

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان حباب برای ۸ گرم طلا

چرا سکه دوباره گران شد؟

عضو هیات مدیره اتحادیه طلا و جواهر ضمن بررسی افزایش قیمت طلا از روز چهارشنبه گذشته که خلاف جهت روزهای قبلیش بوده است، اعلام کرد که در حال حاضر قیمت واقعی سکه در بازار معادل دو میلیون و ...



سرمقاله

ایران، آمریکا مذاکره و اقتصاد



آمریکا چرا و به چه دلیلی می‌خواهد به توافق گسترده‌تر با ایران دست یابد؟ هدف آمریکا از این توافق چیست؟ و چرا برای دستیابی به هدف خود از ابزار تحریم استفاده می‌کند؟

اینها سوالاتی است که می‌توانند تعیین کننده دلایل ادامه این مناقشه باشند. برای ادامه بحث، استفاده از منطق نظریه بازی‌ها، تحلیل ذی‌نفعان و تفکر استراتژیک می‌تواند راهگشا باشد.

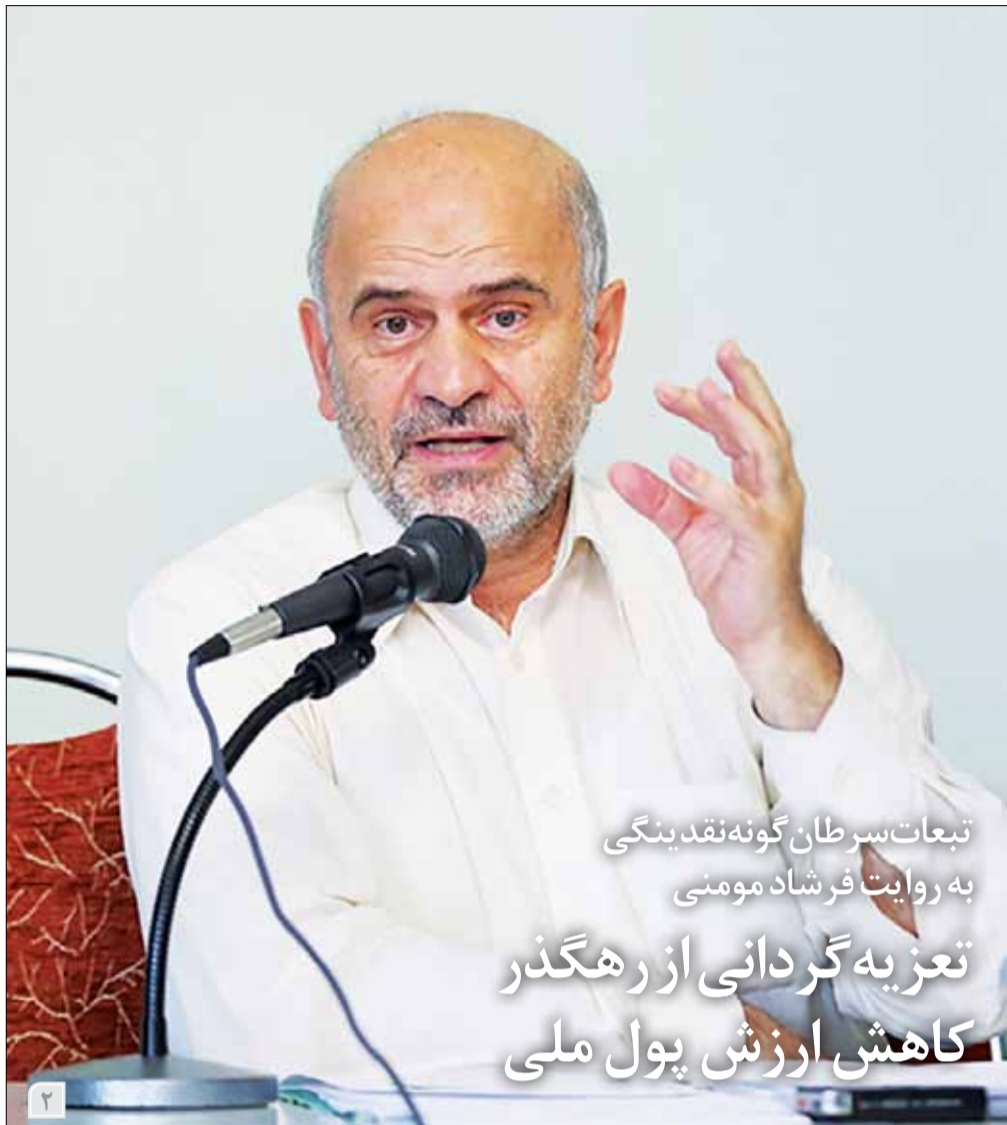
آمریکا پس از جنگ جهانی دوم در جایگاه برتر اقتصادی جهانی قرار گرفت؛ شرایطی که جنگ سرد هم نتوانست فروپاشی شوروی نیز همچنان این روند ادامه پیدا کرد تا اینکه با تغییرات گسترده‌ای که در سیاست‌های اقتصادی به رهبری شیائوپینگ صورت گرفت، روند اقتصادی در چین تغییر کرد.

ادامه در همین صفحه

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس درباره سودآوری ۴ بازار ارز، سکه، مسکن و بورس

مقایسه ۴ بازار موازی به روایت آمار

بررسی وضعیت قیمت‌ها در چهار بازار اصلی کشور یعنی بازار ارز، سکه، مسکن و بورس نشان می‌دهد که هر چهار بازار در فاصله خردادماه سال ۱۳۹۶ تا خرداد ماه سال ۱۳۹۷ دستخوش نوسان‌های شدید و جدی بوده‌اند. در همین ارتباط، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در گزارشی به واکاوی وضعیت چهار بازار اصلی پرداخته و تاکید کرده است که میزان افزایش قیمت‌ها در بازار ارز در دوره یک ساله منتهی به خردادماه...



تبعات سرطان گونه نقدینگی به روایت فرهاد مومنی

نعزیه گردانی از رهگذر کاهش ارزش پول ملی

بانک مرکزی در اطلاعیه‌های اعلام کرد

سرنوشت ۹ میلیارد دلار کاملاً مشخص است

فرصت امروز: بانک مرکزی در واکنش به برخی اظهارنظرها درباره «نامعلوم بودن سرنوشت ۹ میلیارد دلار ارز ۴۲۰۰ تومانی» اعلام کرد: سرنوشت این منابع کاملاً مشخص است و انتظار می‌رود اظهارنظرهای رسانه‌ای با اطلاعات دقیق همراه باشد. این اطلاعیه بانک مرکزی در واکنش به گفته‌های عزت‌الله یوسفیان ملا عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس منتشر شده است. او روز پنجشنبه در گفت‌وگو با یکی از رسانه‌ها گفته بود که «سرنوشت ۹ میلیارد دلار ارزی که با نرخ دولتی داده شده است مشخص نیست». در این ارتباط، بانک مرکزی دیروز جمع‌دهنده اطلاعیه‌ای به تشریح فرآیند تخصیص ارز به واردات پرداخت و تاکید کرد که هرگونه اظهارنظر درباره تامین ارز، باید با آگاهی کامل از این فرآیند باشد. براساس اطلاعیه بانک مرکزی، اصولاً فرآیند واردات رسمی کالا به کشور شامل «اخذ پروفورما (پیش‌فاکتور) از فروشنده خارجی/ انعقاد قرارداد با فروشنده خارجی»، «انجام ثبت سفارش نزد وزارت صنعت، معدن، تجارت (کسب اجازه رسمی ورود کالا به کشور)»، «تخصیص ارز توسط بانک مرکزی پس از درخواست بانک عامل واردکننده (تایید گواهی ثبت آمار)» و «تامین ارز توسط بانک مرکزی به واسطه بانک عامل یا از طریق سامانه نیما و انتقال ارز به حساب فروشنده خارجی (با استفاده از ابزارهایی همچون حواله، برات یا اعتبار اسنادی)» است.

پس از آن نوبت به «ارسال کالا توسط فروشنده خارجی به گمرک مقصد (ورود کالا به کشور)» و «امور گمرکی و ترخیص کالا توسط واردکننده» می‌رسد. بانک مرکزی تاکید کرده است: تا تاریخ ۲۲ فروردین ۹۷ مطابق مصوبه هیات وزیران انجام ثبت سفارش برای واردات کالا به کشور اعم از سرزمین اصلی و مناطق آزاد الزامی شده است، اما باید توجه داشت ثبت سفارش‌های صادره دارای سه ماه اعتبار بوده و لزوماً همه ثبت سفارش‌ها به مرحله تقاضا برای تخصیص ارز نمی‌رسند. براساس این اطلاعیه، تخصیص ارز توسط بانک مرکزی در چارچوب قوانین و مقررات مربوطه صورت پذیرفته و به معنی تامین و فروش ارز به واردکننده نیست و تنها به معنی مجوز خرید ارز از بانک مرکزی یا سامانه نیما در صورت تامین ریال لازم با اعتبار یک ماهه است.

این اطلاعیه می‌افزاید: در صورت تامین ارز، مطابق مقررات ارزی واردکننده حداکثر شش ماه فرصت دارد نسبت به ارائه اسناد حمل به بانک عامل و دریافت اعلامیه تامین ارز (مجوز ترخیص از گمرک) اقدام کند. «از زمان دریافت اعلامیه تامین ارز (ارائه اسناد حمل) واردکننده حداکثر سه ماه فرصت دارد نسبت به ارائه پروانه گمرکی ورود کالا مطابق ثبت سفارش صادره و اسناد حمل ارائه‌شده به بانک عامل اقدام کند که در مصوبه جدید دولت این مهلت‌ها به ترتیب به ۳ و ۲ ماه تقلیل یافته است.»

بانک مرکزی در اطلاعیه خود نوشت: «آمار ثبت سفارش اعلام شده تا این تاریخ لزوماً به معنی ارز

شورای رقابت از قیمت‌گذاری خودرو کنار رفت

۷

مدیریت و کسب‌وکار

- ۵ راه برای داشتن تفکر بلندمدت در بازار کوتاه‌مدت
- شرکت‌های دانش‌بنیان؛ با غنای فنی و فقر مدیریتی
- چگونه برنامه تجاری خوبی را اجرا کنیم؟
- چگونه میزان جلب توجه مردم و فروش را افزایش دهیم
- چگونه به برندهمان در زمینه تاثیرگذاری اولیه کمک کنیم؟
- مردم فقط از آگهی‌های بی‌کیفیت و افراط‌گرا متنفر هستند

۳ ملاک کلیدی جف بزوس برای استخدام کارکنان جدید

۱۶ تا ۸

ایران، آمریکا، مذاکره و اقتصاد

ادامه از همین صفحه

در طول سالیان اخیر، این اژدها مسیر خود را برای به دست آوردن جایگاه اقتصادی برتر به سرعت پیموده است و ادامه آن می‌رود که موقعیت آمریکا را از این نظر به مخاطره بیندازد؛ مسئله‌ای که مسلماً اتاق‌های فکر در ایالات متحده نیز از آن بی‌خبر نیستند، اما باید به این مسئله اندیشید که آنان چه راه حلی برای این روند در نظر گرفته‌اند. یکی از مهم‌ترین دلایلی که چین را در این موقعیت برتر اقتصادی قرار می‌دهد، دسترسی به نیروی کار ارزان است. اما این تنها دلیل این موفقیت در سالیان اخیر نبوده است. دسترسی به منابع انرژی و مواد اولیه ارزان نیز اهم بزرگی است که اقتصاد چین در مسیر پیشرفت خود به آن وابسته است و البته یکی از مهم‌ترین کلیدهای این مزیت را در خاورمیانه می‌توان یافت.

اما آمریکا چطور می‌تواند این سرعت رشد را به کنترل خود درآورد؟ به وضوح، کنترل این جریان در سرچشمه آن، یعنی خاورمیانه، آسان‌ترین و کم‌هزینه‌ترین راه برای آنان خواهد بود. فرض کنیم که آمریکا بتواند تمامی کشورهای منطقه خاورمیانه را اصطلاحاً به متحد خود تبدیل کند، هرچند که استفاده از متحد در اینجا تنها از کار آرزای برای مردم منطقه کم می‌کند. در این صورت است که کنترل این حجم وسیع از منابع می‌تواند به ایجاد اختیار استراتژیک بینجامد، به طوری که دسترسی چین به منابع ارزان محدود و یا حتی در حالت ایده‌آل قطع شود. اگر این دیدگاه را در کنار جنگ تعرفه‌ها با چین قرار دهیم و انتقال کارخانجات و تولید را نیز به آن اضافه کنیم، می‌توان دلایلی جمع کرد که منطقی‌بودن این راهبرد را برای آمریکا تایید می‌کند.

و البته نقش ما به عنوان دومین دارنده این نوع از منابع کاملاً مشخص است. ایران می‌تواند نقطه پیروزی یا شکست این استراتژی برای آنان باشد. یعنی در صورتی که ایرانی‌ها در یک سوی مذاکره و در سوی دیگر آمریکایی‌ها قرار گیرند این امریکانست که در این میان ذی‌نفع می‌گردد؛ شرایطی که پس از برجام به نفع چین و روسیه و تا حدودی هم اروپا ابتکار عمل و منافع ایجاد کرده بود و گویی در این میان، سرآمریکایی‌ها بی‌کلاه مانده بود. پس آمریکا به چند دلیل اساسی، از جمله کنترل بیشتر بر خاورمیانه، برخورداری از منافع منطقه و منافع بالقوه سرمایه‌گذاری در ایران و همچنین از دست دادن ابتکار عمل و تلاش برای به دست آوردن مجدد آن، مجبور است براساس منافع خود شرایطی برای مذاکره مستقیم با ایران ایجاد کند؛ مذاکراتی که می‌تواند ابتکار عمل را در چند سطح به آمریکا بازگرداند و در این میان، بزرگ‌ترین سیگنال برای کشور ما تحریم اقتصادی است. این تحریم جدا از تأثیرات منفی که بر اقتصاد کشور دارد، سیگنالی آشکار را به سوی دولت‌مردان و همچنین مردم ایران گسیل می‌دارد و آن، کاهش چشمگیر اعتبار جهانی برجام بدون آمریکاست. همچنین ترکیب فشار از سوی مردم ناشی از شرایط اقتصادی و فشار اقتصادی مستقیم بر دولت، روشی است که آمریکا در این استراتژی در پیش گرفته است. البته این امر با درکار بودن دست‌های پنهان فرق دارد و نباید آن را با تئوری توطئه اشتباه گرفت، چراکه عموم مردم ریسک‌گریز هستند و در فشارهای اینچنینی سریع‌تر واکنش نشان می‌دهند. به علاوه اینکه اشکالات داخلی در سیاست‌گذاری اقتصادی در داخل، شرایط را برای پیاده‌سازی این استراتژی هموار کرده‌اند.

با این نگاه حتی می‌توان تایید کرد که جنگ تعرفه‌ای یا چین، نوعی آچمز کردن این کشور در شرایط مذاکره با کره شمالی و ایران است. در نتیجه، آمریکا به چند دلیل مجبور است که با ایران توافقی مستقیم و بر پایه منافع خود داشته باشد و البته ما هم همینطور.

تخصیص یافته، ارز تامین شده و عدم ورود کالا به کشور نیست و همچنین ارز تخصیص یافته لزوماً به معنی ارز تامین شده نیست و نیز ارز تامین شده تا این تاریخ نمی‌تواند به مفهوم عدم ورود کالا به کشور تلقی شود.» این اطلاعیه می‌افزاید: «در خصوص ۹ میلیارد دلار اشاره‌شده در مصاحبه آقای یوسفیان ملا تنها در صورتی می‌توان اظهارنظر قطعی کرد که ۳ ماه مهلت ارائه پروانه ورود کالا پس از حداکثر ۶ ماه مهلت ارائه اسناد حمل، منقضی شده و کالایی به کشور وارد نشده باشد.»

این بانک خاطرنشان کرد: «مطابق مقررات ارزی با انقضای مهلت‌های یادشده بانک‌های عامل مکلفند به پیگیری عودت ارز تأمین و در صورت عدم ایفای تعهد ارزی توسط واردکننده معرفی این دسته از واردکنندگان به سازمان تعزیرات حکومتی اقدام کنند.» «همچنین همان‌طور که قبلاً اعلام شده، فهرست کامل افرادی که طی چهار ماه گذشته ارز به نرخ رسمی دریافت کرده‌اند به نهادهای نظارتی و گمرک ارسال شده است که قطعاً در صورت مشاهده هرگونه تخلف با برخورد مراجع نظارتی و قضایی همراه خواهد بود.»

بانک مرکزی در پایان تاکید کرد: نمایندگان مجلس و سایر اشخاصی که در خصوص اینگونه موارد به اظهار نظر رسانه‌ای می‌پردازند حتماً باید از جزئیات مسئله مطلع باشند و با اطلاعات کامل و دقیق با رسانه‌ها مصاحبه کنند چرا که در شرایط فعلی چنین گمانه‌زنی‌هایی موجب بروز تنش در سطح جامعه و التهاب آفرینی می‌شود.

رئیس دیوان محاسبات از نظارت بر تخلفات ارزی خبر داد

تشکیل ۱۱۰۰ پرونده برای انحرافات بودجه‌ای دستگاه‌های دولتی

بدون دخالت در قدرت تصمیم‌گیری آنها قصد داریم این تخلفات را کاهش دهیم. او با اشاره به اینکه در حسابرسی‌های صورت‌گرفته عملکرد کل کشور در اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، عملکرد مناسبی نیست، افزود: در عین حال استان همدان از استان‌های پیشرو کشور در این زمینه است و با وجود ظرفیت‌های اقتصادی و توانمندی‌های مدیریتی این استان می‌تواند جزو استان‌های تراز اول باشد.

رئیس دیوان محاسبات کشور با تاکید بر رویکرد جدید این دیوان بر حسابرسی عملکرد دستگاه‌های اجرایی به جای حسابرسی نهایت با تصویب قانون و استانداردهای آن در کمیسیون برنامه و بودجه مجلس، از کم‌توجهی دستگاه‌های دولتی به خرید کالاهای ایرانی انتقاد کرد و گفت: در سال‌های ۹۵ و

رئیس دیوان محاسبات کشور از تشکیل ۱۱۰۰ پرونده در ارتباط با تخلفات و انحرافات دستگاه‌های دولتی از بودجه سال ۹۵ خبر داد. به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، عادل آذر با بیان اینکه با اقدامات پیشگیرانه دیوان، میزان تخلفات بودجه‌ای دستگاه‌ها نسبت به سال قبل از آن ۴۰ درصد کاهش یافته است، گفت: این پرونده‌ها در تفریح بودجه سال ۹۵ نهایی و به دادرسی دیوان محاسبات ارسال شده و تعداد آن‌ها به ۱۱۰۰ پرونده رسیده است.

رئیس دیوان محاسبات کشور ادامه داد: براساس بررسی‌های به عمل آمده بخش عمده‌ای از این تخلفات ناشی از ابهامات قوانین و برداشت متفاوت مدیران از قانون است که با طراحی برنامه‌های آموزشی و دادن مشاوره به مدیران در حین عمل

جناب آقای مهندس حمیدرضا عابدی خرسند
مدیر کل محترم روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری قم
و همکاران گرامی و پر تلاش

برخود لازم می‌دانیم به پاس برگزاری مراسم باشکوه و کم نظیر تحلیلی از خبرنگاران و صاحب رسانه که به آن عزت و شانه‌های دوبره بختید، از جنابعالی به عنوان حامی واقعی اهل قلم در استان قم تشکر نمائیم. از خداوند منان سربلندی و موفقیت روزافزون حضرتعالی و همکاران گرامی را خواستاریم.
سرپرستی روزنامه فرصت امروز در استان قم

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱



دریچه

رویترز گزارش داد

واکنش شرکت‌های اروپایی حاضر در ایران به تحریم‌های آمریکا

رویتز به واکنش کمپانی‌های اروپایی به تحریم‌های آمریکا علیه ایران اشاره کرده است. این فهرست بیانگر پاسخ برخی کمپانی‌های اروپایی است که به واسطه برجام وارد ایران شده بودند.

به گزارش «رویتزر»، دور جدید تحریم‌های آمریکا علیه ایران با وعده جریمه کمپانی‌هایی که با ایران کسب‌و کار داشته باشند، از روز سه‌شنبه گذشته آغاز شد. این رسانه آمریکایی در گزارشی به واکنش تعدادی از کمپانی‌های اروپایی به تحریم‌های آمریکا اشاره کرده است؛ شرکت دانمارکی «هالدور توپسو» که یکی از کمپانی‌های پیش روی جهان در تولید کاتالیزورهای صنعتی است، روز هشتم آگوست به دلیل تحریم‌ها اقدام به اخراج ۲۰۰ تن از کارکنش از مجموع ۲۷۰۰ نفر کرد. شرکت سویسی «استنلر ریل»، برنامه‌هایش را برای سامانه‌های خطوط آهن زیرزمینی در تهران متوقف کرده است. این شرکت سویسی ۱۷ آگوست اعلام کرد: استدلر به عنوان بخشی از یک مناقصه بین‌المللی پیشنهادی را به سازمان توسعه صنایع و نوسازی (ایدرو) ارائه کرده و امسال درخواست نامه‌ای را در ماه فوریه امضا کرده است. این مذاکرات در حال حاضر متوقف شده و پروژه معلق مانده است. براساس گزارش‌ها این گروه تقاضانامه‌ای برای ارسال ۹۶۰ واکن به ارزش ۱.۴ میلیارد دلار امضا کرده بود. خودروسازی آلمانی «دایملر»، هم طرح توسعه کسب‌وکار در ایران را متوقف کرد. «دایملر» در تاریخ ۷ آگوست اعلام کرد: ما هم‌اکنون فعالیت‌های‌مان را براساس تحریم‌های آمریکا در ایران متوقف کرده‌ایم. براساس گزارش «رویتزر»، اوایل ۲۰۱۶ دایملر قرارداد مشترکی را با خودروسازی داخلی ایران خودرو در ایران امضا کرد که براساس این قرارداد ساخت و توزیع کامیون‌های مرسدس بنز در این کشور را به عهده گرفت. شرکت خودروسازی فرانسوی «پژو سیتروئن»، هم در ماه ژوئن توافق مشترک خود را با ایران متوقف کرد؛ هم‌زمان شرکت رنو اعلام کرد که به تحریم‌های آمریکا علیه ایران پایبند است. هر دو خودروسازی فرانسوی تا ۱۶ آگوست فعالیت‌های‌شان را در ایران ادامه دادند. سخنگوی کمپانی «رنو» هیچ اظهارنظری فراتر از آنچه «تیری بلور»، مدیر اجرایی رنو در ماه جولای گفته بود نکرد. او گفته بود: به این دلیل که ما به تحریم‌های آمریکا به طور کامل پایبندیم احتمالاً برنامه توسعه‌مان متوقف خواهد شد. براساس این گزارش بعد از امضای برجام، هر دو خودروسازی فرانسوی رنو و پژو به سرعت توافقاتی را برای تولیدات جدید و به‌روز رسانی تولیداتی که در همکاری‌های پیش از تحریم داشتند امضا کردند. پژو توافق تولید به ارزش ۷۰۰ میلیون یورو با ایران امضا کرد و رنو اعلام کرد سرمایه‌گذاری‌های جدید برای افزایش ظرفیت تولید تا ۳۵۰ هزار خودرو در سال در راه است. «کمپانی نفتی توتال» اعلام کرد پروژه مولتی میلیار دلاری پارس جنوبی در صورتی که شامل معافیت آمریکا نشود، متوقف خواهد شد. «برونو لامیر» وزیر دارایی فرانسه ماه پیش گفته بود درخواست آنها برای دریافت معافیت برای کمپانی‌های فرانسوی با مخالفت روبه‌رو شده است. «توتال» در سال ۲۰۱۷ توافقی برای توسعه فاز دو پارس جنوبی با ایران امضا کرد که سرمایه‌گذاری اولیه آن یک میلیارد دلار بود و هنوز حرفی درباره اینکه با ۳۰ درصد سهامش چه خواهد کرد، زده است. این کمپانی تا ۴ نوامبر و آغاز دور بعدی تحریم‌های آمریکا علیه ایران فرصت دارد و امیدوار است شامل یک معافیت فوق‌العاده شود.

کمپانی هواپیماسازی ایتالیایی-فرانسوی «ای تی آر»، در تاریخ ۶ آگوست اعلام کرد که ۵ هواپیمای باقیمانده از توافقت با ایران را به ایران ایر تحویل داد. این اقدام در آستانه شروع تحریم‌های جدید آمریکا علیه تهران صورت گرفت اما هنوز مشکلاتی برای دریافت مجوز برای ارسال هفت سفارش باقیمانده از سفارش‌های ایران وجود دارد.

«شرکت داروسازی سانوفی» گفته زود است که درباره تاثیر تحریم‌ها بر عملیات‌هایش در ایران صحبت کند.

این شرکت در اوایل سال ۲۰۱۶ اعلام کرده بود که توافقی را با تهران با هدف توسعه حضور در ایران امضا کرده است. گرچه ارسال دارو به ایران با مشکلاتی روبه روست ولی داروها از تحریم‌های معافند. شرکت داروسازی «روشه»، سوییس، گفته‌ها ماب هر صد وضعیت از نزدیک ادامه می‌دهیم و تاثیر تحریم‌های اقتصادی جدید را ارزیابی می‌کنیم. ما به تلاش برای تضمین دسترسی ایرانی‌ها به داروهای نوآورانه و محصولات تشخیصی و دیانیتی‌مان ادامه می‌دهیم.

شرکت سویسی «نستله»، گفته تحت تاثیر مستقیم تحریم‌های آمریکا علیه ایران قرار ندارد. نستله در تهران نمایندگی و در ایران دو کارخانه تولیدی دارد. یکی از این کارخانه‌ها در قزوین است که غلات و شیرینی مخصوص نوزادان را تولید می‌کند و دیگری یک کارخانه آب معدنی در پلور است. این کمپانی ۸۱۸ کارمند دارد و محصولات محدودی از نستله را از خارج وارد می‌کند.

انتقاد آلمان‌ها از تحریم‌های ایران

انجمن‌های تجاری آلمانی اعلام کردند که شرکت‌های این کشور آسیب روزافزونی را از سیاست‌های تحریمی و تعرفه‌ای دولت ترامپ متحمل می‌شوند. به گزارش ایسنا به نقل از رویتزر، تنها یک روز پس از اعمال تحریم‌های جدید آمریکا ضد ایران، این کشور اعلام کرد به زودی تحریم‌هایی علیه روسیه نیز اعمال خواهد کرد. آمریکا، روسیه را متهم به مسموم کردن جاسوس سابق روسی و دخترش در انگلیس کرده است اما کرملین این اتهام را رد می‌کند.

فولکر تربیر- مدیر تجارت خارجی اتاق بازرگانی آلمان- در همین رابطه گفته که فضای بین‌المللی برای شرکت‌های آلمانی رو به پیچیده شدن هستند. وی گفت: بسیاری از شرکای تجاری آلمان تحت تاثیر اقدامات آمریکایی‌ها قرار گرفته‌اند و تجارت آنها با شرکت‌های آلمانی مختل شده است. هولگر بینگمان، رئیس انجمن تجاری «ب ج آ» نیز گفت: سیاست‌های آمریکا به طور قطع بر تجارت خارجی آلمان اثر گذاشته است. چهارشنبه گذشته، آلمان و چین از روابط اقتصادی خود با ایران دفاع کردند. بینگمان از دولت آلمان خواسته است تا مشخص کند چگونه می‌تواند از شرکت‌های آلمانی در برابر تحریم‌های آمریکا محافظت کند. هایکو ماس، وزیر خارجه آلمان در بیانیه مشترکی با وزرای خارجه فرانسه و انگلیس و مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا تاکید کرده است از شرکت‌های اروپایی که دارای روابط اقتصادی و تجاری قانونی با ایران هستند محافظت خواهد شد.

www.forsatnet.ir

اقتصاد امروز

تبعات سرطان گونه نقدی‌نگی به روایت فرشاد مومنی

تعزیه گردانی از رهگذر کاهش ارزش پول ملی



دولت را برای کاهش ارزش پول ملی تشویق می‌کنند که شکل نوین این تضعیف در قالب بازار ثانویه ارز جلوه گر شده است.

استاد دانشگاه علامه بازار ثانویه ارز را شعیده‌بازی دانست و افزود: البته در این مورد ویژگی‌های بازار در نظر گرفته نشده و بزرگ‌ترین خطای راهبردی آن وابسته کردن سرنوشت تولیدکنندگان و فرودستان به مطامع رانتی سوداگران ارز بوده که طبیعی است چنین رویکردی نمی‌تواند دستاوردی داشته باشد.

وی اضافه کرد: بنابراین به مقام‌های نظارتی نسبت به این موضوع هشدار می‌دهیم و حاضرم خطاهای راهبردی آن را مشخص کنیم. متأسفانه یک رویکرد جزیره‌ای نسبت به ارز وجود دارد که نه ربطی به سیاست‌های دولتی دارد، نه سیاست‌های تجاری. این نشان می‌دهد تا چه اندازه در راستای منافع غیرمولدها شتابزده بوده‌اند.

مومنی با اشاره به مشکل نقدی‌نگی در اقتصاد کشور گفت: افراد با دیدگاه‌های گوناگون بر این موضوع تاکید دارند تا زمانی‌که نتوانیم منشأ سرطان گونه نقدی‌نگی را برطرف کنیم و دهان این بختک و هیولا باز باشد، درباره نرخ بهره و ارز نیز تصمیم مناسبی نمی‌توانیم بگیریم. این نقدی‌نگی به اعتبار نابرابری‌هایی که در همه عرصه‌ها ایجاد کرده به شکل شکننده‌ای موجب عدم تقارن حتی میان دارندگان ارز شده است.

انتقاد از اقتصاد بازار

رئیس موسسه دین و اقتصاد تصریح کرد: کسانی که به شکل ناموجه ازطلب شده‌اند و از سویی نقدی‌نگی بالایی دارند تمایلی به خرید کالاهای داخلی ندارند که بخش بزرگی از آنها خصلت نابارور و رانتی داشته که با دور بودن از مشخصه تولید سعی در تحریک تب سوداگری دارند. با تکرار این مسئله صمیمانه و مشوقانه توصیه می‌کنم، رانت‌جویی را برای بقای خود متوقف کنید تا بسترهای مادی، ذهنی و اجتماعی ایران که مورد تهدید است ترمیم شوند چون در غیر این صورت ضرر خواهید دید. متأسفانه این کارهای غیرتوسعه‌ای و خانمان‌برانداز از موضع بازارگرایی صورت می‌گیرد و ذهن غیرمتخصص تصمیم‌گیری به‌دلیل نداشتن صلاحیت‌های لازم تحت تاثیر جو رسانه‌ای سوداگران قرار می‌گیرد.

رئیس موسسه دین و اقتصاد با اشاره به اهمیت ارز در شرایط تحریمی کشور گفت: وقتی وزیر کار در آستانه تحریم‌ها می‌گوید تقریباً یک‌میلیون فرصت شغلی را از دست خواهیم داد، آیا شدت اضطراب باید بیشتر از این باشد تا منابع ارزی کشور به جای کالاهای حیاتی به کالاهای لوکس اختصاص نیابد. مگر شما نمی‌گویید در شرایط غیرعادی و بدتر از جنگ هستیم، پس چرا راهبردی‌ترین ابزار یعنی ارز را به بازارهای بدون نهادهای پشتیبان و بخش قانونی جنگلی می‌سپارید.

وی در پایان تصریح کرد: دولت سعی می‌کند دلارهای نفتی را به بازار تزریق و معادل ریالی بیشتری کسب کند در حالی که در صفحات ۳۴ تا ۴۹ گزارش اقتصادی سازمان برنامه در سال ۷۳ نشان می‌دهد به‌ازای هر ریال درآمدی که از فروش سوداگران ارز به‌دست می‌آید هزینه‌های مصرفی دولت ۳.۵ برابر افزایش می‌یابد و بر همین تجربیات این توهم دولت را راهی باتلاق می‌کند، اما گویی منافع افراد اجازه می‌دهد تا این تذکرات تعمداً نادیده گرفته شود.

ادیان ابراهیمی است و چرا این دین برخلاف دیگران به نام پیامبر خود نامیده نمی‌شود.

وی افزود: پیامبر نباید مروج خود باشد بلکه ضابطه‌ها و اصول را باید ترویج کند و این ابتکار خارق‌العاده را باید به نام اسلام ثبت کرد. همچنین فلسفه وجودی قانون اساسی ما نیز براساس یک نظم اجتماعی غیر قائم به شخص است و در صورت توجه در آن و بحث ولایت‌فقیه متوجه می‌شویم که مناسبات براساس قرارداد بین مردم و حکومت است.

کیفیت سیاست‌های اجتماعی

وی با اشاره به اهمیت و نقش کیفیت سیاست‌های اجتماعی دولت گفت: مسئله مهمی که در این زمینه مطرح است اینکه با مشاهده تحولات سه دهه اخیر می‌توان اینگونه برداشت کرد که اعتبار و مشروعیت حکومت‌ها بیش از هر چیزی تابع گستره و کیفیت سیاست‌های اجتماعی دولت‌ها است. حتی لیبرال‌ها، دولتی که نگران رفاه تمام شهروندان باشد را دولت ایده‌آل می‌دانند و اگر دولت در تسخیر و امدار یک گروه خاص باشد دیگر مشروعیت ندارد چراکه چنین دولتی به معنای واقعی از آزادی‌های فردی نمی‌تواند دفاع کند. این صاحب‌نظر اقتصادی تصریح کرد: در بحث‌های جدی در حیطه سیاست اجتماعی غیر از رفاه همگانی، حقوق استاندارد که به همگان تعلق بگیرد نیز مطرح می‌شود. ما مسئولیت ارائه راهکارهای مشخص برای بهره‌مندی از کالاهای عمومی را به‌عنوان دغدغه یک دولت توسعه‌گرا می‌دانیم و کالاهای عمومی قابل تشخیص نیست که گستره آن هوای پاک، دفاع ملی، آموزش، مراقبت‌های پزشکی و … را شامل می‌شود.

مومنی افزود: به این ترتیب ما متوجه می‌شویم دولتی که به‌صورت عالمانه توسعه پایدار را دنبال می‌کند تا چه اندازه ضابطه‌محور است یا در اختیار گروه‌هایی است که دولت را در تسخیر دارند. رئیس موسسه دین و اقتصاد درباره اهمیت حقوق مالکیت گفت: درباره مسائل جاری کشور نیز باید به همه ارکان ساختار قدرت یادآور شد که یکی از حقوق شهروندی که در تمام دنیا به رسمیت شناخته شده، به رسمیت شناختن حق مالکیت است. اگر دولت به سمت شیوه‌های خاص از قاعده‌گذاری باشد که از دل آن تعرض به حقوق مردم خارج شود علاوه بر اینکه حکومت از نظر اسلامی مخدوش می‌شود از نظر بحث توسعه‌گرایی نیز به همین ترتیب است.

طرز برخورد با پول ملی

به گفته مومنی، عنصر گوه‌ری که میزان اهتمام و مسئولیت هر حکومتی درباره حق مالکیت را به محک می‌گذارد، طرز برخورد با پول ملی است. در سه دهه گذشته شاهد این پدیده بودیم که ارزش پول ملی همواره قربانی مطامع دلان، رباخواران و واردکنندگان بوده و بهای این رویکرد که با سهل‌انگاری غیرقابل بخشش همراه بوده، عموم مردم و فرودستان و تولیدکنندگان جامعه بوده و در جامعه‌ای که مردم و تولیدکنندگان از فهرست اولویت دولت خارج شوند آن حکومت متزلزل خواهد شد.

او با اشاره به بازار ثانویه ارز گفت: کسانی که از رهگذر کاهش ارزش پول ملی منفععی را به دست آورده‌اند، در حال تعزیه‌گردانی هستند و

پیش‌بینی امیدبخش صندوق بین‌المللی پول درباره ایران

ایران پانزدهمین اقتصاد بزرگ دنیا می‌شود

۲۰۱۷ بالغ بر ۱۷۷۳.۹ میلیارد دلار بوده که پیش‌بینی شده این رقم در سال ۲۰۲۱ به ۲۰۹۴ میلیارد دلار برسد. تولید ناخالص داخلی عربستان نیز از ۱۷۷۳.۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ به ۲۰۷۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ و تولید ناخالص داخلی کانادا از ۱۷۶۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ به ۲۰۷۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۱ خواهد رسید. بر این اساس چین با تولید ناخالص داخلی ۲۳۱۵۹ میلیارد دلاری بزرگ‌ترین اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۱ خواهد داشت و آمریکا با ۱۹۳۹۰ میلیارد دلار و هند با ۹۴۵۹ میلیارد دلار به ترتیب در رتبه‌های دوم و سوم از این نظر قرار می‌گیرند.

هند به پای چین می‌رسد

همچنین صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد رشد اقتصادی امسال و سال آینده هند به ترتیب به ۷.۳درصد و ۷.۵درصد برسد. به گزارش ایسنا، صندوق بین‌المللی پول ضمن توصیه به مقامات هندی برای برداشتن گام‌های ضروری تر اصلاحات ساختاری اعلام کرد: هند یکی از موتورهای رشد اقتصاد جهانی است و می‌تواند در آینده همان نقشی را ایفا کند که چین ایفا می‌کند. رانی سالگادو، مدیر بخش صندوق بین‌المللی پول گفت: از نظر قدرت خرید هند اکنون ۱۵درصد اقتصاد جهانی را در اختیار دارد که فقط از چین و آمریکا کمتر است. هند سه دهه دیگر وارد پنجره طلایی

دریچه

وزیر صنعت به مردم اطمینان داد ذخایر کالاهای اساسی در کشور کافی است

دلایل کاهش ۲۱۲ تومانی نرخ دلار دولتی

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر اینکه ذخایر کالاهای اساسی در کشور کافی است، گفت که مردم نگران نباشند.

محمد شریعتمداری در ارتباط با ذخایر کالاهای اساسی گفت: ذخایر کالاهای اساسی در کشور کافی است و باید به مردم بگوییم که در این خصوص نگران نباشند.

او در پاسخ به اینکه آیا با شروع تحریم‌ها نگرانی برای تامین کالاهای اساسی بیشتر شده است، گفت: به اندازه کافی ذخایر کالاهای اساسی تامین شده و تحریم‌ها در هیچ شرایطی و در هیچ دوره‌ای و در هیچ کشوری به سمت و سوی کالاهای اساسی نرفته است.

شریعتمداری همچنین درخصوص دلیل کاهش ۲۱۲ تومانی نرخ دلار دولتی گفت: پیشنهاد برخی اعضای دولت، دلار ۳۵۰۰تومانی برای واردات کالاهای اساسی بود، اما توافق نشد.

وی در گفت‌وگو با مهر، با برشمردن دلایل تصمیم دولت برای کاهش نرخ دلار دولتی از ۴۴۱۲ تومان به ۴۲۰۰ تومان گفت: فهرست کالاهای مشمول دریافت ارز دولتی با بسته جدید ارزی دولت، کاهش یافته و تصمیم بر این شد که نرخ دلار دولتی نیز برای تامین ارزان کالاهای اساسی، دارو و اقلام ضروری مورد نیاز خانوارها، کاهش یابد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: در این میان حتی پیشنهاد برخی از اعضای دولت، اعطای دلار ۳۵۰۰ تومانی به واردات کالاهای اساسی بود که فعلا در این مرحله دولت تصمیم گرفت که نرخ دلار را تا ۴۲۰۰ تومان که مصوبه دولت در فروردین‌ماه امسال بود، تقلیل دهد، اما در صورت ضرورت، مجدد این نرخ ممکن است کاهش یابد.

وی همچنین درباره حرکت کند ابلاغ آیین‌نامه‌های مرتبط با اجرای بسته جدید ارزی و نوسانات قیمتی در بازار در کنار بالاتکلیفی صرافی‌ها، تصریح کرد: همچنان به سیاست‌های ارزی کشور انتقاداتی مطرح است و اتفاقا تولید به عنوان حلقه آخر این سیاست‌ها، اولین گروهی است که قربانی این سیاست‌ها شده است و تصمیم‌گیری در رابطه با ارز، مهم‌ترین اثر را روی تولید دارد؛ پس تصمیمات می‌تواند بادقت صورت گیرد.

به گفته شریعتمداری، برخی محدودیت‌ها روی اسکناس وجود داشته، اما به هر حال دولت در مقطعی هر گونه خرید و فروش و معامله ارز خارج از سیستم، نیما را قاچاق اعلام کرده بود، اما اکنون برای آغاز به کار صرافی‌ها لازم بود که این معاملات از سر گرفته شده و معامله ارز قاچاق انجام نباشد، بنابراین باید عملیات صرافی‌ها مجدد از سر گرفته می‌شد.

فروشگاه‌های تخفیفی دیگر تخفیف نمی‌دهند

سیگنال‌های اقتصاد تورمزده ایران

عمر فروشگاه‌های تخفیفی در ایران چندان طولانی نیست، از پس مهر تورم در فاصله سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ بود که این فروشگاه‌ها در جای جای شهرهای بزرگ و کوچک ایران سر برآوردند و با شعار تخفیف دائمی و همواره تخفیف، در صدد جذب مشتری برآمدند. به گزارش خبرنگاران،ین، هرچند این فروشگاه‌ها کمی از حدود سه تا چهار سال پیش در تهران و دیگر شهرها فراگیر شده‌اند، اما امروزه در سبایه تغییرات قیمتی و نوسان‌های بازار دیگر کارکرد پیشین خود را از دست داده‌اند و جای تخفیف‌ها در فاکتورهایی که به مشتری ارائه می‌کنند، خالی مانده است .

یکی از فروشندگان یک فروشگاه زنجیره‌ای تخفیفی درباره اینکه چرا تخفیف‌ها متوقف شده، گفت: تولید نندگان دیگر با تخفیف کالای‌شان را نمی‌دهند، قبلا ما به صورت چکی از تولیدکنندگان کالای‌شان را خریداری می‌کردیم، اما به دلیل نوسان بازار معاملات تنها به صورت نقدی انجام می‌شود و همین امر هزینه‌ها را بالا می‌برد.

وی با تاکید بر اینکه رقابت در دوره‌های ثبات معنا می‌دهد، توضیح داد: وقتی ثباتی در بازار نیست و کالا مشتری خود را دارد انگیزی‌ای برای تخفیف باقی نمی‌ماند، به عنوان مثال از حدود یک هفته پیش تولیدکنندگان مواد غذایی و مواد لبنی تخفیف‌های خود را حذف کردند و الان در فروشگاه‌ها ما جز برخی اقلام کم‌مصرف و غیرضروری کالای دیگری تخفیف ندارد .

یکی دیگر از کارکنان فروشگاه زنجیره‌ای تخفیفی در میرداماد نیز گفت: ما تا شش ماه پیش، گوشت و مرغ را نیز به صورت تخفیفی به مشتریان می‌فروختیم اما امروز با افزایش قیمت‌ها این کالا دیگر امکان تخفیف ندارد . وی با اشاره به اینکه دست بالا در بازار امروز در اختیار تولیدکنندگان است، گفت: تا زمانی تولیدکنندگان کالا را تخفیفی می‌دادند که نیاز به رقابت داشتند و برای جلب مشتری تلاش می‌کردند، امروز مشتری هست و برخی از تولیدکنندگان اصلا تمایل چندانی ندارند به سرعت تولید خود را وارد بازار کنند.

از سوی دیگر، بررسی‌ها نشان می‌دهد تجربه ترکیه در حوزه فروشگاه‌های تخفیفی قابل توجه است. این فروشگاه‌ها در دوره تورم فزاینده ترکیه در دهه ۸۰ نقش بسیار مثبتی را برای کاهش هزینه‌ها ایفا کردند. ساختار این فروشگاه‌ها به صورتی است که با کم کردن هزینه‌ها، به عنوان مثال قفسه چینی‌های کم‌هزینه و تعداد کمتر کارکنان و دور زدن ساختار مالوف توزیع، کالا را به قیمت‌های پایین‌تر به دست مصرف‌کنندگان برسانند، اما به نظر می‌رسد این فروشگاه‌ها که در دوره ثبات و کاهش نرخ تورم اما و اگرهای فراوانی در خصوص ماهیت وجودی‌شان مطرح بود، امروز نتوانسته‌اند براساس برنامه از پیش تعیین شده، فعالیت کنند.

هرچند حذف تخفیف‌ها خود نشان‌های از تورم رو به افزایش در اقتصاد ایران است اما به نظر می‌رسد تمرکز بر کوتاه‌شدن زنجیره توزیع و بهینه‌کردن آن می‌توانست خود مانعی در برابر افزایش قیمت‌ها باشد. همچنین برآوردها نشان می‌دهد تورم در حوزه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها هم‌زمان با سایر اقلام در حال افزایش است. این نکته سبب شده بسیاری از تولیدکنندگان دیگر تمایل چندانی به درج قیمت بر اقلام‌شان نشان ندهند. در عین حال، مشاهده برخی از محصولات نشان می‌دهد قیمت‌های درج‌شده بر آن ناخوانا و بعضا مخدوش است. اگرچه با هدف کنترل روند رو به رشد قیمت‌ها، تدابیر متعددی در دستور کار است، اما سیگنال‌هایی که بازار نشان می‌دهد، بر فرا رسیدن دوره‌ای تازه در اقتصاد تورمزده ایران دلالت دارد.

موازنه قدرت در بازار جهانی نفت چگونه تغییر کرد؟

نفت ارزان‌تر ایران برای مشتریان آسیایی



بتوانند سرمایه‌گذاری شرکت‌های نفتی بین‌المللی را جذب کنند. طبق اساننامه اوپک، هدف اصلی سازمان کشورهای صادرکننده نفت باید هماهنگی و یکپارچگی سیاست‌های نفتی کشورهای عضو باشد.

پنج عضو مؤسس این گروه شامل عربستان سعودی، ایران، عراق، کویت و ونزوئلا سهم قابل توجهی در ذخایر نفت بهره‌برداری نشده داشتند و در زمره تولیدکنندگانی بودند که نرخ رشد سریعی را تجربه می‌کردند.

هدف اولیه اوپک ایجاد یک جبهه واحد در مذاکرات با شرکت‌های نفتی بین‌المللی برای کسب سهم بیشتر از درآمدهای فروش نفت بود. افزوده شدن لیبی (۱۹۶۲)، امارات متحده عربی (۱۹۶۷)، الجزایر (۱۹۶۹) و نیجریه (۱۹۷۱)، کشورهای صاحب ذخایر بزرگ را به این گروه افزود و قدرت چانه‌زنی اوپک را تحکیم کرد.

تمرکز اوپک به تدریج از مالیات‌ها و حق امتیاز به سهم مالکیت ذخایر (دهه ۱۹۷۰)، قیمت‌ها (از دهه ۱۹۷۰ به بعد) و سهمیه تولید (از دهه ۱۹۸۰ به بعد) تغییر کرد.

قدرت بازار اوپک در سال ۱۹۷۳ که اعضای آن در بیش از نیمی از تولید نفت جهان سهم داشتند به اوج رسید سپس این سهم در سال ۱۹۸۵ به یک چهارم تقلیل یافت اما در سال‌های پس از آن بهبود پیدا کرد. اوپک در سال‌های ابتدایی شاهد توازن قدرت میان عربستان سعودی، ایران و ونزوئلا بود و سایر کشورها نقش کوچک‌تری داشتند. این سه کشور در سال ۱۹۷۰ به میزان مشابه حدود ۳٫۸ میلیون بشکه در روز تولید داشتند اما تا سال ۱۹۷۳ تولید عربستان به میزان قابل توجهی (۷٫۷ میلیون بشکه در روز) افزایش یافت و بالاتر از تولید ایران (۵٫۹ میلیون بشکه در روز) و ونزوئلا (۳٫۵ میلیون بشکه در روز) قرار گرفت.

برندگان و بازندگان

اوپک را برمنای کشورهایه که تا سال ۲۰۱۷ تولیدشان افزایش داشته است، می‌توان به دو گروه برندگان و بازندگان تقسیم کرد.

بزرگ‌ترین برندگان، عربستان سعودی (۴٫۳ میلیون بشکه در روز افزایش)، عراق (۲٫۵ میلیون بشکه در روز افزایش)، امارات متحده عربی (۲٫۴ میلیون بشکه در روز افزایش)، آنگولا (۱٫۵ میلیون بشکه در روز افزایش) و قطر (۱٫۳ میلیون بشکه در روز افزایش) بوده‌اند.

بزرگ‌ترین بازندگان، لیبی (۱٫۳ میلیون بشکه در روز کاهش) و ونزوئلا (۱٫۳ میلیون بشکه در روز کاهش) بوده‌اند. برندگان از دولت باثبات، سرمایه‌گذاری قابل توجه و تخصص فنی سود بردند در حالی که بازندگان درگیر منازعه، تحریم، ناآرامی، فساد و سوءمدیریت شدند.

تولید برخی از این کشورها به خصوص عراق که با سقوط شدید تولیدش در دهه ۱۹۸۰، دهه ۱۹۹۰ و دهه ۲۰۰۰ در نتیجه جنگ و

نگاهی به تاثیر تحریم‌های تازه آمریکا

اولین مرحله تحریم چه هزینه‌هایی به اقتصاد تحمیل می‌کند؟

و از فروش آن ۸۵۳ میلیون دلار درآمد کسب کرد. باید در نظر داشت که ایران و آمریکا بزرگ‌ترین تولیدکنندگان پیسته دنیا هستند و در سال قبل ۸۵درصد از بازار جهانی را در اختیار داشتند. چین بزرگ‌ترین خریدار پسته ایران است.

به گزارش الجزیره، در نتیجه این تحریم که خرید و فروش طلای ایران را نیز ممنوع اعلام کرده است، ایران از دسترسی به ۶۴۵ تن طلا محروم می‌شود. ایران در سال ۲۰۱۷ میلادی این حجم طلا را معامله کرده بود. پیش از این، ایران برای دور زدن تحریم بانکی اقدام به دریافت طلا به عنوان قیمت پرداختی نفت می‌کرد ولی به نظر می‌رسد

این بار، ایران از این سیاست نمی‌تواند استفاده کند. در نهایت صنعت خودروسازی ایران به دلیل تحریم اجرا شده توسط آمریکا آسیب خواهد دید. ایران در سال گذشته ۱۶ میلیون دستگاه خودرو به بازار مصرف داخلی عرضه کرد. این کشور دوازدهمین بازار بزرگ خودرو در دنیاست که در سال قبل رشد ۱۸درصدی فروش سالانه را تجربه کرده بود، اما به دنبال آغاز تحریم‌ها شرکت‌های بزرگ فرانسوی و آلمانی فعال در بازار ایران از قبیل شرکت‌های رنو و پژو و دایملر خبر از خروج از بازار ایران دادند. این سیاست می‌تواند بحران بزرگی در صنعت خودروسازی کشور ایجاد کند و میلیون‌ها فرصت شغلی موجود در این بخش را نیز از بین ببرد.

فرصت امروز: شرکت ملی نفت ایران قیمت رسمی نفت سبک خود برای ماه سپتامبر در بازار آسیا را ۸۰ سنت نسبت به ماه قبل کاهش داده و به یک دلار و ۲۰ سنت بالاتر از شاخص عمان و دویی رسانده است.

در همین زمینه، پلاتس به نقل از یک منبع آگاه در شرکت ملی نفت ایران گزارش داد: قیمت فروش رسمی گرید «ایران لایت» به میزان ۸۰ سنت در هر بشکه نسبت به قیمت اوت کاهش داده شد و ۱۰۲۰ دلار در هر بشکه ارزان‌تر از متوسط شاخص قیمت عمان‌ادویی که پلاتس برای سپتامبر ارزیابی کرده است، قرار گرفت.

همچنین قیمت گرید «ایران هوی» به میزان ۶۰سنت در هر بشکه نسبت به قیمت اوت کاهش داده شد و ۹۰ سنت در هر بشکه ارزان‌تر از متوسط شاخص قیمت عمان‌ادویی قرار گرفت در حالی که قیمت گرید فروزان ۷۵ سنت در هر بشکه کاهش پیدا کرد و ۷۵ سنت در هر بشکه ارزان‌تر از شاخص قیمت مذکور شد. قیمت فروش گرید سروش نیز ۸۰ سنت در هر بشکه نسبت به قیمت اوت کاهش یافته است و ۵۰۵۵ دلار در هر بشکه ارزان‌تر از شاخص قیمت عمان‌ادویی برای سپتامبر شده است.

شرکت‌ها در خاورمیانه عمدتا نفت خود را تحت قراردادهای بلندمدت به پالایشگاه‌ها می‌فروشند. اکثر تولیدکنندگان نفت دولتی در خلیج‌فارس قیمت نفت خود را بالاتر یا پایین‌تر از شاخص قیمت تعیین می‌کنند، این در حالی است که شاخص قیمت میانگین در آسیا، قیمت گریدهای عمان و دویی است.

تغییر موازنه قدرت در بازار نفت

از سوی دیگر، تغییر قدرت بازار نفت از اوپک به سمت یک رابطه دوجانبه میان عربستان سعودی و روسیه، نقطه اوج تغییرات ساختاری در تولید نفت طی ۲۰ سال اخیر است.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، این تغییرات عمیقا ساختاری هستند و با شخصیت یا مهارت‌های مذاکره وزیران نفت که توجه زیادی را از سوی مفسران و خبرنگاران به خود جلب کرده‌اند، ارتباطی ندارند. عمده این تغییرات را می‌توان در ۲۰ سال گذشته جست و جو کرد، اما برخی از آنها مانند افش شدید تولید لیبی و ونزوئلا تسریع شده‌اند. از آنجا که تولید، قطعه مهمی در قدرت بازار است، اقبال بسیار متفاوت کشورهای عضو اوپک باعث توزیع دوباره قدرت در داخل این گروه شده است.

در نتیجه تمرکز تصمیم‌گیری از مذاکرات درون گروهی، به مذاکرات بیرونی با روسیه تغییر یافته است.

رقابت درون اوپک

اوپک در سال ۱۹۶۰ برای کاهش رقابت غیرمفید بر سر مالیات، حق امتیاز و مالکیت نفت میان اعضای اصلی تاسیس شد تا آنها

اولین فاز تحریم‌های آمریکا علیه ایران از روز سه‌شنبه هفتم ماه اوت سال جاری رسما آغاز شد. آمریکا بر این باور است که این سخت‌ترین تحریم‌هایی است که تاکنون علیه ایران وضع شده است و با اجرایی‌شدن تحریم نفتی و بانکی در ماه نوامبر سال جاری، فشار زیادی به اقتصاد کشور وارد می‌کند.

به گزارش خبرنگاران، هم‌زمان با اجرایی‌شدن اولین دور از تحریم‌ها، جان بولتون مشاور امنیت ملی رئیس جمهوری آمریکا اعلام کرد اگر ایران قصد خارج شدن از تحریم‌ها را داشته باشد باید پای میز مذاکره بازگردد و مقامات ایران در پاسخ به این مسئله اعلام کردند که ایران همواره آماده مذاکره با کشوری است که صادقی باشد و به اصول مذاکره و توافق پایبند بماند.

اما موج اول تحریم‌ها که باعث شد تا شمار زیادی از شرکت‌های اروپایی و آسیایی از بازار ایران خارج شوند، چه هزینه‌هایی را به اقتصاد کشور تحمیل خواهد کرد؟

در نتیجه بازگشت تحریم‌ها، ایران از دریافت هواپیماهایی که خریداری کرده بود بازمی‌ماند. قرار بر این بود که ۲۳۰ فروند هواپیما از شرکت‌های بویینگ و ایرباس به ایران داده شود که ارزش این قراردادها بالغ بر ۳۹.۵ میلیارد دلار بود ولی با آغاز دور اول تحریم‌ها این قراردادها اجرایی نمی‌شود. بعد از اجرایی‌شدن توافق هسته‌ای در سال ۲۰۱۶ میلادی ایران قراردادی

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس درباره سودآوری ۴ بازار ارز، سکه، مسکن و بورس

مقایسه ۴ بازار موازی به روایت آمار



مسکونی در شهر تهران در خردادماه ۱۳۹۷ نسبت به خردادماه سال ۱۳۹۶ حدود ۴۵٫۸ درصد رشد داشته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که بخش عمده این رشد در ماه‌های انته‌ای سال ۱۳۹۶ و ابتدای سال ۱۳۹۷ رخ داده است به‌طوری که این متغیر تنها در دو ماه منتهی به خردادماه ۱۳۹۷ حدود ۱۵/۵ درصد رشد داشته است. رشد قیمت ها با چاشنی رکود در تیرماه نیز ادامه داشت اما از ابتدای مرداد معاملات به فاز رکود خزیده است.

بورس

اما آخرین بازار در بررسی مرکز پژوهش‌های مجلس به بازار سرمایه اختصاص دارد و بررسی‌ها نشان می‌دهد که شاخص بورس اوراق بهادار تهران در ابتدای تیرماه سال ۱۳۹۷ به رقم ۲۲۴٫۱۱۱ واحد رسید که نسبت به خردادماه سال ۱۳۹۶ حدود ۴۰ درصد رشد داشته است. در عین حال، تغییرات بورس نیز در دو ماه گذشته بسیار فراوان بود . در هر حال، آنچه مسلم است اینکه فعالان بازار ارز و سکه بیشترین سود و در مقابل، فعالان بازار مسکن و بورس نیز کمترین سود را در دوره زمانی خردادماه ۱۳۹۷ نسبت به خردادماه سال ۱۳۹۶ به خود دیده‌اند.

درصد رشد داشته است. متوسط نرخ یورو در خردادماه ۱۳۹۷ برابر با ۷ هزار و ۷۰۹ تومان بود. این در حالی است که این رقم در خرداد ماه سال گذشته ۴ هزار و ۲۴۱ تومان بوده است. قیمت یورو در این روزها حتی به رقم بی سابقه ۱۲ هزار و ۱۶۳ تومان نیز رسیده است. این در حالی است که مرکز پژوهش‌ها در گزارش خود رسیدن یورو به قیمت ۱۰ هزار و ۲۰۰ تومان را بی سابقه اعلام کرده است.

سکه

در عین حال، متوسط قیمت سکه بهار آزادی در خردادماه سال ۱۳۹۷ نسبت به خردادماه سال ۱۳۹۶ حدود ۵٫۵درصد رشد داشته است و از رقم ۱۱۷۶ هزار تومان به ۲۱۲۷ هزار تومان رسید. این رقم در میانه مردادماه از ۴ میلیون تومان نیز عبور کرد و سکه حالا به قیمتی در حدود سه میلیون و ۸۰۰ هزار تومان فروخته می شود . بی تردید مقایسه قیمت تیرماه که هنوز گزارش آن از سسوی بانک مرکزی اعلام نشده است، با تیرماه سال گذشته وضعیت را بسیار متفاوت با قبل خواهد کرد.

مسکن

همچنین براساس اعلام بانک مرکزی، متوسط قیمت یک متر زیربنای

یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان حباب برای ۸ گرم طلا

چرا سکه دوباره گران شد؟

سکه‌ای وارد بازار نشد

عضو هیات مدیره اتحادیه طلا و جواهر با اشاره به قیمت غیرقطعی سکه‌های بیش فروش شده که یک میلیون تومان آن توسط متقاضیان در زمان ثبت‌نام پرداخت شده و قرار بود در روز سر رسید با درصد کمتری از قیمت بازار مابه التفاوت آن پرداخت شود، اظهار کرد: بانک مرکزی نرخ واگذاری این سکه‌ها را سه میلیون و ۸۰ هزار تومان اعلام کرد و آنهایی که پیش فروش غیرقطعی انجام داده بودند، متوجه شدند که سود کمتری نسبت به سایر خریداران سکه‌های پیش فروش شده کسب خواهند کرد؛ بنابراین در حالی که تقاضای پنهان در بازار سکه وجود داشت و افرادی منتظر بودند با ورود سکه به بازار و شکستن قیمت‌ها نسبت به خرید اقدام کنند، در عمل سکه ای وارد بازار نشد. وی ادامه داد: این موضوع تقاضای شدیدی را به بازار تحمیل کرد و باعث افزایش شدید قیمت سکه و طلا شد. در عین حال ۲۳ نوع کالا و خدمات مشمول تامین ارز از بازار ثانویه با رقمی در حدود ۸۵۰۰ تومان شد و این دو مساله موجب گردید که قیمت سکه به بالاترین قیمت خود یعنی رقمی معادل چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تومان برسد. کشتی آرای خاطر نشان کرد: هر چند چهارشنبه عصر قیمت سکه به سه میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسیده بود اما ظهر پنجشنبه قیمت‌ها

بررسی وضعیت قیمت ها در چهار بازار اصلی کشور یعنی بازار ارز، سکه، مسکن و بورس نشان می‌دهد که هر چهار بازار در فاصله خردادماه سال ۱۳۹۶ تا خرداد ماه سال ۱۳۹۷ دستخوش نوسان‌های شدید و جدی بوده‌اند. در همین ارتباط، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در گزارشی به واکاوی وضعیت چهار بازار اصلی پرداخته و تاکید کرده است که میزان افزایش قیمت‌ها در بازار ارز در دوره یک ساله منتهی به خردادماه امسال از سایر بازارها بیشتر بوده است.

همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد از انته‌ای سال ۱۳۹۶ نشانه التهاب در برخی از بازارها مانند بازار خودرو مشاهده شد و در ماه‌های ابتدایی سال ۱۳۹۷ و به خصوص خردادماه امسال، بازارها با التهاب مواجه شده‌اند. این التهاب در حالی رخ داد که بازار ارز ایران با محدودیت‌های جدی نظیر منع خرید و فروش دلار و ارز توسط صرافان روبرو شده بود اما پس از خردادماه، حتی در مردادماه قیمت‌ها روند افزایشی خود را طی کرده و دلار در بازار غیر رسمی ۵ رقمی شد و نرخ‌های بین ۱۱ تا ۱۲ هزار تومان را ثبت کرد.

بررسی محدوده قیمتی خرداد سال ۹۶ تا خردادماه سال ۹۷ نشان می‌دهد که متوسط قیمتی یورو به عنوان ارز جایگزین دلار حدود ۸۲



عضو هیات مدیره اتحادیه طلا و جواهر ضمن بررسی افزایش قیمت طلا از روز چهارشنبه گذشته که خلاف جهت روزهای قبلیش بوده است، اعلام کرد که در حال‌حاضر قیمت واقعی سکه در بازار معادل دو میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است در صورتی‌که روز پنجشنبه تا چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تومان قیمت خورد. محمد کشتی آرای در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به روند نزولی قیمت طلا و سکه طی چهار روز ابتدایی هفته اخیر و معکوس شدن مسیر آن از روز چهارشنبه هفته گذشته که با واگذاری سکه‌های پیش‌فروش شده همراه شد، اظهار کرد: علی‌رغم روند کاهش قیمت سکه از ابتدای هفته تا پایان روز سه‌شنبه، در روز چهارشنبه به دلیل قیمت‌گذاری صورت گرفته در خصوص سکه‌های پیش‌فروش شده با قیمت غیر قطعی مجدداً روند قیمت‌ها افزایشی شد. وی ادامه داد: از شنبه گذشته قیمت سکه با سه میلیون و ۷۹۰ هزار تومان بازارش را آغاز کرد و در روزهای یکشنبه و دوشنبه به سه میلیون و ۱۹۰ هزار تومان کاهش یافت و تا پایان روز سه شنبه به رقم سه میلیون و ۱۰۰ هزار تومان رسید. اما ۱۷ مرداد ماه همزمان با واگذار سکه‌های پیش فروش شده در حالی که پیش‌بینی می‌شد دو میلیون و ۶۰۰ هزار سکه مربوطه روانه بازار شود، بازار متوجه مساله‌ای شد که در نهایت روند قیمت‌ها را افزایشی کرد.

بانک نامه

وزیر ارتباطات خیر داد

بررسی پرونده ارز رمزنگار ملی با حضور رییس کل بانک مرکزی

وزیر ارتباطات گفت: رییس جمهوری پیگیر تعیین تکلیف وضعیت قانونی رمز ارزها در کشور است و در همین هفته با رییس کل بانک مرکزی برای بررسی پرونده ارز رمزنگار ملی جلسه‌ای برگزار می‌شود. محمد جواد آذری جهرمی در گفتگو با اینا درباره به کارگیری بلاک‌چین در صنعت بانکی گفت: فناوری زنجیره بلوکی در بسیاری از حوزه‌ها از جمله صنعت بانکی کاربرد دارد که از محصولات این فناوری در حوزه بانکی باید به قابلیت ایجاد سیستم پیام‌رسانی مالی و ارزهای رمزنگاری شده اشاره داشت که بر اساس آخرین دستورهای صادر شده توسط شورای عالی پول‌شویی فعالیت هرگونه رمز ارز از جمله بیت کوین در کشور ممنوع است اما اعتقاد دارم این دستور به دلیل جلوگیری خروج ارز از کشور و رد اتهامات مبنی بر پولشویی با این پدیده رخ داد و بانک مرکزی به زودی سیاست‌های جدیدی را اعلام می‌کند.

او با بیان اینکه فعالیت وزارت ارتباطات با بانک مرکزی در حوزه بلاک‌چین و رمز ارزها متفاوت است، گفت: در حوزه ارزهای رمزنگار وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات تصمیم‌گیرنده نیست و تمامی مباحث این حوزه به بانک مرکزی مربوط می‌شود اما وزارت ارتباطات در این حوزه در حال پژوهش و فعالیت‌های آزمایشگاهی است تا بتواند از بستر بلاک چین و رمز ارزها استفاده کند.

وی با بیان این که وزارت ارتباطات در حال پیگیری استفاده از بستر زنجیره بلوکی و رمز ارزها است، اظهار داشت: شرکت خدمات انفورماتیک وابسته به بانک مرکزی در زمینه بهره‌برداری از بستر بلاک‌چین و ایجاد رمز ارز ملی اقداماتی را با توجه به تأکید مقامات بلند پایه کشور انجام داده است و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات با استفاده از زیرساخت قدرتمند پژوهشی و اجرایی در حوزه فناوری‌های نوین ماموریت پیدا کرده تا چگونگی استفاده از این فناوری را در حوزه‌های مختلف بررسی کند و در عین حال بستر بهره‌گیری از فناوری زنجیره بلوک به منظور گسترش شرکت‌های فعال نوپا و فناور را توسعه دهد.

آذری جهرمی در پاسخ به اینکه آینده ارز رمزنگاری شده ملی را چگونه بررسی می‌کند، گفت: ارزش ارزهای رمزنگار به بحث مقبولیت آن‌ها توسط مجامع بین المللی و صرافی‌های مطرح جهان در این حوزه ارتباط مستقیمی دارد و در صورتی که بخواهیم با یک سیستم ملی با کاربرد داخل مرزی روبرو باشیم، در حقیقت رمز ارز ملی شاید بتواند برخی مشکلات اقتصادی را مرتفع کند اما در زمینه مرادوات تجاری و نقل و انتقال پول فایده‌ای ندارد. وزیر ارتباطات تاکید کرد: علی‌رغم ممنوعیت‌ها و فضای خاکستری ارزهای رمزنگار در ایران، این پدیده مالی رایج شده است و سیاست‌گذاری‌های آتی بانک مرکزی به عنوان رگولاتور حوزه پولی و ارزی کشور شاید بتواند بستری را برای بهره‌گیری از فواید این پدیده نوین فناوری مالی ایجاد کند؛ خوشبختانه بحث استفاده از این بستر در دولت و شورای عالی فضای مجازی مطرح شده و با توجه به تاکید ریاست‌جمهوری تعیین و تکلیف چارچوب قانونی این پدیده در حال پیگیری است.

وی با اشاره به هماهنگی‌های بیشتر در جلسه‌ای با بانک مرکزی خاطر نشان کرد: رییس کل جدید بانک مرکزی از زمان شروع کار تا به امروز در زمینه ارز و بسته جدید ارزی که برای اقتصاد کشور اهمیت بسیار زیادی دارد درگیر است اما با توجه به تاکید رییس جمهوری در این هفته جلسه‌ای مشترک میان مقامات وزارت ارتباطات با مسوولان مرتبط بانک مرکزی برگزار خواهد شد تا پرونده ارزهای رمزنگار و برخی از فناوری‌های بانکی ارتباطات محور بررسی شود.



توصیه ارزی رییس کل اسبق بانک مرکزی به رییس کل جدید

رییس کل اسبق بانک مرکزی گفت: امیدواریم رییس کل جدید بانک مرکزی بتواند تقاضاها برای حفظ ارزش دارایی را از بازار خارج کند، زیرا اگر تنها تقاضای اقتصادی در بازار باشد، نرخ ارز متعادل خواهد شد. به گزارش تسنیم، به‌هماسب مظاهری، رییس کل اسبق بانک مرکزی، در خصوص معدل نرخ ارز برای آینده اقتصاد کشور، گفت: ما تجربه سیاست درست تک نرخی شدن ارز را در کشور داشتیم، اما در دولت نهم و دهم پایدار نماند به دلیل اینکه تصمیم دولت سیاست تک نرخی را تبدیل به سیاست چند نرخی کرد. وی افزود: یکی از راهکارهای رسیدن به سیاست درست و پایدار در حوزه ارز معطوف به مسئله استقلال بانک مرکزی است و این امر به این معناست که این نهاد به‌گونه‌ای عمل کند که تحت نفوذ و تابعیت سازمان برنامه و بودجه و وزارت اقتصاد نباشد. مظاهری ادامه داد: این دو مجموعه نیازمند تامین بودجه عمومی دولت هستند و از آنجایی که هزینه‌های دولت بسیار زیاد است، لذا کمبود این منابع از طریق بانک مرکزی برداشت می‌شود.

رییس اسبق بانک مرکزی گفت: اولین اثر مخرب این موضوع این است که نقدینگی در جامعه با سرعت بیشتر از سرعت رشد تولید ناخالص افزایش می‌یابد که این امر موجب ایجاد تورم نیز می‌شود.

وی با اشاره به اینکه بانک مرکزی تنها بر روی کاغذ دارای استقلال است، بیان کرد: عدم استقلال واقعی بانک مرکزی موجب شده که این نهاد نتواند تصمیمات درست و پایداری در حوزه پولی و بانکی اتخاذ کند. مظاهری توضیح داد: زمانی که بانک مرکزی از سیاست ها و نیازهای دولت در حوزه پولی تبعیت می‌کند این امر موجب رشد نقدینگی در جامعه می‌شود به دنبال آن تورم به وجود می‌آید که این امر آسیب بزرگی برای اقتصاد است.

رییس کل اسبق بانک مرکزی تصریح کرد: یکی از اشتباهات دولت این است که تورم ایجاد شده را سرکوب می‌کند و ابزارهای اقتصادی را به کار می‌گیرد تا قدرت خرید نقدینگی را که رشد کرده تبدیل به تقاضای کالا و خدمات نشود. وی تاکید کرد: در حالی که بازار ارز سرکوب شده و مانند فزنی فشرده شده به یکباره رها می‌شود، در این وضعیت نه تنها تزریق ارز به بازار برای کاهش نرخ ارز اثرپذیر نیست بلکه تورم موجب هدر دادن منابع ارزی می‌شود. مظاهری در پایان گفت: امیدواریم رییس کل جدید بانک مرکزی بتواند تقاضاها برای حفظ ارزش دارایی را از بازار خارج کند، زیرا اگر تنها تقاضای اقتصادی در بازار باشد، نرخ ارز متعادل خواهد شد.

در دسته چک‌های صیادی چک‌ها به صورت متحدالشکل بوده و دیگر مانند دسته چک‌های قدیمی که در تعداد، طرح‌ها، رنگ‌ها و اندازه‌های مختلف بودند، نیستند، چک‌ها با هدف یکپارچه سازی و استانداردسازی طراحی شده و به عبارتی به چک به عنوان یک ارواق بهادار هویت داده می‌شود.

همچنین برای چک‌های صیادی سه سطح ویژگی امنیتی تعریف شده است. در سطح اول سری و سریال‌های چک به صورت برجسته چاپ شده که با لمس قابل تشخیص است. در سطح دوم ویژگی های امنیتی نگاه کردنی مانند واتر مارک و طرح مخفی در برگه چک وجود دارد که این دو سطح به راحتی توسط عموم مردم قابل تشخیص است. در سطح سوم نیز ویژگی های امنیتی حرفه‌ای به چک ها افزوده شده که قابل تشخیص توسط ابزارها است و برای بانکداران و اشخاصی که استفاده مستمر و مکرری از چک ها دارند قابل استفاده است.

با توجه به وسعت این طرح، زمان تغییر دسته چک‌ها تا اردیبهشت ماه سال جاری اعلام شد؛ اما از آنجایی که در این فاصله هنوز به طور کامل دسته چک‌ها تغییر نکرده بود، بانک مرکزی اعلام کرد که تا شهریورماه این زمان تمدید مسئول تامین ارز از بازار ثانویه با رقمی در حدود ۸۵۰۰ تومان شد و این دو مساله موجب گردید که قیمت سکه به بالاترین قیمت خود یعنی رقمی معادل چهار میلیون و ۲۰۰ هزار تومان برسد. کشتی آرای خاطر نشان کرد: هر چند چهارشنبه عصر قیمت سکه به سه میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسیده بود اما ظهر پنجشنبه قیمت‌ها خود را صیادی کنند.

یکی از ویژگی‌های مهم چک های صیادی به کاهش چک‌های برگشتی برمی‌گردد؛ چرا که در استفاده از چک‌های صیادی امکان استعمال از پیشینه فرد صادرکننده چک وجود داشته و در این حالت دریافت‌کننده چک با اطمینان بیشتری آن را قبول خواهد کرد.

نماگر بازار سهام



رشد ۳۵۲۲۲ واحدی شاخص بورس در ۸۹ روز معاملاتی

شاخص بورس از ابتدای امسال در ۸۹ روز معاملاتی، ۳۵ هزار و ۲۲۲ واحد افزایش معادل ۳۶۶ درصد رشد را به ثبت رسانده است. به گزارش «فرصت امروز» به نقل از پژوهشکده پولی و بانکی، از ابتدای امسال تاکنون در مدت ۸۹ روز معاملاتی تعداد ۱۱۸ میلیارد و ۷۵۲ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۳۳۸ هزار و ۱۲ میلیارد ریال در ۶ میلیون و ۹۴۵ هزار و ۱۹۳ دفعه مورد معامله قرار گرفته است. همچنین بررسی معاملات بازار سهام به تفکیک بازار نشان می‌دهد در این مدت ۷۸ میلیارد و ۱۷۸ میلیون سهم به ارزش ۱۶۹ هزار و ۱۴۹ میلیارد ریال در ۳ میلیون و ۲۳۹ هزار و ۳۰۰ نوبت در بازار اول؛ ۳۹ میلیارد و ۲۰۰ میلیون سهم به ارزش ۱۱۴ هزار و ۲۰۷ میلیارد ریال در ۳ میلیون و ۶۱۴ هزار و ۳۳۸ نوبت در بازار دوم؛ ۴۰ میلیون سهم به ارزش ۳۹ هزار و ۱۳۹ میلیارد ریال در ۱۵ هزار و ۱۱۷ نوبت در بازار بدهی؛ ۲۰۰ هزار سهم به ارزش ۱۶ میلیارد ریال در ۶۸۱ نوبت در بازار مشتقه و یک میلیارد و ۱۴ میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش ۵۰۱ و ۵۰۱ میلیارد ریال در ۷۶ هزار و ۲۷ نوبت مورد معامله قرار گرفته است. این گزارش می‌افزاید: شاخص کل نیز که معاملات امسال بورس را از ارتفاع ۷۷ هزار و ۲۳۰ واحد آغاز کرده است تاکنون با ۳۵ هزار و ۲۲۲ واحد افزایش معادل ۳۶۶ درصد رشد را به ثبت رسانده و به ارتفاع ۱۳۱ هزار و ۵۲۱ واحد رسیده است. شاخص بازار اول نیز در این مدت با ۲۷ هزار و ۴۶ واحد رشد و شاخص بازار دوم با ۶۰ هزار و ۸۱۶ واحد افزایش مواجه شده‌اند.

رشد ۷۵۷۰ واحدی شاخص بورس در هفته‌ای که گذشت

شاخص کل بورس در هفته‌ای که گذشته با ۷۵۷۰ واحد افزایش، رشد ۰٫۱ درصدی را به ثبت رساند. به گزارش تسنیم، در هفته‌ای که گذشت طی پنج روز معاملاتی تعداد ۱۲۹۷۰ میلیون انواع اوراق بهادار به ارزش ۴۶۸۳۳ میلیارد ریال در بیش از ۷۷۲ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب ۶۴،۳۷ و ۴۲ درصد افزایش را تجربه کردند. این درحالی است که در این مدت تعداد ۱۴ میلیون واحد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس تهران به ارزش کل بیش از ۱۱۶۵ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب با ۱۱ و ۹ درصد افزایش همراه شدند. این گزارش می‌افزاید: شاخص کل بورس نیز در هفته‌ای که گذشته با ۷۵۷۰ واحد افزایش، رشد ۰٫۱ درصدی را به ثبت رساند و به رقم ۱۳۱۵۲۱ واحد رسید. شاخص بازار اول هم در این مدت با ۵۴۰۷ واحد افزایش به رقم ۹۵۷۷۰ واحد و شاخص بازار دوم با ۱۵۸۸۹ واحد رشد به عدد ۲۶۷۳۰۲ واحد رسیدند که به این ترتیب شاخص بازار اول با ۶ درصد رشد و شاخص بازار دوم با ۶٫۳۲ درصد افزایش مواجه شدند.

بانک مرکزی اطلاعیه داد

نرخ‌های اعلامی ارز در «سنا»
مبنای عمل فعالان اقتصادی است

بانک مرکزی روز پنجشنبه هفته گذشته در اطلاعیه‌ای اعلام کرد: میانگین نرخ انواع ارز به صورت ساعتی و روزانه در سامانه «میانگین موزون سنا» به آدرس <https://www.sanarate.ir> برای اطلاع عموم منتشر می‌شود که مبنای عمل فعالان اقتصادی است. به گزارش «فرصت امروز»، اطلاعیه بانک مرکزی می‌افزاید: نرخ‌های اعلام شده در این سایت بیانگر میانگین وزنی نرخ خرید و فروش ارز بر مبنای معاملات ثبت شده در سامانه نظارت ارز (سنا) توسط صرافی‌های مجاز کل کشور است. براساس این گزارش، از آنجایی که نرخ‌های اعلامی در این سایت براساس معاملات قطعی هستند، بنابراین این نرخ‌ها برآیند واقعی نرخ ارز در کشور بوده و مبنای عمل برای فعالان اقتصادی است. بانک مرکزی در حال تهیه و تدوین برنامه عملیاتی برای پاسخ به همه تقاضاهای ارز در بازار متشکل ارزی، درون شبکه بانکی و صرافی‌های کشور است.



مشکلی را حل نمی‌کند و به جای این کار باید رانتهای ایجاد شده در اقتصاد از بین برود و قیمت‌ها براساس مکانیزم عرضه و تقاضا معامله شود.

وی در پایان خاطر نشان کرد: باید به جای اقدامات این چنینی، سیاست‌های دیگری که باعث افزایش قیمت محصولات و کالا شده است را بازنگری و اصلاح شود. بهتر است به جای جنگیدن با معلول، علت‌ها بررسی شود. این اقدامات فقط مانند سرکوب کردن علائم بیماری با استفاده از مسکن است؛ نه درمان ریشه‌ای بیماری.

گفتنی است چند روز پیش، محمد شریعتمداری در نامه‌ای به رئیس سازمان بورس از او خواست تا لیست اسامی اشخاص حقیقی یا حقوقی خریدار تمامی کالاهای عرضه شده در بورس را در سایت رسمی بورس کالا اعلام و اطلاع‌رسانی کنند. در متن این نامه آمده: «به منظور شفافیت کامل عملیات فروش بازار، بورس کالا لیست اسامی اشخاص حقیقی یا حقوقی خریدار کلیه کالاهای عرضه شده در بورس، با اولویت محصولات فولاد و سایر محصولات فلزی عرضه شده و نیز اقلام پتروشیمی و سپس سایر کالاها را از زمان اعمال قیمت نرخ رسمی ۴۲۰۰ تومانی در محاسبه قیمت پایه محصولات بورسی برای اطلاع عموم با ذکر تناژ و قیمت خرید و فروشنده، در سایت رسمی بورس کالا اعلام و اطلاع‌رسانی نماید. دستگاه‌های نظارتی خصوصاً سازمان‌های حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و تعزیرات حکومتی مکلف به رسیدگی به نحوه بهره‌برداری از کالاهای مذکور هستند و هر گونه فروش خارج از شبکه تولید و یا با قیمت‌های بالاتر را مورد تعقیب قانونی قرار خواهند داد.»

محسنی اظهار کرد: انتشار اسامی خریداران مواد اولیه که از سوی وزارت صمت تایید شده‌اند، منجر به نظارت همگانی خواهد شد اما مسئله مهم‌تر اینجاست که نباید بین بازار بورس کالا و بازار خارج از بورس تبعیض ایجاد شود، چرا که در صورت ایجاد این تبعیضات افراد از انجام معاملات خود در بورس کالا فراری می‌شوند و این موضوع به تضعیف بورس کالا به عنوان نهادی شفاف و رونق معاملات خارج از بورس منجر می‌شود.

وی تاکید کرد: اگر در خارج از بورس خریداران، فروشنده‌ها و معاملات‌شان به صورت شفاف در اختیار عموم مردم قرار دارد آن زمان می‌توان اسامی خریداران مواد از بورس کالا را برای عموم منتشر کرد. این عضو شورای عالی بورس بیان کرد: سازمان امور مالیاتی اسامی خریداران و فروشنده‌ها محصولات خود در بورس کالا مورد داد و ستد قرار می‌گیرد و باید در اختیار داشته باشد و خود این موضوع باعث شده برخی بنگاه‌های اقتصادی برای فرار از شفافیت و پرداخت مالیات تمایل داشته باشند تا معاملات‌شان را در بازارهای خارج از بورس انجام دهند. هر چند این تبعیض بین بورس کالا و بازار خارج از بورس بیشتر شود، فشارها برای فرار از معامله محصولات در بورس کالا جهت پنهان‌کاری و عدم شفافیت بیشتر خواهد شد.

وی گفت: بورس کالا عاری از ایراد نیست اما برخی بهانه‌های بنی اسرائیلی می‌گیرند تا از شفافیت فرار کنند. اصولاً با افشای اطلاعات مخالف نیستیم ولی به شرط آنکه در شرایطی صحیح صورت پذیرد تا ایجاد اختلال و رانت در این بازار نکند.

این تحلیلگر اقتصادی تاکید کرد: انتشار اسامی خریداران مواد اولیه

درحالی چند روزی از انتشار نامه وزیر صمت به سازمان بورس برای انتشار اسامی خریداران مواد اولیه از بورس کالا می‌گذرد که این موضوع، واکنش برخی از کارشناسان و صاحب‌نظران را در پی داشته است؛ چنانچه کارشناسان معتقدند انتشار عمومی اسامی خریداران کالا از بورس نه تنها اقدام درستی نبوده و دردی را از مشکلات رشد کاذب تقاضا در بازار دوا نمی‌کند، بلکه می‌تواند موجب ایجاد جنجال جدید و بی‌اعتمادی نسبت به بورس شود.

به بیان دیگر، در شرایطی که سازمان‌ها و ارگان‌های ناظر همچون سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، سازمان تعزیرات و وزارت صنعت و معدن و تجارت بر معاملات و اسامی خریداران مواد اولیه از بورس کالا نظارت کامل دارند، مطرح شدن افشای عمومی اسامی خریداران مواد از بورس کالا با تعجب فعالان و مسئولان بازار سرمایه همراه شده است.

در همین زمینه، قاسم محسنی، عضو شورای عالی بورس در گفت و گو با ایسنا، معتقد است: نظارت بر اسامی خریداران مواد اولیه و کلیه معاملات تجاری برعهده وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) است؛ به طوری که فهرست افرادی که می‌توانند به عنوان خریدار معامله کنند را این وزارتخانه تعیین و به بورس کالا اعلام می‌کند.

این عضو شورای عالی بورس ادامه داد: همچنین ناظر بر اینکه کالای خریداری شده در بخش واقعی تولید به کار برده می‌شود یا خیر نیز برعهده وزارت صمت است و در این میان بورس کالا وظیفه ایجاد فضای رقابتی برای خریداران و فروشنده‌ها و نظارت روی اجرای صحیح قواعد معاملات را برعهده دارد.

بسته جدید ارزی به تنهایی از پس سفته‌بازی‌ها برنمی‌آید

اقتصاد ایران ککش دلار ۸ هزار تومانی را دارد؟

ایران بسته جدید ارزی توسط عبدالناصر همتی، به عنوان اولین حرکت او در سمت رئیس کلی بانک مرکزی، تا اینجای کار موفق بوده و توانسته است تا حدودی از شدت جهش افزایش قیمت‌ها در بازارهای ارز و به تبع آن بازار سکه و طلا هم جلوگیری کند. برخی از کارشناسان این حرکت مشرک‌تر همتی را ناشی از اقتصاددان بودن او می‌دانند که باعث شده تا او قدرت در کنار هم قرار دادن فاکتورهای مختلف را بهتر از سیف داشته باشد؛ ولی الله سیفی که می‌گوید به دلیل حساسیت و خواندن نگاه جزئی و تک‌بعدی به مسائل داشته است. با این همه و به رغم اقتصاد کلان بلد بودن رئیس جدید بانک مرکزی، اما مسائلی وجود دارد که به نظر می‌رسد برای دیدن آنها باید نگاه‌ها را کلان‌تر از همیشه کرد. در همین زمینه، وحید شقاقی شهری، عضو هیات علمی دانشگاه خوارزمی تهران در گفت و گو با ایسنا، بسته ارزی جدید بانک مرکزی را بررسی کرده و معتقد است که این بسته در عمل به تنهایی برای کنترل سوداگری‌های بازار ارز کفایت نمی‌کند.

این استاد دانشگاه با بیان اینکه بسته ارزی پیشنهاد شده مشکلات بدیهی و آشکار سیاستگذاری‌های غلط سه ماه گذشته را برطرف کرده است، اضافه کرد: با این حال واقعیت این است که این بسته تنها توانسته است خطاهای فاحش سیاستگذاری‌های دو سه ماهه گذشته را جبران کند، اما در عمل به تنهایی برای کنترل سوداگری‌های بازار ارز کفایت نمی‌کند.

نظام مالیاتی باید اصلاح شود

این اقتصاددان با بیان اینکه تنها با اصلاح نظام مالیاتی و تعریف پایه‌های مالیاتی جدید می‌توان اثرات منفی بسته ارزی پیشنهادی را جبران کرد، گفت: از طریق مالیات بر عایدی سرمایه، مالیات بر ثروت و مالیات بر درآمد می‌توان سوداگری‌های بازار ارز را کنترل کرد. در کنار اینها هم اصلاح نظام پارانهای باید انجام شود.

شقاقی شهری در ادامه با بیان اینکه طبیعتاً اصلاح نرخ ارز تبعات تورمی دارد، اظهار کرد: این تبعات تورمی مستقیماً متوجه طبقات و دهک‌های پایین جامعه خواهد شد. به همین خاطر هم دولت باید از طریق اصلاح نظام مالیاتی منابع کافی را برای افزایش درآمد دهک‌های پایین جامعه کسب کند.

یارانه‌ها بالا نرود بازار قفل می‌شود

وی با بیان اینکه دولت باید یارانه طبقات ضعیف را تا ۱۵۰ و ۲۰۰ هزار تومان افزایش دهد، اضافه کرد که در غیر این صورت قدرت خرید مردم کاهش پیدا کرده و از طرف دیگر هزینه‌های تولید هم بالا خواهد رفت و در نهایت بازار قفل می‌شود. شقاقی همچنین با بیان اینکه ما در اقتصاد یک نوع بازتوزیع ثروت باید انجام دهیم، تاکید کرد که اگر بر سرمایه و سوداگری‌های بازار ارز مالیات بسته شود آن وقت می‌توان منابع حاصل از آن را برای طبقات ضعیف‌تر مورد استفاده قرار داد.

او با بیان اینکه حالا زمان مالیات بستن بر تولید نیست، ادامه داد: در شرایط فعلی که تولیدکنندگان اوضاع خوبی ندارند، نباید فشار مضاعفی را متوجه آنها کرد بلکه در این شرایط ثروتمندان را باید مشمول پایه‌های جدید مالیاتی قرار دهیم تا هم جلوی سوداگری‌های ارز گرفته شود و هم منابع کافی برای حمایت از اقشار ضعیف‌تر فراهم شود.

اقتصاد ایران ککش دلار ۸ تومانی را ندارد

شقاقی شهری با اشاره به اصطلاح قفل شدن بازار توضیح داد: واقعیت این است که اقتصاد ایران قدرت ککش دلار ۸۰۰۰ تومانی را ندارد. زمانی که دلار در اقتصاد ما بالای ۸۰۰۰ تومان نرخ‌گذاری شده و از طرفی میانگین حقوق ۲ میلیون تومان است، در چنین شرایطی قدرت خرید کاهش پیدا می‌کند که باعث می‌شود خرید کالاها پایین آمده و در نتیجه بازار دچار رکود شود و بسیاری از تولیدکنندگان قدرت خرید تجهیزات و یا پرداخت هزینه استهلاک تولید را نخواهند داشت. گفتنی است همزمان با اعلام بسته جدید ارزی توسط بانک مرکزی قیمت‌ها در بازارهای مالی و سرمایه‌های همچون بازار ارز و سکه آرایش کاهشی به خود گرفت، به طوری که رئیس اتحادیه فروشندگان طلا از روند کاهشی قیمت‌ها در بازار ارز خبر داده و گفته بود که طلا سیر معمول خود را طی می‌کند و تقریباً با قیمت‌های جهانی برابر است. با این حال اما این کاهش قیمت در بازارهای آزاد طلا و سکه نمی‌تواند باعث کاهش قیمت در سایر بازارها شود، چرا که اساساً علاوه بر اینکه قیمت‌ها معمولاً چسبندگی خود را حفظ می‌کنند، دلار پارانهای هم دیگر به همه واردکنندگان تعلق نمی‌گیرد و همین هم احتمالاً باعث خواهد شد تا قیمت‌ها اساساً کاهش پیدا نکنند.

Invitation For Prequalification second announce

TENDER NO.:31-32-95204-53-031

N.I.S.O.C National Iranian South Oilfields Company intends to purchase the following goods:

Items	Material Description	Quantity
01	LINE PIPE SEAMLESS 4 IN.,API 5L GR.X52,WT. 7.14MM,114.3 MM OD., PSL2,WEIGHT 18.87 KG/M,45 TH EDITION.	13,500LE
02	LINE PIPE SEAMLESS 8 IN.,API 5L GR.X52,WT. 9.53MM,219.1 MM OD., PSL2,WEIGHT 49.25 KG/M,45 TH EDITION.	5,000LE

Vendors who intend to participate in the A/M tender are requested to send their resume & tendency letter via fax/mail to the following address not later than 14 days after the second announcement. The applicants should have relevant background in supplying the required goods and capability to provide a bid bond of Euro 110,919/ RIs 5,693,000,000 in favor of NISOC. Iranian Vendors shall submit their resume Acc.to forms Nos. 01,02 and 03 which are available at www.shana.ir and www.nisoc.ir.

Foreign Purchasing Dept.
Kouy-e-Fadaeian Islam (New Site)
Bldg No.104,Ahwaz Iran
Fax No.:+98-61-34457437
Tel No.:+98-61-34124644

Public Relations PERMIT NO: 1397/2166

www.shana.ir www.nisoc.ir <http://iets.mporg.ir>

811

وزیر صنعت: میز ویژه رسیدگی به مشکلات زنان کار آفرین تاسیس شد



شریعتمداری: ذخایر قابل قبولی در حوزه کالاهای اساسی وجود دارد

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: با اقدام‌های انجام شده، اکنون ذخایر قابل قبولی در حوزه کالاهای اساسی در کشور وجود دارد اما در مورد منابع ارزی با احتیاط عمل می‌کنیم. محمد شریعتمداری در مراسم تجلیل از خبرنگاران و گرامیداشت روز خبرنگار در محل مجتمع فرهنگی آموزشی بانک صنعت و معدن افزود: خروج یک جانبه آمریکا از برجام در نهایت منجر به گسترش انتظارات عقلایی منفی در سطح جامعه شد. به گفته این مقام مسئول وضعیت موجود جامعه به مثابه یک گلوله برف است که می‌توان آن را در همین حد نگه داشت یا آن را تبدیل به بیهیمنی مخرب کرد. به گزارش ایرنا، وی یادآور شد: اکنون گرانی‌ها گوشه‌ای از محصولات را درگیر خود کرده و اگر به هوش نباشیم کنترل کردن آن به کار دشواری تبدیل خواهد شد. شریعتمداری به وجود مشکلات ساختاری در سطح جامعه اشاره کرد و یادآور شد: به طور نمونه وجود هزار و ۶۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در سطح جامعه که بخش بزرگی از آن به صورت پول و شبه پول در نظام بانکی وجود دارد به مشکل اساسی تبدیل شده است. عضو کابینه دولت دوازدهم تاکید کرد: در این شرایط باید تلاش همگان ایجاد آرامش خاطر برای آحاد جامعه باشد. وی بیان داشت: این روزها باید در جهتی حرکت کنیم که سنجیده، با احتیاط و باطمینان باشد.

صادرات ۳۹۰ میلیون دلاری فرش دستباف در سال گذشته

مدیرعامل اتحادیه سراسری تعاونی‌های فرش دستباف از صادرات ۳۹۰ میلیون دلاری فرش دستباف از سال گذشته خبر داد و اظهار کرد: فرش دستباف علاوه بر اشتغال زایی، درآمدزایی و ارزآوری بسیاری برای کشور دارد.

عبدالله بهرامی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه فرش دستباف ۷۰ نوع شغل را در برمی‌گیرد گفت: صادرات فرش دستباف درآمدزایی و ارزآوری بالایی برای کشور دارد.

وی تهیه و توزیع مواد اولیه را از جمله مشکلات فرش دستباف عنوان کرد و گفت: با وجود آنکه پشم داخلی ما بهترین کیفیت و ارزش افزوده را دارد ولی به دلیل نبود فرآوری مناسب و شبکه جمع‌آوری ناچهارم این محصول را به شکل خام از خارج وارد کنیم. مدیرعامل اتحادیه سراسری تعاونی‌های فرش دستباف ادامه داد: امروز ترکیه به دلیل توسعه صنعت نساجی و اصلاح نژاد دام از توانمندی بالایی در صنعت نساجی برخوردار است، ولی ما با داشتن ظرفیت‌های بالا در تولید پشم و ابریشم نتوانستیم سرمایه‌گذاری مناسبی در این بخش داشته باشیم. بهرامی درباره تعداد بافندگان فرش دستباف در کشور گفت: بر اساس آمارها یک میلیون بافنده فرش در کشور فعالیت دارند که برخی از آنها به دلیل نبود بیمه، عدم دسترسی به تسهیلات و وام بانکی و موانع پیش‌روی راه اندازی کارگاه فرش دچار مشکلات معیشتی شده و از این بخش خارج شده و به مشاغل دیگر روی آوردند. وی نبود نگاه بازاریابی و بازاریابی را از دیگر مشکلات صادرات فرش ایران اعلام کرد و گفت: بیشتر رقبا ما به فروش اینترنتی روی آوردند و متناسب با سلیقه مصرف‌کننده و تقاضای بازار پیش می‌روند ولی صادرکنندگان داخلی ما با مشکلات متعددی مواجه هستند. وی در پایان صنعت فرش دستباف را مکمل بخش‌های کشاورزی و دامداری دانست و بر ضرورت حمایت دولت از تولیدکنندگان این صنعت در حوزه تامین مواد اولیه ارزان و با کیفیت تاکید کرد. به گزارش ایسنا، بر اساس اعلام مرکز ملی فرش ایران صادرات فرش دستباف در ۱۱ ماهه سال گذشته از نظر وزنی ۱۸ درصد کاهش و از نظر ارزشی ۲۰ درصد افزایش داشته است که نشان دهنده کیفی‌تر شدن صادرات فرش‌های دستباف ایرانی و گرایش بازارهای بین‌المللی به سمت فرش‌های نفیس ایرانی است.

هستند که ۱۳ کشور آسیایی، ۱۱ کشور اروپایی، چهار کشور آمریکایی و یک کشور آفریقایی است.

شرکت‌های دارویی سوییس و فرانسه در بازار ایران می‌مانند

شرکت داروسازی «روش» سوییس اعلام کرده است برای خدمت‌رسانی به بیماران ایرانی به همکاری خود با جمهوری اسلامی ایران ادامه خواهد داد.

شرکت داروسازی «روش» یا صدور بیانه‌ای گفت: ما از نزدیک شرایط کار در ایران را بررسی می‌کنیم، ما می‌خواهیم بیماران ایرانی از نوآوری‌های این شرکت برای کیفیت داروهای دیابت و داروهای با کاربرد تشخیص بیماری بهره‌مند شوند. شرکت داروسازی بین‌المللی «سانوفی» نیز اعلام کرده است که هنوز زود است در مورد حضور در بازار ایران سخن بگوییم. شرکت فرانسوی «سانوفی» اوایل سال ۲۰۱۶ اعلام کرده بود یادداشت تفاهمی با تهران برای گسترش حضور خود در ایران امضا کرده است. شرکت بین‌المللی «نستله» نیز اعلام کرده است: هیچ‌گونه مشکلی برای ادامه حضور خود در ایران ندارد. این شرکت دو کارخانه در ایران دارد. یکی کارخانه تولید غذای کودک (شیرخشک) در شهر قزوین و دیگری تولید آب معدنی در شهرستان «پلور». به گزارش ایرنا، دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری آمریکا ۸ مه (۱۸ اردیبهشت) اعلام کرد که این کشور از برجام خارج می‌شود و به تعلیق تحریم‌های هسته‌ای این کشور علیه تهران ادامه نمی‌دهد. انگلیس، فرانسه و آلمان پس از اعلام خروج آمریکا از توافق هسته‌ای با انتشار بیانه مشترک تاکید کردند که حتی بدون حضور آمریکا به اجرای برجام ادامه خواهند داد. همچنین روسیه و چین ضمن ابراز تاسف نسبت به این تصمیم آمریکا، بر ادامه پایبندیشان به توافق هسته‌ای تاکید کرده‌اند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت از تاسیس میز ویژه رسیدگی به مشکلات زنان کارآفرین در معاونت برنامه‌ریزی این وزارتخانه خبر داد. محمد شریعتمداری در گردهمایی و هم‌اندیشی زنان کارآفرین کشور که با حضور مصومه ابتکار معاون امور زنان و خانواده رییس‌جمهوری و نمایندگان از بخش خصوصی برگزار شد به عمده موانع کارآفرینی زنان اشاره کرد و افزود: از جمله این موانع، فعالیت زنان در بخش‌های سنتی و غیر رسمی است در حالی که در زمینه‌های نوین صنعتی، اقتصادی و تجاری فعالیت کمتری دارند. به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، بررسی‌ها نشان داده ۳۰ درصد زنان غیر کشاورز در جهان در بخش‌های سنتی خویش کارفرما هستند و به ویژه در خرده‌فروشی و فعالیت‌های تولیدی کم‌فعالیت می‌کنند که بیشترین آن‌ها در آفریقا با ۶۳ درصد فعالیت حضور دارند. شریعتمداری تاکید کرد: کمبود تامین مالی برای زنان که به مراتب کمتر از مردان است، معضلی است که حتی در کشورهای توسعه‌یافته نیز وجود دارد. وی موانع قانونی و مقرراتی را دیگر مانع اصلی کارآفرینی زنان برشمرد و گفت: یک مطالعه در بانک جهانی نشان داده در بین ۱۴۱ کشور مورد مطالعه فقط ۳۱ کشور از حقوق مساوی زنان و مردان در عرصه کارآفرینی برخوردار بودند. وزیر صنعت، معدن و تجارت توصیه کرد: صندوق حمایت از صنایع کوچک و متوسط، معدن و تجارت و شریعتمداری به اولویت زنان کارآفرین به فعالیت خود ادامه دهد.

وی در ادامه یادآور شد: زنان ایرانی همواره در همه ادوار از انقلاب، جنگ تحمیلی و دوران سازندگی پیشتاز بوده‌اند و امروز در شرایط خطیر و خاص کنونی نیز حضور پررنگی در فعالیت‌های اقتصادی دارند که نشان از روحیه مقاوم آنان در همه شرایط سخت کشور دارد. وی بیان داشت: یکی از معیارهای اصلی توسعه یافتگی در جهان نقش و اثر زنان کارآفرین در اقتصادها است اما با وجود رقم روند رو به رشد کارآفرینی زنان در سطح جهان و ایران هنوز فاصله بسیار زیادی با آنچه که باید باشد وجود دارد. شریعتمداری اظهار داشت: حدود یک دهم درآمد جهان متعلق به زنان کارآفرین است و یک صدم مالکیت اموال و دارایی‌های جهان در اختیار زنان قرار دارد که حاکی از بی‌عدالتی‌های موجود است. وی یادآور شد: پیش از انقلاب فقط ۳۰ درصد زنان کشور در عرصه دانشگاهی و آموزش عالی حضور داشتند اما امروز زنان کشورمان با سهم بیش از ۵۰ درصدی در اشتغال‌صندلی‌های دانشگاه، نشان از حرکت رو به جلوی این‌قشر دارد. وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره وضعیت اقتصادی کشور و تشریح سیاست‌های حمایتی دولت از بخش صنعت گفت: در شرایط فعلی ممکن است در برخی واحدهای صنعتی که از ساختار مالی و فناوریانه خوبی برخوردار نیستند، ریزش داشته باشیم اما باید این ریزش‌ها را به حداقل برسانیم و تلاش کنیم واحدهای موجود و رو پای مان را سرپا نگه داریم. شریعتمداری در پاسخ به برخی مشکلات عنوان شده از سوی زنان کارآفرین اظهار داشت: امروز واحدهای کوچک حتی با داشتن

موقعه و چک برگشتی می‌توانند از منابع بانکی استفاده کنند. وی تاکید کرد: یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار از منابع صندوق توسعه ملی برای فعالیت واحدهای کوچک و متوسط و معادن کوچک در بخش‌های با جمعیت کمتر از ۱۰ هزار نفر و با نرخ سود کمتر از چهار درصد اتفاق افتاده است. به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، در طرح رونق تولید نیز مبلغ ۳۰ هزار میلیارد تومان به بنگاه‌های کوچک و متوسط اختصاص یافته است. وی یادآور شد: امروز همه دنیا برای حرکت زنان به سمت کارآفرینی گام‌های خوبی برداشته‌اند ولی ما در این زمینه کمی عقب هستیم و به جز ماده ۱۰۱ قانون برنامه ششم توسعه، قوانین پایه محکمی برای افزایش حضور بانوان در عرصه فعالیت‌ها نداریم. در این نشست، ابتکار، معاون رییس‌جمهوری نیز ضمن تشریح دغدغه‌های زنان کارآفرین خواستار تشکیل کارگروهی برای رفع چالش زنان شاغل در عرصه صنعت شد و راهکارهایی جهت برون رفت از وضعیت موجود پیشنهاد داد. در گردهمایی و هم‌اندیشی زنان کارآفرین کشور که با حضور تعدادی از زنان کارآفرین، بازرگان و تولیدکنندگان به نمایندگی از بخش خصوصی برگزار شد، شرکت‌کنندگان به بیان دغدغه‌های زنان کارآفرین در زمینه‌های مختلف از جمله مشکلات تولید، نحوه همکاری بانک‌ها با تولیدکنندگان، مشکلات صادرات و نحوه تعامل صادرکنندگان با اتاق بازرگانی و نیز چالش‌های تامین و جابه‌جایی ارز در حین صادرات و اثر تحریم‌ها بر شرایط فعلی کارآفرینی پرداختند.

نوبخت: ۲۵۰۰ میلیارد تومان طلب گندمکاران پرداخت شد

رییس سازمان برنامه و بودجه ادامه داد: باید کار ناتمام پارسال در زمینه بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد را به اتمام برسانیم. عدم تحقق این موضوع از هیچ دستگاهی قابل قبول نیست و پذیرفتنی نیست که دستگاهی امسال بودجه غیرعملیاتی به دولت و مجلس بدهد. نوبخت بیان داشت: خوب است که بودجه سال ۹۸ را با رویکردی از آمایش سرزمینی به انجام برساندیم و انتظار دارم همکاران استان‌ها این مأموریت را به انجام برسانند. وی یادآور شد: اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی که سرفصل خاص خود را دارد باید در بودجه امسال دیده شود و همچنین در این بودجه باید حداقل تبصره‌ها را داشته باشیم، ضمن اینکه هر یک از همکاران در جایگاه خود باید نظر بدهند و نوآوری‌ها در بودجه احصا شود. وی گفت: ۷۶ هزار پروژه ناتمام در کشور داریم که امسال باید بخشی از آنها به بخش خصوصی واگذار شود. نوبخت یادآور شد: با وجود زورگویی‌های خارجی باید بتوانیم برنامه‌ریزی مناسبی در داخل داشته باشیم تا کشور را سرپا نگه‌داریم و از مقطع حساس کنونی به سلامت عبور کنیم.

وی ادامه داد: پیش‌بینی می‌شد نفت را ۵۵ دلار در هر بشکه بفروشیم اما در عمل ۷۰ دلار و ۳۶ سنت به فروش رساندیم و اگر نرخ ۳۵۰۰ تومانی ارز که در عمل به ۴۲۰۰ تومان رسید را لحاظ کنیم وضعیت خوبی را در چهار ماهه نخست بودیم. معاون رییس‌جمهوری ادامه داد: در چهار ماه نخست امسال ۱۰۵ هزار میلیارد تومان وارد خزانه شد که در هم‌سنجی با پارسال ۵۸ درصد رشد داشت، ۶۷ درصد این ورودی مربوط به واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای و ۱۲ درصد آن مربوط به درآمدها بود. وی گفت: در خصوص هزینه‌ها نیز شاهد رشد ۱۵ درصدی هزینه‌های جاری و رشد ۲۱۰۰ درصدی اعتبارات تملک‌دارایی‌های سرمایه‌ای بودیم، به طوری که پارسال هزار و ۱۱۷ میلیارد تومان در چهار ماه برای طرح‌های عمرانی مصوب شد که امسال به ۲۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان افزایش یافت. نوبخت بیان داشت: اگر حتی برای هشت ماه باقیمانده امسال کاهش منابع داشته باشیم، می‌توانیم سال ۹۷ را به نوعی بگذرانیم، اما سال آینده سال سختی خواهد بود.

رییس سازمان برنامه و بودجه کشور از پرداخت ۱۲۰۰ میلیارد تومان پاداش بازنشستگی فرهنگیان تا پایان مرداد خبر داد و گفت: ۲۵۰۰ میلیارد تومان طلب گندمکاران در روزهای اخیر نیز پرداخت شد که از جمله نکات درخشان بودجه امسال است.

محمد باقر نوبخت عصر پنجشنبه در نخستین جلسه ستاد بودجه سال ۹۸ در جمع معاونان سازمان برنامه و بودجه با اشاره به بودجه سال آینده افزود: سال ۹۸ سال سختی خواهد بود و به همین دلیل باید بودجه‌ای که تنظیم می‌شود دارای پیوست سایه باشد و علاوه بر بودجه‌ای که به طور رسمی تنظیم می‌شود، باید برای بدبینانه‌ترین وضعیت نیز بودجه داشته باشیم. به گزارش ایرنا، رییس سازمان برنامه و بودجه گفت: سال ۹۸ سالی نسبتاً استثنایی در تاریخ معاصر ایران حداقل در دولت‌های یازدهم و دوازدهم خواهد بود زیرا کشور در یک شرایط نامطمئن تحریمی قرار دارد. معاون رییس‌جمهوری افزود: پیش‌بینی ما برای امسال صادرات روزانه ۲ میلیون و ۴۱۰ هزار بشکه نفت بود که در چهار ماهه نخست دو میلیون و ۵۷۷ هزار بشکه در روز محقق شد.

بسته‌های تامین، توزیع و نظارت کالاهای اساسی و دارو ارائه شد

وزیران صنعت، معدن و تجارت، جهاد کشاورزی و بهداشت و درمان در جلسه روز پنجشنبه ستاد اقتصادی دولت به ریاست رییس‌جمهوری بسته‌های تامین، توزیع و نظارت کالاهای اساسی و دارو ارائه کردند. به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی ریاست‌جمهوری، براساس این بسته‌ها، که در راستای تکمیل «طرح ساماندهی ارز» تهیه شده است، اقلام بیست گانه کالاهای اساسی و ضروری مورد نیاز مردم

که برای تهیه یا تولید آنها، ارز دولتی به نرخ رسمی تامین می‌شود، در کلیه مراحل، از ثبت سفارش و تامین ارز تا مراحل ترخیص، حمل و توزیع، مورد نظارت قرار می‌گیرد و به منظور بهره‌گیری از نظارت مردمی، با شفافیت کامل اطلاع‌رسانی عمومی می‌شود. علاوه بر دستگاه‌های مسوول تخصصی، سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نیز با تقویت امکانات خود در استان‌ها، وظیفه بازرسی و

نظارت برای جلوگیری از سوءاستفاده و انحراف منابع را به عهده خواهد گرفت. واردکنندگان این کالاها باید از پیشینه مثبت عملکرد برخوردار بوده و متعهد به رعایت کلیه ضوابط قیمت‌گذاری، عرضه به موقع و نحوه توزیع باشند. همچنین وزارت صنعت، معدن و تجارت، قیمت این کالاها را برای مصرف‌کننده نهایی اعلام می‌کند و نرخ برای این دسته از کالاها، تا اردیبهشت سال ۱۳۹۸، تغییر نخواهد کرد.

اخبار



اعضای فراکسیون حمایت از قطعه سازان مشخص شد

درهم اندیشی اخیر انجمن نیرو محرکه کشور که در محل اتاق بازرگانی تهران برگزار شد، جمعی از نمایندگان خواستار تشکیل فراکسیون حمایت از قطعه سازان شدند.

بر این اساس پیرو طرح تاسیس این فراکسیون انتخابات برگزار و شهاب‌الدین بی مقدار عضو کمیسیون شوراهاى مجلس شورای اسلامی و نماینده مردم تبریز در مجلس به عنوان رئیس این فراکسیون انتخاب شد.

همچنین سیدمهدی مقدسی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی به عنوان نایب رییس اول، ناهید تاج‌الدین عضو هیات رییس کمیسیون اجتماعی مجلس و نماینده مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی نایب رییس دوم، زهرا ساعی دیگر عضو کمیسیون اجتماعی مجلس و نماینده مردم تبریز به عنوان سخنگو و حمید گرمایی دیگر عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی نیز به عنوان دبیر انتخاب شدند.

ریزش قیمت در بازار خودروهای داخلی و خارجی

رییس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران از نزولی شدن قیمت‌ها در بازار خودروهای داخلی و وارداتی به دنبال اجرای بسته جدید ارزی دولت خبر داد. سعید موتنی اظهار کرد: در چند روز اخیر قیمت‌ها در بازار خودرو نزولی شده است.

به گزارش ایسنا وی با بیان اینکه در همین چند روز قیمت خودروهای داخلی به طور میانگین ۱۸ درصد و خودروهای وارداتی نیز ۶ درصد کاهش یافته است، خاطرنشان کرد: دلیل نزولی شدن قیمت‌ها در بازار خودرو، معرفی و اجرایی شدن بسته جدید ارزی دولت است. رییس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران ادامه داد: شاهد هستیم که با اجرای بسته جدید ارزی دولت، نرخ ارز در بازار آزاد کاهش یافته که همین موضوع نیز کاهش قیمت خودرو در بازار را به دنبال داشته است. وی افزود: البته تاکید می‌کنم که با وجود کاهش قیمت‌ها در بازار خودرو، قیمت خودروهای داخلی و وارداتی همچنان حبیبی و غیرواقعی است و باید بیش از این کاهش یابد. موتنی با بیان اینکه اگر عرضه خودرو از سوی خودروسازان مناسب باشد همچنان شاهد کاهش قیمت این محصولات در بازار خواهیم بود، تصریح کرد: در خودروهای وارداتی نیز خودرو به اندازه کافی در بازار هست اما خریداری در این بازار وجود ندارد. در چند ماه اخیر قیمت خودرو در بازار به صورت شدید و بی‌ضابطه افزایش یافته است.

کسب بیشترین سهم تولید از محصولات شاسی بلند کشور توسط ایران خودرو

مدیرعامل ایران خودرو خراسان کسب سهم دست کم ۲۵ تا ۳۰ درصدی بازار محصولات SUV در کشور را از اهداف راهبردی این پایگاه تولیدی دانست و گفت: در حال حاضر ظرفیت تولید محصول شاسی بلند در سایت خراسان روزانه ۱۲۰ دستگاه است که افزایش به ۲۴۰ دستگاه در روز تا پایان سال هدفگذاری شده است.

به گزارش «اخبار خودرو»، بیژن زاهدی فرد در حاشیه نمایشگاه بین المللی خودروی مشهد با بیان این که ایران خودرو خراسان سهم ۲۰ تا ۲۴ درصدی از سبد تولیدات ایران خودرو را در اختیار دارد، گفت: تولید محصولات شاسی بلند ایران خودرو به صورت انحصاری در سایت خراسان انجام می‌شود.

وی اظهار کرد: در سال‌های اخیر پروژه‌هایی برای افزایش ظرفیت تولید در این سایت به اجرا گذاشته شده، به گونه‌ای که در سال گذشته تیراژ تولید به ۱۶۳ هزار دستگاه افزایش یافته است.

مدیرعامل ایران خودرو خراسان از هدفگذاری تولید ۱۸۰ هزار دستگاه خودرو در سال جاری خبر داد و گفت: از این تعداد ۴۰ هزار دستگاه محصولات SUV و ۱۴۰ هزار دستگاه نیز پژو به تولید خواهیم رساند.

وی تصریح کرد: با برنامه‌ریزی که سایپو برای تامین قطعات دارد احتمال ایجاد مشکل حاد در روند تولید سایت خراسان دور از انتظار است.

زاهدی فرد ادامه داد: کیفی‌ترین محصول SUV تولید داخل یعنی سوزوکی گراندویتارا در ایران خودرو خراسان تولید می‌شود. محصولات هایما نیز با کیفیت مناسبی وارد بازار شده اند.

وی با اشاره به افزایش تنوع در سبد محصولات SUV در سال‌های اخیر گفت: براساس استراتژی پنج ساله‌ای که در سال ۹۵ تدوین شده، سالانه یک محصول شاسی بلند به تولیدات ایران خودرو خراسان اضافه می‌شود. بر همین اساس بعد از عرضه هایما با دو نوع موتور دوهزار سی‌سی و ۱۸۰۰ سی‌سی توربوشارژر، فیس لیفت سوزوکی گراند ویتارا و هایما اس ۵ را به بازار عرضه کرده‌ایم.

مدیرعامل ایران خودرو خراسان ایجاد اشتغال مستقیم تولید برای پنج هزار نفر که شامل دوهزار جوان ساکن در مجاورت سایت ایران خودرو خراسان می‌شود را از نتایج و دستاوردهای مسئولیت‌های اجتماعی ایران خودرو دانست و گفت: با این اقدام سبب ایجاد امنیت اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در منطقه شده‌ایم.

وی تصریح کرد: اکنون میزان بیکاری در مناطق اطراف سایت ایران خودرو نزدیک به صفر است.

گفتنی است سایت ایران خودرو خراسان، پایگاه تولیدی متعلق به گروه صنعتی ایران خودرو است که با دارا بودن سالن‌های تولید بدنه، رنگ و مونتاژ، فرایند تولید خودرو به صورت کامل در آن صورت می‌پذیرد.

شورای رقابت از قیمت‌گذاری خودرو کنار رفت



محصولات خودروسازانی که خودروی زیر ۵۰ میلیون تومان مانند خانواده پراید یا خانواده پژو ۴۰۵ تولید می‌کنند، باید ابتدا در نهاد قیمت‌گذاری بخش خودرو که دولت ایجاد می‌کند، تعیین تکلیف شود و شورای رقابت به عنوان نهاد نظارتی کل اقتصاد، عمل خواهد کرد.

پول سرگردان، خودرو را گران کرد

احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان هم در این نشست گفت: وقتی پول‌های سرگردان مردم به دلیل کاهش سود سپرده‌های بانکی از بانک‌ها خارج شد، دیدیم به سمت بازار طلا و ارز آمد و دولت هر چه سکه در بازار ریخت، مردم خریدند. دولت با تمام پشتوانه اقتصادی خود از پس پول‌های سرگردان بازار برنیامد و حالا می‌بینیم این پول‌ها به سراغ خودرو آمده و تفاوت نرخ چند میلیونی بین تحویل کارخانه و عرضه بازار به خاطر همین پول‌های سرگردان است.

او پیشنهاد کرد: بهترین کار این است که مانند ارز، باید به خودرو هم اجازه داده شود در حاشیه بازار، به صورت عرضه و تقاضای آزاد، فروش انجام شود.

نعمت بخش گفت: مردم عادی که می‌خواهند خودرو بخرند می‌بینند سایت خودروسازان برای فروش بسته است، ولی کسی که دلال خودرو است و می‌داند چطور ثبت نام کند، در لحظه‌ای که سایت باز می‌شود، وارد سایت شده و خودروهای متعددی را ثبت نام می‌کند و باعث افزایش نرخ در بازار می‌شود.

تکلیف قرارداد خودروسازان خارجی مشخص نیست در ادامه این نشست، فولادگر در پاسخ به پرسشی درباره سرنوشت

فولادگر، نماینده اصفهان و عضو کمیسیون ویژه خصوصی‌سازی مجلس، در نشستی که با حضور خودروسازان در مجلس داشت، اعلام کرد با تصویب اصلاحیه قانون خصوصی‌سازی و مطابق ماده ۵۹ این قانون، شورای رقابت دیگر حق ندارد در بخش‌های اقتصادی مانند خودروسازی به صورت مستقیم، مقررات‌گذاری کند.

حمیدرضا فولادگر در نشست خبری که با حضور خودروسازان درباره خصوصی‌سازی صنعت خودرو در مجلس برگزار شد، گفت: قیمت‌گذاری در بازار خودرو معنی ندارد. باید عرضه و تقاضا تعیین کننده نرخ خودرو باشد. در اجرای ارز، نظام به این جمع‌بندی رسید باید نرخ ارز را بازار ثانویه تعیین کند، طبیعتاً در خودرو هم به این نتیجه می‌رسیم.

به گزارش خبرآنلاین، او با اشاره به اینکه دیگر شورای رقابت به مقررات‌گذاری بخش‌های مختلف صنعت ورود نمی‌کند، گفت: اگر در نهاد تعیین مقررات بخشی، مانند بخش خودرو یا صنعت، اختلافی پیش آمد، شورای رقابت به عنوان مرجع حل این اختلاف وارد خواهد شد. این شورا نهاد تنظیم‌گر، نهادهای تنظیم‌گر دیگر است. دیگر کار شورای رقابت این نیست که مثلاً بیاید برای پراید قیمت‌گذاری کند.

نماینده مردم اصفهان در ادامه پاسخ‌هایش به سوالات خبرنگاران گفت: صنعت خودروی ما نباید در حالت انحصار باقی بماند. باید قطب سوم خودرو به وجود بیاید تا جلوی انحصار دو قطب خودروساز عمده کشور گرفته شود.

فولادگر در بخش دیگری از سخنانش گفت: با اصلاح قانون، قیمت

مشاور عالی مدیرعامل سایپا تشریح کرد

۳ پیش شرط خصوصی‌سازی واقعی سایپا و ایران خودرو

خصوصی‌سازی واقعی چه تبعاتی دارد که دولت‌های مختلف از انجام آن شانه خالی کرده‌اند؟

به‌طور قطع اگر دولت‌ها اصلاحات درست و ساختاری را انجام دهند، ممکن است محبوبیت خود را از دست بدهند. زیرا انجام این کار هزینه‌هایی دارد که سیاستمداران نباید آن را بپردازند. اما آثار اقدامات آن‌ها در زمان حال هویدا نخواهد شد بلکه چندسال یا حتی چنددهه باید صبر کرد تا نتایج کار آن‌ها برای همگان عیان شود.

حال اگر دولت بخواهد به‌صورت واقعی خودروسازان را خصوصی کند، باید چه اقداماتی را ترتیب دهد؟

می‌توان با تشکیل کنسرسیومی از فعالان خصوصی صنعت خودرو که شناخته‌شده هستند و کارنامه قابل دفاعی دارند، خودروسازی‌ها را به آن‌ها واگذار کرد اما این اقدام به‌تنهایی کافی نیست. در زمینه قیمت‌گذاری باید شورای رقابت کنار برود و قیمت خودرو در حاشیه بازار تعیین شود. همچنین باید قوانین و مقررات مربوط به کسب‌وکار تسهیل شده و نرخ ارز اصلاح و آزاد شود البته این کار به‌تازگی انجام شده است.

تامین و تولید قطعات نیز باید به شکل مرتب باشد و قطعات باکیفیت تولید شود. همچنین باید برای امر صادرات برنامه‌ریزی درستی انجام شود و در مورد تامین هزینه‌های مالی و کاهش هزینه‌های تولید خودرو در کشور اقدامات اصلاحی و موثری به جریان بیفتد.

بخش خصوصی واقعی واگذار نخواهد شد و همچنان مدیریت آن‌ها خصوصی باقی خواهد ماند. اما شرط سوم، شجاعت اجرا بوده که این موضوع بسیار مهمی است. اگر شجاعت اجرای این کار نزد مسئولان نباشد، وضعیت صنعت خودرو به همین منوالی که در حال حاضر وجود دارد، ادامه پیدا خواهد کرد.

شما از شجاعت اجرا برای خصوصی‌سازی خودروسازان سخن به میان آوردید. این شجاعت اجرا چگونه معنا می‌شود؟

زمانی که کسی به‌عنوان متولی بخواهد اصلاحاتی انجام دهد، به‌طور قطع با مقاومت روبه‌رو خواهد شد. به‌عنوان مثال، اگر از شروع دولت یازدهم، بر اساس تورم، هر سال صدتومان به قیمت بنزین اضافه می‌شد، الان قیمت آن به ۱۶۰۰ تومان در هر لیتر افزایش پیدا کرده بود و دیگر دولت با این چالش افزایش یک‌باره افزایش قیمت حامل‌های انرژی از جمله بنزین روبه‌رو نمی‌شد. چراکه اگر سالانه و پلکانی قیمت افزایش پیدا می‌کرد، مردم با آن کنار می‌آمدند اما اگر دولت بنزین را ۵۰۰تومان گران کند، این امر قطعاً تبعاتی خواهد داشت.

در مورد خصوصی‌سازی خودروسازان نیز دولت‌هایی که در دوره‌های مختلف حضور پیدا کرده‌اند، قدم صحیحی برنداشته‌اند و اگر هم درخواستی برای خصوصی‌سازی وجود داشته، با مقاومت روبه‌رو شده و این امر به‌درستی انجام نشده است.

خصوصی‌سازی از آن دست موضوعاتی در خودروسازی محسوب می‌شود که مانند کلاف سردرگم است. با این‌که همواره اعلام شده بیش از ۸۰ درصد سهام دو خودروساز بزرگ کشور خصوصی شده است، همواره شاهد آن هستیم که دولت حرف اول و آخر را در هیات‌مدیره خودروسازان می‌زند و به‌نوعی قدرت مدیریتی و تصمیم‌گیری در این صنعت بزرگ و استراتژیک کماکان در دست دولت است. در این‌باره دیدگاه‌های زیادی مطرح است مبنی بر این‌که خصوصی‌سازی خودروسازان به درستی انجام نشده و آن‌ها به بخش خصوصی واقعی واگذار نشده‌اند. در این راستا سعید مدنی، مشاور عالی مدیرعامل سایپا در گفت‌وگو با روزنامه «دنیای‌خودرو» از سه پیش‌شرط اساسی برای خصوصی‌سازی برای صنعت خودرو سخن به میان آورده است. براساس تجربه‌ای که پیش از این، از سه سال مدیریت در رأس گروه سایپا داشته‌اید، چه شرایطی لازم است تا خصوصی‌سازی واقعی در صنعت خودرو محقق شود؟

به اعتقاد من سه شرط لازم است تا بتوان خصوصی‌سازی واقعی در صنعت خودرو را اجرایی کرد. شرط نخست باور است. بدین معنا که مسئولان دولتی باید به خصوصی‌سازی واقعی دو خودروساز بزرگ کشور باور و اعتقاد داشته باشند.

دومین شرط عزم، اراده و برنامه‌ریزی برای این امر است. تا زمانی که عزم و اراده جدی برای خصوصی‌سازی نباشد، خودروسازان ما به



موفقیت دانشگاه صنعتی شریف در جهت رسیدن به دانشگاه کار آفرین

محمود فتوحی درباره الزامات ورود به دانشگاه‌های نسل چهارم اظهار کرد که دانشگاه صنعتی شریف طی ۱۰ تا ۱۵ سال اخیر با ایجاد مراکز رشد مراکز کارآفرینی و همچنین در سال گذشته با ایجاد پارک علم و فناوری تلاش کرده است تا به عنوان دانشگاه کارآفرین مطرح باشد و اقدامات موثری انجام دهد. وی افزود: تعداد قابل توجهی از فارغ‌التحصیلان و استادان دانشگاه صنعتی شریف تاکنون موفق به تأسیس شرکت‌های دانش‌بنیان شده‌اند. رئیس دانشگاه صنعتی شریف با اشاره به اکوسیستمی که پیرامون این دانشگاه ایجاد شده، تصریح کرد: حدود ۴۰۰ شرکت دانش‌بنیان پیرامون دانشگاه صنعتی شریف فعالیت می‌کنند که این مسئله نشان می‌دهد، دانشگاه موفق شده است در جهت رسیدن به دانشگاه کارآفرین اقدامات مثبتی انجام دهد.

دریچه

راه‌هایی برای پیدا کردن سرمایه‌گذار

تلاشی برای معرفی کارآفرین به سایر افراد علاقه‌مند و سرمایه‌گذارانی که می‌شناسند دریغ نمی‌کنند. این کلیه موفقیت در ارزیابی استارت‌آپ و سرمایه‌گذاری به روش کراودفاندینگ است بنابراین از آن‌ها بخواهید شما را به افراد حرفه‌ای معرفی کنند.

۴- در رویدادهای مرتبط با کسب‌وکار شرکت کنید

شرکت کردن در رویدادها نه تنها اعتبار کسب‌وکار را بالا می‌برد بلکه شانس دیده‌شدن توسط سرمایه‌گذار را نیز افزایش می‌دهد. علاوه بر این معمولاً در رویدادها بازخوردهای ارزشمندی در مورد استراتژی کسب‌وکار داده می‌شود که برای رشد و توسعه آن لازم است. شرکت در رویدادها و دوره‌های آموزشی شانس آشنایی با نیروهای کار علاقه‌مند و رقبای کسب‌وکار را افزایش می‌دهد.

۵- دنبال جلب رضایت مشتری باشید

هر قدر یک کسب‌وکار نوپا برای رشد و توسعه خود به سرمایه‌گذار وابسته است، به مشتری نیز احتیاج دارد. مشتری تضمینی برای کاربردی بودن ایده و مهر تأییدی روی کیفیت خدمات کسب‌وکار است. گاهی اوقات مشتری‌هایی که از خدمات استارت‌آپ راضی باشند همکاری خود را افزایش می‌دهند و حتی روی کسب‌وکار سرمایه‌گذاری می‌کنند. وجود مشتری برای هر کسب‌وکاری ضروری است و این موضوع برای هر دو طرف سودمند است. مشتری خدمات شخصی‌سازی شده خود را دریافت می‌کند و استارت‌آپ نیز اعتبار خود را افزایش می‌دهد.

۶- اعداد و ارقام خوبی برای سهم از سود درآمد ارائه دهید

سرمایه‌گذاران می‌دانند همه چیز یک طرفه نیست و موفقیت یک کسب‌وکار به تلاش خودشان نیز بستگی دارد. در نتیجه به سود کم راضی نمی‌شوند. معمولاً اولین دور سرمایه‌گذاری باید با پیشنهاد ۲۰ تا ۳۰ درصدی سود سهام برای بازگشت نرخ سرمایه همراه باشد.

۷- با سرمایه‌گذار رابطه مستمر و مثبت داشته باشید

فرآیند جذب سرمایه تنها به گرفتن پول ختم نمی‌شود. سرمایه‌گذاران سکوت بعد از سرمایه‌گذاری را دوست ندارند و باید در جریان تمامی کارها قرار بگیرند. خیر نداشتن از جریان کارها برای‌شان نگران‌کننده است و ادامه همکاری را تحت تأثیر قرار می‌دهد. فراموش نکنید شهرت کسب‌وکار شما نیز به این موضوع وابسته است پس باید به طور پیوسته با آن‌ها در ارتباط باشید و نتیجه امور را اعلام کنید. یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای و ایده‌آل شخصی است که همگام با استارت‌آپ رشد می‌کند. آنجل اینوستورها معمولاً مناسب‌ترین نوع سرمایه‌گذاری برای استارت‌آپ در مرحله اولیه هستند و سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر معمولاً در مراحل بعدی یعنی زمانی که کار و ارزیابی جدی‌تر شد و به پول بیشتری احتیاج بود توصیه می‌شوند.

حتی اگر تصمیم دارید سرمایه مورد نظر برای استارت‌آپ خود را از طریق کراود فاندینگ یا سرمایه شخصی تأمین کنید باز هم باید آمادگی کامل داشته باشید. زیرا داشتن نقشه برنامه‌ریزی‌شده، تعامل با صنعت مورد نظر و پیدا کردن مشتری در تمامی روش‌های جذب سرمایه مشترک است.

تلاش و کارهای بدون برنامه‌ریزی استارت‌آپ را به یک سرگرمی گران‌قیمت تبدیل می‌کند نه به یک کسب‌وکار واقعی.

منبع: [inc/zoomit](#)

۳ ملاک کلیدی جف بزوس برای استخدام کارکنان جدید در آمازون

آمازون که عنوان غول خرده‌فروشی‌های آنلاین دنیا را به خود اختصاص داده هزاران نیروی انسانی دارد و از آنجا که مرتباً کسب و کارش را وسعت می‌دهد نیاز به کارکنان جدید در آن همواره به قوت خود باقیست.

این شرکت نیز مانند هر کمپانی دیگری در دنیا ملاک‌های استخدام مختص به خود را دارد و آنطور که به تازگی مشخص شده متقاضیان برای فعالیت در آمازون باید سه مشخصه اصلی داشته باشند. در واقع جف بزوس مؤسس آمازون ۲۰ سال پیش به تیم استخدامی خود توصیه کرده که در مصاحبه‌های شغلی و گزینش کارکنان جدید این سه مسئله را مد نظر داشته باشند.

بزوس از ۲۱۰۰ کارمند آمازون تحت عنوان افرادی باهوش، سختکوش و باتعصب یاد کرده که مشتریان اصلی‌ترین اولویت‌شان هستند. وی همچنین خاطر نشان کرد که این فروشگاه آنلاین برای داشتن تیمی قوی‌تر استانداردهای استخدامی‌اش را در سطح بالایی قرار داده است.

بزوس اضافه کرد که ملاک‌های استخدام آن مهم‌ترین عامل برای حصول اطمینان از موفقیت مستمر این شرکت به شمار می‌روند. بزوس برای شناسایی بهترین داوطلبان استخدامی از مدیران منابع انسانی شرکت خود خواست تا پیش از استخدام به سه پرسش بسیار مهم در این رابطه پاسخ بدهند.

۱- آیا این شخص مورد تحسین من است؟

بزوس در این باره این‌طور نوشته: زندگی قطعاً خیلی کوتاه است و چه بهتر آنکه به کار کردن با افرادی که مورد تایید شما نیستند سپری نشود. خود من همواره تلاش کرده‌ام با آدم‌هایی کار کنم که مورد تایید و تحسینم هستند و در نتیجه از مدیرانم هم می‌خواهم به دنبال چنین افرادی باشند.

۲- آیا این شخص میانگین سطح گروهی که قرار است واردش شود را بالاتر می‌برد؟

بزوس در مراحل گزینش به دنبال استخدام افراد صرفاً خوب نبوده و در این باره

می‌گوید:

ما تلاش داریم با بی‌نظمی مقابله کنیم و سطح استاندارد گروه باید مرتباً بالا برود.

بزوس در ابتدای فعالیت آمازون از کارکنانش

درخواست کرد تا تصویری از مخاطبانش را طی پنج

سال آینده ترسیم کنند و به آنها گفت که در تصویر

ذهنی‌شان بعد از گذشت پنج سال، پیشرفت آمازون

باید به قدری باشد که همه معترف به آن باشند و از

اینکه به چنین شرکتی پیوسته‌اند خوشحال باشند.

۳- آیا این شخص مهارت منحصربه‌فردی دارد؟

بزوس از صرف غذاهای عجیب و غریب و تازه

به شدت لذت می‌برد و حتی گفته می‌شود

یکبار برای صبحانه اختاپوس سفارش داده.

در سال ۱۹۹۸ میلادی او فاش کرد که در کنار

غذاهای تازه از کار کردن با افراد بی‌همتا نیز

لذت می‌برد و در نتیجه استخدام افرادی

با علاقه‌مندی‌ها، دیدگاه‌ها و مهارت‌های

منحصربه‌فرد که به اغنای محیط‌های کاری

بینجامد (خواه آن مهارت‌ها به کاری که

قرار است انجام دهد مرتبط باشند و خواه

نباشند) برایش از اهمیت بالایی برخوردار

است.

منبع: [businessinsider/digiato](#)

رقابت علمی به منظور ورود بانوان به عرصه کسب و کارهای خلاق

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای ورود بانوان به عرصه کسب و کارهای خلاق برنامه‌ای ویژه دارد. مسابقه چاره بازار یک رقابت علمی برای این منظور است.

بررسی مراحل مسابقه چاره بازار

تیم‌های شرکت‌کننده در این مسابقه در مرحله اول باید یک برنامه کلی جهت فروش، ارائه کنند و در چهار هفته به صورت عملی این برنامه را اجرا کنند. تیم‌هایی که بتوانند به مرحله دوم راه پیدا کنند، یک برنامه بازاریابی و فروش را تدوین و در مذاکره با مدیران شرکت‌ها ارائه خواهند کرد.

در مرحله سوم، رصد و تحلیل بازار لازم است که به کمک مربیان، تیم‌ها طرح خود را تکمیل و در قالب یک برنامه دقیق بازاریابی و فروش تدوین کنند. در تمام مراحل مربیان و داوران متخصص حوزه



مربوطه در کنار تیم‌ها خواهند بود تا تیم‌ها بتوانند به شیوه صحیح، روند کار خود را پیش ببرند.

جوایز این مسابقه ۱۵۰ میلیون تومان برای تیم‌های برگزیده است.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای ورود بانوان به عرصه کسب و کارهای خلاق برنامه‌ای ویژه دارد. مسابقه چاره بازار یک رقابت علمی برای این منظور است.

به گزارش ایسنا، با هدف جذب، توانمندسازی و کشف تیم‌های بانوان جهت ورود به شتابدهنده کسب‌وکارهای خلاق، مسابقه چاره بازار برگزار می‌شود. این مسابقه از حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برخوردار خواهد بود.

هدف از برگزاری مسابقه چاره بازار مسابقه چاره بازار ویژه بانوان است و با هدف ترغیب بانوان به اشتغال در جایگاه‌هایی متناسب با خود و استفاده از توان متخصصان و نخبگان کشور و همچنین جذب، توانمندسازی و کشف تیم‌های مناسب بانوان جهت ورود به شتابدهنده کسب‌وکارهای خلاق برپا خواهد شد.

نباید فراموش کرد که یکی از مهم‌ترین عوامل شکست استارت‌آپ و کسب‌وکارهای نوپا، نبود مدل کسب و کار خلاقانه و ضعف در

انتقال تجربیات یک مرکز بین‌المللی رشد کارآفرینان جوان به ایران

جهانی کارآفرینی و شاخص جهانی کارآفرینی ارائه شد. نمایندگان ITC نیز با توضیح درباره برنامه‌های جهانی

مرکز تجارت بین‌الملل، کمک این نهاد به کارآفرینان جوان در ورود به بازارهای خارجی و توسعه محصولات و خدمات بین‌المللی را یکی از برنامه‌های ITC معرفی کردند. این برنامه‌ها که عمدتاً از بعد آموزشی و رهبری (کوچینگ) هستند، پیش از این در برخی از دیگر کشورهای دنیا پیاده‌سازی شده‌اند و کارآفرینان جوان را در شناسایی هرچه بهتر فرصت‌های بازار خارجی و بهره‌برداری از آنها هدایت می‌کنند.

در پایان این جلسه قرار شد مستندات اجرایی برنامه‌ها در سایر کشورها برای انتقال تجربه در اختیار سازمان فناوری اطلاعات قرار گیرد و همکاری‌هایی در این خصوص آغاز شود.

نشست مشترک سازمان فناوری اطلاعات ایران و نمایندگان جهانی ITC با حضور رسول سراییان، رئیس سازمان فناوری

اطلاعات و هیات اعزامی از سوی سازمان ملل به ایران و جمعی از فعالان اکوسیستم استارت‌آپی در سالن فیروزه‌ای ساختمان سازمان فناوری اطلاعات برگزار شد. به گزارش تسنیم، در این نشست که با هدف همکاری برای تقویت اکوسیستم کسب‌وکارهای نوپای فناوری ایران تشکیل شد، وضعیت آماری استارت‌آپ‌های ایرانی براساس سن، منحنی رشد، مقیاس‌پذیری، حوزه فعالیت، وضعیت آنها در بازاریابی داخلی و جهانی و تجربیات مؤسسان استارت‌آپ‌ها تشریح شد.

همچنین برای هرچه بهتر استارت‌آپ‌های ایرانی، آمارهایی نیز از وضعیت ایران در اکوسیستم استارت‌آپی جهان با توجه به آخرین گزارش‌های شاخص جهانی نوآوری، دیدبان





طرح‌های مشاغل خانگی زنان و خانواده حمایت می‌شود

فریبا نظری پور کبابی، مشاور وزیر کشور در امور بانوان و خانواده با اشاره به اینکه در راستای سیاست اقتصاد مقاومتی و توانمندی زنان سرپرست خانوار در حوزه مشاغل خانگی با حمایت صندوق کارآفرینی امید تسهیلات بدون محدودیت سقف پرداخت می‌شود، گفت: با همکاری معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور از تولیدات و محصولات آنها البته با شرط ارگانیک و دانش‌بنیان بودن استقبال می‌شود. به گزارش صدا و سیما، استاندار کهگیلویه و بویراحمد نیز گفت: در زمینه اشتغال یکی از مشکلات این قشر نداشتن آموزش‌ها و مهارت‌های لازم برای فارغ‌التحصیلان دانشگاهی است که سازمان فنی و حرفه‌ای می‌تواند با رویکرد مهارت‌آموزی کمک خوبی به این قشر کند.

یادداشت

نکاتی برای سرمایه‌گذاری مطمئن سالمندان

نمی‌تواند منتج به این شود که اگر شما هم همین روش را در پیش بگیرید به همان ثروت خواهید رسید. حتما نسبت به تبلیغات سرمایه‌گذاری‌هایی که از عناوین «این تنها فرصت سرمایه‌گذاری در طول عمر خواهد بود برحذر باشند. از طرف دیگر ادعای «در اختیار گذاشتن اطلاعات محرمانه برای سرمایه‌گذاری»، که به عبارت تبلیغی بسیاری از موسسات سرمایه‌گذاری تبدیل شده است، بوج است و باید به آن بی‌توجهی کرد. این نکته را همیشه به یاد داشته باشند که کلاهبرداری نیست که آنان بیش از حد درباره سرمایه‌گذاری فکر کنند، چرا که ممکن است به کلاهبرداری او پی ببرند. از پیشنهادات غیرمنتظره بپرهیزند: هرگاه تلفن یا ایمیل غیرمنتظره در مورد یک شرکت دریافت کردید، یا در بولتن اینترنتی تعریفی مشاهده کردید در حالی که چنین تعریفی در منابع مستقل دیگر وجود نداشته و نیز فاقد اطلاعات مالی بود، کاملا هشدار باشید. کلاهبرداران برای جلب مشتری برای شرکت‌های کوچکی که حجم دادوستد پایینی دارند، از ارسال پست‌های اینترنتی و ایمیل استفاده می‌کنند تا بتوانند هیجان ایجاد کرده، قیمت سهام را بالا برده و سهام خود را بفروش رسانند. پس از آنکه سهام خود را به فروش رسانند، قیمت سهام به سرعت پایین می‌آید. به شدت برحذر باشید از کسی که شما را متقاعد کند که شما را متقاعد کند سرمایه‌گذاری خارجی را ارائه می‌کند. چنانچه پول خود را به خارج از کشور انتقال دهید، در صورت وقوع مشکل، پیدا کردن پول خود و درک آنچه اتفاق افتاده بسیار مشکل‌تر خواهد بود. چشم از سرمایه‌گذاری خود بردارید: هیچ‌گاه به کارشناس سرمایه‌گذاری که می‌گوید «همه چی را به من بسپار» اعتماد نکنید. همیشه بر فعالیت خود نظارت کرده و تقاضای دریافت گزارش‌های شفاف و واقعی را ارائه کنید. هیچ‌وقت از پرسش در مورد ابهامات و فعالیت‌های معاملاتی که متوجه نمی‌شوید، ابا نداشته باشید. همیشه به یاد داشته باشید: این پول شماست. - بررسید چرا نمی‌توانید اصل پول و سود نقدی را پس بگیرید: اگر از کارگزار خود تقاضا کردید تا اصل پول یا سود آن را دریافت کنید اما جوابی دریافت نکردید، احتمالا به این علت است که از شما کلاهبرداری شده است. فریب توجهات در دسترس نبودن پول خود را نخورید و به پیشنهاد سرمایه‌گذاری مجدد «سود» خود توجه نکنید. - از شکایت کردن نترسید. اگر شک کردید که اقدامی فریبکارانه صورت گرفته و یا توضیحات رضایتبخش نبود، شکایت خود را در سامانه شکایت به آدرس shekayat.seo.ir ثبت کنید تا به آن رسیدگی شود.

برخی از هشدارهای قرمز اقدامات فریبکارانه

- اگر واقعا خوب به نظر می‌رسد، پس حتما حقیقت دارد: سود وعده داده شده را با بازده کنونی شاخص‌های سهام شناخته‌شده مقایسه کنید. هر گونه فرصت سرمایه‌گذاری که ادعا کند سود بسیار بیشتری به شما خواهد رساند، می‌تواند به شدت پرخطر باشد و این بدین مفهوم است که شما احتمالا متضرر خواهید شد. - «بازده تضمین‌شده» حقیقت ندارد: هر نوع سرمایه‌گذاری، درجه‌ای از ریسک داشته و سطح هر ریسک با بازده مورد انتظار همخوانی دارد. ریسک پایین عمدتا بازده پایین داشته و بازده بالاتر مستلزم ریسک بالاتر است. اگر پول شما در امنیت کامل است، به احتمال زیاد بازده پایینی خواهید داشت. بازده بالاتر، پاداش کسانی است که هم تمایل به ریسک بالا داشته و هم از لحاظ مالی توانایی تحمل این ریسک را داشته باشند. - زیبایی همیشه چیز نیست: فریب ظاهر زیبای سایت اینترنتی را نخورید، طراحی آن آسان است. - فشار بر اینکه پول را «همین الان» ارسال کنید: کلاهبرداران اغلب به قربانیان خود می‌گویند که این پیشنهادی است که فقط یک بار در طول زندگی پیش می‌آید و فردایی در کار نخواهد بود، ولی در مقابل اصرار بر سرمایه‌گذاری فوری مقاومت کنید و از زمان خود برای بررسی دقیق پیش از ارسال پول استفاده کنید. اگر فرصت به همان خوبی است که می‌گویند، منتظر شما می‌ماند. کلاهبرداران، متخصصان جلب اطمینان و اعتماد هستند، لذا از فرصت‌های سرمایه‌گذاری غیرمنتظره با احتیاط کامل عبور کنید.

منبع: sena

هر شخص برای داشتن زندگی سالم به ویژه در دوران سالمندی برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری‌های خاصی را طرح‌ریزی می‌کند. یکی از راه‌های سرمایه‌گذاری مناسب برای این دوران، می‌تواند سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه باشد که علاوه بر جذابیت‌های آن، همواره با ریسک‌های مختلفی برای این قشر از جامعه همراه بوده است. این مطلب تلاش دارد قشر سالمندان جامعه را با روش‌های صحیح سرمایه‌گذاری، مصون ماندن از کلاهبرداران حرفه‌ای، آگاهی از شگردهای مختلف کلاهبرداری و ارائه پیشنهادات کاربردی قبل و بعد از سرمایه‌گذاری آشنا کند.

چطور از کلاهبرداری در امان باشیم

اغلب اوقات سالمندان هدف حمله کلاهبرداران هستند. از این رو تلاش می‌شود تا آنان را با مفاهیم اولیه ترغیب کلاهبرداران، آشنا کرده تا از پولی که به زحمت پس‌انداز کرده‌اند، محافظت شود. لذا یادگیری نحوه سرمایه‌گذاری مطمئن، تأثیرات بسیار زیادی در سال‌های بازنشستگی خواهد گذاشت. همواره سالمندان در برابر کلاهبرداران آسیب‌پذیرتر از سایر اقشار جامعه هستند؛ کلاهبرداری که خود را مهربان جلوه داده و تلاش می‌کند تا پیوندی دوستانه ولی دروغین برقرار کند. این کلاهبرداران، شکار و طعمه خود را از میان سالمندانی انتخاب می‌کنند که جلب اعتماد آنها، نه تنها سخت نیست بلکه به راحتی می‌توان آنها را با وعده‌های بوج به سرمایه‌گذاری جذب کرد.

راهکارهای مصون ماندن از کلاهبرداری

- سوال بپرستد و پاسخ آن را تطبیق دهد: کلاهبرداران به این واقعیت اعتقاد دارند که بسیاری از مردم قبل از اینکه سرمایه‌گذاری کنند، به دنبال تحقیق نیستند. قطعا برای کسب اطلاعات بیشتر باید از چند نفر سوال کرد، اما در نظر داشته باشید که کلاهبرداران هیچ رغبتی برای سرمایه‌گذاری سالمندان به روش درست و صحیح ندارند. سرمایه‌گذاران هوشمند حتما زمانی را صرف تحقیق شخصی و صحبت با دوستان و خویشاوندان خود پیش از اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند. این نکته قابل توجه است که سالمندان باید در خصوص سرمایه‌گذاری، ریسک آن و تاریخچه شرکت، اطلاعات لازم را کسب کنند و به دنبال فرصت سرمایه‌گذاری مناسب باشند. - اطلاعات لازم شرکت‌ها را پیش از سرمایه‌گذاری مطالعه کنند: آنها می‌بایست پیش از سرمایه‌گذاری در خصوص کسب و کار شرکت، محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهد، اطلاعات کامل دریافت کنند. قبل از خرید هر سهامی، صورت‌های مالی شرکت را بررسی کرده و توجه داشته باشند که ایمیل‌های غیرضروری، پیام‌های ارسالی هیات مدیره و اخباری که از شرکت منتشر می‌شود، هرگز به تنهایی نمی‌تواند ملاک تصمیم‌گیری صحیح برای سرمایه‌گذاری آنها باشد. - با نحوه سرمایه‌گذاری حرفه‌ای آشنا شوند: زمانی را برای بررسی و شناسایی فردی را که قرار است روش‌های سرمایه‌گذاری را از وی بیاموزند، صرف کنند. از جمله نکاتی را که در این خصوص باید مورد توجه قرار دهند، این است که با مشاورانی در تماس باشند که مجوز مشاوره سرمایه‌گذاری داشته و تجربه لازم را در این خصوص دارا باشند.

- هرگز صداقت یک شخص را بر اساس ظاهرش قضاوت نکنند: کلاهبرداران موفق می‌دانند که چگونه ظاهری حرفه‌ای داشته باشند. آنها حتی می‌توانند یک موضوع بسیار کوچک و جزئی را به یک موضوع بسیار مهم تبدیل کنند. فریبکاران می‌دانند که با داشتن ظاهری حرفه‌ای توأم با رفتارهای مودبانه و روابط دوستانه، می‌توانند به راحتی بسیاری از سالمندان را به سرمایه‌گذاری در مسیر مطلوب خود، هدایت کنند. - مراقب متخصصان سرمایه‌گذاری که ترس‌های سالمندان را طعمه قرار می‌دهند، باشند: کلاهبرداران می‌دانند که بسیاری از سالمندان دغدغه و نگرانی‌شان مربوط به پس‌انداز دوران بازنشستگی است. به ویژه اینکه با هزینه‌های دارو و درمان نیز مواجه هستند، لذا دانستن این نکته حائز اهمیت است که اکثر فریبکاران پیشنهاد طرح‌های سرمایه‌گذاری غیرواقعی با بازده نرخ بالا را ارائه می‌دهند. - برای گرفتن تصمیمات سرمایه‌گذاری وقت کافی در نظر گرفته و عجولانه تصمیم‌گیری نکنند: ادعای کسب درآمد بالا در آینده توسط شخص یا اشخاصی



اینتل با فروش پردازنده هوش مصنوعی در سال ۲۰۱۷ در آمد یک میلیارد دلاری کسب کرده است

مرکز مدیریتی این شرکت در سانتا کلارا، کالیفرنیا برگزار شد، به توضیح استراتژی خود در این بخش از بازار پرداخت. ناوین شنوی، مدیر بخش دیتاسنتر شرکت در این رویداد از موفقیت اینتل در رشد ۲۰۰ برابری

اینتل در جدیدترین آمار درآمد خود، سهم فروش پردازنده‌های مخصوص هوش مصنوعی در سال ۲۰۱۷، ۲۰۱۷ یک میلیارد دلار اعلام کرده است. به گزارش زومیت، اینتل به‌عنوان دومین تولیدکننده بزرگ پردازنده در جهان، برای



توانایی آنها در پرورش هوش مصنوعی خبر داد. در نتیجه این رشد، فروش پردازنده‌های Xeon مرتبط با این بخش در سال ۲۰۱۷ به مرز یک میلیارد دلار رسیده است. درآمد کلی آنها در این مدت ۶۲۸ میلیارد دلار بوده است. شنوی پیشرفت‌های شرکت در بهبود بازدهی و کارایی پردازنده‌ها را دلیل اصلی این افزایش فروش می‌داند. ناوین رانو، مدیر بخش محصولات هوش مصنوعی شرکت نیز در مورد محاسبه این حجم درآمد توضیحاتی ارائه کرد. او عنوان کرد که با سوال از مشتریان در مورد زمینه فعالیت و همچنین محاسبه وظایف دیتاسنترها در بخش هوش مصنوعی، به تخمین یک میلیارد دلار فروش رسیده‌اند. او در مصاحبه اعلام کرد که فروش بیش از این بوده اما آنها برای دقیق‌تر بودن گزارش، بسیاری از آمار را حذف کرده‌اند.

اولین بار آمار از درآمد بخش در حال رشد دنیای کامپیوتر یعنی هوش مصنوعی منتشر کرد. فروش این شرکت در سال ۲۰۱۷ در این بخش حدود یک میلیارد دلار عنوان شده و رقبایی همچون انویدیا را پشت سر گذاشته است. با کاهش فروش کامپیوترهای شخصی، اینتل وابستگی زیادی به فروش دیتاسنترها پیدا کرد. این نوع از فروش، نیازمند قدرت پشت صحنه پردازشی برای اپلیکیشن‌های موبایل و تحت وب بود. این اپلیکیشن‌ها نیز برای قابلیت‌هایی همچون تشخیص صدا یا تصویر عموماً به هوش مصنوعی نیاز دارند. از طرفی محققان بر این باورند که پردازنده‌های

گرافیکی مانند محصولات شرکت انویدیا برای آموزش مدل‌های هوش مصنوعی کامپیوتری بهتر از پردازنده‌های مرکزی یا CPU عمل می‌کنند. اینتل در یک کنفرانس خبری برای فعالان وال‌استریت که در

بیت کوین به این زودی جایگزین پول سنتی نخواهد شد

بیت کوین در نگاه بسیاری از افراد ارز آینده انسان‌ها خواهد بود، اما آنالیزورها معتقدند این اتفاق و جایگزینی پول سنتی زمان زیادی می‌برد. در سال‌های اخیر در میان انواع خبرها، گزارش‌ها و حتی حساب‌ها و

جریان‌های خبری، عبارت‌هایی می‌شنویم که بیت کوین را اتمی آینده جهان می‌دانند. طرفداران این ارز رمزنگاری‌شده معتقدند بیت‌کوین جایگزین وجه رایج یا همان Fiat Currency خواهد شد. به عقیده آنها این ارز دیجیتال، وجه رایج را که عمر بسیار زیادی دارد، از رده خارج خواهد کرد. در مقابل مخالفان این ارز دیجیتال معتقدند نوسان ذاتی آن و پتانسیلش برای استفاده توسط مجرمان، تروریست‌ها و قاچاقچیان مواد مخدر، شناس آن برای جهان‌شمول شدن را از بین می‌برد.



به گزارش زومیت، به‌رحال صرف‌نظر از اینکه شما طرفدار کدام بخش از نظریه‌پردازان این رمز ارز باشید، حتی اگر قرار بر جایگزینی وجه رایج (فیات) توسط بیت‌کوین باشد، این اتفاق به‌زودی نخواهد افتاد. بانک سرمایه‌گذاری بین‌المللی سوئیسی UBS،

در آخرین بررسی‌های خود دو مسیر را برای تبدیل شدن بیت‌کوین به یک ارز واقعی تصور شده است. یکی از آنها رسیدن ارزش این ارز دیجیتال به ۲۱۲ هزار دلار و دیگری افزایش ظرفیت شبکه آن است. یوبی‌اس در گزارش خود عنوان کرده است: یافته‌های ما نشان می‌دهد که بیت‌کوین در وضعیت کنونی، ناپایداری و محدودیت زیادی دارد. در حال حاضر این فناوری توانایی تبدیل شدن به روشی برای پرداخت یا تراکنش‌های بین‌المللی یا یک دارایی را ندارد. علاوه بر نوسان، سرعت پایین فرآیندهای پرداخت با بیت‌کوین، پتانسیل‌های این ارز رمزنگاری شده را از بین برده است. ویزا و مسترکارت توانایی انجام ۵ هزار تراکنش در ثانیه را دارند، اما در مقابل یک تراکنش بیت‌کوین نیاز به چند دقیقه زمان دارد. از طرفی اتیروم پتانسیل بیشتری در سرعت دارد اما آن هم با سرعت ۱۵ ثانیه برای هر تراکنش، نسبت به سنتی‌ها با کمبود مواجه است.

کارگاه برندینگ



تبلیغات تان کارایی موثری ندارد؟

مردم فقط از آگهی های بی کیفیت و افتضاح متنفر هستند

مترجم: علی اکبری

اگر یک شرکت تبلیغی را منتشر کند و کسی آن را نبیند، آیا باز هم می توان آن را «تبلیغات» نامید؟ مردم بیش از هر زمان دیگری برای خلاصی از آگهی های بازرگانی ابزار در اختیار دارند. بنا به گزارش دلویت، بیش از سه چهارم مردم در آمریکای شمالی از ابزارهای مسدودساز خودکار آگهی استفاده می کنند و ۱۰ درصد از آنها آگهی های بازرگانی را در چهار ابزار رسانه ای و یا بیشتر، مسدود می کنند. اگر مردم نخواهند پیغام برند را بشنوند، پس فایده این پیام در چیست؟

به دلیل ظهور فناوری مسدودسازی آگهی، واحدهای تبلیغاتی روز به روز ضعیف تر می شوند، اما همچنان حوزه توجه بشر بی تغییر باقی مانده است. مصرف کنندگان امروزی بیش از هر نسل دیگری سردرگم می شوند و از همین رو حوزه توجه خود را با بی رحمی خاصی حفظ می کنند. هنگامی که شرکت ها و آژانس های تبلیغاتی بتوانند توجه مخاطب را به مدت یک یا دو دقیقه جلب کنند، این بدان معناست که مخاطب مذکور دقیقاً به همان دلیلی که سرریال محبوبش را تماشا می کند، برای این آگهی وقت می گذارد، به بیان دیگر این آگهی متناسب با علائق او بوده است. آگهی هایی که با این روش طراحی و ساخته می شوند، همیشه برنده هستند.

همین ۱۰ سال پیش، کمپانی ژیلت بازار تیغ های صورت تراشی را قبضه کرده بود. تبلیغات این شرکت ساده بود، آگهی های ۳۰ ثانیه ای که به مخاطب خود چیزی را یادآوری می کرد که خودش هم آن را می دانست: شما مرتباً به تیغ صورت تراشی نیاز دارید، پس می توانید ژیلت بخرید. اما بازار متوجه ظهور کمپانی جدیدی با عنوان دالر شیو کلاب و آگهی های دیواری اش شد. این استارت آپ جاه طلب با انتشار آگهی های ۹۰ ثانیه ای صدای خود را به گوش مصرف کنندگان آنلاین رساند و خود را به گونه ای معرفی کرد که گویی در مقایسه با رقیبان، انکارناپذیر است. در زمانی که مردم می توانند آگهی را مسدود کرده و از آنها دوری کنند، استراتژی بازاریابی دالر شیو کلاب توانست توجهات بسیاری را به خود جلب کند. البته که این شرکت نتوانست شاخ غول ژیلت را بشکند، اما عرق غول را درآورد.

درسی که از این مسئله می توان گرفت این است که مردم از تمام آگهی ها متنفر نیستند، بلکه آنها فقط از آگهی های بی کیفیت و افتضاح متنفر هستند. این روزها میزان کلی کیفیت تبلیغات به قدری پایین است که ترجیح عمومی بر ندیدن آنها است. مردم وقتی با ویدئوهای تبلیغاتی مواجه می شوند، حتی صفحه ای که قصد بازدیدش را دارند را هم می بندند. با وجود اینکه وظیفه شماره یک شرکت های تبلیغاتی جذب مشتری است، تا به حال آزار دادن آنها به اندازه الان آسان نبوده است.

فارغ از ظهور آگهی های شش ثانیه ای، پروضح است که مردم همچنان خواستار محتوای طولانی هستند. براساس گزارش اوپالا، میزان مصرف ویدئوهای طولانی نسبت به سال قبل، بیش از ۳۰ درصد افزایش یافته است. هدف از راه اندازی اینستاگرام به اشتراک گذاشتن تصاویر و ویدئوهای کوتاه بود، اما اکنون با راه اندازی IGTV و ویدئوهای ۶۰ دقیقه ای پشتیبانی می کند. پیودای پای محبوب ترین کاربر یوتیوب، معمولاً ویدئوهایی ۲۰ دقیقه ای را برای انجمنی متشکل از میلیون ها طرفدارانش منتشر می کند. پادکست های جو روگان، که متشکل از کمدی و مسائل فلسفی، سیاسی است، تا سه ساعت هم به طول می انجامد و در عین حال یکی از محبوب ترین پادکست های است که در اینترنت وجود دارد.

البته که مردم می توانند داستان های خاص خود را داشته باشند و داستان های دیگران را هم دنبال کنند، اما امروزه هزاران داستان برای جلب توجه ما با هم رقابت می کنند و ما تنها انتهایی را انتخاب می کنیم که با خصوصیت و زندگی مان تناسب داشته باشد. حال اگر این داستان ها در قالب آگهی باشند، پیش از هر چیز باید بتوانند از پس مسدودسازی های آگهی برآمده و سپس تناسب و ربط کافی را با مخاطب خود داشته باشند.

اما، در این مسیر، حمایت های مفهومی ای وجود دارد. ابزارهای شنشفت اجتماعی اینترنت را جست و جو و بررسی کرده تا ببینید در مورد مسائل مختلف و برندهای گوناگون چه چیزی گفته می شود. با کمک یک شرکت متخصص در زمینه خدمات مشتریان و داده های موسسه نیلسن، برندها بهتر می توانند مشتریان خود را شناسایی کرده و ببیند آنها چه چیزهایی را دوست دارند و چه چیزهایی را دوست ندارند. این ها اطلاعاتی کلیدی در طراحی پیام های متناسب و حیاتی است. در ساده ترین حالت ممکن، هر برندی باید مخاطب خود را بشناسد. استراتژی بازاریابی باید علائق مخاطبان را بازتاب کند، نه اینکه بازتاب کننده مسائلی باشد که مورد علاقه مدیریت شرکت است.

از اینجا به بعد دیگر همه چیز منوط به تکرار و بهینه سازی است. حسن بازاریابی و تبلیغات دیجیتال این است که بازخوردها را در لحظه دریافت می کنید. می توانید برای بهینه سازی کمپین های تبلیغاتی خود، آنها را تکرار کنید. حقه های ساده ای نظیر چاپ آگهی ها، قالب بندی دوباره ایده های کلیدی و آزمون و خطا می تواند به تاثیر گذاری هرچه بیشتر کمپین تان کمک کند.

در غیر این صورت خطر برگزاری یک کمپین ضعیف شما را تهدید کرده و هزینه های رسانه ای تان به هدر خواهد رفت. هیچ کس نمی خواهد چنین نوابی را بشنود.

منبع: entrepreneur



۵ راهکار کاربردی برای اقدامی مهم در زمینه رابطه برند و مخاطب

چگونه به برندگان در زمینه تاثیر گذاری اولیه کمک کنیم؟

در اینجا چند اقدام ساده به منظور بهره برداری حداکثری از شبکه های اجتماعی را گردآوری کرده ام. به این ترتیب زمانی که حتی مشغول به کار نیستید هم امکان استفاده از چنین توصیه هایی را خواهید داشت: محافظت از نام برندگان با تعیین نام پروفایل شرکت براساس آن.

به روز رسانی تصویر پروفایل اکانت نام با لوگوی برندگان. ایجاد پس زمینه ای مرتبط با کسب و کارمان در توییت و فیس بوک. ایجاد و برنامه ریزی به روز رسانی های منظم برای اکانت نام در شبکه های اجتماعی.

بی تردید ایجاد یک اکانت در شبکه های اجتماعی و بارگذاری پست های مختلف به تنهایی کافی نیست. در حقیقت شما در فرآیند ایجاد مطالب برای مخاطب ها باید جذاب نیز به نظر برسید. به منظور آگاهی از نحوه خلق چنین جذابیتی کافی است سری به اکانت برندهای مشهور بزنید.

با پیروی از توصیه های مذکور در این بخش برند شما در شبکه های اجتماعی حرفه ای به نظر خواهد رسید. همچنین مخاطب نیز به شیوه ای بسیار راحت تر با برند شما به تعامل می پردازد.

استفاده مناسب از امضای اختصاصی ایمیل

درحالی که بسیاری از برندها تمرکزشان را بر روی سایت و بازاریابی آنلاین قرار داده اند، شاید آنها نسبت به نکته ای بسیار مهم بی توجهی پیشه کرده باشند. این نکته و منبع مهم ایمیل آنهاست.

ابتدا در مورد اینکه در طول روز چند ایمیل دریافت و ارسال می کنید، اندکی فکر کنید. در عین حال، آیا نسبت به برداشتن گامی موثر برای برندسازی از طریق ایمیل تان اقدام کرده اید؟

چند سال پیش من در ایمیل شخصی ام تغییراتی را ایجاد کردم. بر این اساس یک امضای رسمی حاوی تصویر خودم، لینک اکانت های ام در شبکه های اجتماعی و همچنین آخرین پست وبلاگ ام ساختم. نتیجه این اقدام بسیار جالب بود. در حقیقت این تکنیک نه تنها اقدامی موثر برای تاثیر گذاری موفق در نخستین برخورد است، بلکه هویت شما به عنوان یک شخص حقیقی و نه صرفاً کسب و کاری بی روح به نمایش خواهد گذاشت.

سلطه بر جایگاه مناسب تان در بازار

همانطور که در ابتدای این مقاله اشاره کردم، اکنون فضای اینترنت با سایت های بسیار زیادی اشغال شده است، بر این اساس با وجود سایت ها و وبلاگ های متعدد که روزانه محتوای کاملاً جدید تولید می کنند، دستیابی به رتبه های برتر گوگل تقریباً غیرممکن خواهد بود. در این میان یک روش که همچنان کارایی دارد، نگارش مطلب به صورت نویسنده میزبان در سایت های معتبر است. در حقیقت این

مقاله که در سایت All Business بارگذاری شده، بهترین نمونه در این زمینه است.

به منظور بهره گیری حداکثری از روش فوق توصیه من جست و جوی سایت های برتر و بزرگ در زمینه کسب و کارتان است. به طور معمول این سایت ها از انتشار مطالب نویسنده های مهمان استقبال می کنند. بر این اساس مشکلی برای انتشار مطالب تان نخواهد داشت. به محض اینکه رابطه خود را با این سایت ها ایجاد کردید، نسبت به توسعه آنچه می نویسید اطمینان حاصل کنید. در چنین رابطه ای هر دو طرف سود می برند. از یکسو شما به عنوان صاحب برندی تازه با موقعیت تبلیغاتی عالی به دست می آورید و از دیگر سوی سایت میزبان مطلب رایگان کسب می کند.

امتحان ویدئو و صدا

یکی دیگر از محیط هایی که برندهای بسیاری بر روی آن سرمایه گذاری کرده اند، محتوای متنی است. به هر حال با افزایش دسترسی کاربران به شبکه های اجتماعی نظیر فیس بوک، توییت و اینستاگرام آیا نباید برندها به سوی چنین استراتژی جهت گیری نمایند؟ در این بخش توصیه من راه سازی نگارش مطلب در سایت ها یا محتوای وبلاگی نیست، بلکه نکته من گسترش و توسعه استراتژی فعلی در محیط های متفاوت در کنار تبدیل محتوای موجود به فرمت های دیگر است. با نگاهی ساده می توان فهمید که فرمت های دیگر عبارت است از ویدئو و صدا.

جای تردید نیست که یوتیوب به عنوان بزرگ ترین شبکه اجتماعی مبتنی بر ویدئو در سال های پیش رو به توسعه خود ادامه خواهد داد. همچنین آنها در سال های آتی شمار هرچه بیشتری از کاربران را به خود جلب خواهند کرد. بر این اساس علاوه بر ایجاد اکانت رسمی و راه اندازی برنامه ای در این پلتفرم، بلکه انجام مصاحبه با شبکه های یوتیوبی نیز ضروری به نظر می رسد. در مورد وبلاگ نویسی به عنوان نویسنده مهمان در اینجا نیز باید نکته ای ذکر کنم. بی شک در یوتیوب امکان نگارش متن وجود ندارد، اما تهیه محتوای صوتی دارای هیچ گونه محدودیتی نیست.

هر کدام از توصیه های مذکور در این مقاله کارایی مطلوبی در زمینه برندسازی و بهبود تاثیر گذاری اولیه برندگان بر روی مخاطب خواهد داشت. در حقیقت روزهای ایجاد برندی تازه و اتکای صرف بر بازاریابی سنتی در شبکه های اجتماعی همراه با مصاحبه مدیرعامل به سر رسیده است. به این ترتیب باید راهکارهای تازه ای را جست و جو کرد. بی شک این اقدام نیازمند اختصاص زمان و هزینه است، اما نتیجه آن کاملاً اقتصادی و مقرون به صرفه خواهد بود.

منبع: allbusiness

ایستگاه بازاریابی

بنیانی استوار بسازید تا در آینده از موفقیت بازاریابی محتوای تان مطمئن باشید

مترجم: علی اکبری

ایجاد یک موتور محرک بازاریابی به صبر و این چهار استراتژی نیازمند است.

وقتی که صحبت در مورد بازاریابی محتوا است، ما بازاریابان طبیعتاً در پی نتیجه هستیم. ما مطالب را منتشر کرده و سریعاً می‌خواهیم میزان بازدیدها و دالودها را بررسی کنیم، اما حقیقت این است که اکثر محتواها بازخورد سریعی از خود نشان نمی‌دهند.

اما این بدان معناست که باید تسلیم شویم و چیز جدیدی را امتحان کنیم؟ خیر، باید صبر داشته باشیم و بنیان درستی را بنا کنیم. به ما اعتماد کنید، این کار نتیجه سودمندی خواهد داشت.

من معمولاً به مدت چهارماه محتوا را ارتقا می‌دهم و این به‌خاطر تفاوت نتایجی است که در ماه اول تا چهارم حاصل می‌شوند. بازاریابی محتوا کاری نیست که با انجامش، خاتمه یابد. باید به مدت زیادی با آن درگیر باشید.

با در نظر داشتن موارد مذکور، در اینجا چهار استراتژی بنیادین برای بناکردن اساسی مستحکم ارائه شده است.

۱- خوب به فضای رقابتی فکر کنید

می‌دانید رقابتی‌تان چه‌کار می‌کنند؟ من می‌دانم. من به صورت مرتب محتوای تولیدی رقبای خود را بررسی می‌کنم، با استفاده از Buzzsumo لینک‌های‌شان را دنبال کرده و به کمک Brand۲۴ مطالب‌شان را مرور می‌کنم.

باید از خود بپرسید «آنها چه کار می‌کنند که نتیجه می‌گیرند؟» به سازوکار کارها و تلاش‌های‌شان توجه کنید. به میزان ارجاعات مطالب ایشان دقت داشته باشید، چرا که شما می‌خواهید این اعداد را شکست دهید!

مراقب باشید که تنها کارهای افراد موفق را تقلید نکنید. کاری که آنها امروز می‌کنند، دلیل پیروزی و موفقیت‌شان نیست. بلکه دلیل موفقیت‌شان در تلاش‌های ماقبل نهفته است.

برای مثال، نمی‌توانید کاری که امروز HubSpot می‌کند را تقلید کرده و انتظار موفقیت داشته باشید. چرا که آنها سال‌ها پیش کارشان را آغاز کردند و به واسطه ترافیک بسیاری بالایی که دارند، می‌توانند به نتایج مطلوب‌شان دست پیدا کنند. این مسئله در مورد رقیبان‌تان هم صادق است.

۲- حامیان خود را گردآوری کنید

وقتی که اول راه هستید، شاید ایجاد محتوای مستقل موجب دستیابی به ترافیک بالایی نشود، اما وقتی تلاش‌های‌تان را با اقدامات افسرادی که مخاطبان خاص خود را دارند، ترکیب می‌کنید، میزان شهرت‌تان افزایش یافته و به نتایج بهتری خواهید رسید.

در سال ۲۰۱۵، قصد داشتم مقاله‌ای در مورد ویژگی‌های شخصیتی خریداران بنویسم، اما نمی‌خواستم این کار را تنها انجام دهم. در عوض به دنبال افراد حرفه‌ای گشتم که در این زمینه تجربه داشتند و با آنها ارتباط برقرار کردم. از آنان خواستم تا ایده‌های‌شان را با من به اشتراک گذاشته و در نگارش مقاله‌ام همکاری کنند. از بین ۱۰۰ نفری که درخواست کمک داده بودم، چیزی در حدود ۳۰ یا ۴۰ نفر در نوشتن مقاله‌ام مرا حمایت کردند، که این موجب شد مقاله مذکور ۱۵۰۰۰ بازدیدکننده داشته باشد. از آنجایی که نام‌های بسیاری در این مقاله برجسب شده بود، خوانندگان بسیاری را به خود جلب کرد. پروژه ایجاد این مقاله طولانی‌تر از بست‌های وبلاگی عادی بود، اما گاهی اوقات چنین سرمایه‌گذاری‌هایی زمانی برای دستیابی به موفقیت‌های بزرگ‌تر ضروری هستند.

۳- ارتباط ایجاد کنید

در هر صنعتی محرک‌ها و منفعل‌هایی وجود دارند. حتی اگر آنها روی رقبای‌تان تاثیرگذاری دارند، باز هم با این حال می‌توانید با ایشان ارتباط برقرار کنید، اما کلید موفقیت در ایجاد ارتباطی است که اصطلاحاً دوسر سود باشد. بازاریاب حرفه‌ای، اسکات استراتن در توییت نوشت: «اگر اعتقاد دارید که ارتباطات اساس کسب و کار هستند، بر ساختن‌شان تمرکز کنید.»

من طی دو سال گذشته، از تمام راه‌های ارتباطی استفاده کرده‌ام تا ارتباطم با سایر بازاریابان را به حداکثر برسانم. اما من فقط برای ارتقای محتوای خود با آنها ارتباط برقرار نمی‌کنم؛ من با آنها وارد رابطه می‌شوم چون که کاری جالب انجام می‌دهند. حال این افراد دوستان من هستند و محتواهای بسیار زیادی خلق می‌کنند. من هم مقالات بسیاری می‌نویسم و اگر کسی چیزی از من نپرسد آنها را ارجاع می‌دهند و ایشان هم مرا ارجاع می‌دهند.

اما نباید این ارجاع دادن هدف اصلی‌تان باشد. هدف اصلی شما باید برقراری ارتباط باشد، پس از آن زنجیره‌ها و ارجاعات خودبه‌خود ساخته می‌شوند.

۴- استفاده مجدد و بازطراحی کنید

بر طبق گزارش محتواهای سال ۲۰۱۸ Buzzsumo، حجم محتواها رو به افزایش است و این صنعت هر روز به اشتیاب نزدیک‌تر می‌شود. اگر پیوسته به دنبال محتوای جدیدی هستید، خود را خسته می‌کنید و نتایجی خوبی به‌دست نخواهید آورد. استراتژی بهتر این است که روی کارهای سابق‌تان تمرکز کرده و آنها را بازطراحی کنید. مقالات قبلی‌تان را بازطراحی کنید. برای این کار می‌توانید چیزی به آنها بیفزایید یا آنها را به شکلی دسته‌بندی کنید که جلوه بهتری داشته باشند. از این طریق محتواهای قبلی‌تان زمینه‌ای برای بازگویی موضوعات فراهم می‌کنند و احتمالاً موفقیت‌های بزرگ‌تری را در ادامه به همراه خواهند داشت.

این پروسه در مقایسه با خلق محتوای جدید به زمان و تلاش کمتری نیاز دارد و از آنجا که رویکردی اصلاحی دارید، نتایج بهتری حاصل خواهد شد.

منبع: entrepreneur



سیلوان برای تشویق کردن مشتریان، خریداران بدلی که از چرخه‌ها

استفاده می‌کردند را به فروشگاه آورد. کمی بعد، به تدریج خریداران واقعی شروع به استفاده از چرخه‌ها کردند. برخی از نمونه‌های معمول در حوزه وب، مرور آیت‌ها است، برای مثال بخش: «سایر افرادی که همین پست را دیده‌اند.»

پیاده‌سازی گواه اجتماعی به راحتی کاربران به هنگام خرید کمک می‌کند و می‌تواند به شرکت اعتماد کنند. این مسئله شما را در جایگاه یک کسب و کار تصدیق کرده و شما را در نظر کاربران بااعتبار جلوه می‌دهد.

نمونه‌ها:

محباب کردن افراد برای دریافت خبرنامه‌های وبلاگ، دشوار است، اما اگر افراد زیادی شما را دنبال می‌کنند، می‌توانید این مزیت را در محتوای خود استفاده کنید. می‌توانید نواری اضافه کنید که حاوی لوگوی شرکت‌هایی باشد که با آنها کار کرده‌اید. برای اطمینان کاربران از مسائل امنیتی می‌توانید بنرهای امنیتی نصب کنید.

اگر تصمیم به استفاده از گواهینامه‌ها دارید، مطمئن شوید که واقعی و قابل‌باور باشند. این بدان معناست که اگر عکس ندارید، از عکس‌های ذخیره استفاده نکنید و گواهینامه‌ها را متناسب با مشتریان طراحی کنید. کاربران شما باهوشند و می‌توانند به شما بگویند که آیا توانایی تخریب اعتبارتان را دارند یا نه.

۳- کنارهم چینی

هر فرد به طور متوسط می‌تواند تنها چهار تا هفت آیت‌م را در حافظه کوتاه‌مدت خود حفظ کند. (دقیقاً به همین خاطر است که معمولاً شماره تلفن‌ها هفت رقمی هستند.)

خوشبختانه برای ما، یکی از راه‌هایی که می‌توان از سد این مقوله گذشت، کنارهم چینی است. کنارهم چینی، حقه‌ای برای حفظ کردن است که بیان می‌دارد که سازماندهی محتوا به افراد کمک می‌کند تا چیزی را خوانده‌اند به یاد بیاورند.

در یک تحقیقی که توسط گوردون بوور روانشناس انجام گرفت، مواد منظم و نامنظمی به گروه مختلف نشان داده شد. وقتی از شرکت‌کنندگان خواست که برخی از کلمات موجود در آن را به یاد آورند، او کشف کرد که در صورت وجود نظم، میزان یادآوری ۲ تا ۳ برابر ارتقا می‌یابد.

این تاثیر در دنیای وب بسیار کارآمد است. تجزیه اطلاعات به بخش‌های کوچک‌تر یا حتی صفحات مختلف می‌تواند باعث شود کاربران محتوای سایت شما را بهتر به خاطر بسپارند.

برای چارچوب‌بندی‌های خود تنها از کنارهم چینی استفاده نکنید - به آن به عنوان وسیله‌ای برای ارتقای توانایی کاربران‌تان در یادآوری محصولات، پیشنهاد خدمات و یا منابع، استفاده کنید.

مثال‌ها:

در ابتدا باید نقاط گفت‌وگو را در صفحه خود مشخص و شناسایی کنید. تنها بهترین محتوای خود را انتخاب کرده، سپس آن را به بخش‌های مختلف عنوان، پاراگراف‌های کوچک و آیکون و تصاویر مناسب تقسیم‌بندی کنید.

هر یک از این بخش‌ها به عنوان تکه‌های جداگانه نشان داده می‌شوند. شرکت Atlassian در صفحات خود از این تکنیک استفاده کرد تا محصولات خود را به شکل بخش بخش به نمایش بگذارد. هر آیت‌م یک لینک امتحان رایگان نیز دارد. این تکنیک برای استفاده در صفحات «درباره ما» نیز واجب است، چرا که مشتریان می‌توانند مطالب را خوانده و به آسانی به خاطر بیاورند.

مترجم: علی اکبری

کاربران شما در پهنه وب با انتخاب‌های بسیاری روبه‌رو هستند. برای هر کالایی که پیدا کنند، ده‌ها سایت دیگر وجود دارد که همان کالا را عرضه کند، حال یا قیمت‌ها متفاوت است یا از لحاظ کیفی اندکی بهتر هستند.

با وجود چنین فضای رقابتی، چالش اصلی، تلاش برای متمایز بودن از دیگران است. حال چطور می‌توانید کاربران را به سوی خود جلب کنید؟

اگر نحوه کارکرد ذهن انسان را درک کنید، یا بهتر بگویم اگر نحوه کارکرد ذهن کاربران را بهتر درک کنید، می‌توانید وب‌سایت خود را بهینه‌سازی کرده و آن‌ها را به خرید کردن راغب سازید.

به بیان دیگر، وارد کردن محرک‌های روانشناختی در طراحی‌های‌تان می‌تواند به متقاعد کردن کاربران برای تعامل کاری با شما کمک کند. بیایید نگاهی به چند روش ارتقایی در زمینه تجربه کاربری بیندازیم، این روش‌ها میزان کنش‌های کاربران و البته میزان فروش سایت‌تان را افزایش می‌دهد.

۱- عمل متقابل

آیا تا به حال برای‌تان پیش آمده است که برای خرید به سوپرمارکت بروید و با دُموی تبلیغاتی یک محصول هدیه‌دار روبه‌رو شوید؟ به این مقوله، اصل عمل متقابل در کار گفته می‌شود؛ اگر کسی برای‌مان کار خوبی انجام می‌دهد، حسن نیتش را جبران کنیم. (با از دید آنها، تشویق‌شان کنیم)

کارهایی همچون ارائه فصلی از یک کتاب کامل یا دُموی یک محصول، همگی تکنیک‌هایی هستند که به امید ایجاد تعهد در کاربر انجام می‌شوند. با این تکنیک‌ها، کاربران در ازای چیزی که دریافت می‌کنند، خود را ملزم به جبران می‌دانند.

این جبران کردن نباید حتماً شکلی از خرید باشد. برعکس، می‌تواند کاری به سادگی پرکردن یک فرم، اشتراک‌گذاری چیزی در شبکه‌های اجتماعی و یا حتی ثبت نظر در مقاله‌های وبلاگی باشد. هرچند که بالاخره این مثال‌ها به خرید می‌انجامند.

مثال:

بسته به چیزی که در پی آن هستید، می‌توان مشوق‌ها/عمل متقابل را به اشکال مختلفی در سایت پیاده‌سازی کرد.

برای مثال، Applango یکی از مشتریان IMPACT، در صورتی که کاربران یک فرم را پر کرده و از دُموی پیشنهادی دیدن کنند، یک کارت هدیه رایگان به آنها می‌دهد. وب‌سایت IMPACT نیز از این روش برای بازاریابی فهرست کتاب‌هایی که باید خواند، استفاده کرده است. هنگامی که کاربران صفحه مربوطه را در توییت و لینکداین به اشتراک می‌گذارند، وارد بخش قرعه‌کشی دریافت ۱۰ کتاب بازاریابی رایگان می‌شوند.

۲- افزودن گواه اجتماعی

اصل گواه اجتماعی به ما می‌گوید: «مردم به‌شدت تحت تاثیر دیگران هستند.»

مثال یک ساله این مقوله را می‌توان در مورد مغازه خرده‌فروشی سیلوان گلدمن دید. او می‌خواست بدانند که چگونه مشتریان بیشتر خرید می‌کنند. او متوجه شد که مشتریان به اندازه گنجایش سبدخریدشان، خرید می‌کنند. پس، چرخ‌های خرید را ساخت. نکته شگفت‌آور این بود که باوجود اینکه چرخ‌ها در نقطه کلیدی فروشگاه‌ها قرار داشتند، هیچ‌کس از آنها استفاده نکرد.

۵ راهکار برای موفقیت در زمینه اجرای نمایش مرتبط با کسب و کار

چگونه برنامه تجاری خوبی را اجرا کنیم؟

به قلم: ایوان ویدجایا
ترجمه: علی آلی

اگر شرکت علاقه‌مند به صرف هزینه، زمان و منابع کافی برای ایجاد یک برنامه تجاری جذاب است، باید نسبت به ریسک‌های احتمالی آن آگاهی داشته باشید. در این مقاله تلاش ما گردآوری توصیه‌های کاربردی به منظور راهنمایی یک برنامه موفق بوده است.

اهمیت مکان برنامه

همه اهالی کسب و کار نسبت به تاکید سایت تحلیلی AdAge نسبت به اهمیت مکان برنامه آگاهی دارند. در حقیقت این امر به اندازه انتخاب فضایی برای دفتر شرکت دارای اهمیت است. به طور معمول برگزارکننده‌های نمایشگاه‌های بزرگ در عرصه کسب و کار جایگاه‌های ویژه‌ای را نیز علاوه بر مکان‌های معمولی در اختیار شرکتها قرار می‌دهند. فقط باید مقدار بیشتری هزینه کرد تا این جایگاهها را صاحب شد. در این زمینه باید به سرعت اقدام کنید زیرا چنین غرفه‌هایی مشتریان بسیار زیادی دارد. به این ترتیب شاید نیاز به پیش خرید غرفه‌های ویژه کاملاً ضروری باشد. نکته جالب در این زمینه امکان عقد قرارداد بلندمدت برای اجاره غرفه‌های خاص در نمایشگاه‌هاست. در این صورت شما با پرداخت هزینه سالانه از جایگاهی ثابت برخوردار خواهید شد.

جلب توجه در سه ثانیه

در همه برنامه‌های تجاری صدها رقیب مشابه در تلاش برای کسب جایگاه ما هستند. در حقیقت همه برنامه‌ها برای جلب توجه مخاطب با یکدیگر رقابت می‌کنند. بر همین اساس فرآیند تعامل با مخاطب‌ها برای کسب و کار شما پیش از هر زمان دیگری اهمیت دارد. براساس آمارهای رسمی یک برنامه برای جلب نظر مخاطب مستعد به خرید فقط سه ثانیه وقت دارد. اگر در این زمان موفق به اقیان مخاطب نشود، وی را از دست خواهد داد. در بهترین حالت شما هفت ثانیه، ابتدا برای نمایش جلوه بصری زیبا و سپس بیان پیام جذاب‌تان، فرصت پیدا خواهید کرد. یکی از راهکارهای جلب توجه سریع اقدام خلاف عادت است. بر این اساس باید کلیشه‌های موجود را کنار گذاشته و به سراغ امری کاملاً بدیع بروید. همچنین به طراحی صحنه‌تان نیز توجه ویژه کنید. در حقیقت مخاطب در نخستین نگاه طراحی دکور برنامه را برانداز خواهد کرد. بر این اساس اگر جلوه بصری شما زیبا باشد، وی به ادامه مشاهده برنامه ترغیب می‌شود. راهکار بعدی به‌روز رسانی طراحی سایت شرکت است. در این زمینه باید نمای سایت را همانند دکور برنامه برنماین در پیوریم. شاید برای فردی عادی چنین طراحی چندان آسان نباشد. در این صورت همکاری با طراحی حرفه‌ای گزینه‌ای مطلوب برای کسب و کار شما خواهد بود.

متعادل عمل کنید

احتمالاً در روزهای اخیر گفته مشهور «کم معادل بیشتر است» را شنیده‌اید. در حقیقت چنین شعاری باید در برنامه تجاری ما نیز رعایت شود. به عبارت ساده، برای موفقیت در اجرای یک برنامه نیازی به پرداختن به تمام امور مربوط به کسب و کارتان نیست. به جای این کار هدف خود را پیرامون یک جنبه خاص تعریف کنید. تنها در این صورت شما قادر به خلق برنامه‌ای ماندگار خواهید بود. در مورد محتوای برنامه همیشه متعادل گام بردارید. در حقیقت شما نباید حجم وسیعی از اطلاعات را به یکباره در اختیار مشاهده‌کننده قرار دهید، بنابراین تا جای ممکن از جلوه‌های بصری استفاده کنید تا نیاز به ارائه محتوا کاهش یابد. بی شک در هر برنامه جذاب آیت‌های فرعی جالبی نیز وجود دارد که شاید بیوند مستقیمی با هدف اصلی برنامه نداشته باشند. در زمینه تولید برنامه تجاری نیز گنجانیدن چنین آیت‌هایی ضروری به نظر می‌رسد. همچنین برای ارائه اطلاعات بیشتر در زمینه موضوعی خاص استفاده از لینک‌های جانبی مطلوب به نظر می‌رسد. در این صورت مخاطب علاقه‌مند امکان مراجعه به آرشیو اطلاعاتی برندان را خواهد داشت. این در حالی است که سایر مخاطب‌های معمولی با اطلاعات بیش از اندازه آزرده‌خاطر نخواهند شد.

استفاده پهنه از مسابقه و توسعه برنامه

همه مردم بازی رقیبی را دوست دارند. فرقی هم میان بازی برای کسب جایزه یا تفریح وجود ندارد. در هر صورت ما با بازی‌های مختلف خو گرفته‌ایم. بر این اساس در برنامه تجاری‌تان راهاندازی بازی و سرگرمی گزینه چندان بدی نخواهد بود. در حقیقت چنین خلاقیت‌هایی همیشه تفاوت میان برنامه‌های موفق و بازنده را رقم می‌زند. همچنین با استفاده از این شیوه شما فرصت مناسبی برای آشنایی بیشتر با مخاطب‌های‌تان خواهید داشت. در زمینه طراحی سرگرمی اصلی هدف شما باید ماندگاری برندان در ذهن مخاطب باشد. البته این ماندگاری همیشگی نیست. صادقانه بگوییم، با یک بازی ساده برند ما در ذهن مخاطب جاودانه نخواهد شد. بلکه هدف اصلی افزایش ماندگاری برندان در یادهاست. به عنوان مثال پس از برگزاری مسابقه شما می‌توانید با ارسال ایمیل از رضایت شرکت‌کنندگان نسبت به هدیه‌شان اطمینان حاصل کنید. در این صورت افزودن برخی جملات انگیزشی نظیر «به نظر تان در سال آینده عملکرد بهتری در بازی ما خواهید داشت؟» به ترغیب هرچه بیشتر مخاطب کمک خواهد کرد.

استفاده از شبکه‌های اجتماعی

صرف نظر از برنامه‌سازی شما باید برای توسعه کسب و کارتان توجه ویژه‌ای به شبکه‌های اجتماعی داشته باشید. در حقیقت دنیای امروز جولانگاه شبکه‌های اجتماعی و ارتباط آنلاین است. بر این اساس تقریباً جایگاه وبسایت‌ها را پلتفرم‌های اجتماعی اشغال کرده‌اند. دلیل این امر نیز واضح است: شبکه‌های اجتماعی امکان دسترسی راحت‌تر و لذت‌بخش‌تر را برای کاربران فراهم می‌کنند. به عنوان نمونه‌ای از کارایی‌های شبکه‌های اجتماعی می‌توان به سایت Umbrella.com اشاره کرد. این سایت که به صورت یک شبکه‌اجتماعی طراحی شده، امکان مشاهده اطلاعات طبقه‌بندی‌شده شرکتها را به افراد علاقه‌مند می‌دهد. به این ترتیب شرکت‌ها برای ارائه اطلاعات نیازمند تحمل دشواری‌های مختلف نخواهند بود. صرف نظر از پلتفرمی خاص، شما امکان دعوت همگانی از طریق شبکه‌های اجتماعی را خواهید داشت. به این ترتیب با انتشار پیامی در صفحه رسمی‌تان از دعوت فرد به فرد بی‌نیاز می‌شوید. مزیت اصلی شبکه‌های اجتماعی در اینجا کاملاً روشن است: برقراری ارتباط با خیل وسیعی از افراد در سریع‌ترین زمان ممکن. استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای بررسی نحوه عملکرد سایر رقبا نیز بسیار مفید خواهد بود. در حقیقت این شیوه به شما تصویری واضح از نحوه عملکرد دیگران می‌دهد.

نتیجه‌گیری

در بخش‌های قبلی پنج توصیه کاربردی به شما ارائه شد. بی‌تردید با توجه به توصیه‌های فوق بخش زیادی از مسیر موفقیت شما هموار خواهد شد. در عین حال توجه داشته باشید اگر توصیه بهتری در ذهن دارید، آن را نیز در برنامه‌تان عملیاتی کنید. به این ترتیب از خلاقیت‌تان نیز به نحو مناسب استفاده خواهید کرد.

منبع: noobpreneur

۵ راه برای داشتن تفکر بلندمدت در بازار کوتاهمدت



۴- بازی منحصر به خودتان را طراحی کنید

متفکرانی که برنامه‌های کوتاهمدت دارند با کنترل قوانین (کسب و کار مساوی با سودآوری است) و استفاده از آگاهی مرسوم (در نوع‌دوستی هیچ‌گونه سودی وجود ندارد) موفقیت خود را حفظ می‌کنند. خالقان میراث جدید، قوانین را می‌شکنند و تناقضات را با هم آشتی می‌دهند (برای مثال، کسب و کار می‌تواند سودآور بوده و در جهت خیر و خوبی فعالیت کند) تا تغییر پایدار و جالب توجه را رقم بزنند.

برای مثال شرکت ۱۵۰ ساله بلومنت استیکس، برای جذب طرفداران جدید به دیدن مسابقات اسب‌دوانی، دست به ایجاد انجمن‌هایی زده است که برحسب القانات، ایده‌ها و فناوری‌های مختلف افراد عضو را دسته‌بندی می‌کنند. این بدان معناست که برای چنین شرکتی، دسته‌بندی‌های پیشین اعم از سرگرمی، شرط‌بندی و فرهنگ عامه چندان مطرح نیست. نتیجه این کار، تشکیل و نمو یک برند جدید است که در جهات غیرمرسوم رشد و ارتقا می‌یابد.

راهبرد غیرمرسوم: به دنبال تعریف دسته‌بندی خویش باشید، اجازه ندهید دسته‌بندی شما را تعریف کنند.

۵- هرگز از ساختن میراث خود دست نکشید

بسیاری از متفکران لفظ‌های یا به تکرار تجربیات گذشته ادامه می‌دهند و یا اینکه در این کار موفق نمی‌شوند و هویت خود را از دست می‌دهند. خالقان میراث مدرن، برای دستیابی به نتایج بزرگ و قابل توجه به دنبال راه‌هایی هستند که به‌واسطه آنها، تجربیات موفق گذشته را به شکلی متفاوت و تطبیقی، تکرار کنند. در این خصوص مثال شرکت تیلور گیتار باب طبع ماست، یکی از موسسان این شرکت در آستانه ۳۰ سالگی خدمتش به این شرکت، راهی را برای ادامه حیات میراثش انتخاب کرد. این انتخاب باعث شد تا آنها بتوانند پیش از بازنشستگی، به شکلی عملی دانش و آگاهی خود را به اشتراک بگذارند و مطمئن شوند که اشتیاق‌شان برای ساختن گیتارهای محبوب مردم، در طول نسل‌های متمادی ادامه پیدا خواهد کرد.

راهبرد دائمی: تفکرات کوتاهمدت خود را اصلاح کرده و تفکرانی بلندمدت را جایگزین آنها کنید، توجه داشته باشید که تصمیمات امروزتان در خدمت به فردا باشد. و در نهایت یک توصیه بسیار مهم: اجرا و پیاده‌سازی این ۵ اصل آسان نیست، هرچند که اگر این کار را بکنید، نتایج خوبی خواهید گرفت. بر طبق نظر بافت و دایمسون، اگر رهبران بتوانند خود را از تفکرات کوتاهمدت و موقتی برهانند، اقتصاد آمریکا تقویت می‌شود، کارگران، سهامداران و سرمایه‌گذاران آمریکا سود می‌برند و میراثی مفتخرانه باقی خواهد ماند.

منبع: entrepreneur

می‌کنند که به دنبال همکاری‌های بلندمدت و معناداری هستند. اغلب اوقات، این مسئله با سرمایه‌گذاری بر روی اهداف و جاه‌طلبی‌های شخصی خودشان آغاز می‌شود. برای مثال، فستیوال فیلم تریکا در پاسخ به حملات ۱۱ سپتامبر سال ۲۰۰۱ ایجاد شد، این در حالی بود که موسسان این برند به دنبال راهی برای نوسازی منطقه بودند. چیزی در حدود دو دهه بعدتر، آنها همچنان به دنبال اشتیاق شخصی خود در فیلمسازی بوده و سعی دارند جان تازه‌ای به آن ببخشند.

راهبرد شخصی: انگیزه‌ها و جاه‌طلبی‌های بلندمدت خود را دنبال کنید و پیش از آنکه به آورده‌های تصمیم خود فکر کنید، تفکر خود را به اموری که در توانایی مشارکت در آنها دارید، معطوف سازید.

۲- عقاید خود را سروسامان دهید

متفکران کوتاهمدت برندهای خود را از درون به بیرون تصویر می‌کنند، که این به چیزهایی که می‌گویند و کارهایی که انجام می‌دهند، مربوط می‌شود و عقیده دارند که نگرش همه چیز است. برخلاف آنها، سازندگان میراث مدرن از بیرون به درون کار می‌کنند و اجازه می‌دهند که چند عقیده بنیادین رفتارهای منحصربه‌فرد بسیاری را هدایت کند. مثالی از این دست، شرکت هتلداری ریتز-کارلتون است؛ که کارمندان آن در آغاز هر شیفت گردهم جمع می‌شوند، در مورد اهداف خویش صحبت می‌کنند و داستان‌های هیجان‌انگیز خود را با دیگران به اشتراک می‌گذارند. این نمونه‌ای استثنایی از نمایه باور برند به عمل‌گرایی است.

راهبرد رفتاری: مطمئن شوید که عقاید و باورهای برند دوام آورده و توان کاری برای قوت بخشیدن به همکاران خود در نظر می‌گیرید تا آنها نیز بتوانند این عقاید و باورها را به صورت عملی به نمایش بگذارند.

۳- غریبه‌ها را راه دهید

متفکران کوتاهمدت با هدف احاطه و برتری در عرصه فروش، به دنبال جمع‌آوری اطلاعات بوده و می‌خواهند به مشتریان خود بگویند که چه کاری انجام دهند. خالقان میراث مدرن کاری برعکس انجام می‌دهند، آنها با فراهم کردن مجالی برای مشتریان در روایت مشارکت داستان‌های برند، تاثیر اجتماعی خود را گسترش و رشد می‌دهند. پروژه بهتر خواهد شد، به واسطه استفاده از پیام‌های ارتقایی برند و اشتراک‌گذاری ویدئوهای شخصی خود، صدها هزار حمایت‌کننده را تحت تاثیر قرار دادند.

راهبرد نافذ و تاثیرگذار: به‌جای اینکه سعی بر کنترل مشتریان خود داشته باشید، به دنبال راه‌هایی برای ایجاد تاثیر اجتماعی باشید و برای مشتریان خود مجالی فراهم کنید که در جایگاه کمک نویسندگان برندان فعالیت کنند.

مترجم: علی اکبری

ماه گذشته، ائتلاف میان ۲۰۰ مدیرعامل شرکت‌های پیشرو کشور (ایالات متحده آمریکا) با هدف به صدا درآوردن زنگ خطری برای اقتصاد آمریکا گرد هم آمدند. علت نگرانی آنها کسب‌شکست‌های تجاری جهانی، کمبود نیروی کار و یا شرکت‌های ادغامی بزرگ نبود. بلکه نگرانی آنها تفکر کوتاهمدت بود.

وارن بافت و جیمی دایمون در یکی از مقالات مجله وال استریت با عنوان «تفکرات و اعمال کوتاهمدت برای اقتصاد آسیب‌زا است» خطرات وابستگی بازار آمریکا به بهره‌های کوتاهمدت را متذکر شدند، چراکه دستیابی به این دست بهره‌ها به قیمت از دست دادن استراتژی، رشد و پایداری بلندمدت میسر می‌شود.

با وجود اینکه تاثیرات تفکر کوتاهمدت بر کسب و کار چیز تازه‌ای نیست، تقاضا برای تفکر بلندمدت بیش از هر زمان دیگری به یک ضرورت بدل شده است. برای مثال در همین چند هفته اخیر، مقالات مشابهی در مجله ثروت فست‌کمپانی و مطالعات هاروارد در حوزه کسب و کار منتشر شده‌اند که این مقالات حتی توانسته‌اند کاریکاتورهای تجاری را تحت تاثیر قرار دهند.

بیا بیاید نیش‌خندها را کنار بگذاریم، چگونه رهبران امروز جهان می‌توانند عادات کوتاهمدت خود را کنار بگذارند و آنها را با عادات بلندمدت جایگزین کنند؟ این سوالی است که ما از سال ۲۰۱۲ در لابراتوار میراث مرتباً آن را تکرار می‌کنیم، کار ما در این موسسه، مطالعه خصوصیات اخلاقی بود که متفکران دوراندیش را از همکاران کوتاه‌نگرشان مجزا می‌کنند. برخلاف تمام تصورات ما در نهایت به این نتیجه رسیدیم که بهترین استراتژی کوتاهمدت، در واقع یک استراتژی بلندمدت است. علت چنین چیزی این است که رهبران تحت تاثیر تفکر و اهداف بلند نسبت به رقبای خود مدت تصمیمات کوتاهمدت بهتر و سریع‌تری اتخاذ می‌کنند.

در اینجا پنج اصل عملی و کلیدی از کتاب جدیدمان با عنوان میراث خلق: ایجاد یک برند درازمدت و پایا در جهانی کوتاهمدت، ارائه شده است، که با کمک این اصول می‌توانید از شر چرخه‌های تکراری کوتاهمدت خلاصی یافته و شروع به ساختن میراث مدرن و دیرپای خود کنید:

۱- شخص‌راهبری را به‌دست بگیرید

ما دریافته‌ایم در حالی که متفکران کوتاهمدت به سیستم‌ها و رویه‌هایی فکر می‌کنند که هدف‌شان دنبال کردن مسائل به‌روز و داغ بازار است، سازندگان میراث مدرن بر روی افرادی سرمایه‌گذاری

روابط عمومی دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی مازندران در راستای ارتقاء سطح سواد سلامت مردم و نهادینه کردن سبک زندگی سالم و پیشگیری از بیماریها، با استفاده از ظرفیت رسانه ها اقدام به ترویج فرهنگ خود مراقبتی و بررسی مؤلفه های مؤثر بر سلامت در استان مازندران نموده است.

در این شماره می خوانید:

وبا، بیماری واگیر دار عفونی



انتقال داده و باعث گسترش بیماری شود)
- گندزدایی سرویس های بهداشتی، مدفوع و وسایل بیماربان بوسیله مواد گند زدا و حرارت (گندزدایی سرویس های بهداشتی با شیراژک ۲۰ درصد- پرکلرین به غلظت ۲۰ میلی گرم در لیتر- کترولین یا کروژول ۵ درصد طبق دستور کارخانه)
تغذیه در بیماران مبتلا به وبا
در افراد مبتلا به وبا مایعات (سرم ORS، جوج، آش، سوپ و آب میوه طبیعی) و غذا تازه و برکالری ضروری است و این افراد از مصرف نوشابه گازدار و آب میوه های صنعتی اکیدا خودداری کنند
روش های سالم سازی آب آشامیدنی
آب سالم آبی است که بو، رنگ و آلودگی های زبان بخش میکروبی نداشته باشد و در آن مواد سمی نبوده و مواد معدنی و آلی موجود در آن از حد مجاز بیشتر نباشد.
۱- جوشاندن آب (جوشاندن آب حداقل به مدت ۳ دقیقه از زمان جوش آمدن)
۲- گندزدایی با محلول کلرین یا قرص کلر
۳- پاستوریزاسیون آب با استفاده از گرما و نور خورشید
۴- استفاده از آب لیمو

ساری - دهقان - وبا یکی از بیماری های واگیر با قابلیت ایجاد همه گیری بزرگ برای بشر می باشد و قوت آن در مبتلا کردن ناگهانی تعداد زیادی از افراد جوامع است و در موارد شدید و بدون درمان در عرض چند ساعت منجر به مرگ انسانی می شود و پیدایش آن اغلب موجب هراس در ملت ها شده است و نمی توان با کنترل مرزها از ورود آن به کشورها جلوگیری کرد.
بیماری وبا یک بیماری واگیردار عفونیست که اصلی ترین علامت آن اسهال حاد(ناگهانی) آبیکی است و فقط در انسان ایجاد بیماری می کند و نوع کلاسیک و التور از اشکال عمده آن محسوب می شود و نوع التور دارای قدرت همه گیری بیشتری می باشد و در یک منطقه و در مدت کم، تعداد زیادی از مردم را درگیر می کند.
عامل ایجاد بیماری باکتری ویرسولکرا می باشد که در طبیعت ناقلی جز انسان ندارد و در آبهای شرب، آب های سطحی، فاضلاب و آبهای راکد ساحلی و شور یافت می شود.
باکتری از طریق دهان و ورود به معده (اسید معده مانع عبور میکروب و ورود آن به روده می شود اگر اسید معده کم شود یا تعداد میکروب زیاد باشد میکروب از سد معده عبور و در روده کوچک تکثیر پیدا و سم ترشح می کند که سبب ترشح آب و املاح فراوان از سلولهای روده به داخل فضای روده می شود که سبب اسهال در بدن شده و در نتیجه فرد مقدار فراوانی آب و املاح بدن را در زمان کم از دست داده که سبب کم آبی بدن و عدم جبران آب و املاح بدن می شود که اگر فرد به موقع درمان نشود بیمار جان خود را از دست می دهد.
وبا به عنوان یک خطر باقیو همیشه کشور ما را تهدید میکند و غفلت جزیی از آن می تواند منجر به بروز فاجعه جبران ناپذیری شود.

دفع بهداشتی مدفوع و فاضلاب
۱- استفاده از توالت بهداشتی
-توالت بهداشتی باید دارای سقف، درب و هواکش باشد.
-سقف آن صاف باشد.
- پنجره و درب آن دارای توری مناسب نمره ۱۶ باشد.
-کف و دیواره های آن بهسازی شده و قابل شستشو باشد.
-اتفاک توالت دارای نور و جریان هوا بوده و متعفن و بدبنا نباشد.
-سرویس (توالت) سالم بدون شکستگی و قابل شستشو باشد.
-برای شستشو به دسترسی داشته باشد.
-توالت باید جاه جاذب فاضلاب داشته باشد و یا به شبکه جمع آوری فاضلاب متصل باشد.
۲- استفاده از جاه جاذب فاضلاب یا هدایت فاضلاب به شبکه جمع آوری فاضلاب
-جاه جاذب فاضلاب با پستی ۱/۵ الی ۳ متر از آب های زیر زمینی فاصله داشته باشد.
-۷ الی ۱۵ متر از جاه آب مصرفی در روستا فاصله داشته باشد.
روش سالم سازی سزبجات
- پاک کردن سزبجات
- شستشو با آب سالم (خیساندن در آب به مدت ۶ دقیقه جهت برطرف شدن مواد زائد و گل و لای)
- افزودن ۳ الی ۵ قطره مایع ظرفشویی به ازای هر لیتر آب و ایجاد کف
- قراردادن سزبجات به مدت ۵ دقیقه تا تخم انگلهها جدا شوند
- برداشتن سزبجات و شستشو با آب سالم
- حل نمودن یک گرم بودر پرکلرین ۷۰ درصد (نصف جای خوری سرویس) در ۵ لیتر آب
- قراردادن سزبجات به مدت ۵ دقیقه تا میکروبیها از بین بروند
- در صورت عدم دسترسی به پرکلرین، می توان یک قاشق مرباخوری آب زاول ۱۰ درصد یا دو قاشق مرباخوری آب زاول ۵ درصد بجای یک گرم پرکلرین استفاده نمود
- شستشو با آب سالم جهت جدا شدن باقیمانده کلر از سزبجات

۲- در مناطقی که فاضلاب، زباله و فضولات حیوانی به صورت غیربهداشتی دفع می شود.
۳- در محلهایی که اصول بهداشت فردی رعایت نگردد.
۴- در زمان بروز حوادثی مانند سیل، زلزله و ... به دلیل از بین رفتن شبکه های آبرسانی و از هم پاشیدن زنجیره عادی زندگی، احتمال بروز بیماری افزایش می یابد.
عوامل مساعد کننده برای ابتلا به بیماری وبا (الف) عوامل فردی
- گروه خونی (در افراد دارای گروه خونی O احتمال ابتلا به وبا بیشتر و افراد دارای گروه خونی AB احتمال ابتلا به وبا کمتر)
- سن (همه گروه های سنی مبتلا می شوند اما در کودکان و سالمندان امکان ابتلا بیشتر)
- جنس (هر دو جنس مبتلا می شوند اما مردان به دلیل ارتباط کاری و مسافرت امکان ابتلا بیشتر است)
- اسیدبته معده (میکروب وبا در محیط اسیدی نابود می شود اگر به هر دلیلی میزان اسید معده کم شود امکان ابتلا افزایش پیدا می کند)
ب- عوامل احتمالی
- مسافرت (در صورت عدم رعایت بهداشت فردی و استفاده از آب و غذای آلوده، امکان ابتلا افزایش می یابد و نیز مسافر آلوده به آسانی می تواند عفونت را به شهرها یا کشور محل مسافرت انتقال دهد)
- بی سوادی و فقر (بی سوادی و فقر ارتباط مستقیم با بیماری دارد به دلیل عدم رعایت بهداشت و آسانی ناگفتی بدن و وضع بد بهداشتی امکان ابتلا بیشتر)
- عدم رعایت بهداشت عمومی (نبود سیستم آبرسانی اولیه کشتی بهداشتی و دفع غیر بهداشتی فاضلاب، فضولات، زباله و مواد غذایی و آب آلوده موجب شیوع بیماری می شود)
- محلهای تجمع مردمی (اماکن زبارتی و مراسم مذهبی، جشن های عروسی، بازارهای روز و هفتگی)
راههای پیشگیری از بیماری وبا
- آموزش و ارتقای آگاهی مردم بخصوص افراد پرخطر
- تأمین آب آشامیدنی سالم بوسیله شرکت های آب و فاضلاب
- کنترل بهداشتی اماکن عمومی و مراکز تهیه، نگهداری و توزیع مواد غذایی
- کنترل بهداشتی مواد زائد جامد
- دفع بهداشتی مدفوع و فراهم نمودن امکانات مناسب به منظور شستن دست ها
- گزارش موارد بیماری به مراکز بهداشتی و درمانی
- جداسازی بیماران حاد و ناپایی و تحت کنترل قرار دادن آن ها
- کنترل مگس (می تواند عامل بیماری را به ظروف، مواد غذایی، آب

توان به راحتی او را از مرگ نجات داد.
منابع شایع بیماری
- آب آشامیدنی
در منبع (توسط مدفوع از راه چاه نافذ) یا ضمن آبیاشته شدن (توسط دست آلوده به مدفوع) می تواند آلوده شود.
- سزبجات بر کنار که آب آلوده آبرسانی و یا شسته شده باشد و بدون گندزدایی مناسب استفاده گردد.
- غذاهای تهیه شده از آبریان مثل ماهی و صدف که از آب آلوده گرفته شده و خام یا کم پخته باشد.
عامل بیماری وبا در آب، محیط های مرطوب، میوه و سبزی، صدف دریایی و گوشت زنده می ماند ولی تحمل چندانی نسبت به خشکی و نور آفتاب ندارد و با جوشاندن آب از بین می رود.
یخ آلوده که ممکن است از آب آلوده تهیه شده باشد و یا هنگام توزیع آب آلوده شود در زمره آب آلوده می باشد پس در هنگام خرید قابلهای یخ باید از سالم بودن آن ها اطمینان حاصل گردد و پاراز یخ های تهیه شده در منزل استفاده شود.

چند توصیه بهداشتی
۱- خرید مواد غذایی از فروشگاه های بهداشتی و توجه به تاریخ انقضاء مواد غذایی در هنگام خرید
۲- خودداری از مصرف بستنی های سنتی شیرینی های خامه ای
۳- استفاده از شیر و فرآورده های پاستوریزه
۴- خودداری از خرید خوراکی از فروشندگان دوره گرد
۵- استفاده از آب سالم در شستشو و طبخ مواد غذایی
۶- نوشیدن آب مطمئن در سفرها
۷- توجه به تابلوهای هشدار دهنده و مشخص کننده آب آشامیدنی در پارکها
۸- اطمینان از تهیه بهداشتی سالادهای فصل در ساندویچی ها، پیتزافروشی ها، جلوکبایی ها و رستوران های بین راهی
۹- خودداری از ریختن زباله (زباله ها سبب جلب حشرات و جوندگان می شود که ناقل بیماری هستند و سلامت انسان را به مخاطره می اندازند)
۱۰- سالم سازی سزبجات
۱۱- کوتاه و تمیز کردن ناخن ها
۱۲- شستن دست ها با آب و صابون حداقل به مدت ۲۰ ثانیه

علائم وبا
سردرد
استفراغ
دل درد
اسهال



در صورت مشاهده علائم چه باید کرد؟
- بدون فوت وقت، باید بیمار را به نزدیکترین واحد بهداشتی درمانی یا بیمارستان انتقال داد
- تأمین آب و املاح بدن با استفاده از مایعات (بهترین ماده جبرانی سرم خوراکی ORS می باشد)
- در صورتیکه بیمار قادر به نوشیدن نباشد تزریق سرم به صورت اورژانسی انجام شود
- تکمیل دوره درمان و استفاده کامل از آنتی بیوتیک ها
- قبل از تجویز هر نوع آنتی بیوتیک لازم است نمونه برداری از نظر آزمایش وبا انجام شود

ORIS چیست و چگونه مصرف می شود؟
ORIS یعنی ماده خوراکی جبران کننده آب و املاح که بصورت بودر بوده و در داروخانه ها و واحدهای بهداشتی درمانی در دسترس می باشد که باید یک بسته آن را در یک لیتر آب جوشیده سرد شده (لیوان) ریخت و مصرف کرد.
اگر ORIS در دسترس نباشد یک قاشق مربا خوری نمک به علاوه هشت قاشق مرباخوری شکر در یک لیتر آب جوشیده سرد شده بریزید و مصرف کنید.
فردی که به وبا مبتلا شده در صورت عدم اقدام به موقع و از دست دادن آب می میرد زیرا علت مرگ بیمار میکروب یا حمله آن به بدن فرد نیست بلکه از دست دادن آب و املاح بدن است که او را از پا می آورد و در صورت اقدام به موقع و جبران آب و املاح وی، می

راههای انتقال بیماری:
۱- آب آلوده به مدفوع انسان
۲- غذای آلوده
۳- دستهای آلوده
که به طور کلی می توان گفت که آب، غذا، انگشتان، مدفوع و مگس در انتقال آن نقش دارند و حشراتی مثل مگس در فصول گرم با انتقال آلودگی از مخزن بیماری به روی غذاها باعث انتقال بیماری می گردند.
محلهای پرخطر در کشور از نظر وبا
۱- در مناطقی که آب آشامیدنی سالم در دسترس نیست و مردم نحوه سالم سازی آن را نمی دانند.



پیام مدیرکل آموزش و پرورش به مناسبت گرامیداشت روز خبرنگار

قم- خبرنگار فرصت امروز- هفدهم مرداد ماه سالروز شهادت محمود صارمی و روز خبرنگار را گرامی داشته و بر ارواح بلند تمامی شهدای عزیزمان به خصوص شهیدان حوزه آگاهی بخشی درود و سلام می فرستیم. بسمه تعالی

هفدهم مرداد ماه سالروز شهادت محمود صارمی و روز خبرنگار را گرامی داشته و بر ارواح بلند تمامی شهدای عزیزمان به خصوص شهیدان حوزه آگاهی بخشی درود و سلام می فرستیم. این روز فرصت معنتمی است تا ضمن پاسداشت تلاش ها و زحمات فرهنگیان حوزه خبر و امیران با صفا و صاحبان با وفای قلم که با چشمانی بینا و تیز بین و زبانی گویا و صادق در بیان واقعیات و رسالت حرفه ای خویش با تعمق و تدبیر همت می گمازند بر پیشگاهشان درودی جانانه و جاودانه را تقدیم می نماییم. بی شک خبرنگاران فهیم، کاربلد و منصف استان مقدس قم پیش قراولان افزایش آگاهی مبنی بر واقعیت ها و واقع بینی ها هستند که به مدد تعهد و رعایت اخلاق حرفه ای مسئولیت خطیر خویش را دقیق، بهنگام، مدبرانه، بهینه و با تسلط بر استانداردهای اطلاع رسانی خبری به مرحله بروز و ظهور می رسانند. از این رو اینجانب ضمن تشکر فراوان، همراهی بی کران خبرنگاران عزیز همراه با آموزش و پرورش استان قم را بر پیشگاه یکایک خویان صاحب قلم و عدالت نگاران و حق نویسان عزیز مجددا درود می فرستیم و به حکم «من لم یشکر المنعم من المغلوطين لم یشکر الله عز و جل» آرزو می کنم همچون همیشه چشمان تیز بین خود را برای کمک به بزرگترین نهاد تربیتی و آموزشی کشور به کار گرفته و اطلاع رسانی دقیق و بیان انتقادات سازنده و پیشنهادات پیش رونده زمینه های توفیقات بیشتر استان عزیزمان و به خصوص شهر کریمه اهل بیت سلام الله علیها، پایگاه اجتهاد و فقاقت را فراهم آورند.

حمید رضا شیخ الاسلام
مدیر کل آموزش و پرورش استان قم

طرح نظام ارجاع در استان لرستان اجرا می شود

خرم آباد- خبرنگار فرصت امروز- سرپرست معاونت درمان دانشگاه علوم پزشکی لرستان گفت: طرح نظام ارجاع در سه سطح تعریف شده که این طرح تا اسفندماه امسال در استان لرستان اجرایی می شود. عباس پزشکی اظهار داشت: برنامه داریم زمینه اجرایی شدن طرح نظام ارجاع را که در سه سطح تعریف شده است تا اسفندماه در استان فراهم کنیم. وی افزود: در سطح یک این طرح بیماران به پزشکان عمومی ارجاع شده، در سطح دو به پزشکان متخصص و در سطح سه با صلاحیت بیمار به پزشکان تخصصی ارجاع داده می شوند. سرپرست معاونت درمان دانشگاه علوم پزشکی لرستان عنوان کرد: فرایند ارجاع بیماران در بستر الکترونیکی انجام خواهد شد و بیماران از طریق خانه های بهداشت، مراکز سلامت و شبکه های بهداشت و درمان شهرستان ها به پزشکان معرفی می شوند. وی بیان کرد: به طور حدودی در ۴۰ درصد روستاهای استان برای اجرای نظام ارجاع مشکلاتی داریم چراکه زیرساخت های اینترنتی در این روستاها وجود ندارد بنابراین تلاش ما بر این است که تا اسفندماه این مشکل حل شود. پزشکی تصریح کرد: اجرای نظام ارجاع بیماران در ۱۰ دانشگاه علوم پزشکی کشور شامل مشهد، گلستان و فارس به خوبی اجرا شده و خروجی آن نتایج مثبتی داشته است. وی با اشاره به اینکه برنامه اصلی ما در حوزه درمان، کنترل هزینه ها است تصریح کرد: در لرستان ۶۰۰ پزشک متخصص داریم این در حالی است که کمبود پزشک متخصص در لرستان وجود دارد. سرپرست معاونت درمان دانشگاه علوم پزشکی لرستان خاطرنشان کرد: در این راستا در سفر وزیر بهداشت به استان قول مساعد گرفتیم که در شهر پورهمه و در زمان توزیع نیروهای متخصص لرستان در اولویت قرار گیرد. وی گفت: در زمینه عمل های سزارین در لرستان نیز طی سه ماهه نخست امسال ۵۷ درصد زایمان های استان سزارین بوده که آمار بالایی است، در این زمینه اقدام کردیم که مقرر شد در قالب شورای بیمه، مراکز که اقدام به انجام عمل سزارین می کنند مورد پیگیری قرار بگیرند تا سقف بیمه آن ها کاهش یابد.

اجرای پروژه های حفاظتی مشارکتی در ۴۴۰ هکتار از مراتع شهرستان آق قلا

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- با توجه به کاهش نزولات آسمانی و افزایش دما پروژه های حفاظتی مشارکتی در ۴۴۰ هکتار از مراتع شهرستان آق قلا در حال انجام می باشد. پروژه های حفاظتی مشارکتی از ابتدای اردیبهشت ماه سال جاری در عرصه هایی در حال انجام است که با مشارکت شرکت تعاونی مرتعداری چمنزار آلالک، بهره برداران و شرکت کامسار خزر در مراتع شمال شهرستان آق قلا در سال ۱۳۹۶ اصلاح و احیاء گردیده بود. در همین خصوص عملیات حفاظتی - حمایتی از قبیل قرق، آبیاری و... توسط شرکت های فوق الذکر در حال اجرا می باشد. شایان ذکر است با توجه به بررسی های بعمل آمده درصد موفقیت طرح بیش از ۹۰ درصد اعلام گردیده که مراتب باانگیز اقدام عملیات مراقبتی به موقع با نظارت و راهنمایی کارشناسان و رئیس اداره مذکور صورت گرفته است

روز جهانی جنگلبان، بزرگداشت حافظان و حامیان انفال در استان گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در روز ۳۱ جولای ۲۰۱۸ برابر با نهم مرداد ۹۷ مصادف با روز جهانی جنگلبان مراسمی در محل سالن همایش یگان حفاظت اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان با حضور مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری استان و معاونین محترم اداره کل، مدیرکل اداره کل محیط زیست استان و مدیرکل مدیریت بحران استان برگزار شد. در این مراسم مهندس قزل سفلو مدیرکل محترم منابع طبیعی و آبخیزداری استان ضمن تقدیر از فداکاری ها و زحمات شبانه روزی جنگلبانان افزودند: "جنگلبانی حرفه ای ست که هیچگاه تعطیل بردار نیست و نیروها در هر شرایطی بایستی آمادگی داشته باشند تا بتوانند انجام وظیفه کنند." ایشان در بخش دیگری از سخنان خود عنوان کردند: "منابع طبیعی و محیط زیست محافظ انفال هستند که متعلق به عموم مردم بوده و در جهت حفظ آن باید حفاظت فیزیکی و کیفی و کارشناسانه انجام شود." در ادامه این مراسم آقای جمالی مدیرکل محترم مدیریت بحران استان به ایراد سخنان خود در زمینه اهمیت منابع طبیعی و حضور نیروهای پرتلاش پرداخته و بیان کردند: "اهمیت منابع طبیعی در سال های اخیر دو چندان شده و تغییر اقلیم تاثیر بسزایی بر آن داشته است، در نتیجه محدودیت ها و مشکلات در حوزه منابع طبیعی باید شناسایی شده و امورات با تسهیل و روانی بهتر و بیشتر اجرا شود." ایشان در ادامه بر لزوم مشارکت ها تاکید داشته و افزودند: "می توان با مشارکت سازمان های غیر دولتی در حوزه اطلاع رسانی و آگاهی در خصوص منابع طبیعی و محیط زیست قوی تر وارد شده و رویکرد متفاوت و تحول محور را بر گزینیم." همچنین آقای عبدوس مدیرکل محترم محیط زیست استان ضمن ذکر یادبودی از شهدای محیط بان و جنگلبان و تاکید بر رشادت های ایشان عنوان کردند: "محیط بانان و جنگلبانان اهداف مشترکی داشته و هر دو نقش حیاتی در حفاظت و صیانت دارند." در انتهای این مراسم از جنگلبانان بارز استان گلستان تقدیر بعمل آمده و به پاس زحمات شبانه روزی لوح سپاسی به ایشان تقدیم شد.

دکتر حسین رنجبران، معاون اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی مازندران:

خیرین سلامت مازندران در سال ۹۶ نزدیک به ۳۰۰ میلیارد ریال به سلامت کمک کردند

ساری - دهقان: دکتر حسین رنجبران، معاون اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی مازندران در حاشیه اجلاس روسا، معاونین اجتماعی و مدیران شبکه های بهداشت و درمان کلان منطقه یک کشور که در ساری برگزار شد در گفتگو با خبرنگاران با بیان اینکه در ۱۵ شهرستان مازندران کانون سلامت محله شکل گرفته است، گفت: در حال حاضر ۱۲۰ کانون محله در استان وجود دارد و هدف ما گسترش آن در همه محله های استان است که در این راستا اقدامات بسیار خوبی را شبکه های بهداشت و درمان انجام دادیم. وی با تاکید بر گسترش کانون سلامت محله در دانشگاه های کلان منطقه یک کشور، با بیان اینکه کار تحقیقاتی و علمی جهت افزایش سطح سواد سلامت جامعه صورت می گیرد، ادامه داد: در حال حاضر مرکز مولفه های اجتماعی و مرکز تحقیقات در جهت افزایش سطح سواد سلامت جامعه فعالیت می کنند. معاون اجتماعی دانشگاه علوم پزشکی مازندران با بیان اینکه ۲۵ درصد از مولفه های اجتماعی شدن سلامت در اختیار وزارت بهداشت است، گفت: ۷۵ درصد مابقی برعهده سایر نهادها، سازمان ها، ادارات و مردم است که می تواند در کاهش مشکلات و آسیب های اجتماعی موثر باشند. وی با اعلام اینکه در مازندران ۱۵۰ سمن در حوزه سلامت فعال هستند، تاکید کرد: از این تعداد ۶۰ سمن به صورت تخصصی در زمینه بهداشت و درمان فعالیت می کنند و مابقی به صورت عمومی در امر سلامت فعال هستند. دکتر رنجبران با اشاره به جمع آوری و ساماندهی موقوفات حوزه سلامت در سطح استان، گفت: در جنوب شهرستان ساری یکهزار ملک وقف بیمارستان امام شده است و علاوه بر آن در همه شهرستان ها موقوفاتی که جهت کمک به بیماران نیازمند و مستضعف صورت گرفته، ساماندهی شده است.

مهندس میادرفانی در دیدار با شهردار آبیگ

آمادگی ایجاد زیرساخت پایش تصویری شهر آبیگ را داریم

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- مهندس میادرفانی در دیدار با شهردار آبیگ، ضمن ابراز آمادگی مخابرات منطقه قزوین بر ایجاد زیرساخت های پایش تصویری گفت: مخابرات منطقه قزوین تا کانون طبق تفاهم انجام شده با استانداری، زیرساخت و بستر فیبرنوری را برای کلیه دستگاه های اداری استان ایجاد کرده است که این مهم نقش به سزایی در ارائه خدمات الکترونیک به شهروندان را داشته است. وی ارائه بستر فیبرنوری به شهرداری در راستای خدمات بهینه بر بستر الکترونیک را از وظایف اصلی مخابرات برشمرد و برای رسیدن به این هدف، خواستار هماهنگی لازم بین دستگاه های اجرایی استان گردید. در این جلسه، آگشته شهردار آبیگ ضمن تقدیر از همکاری های فی مابین ایجاد بستر فیبرنوری برای پایش تصویری شهر آبیگ را خواستار شد.

مدیرکل تأمین اجتماعی در دیدار با اعضای هیات مدیره خانه مطبوعات آذربایجان شرقی: سلامت فرهنگی و فکری جامعه مرهون تلاش های خبرنگاران است



پایان دیدار حضوری خود با اعضای هیئت مدیره خانه مطبوعات لوح سپاس و تبریک روز خبرنگار را به اسد فلاح رئیس خانه مطبوعات آذربایجان شرقی اهدا کرد. در بخشی از متن لوح سپاس و تبریک روز خبرنگاری که به امضای مدیرکل تأمین اجتماعی استان تقدیم رئیس هیات مدیره خانه مطبوعات آذربایجان شرقی شد، آمده است: "اینجانب ضمن سپاس و قدردانی از همدلی و همراهی اصحاب رسانه با اداره کل آذربایجان شرقی فرارسیدن روز خبرنگار را به اصحاب رسانه، اهل قلم و فعالان خبری بویژه اعضای محترم خانه مطبوعات استان تبریک و تهنیت عرض نموده و آرزومندم در سایه قلم های روشنگر، آگاه، هشداردهنده و دلسوز، آینده ای روشن تر و پرامید در انتظار جامعه باشد." اضافه می شود خسروشاهی مدیرکل روابط عمومی تأمین اجتماعی آذربایجان شرقی، جعفر سمساری را در جریان این دیدار همراهی می کرد.

افزود: ارائه خدمات سریع و آسان توأم با تکریم مخاطبین از مهم ترین رویکردهای سازمان تأمین اجتماعی در سالهای اخیر بوده و استقرار میز خدمت در شعب تأمین اجتماعی استان همگام با توسعه خدمات الکترونیکی، گواهی بر این مدعاست. مدیرکل تأمین اجتماعی استان آذربایجان شرقی ایجاد تعادل بین قوانین و مطالبات ذینفعان و ارائه خدمات بی منت در چارچوب قوانین و مقررات را از مهم ترین اولویت های تأمین اجتماعی استان ذکر نمود و با بیان اینکه نقش رسانه ها و مطبوعات به عنوان مهمترین ابزار اطلاع رسانی عمومی جامعه، در توسعه فرهنگی و اجتماعی جامعه بی بدیل است، خاطر نشان کرد: اداره کل تأمین اجتماعی استان این ظرفیت را پشتوانه ای برای تحقق فعالیتها و وظایف ذاتی خود دانسته و امیدوار است تعامل موجود با رسانه های استان به نحو هر چه مطلوب تداوم و استمرار داشته باشد. لازم به ذکر است جعفر سمساری مدیرکل تأمین اجتماعی استان در

با حضور مدیرعامل آبفا و مسوولان استانی و برای اولین بار در کشور؛

تصفیه خانه آب شهر نظر کهریزی به روش کاویتاسیون پلاسمایی به بهره برداری رسید

پایین در حدود ۲ دقیقه، بهره برداری آسان نسبت به سایر روشها، کاهش COD و BOD و بویهای نامطبوع، فضای بسیار کم جهت نصب سیستم، هزینه بسیار پایین نگهداری سیستم، کنترل PH تا حد نرمال و تکنولوژی کملا بومی از مزایای استفاده از این نوع تصفیه آب شرب می باشد. لازم به ذکر است این طرح با توجه به مزایای ذکرشده پروژه احداث فلزات سنگین با ظرفیت ۱۰ لیتر در ثانیه به روش کاویتاسیون پلاسمایی» به عنوان طرح محیط زیستی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به سیزدهمین دوره جایزه مدیریت سبز ایران معرفی شده و ارزیابی این طرح براساس منطق EASTQUESTIONNIER عنوان معتبرترین جایزه جهانی زیست محیطی در شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی برگزار شد. در ادامه این مراسم خدایتخش استاندار آذربایجان شرقی ضمن تقدیر و تشکر از دست اندرکاران اجرای این طرح مهم آبرسانی از تصفیه خانه آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در ادامه به مزایای ذکر است شهر نظر کهریزی از توابع شهرستان هشتگرد بوده که دارای ۳۸۰ قفره اشعاب آب می باشد.



تبریز - سعید شیعه نواز: با حضور استاندار آذربایجان شرقی، امینی نماینده مردم هشتگرد در مجلس شورای اسلامی، یهودی رئیس سازمان برنامه و بودجه، ایمانو مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان، عسگری معاون پژوهش و فناوری دانشگاه تبریز، فرماندار و یخسار هشترد، مسئولین استانی و شهرستانی، خانواده های معظم شهدا و تعدادی از اهالی شهر نظر کهریزی و اهالی روستای آلاقیه به هزینه ای بالغ بر ۱۲۰۰۰ میلیون ریال بهره برداری از تصفیه خانه آب شهر نظر کهریزی با ظرفیت ۱۰ لیتر در ثانیه به روش کاویتاسیون پلاسمایی و با حذف فلزات سنگین آغاز شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در آئین بهره برداری از طرح تصفیه خانه آب شهر نظر کهریزی گفت: رشد جمعیت و افزایش تقاضا برای دسترسی به آب با کیفیت بهتر و وجود برخی آلاینده ها از جمله فلزات سنگین در برخی از منابع آبی که خطرات بهداشتی و زیست محیطی دارند، استفاده از روش های کارآمد تصفیه آب را ضروری می نماید. علیرضا ایمانو افزود: این طرح جزو طرح های تحقیقاتی این شرکت بوده که با حمایت شرکت آب و فاضلاب

تبریز - سعید شیعه نواز: با حضور استاندار آذربایجان شرقی، امینی نماینده مردم هشتگرد در مجلس شورای اسلامی، یهودی رئیس سازمان برنامه و بودجه، ایمانو مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان، عسگری معاون پژوهش و فناوری دانشگاه تبریز، فرماندار و یخسار هشترد، مسئولین استانی و شهرستانی، خانواده های معظم شهدا و تعدادی از اهالی شهر نظر کهریزی و اهالی روستای آلاقیه به هزینه ای بالغ بر ۱۲۰۰۰ میلیون ریال بهره برداری از تصفیه خانه آب شهر نظر کهریزی با ظرفیت ۱۰ لیتر در ثانیه به روش کاویتاسیون پلاسمایی و با حذف فلزات سنگین آغاز شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در آئین بهره برداری از طرح تصفیه خانه آب شهر نظر کهریزی گفت: رشد جمعیت و افزایش تقاضا برای دسترسی به آب با کیفیت بهتر و وجود برخی آلاینده ها از جمله فلزات سنگین در برخی از منابع آبی که خطرات بهداشتی و زیست محیطی دارند، استفاده از روش های کارآمد تصفیه آب را ضروری می نماید. علیرضا ایمانو افزود: این طرح جزو طرح های تحقیقاتی این شرکت بوده که با حمایت شرکت آب و فاضلاب

برگزاری مانور اطفاء حریق مخزن سوخت در بندر لنگه

خاطرنشان کرد: در این مانور، نحوه عملکرد و مدیریت ایمنی و آتش نشانی و سایر نیروها بر اساس شاخص هایی همچون زمان رسیدن، زمان آماده سازی تجهیزات، زمان عملیات، هماهنگی تیمی، انضباط عملیاتی، آمادگی تجهیزات، نحوه استقرار خودروها، نحوه فرماندهی در عملیات و عملکرد تیم ها مورد ارزیابی قرار گرفت. مدیر بندر و دریانوردی بندر لنگه افزود: تعداد ۱۲ نفر از پرسنل واحد آتش نشانی و نیز تعداد ۱۵ نفر از واحد های اداری و عملیاتی از جمله اورژانس، حراست، یگان حفاظت و امور بندری، واحد عملیات بندری و دریایی، واحد ایمنی و بهداشت و روابط عمومی در این مانور مشارکت داشتند. عسگری نسب از حضور ۳ دستگاه کامیون آتش نشانی، خودرو فرماندهی آتش نشانی و یک دستگاه آمبولانس در این مانور سخن به میان آورد و افزود: تاکنون حدود ۱۱ مانور اطفاء حریق در این بندر برگزار شده است.



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- مدیر بندر و دریانوردی بندر لنگه از برگزاری مانور اطفاء حریق مخزن سوخت به منظور ارتقاء توان عملیاتی و آمادگی در مواجهه حوادث ناشی از حریق مشتقات نفتی در این بندر خبر داد. "قاسم عسگری نسب" با اعلام این خبر گفت: در راستای ارتقاء دانش و توان عملیاتی نیروهای آتش نشانی در مقابله با حریق و حوادث احتمالی و انجام واکنشهای سریع و مناسب و هماهنگی واحدهای عملیاتی آتش نشانی، واحد ایمنی و بهداشت، گارد و غیره جهت کاهش خسارت و جلوگیری از توسعه حریق و سربایت آن به دیگر نقاط، مانور عملیاتی مقابله با حریق مخزن سوخت و نشتی مایعات قابل اشتعال و انفجار در محوطه عملیاتی بندر و دریانوردی بندر لنگه برگزار شد. وی در تشریح سناریوی این مانور گفت: در پی دریافت گزارش مبنی بر بروز حریق در مخزن سوخت، تیم آتش نشانی ضمن استقرار در محل، با انجام

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- مدیر بندر و دریانوردی بندر لنگه از برگزاری مانور اطفاء حریق مخزن سوخت به منظور ارتقاء توان عملیاتی و آمادگی در مواجهه حوادث ناشی از حریق مشتقات نفتی در این بندر خبر داد. "قاسم عسگری نسب" با اعلام این خبر گفت: در راستای ارتقاء دانش و توان عملیاتی نیروهای آتش نشانی در مقابله با حریق و حوادث احتمالی و انجام واکنشهای سریع و مناسب و هماهنگی واحدهای عملیاتی آتش نشانی، واحد ایمنی و بهداشت، گارد و غیره جهت کاهش خسارت و جلوگیری از توسعه حریق و سربایت آن به دیگر نقاط، مانور عملیاتی مقابله با حریق مخزن سوخت و نشتی مایعات قابل اشتعال و انفجار در محوطه عملیاتی بندر و دریانوردی بندر لنگه برگزار شد. وی در تشریح سناریوی این مانور گفت: در پی دریافت گزارش مبنی بر بروز حریق در مخزن سوخت، تیم آتش نشانی ضمن استقرار در محل، با انجام

پیام مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان بمناسبت ۱۷ مرداد روز خبرنگار



کرده و به موثرترین نیروی اجتماعی برای حل مشکلات تبدیل شوند. هفدهم مرداد ماه به مناسبت سالروز شهادت شهید محمود صارمی روز خبرنگار نامگذاری شده است، این فرصت را مغتنم شمرده و این روز بزرگ و شکوهمند، روز پاسداشت قلم را به همه ی خبرنگاران، نویسندگان و روزنامه نگاران، صاحبان اندیشه و قلم و آزادگان عرصه اطلاع رسانی صمیمانه تبریک و تهنیت عرض می نمایم. از ایرد متعال برای شما و همه ی مجاهدان و تلاشگران این عرصه توفیق و تداوم هدایت و سعادت و سرفرازی و سربلندی آرزومندم.

سفیر ایران در کنیا:

کارمزد بانک های ایرانی برای انتقال وجه از کنیا بایستی تعدیل شود

زمینه صادرات ۴۰۰ میلیون دلار کالا و خدمات را به این کشور فراهم کرده است. سفیر ایران در کنیا گفت: کنیا سالانه ۵/۵ میلیارد دلار صادرات و ۱۶ میلیارد دلار واردات دارند و تراز تجاری منفی دارد. وی نرخ بیکاری در این کشور ۴۰ درصد است و نیروی کار را از زنان دانست و گفت: تقاضا برای مسکن کوچک و متوسط در این کشور افزایش یافته است. قاسم علی جباری عضو هیات ریسه اتاق بازرگانی اصفهان در این سمینار گفت: آفریقا فرصت بدیلی برای شرکت های ایرانی است که خواستار فعالیت بلندمدت در این کشورند. وی تصریح کرد: برخی از شرکت های استان اصفهان سالهاست در کنیا مشغول فعالیت اند و با مسایل از جمله حمل و نقل و انتقال وجه بین بانک های دو کشور روبرویند. وی خواستار آرایه تسهیل ویژه از سوی سازمان توسعه تجارت ایران برای شرکت کنندگان در نمایشگاه های کنیا شد و گفت: برخی از شرکت های استان اصفهان در نمایشگاه های کنیا شرکت کردند و به دلیل شرایط سیاسی نتوانسته اند به موفقیت های دست پیدا کنند. جباری از آمادگی اتاق بازرگانی اصفهان برای اعزام هیات های تجاری به کنیا و برگزاری نمایشگاه تخصصی در این کشور خبر داد.



اصفهان - قاسم اسد- سفیر جمهوری اسلامی ایران در کنیا گفت: دروازه ورود شرق آفریقااست و با صادرات به این کشور می توانید به بازار شرق این قاره وارد شوید. هادی فرجوند در سمینار آشنایی با بازار کنیا در سالن همایش های بین المللی اتاق بازرگانی اصفهان با تاکید بر اینکه هیچ محدودیتی در تعامل اقتصادی ایران با کنیا وجود ندارد افزود: نداشتن شناخت از بازار کنیا مهمترین چالش پیش روی شرکت های ایرانی برای حضور بلند مدت در این کشور است. وی با اشاره به دریافت دو درصد کارمزد بانک توسعه صادرات برای جابه جایی وجه نقد بین کنیا و ایران گفت: بانک های کنیا برای این جا به جایی ۲۵ صدم درصد کارمزد دریافت می کنند و این در حالیکه که صادرکننده نیز باید ارز حاصله را در بانک به نرخ ۴۲۰ تومان تبدیل کند. وی تصریح کرد: طی ۲۰ سال گذشته ۹ شرکت ایرانی در کنیا مشغول فعالیت بودند که در حال حاضر به ۴۲ شرکت رسیده است و تا پایان سال به ۵۰ شرکت خواهد رسید. وی افزود: تا قبل از سه سال پیش صادرات ایران به کنیا سالانه ۲۸ میلیون دلار بود که در سال ۱۳۹۶ به ۱۲۶ میلیون دلار رسیده است و طی ۶ ماهه



۶ تاثیر رقابت سالم در دفتر کار که باعث تشکیل گروه و بهبود بهره‌وری می‌شود

<div><div></div>به قلم:جان رمپتون</div>
<div> مترجم:مرواریدفیض</div>

اگر رقابت در شرکت‌تان به‌خوبی انجام گیرد، می‌تواند به نحو چشمگیری موفقیت، بهره‌وری و حتی شادمانی را بهبود بخشد.

رقابت در شرکت‌ها یک موضوع بحث‌برانگیز است. برخی استدلال می‌کنند که باعث افزایش بازدهی می‌شود و همزمان دیگران می‌گویند که فرهنگی منفی و بی‌رحمانه را خلق می‌کند. هر دو استدلال معتبرند، اما هیچ پاسخ درستی وجود ندارد. کسب و کارهایی خاص، فرهنگی بی‌رحمانه را خلق و آن را ترویج می‌کنند، درحالی‌که دیگران بر کار گروهی از طریق رقابت تأکید دارند. رویکردی مشارکتی، از مزایای رقابت بدون زمینه‌های منفی آن برخوردار است. اگر شما قادرید که رقابت‌هایی مفرح، مؤثر و گروه‌محور خلق کنید، منافع زیادی به‌دست می‌آورد. در اینجا شش روشی آمده است که بهره‌وری را بهبود می‌بخشد، کارمندان‌تان را خوشحال‌تر می‌کند و سود خالص‌تان را افزایش می‌دهد.

۱- مردم از رقابت لذت می‌برند

سال‌هاست که میهالی سیکزنتمیهایلی (Mihaly Csikszentmihalyi)، روانشناس و مؤلف کتاب روانگی (Flow): روانشناسی تجربه مطلوب، درباره موقعیت‌هایی تحقیق کرده است که مردم روانگی را تجربه می‌کنند و تعریفش غرق شدن در یک فعالیت تا زمانی است که جذب کار پیش روی‌تان می‌شوید.

سیکزنتمیهایلی دریافت که رقابت، مادامی که به اندازه کافی دشوار باشد، یکی از آن موقعیت‌های اصلی است که مردم روانگی را تجربه می‌کنند. اگر کاری بسیار آسان باشد، هیچ‌کس نیاز به تلاش زیادی نخواهد داشت؛ اگر بسیار چالش‌برانگیز باشد، مردم دلسرد خواهند شد اما مردم در سطح مناسبی از دشواری رقابت تا حدی به چالش کشیده می‌شوند که آنها را کاملا در کار پیش روی‌شان غرق می‌کند. موفق شدن در رقابت نیاز به تمرکز کامل دارد و متعاقبا به تجربه‌ای لذت‌بخش و ارزنده تبدیل می‌شود.

ایجاد رقابت در دفتر کار می‌تواند این تجربه روانگی را خلق کند. کارمندان زمانی که سرگرم دست‌یافتن به هدفی باشند، اوقات بسیار لذت‌بخش‌تری را در دفتر کار می‌گذرانند. آنها دوست خواهند داشت که سر کار بیایند و در نتیجه هنگام حمله‌ور شدن به کارشان با نیروی بیشتر، به سطوح بالاتری از بهره‌وری دست خواهند یافت.

۲- رقابت موجب خلاقیت می‌شود

تمایل مردم به خلاقیت در زمانی که برای موفق شدن در حال رقابت هستند، بیشتر است. این خلاقیت منجر به بهره‌وری بیشتری می‌شود. در مقابل زمانی که افراد برای پشتکار زیاد جهت رسیدن به نهایت بهره‌وری انگیزه کمتری دارند، راه حل‌های مبتکرانه با تناوب کمتری ظاهر خواهند شد.

زمانی که کارمندان خواهان موفقیت هستند، رویکردهایی را امتحان خواهند کرد که به پیامدهای بهتری منجر می‌شود، مثلا در صورتی که یک کارمند بازاریابی منبع سرخ جدیدی را پیشنهاد می‌دهد، این سرخ می‌تواند در اختیار بقیه گروه بازاریابی قرار گیرد و اینگونه بهره‌وری را برای همه افزایش دهد.

۳- مردم همدیگر را تشویق خواهند کرد

رقابت همراه خود استاندارد کار بالاتری می‌آورد. زمانی که یک همکار فروشی دوبرابر بیشتر در این فصل دارد و همکار دیگر می‌خواهد به او برسد، سخت‌تر تلاش خواهد کرد.

ما اغلب از درک توانایی خود عاجزیم مگر زمانی که تلاش افراد دور و بر خود را مشاهده می‌کنیم. با ایجاد رقابت در دفتر کار، مردم برای الهام‌گرفتن به هم‌تایان‌شان نگاه خواهند کرد که چرخه بازخورد مثبتی به‌وجود آورده و سطح بازدهی را افزایش می‌دهد.

۴- رقابت تداعی مثبتی از شرکت را برای افراد به ارمغان می‌آورد

زمانی که رقابت به‌طور مشارکتی و مؤثر به اجرا گذاشته شود، می‌تواند تصویر مثبت‌تری از شرکت‌تان به کارمندان بدهد. کارمندان در پایان رقابت، دستاوردها و پیشرفت‌شان را به‌یاد خواهند آورد. انجام این کار احساسی ارزنده به آنها می‌دهد و همینطور در طول مسیر تفریح خواهند کرد.

این نوع رقابت نه‌تنها کارمندان را بیشتر به سمت شرکت می‌کشاند، بلکه ممکن است به آنها انگیزه‌ای برای استخدام دوستان خود دهد و کار با دوستان بهره‌وری را افزایش و منجر به یک سناریوی برنده-برنده می‌شود.

۵- رقابت می‌تواند به ترفیعات و ابقای کارمندان در داخل شرکت کمک کند

رقابت داخل شرکت می‌تواند نشان دهد که افراد تا چه حدی به شرکت شما اهمیت می‌دهند. پاداش پیش رو و همین‌طور غرور برنده شدن به مثابه انگیزه است. بر این اساس، برنده‌شدن چالشی در داخل شرکت، اغلب به کارمندان متعهد نیاز دارد.

بنابراین این رقابت‌ها می‌توانند روش‌هایی را ارائه دهند تا بتوان نحوه واکنش افراد داخل شرکت را تحت فشار مشاهده کرد. برخی از افراد موفق خواهند شد که ممکن است نشان‌دهنده توانایی مدیریت ترفیع در آینده باشد. دیگران سخت‌تر کار نخواهند کرد که نشان‌دهنده میزان انگیزه‌شان خواهد بود. این درس‌ها می‌توانند برای مدیریت و همینطور توانمندسازی کارمندان برای پیشرفت مفید باشند.

۶- رقابت به‌طور مناسبی کار سخت را تشویق می‌کند

ما همه داستان کارمندی را شنیده‌ایم که به فروش یک میلیون دلاری شرکت خود کمک کرد و در عوض ۲۰۰۰ دلار پاداش گرفت. اینگونه موقعیت‌ها جلوی کار سخت را می‌گیرند و کارمندانی ناراضی به‌وجود می‌آورند.

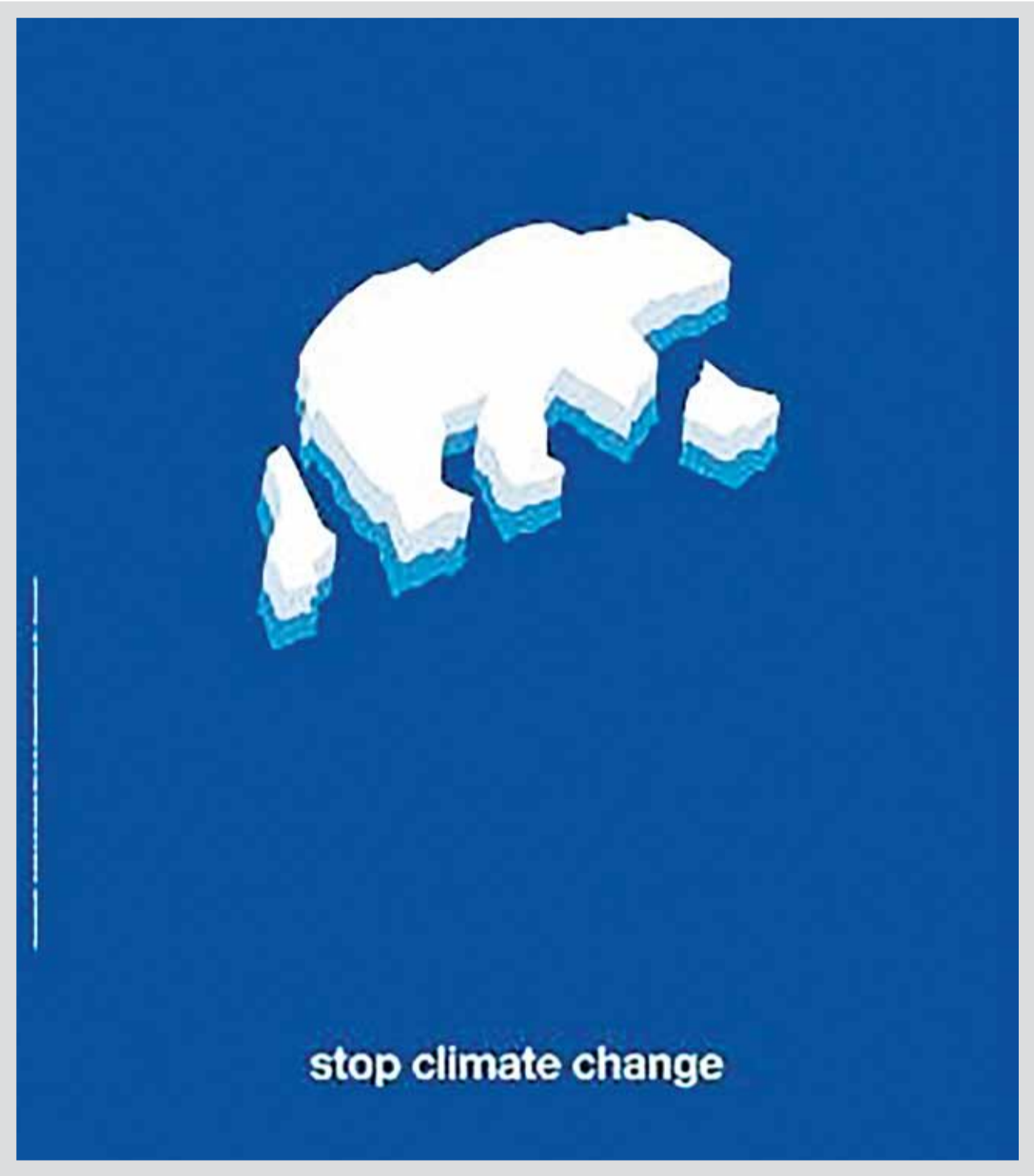
رقابت از طرف دیگر کار سخت را تشویق خواهد کرد. افرادی که بیشترین تأثیر را می‌گذارند، بیشترین درآمد را کسب می‌کنند. رقابت به آنها انگیزه خواهد داد تا به کار سخت خود در آینده ادامه دهند و علاوه بر این، درآمد خالص شرکت‌تان بیشتر خواهد شد. در صورتی که رقابت به درستی برقرار شود، سود بیشتری از هزینه پاداش‌ها ایجاد خواهد کرد.

شرکت‌تان برای استفاده از مزایایی که ممکن است به‌وجود آید، نیازی به رقابت مداوم ندارد. حتی

یک مراسم برنامه‌نویسان نرم‌افزار (hakathon) در سال می‌تواند ارزش را افزایش دهد.

هنگام اجرای این چالش‌ها، راه‌اندازی سیستم‌هایی برای حفظ فرهنگ مثبت شرکت اهمیت دارد. رقابت می‌تواند روحیات را تقویت کرده یا افسردگی به‌بار آورد. اگر رقابت در شرکت‌تان به‌خوبی انجام گیرد، می‌تواند به نحو چشمگیری موفقیت، بهره‌وری و حتی شادمانی را بهبود بخشد.

منبع: entrepreneur



برند شخصی می‌تواند منجر به فرصت شغلی در آینده شود

کرده‌اید؟ آیا تصاویری از کنفرانس‌ها، سخنرانی‌ها و فعالیت فوق برنامه خود به اشتراک گذاشته‌اید؟

با پاسخ به سوال‌های بالا می‌توانید از میزان فعالیت خود مطلع شوید. برای فعالیت در فضای آنلاین به هیچ‌وجه کم‌کاری نکنید، سعی کنید همواره به راه‌های مختلف حضور خود را بهبود بخشید و اطمینان حاصل کنید که فعالیتی کاملا مرتبط و مناسب و حرفه‌ای دارید. شعار مخصوص به خود را داشته باشید. تحقیق کنید که در حوزه فعالیت شما چه مقوله‌ای بیشتر مورد توجه مردم قرار گرفته است، تخصص خود را در آن زمینه افزایش دهید. زمانی که من وارد دنیای آی‌تی شدم، تخصص‌های لازم را در زمینه مدیریت پروژه جهانی کسب کردم و مردم من را به عنوان یک فرد شاخص در این زمینه به خاطر سپردند.

حدود چند سال پیش زمانی که در یک کنفرانس در فرانسه شرکت کرده بودم با نماینده یک شرکت از جامائیکا آشنا شدم، بعد از کنفرانس ما در لینکدین با هم ارتباط برقرار کردیم، بعد از گذشت یک سال آن نماینده بسا من تماس گرفت و اعلام کرد که به یک مربی جهت آموزش مدیریت پروژه نیاز دارند. این ارتباط سبب شد تا من در آن شرکت استخدام شوم. در واقع هنگامی که آن‌ها به مبحث مدیریت پروژه فکر می‌کردند، به خاطر اعتبار بالای برند شخصی‌ام، اولین اسمی که به ذهن‌شان خطور کرد من بودم.

ساخت برند شخصی مستلزم زمان است

دستیابی به هر هدف زمان و تلاش فراوانی نیاز دارد. مدت زیادی طول کشید تا من توانستم اعتبار و ارزش برند شخصی خود را به سطح قابل قبول و خوبی برسانم، سایر افسرادی که موفق به ساخت برند شخصی خود شده‌اند نیز همین تجربه را داشته‌اند.

برای ساخت برند خود تعلل نکنید. تلاش خود را از همین الان شروع کنید. هدف خود را مشخص کنید و سپس ببینید برای رسیدن به این هدف چه مسیری را باید طی کنید. تمام امکانات و موانع را بسنجید، سعی کنید مرحله به مرحله پیش بروید، سریع و فرز باشید و با انرژی مضاعف هدف خود را دنبال کنید.

هر هفته زمانی را صرف ساخت برند خود کنید و تا وقتی که به هدف خود دست نیافته‌اید ادامه دهید. تلاش شما به نتیجه خواهد رسید و برند شخصی‌تان به شما کمک خواهد کرد تا موفق‌تر باشید.

منبع: inc/zoomit

مهارت‌های من را افزایش داد، به زودی متوجه شدم که به خاطر تخصص و اطلاعات خوبم در زمینه مدیریت پروژه و برنامه‌های کاربردی شهرت فراوانی پیدا کرده‌ام. در واقع من موفق شده بودم تا برند شخصی خود را بسا معرفی‌کردن خود و توانایی‌هایم پایه‌گذاری کنم. پس از درک این مطلب از کارم استعفا دادم و کسب‌وکار شخصی خود را شروع کردم .

یکی از اصول مهم در زمینه ساخت برند شخصی این است که مهارت‌ها و تخصص‌های لازم در زمینه حوزه کاری‌تان را یاد بگیرید تا مردم شما را به عنوان فردی متخصص و با اطلاعات در این حوزه بشناسند. این شهرت و خوشنامی بخش مهمی از برند تجاری شما خواهد بود.

به روش‌های مختلفی اعتبار برند خود را بالا ببرید
در دنیای امروز مشتریان و کارفرمایان بسیار محتاطانه عمل می‌کنند و هیچ‌وقت بدون تحقیق و شناخت قبلی اقدام به معامله و استخدام کسی نمی‌کنند. بنابراین برای اینکه بتوانید به کمک برند شخصی خود کسب‌وکار جدیدی شروع کنید یا جایی استخدام شوید، باید توجه کنید که برندن‌تان از اعتبار و اعتمادپذیری کافی برخوردار باشد.

یکی از بهترین راه‌ها برای ایجاد اعتبار و اعتماد سخنرانی عمومی است. زمانی که شما برای گروهی سخنرانی می‌کنید، می‌توانید به طور مستقیم دانش و تجربیات خود را با آن‌ها به اشتراک بگذارید و اعتبار خود را به صورت شخصی ایجاد کنید.

راه‌های دیگری که به کمک آن می‌توانید پیام خود را با افراد دیگر به اشتراک بگذارید و اعتبار خود را به عنوان یک متخصص افزایش دهید نوشتن مقاله، وبلاگ یا حتی کتاب است.

در فضای مجازی به صورت حرفه‌ای فعالیت کنید

برند شخصی چگونگی شناخته‌شدن شما در دنیای بیرون است و شامل اطلاعاتی است که هنگام جست‌وجوی آنلاین در گوگل، وب‌سایت‌های مختلف و شبکه‌های اجتماعی در مورد شما نمایش داده می‌شود. تخصص و سابقه کاری و اعتبار فقط بخشی از آن را تشکیل می‌دهند، بنابراین سعی کنید که در فضای مجازی فعالیتی کاملا حرفه‌ای داشته باشید و همواره اطلاعات به روز و کامل در دسترس دیگران قرار دهید. آیا در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنید؟ آیا پروفایل خود را در لینکدین و سایر شبکه‌های اجتماعی تکمیل کرده‌اید؟ عکس پروفایل خود را چگونه انتخاب

گسترش فضای دیجیتال و شبکه‌های اجتماعی نیاز به برند شخصی را افزایش داده است. برند شخصی می‌تواند فرصت‌های شغلی فراوانی برای شما ایجاد کند. این روزها اهمیت برند شخصی بر کسی پوشیده نیست. اینکه خود را چگونه به اطرافیان خود معرفی کنید و نوع نگرش و تفکر آن‌ها در مورد شما تأثیر فراوانی در آینده شغلی‌تان خواهد داشت.

ماریا ماتارلی، کارآفرین و نویسنده کتاب ۱۲ مرحله برای داشتن یک زندگی خوب و انجام دادن کارها در این باره می‌گوید:

بزرگ‌ترین آرزوی من بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه و شروع اولین کارم داشتن کارت ویزیت مخصوص به خودم بود که اسم و موقعیت شغلی من روی آن نوشته شده باشد. کارت ویزیت برای من به معنای حرفه‌ای و عالی بودن در زمینه کاری‌ام بود و نشان می‌داد که من راه درستی را برای دستیابی به اهداف و آینده شغلی بهتر طی می‌کنم.

ولی متأسفانه من هیچ‌وقت موفق به داشتن کارت‌ویزیت نشدم، چون موقعیت شغلی من در محل کارم به گونه‌ای بود که ارتباطی مستقیمی با مشتریان نداشتم و به‌طور تمام وقت در داخل شرکت مشغول به کار بودم. اگر امروز این فرصت را داشتم که به عقب برگردم و از نو شروع کنم به طور حتم سعی می‌کردم به جای کار کردن برای دیگران، کسب‌وکار شخصی خودم را داشته باشم.

اگر شما نیز می‌خواهید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید، در آغاز کار بهتر است که یک کارت ویزیت داشته باشید. برای این کار کافی است که نام، موقعیت شغلی و یک آدرس آنلاین مانند آی‌دی لینکدین یا آدرس وب‌سایت را در کارت خود بنویسید.

در ادامه مراحل بعدی ساخت یک برند شخصی را با هم بررسی می‌کنیم.

در حوزه کاری خود متخصص شوید

من زمانی شروع به ساخت برند شخصی خودم کردم که به طور تمام وقت در شرکتی مشغول به کار بودم. این کار را خارج از ساعات کاری انجام می‌دادم و زمینه فعالیتم مبحث مدیریت پروژه‌ها در دنیای آی‌تی بود. سپس اقدام به شرکت در جلسه‌ها و نشست‌های محلی و سخنرانی در سمینارها کردم. به این ترتیب توانستم با افراد زیادی آشنا شوم و خودم را به مردم معرفی کنم.

شرکت در این کنفرانس‌ها و سخنرانی‌ها اطلاعات و