

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینینامه واردکنندگان خودرو
به رئیس جمهوری

به رغم آنکه واردکنندگان خودرو صرفاً دارای سهم ۵ درصدی در بازار خودروی کشور هستند، اما متأسفانه تغییرات فزاینده در دستورالعمل‌های...



با نخستین بودجه دولت دوازدهم

کلاف ۷ ساله یارانه نقدی
شکافته می‌شود؟

هفت سال از زمان اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها گذشته است و به نظر می‌رسد که این هفت سال بی‌شباهت به هفت خوان رستم در شاهنامه فردوسی نبوده است. دولت‌های دهم و یازدهم در همه این هفت سال به سختی توانستند بار پرداخت یارانه‌های نقدی را به دوش بکشند و آن را با عسرت و مرارت به سال بعدی برسانند و در انتظار روزی باشند تا این کلاف هفت‌ساله سرانجام شکافته شود. این درحالی است که مخالفت‌های اجتماعی با حذف یارانه‌های نقدی، این شهامت را از دولت‌ها گرفته تا قانون هدفمندی یارانه‌ها را به درستی اجرا کنند و آب رفته را به جوی بازگردانند. اما به نظر می‌رسد که دولت دوازدهم برای حل این چالش خیز برداشته و گام‌هایی...

۲

پیش‌بینی ۱۰۰ میلیارد تومان پشتوانه ارزی در لایحه بودجه نشان می‌دهد

یکسان‌سازی نرخ ارز، خیلی دور خیلی نزدیک

۴

مدیریت و کسب‌وکار



توافق تویوتا و پاناسونیک
در تولید نسل جدید
باتری خودروی الکتریکی

- معماری برند؛ خانه برندسازی شده
- زمینه‌سازی برای افزایش کارایی کارمندان
- هنگامی که بزرگان شکست می‌خورند
- سهم بیشتر در بازار کوچک‌تر
- چگونه برند خود را نابود کنیم!؟
- ۱۰ کتاب ضروری برای مدیران جوان

۸ تا ۱۶

در دومین کنفرانس اقتصاد ایران مطرح شد

ابرچالش‌های اقتصاد ایران
به روایت اسحاق جهانگیری

۳

یادداشت

بازار سهام وارد سیکل صعودی
بلندمدت شده استمحسن عباسی
مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری اماکو

بازار در حالی وارد سیکل بلندمدت صعودی شده است که رشد حجم و ارزش معاملات به عنوان موتور محرک بازار سرمایه در یک ماهه اخیر بر این موضوع تأکید دارد. در این شرایط سرمایه‌گذاران بر پایه و مدار تحلیل اقدام به خرید سهام می‌کنند و رفتارهای هیجانی با پشتوانه یک خبر یا شایعه نمی‌توانند در بازار تأثیرگذار باشد. لازمه رشد بازار در مقیاس کلان ورود نقدینگی جدید است که در حال حاضر این پارامتر اتفاق افتاده است. بعد از کاهش سود بانکی نقدینگی جدید وارد بازار شد و بازار امروز در مسیر صعودی قرار دارد و بستر صعودی خوبی برای بازار سرمایه شکل گرفته است. با توجه به از بین رفتن موسسات مالی غیرمجاز و همزمانی آن با کاهش نرخ سود بانکی بخشی از سرمایه‌ها به سایر بازارها از جمله ارز، سکه، حتی خودرو سرریز و بخشی هم به بازار سرمایه وارد شد. در کنار عوامل بالا، به گزارش‌های خوب پالایشی‌ها، بهبود قیمت نفت و افزایش نرخ دلار...

۵

Innovation
that excites

۱۸۹۰۹



جهان نوین آریا

نماینده رسمی نیسان در ایران

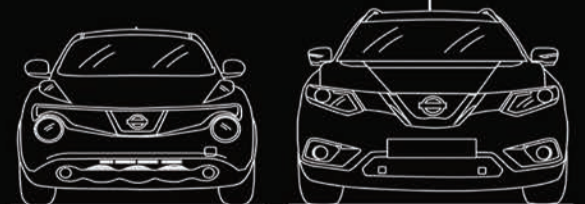
(در فروش خودرو)

مقام نخست رضایت مشتریان

رضایت شما افتخار ماست



ISQI | 2017



بر مبنای گزارش اندازه‌گیری رضایت مشتریان از فرآیند فروش شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران ISQI در سه ماهه دوم سال ۱۳۹۶

اقتصاد کلان

زیرساخت‌های رشد اقتصادی از نگاه دستیار ویژه رئیس‌جمهور

۴ سناریوی نامطلوب پیش‌روی اقتصاد ایران

به گفته دستیار ویژه رئیس‌جمهور، تورم ۲۰ درصدی، بیکاری ۱۲ درصدی، رشد ۳۸ درصدی و ضریب جینی ۴۲ درصدی از جمله شاخص‌های بلندمدت اقتصاد ایران است. به گزارش «فرصت امروز»، مسعود نیلی در همایش «اقتصاد ایران» به ۹ زیرساخت رشد اقتصادی پایدار ایران اشاره کرد و گفت: ۹ عامل زیرساخت‌های رشد را در برمی‌گیرد که شامل حکمرانی توانمند، محیط باثبات اقتصادی، تعامل پایدار و متوازن، تأمین مالی پایدار، تجهیز و تخصیص سرمایه انسانی و به‌کارگیری دانش، نظام مؤثر مقابله با فقر، محیط‌زیست متوازن، بخش خصوصی توانمند و در نهایت، نحوه تجهیز زیرساخت‌ها با درآمدهای نفتی است. این در حالی است که عملکرد بلندمدت اقتصاد ایران نشانگر آن است که علی‌رغم اینکه تمایل سیاسی برای رشد وجود داشته، اما هیچ یک از این ۹ ویژگی در اقتصاد ایران به صورت بلندمدت وجود نداشته است.

در ادامه گزارش حاضر، نگاهی می‌کنیم به آنچه دستیار ویژه رئیس‌جمهور در همایش «اقتصاد ایران» گفته است. کاش می‌شد سازوکاری تعریف کرد که در آن سیاستگذاران در زمان وفور درآمد نفتی، پول کمتری خرج کنند. ایجاد تعهدات در دوران وفور درآمدهای نفتی از عوامل مهم تورم در اقتصاد ایران است.

شاخص‌های مهم عملکرد اقتصاد طی فاصله سال‌های ۱۳۷۱ تا ۱۳۹۰ نشان‌دهنده فاصله زیاد عملکرد بلندمدت اقتصاد ایران با حد مطلوب است. در این بازه زمانی، متوسط نرخ رشد شاخص قیمت مصرف‌کننده برابر با ۱۸.۹ درصد، متوسط نرخ بیکاری ۱۲ درصد، متوسط نرخ رشد سرانه اقتصادی ۳.۸ درصد و ضریب جینی در محدوده ۴۲-۳۸ درصد بوده است.

الگوی کلان‌سنجی طرح جامع مطالعات اقتصاد ایران نشان می‌دهد در صورت تداوم روند بلندمدت اقتصاد، نرخ رشد اقتصادی سرانه در محدوده ۱ تا ۲ درصد قرار خواهد گرفت. ضعف دولت در ارائه خدمات عمومی ادامه می‌یابد و نرخ بالای بیکاری و عدم بهبود در وضعیت رفاهی خانوارها تداوم خواهد داشت.

یکی از مبرم‌ترین پیش‌نیازها، تغییر مسیر اقتصاد نسبت به عملکرد بلندمدت آن است. از آنجا که عملکرد بلندمدت اقتصاد ایران منعکس‌کننده «رشد پایین در مقایسه با ظرفیت‌های ارزشمند اقتصاد ایران، پرنوسان، با اشتغال‌زایی کم و بهره‌مندی غیرقابل قبول قشر فقیر» بوده، لذا مطالعه حاضر طراحی «تغییر مسیر» بلندمدت اقتصاد ایران است. برای بررسی دلایل تداوم رشد اقتصادی پایین، دو دسته عوامل «تخریب‌کننده رشد» و «تضعیف‌کننده رشد» مورد بررسی قرار می‌گیرد. از یک سو، فرآیندهایی که از ورود بی‌قید و شرط درآمدهای نفتی به بودجه دولت و افزایش تعهدات بلندمدت دولت در دوره وفور آغاز می‌شود که در دوره کمبود به شدت گرفتن تورم منتهی می‌شود.

وجود تورم دورقمی و دشواری کاهش آن به دلیل موانع اقتصاد سیاسی به دولت‌ها انگیزه داده است به جای تمرکز بر رفع عوامل اصلی ایجادکننده تورم، به مداخله در بازارهای مختلف و کنترل قیمت‌ها بپردازند. مقابله با تورم و به تعبیری گرانی، از طریق مداخلات در بازارهای مالی، انرژی، ارز، تجارت خارجی و محصول، رفتار مشترک دولت‌های مختلف در چهار دهه گذشته بوده است.

تورم بالا در کنار انگیزه‌های دیگری که سبب شده دولت به جای تأمین‌کننده کالاهای عمومی، به عنوان تأمین‌کننده کالاهای خصوصی در اقتصاد ایران شناخته شود، باعث شده است دولت منابع طبیعی و مالی و زیرساخت‌ها را با قیمت بسیار پایین در اختیار خانوارها و بنگاه‌ها قرار دهد. قیمت نسبی پایین عوامل کنترل شده توسط دولت از یک طرف به مصرف مسرفانه دامن زده و از طرف دیگر سرمایه‌گذاری در این حوزه‌ها را کاهش خواهد داد.

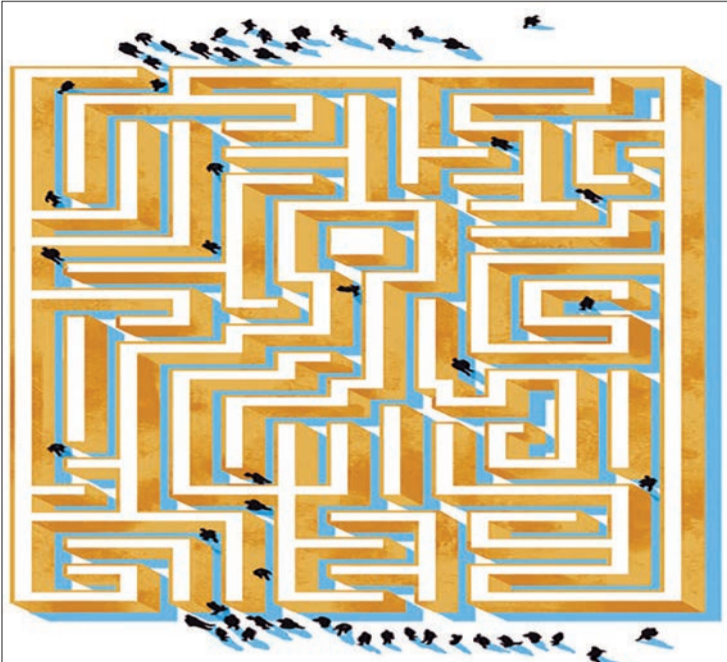
«سازوکارهای مخرب رشد» در اقتصاد ایران به شکل‌گیری ابرچالش‌های شش‌گانه بودجه، نظام بانکی، صندوق‌های بانکشنگی، آب، بیکاری و محیط‌زیست منجر شده است.

مطالعه تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد دو عامل اصلی برای دستیابی به رشدهای اقتصادی بالا و پایدار قابل شناسایی است: برون‌گرایی و توسعه بخش خصوصی. نمی‌توان کشوری یافت که در دوره‌های بلندمدت رشد اقتصادی بالا داشته باشد، اما این مهم با درون‌گرایی اقتصادی یا دولتی بودن اقتصاد حاصل شده باشد. درون‌گرایی اقتصاد و وضعیت نامساعد محیط کسب‌وکار و نظام بنگاهداری، موضوعاتی است که با اثرگذاری بر کاهش کارایی و بهره‌وری اقتصاد ایران، موجب «تضعیف» رشد بلندمدت می‌شود.

برای مقابله با سازوکارهای مخرب و تضعیف‌کننده رشد اقتصادی در چارچوب قواعد فعلی حکمرانی، استفاده از چهار سناریو متمم است که در هر یک، سیاست‌های ممکن در یکی از چهار مولفه «تورم»، «اصلاحات ساختاری در بازارهای مختلف»، «تعامل با جهان (برون‌گرایی)» و «تثقیل بخش خصوصی در اقتصاد» یاد داده شده است.

دیده می‌شود که ابتدا با حفظ تورم مزمن دورقمی، هر اصلاح اقتصادی به ضد خود تبدیل می‌شود؛ همچنین کاهش تورم بدون انجام اصلاحات در بازارهای اقتصادی برگشت تورم را در پی دارد؛ از سوی دیگر توسعه تعامل با جهان با حفظ عوامل مخرب رشد به انباشت بدهی‌های خارجی می‌انجامد و تلاش برای کاهش نقش دولت در بنگاهداری با حفظ تورم مزمن و درون‌گرایی اقتصاد، به توسعه بنگاهداری حاکمیتی غیردولتی منجر می‌شود. در نتیجه، انجام اصلاحات در این چهار سناریو به خروج جدیدی برای اقتصاد ایران منتهی نشده و برگشت به عملکرد بلندمدت را در پی خواهد داشت.

کلاف ۷ساله یارانه نقدی شکافته می‌شود؟



ایمان ولی‌پور
ivankaramzof@yahoo.com

هفت سال از زمان اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها گذشته است و به نظر می‌رسد که این هفت سال بی‌شباهت به هفت خون رستم در شاهنامه فردوسی نبوده است. دولت‌های دهم و یازدهم در همه این هفت سال به سختی توانستند بار پرداخت یارانه‌های نقدی را به دوش بکشند و آن را با سرعت و مرامت به سال بعدی برسانند و در انتظار روزی باشند تا این کلاف هفت‌ساله سرانجام شکافته شود. این درحالی است که مخالفت‌های اجتماعی با حذف یارانه‌های نقدی، این شهامت را از دولت‌ها گرفته تا قانون هدفمندی یارانه‌ها را به درستی اجرا کنند و آب رفته را به جوی بازگردانند. اما به نظر می‌رسد که دولت دوازدهم برای حل این چالش خیز برداشته و گام‌هایی را برای اصلاح قانون هدفمندی یارانه‌ها در لایحه بودجه سال آینده برداشته است.

با این همه، برداشت دو برابری دولت از صندوق توسعه ملی، افزایش سه برابری عوارض خروج از کشور، افزایش قیمت حامل‌های انرژی، افزایش ۱۰ درصدی حقوق کارکنان دولت، قطع یارانه پیش از ۳۰ میلیون یارانه‌بگیر در بودجه سال آینده و... از جمله مهم‌ترین ویژگی‌های لایحه بودجه سال ۹۷ است؛ همه این موارد باعث شده بودجه سال آینده به یکی از پرخرج و جدیدترین بودجه سال‌ها و دهه‌های اخیر تبدیل شود و چشم‌های بسیاری به سمت بهارستان و تصمیم مجلس در تصویب لایحه دولت دوخته شود.

اما شاید یکی از نگران‌کننده‌ترین بندهای بودجه سال آینده برای اقشار وسیعی از مردم، حذف ۳۰ میلیون نفر از دریافت یارانه نقدی باشد؛ بر اساس لایحه دولت، حدود ۳۰ میلیون ایرانی در سال ۹۷ از دریافت یارانه نقدی حذف می‌شوند. بررسی لایحه بودجه سال آینده نشان می‌دهد

گزارش ۲

با نخستین بودجه دولت دوازدهم

درحالی‌که دولت در هر سال حدود ۴۲ هزار میلیارد تومان برای یارانه‌های نقدی پرداخت می‌کرده، این رقم را برای سال آینده ۲۳ هزار میلیارد تومان کاهش داده است. بنابراین با کاهش ۱۹ هزار میلیاردی هزینه یارانه نقدی باید در انتظار حذف گسترده یارانه‌بگیران بود؛ اگر قرار باشد تنها ۲۳ هزار میلیارد تومان بابت یارانه نقدی ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی در سال آینده پرداخت شود، یعنی باید نزدیک به نیمی از یارانه‌بگیران حذف شوند تا رقم ۲۳ هزار میلیارد تومانی، پاسخگوی پرداخت یارانه نقدی باشد. با این همه، کدام گروه‌ها در سال آینده از فهرست یارانه‌بگیران حذف می‌شوند و کدام گروه‌ها همچنان یارانه می‌گیرند؟

کدام گروه‌ها

همچنان یارانه می‌گیرند؟

درحالی‌که طرح قطع یارانه بیش از ۳۰ میلیون نفر در سال آینده انتقاداتی را علیه دولت دوازدهم شکل داده است، آخرین خبرها نشان می‌دهد که یارانه شش گروه کرده همچنان در سال آینده برقرار می‌ماند. به گزارش خبرنگاران، نتیجه آخرین نشست‌ها در سازمان برنامه و بودجه حکایت

ملی محیط کسب‌وکار ایران در تابستان ۱۳۹۶، رقم شاخص ملی، ۵.۷۷ (نمره بدترین ارزیابی ۱۰ است) معاسبه شده که تا حدودی بدتر از وضعیت این شاخص نسبت به ارزیابی فصل گذشته (بهار ۱۳۹۶ با میانگین ۵.۶۹) است. همچنین این ارزیابی بیانگر آن است که از دید فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، وضعیت اکثر مولفه‌های مؤثر بر محیط کسب‌وکار ایران در تابستان ۱۳۹۶، تا حدودی نامساعدتر شده است.

وضعیت زیرشاخص‌های کسب‌وکار

در تابستان امسال، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، سه مولفه: ۱- دشواری تأمین مالی از بانک‌ها ۲- بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن قیمت‌ها ۳- رویه‌های غیرمنصفانه و

و کسانی دانست که از حقوق و دستمزد ماهانه برخوردار بوده و قادر به اداره زندگی خود هستند.

در همین زمینه، عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی چند روز پیش گفته بود که جمعیتی بین ۹ تا ۱۰ میلیون ایرانی در بدترین شرایط زندگی می‌کنند. به این ترتیب، می‌توان اطمینان داشت که یارانه این افراد هم در سال آینده قطع نشده و قطع یارانه غیرنیازمندان، این امکان را برای دولت فراهم می‌کند که به فراخور جمعیت هدف، حتی نسبت به افزایش یارانه این دسته از افراد اقدام کند.

قانون هدفمندی یارانه‌ها

این قانون در بیست و هشتم آذرماه سال ۸۹ به اجرا درآمد و بر اساس آن، قرار شد بخشی از درآمد ناشی از افزایش قیمت حامل‌های انرژی در قالب یارانه نقدی به مبلغ ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان پرداخت شده و بخش دیگری از این درآمد نیز در قالب یارانه به بخش تولید و سلامت پرداخت شود؛ اما بررسی‌ها نشان می‌دهد تعیین مبلغی نامناسب برای پرداخت به خانوارها به صورت نقدی، مانع از اجرایی شدن بخش‌های

دیگر قانون هدفمندی یارانه‌ها شده است. به این ترتیب، می‌توان قانون هدفمندی یارانه‌ها را در پرداخت نقدی یارانه به خانوارهای ایرانی خلاصه کرد، درحالی‌که قرار بود این قانون، رقابتی شدن اقتصاد و بهبود زیرساخت‌ها در حوزه تولید و سلامت را رقم بزند.

این قانون هرچند برای دوره‌ای پنج ساله تصویب شد، اما در حال حاضر، هفت سال از اجرای آن می‌گذرد و بررسی‌ها نشان می‌دهد در صورت تداوم این روند، هدررفت وسیعی از سرمایه که تاکنون رقم خورده است، تداوم خواهد داشت. اما مخالفت اجتماعی با عدم قطع یارانه‌ها در حالی است که بحران اصلی اقتصاد ایران، بیکاری در وهله اول و تورم در وهله دوم است و تداوم پرداخت یارانه بی‌تردید، رفع مشکلات در هر دو بخش را ناممکن خواهد کرد.

اقتصاد ایران در شرایطی تحت فشار شدید ناشی از تداوم پرداخت یارانه قرار دارد که بررسی‌ها نشان می‌دهد مبلغ ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان، با قطع یارانه کنونی و رشد تورم در این دوره هفت ساله برای خانوارها نیز چندان کارایی نداشته و این تجربه در هیچ نقطه‌ای از دنیا به صورت فراگیر و بی‌وقفه آزموده نشده است.

به این ترتیب، ایران را می‌توان نخستین و تنها کشوری دانست که به صورت فراگیر و بدون پالایش و غربال برخورداران و نیازمندان نسبت به پرداخت یارانه نقدی به اتباع خود اقدام کرده است.

در قانون بودجه سال آینده پیش‌بینی شده است دولت تا مبلغ ۳۷ هزار میلیارد تومان را برای هزینه‌کرد جهت پرداخت یارانه نقدی و غیرنقدی خانوارها اختصاص دهد. در این قالب ۲۳ هزار میلیارد تومان بابت یارانه نقدی خانوارها پیش‌بینی شده که این مبلغ کفاف یارانه نزدیک به ۴۲ میلیون ایرانی را خواهد داد. این اعتبار در بودجه امسال برابر با ۴۸ هزار میلیارد تومان بود.

«خوان هشتم» نام شعری از مهدی اخوان ثالث است.



نتایج پایش ملی فضای کسب‌وکار اعلام شد

عقبگرد فضای کسب‌وکار در تابستان امسال

ذکر است که عدد شاخص در چهار استان کشور دارای نوسان قابل توجه (بیش از ۱۰ درصد) به برق ۲- محدودیت دسترسی به سواخت ۳- محدودیت‌های دسترسی به ارتباطات را مناسب‌ترین مولفه‌های محیط کسب‌وکار کشور نسبت به سایر مولفه‌ها ارزیابی کرده‌اند. گفتی است که در هر چهار دوره اجرای طرح، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها و محدودیت دسترسی به برق به‌ترتیب نامساعدترین مولفه کسب‌وکار ارزیابی شده‌اند. همچنین براساس یافته‌های این طرح در تابستان امسال، استان‌های خراسان شمالی، سیستان و بلوچستان و لرستان به ترتیب دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و استان‌های گیلان، فارس و مرکزی به ترتیب دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند. قابل

نظریه شین براساس نظریه عمومی کارآفرینی شین، شاخص ملی محیط کسب‌وکار ایران در تابستان ۱۳۹۶، عدد ۵.۹۲ (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی است) به دست آمده است که تا حدودی بدتر از وضعیت این شاخص در ارزیابی فصل گذشته (بهار ۱۳۹۶ با میانگین ۵.۸۱) است. میانگین ارزیابی محیط اقتصادی عدد ۵.۸۴ است که در ارزیابی فصل گذشته عدد ۵.۷۷ حاصل شده بود و میانگین ارزیابی محیط نه‌سادی عدد ۵.۹۸ است که در فصل گذشته عدد ۵.۸۴ ارزیابی شده بود. نگاه اجمالی نشان می‌دهد همانند فصل گذشته محیط جغرافیایی با عدد ۴.۲۴ و محیط مالی با عدد ۷.۹۲، به ترتیب مساعدترین نامساعدترین محیط‌ها براساس نظریه عمومی کارآفرینی شین بوده‌اند.

در پیچه

تولیدات مهجور برندهای معروف را بشناسید شکست‌های بزرگ

طراحی و تولید یک محصول یک ماجراجویی است؛ یک ماجرای طولانی و سخت و دشوار اما سخت‌تر از آن، بازخوردی است که این محصول در بازار و در میان مشتریان دارد. گاه حتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها هم نمی‌توانند محصولی را به اعتبار برندشان در میان مشتریان جا بیندازند. نشریه «بیزینس اینسایدر» نگاهی انداخته است به ۲۴ محصولی که بدترین نوع شکست را در بازار تجربه کردند. در این گزارش به نقل از «آینده‌نگر» چند نمونه معروف آنها را می‌بینید.

فورد ادسل - ۱۹۵۷

نام فورد ادسل را حالا مترادف شکست در ارائه محصول می‌دانند. بیل گیتس گفته است که این مورد، یکی از موارد جالب برای او در حوزه تجارت بوده است. فورد ۴۰۰ میلیون دلار روی طراحی و ساخت این محصول سرمایه‌گذاری و آن را در سال ۱۹۵۷ به بازار عرضه کرد، اما آمریکایی‌ها این ماشین را نمی‌خریدند. چون به دنبال اتومبیلی جمع‌وجورتر و با صرفه اقتصادی بیشتر بودند. تنها حدود ۱۰۰ هزار دستگاه از این ماشین فروخته شد و پس از این شکست تنها سه سال پس از ورودش به بازار تولید و عرضه آن متوقف شد.

سونی بتاماکس - ۱۹۷۵

در دهه ۷۰ نبردی میان دستگاه‌های پخش ویدئویی بتاماکس و وی‌اچ‌اس در گرفت. سونی دستگاه بتاماکس خود را دقیقاً زمانی روانه بازار کرد که رقبایش عرضه دستگاه‌های وی‌اچ‌اس را شروع کرده بودند. سونی تمام تمرکز خودش را روی عرضه این محصول گذاشت و در عوض دستگاه‌های وی‌اچ‌اس که برتری خود را نشان داده بودند خیلی زود بازار را تسخیر کردند. هرچند بتاماکس به لحاظ فنی بر رقیب خود برتری داشت اما وی‌اچ‌اس پیروز شد، تنها به این دلیل ساده که از سوی چند شرکت عرضه شد و می‌شد همه‌جا آن را پیدا کرد.

کوکای جدید - ۱۹۸۵

در اوایل دهه ۸۰ شرکت کوکا در حال شکست خوردن از رقیبش، پیپسی بود. کمپین بزرگ تبلیغاتی پیپسی سبب رشد تعداد مشتریان شده بود و در عوض کوکا تصمیم گرفت محصولی ارائه دهد که طعمی شبیه‌تر به پیپسی داشته باشد. این محصول در واقع در تست مزه‌ای که پیش از تولید رسمی آن انجام شد موفقیت به دست آورد، اما کوکا به این نتیجه رسید که طعم این نوشابه برای مشتریان غلظان‌داز است و برای همین چند هفته بعد این محصول را رها کرد و به همان فرمول قدیمی خودش برگشت. تنها تفاوتی که ایجاد شد در نام بود؛ محصول این شرکت از آن به بعد کوکاکولا نامیده شد.

اپل نیوتن - ۱۹۹۳

دستگاه نیوتن نمونه‌ای است از روزگار بدی که شرکت اپل پیش از تبدیل شدن به ارزشمندترین شرکت دنیا از سر گذرانده است. این دستگاه در دسته ابزارهایی بود که به آنها دستیار دیجیتالی می‌گفتند؛ یک دستگاه کوچک قابل حمل شخصی با سیستم‌عامل. به نوشته نشریه فورس، علت شکست نیوتن این بود که قیمت پایه آن از ۷۰۰ دلار شروع می‌شد، بسیار بزرگ بود و سیستم شناسایی دست‌خطش آنقدر بد کار می‌کرد که حتی در یکی از قسمت‌های انیمیشن «خانواده سیمپسون» آن را مسخره کردند. البته چند سال بعد اپل با روانه کردن آی‌پد به بازار این شکستش را به خوبی جبران کرد و حتی به خاطر وجود آی‌پد دیگر کسی نامی از عنوان «دستیار دیجیتالی» نمی‌برد.

مایکروسافت زون - ۲۰۰۶

زون محصولی بود که برای رقابت با آی‌پد به بازار آمد و البته نتوانست در این نبرد پیروز شود. رای بی، یکی از مدیران سابق مایکروسافت در مورد این محصول می‌گوید: «ما حسارت لازم را نداشتیم و برای همین تبدیل شدیم به شرکتی که به دنبال شرکت اپل می‌دود. محصولی که عرضه شد حقیقتاً محصول بدی نبود، اما به هر حال یک نمونه از چیزی بود که اپل زودتر به بازار عرضه کرده بود و هیچ‌کس لازم ندید که با خودش بگوید: الان می‌روم و این چیزی را که مایکروسافت ساخته می‌خرم.»

گلکسی نوت ۷ سامسونگ - ۲۰۱۶

در مورد گلکسی نوت ۷ سامسونگ چه می‌شود گفت که تا الان ناگفته مانده است؟ نوت ۷ که قرار بود یکی از شاخص‌ترین محصولات سامسونگ باشد تنها یک مشکل کوچک داشت: گاهی آتش می‌گرفت یا منفجر می‌شد. ممکن بود ماشین سوخته‌ای ببینید و بعید نبود که به خاطر یکی از همین گوشی‌ها به آتش کشیده شده باشد. تکرار این اتفاق سبب شد حمل این گوشی در پروازها ممنوع شود و شرکت سامسونگ ناچار شد کل خط تولید آن را متوقف کند.

انرژی

زنگنه: تولید بنزین در کشور به پایداری می‌رسد

وزیر نفت درباره دستیابی به خودکفایی در تولید بنزین، گفت هر زمان که فاز دوم پالایشگاه ستاره خلیج فارس به بهره‌برداری برسد، وضعیت ما در تولید بنزین به پایداری می‌رسد. بیژن زنگنه درباره زمان راه‌اندازی فاز ۲ پالایشگاه ستاره خلیج فارس بیان داشت: «برنامه اعلام شده آنها برای راه‌اندازی فاز ۲ پالایشگاه ستاره خلیج فارس، تا پایان امسال است، اما نمی‌دانم که دقیقا چه تاریخی وارد شود، زیرا زمانی که واحدها شروع به کار می‌کنند مدتی طول می‌کشد تا تثبیت شوند.» به گزارش ایرنا، میانگین تولید روزانه بنزین کشور در هشت ماه (تا پایان آبان) امسال به ۲۴ میلیون و ۴۰۰ هزار لیتر رسید که در مقایسه با مدت مشابه پارسیال حدود ۸ درصد رشد کرده است.



در مدت مشابه پارسیال، میزان تولید به‌طور میانگین روزانه ۶۸ میلیون و ۸۰۰ هزار لیتر بنزین بوده است. میزان تولید بنزین یورو ۴ از آغاز فروردین تا پایان آبان ماه به‌طور متوسط روزانه ۲۵ میلیون و ۸۲۴ هزار لیتر بنزین بود که در مقایسه با مدت مشابه پارسیال ۱۶ درصد رشد را نشان می‌دهد. میزان تولید بنزین معمولی نیز با رشد ۴ درصدی به روزانه ۴۸ میلیون و ۷۹۱ هزار لیتر افزایش یافت. اگرچه هنوز بین تولید و مصرف بیش از ۸۰ میلیون لیتری بنزین کشور، شکافی وجود دارد که از طریق واردات تأمین می‌شود، اما قرار است در ماه‌های آتی با راه‌اندازی کامل پالایشگاه ستاره خلیج فارس پرونده واردات بنزین در کشور برای همیشه بسته شود و ایران علاوه بر تأمین نیاز داخل به صادرکننده این فرآورده راهبردی تبدیل شود. در صورت بهره‌برداری از همه فازهای پالایشگاه ستاره خلیج فارس، میزان تولید بنزین کشور روزانه ۳۶ میلیون لیتر افزایش می‌یابد که در صورت تحقق آن نه تنها واردات به صورت کامل قطع می‌شود، بلکه ایران به صادرکننده بنزین تبدیل می‌شود.

در دومین کنفرانس اقتصاد ایران مطرح شد

ابرچالش‌های اقتصاد ایران به روایت اسحاق جهانگیری



فرصت امروز: اسحاق جهانگیری روز شنبه در دومین کنفرانس اقتصاد ایران که در مرکز همایش‌های بین‌المللی رایزن برگزار شد، گفت: چالش‌هایی که امروز پیش روی اقتصاد ایران است، که به عنوان ابرچالش‌ها نیز شناسایی می‌شود، در اندازه ملی و جهانی، ابعاد وسیع به خود گرفته و به هم تنیده شده‌اند؛ به نحوی که یکی از اینها هدفگذاری ششوند تا مشکل آنها حل شود، امکان‌پذیر نیست. معاون اول رئیس‌جمهوری افزود: هیچ کدام از این چالش‌ها صرفاً به حوزه اقتصاد مرتبط نیستند، بلکه چالش‌های پیش رو، تمامی موضوعات کشور را درگیر کرده است؛ این در حالی است که برخی از این چالش‌ها قدیمی هستند. وی تصریح کرد: تورم یکی از مشکلات پیش روی اقتصاد کشور است که اتفاقاً بسیار قدیمی است و باید با ابعاد خود به آن پرداخت، به این معنا که چالش‌هایی نظیر آب، دیگر یک موضوع ساده نیست که در حوزه دو وزارتخانه نیرو و کشاورزی باشد، بلکه نهادهای امنیتی و وزارت کشور نیز درگیر آن هستند، این در حالی است که محیط‌زیست دیگر یک موضوع فانتزی نیست، بلکه تالاب‌هایی در سراسر کشور خشک شده‌اند که تبدیل به تهدیدکننده‌های حیات شده‌اند. به گفته جهانگیری، بیکاری امروز تبدیل به یک ابرچالش شده است؛ اینکه گفته می‌شود در هر یک از خانواده‌ها سه بیکار داریم این طور نیست، بلکه تعداد بیکاران ۳ میلیون نفر است که نوع آنها البته متفاوت از قبل است و امروز بیکاران ما دارای مدرک کارشناسی ارشد و دکترا هستند.

محدودیت‌های نظام تأمین مالی کشور وی اظهار کرد: محدودیت‌های نظام تأمین مالی کشور نیز یکی دیگر از چالش‌ها است که در این رابطه مشکلات نظام بانکی نیز به صورت خیلی پیچیده شده؛ البته نمی‌توانیم برخی از مسائل و مشکلات بانک‌های کشور را باز کنیم. معاون اول رئیس‌جمهوری خاطرنشان کرد: بهره‌وری همواره یکی از چالش‌های اقتصاد ایران بوده است و هر سال بر اساس اطلاعات خود، یکسری حرف می‌زنیم و یکی از مجهولات خود را هم نسبت به گذشته برطرف نکرده‌ایم، یعنی چالش‌ها به قوت خود باقی است و معلومات در دوران مختلف تکرار شده است. جهانگیری با بیان اینکه نباید هماهنگی و همکاری اقتصادی و سیاسی در حوزه اقتصاد مقاومتی را از دست داد، گفت: برنامه جامعی که اهداف کمی مشخص و قابل اندازه‌گیری داشته باشد، نتوانسته‌ایم حاکم کنیم، این در حالی است که برنامه ششم توسعه وضعیت خاصی داریم. اکنون این چالش‌ها پیش روی سیاست‌های اقتصادی قرار گرفته است. وی اظهار داشت: در حوزه سیاست‌گذاری‌ها، نبود دیدگاه علمی سبب شده که این سیاست‌های نادرست نقد نشده باشند، این در حالی است که هر سیاستی که نقد شده به دیدگاه‌های

مسکن

علایم تغییر فاز در بازار مسکن

یک کارشناس اقتصاد مسکن با اشاره به دو علامت مهم تغییر فاز در بازار مسکن اعلام کرد که بروز شوک قیمتی در بازار مسکن در کوتاه مدت و میان مدت بعید به نظر می‌رسد. بهروز ملکی گفت: هم‌اکنون عمده معاملات خرید و فروش در بازار مسکن از ناحیه تقاضای مصرفی انجام می‌شود و بیشترین خریداران حاضر در بازار معاملات مسکن در شرایط فعلی خریداران مصرفی هستند؛ این در حالی است که مساحت ۳۶ درصد واحدهای مسکونی استان تهران در سال ۱۳۹۵ بین ۵۱ تا ۷۵ مترمربع بوده است؛ هر چند به نظر می‌رسد حجم نیاز به واحدهای مسکونی کوچک و میان متراژ بیش از این میزان باشد و سازندگان واحدهای مسکونی برای به دست آوردن بازار مناسب در دوره رونق باید خود را مکلف به ساخت واحدهای مسکونی مصرفی، کوچک متراژ و با سطح متوسط مساحت (میان متراژ) کنند. به گزارش ایستا، وی دومین علامت تغییر فاز در بازار مسکن از ناحیه معاملات خرید و فروش ملک را بروز نوسانات قیمتی در این بازار اعلام کرد و گفت: تغییرات تورم مسکن در سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل در تهران نشان می‌دهد هم‌اکنون نوسانات قیمتی در بازار مسکن آغاز شده است؛ هر چند این نوسانات به هیچ وجه افزایش غیرمنطقی و جهش گونه قیمت مسکن تلقی نشده و در حکم افزایش نامتعارف قیمت‌ها و بروز رونق تومری مشابه سال‌های میانی دهه ۸۰ و سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ نیست. وی با بیان اینکه در مقطع زمانی حاضر به چند دلیل عمده احتمال جهش قیمتی در بازار مسکن منتفی است؛ بی‌توجهی تعداد قابل توجهی از خریداران مسکن به سطح قیمت‌های پیشنهادی فروشندگان متوهم مسکن را بهترین استراتژی برای حفظ آرامش قیمتی در بازار معاملات واحدهای مسکونی اعلام کرد. ملکی گفت: هر چند نوسانات قیمتی در بازار مسکن آغاز شده و به نوعی می‌توان این نوسانات را نشانه‌ای از تغییر فاز از دوره رکود به رونق معاملات مسکن دانست، اما این موضوع به معنای ضرورت تعجیل در خرید مسکن از سوی خریداران به جهت وجود احتمال وقوع جهش قیمت در بازار مسکن نیست، وی افزود: با وقوع برخی تحولات قیمتی در بازار مسکن در برخی مناطق تهران طی ماه‌های اخیر، گروه‌هایی از خریداران مسکن با این سؤال مواجه شده‌اند که مبادا بازار مسکن با شوک قیمتی مواجه شود و آنها در ماه‌های آتی موفق به خرید مسکن نشوند؛ این در حالی است که در چنین شرایطی، برخی از فروشندگان و مالکان نیز با برخی استدلالات غیرواقعی، سطح قیمت‌های پیشنهادی خود را برای فروش ملک افزایش داده‌اند و این تصور در برخی افراد ایجاد شده است که در صورت تأخیر در خرید مسکن در آینده با شوک‌های قیمتی مواجه خواهند شد.

سیاسی نسبت داده شده و فارغ از دیدگاه‌های سیاسی، این تحلیل‌ها مورد توجه قرار نگرفته است.

رویکرد علمی به مسائل پیش روی کشور

معاون اول رئیس‌جمهور با بیان اینکه تحلیل علمی درباره سیاست‌ها داده نشده است، گفت: سیاست‌های اشتغال زودبازده و ضربتی و همچنین خرج کردن منابع برای اشتغال‌زایی همواره به کار گرفته شده ولی هیچگاه نقد کارشناسی نشده است؛ این درحالی است که در مورد ارز، هنوز برخورد علمی صورت نگرفته است و مجدد اشتباهات تکرار شده است که باید نهادهای پژوهشی نقش خود را ایفا کنند. وی افزود: نهادهای پژوهشی باید بر سر مسائل اساسی کشور تلاش کنند تا نظرات واحد و مشترکی اعمال شود؛ تا همگرایی لازم ایجاد شود؛ ضمن اینکه درک مشترکی از شرایط موجود اقتصادی را هم به دست آورند. به این معنا که مولفه‌های تشکیل‌دهنده شرایط اقتصادی ایران نیز باید سنجیده شود تا بتوان راهکارها را مورد توافق قرار داد. جهانگیری گفت: دنیا در این زمینه دستاوردهای زیادی داشته است و الزاماً منظور از دنیا کشورهای پیشرفته صنعتی نیست؛ بلکه باید به سایر کشورها و خطاها و توفیق‌های آنها اشاره کرد. این در حالی است که اکنون جوانان تحصیلکرده امروز در اختیار کشور هستند و باید با رویکرد علمی به مسائل پیش روی کشور برخورد کرد. البته انباشت مطالعات باید در جایی شکل گیرد. وی اظهار کرد: برخی مطالعات را همانند یک میراث می‌دانند و آن را در اختیار دیگری قرار نمی‌دهند، درحالی‌که باید این مطالعات را در اختیار دیگران قرار داد.

در حوزه اقتصاد مقاومتی را از دست داد، گفت: برنامه جامعی که اهداف کمی مشخص و قابل اندازه‌گیری داشته باشد، نتوانسته‌ایم حاکم کنیم، این در حالی است که برنامه ششم توسعه وضعیت خاصی داریم. اکنون این چالش‌ها پیش روی سیاست‌های اقتصادی قرار گرفته است. وی اظهار داشت: در حوزه سیاست‌گذاری‌ها، نبود دیدگاه علمی سبب شده که این سیاست‌های نادرست نقد نشده باشند، این در حالی است که هر سیاستی که نقد شده به دیدگاه‌های

صادرات: تکرار عزم ملی

آیین تجلیل از صادرکنندگان نمونه استان اصفهان سال ۱۳۹۶

Celebration of Sample Exporters Isfahan province 2017

سه شنبه ۲۸ آذرماه ۱۳۹۶ ساعت ۱۶

میدان فیض - سالن همایش‌های بین‌المللی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان

www.eccim.com @eccima

آگهی مناقصه عمومی

شرکت سهامی آب منطقه‌ای سیستان و بلوچستان در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه احداث خط لوله ساماندهی پایاب سد خیرآباد نیکشهر با مشخصات ذیل اقدام نماید.

موضوع پروژه: احداث خط لوله ساماندهی پایاب سد خیرآباد نیکشهر مبلغ برآورد اجرای کار: هفت میلیارد و پنجاه و سه میلیون و دویست و هشتاد و نه هزار و پانصد و شصت و چهار (۷۰۵۳۲۸۹۵۶۴) ریال بر اساس فهرست بهای رشته خطوط انتقال آب سال ۱۳۹۶ صادره از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور.

مدت اجرای کار: ۳ ماه شمسی

کارفرما: شرکت سهامی آب منطقه‌ای سیستان و بلوچستان

محل اجرای کار: خیرآباد نیکشهر

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۳۵۳۰۰۰۰۰۰ (سیصد و پنجاه و سه میلیون) ریال

تأمین مالی پروژه از محل اعتبارات دولتی (وجه رایج) و یا اوراق مشارکت و یا اسناد خزانه می‌باشد.

بدینوسیله از کلیه پیمانکاران واجدالشرایط و دارای گواهینامه صلاحیت رتبه ۵ در رشته آب صادره از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور دارای ظرفیت ریالی و تعداد کار مجاز داوطلب شرکت در مناقصه دعوت میشود جهت خرید اسناد مناقصه از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۵ روز کاری به سامانه ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

کلیه مراحل انجام مناقصه از طریق سامانه مذکور و ارسال فیزیکی اسناد مناقصه به طور همزمان صورت خواهد پذیرفت.

شناسه آگهی: ۱۱۸۲۱۲

کد م الف: ۲۹۵۷

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۶/۱۲/۲۵

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۶/۱۲/۲۶

روابط عمومی شرکت سهامی آب منطقه‌ای سیستان و بلوچستان

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۵۳.۵۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۷.۷۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱.۳۶۸.۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱.۴۰۷.۲۰۰	▼
نیم سکه	۶۹۹.۰۰۰	▲
ربع سکه	۴۰۰.۷۰۰	▼
سکه گرمی	۲۶۶.۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (بوسان)	نوسان
دلار آمریکا	۴.۱۹۹	▼
یورو اروپا	۵.۰۱۳	▼
پوند انگلیس	۵.۷۶۴	▼
درهم امارات	۱.۱۶۳	▼

بانکنامه

سایت «انتخاب» خبر داد

نهادوندان جایگزین سیف در بانک مرکزی می‌شود؟



سایت «انتخاب» که از حامیان دولت حسن روحانی است، روز گذشته از نهایی شدن انتخاب محمد نهایوندیان به عنوان رئیس کل جدید بانک مرکزی به جای ولی الله سیف خبر داد. یک منبع آگاه در گفت و گو با «انتخاب» گفت: «توافق بر سر نهایوندیان تقریباً نهایی شده و اگر اتفاق خاصی رخ ندهد او در هفته‌های آینده به عنوان رئیس کل بانک مرکزی منصوب خواهد شد.» «انتخاب» ادامه داد: «بیشتر زمه‌های انتخاب محمد نهایوندیان به عنوان وزیر پیشنهادی اقتصاد هم مطرح شده بود. به دنبال این شایعات، برخی نمایندگان مجلس از اینکه برخی افراد دوتابعیتی قرار است به عنوان وزرا «اقتصادی» معرفی شوند، انتقاد کرده بودند.» گفتنی است مسئولان بانک مرکزی تاکنون این خبر «انتخاب» را تایید نکرده‌اند.

پیش‌بینی ۱۰۰ میلیارد تومان پشتوانه ارزی در لایحه بودجه نشان می‌دهد

یکسان‌سازی نرخ ارز، خیلی دور خیلی نزدیک



بین‌الملل و گسترش روابط کارگزاری بانک‌ها خواهد بود. سیف درباره بودجه ۱۰۰ میلیارد تومانی در نظر گرفته‌شده هم توضیح داد که در هر حال با تک‌نرخ شدن ارز و حذف ارز مبادله‌ای از کالاها و ورود آنها به بازار برای تامین ارز مورد نیاز می‌توان افزایش قیمت را در برخی کالاها متصور بود. از این نظر دولت حدود ۱۰۰ میلیارد تومان را به عنوان پشتوانه قرار داده تا بتواند افزایش قیمت ناشی از سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز را پوشش دهد. اما در کنار گسترش روابط بانکی به منظور دسترسی آسان به منابع ارزی، کاهش اختلاف بین قیمت ارزهای موجود در بازار یعنی دو نرخ مبادله‌ای و آزاد از اهمیت قابل توجهی برخوردار خواهد بود. این در حالی است که اکنون قیمت دلار در بازار آزاد با روند رو به رشدی که طی سه ماه اخیر طی کرده تا ۴۲۲۰ و حتی بالاتر هم پیش رفته و فعلاً پایدار مانده است. از سوی دیگر، با اینکه در مرکز مبادلات ارزی قیمت روند افزایشی طی می‌کند و به‌طور بی‌سابقه‌ای در ماه‌های اخیر با افزایش همراه شده و به ۳۵۶۵ تومان رسیده است، اما همچنان اختلاف قیمتی بین دو نرخ آزاد و مبادله‌ای بالا بود و به بیش از ۶۰۰

جاری‌تری در این باره اقدام کرد، حتی ولی‌الله سیف وعده داده بود که شش ماه پس از اجرایی شدن برجام یعنی در سال ۱۳۹۵ ارز تک‌نرخ خواهد شد، ولی با گذر زمان این اتفاق نیفتاد و وعده او تا پایان سال گذشته تمدید شد، اما باز هم ارز چندنرخ باقی ماند. سال ۱۳۹۶ در حالی آغاز و در ابتدای آن انتخابات ریاست‌جمهوری برگزار شد که بعد از شکل‌گیری دولت دوازدهم، رئیس کل بانک مرکزی به صراحت اعلام کرد تنها برنامه کلیدی جامانده بانک مرکزی در دولت یازدهم، تک‌نرخ کردن ارز بوده است و همچنان برای اجرای آن مصر هستند، اما دیگر زمان مشخصی از سوی بانک مرکزی برای یکسان‌سازی نرخ ارز اعلام نشد و تنها آن را مشروط به مهیاشدن شرایطی می‌دانند که موجب پایداری در اجرای این سیاست باشد. با ارائه لایحه بودجه ۱۳۹۷ به مجلس در بخش اعتبارات منابعی حدود ۱۰۰ میلیارد تومان تعیین شد که هدف آن تعهدات ناشی از یکسان‌سازی نرخ ارز اعلام شده است؛ در نگاه اول اینگونه می‌توان استنباط کرد که شاید یکسان‌سازی در سال آینده به‌طور حتم اجرایی می‌شود که برای جبران اجرای آن حدود ۱۰۰ میلیارد تومان هم منابع در نظر گرفته‌اند، ولی رئیس کل بانک مرکزی این را هم دلیلی برای اعلام زمانی مشخص برای یکسان‌سازی نرخ ارز ندانسته و پیش‌بینی زمانی ندارد. او تاکید دارد که وقتی زمینه‌های لازم آماده شود در این باره اقدام خواهد کرد که از نگاه وی، مهم‌ترین موضوع همان عادی‌شدن روابط بانکی در حوزه

خبرنامه

گاردین گزارش داد
پرداخت حقوق کارمندان با
بیت‌کوین در ژاپن

یک شرکت ژاپنی حقوق کارمندان و کارکنان خود را به ارز دیجیتال بیت‌کوین پرداخت می‌کند. به گزارش ایسنا به نقل از گاردین، یک شرکت خصوصی در ژاپن موسوم به GMO که در زمینه تجارت آنلاین و زیرساخت‌های اینترنتی و مالی فعالیت می‌کند، تصمیم گرفته است از ماه فوریه سال آینده به منظور آشنایی کارکنان خود با ارز دیجیتال و رمزنگاری شده بیت‌کوین، حدود ۱۰۰ هزار یین (معادل ۸۹۰ دلار) از حقوق کارمندان خود را به ارز بیت‌کوین پرداخت کند. هارومی ایشی، سخنگوی شرکت GMO در این خصوص عنوان کرده است در صورتی که کارمندان اعلام رضایت کنند، ما قادر خواهیم بود حقوق آنها را به بیت‌کوین پرداخت کنیم. او افزود: «ما قصد داریم بدین منظور واقعاً از ارزهای دیجیتالی رمزنگاری شده جدید همچون بیت‌کوین که جهان را درنوردیده است، استفاده کنیم، چراکه فعالیت‌های شرکت ما نیز در زمینه تجارت آنلاین و اینترنت است.

وی ادامه داد که این پیشنهاد برای حدوداً ۴۰۰ نفر از کارمندان ما در شرکت GMO ارائه شده است و آنها باید تا زمان تعیین شده به مدیران‌شان رضایت خود را اعلام کنند. این شرکت از ماه مه سال جاری میلادی فعالیت‌های خود را در حوزه تجارت بیت‌کوین آغاز کرد و پس از گذشت یک ماه، به تجارت استخراج بیت‌کوین یا بیت‌کوین ماینینگ روی آورد و به همین دلیل است که این شرکت قصد دارد بخشی از حقوق کارمندان خود را به این ارز پرداخت کند. این در حالی است که بسیاری از کشورهای جهان از جمله کشورهای اروپایی در تلاش هستند تا این پول افسارگسیخته را کنترل کرده و معاملات با آن را تا حد امکان محدود کنند، زیرا آنها بر این باور هستند که بیت‌کوین به تجارت‌های غیرقانونی و غیرمجاز همچون تجارت اسلحه، تجهیزات تروریستی، قاچاق دارو و موادمخدر دامن زده و به علت آنکه مقامات قضایی و پلیس نمی‌توانند طرفین معامله را شناسایی و ردگیری کنند، باعث سهولت آن می‌شود. بر اساس گفته‌های تحلیلگران، زمانی که بیت‌کوین در سال ۲۰۰۹ برای نخستین بار در بازارهای جهانی ظهور پیدا کرد، ارزش آن حتی از یک دلار هم کمتر بود و اکنون تا مرز ۱۸ هزار دلار هم رسیده است. درواقع، فناوری بیت‌کوین که یک پول رمزنگاری شده است، این امکان را به کاربران می‌دهد که بدون نیاز به هیچ بانکی، مبادلات مالی خود را انجام دهند و همچنین هویت طرفین معامله نیز ناشناس باقی بماند. بیت‌کوین طی سال جاری، پس از افزایش تقاضای سازماندهی شده برای استفاده از ارزهای رمزگذاری شده و توسعه مصرف اصلی و مالی از آن، بیش از ۹۰۰ درصد افزایش قیمت داشته است. طی سال‌های اخیر، ارز مجازی بیت‌کوین توانسته است ارزش بسیار بالایی را برای خود ثبت کند و در آخرین مبادلات بازار جهانی، بیت‌کوین با رسیدن به رقم ۱۸ هزار دلار توانسته رکورد جدیدی را ثبت کند.

آگهی مناقصه همراه با ارزیابی کیفی
به صورت دو مرحله‌ای
(به روش نیمه فشرده)

ردیف	شماره مناقصه / شماره تقاضا	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات http://iets.mporg.ir	شرح کالا	برآورد اولیه (ریال)	مبلغ ضمانتنامه
۱	Tender No.: 43-22-9603048005 Indent No.: GGP 96110017	۱ر۵۰۸۲۳۱۸	الکترو موتور	۶,۹۲۸,۳۰۰,۰۰۰	۳۴۷,۰۰۰,۰۰۰

شرکت ملی حفاری ایران به نشانی اهواز- بلوار پاسداران- بالاتر از میدان فرودگاه در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود (الکترو موتور) را جهت مدیریت عملیات یک از شرکتهای واجد صلاحیت و از طریق مناقصه عمومی دو مرحله‌ای (به روش نیمه فشرده) با شرایط ذیل تامین نماید: الف) ارزیابی کیفی مناقصه گران: این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و براساس کار برگ های اعلام ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می پذیرد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول برابر ۶۰ می باشد. ب) تهیه اسنادمناقصه: خرید اسناد: متقاضیان شرکت در فرآیند ارجاع کار می بایست مبلغ ۵۱۰۰۰۰ ریال به حساب سبیا به شماره ۲۱۷۴۶۵۲۲۰۵۰۰۴ نزد بانک ملی شعبه اهواز کد ۶۵۰۱ نام شرکت ملی حفاری ایران واریز و اصل فیش واریزی را ارائه نمایند. دریافت اسناد: کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی متقاضی شرکت در فرآیند ارجاع کار می توانند از تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت دوم لغایت ۱۰ روز بعد، ضمن ارسال تقاضای رسمی و با مراجعه حضوری به آدرس اهواز- ناحیه صنعتی کارون- کارگاه شماره ۸ شرکت ملی حفاری ایران- انتهای کارگاه - ساختمان تدارکات اقلام سرمایه ای- طبقه همکف- اداره تدارکات کالای اقلام سرمایه ای، اسناد مناقصه را دریافت نمایند. تلفن تماس: ۰۶۱-۳۴۱۴۲۳۸۷ و ۰۶۱-۳۴۱۴۲۳۸۴

نکته مهم:
۱- فقط اشخاص حقیقی یا حقوقی که در مهلت مقرر مندرج این آگهی طبق شرح خرید و دریافت اسناد مناقصه اقدام مینمایند به عنوان مناقصه گر شناخته میشوند.
ج) تحویل اسنادهای ارزیابی کیفی: مناقصه گران می بایست حداکثر ظرف ۱۴ روز پس از آخرین روز مهلت دریافت اسناد مناقصه، نسبت به تحویل اسناد (کار برگ) های ارزیابی کیفی شامل مستندات و مدارک لازم (به صورت های مکتوب و کیی نرم افزاری بر روی لوح فشرده) به آدرس: اهواز- فلکه فرودگاه- شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول- پارت B- اتاق ۱۰۷- دبیرخانه کمیسیون مناقصات اقدام نمایند. تلفن تماس کمیسیون مناقصات: ۰۶۱-۳۴۱۴۸۲۰۵ و ۰۶۱-۳۴۱۴۸۵۸۰
د) تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: نوع تضمین: الف- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از مؤسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.
ب- اصل فیش واریز وجه نقد به حساب سپرده شرکت ملی حفاری ایران.
مدت اعتبار تضمین: این مدت (به همراه مدت اعتبار پیشنهاد مناقصه گران)، ۹۰ روز می باشد و برای یک بار در سقف اعتبار اولیه قابل تمدید خواهد بود.
سایت شرکت ملی حفاری ایران: www.nidc.ir
کانال تلگرام شرکت ملی حفاری ایران: @nidc_pr

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای
مناقصه شماره: ۲۷/ عمران ۹۶

موضوع مناقصه: **اجرای عملیات راهبری، تعمیر و نگهداری تاسیسات برقی مجتمع بندری شهید رجایی و شهرک های شهید رجایی و شهید باهنر**

محل، مهلت و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۷ روز (به جزء روزهای تعطیل) با مراجعه به آدرس بندرعباس- مجتمع بندری شهیدرجایی- اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان- واحد مهندسی و عمران- امور پیمان و رسیدگی و ارائه: ۱- معرفی نامه ۲- اصل فیش واریز وجه به حساب شماره: ۲۱۹۶۴۵۵۴۰۷۰۰۶ نزد بانک صادرات شعبه مجتمع بندری شهید رجایی کد بانک ۴۳۵۱ به مبلغ ۲۰۰۰۰۰۰ (دو میلیون) ریال امکان پذیر است. وجه مذکور به هیچ وجه قابل استرداد نخواهد بود.
ضمنا دریافت اسناد از سایت www.shahidrajaeeport.pmo.ir و <http://iets.mporg.ir> نیز امکان پذیر و رایگان می باشد.
مهلت تحویل اسناد مناقصه: از آخرین روز فروش اسناد به مدت ۱۰ روز (به جزء روزهای تعطیل)
محل تحویل پاکات اسناد مناقصه: بندرعباس - اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان بندر شهید رجایی- دبیرخانه مرکزی سپرده شرکت در مناقصه: مناقصه گران می بایست ضمانتنامه بانکی بدون قید و شرط وقابل تمدید به دفعات یا اصل فیش واریز وجه به حساب شماره ۲۱۹۶۴۵۵۴۰۷۰۰۶ نزد بانک صادرات شعبه مجتمع بندری شهید رجایی کد بانک ۴۳۵۱ به مبلغ ۴/۶۸۸۵/۵۵/۵۹۲ (چهار میلیارد و ششصد و هشتاد و هشت میلیون و پانصد و پنج هزار و پانصد و نود و دو) ریال ارائه نمایند.
شماره اقتصادی کارفرما: ۷۹۸۶-۱۹۵۷-۴۱۱۳-۱۴۰۰۱۸۰۶۱۴
شماره شب: ۴۰۰۱۹۰۰۰۰۰۲۱۹۶۴۵۵۴۰۷۰۰۸ IR
آدرس: سازمان مناقصه گران: بندرعباس- مجتمع بندری شهید رجایی- اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان - واحد مهندسی و عمران - امور پیمان و رسیدگی - تلفن: ۰۶۰۳۳۲۱۲۳۶۰۶
هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.
برآورد اولیه مناقصه: ۱۶۸/۴۲۵/۲۷۹/۶۰۲ (صد و شصت و هشت میلیارد و چهارصد و بیست و پنج میلیون و دویست و هفتاد و نه هزار و ششصد و دو) ریال
مدت اجرای کار: ۲۴ ماه
شرایط اختصاصی:
۱- حارا بودن گواهی رتبه بندی حداقل پایه ۴ نیرو
۲- اعلام وجود ظرفیت کاری آزاد براساس تعداد کارهای در دست انجام و ظرفیت مجاز براساس سایت <http://sajar.mporg.ir> و تکمیل فرم خوداظهاری شرکت
۳- کسب حداقل ۵۵ امتیاز ارزیابی کیفی طبق معیارهای ارزیابی کیفی
۴- مناقصه گران موظف به بازدید از موقعیت پروژه می باشند و حضور مناقصه گر در جلسه توجیهی در موعد مقرر شده الزامی می باشد.
تاریخ بازگشایی پاکات مناقصه روز سه شنبه مورخ ۹۶/۱۰/۱۹ ساعت ۹ صبح می باشد.

شماره آگهی: ۱۱۸۲۳۹

روابط عمومی اداره کل بندار و دریانوردی استان هرمزگان



رونمایی از نخستین صندوق زمین و ساختمان فرابورس

مراسم رونمایی از پروژه نخستین صندوق زمین و ساختمان فرابورس با حضور وزیر راه و شهرسازی، مدیرعامل بانک مسکن و مدیرعامل فرابورس ایران در محل این پروژه برگزار شد. در این مراسم وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه تنگنای منابع بانکی در تجهیز منابع به سمت بخش‌های مختلف اقتصادی ضرورت حرکت به سمت بازار سرمایه را برای تامین مالی پررنگ می‌کند، گفت: در بازار سرمایه بسیاری از کشورها صندوق‌های زمین و ساختمان سهم بزرگی از ارزش بازار را تا بیش از ۲۵ درصد به خود اختصاص داده‌اند. عباس آخوندی افزود: راه‌اندازی صندوق زمین و ساختمان در بازار سرمایه ایران اقدام نوپایی است اما در مسیر رشد و توسعه قرار دارد. وی ادامه داد: ما در اقتصاد کشور نیازمند آن بودیم که جمع‌آوری منابع مالی برای پروژه‌های ساختمان‌سازی در قالب صندوق‌های زمین و ساختمان از طریق نظام شفاف و رسمی بازار سرمایه صورت گیرد. وزیر مسکن و شهرسازی با تأکید بر این مطلب که تامین مالی پروژه‌های بزرگ در بازار سرمایه با راه‌اندازی صندوق‌های زمین و ساختمان ممکن است، گفت: این واحدهای تضمینی که به فروش می‌رسند ایده نوینی است که می‌تواند از ثروت‌های خرد و ملی محافظت کند. وی با اشاره به اینکه مدل تامین سرمایه از طریق صندوق زمین و ساختمان و مستغلات مدلی ساده است، افزود: مردم در معاملات روزمره در حوزه مسکن مدل انجام‌شده را به کار می‌گیرند و مهم آن است که این کار از معاملات چهره به چهره خارج شده و تبدیل به نهادی شود که در یک نظام رسمی امکان کنترل داشته باشد. آخوندی همچنین گفت: حال با توجه به اینکه این روش براساس اعتماد شخصی صورت می‌گیرد نیازمند تبدیل شدن به یک نهاد است. وی تأکید کرد: باید بتوانیم از ویژگی‌های صندوق‌های زمین، مسکن و مستغلات استفاده کنیم و با توجه به ویژگی‌هایی که این صندوق‌ها دارند و ابزار مالی که در اختیار سرمایه‌گذاران و سازندگان قرار می‌دهند، می‌توانند آنها را از سایر ابزارهای مالی شاخص کنند.

بورس بین‌الملل

رشد شاخص بورس سوئیس با افزایش قیمت روچه

بورس سوئیس در معاملات آخرین روز هفته با افزایش نسبی شاخص اصلی همراه شد درحالی که رشد قیمت سهام شرکت Roche بیشترین تأثیر را در این روند افزایشی از خود به جای گذاشت. شرکت دارویی سوئیسی روچه که محصولات تولیدشده خود را از طریق دو شرکت تابعه صنایع داروسازی روزه و شرکت روزه دیاگنوستیکس به سراسر جهان عرضه می‌کند توانست با افزایش قیمت سهام، شاخص اصلی این کشور را با رشد همراه کند. بر اساس این گزارش، از دلایل رشد ۹۴۰۰ واحدی شاخص اصلی بورس سوئیس، می‌توان لایحه مالیاتی آمریکا را نیز نام برد که تأثیر بسزایی در بازارهای جهانی داشته است. در بازار این کشور، قیمت سهام گروه بانکداری خصوصی جولپوس بانر، با رشد ۱۰۲ درصدی همراه شد درحالی که بانک سوئیس و یوبی‌اس توانستند با رشد ۵۰ درصدی معاملات را خاتمه دهد. در ادامه، شرکت روچه با رشد یک درصدی همراه شد و شرکت دارویی نوارتیس نیز ۰۱ درصد افزایش قیمت سهام را به ثبت رساند. اما در دیگر بازارهای اروپایی، شاخص فوتسی لندن با رشد ۰۵ درصدی همراه شد درحالی که شاخص داکس آلمان روند صعودی ۰۲ درصدی را از آن خود کرد. شاخص کف فرانسه افت ۰۱ درصدی داشت درحالی که شاخص آیبکس اسپانیا نیز ۰۲ درصد منفی شد، اما در بازارهای آسیایی، شاخص نیکی ژاپن با افت ۰۶ درصدی روبه‌رو شد درحالی که شاخص شانگهای چین ۰۸ درصد افت کرد. در بازار آمریکا نیز شاخص داو جونز ۰۵ درصد مثبت شد، سن‌اندی ۰۹ درصد افزایش داشت و نزدک هم با رشد ۱۱ درصدی شاخص اصلی معاملات را خاتمه داد.

شرکت‌ها و مجامع

افزایش ۶۰ درصدی عملکرد کشت و صنعت پیادر

شرکت کشت و صنعت پیادر نخستین پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۷ را حسابرسی نشده و با سرمایه معادل ۷۵ میلیارد ریال منتشر کرد. کشت و صنعت پیادر پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۶ را حسابرسی شده مبلغ ۳۲۷ ریال اعلام کرد و طی شش ماه مبلغ ۶۷ ریال سود به ازای هر سهم، معادل ۲۰ درصد از کل پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد که در مقایسه با دوره مشابه سال مالی قبل معادل ۶۰ درصد افزایش داشت. براساس این گزارش شرکت در نظر دارد درایه‌های نگهداری‌شده برای فروش خود را به فروش برساند که سود و زیان حاصل از آن در صورت پیش‌بینی فوق در نظر گرفته نشده است.

بورس تهران بار دیگر کانال شکنی کرد



سبز پوشی نماگر بازار سهام در روزی که محاسبه شاخص‌ها با اختلال مواجه شد

سیدمحمدصدرالغروی
sadrgharavi@yahoo.com

رکورد جدید دیگری برای شاخص کل

طی معاملات هفته‌های گذشته شاخص کل بورس تهران با چند بار کانال شکنی توانست تا اواسط کانال ۹۳ هزار واحدی بالا برود. بسیاری این رشد را بیش از همه ناشی از رشد قیمت کالاهای اساسی از جمله مواد نفت و پتروشیمی و افزایش قیمت دلار قلمداد می‌کردند. با این حال روز شنبه نیز شاهد ادامه روند این رشد بودیم. بر این اساس بسیاری از معامله‌گران معتقدند این روند تا پایان سال به صورت آرام ادامه خواهد داشت. از سوی دیگر بورس تهران در حالی شاهد ثبت رکورد جدید دیگری برای شاخص کل قیمت و بازده نقدی بود که حجم معاملات سهام در اغلب نمادهای معاملاتی همچنان زیر یک میلیون سهم بود. اثرگذاری معاملات سهام چند شرکت با هدلینگ سرمایه‌گذاری روی محاسبه شاخص کل بورس که همواره نحوه محاسبه آن مورد انتقاد عموم فعالان بازار سهام است، در حالی رکوردهای جدیدی را روی تابلوی معامله بورس تهران ثبت می‌کند که به لحاظ ورود نقدینگی تازه و بهبود حجم معاملات سهام در کلیت معاملات هنوز اطمینان چندانی وجود ندارد. با

این همه همچنان صندوق توسعه بازار سهام، بازارگردان سهام‌های شاخص‌ساز در گروه پالایشی‌ها، معدنی‌ها، فلزات اساسی و تک‌سهم‌های بانکی و خودرویی است تا بتوانند همچنان چراغ بازار سهام را روشن نگاه دارند. در عین حال در میان هیاهوی به راه افتاده از رکوردشکنی‌های شاخص کل بورس، تحرک آرام بورس‌بازان حرفه‌ای در تالار شیشه‌ای روی حق تقدم‌ها نیز قابل تأمل است.

با گروه‌های بازار سهام

در اولین روز معاملاتی هفته و در گروه استخراج کانه‌های فلزی شاهد رشد بیش از ۴ درصدی بیشتر نمادها بودیم. در گروه فلزات اساسی قیمت پایانی بیشتر نمادها رشد داشت. البته این رشد عمدتاً کمتر از ۳ درصد بود. در گروه کانه فلزی ۱۲۳ میلیون سهم به ارزش ۳۲ میلیون تومان دست به دست شد و در گروه فلزات اساسی ۱۷۷ میلیون سهم به ارزش بیش از ۵۰ میلیارد ریال مورد دادوستد قرار گرفت. در گروه خودرو نمادهایی که با رشد قیمت مواجه شدند عمدتاً رشدشان کمتر از یک درصد بود، اما بیشتر نمادها با روند کاهشی در قیمت پایانی همراه بودند.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

سرمایه گذاری صندوق بازنشتی در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که توسعه معادن روی ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
وصندوق	۱۶۱۱	۴.۹۵
کروی	۲۸۳۰	۴.۹۳
فلوله	۶۲۲۰	۴.۹۳
وغدیر	۱۳۲۷	۴.۹
کطیس	۳۰۷۰	۴.۸۵
فملی	۲۰۱۹۴	۴.۸۳
تاپیکو	۱۰۴۴۵	۴.۷۹

بیشترین درصد کاهش

صنایع سیمان دشتستان صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. بیمه داننا در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه‌گذاری خوارزمی هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سدشت	۱۸۳۲	(۷.۱۹)
دانا	۲۸۱۲	(۴.۷۴)
وخارزم	۹۱۲	(۴.۷)
سیهان	۱۳۵۱۴	(۴.۵۷)
خوساز	۱۰۷۵۲	(۴.۱۱)
کیپارس	۵۶۱۰	(۳.۹۱)
وبشهر	۱۵۱۴	(۳.۷۵)

پر معامله ترین سهم

فولاد مبارکه اصفهان پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سرمایه‌گذاری صندوق بازنشتی در رده دوم این گروه ایستاد. سرمایه‌گذاری غدیر هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
فولاد	۲۸۲۶	۱۲۴۵۵۱
وصندوق	۱۶۱۱	۸۲۶۰۶
وغدیر	۱۳۲۷	۷۴۹۴۹
کچاد	۲۰۷۵	۴۵۹۰۲
ومعادن	۱۹۲۶	۴۳۳۵۴
خسایا	۱۰۲۱	۴۲۴۶۰
تاپیکو	۱۴۴۵	۳۹۳۶۶

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد مبارکه اصفهان به خود اختصاص داد. سرمایه‌گذاری صندوق بازنشتی رتبه دوم را به دست آورد. گسترش سرمایه‌گذاری غدیر هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فولاد	۲۸۲۶	۳۵۱۰۹۶۶
وصندوق	۱۶۱۱	۱۳۳۰۶۴
وغدیر	۱۳۲۷	۹۹۴۲۳
کچاد	۲۰۷۵	۹۵۲۶۶
ومعادن	۱۹۲۶	۸۳۵۱۴
وامید	۲۱۲۵	۷۸۹۰۷
کگل	۳۱۴۴	۷۱۷۷۹

بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارکه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که سابقاً در این گروه دوم شد و معدنی و صنعتی چادرملو در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۲۸۲۶	۵۰۳۳
خسایا	۱۰۲۱	۲۴۰۵
کچاد	۲۰۷۵	۲۲۷۳
وغدیر	۱۳۲۷	۲۲۳۶
ومعادن	۱۹۲۶	۲۱۷۳
وصندوق	۱۶۱۱	۲۰۲۹
کسرا	۳۱۹۵	۱۹۶۳

بالترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته تولید محور خودرو به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کسپا	۲۳۰۵	۱۱۰۲
خکماک	۱۳۷۱	۶۸۶
شیراز	۱۰۲۶	۵۱۳
قنات	۱۹۶۲	۴۹۰
خریخت	۲۰۲۶	۴۰۵
سیلام	۱۱۲۶	۳۷۵
	۲۸۷۲	۳۵۹

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
کغاز	۳۸۰۲	۱۵۹
وخارزم	۹۱۲	۲۴۴
واعتبار	۱۴۰۴	۲۶۰
پارسپان	۱۵۳۸	۳۲۹
وصنا	۹۹۹	۳۳۱
پردیس	۱۱۲۳	۳۳۶
وبانک	۲۰۷۲	۳۹۵



بازار سهام وارد سیکل صعودی بلندمدت شده است

کنگره دربارہ برجام است. البته تأثیر این موضوع در بازار پیش‌خور شده است و احتمالاً بازار واکنش اندکی به این موضوع خواهد داشت. آنچه اکنون به عنوان مهم‌ترین آیتیم و موتور محرک بازار شاهد آن هستیم افزایش حجم و ارزش معاملات است که نسبت به یک ماه گذشته بیش از ۱۰۰ درصد رشد کرده است که خبر بسیار خوبی برای بازار است. بازار سرمایه در ابتدای یک سیکل صعودی بلندمدت قرار دارد. بازار هم‌اکنون در بستری از رشد قرار گرفته و احتمالاً تا پایان سال بتوانیم شاخص را در رقم ۱۰۰ هزار واحدی تجربه کنیم و این سیکل صعودی حداقل تا یک سال آینده صعودی خواهد بود. دربارہ زمزمه‌های احتمال معافیت مالیاتی برای افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها و تأثیر آن بر بازار سرمایه هم باید گفت بازار قبلاً با موضوع افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها آشنا نبود. زمانی سهمی که از محل سود انباشته با عنوان سهام جایزه به سهامدار تعلق می‌گرفت جزو سهام ارزنده محسوب می‌شد و مورد استقبال بازار قرار می‌گرفت چراکه علم مالی هنوز آنقدر فراگیر نشده بود که این موضوع برای سهامداران ملموس شود که هر سهمی که سهام جایزه دارد ارزشمند نیست، اما به مرور زمان سهامداران با علم مالی آشنا شدند و مفهوم سهام

در رشد و رونق این روزهای بازار سهام شده است. شاید فقط ۱۰ تا ۱۵ درصد نقدینگی از بازار پول خارج شده باشد. بسیاری از بانک‌ها زمانی که نرخ سود پایین آمد در زمان باقی مانده با صاحبان سپرده مذاکره کردند و قراردادهای جدید بستند. این قراردادهای سال بعد با نرخ ۲۱ یا ۲۲ درصد قابل تمدید نیست و نرخ آنها کاهش خواهد یافت و با توجه به تداوم روند نزولی نرخ سود سال آینده به محدوده‌های ۱۴ تا ۱۵ درصد می‌رسد. حجم جدیدی از نقدینگی با سرسیدشدن قراردادهای سپرده‌های بانکی وارد بازار سرمایه خواهد شد. چنین روندی به افزایش P/E بازار و ورود نقدینگی‌های بیشتر کمک می‌کند؛ اتفاقی که هم‌اکنون مقدمه آن آغاز شده است. در حال حاضر سهام شرکت‌های بزرگ به حرکت درآمدند و نقدینگی در حال حرکت به بازار سرمایه است. دو نگرانی کم‌رنگ در شرایط امروز بازار وجود دارد؛ یک موضوع بحث کمبود نقدینگی و فروش توسط صندوق‌های بزرگی مثل صندوق بازنشتی، تأمین اجتماعی و حقوقی‌های بزرگ است که با نزدیک شدن به پایان سال همیشه اقدام به عرضه می‌کنند. فشار فروش این نهادها نگرانی‌هایی ایجاد می‌کند که البته اگر نقدینگی وارد بازار شود به‌طور قطع جوابگوی این عرضه‌ها خواهد بود. موضوع دیگر بحث تصمیم‌گیری

بازار در حالی وارد سیکل بلندمدت صعودی شده است که رشد حجم و ارزش معاملات به عنوان موتور محرک بازار سرمایه در یک ماه اخیر بر این موضوع تأکید دارد. در این شرایط سرمایه‌گذاران بر پایه و مدار تحلیل اقدام به خرید سهام می‌کنند و رفتارهای هیجانی با پشتوانه یک خبر یا شایعه نمی‌تواند در بازار تأثیر گذار باشد. لازم‌ه رشد بازار در مقیاس کلان ورود نقدینگی جدید است که در حال حاضر این پارامتر اتفاق افتاده است. بعد از کاهش سود بانکی نقدینگی جدید وارد بازار شد و بازار امروز در مسیر صعودی قرار دارد و بستر صعودی خوبی برای بازار سرمایه شکل گرفته است. با توجه به از بین رفتن موسسات مالی غیرمجاز و همزمانی آن با کاهش نرخ سود بانکی بخشی از سرمایه‌ها به سایر بازارها از جمله ارز، سکه، حتی خودرو سربرز و بخشی هم به بازار سرمایه وارد شد. در کنار عوامل بالا، به گزارش‌های خوب پالایشی‌ها، بهبود قیمت نفت و افزایش نرخ دلار و رشد قیمت کامودیتی‌ها می‌توان اشاره کرد. در این شرایط علاوه بر خوب بودن گزارش‌های میان دوره‌ای، قیمت جذاب سهام و از همه مهم‌تر نقدینگی‌های جدید عامل مهمی

یادداشت

محسن عباسی

مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری اماکو

اخبار

آخرین وضعیت تولید کالاهای

منتخب صنعتی و معدنی

طی شش ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل هشت کالای صنعتی و پنج کالای معدنی در میان کالاهای منتخب صنعتی و معدنی با رشد منفی روبه‌رو بودند.

به گزارش ایسنا، بر اساس آخرین آمار مربوط به تولید کالاهای منتخب صنعتی، از مجموع ۳۰ گروه کالای صنعتی، هشت کالا در شش ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل با رشد منفی روبه‌رو شده‌اند.

DMT با رشد منفی ۱۰۰ درصدی، الیاف اکرلیک با رشد منفی ۱۰۰ درصدی، کولر آبی با رشد منفی ۲۳.۴ درصدی، وانت با رشد منفی ۱۶.۷ درصدی، نئوپان با رشد منفی ۱۵.۵ درصدی، داروی انسانی با رشد منفی ۵.۶ درصدی، الکتروموتور با رشد منفی ۱.۹ درصدی و الیاف و تاپس پلی‌استر با رشد منفی یک دهم درصدی بیشترین رشد منفی را در میان کالاهای منتخب صنعتی طی شش ماهه نخست سال ۱۳۹۶ نسبت به شش ماهه نخست سال ۱۳۹۵ داشته‌اند.

در این بین کمباین با رشد مثبت ۱۱۹.۲ درصدی، اتوبوس، مینی‌بوس و ون با رشد ۸۳.۳ درصدی، ماشین لباسشویی با رشد ۳۴.۹ درصدی، دوده با رشد ۲۸.۶ درصدی، انواع کاغذ با رشد ۲۷.۴ درصدی و تراکتور با رشد ۲۵.۷ درصدی بیشترین رشد مثبت در میان ۳۰ گروه کالایی منتخب صنعتی را به خود اختصاص دادند. علاوه بر این در خصوص آمار تولید کالاهای منتخب معدنی و صنایع معدنی نیز باید خاطر نشان کرد که در ۱۳ گروه کالای منتخب، پنج کالا شامل کاند مس، ظروف شیشه‌ای، ظروف چینی، شمش آلومینیوم و سیمان به ترتیب با رشد منفی ۲۸.۹، منفی ۱۶، منفی ۴.۲، منفی ۴۰ و منفی ۳ درصدی بیشترین رشد منفی را داشته‌اند و به ترتیب شیشه جام، چینی بهداشتی، کنسانتره زغال‌سنگ و محصولات فولادی با رشد مثبت ۰.۲، ۰.۳، ۲۶.۹، ۲۱.۱ و ۱۰.۷ بیشترین رشد مثبت را در بر گرفته‌اند.

تجلیل از صادرات اولی‌ها در استان مرکزی برای اولین بار در کشور

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی گفت برای اولین بار در کشور روز سی‌ام آذرماه از تولیدکنندگانی که برای اولین بار صادرات داشته‌اند، تقدیر خواهد شد.

محمدرضا حاجی‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، ضمن اعلام این خبر گفت: در سال جاری ۱۵ واحد صنعتی، ۵ واحد معدنی و ۵ واحد کشاورزی به‌عنوان صادرکنندگان نمونه استانی انتخاب و تقدیر شدند، همچنین در روز ملی صادرات با حضور معاون اول رئیس‌جمهور از ۵ واحد نمونه صادرکننده ملی استان نیز تجلیل شد.

وی در ادامه افزود: در سی‌ام آذرماه نیز طی مراسمی با حضور رئیس سازمان توسعه تجارت ایران و مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ضمن تدوین و تهیه برنامه‌های مشخصی که بتواند امر صادرات را تسهیل کند زمینه را برای شناساندن مؤثرتر محصولات صادراتی استان در سطح ملی فراهم خواهیم کرد.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی همچنین گفت: در این مراسم با حضور مسئولان کشوری و استانی از صادرکنندگان نمونه استان مرکزی تجلیل و تقدیر بعمل خواهد آمد. در این مراسم برای اولین بار در کشور واحدهای تولیدی که برای اولین بار در مقوله صادرات فعالیت داشته‌اند نیز تجلیل خواهند شد که امیدواریم با انجام این فعالیت‌ها تحسرك جدی‌تری را در حوزه صادراتی استان داشته باشیم.

وی در خاتمه با اشاره به آمار صادرات استان مرکزی خاطر نشان کرد: در هشت ماهه امسال بالغ بر ۶۳۳ میلیون دلار صادرات از استان مرکزی داشته‌ایم و نسبت به سال گذشته شاهد رشد ۵۴درصدی در این حوزه بوده‌ایم. هدف‌گذاری که از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت برای صادرات استان مرکزی انجام شده در نیمه اول سال با همت تولیدکنندگان تحقق پیدا کرد و تلاش ما بر این است که با تداوم این امر در پایان سال جاری میزان صادرات استان را به یک میلیارد دلار برسانیم. این مهم چشم‌انداز خوبی است که در مجموعه استان قابل ارائه خواهد بود.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی ابراز امیدواری کرد که با ادامه این روند و استفاده از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های استان شاهد حضور مؤثرتر واحدهای تولیدی در بازارهای جهانی باشیم و افزود: در سال گذشته ۱۷۶ واحد در سطح استان در بخش صادرات فعال بودند که با آموزش‌ها و شرایطی که در وزارت صنعت مهیا شد این تعداد به ۲۲۰ واحد افزایش پیدا کرد و تلاش سازمان صنعت، معدن و تجارت استان مرکزی بر این امر استوار است تا تولیدکنندگان به امر صادرات ترغیب شوند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اعلام اینکه سامانه بهین‌یاب را برای طرح‌های گردشگری باز خواهیم کرد، اظهار کرد: سال ۱۳۹۷ نسال امید در اقتصاد ایران است و سال خوبی برای فعالیت‌های تولیدی و اقتصادی کشور خواهد بود.

به گزارش ایسنا، محمد شریعتمداری در قرارگاه اقتصاد مقاومتی استان همدان در شهرستان توپسرکان، با تأکید بر اینکه باید به سمت نوسازی صنعتی و معدنی ایران برویم و برای شروع ۱۰ هزار میلیارد منابع برای این منظور در نظر گرفته شده است، تصریح کرد: با توجه به معادن متعدد در ایران و به ویژه وجود ۲۷۳ معدن فعال در استان همدان، نقشه‌راه معدن تهیه شده و ابلاغ خواهد شد.

وی ادامه داد: برای تولید کالای رقابتی نیازمند منابع بانکی هستیم چراکه هم حجم منابع کافی نیست و هم نرخ آن مناسب نیست، بنابراین منابع و سرمایه بانک‌ها افزایش خواهد یافت و در کنار آن سیستم مشارکت را با بانک‌ها، دولت، صندوق توسعه و بخش خصوص پیش‌بینی کرده‌ایم به‌طوری‌که اگر این اتفاق رخ دهد کار بزرگی است و مشکل ناکافی بودن منابع را مرتفع می‌کند.

وی یادآور شد: از میزان رشد متقاضیان مجوز واحدهای صنعتی در استان همدان به میزان ۵۰درصد، خوشحال شدم که این نشانه اقبال به سرمایه‌گذاری و امید به آینده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر اینکه باید روش مالیات قانون ارزش‌افزوده اصلاح و فشار آن از روی واحدهای تولیدی برداشته شود، خاطر نشان کرد: رشد تقاضا برای مجوزها در استان نشانگر این است که



مدیریت استان توانسته امیدی ایجاد کند. استاندار با قدرت و قوت دارند استان را اداره می‌کنند و امیدواریم با این قدرت و قوت شاهد توسعه بیشتر استان همدان باشیم. وی با ابراز خرسندی از برگزاری قرارگاه اقتصاد مقاومتی در بهشت غرب، پایتخت طلای سبز، توپسرکان اعلام کرد: باید حرکات خود را بسیار سریع‌تر و دقیق‌تر انجام دهیم و رضایتمندی را بین شهروندان ببینیم چرا که علاقه‌مندیم وقتی در جمعی حاضر می‌شویم بیشتر از پیشرفت‌ها بگویند و مشکلاتی نداشته باشند.

او ادامه داد: آنچه امروز به عنوان نخستین رکن اقتصاد مقاومتی به آن نیاز داریم مسئله اشتغال، رفع بیکاری و تولید است بنابراین باید در اقتصاد مقاومتی اهداف کمی مناسب را پیگیری و به نتیجه برسانیم.

استاندار همدان نیز با گرامیداشت

به سمت نوسازی صنعتی و معدنی ایران برویم

استاندار همدان با اشاره به اینکه ۱۱ هزار و ۸۰۰ شغل از سهمیه روفق در این چند ماه در استان اشتغال ایجاد شده است، ادامه داد: اگر بتوانیم تمام سهمیه تسهیلات اشتغال استان را جذب کنیم در اشتغال همدان مؤثر خواهد بود که بسیار به این جذب امیدوار هستیم. به گفته نیک‌بخت، رتبه کسب و کار استان بر اساس اعلام مرکز پژوهش‌های مجلس از ۲۴ به ۱۱ رسیده که نشان‌دهنده بهبود شرایط کسب و کار در استان است.

وی از همراهی‌های دکتر مفتح، فرزند شهید مفتح و نماینده مردم توپسرکان در مجلس و تلاش‌های فرماندار شهرستان تشکر کرد و گفت: توپسرکان یک کارگاه بزرگ شده و در حال جهش است و امیدوارم بتوانیم در این راستا کمک کنیم.

نیک‌بخت با بیان اینکه ۳۵۵ پروژه نیمه‌تمام به بخش خصوصی واگذار و ۱۲۰ پروژه هم آماده واگذاری داریم، تصریح کرد: در استان همدان فعالیت خوبی صورت گرفته و نیروگاه‌های خورشیدی با سرمایه‌گذار مستقیم خارجی برای ۲۰۰ مگاوات نهایی شده، چهار واحد به بهره‌برداری رسیده و پنج واحد هم آماده بهره‌برداری است.

وی با اشاره به اینکه استان همدان پایلوت نیروگاه‌های خورشیدی است، خاطر نشان کرد: پساب فاضلاب همدان برای نخستین‌بار در کشور به نیروگاه شهید مفتح همدان منتقل و ۲۸ چاه که موجب ایجاد فروچاله می‌شد، آزاد شد و عملکرد نیروگاه از ۳۰ درصد به ۱۰۰ درصد رسید.



سالگرد شهادت آیت‌الله دکتر مفتح، سفر دکتر شریعتمداری برای استان را برکت و فرصتی دانست تا بتوانیم از آن استفاده کنیم و گفت: از اینکه فرصت شد ستاد اقتصاد مقاومتی را با حضور دکتر شریعتمداری برگزار کنیم تا برخی موارد و مشکلات به هیأت دولت منتقل شود، تشکر می‌کنم.

محمدناصر نیک‌بخت اظهار کرد: امسال با همه محدودیت‌های منابع، ۱۵۰۰ میلیارد تومان از سوی دولت برای اشتغال در استان تسهیلات در نظر گرفته شده است.

وی با بیان اینکه از بانک‌ها ناراضیتی ندارم البته میزان رضایت، نسبی است، اضافه کرد: بانک صنعت و معدن در استان عملکرد خوبی دارد به‌طوری‌که با همکاری بانک‌ها ۲۵۲ میلیارد تومان فقط از بخش رونق، تسهیلات در استان ارائه شده است.

سالی ۵۵ میلیارد نخ سیگار دود می‌شود

وی در این باره که آیا در این زمینه ردپای قاچاق سازمان‌یافته دیده نمی‌شود؟ اظهار کرد: علاوه بر تأمین تقاضای سیگار از طریق افزایش تولید داخل و تسهیل واردات قانونی، تشدید مبارزه با قاچاق کلان و سازمان‌یافته در دستور کار ستاد بود. به نحوی که کشفیات سیگار در سال ۱۳۹۵ به رقم بی‌سابقه ۱.۷ میلیارد نخ در کشور بالغ شده که در مقایسه با سال ۱۳۹۴ رشد حدود ۳۰۰درصدی داشته است.

۲۰ برند سیگار قاچاقی

وی ادامه داد: در هشت ماهه امسال نیز بیش از ۶۰۰ میلیون نخ کشفیات داشته‌ایم. علاوه بر اینکه درباره سازمان‌یافته بودن جرم نیز اعضای ستاد مبارزه با قاچاق توجیه شده‌اند، اقدام مناسب آنها افزایش کشفیات را به‌دنبال داشت.

معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف افزود: هم‌زمان، ساماندهی و نظارت بر خرده‌فروش‌ها نیز در دستور کار وزارت صنعت قرار گرفته است و واحدهای صنفی عرضه‌کننده سیگار ملزم به دریافت کارت عاملیت

از کشور بر کاهش قاچاق تأثیر گذاشته و خطرپذیری سیگارهای غیربهداشتی بر سلامت را نیز کمتر کرد.

کاهش ۹ میلیاردی واردات سیگار

موسی‌زاده افزود: به‌طور مثال در سال ۱۳۹۳ حدود ۳۰ میلیارد نخ سیگار از طریق تولید داخلی تأمین شد که در سال گذشته این رقم به ۴۵ میلیارد نخ افزایش یافت و به تناسب آن واردات از ۱۳.۶۵ میلیارد نخ به ۴ میلیارد کاهش یافت.

معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف در پاسخ به این سوال که با توجه به بسته شدن مجاری قانونی واردات سیگار، توتون و تنباکو آیا از نظر بهداشتی واردات قاچاق و نبود نظارت روی آنها در سلامت مردم تأثیر نخواهد داشت؟ گفت: در حوزه سیگار شرکتهای صاحب برند در برابر عرضه سیگار (برند خود) در بازار مسئول و متعهد هستند و اگر سیگاری کشف شود که به شکل غیرقانونی، قاچاق یا تقلبی عرضه می‌شود، پاسخگو هستند که این موضوع کاهش تخلفات را به‌دنبال داشته است.

شده‌اند که این موضوع نیز برای شفافیت در گردش کالای دخانی کمک می‌کند. موسی‌زاده اظهار کرد: برخورد جدی با برندهای فاقد نمایندگی قانونی یا واردات رسمی که ۲۰ برند قاچاق قطعی احصا و به دستگاه‌های متولی برای برخورد اعلام شد، از دیگر علل موفقیت مبارزه با قاچاق بوده است.

کشفیات کم است یا قاچاق؟

وی تصریح کرد: با توجه به عوامل فوق، برآورد قاچاق سیگار که در سال ۱۳۹۳ حدود ۱۲میلیارد نخ بوده، در سال گذشته به کمتر از ۶ میلیارد نخ رسید و برابر برنامه ۱۳۹۶ و اقدام‌های در حال انجام، پیش‌بینی می‌شود ۴ میلیارد نخ شود.

معاون مدیرکل مبارزه با قاچاق کالاهای هدف در مورد سلامت کالاهای قاچاق و وارداتی نیز تأکید کرد: وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی متولی اصلی موضوع است، لیکن ستاد در سال ۱۳۹۴ برنامه جامعی برای پیشگیری و مبارزه با قاچاق کالای دخانی تدوین و تصویب کرد که مشتمل بر چهار هدف اصلی بود.

۹ زیرساخت رشد اقتصادی پایدار ایران

عواملی که رشد اقتصادی را تخریب می‌کنند، ساز و کارهایی همچون بودجه و تمایل سیاستمداران به خرج کردن بیشتر است، این مورد در اقتصاد ایران، تنها محور وفاق همه گروه‌های سیاسی کشور است و هر سیاستمداری که روی کار می‌آید، آنچه که با اشتباهی زیاد به آن پرداخته می‌شود، همین مورد است؛ این درحالی است که درآمدهای نفتی و مالیاتی سبب می‌شود که این اشتها بیشتر شود، به این معنا که تمایل به خرج کردن در زمان بالا رفتن درآمد نفتی بیشتر می‌شود.

نیلی ادامه داد: در این صورت به تعهدات بلندمدت دولت اضافه می‌شود و اگر یک تعهد اجتماعی نیز پذیرفته شده و کارمند بیشتری جذب می‌کند، خود را تا ده‌ها سال متعهد می‌کند، ضمن اینکه این امر منجر به افزایش جزئی از پایه پولی می‌شود، این در حالی است که قیمت نفت با نوسانات مواجه است و وقتی که قیمت کاهش می‌یابد، کسری بودجه بیشتر و بدهی دولت به بانک مرکزی یا بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی نیز ارتقا می‌یابد، پس برآیند آنها تورم‌زا خواهد بود.

سرمایه انسانی و به کارگیری دانش، نظام مؤثر مقابل با فقر، محیط‌زیست متوازن، بخش خصوصی توانمند و در نهایت نحوه تجهیز زیرساخت‌ها با درآمدهای نفتی است. این در حالی است که عملکرد بلندمدت اقتصاد ایران نشانگر آن است که به‌رغم اینکه تمایل سیاسی برای رشد وجود داشته، هیچ یک از این ۹ ویژگی در اقتصاد به صورت بلندمدت ایران وجود نداشته است. وی تصریح کرد: برآیند عملکرد ما در سال‌های اخیر رشد اقتصادی ۲.۵ تا ۳ درصدی را نشان می‌دهد که اگر متناسب با آن عملکرد بلندمدت حرکت کنیم، مشکلاتی را هم خواهیم داشت. اما سؤال این است که اگر این مشکلات را به عنوان ایرج‌الش‌ها تکرار کنیم، راه‌حلی وجود دارد که این مسائل را حل کرد، باید پاسخ داد که راه‌حل وجود دارد که البته شرط و شروطی دارد که باید به آن پایبند باشیم.

به گفته نیلی، ممکن است ایرج‌الش‌های کشور اگر به نحو درستی حل نشوند، وارد سایر حوزه‌ها خواهد شد و این مشکلات را دوچندان می‌کند.

وی با تفکیک عواملی که رشد را تخریب و عواملی که رشد را تضعیف می‌کنند، گفت: آن دسته از

فرصت امروز

صادرات

صادرات فرش دستباف و

چشم‌انداز روزهای پررونق

آمار دوره هشت ماهه نخست امسال از افزایش بیش از ۳۰درصدی صادرات فرش دستباف ایران به بازارهای جهانی حکایت دارد. با وجود رشد ملموس صادرات این کالا، هنوز هم راه زیادی تا دستیابی به جایگاه مطلوب در بازار جهانی فرش در پیش است. به گزارش ایرنا، در هفته‌ای که گذشت رشد صادرات فرش دستباف ایران در کنار فولاد و صنایع فلزی و همچنین جهش چشمگیری شاخص کل بازار سهام از محورهای مورد توجه مطبوعات اقتصادی بود.

روند صعودی صادرات فرش دستباف

فرش یکی از محصولات صادراتی است که با گذشت سالیان پررونق و جایگاه مطلوب ایران در بازار جهانی، به وادی افسول و رکود افتاد. اکنون اما تولید و تجارت فرش دستباف به نسبت سال‌های اخیر رونق یافته است. در همین زمینه «حمید کارگر» رئیس مرکز ملی فرش ایران اعلام داشته از ابتدای امسال تا پایان آبان، بیش از ۳ هزار تن فرش دستباف به ارزش ۲۶۹ میلیون دلار به کشورهای مختلف صادر شد که با رشد ۳۱ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته همراه است.

وی افزود: متوسط صادرات فرش در دو دهه اخیر ۵۰۰ میلیون دلار در سال بود که به دلایلی همچون تحریم اقتصادی، تغییر سبک زندگی و استفاده از کفپوش‌های دیگر و بالا رفتن قیمت تمام شده فرش دستباف، این روند کاهش داشت و متوسط صادرات به ۳۰۰ میلیون دلار رسید. وی گفت: در دو سه سال اخیر، روند کاهش صادرات فرش دستباف متوقف و روند افزایشی جایگزین آن شد و سال گذشته ۳۵۹ میلیون دلار فرش دستباف به حدود ۸۰ کشور صادر شد.

کارگر با بیان اینکه صادرات غیرنفتی کشور ۴۰میلیارد دلار در سال است، گفت: ۳۰۰ میلیون دلار صادرات فرش دستباف در مقابل آن سهم بزرگی نیست، اما این صنعت می‌تواند پاسخگوی بسیاری از مشکلات باشد و دستگاه‌های گوناگون باید به شکل هم‌افزا به توسعه این‌صنعت کمک کنند.

رشد صادرات صنایع فلزی

بهبود شرایط صنایع فلزی در کشور طی سال‌های اخیر موجب شده میزان صادرات این محصولات نیز با افزایش مواجه شود. پیش از این و در تیرماه سال‌جاری بود که مدیرکل وقت صنایع فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت اعلام کرد در سال جاری صادرات ۱.۲ میلیارد دلار محصولات فلزی و لوازم خانگی برای کشور هدف‌گذاری‌های شده است. این میزان صادرات نسبت به سال گذشته ۲۰درصد بیشتر است. حالا نیز بررسی‌ها نشان می‌دهد حداقل تا هفت ماهه سال‌جاری میزان افزایش صادرات صنایع فلزی در کشور طبق هدف‌گذاری صورت‌گرفته پیش است.

در همین زمینه «میکائیل عظیمی» مدیرکل دفتر صنایع معدنی فلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌گوید: ۵ میلیون و ۷۸۹ هزار تن محصولات صنایع فلزی در هفت ماهه امسال به خارج از کشور صادر شده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۳۹ درصد افزایش یافته است.

به گفته عظیمی، ارزش صادراتی تولیدات صنایع فلزی در هفت ماه‌امسال ۲.۵ میلیارد دلار است که در همنحی با پارسال (۲.۳ میلیارد دلار)، ۸درصد رشد نشان می‌دهد. دستیابی به ۴.۱ میلیارد دلار صادرات محصولات صنایع فلزی تا پایان امسال برنامه‌ریزی شده است که آمارها حاکی از جلوتر بودن از برنامه است. در این مدت صادرات شمش فلزی ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تن بوده که در مقایسه با مدت مشابه پارسال، از نظر وزنی ۱۲۰ درصد و از نظر ارزشی ۱۱۶ درصد رشد نشان می‌دهد.

رونق تولید و صادرات فولاد

طبق گزارش ماه دسامبر اتحادیه جهانی آهن و فولاد، در فاصله‌ماه‌های ژانویه تا انتهای اکتبر سال ۲۰۱۷ میلادی، ۴۱.۱ میلیارد تن فولاد در دنیا تولید شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۶.۵درصد رشد داشت.

ایران که یکی از بزرگ‌ترین فولادسازان خاورمیانه است و برای توسعه صنعت فولاد در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری زیادی انجام داده است، در ۱۰ ماه اول امسال ۹.۱۷ میلیون تن فولاد تولید کرد که حجم تولید این کشور نسبت به مدت مشابه سال قبل ۹.۲۰ درصد رشد کرد.

در دهمین ماه سال جاری یعنی ماه اکتبر تولید فولاد در ایران ۲.۲۴ درصد رشد کرده است. ایران در دهمین ماه سال ۲۰۱۷ میلادی ۹۸.۱ میلیون تن فولاد را وارد بازار مصرف کرد که بازار مصرف داخلی اصلی‌ترین هدف تولیدکنندگان فولاد ایران بود ولی برای عرضه محصولات خود به بازارهای بین‌المللی هم تلاش‌های زیادی را آغاز کرده‌اند. در این ماه همچون ماه‌های دیگر سال ۲۰۱۷ میلادی، آسیا اصلی‌ترین بازار هدف محصولات فولادی ایران بود.



خودروهای گران شده را تحریم کنید!

در همه جای دنیا، با ۳۰-۲۰ هزار دلار مشتری چندین حق انتخاب برای خرید خودرو دارد و فقط در ایران است که مشتری محکوم به انتخاب بین چند مدل بی کیفیت است. در چنین شرایطی مسئولان حرف از افزایش قیمت سوخت می‌زنند. سراتو ۱۰۰ میلیون تومانی را ۱۱۸ میلیون تومان به مردم می‌فروشند و آب از آب تکان نمی‌خورد. نه فقط سراتو، قیمت همه خودروهای داخلی بعد از توقف ثبت سفارش و کنترل واردات سر به فلک گذاشتند. فعالان بازار به پول نیوز می‌گویند امروز رنو کیچر تا ۱۳۰ میلیون تومان هم قیمت‌گذاری شده است.

فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو به پول نیوز گفت: فضای دستوری و انحصاری قیمت خودرو بستری فراهم کرده تا خودروسازان نهایت سوءاستفاده را کرده و امروز محصولات قدیمی و چینی خود را به مردم با بالاترین قیمت، قالب کنند.

افزود: خودروسازان ایرانی با دلار دولتی سر و کار دارند و اما در نهایت هنگام حساب کتاب حرف از دلار ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی می‌زنند! آنها می‌دانند بازار خودرو مال آنهاست و هر کاری دل‌شان بخواهد می‌توانند با آن بکنند. این کارشناس و فعال صنعت خودرو گفت: مردم نباید زیر بار این گرانی‌ها بروند. اگر مردم سراتو ۱۱۸ میلیون تومانی را تحریم کنند و تحت هیچ شرایطی چنین پولی بابت آن نپردازند، قیمت‌ها به حالت قبل برمی‌گردد چراکه راه سوءاستفاده را فقط مصرف‌کننده می‌تواند ببندد. زاوه ادامه داد: در همه جای دنیا، با ۲۰-۳۰ هزار دلار مشتری چندین حق انتخاب برای خرید خودرو دارد و فقط در ایران است که مشتری محکوم به انتخاب بین چند مدل بی کیفیت است. در چنین شرایطی مسئولان حرف از افزایش قیمت سوخت می‌زنند. زاوه افزود: من هم موافقم که قیمت سوخت در ایران ارزان است و باید به دلایل مختلف گران شود اما چرا یک بار از اجحافی که خودروسازان در حق مردم می‌کنند سخنی به میان نمی‌آید؟ چرا نهادهای نظارتی درباره نوسانات (عموما افزایشی) قیمت خودرو سکوت پیشه کرده‌اند؟

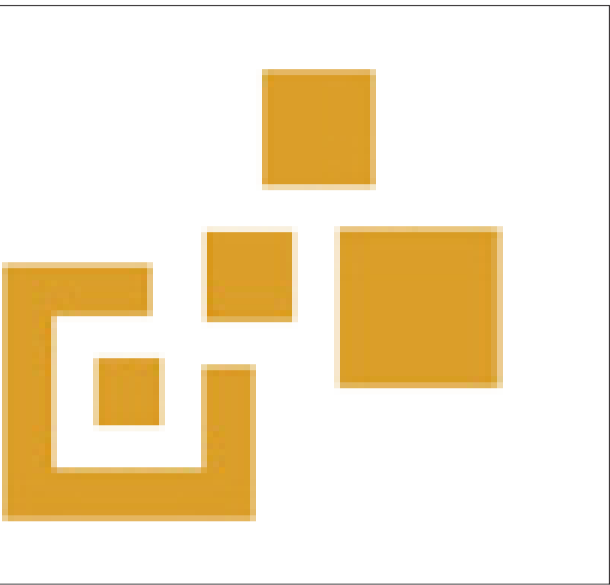
هدف دولت از سیاست‌های جدید واردات خودرو چیست؟

دولت کمک‌های بسیاری به خودروسازان کرده است که شاید مجموعاً به دیگر صنایع در این حد کمکی نکرده باشد.

به گزارش پدال نیوز، در ماه‌های اخیر بازار واردات به دلایل مختلفی از جمله افزایش نرخ ارز، بسته‌شدن سایت ثبت سفارش و همچنین سودجویی برخی از افراد، بسیار متشنج بوده است و شاهد افزایش قیمت خودروها بوده‌ایم. با بررسی بودجه سال آینده که در روزهای گذشته از سوی دولت به مجلس تقدیم شد، متوجه می‌شویم دولت انتظارات خود را از واردات و درآمدهایی که در سال‌های گذشته از آن کسب کرده است، پایین آورده و به‌نوعی دنبال راهی برای کنترل بازار وارداتی‌ها و با حمایت سفت و سخت از خودروسازان داخلی است. بودجه پیشنهادی سال ۹۷ درحالی تقدیم مجلس شد که کاهش هزار میلیارد تومانی درآمد‌های دولت از محل واردات خودرو جالب توجه بود. دولت در بودجه سال آینده درآمد حاصل از مالیات واردات خودرو را ۲۲هزار میلیارد ریال در نظر گرفته است. فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو می‌گوید: «این موضوع نشان می‌دهد دولت به این نتیجه رسیده است که واردات خودرو به کشور را محدودتر کند. در هر صورت با توجه به محدودیت‌هایی که دولت بر واردات خودرو اعمال کرده است، تحقق درآمد‌هایش در سال جاری نیز با مشکل مواجه خواهد شد. دلیل این موضوع نیز عدم تناسب میان پیش‌بینی درآمد‌ها با شرایط اقتصادی و سیاست‌هایی است که دولت در خصوص واردات خودرو اعمال می‌کند»

این موضوع از درآمد خود از این بخش خودرو بلکه در بسیاری از کالاهای دیگر نیز شاهد هستیم. بر این اساس به‌رغم آنکه واردات خودرو یکی از ابزارهای درآمدزایی است که همواره گره‌گشای تأمین بخشی از منابع مالی دولت بوده، این نهاد تصمیم گرفته است در سال آینده نسبت به بخشی از درآمد خود از این بخش چشم‌پوشی کند. این کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه دولت به‌نوعی از درآمد شیرین واردات خودرو به‌نفع تولید داخلی یا سیاست‌های کنترل نرخ ارز چشم‌پوشی کرده است، می‌افزاید: «این رقم نشان می‌دهد، دولت قصد دارد بخشی از بازار خودروی وارداتی را از رده خارج کند، اما قصد ندارد به‌مدیریت واردات، به‌دنبال محدود کردن واردات است. این در حالی است که یکی از سیاست‌های بسیاری از کشورهای موفق تولیدکننده خودرو، وجود فضای رقابتی به‌منظور توسعه صنعت خودروی‌شان بوده است. بر این اساس در چنین شرایطی دولت باید آگاه باشد سیاست‌هایی که تأثیری دارد، هر چند کاهش واردات خودرو سبب و زبانی برای این صنعت نباشد، اما قطعاً درآمد دولت را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

نامه واردکنندگان خودرو به رئیس جمهوری



به رغم آنکه واردکنندگان خودرو صرفاً دارای سهم ۵درصدی در بازار خودروی کشور هستند، اما متأسفانه تغییرات فراوان در دستورالعمل‌های دولتی زمینه تضييع حقوق مصرف‌کنندگان و ایجاد ناامنی در بازار سرمایه‌گذاران این بخش از تجارت و خدمات را ایجاد کرده است.

پس از ماه‌ها بسته بودن سایت ثبت سفارش و عدم صدور مجوز برای واردات خودرو و وعده‌های گوناگون برای بازشدن سایت سرانجام بخشی از واردکنندگان خودرو تحت انجمن واردکنندگان رئیس‌جمهور نامه‌ای زنده که به شرح زیر است:

جناب آقای روحانی

رئیس‌جمهور منتخب

با سلام

همانگونه که مستحضرد، نزدیک به یک سال است که علیرغم تحمل زحمات بسیار زیاد در زمینه شفاف‌سازی فرآیند واردات خودرو و حصول اطمینان از رعایت قوانین و مقررات توسط شرکت‌ها و اصالت خودروهای وارداتی، این حوزه شدیداً دستخوش تصمیمات آنی شده است و نتیجه آن عدم قابلیت پیش‌بینی رفتار دولت در برابر بخش خصوصی را موجب شده است.

واردات خودروی سواری به کشور به دلیل ضعف‌ها و چالش‌هایی که صنعت خودروی داخل طی دهه‌های گذشته داشته، به منظور

برطرف کردن بخشی از نیاز کیفی مصرف‌کنندگان ایرانی به خودروهای روز دنیا همواره در برنامه‌های صنعتی و تجاری کشور گنجانده شده است و از جمله دستاوردهای فعالیت واردکنندگان خودرو افزایش رفاه ملی و توجه به سلائق مختلف مشتریان، انتقال دانش و تکنولوژی روز دنیا به همراه الگوسازی برای تولیدکنندگان داخلی و ایجاد اشتغال در بخش خدمات بوده است. به رغم آنکه واردکنندگان خودرو صرفاً دارای سهم ۵درصدی در بازار خودروی کشور هستند، اما متأسفانه تغییرات فراوان در دستورالعمل‌های دولتی زمینه تضييع حقوق مصرف‌کنندگان و ایجاد ناامنی در بازار

سرمایه‌گذاران این بخش از تجارت و خدمات را ایجاد کرده است. از آنجایی‌که واردات خودرو به کشور موجب افزایش انتظارات مشتریان از خودروسازان داخلی خواهد شد و همسو با آن موجبات ارتقای کیفی و فنی خودروهای تولید داخل را به عنوان الگو فراهم آورده است اما قریب به ۱۲ماه گذشته و به دنبال بسته‌شدن مرحله‌ای سایت ثبت سفارش، شاهد بی‌توجهی به مصرف‌کنندگان این بخش هستیم. از اواخر دوره دولت یازدهم وزارت صنعت، معدن و تجارت در شرایطی بدون توجه به قوانین و مقررات کشور ممنوعیت واردات خودرو را رقم زده است که این نحوه

به عنوان تشکل مردم‌نهاد بخش خصوصی در تدوین دستورالعمل واردات خودرو. فعال‌سازی ثبت سفارش واردات خودرو که متأسفانه برخلاف قانون جاری کشور متوقف گردیده است و سبب تعطیلی و تعلیق فعالیت بنگاه‌های شفاف اقتصادی و یکبارگی پرسنل ایشان گردیده است.

جلوگیری از افزایش نرخ‌های نجومی تعرفه واردات خودرو که بیش از پیش سبب دور شدن از رسالت پیوستن کشورمان به سازمان تجارت جهانی و چشم‌انداز ترسیمی برای توسعه فعالیت تجارت بین‌الملل کشورمان در هر دو بخش صادرات و واردات خواهد گردید.

خروج کامل دولت از بخش تصدیگری شرکت‌های خودروسازی که موجب بروز رقابت نابرابر و انحصار در بازار خودرو گردیده است.

تسریع در تدوین سند استراتژی صنعت خودرو که یکی از عوامل زمینه‌ساز جذب سرمایه‌گذاران خارجی براساس سیاست‌های تشویقی و ترغیبی در این بخش خواهد بود.

امید است با دستور تسریع جنابعالی درخصوص اجرای بندهای فوق سبب دلگرمی بخش خصوصی از حمایت جنابعالی و ایجاد دلگرمی در بین طرفداران منش و نگرش تدبیر و امید و انتخاب جنابعالی به عنوان رئیس‌جمهور منتخب باشید.

انجمن واردکنندگان خودروی ایران

حمایت مشروط مجلس از صنعت خودروسازی

این راستا صورت گرفته، بیانگر این است که مسیر درست است. وی ادامه داد: اینکه مدیریت این شرکت به نیروی انسانی و درک‌های پرسنل شرکت توجه می‌کند، مخصوصاً در شرایطی که وضع اقتصادی کشور بسامان نیست، نکته خوبی است و مدیران باید درمدمدانه مسائل کارمندان را دنبال کنند. دکتر لاریجانی با اشاره به صحبت‌های وزیر صنعت، معدن و تجارت درخصوص برنامه‌های‌شان برای توسعه گفت: اگر موضوعاتی که بیان شد تحقق یابد نکته مثبتی است و کشور از مسیر رکود خارج می‌شود.

صادرکنندگان باید تکلیف خود را بدانند که از چه حمایت‌ها و پشتیبانی‌هایی برخوردارند

وی با تأکید بر لزوم تحول در صادرات تصریح کرد: صادرکنندگان باید تکلیف خود را بدانند که از چه حمایت‌ها و

پشتیبانی‌هایی برخوردارند. در زمینه تولید محصولاتی که رقابت در آن وجود دارد باید تکلیف روشن و شفاف باشد. رئیس قوه مقننه کشورمان ادامه داد: در حال حاضر میزان توقف برای سرمایه‌گذاری در ایران زیاد است و گاهی باعث می‌شود افراد از سرمایه‌گذاری منصرف شوند. این در حالی است که قانون رفع موانع تولید و برخی قوانین دیگر در مجلس برای تسهیل سرمایه‌گذاری مشخص شده و در برنامه ششم درجه‌ای واحد برای سرمایه‌گذاری تعیین شده است که سرمایه‌گذار به یک جا مراجعه کند. اینکه به‌طور مثال یک نفر برای سرمایه‌گذاری دو تا سه سال باید دوندگی داشته باشد، باعث رکود می‌شود. در هر صورت تسهیل فضای کسب و کار مورد حمایت قرار می‌گیرد. دکتر لاریجانی گفت: اینکه آقای یک‌زارع توقع حمایت از ایران خودرو را دارند، باید در این رابطه بگویم بنده به دلیل اینکه شرکت ایران خودرو، یک

همه در خدمت افزایش قیمت خودرو برای سال ۱۹۷!

حاضر ارزبری تولید برخی خودروهای داخلی بین ۵ تا ۶هزار دلار در سال است که طبعاً رقم قابل‌توجهی به‌شمار می‌رود. این را هم باید در نظر گرفت که این رقم بیشتر مربوط به خودروهای فعلی بوده و با ورود تدریجی محصولات پسابرجامی، با ارزبری بیشتری مواجه خواهیم بود. طبق اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، خودروهای پسابرجامی باید با ۴۰درصد ساخت داخل اولیه به تولید برسند و با فرض اینکه این رقم محقق شود (که البته تردیدهایی زیادی در مورد آن وجود دارد)، بازهم ۶۰درصد قطعات از خارج تأمین خواهند شد و این به معنای ارزبرتر شدن صنعت خودروی کشور طی سال‌های آینده است. بنابراین از آنجا که خودروهای پسابرجامی به‌شدت وابسته به ارز هستند و نرخ ارز هم در بازار آزاد و هم در لایحه بودجه ۰۹۷، افزایشی



تولید خودروهای پژو در الجزایر با قطعات ایرانی

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو در آغاز تولید دو محصول دنا پلاس توربو و ۲۰۷سندوقدار اوتوماتیک که با حضور رئیس مجلس شورای اسلامی و وزیر صنعت، معدن و تجارت در ایران خودرو برگزار شد، از تأسیس سایت پژو در الجزایر خبر داد. به گزارش پرسین خودرو، هاشم یک‌زارع با اشاره به اینکه اگر صنعت خودروسازی نداشتیم باید سالانه ۱۵ میلیارد دلار هزینه واردات خودرو به کشور می‌کردیم، گفت: در حال حاضر برای تولید در داخل نیاز به سرمایه ۱۵۰۰ میلیارد دلاری داریم که برای تأمین آن نیازمند حمایت همه‌جانبه هستیم. وی ادامه داد: ما معهد هستیم خودروهای تولیدی از کیفیت و استاندارد بالایی برخوردار باشد، اما از نقش صنعت قطعه‌سازی در کیفیت خودروها نباید غافل شویم. وی افزود: صنعت قطعه‌سازی ما یک صنعت پیر و در حال ورشکستگی است که باید به آن کمک شود. یک‌زارع گفت: برای خودروهای فرسوده نیز باید فکری کرد و دولت و مجلس در کنار هم باید ورود کنند. مدیرعامل ایران خودرو تصریح کرد: در سیاست‌گذاری باید فکری برای صادرات کرد درحالی‌که ما از سال ۸۰ برای دریافت مشقوق‌های صادراتی مشکل داریم. یک‌زارع گفت: در قراردادهای جدید به دنبال اجرای خوب بندهای مختلف هستیم و بازار بزرگ خود را به راحتی و بدون ورود تکنولوژی به خارجی‌ها نمی‌دهیم. یک‌زارع اظهار کرد: سایت پژو در الجزایر ساخته می‌شود و قرار شده است از قطعات ایرانی برای تولیدات این سایت استفاده شود، حتی قطعه‌سازان ایرانی می‌توانند در الجزایر برای تولید سرمایه‌گذاری کنند.

تأکید شریعتمداری بر خصوصی شدن ایران خودرو و سایپا

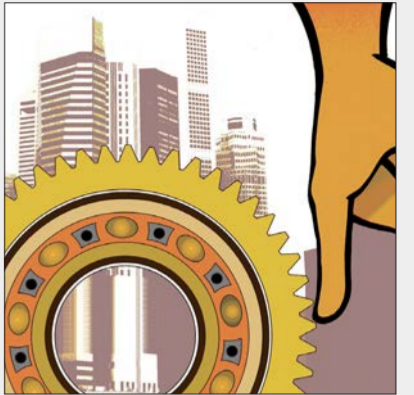
وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت که مشکل مالکیت دولتی یکی از چالش‌های صنعت خودرو از گذشته بوده است. در این زمینه دولت باید سهمش را از مالکیت خودروسازی به صفر برساند. به گزارش ایسنا، محمد شریعتمداری در مراسم آغاز به کار خط لوله دنا پلاس با موتور توربوشارژ و پژو ۲۰۷ صندوقدار اوتومات، اظهار کرد: در همین رابطه در ایران خودرو و سایپا در حال طی کردن مراحل برای خصوصی‌سازی واقعی این دو بنگاه هستیم. وی با بیان اینکه حمایت‌های دولتی از صنعت خودرو باعث عقب‌افتادگی و نه پیشرفت این صنعت شده است، خاطر نشان کرد: اگر فاصله‌ای بین خواست‌های عمومی مردم و محصولات خودروسازی وجود دارد، معلول عوامل مختلفی است که بخشی از آن خارج از اراده صنعت خودرو است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت از برنامه تدوین‌شده برای تزیق منابع مالی جدید به بخش صنعت خبر داد و گفت: در این رابطه ۱۰ هزار میلیارد تومان از منابع صندوق توسعه ملی، ۱۰ هزار میلیارد تومان نیز از سوی دولت، ۱۰ هزار میلیارد تومان از سوی بانک‌ها و نصف آن از سوی بخش خصوصی تأمین و به صنعت کشور تزیق خواهد شد.

شریعتمداری ادامه داد: امروز ۳۰ بنگاه خودروسازی در کشور فعال هستند که بیشترین سهم بازار آن در اختیار ایران خودرو است. سهم تولیدات صنعت خودرو معادل ۳۵درصد GDP و ارزش افزوده صنعت خودرو برابر با ۱۸۵درصد ارزش افزوده کل صنعت است. وی با بیان اینکه در سال ۱۴۰۴ باید به جایگاه نخست صنعت خودرو در منطقه پنج آسیا و یازدهم جهان دست یابیم، تصریح کرد: هم‌اکنون حدود ۱۲۰۰ قطعه‌ساز در کشور فعال هستند که باید با یکدیگر ادغام و قطعه‌سازان بزرگ ایجاد شوند. وزیر صنعت، معدن و تجارت خاطر نشان کرد: قیمت‌گذاری محصولات از دیگر مشکلات مهم صنعت خودرو است. به عنوان مثال اگر قیمت فولاد و دیگر مواد اولیه افزایش یابد خودروسازان قادر به افزایش قیمت محصولات خود نیستند. شریعتمداری اظهار کرد: اقتصادی نبودن تیراژ تولید از دیگر مشکلات صنعت خودرو است، ضمن آنکه توجه کافی به تحقیق و توسعه صورت نگرفته و ارتباط با صاحبان تکنولوژی خارجی نیز محدود بوده است.

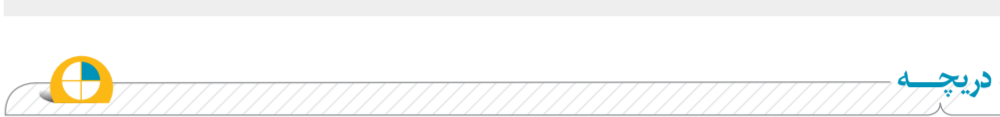
برنامه ۳ ساله نوسازی قطعه‌سازی کشور در دستور کار است

صنعت خودرو در ایران راه پر فراز و نشیبی را سپری کرده است، ایران خودرو و سهم بیشتر در تولید، پیش‌تاز صنعت خودروسازی ایران است. تاریخ نشان می‌دهد که باید گام‌های‌مان را در این صنعت بهتر برمی‌داشتیم و امیدواریم بتوانیم با برنامه‌ریزی درست جبران کنیم. تحقق اهداف صنعت خودرو در افق ۱۴۰۴ مقدور است، همین امسال تا پایان آبان‌ماه تولید خودرو ۱۷درصد افزایش داشته است. دولت باید سهم خود را در خودروسازی‌ها به صفر برساند، برنامه‌ریزی برای خصوصی‌سازی واقعی در دو شرکت ایران خودرو و سایپا را انجام داده‌ایم و اصلاً موافق خصولتی‌سازی نیستیم.



توسعه کار آفرینی برای جوانان با رویکرد مهندسی موفقیت

نخستین همایش تخصصی «مهندسی موفقیت» با موضوع راه‌ها و تکنیک‌های موفقیت در حوزه کسب و کار فنی و مهندسی برای نسل جوان در فرهنگسرای اندیشه تهران برگزار شد. به گزارش مهر، نخستین همایش تخصصی «مهندسی موفقیت» با حضور به ویژه «مهندسی عمران» و با حضور چهره‌های کارآفرین کشور برگزار شد. امیرطه نوروزی، طرح‌ساز و مدرس نرم‌افزارهای طراحی سازه در این همایش به بیان تجربیات خود در این زمینه و راه‌های موفقیت در عرصه کارآفرینی فنی مهندسی پرداخت.



دریچه

شکل‌گیری زیست‌بوم کار آفرینی و نوآوری تنها راه بازگشت نخبگان ایرانی

سوزنا ساری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در آیین گشایش «مجددترین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن‌بازار» مهم‌ترین زمینه‌ساز بازگشت استعدادهای برتر و نخبگان به کشورمان را توسعه زیست‌بوم کارآفرینی کشور دانست و عنوان کرد: تنها راه امید به بازگشت نخبگان و استعدادهای برتر اثری دانشجو یا شاغل دیگر کشورها، شکل‌گیری و توسعه زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری در کشور است.

فراهم شدن بستر فعالیت دانشجویان در داخل کشور
رئیس بنیاد ملی نخبگان با اشاره به کاهش خروج دانشجویان ایرانی و فراهم شدن زمینه بازگشت استعدادهای برتر به کشورمان اظهار کرد: در سه سال‌های پیشین، از میان ۱۷۰هزار دانشجو، بخش قابل توجهی از آنان بالغ بر ۱۰۰ هزار نفر دانشجوی ایرانی خارج از کشور بودند، به‌طوری‌که ۵۷ هزار نفر از آنان در آمریکا تحصیل می‌کردند و بزرگ‌ترین اجتماع دانشجویان خارجی مشغول به تحصیل در آمریکا، ایرانی بود، اما این روزها با ایجاد زیرساخت‌های کسب و کارهای نوآور، آمار دانشجویان ایرانی مقیم دیگر کشورها کاهش چشمگیری یافته و مسیر بازگشت نخبگان جوان به کشور هموارتر شده است. به گفته ستاری، امروز از میان جمع ۴ میلیون و ۷۰۰ هزار دانشجوی بزرگ‌ترین اجتماع دانشجویان خارجی مشغول به تحصیل در آمریکا، ایرانی بود، اما این روزها با ایجاد زیرساخت‌های کسب و کارهای نوآور، آمار دانشجویان ایرانی مقیم دیگر کشورها کاهش چشمگیری یافته و مسیر بازگشت نخبگان جوان به کشور هموارتر شده است.

کشور که ظرفیتی منحصر به‌فرد و در اختیار کمتر کشوری است، تنها ۱۲ هزار دانشجو در آمریکا تحصیل می‌کند که این موضوع با ایجاد زیرساخت و زمینه مناسب برای تحصیل و شکل دادن کسب و کارهای خلقی این دانشجویان تحقق یافته است.

شکل گرفتن استارت‌آپ‌های موفق به دست دانشجویان ایرانی
معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه با افزایش تعداد دانشجویان ایرانی بازگشته به کشور در چند سال اخیر، استارت‌آپ‌های موفق و نوآمند ایجاد ارزش افزوده بالا آغاز به‌کار کرده‌اند و دانشجویان ایرانی غیر مقیم که حقوقی حدود ۶۰۰ هزار دلار دریافت می‌کردند، به ایران بازگشته‌اند تا در کشور خود خدمت کنند.

وی، سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در استارت‌آپ‌ها را حائز اهمیت دانست و بیان کرد: باید برای بخش خصوصی این باور را ایجاد کنیم که استارت‌آپ‌ها ثروت آفرین هستند. برخی استارت‌آپ‌ها هفته‌ای ۱۰ درصد رشد می‌کنند که این موضوع می‌تواند برای بخش خصوصی رغبت ایجاد کند.

وضع بنیاد ماندگاری بازگشت دانشجویان ایرانی نسبت به دیگر کشورها

رئیس بنیاد ملی نخبگان ایران با بیان اینکه استناد به آمارهای غیررسمی در خصوص میزان بالای مهاجرت دانشجویان ایرانی به دیگر کشورها صحیح نیست، اظهار کرد: بر خلاف آمارهای غیررسمی که تعداد دانشجویان ایرانی مقیم در دیگر کشورها را بیش از آمار واقعی نشان می‌دهند، تعداد دانشجویان ایرانی در دیگر کشورها آمار بالایی نیست.

رئیس بنیاد ملی نخبگان ایران سه وضعیت مطلوب ایران برای بازگشت بازگشت ماندگاری با بازگشت دانشجویان ایرانی نسبت به دیگر کشورها مقفله افزود: کشور عربستان ۶ هزار و کره ۷ هزار ایران در آمریکا دانشجویان دارد این در حالی است که تعداد دانشجویان ایرانی در مقیم دیگر کشورها زیاد نیست و در بیان برخی آمارها بزرگ‌گنمایی شده است.

حمایت همه‌جانبه مجلس از سرمایه‌گذاری جسورانه در استارت‌آپ‌ها

به گفته هادی قوامی، مجلس تمام‌قد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و استارت‌آپ‌ها حمایت می‌کند، اما متأسفانه برخی نهادها که مسئولیت حمایت از طرح‌های نوآورانه را برعهده دارند، آنچنان که باید عمل نکردند و این امر در



به گفته هادی قوامی، نایب‌رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس، در خصوص بودجه حمایتی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در صندوق‌ها خریزسنگ نوبنا گفت: «در بودجه سال ۹۷، مبلغ ۲۰۰ میلیون دلار برای حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر گرفته‌ام، متأسفانه برخی نهادها که مسئولیت حمایت از طرح‌های نوآورانه را برعهده دارند، متولی به وظیفه خود عمل نکند موجب به آنچنان که باید عمل نگردانند و این امر در نظر نرسمین ساری است از طرح‌های جدید و خلاقانه تأثیر داشته است.»

قوامی افزود: «هرساله مجلس و دولت همایش‌های طرح‌های فناورمحور و دانش‌بنیان، بودجه خوبی در نظر می‌گیرد که به دلیل سوءمدیریت به جای آنکه این مبلغ در جای درست هزینه شود و در اختیار صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه یا به حمایت دارند برسد.»

کسب و کار امروز



توافق تویوتا و پاناسونیک در تولید نسل جدید باتری خودروی الکتریکی

دو برند معتبر **تویوتا** و **پاناسونیک** در زمینه تولید باتری‌های پرسیامتیک برای استفاده در خودروی الکتریکی همکاری می‌کنند.

به گزارش زومیت تویوتا و پاناسونیک برای معرفی طرح خود جهت توسعه‌ی باتری پرسیامتیک خودروهای الکتریکی، کنفرانس مطبوعاتی مشترک در ژاپن برگزار کردند. چنین همکاری پیش از این نیز انجام شده بود و دو شرکت از سال ۱۹۵۲ با هم روابط تجاری و صنعتی دارند. در سال ۱۹۹۶، تویوتا و پاناسونیک سرمایه‌گذاری در زمینه باتری را آغاز کردند که نتیجه آن شرکت تولید خودروی الکتریکی انرژی پاناسونیک بود. در حال حاضر، پاناسونیک در تأمین باتری‌های پرسیامتیک لیتیم‌یون مخصوص خودروهای الکتریکی برندهای مختلف، فعالیت دارد.

این توافق‌نامه به دنبال یافتن راه حلی برای بهبود مسائلی مانند گرم شدن زمین، آلودگی هوا، از بین رفتن منابع طبیعی و امنیت انرژی است. علاوه بر این، توافق‌نامه در نظر دارد تقاضا و تمایل مشتریان برای خرید خودروی الکتریکی طی سال‌های آتی افزایش یابد. به‌منظور تحقق این اهداف، تویوتا و پاناسونیک باید پیشرفت بیشتری در

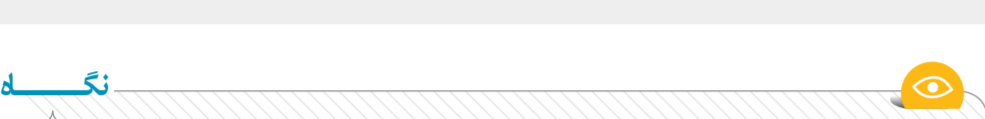
سوختی و خودروی الکتریکی متناسب با نیازهای سبک زندگی مشتریان در سراسر جهان است.

پاناسونیک تولید باتری‌های لیتیم یون خودرو را به‌عنوان یکی از کسب و کارهای اصلی خود قرار داده است و باتری‌های خودروی آن توسط بسیاری از خودروسازان در سراسر جهان استفاده می‌شود. قابلیت‌های تکنولوژیکی پاناسونیک که به الزامات مختلف برای چنین باتری‌هایی دست می‌یابد، به‌خوبی در بازار مورد توجه قرار می‌گیرد. این شرکت در حال تلاش برای افزایش ایمنی و ظرفیت باتری‌های منشوری (پرسیامتیک) خودرو است و از دانش تکنولوژیکی خود در زمینه کسب و کار باتری استفاده می‌کند.

تویوتا و پاناسونیک به این موضوع اهمیت می‌دهند که پیشرفت‌های بیشتر در عملکرد باتری، قیمت و ایمنی و نیز ظرفیت تأمین پایدار، به محبوبیت بیشتر خودروهای الکتریکی کمک بیشتری خواهد کرد. دو شرکت جزئیات مربوط به همکاری را با هدف دستیابی به بهترین باتری‌های استفاده‌شده در پروژه‌های پیشین، تویوتا در حال توسعه بیشتر کمک به محبوبیت خودروهای الکتریکی تویوتا و دیگر خودروسازان در نظر می‌گیرند.

پوتین کوین؛ ارز رمزنگار روسی ۱۲۶ درصد جهش زد

ارز رمزنگار خاص روسی ۱۲۶ درصد افزایش قیمت پیدا کرد و یکی از بهترین عملکردها را در میان دارایی‌های دیجیتال جهان به خود اختصاص داد. به گزارش ایبنت، «پوتین کوین» که یک ارز خاص رمزنگار در روسیه است و نام رئیس‌جمهور محبوب این کشور را هم به خود گرفته در ۲۴ ساعت گذشته در میان آن دسته از دارایی‌های دیجیتال جهان بود که یکی از بهترین عملکردها را به خود اختصاص داده است. در همین حال «پوتین کوین» در صرافی «بیت‌بیت» ۱۲۶ درصد افزایش پیدا کرد و در برابر ۰۰۴ دلار معامله شد. در حال حاضر سرمایه بازار این ارز رمزنگار بیش از ۷میلیون دلار است.



قانون ۷۰-۲۰-۱۰

برای نجات دادن شرکت شما از شرایط بحرانی و مدیریت منابع نوآوری،

یک راهکار و اصل اساسی وجود دارد. پوتین کوین از شرکت‌ها می‌توان پرسید این است که آنها چگونه منابع نوآوری خود را مدیریت می‌کنند. آیا باید روی یک ایده ثابت اما با احتمال دستیابی به موفقیت سرمایه‌گذاری کنند؟ یا باید روی بهبود محصولاتی که دارند و می‌دانند که مورد نیاز و مورد پسند مشتریان است تمرکز کنند؟ یا شاید باید با محصولات فعلی‌شان یک بازار دیگر نفوذ کنند؟

به گزارش زومیت- این سؤال مهمی است. استیو بلانک (Steve Blank)، کارآفرین و سرمایه‌گذار موفق سیلیکون‌ولی در مقاله‌ی که در نشریه کسب و کار هاروارد (Harvard Business Review) منتشر شد با اشاره به این موضوع گفت که مشکلات جنرال الکتریک از تمرکز بیش از اندازه به «فرصت‌های متفرقه» ناشی می‌شود.

خوشبختانه یک قاعده سرانگشتی وجود دارد که به آن قانون ۷۰-۲۰-۱۰ گفته می‌شود. بسیاری منشا اولیه این قانون را کتاب کیمیاگری رشد (The Alchemy of Growth) که ۱۵ سال قبل منتشر شد، می‌تاند و برخی دیگر قدمت این قانون را در حدود سال‌های ۱۹۵۰ تخمین می‌زنند. در هر صورت، سازمان‌های بسیاری از جمله گوگل، این قانون را برای سرمایه‌گذاری فوق‌العاده می‌دانند و بر این باورند که یادگیری و اعمال آن در کسب و کار بسیار ساده است.

۷۰درصد نوآوری پایدار

نوآوری‌های پایدار توسعه‌هایی هستند که به محصولات و خدمات فعلی سازمان و هم راستا با استراتژی‌های جاری، تعلق می‌گیرند. چنین

نوآوری‌هایی را گاهی به استیو بلانک «نوآوری افزایشی» نیز می‌خوانند و در مقایسه با نوآوری «ساختارسکنانه» یا «ردیگال» شدت کمتری دارند، اما در نهایت به نظر می‌رسد که همچنان‌بگیرند و در بن‌ظن هر تلاش نیرومند برای نوآوری قرار دارند.

حقیقت این است که نوآوری‌های پایدار بیشترین ارزش را برای شرکت

پاناسونیک در نظر می‌آورند. برای آنکه به درک بهتری از این موضوع برسید به قانون Moore’s Law) ببندیشید. قانون مور که نخستین بار توسط گوردون مور، از بنیانگذاران شرکت اینتل، در سال ۱۹۶۵ ارائه شد بیان می‌کند که «تعداد ترانزیستورهای روی یک تراشه با مساحت ثابت هر دو سال، به‌طور تقریبی دو برابر می‌شود.» ممکن است چنین پیشرفتی در نسل جدید تراشه‌های کامپیوتری چندین هجیان‌انگیز، به نظر ترسد اما اگر

به پیشرفت آنها طی ۵۰ سال گذشته نگاه کنید، نتیجه‌ی این است که انقلاب دیجیتال منتهی شده، همین نوآوری‌های پایدار بوده که در نهایت یک نوآوری «ردیگال» را مرسر کرده است.

یکی دیگر از جنبه‌های مثبت نوآوری پایدار این است که آنها به خوبی با فرآیندها و مشتریان فعلی سازگار می‌شوند و هزینه تغییر زیرساخت و سازگاری را کاهش می‌دهند. به همین دلیل است که حتی شرکت‌های بزرگ و نوآوری‌محور گوگل و اپل نیز بیشتر سرمایه خود را صرف بهبود بهترین منابع می‌کنند.

بیشترین منابع - حدود ۷۰درصد- باید صرف نوآوری‌های پایدار شود.

۲۰درصد بررسی فرصت‌های مجاور

هر کسب و کاری، بدون در نظر گرفتن میزان موفقیت آن، در نهایت راه زوال را در پیش خواهد گرفت. شما ممکن است موفق‌ترین تولیدکننده محصول یک مشتری - مثلاً شالاک - باشید و همچنان به اندازه کافی درآمد به دست نیآورید، تنها یک دلیل ساده برای این مسئله وجود دارد:



قانون ۷۰-۲۰-۱۰

برای نجات دادن شرکت شما از شرایط بحرانی و مدیریت منابع نوآوری،

همیشه لازم‌است که بازارها و توانایی‌های مجاور را نیز بررسی کنید. آمازون با کاهش در دست‌بندی سایر محصولات - به جز کتاب - توانست کسب و کار خود را گسترش دهد. تولیدکننده‌های خودرو این روزها میلیاردها دلار در تکنولوژی خودروهای الکتریکی سرمایه‌گذاری می‌کنند.تک‌پولنده‌باندی‌اند.

از کریب - خودروهای سوخت کریبی - رقابت کنند. متأسفانه، فرصت‌های مجاور بسیار مخاطره‌انگیزتر از نوآوری‌های پایدار است. مثلاً آمازون در زمینه اسپیکرهای هوشمند اکو بسیار موفق عمل کرد اما در بخش تلفن‌های هوشمند فایر (fire) به‌طور کامل شکست خورد. بنابراین کاری نکنید که آینده مشتری‌ها و تکنولوژی‌هایی را که در حال حاضر به خوبی ظاهر شده و بسیار موفقیت‌آمیز بوده، به خطر بیندازید.

۱۰درصد ساخت یک یادآدم تازه

در ۱۰۰ سال گذشته، شرکت IBM در زمینه‌های مختلفی از جمله ماشین‌های مرتب‌سازی، کامپیوترهای خطی، ایر کامپیوترها، کامپیوترهای شخصی، خدمات IT، و… سرآمد بوده و البته لازم به یادآوری است که هر یک از این تکنولوژی‌هایس از حدود ۲۰ سال از صحنه به در شده و جای خود را به فناوری‌های تازه داده‌اند.

با این وجود شرکت IBM همچنان یکی از ارزشمندترین شرکت‌های دنیا است که در زمینه توسعه و ارتقای تکنولوژی فعالیت می‌کند. امروزه این شرکت، که با توجه به افول تکنولوژی‌های پیشین، فعالیت عمده‌ای در زمینه فناوری‌هایی نظیر هوش مصنوعی، رایانش کوانتومی و تراشه‌های نئوفورمیک دارد.

البته، ساخت محصولی که از نظر زیبایی‌بند کاملاً تازه باشد بسیار نظری است و به همین دلیل باید در زمینه سرمایه‌گذاری آن محتناط عمل کرد و نباید بودجه تحقیقات زیادی را به آن اختصاص داد. به همین دلیل است که سازمان‌ها و شرکت‌ها معمولاً بخش عمده سرمایه خود را به نوآوری‌های پایدار اختصاص می‌دهند.

تغذیه خوب (لایه پایابن)

مهم‌ترین چیزی که باید درباره قانون ۷۰-۲۰-۱۰ به خاطر سپرد این است که این قانون یک قاعده سرانگشتی است و نه یک قانون فیزیکی. پس سعی نکنید با چسبیدن به حساب‌ها و نسبت‌های دقیق خودتان را به دردمسر بیندازید. اما در عمل این به خاطر سپارید که باید آگاهانه و خردمندانه سرمایه‌گذاری کنید.

در بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌ها، سرمایه‌گذاری حداقل ۱۰ درصدی در زمینه تحقیقات و تجارت‌های تازه، به‌طور چشمگیری ناپدید گرفته می‌شود. زیرا معمولاً مشاهده پیشرفت در زمینه محصولات وجود و خدمات فعلی آسان‌تر از تصویرسازی درباره یک ایده کاملاً تازه است.

اما این اشتباه را تکرار نکنید، نوآوری نیازمند تلاش و تحقیق است و اگر برای مشتریان که در نظر مرزهای کار و محصول خود تلاش نکنید، توانایی شما برای رقابت در طولانی مدت تحلیل خواهد رفت. پس از مشخص نمودن نوآوری‌های مجاور گوگل و اپل نیز بیشتر سرمایه خود را صرف بهبود بهترین منابع - حدود ۷۰درصد- باید صرف نوآوری‌های پایدار شود.

هر کسب و کاری، بدون در نظر گرفتن میزان موفقیت آن، در نهایت راه زوال را در پیش خواهد گرفت. شما ممکن است موفق‌ترین تولیدکننده محصول یک مشتری - مثلاً شالاک - باشید و همچنان به اندازه کافی درآمد به دست نیآورید، تنها یک دلیل ساده برای این مسئله وجود دارد:

منبع: INC

بازدید از «آفرینشگاه سزان»

معاونت فرهنگی بنیاد ملی نخبگان در ادامه اجرای برنامه بازدیدهای تخصصی منطبق بر نیازهای اجتماع نخبگانی، بازدید از «آفرینشگاه سزان» را با هدف توسعه و ترویج فرهنگ کارآفرینی و اشتغال‌زایی برگزار می‌کند. سزان، یک شبادبندهنده

ترکیبی تخصصی ایرانی در حوزه فناوری‌های همگرا (آفرینشگاه، است پژوهشکده سزان شرایط و امکانات تحقیقاتی و آزمایشگاهی لازم را در خصوص اثبات و نمایش فناوری و همچنین ثبت اختراع برای محققان و پژوهشگران فراهم می‌کند. آفرینشگاه سزان شامل بخش‌های پیش‌شنابدهی (رویداد ناوردیده) و فضای کاری اشتراکی، شنابدهی محصول و شنابدهی بازار است. که علاوه بر خدمات و امکانات آزمایشگاهی بیان‌شده، خدمات دیگری مانند شبکه مریکری خودمختار توسعه‌ی تأمین سرمایه حمایتی و هوشمندانه پشتیبانی و رفاهی؛ شبکه‌سازی و بازاریابی را برای توسعه محصول و بازار در اختیار کارآفرینانی قرار می‌دهد که قصد تحقق رویه‌های کسب‌وکار خود را دارند.

مطالعات بازار و تحلیل تقاضاهای بالقوه‌آنی از عوامل مؤثر در درک بهتر زیست بوم و فرصت‌های پیش رو در حوزه فناوری است. امروزه اتخاذ تصمیم و سیاست‌گذاری در هر حوزه فناوری بدون تسلط کامل بر میزان و تنوع بازار آن کاری غیرمنطقی است. از دلایل اصلی انجام مطالعات بازار شناسایی، گردآوری و تجزیه و تحلیل آن دسته از اطلاعات و نوآوری است که فرصت‌های کلیدی برای توسعه فرصت‌ها و محصولات آینده را مشخص می‌کند. از این طریق و با شناسایی روندهای توسعه بازار یک حوزه علم و فناوری می‌توان وضعیت‌ها و چالش‌های موجود آن را به منظور رسیدن به اهداف، بر مبنای مولفه‌های شاخص «نوآوری» ایران در موضوع ظرفیت نوآوری شرکت‌ها رتبه ۶۶، در زیرشاخص کیفیت موسسات علمی پژوهشی رتبه ۸۸، در

مخارج تحقیق و توسعه رتبه ۵۵، در پیوند تحقیق و توسعه صنعت و دانشگاه رتبه ۶۶ به ۹۱ رسیده و این در مجموع برای شرکت‌های شاخص «نوآوری» ایران در موضوع ظرفیت نوآوری شرکت‌ها رتبه ۶۶، در زیرشاخص کیفیت موسسات علمی پژوهشی رتبه ۸۸، در توسعه سرمایه‌گذاری و حمایت‌های مالی و اقتصادی کاهش پیدا می‌کند و مسیر نوآوری به سمت کشف فرصت‌های نهنفته بازار هدایت می‌شود. همچنین این توان از وضعیت فعالیت سایر کشورها آگاهی به دست آورد و مشتریان احتمالی فناوری مورد نظر در سطح جهانی را شناسایی کرد. شناسایی و رصد آن موارد پیشرفته در این میان چشمگیری و قابل توجه است.



صعود ۲۳ پله‌ای ایران در شاخص جهانی «نوآوری»



گزارش مجمع جهانی اقتصاد از بهبود ۲۳ پله‌ای ایران در شاخص «نوآوری» در میان کشورهای جهان خبر می‌دهد. در این رده‌بندی جایگاه کشور در مولفه «جولگیری از فرار مغزها» ارتقا یافت.

گزارش مجمع جهانی اقتصاد در موضوع «وضعیت رقابت‌پذیری کشورهای جهان» بر مبنای ۱۲ رکن، مولفه و زیرشاخصی شاخص منتشر شد. به گزارش مهر، در این رتبه‌بندی بین‌المللی که براساس بررسی وضعیت ۱۲۷ کشور جهان است، ایران در مجموع با ۷،۷ رتبه ۶۹ رسیده است، اما در میان ۲۰ کشور سنند چشم‌انداز، همچنان رتبه ۱۳ به ایران اختصاص دارد؛ با این حال تنزل رتبه ایران در سال‌های اخیر متوقف شده است. بر مبنای این رده‌بندی که مقایسه بین سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۸ است؛ دو موضوع «نوآوری» و «مادگی تکنولوژیکی» نیز در شاخص‌های رقابت‌پذیری کشورها مورد بررسی قرار گرفته که از این دو منظر، ایران از دستخوش تغییراتی است. در این مقایسه، شاخص «نوآوری» ایران با ۲۳ رتبه بهبود و شاخص

چگونه برند خود را نابود کنیم!؟

علیرضا جعفری

کارشناس ارشد مارکتینگ



امروزه تمام کسب و کارها نیازمند ارائه تصویر روشنی از خود نزد افکار عمومی هستند. در این مسیر باید از علم روابط عمومی کمک گرفت. روابط عمومی به معنی مدیریت ارتباط بین سازمان و مخاطب است. روابط عمومی یعنی تلاش برای کسب همکاری مردم و گروه‌هایی که برای ادامه حیات کسب و کار اهمیت دارند. روابط عمومی یعنی تسهیل کننده ارتباط و پیوند بین سازمان، رسانه و مردم؛ هنر کاربرد خردمندانه از رسانه‌های جمعی برای نفوذ در افکار عمومی.

ارتباطی که به بدترین وجه ممکن بین مردم و مجموعه چسب هل اتفاق افتاد. روابط عمومی یا Public Relations جزء فراموش شده سازمان‌های کشور ما است که حتی غیبت آن نیز احساس نمی‌شود. این در حالی است که یکی از عناصر مهم ساخت و حفظ برند، روابط عمومی است. اتفاقاتی که در هفته‌های گذشته و طرف مدت چند روز برای یک مجموعه تولیدی با سابقه مانند چسب هل افتاد، نمونه واضحی از سوءمدیریت در بخش روابط عمومی سازمان است. البته جدی نگرفتن تأثیر شبکه‌های اجتماعی (به عنوان یکی از نقاط تماس مصرف‌کنندگان با کسب و کار) نیز قابل چشم‌پوشی نیست.

اظهارنظرهای نستجیده و شتاب‌زده مدیر ارشد یک مجموعه، هزینه‌های سنگینی را در بر خواهد داشت. همچنین، فراقکنی و سعی در کتمان حقایق مرتبط با قوانین داخلی که تصاویر آن در شبکه‌های اجتماعی منتشر شده بود، مشکل را دوچندان کرد. در مجموعه ذکر شده، مختصات اطلاعات خروجی سازمان به مخاطب، مستجیده و برنامه‌ریزی شده نیست و نه تنها ارتباط دوسویه را رقم نمی‌زند بلکه در سطحی مبتدی قرار گرفته و به شعور مخاطب توهین می‌کند.

چنین است که در کمتر از ۴۸ ساعت، وجهه چندین ساله یک کسب و کار در معرض هجوم انتقادات قرار می‌گیرد و تا مرز نابودی پیش می‌رود. سرگذشت کسب و کارها و برندهای کشورمان غم‌انگیز است.

مرهم تصویر مخدوش شده چسب هل چیست؟
چسب هل به جای تبلیغات (که این روزها در صدا و سیما شاهد پخش ویدئوهای تبلیغاتی آن هستیم) باید با طراحی کمپین‌های روابط عمومی، رعایت صداقت و فروتنی با پذیرش اشتباهات گذشته به تغییر چهره‌ای که از برندش در اذهان مخاطبان نقش بسته تلاش کند. البته که ویرانی تصویر برند هل، کمتر از ۴۸ ساعت رخ داد اما بازسازی آن قطعا زمانبر خواهد بود.

کسب و کارهای دیگر می‌توانند از این اتفاق به درستی درس گرفته و لزوم برقراری ارتباط مؤثر با مخاطب (با مشتریان بالقوه) را بیش از پیش مهم قلمداد کنند.

منبع: brandabout



معماری برند؛ خانه برندسازی شده

ترجمه: نازنین کی نژاد

معماری برند، نقش برند مادر را در بازاریابی محصولات و خدمات و همچنین ارتباط بین تمام برندها، زیربرندها، محصولات، جایگزین‌ها و کسب‌وکارهای موجود در پرونده کاری شرکت تعیین می‌کند. ممکن است در نگاه اول تصور کنیم که معماری برند، تنها برای سازمان‌های بزرگ ضروری است، اما اگر قصد فروش محصول یا خدمتی را دارید و نمی‌دانید آن محصول یا خدمت را با همان نام شرکت خود عرضه کنید یا نام دیگری برایش انتخاب کنید، باید بدانید تصمیم شما همان معماری برند است.

هر قدر شناسنامه فعالیت‌های یک شرکت پیچیده‌تر باشد، تغییر دادن معماری برند نیز دشوارتر خواهد بود. با وجود اینکه معماری برند بر فعالیت‌های ارتباطی و بازاریابی محصولات شرکت تأثیر می‌گذارد، باید بدانیم که یک تصمیم در حوزه کسب‌وکار است زیرا غالبا بر روش سازمان‌دهی تیم‌ها و تخصیص بودجه در شرکت اثر می‌گذارد.

در این مطلب از مقاله دیوید آکر، استاد برندینگ، استفاده شده است و سعی می‌کنیم به بررسی انواع معماری برند بپردازیم.

خانه برندسازی شده

شرکتی با معماری خانه برندسازی‌شده، محصولات زیادی را با نام یک برند اصلی (اغلب به عنوان برند مادر یا برند چتر (Umbrella) عرضه می‌کند. محصولات این شرکت هویت‌های مختلفی ندارند و هدف همه، قوی کردن برند اصلی است. مثال‌هایی از شرکت‌هایی با این معماری عبارتند از: HSBC و Virgin. Amazon نیز در اصل از ساختار خانه برندسازی‌شده تبعیت می‌کند، زیرا بیشتر محصولات جدیدش قدرت‌شان را از برند مادر می‌گیرند.

شرکتی که به تازگی معماری برندش را تغییر داده و به سمت خانه برندسازی‌شده حرکت کرده، Coca-Cola است؛ برندی که محصولاتش سال‌ها به‌طور جداگانه بازاریابی می‌شدند، در سال ۲۰۱۵ استراتژی «تک برندی» را اعلام کرد و در نتیجه تمام محصولات آن (Coca-Cola، Diet Coke، Zero Sugar و Coca-Cola Life) زیر چتر Coca-Cola جمع شدند.

Microsoft مثال دیگری از شرکتی است که به اهمیت قوی کردن برند اصلی خود پی برده است. برند در طول سال‌ها به شرکتی عظیم با برندهای محصولی قدرتمند (مثل ویندوز یا آفیس) و برندهای مستقل مثل Xbox، Skype و LinkedIn تبدیل شده است. با وجود فاصله برندهای محصولی از برند مادر، Microsoft می‌خواهد آنها را زیر چتر خود نزدیک‌تر کند. بی‌اطلاعی مردم از ارتباط این برندها با Microsoft، نگرانی مدیران اجرایی شرکت را در پی داشته است و به دنبال راه‌حلی برای این مسئله هستند. Microsoft ممکن است هیچ‌وقت به یک خانه برندسازی‌شده تبدیل نشود، اما آشکار است که حرکت‌هایی را به سمت آن آغاز کرده است.

معماری خانه برندسازی‌شده برای وقتی است که شرکت‌ها با محصولات مختلف، مخاطبان یکسانی را هدف قرار می‌دهند و می‌خواهند وعده‌های مشابه و تداعیات



یکسان را برای محصولات مختلف ارائه کنند. این معماری همچنین برای زمان‌هایی مناسب است که سازمان، بودجه کمی برای بازاریابی در اختیار دارد، زیرا ایجاد آگاهی در مورد یک برند در مقایسه با چند برند، بسیار آسان‌تر است. و بالاخره اینکه از این معماری زمانی می‌شود بهره گرفت که ریسک اعتبار مرتبط با محصولات مختلف کم است، زیرا یک حرکت اشتباه می‌تواند کل شرکت را تحت تأثیر قرار دهد.

خانه برندها نقطه مقابل خانه برندسازی‌شده است؛ در این حالت محصولات و پیشینه‌های زیادی وجود دارد اما تحت برندهای جداگانه‌ای بازاریابی می‌شوند که هر کدام هویت منحصر به فردی دارند. دو نمونه بسیار مشهور از خانه برندها را در اینجا معرفی می‌کنیم.

اولین نمونه Procter & Gamble است که برندهایش از محصولات مراقبت مو و پوست تا شونده‌های لباس و ظرف متغیرند. Ariel، Old Spice، Gillette و Head & Shoulders تنها برخی از برندهای این شرکت را تشکیل می‌دهند. نمونه دیگر، Unilever است که پرونده فعالیتش حتی از نمونه قبلی هم متنوع‌تر است. Unilever محصولات مراقبت شخصی، خوراکی و برندهای نوشیدنی را در خود جا داده است. Dove و Knorr، Lipton، Magnum برخی از این محصولات هستند.

شرکت‌هایی با ساختار معماری خانه برندسازی‌شده، محصولات جدیدشان را در فعالیت‌های بازاریابی و ارتباطی به عنوان بخشی از برند مادر معرفی می‌کنند، درحالی‌که P&G و Unilever و برندهای‌شان فاصله آشکاری وجود دارد و مصرف‌کننده عادی، عموماً از ارتباط بین برخی برندهای این مجموعه‌ها با برند مادر آگاه نیست. البته هر دو این برندها در فعالیت‌های ارتباطی اخیرشان سعی کرده‌اند به‌طور جدی‌تری نقش برند مادر را قوی‌تر نشان بدهند و انگار کمی از استراتژی خانه برندها فاصله گرفته‌اند.

ساختار خانه برندها زمانی توصیه می‌شود که یک سازمان می‌خواهد با یک دسته‌بندی محصولی مشابه (مثلاً سه برند شامپو برای

Disney Junior در مقایسه با برند Disney، مخاطب جوان‌تری را هدف قرار داده است. مورد استفاده دیگر از این معماری، زمانی است که بخواهید برند اصلی را با تداعیات جدیدی غنی‌تر کنید، خواه بخواهید آن را گسترش دهید و خواه آن را جوان‌تر یا برای قشر ثروتمند مناسب کنید. این روش برای زمانی‌که بودجه بازاریابی کمی در اختیار دارید و قصد دارید براساس داشته‌های برند اصلی، در مورد برند اطلاع‌رسانی کنید نیز کاربرد دارد. در نهایت وقتی ریسک اعتبار مرتبط با محصول کم است این روش پیشنهاد می‌شود. برندهای تأییدشده (Endorsed Brands) در تضاد با زیربرندها، نزدیکی بیشتری با معماری خانه برندها دارند. مانند خانه برندها، در برندهای تأییدشده، محصولات زیادی را با هویت‌های مختلفی می‌بینیم با این تفاوت که توسط برند اصلی حمایت می‌شوند. در این مورد برند تأییدشده نقش اصلی را بازی می‌کند، هویت جداگانه‌ای دارد و از تأیید برند اصلی به عنوان برجسته کیفیت استفاده می‌کند. این حمایت باعث می‌شود برند تأییدشده آگاهی و اعتماد لازم را به دست بیاورد. با این حال برندهای تأییدشده، برخلاف زیربرندها پتانسیل کمی برای قوی کردن برند اصلی دارند.

در ساختار نام‌گذاری برند تأییدشده، ابتدا نام تأییدشده می‌آید و سپس نام برند اصلی دیده می‌شود. همچنین لوگو و برندینگ برند تأییدشده از برند اصلی تأثیرگذارتر است. KitKat، یکی از نمونه‌های مشهور این ساختار است که تأییدیه‌اش را از Nestle می‌گیرد. رویکرد متداول در این ساختار، شیوه ارتباط نام‌ها است که در آن نام برند تأییدشده براساس نام برند اصلی شکل می‌گیرد. مثلاً Nescafe که براساس برند اصلی یعنی Nestle ساخته شده یا Danio که از Danone گرفته شده است.

این ساختار عموماً زمانی مناسب است که شرکت قصد دارد با تدوام استفاده از قدرت برند اصلی، مخاطبان مختلفی را هدف قرار بدهد. مورد دیگر برای استفاده از این روش، زمانی است که می‌خواهید وعده‌ها/پیشنهادات متنوعی بدهید و تداعیات جدیدی را برای محصولات مختلف در ذهن مخاطبان ایجاد کنید. مانند ساختار خانه برندها، برای ایجاد آگاهی در مورد هر یک از برندهای تأییدشده، به بودجه قابل توجهی برای بازاریابی نیاز دارید. با این حال حضور برند اصلی در برندینگ و فعالیت‌های ارتباطی، می‌تواند این فعالیت‌ها را سریع‌تر و ارزان‌تر به انجام برساند. نکته مهم دیگر این است که برندهای تأییدشده به ندرت روی اعتبار برندهای دیگر حاضر در رزومه شرکت تأثیر می‌گذارند.

درست است که در تئوری و روی کاغذ، چهار معماری برند از یکدیگر متمایزند و به نظر می‌رسد هر کدام استراتژی‌های جداگانه‌ای را دنبال می‌کنند، اما بسیاری از شرکت‌ها در یک زمان از تمام این روش‌ها استفاده می‌کنند. به عنوان مثال، Nestle، L'Oréal و Danone رزومه‌های محصول و برند پیچیده‌ای دارند و از هر چهار ساختار معماری برند به‌طور هم‌زمان بهره می‌گیرند (ساختار هیبریدی).

Mbanews/brandstruk



ایستگاه تبلیغات

در دست ساخت، فرصتی برای MatraCat

دنیای دیجیتال پر است از کارهای نیمه‌کاره. وبسایت‌های در دست ساخت، دلیل خوبی بر این مدعا هستند. بیشتر وقت‌ها این وبسایت‌ها ماه‌ها یا حتی سال‌ها در دست ساخت باقی می‌مانند. این وبسایت‌ها هر روز هزاران بازدیدکننده دارند و هر بار بازدیدکنندگان با همان پیام ناامیدکننده قبل مواجه می‌شوند؛ «وبسایت در دست ساخت.»

ایده آژانس OMD این بود که مسئولیت این وبسایت‌ها را به عهده بگیرد تا MatraCat بتواند در دنیای دیجیتال، مهارت ساخت و ساز خود را توسعه دهد. Matra توزیع‌کننده برتر برند Caterpillar در کاستاریکا است.

استراتژی

آژانس، پیشنهادی به صاحبان وبسایت‌های «در دست ساخت» داد؛ اگر صفحه اول وبسایت‌شان را در زمان طرح‌های پیشبرد فروش (Promotion)، با صفحه مسود نظر آژانس جایگزین می‌کردند، وبسایت به شانس بزرگی برای کامل شدن دست پیدا می‌کرد.

در چند روز، نانوایی‌ها، هنرمندان، شرکت‌های ساخت و ساز، مهدکودک‌ها، تعمیرگاه‌های اتومبیل و بسیاری دیگر در این کمپین شرکت کردند. هزاران بازدیدکننده‌ای که تا پیش از این با مراجعه به این وبسایت‌ها بلافاصله آنها را ترک می‌کردند، حال می‌دانستند که با استفاده از دستگه‌های CAT می‌توانند در وبسایت بازی کنند.

اجرا

صاحبان وبسایت‌ها به کمپینی دعوت شده بودند که در آن از رسانه‌های محیطی، ad words، بنرهای تحت وب، ویدئوهای آنلاین، تبلیغات فیس‌بوک و محتوای اختصاصی استفاده شده بود. هر بخش از کمپین، کاربران را به وبسایت اصلی فروش هدایت می‌کرد.



نتیجه

برند با این کار، هم وبسایت‌های مرده کسب و کارهای کوچک را به زندگی برمی‌گرداند و هم این که هر کدام از آنها را به رسانه‌ای تعاملی برای تبلیغ MatraCat تبدیل می‌کرد.

بیش از ۳۰۰ وبسایت به این شکل تبدیل شدند. متوسط بازدید هر وبسایت از ۵ تا ۳ دقیقه تغییر کرد.

در کمتر از ۲۸ روز، وبسایت اصلی طرح پیشبرد فروش، ۴۶۳۴۸ بازدید دریافت کرد.

روزنامه‌ها، وبسایت‌ها و ایستگاه‌های رادیویی مهمی این خبر را پوشش دادند.

کمپین توانست توجه و حمایت وزارت اقتصاد، صنعت و تجارت و مؤسسه ملی آموزش را نیز جلب کند.

روزی که زمین سخن گفت

استفاده نادرست از آب در هندوراس، در مناطق تحت کنترل باندهای خلافکار، بی‌سابقه بود. Aguas de Choloma می‌دانست که نمی‌تواند شیوه زندگی مردمی را که در مناطق تحت کنترل شیطان، به سر می‌برد عوض کند، زیرا آنها به قوانین، دولت و شرکت‌های آب توجه نمی‌کردند. پس برند باید از طریق روشی غیر معمول و متفاوت آنها را به شنیدن مجاب می‌کرد.

استراتژی

تغییر امکان‌پذیر است، اما قبل از آن نیاز به شنیدن است. تنها چیزی که خلافکاران از آن می‌ترسند یا ممکن است به آن گوش دهند، قدرت طبیعت است. توجه نداشتن آنها به دولت یا شرکت‌های آب باعث شده بود آژانس UM نتواند از طریق رسانه‌های رایج به آنها دسترسی پیدا کند، پس کره زمین باید با آنها سخن بگوید.

اجرا

آژانس با کمی تغییر و نصب ابزارهایی در لوله‌های شرکت، پیام‌های صوتی را ارسال کرد. برای این کار یک آمپلی‌فایر را در ابتدای لوله مورد استفاده قرار داد. یک شیر ایمنی آب برای مواقع کمبود آب تعبیه شد و زمانی که مردم برای بردن آب مراجعه می‌کردند، به جای آب، صدایی را از شیر می‌شنیدند که می‌گفت: «توجه کنید، من زمین هستم و منابع آب من در حال اتمام است. هوشمندانه استفاده کنید، حالا شیر آب را ببندید!»

نتیجه

- انتقال پیام از طریق خود مردم
- کاهش مصرف روزانه از ۴۹۰ لیتر به ۱۵۰ لیتر
- تقاضای شرکت‌های دیگر برای انجام این فعالیت.

منبع: mbanews

۴ راه برای اینکه مدیر فروش موفق باشید

چه ویژگی‌هایی یک مدیر فروش را «بهترین» می‌کند؟ بستگی دارد در این مورد با چه کسی مشورت کنید. هر کسی ممکن است جواب متفاوتی به شما بدهد، اما چیزی که بین تمام جواب‌ها مشترک است، این است که مدیر فروش نقش بسیار مهمی در موفقیت گروه فروش دارد. در این مقاله به نقل از chetor، پنج روش ساده به شما آموزش داده می‌شود تا شما را به یک مدیر فروش موفق تبدیل کند.

۱- خیلی سریع اهداف و انتظارات فروش را تعیین کنید

آیا تیم شما درک درستی از اهداف فروش و انتظارات شما دارد؟ آیا متوجه هستند که شما مسئولیت چه نوع نتیجه‌ای را به‌عهده گرفته‌اید؟ اگر درباره نقش‌ها و مسئولیت‌شان شک‌وشبه‌های دارند، همین حالا وقت شفاف‌سازی درباره این مسائل است. یک مدیر فروش موفق همیشه طوری رفتار می‌کند که مطمئن شود همه می‌دانند مسئول می‌کنند همه بدانند نتیجه جلوزدن از اهداف یا نرسیدن به آنها چه خواهد بود.

برای اینکه موقعیت «ترسیدن به اهداف» پیش نیاید، یک مدیر فروش موفق روی تعیین اهداف وقت زیادی می‌گذارد. حتی تیم خود را تشویق می‌کند که اهداف «هوشمندانه» را تعریف کنند. هدف هوشمندانه، هدفی است که مشخص، قابل اندازه‌گیری، قابل دستیابی، واقعی و به‌موقع باشد. رمز تعیین اهداف هوشمندانه، مشارکت و سؤال کردن است. از خود و اعضای تیم‌تان سؤالات متفاوت بپرسید تا به‌تدریج سرخ استراتژی مناسب را پیدا کنید. مراقب باشید که وسواسی یا غیرواقع‌بین نشوید.

حتی ممکن است برخی از اعضای گروه کمک کنند به اهداف هوشمندانه‌تری برسید که به مشخصات فوق، ارزیابی و مرور را اضافه می‌کند. پس هرگاه مسئول تعیین اهداف هوشمندانه (یا هوشمندانه‌تر) بودید، یادتان زود که ممکن است همه چیز تغییر کند و خود را برای انطباق آماده کنید. اولین قدم را که بردارید، متوجه می‌شوید اگر آنچه را که می‌خواهید به‌طور واضح به دیگران منتقل کنید، مزایای موفقیت و شکست ناخودآگاه روشن‌تر می‌شود.

۲- برای تک تک فروشونده‌ها زمان بگذارید

ممکن است فکر چنین چیزی دلهره‌آور باشد، اما بدانید بهترین فروشونده‌ها آنهایی هستند که در جلسات تک‌به‌تک شرکت کرده‌اند. آنها می‌توانند برنامه‌های ثابت را دنبال کنند، متمرکز بمانند و هر جلسه آموزشی را برای خود شخصی‌سازی کنند. فرقی ندارد اندازه تیم شما چقدر است. اولین قدم این است که طوری برنامه‌ریزی کنید تا هر کدام از فروشونده‌ها زمانی برای ملاقات با شما داشته باشند. وقتی این برنامه را تنظیم کردید، به خود قول دهید به آن پایبند بمانید.

من هم می‌دانم که ممکن است برنامه‌های پیش‌بینی‌نشده‌ای اتفاق بیفتد، اما وقتی برای خود برنامه از پیش تعیین‌شده‌ای داشته باشید، اجازه نخواهید داد برنامه‌های ناگهانی روتین شما را برهم بزنند. از زاویه‌های دیگر، وقتی شما و اعضای تیم‌تان بدانید تنها ۱۵ دقیقه زمان دارید، حواس‌تان جمع می‌ماند و بحث به حاشیه نمی‌رود.

۳- روی نقاط قوت تمرکز کنید

در مورد قیل توضیح دادیم که یک مدیر فروش موفق با تمام فروشونده‌هایش به یک سبک رفتار نمی‌کند. چرا؟ چون انواع مختلف شخصیت‌ها و متفاوتی مدیریت شوند. درحالی‌که یک مدیر فروش عادی ممکن است حد وسطی را در نظر بگیرد و با همه به سبکی میانه رفتار کند. مدیر فروش موفق برای شناسایی و درک نقاط قوت هر یک از فروشندگان زمان می‌گذارد.

مثلا ممکن است شما فروشونده‌ای داشته باشید که خیلی خوب با مشتریان گرم می‌گیرد و می‌تواند وفاداری مراجعان را تقویت کند. به‌نظر تان لازم است چنین فروشونده‌ای وقت خود را در داده‌کاوی و ورود اطلاعات تلف کند؟ احتمالا پاسخ‌تان خیر است! راه‌حل درست این است که تمرکز این فرد را در گسترش روابط با مشتریان جدید و حفظ رابطه با مشتریان قدیمی بگذاریم.

۴- موفقیت‌ها را با تیم به‌اشتراک بگذارید

شما چشم و گوش تیم فروش هستید. شما باید مشکلاتی را که نیروها با آنها سروکله می‌زنند، ببینید و بشنوید و از آن طرف موفقیت‌های شرکت را به‌اشتراک بگذارید و جشن بگیرید. نتیجه مشاهدات خود را به اعضای تیم بگویید و آنها را تشویق کنید موفقیت‌های‌شان را با یکدیگر تقسیم کنند. مثلا بعد از یک موفقیت، زمان بگذارید و مواردی را که باعث موفقیت پروژه شدند، نام ببرید. مواردی را که نمایندگان فروش به‌خوبی انجام داده‌اند، بازگو کنید. البته به مواردی که درست انجام نشده یا می‌توانست به‌طور متفاوتی انجام شود هم اشاره کنید. صحبت درباره این موارد، دید فروشندگان را باز می‌کند و کمک می‌کند از دیدگاه جدیدی به موضوع نگاه کنند.

منبع: impactbnd

داستان ناکامی برندهای بزرگ در بازاریابی؛ از نیویورک تایمز گرفته تا نتفلیکس

هنگامی که بزرگان شکست می‌خورند

ترجمه: علی آل علی



این خسارت در حالی حاصل شد که هزینه اولیه شرکت تنها ۲۵۰ هزار دلار بود و پیش‌بینی سودی ۴۰۰ هزار دلاری در پایان دو سال نخست فعالیت را داشت.

مراقب توییت‌ها باشید!

برند Kenneth Cole یکی از شرکت‌ها پیشرو در زمینه بازاریابی اینترنتی است. بر همین اساس مشاهده اکانت‌های رسمی این شرکت در انواع شبکه‌های اجتماعی موضوع تازه‌ای نیست. ماجرا از جایی شروع شد که در ابتدای سال ۲۰۱۱ این برند در راستای بازاریابی مدل‌های جدید پوشاک بهاراش دست به ارسال سلسله توییت‌هایی زد. تا اینجا کار همه چیز عادی به نظر می‌رسد. با این حال اگر نگاهی به توییت‌های یکی از توییت‌ها بیندازیم، اوج افشاح شرکت برملا می‌شود.

مدیرعامل شرکت توییتی با این عنوان را در اکانت رسمی Kenneth Cole درج کرد: «توفان‌هایی در قاهره به پا شده. به نظر می‌رسد مصری‌ها از طرح‌های جدید شرکت بسیار هیجان‌زده هستند.»

شاید در نگاه اول این توییت چندان معنادار نباشد. با این حال اگر نگاهی به حوادث سیاسی در مصر آن زمان

بیندازیم همه چیز روشن می‌شود. در آن زمان مردم مصر در حال مبارزه و راهپیمایی علیه حسنی مبارک بودند. بر همین اساس شرکت بازخورد‌های بسیاری از این توییت دریافت کرد. اگرچه شرکت به سرعت آن توییت را از صفحه‌اش حذف کرد، اما آثار آن تا چند سال گریبانگیرشان بود. کاهش شدید فروش Kenneth Cole در سال ۲۰۱۱ تا همین اواخر ادامه داشت و تنها پس از سال ۲۰۱۶ بود که بازار اندکی روی خوش به آنها نشان داد. بنابراین بهتر است در استفاده از شبکه‌های اجتماعی اندکی احتیاط بیشتری به خرج دهیم.

GAP و لوگوی جدیدی که

درس‌ساز شد

همه ما GAP را به عنوان برندی پیشرو در زمینه پوشاک می‌شناسیم،

در این زمان ۸۰۰ هزار نفر از مشتریان وفادار نتفلیکس اشتراک‌شان را لغو کردند. درسی که از این تغییر ناموفق نتفلیکس می‌توان گرفت لزوم هماهنگی تغییرات با خواسته‌های مشتریان است. در واقع اگرچه تغییر امری ضروری در کسب‌وکار است، اما مشتریان نیز باید توانایی سازگاری با این تغییرات را داشته باشند.

اشتباه محاسباتی نیویورک تایمز

در دسامبر سال ۲۰۱۱ نیویورک تایمز تصمیم به ارسال ایمیل به مشتریانی که به تازگی اشتراک‌شان را لغو کرده بودند، گرفت. همه چیز عادی به نظر می‌رسید، اما در میان نامه‌های اداری لیست ۳۰۰ نفری به دست بخش مورد نظر نرسید.

نتیجه کار ارسال ایمیل به بیش از ۸ میلیون از مشتریان این روزنامه بود. برخی کاربران این ایمیل را تنها بدافزاری مزاحم تلقی کردند. با این حال تعدادی از مشتریان با سابقه شرکت نسبت به اینکه به صورت یکطرفه حساب‌شان مسدود شده عصبانی شدند. هنگامی که نیویورک تایمز به دلیل اشتباه رخ داده عذرخواهی کرد، برخی از مشتریان قدیمی به دلیل آنچه توهین به خود می‌دانستند اشتراک‌شان را لغو کرده و آمار ۳۰۰ نفری این روزنامه به

سدگی بدل به میلیون‌ها نفر شد. اگرچه آمارهای رسمی در مورد میزان ضرر نیویورک تایمز در دسترس نیست، با این حال منابع غیررسمی خبر از لغو ۱.۷ میلیون اشتراک در پی این حادثه داده‌اند. بنابراین شاید دفعه بعد باید تمرکز بیشتری روی ارسال ایمیل‌ها به مشتریان مان داشته باشیم.

قولی که به آن عمل نشد

کافی‌شاپ‌های زنجیره‌ای Timothy در کانادا حرف اول را می‌زنند. اگرچه این برند از سال ۱۹۷۵ کار خود را شروع کرده اما در همین مدت اندک نیز موفق شده جلب تعداد بسیار زیادی مشتری شده است. ماجرای ناکامی این برند از جایی شروع شد که اقدام به ارائه کوپن‌های قهوه رایگان در فیس‌بوک کرد. این بخشی از کمپین بازاریابی شرکت بود تا ارائه نمونه محصولاتش مشتریان بیشتری جذب کند، اما همه چیز مطابق برنامه پیش نرفت. تنها سه روز پس از شروع کمپین شرکت بیش از اندازه توان، سفارش دریافت کرد.

اگرچه شرکت یک هفته فرصت برای لغو این کوپن‌ها داشت اما تلاش برای انجام تعهد موجب پیگیری وعده‌شان شد. در نهایت اما Timothy یک ساعت پس از شروع زمان تحویل قهوه‌ها اعلام کرد که قادر به ارسال ۵۵ درصد سفارش‌ها نیست. این ناکامی علاوه بر کاهش شدید مشتریان شرکت باعث شد دیگر کمپین‌های آنلاین‌شان نیز با استقبال بسیار اندک مواجه شود.

منبع: Hubspot.com

ایستگاه بازاریابی

سهیم بیشتر در بازار کوچک‌تر

رضامافی

مدرس و مشاور توسعه بازار

انتخابات تمام شد اما مسیر درازی تا تحقق وعده‌های منتخبین و آرزوهای رأی‌دهندگان باقی است؛ مسیری که به نظر نمی‌رسد بدون تلاش همه‌جانبه و اتخاذ راهبردهای مناسب به مقصد برسد. در واقع این ما هستیم که چرخ‌ها را با نیروی مضاعف و در جهت درست به حرکت درمی‌آوریم و سیاستمداران تنها بر آن سوارند؛ کشورها دائما از نظر اقتصادی با یکی از چرخه‌های تجاری روبه‌رو هستند. این چرخه‌ها شامل رکود، رونق، بحران و بهبود است که هر کدام از این حالت‌ها شرایط ویژه مربوط به خودشان را دارند. از اوایل دهه هشتاد و زمانی که تحریم‌های اقتصادی شامل تحریم نفتی، تحریم مالی و تحریم شرکت‌های ایرانی، در مجموع تبدیل به مهم‌ترین عوامل بروز و تداوم رکود شدید اقتصادی در ایران شد، تجزیه و تحلیل استراتژی‌های مختلف در دستور کار بازاریابان شرکت‌ها برای فرار از این رکود ناخوسته قرار گرفت.

اما کماکان بسیاری از شرکت‌ها با این پیامد دست به گریبانند و هنوز راهبرد مشخصی برای عبور از آن ندارند. رکود عبارت است از کاهش چشمگیر تقاضا در مقابل تولید و به عبارت منطقی‌تر عدم چرخه مالی کشور یا منطقه به صورت مثبت و به حالت دقیق‌تر عدم تمایل اعضای جامعه به خرید کالاهای بهداشتی و مواد غذایی. در حالی که کالاهای اساسی آن‌هم با میزان کاهش چشمگیر نسبت به دیگر دوران‌های مالی. با استفاده از همین تعابیر واضح است که هم‌زمان با ایجاد رکود در اقتصاد، فعالیت‌های اقتصادی نیز وارد یک دوره نزولی می‌شوند که از مهم‌ترین آنها می‌توان کاهش نرخ اشتغال و افزایش بیکاری، کاهش سرمایه‌گذاری و کاهش سودهای مشارکتی، کاهش تمایل به فعالیت‌های تولیدی و صنعتی را نام برد.

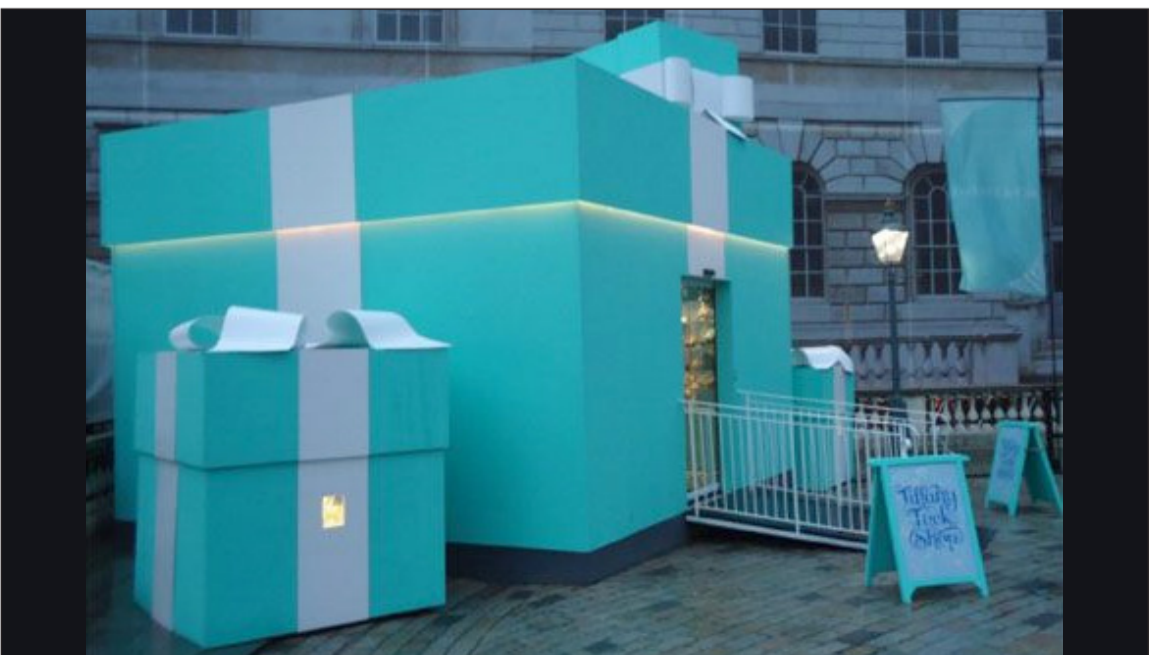
در این میان بنگاه‌های اقتصادی با چالشی جدی روبه‌رو می‌شوند، کسب و کارهای کندتر و ضعیف‌تر از بین می‌روند و بنگاه‌های قوی و مقاوم‌تر باقی می‌مانند. تقریبا قریب به اتفاق کسب‌وکارها وضعیت پیچیده و دشواری را سیری می‌کنند. با این وجود شاید بتوان این دوران رکود را برای حوزه بازاریابی و تبلیغات به مثابه یک فرصت و دوران طلایی تلقی کرد، چراکه در چنین شرایطی بنگاه‌های اقتصادی تلاش‌های بیشتری را معطوف فعالیت‌های بازاریابی می‌کنند و دانش و تخصص بازاریابی اهمیت جایگاه رفیع‌تری در استعمار فعالیت و بقا کسب‌وکارها می‌یابد. در این میان کسب و کارهایی که خیال تغییر و تطبیق با شرایط موجود را ندارند به تدریج از گردونه رقابت حذف می‌شوند اما بنگاه‌هایی که شرایط را به خوبی درک کرده‌اند و خود را با وضعیت موجود تطبیق داده‌اند این

گردنه دشوار را نیز با موفقیت طی خواهند کرد. موسسات خدماتی نیز از این فرآیند مستثنی نیستند. هر مؤسسه‌ای که خدماتی را به مشتریان خود ارائه می‌دهد جهت پیشی گرفتن از رقیبا باید تغییراتی را در آمیخته و سیستم بازاریابی خود اعمال کند و در حقیقت گلوگاه تغییر شرایط در مراحل مختلف اقتصادی، همین ایجاد تغییرات در آمیخته‌ها و استراتژی‌ها خواهد بود که منجر به حفظ و افزایش سهم بازار خواهد شد. استراتژی‌ها در خدمت معمولاً بر پارامترهایی همچون نوع خدمت، قیمت، مکان، توزیع، پرسنل، دارایی‌ها و امکانات فیزیکی و شکل فرآیند، سوار می‌شوند.

استراتژی‌های بازاریابی ابزاری هستند که اهداف توسط آنها حاصل می‌شود. استراتژی می‌تواند برای هر یک از عناصر آمیخته بازاریابی تعیین شود. در واقع استراتژی بازاریابی شامل متغیرهای متفاوتی است که شرکت می‌تواند آنها را کنترل کند یا خود را با متغیرهای غیرقابل کنترل وفق دهد تا به‌صورتی مناسب به اهدافش نائل شود. آن گروه از متغیرها که قابل کنترل است مربوط به امکانات و اختیارات درونی شرکت می‌شوند و گروه دیگری که قابل کنترل نیستند متغیرهای محیطی شامل تقاضا، نیروهای رقابتی، ساختار توزیع، قوانین بازاریابی، هزینه‌های غیربازاریابی هستند. متغیرهای قابل کنترل استراتژی بازاریابی شامل محصول، قیمت، مکان، توزیع، پرسنل، دارایی‌ها و امکانات فیزیکی و فرآیند است.

هنگامی که از نظر اقتصادی شرایط سختی بر کشور حاکم می‌شود، شرکت‌ها به سمت استراتژی‌هایی روی خواهند آورد که به هزینه پایین‌تر در تولید کالاها منجر می‌شود. همچنین تحقیقات قیمتی و اعتبار بیشتر به منظور تحریک تقاضا از طرف شرکت‌ها صورت می‌گیرد. به منظور اینکه کالاها به‌راحتی در دسترس مشتریان قرار بگیرد، شبکه‌های توزیع توسعه می‌یابند. در خصوص تبلیغات نیز معمولاً هزینه‌های تبلیغات در دوره رکود کاهش خواهد یافت. اما این حاکی از روح محافظه کاری شرکت‌ها نیز است.

اگر بخواهیم تحقیقات مشخصی را ملاک قرار دهیم، توجه به کیفیت خدمات نسبت به رقیب در عامل محصول / خدمت یک از مواردی است که باید بیشتر مورد توجه قرار گیرد. از طرفی افزایش فعالیت‌های پیشبرد فروش به خصوصیات فرهنگی کشور بستگی خواهد داشت. برای مثال اگر کشور آمریکا را در نظر بگیریم به دلیل بالا بودن اعتماد مردم این کشور نسبت به تبلیغات، افزایش فعالیت‌های پیشبرد فروش در دوره رکود می‌تواند در تحریک مشتریان نسبت به خرید بیشتر مفید باشد ولی در ایران (هر چند این یک قانون کلی نیست) به دلیل عدم اعتماد مصرف‌کنندگان به تبلیغات و فعالیت‌های پیشبرد فروش به خصوص در دوره رکود، افزایش فعالیت‌های پیشبرد فروش نمی‌تواند آنچنان که باید و شاید در افزایش مصرف مشتریان مؤثر باشد و باید بررسی بیشتری صورت گیرد.





زمینه‌سازی برای افزایش کارایی کارمندان

چگونه می‌توانید کارمندان پرنرزی و خشنودی داشته باشید که همه پتانسیل و انرژی خود را برای تکمیل وظایف به کار می‌گیرند؟

سال ۲۰۱۵، تحقیقاتی در بریتانیا صورت گرفت که نشان می‌داد میزان بهره‌وری کارمندی که از آسایش خاطر بیشتری برخوردارند، ۱۲ درصد بیشتر از سایر کارمندان است، بنابراین اگر سازمانی تلاش کند کارمندان را شاد نگه دارد، کارایی نهایی خود را افزایش می‌دهد. این تئوری بسیار ساده به نظر می‌رسد. سؤال مهم این است که چگونه می‌توانید کارمندان خشنودتری داشته باشید؟

به گزارش زومیت، پیش از هر چیز، هرگز نباید فرض را بر این بگذارید که کارمندان تا به‌خودی‌خود خوشحال و راضی‌اند. بهترین راه بی‌بردن به حال و هوای کارمندان این است که نظرشان را جویا شوید. نظرسنجی‌های منظم بخش منابع انسانی، زمانی مفید واقع می‌شوند که مدیران به نتایج آنها عمل کنند یا برای کارمندان توضیح بدهند چرا در حال حاضر امکان برخی از تغییرات وجود ندارد. درعین‌حال، یک سری اصول کلی به شما کمک می‌کند کارمندان‌تان را در شرایط روحی بهتری قرار دهید.

به مشکلات غیر کاری کارمندان تان توجه کنید

شما نمی‌توانید همیشه کارکنان‌تان را مورد حمایت قرار دهید، زیرا زندگی آنها صرفاً به کار مربوط نمی‌شود. زندگی شخصی انسان‌ها هم با فشارها و تنش‌های زیادی همراه است. در عوض می‌توانید یک سری راهنمایی و مشاوره در مورد مسائلی که بیشتر مردم در زندگی روزمره خود با آنها دست به‌گریبانند، فراهم کنید. در صورت امکان این توصیه‌ها را در شبکه اینترنت شرکت به اشتراک بگذارید، یا کارشناسی را استخدام کنید که در این زمینه‌ها متخصص باشند:

- بودجه‌بندی و مدیریت بدهی
- مراقبت از کودکان - سلامت کودکان
- مشاوره در زمینه رژیم غذایی و ورزش
- هرگونه مشکل در زمینه‌های فوق، تأثیری منفی بر عملکرد کارمندان‌تان خواهد داشت. این مشاوره‌ها به آنان کمک می‌کند مسائل شخصی را پشت سر بگذارند و تمرکز بیشتری روی کار داشته باشند.

در زمینه مشکلات خواب، به کارمندان

اطلاع‌رسانی کنید

بی‌خوابی یا کم‌خوابی، باعث خوارپستی و فراموشی می‌شود. طبیعتاً اگر می‌خواهید کارمندان‌تان حداکثر پتانسیل‌شان را به کار بگیرند، چنین مشکلاتی به سود شما نیست. اطلاعات مفیدی در زمینه الگوهای خواب، غذاهایی که خواب را دچار مشکل می‌کنند و همچنین مقالاتی که انواع اختلالات خواب را بررسی می‌کنند و راهکاری برای رفع آن ارائه می‌دهند، در اختیار کارمندان‌تان قرار دهید.

یک محیط کاری باز و حمایتی فراهم کنید

اگر مدیران درهای دفترشان را به روی کارمندان ببندند و با افرادشان ارتباط برقرار نکنند، به‌مرور با کارمندی‌های منزوی روبرو می‌شوند. تشویق یک محیط باز و حمایتی به این معنی است که کارکنان می‌توانند در برنامه‌ریزی‌های شرکت حضور داشته باشند و همکاری‌شان را ارزشمند بدانند. در چنین حالتی آنها برای به‌کارگیری ماکزیم پتانسیل خود، انگیزه بیشتری خواهند داشت.

تأمینات اجتماعی را تشویق کنید

بیشتر مردم در صورتی می‌توانند همه پتانسیل‌شان را به یک امر اختصاص دهند که مورد حمایت و پشتیبانی قرار داشته باشند. به همین دلیل است که همه کسب‌وکارها، برای موفقیت به تیم‌هایی قوی نیاز دارند. از طرف دیگر، اگر اعضای تیم مراودات اجتماعی راحت و خوبی داشته باشند، در محیط کار هم رابطه بهتری با یکدیگر برقرار می‌کنند. شما می‌توانید با فراهم کردن یک اتاق استراحت با امکانات ساده تفریحی، کارمندان‌تان را به معاشرت با یکدیگر تشویق کنید.

فرصت‌هایی برای آموزش و پیشرفت کارمندان‌تان فراهم کنید

اگر همه کارمندان‌تان هرروز هفته یک وظیفه تکراری را انجام دهند، پس از چندی به رکود و خستگی می‌رسند. فرصت جدیدی که به پیشرفت شخصی و حرفه‌ای کارمندان منجر می‌شود، به آنها انرژی تازه‌ای می‌بخشد و کارایی‌شان را دوباره بالا می‌برد. این امر لزوماً به بودجه زیادی نیاز ندارد. برای مثال می‌توانید دپارتمان‌های مختلفی در شرکت‌تان تعریف کنید و کارمندان‌تان را در حوزه‌های تخصصی‌تر به کار بگیرید. در مراحل بعد، دوره‌های آموزشی IT یا بازاریابی، یک سرمایه‌گذاری بلندمدت و پرمفعت برای شرکت شما است که بهره‌وری سرمایه انسانی کسب‌وکار‌تان را به‌شدت افزایش می‌دهد.

فرهنگ سرزنش‌گری را کنار بگذارید

اغلب کسب‌وکارها عمدتاً سرزنش‌گری را در دستور کار خود قرار نمی‌دهند. ولی اگر شما کسب‌وکار خودتان را اداره می‌کنید، باید مطمئن شوید که از وقوع چنین امری اجتناب می‌کنید. اگر یکی از اعضای تیم مرتکب اشتباهی می‌شود، این اشتباه باید فرصتی برای یادگیری او قلمداد شود و نه سوزهای برای متهم کردن. سرزنش کردن افراد معمولاً روحیه آنها را پایین می‌آورد و باعث تنزل سطح عملکرد می‌شود. درحالی‌که اگر به آنها کمک کنید از اشتباه‌شان بیاموزند، زمینه پیشرفت‌شان را فراهم می‌کنید. به یاد داشته باشید که کمک کردن به کارمندان، تنها به سود آنها نیست، بلکه در نهایت به رشد شرکت منجر می‌شود. به همین دلیل بهتر است کمی وقت بگذارید و فرهنگ سازمانی‌تان را مورد بازنگری قرار دهید.

منبع: SUCCESSHARBOR

۱۰ کتاب ضروری برای مدیران جوان (۲)

مترجم: امیر آل علی

در مقاله گذشته به بررسی ۴ کتاب از ۱۰ مورد منتخب پرداختیم. در ادامه سایر موارد را مورد بررسی قرار خواهیم داد. **۵- چگونه در جذب دوست و تأثیرگذاری بر افراد موفق ظاهر شویم اثر دیل کارنگی**

پیام کلی این کتاب بر پایه آموزش نکاتی است که به افراد در راستای ایجاد ارتباطات قوی و درست کمک خواهد کرد. این کتاب شامل چهار بخش کلی است: ۱- شیوه‌های اساسی رفتار با دیگران ۲- روش‌های کسب محبوبیت ۳- چگونه عقاید دیگران را به خود نزدیک کنید ۴- چگونه بدون زنجاندن افراد در آنها تغییرات مدنظر را اعمال کنیم.

بدون تردید یک مدیر باید از توانایی جذب سایرین برخوردار باشد که این کتاب کمکی شایان در این رابطه خواهد بود. در این کتاب جالب است بدانید که پس از گذشت ۸۰ سال از انتشار این نسخه آن که به عنوان آیین دوست‌یابی نیز یاد می‌شود، همچنان پر فروش بوده و از جمله کتاب‌های مورد پسند و توصیه شده توسط سرمایه‌گذار افسانه‌ای وارن بافت است. اگرچه افراد تمایل به محدودسازی روابط خود دارند با این حال آقای دیل بر این باور است که در راستای موفقیت لازم است دایره ارتباطات خود را افزایش دهید و به حد ممکن محدود نباشید.

۶- طرز فکر

اثر کارول دوک

دکتر کارول دوک در سال ۱۹۴۶ در آمریکا به دنیا آمد. تحصیلات خود را در روان‌شناسی به پایان رساند و پیش از ۳۰ سالگی توانست مدرک دکترای خود را از دانشگاه ییل دریافت کند. بعد از آن و تا به امروز دکتر دوک با بهترین دانشگاه‌های آمریکا از جمله هاروارد، کلمبیا و استنفورد همکاری داشته است. او صاحب نظریه در زمینه روان‌شناسی موفقیت است. در واقع وی معتقد است انسان در زمان تولد تمایلی ذاتی برای یادگیری دارد. در واقع نوزاد بدون اینکه فکر کند آیا با یادگیری راه رفتن یا صحبت کردن، ارزش دارد یا خیر، شروع به یاد گرفتن می‌کند. او حتی به این هم فکر نمی‌کند که آیا این کار دشوار است یا خیر. او بارها شکست را تجربه می‌کند، بارها زمین می‌خورد، اما باز بلند شده و به تلاش خود ادامه می‌دهد، پرسش اینجاست که به راستی چه اتفاقی می‌افتد که انسان با

تمایلی ذاتی نسبت به یادگیری، آرام و با افزایش سن به بهانه‌های مختلف از یادگیری فرار می‌کند؟ چه می‌شود که انسان در برخی موقعیت‌ها با بهانه‌های چون دشواری کار، دست از تلاش می‌کشد؟ پاسخ چنین پرسش‌هایی از نظر کارول دوک یک چیز است: «چارچوب ذهنی بسته» افراد دارای چارچوب ذهنی بسته معتقدند کیفیت‌های اساسی در ذات انسان مانند هوش یا دیگر توانایی‌ها از آغاز تولد ثابت بوده و در طول عمر تغییری نمی‌کنند. در نتیجه همین باور نیز آنها به کشف استعداد‌های خود اهمیت می‌دهند، اما برنامه‌ای برای پرورش آن ندارند. به همین خاطر و در راستای موفقیت لازم است در تمامی جنبه‌ها در اندیشه پیشرفت و ترقی بوده و با این کار شرایط موفقیت را برای خود هموار سازید. توجه داشته باشید که این امر به سادگی و با تغییر طرز فکر شما قلمب خواهد بود. با این حال در قالب یک مدیر خودبزرگ‌بینی نشوید.

۷- تأملات اثر مارکوس اورلیوس

کتاب تأملات حاصل اندیشه‌ها و تفکرات یکی از نامدارترین فیلسوفان در باب مسائل بنیادین حیات آدمی است. در رابطه با نویسنده این کتاب جالب است بدانید که وی از جمله امپراتوران روم باستان بوده و میزان محبوبیت و دانش وی به حدی بالا بوده است که افلاطون او را شاه فیلسوف نامیده است. وی هنگامی قدرت را به دست گرفت که کشورش دچار بدهی بسیار بوده و وی با تلاشی مثال‌زدنی توانست اوضاع را به شرایط مطلوب برساند. این امر بیانگر آن است که وی علاوه بر



دانش سیاسی خود، از اطلاعات کافی در زمینه اقتصاد برخوردار بوده و همین امر باعث شده است تا کتاب وی الهام‌بخش بزرگانی نظیر ناپلئون بناپارت، آبراهام لینکلن، وینستون چرچیل و نلسون ماندلا قرار گیرد. در واقع این کتاب را تقریباً تمامی رهبران بزرگ دنیا مطالعه کرده‌اند و شما نیز در راستای موفقیت لازم است اصول آن را فراگیرید. در واقع وی برای رهبران ۱۰ قانون جاودانه مطرح کرده است که در ادامه به معرفی هر یک از آنها خواهیم پرداخت.

۱- تنها زمانی افراد می‌توانند منجر به آرزای خود شوند که خود به آنها این اختیار را داده باشی. ۲- هدف از زندگی کمک به یکدیگر است ۳- انسانیت را در خود و دیگران شناسایی کن ۴- هر اشتباهی در هر ابعادی تنها ناشی از جهل و نادانی است ۵- هرگز دچار غرور و خودبزرگ‌بینی نشوید ۶- قضاوت زود هنگام را کنار بگذارید ۷- اختیار زندگی خود را در دست بگیرید ۸- بدبینی آفت زندگی و عمل شما خواهد بود ۹- مهربانی را تمرین کنید ۱۰- در مقابل افراد نادرست ایستادگی کنید

اگرچه از انتشار این کتاب سالیان درازی می‌گذرد، با این حال حاوی نکاتی فوق‌العاده در امر مدیریت بوده که ضروری است مورد توجه قرار گیرد.

۸- همه چیز فرو می‌باشد اثر چینوا اچیبی

همه چیز فرو می‌باشد داستانی است درباره وضعیت کشورهای استعمار شده آفریقای. این روایت یک نمونه از موقعیت جوامع آفریقای

کارکنان چه باید باشد. بدون تردید افراد دارای مهارت‌ها و استعداد‌های متعددی هستند که باید به مرحله ظهور رساند. این کتاب در فصل دوم خود با ارائه راهکارهایی در این رابطه کمک به یافتن و تقویت آنها می‌کند. چیزی که این کتاب را برجسته می‌سازد این است که گفته‌های آن براساس نتایج آزمایش‌ها و پژوهش‌های متعدد بوده و خبری از باورهای نویسنده وجود ندارد که خود آن را به منبعی قابل اعتماد تبدیل می‌سازد. این کتاب از آن جهت برای مدیران ارزشمند است که نشان می‌دهد چگونه باید از کارمندان استفاده کنید تا از حداکثر توانایی‌های آنها در راستای اهداف خود سود برد. در فصل یک این کتاب زندگی‌های نیرومند و قوی موجود در جهان را مثال می‌زند و در آخر به بررسی معنی نیرومند می‌پردازد. در فصل دوم راهکارهای رسیدن به این مرحله را تبیین می‌کند. در فصل سوم در تلاش برای کشف توانایی‌ها قدم برداشته و راهکارهای شناسایی آن را معرفی می‌کند. در فصل چهارم انواع مختلف رفتارهای مدیران را مورد بررسی و تحلیل قرار داده و در فصل‌های آخر به مقوله خودشناسی و مدیریت توانمندی‌ها پرداخته که خود حاوی نکات ارزشمندی است.

به‌طور خلاصه این کتاب برای مدیران این امر را بیان می‌کند که باید توانایی‌های کارکنان را شناسایی و با توجه به آن توقعات خود را از هر یک خواهد شد تا افراد کاری را انجام دهند که مناسب آنها بوده و کسب مهارت به مراتب بهتری را داشته باشند.

۱۰- از خوب به عالی اثر جیم کالینز

کتاب با این پرسش شروع می‌شود که چرا برخی شرکت‌ها پیشرفت می‌کنند و برخی دیگر خیر. در واقع مطالب این کتاب حاصل تحقیق پنج ساله روی شرکت‌های موفق بوده که نتایج آن دست‌یابی به نتایج و راهکارهایی در این رابطه است. در واقع نویسنده بر این باور است که تقریباً هر سازمانی می‌تواند به شرط رعایت و به‌کارگیری آگاهانه چارچوب باورهای به‌دست‌آمده از این تحقیق به‌طور بنیادین سطح و عملکرد خود را ارتقا بخشد و حتی به سطح عالی برساند.

منبع: www.inc.com

کتاب با این پرسش شروع می‌شود که چرا برخی شرکت‌ها پیشرفت می‌کنند و برخی دیگر خیر. در واقع مطالب این کتاب حاصل تحقیق پنج ساله روی شرکت‌های موفق بوده که نتایج آن دست‌یابی به نتایج و راهکارهایی در این رابطه است.

در واقع نویسنده بر این باور است که تقریباً هر سازمانی می‌تواند به شرط رعایت و به‌کارگیری آگاهانه چارچوب باورهای به‌دست‌آمده از این تحقیق به‌طور بنیادین سطح و عملکرد خود را ارتقا بخشد و حتی به سطح عالی برساند.

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

منبع: www.inc.com

کارآفرینی

چگونه بدون راهاندازی کسب‌وکار ایده‌های خود را روانه بازار کنیم؟

برای این که محصولی را روانه بازار کنید، لزوماً به راهاندازی یک کسب‌وکار نیاز ندارید. کافی است با استفاده از نوآوری باز و تکیه بر اصول آن، محصول نوآورانه خود را به بازار ارائه دهید.

شما لازم نیست که حساب پس‌انداز خود را خالی کنید یا کار روزانه خود را ترک کنید تا با هدف ارائه محصولی به بازار، کسب‌وکار خود را راهاندازی کنید. همچنین برای این هدف، شما به بنیان‌گذاران و سرمایه‌گذاران برای نوشتن و تأیید یک طرح کسب‌وکار نیاز ندارید.

به گزارش نوپانا، فرصت‌هایی که امروزه با ظهور نمونه‌سازی سریع و ابزار و فناوری‌های دیجیتال، برای افراد خلاق ایجاد می‌شود اساساً متفاوت و بسیار هیجان‌انگیز است. می‌توان گفت موانع شرکت‌ها در نوآوری‌های تکنولوژیک، اجتماعی، خلاقانه و کارآفرینی بسیار کم است؛ چراکه فناوری، پدیده‌های شناخته‌شده برای نوآوری باز محسوب می‌شود.

نوآوری باز ابتکاری است که مزایای شفافیت و همکاری به‌خصوص در مورد اشتراک ایده‌ها را دربرمی‌گیرد. در حال حاضر، نوآوری باز به محبوب‌ترین مدل در سراسر جهان تبدیل شده است. اشکال همکاری نوآورانه از جمله نوآوری باز، تفکر طراحی و همکاری، از تحقیق و توسعه سنتی پیشی گرفته است. شرکت‌های نوآورانه از طریق شکستن موانع سنتی، بهره‌برداری از اکوسیستم وسیع‌تر برای ایده‌ها، بینش، استعداد و فناوری و جذب مشتری در طول روند نوآوری، مرزهای نوآوری را در داخل و خارج از سازمان خود توسعه می‌دهند.

مزایای استفاده از نوآوری باز، بسیار زیاد است و بسیاری از صنایع مانند صنعت اسباب‌بازی، مدت‌هاست که اصول نوآوری باز را به کار گرفته‌اند. مدل سنتی کارآفرینی که امروزه همچنان آموزش داده می‌شود شامل نوشتن یک طرح کسب‌وکار، افزایش سرمایه، تولید، توسعه بازاریابی و تحقق و توزیع سفارشات است که تمام آنها را باید خودتان انجام دهید. واضح است که هر کس زمان، منابع مالی، تجربه یا حتی تمایل به شروع و اجرای یک کسب‌وکار را ندارد. شما می‌توانید با استفاده از ۱۰ روش ساده، قدرت نوآوری باز را به کار ببندید تا ایده‌های خود را روانه بازار کنید.

۱- مطالعه در بازار: وقتی ایده یک محصول به ذهنتان می‌رسد، ابتدا باید آن را ثبت کنید. توصیه می‌کنیم از طریق Google Images و Google Shopping جست‌وجو کنید و ببینید آیا محصولات مشابه وجود دارد؟ آنها را با دقت مطالعه کنید. چه مزایایی دارند؟ نقطه تفاوت را در نظر بگیرید. آیا مصرف‌کننده نیازمند این مزایا بوده است؟ هدف از انجام این کار درک تاریخ نوآوری و ایده‌هایتان است.

۲- اختراع برای بازار: راه‌های زیادی برای ارائه ایده‌های جدید وجود دارند. بسیاری از مخترعان روی حل یک مشکل یا نیاز مبهم تمرکز می‌کنند. ساده‌ترین ایده‌ها آنهایی هستند که محصولات موجود را بهبود می‌بخشند. ۳- تمرکز روی ایده نسبتاً ساده: بدون صرف وقت و هزینه زیاد، می‌توانید تعیین کنید که آیا ایده شما ارزش دنبال کردن دارد یا خیر. آیا می‌توانید توضیح دهید که چگونه ایده شما به‌سرعت یک مشکل را حل می‌کند؟ آیا می‌توان با استفاده از فناوری‌های موجود آن را تولید کرد؟ آیا شما قادر به ایجاد نمونه اولیه ارزان هستید؟ در واقع صدور مجوز یک ایده شامل همه فاکتورهای کاهش خطر است.

۴- استفاده از مواد موجود برای ایجاد یک نمونه اولیه: در این مرحله شما نمی‌دانید که آیا ایده شما قابل عرضه به بازار است یا خیر؛ بنابراین بهتر است نمونه اولیه‌ای تولید کنید تا بتوانید بازخورد‌های سودمندی دریافت کنید.

۵- استفاده از واژه‌های تأثیرگذار برای بیان مزایای محصول: هدف شما تحریک حس کنجکاوی مخاطب است. گیرنده پیام شما باید این تصور را داشته باشد: «هن می‌خواهم بیشتر در مورد آن بدانم.»

۶- ایجاد برگه فروش و یک ویدئوی کوتاه: برگه فروش، تبلیغات آنلاین یک صفحه‌ای است که اغلب برای نمایش محصولات جدید استفاده می‌شود. همچنین می‌توانید از ویدئوهای کوتاه برای معرفی محصول خود استفاده کنید.

۷- نوشتن یک درخواست حق ثبت اختراع موقت: اکثر پرونده‌های ثبت اختراع به گونه‌ای نوشته شده‌اند که بتوانند به‌آسانی کار کنند. برای نوشتن مالکیت معنوی که دارای ارزش است، باید رقابت کنید.

۸- رویکرد شرکت‌هایی که به‌صورت حرفه‌ای، محصولات مشابه را تولید می‌کنند: برخی شرکت‌هایی که از نوآوری باز استفاده می‌کنند مراحل ثبت محصول را در وبسایت خود منتشر می‌کنند؛ اما دیگران روی نرم‌افزار و فرم‌های شخص ثالث تکیه می‌کنند. شرکت‌هایی که محصولات مشابهی تولید می‌کنند، مجوزهای بالقوه خود را دارند.

۹- تمرین استراتژی مذاکره برد - برد: خودتان را با مقررات اساسی و آنچه باید انتظار داشته باشید آشنا کنید. لازم نیست به‌سرعت وکیل خود را استخدام کنید. به عبارت دیگر، باید بیشتر حکم یک بازیکن تیم را داشته باشید.

۱۰- ایده بعدی خود را در نظر بگیرید: صدور مجوز یک بازی اعداد است. هنگامی که یک شرکت درخواست ارسال شما را رد می‌کند، باید به‌دنبال دلایل آن باشید. شما ممکن است بتوانید با طراحی مجدد محصول خود نیازهایشان را برآورده کنید.



پرورش گیاهان تزئینی و دارویی - این شغل نوپا با هزینه بسیار کم و منابع طبیعی زیاد قابل راهاندازی است و طرفداران زیادی هم دارد.

تعیین تکلیف چاه های فاقد پروانه مهمترین تصمیم سومین جلسه شورای حفاظت شهرستان بابل

ساری - دهقان - به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل از روابط عمومی آب منطقه ای مازندران، سومین جلسه شورای حفاظت شهرستان بابل با موضوع تعیین تکلیف چاه های فاقد پروانه کشاورزی برگزار شد. این جلسه که در محل فرمانداری شهرستان بابل برگزار شد، ابتدا آقای مهندس حبیبزاده مدیر امور منابع آب بابل و پابلرس، با اشاره به وضعیت منابع آب بخصوص آب زیرزمینی به تشریح قانون تعیین تکلیف چاه های فاقد پروانه بهره برداری پرداخت و گفت: براساس ماده واحد این قانون وزارت نیرو موظف است، ضمن اطلاع رسانی فراگیر و موثر به ذینفعان، طی دو سال تمام پس از ابلاغ این قانون، برای کلیه چاه های آب کشاورزی فعال فاقد پروانه، واقع درکلیه دشت های کشور که قبل از پایان سال ۱۳۸۵ حفر و توسط وزارت نیرو و دستگاه های تابعه استانی شناسایی شده باشند و براساس ظرفیت آبی دشت مرتب، با رعایت حریم چاههای مجاز و عدم اضرار به دیگران و عموم، مشروط به اجرای آبیاری تحت فشار توسط متقاضی، پروانه بهره برداری صادر نماید. لذا همکاری دستگاه های ذیربط بخصوص اعضای شورای حفاظت منابع آب ضروری است. در این جلسه همچنین گزارشی از نصب کنتور هوشمند برروی چاههای شرب، پرورش ماهی و صنعتی و رعایت الگوی کشت مناسب و یکپارچه و همچنین بهره‌ز از تصفیه دوباره برنج با استفاده از آب زیرزمینی و رعایت الگوی آبیاری تناوبی یا ملحوظ نمودن تقویم آبیاری مخازن منطقه و ضرورت استیفای حقوق دولتی در بحث آب بهای زراعی بحث و تبادل نظر و تصمیماتی اتخاذ شد.



زلزله اخیر یک میلیارد و ۲۵۰ میلیون ریال به تاسیسات شبکه برق شهرستان دیر خسارت زد

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - معاون بهره برداری و دیسپاچینگ شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر گفت: زلزله اخیر یک میلیارد و ۲۵۰ میلیون ریال به تاسیسات شبکه برق شهرستان دیر خسارت زد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر، سید مصطفی سجادی در این ارتباط اظهار داشت: در ساعات اولیه پس از وقوع زلزله نشست کیمنه بحران این شرکت تشکیل و نسبت به اعزام سریع نیروهای عملیاتی و تعمیراتی تصمیم گیری شد. وی بیان کرد: با تلاش بی وقفه نیروهای اعزامی و ساماندهی مناسبی که مجموعه اکیپ های عملیاتی برق داشت تاسیسات خسارت دیده در کمتر از سه ساعت بررسی، عیب یابی و نسبت به وصل مجدد برق نقاط حادثه دیده اقدام شد. سجادی ادامه داد: ۲ فیدر فشار متوسط به میزان ۳۰ درصد و ۱۵ فیدر فشار ضعیف به میزان ۱۰۰ درصد از جمله تاسیسات خسارت دیده بود که در اثر ریزش داربست، مصالح ساختمانی و یا فشار ناشی از زلزله متحمل خسارت شده بودند.



افتتاح ۱۲ پروژه منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در هفته دولت سال ۱۳۹۵

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - در هفته دولت سال ۱۳۹۵ تعداد ۱۲ پروژه منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان با اعتبار نزدیک به ۳۹ میلیارد ریال و بهرمندی ۲۲۶۲ خانوار افتتاح میشود. تعداد ۴ پروژه سازه های آبخیزداری حفاظت خاک و کنترل سیلاب و رسوب در شهرستانهای گرگان و کردکوی ۳۰ پروژه نهالکاری شمر و ترسیب کربن در شهرستانهای آذشهر مینودشت و گالیکش، ۲ پروژه جنگل کاری و احیاء و بازسازی عرصه های منابع طبیعی در شهرستانهای مراوه تپه و مینودشت، ۱ پروژه مرمت چشمه و یک پروژه بیابانزایی و توسعه پوشش گیاهی در گنبد و ۱ پروژه اصلاح و احیاء مراتع گنبد میباشد. لازم بذکر است اجرای این پروژهها از محل اعتبارات تملک و سرمایه ای و استانی ملی بوده است.

رئیس اداره حقوقی منابع طبیعی و آبخیزداری:

نزدیک به ۶۰ هکتار از اراضی جنگلی و مرتعی در سه ماهه اول سال ۱۳۹۵ با حکم قضایی به انفال عمومی بازگردانده شد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - محمود عشرستاقی، رئیس اداره حقوقی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان در گفت و گو با پایگاه خبری این اداره کل گفت: در سه ماهه اول سال ۹۵ برای ۷۰۹ پرونده از پرونده های منابع طبیعی (پروندههای همین سال و سنوات گذشته) از ناحیه محاکم بدوی و تجدید نظر رای به نفع دولت صادر گردیده است که موجب خلع ید و بازگردانده شدن نزدیک به ۶۰ هکتار از اراضی جنگلی و مرتعی در استان به انفال عمومی شده است. عشرستاقی در ادامه گفت: در سه ماهه اول سال ۹۵ نیز ۵۹۲ پرونده برای ادعای حقوقی و کیفری در محاکم قضایی تشکیل گردیده که از این تعداد ۱۴۷ فقره آن با عنوان تخریب و تجاوز به ۱۷۶ هکتار از عرصه های منابع ملی، ۷۸ فقره مربوط به قطع درختان جنگلی و ۱۳۷ فقره مربوط به تعلیف غیرمجاز بوده، ۳۳۰ فقره باقیمانده مربوط به سایر ادعای (مطالبه خسارت ناشی از جرم، مطالبه اجرت المثل، خلع ید، ابطال سند و ...) می باشد. رئیس اداره حقوقی در پایان بیان داشت: برای ۷۰۹ پرونده از پرونده های همین سال و سنوات گذشته، از ناحیه محاکم بدوی و تجدید نظر رای به نفع دولت صادر گردیده که در مجموع موجب خلع ید ۵۹۴۹۷۵ متر مربع از اراضی جنگلی و مرتعی در استان شده و مبلغ ۵۸۷۲۲۹۷۲۹ ریال جریمه بابت انجام تخلفات وصول گردیده که آن هم به حساب خزانه دولت واریز شده است.

مدیر ستاد بحران شرکت گاز استان مرکزی:

اکیپ های مجهز عملیاتی و تعمیراتی شرکت گاز استان مرکزی به کرمانشاه اعزام شدند

اراک - مینو رستمی - مدیر ستاد بحران شرکت گاز استان مرکزی از اعزام اکیپ های مجهز عملیاتی و تعمیراتی این شرکت به منظور امداد و یاری رسانی به مردم استان کرمانشاه خبر داد. جواد مهندس در گفتگو با خبرنگار فارس در اراک اظهار کرد: در پی وقوع زلزله در استان های غربی کشور به منظور امداد رسانی به مردم این مناطق اکیپ های مجهز عملیاتی و تعمیراتی این شرکت به استان کرمانشاه اعزام شدند. وی تصریح کرد: با هماهنگی مدیریت گاز رسانی شرکت ملی گاز ایران و ستاد بحران استانداری مرکزی چهار اکیپ مجهز عملیاتی و تعمیراتی این شرکت با هدف نشست یابی، تعمیرات شبکه، ابراز دقیق، HSE و مخبرات به مناطق زلزله زده اعزام شدند.

۶۷۵ تن میگو توسط صیادان جزیره قشم صید شد

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مدیر شیلات و کشاورزی سازمان منطقه آزاد قشم از صید ۶۷۵ تن میگو همزمان با فصل صید این ازیان در آب های جزیره قشم خبر داد. به گزارش روابط عمومی سازمان منطقه آزاد قشم، حامد عبدالهی روز شنبه در جمع خبرنگاران گفت: این میزان صید میگو کو ۴۳ روز زمان صید (۱۱ مهر تا ۲۳ آبان ماه) در صیدگاه های جزیره قشم در اتفاق افتاده است. به گفته او، این میزان صید میگو در سال ۹۶ در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته با رقمی معادل ۵۴۲ تن از رشد ۲۳ درصدی برخوردار بوده است. مدیر شیلات و کشاورزی سازمان منطقه آزاد قشم با اعلام اینکه اکتانگی تولا تا در گهان و قشم در مسیر بندرعباس تا محل کشتی سوخته و شرق جزیره هرمز مهمترین صیدگاه های میگو این منطقه هستند، افزود: ۷۴۴ صید قشمی در دوره ۴۳ روزه با ۶۲ کشاورز موفق به صید ۶۷۵ تن میگو شدند. به گفته عبدالهی، افزایش چشمگیر صید میگو درشت و و جمع آوری صید های درو ریز و تحویل به شرکت های پودر ماهی را از ویژگی های شاخص فصل صید میگو امسال می باشد.

مدیرعامل شرکت گاز گیلان:

سامانه تلفنی اختصاصی پرداخت صورتحساب گاز راه اندازی می شود

رشت - مهناز نوبی - مهندس اکبر مهم ترین هدف شرکت گاز را کسب رضایت حداکثری مشتریان عزیز عنوان نمود و از افزایش سطح کیفی خدمات در مجموعه شرکت با اجرای پروژه های کیفی مختلف خبر داد. وی اظهار داشت: راه اندازی سامانه تلفنی اختصاصی شرکت گاز گیلان در بستر سامانه ۳۴۱۴ در جهت افزایش سطح رضایتمندی مشتریان عزیز یکی از اهداف کیفی مهم شرکت می باشد و از همه همکاران میخواهم در جهت تسریع روند اجرای این مهم تلاش نمایند. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان بر لزوم استفاده تمام نیروهای کنتورخوان، گازبان، امداد و وصول مطالبات از کارت شناسایی و لبس فرم تاکید نمود. در ادامه جلسه گزارشی بررسی شکایات و پیشنهادات آبان ماه ۹۶ به سمع و نظر اعضای کمیته شکایات رسیده شد و علاوه بر موضوعات مطرحه مقرر گردید تا در خصوص درج مهلت پرداخت و تاریخ دوره در صورتحساب های ارسالی از سامانه پیامکی ۱۹۴۳۰۰۰۰ اقدام لازم صورت گیرد.

میزان جابجایی کالا در هشت ماهه سال جاری در استان ایلام

ایلام - خبرنگار فرصت امروز - در هشت ماهه سال جاری طی ۱۱۹ هزارسرویس بیش از یک میلیون و ۹۵۶ هزار تن کالا در استان جابجا شده است. مهندس دلخواه، مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای ایلام با بیان این مطلب اظهار داشت: در هشت ماهه سالجاری طی ۱۱۹ هزارسرویس بیش از یک میلیون و ۹۵۶ هزار تن کالا در استان جابجا شده است که از لحاظ بارنامه مصرفی ۷٪ و میزان تناژ کالای حمل شده نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱۴٪ افزایش داشته است. وی گفت: استفاده از نسخه جدید نرم افزار- کنترل صدور بارنامه، بازید میدانی از وضعیت شرکت های حمل بار، و کنترل وسایل نقلیه باری و بارنامه در جاده از دلایل افزایش صدور بارنامه می باشد. وی افزود: ۴۵ شرکت حمل و نقل کالا در حال حاضر در استان فعال هستند و بیش از ۲۱۷۶ دستگاه کامیون با عمر میانگین ۱۱ سال در استان فعالیت دارند. وی تصریح کرد که حدود ۴۳۷۶ نفر راننده در بخش حمل و نقل بار در استان مشغول کار هستند.

حدود ۴.۴ درصد از تسهیلات دولت به استان آذربایجان شرقی اختصاص می یابد

اعتبار کشوری اختصاص یافته به طرح رونق تولید تا سقف ۲۰ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است

هاشمزاده گفت: در سال جاری از محل طرح رونق تولید و انتقالی های سال گذشته حدود ۱۵۰ میلیارد تومان تسهیلات به ۱۵۷ واحد تولیدی ارائه شده است که از نظر تعداد تسهیلات، رتبه هفت کشور و از نظر مبلغ تسهیلات، رتبه پنج کشوری را کسب کرده ایم.

حدود ۴.۴ درصد از تسهیلات دولت به استان اختصاص می یابد، گفت: در آبان ماه تسهیلات دولت به استان ما اختصاص می یابد، گفت: بر اساس شاخص های اقتصادی کشور، هر استانی از جایگاه خاصی برخوردار است و پرداختی ها در استان ما نیز باید متناسب با شأن و جایگاهمان باشد؛ به طوری که تسهیلات باید صرفا به واحدهای واجد شرایط پرداخت شود.

طرح اشتغال فراگیر به منظور ایجاد اشتغال برای ۹۷۰ هزار در دولت دوازدهم ابلاغ شد

وی در ادامه با اشاره به طرح اشتغال فراگیر دولت تدبیر و امید به منظور ایجاد اشتغال گفت: این طرح مورد توجه بسیاری از نامزدهای انتخاباتی در مناظرات قرار گرفته بود که طرح اشتغال فراگیر به منظور ایجاد اشتغال برای ۹۷۰ هزار در دولت دوازدهم ابلاغ شد. هاشمزاده طرح کارورزی، مهارت آموزی در محیط کار واقعی، مشوق های مالیاتی و بیمه ای، تسهیلات روستایی و مشاغل خانگی را از جمله محورهای طرح اشتغال فراگیر برشمرد و گفت: به منظور اجرای این طرح ۲۰ هزار میلیارد تومان اعتبار در سطح کشور در نظر گرفته شده که از این میزان ۸۷۲ میلیارد تومان متعلق به آذربایجان شرقی است. وی افزود: این طرح برای بنگاه های اقتصادی مشکل دار تعریف نشده است. همچنین این طرح بر رسته های شغلی پر اشتغال تاکید دارد. در طرح اشتغال فراگیر برای تعیین پروژه های اولویت دار و معرفی به دستگاه های اجرایی، فراخوان داده شده و تولید کنندگان با توجه به توان اجرایی خود به عنوان مجری طرح پذیرفته می شوند.

یک و نیم میلیارد دلار اعتبار در سطح کشور برای تسهیلات روستایی در نظر گرفته شده است

وی با بیان این که یک و نیم میلیارد دلار اعتبار در سطح کشور برای تسهیلات روستایی در نظر گرفته شده است، گفت: سهم آذربایجان شرقی از این میزان اعتبار، حدود ۴۳۲ میلیارد تومان است که در قالب وام های کم بهره به روستائیان ارائه می شود. مدیرکل دفتر جذب و حمایت از سرمایه گذاری استانداری آذربایجان شرقی در پایان خاطر نشان کرد: ایجاد اشتغال ازغدغه های اصلی رهبر معظم انقلاب و دولت است و هدف از اجرای طرح های حمایتی دولتی از سرمایه گذاران و تولید کنندگان نیز رفع موانع تولید و ایجاد اشتغال در کمترین زمان ممکن است؛ چرا که نبود اشتغال تمامی ارکان های یک جامعه را تحت تاثیر قرار می دهد.



وی افزود: در سال گذشته محدودیتی برای تعداد چک های برگشتی وجود نداشت که در سال جاری به منظور اجرای هدفمندانه طرح، سقفی برای تعداد چک های برگشتی تعیین خواهد شد. وی ادامه داد: متقاضیان تسهیلات می توانند با مراجعه به سایت بهین یاب مراحل ثبت نام را طی کنند. تقاضاها پس از ثبت نام، مورد بازدید و بررسی کارگروه های مختلف قرار می گیرد. وی گفت: آذربایجان شرقی از معدود استان هایی است که فیلترهای مختلف در اجرای این طرح و رعایت می شود که این نیز نشانگر دقت نظر مسئولان ذی ربط است.

تلاش هادر راستای رفع موانع تولید و بروکراسی اداری است هاشمزاده با بیان اینکه تلاش ها در راستای رفع موانع تولید و بروکراسی اداری است، گفت: به منظور اجرای این طرح تمامی بانک ها موظف به همکاری هستند. ولی تخفیفی در خصوص ضمانت بانکی، در اجرای این طرح وجود ندارد و ارائه تسهیلات طبق قوانین بانکی صورت می گیرد. تمامی اسناد شهرک های صنعتی مورد قبول بوده و بانک ها می توانند محل اجرای طرح را به عنوان وثیقه قبول کنند. **۵۲۰ میلیارد تومان تسهیلات به ۷۲۵ واحد تولیدی ارائه شده است**

وی عنوان کرد: در سال گذشته ۵۳۰ میلیارد تومان تسهیلات به ۷۲۵ واحد تولیدی ارائه شده که از نظر تعداد در جایگاه پنجم و از نظر مبلغ پرداخت در جایگاه سوم کشور قرار داشتیم. وی در ادامه با اشاره

به آخرین آمار سایت بهین یاب گفت: آمار ثبت شده در این سایت هر لحظه در حال تغییر و به روزرسانی است. از ابتدای اجرای این طرح تا یکم آذرماه سال جاری سه هزار و ۸۱ مورد ثبت نام وجود داشته است که ۸۲.۶ درصد ثبت نام های کشوری را شامل می شود. همچنین واحدهای کشاورزی بیشترین سهم را در این ثبت نام داشته اند و ۱۹ مورد نیز مربوط به منطقه آزاد ارس است.

از محل طرح رونق تولید و انتقالی های سال گذشته حدود ۱۵۰ میلیارد تومان تسهیلات به ۱۵۷ واحد تولیدی ارائه شده است

به میزبانی شرکت برق منطقه ای خوزستان صورت گرفت

بازدید تیم رسانه ای ویژه دولت از پست برق اهواز ۲

ریزگردهای کشورهای همسایه به دلیل آنکه حالت ماسه ای دارد و بیشتر در تابستان اتفاق می افتد و رطوبتی همراه آن نیست روی تجهیزات نمی چسبد و به تنهایی برای ما مشکل ایجاد نمی کند، این کانون های داخلی گرد و خاک است که با توجه به فصل وقوع، وجود رطوبت و رسیس بودن مشکل ساز است. فتوای تصریح کرد: شرکت برق منطقه ای در حد توان خود و استانداردهای موجود با این پدیده مقله می کند اما بهترین راه این است از عواملی که برای شبکه برق مشکل ایجاد می کند، جلوگیری شود، اگر گرد و خاک کانون های داخلی ادامه داشته باشد هزینه های زیادی برای صنعت برق استان به همراه خواهد داشت. معاون بهره برداری شرکت برق منطقه ای خوزستان ادامه داد: کار شستشوی خطوط و زنجیر مفرقه ها دشوارتر است، چرا که در کوه، دشت و بیابان پراننده هستند، از طرف دیگر با توجه به فصل وقوع این گرد و خاک که همزمان با کشاورزی است مالکین زمین ها اجازه تردد به ما نمی دهند، به همین خاطر مفرقه های سرامیکی را تغییر داده و مفرقه های سیلیکونی که پایداری بیشتری دارند را جایگزین آنها کردیم.



حالا انجام آن هستیم پوشش عایقی (RTV) تجهیزات نصب شده در داخل پست ها است که خاک گریز و آب گریز است که با توجه به آلودگی های موجود در خوزستان و ترکیب گرد و غبار (نمک، سولفات و...) که حالت رسناا دارد، مرحله شستشوی حتی بعد از پوشش عایقی انجام می شود اما نه به وسعت و اندازه ای که پوشش عایقی نشده باشد. وی با اشاره به اینکه گرد و خاک های محلی بیشترین مشکل را برای صنعت برق خوزستان ایجاد می کند، گفت:

مدیرعامل شرکت آفبا استان اصفهان اعلام کرد

استفاده از لوازم کاهنده مصرف آب بیش از ۵۷ درصد صرفه اقتصادی دارد

ملزم به نصب لوازم کاهنده مصرف آب و نصب مخزن استراتژیک آب شدند. مهندس امینی به تأثیر لوازم کاهنده در کاهش مصرف آب اشاره کرد و تصریح نمود: طبق اجرای پایلوت تحقیقاتی از ۲۶ مشترک خانگی در شهر اصفهان که در آن طرح تمام لوازم آب پخش داخلی با لوازم کاهنده مصرف آب تعویض شد مصرف آب این مشترکین حدود ۱۰ الی ۴۵ درصد کاهش یافت به گونه ای که می توان گفت به طور متوسط کاهش ۳۰ درصدی مصرف آب راه به همراه داشت. مهندس امینی با بیان اینکه مدیریت مصرف آب مراکز درمانی و ادارات و مراکز آموزشی از اهمیت بسزایی برخوردار بوده است بیان داشت: به منظور مدیریت مصرف آب ادارات و مراکز درمانی، آموزشی، پایش میزان مصرف آب این مراکز در دستور کار قرار گرفت به طوری که با پایش بیش از ۴۲۵ مرکز اداری بیش از ۱۵۰ اداره در شهر اصفهان تجهیز به لوازم کاهنده مصرف آب شدند.



از جمله دیگر راههای مدیریت مصرف آب برشمرد خاطر نشان ساخت: نصب لوازم کاهنده مصرف آب به ویژه در اماکن عمومی، ارگان ها، سازمانها، هتل ها، مراکز درمانی، مراکز آموزشی و دستگاههای نظمی بسیار ضروری است این درحالیست که طبق ابلاغ استانداری در بهمن ماه سال ۹۳ در تمامی ارگان ها، مراکز آموزشی از جمله دانشگاهها و مدارس، مراکز نظامی، مراکز درمانی

مدیر عامل شرکت شهرک های صنعتی آذربایجان غربی:

آغاز واگذاری زمین در ناحیه صنعتی شهید بروجردی خلیفه لو

هکتار می باشد، افزود: فاز اول عملیاتی آن در ۲۶ هکتار آماده شده است و در اختیار متقاضیان قرار می گیرد. رئیس هیات مدیره شرکت شهرک های صنعتی آذربایجان غربی در ادامه اظهار امیدواری کرد با آغاز عملیات واگذاری در این ناحیه صنعتی و فراهم شدن امکان پاسخگویی به درخواستهای متقاضیان سرمایه گذاری در بخش صنعت در جهت تأمین زمین و با اشاره به شرایط ویژه ناحیه صنعتی خلیفه لو و نزدیکی این ناحیه صنعتی به شاه راه اصلی استان و راه آهن، شاهد شکل گیری از سرمایه گذارهای جدید و ایجاد اشتغال پایدار در حوزه صنعت در این شهرستان باشیم.



گزاران، کارآفرینان و صنعتگران در این ناحیه صنعتی مهیا شده است. جوی با بیان اینکه مساحت این ناحیه صنعتی بالغ بر ۵۰

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز - احسان جوی با بیان اینکه ناحیه صنعتی خلیفه لو در سال ۱۳۸۸ مصوب شده است، اظهار داشت: زیرساختهای این ناحیه صنعتی پس از پیگیریهای لازم با رفع موانع و مشکلات آماده شده است و آمادگی واگذاری به صنعتگران و تولیدکنندگان می باشد. وی با اشاره به اینکه امکان واگذاری زمین در شهرک صنعتی نغده و ناحیه صنعتی راهدانه شهرستان نغده بدلیل اتمام زمین صنعتی میسر نبود، تصریح کرد: آماده سازی و واگذاری زمین در ناحیه صنعتی خلیفه لو جزو برنامه های اولویت دار شرکت قرار گرفت و هم اکنون امکان میزبانی و حضور سرمایه

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۲۶ آذر ۱۳۹۶ | شماره ۹۵۴ | صفحه ۱۶

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

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

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

نوشدارو

مهم‌ترین ملاک استیو جابز برای استخدام افراد

در نظر استیو جابز، ملاک افراد برای شرکت اپل تخصص و مدرک نبود؛ در عوض معیاری بود که کمتر کسی به آن فکر می‌کرد. زمانی که استیو جابز شرکت اپل را تأسیس کرد، می‌دانست در آینده موفق خواهد شد. اپل در همان اوایل، دو مدیر مجرب و حرفه‌ای را جذب کرد، اما چند روز بعد، استیو آنها را اخراج کرد!

به گزارش زومیت، در فیلمی که او در یوتیوب منتشر کرد، اظهار داشت که این افراد توانایی مدیریت دارند، اما نمی‌دانند چگونه باید کارها را انجام دهند و در ویدئو آنها را «به درد نخور» فرض کرده بود.

به دنبال این واقعه، جابز شروع به جست‌وجوی ویژگی دیگری در افراد کرد و آن، علاقه و اشتیاق بود. او می‌گفت: «ما به افرادی احتیاج داریم که در کاری که انجام می‌دهند دیوانه‌وار بهترین باشند، اما مهم نیست که دارای تخصص مورد نظر باشند یا نه.» استدلال جابز بر این مبنا بود که افرادی که دارای علاقه و اشتیاق به موضوعی هستند، از آخرین دستاوردها، تکنولوژی و فناوری‌ها در آن زمینه اطلاع دارند و می‌دانند چه کارهایی با آنها می‌توان انجام داد. برای او مهم نبود فرد در کجا درس خوانده، در کجا کار کرده یا اینکه چقدر رزومه او عالی است؛ در عوض او به دنبال افرادی بود که عاشق حل مشکلات و مسئله هستند. بعد از اخراج مدیران حرفه‌ای، جابز دبی کولمن را که در قسمت دیگری کار می‌کرد، به جای آن مدیران آورد. دبی، زن ۳۲ساله‌ای بود که مدرک ادبیات انگلیسی داشت. مارک کوپان، میلیاردر و سرمایه‌گذار مشهور، به‌طور هم‌زمان پیش‌بینی کرده بود که دبی کولمن بیشترین ارزش را در شرکت خواهد داشت. این استراتژی جواب داد. سه سال بعد از کار کردن به‌عنوان مدیر تولید شرکت، کولمن به‌عنوان مدیر ارشد مالی اپل انتخاب شد؛ چیزی که هیچ کس به‌جز مارک کوپان و جابز، انتظار نداشت. مؤسس اپل دلیل اینکه کارکنان عالی نیازی به مدیریت شدن ندارند، این‌گونه توضیح می‌دهد: در نظر او، اگر افراد مشتاق، باهوش و باانگیزه باشند، خودشان را مدیریت می‌کنند، اما باید نسبت به چشم‌انداز و هدف شرکت آگاهی کاملی داشته باشند. به اعتقاد او، رهبری نباید وقت خود را برای آموزش افراد و نحوه کار کردن آنها صرف کند؛ در عوض باید در شفاف‌سازی هدف و چشم‌انداز شرکت کوشش کند تا همه در آن جهت تلاش کنند.

اندی هرتزفلد، یکی از اولین مهندسان نرم‌افزار اپل، می‌گوید: در مصاحبه شغلی افراد، تیم مصاحبه‌کننده، یک نمونه اولیه از مکینتاش را به افراد نشان می‌داد؛ سپس به واکنش افراد نگاه می‌کرد. اگر فرد عکس‌العمل زیادی نشان نمی‌داد، یعنی آن فرد رد خواهد شد. آنها می‌خواهند خیره شدن فرد و برق چشمان او را ببینند. اگر این‌گونه باشد، او یکی از ما خواهد بود.

منبع: INC

معرفی استارت‌آپ

لدت پاساژگردی

نام استارت‌آپ: پاساژ | شبکه اجتماعی خرید و پاساژگردی
وب سایت: pasajapp.com
سال تأسیس: ۱۳۹۶
موضوع: شبکه اجتماعی خرید
توضیح بیشتر:

لدت پاساژگردی و خرید حضوری با اپلیکیشن پاساژ! قیمت و مشخصات محصولات فروشگاه‌ها رو مقایسه کن، از پیشنهادهای تخفیف‌دار مورد علاقه‌ات باخبر شو و تجربه خودتو با دوستانت به اشتراک بذار!

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۸۵۷ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: در حال حاضر قصد راه‌اندازی یک کسب‌وکار جدید را دارم، اما دقیقاً نمی‌دانم که از پس سرمایه‌گذاری آن برخواهم آمد یا خیر، زیرا مطمئن نیستم از همه جزئیات این کسب‌وکار اطلاع داشته باشم. اگر امکان دارد مرا راهنمایی فرمایید چه کار کنم تا بتوانم درست تصمیم بگیرم.

راه اندازی کسب و کار جدید

پاسخ کارشناس: با توجه به منابع در اختیاران یک طرح کسب‌وکار ساده بنویسید. وجود یک طرح کسب‌وکار نقشه راهتان را مشخص می‌کند و در اجرای موفقیت‌آمیز کسب‌وکاران نقش مهمی خواهد داشت. در این زمینه از افراد متخصص کمک بگیرید. یک طرح کسب‌وکار زوایای پنهان و آشکار یک کسب‌وکار را به خوبی مشخص می‌کند و شما را در تصمیم‌گیری بسیار کمک خواهد کرد.

مدرسه مدیریت

چیدمان فروشگاه به روش پیست مسابقه

ایجاد آزدگی می‌شود.
- **ایجاد موقعیت‌های جذاب:** در ترکیب با محیط فروشگاه، خرده‌فروش‌ها به‌صورت ایده‌آل دوست دارند که خریداران تا می‌توانند در فروشگاه از مناطق بیشتری بازدید کنند. موقعیت‌یابی هوشمندانه کالاهای خاص، مثلاً کالاهای کم‌قیمت در انتهای فروشگاه (تا خریداران مجبور باشند از کنار کالاهای گران‌قیمت‌تر بگذرند) ممکن است به سطح بالاتر خریدها منجر شود.
- **تزریق هیجان:** خرده‌فروش‌هایی که خیلی محکم به چیدمان‌های شبکه‌ای می‌چسبند این ریسک را به وجود می‌آورند که خرید را برای خریداران خسته‌کننده و تکراری کنند. نسخه‌ای از واحدهای نمایش دهی و قفسه‌ها می‌توانند فضا را در فروشگاه بشکنند و خریداران را وسوسه کنند که کالا را در مناطق خاص فروشگاه بازرسی کنند. مثلاً در انتهای راهرویی طولانی در سوپرمارکت ممکن است با احتیاط نگاه کنند که در واحد نمایش‌دهی کدام نوشابه‌ها یا عطرها جدید معرفی شده‌اند.
- **تشویق به خرید کالاهای اضافی:** بیشتر احتمال می‌رود چیدمانی که محصولات مکمل را کنار هم می‌گذارد فروش اضافی ایجاد کند. مثلاً ممکن

است بسیاری از آقایان خرید یک دست کت‌وشلوار را برای مصاحبه کاری خرید اصلی‌شان در نظر بگیرند. احتمال دارد چیدمانی که بلوز و کراوات را نزدیک بخش کت‌وشلوار قرار می‌دهد منجر به خرید اضافی بدون وارد کردن فشار بی‌مورد روی مشتری بشود.
- **تشویق به خریدهای تفریحی:** خریدارها را می‌توان وسوسه کرد که کالاهایی بخرند که از اول بخشی از فهرست خرید بی‌برنامه‌شان نبوده است. در سوپرمارکت‌ها مثلاً خرده‌فروش‌ها کالاهای اسنکی را تا جای ممکن نزدیک یا درست کنار مناطق صندوق می‌گذارند که انتقادهای بسیاری را از گروه‌های مصرف‌کننده برانگیخته است؛ آنها ادعا می‌کنند که خرده‌فروش‌ها هم در رفتار کودکان و هم در رفتار والدین دستکاری می‌کنند. گذاشتن خمیردندان که کودکان را هدف گرفته، در قفسه‌بندی پایین هم مثالی از دستکاری یا روان‌شناسی هوشمندانه خرده‌فروش است که بستگی به نظر شما دارد!
- **تشویق گشتن در فروشگاه:** این مورد مرتبط با محیط خرده‌فروشی است که در آن خرده‌فروش می‌خواهد خریداران را تشویق کند که تعلق کنند و زمان بیشتری را در بخش یا رده خاصی از فروشگاه بگذرانند.

مسیر موفقیت

چرا سخت کار کردن دلیل موفقیت نیست

برخلاف باور عمومی سخت کار کردن نمی‌تواند به تنهایی موفقیت یک شخص یا کسب‌وکار را تضمین کند، بلکه باید با نوآوری، خلاقیت، کسب تجربه و یاد گرفتن مهارت‌های جدید همراه باشد. به گزارش زومیت، همه ما با این باور بزرگ شده‌ایم که برای رسیدن به اهدافمان باید بسیار سخت کار کنیم. البته این موضوع در اکثر مواقع درست است به‌عنوان مثال شخصی که برای امتحان سه ساعت مطالعه می‌کند عملکرد بهتری نسبت به شخصی دارد که یک ساعت کار کنیم. برای مطالعه زمان می‌گذارد. این موضوع در محیط کار نیز صادق است. شخصی که در طول هفته ۵۰ ساعت کار می‌کند نسبت به شخصی که ۳۰ ساعت کار می‌کند شانس بیشتری برای ترفیع گرفتن دارد. این طرز تفکر در تمام مراحل زندگی با ما همراه است و همه بر این باور هستیم تا زمانی که سخت کار کنیم موفق خواهیم شد. اما از طرفی این طرز تفکر با این جمله فلسفی که می‌گوید: «کار سخت همیشه کافی نیست» در تضاد است.

رویکرد نتفلیکس

«اگر سخت کار کنید و تمام وقت و انرژی خود را روی یک موضوع بگذارید به آن خواهید رسید.» پذیرفتن این جمله کمی سخت است بنابراین موضوع کار را بررسی یک مثال ادامه می‌دهیم. شرکت نتفلیکس (Netflix)، سایت پخش‌کننده فیلم و سریال به صورت آنلاین به موفقیت‌های بسیار زیادی دست پیدا کرده است. دلیل موفقیت این شرکت این است که ایده سخت کار کردن کارمندان به عنوان تنها عامل پیشرفت را کنار گذاشته است. شرکت نتفلیکس این ایده را در سال ۲۰۰۹ به فرهنگ سازمانی شرکت خود اضافه کرد. این شرکت در سال ۲۰۰۱ با مشکل مالی جدی مواجه شد و پس از آن تصمیم گرفت نظارت دقیق‌تری روی عملکرد کارمندان داشته باشد. به این صورت که از این به بعد به ساعات کاری کارمندان و اینکه چقدر سخت روی یک موضوع کار می‌کنند اهمیتی داده نمی‌شود، بلکه میزان مشارکت و تأثیرگذاری آنها روی امور مورد سنجش قرار خواهد گرفت. این رویکرد جدید به ضرر کارمندی تمام شد که مدت زمان بیشتری را سخت کار می‌کردند، اما کارمندی که در شرکت ماندند نتیجه بهتری از تلاش خود گرفتند زیرا کسی نبود که سرعت‌شان را کم کند و زمان‌شان برای برطرف کردن مشکلات دیگران هدر نمی‌رفت. رویکرد جدید شرکت نتفلیکس یعنی اهمیت ندادن به کارمندی که سخت کار می‌کنند، باعث بهبود اوضاع شرکت شد. مرخصی‌های نامحدود و ساعات کاری انعطاف‌پذیر، تمرکز کردن روی نتیجه کار به جای مردن ساعات کاری از نتایج این رویکرد بودند. درنهایت از میزان استرس کارمندان باقی‌مانده کاسته شد و بهره‌وری شرکت به میزان قابل توجهی بالاتر رفت.

معایب سخت کار کردن

مثال شرکت نتفلیکس شاید کمی سخت‌گیرانه به نظر برسد مخصوصاً اگر جزو کارمندی باشید که سخت کار می‌کنند و به باور خود زحمت زیادی می‌کشند. اگر شما هم در این شرایط قرار بگیرید و بعد از چندین سال زحمت کشیدن و انجام کار سخت اخراج شوید چه کاری انجام خواهید داد؟ این روش کار کردن سه مشکل اساسی برای یک محیط کار ایجاد خواهد کرد که البته برای آن راه‌حلی نیز ارائه شده است.

۱- **سخت کار کردن به معنای نتایج بهتر نیست**
این نکته را همیشه در ذهن داشته باشید که سخت کار کردن رابطه مستقیمی با نتیجه ندارد. به‌عنوان مثال اگر ۱۰۰ ساعت زمان برای طراحی وب‌سایت زمان صرف کنید و آن وب‌سایت مشتری جذب نکند، معادل این است که یک ساعت زمان برای آن صرف کرده باشید.

۲- **سخت کار کردن، کارآمد نیست**
دومین نکته‌ای که باید در نظر بگیرید این است که سخت کار کردن لزوماً به معنای کارآمد بودن نیست. اگر دو شخص کار مشابهی را هرکدام در سه ساعت و یک ساعت به اتمام برسانند، به معنای این است که شخص کندتر زمان و هزینه بیشتری برای شرکت داشته است.

۳- **سخت کار کردن نوآوری را از بین می‌برد**
درنهایت فراموش نکنید که سخت کار کردن روی نوآوری و خلاقیت هیچ تأثیر مثبتی نداشته و شخص را به تکرار و در جازدن تشویق خواهد کرد. نوآوری و خلاقیت باعث پیدایش ایده‌های جدید و یاد گرفتن موضوع‌های جدید در زندگی خواهد شد.

راه‌حل چیست؟

حرف‌هایی که در این مقاله زده شد به این معنا نیست که سخت کار کردن بی‌ارزش است، بلکه به این معنا است که این زمان باید صرف اموری شود که ارزش بیشتری داشته باشند. بنابراین راه‌حل این موضوع چیست و یک شخص کارآفرین یا فرد متخصص چه کاری باید انجام دهد؟

- **کارآمدی:** روی میزان کارآمدی تمرکز کنید. سعی کنید در مدت زمان کمتر مقدار کارهای بیشتری انجام دهید. به‌عنوان مثال می‌توانید بخشی از فرآیند را به صورت خودکار انجام دهید یا استراتژی‌های جدیدی برای انجام دادن کارها پیدا کنید. جلسه‌های کاری، پروژه‌ها و قرار ملاقات‌های غیرضروری را حذف کنید و میزان افزونگی کارها را کاهش دهید.

- **نتایج:** روی انجام دادن کارهایی تمرکز کنید که بیشترین بهره‌وری را نسبت به زمان داشته باشند. راه‌حل چیست؟ هر کاری را که احساس می‌کنید با این هدف در تضاد است نادیده بگیرید و هیچ ترس و واهمه‌ای از این کار نداشته باشید.

- **پیشرفت:** سعی کنید خودتان و افرادی را که در کنارتان هستند بهبود دهید. به جای اینکه روی مرحله اول تمرکز کنید، وارد مرحله دوم شوید. روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید و مهارت‌های جدید یاد بگیرید. تجربه‌های جدید کسب کنید و روی محیطی که کار می‌کنید سرمایه‌گذاری انجام دهید. کار سخت به شدت با ارزش است، اما تنها عامل موفقیت نیست. این عامل می‌تواند در انجام کارها به ما کمک کند اما نمی‌تواند کسب‌وکار را نجات دهد.

منبع: ENTREPRENEUR