

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

آیا حجم بالای نقدینگی به بازنگری در نرخ سود می‌انجامد؟

سرانجام مبهم نرخ سود بانکی

تقریباً ۱۰ ماه از آخرین تصمیم شورای پول و اعتبار برای نرخ سود بانکی می‌گذرد؛ تصمیمی که در نهایت منجر به کاهش نرخ سود بانکی شد، اما اتفاقاتی که در این بازه زمانی و در بازارهای مختلف به وجود آمد، این گمانه‌زنی را به وجود آورد که شاید بانک مرکزی...



یادداشت

آیا اتحادیه اروپا رفیق نیمه‌راه می‌شود؟



مشکلات و معضلات امروز اقتصاد ایران نشان از دهه‌ها سال بی‌انضباطی دارد. از وابستگی به درآمدهای نفتی گرفته تا عدم استقلال بانک مرکزی، همه و همه طی این سال‌ها در نهایت سبب نارضایتی مردم و حکومت شده است.

در چند سال اخیر که اقتصاد ایران در آستانه قفل شدن به دلیل تحریم‌های بین‌المللی از سوی کشورهای بزرگ بود، دستیابی به توافق برجام اقدامی ارزشمند بود که توانست درهای تجارت را روی اقتصادهای جهانی و کشورهای توسعه‌یافته بگشاید و اقتصاد ایران را در مسیر تازه‌ای شروع به کار کردند که توانست تا حدودی صنایع داخلی را به حرکت درآورد. با دستور اجرایی ترامپ در اردیبهشت‌ماه امسال، ایران دوباره در معرض تحریم‌ها قرار خواهد گرفت. این تحریم‌ها عمدتاً بخش انرژی و روابط بانکی را هدف...

خریداران نفت ایران زیر بار تحریم‌های آمریکا نمی‌روند

آسیا تسلیم می‌شود؟

فرصت امروز: «خریداران نفت ایران به دلیل نیاز مبرمی که به انرژی و نفت این کشور دارند، تسلیم تحریم‌های آمریکا نخواهند شد.» این خلاصه گزارشی است که آسیا تایمز، شبکه خبری شرق آسیا از وضعیت این روزهای بازار نفت منتشر کرده و از مقاومت خریداران نفت ایران در برابر تحریم‌های آمریکا خبر داده است. آمریکا اعلام کرده خریداران نفت خام ایران باید تا چهارم نوامبر (۱۳ آبان) واردات نفت خود از ایران را پایان دهند، وگرنه مشمول تحریم‌های ثانویه آمریکا خواهند شد. این تحریم‌های ثانویه علیه طرف‌های خریدار نفت خام ایران، موجب واکنش منفی بسیاری در بازار انرژی شده و برخی از کشورها در حال مذاکره با آمریکا برای مستثنی شدن...

ایران رکورددار بیشترین استفاده از تسهیلات بانکی در خاورمیانه است

حال نه‌چندان خوب اقتصاد ایران به روایت صندوق بین‌المللی پول

مدیریت و کسب‌وکار



اپل پاییز امسال چه محصولاتی را معرفی می‌کند؟

- جلب حمایت‌های سیاسی
- سود یا رشد؛ انتخاب استراتژی متناسب با کسب‌وکار تان
- ۴ اشتباه رایج در اینستاگرام
- ۳ مهارت فروش قدیمی که همیشه اثرگذار هستند
- بررسی برند Innocent
- ۵ روش گرفتن عکس‌های شگفت‌انگیز برای ایجاد برند

۱۶ تا ۸

سخنگوی دولت خبر داد رونمایی از ۱۲ بسته اجرایی برای مقابله با تحریم‌های جدید



گزارش «سی‌ان‌ان» از وضعیت کم‌آبی در خاورمیانه و شمال آفریقا

ایران در بحران آب، تنها نیست

کشور در صحرای عربستان که به خاطر بارش کم‌شناخته شده است قرار دارند، در نتیجه می‌توان گفت برخی کشورها بیش از اینکه بتوانند منابع آبی خود را توسعه دهند آن را مصرف می‌کنند.

مصرف غیر پایدار

زمانی که در منطقه سرعت برداشت آب از رودخانه‌ها و منابع زیرزمینی سریع‌تر از سرعت دریافت همان میزان آب با باران است می‌گوییم که در آن منطقه آب به‌طور غیر پایدار مصرف شده است. کلودیا سادوف، مدیرکل مؤسسه بین‌المللی آب در این رابطه گفت: «وقتی شما بیش از میزان دریافت آب، آن را مصرف می‌کنید آبخوار شروع به تنزل می‌کند، شما به اکوسیستم‌های وابسته آسیب می‌رسانید و از سوی دیگر تولید اقتصادی و رفاه خانواده مشکل ایجاد می‌کنید» سادوف که یکی از نویسندگان تحقیق بانک جهانی است، در این رابطه توضیح داد: «اگرچه این تخریب غیرقابل بازگشت است، اما ممکن است بعد از یک سال بارندگی شدید، آبخوارها به حالت قبل خود برگردند.» اطلاعات بانک جهانی نشان می‌دهد که مصرف ناپایدار آب در شبه جزیره عرب، مغرب و ایران رخ داده و برخی کشورها در تولید منابع آبی خود بسیار زیرک بوده‌اند.

شیرین کردن آب دریا

یک راه معروف برای تأمین آب، شیرین کردن آب دریا در فرآیند نمک‌زدایی است. در منطقه منا تقریباً نیمی از نمک‌زدایی جهان انجام می‌شود و از این لحاظ این منطقه در جهان اول است. نمک‌زدایی در ۱۵۰ کشور دنیا انجام می‌شود و بیش از ۳۰۰ میلیون نفر همه نیازهای روزانه خود را از این طریق برطرف می‌کنند. اما

خاورمیانه غرق در بی‌آبی! این عصاره گزارشی است که سی‌ان‌ان از وضعیت کم‌آبی در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا منتشر کرده و نوشته است: خاورمیانه و شمال آفریقا (منطقه منا) کم‌آب‌ترین منطقه جهان است، به‌طوری که ۱۷ کشور از این منطقه زیر خط فقر آبی تعیین شده توسط سازمان ملل هستند. مانند پولی که به سرعت از یک حساب بانکی برداشته می‌شود، در این منطقه هم آب سریع‌تر از بازپرداخت آن مصرف می‌شود. این یعنی کیفیت زندگی ساکنین منطقه منا کمتر از معیارهای اصلی زندگی است. این یافته، تحقیق جدید بانک جهانی است و نشان می‌دهد که چگونه ممکن است این منطقه از شرایط کم‌آبی وارد شرایط کم‌آبی شدیدتر شود. اینجا خانه ۶۰ درصد جمعیت است و از سوی تنها شامل یک‌درصد آب شیرین جهان است، به همین دلیل کشورهای این منطقه باید یک تصمیم حیاتی بگیرند تا فاصله بین میزان تقاضا و عرضه منابع آب را کاهش دهند.

مقابله با «کمبود مطلق آب»

به گزارش خبرنگاران، کمبود آب برای صدها سال در خاورمیانه و شمال آفریقا یک چالش بوده است. اما امروز، رشد سریع جمعیت و اقتصاد، منابع آب مشترک کشورهای پیامدهای تغییر اقلیم که شامل افزایش خشکسالی‌ها، کاهش بارندگی‌ها و افزایش تبخیر است تأثیر شدیدی روی منابع آب این منطقه گذاشته است. بر اساس آخرین آمار سازمان فائو، ۱۳ کشور از این منطقه در وضعیت «کمبود مطلق آب» هستند. این اتفاق زمانی رخ می‌دهد که میزان سرانه مصرف آب در یک کشور برای حل نیازهای خانگی، کشاورزی و صنعتی کمتر از ۵۰۰ متر مکعب باشد. از این ۱۳ کشور، هفت

سخنگوی دولت خبر داد

رونمایی از ۱۲ بسته اجرایی برای مقابله با تحریم‌های جدید

فرصت امروز: سخنگوی دولت از ارسال بسته پیشنهادی سازمان برنامه و بودجه به رئیس‌جمهور برای مقابله با تحریم‌های آینده خبر داد. در پی دستور رئیس‌جمهور به سازمان برنامه و بودجه برای ارائه راه‌حل‌های پیشنهادی برای مقابله با دور جدید تحریم‌ها در اجلاس مدیران کشور، محمدباقر نوبخت معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان برنامه و بودجه در نامه‌ای به رئیس‌جمهور ۱۲ بسته اجرایی را در قالب برنامه جامع پیشنهادی مقابله با آثار تحریم‌ها ارائه کرد.

در نامه نوبخت آمده است: با هدف اجرایی‌شدن موضوعات ابلاغی در اجلاس مدیران کشور، اولین بخش از برنامه جامع مقابله با تحریم مشتمل بر ۱۲ بسته اجرایی توسط کارشناسان سازمان برنامه و بودجه کشور، دستگاه‌های ذی‌ربط و همچنین جمعی از صاحب‌نظران دانشگاهی و اقتصادی تهیه و عنداللزوم جهت طرح در شورای عالی هماهنگی اقتصادی سه قوه تقدیم می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، عناوین این ۱۲ بسته اجرایی عبارت است از:

- ۱- آثار سناریوهای مختلف تحریم و تقسیم‌کار دستگاه‌های اجرایی برای مقابله با آن
 - ۲- محاسبه آثار تحریم بر بودجه عمومی و سناریوهای جبران آن
 - ۳- راهکارهای مهار و مدیریت رشد نقدینگی
 - ۴- برنامه تأمین انرژی مطمئن در شرایط تحریم
 - ۵- برنامه تأمین کالاهای اساسی و مورد نیاز مردم
 - ۶- برنامه‌های ویژه حمل و نقل دریایی، ریلی و هوایی در تحریم
 - ۷- برنامه‌های صنعت، معدن و تجارت در شرایط تحریم
 - ۸- نحوه واگذاری دارایی‌های مازاد دولت به مردم (سهام و املاک مازاد)
 - ۹- تسهیل در مشارکت عمومی و خصوصی برای اجرای طرح‌های عمرانی
 - ۱۰- برنامه تأمین معیشت فقرا و کاهش فقر مطلق
 - ۱۱- برنامه‌های رونق تولید و اشتغال گسترده
 - ۱۲- تدوین راهکارهای ویژه مقابله با تحریم در حوزه ICT، IT
- همچنین سایر بخش‌های برنامه جامع مقابله با تحریم نیز پس از نهایی شدن ارائه می‌شود.

هفته تأمین اجتماعی گرامی باد

توسعه خدمات الکترونیک، زمینه ساز رضایت بیمه شدگان

حق تأمین آینده دار، اجتماعی که دلگرم کار است

(۱۹ الی ۲۵ تیرماه)

م. الف ۱۱۷۵

آژانس کلی روابط عمومی

www.tamin.ir

هند فرانسه را پشت سر گذاشت

۷ اقتصاد برتر جهان معرفی شدند

هند موفق شد با پشت سر گذاشتن فرانسه به ششمین اقتصاد بزرگ جهان تا پایان سال ۲۰۱۷ تبدیل شود. به گزارش ایندیا تایمز، طبق تازه‌ترین بازبینی بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی هند تا پایان سال ۲۰۱۷ با رسیدن به ۲.۵۹۷ تریلیون دلار از فرانسه با ۲.۵۸۲ تریلیون دلار پیشی گرفته است. رتبه‌های اول تا پنجم بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان تغییری نکرده است. اقتصاد هند از ژوئیه ۲۰۱۷ تاکنون رشد سریعی را تجربه کرده است. هند با جمعیتی معادل ۱.۳۴ میلیارد نفر پرجمعیت‌ترین کشور جهان محسوب می‌شود، درحالی‌که فرانسه ۶۷ میلیون نفر جمعیت دارد. این بدان معناست که متوسط درآمد هند یک بیستم متوسط درآمد سرانه فرانسه است. تولیدات صنعتی و غیرصنعتی و مخارج مصرف‌کنندگان هندی بزرگ‌ترین محرک‌های رشد اقتصادی هند بوده‌اند. تنها در یک دهه، هند موفق شده است اندازه اقتصاد خود را دو برابر کند و انتظار می‌رود با توجه به کند شدن نرخ رشد اقتصادی چین، هند به عنوان موتور رشد قاره آسیا عمل کند. این کشور در نظر دارد با اصلاح قوانین مالیاتی و تقویت مخارج خانوارها رشد اقتصادی امسال خود را به ۷.۴ درصد و در سال آینده به ۷.۸ درصد برساند. مرکز مطالعات اقتصاد و بازرگانی لندن اخیراً اعلام کرد تا پایان امسال، هند علاوه بر پیشی گرفتن از فرانسه، جایگاه انگلیس را نیز در بین اقتصادهای بزرگ جهان تصاحب خواهد کرد و به پنجمین اقتصاد بزرگ جهان مبدل خواهد شد. آمریکا، چین، ژاپن، آلمان، انگلیس، هند و فرانسه، هفت اقتصاد بزرگ جهان را تشکیل می‌دهند.

بانک جهانی اعلام کرد

کسب‌وکار در کدام شهرهای اروپایی راحت‌تر است؟

بانک جهانی اعلام کرد شهر پروسف اسلواکی، بهترین شهر اروپایی برای راه‌اندازی کسب‌وکار افراد است. به گزارش ایسنا، بانک جهانی در گزارشی به نام «کسب و کار در اتحادیه اروپا ۲۰۱۸» اعلام کرد شهرهای اروپای شرقی و مرکزی دارای محیط دوستانه‌تری برای کسب‌وکارها به نسبت شهرهای شمالی، غربی و جنوبی اروپا هستند. به گفته بانک جهانی، در رده‌بندی امسال شهر پروسف از اسلواکی در رده نخست ایستاد و پس از آن پراگ پایتخت جمهوری چک - در رده دوم قرار گرفت. این رده‌بندی از مقایسه قوانین تجاری کشورهای اروپایی با ۱۸۶ کشور جهان به دست آمده است. وزارت اقتصاد اسلواکی در بیانیه‌ای به این مناسبت اعلام کرد: این وزارتخانه در حال آماده‌سازی بسته دیگری برای حمایت از فضای کسب‌وکار تجاری و از میان برداشتن بوروکراسی بیش از حد است. استراتژی‌های قبلی موفق بوده‌اند و براتیسلو - پایتخت - موفق شده است ۹ پله در شاخص سهولت کسب‌وکار بانک جهانی صعود کند. شاخص سهولت در انجام کسب‌وکار جنبه‌های قانونی را از نظر تسهیل یا سخت‌تر شدن شرایط کاری برای شروع کار در نظر می‌گیرد. در این تحقیقات از پنج شاخص جداگانه استفاده شد که عبارتند از: سهولت راه‌اندازی کسب و کار، مجوزهای ساخت و ساز، قراردادهای آرام، ذوم دسترسی به برق و ثبت اموال.

تداوم کاهش نرخ بیکاری در کشورهای توسعه‌یافته

سازمان توسعه همکاری اقتصادی اعلام کرد متوسط نرخ بیکاری ۳۵ کشور عضو این سازمان برای دومین ماه متوالی کاهش یافته و به ۵.۲ درصد رسیده است. به گزارش خبرگزاری آنتولو، تا پایان ماه می ۲۳.۲ میلیون نفر در کشورهای عضو این سازمان بیکار بوده‌اند که ۵۰۰هزار نفر بیشتر از زمان بحران اقتصادی جهانی سال ۲۰۰۸ است. این میزان همچنین ۱۶.۱ میلیون نفر کمتر از ژانویه ۲۰۱۳ است که بیشترین شمار بیکاران کشورهای توسعه یافته به ثبت رسیده بود. در سه ماهه نخست امسال نرخ بیکاری در ترکیه به ۹.۹ درصد معادل ۳.۱۶ میلیون نفر کاهش پیدا کرده است که این رقم در سه‌ماهه پایانی سال برابر با ۳.۲۲ میلیون نفر بود. نرخ بیکاری در آمریکا نیز از ۴.۱ درصد سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۷ به ۳.۸ درصد تا پایان سه ماهه نخست سال کاهش پیدا کرده است. طبق گزارش این سازمان، نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۴ ساله تا پایان ماه می به ۱۰.۹ درصد رسیده است. در منطقه یورو نرخ بیکاری با ۰.۳ درصد کاهش به ۱۶.۸ درصد رسیده است، در ایتالیا، لتونی و اسپانیا نرخ بیکاری بیشتر از سایر کشورهای کاهش یافته است. با این حال نرخ بیکاری جوانان در یونان ۴۳.۲ درصد، اسپانیا ۳۳.۸ درصد و ایتالیا ۳۱.۹ درصد بوده است که بالاترین نرخ بیکاری جوانان در کشورهای توسعه یافته محسوب می‌شود.

در پسابرگ‌زیت اتفاق افتاد

موقعیت ضعیف انگلیس در جذب سرمایه خارجی

طبق گزارش‌های جدید منتشر شده، جایگاه انگلیس به عنوان مقصد اصلی جذب سرمایه‌گذاری خارجی در اروپا متزلزل شده است. به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، گزارش مؤسسه حسابرسی و مشاوره «ای» نشان می‌دهد سال گذشته انگلیس میزان تنها ۱۴ پروژه سرمایه‌گذاری خدمات مالی بوده است؛ درحالی‌که این رقم برای سال ۲۰۱۶ به ۶۷ پروژه رسیده بود. شمار پروژه‌هایی با استفاده از سرمایه‌گذاری خارجی در شرایطی در انگلیس کاهش یافته که این پروژه‌ها در آلمان ۶۴ درصد و در فرانسه ۱۲۳ درصد افزایش یافته است. همسایگان انگلیس به لطف کاهش سطح اطمینان از موقعیت انگلیس در دوران پسابرگ‌زیت موفق به متقاعد کردن سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در کشورهای خود شده‌اند. این در حالی است که پیشتر انگلیس قطب بلانزاع مالی اروپا بود و کمتر سرمایه‌گذاری به سراغ دیگر کشورها می‌رفت. برای موسسات مالی بین‌المللی که عملیات‌هایشان به موقعیت انگلیس در اتحادیه اروپا وابستگی شدیدی دارد، مسئله دسترسی به بازارهای اتحادیه اروپا به‌ویژه پس از مارس ۲۰۱۹ که انگلیس این اتحادیه را ترک خواهد کرد مسئله‌ای حیاتی محسوب می‌شود. برخی بانک‌های بزرگ بین‌المللی مثل بارکلی و جسی بی مورگان که هم‌اکنون به فکر انتقال مقر خود از لندن به دیگر شهرهای اروپایی افتاده‌اند.

فرصت امروز: صندوق بین‌المللی پول در تازه‌ترین گزارش خود به بررسی چشم‌انداز اقتصاد خاورمیانه و شمال آفریقا پرداخته و اقتصاد کشورهای این منطقه را به لحاظ ویژگی‌هایی چون اندازه دولت، مشارکت زنان، اشتغال‌زایی، میزان نرخ بیکاری، تسهیلات بانکی و دسترسی به نظام مالی بررسی کرده است. در این میان، اقتصاد ایران در چندی از این مولفه‌ها، متمایز و متفاوت از سایر اقتصادهای منطقه است و این تمایز و تفاوت را به عینه می‌توان در تصویری که از اقتصاد ایران در این گزارش ارائه شده، به آسانی دید؛ از جمله در بالاترین میزان دسترسی به نظام مالی و بیشترین استفاده از تسهیلات بانکی و همین‌طور کمترین میزان مشارکت زنان در بازار کار ایران.

صندوق بین‌المللی پول همچنین برنامه ششم توسعه در ایران را استراتژی این کشور برای دستیابی به سطوح بالاتر رشد خوانده و آورده است که هدف این برنامه، توسعه بخش خصوصی و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی است. مدیران اقتصادی ایران همچنین می‌خواهند در چارچوب این سند، زنان ایرانی بیشتری را وارد بازار کار کنند. در عین حال، این صندوق ضمن تمجید از توجه بیشتر به نگاه‌های کوچک و متوسط در ایران، خواستار بهره‌گیری بیشتر از ظرفیت زنان در بازار کار شده است.

نرخ بیکاری در ایران ۵۵ درصد کمتر از عربستان است

به گزارش ایسنا، بیشترین نرخ بیکاری جوانان در منطقه منا متعلق به لیبی با نزدیک به ۵۰ درصد است و پس از این کشور، فلسطین، عراق، تونس و اردن قرار دارند. کمترین نرخ بیکاری نیز متعلق به قطر است و بحرین در رده بعدی قرار گرفته است. اما نرخ بیکاری جوانان در

عربستان نیز بالای ۳۰ درصد است که یکی از بالاترین نرخ‌ها محسوب می‌شود. در مقابل، نرخ بیکاری جوانان در ایران حدود ۲۵ درصد است که جزو نرخ‌های متوسط در بین کشورهای منطقه محسوب می‌شود. به نوشته صندوق بین‌المللی پول، ایران در بین کشورهای منطقه دارای بالاترین میزان دسترسی به نظام مالی است و جوانان بالای ۱۵ سال در ایران، بیش از هر کشور دیگری در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا دارای حساب بانکی هستند. پس از ایران نیز کشورهای امارات، بحرین و عمان قرار دارند. از سوی دیگر، کمترین دسترسی به نظام مالی نیز متعلق به کشورهای یمن، سومالی و افغانستان است.

بیشترین استفاده از وام‌های بانکی متعلق به ایران است

همچنین بیشترین استفاده از تسهیلات بانکی متعلق به ایران است و پس از ایران، کشورهای امارات، بحرین و کویت قرار دارند. کمترین تقاضا برای وام نیز در سومالی، یمن و افغانستان به ثبت رسیده است. صندوق بین‌المللی پول در این گزارش، اشتغال‌زایی را چالشی مهمتر از رشد بالاتر برای کشورهای منطقه دانسته است؛ به گونه‌ای که با وجود اشتغال‌زایی برای بیش از ۲۷ میلیون نفر در پنج سال گذشته، تعداد بیکاران به ۲۵.۴ میلیون نفر افزایش یافته است. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که تا پنج سال آینده هر سال ۵.۵ میلیون نفر جذب بازارهای کار این کشورها شوند. صندوق بین‌المللی پول در ادامه گزارش خود، وجود فارغ‌التحصیلان جوان و زنان تحصیلکرده را فرصتی بزرگ برای کشورهای منطقه دانسته و افزوده است که با به کارگیری این ظرفیت‌ها، کشورهای منطقه می‌توانند سالانه به‌طور متوسط ۱.۷ درصد رشد بیشتری را تجربه کنند.

گلایه شهروندان از خاموشی‌های بدون برنامه

رکورد تاریخ مصرف برق برای سومین بار شکست

رخ می‌دهد که در بسیاری موارد سبب آسیب دیدن دستگاه‌های برقی و الکترونیکی آنان شده است. در این رابطه کامبیز نظریان، معاون بهره‌برداری و دیسپاچینگ شرکت توزیع نیروی برق تهران بزرگ، علت اصلی این اتفاق را وقوع حادثه و مسائل حفاظتی اعلام کرد و گفت: وقوع حادثه قابل پیش‌بینی نیست و ممکن است علت بسیاری از این مغایرت‌ها به دلیل بروز حوادث باشد.

او با بیان اینکه هدف شرکت توزیع برق این بوده که محدودیت‌های خاموشی بر اساس نقشه اعلام شده اعمال شود، گفت: به منظور افزایش رفاه شهروندان، برای اعلام خاموشی‌ها محدودیت‌های خاموشی روی نقشه بارگذاری شده است، اما اگر قرار باشد این محدودیت‌ها در هفته آینده نیز ادامه داشته باشد حتما علاوه بر نقشه، جدول جزئیات نیز منتشر خواهد شد.

به گفته وی، در هر صورت اعلام محدودیت‌های خاموشی به صورت احتمال بوده و ممکن است اصلاً در آن منطقه شاهد هیچ خاموشی نباشیم یا در برخی مناطق به دلیل بروز حادثه، خاموشی با برنامه اعلام شده مغایرت داشته باشد.

| ردیف | شماره مناقصه | موضوع مناقصه | برآورد تقریبی «ریال» | تضمین «ریال» | نوع ضمانتنامه | دستگاه نظارت | حداقل شرایط مجاز برای اعتبار اسناد | شماره ثبت فراخوان در سامانه |
|------|--------------|--------------------------------|-------------------------|-----------------|---------------|---------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| ۱ | ۹۶-۴۱ | مسیر خروجی کانکری به سمت کنگان | ۲,۲۷۲,۶۲۲,۳۴۹ | ۲۱۳,۶۸۱,۱۱۸ | بانکی | معاونت و ساخت | صلاحت پیمانکاری رتبه ۵ راه و ترابری | ۲۰۰۹۷۲۳۸۹۰۰۰۰۲۰ |
| ۲ | ۹۷-۲ | اجرای راه روستایی چشمه شیرین | ۶,۷۶۹,۳۷۵,۲۰ | ۳۳۸,۴۶۸,۷۵۱ | بانکی | معاونت و ساخت | صلاحت پیمانکاری رتبه ۵ راه و ترابری | ۲۰۰۹۷۲۳۸۹۰۰۰۰۲۱ |

کلیه مراحل برگزاری مناقصه در درگاه اسناد مناقصه تازانه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، کلیه مراحل ثبت نام در سایت مذکور را جهت دریافت گواهی امضای الکترونیکی اقدام کرده و در مناقصه اعلام شده شرکت کنند.

محل دریافت اسناد مناقصه: مناقصه گران جهت دریافت اسناد مناقصه به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سامانه ستاد:

از ساعت ۱۱ صبح مورخ ۹۷/۰۹/۲۳ لغایت ساعت ۱۲ ظهر مورخ ۹۷/۰۹/۲۳

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: تا ساعت ۱۲ مورخ ۹۷/۰۵/۰۶

زمان بازگشایی پاکت مناقصه: ساعت ۹ صبح مورخ ۹۷/۰۵/۰۷

ضمناً مناقصه گران جهت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه به اداره پیمان و رسیدگی و همچنین جهت ارائه پاکت الف (تضمین شرکت در مناقصه) در موعد مقرر به دبیرخانه اداره کل راه و شهرسازی به آدرس بوشهر لنگای بلاز سپهد فرنی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر ساختمان شماره ۲ مراجعه نمایند.

مهلت زمن ارائه پاکت (الف) به دبیرخانه اداره کل ساختمان شماره دو، تا ساعت ۱۲ مورخ ۹۷/۰۵/۰۶

برای کسب اطلاعات بیشتر به [ایته‌س پورگ ار](http://iets.mporg.ir) مراجعه نمایید. در ضمن هزینه کارمزد سامانه ستاد و درج آگهی برعهده برنده مناقصه خواهد بود.

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه ۰۲۱-۲۱۹۲۳۲۲۲ می‌باشد.

روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۰۹/۲۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۹/۲۲

یادداشت



آیا اتحادیه اروپا رفیق نیمه‌راه می‌شود؟!



جمال رازقی

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

مشکلات و معضلات امروز اقتصاد ایران نشان از ده‌ها سال بی‌انضباطی دارد. از وابستگی به درآمدهای نفتی گرفته تا عدم استقلال بانک مرکزی، همه و همه طی این سال‌ها در نهایت سبب نارضایتی مردم و حکومت شده است.

در چند سال اخیر که اقتصاد ایران در آستانه قفل شدن به دلیل تحریم‌های بین‌المللی از سوی کشورهای بزرگ بود، دستیابی به توافق برجام اقدامی ارزشمند بود که توانست درهای تجارت را روی اقتصادهای جهانی و کشورهای توسعه‌یافته بگشاید و اقتصاد ایران را در مسیر بازسازی قرار دهد. پروژه‌های تازه‌ای شروع به کار کردند که توانست تا حدودی صنایع داخلی را به حرکت درآورد.

با دستور اجرایی ترامپ در اردیبهشت‌ماه امسال، ایران دوباره در معرض تحریم‌ها قرار خواهد گرفت. این تحریم‌ها عمدتاً بخش انرژی و روابط بانکی را هدف قرار داده است. از آنجایی که ۷۵ درصد صادرات نفت ایران به اتحادیه اروپا، چین و هند است، هم میزان خرید نفت و هم روابط کارگزاری بانکی برای پرداخت پول نفت تحت تاثیر قرار می‌گیرد.

هرچند که اتحادیه اروپا بر پایبندی به برجام تاکید دارد و مذاکراتی را در این رابطه آغاز کرده، اما شکی نیست که آثار روانی این امر روزهای سختی را پیش روی اقتصاد ایران قرار داده است که احتمال افزایش نارضایتی را بیشتر خواهد کرد و دولت را مجبور به توزیع بیشتر منابع برای پاسخگویی به تقاضاهای داخلی خواهد کرد. برجام به مثابه آبرباریک‌هایی برای جان بخشیدن به پیکره نحیف اقتصاد ایران بود که توانسته بود مشکلات کشور را در حوزه سیاست خارجی تا حدودی برطرف کند. در واقع برجام یک راه‌حل دیپلماتیک و صلح‌آمیز برای حل تنش‌های بین‌المللی بود و اگر عمل به وعده خود برای فاینانس توسعه بندر استراتژیک چابهار انتقاد کرد. سرپرست سفارت ایران در هند به این کشور هشدار داد که در صورت توقف خرید نفت ایران، از امتیازات ویژه تهران محروم خواهد شد.

به نظر می‌رسد اتحادیه اروپا به واسطه کشورهایی مانند ترکیه و هند تمایل به استمرار برجام در دوره پیش رو دارد. در واقع تجربه تحریم‌های گذشته ایران، نشان داده است که در این‌گونه توافقی‌ها هر دو طرف به طور مساوی از مزایای آن بهره می‌برند. اتحادیه اروپا نیز از این قاعده مستثنی نیست.



مسئله‌ای که بیش از منافع اقتصادی برای اتحادیه اروپا مهم است ثبات امنیتی در منطقه است. قطعاً بهره‌بردن از منابع طبیعی غنی ایران در این قضا مسئله‌ای نیست که به راحتی قابل صرف نظر باشد. اصرار سران کشورهای اروپایی جهت ماندن در برجام، باعث ایجاد مناقشه اروپا و آمریکا شده است. هشتاد آمریکا به اعمال تحریم‌ها بر شرکت‌هایی که با ایران همکاری خود را ادامه دهند، ریسک به خطر انداختن مبادلات تجاری با آمریکا را نیز در پی خواهد داشت. به همین سبب اتحادیه اروپا به دنبال رسیدن به فرمولی است تا بتواند حداقل روابط تجاری شرکت‌های کوچک و متوسط خود با ایران را حفظ و تقویت کند، اما به نظر می‌رسد شرکت‌های بزرگی مانند توتال و پژو از بیم از دست دادن سرمایه‌های خود زیر بار این ریسک نخواهند رفت.

دغدغه و نگرانی اصلی صنایع در فضای تحریم مسائل بانکی است. این مسئله از دو جنبه قابل بررسی است؛ نخست اعمال تحریم‌های بانکی باعث خواهد شد روند ثبت ترانزنامه‌های بانکی به طور شفاف و مطابق با استانداردهای جهانی صورت نگیرد. دوم اینکه خطوط اعتباری به دلیل بسته شدن حساب‌های اروپایی توسط آمریکا به دلیل همکاری با ایران بسته خواهند شد. همین موضوع سهامداران اروپایی را بر سر دو راهی توقف فعالیت یا پرداخت جریمه قرار خواهد داد.

در واقع تحریم‌های بانکی ابزار قدرتمند آمریکا برای ضربه‌زدن به بخش بانکی ایران است. در حال حاضر اتحادیه اروپا بسته به پیشنهادی را برای ماندن در برجام در سفر روحانی به اتریش ارائه کرده است که جزئیات آن هنوز منتشر نشده است، اما برخی از رسانه‌ها مدعی شده‌اند که در این بسته اروپا خرید یک میلیون بشکه نفت از ایران را متعهد شده و همچنین مقرر شده است مبلغ ۱۰ میلیارد دلار در ایران سرمایه‌گذاری کنند.

به نظر می‌رسد اروپاییان در پایبندی به برجام یک مقایسه‌ای میان منافع از اقتصاد ایران و اقتصاد آمریکا در نظر گرفته‌اند، اما آنها در نهایت نمی‌توانند شرکت‌های خود را مجبور کنند تا فعالیت‌های خود را در ایران ادامه دهند، اما کاری که می‌توانند انجام دهند این است که بیمه‌های اعتباری مالی را برای کار با ایران در نظر داشته باشند. باید منتظر شد تا هفته آینده جزئیات بسته پیشنهادی اتحادیه اروپا منتشر و مشخص شود که موضع آنها در برابر برجام چه خواهد بود و آیا آینده اقتصادی ایران به جمله «چه خواهد شد؟» منتهی می‌شود یا خیر.

منبع: ایسنا



فرصت امروز: «خریداران نفت ایران به دلیل نیاز مبرمی که به انرژی و نفت این کشور دارند، تسلیم تحریم‌های آمریکا نخواهند شد.» این خلاصه گزارشی است که آسیا تایمز، شبکه خبری شرق آسیا از وضعیت این روزهای بازار نفت منتشر کرده و از مقاومت خریداران نفت ایران در برابر تحریم‌های آمریکا خبر داده است.

آمریکا اعلام کرده خریداران نفت خام ایران باید تا چهارم نوامبر (۱۳ آبان) واردات نفت خود از ایران را پایان دهند، وگرنه مشمول تحریم‌های ثانویه آمریکا خواهند شد. این تحریم‌های ثانویه علیه طرف‌های خریدار نفت خام ایران، موجب واکنش منفی بسیاری در بازار انرژی شده و برخی از کشورهای در حال مذاکره با آمریکا برای مستثنی شدن خود از تحریم‌ها هستند.

بنا بر گزارش آسیا تایمز، شرکت‌ها و پالایشگاه‌های نفتی در کره جنوبی، ژاپن، چین و هند به نفت ایران نیاز مبرم دارند و در برخی از پالایشگاه‌ها این نیاز بسیار بالاست. چنانچه برای نمونه شرکت نفتی «سایونیک» چین برای تأمین نفت پالایشگاه‌های خود در استان‌های مختلف به شدت به نفت ایران نیاز دارد.

آسیا تایمز گزارش داده که هند و چین به عنوان دو مصرف‌کننده بزرگ نفت نمی‌توانند و نمی‌خواهند که واردات نفت از ایران را متوقف کنند. البته کشورهای ژاپن و کره جنوبی هم که از سوی آمریکا تحت فشار قرار گرفته‌اند در حال رایزنی با واشنگتن برای گرفتن معافیت هستند زیرا بازار آنها آسیب‌پذیری بالایی دارد و کاهش واردات نفت از ایران و بالا رفتن بهای نفت در بازار بین‌المللی خسارت زیادی به آنها وارد می‌کند.

براساس این گزارش، فشار آمریکا بر این کشورها زیاد است اما نیاز فراوان آنها به نفت خامی که از ایران وارد می‌شود، اجازه توقف خرید به آنها نخواهد داد. در کشورهای دیگر نظیر ترکیه نیز مشکلات در صورت توقف خرید نفت ایران زیاد خواهد شد زیرا برای مثال این کشور نزدیک به ۵۰ درصد از نفت مورد نیازش را از ایران تأمین می‌کند. عراق هم حاضر به توقف همکاری‌هایش با ایران نیست. این کشور اکنون نفت خود را از کرکوک به پالایشگاهی در کرمانشاه می‌فرستد و پس از آن نفت پالایش شده را برای مناطق جنوبی عراق از ایران تحویل می‌گیرد.

قطب‌نمای توسعه؛ آینده‌نگری و همکاری با بلوک قدرتمند تجاری

بهرخوردهایش آشکارا به چشم می‌خورد در حالی که اتریشی‌ها مرتباً به اتحادیه اروپا و تصمیم آن مبنی بر همکاری با ایران اشاره داشتند. به باور من در نگاه‌های عمیق‌تر، مهم‌ترین تفاوت این دو کشور نسبت‌شان با اتحادیه اروپاست. سوییس به عنوان کشوری که خارج از اتحادیه اروپا قرار دارد در مقابل فشارهای آمریکا باید به تنهایی گلیم خود را از آب بیرون بکشد، از این رو پیش‌وا کوتاه می‌آید، اما اتریش عضوی از خانواده بزرگ اتحادیه اروپاست، با دیگر کشورها خود را بزرگتر و قوی‌تر از سوییس می‌شناسد، پس با جمع راه می‌رود و به آینده نگاه مطمئن‌تری دارد.

در مسیر بازگشت با خود فکر می‌کردم اگر ایران در یک بلوک تجاری یا سیاسی مقتدر دنیا قرار داشت آیا به این راحتی قربانی تحریم‌ها و بازی‌های سیاسی ابرکشورهای دنیا می‌شد؟ شخصیت سیاسی ایران در دو تله تاریخی اسیر شده است، یکی نفت که هاله کاذبی دور شخصیت ما کشیده است و دیگری خاورمیانه که ما را در چالش‌های خود هضم کرده و قدرت تشخیص جهانی را با نزدیک‌بینی مسائل قومی و مذهبی از ما گرفته است.

ما نه آنقدر صبور بودیم که بتوانیم پیوسته گام برداریم و به یک قدرت اقتصادی درجه یک دنیا بدل شویم تا شایسته راهبری منطقه خاورمیانه باشیم و نه آنقدر آینده‌نگر که با حلقه کشورهای دور خود به یک اتحاد پایدار و راهبردی برسیم و با هم قد بکشیم. ما یا باید مدل شرقی مانند ژاپن از خاکستر جنگ برخاسته یا چین، ازدهای آرام را برمی‌گزیدیم یا مدل غربی مانند اتحادیه اروپا. تحریم‌ها به ما کمک می‌کنند تا اندازه خود را بباییم و بدانیم که باید «صبور باشیم و آینده‌نگر...»

هیأت رئیسه اتساق ایران را به گرمی پذیرفت و جلسه کوتاهی در دفتر او داشتیم. سپس برای برگزاری همایش تجاری با حضور روسای جمهور دو کشور به طبقه همکف رفتیم. سالن مملو از جمعیت بود. گروهی سر را ایستاده بودند. سخنان رئیس اتاق، وزیر اقتصاد و رئیس‌جمهور اتریش بسیار مثبت و دلگرم‌کننده بود. آنها علاقه‌مندی خود را برای توسعه همکاری‌های اقتصادی ابراز کردند. برخلاف سوییس، بحث تحریم‌های آمریکا خیلی محور و مورد اشاره سخنرانان نبود. بلافاصله پس از پایان سخنرانی‌ها و خروج روسای‌جمهور دو کشور، دیدارهای رو در روی هیأت تجاری ایرانی و شرکت‌های اتریشی آغاز شد. این‌بار بیش از سه چهارم اتریشی‌ها برای دیدارهای رو در رو ماندند، اگرچه مدیران ارشد شرکت‌های بزرگ و بانک‌های اتریشی سالن را ترک کردند. در گپ‌وگفت‌های دوستانه، اتریشی‌ها هم از فشارهای تحریمی آمریکا ابراز نگرانی می‌کردند ولی امیدوار بودند در مذاکرات اتحادیه اروپا راهی برای حفظ تعاملات تجاری دو کشور فراهم شود.

سوییس و اتریش دو کشور اروپایی با تشابهات زیادی هستند. اقتصاد سوییس از اتریش بزرگ‌تر است، اما از حیث جمعیت، فرهنگ، سیستم حکومتی، زبان و راهبردهای روابط بین‌الملل همانندی‌های فراوانی دارند. دو صحنه بسیار متفاوتی که در دو روز متوالی در این دو کشور برای ما رقم خورد مرا بسیار در اندیشه فرو برد. تحلیل کم‌عمق این بود که نقش سوییس، به عنوان حافظ منافع آمریکا از یک سو و سابقه طولانی ثبات سیاسی روابط ایران و اتریش از دیگر سو، موجب این تفاوت آشکار در رفتار دو کشور با ایران شده است. حتماً این مواردی بی‌تأثیر نبودند، اما در گفتار سوییسی‌ها نگرانی از آمریکا و

| |
|----------------------|
| پدرام سلطانی |
| نایب‌رئیس اتاق ایران |

چند روز پیش، در قالب هیأت تجاری همراه رئیس‌جمهور به سوییس و اتریش سفر کردیم. در بحبوحه فشارهای آمریکا به دیگر کشورها برای قطع روابط اقتصادی‌شان با ایران، سفر به اروپا رنگ دیگری داشت. سوییس نخستین مقصد ما بود. سوییسی‌ها از ابتدا اعلام کرده بودند که فقط شرکت‌هایی که در حوزه غذا و دارو فعال هستند در همایش تجاری حضور خواهند داشت. سالن همایش سالنی نسبتاً کوچک در یکی از هتل‌های شهر برن بود، طوری که امکان حضور همه اعضای هیأت تجاری فراهم نشد و گروهی از ما بیرون ماندند. در غیاب رئیس اتاق اقتصاد سوییس، به عنوان همتای رئیس اتاق ایران، رئیس یکی از اتاق‌های مشترک سوییس و ایران در جایگاه وی قرار گرفت. سخنرانی رئیس‌جمهور سوییس بویی از تجارت و همکاری‌های اقتصادی نمی‌داد. سخن ایشان همکاری‌های علمی و پژوهشی در حوزه سلامت و تلاش برای ادامه تجارت بشردوستانه غذا و دارو بود. پس از سخنرانی دو رئیس‌جمهور و خروج ایشان، تقریباً دو سوم سوییسی‌های حاضر در سالن نیز خارج شدند و تنها حدود ۳۰-۲۰ نفر از ایشان باقی ماندند. سایر سخنرانان سوییسی بیشتر به بحث‌های کارشناسی پرداختند تا موضوعات مرتبط با تجارت بین دو کشور.

روز بعد برای شرکت در همایش تجاری اتریش و ایران به وین رفتیم. اتریشی‌ها استقبالی بسیار گرم و دوستانه از ما داشتند. محل برگزاری همایش اتساق فدرال اقتصاد اتریش بود؛ سالنی با حدود ۴۰۰ نفر گنجایش. پیش از شروع برنامه رئیس اتساق فدرال اتریش



صادرات آب و برق ما در حد صفر است

وزیر نیرو گفت: برخلاف شایعات و اظهارنظرهای غیرکارشناسی در حال حاضر صادرات آب و برق به صفر رسیده است. به گزارش ایسنا، رضا اردکانیان در دیدار با امام جمعه اردبیل اظهار کرد: دست‌ها و نیت‌های ناپاک در داخل کشور قصد برهم زدن آرامش مردم را با تزریق و تشدید شایعات دارند؛ در حالی که واقعیت‌ها غیر از آن چیزی است که برخی مدعی آن هستند، چراکه ما در این اوضاع و احوال کمبود انرژی و آب به هیچ‌وجه صادرات به کشورهای همسایه نظیر پاکستان، افغانستان و عراق انجام نمی‌دهیم و قصد نداریم با صادرات خاموشی‌های بیشتری را در کشور به مردم تحمیل کنیم.

وی خاطرنشان کرد: در کنار این عوامل ما نمی‌توانیم بیش از این به سیستم‌ها و تجهیزات تولید، انتقال و توزیع برق خود فشار آورده یا لطمه‌ای وارد کنیم که قطعاً با یک روند کنترلی سعی داریم تا مخاطرات جدی و آسیب‌های احتمالی را در این مقطع از بین ببریم.

وزیر نیرو با بیان اینکه در ماه‌های اخیر شاهد تشکیل کارگروه ملی سازگاری با کم‌آبی با مشارکت چهار وزارتخانه اعم از نیرو، جهاد کشاورزی، صنعت و معدن و وزارت کشور بودیم، افزود: دو معاون رئیس‌جمهور نیز در این کارگروه عضو هستند و ما هر دو هفته یکبار با طرح مشکلات استان‌ها در این جلسات سعی می‌کنیم تا به نوعی برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری دقیقی را در این حوزه انجام دهیم.

اردکانیان با اشاره به اینکه کم‌آبی و کم‌بارشی در ایران موقتی نیست و ما نمی‌خواهیم با طرح شعارهای جذاب در مقابله با خشکسالی به صورت موقت و مقطعی عمل کنیم، گفت: ما باید با این پدیده کنار بیاییم و سعی کنیم با آن سازگاری داشته باشیم. وی افزود: به جای واژه «مقابله با خشکسالی» از واژه «سازگاری با کم‌آبی» که در ذات خود دارای استمرار و روند همیشگی است، استفاده کنیم و باید به شکل مستمر و دائمی برنامه‌ریزی‌ها را در این حوزه انجام شود.

این عضو کابینه دولت دوازدهم ضرورت استفاده صحیح از آب را در بخش کشاورزی یادآور شد و تصریح کرد: ما اگر بتوانیم ۱۰ درصد بهره‌وری را در این حوزه افزایش دهیم قطعاً در تامین آب شرب و بخش صنعت با کمترین دغدغه و مشکل روبه‌رو خواهیم شد.

اردکانیان بیان کرد: البته کار در این حوزه تنها وظیفه جهاد کشاورزی برای ارائه الگوی کشت مناسب نیست بلکه باید همه پای کار بیایند و با اختیاراتی که کارگروه به استان‌ها داده در اصلاح فرآیند محصولات کشاورزی یک کار اساسی و ریشه‌ای اتفاق بیفتد. وی به دیدار اخیر خود با مسئول ستاد ائمه جمعه و همچنین مسئول روحانیون در قم برای تدوین و در اختیار گذاشتن اطلاعات حوزه آب برای بیان آنها در منابر و مساجد اشاره کرد و گفت: ما باید سطح هوشیاری مردم را در این قضیه بالا ببریم، چراکه به نظر می‌رسد امسال مسئله آب به یک مسئله پیچیده تبدیل شده است و باید همه تلاش کنند با رفع نارسایی‌ها و کمبودها از التهاب جامعه و مردم کاسته شده و به سمت فراهم کردن بستر آرامش و اعتمادسازی حرکت کنیم و واقعیت‌ها را نیز به مردم بیان کنیم. اردکانیان اضافه کرد: به نظر می‌رسد در کشور عده‌ای قصد دامن زدن به این وضعیت نامناسب در بخش آب و برق را دارند؛ در حالی که باید با دعوت مردم به صبر و حوصله بیشتر از این مقطع حساس و خطیر عبور کرده و برنامه‌ریزی‌های دقیقی را در راستای سازگاری با شرایط اقلیمی و جوی فراهم کنیم.

ارزش افزوده نباید از بخش تولید دریافت شود

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت چهارمحل و بختیاری گفت: ارزش افزوده نباید از بخش تولید دریافت شود، چون اگر ارزش افزوده در اختیار تولیدکننده قرار گیرد موجب سرمایه در گردش برای تولیدکننده خواهد شد. به گزارش ایسنا، سید «نعیم امامی» ۲۰ تیرماه در همایش بزرگداشت روز صنعت و معدن استان، اظهار کرد: استان در مسیر توسعه صنعتی قرار گرفته است، به طوری که ۶۰ درصد ورق فولادی کشور، ۱۰ میلیون متر مربع چادر مشکی و انواع کود شیمیایی در استان تولید می‌شود. وی افزود: به‌علت فعالیت، استان به عنوان قطب کشاورزی و دامپروری شناخته شده که صنعت استان تا حدودی رونق گرفته است.

امامی گفت: امروز مسائل جدیدی پیش روی صنعت است که در زمان توافق برجام وضعیت صنعت تا حدودی بهبود یافت و اکنون به روال سال‌های گذشته بازگشته است.

وی با اشاره به اینکه امروزه شرایط صنعت متفاوت است، تصریح کرد: خوشبختانه با فعال شدن ستادهای تسهیل بیش از ۷۰ واحد صنعتی تعطیل راه‌اندازی شده است.

امامی گفت: ارزش افزوده نباید از حوزه تولید دریافت شود زیرا اگر ارزش افزوده در اختیار تولیدکننده قرار گیرد موجب سرمایه در گردش خواهد شد.

وی خاطرنشان کرد: با وجود نوسان قیمت ارز و تشدید تهدیدات از سوی آمریکا، شرایط برای تولیدکنندگان دشوار شده است.

امامی گفت: متأسفانه صنایع بزرگ مواد اولیه برای تولید ندارند و سرمایه در گردش که آنها دارند جوابگو نیست که بانک‌ها باید به منظور تامین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، تعامل بیشتری داشته باشند و قانون دریافت مالیات بر ارزش افزوده برای تولیدکننده حذف شود.

وی افزود: تولیدکنندگان استان نمی‌توانند از بورس مواد اولیه خود را تهیه کنند که لازم است مسئولان در این زمینه و برای مرتفع‌شدن این مشکل اقداماتی انجام دهند.

امامی خاطرنشان کرد: نباید آب و برق واحدهای صنعتی قطع شود زیرا به مشکلات آنها افزوده خواهد شد، بنابراین باید از سوی مسئولان تمهیداتی در این زمینه اندیشیده شود.

به گزارش ایسنا، در پایان همایش با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از ۱۰ طرح صنعتی در شهرستان‌های مختلف استان با سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیارد تومان و اشتغال‌زایی ۱۵۰ نفر رونمایی شد.

افزایش نرخ سود بانکی تیر خلاصی بر پیکر تولید



نقدینگی در کشور ابراز کرد: میزان نقدینگی در کشور طی سال‌های گذشته چندین برابر شده است و باید با ایجاد شرایط مناسب زمینه سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولیدی کشور را فراهم آورد.

وی با اشاره به افزایش نرخ سود بانکی در کشور بیان کرد: سود بانکی در کشور بالاست و افزایش آن برای کنترل حجم نقدینگی و جلوگیری از سرمایه‌گذاری در بازار ارز، مانند مسکن عمل می‌کند و در درازمدت باعث آسیب‌پذیری سیستم اقتصادی کشور می‌شود.

آرگون در پایان با بیان اینکه افزایش نرخ سود بانکی برای تولیدکنندگان اثرات مثبتی ندارد، گفت: افزایش نرخ سود بانکی باعث افزایش بهره بانکی در کشور می‌شود و بسیاری از تولیدکنندگان به دلیل سود کم فعالیت خود، امکان استفاده از این تسهیلات بانکی را پیدا نخواهند کرد.

به گفته وی، به دلیل افزایش قیمت تمام‌شده کالای تولیدی در داخل کشور، در صورت افزایش نرخ ارز، صادرات کشور افزایش می‌یابد و پایین نگه داشتن نرخ ارز واردات را توجیه‌پذیر می‌کند.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با اشاره به التهاب بازار ارز بیان کرد: بخشی از نوسانات ارز به دلایل اقتصادی نیست و تهدیدات سیاسی و تلاش مردم برای حفظ سرمایه خود، توازن بازار ارزی را بر هم می‌زند.

آرگون با اشاره به اثرات مثبت تکنرخی شدن ارز در کشور بیان کرد: تکنرخی شدن ارز و تامین منابع مالی آن از سوی دولت، می‌تواند مانع از فساد و رانت اقتصادی در کشور باشد، اما با توجه به شرایط کشور، دولت توانایی تامین ارز برای همه متقاضیان واردات را ندارد.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با اشاره به میزان بالای

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران گفت: افزایش نرخ سود بانکی باعث افزایش بهره بانکی در کشور می‌شود و بسیاری از تولیدکنندگان به دلیل سود کم فعالیت خود، امکان استفاده از این تسهیلات بانکی را پیدا نخواهند کرد.

عباس آرگون در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به شرایط ارزی کشور اظهار کرد: ارز متغیری اساسی در اقتصاد کشور است که در بحث تورم، واردات و صادرات تاثیر اساسی می‌گذارد و از اهمیت قابل توجهی در اقتصاد کشور برخوردار است.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با اشاره به سرکوب نرخ ارز تصریح کرد: قیمت ارز باید متناسب با شرایط اقتصادی و تورم خود را پیدا کند، زیرا عدم توازن نرخ ارز با صادرات و واردات اثرات منفی بر اقتصاد کشور می‌گذارد.

صنایع بزرگ در شرایط تحریم باید خط مقدم تولید و صادرات باشند

مثال‌زدنی از خود نشان داده‌اند که بدون شک در این برهه از زمان فراتر از دوران‌های گذشته پای کار خواهند بود.

معاون اول رئیس‌جمهور گفت: شایستگی در بخش فولاد، پتروشیمی و دیگر صنایع بزرگ امروز برای مقابله با محدودیت‌ها و تحریم‌های آمریکا باید بیشتر شود و میزان تولید و صادرات نسبت به سنوات گذشته افزایش چشمگیری داشته باشد.

وی ضمن اشاره به اینکه مسئولان کشور باید در مقابل آمریکا راهبرد و برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشند، افزود: تمامی احاد مردم به خوبی واقفند که شرایط جدید و دشواری پیش روی اقتصاد مملکت قرار دارد و باید با تمام قوا در برابر این جنگ اقتصادی ایستاد.

رئیس‌جمهور به سفر رساندن صادرات نفت خام و جلوگیری از صادرات کالاهای مهم صنعتی کشور را از جمله سیاست‌های راهبردی آمریکا برشمرد و گفت: مقامات ایرانی در برابر مواضع و ادعای طرف مقابل برنامه‌ریزی‌های مناسبی انجام داده‌اند. وی در ادامه افزود: صادرات غیرنفتی ایران در شرایط حاضر بین ۴۵ تا ۵۰ میلیارد دلار در سال است که ۸۰ درصد این میزان صادرات مربوط به شرکت‌های بزرگ و ۲۰ درصد به صنایع خرد و کوچک ربط پیدا می‌کند.

جهانگیری تصریح کرد: صنایع بزرگ با توجه به این موارد و مسائل باید خط اصلی و مقدم تولید و صادرات در کشور باشند.

وی اضافه کرد: مدیران صنعتی در مقاطع مختلف شایستگی‌های

معاون اول رئیس‌جمهور به سفر رساندن صادرات نفت خام و جلوگیری از صادرات کالاهای مهم صنعتی کشور را از جمله سیاست‌های راهبردی آمریکا برشمرد و گفت: صنایع بزرگ مانند فولاد، پتروشیمی و مس در شرایط تحریم باید خط اصلی و مقدم تولید و صادرات در کشور باشند. به گزارش تسنیم، اسحاق جهانگیری در مصاحبه با رادیو افزود: براساس اظهارات مقامات آمریکایی خزانه‌داری این کشور به اتاق جنگ اقتصادی علیه اقتصاد ایران تبدیل شده است. وی همچنین اظهار داشت: جمهوری اسلامی برای مقابله صریح با محدودیت‌ها و تحریم‌های آمریکا باید در تمامی جبهه‌های اقتصادی مواضع قاطع و برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشد. معاون اول

رویکرد جهاد کشاورزی؛ سرمایه‌گذاری برای صنعت گیاهان دارویی است

استان قزوین از این نظر بستر بسیار مناسبی دارد و می‌تواند فرآوری گیاهان دارویی را داشته باشد، اما در حال حاضر صنعت گیاهان دارویی ندارد که باید توجه ویژه‌ای به این امر شود. رئیس موسسه اصلاح بذر و نهال وزارت جهاد کشاورزی خاطرنشان کرد: در استان قزوین ذخیره‌گاه مهم در گیاهان دارویی وجود دارد، اما برای توسعه صنعت گیاهان دارویی نیاز به رشد و سرمایه‌گذاری است. وی تصریح کرد: مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی باید روی اهلی کردن گیاهان دارویی و جایگزینی آنها در زراعت آبربر کار کند.

عصاره بر لزوم شناسایی بازارهای هدف و بازاریابی گیاهان دارویی تأکید و خاطرنشان کرد: تقویت شرکت‌های دانش‌بنیان یکی از راه‌های حمایت از محققان است، هم‌اکنون ۲۵ شرکت کشت بافتی در کشور در زمینه تولید نهال فعال هستند.

که زعفران یکی از گیاهان دارویی است، عنوان کرد: هم‌اکنون ۱۰۷ هزار هکتار از اراضی کشور با متوسط عملکرد سه کیلوگرم در هکتار به زیر کشت زعفران رفته در حالی که اسپانیا ۱۵ کیلوگرم در هر هکتار برداشت می‌کند. وی با اشاره به اینکه کشاورزانی که از روش‌های عملی و تحقیقاتی استفاده کردند ۱۲ کیلوگرم در هکتار محصول برداشت می‌کنند، تصریح کرد: بیش از ۹۴ درصد زعفران دنیا در ایران تولید می‌شود و تنها ۳۰۰ میلیون دلار گردش مالی این محصول در ایران است. در صورت بهره‌گیری از اقتصاد دانش‌بنیان و بخش دارویی این محصول

سالانه می‌توان ۸.۲ میلیارد دلار درآمدزایی برای کشور ایجاد کرد. عصاره تصریح کرد: نگرش وزارت جهاد کشاورزی نگرش کشت صنعتی است که اگر گیاهان دارویی در مکانی کشت می‌شود باید یک صنعت نیز در کنار آن فرآوری را انجام دهد. وی عنوان کرد:

رئیس موسسه اصلاح بذر وزارت جهاد کشاورزی گفت: نگاه و رویکرد جهاد کشاورزی، سرمایه‌گذاری برای صنعت گیاهان دارویی در کشور است. به گزارش ایسنا، محمدحسن عصاره در دیدار با فاطمه خمسه، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان قزوین که با حضور محصل مستشاری، رئیس مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی برگزار شد، اظهار کرد: اگر سرمایه‌گذاری در بخش این صنعت بیشتر شود، کشت گیاهان دارویی گسترش پیدا خواهد کرد.

وی با اشاره به اینکه گیاهان دارویی با بعضی از ترکیبات و فرآورده‌های خاصی، فوق ارزش دارویی است، ادامه داد: نگرش به گیاهان دارویی صرفاً استخراج‌کردن نیست بلکه باید ستادی تشکیل شود تا با نفوذ دانش‌بنیان و تجارت و اقتصاد دانش‌بنیان این صنعت را توسعه داد.

رئیس موسسه اصلاح بذر وزارت جهاد کشاورزی با اشاره به این نکته



بازار خودروهای دست دوم در رکود فرو رفت

گزارش‌ها نشان می‌دهد که به دلیل افت قدرت خرید مردم و خارج شدن خرید و تعویض خودرو از اولویت‌های مصرف‌کنندگان، بازار خودرو در رکود سنگینی فرورفته است.

افزایش قیمت این روزهای خودرو، رکود موجود در بازار خودرو را عمیق‌تر کرده است. دامنه افزایش قیمت‌ها به حدی بوده که اغلب خریداران خودرو عنوان می‌کنند از توان کمتری برای خرید برخوردار هستند؛ این موضوع در بازار خودروهای خارجی به‌شدت احساس می‌شود، به طوری که بعضاً دیده می‌شود بعضی از خودروها افزایش دو برابری قیمت داشته‌اند.

فعالان بازار خودروهای خارجی عنوان می‌کنند به دلیل نوسان قیمت ارز، بازار خودروهای خارجی دچار رکود سنگینی شد. به اعتقاد آنها، هم خریدار از خرید ناتوان است و هم فروشنده تمایل به فروش ندارد. این شرایط تا مادامی که بازار به ثبات برسد، ادامه خواهد داشت. گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که در بازار خودرو کیا اپتیما مدل ۲۰۱۰ با ۹۱ هزار کارکرد حدود ۱۶۵ میلیون تومان قیمت دارد. رنو تلیسمان E3 مدل ۲۰۱۷ با ۱۳ هزار کیلومتر کارکرد نیز ۴۱۰ میلیون تومان برای فروش گذاشته شده است.

از سوی دیگر، کیا سراتو اتوماتیک مدل ۲۰۱۵ با ۶۸ هزار کیلومتر کارکرد ۱۹۵ میلیون تومان قیمت دارد. هیوندای آژرا مدل ۲۰۱۱ نیز با ۱۲۰ هزار کیلومتر کارکرد ۲۰۵ میلیون تومان برای فروش گذاشته شده است. همچنین هیوندای سوناتا هیبرید مدل ۲۰۱۷ با ۱۴ هزار کیلومتر کارکرد ۳۴۰ میلیون تومان است. میتسوبیشی لنسر اتوماتیک مدل ۲۰۱۷ با ۱۷ هزار کیلومتر کارکرد ۱۹۵ میلیون تومان قیمت دارد. بی‌ام‌و سری 520i مدل ۲۰۰۵ با ۱۴۰ هزار کیلومتر کارکرد نیز ۱۸۵ میلیون تومان برای فروش گذاشته شده است. بنز کلاس E250 مدل ۲۰۱۴ نیز با ۵۸ هزار کیلومتر کارکرد ۶۵۰ میلیون تومان قیمت دارد.

تعیین قیمت تمام‌شده قطعات نیازمند اقدامات کارشناسی و دقیق است

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس، گفت بخشی از قطعات خودرو در زمان فعلی و در گذشته با قیمت‌هایی فروخته می‌شده که قدری بیش از قیمت‌های مبتنی بر محاسبات حسابداری صنعتی، قیمت تمام شده اصولی و مدیریت شده است.

محمدرضا نجفی در گفت‌وگو با خانه ملت، در خصوص درخواست افزایش قیمت برخی محصولات تولیدی توسط قطعه‌سازان خودرو، اظهار داشت: تعیین قیمت تمام‌شده قطعات خودرو نیازمند اقدامات کارشناسی و دقیق است تا در واقع قیمت‌های عملیاتی متناسب با شرایط مدیریت شده و کاملاً منطقی باشد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه نتیجه محاسبات و بررسی کارشناسی بر روی قیمت تمام‌شده و تعیین قیمت‌ها برای خرید قطعات توسط خودروسازان و بازار تعیین قیمت عملیاتی است، گفت: برخی از قطعات تولیدی توسط قطعه‌سازان داخلی نیازمند افزایش قیمت هستند.

نماینده مردم تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه بخشی از قطعات نیز در زمان فعلی و در گذشته با قیمت‌هایی فروخته می‌شده که قدری بیش از قیمت‌های مبتنی بر محاسبات حسابداری صنعتی، قیمت تمام‌شده اصولی و مدیریت شده است، ادامه داد: در تعیین قیمت‌های جدید برخی اقلام با افزایش و برخی با کاهش قیمت مواجه می‌شوند. این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی در پایان خاطر نشان کرد: این تصور وجود دارد که برخی قطعات تولیدی در داخل کشور بیش از قیمت واقعی فروخته می‌شوند.

خودروی برقی مینی از سال ۲۰۱۹ در چین تولید می‌شود

به دنبال امضای یک قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک میان شرکت خودروسازی بام‌و آلمان با گروه صنعتی گریت وال موتور چین، تولید یک خودروی برقی کوچک چینی در سال آینده ۲۰۱۹ میلادی کلید زده خواهد شد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، از آنجایی که خودروهای برقی و الکتریکی در جهان به سرعت در حال توسعه و پیشرفت است و بسیاری از شهروندان و دولت‌ها در حال تمایل به سمت و سوی این خودروهای پاک و دوستدار محیط‌زیست هستند، شرکت‌های خودروسازی بسیاری نیز درصدد تولید انبوه خودروهای برقی هستند تا بتوانند گوی رقابت را از سایر رقبای قدرتمند خود برابند و بر بازارهای جهانی فروش خودروهای الکتریکی سلطه یابند.

حالا پس از آنکه شرکت بام‌و آلمان به عنوان یکی از بزرگ‌ترین و خوش‌آوازه‌ترین خودروسازان اروپایی با شرکت گریت وال موتور چین (Great Wall Motor) یک قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک را در چین به امضا رساندند، قرار شد تولید انبوه خودروی برقی مینی (Mini) از سال آینده ۲۰۱۹ میلادی آغاز شده و همچنین سایر زیرساخت‌های لازم برای تولید سایر خودروهای الکتریکی توسط این خودروساز چینی فراهم شود.

این سرمایه‌گذاری مشترک در شهر جیانگ سو چین صورت گرفت و قرار است گریت وال به همراه بام‌و آلمان با همکاری خود به احداث و راه‌اندازی یک کارخانه جدید و فوق مدرن و پیشرفته بپردازند.

هارالد کریگر - رئیس هیأت مدیره شرکت بام‌و - در مراسم امضای این قرارداد مشترک عنوان کرد: این سرمایه‌گذاری مشترک می‌تواند آغازگر خوبی برای سایر همکاری‌های صنعتی میان آلمان و چین باشد.

همچنین این همکاری‌های مشترک تمرکز ویژه‌ای روی تأمین و تولید قطعات مورد نیاز خودروهای الکتریکی و همچنین توسعه زیرساخت‌های لازم برای تولید انبوه آنها دارد.

سال گذشته ۲۰۱۷ میلادی چین چهارمین بازار بزرگ فروش محصولات مینی در جهان را به خود اختصاص داد که در آن تقریباً ۳۵ هزار دستگاه خودروی مینی به بازار عرضه شد.

زمان انتظار تحویل خودروهای ثبت‌نامی طولانی می‌شود؟



قطعه‌سازان، تیراژ تولید خودروسازان را تحت تأثیر قرار داده است. این در حالی است که عملکرد خودروسازان در بهار ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش ۹ درصدی تولید را نشان می‌دهد، اما پیش‌بینی افت تیراژ در تیرماه حکایت از شکل‌گیری شرایط مشابه سال ۹۱ و آغاز بحران در خودروسازی دارد. علت اصلی این امر که قبل از شروع رسمی تحریم‌های بین‌المللی ایجاد شده شرایط سخت تأمین ارز و مشکلات گمرکی برای ترخیص قطعات عنوان شده است. بخشی از مسایل مربوط به ترخیص قطعات از گمرک نیز مربوط به بدهی بالای قطعه‌سازان به طرف‌های خارجی است. از سویی دیگر قطعات CKD مورد نیاز تولید در گروه‌های دوم و سوم اولویت‌بندی تخصیص ارز قرار گرفته‌اند که به این ترتیب پازل مشکل تأمین قطعه و تغذیه خطوط خودروسازان تکمیل شده است. با توجه به شکل‌گیری شرایط بحرانی و خاص برای صنعت خودرو کشور و ادامه روند ایجاد شده در کاهش تیراژ تولید در ماه‌های

تحریم سال ۹۱ نیز، افزایش نرخ ارز و کاهش عرضه خودرو در بازار را به همراه داشت و موجب افزایش قیمت محصولات نیز در آن سال شد. در آن مقطع تمامی خودروهای داخلی جهش قیمتی قابل توجهی را تجربه کردند. مشکلات و مسایل مربوط به تأمین ارز و خرید مواد اولیه و برخی قطعات «های‌تک» از سوی قطعه‌سازان، تولید در خطوط تولید خودروسازان را با چالش مواجه کرده و آمار موجود از پیش‌بینی کاهش تعداد تولید خودرو در تیرماه نسبت به مدت مشابه سال گذشته خبر می‌دهد. به گزارش خودروکار، اوج تأثیرگذاری تحریم خودروسازی در سال ۹۱ در کاهش چشمگیر تیراژ تولید خودروسازان به خوبی نمایان شد، به گونه‌ای که در این سال تعداد تولید خودروسازان به نصف رسید و بسیاری از خطوط تولید قطعه‌سازان متوقف شد یا به حالت نیمه‌تعطیل درآمد. این روزها با وجود این‌که اعمال تحریم‌ها به صورت رسمی آغاز نشده، اما برخی مسایل و مشکلات پیش روی تأمین‌کنندگان و

خبر خوش شهرداری برای رانندگان تاکسی

صادر می‌کنند اما خودرویی تحویل نمی‌دهند. قنادان با بیان اینکه همزمان با توقف روند نوسازی ناوگان، مسئله دیگر ما این است که بر اساس مصوبه هیأت دولت تاکسی‌های بالای ۱۰ سال فرسوده می‌شوند، گفت: برای این دسته از تاکسیران خودرویی برای نوسازی وجود ندارد و از طرف دیگر جریمه هم می‌شوند. اما امسال با توجه به اینکه روند نوسازی از اواسط سال گذشته متوقف شده، موافقت معاون محترم حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران را جلب کردیم تا تاکسی‌های بالای ۱۰ سال که می‌توانند معاینه فنی دریافت کنند و از لحاظ شاخص‌های مربوط به آلودگی هوا در شرایط قابل قبولی هستند، جریمه نشوند.

وی افزود: همچنین رایزنی شده است تا برای تاکسی‌های دارای عمر بالای ۱۰ سال که معاینه فنی دریافت می‌کنند تا زمانی که دولت و

ضرورت اختصاص هر چه سریع‌تر ارز به قطعه‌سازان

خودروسازان شده و در صورت ادامه این روند، وضعیت بدتری در این صنعت قابل پیش‌بینی است. در این شرایط مکاتبات و مذاکراتی با دولت با هدف انتقال قطعات خودرو به فهرست گروه یک کالایی و در اولویت قرار گرفتن قطعات خودرو برای دریافت ارز انجام شده تا با مشکلات موجود نسبت به انتقال خودرو به فهرست گروه یک موافقت شود، همچنین پیشنهاد شد اگر قرار است ارزی به قطعه‌ساز تعلق گیرد، این ارز هر چه سریع‌تر اختصاص یابد زیرا در صورت اجرایی شدن تحریم صنعت خودرو حتی در صورت تخصیص ارز، امکان محدود شدن واردات قطعات وجود دارد و در چنین شرایطی اختصاص و تأمین هر چه سریع‌تر ارز قطعه‌سازان امکان‌گشایش اعتبار را برای آنها فراهم می‌کند و این امکان برای کارخانه‌های تولید قطعه فراهم می‌شود تا

در حال حاضر بسیاری از قطعه‌سازان همچنان در صف دریافت ارز از بانک مرکزی بوده و تنها چند شرکت انگشت‌شمار موفق به دریافت ارز با قیمت ۴۲۰۰ تومان شده‌اند و در فهرست اسامی منتشر شده از سوی بانک مرکزی نیز تنها نام یک شرکت قطعه‌ساز مشاهده می‌شود که این روند بدون شک منجر به توقف تولید قطعه‌سازان شده و در عین حال آنها را ناگزیر می‌کند تا برای تأمین نیاز قطعات خودروسازان و ادامه روند تولید خود، به بازار ارز آزاد روی بیاورند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، بدون شک این روند منجر به وضعیت نابسامانی در صنعت قطعه‌ساز شده و از سوی دیگر به افزایش قیمت تمام شده تولیدات قطعه‌سازان نیز دامن می‌زند.

نبود امکان دسترسی تولیدکنندگان به ارز منجر به کاهش تولید

۴۵ درصد سهم تولید خودروهای سواری در اختیار ایران خودرو است

در اختیار دارد. تولید خودرو در کشور در سه ماهه نخست سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته در بخش‌های مختلف سواری و تجاری بیش از ۹ درصد و حدود ۲۹ هزار دستگاه افزایش را تجربه کرده است. در این میان خودروهای سواری با افزایش حدود ۲۸ هزار دستگاه، بخش عمده افزایش تولید را در سه ماهه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته به خود اختصاص داده‌اند. بر مبنای این

گروه صنعتی ایران خودرو با دارا بودن سهم ۴۵ درصدی در بخش خودروهای سواری، همچنان جایگاه نخست تولید خودرو را در اختیار دارد. به گزارش پدال‌نیوز، براساس گزارش منتشر شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت در خصوص تولید خودرو در سه ماهه ابتدایی سال جاری، گروه صنعتی ایران خودرو با دارا بودن سهم ۴۵ درصدی در بخش خودروهای سواری، همچنان جایگاه نخست تولید خودرو را

استارتاپ گردشگری خراسان رضوی برگزار می‌شود

سرپرست معاونت گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری خراسان رضوی از برگزاری یک استارتاپ در حوزه گردشگری استان خبر داد. به گزارش ایسنا، یوسف بیدخوری با اعلام این خبر افزود: برگزاری استارتاپ‌های حوزه گردشگری در استان‌ها از سوی سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری کشور سیاست‌گذاری شده که در همین راستا در خراسان رضوی نیز استارتاپی برگزار می‌شود. وی مدت برگزاری استارتاپ را سه روز اعلام کرد و افزود: استارتاپ حوزه گردشگری از ۳۱ مرداد لغایت ۲ شهریورماه برگزار خواهد شد. سرپرست معاونت گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری خراسان رضوی تصریح کرد: پس از برگزاری این استارتاپ در استان، در مراحل بعدی به صورت ملی و سپس بین‌المللی برگزار خواهد شد.



دریچه

چگونه در سخنرانی با سندرم ایمپاستر مبارزه کنیم

سندرم ایمپاستر باعث می‌شود شما به بهترین قابلیت‌ها و توانایی‌های خود اعتماد نداشته باشید. اما با کمک چند تمرین، می‌توانید پیشرفت‌های قابل توجهی در حل این مشکل به دست آورید. گاهی زمانی که در میان جمع در حال سخنرانی هستید، موضوعی ذهن شما را آزار می‌دهد: احساس می‌کنید که به این جمع تعلق ندارید. پس از آن دیگر نمی‌توانید روی ایده‌های اصلی سخنرانی تمرکز کنید، ترس و سردرگمی اعتمادبه‌نفس شما را از بین می‌برد تا حدی که نمی‌دانید در مورد چه موضوعی حرف می‌زنید. اگر یکی از حاضرین در جلسه از شما سؤالی بپرسد، کاملاً مشخص می‌شود که در چه شرایط ناگواری قرار دارید. سندرم ایمپاستر در فرم‌های مختلفی ظاهر می‌شود که یکی از آنها دادن اعتمادبه‌نفس در زمانی است که شما باید موضوعی را برای عده زیادی توضیح دهید. به‌طورکلی، سندرم ایمپاستر نوعی احساس ترس و اضطراب است: هنگامی که شما با وجود تمام شایستگی‌های اثبات‌شده خود، احساس می‌کنید واقعاً به آن خوبی که دیگران فکر می‌کنند، نیستید. شما باور می‌کنید که سایرین، می‌خواهند عدم کفایت شما را ببینند. این مشکل در طول یک سخنرانی عمومی که با استرس‌های همیشگی همراه است، تشدید می‌شود. خوشبختانه شما به کمک چند راهکار می‌توانید بر سندرم ایمپاستر غلبه کنید؛ پیش از اینکه این مشکل، صحبت‌های شما را از مسیر خارج کند و تلاش‌های شما را به بن‌بست برساند:

احساس خود را تصدیق کنید

اولین و مهم‌ترین قدمی که باید بردارید این است که با خودتان صادق باشید. تشخیص سندرم ایمپاستر کار سختی نیست و اگر به گذشته خود نگاه کنید، مصادیق آن را به یاد می‌آورید. اگر زمانی که برای سخنرانی آماده می‌شوید احساس عدم کفایت می‌کنید، آن را یادداشت کنید. ضبط کردن نمونه‌هایی از افکار و وحشت‌زده، یا سناریوی بدترین حالت، می‌تواند به شما در تجسم آن وضعیت کمک کند. سپس می‌توانید فکر کنید و راهی برای غلبه بر این مشکل بیابید. هر کاری که انجام می‌دهید، این احساسات خود را نادیده نگیرید. عدم تصدیق افکار و احساسات منفی، کنترل آنها را سخت‌تر می‌کند.

از خودتان بپرسید چه نکاتی می‌توانید یاد بگیرید

اگر فرصتی به دست آوردید که برخی اضطراب‌های گفتاری مبتنی بر سندرم ایمپاستر را برطرف کنید، آنها را مرور کنید و از خودتان بپرسید که این مسائل، چه نکاتی به شما یاد می‌دهند. گاهی اگر برخی مفاهیم را از دریچه دیگری بررسی کنید، راحت‌تر می‌توانید راهی برای تغییر یا مقابله با آن بیابید.

ولی اگر سندرم ایمپاستر درست زمانی سراغ شما می‌آید که می‌خواهید سخنرانی یا صحبت خود را آغاز کنید، باز هم می‌توانید رویکرد مشابهی را در پیش بگیرید: از خودتان بپرسید چگونه می‌توانید از تجربه این جلسه استفاده کنید تا به سخنران بهتر و مطمئن‌تری تبدیل شوید. به‌عبارت‌دیگر از احساسات ایمپاستر به‌عنوان سیگنال و فرصتی برای رشد استفاده کنید. تک‌تک بخش‌هایی از سخنرانی را که در آنها احساس عدم اطمینان دارید، بهبود دهید.

بازخورد بگیرید

همیشه نمی‌توانید به‌تعمیهایی، به‌طور مؤثر با سندرم ایمپاستر مبارزه کنید. گاهی به کمک اطرافیان نیز نیاز دارید. حتی اگر فکر می‌کنید

زیاد تمرین کرده‌اید، باز هم پیش از جلسه با خانواده و دوستان و همکاران صحبت کنید و احساس عدم اطمینان یا عدم کفایت خود را با آنها در میان بگذارید. این صحبت‌ها تا حدودی آرامش‌بخش هستند. ممکن است تعجب کنید و متوجه شوید که بسیاری از همکاران و دوستان نیز همین اضطراب را تجربه کرده‌اند. اگر روابط کاری مورد اعتمادی ندارید، شاید حالا بهترین فرصت برای ساخت روابط مورد اعتماد باشد. به‌علاوه بازخورد گرفتن و صحبت با دیگران باعث می‌شود انرژی بیشتری به دست آورید. به یاد داشته باشید که سندرم ایمپاستر در مورد یک سخنران واقعاً بد و بی‌کفایت صدق نمی‌کند، بلکه به احساس شخصی شما اشاره دارد. زمانی که افکار و احساسات آن را با دوستان خود به اشتراک می‌گذارید، می‌بینید که آنها به سابقه اجراهای عالی شما اشاره می‌کنند، سوابق و ویژگی‌هایی که ثابت می‌کند شما سخنران بسیار خوبی هستید.

یک گروه تمرینی بسازید

صحبت کردن در مورد سندرم ایمپاستر، برای مدتی به شما کمک می‌کند. اما اگر می‌خواهید شاهد پیشرفت واقعی خود باشید، به‌گفت‌وگوها و بازخوردهای منظم نیاز دارید. بهتر است به یک گروه غیررسمی از افراد همفکر و حمایتگر ببینید، یا خودتان چنین گروهی را تشکیل دهید. این افراد به‌طور متقابل متقابل اعتمادبه‌نفس خود را افزایش بدهند و به سخنرانان بهتری تبدیل شوند.

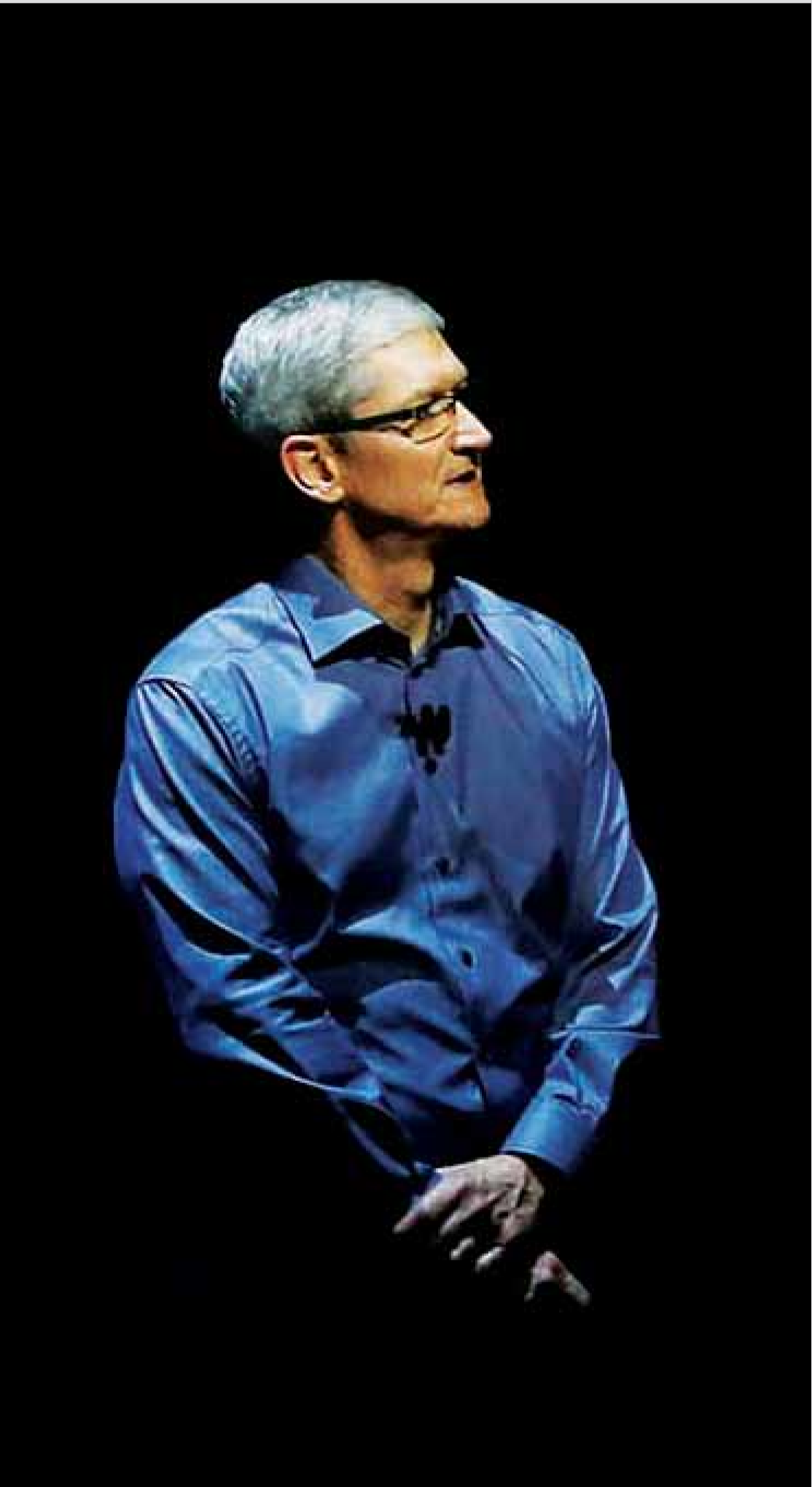
از این شبکه استفاده کنید و سخنرانی‌ها را پیش از جلسه اصلی، برای یکدیگر اجرا کنید. بازخورد بگیرید و همانطور که دیگران از شما حمایت می‌کنند، شما هم از آنها پشتیبانی کنید. در بسیاری از محیط‌های کار، به‌ندرت تبادل بازخورد مفید و مؤثری صورت می‌گیرد، مخصوصاً در زمینه توسعه مهارت‌های شخصی. با این حال ما به انتقادات سازنده و حمایت دیگران نیاز داریم تا نه‌تنها سخنرانان بهتری شویم، بلکه به سندرم ایمپاستر که مانع اصلی پیشرفت‌مان است، غلبه کنیم.

یک سبک شخصی و معتبر را برای خودتان توسعه دهید

هرچه بیشتر بازخورد بگیرید، نه‌فقط در مورد کاستی‌ها، بلکه درباره نقاط قوت خود نیز آگاه‌تر می‌شوید. صرف‌نظر از اینکه ما چقدر تلاش می‌کنیم، در هر صورت در برخی تکنیک‌های سخنرانی، ما بهتر هستیم و بهتر عمل می‌کنیم. شاید شما در مکالمات متقاعدکننده، یا ارائه تصویر، یا توصیف داده‌ها عملکرد بهتری داشته باشید، یا موضوعات را با داستان‌سرایی بهتر توصیف کنید. از نکاتی که در گروه تمرینی خود یاد می‌گیرید استفاده کنید و سبک اختصاصی خودتان را توسعه دهید. روی نقاط قوتی که به آنها واقف شده‌اید متمرکز شوید. یکی از بهترین پادزهرهای سندرم ایمپاستر (که احساس عدم اطمینان و کفایت را تقویت می‌کند) پایه اعتباری است که از سبک شخصی سخنرانی خود به دست می‌آورید.

گرچه اجرای این پنج مرحله، زیاد ساده نیست، ولی نکات فوق راهی مطمئن برای غلبه بر افکار منفی و احساس عدم کفایت شما در زمان سخنرانی است. می‌توانید از همین حالا تمرین کنید و برای جلسه بعدی ارائه یا سخنرانی آماده شوید. به‌تدریج علائم سندرم ایمپاستر را کمتر احساس می‌کنید و به قابلیت‌های خود مطمئن‌تر می‌شوید. به این ترتیب دیگران هم شاهد درخشش بیشتر شما می‌شوند.

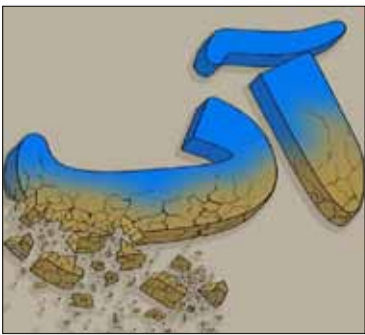
منبع FASTCOMPANY/zoomit



از نخبگان پیش از وقوع بحران، راهکار بخواهید

نشان داده است. اما سیر نزولی کاهش نزولات جوی از چند سال گذشته، همواره مسئولان، نخبگان و مردم را دل‌نگران کرده است. به طوری که برخی از پژوهشگران پیشاپیش ایده‌ها و طرح‌های نوآورانه‌ای را برای گریز

از این بحران ارائه کرده‌اند. طرح‌هایی همچون «حمام پیشرفته هوشمند کم‌مصرف (دوش سیرکوله با قابلیت تصفیه و استفاده مجدد از آب) در زمینه بهینه‌سازی الگوی مصرف که می‌توان با استفاده از آن ۹۰ درصد در مصرف انرژی و ۸۰ درصد در مصرف آب صرفه‌جویی کرد. اما طرح یادشده از جمله طرح‌هایی است که با وجود کاربردی بودن در کاهش مصرف آب، راه به جایی نبرده و در قفسه خاک می‌خورد. «شیر کو پیری» دانش‌جوی ارشد رشته مکترونیک دانشگاه نیمی‌اکرم (ص) تبریز و ارائه‌دهنده طرح حمام پیشرفته هوشمند کم‌مصرف اظهار داشت: این طرح سال ۹۵



در سیزدهمین جشنواره ملی فن‌آفرینی شیخ بهایی ارائه شد و عنوان طرح منتخب و تاثیرگذار را کسب کرد و در جشنواره ملی انرژی‌های تجدیدپذیر نیز در همان سال حائز رتبه شد.

برگزیده جشنواره ملی فن‌آفرینی و کارآفرینی شیخ‌بهایی، با اشاره به مشکلات کشور از جمله کمبود آب گفت متأسفانه زمانی که لازم است، طرح‌ها و ایده‌های پژوهشگران دیده و استفاده نمی‌شود، اما پس از مواجهه

با بحران، مسئولان از نخبگان جهت دریافت راهکار دعوت می‌کنند. به گزارش ایرنا، کمبود آب یکی از اصلی‌ترین مشکلاتی است که از چند دهه گذشته زندگی عموم مردم به ویژه ساکنین کلانشهرهای کشور را با مشکل مواجه کرده است. واقع‌شدن ایران در منطقه نیمه‌بیابانی، کمبود میانگین بارندگی در نقاط مختلف کشور، تغییر عادت زندگی مردم به دلیل رشد شهرنشینی، تغییرات اقلیمی به دلیل آلودگی هوا، کاهش سطح آب‌های زیرزمینی و بسیاری از موارد دیگر از عوامل تشدید این مشکل به ویژه در یک دهه گذشته است. امسال نیز با توجه به میزان پایین بارندگی در فصل پاییز و زمستان گذشته، دور از انتظار نیست که تا پایان تابستان با بحرانی به مراتب جدی‌تر مواجه شویم، کما اینکه در همین روزهای ابتدایی فصل تابستان این بحران خود را در قالب قطعی برق و افت فشار آب و در مناطقی قطع آب

مقدمات ایجاد ۵۰ هزار شغل گردشگری کلید خورد

وزارت کار این هفته از راه‌اندازی سامانه جامع روابط کار و آغاز به کار آن از روز چهارشنبه خبر داد، البته به فاصله کمی آن را به هفته بعد موکول کرد و از کارگران و کارفرمایان خواست به دفاتر پیشخوان مراجعه

نکنند. این سامانه که به شکل آزمایشی به اجرا درمی‌آید، در گام اول به منظور ثبت دادخواست‌ها و قراردادهای کار در تهران و چهار استان دیگر راه‌اندازی می‌شود. امکان ثبت هر گونه شکایت و طرح دادخواست از سوی کارگران بدون مراجعه حضوری به مراجع حل اختلاف، شناسایی بنگاه‌های متخلف و مشکل‌دار، اطلاع از وضعیت بیکاری یا اشتغال نیروی کار و نظارت بر انعقاد قراردادهای کار از مهم‌ترین رویکردها و قابلیت‌های این سامانه به شمار می‌رود. انتظار که اداره روابط کار و جبران خدمت وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفته، دلیل تاخیر در اجرای طرح و موکول‌شدن آن به هفته‌های آینده، عدم تعیین تعرفه ثبت‌نام از سوی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی بوده است.

آغاز به کار سامانه ثبت قراردادهای کار، اشتغال ۵۰ هزار بازارپاب در حوزه گردشگری و جذب بیش از ۴۰ درصد مهارت‌آموزان به بازار کار از مهم‌ترین عناوین خبرهای این هفته حوزه کار بود.

به گزارش ایسنا، این هفته در راستای اجرای طرح اشتغال روستایی، ظرفیت‌های اشتغال در ۴۹۰۰ روستای کانون مورد شناسایی قرار گرفت. معاون توسعه کارآفرینی و اشتغال وزیر کار با اعلام این خبر تأکید کرد اشتغال‌زایی با پرداخت وام پایدار نمی‌ماند و باید مداخلات توسعه‌ای در این باره انجام گیرد و از ریزش اشتغال جلوگیری شود.

به گفته منصوری، پرداخت تسهیلات زمانی می‌تواند موضوعیت داشته باشد که در فرآیند تکمیل زنجیره کسب و کار متقاضیان و طرح‌ها نقش داشته باشد. او همچنین تأکید کرد طرح‌های اشتغال روستایی نباید در

بانک‌ها متوقف بمانند و تسهیل در پرداخت تسهیلات اشتغال روستایی و فراگیر برای متقاضیان و پرهیز از برخورد‌های سلیقه‌ای در این زمینه از سوی برخی بانک‌ها را متذکر شد. اداره روابط کار و جبران خدمت



بازاریابی نوین



خطاهای بازاریابی، برندسازی و تبلیغات در اینستاگرام
۴ اشتباه رایج در اینستاگرام که بازاریابها باید از آن اجتناب کنند (۳)

به قلم: دارا فونتنین
ترجمه: علی آل علی

۳- بارگذاری بیش از حد یا بسیار کم مطلب

همه ما برخی از حسابهای کاربری این چینی را دنبال می‌کنیم. اکانت‌هایی که در طول روز چندین استوری بارگذاری می‌کنند. در این صورت تنها کافی است چند ثانیه از اینستاگرام خارج شوید. هنگام برگشت تعداد زیادی استوری از سوی وی مشاهده خواهید کرد. همه ما چنین تجربه مشترکی را از سر گذرانده‌ایم. اگرچه ما نسبت به مشاهده استوری‌های پیاپی و متعدد مادر یا دوستانمان علاقه نشان می‌دهیم، اما شانس برندها برای جلب مخاطب به استوری‌های بر تعدادشان بسیار کم است. این یک نکته کاملاً واقعی است. بنابراین تمرکزتان را روی انتشار به موقع مطالب قرار دهید. بی‌تردید مخاطب‌های هدف شما زمان کافی برای مشاهده خیل عظیمی از مطالب شما را ندارند. به این ترتیب با انتشار بیش از اندازه مطالب فقط زمان و پول‌تان را هدر خواهید داد. به این ترتیب به جای استوری کردن هر مطلبی آنها را دستچین کنید. به این ترتیب وجهه حرفه‌ای برندتان نیز حفظ می‌شود.

در سوی دیگر ماجرا برندهایی هستند که برخلاف نمونه قبلی پست‌های بسیار اندکی را با مخاطب‌هایشان به اشتراک می‌گذارند. میزان اندک پست‌های این برندها گاهی به اندازه‌ای است که باید با آنها تماس گرفت تا از حضورشان در کسبوکار مطمئن شد. شاید شما از فعالیت اندک فروشگاه محبوب دونات‌تان آزرده خاطر شوید. در چنین مواقعی افراد به بسته شدن آن مغازه یا فروشگاه فکر می‌کنند. با این حال در بیشتر مواقع ما با افراد تنبل در اینستاگرام مواجه هستیم، نه چیز دیگری. من در طول سال‌های اخیر یک صفحه مخصوص گریهام راهاندازی کرده‌ام. هنگامی که برای چند روز متوالی در این صفحه پستی بارگذاری نمی‌کنم، کاهش مخاطب‌هایم به شدت محسوس خواهد بود. براین اساس مسئله برای برندهای واقعی بسیار دشوارتر به نظر می‌رسد. راهکار این مشکل اطمینان از بارگذاری پست‌ها به صورت مداوم است. به این ترتیب مشتریان‌تان شما را فراموش نخواهند کرد.

به منظور یافتن موقعیت مناسب برای بارگذاری پست به نکات زیر توجه کنید: - به آمارها توجه کنید. با بارگذاری روزانه مطلب برای یک هفته یک آزمایش ساده را راهاندازی کنید. سپس در طول هفته بعد هر دو روز یک بار مطلب روی صفحه‌تان بگذارید. در این میان روی نتایج حاصل در طول دو هفته تمرکز کنید. با تحلیل نتایج به راحتی از الگوی مناسب برای ارسال مطلب در صفحه‌تان آگاه خواهید شد. همچنین می‌توانید یک نظرسنجی در استوری‌تان بگذارید. گاهی اوقات نظرسنجی مستقیم از مخاطب بهترین راهکار خواهد بود. - آزمایش زمان‌های مختلف: در برخی موارد ناتوانایی برندها در جذب مخاطب به تعداد بالای مطالب‌شان مربوط نیست، بلکه در اینجا عامل زمان‌سنجی در کار است. به این ترتیب باید زمان حضور اغلب مخاطب‌های‌تان در اینستاگرام را پیدا کنید. این کار از طریق تحلیل داده‌های مختلف به راحتی امکان‌پذیر خواهد بود. به این ترتیب دیگر مطالب‌تان را در زمان غیبت کاربران پست نخواهید کرد.

- اولویت کیفیت بر کمیت: در حالی که جزئیات کسبوکار‌تان بی‌تردید برای شما جذاب است، مخاطب‌های شما علاقه چندانی به آگاهی از تمام جزئیات کسبوکار‌تان نخواهند داشت. بنابراین پیش از آنکه به بارگذاری پست‌های متعدد بپردازید، اهداف خود را به طور دقیق مشخص سازید. به این ترتیب دیگر خبری از پست‌های آزاردهنده در صفحه‌تان نخواهد بود.

۴- بی‌توجهی به آمارها

تصور کنید در آزمونی شرکت کرده‌اید و هیچ‌گاه سطح کلاس‌تان ارتقا نخواهد یافت. همیشه اطلاع از اینکه در امتحان رد شده‌ایم، بسیار آزاردهنده است. چنین احساسی درست هنگام بی‌توجهی به آمارهای اینستاگرام نیز رخ می‌دهد. در حقیقت هنگام بی‌توجهی به آمارهای اینستاگرام شما اطلاعاتی مهم در زمینه توسعه کسبوکار‌تان را از دست می‌دهید. اطلاعات اینستاگرام بهترین منبع برای آگاهی از نتیجه و اثربخشی مطالب اکانت‌تان است. به این ترتیب به بهترین شیوه از موفقیت یا شکست کمپین‌های مختلف‌مان آگاه خواهیم شد.

آمارهای اینستاگرام در زمینه شناخت بهتر مخاطب نیز مفید هستند. هنگامی که شما وضعیت مخاطب‌های‌تان را روی نمودار جمعیت‌شناختی مشاهده می‌کنید، بهتر از علائق، نوع سلیقه و رفتارهای آنها آگاهی خواهید داشت. به این ترتیب در ساماندهی کمپین‌های بعدی امکان استفاده بهینه از این اطلاعات به وجود می‌آید. به‌عنوان مثال پاسخ به پرسشی نظیر «مخاطب‌های برند ما به ویدئو بیشتر علاقه دارند یا عکس؟» فقط از طریق توجه به آمارهای رسمی اینستاگرام امکان‌پذیر است. شیوه‌های دیگر پاسخگویی به چنین پرسشی تقریباً به طور کامل روی حدس و گمان بنا می‌شوند.

پرسش اصلی در اینجا بدین صورت است: چگونه می‌توانیم توجه کافی را به آمارهای اینستاگرام داشته باشیم؟ به منظور پاسخگویی به این پرسش توجه به نکات زیر مطلوب به نظر می‌رسد:

- شناخت معیار مناسب: اهداف و آرزوهای کسبوکار شما چیست؟ هنگامی که پاسخ روشنی به این پرسش بدهید، آگاهی بهتری نسبت به افراد مورد نیازتان به منظور تعامل خواهید یافت. برخی معیارهای مهم در این زمینه عبارتند از: پست‌های برتر (آنهاهی که بیشترین جذب کاربر را در طول ماه داشته‌اند)، برترین اشاره‌ها (پست‌های برتری که در آنها Mention شده‌اید)، فالوورهای جدید، میزان جذب کاربر در طول دوره‌های چند ماهه و میزان بازدید کاربران از صفحه‌تان. با آگاهی از این معیارها و بررسی‌شان انتخاب استراتژی جدید برای برندسازی و تبلیغات برای شما بسیار راحت‌تر می‌شود. - استفاده از ابزارهای مناسب: فرقی ندارد به دنبال اندازه‌گیری میزان رشد مخاطب‌ها، ترافیک وب‌سایت یا موفقیت آگهی اینستاگرامی‌تان هستید، ابزار کمی مطلوبی در زمینه پاسخ به هر کدام از نیازهای‌تان وجود دارد. ابزار مشهور اینستاگرام به نام Insights بهترین شکل ممکن اطلاعات طبقه‌بندی شده در اختیار شما قرار می‌دهد. شمار بازدید کاربران از صفحه‌تان، میزان پست‌های شما که از سوی کاربران ذخیره شده و تعداد بازنشر استوری‌تان از سوی کاربران از جمله امکانات این ابزار محسوب می‌شود. علاوه بر این ابزار، Hootsuite Analytics به‌عنوان ابزار رسمی ما آمارهای بسیار بیشتری را نیز در اختیار شما قرار می‌دهد. مزیت اصلی این ابزار ارائه اطلاعات در قالب نمودارها و اینفوگرافی‌های مختلف است. براین اساس تصمیم‌گیری در مورد کمپین‌ها و شیوه مدیریت صفحه‌تان بسیار راحت‌تر از هر زمانی دیگری می‌شود. به منظور اطلاع بیشتر از امکانات ابزار ما به راحتی با جست‌وجوی نامش آگاهی کافی را به دست خواهید آورد. شاید شما نسبت به انجام برخی از اشتباه‌های مذکور در این مقاله احساس گناه کنید، با این حال هنوز برای بازگشت به مسیر صحیح دیر نشده است. با مطالعه و اجرای توصیه‌های مطرح در این مقاله از عدم تکرار چنین اشتباه‌هایی اطمینان حاصل خواهید کرد.

منبع: Hootsuite

در گفت‌وگو با برایان مک‌آلیستر و رایان ویلیامز، کارآفرینان حوزه دیجیتال بررسی می‌شود

۳ مهارت فروش قدیمی که همیشه اثرگذار هستند

تبلیغات هنوز هم کارهای زیادی باقی مانده است. در حقیقت ما پس از این مراحل نیازمند فردی آگاه هستیم. این فرد باید در زمینه چگونگی ایجاد یک فروشگاه اینترنتی جذاب توضیحاتی را به ما ارائه دهد. به این ترتیب ما از تجربه مشاورمان نیز بهره‌مند خواهیم شد.»

شرکت‌هایی که علاقه‌مند افزایش سطح فروش‌شان هستند، باید علاوه بر فعالیت خلاقانه در سطح اینترنت به برخی از روش‌های غیردیجیتالی نیز به منظور تسریع فرایند افزایش سودشان روی خوش نشان دهند. در ادامه به بررسی سه مورد از مهم‌ترین این روش‌ها خواهیم پرداخت.

۱- استخدام نماینده فروش

شاید اکنون شرکت‌ها دیگر مانند گذشته به نیروهای زیادی در بخش فروش نیاز نداشته باشند. با این حال حضور شخصی که به خوبی توانایی صحبت پیرامون محصولات‌مان را داشته باشد، در شرکت ضروری است. در این میان فرقی ندارد که شما یک فروشگاه آنلاین در حوزه لوازم خانگی هستید یا لوازم یدکی موتورهای معمولی، حضور نماینده فروش



در هر صورت مهم خواهد بود. در حالی که بسیاری از کسبوکارها به سوی روبات‌های هوشمند به منظور پاسخگویی به پرسش‌های مشتریان و ارائه ویژگی‌های محصولات‌شان حرکت کرده‌اند، ویلیامز همچنان به ضرورت حضور یک نماینده واقعی به منظور ساماندهی این امور اعتقاد دارد: «تقریباً همه کسبوکارها مشتاق راهاندازی سیستم پاسخگویی خودکار و آنلاین هستند. در این میان باید به تجربه خریدار نیز توجه کرد. در حقیقت دریافت اطلاعات از یک روبات، هرچقدر هم هوشمند، احساس تعامل با یک شخص واقعی را در ما ایجاد نمی‌کند. در فرآیند فروش هنوز هم طرح پرسش‌هایی از خریدار به منظور فهم خواسته اصلی‌اش اهمیت دارد. کاری که فقط یک فروشنده واقعی توانایی انجام‌اش را دارد.»

ترجمه: علی آل علی

بیشتر جوان‌های در حال تحصیل در دانشکده‌های مختلف تمام روزشان را به تهیه کاغذهای کنفرانس یا مطالعه درس‌های امتحانی‌شان اختصاص می‌دهند. با این حال برایان مک‌آلیستر دوران دانشگاهش را به طور متفاوتی سپری کرد. وی این دوران را با ساخت کلاه‌های بینی (Beanie) با همکلاسی‌اش به پایان رساند. این مدل سابق برند پوشاک Abrecrombie & Fitch همیشه در دوران کودکی عاشق استفاده از کلاه‌های بینی بود: «نگرش خاصی پشت این نوع کلاه‌ها وجود دارد. به علاوه آنها بسیار راحت نیز هستند.» با این حال پیش از آنکه دوست برایان از وی تقاضای ساخت این کلاه‌ها را بکند، وی هیچگاه به تبدیل این ایده به استارت‌آپی موفق فکر نکرده بود. به این ترتیب با یک تلنگر از سوی دوست و همکلاسی قدیمی وی به سوی تحقق یکی از جذاب‌ترین کسبوکارهای عصر جدید حرکت کرد.

در سال ۲۰۰۹ برایان به‌عنوان کارآفرینی فعال در شهر کولومبوس شرکت King & Fifth را راهاندازی کرد. این شرکت یک فروشگاه آنلاین ویژه فروش کلاه‌های بینی بود. با این حال اکنون این فروشگاه کلاه‌های بیس‌بال، تی‌شرت و عینک‌های آفتابی را نیز عرضه می‌کند. در ابتدا این کسبوکار چندان بزرگ نبود. در حقیقت اکنون هم این کسبوکار چندان بزرگ به حساب نمی‌آید. در حال حاضر فروشگاه King & Fifth فقط سه کارمند، با احتساب مک‌آلیستر دارد. با این حال در سال ۲۰۱۸ درآمد این برند نزدیک به ۵۰۰ هزار دلار پیش‌بینی شده است.

مک‌آلیستر برای کسبوکارش ایده‌های بزرگی در سر دارد. سه سال پس از ترک شغلش در صنعت مدلینگ به منظور تمرکز هرچه بیشتر روی کسبوکار شخصی‌اش آمادگی لازم برای افزایش میزان سود شرکت خود به میزان بالایی را دارد.

بی‌تردید شرکت مک‌آلیستر فقط از کانال دیجیتالی و اینترنتی امکان‌پذیر نیست. اگرچه وی تمام محصولاتش را از طریق وب‌سایت شرکت به فروش می‌رساند، اما وی به خوبی می‌داند برای دستیابی به رشد بالای شرکتش باید به سوی برخی از روش‌های به اصطلاح قدیمی فروش و استراتژی‌های مشابه گام بردارد. وی در این مورد این‌گونه اظهارنظر می‌کند: «هنگامی که شما یک فروشگاه آنلاین راهاندازی می‌کنید، مردم فکر می‌کنند ترافیک بالای سایت و شمار فزاینده خریدها به طور طبیعی از راه می‌رسند. با این حال واقعیت مطابق این گمان مردم نیست، بلکه شما باید تک تک کاربران را به سوی سایت‌تان هدایت کنید.» رایان ویلیامز، موسس برند SalesCollider، فهم این درس را برای صاحبان کسبوکارهای آنلاین بسیار دشوار می‌داند. برند ویلیامز در سانفرانسیسکو واقع شده و خدمات موردنیاز شرکت‌ها در زمینه تکنولوژی را ارائه می‌کند.

بسیاری از کسبوکارها گمان می‌کنند با راهاندازی یک نسخه فروشگاه آنلاین و ثبت آگهی در گوگل و فیس‌بوک همه چیز تمام شده و زمان دستیابی به سودهای کلان فرامی‌رسد. با این حال چنین فرایندی فقط در روبا به این اندازه آسان است. ویلیامز در این مورد به نکات مهمی اشاره می‌کند: «پس از راهاندازی فروشگاه آنلاین و انجام

منبع: inc

سود یا رشد؛ انتخاب استراتژی متناسب با کسب‌وکار تان

مترجم: علی‌اکبری

این سوال قدمتی به درازای خود کسب‌وکار دارد. باید سود حاصل از کار را در جیب‌تان بگذارید یا اینکه باید دوباره آن را وارد چرخه تولید کنید؟

تصمیم‌گیری بر سر نگهداری سود یا خرج‌کرد آن به منظور گسترش سود شرکت، همیشه مسئله‌ساز بوده است. اما رشد چشمگیری که به واسطه اینترنت صورت گرفت، ملاحظات هرچه بیشتری را ایجاد کرد. رشد سریع به پول زیادی نیاز دارد که معمولاً تمام حاشیه سودتان را شامل می‌شود و در حالی که بسیاری از سرمایه‌گذاران به دنبال شرکت‌هایی با رشد سریع هستند، برخی دیگر به شرکت‌هایی چشم دوخته‌اند که روی حفظ سودآوری خود تمرکز کرده‌اند.

انتخاب رشد

از زمانی که جف بزوس مؤسس آمازون بیان کرد شرکتش نیازی به سودآوری ندارد، زمان زیادی گذشته است. چرا؟ زیرا او می‌دانست برای کسب‌وکارهای اینترنتی فرصت‌های رشد نامحدودی وجود دارد. او نمی‌خواست که سود خود را انباشت کند، بلکه می‌خواست شرکت بزرگی را بنا و سهمی از بازار را از آن خود کند. در حقیقت آمازون در طول دوره حیات حرفه‌ای خود، پنج سال بدون سود داشته است. (۱۹۹۹-۱۹۹۴)

حق با بزوس بود. او برای رشد دادن شرکت خود تصمیم هوشمندانه‌ای گرفت و پس از آن سرمایه‌گذاران و موسسات مالی و اعتباری برای سرمایه‌گذاری در آمازون صف کشیدند. این کاری است که صاحبان سرمایه انجام می‌دهند. آنها پول خود را صرف رشد می‌کنند و امید دارند که شرکتی با روند رو به رشد نسبتاً سریع، به‌زودی ارزشمند شود. به بیان دیگر می‌توان گفت که آنها سرمایه‌گذاری بلندمدتی را صورت می‌دهند.

انتخاب سود

شرکت‌های دیگر، همچون کمپانی اپل، میزان رشد خود را با دقت مدیریت کرده و بر سودآوری تمرکز دارند. اپل نیز همچون مایکروسافت و دیگر غول‌های عرصه تکنولوژی، پول بسیار زیادی را انباشت کرده است. از آنجایی که تحلیل بازار بورس، سودآوری و پول را ارجح می‌نهد، این استراتژی در بین شرکت‌های عمومی بزرگ، معمول است.

سودآوری برای کسب‌وکارهای کوچک خانوادگی نیز مساعد است. بسیاری از کسب‌وکارها پول خود را از فروش‌های روزانه و انباشت سالانه این مبالغ به‌دست می‌آورند.

تصمیم‌گیری

برای تصمیم‌گیری و انتخاب بین سودآوری و رشد، کسب‌وکارهای خصوصی باید توجه خود را بر سهامداران و اهداف بلندمدت‌شان متمرکز کنند. اگر تنها یک سهامدار وجود داشته باشد (یعنی خودتان مالک تام کسب‌وکار باشید)، تصمیم‌گیری بسیار ساده است. می‌خواهید کسب‌وکاری داشته باشید که یک عمر زندگی خود و خانواده‌تان را بچرخاند یا اینکه در پی بنا کردن شرکتی هستید که دنیا را تغییر دهد؟ کسب‌وکارهای خانوادگی باید سودآوری داشته باشند. معمولاً رشد کسب‌وکار به میزان مبلغ صورتحساب‌هایی که مالک آن ملزم به پرداخت است، محدود می‌شود. پس در نتیجه اولویت هر کسب‌وکار خانوادگی (شخصی) سودآوری است.

استراتژی‌های بزرگ‌تر کسب‌وکار که هدف‌شان تغییر دادن دنیا است، فشار مضاعفی را روی دوش سهامداران اعمال می‌کند. آنها باید جرات کافی برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و تحمل عدم سودآوری چند ساله را داشته باشند. آنها ممکن است بخواهند بخشی یا تمام سهم خود را واگذار کنند، در حقیقت یک تکه از کیک را نقدا معامله می‌کنند تا بعداً تکه بزرگ‌تری نصیب‌شان شود.

یکی دیگر از عوامل تاثیرگذار بر این تصمیم‌گیری نوع و میزان نقدینهای است که در اختیار شرکت یا کسب‌وکار تان قرار دارد. بزوس چون می‌دانست سرمایه‌گذاران دوره‌های بدون سود را تحمل می‌کنند، تصمیم به رشد دادن آمازون گرفت. اگر شرکت شما توانایی لازم را در جذب سرمایه نداشته باشد، مسیر رشد بسیار پرخطر خواهد بود.

شرکت‌های سودآور شکل بسیار متفاوتی از سرمایه را به سوب خود جذب می‌کنند. وجوه خصوصی، موسسات اعتباری تجاری، واحدهای حق‌العمل‌کاری یا حتی بانک‌های محلی، همگی دوست دارند پول خود را در واحدهای تجاری پرسود سرمایه‌گذاری کنند. متناقضاً برخی از این واحدهای مالی به محض اثبات سودآوری و اعتمادسازی مدل سودآوری، پول خود را با هدف رشد سرمایه‌گذاری می‌کنند. اما در تمام موارد، سودآوری باید قوی و مستمر باشد.

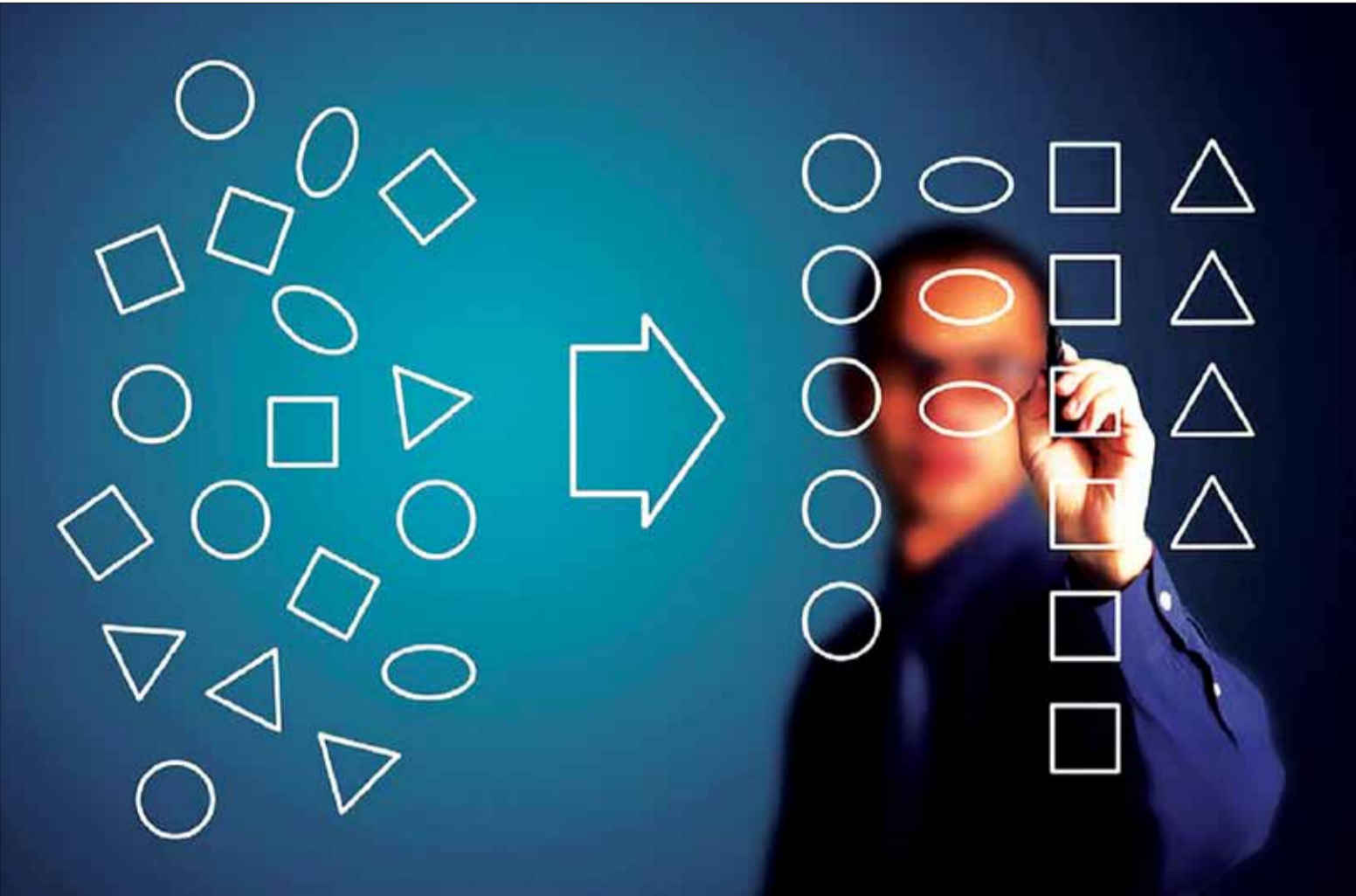
ماندن در مسیر

مادامی که به مسیر انتخابی خود متعهد باشید و همه چیز از وضوح لازم برخوردار باشد، هر دو استراتژی می‌توانند منجر به ثروت شخصی و کسب‌وکاری سالم شوند. خطر واقعی زمانی ظهور می‌کند که شاخه شاخه کار کنید یا اینکه بخواهید هر دو استراتژی را دنبال کنید.

شرکت رو به رشدی که یک باره تمام تلاش خود را بر سودآوری متمرکز کند، برای سرمایه‌گذاران مایه ناامیدی است. برعکس، بانکداران سرمایه‌گذاری روی رشد شرکت سودآوری را که به کاهش سود و فقدان نقدینه دچار شده است خطرناک می‌دانند.

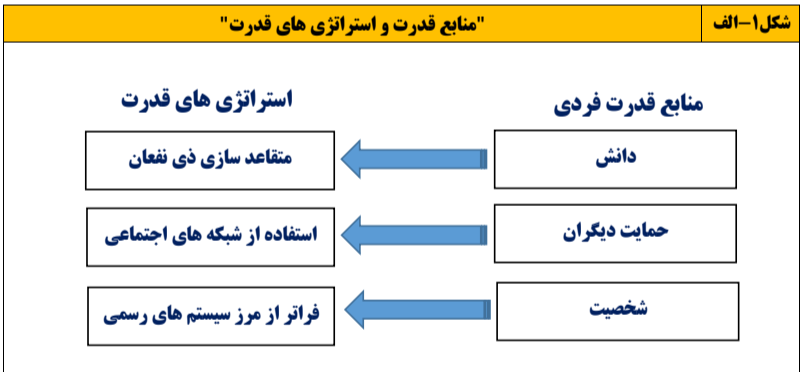
تصمیم‌گیری و انتخاب مسیر درست برای شرکت‌تان به همان میزان که تصمیمی مالی است، تصمیمی احساسی نیز به شمار می‌رود. اما تصمیم نگرفتن و انتخاب نکردن در بین گزینه‌های موجود نیست. هدف‌تان را مشخص کنید و به آن متعهد بمانید.

منبع: allbusiness



توسعه سازمان شود. همان‌طور که توماس جی کامینگر در مدل خود (شکل ۱-الف) نشان می‌دهد، مدیریت پویایی‌های سیاسی تحول شامل گام‌های زیر است: بررسی قدرت عامل تحول، تشخیص صاحبان منافع کلیدی و تاثیر بر صاحبان منافع.

شکل ۱-الف «منابع قدرت و استراتژی‌های قدرت» بررسی قدرت عامل تحول



نخستین کار، ارزیابی منابع قدرت عامل تحول است. عامل تحول می‌تواند رهبر سازمان یا دپارتمانی باشد که تحول در آن رخ داد یا ممکن است در صورت استفاده از کمک‌های تخصصی این عامل، وی مشاور توسعه سازمان باشد. عوامل تحول با بررسی منبع قدرت خود می‌توانند نحوه استفاده از قدرت را برای اثرگذاری بر دیگران به منظور جلب حمایت آنها از تحول تشخیص دهند. همچنین می‌توانند سطوحی را مشخص کنند که لازم است در آن سطوح، قدرت خود را افزایش دهند. گرینر و شاین، در نخستین کتاب تالیف شده در زمینه ابعاد قدرت در توسعه سازمان، سه منبع کلیدی قدرت کارکنان در سازمان (علاوه بر جایگاه رسمی فرد) را مشخص کردند: ۱. دانش، ۲. شخصیت، ۳. حمایت دیگران. قدرت ناشی از دانش، قدرتی است که به واسطه تخصصی حاصل می‌شود که دیگران آن را با ارزش دانسته و می‌توانند با دانش خود، اطلاعات مهم را کنترل کنند. متخصصان توسعه سازمان، قدرت خود را به دلیل تخصص در تحول سازمان کسب می‌کنند. قدرت ناشی از شخصیت می‌تواند به دلیل کاربزم، شهرت و اعتبار حرفه‌ای عامل تحول باشد. رهبران کاربزم سبب می‌شوند که زیردستان آنها نسبت به تحول، مشتاق شده و در قبال آن فداکاری کنند. مشاوران توسعه سازمان که شهرت و اعتبار حرفه‌ای زیادی دارند می‌توانند در تحول سازمان، قدرت زیادی کسب کنند. مشاور با جلب حمایت دیگران می‌تواند از طریق دسترسی به اطلاعات و منابع کسب قدرت کند. این احتمال نیز وجود دارد که دیگران از قدرت خود به جای عامل تحول استفاده کنند. برای مثال رهبران واحدهای سازمانی که تحول در آن رخ می‌دهد می‌توانند از شبکه‌های غیررسمی، کسب حمایت کرده و زیرمجموعه‌ها را تشویق کنند تا برای حمایت از تحول از قدرت خود استفاده کنند. بعد از اینکه عوامل تحول منبع قدرت خود را بررسی کردند می‌توانند افراد و گروه‌های قدرتمندی نظیر گروه‌های کاری، اتحادیه‌ها، مدیران دپارتمان و مدیران سطوح بالای سازمان را که علاقه‌مند تحول هستند معین کنند. این صاحبان منافع کلیدی می‌توانند از تحول حمایت کنند یا مانع از آن شوند. بنابراین جلب حمایت وسیع آنها برای کاهش ریسک که گروه خاصی مانع تحول شود مهم است. با این سوال ساده می‌توان، صاحبان منافع کلیدی را تشخیص داد «چه کسی از تحول، سود یا زیان می‌برد؟» پس از شناسایی صاحبان منافع، ایجاد نقشه اثر آنها می‌تواند مفید باشد. این نقشه می‌تواند رابطه میان صاحبان منافع را از نظر اینکه چه کسی بر چه کسی اثر دارد

و چه منافع‌ی عاید هر گروه می‌شود نشان دهد. این کار می‌تواند به عوامل تحول، اطلاعاتی ارائه دهد تا از طریق این اطلاعات، افراد و گروه‌هایی را که نیاز به جلب حمایت آنها دارند مشخص کنند. این فعالیت کسب حمایت صاحبان منافع کلیدی برای ایجاد انگیزه تحولات مهم است. حداقل سه راهبرد عمده برای استفاده از قدرت به منظور اثرگذاری بر دیگران در توسعه سازمان وجود دارد که عبارتند از: ۱. متقاعدسازی ذی‌نفعان، ۲. استفاده از شبکه‌های اجتماعی، ۳. عبور از مرزهای سیستم‌های رسمی. شکل ۱-الف این راهبردها را به منبع قدرت

افراد که در بالا توصیف شد مرتبط می‌کند. راهبر متقاعدسازی ذی‌نفعان با نگرش توسعه سازمان سازگار است، بنابراین پر استفاده‌ترین راهبرد قدرت در توسعه سازمان به شمار می‌رود. در این راهبرد، نیاز صاحبان منافع خاص شناسایی شده و به آنها دربرابر منافع تحول، اطلاعاتی ارائه می‌شود. این رویکرد نسبتاً ساده براساس این واقعیت است که اطلاعات و دانش می‌تواند سبب متقاعد کردن افراد به وجود نیاز تحول شود. موفقیت این راهبرد به این دانش عامل تحول بستگی دارد. او باید تخصص و اطلاعات متقاعدسازی صاحبان منافع را داشته باشد و آنها را قانع کند که تحول، روش منطقی برطرف کردن نیاز آنهاست. برای مثال عامل تحول می‌تواند

داده‌های عارضه‌یابی نظیر گزارش سازمان در مورد بهره‌وری و غیبت اعضا را اعلام کند تا این نیاز در میان صاحبان منافع خاص احساس شود که تحول ضروری است. دیگر شواهد حمایت‌کننده عبارت است از آموزش و تصدیق کارشناس نظیر مطالعات علمی و گزارش تحقیق که نحوه حل و فصل مسائل توسط تحول سازمانی را نشان می‌دهد. دومین راهبرد قدرت، استفاده از شبکه‌های اجتماعی است که از حیطه توسعه سازمان خارج است و شامل تشکیل پیمان و ائتلاف با دیگر افراد یا گروه‌های قدرتمندی است که مستقیماً با تصمیم‌گیری‌های کلیدی سروکار دارند و از قراردادهای رسمی و غیررسمی برای کسب اطلاعات استفاده می‌کنند. در این راهبرد، عوامل تحول می‌کوشند تا از رویه اجتماعی خود برای جلب حمایت به منظور ایجاد تحول استفاده کنند. همان‌طور که در (شکل ۱-الف) نشان داده شده است، آنها از قدرت فردی دیگران استفاده می‌کنند تا از منابع، تعهد و فرصت‌های سیاسی مورد نیاز اجرای تحول استفاده کنند. برای مثال ملاقات با دیگر گروه‌های قدرتمند و عقد قرارداد حمایت از تحولات خاص، مثالی از این شبکه‌های اجتماعی است. در این روش تضمین می‌شود که علائق گروه‌های متفاوت، مثل کارگران و مدیران، در فرآیند تحول لحاظ شود. در بسیاری از تلاش‌های مدیریت کیفیت زندگی کاری و اتحادیه‌ها، این قراردادها بسته می‌شود. این راهبرد می‌تواند شامل استفاده از قراردادهای رسمی برای کشف موانع کلیدی تحول و دسترسی به تصمیم‌گیرندگان کلیدی باشد که تصویب آنها برای انجام تحول لازم است. راهبر دیگر قدرت، عبور از مرز سیستم‌های رسمی می‌باشد که شاید در توسعه سازمان، کمتر از آن استفاده می‌شود. در این راهبرد در ساختارهای سازمانی دست برده می‌شود تا به این وسیله، تحولات عملی شود. توافقنامه‌های سازمانی می‌توانند موانع تحول باشند و کار در حیطه مرزهای این توافقات می‌تواند اثربخش‌تر و پرمصلحت‌تر از صرف زمان و انرژی برای حذف آنها باشد. همان‌طور که کاربزم، شهرت و اعتبار تخصصی عامل تحول می‌تواند حقیقت وی را برای عبور از مرز سیستم تضمین کند و احتمال انتقام‌های تلافی‌جویانه را کاهش دهد. برای مثال مدیرانی که به برنده شدن شهرت دارند غالباً می‌توانند برای اجرای تحولات سازمانی، قوانین موجود را تعدیل یا منحرف کنند. سوءاستفاده از این راهبرد قدرت نسبتاً ساده است و فعالان توسعه سازمان باید به دقت مراقب موضوعات اخلاقی و پیامدهای ناخواسته آن باشند.

ادامه دارد...

| نوشارو |
|----------------------------------------|
| |
| دلیل علمی حواس پرتی در محیط کار |
| مترجم:نیماجوادى |

طبق تحقیقات، حدود ۷۰درصد از افراد در زمان کار از تمرکز کافی برخوردار نیستند. این یعنی از هر چهار کارمند، سه نفر هیچ تمرکزی ندارند. این اتفاق دلایل بسیاری دارد، از شبکه‌های اجتماعی و گفت‌وگوهای مجازی تا خستگی و استرس بیش از اندازه، ولی یکی از دلایل اصلی حواس پرتی، عدم آگاهی از کار است. در واقع، حدود ۵۰درصد از مردم از کار و وظایف خود و انتظارات کارفرما هیچ اطلاعی ندارند. اگر این آمار شگفت‌انگیز است، به این نکته توجه کنید که کارمندان حاضر در این تحقیق، از شنیدن انتظارات مدیران و رؤسای خود واهمه داشتند. در نتیجه، نبود انتظارات واضح و مشخص باعث کاهش انگیزه و سردرگمی خواهد شد. یک نکته جالب دیگر: اکثر رهبران تیم‌ها نیز از وظایف کارمندان خود اطلاعی ندارند. این یک مشکل بزرگ است. مشکلی که خوشبختانه راه حل تقریبا ساده‌ای دارد. کارمندان هدفمند عملکرد بسیار بهتری ارائه خواهند کرد. افراد چنین احساس خواهند کرد که به موفقیت بزرگی در کار خود دست پیدا کرده‌اند و به همین دلیل با غرور و افتخار به تلاش خود ادامه می‌دهند و احساس خوبی نیز خواهند داشت. پس به این ترتیب، راه حل افزایش انگیزه (در تمام سطوح) درک وظایف کارمندان و تک تک اعضای تیم است، ولی این مسئله در این نقطه به پایان نمی‌رسد. رهبر باید برای هر کارمند هدفی مشخص و منحصربه‌فرد تعیین کند و از تشریح وظایف و کار عاجز نباشد. رهبر یک شبه به این قدرت دست پیدا نخواهد کرد، ولی شرکت‌ها می‌توانند با برداشتن گام‌هایی کوتاه، فرهنگ غنی، تاثیر گذار و ایمن به وجود آورند.

نکاتی برای داشتن فرهنگی هدفمند

تیم رهبری شما با استفاده از این نکات، قدرت ایجاد هدف برای کارمندان را به دست خواهد آورد:

۱. همکاری نزدیک با تیم استخدام. رهبر در زمان استخدام باید با نیروهای جدید، وظایف آنها در محیط کار و جایگاه آنها در شرکت به خوبی آشنا شود. چنانچه شخصی مناسب شرکت نیست، نباید به هیچ عنوان استخدام شود.

۲. توجه به وظایف روزانه. هرچه مدیریت تمام جزئیات هرگز ایده خوبی نیست، ولی باید از وظایف روزانه کارمندان خود کاملا آگاه باشید. به این ترتیب مدیران از اهمیت هر کارمند آگاه خواهند شد یا به درک بهتر وظایف و نقش‌ها کمک خواهند کرد.

یادگیری نحوه برقرار ارتباط مناسب با کارمندان. در طول ارزیابی‌ها و جلسات، از اهمیت کارمندان و مدیران خود آگاه شوید. آنها چطور در پروژه‌ها مشارکت خواهند داشت؟ چه ویژگی جدید و منحصربه‌فردی به مجموعه اضافه خواهند کرد؟ چرا قابل جایگزینی نیستند؟

۴. نظرات و انتقادات را بپذیرید. حذف ترس از پرسش و انتقاد در محیط کار بسیار ضروری است. رهبر باید با دریافت نظرات و انتقادات، با آرامش و صبر و بدون هیچگونه خشونتی به آنها پاسخ دهد.

۵. به مردم اجازه صحبت دهید. جلسات، در صورتی که تمام افراد حاضر فرصت صحبت داشته باشند، بسیار پربرتر خواهد بود. جلسات نباید تحت کنترل یک نفر باشند و کارمندان نیز باید با مشارکت در مباحث، ارزش جلسات را بیشتر کنند.

۶. ایجاد محیطی ایمن. کارمندان را از درخواست برای مرخصی، مشارکت با سایر افراد و اشتباهات نترسانید.

۷. فرصتی برای «شکست بهتر» فراهم کنید. حتی بزرگ‌ترین اشتباهات نیز درس‌هایی ارزشمند به ما خواهند داد. رهبر باید با انعطاف و گذشت و بررسی شرایط، احتمال تکرار اشتباه در آینده را کاهش دهد.

محیط کار در یک دهه اخیر به‌شدت تغییر کرده است و ما هنوز به محیط ایده آل دست پیدا نکرده‌ایم. رهبر وظیفه تشریح فرهنگ را برعهده دارد و همچنینین باید به‌عنوان الگو و سرمشقی برای سایرین شناخته شود.

یافتن رهبران منعطف، خلاق و پرتلاش کار راحتی نیست. محیط کار با وجود چنین رهبرانی به شکوفایی خواهد رسید.
منبع:inc

مدرسه مدیریت

| |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div><div>🔄</div><div><div></div></div></div> |
| <div><div><div><div><div></div><div><div>تغییر برند ادوردز</div></div></div></div><div></div></div></div> |
| برنامه گوگل راه‌اندازی ابزار تبلیغاتی جدید برای کسب‌وکارهای کوچک |
| |
| <div><div><div></div><div>نویسنده:جمیمامک اوی</div></div></div> <div><div><div></div><div>مترجم:حمید پرهام‌پور</div></div></div> |

ادوردز (AdWords) و دابل کلیک (DoubleClick) دو سرویس تبلیغاتی گوگل هستند که در میان کسب‌وکارهای کوچک محبوبیت بالایی دارند. حال گوگل قصد دارد این برندها را از دور خارج کند، اما جای نگرانی نیست. گوگل برنامه‌هایی برای این دو سرویس دارد. این شرکت هفته پیش اعلام کرد که قصد دارد از اواسط ماه جولای ادوردز و دابل کلیک، دو سرویس اصلی تبلیغاتی خود را با جایگزین‌هایی تازه و تر و تمیز عوض کند. در پست مذکور آمده که ادوردز و دابل کلیک، دو سرویس پرسابقه کسب‌وکارهای کوچک، جای خود را به نسخه‌های جدید خواهند داد که با رویکردهای به روز تبلیغاتی همراستا هستند. در این پست می‌خوانیم: «با پیشرفت و پیچیدگی هرچه بیشتر شیوه‌های جذب مصرف‌کننده و مشتری، ما نیز محصولات خود را برای تبلیغ‌کنندگان و ناشران ساده‌سازی می‌کنیم تا راحت‌تر از هر جایی و در هر زمانی به مخاطبان‌شان از کانال مناسب دسترسی داشته باشند.»
قیمت‌ها تغییری نخواهد کرد و هیچ سرویسی نیز حذف نخواهد شد. فقط بیشتر شاهد کارآمدسازی سرویس‌ها خواهیم بود. مثلا جانشین ادوردز که گوگل ادز (Google Ads) نام خواهد داشت، شباهت فراوانی به همان نسخه اصلی دارد؛ بیشتر به‌روزرسانی‌ها مربوط به تغییر اسم و روان‌سازی رابط کاربری خواهد بود. دابل کلیک نیز با گوگل آنالیتیکس ۳۶۰ سویت (Suite ۳۶۰ Google Analytics) ادغام خواهد شد تا یک سرویس یکپارچه شکل بگیرد. بستر بازاریابی گوگل (Google Marketing Platform)، به این طریق گوگل می‌تواند فناوری‌های تحلیلی و تبلیغاتی را در قالب یک تجربه بازاریابی ساده‌تر عرضه کند. دو سرویس DoubleClick for Publishers و DoubleClick Ad Exchange نیز در قالب یک سرویس Google Ad Manager ارائه خواهد شد که به ادعای گوگل بستری کارآمدتر در اختیار ناشران قرار می‌دهد که همگام با فناوری‌های رایج روز خواهد بود.

یک تفاوت کلیدی

البته یک محصول دیگر نیز معرفی شد که در گیرودار خبری کمی از نظرها جا افتاد. گوگل اعلام کرد یک محصول تبلیغاتی جدید مختص کسب‌وکارهای کوچک راه‌اندازی خواهد کرد که تبلیغ‌کنندگان تازه کار می‌توانند به کمک آن موابع اولیه ورود به این حوزه را پشت سر بگذارند. در پست مذکور آمده: «ما برای کسب‌وکارهای کوچک نیز یک نوع جدید کمپین در گوگل ادز مهیا خواهیم کرد که بتوانند به راحتی هرچه تمام‌تر تبلیغات آنلاین خود را شروع کنند. این کمپین فناوری یادگیری ماشینی گوگل ادز را در اختیار کسب‌وکارهای کوچک قرار خواهد داد و آنها را قادر می‌سازد بدون دردسر به نتایج مطلوب خود دست یابند و تمرکز اصلی خود را بر کسب‌وکارشان معطوف کنند.» این تجربه تبلیغاتی جدید که «کمپین هوشمند» (Smart Campaigns) نام خواهد داشت، به‌زودی در دسترس کسب‌وکارهای کوچک قرار می‌گیرد و فناوری گوگل ادز را منطبق با نیازهای آنان در اختیارشان می‌گذارد. هدف گوگل از ارائه این محصول، تسهیل ساخت آگهی‌های تبلیغاتی و رساندن این آگهی‌ها به مخاطبان مناسب است. شاید کمی زمان برد تا به نام‌ها و رابط کاربری جدید عادت کنیم، اما در کل کاربری راحت‌تر و محصولات جدید برای کسب‌وکارهای کوچکی که تازه وارد این حوزه شده‌اند مفید خواهد بود.

| |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| فرصت امروز |
| روزنامه مدیریتی - اقتصادی |
| شنبه ۲۳ تیر ۱۳۹۷ شماره ۱۱۱۰ صفحه ۱۶ |
| صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز |
| مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی |
| چاپ: هنر سرزمین سبز |
| آدرس: میرزای شیرازی- نبش 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 |
| WWW.FORSATNET.IR |
| INFO@FORSATNET.IR |

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

درایت نه گفتن به کار مفت برای سایرین را یاد بگیرید

که می‌کشید هم محفوظ بماند. خیال کنید تا نصفه پروژه پیش رفته‌اید و بعد ببینید آیا از مبلغی که گفته‌اید راضی خواهید بود. آیا وقتی به آن مرحله برسید، احساس رضایت خواهید کرد یا از اینکه با این مبلغ کار را قبول کرده‌اید پشیمان و دلخور خواهید بود؟ مطمئنا دوستان و آشنایان هم دوست ندارد اسباب رنجش خاطر شما باشند.»

خانم سالمی نیز توصیه می‌کند در‌دسرهای پروژه را مدنظر قرار دهید. هرچه زمان و زحمت کمتری نیاز باشد، می‌توانید تخفیف بالاتری بدهید.

البته وقتی تخفیفی می‌دهید، به طرف مقابل بفهمانید که دارید برای او استثنا قایل می‌شوید و این قضیه باید بین خودتان بماند.

خانم درگو اضافه می‌کند: «اگر به اعضای خانواده خود با صراحت متذکر نشوید که به کسی چیزی نگویند، احتمال دارد سایرین هم باخبر بشوند. در نتیجه ارزش کارتان پایین می‌آید و همه انتظار نرخ پایین دارند.»

معامله کنید

راه‌های دیگری غیر از پول هم وجود دارد که جبران زحمت شما را بکنند، مثل تبلیغ رایگان یا بازارگرمی و توصیه کار شما به مخاطبان‌شان. شاید فردی که به کمک شما نیاز دارد بتواند در عوض کاری برای شما انجام دهد. شاید شما در حیطه خاصی نیاز به کمک دارید و آنها هم در همان حیطه تخصص دارند.

فرضا شما نویسنده هستید و طرف مقابل هم مشاور روان‌شناس؛ از شما می‌خواهد متنی برای وب‌سایت

حرف‌های‌شان بنویسید و شما هم در عوض می‌توانید برای مقاله‌ای که در خصوص سلامت روانی در حال نوشتن هستید روی کمک آنها حساب کنید. اگر خارج از چارچوب و با ذهن باز به قضیه نگاه کنید، راه‌های مختلفی پیدا خواهید کرد که نه سیخ بسوزد نه کباب، فقط کافی است رودریاستی را کنار بگذارید.

خانم درگو می‌گوید: «بعضی وقت‌ها «مفت» کار کردن هم اشکالی ندارد، به شرطی که نفع دیگری غیر از نفع مالی در میان باشد. فقط حواس‌تان باشد که در این مبادله کالا به کالا، کالای بنجل به بارتان نبندند.»

👤



📧

ایمی مورین (Amy Morin) در مقاله‌ای در مجله اینک (Inc) می‌نویسد که فقط چهار حالت هست که اشکالی ندارد کاری را به رایگان انجام دهید: وقتی اسم و رسمی برای شما دست و پا می‌کند، وقتی به تجارب کارآمد شما می‌افزاید، وقتی سابقه کاری ارزشمندی به رزومه شما اضافه می‌شود و وقتی پای عقاید و ارزش‌های شخصی شما در میان است. اگر معامله شما مشمول هیچ‌کدام از این حالت‌ها نمی‌شود، زیر بار آن نروید.

روراست باشید

وقتی احساس می‌کنید در تنگنا قرار گرفته‌اید و معذب هستید، به عزیزانتان بگویید. لزومی ندارد فقط محض خشنود کردن سایرین از خودمان مایه بگذاریم. مرشد خود باشید و کاری را بکنید که در نهایت به نفع شما تمام شود. خانم سالمی می‌گوید: «وقتی دوستی از شما می‌خواهد کاری را به رایگان برایش انجام دهید، می‌توانید خیلی مودبانه به او بفهمانید که مشتریان پولی شما برای‌تان در اولویت هستند و وقت مساعدت و دست‌گیری ندارید. البته حواس‌تان به الفاظی که استفاده می‌کنید باشد، چراکه شاید طرف مقابل خبر ندارد در خواستش چه زحمتی برای شما به بار خواهد آورد.»

علاوه بر این، مشتریانی که پولی پرداخت نمی‌کنند، باید خودشان ابزارها و منابع مورد نیاز پروژه را مهیا کنند تا شما مجبور نباشید از خودتان خرج کنید. هیچ وقت پول‌تان را در کاری که هیچ عایدی برای شما ندارد خرج نکنید. خانم درگو می‌گوید: «حتما حد و حدود کار را به روشنی معین کنید و رضایت خاطر خود را ملاک پذیرش کار قرار دهید. شاید این شیوه کمی خشک و رسمی به نظر آید، مخصوصا اگر طرف مقابل از اعضای خانواده‌تان باشد، اما جنگ اول به از صلح آخر است. پس از همان اول سنسنگ‌های خود را وا بکنید تا بعدا کدورتی در روابط شما ایجاد نشود.»

اگر بضاعتش را دارید که هر از گاهی برای رضای خلق کاری را قبول کنید، بسیار هم پسندیده است. اما نذارید مهربانی و لطف شما تبدیل به توقع سایرین شده و از آن سوءاستفاده کنند.

منبع: **businessnewsdaily**