

اخبار

کارت سوخت هیچ ارتباطی به گرانی بنزین ندارد

نظارت دقیق تر بر استفاده از کارت سوخت

عبدالحمید خدری، عضو کمیسیون انرژی مجلس با اشاره به اینکه روی کار آمدن دوباره کارت سوخت هیچ ارتباطی به گرانی بنزین ندارد، گفت گرانی بنزین در دستور کار نیست.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از خبرفوری، عبدالحمید خدری نماینده مردم بوشهر، گناوه و دیلم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه موضوع کارت سوخت و توزیع سوخت با استفاده از کارت، هیچ ارتباطی به گرانی بنزین ندارد، اظهار داشت: این یکی از راه‌ها برای مبارزه با قاچاق سوخت است. چون زیرساخت‌ها فراهم بود و هزینه زیادی برای این کار شده بود. تصمیم بر این شد که استفاده از کارت سوخت احیا شود. وی ادامه داد: من تأکید می‌کنم که توزیع کارت سوخت ارتباطی به گرانی سوخت ندارد و ما برنامه‌ای برای این کار نداریم.

حجت‌الاسلام خدری تصریح کرد: کارت سوخت یکی از راه‌های جلوگیری از قاچاق سوخت است. با توجه به بالابودن قیمت دلار در کشور ما شاهد افزایش قاچاق سوخت به طرق مختلف هستیم، به همین دلیل اجرای توزیع سوخت با استفاده از کارت دوباره در دستور کار قرار گرفت.

عضو کمیسیون انرژی مجلس خاطرنشان کرد که حداقل مزیتی که کارت سوخت داشت این بود که مصرف روزانه سوخت در کشور برای دولت مشخص بود، در این دوره فشارها بر شهروندانی که از خودرو استفاده می‌کنند برای استفاده از کارت سوخت شخصی‌شان بیشتر می‌شود.

وی ادامه داد: ما در این دوره شاهد نظارت دقیق‌تر بر استفاده از کارت سوخت هستیم.

۲ ایستگاه نیمه شرقی خط ۷ مترو به زودی افتتاح می‌شود

مدیرعامل متروی تهران از اقدامات انجام‌شده برای افتتاح نیمه شرقی خط ۷ مترو با دو ایستگاه خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، علی امام در مورد سرانجام افتتاح نیمه شرقی خط ۷ مترو با بیان اینکه در پی تعطیلی خط ۷ مترو اقدامات فنی برای به‌سازی و ایمن‌سازی این خط آغاز شد، اظهار داشت: نهایتاً در سال گذشته بخش میانی این خط، حداقلص مهديه تا نواب به طول هفت کیلومتر و با پنج ایستگاه افتتاح شد.

وی با بیان اینکه در اسفندماه سال گذشته نیز بخش شمالی خط ۷ حداقلص نواب تا میدان صنعت به طول ۷،۵ کیلومتر با دو ایستگاه افتتاح شد، گفت: در حال حاضر بخش شرقی این خط حداقلص بسیج تا مهديه با دو ایستگاه بسیج و مهديه به طول ۸،۵ کیلومتر در حال افتتاح است.

مدیرعامل متروی تهران با بیان اینکه ایستگاه مهديه ایستگاه تقاطعی خط ۱ و ۷ است که در امر جابه‌جایی مسافر و مدیریت سفر نقش زیادی دارد، افزود: امیدواریم طی هفته آینده و به مناسبت اعیاد پیش‌رو بتوانیم این خط را وارد مدار بهره‌برداری کنیم.

اسام با بیان اینکه با افتتاح این دو ایستگاه کل ۲۲ کیلومتر خط هفت وارد مدار بهره‌برداری می‌شود، اظهار داشت: ایستگاه بسیج تا صنعت به طور کامل با ۱۰ ایستگاه وارد مدار خواهد شد.

مدیرعامل متروی تهران با بیان اینکه در خط ۷ مترو ۲۲ ایستگاه وجود دارد که تاکنون ۱۲ ایستگاه آن افتتاح شده است و مابقی ایستگاه‌ها نیز به تدریج تا پایان سال وارد مدار بهره‌برداری خواهند شد، افزود: به مردم قول داده‌ایم که از مهرماه جاری هر ماه یک ایستگاه افتتاح شود که تا آخر سال شش ایستگاه این خط مترو افتتاح خواهد شد.

قیمت لوازم یدکی خودرو نامتعارف است

لزوم دقت بالا در واگذاری خودروسازان

عضو هیات‌رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس درخصوص وضعیت لوازم یدکی خودرو در بازار گفت مشکل اصلی که بسیاری از آن گله می‌کنند مربوط به قیمت نامتعارف لوازم یدکی است. در این خصوص نظرات خاصی بر روی قیمت‌ها وجود ندارد و برای آن باید به دنبال راهکار بود. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از گسترش‌نیوز، عبدالله رضیان، عضو هیات‌رئسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس در رابطه با قیمت لوازم یدکی در بازار گفت: ما درخصوص لوازم یدکی کمبود نداریم، اما متأسفانه قیمت‌ها نامتعارف است و کنترل‌شده نیست. بیشتر افراد از نحوه توزیع و قیمت‌ها در بازار لوازم یدکی گله دارند. متأسفانه قیمت لوازم یدکی به گونه‌ای است که هیچ دستگاهی نظارت بر روی آن ندارد به همین دلیل گله‌مندی‌ها بیشتر در زمینه قیمت است. ممکن است برخی از قطعات که در بازار کمیاب است را افراد و فروشندگان احتکار کنند و به بازار ندهند. لوازم یدکی که در داخل کشور تولید می‌شود مشکل چندانی ندارد اما مقداری از جهت کنترل بازار وضعیت مناسبی نداریم.

ورود قطعات چینی به کشور

وی ادامه داد: متأسفانه قطعات چینی به شدت وارد بازار می‌شود و کنترلی روی آن صورت نمی‌پذیرد. یک سری قطعاتی که باید تامین شود از طریق تامین‌کنندگان داخلی تولید نمی‌شود و در واقع قطعات به صورت تقلبی و بی‌کیفیت به بازار راه پیدا می‌کنند. در نتیجه این قطعات برای خریداران مشکلات گوناگونی را ایجاد کرده است و باید این مشکلات را رفع کرد. بیشتر قطعاتی که از خارج کشور به ایران راه پیدا می‌کنند از چین هستند. بسیاری از دلالتن به دلیل اینکه خرید چنین قطعاتی سود بالایی دارد و قیمت آنها ارزان تمام می‌شود به سمت اینگونه موارد می‌روند.

توزیع قطعات توسط قطعه‌سازان

رضیان درخصوص توزیع قطعات به بازار گفت: مشکلی که در حال حاضر وجود دارد این است که برخی از قطعات تحریم است و امکان ورود آنها از مجاری قانونی وجود ندارد. همین امر بازار قطعات را با مشکل مواجه کرده و این بازار نابسامان شده است و حدود ۳۰درصد قطعات از خارج کشور به بازار راه پیدا می‌کند. این قطعات با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از آنها چینی است احتمالاً تقلبی هستند و با عمر زیادی ندارند. مدیریت باید در این زمینه صورت بگیرد و راه‌حل این است که قطعات از مجاری قطعه‌سازان خودروسازان و به صورت اینترنتی یا از طریق نمایندگی‌های مجاز به بازار راه پیدا کند. بسیاری قطعات خودروها در داخل کشور تولید می‌شود و توزیع قطعات نیز باید توسط همان قطعه‌سازان صورت بپذیرد.

فروش سهام دولت در ایران خودرو و سایپا دردی را دوا نمی‌کند



به خودی‌خود حل می‌شود. مشکلات امروز مدیران شرکت‌های خودروسازی ریشه در دخالت دولت‌ها در صدور دستورات برای نحوه فروش، قیمت‌گذاری و بیشتر تصمیماتی که مدیران خودروساز قصد اتخاذ آنها را داشته‌اند، دارد که امروز این دخالت‌های ریشه‌ای برای خودروسازان مشکلات مختلفی را ایجاد کرده است. دخالت‌های برخی نمایندگان انوار مختلف مجلس و دولت‌ها مشکل تمام صنایع بزرگ در کشور است. البته تا این مشکل حل نشود، خصوصی‌سازی نیز کمکی به ارتقای کیفیت و کمیت صنعت خودرو کشور نخواهد کرد.

چرا گفته می‌شود پس از خصوصی‌سازی شرکت‌های خودرویی بازم مشکلات مدیران آنها همچنان پابرجا خواهد بود؟

به این دلیل که اگر قرار باشد پس از واگذاری سهام شرکت‌های خودروساز به بخش خصوصی، دولت همچنان در میزان تولید، نحوه تولید، قیمت‌گذاری، فروش و تصمیمات ریز و درشت مدیران شرکت‌ها دخالت داشته باشد، تغییری در سیستم به صورت محسوس ایجاد نمی‌شود. به همین دلیل بخش خصوصی هم به مشکل برخورد خورد و نمی‌تواند کاری بیش از پیش جلو ببرد.

براساس قانون دولت می‌تواند کنترل ۲۰درصد تولید و بازار خودرو را در اختیار داشته باشد. درحال حاضر سهام دولت در این حوزه زیر ۲۰درصد است، بنابراین اصلاً مطرح شدن خصوصی‌سازی خودروسازها موضوعیت ندارد، اینکه نمایندگان مجلس در اتاق کفرتانسی بنشینند و تصمیم بگیرند بانک‌مرکزی، وزارت صمت و خودروساز باید چه کارهایی انجام بدهند، همان‌طور که در گذشته کارساز نبوده، باز هم این نوع نگرش‌ها نمی‌تواند مشکل این صنعت را از میان بردارد. باید در

اینکه خود قطعه‌سازان به‌رغم طلبکار بودن‌شان از خودروسازان و مشکل نقدینگی‌شان قادر خواهند بود سهام دولت را بخرند، مسأله‌ای است که باید از آنها سوال شود.

به گزارش پدال نیوز، براساس نظرات مطرح‌شده در رسانه‌ها این‌گونه تصور می‌شود اگر ۱۴درصد سهام ایران خودرو و ۱۷درصد سهام سایپا متعلق به دولت واگذار شود، تمام مشکلات صنعت خودرو حل خواهد شد که البته این تصور درست نیست. مشکل اصلی صنعت خودرو کشور میزان مالکیت دولت در سهام خودروسازان بزرگ نیست بلکه مشکل دخالت‌های مستمر دولت و سایر نهادها در این صنعت است.

در این رابطه علی‌رضاقربانی‌نژاد، کارشناس صنعت خودرو معتقد است: «واگذاری سهام دولت به آن آسانی که برخی منتقدان سهامداری دولت مطرح می‌کنند، نیست، شرکت‌های بزرگ خودروسازی کشور در حال حاضر توان اداره تمام امور خود بدون اتکا به دولت را ندارند و مقصر این موضوع دخالت‌های گاه وی‌گاه دولت در روند تجاری و اقتصادی خودروسازی کشور است. واگذاری این شرکت‌ها به کسی که اهلیت حفظ این صنعت را داشته باشد، بسیار دشوار است.» مشکل اصلی واگذاری مالکیت سهام دولتی خودروسازان چیست؟

مشکل اصلی صنعت خودرو کشور، میزان مالکیت دولت در سهام خودروسازان بزرگ نیست، بلکه دخالت‌های دولت در این صنعت است. این دو، موضوعات جداگانه‌ای هستند و براساس آنچه برخی کارشناسان در رسانه‌ها مطرح می‌کنند، تصور اشتباهی به‌وجود آمده که اگر ۱۴درصد ایران خودرو و ۱۷درصد سایپا واگذار شود، مشکلات این صنعت

نقش حمایتی دولت پس از خروج از صنعت خودرو

صورت گرفته باشد و تعهدات در برابر مردم ایجاد شده است.

آزادی درخصوص زیاندهی خودروسازان گفت: زیانده بودن خودروسازان در وهله اول مرتبط با تحریم و در مرتبه دوم مرتبط با قیمت‌گذاری دستوری خودرو است و این دو مورد به همراه هم باعث زیان انباشته شده که این زیان انباشته به سادگی قابل برطرف شدن نیست زیرا مسأله‌ای که طی سال‌های متمادی ایجاد شده طی یک یا دو سال برطرف نمی‌شود؛ راه برطرف شدن این مشکل، کمک دولت است و بدون کمک سیستم بانکی و دولت، فائق آمدن خودروسازان بر این مشکلات به سادگی امکانپذیر نخواهد بود.

عضو هییات علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی درخصوص ایفای نقش موثرتر وزارت صمت در صنعت خودرو پس از واگذاری سهام دولت در خودروسازی‌ها و خروج دولت گفت: قاعدتاً با خروج دولت، این بنگاه‌های اقتصادی از حالت دولتی خارج خواهند شد و تصمیم‌گیری‌های آنها براساس منافع شرکت‌ها خواهد بود و این امر، کمک موثری برای اداره این موسسات خواهد بود اما نقش دولت باید در سیاست‌گذاری‌های کلان صنعت خودرو باشد.

کمبود قطعه در تولید خودروهای چینی

خودروهای چینی گران می‌شوند

چینی همچون جیلی، هاوال و ام‌جی بازار ایران را در شرایط تحریم ترک کردند. یک کارشناس بازار خودرو در پاسخ به این پرسش که چرا تولید خودروهای چینی افت کرده است؟ گفت: تحریم‌ها و شرایط اخیر سیاسی باعث شده نقل و انتقال ارز به کشورهای هدف با مشکل مواجه شود. از این رو چالش در این حوزه منجر به آن شده که قطعات موردنیاز خودروها به کشور با کندی رو به رو شود.

خودروهای چینی ۵ تا ۱۰درصد گران می‌شود

بابک صدرایی افزود: از سوی دیگر برنامه دولت در زمینه همسان‌سازی نرخ ارز آزاد با نرخ ارزی‌چینی کشور هم دلیل بی‌بر زرم‌زم گران شدن قیمت

عضو هیات علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی اعلام می‌کند که در صورت واگذاری سهام دولت در خودروسازی‌ها، دولت و وزارت صمت باید با یک نگاه بالادستی، صنایع مختلف را به منظور رسیدن به اهداف تعیین شده در صنعت خودرو، هماهنگ کنند و نقش حمایتی و سیاست‌گذاری را در حوزه کلان داشته باشند.

شهرام آزادی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص بهترین مسیرهای تامین نقدینگی خودروسازان اظهار داشت: منابع مالی خودروسازان می‌تواند شامل منابع بانکی باشد که پرداخت این منابع به خودروسازان با کمک دولت میسر می‌شود، به عبارتی استفاده از وام‌های کم بهره و تسهیلات بانکی کم‌بهره اصلی‌ترین راه ایجاد تسهیلات برای رونق تولید و تحقق شعار سال ۹۸ و تامین نقدینگی خودروسازان است.

عضو هیات علمی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی افزود: راه دوم تامین نقدینگی خودروسازان، کمک بلاعوض دولت است. اگر قرار باشد خود خودروسازان به ایجاد منابع مالی بپردازند قاعدتاً این اتفاق با بیش‌فروش خودروها رقم خواهد خورد که به نظر می‌رسد پیش‌فروش‌ها به اندازه کافی



چابهار به زیست‌بوم نوآوری پیوند خورده است

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت با ایجاد پارک علم و فناوری مکران و تعامل‌ها برای توسعه نوآوری منطقه آزاد چابهار، امروز این منطقه به زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی پیوند یافته است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سوزنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در حاشیه سفر یک روزه به منطقه آزاد چابهار گفت: سال گذشته تفاهم‌نامه همکاری برای ایجاد منطقه آزاد چابهار امضا شد و امروز زیرساخت‌های لازم برای توسعه زیست‌بوم فناوری و نوآوری در این منطقه فراهم شده است. معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری عزم بخش‌های گوناگون استان را زمینه‌ساز توسعه اقتصاد دانش‌بنیان استان دانست و ادامه داد: اگرچه هنوز در ابتدای مسیر قرار داریم، اما نکته مهم همدلی ایجادشده میان مسئولان استانی است.



دریچه



ساختمان شماره ۸؛ بخش محرمانه فیس‌بوک برای رقابت با گوگل و آمازون

سی‌ان‌بی‌سی روایتی خواندنی از ساختمان شماره ۸ فیس‌بوک منتشر کرده است؛ محلی که فیس‌بوک در آن به‌دنبال واقعیت بخشیدن به ایده‌های سخت‌افزاری خود برای رقابت با آمازون و گوگل است.

شمار زیادی از شرکت‌ها، بخش‌های محرمانه‌ای برای تمرکز روی طراحی و تولید دستگاه‌ها و فناوری‌های جدید در شرکت اصلی خود راه‌اندازی کرده‌اند. بخش مخفی شاک و رکس (Skunkworks) در شرکت هوافضا، تجهیزات نظامی و امنیت اطلاعات آمریکایی لاکهید مارتین (Lockheed Martin)، یکی از بزرگ‌ترین پیمانکاران در صنایع جنگ‌افزاری جهان، از همین جمله است؛ این بخش تولید هواپیماهای جاسوسی U-2 و SR-71 بلک‌بیرد را به عهده داشت. ایل هم گروهی محرمانه برای تولید آیفون داشت. فیس‌بوک هم که سال‌های اخیر به دنیای سخت‌افزار گام نهاده، بخشی محرمانه با همین منظور برای خود راه انداخته است. گزارش جدید CNBC، قصه‌ای که پشت بخش سخت‌افزاری محرمانه فیس‌بوک نهفته است را

روایت می‌کند و از برنامه‌های آنها برای تولید سخت‌افزاری برای رقابت با شرکت‌هایی مانند آمازون و گوگل سخن می‌گوید.

بخش محرمانه فیس‌بوک، ساختمان ۸ (Building ۸) نامیده می‌شود. آنجا، محلی است که کارمندان مشغول پروبال بخشیدن به ایده‌های نوآورانه و تاحدی، نام‌آنوس خود هستند؛ ایده‌هایی مانند سیستمی که افکار کاربران را تایپ کند، گوشی‌های هوشمند مازولار و حتی، دستگاهی برای تماس ویدیویی که این آخرین درنهایت به ساخته‌شدن دستگاه پورتال (Portal) ختم شد. سال ۲۰۱۵، فیس‌بوک، رجنیا دوگان، تکنیسین سابق DARPA و گوگل

را به‌خدمت گرفت تا اداره این بخش را به‌عهده بگیرد، ولی او تنها پس از گذشت ۱۸ ماه به همکاری خود با فیس‌بوک خاتمه داد. یک سال پس از آن، در دسامبر سال ۲۰۱۸، فیس‌بوک تصمیم گرفت بخش سخت‌افزار خود را منحل و پروژه‌ها و کارمندان آن را به سایر بخش‌های شرکت منتقل کند.

CNBC در گزارش خود نگاهی به فراز و فرود ساختمان ۸ می‌اندازد و چالش‌هایی که فیس‌بوک در این‌باره تجربه کرده را مرور می‌کند. این گزارش ضمن واکاوی چرایی فروپاشی ساختمان ۸، جزئیات جذابی از آن و برنامه‌های در نظر گرفته‌شده برای آن را توضیح می‌دهد. پس از اینکه آمازون اسپیکرهای اکو (Echo) خود را به بازار عرضه کرد، توجه فیس‌بوک ابتدا به دستیارهای خانگی جلب شد و دوگان به کمک فراخوانده شد تا به ایده‌های سخت‌افزاری فیس‌بوک، رنگ واقعیت ببخشد. یکی از پروژه‌هایی که پیش از پورتال مطرح شد، لیتل فوت (Little Foot) بود؛ این پروژه آپدی بود که به سمت فردی که در اتاق حضور دارد حرکت می‌کند، ولی چون مدیران فیس‌بوک بیشتر به ویدئو توجه نشان می‌دادند، گروه ساختمان ۸ طرح خود را به‌شکل دستگاهی مخصوص تماس تصویری توسعه دادند. CNBC می‌گوید آنها اندازه‌های مختلفی را برای دستگاه موردنظر خود آزمایش کردند؛



مسائل دیگری هم ظاهر را در رابطه با جدول زمانی تعیین‌شده توسط مدیران برای تولید برخی از دستگاه‌های سخت‌افزاری پیش آمد: ظاهراً آنها از ساختمان ۸ خواسته بودند اولین محصول خود را پس از یک سال به‌بازار عرضه کنند؛ این البته موضوعی است که فیس‌بوک و CNBC در مورد آن اتفاق نظر ندارند. شاید همین هم دلیل خروج دوگان از شرکت باشد. او یک ماه پس از آن فیس‌بوک را ترک کرد که آنها، اندرو پاسورث را مسئول پروژه‌های سخت‌افزاری خود کردند.

مشکلات به اینجا ختم نشد. کارمندان پیشین فیس‌بوک به CNBC گفته‌اند که پاسورث کمک چندانی به تصمیم‌گیری‌های فنی نمی‌کرد. از همه مهم‌تر، در مارس ۲۰۱۸ مسئله رسوایی فیس‌بوک درباره حریم خصوصی پیش آمد که باعث شد او با وعده تجدیدنظر در طراحی پورتال، عرضه آن را به‌تأخیر بیندازد. این دستگاه سرانجام اکتبر گذشته معرفی و نوامبر به بازار عرضه شد. در دسامبر گذشته نیز گروه ساختمان ۸ تغییر نام داد و پروژه‌های آن به بخش دیگری منتقل شد.

فیس‌بوک با وجود همه هرج‌ومرج‌ها و نابسامانی‌هایی که به‌خاطر ساختمان ۸ تجربه کرد، همچنان مشغول کار روی طیف متنوعی از دستگاه‌های مختلف است. به‌نظر می‌رسد آنها اکنون روی نسخه جدیدی از پورتال کار می‌کنند که طبق شایعات، شامل دستگاهی به‌نام ریپلی (Ripley) است. ظاهراً، ریپلی، دوربینی است که قابلیت نصب روی تلویزیون را دارد و می‌تواند آن را تبدیل به پورتال‌های بزرگ‌تری کند که در ایده‌های اولیه شرکت به آن فکر شده بود. شایعات دیگری هم هستند که می‌گویند مدیران فیس‌بوک مشغول مذاکره با سرویس‌های استریمی مانند دیزنی و نت‌فلیکس هستند تا آنها را به دستگاه‌های خود بیفزایند.

منبع: THEVERGE/zoomit

سرای نوآوری مبل و منبت؛ مرحله‌ای نوین در توسعه استارت‌آپ‌ها

با توجه به حرکت دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی به سمت دانشگاه‌های نسل سوم و کارآفرین، دانشگاه آزاد اسلامی واحد ملایر متولی ایجاد سرای نوآوری مبل و منبت، به دنبال ملی شدن این صنعت و حرکت به سمت جهانی شدن آن شد؛ راهبردی که می‌توان از آن به عنوان

مرحله‌ای جدید برای توسعه استارت‌آپ‌ها و پارک‌های علم و فناوری نام برد. به گزارش ایرنا، رئیس دانشگاه آزاد اسلامی واحد ملایر در جمع خبرنگاران اظهار داشت: راه‌اندازی این سرا تحولی در پژوهش و آموزش این هنر صنعت ایجاد می‌کند که در این مسیر به همراهی و مشارکت فعالان مبل و منبت نیاز داریم. محمدعظیم خدایاری ایجاد این سرا را احصای مسائل و مشکلات و کمک به صنعت مبل و منبت دانست و افزود: در

این راستا ۳۰۰ موضوع مرتبط با مبل و منبت به استاتید و دانشجویان به عنوان طرح‌های پژوهشی، تحقیقاتی و پایان‌نامه‌ها ارجاع و به این صنعت پرداخته می‌شود.



این سرا قرار است به اقدامات آموزشی و پژوهشی در قالب اقدامات رشد و نوآوری، استارت‌آپ‌ها و پارک‌های علم و فناوری بپردازیم. وی با بیان اینکه کار سرای نوآوری فراتر از پژوهشکده مبل و منبت

ستاری: بخش خصوصی برای ایجاد پارک‌های علم و فناوری ورود کند

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت بخش خصوصی برای ایجاد پارک‌های علم و فناوری در کشور باید ورود پیدا کنند و دولت نیز با آنان همکاری خواهد کرد.

سوزنا ستاری در جمع خبرنگاران در چابهار اظهار داشت: تمامی شهرهای سیستان و بلوچستان در صورت آمادگی، همکاری لازم و تامین زیرساخت‌های لازم از پردیس پارک علم و فناوری بهره‌مند می‌شوند.

وی ادامه داد: چنانچه مسئولان سیستان و بلوچستان فضای لازم برای ایجاد پارک علم و فناوری را اختصاص دهند آمادگی داریم تمام تجهیزات، مونوتورینگ، بازسازی و آماده‌سازی آن را برعهده بگیریم.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری بر تأمین زیرساخت‌های مختلف در سیستان و بلوچستان تأکید کرد و افزود: باید مفهوم توسعه را به مردم بومی یاد داد و ظرفیت‌های کارآفرینی را بیشتر کرد.

وی بیان کرد: تفکر و نوع فرهنگ در سیستان و بلوچستان انگیزه را برای مسئولان بیشتر می‌کند و می‌توان با حضور بیشتر به این منطقه در بخش‌های



مختلف کمک کرد. استاندار سیستان و بلوچستان نیز گفت: سفر مسئولان بلندپایه می‌تواند منجر به تخصیص اعتبار، توجه مادی و معنوی به این استان شود.

احمدعلی موهبتی افزود: چابهار را باید متفاوت با سایر شهرها دید تا مردم بومی توسعه‌یافتگی را عملاً حس کنند.

وی بیان کرد: با وجود نبود بودجه طرح‌های مختلف در سیستان و بلوچستان در حال اجراست و باید به سوی کارهای نو، تکنولوژی جدید و نوپا گام برداریم.

استاندار سیستان و بلوچستان گفت: برای اختصاص فضا و امکانات تمام همکاری‌ها را در تمام شهرها انجام می‌دهیم تا بتوان با کارهای فناورانه بخشی از مشکلات را مرتفع کرد.

به گزارش ایرنا، سوزنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری از ظرفیت‌های اقتصادی و تجاری کنارک، دانشگاه بین‌المللی، دانشگاه دریاوردی و علوم دریایی، شهرک‌های پتروشیمی و فولاد بازدید و در نشست با استارت‌آپ‌های فعال در منطقه مسائل و مشکلات آنان را بررسی کرد.

ایستگاه بازاریابی

از مفهوم ایمپرشن اینستاگرام چه می‌دانیم؟
بازاریابی و تبلیغات اینستاگرامی با توجه به
مفهوم ایمپرشنبه قلم: کارلا کوک مدیر ارشد ویلای HubSpot
ترجمه: علی آل‌علی

اگر شما از اینستاگرام به عنوان بخشی از استراتژی شبکه‌های اجتماعی خود استفاده می‌کنید، حتماً با مفهوم ایمپرشن (Impression) آشنایی دارید. متأسفانه بسیاری از ما شناخت دقیق از این مفهوم و تاثیر آن بر روی برنامه‌های کاری‌مان نداریم. به راستی این مفهوم تا چه حد در ارزیابی موفقیت برندها در اینستاگرام دقیق است؟ تفاوت آن با مفهوم دستیابی یا Reach چیست؟ در این مقاله هدف اصلی من بررسی این موضوعات و پاسخ به پرسش‌های فوق است.

پیش از هر چیز به منظور آگاهی مناسب از مفهوم ایمپرشن باید به خوبی رابطه آن با مفهوم دستیابی (Reach) را بدانیم. اجازه دهید در اینجا به صورت کاملاً ساده به بررسی تفاوت‌های هر کدام از این دو مفهوم بپردازیم. ایمپرشن تعداد زمان‌های نمایش پست ما به کاربران را اندازه‌گیری می‌کند. در این ارزیابی تعداد اکانت‌های منحصر به فرد مدنظر نیست، بنابراین شاید در تعداد ایمپرشن‌های ما یک اکانت چند بار محتوای‌مان را دریافت کرده باشد. به عنوان مثال، اگر پست ما ۱۰۰ بار برای یک کاربر نمایش داده شود، به همین میزان بر تعداد ایمپرشن‌های ما افزوده خواهد شد.

در مقابل مفهوم ایمپرشن، دستیابی یا Reach قرار دارد. این مفهوم تعداد کاربران منحصر به فرد را که پست ما را مشاهده کرده‌اند، نشان می‌دهد. با این حساب اگر پست ما ۱۰۰ بار برای یک کاربر به نمایش درآید، مقدار ایمپرشن آن ۱۰۰ خواهد بود، با این حال مقدار دستیابی آن معادل یک ارزیابی می‌شود. این امر از نقطه نظر بازاریابی و تبلیغات اهمیت بالایی دارد. با توجه به این معیارها امکان ارزیابی وضعیت کمپین‌های‌مان در شبکه‌های اجتماعی وجود خواهد داشت. خوشبختانه اینستاگرام این آمارها را به صورت تفصیلی در اختیار کاربران قرار می‌دهد. به منظور مشاهده آمار اکانت‌مان در اینستاگرام فقط باید حساب‌مان را به حالت تجاری (Business Mode) در بیاوریم. به این ترتیب تمام جزئیات آماری به صورت طبقه‌بندی شده در اختیار ما قرار می‌گیرد.

ایمپرشن اینستاگرام چیست؟

ایمپرشن اینستاگرام به اندازه‌گیری تعداد دفعات نمایش پست ما بر روی صفحه اصلی کاربران می‌پردازد. این مفهوم به اکانت‌های منحصر به فرد توجهی ندارد، بنابراین تمام مقدار بازدید پست‌مان را نشان خواهد داد. درست به همین خاطر همیشه مقدار ایمپرشن پست‌های اکانت‌ها بیشتر از مقدار دستیابی (Reach) است. یکی از نکات مهم در زمینه شناسایی این دو مفهوم پی بردن به اهمیت‌شان است. به راستی چرا این دو مفهوم تا این اندازه مهم هستند؟ در ادامه به بررسی این موضوع خواهیم پرداخت. با توجه به آنچه در سطرهای قبلی گفته شد، چه زمانی باید از مفهوم ایمپرشن برای ارزیابی وضعیت کمپین‌های برندمان استفاده کنیم؟ پاسخ کوتاه به این پرسش شامل اشاره به زمان موردنظر برای افزایش آگاهی کاربران پیرامون برندمان است. بسیاری از بازاریاب‌ها از همان ابتدای کارشان در تلاش برای دستیابی به شمار هرچه بیشتری از مخاطب‌های ثابت هستند. نکته فراموش شده در این میان توجه به کیفیت مخاطب‌هاست. اگر ما ۱۰ هزار مخاطب بی‌علاقه به محتوای برندمان داشته باشیم، هیچ نتیجه مطلوبی از برگزاری کمپین‌های خود به دست نمی‌آوریم، با این حساب نکته اساسی در این بخش تلاش برای جلب نظر مخاطب‌های هدف است.

توجه به تجربه مخاطب‌های هدف برندمان نقش تعیین‌کننده‌ای در تبیین استراتژی‌مان خواهد داشت. به این ترتیب بازرگاری پست‌ها به صورت چند روز در میان موجب فراموشی مداوم کاربران نسبت به برندمان خواهد شد. به همین دلیل بسیاری از برندها اقدام به مدیریت چند کمپین در کنار هم و انتشار پست‌های تبلیغاتی با همکاری اینستاگرام می‌کنند. این امر میزان توجه و بازدید بیشتری برای برندمان به ارمغان خواهد آورد. نکته مهم در اینجا توجه به ماهیت مخاطب‌های موردنظر برندمان است. مخاطب‌های موردنظر ما باید علاقه‌مند به ماهیت برندمان باشند. در غیر این صورت فعالیت در کنار آنها هیچ فایده‌ای در پی ندارد.

بدون تردید مطالعه دقیق‌تر پیرامون مفاهیم اساسی در زمینه بازاریابی و تبلیغات در اینستاگرام بدون فهم دو مفهوم اساسی ایمپرشن و دستیابی (Reach) امکان‌پذیر نیست. با این حساب هدف اصلی از نگارش این مقاله محقق شده است. از این پس با جست‌وجوی بیشتر امکان دسترسی به مطالب مفید در زمینه ادامه مسیر فعالیت برندان را خواهید داشت. توصیه من به شما توجه دائمی به این نکته است: در هر زمینه‌ای همیشه فهم درست اصطلاحات و مفاهیم پایه‌ای اهمیت بالایی دارد.

منبع: hubspot



است، بنابراین انتخاب آن اقدامی منطقی و اقتصادی خواهد بود.

از آنجایی که اغلب برندها در سراسر جهان براساس الگوی عقلانی اقدام به مدیریت کسب و کارشان می‌کنند، انتخاب الگوی تولید محتوا برای بازاریابی BYB رو به افزایش است. این امر ضرورت تولید محتوای باکیفیت به منظور کسب نتایج هرچه بهتر را افزایش می‌دهد.

۲. اهمیت روابط شخصی با مشتریان

بدون تردید رقابت در حوزه بازاریابی BYB نیز مانند سایر حوزه‌های کسب و کار است. اگرچه در این حوزه رقابت اندکی کمتر است، اما این به معنای عدم نیاز به تلاش برندها نیست. اگر به دنبال موفقیت در عرصه بازاریابی BYB هستید، باید به فکر ایجاد روابط صمیمی و شخصی با مشتریان باشید. این امر به معنای خلق روابط شخصی و اختصاصی میان شرکت‌مان با سایر شرکت‌های هدف کمپین‌مان خواهد بود. وقتی روابط شخصی با دیگر شرکت‌ها ایجاد می‌کنیم، در حقیقت اعتمادشان را جلب خواهیم کرد. به این ترتیب در بلندمدت ما مقدار مشخصی سود از کنار مشتریان ثابت‌مان خواهیم داشت. از نقطه نظر بازاریابی این امر اهمیت بسیار زیادی دارد، چرا که امروزه بسیاری از برندها دغدغه زیادی در زمینه کسب سود پایدار دارند. مشتریان ثابت به کسب سود ثابت کمک بسیار زیادی خواهند کرد.

وقتی از توسعه روابط شخصی و نزدیک در بازاریابی BYB صحبت می‌کنیم، منظورمان افزایش ملاقات‌های رو در رو و تعامل‌های واقعی است. اشتباه بسیاری از برندها در این زمینه اتکای صرف به شبکه‌های اجتماعی است. بدون تردید شبکه‌های اجتماعی نقش مهمی در زمینه بازاریابی BYB دارد، با این حال هیچ چیز جای تعامل واقعی را نخواهد گرفت.

اگرچه تعامل رو در رو برای تمام الگوهای بازاریابی اهمیت دارد، اما در حوزه بازاریابی BYB اهمیت آن به گونه‌ای فزاینده افزایش می‌یابد. به همین دلیل تمام برندها و بازاریاب‌های فعال در عرصه BYB خود را از یادگیری نکات مختلف آن ناگزیر می‌دانند.

۳. تکنولوژی در ترکیب با سایر بخش‌های بازاریابی معنا دارد

پس از آنکه بخش بازاریابی محتوایی برند ما مشغول به کار شد، نوبت به عطف توجه‌مان به یکی از مهم‌ترین مقوله‌ها می‌رسد. استفاده از آخرین دستاوردهای تکنولوژی در دنیای بازاریابی و تبلیغات اهمیت بسیار زیادی دارد. این امر میزان فروش برندها را به طور چشمگیری افزایش می‌دهد. نکته مهم در اینجا استفاده از تکنولوژی‌های مدرن در ترکیب با سایر بخش‌های بازاریابی است. متأسفانه بسیاری از برندها در استفاده از فناوری‌های تازه عجله می‌کنند. به همین دلیل نتیجه کارشان چندان جذاب و مناسب از آن در نمی‌آید.

امروزه استفاده از تکنولوژی‌های برتر در زمینه شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ و ایمیل نقش مهمی در موفقیت برندها ایفا می‌کند. توجه به عدم تولید پیام‌های اسپم برای دیگران در اینجا اهمیت بالایی دارد. بدون تردید هیچ برندی از قصد پیام‌های اسپم تولید نمی‌کند. با این حال برای الگوریتم شبکه‌های اجتماعی و غول‌های خدمات آنلاین این امر چندان مهم نیست. هوش مصنوعی این الگوریتم‌ها در صورت مشاهده هرگونه تولید اسپم از سوی برندها و کاربران معمولی اقدام به حذف اکانت آنها می‌کند بنابراین فعالیت مناسب در فضای آنلاین اهمیت بسیار بالایی دارد.

یکی از نکات مهم در زمینه وبلاگ‌نویسی استفاده از محتوای اصیل است.

به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس امور کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com
ترجمه: علی آل‌علی

اگرچه بازاریابی مستقیم برای مشتریان امری بسیار رایج است، اما بازاریابی BYB (برای شرکت‌ها و دیگر موسسات تجاری) تا حد زیادی چالش‌آفرین به نظر می‌رسد. بازاریابی BYB یا کسب و کار به کسب و کار نیازمند پژوهش و مطالعات بسیار زیادی است. این فرآیند نه تنها نیازمند انجام فعالیت‌های تبلیغاتی و جلب نظر شرکت‌ها، بلکه تلاش برای نمایش کیفیت محصولات‌مان و ارائه خدمات مطابق نیاز موسسات تجاری مختلف است.

به طور معمول در فرآیند بازاریابی BYB از شیوه‌های مختلفی نظیر بازاریابی ایمیلی، تبلیغات، مدیریت سئو مطالب، تولید محتوا، برگزاری همایش و بازاریابی مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌شود. به این ترتیب فرآیند بازاریابی BYB شامل بخش‌های بسیار متنوعی است. نکته مهم در اینجا تفاوت شیوه ارزیابی موفقیت کمپین‌های بازاریابی BYB با نمونه‌های مستقیم و مشتری محور (BYC) است. در بازاریابی BYB محتوای کمپین‌ها بیشتر تخصصی و شامل تجربه و تحلیل‌های مختلف است. در اینجا بحث بازگشت سرمایه (ROI) اهمیت دوچندانی دارد. همچنین تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی بیشتر تصمیم‌گیرندگان نهایی در برندها را مدنظر قرار می‌دهد.

الگوی بازاریابی BYB در طول سال‌های اخیر به دلیل موفقیت بسیار بالای شرکت‌ها در آن محبوبیت چشمگیری یافته است. نکته جالب اینکه در این فضا شدت رقابت میان برندها بسیار کمتر از حوزه بازاریابی مستقیم و مشتری محور است. به همین خاطر انتخاب مطمئن‌تری برای کارآفرین‌ها محسوب می‌شود.

هدف من در این مقاله بررسی پنج حقیقت و نکته مهم پیرامون حوزه بازاریابی BYB است. جالب اینکه اغلب این نکات برای کارآفرینان و علاقه‌مندان به حوزه بازاریابی کمتر شناخته شده است.

۱. در بازاریابی BYB محتوا یعنی همه چیز

براساس گزارش موسسه Digital Authority Partners، یکی از رمزهای موفقیت برندهای مشهور در زمینه بازاریابی BYB استفاده از محتوای باکیفیت و مرتبط با نیاز مشتریان است. به عبارت دیگر، کارآفرینان این عرصه باید درک و شناخت بسیار دقیقی از نیاز مشتریان‌شان داشته باشند. فقط در این صورت امکان تولید محتوای هماهنگ با نیاز مشتریان وجود خواهد داشت.

بازاریابی محتوایی نه تنها یک شیوه تاثیرگذار برای کسب و کارهای فعال در حوزه BYB، بلکه الگویی مناسب برای تمام برندهاست. این شیوه در مقایسه با سایر الگوهای بازاریابی هزینه‌های کمتری را بر دوش برندها می‌گذارد. همچنین تاثیرگذاری آن به مراتب بیشتر از سایر الگوهای پر هزینه است. براساس پژوهش سایت Inc، هزینه‌های بازاریابی محتوایی در مقایسه با الگوهای سنتی تقریباً نصف

منبع: noobpreneur

اخذ مجوز «مرکز خدمات مشاوره کار آفرینی»



مختلفی در حوزه‌های گردشگری، فناوری‌های نوین، رسانه و سلامت، هنری، HSE و... ایجاد شده که دانشجویان علاقه‌مند با ورود به این حوزه‌ها و تیم‌سازی؛ با استفاده از برند، بستر و سرمایه‌گذاری جهاد دانشگاهی فعالیت می‌کنند.

دکتر بهرامی با اشاره به اهمیت فعالیت در حوزه گردشگری، اظهار داشت: بسیاری معتقدند که تا سال ۲۰۵۰ و با پیشرفت تکنولوژی‌های نوین، افراد صرفاً برای گردشگری از خانه خارج می‌شوند. از طرف دیگر کشور ما از پتانسیل‌های اقلیمی و گردشگری بسیار بالایی برخوردار است، بنابراین باید با ایجاد بستر مناسب از این پتانسیل‌ها به بهترین نحو ممکن استفاده کنیم.

ارائه وام کار آفرینی به استارت‌آپ‌های دانشجویی

وی در ادامه با اشاره به راه‌اندازی دفتر صندوق قرض‌الحسنه دانشجویان در دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی از سال گذشته، خاطرنشان کرد: صندوق قرض‌الحسنه دانشجویان از ۲۰ سال گذشته با هدف کمک به دانشجویان نیازمند و جبران کمبود نقدینگی و مسائل مالی دانشجویان طی دوره تحصیل، در جهاد دانشگاهی راه‌اندازی شد و در همین راستا شعبه این صندوق از سال گذشته در دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی راه‌اندازی شد.

وی مهم‌ترین منبع صندوق قرض‌الحسنه دانشجویان را استفاده از پتانسیل اساتید و خیرین عنوان کرد و گفت: این حوزه از پتانسیل بسیار بالایی برخوردار است، چراکه اغلب اساتید ما که خودشان روزی دانشجویی همین نظام آموزشی بوده‌اند، خواهان شرکت در این طرح و حل مشکلات مالی دانشجویان هستند. در همین راستا از اعضای هیات علمی و دانشگاہیان محترم دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی برای فعالیت در این صندوق در هر قالبی که خودشان صلاح می‌دانند، دعوت به عمل می‌آید.

وی با ابراز امیدواری نسبت به افزایش منابع صندوق با هدف گسترش ارائه خدمات و همچنین افزایش رقم وام‌های دانشجویی، خاطرنشان کرد: در حال حاضر تسهیلات صندوق در قالب وام تحصیلی از یک تا ۳ میلیون تومان، وام ازدواج ۶ میلیون تومان و وام خرید تجهیزات و پایان‌نامه تا ۵ میلیون تومان به دانشجویان متقاضی ارائه می‌شود و همچنین بنابه موقعیت‌ها و شرایط اضطراری مانند سیل و زلزله، مبالغی در قالب وام در اختیار دانشجویان مناطق سانسانه دیده قرار می‌گیرد.

وی همچنین با اشاره به فعالیت‌های جدید صندوق قرض‌الحسنه دانشجویان در حوزه کار آفرینی گفت: در این راستا به طرح‌های استارت‌آپی دانشجویان در حوزه سلامت و کار آفرینی، به خصوص فراگیران دوره‌های «Health MBA» وام کار آفرینی ارائه می‌شود. دکتر بهرامی در خاتمه با بیان اینکه جوانان مخزن امید جامعه هستند، خاطرنشان کرد: اعتماد به جوانان از جمله جوانان جهاد دانشگاهی می‌تواند این پتانسیل‌ها را به فعلیت برساند. جهاد دانشگاهی با همین رویکرد کارهای بزرگی انجام داده و امیدواریم بتوانیم در سی و نهمین سالگرد جهاد دانشگاهی با ارزیابی و بررسی این پتانسیل‌ها کارهای بزرگ‌تری در آینده اجرا کنیم. به امید خدا ما نیز در مجموعه جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی بتوانیم با کمک دانشجویان عزیز دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی که جزو نخبگان کشور هستند در این زمینه گام‌های اثر بخشی در راستای حل مسائل جامعه برداریم.

همین مساله از دلایل افزایش آمار بیکاری در کشور ما به خصوص در قشر تحصیلکرده است.

اخذ مجوز «مرکز خدمات مشاوره کار آفرینی»

به گفته وی، اکثر فارغ‌التحصیلان ما تنها با دید استفاده و نه کار آفرینی وارد بازار کار می‌شوند. با همین رویکرد امسال تقریباً ۸۰ تا ۸۵ درصد بودجه کشور صرف حقوق کارمندان دولت، صندوق‌های بازنشستگی و بیمه‌های پایه شده و مابقی مسائل کشور قرار است با ۱۵ یا ۲۰ درصد بودجه باقیمانده مدیریت شود. این مساله ضرورت تغییر نگرش و فعالیت نخبگان کشور در حوزه‌های کار آفرینی را بیش از پیش نشان می‌دهد.

وی با بیان اینکه جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی با رویکرد حل مساله نسبت به راه‌اندازی «دوره‌های ام ای ای سلامت» اقدام کرده است، گفت: یکی از اهداف این دوره آشنایی دانشجویان حوزه سلامت با مقوله کار آفرینی و تغییر نگرش دانشجویان و فارغ‌التحصیلان نسبت به مقوله اشتغال است. در همین راستا تاکنون چهار دوره آموزشی «ام بی ای سلامت» برگزار شده و بیشترین استقبال نیز از طرف دانشجویان دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی بوده است.

دکتر بهرامی با اعلام خیر اخذ مجوز «مرکز خدمات مشاوره کار آفرینی» از وزارت کار، تصریح کرد: در کنار برگزاری دوره‌های «Health MBA» مرکز مشاوره کار آفرینی نیز برای هدایت ایده‌های استارت‌آپی دانشجویان در حوزه سلامت راه‌اندازی شده است.

راه‌اندازی مرکز «داده کاوی حوزه سلامت»

رئیس جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی همچنین از راه‌اندازی مرکز «داده کاوی حوزه سلامت» در این واحد خبر داد و گفت: یکی از مهم‌ترین مقوله‌های مغفول حوزه سلامت جمع‌آوری و پایش دینای موجود در این حیطه‌هاست که در همین راستا «مرکز تخصصی داده‌کاوی با مدیریت اطلاعات سلامت» در این واحد جهاد دانشگاهی راه‌اندازی شده و تاکنون با چندین مرکز تحقیقاتی و درمانی قرارداد همکاری منعقد کرده است.

وی در ادامه با اشاره به فعالیت‌های آموزشی این واحد، تصریح کرد: اکثر فارغ‌التحصیلان حوزه پزشکی و سلامت نیازمند مهارت‌آموزی هستند و به همین منظور معاونت آموزشی جهاد دانشگاهی به منظور تکمیل ظرفیت‌های سیستم آموزشی دانشگاه‌های کشور و ارتقای مهارت دانشجویان و فارغ‌التحصیلان به دنبال راه‌اندازی دوره‌ها و کارگاه‌های متنوع آموزشی است و در همین راستا دوره‌های مهارتی مختلفی برای پزشکان، دندانپزشکان، داروسازان، روانشناسان و روانپزشکان، پرستاران و ماماها و همچنین فارغ‌التحصیلان دوره‌های پیراپزشکی برگزار می‌کند.

وی در ادامه با بیان اینکه روح حاکم بر جهاد دانشگاهی فعالیت‌های فرهنگی است، عنوان کرد: کار فرهنگی یعنی کاری که بتواند به بهبود شرایط روحی و روانی دانشجویان کمک کند و در همین راستا معاونت فرهنگی جهاد دانشگاهی با برگزاری فعالیت‌های تیمی و دانشجویی در حوزه‌های مختلف و همچنین فراهم کردن بستر همکاری و مشارکت دانشجویان در فعالیت‌های متنوع فرهنگی، هنری و اجتماعی در این مسیر حرکت می‌کند.

وی ادامه داد: برای کمک به انسجام بیشتر فعالیت‌های دانشجویی، کانون‌های

اخیر مقام معظم رهبری در جمع ائمه جمعه، تصریح کرد: جهاد دانشگاهی یکی از سازمان‌هایی است که بیشترین امید در آن موج می‌زند، همانگونه که مقام معظم رهبری در سخنان خود تأکید کردند، جوانان جهاد دانشگاهی کارهای بزرگی انجام داده‌اند و دولت با توجه به نبود نفت و بودجه نفتی می‌تواند از این پتانسیل‌ها استفاده کند.

دکتر بهرامی در ادامه با اشاره به فعالیت‌ها و دستاوردهای جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی، عنوان کرد: «سالمندی» از مهمترین حوزه‌های فعالیت این واحد است، چراکه مساله سالمندی یکی از مهمترین چالش‌های آینده جامعه ماست، به گونه‌ای که در ۲۰ سال آینده با جمعیت ۲۶ تا ۲۷ میلیون نفری سالمندی روبه‌رو خواهیم بود و باید برای روبه‌رو شدن با آن برنامه‌ریزی داشته باشیم.

وی مساله سالمندی را یکی از ابرچالش‌های نظام سلامت عنوان کرد و گفت: امروز در اطراف هر سالمند پنج نفر حضور دارد، در حالی که این رقم تا سال ۱۴۲۰ به ۱۶٫۲ نفر کاهش می‌یابد، بنابراین باید برای تأمین رفاه و آسایش حال افراد در دوره بازنشستگی و سالمندی برنامه‌ریزی داشته و منشأ اثر باشیم.

مرکز پایش سلامت سالمندی راه‌اندازی می‌شود

بهرامی با بیان اینکه کشور ما در حوزه سالمندی از نظر سیاستگذاری و اجرا نسبتاً عقب است، اظهار داشت: با همین رویکرد «گروه پژوهشی سالمندی» و «مرکز خدمات تخصصی درمان در منزل سالمندی (امداد)» در جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی راه‌اندازی شد و هم‌اکنون پیگیر راه‌اندازی مرکز پایش سلامت سالمندی هستیم تا بتوانیم کلیه خدمات سالمندی را در قالب یک پکیج کامل ارائه کنیم.

وی حوزه «سلامت روان و آسیب‌های اجتماعی» را محور بعدی فعالیت این واحد جهاد دانشگاهی عنوان کرد و گفت: با توجه به نیاز جامعه، گروه پژوهشی «سلامت روان» راه‌اندازی و در پی آن مرکز خدمات مشاوره سلامت روان «نشاط و سلامتی» ایجاد شد و هم‌اکنون در قالب یک پکیج، خدمات مشاوره و درمان در حوزه روانشناسی ارائه می‌شود.

راه‌اندازی «مرکز توریسم درمانی»

دکتر بهرامی در ادامه با اشاره به توسعه فعالیت‌های این واحد در زمینه «توریسم درمانی»، خاطرنشان کرد: با توجه به توانمندی و پتانسیل بالای پزشکان و حوزه درمان کشور از یک سو و همچنین مساله نوسانات ارز و تحریک‌ها از سوی دیگر، در حال حاضر فرصت بسیار خوبی برای فعالیت در حوزه توریسم درمانی مهیا شده و جهاد دانشگاهی نیز با راه‌اندازی «مرکز توریسم درمانی» در این حیطه ورود کرده است.

وی با اشاره به تقاضای بالای مراجعه از کشورهای همسایه از جمله عراق، افغانستان، عمان، آذربایجان و برخی کشورهای دیگر برای استفاده از خدمات درمان داخل کشور، تصریح کرد: باید با در نظر گرفتن تمهیدات و اصلاح برخی قوانین موجود، به بهترین نحو ممکن از این بازار و پتانسیل استفاده کنیم.

رئیس جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی با اشاره به راه‌اندازی دوره‌های «ام بی ای سلامت» در این واحد، اظهار داشت: متأسفانه دانشگاه‌های ما دانشجویان را با رویکرد کار آفرینی و مساله محوری تربیت نمی‌کنند که

رئیس جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی با بیان اینکه جهاد دانشگاهی با رویکرد حل مساله و تأمین نیازهای کشور با استفاده از پتانسیل جوانان فعالیت می‌کند، گفت جوانان مخزن امید جامعه هستند و اعتماد به جوانان از جمله جوانان جهاد دانشگاهی می‌تواند پتانسیل‌های موجود در جامعه را به فعلیت برساند.

به گزارش ایسنا و به نقل از روابط عمومی جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی، دکتر علیرضا بهرامی در آستانه سی و نهمین سالگرد تأسیس جهاد دانشگاهی، با بیان اینکه جهاد دانشگاهی زمانی تأسیس شد که ضرورت آن به‌شدت احساس می‌شد، اظهار داشت: به علت تعطیلی دانشگاه‌ها در اول انقلاب، ضرورت وجود یک مدیریت جهادی و انقلابی در این حوزه به شدت محسوس و مورد نیاز بود و در همین راستا جهاد دانشگاهی با رویکرد ایجاد پلی بین دانشگاه، صنعت و جامعه راه‌اندازی شد.

راه‌اندازی جهاد دانشگاهی با رویکرد ایجاد پلی بین دانشگاه، صنعت و جامعه وی در ادامه با بیان اینکه مساله نفت در کشور ما مشکلی است که از یک سو منابع، پتانسیل و امتیازات آن مطرح شده ولی از سویی ساختار پویا و خلاق کشور را دچار رانت نفتی می‌کند، عنوان کرد: متأسفانه بسیاری از راهکارهای مدیریت در کشور ما به بودجه‌های نفتی وابسته است. در این میان جهاد دانشگاهی بر مبنای ساختار خودجوش، مدیریت هزینه و درآمد و با رویکرد حل مسئله بدون رانت نفت فعالیت می‌کند.

فعالیت جهاد دانشگاهی با رویکرد حل مساله

وی با تأکید بر اینکه جهاد دانشگاهی ارائه راه حل مسائل جامعه را با توجه به رویکرد دانشگاهی دنبال می‌کند، تصریح کرد: جهاد دانشگاهی با همین رویکرد فعالیت‌های شاخص و موثری در حوزه‌های مختلف همچون سول‌های بنیادی، نابروزی، طب سنتی، گیاهان دارویی، فعالیت‌های شاخص پژوهشگاه‌هایی مانند این‌سینا و پژوهشکده سرطان پستان «معتمد» انجام داده که همگی با رویکرد حل مسائل جامعه پیش رفته و بسیاری از مسائل و مشکلات جامعه را از این طریق مرتفع کرده‌اند.

دکتر بهرامی در ادامه با بیان اینکه سی و نهمین سالگرد تأسیس جهاد دانشگاهی با صدور فرمان گام دوم انقلاب از سوی مقام معظم رهبری مصادف شده است، ادامه داد: مهم‌ترین موضوع در بیانیه گام دوم، تزریق امید به جامعه و به خصوص جامعه دانشگاهی و جوانان است و از دید ایشان مهم‌ترین نیاز جامعه امروز ما «امید» است، این در حالی است که دشمنان و بدخواهان در حال تزریق و ترویج بذر ناامیدی در سطح جامعه هستند.

ضرورت تزریق «امید و خودباوری» در جامعه

وی با تأکید بر ضرورت و اهمیت وجود «امید و خودباوری» در سطح جامعه، اظهار داشت: در کنار تمام مشکلات، کشور ما پتانسیل‌های زیادی دارد و مساله مهمی که به حل مشکلات جوامع کمک می‌کند، امید و خودباوری است، شاید مهم‌ترین پیام گام دوم انقلاب، افزایش امید و ایجاد نگرش مثبت نسبت به پتانسیل‌های موجود در جامعه است و در همین راستا یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی که می‌توانند در این مسیر حرکت کنند، دانشگاه و جوانان هستند.

دولت از پتانسیل‌های جهاد دانشگاهی استفاده کند

رئیس جهاد دانشگاهی علوم پزشکی شهید بهشتی در ادامه با اشاره به سخنان

