

فرصت امروز

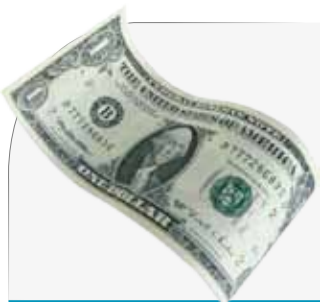
برای کسب و کار آفرینی

بانک مرکزی اعلام کرد

۵ بانک ارز مسافرتی می دهند

فرصت امروز: بانک مرکزی اعلام کرد که تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به صورت اسکناس، از طریق پنج بانک ملی ایران، ملت، سامان، تجارت و پارسیان...

۴



عواملی که تولید ایرانی را از پا انداختند

افول برندهای ایرانی زیر ذره بین

چرا کالای ایرانی قدرت رقابت با کالاهای خارجی را ندارد؟ آیا علت را باید در بازار غیرقانونی جستجو کرد؟ آیا قاچاق مانع است؟ آیا تولید ایرانی بی کیفیت است؟ آیا کالای ایرانی تنوع ندارد؟ آیا هزینه تولید بالاست؟ اینها نمونه سؤالاتی است که وقتی کالای ایرانی را با انواع مشابه خارجی مقایسه می کنیم، به ذهن می رسد؛ سؤالاتی که بعضاً پاسخ آنها بارها و بارها توسط کارشناسان داده شده، اما در نهایت بهبودی صورت نگرفته است. در همین زمینه، محمدحسین برخوردار، فعال اقتصادی و عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران بر این...

۳

قول بانک مرکزی برای جبران سود ۲۰ درصدی اوراق

بانکها منتظرند

۴

مدیریت و کسب و کار



پیام رسان فیس بوک به قابلیت ترجمه با دستیار هوشمند M مجهز می شود

- بررسی ریشه های وفاداری به مدیران
- چگونه مسائل را اولویت بندی کنیم؟
- رتبه الکسا و تکنیک های بهبود آن
- آینده بازاریابی محتوا چگونه است
- تله موش امرسونی
- درآمدی بر رمز ماندگاری برند Tabasco

۱ تا ۸



بایدها و نبایدهای اقتصاد مقاومتی در بودجه سال ۹۷

سرگذشت اقتصاد مقاومتی در ایران

۲

یادداشت

چارچوب سیاست جدید مبارزه با فساد صندوق بین المللی پول



اخیرا بعد از مدت ها انتظار، صندوق بین المللی پول (IMF) چارچوب برخورد «مؤثر» با کشورهایی را که دارای فساد و مشکلات حکمرانی هستند، اعلام کرده است. این اسناد جدید چه از نظر بیان مسئله و چه از جهت خواسته ها، برای IMF گامی بلند به پیش تلقی می شود، به عنوان نمونه درباره رابطه بین فساد، نابرابری و از دست رفتن اعتماد عمومی شهروندان مستنداتی ارائه می کند. همچنین، صندوق در روند خودشناسی و بازنگری از خود، به گونه ای تحسین برانگیز شفاف عمل کرده است، بازنگری صندوق در کاربرد عبارات سر بسته و ملایم به جای اشاره مستقیم به مسائل و مشکلات فساد نمونه ای از آن است. هدف اعلام شده چارچوب مؤثر جدید، حصول اطمینان از برخورد سیستماتیک، کارا، صادقانه و تضمین رفتار یکسان با مسائل فساد است. ادامه در همین صفحه

نحوه تغییر مالکیت گوشی بعد از رجیستری

با اجرای طرح رجیستری گوشی تلفن همراه، کسانی که قصد تغییر شماره تلفن همراه خود را دارند، باید نسبت به تغییر مالکیت در سامانه همتا اقدام کنند، در غیر این صورت تنها ۳۰ روز می توانند از دستگاه شان با سیم کارت جدید استفاده کنند. به گزارش ایسنا، اگر چه گوشی هایی که تا پیش از اجرای رجیستری، سیم کارتی در آنها قرار گرفته و از آنها استفاده شده باشد، نیاز به رجیستری مجدد ندارند و به طور خودکار در شبکه موبایلی ثبت می شوند، اما از آنجایی که پس از فعال سازی، تلفن همراه فقط روی سیم کارت فعال شده قابلیت استفاده از شبکه را خواهد داشت، در صورتی که دارنده گوشی یا تجهیز نخواهد از سیم کارت دیگری استفاده کند، باید از طریق «انتقال مالکیت»، فرآیند انتقال بهره بردار را طی کند؛ در غیر این صورت تلفن همراه روی سیم کارت جدید فقط به مدت ۳۰ روز قابل استفاده خواهد بود. یکی از راه های انجام فرآیند انتقال مالکیت، استفاده از کد دستوری *۷۷۷۷* و ارسال عدد مربوط به گزینه انتقال بهره بردار که پس از آن و با فرستادن رمز همتا (مربوط به سیم کارت)، انتخاب شناسه IMEI دستگاه مورد نظر و ارسال عدد مربوط به آن و سپس شماره سیم کارت فردی که قصد انتقال مالکیت تلفن همراه به وی وجود دارد، انجام می شود.

فرهست دستگاه های تحت مالکیت شماره تلفن همراه کاربر به اطلاعش می رسد و کاربر پس از انتخاب دستگاه (ارسال عدد مربوط به دستگاهی که قصد انتقال مالکیت آن را دارد) و ارسال کد فعال سازی مربوط به آن دستگاه (بر اساس شناسه IMEI دستگاه)، عدد مربوط به گزینه «تأیید انتقال مالکیت» را پس از دریافت پیام از طرف سامانه مبنی بر تأیید عملیات انتقال مالکیت (انتقال مالکیت شناسه IMEI دستگاه X برای شماره همراه Y) شماره گیری می کند.

فرهست دستگاه های تحت مالکیت شماره تلفن همراه کاربر پس از ورود به درگاه کد دستوری (USSD) یا تلفن گویا (IVR) سامانه همتا، جهت انتقال مالکیت غیرمستقیم دستگاه (دستگاهها) تحت مالکیت خود، عدد مربوط به گزینه «تولید کد فعال سازی» دستگاه را شماره گیری می کند. سپس سامانه همتا پیامی برای فرد ارسال می کند. سامانه از فرد سؤال می کند که «یا قصد تولید کد فعال سازی برای دستگاه (دستگاهها) تحت مالکیت همین شماره ای که با آن تماس گرفته اید را دارید؟» اگر فرد قصد همین کار داشته باشد، باید عدد مربوط به گزینه «تأیید» را ارسال کند و در غیر این صورت، یعنی زمانی که قصد تولید کد فعال سازی برای دستگاه (دستگاهها) تحت مالکیت تلفن دیگری را دارد، پس از دریافت پیام مذکور ابتدا عدد مربوط به گزینه «شماره تلفن همراه جدید»، سپس شماره سیم کارت جدید را ارسال کند. بعد از گذراندن مراحل فوق، پیامی از طرف سامانه همتا مبنی بر ارسال رمز عبور سامانه همتا برای کاربر می فرستد. اگر فرد برای کارتابل سامانه همتا رمز تعریف کرده باشد، در این صورت رمز را ارسال می کند؛ در غیر اینصورت فرآیند تولید کد فعال سازی در این قسمت متوقف و از کاربر توسط سامانه همتا درخواست می شود که ابتدا به درگاه تحت وب سامانه همتا مراجعه و برای کارتابل خود رمز عبور تعریف کند، سپس فرآیند تولید کد فعال سازی را مجدداً از ابتدا شروع کند. در صورتی که کاربر رمز عبور داشته باشد، پس از ارسال برای سامانه و صحت سنجی توسط سامانه همتا، فهرست دستگاه های تحت مالکیت شماره تلفن همراه کاربر به اطلاع کاربر رسیده و کاربر پس از انتخاب دستگاه (ارسال عدد مربوط به تجهیز که قصد دریافت کد فعال سازی آن را دارد)، کد فعال سازی مربوط به آن دستگاه را دریافت می کند و دستگاه را به همراه کد فعال سازی تولید شده به خریدار تحویل می دهد، پس از فعال سازی دستگاه توسط خریدار، دستگاه منتقل شده از کارتابل مالک قبل حذف به کارتابل مالک جدید منتقل می شود. در نهایت با توجه به اینکه پس از فعال سازی، تلفن همراه فقط روی سیم کارت فعال شده قابلیت استفاده از شبکه را خواهد داشت، دارندگان گوشی تلفن همراه در صورت تغییر سیم کارت باید فرآیند انتقال بهره بردار را انجام دهند تا بتوانند از خدمات شبکه اپراتوری استفاده کنند.

نگرانی درست همین جاست، مسائلی مثل مخارج عمومی دولتی یا عدم هماهنگی و کارایی میان کارکنان ضدپولشویی دولتی، منبع نگرانی است، در این میان، سازمان های مردم نهاد، اطلاعات به روز و مستندی درباره آسیب پذیری نهادی می توانند ارائه کنند. نهاد های بین المللی دیگری نیز در این زمینه سوابقی دارند، OECD از شرکت کنندگان جوامع مدنی برای دیده بانی ضدفساد خود استفاده می کند. ستاد اقدام مالی (FATF) نهاد جهانی ضدپولشویی، داده های جوامع مدنی را به عنوان بخشی از فرآیند بازدید کشوری منظور داشته است. طی ۲۰ سال اخیر، دولت ها و نهاد های بین المللی در مورد سیاست های ضدفساد تعهدات زیادی سپرده اند. اما اگر قرار است به این قول ها جامه عمل پوشانده شود، کنشگران ضدفساد باید هر چه بیشتر بر امر اساسی پیگیری به صورت فراگیرتری متمرکز شوند. در شفافیت بین المللی، ما هم اکنون تقویم های خود را برای یادداشت های سال ۲۰۱۹ آماده کرده ایم. ببینیم صندوق در اولین سالگرد سیاست جدید ضدفساد خود چه چیزی را می تواند به ما نشان بدهد.

چارچوب سیاست جدید مبارزه با فساد صندوق بین المللی پول

ترک جریان مناقصه عمومی و عدم دسترسی واحدهای بازرسی مالی به مستندات آن، آسیب پذیری ها جدی پدید آورده است. کارکنان صندوق از مقامات خود مصرا می خواهند که از ابتدای کار این مسائل را نیز به عنوان بخشی از استراتژی جامع ضدفساد در نظر بگیرند. به نظر آنان، اختصاص بخش خلاصه و استانداردی مثل آنچه در بالا آمده است در کل یک گزارش کشوری هفتاد و اندی صفحه ای نمی تواند تغییر اساسی در نقش حمایتی صندوق به وجود آورد. همزمان، صندوق باید از فعالانی که در درون دولت یا جامعه مدنی در دفاع از این مسائل می پردازند حمایت لازم را به عمل آورد.

باگذشت زمان، صندوق با ثبت سوابقی اساسی و علنی از درگیری های خود در هر کشور، به شبکه های فساد نشان خواهد داد که صندوق هم پیشرفت جریان ضدفساد و هم کاهش آن را زیر نظر دارد. بالاخره، صراحت و صداقت بیشتر با شهروندان در مورد خطرات فساد و آسیب های آن و بستن نکردن به تشکیل جلسات پشت اتاق های در بسته با مقامات، در بازسازی اعتمادی عمومی مؤثر خواهد بود.

۲- آیا کشورهای تسهیل کننده فساد نیز مورد ارزیابی صندوق قرار خواهند گرفت؟

همانگونه که در مقالات صندوق آمده است، معمولا فساد در یک کشور با ضعف چارچوب های برنامه های ضدپولشویی کشورهای کشورهای دیگر تسهیل می شود، صندوق این پدیده را انتشار از spillover می نامد. به عنوان مثال، در سال ۲۰۱۴، شرکت های نفت شیل اسکاتلند با همکاری قضات و مقامات فاسد دولتی در اختلاس یک میلیارد دلار از بانک های مولدای نقش اساسی داشته اند. این زیان معادل ۸ درصد GDP سالانه و تقریبا به قیمت ورشکستگی آن کشور بوده است. در ارزیابی های اخیر، صندوق به صورت پیوسته ای به این نوع از ریسک های تسهیل گری نپرداخته است. مثلا آخرین گزارش درباره استرالیا حتی یک مورد هم، به فساد، رشوه گیری یا پولشویی اشاره نشده است، در حالی که در مورد شکاف های سیستمی سیاست های ضد پولشویی آن کشور نگرانی های زیادی وجود دارد و این شکاف سیستمی اثرات بالقوه شدید بر اقتصاد دیگر کشورها به جا می گذارد. در سیاست جدید از اعضای صندوق خواسته شده

ادامه از همین صفحه

صوابی این چارچوب در بررسی سالانه کشورهای عضو صندوق به کارگرفته خواهد شد و نیز در شروط برنامه های پرداخت وام صندوق منظور خواهد شد. اگر چارچوب نه به خوبی اجرا شود، این به معنی تغییری اساسی در تعهدات صندوق در راه مبارزه با فساد خواهد بود.

گفته می شود پاره ای از محدودیت های صندوق در مبارزه با فساد همچنان باقی خواهد ماند، اما همانگونه که کارکنان صندوق طی مباحثاتی با نهادهای مدنی روشن ساخته اند، خواست اصلی ثبات اقتصاد کلان است، و این چارچوب فقط به آن نوع از ریسک های فساد می تواند بپردازد که به اندازه کافی شدید باشند و بالقوه بتوانند بر اقتصاد اثر بگذارند. صندوق همچنان از ورود به اعمال فشار مجزای موردی خودداری خواهد کرد و از یافته های خود برای رتبه بندی کشورهای عضو و انتشار آن استفاده نخواهد کرد.

کارکنان شفافیت بین المللی قصد دارند در ماه های آینده، نحوه عملکرد سه ویژگی سیاست جدید صندوق را به زیر نظر قرار دهند:

۱- آیا صندوق یافته های اساسی خود را در مورد ریسک های ناشی از فساد کشوری منتشر خواهد کرد؟

این چارچوب جدید، صندوق را ملزم می کند که در تمامی کشورهای عضو به ارزیابی اولیه ریسک های ناشی از فساد و حکمرانی بپردازد. هر جایی که این خطرات را جدی بیابد (به زبان صندوق از نظر اقتصاد کلان در وضعیت بحرانی باشد) دست به ارزیابی های ژرف تری بزند و اقدام به انتشار توصیه های سیاستی (خط مشی) کند. از دیدگاه سیاست ضدفساد، خلاصه ارزیابی اولیه صندوق در گزارش کشوری هر کشور منبع بسیار ارزشمندی است که ریسک های غیرجدی را نیز در بر می گیرد. برای نمونه: هرگاه ریسک های فساد و حکمرانی از نظر اقتصاد کلان بحرانی تشخیص داده نشود، باز تعدادی مثلا دیگری از ریسک های پراهمیت و آسیب زننده در چارچوب این نهاد ضد ریسک باقی خواهد ماند. سرریز شدید سرمایه گذاری خارجی به بازار دارایی غیر منقول عامل ریسک عمده ای است، رواج گسترده

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی ها

اقتصاد جهان

بهترین شهرهای آسیایی برای کارآفرینی



هنگامی که نام کارآفرینی می‌آید ناخودآگاه نام «سیلیکون ولی» که زادگاه شرکت‌هایی چون اپل و فیس بوک است، به ذهن انسان خطور می‌کند اما اوضاع در حال تغییر است و شرق آسیا مهد جدید کارآفرینی خواهد بود. به گزارش ایسنا به نقل از سی ان بی‌سی، یکی از پیشروترین مناطق جهان در کسب و کارهای جدید، شرق آسیاست. این مناطق به دلیل دسترسی به بازارهای در حال رشد، نیروی کار ماهر و رقابت‌پذیری در هزینه‌ها به نسبت سیلیکون ولی و سایر هم‌تایان غربی آنها، در حال ربودن گوی سبقت از سایر نقاط هستند. به جز هزینه‌ها، معیارهای دیگر این رده‌بندی شامل نگاه جامعه به کارآفرینی، در دسترس بودن جذب سرمایه‌گذاری و دسترسی به بازارهای محلی مد نظر قرار گرفته‌اند. از هشت شهر برتر شناسایی شده برای کارآفرینی، چهار شهر در چین قرار دارند. این هشت شهر عبارتند از:

- ۱- پکن:** پایتخت چین برترین شهر برای آغاز کسب‌وکار جدید در آسیا معرفی شده است. این شهر میزان ۷۰۰ استارت‌آپ و ۴۰ استارت‌آپ تک شاخ (شرکتی با ارزش ۱ میلیارد دلار یا بیشتر) است و فرصت‌ها و استعدادهای سرشاری در این ایرشهر وجود دارد. مناطق «ژانگ گونگن» که از آن به عنوان سیلیکون ولی چین نام برده می‌شود و همچنین «های دان» که زادگاه شرکت‌های مشهوری چون «ژیاومی» و «هایلو» هستند در این شهر قرار دارند.
- ۲- شانگهای:** یکی از پرجمعیت‌ترین شهرهای جهان که هزینه زندگی در آن مطلوب است. این شهر که در حال حاضر میزان بیش از ۲۰۰۰ استارت‌آپ است، پس از پکن دومین شهر برتر در این زمینه به شمار می‌رود.
- ۳- شنژن:** این شهر در دهه‌های اخیر موفق شده است از یک بندر ماهیگیری فقیر به قطب حمل و نقل چین با ۱۲.۵ میلیون جمعیت تبدیل شود. استارت‌آپ‌های موفقی چون «تن سنت» و «وان پلاس» در این شهر متولد شده‌اند. این شهر که بهشت سخت افزاری چین محسوب می‌شود، عملکرد بسیار موفقی در جذب سرمایه‌گذاری داشته است.
- ۴- هنگ کنگ:** این بندر از سال‌ها پیش یکی از مراکز پیشرو در امر مالی در سطح جهانی بوده است. این شهر میزان حدوداً ۲۰۰۰ استارت‌آپ است و اخیراً نیز نخستین شرکت ثبت شده در آن موفق شد به جمع تک شاخ‌ها بپیوندد.

۵- فوکو اوکا: این شهر به لطف حمایت قاطع شویشیرو تاکنیشیما- شهردار این شهر- توانسته است مرکز استارت‌آپ‌ها در ژاپن باشد. «تن سنت» به افراد مبتکر برای پیاده‌سازی ایده‌هاشان ویزای شش ماهه می‌دهد و به کارآفرینان محلی نیز وام‌هایی تا مبلغ ۳۲۲ هزار دلار اعطا می‌کند. این شهر دومین شهر در حال رشد ژاپن و دارای بیشترین جمعیت جوان این کشور است.

۶- توکیو: پایتخت ژاپن علی‌رغم عملکرد خیره‌کننده خود در دهه‌های قبل، از رقبای خود عقب افتاده است و سرمایه‌گذاری روی بخش‌های نوآورانه کندتر شده است. یکی از اصلی‌ترین مشکلات توکیو مشکل پیر شدن جمعیت این شهر است که گریبانگیر کل ژاپن شده است.

۷- سنئول: این شهر خانه نیومی از جمعیت ۵۰ میلیونی کره جنوبی است و ۳۵۰۰ استارت‌آپ در آن و به ویژه در منطقه «گانگ نام» فعالیت دارند. در تلاش برای ایجاد اقتصادی نوآور، دولت کره جنوبی سرمایه‌گذاری سنگینی روی استارت‌آپ‌ها انجام داده و حتی اخیراً نخستین وزیر استارت‌آپ و بنگاه‌های کوچک متوسط خود را منصوب کرده است.

۸- تایپه: این شهر با جمعیت کمتر از سه میلیون نفر، یکی از مدرن‌ترین شهرهای منطقه است و از مراکز جهانی ساخت و تولید سخت‌افزار و مهندسی شبکه است. دولت این کشور برای تقویت استارت‌آپ‌های این کشور تسهیلاتی نظیر ویزا و وام برای افراد خلاق خارجی در نظر گرفته است.

در دسرهای عدم تمایل سوئدی‌ها به وجه نقد

در بین کشورهای جهان، سوئد احتمالاً نخستین کشوری خواهد بود که استفاده از وجه نقد را کلاً کنار خواهد گذاشت. به گزارش شهنوا، سوئد در حال حاضر کمترین استفاده از وجه نقد را در جهان دارد و مردم این کشور استفاده کارت‌های اعتباری را به وجه نقد ترجیح می‌دهند. آن طور که بانک مرکزی سوئد گزارش داده است در حال حاضر ۸۵ درصد جمعیت این کشور به خدمات بانکداری الکترونیکی دسترسی دارند. افزایش تمایل مردم این کشور به استفاده از سیستم‌های پرداخت مدرن نظیر کارت‌های اعتباری و موبایل بانک، باعث شده است سهم پول در گردش از تولید ناخالص داخلی این کشور هر سال بیش از پیش کاهش یابد. در حال حاضر تنها ۲ درصد معاملات در سوئد از طریق وجه نقد انجام می‌شود و طبق تحقیقات بانک «بی ان بی پاری باس» این میزان تا سال ۲۰۲۰ نصف خواهد شد. این وضعیت به مرحله‌ای رسیده که بانک مرکزی سوئد درباره سرعت تبدیل وجه نقد فیزیکی به اعتباری هشدار داده است. پیشتر در اوایل سال کنونی، استنفان اینگوس رئیس بانک مرکزی سوئد گفته بود جامعه‌ای عاری از وجه نقد به معنی وجود بازیگران کمتر در زمینه پرداخت و تهدیدی در زیرساخت‌های پرداخت سوئد خواهد بود. اگر بحرانی رخ دهد، سوئد بدون وجه نقد آماده مواجهه با آن نخواهد بود.

سرگذشت اقتصاد مقاومتی در ایران

بایدها و نبایدهای اقتصاد مقاومتی در بودجه سال ۹۷



حق قیمت‌گذاری روی محصول یا خدمت را ندارد و دومین اقدام نیز تأمین منابع مالی برای بخش خصوصی است، چنانچه بودجه عمرانی دولت، منابع صندوق توسعه ملی، منابع بانک‌های توسعه کشور و همچنین تأمین منابع خارجی به صورت اهرمی در خدمت بخش خصوصی قرار می‌گیرد. همچنین دولت برای تأمین منابع خارجی برای بخش خصوصی گارانتی صادر خواهد کرد و همچنین تأمین منابع خارجی می‌تواند بخشی از دارایی‌های دولت را نزد بانک‌های بنگار و از آن بانک تسهیلات بگیرد.

دبیر ستاد اقتصاد مقاومتی ادامه داد: اگر بتوانیم این موارد را به‌طور دقیق اجرا کنیم راه را برای مشارکت بخش خصوصی در کشور باز کرده‌ایم. اختیارات انجام این فعالیت‌ها به یک دستگاه اجرایی داده شده است که نماینده برنامه و بودجه، نماینده اقتصاد و دارایی، نماینده وزیر دادگستری به عنوان ناظر اجرایی حضور دارند و قرار است حدود ۳ هزار طرح ملی و استانی مطابق با تبصره ۱۹ لایحه بودجه واگذار شود.

پورمحمدی با اشاره به اینکه امسال پروژه‌های بزرگی را که نیمه‌تمام هستند، در بحث تولید گاز از میادین مشترک روزانه ۶۲۰ میلیون متر مکعب اضافه خواهیم کرد و ظرفیت تولید نفت خام را در میادین مشترک غرب کارون ۴۱۰ هزار بشکه افزایش خواهیم داد. همچنین فازهای پالایشگاه خلیج‌فارس را به ۳۶۰ هزار بشکه در روز خواهیم رساند و با همکاری بخش خصوصی قرار است به حدود ۷۰۰ هزار مشترک روستایی گازرسانی انجام شود. دبیر ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی در پایان به اراده دولت برای اجرای پروژه‌های آمایش سرزمین در کشور اشاره کرد و همچنین با تأکید بر لزوم کاهش فقر گفت: در سال ۹۶ میزان مستمری افراد تحت پوشش کمیته امداد ۴۰ هزار تومان بود و با احتساب مبلغ یارانه، یک خانوار یک‌نفره مجموعاً ماهی ۹۰ هزار تومان درآمد داشت. این مبلغ در پایان سال به ۲۰۰ هزار تومان رسید و یک خانوار ۵ نفره تقریباً درآمدی ۷۰۰ هزار تومانی داشت. در سال جدید تلاش بر این است که خانوارهای ۵ نفره‌ای که کمتر از ۷۰۰ هزار تومان در ماه مستمری دریافت می‌کنند و خانوارهای یک نفره‌ای که مستمری کمتر از ۲۰۰ هزار تومانی دارند، تحت پوشش قرار گیرند و ۷ هزار میلیارد تومان منبع مالی برای ارتقای وضعیت معیشتی افراد تحت پوشش در نظر گرفته شده است.

همه صاحب‌نظران همواره تأکید داشته‌اند که باید روند بودجه‌ریزی در کشور از حالت سنتی خارج شود و تمامی دستگاه‌ها بر اساس میزان عملکرد خود بودجه دریافت کنند و در این صورت است که دولت می‌تواند در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کند. شفافیت بودجه، موضوع دیگری بود که پورمحمدی در بودجه سال ۹۷ به آن اشاره کرد و ادامه داد: امسال بخشی از عملکرد دستگاه‌ها و موسسات دریافت‌کننده بودجه از دولت برای مردم شفاف شد و این شفاف‌سازی اگر در کنار بودجه‌ریزی عملیاتی قرار گیرد، می‌تواند اثرات مثبت زیادی به دنبال داشته باشد. چراکه اگر افکار عمومی درباره عملکرد دستگاه‌ها آگاهی پیدا کنند، می‌توانند بر نظم‌دهی بودجه کشور مؤثر باشند و دستگاه‌ها یا موسسات از این به بعد می‌دانند که در برابر بودجه‌ای که دریافت می‌کنند باید به مردم پاسخگو باشند.

همچنین حوزه نظام بانکی، دومین موضوع کلانی بود که به‌عنوان اولویت‌های دولت در تحقق اقتصاد مقاومتی از سوی پورمحمدی مطرح شد و به گفته او، در این حوزه سعی می‌شود ثبات سیاست‌های اجرایی در کشور ایجاد شود و تورم بکریمی کنترل شود.

نظام ملی تسویه مالی
دبیر ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی سپس به طراحی نظام ملی تسویه مالی در بودجه امسال اشاره کرد و گفت: استقرار نظام ملی تسویه مالی، ساز و کاری بود که در بودجه عمرانی تنها صرف نگهداری پروژه‌ها می‌شود. بدیهی است که اگر بخش خصوصی خواهد وارد سرمایه‌گذاری در این پروژه‌ها شود، نیاز است که توجیه اقتصادی داشته باشد و با تبصره ۱۹ قانون بودجه امسال سعی شده به روش‌های مختلف به بخش خصوصی اطمینان داده شود که این پروژه‌ها توجیه اقتصادی دارند.

اما تبصره ۱۹ قانون بودجه امسال چیست و دولت برای توجیه اقتصادی این پروژه‌ها چه مواردی را در بودجه گنجانده است؟ به گفته پورمحمدی، در مواردی که دولت و بخش خصوصی با یکدیگر مشارکت دارند، دولت همه صاحب‌نظران همواره تأکید داشته‌اند که باید روند بودجه‌ریزی در کشور از حالت سنتی خارج شود و تمامی دستگاه‌ها بر اساس میزان عملکرد خود بودجه دریافت کنند و در این صورت است که دولت می‌تواند در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کند. شفافیت بودجه، موضوع دیگری بود که پورمحمدی در بودجه سال ۹۷ به آن اشاره کرد و ادامه داد: امسال بخشی از عملکرد دستگاه‌ها و موسسات دریافت‌کننده بودجه از دولت برای مردم شفاف شد و این شفاف‌سازی اگر در کنار بودجه‌ریزی عملیاتی قرار گیرد، می‌تواند اثرات مثبت زیادی به دنبال داشته باشد. چراکه اگر افکار عمومی درباره عملکرد دستگاه‌ها آگاهی پیدا کنند، می‌توانند بر نظم‌دهی بودجه کشور مؤثر باشند و دستگاه‌ها یا موسسات از این به بعد می‌دانند که در برابر بودجه‌ای که دریافت می‌کنند باید به مردم پاسخگو باشند.

اولین پایه و تکیه‌گاه اجرایی سیاست‌های اقتصاد مقاومتی راه، سیاست‌های ابلاغی از سوی رهبری دانست و در توضیح روش‌شناسی اقتصاد مقاومتی گفت: بر اساس سیاست‌های کلی، به دنبال رشد پویا، دستیابی به اهداف سند چشم‌انداز و بهبود شاخص‌های اقتصاد مقاومتی هستیم که با ثبات محیط اقتصاد کلان کشور، توسعه سرمایه‌گذاری، پیشبرد اجرا و افتتاح پروژه‌های مهم و کلیدی کشور، حمایت از تولید کالا و خدمات ایرانی و ایجاد اشتغال، افزایش بهره‌وری، تحریک تقاضا و ترویج مصرف کالای داخلی، تقویت صادرات کالاها و خدمات داخلی (برون‌گرایی)، مدیریت واردات و مبادزه با قاچاق، رفع فقر مطلق و توسعه عدالت اجتماعی، به‌کارگیری ظرفیت، قابلیت‌ها و مزیت‌های مناطق کشور و ارتقای نظام نظارت محقق می‌شود.

پورمحمدی سپس به تشریح هر یک از این بخش‌ها پرداخت و ادامه داد: در رابطه با ثبات محیط اقتصاد کلان، سه موضوع اهمیت دارد که شامل سازوکار مالی دولت، نظام بانکی و در نهایت محیط کسب و کار است. بحث مالی دولت، یک نظام جامع ملی الکترونیکی است که ناظر بر ساز و کارهای بودجه‌ای دولت است و سامانه‌های نظام مالیاتی کشور باید در سال جدید بهبود یابد که سامانه یکپارچه شرکت‌های دولتی، سامانه مدیریت بدهی و دارایی‌های دولت، خزانه‌داری الکترونیک و مولدسازی دارایی‌های دولت از جمله آن است. همچنین در بحث مالیات مواردی نظیر تکمیل طرح جامع مالیاتی و ساماندهی معافیت‌های مالیاتی مطرح می‌شود.

بودجه‌ریزی عملیاتی در بودجه ۹۷
معاون سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه بودجه‌ریزی بر اساس عملکرد از اقدامات مهم دولت در لایحه بودجه سال ۹۷ بوده است، گفت: برای نخستین‌بار همه دستگاه‌های استانی بر اساس عملکرد سال گذشته‌شان، بودجه دریافت کرده‌اند و ۳۳ درصد از دستگاه‌های ملی نیز بودجه‌ریزی عملیاتی داشته‌اند.



در پیچه



نسبت پیشرفت فناوری و آینده شغلی کارگران

صندوق بین‌المللی پول معتقد است فناوری لزوماً شغل‌ها را حذف نمی‌کند. در واقع، پیشرفت سریع فناوری‌های پیشرفته به‌ویژه در حوزه اتوماسیون و رباتیک باعث شده بسیاری از افراد شاغل نگران باشند که مبادا شغل خود را در آینده‌ای نزدیک از دست بدهند.

البته این نگرانی مختص کارگران قرن بیست و یکم نیست و سابقه آن را باید در جنبش لادیسیم که اوایل قرن نوزدهم یعنی کمتر از نیم قرن پس از آغاز انقلاب صنعتی شکل گرفت، جست‌وجو کرد. لادیسیم یا لادایت، جنبشی بود که کارگران انگلیسی با هدف تخریب ماشین‌آلات نساجی به راه انداخته بودند، زیرا فکر می‌کردند صنعتی شدن نساجی سرتاجمی جز بیکاری را برایشان رقم نخواهد زد. چنین توطئه‌هایی در دوران رکود بزرگ (دهه ۲۰ میلادی) و نیز در دهه‌های ۶۰ و ۸۰ نیز در بین کارگران وجود داشته است. در چند دهه اخیر رشد فناوری به افزایش درآمد بسیاری از افراد کمک کرده است اما نباید فراموش کنیم تغییراتی که در نیروی کار، بنگاه‌ها و بخش‌های اقتصادی و در نهایت اقتصاد کشورها در سطح کلان رخ داده، شرایط را برای برخی از کارگران دشوار ساخته است.

بسیاری از ناظران معتقدند موج تازه پیشرفت‌ها در عرصه فناوری، مشکلات بیشتری را در قیاس با گذشته برای عوامل اقتصادی به‌ویژه کارگران ایجاد خواهد کرد. آنها برای اثبات ادعای خود به رشد ناچیز دستمزدها و کاهش سهم کارگران از تولید ناخالص داخلی کشورها طی دهه‌های اخیر استناد می‌کنند. پیشرفت بشر در حوزه‌هایی مانند هوش مصنوعی، رباتیک و اتوماسیون طی این سال‌ها بسیار هیجان‌انگیز بوده است و چنین به نظر می‌رسد که طیف گسترده‌ای از مهارت‌های انسانی را می‌توان با این فناوری‌ها جایگزین کرد. پیش از قضاوت کردن در این مورد باید مسئله رشد فناوری و اثرات بالقوه آن بر بازار کار را درک کنیم. لازم است بدانیم که همه شغل‌ها را نمی‌توان با فناوری جایگزین کرد؛ از طرفی فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی بیش از اینکه شغل‌ها را از بین ببرند، آنها را دچار تغییر می‌کنند. پیشرفت فناوری موجب تقویت بهره‌وری می‌شود و در بلندمدت به‌واسطه رشد بهره‌وری، شغل‌های جدیدی ایجاد می‌شود و سطح درآمد و کیفیت زندگی افراد بهبود می‌یابد. بررسی‌های کارشناسان صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد رشد ناچیز دستمزدها طی چند دهه اخیر بیشتر ریشه در کاهش نرخ رشد بهره‌وری دارد و با افزایش این نرخ به کمک جهش فناوری، دستمزدها نیز با سرعت بیشتری افزایش خواهند یافت. در هر صورت دستیابی به مزایای ناشی از پیشرفت فناوری و کاهش اثرات دشوارند دستمزدها که موجب افزایش نابرابری در جامعه می‌شود، مستلزم این است که کشورها سیاست‌های مناسبی در قبال آن اتخاذ کنند.

در وهله اول کشورها به سیاست‌هایی نیاز دارند که تحرک نیروی کار را بهبود بخشند، یعنی جابجایی نیروی کار را تسهیل نموده و طرح دوره بیکاری موقت کارگران (بر اثر تغییر شغل، اخراج و...) را کاهش دهند. یکی از سیاست‌هایی که می‌تواند جابجایی کارگران بین بخش‌های اقتصادی یا به لحاظ جغرافیایی را تسهیل کند، برقراری بیمه‌های بیکاری بسیار قوی‌تر ولو با مدتی کوتاه‌تر از میزان کنونی آن است. مثلاً کشور دانمارک توانسته است به لطف برنامه‌های بازآموزی از نهادهای قدرتمند در زمینه بازار آبر، قوانین انعطاف‌پذیر برای استخدام و اخراج کارگران را با پوشش گسترده بیمه‌های بیکاری و حمایت‌های اجتماعی نسبتاً سخاوتمندانه همراه سازد. نظام اشتغال دانمارک در اغلب اوقات توانسته است در ایجاد توازن بین عرضه و تقاضا در بازار کار موفق عمل کند و نرخ بیکاری این کشور را در قیاس با سایر کشورهای پایین‌تر نگاه دارد.

اما چنین اقداماتی به‌تنهایی نمی‌تواند برای کمک به افرادی که آمادگی کمتری برای بهره‌مندی از تغییرات گسترده در عرصه فناوری دارند، مؤثر واقع شوند. در این راستا باید سیاست‌هایی وضع شوند که فرصت‌های جدیدی را برای اقشار مختلف جامعه فراهم کند. سیاست‌هایی که کلیدی‌ترین آنها تقویت سرمایه انسانی است. برای تقویت سرمایه انسانی، کارایی هزینه‌های دولت در بخش آموزش باید افزایش یابد. بخش آموزش باید به‌گونه‌ای اصلاح شود که بتواند پاسخگوی تغییرات بازار کار باشد و فرصت یادگیری مادام‌العمر را در اختیار افراد قرار دهد. مثلاً کارگران سنگاپوری تا زمان بازنگشتن خود مشغول استفاده از کمک‌های بلاعوض دولت این کشور برای گذراندن دوره‌های مهارتی هستند. یک راهکار دیگر برای بهره‌مند کردن اقشار مختلف جامعه از مزایای پیشرفت فناوری، بازتوزیع درآمد‌های حاصل از آن به کمک نظام مالیاتی است. برخی کشورها از فضای مالی و مالیاتی خود برای بازتوزیع درآمد استفاده می‌کنند تا شهروندان نتوانند برابری بیشتری را در بهره‌مندی از دستاوردهای رشد فناوری تجربه کنند. مثلاً دولت کانادا در راستای تقویت قشر متوسط، نرخ مالیات بر درآمد آنها را کاهش داده و معافیت‌های مالیاتی بیشتری را برای آنان قائل شده است. بازتوزیع درآمد نه‌تنها در کاهش فاصله طبقاتی در جوامع مؤثر است، بلکه بر اساس تحقیقات صندوق بین‌المللی پول حتی می‌تواند به بهبود رشد اقتصادی کشورها نیز کمک کند.

باین‌وجه، بازتوزیع درآمد معمولاً به قیمت کاهش کارایی در اقتصاد تمام می‌شود و دقیقاً اینجاست که دولت‌ها باید هنر خود را نشان دهند و سیاست‌های مالی را به‌گونه‌ای طراحی کنند که تا حد امکان همه گروه‌های درآمدی بتوانند از آن منتفع شوند. بنابراین، رشد فناوری فرصت‌های اقتصادی و اجتماعی باورنکردنی را برای جوامع فراهم ساخته است؛ فرصت‌هایی که باید با سیاست‌های درست همراه شوند تا همه اقشار به منافع ناشی از آنها دسترسی داشته باشند.

حمل و نقل



عباس آخوندی در اجلاس «اگو» اعلام کرد

تجاری سازی کریدور شمال - جنوب در دستور کار

فرصت امروز: ایران به دلیل موقعیت استراتژیک خود در چهارراه کریدوری جهان قرار گرفته است و کریدورهای شمال - جنوب، شرق - غرب، جنوب آسیا و ترانسیکا چهار کریدور مهم ارتباطی جهان هستند که بخشی از آنها از ایران می‌گذرد. در همین ارتباط، عباس آخوندی در نهمین اجلاس وزرای حمل و نقل کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی -اگو- در بندر ترکمن‌باشی گفت: اجلاس وزرای حمل و نقل کریدور شمال -جنوب مهر ماه امسال در تهران برگزار می‌شود و مسائل مربوط به تجاری‌سازی این کریدور، وضع نظام تعرفه و سایر مسائل مربوط به آن بررسی خواهد شد.

وزیر راه و شهرسازی با ارائه آخرین وضعیت کریدور بین‌المللی شمال-جنوب و اقدامات صورت گرفته در اتصال شبکه ریلی آستانارا در ایران و آستانرای آذربایجان، اعلام کرد که تا تکمیل حلقه مفقوده باقیمانده در مسیر این کریدور به صورت حمل و نقل ترکیبی انجام می‌شود.

او همچنین بر رشد و گسترش تجارت منطقه اگو تأکید کرد و ادامه داد: ایران با در اختیار داشتن زیرساخت‌های مناسب حمل و نقلی در بخش‌های مختلف، نقش مهمی را در رشد و گسترش تجارت منطقه اگو به ویژه کشورهای محصور در خشکی ایفا می‌کند.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، آخوندی با اشاره به افتتاح فاز اول طرح توسعه بندر چابهار و ظرفیت ۸ میلیون تنی فعلی آن و تکمیل طرح‌های توسعه آن با مشارکت طرف‌های خارجی اعلام کرد که موقعیت ویژه ترانزیتی این بندر در اتصال شرق آسیا به شبه قاره هند و افغانستان به آسیای میانه، روسیه و اروپا کمک بسیار چشمگیری به رونق ترانزیت منطقه‌ای و بین‌المللی و به تبع آن روان‌سازی جریان تجارت در این منطقه خواهد کرد.

آخوندی تأکید کرد که امروز زمان برداشتن گام‌های عملی برای تحقق برنامه‌ها و تصمیم‌هایی است که قبلاً در منطقه اگو و چارچوب برنامه‌های بخش حمل و نقل اگو وضع شده است.

وزیر راه و شهرسازی اظهار امیدواری کرد که مقدمات و سازوکارهای لازم برای مطالعه تجاری‌سازی کریدور ریلی قزاقستان، ترکمنستان و ایران به‌زودی نهایی شود.

آخوندی اضافه کرد: امیدوارم که اجلاس وزرای حمل و نقل کشورهای واقع در مسیر کریدور چین، قرقیزستان، قزاقستان، تاجیکستان، افغانستان و ایران که کشور چین را از مسیر این کشورها و ایران و اروپا متصل می‌کند و افغانستان میزبانی آن را بر عهده گرفته است، امسال برگزار شود.

وی همچنین ضرورت حضور چین در این کریدور و نیز گسترش قطارهای کانتینری آلمانی-استانبول و آلمانی - بندر عباس در چارچوب اگو به چین را خواستار شد.

وزیر راه و شهرسازی فعال شدن مسیر ریلی کریدور اسلام آباد- تهران- استانبول (ITI) و تلاش برای بازسازی و بهسازی مسیر کویت - نفتان در داخل پاکستان را -که یکی از موانع جدی برای عملیاتی شدن این مسیر است- مورد تأکید قرار داد. ازسرمگیری قطارهای مسافری به عشق آباد و ازبکستان

آخوندی با توجه به ظرفیت‌های فراوان و اشتراکات زیاد بین کشورهای منطقه اگو، پیشنهاد کرد موضوع از سرگیری قطارهای مسافری مشهد-عشق‌آباد و نیز قطارهای مسافری بین ایران و ازبکستان از جمله شهرهای سمرقند و بخارا بررسی شود. وی بر تمرکز جدی دبیرخانه اگو جهت تسریع در اجرایی کردن چارچوب موافقتنامه حمل و نقل و ترانزیت اگو (ITFA)، تسهیل عبور مرزی، برداشتن موانع غیرفیزیکی و تشریفات غیر لازم در حمل و نقل و ترانزیت و عملیاتی کردن کریدورهای ریلی و جاده‌های منطقه اگو با تعریف پروژه‌های مشترک تأکید کرد.

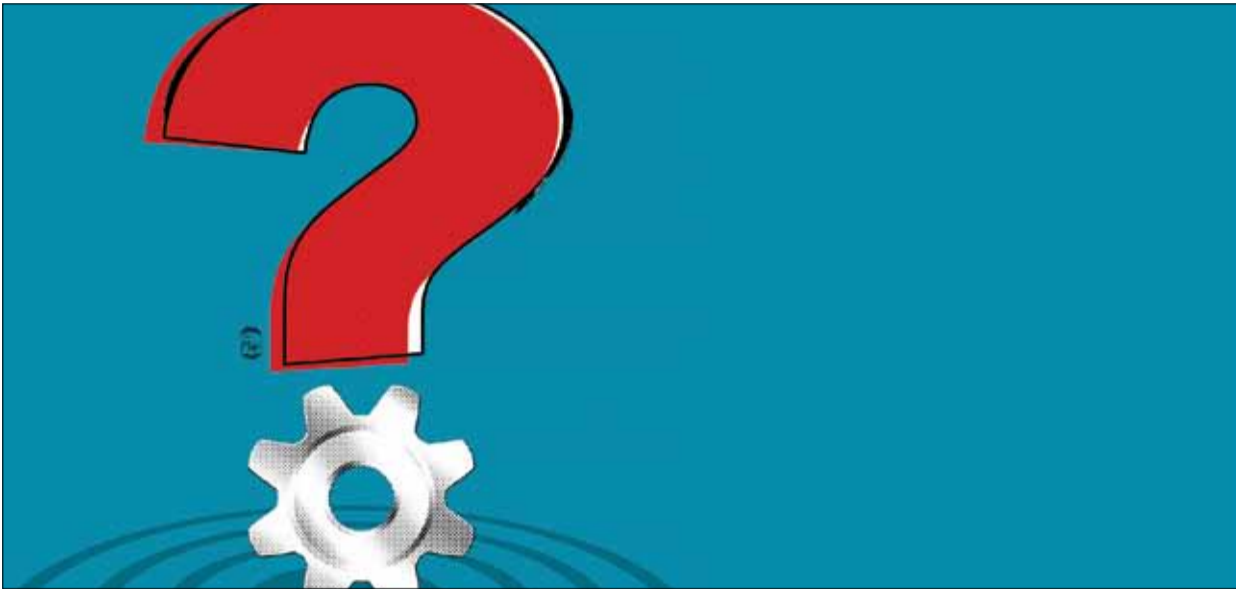
آخوندی همچنین به مشترکات تاریخی، فرهنگی و تمدنی کشورهای منطقه اگو و مسیرهای اتصالی کشورهای همسایه به همدیگر که همراه پتانسیل‌های فراوان در آن از جمله وسعت هشت میلیون کیلومتر مربعی، جمعیت ۴۰۰ میلیونی، منابع غنی انرژی و تنوع گردشگری قابل توجه و نیز رشد اقتصادی مناسب آن که موجب شده تا این منطقه به عنوان یکی از راهبردی‌ترین مناطق در جغرافیای سیاسی جهانی شناخته شود، اشاره کرد.

وزیر راه و شهرسازی ایران اعلام کرد که این امر ما را بر آن می‌دارد تا با استفاده از امکانات بالقوه اقتصادی کشورهای عضو ارتقای رفاه ملت‌های خود را فراهم کنیم.

گفتنی است نهمین اجلاس وزرای حمل و نقل سازمان همکاری‌های اقتصادی «اگو» روز گذشته در محل هتل «دنیز» منطقه ملی گردشگری «اوازه» در نزدیکی شهر ترکمن‌باشی واقع در ساحل ترکمنی دریای خزر با حضور وزرای حمل و نقل کشورهای عضو اگو، معاونان وزیران و نیز سفیران کشورهای عضو اگو به کار خود پایان داد.

افول برندهای ایرانی، زیر ذره‌بین

عواملی که تولید ایرانی را از پا انداختند



چرا کالای ایرانی قدرت رقابت با کالاهای خارجی را ندارد؟ آیا علت را باید در بازار غیرقابلیت‌جست‌وجو کرد؟ آیا قاچاق مانع است؟ آیا تولید ایرانی بی‌کیفیت است؟ آیا کالای ایرانی تنوع ندارد؟ آیا هزینه تولید بالاست؟ اینها نمونه سؤالاتی است که وقتی کالای ایرانی را با انواع مشابه خارجی مقایسه می‌کنیم، به ذهن می‌رسد؛ سؤالاتی که بعضاً پاسخ آنها بارها و بارها توسط کارشناسان داده شده، اما در نهایت بهبودی صورت نگرفته است.

در همین زمینه، محمدحسین برخوردار، فعال اقتصادی و عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران بر این باور است که عوامل مهمی در عدم موفقیت تولید داخلی در بازارهای جهانی و شکل‌گیری برندهای ایرانی مؤثر بوده‌اند و دلایل مدیریت نادرست آنها، نداشتن استراتژی میان‌مدت و بلندمدت، تولید پرهزینه و بهره‌وری پایین است.

به گزارش خبرآنلاین، او که در کارنامه‌اش مدیریت عامل کارخانه‌های شهاب، سام الکترونیک و سام سرویس، ریاست بر مجمع عالی واردکنندگان، ریاست بر هیأت‌مدیره شرکت خدمات انفورماتیک، ریاست بر هیأت‌مدیره سندیکای تولیدکنندگان فناوری اطلاعات و شرکت دخانیات ایران را دارد، معتقد است: اولین عامل تاریخی از بین رفتن برندها در ایران، واگذاری‌های اشتباه در ابتدای انقلاب بود. بخشی از این واگذاری‌ها در ابتدای پیروزی انقلاب به دنبال مصادره‌ها انجام شد که در نهایت به دلیل مدیریت دولتی بخشی از تولید این کارخانه‌ها کاهش یافت و در دهه‌های بعد می‌بینیم که تولید در این کارخانه‌ها حتی متوقف هم شد.

برخوردار ادامه داد: دومین عامل تاریخی را در واگذاری‌های بعد از اجرای اصل ۴۴ باید جست‌وجو کرد؛ متأسفانه در روند اجرای خصوصی‌سازی دهه ۸۰ انحراف بسیاری صورت گرفت و به جای واگذاری کارخانه‌های دولتی به بخش خصوصی، کارخانه‌ها در قالب رد دیون به «خصولتی‌ها» واگذار شد. شیوه مدیریت در خصولتی‌ها همان شیوه دولتی است. این نوع خصوصی‌سازی به‌خصوص در دولت نهم و دهم به بالاترین حد خود رسید، به‌طوری که بسیاری از واحدهایی که در قالب اصل ۴۴ قرار بود خصوصی شود، دولت وقت به جای بدهی‌های خود، آنها را به «خصولتی‌ها» واگذار کرد. نتیجه این شد که مدیران این واحدهای واگذار شده با تفکر دولتی به جای آنکه به تحقیق و توسعه و بازاریابی داخلی و خارجی بپردازند، به فکر این بودند که جایگاه خود را به عنوان مدیر حفظ کنند.

برخوردار، سومین مانع شکوفایی برندها در ایران را فساد می‌داند؛ فساد که به گفته او در خصولتی بیش از سایر بخش‌هاست. آن‌طور که او می‌گوید، ارزش‌های ارزان قیمتی که در اختیار این واحدها قرار می‌گرفت عمدتاً با بازار آزاد تفاوت قیمت بسیار داشت، این

سرنوشت مجوزهای پی‌دیی در سال‌های آغازین دهه ۷۰ و هم‌زمان با شعار سازندگی، در گوشه و کنار ایران تلاش‌های بسیاری برای تولید صورت گرفت. برنامه دولت حمایت از صنایع داخلی بود. برای این کار هم از تسهیلات بسیاری چه

به صورت ارزی و چه ریالی در اختیار تولیدکننده‌هایی قرار می‌گرفت که در مسیر تولید گام برمی‌داشتند. گاهی در رشته‌های مختلف صنعتی تراکم مجوزهای تولید آنچنان بالا بود که به ورشکستگی تولیدکننده‌های نوبا منجر می‌شد.

محمدحسین برخوردار که در آن دوران مدیریت کرده، درباره مجوزهایی که در دهه ۷۰ به بعد صادر شد و تا به امروز هم ادامه دارد، می‌گوید: همین امروز ۱۴۵۰ کارخانه نوشابه، دوغ و آب معدنی در کشور داریم، این کارخانه‌ها بدون توجه به شرایط محیطی یا توجیه فنی و اقتصادی در کشور ایجاد شدند و امروز می‌بینیم که بسیاری از آنها با مشکل فروش یا تولید مواجه هستند. در بخش فرش‌های ماشینی هم وضعیت همین است. بیش از ۴۰۰ مجوز لوازم خانگی صادر شده است. در فولاد ۱۴۰۰ مجوز فولاد داده شده که ۶۰۰ واحد آن در حال تولید است و مابقی در حال اجرایی شدن است؛ فولادی که نیاز به آب دارد و ایران با شرایط کم آبی روبه‌رو است. این واحدها عمدتاً کوچک هستند و مطمئناً واحدهای کوچک در مقیاس رقابت با واحدهای بزرگ در سطح جهان نمی‌توانند رقابت کنند.

او اضافه می‌کند: در خودروسازی هم وضعیت مشابهی وجود دارد؛ ۴۹ واحد خودروسازی در کشور داریم که با احتساب ۳۲ مجوز تازه مجموع این خودروسازی‌ها به ۸۱ واحد می‌رسد، درحالی‌که در کشوری مثل آلمان ۱۰ خودروسازی و آمریکا ۱۹ واحد خودروسازی وجود دارد. همه این مجوزها که خودروساز نیستند و مونتاژ می‌کنند، برخوردار معتقد است: اگر سرمایه‌های کوچک در قالب تعاونی قرار می‌گرفت، می‌توانستند هم برند معتبرتری ایجاد کنند و هم ورود پرقدردتری به بازارهای جهانی داشته باشند، اما متأسفانه مفهوم تعاونی در اقتصاد ایران بد جا افتاده است و همه جا تعاونی را بخش دولتی می‌دانند. حال آنکه تعاونی‌ها می‌توانند سرمایه‌های کوچک را جمع کرده و تولیدی داشته باشند که هم بازار داخلی و خارجی را در اختیار بگیرند. نهایتاً دیدیم که همه آن تولیدکننده‌های کوچک زمین‌گیر شدند.

او در ادامه می‌گوید: سوال من این است که از میزان صادرات غیرنفتی که سالانه انجام می‌شود، سهم خودروسازی‌ها چقدر است؟ درحالی‌که بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی ما به جز مشتقات نفت، مربوط به مواد غذایی است. مقصد اصلی این صادرات هم عراق و افغانستان است که به صورت ریالی است و نه دلاری. یعنی دلاری از این صادرات دریافت نمی‌شود.

جای خالی استراتژی زمین خوردن تولیدکننده‌هایی که با ارزش‌های ارزان در دهه ۷۰ پا به عرصه تولید گذاشتند و خیر ورشکستگی‌هایی که پس از آن از گوشه و کنار کشور به گوش می‌رسید، مسئولان وقت وزارت صنایع و معادن را به این فکر واداشت که «مجوزها» را ساماندهی کنند.

اقتصاد کلان



رئیس سازمان برنامه و بودجه:

ایران هفدهمین اقتصاد بزرگ جهان است

معاون رئیس‌جمهوری و رئیس سازمان برنامه و بودجه با اشاره به اینکه براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، ایران هفدهمین اقتصاد بزرگ جهان است، گفت: براساس گزارش این صندوق رشد ۴ درصدی، تقلیل بیکاری و کاهش نرخ تورم از دیگر شاخص‌های توسعه ایران در سال‌های اخیر بوده است.

به گزارش ایسنا، محمدباقر نوبخت در مراسم تکریم و تقدیر از اساتید دانشگاه پیام نور استان گیلان با اشاره به اینکه از دهه ۷۰ درآمد سرانه به عنوان معیار رفاه مردم در نظر گرفته شده و رشد اقتصادی، محور اصلی توسعه ملت‌ها قرار گرفت، تصریح کرد: سرمایه انسانی عامل اساسی در رشد و توسعه اقتصادی جوامع است.

رئیس سازمان برنامه و بودجه، رشد اقتصادی، سلامت جامعه و آموزش را از مولفه‌های اصلی توسعه انسانی عنوان کرد و افزود: میزان امید به زندگی در کشور افزایش یافته و به ۷۴ سال رسیده است، در حالی‌که ابتدای پیروزی انقلاب سن امید به زندگی ۵۴ سال بود.

وی با اشاره به سند چشم‌انداز ۲۰ ساله که از سوی مقام معظم رهبری به تأیید رسیده، گفت: اولین هدف راهبردی این سند، توسعه‌یافتگی و قرارگیری در جایگاه نخست علم و فناوری منطقه است.

نوبخت با اشاره به اینکه براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، ایران هفدهمین اقتصاد بزرگ جهان است، یادآور شد: براساس گزارش این صندوق رشد ۴ درصدی، تقلیل بیکاری و کاهش نرخ تورم از دیگر شاخص‌های توسعه ایران در سال‌های اخیر بوده است.

او با بیان اینکه سازمان برنامه و بودجه مسئولیت راهبردی، رصد و توسعه کشور را عهده‌دار است، افزود: جمهوری اسلامی ایران همواره متناسب با زمان و با اتخاذ سیاست‌های صحیح، توانسته توطئه‌های دشمنان را خنثی کند.

وی فعالیت‌های دانشگاه پیام‌نور را قابل تقدیر و موثر دانست و گفت: دانشگاه پیام‌نور دانشگاهی دولتی و قابل توجه است و هر آنچه دست‌مان برسد برای این دانشگاه انجام خواهیم داد.

رئیس سازمان برنامه و بودجه با تأکید بر اینکه دانشگاه پیام‌نور باید در جذب دانشجویان اقتضائی‌تر عمل کند، یادآور شد: با الگوبری از تجارب جهانی می‌توان به توسعه رسید.

سهم ۱۸ درصدی کالای مصرفی از واردات

ایرانی‌ها ارز خود را برای واردات چه کالاهایی می‌دهند؟

آمارهای رسمی ارائه شده گویای آن است که ۵۸.۴ درصد از واردات سال گذشته به کالاهای واسطه‌ای مربوط بوده است. به گزارش ایسنا، وضعیت واردات در سال‌های گذشته بحث‌های متعددی به همراه داشته و نسبت به این امر گاه انتقادات شدیدی نیز مطرح شده است. البته بسیاری از کارشناسان اقتصادی بر این نکته تأکید دارند که در کنار صادرات باید واردات را نیز به مانند دو بال کنار هم در نظر گرفت. اکنون آمارهای رسمی منتشر شده از سال گذشته گویای آن است که تنها ۱۸.۱ از کل واردات کشور کالای مصرفی بوده است. بدین ترتیب در سال گذشته بیش از ۹ میلیارد و ۸۴۴ میلیون دلار کالای مصرفی وارد کشور شده که وزن این کالاها بالغ بر ۳ میلیارد و ۳۸۰ میلیون تن بوده و در نهایت ۸.۷ درصد از واردات وزنی کشور به این بخش مربوط بوده است.

کالاهای واسطه‌ای و بیشترین بخش واردات را به خود اختصاص داده‌اند بیش از ۷۵ درصد واردات وزنی را در بر گرفته و با وزنی بالغ بر ۲۹ هزار تن، ۳۱ میلیارد و ۶۸۷ میلیون دلار صرف واردات آنها شده است. همچنین ۱۵.۴ درصد از واردات مربوط به کالاهای سرمایه‌ای بوده و بالغ بر ۸ میلیارد و ۳۸۲ میلیون دلار کالا در این زمینه وارد کشور شده است که از نظر وزنی کالاهای سرمایه‌ای تنها ۲.۲ درصد از واردات کشور را داشته‌اند.

البته بر اساس آمارهای گمرک ۴ میلیارد و ۳۸۹ میلیون دلار کالای وارداتی نیز در ردیفی غیر از سه گروه واسطه‌ای، سرمایه‌ای و مصرفی جای گرفته‌اند و ۸.۱ درصد از واردات کشور را به خود اختصاص داده‌اند. این واردات در شرایطی صورت گرفته که در سال گذشته تراز تجاری کشور در بخش کالاهای غیر نفتی حدود ۷ میلیارد دلار بوده است.

رئیس سازمان توسعه تجارت درباره واردات سال گذشته گفته است: طبق اطلاعات به دست آمده در سال گذشته ۲۴ هزار میلیارد تومان حقوق ورودی گمرکات بوده است که اگر این رقم را به ۵۴ میلیارد دلار واردات صورت گرفته تقسیم کنیم نرخ موثر تعرفه حدود ۱۲.۲ درصد بوده که نسبت به سال قبل آن به طور میانگین حدود نیم درصد افزایش داشته است.

مجتبی خسروتاج همچنین یادآور شده است: حجم واردات در سال گذشته نسبت به مدت مشابه آن در سال قبل ۱۰ میلیارد دلار افزایش یافته است.

یادداشت



پیش‌نیازهای ثبات ارز تک‌نرخ



سیدمهر تفضلی‌افقه
عضو هیأت علمی دانشگاه شهید چمران

نقش ارز و موضوعات مرتبط با آن به سهم و نقش تجارت خارجی در اقتصاد ایران بستگی زیادی دارد. فرنی‌ها پیش از کشف نفت، به دلیل جایگاه استراتژیک جغرافیایی و قرار گرفتن در مسیر مبادلات شرق و غرب جهان، ایران از تجارت با کشورهای دیگر بهره‌مند بوده است. با کشف نفت در سال ۱۲۸۷ شمسی و استخراج و صدور آن به کشورهای صنعتی، سهم تجارت در اقتصاد ملی روز به روز افزایش یافت. هرچه گذشت استخراج و فروش نفت بیشتر و حجم تجارت خارجی کشور در مقایسه با سایر بخش‌های اقتصاد فربه‌تر شد. در سال‌های بعد وابستگی شدید به صادرات نفت خام از یک طرف و واردات محصولات ساخته شده از سوی دیگر، باعث شد تا اقتصاد کشور در مقابل تحولات ارزی و نفتی آسیب‌پذیر شود. به همین دلیل بحث رهایی اقتصاد کشور از ارزهای متزلزل نفتی در اواخر دهه ۵۰ مطرح شد، اما در شعارهای انقلاب، تبلور بیشتری پیدا کرد به طوری که رهایی از وابستگی اقتصاد کشور به صادرات تک محصولی نفت خام به یکی از آرمان‌های انقلاب تبدیل شد.

تقریباً همه دولت‌های پس از دولت سلزندیگی پیگیر تک‌نرخ کردن قیمت ارز بوده‌اند. با این وصف، به جز دوره دوم دولت آقای خاتمی، هیچ دولتی نتوانست به این هدف دست یابد. به لحاظ مبانی نظری، بهترین شرایط در بازارهای اقتصادی، وقتی به وجود می‌آید که عرضه و تقاضا در قیمتی قابل رقابت با هم برابر باشند و بنابراین هرگونه انحراف از قیمت تعادلی منجر به اختلال در متغیرهای اقتصادی خواهد شد. اما این وضعیت در بسیاری از دولت‌ها به دلایل مختلف وجود ندارد و بعضاً به اهداف اقتصادی خود، اقدام به تغییر قیمت کالاهایی می‌کنند که تأثیرگذاری زیادی بر شرایط اقتصادی، اجتماعی و حتی سیاسی جامعه دارند. اگرچه دخالت دولت در تعیین قیمتی غیر از قیمت تعادلی می‌تواند بین پیامدهای آثاری منفی بر جای بگذارد، اما سیاست‌گذاران معمولاً مثبت و تبعات منفی انحراف از قیمت تعادلی ارزیابی می‌کنند و تصمیم مطلوبی را می‌گیرند. یکی از متغیرهای مهم و تأثیرگذار در اقتصاد همه کشورها به خصوص کشور نفت‌خیز ایران، قیمت ارزهای خارجی است. از آنجا که نرخ ارز بر میزان صادرات و واردات تأثیر محسوس دارد، دخالت یا عدم دخالت دولت در تعیین این نرخ، نیاز به مطالعات و محاسبات دقیق دارد. با این وصف، به نظر می‌رسد ساختارهای موجود اقتصادی، اجتماعی و سیاسی کشور اجازه نمی‌دهد که تعیین قیمت ارز به دست بازار سپرده شود، اگرچه تعدادی از اقتصاددانان و فعالان شاغل در بخش تجارت، اصرار به عدم دخالت دولت و آزادسازی قیمت ارز دارند، اما با فرض اینکه بپذیریم واحد شدن نرخ ارز در قیمت تعادلی آن مطلوب است، دولت به عنوان فعال‌ترین کارگزار اقتصادی که انحصار صادرات نفت کشور را در اختیار دارد، قادر به اجرای سیاست تک‌نرخ شدن ارز در شرایط فعلی نخواهد بود. این ادعا به این دلیل است که رها کردن قیمت ارز در شرایط فعلی منجر به افزایش یک باره و شدید آن در بازار خواهد بود که این شوک به نوبه خود به سایر متغیرهای اقتصادی سرایت خواهد کرد و منجر به اختلال در سایر بازارها و در نتیجه کل اقتصاد خواهد شد. بنابراین اجرای سیاست تک‌نرخ شدن قیمت ارز، دولت باید به اندازه کافی ارز در اختیار داشته باشد تا از افزایش شدید و توأم با شوک قیمت آن در بازار جلوگیری کند.

اطلاعیه

بانک مرکزی ابلاغ کرد
سقف نقل و انتقال وجوه در شعب بانکی محدود می‌شود

فرصت امروز: بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به مدیران بانکی، مبادرتی را در راستای جلوگیری از تخلفات احتمالی ابلاغ کرد که بر این اساس باید برای هر یک از شعب بر اساس درجه شعب، سقف‌هایی برای نقل و انتقال وجوه در نظر گرفته شود. در این بخشنامه آمده است که با عنایت به برخی گزارشات واصله در خصوص سوءاستفاده برخی از کارمندان بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی بالخصوص در سطح شعب در زمینه برداشت و نقل و انتقال غیرمجاز وجوه به حساب خود و یا اشخاص ثالث، ضروری است دستور فرمایند تا به قید فوریت تدابیری در زمینه اعمال کنترل‌های داخلی به منظور جلوگیری از وقوع چنین تخلفاتی اتخاذ شود. در این خصوص لازم است حداقل اقدامات کنترلی ذیل توسط بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی صورت پذیرد. همچنین در اسرع وقت ضوابط کنترلی و احتیاطی دقیقی در خصوص سطح دسترسی کارکنان برای نقل و انتقال وجوه در سطح شعب تدوین شده و ضمن تعیین محدوده‌هایی برای میزان مبلغ نقل و انتقال، در قالب سطوح جزئی، متوسط و عمده، نسبت به رصد و کنترل نقل و انتقالات بالخصوص در سطوح عمده اقدام شود و بدون اخذ تأییدیه‌های ضروری و کنترل‌های چندگانه توسط سرپرستی‌ها و واحدهای ستادی نقل و انتقالات در مبلغ عمده و حتی المقدور متوسط، امکان پذیر نباشد.

بانک مرکزی اعلام کرد

۵ بانک ارز مسافرتی می‌دهند



فرصت امروز: بانک

مرکزی اعلام کرد که تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به صورت اسکنا، از طریق پنج بانک ملی ایران، ملت، سامان، تجارت و پارسین امکان‌پذیر است. این بانک مرکزی اعلام کرده بود که تأمین و پرداخت ارز مسافرتی از طریق بانک‌های ملی ایران و سامان امکان‌پذیر است.

بر این اساس، در بخشنامه‌ای که بانک مرکزی روز جمعه آن را منتشر کرد، بانک‌های تجارت، پارسین و ملت هم به فهرست بانک‌های ارائه‌دهنده خدمات ارز مسافرتی به مسافران خارج کشور افزوده شدند. همچنین در تصمیمی دیگر، بانک‌های تجارت و پارسین با هماهنگی سازمان حج و زیارت نسبت به تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به زائران عتبات عالیات اقدام خواهند کرد.

از این رو و در راستای اجرای تصمیمات اتخاذ شده از سوی ستاد اقتصادی دولت مبنی بر تبیین سیاست‌های جدید ارزی، ترتیبات تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به شرح زیر است که تأمین و پرداخت ارز مسافرتی (به صورت اسکنا) یک بار در سال امکان‌پذیر خواهد بود. بر اساس گزارش بانک مرکزی، علاوه بر این، تأمین

و پرداخت ارز مسافرتی (به صورت اسکنا) برای مسافران هوایی به مقصد کشورهای ارمنستان، آذربایجان، بلاروس، استونی، لیتوانی، لیتوانی، گرجستان، قزاقستان، قرقیزستان، مولداوی، روسیه، تاجیکستان، ترکمنستان، اوکراین، ازبکستان، ترکیه، افغانستان، بحرین، قطر، کویت، عمان، امارات متحده عربی و قبرس به مبلغ ۵۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها و برای سایر کشورها (به جز

کشور عراق) به مبلغ یک هزار یورو یا معادل آنها به سایر ارزها به نرخ روز اعلامی از سوی این بانک و با احتساب کارمزدهای متعلقه در ارتباط با پرداخت ارز مورد اشاره امکان‌پذیر خواهد بود. همچنین، تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به مسافران با سن قانونی کمتر از ۱۲ سال امکان‌پذیر نیست. این گزارش می‌افزاید: مدارک مورد نیاز هنگام ارائه درخواست خرید ارز به بانک، گذرنامه

کشور عراق) به مبلغ یک هزار یورو یا معادل آنها به سایر ارزها به نرخ روز اعلامی از سوی این بانک و با احتساب کارمزدهای متعلقه در ارتباط با پرداخت ارز مورد اشاره امکان‌پذیر خواهد بود. همچنین، تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به زائران عتبات عالیات، تأمین و پرداخت ارز مسافرتی به زائران عتبات عالیات اعلامی از سوی سازمان حج و زیارت (به‌طور کلی اعم از زمین‌های هوایی) به میزان ۲۵۰ هزار دینار عراق صرفاً از طریق تمام شعب ارزی منتخب بانک‌های تجارت و پارسین در سطح شهر و با ارائه فهرست مشخص زائران که توسط دفاتر سازمان مورد اشاره تأیید شده باشد، بدون ارائه بلیت و گذرنامه با رعایت بندهای (۱)، (۲)، (۳) و (۷) فوق (حسب مورد) بدامان است.

قول بانک مرکزی برای جبران سود ۲۰ درصدی اوراق

بانک‌ها منتظرند

به هر صورت انتشار ۲۴۰ میلیاردی اوراق که اختلاف ۵ درصدی با سود بانکی داشت، با سررسید یک ساله موجب می‌شود که بانک‌ها ۱۲ هزار میلیارد تومان بابت سودی که به سپرده ۵۱ درصد پرداخت می‌کرده‌اند، بپردازند. در این حالت این زبان منبع تعریف شده‌ای ندارد چرا که در حالت عادی سود سپرده از سود تسهیلات می‌باشد. بانک‌ها پرداخت می‌کنند، تأمین می‌شود، بنابراین با توجه به اینکه در حال حاضر سود تسهیلات ۱۸ درصد و سود این اوراق ۲۰ درصد است، در اتفاقی عجیب سود سپرده بالاتر از تسهیلات قرار گرفته که موجب زیان بانک‌ها می‌شود. اما در زمان انتشار اوراق بود که سیف-رئیس کل بانک مرکزی- اعلام کرد اگر بانک‌ها در جریان اجرای این طرح دچار زیان شوند، بانک مرکزی آن را جبران خواهد کرد. بعد از این موضوع حیدری- معاون نظارت بانک مرکزی- با وجود گذشت حدود دو ماه از وعده بانک مرکزی برای جبران زبان بانک‌ها در انتشار اوراق گواهی سپرده ۲۰ درصد، مدیران بانکی می‌گویند تاکنون در این باره اقدامی نشده است.

به گزارش ایسنا، انتشار اوراق گواهی سپرده در بهمن ماه سال قبل و به مدت دو هفته با هدف جذب نقدینگی به سمت شبکه بانکی و ایجاد تعادل در بازار ارز در بانک‌ها صورت گرفت. بانک مرکزی طی اقدامی نرخ سود اوراق گواهی سپرده را با ۵ درصد بالاتر از سود سپرده موجود در شبکه بانکی (۱۵) حدود ۲۰ درصد تعیین کرد. در دو هفته‌ای که اوراق منتشر شد، نزدیک به ۲۴۰ هزار میلیارد تومان در بانک‌ها فروش رفت و به اذعان مدیران بانک مرکزی عمده این فروش به تبدیل وضعیت حساب‌های ۱۵ درصد یا حساب‌هایی که به پایان سررسید نزدیک بودند، برمی‌گردد و کمتر موجب جذب سپرده جدید که هدف اصلی انتشار اوراق بود، منتهی شد.

گفته بود که این بانک در حال بررسی جریان انتشار اوراق بوده و بانک‌ها را به‌طور جداگانه بررسی می‌کند و در مورد نحوه جبران زبان تصمیم‌گیری خواهد کرد.

با اینکه در مدت اخیر بانک‌ها طی نامه‌ای به بانک مرکزی درخواست جبران سود و ارائه راهکار داشته‌اند، آخرین اخبار دریافتی از مدیران ارشد بانکی از این حکایت دارد که تاکنون بانک مرکزی در این رابطه اقدامی انجام نداده و وضعیت مشخص نیست. بانک‌ها از بانک مرکزی می‌خواهند که هر چه سریع‌تر برای جبران زبان ناشی از انتشار اوراق ۲۰ درصدی همکاری‌های لازم را انجام داده و به قول خود عمل کنند. این در حالی است که در مجموع با وجود هزینه‌ای که به دنبال انتشار اوراق ایجاد شده کلاً برای همه بانک‌ها با زیان همراه نیست چراکه ممکن است بانک مرکز بنابر اشاره‌ای که در این مورد داشته با بدهی آنها به بانک مرکزی تهاوت

گفته بود که این بانک در حال بررسی جریان انتشار اوراق بوده و بانک‌ها را به‌طور جداگانه بررسی می‌کند و در مورد نحوه جبران زبان تصمیم‌گیری خواهد کرد.

با اینکه در مدت اخیر بانک‌ها طی نامه‌ای به بانک مرکزی درخواست جبران سود و ارائه راهکار داشته‌اند، آخرین اخبار دریافتی از مدیران ارشد بانکی از این حکایت دارد که تاکنون بانک مرکزی در این رابطه اقدامی انجام نداده و وضعیت مشخص نیست. بانک‌ها از بانک مرکزی می‌خواهند که هر چه سریع‌تر برای جبران زبان ناشی از انتشار اوراق ۲۰ درصدی همکاری‌های لازم را انجام داده و به قول خود عمل کنند. این در حالی است که در مجموع با وجود هزینه‌ای که به دنبال انتشار اوراق ایجاد شده کلاً برای همه بانک‌ها با زیان همراه نیست چراکه ممکن است بانک مرکز بنابر اشاره‌ای که در این مورد داشته با بدهی آنها به بانک مرکزی تهاوت

دریچه



عبور ذخایر ارزی از ۱۰۸ میلیارد دلار

پیش‌بینی IMF از اقتصاد ایران

صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش خود از شاخص‌های کلان اقتصاد ایران پیش‌بینی کرد که ذخایر ارزی ایران در سال جاری با افزایش ۱۳.۳ میلیارد دلاری به بیش از ۱۰۸ میلیارد دلار برسد. به گزارش اینستا، صندوق بین‌المللی پول در جدیدترین گزارش خود از سلسله گزارش‌های موسوم به چشم‌انداز اقتصادی خاورمیانه پیش‌بینی کرد رشد اقتصادی ایران در سال جاری به ۴ درصد و نرخ تورم به ۱۲.۱ درصد برسد. این نهاد بین‌المللی رشد اقتصادی ایران در سال گذشته را ۴.۳ درصد و نرخ تورم ایران در این سال را ۹.۹ درصد محاسبه کرده است. بر اساس این گزارش تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۴۳۱.۹ میلیارد دلار بوده که پیش‌بینی می‌شود این رقم در سال ۲۰۱۸ به ۴۱۸.۹ میلیارد دلار کاهش یابد.

این نهاد بین‌المللی همچنین پیش‌بینی کرده است رشد بخش غیرنفتی ایران از ۴ درصد در سال ۲۰۱۷ به ۳.۸ درصد در سال جاری کاهش یابد. رشد بخش نفتی ایران نیز از ۵.۲ درصد در سال قبل به ۶.۴ درصد در سال جاری کاهش می‌یابد. ایران در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۳.۸ میلیون بشکه در روز نفت تولید و ۲.۴۶ میلیون بشکه در روز نفت صادر کرد و پیش‌بینی شده است تولید نفت ایران در سال ۲۰۱۸ از سطح ۳.۸ میلیون بشکه در روز باقی بماند اما صادرات نفت به ۲.۶۶ میلیون بشکه در روز افزایش پیدا کند. تولید گاز ایران نیز در سال ۲۰۱۸ معادل ۵۳۲ میلیون بشکه در روز و صادرات گاز در همین سال معادل ۰.۲۲ میلیون بشکه در روز خواهد بود. صندوق بین‌المللی پول میزان رشد نقدینگی در ایران طی امسال ۲۳.۸ درصد پیش‌بینی کرده است که نسبت به رشد ۲۳.۵ درصدی نقدینگی در سال قبل اندکی افزایش خواهد داشت. ایران در سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۱۰۹.۵ میلیارد دلار کالا و خدمات صادر و ۹۱.۶ میلیارد دلار کالا و خدمات وارد کرد. پیش‌بینی شده است صادرات ایران امسال به ۱۳۰.۳ میلیارد دلار و واردات به ۱۰۳.۳ میلیارد دلار افزایش یابد. بر اساس پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول تراز حساب‌های جاری ایران طی امسال افزایش قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت و به رکورد ۲۹.۲ میلیارد دلار خواهد رسید. این رقم برای سال قبل ۱۸.۴ میلیارد دلار گزارش شده بود. همچنین پیش‌بینی شده است ذخایر ارزی ایران در سال جاری با افزایش ۱۳.۳ میلیارد دلاری نسبت به سال قبل به ۱۰۸.۴ میلیارد دلار برسد. ذخایر ارزی ایران در پایان سال ۲۰۱۷ بالغ بر ۹۵.۱ میلیارد دلار گزارش شده بود.

درباره گمانه‌زنی اخیر وزیر اقتصاد

اما و اگرهای نرخ سود بانکی

وزیر اقتصاد چند روز پیش اعلام کرد که نرخ سود بانکی امسال یکسان می‌شود. به گفته مسعود کرباسیان، نرخ سود بانکی سال قبل با نوساناتی همراه بود، اما امسال این نرخ سود را یکسان خواهیم کرد. در این رابطه هادی حق‌شناس کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با خبرنگاران درباره زمره‌های اخیر تغییر نرخ سود بانکی گفت: هرچند نرخ ایده‌آل سود بانکی در نهایت به عرضه و تقاضا در بازار بستگی دارد، اما همانطور که قیمت کالا را بازار تعیین می‌کند، قیمت پول را هم بازار تعیین می‌کند، با این حال مهم‌ترین متغیر بر قیمت پول یا همین نرخ سود، متغیرهایی چون نرخ تورم و نرخ بازدهی در بخش‌های واقعی اقتصاد، است. او ادامه داد: در بیشتر کشورهای دنیا بازار پول، متمرکز است و بانک مرکزی به عنوان نهاد ناظر بر فعالیت بانک‌ها یا همان متولیان پول از یک سو و گیرندگان تسهیلات از سوی دیگر نظارت می‌کند تا در یک فضای رقابتی نرخ تعیین شود. در هیچ اقتصاد توسعه یافته‌ای نرخ‌ها دستوری تعیین نمی‌شوند، بلکه گیرندگان تسهیلات و پرداخت‌کنندگان آن در این بازار نقش دارند، البته این به معنی عدم نظارت بانک مرکزی نیست.

سازمان جهاد کشاورزی

سازمان جهاد کشاورزی

«فراخوان ارزیابی و انتخاب مشاور»

سازمان جهاد کشاورزی استان چهارمحال و بختیاری در نظر دارد براساس شرح خدمات تدوین شده و در چارچوب قوانین و مقررات و به روس QCBS نسبت به انتخاب مشاور دارای صلاحیت (حداقل) پایه ۳ در رشته آبیاری و زهکشی به منظور (۱) ارائه خدمات مشاوره طرح مطالعات روشهای نوین آبیاری در سطح ۶۰۰۰ هکتار (۲) نظارت بر اجرای سامانه نوین آبیاری استان در سطح ۳۰۰۰ هکتار در سراسر استان اقدام نماید.

لذا از کلیه مشاوران واجد شرایط دعوت بعمل می‌آید برای دریافت اسناد ارزیابی کیفی از تاریخ انتشار آگهی نوبت اول لغایت ۹۷/۰۲/۲۰ به سازمان جهاد کشاورزی استان – اداره امور مناقصات و قراردادها مراجعه نمایند.

مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات مناقصه در اسناد مناقصه قید گردیده است.

"اسناد مناقصه از طریق پایگاه اطلاع رسانی <http://iets.mporg.ir> نیز قابل دسترسی می‌باشد."

روابط عمومی سازمان جهاد کشاورزی استان چهارمحال و بختیاری

بلومبرگ گزارش داد ایرانی‌ها در سه ماه گذشته، ۹ تن طلا خریدند

آمارهای منتشر شده توسط شورای جهانی طلا نشان می‌دهد میزان تقاضا برای خرید سکه و شمش طلا در ایران در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۸، ۹۳ تن بوده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از بلومبرگ، بعد از کاهش ارزش پول ملی ایران در ماه‌های اخیر و افزایش نگرانی‌ها نسبت به خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها، ایرانیان در سه ماهه نخست امسال بیش از گذشته به خرید طلا روی آورده‌اند. آمارهای منتشر شده توسط شورای جهانی طلا نشان می‌دهد، به دلیل نگرانی سرمایه‌گذاران از تشدید تنش‌ها در روابط ایران و آمریکا و چشم‌انداز اقدامات کنترلی ارزی، میزان تقاضا برای خرید سکه و شمش طلا در ایران در سه ماهه نخست سال به ۹۳ تن رسیده که بالاترین رقم در ۳ سال گذشته بوده است. دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا تا ۱۲ ماه می‌فرستد دارد در مورد ماندن آمریکا در برجام یا خروج از این توافق و تحریم مجدد ایران تصمیم‌گیری کند. ارزش ریال ایران در چند ماه گذشته به پایین‌ترین رقم خود رسیده است. دولت ایران در ماه آوریل اقداماتی را به منظور یکسان‌سازی نرخ ارز صورت داد. بر اساس این گزارش، برخلاف رشد تقاضا برای خرید سکه و شمش، مصرف جواهرات در ایران در سه ماهه نخست امسال نسبت به یک سال قبل ۱۶ درصد کاهش یافته و به ۱۰۷ تن رسیده است. به گفته آلیستیر هیونیت، رئیس بخش اطلاعات بازار شورای جهانی طلا، بعد از آنکه دولت ایران در سال گذشته مالیات بر ارزش افزوده ۹ درصدی را بر جواهرات اعمال کرد، خریداران ایرانی بیشتر به دنبال خرید سکه و شمش به عنوان سرمایه‌گذاری هستند تا خرید جواهرات. وی افزود: بانک مرکزی ایران نیز عرضه سکه طلا را در سه ماهه نخست امسال افزایش داده و اندکی از رشد قیمت‌ها کاسته است. این فاکتورها سبب شده سکه یک کالای سرمایه‌ای پر استفاده‌تر نسبت به جواهرات باشد.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس مطرح کرد کارنامه موفق بورس در تأمین مالی شرکت‌ها

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نقش بازار سرمایه در تأمین مالی شرکت‌ها و شناسایی فرصت‌ها برای اجرای پروژه‌های کلان در کشور را مهم دانست و عملکرد این نهاد را موفق ارزیابی کرد. محمدرضا پورابراهیمی در گفت‌وگو با سنا گفت: این تأمین مالی، از محل‌های متنوعی از جمله افزایش سرمایه، اوراق سلف بورس کالا، انتشار انواع اوراق و پذیرش شرکت و صندوق‌ها صورت گرفته است. وی افزود: مجموعه بازار سرمایه به دلیل وظیفه تأمین مالی، یکی از ساز و کارهای اثرگذار بخش اقتصاد محسوب می‌شود و در توسعه اقتصاد ملی نقش ویژه ایفا می‌کند. این نماینده مجلس یادآور شد: خوشبختانه امروز در بازار سرمایه ما، پشتیبانی از شرکت‌های نوپا و در عین حال نوآور در دستور کار قرار دارد که این اقدام می‌تواند به اشتراک‌توانمندی شرکت‌ها و تکمیل ظرفیت‌سازی در اقتصاد کشور کمک کند.

تجربه موفق خرید توافقی در بورس



مدیرعامل بورس کالای ایران در حالی طی روزهای اخیر از راه‌اندازی معاملات قراردادهای آتی زعفران در بورس کالا در آینده نزدیک خبر داد که به اعتقاد مشاور معاون وزیر جهاد کشاورزی نباید فرصت را برای راه‌اندازی هر چه سریع‌تر این معاملات و به کارگیری این ابزار نوین مالی جهت افزایش قدرت پیش‌بینی‌پذیری قیمت زعفران در کشور را از دست داد.

به گزارش سنا و به نقل از کالا خبر، حبیب رادفر در خصوص معاملات زعفران در بورس کالا گفت: معاونت تخصصی امور باغبانی وزارت جهاد کشاورزی با فعالیت و توسعه بورس زعفران کاملاً موافق است؛ چراکه این اعتقاد وجود دارد که از طریق بورس کالا هم می‌توان برای بخش کشاورزی تجهیز منابع کرد و هم از فرآیند کشف قیمت شفاف برخوردار شد.

وی با بیان اینکه به کمک انجام معاملات طلای سرخ در بورس می‌توان نسبت به حذف واسطه‌های غیر ضرور و دلان کاذب اقدام به عمل آورد، گفت: به دلیل اینکه ایران با در اختیار داشتن سهم حداکثری در تولید زعفران در دنیا منحصر به فرد است، بنابراین باید حتماً بورس زعفران به صورت جدی‌تر فعالیت خود را پیگیری کند تا از این طریق ایران بتواند نقش تأثیرگذاری در جهان به ویژه در حوزه تعیین قیمت‌ها داشته باشد. به گفته رادفر، برای رسیدن به این جایگاه ابتدا باید به کمک عرضه محصول

گمانه‌زنی درباره راه‌اندازی معاملات آتی زعفران

تالارشیشه‌های در هاله‌ای از ابهام

تخلیگر بازار سرمایه گفت گمانه‌زنی‌های میان‌مدت سرمایه‌گذاران منجر به ایجاد نوسانات زودگذر بازارها شده و به نوبت بازارها را ملتهب می‌سازد. امیرعلی امیریاری، تخلیگر بازار سرمایه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به وضعیت بازار سرمایه طی هفته گذشته اظهار کرد: رفتار شیفته‌ساز جریان آزاد نقدی ناشی از اخبار کوتاه‌مدت و گمانه‌زنی‌های میان‌مدت سرمایه‌گذاران، منجر به ایجاد نوسانات زودگذر بازارها شده و به نوبت بازارها را ملتهب می‌سازد. پس از استقرار نظام منضبط ارزی دولت و سخنان رئیس بانک مرکزی رفته رفته زاویه بین بازار آزاد و دولتی بیشتر شده و همبستگی آنها کاهش می‌یابد. وی افزود: در این میان ورود دولت و بانک مرکزی جهت یکپارچه‌سازی این بازارها و بازآرایی سیاست‌های اقتصادی متناسب با شرایط روز، ضروری به نظر می‌رسد. ابهام در شرایط ارزی حوزه صنعت و گریز نقدینگی، بازار سرمایه را با رکودی سخت مواجه ساخته است؛ رکودی که تا روشن شدن همه ابعاد سیاست خارجی و داخلی و اقتصادی، دامنگیر بازار خواهد بود.

امیربقری تصریح کرد: روز شنبه ۸ اردیبهشت در بازار بورس و فرابورس به ترتیب تعداد ۴۳۸ و ۱۸۲ میلیون برگه اوراق بهادار به ارزش ۷۸۰ و ۱۲۲۰ میلیارد ریال مورد دادوستد واقع شد. در این روز کلیه شاخص‌ها یکپارچه فرمزبوش بودند. شاخص بورس با افت ۵۴ نقطه پایه به سطح ۹۴۲۸۴ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن با افت ۷۴ نقطه پایه مواجه شد و به سطح ۱۶۷۱۱ بازگشت. در این میان شاخص ۳۰ شرکت بزرگ با افت نزدیک به یک درصد به سطح ۴۱۸۳ واحد رسید. آیفکس نیز با افت حدود نیم‌درصدی مواجه شد و به رقم ۱۰۵۵ واحد بازگشت. فولاد، قملی و شپنا بیشترین تأثیر کاهشی را بر شاخص نهادند. شبریز، تایرا و فولاد در صدر ارزش ریالی معاملات قرار گرفتند. بیشترین حجم معاملات در اختیار نمادهای خودرویی و بانکی بود.

وی ادامه داد: یکشنبه ۹ اردیبهشت، بازار بورس میزبان معامله ۴۱۹ میلیون برگه اوراق بهادار به ارزش ۷۹۴ میلیارد ریال بود. در بازار فرابورس تعداد ۱۳۸ میلیون برگه اوراق بهادار به ارزش ۲۶۹۲ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. کلیه شاخص‌های مهم بازار، با افتی یکپارچه مواجه شدند. شاخص بازار دوم با ۸۰ نقطه پایه ریزش بیشترین کاهش را در میان شاخص‌ها داشت. شاخص کل بورس و شاخص کل هم‌وزن به ترتیب با افت ۵۱ و ۵۶ نقطه پایه به سطوح ۹۳۸۰۶ و ۱۶۶۱۷ واحد بازگشتند. آیفکس نیز با افت ۳۴ نقطه پایه به رقم ۱۰۵۱ واحد رسید. نمادهای فارس، جم و فولاد بیشترین تأثیر کاهنده بر شاخص را ثبت کردند. نمادهای امید، فارس و قشرین بیشترین ارزش معاملاتی را در این روز داشتند.

ارتقای کیفیت برای کسب سود بیشتر مشاور معاون وزیر جهاد کشاورزی با تأکید بر اینکه به کمک مکانیسم معاملاتی بورس کالا و کشف قیمت شفاف در این بازار، منفعت بیشتری به جیب تولیدکننده ایرانی می‌رسد، افزود: این مزیت موجب می‌شود کشاورزان برای کسب سود بیشتر و رعایت استانداردهای بورس در راستای ارتقای کیفیت محصول خود تلاش بیشتری داشته باشند و در نتیجه، محصول باکیفیت‌تری به مصرف‌کننده می‌رسد.

لرزم برندسازی زعفران ایرانی رادفر در خاتمه سخنانش خود با بیان اینکه ایران سند مالکیت فکری زعفران را در سازمان جهانی مالکیت فکری دریافت کرده، گفت: با بسترسازی برای کشف قیمت شفاف زعفران در بورس کالا، باید در خصوص برندسازی زعفران ایرانی به ویژه در دو استان خراسان رضوی و خراسان جنوبی محکم‌تر گام برداریم تا از این بورس کالای معامله‌شده و به این ترتیب، سود بالاتری نسبت به معاملات سنتی به دست زعفران‌کاران رسید.

تجربه موفق خرید توافقی زعفران در بورس وی به اجرای موفقیت‌آمیز طرح خرید توافقی زعفران در بستر بورس کالا اشاره کرد و گفت: طبق جلساتی که با حضور مباشران اجرای این طرح داشتیم، این نتیجه حاصل شد که در اولین تجربه اجرای این طرح در بورس کالا برای زعفران مدنظر داشت، کشور اسپانیاست که بیشترین سهم را از معاملات زعفران ایرانی در اختیار خود دارد. این مقام مسئول تأکید کرد: اعتقاد داریم محصولاتی همچون زعفران، سیب، کیوی، پسته و سایر محصولات را که قابلیت انبارمانی بالایی دارند باید از طریق بورس کالا عرضه کنیم.

فرصت را از دست ندهیم وی در خصوص برنامه بورس کالا برای راه‌اندازی معاملات قراردادهای آتی برای محصول زعفران اظهار کرد: با توجه به اینکه کشاورزان و زعفران‌کاران آشنایی لازم را برای ورود به این معاملات ندارند، باید آموزش‌هایی را ارائه کرد، چراکه نکته اساسی این است که باید معاملات آتی زعفران هر چه زودتر در بورس کالا آغاز شده و فعالان این حوزه هر چه سریع‌تر به بورس ورود پیدا کنند تا نقاط ضعف احتمالی در این نوع معاملات برای این نوع محصول شناسایی و رفع شود. بر همین اساس، نباید فرصت را برای آغاز معاملات آتی بورس و استفاده از این نوع ابزاری مالی از دست داد.

تجدید آگهی مناقصه همراه با ارزیابی کیفی به صورت دومرحله‌ای (به روش نیمه فشرده) نوبت اول

ردیف	شماره تقاضا/ شماره مناقصه	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	شرح کالا	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ ضمانتنامه (ریالی)
۱	Indent No.: 43-22-9603748045 Tender No.: CGP96110013	۳/۱۵۹/۵۱۱	Complete Package of 5000psi MPD Back pressure pump	۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰

شرح مختصر کار: شرکت ملی حفاری ایران به نشانی اهواز- بلوار پاسداران - بالاتر از میدان فرودگاه در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود به شرح جدول فوق را جهت مدیریت خدمات فنی حفاری از شرکتی واجد صلاحیت و از طریق مناقصه عمومی دو مرحله‌ای (به روش نیمه فشرده) با شرایط ذیل تضمین نماید: الف) ارزیابی کیفی مناقصه گران: این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و براساس کار برگ‌های استاندارد ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می‌پذیرد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول برابر ۶۰ می‌باشد. ب) تهیه اسناد مناقصه: خرید اسناد مناقصه از شرکت فرآیند ارجاع کار می‌بایست مبلغ ۵۱۰۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۴۰۲۰۴۹۱ نزد بانک مرکزی ایران بنام تمرکز وجوه درآمد شرکت ملی حفاری ایران واریز و ارائه نمایند. دریافت اسناد کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی متقاضی شرکت در فرآیند ارجاع کار می‌تواند 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 سرمایه‌ای - طبقه همکف - اداره تدارکات کالای اقلام سرمایه‌ای، تلفن تماس: ۰۶۱ - یا از دفتر هماهنگی شرکت ملی حفاری ایران واقع در تهران، خیابان جمهوری، کوچه یغمانساختمان مرکزی شرکت ملی نفت اقیان ۴۳۱، تلفن تماس: ۰۲۱-۶۶۷۰۰۲۴۹-۰۲۱-۶۶۷۰۰۲۴۹ اسناد مناقصه را در یافت نمایند. ضمناً یک هفته بعد از پایان فروش اسناد یک جلسه توضیح و تشریح اسناد مناقصه در اداره تدارکات اقلام سرمایه‌ای جهت مناقصه گران برگزار می‌گردد. نکته مهم: فقط اشخاص حقیقی یا حقوقی که در مهلت مقرر مندرج این آگهی طبق شرح خرید و دریافت اسناد مناقصه اقدام و در مناقصه شرکت مینمایند به عنوان مناقصه‌گر شناخته میشوند. ج) تحویل اسناد مناقصه: اسناد مناقصه گران می‌بایست 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 کپی 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: ۰۲۱-۶۶۷۰۰۲۴۹-۰۲۱-۶۶۷۰۰۲۴۹ الف) 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 شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۲۷۶۶۶۲۶ تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مدت اعتبار تضمین: این مدت (به همراه مدت اعتبار پیشنهاد مناقصه گران) ۹۰ روز می‌باشد و برای یک بار در سقف اعتبار اولیه قابل تمدید خواهد بود. سایت شرکت ملی حفاری ایران WWW.NIDC.IR شماره مجوز: ۱۳۹۷-۴۳۶ روزنامه فرصت امروز تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۱۶ کانال تلگرام شرکت ملی حفاری ایران: @nidc_pr

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای نوبت دوم

مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان موضوع: تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان مسجدسلیمان (تملک دارایی) ۹۷/۳۷ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان مسجدسلیمان (تملک دارایی) ۹۷/۳۸ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان آغاخانی (تملک دارایی) ۹۷/۳۹ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان خرمشهر (تملک دارایی) ۹۷/۴۰ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان آبادان فاز ۱ (تملک دارایی) ۹۷/۴۱ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان آبادان فاز ۲ (تملک دارایی) ۹۷/۴۲ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان آبادان فاز ۳ (تملک دارایی) ۹۷/۴۳ تامین مصالح و تجهیزات، ۱۷۷۰ خدمات مرتبط مستعمل بر تولید یا عرضه، حمل، نصب و خدمات پشتیبانی مربوط به پروژه اصلاح و بهینه سازی شبکه برق روستایی شهرستان اهلبه و جابزبان (تملک دارایی) ۹۷/۴۴ مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۷/۲/۱۶ لغایت ۹۷/۲/۱۶ تاریخ بازدید از محل پروژه: ۹۷/۲/۱۷ لغایت ۹۷/۲/۲۲ محل دریافت اسناد مناقصه: آقا: اهلوا لایه خیران شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ لایه بارگانی و فراداده تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات: ۰۶۱-۳۳۳۳۳۳۰۳۹-۰۶۱ توزیع نیروی برق خوزستان WWW.KEPDC.CO.IR، سایت شرکت توزیع WWW.TAVANIR.ORG.IR یا پایگاه ملی اطلاع رسانی http://www.iets.mporg.ir نیز قابل رویت می‌باشد. تاریخ تحویل پاکت های مناقصه: پایان وقت اداری روز چهارشنبه ۹۷/۲/۲۶ محل تحویل پاکت های مناقصه: اهلوا لایه خیران شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۷ تاریخ گشایش پاکت های مناقصه: روز شنبه مورخ ۹۷/۲/۲۹ ساعت ۱۴ مبلغ خرید اسناد مناقصه ۳۰۰۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۱۰۴۹۷۸۳۰۰۰۰۷ نزد بانک صادرات اهواز شعبه در پیشنهاد هنده تکلف است متداول مبلغ سپرده تضمین های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسیده واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نمایند. به پیشنهاد های فاقد سپرده سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد. به پیشنهادهای فاقد امضاء، مخدوش و پیشهاداتی که بعد از اقباض مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است. تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۲/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲/۱۶

وعده وزارت صنعت در پله آخر

واردات ۳.۲ میلیارد نخ سیگار صفر می‌شود؟

سال ۱۳۹۷ آخرین فرصت وزارت صنعت، معدن و تجارت برای عملیاتی شدن وعده به صفر رساندن میزان واردات سیگار است. به گزارش ایسنا، هرچند قانون برنامه پنجم توسعه تکلیف کرده بود که در پایان این برنامه میزان واردات سیگار به صفر برسد، اما در عمل این مسئله محقق نشد. حال به‌رغم عدم ممنوعیت واردات سیگار در برنامه ششم توسعه، مسئولان از به صفر رساندن میزان واردات این محصول تا پایان سال ۱۳۹۷ خیر می‌دهند، وعده‌ای که آخرین بار شهریورماه سال گذشته داده شد. در قانون برنامه پنجم توسعه تأکید شده بود که کل واردات سیگار با برند اصلی در پایان این برنامه به تولید داخل تبدیل تا با به صفر رساندن میزان واردات این محصولات با به کارگیری از توان داخلی نیاز مصرفی کشور در داخل تأمین شود. بنابراین با آغاز برنامه پنجم این اقدام در دستور کار قرار گرفت و تمامی واردکنندگان ملزم شدند تا برندی را که سال‌ها به کشور وارد می‌کنند در داخل تولید کنند و به صورت جدی این برنامه از سال ۱۳۹۳ کار خود را آغاز کرد و تعداد هفت واحد تولیدی سیگار که تا قبل از سال ۱۳۹۵ ایجاد شده بودند به ۱۲ واحد تولیدی در سال ۱۳۹۵ رسید و هم‌اکنون تعداد کارخانجات تولید سیگار ۱۷ مورد است که نسبت به قبل ۱۰ مورد افزایش یافته است. نکته قابل تأمل این که طی ماهه ۷۳ برنامه ششم توسعه که واردات سیگار مجاز شمرده شده و حقوق و عوارض برای واردات آن در نظر گرفتند. این در حالی است که طبق برنامه پنجم توسعه باید واردات سیگار در پایان این برنامه به صفر می‌رسید که در عمل این اتفاق رخ نداد. طبق گفته مسئولان ذی‌ربط، علی‌رغم این که طبق برنامه ششم توسعه واردات سیگار ممنوع اعلام نشده است، اما تکلیف تعیین شده در قانون برنامه پنجم توسعه ادامه می‌یابد و قرار بر این است تا میزان واردات سیگار طبق برآوردها در پایان سال ۱۳۹۷ به صفر برسد تا با توجه به قانون انحصار و نیز افزایش میزان تولید برندهای اصلی در داخل به تکلیف تعیین شده در قانون برنامه پنجم توسعه عمل شود. میزان واردات سیگار در سال گذشته معادل ۳.۲ میلیارد دلار بود که در قیاس با واردات ۲.۹ میلیارد دلاری سال ۱۳۹۵، ۱۸ درصد کاهش یافته است. این درحالی است که میزان واردات سیگار در سال ۱۳۹۴ معادل ۱۶.۴ میلیارد نخ بوده که با توجه به کاهش آن به ۳.۲ میلیارد نخ در سال ۱۳۹۶ معادل ۷۶ درصد طی سه سال گذشته کاهش یافته است.

سامانه نیما مشکلات تجار را حل کرده است؟

سامانه نیما بدون مشکل نیست. الان ثبت سفارش‌ها در سامانه و گشایش اعتبار آغاز شده است. امیدواریم مشکلاتش هم در اسرع برطرف شود. دولت سامانه نیما (نظام یکپارچه معاملات ارزی) را راه‌اندازی کرد تا بازرگانان راحت‌تر بتوانند ارز مورد نیاز خود را تأمین کنند. طبق گزارش‌های منتشر شده، نحوه تأمین ارز در سامانه نیما به این صورت است که با هماهنگی‌های انجام شده بین بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت، بازرگانان می‌توانند بنا مراجعه به سامانه جامع تجارت، درخواست خود برای تأمین ارز ثبت سفارشات غیربانکی را اعلام و ثبت کنند. این اطلاعات به صورت سیستمی و برخط (آنلاین) به سامانه نیما منتقل می‌شود و در ادامه بازرگانان پیشنهادهای ارائه شده از سوی صرافان را مشاهده و در نهایت نسبت به خرید ارز به روش پرداخت الکترونیکی یا از طریق سامانه ساتنا اقدام می‌کنند. اما این سامانه هنوز هم با مشکلاتی روبه‌رو است. احمد صادقیان در گفت‌وگو با سایت خبری اتاق تهران درباره سازوکار این سامانه گفت: در ابتدای کار که چند روز توقف در سامانه نیما وجود داشت تا مسئولان بتوانند برای آن برنامه‌ریزی دقیقی انجام دهند. اما الان سامانه نیما شروع به کار کرده و راه‌حل مناسبی برای فعالان اقتصادی است.

وی در پاسخ به اینکه طی این مدت چه مشکلات و مسائلی برای واردات و صادرات وجود داشت؟ افزود: مشکلات در حال بروز هستند. به‌طور مثال در بحث ورود موقت نیاز به ثبت سفارش نبوده؛ اما الان کالا وارد گمرک شده و حق توقف می‌پردازد تا ثبت سفارش انجام دهد. علاوه بر این، در مورد خیلی کالاها مانند گندم، ثبت سفارش مجاز نبوده است. به هر حال یکسری هزینه و شوک‌هایی به تولید وارد شده و حالا مسئولان در حال پیدا کردن راه‌حل برای آن هستند. طی این دوره، تمام راه‌ها بسته شده بود و حالا آرام آرام مسیرها گشایش پیدا می‌کند. اما در واقع باید تصمیم کلی‌تری صورت بگیرد. مسئله مهم این است که به هر حال تولید دچار مشکل شده است. البته مشکلات در حال رفع شدن است، اما زمان می‌برد و باید زیان‌ها را تحمل کرد.

وی اظهار کرد: همه این موضوعات نیاز به زمان، کار کارشناسی، بروکراسی دارد که البته تمام آنها هم هزینه بر است. از طرف دیگر، دولت بنا بر سیاست هایش می‌خواهد کنترل و نظارت داشته باشد. بنابراین باید این هزینه‌ها را تحمل کنیم. به گفته وی، این سامانه بدون مشکل نیست. الان ثبت سفارش‌ها در سامانه نیما و گشایش اعتبار آغاز شده است. امیدواریم مشکلاتش هم در اسرع برطرف شود.

واردات پنبه با تعرفه ترجیحی رغبت کشاورزان به تولید را کاهش می‌دهد



کاویانی ادامه داد: با وجود مشکلات متعدد صنعت نساجی، دولت باید توجه جدی به کشت پنبه داشته باشد، چراکه تولید این محصول در بخش کشاورزی و صنایع نساجی و روغن کشتی می‌تواند اشتغال زیادی ایجاد کند و در صورت آسیب یکی از حلقه‌های زنجیره؛ مابقی نیز تحت تأثیر قرار خواهند گرفت.

مختلف خیر داد و گفت: البته آمار دقیقی از میزان سطح زیر کشت نداریم، چراکه کشت پنبه تا پایان اردیبهشت در استان‌های مختلف ادامه دارد.

پیش‌بینی واردات ۶۰ هزار تن پنبه تا پایان سال

کاویانی میزان واردات تا پایان سال را حدود ۶۰ هزار تن پیش‌بینی کرد و افزود: در شرایط فعلی که تولید داخل بیش از ۵۵ تا ۵۶ هزار تن نیست، واردات تأثیری در میزان تولید ندارد و تنها واردات با تعرفه ترجیحی از ازبکستان رغبت کشاورزان به کشت را کاهش می‌دهد.

مدیرعامل صندوق پنبه ادامه داد: بنابر آمار گمرک در فروردین امسال، ۴ هزار و ۲۰۰ تن پنبه وارد کشور شد که با احتساب نیاز ۱۰ هزار تن صنایع نساجی و باقی مانده پنبه تولیدی در کارخانه‌ها کسری نیاز کشور از طریق واردات تأمین می‌شود.

واردات پوشاک با تعرفه ترجیحی ضربه

مهلکی به صنعت نساجی

وی با اشاره به اینکه صنعت نساجی یکی از صنایع اشتغال‌زا در کشور به شمار می‌رود، گفت: واردات پوشاک با تعرفه ترجیحی و قاچاق ضربه مهلکی به این صنعت وارد می‌کند و از مسئولان دولتی انتظار می‌رود در سال حمایت از کالای ایرانی با حمایت همه‌جانبه، ظرفیت این صنعت را افزایش دهند، چراکه ظرفیت اسمی صنعت نساجی دوبرابر ظرفیت کنونی است.

این مقام مسئول ادامه داد: با وجود آنکه سطح زیر کشت پنبه در مناطقی

یک مقام مسئول گفت واردات پوشاک با تعرفه ترجیحی و قاچاق ضربه مهلکی به این صنعت وارد کرده و رغبت کشاورزان به کشت را کاهش می‌دهد.

محمدحسین کاویانی، مدیرعامل صندوق پنبه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به آخرین وضعیت تولید طلای سفید در سال گذشته، اظهار کرد: بنابر آمار تا پایان فروردین از مجموع ۵۶ هزار تن پنبه حدود ۲۹ هزار تن توسط صنایع نساجی خریداری و مابقی در کارخانجات پنبه پاک‌کنی موجود است.

به گفته وی، تا زمان برداشت پنبه در شهریور، باقی مانده پنبه تولیدی سال گذشته در اختیار صنایع نساجی قرار خواهد گرفت.

کاویانی با اشاره به اینکه سالانه ۱۱۰ تا ۱۲۰ هزار تن پنبه در صنایع نساجی مورد استفاده قرار می‌گیرد، افزود: سال گذشته ۶۵ هزار تن پنبه وارد کشور شد.

فاضلی: اصناف و تولیدکنندگان برای افزایش قیمت‌ها نمی‌توانند منتظر سازمان حمایت بمانند

در میان صنف‌های مختلف از جمله لوازم خانگی گفت: اصناف باید در این شرایط چه کار کنند؟ در یک دوره زمانی کوتاه ۵۰۰ تومان بر نرخ ارز در کشور اضافه‌شده است و در این شرایط نمی‌توان انتظار نداشته که این امر به افزایش نرخ دستمزد و خدمات و کالاهای وارداتی تسری نیابد. رئیس اتاق اصناف ایران در واکنش به اینکه سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان هنوز با افزایش قیمت کالاها و خدمات در سال جاری موافقت نکرده است چگونه اصناف اقدام به افزایش قیمت نرخ خدمات و کالاها خود کرده‌اند؟ اظهار داشت: سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان موافقت نکند؛ شاید این سازمان نخواهد تا پایان

رئیس اتاق اصناف ایران با بیان اینکه اصناف و تولیدکنندگان برای افزایش قیمت‌ها نمی‌توانند منتظر سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان باشند، گفت: در یک دوره زمانی کوتاه ۵۰۰ تومان بر نرخ ارز در کشور اضافه‌شده است. علی فاضلی رئیس اتاق اصناف ایران در گفت‌وگو با تسنیم در ارتباط با مشکلات عرضه کالا در بازار بزرگ تهران اظهار کرد: از ۴۲۰۰ تومان برای واردات همه کالاها اختصاص نمی‌یابد و مشخص نیست که بالاخره ارز مورد نیاز این کالاها با چه قیمت و حتی از چه محلی باید تأمین شود، رئیس کل بانک مرکزی در این ارتباط باید پاسخگو باشد.

وی در واکنش به افزایش قیمت فروش کالا

سال با افزایش قیمت‌ها موافقت کند؛ این شرایط که قابل قبول نیست، تولیدکننده ما در این شرایط باید چه کار کند؟ وی تصریح کرد: شرایط فعلی مانند قیمت مرغ شده است، دولت می‌گوید قیمت مرغ برای مصرف‌کننده نباید از یک نرخ مشخصی بالاتر برود؛ دولت اگر این شرایط را می‌خواهد برای عدم افزایش قیمت‌ها باید یارانه آن را نیز بپردازد.

فاضلی در پاسخ به اینکه، با توجه به آنکه شما عضو ستاد تنظیم بازار هستید، چرا این مشکلات را در جلسه این ستاد پیگیری نمی‌کنید؟ گفت: من این حرف‌ها را در ستاد تنظیم بازار نیز می‌گویم اما از آنجا که از بخش خصوصی هستم در جلسات این ستاد در اقلیت قرار می‌گیرم.

لشگری با تأکید بر این‌که نباید با سرنوشت اشتغال ایجاد شده در حوزه صنعت کفش بازی کرد، ادامه داد: میزان عرضه، لحاظ مناسب قیمت پایه، کنترل واردات تأمین می‌شود که مربوط به بخش زیره کفش است و با توجه به لحاظ دلار ۴۲۰۰ تومانی برای واردکنندگان نگرانی چندانی در این رابطه وجود ندارد. دبیر کل جامعه صنعت کفش ایران با بیان این‌که انتظار داریم پتروشیمی‌ها صنایع پایین‌دستی و تکمیلی کشور را نسبت به مقوله صادرات در اولویت کار قرار دهند، گفت: ما پیشنهاد خود را به شرکت صنایع پتروشیمی و بورس کالا ارائه کرده‌ایم تا مراقب وضعیت عرضه و قیمت‌گذاری باشند و سیاست قطره‌چکانی را در بخش توزیع کنار بورس کالا هستند.

پتروشیمی‌ها برای کفش‌سازان در دسرساز شدند

در حوزه صنعت کفش و چرم روبه‌رو خواهیم شد. عضو هیأت‌مدیره جامعه صنعت کفش قطره‌چکانی توسط پتروشیمی‌ها جهت تأمین مواد اولیه در بورس کالا در پیش گرفته نشود و تأمین نیاز تولیدکنندگان بر صادرات در اولویت قرار گیرد. علی لشگری در گفت‌وگو با ایسنا، با تأکید بر این‌که پتروشیمی‌ها در سال جاری نباید سیاست قطره‌چکانی را در بورس کالا در پیش بگیرند، اظهار کرد: انتظار داریم بعد از توجه دولت به ساماندهی نرخ ارز، بورس کالا و شرکت صنایع پتروشیمی دقت لازم را برای کنترل عرضه پتروشیمی‌های در دستور کار قرار دهند.

وی ادامه داد: اگر کنترل توزیع در دستور کار قرار نگیرد و به صورت مستمر مواد اولیه لازم تأمین نشود با مشکلاتی

عضو هیأت‌مدیره جامعه صنعت کفش ایران درخواست کرد سیاست توزیع قطره‌چکانی توسط پتروشیمی‌ها جهت تأمین مواد اولیه در بورس کالا در پیش گرفته نشود و تأمین نیاز تولیدکنندگان بر صادرات در اولویت قرار گیرد. علی لشگری در گفت‌وگو با ایسنا، با تأکید بر این‌که پتروشیمی‌ها در سال جاری نباید سیاست قطره‌چکانی را در بورس کالا در پیش بگیرند، اظهار کرد: انتظار داریم بعد از توجه دولت به ساماندهی نرخ ارز، بورس کالا و شرکت صنایع پتروشیمی دقت لازم را برای کنترل عرضه پتروشیمی‌های در دستور کار قرار دهند.

تولیدکنندگان ایرانی باید راه تولید کالاهای با کیفیت را یاد بگیرند

مشاور شرکت هواپیمایی بوئینگ آمریکا گفت تولیدکنندگان ایرانی باید راه تولید کالاهای باکیفیت را با شناسایی مشکلات و ایرادات محصول‌شان و نیز استفاده از تجربیات سایر کشورها یاد بگیرند.

به گزارش ایسنا، رضا نیسانی در یازدهمین کنفرانس بین‌المللی انجمن ایرانی تحقیق در عملیات که به میزبانی دانشگاه رازی برگزار شد، با اشاره به نامگذاری سال ۹۷ تحت عنوان حمایت از کالای ایرانی توسط مقام معظم رهبری، اظهار کرد: امسال باید سالی باشد که تولیدکنندگان ایرانی با ارتقای کیفیت تولیدات خود علاوه بر کسب رضایت مصرف‌کنندگان داخلی بتوانند تولیدات خود را به خارج از کشور نیز صادر کنند.

وی ادامه داد: زمانی که تولیدکنندگان داخلی کیفیت تولیدات خود را ارتقاء داده و مردم نیز از کالاهای آنان استقبال کردند، کشور به توسعه خواهد رسید. مشاور شرکت هواپیمایی بوئینگ آمریکا تأکید کرد: لازمه تولید کالاهای باکیفیت، شناسایی ایرادات تولید و رفع آنهاست. همچنین از تجربیات سایر کشورهای موفق در زمینه تولیدات باکیفیت استفاده شود. وی با بیان اینکه هر کشوری توسط مردم آن کشور ساخته می‌شود، افزود: هرچند که مشکلاتی اکنون در کشور داریم، اما همه مردم ایران باید با همدلی، امیدواری و سازندگی کشور را به جلو پیش ببرند. نیسانی به تجربیات و موفقیت‌های کشور ژاپن پس از جنگ جهانی و تبدیل شدن این کشور به قهرمان اقتصادی اشاره کرد و گفت: کشور ژاپن با کمک ادوارد دمینگ آمریکایی و بهره‌گیری از نظریات وی تبدیل به کشوری قدرتمند در حوزه اقتصادی شد. وی تأکید کرد: اگر می‌خواهیم مردم به مصرف کالاهای ایرانی روی آورند باید راه تولید کالاهای با کیفیت را یاد بگیریم؛ زیرا مصرف‌کنندگان

حق دارند بهترین جنس و کیفیت را خریداری کنند. مشاور شرکت هواپیمایی بوئینگ آمریکا ارتقای دانش و بهره‌وری را کلید توسعه کشورها دانست و افزود: راه‌های توسعه اقتصادی پایدار در کشورها جذب سرمایه‌گذاری خارجی، صادرات و صنعت، گردشگری و خدمات است که برای بهره‌وری کامل از اینها باید مدیریت داشت. وی خاطر‌نشان کرد: محصولی که می‌خواهد تولید شود باید براساس نیاز مقصد بوده و پس از فروش محصول از مصرف‌کنندگان نظرخواهی صورت گیرد تا تولیدکننده با شناسایی نواقص بتواند آنها را برطرف و کالایی با کیفیت تولید کند. نیسانی در پایان یادآور شد: کل فرآیند تولید باید طبق یک اصول تعریف شده و بر مبنای رضایت مشتری باشد.

مشاور شرکت هواپیمایی بوئینگ آمریکا ارتقای دانش و بهره‌وری را کلید توسعه کشورها دانست و افزود: راه‌های توسعه اقتصادی پایدار در کشورها جذب سرمایه‌گذاری خارجی، صادرات و صنعت، گردشگری و خدمات است که برای بهره‌وری کامل از اینها باید مدیریت داشت. وی خاطر‌نشان کرد: محصولی که می‌خواهد تولید شود باید براساس نیاز مقصد بوده و پس از فروش محصول از مصرف‌کنندگان نظرخواهی صورت گیرد تا تولیدکننده با شناسایی نواقص بتواند آنها را برطرف و کالایی با کیفیت تولید کند. نیسانی در پایان یادآور شد: کل فرآیند تولید باید طبق یک اصول تعریف شده و بر مبنای رضایت مشتری باشد.

مشاور شرکت هواپیمایی بوئینگ آمریکا ارتقای دانش و بهره‌وری را کلید توسعه کشورها دانست و افزود: راه‌های توسعه اقتصادی پایدار در کشورها جذب سرمایه‌گذاری خارجی، صادرات و صنعت، گردشگری و خدمات است که برای بهره‌وری کامل از اینها باید مدیریت داشت. وی خاطر‌نشان کرد: محصولی که می‌خواهد تولید شود باید براساس نیاز مقصد بوده و پس از فروش محصول از مصرف‌کنندگان نظرخواهی صورت گیرد تا تولیدکننده با شناسایی نواقص بتواند آنها را برطرف و کالایی با کیفیت تولید کند. نیسانی در پایان یادآور شد: کل فرآیند تولید باید طبق یک اصول تعریف شده و بر مبنای رضایت مشتری باشد.

مشاور شرکت هواپیمایی بوئینگ آمریکا ارتقای دانش و بهره‌وری را کلید توسعه کشورها دانست و افزود: راه‌های توسعه اقتصادی پایدار در کشورها جذب سرمایه‌گذاری خارجی، صادرات و صنعت، گردشگری و خدمات است که برای بهره‌وری کامل از اینها باید مدیریت داشت. وی خاطر‌نشان کرد: محصولی که می‌خواهد تولید شود باید براساس نیاز مقصد بوده و پس از فروش محصول از مصرف‌کنندگان نظرخواهی صورت گیرد تا تولیدکننده با شناسایی نواقص بتواند آنها را برطرف و کالایی با کیفیت تولید کند. نیسانی در پایان یادآور شد: کل فرآیند تولید باید طبق یک اصول تعریف شده و بر مبنای رضایت مشتری باشد.

قیمت واقعی خرید تضمینی گندم با ۳۰ درصد کاهش همراه است

رئیس بنیاد ملی گندم‌کاران با گلایه از نمایندگان مجلس و دولت در عدم حمایت از کشاورزان گفت هزینه‌های جاتی کشاورزان ۲۰ درصد افزایش داشته و اگر نرخ ۱۰ درصدی تورم را به آن اضافه کنیم، قیمت گندم ۳۰ درصد پایین‌تر از نرخ سال گذشته است. علیقلی ایمانی در مورد عدم افزایش نرخ خرید تضمینی گندم که طی یکی دو روز اخیر به‌طور رسمی از سوی شورای اقتصاد اعلام شد، گفت: بعد از ۷ ماه تأخیر قیمت گندم هیچ تغییری نداشته است، در صورتی که طبق قانون باید نرخ خرید تضمینی مطابق با نرخ تورم و محاسبه هزینه‌های سربار افزوده می‌شد.

وی با انتقاد از عملکرد نمایندگان مجلس و دولتمردان در دفاع از حقوق کشاورزان و بخش کشاورزی گفت: مگر ما در جای دیگری محصول تولید می‌کنیم، ما هم در همین فضای اقتصادی با افزایش نرخ دلار و قیمت کالاها و نهاده‌ها مواجه هستیم، به عنوان مثال سمی که هر بطری ۸۵ هزار تومان تهیه می‌کردیم را باید ۱۴۵ هزار تومان بخریم و اگر سومع هزینه‌های جانبی ما را به‌طور متوسط بگیریم ۲۰ درصد افزایش داشته‌ایم و رقم ۱۰ درصد تورم را هم به آن اضافه کنید، می‌شود ۳۰ درصد.

رئیس بنیاد ملی گندم‌کاران خاطر‌نشان کرد: چند روز اخیر هم اعلام کردند، آب و برق ۷ درصد افزایش قیمت داشته، اما ظاهراً کسی صدای کشاورز را دیگر نمی‌شنود و ما باید به دولت یارانه بدهیم، چرا که با یک محاسبه سرانگشتی گندمی که سال گذشته ۱۳۰۰ تومان می‌فروختیم، با لحاظ ۳۰ درصد

اکنون ۹۱۰ تومان آن را به دولت می‌فروشیم و اگر فقط تورم را محاسبه کنیم، ارزش گندم ما برای دولت ۱۱۷۰ تومان است. وی افزود: از آن طرف ممکن است برخی که دلار نفتی زیاد دارند، بگویند به جای افزایش قیمت گندم و حفظ اشتغال عمران کشور گندم ارزان‌تر از کانادا وارد می‌کنیم. ایمانی در مورد برآورد آخرین آمار خرید تضمینی گندم در سال ۹۷ از گندم‌کاران هم گفت: آمار رسمی اعلام نشده، اما طبق برآوردهای ما تاکنون ۵۰۰ هزار تن گندم از کشاورزان خریداری شده و قرار بود ۵۰ درصد این رقم به گندم‌کاران پرداخت شود.

به گزارش فارس، شورای اقتصاد طی نامه رسمی به تاریخ ۵ اردیبهشت که طی یکی دو روز اخیر از طریق رسانه‌ها اعلام شد، نرخ خرید تضمینی ۲۸ قلم محصول کشاورزی را اعلام کرد که قیمت گندم نسبت به پارسال هیچ تغییری نداشت و برخی محصولات دیگر نیز افزایش قیمت ۴ تا ۵ درصدی داشتند. جالب‌تر اینجاست که این قیمت‌ها با ۷ ماه تأخیر اعلام شد.

توسعه صنعت خودروسازی کشور، نیازمند راه میانبر است

صنعت خودروی ایران نیاز به انتخاب یک راه میانبر برای رسیدن به کشورهای دارای برند در این حوزه دارد اما این «میانبر» باید به درستی انتخاب شود. به گزارش پرشین خودرو، خودروسازان ایرانی در سال‌های اخیر و پس از برداشته شدن بخشی از تحریم‌ها علیه صنعت کشور، تصمیم گرفتند تا فرآیند طراحی و تولید را کمی تغییر داده و خود را با کمی میانبر به سایر خودروسازان جهانی برسانند. ساخت خودروهای جدید با فناوری‌های نوین یکی از راه‌حل‌های صنعت خودروی ایران است که اتفاقاً روی آن اجماع نیز وجود دارد. ایران خودرو و سایپا به عنوان دو قطب اصلی صنعت خودروسازی کشور تصمیم گرفته‌اند پروژه‌های کاری خود را با طراحی پلتفرم داخلی به کمک برندهای مطرح غیر خودرویی کلید بزنند و در کنار این اتفاق مهم برای ورود به عرصه ساخت خودروهای برقی و هیبریدی هم برنامه‌ریزی کنند.

در سال گذشته صحبت از خودروی برقی در این دو خودروسازی بالا گرفت و حتی نمونه‌هایی از این خودروها در برخی مجامع داخلی نیز به نمایش درآمد. منوچهر منطقی، مدیرعامل سابق ایران خودرو، در خصوص راه میانبر صنعت خودروی ایران گفت: صنعت خودروی ایران چاره‌ای جز میانبر زدن ندارد اما اینکه باز صحبت از تولید خودروی بنزینی جدید، خودروی هیبریدی و برقی می‌شود یک اشتباهی است که قبلاً هم تکرار شده است. وی افزود: به شخصه فکر می‌کنم راه میانبر صنعت خودروی کشور، ساخت خودروی برقی است زیرا ما امکانات اولیه برای ورود قوی به این حوزه را داریم و تنها به سرمایه‌گذاری و زیرساخت‌سازی نیاز خواهیم داشت. مدیرعامل سابق ایران خودرو تصریح کرد: تنها یک نکته در انتخاب مسیر میانبر وجود دارد که باید از آن مراقبت کرد و آن درز اطلاعات داخلی به بیرون از مرزهاست. کنترل اطلاعات مجموعه‌های داخلی نباید به دست خارجی‌ها بیفتد. وی با اشاره به تجربه پیام‌رسان‌های خارجی و مشکلاتی که برای کشور درست کرده‌اند، گفت: در صنعت خودرو باید هوشمندانه از توان خارجی‌ها بهره برد تا ضررش بیش از سود و منفعت آن نشود و این‌طور نباشد که در تمام اتفاقات و پس از آغاز کار ما هیچ‌کاره باشیم. منطقی تأکید کرد: چنانچه در استفاده از راه میانبر، سرعت‌مان را به درستی تنظیم کنیم در آینده‌های نزدیک ایران می‌تواند جزئی از صنعت خودرو و بازار جهانی باشد که در حوزه خودرو نقش آفرینی کند.

عرضه و تقاضای مطلوب صنعت خودرو نیازمند کاهش هزینه سربار است

یک کارشناس صنعت خودرو کشور با اشاره به لزوم حرکت بازار خودرو بر محور عرضه و تقاضا گفت با توجه به اینکه امروزه هزینه‌ها معضلی در صنعت خودرو به شمار می‌روند، قطعاً کاهش هزینه‌ها می‌تواند نقش مؤثری در عرضه و تقاضای بازار صنعت خودرو داشته باشد.

شهرام آزادی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخورد اظهار داشت: با توجه به هزینه‌هایی که از سوی دولت به صنعت خودرو تحمیل می‌شود، وضعیت اقتصادی کشور و نیز وام‌هایی که با سود بالا در اختیار خودروسازان قرار می‌گیرد، قطعاً موجب افزایش قیمت تمام شده خودرو می‌شود و تمایل مردم جهت خرید خودرو کاهش می‌یابد.

وی افزود: در صورتی که خواهان توسعه در صنعت خودرو و نیز عرضه و تقاضای مطلوب هستیم، لازم است هزینه‌های اضافی از صنعت خودرو حذف شود. این کارشناس صنعت خودرو در خصوص مسیر توسعه و افزایش کارایی صنعت خودرو داخلی گفت: قاعدتاً دو راهکار وجود دارد که از آن جمله می‌توان به تعامل با شرکت‌های صاحب تکنولوژی و توسعه و طراحی خودروهای داخلی اشاره کرد. به گفته وی، تعامل با شرکت‌های صاحب تکنولوژی نیازمند سرمایه‌گذاری از سوی کشورهای خارجی در زمینه تأمین قطعات و مونتاژ خودرو است، در غیر این صورت این تعامل نمی‌تواند ارتقا یافته و توسعه صنعت خودروسازی را به همراه داشته باشد.

آزادی افزود: توسعه و طراحی خودروهای داخلی نیازمند سرمایه‌گذاری است و دولت لازم است در بخش تحقیقات، کاهش مالیات از صنعت خودرو حمایت کند و همچنین باید اشاره کرد حمایت‌هایی که از طریق صندوق توسعه ملی صورت گیرد، می‌تواند پیشرفت چشمگیری در صنعت خودرو بیانجامد.

شهرام آزادی گفت: در حال حاضر یکی از مشکلات در صنعت خودرو داخلی، کمبود نقدینگی است و خودروسازان در شرایط مالی مناسبی قرار ندارند؛ بنابراین ضروری است که این کمبود نقدینگی و کمبود منابع مالی از سوی دولت مورد توجه ویژه قرار گیرد. وی با اشاره به افزایش استانداردها و بهبود کیفی خودروهای ساخت داخل گفت: بسیاری از استانداردهایی که در شرایط جدید اتخاذ شده، نیازمند تکنولوژی است و برای رعایت استانداردهای جدید خودروهای با کیفیت پایین از دور خارج شده و این موجب می‌شود خودروهای آینده از سطح کیفی و تکنولوژی بالایی برخوردار باشند.

بازار خودرو همچنان در کما



درست یک ماه از به کما رفتن بازار خودرو می‌گذرد؛ بازاری که نه تنها با تثبیت نرخ ارز بلکه با طرح یک فوریتی مجلس و هشدار به نظارت بازار هم احیا نشد، به گونه‌ای که این روزها حتی بازار خودرو هیچ علامت حیاتی ندارد.

به گزارش پدال‌نیوز، از ۱۵ فروردین ماه امسال که بازارهای داخلی رسماً آغاز به کار کردند، خرید و فروش خودرو به کما رفت؛ خرید و فروش‌هایی که پیش از سال جدید نیز مسیر رکود را پیش گرفته بود و حتی بازار شب عید را درگیر خود کرد، به گونه‌ای که خرید و فروش‌های عید نیز چنگی به دل بازار نزد و حالا گرد همان رکود به ۹۷ رسیده است.

اما آغاز رکود بازار خودرو در سال ۹۷ کمی متفاوت‌تر از سال‌های گذشته بود، چراکه پس از گذشت چند روز از

سال، نرخ ارز به یکباره جهشی شد و همه بازارهای وابسته را تحت تأثیر قرار داد. از این رو بازار خودرو هم از این قاعده مستثنی نماند و سوار بر موج افزایش قیمت‌ها شد.

با این حال در روزهای دهم تا پانزدهم فروردین ماه که زمزمه‌های رکود خودرو به گوش می‌رسید، نرخ ارز به مرز ۶ هزار تومان رسید و معاملات وارداتی‌ها رسماً متوقف شد. اما چند روز بعد دولت نرخ ارز را به مبلغ ۴۲۰۰ تومان تثبیت کرد تا شاید بازارهای وابسته تا حدی تعدیل شوند.

این درحالی است که اکنون با گذشت بیش از ۲۰ روز از این اتفاق همچنان بازار خودرو به رکود نشسته و خرید و فروش‌های زیرپوستی منتهب است. پرسش اصلی اینجاست، اکنون با گذشت یک ماه از روزه سکوت بازار خودرو، آیا بازار

خودروهای داخلی و وارداتی تغییری داشته است؟

در همین زمینه سعید مومتمنی - رئیس اتحادیه نمایشگاه داران و فروشندگان خودرو- با اشاره به حکمفرمایی بیش از پیش رکود در بازار خودروهای داخلی و وارداتی می‌گوید: «هنوز آشفته بازار خودرو ادامه دارد. این روزها گرچه شرکت‌های عرضه‌کننده خودرویی عرضه نمی‌کنند، اما مدام در حال پیش‌فروش و فروش ویژه و اعتباری هستند.»

او می‌افزاید: «در همین آشفته بازار خودروهای داخلی، تقاضا برای خرید خودرو وجود دارد، اما به دلیل نبود خودرو در بازار برخی اقدام به گران فروشی می‌کنند.»

مومتمنی ادامه می‌دهد: «هنگامی که خودرویی برای عرضه وجود ندارد، به‌طور طبیعی رقابت برای فروش

و افزایش قیمت خودروهای موجود نیز بالا می‌رود.» رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو اظهار می‌کند: «علاوه بر نبود خودروهای داخلی در بازار، وارداتی‌ها نیز همین روال را دارند. این در حالی است که سه شرکت خودروساز ایرانی، سایپا، ایران خودرو و پارس خودرو از نیمه فروردین ماه امسال هیچ خودرویی تحویل ندهاده و تنها به واسطه فروش ویژه و اعتباری، جذب مشتری کرده‌اند.»

او تأکید می‌کند: «هنگامی که خودرویی در بازار نباشد، اختلاف قیمت‌ها و بازار حاشیه نیز بیش از پیش می‌شود. به گونه‌ای که طی روزهای اخیر قیمت خودروهایی نظیر ۲۰۶، ساندر و... با اختلاف قیمت غیر منتظره همراه شده اند.» گرچه این روزها فعالان بازار چشم انتظار معجزه‌های برای بازگشت روزهای هیجانی

خودرو هستند؛ اما برخی بر این باورند که بازار خودرو نه با تثبیت ارز متعادل می‌شود و نه با نظارت دولت و مجلس، بلکه بازار تحت تأثیر هیجانات بازار واکنش نشان می‌دهد. از طرفی دیگر، بهار هر سال نرخ‌های جدید خودرو از سوی واردکنندگان و خودروسازان اعلام می‌شود که به تازگی یکی از خودروسازان داخلی استارت افزایش قیمت‌ها را زده است.

این در حالی است که برخی واردکنندگان خودرو از اسفندماه سال گذشته افزایش قیمت خودروهای خود را اعمال کرده‌اند. حال باید منتظر ماند و دید که بازار خودرو در کشور تا چه میزان کشش افزایش قیمت دارد و تصمیمات اتخاذ شده در این مساماندگی بازار خودرو تا کجا بازار خود را درگیر رکود می‌کند و سرنوشتش را همچون بازار مسکن می‌کند؟

جریان فروش خودرو زیر قیمت نمایندگی‌ها چیست؟!

دوم وارداتی نیز سرنوشتی همچون خودروهای نو دارد و به دلیل عدم ورود خودرو به بازار، قیمت‌ها با نوسان و افزایش زیادی روبه‌رو است.

وی با اشاره به اعلام لیست شرکت‌های مجاز برای پیش‌فروش از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: هر چند مردم باید بر اساس اعلام این لیست به شرکت‌ها مراجعه کنند اما معتقدم تا زمانی که مسئله پیش فروش خودرو حل نشود و شرکت‌ها پس از واردات خودرو اقدام به پیش فروش نکنند، همین آشفته بازار وجود خواهد داشت.

مومتمنی تأکید کرد: با هر گونه پیش فروش خودرو چه قانونی و غیرقانونی مخالفم چراکه در پیش‌فروش‌های قانونی، نیز، خودروها به‌موقع تحویل مشتریان

پول خریداران خودروهای پیش‌فروشی شدند. وی تصریح کرد: برخلاف آنچه انتظار می‌رفت بسیاری از شرکت‌های واردکننده خودرو در این روزها وارد جریان واسطه‌گری در بازار شدند و تلاش دارند از آشفته بازار خودروهای وارداتی سودی به‌دست آورند. مومتمنی با توجه به سیر صعودی قیمت در بازار خودروهای وارداتی اظهار داشت: در این آشفتنگی قیمت و نبود خودرو در بازار هیچ کسی فروشنده نیست از این رو تا زمانی که حاشیه بازاری که عمدتاً توسط شرکت‌ها ایجاد شده، از بین نرود، این جریان قیمت در بازار وارداتی‌ها تداوم خواهد داشت. به گفته رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو، وضع کنونی بازار خودروهای دست

بسیاری از شرکت‌ها از وضع کنونی بازار سوءاستفاده کرده و در شرایط فعلی بازار و کمبود خودرو در نمایندگی‌ها، اقدام به پیش‌فروش‌هایی با تحویل‌های چند ماهه می‌کنند که متأسفانه این جریان بر روند حاشیه بازار خودروهای وارداتی تأثیر گذاشته است.

سعید مومتمنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو در گفت‌وگو با پرشین خودرو، با بیان این مطلب اظهار داشت: بیشتر شرکت‌های واردکننده‌ای که مجوز نمایندگی و فروش از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت دریافت کردند در ایجاد حاشیه بازار خودرو سهم دارند و نه تنها این شرکت‌ها در اشتغال‌زایی تلاشی نکردند بلکه عمدتاً وارد جریان واسطه‌گری با

افزایش ۲۰ درصدی نرخ ارز بر قیمت قطعه تأثیرگذار است

شامل مواد اولیه یا قطعه، انرژی، منابع انسانی، منابع مالی و استهلاک ماشین‌آلات می‌شود و قیمت تمام شده بر این اساس تأمین می‌شود، گفت: زمانی که هر کدام از این فاکتورها تغییر کند به‌صورت طبیعی قیمت تمام شده افزایش پیدا می‌کند. نماینده مردم مشکین‌شهر در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه اگر قطعه‌ساز مواد اولیه را وارد یا قطعه‌ای را تولید می‌کند که با ارز تأمین می‌شود، یا وزارت کار، حقوق و دستمزد کارگر را افزایش دهد که هر سال این اتفاق می‌شوند و این مسئله یک اصل غیرقابل تغییر است. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه خواه ناخواه به هر قدری میزان وابستگی به ارز بالا باشد

۲۰۰ تا ۲۰۰ تومانی در مقایسه با ارز ۳ هزار و ۵۰۰ تومانی حدوداً ۲۰ درصد افزایش قیمت داشته که اثرات خود را می‌گذارد. وی با تأکید بر اینکه در این شرایط باید قطعه‌ساز و خودروساز قیمت محصول خود را به‌منظور پوشش افزایش هزینه تمام شده ارتقا دهند یا اینکه با تولید انبوه و بیشتر، با بردن اتوماسیون و استفاده از حداکثر ظرفیت قیمت تمام شده را کاهش دهند، عنوان کرد: افزایش تولید همواره پاسخگو نیست، زیرا تولیدکنندگانی که با حداکثر ظرفیت مشغول کار بوده‌اند امکان افزایش تولید را ندارند.

این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه خواه ناخواه به هر قدری میزان وابستگی به ارز بالا باشد

در قیمت محصول نهایی، واسطه‌ای و قطعه اثرگذاری دارد، تصریح کرد: اگر قطعه‌سازان در چنین شرایطی افزایش قیمت نداشته باشد دچار ورشکستگی و کارگر ایرانی بیکار می‌شود.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در پایان با تأکید بر اینکه به ناچار باید راهکاری در نظر بگیریم تا افزایش قیمت تمام شده منجر به تعطیلی واحد تولید و بیکاری کارگر ایرانی نشود، خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه تولید قطعه نیازمند تأمین مواد اولیه از طریق ارز است باید در ردیف کالاهای اولویت‌دار باشد و ارز ۴ هزار و ۲۰۰ هزار تومانی در اختیار تولیدکنندگان قرار بگیرد.

اعتبار طرح ترافیک ۹۶ ساقط شد

بالاخره بعد از کش و قوس‌های فراوان طرح ترافیک جدید تهران از امروز اجرایی خواهد شد تا ورود به هسته مرکزی تهران برای رانندگان با محدودیت بیشتری روبه‌رو باشند. به گزارش ایسنا، در ماه‌های پایانی سال گذشته بود که شهرداری تهران طرحی جدید برای محدوده طرح ترافیک پایتخت ارائه کرد، طرحی که مخالفان و موافقانی داشت اما به مرور زمان به تصویب رسید. اجرای این طرح اما تا ۱۵ اردیبهشت‌ماه ۹۷ به تعویق افتاد و سرانجام بناست که از امروز اجرایی شود و به عبارتی دیگر خودروهای سوار فاقد مجوز و نیز دارندگان مجوزهای طرح ترافیک ۹۶ دیگر اجازه ورود به محدوده طرح ترافیک را ندارند و ورودشان به محدوده زوج و فرد نیز به آخرین رقم سمت راست پلاک‌شان بستگی دارد. سردار محمدرضا مهماندار، رئیس پلیس راهور تهران بزرگ در این باره می‌گوید: از نظر پلیس طرح ترافیک جدید تغییر چندانی با طرح قبلی ندارد، اما در حوزه کاری مربوط به شهردار تغییراتی ایجاد شده که مربوط به شهرداری است. در عین حال یکی از مهم‌ترین تغییرات طرح ترافیک جدید زمان اجرای طرح است که با دو ساعت افزایش از ساعت ۶:۳۰ آغاز شده و تا ساعت ۱۹ ادامه خواهد داشت، اما تغییری در محدوده طرح ترافیک اعمال نشده است.

وی با بیان اینکه ساعت و محدوده طرح زوج و فرد هیچ تغییری نکرده است، گفت: ساعت اجرای طرح زوج و فرد نیز از ۶:۳۰ صبح آغاز شده و تا ۱۹ ادامه خواهد داشت، ضمن اینکه محدوده آن نیز از شمال

به بزرگراه همت، از جنوب به بزرگراه بعثت، از شرق به بزرگراه امام علی (ع) و از غرب به بزرگراه‌های نواب و چمران ختم می‌شود. رئیس پلیس راهنمایی و رانندگی تهران بزرگ با تأکید بر اینکه لازم است رانندگان توجه داشته باشند که از صبح فردا (امروز) طرح ترافیک جدید اجرایی خواهد شد، درباره اینکه گفته می‌شود اجرای این طرح به شکل ارشادی انجام خواهد شد نیز گفت: اجرای ارشادی این طرح به این شکل است که افرادی که تا ۲۱ اردیبهشت‌ماه و تنها برای یکبار وارد محدوده طرح ترافیک شوند، برای‌شان پیامکی صادر شده و از آنها خواسته می‌شود که تا ۲۱ اردیبهشت با مراجعه به سایت اقدام به پرداخت عوارض خود کنند تا جریمه نشوند، اما اگر تا پایان این تاریخ چنین کاری را نکنند، جریمه خواهند شد و عوارض را نیز باید پرداخت کنند. ضمن اینکه ورود برای بار دوم نیز مشمول جریمه خواهد شد. مهماندار درباره اجرای طرح ترافیک و زوج و فرد در روزهای پنجشنبه نیز گفت: در روزهای جمعه و ایام تعطیل که این طرح اجرا نمی‌شود، اما در طرح جدید طرح ترافیک و زوج و فرد در روز پنجشنبه نیز اجرایی نمی‌شود، البته این تصمیم فعلاً موقت است و اگر آن‌طور که مدیران شهرداری به ما گفته‌اند مشکلات ترافیکی در این روز به وجود نیاید، آن را به شکل دائمی ادامه خواهیم داد، اما اگر با مشکلات ترافیکی روبه‌رو شویم ممکن است

اجرای طرح ترافیک در این روزها نیز از سر گرفته شود، در حال حاضر طرح ترافیک و زوج و فرد در روز پنجشنبه اجرایی نمی‌شود. وی درباره افراد ساکن در محدوده طرح ترافیک و زوج و فرد نیز گفت: برای رفاه حال ساکنان چنانچه در سایت ثبت نام کرده و اعلام کرده باشند که ساکن این محدوده هستند، می‌توانند صبح‌ها تا قبل از ساعت ۸:۳۰ از محدوده خارج شده و عصرها پس از ساعت ۱۷ وارد این محدوده شوند.

پر درآمدترین زن صنعت خودرو کیست؟

مدیرعامل شرکت خودروسازی جنرال موتورز با درآمدی نجومی، به عنوان پر درآمدترین زن صنعت خودروسازی جهان در سال ۲۰۱۷ شناخته می‌شود. به گزارش خودروکار، معمولاً مدیران عامل شرکت‌های خودروسازی مطرح جهان نقش بسزایی در حرکت رو به صعود یا بالعکس یک شرکت دارند و همین نقش تعیین‌کننده باعث شده است که بیشترین درآمد‌ها در صنعت خودروسازی به جیب مدیران عامل شرکت‌ها واریز شود. «مری بار» مدیرعامل جنرال موتورز یکی از این مدیران پر درآمد صنعت خودروسازی دنیاست که جدای از این‌ها اولین مدیرعامل زن تاریخ خودروسازی جهان به شمار می‌رود، به نقل از سایت «Automotive News ktive» در سال ۲۰۱۷ میلادی نیز با کسب درآمد ۲۲ میلیون دلاری به عنوان پر درآمدترین فرد این صنعت مهم شناخته می‌شود. این رقم به میزان ۵ میلیون دلار بیشتر از درآمد ۱۶ میلیون و ۷۳۰ هزار دلاری مدیرعامل شرم‌ت فورد است و شامل حقوق، پاداش و عملکرد خوب او در بخش سهام شرکت است. مری بارا قبل از اینکه بر سن‌دلی مدیریت جنرال موتورز بنشیند، در سال ۲۰۱۴ میلادی به عنوان معاون ارشد در بخش‌های توسعه و تحقیق، فروش و زنجیره تأمین فعالیت داشت. نمونه‌های دیگر از این درآمد‌های نجومی را می‌توان در میزان حقوقی است که «ماتیاس مولر» مدیرعامل گروه خودروسازی فولکس واگن در سال ۲۰۱۷ به جیب زده است، مشاهده کرد. افزایش سود ۴۰ درصدی شرکت فولکس واگن در سال گذشته موجب شد ماتیاس مولر، مدیرعامل این شرکت با وجود سقف ۱۰ میلیون دلاری تعریف شده برای پرداخت حقوق در گروه خودروسازی فولکس واگن، در سال گذشته درآمدی ۱۲.۵ میلیون دلاری معادل ۶۰ میلیارد و ۵۰۷ میلیون تومان داشته باشد.



استارت‌آپ ویک تهران برگزار می‌شود

استارت‌آپ ویک تهران از روز شنبه ۱۵ اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ تا روز جمعه ۲۱ اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۷ در تهران برگزار می‌شود. این رویداد مجموعه‌ای از فعالیت‌های متنوع را شامل سخنرانی‌های کلیدی از نمایندگان دولت، دانشگاه‌ها، شتاب‌دهنده‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و صاحب‌نظران این حوزه، میزگردهای تخصصی و کارگاه‌های آموزشی در بر خواهد داشت.

آینده هر جامعه‌ای آن‌طور رقم می‌خورد که تلاش آن جامعه در راستای آن است. بر این باوریم که جامعه جوان کارآفرینی ایران با تکیه بر سابقه‌های غنی و متنوع، امروز یکی از کلیدی‌ترین نقش‌ها را در ایران ایفا می‌کند و رشد و بلوغ آن در ابعاد مختلف اقتصادی و اجتماعی کشور می‌تواند امید و شکوفایی چشمگیری با توجه به پتانسیل بسیار بالای خود ایجاد کند.

نگاه

رونمایی گوگل از ۵ راز منابع انسانی در شناسایی و پرورش مدیران بزرگ

– ایجاد ذهنیتی فکری برای رشد و ترقی (فرهنگ یادگیری برای خود مدیر و اعضای تیمش،

– پرورش هوش هیجانی (آگاهی نسبت به خود و تیم خود). یکی از جنبه‌های آموزش مرتبط با هوش هیجانی (EQ) این است که به مدیران کمک کند عوامل انگیزه‌بخش خود را بشناسند تا بتوانند با خودآگاهی، مدیریت موقعیت‌های چالشی را به‌عهده بگیرند. مثالی که کالدرون در این مورد می‌زند، امر دشوار ارائه بازخورد به دیگران است؛ برای انجام درست این کار، مدیران باید ابتدالاً روش مدیریت بر خود و احساسات‌شان را بیاموزند.

۴- آموزش تنها راه حمایت از مدیران نیست

این تصور اشتباه را دور بیندازید که مدیران شما حتماً باید از یک متخصص کار بیاموزند. در گوگل، مدیران از یکدیگر بسیار می‌آموزند. آنها تشویق می‌شوند مربیگری همتایان خود را به عهده بگیرند، به یکدیگر بازخورد بدهند و به ارتقای روزبه‌روز عملکرد هم کمک کنند.

کالدرون بر اهمیت ایجاد «فرهنگ یادگیری، تمرین، بازخورد و تفکر» تأکید می‌کند، بنابراین مدیران به‌طور مستمر از نقاط قوت و ضعف خود مطلع می‌شوند.

از منظر سازمانی، برای رهبران ارشد مهم است که مدیران خود را به صحبت با یکدیگر تشویق تا در حل چالش‌های‌شان به هم کمک کنند؛ آنها باید در سیستم‌ها و فرآیندهایی سرمایه‌گذاری کنند که حامی مدیران‌شان هستند. **۵- بازخوردی به مدیران بدهید که برای پیشرفت به آن نیاز دارند** کارمندان گوگل، سالی یکبار، در یک نظر‌سنجی در باب عملکرد مدیرشان شرکت می‌کنند تا به او بازخورد دهند. سنسج عملکرد این مدیران براساس هشت رفتار مدیریتی است که گوگل به‌طور علمی دریافت‌ه است منجر به تیم‌های شادتر، نتایج بهتر و حفظ بیشتر نیروی کار می‌شوند.

اما آنچه برای مدیران گوگل مؤثر است، الزاما در سازمان‌های دیگر کارگر نخواهد افتاد. برای آنکه پی ببرید چه عواملی از افرادتان مدیرانی بزرگ می‌سازد، این سؤالات را مدنظر قرار دهید:

- آیا مدیران در سازمان شما اهمیت دارند؟
- اگر مدیران اهمیت دارند، چه کسی را باید مجاب کنید و چگونه؟
- چه چیز در سازمان شما مدیر بزرگی می‌سازد؟

نتیجه‌گیری

رویکرد گوگل در آموزش به مدیران خود ویژگی‌های مثبت زیادی دارد. روزی از کالدرون پرسیدند: «اگر کسی دوره آموزش مدیریت را با موفقیت نگذارند چه اتفاقی می‌افتد؟ شاید در برخی حوزه‌ها پیشرفت کند، اما اگر در زمینه هوش هیجانی دچار ضعف باشد، چگونه بسا این وضعیت برخورد می‌کنید؟»

پاسخ او به‌روشنی مشخص کرد از نظر گوگل، همدلی تنها یک ارزش بزرگ نیست، بلکه رفتاری است که از همه مدیران انتظار می‌رود. کالدرون این‌گونه جواب داد: «مهم است بدانیم که قرار نیست کسی از آموزش فرار کند و فوراً

مدیر بزرگی نیز بشود. گاه وقتی مهارت جدیدی را یاد می‌گیرید، به جای آنکه برایتان آسان شود، دشوارتر نیز می‌شود. مهم‌ترین مسئله این است که پذیرا و حمایت‌گر باشید و فضایی برای یادگیری خلق کنید، درمورد روش‌های بهبود آن مدیر صریح و واضح صحبت کنید و منابعی برای بهتر شدن در اختیارش بگذارید و سپس میزان بهبودی در گذر زمان ارزیابی کنید. اگر پیشرفتی حاصل نشده، با او درباره اینکه آیا آن نقش برایش مناسب است یا نه گفت‌وگو کنید، اما باز هم، زمانی که مدیران دوره سخت پیشرفت را طی می‌کنند با آنها همدلی داشته باشید.»

با حمایت مرکز توانمندسازی

استارت‌آپ‌های برتر ایرانی به فستیوال فناوری اطلاعات اروپا می‌روند

استارت‌آپ‌های توانمند حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات که امکان تعامل و همکاری با کشورهای اروپایی را دارند می‌توانند برای حضور در این رویداد، درخواست خود را به همراه مشخصات کلی کسب‌وکار، دلایل، برنامه حضور در فستیوال و اطلاعات تماس، تا ۱۹ اردیبهشت‌ماه از طریق ارسال ایمیل به آدرس info@tehrannsr.org اعلام کنند

کمیسیون تجارت الکترونیکی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای تهران با مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپای فناوری وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، درخواست استارت‌آپ‌های علاقه‌مند را بررسی کرده و در نهایت از میان متقاضیان، برگزیدگان را برای حضور در این رویداد به وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات و وزارت امور خارجه معرفی خواهد کرد.

تمام هزینه‌های حضور در این رویداد برعهده استارت‌آپ‌های متقاضی است و تنها امکان حضور و معرفی استارت‌آپ‌های برگزیده در این رویداد و پیش‌برد تعاملات و مذاکرات تسهیل خواهد شد.

استارت‌آپ‌های برتر ایرانی با حمایت مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپای وزارت ارتباطات، به فستیوال فناوری اطلاعات اتحادیه اروپا می‌روند. به گزارش خبرنگار مهر، فستیوال فناوری اطلاعات اتحادیه

اروپا (WEBIT. FESTIVAL Europe) پنجم تا هفتم تیرماه (۲۵ تا ۲۷ ژوئن ۲۰۱۵) در شهر صوفیای بلغارستان و با حضور ۶۸ هزار فعال این حوزه و ۲۰۰ استارت‌آپ برتر اروپایی برگزار شود. در این رویداد جهانی، وزیر امور خارجه کشورمان نیز با هدف تقویت همکاری میان ایران و اتحادیه اروپا در حوزه فناوری اطلاعات، در کنار کارآفرینان برگزیده ایرانی حضور خواهد داشت. از این رو کمیسیون تجارت الکترونیکی سازمان نظام صنفی رایانه‌ای از طریق تعامل با وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات قصد دارد زمینه حضور تعداد محدودی از کسب‌وکارهای نوپای برتر حوزه

فاوا را در این رویداد فراهم کند. در این راستا زمینه همکاری و حمایت مرکز توانمندسازی و تسهیل‌گری کسب‌وکارهای نوپای فاوا ی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات نیز فراهم شده است.

کسب‌وکار

پیام رسان فیس‌بوک به قابلیت ترجمه با دستیار هوشمند M مجهز می‌شود

فیس‌بوک در کنفرانس توسعه‌دهندگان FA امکان ترجمه همزمان مکالمات توسط دستیار هوشمند M را برای Facebook Messnger کرد. به گزارش زومیت، براساس اعلام فیس‌بوک در کنفرانس توسعه‌دهندگان FA که اول و دوم ماه می امسال در کالیفرنیا برگزار شد هوشمند M از این پس می‌تواند در مکالمات دو زبانه، پیام‌ها را ترجمه کند. این دستیار دیجیتال پیشنهادات خود برای معنی کلمات ر کلماتی ارائه می‌کند که مردم معمولاً در گفت‌وگوهای خود از آنها بهره می‌برند. در ابتدا فقط ترجمه از زبان انگلیسی به اسپانیایی و بالعکس انجام است و این کار از مکالماتی آغاز خواهد شد که در مارکت پلیس فیس‌بوک انجام می‌شوند. پیشنهاد ترجمه کلمات توسط دستیار M از همان موتور ترجمه‌های مبتنی بر شبکه عصبی بهره می‌برد که در فیس‌بوک و اینستاگرام برای ترجمه پست‌ها و نظرات به‌کار می‌رود که اشاره شد این موتور ترجمه براساس شبکه‌های عصبی توسعه یافته است و طبق اعلام فیس‌بوک در حال حاضر روزانه ۶ میلیارد نفر می‌دهد که نشان‌دهنده افزایشی فاحش نسبت به تعداد ۴.۵ میلیارد ترجمه روزانه تابستان گذشته و آغاز فرآیند ترجمه خودکار است در ژوئن سال گذشته فیس‌بوک پلتفرم ترجمه خود را برای پوشش دادن شهروندان اسپانیایی‌زبان آمریکا و مکزیک گسترش داد که بزرگ‌ترین اسپانیایی‌زبان دنیا محسوب می‌شوند؛ با این حال فیس‌بوک در خصوص برنامه‌های آتی خود برای گسترش به سایر زبان‌ها و سایر کشورها اظهار نکرد. استن چادانووسکی، مدیر محصول پیام‌رسان فیس‌بوک به ونچرپیت گفت: دستیار M در حال حاضر می‌تواند در ۱۱ کشور و به زبان‌های آلمانی، اسپانیایی، فرانسوی و تایلندی به کاربران خود سرویس‌دهی کند. ما باید موارد مختلفی را برای ارائه خدمات به کشورهای دیگر اسپانیا نظر بگیریم، اما دامنه لغات در این کشورها چندان متفاوت نیست و ما فقط باید تغییرات کوچکی را اعمال کنیم. تست‌های اولیه دستیار هوش سال ۲۰۱۶ آغاز شد. در حال حاضر این دستیار دیجیتال می‌تواند کارهای مختلفی از جمله، درخواست تاکسی از اوپو یا لیفت، برنامه‌ریزی رویه نظر‌سنجی و همچنین اشتراک‌گذاری مکان افراد انجام دهد. دستیار M در کنفرانس FA سال گذشته، به عنوان یک بات برای پیام رسان فیس شد که در ابتدا می‌توانست در سایت Delivery.com سفارش ثبت کند؛ اما این دستیار هوشمند اکنون می‌تواند از اسپاتیفای موسیقی پیش‌فودنتورک غذا سفارش دهد یا از سایت فاندانگو به کاربران فیلم پیشنهاد دهد.



اولین همایش ملی تأمین مالی و سرمایه‌گذاری برای مدیران برگزار می‌شود

مسکن و مستغلات و سهام حضور دارند. شایان ذکر است تأمین مالی و سرمایه‌گذاری برای تحقق اهداف سازمان‌ها و رسیدن به چشم‌اندازهای اقتصادی کسب‌وکارها، همواره یکی از دغدغه‌های جدی مدیران بوده و

کمبود منابع و نقدینگی و بی‌ثباتی در بازار ارز و سایر بازارهای پولی و مالی، سازمان‌ها را با مسائل جدی‌تر و پیچیده‌تری مواجه کرده است. به‌ویژه ممکن است به دلیل تجربه‌های مشابه نوسانات اخیر نرخ ارز، گاه شرکت‌ها به دلیل نگرانی از متاثر شدن از شرایط یا ورود به دوران ضرردهی، به‌صورت شتاب‌زده تمرکز خود را از فعالیت اصلی شرکت خارج کرده و با اخذ تصمیمات اشتباه اعم از تهیه مقادیر بالای مواد اولیه یا سرمایه‌گذاری در مسیری اشتباه، بیش از پیش کسب‌وکار خود را با تهدید مواجه کنند.

یادآور می‌شود مدیران عامل، کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار، مدیران ارشد شرکت‌های غیرمالی، مدیران مالی شرکت‌های غیرمالی، مدیران پروژه‌های بزرگ و تجار و بازرگانان مخاطبان اصلی این همایش به‌شمار می‌روند.

اولین همایش ملی تأمین مالی و سرمایه‌گذاری برای مدیران ۱۹ اردیبهشت ۹۷ در سالن همایش وزارت نیرو برگزار می‌شود.

همایش ملی تأمین مالی و سرمایه‌گذاری برای مدیران با هدف ارائه

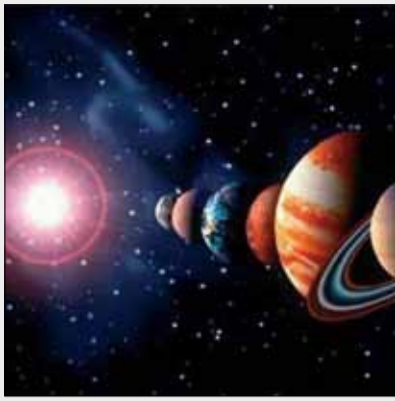
تصویری روشن از چشم‌انداز اقتصادی کشور در سال ۱۳۹۷، شناسایی فرصت‌های موجود در دو حوزه «تأمین مالی» و «سرمایه‌گذاری»، ارائه راهکارهای عملیاتی برای سازمان‌ها (به تفکیک شرکت‌های کوچک، متوسط و بزرگ) و بررسی استراتژی‌های هوشمندانه سرمایه‌گذاری درسال ۹۷، براساس سناریوهای مختلف «برجام» برگزار می‌شود. بر همین اساس درهمایش ملی «تأمین مالی و سرمایه‌گذاری برای مدیران»، استادان برجسته علمی و اجرایی از جمله دکتر حسین عبده تبریزی، عضو شورای عالی بورس و اوراق بهادار، دکتر طهماسب مظفری رئیس کل اسبق بانک مرکزی، دکتر سعید اسلامی بیدگی دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران، دکتر علی سنگیتیان رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق بازرگانی تهران و تحلیلگران ارشد بازارهای طلا و ارز،



سازمان فضایی ایران برگزار می کند

مسابقه «ایده پردازی اپلیکیشن نجومی سپها»

مسابقه «ایده پردازی اپلیکیشن نجومی سپها» به مناسبت هفته جهانی نجوم و با هدف ایجاد بستری رقابتی میان جوانان خلاق و نوآوران، پرورش ایده‌های خلاقانه در حوزه برنامه‌نویسی موبایل و شناسایی توانمندی‌ها و هدایت استعدادها در حوزه برنامه‌نویسی برای تحقق بخشی از نیازهای کاربردی جامعه و همچنین ترویج دانش نجوم اجرا می‌شود. پذیرش آثار به این مسابقه از اول خرداد ماه آغاز می‌شود و تا ۳۱ شهریورماه علاقه‌مندان می‌توانند آثار خود را به این دوره از مسابقات ارسال کنند. داوری آثار از اول تا ۱۲ مهرماه انجام می‌شود و همزمان با هفته جهانی فضا در ۱۸ مهرماه امسال، برگزیدگان نهایی اعلام شده و مورد تقدیر قرار می‌گیرند.



درپچه



۷ توصیه برای ساختن یک شرکت با اعضای بی پروا و جسور

تصمیم‌گیری استفاده کنید. پشتیبان‌های ساختاری برای کنترل خود و تیم‌تان بسازید؛ مثلا بودجه یا مسئولیت‌های مشخص را تعیین کنید. از اینکه نیازهای اساسی کار، جریان اطلاعات و اقدامات را مشخص می‌کنند، اطمینان حاصل کنید. سعی نکنید کاری غیر عقلانی برای جبران اشتباه کارکنان ضعیف انجام دهید. در مورد روند تصمیم‌گیری، تستی از میزان شرمساری خود به عمل آورید؛ به عبارت دیگر مطمئن شوید که فقط تصمیم‌گیری را انجام می‌دهید و می‌توانید تصمیمات خود را بدون ذره‌ای خجالت یا شرم توضیح بدهید.

۱. افزایش امنیت روانی

باید محیطی ساخته شود که کارکنان در آن برای ابراز خودشان و ایده‌های‌شان احساس امنیت کنند. از شکست آنها عصبانی نشوید. شکست هم به شرطی که درک و اصلاح شود، می‌تواند مفید واقع شود. مهربان، بخشنده و صمیمی باشید. به دستاوردهای تیم توجه کنید. هنگام انجام کارها از کارکنان تشکر کنید و بازخوردی محسوس و ویژه ارائه دهید.

۲. مرد عمل باشید

هرچه بیشتر عمل کنید، بیشتر یاد می‌گیرید. کم‌کم چرخه‌های یادگیری خود را کوتاه کنید و با تمام سرعتی که می‌توانید از مواردی که یاد گرفته‌اید استفاده کنید. همه موارد را در صورت توانایی، به صورت خودکار دربرآوردید تا کارکنان بتوانند روی مشکل بعدی تمرکز کنند و وقت‌شان صرف وظایف بیهوده نشود. کار را تازه و در جریان و حرکت نگاه دارید.

۳. واقع‌گرایانه مدیریت کنید

رهبران باید انتظارات بالایی تعیین کنند، اما کارکنان هم باید اهداف و ضرب‌الاجل‌هایی برای خود تعیین کنند. مطمئن شوید همه افراد مسئول، دارای قدرت یا بودجه کافی برای کارشان هستند. به کارکنان تان در مورد ایده‌های شدنی و کنساز زدن غیرممکن‌ها گوش دهید. احتمال اشتباه پیش رفتن کارها را بپذیرید. حاملان خبر بد را سرزنش نکنید و به یاد داشته باشید که تیم شما شامل کارکنان درجه یک است و تمام تلاش خودشان را برای رسیدن به موفقیت انجام می‌دهند. از گذشته درس بگیرید و از آن برای عملکرد بهتر در آینده و پیشرفت بهره ببرید.

۷. در مورد کارهایی که باید و نباید انجام بدهید، تصمیم بگیرید ساخت یک شرکت مانند شرکت در دو ماراتن است، نه دوی سرعت. همان طور که از تجهیزات و اموال خود محافظت می‌کنید، باید از کارکنان هم مراقبت کنید. خستگی واقعا بد است. برای اولویت‌بندی وظایف کارکنان‌تان با آنها کار کنید. مهم‌تر از همه اینکه روی مواردی که نباید انجام شوند مانند مواردی که باید انجام شوند، تأکید کنید. با این کار، هر کسی فهرستی از کارهای خود دارد و ترسی برای افراد به وجود نمی‌آید. اگر سلامت، عقلانیت و روابط کارکنان به دلیل بار کاری یا استرس آن صدمه دید، شما هم به عنوان رهبر گروه شکست خورده‌اید. شما فردی هستید که به تعبیری تمام مسائل مرتبط با کارکنان را اجاره کرده‌اید؛ پس باید قلب و مغز آنها را نیز به دست بیاورید. قلب آنها را با خوب سخن گفتن و تعیین ارزش‌های زندگی و مغز آنها را با دادن قدرت برای انجام کارشان به دست بیاورید. یک مدیر با این کارها می‌تواند شرکتی شادتر بسازد؛ شرکتی که برای موفقیت طولانی مدت به‌خوبی آماده شود.

منبع: forbes/zoomit

از بین بردن ترس یا واژه کارکنان برای ابراز نظر در مورد مسائل شرکت، در بهبود عملکرد و میزان دل‌بستگی آنها به مجموعه مؤثر است. بر اساس آمار اداره کارگری وزارت کار آمریکا، بیش از ۵۰ درصد کسب‌وکارهای جدید در چهار سال اول با شکست مواجه می‌شوند. ساختن یک شرکت موفق سخت و انتظارات بالاست، رقابت شدیدی جریان دارد و احتمال اشتباه زیاد است. بسیاری از رهبران با ایجاد یک فرهنگ مبتنی بر ترس در شرکت، اوضاع را بدتر می‌کنند. البته کار آنها عموماً غیرعمد است. تخریب تدریجی ترس در شرکت معمولاً غیر عمدی است و برای همین تا آن اندازه خطرناک می‌شود. وقتی یک مدیر کارهایش را به صورت یک‌طرفه انجام می‌دهد، تمام بخش‌ها را موبه‌موم زیر نظر دارد و اغلب اوقات بر تصمیم‌گیری بقیه نظارت دارد و تصمیم بقیه برایش مهم نیست، رفته‌رفته فضایی به وجود می‌آورد که کارکنان دیگر نظر ندهند. کارکنان احساس نادیده گرفتن شدن می‌کنند و ارزش‌ها و تعهد خود در شرکت را زیر سؤال می‌برند. وقتی یک مدیر به داده‌ها یا حقایق اهمیتی نمی‌دهد و خودسرانه عمل می‌کند، ترس وارد شرکت می‌شود. کارکنان اعتمادشان به مدیریت را از دست می‌دهند و کارهای بیهوده‌ای انجام می‌دهند تا بتوانند روی مدیر خودسر خود تأثیر بگذارند. کسب موفقیت در شرکتی که کارکنان تمام تلاش‌شان را به کار گیرند و بدون ترس کار کنند، راحت‌تر حاصل می‌شود. مدیران باید به کارکنان خود احترام بگذارند؛ به آنها آموزش بدهند و قدرت لازم را در اختیار آنها قرار دهند تا شرکت به شکوفایی برسد. موفقیت تضمینی نیست، ولی با این کارها سریع‌تر جلو می‌روید و در نهایت احساس بهتری هم خواهیم داشت. برای از بین بردن ترس در محیط یک شرکت می‌توان به هفت پیشنهاد زیر توجه داشت:

۱. اهداف سطح بالا داشته باشید

برای کارکنان استانداردهایی تعیین کنید که برای همه قابل درک باشد. از داده‌ها برای توضیح منطق پشت اهداف شرکت و چگونگی احتمال رسیدن به آنها استفاده کنید، مخصوصاً وقتی که اهداف طولانی و ادامه‌دار باشند. سعی کنید هیجان خود نسبت به اهداف اجرایشان را نشان دهید. کارکنان خودشان اهداف اجرایشان را درک می‌کنند و برای پیشرفت در کار از مهارت‌های‌شان استفاده می‌کنند. اما سخت‌ترین بخش کار این است که باید متکی به استانداردهای خود بود. یعنی اگر در جایگاه مدیر یک سیستم باشید، باید کارکنان درجه ۳ خودتان را کنار بگذارید؛ به کارکنان درجه ۲ برای رسیدن به سطح درجه یک کمک کنید یا در صورت میسر نشدن هدف، آنها را به جای دیگر بفرستید و باید تنها کارکنان درجه یک را حفظ کنید.

۲. شفافانه برخورد کنید

بسیاری از شرکت‌ها ادعای شفاف بودن دارند، ولی تنها تعداد کمی از آنها در عمل این گونه‌اند. شفافیت حقیقی باعث به وجود آمدن اعتماد می‌شود. این در حالی است که اطلاعات ناقص، اسرار مرموز و عدم صداقت، باعث به وجود آمدن ترس می‌شود. شاخص عملکرد کلیدی را در همه‌جا به نمایش بگذارید؛ مخصوصاً در مورد درآمد و مسائل مالی. در مورد ایده‌های نیمه‌کاره گفت‌وگو کنید و کارکنان را نیز به گفت‌وگو در مورد این مسائل و شرکت در مباحث تشویق کنید. در گفت‌وگوها صادقانه رفتار کنید و اخبار بد را هم مانند اخبار خوب به‌طور کامل و فوری به اطلاع همه برسانید. مهم‌تر از همه اینکه با کارکنان مانند بزرگسالان رفتار کنید، نه مانند کودکانی که نیاز به مراقبت دارند.

۳. بی طرف و منصفانه رفتار کنید

به جای تکیه زدن بر قدرت شخصی یا موقعیت خود، از داده‌ها برای



فا معرفتی دستیار بر اساس مکس قابل ر هوشمند بود. همانطور جمه انجام برین جمعیت ر نظری نگلیسی، ایایی زبان در مند M در داده‌ها، ایجاد بوک معرفتی نهاد کند، از

شیائومی در خواست عرضه اولیه سهام خود در هنگ کنگ را ثبت کرد

شیائومی به صورت رسمی، درخواست عرضه اولیه سهام خود در بازار بورس هنگ کنگ را برای جذب سرمایه ۱۰ میلیارد دلاری ثبت کرد. به گزارش زومیت، فرآیند مورد انتظار عرضه اولیه سهام شیائومی پس از ارائه درخواست گول چینی دنیای فناوری برای عرضه سهام در بازار بورس هنگ کنگ به صورت رسمی آغاز شد. درخواست اولیه شیائومی، جزئیات مالی مربوط به عرضه اولیه سهام را در بر ندارد، اما به گزارش South China Morning Post، چینی‌ها به دنبال جذب سرمایه‌های ۱۰ میلیارد دلاری با ارزش بازار ۱۰۰ میلیارد دلاری هستند. فراتر از بزرگ‌ترین فرآیند عرضه اولیه سهام و بزرگ‌ترین جذب سرمایه دنیا از زمان عرضه اولیه سهام علی‌بابا در نیویورک طی سال ۲۰۱۴، هدف یادشده می‌تواند شیائومی را به سومین شرکت بزرگ چینی عرضه فناوری بر مبنای ارزش بازار بدل کند. شیائومی با استراتژی متفاوتی نسبت به بسیاری از شرکت‌ها عمل می‌کند، این شرکت چینی، گوشی‌ها و دستگاه‌های هوشمند را با حاشیه سود بسیار پایینی به فروش می‌رساند و



برای سوددهی به سرویس‌ها و استفاده بهینه از قطعات متکی است. فراتر از گوشی‌های هوشمند، شیائومی کسب‌وکار خرده‌فروشی و سرویس‌های اینترنتی گوناگونی، نظیر سرویس پرداخت و استریم انحصاری خود را نیز در اختیار دارد. استراتژی یادشده که لی جون، مدیرعامل شیائومی آن را «سه‌گانه» می‌نامد، برای رشد روی سرویس‌ها تمرکز دارد، چراکه شیائومی سقف سود حاصل از سخت‌افزار را ۵ درصد تعیین کرده است. در اسناد شیائومی آمده است که بیش از ۱۹۰ میلیون نفر از رابط کاربری MIUI استفاده می‌کنند و این موضوع می‌تواند معیار مناسبی برای برآورد تعداد گوشی‌های به‌فروش رفته شیائومی باشد. چینی‌ها مدعی هستند که بیش از ۱۰۰ میلیون دستگاه متصل، شامل ساعت هوشمند، دستبند سلامتی و ترازوی هوشمند به‌فروش رسانده‌اند. طبق ادعای شیائومی، کاربران این شرکت روزانه ۴.۵ ساعت صرف استفاده از گوشی هوشمند خود می‌کنند و ۱.۴ میلیون نفر از کاربران نیز حداقل پنج دستگاه متصل در اختیار دارند.

معاون آموزشی جهاددانشگاهی:

کار آفرینی و اشتغال‌زایی رویکرد اصلی آموزش عالی جهاد است

در دستور کار توسعه آموزش عالی در جهاددانشگاهی است. هاشمی در ادامه با اشاره به اهمیت جذب دانشجو و همچنین کاهش پذیرش دانشجو در مؤسسات آموزش عالی کل کشور، گفت: تمامی مجموعه‌های آموزش عالی جهاددانشگاهی باید کارهای گزین و شاخصی را برای خود دنبال کنند تا یک تمایز جدی از مجموعه‌های دیگر مؤسسات آموزش عالی در بخش‌های دولتی و غیردولتی داشته باشند. این مقام مسئول با بیان اینکه بر خورداری از «۲۷ پژوهش‌کننده»، «۳ پارک علم و فناوری»، «۲۱ مرکز رشد» و گروه‌های مختلف پژوهشی فعال از جمله ظرفیت‌های جهاددانشگاهی است، تصریح کرد: ما در جهاد دانشگاهی فکر می‌کنیم اگر بتوانیم از ظرفیت‌های موجود درست استفاده کنیم و نگاه تلفیقی در مورد کارهای پژوهشی جهاددانشگاهی با مجموعه آموزش عالی داشته باشیم، سریع‌تر به هدف و مقصد خود در حوزه آموزشی می‌رسیم.



معاون آموزشی جهاد دانشگاهی با بیان اینکه بحث اشتغال دانش‌آموختگان دانشگاهی یکی از دغدغه‌های جدی کشور است، گفت کار آفرینی و اشتغال‌زایی رویکرد اصلی مجموعه آموزش عالی در جهاددانشگاهی است. دکتر سیدسعید هاشمی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اهمیت تدوین نقشه راه آموزش عالی جهاددانشگاهی بر اساس برنامه توسعه ششم، اظهار کرد: مأموریت‌های آموزش عالی جهاددانشگاهی باید با تدوین نقشه راه برای مجموعه وزارت علوم تعیین و مشخص شود. وی افزود: ما باید سیاست‌ها و راهبردی‌های جهاددانشگاهی را در حوزه آموزش عالی تدوین و براساس نقطه نظرات وزارت علوم و تحقیقات و همچنین بازار کار مسیر خود را دنبال کنیم. معاون آموزشی جهاددانشگاهی کشور «کار آفرینی و اشتغال‌زایی» را رویکرد اصلی مجموعه آموزش عالی در جهاددانشگاهی دانست و بیان کرد: استفاده از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود از جمله اولویت‌های

Tabasco صدوپنجاه ساله شد

در آمدی بر رمز ماندگاری برند Tabasco



کوچک، به همان شیوه قدیمی انجام می‌شود.

۱۹ سال فعالیت تریوت در شرکت عطف و دلیل کار با شرکای توزیع‌کننده به عننوان کلید بازاریابی جهانی به گفت‌وگو می‌پردازد.

با بطری و در قرمز رنگ، برچسب الماس و بزرگداشت صدوپنجاهمین سالگرد تانسیس Tabasco، این برند یکی از نادرترین نام‌هایی است که ظاهرا بی‌نظیر است.

حضور در بیش از ۱۸۵ کشور دنیا و توضیحات روی برچسب به ۲۲ زبان مختلف باعث شده است تا سس فلفل‌ی تند Tabasco از زمان تولید در سال ۱۸۶۸ میلادی تاکنون هیچ تغییری نکنند. این محصول هنوز توسط همان خانواده و از روی دستور اصلی تولید می‌شود و کارخانه آن در جزیره لوری در لوئیزیانا همچنان پابرجا است.

موسس برند، ادموند مک ایلهنی، فلفل‌ها را قبل از ارسال منظم ۶۵۸ عدد بطری سس به قیمت یک دلار به خواربارفروشی‌ها در اطراف ساحل خلیج، در جزیره لوری پرورش داد و برداشت کرد. امروزه، این برند هشت سس مختلف را در طیف محصولات خود گنجانده است که شامل سس سیر و سس تند چیلی اسرپاچا می‌شوند، اما جزیره لوری همچنان در قلب Tabasco جای دارد.

با تقریباً ۱۵۰ هزار نفر بازدیدکننده در هر سال، این جزیره همچنین یک مقصد گردشگری برای عاشقان Tabasco در سرتاسر جهان به شمار می‌رود. در این جزیره کارگاه‌های آشپزی، تورهای بازدید از کارخانه، یک رستوران و فروشگاه هدیه را می‌توان یافت. بتس تریوت، مدیر بخش بازاریابی بین‌المللی در شرکت McIlhenny، کسبوکار تولیدکننده برند Tabasco، اهمیت تاریخچه را برای برند چنین شرح می‌دهد: ما ملزم به مدرنیزه کردن برخی تجهیزات هستیم، اما روش تولید محصول، کهنه شدن خمیر فلفل در بشکه‌هایی از جنس چوب بلوط به مدت سه سال قبل از ریختن آن در بطری‌های

بازاریاب ارشد Tabasco درباره شناخت برند، طرح‌های تقدیر از نقطه عطف و دلیل کار با شرکای توزیع‌کننده به عننوان کلید بازاریابی جهانی به گفت‌وگو می‌پردازد.

با بطری و در قرمز رنگ، برچسب الماس و بزرگداشت صدوپنجاهمین سالگرد تانسیس Tabasco، این برند یکی از نادرترین نام‌هایی است که ظاهرا بی‌نظیر است. حضور در بیش از ۱۸۵ کشور دنیا و توضیحات روی برچسب به ۲۲ زبان مختلف باعث شده است تا سس فلفل‌ی تند Tabasco از زمان تولید در سال ۱۸۶۸ میلادی تاکنون هیچ تغییری نکنند. این محصول هنوز توسط همان خانواده و از روی دستور اصلی تولید می‌شود و کارخانه آن در جزیره لوری در لوئیزیانا همچنان پابرجا است.

موسس برند، ادموند مک ایلهنی، فلفل‌ها را قبل از ارسال منظم ۶۵۸ عدد بطری سس به قیمت یک دلار به خواربارفروشی‌ها در اطراف ساحل خلیج، در جزیره لوری پرورش داد و برداشت کرد. امروزه، این برند هشت سس مختلف را در طیف محصولات خود گنجانده است که شامل سس سیر و سس تند چیلی اسرپاچا می‌شوند، اما جزیره لوری همچنان در قلب Tabasco جای دارد. با تقریباً ۱۵۰ هزار نفر بازدیدکننده در هر سال، این جزیره همچنین یک مقصد گردشگری برای عاشقان Tabasco در سرتاسر جهان به شمار می‌رود. در این جزیره کارگاه‌های آشپزی، تورهای بازدید از کارخانه، یک رستوران و فروشگاه هدیه را می‌توان یافت.

بتس تریوت، مدیر بخش بازاریابی بین‌المللی در شرکت McIlhenny، کسبوکار تولیدکننده برند Tabasco، اهمیت تاریخچه را برای برند چنین شرح می‌دهد: ما ملزم به مدرنیزه کردن برخی تجهیزات هستیم، اما روش تولید محصول، کهنه شدن خمیر فلفل در بشکه‌هایی از جنس چوب بلوط به مدت سه سال قبل از ریختن آن در بطری‌های

تبلیغات خلاق

ADS



کارگاه برندینگ

BRAND

چگونه نامی برای کسبوکار خود ایجاد و آن را آزمون کنیم

نام شرکت شما باید شامل یک موضوع یا سرنخ باشد که در نهایت مخاطب را به هسته مرکزیدکسبوکار شما برساند. وقتی در نام گذاری یک کسبوکار به این موضوع توجه نمی‌شود، در ادامه شرکت در فعالیت‌های خودش دچار مشکلات متعددی می‌شود که هدررفت انرژی بسیار زیادی از افراد شرکت را در بخش‌های مختلف به همراه دارد. نام کسبوکار شما در زمان بازاریابی آن کسبوکار در واقع همه چیز و دار و ندار یک کسبوکار است؛ نام کسبوکار می‌تواند موجب موفقیت یا شکست کسبوکار شما شود، پس هرگز این بخش از کسبوکار خود را سبک فرض نکنید.

نام یک کسبوکار به‌طور خودکار شامل یک عنصر بازاریابی می‌شود: وظیفه شما انتخاب کردن نامی برای کسبوکار است که به تلاش‌ها و فعالیت‌های بازاریابی شما کمک کند. البته باید یادآور شد که انتخاب نام برای کسبوکار آنچنان که از ظاهر آن هم به نظر می‌رسد، سخت و دشوار نیست، اما برای درست انجام شدن آن باید قدری زمان و انرژی صرف کرد. در ادامه فهرستی از پرسش‌هایی را برای شما آورده‌ام که موجب به جریان افتادن خلاقیت در شما شده و تفکر شما به جنب‌وجوش در می‌آورد تا در ادامه به راحتی بتوانید ایده‌هایی را در رابطه با نام کسبوکار خود توسعه دهید.

خلاصه‌ای از گام‌های لازم برای رسیدن به یک نام - توصیفی از مخاطب هدف خود را مکتوب کنید. - کسبوکار شما در برطرف کردن چه مشکلی به آنها کمک می‌کند؟

- فهرستی از کلمات و عبارت موردپسند این گروه از مخاطبین خود فراهم آورید. - فهرستی شامل سه تا پنج منفعت را که به مشتریان خود ارائه می‌دهید، تهیه کنید. - نام چهار مورد از رقبای خود را فهرست کنید. - فهرستی از ویژگی‌هایی را تهیه کنید که موجب تمایز شما از رقبای شما می‌شود. چگونه نام تهیه شده را آزمون کنیم



حالا این پاسخ را در کنار یکدیگر قرار دهید و فهرستی از پنج تا هفت مورد از اسامی مورد نظر برای کسبوکار خود را تهیه کنید. زمانی که یک نام مناسب را برای کسبوکار خود در نظر گرفتید، زمان آزمون آن نام‌ها است. در این مرحله باید مخاطبان هدف خود را در نظر گرفته و با تصور کردن آنها پرسش‌های زیر را از خود مطرح کنید:

- آیا نام پیشنهادی به راحتی تلفظ می‌شود؟ - آیا به سادگی و با سرعت خوانده می‌شود؟ - آیا می‌توانید به راحتی آن را بیان کنید و دیگران آن را بفهمند، بدون نیاز به هجی کردن آن. - آیا همچنان که تلفظ می‌شود، نوشته می‌شود؟ - آیا کوتاه است؟ کارشناسان معتقدند که یک نام کسبوکار باید حداکثر شامل ۱۱ حرف یا کمتر باشد و نهایتاً از چهار بخش تشکیل شده باشد. - آیا در آن از کلمات منفی استفاده شده است؟ - آیا مختصر به فرد و وابسته به احساس مخاطبان است؟ این دو ویژگی موجب به خاطر‌سپاری ساده نام‌ها می‌شود.

- آیا موجب جلب توجه و علاقه می‌شود؟ آیا داستانی در پشت آن نهفته است؟ - آیا به‌خوبی معرف شما هست؟ آیا معتبر و قابل اعتماد است؟ - آیا پیامی مورد علاقه مخاطب را در خود جای داده است؟ - آیا کارکنان شما آن را با افتخار بر زبان می‌آورند؟

نام پیشنهادی شما در پاسخ به این پرسش‌ها چه نتیجه‌ای گرفت؟ آیا می‌بایست آن را حفظ کنید یا باید از ابتدا شروع کنید؟ با خودتان صادق باشید. از این صداقت در بلندمدت راضی و خشنود خواهید بود. در اختیار داشتن یک نام قوی و پرقدرت در زمان اجرای کمپین‌های بازاریابی یک امتیاز بسیار خوب به حساب می‌آید. این نام به راحتی موجب تمایز شما از رقبای می‌شود، ارتباطی احساسی با مخاطبان شما برقرار می‌کند و به شما در ساختن یک برند قوی کمک می‌کند که مخاطبان شما به راحتی آن را شناخته و به آن اعتماد کنند.

منبع: [ibazaryabi](#)

فرصت امروز

مدرسه تبلیغات

ADS

واقعیت تبلیغات(۱۷)

تله موش امرسونی

به قلم راسر ریوز

رالف والدو امرسون چنین می‌گوید: چنانچه فردی موفق به ساخت تله موش بهتری شود، تمام مردم دنیا بلافاصله آن را خریداری خواهند کرد.

این جمله از نظر واقعیت تبلیغات کمی ناقص است؛ چنانچه مردم از ساخت چنین تله موشی باخبر نشوند، هرگز آن را خریداری نخواهند کرد.

اکنون به بررسی یکی از پیچیده‌ترین بخش‌های تبلیغات خواهیم پرداخت: مقایسه محصولات. این بحثی حساس و مهم است، چون چنانچه شخص تبلیغ‌کننده از مزیتی برخوردار باشد، باید آن را اعلام کند و معمولاً مشاهده می‌کنیم که این کار از طریق مقایسه محصول شرکت با محصول رقبا انجام می‌شود، چون اکثر افراد توان شفاف‌سازی ویژگی‌ها و مزیت‌های محصولات خود را ندارند. این روند در نهایت، حتی در صورت صحت ادعاها، باعث خشم رقبا خواهد شد. همه خواستار بازی جوانمردانه خواهند بود، مقالات بی‌شماری در رابطه با رقابت ناسالم نوشته و پرونده‌هایی در دادگاه‌ها تشکیل خواهند شد. ما هر سال شاهد تکرار چنین روندی هستیم.

بحث‌ها و گفت‌وگوهای زیادی انجام شده است و اکثر افراد معتقدند که در هنگام مقایسه محصولات، تمرکز اصلی بر ویژگی‌های بد و منفی قرار دارد. این امر حتی مورد توجه دولت‌های مختلف و مقامات نیز قرار گرفته و همه نگران سرنوشت این جنگ هستند. مذاکراتی جهت تشکیل هیات‌ها و کمیته‌های نظارتی و وضع قوانین سخت انجام شده است.

مقایسه محصول! رقابتی! مضرا شرم آورا! اینها همگی نظر تولیدکنندگان در رابطه با کالای رقبا است. از این کلمات به صورت پرانگنده استفاده می‌شود؛ و به نحوی کنزرا یکدیگر قرار می‌گیرند که به اعتقاد اکثر مردم تقریباً هم‌معنی و یک شکل می‌شوند. ماه گذشته، مدیری جوان در یک جلسه رسمی با افتخار چنین جمله‌ای را بر زبان آورد: من با ازآسانی که به تبلیغات رقابتی اعتقاد دارد همکاری نخواهم کرد.

خب س شما باید از این صنعت خارج شوید!

البته چون این اصطلاحات کمی گمراه‌کننده هستند، ابتدا آنها را از دیدگاهی صحیح بررسی خواهیم کرد.

کشور ما بر پایه این باور استوار است (البته امیدواریم) که چنانچه شخصی موفق به ساخت تله موش بهتری شود، می‌تواند با ارائه ادعاهاى صادقانه و قیمتی مناسب، سود و ثروت زیادی به دست آورد. سوال واقعی این است: این شخص در کدام بخش از توصیف ویژگی‌های تله موش، به تخریب رقبای خود می‌پردازد؟

آیا او با گفتن چنین جمله‌ای رقبای خود را تخریب خواهد کرد:

تله موش من بهتر است!

البته او به صورت غیرمستقیم بر این موضوع تأکید دارد که محصول سایرین به خوبی محصول او نیست.

یا با بیان چنین جمله‌ای چه اتفاقی رخ خواهد داد:

چرا با خرید سایر تله موش‌های بی‌فایده وقت و پول خود را هدر می‌دهید؟ ما به شما تله موشی فوق‌العاده ارائه خواهیم کرد! این تله موش با صرف پنیر کمتر، حادقل ششش موش بیشتر را به دام خواهد انداخت!

یا فرض کنید تخریب رقبا با چنین جمله‌ای به شدیدترین حالت برسد:

کارشناسان تله موش روزانه هزاران تله موش را در سطل زباله می‌ریزند! امروز، سایر تله موش‌ها از رده خارج خواهند شد!

ظاهراً در این مرحله وارد قلمرو نظرات خواهیم شد. چه زمانی از رمز نامرئی و باریک تبلیغات تر سر و صدا و تبلیغات رقابتی عبور می‌کنیم و وارد محدوده تخریب، تمسخر و رقابت ناجوانمردانه می‌شویم؟

به نظر ما پاسخ بسیار ساده است.

چنانچه در تبلیغی، به صورت صحیح به تفاوت‌های میان دو محصول اشاره شود، هیچ مشکلی به وجود نخواهد آمد و این کار به هیچ عنوان تخریبی و غیراخلاقی نیست. دو شرط وجود دارد: مقایسه نباید به بحثی که نام آن را تفاوت‌های فریبنده گذاشتیم وارد شود و تأکید را بر تفاوت‌های کوچک

و کم‌اهمیت قرار دهد؛ و برندی که کالا با آن مقایسه خواهد شد باید به صورت عمده در بازار موجود باشد و نباید برای مقایسه از کالاهایی ناشناخته که تنها در مغازه‌ها و کشورهای خاص به فروش می‌رسند، استفاده شود.

با توجه به این شروط، متوجه خواهیم شد که نظرات اهمیت زیادی ندارند. این یک حقیقت است.

چنانچه صحیح باشد، می‌توانید از آن استفاده کنید.

چنانچه اشتباه باشد، نمی‌توانید از آن استفاده کنید.

نحوه استفاده از آن، در صورت صحت، به فلسفه و با سلیقه تبلیغاتی شما وابسته خواهد بود و البته میزان علاقه شما به فروش نیز نقشی اساسی ایفا خواهد کرد. ولی باید صحیح باشد. عملی که به اشتباه بی‌احترامی معنی شده در واقع به هیچ عنوان غیراخلاقی و ناجوانمردانه نیست. این عمل در نهایت به نفع جامعه و مردم خواهد بود و در گذشته نیز این موضوع اثبات شده است.

سخن‌نهایی:

آیا مقایسه باعث قدرتمندتر شدن کمپین‌ها خواهد شد؟ لزوماً خیر. آنها غالباً کمپین را بدتر و ضعیف‌تر خواهند کرد. این پدیده حتی در زمان انجام مقایسه‌های خوب و مفید نیز مشاهده شده است. چنانچه شما، برای مثال، برای خودرویی که می‌تواند ۳۰۰ کیلومتر را با یک باک بنزین طی کند تبلیغی انجام دهید، مقایسه این خودرو فوق‌العاده با سایر خودروها کاری بیهوده خواهد بود. حقیقت‌ها و ویژگی‌ها کاملاً واضح هستند. شما می‌توانید از این زمان برای توصیف بهتر محصول خود استفاده کنید.

منبع: کتاب [reality in advertising](#)



آینده بازاریابی محتوا چگونه است

آشنایی با تغییرات احتمالی محتوا و شناخت ابزارهای مناسب تولید محتوای جدید، بهترین راه افزایش آمادگی برای رقابت و موفقیت در بازار آینده است.

تغییرات بازاریابی محتوا در آینده چگونه است

محتوای تعاملی: استفاده از واقعیت افزوده (AR) و واقعیت مجازی (VR) در حال افزایش است و احتمال می‌رود انقلاب محتوا با تکنولوژی پیشرفته این ابزارها در ارتباط باشد، اما اگر این اتفاق هم رخ ندهد آینده محتوا بدون شک به صورت تعاملی خواهد بود. مردم دوست دارند به جای استفاده از محتوا با آن درگیر شوند، بنابراین تولید محتوا به شکل سنتی آموزشی پاسخگوی نیاز مردم نخواهد بود.

محتوای مبتنی بر صدا: همچنین در آینده شاهد این خواهیم بود که مردم بیشتر به سمت محتوای صوتی جذب شوند. در نتیجه پادکست‌ها از محبوبیت بیشتری برخوردار خواهند شد. گوش دادن به پادکست‌ها با تلفن همراه بسیار راحت است. همچنین بازاریابان متوجه شده‌اند ضبط آنها هزینه چندانی ندارد. در نتیجه انتظار می‌رود محبوبیت پادکست‌ها در آینده افزایش پیدا کند. ظهور دستگاه‌های صوتی هوشمند و جست‌وجوهای مبتنی بر صدا نیز دلیل دیگر تغییر مسیر مردم به سمت محتوای صوتی است.

منسوخ شدن محتوای اشتباه: محبوبیت بازاریابی محتوا منجر به تولید حجم بالایی از محتوای کم‌ارزش در تمامی صنایع شده است. امروزه حجم وسیعی از محتوا در اختیار مردم قرار گرفته است و به زودی حساسیت آنها برای انتخاب محتوای مورد نظر افزایش پیدا خواهد کرد. محتوای اشتباه یا محتوایی که ایده یا تحقیق خاصی در مورد آن انجام نشده است به زودی منسوخ خواهد شد و بازخورد کمتری نسبت به محتوای کم حجم اما با ارزش خواهد داشت.

شخصیت و اعتبار: اعتبار یکی دیگر از ویژگی‌هایی است که انقلاب بزرگی در بازاریابی محتوا ایجاد خواهد کرد. مردم به برندها و شرکت‌ها اعتماد ندارند، آنها به سایر مردم و محتوایی که به دست آنها نوشته می‌شود اعتماد دارند. در نتیجه نقش محتوایی که توسط انسان‌ها قابل اعتماد نوشته می‌شود بیشتر خواهد شد. هر قدر مردم اعتماد کمتری به شرکت و تبلیغات آن داشته باشند اهمیت اشتراک‌گذاری داستان‌های شخصی نیز بیشتر می‌شود.

تغییرات چه موقع رخ خواهند داد

این تغییرات چه موقع اعمال خواهند شد؟ تغییراتی که مورد آنها صحبت کردیم در حال حاضر در حال وقوع هستند. بلندگوهای هوشمند حضور گسترده‌ای در بازار پیدا کرده‌اند و محبوبیت جست‌وجوهای صوتی، اهمیت محتوای مبتنی بر صدا را افزایش داده است. همچنین کاهش قیمت همدست‌های واقعیت مجازی مصرف‌کنندگان بیشتری را به استفاده از این ابزار تشویق کرده است. پیش‌بینی می‌شود در چند سال یا چند دهه آینده شاهد اعمال تمام تغییرات ذکر شده در صنعت بازاریابی محتوا باشیم. البته شاید تغییرات آن دقیقاً مطابق پیش‌بینی نباشد، اما بدون شک اتفاق‌های بزرگی در این صنعت رخ خواهد داد.

ارزیابی آمادگی

بعد از بررسی تغییرات احتمالی بازاریابی محتوا، بهترین کار ارزیابی آمادگی محتوای فعلی برای آینده است. شرکتی که همگام با تغییرات پیش‌نیاز جایی در بازار رقابت نخواهد داشت، بنابراین برندی که آمادگی لازم برای تغییرات را ندارد بدون شک کار را برای رقیبان خود راحت‌تر می‌کند. بررسی و ارزیابی عملکرد در چهار دسته‌بندی زیر دید بهتری نسبت به جایگاه فعلی برند می‌دهد:

۱- تنوع: یکی از بهترین راه‌های آماده شدن برای تغییرات این است که برای تولید انواع محتوا و استراتژی استفاده از آنها آماده باشید. در این صورت دیگر نگران جواب ندادن یک استراتژی نیستید و با سرمایه‌گذاری روی سایر راه‌حل‌ها شانس موفقیت را افزایش خواهید داد.

۲- افزایش اطلاعات: آیا اخبار مرتبط با بازاریابی محتوا را دنبال می‌کنید؟ آیا نظارت دقیق و منظمی روی رقبای خود دارید؟ هر قدر اخبار مرتبط با بازاریابی محتوا را بیشتر دنبال کنید، اطلاعات بیشتری در مورد ترندهای آن پیدا خواهید کرد. در نتیجه احتمال اینکه از رقبا جا بمانید کمتر خواهد شد.

۳- چابکی تغییر مسیر: آیا شرکت شما می‌تواند در شرایط بحرانی مسیر حرکت خود را عوض کند؟ چابکی یک شرکت با ارزیابی فرآیندها اندازه‌گیری می‌شود. این فرآیندها تا چه اندازه دقیق هستند و آیا به اعضای تیم اجازه داده می‌شود خلاقیت بیشتری نشان دهند؟ هر قدر فرآیندها انعطاف‌پذیری و آمادگی بیشتری برای تغییرات داشته باشند بهتر است.

۴- استعداد: در نهایت استعداد اعضای تیم و کارمندان خود را در نظر بگیرید. مهم نیست اعضای تیم به صورت تمام‌وقت در شرکت حضور دارند یا کارمندان دورکار هستند. افراد تیم باید با استعداد و با تجربه بوده و علاقه زیادی به یاد گرفتن مهارت‌های جدید داشته باشند. افرادی که ویژگی‌هایی غیر از این داشته باشند سرعت کل تیم را پایین می‌آورند و نقش پررنگی در پیشرفت شرکت نخواهند داشت.

آیا برای تغییراتی که در بازاریابی محتوا رخ خواهد داد آماده هستید؟ هنوز هیچ‌کس دقیق نمی‌داند این تغییرات به چه صورت هستند و چه موقع اتفاق خواهند افتاد. اما می‌دانیم که این اتفاق به زودی خواهد افتاد و شرکت‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند بهتر است از حالا آماده باشند. اگر فکر می‌کنید آمادگی و ابزار کافی برای روبه‌رو شدن با تغییرات را ندارید بهتر است از همین حالا به فکر راه حل باشید.

منبع: forbes/zoomit

چگونه امید و انگیزه را به شبکه‌های اجتماعی بازگردانیم؟



به قلم رایان هولمز
ترجمه: علی آل‌علی

در سال‌های ابتدایی راه‌اندازی شبکه‌های اجتماعی عمده کاربرد آنها معطوف به افراد حقیقی بود. هیچ خبری هم از اکانت‌های رسمی شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی به گوش نمی‌رسید. در حقیقت آن زمان امید و انگیزه در شبکه‌های اجتماعی و میان کاربران موج می‌زد. همین امر موجب تبدیل دنیای مجازی به محلی برای پرورش ایده‌ها و یافتن راهکارهای جدید برای توسعه سطح ارتباطات اجتماعی شد. متأسفانه آن دوران طلایی دیگر گذشته است. امروزه ورود خبرگزاری‌های گوناگون در کنار شیوع انتشار اخبار جعلی موجب تیرگی محیط شاداب شبکه‌های اجتماعی شده است. بدین ترتیب وقت‌گذرانی در شبکه‌های اجتماعی بیش از آنکه لذت‌بخش باشد، موجب اطلاع از اخبار و حوادث دلخراش خواهد بود.

به‌رغم تمام اتفاق‌های ناگوار هنوز هم امیدهایی باقی مانده است. در واقع امروزه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی نیازمند برنامه‌هایی دقیق برای راه‌اندازی نوعی بازی مجازی است. اشتباه نکنید، بحث‌های این مقاله خلیلی علمی و تخصصی نیست. فقط به عنوان یک کارشناس حوزه شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی قصد معرفی راه‌حل‌هایی برای تغییر فضای سیاه و مرده شبکه‌های اجتماعی را دارم. کاربست توصیه‌های زیر مرا در حرکت به سوی تزییق محتوای ارزشمند، امید و انگیزه به اکانت‌هایم در دنیای مجازی کمک کرده است. بر همین اساس در ادامه پنج مورد از چنین توصیه‌هایی را با هم مرور می‌کنیم.

۱- اعتدال در همه چیز

نکته غیرقابل انکار و در عین حال جذاب پیرامون شبکه‌های اجتماعی امکان فعالیت‌های وسیع بدون نیاز به تحرک بالاست. از مشاهده پست‌های گوناگون گرفته تا برقراری ارتباط مجدد با دوستان قدیمی، همه و همه تنها از پشت مانیتورهای دستگاه‌های هوشمندمان اتفاق می‌افتد. همین نکته جالب در جامعه علمی موجب راه‌اندازی پژوهش‌های وسیعی شده است. در زمینه پزشکی تاثیر منفی استفاده بیش از حد از شبکه‌های اجتماعی روی سطح

۵ توصیه کاربردی برای ایجاد تحول در دنیای مجازی

بیش از پیش تحقق خواهد یافت. به عنوان یک کاربر آگاهی در خصوص استراتژی برندها نقش مهمی دارد. بر این اساس شاید بهتر است نگاهی دوباره به لیست خبرگزاری‌های موردهای مرتبط بیندازید. استفاده از عینک بدبینی در چنین شرایطی به هیچ وجه اقدام غیرمفیدی نخواهد بود. زمانی که طرف مقابل به دنبال جذب شما به هر طریق ممکن است، شما نیز نباید زمان ارزشمندتان را فدای اهداف هر خبرگزاری کنید.

۲- بازنگری فهرست فالوورها

آنچه در شبکه‌های اجتماعی برای ما به نمایش در می‌آید به هیچ وجه تصادفی نیست. بخش زیادی از محتوای نمایشی مربوط به مخاطب‌های ما می‌شود. با این حال در زمینه تبلیغات نیز انتخاب‌های آگاهانه ما نقش مهمی را بازی می‌کنند. به این ترتیب اگر به دنبال مشاهده اخباری مثبت و هیجان‌انگیز هستید، باید به فکر دنبال کردن اکانت‌هایی با همین ویژگی‌ها باشید. به این ترتیب پیام‌های تصادفی نیز براساس چنین انتخاب‌هایی برای شما به نمایش در خواهد آمد.

نکته مهم در خصوص شبکه‌های اجتماعی ارتباط ساده با طیف وسیعی از افراد است. در حقیقت ما در دنیای مجازی بسیار راحت‌تر با افراد دوست می‌شویم. بر همین اساس من اخیراً آزمایشی را در توئیتر انجام دادم. بر این اساس همه فالوورهای خود را آنفالو کرده و دنیای مجازی‌ام را از نو بنا کردم. اگر از فضای شبکه‌های اجتماعی لذت نمی‌برید، انجام این کار را به شما نیز توصیه می‌کنم. فرقی ندارد شخصی حقیقی هستید، یا صاحب کسب‌وکاری بزرگ، در هر صورت ایجاد تغییر شما را به هدف‌تان نزدیک‌تر خواهد کرد.

۳- چرا فقط رویدادهای جهانی؟

در دنیای مدرن فعالیت به مثابه شهروندی جهانی اهمیت بالایی دارد. منظور از این عبارت تغییر شیوه‌های رفتار افراد متناسب با تغییر مقتضیات عصر مدرن است. با این حال شاید تمرکز بیش از اندازه روی مسائل جهانی ما را از نکات ریز و تاثیرگذار در سطح فردی و محلی غافل کند. بر همین اساس با رواج شبکه‌های اجتماعی میزان توجه افراد به محیط پیرامون‌شان تا حد زیادی کاهش یافته است. هدف از طرح این مسئله تاکید بر پرهیز بیش از پیش از



بازاریابی خلاق

رتبه الکسا و تکنیک‌های بهبود آن

بسیاری از کسب و کارهای کوچک و بزرگ در ایران به دنبال آموزش بهبود رتبه الکسا و انواع تکنیک‌ها برای کاهش رتبه الکسا و افزایش بازدید سایت هستند. در این مقاله به صورت کاربردی به تمامی مسائل بهبود رتبه الکسا خواهیم پرداخت.

رتبه الکسا چیست؟

الکسا، سایت‌های جهان را براساس الگوریتم خود، بر اساس تعداد بازدید کاربرانی که در یک بازه زمانی سه ماهه از سایت شما بازدید انجام داده‌اند، رتبه‌بندی می‌کند. محاسبه تعداد بازدیدکنندگان وبسایت برای الکسا به دو صورت است، اگر ابزار تولیبار الکسا در مرورگر گوگل کرم نصب کنید هر بازدید از وبسایت براساس سیگنال‌ها سه بازدید محاسبه می‌شود، اگر برایتان محاسبه دقیقاً بازدیدکنندگان اهمیت دارد، سرویس ماهانه کد گواهی‌نامه الکسا، این بازدیدها را محاسبه می‌کند.

رتبه الکسا به دو صورت جهانی و براساس بیشترین کشور بازدیدکننده تقسیم می‌شود. رتبه‌بندی الکسا با توجه تقریبی بودن آن و روش‌های تقلب گوناگون چندان قابل استناد نیست و عموماً یکی از سنسجه‌ها یا KPI تقریبی برای بررسی بازدید، توسط متخصصان دیجیتال مارکتینگ استفاده می‌شود.

چگونه رتبه الکسای سایت را بررسی کنیم؟ شما می‌توانید از لینک زیر رتبه الکسای وبسایت خود را با وارد کردن دامنه وبسایت بررسی کنید.

alexa.com/siteinfo

رتبه الکسا چه چیزی را به شما نشان می‌دهد؟ با توجه به تغییرات در سرویس الکسا در یکی دو سال اخیر می‌توان الکسا را به بخش عمومی و بخش ابزارهای سرویس الکسا تقسیم کرد.

بخش عمومی سرویس الکسا

این بخش شامل اطلاعاتی است که برای تمام کاربران قابل مشاهده است و شامل موارد زیر می‌شود.

رتبه الکسا براساس ترافیک (Alexa Traffic Rank)
رتبه جهانی وبسایت (Global Rank) که براساس بازدید تقریبی سه ماهه وبسایت است.
رتبه کشوری براساس بیشترین بازدیدکننده وبسایت از هر کشور لحاظ می‌شود که برای وبسایت‌های ایرانی عموماً رتبه الکسا در کشور ایران را نمایش می‌دهد.
نمودار رتبه الکسا که براساس رتبه جهانی قابل مشاهده است.

گروه مخاطبان براساس جغرافیای بازدید (Audience Geography)

لیست کشورهای مخاطب وبسایت براساس نام کشور، درصد تعداد بازدید و رتبه وبسایت در آن کشور قابل مشاهده است.

میزان جذابیت وبسایت برای بازدیدکنندگان وبسایت

در این بخش نیز سه سنجه اطلاعاتی را در اختیار کاربران می‌دهد، نرخ خروج (Bounce Rate)، متوسط تعداد بازدید هر کاربر از صفحات سایت به صورت روزانه (Daily Pageviews per Visitor) و متوسط زمانی که یک کاربر به صورت روزانه در وبسایت وقت صرف می‌کند (Daily Time on Site).

مشاهده وبسایت‌های پیشرو

این بخش آدرس وبسایت‌هایی را که کاربران قبل از مشاهده وبسایت شما از آنها بازدید کرده‌اند نشان می‌دهد که می‌تواند شامل موتورهای جست‌وجو، سایت‌های لینک‌دهنده و رقیب باشد.

لینک‌های ارجاع شده به سایت

تعداد لینک‌هایی که به سایت شما ارجاع داده‌اند، همچنین الکسا آدرس پنج لینک از وبسایت‌ها را در اختیار کاربران قرار می‌دهد.

دامنه‌های مرتبط با سایت

براساس رتبه جهانی و رتبه کشوری الکسا و همچنین محتوای سایت، دامنه وبسایت‌های مرتبط را در اختیار کاربران قرار می‌دهد که می‌توان به عنوان لیست سایت‌های رقیب بررسی کرد.

معرفی وبسایت در الکسا

در صورتی که وبسایت‌تان را در الکسا ثبت کرده باشید، الکسا به شما امکان درج لوگو، عنوان وبسایت و یک «درباره ما» کوتاه در انتهای تحلیل می‌دهد.

مخاطب‌شناسی کاربران

الکسا براساس جنسیت (زن یا مرد)، نوع تحصیلات و محلی که سایت مشاهده شده است (خانه، مدرسه یا سرکار) اطلاعاتی را نمایش می‌دهد.

بخش ابزارهای الکسا

این بخش از سرویس الکسا براساس پرداخت اشتراک ماهانه بین ۱۹ دلار تا ۷۹۹ دلار در ماه هزینه دارد که براساس آپشن‌های مختلف متفاوت است که شامل ابزارهای متفاوتی همچون آمارگیر مانند گوگل آنالیتیکس (بسیار محدودتر)، ابزار سنو و ابزار مارکتینگ می‌شود.

تکنیک‌های بهبود رتبه الکسا چیست؟

مهم‌ترین عامل بهبود رتبه الکسا یا به‌عبارتی کاهش رتبه الکسا، افزایش تعداد بازدید سایت است، به همین سادگی!
تکنیک‌های متداول افزایش بازدید از سایت و بهبود رتبه الکسا عبارتند از: دریافت بازدید از موتورهای جست‌وجو (سنو وبسایت)، تبلیغات در گوگل، تبلیغات بنری، تبلیغات همسان، تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی، ایمیل مارکتینگ و ... شامل می‌شود.

دیدگاه



آمازون و تسلا در فهرست خطرناک ترین محیط کارهای آمریکا

شرایط کاری شرکت‌های بزرگ و مطرح فناوری نظیر آمازون و تسلا، نگرانی زیادی بین فعالان و کارشناسان حقوق کارگری به وجود آورده است. شرکت‌های آمازون و تسلا، این بار در فهرستی قرار گرفته‌اند که برخلاف همیشه، اصلاً افتخارآمیز نیست. گروه حمایتی شورای ملی سلامت و بهداشت شغلی آمریکا (OSHA)، هر دو شرکت را در لیست خطرناک‌ترین محیط‌های کار قرار داده و علت را شرایط انبارها و کارخانه‌ها ذکر کرده است. طبق این گزارش، نرخ آسیب‌ها و صدمات هر دو شرکت بالاتر از نرخ میانگین است. به علاوه، ریسک‌های غیر ضروری و عدم اقدامات جدی برای رفع مشکلات و نگرانی کارکنان دیگر علل عدم صلاحیت این دو شرکت ذکر شده است. به گزارش شورای سلامت شغلی، از سال ۲۰۱۳، هفت تن از کارمندان انبارهای آمازون جان خود را از دست داده‌اند و انتظارات بی‌رحمانه این شرکت برای انجام و تکمیل سفارشات، شرایط کاری سختی برای کارمندان به وجود آورده است. آمازون با بررسی دستبندهای اولتراسونیک کارمندان، هرگونه انحراف از برنامه‌ها را پیگیری می‌کند. این در حالی است که آمازون توسط ثروتمندترین مرد دنیا اداره می‌شود و برای معافیت مالیاتی به ایالت‌هایی که میزبان دفاتر مرکزی این شرکت هستند، فشار می‌آورد. مشکلات شرکت تسلا کمتر از این نیست. طبق گزارش مذکور، عمده صدمات و آسیب‌هایی که در سال ۲۰۱۶ به کارمندان شرکت تسلا وارد شده، ۳۱ درصد بیشتر از سایر صنایع خودروسازی است و اگر فقط آسیب‌های بسیار جدی را در نظر بگیریم، این آمار به ۸۳ درصد می‌رسد. شورای OSHA می‌گوید بهبودی که در نرخ آسیب‌های این کارخانه دیده می‌شود، ناشی از گزارش‌های غلط است، نه ارتقای امنیت محیط کار.

از جمله نام‌های دیگری که در این فهرست دیده می‌شوند، شرکت Lowe (به خاطر استفاده و فروش رنگ‌ها و شوینده‌های سمی)، شرکت مادر Applebee و IHOP (به علت شکایت‌های مکرر آزار جنسی) و شرکت‌ها و کارگاه‌هایی است که کارگران معترض به شرایط ناعادلانه را مجازات و سرکوب می‌کنند. شرکت تسلا با رد این گزارش، به پست وبلاگ گیزموسود اشاره کرد که مدعی بود آموزش و نظارت‌های گسترده‌ای در این شرکت آغاز شده و امیدوار است تسلا را به ایمن‌ترین محیط کار جهان تبدیل کند. آمازون نیز که پیش‌ازاین بارها از تجربه کاری انبارهای خود دفاع کرده بود، در پاسخ به این گزارش بیانیه‌ای صادر کرد. این شرکت در بیانیه خود مدعی شده بود که

مترجم: نسیم حسینی

بهترین رهبری که در عموماً می‌شناختیم، به‌تازگی درگذشت. می‌خواهم برخی از درس‌هایی را که از او آموخته و در شکل‌گیری حرفه‌ام از آنها کمک گرفته‌ام با شما به اشتراک بگذارم.

در مراسم خاکسپاری‌اش با خانمی صحبت کردم که مدیر دفتر او در آخرین حرفه عمرش بود. آن خانم می‌گفت: «هرگاه با هم جایی می‌رفتیم و آدم‌هایی را می‌دیدیم که قبلاً برای کار کرده بودند، همیشه به من می‌گفتند «تو خیلی خوش‌شانسی، فرانک رئیس فوق‌العاده‌ای بود» و من آرزو می‌کردم ای کاش می‌توانستم تمام دوران کاری‌ام را برای او صرف کنم».

این همه وفاداری نسبت به او از کجا می‌آید؟ چگونه این مهارت را آموخته بود؟ داستان فرانک از این قرار است.

اولین شغل: نیروی دریایی
فرانک یک کودک معمولی بود که در قلب آمریکا زندگی می‌کرد. یک پسر باهوش که پدر و مادرش مجبور می‌کردند تکالیف، تمرین‌های موسیقی و کارهای خانه را انجام دهد. او با نمرات نزدیک به عالی از دبیرستان فارغ‌التحصیل شد. پس از فارغ‌التحصیلی و درست قبل از آغاز جنگ جهانی دوم، خانه را به مقصد دانشگاه نیروی دریایی ایالات متحده در آنابولیس، ترک کرد.

حمله به «پرل هاربر» دوره تحصیلی چهارساله دشوار دانشگاه را به سه‌سال تقلیل داد و او در ۲۲ سالگی به جنگ اعزام شد. او در طول جنگ

توانست ستاره برنز بگیرد که سومین مدال افتخار جنگی در نیروی دریایی ایالات متحده محسوب می‌شد. یکبار با من درباره کار گروهی افراد و اینکه این موضوع بارها آنها را از حملات بی‌دری نجات داده بود، صحبت کرد. هیچ‌گاه اشاره‌ای نکرد که او خودش به آن افراد آموزش و روحیه کارگروهی را پرورش داده است. پس از جنگ در نیروی دریایی ماند، اما به دانشگاه بازگشت و فوق‌لیسانس را در رشته مهندسی نفت گرفت.

در آن‌زمان افراد زیادی در حرفه او نبودند که دارای مدارک تحصیلی بالا باشند، اما او همواره عاشق یادگیری بود و باور داشت درس به حرفه‌اش کمک خواهد کرد.

پس از جنگ کوره و تولد چهارمین فرزندش، شغلی را انتخاب کرد که شانسش برای دیپاسالار شدن را به‌شدت

کاهش می‌داد، اما این فرصت را نیز نصیب او می‌کرد تا برای همسر و فرزندانش بیشتر وقت بگذارد. او می‌گفت هرگز از این انتخابش پشیمان نشده است. پس از ۳۰ سال کار، با درجه کاپیتانی از نیروی دریایی بازنشسته شد.

قله‌های جدید و شجاعت‌های فداکارانه

پس از بازنشستگی از نیروی دریایی، دنبال کاری برای انجام دادن می‌گشت. در کالج منطقه‌ای مشغول به تدریس ریاضی شد. کوهنوردی را نیز آموزش می‌داد و در ۵۵ سالگی، به قله «مونترینتر» صعود کرد. او در مقام رهبر گروه پنج صعود دیگر نیز داشت و به عضویت داوطلبانه تیم نجات کوهستان المپیک درآمد. یکبار برایم از «بچه‌هایی» تعریف کرد که در کوهستان گم شده بودند و تیمش به‌دنبال آنها رفته بود. این «بچه‌ها» چهل‌وچندساله بودند، اما او با این که ۲۰سال بزرگ‌تر بود وضعیت جسمی بهتری داشت.

شغل دوم
او با ۳۰ سال تجربه، به‌راحتی مدرک مهندسی حرفه‌ای خود را در چندین ایالت دریافت کرد و ۱۵ سال بعدی عمرش را به‌عنوان مهندس مکانیک/دریا کار کرد. بسیاری از مدیران مافوقش از او جوان‌تر بودند. برخی توانایی او در یادگیری مباحث جدید یا پایه‌های سایرین پیش رفتن را زیر سؤال می‌بردند. او کاملاً به همه ثابت کرد که در اشتباهانده. او حتی برای یکی از ایده‌هایش حق ثبت اختراع دریافت کرد.

من افتخار این را داشتم که به‌عنوان مدیر مهندسی یک شرکت مهندسی طراحی جانشین او شوم. با اینکه قبل از من دو نفر دیگر نیز صاحب

رهنمودهای شغلی و زندگانی، از زبان بهترین رهبری که تا حال دیده‌ام

بررسی ریشه‌های وفاداری به مدیران



این شغل بودند، هرکس در آن شرکت او را می‌شناخت، هنوز هم بالاترین احترام فردی و حرفه‌ای را برایش قائل بود، از رئیس شرکت گرفته تا منشی سابقش.

بازنشستگی؟

بازنشستگی برای فرانک به معنی در خانه نشستن نبود. خودش را به گلف و اسکی مشغول کرد و همچنان در کلیسا و جامعه فعال بود. او برای تألیف سه کتاب تاریخی درباره نیروی دریایی به همسرش در حوزه فنی و پژوهشی کمک کرد. به‌عنوان سرپرست موزه ملی نیروی دریایی، جابه‌جایی موزه از ساختمان قدیمی به یک فضای جدید را برنامه‌ریزی و نظارت کرد. آثار هنری بی‌بدیل موزه بدون هیچ آسیبی منتقل شدند و جابه‌جایی کاملاً طبق برنامه انجام شد.

به حرف مادرت گوش بده
آخرین مرحله زندگی کاری او زمانی شروع شد که در یک سفر کوهستانی با همسرش در یک مغازه عتیقه‌فروشی چشمش به یک ویولن‌سل افتاد. با یادآوری کلاس‌های ویولن‌سل در کودکی‌اش، به این فکر کرد که آیا می‌تواند هنوز هم ادامه دهد یا نه.

تمرین کرد، کلاس رفت و باز هم تمرین کرد. او در آزمون سمفونی محلی شرکت کرد و مقام سوم نوازندگی ویولن‌سل را به‌دست آورد (در آن ارکستر کوچک فقط سه نوازنده ویولن‌سل حضور داشتند). فرانک عمیقاً درگیر درست همان کاری که با موضوعات ارزشمند دیگر کرده بود. او به عضویت هیات مدیره ارکستر درآمد و سرانجام به ریاست آن رسید. وقتی آخرین کنسرت خود با ارکستری را که

به‌عنوان نوازنده دوم ویولن‌سل در آن فعالیت می‌کرد اجرا کرد، بسیار موفق ظاهر شد. در عکس‌های محبوبش، تا کسیدو به تن دارد و درحال تمرین‌های دقیقه آخری است، نوه‌اش که پسر سه‌ساله است روبه‌رویش نشسته است و دارد با یک ویولن پلاستیکی می‌نوازد.

رهبری

چه ویژگی‌ای از این مرد عادی چنین رهبر بزرگی ساخته است؟ آیا از ابتدا رهبر به دنیا آمده؟ یا آن را فرا گرفته است؟ چرا افراد در جنگ به‌معنای واقعی از او تبعیت می‌کردند؟ چطور توانسته بود احترام و وفاداری همه، از ملوان گرفته تا ریاسالار، از منشی گرفته تا رئیس شرکت، از هم‌بازی گلف تا رئیس هیات مدیره دانشگاه را کسب کند؟ فقط باید یک‌بار با او کار کرده باشید تا به خاص بودن او پی ببرید. حتی کسانی که با او مخالف بودند نیز به خاص و منحصربه‌فرد بودنش اذعان داشتند. موارد زیر برخی از کارهایی هستند که به پیشرفت رهبری در تمام طول زندگی‌اش کمک کرده‌اند.

می‌دانست می‌خواهد چه کار کند. زمانی که ندانید چه می‌خواهید، بسیار سخت است دیگران را وادار کنید کاری که می‌خواهید را انجام دهند. اگر مدیر یک مرکز خدمات مشتری باشید، آیا هدف‌تان داشتن کم‌ترین هزینه عملیات است یا جابجایی به همه تماس‌ها ظرف ۹۰ ثانیه. خود هدف به‌اندازه دانستن آن مهم نیست. - او فقط به افراد می‌گفت چه کار کنند، اما چگونگی‌اش را نمی‌گفت. او مردی بسیار باهوش و تحصیلکرده بود، اما می‌دانست از همه آدم‌های اطرافش باهوش‌تر نیست. او

افراد را به فکر کردن، نوآوری و خلاقیت ترغیب می‌کرد. او هر ایده‌ای را چشم‌پوشته قبول نمی‌کرد، اما توقع داشت با ایده‌های به‌جا و شایسته‌ای به سراغش بروند.

- برای کارهایش تحقیق و مطالعه می‌کرد. قبل از شروع یک چالش جدید، همواره سعی می‌کرد بفهمد دیگران چه کرده‌اند که به موفقیت یا شکست ختم شده است. درباره موانع و رقبا تحقیق می‌کرد. سعی می‌کرد با یادگیری هرچه بیشتر در ابتدای کار، به خودش بهترین فرصت را برای پیروزی بدهد. او همواره در حال یادگیری و تفکر بود.

- با الگو قرار دادن خود بر دیگران رهبری می‌کرد. او از افراد سخت‌کار می‌گشت. اما از آنها توقع زیادی داشت. اما هیچ‌کس هیچ‌گاه از خود او سخت‌تر کار نکرده بود. او اولین نفری بود که به سر کار می‌آمد و آخرین نفری بود که به خانه می‌رفت و در تمام این مدت سخت کار می‌کرد. او می‌دانست چطور بازی کند و همچنین بلد بود چگونه آن را از کار جدا کند. - او همه چیز را عالی می‌خواست، نه ایده‌آل. از شما انتظار داشت مانند خودش سخت کار کنید و درست مانند او به اهداف متعهد باشید، اما توقع نداشت به اندازه یا به خوبی خودش کار کنید، بلکه اصرار داشت همان‌قدر و به همان کیفیت که توانش را دارید کار انجام دهید.

- مراقب افرادش بود. او هرکس را که برایش کار می‌کرد شخصاً می‌شناخت. نقاط ضعف و قوت، انگیزه‌ها و ترس‌هایشان را می‌دانست. او همواره از بیرون گروه انتقاداتی دریافت می‌کرد. اما به تک‌تک افراد گروهش اجازه می‌داد برای کاری که انجام داده‌اند تشویق شوند.

- هر وقت بود. هیچ‌وقت نفهمیدم چرا. با همه کارهایی که در زندگی انجام داده و با همه چیزهایی که به آنها دست یافته بود، همواره فروتن و متواضع بود. - شخصیت داشت. صادق و راستگو و قابل‌اتکا بود. وقتی قولی به شما می‌داد، می‌دانستید که می‌توانید رویش حساب کنید. او کسی را فریب نمی‌داد و سعی نمی‌کرد در یک وضعیت دشوار راه ساده‌ای پیدا کند. درباره اصول خودش هیچ تردیدی نداشت. غیرمتعطف نبود، اما حد و مرزی برای خود داشت که از آنها عبور نمی‌کرد.

بهترین رهبری که در عموماً می‌شناختیم، به تازگی درگذشت. او پدر من بود. دل تنگش خواهم شد. منبع: thebalance

دریچه



چگونه مسائل را اولویت‌بندی کنیم؟

همه ما در زندگی اهدافی داریم و باید بتوانیم آنها را شناخته و اولویت‌بندی کنیم. این مسئله بسیار سخت‌تر از آن چیزی است که به نظر می‌رسد، چرا که هر روز مسائل اضطراری و فعالیت‌های کم‌اهمیت به وجود می‌آیند که با هم ترکیب شده و جلوی موفقیت‌مان را می‌گیرند. اگر نتوانیم آنها را به درستی اولویت‌بندی و مدیریت کنیم، پس از مدتی دچار یأس و ناامیدی خواهیم شد و به اهداف‌مان نیز نخواهیم رسید. رعایت اولویت‌بندی در شغل و زندگی می‌تواند مهارت مفیدی باشد و ما را در پروسه انجام کارهای‌مان یاری دهد. ما در عصری زندگی می‌کنیم که ۲۴ ساعته در حال تغییر است و مسئله‌های جدیدی می‌آفریند. ممکن است این اتفاق موجب شود که گاهی اولویت‌بندی را فراموش کرده و تمرکزمان به هم بریزد. حال این حواس‌پرتی ممکن است به علل مختلفی نظیر شرایط کاری، محیط کار ناسالم، زندگی شخصی یا مدل شخصیت‌مان ایجاد شود. با قرار گرفتن در مقابل این موانع، نمی‌توان به درستی کار نمود و حالت خستگی یا ناامیدی در ما به‌وجود می‌آید اما با یک اولویت‌بندی درست میان مهم‌ترین کارها و فعالیت‌های غیرضروری می‌توان از این اتفاق جلوگیری کرد.

مهمترین مسئله شناخت این دو از یکدیگر است. باید در مورد آنها فکر کرد تا مرز میانش را پررنگ‌تر کرده و یک به یک سراغ آنها رفت. در بسیاری از مواقع ما سعی می‌کنیم روز یا هفته کاری را به پایان برسانیم تا اینکه برنامه‌ریزی کرده و در راستای اهداف‌مان قدم برداریم. دانستن اولویت‌های موجود در زندگی می‌تواند ما را از یک شخص منفعل به یک فرد فعال تبدیل کند. شاید برای اینکه متوجه بشویم چه مسائلی در زندگی ما اولویت دارد، باید به سه سوال اساسی پاسخ بگوییم:

۱- از ما چه انتظاراتی می‌رود؟
مشخص کنید که در حال حاضر کدام وظیفه و فعالیت، هدف اصلی ماست و چه انتظاراتی از ما می‌رود. در موقعیت‌های کاری باید در نظر داشت که اصلی‌ترین مسئله در کار ما چیست و روی انجام کدام‌یک از وظایف باید تمرکز کنیم.

۲- چه روشی می‌تواند بهترین نتیجه را برآیند ما بدهد؟

بدین منظور بهتر است لیستی از فعالیت‌هایی که به بهره‌وری و شگوفایی ما منتهی می‌شود، تهیه کرد. پس از آن با بررسی هر کدام باید فهمید که در کدام‌یک از صلاحیت لازم برخورداریم یا چه مهارتی را باید بهبود بخشیم.

۳- چه فعالیتی باعث خوشحالی ما می‌شود؟
مسئله ما پس از انجام وظایف خود خوشحال و سرزنده می‌شویم. باید ببینیم کدام‌یک از این اهداف بیشترین احساس سرخوشی را برآیند ما می‌آورد. برای مثال کدام کار است که حاضریم آن را مجانی هم انجام بدهیم.

پس از پرسیدن این سوال‌ها، پروسه اولویت‌بندی آسان‌تر می‌شود، چرا که دیگر می‌دانیم چه مسائلی برای ما از اهمیت بیشتری برخوردار است و به کدام‌یک از موارد باید کمتر توجه کنیم. حال سه راهکار در این زمینه وجود دارد که می‌توان با تکیه بر آنها، در راه موفقیت قدم گذاشت.

نگذارید مسئله‌های اضطراری در مقابل راه‌تان قرار بگیرند

در زندگی روزمره ما مسائل اضطراری زیادی به وجود می‌آید که مجبوریم فوراً به آنها رسیدگی کنیم. درست است که پرداختن به آنها امر مهمی به شمار می‌رود، اما باید همواره این سوال را از خودتان بپرسید که آیا توجه بیش از حد به آنها ممکن است رسیدن شما به اهداف‌تان را عقب بیندازد؟ اگر جواب مثبتی به این سوال دادید پس بهتر است قدری تأمل کرده و کمتر سراغ این مسائل بروید.

بر اساس اولویت‌بندی خود زندگی کنید
یک برنامه زمانی مناسب برای رسیدن به تمامی اولویت‌های‌تان بریزید. سپس بر اساس آن یک لیست وظایف برای خود تعریف و برای انجام آنها محدودیت زمانی تعیین کنید. پس از آن با حفظ ترتیب اولویت به فعالیت‌های داخل این لیست رتبه بدهید. بدین شکل که کارهای آسان یا فعالیت‌هایی را که زمان کمتری می‌برند در اولویت قرار دهید. این مسئله موجب می‌شود که کارهای سخت یا کم‌اهمیت‌تر را شناخته تا بعداً به سراغ آنها بروید. بدین ترتیب لیست اولویت‌های خود را ساخته‌اید و می‌توانید بر اساس آن زندگی کنید. قرار گرفتن در پروسه انجام این فعالیت‌ها به زندگی نظم داده و باعث می‌شود ناامیدی کمتری تجربه کنید.

میان کار و زندگی‌تان تعادل برقرار کنید
برای بسیاری از ما، خانواده از اهمیت بالایی برخوردار است. سوال بزرگ اینجاست که اگر نتوانیم احساس خوبی داشته باشیم یا عضوی از یک خانواده بوده و به آنها اهمیت بدهیم، پس چرا کار می‌کنیم؟ هیچ ایرادی ندارد که ساعت‌های زیادی را به کار و فعالیت بپردازیم اما باید توجه داشته باشیم که تعادل بهم نخورد. باید در کنار کار، زمانی هم برای خانواده روزهای کاری، اوقات مفیدی را هم با خانواده‌مان سپری کنیم، قادر خواهیم بود عملکرد بهتری از خود نشان داده و تجربیات بهتری را رقم بزنیم. منبع: fastcompany/digiatو

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| شنبه | ۱۵ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۵۶ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز **توزیع:** نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی- نیش کوچه چهارم – پلاک ۶۸- واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹
آیین 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

درنگ

اولین کامیون هیدروژنی جهان معرفی شد

شرکت بریتانیایی ULEMCo از نسخه اصلاح شده کامیون ولوو FH۱۶ رونمایی کرد که پیش‌رانه احتراق داخلی آن به جای بنزین، سوخت هیدروژن مصرف می‌کند. برند ULEMCo به نام کامل – U tra Low Emission Mileage Company با هدف تولید خودروهای بسیار کم مصرف و حداقل آلایندگی فعالیت می‌کند. این شرکت بریتانیایی، پروژه بهینه‌سازی کامیون ولوو FH۱۶ را در اختیار دارد که برای سوخت در پیش‌رانه احتراق داخلی از گاز هیدروژن ULEMCo با میزان آلایندگی صفر، شعاع حرکتی حدود ۲۹۰ کیلومتر و قدرت ۳۰۰ اسب بخار به عنوان یک محصول پاک و کم‌هزینه در جهت ترسیب کربن به بازار ارائه خواهد شد.

مه گزارش زومیت، با توجه به آمار وب‌سایت – H۲St tions، در حال حاضر حدود ۱۵ ایستگاه سوخت‌گیری هیدروژن عملیاتی در انگلستان، تعداد بیشتری در بقیه کشورهای اروپایی و حدود ۲۴ ایستگاه در سراسر ایالات متحده آمریکا وجود دارد.

اگر بخواهیم عادلانه برآورد کنیم، تعداد زیادی از خودروهایی که سوخت هیدروژن مصرف می‌کنند، در حقیقت به عنوان سلول سوختی برقی مطرح هستند. تعدادی کمی خودرو در سراسر جهان وجود دارد که از پیش‌رانه‌های احتراق هیدروژنی بهره می‌برند و با نام خودروی هیدروژنی شناخته می‌شوند، اما با توجه به نتشار آلایندگی فوق‌العاده پایین محصولات – ULE Co به نظر می‌رسد که کامیون اصلاح شده ولوو FH۱۶، اولین کامیون مجهز به پیش‌رانه احتراق داخلی هیدروژنی با انتشار آلایندگی صفر در جهان باشد. پیش از این ULEMCo تلاش‌هایی برای تبدیل خودروهای دیزلی به محصولات دوگانه‌سوز با سوخت هیدروژنی انجام داده است، اما کامیون اصلاح شده ولوو با سوخت هیدروژن، به عنوان اولین نمونه سنگین کاملا هیدروژنی در دنیا شناخته می‌شود. این کامیون، سوخت هیدروژن را در پیش‌رانه احتراق داخلی معمولی، اما اصلاح‌شده محترق می‌کند. جالب است بدانید این پیش‌رانه در حقیقت برگشت به ایده اولین پیش‌رانه احتراق داخلی محسوب می‌شود که در سال ۱۸۰۴ توسط ایزاک دی ریواس فرانسوی ساخته شد. در پیش‌رانه دی ریواس از گاز هیدروژن به عنوان منبع سوخت استفاده می‌شد، اما هرگز نمونه تولیدی مطرحی از آن وارد بازار نشد.

کامیون ولوو FH۱۶ متعلق به ULEMCo حداقل ۳۰۰ اسب بخار قدرت تولید می‌کند، درحالی‌که با یک بار سوخت‌گیری به میزان ۱۷ کیلوگرم هیدروژن می‌تواند مسافتی حدود ۳۰۰ کیلومتر را بپیماید. تیم ULEMCo معتقداست که ارائه کامیون هیدروژنی می‌تواند به عنوان گزینه جذابی برای سیستم‌های حمل‌ونقل سنگین یا انتشار آلایندگی صفر شناخته شود. از آن‌جا که فضای بسیار کمتری برای ذخیره مخزن هیدروژن در کامیون ULEMCo مورد نیاز است، در مقایسه با حجم زیاد باتری‌های مورد نیاز برای کامیون برقی، مثل تسلا سمی، کارایی بیشتری خواهد داشت. در نتیجه با صرفه‌جویی در فضا، این کامیون هیدروژنی می‌تواند مقادیر بیشتری بار حمل کند. کامیون هیدروژنی علاوه بر آن از نظر هزینه اولیه و مصرف سوخت بسیار ارزان است و تبدیل پیش‌رانه احتراق داخلی بنزینی به نمونه هیدروژنی نیز نیاز به اصلاحات کمی دارد. از سویی دیگر، این فناوری با محدودیت‌هایی نیز روبه‌رو است؛ محدوده رانندگی (شعاع حرکتی) کامیون ولوو FH۱۶ با سوخت هیدروژن نصف کامیون الکتریکی سسمی تسلا برآورد می‌شود. علاوه بر آن به دلیل نیاز دائمی خنک‌کاری مخزن نگهداری هیدروژن و تمایل شدید مولکول‌های هیدروژن در دماهای بالا برای نفوذ در فلز مخزن، مدیریت سوخت در کامیون هیدروژنی ULEMCo با مشکل روبه‌رو است. کامیون هیدروژنی ULEMCo تا اواخر امسال به صورت آزمایشی به جاده‌های انگلستان راه‌اندازی می‌شود و به عنوان اولین وسیله نقلیه سنگین که راهی عملی و مقرون به صرفه برای ترسیب کربن ارائه می‌کند، شناخته خواهد شد.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۵۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدتی است فروشگاه‌های را در حوزه لوازم خانگی اداره می‌کنم. چند وقتی است که فروش پایین آمده، دراین راستا می‌خواهم چشم‌انداز فروش فروشگاه خود را تغییر دهم، چه راهکاری را به من پیشنهاد می‌دهید؟

تغییر چشم‌انداز فروش

پاسخ کارشناس: برای تغییر مسیر فروش به نظر

بهترین شیوه این است که نکاتی را به فروشندگان خود یادآور شوید. یک: مشتریان نسبت به گذشته باید آگاهی بیشتری در مورد کالا و محصولاتی که از فروشگاه دریافت می‌کنند به‌دست بیاورند. در این

راستا فروشندگان می‌توانند از تماس‌های قبلی که با مشتریان داشته‌اند، الگو بگیرند و آنها را بررسی کنند که کدام روش بهتر بوده است. نکته دوم که با شنیدن آن حتما فروشندگان تعجب خواهند کرد این است که باید یک موضع تهاجمی برای معرفی محصول در مقابل مشتریان بگیرند، این موضع تهاجمی حتما نباید در جهت نیاز مشتریان باشد، درواقع به نوعی خودشان

را به مشتریان تحمیل کنند. نکته سوم و آخر این است که فروشنده موفق به آینده کسب وکار فکر می‌کند و برای آن برنامه‌ریزی می‌کند. آنها در فرآیند فروش دائمًا به دنبال مرحله بعدی هستند.

این نکته به این معنی است که دائم به فکر حفظ پایگاه مشتریان، پیش‌بینی شکایت رایج و اجتناب از معاملات غیرسودآور با مشتریان احتمالی هستند.

مدرسه مدیریت

چگونه از توصیه‌های مربی کسب‌وکار بیشترین بهره را ببریم

موردعلاقه شما است، مناظره صمیمانه‌ای داشته باشید. پرسش‌هایی مطرح کنید که فقط مربی شما، با توجه به تجربیات و دانشی که دارد، بتواند به آنها پاسخ بدهد.

از عدم موافقت نترسید

نباید احساس کنید که مجبورید هر نصیحت یا توصیه‌ای که مربی ارائه می‌دهد، بدون هیچ مخالفتی بپذیرید. اگر با صحبت او موافق نیستید، این مسئله را با او در میان بگذارید. به‌این‌ترتیب راه یک مباحثه ارزشمند باز می‌شود و نکاتی ردوبدل می‌شود که در صورت سکوت شما، هرگز مطرح نمی‌شد.

از باز خورد استقبال کنید

هدف مربی خدمت به شماست و اگر نتواند بازخوردی صادقانه، سازنده و گاهی انتقادی به شما ارائه دهد، وظیفه خود را به‌خوبی انجام نداده است. به یاد داشته باشید که انتقادات او، آسیبی به شما وارد نمی‌کند. ذهن‌تان را به روی این بازخوردها باز بگذارید و توصیه‌های منطقی او را بپذیرید. سرسختی نشان دادن یا مقاومت در برابر توصیه‌های سازنده، شما را از پیشرفت بازمی‌دارد.

خواسته‌های‌تان را به‌طور واضح بیان کنید

به مربی خود بگویید که دقیقًا از این رابطه چه انتظاری دارید. هدف خاصی را در نظر بگیرید و الزامات رسیدن به آن را ارزیابی کنید. به همین ترتیب برای هر جلسه ملاقات، هدف‌گذاری داشته باشید و رئوس نکاتی که می‌خواهید یاد بگیرید، پیش

مسیر موفقیت

چگونه بر ارزش خود نزد مدیرتان بیفزایید

مترجم:نسیم حسینی

برای موفقیت در زندگی شغلی، ناگزیر یک نفر باید انتخاب‌تان کند. آن شخص، معمولاً مدیر مستقیم شماست، بنابراین ارزش را دارد که هرچه در توان دارید ارائه دهید تا خود را در چشم این فرد مهم، باارزش‌تر جلوه دهید.

موفقیت، قدرت و سیاست در محل کار

پیش از آن‌که به‌سراغ ایده‌هایی برای ارزشمند ساختن خود در نزد مدیرتان برویم، بگذارید به بررسی فردی بپردازیم که باید شما را برای موفقیت انتخاب کند. تا به حال افراد نسبتاً زیادی به من گفته‌اند چنین تفکری از اهمیت پشتکار و سختکوشی فردی می‌کاهد. پاسخ مؤدبانه من این است که هیچ‌چیز جای این دسته از رفتارها نمی‌گیرد یا نیاز به آنها را کم نمی‌کند و این رفتارها قطعاً برای پیروزی ضروری‌اند. با این حال، برای این‌که زحمت‌های‌تان در بستر سازمانی به ثمر بنشینند، باید شخص یا گروهی که توانایی برگزین شما را دارد، تلاش‌تان را ببیند و و از آن قدردانی کند. درست است؛ فارغ از اینکه تا چه‌حد سخت کار می‌کنید، قدرت و سیاست نیز در موفقیت شما نقش دارند.

مدیران ارشد افراد را بر مبنای میزان اعتمادی که به آنها در تصمیم‌گیری درست، پیشگام بودن در نوآوری یا مدیریت تیمی دارند، برای ترفیع رتبه یا پیشرفت کاری انتخاب می‌کنند. این اعتماد حاصل تجربهٔ کار با او و شواهد فراوانی است که نشان می‌دهند آیا فرد مور بررسی برای ترفیع به‌طور مستمر در حوزه‌های کار با دیگران، حل مشکلات، تعیین اولویت‌ها و کسب نتایج یاری‌کننده برای سازمان، عملکرد خوبی از خود به جای گذاشته است یا خیر. با توجه به اینکه بسیاری از فرصت‌های پیشرفت برای ما مأموریت‌هایی چالشی به‌شمار می‌روند، یعنی مقیاس بزرگ‌تر و دامنه وسیع‌تری نسبت به تجربه‌های قبلی‌مان دارند، وجود اعتماد عامل بسیار مهمی محسوب می‌شود. فردی که فرصتی تازه در اختیار ما می‌گذارد، در واقع این اعتماد در او شکل گرفته است که ما در نقش جدید به خوبی و به سرعت ترقی خواهیم کرد. با توجه به اهمیت اعتماد و قدرتی که مدیرتان در انتخاب شما برای ترفیع دارد، وقتی شما را برای فرصت‌های جدیدکандید می‌کند، لازم است کاری کنید تا تصمیم‌گیری برایش آسان شود.

۸ ایده برای ارزشمند ساختن هرچه بیشتر خود نزد مدیر

۱- بکوشید اهداف او را درک و حمایت کنید. هیچ‌چیز بیش از تلاش جهت درک و حمایت از اصول و اهداف وی، گویای توجه و تعهد شما نسبت به او نیست. هر مدبری توانایی ندارد اهداف حرفه‌ای و انگیزه‌های شخصی‌اش را به صراحت بیان کند؛ بنابراین شاید لازم باشد کمی در این زمینه کندوکاو کنید. کار خود را این‌گونه توجیه کنید که می‌خواهید مطمئن شوید اهداف‌تان با اهداف او هم‌راستااست. سوالاتی ایهام‌زدا بپرسید.

۲- به اندازه ارتباط برقرار کنید. هر یک از مدیران سلاطین ارتباطی کمابیش متفاوتی دارند. برخی از آنها علاقه‌مندند به‌طور مفصل و منظم در جریان آخرین گزارش‌ها قرار بگیرند. برخی دیگر، بیشتر به موارد استثنایی علاقه دارند که درخور توجه باشد. به سرنخ‌ها، مانند ابزاع علاقه یا بی‌حوصلگی در آنها توجه و رفتار خود را مطابق با آن تنظیم کنید. هیچ اشکالی ندارد اگر از مدیرتان بپرسید: «ترجیح می‌دهید هر چند وقت یکبار و در مورد چه جزئیاتی با شما در ارتباط باشم؟»

۳- از شایعات و نجوهای رایج میان کارمندان دوری کنید، اما چشم و گوش‌تان را نیز باز نگاه دارید. جاذبهٔ مغناطیسی غیبت و شایعه به‌طور بالقوه برای حرفه شما زیان‌بار است. از این دست دوره‌می‌های گروهی و شوخی‌های منفی اجتناب کنید. با این‌وجود، ارزشش را دارد که چشم و گوش خود را باز نگاه دارید تا به حقایق پنهان در لابه‌لای این گفت‌وگوها پی ببرید. اگر مطلع شدید که افراد درباره سمت‌وسو یا راهبرد اخیر شرکت دچار سردرگمی شده‌اند، اطلاعات مهمی برای رئیس خود به دست آورده‌اید. انسانی گوندگان را از صحبت خود با مدیر حذف کنید، اما حرف‌هایی را که بر نقایض و فرصت‌های سازمانی تأکید می‌کنند جدی بگیرید.

۴- او را از غافلگیری‌های ناخوشایند نجات دهید. هیچ‌کس غافلگیری منفی را دوست ندارد، بیش از همه، مدیر شما. اگر مشاهده یا احساس می‌کنید یک جای کار می‌لنگد، برای در میان گذاشتن آن با مدیرتان به‌هیچ‌وجه صبر نکنید. هشدار بموقع شما در کاستن مشکل یا حداقل برنامه‌ریزی جهت در میان گذاشتن موضوع با مدیر خود و سایر افراد سازمان کمک‌کننده است.

۵- همواره با طرح و برنامه وارد اتاق مدیرتان شوید. مخرب‌ترین عبارت جهت اعتبار شما در نزد مدیرتان این است: «به نظر شما باید چه‌کار کنم؟» این عبارت را از دایره وایژگان خود بیرون کنید و به خاطر داشته باشید همیشه با یک طرح وارد دفتر کار او شوید.

ترجیحا دو گزینه در ذهن بپروراند که یکی بر دیگری ارجح باشد و برای دفاع از پیشنهاد خود آمادگی لازم را به عمل آورید.

۶- در سراسر سازمان پل بزنید. قبول داشته باشید یا نه، شما سفیر مدیر خود هستید و اعتبار و توانایی او را در گزینش و پرورش افراد شایسته‌انگاس می‌دهید، بنابراین رفتارتان نیز باید مطابق با همین اصل باشد. با دانستن زمینه اولویت‌های او، تلاش کنید یار جمع کنید و آن اولویت‌ها را با هدف تقویت سازمان به نمایش بگذارید. علاوهبراین، سخت بکوشید تا به اولویت‌های سایر رهبران و گروه‌ها نیز پی ببرید و مطمئن شوید مدیرتان هوش کافی را دارد که این فعالیت‌ها را مدنظر قرار دهد.

۷- کارتان را به رخ بکشید، اما نرنده عمل نکنید. متخصصان باهوش در هنر نمایش نتایج موفق خود، بدون آن‌که مرزهای زندگی را رد کنند، استاد هستند. زمانی که می‌خواهید برای پیشرفت خود اعتبار کسب کنید، تواضع به کارتان نمی‌آید. حتماً از کسانی که به شما در امر رسیدن به نتایج خوب کمک کرده‌اند نیز یاد کنید.

۸- در اسر پرورش افراد برای خود اعتبار کسب کنید. برای اینکه مدیرتان شما را به‌منظور ترفیع شغلی انتخاب کند، هیچ‌چیز بیشتر از توانایی اثبات‌شده شما در پرورش استعداد‌های درخشان بر او تأثیر نمی‌گذارد.

حرف آخر:

نادیده گرفتن واقعیت‌های قدرت و سیاست در یک سازمان، مصداق بارز سناه‌انگاری است. قدرت مدیرتان در انتخاب خود برای رسیدن به موفقیت را به رسمیت بشناسید و بر همان اساس عمل کنید.

منبع: thebalance