

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دلایل چندگانه بایکوت فروش در بازار

فرمان مبارزه با محکران کالاها

مدتی است بازار روال قبل را طی نمی کند. گذر از بازار فروش کالاهای مختلف و به خصوص کالاهای وارداتی، مهر تاییدی بر رفتار متفاوت فعالان بازار است که فروش...



تلاطم نقدینگی از شبکه بانکی به سمت بازارهای موازی

پرتگاه نقدینگی سیال

نظام پولی کشور به تعبیر کارشناسان اقتصادی، در لبه پرتگاهی است که اگر نرخ سود بانکی را افزایش ندهد، حرکت نقدینگی سیال، بازارها را متلاطم می کند و اگر به رشد نرخ سود تن دهد، بحران شبکه بانکی را فرا می گیرد. طبق آخرین آمار بانک مرکزی، نقدینگی در سال ۱۳۹۶ با رشدی معادل ۲۲.۱ درصد به ۱۵۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده است؛ هرچند این عدد در مقایسه با رشد دوره مشابه سال ۱۳۹۵ برابر با ۱.۱ درصد کاهش دارد، اما حجم آن به قدری بالاست که تهدیدی بالقوه برای همه بازارهای موازی پول است. در ماه های گذشته، حرکت نقدینگی سیال از شبکه بانکی به سمت بازار مسکن، ارز، طلا و به خصوص سکه را شاهد بودیم؛ این بازارها نه تنها متلاطم شد بلکه دلان را پس از آنکه نظم را در این حوزه ها بهم ریختند و قیمت ها را بالا بردند، از آن خارج شدند تا عامه مردم به خاطر سود آنها زیان کنند. به همین دلیل در هفته های اخیر زمزمه های افزایش نرخ...

آیا ایران از برجام بدون آمریکا منتفع می شود؟

۲



مدیریت و کسب و کار



- نقش کلیدی که هر تیم پایه ای باید آنها را داشته باشد
- برنامه ریزی ساختارهای مدیریت تحول
- حقیقت دنیای کسب و کار
- نگاهی به بایدها و نبایدهای دیپلماسی فشن
- دلایلی که هنوز باید از گوگل پلاس استفاده کنید
- انواع معماری برند و انتخاب بهترین شیوه اجرای آن

فرهنگدانان اطلاعات فیس بوک
چه کسانی بودند؟

۱۶ تا ۸



رئیس جمهور در پایان نشست سران قوا:

تعامل اقتصادی ایران با دنیا مثل گذشته ادامه می یابد

۲

یادداشت

۴ تغییر رویکرد اقتصادی
مقدم بر تغییر تیم اقتصادی

سعید مسگری
کارشناس اقتصادی

مدتی است که تغییر در تیم اقتصادی دولت در صدر توجهات قرار گرفته، اما به نظر می رسد تغییر در مدیران اقتصادی اولویت اصلی اقتصاد ایران نیست. پس از بروز مشکلاتی در بازارها و بهم خوردن ثبات اقتصاد، بحث تغییر تیم اقتصادی دولت تبدیل به بحث داغ محافل مختلف شد. برخی به گمانه زنی درباره تغییرات پرداختند و برخی فرائر رفته به تحلیل عملکرد مردان اقتصادی دولت و انتخاب گزینه های تغییر پرداختند. سوال این افراد این است که چه کسانی باید تغییر کنند و چه گزینه هایی برای جایگزینی وجود دارد؟ اما به نظر می رسد در شرایط فعلی نه تنها این سوال بلکه اصل تغییر در تیم اقتصادی مسئله ای فرعی و درجه دو است. شاید در نگاه اول این ادعا کمی عجیب باشد و انتظار همه جامعه تغییر در تیم اقتصادی دولت و انجام سریع آن باشد. اگرچه تغییر در تیم اقتصادی به بهبود نسبی وضعیت اقتصاد ایران می تواند...

وزیر ارتباطات از ورود رهبری به موضوع تشعشعات رادیویی خبر داد

فرصت امروز: وزیر ارتباطات از ورود رهبری به موضوع تشعشعات رادیویی و دستور ایشان به شورای عالی امنیت ملی برای ورود به این موضوع خبر داد.

فرصت امروز: وزیر ارتباطات از ورود رهبری به موضوع تشعشعات رادیویی و دستور ایشان به شورای عالی امنیت ملی برای ورود به این موضوع خبر داد. محمدجواد آذری جهرمی در گفت و گویی که با روزنامه «اعتقاد» داشت و روز گذشته در صفحه نخست این روزنامه نقش بست، از ورود مقام معظم رهبری به موضوع تشعشعات رادیویی خبر داد و گفت: «چندی پیش جمعی از پزشکان در این باره (تشعشعات رادیویی) مکاتباتی با مقام معظم رهبری داشتند. ایشان نیز این مطلب را با جدیت به شورای عالی امنیت ملی ارجاع دادند و در این باره کارگروه هایی متشکل از دستگاه های مختلف در شورای عالی امنیت ملی تشکیل شد. وظیفه وزارت ارتباطات در این کارگروه ها اندازه گیری امواج است. بر این اساس سازمان تنظیم مقررات با استفاده از تجهیزات مخصوص، پنج شهر هدف را مشخص و تجهیزات را در این شهرها نصب کرد. یکی از این شهرها تهران و شهر دیگری، شیراز است. نزدیک به یک ماه از نصب و راه اندازی این تجهیزات در شیراز گذشته است. همچنین در تهران نیز این تجهیزات نصب شده و اندازه گیری امواج در حال انجام است.» همچنین روزنامه «شهروند» نیز دیروز در صفحه نخست خود، تصویر دکل های پارازیت در شهر تهران را مکان یابی و منتشر کرد. این روزنامه با تیترو «این از پارازیت تهران، آقای وزیر!» نصب نشانگرهای شهری را اولین قدم جدی برای حل این موضوع قدیمی دانست و نوشت: «این نخستین بار نیست که وزیر جوان ارتباطات حرفی می زند که جایش را در صدر اخبار باز می کند و حضار با همان افکار عمومی را به وجد می آورد. در حالی که انتظار می رفت محمدجواد آذری جهرمی بعد از کلید زدن افشاسازی درباره واردکننده های ارزگیر مدتی خودش را مستحق استراحت بداند، روز جمعه در سفرش به شیراز وعده ای داد که گرد و غبار یکی از قدیمی ترین بحث های رسانه ها و دولتمردان را تکاند. او که برای رونمایی از برخی طرح های نوآورانه حوزه فناوری اطلاعات به شیراز رفته بود، به نصب ۱۸ سایت اندازه گیری امواج رادیویی در شیراز اشاره کرد و گفت: «در ماه های گذشته موضوع پارازیت به مطالبه جدی بخشی از شهروندان شیراز تبدیل شده بود که به این دلیل از یک ماه گذشته ۱۸ سایت اندازه گیری فرکانس های رادیویی برخط به صورت خاص در شیراز راه اندازی شد. در دیگر شهرهای کشور هم که ذهنیت وجود پارازیت های مضر در فضای آنها وجود دارد، این اندازه گیری انجام و نمایشگر آن نصب می شود. در واقع مانند نمایش آلودگی هوا، وضعیت فرکانسی نیز به صورت زنده در سطح این شهرها نشان داده می شود تا شهروندان از آن آگاه شوند.» به نظر می رسد دلیل انتخاب شیراز به عنوان نخستین شهری که دستگاه های اندازه گیری فرکانس در آن نصب شده، نارضایتی عمومی مردم آن باشد، نارضایتی که در برهه های مختلف مردمی را که نگران سلامتی شان بودند به اعتراض کشاند. البته اگر اخبار را مرور کنیم، می بینیم که وضعیت مردم بقیه شهرها هم چندان مناسب نیست. مثلا همین تهران هم نیاز مبرم به نصب دستگاه هایی برای اندازه گیری فرکانس دارد و به نظر می رسد نقطه ای که برای فرستنده پارازیت ها شناخته می شوند. در سال ۸۸ اعلام شد که در هفت نقطه مختلف تهران دکل های ارسال پارازیت نصب شده است. موضوعی که سال ها بعد هم تأیید شد و حتی ایستگاه تعداد مراکز ارسال پارازیت خبر داد. نخستین کسی که به این موضوع واکنش نشان داد مسعود پزشکیان، نایب رئیس وقت مجلس بود که اعلام کرد: «از نهادی که مسئول پخش پارازیت برای مختل کردن ماهواره ها در شهر تهران است، خواهش می کنیم به عواقب جدی این امواج مخرب بر سلامت شهروندان ایرانی توجه داشته باشد.» حالا این سوال مطرح می شود: هفت نقطه ای که در سال ۸۸ از نصب دکل در آنها صحبت می شد، کدام نقاط تهران بوده اند و اگر وزیر ارتباطات بخواهد در تهران دستگاه سنجش فرکانس نصب کند، باید سراغ کجاها برود؟ وقتی رداخبار منتشر شده درباره هفت دکل نصب شده را می گیریم به نقاط مختلفی می رسیم اما از سال ۸۹ تا سال ۹۶ یعنی کمتر از هفت ماه پیش، بیشترین اشاره ای که به نصب دکل های ارسال پارازیت شده، به نقل از سایت هایی چون تابناک و فرارو این مناطق بوده اند: لویزان، شهرک اکباتان، شهرک غرب، جام جم، تهرانپارس، هفت تیر و میدان شهدا. با دنبال کردن تصاویر آنچه به عنوان دکل ارسال پارازیت از این نقاط مخبره شده است، به نظر می رسد با گذشت چند سال از نصب آنها هنوز سر جای خودشان هستند. از طرفی اظهار نظر مسئولان مختلف هم نشان می دهد که ارسال پارازیت در تهران نه تنها کاهش

اعتماد به تجربه مثل
اعتماد به دستان یک دوست

نام شرکت مناقصه گزار: شرکت فولاد زرنده ایرانیان
موضوع مناقصه: تأمین مش سردن گریزلی مجتمع کنسانتره و گندله سازی سنگ آهن زرنده
متقاضیان محترم جهت کسب اطلاع از شرایط مناقصه به نشانی اینترنتی: Zisco.midhco.com مراجعه و در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تماس: ۰۱۷-۰۱۱۱۱۱۱۱۱-۰۳۴ داخلی ۱۴۴۷ سرکار خانم شاکری تماس حاصل و در صورت نیاز به اطلاعات فنی با آقای مهندس ملامحمدی به شماره ۰۹۱۳۲۲۴۲۸۳-۹ تماس حاصل نمایند.
روابط عمومی و امور بین الملل شرکت فولاد زرنده ایرانیان

دریچه



رئیس‌جمهور در پایان نشست سران قوا:

تعامل اقتصادی ایران با دنیا مثل گذشته ادامه می‌یابد

رئیس‌جمهور با بیان اینکه مسیر استقامت، ایستادگی و برنامهریزی و هماهنگی با مردم و تعامل با دولت‌های دوست، توطئه‌های دشمنان را خنثی خواهد کرد، تحریم‌های کور آمریکا را علیه ملت ایران دانست و گفت: همانطور که ۴۰ سال پیش مردم ایران مقابل کارشکنی‌های آمریکا برای جلوگیری از پیروزی انقلاب‌شان ایستادگی کردند، این بار هم تا پیروزی ایستادگی خواهیم کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حجت‌الاسلام و المسلمین دکتر حسن روحانی روز شنبه و در پایان جلسه سران قوه، با اشاره به اینکه قریب به اتفاق کشورهای زیر بار قانون داخلی آمریکا نمی‌روند، گفت: در زمینه انرژی، حمل و نقل، کالاهای اساسی و تولید، مشکلی برای کشور پیش نخواهد آمد و همیشه زمانی پیروز شدیم که دولت و مردم در کنار هم بودند.

روحانی با بیان اینکه این جلسه سران سه قوه عمدتاً راجع به مسائل جاری کشور و از جمله مسائل اقتصادی و تحریم‌های غیرقانونی بود که آمریکا به دنبال اجرای آنهاست، افزود: خوشبختانه در زمینه اقدامات غیرقانونی آمریکا مسئولان محترم و دولت، تماس‌های خوبی با کشورهای مختلف اروپایی، چین و روسیه، کشورهای همسایه و کشورهای مهم آسیایی داشتند و قریب به اتفاق کشورها که حفظ استقلال و حاکمیت برای آنها مهم است، پاسخ‌شان مثبت است یعنی می‌گویند ما زیر بار قانون داخلی آمریکا نمی‌رویم.

رئیس‌جمهور تصریح کرد: بسیار امیدواریم که روند تعامل اقتصادی ایران با دنیا مثل گذشته ادامه پیدا کند و البته ما برای مواردی که ممکن است دچار مشکل شویم، فکر و برنامهریزی کرده‌ایم و در همین جلسه نیز در خصوص راهکارهایی که با کمترین هزینه از این مرحله عبور کنیم، بحث و گفت‌وگو کردیم.

روحانی خطاب به ملت ایران گفت: دولت برای تأمین کالاهای اساسی و ضروری مردم ارز لازم را مد نظر قرار داده و بانک مرکزی به‌طور منظم این ارز را پرداخت می‌کند، در بخش دوم بین صادرکنندگان، واردکنندگان و تولیدکنندگان در این سامانه بانک مرکزی تعاملی آغاز شده که با توافق، ارز را خرید و فروش می‌کنند. در عین حال دولت به مردم قول می‌دهد که در زمینه انرژی، حمل و نقل، کالاهای اساسی و تولید، مشکلی برای کشور پیش نخواهد آمد.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه ارز مورد نیاز برای تأمین مواد اولیه و قطعات تولیدکنندگان را تأمین خواهیم کرد، اظهار داشت: با شرایط امروز و با ممنوعیت واردات برخی کالاهای غیرضروری و کالاهایی که نمونه آنها در داخل تولید می‌شود، فرصتی بسیار مناسب برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان داخلی ایجاد شده است. امروز صادرات شرایط بهتری از گذشته دارد، بنابراین از این فرصت صادرات هم شرکت‌ها و کارآفرینان و تولیدکنندگان ما می‌توانند استفاده کنند.

روحانی افزود: البته در مواردی، با تخلف برخی افراد مواجه هستیم. اکثریت قاطع تاجر و تولیدکنندگان ما در چارچوب قانون حرکت و به مقررات احترام می‌گذارند و شرایط کشور را درک می‌کنند، اما افرادی نیز هستند که به قانون و مقررات توجه نمی‌کنند. دلایلی همی که ناسامان است قیمت‌های نامناسبی که به خریداران عرضه می‌کنند که نادرست است، در این زمینه هم تصمیمات خوبی بین دولت و قوه قضائیه اتخاذ شده که دولت بتواند تلاش‌های بیشتری را از طریق مقرراتی که در اختیار وزارت دادگستری است انجام دهد و قوه قضائیه، شعبه‌های خاصی را در تهران و استان‌ها برای مبارزه با این گونه مفاسدی که این روزها در جامعه ما باب شده، تشکیل دهد تا ما بتوانیم به این پرونده‌ها خیلی سریع‌تر رسیدگی کنیم.

رئیس‌جمهوری اظهار داشت: امروز ما قوی‌تر از دیروز می‌توانیم با توطئه‌های دشمنانمان مقابله کرده و مسیرمان را ادامه دهیم و مردم مطمئن باشند گرچه فشارهایی خواهد بود، اما می‌توانیم زندگی مردم را در کشور با حمایت مردم اداره و از مشکلات به خوبی عبور کنیم.

روحانی در بخش دیگری از سخنان خود به موضوع طرح‌های اشتغال‌زا در کشور اشاره کرد و با تأکید بر تداوم این طرح‌ها گفت: ما بحث اشتغال را به‌ویژه در زمینه صنعت ساختمان، خودروهایی فرسوده و اشتغال روستاییان، به‌طور جد دنبال می‌کنیم و باوجود فشارهای آمریکا امسال شاهد یک تحول مثبت در زمینه اشتغال خواهیم بود.

رئیس‌جمهور افزود: همچنین دولت در خصوص کمک به اقبال کم‌درآمد و مستضعف جامعه و کاستن از مشکلات آنان، طرح‌هایی دارد. ما برگزاری این جلسات هماهنگی سه قوه را در کنار جلسات هماهنگی اقتصادی قوا، برای حل مشکلات کشور ادامه می‌دهیم تا ان‌شاءالله مردم ما با مشکلات و فشار کمتر بتوانند در این مبارزه بسیار مهمی که علیه بدخواهان دارد، به موفقیت و پیروزی دست یابد.

روحانی همچنین در این گفت‌وگو به موضوع نقدینگی در کشور اشاره کرد و گفت: یکی از نکاتی که در جلسه امروز بحث کردیم موضوع نقدینگی، منشاء و راه‌های جلوگیری از اضافه شدن آن و هدایت این نقدینگی در مسیر تولید بود.

رئیس‌جمهور واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام به بخش خصوصی را یکی از راه‌های جذب نقدینگی خواند و افزود: اجرای طرح واگذاری پروژه‌های نیمه‌تمام که در قانون بودجه نیز آمده بود، با مشکلاتی مواجه بود. طرح‌های نیمه‌تمامی را که الان ممکن است جاذبه اقتصادی زیادی نداشته باشد باید با قیمت کمتر و ارزان و گاهی مجانی به بخش خصوصی واگذار کرد تا به این ترتیب نقدینگی جذب و اشتغال نیز ایجاد شود. امروز در همین ارتباط، طرحی را به‌طور مقدماتی به بحث گذاشتیم که ان‌شاءالله در جلسه شنبه بحث مفصل‌تری پیرامون آن خواهیم کرد تا بتوانیم طرح‌های نیمه‌تمام را سریع‌تر به مردم واگذار کنیم.



روند توسعه دیپلماسی در دنیا نشان دهد. برای دولت آمریکا هزینه‌های مذاکره بسیار کمتر از گزینه‌های دیگر است به‌خصوص که دولت ترامپ می‌تواند اعلام کند توافقی بهتر از دولت قبلی را امضا کرده است و در مسیر افزایش سطح صلح و امنیت در دنیا گام برداشته است. این مسئله برای دور دوم رقابت‌های انتخابات ریاست جمهوری او که از سال بعد شروع خواهد شد هم مزایای زیادی دارد به همین دلیل انتظار می‌رود دولت آمریکا از مذاکرات تازه استقبال کند. در مورد ایران هم مذاکرات کم‌هزینه‌ترین روش است زیرا باعث می‌شود تا امید برداشته شدن تحریم‌ها در کشور و بازگشت ایران به اقتصاد دنیا وجود داشته باشد. برای ایران بازگشت تحریم‌های اقتصادی سیاستی بسیار پرهزینه است و می‌تواند زمینه‌ساز تنش‌های مالی زیاد و بحران‌های اقتصادی کلان در کشور شود. از طرف دیگر همکاری ایران و غرب از احتمال ایجاد تنش دیگری در خاورمیانه می‌کاهد و امنیت را در منطقه افزایش می‌دهد که هم ایران و هم اروپا از این امنیت منتفع خواهند شد.

بهترین گزینه ادامه مذاکره است

مطالعات بیزینس مانیاتور نشان می‌دهد که بیانیه ترامپ در مورد خروج این کشور از توافق هسته‌ای و فشارهایی که قرار است به اقتصاد ایران وارد کند، باعث بحران‌های مالی در ایران می‌شود. تضعیف اوضاع اقتصادی در ایران، کاهش حجم و ارزش تجارت و سرمایه‌گذاری در ایران به دنبال اجرایی شدن تحریم‌ها، افزایش بی‌ثباتی بازار ارز و نابسامانی در بازارهای سرمایه همه از اولین اثرات بر هم خوردن توافق هسته‌ای و بازگشت نظام تحریم خواهد بود. از طرف دیگر افزایش تورم در ایران که در دوره قبلی وضع تحریم‌ها در سال ۲۰۱۲ میلادی هم در ایران ایجاد شده بود، از دیگر تأثیرات این بحران است. از نظر ما با وجود اینکه اروپا ابراز تمایل کرده است که در توافق بماند و از این توافق خارج نشود، ولی توان کمی برای مقابله با تشدید فشارهای اقتصادی علیه ایران دارد و حتی اگر اروپا هم در این توافق بماند باز هم اثرات منفی اقتصادی ناشی از بازگشت تحریم‌ها روی اقتصاد ایران مشاهده خواهد شد. باید در نظر داشت که

رئیس‌جمهوری فرانسه در یک مصاحبه از دشوار بودن منفعت بردن ایران از توافق هسته‌ای بدون حضور آمریکا در این توافق صحبت کرده است و در یکی دیگر از مصاحبه‌ها از این مسئله صحبت کرد که شرکت‌های فرانسوی اغلب خصوصی هستند و دولت نمی‌تواند آنها را مجبور به سرمایه‌گذاری در ایران یا خارج شدن از این کشور بکند. برای ایرانی‌ها ادامه مذاکرات به معنای ادامه تعامل با دنیای غرب است که مسئله‌ای بسیار مهم برای اقتصاد این کشور است و شاید تنها راهی باشد که به نجات اقتصاد ایران و نجات بازارهای مالی در این کشور بینجامد. این مسئله در شرایط فعلی اقتصاد ایران که بحران‌های مالی زیادی در کشور وجود دارد و بازار ارز و بازار مسکن و بازار پول با چالش‌های زیادی روبه‌رو هستند، بهترین گزینه به نظر می‌رسد.

بیزینس مانیاتور در انتهای این گزارش نوشت: برای طرف ایرانی و طرف‌های غربی ادامه مذاکرات بهترین گزینه است ولی اینکه تمامی طرف‌ها به این مهم توجه کنند و حاضر باشند مذاکراتی را که بالغ بر یک دهه طول کشید چند سال دیگر ادامه دهند یا خیر، مسئله‌ای است که در آینده مشخص می‌شود.

اجرا می‌شود - یعنی سه ماه بعد از خارج شدن آمریکا از توافق - تحریم خودرو و قطعات هواپیما دوباره اعمال می‌شود و در روز ۴ نوامبر همین سال تحریم نفتی دوباره علیه ایران اعمال خواهد شد. تأثیر تحریم‌های نفتی و بیمه‌ای علیه اقتصاد ایران بسیار زیاد است زیرا نفت اصلی‌ترین منبع درآمد ایران است. البته باید به این مسئله هم توجه کرد که ایران در سال‌های اخیر احتمال بدعهدی آمریکا را در نظر گرفته بود؛ همانطور که از زمان روی کار آمدن ترامپ در آمریکا، موانع زیادی در مسیر اجرای توافق هسته‌ای ایجاد شده بود و به دلیل ایجاد فضای ناامن در مورد ابقای حضور آمریکا در توافق و حمایت از آن، بسیاری از شرکت‌های بزرگ از همکاری با ایران سر باز می‌زدند و ایران هم به درستی به این مسئله واقف بود.

برای پاسخ‌گویی به این فضای ناامن، ایران تلاش کرد تا تعاملات اقتصادی و تجاری خود را با کشورهای همسایه و دوست افزایش دهد و سهم کشورهای اروپای غربی را در اقتصادش کاهش دهد. از طرف دیگر انتخاب یورو به عنوان ارز رسمی در کشور و جایگزین شدن آن با دلار هم سیاستی بود که برای روبروایی این کشور با تحریم‌های دلاری آمریکا اجرا شد. نقطه‌عطف دیگر اقتصاد ایران، توسعه استارت‌آپ‌ها در کشور و افزایش گردش مالی آنها بود؛ استارت‌آپ‌های فعال در حوزه تکنولوژی که ضمن ایجاد فرصت‌های شغلی زیاد در ایران توانستند درآمد زیادی برای کشور ایجاد کنند و بدون شک در صورت اتصال بانک‌های ایران به شبکه مالی و بانکی بین‌المللی هم می‌توانند با سرعت بسیار بالایی رشد کنند و تا اندازه زیادی از وابستگی اقتصاد کشور به درآمد نفت بکاهند.

با وجود تمامی این مسائل، تحریم نفتی علیه ایران در انتهای سال جاری بدون شک اثر زیادی روی اقتصاد خواهد داشت و باعث رشد تورم در این کشور خواهد شد. البته این اثر در شرایطی در اقتصاد ایران مشاهده می‌شود که اروپایی‌ها هم تحت فشار آمریکا خرید نفت را از ایران متوقف کنند و توافق بر هم بخورد.

مذاکرات ادامه دارد

در فاصله بین اعلام زمان‌بندی بازگشت تحریم‌ها و اجرایی شدن آنها، مذاکراتی بین اروپا و آمریکا در مورد چگونگی اصلاح توافق هسته‌ای - طبق گفته دونالد ترامپ - با جایگزین کردن این توافق با توافقی تازه ادامه دارد که بدون شک برای اثربخش بودن این مذاکرات باید کشورهای روسیه و چین و البته ایران هم در مذاکرات حضور داشته باشند. بیانیه ترامپ مشخص کرد که آمریکا قصد دارد به کار در این زمینه ادامه دهد و اگر طرف‌های دیگر با این کشور همکاری کنند، توافق جامعی را تهیه و تنظیم کند. از طرف دیگر ایران مذاکراتی موازی با اروپایی‌ها انجام خواهد داد تا در مورد توافق هسته‌ای بدون آمریکا صحبت و سازوکاری را تعیین کند تا ایران بدون حضور آمریکا هم از منافع برجام بهره ببرد. در صورتی که ایران نتواند از منافع مالی برجام بهره ببرد، این کشور اعلام کرده است که از توافق خارج خواهد شد.

اغلب مطالعات نشان می‌دهد که باقی ماندن در توافق هسته‌ای و ادامه مذاکرات بین اروپا، آمریکا و ایران برای تمامی طرف‌های توافق بهتر از گزینه‌های احتمالی دیگر است زیرا ادامه مذاکرات می‌تواند نوبدبخش به نتیجه رسیدن از طریق دیپلماتیک باشد و تصویر خوبی از

پس از تصمیم دونالد ترامپ برای خروج آمریکا از برجام، شماری از شرکت‌های اروپایی فعال در ایران همانند توتال از ایران خارج شدند. با وجود اینکه هم‌اکنون مذاکراتی برای حفظ برجام بدون حضور آمریکا در جریان است و اروپا در تلاش است تا مانع از مرگ این توافق مهم دیپلماتیک در دنیا شود، اما تحلیل‌گران بیزینس مانیاتور معتقدند که احتمال از بین رفتن توافق برجام زیاد است، زیرا آمریکا با ابراز تحریم، شرکت‌های فعال در ایران را به خروج از بازار ایران مجبور می‌کند و ایران که از این توافق منفعتی به دست نیاورده، رسماً از برجام خارج می‌شود.

به گزارش آینده‌نگر، بیزینس مانیاتور در گزارشی به چشم‌انداز توافق برجام منهای آمریکا پرداخته و نتیجه گرفته است که احتمال مرگ برجام بیشتر از امکان ادامه حیات آن است. با این‌همه، اگرچه برای تمام طرف‌های برجام، ادامه مذاکره بهترین گزینه است، اما اینکه تمامی طرف‌ها حاضر باشند مذاکراتی که بالغ بر یک دهه طول کشید را چند سال دیگر نیز ادامه دهند، مسئله‌ای است که آینده آن را مشخص می‌کند.

انتظار نمی‌رفت ترامپ از توافق خارج شود

کمتر محفل سیاسی و گروه مطالعاتی در دنیا بود که انتظار خروج آمریکا از برجام را داشته باشد، زیرا به گفته رهبران اروپایی، هیچ برنامه جایگزینی برای حل مسئله هسته‌ای ایران در آمریکا وجود ندارد و حتی در جلسه‌ای که وزیر امور خارجه آمریکا در سنای این کشور داشت هم برنامه‌ای برای حل مسئله اعلام نشد. حتی نمایندگان سنا از مایک پومپو، وزیر تازه خارجه آمریکا سؤال کردند که چه سیاستی برای مقابله با مسئله هسته‌ای ایران در نظر دارند، ولی او رسماً بدون ارائه برنامه و اعلام نظر قطعی جلسه را به اتمام رسانید.

خروج آمریکا از توافقی که دنیا، پایبندی ایران را به آن تأیید کرده است و مقامات سازمان بین‌المللی انرژی اتمی هم در گزارش‌های مستمر و بازبینی‌های بی‌دری در مورد کارایی آن صحبت کرده‌اند، این سؤال را در دنیا ایجاد کرد که ترامپ به دنبال چیست؟ او در جریان این سیاست در مقابل کشورهای هم‌پیمان خود یعنی اروپای غربی قرار گرفت. اروپا که در دوره قبلی تحریم‌های اقتصادی علیه ایران با آمریکا همکاری می‌کرد این بار به دنبال راه چاره‌ای برای دور زدن تحریم‌های احتمالی است و بدون شک تأثیر تحریم‌های آمریکا کمتر از قبل خواهد بود.

از طرف دیگر دونالد ترامپ در سخنرانی روز ۸ می که خارج شدن این کشور از توافق هسته‌ای را رسماً اعلام کرد، درها را برای مذاکرات آتی بازگذاشت و تأکید کرد که آمریکا برای مذاکرات جدید و رسیدن به توافقی بهتر آماده است ولی بعید به نظر می‌رسد کشوری که یک بار بالغ بر یک دهه با رؤسای جمهوری مختلف آمریکا مذاکره کرده است، مذاکره با رئیس‌جمهوری را آغاز کند که به نتیجه تلاش‌های دولت‌های قبلی کشورش بی‌توجه بوده و نه تنها از توافق هسته‌ای ایران بلکه از بسیاری از پیمان‌ها و توافق‌های جهانی دیگر از جمله توافق پاریس خارج شده است.

زمان‌بندی وضع مجدد تحریم‌ها

وزارت خزانه‌داری آمریکا اعلام کرده است تحریم‌ها در دو مرحله اعمال خواهد شد؛ در مرحله اول که روز ۶ اوت سال ۲۰۱۸ میلادی

رویترز خبر داد

مخالفت آمریکا با معافیت فرانسه از تحریم‌های ایران

فرامرزی محافظت کند. همچنین شرکت بیمه‌ای «اسکور» روز جمعه اعلام کرده که به دلیل بازگشت تحریم‌های آمریکا، بسیاری از امور بیمه‌ای مرتبط با حمل کالا و کشتیرانی غیرممکن خواهد شد. واشنگتن در ماه می سال جاری اعلام کرد که از برجام خارج می‌شود و تحریم‌های اقتصادی علیه تهران را مجدداً اعمال خواهد کرد. دولت ترامپ امیدوار است با این تحریم‌ها ایران را به میز مذاکره برگرداند تا به توافق جامع‌تری با این کشور برسد.

انصراف داد و خودروسازی پژو-سیتروئن هم اعلام کرد که خط تولید مشترک خود در ایران را متوقف می‌کند.

برونو لومر در مصاحبه با نشریه لو فیگارو گفت: به تازگی پاسخی از جانب استیون منوچین - وزیر خزانه‌داری آمریکا دریافت کردیم که منفی است. لومر تأکید کرده که اروپا باید هرچه سریع‌تر وارد عمل شود و از استقلال اقتصادی خود مراقبت کند. لومر افزوده است که اروپا باید ابزارهایی برای خود فراهم کند تا بتواند از خود در برابر تحریم‌های

وزیر دارایی فرانسه گفته است که آمریکا با درخواست پاریس برای معافیت شرکت‌های فعال این کشور در ایران از تحریم‌ها مخالفت کرده است.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، بخش‌هایی که پاریس به دنبال کسب معافیت تحریمی بوده است شامل بخش‌های انرژی، بانکداری، داروسازی و خودروسازی می‌شود. پیشتر با اندک بودن شانس معافیت از تحریم‌ها، غول انرژی توتال از مشارکت در پروژه‌های نفت و گاز ایران

یادداشت

۴ تغییر رویکرد اقتصادی
مقدم بر تغییر تیم اقتصادیسعید مسگری
کارشناس اقتصادی

مدتی است که تغییر در تیم اقتصادی دولت در صدر توجهات قرار گرفته، اما به نظر می‌رسد تغییر در مدیران اقتصادی اولویت اصلی اقتصاد ایران نیست. پس از بروز مشکلاتی در بازارها و بهم خوردن ثبات اقتصاد، بحث تغییر تیم اقتصادی دولت تبدیل به بحث داغ محافل مختلف شد. برخی به گمانه‌زنی درباره تغییرات پرداختند و برخی فراتر رفته به تحلیل عملکرد مردان اقتصادی دولت و انتخاب گزینه‌های تغییر پرداختند. سوال این افراد این است که چه کسانی باید تغییر کنند و چه گزینه‌هایی برای جایگزینی وجود دارد؟ اما به نظر می‌رسد در شرایط فعلی نه‌تنها این سوال بلکه اصل تغییر در تیم اقتصادی مسئله‌ای فرعی و درجه دو است. شاید در نگاه اول این ادعا کمی عجیب باشد و انتظار همه جامعه تغییر در تیم اقتصادی دولت و انجام سریع آن باشد. اگرچه تغییر در تیم اقتصادی به بهبود نسبی وضعیت اقتصاد ایران می‌تواند در کوتاه‌مدت کمک کند، اما اولویت اصلی دولت نیست و نباید تنها به آن بسنده کرد.

موضوعی که کمتر بدان توجه می‌شود این است که عملکرد دولت‌ها در ایران بیش از آنکه نتیجه عملکرد وزرای اقتصادی باشد نتیجه عملکرد تیم اقتصادی شامل معاونان رئیس جمهور همچون رئیس سازمان برنامه و بودجه و معاون اقتصادی و نیز مشاوران اقتصادی دولت است. در دولت‌های ایران همواره مشاوران اقتصادی نقش پررنگی در تصمیمات و سیاست‌های اقتصادی داشته‌اند و ریل‌گذاری اقتصادی دولت را انجام داده‌اند. این شیوه در دولت یازدهم و دوازدهم شدت بیشتری گرفت و نگاه تیم اقتصادی و به‌خصوص مشاوران اقتصادی در عملکرد اقتصادی دولت نقش پررنگ‌تری پیدا کرد. در این شیوه با توجه به نظرات تیم اقتصادی و مشاوران دولت رویکردهای اقتصادی کلان تعیین می‌شوند و تیم اقتصادی دولت و وزرای اقتصادی با توجه به این رویکردهای کلان برنامه‌ریزی و عمل می‌کنند. برای روشن‌تر شدن موضوع به سیاست دولت در کنترل تورم توجه کنید که از همان آغاز به کار دولت یازدهم تغییر در نقدینگی و اجزای آن با هدف سالم‌سازی نقدینگی و در ادامه کنترل تورم، اولویت اصلی اقتصاد ایران قرار گرفت و بسیاری از سیاست‌های اقتصادی در راستای این رویکرد طراحی شد. کنترل تورم سیاستی بود که از سوی مشاوران اقتصادی دولت برای تیم اقتصادی طراحی شده بود. برای تغییر در عملکرد اقتصادی دولت باید سیاست‌ها و رویکردهای کلی آن تغییر کنند و رویکرد دولت در حوزه‌های مختلف اقتصاد تغییر کند. این نگاه دولت است که باید با توجه به شرایط اقتصادی و نتایج کسب‌شده در پنج سال اخیر تغییر کند. در غیر این‌صورت اگر تمام تیم اقتصادی نیز تغییر کنند نتیجه چندان متفاوتی نسبت به گذشته حاصل نخواهد شد، بنابراین تغییر در سیاست‌ها و رویکردهای اقتصادی دولت اولویت اصلی دولت نیست. برای تغییر افراد، تفکرات اقتصادی و نگاه‌های رایج در تیم اقتصادی باید مورد بازبینی قرار گیرند و دولت در حوزه‌هایی همچون پولی و بانکی سیاست‌های جدیدی را در پیش گیرد.

نیاز اساسی امروز اقتصاد ایران، انجام اصلاحات ساختاری و نهادی است و با انجام برنامه‌ها و سیاست‌های مقطعی و مرسوم چندان بهبودی برای اقتصاد ایجاد نمی‌شود. اصلاح نظام بانکی، اصلاح نظام مالیاتی، اصلاح نظام بودجه‌نویسی و تخصیص منابع، اصلاح گمرک و ... از جمله مسائلی هستند که می‌توانند اقتصاد ایران را در مسیر رشد و توسعه قرار دهند. به نظر می‌رسد انجام این امور بیش از آنکه به وزرای اقتصادی و مدیران دولت وابسته باشد به مشاوران اقتصادی و تفکر اقتصادی حاکم بر دولت وابسته است، لذا برای اصلاح وضعیت اقتصاد ایران به وسیله اصلاحات ساختاری و نهادی نیازمند تغییر در مشاوران اقتصادی دولت و تغییر رویکردها و سیاست‌های کلی اقتصادی آن هستیم. البته این نکات به معنای آن نیستند که تغییر در تیم اقتصادی دولت بی‌تاثیر و بیهوده است. قطعاً وزرا و دولتمردان در عملکرد اقتصادی دولت موثر هستند ولی این مشاوران اقتصادی دولت و تفکر و رویکرد حاکم بر دولت است که می‌تواند تعیین‌کننده عملکرد اقتصادی آن باشد و افراد در اولویت قرار دارند. با توجه به شرایط دشوار اقتصاد ایران به‌خصوص در ماه‌های آتی که تحریم‌ها دوباره بازخواهند گشت ضروری است اولویت‌های کشور به درستی شناسایی و با توجه به آنها عمل شود.

بنابراین به جای آنکه بر تغییر در تیم اقتصادی دولت متمرکز شویم و بخواهیم مطالبات اقتصادی را از طریق این تغییرات دنبال کنیم باید در پی تغییر در سیاست‌ها و رویکردهای اقتصادی دولت باشیم. اولویت دادن به تغییرات کابینه، آدرس غلطی است که بسیاری از افراد و حتی کارشناسان به دنبال آن هستند. رسانه‌ها و کارشناسان باید اولویت اصلی اقتصاد ایران (تغییر رویکردهای اقتصادی) را درک کرده و آن را بجد از دولت مطالبه کنند. دولت نیز باید به نظرات کارشناسان و اقتصاددانان توجه کند و با توجه به نظرات آنها رویکردهای کلان اقتصادی خود را اصلاح و به‌روزرسانی کند. تنها در این صورت است که می‌توان به بهبود وضعیت اقتصاد ایران و قرار گرفتن در مسیر رشد و توسعه امیدوار بود. منبع: ایبنا

دریچه

سخنگوی شورای نگهبان خبر داد

شورای نگهبان لایحه FATF را رد کرد

سخنگوی شورای نگهبان با اشاره به لایحه اصلاح قانون مبارزه با پولشویی، گفت: این لایحه جزو مصوبات چهارگانه موسوم به «اف ای تی اف» بود و اعضای شورای نگهبان صرف‌نظر از ایرادات ماهیتی آن، اعلام کردند که لایحه مزبور در زمره لوائح قضایی است و باید از جانب رئیس محترم قوه قضاییه ارائه شود. لذا مغایر با بند ۲ اصل ۱۵۸ قانون اساسی تشخیص داده شد. به گزارش «انتخاب»، عیاسعلی کندخدایی همچمین در پاسخ به سوالی در خصوص سرنجام لایحه الحاق دولت ایران به کنوانسیون مقابله با تامین مالی تروریسم با توجه به فرمایشات مقام معظم رهبری در دیدار با کارکنان مجلس پیرامون فلسفه حاکم بر این کنوانسیون‌ها، گفت: نظر مقام معظم رهبری برای همه دستگاه‌ها و نهادها صائب است، اما این اصل با نظر بر عدم انجام تکالیف از سوی دستگاه‌ها نیست؛ در رابطه با موضوعی که مطرح شد هنوز مصوبه‌ای به دست شورای نگهبان نرسیده است؛ همچین دو مصوبه دیگر که مشابه مصوبه فوق‌الذکر است نیز ایراداتش از سوی شورای نگهبان به مجلس اعلام شد.



بانک‌ها را با جذب سپرده حل کند، اما در بلندمدت مشکل نظام بانکی پیچیده‌تر می‌شود؛ از این رو لازم است بانک مرکزی جلوی این رقابت‌های ناسالم را بگیرد.

بازار پول در لبه پرتگاه نقدینگی

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی با این توصیف که بازار پول در لبه پرتگاهی قرار دارد که اگر نرخ سود بانکی بالا نرود نقدینگی از بانک‌ها به سمت بازارهای دیگر حرکت می‌کند، گفت: نقدینگی بسیار سیال است و به راحتی از بانک‌ها به سمت بازار ارز، خودرو، مسکن، طلا و سکه حرکت می‌کند و با توجه به حجم بالای آن (۱۵۳۰ هزار میلیارد تومان) می‌تواند برای هر بازاری مشکل‌آفرین باشد. به عقیده ندری، اگر بخواهیم نرخ سود را بالا ببریم که جلوی سرازیر شدن آن به سمت بازارهای موازی بانک‌ها را بگیریم، وضعیت بانک‌ها بدتر از شرایط کنونی خواهد شد و بدهی بانک‌ها تشدید می‌شود. این کارشناس ارشد بانکداری تأکید کرد: از چند سال پیش کارشناسان به دولت و بانک مرکزی گوشزد می‌کردند که تدبیری برای از بین بردن ناترازی ترازنامه بانک‌ها به کار گیرند، اما چندان جدی گرفته نشد؛ درست است که زمان اصلاح نظام بانکی گذشته اما هنوز تعیین تکلیف بانک‌هایی که با مشکل جدی روبه‌رو هستند را در اولویت قرار داد.

وی با بیان اینکه بانک‌هایی که فعالیت ناسالم دارند و با مشکل جدی روبه‌رو هستند باید هرچه سریع‌تر ساماندهی شوند، گفت: وقتی مشکل نظام بانکی حل شد، می‌توان از نرخ سود به عنوان ابزار سیاست پولی برای هدایت نقدینگی استفاده کرد.

نمی‌توان نقدینگی را در بانک‌ها حبس کرد

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی توضیح داد: نمی‌توان به اتکای نرخ سود بالا، نقدینگی را در نظام بانکی حبس کرد زیرا وقتی بازارهای موازی سوددهی بالاتری داشته باشند، سپرده‌گذار حاضر است چند درصد خسارت یا جریمه به بانک بپردازد و در مقابل سرمایه خود را به سمت مسکن، طلا و سکه و ارز ببرد.

ندری درباره اینکه چرا حداکثر مدت سپرده‌های بانکی یک ساله است، گفت: در شرایط فعلی هیچ سپرده‌گذاری نمی‌خواهد سرمایه خود را بیشتر از یکسال در بانک حبس کند؛ خود شبکه بانکی نیز به این نتیجه رسیده است و به همین دلیل استقبالی از افزایش مدت سپرده‌ها نمی‌شود.

و بانکی و حتی سوءاستفاده و فعالیت غیرحرفه‌ای بانک‌ها در سال‌های گذشته سبب شده تا بانک‌ها با یک ناترازی مواجه باشند و حجم بدهی‌های انباشته‌شده بانک‌ها فراتر از دارایی‌های آنهاست.

این کارشناس ارشد پولی و بانکی بر این باور است که نه‌تنها دارایی‌های بانک‌ها از نظر حجم و اندازه همگن با بدهی‌های آنها نیست، بلکه از نظر سررسید شدن بدهی‌ها و قدرت نقدشوندگی دارایی‌ها نیز با یک مشکل در شبکه بانکی روبه‌رو هستیم که بر شدت مشکلات بانکی افزوده است.

ندری یادآور شد: در نظام کنونی، هر سپرده‌گذاری می‌تواند در هر زمان پول خود را از بانک مطالبه کند و بانک متعهد به اجرای تعهداتش است؛ این مشکل زمانی نمود بیشتری می‌یابد که بدانیم بانک‌ها بخشی از دارایی‌های خود را به صورت غیرنقد نگهداری می‌کنند؛ مانند زمین و مسکن که به صورت فوری نقد نمی‌شود. وی بخشی از این مشکل را ناشی از فساد گسترده، سوءمدیریت و مدیریت غیرحرفه‌ای در بانک‌ها دانست و گفت: این ناترازی چند سالی است که نظام بانکی کشور را گرفتار کرده است و از این رو در چنین شرایطی افزایش نرخ سود سپرده نه‌تنها نمی‌تواند اثر مثبتی را برای جذب شوک‌های تورمی داشته باشد بلکه وضعیت بانک‌ها را وخیم‌تر می‌کند.

بانک‌های ضعیف مدافع افزایش نرخ سود هستند

با وجود اینکه شورای پول و اعتبار نرخ سود ۱۵ درصدی را برای حساب‌های یک‌ساله تعیین کرده، برخی بانک‌ها به شیوه‌های مختلف این نرخ را رعایت نمی‌کنند؛ کافی است سری به شعب این بانک‌ها بزنید تا ببینید بسته به میزان دارایی مشتری، حتی نرخ‌های بالای ۲۲ درصد هم پیشنهاد می‌شود.

مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی در این باره می‌گوید: جذب سپرده بیشتر در ترازنامه بانک‌ها یعنی بدهی بیشتر بانک‌ها به سپرده‌گذاران؛ بانک‌های ضعیف که توان ایفای تعهدات خود را ندارند، سعی می‌کنند نقدینگی مردم را به هر ترفندی حتی با نرخ‌های بالا جذب کنند تا از عهده تعهدات‌شان برآیند.

به گفته این کارشناس ارشد بانکداری، بانک‌های ضعیف با هم بر سر جذب سپرده رقابت می‌کنند و بازی «پانزی» به راه می‌اندازند یعنی سپرده جذب می‌کنند تا از عهده ایفای تعهد پرداخت سود بالا به سپرده‌گذاران قبلی برآیند.

ندری تأکید کرد: نرخ سود بالا شاید در کوتاه‌مدت مشکل این

نظام پولی کشور به تعبیر کارشناسان اقتصادی، در لبه پرتگاهی است که اگر نرخ سود بانکی را افزایش ندهد، حرکت نقدینگی سیال، بازارها را متلاطم می‌کند و اگر به رشد نرخ سود تن دهد، بحران شبکه بانکی را فرا می‌گیرد. طبق آخرین آمار بانک مرکزی، نقدینگی در سال ۱۳۹۶ با رشدی معادل ۲۰۱ درصد به ۱۵۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده است؛ هرچند این عدد در مقایسه با رشد دوره مشابه سال ۱۳۹۵ برابر ۱۰۱ درصد کاهش دارد، اما حجم آن به قدری بالاست که تهدیدی بالقوه برای همه بازارهای موازی پول است.

به گزارش ایرنا، در ماه‌های گذشته، حرکت نقدینگی سیال از شبکه بانکی به سمت بازار مسکن، ارز، طلا و به‌خصوص سکه را شاهد بودیم؛ این بازارها نه‌تنها متلاطم شد بلکه دلالتان پس از آنکه نظم را در این حوزه‌ها بهم ریختند و قیمت‌ها را بالا بردند، از آن خارج شدند تا عامه مردم به‌خاطر دلیل هر هفته‌های اخیر رزمه‌های افزایش نرخ سود بانکی

به همین دلیل در هفته‌های اخیر رزمه‌های افزایش نرخ سود بانکی به عنوان بازاری برای جذب بخشی از این نقدینگی بر سر زبان‌ها افتاده است؛ موافقان این کار، طرح ویژه بانک مرکزی در اواخر بهمن پارسال و افتتاح حساب‌های ویژه ۲۰ درصدی برای ساماندهی بازار ارز را یادآور می‌شوند که توانست در مدت دو هفته حدود ۲۴۰ هزار میلیارد تومان از نقدینگی را جذب کند.

اما مخالفان بر این اعتقادند در شرایطی که ترازنامه بانک‌ها در وضعیت مطلوب قرار ندارد، افزایش نرخ سود بانکی تنها به تشدید بحران در صورت‌های مالی بانک‌ها و سنگین‌شدن کفه بدهی‌های آنها می‌انجامد.

کامران ندری، مدیر گروه بانکداری اسلامی پژوهشکده پولی و بانکی در این باره می‌گوید: هرچند در زمان بروز شوک‌های تورمی، افزایش نرخ سود بانکی سیاستی مرسوم و متعارف در همه جای دنیا به شمار می‌رود، اما باید گفت که اجرای موفقیت‌آمیز این کار نیاز به یک نظام بانکی متعادل دارد.

وی با بیان اینکه وضعیت نظام بانکی ایران در شرایطی متفاوت از سایر کشورها قرار دارد و تراز نبودن در حساب‌ها و صورت‌های مالی بانک‌ها مشهود است، گفت: افزایش نرخ سود سپرده بانکی زمانی می‌تواند موثر باشد که بانک‌ها و موسسه‌های مالی در سلامت کامل فعالیت داشته باشند.

ندری تأکید کرد: ضعف نظارت بانک مرکزی و فساد در شبکه پولی

تلاطم نقدینگی از شبکه بانکی به سمت بازارهای موازی

پرتگاه نقدینگی سیال

سودهای کلان در معاملات کاغذی

فراری‌های بازار ارز به بازار طلا آمدند

صنعت بوده و باید با آنها برخورد شود که با اقدامات انجام‌شده به نظر می‌رسد اوضاع و شرایط بازار طلا و سکه آرام‌تر و بهتر می‌شود و بهتر است که در این میان بخش خصوصی و تشکل‌ها را نیز دخیل کنند تا بتوان مدیریت بهتری بر بازار اعمال کرد.

رئیس اتحادیه فروشندگان و تولیدکنندگان طلا و جواهر با اشاره به تاثیر اوراق سکه بر شرایط موجود اظهار کرد: در این ثبت‌نام‌ها باید به تعهدات‌شان عمل کنند. در غیر این صورت اثر منفی و روانی بر بازار دهن مردم می‌گذارد. این موضوع از دید بازار و اقتصاد، نتوانسته اثر مثبتی نگذاشته و روند کندی داشته است. امیدواریم با سیاست‌های مناسب اثر مطلوبی در بازار اقتصاد و کسب و کار بگذارد.

برای کنترل بازار چه کنند. در این زمینه ابراهیم محمدولی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: پس از آنکه دولت اعلام کرد که «جازه نمی‌دهد در بازار ارز دلالی و نوسان قیمت ادامه پیدا کند» و نظرات‌ها بر بازار ارز شدت گرفت، دلالتان پول‌های خود را برای اینکه سود بیشتری ببرند یا آنکه بتوانند راحت‌تر بتوانند سرمایه‌شان را از کشور خارج کنند، آن را به بازار سکه وارد کردند. وی افزود: این دلالتان کلان بازار طلا و سکه سرمایه‌شان را از این طریق به کشورهای همسایه منتقل می‌کنند و عده دیگری نیز در این میان هستند که معاملات میلیاردی کرده و تنها سودشان را به جیب می‌زنند، چراکه در این معاملات کالا و سکه‌ای رد و بدل نمی‌شود و تنها آنها مابه‌التفاوت معامله‌ای که انجام می‌دهند را دریافت می‌کنند. محمدولی تصریح کرد: این رفتارها در بازار به زیان

بانک‌نامه

موافقت هند با افتتاح شعبه بانک پاسارگاد در بمبئی

در شرایطی که آمریکا با اعمال تحریم‌های جدید علیه ایران، درصد محدود کردن روابط اقتصادی کشورها با ایران است، دولت هند با افتتاح شعبه یک بانک خصوصی ایرانی موافقت کرد. به گزارش ایندینا اکسپرس، دولت هند درست چند هفته قبل از شروع تحریم‌های آمریکا علیه تهران، پیشنهاد افتتاح شعبه توسط بانک پاسارگاد ایران را در بمبئی مورد موافقت قرار داد. در همین حال اولین تحریم‌های آمریکا علیه ایران از ششم ماه اوت سال جاری میلادی شروع خواهد شد و دومین دور تحریم‌ها از چهارم نوامبر ۲۰۱۸ میلادی کلید خواهد خورد. همچنین وزارت دارایی هند به زرو بانک این کشور اعلام کرد که مخالفتی با افتتاح شعبه بانک پاسارگاد در بمبئی ندارد. این اقدام هند در بحبوحه اعلام آمریکا برای تحریم‌ها علیه ایران و درخواست ایالات‌متحده از کشورهای طرف خریدار نفت ایران مبنی بر به حداقل رساندن واردات نفت از ایران است. پیش از این هم فدراسیون سازمان‌های صادرات هند به زرو بانک هند پیشنهاد داده بود که باید به بانک‌های ایرانی اجازه ورود به هند داده شود تا در تجارت دوجانبه تهران-دهلی نو تسریع شود. علاوه بر تأسیس شعبه بانک پاسارگاد در هند، مجوز تأسیس دو بانک کره جنوبی هم مورد موافقت قرار گرفته است. درحالی که آمریکا به دنبال وضع تحریم علیه ایران است، انتظار می‌رود هند در پی احیای توافق احتمالی روپیه-ریال به‌منظور واردات نفت از ایران است. حضور یک بانک ایرانی در هند کانال مالی مهمی را باز خواهد کرد که انتقال پول را بین دو کشور هموار می‌کند. هند یکی از واردکنندگان بزرگ نفت ایران است و متعدد به سرمایه‌گذاری ۵۰۰ میلیون دلاری برای توسعه بندر چابهار شده است. پیش از این هند از توافق روپیه-ریال برای تسویه حساب نفتی خود با ایران در دوره تحریم استفاده می‌کرد که بر اساس این مکانیسم، هند ۵۵ درصد از تعهدات بدهی خود را به یورو و ۴۵ درصد آن را به روپیه به ایران از طریق بانک «یو سی او» هند پرداخت کرد. بر پایه این گزارش، دیگر بانک‌های ایرانی مانند پارسبان و سامان هم درخواست افتتاح شعبه در هند داده‌اند که تاکنون فقط با افتتاح شعبه از سوی بانک پاسارگاد موافقت شده است.

تنها سوده‌های بانکی می‌تواند افسار طلا و ارز را بکشد

افزایش ۲۲درصدی نقدینگی و نداشتن برنامه برای جذب آن، اقتصاد کشور را با مشکلاتی مواجه کرده است. در این میان محمدحسین برخوردار، عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران معتقد است که کاهش سوده‌های بانکی، بازار طلا و ارز را دگرگون کرد و در شرایط فعلی اقتصاد هم فقط افزایش سود سپرده‌هاست که می‌تواند ارزش نقدینگی مردم را حفظ و تعادل در بازارهای دیگر ایجاد کند. به گزارش ایسنا، آخرین آمارها از این حکایت دارد که حجم نقدینگی در پایان سال گذشته به ۱۵۳۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. افزایش بیش از ۲۸۰ هزار میلیارد تومانی را نسبت به ابتدای همان سال نشان می‌دهد. به گفته کارشناسان، به دلیل اینکه برنامه منسجم و مدل اقتصادی مناسبی برای جذب آن تعریف نشده، طی سال‌های گذشته در برخی مواقع این پول‌ها به بازارهایی از جمله مسکن، ارز و طلا سرازیر شده که گرانی و برهم خوردن بازار را به همراه داشته است. دست‌اندرکاران بازار نظرات مختلفی درباره علت افزایش نقدینگی که روزانه هزار میلیارد تومان به آن اضافه می‌شود، دارند و همچنین راهکارهایی برای چگونگی جذب آن مطرح می‌کنند. برخی معتقدند این میزان نقدینگی بیشتر مختص عدد و رقمی است که فقط روی کاغذ است و پولی در کار نیست و برخی دیگر کاهش سوده‌های بانکی را دلیل افزایش نقدینگی‌ها و برهم خوردن بازار طلا و ارز می‌دانند. آنچه قابل تأمل است اینکه اغلب کارشناسان و دست‌اندرکاران بازار تأکید دارند که با ایجاد جذابیت در بخش‌های تولیدی و صنایع کوچک، پول‌های سرگردان باید جذب شوند تا تولید و اشتغال ایجاد کنیم اما برخی معتقدند با توجه به شرایط اقتصادی موجود که صنایع و صادرات قوی نداریم سرمایه‌گذاری در این بخش‌ها در شرایط فعلی جذاب نیست، لذا با افزایش سوده‌های بانکی، باید ارزش سرمایه‌های مردم را حفظ کنیم تا نقدینگی‌ها وارد بخش‌های غیرمولد نشوند. در این میان محمدحسین برخوردار، عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران معتقد است که افزایش نقدینگی‌ها، آثار بدهی‌ها و موقوفات بانکی دولت‌های قبیل بوده که پرداخت نشده است، به گونه‌ای که پول‌ها در بانک‌ها ساکن شده و نقل و انتقالات محدود شده است، به همین دلیل بانک‌ها مجبور شدند به یکدیگر پول قرض دهند.

برنامه سازمان بورس برای عرضه اولیه شرکت‌ها



بازگشت شاخص بورس به کانال ۱۰۸ هزار واحدی

این سازمان برای عرضه اولیه شرکت‌ها و ورود پول تازه به بورس خبر داد و گفت: با هدف هدایت صحیح نقدینگی درصدد تقویت عرضه‌های اولیه هستیم.

به گزارش آنا، شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار با بیان اینکه عرضه‌های اولیه در بازار سهام را با هدف ایجاد جذابیت تقویت خواهیم کرد، گفت: علاوه بر حضور پررنگ‌تر شرکت‌های سوده سعی می‌کنیم بنگاه‌هایی در بازار حضور پیدا کنند که به لحاظ بازدهی برای سهامداران جذابیت داشته باشند.

دبیرشورای عالی بورس افزود: تسریع و تسهیل در عرضه‌های اولیه قطعاً نباید منجر به کاهش دقت در پذیرش شرکت‌ها شود.

محمدی با بیان اینکه تأمین سرمایه‌ها برای حضور جذاب‌تر شرکت‌ها و معرفی صحیح آنان اقدام می‌کنند، گفت: شرکت‌هایی که برای اولین‌بار درخواست ورود به بازار سهام دارند، باید دارای جذابیت و سوددهی بالایی باشند.

سختگوی سازمان بورس و اوراق بهادار همچنین از مدیریت نقدینگی کشور با ایجاد مشوق‌های جدید در بازار سرمایه خبر داد و گفت: این مشوق‌های جدید موجب ورود نقدینگی‌های جدید در بورس خواهد شد. محمدی با بیان اینکه تأمین مالی از طریق بازار سرمایه برای بخش خصوصی و بنگاه‌های اقتصادی ارزان‌تر و جذاب‌تر است، افزود: سعی داریم منابعی را که در بخش‌های غیرمولد اقتصادی فعال هستند از طریق ابزارهایی نظیر اوراق مرابحه، اجاره مالی و سایر ابزارهای مالی اسلامی به سمت تولید و بخش‌های مولد اقتصاد هدایت کنیم.

فولاد مبارکه اصفهان به ترتیب با ۱۶۱، ۱۶۵ و ۱۵۹ واحد تأثیر کاهنده در افت دامسج بازار سرمایه تأثیر گذار بوده‌اند.

در گروه محصولات شیمیایی سه نماد پتروشیمی غدیر، پتروشیمی فارس و پتروشیمی شازند حدود ۵ درصد در قیمت پایانی رشد کردند که بین این سه پتروشیمی غدیر و پتروشیمی پارس به تازگی وارد بورس شدند. مابقی سهم‌ها در این گروه یا با رشد بسیار کم همراه بودند یا افت قیمت را تجربه کردند.

با وجود روند کاهنده قیمت‌ها در گروه خودرو و ساخت قطعات شاهد سبزیپوشی بسیاری از نمادها بودیم، به‌طوری که سایپا در نهایت حجم خریدی به تعداد بیش از ۲۱ میلیون سهم را شاهد بود و همچنین این نماد جزو تأثیرگذاران در شاخص‌های بازار بود.

اما در گروه فلزات اساسی قیمت اکثریت سهم‌ها با افت یا رشدی اندک مواجه شد و در گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز عمدتاً افت قیمت‌ها از ۲ تا ۵ درصد را شاهد بودیم.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم حدود ۱۷۷ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۸۱۰ میلیون سهم و اوراق مالی طی ۵۷ هزار و ۸۵۰ نوبت داد و ستد بود.

آیفکس نیز کمتر از یک واحد افت کرد و به رقم ۱۲۲۵ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۱۵۹ میلیارد تومان افزایش یافت و حجم معاملات عدد ۳۲۹ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

مشوق‌های جدید برای ورود پول تازه به بورس

روز گذشته همچنین رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از برنامه

مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار خبر داد

اموال مازاد دولت در بازار سرمایه فروخته می‌شود

توسط سازمان برنامه و بودجه، رئیس‌جمهوری نیز به لزوم واگذاری سهام و اموال مازاد دولت در بازار سرمایه اشاره کرده بود، سازمان بورس از همان مقطع تصمیم به تدوین برنامه‌ای در این رابطه گرفت.

وی ادامه داد: با توجه به بررسی‌های انجام شده احتمالاً اموال و سهام مازاد دولت در قالب واحدهای چند صندوق سرمایه‌گذاری به فروش خواهد رسید. مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس با تأکید بر اینکه طرح یاد شده هنوز نهایی نشده و در حال بررسی است، تصریح کرد: اما اصل موضوع تجمع دارایی‌های دولت و فروش آنها در قالب واحدهای صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه است.

خدابخش درباره رقم دقیق اموال و سهام مازاد دولت گفت: هنوز رقم مشخصی از این دارایی‌ها در دست ما نیست و برای دریافت این اطلاعات باید با سازمان خصوصی‌سازی جلساتی را برگزار کنیم.

وی با تأکید بر اینکه این برنامه به سرعت اجرایی خواهد شد، افزود: فعلاً در حال برگزاری جلساتی برای بررسی و نهایی کردن این برنامه‌ها هستیم. گفتنی است در نامه محمدباقر نوبخت خطاب به حجت‌الاسلام دکتر حسن روحانی آمده است: با هدف اجرایی شدن موضوعات ابلاغی جنابعالی در اجلاس مدیران کشور، اولین بخش از برنامه جامع مقابله با

از هفته گذشته بورس تهران شاهد اصلاح قیمت‌هاست و در نخستین روز هفته نیز این روند اصلاحی، کل بازار را دربر گرفته و بسیاری از قیمت‌ها حتی تا ۵ درصد افت کرده است. در واقع، این روزها بازار سهام وضعیت مبهمی را سپری می‌کند و قیمت دلار در بازارهای غیررسمی و موقعیت ایران در بازارهای بین‌المللی بر تصمیمات معامله‌گران بازار سهام بیش از پیش تأثیر گذار شده است.

به گزارش ایسنا، بازار سهام در روز نخست هفته شاهد اصلاح قیمت‌ها در بسیاری از نمادها بود و در عین حال خودرویی‌ها توانستند از رشد مطلوبی برخوردار باشند، هرچند که این رشد چندان پایدار نبود. دیروز شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۵۸۸ واحد افت کرد و تا رقم ۱۰۸ هزار و ۹۱۶ واحدی پایین آمد. شاخص کل هم‌وزن اما با رشد ۵۱ واحدی مواجه شد و به رقم ۱۸ هزار و ۳۸۳ رسید.

شاخص آزاد شش‌ساز ۸۰۶ واحد افت کرد و تا رقم ۱۱۸ هزار و ۳۹۵ پایین آمد، همچنین شاخص بازار اول با افت ۹۰۶ واحد رقم ۷۹ هزار و ۱۲۶ را تجربه کرد. شاخص بازار دوم نیز با ۱۰۳۸ واحد رشد مواجه شد. پتروشیمی پارس که به تازگی در بورس تهران عرضه اولیه شده است با پنج درصد رشد در قیمت نهایی بیشترین تأثیر افزایش را روی شاخص‌های بازار داشت. این سهم با صف خریدی با حجم بیش از ۲۵۷ میلیون سهم در ۷۹۴۰ سفارش روبه‌رو بود. پس از این سهم پتروشیمی مبین و سایپا بیشترین تأثیر مثبت روی شاخص را داشتند.

اما در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، صنعتی و معدنی گل‌گهر و

مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس از فروش سهام و املک مازاد دولت در بازار سرمایه خبر داد و گفت سازمان بورس برای واگذاری این اموال با هدف مقابله با آثار تحریم‌ها، برنامه‌هایی را در دست بررسی دارد.

به گزارش سنا، سختگوی دولت و رئیس سازمان برنامه و بودجه در پاسخ به دستور رئیس‌جمهور، در نامه‌ای از ۱۲ بسته اجرایی برای مقابله با تحریم‌های جدید خبر داد. هشتمین بسته پیشنهادی، که محمدباقر نوبخت در خصوص برنامه‌های جامع مقابله با آثار تحریم‌ها به نهاد ریاست جمهوری ارائه داده، موضوع واگذاری دارایی‌های مازاد دولت به مردم در قالب سهام و املک مازاد است.

در همین زمینه، مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس با تأکید بر اینکه سازمان بورس برنامه جامعی برای مقابله با آثار تحریم‌ها بر اقتصاد کشور دارد، گفت: در ۱۲ بسته ارسالی رئیس سازمان برنامه و بودجه برای رئیس‌جمهور، بازار سرمایه نیز یکی از بسترهایی معرفی شده است که از طریق آن می‌توان با آثار سوء تحریم‌ها مقابله کرد.

محسن خدابخش در خصوص برنامه‌ریزی‌های این سازمان در شرایط خاص اقتصادی کشور گفت: با توجه به اینکه پیش از تهیه این بسته

آگهی مناقصه عمومی



دانشگاه محقق اردبیلی در نظر دارد اجرای تکمیلی روکش آسفالت محوطه غربی دانشگاه را با برآورد اولیه ی حدود ۴/۳۰/۲۱۷۳۲/۵۲۵ (چهار میلیارد و سیصد و دو میلیون و هفتصد و سی و دو هزار و پانصد و بیست و پنج) ریال براساس فهرست بهای ابنیه (سال ۱۳۹۷) سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور، از طریق مناقصه عمومی، به شرکت یا گروه مشارکت شرکت های پیمانکاری دارای گواهینامه ی صلاحیت کاری متناسب با مبلغ مذکور ، در رشته های ابنیه یا راه و پا در نظر گرفتن سایر شرایط مندرج در اسناد و مدارک مناقصه واگذار نماید.

متقاضیان واجد شرایط می توانند حداکثر تا ۱۰ روز پس از تاریخ درج آگهی در روزنامه، به سامانه تدارکات الکترونیک (ستاد) دولت مراجعه و نسبت به دریافت اسناد مناقصه اقدام نمایند، ضمناً پس از اتمام مهلت مقرر برای دریافت اسناد حداکثر مدت ۱۰ روز بایستی نسبت به بارگذاری اسناد و ارایه پیشنهاد قیمت در سامانه مذکور اقدام نمایند. لازم به توضیح است متقاضیان همچنین نسبت به ارسال فیزیکی پاکت های مربوط به مناقصه به آدرس اردبیل، خیابان دانشگاه، دانشگاه محقق اردبیلی، اداره دبیرخانه واقع در ساختمان مرکزی دانشگاه اقدام و برابر آیین نامه ی نحوه ی انجام امور مالی و معاملاتی دانشگاه میزان سپرده ی شرکت در مناقصه معادل ۵٪ مبلغ برآورد اولیه می باشد.

توجه:

هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

تلفن تماس با کارفرما:

حبرای ارایه اطلاعات فنی: ۰۴۵-۳۱۵۰۵۰۵۶ (آقای مهندس احمدی)

- برای ارایه ی اطلاعات مالی: ۰۴۵-۳۱۵۰۵۰۲۱ (آقای جعفروند)

شناسه آگهی ۲۰۳۸۶۱

م الف ۲۰

۳۲



آگهی لغو تجدید مناقصه عمومی یک مرحله ای (شماره ۵۰/الف ع/۹۷)

پیرو آگهی تجدید مناقصه عمومی

یک مرحله ای شماره ۵۰/الف ع/۹۷

با موضوع خرید ۲۳ عدد شیرآلات

چدن داکتیل از محل اعتبارات

طرحهای عمرانی که در مورخ

۹۷/۴/۱۶ به چاپ رسیده ، بدینوسیله

لغو آگهی فوق اعلام می گردد.

شرکت آب و فاضلاب استان البرز (سهامی خاص)

۳۱۹

آگهی مناقصه عمومی



شرکت غلغ و خدمات بازرگانی منطقه ۱۲ (الروستان) در نظر دارد حمل گندم از سیلوا، بانبارها و مراکز نگهداری و ذخیره سازی سطح استان را به مدت یکسال به شرکت حمل و نقل واجد شرایط واگذار نماید لذا از متقاضیان دعوت می شود جهت دریافت اسناد و مدارک و شرایط شرکت در مناقصه پس از درج آگهی نوبت دوم به مدت ده روز به وب سایت Tendersaspmiets.mporg.ir (پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات) مراجعه نمایند.

آخرین مهلت تحویل اسناد مناقصه: ۱۳۹۷/۰۵/۱۴

تاریخ بازگشایی پاکت: ۱۳۹۷/۰۵/۱۵

هزینه آگهی مناقصه برعهده برنده مناقصه می باشد.

شرکت غلغ و خدمات بازرگانی منطقه ۱۲ (الروستان)

تاریخ ثبت آگهی: ۱۳۹۷/۰۵/۱۴



سازمان آگهی ها ۸۸۹۳۶۶۵۱



سودجوها نمی گذارند بازار موبایل طعم دلار ۴۲۰۰ تومانی را بچشد

یک فروشنده موبایل با بیان اینکه اکنون بازار تقریباً خود را با دلار آزاد تنظیم کرده، گفت: الان جنس در بازار نیست و علت آن واردکنندگان سودجویی هستند که می‌خواهند مانع حرکت بازار به سمت دلار ۴۲۰۰ تومانی بشوند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، با شروع سال افزایش قیمت ارز باعث برهم زدن تعادل بازار شد تا آنجا که هر روز شاهد رشد قیمت اجناس وارداتی بودیم. بر این اساس بانک مرکزی نرخ ارز را ۴۲۰۰ تومان اعلام کرد و قرار شد کالاهای وارداتی مشمول دریافت ارز دولتی شوند، اما همین موضوع هم باعث دو نرخ شدن کالاها و رانت در بازار شد. زیرا دولت به نوعی از پذیرش دلار بازار آزاد فرار می‌کرد و این داستان به اینجا ختم شد که سودجویان با ارز مصوب بانک مرکزی کالا وارد کشور می‌کردند، اما همان کالا با نرخ آزاد در اختیار مشتری قرار می‌گرفت. بازار موبایل هم از این قضیه مستثنی نبود و حدود سه هفته پیش جهش ناگهانی قیمت گوشی اعتراضاتی را به همراه داشت، به گونه‌ای که یک گوشی در مقایسه با قبل عید رشد ۶۰ الی ۱۰۰ درصدی را تجربه کرد.

به عنوان مثال گوشی وارداتی چینی شیائومی مدل 4x Xiaomi Redmi که در اواخر اسفند ۹۶ با نرخ قیمتی حدود ۸۰۰ هزار تومان معامله می‌شد به ناگاه در تیرماه به قیمت ۱.۴ میلیون تومان افزایش پیدا کرد.

در همین حال بود که وزیر ارتباطات وعده ۱۰ روزه برای تعدیل قیمت موبایل را ارائه داد و از سوی دیگر با انتشار لیست واردکنندگان دلار ۴۲۰۰ تومانی سعی در باز کردن پنجره شفافیت به سوی ارز یارانه‌ای دولت کرد. با گذشت ۱۴ روز از وعده وزیر به سراغ بازار موبایل رفتیم تا تعدیل بازار موبایل را راستی‌آزمایی کنیم، اما پس از پرس و جو و بررسی‌ها از فروشندگان متوجه اتفاق عجیبی یعنی نبود جنس و عرضه در این کالای وارداتی شدیم. این موضوع از جهتی تعجب‌آور است که در سایر کالاهای وارداتی اگر هرگونه تغییرات قیمتی به سبب رانت دلار ۴۲۰۰ و دلالتی و... داشته‌ایم، اما با کمبود و نبود عرضه جنس تاکنون مواجه نشده‌ایم. اما در بازار موبایل گویا دستنالی نامرئی و سودجو هستند که نمی‌خواهند در برهه کنونی بازار موبایل دلار ۴۲۰۰ تومانی به خود ببینند و برای همین مقصود سعی در انبار کردن اجناس یا فروش کنترل‌شده آن به زیرمجموعه‌های خود دارند تا بتوانند بازار را در رنج دلار ۸۰۰ تومانی تثبیت کنند.

عباسیان، مدیر فروشگاه آزاد موبایل معتقد است که بعد از افزایش دریافت‌کنندگان دلار ۴۲۰۰ تومانی، بازار تا حدودی رنگ ثبات به خود دیده و جلوی افزایش قیمت افسارگسیخته سه هفته گذشته شده است. وی علت کمبود در بازار را نبود جنس دانست و گفت: الان اینگونه نیست که مغازه‌دارها جنس داشته باشند و نخواهند عرضه کنند بلکه موضوع نبود جنس در بازار است.



خود احساس می‌کنند. برکتین تصریح کرد: صنایع ما گاهی احساس می‌کنند اگر کوچک باشند جای ترحم و بخشودگی بیشتری دارند، اما در صورتی که به واحدهای بزرگ تبدیل شوند هیچ‌گاه شامل بخشودگی در بسیاری از قوانین نخواهند شد.

دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت اصفهان اضافه کرد: این موضوع موجب سوءتفاهم برخی شرکت‌های داخلی شده است و حتی در برخی از موارد شاهد تقلب و سوءاستفاده از قوانین هستیم.

وی افزود: به عنوان مثال در جایی که بزرگ‌بودن یک شرکت یا واحد تولیدی منافع بیشتری برای آن شرکت دارد، همه با هم جمع شده و خود را یک واحد بزرگ معرفی می‌کنند در حالی که اگر کوچک‌بودن موجب دریافت تسهیلات و بخشودگی مالیات و جرایم دیگر شود همین واحدها خود را تک تک و جدا معرفی می‌کنند.

برکتین در راستای تشریح بیشتر دلایل واحدهای صنعتی کشور برای کوچک‌ماندن بیان کرد: عدم هماهنگی مسئولان اجرایی و قانون‌گذاران با تولیدکنندگان موجب شده که تولیدکنندگان داخلی خود را فرزند ناتنی خانواده صنعت بدانند و در نتیجه هیچ‌گاه تمایلی به پیشرفت و بزرگ‌شدن نداشته و می‌توان گفت این واحدها همیشه در زمانی سرخورده و مأیوس شده‌اند.

دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت اصفهان با تأکید بر مزایای اقتصاد مقاومتی در جهت رشد و تعالی سازمان‌ها و واحدهای تولیدی گفت: در صورتی که روند اقتصاد مقاومتی به درستی اجرا شود بدون شک در آینده‌ای نزدیک به مرحله استقلال از درآمدهای نفتی می‌رسیم. وی در خاتمه یادآور شد: متأسفانه عملکرد ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی کشور به سمت انجام وظایف روزانه و مسایل پیش پا افتاده سوق پیدا کرده و در نتیجه از وظایف اصلی خود غافل شد.

بزرگ کشور و یا کوچک شدن آنها به واحدهای تولیدی کوچک و متوسط شده است. شاید بتوان گفت تبدیل واحدهای بزرگ دولتی به واحدهای خصوصی و سوءمدیریت بسیاری از مدیران ناکارآمد موجب شده است تا دیگر تمایل و رغبت عمومی در حوزه صنایع کشور به توسعه و بزرگ شدن کم‌رنگ شود و مدیران این واحدها از بزرگ‌شدن واحدهای خود، احساس نگرانی داشته باشند.

همچنین برخی از واحدهای تولیدی کشور احساس می‌کنند در صورتی که کوچک باشند، بیشتر مورد ترحم و حمایت‌های دولتی قرار خواهند گرفت و این امر به دلیل چتر حمایتی است که دولت در راستای حمایت از واحدهای تولیدی کوچک از طریق بخشودگی مالیات و یا اختصاص تسهیلات به کار برده است و در مقابل این واحدهای بزرگ هستند که به دلیل بزرگ‌بودن و سودهای بیشتر مجبورند بار بزرگ‌تری از مصایب صنعت را به دوش بکشند.

در این گزارش به بررسی بیشتر عوامل موثر در تمایل شرکت‌ها و واحدهای تولیدی ایرانی به کوچک‌ماندن پرداخته‌ایم که در ادامه آمده است.

صنایع ما گاهی احساس می‌کنند، اگر کوچک باشند جای ترحم و بخشودگی بیشتری دارند

محمدرضا برکتین، دبیر خانه صنعت، معدن و تجارت اصفهان، اظهار کرد: همه انسان‌ها به طور طبیعی از درون آمادگی برای بزرگ‌شدن دارند، اما در جامعه‌ای که بزرگ‌بودن در آن تقبیح شده باشد، تمایل کسب و کارها نیز برای رشد و پیشرفت کاهش پیدا خواهد کرد.

وی افزود: در جامعه‌ای که مبتنی بر اقتصاد نفتی است، معمولاً افراد تمایل کمتری برای پیشرفت واحدهای تولیدی و صنعتی خود داشته و نیاز کمتری را برای تبدیل استعدادهای بالقوه تولیدی و صنعتی

واحدهای صنعتی کشور در سال‌های اخیر تمایل کمتری برای توسعه و بزرگ‌شدن از خود نشان داده‌اند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، یکی از موضوعاتی که به عنوان محرک رشد و توسعه صنایع، در کشورهای مختلف و به ویژه صنعتی جهان مطرح بوده است؛ تمایل صنایع کوچک به بزرگ‌شدن و توسعه واحدهای صنعتی خود است. در صورتی که این تمایل در بین سرمایه‌گذاران و مدیران صنایع از بین برود، نمی‌تواند امید زیادی به پیشرفت و رشد و ترقی کشور داشت. متأسفانه در چند سال اخیر، تمایل صنعتگران کوچک به رشد و بزرگ‌کردن صنایع‌شان کمتر شده و باید دید که دلیل اصلی این بی‌رغبتی به پیشرفت و توسعه چه بوده است. می‌توان یکی از دلایل تمایل کسب‌وکارهای ایرانی به کوچک بودن و کوچک ماندن را ریسک‌های تجاری و غیرتجاری دانست. بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک بیش از هر موضوعی نگران تهدیدهای گاه‌وبیگاه نهادهای دولتی و حاکمیتی، رقبا صاحب رانت، دخالت‌های نابجای دولتی‌ها، تصمیم‌های بدون مطالعه مسئولان و برخی ارگان‌ها هستند.

بنابراین می‌توان نتیجه گرفت بسیاری از تولیدکنندگان داخلی بیش از اینکه به فکر توسعه صنایع و تولیدی‌های خود باشند، به فکر برطرف کردن موانع و نامالایمت‌های سیاستمداران و سازمان‌های مختلف دولتی هستند. همچنین در شرایط بی‌تعادلی بازار ارز و فضای نامطلوب کسب و کار، بسیاری از سرمایه‌گذاران تمایلی به سرمایه‌گذاری در تولید نداشته و شاید ترجیح دهند سرمایه خود را در ارز و سکه و یا بانک به امانت بگذارند.

در کنار این عوامل، نباید از درست اجرا نشدن اصل ۴۴ و خصوصی‌سازی غافل شد که خود موجب از بین رفتن بسیاری از صنایع

معاون اول رئیس‌جمهور در آیین افتتاح طرح توسعه مجتمع فولاد سبا:

صنعت فولاد باید خط مقدم تولید و صادرات باشد



جیب ملت را غارت کنند. دانستن این مورد تلخ است، اما نکته مهمش این است که ما آن عده قلیل را هم به شکل مناسب ادب خواهیم کرد.

جهانگیری با بیان اینکه فاز دوم مجتمع فولاد سبا به همت مدیریت و کارشناسان فولاد مبارکه با بهره‌مندی از مدرن‌ترین روش‌های تولید به بهره‌برداری رسیده است، اذعان داشت: در زمینه بومی‌سازی نیز فولادسازان می‌توانند بسیاری از بخش‌های کارخانه‌ها و تجهیزات را با کمک بخش خصوصی در داخل کشور بسازند.

وی محدودیت منابع آبی استان اصفهان را جدی خواند و گفت: اینکه مجتمع فولاد سبا ۷۰ درصد نیاز آبی خود را از محل تصفیه و بازچرخانی پساب‌های صنعتی تأمین می‌کند، افتخار بزرگی است؛ از این رو از دکتر سبحانی مدیرعامل گروه فولاد مبارکه، کارکنان و کارگران، مهندسان، مشاوران، پیمانکاران و همه کسانی که در این مجموعه زحمت کشیدند و برای پیشرفت کشور تلاش می‌کنند، صمیمانه تشکر می‌کنم.



وزیر صنعت، معدن و تجارت: یکی از مهم‌ترین اقدامات فولاد مبارکه استفاده از توان ساخت داخل است

در ادامه این آیین، دکتر شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز با بیان اینکه کامل بودن زنجیره تولید در مجتمع فولاد مبارکه یک مزیت است، گفت: این شرکت به همراهی صنایع بالادستی و پایین‌دستی خود ارزش افزوده اقتصادی زیادی ایجاد و به اقتصاد ملی ایران خدمت فوق‌العاده‌ای کرده است.

دکتر شریعتمداری افزود: یکی از مهم‌ترین کارهایی که این شرکت انجام داده، تلاش برای استفاده از توان ساخت داخل است و سایر صنایع نیز باید از آن الگوبرداری کنند. حدود ۴۰۰۰ شرکت در پایین‌دست و بالادست فولاد مبارکه فعالیت دارند و ۲۸۰۰ واحد صنعتی کوچک و بزرگ تجهیزات صنعتی و مهندسی این شرکت را پشتیبانی می‌کنند؛ این امر بیانگر این است که حمایت از سازندگان داخلی و بومی‌سازی صنعت در این شرکت اتفاق افتاده است. اینکه این مجموعه به دست صنعتگران و فعالان عرصه صنعت ایران اسلامی اداره می‌شود، مایه افتخار است.

وی خاطرنشان کرد: از سهم ۵۵ میلیون تن فولادی که کشور برای سال ۱۴۰۴ پیش‌بینی کرده است، فولاد مبارکه که تولید ۲۵ میلیون تن از این هدف بزرگ را برای خود در نظر گرفته است که امیدواریم با توجه به دستاوردهای اخیر این شرکت و برنامه‌های هدفمند آن این امر محقق شود. وی ضمن قدردانی از اقدامات فولاد مبارکه در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی و نقش‌آفرینی آن در تولید ناخالص ملی به دستاوردهای فولاد مبارکه در زمینه بهینه‌سازی و کاهش مصرف آب اشاره و تصریح کرد: این مجتمع بزرگ، به‌رغم اینکه خودش از کمبود آب رنج می‌برد، در حل مشکل آب منطقه به عنوان یکی دیگر از مسئولیت‌های اجتماعی نقش بسزایی دارد که مطمئناً از پس این

افتتاح و بهره‌برداری از این طرح‌ها در حساس‌ترین مقطع تاریخ کشور و در شرایطی که دشمن با اعمال تحریم‌های اقتصادی سعی دارد به نظام مقدس جمهوری اسلامی ضربه بزند، صورت گرفت و این باعث مباحثات است.

این مطلب را دکتر اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور در آیین افتتاح طرح توسعه مجتمع فولاد سبا و نیروگاه ۲۵ گاهوا (CHP) فولاد سبا، کارخانه آهک کلسینه شرکت فولادسنگ مبارکه، ایستگاه تقلیل فشار گاز و تصفیه‌خانه ۳۰۰۰ مترمکعبی پساب صنعتی فولاد مبارکه اصفهان گفت. این مراسم با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و معاونان ایشان، استاندار اصفهان، ائمه جمعه شهرهای مبارکه و زرین‌شهر، نمایندگان مردم شریف اصفهان و شهرستان‌های لنجان، مبارکه و فلاورجان در مجلس شورای اسلامی، فرماندار لنجان، فرماندار مبارکه، جمعی از فرماندهان نظامی و انتظامی، مدیران و مسئولان استان و منطقه و جمعی از اصحاب رسانه برگزار شد.

وی پس از بازدید از خطوط تولید مجتمع فولاد سبا و افتتاح رسمی پروژه‌های مذکور طی سخنانی تصریح کرد: استان اصفهان در همه بخش‌های کشور پیشتاز است. هیچ تحول سیاسی، فرهنگی، اجتماعی در ایران نداریم و هیچ پیشرفت مهم اقتصادی و صنعتی وجود ندارد که اصفهان کانون یا نقطه اصلی توسعه و پیشرفت آن نبوده باشد. این استان در پیشرفت معدن و صنایع معدنی، پتروشیمی و پالایشگاهی و خلاصه در تمامی صنایع بزرگ، متوسط و کوچک ایران نقش بسزایی داشته و دارد.

وی ضمن تشریح وضعیت اقتصادی کشور و عملکرد قدرت‌های اقتصادی حاضر در برجام گفت: مهم‌ترین هدف آمریکایی‌ها به گفته خودشان این است که اقتصاد ما را زمین‌گیر کنند، زندگی را بر مردم تنگ کنند تا دامنه نارضایتی‌های مردم توسعه پیدا کند و به اهداف دیگری که به دنبال آن هستند، دست یابند. در مقابل، وظیفه مسئولان جمهوری اسلامی و ملت ایران این است که با برنامه‌ریزی دقیق و مقاومت، برنامه‌های طرف مقابل را به شکست بکشانیم و اقتصاد ایران را سرپا نگه داریم. این‌طور نیست که فکر کنیم آمریکایی‌ها علیه ما اعلام جنگ اقتصادی کرده‌اند و ما بگوییم هیچ اتفاقی نمی‌افتد. ما باید در چند جبهه که موردتوجه آنهاست برنامه داشته باشیم؛ آنها می‌خواهند صادرات نفت ایران را به عنوان مهم‌ترین مرکز درآمد ایران تا ماه نوامبر (آبان‌ماه) به صفر برسانند و به تعبیر خودشان متوقف کنند. برنامه‌ریزی ما درست نقطه مقابل خواسته آنان است؛ یعنی می‌خواهیم نفت‌مان را به حداکثر میزان ممکن و حد نیاز خودمان در داخل کشور، صادر کنیم. خواسته بعدی آنان این است که جلوی صادرات کالاهای اساسی ایران را بگیرند. آنها می‌دانند وقتی ما اعلام می‌کنیم ۴۵ تا ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی داریم، حدود ۸۰ درصد از آن در حوزه‌هایی مثل پتروشیمی، فولاد و مس است و حدود ۲۰ درصد، یعنی سهم کوچکی از آن، صادرات خود است که متعلق به بخش‌های مختلف صنعتی و سنتی است. در این ۸۰ درصد، صنعت فولاد باید خط اصلی و مقدم تولید و صادرات باشد. همچنان که مدیران و کارکنان صنعت فولاد کشور پیش از این هم در مقاطع مختلف شایستگی خود را به بهترین شکل ممکن نشان دادند. انتظار دولت و ملت از فولادسازان این است که تولید و صادرات را نسبت به سال قبل افزایش دهند. ملت انتظار دارد در مقطعی که دشمن اینچنین هدف‌گذاری کرده است، فرزندان خودش در صنعت فولاد در مقابل، هدف‌گذاری جدیدی انجام دهند و آخر سال با سرفرازی اعلام کنند تولید و صادرات شرکت در سال ۹۷ افزایش یافته است. ما مطمئنیم مدیران و کارکنان صنعت فولاد کشور می‌توانند این کار را انجام دهند. نباید در توانمندی‌های خود تردید کنیم.

وی در بخش دیگری از سخنان خود افزود: ایجاد مانع بر سر راه واردات موردنیاز کشور هدف بعدی دشمن است که این نیز یک موضوع جدی است و به عزم و اراده جدی نیاز دارد. باید با نگاه جدی به ظرفیت‌های داخلی به تولید داخلی کشور توجه کنیم و خودکفایی را به عنوان یک راهکار مؤثر موردتوجه قرار دهیم. صنعتگران باید تولیداتی بهتر با قیمت کمتر و کیفیت بالاتر در اختیار مردم قرار دهند. یکی از بدترین موارد در این شرایط این است که گروه‌ها یا افرادی می‌خواهند

مسئولیت خطیر نیز به خوبی بر خواهد آمد.

دکتر شریعتمداری با تأکید بر اینکه یکی دیگر از مهم‌ترین ویژگی‌های تحسین برانگیز در مجموعه فولاد مبارکه تلاش هرچه بیشتر برای استفاده از توان تولیدکنندگان داخلی است، خاطر نشان کرد: فولاد مبارکه در زمینه همکاری با واحدهای صنعتی و تولیدی کشور نیز پیشتاز است؛ به نحوی که رقم قابل ملاحظه‌ای نزدیک به ۲۸۰۰ میلیارد تومان منابع از مجموعه فولاد مبارکه به صورت اعلام‌نشده در قالب یک وام ۱۲ درصد تنفس‌دار در اختیار واحدهای صنعتی تولیدی قرار می‌گیرد. وی سرانه مصرف فولاد کشور را ۲۳۰ کیلوگرم اعلام و ابراز امیدواری کرد با اجرای طرح‌های ساخت‌وساز در کشور و افزایش میزان سرانه مصرف فولاد در ایران، این رقم به حدود ۴۰۰ کیلوگرم افزایش یابد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه با اشاره به اهمیت تولید صادرات‌محور تا سال ۱۴۰۴ اظهار کرد: اهتمام به صادرات یکی دیگر از برنامه‌های راهبردی است و باید به ۱۵ میلیون تن صادرات فولاد برسیم. امروز حدود ۹ میلیون تن از زنجیره فولاد کشور به بازارهای بین‌المللی صادر می‌شود. شریعتمداری با تأکید بر اینکه ظرفیت فعلی تولید فولاد کشور با افتتاح طرح‌های توسعه مجتمع فولاد سبا به ۳۴ میلیون تن افزایش یافته است، گفت: این میزان در سال ۹۲ حدود ۲۳ میلیون تن بوده و این رکورد بسیار خوبی است.

وی از معاون اول رئیس‌جمهوری خواست برای تأمین نیازهای مربوط به زیرساخت‌های صنعت فولاد کشور سرمایه‌گذاری قابل توجهی در نظر گرفته شود تا در زیربناهایی مانند ریل، برق و... قدهای بلندتری برادریم و بتوانیم به ظرفیت مدنظر تولید فولاد کشور برسیم. چنانچه این کارها در حوزه فولاد و همچنین برنامه‌های راهبردی دیگر در حوزه معدن اتفاق افتد، می‌توانیم از آینده صنعت فولاد کشور مطمئن باشیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: صنعت فولاد ایران در سال ۲۰۱۷، به‌رغم اینکه صنعت فولاد جهان بیشتر از ۶ درصد رشد نداشت، به رشد ۲۲ درصدی دست یافت. در سه ماهه اول سال نیز ۱۷ درصد رشد داشته است.

وی تصریح کرد: این صنعت یکی از نمونه‌های بارز و مهم به بار نشستن اقتصاد مقاومتی در کشور است. در زنجیره تولید فولاد کشور در سال‌های ۹۲ تا ۹۶، چنانچه در برخی موارد با رشد مزاد مواجه بوده‌ایم، روند آن کنترل شده است و در گندله و سایر مواردی هم که باید رشد آن افزایش می‌یافت ظرفیت تولید بیشتر شده است. به‌طور کلی در بخش‌های مختلف صنعت فولاد تعادل ایجاد شده و این صنعت پویا و مقاوم شده است.

دکتر بهرام سبحانی: توسعه‌های گروه فولاد مبارکه در راستای تأمین نیازهای کشور انجام شده است

در این آیین باشکوه، دکتر بهرام سبحانی مدیرعامل گروه فولاد مبارکه نیز با ارائه گزارشی از فعالیت‌های بزرگ‌ترین گروه فولادساز کشور گفت: این شرکت بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا است و سهم ۲۲ درصدی در تولید منطقه دارد.

وی با اشاره به ظرفیت گروه فولاد مبارکه که ادامه داد: در حال حاضر، در سه مجموعه فولادسازی فولاد مبارکه، فولاد سبا و فولاد هرمزگان ظرفیت تولید ۱۰ میلیون و ۳۰۰ هزار تن است.

دکتر سبحانی فولاد مبارکه را با ظرفیت تولید ۱۲ میلیون تن آهن اسفنجی، بزرگ‌ترین تولیدکننده آهن اسفنجی در جهان معرفی کرد و گفت: این شرکت با ۷۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه ثبت‌شده بزرگ‌ترین شرکت بورسی است، اما ارزش بازار سهام با نرخ امروز سهمی که در حال عرضه است، بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان است.

دکتر سبحانی ادامه داد: بیش از ۱۰۰۰ شرکت در بالادست تأمین‌کننده مواد معدنی، مواد مصرفی و تجهیزات و قطعات فولاد مبارکه و حدود ۱۰۰۰ کارگاه به‌طور مستقیم طرف قرارداد این شرکت و حدود ۴۰۰۰ شرکت هم طرف قرارداد مستقیم و غیرمستقیم خرید محصولات فولاد مبارکه هستند.



اخبار

حضور خودروسازان فرانسوی در ایران به‌خصوص پژو سیتروئن رسماً منتفی شد

با اعلام وزیر دارایی فرانسه، دولت ایالات‌متحده آمریکا با درخواست این کشور مبنی بر معافیت شرکت‌های فرانسوی از تحریم‌ها برای ادامه فعالیت در ایران مخالفت کرده است.

به گزارش پدال‌نیوز، با اعلام وزیر دارایی فرانسه، دولت ایالات‌متحده آمریکا با درخواست این کشور مبنی بر معافیت شرکت‌های فرانسوی از تحریم‌ها برای ادامه فعالیت در ایران، مخالفت کرده است. با این حساب، عملاً ادامه حضور خودروسازان فرانسوی در ایران به‌خصوص پژو سیتروئن منتفی است و آنها تا کمتر از یک ماه دیگر از خودروسازی کشور خواهند رفت. آن طور که برونو له میایر، وزیر دارایی فرانسه به روزنامه فیگارو گفته، آمریکا درخواست فرانسه برای معافیت شرکت‌های این کشور از تحریم‌ها علیه ایران را رد کرده است. به گفته وی، فرانسه اخیراً پاسخ منفی استیو منوچین، وزیر خزانه‌داری آمریکا را درباره معافیت شرکت‌های فرانسوی از تحریم‌ها علیه ایران دریافت کرده است. کمتر از دو ماه پیش بود که با اعلام دونالد

ترامپ ریاست‌جمهوری آمریکا، این کشور از برجام خارج شد تا به تبع آن، تحریم‌های مرتبط با صنعت خودرو، از نیمه مردادماه امسال بازگردند. به فاصله کوتاهی از این ماجرا، پژوسیتروئن طی بیانیه‌ای اعلام کرد که تحت‌تأثیر خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها، ایران را ترک خواهد کرد. هرچند در ادامه، رنو دیگر خودروساز فرانسوی اعلام کرد در ایران می‌ماند، با این حال خبر از کاهش سطح فعالیت خود (در ایران) داد. در این شرایط، فرانسوی‌ها امیدوار بودند درخواست آنها برای معافیت از تحریم‌های آمریکا، مورد قبول واقع شده و بتوانند به فعالیت خود در ایران ادامه دهند؛ با این حال طبق گفته وزیر دارایی فرانسه، دولت ترامپ با این درخواست مخالفت کرده است. از آنجاکه هزینه‌های مادی و معنوی ماندن در ایران برای شرکت‌های خارجی (به دلیل بازگشت تحریم‌ها و سختگیری آمریکایی‌ها) بسیار بالا است، به‌نظر می‌رسد خودروسازان فرانسوی به ویژه پژو سیتروئن تا ۱۶ مرداد (آخرین مهلت در نظر گرفته شده برای خروج شرکت‌ها از ایران)، با خودروسازی ایران وداع خواهند کرد. از آن سو رنو نیز حتی اگر طبق وعده‌ای که داده در ایران بماند، قطعاً نمی‌تواند روند عادی را در تأمین قطعات و تولید و نقل‌وانتقال پول داشته باشد، بنابراین ضمن به محاق رفتن قرارداد جدید این شرکت با ایدرو (سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران)، در تولید محصولات فعلی (خانواده تندر-۹۰) نیز با مشکلات و موانع بزرگی روبه‌رو خواهد شد.

متخلفان ۶۰۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰ تومانی نقره‌داغ می‌شوند

به دنبال انتقادات اخیر کارشناسان از پرداخت یارانه ۶۰۰ میلیارد تومانی به واردکنندگان خودرو و ابراز نگرانی از حیف و میل شدن بیت‌المال، وزیر اقتصاد به موضوع ورود کرده و ضمن هشدار به واردکنندگان خودرو، وعده داد حق مردم را ریسال به ریسال از متخلفان پس می‌گیرد.

به گزارش پایگاه خبری دنیای بانک، با دستور اخیر رئیس جمهوری مبنی بر انتشار لیست شرکت‌های دریافت‌کننده ارز دولتی ۴۲۰۰ تومانی برای واردات کالا با هدف جلوگیری از گران‌فروشی این شرکت‌ها، چندی پیش بانک مرکزی لیست شرکت‌های واردکننده خودروی دریافت‌کننده ارز دولتی را منتشر کرد.

این لیست بیاتنگر پرداخت ۱۲۱ میلیون یورو ارز دولتی به واردکنندگان خودرو در چند ماه اخیر بود. براین اساس مشخص شد با توجه به تفاوت نرخ ارز دولتی با ارز دولتی از آزاد، حدود ۶۰۰ میلیارد تومان یارانه در قالب ارز دولتی به واردکنندگان خودرو پرداخت شده است.

شرکت‌های رامک خودرو، بهمن موتور، یاران خودروی الوند، ابراهیمی شادمان محمد، ایران خودرو دیزل، جهان نوین آریا، ابرتویا، نادران کار موتور، کوشا خودرو نگین، آریس موتور پویا، نگین خودرو، نوشه تجارت سپهر، پاکرو سبز قشم، ماموت خودرو، ایمن تجارت جام جم، آریس موتور تابان، آپام خودروی الوند، نگین خودرو، ازمان نگین کارا، ملینا تجارت آرکا و کرمان موتور دریافت‌کننده ارز دولتی برای واردات خودرو هستند.

طبق اعلام رئیس انجمن واردکنندگان خودرو، برند خودروهای وارد شده با ارز دولتی شامل برندهای نیسان، میتسوبیشی، رنو، سانگ‌یانگ، دی‌اس، هیوندای، تویوتا، هوالا و فولکس‌واگن بوده است.

اما رسانه‌ای شدن پرداخت یارانه ۶۰۰ میلیارد تومانی به واردکنندگان خودرو انتقاد شدیدی کارشناسان را به دنبال داشت. در یکی از این انتقادات عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبایی اظهار کرد که باید مشخص شود ۶۰۰ میلیارد تومان یارانه پرداختی دولت از بیت‌المال به شرکت‌های واردکننده خودرو، کجا رفته و چه سرنوشتی داشته است.

ام‌الله امینی با بیان اینکه این ۶۰۰ میلیارد تومان رانتی است که به شرکت‌های واردکننده خودرو داده شده است، خاطر نشان کرد: می‌توان پیش‌بینی کرد که شرکت‌های واردکننده خودرو طبق روال گذشته، خودروهای وارد شده با ارز دولتی را با نرخ ارز آزاد فروخته و ۶۰۰ میلیارد تومان یارانه پرداختی را تصاحب کنند.

در یکی دیگر از انتقادات عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت نیز خواستار اقدام دولت برای بازپس‌گیری یارانه پرداختی به واردکنندگان خودرو شد. امیرحسین کاکایی در این رابطه اظهار کرد: دولت باید به سرعت وارد عمل شده و اشتباه پیشین را جبران و ۶۰۰ میلیارد تومان یارانه پرداختی را از شرکت‌های واردکننده خودرو بازپس بگیرد.

در چنین شرایطی که برخی نمایندگان مجلس نیز خواستار روشن شدن سرنوشت یارانه ۶۰۰ میلیارد تومانی پرداختی به واردکنندگان خودرو شده بودند، روز گذشته وزیر اقتصاد به این موضوع ورود کرد و وعده داد که پرونده شرکت‌های واردکننده خودروی دریافت‌کننده ارز دولتی به دقت بررسی و علاوه بر وصول کامل مالیات، با شرکت‌هایی که خودروهای وارد شده با ارز دولتی را با نرخ ارز آزاد فروخته باشند، به شدت برخورد خواهد شد.

برنامه‌ریزی دولتی برای تولید یک میلیون و ۷۵۰ هزار خودرو محقق می‌شود؟



روبه‌رو شدند و کمپینی در خریدن خودروی صفر در کشور به راه افتاد و با مداخله دولت و حمایت‌های سیستم بانکی این مشکل به نوعی مرتفع شد، باید تولیدکنندگان به سمتی بروند تا ضربت آمادگی خود را در مقابل واکنش‌های منفی بازار افزایش دهند، این در شرایطی است که با توجه به معضلاتی که در حال حاضر شبکه بانکی کشور با آن دست به گریبان است، چنانچه بار دیگر این صنعت با چالش‌هایی از این دست روبه‌رو شود، نمی‌تواند چشم امید به سیستم بانکی کشور داشته باشد و به نوعی در مقابله با این بحران‌ها تنهاسست. به این ترتیب مدیران خودرویی باید راهکارهایی بیندیشند تا همچنان بتوانند در غیاب محصولات جدید محصولات قدیمی خود را نیز در بازار به فروش برسانند. کارشناسان در کنار این دو مسئله، تأثیر تحریم‌ها بر صنعت خودروی کشور را هم مورد توجه قرار می‌دهند. کارشناسان تأکید می‌کنند صنعت خودروی کشور، در سال‌های ابتدای دهه ۹۰ شمسی که برای اولین بار طعم تحریم‌ها را چشید، نشان داد که از این ناحیه ضربه‌پذیر است؛ بنابراین با توجه به اینکه تحریم‌های صنعت خودرو از اواسط مردادماه بار دیگر از سوی ایالات‌متحده آمریکا اعمال می‌شود، این احتمال وجود دارد که تیراژ خودرو از آن ناحیه باز هم ضربه بخورد.

تعلیق فعالیت‌های پژو سیتروئن در کنار فعالیت محدود رنو با شرکای داخلی را می‌توان نشانه‌هایی از فشار تحریم‌ها روی این صنعت دانست. این اتفاق‌ها باعث ایجاد چالشی در زمینه تولید محصولات پسابرجامی شده و تولید این خودروها را محدود کرده است. علاوه بر تحریم‌های خودرویی، همان‌طور که اشاره شد محدودیت‌های بانکی در نقل‌وانتقال پول، سبب ایجاد محدودیت‌های مضاعف برای صنعت خودروی کشور شده. به این ترتیب به‌نظر می‌رسد خودروسازان برای مقابله با تأثیرهای ناشی از اعمال تحریم‌ها، باید برنامه‌ریزی مناسبی برای جلوگیری از کاهش تولید مد نظر قرار دهند.

بعد خارجی کارشناسان اعمال تحریم‌های بین‌المللی را سرعت‌گیر تیراژ تولید می‌خوانند حال آنکه در بعد داخلی، علاوه بر مشکلاتی که بخش تولید با آن دست به گریبان است، در بخش تقاضا هم چالش‌هایی برای بنگاه‌های تولیدی می‌توان تصور کرد. کارشناسان در توضیح چالش‌های داخلی تأکید دارند که در حال حاضر قطعه‌سازان داخلی به‌عنوان تأمین‌کنندگان اصلی قطعات مورد نیاز خودروسازان با مشکلات جدی مواجه هستند. جدی‌ترین این مشکلات را می‌توان تأمین مواد اولیه دانست.

در بخش تأمین مواد اولیه، قطعه‌سازان هم در تأمین منابع ریالی و هم تأمین منابع ارزی با بحران روبه‌رو هستند. البته بحث سرمایه در گردش همچنان جزو مشکلات لاینحل دست‌اندرکاران صنعت قطعه کشور است. بی‌تردید بحرانی که صنعت قطعه کشور با آن روبه‌رو است، بر عملکرد خودروسازان هم اثرگذار خواهد بود و اجازه افزایش تیراژ را به آنها نمی‌دهد. باید به این نکته هم اشاره کرد که در حال حاضر فعالان این بخش در تأمین ارز مورد نیاز برای تولید قطعه با محدودیت‌هایی روبه‌رو هستند.

در کنار مشکلات قطعه‌سازان، فروش محصولات تولید شده در بازار، دیگر چالش داخلی است که پیش پای خودروسازان قرار دارد. با توجه به اینکه در چند سال اخیر پلتفرم‌ها و به تبع آن خودروهای جدیدی به خطوط تولید کشور اضافه نشده است، مشتریان رغبتی به خرید خودروهای موجود در بازار ندارند. این بی‌علاقگی مشتریان می‌تواند بر تیراژ خودروسازان اثرگذار باشد. چنانچه خودروسازان بخواهند بر این مشکل غلبه کنند باید در گام اول، تا حدودی فروش نقدی این محصولات را فراموش و تلاش کنند با ایجاد تنوع در نحوه پرداخت برای بخش عمده‌ای از محصولات خود، به نوعی بازار را برای مصرف‌کنندگان جذاب کنند.

با توجه به اینکه یک بار در سال ۹۴، خودروسازان با این چالش

جزئیات جدید از ثبت سفارش غیرقانونی خودرو

از ماجرای دستورالعمل جدید واردات خودرو باخبر شدند و بی‌وقفه ثبت سفارش خودرو و واردات خودرو را آغاز کردند. نعمت‌زاده زمانی که دید سایت ثبت سفارش خودرو با اعداد چشمگیری روبه‌رو شده است در تاریخ ۲۴ تیرماه آن هم به صورت دست نوشته از معاون خود خواست سایت ثبت سفارش واردات خودرو با سرعت بسته شود تا پس از ابلاغ دستورالعمل واردات خودرو، واردات صورت گیرد.

خسروتاچ که این موضوع را روایت می‌کند، ادامه داد: تصور ما این بود که دستورالعمل واردات خودرو با سرعت تصویب می‌شود و به‌واسطه آن می‌توان بازار خودروهای وارداتی را به سمت درستی هدایت کرد. ولی تغییر دولت باعث تأخیر بررسی پنج ماهه این دستورالعمل شد و در نهایت هم دیدیم که با وجود خودرو و واردات انبوه، قیمت‌ها افزایش پیدا کرد. در همین بجموحه که عملاً به ماه‌های پایانی سال ۹۶ رسید، سازمان توسعه تجارت از تخلف‌های ثبت سفارش خودرو پرده برداشت و این خبر با سرعت در فضای مجازی پخش شد. ماجرای ثبت سفارش ۶هزار و ۴۰۰ خودرو در روزهایی که سایت ثبت سفارش خودرو بسته بود، سؤالات پیکان متعددی را ایجاد کرد و هر روزی که از این پرونده می‌گذرد نوک پیکان اتهام‌ها به سمت یقین تن می‌سازمان نشانه می‌رود.

این روزها وزارت صنعت متهم ردیف اول است. در یکی از سایت‌ها آمده است که سامانه ثبت سفارش خودرو توسط فردی که با معرفی شخص خسروتاچ به این کار گمارده شده بود باز می‌شود تا چند شرکت بزرگ واردات خودرو، در اقدامی غیرقانونی اقدام به ثبت سفارش کنند و سودهای کلانی از این انحصار به دست بیاورند. شرکتی

تولید خودروی سواری در شرایطی خردادماه سال‌جاری نسبت به ماه پیش از آن با افت ۲۰ درصدی روبه‌رو بود که یک مقام صنعتی کشور از رکوردشکنی تولید در سال ۹۷ سخن گفته است.

به گزارش پدال‌نیوز، منصور معظمی، رئیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران هفته پیش عنوان کرد که در برنامه‌ریزی امسال، تولید یک میلیون و ۷۵۰ هزار خودرو پیش‌بینی شده است. اظهارات وی در حالی است که آخرین رکورد تولید خودرو به سال ۹۰ مربوط می‌شود، به‌طوری‌که در این سال تیراژ تولید به یک میلیون و ۶۴۰ دستگاه رسید.

سرعت‌گیرهای افزایش تیراژ

حال با کاهش تولید ۲۰ درصدی خردادماه سال‌جاری و بازگشت تحریم‌های اقتصادی ایالات‌متحده آمریکا علیه کشورمان، مشخص نیست چطور می‌توان به رکوردشکنی تاریخی در تولید خودرو طی سال جاری دست یافت. در این زمینه بسیاری از کارشناسان معتقدند تجدید تحریم‌ها به‌خصوص در صنعت خودرو به نوعی زنگ خطر را برای این بخش به صدا درآورده است، حال آنکه ظاهراً برخی مدیران صنعتی نه‌تنها نگرانی از بابت شرایط پیش‌رو در این صنعت ندارند، بلکه از رکوردشکنی در تیراژ خودرو سخن می‌گویند.

براساس آمارهای منتشر شده در سال گذشته تعداد یک میلیون و ۵۳۴ هزار دستگاه خودرو در خطوط تولید خودروسازان تولید شده است، بنابراین چنانچه براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته، تولید یک میلیون و ۷۵۰ هزار دستگاه خودرو در دستور کار باشد، باید در سال‌جاری تولید خودرو با افزایش ۱۵ درصدی همراه باشد. حال این سؤال مطرح است که افزایش ۱۵درصدی در تولید خودرو با چه چالش‌هایی روبه‌رو است؟

کارشناسان در این زمینه معتقدند چالش‌های پیش‌روی صنعت خودروی کشور در دو بعد داخلی و خارجی مورد توجه قرار دارد. در

تیرماه سال گذشته در تصمیمی ناگهانی سایت ثبت سفارش خودرو بسته شد؛ سبایتی که واردکنندگان خودرو برای واردات خودرو باید اطلاعات خود را در آن ثبت می‌کردند و تا شش ماه فرصت داشتند نسبت به واردات خودروی تقاضا شده اقدام کنند. ثبت سفارش به معنای واردات نهایی خودرو نیست، اما فرصتی است که واردکنندگان وضعیت کشور را رصد کنند و اگر قرار است گرانی رخ دهد آنها پروسه ثبت سفارش را ادامه دهند و به واردات نهایی خودرو برسند. در آن زمان قبل از بسته شدن سایت ثبت سفارش خودرو موجی از تقاضا برای واردات خودرو دیده شد.

به گزارش پدال‌نیوز، طبق آمار ارائه شده در چهارماه اول سال ۹۶ حدود ۲۶ هزار دستگاه خودروی سواری وارد کشور شده بود که در مقایسه با ماه قبل از آن رشد ۳۰درصدی را نشان می‌داد. مجتبی خسروتاچ، رئیس سازمان توسعه تجارت دلیل اصلی این افزایش واردات را در اصلاح قانون واردات خودرو می‌داند که اواخر سال ۹۵ به کمیسیون تخصصی دولت رفته بود.

بر اساس توضیحات وی، اواخر سال ۹۵ نعمت‌زاده، وزیر سابق صنعت با معاونان خود به این نتیجه رسید که با برگشت خودروسازان خارجی دیگر اجازه ندهند ایران تنها خریدار خودروهای خارجی باشد، بدین جهت موضوع واردات را منوط به سرمایه‌گذاری خودروسازان خارجی و صادرات از ایران کرد. وزیر معتقد بود با چنین مصوبه‌ای ضمن جلوگیری از خروج ارز می‌توان صنعت خودرو را ارتقا و ساماندهی کرد. اما قبل از آن که این مهم در دولت بررسی و تصویب شود، واردکنندگان

عضو هیأت علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت ایران گفت برخی جریان‌های فرصت‌طلب با هدایت آذهان جامعه به سوی تخصیص ارز برای واردات خودرو در شرایط کنونی اقتصادی، اولویت‌های این صنعت را به انحراف کشانده‌اند.

«امیرحسین کاکایی» در گفت‌وگو با ایرنا افزود: جابه‌جایی اولویت‌های جامعه، بزرگ‌ترین خطر در شرایط بحران اقتصادی است و سرمایه‌داران فرصت‌طلب همواره به دنبال منصرف کردن افکار عمومی هستند. کاکایی اضافه کرد: این انحراف فقط در حوزه خودرو نیست، بلکه گاهی التهاب در بازار سکه، ارز، مسکن، میوه و ... را شاهدیم اما هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده زیان می‌کنند. وی بیان داشت: تمرکز بر موضوع واردات خودرو و بزرگنمایی آن سبب شد بخشی از ارز کشور به آن اختصاص یابد؛ موضوعی که بحث روز شده و هیجان و تقاضای کاذبی در بازار ایجاد کرده است. کاکایی افزود: متأسفانه برخی اقتصاددانان به جای تمرکز بر مسائل پول و سرمایه، بر بحث‌های حاشیه‌ای مانند خودرو تمرکز می‌کنند؛ در این میان بی‌ثباتی اقتصادی و برخی واکنش‌های اشتباه موجب بدتر شدن اوضاع شده است. عضو هیأت علمی گروه مهندسی خودرو در دانشگاه علم و صنعت ایران گفت:

راه‌اندازی واحدهای تولیدی بزرگ، به عده‌ای خاص پول و امکانات دادند. بر این اساس، رانت به خودی خود بد نیست، اما باید «کوتاه مدت» و «گذرا» باشد و مشخص شود به چه منظور داده می‌شود.

به گفته وی، باید رانت را با هدف حرکت‌های مثبت و با نظارت، جهت داد و گاهی حتی نسبت به پس گرفتن رانت‌هایی که اشتباه داده شده است، اقدام کرد. کاکایی گفت: امروز جلوگیری از رانت‌خواری به‌ویژه در حوزه‌های وارداتی بسیار مهم است، در شرایط فعلی که در یک جنگ تمام‌عیار اقتصادی به سر می‌بریم، باید به مسائل پایه‌ای و ضروری کشور توجه کنیم و توجه به بازار خودروهای خارجی صحیح نیست. وی ادامه داد: امروز باید تمرکز در بحث خودرو، متوجه حمل و نقل عمومی و بازسازی ناوگان فرسوده باشد، نه خودروهای خارجی. به گفته این استاد دانشگاه، آنچه در التهاب‌های خودرویی هفته‌های گذشته مغفول ماند، رسیدگی سریع به جرم‌های مسجل بود.

وی به موضوع ثبت سفارش و واردات بیش از ۶۴۰۰ خودرو از مسیرهای غیرقانونی اشاره کرد و گفت: به یقین یک نفر پشت این قضیه نبوده، بلکه این جرم توسط یک مجموعه اتفاق افتاده است، زیرا یک نفر نمی‌تواند با هک کردن یک سایت، واردکننده این تعداد خودرو به کشور باشد.



دریچه

استخدام کارمندان بااستعداد دیجیتالی در شرکتهای سنتی

نیاز به استعدادهای دنیای دیجیتال روزبه‌روز در کسبوکارها بیشتر می‌شود. در این میان شرکتهای سنتی چالشی بزرگ در به‌کارگیری این روش‌ها دارند. پیدا کردن افراد بااستعداد در دنیای دیجیتال یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های شرکتهای امروزی است. این چالش خصوصاً در شرکتهای سنتی و آنهایی که در صنایع قدیمی ریشه‌دار فعالیت می‌کنند، بزرگ‌تر است. به‌علاوه شرکتهایی که از مراکز شهری و فناوری دور باشند هم بیش از بقیه از این چالش آسیب می‌بینند. این کسبوکارهای سنتی، هزینه‌های مالی خود را با حساسیت بالایی پیگیری می‌کنند. آنها توانایی پرداخت حقوق بالای متخصصان فناوری را ندارند. در نتیجه بسیاری از شرکتهای سنتی بزرگ جهان، برای حل این مشکل سراغ نوآوری در سیستم‌های استخدام و جذب نیروی خود رفته‌اند. شرکتهای بزرگ سنتی در کشورهای آلمان و حوزه اسکاندیناوی، راهکارهای مفیدی برای افزایش مهارت دیجیتالی کارمندان کنونی خود به کار گرفته‌اند. آنها برنامه‌های شتاب‌دهی و آموزش داخلی مهارت را به سیستم خود اضافه کرده‌اند. البته این راهکارها نیز مشکلات خاص خود را دارند. در ادامه این مقاله برخی چالش‌های اصلی در به‌کارگیری استعدادهای دیجیتال در شرکتهای سنتی را بررسی می‌کنیم.

همگام‌سازی استعداد دیجیتال با هسته‌های کسبوکار

بسیاری از شرکته‌ها، بخش‌های شتاب‌دهی را برای بهبود و افزایش ظرفیت‌های دیجیتال خود به کار گرفته‌اند. آنها تفکرهای کارآفرینی را نیز در این برنامه‌ها پرورش می‌دهند تا به مرور مدل‌های کسبوکار سنتی خود را نیز با استانداردهای جدید بازآفرینی کنند. در میان شرکتهای سنتی اروپایی که این روش را به کار گرفته‌اند، می‌توان به لوفتازار، وئرو، پروربین و حتی قدیمی‌ترین شرکت جهان یعنی StoraEnso اشاره کرد که شتاب‌دهنده‌های دیجیتال دارند.

عموم شتاب‌دهنده‌های دیجیتال این شرکتهای سنتی در مراکز تجمع استعدادهای دیجیتال در کشور قرار دارند. حتی برخی از آنها در شهرهایی هستند که شرک اصلی واقع نیست، به‌عنوان مثال شتاب‌دهنده استورائتزو با همکاری دانشگاه‌التو در شهر هلنسینکی واقع‌است؛درحالی‌که‌بخش‌اصلی‌تحقیق و توسعه آنها در نزدیکی مراکز مدیریت و جنگل‌های انبوه فنلاند و سوئد قرار دارد. در این میان فرهنگ غالب شتاب‌دهنده‌ها با شرکتهای اصلی تفاوت پیدا می‌کند. آنها زبان و اصطلاحات مخصوص به خود را دارند، تکنیک‌ها و ابزارهای متفاوتی دارند و حتی فضاهای کاری‌شان با شرکته اصلی متفاوت است. در نهایت این شتاب‌دهنده‌ها با طری‌ها و تأسیس کسبوکارهای جدید ارزش بیشتری تولید خواهند کرد. به‌هر‌حال چالش اصلی در شتاب‌دهنده‌ها، همگام‌سازی استعدادهای دیجیتالی با کسبوکار اصلی است. شتاب‌دهنده‌ها به‌منظور تزریق نوآوری دیجیتال به شرکته سنتی تأسیس می‌شوند‌اما‌نیروهای‌استخدام‌شده توسط آنها، دور از شرکته اصلی پرورش می‌یابند. به بیان دیگر آنها نمی‌دانند کد تولید شده توسط این استعدادها، چگونه بر استراتژی و تولید کسبوکار اصلی تأثیر خواهد داشت. در نهایت این وظیفه دشوار بر عهده مدیران میانی خواهد بود و آنها نیز جا دادن این وظیفه جدید در زمانی‌کندی شلوغ خود را چالشی کاملاً مزاحم می‌دانند.

توانمندسازی استعدادهای دیجیتال در همه بخش‌های سازمان

یکی از استراتژی‌های دیگر کسبوکارهای سنتی، تلاش برای پرورش استعدادهای دیجیتال در داخل سازمان است. شرکته‌ها با کشف افراد بااستعداد و علاقه‌مند به فناوری‌های نوین و آموزش آنها می‌توانند از مزیت این استعدادهای پرورش‌یافته در حوزه‌های مختلف دیجیتال و علوم داده استفاده کنند. به‌عنوان مثال یک شرکت فولاد سوئدی از این روش برای پرورش کارگران جوان خط تولید خود استفاده کرده و آنها را به، به‌کارگیری از ابزارهای دیجیتال تشویق کرده است. این رویکرد بازدهی تولید را افزایش داده و از اختلاف در کیفیت محصولات جلوگیری کرده است. مشکل این راه‌حل زمانی پدیدار می‌شود که شرکته قصد توانمندسازی این مهارت‌های جدید در بخش‌های دیگر سازمان را داشته باشد. شرکته‌ها عموماً از مراحل اضافی برای توسعه مکانیزم‌های لازم به منظور اشتراک

فراخوان طرح‌های همکاری در چهارمین جشنواره دانش آموزی زیست‌فناوری اعلام شد

ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی فراخوان ارسال طرح‌های همکاری در چهارمین جشنواره دانش‌آموزی زیست‌فناوری را اعلام کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در راستای ترویج و توسعه زیست‌فناوری و ایجاد شناخت بیشتر در سطوح دانش‌آموزان و همراستا با راهبرد کلان ۶ سند تحول بنیادین آموزش و پرورش، اقدام به برگزاری جشنواره دانش‌آموزی زیست‌فناوری به صورت هر دو سال یکبار کرده و تاکنون سه دوره از آن برگزار شده است. این رویداد علاوه بر شناسایی، معرفی و تشویق فعالان این فناوری، ایجاد فضای رقابتی سالم به منظور ترویج و هدایت فعالیت‌های نوآورانه و فناوریانه زیست‌فناوری در بین دانش‌آموزان را نیز به همراه دارد.



دانش دیجیتالی جدید غافل می‌شوند. در مورد شرکت فولاد، اگرچه نیروهای جوان توانستند صلاحیت لازم برای بهبود بازدهی تولید را کسب کنند اما آموزش آنها به کلیت سازمان منتقل نشده؛ چرا که هیچ فرآیندی برای به‌اشتراک‌گذاری این دانش جدید در سازمان وجود نداشت. وقتی استعدادهای محلی مانند این مثال توانایی گسترش به همه بخش‌ها را نداشته باشند، توهم پیشرفت و تغییر در شرکته ایجاد می‌شود؛ درحالی‌که هنوز سیستم به‌صورت سنتی فعالیت می‌کند.

مشکل دیگر آموزش این است که شرکته‌ها عموماً آن را به بخش‌های فناوری اطلاعات محدود می‌کنند. این‌بخش‌ها نیز عموماً ارتباط کمی با دیگر دپارتمان‌های سازمان دارند. البته قطعاً سرمایه‌گذاری روی بهبود منابع در بخش فناوری اطلاعات ضروری است اما پتانسیل پیشرفت با دیجیتالی کردن بخش‌های پایه‌ای بیشتر است. به تعریف ساده افزایش ارتباط دیجیتالی مشتری‌ها با کسبوکار مهم است اما تولید با استفاده از فناوری‌های جدید، هزینه کمتر و بازدهی بیشتری خواهد داشت. در نهایت شرکته‌ها نه‌تنها باید با استفاده از بخش فناوری اطلاعات، ابزارهای مدرن بیشتری به کار بگیرند، بلکه باید نیروهای مورد نیاز برای این ابزارها را نیز در بخش‌های دیگر تربیت کنند.

استفاده از استراتژی پایین به بالا

استراتژی‌سوم برای پیدا کردن استعدادهای دیجیتال در شرکتهای سنتی، نگاه از پایین به بالا به ساختار شرکت است. شرکتهایی هستند که با برنامه‌هایی همچون صندوق‌های پیشنهادات، جلسات طوفان ذهنی و مسابقه‌های ایده‌پردازی سعی در کشف پتانسیل‌های قوی و تولید ایده برای راهکارهای دیجیتال دارند. به‌عنوان مثال یک شرکت از تمامی کارمندان صرف‌نظر از حوزه عملکرد، سطح تجربه و وظایف مدیریتی خواسته که ایده‌هایی برای هماهنگ شدن بهتر با فرآیند دیجیتالی شدن ارائه دهند. سپس برخی از این ایده‌ها انتخاب شد، منابع موجود به آنها اختصاص داده شد و تیمی برای بهینه‌سازی آنها برای مدیران میانی تشکیل شد. سپس شرکت توانست تعدادی استعداد دیجیتال ناشناخته کشف کند و چند پروژه مفید در این زمینه انجام دهد. در نهایت همکاری در بین بخش‌های مختلف نیز افزایش یافت. البته مثال بالا کمی بلندپروازانه است. در اکثر شرکته‌ها کارمندان محدودی به مشارکت در این برنامه‌های علاقه‌مند می‌شوند و از میان ایده‌های ارائه شده نیز تنها تعداد محدودی عملیاتی خواهند شد. بسیاری از ایده‌های ارائه شده با استراتژی‌های کلی شرکت مخالف خواهند بود و در نهایت، نتایج آنها منطقی به هدر رفته و کارمندانی ناراضی و ناراحت خواهد بود.

مشکلات پیش‌آمده به خاطر آن است که مدیران صرف پیاده‌سازی این برنامه‌ها را به‌عنوان راه‌حل‌های طلایی برای دیجیتالی شدن کسبوکارشان می‌دانند. این در حالی است که علاوه بر اجرای برنامه، باید اقدامات متعددی از جمله توضیح چرایی دیجیتالی شدن، برنامه‌های شرکت برای رسیدن به هدف نهایی و مزیت‌های آن برای همه افراد انجام شود. تنها با این راهکار است که کارمندان به مشارکت در برنامه مذکور علاقه‌مند می‌شوند. در این میان مدیران موفق به این نتیجه رسیده‌اند که این برنامه‌ها نباید کاملاً به‌تنهایی اجرا شوند، بلکه باید رویدادهایی جهت افزایش آگاهی نیروها برگزار شود و به‌علاوه، فرآیندهایی برای پیگیری روند کاری افراد مشترک در رویدادها تدوین شود.

در نهایت به این نتیجه می‌رسیم که تحول دیجیتال فرآیندی بسیار بیشتر از اضافه کردن فناوری‌های جدید به شرکته است. این تغییرات قطعاً با چالش‌های شدید مدیریتی همراه هستند. برای موفق شدن در این مسیر، شرکته‌ها نه‌تنها باید استعدادهای جدید را جذب، تربیت و حفظ کنند، بلکه باید این افراد را به‌خوبی با فرآیندهای اصلی کسبوکار همگام کنند. توسعه استعدادها نیز باید در چارچوب استراتژی‌های کلی شرکت انجام شود. تا زمانی که شرکته‌ها چشم‌اندازی روشن از نحوه تأثیر ظرفیت‌های دیجیتال بر بهبود بازدهی عملیاتی و ارائه ارزش افزوده برای مشتریان نداشته باشند، نتایج مثبتی از این راهکارها کسب نخواهند کرد.

منبع HBR/zoomit

اسپانسران کارآفرینان البرز نایبند

و ترویج و آموزش، عنوان کرد و افزود: حمایت‌ها بیشتر به صورت معنوی هستند؛ منظور از حمایت معنوی معرفی به ارگان‌ها و شرکتهای مختلف برای همکاری یا خرید محصولات است.

خوش‌آرای از برگزاری دو رویداد ترویجی - آموزشی و چاره‌جو خبر داد و گفت: هدف از رویداد ترویجی و آموزشی، گردهمایی افرادی است که در یک حوزه فعالیت می‌کنند یا علاقه‌مند به فعالیت در این حوزه‌ها هستند و در این خصوص به گفت‌وگو می‌پردازند و تجربیات‌شان را به یکدیگر منتقل می‌کنند. هدف از رویداد چاره‌جو نیز بیان مسائل و معضلات مربوط به حوزه‌های مورد فعالیت است و در آن سعی می‌شود با توجه به ایده‌های مختلف مسئله حل و یا اصلاح شود.

وی ادامه داد: در شهر کرج در حوزه رویدادها با معضلات مختلفی مواجهیم، دستیابی به یختگی لازم در این عرصه به زمان نیاز دارد، از همین رو هدف از برگزاری دوره‌های آموزشی، آشنایی و راه پیدا کردن افراد علاقه‌مند به این وادی‌هاست.

فروشندگان اطلاعات فیس‌بوک چه کسانی بودند؟

پس از رسوایی فیس‌بوک این سوال پیش آمد که چه کسانی اطلاعات کاربران را به فروش می‌رسانند و خریدار اطلاعات چه کسانی بودند؟

به گزارش زومیت، سایت Emma's Diary سائتی مناسب برای والدین دارای نوزاد است. والدین می‌توانند با پرداخت هزینه‌ای ۲۰۰ پوندی، نکاتی آموزشی درخصوص کودکان خود دریافت کنند. این وب‌سایت، تبلیغی برای عرضه مجانی پوشک نوزادان ارائه کرده بود. والدین برای دریافت پوشک‌های مجانی باید به وب‌سایت اجازه می‌دادند تا از داده‌های آنها به‌منظور اهداف تبلیغاتی گوناگون استفاده کنند، اما بعدتر مشخص شد که داده‌های والدین در سال ۲۰۱۷ به حزب کارگر بریتانیا فروخته شده است؛ در صورتی که قرار نبود از داده‌ها برای فعالیت‌های سیاسی احزاب استفاده شود. وب‌سایت مذکور، اکنون باید به‌دلیل همین فروش غیرمجاز اطلاعات جرمه‌ای را بپردازد. این جریان هم بخشی از ماجرای تبلیغات سیاسی بود که به‌دنبال رسوایی کمبریج آنالیتیکا به‌وقوع پیوست.

سوءاستفاده از اطلاعات کاربران فیس‌بوک، در گاه جدیدی را به‌سوی اکوسیستم‌های پیچیده تبلیغات آنلاین باز کرد؛ دنیایی که در آن دلالتان اطلاعات نقش اصلی را بازی می‌کنند. اطلاعات در حال حاضر مانند سوخت جدیدی هستند که دلالتان اطلاعات از آن به تمامی روش‌هایی که می‌توانند استفاده می‌کنند. آنها داده‌ها را از صدها منبع مختلف در دنیا جمع‌آوری می‌کنند؛ از اطلاعات سرشماری گرفته تا ارزیابی‌ها، سوابق عمومی و حتی برنامه‌های کارت وفاداری (براساس میزان وفاداری مشتری‌ها، مزیت‌های خاصی به آنها اعطا می‌شود). دلالت‌ها بعد از جمع‌آوری اطلاعات، آنها را به سازمان‌های مختلف می‌فروشند. محققى که در سال ۲۰۱۴ در مورد نقش دلالت اطلاعات نوشت، سازمان آنها را سازمانی مخفی و غیرقابل رویت معرفی کرد.

یک قانون نظارتی کامل برای صنعت دلالتی اطلاعات وجود ندارد؛ البته با معرفی مقررات حفاظت

از اطلاعات عمومی (GDPR) در اتحادیه اروپا، کنترل‌کننده‌های داده باید تضمین دهند که

کاربران می‌دانند از اطلاعات آنها در چه جاهایی استفاده می‌شود.

Exprian و Axiom شاید شناخته‌شده‌ترین دلالتان داده باشند که از این راه پول زیادی هم به‌دست آورده‌اند. Axiom در سال مالی ۲۰۱۸، حدود ۹۵ میلیون دلار (معادل ۷۱ میلیون پوند) سودآوری داشت و به‌تازگی توسط غول تبلیغاتی IPG خریداری شد.

البته هزاران بازیگر کوچک‌تر در عرصه دلالتی اطلاعات حضور دارند، اما باید به اینها، نرم‌افزارها و وب‌سایت‌ها را نیز اضافه کرد. نرم‌افزارها و وب‌سایت‌ها با رضایت مشتری‌ها و کاربران اطلاعات، آنها را استخراج می‌کنند و به نهادهای تبلیغاتی می‌فروشند. سازمان ICO از انگلستان برای بررسی دلالتی‌ها، نهادهای Experian.Lifecycle marketing (مالکان Emma's Diary)، و Data8 را مورد بازرسی قرار داد.

کمپین‌های دیجیتالی در حال حاضر برای احزاب سیاسی بسیار مهم هستند. این کمپین‌ها، روابط پیچیده‌ای با دلالت‌ها و شرکتهای تحلیل داده دارند. در ماجرای فیس‌بوک هم ردپای سه شریک دلالت دیده می‌شد: Oracle Data Cloud و Axiom. Experian. اطلاعات کاربران به احزاب سیاسی فرستاده می‌شد تا آنها بتوانند براساس جنسیت، موقعیت مکانی، علایق و رفتارها شناخت بهتری از جامعه مخاطب خود داشته باشند. مشخصاً در صورت داشتن اطلاعات کافی از جامعه هدف، پیاده‌سازی طرح‌ها ساده‌تر و بهتر صورت می‌گیرد.

برخورداری از اطلاعات باعث می‌شود که احزاب سیاسی بتوانند هدف خود را بسیار موثرتر براساس اطلاعات به‌دست آمده تعیین کنند. اطلاعات شامل موارد مختلفی می‌شوند؛ از جمله اینکه آیا آنها مالک خانه خود هستند، آیا آنها قصد خرید خودرو دارند یا آیا مشتری وفادار برند خاصی هستند یا خیر.

به‌عنوان مثال، تبلیغ‌کننده‌ای قصد دارد خانم‌هایی را که به‌تازگی مادر شده‌اند، هدف خود قرار دهد. تبلیغ‌کننده می‌تواند از اطلاعات دلالت‌ها در مورد اشخاصی که به‌تازگی وسایل مربوط به بچه‌داری را خریداری کرده‌اند، استفاده کند.

Facebook اکنون اعلام کرد که به چنین شیوه‌ای پایان خواهد داد. این شیوه یکی از روش‌های کلیدی تبلیغ‌کنندگان برای جذب و دریافت اطلاعات کاربران در مورد دوستان، سبک زندگی، خانواده‌ها، مسائل مالی و سلامتی آنها بود.

اعطای مشوق‌های مالیاتی به رفع رکود اقتصادی کمک می‌کند

نماینده مردم شهرستان‌های کرمان و راور در مجلس شورای اسلامی گفت از راه‌هایی که می‌توان اقتصاد را از حالت رکود خارج کرد، حمایت از صنعت با اعطای معافیت‌ها و مشوق‌های مالیاتی است.

به گزارش ایرنا، محمدمهدی زاهدی شامگاه جمعه به مناسبت هفته فرهنگ مالیاتی در دیدار مدیر و جمعی از کارشناسان اداره کل امور مالیاتی استان کرمان افزود: در شرایط فعلی صنایع ما توان پرداخت مالیات سنگین را نداشته و دولت باید در شرایط رکود اقتصادی به صنعتگران و واحدهای تولیدی کمک کند. نماینده مردم کرمان و راور در مجلس شورای اسلامی حمایت از صنایع و واحدهای تولیدی را به نفع کشور دانست و گفت: حمایت از تولید و پیمانکاران موجب رونق اشتغال پایدار و بهبودی شرایط معیشتی جامعه می‌شود. وی اظهار داشت: با حمایت از

تولید داخلی و افزایش سطح اشتغال و تولید در جامعه به تدریج دوران رکود اقتصادی جای خود را به رونق و شکوفایی اقتصادی خواهد داد. زاهدی خواستار اجرای بدون تبعیض قوانین مالیاتی شد و ابراز امیدواری

کرد تا با حمایت و پشتیبانی بحران موجود پشت سر گذاشته شود.

نماینده مردم کرمان و راور در خانه ملت رویکرد امور مالیاتی استان کرمان را مطلوب ارزیابی کرد و گفت: رویکرد سازمان امور مالیاتی نیز

رو به بهبود رفته و نسبت به گذشته بهتر

مدیرکل امور مالیاتی استان کرمان هم در این نشست به نقش مهم صنایع در رونق فضای کسب و کار، افزود: حمایت از تولید، سرلوحه اقدامات و فعالیت‌های نظام مالیاتی است و در تلاش هستیم تا با رویکرد حمایتی در راستای اهداف سازمان قدم برداریم.

محمد سلمانی به تعامل سازنده و نشست‌های چندباره اداره کل امور مالیاتی استان با فعالان اقتصادی برای حل مسائل مالیاتی بنگاه‌های اقتصادی خرد و کلان اشاره کرد و اظهار داشت: اخذ مالیات

هیچ‌گاه به معنای فشار بر تولید نبوده و در سال‌های اخیر نیز سعی کرده‌ایم براساس بازدید از واحدهای تولیدی بد در نظر گرفتن شرایط این واحدها برای مالیات آنها تصمیم‌گیری کنیم.



نشست استارت‌آپ‌های فین تک به میزبانی بیمه دی برگزار شد

فعالان استارت‌آپ‌های فین تک روز چهارشنبه ۱۳ تیرماه در نشست با حضور سید قاسم نعمتی رئیس مرکز فناوری اطلاعات و ارتباطات بیمه مرکزی و سید مجید بختیاری، مدیرعامل شرکت بیمه دی، حضور یافتند و تبادل نظر کردند.

به گزارش گروه بانک و بیمه پول نیوز، در این نشست صمیمی که به صورت جلسه پرسش و پاسخ برگزار شد، موضوع «فناوری‌های نوین مالی و بیمه» مورد بحث و بررسی قرار گرفت. در این مراسم مدیرعامل بیمه دی، گفت: بیمه دی از تجربیات و راه‌حل‌های فناوری اطلاعات برای ایجاد تغییرات مفید در محیط کسب و کار خود بهره گرفته است. یکی از راه‌های ایجاد تحول در صنعت بیمه، شکل‌گیری و تقویت استارت‌آپ‌ها است.



یادداشت

بهترین توصیه‌های بهره‌وری از نگاه ۵ مدیر عامل

همه افراد شرکت، یک بلوک زمانی بزرگ در اختیار دارند تا روی کارهای جدی تمرکز کنند، بی‌آنکه مجبور به جای‌دادن شان مابین جلسات باشند. این تمرین ممکن است بالزرت‌ترین روال فرهنگی ما باشد و من همه شرکت‌ها را تشویق می‌کنم تا آن را را منظر قرار دهند.

علاوه بر این، ما مرتباً به این موضوع می‌اندیشیم که آیا فعالیت‌های گروه‌مان به اندازه کافی بازدهی اطلاعات (ROI) به‌دست می‌آورد تا مداخلات و صرف زمان را توجیه کند یا خیر. اخیراً ما تصمیم گرفتیم تعداد جلسات نیازمند حضور همه افراد (all-hands meetings) را تقریباً به نصف برسانیم تا زمان بیشتری را به کار جدی گروه اختصاص دهیم.

هدف را تعریف کنید

اندرو لانسینگ (Andrew Lansing)، رئیس و مدیرعامل رستوران‌های لوی (Levy Restaurants) یک برند تحول‌آفرین خدمات غذا و مهمان‌نوازی می‌گوید: من دریافت‌ام که این سه مرحله می‌توانند بر هر مانع بهره‌وری غلبه کنند: اولاً، تمامی گروه باید هدف واقعی پروژه را مشخص کنند و مطمئن شوند که همه افراد دخیل بر آن هدف تمرکز دارند. دوماً، خود ما وجود نتیجه قطعی واقعی را تشخیص می‌دهیم ولو اینکه هنوز قادر به تمییز آن نباشیم. سرانجام ما چالش‌های مختلفی را شناسایی می‌کنیم که جلوی رسیدن ما به آن نتیجه را می‌گیرند و خود را وادار به نادیده گرفتن مسائلی می‌کنیم که به ما برای غلبه بر آن چالش‌ها کمک نمی‌کنند.

اجتناب از مداخلاتی مثل جلسات غیرضروری آسان است، اما مداخلات بی‌غرضانه می‌توانند آسیب زیادی به بهره‌وری وارد کنند. این مداخلات، اغلب کوچک به نظر می‌رسند اما ناگزیر تبدیل به چاهک‌های زمانی بزرگی شده و تمرکز شما را برای انجام کارهای مورد نیاز از بین می‌برند.

ایده‌ها را از سر خود خارج کنید

کارل دورویل (Karl Dorvil)، بنیانگذار و مدیرعامل جکس منجمنت (GEX Management) یک سازمان سهامی کارفرمای حرفه‌ای، می‌گوید: من گاهی درگیر افکار می‌شوم، چالش من آن است که سرم آنقدر از چیزهای مختلف پر می‌شود که احساس سراسیمگی می‌کنم. نیاز به این دارم که گفت‌وگو کرده و مسئولیت‌سپاری کنم. بنابراین شخصی را تعیین کرده‌ام که مدتی طولانی با او کار کرده‌ام و مرا به‌خوبی می‌شناسد. من مرتباً جلسات تخلیه مغز (brain drain) با او می‌گذارم. ما گاهی از یک تخته سفید استفاده می‌کنیم. اوقات دیگر روی شیشه‌دفتر می‌نویسیم. کار زیبایی نیست اما مؤثر است. نوشتن چیزی که در حال بحث درباره‌اش هستیم، یک نقشه خطی ایجاد می‌کند که می‌توانیم دنبال کنیم. پس از آنکه افکار درونی‌ام به بیرون منتقل شدند، همکارم به من کمک می‌کند تا مشخص کنم چه کسی در گروه‌مان می‌تواند سهمی در آن داشته باشد و این همکاری در چه راستایی صورت گیرد. این کار به من کمک کرده است تا ببینم که تنها نیستم و منابعی غیر از خودم برای اجرای کارها در اختیار دارم. من همین‌طور مکالمات مربوط به کسب‌وکارم را مدیریت می‌کنم. من آموخته‌ام که نه‌تنها تمرکز بالایی ندارم که همین‌طور برخی افراد فقط دوست دارند صدای حرف زدن خود را بشنوند. من حالا به جز تنها چند استثناء، جلسات را به یک ساعت محدود می‌کنم. همین‌طور قبل از آغاز کار، شاخص‌هایی را تعیین و سپس به افراد حاضر در جلسه در فواصل معین یادآوری می‌کنم که چقدر زمان برایمان باقی مانده است. این کار معیارهای ما را برآورده و ما را کارآمدتر می‌سازد.

منبع: fastcompany

به قلم: گوئن موران

مترجم: مروریان فیض

زمانی که یک شرکت در حال رشد را اداره می‌کنید، توجه‌تان به مسائل زیادی جلب می‌شود. از اولویت‌های منابع انسانی گرفته تا مسائل کاربردی و طرح‌های رشد، باید همه نیازهای شرکت‌تان را در روز کاری خود جای دهید. بنابراین تعجبی ندارد که مدیران عامل، ترندها و توصیه‌هایی را برای بهره‌وری مؤثر ایجاد کرده‌اند. در اینجا سران چند شرکت موفق، روش‌های معمول خود برای انجام همه کارها را با ما در میان می‌گذارند. **وقت خود را در زمان‌هایی آزاد بگذارید که انرژی بالایی دارید** سلی کروچک (Sallie Krawcheck)، بنیانگذار و مدیرعامل الوست (Ellevest)، یک پایگاه سرمایه‌گذاری هدفگرا برای زنان، می‌گوید: من اوقات زیادی را صرف آموختن این موضوع کرده‌ام که چگونه بهترین کار را انجام دهم و چه زمانی از بیشترین بهره‌وری برخوردارم و روز کاری‌ام را بر این اساس سازماندهی می‌کنم. من صبح زود و جالب‌تر آنکه بعد از خاموش کردن چراغ‌ها در شب، بیشترین خلاقیت را دارم. واقعاً سعی می‌کنم زمانی را هنگام صبح آزاد بگذارم، چون بسیاری از روزها با کلی ایده بیدار شده و نمی‌خواهم آنها را از دست بدهم. گروه اینجا می‌داند که قرار است ساعت ۴ صبح از طرف من در اسلک (Slack) پیام بگیرند. قاعده این است که آنها مجبور نیستند قبل از ورود به شرکت جوابی بدهند. من همین‌طور می‌توانم تمام شب بیدار بوده و فکر کنم، اما ایده‌ها درست در زمان خواب سراغم می‌آیند. من آیفون (iPhone) را نزدیک تخت‌خوابم نگه می‌دارم و اغلب پنج یا شش ایده به ذهنم می‌رسد که با این روش می‌توانم آنها را یادداشت کرده و از دست ندهم.

بر ۵ درصد تمرکز کنید

یدروس کونیلین (Bedros Keuilian)، بنیانگذار و مدیرعامل فیت بادی بوت کمپ (Fit Body Boot Camp) که یک برند در حال رشد سریع آموزش گروهی تناسب اندام است، می‌گوید: من چند سال پیش سعی می‌کردم تقریباً همه کارها، مثل ایجاد کمپین‌های بازاریابی، مدیریت گروه، اداره بخش حمایت از مشتریان، انجام حسابداری، نوشتن چک‌های پرداخت حقوق، خلق محتوای شبکه‌های اجتماعی و... را خودم انجام دهم. به اندازه کافی زمان در اختیار نداشتم و احساس استرس می‌کردم و به‌سرعت خسته می‌شدم. بعد چیزی به ذهنم رسید: تنها ۵ درصد از کارهایی که انجام می‌دهم، عملاً ثروت مرا بیشتر می‌کنند و چیزهای بسیار مهمی هستند که لازم است ۱۰۰ درصد مواقع روی آنها تمرکز کنم. هر کار دیگری را می‌توان به اعضای گروه یا پیمانکاران جزء واگذار کرد که مجموعه مهارت‌ها و توانایی‌های انجام آن را دارند. این موضوع بازی را به نفع کسب و کار من تغییر داده است، چراکه ما هر ساله به رشد بسیار زیاد خود ادامه می‌دهیم.

با بی‌رحمی مداخلات را حذف کنید

داستین موسکویتز (Dustin Moskovitz)، مدیرعامل آسانا (Asana) یک پایگاه بهره‌وری و مدیریت پروژه، می‌گوید: بزرگ‌ترین مانع برای بهره‌وری، مداخلات است. من برای انجام کاری که به تفکر جدی نیاز دارد، به‌طور ایده‌آل به حداقل یک یا دو یا سه ساعت زمان آزاد پشت سر هم در تقویمم نیاز دارم. برای این کار به برنامه‌ریزی دقیق جلسات گروهی که واقعاً لازم است در آنها حضور داشته باشم و همین‌طور به پشتکار نیاز دارم تا از تعهدات غیرضروری اجتناب کنم. ما «چهارشنبه‌های بدون جلسه» را تمرین می‌کنیم تا مطمئن شویم



برگزاری نهمین دوره از استارت‌آپ تریگر

فناوری‌های پیشرفته دانشگاه صنعتی شریف نیز حامیان علمی و مالی و معنوی آن هستند. چهار کارگاه آموزشی در چهار روز ابتدای این رویداد برگزار خواهد شد.

در چهار مرحله طی چهار روز نخست این رویداد، هر یک از افراد در برابر سایر شرکت‌کنندگان قرار می‌گیرند و راجع به ایده‌ها و توانمندی‌های خود با یکدیگر به گفت‌وگو می‌پردازند. در هر گفت‌وگو برای هر نفر ۹۰ ثانیه زمان در نظر گرفته شده است و هر روز در برابر تعداد مشخصی از شرکت‌کنندگان قرار می‌گیرد. این بخش فرصتی ایده‌آل برای یافتن هم‌تیمی‌های توانمند و ایده‌های متفاوت برای تیم‌سازی است.

در بخش مشاوره، متخصصان و صاحب‌نظران در زمینه سلامت هوشمند، کسب و کار و بازارهای سرمایه در جمع تیم‌ها حضور پیدا می‌کنند، تجربیات خود را در اختیار آنها می‌گذارند و پاسخگوی سوالات آنها خواهند بود.



نهمین دوره رویداد استارت‌آپ تریگر با موضوع انرژی از ۲۰ الی ۲۶ مردادماه سال جاری در دانشگاه صنعتی شریف برگزار خواهد شد. به گزارش اکوسیستم، استارت‌آپ تریگر رویدادی است که افراد می‌توانند در مدت شش روز ایده‌های خود را برای راه‌اندازی یک کسب و کار پرورش دهند. طی این رویداد شرکت‌کنندگان در کارگاه‌های آموزشی شرکت می‌کنند و آموزش‌های مورد نیاز برای تبدیل یک ایده به استارت‌آپ در اختیار آنان قرار می‌گیرد.

علاوه بر این، صاحبان ایده می‌توانند به تیم‌سازی بپردازند و امکان همکاری با تیم‌ها برای برنامه‌نویسان، مدیران تجاری، گرافیسرها و سایر متخصصان نیز امکان‌پذیر است. محورهای نهمین دوره رویداد استارت‌آپ تریگر شامل انرژی نو، بهینه‌سازی انرژی در ساختمان و حمل و نقل عمومی می‌شوند. مرکز کارآفرینی مسئولیت برنامه‌ریزی و برگزاری این رویداد را به عهده دارد و ستاک (ستاد توسعه ایده‌های کارآفرینانه) شتابدهنده شریف و مرکز رشد

مهندس ایرانی گوگل مدیریت واحد توسعه چیپ فیس‌بوک را به دست گرفت

مدت‌هاست که سرمایه‌گذاری هفتگی را برای داخلی‌سازی فرآیند طراحی چیپ آغاز کرده‌اند، حالا فیس‌بوک هم بر آن شده که قدم به این رقابت بگذارد. گفتنی است اپل نیز برای مدت تقریباً یک دهه است که در زمینه طراحی پردازنده‌های

سفرشسی برای دستگاه‌های مبتنی بر iOS فعالیت دارد و حالا چیپ‌های تک‌منظوره‌ای را هم برای هوش مصنوعی و دیگر تسک‌های اختصاصی می‌سازد. علاوه بر اینها طبق برخی گزارشات سازنده آیفون در نظر دارد که تا سال ۲۰۲۰ میلادی چیپ‌های تولیدی خود را جایگزین پردازنده‌های موجود در آی‌مک کند.

جالب است بدانید حتی آمازون هم که یک خرده‌فروش بزرگ آنلاین به شمار می‌رود تلاش‌هایی را برای طراحی چیپ‌های اختصاصی خود آغاز کرده که مشخصاً دارای توانمندی‌هایی در زمینه هوش مصنوعی هستند و در نظر دارد آنها را در اسپیکرهای هوشمند سری اکوی خود به خدمت بگیرد.

فیس‌بوک مدتی است تلاش دارد چیپ اختصاصی خود را طراحی کرده و توسعه دهد و در همین راستا آنطور که بلومبرگ گزارش داده این شرکت به تازگی شهریار ربیعی از مهندسان ارشد واحد طراحی چیپ گوگل را به استخدام خود در آورده است.

به گزارش ورج، در اینجا بد نیست اشاره کنیم که غول شبکه‌های اجتماعی دنیا از اوایل امسال با گردهم آوردن تیمی از متخصصان و مهندسان تلاش‌هایش برای طراحی چیپ‌های اختصاصی به منظور استفاده در سرورها و سخت‌افزارهای مصرفی را کلید زد و حالا با استخدام شهریار ربیعی این تلاش‌ها وارد فاز جدیدی شده‌اند. آنطور که از صفحه شخصی آقای ربیعی در لینکدین می‌توان حدس زد وی قرار است که در فیس‌بوک به عنوان نایب‌رئیس و مدیر واحد سلیکون این شرکت مشغول به کار شود. از آنجایی که غول‌های مطرح صنعت تکنولوژی برای رفع وابستگی خود به تولیدکنندگان محصولات نیمه‌هادی از جمله اینتل و کوالکام،



تبلیغات بدون لوگو، اثربخش تر

استفاده از لوگو در تبلیغات و موضوع اثرگذاری تبلیغ با درج لوگو یا آرم سازمانی یا بدون آن موضوعی است که توجه صاحبان تبلیغ را به خود معطوف داشته است.

لوگو به‌عنوان شناسنامه و هویت برندها مطرح است. تا جایی که حتی قوانین متعددی در رابطه با استفاده یا عدم استفاده از لوگو و همچنین ممنوعیت‌ها در این رابطه از سوی برخی نهادهای بین‌المللی نیز وضع شده است.

اما در دنیای تبلیغات لوگوها یکی نقش‌آفرین‌ترین ابزارهایی هستند که در موقعیت‌های مختلف به کارگرفته می‌شوند، میان برخی از صاحب‌نظران و دست‌اندرکاران صنعت تبلیغات در مورد به کارگیری لوگو در طرح‌های تبلیغاتی و کمپین‌ها اختلاف نظرهایی وجود دارد، برخی معتقدند عدم کاربرد آرم یا لوگوی سازمان‌ها در برخی موارد همراهی و مشارکت بیشتر مخاطبان را در پی داشته و به دلیل خودجوش بودن این نوع کمپین‌ها که اغلب در حوزه‌های اجتماعی و اقتصادی هستند تاثیر آن بر گروه‌های مخاطبان بیشتر بوده، چرا که از سوی پیام‌گیران مقاومت خاصی در مقابل این شکل از پیام ایجاد نمی‌شود.

به اعتقاد این گروه پیام‌هایی که در رابطه با صرفه‌جویی در مصرف انرژی یا حفاظت از محیط زیست و... باشند بدون درج لوگو اثرگذاری بیشتری دارند.

اما در مقابل دیدگاه دیگری وجود دارد که براساس آن لازمه تاثیرگذاری بیشتر پیام‌های تبلیغاتی که جنبه هشدار و حتی آموزشی دارند درج و ذکر منبع یا همان لوگوی سازمان یا برند یا نهادی است که فرستنده پیام تبلیغاتی است.

خراسانی مدیر روابط عمومی شرکت برق منطقه‌ای تهران در این رابطه به ام بی‌ای نیوز گفت: این شرکت نیز مدت‌هاست برای تاثیرگذاری بیشتر بر مخاطبان کمپین‌هایی با مشارکت سازمان‌های غیردولتی برپا می‌کند و به شکل غیرمستقیم پیام‌هایش را به مخاطبان ارسال می‌کند، نظیر جشنواره عکس مینی‌مال که توسط گروه‌هایی از عکاسان برگزار شد و حاوی پیام‌هایی در حوزه مدیریت مصرف برق بود.

او با اشاره به اینکه در پذیرش هر پیامی موضوع اعتماد مخاطب به فرستنده و پیام‌مهم‌ترین ویژگی است، گفت: متأسفانه در شرایط فعلی اعتماد مخاطبان به فرستنده‌های پیام که بخشی از آن سازمان‌هایی نظیر آب و برق و محیط زیست و شهرداری و... است از دست رفته است. مخاطبان وقتی می‌بینند سازمان متولی ارسال پیام خود عامل آن نیست و به آن عمل نمی‌کند در اعتمادشان خلل وارد می‌شود.

به عبارتی هر برند، سازمان و مجموعه‌ای بر پایه اعتماد مخاطبان می‌تواند ارتباطات خود را حفظ و احیا کند و در شرایط فعلی اعتمادسازی برای حفظ ارزش برخی برندها بسیار واجب است.

وی افزود: شرکت برق منطقه‌ای تهران ترجیح می‌دهد پیام‌هایش را بدون درج لوگو و به‌طور غیرمستقیم ارائه کند چون از این طریق میزان اثرگذاری در گروه‌های مخاطبان به‌شدت افزایش می‌یابد و هزینه‌هایی که صرف امور تبلیغاتی می‌شود فایده‌مندتر خواهد بود. هر پیام شامل فرستنده، گیرنده، کانالی که از آن طریق ارسال می‌شود و محیطی که پیام در آن مخابره شده است و اگر هر کدام از این موارد به هر علتی با مشکلی مواجه باشد در تاثیر پیام خلل به وجود می‌آید، به‌عنوان نمونه وقتی فرستنده پیام به گفته خود عمل نکند نزد افکار عمومی که همان گیرندگان پیام هستند فاقد مشروعیت و مقبولیت می‌شود و به علت عدم اعتماد مخاطبان پیام تاثیرگذار نیست و گاهی هم نتیجه معکوس یا همان ضد تبلیغ را به همراه دارد.



دکتر سیدمحسنی، مدرس دانشگاه و عضو هیات‌مدیره انجمن متخصصان روابط عمومی در این زمینه معتقد است، پیام‌های تبلیغاتی که جنبه آموزشی و هشدار دارند حتماً باید با درج آرم و لوگوی سازمان اعتماد مخاطب را جلب کرده و سپس به تاثیرگذاری بپردازند، اکثر مخاطبان با دیدن و توجه نسبت به اینکه پیامی از سوی سازمان یا مرجعی است که متولی مدیریت و اداره موضوعات مورد تبلیغ است واکنش مثبت و قابل قبول‌تری نشان می‌دهد.

اسکویی مدیر روابط عمومی مدیریت منابع آب نیز در این رابطه گفت: با توجه به فصل گرما و موضوع مصرف آب و مشکلاتی که مردم برخی استان‌ها در این رابطه دارند پیام‌های تبلیغاتی هشداردهنده در خصوص مدیریت مصرف آب و صرفه‌جویی بیشتر شهروندان طراحی شده است، اما چالش اصلی در این رابطه تاثیرگذاری این پیام‌های تبلیغاتی است که بتوانند گروه‌های مخاطبان را بیشتر درگیر کرده و به نوعی فقط یک آگهی تبلیغاتی قلمداد نشوند، بلکه دغدغه ذهن مخاطبان در هنگام مصرف و اصلاح لگوی مصرف‌شان باشد.

وی افزود: براساس این هدف نظرسنجی‌هایی انجام شده تا به میزان اثربخشی پیام‌های تبلیغاتی با لوگو یا بدون لوگو سازمان‌های مربوطه پی برده شود و در خصوص موضوع مهم و حیاتی مدیریت مصرف آب مشارکت و همراهی بیشتر مخاطبان را داشته باشیم.

چنانچه در مورد برنامه‌های آموزشی و تبلیغاتی سازمان ترافیک که درحوزه آموزش و رعایت قوانین راهنمایی و رانندگی در ساعات پیک مصرف موفقیت‌هایی از همین طریق ایجاد شد، همراهی مخاطبان گسترده باعث پیشبرد اهداف سازمان‌های مربوطه شده بود. به هر حال با لوگو یا بدون لوگو آنچه مهم است، تاثیری است که حاصل اعتماد مخاطب به رسانه، پیام و فرستنده آن است.



۴. ارزیابی ارزش در روابط برندهای مشترک

برندسازی مشترک، برندهای مختلف را در سطحی قرار می‌دهد که این برندها به تنهایی نمی‌توانستند در آن جای بگیرند. از این طریق، بر ارزش ویژه برند نیز می‌افزاید و باعث تقویت تجارت می‌شود. البته برندسازی مشترک می‌تواند در درازمدت مشکلاتی ایجاد کند. به‌عنوان مثال، مخاطبان ممکن است با پیام‌های متناقض برندها سردرگم شوند یا بروز مشکل برای یک برند، برندهای دیگر را نیز درگیر کند. به‌دقت بررسی کنید که آیا همکاری دو یا چند برند برای حمایت از یک محصول یا خدمات، لازم است؟ آیا این همکاری مزایایی خواهد داشت یا خیر؟

۵. تعیین بودجه بازاریابی

بیشترین هزینه بازاریابی برای معماری برند اصلی صرف می‌شود، زیرا مزایای حاصل از آن به همه زیربرندها تعلق می‌گیرد. از بین سه نوع معماری که توضیح دادیم، خانه برندها از همه گران‌تر است، زیرا باید روی همه زیربرندها سرمایه‌گذاری کند. بنابراین، هنگام ایجاد معماری برند، باید به میزان بودجه‌تان توجه داشته باشید.

۶. بررسی پیامدهای قانونی یا مالیاتی

با اینکه معماری برند به معماری سازمانی شباهت ندارد، ممکن است ایجاد برخی ساختارهای معین، پیامدهای مالیاتی یا قانونی داشته باشد. برای مثال، برای استفاده از برندی که به یک شرکت یا نهاد قانونی دیگر در سازمان اصلی تعلق دارد، اغلب به انعقاد قرارداد یا اخذ مجوز نیاز دارید. علاوه بر آن، ممکن است برای استفاده از یک برند (به‌ویژه در سطح بین‌المللی) به مجوز در حوزه قانونی دیگری نیاز داشته باشد. استراتژی‌های مربوط به همکاری برندها ممکن است بیشتر از سایر استراتژی‌ها به تخصیص هزینه‌های مربوط به صدور مجوز نیاز داشته باشند.

۷. ایجاد یک برنامه و جدول زمانی برای معرفی معماری برند

پس از آنکه مناسب‌ترین نوع معماری برند را برای شرکت تعیین کردید، باید سیستمی بصری برای معرفی و حمایت از آن ایجاد کنید. به‌عنوان مثال، اگر در حال توسعه ساختار خانه برندی هستید، باید از بصری‌سازی برند (ویژوال‌برندینگ) استفاده کنید تا بتوانید همه جوانب را در کنار هم داشته باشید. از سوی دیگر، اگر تشخیص داده‌اید که داشتن زیربرندهای متمایز بیشتر به نفع کسب‌وکارتان است، باید سیستمی دارای هویت مشخص برای پشتیبانی از آن معماری ایجاد کنید. اگر در نظر دارید استراتژی معماری برند را تغییر دهید، می‌توانید از استراتژی‌های مختلفی که به این منظور وجود دارد، بهره ببرید. این روش‌ها، فرآیند انتقال را (بدون آسیب‌رساندن به ارزش برند) تسهیل می‌کنند.

۸. ایجاد درخت تصمیم‌گیری برای حفظ معماری برند

پس از آنکه معماری برند موردنظر را ایجاد کردید، بهترین ابزار برای حفظ آن، استفاده از درخت تصمیم‌گیری است. درخت تصمیم‌گیری رسمی می‌تواند از هر گونه حدس و گمان بی‌پایه که ممکن است هنگام رویارویی با نتایج حاصل از مسائل مربوط به برند (شامل خرید، توسعه محصول یا برند داخلی، اصلاحات داخلی و مانند آن) رخ دهد، جلوگیری کند.

در طراحی معماری برند سازمان هوشمندانه عمل کنید. این کار نیاز به تفکر دقیق دارد. باید به‌طور رسمی به معماری برند رسیدگی کنید و سرمایه‌های برندی را بهینه‌سازی کنید، در غیر این صورت برنداتان را به‌سادگی به خطر می‌اندازید.

منبع: chetor

کلاسیک برای این معماری است. این برند، علاوه بر اینکه برندی به نام فولکس‌واگن دارد، مادر برندهایی مانند بوگاتی، سیت، آئودی و اسکوداست که برندهای متمایز هستند.

آیا این استراتژی برای برند شما مناسب است؟

معماری برند ترکیبی، تلفیق خانه برندی و خانه برندهاست. این نوع معماری از نظر مالکیت، محصولات جانبی، استفاده از ارزش برند و محصولات یا برندهای مختلف و متناسب با بخش‌های مختلف بازاریابی، انعطاف‌پذیرتر است.

مراحل اساسی ایجاد معماری برند به‌طور مطلوب

پس از آشنایی با انواع معماری برند، ابتدا باید ببینید کدام یک از این شیوه‌ها برای برنداتان مناسب‌تر است. برای انتخابی هوشمندانه، ابتدا باید از نیازهای برند خود آگاه باشید و مراحل ایجاد معماری برند را به‌خوبی درک کنید. سپس می‌توانید یکی از استراتژی‌های فوق را انتخاب کنید.

۱. مخاطبان اصلی‌تان را بشناسید

مخاطبان اصلی برنداتان چه کسانی هستند؟ آیا با مشتریان، مصرف‌کنندگان، مشتریان بالقوه کسب‌وکار، کارمندان، جامعه مالی، شریکان تجاری، رسانه‌ها، دولت و نظایر آن ارتباط دارید؟ مخاطبان‌تان بومی هستند یا جهانی؟ برای جذب هرچه بیشتر مخاطبان به چه چیزی نیاز دارید؟ مثال‌های زیر برخی از این نیازها را نشان می‌دهند: مشتریان و مصرف‌کنندگان باید از عمق و گستردگی پیشنهادهای شرکت آگاه باشند. در این صورت احتمال بیشتری وجود دارد که با شما ارتباط برقرار کنند و بتوانید محصولات یا خدمات خود را به آنان بفروشید.

مشتریان بالقوه کسب‌وکار باید از محصولات، خدمات و ارزش شرکت آگاه باشند. در این صورت، شانس بیشتری خواهید داشت تا آنان را به‌عنوان مشتری به تجارت خود جذب کنید.

کارکنان باید سازمان را خوب بشناسند تا به بهره‌وری بیشتر دست یابند، حامی تجارت‌تان باشند و در گروه‌ها و اجتماعات خود (مانند اجتماعات شغلی و گروه‌های اجتماعی) درباره ارزش سازمان با دیگران صحبت کنند.

جوامع مالی باید از گستردگی و ارزش شرکت آگاه باشند تا آن‌چنان که باید به آن توجه کنند و برایش ارزش قائل شوند.

شریکان تجاری باید از عملکرد شرکت به اندازه کافی اطلاعات داشته باشند تا بتوانند ارزش و فرصت‌های بیشتری برای شرکت بیافرینند.

۲. درک روشنی از کسب‌وکار خود داشته باشید

معماری‌های موفقیت‌آمیز برند، پشتوانه مستحکمی از لحاظ کسب‌وکار دارند. برای ایجاد معماری برند مناسب، باید ابتدا اهداف کوتاه‌مدت و طولانی‌مدت شرکت (مانند مالکیت، رشد اساسی، فروش و عرضه اولیه عمومی) را مشخص کنید. ببینید آیا شرکتی می‌تواند خطوط تولید محصول یا محدوده جغرافیایی‌اش را گسترش دهد یا خیر.

۳. ارزیابی ارزش زیربرندها و برندهای فرعی برند اصلی

معماری برند نشان می‌دهد چگونه برند اصلی و زیربرندهای آن به یکدیگر وابسته‌اند و از یکدیگر پشتیبانی می‌کنند. بنابراین پیش از آنکه تعیین کنید یک برند به برندهای دیگر خانواده سود یا ضرر می‌رساند، باید ابتدا درک روشنی از ارزش مشهود برنداتان داشته باشید. یک زیربرند قوی می‌تواند از همه برندهای دیگر که در خانواده برندها وجود دارند، حفاظت کند.

معماری برند یکی از ابزارهای استراتژیک و مهم برند است که رابطه بین برند مادر (parent brand) و زیربرندهای خانواده آن را تعریف و بررسی می‌کند. وظیفه برند مادر، تأیید همه این زیربرندهاست. معماری برند نشان می‌دهد چگونه یک زیربرند باید با برند اصلی (masterbrand) ارتباط بسیار نزدیک داشته باشد. ارتباطات برند نیز نام برند، طراحی لوگو (نشان)، بسته‌بندی محصولات، ضمانت فروش و نظایر آن، مواردی هستند که این ارتباط بی‌ارتباطی را به‌صورت بصری و کلامی نشان می‌دهند. در اینجا ابتدا سه نوع معماری برند متداول را معرفی می‌کنیم و پس از آن به مراحل اساسی ایجاد معماری برند می‌پردازیم.

معماری برند انواع مختلفی دارد. سه نوع از محبوب‌ترین آنها، خانه برندی (Branded House)، خانه برندها (House of Brands) و معماری برند ترکیبی (Hybrid Architecture) هستند. بسته به نوع برند و کسب‌وکار، می‌توانید یکی از این استراتژی‌ها را که برای برنداتان مناسب‌تر است، انتخاب کنید.

۱. خانه برندی

در این نوع شیوه، یک برند مادر وجود دارد که همواره با زیربرندهای خانواده در ارتباط نزدیک است. نام همه زیربرندها در پیوند با برند مادر است. این ارتباط نزدیک و هماهنگی به‌جز نام برند، در لوگو، بسته‌بندی و ارتباطات برند نیز دیده می‌شود.

یکی از نمونه‌های آن، برند ویرجین (Virgin) است. ویرجین متشکل از چند برند مختلف مانند خطوط هوایی ویرجین، کافه ویرجین، ویرجین دیجیتال و تعدادی برند دیگر است. همه زیربرندهای این برند، نام ویرجین را بر خود دارند و عناصر دیگر آنها نیز با یکدیگر هماهنگ است.

آیا این استراتژی برای برند شما مناسب است؟

این نوع معماری برند شرایطی را برای برند اصلی فراهم می‌کند تا بیشتر در معرض دید عموم قرار بگیرد. این استراتژی، قابلیت‌های سازمان یا کسب‌وکار را گسترش می‌دهد و کمک می‌کند از سرمایه‌گذاری برند موثرتر استفاده شود.

۲. خانه برندها

در این نوع شیوه، برند مادر، مالکیت چند زیربرند مختلف را دارد و وظیفه آن مدیریت این زیربرندهاست. هر یک از این زیربرندها برندی منحصربه‌فرد هستند و ویژگی‌هایی متمایز از برند اصلی دارند. نام، لوگو و سبک ارتباطات این برندها کاملاً مشخص است و با برند اصلی ارتباط نزدیک ندارند.

جنرال‌موتورز، مثالی مناسب برای این نوع معماری برند است. شاید باور آن مشکل باشد، اما برندهای شورلت، هامر، کرایسلر، کادیلک، جیپ، مزدا، اوپل، بیوک و نظایر آن که برندهای متمایز از یکدیگر هستند، همگی زیربرند یک برند اصلی به نام جنرال‌موتورز هستند.

آیا این استراتژی برای برند شما مناسب است؟

این شیوه کمی انعطاف‌پذیرتر از خانه برندی است. در این نوع معماری، هر برند می‌تواند از طریق بازاریابی و استراتژی‌های ارتباطی منحصربه‌فرد، به بخشی از نیازهای بازار پاسخ دهد.

۳. معماری برند ترکیبی

این نوع استراتژی از هر دو ویژگی معماری برند استفاده می‌کند. در این مدل ترکیبی، همه انواع روابط بین برند مادر و زیربرندهای آن می‌توانند در کنار هم وجود داشته باشند. برخی از زیربرندها می‌توانند ارتباط نزدیک با برند اصلی داشته باشند و برخی دیگر می‌توانند ویژگی‌های متمایز خود را حفظ کنند. فولکس‌واگن مثالی

ایستگاه بازاریابی

نگاهی به بایدها و نبایدهای دیپلماسی فشن
صنعت مد، منعکس کننده مبادلات تجاری و
روابط دیپلماتیک

محمدیاتی

کارشناس ارشد بازاریابی و تبلیغات

دیپلمات‌ها و معاونان مهم فرانسوی از قرن ۱۵ میلادی، به نوعی نخستین کسانی بودند که این دیپلماسی یعنی دیپلماسی فشن را با سبک لباس پوشیدن خودشان اجرا کردند و برای ترویج و معرفی آن به رهبران کشور مقصد، لباس سنتی خودشان را هدیه می‌دادند. امروزه این مسئله استراتژیک توسط دولت‌ها جدی گرفته شده است؛ به طوری که رهبران و سفیران دولت‌ها با استفاده از دیپلماسی مد، نقش اجتماعی خود را ایفا می‌کنند. سیاستمداران به اینکه چه چیزی در طول سفرهای دیپلماتیک خود بپوشند اهمیت می‌دهند، چراکه این توجه بخشی از ارتباطات غیرکلامی آنها است. در اکتبر سال ۲۰۱۶، رئیس پروتکل ایالات متحده پیتر A. Selfridge در همکاری با ELLE ویراستار رئیس Robbie Myers برای برجسته‌تر شدن نقش مد در دیپلماسی، میزبان کنفرانس «دیپلماسی مد» شد. در این کنفرانس سفیران و دیپلمات‌های ارشد بیش از ۱۸۰ کشور حضور داشتند. هدف از برگزاری این کنفرانس توضیح توانایی قدرتمند مد در انتقال پیام‌های دیپلماتیک به سراسر جهان ارسال بود. جان کری، وزیر امور خارجه آن زمان کشور آمریکا گفت که «مد به ایجاد یک هویت ملی کمک می‌کند و می‌تواند پلتفرمی فراهم کند که آن کشورها به یکدیگر متصل شوند».

برای نمایان شدن این دیپلماسی فشن در بین دیپلمات‌ها و سفرای ایران باید کمی به عقب‌تر برویم؛ این امر بیش از ۲۰ سال پیش توسط آقای ظریف، با نوع پوشش جدیدی که برای حضور در سازمان ملل برگزیده بود آغاز شد و از آن پس لباس تمامی دیپلمات‌های ایران از این لباس برای شرکت در مناسبات دیپلماتیک استفاده می‌کنند.

همچنین در صورتی که بخواهیم به یکی از نمونه‌های خوب تبلیغ کالای ایرانی در حاضر امروزی اشاره کنیم، استفاده از کت‌وشلوارهای هاگوپیان بر تن فوتبالیست‌ها مورد شایسته‌ای از این دست تبلیغات است.



در ادامه به حاشیه سفر آقای روحانی به سوئیس می‌پردازیم، در این سفر سورنا ستاری معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری از عینک‌های آفتابی ساخت ایران استفاده کرد.

این حرکت جناب ستاری قطعاً گامی مثبت و تاثیرگذار در جهت حمایت و تبلیغ کالای ایرانی است و بی‌شک لازم است فرهنگ استفاده از کالای باکیفیت داخلی از بدنه دولت و خود مسئولان آغاز شود.

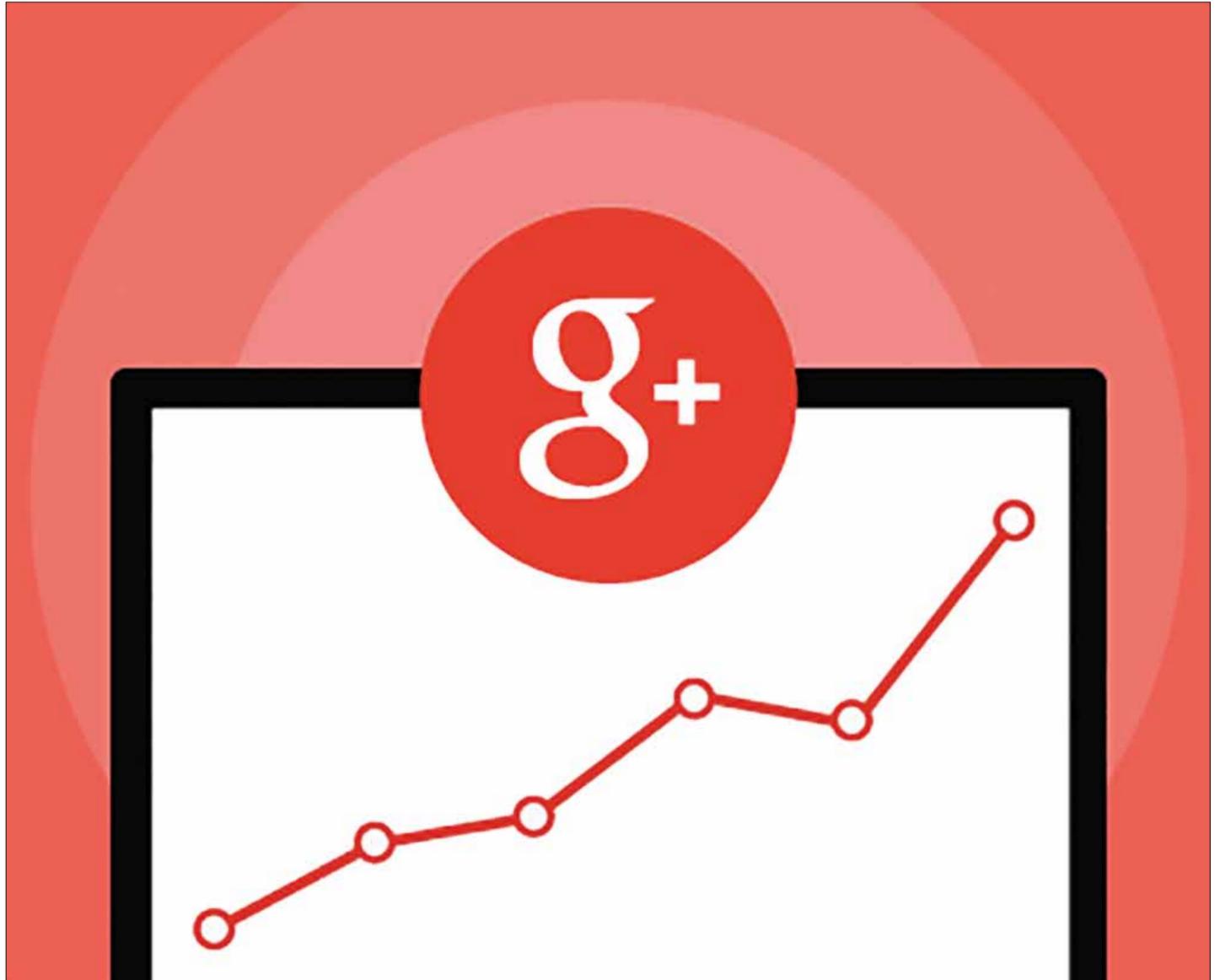
البته نمونه خارجی و تبلیغاتی تر این حرکت پیش از این توسط نخست‌وزیر کانادا انجام شده بود؛ جاستین تروود مدتی با پوشیدن جوراب‌های رنگارنگ و لنگه به لنگه توجه رسانه‌ها و فضای مجازی را به خود جلب کرده بود.

مدتی بعد مشخص شد این جوراب‌های عجیب متعلق به شرکت پسر ۲۱ ساله مبتلا به سندرم دان است و نخست‌وزیر کانادا با این کار برای کسب‌وکار او تبلیغ می‌کند!

در واقع نخست‌وزیر کانادا با این حرکت چندین هدف را نشانه رفت. هم از کسب‌وکار آن جوان بیمار حمایت کرده است. هم فرهنگ نیکوکاری و توجه به کسب‌وکارهای معلولان و بیماران را تقویت کرده و هم به نوعی باعث ترویج استفاده از کالای ملی و داخلی خودشان شده است.

دیپلماسی فشن همچون سایر دیپلماسی‌ها، نقش موثری در جریان‌سازی و ایده پردازی خلاقانه نظریه‌ها و نگرش‌های سیاسی، اجتماعی و فرهنگی دارد و می‌تواند تاثیرگذاری بیشتری در افکار عمومی نسبت به رسانه‌های سنتی قرن بیستمی و بیابانه‌های مطبوعاتی و خبری ایجاد کند. حال تصور کنید اگر هر کدام از این سلبریتی‌ها و مسئولان فقط در صفحات مجازی‌شان (نه در تمام قسمت‌های زندگی شخصی) کالای - ایرانی مورد استفاده‌شان را به نمایش بگذارند چه تحول عظیمی در تولید داخل ما رخ می‌دهد!

۶ دلیلی که هنوز باید به استفاده از گوگل پلاس ادامه دهید



و مزیت‌های سئو، جذابیت‌های آن را برای کسب‌وکارها و به خصوص کسب‌وکارهای کوچک دوچندان کرده است. از جمله برندهایی که در این پلتفرم فعال هستند می‌توان به ناسا، دالای لاما، تویوتا، بی‌ام‌دبلیو، پلی‌استیشن، پپسی، اندروید، گوگل و H&M اشاره کرد.

۵- می‌توان از جی‌میل برای افزایش بازدید پروفایل گوگل پلاس استفاده کرد

سالانه حدود یک میلیارد نفر از سرویس جی‌میل استفاده می‌کنند. اگر شما نیز کاربر جی‌میل هستید، می‌توانید از بزرگ‌ترین مزیت ارائه شده توسط گوگل + بهره‌مند شوید.

از آنجایی که گوگل + و جی‌میل هر دو متعلق به شرکت گوگل هستند، این دو سرویس با یکدیگر ادغام شده‌اند؛ بدین معنی که پروفایل گوگل + شما در هر جی‌میلی که می‌فرستید ظاهر می‌شود و اگر شخصی روی تصویر شما در ایمیل کلیک کند، به صورت خودکار به صفحه گوگل + شما هدایت می‌شود. اکنون برای آنکه مطمئن شوید افراد از پروفایل گوگل پلاس‌تان بازدید می‌کنند باید کارهای زیر را انجام دهید:

- آخرین تصویر خود را به پروفایل گوگل + بیفزایید
- پروفایل خود را با گنجانیدن لینک به وبلاگ یا سایت یا هر اطلاعات دیگری که می‌خواهید به افراد بگویید بهینه‌سازی کنید
- حضور فعالی در گوگل + داشته باشید

۶- می‌توانید از گوگل پلاس به‌عنوان یک مینی بلاگ استفاده کنید

در مقایسه با سایر شبکه‌های اجتماعی مانند توئیتر، فیس‌بوک و لینکدین، سطح تعامل کاربران در گوگل + قطعاً پایین‌تر است. اما با این وجود روزانه حجم زیادی از محتوا در این شبکه اجتماعی به اشتراک گذاشته می‌شود. اما چگونه باید مطمئن شویم که محتواهای ما از دیگر محتواها متمایز هستند؟

برخلاف فیس‌بوک و لینکدین، می‌توانید از گوگل پلاس به‌عنوان یک مینی بلاگ استفاده کنید. بدین معنی که هر کدام از پست‌های‌تان در گوگل پلاس می‌توانند هدر داشته باشند یا برای آنها فرمت‌های خاص تعیین کنید. استفاده از هدلاین برای پست‌ها در گوگل پلاس دو مزیت دارد:

- گوگل پلاس هدلاین شما را در تایتل تگ پست می‌گنجاند
- این هدلاین دقیقاً همان چیزی است که در نتایج گوگل نشان داده می‌شود

کلام آخر

گوگل + قرار نیست که در استراتژی بازاریابی شبکه‌های اجتماعی شما جایگزین فیس‌بوک، توئیتر یا اینستاگرام شود. اما همان‌طور که در مقاله فوق خواندید، استفاده از این شبکه اجتماعی می‌تواند مزیت‌های زیادی برای شما داشته باشد. آیا موارد گفته شده در بالا توانست ذهنیت شما را نسبت به گوگل + تغییر دهد؟ آیا از این پس گوگل + را در استراتژی بازاریابی خود مدنظر قرار می‌دهید؟ منتظر شنیدن نظرات شما هستیم.

منبع: daartagency

در گوگل + نیز می‌شود، می‌توان این‌گونه گفت که در حال حاضر ۲.۲ میلیارد پروفایل در گوگل پلاس وجود دارد. اما فهمیدن تعداد کلی کاربران فعال این شبکه اجتماعی کمی مشکل است. آخرین آمارها نشان می‌دهد که گوگل پلاس ۳۷۵ میلیون کاربر ماهانه دارد و برخی منابع تعداد کاربران فعال آن را چیزی بین ۴ تا ۶ میلیون تخمین زده‌اند.

اما آن چیزی که وجه تمایز گوگل + با سایر شبکه‌های اجتماعی بوده و هست، طیف مخاطبان آن است. به گفته bufferapp، گوگل + بهترین شبکه اجتماعی برای دسترسی به فعالان حوزه فناوری است. آمارهای بافر مینی بر تفکیک شغلی کاربران گوگل + به این شرح است:

- ۲۹ درصد مهندس
- ۱۷ درصد توسعه‌دهنده
- ۱۵ درصد معلم
- ۱۴ درصد طراح
- ۱۲ درصد مهندس نرم‌افزار
- ۵ درصد توسعه‌دهنده وب

۳- انجمن‌های گوگل پلاس هنوز هم محبوب هستند

سال گذشته گوگل اعلام کرد که ۱.۲ میلیون کاربر به‌صورت ماهانه به انجمن‌های گوگل + ملحق می‌شوند. برای پلتفرمی که از نظر بسیاری یک پلتفرم مرده به حساب می‌آید، این آمار قطعاً جالب توجه است. اما تعریف انجمن از نظر گوگل چیست؟ براساس تعریف گوگل:

انجمن‌ها می‌توانند بیشتر از یک مالک و ناظر داشته باشند و افراد می‌توانند به آنها ملحق شوند. وقتی عضو یک انجمن هستید، می‌توانید مطالب خود را در آن انجمن پست کنید و سایر کاربران آن انجمن می‌توانند پست‌های شما را در فید خود ببینند.

انجمن‌های فعال بسیار زیادی در گوگل + وجود دارد. از جمله:

- انجمن کسب‌وکارهای کوچک گوگل
- انجمن سئو و بازاریابی اینترنتی
- انجمن بازاریابی شبکه‌های اجتماعی
- انجمن وبلاگ‌نویسی

اگر به‌صورت مستمر در این انجمن‌ها فعال باشید می‌توانید حجم زیادی از ترافیک را به سایت خود جذب کنید. نکته مهمی که در استفاده از این انجمن‌ها باید بدانید این است که به‌هیچ‌عنوان در آنها پست‌های اسپم ارسال نکنید. با حضور در گفت‌وگوها، کامنت گذاشتن برای پست‌های مرتبط و به اشتراک‌گذاری محتواهای دیگران خود را به‌عنوان یک کاربر فعال به دیگران معرفی کنید.

۴- برندهای بزرگ و اینفلوئنسرها نیز از گوگل پلاس استفاده می‌کنند

برندهای بزرگی مانند BMW و پلی‌استیشن از جمله برندهایی هستند که از گوگل + برای مقاصد بازاریابی خود استفاده می‌کنند و استفاده از این پلتفرم برای آنها با موفقیت همراه بوده است. هر کدام از این برندها در گوگل پلاس میلیون‌ها کاربر دارند و پیام‌های خود را به راحتی به گوش این افراد می‌رسانند.

گوگل + به دلیل پایین بودن سطح رقابت در آن نسبت به سایر شبکه‌های اجتماعی، مکانی عالی برای ایجاد جامعه‌ای از مخاطبان است

دقیق با خود فکر کنید و به یاد بیاورید آخرین باری که در گوگل پلاس فعال بوده‌اید به چند وقت پیش بر می‌گردد؟ قطعاً سال‌های پیش بوده است. ما قصد نداریم که شما را به دلیل عدم فعالیت در گوگل پلاس سرزنش کنیم؛ زیرا گوگل در زمینه شبکه‌های اجتماعی نتوانست آن‌گونه که برنامه‌ریزی کرده بود پیش برود.

حتی آن دسته از مدیران شبکه‌های اجتماعی که بسیار روی گوگل پلاس تعصب دارند، ترجیح می‌دهند که بیشتر وقت و انرژی خود را روی شبکه‌هایی مانند فیس‌بوک، توئیتر و لینکدین صرف کنند. اما این به این معنا نیست که باید به‌صورت کامل استفاده از این پلتفرم را کنار بگذارید. زیرا هنوز هم روش‌های قدرتمندی برای استفاده از گوگل پلاس برای ساخت برند و روانه کردن ترافیک به سایت وجود دارد.

امروز و در این مطلب قصد داریم شش دلیل برای شما بیاوریم که شما را به استفاده یا استفاده دوباره از گوگل پلاس متقاعد کنیم. شش دلیلی که هنوز باید به استفاده از گوگل پلاس ادامه دهید:

۱- محتواهای گوگل پلاس فوراً توسط گوگل ایندکس می‌شوند

کسانی که در زمینه سئو فعالیت می‌کنند، به خوبی بر تاثیر گوگل + در سریع‌تر ایندکس شدن محتواها آگاه هستند. به اشتراک‌گذاری محتواها در گوگل + براساس دو هدف عمده صورت می‌گیرد:

- رتبه گرفتن برای کلمات کلیدی خاص
- روانه کردن ترافیک از حساب کاربری گوگل + به سایت یا وبلاگ

از آنجایی که شبکه اجتماعی گوگل +، همان‌طور که از اسمش بر می‌آید، متعلق به خود شرکت گوگل است، بسیاری بر این عقیده هستند که مطالب به اشتراک گذاشته شده در این شبکه اجتماعی به سرعت و در لحظه توسط موتور جست‌وجوی گوگل ایندکس می‌شوند

و البته صحت این ادعا تا حد زیادی به اثبات رسیده است. اکنون که به تاثیر گوگل + در سریع‌تر ایندکس شدن محتواها واقف شده‌اید بهتر است که دوباره حساب‌های کاربری خود را در این شبکه اجتماعی فعال کنید. اما اگر تاکنون از این پلتفرم استفاده نکرده‌اید، نکات زیر را مدنظر داشته باشید:

- مطمئن شوید که اطلاعات کاملی را در صفحه و پروفایل برند خود قرار داده‌اید
- در گوگل + فعالیت مستمر داشته باشید. با فعالیت مستمر در این شبکه اجتماعی شانس شما برای ظاهر شدن بیشتر در نتایج جست‌وجو افزایش می‌یابد. همچنین همواره آخرین و مهم‌ترین پست‌های خود را در گوگل پلاس به اشتراک بگذارید.

- یکی از روش‌هایی که می‌توانید محتواهای خود را از طریق گوگل + سریع‌تر ایندکس کنید این است که بلافاصله بعد از انتشار محتوا در سایت یا وبلاگ، آن را در گوگل + نیز نشر دهید. برای افزایش شانس ایندکس شدن، یک هدلاین و توضیح کوتاه نیز به پست اضافه کنید.

- همواره تعامل و ارتباطی سازنده با دیگر کاربران داشته باشید و تا می‌توانید دایره دوستان خود را گسترش دهید. هرچقدر دوستان بیشتری داشته باشید، صفحه‌تان از نظر گوگل معتبرتر است و به همان میزان شانس ایندکس شدن نیز بالا می‌رود.

۲- طیف خاصی از مخاطبان در گوگل پلاس فعالیت می‌کنند

از آنجایی که هر کاربر جی‌میل، به‌طور خودکار صاحب یک پروفایل

کلید

۵ حقیقت دنیای کسب و کار که کاش یک نفر ۵ سال پیش آنها را به من گفته بود

William Vanderbloemen
مترجم: علی اکبری

در ماه مارس سال ۲۰۱۰، من و همسر من حرکت شجاعانه‌ای زدیم! من از شغل خود بیرون آمدم، تمام پس‌اندازهای‌مان را روی میز گذاشتم و کسب‌وکاری به راه انداختم. ما متعهد بودیم که این شغل جدید را از هیچ بسازیم، به کسی بدهکاری نشویم و وام هم نگیریم. کسب‌وکار نوپای ما، (که یک شرکت تحقیقاتی در خدمت کلیسا بود) از همان ابتدا با چالش‌هایی روبه‌رو شد. ایده جست‌وجوی اجرایی برای کلیساها نازگی داشت و اوضاع اقتصادی آن زمان هم چندان با استارت‌آپ‌ها مهربان نبود. پنج سال بعد از آن زمان، این حجم از سودآوری و موفقیت برایمان اعجاب‌آور است. ما برنامه رشد ۵۰ ساله‌ای را با رشد سالانه ۵۰ درصدی به حقیقت بدل کردیم. حال که به موقعیت فعلی‌ام نگاه و خوب دقت می‌کنم، می‌بینم اکنون چیزهایی می‌دانم که کاش آن موقع می‌دانستم. اما خوب، این بر که تقلب خدمت حضور شما!

۱- به مجازی سازی بیش از حد اهمیت داده شده است
در نخستین روزهای کاری شرکت، ما کارهای مجازی زیادی انجام دادیم و بیش از حد با نیروی کار قراردادی سروکار داشتیم. ما به آنها اجازه می‌دادیم هر جا که دوست دارند کار کنند و این تصمیم، آن موقع نتایج خوبی در برداشت.

اما با گذشت یک سال برخی از کارکنان ما تصمیم گرفتند به هاستون بروند. این به معنی افزایش فضای دفتر و همین‌طور افزایش هزینه‌های جاری بود، اما به سرعت شاهد رشد عظیمی در میزان کیفیت، کارایی و سرعت کار بودیم. نیروهای تمام وقت، همان‌طور که از عنوان‌شان مشخص است، تمام وقت کاری خود را در دفتر می‌گذرانند و همکاری روزمره بهتری دارند. کار گروهی نیروی فوق‌العاده‌ای دار.

عدم سودمندی مجاز تنها محدود به کارکنان نیست. ما اغلب اوقات با درخواست‌هایی از سوی مشتریان مواجه می‌شویم که نیازمند صرف هزینه سفر یا زمان برای برگزاری جلسه به‌صورت حضوری یا اینترنتی هستند. اما وقتی جلسات حضوری نبودند، میزان رضایت مشتریان از ۹۸ درصد به ۶۵ درصد تقلیل یافت.

۲- چیزی که شما را تا اینجا آورده، تا مقصد هدایت‌تان نخواهد کرد

فارغ از عنوان گیرای کتاب مارشال گلداسمیت، برای هر سازمان حقیقت بنیادینی وجود دارد.

برنامه‌های که موقع داشتن پنج نفر پرسنل و یک میلیون دلار به کارتان می‌آیند، مسلماً به هنگام داشتن ۲۵ نفر پرسنل و ۱۰ میلیون دلار دارایی به کارتان نخواهند آمد. سیستم‌ها بخش بزرگی از این حقیقت هستند. ما هم در آغاز کار سیستم‌هایی پیاده کرده بودیم که کار کردن با آنها آنچنان ساده نبود و هنگامی که به سیستم‌هایی با ظرفیت بیشتر تغییر وضعیت دادیم، این‌ها گرگونی بسیار دردناک و هزینه‌بر بود. حال اگر همین فردا شرکت خود را ده برابر رشد دهیم، سیستم‌هایی‌مان هم قابلیت رشد توانمان را دارند. مسئله دردناک در این مورد این است که با گذشت زمان برخی از افراد دور میز عوض می‌شوند و این به دلیل عدم سودمندی کارکنان نیست بلکه به دلیل ارتقای ماهیت و مقیاس شغلی پس از فاز رشد است. هر کسی توانایی همگام شدن را ندارد. بر چالاک، انعطاف و ارتقای پیوسته متمرکز باشید.

۳- فرهنگ بر شایستگی چیره می‌شود

من عادت داشتم که برای رزومه افراد ارزش بسیار زیادی قائل شوم و قابلیت‌ها و سوابق کاری درخشان توجهم را جلب می‌کرد، اما حال که به تیم نگاه می‌کنم - که البته بهترین تیمی است که تا به حال داشتم - می‌فهمم که اگر به رزومه برخی از مستعدترین افراد تیم نگاهی می‌انداختم، هرگز استخدام‌شان نمی‌کردم.

اکنون، فرهنگ بر همه چیز چیره می‌شود. هر گاه که بر اساس توافق فرهنگی نیروهای‌مان را استخدام می‌کنیم، تمام چیزهای دیگر قابل حل می‌شوند. افزون بر این، تلاش ما این است که فرهنگ و ارزش‌های سازمانی‌مان را در تمام کارهایی که انجام می‌دهیم، وارد کنیم و جایزیمان، پیشبرد این فرهنگ از سوی کارکنان‌مان است. ما بررسی‌هایی را در حوزه ارزش‌های مذکور انجام می‌دهیم. در تیم ما فردی نیروی وجود دارد که جلاذ فرهنگی نامیده می‌شود و کار او این است که از رسوخ فرهنگ و ارزش‌های سازمانی در تمامی امور، مطمئن شود. در واقع می‌توان گفت به هر گوشه شرکت که نگاه کنید، شاهد این فرهنگ خواهید بود.

۴- رشد کسب و کارها نسبت به هزینه‌های جاری حساسیت شدیدی دارد

وقتی کسب‌وکاری را شروع می‌کنید، اجتناب از هزینه‌های جاری اضافه، مغزتان را می‌خورد.

به یاد دارم که نوار چسب را دو نیم می‌کردم تا بتوانم دو نوار را با قیمت یکی تهیه کنم. اما با رشد کسب‌وکارمان، به دلیل افزایش میزان درآمد، توجهم را نسبت به هزینه‌ها از دست دادم. البته کنترل‌مان را از دست ندادیم، اما متوجه شدیم که پولمان را صرف چیزهایی می‌کنیم که ابتدا نیازی به آنها نداریم. من متوجه شدم که با گذشت زمان و رشد کسب‌وکار، زیاده روی در خرج کرد چقدر آسان است. ما به دلیل داشتن رشدی پیوسته و مستمر خوش شانس بودیم، اما اگر دقت بیشتری در مورد هزینه‌های جاری به خرج داده بودیم، رشد پرسودتری را شاهد بودیم.

۵- رشد مکرر، رشد سریع را به‌عنوان صبحانه میل می‌کند

وقتی که تازه کارمان را شروع کرده بودیم، من پیوسته به دنبال راه‌هایی برای رشد سریع بودم. تپلم درصدهای رشد را درگیر کرده بود. ما به دوستانی که رشد شرکت‌تان بیشتر از ما بود، حسادت می‌کردم. اما با گذشت چند سال، شاهد شکست بسیاری از آن کسب‌وکارها بودم. هرچه بیشتر می‌خوانم و هرچه تجربه بیشتری کسب می‌کنم، می‌بینم ترجمه صحیح رشد سریع، قرار گرفتن در سراشیبی احتمالات شکست است. چیزی که من آن‌زمان متوجه نبودم این بود که کلید رشد ایستا و سالم، در واقع رشد منکر است و نه رشد سریع. مبتنی بر گزارش نشریه Build Network، از سال ۲۰۰۸ تا به‌حال، تنها یک درصد از شرکت‌ها ۷۲ درصد از تمام مسافران جدید آمریکا را ایجاد کرده‌اند. این یک درصد یک نقطه تشابه یکسان دارند: مطالعه این شرکت‌ها حاکی از آن است که رشد مکرر، راه دستیابی به رشد در آینده است. اگر به تازگی کسب‌وکاری را شروع کرده‌اید، به هر دص رشد کاری نداشته باشید.

در حقیقت برنده کسی است که آهسته و پیوسته پیش برود.

منبع: **entrepreneur**



مدیریت می‌کند. تلاش‌های سازمانی برای افزایش سرعت تصمیم‌گیری حمایت می‌کند. مدیران فورد از طریق بحث در گروه‌های کوچک راهبرد و بازخورد ۳۶۰ درجه، در حال یادگیری مهارت‌های جدید برای حمایت از نیاز سازمان به تصمیم‌گیری سریع هستند.

تقویت رفتارهای جدید

افراد به‌گونه‌ای در سازمان فعالیت می‌کنند که پاداش بگیرند، بنابراین این یکی از اثربخش‌ترین روش‌های حفظ حرکت تحول، تقویت رفتار مورد نیاز برای اجرای تحول است. این امر را می‌توان با مرتبط کردن پاداش‌های رسمی به رفتارهای مطلوب انجام داد. برای مثال شرکت اینترگرا فانینشسیال با طراحی برنامه‌های پاداش به تشویق کار تیمی بیشتر پرداخت. در این برنامه، بهترین اعضای تیم هم پاداش مالی می‌گرفتند و هم مورد توجه مدیریت بودند. در این سازمان بیشتر رفتارهایی که سبب پیشبرد اهداف شخصی می‌شد مورد نکوش قرار گرفت. همچنین رفتارهای مطلوب را می‌توان با تشویق، تحسین و پاداش‌های غیررسمی نیز تقویت کرد. شاید بتوان مدعی شد که اهمیت پاداش‌های معنوی برای موفقیت‌های اولیه تلاش‌های تحول نیز مشابه اهمیت پاداش‌های فوق‌الذکر است. دستیابی به موفقیت‌های اولیه قابل شناسایی سبب می‌شوند که اعضا حس خوبی به خود و رفتارهای خود داشته و تحول را توسعه دهند.

حمایت از دوره‌های آموزشی

تحول، نیازمند زمان و منابع سازمانی و مالی مورد انتظار اجرای تحول است. اگر تحولات سازمانی با سرعت انجام شده یا پیش از اجرای کامل رها شود، نتایج مطلوب هرگز کسب نخواهد شد. از بین رفتن تمرکز مدیران نسبت به اجرای برنامه‌های تحول دو دلیل عمده دارد. اول آنکه بسیاری از مدیران نمی‌توانند افت عملکرد، بهره‌وری یا عدم رضایت از برنامه‌های تحول را پیش‌بینی کنند. اعضای سازمان برای انجام تحول و یادگیری رفتارهای جدید نیاز به زمان دارند. آنها روش‌های قدیمی انجام کارها را یک شبه دور نمی‌اندازند. همچنین فعالیت‌های تحول نظیر آموزش، جلسات ملاقات اضافی و مشاوره، هزینه‌های اضافی هستند که به هزینه‌های جاری سازمان افزوده می‌شوند. تعجب نکنید که در کوتاه مدیت اثربخشی افت کرده، اما در درازمدت بهبود یابد. بسیاری از برنامه‌های تحول پس از مشاهده افت کوتاه‌مدت عملکرد، رها شدند. صبر و اعتماد به عارضه‌یابی و طراحی برنامه‌های تحول ضروری است. دوم آنکه، بسیاری از مدیران به این دلیل بر تحول تمرکز نمی‌کنند که تمایل به اجرای برنامه دیگری دارند که برای آنها بسیار خوشایند به نظر رسیده است. این نتیجه اعضای سازمان برای تحول، حمایت کافی نمی‌شوند و آنها نیز می‌دانند که این تحول دوام چندانی ندارد. تحولات سازمانی برای موفقیت، نیازمند رهبری مستمر است.

در آخر: در این سلسله یادداشت رهبری تحول سازمانی، پنج نوع فعالیت توصیف شد که عوامل تحول باید به هنگام برنامه‌ریزی و اجرای تحول انجام دهند. فعالیت اول، ایجاد انگیزه برای تحول است که شامل ایجاد آمادگی برای تحول میان اعضای سازمان و غلبه بر مقاومت آنهاست. فعالیت دوم ترسیم چشم‌انداز است که براساس ایدئولوژی محوری سازمان شکل می‌گیرد. این چشم‌انداز آینده‌ای تصویر شده را توصیف می‌کند که شامل نتایج ارزشمند و برجسته و توصیف شفاف از حالت مطلوب آینده است. ایدئولوژی خوشایند به نظر رسیده شده، دلایل قانع‌کننده اجرایی تحول را توصیف می‌کنند. وظیفه سوم عامل تحول، جلب حمایت‌های سیاسی برای تحول است. عوامل تحول در ابتدا باید منبع قدرت خود را بررسی کرده و سپس صاحبان منافع کلیدی را شناسایی کنند، زیرا حمایت آنها برای تحول لازم است و باید راهبردهای مناسبی برای جلب حمایت آنان اتخاذ کنند. فعالیت چهارم، مدیریت‌گذار سازمان از حالت فعلی به آینده مطلوب است. این امر، مستلزم برنامه ریزی، نقشه راه‌ها برای فعالیت‌های تحول و نیز برنامه‌ریزی نحوه جلب تعهد نسبت به تحول است. همچنین شامل ایجاد ساختارهای خاص مدیریت تحول است. پنجمین وظیفه برای تحول، حفظ حرکت برای تحول تا لحظه تکمیل آن است که شامل فراهم کردن منابع برنامه‌های تحول، ایجاد سیستم حمایت از عوامل تحول، توسعه مهارت‌ها و شایستگی‌های جدید، تقویت رفتارهای جدید مورد نیاز اجرای تحول و حمایت از دوره‌های آموزشی است.

۴- نمایندگانی از نهادهای مرتبط و درگیر در تحول به‌صورت مشترک، پروژه را مدیریت می‌کنند.

راهبران طبیعی که اعتماد به نفس داشته و کارکنان به آنها اعتماد موثر دارند برای مدیریت‌گذار انتخاب می‌شوند.

۶- گروهی از افراد که نماینده طبقات و سطوح سازمانی هستند، تحول را مدیریت می‌کنند.

یک شخص به نمایندگی از مشاوران مدیر ارشد، تلاش‌های تحول را مدیریت می‌کند.

پس از آنکه از جلب حمایت برای تحول سازمانی مطمئن شدیم باید از حفظ انرژی و تعهد اجرا ی آن نیز مطمئن شویم. هیجان و فعالیت اولیه تحول به دلیل مشکلات واقعی که در زمان یادگیری روش‌های جدید عملیات ایجاد می‌شود، از بین می‌رود. اعضای سازمان شدیداً تمایل دارند تا اگر حمایت از آنها تداوم نداشته باشد و برای تکمیل تحول تقویت نشوند به آموخته‌های اولیه خود بازگردند. در این قسمت، رویکردهایی را برای تداوم و حفظ حرکت تحول ارائه می‌دهیم. پنج فعالیت زیر می‌تواند به حفظ روند تحول تا زمان تکمیل آن کمک کند:

۱. فراهم کردن منابع تحول، ۲. ایجاد سیستم حمایتی برای عوامل تحول، ۳. توسعه شایستگی‌ها و مهارت‌های جدید، ۴. تقویت رفتارهای جدید، ۵. حمایت از دوره‌های آموزشی.

فراهم کردن عوامل تحول

اجرای تحول سازمانی به‌ویژه اگر سازمان به عملیات روزانه خود ادامه داده و در عین حال می‌کوشد تا خود را متحول کند، نیازمند منابع اضافی انسانی و مالی است. این منابع اضافی برای فعالیت‌های تحولی نظیر آموزش، مشاوره، گردآوری داده و بازخورد و ملاقات‌های ویژه لازم در فراهم کردن شرایط در هنگام افت عملکرد در مرحله‌گذار نیز مفید است. ممکن است سازمان‌ها، منابع خاص مورد نیاز برای فرآیند تحول را ناپدید قلمداد کنند. تحولات عمده سازمانی نیازمند مدیریت متفاوت در قبال زمان و انرژی و نیز کمک به مشاوران است. تخصیص (بودجه جداگانه تحول) در کنار بودجه عملیاتی تضمین می‌کند که برای آموزش اعضا پیرامون تغییر رفتار و بررسی پیشرفت کار و اصلاحات ضروری در برنامه‌های تحول، منابع ضروری، موجود باشد. اگر این منابع اضافی، برنامه‌ریزی و فراهم نشود احتمال وقوع تحولات با معنا کمتر می‌شود.

ایجاد سیستم حمایتی از عمل تحول

تحول سازمانی نه تنها برای شرکت‌کنندگان، بلکه برای عوامل تحول نیز مشکل‌آفرین و استرس‌زا خواهد بود. زیرا مشاوران غالباً باید به اعضا حمایت عاطفی دهند، در حالی که خود آنها کمتر حمایت می‌شوند. آنها اغلب باید «فاصله روان‌شناختی» با دیگران داشته باشند تا نگرش ضروری رهبری فرآیند تحول را ارائه دهند. جداسازی بیش از حد آنها می‌تواند سبب ایجاد استرس و ایزوله شدن آنها شود. گاهی برای حل این مشکلات نیاز به کمک دارند، بنابراین می‌توانند برای خود، سیستم‌های حمایتی ایجاد کنند. یکی از سیستم‌های حمایتی که بیشتر از آن استفاده می‌شود، شبکه افرادی است که عامل تحول با آنها رابطه مناسب دارد. این افراد می‌توانند فعال را از نظر عاطفی حمایت کرده و شنوای ایده‌ها و مشکلات وی باشند. برای مثال متخصصان توسعه سازمان غالباً از هم دانشکده‌ای‌های قابل اطمینان به‌عنوان مشاوران حرفه‌ای استفاده کنند و به آنها کمک در مورد مشکلات مشتری فکر کنند و حمایت‌های عاطفی و مفهومی ارائه دهند. سازمان‌های زیادی نظیر اینتل، پراکتر و گمبل، در حال تشکیل شبکه‌های داخلی عوامل تحول هستند تا یادگیری و حمایت متقابل از هم داشته باشند.

توسعه شایستگی‌ها و مهارت‌های جدید

تحولات سازمانی اغلب نیازمند مهارت، دانش و رفتار جدیدی از سوی اعضای سازمان است. در بسیاری از موارد نمی‌توان تحولات را اجرا کرد، مگر اینکه اعضا شایستگی‌های جدیدی کسب کنند. برای مثال برنامه‌های مشارکت کارکنان اغلب از مدیران می‌خواهد تا شیوه‌های جدید رهبری و رویکردهای حل مسئله را بیاموزند. عوامل تحول باید تضمین کنند که یادگیری اتفاق می‌افتد. آنها باید چند فرصت یادگیری را نظیر برنامه‌های آموزش سنتی، مشاوره و هدایت در زمان کار و تشویق تجربی ارائه دهند و از این طریق، مهارت‌های اجتماعی و فنی را هدایت کنند. مدیر عامل جدید فورد جک ناصر با تاکید بر آموزش، از

حامدهداتی
روانکاو فروش ایران

اجرای تحول سازمانی، شامل حرکت از حالت فعلی سازمان به حالت مطلوب آینده است. همان‌طور که (شکل ۱-الف) نشان می‌دهد، این حرکت‌ها سریعاً رخ نمی‌دهند و نیازمند دوره‌گذاری هستند که در آن سازمان نحوه اجرای شرایط مورد نیاز رسیدن به آینده مطلوب را می‌آموزد. بکهارد و هریس خاطر نشان کردند که حالت گذار می‌تواند کاملاً متفاوت از حالت فعلی سازمان باشد و نیازمند فعالیت‌ها و ساختارهای خاص مدیریتی باشد. آنها سه فعالیت عمده و ساختار را برای تسهیل دوره‌گذار سازمانی شناسایی کردند: ۱- برنامه‌ریزی فعالیت، ۲- برنامه‌ریزی تعهد و ۳- ساختار مدیریت تحول.



برنامه‌ریزی فعالیت:

اگر می‌خواهیم که سازمان با موفقیت دوره گذار را طی کند، برنامه‌ریزی فعالیت باید شامل نقشه راه‌نمای تحول بوده و فعالیت‌ها و رویکردهای خاصی که اغلب اتفاق می‌افتد در آن ذکر شود. برنامه‌ریزی تحول باید وظایف یکپارچه تحول را به‌صورت شفاف مشخص کرده و این وظایف را به اهداف و اولویت‌های تحول سازمانی مرتبط کند. برنامه‌ریزی فعالیت باید به تایید مدیر ارشد برسد و در هزینه‌ها صرفه جویی شود تا بتوان پس از دریافت بازخورد در طول فرآیند تحول آن را تغییر داد. مشخصه مهم برنامه‌ریزی فعالیت این است که اگر چشم‌انداز و آینده مطلوب را با واقعیت‌های اجرای تحولات مقایسه کنیم، این افق کلی به نظر می‌رسد، بنابراین ممکن است لازم باشد تا اهداف واسطی را به‌عنوان بخشی از برنامه‌های فعالیت مشخص کنیم تا برای رسیدن به چشم‌انداز، ابتدا به این اهداف دست یابیم. این اهداف نشان‌دهنده شرایط سازمانی مطلوبی است که میان حالت فعلی و حالت مطلوب آینده قرار دارند. برای مثال اگر سازمان در حال پیاده‌سازی برنامه‌های بهبود مستمر است، هدف واسط مهم می‌تواند ایجاد چند تیم توسعه‌های باشد تا فرآیندهای کلیدی کاری را درک و کنترل کنند. اهداف واسط، شفاف‌تر و مفصل‌تر از حالت مطلوب آینده بوده و گام‌های قابل مدیریت و محسسی ارائه می‌دهند که می‌توان برای تحول از آنها الگوبرداری کرد. در برنامه‌های فعالیت می‌توان از اهداف واسط استفاده کرد تا به اعضای سازمان، جهت و امنیت مورد نیاز برای نیل به آینده مطلوب ارائه شود.

برنامه‌ریزی تعهد

برنامه‌ریزی تعهد یعنی تشخیص افراد و گروه‌های کلیدی که تعهد آنها در قبال تحول و تثبیت راهبرد جلب حمایت آنها ضروری است. اگرچه برنامه‌ریزی تعهد به طور کلی بخشی از جلب حمایت سیاسی است که پیش از این توصیف شد، اما باید در همان ابتدای فرآیند تحول، برنامه‌های خاصی برای شناسایی صاحبان منافع کلیدی و جلب تعهد آنها نسبت به تحول تدارک دید.

ساختار مدیریت تحول

از آنجا که دوره گذار سازمانی می‌تواند مبهم و نیازمند جهت باشد، ساختارهای خاصی باید برای مدیریت فرآیند تحول ایجاد شود. این ساختارهای مدیریت باید شامل افرادی که قدرت تجهیز منابع توسعه تحول را دارند، رهبران فعلی و مشاوران تحول باشد که مهارت‌های سیاسی و اداری هدایت فرآیند تحول را دارند. ساختارهای مختلف مدیریت تحول به‌صورت زیر است:

- ۱- مدیر ارشد یا مقام ارشد، تلاش برای تحول را مدیریت می‌کند.
- ۲- یک مدیر پروژه به‌صورت موقت برای هماهنگی در دوره گذار منصوب می‌شود.
- ۳- سازمان رسمی، علاوه بر نظارت بر عملیات عادی، تحول را

تلاش شرکت گاز خراسان رضوی برای تسهیل در تولید بخاری هایی با راندمان بالا

مشهد - صابر ابراهیم پای - مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی از اهتمام این شرکت برای تسهیل در جهت تولید بخاری هایی با رده انرژی A و B خبر داد. سید حمید فانی با اعلام این خبر گفت: باید از استفاده اشتباه و بی رویه بخاری هایی با رده انرژی F و G جلوگیری و استفاده از بخاری با رده A و B را ترویج کنیم؛ چراکه استفاده از محصولاتی که در رده انرژی پایین قرار دارند نه تنها هزینه های ناخواه را افزایش داده بلکه میزان هدر رفت انرژی را نیز بیشتر می کنند. وی با تاکید بر لزوم فرهنگ سازی مدیریت مصرف انرژی در کشور افزود: باید به سمتی حرکت کنیم تا کارکرد وسایل



گازسوز بهبود و مصرف انرژی در آنها بهینه شود. از جمله این وسایل بخاریها هستند هم اکنون بخاریهای مورد استفاده مردم عمدتاً دارای رده انرژی پایینی هستند و این در حالی است که شرکت های تولید کننده بخاری در خراسان رضوی آمادگی تولید نمونه هایی با کیفیت A و B را دارند. فانی با بیان این مطلب که در حال حاضر آزمایشگاهی برای تست و آزمون عملکرد بخاری هایی در رده A و B که دارای فل در مسیر احتراق باشند وجود ندارد گفت: بزودی با راه اندازی یک آزمایشگاه تخصصی توسط شرکت گاز خراسان رضوی برای اولین بار در کشور بستر آزمون بخاری های فل در بر اساس استاندارد ملی ۱۹۹۴۰ محقق خواهد شد. مدیرعامل شرکت گاز استان تصریح کرد: طبق تحقیقات انجام شده مابه التفاوت هزینه جایگزینی بخاری های رده انرژی A و B با رده های F و G در کمتر از دو سال برای مصرف کننده بازگشت سرمایه خواهد داشت. فانی با بیان این مطلب که در سال گذشته تصمیمات بسیار خوبی در این زمینه گرفته شده است تصریح کرد: در تلاش هستیم تا با یک برنامه ریزی درست و اصولی، موانع موجود برای جایگزینی بخاری هایی با رده انرژی A و B با مدل های قدیمی را در کشور برطرف کنیم. به گفته مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی، تلاش در جهت کاهش مصرف گاز در بخش های مختلف کشور زمینه ساز ماندگاری این نعمت الهی برای آیندگان است.

ارتباط مردمی مددجویان با مدیر کل بهزیستی استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - ارتباط مردمی مددجویان و جامعه هدف بهزیستی با دکتر غفاری مدیر کل بهزیستی، از ساعت ۳/۸ صبح الی ۱۲ روز سه شنبه ۱۹/۴/۹۷، بصورت تلفنی و از طریق تلفن ۱۱۱ بصورت مستقیم با شخص مدیر کل بهزیستی برگزار می گردد. به گزارش روابط عمومی بهزیستی استان: براساس تصمیمات اتخاذ شده مرکز ارتباطات مردمی نهاد ریاست محترم جمهوری و با هدف ایجاد بستر مناسب در جهت افزایش تعامل مردم و دولت، دریافت مستقیم و بی واسطه مسائل و مشکلات مردم و جامعه، و رسیدگی به موارد مطروحه شهروندان با سهولت، سرعت و کیفیت مطلوب، افزایش رضایت عمومی و ارتقاء سطح پاسخگویی مسئولان به مردم، دفتر بازرسی، مدیریت عملکرد و امور حقوقی استانداری در نظر دارد روزهای سه شنبه هر هفته برنامه ارتباط و پاسخگویی مدیران دستگاههای اجرایی استان با شهروندان گرمی را از طریق تلفن ۱۱۱ در محل دفتر سامانه الکترونیکی ارتباط مردم و دولت (سامد) استان فراهم نماید. در همین راستا و طبق هماهنگی های به عمل آمده با دفتر مدیریت عملکرد و امور حقوقی استانداری، ارتباط مردمی مددجویان و جامعه هدف بهزیستی با دکتر غفاری مدیر کل بهزیستی، از ساعت ۳/۸ صبح الی ۱۲ روز سه شنبه ۱۹/۴/۹۷، بصورت تلفنی و از طریق تلفن ۱۱۱ بصورت مستقیم با شخص مدیر کل بهزیستی برگزار می گردد. لذا مددجویان گرمی و مردم عزیز می توانند در زمان تعیین شده جهت پاسخگویی و رسیدگی به مسائل و مشکلات خود از طریق این سامانه اقدام نمایند.

بازدید مدیر شرکت نفت گلستان از مرکز سوختگیری هواپیمایی گرگان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - باهدف شناسایی و توسعه فعالیتهای سوخترسانی، بررسی مشکلات و ایجاد هماهنگی مطلوبتر جهت سوخترسانی ایمن به ناوگان هواپیمایی کشوری، مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان از مرکز سوختگیری هواپیمایی گرگان بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی منطقه گلستان عیسی افتخاری، مدیر منطقه ضمن ابراز رضایت از عملکرد این مرکز بر لزوم آمادگی همه جانبه واحدها جهت سوخترسانی مطلوب و با کیفیت به ناوگان هواپیمایی کشور، با توجه به نزدیکی بودن زمان اعزام حجاج به مکه معظمه تاکید کردوی از پیگیری جهت افزایش توان و ظرفیت ذخیره سازی و سوخترسانی واحدهای سوخترسان در مرکز سوختگیری هواپیمایی گرگان با توجه به افزایش تعداد پروازهای داخلی و خارجی بدلیل تبدیل شدن استان گلستان به یکی از مراکز قطبهای مهم گردشگری کشور خبر داد و افزود: آمادگی و وجود نیروی انسانی کارآزموده و مجرب لازمه مراکز سوختگیری هواپیمایی برای ارایه خدمات مناسب می باشد. گفتنی است مرکز سوختگیری هواپیمایی گرگان با ظرفیت سوخترسانی ۴۰ هزار لیتر، در ایام عادی ماهیانه ۵۰۰ هزار لیتر به ناوگان هواپیمایی کشور سوخترسانی انجام می دهد که این میزان در ایام اعزام حجاج به مکه معظمه با افزایش ۳۰۰ درصدی به رقم یک میلیون و ۵۰۰ هزار لیتر خواهد رسید.

فرماندار رباط کریم: به سوی جامعه ای متوازن و برابری جنسیتی پیش برویم

رباط کریم - خبرنگار فرصت امروز - سید مهدی ساداتی فرماندار شهرستان رباط کریم در پیامی به مناسبت میلاد حضرت معصومه (س) و روز دختر پیامی صادر کرد. متن کامل پیام فرماندار رباط کریم: دهه اول ذی القعدة، که به نام دهه کرامت نامگذاری شده است ایام بسیار مبارک و پر برکتی است که در آن به واسطه میلاد انوار الهی، عرش شکوفه باران است و فضا آکنده از عطر حضور ملائک مقربیه است که زانوی ادب بر زمین نهاده اند. نام گذاری سالروز ولادت کریمه اهل بیت (ع) حضرت فاطمه معصومه (س) در تقویم ملی و مذهبی ما به نام «روز دختر»، گواه روشنی از بالندگی جامعه دین محور ما است؛ چراکه اسلام راستین و حقیقی؛ برای دختران جامعه چنان جایگاه و منزلتی قائل شد که پیامبر عظیم الشان ما در برابر اعراب بودی دست خدشت فاطمه (س) را بوسید و رسم جاهلانته زنده بگور کردن دختران را برای همیشه پایان داد. بی تردید این مناسبت، فرصت مغتنمی است تا با الگوسازی از شخصیت حضرت معصومه (س)، دختران جامعه ما را که امروزه نقش و جایگاه مهمی در کشور دارند در تمامی ابعاد توانمند سازیم. جامعه امروز ما بیش از هر زمانی نیازمند بازشناسی و معرفی توانمندی های بانوان و دختران و مشارکت دادن آنان در تحولات و مناسبات اجتماعی است تا به سوی جامعه ای توسعه یافته، متوازن و برخوردار از برابری های بیشتر فرهنگی، اجتماعی و جنسیتی پیش برویم. دختران ایرانی امروزه هم پای مردان در همه عرصه های علمی، ورزشی و... حضور فعال دارند و این از افتخارات نظام و جامعه ما است که علی رغم همه تبلیغات منفی حضور فعالانه دختران در تمام عرصه ها به رسمیت شناخته شده است. تجربه تاریخی نشان می دهد هر گاه با رعایت حساسیت های ملی و مذهبی به پرورش باورها و مهارت های بانوان و دختران جامعه بپردازیم و روحیه اعتماد به نفس را در این قشر بزرگ و تأثیرگذار جامعه تقویت کنیم؛ اثرات مثبت و مطلوبی را در همه عرصه ها مشاهده خواهیم کرد و نتایج شگفت آوری را رقم خواهیم زد. دیگر سالروز ولادت باسعادت حضرت فاطمه معصومه (س) و روز دختران را تبریک عرض نموده و برای همه دختران ایران زمین آرزوی بهروزی و موفقیت دارم. سید مهدی ساداتی فرماندار شهرستان رباط کریم

آموزش مبانی تخصصی مسکن روستایی در قزوین آغاز شد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز - دومین دوره جامع بازآموزی و آموزش مبانی فنی و تخصصی در حوزه های مسکن روستایی و شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر این استان آغاز شد. معاون بازرسی و مسکن روستایی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی قزوین در آغازین روز این دوره گفت: در این دوره بهینه سازی مصرف انرژی، روش های ساده زیبا سازی سیمای مسکن روستایی، کنترل نقشه های معماری، بررسی و تحلیل اشکالات اجرایی و آشنایی با اقامتگاه های بوم گردی و الزامات طراحی مورد بحث و آموزش به ناظران روستایی قرار می گیرد. وی، شیوه های مرمت ساختمان های دارای بافت باارزش روستایی به همراه دوره آموزش حقوق مهندسی را از دیگر مباحث مطرح در این دوره بر شمرده و ادامه داد: برگزاری دوره های آموزشی ناظران و طرحان به منظور افزایش سطح علمی و بالا بردن کیفیت ساخت و سازهای روستایی صورت می پذیرد. کنشوارز، هدفمندی برگزاری دوره های آموزشی به ناظران و طرحان حاضر در حوزه ساخت و سازهای روستایی را یادآور و اضافه کرد: ضوابط طراحی بناها با مصالح استاندارد و مقاوم سازی آن، جلوگیری از ساخت و سازهای غیر مجاز، اجتناب از نظارت های پراکنده و اجرای دقیق طرح های از دیگر مزیت های برگزاری این دوره ها است. وی ادامه داد: ۱۵۰ ناظر و طرح از ۳۰ دفتر فنی روستایی استان با بهره مندی از اطلاعات و داده های اساتید ملی و استانی حاضر در این دوره آموزشی جهت آشنایی با روش های نوین مقاوم سازی و بالا بردن کیفیت ساخت و سازها تا ۱۵ تیرماه جاری حضور دارند. خاطر نشان می سازد: استان قزوین دارای ۸۴۴ روستا و ۹۰ هزار واحد روستایی بوده که از این تعداد تاکنون حدود ۴۵ هزار واحد مقاوم سازی شده است. بهسازی مسکن در شهرهای کوچک و روستاها بر عهده بنیاد مسکن انقلاب اسلامی است.

آغاز عملیات ایمن سازی و جداسازی راه ها در استان ایلام

ایلام - هدی منصور - عملیات ایمن سازی و جداسازی مسیر شهرستان ایوان-سراب و سیروان به تونل آزادی به طول ۲ کیلومتر با نصب نیوجرسی انجام میگردد. مهندس دلخواه مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان ایلام با بیان این مطلب اظهار داشت: مسیر شهرستان ایوان - سراب و سیروان به تونل آزادی با نصب بیش از ۲ هزار متر طول نیوجرسی ایمن سازی شد که ایمنی مسافرین و کاهش تصادفات و سوانح رانندگی را به هدف از اجرای عملیات مذکور از کنترل ترافیک در محور مذکور و جلوگیری از تصادفات دانست وی افزود: پیش از اجرای عملیات، آمار تصادفات در این محل بسیار زیاد بود و شاهد تلفات جانی و مالی بودیم که با نصب نیوجرسی این معضل تا حد زیادی مرتفع می شود. وی تصریح کرد: عملیات جداسازی و ایمن سازی مسیر شهرستانهای ایوان - سراب و سیروان به تونل آزادی به منظور افزایش سطح ایمنی شهروندان و در مدت زمانی کوتاه انجام شده است. وی خاطر نشان کرد در ادامه نصب تابلو انتظامی، جان پناه، گل میخ، باتومی، جنم ببری و چشم گره ای و چراغ چشمک زن را از دیگر اقدامات انجام شده در محورهای مواصلاتی بوده است. مهندس دلخواه در ادامه سخنان خود از رنگ آمیزی چهار سرعت گیر در مسیر مذکور خبر داد و با اشاره به اینکه سرعت گیرها به منظور دید بهتر شهروندان و کاهش سرعت خودروها رنگ آمیزی شده است گفت ۷۰۰ عدد نیوجرسی در این عملیات مورد استفاده قرار گرفته که طول هر کدام سه متر و در مجموع حدود دو هزار متر نیوجرسی نصب شد.

مهندس سپهری :

شاگله شرکت ملی حفاری ایران عملیاتی است



ارزشمند عنوان کرد. سپهری شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب را بزرگترین کارفرمای شرکت ملی حفاری ایران عنوان کرد و گفت:

اهواز - شبنم قجاوند - مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران گفت: این شرکت شاگله عملیاتی و فنی تخصصی دارد و بدنه آن اجرایی است. مهندس سپهر سپهری در آیین معارفه و تودیع سرپرست جدید و تسلیح امور قراردادهای شرکت که در حاشیه نشست هیات مدیره برگزار شد، افزود: این شرکت با توجه به گستردگی فعالیت ها در بخش های حفاری، خدمات جانبی، پژوهشی، تأمین نیروی انسانی و... با شرکت های مختلف صنایع قرارداد دارد. وی نقش امور حقوقی و بیمه ها را در مدیریت و نظارت بر تنظیم اسناد فیما بین مناقضیان عملیات حفاری و خدمات فنی تخصصی و همچنین برگزاری مناقصات و انعقاد قراردادهای شرکت با پیمانکاران در تمامی حوزه های خدماتی، پشتیبانی و تأمین تجهیزات بسیار



اصفهان - قاسم اسد - تعمیرات اساسی واحدهای تقطیر، کاهش گزبروی و گاز مایع شماره دو شرکت پالایش نفت اصفهان که از اول تیر ماه آغاز شده بود، ۲۵ تیرماه به پایان می رسد. مدیر نگهداری و تعمیرات شرکت پالایش نفت اصفهان افزود: همزمان با تعمیرات اساسی، با توجه به راه اندازی واحد تقطیر ۳ در آینده نزدیک و نیاز به ارتباطات عملیاتی بین ۳ واحد تقطیر شرکت، خطوط لوله ارتباطی در طی این تعمیرات اساسی اجرا می گردد، همچنین پروژه روزمینی کردن مسیر آب های خنک کننده واحدهای تقطیر، کاهش گزبروی و گاز مایع نیز انجام می پذیرد. علیرضا قزوینی زاده پیش بینی انجام کار را با در نظر گرفتن شرایط کاری برای هر کدام از واحدها از زمان شروع ستنن واحد تا اتمام مراحل راه اندازی، ۲۵ تیرماه اعلام کرد و گفت: این تعمیرات که در فصل گرما و شرایط بحرانی آب صورت می گیرد، با همکاری کارکنان شرکت که به همراه ۱۰۰۰ نفر نیروی پیمانکاری (جذب موقت) بدون وقفه و تعطیلی ادامه خواهد داشت. مدیر نگهداری و تعمیرات پالایشگاه اصفهان، با بیان اینکه در این

اصفهان - قاسم اسد - تعمیرات اساسی واحدهای تقطیر، کاهش گزبروی و گاز مایع شماره دو شرکت پالایش نفت اصفهان که از اول تیر ماه آغاز شده بود، ۲۵ تیرماه به پایان می رسد. مدیر نگهداری و تعمیرات شرکت پالایش نفت اصفهان افزود: همزمان با تعمیرات اساسی، با توجه به راه اندازی واحد تقطیر ۳ در آینده نزدیک و نیاز به ارتباطات عملیاتی بین ۳ واحد تقطیر شرکت، خطوط لوله ارتباطی در طی این تعمیرات اساسی اجرا می گردد، همچنین پروژه روزمینی کردن مسیر آب های خنک کننده واحدهای تقطیر، کاهش گزبروی و گاز مایع نیز انجام می پذیرد. علیرضا قزوینی زاده پیش بینی انجام کار را با در نظر گرفتن شرایط کاری برای هر کدام از واحدها از زمان شروع ستنن واحد تا اتمام مراحل راه اندازی، ۲۵ تیرماه اعلام کرد و گفت: این تعمیرات که در فصل گرما و شرایط بحرانی آب صورت می گیرد، با همکاری کارکنان شرکت که به همراه ۱۰۰۰ نفر نیروی پیمانکاری (جذب موقت) بدون وقفه و تعطیلی ادامه خواهد داشت. مدیر نگهداری و تعمیرات پالایشگاه اصفهان، با بیان اینکه در این

شهردار منطقه یک قم:

میز خدمت الکترونیکی سبب تسریع و تسهیل در امر خدمات رسانی می شود



منطقه یک شهر قم در پاسخگویی به شهروندان این منطقه در شش ماهه دوم سال ۹۶ رتبه نخست را در جلب رضایتمندی شهروندان را کسب کرده است. اصفهانیان مقدم با تاکید بر برخی

قم - خبرنگار فرصت امروز - شهردار منطقه یک قم گفت: میز خدمت الکترونیکی سبب تسریع و تسهیل در امر خدمات رسانی می شود. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، مهدی اصفهانیان مقدم با اشاره به استقرار میز خدمت الکترونیکی در شهرداری منطقه یک، اظهار داشت: این منطقه در کنار سایر شهرداری های مناطق هشت گانه سیاست جلب رضایت شهروندان را بصورت جدی دنبال می کند. شهردار منطقه یک قم افزود: در راستای رویکرد پاسخگویی بهموقع و به حداقل رسیدن تعداد مراجعات مردمی طرح ملاقات مردمی شهرداران مناطق با شهروندان در یکی از روزهای هفته انجام می شود که این مسئله در شهرداری منطقه یک در تمام ایام هفته برپا بوده و شهروندان می توانند به صورت مستقیم مشکلات و خواسته های خود را با شهردار در میان بگذارند، به دلیل جهت گیری های شهرداری

مدیر منطقه سه شهرداری بندرعباس خبر داد:

بهره برداری از خیابان «قدس ۲۰» در هفته دولت



مرادی: دهه با بیان اینکه برای بازگشایی این خیابان با صاحبان ۱۸ ملکی که در مسیر قرار داشت، توافق صورت گرفته است، افزود: بالغ

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - مدیر منطقه سه شهرداری بندرعباس از بهره برداری خیابان در حال احداث «قدس ۲۰» همزمان با هفته دولت سال جاری خبر داد. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندرعباس، روح... مرادی: دهه با اعلام این خبر اظهار کرد: این پروژه جزو یکی از پروژه های شاخص منطقه سه در سال جاری بوده و تلاش می کنیم در هفته دولت سال جاری به بهره برداری برسد. مدیر منطقه سه شهرداری بندرعباس با اشاره به روند رو به پیشرفت پروژه بازگشایی خیابان قدس ۲۰ گفت: این خیابان با طول ۳۰۷ متر و عرض ۱۶ متر خیابان زنده یاد کوروش گرمساری (سید کامل) را به بلوار شهید حقانی متصل خواهد کرد.

۷۶ درصد کل روستاهای بالای ۲۰ خانوار استان کهگیلویه و بویراحمد از گاز طبیعی بهره مند هستند

در اختیار ۹۸ درصد از جمعیت شهری استان است. خادم ابراز کرد: با اجرای ۲ هزار و ۱۷۸ کیلومتر خطوط گاز رسانی روستایی، گاز در ۶۳۲ روستای این استان توزیع شده و اکنون ۷۶ درصد کل روستاهای بالای ۲۰ خانوار استان از گاز طبیعی بهره مند هستند. وی تصریح کرد: از سال گذشته تاکنون ۱۹۸ کیلومتر شبکه گاز رسانی در استان صورت گرفته، پنج هزار و ۱۰۴ فقره اشعاب گاز نصب شده و هفت هزار و ۷۲۰ مشترک شهری و چهار هزار و ۳۹۳ مشترک روستایی از نعمت گاز بهره مند شده اند. مدیر عامل شرکت گاز کهگیلویه و بویراحمد افزود: عملیات گاز رسانی به ۲ شهر قلعه رئیسی و دیشموک در جریان است و مطابق برنامه مردم این ۲ شهر به همراه ۱۰۵ روستای حومه تا پایان سال ۹۷ از نعمت گاز طبیعی بهره مند می شوند.



برخوردارند، عنوان کرد: تاکنون با اجرای یک هزار و ۴۹۴ کیلومتر خطوط گاز رسانی شهری، شریان های اقتصاد، صنعت و مصارف خانگی شهری از گاز طبیعی بهره مند شده و این انرژی پاک هم اینک

یاسوج - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل شرکت گاز کهگیلویه و بویراحمد گفت: با اجرای ۲ هزار و ۱۷۸ کیلومتر خطوط گاز رسانی روستایی، گاز در ۶۳۲ روستای این استان توزیع شده و اکنون ۷۶ درصد کل روستاهای بالای ۲۰ خانوار استان از گاز طبیعی بهره مند هستند وی افزود: با توجه به برنامه ریزی های انجام شده تا پایان امسال گاز رسانی به دو شهر دیشموک و قلعه رئیسی و ۱۰۵ روستای مسکن تا پایان امسال افتتاح و مورد بهره برداری قرار می گیرد. رحمان خادم اظهار داشت: پروژه گاز رسانی به دیشموک به همراه شبکه های آن ۳۵۵ کیلومتر طول دارد که خط اصلی انتقال ۸۰ تا ۹۰ کیلومتر طول دارد. وی با اشاره به اینکه ۹۸ درصد جمعیت شهری و ۷۶ درصد جمعیت روستایی این استان از نعمت گاز طبیعی

معاون امور اجتماعی بهزیستی استان در همایش عفاف و حجاب ستاد امر به معروف و نهی از منکر تاکید کرد:

مدیریت هنجار های اجتماعی با اهمیت به نهاد خانواده



به اینکه در برنامه ششم توسعه حدود ۱۸۰ نوع وظیفه به بهزیستی واگذار شده است، این سازمان همواره از پیشگیری گرفته تا آموزش هایی که در سطوح مختلف ارائه میدهد، بحث امر به معروف و نهی از منکر را مورد توجه قرار داده است. معاون امور اجتماعی بهزیستی استان، با تاکید بر فرمایشات مقام معظم رهبری در رابطه با فرهنگ سازی امر به معروف به جای اقدامات دستوری، افزود: شایسته است

با توجه به برنامه های توسعه ای و پروژه های آن شرکت در زمینه حفظ، نگهداشت و افزایش تولید، در راستای سیاست های وزارت نفت و شرکت ملی نفت ایران تا پایان امسال چندین قرارداد میان دو شرکت امضاء و مبادله خواهد شد. مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران در این آیین از تلاش ها و خدمات ارزشمند آقای امیر حسین کریمی ارنجی که سال ها عهده دار مسئولیت امور قراردادهای شرکت بود و در آستانه بازنشستگی قرار دارد، قدر دانی و برای آقای عوضعلی کاظمی سرپرست جدید این واحد آرزوی موفقیت کرد. سرپرست جدید امور قراردادهای شرکت دارای سابقه کار در بخش های مختلف شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب از جمله ۲۱ سال در امور قراردادهای کمیسیون مناقصات آن شرکت می باشد.

تعمیرات اساسی ۳ واحد عملیاتی مهم شرکت پالایش نفت اصفهان

شرکت علیرغم حجم زیاد و سنگین کارهای تعمیراتی با رعایت کلیه اصول ایمنی و زیست محیطی، زمان انجام را به حداقل برسانیم. وی با اشاره به اینکه برنامه انجام تعمیرات اساسی روی این واحدها با در نظر گرفتن کلیه شرایط عملیاتی، در فواصل زمانی ۴ ساله پیش از بینی می گردد، تصریح کرد: هم اکنون شرکت پالایش نفت اصفهان ۱۵ واحد عملیاتی دارد، که تعمیرات اساسی هر یک از واحدها، بر اساس برنامه زمان بندی، به صورت جداگانه با همزمان انجام می شود. وی واحدهای مورد تعمیرات را بسیار با اهمیت خواند و اظهار داشت: خوراک واحد تقطیر شماره دو این شرکت، به طور متوسط روزانه ۱۴۰ هزار بشکه است که تولیدات آن گاز مایع، بنزین سبک، بنزین خام، گازوئیل سبک و سنگین و خوراک واحدهای ایزوماکس، شرکت نفت سیاهان و شرکت نفت جی است و واحد گاز مایع شماره دو نیز با دریافت خوراک ۱۲ هزار بشکه در روز، گاز مایع تولید می نماید. همچنین خوراک واحد کاهش گزبروی شماره دو، ۴۰ هزار بشکه در روز و تولیدات آن گاز مایع، هات اول، بنزین و تار است.

مزایایی استقرار میز خدمت الکترونیکی در شهرداری مناطق، تاکید کرد: استقرار میز خدمت الکترونیکی سبب تسریع و تسهیل در روند خدمات رسانی می شود و شهروندان می توانند بیشترین خدمات را در کمترین زمان از شهرداری دریافت کنند که موضوع مهمی در فرآیند تکمیل ریل و رجوع و عدالت اجتماعی محسوب می شود. وی ادامه داد: طرح انوماسیون شهری یکی از مهم ترین برنامه های بوده که در شهرداری قم در راستای عدالت اجتماعی و رضایتمندی شهروندان دنبال می شود که می تواند روند مراجعه به شهرداری را نیز بصورت گسترده ای کاهش دهد. اصفهانیان مقدم با اشاره به همت شهرداری منطقه یک شهر قم در افزایش رضایتمندی شهروندان، ابراز کرد: تمام تماس ها و درخواست های شهروندان از شهرداری این منطقه در فاصله زمانی حداکثر ۲۴ ساعت بررسی و حل می شود.

بر سه میلیارد ریال اعتبار برای تملک املاک در مسیر این پروژه هزینه شده است. وی اعتبار احداث این خیابان را ۵۲ میلیارد ریال عنوان کرد و گفت: همت مزتر جدول کشی، ۱۹۰۰ متر مربع اینترنتال و پیاده روی سازی و ۴۲۰۰ متر مربع آسفالت بخشی از اقدامات صورت گرفته در بخش عمرانی است. این مقام مسئول در ادامه با اشاره به اینکه یکی از موضوعات مهمی که در احداث این خیابان مورد بررسی قرار گرفت، وجود یک درخت بزرگ با عمری بالای صد سال بود، خاطرنشان کرد: با الزام و تعهد ما نسبت به طبیعت و زیستمدانان محیط شهر، با تملک ملک مجاور، اقدامی صورت گرفته که درخت مورد نظر قطع نشود.

یاسوج - خبرنگار فرصت امروز - مدیر عامل شرکت گاز کهگیلویه و بویراحمد گفت: با اجرای ۲ هزار و ۱۷۸ کیلومتر خطوط گاز رسانی روستایی، گاز در ۶۳۲ روستای این استان توزیع شده و اکنون ۷۶ درصد کل روستاهای بالای ۲۰ خانوار استان از گاز طبیعی بهره مند هستند. وی تصریح کرد: از سال گذشته تاکنون ۱۹۸ کیلومتر شبکه گاز رسانی در استان صورت گرفته، پنج هزار و ۱۰۴ فقره اشعاب گاز نصب شده و هفت هزار و ۷۲۰ مشترک شهری و چهار هزار و ۳۹۳ مشترک روستایی از نعمت گاز بهره مند شده اند. مدیر عامل شرکت گاز کهگیلویه و بویراحمد افزود: عملیات گاز رسانی به ۲ شهر قلعه رئیسی و دیشموک در جریان است و مطابق برنامه مردم این ۲ شهر به همراه ۱۰۵ روستای حومه تا پایان سال ۹۷ از نعمت گاز طبیعی بهره مند می شوند.

با تادین و تبیین فرهنگ عمومی بسر پایه نهاد خانواده به فرهنگ سازی بپردازیم. وی ضمن اظهار تأسف از عدم وجود متولی مشخص و مشخص در خصوص نهاد خانواده تصریح کرد: برنامه ریزیهای مبتنی بر فرهنگ سازی در نهاد خانواده بسیاری از هنجار های اجتماعی را مدیریت خواهد نمود. حسین زاده لزوم کار عملیاتی خانواده محور جهت تقویت فرهنگ حجاب و عفاف در دستگاه های اجرایی را ضروری عنوان کرد و با بیان اینکه به دلیل ضعف در فرهنگ سازی و بومی سازی در حیطه خانواده، فرهنگ ها و رفتار های غربی در جامعه رشد کرده است، خاطرنشان کرد: عمده آسیب های اجتماعی علی الخصوص معضل طلاق، به دلیل ضعف در مهارت های زندگی و عدم بلوغ اجتماعی در زوجین رخ میدهد. ضروریست تا همزمان با بلوغ علمی و تحصیلی در جهت بلوغ اجتماعی، آموزش مهارت های زندگی در غالب کتب درسی به فرزندان آموزش داده و در آنها نهادینه شود.



وبسایت؛ خانه‌ای مطمئن برای کسب‌وکارهای الکترونیکی

سمیه سلخسوری اردستانی
مدرس، محقق در حوزه بازاریابی و فروش

اهمیت داشتن وبسایت در دنیای تجارت الکترونیک بر کسی پوشیده نیست، مزایایی را برای شما فراهم می‌آورد که غیرقابل شمارش است و داشتنش در دنیای امروز از ضروریات محسوب می‌شود. اگر کسب‌وکار آنلاینی دارید و صرفاً با تکیه بر شبکه‌های مجازی چون اینستاگرام، فیس‌بوک، تلگرام و... به فروش محصولات خود می‌پردازید، باید بدانید که فرصت‌های عالی زیادی را تا به امروز از دست داده‌اید و آن شبکه‌ها هرگز نمی‌توانند جایگزین مناسبی در برابر وبسایت باشند، بدون وجود یک وب سایت مشخص از طرف فروشنده، درواقع شما حضوری در دنیای بزرگ تجارت الکترونیک ندارید.

ضمن آنکه تمام شبکه‌های مجازی موارد استفاده خاص خود را دارند و ممکن است روزی در دسترس و قابل استفاده باشند و روزی دیگر نباشند و یکی از خطرات اساسی نیز در همین نکته نهفته است که اگر روزی مشتریان شما نتوانند به شما دسترسی داشته باشند آن زمان مرگ تجارت الکترونیک شما آهسته آهسته آغاز می‌گردد، اما وجود یک وبسایت تضمین‌کننده حضور همیشگی شما در کنار مشتریان خواهد بود. کسب‌وکار شما نیاز به داشتن یک خانه‌ای محکم‌تر، با ثبات‌تر، امن‌تر، همراه با قابلیت‌های ویژه‌تر دارد تا بتوانید در این عصر الکترونیکی به رقابت بپردازید. طراحی یک وبسایت برای تجارت الکترونیک ممکن است هزینه‌ای داشته باشد، اما سرمایه‌گذاری بلندمدت شما را برای رشد و توسعه کسب‌وکارتان نشان می‌دهد. یک وبسایت مشخص کسب‌وکار می‌تواند بسیاری از استراتژی‌های بازاریابی را برای شما فراهم آورد و شما به‌عنوان صاحب یک کسب‌وکار باید همواره بتوانید آمار دقیقی از مشتریان خود داشته باشید، اطلاعاتی شامل موقعیت جغرافیایی خریدار، محصولات مورد علاقه مشتریان، انتقادات، نقاط ضعف و قدرت و... که همگی نشان‌دهنده نیاز به یک بانک اطلاعاتی کامل است که در سایه خدمات یک وبسایت برای شما در هر لحظه از زمان و مکان فراهم خواهد شد. در زیر به برخی از مزایای داشتن وبسایت برای تجارت الکترونیک اشاره‌ای کوتاه می‌کنیم:

مزایای داشتن یک وبسایت تجاری (کسب‌وکار)

- انتظارات مشتری

داشتن یک وبسایت صرفاً برای فروش کالا و خدمات شما نیست بلکه احترام گذاشتن به خواسته‌های مشتری و ارزش قائل شدن برای صرفه‌جویی در زمان و مکان، فراهم آوردن امکاناتی برای دسترسی آسان و استفاده راحت‌تر از وبسایت برای تامین نیازهایشان است.

- قابل دسترس بودن در تمامی ساعات شبانه‌روز

وبسایت شما برای ثبت سفارش و خرید همواره در دسترس است و خدمات را از یافتن کالا تا پرداخت هزینه و نهایی کردن برای وی به سرعت و به‌راحتی به ارمغان می‌آورد و می‌توان گفت علامت «بسته» روی کسب‌وکارتان هیچ‌گاه نخواهید داشت.

- افزایش میزان اعتماد به وبسایت‌های تجاری

کسب‌وکارهای هوشمند این واقعیت را درک کرده و سنجیده‌اند که نیاز اول برای موفق شدن در دنیای تجارت الکترونیک به‌دست آوردن اعتماد مخاطبان و مشتریان است، به این منظور باید ضمانت‌ها و برگه‌هایی مبنی بر قانونی بودن فعالیت‌های تجارت الکترونیکی خود را در سایت قرار دهند تا مشتری با اطمینان کامل خرید خود را انجام دهد.

- گسترش فروش

وبسایت شما در سراسر جهان قابل مشاهده است و شما می‌توانید مشتریانی از هر موقعیت جغرافیایی داشته باشید که طبعاً به مشتریان بیشتری دسترسی پیدا خواهید کرد، بنابراین برای حفظ مشتریان‌تان باید سعی کنید رقبای خود را به‌طور مداوم کنترل کنید، ایده‌های جدید و جذاب همراه با تخفیف و خدمات خاص برای مشتریان خود در نظر بگیرید تا اشتیاق آنان را بالا برده و نتیجه آن، افزایش رضایتمندی و فروش بیشتر وبسایت خواهد بود.

- برای کسب‌وکار خود، ثبات اجتماعی را فراهم می‌آورد

مشتریان معمولاً پس از بررسی وبسایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی مختلف، تصمیم خرید نهایی خود را می‌گیرند، بنابراین داشتن یک وبسایت هم‌زمان با حضور در شبکه‌های مختلف اجتماعی می‌تواند جایگاه اجتماعی کسب‌وکار و برند تجاری شما را در دنیای تجارت الکترونیک تثبیت کند.



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| یکشنبه | ۲۴ تیر ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۱۱ | 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



۵ جمله که هیچ‌گاه نباید به رئیس خود بگویید

۴- این کار قابل انجام نیست

اهمیتی ندارد که این جمله تا چه اندازه درست است، توقعات از شما این است که در این شرایط پاسخی سریع نداده و مدتی را به بررسی خواسته مطرح شده اختصاص دهید. این امر بیانگر تلاش و سختکوشی شما خواهد بود. تحت این شرایط شما قادر به جمع‌آوری دلایلی کافی برای رد یا حتی قبول خواسته مطرح شده خواهید بود. در نهایت این امر باعث خواهد شد تا احتمال واکنش منفی مدیران به مراتب کاهش یابد. همچنین توجه داشته باشید که مدیران توقع جواب منفی از جانب کارمندان خود ندارند. به همین دلیل توصیه می‌شود تا از جملاتی که بار منفی کمتری دارند برای رد خواسته‌ها و پیشنهادات آنها استفاده کنید.

۵- این اتفاقات عادلانه نیست

در واقع شما باید روی کار خود تمرکز و از مقایسه خود با دیگران جدا خودداری کنید. اگرچه محیط کار باید فضایی عادلانه باشد تا همگان از امکانات یکسان برای پیشرفت برخوردار شوند، با این حال واقعیت این است که برخی افراد ممکن است بنا به دلایلی توانسته‌اند نظر مثبت مدیریت را به خود جلب کنند. با این حال در صورتی که شما به این وضعیت شکل گرفته اعتراض کنید، بدون شک به علت متهم کردن رئیس خود، با واکنشی مثبت مواجه نخواهید شد. به همین دلیل توصیه می‌شود تا در تلاش برای رسیدن به جایگاه همکار مذکور باشید و زمانی را برای پیشرفت کاری خود اختصاص دهید. در نهایت در صورتی که اقدامات شما به نتیجه مورد نظر همراه نبود، می‌توانید با جملاتی نظیر «من نیز می‌خواهم همانند همکار خود پیشرفت داشته باشم و ممنون می‌شوم اگر راهکارهایی در این زمینه به من معرفی کنید» خود را به‌عنوان کارمندی رو به جلو و متعهد مطرح کنید.

در آخر فراموش نکنید که کلمات قدرتی جادویی داشته و شما با استفاده و انتخاب درست آنها می‌توانید نتایج متفاوتی را رقم بزنید.

منبع: fastcompany

به قلم: موریه بکمن

مترجم: امیرالعلی

اگرچه کار کردن در شرکتی که مدیری عالی دارد از جمله آرزوهای هر کارمندی محسوب می‌شود، با این حال بهترین امری است که به عملکرد شما نیز بستگی خواهد داشت. درواقع در موارد بسیاری مشاهده شده است که نحوه نگرش افراد نسبت به مدیریت با یکدیگر تفاوت‌های فاحشی دارد. اگرچه تمامی این افراد در یک شرکت مشغول فعالیت هستند، با این حال برخی از جمله طرفداران و برخی دیگر منتقدان جدی رئیس خود هستند. ریشه این امر را باید در رفتار خود افراد جست‌وجو کرد. درواقع بسیاری از عوامل هرچند کوچک باعث می‌شود تا افراد در نظر مدیران تفاوت‌هایی را پیدا کنند که در این مقاله قصد بررسی اهمیت صحبت شایسته با مدیریت و تاثیر آن در موقعیت شغلی را داریم. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج جمله‌ای که هیچ‌گاه نباید به رئیس خود بگویید، خواهیم پرداخت.

۱- این کار چیزی نیست که من تصور می‌کردم

درواقع برای مدیران بسیار مهم است که تمامی اعضای تیم از انگیزه کار کافی برخوردار باشند و ابراز ناراضی شغلی می‌تواند آنها را به این نتیجه برساند که از ابتدا نسبت به انتخاب شما اشتباه کرده‌اند. تحت این شرایط شما در جایگاه بسیار ناپایداری قرار خواهید داشت و در مدیریت به فکر راهی برای جایگزین کردن شما خواهند بود. اگرچه این امر به معنای عدم پیگیری خواسته‌های خود نیست، با این حال لازم است تا نحوه بیان جملات خود را به‌گونه‌ای تنظیم کنید که موقعیت شما را تهدید نکند. همچنین توجه داشته باشید که هرگز نباید با جملات منفی با رئیس خود صحبت کنید. برای مثال در صورتی که از شما خواسته جدیدی می‌شود که برنامه‌ریزی شما را تغییری اساسی خواهد داد. بدون شک این احتمال وجود دارد که شما قادر به انجام آن نباشید، با این حال

لازم است تا این امر را با جملاتی نظیر تقاضا برای کمک در برنامه‌ریزی خود مطرح کنید و تحت این شرایط در صورتی که امکان انجام آن وجود نداشته باشد، مدیریت خود به این امر واقف خواهد شد.

۲- این چیزی نبود که شما گفتید

در محیط‌های کاری و روابط انسان موقعیت‌هایی پیش خواهد آمد که افراد دچار سوءتفاهم‌هایی خواهند شد. اگرچه این امر کاملاً طبیعی است با این حال نحوه عملکرد شما می‌تواند از این مسئله یک بحران جدی ایجاد کند. درواقع شما باید همواره با ادبیاتی نرم با مدیر خود سخن بگویید. به همین دلیل در صورت بروز مشکلی توصیه می‌شود ابتدا مسئله را از جهات مختلف مورد ارزیابی قرار دهید و در آخر آن را کاملاً دوستانه و با رعایت ادب مطرح کنید. برای مثال در صورتی که خواسته مدیریت از شما با گذشته تغییر کرده است، بهتر است آن را با جملاتی نظیر من تصور می‌کردم که سیاست‌های شما را دنبال می‌کردم لطفاً فرصتی دهید تا موارد را بررسی کنم، مطرح کنید، بدون شک تحت این شرایط شما با واکنش به مراتب بهتری مواجه خواهید شد.

۳- این اتفاق تقصیر من نبوده

شرکت‌ها نیاز به وجود یک سیستم دارند که در آن افراد در قالب تیم رفتار نمایند. به همین دلیل در هیچ مقطعی شما نمی‌توانید با بروز مشکل خود را کاملاً جدا از سایرین بدانید. اگرچه اشتباه کردن امری طبیعی محسوب می‌شود، با این حال در صورتی که بخواهید روی آن سرپوش بگذارید، بدون شک با واکنش منفی مدیر خود مواجه خواهید شد. تحت این شرایط توصیه می‌شود تا سیاستی هوشمندانه را اتخاذ کنید و با قبول سهل‌انگاری خود از تمایل برای جبران آن سخن بگویید. تحت این شرایط مدیریت را به کمک‌رسانی به خود ترغیب خواهید کرد. بازبینی کارها و اقدامات صورت گرفته در کنار مدیران نیز از جمله مواردی محسوب می‌شود که می‌تواند اعتماد را نسبت به شما تقویت کند.