

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



سه‌میه‌بندی بنزین راهی مناسب برای جبران افزایش مصرف سوخت نیست

رئیس اتحادیه جایگاهداران سوخت، سه‌میه‌بندی بنزین و استفاده از کارت سوخت را راه حل مبارزه با قاچاق کلان سوخت و مدیریت مصرف سوخت نمی‌داند. بیژن حاج محمدرضا در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو در خصوص اجرای سه‌میه‌بندی و از سرگیری...

معاملات کلان سکه و ارز متوقف شد

مدیریت خاموش بازار ارز

بانک مرکزی چراغ خاموش ابزارهای مدیریت بازار ارز را به کار گرفته است

آخرین روز کاری هفته گذشته در حالی به پایان رسید که قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی نسبت به اولین روز هفته کاهش در حدود ۷۰۰ هزار تومان را پذیرا شد. به گزارش خبرآنلاین، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی در اولین روز هفته با قیمتی در حدود ۴ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان معامله می‌شد اما روند تحولات تخلیه حساب سکه را در این هفته رقم زد به طوری که قیمت یک سکه تمام بهار آزادی روز پنجشنبه حتی روی ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان را نیز دید. بسیاری در این فضا می‌پرسند چرا قیمت‌ها در حال ریزش است و چه اتفاقاتی...

۴

۵ ضرورت تفکیک وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از نگاه مرکز پژوهش‌ها

«رفاه و تامین اجتماعی» از «کار و تعاون» جدا می‌شود؟

۳

مدیریت و کسب‌وکار



هرگز از کامپیوتر استفاده نکرده‌ام

- محیط‌های روانشناختی و عملکرد اثربخش کار
- آیا کار با مربی بزرگ، ارزش دستمزد پایین را دارد؟
- ۵ سؤال درباره بازنشستگی
- ترغیب ۴ درصد از مشتریان سرآمده خرید ۱۶ برابری
- برندهای برای متقاعد ساختن نسل جدید تلاش می‌کنند
- فارمرز گروپ، درس‌هایی برای بازار یابان

۸ تا ۱۶



رئیس صندوق بین‌المللی پول کشورها را به ایجاد ارزهای دیجیتالی تشویق کرد

تحول نظام بانکی ایران با فناوری بلاک چین به روایت وزیر ارتباطات

۴

با انتخاب شهردار جدید، بازار مسکن در فاز انتظار قرار گرفت

ریزش قیمت در بازار مسکن در راه است؟

کمترین مقدار خود در طول این سال‌ها بوده است. «محمدعلی ربانی با بیان این مطلب افزود: «سیاست‌های دولت هم در ساخته نشدن مسکن تاثیرگذار بوده است و در کنار آن سیاست‌های شهرداری در افزایش هزینه‌های مربوط به صدور پروانه‌های ساخت، افزایش مالیات و بیمه و... در مجموع باعث شده تا تولید مسکن در حداقل میزان قرار گیرد.» وی تصریح کرد: «باید توجه کنیم که توازن میان عرضه و تقاضا اتفاق بیفتد تا بتوانید بازار را متعادل کند. متأسفانه این توازن صورت نگرفته و همیشه نیاز انباشته‌ای از سالیان قبل داریم که این نیاز انباشته به اصلاح نه‌تنها جبران نشده بلکه با عدم ساخت واحدهای مسکونی جدید باعث شده‌ایم نیاز شدید شود و در مقابل عرضه کم باشد و به صورت طبیعی شاهد افزایش قیمت‌ها باشیم.» ربانی درباره تسهیلات دولت و بانک مسکن به انبوه‌سازان بیان کرد: «در مورد تسهیلاتی که دولت و بانک مسکن اعلام می‌کنند باید گفت در دو ماه گذشته قیمت مسکن نسبت به سال قبل در همین زمان بسیار افزایش یافته که غیر قابل کنترل است و تقریباً می‌توان گفت این مساله را می‌توان متاثر از بازار سکه و ارز هم دانست.» وی درباره میزان افزایش قیمت در بازار مسکن گفت: «قیمت مسکن در این مدت نسبت به مدت زمان مشابه سال قبل ۱۰۰ درصد افزایش یافته است.»

دبیر انجمن انبوه‌سازان قم ادامه داد: «بنابراین با توجه به افزایش قیمت‌های اتفاق افتاده میزان تسهیلاتی که دولت و بانک مسکن قرار است، پرداخت کنند متناسب با قیمت فعلی مسکن نبوده و تاثیر بالایی در بازار ساخت و ساز و قیمت تمام شده مسکن ندارد.» وی توضیح داد: «سال‌های قبل معمولاً قیمت ساخت هر متر مربع مسکن برابر با یک میلیون و ۴۰۰ تا یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بود اما در ماه‌های گذشته و با توجه به افزایش قیمت مصالح قیمت ساخت هر متر مربع مسکن به ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تا ۳ میلیون تومان رسیده است که متأسفانه دولت اصلاً توجهی به این مساله نداشته و ندارد.»

ربانی بیان کرد: «دولت بدون هیچ‌گونه برنامه برای آینده به ویژه در حوزه مسکن روزگار را می‌گذراند.» وی گفت: «افزایش قیمت‌ها به حدی بوده که برای مثال اگر کسی تا سال گذشته می‌توانست یک ملک را با ۵۰۰ میلیون تومان بخرد امسال برای خرید خانه باید یک میلیارد تومان هزینه کند این وضعیت در حقیقت ترازوی اسفباری است.»

وی تأکید کرد: «این وضعیت اسفبار تاثیرات فراوانی در زندگی مردم داشته و به هیچ‌وجه این شرایط قابل جبران و برگشت نیست.»

این فعال حوزه مسکن اظهار کرد: «حتی اگر ارز واقعا به ۴۲۰۰ تومان برسد، به حتم قیمت مسکن کاهش چشمگیر و همسان با سال گذشته را نخواهد داشت و برای مثال ملک یک میلیارد تومانی حداکثر به ۸۰۰ میلیون تومان کاهش می‌یابد.» ربانی درباره اینکه آیا وزیر راه و شهرسازی تا پایان سال قادر خواهد بود تا اقدامات چشمگیری در حوزه مسکن و بازگرداندن رونق در این بخش انجام دهد یا خیر، توضیح داد: «تا پایان سال نمی‌توان انتظار داشت وزیر اقدام جدی انجام دهد زیرا او وارد یک دستگاه عریض و طویل به نام وزارت راه و شهرسازی شده است و نمی‌تواند مسائل مربوط به مسکن مهر و شرکت‌های عمران تخصصی این بخش و همچنین بافت‌های فرسوده را سامان دهد، فرصت کافی ندارد و به حتم تا پایان سال اتفاقی نخواهد افتاد.»

وی ادامه داد: «مگر اینکه وزیر راه و شهرسازی برای سال ۹۸ برنامه خاصی داشته باشد که تاکنون برنامه‌ای اعلام نکرده، ایشان گفته است به دنبال متحول کردن بخش مسکن و بازسازی بافت فرسوده است و می‌خواهد مسکن مهر معوق را به اتمام رسانده و تحویل دهد اما معلوم نیست این کارها قرار است با چه مکانیزمی انجام شود.» وی خاطر نشان کرد: «آنچه مهم به نظر می‌رسد این است که اسلامی به عنوان وزیر راه و شهرسازی در این حوزه از وزاری قبلی شاید بهتر بتواند اقداماتی را انجام دهد و ما نیز منتظر اقدامات وی هستیم.»

عضو انجمن انبوه‌سازان استان تهران درباره قیمت مسکن در ماه‌های آینده پیش‌بینی کرد: «شاهد افزایش قیمت در این بخش نخواهیم بود زیرا بازار در حالت رکود تومی بسر می‌برد و بنابراین تا آخر سال قیمت مسکن ثابت خواهد ماند.»

بازار مسکن سردرگم است؛ این را فعالان بازار مسکن در پاسخ به سوالات متعدد در خصوص وضعیت بازار بر زبان می‌آورند و معتقدند هنوز در شرایط تازه، بازار خود را پیدا نکرده است. به گزارش خبرآنلاین، در حالی که متوسط قیمت مسکن در تهران به حدود ۸۶ میلیون ریال رسیده و رشدی ۸۳ درصدی در بازار خرید و فروش به گواه آمار به ثبت رسیده، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد از حدود یک ماه قبل بار دیگر رکود در این حوزه خودنمایی کرده و خرید و فروش به کف رسیده است. یکی از فعالان بازار مسکن در مرکز تهران درباره میزان خرید و فروش گفت: «تحت تاثیر افزایش نرخ مسکن، خانه‌های قدیمی‌تر و حتی کلنگی، خریداران خوبی پیدا کرده بودند و بازار روی حرف فروشنده‌ها می‌چرخید، اما درست وقتی مجاری انتخاب شهردار پیش آمد دوباره سکنه‌ای در بازار رخ داد.» وی با اشاره به اتفاقات هفته اخیر گفت: «وقتی شهردار جدید انتخاب شد عده‌ای گفتند شرایط صدور مجوز ساخت و ساز تغییر می‌کند و از این رو، دیگر به راحتی نمی‌توان ساختمان‌های بلندمرتبه ساخت. همین روز چهارشنبه خبری بازار را تکان داد و شرایط ساخت و ساز خصوصاً در حوزه تعداد پارکینگ‌ها عوض شده و طبیعی است که در چنین شرایطی ابتکار عمل بازار از دست فروشنده خارج می‌شود.» او ادامه داد: «تا زمانی که شهردار تازه برنامه‌هاش در حوزه ساخت و ساز را اعلام نکند، این رکود ادامه‌دار خواهد بود.» یکی از مشاوران املاک در منطقه فردوسی نیز در این باره گفت: «آگهی فروش خانه کاهش یافته است و این روزها اغلب کسانی که برای خرید مراجعه می‌کنند، در حقیقت متقاضی فهمیدن قیمت‌ها هستند، نه خرید و فروش واقعی. اگر سختگیری شهردار برای صدور مجوز ساخت و ساز حقیقت داشته باشد، بازار ملک کلنگی که امسال رونق گرفته بود، بار دیگر کساد خواهد شد.»

متقاضیان واقعی خرید کنند

در عین حال، مصطفی خسروی، رئیس اتحادیه مشاوران املاک نیز گفت: «بازار مسکن در مدت‌زمانی کوتاه شاهد دو تغییر بزرگ بوده است؛ اول تغییر وزیر راه و شهرسازی و دوم تغییر شهردار، در نتیجه طبیعی است که وقفه‌ای برای اطلاع یافتن از برنامه‌های این دو مسئول که به طور مستقیم با بخش مسکن در ارتباط هستند، داشته باشد.» وی گفت: «این نافی خرید و فروش نیست و من همچنان معتقدم متقاضیان واقعی که پولی برای خرید دارند، دست نگه ندارند و خرید خود را انجام دهند چرا که حضور سرمایه‌گذاران در این بازار فعلاً کاهش یافته و این وضعیت بازار را در اختیار مصرف‌کننده قرار می‌دهد.» او در پاسخ به این سوال که ریزش قیمت دلار و سکه چقدر در کاهش قیمت مسکن موثر است، گفت: «گذشته از جو روانی، عوامل بنیادین تولید مسکن نیز با رشد قیمت روبه‌رو بوده‌اند، مصالح ساختمانی و آهن‌آلات و ... همگی گران شده و این گرانی سبب افزایش قیمت تمام‌شده مسکن می‌شود.» او ادامه داد: «به هر روی، به نظر نمی‌رسد شوک کاهشی در بازار مسکن در راه باشد، اما بی‌تردید، تخلیه حساب روانی بازار سکه و ارز بر تخلیه حساب روانی بازار مسکن نیز تاثیرگذار است.»

نه افزایش وام و نه انفرادی‌سازی

در عین حال، برخی کارشناسان اقتصادی نیز با تأکید بر اینکه نه افزایش تسهیلات در شرایط فعلی تاثیرگذار است و نه سیاست‌گذاری در جهت انفرادی‌سازی، تأکید دارند که باید با اجرای سیاست‌هایی، انبوه‌سازی را در کشور تشویق کرد چرا که هم مانع گسترش افقی شهرها می‌شود و هم هزینه ساخت و ساز را کاهش می‌دهد. بیت‌الله ستاریان در این خصوص می‌گوید: «مسکن محل امن سرمایه‌گذاری بلندمدت است، اما بی‌تردید برای کاهش هزینه ساخت و ساز به منظور ایجاد شرایط دسترسی همه اقشار جامعه به مسکن لازم است تدابیری برای کاهش هزینه تمام‌شده اندیشیده شود.»

به گفته وی، «توجه به انبوه‌سازی و استفاده از تکنولوژی‌های مدرن در فرآیند ساخت و ساز این مهم را محقق خواهد کرد.»

هزینه ساخت هر مترمربع مسکن به ۲.۵ میلیون تومان رسید

همچنین عضو هیات مدیره انجمن انبوه‌سازان تهران درباره وضعیت بازار مسکن گفت: «در چند سال گذشته هیچ‌گونه پیش‌رفتی در تولید مسکن نداشته‌ایم و عرضه مسکن در

هزینه وام مسکن برای زوج‌های تهرانی ۱۴.۵ میلیون تومان شد

خریداری کنند که با این حساب باید ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان بابت خرید این اوراق بپردازند که با احتساب ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان برای خرید اوراق وام جعاله، در مجموع برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی باید ۱۲ میلیون تومان پرداخت کنند. علاوه بر این زوج‌های ساکن در سایر شهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسکن ۱۲۰ برگ بهادار خریداری کنند که باید ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بابت خرید اوراق بپردازند. همچنین برای دریافت ۲۰ میلیون تومان دیگر بابت وام جعاله نیز باید ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان پرداخت کنند که در مجموع برای وام ۸۰ میلیون تومانی ۱۰ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان از سوی زوجین باید پرداخت شود.

مجردهای تهرانی نیز می‌توانند تا سقف ۶۰ میلیون تومان و غیرزوج‌هایی که در مراکز استان‌های بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارند تا سقف ۵۰ میلیون تومان و در نهایت غیرزوج‌های ساکن در سایر مناطق تا سقف ۴۰ میلیون تومان وام دریافت کنند که به ترتیب هر کدام باید ۱۲۰، ۱۰۰ و ۸۰ برگ بهادار اوراق تسهیلات مسکن را از فرابورس ایران خریداری کنند.

با این حساب مجردهای تهرانی باید برای خرید این اوراق ۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، افراد ساکن در مراکز استان بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت مبلغ ۶ میلیون تومان و افراد گروه سوم مبلغ ۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان پرداخت کنند. البته در صورت تمایل برای دریافت وام ۲۰ میلیون تومانی جعاله باید مبلغ ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان دیگر هم بپردازند.

اوراق تسهیلات مسکن توسط بانک مسکن منتشر می‌شود. این اوراق قابلیت معامله در فرابورس ایران را دارد و ارزش اسمی هر برگ ۵ میلیون ریال است. مدت اعتبار اوراق تسه حداکثر تا دو دوره شش ماهه قابل تمدید است. این اوراق با توجه به اینکه چقدر تا زمان اعتبارش باقی مانده دارای قیمت متفاوتی است. در صورتی که مدت اعتبار این اوراق به اتمام رسیده و دارنده اوراق از تسهیلات آن استفاده نکند، نماد معاملاتی آن متوقف خواهد شد و وجوه پرداختی دیگر به دارنده اوراق بازپرداخت نخواهد شد.

قیمت اوراق تسهیلات مسکن در این روزها حدود ۶۰ هزار تومان است در نتیجه تهرانی‌ها برای اخذ وام مسکن ۱۰۰ میلیون تومانی به علاوه وام جعاله باید حدود ۱۴.۵ میلیون تومان هزینه کنند. به گزارش ایسنا، در این روزها قیمت اوراق تسهیلات مسکن از ۵۸ هزار تا ۶۰ هزار تومان شناور است. البته قیمت تنها یکی از تسه‌ها که سررسیدش رو به اتمام است به حدود ۵۴ هزار تومان رسیده است. اما قیمت دیگر تسه‌ها حدود ۶۰ هزار تومان است. قیمت امتیاز تسهیلات مسکن مهر ماه ۱۳۹۵ حدود ۵۸ هزار و ۷۰۰ تومان و قیمت تسه دی ماه ۱۳۹۵ حدود ۵۹ هزار تومان است.

همچنین قیمت امتیاز تسهیلات مسکن تیرماه ۱۳۹۶، ۵۹ هزار و ۴۰۰ تومان و قیمت تسه فروردین و شهریورماه ۱۳۹۷ حدود ۶۰ هزار تومان است. این قیمت‌ها نسبت به هفته گذشته چندان تغییری نداشته است. آنگونه که از قیمت آپارتمان مشاوران املاک مشخص است طی ماه‌های گذشته قیمت‌ها بسیار افزایش یافته و حتی می‌توان گفت بیش از دو برابر شده است و این موضوع خانه‌دار شدن را برای افراد متوسط یا متوسط رو به پایین سخت و حتی غیرممکن کرده است. به طوری که تهرانی‌ها با ۱۲۰ میلیون تومان وام مسکن به علاوه وام جعاله هم به راحتی نمی‌توانند صاحب خانه شوند.

با توجه به قیمت‌های امتیاز تسهیلات مسکن که بیان شد با قیمت حدودی در برگ تسه ۶۰ هزار تومان زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند، آن‌ها باید ۱۲ میلیون تومان صرف خرید این ۲۰۰ برگ کنند. به این مبلغ با احتساب ۲۰ میلیون تومان وام جعاله که بایشان باید ۴۰ برگ تسه بهادار ۶۰ هزار تومانی خرید ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان اضافه می‌شود. در نتیجه در مجموع باید برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسکن، حدود ۱۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان صرف کنند.

همچنین زوج‌های غیرتهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیشتر از ۲۰۰ هزار نفر جمعیت زندگی می‌کنند، می‌توانند تا سقف ۸۰ میلیون تومان وام بگیرند که برای گرفتن این مبلغ باید ۱۶۰ ورق بهادار



۸۸۹۳۶۶۵۱



صندوق بین‌المللی پول پاسخ داد

کلید موفقیت اقتصادهای خاورمیانه چیست؟

در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۷ نسبت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به تولید ناخالص داخلی در کشورهای منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی به‌طور متوسط سالانه ۱۵۶ درصد بوده است.

براساس گزارش چشم‌انداز اقتصادی منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی که به‌تازگی از سوی صندوق بین‌المللی پول منتشر شده است، این منطقه از لحاظ نسبت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به تولید ناخالص داخلی، پس از منطقه جنوب صحرای آفریقا ضعیف‌ترین عملکرد را در بین مناطق مختلف جهان داشته است. در دوره مورد بررسی (۲۰۰۰ تا ۲۰۱۷) نسبت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به تولید ناخالص داخلی در آمریکای لاتین و حوزه دریای کارائیب ۱۶۸ درصد و در اقتصادهای نوظهور اروپا و آسیا به ترتیب ۱۷.۹ و ۱۸.۶ درصد بوده است.

ضرورت تقویت بخش خصوصی در حالی از سوی بسیاری از کشورهای منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی نادیده گرفته می‌شود که به گفته کارشناسان صندوق بین‌المللی پول، وجود یک بخش خصوصی پویا و سرمایه‌گذاری کافی توسط این بخش نقش بسیار مهمی در ایجاد شغل‌های پایدار و دستیابی به رشد اقتصادی فراگیر ایفا می‌کند.

تقویت دسترسی بخش خصوصی به منابع مالی، سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه زیرساخت‌ها، کاهش نقش دولت در اقتصاد و بهبود کارایی و نحوه حکمرانی دولت، از جمله عواملی هستند که می‌توانند بخش خصوصی را از بن‌بست خارج کرده و شرایط را برای رشد اقتصادی بالاتر و فراگیرتر مهیا سازند.

اگرچه کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی در راستای توسعه بخش خصوصی، گام‌هایی برداشته‌اند (ازجمله بهبود محیط کسب‌وکار، تقویت حکمرانی و انجام برخی اصلاحات به‌منظور افزایش بهره‌وری) اما پایین بودن نسبت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به تولید ناخالص داخلی در این کشورها نشان می‌دهد که آنها هنوز راه درازی را تا رسیدن به نقطه مطلوب پیش رو دارند.

بخش دولتی بزرگ، بزرگترین مانع توسعه بخش خصوصی

اگرچه سرمایه‌گذاری دولتی می‌تواند نقش یک مکمل را برای سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی داشته باشد اما این هم‌افزایی در صورتی محقق خواهد شد که دولت رقیب بخش خصوصی نباشد و اصطلاحاً موجب برون‌رانی آن از اقتصاد نشود. برون‌رانی بخش خصوصی از اقتصاد زمانی اتفاق می‌افتد که یک دولت بزرگ منابع مورد نیاز برای پیشرفت بخش خصوصی (اعم از منابع مالی و اعتباری یا منابع انسانی) را بلعد.

در کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی -به‌ویژه کشورهای نفت‌خیز منطقه- شرکت‌های دولتی در مقایسه با هم‌تایان خود در سایر مناطق جهان، سهم بسیار بالاتری از اعتبارات بانکی دارند و این مسئله نشان می‌دهد که دولتهای این منطقه حضور پررنگ‌تری در بخش انتفاعی اقتصاد داشته و عملاً با بخش خصوصی رقابت می‌کنند.

نسبت افراد تحت استخدام دولت به کل افراد شاغل در کشورهای نفت‌خیز منطقه ۲.۷ برابر رقم متوسط آن در اقتصادهای نوظهور و درحال توسعه است و از طرفی در اغلب این کشورها شکاف بزرگی بین دستمزدهای بخش دولتی و بخش خصوصی دیده می‌شود. مثلاً در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس (شامل عربستان، امارات، عمان، کویت، قطر و بحرین) سطح دستمزدها در بخش دولتی بین ۲ تا ۳ برابر بیشتر از میزان آن در بخش خصوصی است.

وفور منابع طبیعی به‌ویژه نفت در کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی و تمایل دولتهای این منطقه به استفاده از درآمد حاصل از این منابع برای حضور پررنگ‌تر در اقتصاد، بخش خصوصی این کشورها را حتی برای سرمایه‌گذاری در صنایع غیرنفتی نیز با موانع جدی رو به رو ساخته است. این وضعیت موجب شده است تا بهره‌وری در این منطقه رشد بالایی نداشته باشد، فرصت‌های سرمایه‌گذاری و اشتغال محدود شود و در نهایت دولت نقش آخرین پناهگاه برای بیکاران را ایفا کند.

توسعه‌های سیاستی صندوق بین‌المللی پول

شکی نیست که تشویق و تقویت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی باید به یک اولویت مهم برای کشورهای خاورمیانه و آسیای مرکزی تبدیل شود. برخوردار شدن از یک بخش خصوصی پویا و جذب سرمایه‌های خصوصی بیشتر مستلزم تدوین و اجرای سیاست‌های حمایتی کلان و انجام اصلاحات ساختاری و نهادی است. هرگونه اقدامی در راستای بهبود دسترسی بخش خصوصی به منابع مالی و اعتبارات بانکی مطمئناً در ترغیب فعالان این بخش به سرمایه‌گذاری بیشتر نقش بسیار مهمی ایفا خواهد کرد. تعریف یا افزایش پوشش خدمات اعتباری جدید، حمایت از حقوق اعتباردهندگان، بهبود قوانین و مقررات ورشکستگی و تقویت نظام بانکی از جمله اقداماتی هستند که می‌توان به کمک آنها دسترسی بخش خصوصی به منابع مالی و اعتبارات بانکی را بهبود بخشید. از طرفی لازم است با پرهمز از حمایت غیرمنصفانه از بانک‌های دولتی در برابر بانک‌های خصوصی، یک فضای رقابتی را بین آنها ایجاد کرد تا در نهایت هزینه تأمین مالی شرکت‌ها بر اثر رقابت بین اعتباردهندگان کاهش یابد. علاوه بر این، تقویت بازارهای سرمایه نیز می‌تواند امکان دسترسی بهتر به سرمایه‌های خصوصی از جمله سرمایه‌های خطرپذیر را برای شرکت‌های خصوصی فراهم آورد. توسعه فناوری‌های مالی (فین‌تک‌ها) و اصلاح چارچوب‌های نظارتی و رگولاتوری نیز به توسعه مالی یک کشور و بهبود شرایط برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی کمک می‌کند. سرمایه‌گذاری هدفمند در بخش آموزش و سوق دادن آموزش‌های نظری و مهارتی به سمت نیازهای بخش خصوصی و همچنین ایجاد زیرساخت‌های فیزیکی لازم، برای توسعه سرمایه انسانی و تقویت رقابت و بهره‌وری از اهمیت خاصی برخوردارند. در واقع سرمایه‌گذاری دولت در بخش خصوصی همان چیزی است که دولت را به مکمل بخش خصوصی تبدیل می‌کند. بسیاری از دولتهای خاورمیانه و آسیای مرکزی -که اغلب با محدودیت‌های مالی مواجه هستند- باید از مزایای غیرضروری خود (مانند یارانه‌های بی‌هدف یا دستمزدهای بالا) بکاهند و درآمدهای خود را صرف سرمایه‌گذاری در بخش آموزش و زیرساخت‌های مورد نیاز برای تقویت بخش خصوصی کنند. برای تکمیل این اقدامات، دولتهای منطقه باید برای بهبود شیوه حکمرانی خود تلاش کنند که این تلاش گام‌هایی از قبیل کاهش بوروکراسی، تقویت شفافیت و پاسخگویی در راستای کاهش فساد و نیز تقویت چارچوب قانونی برای بهبود فضای کسب‌وکار را شامل می‌شود. ایجاد یک فضای رقابتی از طریق رفع موانع کسب‌وکار و کاهش حضور دولت (مشخصاً شرکت‌های دولتی) در بازار موجب خواهد شد تا از تسلط دولت بر اقتصاد کاسته شود و فضای بیشتری برای پیشرفت در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد تا به واسطه تقویت بخش خصوصی، اقتصاد متنوع‌تر و مستحکم‌تر شود.



گزارش صندوق بین‌المللی پول از ۱۳ شاخص اقتصاد ایران در سایه تحریم

اقتصاد ایران ۹۷ میلیارد دلار کوچک‌تر می‌شود

در سال گذشته میلادی ۳.۸ میلیون بشکه در روز نفت تولید کرده بود در سال ۲۰۱۸ متوسط تولید نفت این کشور به ۳.۴۵ میلیون بشکه در روز کاهش می‌یابد و پیش‌بینی شده است این رقم در سال ۲۰۱۹ به ۲.۹۳ میلیون بشکه در روز برسد.

با وجود افت قابل توجه تولید نفت ایران تولید گاز این کشور در سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ تغییری نخواهد داشت و در سطح سال ۲۰۱۷ باقی می‌ماند. براساس برآوردهای صندوق بین‌المللی پول، ایران در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۲.۱۵ میلیون بشکه در روز نفت صادر کرده است و انتظار می‌رود صادرات نفت ایران در سال جاری با افت ۳۹۰ هزار بشکه‌ای نسبت به سال قبل به ۱.۷۶ میلیون بشکه در روز برسد.

برخلاف تلاش دولت آمریکا برای صفر کردن صادرات نفت ایران صندوق لمللی پول پیش‌بینی کرده است تلاش‌های دولت آمریکا در این زمینه به نتیجه نخواهد رسید و ایران در سال ۲۰۱۹ نیز ۱.۲ میلیون بشکه در روز نفت صادر خواهد کرد. صادرات گاز ایران نیز بدون تاثیرپذیری از تحریم‌های آمریکا طی سال‌های ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ در سطح سال ۲۰۱۷ یعنی معادل ۱۶۰ هزار بشکه در روز باقی خواهد ماند.

نرخ تورم ایران امسال و سال آینده صعودی است

براساس این گزارش افزایش قابل ملاحظه تورم یکی از ویژگی‌های اقتصاد ایران طی امسال و سال آینده است. در حالی که نرخ تورم ایران در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۹.۶ درصد بوده این رقم در سال جاری به ۲۹.۶ درصد خواهد رسید و نرخ تورم ایران در سال آینده نیز باز هم افزایش خواهد یافت و به ۳۴.۱ درصد می‌رسد.

تراز مثبت ۴.۳ میلیارد دلاری تجارت خارجی ایران

صندوق بین‌المللی پول در ادامه گزارش خود پیش‌بینی کرده است صادرات ایران در سال جاری به ۹۷.۵ میلیارد دلار و واردات در این سال به ۹۳.۲ میلیارد دلار خواهد رسید. ایران در سال قبل ۱۰۲.۸ میلیارد دلار صادرات و ۹۳.۶ میلیارد دلار واردات داشت.

براساس این گزارش انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۹ صادرات ایران به

صندوق بین‌المللی پول در تازه‌ترین گزارش خود با بررسی شاخص‌های کلان اقتصاد ایران از تولید ناخالص داخلی ۴۳۰ میلیارد دلاری، رشد ۰.۲ درصدی بخش غیرنفتی، ذخایر ارزی حدود ۱۰۰ میلیارد دلاری در سال جاری و تاگامی آمریکا در صفر کردن صادرات نفت ایران طی امسال و سال آینده خبر داد.

صندوق بین‌المللی پول در گزارش موسوم به «چشم‌انداز اقتصاد منطقه‌ای: خاورمیانه و آسیای مرکزی» به بررسی وضعیت اقتصادی ۳۰ کشور منطقه از جمله ایران در سال ۲۰۱۸ میلادی و چشم‌انداز اقتصادهای این منطقه در سال ۲۰۱۹ پرداخته است.

براساس این گزارش، اقتصاد ایران که در سال ۲۰۱۷ رشد ۳.۷ درصد را تجربه کرده بود امسال وارد رکود می‌شود و رشد منفی ۱.۵ درصدی و در سال ۲۰۱۹ رشد منفی ۳.۶ درصدی خواهد داشت.

بر همین اساس ارزش تولید ناخالص داخلی ایران که در سال ۲۰۱۷ به ۴۳۰.۷ میلیارد دلار رسیده بود در سال جاری با اندکی کاهش به ۴۳۰.۱ میلیارد دلار می‌رسد اما در سال آینده حدود ۹۷ میلیارد دلار از تولید ناخالص داخلی ایران کاسته می‌شود. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است در سال ۲۰۱۹ ارزش تولید ناخالص داخلی ایران به ۳۳۳.۶ میلیارد دلار کاهش یابد.

بخش غیرنفتی ایران که در سال ۲۰۱۷ رشد ۴.۶ درصدی را تجربه کرده بود در سال جاری با رشد ۰.۲ درصدی مواجه خواهد شد و در سال آینده وارد رکود شده و رشد منفی ۱.۲ درصدی را خواهد دید. بخش نفتی ایران با اجرایی شدن تحریم‌های آمریکا رشد منفی ۷.۴ درصدی را در سال ۲۰۱۸ تجربه خواهد کرد و پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۹ نیز رشد این بخش منفی ۱۲.۹ درصد باشد. در سال ۲۰۱۷ رشد بخش نفتی ایران ۰.۹ درصد اعلام شده بود.

تولید و صادرات گاز در اثر تحریم‌ها کم نمی‌شود

صندوق بین‌المللی پول کاهش تولید نفت ایران در سال ۲۰۱۹ را نسبت به امسال ۵۲۰ هزار بشکه در روز برآورد کرده است. ایران که

موضع ایران درباره کاهش تولید نفت اوپک

آیا بحران نفتی سال ۲۰۱۴ تکرار می‌شود؟

حسین کاظم‌پور اردبیلی با اشاره به اینکه نفت ایران در شرایط تحریم به سر می‌برد، گفت: ایران در تحریم است و اگر سایر اعضا از قیمت‌های کنونی ناراضی هستند، باید تصمیم بگیرند و تولید خود را کاهش دهند. وی افزود: میزان کاهش تولید به ما ربطی ندارد، زیرا ایران قصد کاهش ندارد، بنابراین بقیه باید تصمیم بگیرند. ایران در حال حاضر نمی‌تواند برای سایر اعضا تعیین تکلیف کند و رقمی را برای سایر اعضا مشخص کند.

نماینده ایران در هیات عامل اوپک در پاسخ به این سوال که هر کدام از اعضا چقدر تولید خود را کاهش خواهند داد، گفت: مشخص نیست اعضا میزان تولید خود را چقدر کاهش دهند. عربستان اعلام کرده تولید خود را ۵۰۰ هزار بشکه در روز کاهش می‌دهد و روسیه اعلام کرده است باید بازار را بررسی کند.

براساس این گزارش، آمریکا با تحریم نفتی ایران بازی جدیدی را در بازارهای جهانی به راه انداخت و از سایر اعضای اوپک خواسته که برای جبران خلأ احتمالی نفت ایران تولید خود را افزایش دهند تا تعادل عرضه و تقاضا از بین نرود و قیمت‌ها کاهش پیدا نکنند.

آمریکا در اجرای نقشه خود به بن‌بست رسید، زیرا نتوانست تنش‌های سیاسی بازار که از تحریم ایران ناشی می‌شد را کنترل و خلأ نفت ایران را جبران کند و به‌همین دلیل قیمت‌ها به طرز چشمگیری افزایش یافت و به مز ۸۵ دلار نیز رسید. این موضوع باعث شد آمریکا به هشت ماستری نفت ایران معافیت دهد و این تصمیم به این منجر شد که بازار حس کند با مازاد عرضه رو به روست و قیمت‌ها به‌طور ناگهانی سقوط کرد؛ اتفاقی که به مذاق تولیدکنندگان بزرگ از جمله عربستان و روسیه خوش نیامد و مقامات نفتی این کشورها در آخرین اظهارات خود اعلام کرده‌اند تولید خود را کاهش خواهند داد.

تقاضا، ۵ میلیون بشکه در روز و کامیون‌های سنگین ۴ میلیون بشکه در روز تا سال ۲۰۴۰ خواهد بود. اقتصادهای در حال توسعه شاهد بیش از ۵ میلیون بشکه در روز رشد تقاضا برای خودروهای سواری خواهند بود اما این میزان با افت تقاضا در اقتصادهای توسعه‌یافته به دلیل رشد به‌کارگیری خودروهای برقی، جبران خواهد شد.

در بخش عرضه، حدود سه چهارم از افزایش تولید نفت جهانی تا سال ۲۰۲۵ از جانب آمریکا خواهد بود که بسیار قابل ملاحظه است. اما پس از این تاریخ، شیل اهمیت کمتری پیدا خواهد کرد و اوپک موقعیت خود را به عنوان منبع اصلی رشد عرضه بازمی‌یابد.

در حقیقت، آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرده با وجود اینکه شیل آمریکا همچنان رشد می‌کند اما این خطر وجود دارد که بازار نفت کاملاً به شیل وابسته شود. صنعت نفت پس از ریزش قیمت‌ها در سال ۲۰۱۴، میزان هزینه خود را به شدت کاهش داد. این اقدام به معنای اکتشافات کمتر و توسعه پروژه‌های جدید کمتر است.

هزینه بخش بالادستی در سطح جهانی سال گذشته رو به رشد گذاشت اما روند رشد آن آهسته بود و آژانس بین‌المللی انرژی از این وابسته دارد که با این روند رشد، بازار نفت در دهه ۲۰۲۰ دچار مشکل عرضه شود.

براساس گزارش اوپل پرایس، پیام آژانس بین‌المللی انرژی این است که تقاضا برای نفت در میان‌مدت رشد خواهد کرد اما تا سال ۲۰۴۰ به یک خود می‌رسد اما در این بین، کمبود هزینه از سوی شرکت‌های نفتی ممکن است به معنای کمبود عرضه در اواسط سال ۲۰۲۰ باشد.

موضع ایران درباره کاهش تولید نفت اوپک چیست؟

اما این روزها بازار جهانی نفت فضای آشفته‌ای دارد و در این میان، نماینده ایران در اوپک، موضع ایران درباره کاهش احتمالی تولید اعضای این سازمان را اعلام کرد.

دریچه

معاملات کلان سکه و ارز متوقف شد
مدیریت خاموش بازار ارز

بانک مرکزی چراغ خاموش ابزارهای مدیریت بازار ارز را به کار گرفته است

آخرین روز کاری هفته گذشته در حالی به پایان رسید که قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی نسبت به اولین روز هفته کاهشی در حدود ۷۰۰ هزار تومان را پذیرا شد. به گزارش خبرآنلاین، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی در اولین روز هفته با قیمتی در حدود ۴ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان معامله می‌شد اما روند تحولات تخلیه حساب سکه را در این هفته رقم زد به طوری که قیمت یک سکه تمام بهار آزادی امروز حتی روی ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان را نیز دید. بسیاری در این فضا می‌پرسند چرا قیمت‌ها در حال ریزش است و چه اتفاقاتی رخ داده است.

ریزش قیمت سکه در حالی اتفاق افتاد که با پایان ماه صفر، جشن‌ها از سر گرفته شد و به شکل سنتی قیمت‌ها در این دوره زمانی، به دلیل افزایش تقاضا بالا می‌رفت.

در عین حال تشدید تحریم‌های آمریکا علیه ایران دلیل روانی دیگری بود که می‌توانست بازار را تحت فشار قرار دهد اما هیچ کدام از این عوامل نتوانستند مانع کاهش قیمت شوند.

به این ترتیب قیمت سکه در عجیب‌ترین دوره زمانی ریزشی قابل توجه را تجربه کرد.

این اما تنها ریزش قابل توجه بازار نبود، دلار نیز به کانال ۱۱ هزار تومان سقوط کرد تا تجربه سقوطی تاریخی تکمیل شود. هرچند صرافان خود پاسخ دقیقی برای این سوال ندارند اما بسیاری از آنها به اعدام سلطان سکه و همکاری در روز چهارشنبه و تاثیر آن بر بازار نیز اشاره می‌کنند و می‌گویند با اعدام این دو نفر خیلی‌ها از معامله‌های کلان ترسیده‌اند چون معلوم نیست حدود اعلام جرم در بازار چیست.

بررسی‌ها نشان می‌دهد خریداران سکه عمدتاً کسانی هستند که نسبت به خریدهای کلان اقدام می‌کردند و سهم خریداران معمولی در بازار سکه اندک است از این روز وقتی خریداران عمده سکه پاس می‌کشند، خرید و فروش به حداقل رسیده و تقاضای کمی در بازار باقی می‌ماند. این توقف معاملات کلان، به حوزه ارز نیز بازمی‌گردد.

محمد کشتی‌آری نیز در هفته اخیر بارها از خرید و فروش اندک سکه خبر داده و رکود بازار را تایید کرده است. در عین حال برخی فعالان بازار نیز معتقدند کاهش قیمت سکه تنها به توقف معاملات کلان باز نمی‌گردد بلکه ریزش قیمت ارز نیز در این مساله دخیل است. بر این اساس برخی رسانه‌ها خبر از سقوط قیمت دلار به کانال ۱۱ هزار تومان داده‌اند.

به نظر می‌رسد سخنان مقامات ارشد نظام در خصوص فروکش التهابات اقتصادی تا دو ماه آینده ریشه در اقداماتی دارد که بانک مرکزی برای مدیریت بازار ارز چراغ خاموش در دستور کار قرار داده است. اختیاراتی که هرچند به صورت علنی اعلام نشد اما در ماه‌های اخیر در کاهش قیمت دلار در بازار موثر افتاده است.



رفاه و تامین اجتماعی «از «کار و تعاون» جدا می‌شود؟

۵ ضرورت تفکیک وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی از نگاه مرکز پژوهش‌ها

جمهوری اسلامی ایران

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

به تحقق اولویت‌های فعلی و همچنین نیل به اهداف سند چشم‌انداز و اسناد بالادستی، ضروری به نظر می‌رسد.

۵ ضرورت تفکیک وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی

در گزارش مرکز پژوهش‌ها، ضرورت تفکیک وظایف وزارتخانه تعاون و کار و رفاه اجتماعی در ۵ محور بررسی شده است؛ این ۵ محور عبارت است از اهمیت و گستردگی، حجم و تنوع وظایف و مأموریت‌ها، ساختار و تشکیلات گسترده وزارت، حیثه وظایف و مسئولیت‌های وزیر و شفافیت.

اهمیت و گستردگی

کل بودجه و اعتبارات حوزه رفاه و تامین اجتماعی متشکل از سازمان‌ها، نهادها و صندوق‌های بیمه و بازنشستگی در سال جاری (حدود ۲۲۰ هزار میلیارد تومان) در مقایسه با کل اعتبارات عمومی کشور در سال ۱۹۳۷ (۲۹۲ هزار میلیارد تومان) گواهی بر بزرگی هزینه‌هایی است که در حوزه رفاه در کشور انجام می‌شود. البته گستردگی این منابع در مقابل سطح وسیع مشکلات صندوق‌های بازنشستگی که وابستگی روزافزون به بودجه عمومی یافته‌اند، مکفی نخواهد بود. به طوری که براساس گزارش معاونت توسعه مدیریت و سرمایه انسانی رئیس جمهور، وابستگی صندوق بازنشستگی کشوری به منابع عمومی دولت، برای پرداخت حقوق بازنشستگان در حال حاضر معادل ۸۰ درصد و در سازمان تامین اجتماعی نیروهای مسلح نیز با لحاظ کردن سهم کارفرمای دولت تقریباً به همین میزان است، بنابراین با در نظر داشتن گستردگی حوزه رفاه و تامین اجتماعی، با ادامه روند موجود طی پنج سال آینده، پرداخت حقوق بازنشستگان و مستمری‌بگیران کلیه صندوق‌های بازنشستگی (اعم از لشگری، کشوری و تامین اجتماعی) قطعاً به سهم بیشتری از اعتبارات عمومی کشور نیاز خواهد داشت.

حجم و تنوع وظایف و مأموریت‌ها

حوزه رفاه اجتماعی در ایران از چنان گستردگی و پراکندگی موضوعی برخوردار است که شاید حتی نتوان این حجم از جمعیت و پراکندگی موضوعی را تحت مدیریت یک وزارتخانه انتظام داد چه برسد به اینکه این حجم از تنوع و گوناگونی و نیز این مقدار از جمعیت کثیر را در کنار چند موضوع دیگر مانند کار و تعاون که هر کدام تا پیش از ادغام در حکم یک وزارتخانه فعالیت می‌کردند، در ذیل یک وزارتخانه

فرصت امروز؛ روز پنجشنبه هفته گذشته بود که مدیران ارشد وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در سفری یک روزه به استان گلستان دچار سانحه تصادف شدند و در حالی که خبرهای اولیه حاکی از حضور محمد شریعتمداری در این حادثه رانندگی بود، در نهایت مشخص شد که خودروی وزیر کار دچار سانحه نشده و متأسفانه سیدتقی نوربخش مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی و عبدالرحمن تاج‌الدین معاون حقوقی و پارلمانی این سازمان در این سانحه جان باختند.

با این سانحه به نظر می‌رسد که هم متن و هم حاشیه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی بیش از پیش در اولویت تصمیم‌گیری قرار گرفته است، چراکه ماجرای تفکیک این وزارتخانه مدتی است که میان پاستور و بهارستان در دست بررسی و گمانه‌زنی است و از یک سو، دولت روی تفکیک این وزارتخانه اصرار و پافشاری دارد و از سوی دیگر، مشخص نیست که آیا مجلس سرانجام به این تفکیک رای می‌دهد و با لایحه دولت موافقت می‌کند یا خیر. این لایحه اخیراً در سوم مهرماه امسال در کمیسیون اجتماعی مجلس نیز به عنوان کمیسیون اصلی به تصویب رسیده و حالا باید در صحن علنی مجلس بررسی شود.

در همین ارتباط، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به اظهارنظر کارشناسی درباره لایحه تشکیل وزارتخانه‌های «رفاه و تامین اجتماعی» و «کار و تعاون» پرداخته است. براساس قانون برنامه ششم توسعه، مسئله صندوق‌های بازنشستگی و اشتغال در کنار مسئله آب و محیط زیست و البته توسعه سواحل مکران، اصلی‌ترین اولویت‌های دولت را تشکیل می‌دهد و به این ترتیب، دو اولویت از چهار اولویت اصلی کشور مربوط به وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی می‌شود.

گستره وظایف، تکالیف و سیاست‌های کلان کشور در سه حوزه رفاه، به ویژه بازنشستگی به قدری است که انرژی و توان مضاعفی را از این وزارتخانه می‌طلبد و ساختار کنونی آن به رغم گستردگی که البته منجر به لختی و کندی این وزارتخانه شده است، ظرفیت لازم را برای تحقق تمامی وظایف محوله در سه بخش رفاه، تعاون و کار و در عین توجه ویژه به اولویت‌های راهبردی کشور ندارد. نظر به گستردگی وزارتخانه متبوع پس از ادغام در سال ۱۳۹۰ و پیامدهای پس از آن، بازاندیشی درخصوص این وزارتخانه و امکان‌سنجی تفکیک آن در راستای کمک

نوبت دوم

آگهی مناقصه عمومی



شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در نظر دارد نسبت به انجام فعالیتهای پیمانکاری ذیل از طریق برگزاری مناقصه عمومی اقدام نماید:

ردیف	نوع خدمات	شماره مناقصه
۱	تامین برق سایت پرورش میگو شور اول واقع در بندر عباس شامل (۱۰۸۰۰ متر شبکه فشار متوسط هوایی با سیم آلومینیوم روکشدار CCنمره ۱۲۰)	۹۷-۵۴
مبلغ تضمین: ۶۶۳,۰۲۷,۸۰۹ ریال		
مدت زمان انجام کار: حداکثر ۴ ماه		
پیش پرداخت: صفر		

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه فقط به سه صورت ضمانت بانکی - کسر از مطالبات یا واریز وجه نقد مورد قبول می باشد

لذا کلیه پیمانکاران می توانند دو روز پس از تاریخ درج آگهی نوبت دوم در روزنامه به مدت پنج روز جهت خرید اسناد مناقصه با در دست داشتن قبض واریز مبلغ پانصد هزار (۵۰۰,۰۰۰) ریال به حساب سپهر شماره (۰۱۰۲۱۶۴۳۵۷۰۰۲) نزد بانک صادرات شعبه گلشهر بندرعباس، به آدرس ذیل و یا شبکه اطلاع رسانی معاملات شرکت توانیر به آدرس www.tavanir.org.ir مراجعه نمایند و تصویر فیش واریزی خرید اسناد خود را در مدت زمان تعیین شده در خصوص خرید اسناد به کارشناس مناقصه تحویل یا فکس نمایند.

- آدرس دستگاه مناقصه گزاز: بندرعباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی زیتون (نیروگاه قدیم) شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۱۲۳۴۴ فاکس: ۰۷۶-۳۳۵۱۲۳۳۴

- به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، محدود و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در آگهی واصل می شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. - هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد.

راهتمای داتلود اسناد از سایت:



روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۲۴

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای تامین کالا

۰۵۵/ت ک آ ج/۹۷

نوبت دوم



شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای کالای مشروحه ذیل را از طریق شرکتهای تامین کننده داخلی خریداری نماید:

۱- شرح مختصر کالای مورد نیاز
الکترومبف فشار ضعیف

Suction Pump Size: 4"
Discharge Pump Size: 3"

اطلاعات تکمیلی متعلقاً به همراه فرم مناقصه ارسال می گردد.
۲- محل تحویل کالا: شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری - اداره تدارکات و امور کالا
۳- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۴- شرایط مناقصه: توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه و تضمین انجام تعهدات قرارداد طبق ضوابط جاری شرکت ملی نفت ایران، داشتن شخصیت حقیقی یا حقوقی، شماره اقتصادی، توانایی مالی، ارائه سوابق کاری و همچنین مدارک و گواهینامه های مرتبط و متناسب با موضوع مناقصه.
مناقضین می توانند پس از انتشار آگهی نوبت دوم با مراجعه حضوری و یا پایگاه اطلاع رسانی زیر نسبت به تهیه و تکمیل اطلاعات مورد نیاز اقدام نموده و تقاضای کتبی خود را به همراه مدارک درخواستی حداکثر ظرف مدت ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم جهت ارزیابی کیفی و بررسی صلاحیت تامین کنندگان در ارتباط با موضوع مناقصه به آدرس مناقصه گزاز تسلیم نمایند.

شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و ارزیابی کیفی مناقصه گران طبق قانون برگزاری مناقصات از شرکتهای واجد شرایط جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد ضمناً ارائه مدارک و سوابق هیچگونه حقی را برای مناقضین ایجاد نخواهد کرد و این شرکت در رد یا قبول پیشنهادات در چارچوب قانون برگزاری مناقصات مختار است.

(فقط مدارک ارزیابی ازسالی که در دفتر خاتمه رسمی کپی برابر اصل شده باشد مورد استناد خواهد بود).

آدرس پایگاه اطلاع رسانی: <http://agoppc.nisoc.ir>، بخش مناقصه ها، مزایده ها
آدرس استان خوزستان - شهرستان امیدیه - سهولر نفت - شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری اداره تدارکات و امور کالا فکس: ۰۶۱۵۲۶۲۲۶۸۳ تلفن: ۰۶۱۵۲۶۲۰۸۹۷
تاییدیه فاکس: ۰۶۱۵۲۶۲۲۶۸۳ داخلی ۳۵۰۴

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری

شماره مجوز: ۱۳۹۷.۴۰۸۹

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۸/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۸/۲۴

پیشنهاد بخش خصوصی برای معاملات کاغذی عرضه نفت در بورس انرژی

عرضه نفت خام در بورس ادامه دارد



با عرضه یک میلیون بشکه نفت خام در بورس که تمامی آن طی دو مرحله مورد معامله قرار گرفت، نفس تازه‌ای به بورس انرژی در کشور دمیده شد. چراغ این عرضه یک میلیونی را شرکت ملی نفت روشن کرد و اگرچه در مرحله اول تنها ۲۸۰ هزار بشکه به فروش رفت و نگرانی‌هایی از شکست این عرضه در دل‌ها ایجاد کرد، اما در فاز دوم خریداران اجازه ندادند باقی‌مانده بشکه‌های نفت عرضه شده روی زمین بماند و به این ترتیب، مدافعان سرسخت فروش نفت خام در بورس نفس راحتی کشیدند.

هرچند که قیمت نفت خام از قیمت پایه بشکه‌ای ۷۹ دلار تعدیل شد اما در نهایت هشت محموله ۳۵ هزار بشکه‌ای در عرضه نخست و فروش ۲۰ محموله ۳۵ هزار بشکه‌ای در مرحله دوم، در مجموع عرضه آزمایشی نسبتاً موفقی را در بورس انرژی رقم زد و به گفته دولتمردان، عرضه نفت خام در بورس انرژی کاملاً انجام داد.

به گزارش ایسنا، مسئولان معتقدند در جریان این عرضه آزمایشی، بازخوردهای سازنده‌ای دریافت شده است. آن‌ها تأکید می‌کنند که همچنان منتظر پیشنهادهای و نظرات سازنده بخش خصوصی هستند تا با لحاظ کردن آنها، نقاط قوت کار را افزایش دهند و فضا را برای عرضه‌های موفق‌تر و مطمئن‌تر فراهم کنند.

خوشرو، دبیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت با اشاره به تصمیم‌گیری درباره افزایش مهلت تسویه ارزی به ۶۰ روز و همین‌طور انعطاف قیمتی در عرضه، می‌گوید «شرکت ملی نفت ایران شرایط مساعدی را برای خرید نفت خام از طریق بورس انرژی برای بخش خصوصی فراهم کرده است و معتقدیم هیچ خریداری نمی‌تواند به طور مستقیم راحت‌تر از فرآیندی که در بورس انرژی شکل گرفته، نفت خریداری کند.»

علی حسینی، مدیرعامل بورس انرژی نیز اظهار امیدواری کرده که این عرضه‌ها به طور منظم انجام شود و با این کار بخش خصوصی بتواند وارد معاملات نفت خام شود.

گفتنی است، تعدادی از مسئولان تغییر قیمت را ناشی از کاهش قیمت جهانی نفت دانسته و می‌گویند «قیمت کنونی نفت نسبت به زمانی که اطلاعیه نخست عرضه نفت خام در بورس انرژی منتشر شد، تقریباً حدود ۱۵ دلار کاهش یافته و این کاهش قیمت به طور طبیعی در قیمت فروش نفت در بورس انرژی هم اثرگذار است؛ همان‌گونه که قیمت نهایی نیز با توجه به قیمت روز نفت در زمان تحویل تعدیل خواهد شد.» با این حساب احتمال دارد با انتشار اطلاعیه‌های عرضه نفت خام سبک، به طور منظم شاهد عرضه این کالا در بورس انرژی باشیم و بعد از آن نیز از معاملات

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

نوبت دوم

پالایشگاه اول شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تأمین نماید: (ارسال رزومه و اسناد ارزیابی کیفی توسط مناقصه‌گران الزامی می‌باشد)

شماره تقاضا و مناقصه	تقاضای شماره AD-3416897040 مناقصه شماره R1- 97/005
شرح مختصر اقلام درخواستی	خرید، طراحی، تهیه، نصب و راه اندازی دستگاه قوم دو رنگ برای اصفای آتش نشانی مخازن کاندسپت
مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به میزان ۵۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد.
مبلغ برآورد مناقصه	مبلغ برآورد مناقصه - ۱۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال پیش بینی می‌گردد.
نوع تضمین	یکی از تضمین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین شماره ۱۳۳۴۰۲/ت/۵۶۵۹ مورخه ۹۲/۹/۲۲ هیات وزیران
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	۹۷/۱۰/۰۱
آخرین مهلت ارائه پیشنهادات	۹۷/۱۱/۰۲
تاریخ کنایش پاکات فنی	۹۷/۱۱/۱۶
تاریخ کنایش پاکات مالی	۹۷/۱۱/۳۰
آدرس مناقصه گزار	استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی، فاز ۱ - تدارکات و امور کالای پالایشگاه اول
کارشناس خرید و تلفن پاسخگویی به سئوالات	تلفن: دشتی زاده ۰۷۷۳۱۳۳۳۵، فاکس: ۰۷۷۳۲۳۵۴۱
مناقصه گران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه نمایند.	

روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی شماره مجوز ۱۳۹۷.۴۰۳۵ تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۸/۲۱ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۸/۲۶

آگهی مناقصه عمومی شماره ۸۶-۸/۹۷ ت

شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در نظر دارد مناقصه عمومی «خرید ۳۰۰ تن سیانور سدیم با خلوص حداقل ۹۸ درصد برای مجتمع طلای موته واقع در استان اصفهان» را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به شماره ثبت ستاد ۲۸۰۰۰۰۳۶ و با جزئیات مندرج در اسناد مناقصه با تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (سه میلیارد) ریال (واریز نقدی یا ضمانتنامه بانکی) برگزار نماید.

تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۷/۸/۲۱ و مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت تا ساعت ۱۷ روز شنبه مورخ ۹۷/۹/۳ می‌باشد. علاقمندان شرکت در مناقصه می‌بایست جهت ثبت نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی با شماره های دفتر ثبت نام ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸-۰۲۱ و مرکز ۲۷۳۱۳۱۳۱-۰۲۱ تماس حاصل نمایند و یا به آدرس اینترنتی www.setadiran.ir مراجعه نمایند. م.الف ۲۸۶۹

نماگر بازار سهام

صعود بورس در انتظار گزارش‌های ۹ ماهه شرکت‌ها

خیال بازار سرمایه از تحریم‌ها با مشخص شدن تأثیر اندک آنها راحت شده، اما بورس برای آغاز موج جدید صعودی، چشم‌انتظار شفاف‌سازی عملکرد شرکت‌ها و انتشار صورت‌های مالی جدید از جمله گزارش‌های ۹ ماهه است. به گزارش ایرنا، بازار بورس پس از رشدی سریع و بی‌سابقه و رسیدن به مرز کانال ۲۰۰ هزار واحدی، اکنون در مرحله اصلاح به سر می‌برد، به طوری که از مهرماه امسال در محدوده کانال ۱۷۰ تا ۱۹۰ هزار واحدی در نوسان بوده است.

تاکنون نگرانی‌ها و دغدغه‌هایی مانند آغاز تحریم‌های ظالمانه آمریکا علیه ملت ایران و تعیین تکلیف نرخ ارز سبب احتیاط فعالان بازار سرمایه شده بود، اما به تدریج با مشخص شدن تأثیر اندک تحریم‌ها، از این نگرانی‌ها کاسته شده است.

با وجود برطرف شدن نگرانی‌های مربوط به توقف صادرات نفت و نیز تثبیت نرخ ریال در مقابل ارزهای خارجی، هنوز ابهام‌هایی درباره میزان سودآوری شرکت‌های بورسی وجود دارد که این موضوع نیز سبب احتیاط و محافظه‌کاری فعالان بازار سرمایه شده است. به نظر کارشناسان، در صورت انتشار صورت‌های مالی جدید و مشخص شدن عملکرد شرکت‌ها در گزارش‌های ۹ ماهه - که در دی‌ماه منتشر می‌شود- مسیر حرکت شاخص بورس مشخص خواهد شد که می‌تواند به رشد بیشتر و یا افت منجر شود.

تأثیر اندک تحریم‌ها بر بازار سرمایه

حسن امیری، کارشناس بازار سرمایه درباره وضعیت بازار سرمایه گفت: یکی از ریسک‌ها و تهدیدهایی که پیش روی بازار سرمایه قرار داشت، مربوط به تحریم‌ها بود که خوشبختانه به خوبی با آن برخورد شد و تأثیر آن به حداقل رسید. وی با بیان اینکه ایران برخلاف دوره پیشین تحریم‌ها خیلی حرفه‌ای‌تر با موضوع تحریم‌ها برخورد کرد، افزود: ایران ابزارهای زیادی برای مقابله با تحریم‌ها در اختیار دارد. این کارشناس بازار سرمایه اضافه کرد: صادرات نفت ایران بدون مشکل ادامه داشته و نقل و انتقال پول نیز جریان دارد که این روندها سبب تأثیر اندک تحریم‌ها شده است. امیری ادامه داد: خریداران عمده نفت ایران شامل چین، هند و اروپا به خرید نفت از کشورمان ادامه می‌دهند که نشان‌دهنده ناکامی آمریکا در کاهش درآمد‌ها و به صفر رساندن صادرات نفتی است. این کارشناس بازار سرمایه به فعالان بازار سرمایه توصیه کرد: سهامداران باید توجه داشته باشند که وضعیت سودآوری شرکت‌ها نسبت به سال گذشته تفاوت دارد. امیری افزود: در سال مالی گذشته به دلیل افزایش قابل توجه بهای ارز، سودآوری شرکت‌ها به ویژه شرکت‌های صادراتی افزایش زیادی یافت، اما برای سال مالی جدید نمی‌توان سودآوری بالایی را پیش‌بینی کرد زیرا رشد نرخ ارز متوقف شده است. وی ادامه داد: در سال مالی گذشته به دلیل بالا رفتن نرخ ارز، درآمد شرکت‌ها افزایش و هزینه‌ها کاهش یافته بود، اما امسال بهای تمام شده بخش تولید رشد قابل توجهی یافته است.

مقاومت‌ها و حمایت‌های پیش روی بورس

این کارشناس بازار سرمایه گفت: به دلیل اینکه سودآوری شرکت‌ها اکنون دارای ابهام است، فعالان بازار سرمایه رقم‌های خیلی بالایی را برای رشد شاخص هدف‌گذاری نکرده‌اند. امیری با بیان اینکه شاخص بورس در محدوده ۱۷۳ تا ۱۹۷ هزار واحد در نوسان خواهد بود، افزود: اکنون رشد شاخص بورس با سقف مقاومتی ۱۹۷ هزار واحد روبه‌روست که در صورت شکست این مرز وارد شدن به کانال ۲۰۰ هزار واحدی، می‌توان رشد بیشتر و قابل توجهی را برای بورس تصور کرد. وی به افزایش فشار فروش در بازار بورس اشاره کرد و گفت: اشخاص حقیقی و حقوقی که دارای حجم زیادی سهام بودند در هفته‌های اخیر با هدف حفظ سود، اقدام به فروش کردند که این موضوع فشار زیادی را به بازار تحمیل کرده است.

نجات آب هدیه‌ای به آبدانگان است.

نوبت دوم

آگهی فراخوان مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی



شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان در نظر دارد عملیات حفاری، لوله‌گذاری و پمپاژ تعداد ۶ حلقه چاه اکتشافی بهره‌برداري تأمین آب در سطح استان هرمزگان را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای به پیمانکار واجد صلاحیت واگذار نماید. لذا از شرکت‌های دارای صلاحیت لازم دعوت می‌شود از تاریخ درج این آگهی حداکثر تا مورخ ۹۷/۰۹/۰۱ ضمن اعلام آمادگی کتبی، جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی و اسناد مناقصه به سامانه الکترونیکی تدارکات دولت به نشانی www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

- ۱- دستگاه مناقصه گزار: شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان
- ۲- شرح مختصر عملیات: انجام عملیات حفاری، لوله‌گذاری و پمپاژ تعداد ۶ حلقه چاه اکتشافی بهره‌برداري تأمین آب در سطح استان هرمزگان
- ۳- محل اجرای پروژه: استان هرمزگان
- ۴- مدت زمان اجرای کار: ۶ ماه
- ۵- برآورد هزینه اجرا کار: ۱۹۶۲۴۵۴۹,۳۳۷ ریال بر اساس فهرست بهای رشته چاه سال ۱۳۹۷
- ۶- رشته و پایه پیمانکار: رشته کلوش‌های زمینی - دارای حداقل پایه (۵)
- ۷- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۹۸۲,۰۰۰,۰۰۰ ریال است که باید به صورت ضمانت‌نامه بانکی و یا واریز وجه نقد، همراه با سایر اسناد مناقصه در پاکت "الف" به دستگاه مناقصه‌گزار تسلیم شود. مدت اعتبار تضمین فوق باید حداقل سه ماه از آخرین مهلت تسلیم پیشنهادهای بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد و علاوه بر آن ضمانت‌نامه‌های بانکی باید طبق فرم‌های مورد قبول در اسناد مناقصه تنظیم شود.
- ۸- تاریخ، مهلت، مبلغ و محل دریافت اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و اسناد مناقصه: واجدین شرایط می‌توانند ضمن واریز مبلغ ۵,۰۰۰,۰۰۰ به شماره حساب سیبا ۱۸۴۶۱-۱۷۰۴۰-۱۱۰۱۱۰ بانک مرکزی به نام شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان از طریق درگاه پرداخت الکترونیکی سامانه یاد شده از تاریخ درج این آگهی و حداکثر تا مورخ ۹۷/۰۹/۰۱ نسبت به خرید و دریافت اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه اقدام نمایند.
- ۹- تاریخ، مهلت و محل تحویل اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و اسناد مناقصه: مناقصه‌گران پس از دریافت و مطالعه اسناد ارزیابی و اسناد مناقصه، ضروری است ضمن بارگذاری تصویر کلیه مدارک در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۰۹/۱۴، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه محرمانه اداره حراست دستگاه مناقصه‌گزار تحویل و رسید دریافت دارند.
- ۱۰- تاریخ بازگشایی پیشنهادات: پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه‌گران رأس ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۷/۰۹/۱۹ بازگشایی خواهد شد. حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان با ارائه معرفی‌نامه معتبر، در جلسه افتتاح پیشنهادهای قیمت آزاد است. (تأمین فرآیند برگزاری مناقصه، از قبیل افتتاح پاکت، تعیین برنده و عقد قرارداد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت صورت می‌پذیرد)
- ۱۱- محل تأمین اعتبار: اعتبارات عمرانی
- ۱۲- سایت‌های منتشر کننده آگهی: www.setadiran.ir, www.hrrwir, <http://iets.mporg.ir>
- ۱۳- به پیشنهاد‌های فاقد سیره، سیره مخدوش، سیره کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن و یا فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که پس از مهلت مقرر ارسال شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۱۴- هزینه جرح آگهی‌ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۸/۲۳ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۸/۲۶ روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه‌ای هرمزگان

اخبار

درخواست واردات جگر

رئیس اتحادیه فروشندگان دل، جگر و قلوه گفت با وجود عرضه مناسب دام زنده اما به دلیل قاچاق بیش از حد آن، بازار دل و جگر با مشکلاتی مواجه شده و درخواست واردات جگر به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه شده است. غلامحسین شیرازی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: به دنبال نوسانات و افزایش چند ماه اخیر نرخ ارز، سود قاچاق دام زنده به کشورهای همسایه و حاشیه خلیج فارس بسیار جذاب شده است و به همین دلیل با وجود نیاز بازار داخلی به دام زنده و گوشت گرم، حجم قابل توجهی از دام زنده به صورت قاچاق از کشور خارج می‌شود. رئیس اتحادیه فروشندگان دل، جگر و قلوه افزود: در راستای ثبات بازار گوشت، واردات گوشت یخ‌زده در دستور کار قرار گرفته که متأسفانه این گوشت همراه با جگر گوسفند یا گوساله نیست؛ از این رو برای ثبات و رفع نیاز بازار دل و جگر طی نامه‌ای از وزارت صنعت، معدن و تجارت درخواست شده تا اجازه واردات جگر گوسفندی و گوساله صادر شود.

وی با بیان این‌که تا به امروز جواب این درخواست وصول نشده و دیگر اتحادیه‌ها همچون اتحادیه طبّاخان نیز درخواست مشابهی داشته‌اند، خاطر نشان کرد: هر دست کامل جگر گوسفندی به قیمت ۸۵ هزار تومان و هر دست جگر گوساله به قیمت ۵۵ هزار تومان توسط واحدهای صنفی خریداری می‌شود. شیرازی بیان کرد: با وجود آن‌که اعضای اتحادیه بارها درخواست افزایش نرخ مصوب محصولات را داشته‌اند اما از سال گذشته نرخ جدیدی به اعضا اعلام نشده و قیمت هر سیخ جگر، دل و قلوه در واحدهای صنفی مجاز به وزن ۲۵۰ گرم از نوع گوسفندی ۳۰۰۰ تومان و از نوع گوساله ۲۵۰۰ تومان است؛ ضمن این‌که با افزایش ۵۰ گرمی وزن هر سیخ ۵۰۰ تومان به قیمت مصوب افزوده می‌شود.

گرانی سرسام آور، آجیل فروشان را بیکار کرد

رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار گفت صنوف خشکبار فروش به دلیل کاهش شدید تقاضا ناشی از گران شدن قیمت‌ها تحت فشار هستند. مصطفی احمدی، رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار در گفت و گو با تسنیم، درباره دلایل افزایش قیمت انواع خشکبار در بازار، اظهار کرد: برخی از کالاهای صنف ما مانند پسته با توجه به اینکه صادراتی هستند از افزایش نرخ ارز تأثیر می‌گیرند و از طرفی بخش دیگری از کالاهای صنف ما مانند مغز گردو و تخم کدو و آفتابگردان نیز با توجه به اینکه وارداتی هستند از افزایش نرخ ارز تأثیر مستقیم می‌گیرند.

وی افزود: دلیل افزایش قیمت تخمه آفتابگردان در بازار به دلیل افزایش نرخ ارز، از هر کیلوگرم ۸ هزار تومان به ۳۰ هزار تومان رسیده است؛ قیمت این محصولات در بازارهای جهانی تغییری نکرده اما با توجه با اینکه ارزش پول ما کاهش یافته و نرخ دلار بالا رفته، این محصولات به قیمت‌های بالاتری در مقایسه با قبل به فروش می‌رسد. رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار در واکنش به اینکه چرا پس خشکباری که در داخلی تولید می‌شود نیز به قیمت‌های بالایی به دست مردم می‌رسد، گفت: زمین‌های کشاورزی که در شمال کشور بادام زمینی و تخمه‌های کدو و آفتابگردان تولید می‌شد اکنون از بین رفته و به ویلا تبدیل شده‌اند و میزان تولید هذقی نیز در این مناطق به شدت کاهش یافته است. وی تصریح کرد: برای پاسخگویی به نیاز مردم در مواردی کمبود داریم، باید اقدام به واردات کرد تا قیمت محصولات ایرانی نیز متعادل شود، به طوری که اگر بادام زمینی چینی به بازار ایران نیاید، نوع ایرانی آن را نمی‌شود کیلویی ۱۰۰ هزار تومان نیز خریداری کرد. احمدی همچنین درباره دلایل افزایش قیمت مغز گردوی ایرانی و فروش آن به قیمت هر کیلوگرم ۱۰۰ هزار تومان گفت: این محصول نیز در سال جاری دچار سرمازدگی شده است و ۷۰ درصد آن از بین رفته است به همین منظور در حال گرفتن مجوز واردات قانونی این محصول به کشور هستیم تا قیمت آن نیز در بازار کاهش یابد. رئیس اتحادیه آجیل و خشکبار اظهار داشت: بادام‌های درختی تولید ایران نیز امسال دچار سرمازدگی شده است و نیمی از درخت‌های بادام سرمازدگی آسیب دیده‌اند. وی تصریح کرد: امیدواریم که قیمت خشکبار برای شب‌های پلدا و عید کاهش یابد تا مردم بتوانند آنها را خریداری کنند؛ صنوف ما به دلیل کاهش شدید تقاضا ناشی از گران شدن قیمت‌ها تحت فشار هستند. احمدی گفت: صنوف ما فروش ندارند؛ به طوری که برخی از همکاران ما در روز تنها دو کیلوگرم گردو فروخته‌اند که این میزان فروش نمی‌توان هزینه‌های اداره واحد صنفی را تقبل کرد.

رئیس اتحادیه میوه: فروش ۱۶ هزار تومانی موز قانونی است

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی فروش موز به قیمت هر کیلو ۱۶ هزار تومان را قانونی دانست و گفت براساس قانون خرده‌فروشان میوه و تره‌بار می‌توانند محصولاتی که (به صورت عمده) خریداری می‌کنند با ۱۵ تا ۳۵ درصد سود براساس فاکتور خرید به فروش برسانند. اسدالله کارگر، رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، اظهار کرد: قیمت هر کیلوگرم موز در خرده‌فروشی ۹ تا ۱۲ هزار تومان است اما میزان سود این محصول در خرده‌فروشی کم است و بیشتر برای جوری جنس به فروش می‌رسد و حتی در مواردی زیر قیمت خرید فروخته می‌شود. وی در واکنش به فروش موز ۱۶ هزار تومانی در بازار گفت: در مواردی ممکن است این محصول تا هر کیلوگرم ۱۶ هزار تومان نیز به فروش برسد و خرده‌فروشان این اجازه قانونی را دارند زیرا میزان ضایعات در میوه‌ها به خصوص موز زیاد است اما این محصول همانطور که اشاره شد با سود کم یا بدون سود به فروش می‌رسد.

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی ادامه داد: براساس قانون خرده‌فروشان میوه و تره‌بار می‌توانند محصولات که از بازار خریداری می‌کنند با ۱۵ تا ۳۵ درصد سود براساس فاکتور خریداری شده به فروش برسانند.

وی تصریح کرد: امیدواریم که تورم و قیمت کالاهای مختلف که میوه هم شامل حال آن می‌شود در کشور کاهش یابد و قدرت خرید به مردم باز گردد.

باید به دنبال تولید کالای رقابت‌محور در بازارهای داخلی و خارجی باشیم



بودند به همین دلیل محصولات پیشرفته‌ای دارند. قیادبان اظهار کرد: به جای اینکه پایان‌نامه‌ها و رساله‌ها بدون هدف باشند در گام اول آنها را هدفمند کنیم.

نزدیکی بندرعباس به عمان نکته مثبت در امر صادرات
رایزن بازرگانی ایران در کشور عمان اعلام کرد: در سال گذشته صادرات غیرنفتی ایران به کشور عمان ۵۹۶ میلیون دلار بود. عباس عبدالخانی در همایش تجلیل از صادرکنندگان استان هرمزگان افزود: از اردیبهشت امسال برای تمام اتباع ایران به‌صورت آنی با قیمت شریال عمان ویزا صادر می‌شود.

وی افزود: کشور عمان از صادرات صنایع فلزی و معدنی استقبال می‌کند و صادرکنندگان این حوزه‌ها به راحتی می‌توانند کالاهای خود را صادر کنند.

عبدالخانی افزود: خطوط هوایی‌بی نیز بین ایران و کشور عمان روز بروز بیشتر شده است.

رایزن بازرگانی ایران در کشور عمان نزدیک‌ترین بندر به بندر السوبیر عمان را بندر جاسک اعلام کرد و افزود: محصولات صیفی‌جات و میوه و تره‌بار از این محل صادر می‌شود که صادرکنندگانی که در این زمینه کار می‌کنند بدانند که کشور عمان بازار خوبی برای صادرات صیفی‌جات، میوه و تره‌بار است.

وی با بیان اینکه تصمیم داریم چند محصول مهم را دستور کار برای ثبت قرار دهیم، ابراز کرد: محصول مروراید خلیج فارس ثبت جهانی شده است و در این سند بین‌المللی نام خلیج فارس هم ثبت شده است. مدیرکل ثبت صنعتی وزارت صنعت، معدن و تجارت در پایان گفت: امیدواریم نام خلیج فارس همچنان بدرخشد و این موضوع بازتاب زیادی در رسانه‌های بین‌المللی تاکنون داشته است.

تولید کالای رقابت‌محور در بازارهای داخلی و خارجی

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز در همایش تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان هرمزگان اظهار کرد: آنچه مهم و اساسی است، تولید کالاهایی است که در عرصه داخلی و خارجی رقابت داشته باشند. برات قیادبان افزود: با فرآوری محصولات به‌صورت علمی می‌توانیم قیمت کالا را بالا ببریم و باید از این سرمایه‌ها استفاده کنیم؛ در کشور کمتر تلاش شده که فعالیت‌های‌مان را علمی کنیم. معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت بنگاه‌های اقتصادی کشور را حدود ۱۰۰ هزار دانست و عنوان کرد: نیاز است که این بنگاه‌ها نگاه ویژه به واحدهای تحقیق و توسعه خود داشته باشند.

وی اضافه کرد: در زاین شرکت نیسان ۳هزار پرسنل داشت که یک‌هزار و ۷۰۰ نفر در واحد تحقیق و توسعه آن مشغول به فعالیت

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد که باید به دنبال تولید کالای رقابت‌محور در بازارهای داخلی و خارجی باشیم.

به گزارش ایسنا، مراسم تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان هرمزگان با حضور استاندار هرمزگان، معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت، نمایندگان مجلس، فرماندار، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان و جمع کثیری از مدیران و فعالین اقتصادی برگزار شد.

در این مراسم از سه محصول استانی مروراید خلیج فارس با ثبت منطقه بندرلنگه، نارنگی سیاهو با ثبت منطقه سیاهو و خرماي پيام حاجی‌آباد با ثبت منطقه حاجی‌آباد که ثبت جهانی شده است، رونمایی شد.

تصمیم داریم چند محصول مهم را برای ثبت قرار دهیم

مدیرکل ثبت صنعتی وزارت صنعت، معدن و تجارت در همایش تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان هرمزگان از رونمایی سه محصول استانی مروراید خلیج فارس، خرماي پيام حاجی‌آباد، نارنگی سیاهو در مراسم خبر داد.

مهدی میرالصاحی افزود: ما محصول را در یک حوزه جغرافیایی خاص شناسایی کرده و آن را به ثبت ملی و پس از آن به ثبت جهانی می‌رسانیم.

واگذاری معادن سودده به افراد خاص!

است که وجود دارد.

سهل‌آبادی با برشمردن برخی واگذاری‌های خاص از کاشی‌سازی اصفهان به عنوان یکی از این واگذاری‌های نادرست نام برد و گفت: بعد از واگذاری و به فاصله کمی همه ابزارآلات و ماشین‌آلات و انبارهای این واحد خالی شد.

وی با بیان اینکه بسیاری از خصوصی‌سازی ناموفق بوده افزود: تعدادی از کارخانه‌ها بعد از واگذاری و مثلاً خصوصی‌سازی، به ویرانه و خرابه تبدیل شدند.

برخی کارخانه‌ها بعد از واگذاری به ویرانه تبدیل شدند

این فعال معدنی و صنعتی از خانه‌های صنعت، معدن و تجارت به عنوان مشاوران بی‌جیره و موجب نام برد و خاطر نشان کرد: شگفتی من از این است که چرا از این مشاوران متخصص و بی‌جیره و موجب استفاده نمی‌کنند.

وی با بیان اینکه مسئولان از ما به عنوان سربازان جنگ اقتصادی

رئیس اتاق صنعت، معدن و تجارت ایران ضمن گلایه از کم‌توجهی‌ها به حوزه معدن در کشور از معادن به عنوان یک ظرفیت کم‌نظیر اما مغفول در کشور یاد کرد و گفت معدن گرفتارترین بخش تولید در ایران است.

به گزارش خبرنگار ایسنا، سیدعبدالوهاب سهل‌آبادی در گردهمایی خانه‌های صنعت و معدن کشور که طی ۲۴ و ۲۵ آبان‌ماه در سمنان برگزار شد، اظهار کرد: در مظلومیت این بخش همین بس که ساخت اکثر قریب به اتفاق ماشین‌آلات معدنی کشور به قبل از ۱۹۷۵ میلادی برمی‌گردد و بانک‌ها نه‌تنها از اعطای تسهیلات ارزان‌قیمت به معدن‌داران خودداری می‌کنند بلکه حتی اسناد معادن و محل کار ما را به عنوان وثیقه و ضمانت نمی‌پذیرند.

وی با انتقاد از واگذاری برخی معادن سودده به افراد خاص خاطر نشان کرد: تا این ارتباطات و روابط که طی آن بهترین معادن در اختیار افراد خاص قرار می‌گیرد قطع نشود، وضعیت معادن بر همین منوال ناصواب

نام می‌برند، ادامه داد: سوال ما این است که چرا از این سربازان وطن پشتیبانی نمی‌شود که پایان برخی از آنها در این جنگ اقتصادی به زندان و ورشکستگی ختم نشود.

سهل‌آبادی با بیان اینکه سرباز به فشنگ و ابزارآلاتی برای جنگیدن در میدان نیاز دارد، اضافه کرد: سرباز نباید در زندان با مرگ و سرطان دست و پنجه نرم کنند. همین چندی پیش یک تولیدکننده در اصفهان که بالغ بر ۱۳۰۰ اشتغال ایجاد کرده بود و بارها می‌گفت باید تا پای جان کار کنیم، راهی زندان شد و در آنجا در جدال با سرطان از پای درآمد.

این فعال اقتصادی با بیان اینکه دولت و مسئولان کشور باید بپذیرند که این سربازان در میدان نبرد ممکن است هر آن مجروح شوند خاطر نشان کرد: وقتی بانک‌ها به یک فرد می‌تواند ۱۲۰۰ میلیارد تومان تسهیلات و با تنفس یک ساله بدهند پس می‌توانند به واحدهای کوچک هم تنفس هزار میلیارد تومانی بدهند.

خودکفایی تولید گندم کشور در معرض تهدید قرار گرفت

در پی نداشتن است.

به عنوان مثال در سال زراعی ۹۷-۹۶ قیمت خرید محصولات کشاورزی با تأخیر ۷ ماهه و بدون تغییر نسبت به قیمت سال قبل(۱۳۰۰ تومان) اعلام شد. در سال زراعی جاری نیز با وجود گذشت بیش از ۵۰روز از موعد قانونی، خبری از اعلام نرخ خرید محصولات کشاورزی نیست. این در حالی است که تاووم سربال تأخیر در اعلام نرخ خرید تضمینی و افزایش نیافتن قیمت خرید مطابق با تورم، تأثیرات جبران‌ناپذیری بر امنیت غذایی کشور خواهد گذاشت.

با توجه به نقض‌های مکرر قانون تضمین خرید محصولات اساسی کشاورزی در چند سال اخیر از سوی شورای اقتصاد و با محوریت سازمان برنامه و بودجه، باید نمایندگان مجلس تبصره ۲ و ۶ قانون تضمین خرید محصولات اساسی کشاورزی را به نحوی اصلاح کنند تا حداقل قیمت تضمینی محصولات اساسی کشاورزی به‌صورت خودکار سالانه معادل نرخ تورم تعیین و از سوی دولت(وزارت جهادکشاورزی) اعلام شود.

تهديدات اخیر مقام‌های آمریکایی مبنی بر تحریم غذایی ایران، اهمیت خودکفایی در محصولات اساسی کشاورزی را برای مسئولان کشور پررنگ‌تر خواهد کرد.

با این وجود، طی چند سال اخیر شورای اقتصاد با محوریت سازمان برنامه و بودجه، نرخ خرید تضمینی گندم را با تأخیر اعلام کرده است. همچنین نرخ خرید محصولات کشاورزی مطابق با تورم سالانه افزایش نیافته است. به ویژه طی سه سال اخیر، باوجود ارسال بهنگام قیمت پیشنهادی وزارت جهاد کشاورزی به شورای اقتصاد، این شورا تقریباً هر ساله با تأخیر در اعلام قیمت‌ها و همچنین افزایش ندادن قیمت خرید محصولات کشاورزی -به ویژه گندم- طبق تورم، تبصره ۲ و ۶ قانون تضمین خرید محصولات اساسی کشاورزی را نقض و به آن عمل نکرده است.

پیگیری‌های نمایندگان مجلس شورای اسلامی از شورای اقتصاد نیز درنهایت به خواهش و تمنا از اعضای این شورا جهت اعلام به‌موقع و مطابق با تورم نرخ خرید تضمینی تبدیل شده است که نتیجه عملی

عدم اعلام به‌موقع نرخ خرید تضمینی گندم و هماهنگ نبودن احتمالی نرخ خرید تضمینی، حفظ خودکفایی در سال زراعی جاری را در معرض خطر قرار داده است.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، عدم اعلام به‌موقع نرخ خرید تضمینی گندم و هماهنگ نبودن احتمالی نرخ خرید تضمینی، حفظ خودکفایی در سال زراعی جاری را در معرض خطر قرار داده است و این احتمال دارد که حتی در صورت رسیدن به خودکفایی این محصول به صورت قانونی و غیرقانونی(قاچاق) از کشور خارج شود.

بخش کشاورزی از جمله مهم‌ترین پیشران‌های اقتصادی در کشورهای دنیا به شمار می‌رود. این بخش در ایران نیز در برهه‌های زمانی مختلف برای کشور امنیت غذایی را به‌عنوان یکی از اساسی‌ترین ارکان امنیت ملی کشور به ارمغان آورده است.

این موضوع اهمیت حمایت از بخش کشاورزی را دوچندان می‌کند. خودکفایی در تولید محصول استراتژیکی چون گندم، یکی از مهم‌ترین اهداف کشور طی چند سال اخیر بوده است؛ موضوعی که البته

اخبار

کمبود قطعه عامل اصلی عدم عرضه خودرو به بازار

قیمت تمام‌شده تولید

بیشتر از قیمت بازار است

یک کارشناس خودرو عمده‌ترین عامل کمبود عرضه خودرو به بازار را نبود قطعه دانست.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، فرید زاوه با تاکید بر اینکه قیمت تمام‌شده خودرو برای خودروسازان بسیار بیشتر از قیمت بازار است، تصریح کرد: ایران طی چند ماه اخیر با تورم شدیدی رو به رو شده و با توجه به افزایش ۳ برابری نرخ ارز طی ۹ ماه گذشته و تاثیر مستقیم آن بر قیمت مواد اولیه تولید خودرو مانند فولاد و پتروشیمی، می‌بینیم که گلابه خودروسازان بی‌دلیل نیست.

وی با بیان اینکه مشکل فعلی خودروسازان با افزایش بهره‌وری قابل حل نیست، گفت: گاهی افزایش قیمت به صورت آرام رخ می‌دهد و امکان این وجود دارد که شرکت‌ها با افزایش بهره‌وری مشکلاتشان را حل کنند اما جهش قیمت در ماه‌های گذشته به صورت یک آشفته‌گی بزرگ در اقتصاد ایران نمایان شد و شرکت‌ها فرصت افزایش بهره‌وری نداشتند.

این کارشناس خودرو اضافه کرد: افزایش قیمت تمام‌شده کالا برای خودروسازان فارغ از نوع مدیریت داخلی آن‌ها است چرا که با وجود شرایط فعلی هر نوع مدیریتی با چالش مواجه می‌شد. زاوه با تاکید بر اینکه در روند توزیع خودرو رانت وجود دارد، خاطرنشان کرد: این رانت مانند رانت دلار ۴۲۰۰ تومانی و سایر نرخ ارز است با این تفاوت که در موضوع خودرو تامین‌کننده رانت، جیب مردم و سهامداران شرکت‌های خودروسازی هستند.

او با بیان اینکه در نهایت قیمت فروش را خریدار تعیین می‌کند، افزود: فارغ از تصمیم شورای رقابت و دولت در خصوص قیمت خودرو، این خریدار است که قیمت نهایی را تعیین می‌کند و در حال حاضر چند سالی است که قیمت بازار دو برابر کارخانه است و اصرار بر اینکه پراید ۲۰ میلیون است منجر به باور مردم و آرامش بازار نمی‌شود.

زاوه در مورد شائبه‌های موجود مبنی بر اینکه علت عدم عرضه کافی خودرو به بازار تمایل خودروسازان به افزایش بیشتر قیمت است، اظهار کرد: مدیران عامل شرکت‌های خودروسازی حتی خصوصی‌ها، کارمند آن شرکت‌ها هستند و تاکنون یک مورد هم نبوده که این مدیران عامل به دلیل سود شرکت تشویق یا برای ضرر آن تنبیه شده باشند، به همین خاطر نمی‌توان گفت خودروهای موجود در انبار به دلیل افزایش قیمت ذخیره شده‌اند بلکه با وجود خنده‌دار بودن موضوع اما باید گفت دلیل عمده عدم عرضه خودرو به بازار، کمبود قطعه است.

۳ راهکار جدید برای حل مشکل

«تاکسی‌های فرسوده»

مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری تهران در مورد آخرین وضعیت نوسازی تاکسی‌های فرسوده توضیحاتی را ارائه کرد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، علیرضا ققاندان در مورد سرانجام نوسازی تاکسی‌های فرسوده که متوقف شده است، گفت: آخرین خبر در حوزه نوسازی تاکسی‌های فرسوده این است که خودروسازان نسبت به تامین هزینه اسقاط خودرو توسط دولت گلابه‌مند هستند و معتقدند مبالغی که بابت هزینه اسقاط خودرو طلبکار هستند توسط دولت پرداخت نشده است و دولت نیز عنوان کرده که برای پرداخت این هزینه، ردیفی در بودجه سال ۹۷ ندارد. وی با بیان اینکه طی رابرتی‌های انجام‌شده با مجلس، دنبال آن هستیم که پرداخت هزینه اسقاط تاکسی‌های فرسوده جز ردیف‌های بودجه سال ۹۸ قرار گیرد، افزود: یکی از برنامه‌های جدی ما حل مسائل خودروسازان است چراکه خودروسازان اعلام کردند اگر مساله مالی حل شود، در ارائه خودرو به خصوص برای شهرهای بزرگ که با مشکل آلودگی هوا دست و پنجه نرم می‌کنند، مشکلی ندارد.



تاکسی‌ها بابت فرسودگی جریمه نمی‌شوند

قنادان با بیان اینکه در قانون سن اسقاط تاکسی، ۱۰ سال عنوان شده است، گفت: اما با توجه به نوسانات بازار و اعمال تحریم‌ها، ماده مربوط به سن اسقاط در این مصوبه اصلاح شده و تا انتهای ۹۸ این بند متوقف می‌ماند و بر این اساس از این پس تاکسی‌ها بابت فرسودگی جریمه نمی‌شوند اما ملزم به اخذ معاینه فنی هستند و ترددشان به شرط داشتن معاینه فنی پلامانع است.

مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری تهران با بیان اینکه همچنین طرحی در شورای عالی ترافیک کشور در حال بررسی است که اگر تصویب شود برای حل چالش نوسازی تاکسی‌های فرسوده، راهگشا خواهد بود، گفت: براساس مصوبه‌های تنها خودروهای صفر می‌توانند به عنوان تاکسی مورد استفاده قرار گیرند اما طرحی به شورای عالی ترافیک ارائه‌شده که براساس آن اگر راننده تاکسی بتواند خودرویی با سن کمتر از خودروی خود و با شرایط مناسب خریداری کند، می‌تواند ماشین خود را به‌عنوان خودروی معمولی از چرخه حمل‌ونقل خارج کند و پلاک تاکسی را به خودروی جدید منتقل کند.

وی افزود: هیات دولت با کلیات موضوع موافقت کرده و در حال تدوین آیین‌نامه هستیم تا در شورای عالی ترافیک کشور بررسی شود و اگر تصویب شود تاکسیرانان می‌توانند خودروی با سن کمتر خریداری و پلاک خود را به آن منتقل کنند.



است. وی افزود: اسراف یا قاچاق دست ما نیست، مثل این است که آتش بر پول خود زیم زیرا پول بنزینی را که به جایگاه می‌آید خود ما پرداخت کرده‌ایم در نتیجه اگر قرار باشد حتی یک قطره‌اش هرز رود جایگاه را می‌بندیم، پس جایگاه نمی‌تواند اسراف و قاچاق کند زیرا از لحظه ورود اتومبیل به جایگاه، دوربین روی اتومبیل و روی شماره‌اش متمرکز است و میزان سوخت‌گیری نیز تحت نظر دوربین قرار دارد، مضافا اینکه نواحی شرکت ملی پخش در سراسر ایران میزان مصرف هر جایگاه را می‌دانند.

حاج محمدرضا تصریح کرد: مثلا اگر مصرف جایگاهی که روزانه ۴۰ هزار لیتر مصرف دارد ناگهان به ۱۰۰ هزار لیتر یا حتی ۶۰ هزار لیتر رسد یک اتفاق خاص افتاده، لذا بلافاصله شروع به تجسس و بازبینی دوربین‌ها و ... می‌کنند و فرض کنید اگر ۲۰ هزار لیتر اضافه برداشته شده باشد مشخص و رسوا می‌شود.

عنوان کرده که فقط کارت سوخت وجود خواهد داشت.

وی افزود: این مسائل مطرح شده ولی در زمینه چگونگی و میزان سهمیه و ارزش آن هیچ چیزی به ما گفته نشده و اعتراض ما در همین زمینه است. ما آخرین مرحله توزیع در سراسر کشور هستیم، در نتیجه هر اتفاقی که می‌افتد در جایگاه‌ها است. آقایانی که در جلسات می‌نشینند یک سری پشت میز نشین هستند که اصلا نمی‌دانند روش اجرایی توزیع سوخت چگونه و چیست و متاسفانه از ما نظرخواهی نمی‌کنند به‌رغم اینکه نظرخواهی از ما می‌تواند بسیار مشکل‌گشا باشد. وی در خصوص استفاده از کارت سوخت با ذخیره ۶۰ لیتر بنزین در ماه گفت: مساله جاری این است که سهمیه ۶۰ لیتری و روزانه دو لیتر برای هر خودرو در نظر گرفته خواهد شد، ولی از زمان آقای احمدی‌نژاد به خودروهای ۶ سیلندر اصلا سهمیه بنزین تخصیص نمی‌یابد. لذا این مساله هنوز قطعی و ابلاغ نشده و حتی تاریخ اجرا نیز به ما اعلام نشده

رئیس اتحادیه جایگاهداران سوخت، سهمیه‌بندی بنزین و استفاده از کارت سوخت را راه حل مبارزه با قاچاق کلان سوخت و مدیریت مصرف سوخت نمی‌داند.

بیژن حاج محمدرضا در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو در خصوص اجرای سهمیه‌بندی و از سرگیری استفاده از کارت سوخت در کشور اظهار داشت: کارت سوخت‌های سابقا اکثرا یا دور ریخته شده یا گم و شکسته شده‌اند زیرا کارت سوخت یک عمر مشخص دارد، به‌علاوه اینکه سیستم منصوبه ما مربوط به سال ۸۶ است و حدود ۱۲ سال از آن زمان می‌گذرد و لازم است این تجهیزات، تغییرات اساسی پیدا کنند. وی افزود: مدیرعامل شرکت نفت دو ماه پیش مصاحبه‌ای داشتند و ضمن آن از دو کارت برای سوخت رونمایی شد، یکی کارت سهمیه و دیگری کارت - پول بود، هر دو مورد در دستگاه استفاده می‌شد و قرار بود اجرایی شود که هنوز نشده و مجددا ملاحظه شد که شرکت نفت

نظارت بر تولید و شماره‌گذاری وسایل نقلیه تشدید شد

به ضرورت به‌روزرسانی ساختار صدور گواهینامه آلاینده‌گی خودرویی گفت: هدف از به‌روزرسانی این است که نظارت بر مجوزهای تولید و شماره‌گذاری انواع وسایل نقلیه سبک و سنگین به شکل شدیدتر و جدی‌تری اعمال شود. تجربیاتی که تاکنون در اصلاح نحوه صدور گواهینامه‌های آلاینده‌گی «تایید نوع» وسایل نقلیه موتوری کشور ضمن ایجاد شفافیت در صدور مجوزها باعث رفع انحصار کارشناسی در صدور مجوزهای تایید نوع، بررسی دقیق «سندت‌های فنی» به منظور سطح آلاینده‌گی مجاز خودروها و رسیدگی دقیق و به‌موقع به درخواست‌های صنعت در قالب یک سامانه می‌شود.

درخواست‌های صنعت خودرو در «یک کمیته فنی» بررسی می‌شود وی ادامه داد: در این جهت معاونت محیط زیست انسانی سازمان حفاظت محیط زیست کمیته فنی صدور گواهینامه‌های تایید نوع و تطابق تولید را تشکیل داده است که شامل کارشناسان سازمان و کارشناسان مدعو است. این کمیته در جلسات هفتگی به بررسی درخواست‌های صدور مجوز آلاینده‌گی می‌پردازد.

مجوزهای آلاینده‌گی چه زمانی باطل می‌شوند؟

معاون محیط زیست انسانی سازمان حفاظت محیط زیست شرایط ابطال مجوز آلاینده‌گی را تشریح و اظهار کرد: گواهینامه مجوز آلاینده‌گی

معاون محیط زیست انسانی سازمان حفاظت محیط زیست از تغییرات ساختاری در نحوه صدور گواهینامه‌های آلاینده‌گی وسایل نقلیه موتوری خبر داد و گفت اصلاح ساختارهای صدور گواهینامه آلاینده‌گی خودروها و موتورسیکلت‌ها باعث شفافیت در صدور مجوزها و بررسی دقیق مستندات فنی آلاینده‌گی مجاز خودروها می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، مسعود تجربی با بیان اینکه در راستای اجرای قانون هوای پاک، ساختار صدور گواهینامه‌های آلاینده‌گی به منظور اعمال نظارت بیشتر بر تولید و شماره‌گذاری خودروها اصلاح شده است، گفت: به‌زودی سامانه صدور مجوز گواهینامه خودرو، موتورسیکلت و تجهیزات پس‌پالایش به صورت پرحط در سازمان حفاظت محیط زیست راه‌اندازی می‌شود. وی با اشاره به اینکه براساس مفاد آیین‌نامه فنی «ماده ۲» قانون هوای پاک، سازمان حفاظت محیط زیست موظف است نحوه صدور گواهینامه‌های آلاینده‌گی خودرویی را به‌روزرسانی کند، تصریح کرد: این مصوبه‌ای است که در جهت اجرای قانون هوای پاک، توسط هیأت وزیران به سازمان حفاظت محیط زیست ابلاغ شده است.

نظارت سازمان محیط زیست بر تولید خودروها و موتورسیکلت‌ها تقویت می‌شود

معاون محیط زیست انسانی سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره

پس از مرگ تدریجی واردکنندگان خودرو نوبت به نمایشگاه‌داران رسید

خودرو در خیابان عباس‌آباد تهران می‌گوید قبل از این اتفاقات و تحریم ایران وضعیت خوبی بر بازار حاکم بود و خریدوفروش خودرو به‌خوبی انجام می‌شد و می‌توان گفت شرایط مناسبی را برای فروش خودرو داشتیم ولی حالا از سوی واردکنندگان نمی‌توانیم خودرو تامین کنیم و در بازار ثانویه هم بیشتر به دلیل افزایش هر روز قیمت خودرو فروشنده خودروی خود هستند تا خریدار خودرو، قدرت خرید مردم پایین آمده و کسی تمایلی به خرید خودرو ندارد. یاسر م. یکی دیگر از فروشنده‌گان خودرو در خیابان انقلاب تهران می‌گوید: سال‌هاست به فروش خودروهای داخلی مشغولم ولی تاکنون بازاری اینچنینی را تجربه نکرده بودم در حال حاضر از هفت پرسنل خود به ناچار پنج نفر را تعدیل کرده‌ام و دلیل آن نبود نقدینگی و خرید و فروش خودرو است با این وضعیت به سستی در حال حرکتیم که حتی نمی‌توانیم هزینه‌های جاری نمایشگاه را پاسخگو باشیم و اگر شرایط به همین نحو باشد بعید نیست تا قبل از پایان سال نمایشگاه را موقتا تعطیل کنیم تا شاید شرایط کمی بهتر شود و پس از آن مجددا اقدام به فعالیت کنیم. یاسر دلیل این رکود در بازار را نبود مشتری و خریدار می‌داند و ابراز

با بسته شدن ثبت سفارش خودرو و پس از آن ممنوعیت واردات، واردکنندگان یکی پس از دیگری به ناچار سفره‌های خود را جمع کردند و با تعدیل کارکنان خود به یک شرکت ارائه‌کننده خدمات پس از فروش بدل شده‌اند و حالا پس از مرگ تدریجی این واردکنندگان نوبت به نمایشگاه‌داران رسیده است.

نمایشگاه‌دارانی که بی‌شک و پس از ممنوعیت واردات برای گری‌مارکت‌ها تمام مخارج‌شان را از بازار ثانویه خودرو و با از همکاری با واردکنندگان اصلی به دست می‌آوردند حالا و پس از ممنوعیت واردات برای واردکنندگان اصلی و بالا رفتن قیمت ارز و به تبع آن بالا رفتن قیمت خودرو مشتریان خود را از دست داده‌اند و یکی پس از دیگری اقدام به تعدیل نیروی انسانی و در برخی از موارد بستن نمایشگاه‌های خود کرده‌اند.

در گزارش میدانی بسیاری از نمایشگاه‌داران مورد بررسی از وضعیت فعلی رضایت ندارند و اعلام کرده‌اند که اگر وضعیت واردات خودرو به همین شکل تا پایان سال ادامه داشته باشد به ناچار مجبور به بستن نمایشگاه‌های خود خواهند شد. علی ع. یکی از نمایشگاه‌داران



رجب صفروف: شرکتهای ایرانی با ورود به بازار جهانی جهش را تجربه می کنند



رئیس شورای روسی ایرانی روابط اجتماعی در بازدید از چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سننتی) گفت دستاوردهای شرکتهای ایرانی ششگانه کننده است. محصولات ایرانی قابل رقابت با محصولات کشورهای دیگر هستند و در صورت ورود به بازار جهانی جهشی بزرگ را تجربه می کنند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، رجب صفروف رئیس شورای روسی ایرانی روابط اجتماعی، در بازدید از چهارمین جشنواره و نمایشگاه ملی گیاهان دارویی، فرآورده‌های طبیعی و طب ایرانی (سننتی) گفت: این رویداد نمایش بهترین کیفیت و فناوری نو است که جدیدترین پیشرفت‌های جمهوری اسلامی ایران در این عرصه را به نمایش می گذارد.

دریچه

چطور سرمایه تامین شده برای استارت‌آپ خودمان را هزینه کنیم

توهمات Scrooge رها کرده‌ام بهتر است که به برخی تصمیمات خوب اشاره کنم:

در وقت مناسب پول تزریق کنید

من هیچ‌گاه یک بی‌زیمنس تبلیغات‌محور راه‌اندازی نکرده‌ام و فکر نمی‌کنم که در آینده چنین کاری بکنم. تزریق پول برای تبلیغات من را مثل حل مسائل بزرگ قانع نمی‌کند. با مدل تجارت B2B شما مجبور می‌شوید که از همان آغاز چیز باارزشمند که مردم همیشه برای آن پول می‌دهند را بسازید.

در اغلب مواقع، استارت‌آپ‌هایی که در مرحله سرمایه‌گذاری خود تجدیدنظر می‌کنند تصمیم می‌گیرند که رشد را بر درآمد ترجیح دهند و به‌جای تزریق پول برای buying clicks (کلیک خرید) و جذب مشتری هزینه می‌کنند. اگر شما بتوانید همزمان رشد و درآمد را در اولویت قرار دهید حتماً این کار را بکنید، اما اگر شما به فکر استمرار تعویق تزریق پول هم هستید دست نگه دارید.

درآمد مشتری ارزان‌ترین منبع سرمایه است، شما مجبور نیستید که آن را برگردانید، بنابراین طوری برنامه‌ریزی کنید که حداکثر استفاده را از این منبع ببرید.

چرا در گام اول برای سرمایه‌گذاری اقدام کردید؟

شما در دور تازه سرمایه‌گذاری خود چه کاری را بایستی انجام دهید؟ پاسخ این سوال در این است که چرا شما سرمایه‌گذاری را انتخاب کردید. در اغلب اوقات در اینجا یک برنامه کلیدی هست. شاید شما به یک همخوانی بازار-محصول دست پیدا کرده‌اید و آماده هستید که در قلمروهای جدید وارد شوید (علاوه بر تقویت فروش و بازاریابی، توسعه جغرافیایی این است که چگونه این ۲۱ میلیون دلار را که به‌دست آورده‌اید را هزینه کنیم). شاید در اینجا به یک تیم پشتیبان قوی‌تر حمایت از مشتری و نیز مهندسان بیشتر نیاز داشته باشید.

زمانی که شما پول بیشتری در بانک دارید آزادی‌های بیشتری پیش رو خواهید داشت. سابقاً، پول ناکافی باعث می‌شد که صرفاً روی محصولات و یا بازارهای خاص تمرکز کنید، اما اکنون که سرمایه جدید در اختیار دارید می‌توانید برای طرح‌ها و یا جاهای مناسب دیگر نیز هزینه کنید.

شاید یک تغییر در اینجا بر مبنای اطلاعات جدید باشد اما بهترین حالت این است که به طرح اولیه و اصلی خود پایبند و وفادار باشید.

شانس خود را افزایش دهید به حدی که دیگر به سرمایه‌گذاری مجدد نیاز نداشته باشید

ما سرمایه‌گذاران بزرگ داریم که از ما حمایت می‌کنند که برخی از آنها سرمایه‌گذاران اولیه در توییتر و Trello بوده‌اند. ما به راهنمایی و توصیه‌های آنها احترام می‌گذاریم و آنها اطمینان دارند که ما تصمیمات هوشمند می‌گیریم. سرمایه‌گذاری کاری بزرگ هست، اما تصمیم عاقلانه این است که برای آینده بدون آن آمادگی داشته باشیم. اگر شما بتوانید یک طرح ارائه دهید که تغییر و تحول ایجاد کند و یا حتی برای شما سودآوری داشته باشید من قویاً توصیه می‌کنم که آن را دنبال کنید. اگر شما تصمیم بگیرید که دور دیگر را شروع کنید من راهکارهای دیگر را به شما می‌دهم و به شما کمک می‌کنم که از یک موضع قدرت وارد گفت‌وگو شوید. راهکارهای دیگر خود برای جذب سرمایه را افزایش دهید. این یک حرکت عاقلانه است که طی پس از دور پرسروصدای سرمایه‌گذاری نادیده گرفته می‌شود.

منبع: entrepreneur

مترجم: حسنعلی چرپانلو

هزاران مقاله در مورد چگونگی تامین سرمایه برای استارت‌آپ خود نوشته شده‌اند، اما در مورد اینکه این سرمایه چگونه هزینه شود بسیار کم نوشته شده است. من ۲۱ میلیون دلار دور دوم (Series B) خود را زنده می‌کنم و با غرور در راس یکی از استارت‌آپ‌های اروپایی در حال پیشرفت سریع، این مسأله را به‌طور مستقیم حل می‌کنم. در دور هسته (seed round)، مرحله نخست (Series A) و یا دور دوم (Series B) چه کار باید بکنیم؟ من نمی‌توانم طی این مدت شگفت‌آور دست شما را بگیرم، اما می‌توانم به شما کمک کنم که چه کاری انجام دهید و چه کاری را انجام ندهید؟ من یک مسیر هزینه‌احتیاطی را انتخاب می‌کنم و طی دوره کارم در استارت‌آپ قبلی Hotel Ninjas و استارت‌آپ کنونی TravelPerk دیده‌ام که استارت‌آپ‌ها اشتباهات فاحش و حتی نابخردانه‌ای معدودی را داشته‌اند. شما به تازگی یک محصول از بی‌زیمنس خود را به فروش رسانده‌اید. شما نیابستی برای این یک تشریفات سنگین‌تر از تشریفات که برای تراز کارت اعتباری بی‌زیمنس خود دارید برگزار کنید.

موفقیت مشتری، موفقیت محصول، اهداف و توسعه درآمد همه شایسته برگزاری تشریفات هستند اما برگزاری یک تشریفات پرهزینه در تیم خود یک کاری غلط در سرمایه‌گذاری است و مسلماً یک هزینه نادرست است.

پیش از اینکه فرهنگ سازمانی توسعه پیدا کند استخدام نکنید

اجازه دهید بگویم تا این لحظه شما یک تیم ۵۰ نفره داشته‌اید و اکنون که مرحله نخست و یا دوم هستید می‌توانید در ظرف چندماه یک تیم ۱۰۰ نفره بسازید. خواه یک فرهنگ شرکتی خلاق و فعال و یا مقاوم و پایدار داشته باشید در هر صورت شما می‌خواهید که از آن حمایت کنید. به سادگی تمام می‌توان قدرت فرهنگ شرکتی را تضعیف کرد و یا آن را مهم‌تر از یک استخدام گسترده معرفی کرد. فرهنگ شرکتی چیزی است که کارمندان را در اتخاذ تصمیم‌گیری‌های روزمره فراوان خود راهنمایی می‌کند. این مورد بسیار مهم است. فرهنگ شرکتی یک چیز نیست. یک یادداشت نیست. فرهنگ شرکتی همان مردم هستند. اگر شما نیروهای تازه وارد را استخدام کنید، این نیروها ممکن است برای راهنمایی به‌جای اینکه از قهرمانان فرهنگ شرکتی که به‌طور کامل مأموریت شما را می‌فهمند و درک می‌کنند الگو بگیرند از یکدیگر الگوپذیری کنند.

هزینه‌های عملیاتی خود را زودتر از آنکه آمادگی پیدا کنید افزایش ندهید

هزینه‌های عظیم و یکباره روی یک طرح جدید بی‌زیمنس و یا یک کمپین بازاریابی بزرگ نسبت به افزایش تدریجی هزینه‌های عملیاتی که ممکن است به یکباره از دست بروند ریسک کمتری دارند.

مراقب باشید که یک اداره بزرگ و خیالی شما را دچار توهم نکنند. این یک وسوسه بزرگ است که من خود دیده‌ام استارت‌آپ‌ها اغلب در دام آن می‌افتند. آنها تصور می‌کنند که نسبت به هر زمان دیگر به یک شرکت بزرگ‌تر و قوی‌تر تبدیل شده‌اند و لذا هزینه‌های ماهانه خود را خیلی سریع افزایش می‌دهند.

در مورد هزینه‌های عملیاتی باید گفت که به عقب برگشتن بسیار دشوارتر از به جلو گام برداشتن است.

بی‌زیمنس یک کار ریسک‌پذیر است، اکنون که شما را از یک سری

استارت‌آپ‌ها بیشتر از بازار دلالی سکه و دلار درآمدزا هستند

کامل نشده است. رئیس اتاق بازرگانی اصفهان با بیان اینکه شرکتهای دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها نیازمند حمایت هستند، تاکید کرد: امروز این شرکت‌ها درگیر مسائل بانکی هستند و به دلیل اینکه حمایت مالی مناسبی از سوی دولت و بخش خصوصی از آنها نمی‌شوند، بعضاً به موفقیت نمی‌رسند.

وی با تاکید بر اینکه استارت‌آپ‌ها نیازمند صندوق حمایتی هستند، اظهار کرد: یک فرد به تنهایی نمی‌تواند طرح یا ایده‌ای را ارائه و در نهایت قادر به فروش و سرمایه‌گذاری آن باشد. سهیل آبادی با بیان اینکه برای پیشرفت و موفقیت استارت‌آپ‌ها نیازمند ایجاد صندوق حمایتی در این بخش هستیم، تصریح کرد: متأسفانه در ایران به معنای واقعی در حوزه استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاری در این بخش در بین مردم فرهنگ‌سازی نشده و

مردم حاضر به قبول ریسک سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای نوپا نیستند، در حالی که این حوزه حتی بیشتر از دلالی در بازار دلار و سکه می‌تواند درآمدزا باشد.

رئیس اتاق بازرگانی اصفهان گفت در حالی که فعالیت در حوزه استارت‌آپ‌ها درآمد بیشتری نسبت دلالی در بازار دلار و سکه دارد، اما به دلیل عدم فرهنگ‌سازی مردم حاضر به قبول ریسک سرمایه‌گذاری

در کسب و کارهای نوپا نیستند. عبدالوهاب سهیل‌آبادی در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، با بیان اینکه اصفهان به عنوان یکی از استان‌های صنعتی کشور، در این بخش اشباع شده است، اظهار کرد: اصفهان پتانسیل بالایی در بخش گردشگری و آبی‌توری دارد که متأسفانه از آن استفاده نمی‌شود، از سوی دیگر به جای تخریب برخی کارخانه‌های قدیمی شهر و تبدیل آن به واحدهای تجاری و مسکونی می‌توان با تغییر کاربری آن به موزه از این مراکز صنعتی استفاده آموزشی کرد و به سمت صنایع پاک در راستای توسعه اشتغال پاک رفت. وی با تاکید بر اینکه بخش خصوصی و دولتی باید به سمت صنایع پاک و فناوری‌های نوین حرکت کند، تصریح کرد: اصفهان بهره‌مند از جوانان خوش‌فکر و متخصص در حوزه‌ای‌تی است، اما هنوز از این ظرفیت برای توسعه استان استفاده



دانشگاه علمی کاربردی محلی برای تمرین کسب‌وکار

کارآفرینی سوق داد و آنها را در این زمینه تشویق و ترغیب کرد، افزود: باید فکر، خلاقیت، آثار و دستاوردهای دانشجویان را وارد بازارچه‌های کارآفرینی کنیم، چرا که این بازارچه‌ها محل عرضه فکر، اندیشه، دستاوردها و موفقیت‌های دانشجویان است.

موسسی‌زاده افزود: باید تمرین کسب و کار در جامعه به‌ویژه نسل جوان اشاعه یافته و تبیین شود و قطعاً یکی از محل‌ها و اماکن ترویج این فرهنگ دانشگاه علمی کاربردی است.

جامع علمی کاربردی را تدوین و تنظیم استعدادها و ظرفیت‌های هر منطقه دانست و اظهار کرد: مراکز آموزشی با اجرا و محقق کردن این مهم می‌توانند گام‌های بلندی در راستای تربیت نیروهای کارآمد و بهره‌وری بیشتر از ظرفیت‌های مناطق مختلف کشور بردارند. نمایندگان اشتغال و توسعه کارآفرینی دانشگاه جامع علمی کاربردی یزد با تجلیل از کارآفرینان برتر در بخش‌های مختلف به کار خود پایان داد.



مدیرکل دفتر پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی با تاکید بر لزوم اشاعه و تبیین تمرین کسب و کار در جامعه به‌ویژه در بین جوانان، یکی از محل‌ها و اماکن ترویج این فرهنگ را دانشگاه علمی کاربردی خواند. به گزارش ایسنا،

دکتر محمدحسین موسی‌زاده در اختتامیه نمایشگاه اشتغال و توسعه کارآفرینی دانشگاه جامع علمی کاربردی که همراه با تجلیل از کارآفرینان برتر این دانشگاه در مرکز علمی کاربردی فرهنگ و هنر یزد برگزار شد، اظهار کرد: امروز در مرکز علمی کاربردی اردکان، اولین مرکز نوآوری کسب و مشقتات آن افتتاح شد که اتفاق بسیار خوبی بود؛ زیرا از ظرفیت‌ها و استعدادهای خدادادی این منطقه در بخش‌های مختلف که از قدیم به ارث رسیده می‌توان با استفاده از دانش بومی و تربیت افرادی متخصص و کارآفرین نهایت بهره را برد تا وضعیت اقتصادی این استان روند رو به رشدی داشته باشد.

وی با اشاره به اینکه نگاه و فکر دانشجویان را باید به سمت



قیمت بیت کوین به پایین ترین سطح در یک سال گذشته رسید

بهای بیت کوین با سقوط به زیر سطح حمایتی ۶ هزار دلار، به پایین ترین قیمت خود در بیشتر از یک سال اخیر رسید. به گزارش زومیت، کاهش شدید ارزش بیت کوین که مدت ها پیش و از اوایل سال میلادی جاری زنگ آغاز آن نواخته شده بود، منجر به شکل گیری موج فروش در بیت کوین و دیگر ارزهای رمزپایه شده است. چهارشنبه چهاردهم نوامبر ۲۰۱۸ قیمت بیت کوین در صرافی آنلاین بیتزمپ (Bitstamp) با افتی ۹ درصدی در محدوده قیمتی ۵۵۳۳ دلار معامله شد. نعیم اصلان، تحلیلگر کارگزاری آنلاین تینکمارکتز (ThinkMarkets) در واکنش به این رویداد به خبرگزاری رویترز گفته است: آنچه در بازار رمز ارزها می بینیم این است که روند کاهشی چند روز اخیر همچنان به قوت خود پابرجاست و قیمت ها کماکان سیر نزولی دارد.

یادداشت



بلاک چین چگونه می تواند به کسب و کار شما کمک کند

فراگیر و قابل توجه در تبلیغات آنلاین، بازاریابی کسب و کارتان به اندازه ایجاد و اجرای آن با چالش روبه رو است.

استارت آپ ها، مستاصل در ترویج محصولاتشان، مشتریان را با سیلی از خیرنامه ها، راهنماها، کوپن ها و تعداد بی شماری از تبلیغات بمباران می کنند. این درخواست ها به طور کلی فاقد تمرکز هستند، زیرا رهبران کسب و کار در واقع دقیقاً نمی دانند مشتریان شان چه می خواهند. آنها فقط امیدوار هستند که پیام شان به مذاق تعداد کافی از مشتریان خوش بیاید. مشکل بدتر از چیزی است که شما فکر می کنید: براساس یک مطالعه از Dun & Bradstreet، حدود ۹۴ درصد از بازاریابان ترجیح ها و اولویت مشتری را نمی دانند.

رمزنگاری می تواند به شکلی حرفه ای، گروه های مشتریان کلیدی را با پیام های هماهنگ با آنها، هدف قرار دهد. Blockchain سطح عالی ردیابی و شفافیت را با توانایی جمع آوری اطلاعات دقیق ترکیب می کند. در مجموع، این روش تعداد بهینه نمایش تبلیغ برای هر مشتری را تضمین می کند. البته این نوع از تبلیغات هنوز در ایران به اندازه کافی شناخته شده نیستند اما ظهور آنها در آینده نزدیک، دور از انتظار نیست.

با رمزنگاری از کسب و کار خود محافظت کنید

رمزنگاری می تواند از سایت تجارت الکترونیک شما محافظت کند، به کمک رمزنگاری می توانید از داده های آنلاین خود و فایل های شرکت خود بهتر از هر راه حل دیگری محافظت کنید. در اکوسیستم دیجیتال امروز، رمزنگاری با استفاده از امضای دیجیتالی و کلیدهای خصوصی و عمومی، غیرقابل نفوذ است. به این دلیل که اطلاعات را به شکل کد انتقال می دهد و داده ها را برای کاربران غیر مجاز غیر قابل خواندن می کند.

شما می توانید از رمزنگاری فراتر از محافظت از داده های اصلی شرکت خود بهره بگیرید. به علاوه، رمزنگاری می تواند مشتریان را تأیید اعتبار کرده و خریداران واقعی را از مجرمان اینترنتی تشخیص دهد. Youngwhan Lee، مدیرعامل EcoVerse و بنیانگذار انجمن بلاک چین WBC می گوید: «سوابق تراکنش ها در هر بار عبور از یک گره بلوک زنجیره ای، مجدداً اعتبارسنجی می شوند.» «این به شما کمک می کند تا ممیزی های خود را به روشی ساده و بدون درد، ردیابی و بازرایی کنید.»

از فناوری های جدید استقبال کنید

تکنولوژی، فارغ از اینکه ایده سنتی شما چقدر دشوار به نظر برسد، می تواند آن را ساده و بی نظیر کند. چه بخواهید یک کسب و کار را شروع کنید یا مقیاس کسب و کار در حال اجرای خود را افزایش دهید، Blockchain می تواند به طرق مختلف به شما کمک کند:

- با استفاده از ICO می تواند در تأمین مالی به شما کمک کند.
- به واسطه ردیابی دقیق و شفافیت می تواند در بازاریابی به شما کمک کند.
- با استفاده از سیستم رمزنگاری می تواند به شما در امنیت کسب و کارتان کمک کند.

این فناوری ها را در کسب و کار خود به کار بگیرید تا به داستان موفقیت بعدی تبدیل شوید.

آیا شما تجربه استفاده از بلاک چین را در کار خود دارید؟

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

اعتراف عجیب وزیر امنیت سایبری ژاپن:

هرگز از کامپیوتر استفاده نکرده ام

معمولاً انتظار می رود فردی که پست مهمی در وزارتخانه ای را عهده دار می شود علاوه بر دانش سیاسی کافی، در حوزه کاری خود هم خبره باشد با این حال ظاهراً در ژاپن شرایط فرق می کند چرا که نخست وزیر امنیت سایبری این کشور اعتراف کرده که هرگز از کامپیوتر استفاده نکرده است.

به گزارش دیجیاتو، قانون گذاران ژاپنی از این ادعای «بوشیتا ساکورادا» ۶۸ ساله متعجب شده اند. ماجرا از آنجایی آغاز شد که از ساکورادا در مورد فناوری های ابتدایی حافظه های USB در نیروگاه های هسته ای سوال شد. وزیر اما در پاسخ دستپاچه شده بود:

«من جزییات را به خوبی نمی دانم بنابراین به نظر تان چطور است اگر در صورت نیاز یک متخصص به سوال تان پاسخ دهد؟»

شنیدن این حرف ها از مردی که خود قرار بود متخصص باشد عجیب به نظر می رسید. در ادامه او اعلام کرده که از سن ۲۵ سالگی کسب و کار خود را به راه انداخته و دستورات خود را به منشی ها و کارمندانش داده و به این ترتیب هرگز از کامپیوتر استفاده نکرده است. همچنین به کارمندان خود دستور داده که تنها در صورت نیاز از کامپیوتر استفاده کنند. ساکورادا در این باره گفته: «من با کامپیوتر تاب نمی کنم.»

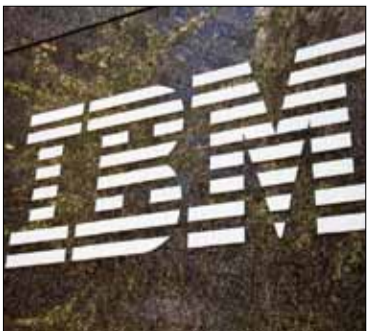
این اولین باری نیست که سیاستمدار ژاپنی جنجال برانگیز شده. پیش از این درباره المپیک تابستانی ۲۰۲۰ که قرار است در توکیو برگزار شود یکی از روزنامه های ژاپنی در مورد ساکورادا گفته بود: «او توانایی ارائه پاسخ های ناراحت کننده را ندارد.» این ادعا پس از آن مطرح شد که گفته شد ساکورادا «از خود نشانه هایی از عدم درک مسائل پایه مرتبط با مراسم را بروز داد.»

به عقیده وبسایت انگجت این نظرات ساکورادا موجب خجالت ژاپنی هایی شده است که کشورشان به عنوان یکی از پیشروهای نوآوری در زمینه فناوری به حساب می آید.

پلتفرم بلاک چین IBM در خدمت سرویس های ابری آمازون

در IBM Cloud یا سایر محیط های فضای ابری مثل AWS یا از طریق استفاده از مراکز داده محلی قابل استفاده است.

این خبر یک روز پس از آنکه IBM، برنامه خود را برای تصاحب شرکت Red Hat با قیمت ۳۴ میلیارد دلار اعلام کرد، منتشر شده است. پیشتر گفته شده بود که IBM با پرداخت ۳۴ میلیارد دلار ردهت را تصاحب کرد. جری کومو، از مدیران اجرایی بخش بلاک چین آی بی ام معتقد است:



در حال حاضر IBM طیف گسترده ای از سناریوها را در نظر گرفته است و از مواردی استفاده می کند که از آن با قدرت تمام و کمال نام می بریم. پلتفرم بلاک چین برای AWS طراحی شده است تا کلاینت ها را قادر به استقرار توزیع یکپارچه نظیر به نظیر در AWS Cloud نماید. به همین منظور، IBM ویدئویی تبلیغاتی و انگیزشی (و فاقد هرگونه نوآوری) آماده کرده است تا مجموعه ای از راهکارهای به روزرسانی شده نرم افزاری بلاک چین را نشان دهد.

آی بی ام برنامه ها و طرح های توسعه ای خود را در حوزه بلاک چین دنبال می کند و پلتفرم بلاک چین این شرکت در خدمت سرویس های ابری آمازون و سایر شرکت ها قرار می گیرد. به گزارش زومیت، به نظر می رسد IBM در مسیر قدرتمند خود در بازار سرمایه گذاری نوپای بلاک چین، مصمم است تا به هر قیمتی جایگاهی را برای خود ایجاد کند. براساس اعلام شرکت، پیشرفت های بسیاری در حوزه پلتفرم بلاک چین IBM معرفی شده است که مجموعه ای از ابزارهای توسعه ای را برای ایجاد راهکارهای غیرمتمرکز ارائه می دهد.

در میان موارد مطرح شده، پلتفرم بلاک چین آی بی ام، از ارائه دهندگان سرویس های ابری شخص ثالث همچون سرویس های مبتنی بر وب آمازون موسوم به AWS پشتیبانی می کند. در بیانیه آی بی ام می خوانیم:

برای پشتیبانی از کلاینت هایی که در حوزه تسریع راهکارهایی مبتنی بر بلاک چین فعالیت می کنند، آی بی ام بستری فراهم کرده که طیف وسیعی از کلاینت ها می توانند از آن بهره مند شوند و این بستر

پهنه های صنعتی متروکه تهران به مرکز نوآوری تبدیل می شوند

و معاونت علمی در راستای حمایت از شرکت های دانش بنیان و استارت آپ ها امضا شد. در این تفاهم نامه تسهیل استقرار استارت آپ ها، شتاب دهنده ها و ایجاد مراکز فناوری و کارخانه های نوآوری در

بافت های فرسوده و پهنه های صنعتی متروکه شهر تهران و موضوعات اصلی این تفاهم نامه به شمار می رود.

همچنین این تفاهم نامه به توسعه زیست بوم نوآوری و فناوری و همچنین جریان سازی و بهره برداری از اثرات توسعه ای، استقرار استارت آپ ها و کسب و کارهای دانش بنیان در فضای شهری و صنعتی تاکید دارد.

از سوی دیگر این تفاهم نامه به راه اندازی مجتمع های فناوری و کارخانه های استارت آپی در پهنه های صنعتی و بافت های فرسوده ناکارآمد تاکید دارد.

در این تفاهم نامه شهرداری و معاونت علمی توافق کردند که تمام هزینه های تسهیلگری در حوزه ارزیابی و انتخاب استارت آپ ها و نظارت بر فعالیت و ارزیابی عملکرد آنها را به عهده داشته باشند.

رئیس مرکز توسعه فناوری های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت پهنه های صنعتی متروکه و فرهنگسراهای غیرفعال تهران به کارخانه ها و مراکز نوآوری تبدیل می شوند.

اسماعیل قادری فر در گفت و گو با خبرنگار مهر، اظهار داشت: طبق توافقاتی که معاونت علمی با شهرداری تهران داشته و تفاهم نامه ای که در این زمینه منعقد کرده پیش بینی شده که پهنه های صنعتی متروکه در سطح شهر تهران به کارخانه های نوآوری تبدیل شود. وی افزود: این پهنه های صنعتی متروکه با تبدیل شدن به کارخانه های نوآوری می توانند محلی برای کسب و کارهای دانش بنیان باشند. قادری فر با بیان اینکه این عملکرد با رویکرد توسعه زیست بوم نوآوری در کشور و کلانشهرها اجرایی می شود، گفت: بنا داریم پهنه های صنعتی متروکه و فرهنگسراهای غیرفعال تهران را به کارخانه های نوآوری تبدیل کنیم. به گزارش مهر، هفدهم مهرماه تفاهم نامه همکاری بین شهرداری



کارگاه برندینگ



فارمرز گروپ درس‌هایی برای بازاریابان

این روزها برندها تلاش زیادی می‌کنند تا از هم پیشی بگیرند و مشتریان یکدیگر را از آن خود بکنند. شبکه‌های اجتماعی هم باعث شده شرکت‌ها در هر اندازه‌ای که باشند، با صرف هزینه ناچیز بتوانند داستان خود را به مردم انتقال دهند. لیزا ایشبرگر، سرپرست بازاریابی فارمرز گروپ، این پدیده را «دموکراسی رسانه» می‌نامد. در این شرایط برندها چطور می‌توانند توی چشم باشند؟ ایشبرگر سه درس مهم را برای به‌کارگیری در استراتژی برند پیشنهاد می‌کند.

شناخت مخاطب

کاری که استراتژی تبلیغات باید از آن دوری کند: هدف قرار دادن افراد نامناسب. مثلا ایشبرگر مخاطب آگهی غذای رایگان کودکان در اپل‌بیز (Applebee's) قرار گرفته بود در حالی‌که او غذای بیرون نمی‌خورد و بچه هم ندارد. اپل‌بیز چطور راه را اشتباه رفته است؟ ایشبرگر می‌گوید: «این حجم از اطلاعات، فرصت مناسبی برای برندهای کوچک و بزرگ است تا بتوانند خود را به درستی شخصی‌سازی کنند.» او همچنین به برندها پیشنهاد می‌کند «به‌یادماندن» باشند. آگهی‌های فارمرز گروپ -فارغ از اینکه مخاطب محصولانش را بخواهد یا نخواهد- در ذهن مخاطب باقی می‌مانند؛ دو جایزه افسی برند این مطلب را تایید می‌کند.

او اضافه می‌کند: «ما کارهای بسیار خوبی تولید می‌کنیم تا مردم تبلیغات‌مان را به خاطر داشته باشند و این مساله در دنیای رسانه‌های دیوانه‌کننده‌ی ماندگاری تبلیغات‌تان است. شما فقط در حال فریاد زدن نیستید و کاری می‌کنید که مردم به حرف‌تان اهمیت دهند.»

رابطه‌سازی

«شرکت‌هایی مانند المارت و آمازون دریافته‌اند که همه‌چیز به آگاهی و شناخت از مخاطب بستگی دارد و به این ترتیب برندهای فردی برای درخشیدن، کار سختی در پیش دارند. اما در دنیای ارتباط مستقیم با مشتری، شرکت‌هایی مانند کسپر سعی کرده‌اند با مشتری‌های‌شان ارتباط برقرار کنند و آن‌ها را به خرید محصولات‌شان ترغیب کنند. این روابط امروز توسعه‌یافته و آنها را به برندهای مورد توجه مردم تبدیل کرده است.»

به‌کار بردن اطلاعات موجود

«با جمع‌آوری انواع مختلف داده‌ها -داده‌های دست‌اول یا اطلاعات شبکه‌های اجتماعی- شرکت‌ها می‌توانند به روش‌های دسترسی به مخاطبان و علاقه‌مندی‌های‌شان پی ببرند. پس از جمع‌آوری اطلاعات، زمان «چسبیدن به استراتژی رسانه‌های چند کاناله مشتری‌محور است.

به‌گمانم همه ما تا حدی زیادی به دلیل شکل زندگی محدودمان مقصریم. خلاقیت مدام، صحبت با مشتری در محلی که حضور دارند و نه در مکان‌های مورد نظر خودمان، به‌کار بردن آن استراتژی رسانه‌ای مشتری‌محور برای سخن گفتن با مشتری روش دیگری برای اظهار وجود در این فضای رسانه‌ای در حال تغییر است.»

*اپل‌بیز شرکت مواد غذایی و رستوران زنجیره‌ای در آمریکا است.

ادریس الب

جذاب‌ترین مرد سال ۲۰۱۸

ادریس البا شاید در گذشته بالاترین عنوان را از پادشاهی بریتانیا برای خدمات خود به دنیای نمایش دریافت کرده باشد اما حالا افتخار کسب لقب جذاب‌ترین مرد جهان را نیز به دست آورده است.

از بازی موفقیت آمیزش در سریال «The Wire» گرفته تا بازی درخشان و برتر خود در «NorseGod»، این بازیگر انگلیسی ۴۶ ساله به یکی از بزرگ‌ترین و جذاب‌ترین ستارگان هالیوود تبدیل شده است.

در مصاحبه با مجله «PEOPLE» او اعلام کرده که از شنیدن این خبر احساس خوبی به او دست داده و متعجب شده است. او قبلا نیز به این موضوع اعتقاد داشته است.

البا سسی و سومین مردی است که از سوی این مجله به عنوان جذاب‌ترین مرد سال انتخاب شده است. او به این ترتیب به فهرست بلندمدت جذاب‌ترین چهره‌های هالیوود پیوست. برای نخستین بار در سال ۱۹۸۵ میلادی «مل گیسون» ۲۹ ساله و در سال گذشته بلیک شلتون، خواننده آمریکایی، به این عنوان دست یافتند.

او در دوران مدرسه قوی بلند و اندامی نحیف و لاغر داشت که چند سال بعد هیکلی عضله‌ای را پیدا کرد. او در گذشته به کیک بوکسینگ یا طراحی خط تولید لباس‌های خود روی آورده بود. حالا نیز در پی برنامه‌ریزی برای برگزاری مراسم عروسی خود با نامزدش، مدل معروف، سابرینا داور ۲۹ ساله، است اما انتخاب شادترین لحظه زندگی او آسان خواهد بود. او تولد فرزندانش را بزرگ‌ترین و بهترین لحظات زندگی خود می‌داند. دختر او ۱۶ و پسرش ۴ سال سن دارند.

او از اهمیت تماس چشمی و احساس همدلی برای برقراری ارتباط با دیگران آگاه است که می‌توان از این طریق ذهن و احساس فرد مقابل را خواند. اعتماد به نفس او بالا است اما همچنین می‌داند که چه زمانی باید با مدیریت این احساس در خود، تواضع و تعادل را پیش گیرد.

در شرایط کنونی، این بازیگر در صدد است تا با کمترین حسرت ممکن زندگی کند. او به گذشته و ناکرده‌ها نمی‌اندیشد. وو اخیرا در حال بازی در پروژه سری جدید ن-Fast & Furious ۸ که حضور دوئین جانسون، جذاب‌ترین مرد سال در گذشته است. به اعتقاد ادریس الب، همه باید این واقعیت را بپذیرند که فردا وعده داده نشده است. فقط باید برای امروز زندگی کرد. شاید شما باید با قلب‌تان نیز این کار را بکنید.

منبع: mbanews



می‌دانیم که امروزه جوانان به فردگرایی و پذیرفتن شاخصه‌های متفاوت در میان همسالان خود بسیار اهمیت می‌دهند و همچنین معتقدیم که طعم SunnyD در نوع خود بی‌نظیر است». آرون پرلوت (Aaron Perlut)، یکی از شرکای شرکت و مدیریت شرکت مشاور Elasticity معتقد است، «برند SunnyD در مسیر درستی قرار دارد. موفقیتی که نوشیدنی Pabst Blue Ribbon در فروشگاه‌ها در سال ۲۰۱۴ به دست آورد، امری بسیار نادر است.» اما تصویر و نمای این نوشیدنی در بخشی از تبلیغات Blitz در رادیوی ملی عمومی (National Public Radio)، و بازاریابی دیجیتال و گوریلا (guerrilla) اصلاح شد. به گفته پرلوت، «امروزه شما این نوشیدنی را در اکثر مغازه‌ها و در قفسه‌های سوپرمارکت‌ها می‌بینید.»

اما استفاده دوباره از محصولات قدیمی، همواره نتایج مثبتی نخواهد داشت. شرکت گلات صبحانه Kellogg's Special K در سال گذشته، کمپینی را برای جذب خانم‌های جوان آغاز کرد. در این تبلیغ از بانوانی که در حال انجام فعالیت‌های پرنرزی بودند استفاده کرد و همچنین بسا گفتن جمله و شعار «ما می‌خوریم (We Eat)» به اهمیت آن تأکید کرد. تعدادی این تبلیغ را خودپسندانه و حامی بانوانی یافتند که با خوردن این محصول به هدفی مهم و برجسته دست پیدا کرده‌اند. در مقابل، تعدادی این تبلیغ را گیج‌کننده می‌دانند، چرا که تنها مخاطب این محصول بانوان نیستند.

شرکت Special K به پخش تبلیغ خاتمه داد و شعار را به «ما تجدید نیرو می‌کنیم (we fuel ourselves)» تغییر داد. به گفته مدیر بازاریابی شرکت Special K Brand، کریستی کروچ (Christie Crouch)، «ما به واکنش‌ها گوش کردیم و در همان زمان به آنها پاسخ دادیم.»

مثال دیگر IHOP (رستوران زنجیره‌ای) است که در زمان تغییر نامش به IHOB و افزودن همبرگر به لیست غذاهای خود، با واکنشی شدید در رسانه‌های اجتماعی مواجه شد. بعدها اعلام شد که تغییر نام یک شوخی بوده است و در نتیجه تعدادی از مشتریان احساس فریب‌خوردگی کردند.

به گفته آقای فرایدریچسن در پروژه بلیک، «شاید شرکت IHOP به اندازه میلیون‌ها دلار سرمایه‌گذاری بر سر زبان‌ها افتاد، اما در درازمدت به برند خود صدمه وارد کرد.»

هم‌راستاسازی و نوین‌ساختن محصولات برای رسیدن به بازار نسل جدید، از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است و آینده برندها به این موضوع بستگی دارد.

آقای پرلوت از شرکت Elasticity گفته است، «این امر بسیار ضروری است. مخاطبین کم‌کم پا به سن می‌گذارند و حذف می‌شوند و شما باید به دنبال یافتن مشتریان جدید باشید. اگر این کار را انجام ندهید، محصول شما در نهایت به یک اسم و نوشته در تاریخ بدل می‌شود.»

منبع: nytimes

ble در سال ۱۹۷۲ تولید شد، توجه بسیار زیادی را به خود جلب کرد. زمانی که این محصول در دهه پیش به شکوفایی رسید، برندهای بسیار بزرگی در صنعت شوینده‌های ظرف در حال از دست‌دادن مشتریان خود به رقیبایی بودند که به محیط‌زیست اهمیت می‌دادند. از این جایگزین‌های سازگار با محیط‌زیست می‌توان به برند Honest جسیکا آلبا (Jessica Alba) و نسل هفتم (Seventh Generation) اشاره کرد. یکی از حرکت‌های بازاریابی گروه Dawn، همکاری با گروه I ternational Bird Rescue (سازمان جهانی حفاظت از پرندگان) و نشان‌دادن ارزش و اهمیتی بود که در قبال حیات‌وحش و محیط زیست نشان می‌داد. شعار آنها «سرسخت با چربی‌ها؛ اما ملایم با پرها» بود. کمپین اخیر Dawn با نام «به من تکیه کن (Lean on Me)» تولد ۴۰سالگی خود را در فعالیت‌های حیات‌وحش جشن می‌گیرد. زمانی که آهنگ «به من تکیه کن» در حال پخش است، جوجه اردک‌ها بخش اصلی تبلیغات و صفحه وب را شامل می‌شوند. این تبلیغات نشان می‌دهند که Dawn چگونه به راه‌سازی، پاکسازی و آزادسازی بیش از ۷۵ هزار پرده و پستاندار دریایی به حیات‌وحش کمک کرده است.

پاول فرایدریچسن (Paul Friederichsen) یکی از شرکای پروژه بلیک (Blake Project) مربوط به مؤسسه مشاور و بازاریابی برند می‌گوید، «این تبلیغ بسیار زیرکانه و ماهرانه است. محتوای عاطفی آن بسیار برجسته و عالی است و نقشی شگفت‌انگیز از محصول را به تصویر می‌کشد.» اعتبار و اصالت مطمئنا فاکتوری مهم محسوب می‌شود. برگرون (JD Bergeron)، مدیر اجرایی International Bird Rescue می‌گوید، «مثال‌های بسیار زیادی از شرکت‌هایی که از همکاری‌های غیرانتفاعی حمایت می‌کنند وجود دارد که ارتباطات آنها، فراتر از بازاریابی نخواهد رفت.» اما این شرایط برای Dawn صدق نمی‌کند. برگرون در ادامه اضافه می‌کند، «ما بدون شک روزانه از صابون و شوینده استفاده می‌کنیم و این محصول انتخاب ماست.»

برند SunnyD یا Sunny Delight سابق از دوران شکوفایی خود در دهه‌های هشتاد و نود، به افول رسیده است. هنگامی که شرکای برینوود (Brynwood Partners) این‌برند را در سال ۲۰۱۶ خریداری و آن را با واحد نوشیدنی Harvest Hill Beverage unit ادغام کردند، موقعیت مناسبی ایجاد شد. کمپین تبلیغاتی کار خود را در ماه آگوست با هدف نمایش محصول با تصویری از طریق بسته‌بندی جدید، لوگوی جدید، ویدئوی تبلیغاتی پرنرزی در رسانه‌های اجتماعی و در سینماها و تلویزیون آغاز کرد. تبلیغات با حضور نوجوانانی بااستعداد ساخته شده بود. هر یک از این نوجوانان بطری SunnyD را به دست گرفته و در حالی که موسیقی مربوط به کریسمس (hip-hop jingle) پخش می‌شد، مشغول انجام کارهای خود بودند.

جیم گربو (Jim Gerbo)، معاون رئیس بازاریابی در نوشیدنی‌های Sunny Delight و کسی است که برای انتخاب شش نوجوان، از بیش از ۱۰۰ نفر تست گرفت و آنها را ارزیابی کرد. او می‌گوید، «ما

مترجم: اشکان کوشش

در ماه ژوئن، آقای بادام‌زمینی، شخصیت نمادین شرکت پلنترز (Planters)، به منظور فروش یک قوطی کوچک از توپ‌های پنیری (Cheez balls)، در رسانه اجتماعی حضوری غیرمنتظره داشت.

پیامی شیطنت‌آمیز از حساب کاربری آقای بادام‌زمینی معروف در توئیتر منتشر شد که در آن گفته بود، «در ازای امتحان کردن توپ‌های پنیری، حاضر به پرداخت چه مبلغی هستید؟ واقعاً چه میزان حاضرید بپردازید؟ یک قوطی از این محصول در eBay آماده فروش است.» این اسنک ترد در میان نسل‌های دهه ۸۰ و ۹۰ بسیار پرطرفدار بوده و حدوداً ۱۲ سال پیش تولید آن متوقف شده است. این توئیت هیابویی زیادی در فضای آنلاین ایجاد کرد و در نهایت قوطی مورد نظر به قیمتی بالاتر از ۲ هزار دلار به فروش رسید.

دودارو لوز (Eduardo Luz) رئیس تجارت خواربارفروشی Uni - business در ed State grocery Krafft Heinz و همچنین صاحب Planters Cheez Balls است. او می‌گوید، «ما حدود یک و نیم میلیارد برداشت مثبت (مشاهده، لایک و بازنش) داشته‌ایم و این رؤیای یک بازاریاب است.»

۱۰ روز پس از فروش این قوطی، شرکت اعلام کرد توپ‌های پنیری برای مدتی محدود به بازار باز می‌گردند. برند پلنترز از برندهای روبه‌رشد و در تلاش است محصولاتش را برای نسل جدید مجدداً معرفی کند.

رابرت پاسیکف (Robert Passikoff) رئیس شرکتی تحقیقاتی به نام Brand Keys خاطر‌نشان می‌کند، «محصولات قدیمی برای استفاده دوباره، جدید محسوب می‌شوند و برندها به دنبال فرار از سکون هستند.»

منفی‌نگران مدعی هستند، نسل جوان عموماً محصولات منسوخ و خسته‌کننده‌ای را که به واسطه والدین و پدر و مادر بزرگ‌های خود می‌شناسند، قبول ندارند و سریعاً آنها را رد می‌کنند. هر چند دیگران با این نظریه مخالف هستند.

با توجه به گزارشی از گروه NPD، مؤسسه تحقیقاتی بازار، «نسل جوان این محصولات را نوستالژی نمی‌دانند، بلکه آنها را به چشم میراث و تجربه‌ای جدید می‌نگرند.» حتی برندهایی که از قدیم به یادگار مانده‌اند نیز به تعامل با نسل جدید نیازمند هستند. افراد جوان‌تر به دنبال برندهایی باوجدان هستند که از مشکلاتی اجتماعی مانند محیط‌زیست، کمپین #MeToo و استفاده از مواد اولیه بی‌خطر برای محیط‌زیست حمایت کنند.

برد فی (Brad Fay)، مدیر ارشد تجاری شرکت Engagement Labs و به آنالیز مباحث مربوط به برندها مشغول است. او می‌گوید، «این نسل برندی را ارزشمند می‌داند که حقیقتاً صاحب ارزش باشد.» لایع ظرفشویی Dawn که توسط شرکت Protector & Ga

ایستگاه بازاریابی

ترغیب ۴درصد از مشتریان سرآمد به خرید
برابری

تعداد بسیاری از مشتریان برای کسب تجربه بهتر در خرید، هزینه بیشتری پرداخت خواهند کرد

مترجم: سهیل خواجهوند

به عنوان کارآفرینان، ما همواره به دنبال راهکارهایی برای به حداکثر رساندن سودآوری هستیم. مشکل اینجاست که نمی‌دانیم در کدام قسمت باید در پی این تدابیر باشیم. ما تصور می‌کنیم ایجاد فرصت‌های بیشتر، تنها راه گسترش کسب‌وکار است، در حالی که نمی‌توانیم منافع نهان را در اطراف خود مشاهده کنیم. هنگامی که به دنبال سود بیشتر هستیم، بررسی خود را با در نظر گرفتن نوع محصول قابل ارائه و مشتریان هدف آغاز کنید. بسیاری از کارآفرینان در حال محدود کردن میزان کسب‌وکاری هستند که مشتریان می‌توانند با آنان داشته باشند. آیا مشتریان فعلی تان می‌توانند با خرید از شما به منفعت بیشتری دست یابند؟ احتمالا اصل پارتو (Pareto Principle) به گوش شما خورده است. طبق این اصل ۵۰ درصد از درآمد شما تنها از ۲۰ درصد پیشنهادتان حاصل می‌شود. این قانون همچنین بر مشتریان و قیمت‌گذاری شما دلالت دارد. مطابق با نظریه بازاریاب افسانه‌ای پری مارشال (Perry Marshall)، براساس این قاعده ۲۰ درصد از مشتریان دهک بالایی شما، ۴ برابر بیشتر و ۴ درصد بالایی، ۱۶ برابر بیشتر هزینه خواهند کرد. این اصل می‌تواند به طور چشمگیری بازدهی شما را افزایش دهد. در اینجا به پنج راه برای کسب درآمد بیشتر از مشتریان ممتاز اشاره می‌کنیم.

۱. فروش اقلام متفرقه و افزودنی‌ها

بهترین زمان برای ارائه یک پیشنهاد اضافی درست بعد از خرید اولیه است. فروش اقلام متفرقه و افزودنی‌ها می‌تواند نتایج بهتری از محصول نهایی و با بهای بهتری به مشتریان ارائه دهد. این موضوع به طور چشمگیری میانگین ارزشی سفارش شما را بالا می‌برد.

صنعت خودرو برای استفاده از فن فروش اقلام متفرقه و آپشن مشهور است. شما ماشین مدل پایه را خریداری، اما در نهایت آپشن‌هایی مانند سانروف، صندلی چرمی و بخش تصویری به آن اضافه می‌کنید. سایت آمازون با ارائه پیشنهادهایی برای خریداران با مضامینی مانند «این کالاها به طور متداول به همراه یکدیگر توسط دیگر مشتریان خریداری شده‌اند» یا «مشتریانی که این کالا را خریداری کرده‌اند کالای دیگری هم در کنار آن سفارش داده‌اند»، در کسب درآمد از مشتریان بهترین عملکرد را دارد. شما تصمیم به خرید ظرف مخصوص پیچه گرفته دارید، اما در نهایت یک میل جدید خریداری می‌کنید. چه عامل دیگری می‌توانید به مشتریان خود ارائه دهید که آنها را ذی‌نفع کنید و همچنین ارزش بیشتری برای‌شان داشته باشد؟

۲. خرید اشتراک

اگر خدمات یا محصول تکراری به فروش می‌رسانید، چرا مشتریان خود را به یک مرتبه خرید محدود کنید؟ آنها می‌توانند با قیمت مناسب‌تر و راحتی بیشتر، به صورت ادواری خرید خود را انجام دهند. شما نیز می‌توانید به میزان زیادی از تهیه اشتراک نفع ببرید.

شرکت خدمات چمن‌زنی که محصولات خود را با قرارداد فصلی ارائه می‌دهد، تیم فوتبالی که کارت تماشاجی فصلی به جای بلیت تک‌فروشی ارائه می‌کند، یک شرکت کنترل آفات که اشتراک سه ماه را به جای خدمات یکباره به فروش می‌رساند؛ یک شرکت تجارت الکترونیک محصولات آرایشی و مکمل‌های غذایی که محصولات خود را با ارسال خودکار ماهیانه ارائه می‌دهد؛ یک معلم که خدمات تدریس خود را به صورت دوره‌های ماهانه یا سالانه به جای تدریس ساعتی ارائه می‌کند؛ همگی مثال‌هایی از این نوع کسب‌وکار هستند. مزیت مدل اشتراکی کسب‌وکار، آسودگی برای مشتری، درآمد ثابت ماهیانه بیشتر برای شما و منفعت بالاتر برای مشتری در طول مدت حیات است. اگر محصول و خدمات تکرارپذیر دارید، راه‌های خلاقانه‌ای برای فروش دوره‌ای به جای دریافت هزینه براساس ساعت، جلسه یا محصول پیدا کنید.

۳. فروش ویژه یا دسترسی اختصاصی

چرا نمی‌خواهید بهترین مشتریان‌تان، تمام آنچه می‌توانید به آنها ارائه دهید را تجربه کنند؟ به این فکر کنید که چگونه می‌توانید تجربیات همراه با آسایش و به‌یادماندنی را برای مشتریان ممتاز خود به ارمان آورید. به طور مثال خطوط هوایی به مسافران ثروتمند خود بلیت درجه یک می‌فروشند؛ هتل‌ها سوئیت‌هایی را در طبقات بالایی به ازای هر شب ۲۰۰۰ دلار اجاره می‌دهند؛ برگرز کنندگان کنسرت دسترسی به پشت صحنه را به بالاترین قیمت به مشتریان ویژه واگذار می‌کنند؛ مشاوران و مربیان به منظور برگزاری کلاس‌های خصوصی یا کارگاه‌های آموزشی برای مشتریان ویژه خود اغلب ۳۰۰۰ دلار به ازای هر نفر دریافت می‌کنند. آیا راهی وجود دارد که بتوانید به مشتریان ممتاز خود تجربیات بهتری در قبال قیمت بالاتر ارائه دهید؟

۴. اقلام لوکس

مشتریان شما علاقه دارند جایگاه اجتماعی به دست آورند. چه چیزی را می‌توانید به آنها پیشنهاد کنید تا احساس کنند ویژه و یا جزء یک طبقه اجتماعی خاص هستند؟ استراباکس دستگاه‌های اسپرسوساز را در فروشگاه خود و همچنین به صورت آنلاین به فروش می‌رساند. این شرکت متوجه می‌شود که مشتریان پر و پاقرص چیزی فراتر از کافه لاته خریداری خواهند کرد. این موضوع غیرمعمول به نظر نمی‌رسد که یک بطری بسیار گرانبه‌ای از نوشیدنی (الکلی) را برای کسانی که می‌خواهند احساس خاص بودن کنند و یک شب بزرگ را جشن بگیرند، در منوی نوشیدنی‌ها مشاهده کنید. آیا محصول یا خدمات گرانبه‌ای وجود دارد که بتوانند آن را ارائه دهید؟

۵. ارائه خدمات در محل

مشتریان ممتاز شما پولدار هستند، اما کمتر تمایل دارند از رستوران‌های درباری خود، یعنی زمان را از دست دهند. فروشگاه‌های مواد غذایی اکنون محصولات را درب منزل به شما تحویل می‌دهند. شرکت‌های نگهداری از حیوانات خانگی خدمات مراقبتی گسترده‌ای ارائه می‌کنند. اگر شما یک مشاور هستید، می‌توانید خدمات ویژه‌ای را پیشنهاد دهید یا با استفاده از شرکای قراردادی خدمت‌رسانی کنید. چگونه می‌توانید خدمات با کیفیت را به کسب‌وکار خود اضافه کنید و کار مشتریان ممتاز را راه بیندازد؟ یک ورق کاغذ تهیه کنید و لیستی از محصولات و خدمات ویژه خود را در آن بنویسید. به منظور افزایش ارزش این‌ها در نظر مشتریان خود و سود کسب‌وکار‌تان، از ترکیب‌ها، بسته‌ها و پیشنهادهای اضافی بهره ببرید. آیا راهی وجود دارد که بتوانید خدمات باکیفیت یا سرویس‌رسانی اختصاصی به مشتریان ممتاز خود ارائه دهید؟ اگر این کار را انجام نمی‌دهید، فرصت به دست آوردن نتایج بهتر در پی تعامل با خود را از آنها گرفته و سود بالقوه هفتگی را بلااستفاده رها کرده‌اید.

منبع: entrepreneur

۳ کسب‌وکار کوچک که از بازاریابی محتوایی درست استفاده می‌کنند

آیا بازاریابی محتوایی فقط مخصوص برندهای بزرگ است؟



به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس حوزه بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

بسیاری از صاحبان کسب‌وکار ادراک قوی در مورد موفقیت در عرصه بازاریابی محتوایی دارند. بر این اساس به گمان آنها فقط برندهای بزرگ شانس مناسبی برای استفاده بهینه از بازاریابی محتوایی دارند. به گمان آنها بازاریابی محتوایی موفق نیازمند ساینتی با ترافیک بالا، مهارت‌های نوشتاری فوق‌العاده و اطلاعات فراوان در مورد شبکه‌های اجتماعی است. خوشبختانه چنین دریافتی از فرآیند بازاریابی محتوایی تا حد زیادی اشتباه است. اگرچه موارد مذکور در عملکرد بهینه یک کمپین بازاریابی محتوایی نقش مهمی دارد، اما همه ماجرا به آنها ختم نمی‌شود. در حقیقت نکته اساسی در اینجا توجه به کمپین‌های موفق، علاقه به یادگیری و الگوبرداری از همه المان‌های موفق در حوزه بازاریابی است.

با توجه به آنچه گفته شد، معجزه بازاریابی دقیقاً چیست؟ پاسخ ساده است: تبدیل شدن به مرجعی معتبر برای مخاطب هدف‌مان. در ادامه این مقاله به سه نمونه از کسب‌وکارها که شروع بسیار مطلوبی در به کارگیری بازاریابی محتوایی داشته‌اند، اشاره خواهیم کرد. آیا در مورد این کسب‌وکارها هم هنوز امکان پیشرفت بیشتر وجود دارد؟ پاسخ مطمئناً مثبت خواهد بود. اگرچه هدف من از انتخاب سه کسب‌وکار پیش روی نمایش توانایی موفقیت در عرصه بازاریابی حتی در صنایع عجیب است، با این حال توانایی کاربرد توصیه‌های مقاله‌ام در کسب‌وکارهای مختلف را فراموش نکرده‌ام. اکنون اجازه دهید به هر کدام از کسب‌وکارهای مورد بحث بپردازیم.

۱. تخت و صبحانه هاناز

بازاریابی محتوایی وقتی که برند ما توانایی نفوذ به ذهن مخاطب را داشته باشد، بیشترین تاثیر را خواهد داشت. هانا مکی‌نتایر همین کار را با یک سایت رسمی و وبلاگ جانبی در شهر وینچستر انگلستان انجام داده است. سایت این برند در عین سادگی ابزارهای مناسبی را در اختیار مخاطب قرار می‌دهد.

برند هاناز در زمینه فراهم‌سازی اتاق برای مسافرها (کسب‌وکاری شبیه هتل در مقیاسی کوچک) فعالیت دارد. در سایت رسمی این برند به جای درج اطلاعات فراوان در مورد اتاق‌های شرکت به نیازهای اساسی مسافرها با اطلاعات دقیق پاسخ داده می‌شود. به موارد ذیل توجه کنید:

- لینک‌های موجود در سایت هاناز به طور معمول در مورد تجربه سفر و اقامت سایر مسافران توضیحاتی می‌دهد. همچنین در مواردی به بیان جاذبه‌های گردشگری و تاریخی شهر وینچستر می‌پردازد.
- در سایت آنها تصاویر دقیق و با جزئیات فراوان در مورد محل اقامت مسافران وجود دارد.
- به عنوان یک مسافر هرگونه اطلاعات جانبی که بخواهید، در این سایت وجود دارد. اگر هم هنوز اطلاعاتی درج نشده باشد، طی تماسی با مسئولین پشتیبانی هاناز اطلاعات مورد نیاز به صورت اختصاصی برای شما جمع‌آوری خواهد شد.
- برند هاناز در زمینه بازاریابی B۲B نیز فعالیت چشمگیری دارد. بر این اساس تمام جزئیات مورد علاقه کسب‌وکارهای دیگر برای همکاری با آنها در سایت رسمی درج شده است. همچنین یک پشتیبان تمام وقت ویژه ارتباط و تعامل با سایر کسب‌وکارها وجود دارد.

سایت رسمی برند هاناز نمونه کاملی از موفقیت یک کسب‌وکار کوچک در استفاده از بازاریابی محتوایی است. با این حال شاید هنوز هم جای پیشرفت برای این برند وجود داشته باشد. با بررسی انتقادی نحوه عملکرد آنها به چند توصیه مهم دست خواهیم یافت:

- وجود راهنمای قابل‌دائود برای مخاطب‌های امتیاز ویژه‌ای محسوب خواهد شد. در حقیقت این بخش به کاربران در زمینه استفاده از اطلاعات سایت ما به صورت آنلاین کمک ویژه‌ای خواهد کرد.
- طراحی ویجت کمک و راهنمایی به مسافران یا حتی اپلیکیشن‌ی ویژه برای ارائه توصیه‌ها جلوه‌ای ویژه به کسب‌وکار شما خواهد داد.
- بارگذاری مطالبی نظیر موقعیت مراکز تفریحی (پارک، سینما، رستوران و مانند اینها) برای مخاطب جذابیت خاصی خواهد داشت. در این زمینه سایت هاناز فقط به بیان جاذبه‌های تاریخی پرداخته است. بی‌شک تمرکز بر روی یک نوع جاذبه ما را از سلیقه سایر مخاطب‌ها غافل خواهد کرد.

طراحی‌بخشی برای ثبت‌نام کاربران به منظور دریافت آخرین اطلاعات در قالب ایمیل بسیار جذاب و کاربردی خواهد بود. به هر حال کاربران حوصله بررسی روزانه سایت ما را نخواهند داشت. ارسال بخشی از مقاله تحلیلی سایت‌مان برای کاربران در ترغیب‌شان به مراجعه مجدد به سایت‌مان تاثیر بالایی دارد.

۲. معجزه Love Plumping

قصد اصلی من در افزودن نام این برند به فهرست کوچک‌نمایش میزان تاثیرگذاری در دسترس بودن برای مخاطب است. در حقیقت این برند تمرکز اصلی خود را بر روی یک سایت کوچک و خدماتی گذاشته است. آپدیت این سایت تا حد زیادی از سوی کاربران صورت می‌گیرد. به این ترتیب فضای آن بسیار صمیمانه و خودمانی است. البته هر جای‌باز به حضور دست‌اندرکاران سایت باشد، آنها در کسری از ثانیه حضور پیدا خواهند کرد. در این سایت کاربران امکان طرح پرسش‌هایی در زمینه‌های مختلف، مشاهده ویدئوهای آموزشی و ارتباط مستقیم با پشتیبان‌های سایت را دارند. پاسخ‌های کارشناس‌های برند Love Plumping در بسیاری از مواقع در عین ماهیت تخصصی به زبانی ساده و شیوه بیان می‌شود. به این ترتیب مخاطب احساس برخورد با فردی حرفه‌ای و سرشناس را نخواهد داشت. این نکته بسیار مهمی است. در حقیقت بسیاری از سایت‌ها به هنگام ارائه راهنمایی به کاربران از زبان و واژگان بسیار دشوار استفاده می‌کنند. به همین خاطر کاربران علاقه چندانی بدان‌ها نشان نمی‌دهند. رمز موفقیت برند Love Plumping در بیان راهکارهای مورد نیاز کاربران به زبانی ساده است. به همین خاطر در عرض مدت بسیار کوتاهی به شهرت بالایی دست یافته است. اگرچه عملکرد برند Love Plumping بسیار جذاب است، اما باید به دنبال کلید اصلی موفقیت آنها باشیم. این کلید در ایجاد فرم پویا برای سایت برندمان نهفته است. به این ترتیب آنها اهداف ذیل را در فرم سایت‌شان پیگیری می‌کنند:

- ایجاد فرصت مناسب برای کاربران به منظور ایجاد صفحه‌های ویژه برای خود به منظور به اشتراک‌گذاری مطالب‌شان با دیگران.
- توسعه جایگاه سایت‌شان با استفاده از کلیدواژه‌های مناسب در سایت اصلی و وبلاگ جانبی آن.
- تعامل نزدیک با کاربران و ارائه توصیه‌هایی به آنها در جهت بهبود صفحه‌های‌شان در فرم سایت.

در حالی که عملکرد این سایت بسیار جالب توجه است، اما امکان

افزودن برخی ایده‌های دیگر به منظور بهبود آن وجود دارد. به نکات ذیل توجه کنید:

• فعالیت در شبکه‌های اجتماعی برای موفقیت یک کسب‌وکار ضروری است. متأسفانه برند Love Plumping هنوز در شبکه‌های اجتماعی نظیر اینستاگرام، فیس‌بوک و توئیتر اکانت رسمی ندارد. به همین دلیل در بلندمدت با مشکلات زیادی در زمینه جلب کاربران مواجه خواهد شد.

• تمرکز بر روی فرم سایت در برخی مواقع موجب بارگذاری پست‌های اندک در سایت رسمی این برند شده است. به همین خاطر باید همیشه تعادل مطلوبی را در این زمینه ایجاد کرد.

• ارائه راهنمای قابل‌دائود به کاربران در جلب توجه آنها تاثیر بسیار زیادی خواهد داشت.

۳. لوازم خانگی و تجهیزات روشنایی Yale

در حالی که براساس معیارهای رایج برند Yale باید یک کسب‌وکار میان‌رده محسوب شود، عملکرد درخشان‌شان من را مجاب به افزودن نام آنها در این مقاله کرده است. در حقیقت آنها یکی از معدود نمونه‌های موفق در زمینه تبدیل شدن به یکی از برترین برندهای مرجع در زمینه خود هستند. نکته مهم در اینجا ماهیت میان‌رده این برند است. بنابراین در اینجا با مرجعی بین‌المللی در سطح میان‌رده مواجه هستیم.

سایت رسمی این برند دارای رابط کاربری ساده‌ای است. در حقیقت حتی اگر زبان انگلیسی‌تان نیز تعریفی نداشته باشد، بازم به هنگام کار با این سایت دچار مشکل نخواهید شد (البته شاید از فهم دقیق مقاله‌های این سایت ناتوان باشید). اجازه دهید به برخی از نکات مثبت سایت این برند اشاره کنم:

- توضیحات تکمیلی برای هر محصول به هنگام سفارش آنلاین بسیار دقیق و طولانی است. به این ترتیب مشتری پس از بررسی دقیق ویژگی‌های محصول اقدام به خریدش خواهد کرد.
- شاید در کمتر سایتی مقایسه محصولات صورت گیرد. با این حال برند Yale با همکاری سایر کارشناس‌های مطرح در زمینه کسب‌وکار خود اقدام به بررسی محصولات مختلف کرده است. نکته مهم در خصوص این بررسی‌ها ماهیت بی‌طرفانه آنهاست.

سرمایه‌گذاری بالای این برند بر روی بازاریابی محتوایی کاملاً مشهود است. آنها حتی برای ارائه محتوای‌شان به دامنه گسترده‌تری از مخاطب‌ها به سراغ شبکه‌های اجتماعی نیز رفته‌اند. یوتیوب در این بخش پلتفرم اصلی آنها را تشکیل می‌دهد. هدف اصلی Yale در یوتیوب نمایش نحوه استفاده از محصولاتش در قالب ویدئوست. در اینجا ویدئوهای ارتسانی کاربران نقش مهمی در پیشبرد اهداف بازاریابی محتوایی این برند دارد.

نتیجه‌گیری

صاحبان کسب‌وکارهای کوچک اعتقاد دارند سایت‌شان باید پیش از شروع به کار رسمی کمپین بازاریابی‌شان به صورت کاملاً مطلوب آماده شده باشد. نگرانی‌های عمده آنها در این زمینه صمیمانه بودن و کاربرد مطالب‌شان است. اگرچه این نگرانی‌ها در جای خود بسیار مهم هستند، اما به هیچ‌وجه مانع موفقیت کسب‌وکارهای کوچک نخواهند شد. در حقیقت سه نمونه کسب‌وکاری که در این مقاله مورد بررسی قرار گرفتند، به خوبی موفقیت در حوزه بازاریابی محتوایی بدون نیاز به تمرکز بر روی اهداف کاملاً ایده‌آل را نشان می‌دهد.

منبع: noobpreneur

۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار (۱۴)

مترجم: امیر آل علی

در شماره‌های پیشین به ۹۲ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۹۳- تکنیک‌های برنامه‌ریزی را یاد بگیرید

همه افراد از اهمیت برنامه‌ریزی به خوبی مطلع هستند، با این حال کم‌تر کسی را می‌توان یافت که از روش‌های این امر آگاه باشد. در واقع شما برای یک برنامه‌ریزی درست نیازمند شناخت تمامی روش‌ها و سپس انتخاب بهترین گزینه برای خود، هستید. همچنین این امر که از تکنولوژی‌های لیست‌سازی آشنایی کافی را داشته باشید، خود شما را در بهبود راندمان کاری و عملکردتان یاری خواهد کرد.

۹۴- همه چیز را یادداشت کنید

شما در طول روز با انواع افکار و برنامه‌ها مواجه خواهید شد. بدون شک اگر بخواهید ذهن خود را به آن‌ها مشغول سازید، زمان زیادی را از دست خواهید داد. به همین خاطر لازم است تا این موارد را در جایی یادداشت کرده و در زمانی دیگر به سراغ آن‌ها بروید.

۹۵- اهداف بلندمدت و کوتاه‌مدت داشته باشید

این امر به اقدامات هر روزه شما معنا خواهد بخشید. با این حال این امر که صرفاً برنامه‌های کوتاه و یا بلندمدت را مدنظر داشته باشید، تنها باعث خواهد شد تا امکان رشد صحیح از شما گرفته شود. به همین خاطر لازم است تا هر دو را مورد توجه قرار داده و اولویت‌های درستی را برای خود مشخص کنید.

۹۶- تکنیک‌های انگیزه‌دادن به سایرین را یاد بگیرید

رهبران هر شرکت باید به عنوان بمب انرژی فعالیت کنند. در واقع لازم است تا اعتماد به نفس افراد را حفظ و تقویت کرده و آن‌ها را به آینده‌ای بهتر امیدوار سازند. در این بین انگیزه دادن نیز یک مهارت مهم مدیریتی محسوب می‌شود که تکنیک‌هایی را دارد. به همین خاطر لازم است تا ضمن یادگیری این تکنیک‌ها، به دنبال روش‌های منحصر به فرد خود نیز باشید.

۹۷- اهداف مشخص داشته باشید

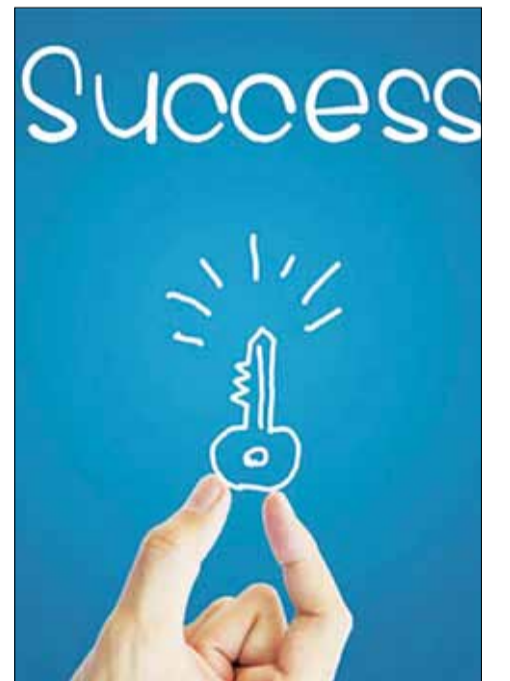
این امر که کارمندان بدانند که شما دقیقاً از آنها چه چیزهایی را می‌خواهید، در عملکرد آن‌ها تاثیرگذار خواهد بود. همچنین شما برای پیشرفت نیازمند اهدافی درست و مشخص هستید که عدم وجود آن، اقدامات را به جهت‌های نه‌چندان سودمند و بدون هدف خواهد برد. به همین خاطر لازم است تا چشم‌انداز درستی را برای خود و شرکت تعیین کرده و همواره نسبت به بازنگری در آن، کوشا باشید.

۹۸- اطمینان داشته باشید

منظور از اطمینان در این بخش، مصادیق متعددی را شامل می‌شود. برای مثال لازم است تا شما نسبت به تصمیمات خود اطمینان کافی را داشته باشید. نمونه دیگر آن این است که نسبت به کارمندان خود نیز اطمینان کافی را داشته و آن را به اثبات برسانید. بدون شک این امر باعث می‌شود تا شما به مدیری محبوب تبدیل شده و فضایی کاری فوق‌العاده‌ای شکل گیرد.

۹۹- در دسترس باشید

همواره باید یک خط ارتباطی میان مدیران و کارمندان وجود داشته باشد. در غیر این صورت شما شاهد بسیاری از رفتارهای نادرست خواهید بود. بدون شک ارتباط مستقیم با مدیران از جمله موارد مهم در میزان رضایت شغلی افراد محسوب می‌شود و برای بدنه شرکت نیز فواید بسیاری را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر لازم است تا برنامه‌های دقیق در این رابطه داشته و عدالت را برای ملاقات همگان رعایت کنید. در این رابطه استفاده از تکنولوژی‌هایی نظیر تماس تصویری نیز می‌تواند کارساز باشد.



۱۰۰- کار تیمی را فراموش نکنید

برخی از مدیران بر این باور هستند که کار تیمی تنها برای کارمندان است و خود آن‌ها در این رابطه اقدامی را صورت نمی‌دهند. این امر در حالی است که برای مدیریت درست لازم است تا خود را نیز عضوی از تیم شرکت بدانید که نیاز است تا در آن به صورت تیمی فعالیت کنید. در این رابطه بسیاری از مدیران امروزه بخشی از اقدامات خود را به افراد تیم خود محول می‌کنند. این امر باعث می‌شود تا در نهایت افراد مستعد برای جایگزینی شناخته شوند. بدون شک این امر که رئیس آینده شرکت فردی از میان افراد خود تیم باشد، مزایای بیش‌تری را به همراه خواهد داشت.

منبع: entrepreneurhandbook

۵ سؤال درباره باز نشستگی



مترجم: مریم امیری خواه

۲- باز نشستگی تان چقدر طول می‌کشد؟

جواب به این سؤال در واقع فرضی است که درباره طول عمرتان دارید. البته جواب دادن به این سؤال اصلاً آسان نیست، اما امید به زندگی نقش مهمی در برنامه‌ریزی‌های ما برای دوران باز نشستگی دارد. هرچه عمرمان طولانی‌تر باشد، هزینه‌های باز نشستگی نیز بالاتر خواهد بود.

یک زوج معمولی را در نظر بگیرید که در ۶۵ سالگی باز نشسته می‌شوند، یکی از این دو نفر به احتمال بالاتر از ۵۰ درصد بیش از ۹۰ سال عمر خواهد کرد. البته قبل از آنکه طول عمر و سال‌های باز نشستگی تان را تخمین بزنید، باید مشخص کنید که چه زمانی باز نشسته خواهید شد.

اگر هنوز درباره بهترین و مناسب‌ترین سن باز نشستگی مطمئن نیستید یا تاریخی که برای باز نشستگی در نظر گرفته‌اید، دائماً تغییر می‌کند، می‌توانید چند سناریوی باز نشستگی مختلف را در نظر بگیرید و از طریق مقایسه کردن امکاناتی که در اختیار دارید، تاریخی منطقی و واقع‌بینانه را برای باز نشستگی تان در نظر بگیرید.

بهترین کار این است که طول عمری واقع‌بینانه و البته خوش‌بینانه را در نظر بگیرید و بر مبنای سابقه طول عمر خانواده و وضعیت رفاه و سلامتی تان، دوران باز نشستگی دلخواه‌تان را تجسم کنید.

۳- هزینه دوران باز نشستگی چقدر است؟

بهترین رویکرد برای برنامه‌ریزی دوران باز نشستگی این است که تصمیم بگیرید آیا می‌خواهید استانداردهای فعلی زندگی تان را حفظ کنید یا خیر. برنامه‌ریزی بودجه باز نشستگی برای افرادی که کمتر از ۵ سال با باز نشستگی فاصله دارند، اهمیت بیشتری دارد. قاعده کلی برای افراد دیگر این است که با ۸۰-۷۰ درصد از برنامه جایگزینی درآمد شروع کنید و این رقم را بسته به این که می‌خواهید سبک زندگی فعال‌تر یا محافظه‌کارانه‌تری داشته باشید، بالاتر یا پایین‌تر ببرید. فقط به خاطر داشته باشید که این رقم صرفاً یک تخمین کلی است و بررسی بودجه فعلی و آتی روش مطمئن‌تری است. عامل‌های متعدد دیگری مانند هزینه‌های سبک زندگی مورد نظر، نرخ تورم در آینده و بدهی یا وام داشتن بر مجموع هزینه و مخارج دوران باز نشستگی اثر می‌گذارد.

۴- چه مبلغی را برای رسیدن به اهداف باز نشستگی باید پس‌انداز کنید؟

اکثر کارشناسان اقتصادی برای جایگزینی حدود ۸۰ درصد از درآمد پیش از باز نشستگی توصیه می‌کنند که ۲۰-۱۰ درصد از درآمدتان را در طول سال‌های کاری پس‌انداز کنید. شاید پس‌انداز این مبلغ در نگاه اول و با توجه به تلاش بی‌وقفه برای متعادل کردن اولویت‌های رقابتی مانند پرداخت وام دانشجویی یا تأمین نیازهای خانواده، هدفی غیرقابل حصول به نظر برسد، اما حتی اگر تازه مشغول به کار شده باشید یا عمدتاً بر روی اهداف فعلی مانند پرداخت بدهی‌های یا سود بالا متمرکز شده باشید، حداقل می‌توانید سعی کنید سنوات، مستمری و پاداش باز نشستگی تعیین شده توسط کارفرما را افزایش دهید. در غیر این صورت باید میزان پس‌انداز هدفی را که برای زندگی راحت دوران باز نشستگی به آن نیاز دارید، از طریق محاسبه‌های باز نشستگی پایه تعیین کنید.

۵- چه مبلغی از اندوخته باز نشستگی را هر سال می‌توانید خرج کنید؟

برنامه‌ریزان اقتصادی غالباً ۴ درصد را «رخ برداشت ایمن» در دوران باز نشستگی می‌دانند. از این نظر قانون ۲۵ شباهت بسیاری به این نرخ برداشت ایمن دارد. به عبارت دیگر اندوخته باز نشستگی تان در سال اول باید ۲۵ برابر نیازهای تان در سال اول باز نشستگی باشد. باز نشستگی انعطاف‌پذیر باشید، چون نرخ برداشت ایمن به نرخ تورم و برگشت سرمایه در طول ۱۰ سال نخست باز نشستگی بستگی دارد. تعجب‌آور نیست که برنامه‌ریزی باز نشستگی اولویت نخست برنامه‌ریزی اقتصادی برای بسیاری از افراد است. واقعیت دردناک اینجاست که اکثر اشخاص بیشتر از آنکه به چگونگی سپری کردن دوران باز نشستگی یا هزینه‌های آن فکر کنند، برای تعطیلات یا خریدهای مهم برنامه‌ریزی می‌کنند. در هر حال اگر بر روی پنج سؤال بالا تمرکز کنید، فرآیند برنامه‌ریزی باز نشستگی کمتر مضطرب‌کننده خواهد بود. منبع: forbes

دبیر کل UNWTO عنوان کرد:

نخستین جشنواره جهانی صنایع دستی در ایران برگزار می شود

همدان - خبرنگار فرصت امروز- زوراب پولولیکاشویلی در افتتاحیه چهلمین اجلاس عمومی اعضای وابسته UNWTO در همدان با بیان اینکه مایل هستیم ایران و همدان را به دنیا به عنوان یک مقصد گردشگری مطمئن و آرام به دنیا معرفی کنیم، گفت: مردم ایران با فرهنگ غنی، مردم مهمان‌نواز و غذاهای خوشمزه و موسیقی اصیلی دارند. دبیر کل سازمان جهانی گردشگری با بیان اینکه با مدیریت معاون رئیس جمهور آینده بسیار خوبی را برای گردشگران ایران پیش بینی می کنیم، تصریح کرد: در آینده گردشگران بسیاری از سراسر جهان به ایران خواهند آمد. زوراب با تأکید بر اینکه بسیاری از تجربه‌ها کمک می‌کند تا ما قوی‌تر بشویم، ادامه داد: اینجا هستیم که به ایران کمک کنیم تا قدرتمند شود و در نتیجه سازمان جهانی گردشگری را قدرتمندتر کنیم. وی گفت: اگر صحبت‌های من تأثیر داشته باشد در همه مذاکرات از ایران سخن می‌گویم.

مونسان: ایران در زمره ۱۰ کشور برتر دنیا در زمینه جاذبه‌های گردشگری است.

رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری با اشاره به اینکه یک میلیون اثر تاریخی و فرهنگی و هزاران اثر ملی ثبت شده در ایران باعث شده در این کشور در زمره ۱۰ کشور برتر دنیا در زمینه جاذبه‌های گردشگری باشد، گفت: آب و هوای چهار فصل، وجود قومیت‌های متخلف و با آداب و رسوم و زیبا باعث شده ایران به یک پدیده و گنجینه گردشگری تبدیل شود. علی‌اصغر مونسان در چهلمین اجلاس اعضای وابسته سازمان جهانی گردشگری (UNWTO) در همدان افزود: همدان پایتخت تاریخ و تمدن ایران زمین و پایتخت گردشگری کشورهای آسیایی است.

استاندار همدان: دفتر منطقه‌ای سازمان جهانگردی در همدان ایجاد می شود

استاندار همدان با اشاره به اینکه پیشنهاد دادیم دفتر منطقه‌ای سازمان جهانگردی در ایران و همدان ایجاد شود، گفت: دکتر مونسان قول دادند که این دفتر را در تهران به خوبی پرورش داده و سپس به همدان منتقل کنند. محمدناصر نیکبخت در آیین چهلمین اجلاس عمومی اعضای وابسته UNWTO گفت: خیلی خوشحالم قبل از بازنشستگی‌ام و پایان مسئولیت‌م در همدان ماندم تا این رویداد مهم را میزبانی کنیم. وی در ادامه با اشاره به فروش میل و منبت در ملایر به ارزش ۴۲۰ میلیارد تومان طی ۶ ماه اظهار کرد: خریداران این هنر صنعت از گردشگران بودند که این مهم نشان از رونق صنعت گردشگری و صنایع دستی دارد. وی با اشاره به اینکه صنعت گردشگری نقش بسیاری در کاهش بیکاری دارد، گفت: ۳۳ هزار و ۶۰۰ شغل در سال ۱۳۹۶ ایجاد شده و نشان می‌دهد که همدان به تکاپو افتاده و با گذشته قابل مقایسه نیست. استاندار همدان با بیان اینکه ۱۲ زیرساخت مهم در استان ایجاد شده که ۶ مورد در پنج سال گذشته به وقوع پیوسته است، تأکید کرد: ارتقا، توسعه و پیشرفت استان مدیون یک فرد نیست، بلکه همه مردم، دولت و مسؤولان و مدیران در آن نقش دارند.

ترابری دریایی ۳۳۳ هزار نفر سفر در بندار قشم طی تعطیلات نیمه آبان

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- مدیر اداره بندار و دریاوردی قشم از ترابری دریایی بیش از ۳۳۳ هزار نفر در بندار این جزیره طی تعطیلات سه روزه نیمه آبان ماه جاری خبر داد. علی اشتری ضمن اعلام این خبر اظهار داشت: در تعطیلات سه روزه ۱۵ لغایت ۱۸ آبانماه جاری، ترابری ۳۳۳ هزار و ۵۹۶ نفر سفر از طریق بندار قشم به ثبت رسید. وی افزود: از این تعداد، ۲۸۶ هزار و ۱۶۴ نفر سفر از طریق بندار لافت و پهل و ۴۷ هزار و ۴۳۲ نفر سفر با تردد ۶۱۷ بار سفر دریایی شناورها از طریق بندر شهید ذاکری قشم انجام شد. به گفته اشتری، طی این دوره زمانی سه روزه، ۲۸ هزار و ۸۸ دستگاه خودرو با تردد یکپه‌زار و ۴۳۹ فرزند شناور لندنینگ کرافت از طریق بندار لافت و پهل جابجا شد. مدیر اداره بندار و دریاوردی قشم همچنین از جابجایی ۳۴ هزار و ۳۷ نفر گردشگر با تردد یکپه‌زار و ۵۹۱ فرزند شناور تقریبی از طریق مبادی گردشگری این جزیره خبر داد.

خلع ید و رفع تصرف ۳ هکتار از اراضی مستحدث ساحلی و ملی گمیشان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- با تلاش نیروهای منابع طبیعی و آبخیزداری این شهرستان ۳ هکتار از اراضی مستحدث ساحلی و ملی خلع ید شد. ساداتقی رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان گمیشان و ترکمن گفت: طی هفته جاری رفع تصرف و خلع ید از متصرفان به میزان قریب به ۳ هکتار در دو منطقه اراضی ملی سرتپه و اراضی مستحدث ساحلی حوزه شهرستان گمیشان توسط همکاران اداره منابع طبیعی و آبخیزداری این شهرستان انجام گرفت. ساداتقی در پایان اظهار امیدواری کرد طی روز های آینده نیز انشالله برنامه رفع تصرف از متخلفین و متصرفین مجاز را خواهیم داشت.

برگزاری کلاس آموزشی آشنایی با وظایف همیار طبیعت برای دانش آموزان در مدارس شهرستان آق قلا

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- در روز یکشنبه مورخه بیستم آبان ماه کارشناسان اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا با حضور در مدارس دوره اول متوسطه شهید ایزدی روستای دوگونچی و مدرسه شهید حبیبلی شهرستان کلاس آموزشی آشنایی با وظایف همیار طبیعت را برگزار نمودند. مهندس اوزم رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا اعلام نمودند: در راستای تحقق اهداف و سیاستهای سازمان جنگل ها، مراتع و آبخیزداری کشور در خصوص جذب همیار طبیعت دانش آموزی و آشنایی دانش آموزان با وظایف همیاران طبیعت با هماهنگی اداره آموزش و پرورش شهرستان و مدیران مدارس شهید ایزدی و شهید حبیبلی یکدوره کلاس آموزشی آشنایی با وظایف همیار طبیعت برگزار گردید. مهندس سفر معاون اداره و مسئول آموزش، ترویج و مشارکت‌های مردمی به همراه کارشناسان اداره با حضور در مدارس فوق‌الذکر ضمن تحویل کارت همیار طبیعت به یکی از دانش آموزان، مطالبی را در خصوص اهمیت منابع طبیعی و وظایف همیار طبیعت ارائه نمود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان خبر داد:

رشد بالای پروانه بهره برداری صنعتی در استان سمنان

سمنان - مریم اسماعیل نژاد: رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان سمنان از رشد ۳۰ درصدی صدور پروانه بهره‌برداری صنعتی در شش ماهه ابتدایی سال جاری خبر داد. پرویز اسودی با اعلام این خبر گفت: در شش ماهه ابتدایی سال جاری، ۹۲۰ فقره پروانه بهره‌برداری در بخش صنعت استان صادر شده است که نسبت به مدت مشابه آن در سال گذشته ۳۰ درصد رشد داشته است. وی ادامه داد: در بخش صدور پروانه بهره‌برداری که در واقع می‌توان آن را همان سرمایه‌گذاری‌های تحقق یافته دانست، بیش از ۱۸۰۰ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری صورت گرفته است. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان سمنان تصریح کرد: در زمینه اشتغال ایجاد شده، در شش ماه سال ۹۷ برای یک هزار و صد و هشتادوشش نفر فرصت شغلی جدید فراهم شده است که این رقم در مدت مشابه آن در سال گذشته حدود ۸۸۲ نفر بوده است که رشد این شاخص به ۳۴ درصد می‌رسد.

اسفندیاری، رئیس سازمان فاواو شهرداری قزوین خبر داد:

صدور ۱۲۵ هزار فیش عوارض نوسازی، صنفی و بهای خدمات پسماند شهرداری قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- محسن اسفندیاری، رئیس سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات شهرداری قزوین گفت: فیش های عوارض نوسازی، صنفی و بهای خدمات پسماند برای ۱۲۵ هزار ملک مسکونی و تجاری شهر قزوین صادر شده است. اسفندیاری گفت: صدور جمعی فیش های عوارض با قابلیت نمایش کروکی ملک برای تمامی املاک مسکونی و تجاری شهر قزوین به پایان رسیده است. این مسئول خاطر نشان کرد: در فیش‌های صادر شده، در راستای حمایت از محیط زیست و صرفه جویی در مصرف کاغذ، خدمات بهای پسماند هر ملک در فیش نوسازی یا صنفی آن جانمایی شده است و لازم است که شهروندان با دریافت یک فیش نسبت به پرداخت هر ۲ اقدام کنند. رئیس سازمان فاوای شهرداری قزوین در ادامه اظهار کرد: پرداخت این عوارض با تمامی خودپردازهای بانک‌های شهر، ملی، ملت، تجارت و صادرات امکان پذیر است.

تشکیل کمیته پایش زیست محیطی در شهرکهای صنعتی مازندران

ساری - دهقان - مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران از تشکیل کمیته پایش زیست محیطی در شهرکها و نواحی صنعتی استان خبر داد. سید مصطفی موسوی گفت: با توجه به تفاهم نامه منعقد شده سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران و سازمان حفاظت محیط زیست، کمیته پایش مستمر و ملاحظات زیست محیطی در استان تشکیل شد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی مازندران با اشاره به دستور استاندار مبنی بر کاهش منابع آلودگی رودخانه‌های مهم استان تصریح کرد: اولین جلسه کمیته با حضور نمایندگان سازمان حفاظت محیط زیست، سازمان صمت، معاونت بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی و شرکت شهرک‌های صنعتی برگزار شد. موسوی بیان داشت: در این جلسه، پس از بررسی ضوابط استقرار واحدهای تولیدی در شهرک‌ها و نواحی صنعتی، وضعیت عملکرد تمام تصفیه خانه های فاضلاب و واحدهای آبرو و برخی از آلاینده‌های شناسایی شده، مورد بررسی قرار گرفت.

وی تصریح کرد: بر اساس برنامه زمان بندی شده، اعضای این کمیته با حضور در شهرکها و نواحی صنعتی، نسبت به بازدید و جلسه با واحدهای تولیدی و صنعتی اقدام و نتایج حاصله را در قالب پیشنهاد کمک کمیته پایش، به استانداری اعلام نمایند.

رئیس اتاق تبریز اعلام کرد:**بیست و چهارمین همایش ملی توسعه صادرات غیر نفتی به صورت فراملی برگزار می شود**

تبریز - اسد فلاح: رئیس اتاق تبریز گفت: بیست و چهارم همایش ملی توسعه صادرات غیرنفتی با محوریت نقش دیپلماسی اقتصادی در حمایت از کالاهای ایرانی، حضور در بازارهای جهانی و توسعه صادرات غیرنفتی با حضور فعالان اقتصادی داخلی و فعالانی از کشورهای ترکیه، جمهوری آذربایجان، عراق و... به مدت دو روز از سی ام آبان تا یکم آذرماه امسال در تبریز برگزار خواهد شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، صمد حسن زاده در نشست خبری با حضور اصحاب مطبوعات و رسانه های استان آذربایجان شرقی با اعلام این که در این همایش علاوه بر هیات رئیسه اتاق های بازرگانی استان های کشور، تجار، بازرگانان و سفراي کشورهای که با جمهوری اسلامی ایران مراودات اقتصادی دارند، از جمله ترکیه، عراق، جمهوری آذربایجان و حضور خواهند یافت، افزود: در طول دوره برگزاری این همایش دستاوردهای خوبی در جهت رفع موانع و مشکلات فعالان اقتصادی و بهبود فضای کسب و کار کسب شده که می‌توان به تهیه قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، تشکیل شوراهای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی و اصلاح قوانین مالیاتی، گمرکی، بانکی و کار و... اشاره کرد. رئیس اتاق تبریز در خصوص مسائل و مشکلاتی اساسی قابل طرح در این همایش گفت: در نشست های تخصصی که در طول سال جاری در کمیسیون های مختلف اتاق تبریز و اتاق ایران تشکیل گردیده مشکلات و مسائل اساسی فعالان اقتصادی به منظور ارائه در همایش ملی توسعه صادرات غیرنفتی احصاء شده است تا به مسئولان کشوری در

معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان:

خوزستان در هفت ماهه سپری شده بیش از بیست و دو هزار گیگاوات برق تولید کرد

این نیروگاه‌ها در سال جاری هفده هزار و ۵۸۳ گیگاوات ساعت تولید داشته‌اند که از این میزان ۴۹ درصد توسط بخش دولتی (نیروگاه رامین و ماهشهر) و ۵۱ درصد توسط نیروگاه های بخش خصوصی (زرگان، آبادان، خرمشهر، بهبهان و فجر) تولید و به شبکه تحویل گردیده است. معاون برنامه ریزی و تحقیقات شرکت برق منطقه ای خوزستان تأکید کرد: شرکت برق منطقه‌ای خوزستان تمهیدات لازم جهت تأمین برق مطمئن و پایدار را برای کلیه مشترکین در تمامی فصول سال فراهم نموده اما به منظور افزایش قابلیت اطمینان شبکه و استفاده بهینه از انرژی الکتریکی که یکی از مهمترین منابع ملی محسوب می‌شود، ضرورت مدیریت مصرف برق لازم و ضروری می‌باشد.

مدیر عامل ذوب آهن اصفهان در جمع مدیران روابط عمومی های استان :

نیمی از مردم ایران سهامدار ذوب آهن اصفهان محسوب می شوند

نیمی از جمعیت کشور را تحت پوشش بیمه ای خود دارد بنابراین بیش از نیمی از مردم ایران سهامدار ذوب آهن محسوب شده و مسائل جاری این شرکت برای آنها از اهمیت خاصی برخوردار است. مدیر عامل ذوب آهن با اشاره به آرمان های امام خمینی(ره) و انقلاب اسلامی

اصفهان - قاسم اسد- شصت و هشتمین گردهمایی انجمن فرهنگی روابط عمومی استان اصفهان ۲۲ آبان ماه جاری به میزبانی ذوب آهن اصفهان با حضور مهندس فولادگر نماینده مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی، مهندس یزدی زاده مدیر عامل ذوب آهن و جمعی از مدیران روابط عمومی های سازمان ها و ادارات دولتی و غیر دولتی استان برگزار شد شرکت کنندگان در این گردهمایی از مجموعه اداری و امکانات باشگاه فرهنگی ورزشی ذوب آهن در مجموعه اداری آموزشی ذوب آهن واقع در بلوار شفق اصفهان و همچنین خط تولید و طرح های جدید ذوب آهن بازدید کردند . مهندس یزدی زاده مدیر عامل ذوب آهن اصفهان در جمع مدیران روابط عمومی ادارات و نهادهای استان اصفهان به تشریح شرایط ذوب آهن پرداخت و گفت : سازمان تأمین اجتماعی به عنوان سهامدار اصلی ذوب آهن بیش از

تصریح کرد: در شرایط کنونی وظیفه روابط عمومی های سنگین تر از گذشته است و باید سعی کنند که به بهترین نحو پاسدار خون شهدا و دستاوردهای انقلاب اسلامی باشند . مهندس حمیدرضا فولادگر نماینده مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی نیز در این گردهمایی به ارزیابی فعالیت روابط عمومی ها پرداخت و گفت : روابط عمومی ها باید علاوه بر تبیین فعالیت ها و ارائه گزارش عملکرد سازمان خود پاسخگوی سوالات و انتظارات مخاطبین و ارباب رجوع باشند و با ارتباط دو سویه موجبات تکريم ارباب رجوع و پاسخگویی به نیازها و خواسته های مردم را به نحو احسن فراهم آورند . وی با اشاره به اهمیت مسایل فرهنگی و جایگاه آن در پیشرفت و توسعه کشور تأکید کرد: تمام طرح های عمرانی ، صنعتی و اقتصادی کشور بدون پیوست فرهنگی قابل اجرا نیستند و الزما باید پیوست فرهنگی داشته باشند.

اجرای پروژه فیبر نوری توسط شهرداری و مشارکت ایرانسل در زنجان

زنجان - سهیلا محمدی: شهردار زنجان از اجرای پروژه فیبر نوری با همکاری ایرانسل با بیش از ۵۰ کیلومتر در زنجان خبر داد و افزود: با اجرای فیبر نوری تمامی ارتباطات به سهولت در حوزه های مختلف انجام خواهد گرفت و تفاهم نامه پروژه افق در آینده نزدیک منتهی می‌شود. مسیح اله معصومی با اشاره به مشارکت مردم و رسانه ها در مجموعه مدیریت شهری زنجان، گفت: برخی خبرنگاران با راه اندازی حواشی مانع خدمات رسانی مطلوب به شهروندان در شهر زنجان می‌شوند. معصومی، با بیان اینکه سازمانی که اهل کار باشد بی ادعا وارد میدان کار می‌شوند افزود: شهرداری زنجان به مشاوران حقوق پرداخت نمی‌کند. به گفته معصومی، ایجاد مسیر تراوا برای توسعه آینده زنجان دارای نقش اساسی است، ولی ایجاد حواشی از طریق برخی از افراد و رسانه‌ها باعث تعویق اجرای این پروژه می‌شود. وی، با اشاره به اجرای پیاده راه در مسیر هسته مرکزی شهر زنجان، گفت: شهرداری در صدد اقدامات ماندگار برای شهروندان در سطح شهر است. شهردار زنجان، مهمترین اقدامات را در این بین بردن

احداث مجتمع تخصصی قرآنی برای اولین بار در کشور؛

کسب رتبه اول قرآنی اوقاف قم در مسابقات حفظ، قرائت و مفاهیم قرآن کریم در سطح کشور

قم - خبرنگار فرصت امروز- در چهارمین روز از گرامیداشت هفته وقف، حجت الاسلام حسینی با حضور در دفتر نمایندگی روزنامه فرصت امروز با سرپرست و کارکنان این روزنامه دیدار و گفتگویی صمیمی داشت. حسینی مقدم گفت: علت نامگذاری این ایام به نام گرامیداشت هفته وقف این است که پایه گذار این سنت حسنه پیامبر عظیم الشان اسلام است که هم‌زمان شده با رحلت جاناگذار رسول گرامی اسلام. ایشان در ادامه بیان داشت، طبق برنامه هایی که در برنامه های قرآنی در اداره کل اوقاف و امور خیریه پیش بینی شده است بیش از ۲۰۰ مری در سطح استان به برپایی کلاس های حفظ قرآن کریم اهتمام ویژه ای دارند. حسینی مقدم افزود، از محل وقف جمعی، با مشارکت همه خیرین و افرادی که علاقه مند هستند برای ماندگاری این سنت حسنه قدم بردارند. قرآنی است از مجتمع قرآنی شاه سید علی سلانه ملی در عیبه استان قم تأسیس و به بهره برداری برسد. احداث این مجتمع در زمینه قرم و جمعی از اساتید و نخبگان تولید علم و فن آوری در این ایام تشکیل

و به ثبت رسید که قرار است در همایش باورن وقف از اسباب نامه این بنیاد پرده برداری شوو و فعالیت انجمن باورن وقف علم و فن آوری به عنوان یکی از دست آورد های مهم هفته وقف در خدمت توسعه علم و فن آوری قرار بگیرد. مدیر کل اوقاف گفت: در سال جاری کسب رتبه اول قرآنی اوقاف در مسابقات حفظ و قرائت قرآن کریم و مفاهیم قرآن کریم در سطح کشور بود که استان قم توانست در مجموع امتیازات بسیار خوبی را کسب کند و به مقام اول این مسابقات در سطح کشور دست پیدا کند. وی افزود: یکی از رسالت های مهم سازمان اوقاف و امور خیریه توسعه فعالیت های طرح حفظ قرآن کریم است که به فضل خدا در سال گذشته ۷۰۰۰ نفر از قرآن آموزان تحت پوشش این برنامه داشتیم و همین امر باعث شد که برنامه سال جاری این سازمان توسعه طرح حفظ قرآن ۲۰ هزار نفر از علاقه مندان باشد که با مشارکت های دستگاه های قرآنی بنا است این اتفاق مبارک رقم بخورد که امید واریم تا پایان سال علاقه مندان حداقل یک جزء از قرآن حفظ کنند.



نکاتی در مورد مدیریت تیم دور کار

مدیریت تیمی که اعضای آن در شهرها یا حتی سایر کشورها زندگی می‌کنند چالش بزرگی است که به کمک ابزار مناسب و تعریف دقیق ارزش‌ها حل می‌شود. مدیر یک تیم نه‌تنها باید کیفیت کار کل اعضای تیم را تضمین کند بلکه وظیفه‌استندنیروهای جدید را نیز برعهده دارد و باید سخت تلاش کند تا احترام و اعتماد آن‌ها را جلب کند. حال تصور کنید مدیریت تیمی که اعضای آن کیلومترها از هم فاصله داشته باشندد و در شهر یا حتی کشور دیگری زندگی کنند تا چه اندازه سخت خواهد بود، اما پیشرفت تکنولوژی کمک کرده بسیاری از شرکت‌ها بتوانند حتی تا ۶۰درصد نیروی کار خود را به صورت دور کاری مدیریت کنند.
استخدام کارمندان مورد نظر، توضیح دادن نحوه کار، آشنا کردن آن‌ها با فرهنگ سازمانی شرکت، تعریف کردن پروژه، پیگیری روند و تحویل گرفتن آن از جمله وظایف یک مدیر تیم دور کار است که باید به درستی انجام شود. در ادامه این مقاله به بررسی بیشتر نکاتی می‌پردازیم که به مدیریت بهتری یک تیم دور کار کمک می‌کنند.

فرآیند استخدام نیروهای جدید دور کار را برنامهریزی کنید

مهم‌ترین بخش ساختن یک تیم دور کار منسجم، استخدام بهترین و مناسب‌ترین افراد است. هنگام مصاحبه با متقاضیان بهتر است سه نکته را در ذهن داشته باشید:

۱- داشتن مهارت‌های لازم و مرتبط با شغل

اگرچه این نکته واضح به نظر می‌رسد اما بسیاری از مدیران آن را نادیده می‌گیرند. اغلب مدیران تنها دنبال شخصی هستند که جای خالی نیروی انسانی مورد نیاز برای کاری را پر کند و به مهارت‌ها یا علاقه‌مندی‌های او توجه چندانی ندارند. درصورتی که بعضی کارها تخصصی هستند و بهتر است توسط افراد دارای مهارت انجام شود. در یک تیم دور کار نمی‌توان انتظار داشت همه اعضای تیم با کمک یکدیگر کارها را پیش ببرند درنتیجه باید اطمینان داشت که هر فرد می‌تواند کارهای پایه را به صورت مستقل انجام دهد.
بعنوان مثال اگر می‌خواهید بازاریاب محصول استخدام کنید در جلسه مصاحبه تلفنی یا ویدئویی بخواهید طرح بازار را شرح دهد یا اگر دنبال استخدام مدیر محتوا هستید، بخواهید نمونه کار مرتبطی مانند یک پست وبلاگ ارائه دهند.

۲- پذیرفتن فرهنگ دور کاری

افرادی که بعنوان کارمند دور کار انتخاب می‌شوند باید فرهنگ دور کاری را بپذیرند. هنوز هم اغلب مردم فکر می‌کنند باید در محیط کار حضور فیزیکی داشته باشندند چنین افرادی انتخاب خوبی برای تشکیل یک تیم دور کاری نیستند. کارمندان دور کار باید مهارت‌های ویژه‌ای نسبت به سایر کارمندان داشته باشند. آنها باید بتوانند با سبک کاری دور کاری ارتباط برقرار کنند. بعنوان مثال پیش از استخدام فرد مورد نظر از او بپرسید آیا با سبک کار دور کاری آشنایی دارد؟ آیا تا به حال آزادکار بوده و با تیمی با اعضای پراکنده همکاری داشته است؟ کار کردن در کدام محیط شغلی را بیشتر ترجیح می‌دهد؟ چه مواقعی پیش آمده که احساس خوبی در مورد محیط کاری خود داشته باشد؟

۳- استخدام افرادی که به ارزش‌های شرکت بها می‌دهند

کارمندان دور کار نسبت به سایر کارمندان شانس کمتری برای آشنایی با فرهنگ سازمانی شرکت دارند و این وظیفه مدیر تیم است که آن‌ها را با ارزش‌های شرکت آشنا کند. به عنوان مثال شرکتی که اعتقاد دارد هر کارمند برای از بین بردن مشکلات باید از خودش شروع کند، باید دنبال چنین روحیه‌ای در کارمندانش باشد. بعنوان مثال از متقاضیان استخدام بپرسید در محیط کاری قبلی خود با چه مواردی مشکل داشتند و چگونه آن‌ها را برطرف کردند.

تلاش بیشتری برای معارفه و معاشرت سازمانی انجام دهید

چند هفته اول بعد از استخدام هر کارمند جدید، صرف آشنایی و یاد دادن روند کاری می‌شود. در این مدت شخص تازه‌کار با سایر کارمندان آشنا می‌شود و بخشی از اصول کار را از آن‌ها یاد می‌گیرد. کارمندان دور کار از چنین فرصتی محروم هستند اما راه‌های زیادی برای آشنا کردن آن‌ها با محیط کار وجود دارد. به‌عنوان مثال مجموعه کاملی از آموزش‌های لازم در مورد وظایف، نحوه انجام کار، اشتباه‌های نابخشودنی، اهداف بلندمدت و به طور کلی انتظاراتی که دارید تهیه کرده و در اختیار کارمندان تازه‌کار قرار دهید. این مجموعه می‌تواند شامل ویدئوهای آموزشی یا متن و نمونه مثال بوده تا فهم آن راحت‌تر باشد. این کار نه‌تنها آن‌ها را با اصول و ساختار اولیه آشنا می‌کند بلکه بررسی روند پیشرفت و کمک کردن به آن‌ها را نیز راحت‌تر می‌کند. تنها کافی است یک بار زمان بگذارید و مجموعه کاملی تهیه کنید سپس این مجموعه را در اختیار تمامی کارمندان دور کار قرار دهید. راه حل دیگر این است که از کارمندان دور کار با تجربه‌تر بخواهید تازه‌کارها را راهنمایی کرده، به نتیجه کارشان را بررسی کنند و به سوال‌های‌شان پاسخ دهند. همچنین تجربه کاری تازه‌کاران را نیز در نظر بگیرید. مطمئنا کسانی که تجربه کمتری دارند، به آموزش و همراهی بیشتری نسبت به افراد با تجربه‌تر نیاز دارند.

ابزارهای مناسب انتخاب کنید

کارمندان دور کار به محیطی مناسب و اختصاصی نیاز دارند و این وظیفه مدیر تیم دور کار است که چنین شرایطی را برای کارمندان خود فراهم کند. به‌عنوان مثال ترلو محیط مناسبی دارد و شرایط خوبی را برای تعریف پروژه‌های جدید، پیگیری آن‌ها و به طور کلی مدیریت تیم دور کار فراهم می‌کند. همچنین برخی مدیران تیم دور کار به محیط کاری کارمندان اهمیت می‌دهند و برای آن‌ها امتیاز در نظر می‌گیرند. به‌عنوان مثال کارمندانی که محیط کاری اختصاصی داشته باشند و درب اتاق را هنگام کار ببندند، صندلی مناسب داشته و به اینترنت پرسرعت دسترسی داشته باشند امتیاز بیشتری دریافت می‌کنند و درنتیجه حقوق بیشتری خواهند گرفت.

سعی کنید ملاقات حضوری یا ویدئویی ترتیب دهید

مدیر یک تیم دور کار نمی‌تواند هر روز کنار اعضای تیم بنشیند و با آن‌ها صحبت کند درنتیجه باید دنبال راه‌های دیگری برای برقراری ارتباط باشد. اپلیکیشن‌های گفت‌وگو برای برقراری ارتباط مناسب هستند و امکان اشتراک‌گذاری فایل‌ها را برای کاربران فراهم می‌کنند اما گاهی اوقات مکالمات تصویری تأثیر بیشتری روی طرف مقابل می‌گذارند. نحوه بیان و زبان بدن در مکالمات نوشتاری درست منتقل نمی‌شوند و حتی ممکن است خواننده دچار سوءتفاهم شود. در چنین شرایطی بهترین کار برقراری ارتباطات ویدئویی است. اما گاهی اوقات تماس‌های ویدئویی نیز به اندازه کافی خوب نیستند و بهتر است هر از گاهی ملاقات‌های حضوری با حضور کل اعضای تیم ترتیب داده شود. هزینه شرکت‌هایی که کارمندان دور کار استخدام می‌کنند نسبت به سایر شرکت‌هایی که کارمند حضوری دارند بسیار پایین‌تر خواهد بود، بنابراین هیچ ایرادی ندارد اگر گاهی اوقات این هزینه برای دورهم جمع شدن کارمندان خرج شود. چنین دورهمی‌هایی نه‌تنها رابطه میان اعضای تیم را قوی می‌کند بلکه احساس مسئولیت‌پذیری آن‌ها را نیز افزایش می‌دهد. زمانی که شخصی می‌بیند برای کارفرما ارزش دارد بیشتر به کارش اهمیت می‌دهد و کیفیت کار را بالا می‌برد.

به کارمندان اعتماد کنید اما آن‌ها را زیر نظر داشته باشید

اولین سوالی که در مورد مدیریت تیم دور کار مطرح می‌شود این است که از کجا متوجه شویم کارمندان مشغول کار هستند. این موضوع در مورد کارمندان حضوری نیز مطرح است. حضور فیزیکی کارمندان در محیط کار، بهره‌وری آن‌ها را تضمین نمی‌کند مخصوصاً زمانی که کارمندان دائم با همکاران خود در تعامل باشند. حتی شرکت‌های زیادی وجود دارند که بهره‌وری خود را با استخدام کارمندان دور کار افزایش داده‌اند زیرا مجبور شدند تعریف بهتر و واضح‌تری از پروژه‌ها و نحوه انجام کار ارائه دهند. البته این حقیقت را نباید نادیده گرفت که کار کارمندان در هر شرایطی چه به صورت دور کار و چه به صورت حضوری باید دائماً بررسی شود. مدیر تیم دور کار باید با استفاده از ابزار درست نتیجه کار کارمندان خود را بررسی کند. مدیریت یک تیم دور کار چالش‌های زیادی دارد اما اگر به درستی انجام شود بهره‌وری آن حتی از یک تیم کاری حضوری نیز بیشتر خواهد بود. استخدام مناسب‌ترین افراد، تعریف دقیق نحوه کار، برقراری ارتباط با کارمندان و زیر نظر داشتن آن‌ها وظایف مدیر یک تیم دور کار است.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| **شنبه** **|** ۲۶ آبان ۱۳۹۷ **|** شماره ۱۲۰۱ **|** صفحه ۱۶ **|**

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴ - ۸۸۸۹۵۳۴۱

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

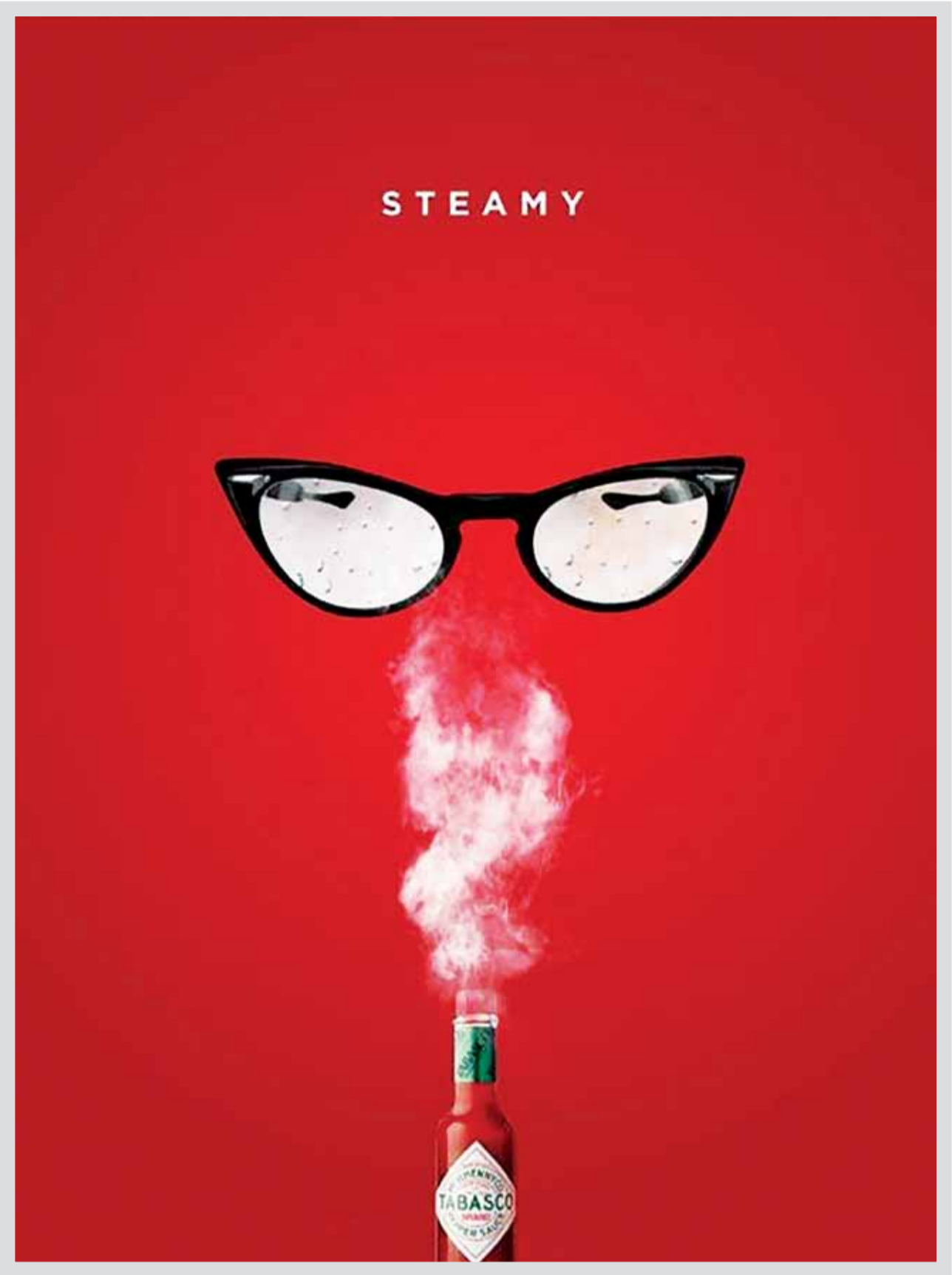
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت



۹ راه برای افزایش بازدهی که از شما یک هم‌گروهی عالی می‌سازد

۶- روی ضروریات تمرکز کنید

گاهی مواقع خودِ کار می‌تواند عامل حواسپرتی باشد. با ساخت فهرستی روزانه از مهمترین کارهایی که باید انجام دهید، از تمرکزتان بر روی آنها مطمئن شوید. هنگامی که مهمترین وظیفه‌تان را انجام دادید، می‌توانید با خیال راحت به کارهای بعدی بپردازید.

۷- از میزتان دور شوید

خالی کردن فضای کار همیشگی می‌تواند تفاوت بسیاری ایجاد کند؛ حال چه به معنای دور کاری باشد، که باعث افزایش بازدهی می‌شود و چه به معنای ایستادن و قدم‌زدن. انجام این کار هنگامی که حس می‌کنید پیشرفتی ندارید، می‌تواند شما را در چارچوب ذهنی بهتری قرار دهد.

۸- تحمیل خوش‌بینی برای جلوگیری از آشفتگی
احتمالاً این گفته را شنیده‌اید که «وانمود کنید موفق هستید تا موفق شوید»؛ در واقع ممکن است حقایقی علمی پشت این جمله کلیشه‌ای باشند. نشان‌دادن خوش‌بینی نسبت به بار کاری‌تان، حتی اگر واقعاً اینگونه احساس نکنید، می‌تواند سطح اعتمادبه‌نفس‌تان را افزایش دهد و تکمیل وظایف را آسان‌تر سازد.

۹- از زمان‌های حیاتی بهره ببرید

دکتر دونا متیوسز (Dona Matthews)، روانشناس رشد، طبق مشاهداتش می‌گوید، «هنگامی که بهترین زمان خود را صرف کارهای پرزحمت می‌کنید، بازدهی‌تان بیشتر می‌شود.» برای انجام کار بیشتر در همان میزان زمان، به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید که سخت‌ترین کار را در پربازده‌ترین ساعات روز انجام دهید.

بازدهی به معنای بهینه‌سازی هر دقیقه‌ه از روز برای جمع‌شدن حواس و پیشبرد آرام فهرست کارهاست. با اینکه ممکن است شغل‌تان هرازچندگاهی کلافه‌کننده باشد، به‌کارگیری یک یا دو مورد از این ترفندها می‌تواند اثر گسترده‌ای بر کیفیت و سودمندی کارتان داشته باشد.
منبع: **entrepreneur**

زمان که نیاز به تمرکز داشتید، حالت «مزاحم نشوید» (Do Not Disturb) را فعال کنید. با این کار به طور قابل‌توجهی عوامل حواس‌پرتی را محدود خواهید ساخت.

۳- به خودتان استراحت دهید

درحالی‌که نمی‌خواهید زمان‌تان با حواس‌پرتی‌های مکرر از دست برود، داشتن استراحت‌های برنامه‌ریزی‌شده در میان انجام کاری یکنواخت، به سرحال نگاه‌داشتن شما کمک خواهد کرد. از روش‌هایی مانند تکنیک پومودورو (Pomodoro Technique) که تقسیم کارهای سنگین به چند قسمت سبک و قابل‌مدیریت را پیشنهاد می‌کند، استفاده و در روز کمی فراغت برای خود ایجاد کنید.

۴- به جلسات بی‌اهمیت «نه» بگویید

طبق گفته ایلان ماسک (Elon Musk)، «برگزاری جلسات بیش از حد، آفت شرکت‌های بزرگ است و تقریباً با گذشت زمان نیز بدتر می‌شود.» اگر در مقام مدیریت نباشید، احتمالاً کنترل زیادی نیز روی جلسات ندارید، اما تا آنجا که می‌توانید از رفتن به جلساتی که پیشاپیش صورتجلسه مشخص و نتیجه مطلوب ندارند اجتناب کنید. حتماً از زمانی که حاصل می‌شود شگفت‌زده خواهید شد.

۵- بگذارید دیگران کمک‌تان کنند

وقتی می‌خواهید بسیار پربازده باشید، برداشتن قدم بزرگ می‌تواند وسوسه‌کننده باشد، اما کار زیاد راهی سریع به سمت فرسودگی است. اگر بگذارید گروه‌تان آنطور که باید، عمل کنند و تمامی اعضا مشارکت داشته باشند، کارآمدتر خواهید بود.

دنیل وسلی (Daniel Wesley)، مدیر سایت Quote.com می‌گوید، «من یاد گرفته‌ام به جای صرف

انرژی و توجه مداوم به جزئیات کوچک، به اعضای گروهم اعتماد کنم. با این کار در زمان بسیار صرفه‌جویی می‌شود. حواس‌پرتی کمتر و تمرکز و فرصت یادگیری بیشتر برای گروه، همگی به معنای موفقیت بیشتر هستند.»