ارتباط با صنعت دانشگاه علوم پزشکی تهران با اشاره به تسهیلات حضور اساتید دانشگاه در بحث فناوری و راه‌اندازی شرکت‌های دانش‌بنیان

چهارمین همایش و فن‌بازار ملی سلامت ۲۰ و ۲۱ آبان‌ماه در دانشگاه علوم پزشکی تهران برگزار میشود و به شش ایده برگزیده گزنت(وام بلاعوض) کسب و کار اعطا می‌شود. به گزارش مهر، دکتر محمدرضا

منظم مدیر توسعه فناوری و ارتباط با صنعت دانشگاه علوم پزشکی تهران با اشاره به برگزاری چهارمین همایش و فن‌بازار ملی سلامت گفت: فن‌بازار ملی سلامت با رویکرد ایجاد شبکه و برقراری ارتباط میان عرضه‌کنندگان فناوری‌های نوین حوزه علوم پزشکی و بهره‌داران این خدمات تخصصی در دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی و درمانی با شعار «دانشگاه فناوری، محور تولید داخل» برگزار می‌شود. وی درخصوص حرکت دانشگاه علوم پزشکی تهران به سمت دانشگاه نسل سوم گفت: بهترین کسانی که می‌توانند در مورد روندهای نوظهور فناوری‌ها، نقل و انتقال دانش و آثار فناوری‌های نوین، برای جوامع نظر بدهند دانشجویان و دانشگاهیان هستند. دانشگاه علوم پزشکی تهران نیز از پیش‌تازان ترجمان دانش و انتقال فناوری خصوصاً فناوری‌های

نوبن در عرصه سلامت و پزشکی است. مدیر توسعه فناوری و ارتباط با صنعت دانشگاه علوم پزشکی تهران با اشاره به تسهیلات حضور اساتید دانشگاه در بحث فناوری و راه‌اندازی شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: دانشگاه برای حمایت از طرح‌های فناورانه و جالب‌هایی که برای حرکت به سوی پایان‌نامه‌های محصول محور وجود دارد اهتمام ویژه داشته است. وی افزود: دانشگاه علوم پزشکی تهران در راستای تحقق اهداف دانشگاه کارآفرین (دانشگاه نسل سوم) اولویت‌های خود را معطوف به حمایت از پایان‌نامه‌های محصول محور و برگزاری دوره‌های پسادکترای صنعتی با هدف تربیت نیروی انسانی متخصص و مولد در حوزه فناوری سلامت با رویکرد ارتقای کیفیت تولیدات، انجام پژوهش‌های کاربردی در محیط واقعی کرده است. منظم در زمینه ایجاد و بومی‌سازی فناوری‌های مختلف در دانشگاه علوم پزشکی تهران گفت: یکی از مهم‌ترین حلقه‌های مفقوده ارتباط دانشگاه با صنعت، دفاتر انتقال فناوری است.





حمایت از ۱۰۶ پژوهشگر و محقق ایرانی

صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی در آخرین جلسه کمیته تخصصی خود حمایت از ۱۰۶ طرح پژوهشی را تصویب کرد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، کمیته تخصصی صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی در آخرین جلسه خود طرح‌های ارسالی از کارگروه‌های مختلف صندوق را بررسی کرد و حمایت از ۱۰۶ طرح را تصویب کرد که از این تعداد ۶۶ طرح پژوهشی، ۸ طرح پژوهشی تفاهم‌نامه‌ای، ۲۵ طرح پسادکترای و ۷ طرح پسادکترای تفاهم‌نامه‌ای است. حمایت از طرح‌های پژوهشی بنیادی و کاربردی پژوهشگران یکی از خدماتی است که صندوق ارائه می‌دهد تا کمکی به پیشبرد مرزهای دانش و حل مسائل اساسی کشور باشد.

یادداشت



چگونه خود را برای دنیای شغلی آینده آماده کنیم؟

هوش مصنوعی نمی‌تواند سوال ساده «آیا این یک گربه است؟» را پاسخ دهد. این در حالی است که یک کودک به آسانی سوال یاد شده را جواب می‌دهد. پس هنوز جای امیدواری وجود دارد و شغل‌های بسیاری قرار است برای انسان‌ها باقی بماند.

چگونه می‌توانیم تعامل با ماشین‌ها را بیاموزیم

مغز انسان پیچیده، درهم و پر از جزئیات است. به همین دلیل است که اسکن مغز سه‌بعدی یا مباحث عصب‌شناسی مختلف هر روز مطالب جدیدی در این باره به ما می‌آموزد.

بسیاری از توانایی‌ها بر پایه شبکه عمیق و یکپارچه‌ای از تفکرات انسانی نظیر همدلی بنا شده‌اند. قابلیت تصمیم‌گیری معتدانه و ترکیب کردن اطلاعات پیچیده هم جزو همان توانایی‌هاست.

به همین دلیل بعید است که هوش مصنوعی بتواند در این حوزه با انسان‌ها به مبارزه بپردازد. شاید بهترین روش برای حفظ ارزشمندی خود در دنیای شغلی آینده، این باشد که بتوانیم به «سوپر انسان» تبدیل شویم و قابلیت‌های انسانی

یا احساسی خود را تقویت سازیم. حال برای تقویت این قابلیت‌ها سه راه کلی وجود دارد که می‌توانیم با کمک آنها از حضور خود در دنیای شغلی آینده اطمینان حاصل کنیم؛

۱- به احساسات‌مان آگاه باشیم
اسکن مغز نشان می‌دهد که ما پاسخ‌های عاطفی خود را بر اساس پروسه پیچیده الگوشناسی و تجربه انتخاب می‌کنیم. شاید این مسئله غیرارادی به نظر بیاید اما این گونه نیست و ما می‌توانیم به احساسات‌مان آگاه بوده و آنها را بیشتر از قبل کنترل کرده یا حس‌هایی خاص ایجاد کنیم.

۲- گاهی بر اساس حس‌مان تصمیم‌گیری کنیم
هوش مصنوعی با استفاده از دیتا و اطلاعات موجود، الگوریتم‌های مختلفی تنظیم می‌کند و بر اساس آنها تصمیم‌گیری می‌نماید. از سوی دیگر ما انسان‌ها شیوه و نگرش نامحسوس، پیچیده و سطح بالایی داریم. بدین ترتیب می‌توانیم گاهی اوقات به احساس‌مان نیز توجه کنیم. شاید به نتیجه‌ای بسیار بهتر از نتایج هوش مصنوعی دست یابیم.

۳- منفی‌باف نباشیم و خوشبینانه برخورد کنیم
بسیاری از ما در محیط کار نمی‌توانیم با دیگران همکاری یا سازش کنیم. این مسئله از منفی‌بافی ما شکل می‌گیرد چرا که باور داریم همه چیز به ضرر ما تمام خواهد شد، بنابراین بهتر است منفی‌بافی در این مسائل را کنار بگذاریم و خوشبینانه برخورد کنیم. گاهی اوقات بهتر است تمامی صحبت‌ها را گوش کنیم تا اینکه مخاطب‌مان را متقاعد کنیم.

منبع: fastcompany/digiato



با پیشرفت روزافزون تکنولوژی بسیاری از فرصت‌های شغلی از دست می‌روند و ماشین‌ها کم‌کم جای نیروی کار انسانی را خواهند گرفت. حال سوال اینجاست چگونه باید خود را برای حضور در دنیای شغلی آینده آماده کرد و عقب نماند. برخی اعتقاد دارند که یادگرفتن کدنویسی می‌تواند بهترین گزینه باشد.

البته درست است که دانش کدنویسی چند دهه دیگر جزو ملزومات پیدا کردن شغل خواهد شد اما باید در نظر داشت که دنیای شغلی آینده بیشتر بر پایه تفکر کامپیوتری و محاسباتی خواهد بود تا داشتن مدرک علوم رایانه.

این مسئله بدین معنا است که اگر شما می‌خواهید حضور موفق‌تری در دنیای شغلی آینده داشته باشید و به راحتی کار پیدا کنید، باید یاد بگیرید که ماشین‌ها چگونه مشکلات را حل می‌کنند.

این احتمال وجود دارد که در آینده‌ای نزدیک مجبور شوید تیمی متشکل از انسان‌ها یا روبات‌ها را مدیریت کنید. بدین ترتیب نیاز خواهید داشت که پیچیدگی‌ها و ریزه‌کاری ارتباط انسان با تکنولوژی را یاد بگیرید چرا که این مسئله نیازمند مهارت‌های بسیار زیادی است. یکی از مهارت‌های اولیه این است که از هوش مصنوعی نترسید.

ترس از هوش مصنوعی می‌تواند مشکل‌آفرین باشد
بسیاری از کاربران باور دارند که هوش مصنوعی و روبات‌ها در آینده، شغل‌های موجود را قبضه خواهند کرد و دیگر کاری برای انسان‌ها باقی نمی‌ماند. حال اگر این اتفاق رخ دهد نیز داشتن چنین باوری می‌تواند ضرر بسیاری بر روند ذهنی شما بگذارد و موجب می‌شود که ناخودآگاه از این مبحث فاصله بگیرید. بدین شکل شما نخواهید توانست چیزهایی در مورد ماشین‌ها بیاموزید و ممکن است موقعیت‌های شغلی یا توانایی‌های مفیدی کسب نکنید.

ترس از هوش مصنوعی چگونه به حضورتان در دنیای شغلی آینده ضرر می‌زند
مسلماً اگر قسمت آمیگدالای مغزتان فعال شود، شما را به محافظه‌کاری می‌کشاند و شما دیگر نمی‌توانید به سرعت یا دقت یک کامپیوتر عمل کرده یا فکر کنید. ترس موجب می‌شود که فعالیت هیپوتالاموس مغز به مشکل بخورد و دیگر نتواند حالات و حافظه شما را حفظ کند.

مسلماً هر تاثیر منفی روی ذهن شما، تاثیری منفی روی کارتان می‌گذارد و قابلیت‌های شما را محدود می‌سازد که این مسئله به طور قطعیت حرفه شما را دچار مشکل می‌کند.

البته باید در نظر داشته باشید که روبات‌ها قسمت ناچیزی از فعالیت‌ها را پوشش می‌دهند. روباتی که جواب تلفن شما را می‌دهد نمی‌تواند جراحی کند یا برای تان چای بیاورد. حتی پیچیده‌ترین

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و



استفاده از ظرفیت نخبگان برای تولید ثروت از محصولات زیست‌فناوری

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی، گفت باید از ظرفیت نخبگان دانشگاهی برای ثروت‌زایی محصولات زیست‌فناوری استفاده کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و

فناوری ریاست جمهوری، مصطفی قانعی در بازدید از یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه تحقیقات و تولید مواد بیولوژیک، با بیان اینکه استفاده از ظرفیت نخبگان دانشگاهی در حوزه زیست‌فناوری ضروری است، بیان کرد: ستاد توسعه زیست‌فناوری موظف است پاسخگوی بخش اقتصاد دانش‌بنیان باشد و برای این امر اعتباراتی در نظر گرفته است. وی افزود: مباحث اقتصاد دانش‌بنیان در حوزه زیست‌فناوری را ستاد مشخص می‌کند، برای این کار در ابتدا اولویت‌ها مشخص می‌شوند و با در نظر گرفتن اولویت‌ها، کار پیش می‌رود.

به گفته قانعی، ستاد موظف است هر شش ماه، میزان فروش و نیز صادرات محصولات در حوزه زیست‌فناوری، همچنین سهم شرکت‌ها از بازار را گزارش بدهد. وی در ادامه تصریح کرد: در حقیقت، یکی

از اهدافی که برای ستاد مصوب شده، به دست آوردن ۳ درصد بازار توسط محصولات زیست‌فناوری است. دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری همچنین عنوان کرد: فرق ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی با وزارت علوم، تحقیقات و فناوری این است که ستاد توسعه زیست‌فناوری، فقط توسعه زیست‌فناوری را با هدف تحقق اقتصاد دانش‌بنیان در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری پیگیری می‌کند. وی ادامه داد: بنابراین مباحث مربوط به تحقیقات پایه و سایر موارد، متولیان خود را دارد و موضوع ستاد توسعه زیست‌فناوری نیست. به عنوان مثال این که یک جلیک بتواند به عنوان خوراک مورد استفاده قرار بگیرد، در حوزه زیست‌فناوری قرار دارد و توسعه آن، موضوع فعالیت ستاد است. قانعی در بخش دیگری از سخنان خود، اظهار کرد:

به طور کلی، توسعه موضوعات حوزه زیست‌فناوری را ستاد حمایت می‌کند، اما صنعتی شدن این موضوعات، بر عهده نهادهایی است که وام‌ها و تسهیلاتی را برای توسعه صنعتی اختصاص می‌دهند.

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی، گفت باید از ظرفیت نخبگان دانشگاهی برای ثروت‌زایی محصولات زیست‌فناوری استفاده کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و

فناوری ریاست جمهوری، مصطفی قانعی در بازدید از یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه تحقیقات و تولید مواد بیولوژیک، با بیان اینکه استفاده از ظرفیت نخبگان دانشگاهی در حوزه زیست‌فناوری ضروری است، بیان کرد: ستاد توسعه زیست‌فناوری موظف است پاسخگوی بخش اقتصاد دانش‌بنیان باشد و برای این امر اعتباراتی در نظر گرفته است. وی افزود: مباحث اقتصاد دانش‌بنیان در حوزه زیست‌فناوری را ستاد مشخص می‌کند، برای این کار در ابتدا اولویت‌ها مشخص می‌شوند و با در نظر گرفتن اولویت‌ها، کار پیش می‌رود.

به گفته قانعی، ستاد موظف است هر شش ماه، میزان فروش و نیز صادرات محصولات در حوزه زیست‌فناوری، همچنین سهم شرکت‌ها از بازار را گزارش بدهد. وی در ادامه تصریح کرد: در حقیقت، یکی

استارت‌آپ‌ها جایگزینی مناسب برای روش‌های سنتی اشتغال

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و

بنگاه‌های مختلف تخصصی دریافته‌اند که حرکت جوانان و پویایی آنها در امر استارت‌آپ‌ها بسیار اثرگذار و مهم است. معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور در مراسم رونمایی از پنج ایده اپلیکیشن‌ساز تاکید کرد: بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت.

به گزارش ایران از ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر علیرضا دلیری در آیین معرفی ایده‌های برتر نرم‌افزاری در سالن همایش‌های برج میلاد، در سخنانی اظهار کرد: امروز بسیاری از ایده‌پردازان و فعالان حوزه دانش‌بنیان به یقین رسیده‌اند که بایستی با استفاده از استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها به سمت اقتصاد پویا رفت و روش‌های سنتی دیگر پاسخگو نیست. وی افزود: سرمایه‌گذاران، بانک‌ها و



مدیریت برند و اثرات کشور مبدا

با توجه به دانش و اطلاعات محدود بنگاه‌های کوچک و متوسط در برندسازی و مدیریت برند، بنگاه‌های کوچک و متوسط باید از نقشی که کشور مبدا در استراتژی‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط بازی می‌کند، سود جویند و ارزش ویژه برند خود را بالا ببرند. به عبارت دیگر، ترکیب برند بنگاه کوچک و متوسط با برند کشور مبدا محصولات می‌تواند اثرات مضاعفی ایجاد کند و امکان رویت‌پذیری و اعتبار بنگاه‌های کوچک و متوسط، به ویژه در بازارهای خارجی را افزایش دهد. به علاوه، هم‌افزایی اثرات کشور مبدا و برندسازی برای شرکت‌های کوچک با منابع محدود بسیار با اهمیت خواهد بود.

یک مطالعه میزانی را که چهار محصول مصرفی بنگاه‌های کوچک و متوسط در موناکو که از کشور مبدا (یعنی تصویر موناکو) به‌ عنوان بخشی از تصویر برند خود برای تعیین استراتژی‌هایی جهت ایجاد ارزش ویژه برند استفاده کردند، ارزیابی کرد و به این نتیجه رسید که برندسازی به همراه کشور مبدا می‌تواند برای خود کشور یا منطقه و محصولات و خدماتی که صادر می‌شود، به علت اثر «هاله‌ای» که ایجاد می‌کند مفید باشد.

چهار شرکتی که ارزیابی شدند از اثر کشور مبدا برای ارتقای تاثیر خود، به ویژه بروی مشتریان خارجی و در مواردی که برندها به کشورهای در حال توسعه مانند آسیا و خاورمیانه، نقاطی که محصولات ساخت اروپا متقاضی دارد یا کشورهایی که در آن به خوبی شناخته شده نبودند، صادر می‌شد، استفاده می‌کردند. سه شرکت از چهار شرکت مورد مطالعه بر این فرض کار می‌کردند که موناکو و تصویر جهانی مثبتی دارد و این که این تصویر می‌تواند به چگونگی درک مشتریان در جهان از قابلیت‌های ویژه آن منطقه در طراحی، تولید برخی از طبقات محصول تبدیل شود.

به علاوه هنگامی که برند صادر می‌شود، این‌که مشتریان چگونه موناکو را درک می‌کنند و چگونه تصویر آن بر ارزشیابی محصول تاثیر می‌گذارد، از اهمیت بالا و قابل توجهی در مورد مصرف بیش از حد در کشورهای در حال توسعه‌ای مانند اردن و برخی کشورهای آسیایی برخوردار بود. در این کشورها، واردات از کشورهای توسعه‌یافته عموماً معنای نمادینی از مد و وضعیت و جایگاه اجتماعی دارد و مشتریان با خرید محصولات وارداتی، تمایل به نمایش دادن ثروت و موفقیت خود دارند.

کشورهای توسعه‌یافته عموماً تمایل دارند تا بر حسب طراحی، تکنولوژی، مهارت و کیفیت محصولات از کشورهای در حال توسعه غنی‌تر به نظر برسند. این آن چیزی بود که چهار بنگاه کوچک و متوسط در تلاش بوده‌اند تا در جایگاه‌سازی برند خود بر آن تاکید کنند. ارزش ویژه برند از طریق استراتژی یکپارچه شامل



چشم‌اندازی روشن و واضح برای برندها از طرف اداره‌کنندگان شرکت، روابط مستحکم با توزیع‌کنندگان، نمایندگی‌ها و خرده‌فروشان و حضور آن‌ها در نمایشگاه‌های مورد هدف مخابره می‌شود و انتقال پیدا می‌کند.

منبع: hormond

برندسازی در صنعت خدمات مالی

در مورد خدمات، به علت ناملموس بودن که مشخصه خدمات است، برند حتی با اهمیت‌تر از کالا است. یکی از مشکل‌آفرین‌ترین ابعاد مرتبط با برند خدمات این است که مشتریان باید با محصولات خدماتی غیرملموس سر و کار داشته باشند. ارائه‌کنندگان خدمات مالی باید درک کنند که برای شرکت‌های خدماتی در قیاس با کالاهای مشهود، برندها از اهمیت بالاتری برخوردارند. از آنجا که مشتریان هیچ ویژگی مشهودی ندارند تا به وسیله آن برند را ارزیابی کنند، مخابره کردن ارزش‌های برندهای خدماتی دشوارتر است.

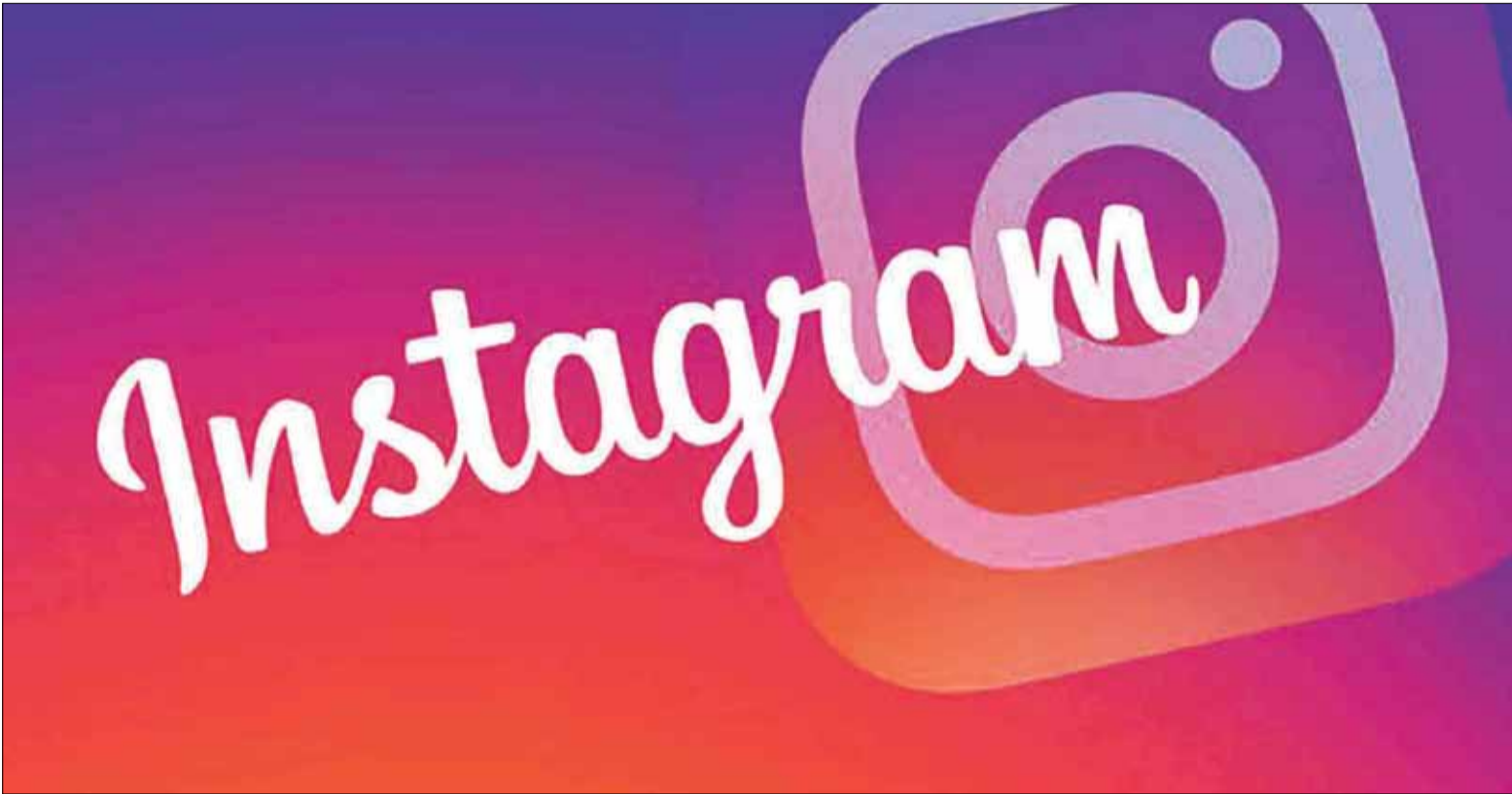
برندسازی همچنین به طور فزاینده‌ای در صنعت خدمات مالی بریتانیا اهمیت پیدا کرده است. شرکت‌های فعال در این صنعت از موقعیت قدرت نسبی، توانایی در هدف قرار دادن بازار به نسبت کوچک بودن و در عین حال کسب سودهای قابل توجه برخوردار هستند. به هر حال فشار اخیر از طرف دولت و حامیان مصرف‌کننده نتیجه‌بخش بوده و باعث شده تا شرکت‌های خدمات مالی نگاه دقیق‌تری به نوع کسب و کار خود و حاشیه سود مرتبط با آن داشته باشند. دلیل دیگر این است که متمایز کردن محصولات مالی بسیار دشوار است، بنابراین برندسازی شیوه‌ای جهت متمایز کردن و ایجاد مزیتی رقابتی برای شرکت محسوب می‌شود.

برند خدمات مالی به طور کامل بر فرهنگ شرکت و شیوه‌های که شرکت کارها را انجام می‌دهد، مبتنی است و بدین معنا است که کل شرکت به ایجاد برندی شرکتی کمک می‌کند. این امر به خاطر تجزیه‌ناپذیری است که مشخصه خدمات است. بدین صورت که ارائه‌دهنده خدمات به طور اساسی بر تعاملات فردی با نیروی انسانی شرکت متکی است، پس لازم است تا از هماهنگی در کیفیت خدمات ارائه‌شده اطمینان حاصل شود. در اصل، لازم است تا برند خدمات براساس موقعیت رقابتی واضح و آشکاری بنا شود که به نوبه خود باید به استراتژی شرکت مرتبط و پیوند خورده باشد. این آن چیزی است که صنعت بانکداری خرد بریتانیا در تلاش است تا با راه‌اندازی برنامه IM در سراسر شبکه‌های شعب خود انجام دهد.

منبع: hormond

از گوگل مپ گرفته تا نیویورک تایمز و آریتزیا

هر آنچه از استوری‌های ۷ برند برتر در اینستاگرام باید یاد گرفت



تغییر در برند یا تولید محصولی تازه است. به این ترتیب از نظرات آنها در فرآیند نوسازی به صورت عملی استفاده می‌شود.

چگونه ایده گلاسیر را در کسب‌وکار خودمان اجرا کنیم؟

تلاش برای تعامل با مخاطب‌های‌مان در شبکه‌های اجتماعی در ابتدا بسیار دشوار است. با این حال نتیجه این فرآیند بر روی فرآیند برندسازی ما بسیار مثبت خواهد بود. مزیت اصلی این کار توجه بیشتر مخاطب به محتوای ماست، به ویژه طرح پرسش و پاسخ کنجکاوی مخاطب را به‌طور کامل برمی‌انگیزد. به‌طور کلی تلاش ما در حوزه شبکه‌های اجتماعی باید دریافت نظرات کاربران باشد. با استفاده از استیکرهای تعاملی اینستاگرام این هدف بسیار راحت‌تر از قبل تحقق خواهد یافت.

Bon Appetit ۳

برند Bon Apetit به‌طور عمدۀ شهرت خود را برای ماهنامه‌اش در زمینه ارائه دستور پخت خوراکی‌های خوشمزه و تحلیل کیفیت منوی رستوران‌های مختلف به دست آورده است. با این حال آنها در زمینه به اشتراک‌گذاری محتوای جذاب در شبکه‌های اجتماعی نیز دستی بر آتش دارند.

استوری‌های اینستاگرام آنها دربر دارنده توره‌ای خوراکی، دستور پخت‌ها، مصاحبه‌های مختلف و مانند اینهاست. این محتوا به خوبی وسواس ویراستارهای مجله برای انششار مطلب را نشان می‌دهد. در حقیقت این کار میزان احترام مجموعه Bon Apetit به زمان و سلیقه مخاطب را بیان می‌کند.

نکته جالب در مورد این برند به اشتراک‌گذاری محتوا به صورت روزانه است. به این ترتیب مخاطب همیشه مطالب تازه برای مطالعه خواهد داشت.

به‌طور معمول استوری‌های Bon Apetit در راستای مطالب مجله‌شان است. به این ترتیب هدف اصلی این برند در شبکه‌های اجتماعی توضیح بیشتر یا نمایش دقیق‌تر مطالب‌شان در فضای واقعی زندگی روزمره افراد است.

چگونه ایده Bon Apetit را در کسب‌وکار خودمان اجرا کنیم؟

به‌روزسانی اکانت‌مان در شبکه‌های اجتماعی با محتوای جذاب و به روز همیشه ایده جالبی خواهد بود. مزیت اصلی این شیوه تعامل هرچه بیشتر مخاطب با ماست. به این ترتیب مخاطب همیشه به دنبال بازگشت به صفحه‌مان برای مشاهده مطالب تازه خواهد بود. سرویس استوری همیشه مزیت امکان به اشتراک‌گذاری مطالب خودمانی‌تر را دارد. در این بخش زبان مورد استفاده ما حتماً نباید بسیار دقیق و کاربردی باشد. گرامر عامیانه به‌راحتی فرصت تعامل بیشتر ما با مخاطب را فراهم می‌کند.

۴. آرتیکل

آرتیکل یک برند فروش لوازم خانگی است. آنها در طول سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری کلانی بر روی سیستم‌های تعامل‌ل از راه دور با مخاطب کرده‌اند. شبکه‌های اجتماعی نیز به دلیل فرصت عالی برای تعامل از راه دور در صدر فهرست اولویت‌های این برند قرار گرفته است. برند آرتیکل در زمینه استفاده از استوری اینستاگرام مهارت خاصی دارد. آنها هم از ویژگی‌های قدیمی و هم جدید این پلتفرم در بخش اینستاگرام به خوبی استفاده می‌کنند. به عنوان مثال در مورد بخش High Light نظرات کاربران به‌طور عمدۀ در بخش‌های جداگانه به اشتراک گذاشته می‌شود. جالب اینکه در این بخش فقط نظرات مثبت مورد ارزیابی قرار نمی‌گیرد. در حقیقت آرتیکل ترسی از بیان اشتباه‌های گذشته‌اش ندارد. همین امر اعتماد مشتریان به برن‌دشان را بسیار بالا برنده است.

چگونه ایده آرتیکل را در کسب‌وکار خودمان اجرا کنیم؟

آیا شما از شبکه‌های اجتماعی برای به اشتراک‌گذاری اطلاعات با کاربران‌تان استفاده می‌کنید؟ در این مورد استوری اینستاگرام کاربردهای بسیار زیادی دارد. به عنوان مثال معمولاً امکان پاسخگویی به پرسش‌های کاربران در قالب پست اینستاگرامی وجود ندارد. با این حال اگر یک استوری زیبا را به اشتراک بگذاریم، فرصت جلب مخاطب و پاسخگویی فراهم می‌شود.

۵. گوگل مپ

می‌دانم با خود چه فکری می‌کنید: گوگل مپ در اینجا چه کار می‌کند؟ این سرویس در زمینه جلوه‌های بصری فقط آدرس مورد نیاز ما و موقعیت مکانی را به نمایش می‌گذارد، اما در زمینه شبکه‌های

اجتماعی اوضاع کاملاً متفاوت است. استراتژی اصلی گوگل مپ در اینجا نمایش زیبایی‌های شهرهای مختلف است. به این ترتیب با نگاهی به اکانت این برند زیرمجموعه گوگل با تصاویر بسیار زیبایی از سراسر دنیا مواجه خواهید شد. نکته جالب در مورد استوری‌های این برند به اشتراک‌گذاری محتوای تولیدی کاربران با هشتگ On Google Maps است. به این ترتیب کاربران ترغیب به ارسال تصاویر زیبای‌شان برای این برند می‌شوند. در نتیجه گوگل مپ نیاز چندانی برای نگرانی پیرامون تهیه محتوای تازه ندارد.

چگونه ایده گوگل مپ را در کسب‌وکار خودمان اجرا کنیم؟

حتی برندهایی که در زمینه تولید محتوای بصری حرفه‌ای و جذاب فعالیت ندارند هم امکان استفاده از تأثیرگذاری محتوای بصری را دارند. در این راستا همکاری با یک یا چند عکاس حرفه‌ای برای ثبت تصاویر چشم‌نواز از پشت صحنه کسب‌وکار یا ایده‌های مورد نظر‌تان مفید خواهد بود.

شیوه تفکر خلاقانه گوگل مپ به خوبی نشان داد که اینستاگرام فضایی عالی برای تعامل هرچه بهتر و باکیفیت‌تر با مخاطب است. به این ترتیب تنها وظیفه ما به عنوان یک برند خلاق تلاش برای تولید محتوای مورد پسند مخاطب‌های‌مان است. به این ترتیب همیشه امکان تعامل و جذب مخاطب‌های جدید را خواهیم داشت.

۶. نیویورک تایمز

روزنامه سنتی و مطرح نیویورک تایمز در زمینه استفاده از اینستاگرام بسیار سرزنده و مدرن به نظر می‌رسد. آنها مقالات خود را در بخش استوری با جلوه‌های بصری زیبا ترسیم می‌کنند. در حقیقت استوری‌های این برند پیش‌درآمدی برای کاربران به منظور فهم محتوای کلی مقاله‌های طولانی سایت رسمی نیویورک تایمز است. به این ترتیب مخاطب در صورت تمایل به مطالعه بیشتر به‌راحتی صفحه را به سوی بالا می‌کشد. سپس می‌تواند به‌راحتی ادامه مقاله مورد نظرش را مطالعه کند.

بی‌شک استفاده از سرویس‌های دیجیتال برای روزنامه‌ها بسیار مفید است. با این حال در مورد نیویورک تایمز این فعالیت بخشی از فرآیند خداحافظی با مطبوعات چاپی است. به این ترتیب در آینده‌ای نزدیک دیگر شاهد چاپ نسخه‌های نیویورک تایمز نخواهیم بود. به جای آن فایل الکترونیکی، صوتی و پادکست‌های تصویری جایگزین خواهد شد. **چگونه ایده نیویورک تایمز را در کسب‌وکار خودمان اجرا کنیم؟** برای برندهایی که محتوای متنی تولید می‌کنند، بخش استوری فرصت نمایش جلوه‌های بصری متن‌های‌شان را فراهم خواهد کرد. توجه داشته باشید که دنیای امروز به‌طور کامل تحت سیطره محتوای بصری (عکس و فیلم) است. در این میان برند شما به دلیل تمرکز بر روی محتوای متنی روز به روز مخاطب‌های بیشتری را از دست خواهد داد.

۷. آریتزیا

آریتزیا یکی از برترین برندها در زمینه فعالیت مؤثر در اینستاگرام است. به‌طور معمول برندهای فعال در زمینه خرده‌فروشی شهرت‌شان را بدون استفاده از شبکه‌های اجتماعی نیز به دست می‌آورند. با این حال در مورد آریتزیا آنها به خوبی از فرصت‌های موجود در شبکه‌های اجتماعی و به ویژه اینستاگرام استفاده کرده‌اند. بسا توجه به اینکه آریتزیا به‌طور تخصصی در زمینه فروش محصولات حوزه مد و پوشاک فعالیت دارد، به اشتراک‌گذاری آخرین دستاوردهای این حوزه در بخش استوری‌شان چندان جای تعجب ندارد. در حقیقت استراتژی این برند در بخش استوری نمایش برترین آثار حوزه تخصصی‌شان است. به این ترتیب آریتزیا تقریباً بدل به یکی از ژورنال‌های مطرح در زمینه مد شده است. کاربران نیز برای اطلاع از آخرین تغییرات این حوزه به سراغ اکانت رسمی این شرکت در شبکه‌های اجتماعی می‌روند.

چگونه ایده آریتزیا را در کسب‌وکار خودمان اجرا کنیم؟

برندهای فعال در زمینه خرده‌فروشی بیشتر بر روی ویژگی فروش مستقیم محصولات از طریق اینستاگرام تمرکز دارند. با این حال بدل شدن به یک مرجع در زمینه خودمان یکی از بزرگترین فرصت‌ها در اینستاگرام است. به این ترتیب شاید در وهله نخست کاربران به قصد آشنایی با محصولات جدید به سراغ صفحه‌تان بیایند، اما با یافتن محصول مورد نظرشان خرید مستقیم از برند شما را به هر گزینه دیگری ترجیح خواهند داد.

منبع: hootsuite

ایستگاه بازاریابی

نصیحتی کلیدی برای مدیران فروش

مترجم: اشکان کوشش

با افزایش تقاضا برای محصولات و خدمات، نیازمند تیم فروش گسترده‌تری خواهید بود. در نظر گرفتن نیازهای تجارت و تیم فروش، در فرآیند انتخاب کاندیدای مناسب و همگام با شما، بدون نیاز به قربانی کردن کیفیت، کمک خواهد کرد. عجله نکنید و به حس درونی خود اعتماد داشته باشید. شما از نیازمندی‌های تجارت خود باخبر هستید و می‌دانید در زمان افزایش نیرو به تیم فروش، با رعایت چه مواردی می‌توانید حال و هوای خوب شرکت را حفظ کنید. ۱۲ نفر از اعضای شورای پیشبرد تجاری Forbes، به منظور کمک برای روشن کردن فرآیندی مؤثر، نصیحتی کلیدی را که بسیاری مدیران فروش در زمان ساخت تیم خود از آن چشم‌پوشی می‌کنند، با شما در میان می‌گذارند.

۱. افراد را از منابع غیرمعمول استخدام کنید

برخی از بهترین افراد استخدما در تیم فروش Microsoft، دارای پیشینه‌های غیرمعمول بوده‌اند. به عنوان مثال برخی افرادی که بیشتر در ارتش فعالیت داشتند در تیم فروش موفق عمل کرده‌اند. برخی از این کارمندان تجربه فروش نداشته‌اند، اما در زمینه‌های نظم، دقت عمل، پشتکار و همراهی مهارت‌های بسیاری خوبی داشته‌اند؛ خصوصاتی که برای یک فروشنده بسیار مهم تلقی می‌شوند (Rakhi Voria, Microsoft).

۲. پیش‌فرض نداشته باشید

هنگامی که افراد جدیدی به تیم شما اضافه می‌شوند، زمان ابتدایی را صرف حمایت و اطلاع‌رسانی به تیم خود کنید و باقی‌مانده را برای آموزش و هدایت افراد جدید نگاه دارید. کارمندان ۱۰درصد از آنچه به آنها آموزش می‌دهید را حفظ می‌کنند، بنابراین باید این آموزش‌ها را برای‌شان تکرار کنید و از پیش‌فرض‌های بهبوده بپرهیزید (Wayne Elsey, Elsey Enterprises).

۳. نقاط ضعف خود را بپذیرید

در طول زندگی حرفه‌ای خود، نمونه‌های زیادی از مدیران فروش مغرور را دیده‌ام که هیچ‌گاه اجازه نزدیک‌شدن افراد به مرزها و بسا حرفه خود را نمی‌دهند. تیم‌ها باید آسیب‌پذیری و ندانستن پاسخ به تمامی سؤالات توسط رهبران را بپذیرند. مشتریان خواهان خرید از افرادی هستند که خود را با گفتن «نمی‌دانم، اما به زودی به شما اطلاع خواهم داد» متمایز می‌سازند. خاص بودن را امتحان کنید (Casey Jacox, Kforce).

۴. بر روی فعالیت فروش تمرکز کنید و نه درآمد

ساده‌ترین حقیقتی که بیشتر مدیران فروش آن را فراموش می‌کنند این است که، شما نمی‌توانید درآمد را مدیریت کنید. درآمد، خروجی مجموعه فعالیت‌های نیروی فروش شماست و تمرکز تمام‌قوا برای درآمد، هدر دادن زندگی حرفه‌ای خواهد بود. مدیران خوششگر فروش، زمان خود را صرف شناسایی فعالیت‌های مناسب برای تیم فروش، انجام آنها، اندازه‌گیری و مدیریت صحیح می‌کنند (Jason Jordan, Vantage Point Management).

۵. فرهنگ فروش خود را منتقل سازید

فرهنگ فروش موردنظر تشکیلات خود را به وضوح بیان کنید. دو برداشت مختلف را در نظر بگیرید. آیا مشتریان شما را مزاحم و تنها در حال تلاش برای فروش می‌بینند یا فعالیت‌تان خدمات‌محور است و شما پس از تکمیل فرآیند فروش نیز برای پشتیبانی حضور دارید؟ می‌توانید با هر یک از این روش‌ها به اهداف فروش موردنظر برسید. در زمان ساخت تیم فروش، ایده مدنظر را به صورت واضح منتقل کنید (Vijay Sundaram, Zoho Corporation).

۶. مجموعه مهارت‌های افراد را در نظر بگیرید

به خاطر داشته باشید افرادی که عملکرد فوق‌العاده‌ای دارند، همواره بهترین مدیران شما نخواهند بود. برخی افراد تولیدکننده هستند و برخی دیگر توانایی رهبری دارند. هیچ کدام از آنها بر دیگری برتری ندارند، بلکه مجموعه مهارت‌های متفاوت است. افراد را در موقعیت‌هایی قرار دهید که از مهارت‌های‌شان به بهترین نحو ممکن استفاده کنند. برای داشتن تیمی موفق، افرادی که گزینه مدیریتی دارند را به این سمت منصوب کنید (Christian Valuilis, Automatic Payroll System).

۷. از افراد خود مراقبت کنید

تشخیص شکست و موفقیت فروش از طریق ارقام کار آسانی است، اما هنگامی که ارزش ارقام از افراد بیشتر شود، فرصت رسیدن به بالاترین سطح موفقیت از دست خواهد رفت. پشت هر رقم به‌دست‌آمده، فردی موفق وجود دارد که چنین نتایجی را به دست آورده است. ساخت فرهنگ همراهی، حمایت، رشد، تسلیوی و خوش‌بینی به شما برای حفظ محیطی فعال کمک خواهد کرد (Keith W. Gruebele, Bankers Healthcare Group).

۸. تنها به دلیل همکاری با فرهنگ شرکت، فردی را

استخدام نکنید

بسیاری از مدیران فروش، افراد تیم خود را براساس مشخصه فرهنگی خاصی انتخاب می‌کنند، شباهتی که افراد به آنها دارند. به عقیده من ساخت یک تیم فروش با شخصیت‌های متنوع تأثیرگذاری بیشتری خواهد داشت. در اختیار داشتن یک تیم با ترکیب متناسب رهبران و افراد خلاق، موفقیت بیشتری را در زمانی کوتاه‌تر برای شرکت به ارمغان خواهد آورد (Jason Shuttleworth, Woodland Group Ltd).

۹. با بهترین روش‌ها آغاز کنید

هنگامی که در حال ساخت تیم فروش خود هستید، ایجاد زیرساخت و استفاده از بهترین روش‌ها بسیار اهمیت دارد. بهترین روش‌ها را انتخاب کنید، افراد خود را آموزش دهید، به صورت مستمر نظارت داشته باشید و از سرپرستی دائم آنها غافل نشوید. هنگامی که از این روش برای اولین گروه تیم خود استفاده کردید، گسترش تیم پس از آن ساده‌تر خواهد بود (Jen Tadin, Gallagher).

۱۰. از وجود شور و هیجان مطمئن شوید

مدیران فروش عموماً تمام تمرکز خود را بر استخدام افرادی قرار می‌دهند که دارای مهارت‌های موردنیاز، ابزار مناسب و حقوق منطقی هستند. در چنین شرایطی است که مدیران اهمیت شور و اشتیاق افراد جدید را برای فروش محصولات فراموش می‌کنند. اشتیاق امری نیست که بتوان آن را واکمود کرد و اگر وجود نداشته باشد، احتمالاً بر روند فروش نیز تأثیری نامناسب خواهد گذاشت (Adam Mandler, The Veloz Group).

۱۱. تنها با در نظر گرفتن تجربه، استخدام نکنید

تنها با در نظر گرفتن تجربه، افراد را استخدام نکنید. هنگام ایجاد تیم فروش جدید، سه معیار کلیدی را در نظر بگیرید: ۱- آیا این افراد مهارت و دانش لازم را برای برقراری ارتباط مؤثر با خریداران دارند؟ ۲- آیا این افراد فعالیت‌ها (درخواست‌ها، تماس‌ها و غیره) را به درستی انجام می‌دهند؟ ۳- آیا نتایج لازم را به دست می‌آورند؟ (Jim Ninivaggi, Brainshark).

۱۲. به خاطر داشته باشید، شرکت اولویت اول است

به افراد خود گوشزد کنید برای دستیابی به اهدافی که برای شرکت مناسب‌تر هستند، باید با یکدیگر همکاری کنند به خصوص هنگامی که تیم فروش براساس دریافت کمسیون فعالیت می‌کند، به آنان یادآوری کنید از تجربیات دیگر افراد در این زمینه بهره ببرند. این روش برای شرکت بازده بهتری به همراه خواهد داشت (Craig M Graw, Trans American Trucking & Warehouse). منبع: forbes



برندها چگونه با استفاده از احساسات مردم را ترغیب به خرید می‌کنند؟

اصول بازاریابی احساسی

به قلم: جامی اوتینگ کارشناس حوزه تبلیغات و مدیر مانی در مؤسسه Hubspot ترجمه: علی آل علی

به‌طور معمول تبلیغاتی که مردم را وادار به خرید محصولی خاص می‌کند، در یک واژه خاص تعریف می‌شوند: احساساتی. این امر نباید جای چندان تعجبی داشته باشد. براساس مطالعات مختلف مردم بر روی احساسات، به جای اطلاعات، برای اخذ تصمیم‌های مختلف تکیه دارند. بر همین اساس تأثیرهای احساسی تبلیغات بر روی مخاطب بسیار قوی‌تر از الگوهای تأثیرگذاری با استفاده از نمایش اطلاعات دقیق و کاربردی است.

همانطور که داگلاس فن پرات، نویسنده کتاب «برندسازی ناخود آگاه: چگونه علوم اعصاب قدرت ایجاد می‌کند»، در سایت Fst Company در یادداشتی اشاره کرده است: «نکته مهم در بسیاری از موقعیت‌های زندگی عدم تفکر ما بر روی راهکارهای منطقی برای حل مشکل یا مواجهه با موقعیتی خاص است. در حقیقت ما به دنبال نوعی احساس برای پیگیری و انتخاب راهمان هستیم. در این میان احساسات مختلف تأثیر بسیار بالایی بر روی روان ما دارد. علوم اعصاب به ویژه در مورد بحث ناخودآگاه به دنبال نمایش اهمیت تأثیرگذاری فرآیندهای ناخودآگاه بر روی تصمیم‌گیری‌های ماست.»

شاید جالب باشد که هر ساله پرطرفدارترین تبلیغات در سطح دنیا با تکیه بر روی احساسات مخاطب به موفقیت دست می‌یابند. به عنوان مثال در سال ۲۰۱۵ همه تبلیغات برتر با استفاده از این شیوه مخاطب جذب کرده بودند. در میان انواع احساسات دوستی، الهام‌بخشی، صمیمیت و شادی طرفداران زیادی دارد. به عنوان نمونه تبلیغ دوستانی برای همیشه اندروید در این زمینه قرار می‌گیرد.

در نگاه نخست اغلب افراد تمام دوران تبلیغات را بر پایه احساسات مثبتی نظیر دوستی و الهام‌بخشی تعریف می‌کنند. با این حال در دهه ۹۰ و دهه نخست قرن ۲۱ اغلب برندها بر روی احساساتی به کلی متفاوت سرمایه‌گذاری کرده بودند. کمدی و ژانر وحشت در آن دوران طرفدارهای خاص خود را داشت. به این ترتیب اغلب تبلیغات خنده‌دار یا ترسناک بودند.

چگونه از احساسات در تبلیغات استفاده کنیم؟

براساس ترتیب تاریخی، مردم شش احساس کلی را تجربه کرده‌اند: شادی، غافل‌گیری، ترس، تنفر، عصبانیت و اندوه. اگرچه در سال ۲۰۱۴ مؤسسه علوم اعصاب و روانشناسی فهرستی از چهار احساس اصلی را منتشر کرد که مبتنی بر موقعیت‌های اجتماعی و شیوه تعامل با دنیای بیرون بود. براساس این گزارش رفتار انسان بر پایه چهار احساس اصلی بنا شده است: شادی، اندوه، ترس/غافل‌گیری و عصبانیت/تنفر. همانطور که مشاهده می‌شود در این فهرست شش حس قبلی به نوعی در هم آمیخته شده‌اند.

براساس مطالعات مؤسسه علوم اعصاب و روانشناسی اجازه دهید نگاهی به نحوه استفاده برندهای بزرگ و کوچک از چهار احساس اصلی‌مان بیندازیم.

۱. شادی

برندها همیشه به دنبال تعامل همراه با خنده، شادی و روی خوش هستند. در حقیقت مشتریان شاد همیشه علاقه بیشتری به تعامل متقابل با برندها و کسب‌وکارها دارند. یک مطالعه راهبردی در سال ۲۰۱۰ بر روی بیشترین مقاله‌های ایمیل شده نشریه نیویورک تایمز بیانگر نکته جالبی بود. بر این اساس مقاله‌های مبتنی بر احساسات بیشترین میزان بازنشر در سرویس‌های ایمیلی را دریافت کرده‌اند. همچنین پست‌های دارای ماهیت مثبت و شادی‌بخش نیز در میان کاربران بیشتر دست به دست شده است.

برترین تبلیغ سال گذشته در زمینه به اشتراک‌گذاری از سوی مخاطب تبلیغ اندروید تحت عنوان دوستانی برای همیشه در تلاش برای نمایش کلیپ‌هایی با محوریت حیوانات دوست‌داشتنی که با هم دوست هستند، بود.

وقتی کوکاکولا اخیراً شعار تبلیغاتی خود را از «باز کردن درهای شادی» به «مزه کردن احساس» تغییر داد، همچنان تأکید اصلی خود

بر این ترتیب بدن انسانی در این بیلبورد به بی‌توجهی انسان به نوعی خودکشی از طریق نابودی محیط‌زیست اشاره دارد. اگرچه تبلیغات مبتنی بر احساس ترس تأثیرگذاری بالایی دارد، اما ریسک زیادی نیز در دل خود حمل می‌کند. در سال ۲۰۱۵ مؤسسه NationWide تبلیغی را در میانه مسابقه سوپربال پخش کرد. موضوع اصلی این تبلیغ حفاظت از کودکان و مراقبت بهینه از آنها در برابر خطرهای خانگی بود. این تبلیغ شمار بسیار بالایی از بازدیدکننده را به خود اختصاص داد. در این تبلیغ یک پسرپنجه در مورد همه آرزوهای خود صحبت می‌کند. متأسفانه وی دائماً از فعل گذشته برای اشاره به آرزوهای استفاده می‌کند. دلیل آن هم در انتهای تبلیغ مشخص می‌شود: وی بر اثر یک تصادف ترافیکی در خردسالی کشته شده است. اگرچه این تبلیغ بسیار تأثیرگذار بود، اما مشاهده‌کنندگان به دلیل غمگینی و احساسات منفی بسیار زیاد آن را به سازمان کنترل تبلیغات گزارش دادند. در نهایت نیز مؤسسه NationWide مجبور به عذرخواهی از مخاطب‌ها به دلیل تولید تبلیغی بسیار غمگین شد.

نکته مهم در خصوص تولید تبلیغاتی با ماهیت غم و اندوه توجه به میزان مناسب استفاده از آنهاست. در صورتی که ما حجم بالایی از اندوه را روانه مخاطب کنیم، واکنش آنها به ما نه جذب به برندمان، بلکه اعتراض و تنفر خواهد بود. به همین دلیل همیشه پیش از اجرای طرح اصلی باید با یک روانشناس و جامعه‌شناس در مورد تأثیر تبلیغ‌مان مشورت کنیم.

علاوه بر ترس، غافل‌گیری نیز تأثیر جالبی بر روی تبلیغات و فرآیند جلب نظر مخاطب دارد. به این ترتیب مخاطب ما پس از مشاهده المان‌های غیرعادی نوعی ذوق‌زدگی را تجربه خواهد کرد. این احساس به افراد در زمینه بهبود نگاه‌شان به برند ما کمک می‌کند. نکته مهم در زمینه تولید تبلیغات بر پایه غافلگیری عدم استفاده از کلیشه‌های رایج و تلاش برای به کارگیری ایده‌های کاملاً نو است. فقط در این صورت مخاطب به‌طور کامل تجربه ذوق‌زدگی را خواهد داشت. البته باید در اینجا به تفاوت ذوق‌زدگی و ترس نیز اشاره کرد. بر این اساس غافل‌گیری ما نباید بیش از حد ترسناک باشد. در هر صورت عرصه تبلیغات جایی برای ترساندن مخاطب نیست.

۴. عصبانیت/ تنفر

بسیاری از مردم فکر می‌کنند بهترین کار دوری از عصبانیت است. بنا بر این نوع عقیده چنین حسسی مخرب و تولیدکننده رفتارهای غیرمنطقی و زیانبار است. با این حال در برخی موقعیت‌ها عصبانیت مردم را از خواب بیدار کرده، باعث بروز رفتارهای رهایی‌بخش و نجات‌دهنده می‌شود. همه ما به هنگام مشاهده صحنه زخمی شدن یا مورد بی‌عدالتی قرار گرفتن افراد دچار احساس عصبانیت می‌شویم. تنفر و بی‌زاری ما را در راستای طرح پرسش‌های اساسی در مورد زندگی و معنای بسیاری از امور کمک می‌کند.

مطالعه‌ای کاربردی در مورد برترین تصاویر در سایت اشتراک‌گذاری عکس Imgur.com نشان داد اگرچه تصاویر شادی‌بخش در رتبه نخست نیستند، اما تصاویر ترسناک نیز رتبه اول را ندارند. نکته مهم محبوبیت تصاویری با محوریت عصبانیت است. به این ترتیب انگار مخاطب در شبکه‌های اجتماعی علاقه‌مند به مشاهده محتوایی است که او را عصبانی ساخته و احساس تنفرش را برانگیزد.

کمپین همیشه مثال یک دختر که برنده جایزه امی، کن گرند و گرند کلیو نیز شد، از یک نوع توهین مشهور برای جلب نظر کاربران استفاده کرده است. این تبلیغ از توهین‌های مختلف به دختران برای جلب نظر مخاطب و نمایش اشتباه آنها سود برده است.

بهترین نمونه تبلیغات مبتنی بر احساس عصبانیت و تنفر مربوط به مؤسسه Save The Children (حفاظت از کودکان) است. این مؤسسه در تبلیغات مشهور خود در مورد جنگ بر روی تأثیر مخرب بحران سوریه بر روی کودکان تأکید کرده است. به این ترتیب با نمایش تأثیر منفی جنگ سوریه بر روی وضعیت جسمی و البته روحی کودکان بسیاری از مردم نسبت به وقایع وحشتناک منازعه‌های خونی‌تر آگاه می‌شوند. این نوع تبلیغات تأثیر بسیار زیادی بر روی مخاطب دارد.

مهم‌ترین نکته در تبلیغات احساسی، استفاده از احساسات مثبت و ترس است. هر دو می‌توانند به شما کمک کنند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید.

مهم‌ترین نکته در تبلیغات احساسی، استفاده از احساسات مثبت و ترس است. هر دو می‌توانند به شما کمک کنند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید.

مهم‌ترین نکته در تبلیغات احساسی، استفاده از احساسات مثبت و ترس است. هر دو می‌توانند به شما کمک کنند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید.

مهم‌ترین نکته در تبلیغات احساسی، استفاده از احساسات مثبت و ترس است. هر دو می‌توانند به شما کمک کنند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید. اما استفاده از احساسات منفی می‌تواند به شما کمک کند تا با مخاطب خود ارتباط برقرار کنید.

منبع: hubspot

۳ استراتژی آسان برای رسیدن به تجارت منفعل

مترجم: اشکان کوشش

شما باید هوشمندانه‌تر کار کنید، نه سخت‌تر. با خودکارسازی و منفعل‌سازی برخی جنبه‌های تجارت، در منابع و زمان صرفه‌جویی خواهید کرد. این روش، فعالیت روزانه شما را هوشمندانه‌تر خواهد ساخت.

صرف‌نظر از صنفی که در آن فعال هستید، همواره برخی فرآیندهای کاری قابلیت خودکارسازی خواهند داشت. هرچه میزان امور سیستماتیک و خودکار بیشتر باشند، زمان بیشتری برای رشد تجارت در اختیار خواهید داشت. بدین ترتیب استراتژی‌های منفعلانه به استراتژی‌هایی برای پیشرفت تبدیل می‌شوند.

من ۱۵ سال است که مشغول این کار هستم و چندین شرکت موفق دراپ شیپینگ (drop shipping) یک روش مدیریت خط توزیع را در صنایع مختلف راه‌اندازی کرده و بدین وسیله توانستم تجارت‌های دیگری را نیز آغاز کنم. با وجود اینکه تلاش‌های فعلی من در True Blue Life Insurance کمتر منفعلانه هستند، اما به منظور تمرکز بر رشد، چندین وجه کار خودکارسازی شده‌اند.

در ادامه به چند استراتژی برای ساخت جنبه‌های منفعلانه در تجارت که به موفقیت من کمک کرده‌اند، اشاره خواهم کرد.

۱. از اهرم اثبات اجتماعی، برای دیده‌شدن استفاده کنید همانند دیگر جنبه‌های تجارت، شما خواستار دیده‌شدن هستید. با استفاده بیش از پیش مردم از فضای آنلاین، جذب منفعلانه آنها به منظور رشد تجارت بسیار ساده‌تر شده است.

برای شخص من به عنوان صاحب یک تجارت آنلاین، این دیده‌شدن در موتورهای جستجو اتفاق خواهد افتاد. به دلیل اینکه تجارت من در سطح کشوری فعالیت می‌کند، رقبای من در سئو (SEO) نیز در سطح کشوری هستند. حتی اگر تجارت شما محلی باشد، باید در تمامی فهرست‌های راهنما و نتایج جستجوی محلی دیده شوید.

یکی از روش‌های انجام این کار «barnacle SEO» است که در آن خود را به یک تشکیلات بزرگ‌تر پیوست و از منابع آن استفاده می‌کنید. این کار به مفهوم دیده‌شدن در صفحات تجاری Google، Yelp یا TripAdvisor است. اگر تجارت شما با توضیحات و بازخوردها در این صفحات قرار گیرد، احتمال پیداشدن مشتریان جدید به صورت چشمگیری افزایش خواهد یافت. اگر بازاریابی‌ها در مورد شما خوب باشند، مرحله تبدیل مشتریان احتمالی به مشتریان واقعی ساده خواهد بود.

دلیل اصلی این امر، عدم‌نیاز مشتریان به تحقیق شخصی در حالت وجود بازاریابی است. آنها برای یافتن قیمت‌ها و اطلاعات، نیازی به برقراری تماس با افراد مختلف ندارند و به جای آن، فرآیند ساده‌تر خواندن بازاریابی‌ها را دنبال خواهند کرد.

برای فروش بیمه عمر، این بازاریابی‌ها اهمیت فوق‌العاده‌ای پیدا خواهند کرد. افراد در قبال این محصول و مخصوصاً در فضای آنلاین، بیشتر احتیاط می‌کنند. در حال حاضر و به علت بازاریابی‌های خوب و زیاد، من به مانند رقبا نیازی به نبرد سخت برای اثبات مشروعیت ندارم. هنگامی که یک مشتری جدید به یکی از صفحات شرکت وارد می‌شود، بازاریابی‌های افراد با ذکر نام، موقعیت، روز ثبت بازاریابی و نمره بر حسب ستاره، به راحتی قابل رویت هستند. این روش به صورتی منفعلانه، اثبات اجتماعی موردنیاز برای کسب مشتریان بیشتر را فراهم می‌کند.

۲. به هر سوآلی که می‌توانید به صورت صادقانه پاسخ دهید یکی دیگر از اقداماتی که انجام می‌دهم، پاسخ‌دادن به سوآلات مردم به صورتی است که برای یافتن جواب‌ها، نیازی به توقف و جستجو نداشته باشند.

هرگاه مشکلات فروش را با هموار ساختن مسیر مشتریان رفع می‌کنید، منفعلانه‌بوسون فرآیند خود را افزایش داده‌اید، بنابراین پیدا کردن مشکلات اصلی افراد که می‌تواند سرعت ایشان را کم کند، از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. قیمت‌گذاری گزینه اول است. بسیاری شرکت‌ها قیمت‌های خدمات خود را نمایش نمی‌دهند. این مورد مانعی بسیار بزرگ است، زیرا مشتری می‌تواند قیمت‌های رقبای شما را به راحتی پیدا کند و زحمت برقراری تماس تلفنی را به خود نمی‌دهد.

یکی دیگر از موانع فروش، فرآیند حمل و نقل است. بنا به تجربه من، تنها با ارسال ایمیل به افراد به منظور دریافت سفارش ایشان، ۸۰ درصد منابع خدمات مشتریان کاهش می‌یابد. ما زمان ارسال و شماره پیگیری را برای مشتریان ارسال می‌کنیم. حال آنها از موقعیت محصول خود باخبر هستند و نیازی به تماس با ما وجود نخواهد داشت.

۳. بر روی اتوماسیون در بلندمدت سرمایه‌گذاری کنید

اگر از منافع اتوماسیون بهره نمی‌برید، تنها کار خود را بیشتر کرده‌اید. روش‌های بسیار بهتری برای جایگزینی فعالیت‌هایی مانند نوشتن رسیدهای کاغذی وجود دارند. همواره برای تبدیل این فرآیندها به سرمایه‌گذاری کوچکی نیاز خواهید داشت، اما نتایج لازم را در سود سهام خواهید دید. شما یکبار سرمایه‌گذاری خواهید کرد و سپس به صورت مستمر از آن سود خواهید برد.

برای درک بهتر این امر، کارآفرینان فردی را در نظر بگیرید. آنها صاحب یک عملیات تک‌نفره هستند و کل تجارت خود را منفعل کرده‌اند. آنها قادر به انجام هر کاری هستند. کمپین‌های ایمیلی و شبکه‌های اجتماعی خود را اتوماتیک کرده و خدمات فروش خود را در مکان‌های استراتژیک قرار داده‌اند تا فرآیند خرید را وسایط‌شان راحت باشد. این امر به آنها اجازه می‌دهد تمرکز خود را بر روی کارهایی بگذارند که قابلیت خودکارسازی ندارند.

اینها تنها نظرات من نیستند. جف واکر (Jeff Walker)، کتابی را در زمینه روحیه کارآفرینی فردی به چاپ رسانده است. او در این کتاب، روش استفاده از قیف ایمیلی به منظور فروش محصولات تعلیمی را آموزش می‌دهد و چگونگی تطبیق این استراتژی را با دیگر جنبه‌ها بررسی می‌کند. البته این یک مثال بسیار خاص است و هر کسی به دنبال پیشبرد تک‌نفره تجارت خود نخواهد بود، اما همواره برخی استراتژی‌ها و فنون خاص، قابلیت تطبیق با تجارت شما را خواهند داشت. به زودی قادر به شناسایی مواردی خواهید بود که استراتژی‌های منفعلانه در آنها سودمند هستند.

تجارت منفعلانه بسیار زیباست. هیچ چیز زیباتر از ساخت تجارتی نخواهد بود که حتی هنگام خوابیدن نیز با فروش محصولات به شما سود می‌دهد.

منبع: forbes

چرا بیشتر رهبران قابل جایگزینی هستند؟



چشم‌انداز تأثیرگذاری او بیشتر خواهد بود. هرچه تجربه مرتبط رهبر بیشتر باشد، احتمال تأثیرگذاری نیز کمتر می‌شود.

فیلتر کردن یک رهبر

دانشمندان علوم اجتماعی در مورد سه فاکتور کاهندگی تأثیرگذاری رهبران، متفق‌القول هستند:

- محیط خارجی که در آن پاسخ‌های رقیب، آزادی عمل رهبر را محدود می‌کند؛
- پویایی تشکیلاتی درونی، سیاست‌های بوروکراتیک و یا منافع سازمانی که رهبران باید پاسخگوی آنها باشند؛
- سیستم انتخاب رهبران که گزینه‌های ریاست جمهوری و مدیریت را یکدست می‌سازد. به عقیده موکوندا، این فاکتور بسیار مهم است، زیرا از به قدرت‌رسیدن رهبران بی‌کفایت و آشفته جلوگیری می‌کند.

برای مثال جنرال الکتریک را در نظر بگیرید. اگر هیأت‌مدیره این شرکت، شخصی به جز جک ولش را انتخاب می‌کرد، چه اتفاقی رخ می‌داد؟ آیا عملکرد شرکت به همین منوال پیش می‌رفت؟

به گفته موکوندا، به احتمال زیاد در صورت رد درخواست همکاری، جنرال الکتریک شخصی بسیار شبیه به ولش را برای این سمت انتخاب می‌کرد. بدین خاطر موکوندا ولش را به عنوان یک رهبر «با تأثیر

فردی پایین» طبقه‌بندی می‌کند؛ چراکه احتمال عملکرد در سطح مطلوب و مشابه توسط کاندیداهای دیگر - و انتخابی توسط هیأت‌مدیره جنرال الکتریک - وجود داشته است.

موکوندا سمت مقابل این افراد کم‌تأثیر را «فراطی» می‌نامد. افرادی که از دایره فرآیند فیلتر کردن رهبران متداول خارج شده‌اند و تاریخ را «بهرتر و یا بدتر» می‌سازند. این کتاب هر دو نوع رهبری را براساس نمونه‌های تاریخی بررسی می‌کند.

موکوندا در این کتاب، تمامی رؤسای جمهوری آمریکا را از جورج واشنگتن تا جورج والتر بوش براساس «فیلترشده» یا «فیلترنشده» و براساس تجربه‌هایی که ایشان را برای این منصب آماده می‌کند و چگونگی رسیدن آنها به قدرت، طبقه‌بندی می‌کند. یک رئیس‌جمهور فیلترشده کسی است که تجربه بالایی در زمینه‌های مربوط داشته باشد. این در حالی است که رئیس‌جمهور فیلترنشده سابقه چندانی ندارد.

جورج واشنگتن به عنوان اولین رئیس‌جمهور، یک رهبر انقلابی فیلترنشده و طبقه‌بندی‌شده بود. تندی روزولت نیز از آنجایی که پس از قتل ویلیام مک کینلی به قدرت رسید، رهبری فیلترنشده بود. جان اف. کندی با ۱۳ سال سابقه در کاخ سفید و به عنوان یک سیاستور، رهبری فیلترشده بود. به گفته موکوندا، جورج والتر بوش نیز با توجه به سابقه‌های کمتر از شش سال به عنوان فرماندار و استفاده از روابط خانوادگی برای رسیدن به قدرت، یک رهبر فیلترشده بود.

نتایج به دست‌آمده با تئوری فیلتر کردن رهبری او مطابقت داشت و رؤسای جمهور فیلترنشده در ابتدا و انتهای لیست قرار گرفتند. چهار نفر از پنج نفر رؤسای جمهور بالای لیست و همچنین چهار نفر از پنج نفر رؤسای جمهور پایین لیست، فیلترشده بودند.

او سه رئیس‌جمهور و دو نخست‌وزیر را موردبررسی ویژه قرار داد. این افراد جفرسون، که او را سخت‌ترین گزینه برای بررسی می‌نامد، لینکلن، وودرو ویلسون و نخست‌وزیران ونستون چرچیل و نوبل چمبرلین بودند. او روش‌های کاری ایشان و تصمیم‌گیری‌های‌شان را با افرادی که می‌توانستند جای ایشان باشند، مقایسه کرده است.

چمبرلین، نمونه بارز «چگونگی رسیدن یک نخست‌وزیر بریتانیا

به بالای لیست» سیستم سیاسی را با فعالیت به عنوان رئیس اداره پست، وزیر بهداشت و صدراعظم خزانه‌داری طی کرده و سپس به نخست‌وزیری رسیده است. او یک نخست‌وزیر با تأثیرگذاری پایین فیلترشده بود که هیچ‌گاه علاقه‌ای برای رویارویی با هیئت‌رئیس‌انجام‌دهنده از طرف دیگر ونستون چرچیل، که به عنوان یک «سیاستمدار شکست‌خورده راست» شناخته شده بود، به علت عدم‌پذیرش این سمت توسط هلیفکس - وزیر امور خارجه چمبرلین - به نخست‌وزیری رسید. او با انتخاب پادشاه و کابینه به عنوان بهترین گزینه به این سمت منصوب نشد.

به گفته موکوندا، «آنها هیچ جایگزینی نداشتند». چرچیل یک رهبر فراطی و فیلترنشده بود که تاریخ را تغییر داد. به عقیده موکوندا، «انرژی، استعداد، شهامت سرکشی، مهارت‌های سخنوری و معطلف‌نبودن او هیچ‌گونه شباهتی به بیشتر سیاستمداران نداشت.»

از طرف دیگر توماس جفرسون که به عقیده موکوندا تأثیرگذاری پایینی داشته، به عنوان یک رئیس‌جمهور فیلترشده عملکرد موفقی ارائه داده است. افراد دیگری وجود داشتند که به سادگی می‌توانستند جای جفرسون را بگیرند؛ افرادی مانند جیمز مدیسون و جان آدامز. با وجود اینکه جفرسون با خرید مهم لوئیزیانا جایگاه خود را در تاریخ حفظ کرده، موکوندا معتقد است، «هیچ هنر دیپلماتیک و یا هوشمندی فکری برای این کار موردنیاز نبوده... هیچ مسائل جانبی در این زمان نشانگر آن نیستند که یک رئیس‌جمهور عادی قادر به انجام این کار نبوده است.»

نتایج متغیر هستند

این دو نمونه (جفرسون و چرچیل) تئوری موکوندا را در مورد امکان نتایج موفق یک رئیس‌جمهور فیلترشده بدون نیاز به افراط و یا یک رهبر فراطی به عنوان نیروی محرک برای تغییرات خوب، شرح می‌دهند.

موکوندا امیدوار است تحقیقات آتی به گسترش تئوری فیلتر کردن رهبری کمک کنند و معتقد است این تئوری به شرکت‌ها برای انتخاب بهتر مدیران کمک خواهد کرد.

تکنه ظرفیت انتخاب رهبر فراطی برای یک شرکت و یا کشور این

است که ریسک موجود بالا و ارزیابی کاندیداهای اینچنینی مشکل خواهد بود. موکوندا در کتاب خود، روش‌های مشخصی را برای جلوگیری از انتخاب کاندیداهای ضعیف ارائه می‌کند:

- از سیگنال‌های فریب‌دهنده دوری کنید. برای مثال کسی که ثروت خانوادگی را چندین برابر کرده، دستاورد کمتری نسبت به آنچه به نظر می‌رسد را به دست آورده است؛
- مشخصات رهبری را با موقعیت خود همسو و در صورت تغییر شرایط، ایشان را حذف کنید؛
- بیابیه‌های رهبران فیلترنشده را پیش از به قدرت‌رسیدن ایشان، جدی بگیرید؛
- کاندیداهای فیلترنشده‌ای را انتخاب کنید که در موقعیت‌های دیگر، رهبران فیلترشده موفقی بوده‌اند؛
- موقعیت را براساس رهبر انتخابی‌تان ایجاد کنید.

آیسا می‌خواهید عملکرد یک رهبر فیلترنشده را ببینید؟ فراز و نشیب‌های نزدیک‌ترین استارت‌آپ‌ها را زیر نظر بگیرید. به گفته موکوندا، «آنها همیشه فیلترنشده می‌مانند. تقریباً در تمامی آنها، تغییرات ناگهانی شخصی کارآفرین تأثیرات بزرگی را در بر خواهد داشت.»

منبع: hbs

حضور کارکنان بسیجی گاز گلستان در راهپیمایی با شکوه ۱۳ آبان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- کارکنان بسیجی شرکت گاز استان گلستان همزمان با ۱۳ آبان سالروز مبارزه با استکبار جهانی و روز دانش آموز همگام با سایر اقشار جامعه با حضور در راهپیمایی مردمی این روز بزرگ و تاریخی را که به تسخیر لانه جاسوسی آمریکا منتهی شد را گرمی داشتند. به گزارش روابط عمومی، کارکنان بسیجی شرکت گاز استان گلستان در این حماسه ملی با سردادن شعارهای مرگ بر آمریکا و مرگ بر اسرائیل و شعارهای مرتبط، انزجار خود از استکبار جهانی و حامیان زبونشان اعلان کردند. در این حضور خیره کننده همچنین کارکنان ولایتمدار و با بصیرت گاز گلستان پیمان وفاداری، حمایت و ایستادگی خود را با ولایت و رهبری به نمایش گذاشته و همچون گذشته زمینه های یاس و ناامیدی آمریکای زبون و حامیشرا را فراهم کردند.

مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی:

۲۵ وقف جدید در استان مرکزی به ثبت رسید

اراک- مینورستمی- مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی گفت: ۲۵ وقف جدید امسال در این استان به ثبت رسیده است. حجت الاسلام «حسین دلآوری» به مناسبت دهه وقف در جمع خبرنگاران در اراک، افزود: وقف های ثبت شده هنوز از رشدگاری نشده است. وی بیان کرد: انتظار است واقتان استان گام های بلندی در راستای حمایت از نخبگان و علوم و فناوری جدید نیز داشته باشند. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی ادامه داد: ۶۵ عنوان ویژه برنامه در دهه وقف این استان پیش بینی شده که از ۱۵ تا ۲۵ آبان ماه جاری اجرایی می شود. حجت الاسلام دلآوری اظهار داشت: ۳۰ بقیه متبر که این استان در ۲۸ ماه صفر آماده پذیرایی از عاشقان و دوستانداران رسول اکرم و اهل بیت (ع) در برگزاری آیین های رحلت پیامبر (ص) و امام حسن مجتبی (ع) است. وی عنوان کرد: روزهای ۱۲ بقیه شاخص استان، برگزاری ۱۰ محفل انس با قرآن کریم، دعای ندبه در اول ماه ربیع الاول، گلباران قبور شهدای گمنام و تشریح عملکرد یک سال ادارات اوقاف و امور خیریه بخشی از برنامه های دهه وقف است. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان مرکزی اضافه کرد: دیدار با نماینده ولی فقیه در استان مرکزی و امام جمعه اراک، استاندار مرکزی و نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی و برگزاری همایش روحانیان و یاوران وقف از دیگر برنامه های پیش بینی شده در این دهه است.



رضا مهدیان از برگزاری نمایشگاه بزرگ کتاب در شهرستان شاهرود خبر داد

شاهرود- حسین بابامحمدی: رضا مهدیان گفت: شانزدهمین نمایشگاه کتاب استان سمنان و هفتمین نمایشگاه کتاب شهرستان شاهرود در تاریخ ۱۱ الی ۱۶ آذر ماه برگزار خواهد شد. سرپرست اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود گفت: هر چه دسترسی مردم به کتاب آسان تر شود، رشد آنها به کتاب و کتابخوانی نیز بیشتر می شود. مهدیان گفت: آخرین کتاب های منتشر شده و تازه های نشر کشور در نمایشگاه کتاب شاهرود عرضه خواهد شد. وی افزود: به همین منظور در جهت برگزاری نمایشگاه بزرگ کتاب، موسسه نمایشگاه های فرهنگی ایران از نشران سراسر کشور برای ثبت نام در نمایشگاه های کتاب استانی در ماه آذر دعوت به عمل آورده است. سرپرست اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شاهرود گفت: اساس این فراخوان ۵ نمایشگاه استانی کتاب در ماه آذر در استان های خراسان رضوی، فارس، سمنان، خراسان جنوبی و بوشهر برگزار می شود که ناشران سراسر کشور می توانند از امروز تا ۱۸ آبان به پایگاه الکترونیکی موسسه نمایشگاه های فرهنگی ایران مراجعه و ثبت نام نمایند. مهدیان تصریح کرد: نمایشگاه کتاب خراسان رضوی از تاریخ ۲ تا ۸ آذر در مشهد، نمایشگاه کتاب فارس از تاریخ ۳ تا ۸ آذر در شیراز، نمایشگاه کتاب سمنان از تاریخ ۱۱ تا ۱۶ آذر در شاهرود، نمایشگاه کتاب خراسان جنوبی از تاریخ ۱۹ تا ۲۴ آذر در بیرجند و نمایشگاه کتاب بوشهر از تاریخ ۱۹ تا ۲۴ آذر در محل دائمی نمایشگاه های بوشهر برگزار می شود.



بازدید مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان از ناحیه جنوب

اهواز- شبنم قجاوند- مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان به همراه معاونین از ناحیه جنوب این شرکت بازدید و در جریان روند آماده سازی شبکه و اقدامات انجام گرفته در این ناحیه قرار گرفتند. در ابتدا از پروژه های در حال آماده سازی پست اصلی آبادان بازدید صورت گرفته و بعد از آن مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب گزارشی از پروژه های اجرا شده، اقدامات در دست انجام و شناسایی پست ها و خطوط ارائه کردند و تعدادی از اپراتورها به نمایندگی از سایرین نقطه نظرات خود را با مدیر عامل در میان گذاشتند. معاون بهره برداری شرکت در این جلسه یکی از اقدامات مهم که به پایداری شبکه در ناحیه جنوب منجر شده است را شناسایی تجهیزات و خطوط به صورت مرتب اعلام کرد. معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت نیز در خصوص پروژه ها و طرح های مطالعاتی ناحیه جنوب مطالبی ارائه کرد. در پایان نیز مدیر عامل شرکت با تقدیر از کارهای صورت گرفته، رهنمودهای لازم را برای توسعه و پایداری شبکه بیان کردند.



معاون منابع انسانی شرکت توزیع نیروی برق مازندران

تعمیرات اولیه آزمون تامین نیرو از سوی انجمن شرکتهای پیمانکاری طرف قرارداد توزیع نیروی برق

ساری- دهقان: معاون منابع انسانی شرکت توزیع نیروی برق مازندران از اعلام نتیجه آزمون تامین نیرو از سوی شرکتهای پیمانکار طرف قرارداد توزیع نیروی برق مازندران خبر داد. محمدحسین اسدی گرچی اظهار داشت: در این آزمون از افراد فعال در بخشهای مختلف عملیاتی و اجرایی که توسط پیمانکاران و مشاوران طرف قرارداد شرکت بکارگیری می شود. معاون منابع انسانی شرکت توزیع نیروی برق مازندران با اشاره به اینکه این نیروها به عنوان پیشاهنگان فعالیت های شرکت بوده و نتیجه فعالیتشان ضمن اینکه نقش اساسی در رضایت مردم و مشترکین دارد یکی از مهمترین عوامل دستیابی به اهداف شرکت می باشد. وی گفت: جهت ایجاد فرصت برابر برای متقاضیان و وحدت رویه در نحوه تامین نیروی انسانی توسط شرکت های پیمانکار و مشاور طرف قرارداد بر اساس دستور مدیریت عامل پس از تشکیل حداقل ۱۵ جلسه نسبت به آزمون اولیه آزمون برگزار می شود. اقدام اولیه به صورت مرتب اعلام کرد. معاون مجوز از کمیته سرمایه های انسانی، هیئت مدیره و همچنین شرکت توزیع برق مازندران برای تامین ۲۲ نفر نیرو از سوی شرکت های پیمانکاری انجام و انجمن پیمانکاران توزیع برق استان با همکاری موسسه علمی کاربردی صنعت آب و برق واحد مازندران و با نظارت این شرکت در تاریخ ۱۱ خرداد ۹۷ اقدام به برگزاری آزمون با حضور ۲۱۴۴ متقاضی در دانشگاه آزاد اسلامی ساری نمودند که پس از اعلام نتایج اولیه آزمون نسبت به انجام مصاحبه اقدام گردید و نتایج نهایی بر اساس ۶۰ درصد نمره آزمون و ۴۰ درصد نمره مصاحبه از طرف مرکز آموزش استخراج و نفرتا برگزیده به ترتیب نمره به شرکت توزیع اعلام شد.



معاون عمرانی استاندار:

برگزاری کنگره سه هزار شهید استان از حالت دولتی خارج و مردمی شود

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- معاون عمرانی استاندار قزوین تاکید کرد: برگزاری کنگره ملی سه هزار شهید استان از حالت دولتی خارج و مردمی شود. معاون عمرانی استاندار در نشست بخشداران و نمایندگان دهیاران استان که با محوریت کنگره سه هزار شهید استان برگزار شد، گفت: از ابتدای انقلاب تاکنون در هر مقطع حساسی، یاد و خاطره و تشییع پیکر شهدا، انگیزه و تحولی دوباره ایجاد کرده، و اکنون در این مقطع حساس زمانی، برگزاری کنگره سه هزار شهید استان تلنگری است که با ایجاد فضای معنوی و زنده کردن یاد و خاطره شهیدان به ما کمک می کند تا این مقطع را نیز به راحتی بگذرانیم. فرخ زاد تاکید کرد: اکثر اوقات برنامه های مختلف فقط به شهر قزوین خلاصه شده است، اما استان قزوین، فقط شهر قزوین نیست و برنامه ها باید در تمام شهرها، روستاها و نقاط مختلف استان به بهترین نحو اجرا شود و کنگره سه هزار شهید استان از جمله برنامه هایی است که در اجرای آن این نکته در نظر گرفته شده و در برگزاری آن به تمام نقاط استان توجه ویژه شده است. همچنین در برگزاری جشنواره سعی شده تا با بازدید و شناسایی و بررسی نقاط ضعف و قوت از تجربیات دیگر استانها استفاده شود. وی خاطرنشان کرد: با توجه به نزدیکی زمان برگزاری کنگره نیاز است تصمیم گیری و برنامه ریزی های نهایی انجام شود و باید به این نکته نیز توجه نمود که اجرای بسیاری از تصمیمات و برنامه ها نیاز به اعتبار و هزینه ندارد و تنها با تدابیر مدیریتی قابل اجراست.



مدیرعامل آبفای گیلان:

تحلیل و بررسی تماس های مردمی در راستای ارائه خدمات مطلوب انجام شود

رشت- مهناز نوبری- به منظور ارتقاء کیفی خدمات ارائه شده از سوی مرکز ارتباطات مردمی ۱۲۲ این شرکت، دوره های آموزشی ویژه کاربران این سامانه برگزار شد که مدیرعامل آبفای گیلان، با حضور در جمع این عزیزان بر تحلیل و بررسی تماس های مردمی در راستای ارائه خدمات مطلوب تاکید کرد. سید محسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان با بیان این مطلب که ۱۲۲ فقط یک مرکز ارتباطات مردمی نیست افزود: به منظور ارائه خدمات غیرحضوری تماس با سامانه ۱۲۲ باید یک فرهنگ شود و رقابت سازنده و سالم با مراکز ۱۲۲ سطح کشور به منزله ارتقاء خدمات آب و فاضلاب به شهروندان باشد. مدیرعامل آبفای گیلان در ادامه اظهار داشت: در سنوات گذشته جمع آوری تماس های مشترکین امکانپذیر نبود و با ایجاد مرکز ارتباطات مردمی ۱۲۲ تمامی تماس های مردم دریافت و پس از دسته بندی به بخش های مربوطه انتقال داده می شود که باید تحلیل درستی بر این تماسها جهت ارائه خدمات بهتر داشته باشیم تا مشکل مشترکین در اسرع وقت برطرف شود.

شهردار قم:

نیازمندالگوسازی برای ترویج فرهنگ ساخت و ساز اسلامی در شهر هستیم

کار نظارت بر ساخت و ساز را بر عهده دارد، گفت: اگر خطاها به موقع و حین ساخت اعلام شود قبل از ورود پرورنده به کمیسیون ماده ۱۰۰ مشکل حل شده و از ادامه خطا جلوگیری می شود. وی الگوسازی در حوزه معماری اسلامی با حمایت تمام دستگاههای ذیربط را امری ضروری خواند و تصریح کرد: زمانی که تمام سبک ساخت از صدور پروانه، الگوسازی و نظارت درست باشد کمیسیون ماده ۵ و ماده ۱۰۰ نیز زیر بار تخلفات نخواهد رفت. شهردار قم بیان کرد: تمام مشکلات در حوزه ساخت و ساز به فرهنگ برمی گردد؛ پیوست فرهنگی مساله های است که مورد غفلت واقع شده و باید بیش از پیش مورد توجه قرار گیرد. شهرداری دست نیاز به سمت نظام مهندسی و مهندسان دراز می کند تا الگوسازی در حوزه ساخت و ساز اسلامی انجام دهدیم و جلوی نفوذ بیش از پیش فرهنگ غربی به شهری چون قم که ام القری جهان اسلام است گرفته شود. وی اذعان کرد: ما دستورالعمل در حوزه ساخت و ساز داریم اما همچون بسیاری از قوانینی که اجرا نمی شود، مورد توجه نیست و آماده هستیم تا با همکاری دیگر نهادهای متولی حوزه ساخت و ساز اقدامی در خور در زمینه ساخت و ساز اسلامی در شهر داشته باشیم.



وی با تاکید بر اینکه نظام مهندسی و معاونت عمرانی استانداری و راه و شهرسازی و کمیسیون ماده ۵ باید در کنار شهرداری به دنبال الگوسازی باشند، گفت: ایجاد ساختمان های شهر مشخص است و اگر طراحی های اسلامی صورت گرفت و الگوسازی شد و مردم تشویق به اجرای آنها شدند تا اقبالشان بیشتر شود شاهد تحولی در زمینه مناظر شهری و ساختمانی خواهیم بود. البته در این زمینه نباید از نظارت در حین کار غافل شد. سقائیان نژاد با بیان اینکه دستورالعمل ساخت توسط شهرداری صادر می شود اما ناظر نظام مهندسی تا پایان

قم- خبرنگار فرصت امروز- شهردار قم گفت: برای جلوگیری از ساخت و ساز ناهماهلی نا متعارف یا به اصطلاح رومی، نیازمند الگوسازی معماری اسلامی برای مردم هستیم. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، سیدمرتضی سقائیان نژاد با بیان اینکه ناهماهلی که در شهرها وجود دارد، نشان گر هویت آن شهر است، اظهار کرد: هر هویتی که در مناظر خود داریم همان در سبک زندگی مردم نیز به صورتی وجود دارد؛ بحث نفوذی که رهبری بر آن تاکید می کنند به نوعی همین است و ناهماهلی که عنوان رومی در شهر دارند برگرفته از فرهنگ غرب و یونان است. وی با تاکید بر اینکه نفوذ و تهاجم فرهنگی به جایی رسیده که مباحث اقتصادی نیز به آن گره خورده و موجب شده استقبال ویژه از ناهماهلی رومی شود، تصریح کرد: این اشکال و نهماها در سبک زندگی و خلق و خوی ما اثر خواهد گذاشت و به نوعی نمایش اشراقیت در جامعه است. شهردار قم با اشاره به علل گسترش ناهماهلی نامتعارف در شهرها خاطر نشان کرد: ما آئین نامه داریم اما ساختمان زمانی که ساخته می شود در کمیسیون ها مورد نظارت قرار می گیرد که دو حالت جرمیه یا تخریب دارد که اینقدر بازدارنده نیست بلکه ما باید به دنبال فرهنگ سازی و الگوسازی برای مردم باشیم.

ششمین نمایشگاه تخصصی RINOTEX ۲۰۱۸ فناوری آب ربع رشیدی تبریز

ارائه توفیقات و عملکرد فناورانه شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

در قالب ایده فناورانه، ۸۲ طرح در قالب توسعه و تجاری سازی ۳ طرح در بخش فروش محصولات دانش بنیان ارائه گردید. لازم به توضیح است که تعداد ۲ طرح از طرح های ثبت نام شده از کشورهای خارجی ثبت نام کرده بودند. این گزارش می افزاید: علاوه بر طرح های ثبت نام شده در این زون، نیازمندیهای فناورانه بخش های مختلف شرکت آب و فاضلاب استان و تعداد ۶۳ عنوان نیازمندیهای فناورانه از دستگاههای اجرایی مرتبط با زون از جمله مدیریت جهاد کشاورزی - شرکت آب و فاضلاب روستایی - سازمان صنعت، معدن و تجارت - ستاد احیاء دریاچه ارومیه - مرکز بهداشت استان - شرکت شهرک های صنعتی تهیه و در این نمایشگاه معرفی شدند. شایان ذکر است ششمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ربع رشیدی از ۱۰ لغایت ۱۴ آبان ماه در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تبریز برگزار گردید.



و انگار شد و این زون در فضای بالغ بر ۴۵۰ مترمربع برگزار و پذیرای مراجعان و مخاطبان بود. بر اساس آمار اعلام شده از طرف دبیرخانه نمایشگاه تعداد ۱۱۹ طرح در این زون ثبت نام شده بود که ۲۴ طرح

تبریز - ماهان فلاح: ششمین نمایشگاه تخصصی (RINO TEX) فناوری آب با رویکرد توسعه و تجاری سازی فناوری در نمایشگاه بین المللی تبریز آغاز بکار کرد به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی، ششمین نمایشگاه نوآوری و فناوری ربع رشیدی با هدف بسترسازی برای اقتصاد دانش بنیان و تولید کالای ایرانی در ۱۷ زون تخصصی و رویداد در چهار بخش؛ ایده های فناورانه، توسعه و تجاری سازی فناوری، فروش محصولات دانش بنیان و نیازمندی های فناورانه در محل نمایشگاه بین المللی تبریز تا دیروز در حال برگزاری بود. یکی از زون های تخصصی این نمایشگاه، زون نوآوری و فناوری آب بود که با توجه به تصمیم شورای سیاست گذاری و ابلاغ استاندار آذربایجان شرقی به شرکت آب و فاضلاب استان

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در اداره برق شهرستان جوانرود مطرح کرد:

توسعه میز خدمت الکترونیکی و حضوری در شرکت توزیع برق استان کرمانشاه

اذعان داشت: بیشترین تعداد مراجعات و اقدامات در حوزه فروش و خدمات مشترکین است که نشان دهنده لزوم تلاش مضاعف در این حوزه می باشد. وی در ادامه با توجه به تعداد درخواست های زیادی که در حوزه خدمات مشترکین وجود دارد، بیان کرد: با وجود درخواست های متعدد در این حوزه برنامه ریزی ها و اهداف آینده باید به گونه ای باشد که سعی در هموار کردن و برطرف کردن مشکلات مذکور و ارائه خدمات با کیفیت غیر حضوری به مشترکین برق باشیم. به طوری که با برنامه ریزی استراتژیک این شرکت تا اواخر سال ۱۴۰۴ همه خدمات باید به صورت غیر حضوری و با کیفیت به مشترکین ارائه شود.

مراجعان عنوان کرد و اظهار داشت: توسعه میز خدمت الکترونیکی و حضوری در شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در راستای ارائه خدمات یکپارچه و بدون مراجعات زائد و قابل رهگیری و جلوگیری از سرگردانی مردم در واحدهای اداری شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه همزمان با ارائه این خدمات از طریق دفاتر پیشخوان دولت نسبت به توسعه خدمات قابل ارائه به مردم از طریق سایت اینترنتی تحت عنوان خدمات الکترونیکی اقدام کرده و همشهریان می توانند بدون مراجعه حضوری و با صرفه جویی در وقت خویش برخی از خدمات مورد نیاز خود را بصورت الکترونیکی انجام دهند. مهندس مرادی مجد در جمع همکاران جوانرود

کرمانشاه - منیر دشتی - مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در راستای تکریم ارباب رجوع، از میز خدمت اداره برق شهرستان جوانرود بازدید نمود. مدیر عامل این شرکت با بیان اینکه شرکت توزیع برق در ابتدای در ورودی شرکت مستقر می شود و ارباب رجوع پس از مراجعه به مسئول آن در محل انتظار مستقر می شوند، گفت: ارائه اطلاعات و راهنمایی های لازم به مراجعین در ارتباط با امور مربوطه، دریافت مدارک و درخواست های مراجعین، انجام درخواست های متقاضیان و ... از جمله شرح وظایف مسئول این واحد می باشد. وی هدف از راه اندازی میز خدمت را تکریم ارباب رجوع، تسریع در کارها و راهنمایی

برگزاری مانور پدافند غیر عامل توسط شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

قطع جریان برق به مدت ۳۰ دقیقه میزان آمادگی و سرعت عمل مراکز و دستگاه های عملیاتی و حساس در استفاده از مولد های اضطراری مورد سنجش قرار گرفت. وی افزود انجام این مانور با موفقیت خواهد و اظهار داشت عملیات یاد شده بدون وجود هیچ گونه مشکل و با وقفه در عملکرد مراکز و شرکت ها و سازمان های مربوطه با تامین برق به وسیله مولد های اضطراری به پایان رسید. گفتنی است مانور پدافند غیر عامل با نظارت مدیریت بحران و پدافند غیر عامل استانداری خوزستان و شرکت توزیع برق استان خوزستان صورت گرفت.



خوزستان بیان کرد: در مانوری که از مرکز کنترل دیسپاچینگ حوزه سنستادی شرکت توزیع برق خوزستان مدیریت می شد با

جلسه هم اندیشی آمادگی زمستانی شرکت گاز مازندران و منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

دقیق، آگاهانه و شفاف، مردم را برای مقابله با سرما و رعایت گوی صحیح مصرف یاری خواهد داد و قطعاً این مساله را در دستور کار خود خواهیم داد. احمدپور نقش واحدهای امدادی را در فصول سرد سال بر اهمیت دانست و یادآور شد: واحدهای امداد می بایست در تمامی ساعات شبانه روز آمادگی کامل خود را حفظ کرده تا در صورت بروز هرگونه مشکل یا حادثه در اسرع وقت نسبت به حل مشکل اقدام نمایند و در کنار آنها نمایندگان واحد HSE به منظور اطمینان از آمادگی شرکت، به صورت مستمر از تأسیسات گاز، خودروهایی امداد و سایر موارد مرتبط بازدید به عمل آورده و علاوه بر شناسایی نقاط پر ریسک و راه های مقابله با بحران های احتمالی، دستورالعمل های مرتبط با موضوع را مورد بازبینی قرار دهند. مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران با تاکید بر تجهیز اتاق بحران، لزوم استفاده از سیستم های جدید و تکنولوژی روز در تمامی سطح سازمان به ویژه در بخش بهره برداری به منظور خدمت رسانی هر چه بهتر و سریعتر به مشترکین عزیز، خواستار بررسی کارشناسان مربوطه در شناسایی راه اندازی سیستم های مذکور شد. در پایان "رسول داودی نژاد" مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز نیز نظرات و پیشنهادات و اقدامات این منطقه را در جهت پایداری جریان گاز مطرح نمود.



ساری -دهقان: جلسه هم اندیشی آمادگی زمستانی به میزبانی شرکت گاز مازندران و با حضور مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز و هیات همراه برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، در این مراسم "جعفر احمدپور" گفت: با توجه به لزوم ارتقاء سطح آمادگی مراکز، تأسیسات و دستگاه های عملیاتی و حساس استان در زمان بروز حادثه و بحران، این شرکت در یک عملیات هماهنگ، مانور پدافند غیر عامل را با قطع برق این مراکز و دستگاه ها و استفاده از مولد های اضطراری برگزار نمود. رضا غضنفری، مدیر عامل شرکت توزیع برق

مدیرعامل گاز گلستان:

گاز طبیعی ۷۰ درصد سبب انرژی استان را تامین می کند

مکان ها با توجه به افزایش مصرف آن بویژه در فصل سرد سال بسیار اهمیت دارد. مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان با اشاره به اینکه ۹۵ درصد روستاهای گلستان از نعمت گاز طبیعی برخوردارند، به اقدامات انجام شده برای گارزسانی به روستاهای گنبد کاووس اشاره کرد و گفت: تاکنون ۱۳۹ روستا از مجموع ۱۶۳ روستای این شهرستان در نعمت گاز برخوردارند ضمن اینکه پنج روستای دیگر نیز در حال اجرا بوده و تلاش می شود در دهه فجر امسال به بهره برداری برسد.

بوده و لازم است مشترکین گرمای به آن عنایت ویژه داشته و رعایت کنند. ایشان در ادامه بر اهمیت حفاظت از تأسیسات گازرسانی و ایمن بودن آنها تاکید کرد و گفت: پیش از انجام هرگونه حفاری در معابر شهری و روستایی بایستی هماهنگی لازم با ادارات گاز انجام شود. رحیمی افزود: تنها در شهرستان گنبد کاووس ۱۸۰۰ کیلومتر تأسیسات گازرسانی وجود دارد که یک پنجم تأسیسات استان را شامل می شود و تامین ایمنی این تأسیسات و نیز استفاده درست و ایمن از گاز در منازل و سایر

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- محمدرحیم رحیمی باحضور در جلسه شورای اداری شهرستان گنبد کاووس گفت: با اقدامات انجام شده برای تامین گاز طبیعی بخشهای مختلف مصرف، در حال حاضر در مجموع ۷۰ درصد سبب انرژی مورد نیاز کشور و استان گلستان از گاز طبیعی تامین می شود. وی افزود: با توجه به نقش پر رنگ گاز طبیعی در تامین انرژی استان و وجود تأسیسات گازرسانی شهرها و روستاها، مقوله توجه به مباحث ایمنی در مصرف این منبع انرژی، بسیار با اهمیت

تیم خود را در زمینه مالی آگاه سازید

مترجم: اشکان کوشش

سال‌هاست که پیرامون چگونگی ساخت سرمایه و مدیریت مالی توسط کارآفرینان، به نویسندگی محتوا مشغول هستیم. در طول این مدت و با وجود تمرکز بر روی چگونگی استفاده از سرمایه، چگونگی درک هزینه‌های مالی و چگونگی درآمدزایی از توانایی‌ها، هنوز در مورد مهم‌ترین الزام برای کارآفرینان بحثی نکرده‌ام.

در مورد مسائل مالی به افراد خود آموزش دهید.

چگونگی کسب سرمایه؛ هدر دادن آن؛ بازیابی‌اش؛ هزینه صبر در زمان پرداخت؛ هزینه محول‌شده به شرکت زمان انتخاب خدمات نرم‌افزاری که هیچ‌کس از آن استفاده‌ای نمی‌کند و این لیست پایانی ندارد.

بسیاری کارآفرینان بر روی یادگیری مدیریت بهتر مالی متمرکز و طبعاً نیازمند یافتن مدیر مالی خوب، مشاوران مالی عالی و حتی حسابداران بهتر هستند. اما توانایی در پولسازی، سوددهی و حفظ آن، از افراد تیم آغاز می‌شود و متأسفانه برخی اوقات در همین مرحله خاتمه می‌یابد. اهمیت این موضوع هنگامی که رشد سریعی را تجربه می‌کنید، به دلیل صرف پول شما توسط افراد دیگر، بیشتر خواهد بود. سال‌ها قبل، مدیر من کریس کولمن (Chris Coleman)، در قسمتی از کتابچه کارمندان نوشته بود، «پول ما را آنگونه خرج کنید که گویا پول خود را خرج می‌کنید.»

درک این ایده توسط افراد بسیار مهم است؛ زیرا افزایش حقوق، مانیتورهای جدید و زیبا و یا حقوق مستقیم گزارش‌ها و دیگر مخارج مستقیماً با پول شرکت انجام می‌شود.

درآمد چگونه به دست می‌آید

شما به عنوان یک مؤسس، در جریان فروش شرکت خود قرار دارید. احتمالاً گزارش‌ها را بررسی می‌کنید و از قیمت‌گذاری و درخواست‌ها اطلاع دارید، اما نزدیکی خود با منابع درآمد را با درک افراد تیم اشتباه نگیرید. قانون ۸۰/۲۰، قانونی واقعی است. ۲۰ درصد از مشتریان، تشکیل‌دهنده ۸۰ درصد از درآمد شما هستند. آیا افراد تیم آن ۲۰ درصد را می‌شناسند؟ اما شناخت به تنهایی کافی نیست. آیا افراد شما تلاش، فعالیت و عشق خود را برای ۲۰ درصد مهم صرف می‌کنند؟ فعالیت‌ها، به خصوص در مواقع رشد سریع، باعث فراموش شدن نقش این افراد مهم برای رسیدن شما به این نقطه می‌شوند. از توانایی تیم خود برای توجه به این افراد مطمئن شوید.

سود چگونه به دست می‌آید

اگر از نیروی کار کم‌تجربه برای ارتقای شرکت خود استفاده می‌کنید، احتمالاً تفاوت‌های سود و درآمد برای آنها واضح نیست. برای مثال شاید آنها با جزییات مخارج و هزینه‌های محصولات فروخته‌شده آشنا نباشند. هیچ الزامی برای اشتراک جزییات مالی با تمامی افراد وجود ندارد، اما درک آنچه به سوددهی می‌انجامد برای افراد تیم الزامی است.

این موارد می‌توانند شامل کاهش هزینه‌های فروش، کوتاه‌کردن چرخه فروش و یا شاید به سادگی توضیح زمان موردنیاز به حفظ یک مشتری برای رسیدن به «نقطه سربه‌سر» باشند. آیا از تمرکز افراد خود برای حفظ مشتریان مطمئن هستید؟ شما می‌توانید مشتریان سودآور و بازارهای عمودی را به افراد خود معرفی کنید و بخواهید توجه خود را بر آنها متمرکز کنند.

آموزش مسائل مالی به افراد و اطمینان از تمرکزشان بر روی کسب درآمد و حفظ سوددهی، نیازمند دریافت مدرک دانشگاهی در این زمینه نیست. در صورت ارتباط مؤثر در مورد مسائل مهم و ارزیابی عملکرد آنها برای تمرکز بیشتر بر روی فعالیت‌های سودآور، نیازی به حضور در کلاس نخواهند داشت.

چگونه سرمایه را حفظ خواهید کرد

من در مورد کارآفرینانی که برای ساخت دفتر به جنون رسیده‌اند، داستان‌های بسیاری نوشته‌ام. شاید شما برای افزایش و بهبود عملکرد افراد برای ایشان ناهار و نوشیدنی فراهم می‌کنید. آیا افراد تیم از میزان هزینه این فعالیت‌ها اطلاع دارند؟ آیا سقفی برای مخارج در نظر گرفته شده است؟ آیا داشتن این سقف برای افراد مهم است؟ وظایف شما در این میان چیست؟ نمونه‌ای را با شما در میان خواهیم گذاشت. ما از FreeConferenceCall.com استفاده می‌کردیم و سال گذشته تصمیم به تخصیص شماره‌های شخصی برای افراد گرفتیم تا دیگر نیازی به اشتراک‌گذاری شماره‌ها و همچنین درگیری بر سر تلافی برنامه‌ریزی خطوط کنفرانس وجود نداشته باشد. این تصمیم کاملاً منطقی به نظر می‌رسید.

ما برای افراد کلیدی، خطوط شخصی کنفرانس تهیه کردیم و در نتیجه هزینه‌های ماهیانه کنفرانس‌های ما به ۷۰۰ دلار رسید. ما از هزینه سالانه ۰ دلار، به سالانه ۸۴۰۰ دلار رسیده بودیم؛ اتفاقی که به هیچ عنوان قابل‌قبول نبود. ما دیگر از آن سیستم استفاده نکردیم، اما هزینه‌ها بسیار گزاف و غیرقابل‌قبول بودند. هزینه‌های گزاف را درک کنید و به افراد خود در مورد آنها توضیح دهید.

هزینه پول شما چقدر است

توضیح هزینه پول همواره دشوار بوده است. وقتی شخصی صاحب یک تجارت نباشد، تجربه پرداخت هیچ هزینه‌ای بابت استخدام، کمیسیون و یا مالیات را نیز نداشته است. این افراد یک دلار را به اندازه یک دلار می‌بینند، اما در حقیقت اینطور نیست.

به افراد خود برای درک علامت‌گذاری برخی از هزینه‌هایی که از پیش پرداخت کرده‌اید، دلایل افزودن درصدی از سود برای مشتریانی که همواره در امر پرداخت تأخیر می‌کنند و دلایل تماس‌های شما برای پیگیری پرداخت مشتریان کمک کنید.

شاید این مقاله از آن دسته مقاله‌هایی نباشد که در Forbes به دنبال آن باشید و شاید موردی ساده و پیش‌پاافتاده تلقی شود، اما کارمندان خود را جمع کنید و از آنها در مورد چگونگی کسب پول، سوددهی، حفظ پول و هزینه‌ها سؤال کنید. پاسخ‌های آنها شما را شگفت‌زده خواهند کرد. اگر از اطلاعات ارائه‌شده استفاده کنید، شاید متوجه شوید این مهم‌ترین مطلبی بوده است که در سال جاری مطالعه کرده‌اید.

منبع: forbes



۱۱ اقدامی که مدیر شرکت را عاشق شما خواهد کرد

به همین خاطر در صورتی که فردی تیزبین باشید، قادر خواهید بود تا با پرداختن به آنها، نتایج متفاوتی را رقم بزنید. برای مثال ممکن است یک وظیفه برای سنجش توانایی‌ها به چند نفر سپرده شود، تحت این شرایط در صورتی که تمامی موارد حتی کوچک‌ترین موضوعات را نیز مدنظر قرار دهید، بدون شک نتیجه بهتری را به دست خواهید آورد که خود تاثیر لازم را بر روی مدیران به همراه خواهد داشت. این امر به خوبی تمرکز بر روی کار و مهم بودن شما برای بدنه شرکت را به اثبات خواهد رساند.

۹- همواره سپاس‌گزار باشید

رفتار مودبانه، شخصیت جذابی را به شما خواهد بخشید. بدون شک هیچ مدیری تمایل ندارد که فردی را در شرکت خود داشته باشد که رفتارهای پرخاشگرایانه و نادرستی با سایرین دارد. به همین خاطر لازم است تا مودب بودن را به عادت رفتاری خود حتی با کوچک‌ترین عضو شرکت، تبدیل کنید. در نهایت این امر که مدیران با شما به مشکلی برخوردند، خود دارای اهمیت بسیار بالایی خواهد بود.

۱۰- از تعطیلات خود نهایت استفاده را ببرید

اگرچه این مورد کمی عجیب به نظر می‌رسد. با این حال علت اصلی مهم بودن این امر برای مدیران، تفریح کردن شما نیست. درواقع منظور از این امر این است که بهتر است تا همواره از فرصت‌های موجود برای بازیابی قوای خود استفاده کنید. درواقع کار بیش از حد در درازمدت عملکرد شما را تحت تاثیر قرار خواهد داد که بدون شک این امر برای شرکت مثبت نخواهد بود. همچنین این امر که کارمندان بدانند افراد نسبت به حفظ سلامت خود توجه کافی را دارند، به نوعی آسایش روانی را برای آن‌ها به همراه خواهد داشت. در این رابطه توجه داشته باشید که بیمار شدن شما روند رو به رشد شرکت را کند خواهد کرد. به همین خاطر هم است که مدیران تمایل به حفظ سلامت کارمندان خود دارند و نباید اقداماتی را انجام داد که این امر را با تهدید مواجه سازد. در موارد متعددی مشاهده شده است که کارمندان با به خطر انداختن سلامت خود در تلاش برای تحت تاثیر قرار دادن مدیر خود هستند که به علت دلایل مطرح شده، این امر می‌تواند نتیجه کاملاً عکس را به همراه داشته باشد.

۱۱- عقاید و ایده‌های خود را مطرح کنید

این امر که جسارت بیان توانایی‌های خود را نداشته باشید، در نهایت باعث خواهد شد تا فردی دیگر به جایگاهی که می‌توانست برای شما باشد، دست پیدا کند. بدون شک این امر برای هیچ مدیری مطلوب نخواهد بود به همین خاطر لازم است تا جسارت بیان ایده‌ها و نظرات خود را داشته باشید. بدون شک برای مدیران ارزش یک کارمند جسور و باتلاطم از سایرین بیشتر خواهد بود. در نهایت اگر نظر شما به یک راه حل مناسب تبدیل شود، خود تاثیر بسزایی را برای مدیران به همراه خواهد داشت.

به عنوان نکته پایانی در این رابطه، این امر که مدیر خود را به خوبی شناخته و اقدامات مورد پسند آن‌ها را انجام دهید، بدون شک موفقیت شغلی شما تضمین خواهد شد. به همین خاطر نباید خود را محدود به ترفندهای معرفی شده کنید.

منبع: businessinsider

دارد. به همین خاطر در صورتی که رفتاری از جانب شما در تضاد با وی است، این شما هستید که باید برای تغییر آن فکری کنید.

۴- به دنبال نصیحت‌های آن‌ها باشید

تصور رایج در رابطه با نصیحت این است که افراد تمایلی از نسبت به آن نداشته و معمولاً در برابر آن واکنش مثبتی را از خود نشان نمی‌دهند. علت اصلی این امر نیز به این خاطر است که آن‌ها این امر را به علت نقص و کمبود خود احساس می‌کنند. با این حال این امر یک مورد بسیار طبیعی است که افراد با تجربه‌تر بتوانند موارد مهمی را برای شما بیان کنند. علت این امر نیز می‌تواند ناشی از تجربه و سطح دانش بالاتر آن‌ها و نه ضعف و با اشتباه شما باشد. اگرچه مدیران همواره در مواقع ضروری نصیحت‌های لازم را انجام خواهند داد، با این حال این امر که شما در این رابطه پیشقدم باشید بدون شک تاثیرگذاری زیادی را به همراه خواهد داشت. در این رابطه توصیه می‌شود تا مدیران را به عنوان مشاوران خود دانسته و با رعایت کامل احترام، آن‌ها تجربیات آن‌ها استفاده کنید. این امر نه‌تنها عملکرد شما را بهبود خواهد بخشید، بلکه باعث احساس رضایت و حسن خوب در مدیر شما خواهد شد. بدون شک این امر که مدیران کارمندان خود را خواهان پیشرفت حس کنند، خود جذابیت بالایی را برای آن‌ها به همراه خواهد داشت.

۵- وقت‌شناس باشید

حضور به‌موقع در محل کار و انجام کارها در زمان معین شده، دو مورد از ویژگی‌هایی خواهد بود که باعث می‌شود تا مدیران همواره تمایل به ادامه همکاری با شما داشته باشند. بدون شک اولویت اختصاص کارهای جدید با افرادی خواهد بود که مسئولیت‌پذیری خود را قبلاً به اثبات رسانده باشند. به همین خاطر لازم است تا نهایت تلاش خود را برای این امر انجام دهید. این امر به خوبی بیانگر آن خواهد بود که شما کاملاً نسبت به قوانین متعهد هستید.

۶- مهارت‌های مدیریتی را در خود تقویت کنید

این امر که بتوانید هر چیزی را به خوبی مدیریت کنید، در نهایت باعث خواهد شد تا شما به عنوان جانشین مدنظر قرار بگیرید که خود یک موفقیت بزرگ برای هر کارمندی محسوب می‌شود. در این رابطه شما می‌توانید با مدیریت کردن میز کار خود، یک تمرین مناسب را در این رابطه انجام دهید. در نهایت فراموش نکنید که در این رابطه مطالعه و استفاده از تجربیات سایرین نیز می‌تواند کاملاً کارساز باشد.

۷- برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشید

این امر که مدیران بدانند که شما برای هر فعالیت و وظیفه خود چه برنامه‌ای را دارید، بدون شک در نگاه آن‌ها نسبت به شما تاثیرگذار خواهد بود. درواقع برای شما تنها وظایف مشخص خواهد شد و کم‌تر شرکتی برنامه‌ای را برای نحوه انجام اقدامات، تعیین خواهد کرد. با این حال در صورتی که برنامه‌ای دقیق برای اقدامات خود داشته باشید، بدون شک نه‌تنها قادر به انجام به موقع و درست آن‌ها خواهید بود بلکه در نزد مدیر خود نیز جایگاه بالاتری را خواهید یافت.

۸- به جزییات توجه کافی داشته باشید

همواره نکات ریز در هر مسئله، مورد غفلت قرار می‌گیرد.

به قلم: شانا لویترز و شناسا و نویسنده حوزه موفقیت کاری مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک هر مدیری در محل کار خود ویژگی‌های منحصر به فردی را دارد. با این حال همه آن‌ها توقعاتی را از شما خواهند داشت که در صورت اجرایی شدن، نسبت به شما دید مثبتی را پیدا خواهند کرد. اگرچه برخی در این رابطه بر این باور هستند که این موارد تنها در کار فوق‌العاده خلاصه خواهد شد، با این حال تمامی انتظارات تنها در این مورد خلاصه نشده و همین امر باعث می‌شود تا اقدامات شما برای این امر از تنوع کافی برخوردار باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۱ ترفند برای افزایش علاقه مدیران نسبت به شما، خواهیم پرداخت.

۱- به تنهایی در تلاش برای حل مشکل باشید

مدیران خود از حجم کاری بسیار بالایی برخوردار هستند. این امر باعث می‌شود تا آن‌ها تمایلی به مراجعه‌های متعدد شما نداشته باشند. اگرچه مشکلات کاری شما باید رفع شود، با این حال این امر باید در ابتدا با تلاش خود شما همراه باشد. درواقع در زمان مواجه شدن با یک مشکل بهتر است تا خود شما در ابتدا نسبت به حل آن اقدام کنید و مراجعه به دفتر مدیریت، همواره آخرین گزینه موجود باشد. فراموش نکنید که به هر میزانی که بتوانید رضایت مدیریت را بیش‌تر جلب کنید، شناسن موفقیت کاری شما افزایش پیدا خواهد کرد. در نهایت رفتار مناسب شما با مدیران آن‌ها را به عمل متقابل سوق خواهد داد.

۲- همواره ارزش‌های خود را برای شرکت به اثبات برسانید

به هر میزان که مدیران شما را به ویژگی‌های مثبت به خاطر آورند، بدون شک موفقیت‌های بهتری را تجربه خواهید کرد. فراموش نکنید که در هر شرکتی برخی از کارمندان مورد علاقه مدیران محسوب می‌شوند که این امر اتفاقی نبوده و کاملاً ناشی از رفتار خود کارمند است. به همین خاطر اگر خواهان موفقیت و پیشرفت در کار خود هستید، لازم است تا به یک کارمند نمونه و ایده‌آل برای شرکت تبدیل شوید. در این رابطه حتی اگر ایده‌ای را برای اثبات ارزش‌های خود پیدا نمی‌کنید، توصیه می‌شود تا از مدیر خود فهرست پیشنهادی را دریافت کنید. به عنوان نکته پایانی به خاطر داشته باشید که این اقدام شما باید فرآیندی مداوم باشد تا همواره در ذهن مدیر خود حضور داشته باشید.

۳- سبک ارتباطی خود را مطابق میل آن‌ها تغییر دهید

هر فردی دوست دارد تا دیگران به نوعی خاص و مورد پسند، با وی رفتار شود. این امر در رابطه با مدیران نیز صادق است. با این حال منظور از این امر ابتدا چابلوسی‌های رایج نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که باید طریقه ارتباط برقرار کردن درست با مدیر خود را بیابید. برای مثال ممکن است مدیری تمایل داشته باشد تا از طریق تکنولوژی با سایرین ارتباط برقرار کند، به همین خاطر لازم است تا شما به این خواسته وی احترام گذاشته و همواره از این طریق اقدام کنید. در نهایت فراموش نکنید که مدیر شرکت در جایگاه بالاتری نسبت به شما قرار