

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دلار تا کجا پیش می‌رود؟



سود بانکی هم حریف دلار نشد
گرچه نگرانی از هجوم سپرده‌های بانکی سررسیده شده به سمت بازار ارز، بانک‌ها را وادار به بالابردن نرخ سود و تحمیل زیان ناشی از آن، برای نگاهداشت منابع کرد، اما در همین بین و در زمانی که مردم در تردید برای ورود به بازار پریسک ارز یا ماندن در بانک‌ها بودند...

کاهش همزمان ۲۸ درصدی معاملات و افزایش ۶۲ درصدی قیمت

بازار مسکن زیر تیغ رکود و تورم

دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، گزارش تحلیلی بازار مسکن در مردادماه امسال را منتشر کرد و براساس آن، قیمت مسکن در مردادماه نسبت به مرداد سال قبل، رشد ۶۲ درصدی داشته، اما از نظر تعداد معاملات، کاهش ۲۸ درصدی را تجربه کرده است. مردادماه امسال ۱۳ هزار و ۱۲۰ فقره خرید و فروش مسکن با متوسط قیمت هر متر مربع ۷ میلیون و ۴۳۰ هزار تومان در تهران پشت سر گذاشته شد که...

محاکمه رسانه‌ها و اقتصاددانان معتقد به تزرهایی بازار

آیا دولت از گرانی طلا و ارز، سود می‌برد؟

مدیریت و کسب و کار



هوآوی اولین شرکتی بود که آیفون‌های جدید اپل را به سخره گرفت

- تشخیص ارزشمندی کالا توسط مغز
- خودشیفتگی کارفرما مسئول نابودی بهره‌وری کارکنان
- ۳ رکن اصلی فروش در سطح جهانی
- ۲ نکته مهم برای خلق محتوای جذاب در شبکه‌های اجتماعی
- ۱۵ نمونه موفق از تبلیغات تعاملی برای تکمیل کمپین برندامان
- ۵ نکته مشترک در نام تمام شرکت‌های بزرگ

۱۶ تا ۸



دلیل رکوردشکنی این روزهای بورس تهران چیست؟

هفته طلایی بورس

آیا کشورهای بریکس می‌توانند آمریکا را در عرصه تجاری دور بزنند؟

تقاطع تاریخی جنگ‌های تجاری

دیگر - به خصوص آنها که هنوز در راه توسعه قدم برمی‌دارند - در این خطر قرار دارند که به دلیل ضعف در زیرساخت‌ها و کمبود سرمایه و نیروی کار ماهر و سایر ملزومات، قادر به استفاده از پتانسیل‌های پیشرفت در عرصه علم و تکنولوژی نباشند. بنابراین، همکاری در میان کشورهای عضو بریکس برای توسعه آینده آنها کاملا حیاتی است.

در حال حاضر، هر یک از کشورهای عضو بریکس از امتیازاتی در حوزه علم و تکنولوژی بهره می‌برد. به عنوان مثال، چین در عرصه تجارت الکترونیک، پرداخت موبایلی و اقتصاد مشارکتی پیشرفت زیادی کرده است. یا هند موفقیت‌های زیادی در خصوص صادرات نرم‌افزارهای کامپیوتری و خدمات مرتبط با فناوری اطلاعات به دست آورده است. اگر نقاط قوت هر یک از کشورهای عضو بریکس در کنار یکدیگر قرار بگیرد، این امیدواری وجود خواهد داشت که دستاوردهای بیشتری حاصل شود و شکافی که هنوز بین کشورهای در حال توسعه و کشورهای توسعه‌یافته باقی مانده است تا حدی کمتر شود.

شوشیوچون، پژوهشگر مطالعات حوزه بریکس در آکادمی مطالعات اجتماعی چین در این خصوص می‌گوید اهمیت همکاری فزاینده اعضای بریکس باعث می‌شود فرصت‌های بیشتری در راستای انقلاب صنعتی چهارم به دست بیاید و همه از آن استفاده کنند.

دنیا سه بار به تغییر پارادایمی در عرصه تکنولوژی مواجه شده است. دفعه اول انقلاب صنعتی بود که از قدرت بخار و آب نشأت گرفت و در انگلیس رخ داد. دفعه دوم معرفی برق بود که هم‌زمان در کشورهایی مثل آلمان، فرانسه و آمریکا انجام شد. دفعه سوم هم ظهور اینترنت و سایر اشکال تکنولوژی مخابراتی بود که توسط آمریکا و بخشی نیز توسط اتحاد شوروی صورت گرفت. بسیاری از کشورهای در حال توسعه از این فرصت‌ها جا ماندند و طی دهه‌ها و قرون، در اقتصاد جهان به حاشیه رانده شدند. در شرایط مهم فعلی، کشورهای در حال توسعه باید به همکاری با یکدیگر و استفاده از فرصت‌ها روی بیاورند تا در آینده بالای مشابهی سرشان نیاید.

ایجاد منطقه آزاد صنعتی در اتیوپی توسط چین یکی از این نمونه‌هاست. برنامه‌های توسعه ملی و کاهش فقر در اتیوپی در همین راستا نزدیک‌تر و در دسترس‌تر به نظر می‌رسند چون ۲۰ کسب و کار مختلف در این ارتباط شروع شده‌اند که دامنه‌ای از کالاهای مختلف - از بتون گرفته تا کفش- را شامل می‌شوند و موفقیت‌های شغلی زیادی را برای مردم در اتیوپی ایجاد می‌کنند و سطح معاش را در این کشور بالا می‌برند.

البته چین آن‌قدر روی گسترش برنامه جاده ابریشم جدید متمرکز است که تلاش خواهد کرد همچنان کشورهای بیشتری را وارد این پروژه کند. این چیزی شبیه همان هدفی است که سازمان ملل متحد برای توسعه پایدار تا سال ۲۰۳۰ میلادی در نظر گرفته است.

مناسبات جنوب با جنوب

در جهان امروز، موج جدیدی از تحولات در عرصه علم، تکنولوژی و صنعت بر پایه هوش مصنوعی، دیتاهای بزرگ، اطلاعات کوانتومی و بیوتکنولوژی در حال شکل‌گیری است. این یعنی راه برای صنایع جدید و فرم‌های جدید کسب و کار هموار است و این مسئله می‌تواند به صورت اساسی روند توسعه جهانی و زندگی مردم را تغییر دهد. شوشیوچون، رئیس‌جمهور چین در نشست امسال بریکس به مسئله مشابهی اشاره کرد؛ اینکه حتما باید مسیر پرآباد توسعه را ادامه داد و شرکات‌های مختلف را براساس انقلاب صنعتی جدید شکل داد تا راه تقویت همکاری‌ها در عرصه سیاست‌های اقتصاد کلان، استراتژی‌های توسعه، تقویت و احیای نیروهای پیش‌برنده اقتصاد و احیای ساختارهای اقتصادی هموار باشد.

به گفته هو، جنگ‌های تجاری باعث شده‌اند که جهان در سال ۲۰۱۸ دوباره به یک تقاطع تاریخی برسد و به همین خاطر، باید سهم بیشتر و مهم‌تری را به اقتصاد دیجیتال و جنبه‌های جدید علمی اختصاص داد تا روند توسعه تجارت جهانی دچار مشکل نشود. انقلاب تکنولوژیکی جدید در عین حال باعث شده که برخی از کشورهای فرصت‌های بیشتر و بهتری را برای جهش‌های توسعه‌ای پیش روی خود ببینند. این مسئله آنها را قادر می‌سازد که توانایی‌های موجود خود را تقویت هم بکنند، اما برخی کشورهای

بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه در کنار هم تشکیل‌دهنده ۸۰ درصد از رشد اقتصاد جهانی هستند. بنا بر نرخ تبادل ارزی فعلی، این کشورها تقریباً ۴۰ درصد از بازده اقتصاد جهانی را تشکیل می‌دهند. اگر آنها با سرعت فعلی به رشد ادامه دهند، احتمالاً در یک دهه آینده این رقم به نیمی از بازده اقتصاد جهانی خواهد رسید.

به گفته چن، اوج‌گیری جمعی کشورهای در حال توسعه قابل بازگشت نیست و بنابراین، کشورهای بریکس قدرت آن را خواهند داشت که نقش مهمی در شکل‌گیری نظام عادلانه‌تر جهانی برای حمایت از منافع بازارهای نوظهور ایفا کنند. بریکس در حال حاضر نیز تلاش‌های موفقیت‌آمیزی برای اصلاح نظام اداره اقتصاد جهانی و افزایش حضور و نمایندگی بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه در صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی صورت داده است. هو بیلینگ، رئیس انستیتوی بازارهای نوظهور در دانشگاه نرمال پکن در این خصوص می‌گوید: «چین به وضوح اعلام کرده که به دنبال گشایش فضای کسب و کار است و می‌خواهد این رویه را در تطابق با روند عمومی توسعه جهانی انجام دهد؛ یعنی درست در نقطه مقابل پروتکشنیسم تجاری که دولت دونالد ترامپ در آمریکا آن را دنبال می‌کند.»

به گفته هو، یکی از راه‌های تحقق این هدف این است که برنامه‌هایی مثل پروژه جاده ابریشم جدید گسترش پیدا کنند و کشورهای در حال توسعه در چنین چارچوبی به اقدامات عملی برای تسهیل تجارت آزاد در جهان نزدیک و نزدیک‌تر شوند. این در شرایطی است که هماهنگی‌های تجاری چندجانبه‌ای که در حال حاضر در دنیا وجود دارد کاملاً ایده‌آل نیستند اما به هر حال مجموعه‌ای از قواعد در این خصوص پذیرفته شده‌اند و می‌توان بر مبنای آنها به بهبود تجارت جهانی امید داشت.

اهمیت همکاری از مرحله اول صنعتی‌سازی

در حال حاضر بسیاری از کشورهای در حال توسعه از توسعه ناهمگون و ناکافی در برخی حوزه‌ها رنج می‌برند و در این راستا از اقتصادهای توسعه‌یافته جا مانده‌اند. حالا این کشورها می‌دانند که رشد جامع و پایدار بیشترین اهمیت را در آینده‌شان دارد.

یکی از راه‌های توسعه همکاری بیشتر میان کشورهای در حال توسعه را باید در گسترش مناسبات تجاری آنها با آفریقا جست‌وجو کرد که جزو اولویت‌های کشورهای بریکس هم بوده و می‌تواند به الگویی برای همکاری آینده کشورهای جنوب با جنوب تبدیل شود. بسیاری از کشورهای آفریقایی در مراحل اولیه صنعتی‌سازی هستند و نیازی واقعی به جذب سرمایه‌گذاری، اکتساب تکنولوژی و تجربه در این کشورها وجود دارد. کشورهای بریکس در این راه می‌توانند در عرصه کاهش فقر، امنیت غذایی، نوآوری، توسعه زیرساخت‌ها و صنعتی‌سازی سهم زیادی در آفریقا داشته باشند. به گفته هو، این اهداف از طریق برنامه جاده ابریشم جدید نیز قابل انجامند چون در این پروژه، سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی زیادی در کشورهای مختلف - از جمله کشورهای آفریقایی- صورت می‌گیرد که از یک سو هدف چین را در توسعه مسیرهای تجارت جهانی برآورده می‌کند و از سوی دیگر، می‌تواند به ایجاد فرصت‌های استثنایی در کشورهای کمتر توسعه‌یافته منجر شود و آینده آنها را متحول کند.

«وقتی از یک تپه بزرگ بالا رفتی تازه می‌بینی تپه‌های زیاد دیگری هم هست که باید از آنها بالا بروی.» این یکی از جملات نلسون ماندلا رهبر فقید آفریقای جنوبی است که این بار توسط شوشیوچون، رئیس‌جمهور چین در نشست کشورهای بریکس در ژوهانسبورگ بیان شد. امسال دهمین سال تشکیل مکانیسم همکاری بریکس است و در این مدت، نمونه‌های زیادی از همکاری گروهی موفق پنج اقتصاد نوظهور جهان - یعنی برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی- دیده شده که از جمله آنها می‌توان به بانک جدید توسعه (ان‌دی‌بی) اشاره کرد.

به گزارش آینده‌نگر به نقل از بیجینگ ریویو، اوضاع جهان در سال‌های اخیر به شدت تغییر کرده و مسائلی مثل یک‌جانبه‌گرایی که انتظار نمی‌رفت گریبان تجارت دنیا را بگیرند با ریاست جمهوری دونالد ترامپ در آمریکا ناگهان دوباره پدیدار شده‌اند. در چنین شرایطی احتمالاً اقتصادهای نوظهور و کشورهای در حال توسعه به نفع‌شان است که در راه انقلاب صنعتی چهارم و به نام ارزش‌های تجارت آزاد با یکدیگر همکاری گسترده‌ای داشته باشند و به رشد اقتصادی جامع‌تر یکدیگر کمک کنند.

نشست اخیر کشورهای بریکس با عنوان «همکاری برای رشد جامع و رفاه مشترک در انقلاب صنعتی چهارم» در سایه تقابل آمریکا با بقیه جهان و به خصوص چین در عرصه تجاری برگزار شد و طبعاً این مسئله در نگاه آینده این کشورها به مناسبات خودشان تأثیر زیادی داشت. کشورهای عضو بریکس در بیانیه‌هایی خودشان متعهد شدند که در نظام چندجانبه تجارت جهانی تمام تلاش خود را برای دفاع از اقتصاد باز جهانی به کار ببرند تا منافع جهانی شدن و تحقق توسعه پایدار و رفاه همچنان شامل حال‌شان شود.

چن فنګینگ پژوهشگر ارشد اقتصاد بین‌الملل در انستیتوی روابط بین‌الملل چین با اشاره به همین موضوع می‌گوید کشورهای بریکس چاره‌ای ندارند جز آنکه در مقابل پروتکشنیسم تجاری بایستند. او معتقد است که جهان امروز بی‌تعادل شده و کشورهای در حال توسعه در نظام بین‌المللی دچار خسران شده‌اند. در چنین شرایطی هیچ کشوری - حتی اقتصادهایی مثل چین، روسیه یا هند- قادر نخواهند بود به تنهایی در برابر پروتکشنیسم تجاری آمریکا بایستند اما وقتی بلوکی مثل بریکس وجود دارد، می‌تواند در این خصوص چاره‌اندیشی کرد. پنج انگشت می‌توانند یک مشت بسازند و با مشکل مقابله کنند.

کشورهای بریکس نماینده حدود ۴۰ درصد از جمعیت جهان هستند و یک‌چهارم از اقتصاد جهانی را نیز به خود اختصاص داده‌اند. این کشورها در سال ۲۰۱۷ بیش از ۵۰ درصد رشد اقتصادی جهان را تشکیل دادند. دیدگاهی که کشورهای بریکس به آینده دارند، متمرکز بر تعامل گسترده با سایر کشورهای در حال توسعه دنیا است و این همان چیزی بود که آنها سال گذشته در همین نشست بریکس در شیمان در چین نیز بر سر الگویش توافق کردند. به گفته چن، بریکس نه‌تنها به سکویی برای همکاری در میان اعضای تشکیل‌دهنده‌اش بدل شده بلکه راهی برای همکاری کشورهای جنوب با جنوب هم هست؛ یعنی مثلاً تعامل با کشورهای در آفریقا مثل رواندا، سنگال، گابن، اوگاندا، اتیوپی، توگو، برونیدی، نامیبیا و آنگولا.

آگهی مناقصه عمومی
دو مرحله‌ای
ZISCO
Zarand Iranian Steel Co.
نام شرکت مناقصه گزار: شرکت فولاد زرند ایرانیان
موضوع مناقصه: مهندسی معکوس قطعات بدگی مجتمع‌های فولادسازی، کک‌سازی، کنسراتور و گندله‌سازی شرکت فولاد زرند ایرانیان
متقاضیان محترم جهت کسب اطلاع از شرایط مناقصه به نشانی اینترنتی:
Zisco.midhco.com
مراجعه و در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تماس: ۰۲۴-۳۳۳۶۸۷۱۰-۱۷
داخلی ۱۴۴۷ سرکار خقم شاکری و در صورت نیاز به اطلاعات فنی با آقای مهندس خالویی، داخلی ۱۲۴۴ نشانی حاصل نمایند.
روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت فولاد زرند ایرانیان

سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

بزرگ‌ترین ترس ژرمن‌ها

ترامپ خواب را از چشم آلمانی‌ها ربود

ترامپ و سیاست‌هایش تنها برای کشور ایران و کشورهای خاورمیانه عجیب و ترسناک نیست بلکه مطالعات انجام‌شده در کشور آلمان نشان می‌دهد ترامپ اولین موضوعی است که خواب را از چشم مردم آلمان ربوده است.

به گزارش خبرآنلاین، یکی از شرکت‌های بیمه آلمانی در مطالعه‌ای با عنوان بزرگ‌ترین ترس‌های آلمانی‌ها از ۲۴۰۰ نفر از زنان و مردان بالای ۳۰سال این کشور سوال کرده که مهم‌ترین ترس و نگرانی آنها برای سال‌های پیش رو چیست و جالب اینجاست که بزرگ‌ترین ترس اعلام‌شده توسط این افراد، ترامپ عنوان شد. مطالعه بزرگ‌ترین ترس‌های آلمانی‌ها هر ساله طی ۲۴ سال گذشته انجام شده است ولی هیچ‌گاه سیاست‌های یک کشور هم‌پیمان به عنوان بزرگ‌ترین نگرانی مردم مطرح نبود. در سال‌های اخیر ترس اصلی مردم آلمان، تروریسم و افزایش شمار پناهجوها بود که هر دو روی سطح امنیت و شرایط اقتصادی کشورشان می‌توانست تأثیر منفی داشته باشد ولی این بار آلمانی‌ها نگران سیاست‌های رئیس‌جمهور آمریکا هستند که نه به پیمان‌های بین‌المللی پایبند است و نه منافع امنیتی و اقتصادی اروپا برایش اهمیت دارد. رئیس‌جمهوری که سیاست‌هایش مورد انتقاد شمار زیادی از اقتصاددانان و سیاستمداران در دنیا است.

طبق این مطالعه، ۶۹درصد از افراد اعلام کردند: ترامپ و بی‌توجهی او به پیمان‌های جهانی و توافق‌های بین‌المللی اصلی‌ترین و مهم‌ترین نگرانی مردم است. سیاست‌های مخالف تجارت آزاد و افزایش تعرفه‌های تجاری که توسط دولت ترامپ ایجاد شد و حتی علیه دوستان و هم‌پیمانان این کشور هم استفاده شد، باعث شده است تا مردم نگران سیاست‌گذاری‌های آتی او باشند. سیاست‌هایی که می‌تواند روی اقتصاد کشور آلمان اثر منفی داشته باشد.

پروفیسور منفرد اشمیت، که مدیر این پروژه تحقیقاتی بود می‌گوید: دومین ترس مردم آلمان تروریسم و حملات تروریستی است. ۶۵درصد از افراد مورد مطالعه اعلام کرده‌اند که هر روز نگران این مساله هستند. ۶۳درصد از افراد مورد مطالعه اعلام کردند احساس می‌کنند مقامات کشور آلمان و سازمان‌ها و موسسات توانایی لازم برای برخورد با مساله پناهجوها را ندارند و افزایش شمار پناهجوها در کشور هم در میان‌مدت می‌تواند به اقتصاد آسیب وارد کند. ۴۲درصد از افراد مورد مطالعه نگران این مساله بودند که افزایش شمار پناهجوها در کشور آلمان زمینه را برای افزایش تنش بین مردم آلمان و این پناهجوهای خاورمیانه‌ای را فراهم کند. نکته مهم این است که طی ۱۰ سال گذشته همواره تروریسم اصلی‌ترین نگرانی مردم آلمان بوده است. در سال ۲۰۱۷ و ۲۰۱۶ ۲۰۱۶ میلادی ۷۳درصد از مردم آلمان نگران افزایش تروریسم در کشور بودند. در سال ۲۰۱۶ دومین نگرانی مردم افزایش بدهی‌های دولتی در کشورهای اروپایی بود که به زعم آنها می‌توانست به اقتصاد آلمان آسیب وارد کند.

نیویورک جای لندن را گرفت

جذاب‌ترین قطب مالی جهان

با افزایش خروج موسسات مالی از لندن به دلیل برگزیت، نیویورک جای این شهر را به عنوان جذاب‌ترین مرکز مالی جهان گرفت.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، خروج انگلیس از اتحادیه اروپا اصلی‌ترین ریسک بر سر فعالیت‌های مالی شهر لندن است چرا که احتمالاً بانک‌های مستقر در این شهر، دسترسی خود به بازار مشترک اتحادیه اروپا را که بزرگ‌ترین اتحادیه تجاری جهان است از دست خواهند داد. بنابر نتایج شاخص مراکز مالی سال ۲۰۱۸ که براساس معیارهایی چون زیرساخت‌ها و دسترسی به بازارهای جهانی، ۱۰۰ شهر مالی جهان را رده‌بندی کرده است، نیویورک موفق شد جای لندن را بگیرد و دو شهر آسیایی هنگ‌کنگ و سنگاپور در رده‌های سوم و چهارم قرار گرفته‌اند. مارک بیندل - از دست اندرکاران تهیه این شاخص گفت: روز به روز به تاریخ خروج انگلیس از اتحادیه اروپا نزدیک‌تر می‌شویم با این حال هنوز مشخص نیست که لندن می‌خواهد با این مساله چگونه کنار بیاید. ترس از دست دادن کسب و کار در سایر شهرهای اتحادیه اروپا باعث کاهش رقابت‌پذیری لندن شده است.

از سال ۲۰۱۶ که انگلیس تصمیم به ترک اتحادیه اروپا گرفت برخی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین مراکز مالی جهان تصمیم به ترک لندن و انتقال مقر فعالیت‌های خود به دیگر شهرهای اروپایی گرفته‌اند. احتمال می‌رود بین ۳۵۰۰ تا ۱۲ هزار شغل مرتبط با صنایع مالی در لندن پس از برگزیت از بین برود. خدمات مالی بزرگ‌ترین مالیات‌دهنده به دولت در بین صنایع مختلف انگلیس است و ۱۲درصد تولید ناخالص داخلی انگلیس را تشکیل می‌دهد.

۱۰کشور برتر از نظر مزایای بازنشستگی

سوییس در صدر

طبق نتایج شاخص بازنشستگی ۲۰۱۸، کشورهای غربی بهترین سیستم بازنشستگی در جهان را در اختیار دارند. به گزارش ایسنا به نقل از فاکس نیوز، یک دهه پس از بحران اقتصادی جهان هنوز هم مردم سراسر جهان با مشکلات متعددی از نظر تأمین مخارج زندگی خود مواجهند و هزینه‌های درمانی سنگین باعث افزایش بدهی افراد سالمند و بازنشسته شده است. با این حال بازنشستگان در برخی از کشورهای دارای سطح زندگی بهتری هستند. در مطالعات موسسه «اتیکسیس»، از سیستم بازنشستگی ۴۳ کشور جهان از نظر مزایای رفاهی و امنیت مالی، سوییس در صدر رده‌بندی اسامی قرار گرفته است. کشوری که به خاطر سیستم درمانی، کیفیت زندگی و مراقبت‌های درمانی زبانزد است. ایسلند موفق شده است با بهبود سطح درآمد افراد در آستانه بازنشستگی به رده دوم صعود کند. نام نروژ و سوئد به عنوان دو کشور دیگر منطقه اسکاندیناوی نیز در بین ۴ کشور برتر دیده می‌شود. آمریکا در بین ۱۰ کشور اول جای ندارد و عنوانی بهتر از شانزدهمی کسب نکرده است. بر همین اساس ۱۰ کشور برتر از نظر نظام بازنشستگی به ترتیب عبارتند از: سوییس، ایسلند، نروژ، سوئد، نیوزیلند، استرالیا، ایرلند، دانمارک، کانادا، هلند.



نقدینگی را عملاً از دست داده است.

محاکمه رسانه‌ها و اقتصاددانان معتقد به تز رهایی بازار

وی توضیح داد: بحثی وجود دارد که برخی اقتصاددانان می‌گویند نرخ ارز را تا هر جا که سقف بازار اجازه می‌دهد، رها کنید در حالی‌که این عده از این نکته غافل هستند که بازار سقف ندارد در جامعه ملت‌هایی مانند ایران چون فقط بازیگران بازار وارد این بخش نمی‌شوند و کسان دیگری نیز مانند مردم که بازیگر نیستند وارد این بازار می‌شوند؛ بازار دیگر سقف ندارد. برای نمونه در پیش فروش خودرو و در عرض ۳ساعت بیش از ۴۰هزار خودرو به فروش رفته است، بنابراین کسانی که انتظاراتی دارند به اعتقاد بنده باید محاکمه شوند و اگر قرار شد محاکمه‌ای در کشور صورت بگیرد و بعضی از مسئولان به دلیل بی‌مادلاتی محاکمه شوند باید روزنامه‌ها و رسانه‌ها و همچنین اقتصاددانانی که به این تز دامن می‌زدند نیز به عنوان خیانت ملی محاکمه شوند.

وی ادامه داد: در حال حاضر تبعات این مساله منجر به زمین زدن ملت شده است و ممکن است منجر به بروز عواقب سیاسی شود. دوانی تأکید کرد: به اعتقاد بنده آن رسانه‌ها و روزنامه‌هایی و تولیدگران اقتصادی کت و سلواری که بارها گفتند بازار را رها کنید تا خودش درست شود اکنون باید در رسانه ملی بیاورند به مردم جواب دهند که تبعات تز و نظرشان چه شده است؟ زیرا اکنون سفره مردم خالی شده است. در این مملکت اشتباه این است که همیشه سرباز و افسر نظامی و یا مختل را محاکمه می‌کنند، بنابراین آنچه اکنون در دنیای مجازی مطرح شده به این معناست که مردم بترسند و دلارها را به بازار بریزند تا دولت بخرد به نظر خیلی واقعی نیست.

تأثیر دور جدید تحریم‌ها بر بازار ارز

این پژوهشگر اقتصادی در پاسخ به این سوال که با آغاز دور جدید تحریم‌ها در آبان‌ماه پیش‌بینی شده قیمت ارز به شدت افزایش یابد و به حدود ۲۰ تا ۲۵هزار تومان برسد، آیا دولت می‌تواند شرایط را کنترل کرده و مانع افزایش نرخ ارز در بازار شود، گفت:به‌طور طبیعی با آغاز دور جدید تحریم‌ها، شدت افزایش نرخ ارز بیشتر خواهد شد بنابراین ابزارها و اهرم‌های غیراقتصادی بر نرخ ارز موثر شده است مثلاً انتظارات و تصورات مردم که ممکن است اتفاقی بیفتد؛ دلان و کسانی که در صدد ضربه زدن به دولت هستند و به این ماجرا دامن می‌زنند؛ نهادهای غیرپاسخگو که عمده صادرات ارز غیرنفتی کشور را در دست دارند و

دوگانه نقدینگی و تورم در اقتصاد ایران

تورم بزرگ در راه است؟

همانطور که در همه دنیا این اتفاق می‌افتد در حالی‌که با این تَشَتُّت آرای موجود نمی‌توان کاری کرد و به نظر می‌رسد در صورت عدم اصلاحات تورم نقطه به نقطه امسال به صد در صد برسد.»

در شرایطی این کارشناس اقتصادی و بورسی کشور از بروز تورم نقطه به نقطه «صد درصدی» ابراز نگرانی می‌کند که در روزهای گذشته برخی از کارشناسان هم پیش‌بینی تورم بالای ۶۰درصد را برای اقتصاد ایران تا پایان سال دارند که این عده هم بی‌سابقه و یک عدد منفی تاریخی برای اقتصاد کشور خواهد بود. نکته‌ای که در جلسه طرح سوال نمایندگان از رئیس‌جمهور هم از سوی محمدحسین فرهنگی، نماینده مردم تبریز در مجلس مطرح شد، او گفت: «تورم نقطه به نقطه ماهانه نوید تورم ۶۰درصدی در سال جاری را می‌دهد که بالاترین میزان تورم در تاریخ معاصر کشور است.»

تخلیه تورم انباشته در اقتصاد

مسعود نبلی، مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور هم چند روز پیش با بیان اینکه بیماری اصلی اقتصاد ایران، نقدینگی است، گفت: «به نظر می‌رسد به آن میزانی که نقدینگی رشد کرده، تورم افزایش نیافته پس ممکن است تورم انباشته‌ای در این سال‌ها بروز کرده باشد که چون تجربه‌ای از آن نداریم، نمی‌توانیم آثار آن را هم به‌خوبی بسنجیم. او در ادامه هشدار داد: خطر این است که تورم انباشته ایجاد شده در سال‌های گذشته در اقتصاد ایران بروز کند. البته احتمالاً بخشی از تورم انباشته ایجادشده در سال‌های گذشته در طول دو ماه گذشته در اقتصاد تخلیه شده است.»

مسعود نبلی، مشاور اقتصادی رئیس‌جمهور هم چند روز پیش با بیان اینکه بیماری اصلی اقتصاد ایران، نقدینگی است، گفت: «به نظر می‌رسد به آن میزانی که نقدینگی رشد کرده، تورم افزایش نیافته پس ممکن است تورم انباشته‌ای در این سال‌ها بروز کرده باشد که چون تجربه‌ای از آن نداریم، نمی‌توانیم آثار آن را هم به‌خوبی بسنجیم. او در ادامه هشدار داد: خطر این است که تورم انباشته ایجاد شده در سال‌های گذشته در اقتصاد ایران بروز کند. البته احتمالاً بخشی از تورم انباشته ایجادشده در سال‌های گذشته در طول دو ماه گذشته در اقتصاد تخلیه شده است.»

آیا دولت از گرانی طلا و ارز، سود می‌برد؟

یادداشت

ضرورت پیش‌بینی‌پذیر شدن
سیاست و اقتصادهادی خانیکی
استاد علوم ارتباطات

۱- نامشخص بودن افق‌های پیش رو و «هراس از آینده» از جمله نشانه‌های آشکار شکل‌گیری ذهنیت جمعی جدیدی در ایران است که آثار خود را بر همه ابعاد زندگی اجتماعی، اقتصادی و سیاسی مردم ما نهاده است. چیرگی این دو وجه بر افکار عمومی امکان هرگونه گفت‌وگو و تلاش برای توصیف و تبیین وضع موجود را نیز دشوار می‌کند و فضای جدید تسلط رسانه‌ای را به سوی خوانش و فهم نومیادانه نه‌تنها از فردا بلکه از امروز و دیروز کشور پیش می‌برد. ذهن و زبان مایوس و نگران تاب و تمایل مدارا، خردورزی، مفاهمه و کنش مشترک برای خروج از تنگناها و بحران‌ها ندارد.

۲- رسانه‌ها در موقعیت‌هایی از این دست با خطر گرفتاری در گرداب عملیات روانی و اخبار جعلی روبه‌رو می‌شوند. زمینه‌های صنفی- اجتماعی معمولاً میل به جعل خبر را به جای نقل آن بیشتر می‌کنند و معمولاً راه را بر انفعال و سکوت صاحب‌نظران و سرآمدان جامعه به جای حضور فعال و موثر آنان می‌گشایند. آینده بی‌افق، آزادی جریان اطلاعات و سلامت دنیای رسانه‌ای را به وضوح در معرض تخریب و تهدید قرار می‌دهد.

۳- پیدایش این‌گونه وضعیت الزام ناشی از واقعیت‌ها نیست، باز‌نمایی واقعیت‌ها گاه تأثیرگذارتر از خود واقعیت‌ها می‌شود.

مهم‌تر از مخاطرات موجود، اوضاع اقتصادی و اجتماعی کشور، تصویر ذهنی آنها به ویژه در ابعاد جمعی است و روشن اینکه مخالفان در همین فضای ذهنی و رسانه‌ای بیشتر سرمایه‌گذاری می‌کنند، تغییر افکار عمومی و آشفته کردن ذهنیت‌های جمعی پیشران همه سیاست‌گذارها است.

۴- در چنین شرایطی ضرورت و در عین حال دشواری تشخیص و تبیین روندها و افق‌های اقتصادی و اجتماعی و سیاسی با وضوح بیشتری حس می‌شود. کار، دانش، تخصص و تجربه درک درست مسئله‌ها، چالش‌ها و ابرچالش‌هاست. آینده را کشف نمی‌کنند، آینده را می‌سازند. راه ساختن آن، یافتن راه‌ها و روندهای تحقق برپایه عوامل ذی‌ربط و ذی‌مدخل است.

۵- البته آینده‌نگری و آینده‌پژوهی در شرایط پیچیده کاری به غایت سخت است، وقتی عاملیت انسانی و اجتماعی به مجموعه عوامل قابل مشاهده عادی افزوده می‌شود تحلیل روندها و تبیین افق‌ها پیچیده، چندوجهی و تخصصی می‌شود. بیان خاطراتی در این باب دشواری این کار را به درستی نشان می‌دهد. در بهمن‌ماه سال ۱۳۸۲ به همت موسسه پژوهش و برنامه‌ریزی سازمان مدیریت و تلاش دکتر علی پایا و دکتر حسین راغفر نشست عالمانه‌ای پیرامون آینده‌نگری علوم در ایران سامان گرفت. روانشاد دکتر محمدامین فانی‌راد که به این موضوع از نظر علوم اجتماعی می‌پرداخت برای نشان دادن سختی آینده‌نگری در علوم اجتماعی مثالی زد و گفت: شاید دشوار نباشد که از آینده علوم زیستی و مهندسی زنتیک برای یک دهه بعد در ایران سخن درست بگوییم، اما آیا کسی می‌تواند نتیجه انتخابات مجلس هفتم را به درستی و یا تحولات قیمت مسکن را در بهار آینده پیش‌بینی کند؟ پاسخ گفتن به پرسش او به راحتی سخت بوده چون تغییرهای موثر در وقوع این رخدادهای اقتصادی و سیاسی بیشتر، پیچیده‌تر و نامتین‌تر بودند.

۶- با وجود همه این واقعیت‌ها می‌توان و باید به سوی پیش‌بینی‌پذیر کردن سیاست و اقتصاد در ایران رفت، چنان‌که جهان دانش و تخصص‌ها نیز به این سو رفته است. گشودن باب گفت‌وگو در حوزه‌های آکادمیک، در جامعه مدنی و در میدان‌های تجربی، امکان شناخت روندهای موجود و تحمل را فراهم می‌کند، رسانه‌ها، به ویژه رسانه‌های تخصصی می‌توانند عرصه‌هایی برای انعکاس این گفت‌وگوهای واقعی باشند. ایهام و ابهام غالباً محصول دنیاهای بسته و فضاهای غیرگفت‌وگویی است که در آنها مسئولان در غیاب اندیشمندان و کارشناسان تک‌گویی می‌کنند و نخبگان نیز به جای حضور در متن واقعیت‌ها در حاشیه‌ها می‌مانند و امکان زمینه فهم مشترک میان حکومت، نخبگان و جامعه یا از میان می‌رود و یا در نهایت ضعیف و بی‌اثر باقی می‌ماند. به جد باور کنیم که پیش‌بینی‌پذیر کردن سیاست و اقتصاد برای ایران یک ضرورت حیاتی است که می‌تواند هراس از آینده را کم کند و فرصت‌ها و ظرفیت‌های ناشناخته را در برابر تهدیدها و مخاطرات پیش رو به درستی نشان دهد.

منبع: آینده‌نگر

کاهش همزمان ۲۸ درصدی معاملات و افزایش ۶۲ درصدی قیمت

بازار مسکن زیر تیغ رکود و تورم



مقایسه میانگین قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در مرداد امسال با مدت مشابه سال گذشته نشان می‌دهد بیشترین افزایش قیمت مسکن در منطقه ۵ با رشد ۸۳.۱ درصدی رخ داده و کمترین میزان رشد نیز به منطقه ۱۲ با ۲۴.۳ درصد تعلق دارد.

میانگین قیمت یک متر مربع واحد مسکونی در مناطق ۱ تا ۶ تهران از قیمت متوسط پایتخت (۷.۴ میلیون تومان) بالاتر است. گران‌ترین واحدهای مسکونی با سن بنای کمتر از ۵ سال با میانگین ۸ میلیون و ۶۹۰ هزار تومان و ارزان‌ترین واحدها نیز به خانه‌های با سن بنای بین ۱۶ تا ۲۰ سال با میانگین قیمتی ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان اختصاص داشت. از نظر تعداد معاملات نیز منطقه ۵ با ۱۶۱۹ فقره معامله مسکن بیشترین تعداد خرید و فروش واحدهای مسکونی را در ماه گذشته در اختیار گرفت که معادل ۱۴.۵ درصد کل معاملات مسکن تهران محسوب می‌شود. کمترین سهم بازار مسکن نیز به منطقه ۱۹ با ۸۱ فقره معامله معادل ۰.۷ درصد کل معاملات پایتخت تعلق دارد. این در حالی است که تعداد معاملات مسکن در منطقه ۱۳ تهران در مرداد امسال نسبت به مرداد سال گذشته نصف شده و کاهش ۴۹.۹ درصدی داشته است.

واحدهای مسکونی کمتر از ۵ سال ۳۸.۷ درصد و واحدهای بالای ۲۰ سال ۲۸.۸ درصد معاملات مسکن تهران را در مردادماه شامل می‌شدند به طور کلی ۵۷ درصد معاملات به واحدهای زیر ۱۰ سال تعلق داشته

دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، گزارش تحلیلی بازار مسکن در مردادماه امسال را منتشر کرد و براساس آن، قیمت مسکن در مردادماه نسبت به مرداد سال قبل، رشد ۶۲ درصدی داشته، اما از نظر تعداد معاملات، کاهش ۲۸ درصدی را تجربه کرده است.

به گزارش مهر، مردادماه امسال ۱۳ هزار و ۱۲۰ فقره خرید و فروش مسکن با متوسط قیمت هر متر مربع ۷ میلیون و ۴۳۰ هزار تومان در تهران پشت سر گذاشته شد که این میانگین قیمت نسبت به ماه قبل از آن (تیرماه ۹۷) ۶.۳ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل (مرداد ۹۶) ۶۲ درصد افزایش یافت.

این افزایش بی‌سابقه قیمت (بیش از ۶۰ درصد) در حالی است که از نظر تعداد معاملات نسبت به ماه قبل (تیر امسال) ۴.۹ درصد و نسبت به ماه مشابه سال گذشته (مرداد ۹۶) ۲۸.۱ درصد کاهش تعداد خرید و فروش مسکن را شاهد هستیم. براساس اظهار نظر کارشناسان افزایش بیش از انتظار قیمت‌ها همزمان با کاهش شدید تعداد معاملات نشان‌دهنده ادامه رکود تومی در بازار مسکن است.

گزارش تحلیلی دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی می‌افزاید: واحدهای مسکونی منطقه یک پایتخت با متری ۱۵ میلیون و ۸۹۰ هزار تومان گران‌ترین و منطقه ۱۸ با متری ۳ میلیون و ۹۰ هزار تومان ارزان‌ترین منطقه تهران در مردادماه امسال بودند.

احتمال جهش قیمت نفت به ۸۰ دلار

بوی نفت از اوپک بر نمی‌خیزد

بازار را جبران خواهند کرد و این که چه میزان قادر به جبران خواهند بود.

آژانس بین‌المللی انرژی که به اقتصادهای بزرگ جهان درباره سیاست انرژی توصیه می‌کند، در گزارش ماهانه خود اعلام کرد: میزان عرضه محدودتر می‌شود و اگر روند کاهش صادرات ونزوئلا و ایران ادامه پیدا کند، بازارها ممکن است دچار کمبود عرضه شده و قیمت‌ها جهش پیدا کند، مگر این که افزایش تولید سایر کشورها، این مسئله را جبران کند.

قیمت نفت در روز چهارشنبه به دلیل نگرانی‌ها نسبت به کمبود عرضه و همچنین نسبت به آسیب دیدن تقاضا به دلیل جنگ تجاری میان چین و آمریکا به بالای ۸۰ دلار در هر بشکه صعود کرده بود. براساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، اگرچه اوپک و متحدانش شامل روسیه وعده داده‌اند که تولیدشان را افزایش دهند، اما باید دید چطور به این وعده عمل می‌کنند. عربستان سعودی تولید نفت خود را در ماه میلادی گذشته ۷۰ هزار بشکه در روز افزایش داده و به ۱۰.۴۲ میلیون بشکه در روز رساند، اما هنوز با سطح ۱۱ میلیون بشکه در روز که مقامات عربستانی وعده داده بودند، فاصله دارد.

اگرچه آژانس هشدار داده که چالش‌های بازارهای نوظهور نظیر سقوط ارزش ارزهای ملی و اختلافات تجاری، ریسکی را برای دورنمای تقاضا در سال ۲۰۱۹ ایجاد کرده است، اما پیش‌بینی خود از رشد مصرف را بدون تغییر نگه داشت.

در این بین، ریسک‌های عرضه فراوان‌تر هستند. ذخایر نفت در اقتصادهای توسعه‌یافته به پایین میانگین معمول رسیده و در سه ماهه

نوسان قیمت نفت در هفته‌های اخیر، موضوع بسیاری از رسانه‌های خبری دنیا بوده است و آنها درباره رسیدن قیمت هر بشکه نفت به مرز ۱۰۰ دلار تا انتهای فصل پاییز گمانه‌زنی‌ها کرده‌اند. همین امر موجب شده تا برخی از کارشناسان، نگران گذشتن قیمت نفت از مرز ۱۰۰ دلار و تأثیر منفی آن بر روی اقتصاد کشورهای مصرف‌کننده غربی و در نهایت اقتصاد دنیا باشند. بحران ارزی کشورهای در حال گذار هم تأثیر زیادی روی نایسامانی بازار نفت در این روزها دارد. کشورهای مثل چین و روسیه و ترکیه شاهد افت زیاد ارزش پول ملی خود هستند و این وضعیت در کشورهای آژانتین و برزیل و شماری دیگر از اقتصادهای در حال گذار دیگر نیز دیده می‌شود. نکته اینجاست که این بار تحولات جهان، اوپک، بزرگ‌ترین کارتل نفتی را به حاشیه رانده و ابتکار عمل را به دست دیگر کشورها داده است.

همچنین آژانس بین‌المللی انرژی نیز در گزارش ماهانه خود هشدار داده که قیمت‌های نفت ممکن است به بالای ۸۰ دلار در هر بشکه صعود کند، مگر این که سایر تولیدکنندگان، عرضه کمتر از سوی ایران و ونزوئلا را جبران کنند.

به گزارش ایسنا، آژانس بین‌المللی انرژی در این گزارش به متاثر شدن صادرات نفت ایران در آستانه اجرای تحریم‌های آمریکا و بحران اقتصادی در ونزوئلا که تولید نفت این کشور را به پایین‌ترین میزان در چند دهه گذشته رسانده است، اشاره کرد. این آژانس گفت: معلوم نیست عربستان سعودی و سایر تولیدکنندگان چگونه کمبود عرضه به

وزارت اقتصاد اعلام کرد

ردپای آمریکا در اغتشاش ارزی ایران

شناسایی مبادی ریال دریافتی توسط این پایگاه‌ها مبتنی بر شناسایی، جذب و هدایت سرمایه‌های ایرانیان برای ایجاد اختلال در نظام اقتصادی و فراخوان ریال و چک‌های مسافرتی از مناطق مرزی اعلام کرده است. ساماندهی شبکه‌ای از عوامل کارگزار اسعاری منطقه‌ای دارای مرادوات گستره با بازار پولی ایران و اعزام گروه‌های دارنده ریال ایرانی به شهرهای مرزی و حتی در عمق ایران به منظور آغاز عملیات جمع‌آوری دلار از یک سو و فراخوان مراجعه سوداگران عمده بازار ارز به عوامل ساماندهی شده در پایگاه‌های موصوف، از سوی مرکز حراست وزارت اقتصاد به عنوان بخشی دیگر از این اقدامات ذکر شده است.

این گزارش اعلام کرده است که ایجاد همگرایی بازاری عوامل به منظور ساماندهی تمرکز شوک بر بازار و تلاش برای حفظ عملیات شوک تا پنج روز کاری و هدایت ارزهای جمع آوری شده در مسیر اختلال در نظام اقتصادی ایران، از جمله دیگر اقدامات مشترک وزارت خارجه، خزانه داری و دستگاه اطلاعاتی آمریکا در راستای اجرای برنامه عملیاتی اغتشاش در بازار ارزی ایران محسوب می‌شود.

وزارت اقتصاد اعلام کرد وزارت خارجه، خزانه‌داری و دستگاه اطلاعاتی آمریکا برای اغتشاش در بازار ارزی ایران همکاری مشترک دارند.

به گزارش وزارت اقتصاد، مرکز حراست این وزارتخانه در گزارشی اعلام کرد: براساس طرح همکاری مشترک وزارت خارجه، خزانه‌داری و دستگاه اطلاعاتی آمریکا، برنامه عملیاتی اغتشاش در بازار ارزی ایران از طریق القای شوک‌های زمان‌بندی‌شده در راستای افزایش ناطلمینانی به پایداری ارزش ریال در برابر ارزهای خارجی، با بهره‌گیری از پایگاه‌های آمریکا در برخی کشورهای همجوار در جریان است.

این گزارش با تأکید بر اینکه پژوهشگران مرکز حراست وزارت متبوع، این فرآیندهای عملیاتی را شناسایی و رصد می‌کنند، می‌افزاید: عوامل میدانی این پروژه که در ایران عمل می‌کنند اکثراً از هدایت چنین ساز و کار اطلاعاتی آمریکا اطلاع نداشته و تصور می‌کنند در فرآیند عملیات سوداگران بازار، مشارکت و کسب سود می‌کنند.

مرکز حراست وزارت اقتصاد بخشی از فرآیند عملیات مذکور را شامل

آگهی مزایده عمومی
شماره ۶۱-۶-۹۷ ت

شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در نظر دارد انجام سرمایه‌گذاری به منظور تجهیز و بهره‌برداری (استخراج) و فروش سنگ آهن در معدن گل‌منده واقع در استان یزد را از طریق مزایده عمومی با تضمین شرکت در مزایده به مبلغ ۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (دو میلیارد و پانصد میلیون) ریال (واریز نقدی یا ضمانتنامه بانکی) اجرا نماید.

بدینوسیله از علاقمندان دعوت بعمل می‌آید جهت کسب اطلاعات بیشتر و تهیه اسناد مزایده از تاریخ ۹۷/۶/۱۹ و حداکثر تا ساعت ۱۶ مورخ ۹۷/۶/۳۱ با در دست داشتن معرفی‌نامه و اصل فیش واریزی به مبلغ سیصد هزار ریال بحساب شماره ۰۱۰۵۷۹۹۳۵۹۰۰۵ نزد بانک ملی شعبه ایثار تهران (کد ۱۷۹۹) بنام این شرکت به آدرس: تهران بالاتر از میدان ولیعصر روبروی سینما استقلال شماره ۱۷۱۳ برج جنوبی - طبقه ششم - امور بازرگانی مراجعه نمایند. ضمناً مهلت ارائه پیشنهادات حداکثر تا ساعت ۱۷ روز شنبه ۹۷/۷/۱۴ تعیین می‌گردد.
م.الف ۱۸۷۸

دریچه

جهش بدهی ویرانگر بانکها

بدهی بانکها به بانک مرکزی به روند رو به رشد خود ادامه داده و تا مرز ۱۴۷ هزار میلیارد تومان پیش رفته است. به اعتقاد رئیس کل بانک مرکزی، این بدهی بخشی از همان عملکردی از بانکها محسوب می شود که به مرور می تواند روند نظام و سیستم بانکی را نابود کند. به گزارش ایسنا، بدهی بانکها به بانک مرکزی طی سالهای گذشته اغلب رو به افزایش بوده است؛ به گونه ای که آخرین آمارها از ثبت ۱۴۷ هزار میلیارد تومان از این بدهی تا تیرماه سال جاری حکایت دارد. این بدهی نسبت به تیرماه سال گذشته ۳۶.۴ درصد افزایش داشته که بیانگر دو برابر شدن سرعت رشد آن در مقایسه با دوره دیگر است. بدهی بانکها در تیرماه سال گذشته نسبت به همین ماه در سال ۱۳۹۵ حدود ۱۸.۷ درصد رشد داشته بود. روند اضافه برداشت بانکها از بانک مرکزی همواره مورد انتقاد کارشناسان و البته روسای کل بانک مرکزی نیز قرار داشته است؛ چرا که جزو عوامل افزایش پایه پولی و به دنبال آن تورم محسوب می شود. از سوی دیگر این موضوع نشان دهنده بی نظمی بانکها و عدم تراز در صورتهای مالی آنها است. اخیرا هم، رئیس کل بانک مرکزی در اظهاراتی منتقدانه اضافه برداشت بانکها را مورد بحث قرار داده و با اشاره به این که ناترازی صورتهای مالی بانکها جزو عوامل اصلی مشکلات اقتصادی کشور است، گفته بود که رشد سریع شبه پول و همچنین اضافه برداشت های بی قانون و بی قاعده برخی بانکها مورد پذیرش نیست و به طور حتم با این بانکها برخورد خواهد شد. وی البته تاکید داشت که بانکها باید در عملکرد خود منظم بوده و رفتار آنها اصلاح شود در غیر این صورت ادامه روند فعلی موجب نابودی سیستم بانکی خواهد شد. در حالی سیستم بانکی منتظر اقدامات تازه ای از سوی بانک مرکزی برای اصلاح روند موجود و به ویژه اضافه برداشت بانکها است که در سال گذشته و در جریان کاهش نرخ سود بانکی، بانک مرکزی دست به ایجاد شرایطی برای تسویه این بدهی زد؛ به طوری که قرار بر این شد تا بدهی بانکها به خط اعتباری تبدیل شده و با نرخ سود بین ۱۶ تا ۱۸ درصد تسویه شود، آن هم در شرایطی که در حالت عادی این بدهی باید با نرخ سود ۲۴ درصدی به بانک مرکزی برگردد. گرچه بی نظمی مالی بانکها از عوامل اصلی اضافه برداشت آنها محسوب می شود، اما وجود تسهیلات تکلیفی در طول سال یکی از مسائلی است که همواره مدیران بانکی معتقدند در شرایط کمبود منابع و تنگنای اعتباری آنها را وادار به دست بردن به منابع بانک مرکزی کرده است.

دلار تا کجا پیش می رود؟



سود بانکی هم حریف دلار نشد

بازار با خارج کردن منابع از حسابهای سپرده بالا رفت و در کنار آن برخی خبرهای هیجانی دیگر موجب شد تا دلار تا مرز ۱۵ هزار تومان در هفته گذشته افزایش یابد. همچنین بعد از آنکه بازار تا حدی تعدیل و تا ابتدای هفته قیمتها تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان کاهش یافته بود، بار دیگر شاهد بهم ریختگی بازار و رشد قیمت دلار تا ۱۴ هزار و ۹۰۰ تومان نیز بودیم. دلیل این موضوع نیز از نگاه برخی مدیران بانکی و البته تحلیلگران بازار تا حدی به پیام بانک مرکزی در هفته گذشته برای بازار ارز برمی گردد؛ به طوری که در ابتدای هفته با شروع توزیع ارز مسافرتی در بانکها بانک مرکزی قیمت پایه را برای دلار حدود ۱۲ هزار و ۶۰۰ تومان اعلام کرد. این نرخ هم سطح بازار آزاد بود و به مخاطبان بازار این پیام را می داد که ۱۲ هزار تومان می تواند کف قیمتی دلار باشد؛ از این رو بار دیگر هیجان در بازار بالا رفت و قیمتها از همان روز صعودی شد و تاکنون هم قیمت به کمتر از ۱۳ هزار تومان نرسیده و عمدتاً بین ۱۳ هزار و ۵۰۰ تا ۱۴ هزار و ۵۰۰ تومان در نوسان است. گرچه تمام ماجرای بازار ارز و نوسانات و التهابات آن محدود به این واکنشها و سیاستها نیست و عوامل متعددی باعث ایجاد این وضعیت شده است، ولی به نظر می رسد اعلام پیامهایی که اثر منفی بر بازار داشته، خود می تواند در شرایط فعلی به تشنج بیشتر بازار منجر شود. به گفته مدیران بانکی، بانک مرکزی باید بازار ارز را از طریق سیاست گذاریها کنترل کرده و تامین نیاز واقعی ارزی مردم از جمله ارزهای خدماتی از طریق صرافیها و با توجه به عرضه و تقاضا تامین و نرخ گذاری شود.

سمت بازار ارز حرکت کرده و مردم ترجیح داده اند سرمایه گذاری را برای دلار انجام دهند. این در حالی است که حتی مشاهدات میدانی از بازار ارز در روزهای اخیر نیز از این حکایت داشت که مردمی که برای خرید آمده بودند، اغلب چکهای بین بانکی به همراه داشته و حتی اظهار می کردند که بخشی از سپرده بانکی را برای خرید ارز آورده اند. تا حدود دو هفته اخیر قیمت دلار برای مدتی بین ۱۰ هزار تا ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان در حال معامله بود، ولی بعد از برخی اعلام نظرها و نرخ گذاریها جریان بازار معکوس شد. به اعتقاد تحلیلگران بازار، واکنشهای برخی مسئولان از جمله بانک مرکزی تاثیر گذار بوده و به بازار پیام خطر داده است. این در حالی است که گفت و گو با برخی مدیران بانکی برای پیگیری جریان تغییر سپردهها در مدت اخیر و اثر آن بر بازار ارز با توضیحاتی از سوی آنها همراه بود؛ به طوری که اظهار می کنند که هر چند به نظر نمی رسیده است تا تمامی سپرده گذاران مایل به تعدیل حسابهای خود حتی با سودهای بالاتر باشند، اما این انتظار وجود داشت که تا حدی مانع از التهاب بازار ارز شوند که در ابتدا تا حدی هم این گونه پیش رفت و با وجود این که حسابها در خود بانکها ثابت نماند و بین بانکها جابه جا شد، ولی تا حدی در شبکه بانکی ماندگار بود، اما در ادامه زمانی که بانک مرکزی به صراحت اعلام کرد که قرار نیست ارزی به بازار تزریق شود، این نشانه ای برای مردم و فعالان بازار ارز بود که ممکن است با کمبود ارز مواجه شده و باید نیاز خود را به سرعت تامین کنند. از سوی دیگر این انتظار وجود داشت که با کاهش عرضه، قیمتها بالاتر برود؛ از این رو تقاضا برای خرید در

گرچه نگرانی از هجوم سپرده های بانکی سرسپرده شده به سمت بازار ارز، بانکها را وادار به بالا بردن نرخ سود و تحمیل زیان ناشی از آن، برای نگاهداشت منابع کرد، اما در همین بین و در زمانی که مردم در تردید برای ورود به بازار پرریسک ارز یا ماندن در بانکها بودند، برخی نشانه ها و خبرها تصمیم گیری آنها را آسان تر کرده و تا حدی بازار ارز را به سود بانکی ترجیح دادند. به گزارش ایسنا، در آستانه سررسید حسابهای سپرده ای که بانکها در شهریورماه سال گذشته و قبل از کاهش دستوری نرخ سود بانکی (حداکثر ۱۵ درصد) با سودهای بالا باز کرده بودند، بانک مرکزی به آنها اعلام کرد که می توانند این سپرده ها را تا یک ماه دیگر تمدید کنند. دلیل هم این بود که در جریان التهابات بازار ارز و در زمانی که تمایل برای ورود منابع به این بازار بالا بود، شبکه بانکی بتواند با جذب و نگهداری سپرده ها مانع از خروج پول و حرکت به سمت بازار ارز و سکه و تشدید نوسان شود؛ از این رو بانکها نرخ سود در حسابهای سپرده را در فاصله دوم شهریورماه به بعد افزایش داده و حتی سپرده های با سود ۲۳ درصدی افتتاح کردند. گرچه این نرخ سود تا ۵ درصد بالاتر از سود تسهیلات ۱۸ درصدی فعلی بوده و زبان بالایی را به بانکها تحمیل می کند، ولی ظاهراً ترجیح بر این بود که به هر ترتیبی شده سپرده ها در شبکه بانکی مانده و کمتر وارد بازارهای دیگر شود، اما در همین زمان بود که برخی خبرها و نشانه ها بار دیگر هیجان برای تقاضای دلار را افزایش داد و بازار را دستخوش نوسانات تندی کرد. ظاهراً بار دیگر سپرده های بانکی به

آخرین وضعیت تامین ارز کالاهای اساسی از زبان رئیس کل بانک مرکزی

۳.۲ میلیارد یورو پرداخت شد

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد ۳.۲ میلیارد یورو برای واردات کالاهای مورد نیاز مردم در یک ماه گذشته تامین شده است. عبدالناصر همتی در پستی اینستاگرامی آورده است: گزارش کوتاهی از اقدامات بانک مرکزی در تامین ارز کالاهای مورد نیاز مردم عزیزمان معروض می دارد: دولت و بانک مرکزی با تشدید تحریم های دولت آمریکا و در چارچوب اقتصاد مقاومتی ضمن شتاب بخشیدن به تقویت و تحکیم ذخایر ارزی کشور، واردات غیر ضرور را کنترل و صادرات را شتاب بخشیده و تامین ارز برای واردات کالاهای اساسی و ضروری و نیز مواد اولیه و سایر کالاهای مورد نیاز مردم را با تدبیر و اولویت بندی به نحو مطلوبی انجام می دهند. فقط ظرف یک ماه گذشته حدود ۱.۸ میلیارد یورو برای واردات کالاهای اساسی و ضروری شامل روغن، گوشت برنج، کتچاله، تجهیزات پزشکی، دارو و ... و ۱.۴ میلیارد یورو از طریق سامانه نیما برای واردات مواد اولیه و کالاهای سرمایه ای و مصرفی مورد نیاز مردم تامین شده است. این برنامه با جدیت دنبال می شود و مردم عزیز مطمئن باشند تلاش های لازم برای تامین کالاهای اساسی و ضروری آنها انجام خواهد شد. دولت آمریکا بیشتر اقداماتی که می خواست و می توانست در ۴ نوامبر انجام دهد را تاکنون انجام داده و از حالا به بعد بیشتر در پی جنگ روانی است.

آگهی مناقصه عمومی

نوبت دوم



دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شیراز
استان چهارمحال و بختیاری

دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی شهرکرد در نظر دارد نسبت به اجرای پروژه زیر از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای اقدام نماید. بدین وسیله از پیمانکاران واجد شرایط دعوت می گردد جهت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۷/۶/۲۱ ساعت ۷ صبح لغایت ۹۷/۶/۳۰ ساعت ۱۵ به صورت الکترونیکی به سایت www.setadiran.ir مراجعه نمایند. احداث عملیات ساختمانی، تهیه، ساخت و نصب تجهیزات الکترومکانیکال تصفیه خانه فاضلاب بیمارستان لردگان از طریق مناقصه عمومی به روش PC، با برآورد هزینه ۲۲/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال، مدت اجرای پروژه ۲۰ ماه، که شامل ۷ ماه دوره اجرا و ۱ ماه دوره بهره برداری آزمایشی تا زمان تحویل موقت و ۱۲ ماه دوره بهره برداری در دوره تضمین پیش بینی شده است. مبلغ ضمانت نامه شرکت در مناقصه برابر ۱/۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد. مناقصه به صورت دومرحله ای می باشد. قیمت اسناد و نحوه واریز وجه: مبلغ ۲۰۰۰۰۰ ریال، از طریق درگاه بانکی موجود در سایت. آخرین مهلت تحویل اسناد: ۹۷/۷/۱۵ ساعت ۱۴ در سایت www.setadiran.ir از طریق پنل کاربری آن شرکت به صورت الکترونیکی و همچنین کلیه اسناد به صورت دستی مطابق راهنما در شرایط مناقصه. زمان گشایش پاکات: رأس ساعت ۸ صبح مورخ ۹۷/۷/۱۶ ضمانت نامه شرکت در مناقصه به دو صورت:

الف - ضمانت نامه بانکی به نفع دانشگاه علوم پزشکی که دارای حداقل سه ماه اعتبار و قابل تمدید تا سه ماه دیگر باشد.

ب - چک تضمین شده بانکی در وجه دانشگاه علوم پزشکی شهرکرد مدت اعتبار پیشنهادات سه ماه و قابل تمدید تا سه ماه دیگر از تاریخ گشایش پاکات خواهد بود.

هزینه چاپ دو نوبت آگهی روزنامه به عهده برنده مناقصه می باشد. هزینه سایت www.setadiran.ir به عهده برنده مناقصه می باشد.

آگهی مناقصه عمومی

نوبت اول



شرکت تولید نیروی برق بندرعباس

دو مرحله ای شماره ۹۷/۱۳/م
این شرکت در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله ای تامین قطعات یدکی اکسترکشن پمپ نیروگاه بخار بندرعباس اقدام نماید. لذا از شرکت های واجد شرایط در این مناقصه دعوت بعمل می آید جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و نسبت به واریز مبلغ ۵۴۵/۰۰۰ ریال (پانصد و چهل و پنج هزار ریال) بصورت الکترونیکی از تاریخ ۱۳۹۷/۶/۲۴ لغایت ۱۳۹۷/۶/۲۷ اقدام و یک نسخه از اسناد مناقصه را دریافت نمایند. با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارایه پیشنهاد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار می گردد. لازم است در صورت عدم عضویت قبلی شرکتها در سامانه فوق مراحل ثبت نام در سایت مذکور انجام و نسبت به دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. ضمناً شرکت کنندگان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره: ۰۷۶-۳۳۶۶۹۸۵۵ داخلی ۸۲۶ و ۸۳۴ تماس حاصل فرمایند.

توضیحات:

- مدت زمان اجرای کار: ۶ ماه شمسی
- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۲/۱۲۲/۰۲۵/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و بیست و دو میلیون و بیست و پنج هزار ریال) که باید به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی یا فیش واریزی به نفع کارفرما در روز برگزاری مناقصه تسلیم گردد.
- دستگاه نظارت: دفتر فنی تولید می باشد و شرکت های متقاضی می توانند در خصوص سوالات فنی خود با داخلی ۸۱۶ آقای مهندس بهرامی تماس حاصل فرمایند.
- هزینه درج آگهی ها به عهده برنده مناقصه می باشد.
- آگهی ما در سایت های پایگاه ملی مناقصات www.iets.mporg.ir و سامانه تدارکات الکترونیکی www.setadiran.ir دولت بخش "ثبت نام / پروفایل تامین کننده / مناقصه گر" قابل مشاهده می باشد.

روابط عمومی شرکت تولید نیروی برق بندرعباس

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۶/۲۴
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۶/۲۷

قیمت لاستیک و روغن موتور رسماً ۹ درصد افزایش یافت

مدیر کل نظارت بر کالاهای غیرفلزی سازمان حمایت گفت قیمت کالاهایی همانند لاستیک خودرو و روغن موتور در گروه کالاهای اولویت‌دار قرار دارند و دارای قیمت مصوب هستند که قیمت این دسته کالایی، تیرماه امسال با حدود ۹ درصد افزایش نسبت به سال ۹۳ تعیین شد.

به گزارش تسنیم، سید محمدحسین مولاخواه اظهار کرد: در زمینه لاستیک و روغن موتور حدوداً ۴ سال افزایش قیمت صورت نگرفت، اما به دلیل افزایش قیمت‌های تمام‌شده و در جهت حمایت از تولیدکنندگان و با توجه به افزایش نرخ ارز و مواد اولیه تولید و بسته‌بندی و ... این موضوع در کارگروه تنظیم بازار مطرح و افزایش ۹ درصدی مصوب شد.

وی با بیان اینکه بازرسی‌های متعددی هم از واحدهای تولیدی برای درج قیمت مصوب انجام می‌شود، افزود: تاپرهای وارداتی سبک و سنگین حتماً باید در شبکه تعریف‌شده توزیع شوند و فارغ از اینکه واردکنندگان از ارز رسمی یا بازار ثانویه برای واردات استفاده کرده باشند، مشمول ضوابط قیمت‌گذاری کالاهای عمومی وارداتی خواهند بود.

مولاخواه تصریح کرد: غیر از این میزان افزایش قیمت که نرخ‌نامه‌اش هم در سامانه ۱۲۴ در دسترس است، هیچ‌گونه افزایش قیمتی را نمی‌پذیریم و اگر هم افزایش قیمت غیر معمولی در لایه‌های خرده‌فروشی و عمده‌فروشی اتفاق بیفتد تخلف و گران‌فروشی محسوب و با آن برخورد می‌شود و هم‌اکنون هم در سطح بازار در حال اعمال هستیم.

وی یادآور شد: عوامل اجرایی سازمان حمایت بازرسی اصناف و سازمان‌های صمت استانی هستند که بر انجام درست قیمت‌گذاری نظارت می‌کنند.

مولاخواه در ادامه با اشاره به افزایش قیمت ظروف یکبار مصرف گفت: از آنجا که واحدهای تولیدی مواد اولیه پتروشیمی را از بورس کالا تهیه می‌کنند و تغییرات قیمتی هم جهانی است و روی قیمت تمام شده تأثیر می‌گذارد این نوع کالاها افزایش حدود ۵۰ درصدی در قیمت‌ها صورت دادند.

وی افزود: قیمت پلی استایرن در بورس برای ظروف یکبار مصرف حدود ۵۰ درصد نسبت به مرداد سال گذشته افزایش داشته و تأثیر قیمت مواد پتروشیمی در ظروف یکبار مصرف و نایلون حدود ۸۰ درصد است و در نتیجه ظروف یکبار مصرف حدود ۴۰ درصد افزایش قیمت دارند که افزایش هزینه‌های سایر عوامل تولیدی هم به این هزینه اضافه می‌شود.

مولاخواه افزود: قیمت مواد پتروشیمی براساس ارز رسمی حساب می‌شود و هر واحد تولیدی باید براساس قیمت خریداری‌شده مواد اولیه از بورس نرخ محصولات خود را قیمت‌گذاری کرده و براساس ضوابط سازمان حمایت حداکثر سود مجاز برای واحد تولیدی ۱۷ درصد واحد تولیدی لحاظ شده است و از آنجا که قیمت واحد تولیدی متفاوت و متعدد و براساس ظرفیت تولید متفاوت است، هر واحد تولیدی باید براساس هزینه‌های تولید واحد مربوطه ضوابط قیمت‌گذاری سازمان را اعمال کنند و به سازمان‌های صمت استان‌ها اعلام کردیم بر اساس هزینه‌های تولید در هر استان قیمت را اعلام و کنترل کنند.

وی بیان داشت: این کالا کالای رقابتی است و با افزایش تقاضا افزایش قیمت اتفاق می‌افتد، اما سازمان حمایت طبق روال سال‌های قبل در ایام عزاداری ماه محرم به شرکت‌های پتروشیمی و انجمن صنفی کارفرمایان پتروشیمی ابلاغ و اعلام کرد که عرضه محصولات پتروشیمی را در این ایام بیشتر کنند تا مشکل کمبود مواد پیش نیاید.

لزوم ورود بخش خصوصی در تهیه بسته جدید حمایت از تولید

یک عضو هیات مدیره خانه صنعت و معدن با اشاره به بسته جدید حمایت از تولید که به صورت مجزا در سازمان برنامه و بودجه و وزارت صنعت در حال بررسی است، گفت: متأسفانه دولت بدون کار کارشناسی موضوعات را تصویب و در نهایت برای اصلاح آنها بخشنامه‌ها می‌دهد.

آرمان خالقی در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم، با اعلام اینکه تصمیمات اخیر دولت در ابلاغ بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌ها بسیار عجولانه و نشان از عدم کار کارشناسی در تدوین دستورالعمل‌ها است، اظهار داشت: در طول چند سال اخیر بخش خصوصی مدام از دولت درخواست همکاری از آنها برای تدوین بخشنامه‌های مختلف است اما متأسفانه دولت بدون کار کارشناسی موضوعات را تصویب و در نهایت برای اصلاح آنها بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های متعددی را ابلاغ می‌کند.

وی با اشاره به بسته جدید حمایت از تولید که به صورت مجزا در سازمان برنامه و بودجه و وزارت صنعت در حال بررسی است، گفت: در این بسته قرار است حمایت‌های لازم آن هم در شرایط اقتصادی ویژه از بخش تولید انجام شود اما به اعتقاد ما باید این دو موضوع تلفیق و در نهایت یک بسته جامع متناسب با شرایط فعلی اقتصاد تهیه شود تا در نهایت بتوانیم کمک ویژه‌ای به بخش تولید داشته باشیم.

این عضو هیات مدیره خانه صنعت و معدن با اعلام اینکه این روزها تولیدکننده با افزایش قابل توجه هزینه‌های تولید روبه‌رو و ناچار به افزایش قیمت است، تصریح کرد: اگر قیمت کالاها در طول چند سال اخیر به صورت سنجیده و متناسب با سطح درآمدی مردم و هزینه‌های تولید تغییر می‌کرد امروز شاهد رشد قابل توجه قیمت‌ها نبودیم اما در این شرایط نیز می‌توانیم با همفکری مشکلات را پشت سر گذاشته و مانع تشدید افزایش قیمت‌ها شویم. خالقی اضافه کرد: به نظر می‌رسد دولت باید در این بسته حمایتی خود به صورت سنجیده کاهش هزینه‌های تولید واحدها را در نظر بگیرد تا آنها امکان فعالیت داشته باشند متأسفانه امروز تولیدکننده تنها بوده و نمی‌داند سرنوشت کار تولیدی او در ماه‌های آینده چگونه خواهد بود.

لزوم جلوگیری از واردات محصولاتی که مشابه داخلی دارند



هستیم بدون اینکه در مسائلی که مجاز نیستیم، ورود کنیم. وی ابراز امیدواری کرد با حمایت وزارت صنعت، مشکلات واحدهای صنعتی بزرگ گیلان نظیر چوکا، چوب و کاغذ اسالم و کاشی خزر که دارای ظرفیت صادراتی بسیار بالایی هستند، رفع شود.

داداشی رئیس مجمع نمایندگان گیلان نیز در این نشست کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش را از مهمترین مشکلات واحدهای تولیدی و صنعتی معرفی کرد و گفت: سود بالای تسهیلات بانکی برای این واحدها مشکل‌آفرین شده است.

وی خواستار ارائه تسهیلات کم‌بهره به واحدهای تولیدی شد و افزود: متأسفانه برخی بانک‌ها به مصوبات تمکین نمی‌کنند.

داداشی همچنین بر لزوم جلوگیری از واردات آن دسته از محصولاتی که مشابه داخلی دارند، تأکید کرد.

اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده، الزام دستگاه‌های دولتی به استفاده از جای ایرانی، جلوگیری از واردات بی‌رویه برنج، افزایش تعرفه واردات چای و تسهیل ترخیص کالاها از گمرک از جمله مهمترین خواسته‌های نمایندگان مردم گیلان در مجلس شورای اسلامی از وزیر صنعت، معدن و تجارت بود.

وی در ادامه به اختصاص ۱۵۰ میلیارد تومان از سوی دولت برای خرید تضمینی چای اشاره کرد و گفت: این اقدام دولت قطعاً تحولی جدی در تولید چای داخلی ایجاد می‌کند.

استاندار گیلان با تأکید بر لزوم همکاری بیشتر بانک‌ها در ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی تأکید کرد: در گیلان تلاش می‌کنیم سیاست‌های دولت را به خوبی اجرا کنیم.

وی با بیان اینکه معتمد با جوان‌گرایی بسیاری از مشکلاتی که در حوزه اجرا وجود دارد رفع می‌شود، تصریح کرد: برای استفاده بیشتر از ظرفیت جوانان در جایگاه‌های مدیریتی آمادگی کامل دارم و هزینه‌های این تصمیم را نیز متقبل می‌شوم.

وی ادامه داد: شفافیت همیشه برای من به عنوان یک اصل کاری مطرح بوده و در طول ۵ سال سابقه مدیریتم هرگز وارد هیچ معامله‌ای نشده و هیچ‌گونه سفارشی درباره شخصی نداشتم.

وی با ابراز خرسندی از انعکاس مشکلات توسط نمایندگان مردم به دولت، گفت: تعصب و جدیت نمایندگان در پیگیری مسائل و مشکلات، خدمت‌رسانی دولت به مردم را تسهیل می‌کند.

سالاری تأکید کرد: با سلامت و صلابت پیگیری رفع مشکلات موجود

استاندار گیلان گفت سوسیدهایی که دولت با هدف حمایت از عموم جامعه به واردات برنج اختصاص می‌دهد، تولیدکنندگان داخلی را با مشکل مواجه کرده است.

به گزارش ایسنا، دکتر مصطفی سالاری در نشستی که با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و مجمع نمایندگان گیلان در استانداری برگزار شد، گفت: داشتن رمز آبی و خاکی با کشورهای همسایه و بنادر فعال موقعیت ممتازی برای گیلان در زمینه واردات و صادرات ایجاد کرده اما همچون سایر استان‌های مرزی با مشکلاتی مواجه هستیم که امیدواریم با حمایت دولت رفع شود.

وی با اشاره به به مطرح بودن گیلان به عنوان قطب بزرگ تولید برنج در کشور، افزود: پارانهایی که دولت با هدف حمایت از عموم جامعه به واردات برنج اختصاص می‌دهد، تولیدکنندگان داخلی را با مشکل مواجه کرده است.

سالاری خواستار تجدید نظر دولت در سیاست‌های مربوط به واردات برنج شد و عنوان کرد: سال گذشته قیمت برنج ایرانی ۱۱ هزار تومان بود و امسال پیش‌بینی می‌شد که به ۱۵ هزار تومان افزایش یابد اما متأسفانه این اتفاق رخ نداد.

پشت پرده ممنوعیت صادرات شیرخشک

ماجرای را به دیوان عدالت اداری می‌کشانیم

ارز دامداران ارتباط خود را کارخانجات شیرخشک به صورت مستقیم برقرار کردند و از اوایل مردادماه خودشان به صورت مستقیم شیرخشک را البته بدون یارانه دولتی صادر می‌کردند، اما ناگهان برخلاف قانون وزیر صنعت، معدن و تجارت مصوبه‌ای ابلاغ کرد که براساس آن صادرات شیرخشک ممنوع شد. مقدسی با بیان اینکه پشت پرده ممنوعیت صادرات شیرخشک، واردات آن از سوی کارخانه‌های لبنی است، گفت: جالب اینکه در پی این اعلام ممنوعیت شیرخشک آن هم توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت در ردیف کالاهای اساسی برای واردات قرار می‌گیرد تا مشمول ارز دولتی ۴۲۰۰ تومانی شود، سوال اینجاست که وزارت صنعت، معدن و تجارت چرا برخلاف قانون تمرکز وظایف بازرگانی بخش کشاورزی و برخلاف بسته ارزی جدید اقدام به ممنوع کردن صادرات شیرخشک و صدور مجوز برای واردات آن کرده است، آن هم در شرایطی که کشور می‌تواند در بازه زمانی کنونی از فرصت صادرات شیرخشک به بهترین نحو استفاده کند.

رئیس انجمن صنفی گاوداران معتقد است که پشت پرده ممنوعیت صادرات شیرخشک، کارخانه‌های لبنی به ویژه کارخانه‌های دولتی هستند که می‌خواهند از محل واردات، حاشیه‌های زیان خود را جبران کنند که در این باره وزیر جهاد کشاورزی مخالفت خود را کتبا اعلام کرده و اگر به نتیجه نرسد، این مسئله را به دیوان عدالت اداری می‌کشانیم. به گزارش ایسنا، اواخر مردادماه امسال محمد شریعتمداری - وزیر صنعت، معدن و تجارت - در نامه‌ای به رئیس کل گمرک ممنوعیت صادرات انواع کاغذ شامل کاغذ چاپ، بسته‌بندی و روزنامه، انواع پیژو، انواع شیرخشک سنتی، انواع شیرخشک اطفال، چای قله و بسته‌بندی و کره در بسته‌بندی‌های بالای ۵۰۰ گرم را از ابتدای شهریورماه اعلام کرد.

در پی ابلاغ این مصوبه احمد مقدسی در نشستی خبری در پاسخ به سوال خبرنگار ایسنا، مبنی بر اینکه دلیل این ممنوعیت و قرار گرفتن شیرخشک در ردیف کالاهای اساسی مشمول ارز ۴۲۰۰ تومانی دولتی

کاغذ در صدر، توتون و تنباکو در قعر

ارزشی صادراتی رخ داده است. کاغذ و محصولات کاغذی با رشدی ۲۳۹ درصدی در میزان وزن صادراتی و رشد ۱۶۶ درصدی در میزان ارزش صادراتی طی سه ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل بیشترین رشد در بخش صنعت را به خود اختصاص دادند. همچنین محصولات غذایی و آشامیدنی با رشد ۲۷۳ درصدی در میزان وزن صادراتی و رشد ۱۰۰۷ درصدی در میزان ارزش صادراتی طی بهار ۱۳۹۷ نسبت به سه ماهه مشابه سال گذشته کار خود را دنبال کردند. در عین حال ابزار پزشکی، ایتیکی، دقیق و انواع ساعت با رشد ۶۰ درصدی در میزان وزن صادراتی و رشد ۹۱۸ درصدی در

افزایش و کاهش میزان صادرات محصولات مختلف در بخش صنعت و معدن طی سه ماه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل اعلام شد. به گزارش ایسنا، در صادرات بخش معدن طی سه ماهه نخست سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته شاهد رشد ۶۲۰۰ درصدی صادرات مربوط به استخراج زغال سنگ و لیمیت بودیم اما در بخش استخراج کانه‌های فلزی و استخراج سایر معادن به ترتیب کاهش ۲۶۷ و ۱۴۰۷ درصدی را تجربه کردیم. این در حالی است که در بخش صادرات صنایع، گروه کالایی کاغذ و محصولات کاغذی، محصولات غذایی و آشامیدنی و ابزار پزشکی بیشترین رشد

قیمت‌های نجومی خودرو «فیک» است

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران به مردم هشدار داد که قیمت‌های نجومی که برای خودرو در برخی سایت‌های خرید و فروش اینترنتی اعلام می‌شود نادرست و اصطلاحاً فیک است و نباید آنها را مبنا قرار داد.

سعید موتمنی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: فراگیر شدن سایت‌های خرید و فروش اینترنتی و همچنین شبکه‌های اجتماعی بستری برای سوءاستفاده و جولان دلان بازار خودرو ایجاد کرده است.

وی با اشاره به اینکه هر کسی می‌تواند بدون هزینه و با صرف چند دقیقه وقت، آگهی مدنظر خود را در سایت‌های خرید و فروش اینترنتی منتشر کند، خاطر نشان کرد: در همین مورد پدیده جدیدی که در بازار خودرو با آن مواجه هستیم درج قیمت‌های نجومی و غیرواقعی و پرت برای خودرو از سوی دلان در سایت‌های خرید و فروش اینترنتی همچون دیوار و باما است.

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودروی تهران ادامه داد: به عنوان مثال موجهی که درباره پراید ۴۵ و ۵۰ میلیون تومانی در جامعه به راه افتاد مربوط به همین دسته از اقدامات بود در حالی که در بازار واقعی خودرو به هیچ‌وجه شاهد چنین قیمت‌هایی نبودیم.

وی افزود: متأسفانه فراگیر شدن شبکه‌های اجتماعی نیز به این فضا دامن زده است، به گونه‌ای که قیمت‌های پرت و غیرواقعی درج شده در سایت‌های خرید و فروش اینترنتی در شبکه‌های اجتماعی به‌ویژه کانال‌های تلگرامی منتشر و دست به دست می‌شود و می‌گویند فلان خودرو به فلان قیمت رسید در حالی که در بازار واقعی خودرو چنین اتفاقی نیفتاده است.

موتمنی با بیان اینکه مصرف‌کنندگان باید دقت کرده و فریب این افراد را نخورند، تصریح کرد: ما بارها اعلام کرده‌ایم که مسئولان باید تدابیری برای فعالیت سایت‌های خرید و فروش اینترنتی بیندیشند و مانع از اعلام قیمت‌های نجومی و غیرواقعی برای خودرو و دیگر کالاها شوند زیرا اینگونه اقدامات موجب به هم ریختن بازارها می‌شود.

در این زمینه مردم قیمت‌های واقعی بازار خودرو را از رسانه‌های رسمی همچون خبرگزاری‌ها و صداوسیما دنبال کنند.

به گزارش ایسنا، پیش از این در گزارشی عنوان شد در حالی که دلان و واسطه‌های بازار خودرو، قیمت‌های نجومی و تخیلی برای خودروهای داخلی عنوان می‌کنند خبری از سازمان‌های نظارتی و برخورد با گران‌فروشان نیست.

آیا وزارتخانه‌های صنعت و اقتصاد عاملان اصلی کاهش تولید صنعت خودرو هستند؟



و اقتصاد در چند ماه گذشته بسیاری صنایع از جمله صنعت خودرو را به ورطه کاهش تولید کشانده است.

با ادامه روند کاهش تولید خودرو نه تنها قیمت‌ها افزایش پیدا خواهد کرد، بلکه خودروسازان به رکورد تولید سال گذشته هم دست پیدا خواهند کرد. به این ترتیب در صورتی که خودروسازان نتوانند به روال طبیعی تولید محصولات‌شان بازگردند در ماه‌های آینده باز هم شاهد افزایش فاصله بین قیمت خودرو در کارخانه و بازار خواهیم بود.

خواهد رفت. اختلاف قیمت خودرو بین بازار و کارخانه خیلی زیاد است. با بسته جدید بانک مرکزی قیمت بازار سیاه خودرو حتما کاهش پیدا خواهد کرد و مردم خودرو ارزان‌تری می‌خرند. البته قیمت تمام‌شده تولید خودرو اندکی افزایش خواهد یافت ولی بازار سیاه از بین می‌رود.» پیش‌فروش خودرو از سوی خودروسازان در سال جاری ادامه داشته و سایپا در روزهای اخیر حدود ۵۰ هزار دستگاه خودرو پیش‌فروش کرده و قرار است این خودروها را تا آذرماه به مشتریان تحویل دهد. ایران‌خودرو نیز طی هفته آینده ۴۰ هزار دستگاه خودرو پیش‌فروش خواهد کرد. قرار است ایران‌خودرو نیز اواخر پاییز و زمستان سال جاری خودروهایی را که پیش‌فروش خواهد کرد تحویل دهد.

به این موارد باید تعهدات قبلی خودروسازان را نیز اضافه کرد که هنوز تحویل مشتریان نشده است. به بسیاری از افرادی که قرار بوده خودروهای‌شان را مرداد تحویل بگیرند، وعده مهر و آبان داده شده است. تولید خودرو در کشورمان به شدت کاهش پیدا کرده و به این ترتیب می‌توان نتیجه گرفت که خودروسازان به سختی خواهند توانست تعهدات قبلی خود را تامین کنند.

یکی از عمده‌ترین دلایلی که خودروسازان را به این وضع کشانده است، سیاست‌های اشتباه و مکرر وزارت صمت به‌عنوان سیاست‌گذار اصلی صنعت و البته دومین صنعت بزرگ کشورمان است.

سیاست‌های اشتباهی که چون خودروسازان زیر تیغ دولت و وزارت صنعت هستند، نمی‌توانند از آن انتقاد کنند. به هر حال تصمیمات ناصحیح اتخاذ شده در چند ماه گذشته و عدم ثبات قوانین در این مدت باعث شده تا هم خودروساز و هم قطعه‌ساز متحمل فشار بسیاری شوند. به نظر می‌رسد پیش از اینکه تحریم‌ها بر صنعت خودرو اثرگذار باشد، تصمیمات و سیاست‌گذاری‌های اشتباه اثرگذار بوده و باعث کاهش تولید خودرو شده است. کاهش تولیدی که به دلیل عدم ترخیص مواد اولیه و قطعات نیمه‌ساخته برای قطعه‌سازان و عدم ترخیص برخی قطعات برای خودروسازان بوده است. پرداخت یا عدم پرداخت مابه‌التفاوت ارزی برای قطعات و عدم هماهنگی وزارت صمت

در جدیدترین آمارهای رسمی، تولید انواع خودرو در مردادماه امسال به‌طور میانگین ۳۸ درصد کاهش یافته است.

به گزارش پدال نیوز، تولید خودروسازان کشور در سومین ماه پیدری از سال جاری در حالی کاهش پیدا می‌کند که مدیران عامل خودروسازان از ادامه تولید خودرو و عدم کاهش طی چند ماه اخیر صحبت کرده بودند. کاهش تولید خودروسازان در حالی اوج می‌گیرد که وزیر صنعت، معدن و تجارت و البته معاونانش از افزایش تیراژ در سال جاری و شکستن رکورد تولید در کشور خبر داده بودند.

در جدیدترین آمارهای رسمی تولید انواع خودرو در مردادماه امسال به‌طور میانگین ۳۸ درصد کاهش یافته است. افت تولید از خردادماه روند کاهش پیدا کرده و در این ماه ۱۹ درصد کاهش تولید وجود داشته و این رقم در تیرماه به بیش از ۲۳ درصد کاهش تولید رسیده است. حالا در مرداد با جهش فراوان به ۳۸ درصد رسیده و احتمالاً تا پایان شهریور ماه به ۵۰ درصد خواهد رسید. در این مدت تولید انواع خودرو از ۱۴۴ هزار و ۳۷۰ دستگاه در مرداد ماه سال گذشته به ۸۹ هزار و ۴۵۰ دستگاه رسید. همچنین در مرداد ماه امسال تولید انواع سواری با افت ۳۸.۲ درصدی همراه بوده و از ۱۳۵ هزار و ۶۸۰ دستگاه در مردادماه ۱۳۹۶ به ۸۳ هزار و ۷۸۷ دستگاه کاهش پیدا کرده است.

در مجموع در ۵ ماهه نخست امسال تولید انواع خودرو با افت ۹.۵ درصدی همراه بوده و از ۵۸۰ هزار و ۷۸۳ دستگاه در ۵ ماهه نخست سال گذشته به ۵۲۵ هزار و ۵۸۶ دستگاه خودرو کاهش یافته است. این درحالی است که منصور معظمی، رئیس هیات‌عامل ایدرو از افزایش تولید خودرو با اجرای بسته جدید ارزی بانک مرکزی خبر داده بود. مشخص نیست این بسته ارزی تاکنون اجرا شده یا خیر و به‌طور کلی بسته جدید ارزی چه تغییری در تولید خواهد داد که کاهش تولید چند ماه اخیر را جبران کند.

معظمی می‌گوید: «نثار مثبت بسته بانک مرکزی در آینده نزدیک در اقتصاد کشور نمایان خواهد شد. با بسته جدید بانک مرکزی عرضه خودرو بیشتر خواهد شد. دغدغه تولیدکنندگان و واردکنندگان از بین

صنعت خودروی ایران رقابت‌پذیر نیست

عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی در خصوص حضور شورای رقابت در قیمت‌گذاری خودرو اظهار داشت: با توجه به اینکه خودروسازی، صنعت تولیدی و پرجمعیتی از نظر اشتغال‌زایی و کارآفرینی است و باید روند روبه رشد این صنعت را در نظر گرفت لذا در خصوص تاثیر حضور شورای رقابت در مرتفع کردن مشکلات این صنعت و همچنین قیمت‌گذاری و پسا کنترل و نظارت بر قیمت‌ها تاکنون هیچ استراتژی خوبی برای ساماندهی وضعیت خودروسازی در کشور مشاهده نشده است. غلامرضا شرفی در گفت‌وگو با خبرنگار پارلمانی خبر خودرو، گفت: باید در کشور سامانه‌ای طراحی شود که وضعیت خودرو را به لحاظ قیمت‌گذاری براساس قیمت‌های واقعی که متناسب با سطح توقع و درآمد متقاضی و همچنین به سود تولیدکننده باشد که با نوسانات بازار زیان نیندیند بررسی کند، اما پیش از این باید مجموعه‌هایی که چندین سال است در این عرصه فعالیت کرده‌اند را مورد ارزیابی قرار دهیم.

نماینده مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: صنعت خودرو در کشور انحصاری شده است. در شرایط سخت اقتصادی که با کمبود ارزهای رایج در دنیا مواجه هستیم شاید انحصار برای مدت کوتاهی پاسخگو حل بحران باشد و برخی از افراد، سازمان‌ها و یا شرکت‌ها بتوانند گره‌گشا باشند اما در درازمدت منجر به رکود و عدم رقابت‌پذیری خواهد شد.

وی در ادامه بر اصل رقابت‌پذیری در صنعت تاکید کرد و گفت: یکی از شاخص‌های توسعه پایدار در تولید رعایت اصل رقابت‌پذیری است و چنانچه این اصل را در برنامه‌ها در نظر نگیریم و کما فی‌السابق بر طبل

انحصار بکوبیم این چنین می‌شود که هیچ خلاقیتی در زمینه تولید و یا حتی قیمت‌گذاری نخواهیم داشت. این عضو کمیسیون انرژی در ادامه با اشاره به تنوع سیاست‌های اروپا در صنعت خودرو گفت: کشورهای اروپایی بر تنوع سیاست‌ها و ارتقای کیفیت محصولات خود سرمایه‌گذاری می‌کنند و گاهی شاهد هستیم همراه با کاهش قیمت خودرو، قیمت قطعات را افزایش می‌دهند لذا باید توجه داشت که صنعت خودروسازی ایران نیز بخشی از پازل جهانی است. شرفی خاطر نشان کرد: سیاست‌گذاری‌های صنعت خودرو بر سید خانوار و بر روند تولید و صادرات اثرگذار است، همچنین صنایع خودروسازی بر تولید ناخالص ملی در تراز اقتصادی اثرگذار است و با ارتقای کیفیت و به‌روزآوری محصولات و نگاهی نو، شاهد مثبت شدن تراز اقتصادی کشور خواهیم بود.

نماینده مردم آبادان در مجلس شورای اسلامی به سیاست‌های اشتباه خودروسازان اشاره داشت و گفت: تولیدکنندگان، هیچ خلاقیتی در نوآوری محصولات، تولید انبوه و تنوع در تولید محصولات خود ندارند و تنها بر شیوه عرضه و تقاضا پافشاری می‌کنند در صورتی که بازارهای جهانی از این مرحله عبور کرده است و در زمینه نیازسازی تصمیم‌گیری می‌شود و گام برمی‌دارند.

وی در پایان تاکید کرد: با توجه به وضعیت کنونی بازار جهانی چنانچه هر یک از کشورها متکی به بخشی از تولیدات خود باشند و نیاز بخشی از کشور را تامین کنند، مانند یک سلول خوداتکا مشکلات مرتفع خواهد شد لذا خودروسازان باید در خصوص این صنعت تصمیم منطقی اتخاذ نمایند.

ما را سیم‌پرچم‌توزنده می‌کنید حسین

فراخوان

طراحی پوستر خدمت‌رسانی به زیرین

اربعین حسینی

برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.isaco.ir مراجعه نمایید

مدیریت ارتباطات خدمات پس از فروش ایران خودرو



رشد ۸ درصدی استارت‌آپ‌ها در هفته

حسام زند حسامی در خصوص استارت‌آپ‌ها گفت که در حال حاضر بنا بر آمار به‌دست آمده ۴ هزار استارت‌آپ در کشور فعالیت می‌کنند که محصولات قابل ملموسی دارند و مردم از این محصولات بهره می‌برند. به گزارش مهر، مدیرکل دفتر نوآوری و کسب و کارهای نوین معاونت علمی و فناوری با تأکید بر اینکه رشد استارت‌آپ‌ها هفته‌ای است، گفت: استارت‌آپ‌ها هفته‌ای ۸ درصد رشد می‌کنند؛ استارت‌آپ‌ها باید نوآوری داشته باشند تا محصول و خدمات جدیدی را عرضه کنند. وی با بیان اینکه استارت‌آپ شرکتی است که خدمات مقیاس‌پذیری را بر پایه فناوری اطلاعات ارائه می‌دهد، بیان داشت: استارت‌آپ‌ها می‌توانند توری فعالیت کنند که به شرکت‌های نوپا، تولیدی و ... تبدیل شوند. زند حسامی با تأکید بر اینکه نوآوری شرط ادامه فعالیت استارت‌آپ‌هاست، خاطر نشان کرد: استارت‌آپ‌ها در بازار آزاد باید فعالیت کنند و با مدل‌های نوآورانه تلاش کنند تا زنده بمانند.



دریچه

ارتقا از یک رهبر خوب به یک رهبر فوق‌العاده

مترجم: مریم امیری خواه

وجوه تمایز رهبران خوب از رهبران عالی غالباً به عادت‌هایی ساده مربوط می‌شود. تا به حال از خودتان پرسیده‌اید که چه خصلت‌هایی رهبران خوب را از رهبران فوق‌العاده متمایز می‌کند؟ این وجوه تمایز مهارت‌های ذاتی یا استعدادهای طبیعی نیست، بلکه در ویژگی‌های تأثیرگذارتری ریشه دارد که مهارت پیدا کردن در آنها دشوار است.

ترقی کردن از یک رهبر خوب به یک رهبر عالی از متعهد شدن به تغییر دادن چند عادت بنیادین شروع می‌شود. رهبران فوق‌العاده‌ای مانند هاوارد شولتز، جی رایست، بن فرانکلین، اپرا و دیگران عموماً عادت‌هایی دارند که زمینه را برای بزرگترین دستاوردهای آنان مهیا ساخته است. عادت را می‌توانیم کاری تعریف کنیم که غالباً آن را انجام می‌دهیم و به تدریج به بخشی از ماهیت وجودی‌مان تبدیل شده است. هر روز صبح نگاه کردن به گوشی تلفن یک مثال متداول از عادت‌های روزمره است که اکثر ما آن را بدون فکر انجام می‌دهیم.

اگر شما نیز می‌خواهید مانند این افراد مشهور به رهبری فوق‌العاده تبدیل شوید، سعی کنید عادت‌های زیر را در خود نهادینه کنید.

۱- یک برنامه روتین صبحگاهی سودمند برای خودتان ایجاد کنید

بنجامین فرانکلین یک برنامه صبحگاهی کاملاً دقیق و تعریف شده داشت. فرانکلین بازه زمانی ۷ - ۵ صبح را «ساعت خوب قدرت» می‌نامید، او اولویت‌های روزش را در این زمان رده‌بندی می‌کرد و زمانی را نیز به نوشتن، مطالعه و عبادت اختصاص می‌داد. به علاوه فرانکلین هر روز صبح این سوال را از خودش می‌پرسید که «امروز چه کار خوبی می‌خواهم انجام دهم؟» برنامه صبحگاهی تأثیر قابل توجهی بر موفقیت روز پیش رو دارد. تخصیص دادن این وقت تأثیر مستقیمی بر قابلیت‌های رهبری و مدیریتی‌تان خواهد داشت. درست است که این برنامه روزانه برای همه یکسان نیست، اما معمولاً شامل ورزش، عبادت، مدیتیشن، نوشتن، مطالعه یا اولویت دادن به مهم‌ترین کارها می‌شود. مردم عموماً اجازه می‌دهند که رسانه‌های اجتماعی، ایمیل یا محیط شغلی طرز رفتارشان را شکل دهد. این طرز رفتار تأثیر مستقیمی بر روی شیوه هدایت و رهبری گروه دارد. رهبران همواره در شرایطی قرار می‌گیرند که باید واکنش‌هایی بیجا و مناسب نشان دهند و مشکل را با ارائه راهکارهای مفید حل کنند؛ اشخاص تحت چنین شرایطی برخلاف انتظار عمل خواهند کرد.

از همه مهم‌تر اینکه حتماً هر روز باید ساعت معینی از خواب بیدار شوید و به برنامه‌ای که برای خود تعریف کرده‌اید، پایبند بمانید.

۲- داشتن نگرش مثبت

رهبران بزرگ می‌دانند که زندگی و مدیریت امور در یک خط مستقیم پیش نمی‌رود. زندگی سرشار از فراز و نشیب‌هایی است که مشکلات و مسائل غیرقابل کنترل غالباً بر سستی راه می‌افزاید، اما فردی که از خود رهبری قدرتمند و متنفذ ساخته است، خود را دست و پا بسته تسلیم مشکلات غیرمنتظره نمی‌کند. واقعیت این است که تنها چیزی که در طول روز در حیطه کنترل ما قرار دارد، نگرش مثبت و تلاشمان برای بهبود اوضاع است.

اپرا وینفری موفقیت بزرگ خود را به عنوان تهیه‌کننده، بازیگر و مجری تاک شو و یک انسان نوع‌دوست و خیر موهون یک چیز می‌داند: نگرش

مثبت. وینفری زندگی‌ای را برای خود مجسم کرد که در آن بزرگ‌ترین امیدها و رویاهایش به واقعیت مبدل شده بود. وینفری مثبت‌اندیشی را به خصلت پایدار و همیشگی خود تبدیل کرد و همه ما می‌دانیم که این پشت عینک بدبینی ببینید یا روزی شاد و آفتابی را برای خودتان مجسم کنید. چنانچه متوجه اهمیت نگرش مثبت شوید و آن را هر روز به کار ببندید، این طرز فکر به سرعت به عادت تبدیل می‌شود که بدون فکر آن را انجام می‌دهید، بنابراین اجازه ندهید که شرایط سخت یا اتفاقات ناخوشایند طرز فکر منفی را به شما دیکته کند.

۳- تعریف اهداف گروهی و نوشتن آنها

اگر هدف برای زندگی، کسب و کار و گروه خود تعریف نکنید، مطمئن باشید که نتیجه رضایت‌بخشی نخواهید گرفت. به قول زیگ زیگلار معروف «اگر هدف‌تان هیچ باشد، احتمالاً در هر تلاش به چیزی بیشتر از هیچ نخواهید رسید.» دکتر گیل ماتئوز، استاد روانشناسی در دانشگاه دومینیکن کالیفرنیا، به مطالعه هنر و دانش تعریف هدف پرداخته است. نتیجه پژوهشی که بر روی ۲۶۷ نفر با مشاغل و پیشینه‌های مختلف انجام شد، حکایت از آن داشت که اگر هدفی را که در سر دارید، براساس یک برنامه منظم بنویسید، احتمال رسیدن به آن ۴۲ درصد بیشتر می‌شود. ران شایک، مدیرعامل و موسس Panera Bread، اهداف سالانه‌اش را هر سال کریسمس بر روی کاغذ پیاده می‌کند. شایک می‌گوید: «هر سال اینکار عمل‌هایی را که می‌خواستم در رابطه با خود، خانواده، وضعیت سلامتی، شغل و خدا پیاده کنم و به عبارت دیگر، هر آن چیزی را که برایم مهم بود، می‌نوشتم. برای خودم می‌نوشتم که چطور و چگونه به کجا می‌خواهم برسم.» شایک معتقد است که عمل کردن به این رسم سالانه کمک کرده است که به ۷۵ درصد از تعهدات خود عمل کند. اکثر رهبران اهداف معینی را برای خودشان تعریف کرده‌اند، اما احتمالاً تعیین هدف برای اعضای گروه از نظر بعضی از آنها دور مانده باشد. رمز موفقیت در کسب و کار این است که آن هدفی را که می‌خواهید، همراه گروه‌تان به آن برسید و انتظاری را که از کارکنان‌تان دارید نیز تعریف کنید. سپس این اهداف را بنویسید و درباره راه‌های تحقق آنها به طور مرتب با کارکنان‌تان صحبت کنید.

۴- تعریف یک رهبر موفق را در عمل پیاده کنید

رهبری را می‌توان انجام اقداماتی تعریف کرد که برای تولید یا بهبود وضعیت دلخواه یا موجود در یک دوره طولانی، الهام‌بخش دیگران می‌شود و آنان را صاحب اختیار و قدرت می‌کند، اما صرف دانستن این تعریف برای تبدیل شدن به رهبری متنفذ کافی نیست، به عبارت دیگر به عمل کار برآید، به سخنندانی نیست. هنوز هم با رهبران قدرتمندی برخورد می‌کنم که اطلاعی از اهمیت کنش‌ها و اعمال‌شان ندارند و نمی‌دانند که الگوی افراد تحت مدیریت خود هستند. بسیاری از این رهبران افراد متحجری هستند که تعصب بالایی درباره تصمیمات و جایگاه خود دارند. شیلا جانسون، یکی از موسسین شبکه BET، الگوی تمام و کمالی برای کارکنان خود است. او می‌گوید: «می‌خواهم تمام کارمندانم مرا رهبری موقر و محترم بدانند که کار کردن برای او مایه افتخار است.» عملکرد ما در دنیای پرمشغله و پرهیاهوی امروز مهم‌تر از حرف‌های‌مان است. هر روزتان را با هدف شروع کنید و بی‌وقفه تلاش کنید که به الگویی قابل تحسین برای کارکنان خود تبدیل شوید.

منبع: inc

تجاری‌سازی ۱۲ اختراع

مدیر مرکز رشد پژوهشگاه مواد و انرژی گفت مرکز رشد این پژوهشگاه در راستای فعال کردن ظرفیت‌ها برای استفاده حداکثری از زیرساخت‌های فیزیکی و حمایتی مناسب برای واحدهای فناور مستقر در مرکز رشد اقداماتی انجام داده که یکی از آنها، راه‌اندازی و آماده‌سازی فضاهای بلااستفاده در این پژوهشگاه به منظور استقرار شرکت‌های فعال جهت ایجاد کسب‌وکار و اشتغال‌زایی است.

به گزارش ایسنا، دکتر محمدرضا دادفر با اعلام این‌خبر گفت: مراکز رشد یکی از ابزارهای اقتصادی هستند که به منظور حمایت از کارآفرینان تحصیلکرده ایجاد می‌شوند و با ارائه امکانات و تسهیلات عمومی، زمینه پا گرفتن شرکت‌های جدید را فراهم می‌کنند.

وی با اشاره به اینکه در حال حاضر ۲۶ واحد فناور و شرکت دانش‌بنیان، جذب مرکز رشد این پژوهشگاه شده‌اند، افزود: با همکاری واحدهای فناور و شرکت‌های دانش‌بنیان، ۱۲ اختراع در پژوهشگاه مواد و انرژی به مرحله تجاری‌سازی رسیده

است. مدیر مرکز رشد پژوهشگاه مواد و انرژی در ادامه اظهار کرد: استفاده از مراکز رشد، امروزه به عنوان یکی از ابزارهای پذیرفته‌شده برای تبدیل خلاقیت‌ها و دستاوردهای علمی و تحقیقاتی به محصولات قابل ارائه به بازار و توسعه کارآفرینی محسوب می‌شوند که دارای مکان فیزیکی و تسهیلات مشترک از جمله فضای اداری، فنی و آزمایشگاهی همراه با خدمات حمایتی و همچنین شبکه‌سازی و برخی خدمات جانبی هستند.

دکتر دادفر خاطر نشان کرد: مرکز رشد پژوهشگاه مواد و انرژی با توجه به سیاست‌های ابلاغی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، در راستای نیل به سیاست تجاری‌سازی، کارآفرینی، انتقال تکنولوژی و تبدیل علم به ثروت تشکیل شده است که می‌تواند وظیفه تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهشی و تسهیل زمینه تبدیل دستاوردهای پژوهشی به محصولات تجاری را فراهم آورد.



ضرورت حمایت از زنان سرپرست خانوار در عرصه کسب و کار

این افراد نیازمند اطلاع‌رسانی دقیق‌تر از سوی نهادها و ارگان‌های ذی‌ربط است.

عضو کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای اسلامی شهر تهران ادامه داد: باید از ظرفیت سرای محلات، شورای شهر و شهرداری تهران در جهت حمایت از کارآفرینی زنان و به خصوص زنان سرپرست خانوار استفاده کنیم.

فخاری یادآور شد: شورا در سطح سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی و نظارت نقش دارد و بیشتر در بحث سیاست‌گذاری و هماهنگی اقداماتی انجام خواهیم داد. وی با بیان اینکه باید در شورای شهر برنامه مشخصی برای حمایت از زنان سرپرست خانوار داشته باشیم، تصریح کرد: لازم است که این محورها به عنوان ارکان مهم مورد تأکید بیشتری قرار گیرند.

عضو کمیسیون فرهنگی و اجتماعی شورای اسلامی شهر تهران در پایان خاطر نشان کرد: امیدواریم در سال دوم شورای پنجم در خصوص زنان حرف متفاوت، برنامه مشخص و اقدام موثرتری داشته باشیم.

عضو کمیسیون فرهنگی شورای شهر تهران گفت زنان در زمینه‌های مختلف از توانمندی‌های بالایی برخوردار هستند، به همین دلیل به وجود آوردن فضای کسب و کار می‌تواند معرف خوبی برای زنان باشد.

به گزارش مهر، الهام فخاری با اشاره به برگزاری نمایشگاه‌ها در راستای حمایت از زنان سرپرست خانوار، گفت: بدون تردید ایجاد این گونه فضاها می‌تواند زمینه معرفی زنان موفق و موثر در حوزه اقتصادی را بهتر و بیشتر در جامعه فراهم کند.

وی با بیان اینکه با ایجاد امکانات جانبی می‌توان زنان را در عرصه کسب و کار، خدمات و همچنین فرآورده‌هایی که در زمینه‌های مختلف تولید دارند به شهروندان معرفی کنیم، افزود: زنان در زمینه‌های مختلف از توانمندی‌های بالایی برخوردار هستند، به همین دلیل به وجود آوردن فضای کسب و کار می‌تواند معرف خوبی برای زنان باشد.

وی با بیان اینکه بانوانی که در زمینه‌های تولید و خوداشتغالی فعالیت دارند باید به جامعه معرفی شوند، تصریح کرد: اگر چه معرفی



حمایت بانک صنعت و معدن از کارآفرین‌ها

رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل بانک صنعت و معدن گفت یکی از مهم‌ترین سیاست‌هایی که این بانک دنبال می‌کند توجه به اصل مشتری‌مداری است؛ زیرا مشتریان بانک، کارآفرینند و می‌توانند به کشور برای عبور از شرایط حاضر کمک کنند. حسین مه‌ری در گردهمایی سراسری مدیران و روسای ستاد و شعب بانک صنعت و معدن در تشریح سیاست‌های جدید بانک افزود: خدماتی که برای مشتریان ارائه می‌شود باید از سه ویژگی سهولت، شفافیت و ارزان بودن برخوردار باشد. وی با بیان اینکه بانک صنعت و معدن همیشه انتخاب اول صنعتگران است، تصریح کرد: مشتری‌مداری همواره برای تمام کسب و کارها مفید بوده و توصیه شده است، بنابراین بانک به‌عنوان یک مشاور و همراه با مشتریان، خواسته‌های آنها را شناسایی کرده و در راستای اجرایی شدن آن می‌کوشد.



یادداشت

۶ شیوه برای تأمین مالی کسب و کار خود بدون نیاز به سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز

جیمز (LeBron James) یا نایک، تایگر وودز (Tiger Woods) با ویتیز (Wheaties) و یا موارد مشابه در ذهن آنها ندای می‌شود. با این حال، هنگامی که صحبت از قراردادهای اسپانسرشی به میان می‌آید، در صورت خلاق و مبتکر بودن حقیقتاً حد و مرزی برای شما وجود نخواهد داشت. به عنوان مثال، اگر یک سخنران عمومی هستید، با کارخانه‌های تولید پوشاک و یا برندهای متکی بر ارزش‌های فرهنگی که مطابق سلیقه شما هستند ارتباط برقرار کنید و از آنها بپرسید که در صورت پوشیدن لباس‌های برند آنها در سخنرانی بزرگ بعدی خود از شما حمایت می‌کنند یا خیر. اگر یک طرح گرافیکی هستید، بررسی کنید که آیا می‌توانید از طریق ارائه طراحی‌ها در ازای نرخ پایین‌تر به تبادل خدمات با یک فضای همکاری محلی بپردازید. در این صورت، تا حدی کیف پول خود را خالی می‌کنید تا سرمایه خود را جای دیگری در کسب و کار خود استفاده کنید.

۴. ایجاد یک خبرنامه اضافی از طریق محدود کردن دسترسی افراد

اصولاً این اقدام نیز یک نوع محصول آموزشی است، اما باید اهمیت ویژه‌ای برای آن در نظر گرفته شود. اگر تعداد فالوورهای آنلاین و یا مشتریان وفادار شما رضایت‌بخش است، یک خبرنامه اختصاصی تهیه کنید که از طریق آن بتوانید عملی‌ترین استراتژی‌ها و رموز کسب و کار صنعتی خود را ارائه دهید. هرگونه حق عضویتی که از نظر شما مناسب‌تر است را برای کاربران در نظر بگیرید، چه این مبلغ ماهیانه ۱۰ دلار باشد، چه ۱۰۰ دلار. در صورتی که افراد تمایل داشته باشند برای اطلاعاتی که در اختیار آنها قرار می‌دهید پرداختی منظمی داشته باشند، درآمد منظمی خواهید داشت و شانس اینکه این افراد نهایتاً به مشتریانی که هزینه‌ای را برای خدمات اساسی شما می‌پردازند تبدیل شوند افزایش می‌یابد (البته در صورتی که در حال حاضر جزو این دسته افراد نیستند).

۵. به کارگیری شیوه سرمایه‌گذاری جمعی (crowdfunding) استفاده از پلتفرم‌های Kickstarter، Indiegogo و یا پلتفرم‌های سرمایه‌گذاری جمعی دیگر شیوه دیگری برای افزایش درآمد شما و تیم شما محسوب می‌شود. اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که این پلتفرم‌ها عمدتاً به منظور ارائه محصولات فیزیکی مورد استفاده قرار می‌گیرند، در حقیقت (تقریباً) هیچ‌گونه قانونی برای آنکه این سرمایه صرف چه چیزی شود وجود ندارد. ۴۴ عنوان مثال، لیل دیکی (Lil Dicky)، هنرمند هیپ‌هاپ فیلادلفیا از - Kic starter برای تأمین مالی تهیه نخستین آلبوم خود و همچنین تور سراسر کشور خود استفاده کرد. در صورتی که به سرمایه نقدی بیشتری برای استخدام ستاره بعدی راک خود نیاز دارید، صادق باشید و صریحاً خواسته خود را بگویید و در صورتی که مأموریت شما با مخاطبان شما هماهنگ باشد، ممکن است از طریق سرمایه‌گذاری جمعی تأمین مالی آن صورت بگیرد.

علائم خدمات مشاوره

اگر یک کارآفرین موفق و یا بلندپرواز هستید، قطعاً در زمینه مجموعه‌ای از مهارت‌ها بسیار قابل هستید. ماهیت این مجموعه مهارت‌ها هرچه که باشد، افرادی هستند که حاضرند برای آنکه به آنها بیاموزید چگونه در زمینه این مهارت‌ها بهتر شوند هزینه‌ای را بپردازند. به همین صداقت و سادگی، به همین دلیل، صفحه‌ای را برای ارائه خدمات مشاوره در وبسایت خود راه‌اندازی کنید. در دنیای کسب و کار، همواره لازم است سرمایه نقدی را در گردش نگه دارید. در کنار به کارگیری شیوه‌های سنتی سرمایه‌گذاری، اسام تلاش کنید کمی خلاق‌تر باشید. ممکن است این اقدام دقیقاً همان چیزی باشد که کسب و کار شما به آن نیاز دارد. موفق و پیروز باشید.

به قلم داکوتا شین (Dakota Shane)

مترجم: رضوان دریس‌پور

به عنوان یک کارآفرین در جست‌وجوی گردش بیشتر سرمایه نقدی خود هستید؟ بسیاری از ما اینگونه هستیم. این شش شیوه مبتکرانه به گردش درآوردن درآمد را به کار بگیرید تا سرمایه نقدی را در کیف پول خود افزایش دهید. هنگامی که صحبت از کسب و کار می‌شود، گردش سرمایه نقدی یکی از مهم‌ترین ارکان است. همانگونه که سایمون سینک (Simon Sinek) شرح می‌دهد، اگر شرکت شما را به اتومبیلی در چارچوب کسب و کار تشبیه کنیم، سرمایه مالی سوخت آن است که اتومبیل شما را از نقطه A به نقطه B حرکت می‌دهد. بدون چنین سرمایه‌ای، فوراً سوخت شما تمام می‌شود و ناچارید درهای شرکت خود را ببندید.

با این وجود، مطالب آنلاین عمدتاً سه راهکار را در زمینه درآمدزایی به کارآفرینان معرفی می‌کنند: سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز، وام‌های کسب و کار و یا خودکفایی (bootstrapping) که بسیاری از مولفان مطالب اینترنتی آن را «ریافت کمک مالی از خویشاوندان و یا دوستان ثروتمند» تعریف می‌کنند.

برای بقیه افرادی که به این منابع دسترسی ندارند، قصد ندارم تن به بدی‌های سرسام‌آور بدهم و یا تمایلی ندارند افرادی همچون سرمایه‌گذاران تصمیم‌گیری‌های مهم کسب و کار را برعهده بگیرند، شش شیوه مبتکرانه را برای به گردش درآوردن سرمایه نقدی معرفی می‌کنیم:

۱. فروش محصولات

فروش محصولات اقدامی است که بسیاری از برندها در حال انجام آن هستند، اما به خوبی آن را اجرایی نمی‌کنند. هنگامی که صحبت از پوشاک، برجسب‌ها و موارد دیگر می‌شود، به خاطر داشته باشید که اهمیت پیام شما مهم‌تر از لوگوی شماست.

به عنوان مثال، در مورد برند شخصی و موفقی همچون گری واینرچاک (Gary Vaynerchuk)، افراد به دلیل مفهوم «تلاش و تلاش» است که علاقه به پوشیدن تی‌شرت‌های این برند دارند. این یکی از پیام‌های مد نظر این برند است و سبب حمایت افراد از این برند شده است. شما چطور؟ چه پیام و یا مأموریتی را برای شرکت خود در نظر گرفته‌اید؟ در این صورت، قطعاً نسبت به زمانی که تنها یک لوگو را برای برند خود در نظر می‌گیرید، شانس فروش تی‌شرت و برجسب برای شما افزایش می‌یابد. راهکاری حرفه‌ای: برای پرهیز از هزینه‌های غیرضروری در زمینه موجودی کالاهایی که قرار است به فروش برسند، می‌توانید از پلتفرم‌هایی همچون TeePublic و یا RedBubble برای سفارش فوری استفاده کنید.

۲. تهیه محصولات آموزشی

محصولات آموزشی شیوه‌ای کارآمد برای تقویت رهبری فکری اینترنتی محسوب می‌شوند، در حالی که به شکل همزمان سبب جذب درآمد مکرر نیز می‌شوند. اگر قصد دارید محصولات آموزشی را به کار بگیرید، زمانی را به تهیه فهرستی از رایج‌ترین سوالاتی که مخاطبان و یا مشتریان مرتباً از شما می‌پرسند اختصاص دهید.

سیس، به نگارش یک کتاب الکترونیکی بپردازید و یا یک دوره آنلاین را ترتیب دهید که با جزئیات کامل به همان سوالات پاسخ می‌دهد. پس از آن، یک فروشگاه آنلاین را در وبسایت خود راه‌اندازی کنید که از طریق آن محصولات مذکور را به فروش برسانید و توجه افراد را به خود جلب کنید.

۳. عقد قراردادهای اسپانسرشی

هنگامی که افراد درباره معاملات اسپانسرشی می‌اندیشند، فوراً قرارداد لبرون

هوآوی اولین شرکتی بود که آیفون‌های جدید اپل را به سخره گرفت

همانطور که قطعاً می‌دانید، هفته گذشته مراسم معرفی آیفون‌های جدید برگزار شد و اپل روز بزرگی را پشت سر گذاشت. این کمیانی از سه موبایل آیفون XS، آیفون XS Max و آیفون XR رونمایی کرد که همگی شباهت فراوانی به آیفون X پارسال دارند؛ حداقل از نظر طراحی پتل جلویی.

به گزارش دیجیاتو، با اتمام مراسم، هوآوی به سرعت از فرصت پیش آمده استفاده کرد و از طریق حساب خود در شبکه اجتماعی توییتر، «بابت اینکه همه چیز را مثل سابق نگه داشتی» از اپل تشکر کرد.

مشخصاً پیامی که هوآوی می‌خواهد به مشتریان خود القا کند این است که موبایل‌های مورد انتظار میت ۲۰ و میت ۲۰ پرو، اسمارت‌فون‌هایی قدرتمندتر از هر آن چیزی هستند که اپل به جهانیان نشان داد. در واقع با توجه به متون به نمایش درآمده در ویدئوی هوآوی، ظاهراً باید منتظر پرچمدارانی «فراتر از انسجام»، «فراتر از افت» و حتی «فراتر از هوشمند» باشیم؛ هرچند که معنی این جملات برای هیچ‌کس روشن نیست.

جالب است بدانید که این تیزر نه‌تنها برای تمسخر اپل ساخته شده، بلکه تاریخ رونمایی از میت ۲۰ و میت ۲۰ پرو را نیز اعلام می‌کند که قرار است روز شانزدهم اکتبر و در شهر لندن انجام شود. گفتنی است موبایل‌های خانواده میت ۲۰ نخستین اسمارت‌فون‌هایی هستند که به چیپست کاربیرن ۹۸۰ هوآوی مجهز خواهند شد؛ چیپست پرچمدار هوآوی که درست مانند چیپست A۱۲ بیونیک اپل با فرآیند ۷ نانومتری تولید می‌گردد.

سیاست وزارت ارشاد حمایت از آموزش در کسب و کارهای فرهنگی است

از همین رو در بررسی موانع و تدوین راهکارها تلاش داریم تا دخالت و حضور دولت را به حداقل ممکن برسانیم.

معاون وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی تأکید کرد: بر این باوریم دولت باید سیاست‌گذاری امور و نظارت عام را عهده‌دار شود تا بخش خصوصی با خلاقیت هرچه بیشتر فعالیت کند.

کاراندیش با تأکید بر اهمیت آموزش در مشاغل، یادآور شد: سیاست وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی حمایت از آموزش در کسب و کارهای فرهنگی است و در همین راستا انجمن طراحان لباس و پارچه ایران را حمایت خواهد کرد.

معاون توسعه مدیریت و منابع وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در ادامه همچنین بر حمایت از طرح‌های دارای توجیه اقتصادی در بخش فرهنگ، تأکید کرد.

کاراندیش اظهار داشت: بر این باوریم که مسائل و مشکلات با گفت و گو قابل حل است و رسیدن به راهکارهای مناسب با هم‌اندیشی بارز می‌شود.

معاون توسعه مدیریت و منابع وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی حمایت از آموزش در کسب و کارهای فرهنگی را از سیاست‌های این وزارتخانه برشمرد و بر ضرورت اولویت‌بندی موانع موجود در این راه تأکید کرد.

به گزارش خبرنگار فرهنگی ایرنا، از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، علی‌اصغر کاراندیش مروسستی در دیدار با اعضای هیات مدیره انجمن طراحان لباس و پارچه ایران گفت: موضوع اقتصاد فرهنگ از ابتدای دولت یازدهم تاکنون در این وزارتخانه به صورت جدی کلید خورده و اقدامات زیرساختی خوبی هم شکل گرفته است. وی با اشاره به مصوبات قانونی کارگروه مد و لباس با ابراز رضایت از اقدامات این کارگروه ابراز امیدواری کرد فعالیت‌های صورت‌گرفته، راهگشای فعالان این عرصه باشد.

کاراندیش در ادامه با تأکید بر بازنگری مجوزها در وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، گفت: تلاش ما در این وزارتخانه، واگذاری امور به بخش خصوصی و حمایت از فعالیت‌های بخش‌های غیردولتی است؛

برای ایجاد اشتغال نیاز به بهبود فضای کسب و کار داریم

مجموعه ساختار اداری وجود دارد که این ساختار مانع از جذب سرمایه‌گذاری می‌شود و سرمایه گذار هم در جایی سرمایه‌گذاری می‌کند که اشتغال و فضای کسب و کار در آن مناسب باشد. وی

تصریح کرد: اگر استان کرمانشاه دارای نرخ بالای بیکاری و عدم فضای کسب و کار است، کمتر سرمایه‌گذاری حاضر به سرمایه‌گذاری در استان می‌شود، اما ما در یک سال گذشته تلاش خود را برای تغییر ساختار اداری برای جذب سرمایه‌گذاری به‌کار گرفته‌ایم و از مدیران خواسته‌ایم با جدیت و پیگیری به دنبال ارتقای بهبود فضای کسب و کار در استان باشند.

بازوند خاطر نشان ساخت: باید با گفتن مشکل فضای کسب و کار را در استان حل کنیم و در همین راستا در جلسات ستاد اقتصاد مقاومتی و ستاد

تسهیل قصد داریم این نوع گفتن را گسترش دهیم تا روند جذب سرمایه‌گذاری در استان به یک فرهنگ تبدیل شود و مدیران هم باید این نوع رفتار را به زیرمجموعه‌های خود گسترش دهند.

استاندار کرمانشاه گفت برای حل مشکل بیکاری نیاز به تلاش برای بهبود فضای کسب و کار داریم. به گزارش ایسنا، هوشنگ

بازوند در آیین معارفه دکتر هدایت حاتمی به عنوان معاون اقتصادی و توسعه منابع استانداری که با حضور معاونین و مدیران ستادی استانداری برگزار شد، اظهار داشت: در شرایط حال حاضر تلاش برای حرکت در جهت حل مشکلات بیکاری، توسعه فضای کارآفرینی و بهبود فضای کسب و کار و همچنین تسریع در اجرای پروژه‌های عمرانی مهم‌ترین راهبردها و اولویت‌های کاری در استان است. استاندار کرمانشاه با اشاره به مشکل بیکاری در استان گفت: شغل امکان دارد با سخنرانی از بین برود، اما با سخنرانی شغل ایجاد نمی‌شود، لذا

برای حل مشکل بیکاری نیاز به سرمایه‌گذاری، تولید ثروت، برداشتن موانع بر سر راه سرمایه‌گذاری و تلاش برای بهبود فضای کسب و کار داریم. وی افزود: بزرگ‌ترین موانع بر سر راه سرمایه‌گذاری در بدنه



کارگاه فروش

۳ رکن اصلی فروش در سطح جهانی

مترجم: اشکان کوشش

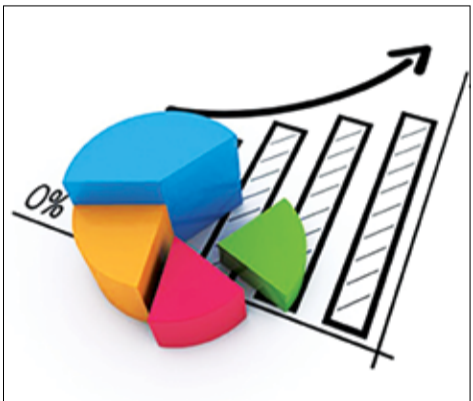
در جهان امروز که شرکت‌های تازه‌بنیان و کارآفرین‌های عالی به وفور یافت می‌شوند، نمی‌توان خیرهای زیادی که در مورد شکست یک استارت‌آپ و یا مشکلاتی که در امر فروش اجناس به صورت مداوم شنیده می‌شود را نادیده گرفت. نکته قابل تأمل این است که عدم وجود مهارت‌های مربوط به تکنولوژی، کمبود سرمایه و یا محصولات غیرمؤثر، علت وقوع این اتفاق نیستند. مشکل اصلی عموماً به امر فروش باز می‌گردد.

در یک استارت‌آپ، هیچ چیز مهم‌تر از توانایی فروش نیست. با این حال، تعداد کمی از شرکت‌ها از این واقعیت اطلاع دارند. در دهه اخیر، من افتخار همکاری با گروه‌های فروش شرکت‌های بزرگ و موفق تکنولوژی‌محور با درآمد بالغ بر ۵۰۰ میلیون دلار را در سراسر کشور داشته‌ام. سپس زندگی حرفه‌ای خود را صرف حمایت و همکاری با مؤسسان شرکت‌های تکنولوژی تجاری-تجاری در سال‌های ابتدایی فعالیت و کمک به پیاده‌سازی یک سیستم فروش در سطح جهانی کردم.

در ادامه به این یافته‌های چندساله اشاره خواهم کرد. راه‌حل تمامی مشکلات فروش منوط به انجام صحیح سه اصل ساده، صرف‌نظر از بزرگی شرکت است که وجودشان برای شروع، پیشرفت و ساخت یک تیم فروش در سطح جهانی از الزامات محسوب می‌شود.

افراد

اولین قدم در اختیار داشتن افراد خیره و مناسب است. بزرگ‌ترین اشتباهی که در فهرست شکست یک تشکیلات در زمینه فروش وجود دارد، عدم توجه و اهمیت به مدیریت است. ملامت کردن مأموران فروش به دلیل فروش ضعیف، کاری ساده است، اما در صورت فروش ضعیف، این مدیران در سطوح سرپرستی و معاونت هستند که عموماً کار خود را درست انجام ندهاند. بله، طبیعتاً استخدام مأموران فروش خیره از اهمیت زیادی برخوردار است، اما اگر مدیریت گروه توسط یک مدیر معمولی انجام شود، مهارت، تجربه و یا تلاش تیم فروش بی‌نتیجه خواهد ماند.



فرآیند

دوم، وجود یک فرآیند استراتژیک است. زمانی که از نظر افراد تیم، کار شرکت تکمیل شده، چه اقدامات و فعالیت‌هایی را از آنها می‌خواهید؟ چه تعداد تماس تلفنی باید با مشتریان احتمالی برقرار کنند؟ پس از برقراری تماس چه کاری انجام می‌دهند؟ پس از چندبار تلاش برای فروش محصولات به یک مخاطب، دیگر با آنها تماس نمی‌گیرند؟ از چه کانال‌های دیگری برای رسیدن به مخاطب استفاده می‌کنند؟ زمانی که با مشتریان احتمالی صحبت می‌کنند و یا اعتراض آنها را می‌شنوند چگونه رفتار می‌کنند؟ چه مشکلاتی را برای مشتریان حل و فصل می‌کنند؟

اینها تنها قسمت کوچکی از سؤالاتی هستند که باید قبل از اولین تماس تلفنی مأمور فروش به آنها پاسخ داده شود. مدل سنتی و بدون برنامه دیگر قابلیت اجرایی نخواهد داشت. هنگامی که فرآیندی این چنین به وجود آمد، باید از چگونگی پیشبرد و آموزش فرآیند به افراد تیم و همچنین مسئول گروه مطمئن شوید. مدیران شما باید سخت‌کوش‌ترین افراد تشکیلات شما باشند و از عهده مسئولیت و آموزش تمامی تیم برای پیشبرد فرآیند به شکلی مطلوب برآیند.

فرهنگ

هنگامی که افراد مناسب و فرآیند موردنیاز را به دست آورید، قدم سوم فرهنگ شرکت شما خواهد بود. این نکته‌ای است که اکثر شرکت‌ها در آن با مشکل مواجه می‌شوند. فرهنگ به وجود یک میز پینگ‌پنگ در سالن استراحت و یا مکانی برای چرت‌زدن خلاصه نمی‌شود. البته، اینها موارد قابل توجهی هستند، اما ربطی به فرهنگ شرکت شما ندارند. فرهنگ شرکت، مجموعه قوانین و ارزش‌هایی هستند که تشکیلات شما را تعریف می‌کنند و از بالاترین سطح شرکت شروع می‌شوند.

اگر مدیرعامل شرکت منظم‌ترین فرد گروه باشد، فرهنگ تیم فروش نیز از همین قاعده پیروی خواهد کرد. اگر معاون فروش همواره برای ارتقای شخصی خود تلاش کند، فرهنگ تیم فروش نیز آن‌را منعکس خواهد کرد. اگر مدیران فروش خود را ملزم به موفقیت بالا و خواست محکم برای پیروزی کنند، تیم فروش نیز همگام با این فرهنگ پیش خواهد رفت. بیشتر بهرمان دوست ندارند این‌گونه صحبت‌ها را بشنوند، اما حقیقت امر همین است. بیشتر افراد به نقش‌های مدیریتی به عنوان یک راه فرار از مسئولیت‌های دشوار نگاه می‌کنند؛ در حالی که باید زودتر از دیگران سر کار حاضر شوند، دیرتر روز کاری خود را به پایان رسانند و برای کمک به تیم خود تلاش کنند.

بزرگ‌ترین دستاوردهای زندگی عموماً در کوچک‌ترین جزئیات پیدا می‌شوند. پیدا کردن افراد خیره، ساخت یک فرآیند قوی و به وجود آوردن فرهنگی مناسب هیچ پیچیدگی خاصی ندارد. شما تنها باید خود را برای انجام این امور متقاعد کنید. شکست در دنیای استارت‌آپ لزوماً آمار و ارقام نیست که تمام تلاش خود را صرف فرار کردن از آن کنید. از دیگران پیشی بگیرید و در بازی فروش پیروز شوید!

منبع: inc

۳ نکته مهم برای خلق محتوای جذاب در شبکه‌های اجتماعی



گذشته است. به همین دلیل وقتی با نکات بلیر آشنا شدم، در وهله نخست باورشان برای من خیلی سخت بود. در هر صورت ترک محتوای استاندارد و اعتماد به محتوای معمولی در کنار حساسیت کمتر پیرامون نتیجه کار اصلاً باب میل من نبود. وقتی نحوه کار رزی بلیر را مشاهده می‌کنید، انگار او اصلاً خود را در جایگاه یک بازاریاب آنلاین تصور نمی‌کند. بر این اساس او صفحه خود را مانند یک اکانت معمولی مدیریت می‌نماید. وقتی دلیل این کار را اندکی قبل از وی جویا شدم، پاسخ وی کاملاً واضح و تأثیرگذار بود: «محتوای رسمی که اغلب بازاریاب‌ها بدان اعتماد دارند، در شبکه‌های اجتماعی بسیار خشک و ناکارآمد قلمداد می‌شود. در شبکه‌های اجتماعی کاربران به دنبال محتوای حرفه‌ای و طولانی نیستند. در عوض آنها خوراکی‌های کوتاه برای سرگرمی و در بهترین حالت یادگیری سریع می‌خواهند.»

۲. اهمیت آمادگی برای تصاحب فرصت‌ها

وقتی ذهنیت شما نسبت به فرصت مطلوب برای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و تبلیغات تغییر کند، دیگر موقعیت‌های مطلوب را نادر قلمداد نخواهید کرد. بر این اساس هر اتفاق بی‌اهمیتی نیز توانایی ایجاد سر و صدا را دارد. درست به همین خاطر بلیر و همسرش به نکته‌ای که تقریباً همه ما بدان بی‌توجه هستیم، دقت کردند. از دل همین توجه نیز یک رخداد بی‌نظیر در توئیتر متولد شد. به توئیتر ذیل توجه کنید: «شب گذشته من و همسر در راه بازگشت به خانه صندلی‌های متفاوتی در هواپیما داشتیم. به همین خاطر از خانم کناری شوهرم درخواست جابه‌جایی صندلی‌هایمان را کردم. وی نیز با روی خوش به من جواب مثبت داد. به هنگام درخواست از وی من اندکی شوخ‌طبعی نیز به درخواستم اضافه کردم. بر این اساس به وی گفتم شاید فرد کناری شما در صندلی جدید عشق زندگی‌تان باشد.»

بی‌شک هیچ کدام از ما انتظار توئیتی اینقدر صمیمانه از سوی یک کارآفرین و بازاریاب حرفه‌ای را نداریم. علت شکل‌گیری چنین برداشتی نیز نحوه سنتی رفتار کارآفرینان در جامعه است. آنها به طور معمول افرادی دقیق، تلاشگر و جدی به نظر می‌رسند. با این حال بلیر با تغییر این ساختار سنتی تصویر جدید از خود به مخاطب ارائه کرد. بی‌شک این تغییر عادت بود که توجه زیادی را در سطح اینترنت و شبکه‌های اجتماعی به خود جلب کرد.

به عنوان یک بازاریاب یا صاحب کسب‌وکار در مورد فرصت‌های پیش رو فکر کنید. به یاد داشته باشید که فرصت‌ها خودشان را به شما عرضه نمی‌کنند، بلکه شما از حوادث مختلف فرصت می‌سازید. به این ترتیب شاید امکان تبدیل جریانی کاملاً معمولی با اندکی خلاقیت به فرصتی طلایی وجود داشته باشد.

۳. ارتباط با مردم و خلق وفاداری

یکی از اهداف اصلی در تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی ایجاد رابطه‌ای نزدیک و صمیمانه با کاربران است. نتیجه این برقراری ارتباط نیز شناخت بیشتر آنها از شما، پسند مطالب و اعتماد بیشتر به بردتان خواهد بود. در حقیقت محتوای جالب باعث افزایش اعتماد مخاطب و اختصاص زمان کافی برای مطالعه مطالب شما می‌شود. به طور عکس، محتوای بی‌کیفیت و کلیشه‌ای باعث ایجاد ذهنیت مشخصی در مخاطب خواهد شد: این هم یکی دیگر از برندهای حوصله‌ساز بر

به قلم: سونیا تامپسون نویسنده و طراح استراتژی در حوزه بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

چندی قبل رزی بلیر، وبلاگ‌نویس، نویسنده و بازیگر، مجموعه استوری‌هایی را در اینستاگرام بارگذاری کرد. در این استوری‌ها مجموعاً ۲۵۰ نفر نقش مستقیم داشتند. سپس رزی اکانتی در توئیتر ایجاد و استوری‌های قبلی را دوباره بارگذاری کرد. در توئیتر نیز استقبال به مانند اینستاگرام بالا بود.

ماجرای آنجا شروع شد که ماه گذشته رزی به همراه همسرش در پرواز نیویورک به دالاس حضور داشتند. با این حال به دلیل تهیه بلیت به صورت جداگانه صندلی آنها دور از یکدیگر بود. به همین خاطر رزی از خانمی که در کنار همسرش نشسته بود، تقاضای تغییر صندلی‌اش را خود را کرد. پس از این کار رزی اقدام به تهیه مطلبی جذاب از ماجرای آن روزش کرد. شاید در وهله نخست اقدام رزی منجر به تولید محتوای بسیار بی‌کیفیتی شود، با این حال افراد نابغه در حوزه بازاریابی و تبلیغات توانایی تبدیل هر المان معمولی به محتوای جذاب را دارند. هنگام بحث از شیوه ارائه تجربه خرید مطلوب به مشتریان معمولاً ذهن رهبران تجاری به سوی تمرکز بر روی محصولات، خدمات پس از فروش، تخفیف‌های متعدد و تبلیغات فراوان می‌رود. اگرچه هر کدام از این اقدام‌ها در جای خود اهمیت بالایی دارد، اما فقط المان‌های سنتی توانایی جلب مخاطب را ندارند. منظور من در اینجا توجه به حوزه‌های تازه است. بر این اساس هر برندی توانایی تبدیل هر کدام از اقداماتش به تجربه‌ای به یادماندنی برای مشتریان را دارد. اگر نظر من را بخواهید، در این زمینه محتوای اکانت‌های‌تان در شبکه‌های اجتماعی بهترین فرصت محسوب می‌شود.

در این مقاله من به سه نکته مهم به منظور خلق محتوایی جذاب در شبکه‌های اجتماعی اشاره خواهم کرد. الگوی من برای تهیه این توصیه‌های علاوه بر کمپین‌های بزرگ و موفق نحوه عملکرد رزی بلیر نیز بوده است. اجازه دهید به سراغ بررسی شیوه‌های تحول فرآیند جذب مخاطب و ارائه تجربه مطلوب از خرید به آنها برویم.

۱. بازنگری در معنای محتوای‌تان

بازاریابی محتوایی راهکاری هوشمندانه برای توسعه کسب‌وکار است. درست به همین خاطر برندهای بزرگی نظیر آمازون، نتفلیکس و گوپ سرمایه‌گذاری بالایی در این زمینه می‌کنند. هدف این برندها خلق محتوای جدید و ارائه آن به مخاطب است. در اینجا تولید محتوای نو و ابتکاری اهمیت بالایی دارد.

نکته مهم درخصوص شیوه کار بلیر اثبات امری جالب است. بر این اساس محتوای شما برای جلب نظر مخاطب نیاز به کیفیت بسیار بالا، برنامه‌ریزی دقیق و استفاده از آخرین ابزارهای روز ندارد. وی از محتوای در ظاهر ساده مانند اسکرین شات، پیام‌های متنی (در عصری که بسیاری پیام متنی را ناکارآمد تلقی می‌کنند)، ویدئوهای کوتاه و البته تصاویر و ویدئوهای ضبط‌شده با گوشی همراهش استفاده می‌کند. من در زمینه بازاریابی تجربه نسبتاً مطلوبی دارم. البته تخصص من بازاریابی و تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی نیست. بر این اساس بیشتر دوران حرفه‌ای من به ساخت پادکست، ویدئو و مصاحبه حرفه‌ای

منبع: inc



قانون‌گذاران نیویورک به ۲ ارز دیجیتال با پشتوانه دلار مجوز دادند

اداره خدمات مالی ایالت نیویورک به ۲ ارز دیجیتال چراغ سبز نشان داده که در رده سکه‌های دارای پشتوانه‌های پایدار (با پشتوانه‌هایی از قبیل دلار یا طلا) به شمار می‌روند و بر دلار تکیه دارند. این گونه ارزها از نوسانات غیرقابل پیش‌بینی نمونه‌هایی نظیر بیت کوین در امان هستند.

به گزارش دیجیاتو، ۲ ارز دیجیتال جدید توسط شرکت‌های پاکسوس تراست و جمینی تراست ارائه شده‌اند و قرار است در تبادلات به کار روند. بنا بر گزارش‌ها به نظر می‌رسد این اتفاق خبر از بلوغ ارزهای دیجیتال می‌دهد.

برادران وینکلووس که گفته می‌شود ایده اولیه فیس‌بوک را ارائه داده بودند و بعدها از مارک زاکربرگ برای سرعت ایده شکایت کردند در حال بدل شدن به بازیگرانی مطرح در حوزه دنیای ارزهای دیجیتال هستند. این دو اکنون در پروژه شرکت جمینی تراست نیز دخیل هستند.

این ۲ ارز دیجیتال به صورت یک به یک با دلار در ارتباط هستند، به عبارتی هر واحد از آنها ارزشی معادل با یک دلار دارد. برای پشتوانه، به اندازه ارزهای ارائه‌شده دلار در نظر گرفته شده است. این شرکت ارزهای ایالت متحده مرتبط با دلارهای جمینی منتشر شده را در بانک‌های قانونی آمریکا با تضمین سازمان بیمه سپرده سرمایه‌گذاری فدرال (FDIC) نگهداری می‌کند.

ارز پاکسوس که براساس اتریوم توسعه داده شده می‌تواند به عنوان یک جایگزین شناور برای پول نقد در مبادلات جهانی کاربرد داشته باشد در حالی که مشابه با ارزهای دیجیتال از قابلیت‌های غیرمتمرکز حسابداری نیز بهره می‌برد.

هر دو این ارزها از ۱۹ شهریورماه در مبادلات مرتبط قابل استفاده هستند. مشتریان می‌توانند ارز دیجیتال پاکسوس را از سایت این ارز دیجیتال با قیمت یک دلار به ازای یک پاکسوس خریداری کنند. علاوه بر این امکان خرید آن توسط صرافی‌ها تحت عنوان PAX فراهم شده است.

مدرسه مدیریت



چرا تنها درصد کمی از کسب و کارهای اجتماعی پر درآمد هستند؟

مترجم: مارال مختارزاده / کارشناس ارشد کارآفرینی

اگر شرکت‌های اجتماعی نتوانند در تامین منابع‌شان موفق باشند، نمی‌توان انتظار داشت که بتوانند با عملکردشان، جوامع انسانی را تحت تاثیر قرار دهند. این درحالی است که تنها درصد کمی از ده‌ها هزار شرکت اجتماعی، درآمد‌های قابل توجهی دارند. واقعا چرا اینگونه است؟

یکی از دلایل آن، شکست رویکرد کارآفرینی در بسیاری از سازمان‌های اجتماعی است. آن‌ها برای رشد و تأثیری که می‌خواهند بگذارند، به حمایت نیاز دارند اما برای دریافت چنین حمایت‌هایی بسیار کوچک هستند. آن‌ها از بینش مشتریان‌شان آگاه نیستند. درحالی‌که بینش مشتریان می‌تواند مدل کسب‌وکارشان را جذاب‌تر کند. آن‌ها نیازمند استعداد‌های جدید اجرایی، تزریق سرمایه و سیستم‌هایی هستند که قادر به حمایت از سازمانی در حال توسعه باشد.

شاید لازم باشد سازمان‌هایی به منظور اعتباربخشی به کسب و کارهای اجتماعی راه‌اندازی شود؛ سازمان‌هایی که با کاهش چالش‌های پیش روی کسب‌وکارهای اجتماعی، از طریق ارائه خدمات باکیفیت‌تر و جذب سرمایه‌گذاران متخصص در راستای تامین نیازهای آنها قدم بردارند.

سازمان اجتماعی می‌خواهد دنیا را به جای بهتری برای زندگی تبدیل کند، بنابراین باید این کار را در مقیاس معناداری انجام دهند، شرکت‌های اجتماعی باید کسب‌وکارشان را به‌شيوه شرکت‌های خصوصی توسعه دهند. باید نیازهای مشتریان را بهتر از رقبای‌شان، مرتفع کنند. با این بینش، شرایط برای ایجاد و ارائه طیف وسیعی از خدمات مالی غیرمستقیم و کمک به شرکت‌های بزرگ اجتماعی فراهم می‌شود. در مراحل اولیه این پشتیبانی‌ها ممکن است بیشتر از نوع حمایت‌های حرفه‌ای باشد. اما در مراحل بعد این حمایت می‌تواند از طریق بدهی و سایر انواع تامین مالی، برطرف شود.

همان‌طور که شرکت‌های اجتماعی نیاز به شبکه پشتیبانی واقعی برای سرمایه‌گذاری دارند، نیاز به حمایت حرفه‌ای واقعی هم دارند. آنها می‌توانند بعد از انجام کار روزانه‌شان با اختصاص تنها ۱۰ درصد زمان بیشتر، به کار حرفه‌ای بپردازند. که البته قابل‌تحسین است.

توجه داشته باشید شرکت‌های اجتماعی نیازمند استعداد‌های برتر در حوزه کسب‌وکار هستند. کسانی که به‌صورت تمام وقت در نقش اجرایی، ارائه‌دهنده خدمات حرفه‌ای یا به‌عنوان تامین‌کننده فعالیت کنند، اما اگر رویکردشان از راه‌اندازی کسب و کار اجتماعی تنها پرکردن اوقات فراغت باشد؛ بهتر است قبل از ورشکستگی، خودشان از کار کناره‌گیری کنند.

اما برای جذب استعدادها در شرکت‌های اجتماعی باید به بعضی فعالیت‌ها توجه بیشتری داشت: انتخاب مدل کسب‌وکار؛ ارائه خروجی که نشان دهد شرکت برای تلاش‌های موفق، پاداش در نظر می‌گیرد؛ دادن این اطمینان به کارکنان که شرکت قابلیت رشد و توسعه دارد و می‌تواند بدهی‌ها را پرداخت کند.

در نهایت قوانین معمول کسب‌وکار باید در مورد شرکت‌های اجتماعی نیز اعمال شود. البته با در نظر گرفتن یک استثنا: به جای استفاده از سهامداران و سود سهام، سود سرمایه و سود سهام بازتولید خواهد شد تا مزایای بیشتری را برای جامعه به ارمغان بیاورد.

منبع: hbr/modirinfo



فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

شنبه | ۲۴ شهریور ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۵۹ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



مسیر موفقیت



چرا در محیط کار واکنش‌های افراطی نشان می‌دهیم؟

بدتان می‌آید، اگر تابه‌حال در تعامل با مخاطب خود، واکنش هیجانی شدیدی نشان داده‌اید، به‌احتمال‌زیاد یک واکنش انتقالی (Transference Reactions) را تجربه کرده‌اید. از آنجاکه واکنش‌های انتقالی، اساساً احساسات و تجربیات گذشته ما هستند، بروز آن‌ها در زمان حال نامتناسب و عجیب به نظر می‌رسد.

واکنش‌های انتقالی در حد اعتدال، چالشی محسوب نمی‌شوند، اما زمانی که تبدیل به رفتارهای افراطی می‌شوند، می‌توانند واقعاً مشکل‌آفرین باشند و مانع از ارتباط مناسب با افرادی شوند که تأثیرات مهمی در زندگی ما خواهند داشت. اگر ما مستعد پذیرش واکنش‌های شدید و تکراری باشیم، بیشتر به خاطر مسائل عمیق‌تر یا کارهای نیمه‌تمام گذشته، به مشکل برمی‌خوریم.

واکنش‌های انتقالی ناخودآگاه، می‌توانند ما را گمراه کنند، اما آگاهی از آن‌ها به ما کمک می‌کند بسیاری از انگیزه‌های پنهان خود را بشناسیم. در این صورت یاد می‌گیریم که از وقوع اشتباهات تکراری جلوگیری کنیم و کنترل بیشتری روی زندگی خود داشته باشیم.

به الگوهای رفتاری که شما را به دردها رسانده‌اند، فکر کنید. به زمان‌هایی فکر کنید که دیگران یا مسائل را بد قضاوت کرده‌اید. برای اینکه تحلیل بهتری از اتفاقات داشته باشید، این سؤالات را از خودتان بپرسید: چه افرادی باعث می‌شوند احساس عصبانیت، اضطراب، خشم، ناراحتی یا خوشحالی کنیم؟ چه چیزی را در مورد این افراد دوست دارم یا دوست ندارم؟ این افراد، یادآور چه کسانی در گذشته من هستند؟ چه شباهت‌ها و تفاوت‌هایی دارند؟ کشف ارواح گذشته، اولین قدم در راه پایان دادن به سطره آن‌ها در زندگی امروز ما است.

گاهی اوقات کنترل واکنش‌های انتقالی، چالشی است که به‌تنهایی نمی‌توانید از عهده آن برآید. شاید بخواهید از یک مشاور یا روانشناس کمک بگیرید. با کمک این افراد تضادها، اختلافات، مشکلات و مسائل گذشته، به‌جایی برمی‌گردند که به آن تعلق دارند: گذشته.

منبع: HBR/zoomit

ما آسیب‌زده، در برابر او گوش‌به‌زنگ و هشیار می‌مانیم. به همین ترتیب ما غالباً به‌طور ناخودآگاه و بدون تفکر، خصوصیاتی را به افراد مختلف نسبت می‌دهیم که واقعیت ندارند. ما می‌خواهیم براساس تجارب گذشته، با مخاطبان حال حاضر برخورد کنیم.

جروم پس از آرام شدن متوجه شد که رفتار در یک؛ او را به یاد پدر بزرگ مغرور و سرکوبگرش می‌اندازد. هنگامی که در یک به میز چوبی بزرگ خود تکیه داد و از او خواست که فعال‌تر عمل کند، پدر بزرگش را دید که به میز آشپزخانه تکیه داده و از او می‌پرسد چرا پسر زرتک‌تری نیست. واکنش جروم در مقابل در یک، دقیقاً همان واکنشی بود که در مقابل پدر بزرگش نشان می‌داد: عصبانی شدن و گریختن.

این ارتباط «نادرست» میان افراد، نخستین بار توسط فروید و در پرونده مشهور دورا مطرح شد. زمانی که فروید تلاش می‌کرد علت ناموفق بودن مداخلات درمانی - ارتباطی خود را با این بیمار بیابد، متوجه شد که دورا، احساسی را که نسبت به یکی از افراد گذشته خود دارد، به او منتقل می‌کند.

درواقع منابع اصلی واکنش‌های ارتباطی ما، افرادی هستند که در دوران کودکی نقش مهمی در زندگی ما داشته‌اند (مانند والدین، خواهر و برادر، سایر اطرافیان). به همین دلیل ما واکنشی را که نسبت به این اشخاص داشته‌ایم، به سایر افراد زندگی خود منتقل می‌کنیم، بنابراین پزشکان، معلمان، سلبریتی‌ها و اشخاص مقتدر، اولین گروهی هستند که این واکنش‌ها را در ما بیدار می‌کنند.

زمانی که با اولین دیدار، به کسی علاقه‌مند می‌شوید، او فردی را در ذهن شما تداعی کرده که در گذشته احساس خوبی به او داشته‌اید. درست مثل زمانی که فوراً به شخص مخاطب خود اعتماد می‌کنید، بدون اینکه متوجه باشید او یادآور فرد قابل‌اعتمادی در گذشته شما است. یا وقتی شیفته مدیری می‌شوید که یادآور مادر بزرگ حامی و پشتیبان شما است. همچنین بلافاصله از فردی که تأثیرات منفی شخص دیگری را در گذشته شما تداعی می‌کند،

بسیاری از واکنش‌های هیجانی و افراطی ما نسبت به افرادی که با آن‌ها در ارتباط هستیم، ریشه در احساسات و تجربیات گذشته ما دارد.

به یک مثال آشنا توجه کنید: یکی از کارمندان شرکت به نام دریک، از یکی از کارمندان ارشد جدید خود به نام جروم خواست که تعامل فعالانه‌تری با برخی از مشتریان داشته باشد، اما ناگهان جروم عصبانی شد و با واکنشی شدید و تدافعی، دفتر را ترک کرد. دریک در مورد آنچه که می‌دید، واقعاً گیج شده بود. از سمت دیگر، جروم نیز نمی‌دانست چرا چنین واکنشی نشان داده است. او معمولاً احساسات خود را تحت کنترل داشت. به‌هرحال، اظهار نظر دریک ناراحت‌کننده بود و او نیز بدون تفکر پاسخ داده بود. اتفاقی که بین جروم و دریک رخ داده، زمانی قابل‌درک است که بدانیم مغز انسان الگوهای شناختی خاصی دارد. به‌طور خلاصه، مغز ما طبق دو الگوی انطباقی و تولیدکننده عمل می‌کند. زمانی که اتفاقات در این دو الگو قرار نمی‌گیرند، مغز چیزی را که می‌بیند، به اشکال آشنا مرتبط می‌کند. تجارب قبلی ما، به‌عنوان میانبرهایی برای درک و تفسیر اطلاعات جدید مورد استفاده قرار می‌گیرند. این امر کاملاً منطقی است: اگر یک ارتباط بین داده‌های جدید و قدیمی پیدا شود، مغز با استفاده از دانش ذخیره‌شده خود، وضعیت جدید را با هزینه بسیار کمتری پردازش می‌کند، تا اینکه بخواهد همه‌چیز را از نو درک کند.

روابط ما با دیگران نیز پروسه معناسازی مشابهی را طی می‌کند. مغز، براساس «بانک داده‌های ارتباطی» فعلی، تجربیات جدید را به‌گونه‌ای پردازش می‌کند که با روابط قبلی ما سازگاری داشته باشد. به همین دلیل وقتی سعی می‌کنیم فردی را درک کنیم که او را به‌خوبی نمی‌شناسیم، مغز ما فرض را بر این می‌گذارد که رفتار این فرد، مشابه با سایر افرادی است که رابطه با آن‌ها را تجربه کرده‌ایم، بنابراین وقتی مخاطب، تداعی‌کننده یکی از افراد موردعلاقه ما است، نسبت به او احساس خوبی داریم. یا زمانی که مخاطب، یادآور فردی است که به