

نگاهی کوتاه به مشکلات و معضلات نظام بانکی کشور

آسیب‌شناسی قوانین بانکی در ایران

بانک‌ها مانند هر نهاد و سازمان دیگری در بستر شرایط محیطی کسب و کار حاکم فعالیت کرده و از آن تأثیر می‌گیرند. از همین رو، در یادداشت قبل...

۴



یادداشت

حقوق نجومی بد یا خوب؟!؟



احتمالا با دیدن این تیرتیر گارد گرفته‌اید و اولین چیزی که به ذهن‌تان می‌رسد، این است که مگر می‌شود حقوق نجومی خوب باشد؟ اما پیشنهاد می‌کنم قدری صبر کنید. یکی از مسائلی که در سال‌های اخیر نقدهای زیادی را به همراه داشته، مطرح شدن بحث حقوق نجومی بوده است. بسیاری از رسانه‌ها با تأکید بر حقوق برخی از مدیران، دریافت حقوق‌های بالا را نشانه ضعف سیستم مدیریتی دانسته و با نگرش آن، سعی در اصلاح آن داشته‌اند. اما سوال اساسی این است که آیا موفقیتی در این زمینه حاصل شده است و اگر موفقیتی به دست آمده، آیا به افزایش رفاه عمومی انجامیده است یا خیر؟

در اینجا لازم است، سوالاتی ریشه‌ای‌تر را مطرح کنیم و آن سوال این است که آیا ثروت به عنوان ارزش در جامعه ما شناخته می‌شود یا خیر؟ شاید جواب بسیاری از شما در اولین نگاه، خیر باشد، اما عجله نکنید. به شکل...

۲

چه کسی از نفت ۱۰۰ دلاری می‌ترسد؟

سناریوهای احتمالی آینده بازار نفت

قیمت هر بشکه نفت خام در سال ۲۰۱۴ به زیر ۱۰۰ دلار آمد و از آن زمان تاکنون، زیر این خط مرزی که از نظر روانی در بازارها اهمیت دارد، باقی مانده است. با این حال، نفت برنت که معیار بین‌المللی نفت به حساب می‌آید، در ۱۲ ماه گذشته ۴۶ درصد افزایش یافته و در هفته‌های اخیر به بیش از ۸۰ دلار رسیده است. بخشی از این افزایش قیمت به خاطر قدرت‌گرفتن دوباره اقتصاد جهانی بوده است. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که رشد اقتصادی جهان امسال به بالای ۳.۹ درصد برسد که قوی‌ترین رشد از سال ۲۰۱۱ به حساب...

۳

معجزه اقتصادی ژاپن به روایت مرکز پژوهش‌های مجلس

تجربه ژاپن در حمایت از تولید

۲

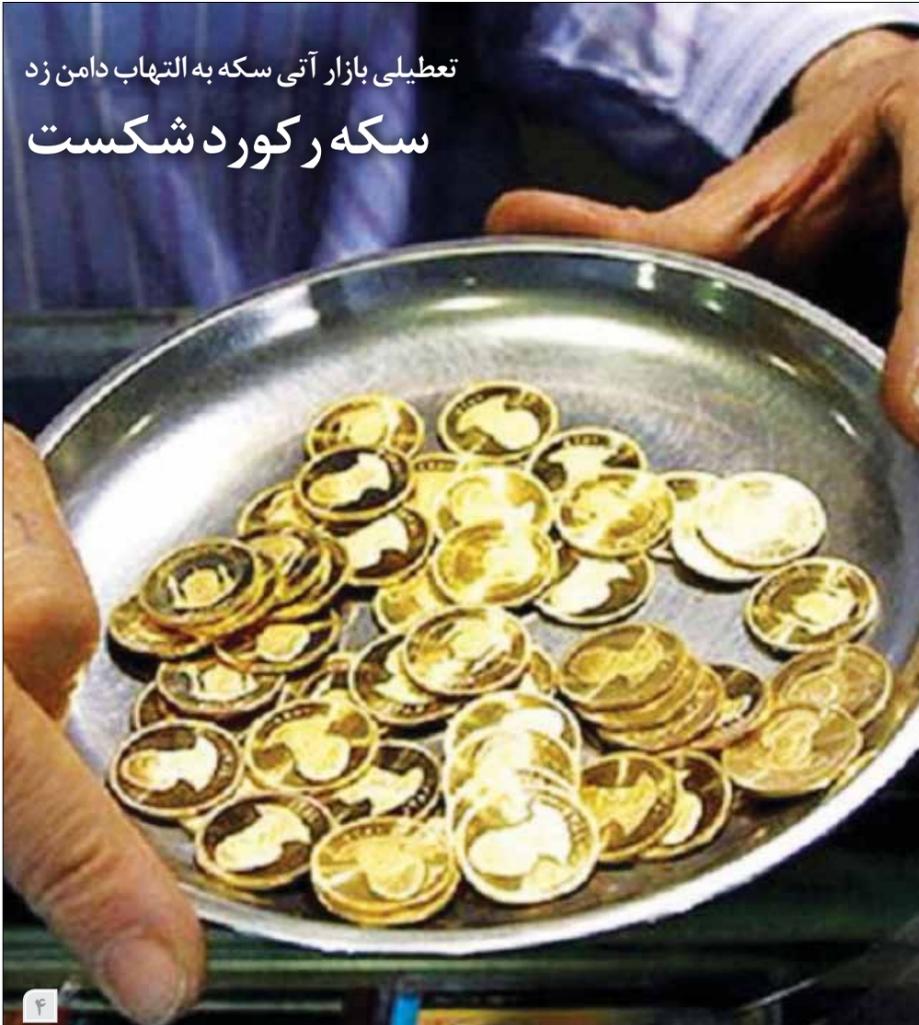
مدیریت و کسب‌وکار



سهام استون مارتین در بورس عرضه می‌شود

- نکته‌ای که باید در مورد سرمایه‌گذاری خطرپذیر بدانید
- برای دست یافتن به اهداف کسب و کارتان بیشتر کار کنید
- راز موفقیت ۱۰ نفر از ثروتمندترین کارآفرینان جهان
- چگونه افراد را بازاریابی کنید
- ۵ مهارت مذاکره که باید در آن استاد شوید
- برندهای موفق در مدیریت اینستاگرام

۸ تا ۱۶



تعطیلی بازار آتی سکه به التهاب دامین زد سکه رکورد شکست

۴

۲۵۶ میلیارد یورو، ارزش بازار ارزهای مجازی رمزی

ارزهای مجازی در ایران چطور کار می‌کند؟

فرصت امروز: ارز مجازی، ارز دیجیتالی و رمزارز، سه مفهوم مجزا با کاربردهای متفاوت هستند. در ترمینولوژی حقوقی، کلمه رایج برای مقررات‌گذاری پدیده‌های نوظهور مانند بیت‌کوین، ارزهای مجازی است. این روزها صحبت از ارزهای مجازی همه جا را گرفته است. در دنیا مردم کشورهای مختلفی وارد بازار آن شده‌اند و در عین حال، گروهی هم اعتقادی به آن ندارند. چندی پیش، مجمع جهانی اقتصاد گزارشی درباره نظرات مردم از سرمایه‌گذاری در بازار ارزهای مجازی منتشر کرد. گزارشی که از عدم اعتماد ۴۱ درصدی شهروندان آمریکایی به ارزهای دیجیتال خبر داده و گفته بود که ۴۱ درصد از آمریکایی‌ها می‌گویند هیچ‌وقت در ارزهای دیجیتال سرمایه‌گذاری نخواهند کرد.



مفهوم ارز مجازی و تفاوت آن با رمزارز و ارز دیجیتالی

ارزهای مجازی گونه‌ای از ارزهای دیجیتالی به شمار می‌آیند، اما هرگونه ارز دیجیتالی ارز مجازی به شمار نمی‌رود. رمزارزهایی مانند بیت‌کوین نیز گونه‌ای از ارزهای مجازی هستند، اما همه ارزهای مجازی رمزارز نیستند. ارزهای دیجیتالی، ارزهایی هستند که به صورت الکترونیکی ذخیره و منتقل می‌شوند. هرگونه پولی که پرمینای صفر و یک باشد در این تعریف می‌گنجد. مثلا ریال‌های موجود در حساب بانکی، باز نمایی کننده ریال‌های واقعی هستند که جایی نگهداری می‌شوند، در تعریف ارز دیجیتالی جای می‌گیرند. بیت‌کوین‌ها هم چون مبنای صفر و یک دارند ارز دیجیتالی هستند. در نتیجه از نظر حقوقی عبارت «ارز دیجیتالی» یک عبارت موسع است.

جهانگیری: مشکلات تهران بزرگ قابل چشم‌پوشی نیست

امکان‌سنجی انتقال پایتخت سیاسی و اداری کشور

جلسه شورای ساماندهی مرکز سیاسی و اداری کشور و تمرکززدایی از تهران ظهر دوشنبه به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد و در پایان این نشست، وزارت راه و شهرسازی مأموریت یافت تا با استفاده از نظرات و دیدگاه‌های دانشگاهیان، سازمان‌ها و تجربیات سایر کشورها در مدت شش ماه، امکان‌سنجی انتقال پایتخت سیاسی و اداری کشور را بررسی کرده و آن را به دولت گزارش دهد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری در این جلسه با اشاره به مشکلات و مسائل تهران بزرگ و شهرهای اطراف، گفت: حدود یک چهارم جمعیت کشور در تهران بزرگ ساکن هستند و نمی‌توان مسائل انباشته‌شده و مشکلات این میزان از جمعیت را نادیده گرفت و از آن چشم‌پوشی کرد.

معاون اول رئیس‌جمهوری با تأکید بر اینکه ساماندهی وضعیت فعلی تهران نیازمند مدیریت جامع و یکپارچه است، خاطر نشان کرد: باید تدابیر و راهکارهایی برای حل مشکلات حمل و نقل تهران و شهرهای اطراف آن بیندیشیم و برنامه‌ای قابل اجرا جهت خروج صنایع از شهر به خارج از شهر تدوین کنیم. وی همچنین با اشاره به تکلیف قانونی برای انتقال مرکز سیاسی و اداری کشور به خارج از تهران تصریح کرد: حتی اگر انتقال پایتخت و مرکز سیاسی و اداری کشور به خارج از تهران انجام شود، باز هم از اهمیت و جایگاه تهران کاسته نمی‌شود و به جهت جمعیت بزرگی که در تهران بزرگ ساکن هستند، ساماندهی تهران باید همچنان در دستور کار و به‌عنوان یکی از موضوعات و اولویت‌های اصلی مدیریت کشور مطرح و اداری کشور تدوین و آن را به دولت ارائه دهد.



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

حقوق نجومی، بد یا خوب؟!؟



دکتر مهدی جباریان
 متخصص مدیریت استراتژیک

احتمالا با دیدن این تیتر گارد گرفته‌اید و اولین چیزی که به ذهن تان می‌رسد، این است که مگر می‌شود حقوق نجومی خوب باشد؟ اما پیشنهاد می‌کنم قدری صبر کنید. یکی از مسائلی که در سالیان اخیر نقدهای زیادی را به همراه داشته، مطرح شدن بحث حقوق نجومی بوده است. بسیاری از رسانه‌ها با تاکید بر حقوق برخی از مدیران، دریافت حقوق‌های بالا را نشانه ضعف سیستم مدیریتی دانسته و با نکوهش آن، سعی در اصلاح آن داشته‌اند. اما سوال اساسی این است که آیا موفقیتی در این زمینه حاصل شده است و اگر موفقیتی به دست آمده، آیا به افزایش رفاه عمومی انجامیده است یا خیر؟

در اینجا لازم است، سوالی ریشه‌ای‌تر را مطرح کنم و آن سوال این است که آیا ثروت به عنوان ارزش در جامعه ما شناخته می‌شود یا خیر؟ شاید جواب بسیاری از شما در اولین نگاه، خیر باشد، اما عجله نکنید. به شکل دیگری این سوال را مطرح می‌کنم. فرض کنید صاحب فرزند دختری در آستانه ازدواج هستید و دختر شما دارای چند خواستگار هست. «البته این فرض برای بسیاری جنبه عینیت دارد» اما در صورتی که تفاوت در میزان ثروت بین خواستگاران زیاد باشد، این تفاوت چقدر می‌تواند روی تصمیم‌گیری دختر شما و همچنین خودتان تاثیر بگذارد؟ مسلما جواب شما در پاسخ به این سوال با جواب‌تان در پاسخ پیرامون ارزش بودن ثروت، تفاوت زیادی خواهد داشت. البته سعی خواهید کرد که تصمیم‌تان را توجیه کنید، اما حاشیه نروید. به طور قطع، ثروت در جامعه ما یک ارزش شناخته می‌شود و البته ما به بد بودن یا خوب بودن آن کاری نداریم. مسئله اینجا آن است که ما قلبا و در عمق وجودمان ثروت را چیز خوبی می‌دانیم، اما راه‌های دستیابی به آن را طرد می‌کنیم. می‌پرسید چطور؟ ما به کسی که پول خود را پس‌انداز می‌کند، نسبت خسیس بودن می‌بندیم. به کسی که حقوق زیادی طلب می‌کند لقب حقوق نجومی بگیر اختصاص می‌دهیم (این درحالی است که در زمان روبه رویی با چنین افرادی تا کمر جلوی‌شان تعظیم می‌کنیم) و غیره ...

احتمالا الان هم در حال برچسب زدن به نویسنده هستید، اما باز هم صبر کنید. صادق باشم، ثروت از نظر جامعه ما ارزش هست اما ما دیدگاهی دوگانه نسبت به آن داریم. در ادامه بر حقوق نجومی بیشتر تمرکز می‌کنم. مدیر ارشدی را فرض کنید که تصمیم گیرنده استراتژیک در مورد آتیه سازمان، شرکت و نهادی است که سرنوشت هزاران نفر به آن وابسته است و تصمیم درست و غلط وی می‌تواند هزاران نفر را به ورطه نابودی بکشاند و یا در مسیر تعالی قرار دهد. مسلما چنین فردی انسان باهوشی است و البته منافع شخصی خودش برایش اهمیت اساسی دارد. حال اگر این فرد با توجه به جایگاه خود رفاه کافی را نداشته باشد، آیا می‌تواند به دنبال تامین منافع جمعی برود؟ خیلی ساده‌اندیشانه است که فکر کنیم این فرد باید خود را فدای سازمان خویش نماید. پس به ساده‌ترین زبان باید گفت که مدیری که حافظ منافع جمع زیادی هست می‌بایست رفاه منطقی و آتیه اقتصادی داشته باشد، در غیر این صورت انتظار تلاش از وی برای سازمان چیزی بیش از خوش باوری نخواهد بود. اما و اما، آیا هر کسی لایق حقوقی به اصطلاح نجومی هست؟ در پاسخ باید گفت که قطعا خیر. حقوق نجومی باید به منحصصی اعطا گردد که لیاقت تخصص و صلاحیت کافی برای اداره امور را داشته باشد و بتواند برای اداره سازمان، طرحی منطقی و با امید به موفقیت بالا و همچنین امکان‌پذیر ارائه دهد. پس در نتیجه بحث باید سعی کرد که واقع‌بینانه مسائل را تحلیل نمود تا ارائه راهکار با حل صورت مسئله همراه نباشد. مسئله گرفتن و دادن حقوق نجومی نیست، مسئله این است که این حقوق توسط چه کسانی دریافت می‌شود و آیا پرداخت آن، سیستم یا سازمان را به اهداف خود می‌رساند یا خیر.

احتمال شکست قیمت‌ها وجود دارد

کاهش ۹۶ درصدی معاملات مسکن

نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک با بیان اینکه در مردادماه امسال شاهد کاهش ۹۶ درصدی حجم معاملات خرید و فروش مسکن نسبت به مدت مشابه در سال گذشته بودیم، گفت: احتمال شکست قیمت‌های نامتعارف در بازار مسکن وجود دارد.

حسام عقابیان در گفت‌وگو با ایلنا و درباره کاهش حجم معاملات خرید و فروش مسکن در بازار پس از افزایش قیمت‌های نامتعارف، گفت: وضعیت معاملات در ماه‌های گذشته مسیر نزولی کاملا محسوس داشته، به طوری که میزان معاملات مسکن در تیرماه نسبت به ماه گذشته کاهش ۲۰ درصدی را نشان می‌دهد.

او با بیان اینکه حجم معاملات مسکن در مردادماه هم نسبت به تیر ۳۵ درصد کاهش داشته است، ادامه داد: همچنین معاملات خرید و فروش مسکن در مردادماه امسال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته کاهش ۹۶ درصدی را نشان می‌دهد. با توجه به رشد نامتعارف قیمت مسکن پیش‌بینی می‌شود تا پایان شهریور همین شرایط در بازار حاکم باشد. عقابیان تاکید کرد: پیش‌بینی می‌شد پس از افزایش قیمت‌ها بازار در ابتدا وارد دوره پیش رکود شود، اما برخلاف پیش‌بینی‌ها در حال حاضر بدون ورود به دوره پیش رکود وارد دوره رکود شده‌ایم. وی درباره احتمال تغییر قیمت‌ها در بازار مسکن در چند ماه آینده گفت: تا پایان شهریورماه احتمال تغییر قیمت‌ها بعید است، اما اگر قیمت دلار و سکه کاهش یابد یا حداقل ثابت بماند احتمال کاهش قیمت مسکن وجود دارد.

او با بیان اینکه احتمال شکست قیمت‌ها و ترکیدن حباب‌های نامتعارف در بازار مسکن وجود دارد، ادامه داد: اگر دولت بتواند قیمت دلار و سکه را تا حدی کاهش دهد، می‌توان انتظار کاهش قیمت مسکن با توجه به رکودی که پیش آمده را داشت.

عقابیان با تاکید بر اینکه بازار مسکن در حال حاضر دچار رکود تورمی شده است، گفت: قیمت مسکن در حال حاضر واقعی نیست و افزایش قیمت‌ها کاملا نامتعارف هستند و همین باعث ریزش شدید معاملات مسکن شده است. رشد قیمت در چند ماه گذشته آنقدر زیاد بوده که دیگر این رویداد نمی‌تواند باعث افزایش قیمت مسکن شود مگر اینکه با شروع دور جدید تحریم‌ها شاهد جهش دوباره قیمت دلار و سکه باشیم.



(مجازات‌ها) مانند قطع کردن سهمیه‌های تنزیل مجدد، ایجاد شرایط نامساعد برای معاملات با سایر بانک‌ها و کاهش سهمیه‌های برنامه دریاچه هدایت(قواعد) مانند سهمیه‌های وام‌دهی و وام‌دهی به بخش‌های مورد نظر دولت مطابق با سیاست صنعتی و داوران (بانک مرکزی ژاپن و وزارت دارایی) بود. با این حال، دولت‌های ژاپن برای جلوگیری از رقابت مخرب بانک‌ها با یکدیگر، همواره محدودیت‌های جدی برای ورود نهادهای جدید برقرار کرده‌اند. بنابراین ژاپنی‌ها به خوبی فهمیدند که عملیات و اداره جزئیات روزانه اقتصاد بهتر است به دست نامرئی سپرده شود، اما آنها بی بردند که این امکان وجود دارد اقتصادی را که ۹۹ درصد آن در چارچوب سرمایه‌داری است، بتوان به اقتصاد کنترل شده‌ای تبدیل کرد، اگر دولت بتواند یک درصد آن را به درستی کنترل کند و این «یک درصد درست» تخصیص اعتبار به ویژه در ارقام کلان است. براساس این، کل اعتبارات سیستم بانکی پس از جنگ جهانی دوم تحت سیاست هدایت اعتبار وام‌دهی شد و سرمایه مستقیم خارجی یا سرمایه‌گذاری مشترک با خارجیان نقش مهمی در توسعه ژاپن نداشته است.

هدایت اقتصاد از طریق هدایت اعتبار

نکته بسیار مهم این است که برخلاف بسیاری از اقتصادهای درحال توسعه که در آنها اعتبارات جهت‌دار اغلب به شرکت‌های عمومی یا نیمه عمومی تخصیص می‌یافت، اعتبارات جهت‌دار در ژاپن به طور کلی به طرف بخش خصوصی برای خلق زنجیره ارزش سوق داده می‌شد. وام‌دهی به تعداد نسبتا اندک گروه‌های صنعتی بزرگ ژاپن موجب افزایش هماهنگی و نظارت در سیاست هدایت اعتباری می‌شد. همچنین اجرای کارآمد مسابقات بستگی به دو عامل صلاحیت و فقدان نسبی فساد در دستگاه‌های دولتی ژاپن و دومین عامل، عملگرایی و انعطاف‌پذیری دولت‌ها داشت که برحسب نتایج، مسابقات ادامه می‌یافت یا متوقف می‌شد. بر این اساس تعجب‌آور نیست که در بسیاری از کشورها چنین مسابقاتی (ازجمله هدایت اعتبار) با شکست مواجه شدند.

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس در پایان تصریح می‌کند: به نظر می‌رسد با تکمیل حلقه‌های اقتصادی و صنعتی و پیچیده‌تر شدن اقتصاد ژاپن، تکیه گسترده به مسابقات در جریان رشد سریع به رقابت مبتنی بر بازار در دهه ۱۹۹۰ تغییر پیدا کرد. با شروع بحران مالی ژاپن در اوایل دهه ۱۹۹۰، برنامه هدایت اعتبار نیز حداقل تا سال ۱۹۹۱ ادامه یافت و بعد از آن سال نمی‌توان اظهار نظر قطعی درباره وجود یا عدم وجود آن کرد، زیرا برنامه مذکور حتی نسبت به سال‌های قبل مخفی‌تر شد.

میچی سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های اقتصادی توسط دولت صورت گرفته و بنگاه‌های دولتی تأسیس شده‌اند و سپس خصوصی‌سازی با انتخاب تعداد محدودی از تجار و افراد بانفوذ و ثروتمند آغاز شده و کسب و کارهای گروهی و خانوادگی ایجاد شده‌اند.

در عین حال، درجه بالایی از هماهنگی و همکاری میان دولت و بخش خصوصی منتخب (گروه‌های کسب و کار بزرگ) تا زمان تکامل بازارهای کارآمد در اقتصاد پس از جنگ ادامه داشته و دولت با ابزارهای مهمی چون سیاست صنعتی و هدایت اعتبارات بانکی از بخش خصوصی حمایت کرده است. سپس روابط میان بنگاه‌های کوچک و متوسط با بنگاه‌های بزرگ به تدریج توسط بخش خصوصی شکل گرفته و پس از رسیدن ژاپن به مرحله توسعه‌یافتگی حمایت دولت از سوی بنگاه‌های بزرگ به بنگاه‌های کوچک و متوسط و ایجاد محیط مساعد کسب و کار معطوف شده است.

عوامل موثر بر رشد اقتصادی ژاپن

همانطور که بانک جهانی در سال ۱۹۹۳ اذعان کرده، مکانیسم دخالت در تخصیص اعتبار، عامل اصلی معجزه اقتصادی شرق آسیا بوده است. در واقع، هدایت اعتبار همانند یک کاتالیزور مهم برای رشد اقتصادی پس از جنگ جهانی دوم در چندین کشور آسیایی مانند ژاپن، کره جنوبی، چین، تایوان، تایلند و اندونزی شناخته می‌شود. ایده اصلی برنامه هدایت اعتبار (دریاچه هدایت)، جهت‌دهی خلق اعتبارات سیستم بانکی از طریق سازوکارهای عمدتاً بازاری (برخلاف تسهیلات تکلیفی) به بخش‌های مولد و جلوگیری از وام‌دهی به بخش‌های نامولد (خرید دارایی‌ها، سفته‌بازی در بخش‌های مالی، مسکن، ارز و...) است. در واقع، ژاپنی‌ها معتقد بودند مکانیسم بازار برای هدایت سرمایه‌گذاری به طرف صنایعی که بالاترین رشد را برای کل اقتصاد به ارمغان می‌آورد، ناتوان است و بنابراین ساختار انگیزشی از طریق مسابقه‌هایی مبتنی بر رقابت را با مزایای همکاری و تعاون در میان شرکت‌ها و بین دولت و بخش خصوصی تلفیق کردند. تنظیم مسابقات برای هدایت اقتصاد در قیاس با تکیه بر بازار آزاد، راه پیچیده‌تری است و برای موفقیت به سه پیش شرط جواز (مانند دسترسی ترجیحی به اعتبار داخلی و ارز خارجی)، قواعد (برمبنای عملکرد اقتصادی و عمدتاً تحت صادرات کالاها و غیرسنتی) و انواع داوران (حکمرانی خوب و نهادهای قوی) نیاز دارد.

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس تصریح می‌کند: هدایت اعتبار را می‌توان اصلی‌ترین مکانیسم انگیزشی در اقتصاد ژاپن برشمرد که سیستم بانکی و مخصوصا بانک‌های خصوصی را به پیش خدمت‌هایی مشتاق در راستای اهداف تعیین شده دولت تبدیل کرد که همانند مسابقات دیگر شامل جوایز(مانند اعطای مجوز تأسیس شعب جدید

فرصت امروز: در ترمینولوژی اقتصادی به نرخ سریع رشد اقتصادی و فراتر از انتظار در یک فاصله زمانی «معجزه اقتصادی» گفته می‌شود. در تاریخ معاصر جهان تعدادی از کشورها شاهد چنین تجربه‌ای بودند، اما این مفهوم بیشتر نام کشورهای آلمان، ژاپن و اخیرا چین را در ذهن مطرح می‌کند. در این میان، همواره در سال‌ها و دهه‌های گذشته، قیاس‌هایی میان اقتصاد ایران و ژاپن از سوی نخبگان و دولتمردان انجام شده و در برهه‌هایی نیز الگوی آینده اقتصادی ایران با نام ژاپن اسلامی و با هدف درس گرفتن از تجربیات اقتصادی کشور آفتاب تابان دنبال می‌شده است.

در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به مهم‌ترین دلایل معجزه اقتصادی ژاپن پرداخته و تجربه ژاپن در حمایت از تولید را بررسی کرده است. اگرچه نقش مؤثر دولت ژاپن در این جهش اقتصادی به‌ویژه در دوره امپراتوری میچی و دوران پس از جنگ دوم جهانی مشهود است، اما درباره مهم‌ترین عوامل این معجزه اقتصادی، همواره اختلاف‌نظرها و تفسیرهای متنوعی در کتاب‌ها و منابع علمی دیده می‌شود. با این حال، بازوی پژوهشی مجلس در این پژوهش، مهم‌ترین دلایل معجزه اقتصادی ژاپن را «فرماندهی اقتصاد از طریق هدایت اعتبار»، «تمرکز اقتصادی بر تعدادی از بنگاه‌ها و گروه‌های کسب‌وکار مانند زایاتسو در قبل از جنگ و کی‌تسو در بعد از جنگ جهانی دوم» و همچنین «تنظیم مسابقات برای هدایت اقتصاد در مقابل بازار آزاد» برشمرده است.

سیر تاریخی تحولات اقتصادی ژاپن

در گزارش مرکز پژوهش‌ها که با عنوان «الگوی راهبردی حمایت از تولید؛ درس‌هایی از تجربه ژاپن» و با هدف بررسی نقش دولت ژاپن در حمایت از تولید و سرمایه‌گذاری منتشر شده، آمده است: پس از مرور رویکردها و راهبردهای دولت از قرن هفدهم تا پایان دوره رشد معجزه‌آسای این کشور در دهه ۷۰ میلادی، مطالعه برخی از مهم‌ترین عوامل رشد بالای اقتصادی ژاپن پس از جنگ جهانی دوم انجام گرفت که براساس آن مشخص شد، دولت ژاپن، شرایط ثبات سیاسی و اقتصادی را در دوران جهش رشد اقتصادی فراهم و حفظ کرده است. دولت ژاپن همواره و به طور مستمر به تعلیم و تربیت نیروی انسانی ماهر، مطیع در برابر دولت و کارفرما و دارای روحیه کار جمعی اهتمام داشته است. همچنین ژاپنی‌ها توانایی بالایی در اقتباس و اخذ فناوری غربی و انطباق آن با شرایط خاص خود داشته‌اند و از فرصت‌های فضای بین‌المللی به بهترین نحو بهره برده‌اند.

همچنین در فرآیند صنعتی شدن ژاپن، دولت در یک سیر تکاملی به شکل‌گیری بخش خصوصی توانمند کمک کرده است. در ابتدا در دوره

راهکار یک اقتصاددان برای ساماندهی وضعیت اقتصاد

اقتصاد ایران برنامه مدیریت تغییر می‌خواهد

شود و بر این اساس، این برنامه ارائه شود. **تغییر در اقتصاد سلیقه‌های نیست**

این کارشناس اقتصادی عنوان کرد: برای سامان دادن به وضعیت اقتصاد محتاج تغییر هستیم و همه صاحب‌نظران در دولت و مجلس و همه دلسوزان اقتصاد و کشور باید تغییر را پذیرفته و دنبال کنند. مردوخ‌ی ادامه داد: تغییر در اقتصاد برنامه می‌خواهد و سلیقه‌های نیست و باید دانست که با استیضاح و برکناری وزیر و سپردن امور به شخصی دیگر در این سمت نمی‌توان انتظار تغییر داشت، بلکه این شیوه، درست شبیه کاری است که هر رییس قبیله‌ای می‌تواند آن را انجام دهد. وی خاطر‌نشان کرد: توصیه بنده به کسانی که در مورد اقتصاد حرف می‌زنند، چه نهادگرا و چه لیبرال این است که هر کدام برنامه‌های خود را برای برنامه مدیریت تغییر به ملت ارائه دهند، زیرا بدون همراهی ملت و تنها با همراهی مجلس نمی‌توان انتظار تغییر داشت.

ریشه مشکلات اصلاح شود

مردوخ‌ی در پاسخ به این پرسش که اقتصاد را باید به اقتصاددانان و

یا مدیران اجرایی سپرد، تاکید کرد: هر گروهی که برنامه برای مدیریت تغییر داشته و شایسته‌تر باشد، می‌تواند این کار را انجام دهد، بنابراین ربطی به اقتصادخوانده بودن و یا مدیر اجرایی بودن صرف ندارد، بلکه داشتن برنامه مدون و علمی و همچنین شایستگی از عوامل مؤثر در این مسیر است.

وی گفت: در دنیای امروز و در هر کشور و حتی کمپانی‌های بزرگ و کوچک نیز افراد برای تصدی امور باید برنامه‌های خود را به صورت مدون ارائه دهند در غیر این صورت نمی‌توان انتظار اصلاح و تغییر امور را داشت.

این کارشناس اقتصادی بیان کرد: اینکه فردی صرفا اقتصاددان، مجری، نهادگرا و یا لیبرال باشد و بخواهد اقتصاد را تغییر داده و مدیریت کند، اصلا درست و منطقی نیست.

مردوخ‌ی تصریح کرد: تا زمانی که ریشه مشکلات اصلاح نشود، نمی‌توان انتظار داشت تلاش‌ها به نتیجه برسد. در کنار آن نیز باید توجه داشت تغییر مدیران و وزرا و... نمی‌تواند منجر به بهبود اوضاع و وضعیت اقتصادی کشور شود.

تغییر رویکرد به جای تغییر شخص؛ این راهکاری است که پایزید مردوخ‌ی برای ساماندهی وضعیت اقتصاد ایران بر آن تاکید کرده و معتقد است که با استیضاح و برکناری وزیر و سپردن امور به شخصی دیگر در این مسئولیت، نمی‌توان انتظار تغییر داشت. به گفته این اقتصاددان، برای تغییر در وضعیت اقتصادی نیازمند برنامه مدیریت تغییر هستیم و در این صورت می‌توان به بهبود اوضاع امیدوار بود.

مردوخ‌ی در گفت‌وگو با خبرنگاران درباره این پرسش که اقتصاد کشور بهتر است دست چه جریان فکری بیفتد و بهتر است در شرایط کنونی برای این‌که تیم اقتصادی دولت بهتر عمل کند، نهادگراها روی کار باشند یا لیبرال‌ها، پاسخ داد: نمی‌توان چنین چیزی را مطرح کرد، بلکه برای سامان دادن به وضعیت اقتصادی باید برنامه مدیریت را تغییر دهیم و این موضوع باید مدنظر قرار گیرد. این کارشناس اقتصادی افزود: برای این کار باید منتی را آماده کرد که پیش‌بینی‌ها لازم در آن شده باشد و زمینه مطالعه برای مدیریت تغییر در آن فراهم شود و در نهایت براساس آن مدیریت تغییر را دنبال کرد.

او تصریح کرد: باید به این موارد در برنامه مدیریت تغییر توجه جدی

بانک‌نامه



طالبی دبیر کل و حنیفی معاون نظارت بانک مرکزی شد
تغییرات جدید در بانک مرکزی

فرصت امروز: با روی کار آمدن عبدالناصر همتی در بانک مرکزی، پیش از این شمارش معکوس برای جابه‌جایی و تغییر در ساختمان لاجوردی میرداماد آغاز شده بود و دیروز در تازه‌ترین دور این تغییرات، فرشاد حیدری از معاونت نظارت بانک مرکزی کنسار رفت و با حکم همتی، رئیس موسسه عالی آموزش بانکداری ایران شد. فرهاد حنیفی نیز به جای او با حکم رئیس کل بانک مرکزی به معاونت نظارت این بانک منصوب شد. حنیفی پیش از این دارای سوابق متعددی در حوزه‌های مالی و بانکی بوده است که از آن جمله می‌توان به مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری گروه توسعه ملی، نایب رئیس هیات‌مدیره بانک اقتصادنویین، عضو هیات‌مدیره بانک پارسیان، مشاور مدیرعامل بانک رفاه و سوابق متعدد دیگر در حوزه‌های بازار سرمایه اشاره کرد. اما دیگر جابه‌جایی انجام‌شده در ساختمان لاجوردی میرداماد، به انتخاب دبیر کل بانک مرکزی برمی‌گردد و عبدالناصر همتی در حکمی محمد طالبی را به سمت دبیر کل بانک مرکزی منصوب کرد. طالبی پیش از این، مدیرعامل صندوق ضمانت سپرده‌ها، مدیرعامل بانک کشاورزی، عضو شورای عالی بورس، عضو شورای فقهی بانک مرکزی، عضو هیات امنای موسسه عالی آموزش بانکداری ایران و عضو هیات علمی دانشگاه امام صادق بوده است. او تحصیلکرده مدیریت مالی در مقطع دکترا و کارشناسی ارشد است. گفتنی است چند روز قبل از آمدن همتی به بانک مرکزی، محمود احمدی بعد از سال‌ها حضور در دبیرکلی به دلیل بازسنجستگی، بانک مرکزی را ترک کرده بود و جانشین وی مشخص نبود. همچنین پیش از این در حوزه ارزی بانک مرکزی نیز تغییراتی صورت گرفته بود و پس از برکناری و بازداشت احمد عراقچی، پناهی به عنوان سرپرست معاونت ارزی انتخاب شده بود.

افزودن امکانات جدید در سامانه بانکداری مجازی بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای افزایش رفاه حال مشتریان و توسعه خدمات بانکداری الکترونیک، امکانات جدیدی را به سامانه بانکداری مجازی خود افزود. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، از این پس در سامانه جدید بانکداری مجازی بانک پاسارگاد خدماتی مانند امکان پرداخت قبض همراه اول مستمتر در منوی خدمات قبض، امکان اخذ موجودی کارت‌های پاسارگاد، امکان دریافت گزارش آخرین آی‌بی‌بی‌های ورود مشتری و امکان پرداخت اقساط آنلاین تسهیلات سایر مشتریان ارائه می‌شود. همچنین مشتریان می‌توانند از طریق منوی استفاده‌های بانکی در سامانه جدید بانکداری مجازی بانک پاسارگاد، نسبت به تبدیل سپرده به شبا، شبا به سپرده، کارت به شبا، کارت به سپرده و استعمال شمای بین بانکی اقدام کنند.

سناریوهای احتمالی آینده بازار نفت

چه کسی از نفت ۱۰۰ دلاری می‌ترسد؟



علی‌رغم این تاکنیک‌ها، تردید کمی وجود دارد که صنعت انرژی و اقتصاد ایران با جریمه‌های آمریکا خسارت ببیند. صادرات نفت ایران به اروپا از ماه مه تاکنون ۵۵ درصد یا روزانه ۲۲۶ هزار بشکه کاهش یافته است و شرکت‌های توتال و رویال داچ شل کاملا خرید نفت از این کشور را متوقف کرده‌اند.

تأثیر نفت بر اقتصاد جهان

اما سناریوهای احتمالی آینده بازار نفت چیست؟ در ادامه گزارش حاضر، کریستینا لیندبلاد، تحلیلگر حوزه نفت نگاهی کرده است به تأثیر قیمت‌های بالاتر نفت بر گستره‌ای از بازیگران مهم این بازار. به گزارش آینده‌نگر او معتقد است: اگرچه افزایش قیمت نفت تأثیری منفی بر اقتصاد جهان (که یک اقتصاد به‌اصطلاح نفت‌تر است) دارد، اما باید گفت که اقتصاد جهان کمتر از گذشته به نفت اتکا دارد. طبق آخرین تحقیقات، میزان نفتی که برای مقدار معینی از رشد اقتصادی در جهان نیاز است، ۷۰ درصد کمتر از نفت مورد نیاز برای همین میزان رشد در سال ۲۰۰۷ است. البته تأثیر قیمت‌های بالاتر نفت کشور به کشور متفاوت است. کشورهایی که نفت وارد می‌کنند خسارت بیشتری می‌خورند اما کشورهای صادرکننده نفت تکان می‌خورند.

اثر روی بیرون آمدن آمریکا از برجام

قیمت نفت در نیمه امسال ۱۸ درصد افزایش یافت که نیمی از افزایش آن ناشی از تقاضای بیشتر جهانی بوده است. بقیه آن احتمالا به خطر شوک عرضه بوده است. تقریبا روزانه یک میلیون بشکه تولید نفت خام با تصمیم ترامپ برای تحریم ایران کم می‌شود، اما برخی از تحلیلگران می‌گویند که کشورهای رقیب ایران در منطقه با استخراج بیشتر نفت ممکن است این کمبود تولید را جبران کنند.

برندگان قیمت بالاتر

واضح است که عربستان سعودی که بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت جهان است و در اوپک هم نقش پررنگی دارد و با روسیه بر سر محدود نگه‌داشتن تولید توافق کرده، می‌تواند از قیمت‌های بالای نفت درآمدهای بیشتری کسب کند. نفت بیش از یک‌پنجم رشد تولید ناخالص داخلی این کشور را در سال ۲۰۱۶ ایجاد کرده است. دیگر برندگان ممکن است نیجریه و کلمبیا باشند که افزایش درآمدشان از صادرات نفت می‌تواند اقتصاد لرزان دولت‌های آنها را تقویت کند و به شرکت‌های دولتی نفتی اجازه بدهد که سرمایه‌گذاری‌های بیشتری انجام دهند.

بازندگان که هستند؟

واردکنندگان محض نفت مثل مصر، هند، ترکیه و اوکراین با قیمت‌های بالاتر نفت بیشترین ضرر را می‌کنند. اجبار با پرداختن پول بیشتر برای نفت باعث می‌شود که کسری تجاری این کشورها بیشتر شود و این بازارهای نوظهور در معرض این خطر قرار بگیرند که افزایش نرخ بهره در آمریکا خروج سرمایه‌های خارجی را در این کشورها کلید بزند. اروپا نیز که سرعت رشدش آسیب‌پذیر و فعالیت‌های اقتصادی‌اش در حد معمول است از جمله بازندگان خواهد بود. جالب اینکه روسیه هم که در کنار عربستان و آمریکا عنوان بزرگ‌ترین تولیدکنندگان را یدک می‌کشد، ممکن است از قیمت‌های بالای نفت آسیب ببیند چون در ازای فروش نفت به ارزهای خارجی، تعادل ارز روبل آن به هم می‌ریزد. در ونزوئلا هم که صادرکننده نفت است اما به دلیل کمبود

قیمت هر بشکه نفت خام در سال ۲۰۱۴ به زیر ۱۰۰ دلار آمد و از آن زمان تاکنون، زیر این خط مرزی که از نظر روانی در بازارها اهمیت دارد، باقی مانده است. با این حال، نفت برنت که معیار بین‌المللی نفت به حساب می‌آید، در ۱۲ ماه گذشته ۴۶ درصد افزایش یافته و در هفته‌های اخیر به بشکه‌ای ۸۰ دلار رسیده است. بخشی از این افزایش قیمت به خاطر قدرت‌گرفتن دوباره اقتصاد جهانی بوده است. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که رشد اقتصادی جهان امسال به بالای ۳.۹ درصد برسد که قوی‌ترین رشد از سال ۲۰۱۱ به حساب می‌آید. با این وجود، آنچه نگران‌کننده است، آن است که تولیدکنندگان نفت بیش از گذشته در تنگنا قرار دارند و هر نوع وقفه در تولید می‌تواند به سرعت از چاه نفت تا پمپ‌بنزین‌ها منعکس شود. ازجمله این اتفاقات که می‌تواند موجب وقفه در عرضه نفت باشد، تحریم نفتی ایران از سوی آمریکا است. در همین زمینه، بلومبرگ در تازه‌ترین گزارش خود عنوان کرده که صنعت انرژی و اقتصاد ایران با تحریم‌های آمریکا خسارت نمی‌بیند. بلومبرگ نوشته است: گذشته نشان داده علی‌رغم تحریم‌ها صادرات نفت ایران ادامه می‌یابد و راه‌هایی برای حفظ نفت ایران در بازار وجود دارد و این تحریم‌ها به اقتصاد و صنعت انرژی ایران صدمه نمی‌زند.

به گزارش فارس به نقل از بلومبرگ، پس از بازگشت تحریم‌های نفتی ایران در ماه نوامبر، تخفیف‌ها، تهاتر و قاچاق از تاکنیک‌هایی است که احتمالا ایران برای حفظ صادرات تقریبا روزانه ۸۰۰ هزار بشکه نفت خود به آن تکیه خواهد کرد. بلومبرگ در ادامه مدعی شد زمانی که بیژن نامدار زنگنه، وزیر نفت ایران گفته که ایران راه‌های دیگری برای حفظ نفتش در بازار خواهد یافت، به این ابزارها اشاره کرده که در گذشته نیز مورد استفاده قرار گرفته است. این اقدامات برای از بین بردن تمام تأثیر تحریم‌ها بر صادرات نفت ایران که قبلا به کمترین میزان از مارس ۲۰۱۶ رسیده است، کافی نخواهد بود.

در آخرین دوره تحریم‌های نفتی ایران، تهران سیستم‌های رهایی ناوگان نفتکش‌های خود را خاموش و مقصد و حجم صادرات نفتی خود را پنهان کرد. میلیون‌ها بشکه نفت ایران بدون رهیاب‌ها به حساب نیامد. به گفته روبین میلز، مدیر ارشد اجرایی عمر انرژی در دوی، مقصد تقریبا ۲۰۰ هزار بشکه در روز از فروش نفت ایران بعد از تحریم می‌تواند فاش نشود. «صادرات در این سطح، برای ایران می‌تواند مهم باشد اما تأثیر زیادی بر بازار جهانی ندارد.»

به گفته ایمان ناصری، مدیرعامل بخش خاورمیانه در موسسه اف جی ایی در لندن، چین، ترکیه و هند احتمالا پس از ۴ نوامبر و ازسرگیری تحریم‌ها، به خرید نفت از ایران پس از ادامه خواهند داد. در مجموع، ایران تا ۲۰۱۹ می‌تواند روزانه ۸۰۰ هزار بشکه نفت از جمله حدود ۲۰ هزار بشکه به عراق، افغانستان و پاکستان به وسیله کامیون صادر کند. تاریخ نشان می‌دهد ایران می‌تواند صادرات خود را ادامه دهد هر چند با یک رقم پایین و حتی اگر ژاپن، کره جنوبی و بیشتر کشورهای اروپایی ماه‌ها پیش از ازسرگیری تحریم‌ها در ماه نوامبر، واردات نفت از ایران را متوقف کنند. بسیاری از خریداران توانایی مقاومت در مقابل تخفیف‌های بالا را نخواهند داشت و برخی احتمالا تجارت تهاتر را دوباره به راه خواهند انداخت که اوایل این دهه موثر بود.

خونه و محل کار جدید
تلفن و اینترنت
همون یک همیشگی!

آسیاتک
asiatech.ir

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای

نوبت اول

سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری اسلامشهر به استناد بودجه مصوب سال ۱۳۹۷ از محل اعتبارات خود در نظر دارد اجرای پروژه های ذیل را از طریق مناقصه عمومی واگذار نماید، بدینوسیله از اشخاص حقوقی و حقوقی و واجد شرایط دعوت میگردد جهت شرکت در مناقصه و دریافت اسناد همراه با معرفی نامه و مهر شرکت به امور قراردادهای سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری اسلامشهر مراجعه نمایند، ضمنا مهلت ارسال پیشنهادات حداکثر تا ده روز کاری پس از چاپ آگهی نوبت دوم خواهد بود. هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه خواهد بود. جهت کسب اطلاعات بیشتر به آدرس: اسلامشهر - خیابان صیاد شیرازی ساختمان حوزه معاونت خدمات شهری طبقه اول - سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری اسلامشهر مراجعه و یا با شماره تلفن ۵۶۳۶۵۶۸۹-۰۲۱ تماس حاصل نمایید.

ردیف	موضوع مناقصه	ردیف بودجه	مبلغ اعتباری (برایال)	مبلغ سپرده شرکت در مناقصه (برایال)
۱	خرید پایه چراغ ۱۰ متری چند وجهی با فونداسیون و برکت و خرید پایه چراغ ۳ شعله تزئینی کم مصرف با فونداسیون	۲۱	۵/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۲۵۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	خرید کابل و پرزکتور	۳۴	۶/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۳۱۰/۰۰۰/۰۰۰

هوشمند عسگریان - رئیس سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری

تاریخ انتشار نوبت اول: ۲۷/۹/۱۳۹۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۲۷/۹/۱۳۹۷

بازار سکه



تعطیلی بازار آتی سکه به التهاب دامن زد

سکه رکورد شکست

فرصت امروز: سکه از روزهای ابتدایی هفته شاهد افزایش قیمت بود و روز دوشنبه به ۴میلیون و ۱۵۴هزار تومان رسید و همچنین قیمت دلار به مرز ۱۲ هزار تومان نزدیک شد، اما سوال این است که چرا سکه و دلار بار دیگر با جهش قیمتی رو به رو شدند؟

پاسخ این سوال را باید در بورس دنبال کرد، زیرا به اعتقاد کارشناسان آنچه باعث شد که قیمت سکه و سپس دلار روندی صعودی بگیرد، تعطیلی بازار آتی سکه بود؛ خبری که پایگاه خبری بورس کالا برای اولین بار آن را منتشر کرد و نوشت: «بازار آتی سکه تا اطلاع ثانوی تعطیل است.» پیش از انتشار این خبر، قیمت آتی سکه در بورس برای شهریور ۴میلیون و ۲۸۶ هزار تومان، برای آبان ۴ میلیون ۸۰۰ هزار تومان و برای دی‌ماه ۵ میلیون و ۵۹ هزار تومان اعلام شده بود، اما همه این عددها وقتی به ناگهان از روی تابلوها حذف و فروش متوقف شد، فشار بار خرید سکه به ناگهان به بازار سکه و دلار سرریز شد و این اتفاق نتیجه‌ای نداشت جز افزایش یکباره قیمت سکه و البته افزایش قیمت انواع ارز.

اما در این بین، سوال اصلی که مسئولان بورس باید پاسخ دهند، علت تعطیلی بازار آتی سکه است؛ اینکه چرا بازار بسته شد؟ سوالی که هنوز پاسخ مشخصی به آن داده نشده است. به اعتقاد کارشناسان، بازار آتی سکه یکی از شفاف‌ترین بازارهای مالی است که خرید و فروش سکه طلا در آن به شکلی قانونی انجام می‌شود و حالا تعطیلی آن باعث می‌شود که منابعی که وارد این بازار می‌شده به سمت بازارهای آزاد خرید سکه و ارز برود و به افزایش قیمت منجر شود.

در حال حاضر، میزان نقدینگی کشور طبق آمار بانک مرکزی از عدد ۱۵۳۰ هزار میلیارد تومان عبور کرده است و در این بین، وجود بازارهای قانونی مانند آتی سکه برای جمع‌آوری بخشی از این نقدینگی می‌تواند از اهمیت بسیاری برخوردار باشد، زیرا نبود آن باعث می‌شود که نقدینگی سرگردان به هر سمتی حرکت کند. علاوه بر آن، بسته شدن ناگهانی بازار آتی سکه موجب ایجاد جو روانی در بازار می‌شود، بنابراین نکته مهم این است که بسته شدن چنین بازار، نه تنها به فروکش کردن التهاب ارزی و بحران‌های اقتصادی کمکی نمی‌کند، بلکه با پاک کردن صورت مسئله ممکن است بیش از پیش باعث افزایش فساد و ایجاد فضای منفی اقتصادی شود.

علت افزایش قیمت سکه

از سوی دیگر، گفتمی می‌شود که یکی از دلایل افزایش قیمت سکه به افزایش نرخ دلار برمی‌گردد، محمد کشتی‌آرای، عضو هیات مدیره اتحادیه طلا و جواهر در گفت‌وگو با ایسنا، درباره قیمت طلا و سکه در بازار گفت: قیمت جهانی هر اونس طلا در بازارهای جهانی ۱۲۰۰ دلار است. همچنین سکه تمام طرح جدید ۴میلیون و ۶۱۵ هزار تومان و سکه تمام طرح قدیم ۴میلیون تومان داد و ستد شد.

به گفته کشتی‌آرای، نیم‌سکه ۲میلیون و ۱۶۱ هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۹۲ هزار تومان و سکه یک گرمی ۵۷۲ هزار تومان قیمت دارد. همچنین هر گرم طلای ۱۸ عیار ۳۴۱ هزار و ۲۰۰ تا هر مثقال طلای ۱۷ عیار یک میلیون و ۴۷۸ هزار تومان در طلافروشی‌ها داد و ستد می‌شود.

عضو هیات مدیره اتحادیه طلا و جواهر علت افزایش قیمت سکه و طلا را افزایش قیمت ارز دانست و گفت: روز یکشنبه سکه تمام طرح جدید تا ۴ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان هم رفته بود و دوشنبه شاهد افزایش بیش از ۱۴۰ هزار تومان بوده است. در عین حال از روز شنبه هم ۵۵۰ هزار تومان افزایش قیمت داشته‌ایم.

کشتی‌آرای با بیان اینکه تقاضا هم یکی از علل افزایش قیمت است، افزود، مصنوعات طلا در رکود کامل هستند و هیچ خرید و فروشی انجام نمی‌شود اما سکه متقاضی دارد. البته بازار هیجانی و التهابی است و همین تقاضا هم موجب افزایش قیمت سکه و ایجاد حباب شده است.

سود هر سکه ۳میلیون تومان شد

همچنین همزمان با توزیع سکه‌های پیش‌فروش شش ماهه، قیمت سکه در بازار تا ۴میلیون و ۴۰۰ هزار تومان پیش رفته که در این حالت سود هر قطعه سکه به حدود ۳میلیون تومان می‌رسد. به گزارش ایسنا، طرح پیش‌فروش سکه از اواخر بهمن‌ماه سال گذشته تا فردین‌ماه سال جاری اجرایی شد و از اردیبهشت‌ماه زمان سررسید پیش‌فروش‌ها فرا رسید. بر این اساس سکه‌های سررسید یک‌ماهه با حدود یک میلیون قطعه و در ادامه سکه‌های پیش‌فروش سه ماهه سررسید و تحویل صاحبان آنها شد، اما از جندی پیش و از نیمه مرداد زمان سررسید سکه‌های پیش‌فروش شش ماهه با مجموع حدود ۲میلیون و ۵۸۰ هزار قطعه فرا رسید که تا اواسط آبان‌ماه سررسید و تحویل می‌شود.

در حالی این روزها قیمت سکه در بازار آزاد بار دیگر صعودی شده و از حدود ۴میلیون تومان گذشته که دارندگان سکه‌های پیش‌فروش سود خوبی دریافت خواهند کرد. اکنون هر قطعه سکه تمام بهار آزادی حدود ۴میلیون و ۴۰۰ هزار تومان قیمت می‌خورد که در مقایسه با نرخ یک میلیون و ۴۷۵ هزار تومانی زمان ثبت‌نام سکه‌ها با سررسید سه ماهه سودی نزدیک به ۲میلیون و ۹۲۵ هزار تومان تحویل دارنده سکه خواهد شد. در مجموع اگر فرض کنیم تا آبان‌ماه که سکه‌های پیش‌فروش شش ماهه به طور کامل تحویل می‌شود، قیمت سکه در همین حد هم باقی بماند، در مجموع از این ۲میلیون و ۵۸۰ هزار قطعه سکه رقمی نزدیک به ۷میلیارد تومان سود ایجاد می‌کند.



هدف بررسی امکان ابراز دیدگاهی جدید در حوزه عملیات بانکی است.

۲-قانون عملیات بانکی بدون ربا

ایجاد عدل و قسط اسلامی از آموزه‌های اصلی دین مبین اسلام بوده و بر آحاد مسلمانان واجب است که در این امر مقدس تلاش نمایند و قوانین مصوب کشور نیز بر همین اساس اهتمام دارد. در عین حال معرفت انسان‌ها نسبت به شرایط محیطی خود نیز اصل مهم دیگری است که عدم عنایت به آنها می‌تواند انسان را در سردرگمی قرار دهد. فتوای حضرت امام (ره) در برخی از امور جامعه از نمونه‌های بارز شناخت شرایط محیطی بوده که همواره روشنگر و الگوی مردم میهن اسلامی است.

خوانش جدیدی از میحث ربا به عنوان اضافه دریافت بر قرض با توجه به معرفت امروزی نسبت به مباحث تورم، نقدینگی و رشد تولید ناخالص داخلی، می‌تواند فضای نوینی را در بسط و توسعه عدل و قسط اسلامی فرآوری ما قرار دهد. در این صورت و با آینده‌نگری به منظور ایجاد فضای رشد و توسعه برای امت اسلامی با بهره‌گیری از فتوای علمای عظام اسلام می‌توان نسبت به آسان‌سازی قانون عملیات بانکی بدون ربا و با رعایت غبطه سپرده‌گذاران و دریافت‌کنندگان تسهیلات اقدام نمود.

در صورت پذیرش چنین فرضی و با استخراج نرخ‌های تورم در بخش‌های مختلف اقتصادی این امکان وجود خواهد داشت که وجوه اعطایی به عنوان تسهیلات یا وجوه قرض‌داده‌شده به گیرندگان آن با رعایت اصل «لاضرر و لاضرار» و مشابه مهریه و دیه (که به تصویب شورای محترم نگهبان رسیده است) متناسب با زمان استفاده در زمان ادای دین با توجه به نرخ‌های تورم اعلامی بانک مرکزی ارزیابی و به عنوان بازپرداخت اصل بدهی پرداخت شود. علاوه بر این حاشیه سودی متشکل از حاصل جمع «بخشی از سود اکتسابی گیرنده تسهیلات به اضافه حق‌العمل بانک» نیز محاسبه و پرداخت شود. مبالغ دریافتی مذکور حاصل جمع میزان افزوده شده بابت نرخ تورم و بخشی از سود اکتسابی به اضافه حق‌العمل بانک) به عنوان درآمد مشاع تلقی شده و به نسبت بین سپرده‌گذاران و بانک تسهیم گردد. با اعمال این روش تا حدود بسیار زیادی (صرف‌نظر از ریزه‌کاری‌های محاسباتی) تمامی اقسار جامعه اعم از سپرده‌گذاران و گیرندگان تسهیلات از ارزش افزوده فعالیت‌های اقتصادی بهره‌مند شده و ضمن پیشگیری از توزیع نامتعادل درآمدها و انباشت ثروت، گام مثبتی در برقراری عدل و قسط اسلامی برداشته خواهد شد. در همین رابطه قابل ذکر است که در صورت تحقق بازنگری قانون عملیات بانکی بدون ربا براساس خوانش جدیدی از ربا، حتی می‌توان واحد سازمانی مشخصی در بانک‌ها داشت که فعالیت خود را براساس عقود اسلامی و مفهوم «تسهیم منافع» از فعالیت‌های اقتصادی (Profit Sharing) به عنوان یکی از اصول پذیرفته‌شده فقه شیعیه (و نه توزیع سود با نرخ ثابت) در چارچوب عقود اسلامی محقق نمود، دقیقاً نظیر واحدهای بانکداری اسلامی که در ساختار سازمانی برخی از بانک‌های بین‌المللی ایجاد شده و این رویه را عمل می‌نامند. بدین ترتیب می‌توان انتظار داشت با بلوغ فکری و اقتصادی جامعه، پیاده‌سازی نظام بانکداری اسلامی در مسیر صحیح آن قرار خواهد گرفت.

۳-قانون پولی و بانکی کشور

در نظام پولی و بانکی کشور ۳ وظیفه و یا نقش اصلی قابل تعریف است.

۱-وظایف مقرراتی (Regulatory)

۲-وظایف نظارتی (Supervision)

۳-وظایف اعمال سیاست پولی (Monetary Policy)

در شیوه‌های نوین مدیریت نظام پولی در برخی از کشورها بین ۳ نقش و وظیفه فوق تمایز قائل شده و وظایف و اختیارات مذکور را در دو سازمان مختلف توزیع نموده‌اند. بدین ترتیب که امور قانونگذاری و نظارت در یک سازمان ویژه و مستقل و اعمال سیاست‌های پولی به بانک مرکزی محول گردیده است. اگرچه رویه مذکور الزامی نبوده و کشورهایه که این تقسیم‌بندی را قائل شده‌اند به یک اصل مسلم پایبند بوده‌اند و آن هم بحث استقلال کامل امور سیاست‌های پولی و بانک (Monetary issues) از سیاست‌های مالی (Financial i) بوده است. به عنوان مثال می‌توان از اتحادیه اروپا (SUES) اشاره کرد. به عنوان مثال می‌توان از اتحادیه اروپا (SUES) اشاره کرد. به عنوان مثال می‌توان از اتحادیه اروپا (SUES) اشاره کرد. به عنوان مثال می‌توان از اتحادیه اروپا (SUES) اشاره کرد.

بدین منظور لازم است قانون پولی و بانکی کشور با عنایت به ۳ اصل فوق‌الاشعار و با لحاظ نمودن استقلال کامل امور پولی و بانکی و بدون دخالت دولت بازنگری گردد. این مهم که هر ۳ وظیفه یا نقش‌های مذکور در چارچوب یک سازمان (بانک مرکزی) و یا دو سازمان مستقل از یکدیگر (بانک مرکزی و نهاد مقرراتی و نظارتی) در قانون دیده شوند، امری است که براساس چگونگی هماهنگی‌های لازم و تعامل نزدیک و اثربخش سازمان‌ها در چارچوب سیاست‌های کلان اداری کشور می‌تواند مورد عنایت قرار گیرد. در عین حال، شناسایی بانک‌های هم‌سنخ و همگن و برنامه‌ریزی برای ادغام آنها جهت ایجاد بانک‌های توانمندتر از دیگر راهکارهایی است که می‌تواند مورد مطالعه قرار گیرد.

نگاهی کوتاه به مشکلات و معضلات نظام بانکی کشور

آسیب‌شناسی قوانین بانکی در ایران

بی‌بسته کامل را تعریف می‌نمود ولی در عمل به‌دلیل دو مشکل اصلی (نیت-نظارت) چندان موفق نبود. علاوه بر این دخالت‌های ناموجه (حتی با نیت خیر) در تقلیل نرخ سود تسهیلات در زمان‌های مختلف و حتی مغایر با شکل و روح قانون عملیات بانکی بدون ربا به دشواری‌های امر افزون گردید و شد آنچه که با آن مواجه هستیم.

اشکالات مشروحه فوق از این بابت نتوانست اثرات مثبت مورد نظر از این تحول اساسی را ایجاد نماید که یک قانون جامع با مفروضات مندرج در آن برای کل نظام بانکی کشور تدوین و لازم‌الاجرا گردید. حال آنکه یکی از راه‌های اصولی پیاده‌سازی بانکداری اسلامی و میدان دادن به اصول و عقاید اقتصادی محفوظ در چارچوب دین مبین اسلام، ایجاد واحد سازمانی یا مدیریت بانکداری اسلامی در ساختار سازمانی بانک‌ها بود تا مبتنی بر همان اصول و مفاهیم مندرج در قانون مصوب عملیات بانکی بدون ربا عمل نماید و با مشکلات اجرایی فوق‌الاشعار مواجه نگردد. چراکه در صورت فرصت دادن به پیاده‌سازی بانکداری اسلامی در یک واحد مشخص و در کنار سیستم بانکداری عرفی، هر سه اشکال مطروحه (نیت، نظارت و پنهان‌سازی سود) حل می‌شد. زیرا مراجعه‌کنندگان به واحد بانکداری اسلامی اعم از سپرده‌گذاران و گیرندگان تسهیلات هر دو با نیت و اعتقاد کامل به این بخش مراجعه می‌نمودند که نه سپرده‌گذار به دنبال سود ثابت و با نرخ بالا بود و نه فعال اقتصادی به پنهان‌سازی سود می‌پرداخت و لذا هر دو گروه مذکور و بانک همه از سود حاصل از فعالیت‌های واقعی اقتصادی بهره‌مند می‌شدند. ضمناً با توجه به محدودیت کمتی و مقداری این عملیات در زمان شروع، امکان نظارت بر مصارف وجوه نیز مهیا بود و برای پیاده‌سازی عمومی آن فرصت کافی ایجاد می‌شد. در این سیستم امکان اجرای اصل «تسهیم منافع» (Profit Sharing) به‌طور دقیق و کامل مهیا می‌گردید. در واقع واحد بانکداری اسلامی بزرگ‌ترین بانک‌های دنیا بر این اساس اقدام نموده و موفقیت‌های چشمگیری داشته‌اند که نمونه‌های متعددی از آنها قابل ذکر و پیگیری است.

ب- قانون پولی و بانکی کشور

بیش از ۴۵ سال از زمان تصویب قانون پولی و بانکی کشور می‌گذرد و طی این مدت تحولات بی‌شماری در صحنه اقتصاد و بانکداری بین‌الملل و همچنین مبانی پولی از آن زمان به وقوع پیوسته است و قانون مذکور به‌جز تغییرات کوچکی آن هم به لحاظ برخی تغییرات مدیریتی ناظر بر اداره امور بانک‌ها، از این تحولات شدیداً به دور بوده است. علاوه بر این به مرور زمان استقلال بانک مرکزی و سیاست‌های پولی کشور به‌طور کامل از بین رفته و بانک مرکزی در دوران کنونی صرفاً به بانکدار دولت و مجری مصوبات دولت (که خود دچار کاستی‌های فراوان بوده و تلاش می‌نماید برخی از آنها را از طریق بانک مرکزی حل و فصل نماید) تبدیل شده است.

دوری بانک مرکزی از نرم‌توی‌های نظارتی بین‌المللی متناسب با تحولات پیش‌آمده طی ۴۰ سال گذشته باعث گردیده اقدامات نظارتی بانک مرکزی به دخالت‌های بی‌مورد و حتی خلاف قانون تجارت نظیر تحمیل فرمت اساسنامه متخالف‌الشکل، سرکوب قیمت‌ها (تعیین نرخ سود تسهیلات مغایر با آیین‌نامه‌های اجرایی قانون عملیات بانکی بدون ربا) و یا بعضاً تحمیل نرخ سود بالا به سپرده‌های بانکی تبدیل شده و نظام بانکی کشور را با دشواری‌های گوناگون و بعضاً اعسار ترازنامه‌های مواجه نموده است.

پیشنهادها

۱-آیا خوانش جدیدی از ربا متصور است؟

حذف ربا بنا بر آموزه‌های صحیح دینی و شرعی از اهداف اصلی قانون عملیات بانکی بدون ربا بوده است و هیچ‌گونه شک و ابهام و یا دلبلی بر عدم حذف ربا در جامعه وجود نداشته و قصد توجیه اضافه دریافت، وجود ندارد. لیکن یک سؤال یا نکته اساسی می‌تواند مطرح شود که عامل تورم در یک جامعه اقتصادی امروزی که یکی از دردهای اصلی اکثر اقتصاد کشورها است چگونه تبیین و تحلیل شود. در این باره کاملاً باور و اعتقاد دارد که اخذ اضافه بر کالای قرض داده شده (به عنوان مثال مطالبه ۴ کیلو گندم در مقابل ۳ کیلو گندم قرض داده شده) بوده و قطعاً حرام است، لیکن در مورد قدرت خرید پول قرض داده شده معادل وجه ۳ کیلو گندم در زمان حال (T) و قدرت خرید پول برای معادل بهای همان ۳ کیلو در زمان یک‌سال بعد (T۱) آیا تفاوتی وجود دارد یا خیر؟ در این مقال قصد ورود به مباحث شرعی نیست و صرفاً از باب چگونگی تبیین نرخ تورم و قدرت خرید وجوه استقراضی به این امر اشاره می‌شود.

همانگونه که در قوانین جاری کشور که به تأیید شورای محترم نگهبان رسیده است. مهریه خانم‌ها و دیه مسلمین که دین مسلم افراد است همه ساله مطابق با نرخ تورم ارزیابی شده و ارزش پولی مهریه نقدی (که به وجه رایج کشور در عقد نکاح آمده باشد) و دیه مسلمین براساس نرخ تورم اعلامی بانک مرکزی تقویم گردیده و کاملاً شرعی تشخیص داده شده است. سؤال این است که آیا با همین استدلال نمی‌توان دین گیرندگان تسهیلات را در روز اول یا عنایت به زمان ادای دین آنان تقویم نمود؟ کاملاً واضح است که پرداختن به این امر در حیطه تخصصی علمای عظام اسلام بوده و طرح موضوع صرفاً با

مصطفی‌پهشتی‌روی

عضو هیات‌مدیره بانک پاسارگاد

بانک‌ها مانند هر نهاد و سازمان دیگری در بستر شرایط محیطی کسب و کار حاکم فعالیت کرده و از آن تأثیر می‌گیرند. از همین رو، در یادداشت قبل، به بررسی شرایط محیطی حاکم بر شبکه بانکی و ۵۵ عامل محیطی مؤثر بر عملکرد بانک‌ها پرداخته شد. حال در یادداشت حاضر، با نگاهی به قوانین بانکی کشور به آسیب‌شناسی نظام بانکی از منظر قوانین بانکی و تجربه سه دهه اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا و همچنین قانون پولی و بانکی کشور پرداخته شده است.

الف - قانون عملیات بانکی بدون ربا

تصویب و اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا می‌توانست نقطه عطفی بر اصلاحات اقتصادی کشور در دهه ۶۰ باشد. مشارکت در سود فعالیت‌های اقتصادی و نظارت بر چگونگی مصرف منابع در اختیار قرار گرفته در قالب عقود اسلامی دو ویژگی اصلی قانون مذکور بود. قانون عملیات بانکی بدون ربا قانون نوینی بود که ابتدا برای یک دوره موقت مصوب شده بود تا بنا به نتایج حاصله مورد بازنگری قرار گیرد.

صرف‌نظر از اینکه از آن زمان تاکنون نه‌تنها این بازنگری صورت نگرفته است، بلکه بستر اجرایی آن نیز به نحو جامع و کامل هیچ‌گاه فراهم نشده است.

بنا به آموزه‌های دینی نیت متعاملین در هر عقد اسلامی، شالوده اساسی قراردادهای و عقود را تشکیل می‌دهد (الاعمال و به نیت). بر واضح است که یک طرف قراردادهای متکی به عقود اسلامی مردم و جامعه و طرف دیگر آن نظام بانکی کشور بوده است.

روح قانون مذکور بر این فرض استوار بوده است که بانک‌ها به وکالت از سوی مردم سپرده‌های آنان را جمع‌آوری و با رعایت غبطه سپرده‌گذاران، منابع استحصالی را با انعقاد قراردادهای متکی به عقود اسلامی در اختیار سرمایه‌گذاران و کارآفرینان قرار داده و در سود حاصله بنا به شرایطی که در قرارداد می‌آید، شریک شوند تا متعاقباً سود حاصله را پس از کسر کارمزدهای عملیاتی و به‌هوالکاله خود به صورت مشاع بین سپرده‌گذاران توزیع نمایند. به عبارت دیگر «تسهیم منافع» (Profit Sharing) به عنوان یکی از محورهای اساسی بانکداری اسلامی در فقه شیعه جامعه عمل می‌پوشید.

لذا فرض بوده است که طرفین (بانک از یک سو و گیرندگان تسهیلات از سوی دیگر) اولاً نیت صحیح و بدون غش در انجام معامله داشته و پذیرفته‌اند سود حاصله را صادقانه و به نسبتی که تفاهم نموده‌اند بین خود تقسیم نمایند، ثانیاً بانک‌ها بتوانند نسبت به چگونگی مصرف وجوه به‌طور دقیق نظارت نموده و از مصرف تسهیلات در اختیار گذاشته شده در موضوع مورد معامله اطمینان حاصل نمایند. رعایت غبطه سپرده‌گذاران به گونه‌ای مورد عنایت قانون‌گذار بوده است که در مورد نرخ بازده سرمایه‌گذاری‌ها حداقل‌هایی را برای بانک‌ها پیش‌بینی نموده و آنها را مکلف نموده بود تا منابع سپرده‌های مردمی را در سرمایه‌گذاری‌های مطمئن و با نرخ سود مناسب‌تر از طریق اعطای تسهیلات مصرف نمایند، لیکن هر دو فرض مذکور از ابتدا با شک و تردیدهایی در اجرا مواجه بوده است.

اولین مشکل اجرایی قانون نیت استفاده‌کنندگان از تسهیلات در قالب عقود اسلامی بوده است که با عنایت به نرخ سود ثابت ۱۲درصد قبل از انقلاب اسلامی، تمایلی به مشارکت در سود فعالیت‌های اقتصادی با بانک‌ها نبوده و عمدتاً بدون توجه به ماهیت قراردادهای عقود اسلامی مستمراً به دنبال پرداخت هزینه استفاده از پول با نرخ تعریف شده و ثابتی بودند.

دومین مشکل اجرایی، چگونگی و امکان نظارت بر تعداد بسیاری از قراردادهای منعقد براساس عقود اسلامی بود که ضمن آنکه امری پیچیده بود، بانک‌ها در این‌باره تخصصی نداشته و ابزار و نیروی انسانی لازم را برای آن نیز در اختیار نداشتند.

سومین اشکال اجرایی، تعیین حداقل نرخ‌های سود مصوب با هدف توسعه فعالیت‌های ویژه اقتصادی بود، نظیر نرخ ۱۲درصد برای فعالیت‌های تولیدی و کشاورزی، نرخ ۴درصد برای امر ساخت‌و‌مان و مسکن و نرخ ۱۶درصد برای فعالیت‌های تجاری و از این بابت استفاده‌کنندگان از تسهیلات به طرق مختلف تلاش می‌نمودند نیازهای تسهیلاتی خود را در قالب فعالیت‌های تولیدی و صنعتی معرفی نمایند تا سود کمتری به بانک پرداخت نمایند. فاکتورفروشی و بروز معاملات صوری از دیگر عوارض آماده نبودن شرایط محیطی برای اجرای اصولی قانون عملیات بانکی بدون ربا بوده است.

اگرچه دستورالعمل‌های اجرایی نظارتی برای کنترل این امر و نظارت بر مصرف تسهیلات تنظیم و ابلاغ می‌گردید، لیکن چه به‌دلیل خواست و نیت استفاده‌کنندگان از تسهیلات و عدم پایبندی به رعایت موازین شرعی در قراردادهای منعقد و چه به جهت ضعف ابزاری و نیروی انسانی بانک‌ها، نظارت کافی و وافی در حجم عظیم تعداد قراردادهای منعقد به‌عمل نیامده و عملاً این رکن اصلی در قانون عملیات بانکی بدون ربا به حیطه اجرا در نیامد. به عبارت دیگر قانون عملیات بانکی بدون ربا و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های اجرایی آن، یک نظام بهم

نماگر بازار سهام

بازگشت به کانال ۱۳۵ هزار واحدی

شاخص کل بورس ۱۵۸۱ واحد رشد کرد

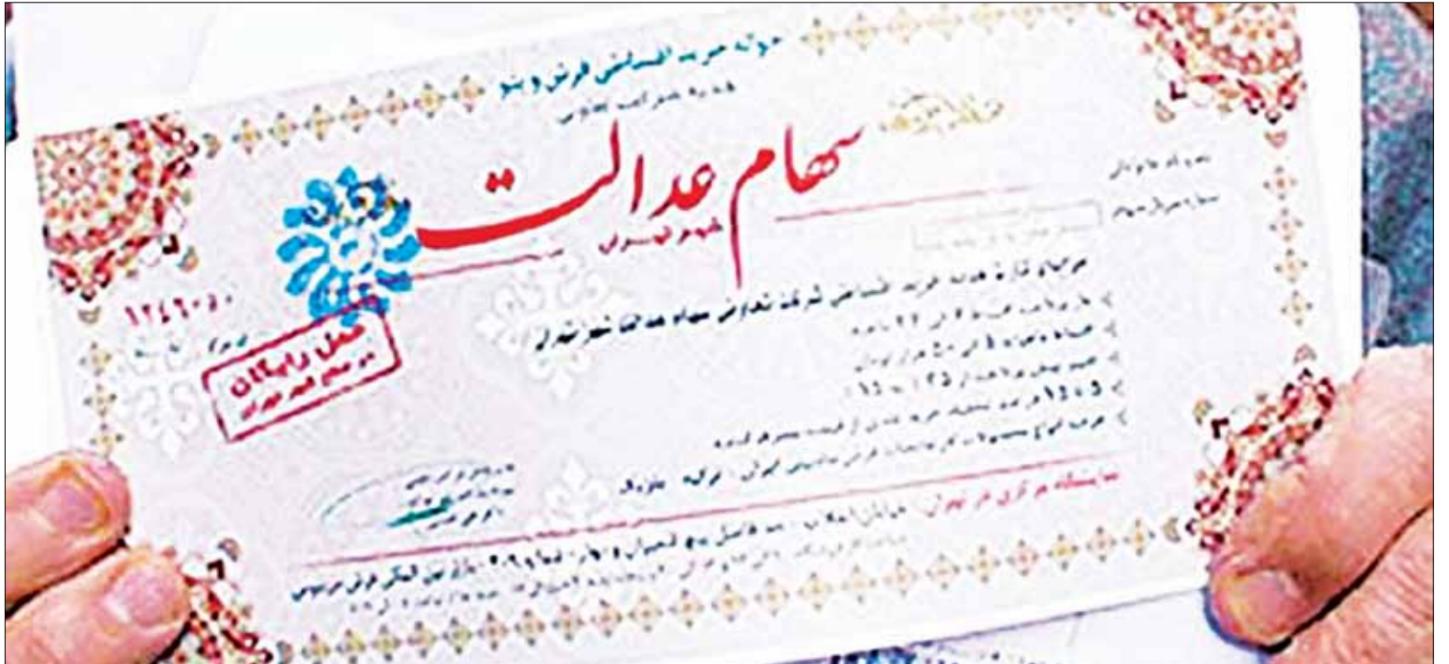
شاخص بورس روز دوشنبه با رشد یک هزار و ۵۸۱ پله‌ای نسبت به روز قبل، به رقم ۱۳۵ هزار و ۲۵۷ واحدی صعود کرد. به گزارش ایرنا، براساس معاملات دیروز، یک میلیارد و ۹۴۶ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۴ هزار و ۷۶۷ میلیارد ریال در ۱۴۲ هزار و ۹۶۳ نوبت داد و ستد شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۴۶۲ واحد رشد کرد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۹۶ واحد رشد داشت. شاخص قیمت (هم وزن) نیز ۶۸ واحد بالا رفت؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است. شاخص آزاد شناور نیز یک هزار و ۹۶۵ واحد افزایش یافت؛ این شاخص بخشی از سهام قابل معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد. شاخص بازار اول (مربوط به شرکت‌های بهتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصدهای آزاد شناور) یک هزار و ۵۲۴ واحد کاهش و شاخص بازار دوم بورس نیز یک هزار و ۴۲۴ واحد افزایش یافت. در این معاملات، نمادهای فولاد (فولاد مبارکه)، فملی (ملی صنایع مس)، شیندر (پالایش نفت بندرعباس)، شینا (پالایش نفت اصفهان) و شتران (پالایش نفت تهران) بیشترین نقش را در رشد شاخص بازار سرمایه ایفا کردند. همچنین گروه فلزات اساسی در معاملات دوشنبه بورس صدرنشین شد؛ در این گروه ۲۲۰ میلیون سهم به ارزش ۸۳۳ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه فرآورده های نفتی به ارزش ۶۶۴ میلیارد ریال و شیمیایی به ارزش ۴۹۴ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. همچنین در رده چهارم معاملات، گروه بانک‌ها با دادوستدی به ارزش ۴۴۱ میلیارد ریال قرار گرفت و گروه خودرو نیز با معاملاتی به ارزش ۴۳۵ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد. شاخص فرابورس (یفکس) نیز ۲۰ پله رشد کرد و در جایگاه یک هزار و ۵۲۷ واحدی قرار گرفت. همچنین در بازار فرابورس، بیش از ۷۷۴ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۶ هزار و ۵۹۸ میلیارد ریال دادوستد شد. نمادهای زاگرس، هرمز (فولاد هرمزگان جنوب)، ذوب (ذوب آهن) و شزر (پالایش نفت شیراز) بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص داشتند.

ضرب‌الاجل وزارت صنعت

خریداران محصولات فلزی بورس کالا تا ۲۰ شهریور مهلت دارند وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: همه واحدهای صنعتی مصرف‌کننده محصولات فولادی و فلزات غیرآهنی برای اینکه بتوانند از بورس کالا خرید کنند، تا ۲۰ شهریور مهلت ثبت نام در سامانه بهین‌یاب را دارند. به گزارش ایرنا، پس از انتخاب بازارهایی کالایی و جولان دلان در بخش‌های مختلف، چندی است که ساماندهی فعالان بخش پایین‌دستی صنعتی در سامانه بهین‌یاب و نحوه عرضه محصولات در بورس کالا آغاز شده است. در روزهای اخیر تلاش شده است که تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان واقعی بخش پایین‌دستی شناسایی شده و برای آنها مجوز خرید از بورس کالا صادر شود. براساس اعلام وزارت صنعت، معدن و تجارت، با توجه به اینکه مملکت خرید فولاد و فلزات غیرآهنی در بورس کالا اکنون فقط فهرست خریداران سال‌های گذشته است، امکان دارد شمار از آنها امروز جزو مصرف‌کنندگان واقعی نباشند. همچنین به دلیل اینکه امکان دارد واحدهای تولیدی مصرف‌کننده واقعی فلزات به دلیل خرید نکردن در سال‌های گذشته از بورس کالا امروز نتوانند از بورس خرید کنند، قرار شده است همه واحدهای صنعتی مصرف‌کننده محصولات فولادی و فلزات غیرآهنی تنها با ثبت‌نام در سامانه بهین‌یاب بتوانند از بورس خرید کنند.

افزایش سهم بخش خصوصی از واگذاری‌ها



مشمولان سهام عدالت امسال سود بیشتری می‌گیرند

نداشت، با اصرار بر روی قیمت فرآیند واگذاری را متوقف نمی‌کند. وی گفت: در همین راستا با تدابیر هیأت واگذاری و ایجاد زمینه برای حضور عموم خریداران اقدام به خرد کردن دارایی‌های قابل واگذاری همچون شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی یا شرکت توسعه اماکن ورزشی کرده است.

بیشتر شدن سهم بخش خصوصی از واگذاری‌ها

پوری حسینی با بیان اینکه تا قبل از دولت یازدهم مشارکت عمومی برای واگذاری‌ها به کمتر از ۱۸ درصد می‌رسید، افزود: یکی از کارهایی که در راستای واگذاری سهام شرکت‌های دولتی در سال‌های گذشته انجام داده‌ایم آسیب‌شناسی واگذاری‌ها است. بر این اساس با رفع موانع موجود موفق شدیم در دولت دوازدهم ۱۰۰ درصد واگذاری‌ها و در دولت یازدهم ۶۷ درصد واگذاری‌ها را به بخش خصوصی واقعی داشته باشیم. این در حالی است که از ابتدای تاسیس سازمان خصوصی‌سازی در سال ۸۰ تا ابتدای شروع به کار دولت یازدهم کمتر از ۱۸ درصد واگذاری‌ها به بخش خصوصی واقعی صورت گرفته است.

به گفته وی آنچه در فهرست واگذاری‌ها باقی مانده شامل شرکت‌های غیربورسی و واگذاری سهام کنترلی شرکت‌هاست که در این فرآیند مشکلات زیادی برای قیمت‌گذاری و همچنین انتقال مالکیت وجود دارد. بر این اساس ۷۵۵ بنگاه یا سهام کنترلی از ابتدای آغاز کار سازمان خصوصی‌سازی وجود داشته که از این تعداد تنها ۱۰۱ بنگاه معادل ۱۳ درصد از کل شرکت‌های موجود تا قبل از دولت، یازدهم واگذار شده است که در مجموع می‌توان گفت از ۱۳۲۲ بنگاه قابل واگذاری تا امروز ۳۴ درصد عرضه شده و در سهم‌های کنترلی نیز ۱۳ درصد از این تعداد فروش رفته است.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی افزود: در دولت یازدهم ۲۳۰ شرکت کنترلی و در مجموع طی ۱۲ سال گذشته ۱۰۱ شرکت کنترلی واگذار شده که حاکی از نزدیک‌تر شدن سازمان خصوصی‌سازی به پایان عمر خود است.

مبلغ متناسبی را به عنوان سود واریز کرده‌ایم.

سود سهام عدالت امسال، بیشتر از پارسال

اما مهم‌ترین بخش از صحبت‌های پوری حسینی به سود مالی سال ۹۶ اختصاص داشت و رئیس سازمان خصوصی‌سازی این نوبت را به مشمولان سهام عدالت داد که امسال سود بیشتری می‌گیرند. او با اشاره به سود سهام عدالت مربوط به سال مالی ۱۳۹۶، توضیح داد: به موجب مصوبات مجامع شرکت‌های سرمایه‌پذیر تا تیرماه سال جاری، سودی که برای مشمولان سهام عدالت تقسیم و ابلاغ شده نزدیک به ۴۰۰۰ میلیارد تومان است که در صورت تقسیم سود هلدینگ خلیج فارس، شاید ۱۰۰۰ میلیارد تومان دیگر نیز به این مبلغ افزوده شود. از این روزیابی می‌شود که سود سال مالی ۱۳۹۶ از سال مالی ۱۳۹۵ بیشتر خواهد بود.

پوری حسینی با بیان اینکه مطابق با مصوبات هیأت واگذاری تعداد ۶۳۱ بنگاه و شرکت دولتی در لیست واگذاری‌های سازمان خصوصی‌سازی قرار دارد، گفت: به نظر می‌رسد برخی از این دارایی‌ها از جمله صندوق‌های بیمه کشاورزی، قابل عرضه نبوده و یا در برخی دارایی‌ها از جمله شرکت‌های آب و فاضلاب روستایی امکان واگذاری مالکیت وجود نداشته باشد و باید تنها به واگذاری مدیریت این بنگاه‌ها امیدوار بود. در عین حال برای تسهیل در واگذاری‌هایی مثل نیروگاه‌های برق که ماشین‌آلات آنها مبتنی بر نوسانات نرخ ارز است، تا زمان آرام شدن بازار تلاش می‌شود تا با شیب کندی برای واگذاری اقدام شود.

رئیس سازمان خصوصی‌سازی افزود: از مجموع ۳۱ بنگاه قابل واگذاری تاکنون ۷۴ بنگاه عرضه شده و می‌توان گفت حدود ۴۵ درصد از واگذاری‌ها با موفقیت روبرو بوده است.

او تاکید کرد: بزرگ‌ترین واگذاری صورت‌گرفته در سال جاری فروش شرکت کشت و صنعت مغان با قیمت پایه ۱۷۶۱ میلیارد تومان بود که به قیمت ۱۸۵۰ میلیارد تومان فروش رفت. در این فرآیند هیأت واگذاری چنانچه قیمت پایه یک دارایی گرانتر تعیین و خریداری

فرصت امروز: رئیس کل سازمان خصوصی‌سازی دیروز در نشستی خبری با رسانه‌ها، خبری خوش برای مشمولان سهام عدالت داشت و با اشاره به پرداخت سود سال مالی ۹۶ شرکت‌های سرمایه‌پذیر به مشمولان در زمستان امسال گفت: مشمولان سهام عدالت امسال سود بیشتری می‌گیرند.

میرعلی اشرف عبدالله پوری حسینی در این نشست خبری ابتدا به ساماندهی سهام عدالت از اواخر سال ۹۵ اشاره کرد و گفت: در اسفند سال ۹۵ از سامانه سهام عدالت رونمایی شد تا براساس آن بیش از ۴۹ میلیون نفر مشمول سهام عدالت بتوانند صورتحساب خود را مشاهده کنند و از وضعیت سهام خود آگاهی یابند. همچنین این قابلیت در سامانه سهام عدالت به‌وجود آمد تا مشمولان در صورت تمایل بتوانند نسبت به تسویه مانده بدهی سهام عدالت خود اقدام کنند که این مهلت در مهرماه سال گذشته به پایان رسید.

به گفته پوری حسینی، همچنین از اواخر فروردین سال ۹۶ این امکان در سامانه سهام عدالت فراهم شد تا مشمولان بتوانند شماره شبای حساب بانکی خود را وارد سامانه کنند و از این طریق سود سهام خود را دریافت کنند که تاکنون در چهار مرحله، برای حدود ۴۰ میلیون نفر سود سهام عدالت واریز کرده‌ایم.

۷ میلیون نفر شماره شبا ندادند

پوری حسینی گفت که در حال حاضر حدود ۷ میلیون نفر از مشمولان باقی‌مانده‌اند که در صورت ثبت شماره شبای بانکی خود در سامانه سهام عدالت و پس از راستی‌آزمایی‌های لازم، سود سهام عدالت خود را دریافت خواهند کرد. رئیس سازمان خصوصی‌سازی با اشاره به باز شدن دوباره سامانه سهام عدالت اظهار کرد: برای کسانی هم که بعد از ۶ اردیبهشت‌ماه شماره شبای بانکی ارائه کرده‌اند، طی امروز و یا فردا سود را واریز خواهیم کرد. برای مشمولین دارای سهام یک‌میلیون تومان مبلغ ۱۵۰ هزار تومان، مشمولین دارای سهام ۵۲۲ هزار تومان مبلغ ۸۰ هزار تومان و برای کمتر و یا بیشتر از سهام ۵۲۲ هزار تومان

تجدید آگهی برگزاری مناقصه عمومی
بهمراه ارزیابی کیفی
مناقصه شماره: ۳/۱۷۳/۲۷۵
نوبت اول

شرکت گاز استان هرمزگان در نظر دارد تجدید مناقصه خدمات نشت‌یابی شبکه‌های شهری و روستایی، انشعابات تجاری و خانگی، خطوط تغذیه و تانسیت، تقطیل فشار و اندازه‌گیری گاز تحت بهره‌برداری شرکت گاز استان هرمزگان را از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای و انعقاد قرارداد، به پیمانکار واجد شرایط به شرح ذیل واگذار نماید:

- موضوع خدمات مناقصه: انجام خدمات نشت‌یابی ۴۴۵۹ کیلومتر خطوط تغذیه و توزیع، شبکه‌های گازرسانی و ۹۵ مورد ایستگاه‌های مختلف در سطح استان هرمزگان
- مدت قرارداد: ۳۶۵ روز تقویمی
- نوع و مبلغ ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار: ضمانت نامه‌های مقرر در جدول آیین‌نامه تضمین معاملات دولتی - مبلغ ضمانتنامه: ۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
- نام و نشانی مناقصه‌گزار: شرکت گاز استان هرمزگان به نشانی: بندرعباس - بلوار گاز - شهرک فجر - شرکت گاز استان هرمزگان
- تاریخ تحویل و بازگشت اسناد ارزیابی کیفی مشاوران: مناقصه‌گران بایستی حداکثر دو هفته پس از تاریخ انتشار نوبت دوم آگهی نسبت به تکمیل و ارائه اسناد ارزیابی کیفی اقدام نمایند (به مدارک ارزیابی ارائه شده در بعد از موعد مقرر هیچگونه ترتیب اثری داده نخواهد شد)
- تاریخ تحویل اسناد مناقصه به شرکتها و جلسه بازگشایی پاکت: متعاقباً بعد از ارزیابی کیفی به اطلاع شرکت‌هایی که حائز حداقل امتیاز طبق اسناد ارزیابی کیفی جهت شرکت در مناقصه شده باشند خواهد رسید.
- شرکت‌ها میتوانند با مراجعه به پایگاه ملی مناقصات به نشانی ذیل و یا با پرداخت فیش بانکی به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ هزار ریال (سیصد هزار ریال) به شماره حساب ۳۱۰۱۵۲۳۰/۷۲ نزد بانک ملت به نام شرکت گاز استان هرمزگان و مراجعه حضوری فرمهای ارزیابی کیفی را دریافت نمایند.
- مدت اعتبار پیشنهادها ۹۰ روز تقویمی از تاریخ عودت اسناد مناقصه که در فراخوان ذکر شده است میباشد.
- کلیه شرکت‌ها بایستی دارای کد اقتصادی و شناسه ملی اشخاص حقوقی ایرانی و دارای ظرفیت خالی برای انجام کار باشد.
- به این مناقصه پیش پرداخت تعلق نمی‌گیرد.
- به منظور ارزیابی مالی پیشنهادات از دستورالعمل حذف پیشنهادات نامتناسب استفاده می‌گردد.
- هزینه آگهی روزنامه‌ها، به‌عهده برنده مناقصه می‌باشد.
- حداقل رتبه قابل قبول جهت شرکت در مناقصه: رتبه ۲ مشاور بازرسی فنی یا رتبه ۵ تانسیت و تجهیزات یا رتبه ۵ نفت و گاز از سازمان برنامه و بودجه و گواهینامه صلاحیت ایمنی از اداره کار
- مناقصه‌گران می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت پایگاه ملی مناقصات به آدرس: httpjets.mporg.ir و یا مراجعه حضوری به نشانی شرکت (ردیف ۴) دفتر امور قراردادهای مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۶۲۲۱۹۷۲۳۴ تماس حاصل نمایند.

شماره مجوز: ۱۳۹۷/۲۶۱۱
 تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۱۳
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۱۳

با مصرف بی‌رویه، آب را از آیندگان دریغ نکنیم.
نوبت دوم
نوع آگهی: تجدید مزایده عمومی
شماره: ۹۷/ت/۰۷

شرکت آب منطقه‌ای اردبیل در نظر دارد مملکت و اراضی مازاد خود را از طریق مزایده با مشخصات ذیل به اشخاص حقیقی و حقوقی براساس آیین‌نامه معاملات شرکت‌های سهامی آب منطقه‌ای واگذار نماید.

۱) مزایده‌گزار: **شرکت آب منطقه‌ای اردبیل**
 ۲) موضوع مزایده: فروش مملکت ذیل: اراضی مزروعی واقع در محدوده سد سقرچی (روستای ایریل)

ردیف	مشخصات	مساحت متر مربع	قیمت پایه	مبلغ ضمانت نامه
۱	قطعه شماره ۵ (طبق مشخصات ارائه شده در اسناد مزایده)	۵۷۸۹	۱۲۷/۳۵۸/۰۰۰	۱۲/۷۳۵/۸۰۰
۲	قطعه شماره ۶ (طبق مشخصات ارائه شده در اسناد مزایده)	۵۴۴۵	۱۱۹/۷۹۰/۰۰۰	۱۱/۹۷۹/۰۰۰
۳	قطعه شماره ۱۵ (طبق مشخصات ارائه شده در اسناد مزایده)	۲۸۶۷	۸۶/۱۰۱/۰۰۰	۸/۶۰۱/۰۰۰

۳) نوع تضمین شرکت در مزایده: تضمین شرکت در مزایده در اسناد به تفکیک درج خواهد شد که باید به یکی از صورتهای ذیل ارائه شود:

الف- رسید بانکی واریز وجه به حساب شماره ۴۰۰۱۱۰۳۲۰۶۳۷۵۹۶۹ نزد بانک مرکزی به نام شرکت آب منطقه‌ای اردبیل
 ب- ضمانت نامه بانکی (هر دو مورد به نفع شرکت آب منطقه‌ای اردبیل باشد)
 به پیشنهادهای فاقد سپرده، سپرده‌های مخدوش، سپرده‌های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۴) زمان دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ درج آگهی نوبت دوم به مدت یک هفته
 ۵) محل دریافت اسناد مناقصه: سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir
 ۶) زمان تحویل اسناد مناقصه: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت فروش اسناد مناقصه
 کلیه مناقصه‌گران موظفند اسناد مناقصه را در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir طبق موعود زمانی مندرج در سایت تکمیل و بارگذاری نمایند، برای اخذ مراحل ثبت نام و امضای الکترونیکی به مراکز دفتر فایده ثبت نام سامانه الکترونیکی در استانها مراجعه نمایند.
 ۷) لازم به ذکر است کارفرما در رد یا قبول مدارک مناقصه‌گران در تمام مراحل اختیار تام دارد.
 زمان دقیق فروش اسناد، تحویل و بازگشایی پاکت در سامانه تدارکات درج می‌گردد.
 ضامن هزینه‌های آگهی بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.

Web site: www.arrwir.ir Email: info@arrwir
 شماره آگهی: ۲۳۹۱۶۵
 روابط عمومی شرکت آب منطقه‌ای اردبیل

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۲/۱۳
 تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۲/۱۳

ایران و افغانستان وارد سرمایه‌گذاری مشترک در مناطق مرزی شوند

رئیس اتاق ایران در نشست با مشاور ارشد رئیس‌جمهور افغانستان، از برنامه‌ریزی برای اجرای طرح متوازن منطقه‌ای که یکی از بندهای آن سرمایه‌گذاری مشترک با کشورهای همسایه است، خبر داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از اتاق بازرگانی ایران، رئیس اتاق ایران در نشست با مشاور ارشد رئیس‌جمهور افغانستان از برنامه‌ریزی برای اجرای طرح متوازن منطقه‌ای که یکی از بندهای آن سرمایه‌گذاری مشترک با کشورهای همسایه است، خبر داد.

وی پیشنهاد داد این طرح طی همکاری با کشور افغانستان آغاز شود و کارخانه‌هایی متناسب با ظرفیت منطقه در مرز به صورت مشترک تأسیس شود.

مشاور ارشد رئیس‌جمهور افغانستان با حضور در اتاق ایران با غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران دیدار کرد.

در این نشست علاوه بر تشریح وضعیت کنونی و سطح روابط بین دو کشور، زمینه‌های همکاری در آینده نیز مورد بررسی قرار گرفت. ایجاد اتاق مشترک افغانستان و ایران که مدت‌هاست مورد تأکید قرار گرفته و همچنان مسکوت باقی مانده است، تأسیس کارخانه‌های تولیدی در مرز دو کشور به همت فعالان اقتصادی ایرانی و افغانستانی، برقراری خط هوایی بین چابهار و کابل، ارتقای ظرفیت‌های گمرکی و هماهنگی تراف تجاری بین دو کشور، موضوعاتی بودند که از سوی رئیس اتاق ایران مطرح شد.

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران در این نشست ضمن اشاره به فرهنگ، دین و زبان مشترک ایرانی‌ها و افغان‌ها، میزان سرمایه‌گذاری‌های مشترک را اندک خواند و گفت: شاید حجم تجارت دو کشور رشد خوبی داشته باشد، اما فعالان اقتصادی در حوزه سرمایه‌گذاری مشترک بسیار ضعیف عمل کردند. برای داشتن روابط پایدار باید سطح سرمایه‌گذاری‌ها را افزایش دهیم.

وی از مشاور رئیس‌جمهور افغانستان درخواست کرد، ایجاد اتاق مشترک افغانستان و ایران را پیگیری کند چراکه روابط اقتصادی یک موضوع دوطرفه است و اگر این اتاق شکل بگیرد در ارتباط مستمر با اتاق مناظر خود در ایران می‌تواند زمینه را برای رشد سطح مناسبات دو کشور فراهم کند.

شافعی همچنین پیشنهاد داد: مرز یزدان در خراسان جنوبی به عنوان مرز رسمی از سوی افغانستان شناخته شود. وجود این مرز به دلیل کوتاه کردن مسافت می‌تواند هزینه حمل کالا از چابهار به افغانستان را کاهش دهد.

رئیس پارلمان بخش خصوصی کشور همچنین از ظرفیت‌های موجود در بندر چابهار سخن گفت و راه‌اندازی خط هوایی مستقیم بین چابهار و کابل را پیشنهاد داد.

براساس اظهارات وی، طرح جدیدی در ایران مطرح شده با عنوان طرح متوازن منطقه‌ای که یکی از بندهای آن سرمایه‌گذاری مشترک با کشورهای همسایه است. در این راستا می‌توان از مرز ایران و افغانستان شروع کنیم و کارخانه‌هایی را به همت فعالان اقتصادی دو کشور راه‌اندازی کنیم. این اقدام به رشد مناطق مرزی دو کشور کمک می‌کند.

مخالفت دامداران با ممنوعیت صادرات شیر خشک

گاوداران ایران در نامه‌ای ۶ بندی خطاب به حجتی، با بی‌منا خواندن تبلیغات صنایع لبنی جهت جلوگیری از صادرات شیرخشک تأکید کردند که تصمیم وزارت صنعت برای ممنوعیت صادرات شیر خشک باعث ورشکستگی دامداران می‌شود.

به گزارش تسنیم، محمد شریعتمداری وزیر صنعت، معدن و تجارت در نامه‌ای ممنوعیت صادرات جای قله و بسته‌بندی، کاغذ، تیشو، انواع شیرخشک صنعتی، شیرخشک اطفال و کره در بسته‌بندی بالای ۵۰۰ گرمی را به بهانه «تنظیم بازار داخل» به گمرکات اعلام کرد؛ دستوری که واکنش و تعجب بسیاری از فعالان صنعتی و کارآفرینان را در پی داشت.

در موضوع جای بسیاری از مقامات دولتی، نمایندگان مجلس و فعالان این صنعت اعتراضات دامنه‌داری کردند. مصطفی سالاری استاندار گیلان با انتقاد از دستور وزیر صمت گفت: «صادرات جای یک فرصت برای تولید داخلی بوده و نباید اجازه داد که بازارهای هدف جای صادراتی با تصمیم‌های غیراصولی به راحتی از دست برود».

مهرداد لاهوتی، نماینده شهرستان لنگرود نیز با اعلام اینکه «دستور ممنوعیت صادرات جای ایرانی لغو شد»، گفت: «برای وزیر صنعت استدلال کردیم اگر دستور ممنوعیت صادرات جای لغو نشود، این صنعت با یک مصیبت و بدبختی بزرگی روبه‌رو می‌شود. هم‌اکنون جای ما در حدود ۳۶ کشور جهان و به میزان ۱۰ تا ۱۲ هزار تن صادر می‌شود و این امتیاز بزرگی برای ما به شمار می‌رود. با این استدلال ما آقای شریعتمداری معاونان خودشان را احضار کردند و در نهایت دستور دادند تا نامه‌ای هم تهیه شود و منظور از ابلاغ قبلی درباره صادرات جای به این شرح اصلاح شود که صادرات جای خارجی که با ارزش ۴۲۰۰ تومانی وارد کشور می‌شود، ممنوع باشد، اما جای تولید داخل هیچ محدودیتی برای صادرات نداشته باشد.»



عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه در مقابله با تحریم‌ها نتوانستیم به خوبی عمل کنیم، گفت که از نظر روانی هم نتوانستیم مردم را برای تحریم‌ها آماده کنیم. اگر بتوانیم مردم را از نظر روانی آماده کنیم ۵۰ درصد مشکلات حل می‌شود.

به گزارش تسنیم، عضو هیات مدیره انجمن ملی حمایت از مصرف‌کنندگان با حضور در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری با اشاره به اینکه کالاهای اساسی باید براساس مصوبه، قیمت‌گذاری شود و در شرایط تنش بازار باید نظارت‌ها بیشتر و کار توزیع نیز به درستی انجام و رصد شود، افزود: این کالاها قیمت‌گذاری شده است اما با قیمت مصوب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار نمی‌گیرد.

محمد محمدی با بیان اینکه کالا باید از نظر قیمت، کیفیت و سلامت مناسب باشد، ادامه داد: در شرایط تنش بازار باید نظارت‌ها بیشتر و کار توزیع هم به درستی انجام و رصد شود.

محمدی افزود: نامناسب بودن توزیع و وجود واسطه‌گری از مهم‌ترین مشکلات است.

عضو هیات مدیره انجمن ملی حمایت از مصرف‌کنندگان با تأکید بر اینکه در زمینه نظارت، مشکل داریم و امکانات کم است، گفت:

توقع داریم با همین امکانات موجود، نظارت‌ها به خوبی انجام شود. وی با بیان اینکه نظارت بر واردات کالا بسیار ضعیف است، افزود: در همه شبکه‌های توزیع از جمله واردکننده، عمده‌فروش و خرده‌فروش باید نظارت شدید شود. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی هم با حضور در این برنامه گفت: باید بپذیریم در شرایط فعلی، در مقابله با تحریم‌ها نتوانستیم به خوبی عمل کنیم در حالی که از ماه‌ها قبل این موضوع مشخص بود و ما تجربه ۴۰ ساله تحریم‌ها را داریم.

محمد عزیزی با بیان اینکه از نظر روانی هم نتوانستیم مردم را برای تحریم‌ها آماده کنیم، افزود: اگر بتوانیم مردم را از نظر روانی آماده کنیم ۵۰ درصد مشکلات حل می‌شود.

وی اضافه کرد: در تأمین، توزیع و نظارت هم نتوانستیم به خوبی عمل کنیم.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی گفت: بخشی از اختیارات وزارت بازرگانی به وزارت جهاد کشاورزی منتقل شد، اما وزارت جهاد کشاورزی نمی‌تواند تأمین‌کننده خوبی باشد و بخشی از اختلاف قیمت‌ها شاید به این علت باشد.

بازار موبایل همچنان در بلاتکلیفی!

۶۰۰ هزار گوشی همراه کی از گمرک ترخیص می‌شود؟

پیگیری کنند، چرا که تریق این تعداد تلفن همراه به شبکه توزیع قطع به یقین و به‌شدت در تعدیل قیمت‌ها اثرگذار خواهد بود.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم صوتی، تصویری و تلفن همراه، درباره قیمت تلفن همراه گفت: طی صحبت‌های انجام‌شده با وزرای ارتباطات و فناوری اطلاعات و صنعت، معدن و تجارت امیدواریم به‌زودی وضعیت تلفن‌های همراه توقیف‌شده و انبارشده در گمرک مشخص شود. درستی تأکید کرد: اگرچه برخی از واردکنندگان گوشی‌های همراه تخلف کرده‌اند، ولی شرایط بازار به‌گونه‌ای است که نیازمند عرضه کالاست، مسئولان ذی‌ربط باید پس از تریق گوشی‌های همراه به بازار و اهتمام بر ساماندهی آن، به پیگیری پرونده متخلفان بپردازند. سرنوشت بازار تلفن‌های همراه در حال‌های از ابهام است، نوسانات نرخ ارز و عطش بازار برای دریافت کالا، قیمت‌ها را به‌شدت تحت تأثیر قرار داده است. از این‌رو باید برای ساماندهی هرچه سریع‌تر این بازار دستگاه‌های نظارتی با جدیت ورود کنند.

منتظر قیمت‌های جدید لوازم خانگی باشید

بازار صورت می‌گیرد.

سختگوی انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم خانگی با اشاره به اینکه از ابتدای اردیبهشت اسماش شاهد بودیم که محصولات تولیدشده صرفاً تا ۹۶ درصد افزایش قیمت داشته باشند، گفت: یکی از مشکلاتی که به این تصمیم‌گیری مربوط می‌شد، تأمین ارز ۴۲۰۰ تومانی و پرداخت مابه‌التفاوت آن بود و مسئله دیگر افزایش قیمت تمام‌شده محصولات تولیدشده به دلیل افزایش حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌های تحمیلی بود که بعضاً تا ۱۰۰ درصد هم رشد کرده بود که بازار لوازم خانگی را با کمبود و گرانی روبه‌رو کرد.

غزنوی با تأکید بر اینکه افزایش قیمت لوازم خانگی به نفع تولیدکننده نیست و چنین مسئله‌ای بازار لوازم خانگی را با رکود مواجه می‌کند، خاطرنشان کرد: تولید با در نظر گرفتن حداقل سود و توان خرید مردم می‌تواند رونق یابد و فروش بیشتر موجب چرخیدن چرخ کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی خواهد شد. در غیر این صورت گرانی در بازار لوازم خانگی رکود را به دنبال خواهد داشت و موجب تعطیلی کارخانه‌ها یا تعدیل نیروهای آنها می‌شود.

لوازم خانگی جلوگیری خواهد شد.

سختگوی انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم خانگی با اشاره به اینکه پس از تصمیم‌گیری‌های ارزی شاهد اختلال در سطح تولید و عرضه در بخش‌های مختلف اقتصادی بودیم، اظهار کرد: این تصمیمات در نهایت موجب چالش در بازار و کمبود و گرانی محصولات شد تا شاهد افسارگسیختگی در بازار فروش برخی محصولات باشیم.

غزنوی با بیان اینکه مأموریت واردات در بخش لوازم خانگی به صورت CBU کارساز نیست، گفت: این ممنوعیت در گذشته نیز وجود داشته و باید بدانیم که واردکنندگان قطعات را به صورت نیمه منفصله وارد می‌کنند که واردات آن ممنوع نبوده و مشمول تعرفه کمتری می‌شود. وی در مورد ابلاغیه وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد نحوه تعیین قیمت کالاها و خدمات خاطرنشان کرد: قرار بر این شده تا قیمت کالاها و خدمات براساس ضوابط قیمت‌گذاری سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان تعیین شود و این‌گونه راساً واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی تعیین قیمت خواهند کرد که این دستور به جز ردیف کالاهایی است که تعیین قیمت آن توسط ستاد تنظیم

با گذشت دو هفته از وعده مسئولان مبنی بر تعیین تکلیف قیمت تلفن همراه، اما وضعیت این بازار هنوز مشخص نشده است.

به گزارش گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، طی روزهای گذشته افزایش قیمت تلفن همراه باعث شده تا مردم برای خرید این کالا سردرگم شوند، عده‌ای معتقدند که این بازار همچنان، وضعیت نامساعدی را طی خواهد کرد، اما کارشناسان دیگری بر این باورند که قرار است وضعیت بازار تلفن همراه ساماندهی شود.

افزایش و نوسان نرخ ارز باعث شد تا کالاهای مختلف وارداتی با افزایش قیمت روبه‌رو شود در این بین قیمت تلفن همراه نیز افزایش کم‌سابقه‌ای را طی سالهای اخیر تجربه کرد، به‌طوری‌که بسیاری از معازهداران و مردم نسبت به این موضوع اعتراض کردند.

یکی از فعالان عرصه خرید و فروش تلفن همراه گفت: هم‌اکنون وضعیت بازار تلفن همراه نامشخص است، البته برای تعیین تکلیف وضعیت بازار به معازهداران وعده‌هایی داده شده اما نمی‌توان آن را

سختگوی انجمن تولیدکنندگان لوازم خانگی از ساماندهی قیمت لوازم خانگی خبر داد و اعلام کرد که پس از ابلاغیه وزیر صنعت، قیمت تمام‌شده محصولات با در نظر گرفتن سود متعارف محاسبه خواهد شد. پس از تعیین نحوه قیمت‌گذاری کالاها و خدمات توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت که براساس آن قیمت برخی کالاها و خدمات با رعایت ضوابط قیمت‌گذاری سازمان حمایت مصرف‌کنندگان توسط واحدهای تولیدی، خدماتی و بازرگانی تعیین می‌شود، حمیدرضا غزنوی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: این تصمیم‌گیری موجب منطقی شدن قیمت لوازم خانگی در بازار خواهد شد و بر همین اساس محاسبه قیمت تمام‌شده محصولات این صنعت در دست بررسی قرار می‌گیرد تا با در نظر گرفتن سودی متعارف میزان افزایش قیمت لوازم خانگی تعیین شود.

وی ادامه داد: افزایش تا ۱۰۰ درصدی برخی اقلام از جمله فولاد، استیل و محصولات پتروشیمی منجر به کاهش ۴۰ درصدی تولید در چند ماهه اخیر شده و ضرر بالایی را به تولیدکنندگان وارد آورد که با ابلاغیه جدید وزارت صنعت، معدن و تجارت از افزایش غیرمتعارف



اقبال بازار به نت‌های داخلی

رئیس انجمن صنایع تولید لنت ترمز و کلاچ در خصوص وضعیت تهیه ارز مورد نیاز این صنعت اظهار داشت که متأسفانه در زمینه تامین مواد اولیه و ماشین‌آلات در وزارت صمت و گمرکات با مشکلات زیادی مواجه هستیم که امیدواریم به زودی مرتفع شود زیرا در غیر این صورت تولیدکنندگان داخلی در زمینه تولید و توزیع محصولات خود با چالش‌های جدی مواجه خواهند شد.

حسین لاجوردی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو گفت: طی دو ماه گذشته شاهد مشکل تامین مواد اولیه، کاهش تولید و کمبود محصولات در بازار بودیم که امیدواریم این مشکلات به زودی مرتفع شود و فرصت خوبی برای تولیدکنندگان داخلی ایجاد شود تا بتوانند علاوه بر گسترش ظرفیت، نیاز بازار را تامین کنند و کمبودی در بازار مشاهده نشود.

وی در ادامه تصریح کرد: خوشبختانه طی دو ماه گذشته استقبال از لنت‌های داخلی بیشتر شده است و سعی ما هدایت تولیدکنندگان این صنعت در جهت افزایش ظرفیت تولید و سه‌شیف شدن فعالیت آن‌ها و همچنین بهره‌گیری از ماشین‌آلات جدید و مطابق با تکنولوژی‌های روز است تا بتوانند کالایی با کیفیت و قیمت مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار دهند.

وی وضعیت پرداخت مطالبات تولیدکنندگان این صنعت از خودروسازان را نامطلوب توصیف کرد و افزود: وضعیت پرداخت مطالبات توسط خودروسازان رضایت‌بخش نیست و تولیدکنندگان لنت مدت زیادی است که نتوانسته‌اند مطالبات اجناسی که به خودروسازان تحویل داده‌اند را دریافت کنند.

رئیس انجمن تولید لنت ترمز و کلاچ در ادامه گفت: مشکل اساسی تولیدکنندگان افزایش نرخ ارز و کمبود نقدینگی است لذا بانک‌ها باید در این زمینه به تولیدکنندگان داخلی کمک کنند تا بتوانند مواد اولیه مورد نیاز خود را وارد کنند و پاسخگوی نیاز بازار و خودروسازان باشند.

لاجوردی در پایان تاکید کرد: چنانچه منابع مالی واحدهای تولیدی تامین شود قادر خواهند بود ظرفیت تولید محصولات خود را افزایش دهند و نیاز بازار را اشباع نمایند لذا نقش بانک‌ها در این بخش حائز اهمیت است.

نقدینگی سرگردان مهار شود قیمت

«خودرو» به ثبات می‌رسد

نایب‌رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس نقدینگی سرگردان در جامعه را عامل اصلی التهابات اخیر بازار خودرو عنوان کرد و گفت اگر این نقدینگی مهار شود، قیمت خودرو به ثبات می‌رسد.

فرهاد تجری با اشاره به افزایش سرسام‌آور قیمت خودرو در بازار در روزهای اخیر، گفت: بخشی از این گرانی عامل روانی دارد و مردم با خرید بیشتر به آن دامن می‌زنند.

وی افزود: به محض گرانی کالایی مانند خودرو یا طلا، بخشی از مردم به تصور اینکه فرصتی برای سرمایه‌گذاری ایجاد شده و می‌توانند از این فرصت کسب درآمد کنند، هجوم آورده و این کالاها را خریداری می‌کنند و همین امر جو روانی بازار را تشدید می‌کند.

عضو مجمع نمایندگان استان کرمانشاه تصریح کرد: مردم باید در خرید اجناس دقت داشته باشند و اگر مشاهده می‌کنند شوک و یا تسب و تابی در بازار کالایی وجود دارد، از خرید غیرضروری آن کالا خودداری کنند تا تب آن در بازار فروکش کند.

تجری حجم بالای نقدینگی سرگردان در کشور را نیز عامل دیگر التهاب بازار خودرو عنوان کرد و افزود: متأسفانه نقدینگی بسیاری در جامعه به صورت سرگردان وجود دارد که هر روز خود را در بازاری نشان می‌دهد و یک روز بازار ارز را به هم می‌ریزد و روز دیگر موجب التهاب بازار خودرو می‌شود.

وی در خصوص تاثیر احتکار خودرو بر افزایش قیمت خودرو نیز گفت: اخباری در خصوص احتکار خودرو در فضای مجازی منتشر شد، اما با بررسی‌های صورت‌گرفته مشخص شد خودروهای مذکور به خاطر کمبود برخی قطعات انباشت شده بودند.

نایب‌رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس با اشاره به تعهد خودروسازان در روزهای اخیر مبنی بر تامین نیاز بازار، گفت: عرضه کافی خودرو در بازار طی روزهای آتی موجب کنترل بازار خودرو خواهد شد و از قیمت آن می‌کاهد.

تجری با بیان اینکه هیچ چیز قابل پیش‌بینی نیست، گفت: نمی‌توان در خصوص قیمت خودرو طی روزها یا ماه‌های آتی پیش‌بینی داشت، اما با اجرای تعهد خودروسازان و همراهی همکاری مردم در خودداری از خرید غیرضروری خودرو، می‌توان امیدوار بود قیمت خودرو سیر نزولی خود را ادامه دهد.

این نماینده مجلس افزود: از طرفی مسئولین بانکی و پولی کشور باید فکری برای نقدینگی سرگردان در جامعه داشته باشند، زیرا اگر این حجم بالای نقدینگی از جامعه جمع شود شاهد التهابات فعلی در بازار برخی کالاها نخواهیم بود.

تجری تصریح کرد: در حال حاضر هم اگر این نقدینگی سرگردان دست از بازار خودرو بردارد، قیمت خودرو به ثبات می‌رسد که مردم در این میان نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای دارند.



تعیین قیمت خودرو از سوی شورای رقابت راهگشا نیست



دبیر انجمن خودروسازان از حضور شورای رقابت در حوزه قیمت‌گذاری خودروهای داخلی انتقاد کرد. به گزارش ایسنا، احمد نعمت‌بخش شب گذشته در شبکه خبر سیما با انتقاد از فرمول قیمت‌گذاری شورای رقابت، گفت: راهی که شورای رقابت برای قیمت‌گذاری اتخاذ کرده، راهگشا نبوده چرا که می‌بینید که اختلاف قیمت در حاشیه بازار به وجود آمده است.

وی افزود: قیمت هر کالایی را عرضه و تقاضا مشخص می‌کند، اگر اینطور بود که خودروهای پیش‌فروش در زمان تحویل به اندازه قیمت حاشیه بازار مابه‌التفاوت‌شان از سوی خریدار پرداخت می‌شد، این مشکلات به وجود نمی‌آمد و بخش عمده‌ای از این تقاضا از بین می‌رفت، چرا که مردم بیشتر به دنبال اختلاف قیمت با حاشیه بازار و سود هستند. وی با بیان اینکه خودروسازان در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال پیش از آن ۴۰ درصد افزایش تولید، در ۱۳۹۶ نسبت به ۱۳۹۵، ۱۵ درصد افزایش تولید و در دو ماهه امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۱ درصد افزایش تولید داشته‌اند، اظهار کرد: در واقع خودروسازان همواره به دنبال این بوده‌اند که با افزایش تولید، مانع افزایش قیمت خودرو شوند.

دبیر انجمن خودروسازان با بیان اینکه دلیل بی‌کیفیتی خودرو شورای رقابت است، تصریح کرد: در سه سال گذشته، شورای رقابت ۷۱ درصد افزایش قیمت برای امسال به ما داده‌اند و دو افزایش قیمت ۲۵ درصدی هم برای دو سال گذشته بوده است، یعنی در سه سال بین ۱۲ تا ۱۳ درصد افزایش قیمت داده‌اند. در صورتی که تمام مواد اولیه تولید خودرو حداقل ۷۰ الی ۸۰ درصد افزایش داشته است.

نعمت‌بخش افزود: من نمی‌دانم فرمول شورای رقابت چگونه است که با این افزایش قیمت‌ها، قیمت خودرو در سه سال ۱۳ درصد افزایش پیدا می‌کند. بنابراین دلیل بی‌کیفیتی دقیقاً همین است. شورای رقابت به جای انحصار خودرو جلوی انحصار آلومینیوم و فولاد آلیاژی را بگیرد. وی اضافه کرد: این روش شورای رقابت باعث افت کیفیت و تعطیلی کارخانجات شده است، اصلاً شورای رقابت غیر از اینکه یک قیمت تعیین کرده باشد، چه کاری برای رفع انحصار در کشور کرده است؟ دبیر انجمن خودروسازان با بیان اینکه با این فرمول شورای رقابت شرکت سایپا در بورس ۱۷۰۰ میلیارد تومان ضرر کرده است، درباره پیش‌فروش‌های خودرو نیز اظهار کرد: اگر روش گذشته باشد و قیمت‌ها براساس حاشیه بازار نباشد باز هم مردم به سمت سایت هجوم می‌آورند

جایگاه وزارت صنعت در سیاست‌گذاری و نظارت بر صنعت خودرو تقلیل یافته است

فساد است و نباید از بیت‌المال برای عده‌ای خاص خودرو تولید کرد لذا باید حمایت‌های دولت از صنعت خودرو هدفمند باشد و این صنعت به سمتی حرکت کند که بتواند با شرایط واقعی فعالیت کند.

وی در خصوص بهره‌گیری از توان علمی کشور برای حل مشکلات صنعت خودرو گفت: تنها با توان وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین کمیسیون صنایع مجلس نمی‌توان راه حل‌های مفیدی برای حل مشکلات صنعت خودرو ارائه داد، لذا باید تعدادی از صاحبان دانش علمی و تجربی که دارای بینش سیاست‌گذاری هستند در وزارت

صنعت مستقر شوند و راه حل‌های کوتاه‌مدت و بلندمدتی را برای برون‌رفت از این شرایط ارائه بدهند و حمایت‌های لازم از آن بسته سیاسی صورت بپذیرد تا بتوانیم از این شرایط عبور کنیم.

گفت: برای حل مشکلات صنعت خودرو در درازمدت باید وزارت صنعت، معدن و تجارت به نقش اساسی خود که سیاست‌گذاری و تدوین استراتژی و نظارت است بپردازد و در کوتاه‌مدت با توجه به مشکلاتی که در صنعت قطعه‌سازی و تامین قطعات مورد نیاز خودروسازان داریم باید تدابیری اندیشیده شود تا مشکلات مالی قطعه‌سازان حل شود و بتوانند قطعات مورد نیاز خودروسازان را در اختیار آن‌ها قرار دهند تا مشکل تولید خودرو برطرف شود.

این عضو کمیسیون صنایع و معدن مجلس شورای اسلامی در ادامه افزود: در شرایط کنونی دولت باید ارز را با قیمتی در اختیار صنعت خودروی کشور قرار دهد که در کوتاه‌مدت بتواند مشکلات را حل کند، اما پرداخت یارانه در درازمدت به صنعت خودرو عامل ایجاد رانت و

عضو کمیسیون صنایع و معدن مجلس شورای اسلامی در خصوص آزادسازی قیمت خودرو اظهار داشت که بخشی از مشکلات صنعت خودرو مربوط به ساختار صنعت و اقتصاد کشور است و بخشی مربوط به شرایط بین‌المللی که کشور با آن روبرو شده است، لذا باید پیش از این تدابیری برای رویارویی با این شرایط اندیشیده می‌شد.

محسن کوهکن در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو با اشاره به بنگاهداری وزارت صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: متأسفانه وزارت صنعت که باید نقش تدوین استراتژی، سیاست‌گذاری و نظارت بر صنعت خودرو را داشته باشد به‌صورت بنگاهداری عمل کرده و عملاً جایگاه خود را تقلیل داده است.

وی در خصوص ارائه راهکار برای حل مشکل صنعت خودروی کشور

افزایش ۳ و نیم برابری قیمت لوازم یدکی

واردات مواد اولیه کاهش یافته و به عبارتی، عرضه کم لوازم یدکی توسط تولیدکنندگان به علت کمبود مواد اولیه بوده است.

وی بیان کرد: لوازم یدکی در بازار موجود است ولی قیمت‌ها افزایش پیدا کرده و افزایش قیمت در نهایت به نفع مصرف‌کننده نهایی نیست. انتظار ما از همکاران صنفی این است که حد و حدود انصاف را رعایت کنند تا بتوانیم با برخورد خوب با مشتریان و با همدلی و اتحاد از این برهه زمانی عبور کنیم.

وی افزود: از این دوره‌ها در دهه‌های گذشته نیز وجود داشته و آنها را پشت سر گذاشته‌ایم و اگر همه با هم دست در دست یکدیگر دهیم می‌توانیم از این برهه نیز عبور کنیم به شرط آنکه همه ما مصرف‌کننده نهایی را در نظر بگیریم؛ چراکه ما یک جا فروشنده و هزار و یک جای دیگر خریدار هستیم، بنابراین همانطور که از دیگر کسبه انتظار احترام داریم، ما هم با همان احترام نسبت به مصرف‌کننده نهایی برخورد کنیم.

وی افزود: واحدهای صنفی نقشی در افزایش قیمت ندارند چراکه آنها ناچار هستند قطعات را با قیمت سه برابر نسبت به سال گذشته تهیه کنند، لذا قیمت نهایی افزایش یافته است.

وی افزود: سود واحدهای صنفی مشخص و ۱۰ الی ۱۵ درصد است و دلیل اصلی افزایش قیمت‌ها سیاست‌های کلان ارزی است. البته در بازار به‌میرخته، گاهی ممکن است تخلفاتی از سوی برخی واحدهای صنفی صورت گیرد که با این واحدها برخورد می‌شود و در این ارتباط علاوه بر بازرسان اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودرو، بازرسان اتاق اصناف و اداره تعزیرات نیز فعال هستند و این عرصه را کاملاً رصد و پایش می‌کنند.

موسوی در مورد آینده بازار لوازم یدکی خودرو بیان کرد: آنچه که مسلم است قیمت‌ها از اوایل امسال سیر صعودی داشته و همین سیر فعلاً ادامه دارد و باید منتظر آینده سیاست‌های کلان ارزی بود. وی در خصوص کاهش تولید لوازم یدکی داخلی گفت: در سال جاری

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودروی کرج در خصوص افزایش قیمت لوازم یدکی خودرو نسبت به سال گذشته اظهار داشت که قیمت لوازم یدکی خودرو از شهریور سال گذشته تاکنون، حدود سه و نیم برابر شده است.

به گزارش خبر خودرو، رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم یدکی خودروی کرج در خصوص افزایش قیمت لوازم یدکی خودرو نسبت به سال گذشته اظهار داشت: قیمت لوازم یدکی خودرو از شهریور سال گذشته تاکنون، حدود سه و نیم برابر شده است.

سید احمد موسوی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: یکی از دلایل افزایش قیمت لوازم یدکی، نوسانات ارزی است که در تمام بخش‌های جامعه تاثیرگذار بوده و حوزه خودرو نیز از این قضیه مستثنی نبوده و متأسفانه این نوسان همچنان سیر صعودی دارد. عامل دیگر که موجب افزایش قیمت شده بحث آیین‌نامه‌های جدید اداره گمرک است که مشکلاتی را به وجود آورده است.

بورس عرضه می شود

مالیات، ۴۲ میلیون پوند آن سود خالص ن مارتین بر عرضه حداقل ۲۵ درصد سهام اس گزارش رویترز، مقامات استون مارتین مور مالی بریتانیا (FCA) تکمیل کرده اند تا سال جاری استون مارتین ۲۵ درصد سهام تی و ایتالیایی) در بورس لندن عرضه کند. ر است که عرضه ۲۵ درصد سهام این برند، نیا از اتحادیه اروپا، تا پایان سال ۲۰۱۸، به نون مارتین که خروجی تنها خط تولید این اروپا فروخته می شوند؛ دومین خط تولید ل ۲۰۱۹ عملیاتی خواهد شد. پالم در مورد وانی بر ما نخواهد گذاشت. اگر برای فروش د، رقبای ما هم با تعرفه واردات به بریتانیا



استارتاپ گردشگری استان مرکزی مهرماه سال جاری برگزار می شود

مدیرکل میراث فرهنگی استان مرکزی گفت فعالان گردشگری، سازمان های مردم نهاد، دانشجویان و ایده پردازان علاقه مند می توانند مهرماه امسال در رویداد فرهنگی استارتاپ گردشگری استان شرکت کنند. به گزارش مهر به نقل از میراث فرهنگی استان مرکزی، سید محمد حسینی اظهار داشت: هدف از برگزاری این استارتاپ، علمی کردن صنعت گردشگری و اشتغال زایی در این زمینه است، چرا که حمایت از کسب و کارهای نوپا و ایده های خلاقانه برای رشد و توسعه بخش گردشگری لازم است و امیدواریم برگزاری استارتاپها به تسهیل روند توسعه گردشگری و افزایش ورود گردشگر به استان کمک کند.



یادداشت

تبدیل اولین نمایشگاه تجاری به یک موفقیت

شلوگی غرفه شما را برای چشیدن غذای تازه و یا دیدن ترندهای شعبدهبازی ببینند، برای از دست ندادن این اوقات به سمت غرفه شما خواهند آمد. اگر بودجه لازم برای این کارها وجود نداشته باشد، می توان به روش های خلاقانه دیگری که سبب شلوغی غرفه می شوند فکر کرد. به گفته دورو والتن (Devoreaux Walton)، مشاور خصوصی برند، «هنگامی که صاحبان تجارت تصمیم به حضور در نمایشگاه می گیرند، باید در مورد کارهایی که ارائه آن ها مرتبط با برندشان است و سبب جلب توجه حضار می شود، ایده پردازی کنند. برای مثال، یک تولیدکننده هلی کوپتر می تواند به عنوان جایزه به افرادی که از غرفه دیدن می کنند، جاکییدی هایی با طرح هلی کوپتر هدیه دهد.»

خالصانه ارتباط برقرار کنید

بازدیدکنندگان از نمایشگاه می دانند که خواست شما استفاده آن ها از محصولات و خدمات شرکت است، اما شما نباید به یک فروشنده مطلق تبدیل شوید. بر روی مکالمات با مشتریان مشتاق احتمالی متمرکز شوید، اما از افراد دیگر که احتمال خریدشان کمتر است نیز غافل نشوید. یک مکالمه و یا تقابل دوستانه می تواند به بهبود خوشنامی برند شما کمک کند. همچنین، هیچ نقطه منفی برای یک صحبت به یادماندنی با بازدیدکنندگان از نمایشگاه وجود ندارد. به گفته جوناس سیکلر (Jonas Sickler)، مدیر بازاریابی، Reputation Management، «ارتباط برقرار کنید، تنها به فکر معامله نباشید، چرا که مردم از غرفه شما دور خواهند شد. نمایشگاه های تجاری از نظر احساسی مشتریان را تحت تأثیر قرار می دهند و در نتیجه مشتریان احتمالی همواره حالتی تدافعی به خود می گیرند. احتمال به وجود آمدن وجه تمایز شما هنگامی که روابط دوستانه شخصی ایجاد می کنید بیشتر است. با این روش ممکن است در آن لحظه معامله ای صورت نپذیرد، اما احتمال فروش های آتی بالا می رود.»

رقابت را براننداز کنید

این مرحله باید قیبل و در طول برگزاری نمایشگاه مورد توجه قرار گیرد. با تحقیق در مورد رقبا قبل از برگزاری نمایشگاه، می توانید دلایل برتری خود در صنف را به وسیله یک پیام آماده کنید. به گفته نیک هلاند (Nick Holland)، «با جمع آوری یک لیست از رقبایی که در نمایشگاه حضور خواهند یافت، کار خود را آغاز کنید. این لیست باید شامل جزئیات پیامها، برندسازی، مکان غرفه و... باشد تا بتوانید مکان کمپانی و همچنین غرفه را مشخص کنید.» در طول نمایشگاه، بازدید از غرفه رقبا مهم است. همچنین یادداشت برداری از نکات مثبت و منفی غرفه آن ها می تواند حائز اهمیت باشد. با بازدید از غرفه های رقیب، دیدگاه های ارزشمندی در مورد تاکتیک های بازاریابی به دست خواهید آمد که می توانند در نمایشگاه های آتی به شما کمک کنند.

قدرتان فرصت به دست آمده باشید

از محدودیت های بودجه ای گرفته تا طول زمان مسافرت، دلایل متعددی برای عدم توانایی شرکت های کوچک در نمایشگاه های تجاری وجود دارند. اگر شانس حضور در این گردهمایی برای شرکت شما وجود دارد، از فرصت به دست آمده استفاده کنید. با وجود تمامی عوامل لجستیکی استرس زا، نمایشگاه های تجاری فرصتی برای برقراری ارتباط با مشتریان احتمالی را فراهم می کنند که می توانند در آینده به مشتریان واقعی تبدیل شوند. به گفته میچل بری (Michelle Barry)، مؤسس مشاور رسانه Mesmerize، «با توجه به تغییر رویه تعاملات به سمت فضای دیجیتال، نمایشگاه های تجاری فرصتی نایب برای رویارویی حضوری با مشتریان و حتی رقبا هستند. نمایشگاه مکانی جهت ارائه یک چهره برای برند کمپانی و نشان دادن چیزهایی است که شما را از دیگران متمایز می کنند. همچنین حضار مخاطبان شیفته ای هستند که همگی در یک مکان جمع شده اند. چندبار احتمال وقوع چنین رخدادی وجود دارد.» منبع: businessnewsdaily

مترجم: اشکان کوشش

نمایشگاهها محیطی بسیار رقابتی، اما سودمند هستند و اجازه رویارویی با مشتریان احتمالی را به صاحبان مشاغل می دهند. باتوجه به اینکه هیچ گاه به کارگیری یک فروشگاه در کنار رقبا آسان نیست، نتایج مطلوب از یک نمایشگاه تجاری می تواند تأثیرات مثبتی را بر فروش شرکت داشته باشد. مانند تمامی عناصر راهبردی یک تجارت، کارایی و میزان راحتی شما در یک نمایشگاه تجاری با گذشت زمان بیشتر خواهد شد. گرداندن یک غرفه برای اولین بار می تواند هر کسی را مضطرب کند. در یک نمایشگاه تجاری، با توجه به تدارکات سفر، آماده کردن غرفه، خوب بودن ظاهر و صحبت کردن با مشتریان، همواره استرس وجود خواهد داشت. خوشبختانه، راههای مختلفی برای افرادی که اولین حضورشان در یک نمایشگاه تجاری را تجربه می کنند وجود دارد تا این حضور را با موفقیت پشت سر بگذارند.

اصول اولیه را درک کنید

هیچ گاه یک فرد نباید بدون زمینه سازی و با چشمانی بسته به یک نمایشگاه تجاری برود. اولین قدم همواره باید یادگیری و درک دقیق قوانین مختلف نمایشگاه تجاری باشد. با توجه به این که قوانین برای هر نمایشگاهی متفاوت هستند، اولین قدم برای حضور در این نوع گردهمایی ها یادگیری و درک قوانین خواهد بود. یادقت لیست قوانین و مقررات را بررسی کنید و مطمئن شوید که هیچ چیز شما را غافلگیر نخواهد کرد. به گفته نلی الکپ (Nellie Alkap)، مدیرعامل CorpNet.com، «هنگامی که برای اولین بار در یک نمایشگاه تجاری شرکت می کنید، برقراری ارتباط مستقیم با دست اندرکاران برگزارکننده برای اطلاع از شرایط غرفه و آنچه باید برای آن ها هزینه بیشتری پرداخت کنید، از اهمیت بالایی برخوردار است. برخی از نمایشگاهها فرش و یا صندلی در اختیار غرفه ها قرار می دهند اما در بعضی از نمایشگاهها باید آن ها را خریداری کنید. هر نمایشگاهی شرایط خاص خود را دارد، بنابراین وجود برخی از اقلام ضروری در هزینه غرفه لحاظ نشده اند. برای برپایی هرچه بهتر غرفه، هماهنگی میان افراد تیم و برگزارکنندگان نمایشگاه برای جلوگیری از بروز مشکلات در لحظات پایانی حائز اهمیت است.» اگر توانایی تصور کردن جو و شرایط یک نمایشگاه را ندارید، یکی از راهها حضور در مکان هایی است که شرکت کنندگان مشابهی در آن گردم آمده اند. به گفته جاکلین واس (Jacqueline Voss)، مدیر بازاریابی و پیشرفت تجاری رستوران های Russo، «من همواره پیشنهاد می کنم که قبل از غرفه داری در یک نمایشگاه، حتماً از نمایشگاه های مشابه دیدن کنید. این کار به افراد ایده هایی در مورد افرادی که در نمایشگاه شرکت می کنند و روش هایی که غرفه های دیگر برای جذب مخاطب به کار می گیرند، ارائه می کند.»

جلب توجه

یکی از دلایل اصلی که سبب جلب توجه مخاطبان می شود، متفاوت بودن با دیگران است. پخش کارت تجاری و یا آگهی طبیعتاً راهی برای شناساندن سبک کاری شما خواهد بود، اما تمامی افراد و غرفه ها نیز همین کار را انجام خواهند داد. سؤالی که باید به آن پاسخ داده شود این است، «چه کارهایی باعث خواهند شد افراد متوجه ما شوند؟» به گفته بن هیندمن (Ben Hindman)، مدیرعامل Splash، «در مورد کارهایی که می توانید برای متمایز کردن غرفه خود انجام دهید ایده پردازی کنید. برای مثال، تمام حواس پنج گانه حضار را به وسیله فعالیت های مختلف برانگیزه کنید. برای مثال می توانید از سرگرمی هایی که باعث شوک بازدیدکنندگان غرفه شما می شوند مانند آماده کردن غذا توسط یک آشپز محلی استفاده کنید.» باتوجه به بودجه، استخدام یک آشپز و حتی یک شعبدهباز می تواند جمعیت را به غرفه ها سرازیر کند. زمانی که دیگر حضار

دانشگاهها باید در زمینه کار آفرینی نقش آفرین باشند

وزیر علوم، تحقیقات و فناوری گفت دانشگاهها موظف هستند در زمینه تربیت نیروی انسانی با پارکهای علم و فناوری همکاری و با حرکت به سمت دانشگاههای کار آفرین، در این عرصه نقش آفرین باشند.

به گزارش ایرنا، منصور غلامی در سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارکهای علم و فناوری در اصفهان افزود: دانشگاهها باید از ظرفیت پارکهای علم و فناوری برای تربیت نسل جدید دانشجویان استفاده کنند.

سی و پنجمین کنفرانس جهانی پارکهای علم و فناوری روز دوشنبه با حضور وزیر علوم و معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به میزبانی جمهوری اسلامی ایران و شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان در مهمانسرای عباسی این شهر آغاز شد.

وی اضافه کرد: همکاری دانشگاهها با پارکهای علم و فناوری و حضور مراکز رشد در کنار دانشگاههای بزرگ فرآیندی را شکل می دهد که به سمت اقتصاد دانش بنیان حرکت کنیم. وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با بیان اینکه برنامه مشترک بین معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارت



غلامی ادامه داد: ۴۲ هزار شغل در این شرکتها و پارکها ایجاد شده که جزو شغل های پایدار هستند و از دستاوردهای علمی و فناوری کشور محسوب می شود.

سهام SurveyMonkey به طور عمومی عرضه خواهد شد

سهام شرکت SurveyMonkey بعد از گذشت ۱۹ سال و جمع آوری سرمایه ۱.۱ میلیارد دلاری در پنج مرحله، به زودی به طور عمومی عرضه خواهد شد.

به گزارش زومیت، SurveyMonkey، یک شرکت نرم افزاری مبتنی بر ابر است که خدمات رای گیری آنلاین را به عنوان سرویس به مشتری ارائه می دهد. SVMK شرکت والد SurveyMonkey است و چهارشنبه هفته گذشته اعلام کرده سهام این شرکت به زودی به طور عمومی عرضه خواهد شد. SVMK قصد دارد ۱۰۰ میلیون دلار از برنامه فروش سهام که توسط شرکت JP Morgan هدایت می شود درآمد کسب کند. این شرکت هنوز جزئیاتی بابت تعداد سهام مورد نظر برای فروش و قیمت آن منتشر نکرده است.

شرکت SVMK در بیانه ثبت نام کمیسیون اوراق بهادار و بورس اعلام کرده است: «ما معتقدیم سروی مانکی به عنوان یک برند جهانی در زمینه کاری خود شناخته می شود و محصولات آن



عبارتند از:

درآمد (سالانه): ۲۱۸.۸ میلیون دلار در سال گذشته که ۵۵.۵ درصد نسبت به سال ۲۰۱۶ رشد داشته است.

پرطرفدار هستند.» امسال عرضه اولیه عمومی شرکت های تکنولوژی به دلیل حضور سرمایه گذاران علاقه مند به شرکت هایی با رشد سریع، با افزایش روبرو بوده است، اما این موضوع شاید به ضرر پیشنهاد شرکت SVMK تمام شود. عرضه اولیه عمومی به اولین فروش عمومی سهام شرکت هایی گفته می شود که تا چندین سال خصوصی بوده اند و این کار تنها یک بار اتفاق می افتد. سروی مانکی در سال ۱۹۹۹ بنیان گذاری شده است و درآمد آن نسبت به سال گذشته ۵۵.۵ درصد رشد داشته است. طبق گزارش کرانچ بیس این شرکت در پنج مرحله سرمایه گذاری ۱.۱ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده است که حداقل ۳۰۰ میلیون دلار آن بدهی است. بخشی از آمار و ارقام منتشر شده از سوی شرکت

کارگاه برندینگ

بیلبورد تبلیغاتی نایک برای رونالدو

از نو شروع کن

رونالدو دومین بازی خود برای بئونتوس را در برابر لاتزیو انجام داد و به افتخار حضور او، نایک در قالب یک بیلبورد بزرگ از دستاوردهای شگفت‌انگیزش رونمایی کرد.

این بیلبورد که یک طرف ساختمانی در میدان «Piazza Vittorio Veneto» را پوشش می‌دهد، یک متن طولانی به زبان ایتالیایی است. پس از ذکر دستاوردهای بی‌شمار او در منچستریونایتد و رئال مادرید، بیلبورد چنین نتیجه‌گیری می‌کند: «حالا همه چیز را فراموش و از نو شروع کن.»

هفته گذشته این فورورد پرتغالی اولین بازی خود در سری آ را انجام داد. حالا، با نمایش چشم‌اندازی از «Allianz Stadium» نایک در شهر جدید او به شهرت می‌رسد.

در متن بیلبورد به دستاوردهای او از جمله تبدیل به شدن به اولین بازیکن در اروپا با ۳۵۰ گل برای یک باشگاه به سریع‌ترین شکل ممکن (۳۳۵ بازی)، اولین بازیکن زنده ۴۰ گل در یک لیگ حرفه‌ای برای دو فصل متوالی، موفقیت در هر ۹۰ دقیقه بازی و تبدیل شدن به اولین بازیکن زنده ۶۰ گل یا بیشتر از آن در یک سال (برای چهارمین سال متوالی) اشاره شده است. او زدن پنج گل و پاس گل دادن در یک بازی واحد، تبدیل شدن به اولین بازیکن ۵۰ گله در شش کمپین متوالی مختلف، گلزن برتر تیم (با ۴۵۱ گل) در تمام دوران‌ها، زنده بیشترین تعداد گل در هفت بازی متوالی لیگ (۱۵)، برنده ۱۵ جایزه با باشگاه، به ثمر رساندن ۵۷۳گل در رقابت‌های باشگاهی و در مجموع ۷۶۳م‌تبه حضور در سطح باشگاهی را در کارنامه افتخارات خود دارد. او اولین کسی بود که به رکورد ۱۰۰گل در رقابت‌های باشگاهی اروپا دست یافت. از دیگر افتخارات او می‌توان به زدن بیشترین گل در رقابت‌های باشگاهی اروپا (۱۲۳)، زدن بیشترین گل در بزرگ‌ترین تورنمنت باشگاهی اروپا (۱۲۰)، زدن بیشترین گل در بازی متوالی در بزرگ‌ترین تورنمنت باشگاهی اروپا (۱۵) و زدن بالا ترین تعداد گل در پنج لیگ اصلی اروپا (۳۹۶ گل) اشاره کرد. او اولین بازیکنی است که در ۱۱ بازی متوالی در بزرگ‌ترین رقابت اروپا گل زد. رونالدو اولین بازیکنی است که در سه مسابقه فینال اروپایی گل زد. او رکورد تعداد گل‌های یک دوره از بزرگ‌ترین تورنمنت‌های اروپا (۱۷) را شکست. رونالدو بالاترین تعداد پیروزی‌ها در فینال مسابقات اروپایی (۵) و بیشترین جوایز برای کسب عنوان بهترین بازیکن باشگاه، بهترین در اروپا و بهترین بازیکن جهان (۴) را به دست آورده است. او تنها بازیکنی است که ۱۰گل مقابل یک تیم واحد در بزرگ‌ترین تورنمنت اروپا زد. او پنج مرتبه برنده توپ طلا شد. در پایان طرفداران بئونتوس از او می‌خواهند که حالا دیگر همه چیز را فراموش و از نو شروع کند.

امپراتوری کریستیانو رونالدو

کریستیانو رونالدو یکی از پولدارترین ورزشکاران در جهان است. ارزش ثروت این فوتبالیست پرتغالی بر اساس برآوردها به ۴۵۰میلیون دلار می‌رسد. به گفته مجله فوربس رونالدو سالیانه ۱۰۸میلیون دلار درآمد دارد. ۶۱میلیون دلار از این ثروت از حقوق، پاداش‌ها و پیروزی‌ها و ۴۷میلیون دلار از آن از قراردادهایی حاصل می‌شود که او پای آن‌ها را امضا کرده است.

ساخت امپراتوری

از زمان امضای قرارداد با منچستریونایتد در ۱۸سالگی، او طوفانی در دنیای فوتبال برپا کرده است. او به طور رسمی ۶۵۴گل حرفه‌ای زده است و ساق‌هایش به ارزش ۱۴۴ میلیون دلار بیمه شده‌اند.

رونالدو شاید پرآرتم‌ترین فوتبالیست جهان نباشد، اما آن چه او را از دیگر بازیکنان متمایز می‌کند، نحوه استفاده از قدرت برند خود در رسانه‌های اجتماعی است. رونالدو به عنوان یک کاربر خلاق شبکه‌های اجتماعی بیشترین تعداد فالوور در رسانه‌های اجتماعی را دارد. او با ده‌ها میلیون فالوور در فیس‌بوک، اینستاگرام و توئیتر رتبه بالاتری از لاینل مسی و نیمار را کسب کرده است. با توجه به اطلاعات دریافتی از پلتفرم تحقیقات بازار «Hookit»، رونالدو ۲۲۳میلیون و ۴۰۰ هزار فالوور در این پلتفرم‌ها دارد. در اینستاگرام، او با ۱۲۸میلیون فالوور سومین فرد محبوب بر روی کره‌زمین محسوب می‌شود.

تقریباً به همین دلیل اسپانسرهایش به خاطر یک پست از او با برند خود در صفحات رسانه‌های اجتماعی مبلغ زیادی را می‌پردازند. Hookit تخمین می‌زد که هر پست رونالدو ۲ میلیون و ۳۰۰هزار تعامل و بازدید در رسانه‌های اجتماعی را در پی دارد. این تعاملات به ازای هر پست اسپانسرری برای برندهایی نظیر نایک، ۱میلیون و ۸۰۰ هزار دلار ارزش آفرینی می‌کنند. در ادامه به گفته مقامات شرکت تحقیقات رسانه‌های اجتماعی، رونالدو از هر پست اسپانسریش در اینستاگرام در سال ۲۰۱۸ نزدیک به ۴۰۰ هزار دلار درآمد کسب کرده است.

برندهای جهانی نیز قصد دارند تا او را به چهره شرکت‌های خود تبدیل کنند. او با شرکت‌های متنوع از شرکت‌های ساعت‌سازی گرفته تا ارائه‌دهندگان تلویزیون‌های کابلی قرارداد بسته است. او حتی به حمایت از یک شرکت فولاد مصری نیز می‌پردازد. در ادامه رونالدو چیزی دارد که هیچ فوتبالیست رقیبی تاکنون به آن موهبت دست نیافته است: یک قرارداد مادام‌العمر با نایک که ارزش آن (میلیارد دلار تخمین زده می‌شود. این معامله در سال ۲۰۱۶ صورت گرفت و چند دهه پس از بازنتستگی از دنیای فوتبال پتانسیل تمدید را دارد. اسطوره ان‌بی‌ا، مایکل جردن نیز قرارداد مشابهی را با نایک بسته است که از زمان بازنتستگی در سال ۲۰۰۳ تاکنون بر مبنای آن هر سال به او مبلغ مشخصی را می‌پردازد. البته اخیراً به خاطر طرح یک پرونده تخلف مالیاتی، حکم زندان تعلیقی و پرداخت جریمه ۲۱میلیون و ۷۰۰ هزار دلاری برای او صادر شد.

رونالدو علاقه دارد پول خود را خرج چه چیزهایی کند؟

رونالدو مبلغ زیادی را بر روی کسب و کار متعلق به خود سرمایه‌گذاری می‌کند.او خط تولید لباس زیر، کفش، پتو، عطر، نرم افزاری گوشتی تلفن‌همراه، آژانس تبلیغاتی خلاق، رستوران‌ها و حتی هتل‌های لوکس مخصوص به خود را دارد. در سال ۲۰۱۵ نیز رونالد ۴۰میلیون دلار بر روی گروه هتل‌های «Pestana» سرمایه‌گذاری کرد. سبک زندگی رونالدو مرزهای زندگی معمولی را در می‌نورد. او صاحب یک ویلا ۷میلیون و ۱۰۰هزار دلاری در مادرید و یک آپارتمان ۱۸ میلیون و ۵۰۰هزار دلاری در برج ترامپ در نیویورک است. این ستاره دنیای فوتبال یک سری خودروهای گران‌قیمت، شامل یک خودروی لامبورگینی و یک خودروی فراری است. او در حال حاضر پشت یک خودروی مدل بوگاتی چیرون سفارشی با لوگوی CR7 خود بر روی آن، به ارزش تقریباً ۳میلیون دلار می‌نشیند. او حتی یک جت شخصی نیز دارد که با قیمت تخمینی ۱۷میلیون دلار، بر روی یک طرف آن، لوگوی CR7 حک شده است. با توجه به این نکته که میراث این ستاره دنیای فوتبال از زمین بازی فراتر می‌رود،ظاهرا امپراطوری پول‌سازی رونالدو، حتی پس از بازنتستگی او نیز ادامه خواهد یافت.

منبع:mbanews

تبلیغات و برندینگ

برندهای موفق در مدیریت اینستاگرام



نفر به رنگ‌هایی که هر برند قوی استفاده کرده است دقت کنید و آن گاه متوجه خواهید شد که آن‌ها به دفعات از رنگ‌های یکسانی استفاده می‌کنند، رنگ‌هایی که در لوگو، وب‌سایت و تصاویر رسانه اجتماعی آن‌ها مشترک هستند. استفاده مکرر از رنگ‌های یکسان، روشی مناسب برای ایجاد انسجام برند و کمک به آشنایی بهتر و بیشتر مشتریان با برند محسوب می‌شود. این موضوعی است که برند فروش آنلاین محصولات هنری سوئدی Desenio به زیبایی در صفحه اینستاگرام خود لحاظ نموده است. آن‌ها از رنگ‌های آبی، سبز، خاکستری و سیاه استفاده می‌کنند، موضوعی که احساس آرامش، التیام، لوکس بودن و اعتماد را به مشتریان منتقل می‌کند.

پرمخاطب‌ترین پست Desenio

چرا این پست در ایجاد مشارکت توسط مخاطبان موفق بوده است؟ در نگاه اول، این پست تفاوت زیادی با دیگر محتوای صفحه اینستاگرام این برند ندارد، اما چیزی که در مورد آن منحصربه‌فرد است موضوعی است که به آن می‌پردازد و افراد زیادی قادر به برقراری ارتباط شخصی با آن هستند. این تصویر یک تخت خواب راحت و زیبا در یک اتاق خواب زیبا را نشان می‌دهد، که در آن نشانه‌هایی از زندگی نظیر لپ‌تاپ و خوردنی‌های جالب قرار دارند. بسیاری از نظرات این تصویر شامل آرزوها و شوق افراد به این چنینش زیبا و قابل توجه است و این که افراد آرزوی داشتن چنین اتاق خوابی را دارند. برای افزایش نرخ نظرات، از همین روش Desenio استفاده کنید و با انتشار تصاویر و موقعیت‌هایی که برای فالوئرهای شما جالب هستند آن‌ها را به مشارکت با صفحه اجتماعی خود دعوت کنید.

Divinity LA Bracelets

تعداد فالوئر: ۲۵۱ هزار نفر

در این جا مثال موفقی از کسب‌وکار کوچکی وجود دارد که توانسته به خوبی از فضای اینستاگرام بهره ببرد. یک دست‌بند می‌تواند هر طرحی را به خود بگیرد و این صفحه اینستاگرامی توانسته به طرز شاهرکاری به نمایش این طرح‌ها پردازد. پرمخاطب‌ترین پست Divinityچرا این پست در ایجاد مشارکت توسط مخاطبان موفق بوده است؟ در بخش متن این پست نوشته شده است: «هر دست‌بند هچلینگ (این لغت به معنای سر از تخم در آوردن است) فروخته شده به یک نوزاد لاک‌پشت کمک می‌کند خود را به اقیانوس برساند.» افراد مختلف دوستان خود را برای مشاهده این لاک‌پشت‌های جذاب تگ کردند یا در بخش نظرات به بیان این نظر پرداختند که «باید آن‌ها را نجات دهیم!»

Staples

تعداد فالوئر: ۵۹ هزار نفر

برند Staples به شکل خلاقانه و مناسبی به انتشار محتوای اینستاگرامی می‌پردازد، اما دو موضوع در محتوای تولیدی این برند توجه را به خود جلب می‌کند، موضوع اول ایجاد مشارکت با فالوئر‌ها به وسیله پرسیدن سوالات می‌باشد و موضوع دوم قرار دادن فراخوان اقدام (calls-to-action) در بخش متن پست‌ها است، به طوری که برند توانسته است به طور همزمان شخصیت صمیمانه خود را نیز حفظ کند. این برند مخاطبان را به سادگی پرسیدن سوالات در بخش متن تصاویر تشویق به مشارکت می‌کند. برای مثال، تصویر دومی که در زیر قرار دارد را نگاه کنید، این تصویر شامل ایموجی‌های مختلفی است و در متن آن از مخاطبان خواسته شده به ترتیب بعدی به بیان حس و حال خود بپردازند «این فعالیت‌های امروز ما بوده است. شما به چه صورت بوده‌اید؟ با ایموجی روز خود را توصیف کنید.» با گشت‌وگذار در میان نظرات این پست، متوجه می‌شوید که فالوئرهای این صفحه پاسخ‌های بامزهای به این پست اینستاگرامی داده‌اند.

منبع:imarketer

FollowMeTo#

تعداد فالوئر: ۵۱۵ هزار نفر

آیا تا به حال تصاویر زنی که مردی را با دستان خود در بخش‌های مختلف جهان هدایت می‌کند را دیده‌اید؟ این ژست تصویری توسط زوجی با نام مراد و ناتالی عثمان در پروژه‌ی #FollowMeTo مشهور شده است. حساب اینستاگرام آنها ترکیبی از تصاویر چشم نواز از ژست کلاسیک #FollowMeTo که به دقت آپدیت شده‌اند را نمایش می‌دهد همچنین در کنار این پست‌ها تصاویر پشت صحنه جالبی از سفرهای جهانی آنها قرار دارد، که شامل بعضی از عکس‌های جالب از همان ژست مشهور می‌باشد.

Letterfolk

تعداد فالوئر: ۳۰۰ هزار نفر

Letterfolk کسب‌وکاری کوچک است که توسط یک زن و شوهر اداره می‌شود، افرادی که به ایجاد و فروش تابلوهای دست‌ساز و زیبا می‌پردازند. هر تابلو این شرکت در کنار مجموعه‌ای از کارکترها نشان داده می‌شود تا بدین ترتیب افراد بتوانند دیوارهای خانه‌های خود را شخصی‌سازی کنند، اینم موضوع فضای زیادی برای خلاقیت ایجاد می‌کند. بدین واسطه اینستاگرام بهترین پلتفرم برای تشویق مشتریان این برند و ایجاد اشتیاق خرید در آن‌ها محسوب می‌شود، همچنین این پست به نمایش ایده‌های خلاقانه در این ارتباط می‌پردازد. محتوای اینستاگرام آنها محتوایی جالب، تکرربرانگیز و قابل برقراری ارتباط هستند، موضوعی که قابلیت اشتراک‌گذاری مطالب منتشر شده را به حداکثر می‌رساند.پرمخاطب‌ترین پست Letterfolkچرا این پست در ایجاد مشارکت توسط مخاطبان موفق بوده است؟ نه تنها این تصویر یک پیام بامزه و هوشمندانه را نشان می‌دهد، بلکه والدینی که کودکان کوچکی دارند به خوبی با آن ارتباط برقرار می‌کنند، مخاطبانی بسیار بزرگ که از مشتریان هدف این برند محسوب می‌شوند. همچنین این تصویر قابلیت تگ کردن فوق‌العاده‌ای نیز دارد، بنابراین بخش نظرات این تصویر سرشار از کاربرانی است که دوستان خود را تگ کرده‌اند تا آنها نیز از این مطلب جالب لذت ببرند.

Tentsile

تعداد فالوئر: ۱۹۰ هزار نفر

خارق‌العاده دیدنی از کاربرد محصول آنها در زمان بازدید از صفحه اینستاگرام برند Tentsile به ذهن خطور می‌کند. این شرکت به فروش چادرهای درختی می‌پردازد، چیزی که آن‌ها خود به صورت خانه‌های درختی بسیار معرفی می‌کنند، ابزاری که می‌تواند تجربه کمپینگ شما را به سطح جدیدی وارد کند. اینستاگرام آن‌ها سرشار از موقعیت‌های فوق‌العاده دیدنی از کاربرد محصول آنها در محیط‌های طبیعی است:

در این تصاویر جنگل‌های بارانی، کوه‌ها، سواحل و … نمایش داده شده‌اند. تصویر زیر بیشترین توجه را به خود جلب کرده است.چرا این پست در ایجاد مشارکت توسط مخاطبان موفق بوده است؟ مسابقات همواره مشارکت زیادی را به خود جلب می‌کنند. در این مورد خاص، Tentsile از یک رقابت اینستاگرامی به عنوان ابزار مشترک بازاریابی با کمک تعدادی از شرکای خود بهره برده است. در این مسابقه از فالوئر‌ها خواسته شده است که برای انتخاب به عنوان برنده سه حساب کاربری مختلف شرکای شرکت را دنبال کنند، به علاوه از افراد خواسته شد تا تصویر را لایک کنند و سه نفر از بهترین همراهان سفر خود را در بخش نظرات تگ کنند. این یکی از بهترین راه‌هایی است که می‌توان برای توسعه‌ی دسترسی به مشتریان و انجام بازاریابی مشترک در اینستاگرام از آن بهره برد.

Desenio

تعداد فالوئر: ۶۷۶ هزار

برخلاف چیزی که تصاویر دوستان شما نشان می‌دهد، اینستاگرام تنها یک شبکه اجتماعی برای نشان دادن تصاویر سلفی و غذاهای خوشمزه نیست، در حقیقت اینستاگرام اکنون میزان رقم عظیم بیش از ۷۰۰ میلیون کاربر فعال ماهیانه است (بنابر آمار سپتامبر ۲۰۱۷) که ۱۰۰ میلیون از این جمعیت در پنج ماه پیش از اعلام این آمار افزوده شده‌اند. در دنیایی که محتوای بصری بخش مهمی از هر استراتژی بازاریابی کسب‌وکار محسوب می‌شود، مدیریت اینستاگرام و بازاریابی اینستاگرامی فرصتی منحصربه‌فرد برای نمایش بصری برند، به رخ کشیدن شخصیت برند و حفظ جایگاه آن در ذهن تمامی کاربرانی که در اینستاگرام به سراغ آن می‌روند، ایجاد می‌کند. در عین حال در این شبکه اجتماعی، برندهای اندکی هستند که در هر صنعت و با مشتریان هدف کاملاً متفاوت عملکرد خارق‌العاده‌ای داشته‌اند. اکنون زمان آن رسیده است که به سراغ این برندها برویم، در ادامه می‌توانید فهرستی از برندهای موفق در مدیریت اینستاگرام را مشاهده کنید و نکاتی که پست‌های اینستاگرامی آن‌ها را از باقی رقبا متمایز می‌کند را مطالعه نمایید. در این متن برای هر کدام از این برندها، مثال‌هایی از بهترین پست‌های آنها را لحاظ کرده‌ایم. برای بعضی از آن‌ها، ما محبوب‌ترین پست اینستاگرامی آن‌ها از نظر میزان مشارکت مخاطبان (مجموع تعداد لایک و کامنت) در میان تمامی پست‌هایشان را قرار داده‌ایم که به لحاظ اطلاعات Instagram analytics و مدیریت پلتفرم Iconosquare امکان پذیر گشته است.

Lego

تعداد فالوئر: ۲/۹ میلیون نفر

اگر لگو را در اینستاگرام دنبال نمی‌کنید، محتوای به شدت سرگرم‌کننده‌ای را از دست داده‌اید که تنها معرفی محصولات برای کودکان نیست. برند محبوب بلوک‌های خانه‌سازی پلاستیکی صفحه اینستاگرام خود را مملو از مطالبی جالب در مورد ارجاعات فرهنگی عامیانه نموده است که همگان را به تحسین و امی‌دارد (چیزی که بسیاری از کسب‌وکارها می‌توانند برای مدیریت حساب‌های اینستاگرامی خود به الگوبرداری از آن بپردازند). در حالی که بیشتر پست‌های لگو با هدف اعلام معرفی کاراکترهای جدید لگو منتشر شده‌اند، ارزش اصلی حساب اینستاگرام این شرکت در شبیه‌سازی موقعیت‌های اجتماعی آشنا با کمک اسباب‌بازی‌های لگو محسوب می‌شود. بعضی از این پست‌های اینستاگرامی بسیار جالب هستند، مشابه کالسکه لگوی زیر که در ابعاد واقعی برای تیریک عروسی سلطنتی پرنس هری و مگان مارکل ساخته شده است. البته لگو بهره‌برداری اینستاگرامی خود از علاقه افراد به عروسی سلطنتی را با استفاده از انیمیشن سبک لگوی خود که برای عروسی و داماد درست شده ادامه داده است.

Califia Farms

تعداد فالوئر: ۱۴۳ هزار نفر

محصولات نوشیدنی‌های طبیعی Califia Farms با بسته‌بندی‌های جالبی بهره می‌برند. در حقیقت، این بسته‌بندی‌ها به حدی جالب توجه هستند که این شرکت توانسته است برنده‌ی نشان افتخار در گروه طراحی بسته‌بندی از مجله دنیای نوشیدنی‌ها (World Magazine) بشود. اینستاگرام پلتفرمی فوق‌العاده برای نمایش بطری‌های زیبا و جالب این شرکت محسوب می‌شود و کارکنان Califia Farms نیز از این موضوع آگاهی داشته‌اند (بیشتر پست‌های اینستاگرامی این برند نمایش دهنده بسته‌های نوشیدنی این محصول در موقعیت‌های مختلف هستند، به طوری که در بعضی از تصاویر این بطری‌ها سوزنه اصلی محسوب می‌شوند یا در بعضی دیگر لوازمی در محیط به حساب می‌آیند، محیط‌های که سبک زندگی سالم مطلوب خریداران محصولات این شرکت را به تصویر می‌کشند)

ایستگاه بازاریابی

از کجا بدانیم چه کسانی پیوسته آنلاین هستند؟

چگونه افراد را بازاریابی کنید

مترجم: علی اکبری

مطالعه اخیر بنیاد پیو نشان داد که تقریبا نیمی از نوجوانان آمریکایی پیوسته آنلاین هستند. در این مطالعه، ۴۵درصد از شرکت‌کنندگان به وسواس خود اعتراف کردند، این میزان نسبت به سه سال قبل دوبرابر شده است.

ممکن است بپرسید که آن‌ها در فضای مجازی چه کار می‌کنند. عمده آنان در پلتفرم‌های اجتماعی گفت‌وگو می‌کنند. سه نمونه از محبوب‌ترین ابزارهای شبکه مجازی برای نوجوانان، یوتیوب، اینستاگرام و اسنپ‌چت است. بزرگترین شبکه مجازی، یعنی فیس‌بوک، در رتبه چهارم قرار دارد.

خب، با در نظر گرفتن این اطلاعات و علم به این که این نوجوانان به زودی وارد بزرگسالی می‌شوند، چه برنامه‌ریزی بازاریابی‌ای را مد نظر دارید؟ در اینجا چند ایده ارائه شده است.

همانجایی باشید که آنها هستند

اگرچه اسنپ‌چت میزان قابل توجهی از مخاطبان عام خود را از دست داده است، اما با این‌حال نوجوانان آن را دومین ابزار پرکاربرد نامیدند. به علاوه توجه داشته باشید که هرگاه صحبت از شبکه‌های مجازی به میان می‌آید، فیس‌بوک اولین نامی است که به ذهن می‌رسد، اما با این حال در این رتبه‌بندی مقام چهارم را بدست آورد و این مساله برای فیس‌بوک واقعا ناامیدکننده است.

در حقیقت، نوجوانان در حال فاصله گرفتن از پلتفرم‌های اجتماعی والدین‌شان هستند. آنها نه تنها میل به داشتن پلتفرم‌های خاص خودشان را دارند، بلکه نسبت به تجربه کردن روی بازتری دارند. آنها هنگامی که پلتفرم تازه‌ای را نصب می‌کنند، نگران ذخیره کردن محتوا، تصاویر و مواردی از این قبیل نیستند. آن‌ها بی‌وقفه کارشان را آغاز می‌کنند.

پس اگر می‌خواهید محصولات و خدمات خود در بین نوجوانان بازاریابی کنید، باید همچون خود آن‌ها ماجراجو و تجربه‌گرا باشید. آیا به تازگی یک شبکه جدید نوجوانان را به خود جذب کرده است؟ بهتر است که آنجا حضور داشته باشید. مطمئن نیستید که چگونه کسب و کار خود را در پلتفرمی که ویدئوها را با موسیقی پوشش می‌دهد، بازاریابی کنید؟ بهتر است هرچه سریع‌تر این‌کار را فرا بگیرید.

آیا در مورد اینکه چه نوع محتوایی می‌تواند منجر به تاثیرات دیرپا شود، دودل هستید؟ بهتر است که با خیال راحت هرچقدر می‌توانید محتوا تولید کنید و از بقیه جلوتر باشید. این نکته آخر مرا به نقطه بعدی می‌رساند: باید بیش‌تر از حدنیازتان تولید محتوا داشته باشید.

خب، بیایید دوباره آن گروه ۴۵درصدی از نوجوانانی که دائما آنلاین هستند را مدنظر قرار دهیم. این حضور به چه معناست؟ این بدان معناست که آنها در طول روز بارها وارد حساب‌های کاربری خود می‌شوند. نوجوانان با میزان زمانی که در شبکه‌های مجازی صرف می‌کنند، می‌خواهند سرگرم شده، چیزهایی را یاد بگیرند و مشارکت داشته باشند. آن‌ها نمی‌خواهند هربار که وارد اکانت اینستاگرام‌تان می‌شوند، همان محتواهای قدیمی را ببینند. علاوه بر این، الگوریتمی که امروزه اکثر شبکه‌های اجتماعی به کار بسته‌اند، اجازه نمایش پست‌های قدیمی را نمی‌دهد. پس باید به طور پیوسته و زیاد تولید محتوا داشته باشید و البته نمی‌توانید این حقیقت را انکار کنید که نیمه عمر محتوای‌تان در بهترین حالت ۳۰ دقیقه است.

در رسانه‌های مختلفی حضور داشته باشید

به دلیل اینکه نوجوانان پیوسته در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند و میل به درگیر شدن و مشارکت دارند، باید ترکیب محتوای‌تان را در رسانه‌های مختلفی منتشر نمایید. جای تعجب نیست که پلتفرم اشتراک ویدئو، یعنی یوتیوب، عمده محبوبیت‌اش را به نوجوانان بدهکار است و به دنبال آن پلتفرم‌های دیگری چون اینستاگرام و اسنپ‌چت هستند که اینستاگرام بر پایه انتشار عکس فعالیت کرده و اسنپ‌چت برای اولین بار مفهوم محتوای یک روزه را تعریف نمود. شما باید با روی باز داستان بردتان را با استفاده از ویدئو، تصویر، اسنپ و کلیپ‌های موسیقی به اشتراک بگذارید و از این طریق ایجاد تنوع نمایید.

مونیکا اندرسن، مشاور تحقیقاتی و نویسنده اصلی گزارش، می‌گوید: «حیط رسانه‌های اجتماعی در بین نوجوانان با سه سال گذشته کاملا متفاوت است.» «آن زمان، استفاده نوجوانان از شبکه‌های مجازی بیشتر حول محور فیس‌بوک می‌چرخید. امروزه عادات‌شان کمتر حول محور یک پلتفرم می‌چرخد.»

نتیجہ‌گیری

هر چیزی را که فکر می‌کردید در مورد بازاریابی می‌دانید از پنجره به بیرون پرتاب کنید! نسل جدید با عادات خود تمامی هنجارهای موجود را دگرگون خواهد کرد. آن‌ها بیش از هر زمان دیگری متصل هستند. آن‌ها واقعا در فضای دیجیتال بومی به حساب می‌آیند. آن‌ها می‌دانند که چگونه به دنبال اطلاعات بگردند و چیزی که نیاز دارند را پیدا کنند.

علاوه بر این همیشه میل دارند که سرگرم شده و آموزش ببینند. میزان درگیر شدن آن‌ها با محتوای‌تان نشان می‌دهد که آیا محتوای تولیدی شما ارزش وقت گذاشتن دارد یا نه و با توجه به میزان اطلاعات مصرفی نوجوانان باید به دنبال راه‌هایی باشید که خود را متمایز کرده و صدای‌تان را به گوش آنها برسانید و یک چیز دیگر: باید همه کارهای‌تان رنگ و لعاب داشته باشد. نسل جدید آگهی‌های تبلیغاتی اجباری را دوست ندارند.

پس برای تولید میزان قابل توجهی از محتواهای باکیفیت و درگیرکننده آماده شوید. علاوه بر این، یادگیری که به سرعت خود را با ابزارهای جدید همسان‌سازی کنید. فقط روی پلتفرمی که امروز در صدر جدول پلتفرم‌های محبوب قرار دارد، تمرکز نکنید، چرا که اصلا مشخص نیست فردا هم به همین منوال باشد. از تجربه نهراسید و سعی کنید پیام‌های تبلیغاتی خلاقانه‌ای طراحی کنید. گزارشات شبکه‌های اجتماعی مربوط به سال قبل دیگر به کارتان نمی‌آیند، بازار هدف‌تان، یعنی همین نوجوانان، اخبار را بلند و شفاف به گوش‌تان می‌رسانند و خبر این است که آنان در لحظه زندگی می‌کنند.

منبع: entrepreneur

بیرون بروید.

پس خصوصیات شخصیتی، سبک و اولویت‌های خود را بشناسید. رفتارهای پیش‌فرض خود را که در گذشته انجام می‌دادید را شناسایی کنید و بدانید که چه مقدار در مذاکراتی قبلی راحت بودید.

انتیژه سازی کنید

یکی از قویترین کارهایی که می‌توانید در روند مذاکره انجام دهید، ایجاد انتیژه در طرف مقابل برای رسیدن به یک توافق نهایی است. شما می‌توانید با پرسیدن سوال و ساخت پایه و اساس مذاکره‌ای، این امر را میسر کنید.

پرسیدن سوالات در مورد رقیبا و دلایل آن‌ها برای کار کردن با شما، در طرف مقابل شما ایجاد انتیژه خواهد کرد.

نقش طرف بی‌میل را بازی کنید

این طبیعت انسانی است که در یک مذاکره یک طرف مشتاق باشد و طرف دیگر از خود بی‌میلی نشان بدهد. ممکن است این گزاره همواره صحیح نباشد، اما ۸۰ درصد مواقع این گونه خواهد بود.

پس فرض کنید که مذاکرات شما نیز شبیه به دیگتن است: یک طرف مذاکره مشتاق بوده و طرف مقابل بی‌میل است. با استفاده از این سه تاکتیک می‌توانید فرد بی‌میل مذاکره باشید:

الف. از زبان بدن برای القای بی‌میلی‌تان استفاده کنید. در مورد رفتارهایی که یک مذاکره‌کننده مشتاق از خود نشان می‌دهد فکر کنید: آن‌ها عصبی و هیجان زده‌اند و مانند کسی که آماده پریدن و یا دویدن است، بدن خود را جلوتر از پاهای‌شان قرار می‌دهند.

برخلاف آن‌ها، طرف بی‌میل بر سر میز نشسته و هیجانات خود را در سطحی پایین نگه می‌دارند. آن‌ها پاهای خود را جلوی خود و با زاویه‌ای ۹۰درجه‌ای قرار داده و شانه‌های خود را گرد می‌کنند و نشان می‌دهند که علاقه آنچنانی به انجام معامله ندارند.

ب. همچنین به چگونگی صدای خود برای القای حس بی‌میلی توجه کنید. در حالی که طرف مشتاق مذاکره با سرعت بیشتر و با صدا وگام (اکتاو صدا) بلندتری صحبت می‌کند، طرف بی‌میل به آرامی و با صدای نرم صحبت می‌کند. با این روش، گام صدای آن‌ها نیز پایین آمده و بیش از پیش بی‌میل به نظر خواهند رسید. ج. در نهایت، به خاطر داشته باشید که طرف بی‌میل زبان و صحبت خود را کنترل می‌کند. وی چیزهایی مانند «من نمی‌دانم که بتوانیم X را انجام دهیم» را می‌گویند و یا «آیا انجام دادن این کار توسط ما برای شما قابل قبول است؟» آن‌ها همچنین سوالات بسیاری را پرسیده و به چالش‌های زیادی اشاره می‌کنند. این روش، گام صدای آن‌ها نیز پایین می‌آید. در می‌دهیم!» آن‌ها هیچانی از خود نشان نمی‌دهند. همه چیز کنترل شده و آرام است. تنها به وسیله‌ی بازی کردن این نقش، طرف مقابل خود را مجبور خواهید کرد که نقش طرف مشتاق را بازی کند.

منبع:inc

مذاکرات، برنامه بعدی شما چیست؟

طبعاً، جواب‌های سوال‌های الف و ب باید محرمانه بمانند، اما شما باید از جواب‌های خود قبل از مذاکره اطمینان لازم را به عمل آورید. حتی اگر در مورد جوابهای‌تان کاملا مطمئن نیستید، دانستن حدودی آن‌ها به شما کمک خواهد کرد. وقتی که در مورد هر یک از این مبانی جوابی واضح‌تر داشته باشید، روند مذاکره آسان‌تر خواهد شد.

به همین دلیل، هر چقدر که مذاکره پیش رو مهمتر باشد، تلاش شما برای رسیدن به جواب‌های دقیق این سه سوال نیز باید بیشتر شود.

استراتژی اصلی را مشخص کنید

دومین مورد، اهمیت حضور در مذاکره با یک استراتژی اساسی «CNS» «Core Negotiation Strategy» است.

لازم است بدانید دری که می‌خواهید از طریق آن وارد مذاکره شوید کدام نفر از شما خودتان را متمرکز می‌تواند از درب امنیت و مسئولیت با ارزش وارد شوید و یا درب رقابت و یا آینده تجاری را انتخاب کنید.

اگر مذاکرات در مقیاس کوچک صورت پذیرند، برای مثال شما می‌خواهید تجهیزات با ارزش ۱۲۰۰ دلار را خریداری کنید احتمالا برای جمع آوری اطلاعات تلاش مضاعف نخواهید کرد. با این وجود، شما می‌توانید با اختصاص ۵ دقیقه از وقت خود و جست‌وجو در اینترنت در مورد قیمت‌ها و گزینه‌های موجود اطلاعات کسب کنید. در نتیجه می‌توانید از درب رقابت وارد شوید. می‌توانید بپرسید «رقبای شما چه کسانی هستند؟ و چرا همه از شما خرید نمی‌کنند؟»

تنها با پرسیدن سوالاتی اینچنین، شما میتوانید قیمت و شرایطی بهتر را تضمین کنید.

بنابراین «پیدا کردن استراتژی که شما را برای رسیدن به بهترین نتیجه ممکن نزدیک‌تر می‌کند» بسیار اهمیت دارد.

امضای مذاکره خود را درک کنید

همانطور که شما مدارک خود را امضا می‌کنید، در مذاکرات نیز صاحب یک «امضا» هستید. آن امضا، عادات شما برای مذاکره است.

بعضی افراد برای رسیدن به قیمت مورد نظر، به طرف مقابل حمله می‌کنند. دیگر افراد برای درخواست هر چیزی دچار ترس و خجالت و وحشت می‌شوند. این افراد به صورتی نرم مذاکره کرده و اغلب با هر چیزی کنار می‌آیند. دیگر افراد در ساختن یک رابطه دوستانه حرفه‌ای هستند، ولی به محض رسیدن بحث به قیمت و شرایط، تمام آن حسن تفاهم کنار می‌رود. آن‌ها به صورتی آشکار، از حالت گفت‌وگو به مذاکره تغییر رویه می‌دهند.

درک مشخصه پیش‌فرض به شما برای چیزی که با آن سر و کار داری کمک خواهد کرد. مشخصاً، این یکی از مراحل بسیار مهم در رشد یک مذاکره‌کننده است. زیرا تنها یک چیز وجود دارد که در مذاکرات می‌توانید آن را تضمین کنید: هر بار که مذاکره می‌کنید، شما حضور خواهید داشت. شما نمی‌توانید بعد از شروع مذاکره از اتاق

مترجم: اشکان کوشش

به تعداد دفعاتی که در طول هفته مجبور به مذاکره می‌شوید فکر کنید، با همکاران قدیمی و یا همکاران جدید، با مشتری‌های احتمالی و مشتری‌های ثابت و مشتری‌هایی که به صورت بلند مدت با شما همکاری می‌کنند، با مراکز فروش و یا تامین‌کنندگان اگر صاحب تجارت و یا رهبر یک گروه هستید، باید از روش‌های مذاکره کردن آگاه باشید، هیچ شکی در آن نیست.

در اینجا به ۵مهارت از مهمترین مهارت‌های مذاکره اشاره خواهیم کرد که در ابتدا باید بر آن متمرکز شوید. هریک از این مهارت‌ها یعنی تعداد مشتریان بیشتر و عمر ۲۵ طولانی‌تر، هر یک از این مهارت‌ها میلیون‌ها دلار می‌ارزند.

چند نفر از شما خودتان را مذاکره‌کننده‌ای فوق‌العاده می‌بینید و عاشق مذاکره کردن هستید و به خوبی در آن موفق بوده‌اید؟

چند نفر از شما بر این باورید که ممکن است در امر مذاکره روان و خوب عمل کنید، اما عاشق آن نبوده و احساس می‌کنید که جای پیشرفت در مذاکره کردن را دارید؟ چند تن از شما بر این باورید که مذاکره‌کننده‌های قوی و با اعتماد به نفسی نیستید؟ چند نفر از شما حتی زمانی که مذاکره نکردن به ضرر شما خواهد بود، از آن سر باز می‌زنید؟

اکنون با ۵ مهارت از مهمترین استراتژی‌های مذاکره که به آن نیاز خواهید داشت، شروع می‌کنیم:

اهداف مذاکره را مشخص کنید

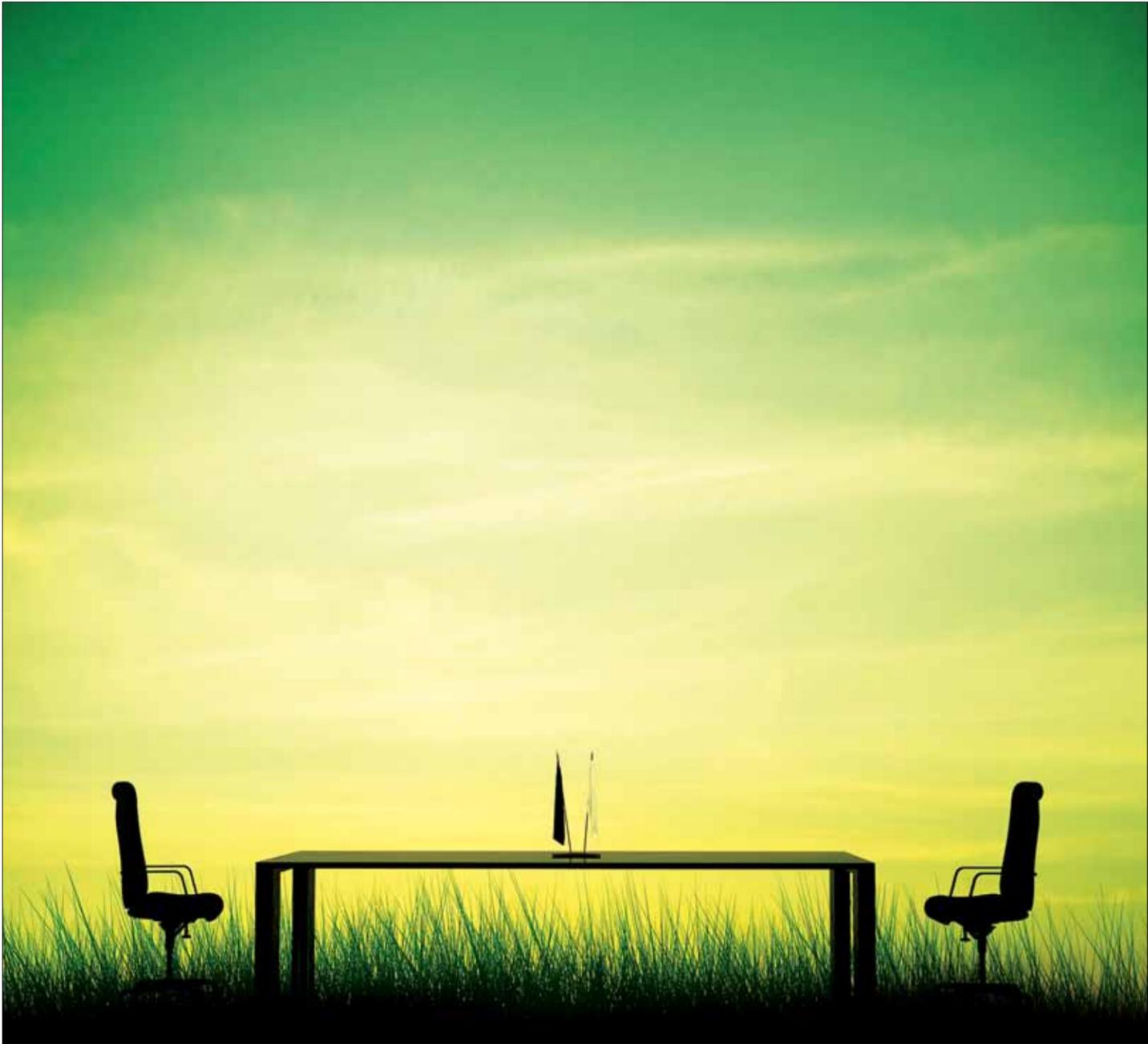
شاید به نظر بدیهی باشد، اما حقیقت امر این است که اکثریت افرادی که وارد مذاکره می‌شوند در مورد چیزهایی که در پایان آن می‌خواهند، فکر نکرده‌اند.

برای مشخص کردن اهدافتان، باید این سه سوال کلیدی را از خود بپرسید:

الف. بهترین نتیجه ممکن کدام است؟ برای مثال در نظر بگیرید که شما برای فروش یک محصول، خدمت و یا کمپانی مذاکره می‌کنید بیشترین مقداری که به صورت منطقی می‌توانید به آن برسید چیست؟ ارزش کمپانی شما چقدر است؟ آیا ارزش ۵۰۰۰۰ دلار و اخذ قراردادهای متعدد را دارد و یا شاید می‌توانید آن را با ۲۲ میلیون دلار به فروش برسانید؟

ب. پایان خط کجاست؟ بدترین نتیجه‌ای که حاضر به پذیرش آن هستید کدام است. اگر که فروشنده هستید، پایین‌ترین مبلغی که به عنوان پیشنهاد قبول می‌کنید چقدر است؟ و اگر خریدار هستید، بالاترین رقمی که به آن راضی خواهید بود چقدر است؟

ج. برنامه جایگزین چیست؟ بعضی از محققان به آن بهترین جایگزین برای یک توافق در مذاکرات می‌گویند. در صورت نتیجه نگرفتن



رهبری

برای دست یافتن به اهداف کسب و کارتان
بیشتر کار کنید

به قلم: ترزا رویب دکر

مترجم: مرورایدیفی

شاید کارفرمایی را از دست دادید، نتوانستید فروش داشته باشید یا پرداخت پول‌تان با تأخیر مواجه شده است. یا شاید نگرانی‌تان به خاطر حرف دیگران باشد. ذهن‌تان به آینده و آنگاه به گذشته و دوباره به آینده می‌رود و سناریوهای روز قیامت و بدترین پیامدهای ممکن را تصور می‌کنید. آنقدر این نگرانی را واقعی احساس می‌کنید که قلب‌تان شروع به تند زدن می‌کند. شما سعی می‌کنید بر موضوع دیگری تمرکز کنید، اما ظرف چند دقیقه دوباره همان رشته افکار منفی به سراغ‌تان می‌آید. تریک می‌گویم، شما رسماً وارد دلشوره بازار شده‌اید. نگرانی، شک و ترس همگی هیجانانی هستند که بیشتر افراد آن‌ها را منفی تلقی می‌کنند، اما برای کارآفرینان، نگرانی و ترس می‌تواند مخصوص سخت و دشوار باشد زیرا می‌تواند بر وسیله امرار معاش‌تان تأثیر گذارد. خبر خوب این است که ترس و نگرانی می‌تواند مفید هم واقع شود. نگرانی‌های شما درباره شکست مالی، طرد شدن و هزینه‌های فرصت (opportunity costs) می‌توانند تنها سوخت لازم برای ادامه کار و اقدام کردن شما به شمار آیند. بنابراین دفعه بعد که نزدیک است احساس نگرانی کنید، از این راهبردها بهره‌گیری تا ترس را پشت سر قرار داده و به سمت اهداف‌تان پیشروی کنید:

کمی هشیاری به‌دست آورید

با اینکه ترس‌ها و نگرانی قطعاً می‌توانند حسی واقعی داشته باشند، بیشتر نگرانی‌ها مربوط به آینده هستند. سناریوهایی که در حال تصورشان هستید هنوز اتفاق نیفتاده‌اند. سرواژه مفیدی برای این نوع تفکر از روی ترس وجود دارد، رویدادهای غیرواقعی که به نظر واقعی می‌رسند (F.E.A.R False Events Appearing Real). تدبیر مورد استفاده، آگاه شدن از تفکر بر مبنای ترس و تصمیم فعالانه برای تغییر دادن اوضاع است، هشیار شدن ضروری است.

ارزش (محدود) نگرانی خود را قبول کنید

حالا که به نگرانی خود ملفت شده‌اید، زمانش رسیده که چارچوب موضوعات را تغییر دهید. بازسازی شناختی (cognitiv reconstructing) می‌تواند روشی مؤثر برای آزمون صحت افکار‌تان باشد. از خود بپرسید که آیا این نگرانی برای حل کردن مشکل من سودی دارد؟ آنگاه نظریه خود را امتحان کنید. شما ممکن است تشخیص دهید که نگرانی شما ابتدا مفید نیست. اما اگر نگرانی‌های‌تان کمی صحت داشته باشند آنوقت چه؟ ترس‌های اولیه شما که موجب نگرانی‌تان شدند می‌توانند علامت مهمی برای این باشند که لازم است موضوعی را تغییر دهید. خوب فکر کنید و کشف کنید که چه موضوعی واقعا مایه زحمت‌تان شده است و آنگاه تغییری را صورت دهید.

برای نگرانی ضرب‌الاجل تعیین کنید

حتی اگر ارزش محدود نگرانی‌تان را تشخیص دهید، هنوز لازم است که نسبت به آن بی‌اعتنا باشید وگرنه در معرض خطر عدم بهره‌وری قرار می‌گیرید. محدود کردن زمان نگرانی‌های‌تان، درباره سرکوب احساس هراس‌تان نیست بلکه درباره محدود کردن زمان و مکان آنها در زندگی‌تان است. شما هر روز زمان، انرژی و تمرکز مشخصی دارید، بنابراین این منابع را برای نگرانی هدر ندهید. به خود اجازه کنار آمدن با احساسات را دهید و آنگاه ضرب‌الاجلی تعیین کنید و از قطار نگرانی پیاده شوید.

یک تلقین یا عادت بدون نگرانی را خلق و تکرار کنید

آنگاه افکار ملو از نگرانی خود را جایگزین کنید تا چرخه ترس را قطع کنید. سعی کنید تلقینی را خلق کنید تا هر زمان که شروع به نگران شدن می‌کنید آن را به خودتان بگویید. این تلقین را ساده اما معنی‌دار کنید. چیزی مثل «کارها همیشه برای من سر و سامان می‌گیرند»، «من فقط می‌خواهم به پیشرفتم ادامه دهم»، یا «هن قیلا هم به مشکلاتی برخورددم، بنابراین من دانم که می‌توانم دوباره این کار را انجام دهم». اگر این تلقینات با سلیقه‌تان جور نیستند، عادت فیزیکی را خلق کنید تا وضعیت ذهنی‌تان را درگور کنید. قدم زدن، دویدن یا هر نوع ورزشی که بدنتان را به تحرک وامی‌دارد، احتمالا وضعیت ذهنی‌تان را تغییر می‌دهد.

یک گام به جلو بردارید

تنها یک قدم، نه بیشتر و نه کمتر. مردم زمانی که ملو از نگرانی هستند و از انجام کارشان مطمئن نیستند، احتمالا خشک‌شان می‌زند. کاری را انتخاب کنید که همین حالا قادر به انجامش هستید تا به پیشروی ادامه دهید. کاری بزرگ‌تر را به چندین بخش تقسیم کنید، یک تماس تلفنی بگیرید، یا زمان‌سنج را تنظیم کنید تا برای ۲۰ دقیقه روی پروژه‌های کار کنید. اقداماتی کوچک و تأثیرگذار را انتخاب کنید که برای جایی که هستید معنایی دارند.

از قدردانی استفاده کنید

زمانی که به نظر می‌رسد همه چیز دارد به فاجعه ختم می‌شود، فکر کردن به این‌که چه موضوعی درست از کار درآمده سخت است، اما تمرین کردن قدردانی یکی از سریع‌ترین روش‌ها برای خلاصی از دلهره است. با تمرکز بر موضوعاتی که بخاطرشان قدرتان هستند، بطور خودکار فضای بیشتری برای افکار دلگرم کننده و فضای کمتری برای منفی باقی خلق می‌کنید که دلوایس‌تان می‌کند. لحظه‌ای درنگ و درباره موضوعی فکر کنید که هم اکنون به خاطرش قدرتان هستید. حتی اگر این موضوع درباره سلامتی‌تان، یک فنجان قهوه خوش طعم یا این واقعیت باشد که صاحب کسب‌وکاری برای خود هستید.

ایمان و ذهن خود را قوی نگاه دارید

حال که صحبتش شد، کارآفرینان می‌بایست باوری دیوانه‌وار به توانایی موفق شدن خود داشته باشند. آمارها، غریبه‌ها، تروها (افرادی که در اینترنت پیام آزاردهنده می‌فرستند) و حتی دوستان و خانواده ممکن است به شما بگویند که راهی برای موفق شدن‌تان وجود ندارد. این دلیل دیگری برای آن است که باید ایمانی انعطاف‌ناپذیر به خود داشته باشید. یکی به‌ترین روش‌های قوی نگاه‌داشتن وضعیت ذهنی، وقت گذراندن با دیگر کارآفرینانی است که عاشق کارشان هستند. استفاده از پادکست‌ها، کتاب‌ها و گروه‌های آنلاینی که درباره چیره شدن بر موانع و به اشتراک گذراندن داستان‌های موفقیت سخن می‌گویند هم راهی مناسب است. از قدرت دیگران برای الهام بخشیدن به خود و برگشت به مسیر استفاده کنید. کارآفرینی خیلی بیشتر از آنچه که مردم قبول دارند، مبارزه‌های ذهنی است. با اینکه بیشتر صاحبان کسب و کار مطلع‌هستند که ترس و نگرانی بخش طبیعی مسیر کارآفرینان است، باعث راحت‌تر انجام‌شدن مسائل نمی‌شود. با این‌همه، مشغولیت فکری به احساسات نامطلوب می‌تواند موجب از دست دادن اعتماد به نفس، گرفتن تصمیمات بد یا گیر کردن شود. شما با کشیدن نقشه‌ای از مراحل ذهنی جهت مهار نگرانی در زمان شروع آن، می‌توانید پیشروی کنید و احتمال موفقیت خود را علیرغم مشکلات افزایش دهید و برای‌تان اهمیتی نداشته باشد که با چه مسائلی در مسیر‌تان مواجه می‌شوید.

منبع: entrepreneur

راز موفقیت ۱۰ نفر از ثروتمندترین کارآفرینان جهان



فعال در این زمینه با نام‌های گروپو کارسو، آمریکا موویل، تلمکس، سانبورنز و تل سل می‌باشد. وی در راستای کسب موفقیت همواره به سادگی تیم کاری تأکید داشته است. درواقع وی بر این باور است که باید از ایجاد مراتب پیچیده و زیاد جلوگیری شود. این امر باعث می‌شود تا مدیریت و انجام کارها با کندی محسوسی همراه باشد که این امر بدون شک یک امتیاز منفی خواهد بود. به همین خاطر وی همواره توصیه می‌کند تا همه چیز را روشن و ساده برای خود نگه دارید. همچنین وی تنوع خوبی در زمینه‌های کاری خود داشته و آن را از جمله عوامل کاهش وابستگی و خطرهای احتمالی می‌داند.

لری الیسون

لری الیسون موسس شرکت اوراکل بوده که در زمینه تولید سخت افزار و نرم افزارهای رایانه‌ای فعالیت دارد. وی از جمله افرادی است که تحصیل را رها کرده و به دنبال علاقه خود رفته است. او انگیزه اولیه اقدامات خود را در تحقیر پدرش دانسته که بر این باور بود که پسرش برای هیچ کاری ساخته نشده است. وی در مصاحبه‌ای عنوان کرده است که موفقیت بزرگ نه از طریق پیگیری اقدامات، بلکه به وسیله مدیریت ترس‌ها به دست خواهد آمد. وی اگرچه در طول مسیر خود بارها مورد انتقاد و تحقیر قرار گرفته است، با این حال در برابر ترس‌ها و تردی‌ها هیچ‌گاه هدف خود را کنار نگذاشت و توصیه می‌کند که هیچ‌گاه توجهی به حرف‌های منفی سایرین در رابطه با هدف خود، نشان ندهید. نکته دیگری که باید مورد توجه قرار دهید این است که وی عقیده دارد که ترس از شکست امری مهم محسوب می‌شود و نباید آن را کنار گذاشت. درواقع بها دادن به ترس‌ها باعث خواهد شد تا اقدامات حرفه‌ای‌تری را صورت داده و کم‌تر دچار اشتباه شوید.

۸- دیوید و چارلز کوک

این دو برادر مالکان برند کوک، دومین شرکت بزرگ خصوصی در آمریکا می‌باشند. این شرکت در زمینه صنایع هسته‌ای و نفت فعالیت دارد. اگرچه برندهای مشابه آن به تعداد بی‌شماری وجود داشته است، با این حال علت موفقیت و شکست دادن سایر رقبا در این عرصه به علت نوآوری آن‌ها در یافتن روشی جدید برای تبدیل نفت خام سنگین به گازوئیل بوده است. آن‌ها در رابطه با موفقیت عقیده دارند که باید تمرکز خود را بر روی نقاط قوت قرار داد و با تکیه بر آن‌ها فعالیت نمود. درواقع هر فرد و شرکتی امکانات و توانایی‌هایی دارد که ممکن است تاکنون به آن توجه نکرده باشند. به همین خاطر لازم است تا در این رابطه شناخت و سپس تقویت نقاط قوت خود را جدی بگیرید.

مایکل بلومبرگ

مایکل بلومبرگ تنها فرد در بین اسامی معرفی شده می‌باشد که در دنیای سایست نیز فعالیت جدی داشته و چندین دوره به عنوان شهردار نیویورک فعالیت کرده است. وی همچنین مالک شرکت بلومبرگ بوده که در زمینه اطلاعات مالی فعالیت دارد. او در طول فعالیت خود در وال استریت به دنبال روشی نوین بوده است که روند سهام شرکت‌ها را بهتر نمایش دهد که در نهایت توانست سیستمی بنام نی‌نکس را برای این منظور طراحی نماید. وی راز موفقیت را در تلاش و کار خرد فرسا می‌داند. درواقع آقای بلومبرگ عقیده دارد که هرچیزی را می‌توان با تلاش و عزم راسخ به دست‌آورد. این امر باعث خواهد شد تا کمبودها و ضعف‌های شما به مانعی در مسیری که تعیین کرده‌اید تبدیل نشوند.

منبع: entrepreneurhandbook

موفق‌ترین سرمایه‌گذار قرن را به دست آورد. وی بر این باور است که کارآفرینان باید سرمایه‌گذاری بر روی خود را اساس کار قرار داده و در این مسیر تداوم کافی را داشته باشند. این امر در طول زمان به شخصیت شما شکل خواهد داد و باعث خواهد شد تا توانایی انجام کارهای بزرگ را به دست آورید. همچنین وی توصیه می‌کند که همواره زندگی مناسب خود را شکل داده و به دنبال تقلید از سبک زندگی فردی دیگری نباشید. با این اقدام شما به آرامش و انگیزه بیش‌تری دست پیدا خواهید کرد. در این رابطه بدون شک ایجاد عادت مثبت از جمله اقدامات ضروری در این رابطه محسوب خواهد شد. برای مثال وی عادت مطالعه روزانه خود را حفظ کرده که میانگین آن در طول شبانه روز به ۵۰۰ صفحه می‌رسد. جالب است بدانید که همین عادت مطالعه باعث شد تا در سنین جوانی پس از خواندن کتاب هزار راه برای کسب درآمد هزاردلاری، اقدام به شروع فعالیت در حوزه سرمایه‌گذاری نماید. در رابطه با تحصیلات وی نکته جالبی وجود دارد که او در ابتدا در دانشگاه هاروارد تحصیل می‌کرد و به علت حضور استاد مشهور اقتصاد آقای بنجامین گراهام، بر اقدامی جسورانه به دانشگاهی با همین نام رفت. در نهایت نیز موفق شد تا نام خود را به عنوان معدود فارغ‌التحصیل‌های این دانشگاه با نمره ممتاز، ثبت نماید.

آمانسیو اورتگا

وی موسس ایندیتکس می‌باشد که به عنوان بزرگترین شرکت فعال در زمینه مد و پوشاک معرفی می‌شود. از جمله برندهای مطرح این شرکت زارا بوده که امروزه به عنوان یک برند جهانی و لوکس، دارای طرفداران بی‌شماری می‌باشد. وی عامل موفقیت را در سرعت عمل بالا می‌داند. بدون شک بدون سرعت بخشی به کارها شما قادر نخواهید بود تا از فرصت‌های بکر و دست نخورده استفاده نموده و انقلابی را در عرصه خود ایجاد نمایید. در این رابطه فراموش نکنید که یک ایده ممکن است به ذهن هزاران نفر دیگر نیز خطور کند، به همین خاطر از دست دادن زمان تنها به معنای ایجاد رقیب‌های جدید خواهد بود. اگرچه سرعت عمل بالا ممکن است در مواردی منجر به اشتباهاتی شود، با این حال وی در جمله‌ای طلایی عنوان کرده است که در مسیر اشتباه رفتن یک مصیبت و با شکست محسوب نشده و شما قادر خواهید بود تا در هر زمانی مسیر را دور بزنید.

مارک زاکربرگ

موسس فیس‌بوک بدون شک جوان‌ترین فرد حاضر در این لیست می‌باشد که موفق شده است تا خود را به عنوان یکی از اسطوره‌های این عرصه علی‌رغم سن کم خود، معرفی نماید. وی برای موفقیت توصیه می‌کند که به دنبال رفیع یک مشکل باشید. با این حال این مشکل باید موردی جدید باشد تا مورد استقبال جدی قرار گیرد. بدون شک انجام کاری تکراری، به علت این‌که برندهای متعددی در این زمینه وجود دارد، در بهترین حالت مسیر موفقیت شما بسیار طولانی خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا قبل از ایجاد شرکت خود به دنبال یک ایده عالی باشید و آن را به خوبی شکل داده و در نهایت در شرکت پیاده سازی نمایید.

کارلوس اسلیم

وی در سال ۲۰۰۷ موفق شد تا عنوان ثروتمندترین فرد جهان را به دست آورد و در سال‌های اخیر نیز همواره جزو ۷ نفر برتر بوده است. حوزه اصلی کار وی در زمینه مخابرات بوده و مالک چند برند مشهور

مترجم: امیر آل علی

هر انسانی در مسیر موفقیت نیازمند الگوهایی در راستای شکل‌دهی به فعالیت و شخصیت خود می‌باشد. در این رابطه کارآفرینان همواره بهترین گزینه‌ها معرفی می‌شوند. علت این امر نیز به این خاطر است که کسب ثروت برای سایر افراد ممکن است ناشی از مسائلی نظیر شانس و یا موقعیت خوب آن‌ها باشد. با این حال این موضوع در رابطه با کارآفرینان برتر کاملاً متفاوت بوده و آن‌ها در دسته میلیارد‌های خود ساخته قرار می‌گیرند. در همین راستا و در ادامه به بررسی راز موفقیت ۱۰ نفر از آن‌ها خواهیم پرداخت.

بیل گیتس

بیل گیتس در سال ۱۹۷۵ شرکت مایکروسافت را تاسیس نمود. وی به عنوان شناخته شده‌ترین فرد در دنیای کارآفرینی معرفی می‌شود. او در ۱۳ سالگی به علاقه خود در زمینه برنامه نویسی پی برد و همواره این تصمیم خود را به عنوان هسته اولیه ایجاد مایکروسافت می‌داند. به عقیده وی راز موفقیت یک کارآفرین در بررسی قضایا و مسائل از تمامی جنبه‌ها می‌باشد. درواقع وی تصمیمات مدیریتی را در صدر عوامل مهم پیشرفت و ترقی شرکت دانسته و به همین خاطر لازم است تا دقت عمل و زمان کافی برای این امر اختصاص یابد. با این حال این امر به عنوان پایان کار نبوده و ضروری است تا لیستی از اشتباهات خود و سایر مدیران فعال در شرکت‌های دیگر ایجاد نموده و از آن به عنوان راهنمای عمل خود استفاده نمایید. این امر که بدانید تصمیمات گذشته شما چه نتایج مثبت و منفی‌ای را به همراه داشته است در نهایت باعث خواهد شد تا از تکرار آن‌ها جلوگیری شود در آخر نیز وی توصیه می‌کند که در تصمیم‌گیری‌های خود به نحوی عمل نمایید که با یکدیگر ارتباط لازم را داشته باشند. در مورد این صورت شرکت را در وضعیت غیر قابل پیش‌بینی قرار خواهید داد. بدون‌شک با رعایت این موارد در طول زمان شما به تجربه‌ای فوق‌العاده دست پیدا خواهید کرد که وجهه و اعتبار خاصی را به شما خواهد بخشید.

جف بزوس

وی موسس شرکت آمازون (بزرگترین فروشگاه اینترنتی جهان) می‌باشد. وی برخلاف بیل گیتس که در سال دوم دانشگاه انصراف داد و به ایجاد مقدمات تاسیس شرکت خود پرداخت در زمینه تحصیلی در دانشگاه پرینستون موفق شد تا به عنوان دانشجوی ممتاز فارغ‌التحصیل شود. وی پس از پایان تحصیل خود در چندین شرکت شروع به فعالیت نمود. در همان سال‌ها با توجه به رشد بی‌نظیر اینترنت، ایده آمازون به ذهن وی خطور کرد. وی عقیده دارد که یک کارآفرین باید نسبت به مشتریان خود علاقه کافی را داشته باشد تا بتواند به خوبی نیازهای آن‌ها را برطرف نماید. درواقع وی کلید موفقیت را در رفع هرچه بهتر نیاز افراد دانسته و توصیه می‌کند تا همواره خدمت‌رسانی را اولویت اول خود قرار دهید. در موارد بسیاری مشاهده شده است که بسیاری از شرکت‌ها هدف خود را کسب سود و درآمد قرار داده و این امر باعث می‌شود تا امکان رشد از آن‌ها سلب شود. این امر در حالی است که با نگاهی عمیق به این واقعیت پی خواهید برد که کیفیت کار بالا خود تضمین کننده سود شما نیز خواهد بود. با این حال در این رابطه تنها علاقه مدیر شرکت شرط نبوده و تمامی تیم کاری باید از چنین روحیه‌ای برخوردار باشند.

وارن بافت

وی موسس شرکت برکشایر هاتاوی بوده که توانسته تا لقب

با تلاش کارکنان نیروگاه شهید رجایی به وقوع پیوست؛

رفع اشکال و راه اندازی واحد شماره یک بخاری در کمتر از ۳۱ ساعت



قزوین- خبرنگار فرصت امروز- واحد شماره یک بخاری نیروگاه شهید رجایی که به دلیل سوراخ شدن یکی از لوله های سوپر هیتر به طور اضطراری از مدار تولید خارج شده بود، با تلاش شبانه روزی کارکنان تعمیرات و بهره برداری، پس از ۳۱ ساعت به شبکه سراسری پیوست. بروز تغییرات دمایی مربوط به المان های سوپر هیتر واحد شماره یک بخاری که نشان از وجود اشکال در بخشی از تیوب های سوپر هیتر این واحد داشت، موجب شد تا به منظور جلوگیری از گسترش آسیب، این واحد با هماهنگی مرکز کنترل دیسپاچینگ برای انجام عملیات تعمیرات اضطراری از مدار تولید خارج شود که به دنبال این اقدام، کارشناسان تعمیرات و بهره برداری با توجه به پیک مصرف برق و با هدف سرعت بخشیدن به عملیات تعمیرات برای به مدار آوردن دوباره ی واحد، در شرایط دمایی ۰۴ درجه سانتی گراد، وارد کوره شده و محل آسیب دیده و حجم دقیق عملیات تعمیرات را بر آورد نمودند. در ادامه، کارکنان تعمیرات برای انجام عملیات برشکاری و جوشکاری لوله آسیب دیده، بلافاصله در شرایط دمایی حدود ۶۵ درجه سانتیگراد اقدام به عمل نموده و این عملیات را با موفقیت و در کوتاه ترین زمان ممکن به اتمام رساندند.

رئیس ایمنی، بهداشت و محیط زیست شرکت ملی گاز ایران در آذربایجان غربی:

بهره مندی ۹۰ درصدی خانوار شهری و روستایی کشور از نعمت گاز



ارومیه - خبرنگار فرصت امروز: مهندس یوسفی پور که ریاست هیئت مدیره شرکت گاز استان آذربایجان غربی را نیز بر عهده دارد با بیان این مطلب که استان، بخاطر شرایط جغرافیایی دچار برخی عقب ماندگی ها ست تصریح نمود: با تلاش مدیر عامل، مدیران و کارکنان شرکت گاز استان، شاهد اقدامات مطلوبی در راستای جبران این کمبودها هستیم. وی سپس در قالب بحث آموزشی «سرفصل بررسی روند مصرف انرژی و جایگاه گاز طبیعی در ایران و جهان، مروری بر حوادث شرکت ملی گاز ایران، نقایص فنی در اجرای شبکه های پلی اتیلن، مروری بر حوادث مشترکین خانگی در کشور و ریشه یابی حوادث رخ داده» را به تفصیل مورد بحث قرار داد. یوسفی پور در جمع پیمانکاران و کارکنان گاز استان آذربایجان غربی مهمترین موارد ایمنی در طراحی، اجرا و بهره برداری پروژه های گازرسانی را ارائه و با آوردن مصادیقی از حوادث در شرکت های گاز استانی به تحلیل این حوادث پرداخت. علیرضا شیخی مدیر عامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی در ابتدای این همایش با اشاره به اینکه زمانی نتیجه تلاش برای خدمت رسانی به مردم لذت بخش است که ما شاهد کمترین حوادث و اتفاقات باشیم؛ گفت: در سال گذشته شاهد صعود ۷ پله ای جایگاه شرکت گاز استان در ارزیابی HSE شرکت ملی گاز ایران بوده ایم که این امر در بین شرکت های گاز استانی نتیجه چشمگیر و مطلوبی به شمار می رود که به همد مدت بلند و تلاشهای شبانه روزی همکاران ما محقق شده است.

کار آفرین برتر هرمزگان بعنوان نمونه کشوری معرفی شد



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز- در دوازدهمین جشنواره ملی کارآفرینان برتر، کارآفرین برتر هرمزگان بعنوان نمونه کشوری معرفی و تجلیل شد. در این جشنواره که با حضور سرپرست وزارت تعاون، کار ورفاه اجتماعی برگزار شد، "سید حامد واحدی" رئیس هیات مدیره مجتمع پتروشنت گامرون از استان هرمزگان، بعنوان یکی از ۱۰ کارآفرین برتر نمونه ملی سال گذشته معرفی و از وی تقدیر شد. این سوئمن عنوان و افتخار ملی این شرکت برای استان هرمزگان است. با توجه به اهمیت موضوع توسعه کارآفرینی و نقش شرکت برای استان، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به عنوان یکی از دستگاه های اصلی مرتبط با موضوع، در کنار سیاست ها و برنامه های مدون توسعه کارآفرینی نظیر طراحی روش های نوین تامین مالی کارآفرینی، آموزش و توانمندسازی کارآفرینان بالقوه، ارایه مشاوره های کارآفرینی، بهبود فضای کسب و کار و ... به "ترویج فرهنگ کارآفرینی" از طریق شناسایی کارآفرینان موفق، الگوسازی و بزرگداشت مقام آنان در کشور پرداخته که تاکنون یازده جشنواره از سال ۱۳۸۵ توسط این وزارتخانه در بخش های مختلف اقتصادی (صنعت، کشاورزی و خدمات) برگزار شده است که بیش از ۳۰۰۰ نفر کارآفرین برتر در استان ها و ۱۲۰ کارآفرین برتر در سطح ملی انتخاب و معرفی شده اند. به گفته ی مدیرکل دفتر توسعه کارآفرینی و بهروری نیروی کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، در دو سال اخیر با توجه به علم کارآفرینی روز دنیا و با در نظر گرفتن این موضوع که در ادبیات جهانی کارآفرینی، بنگاه های پُر رشد که از مسیر نوآوری و تشخیص فرصت به رشد بالا و پایدار رسیده اند، بیشترین سهم را در رشد اشتغال کشور داشته اند، وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی رویکرد انتخاب کارآفرینان برتر را بر مبنای شناسایی و معرفی بنگاه های که در طی سه سال گذشته دارای نوآوری منجر به رشد بالا (میانگین رشد سالانه ۲۰ درصد طی دوره سه ساله اخیر) بوده اند، پایه ریزی و شاخص های شناسایی کارآفرینان را بر اساس رویکرد فوق طراحی کرد.

کارگاه آموزشی خبرنگاری به زبان ساده در شرکت برق ایلام

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- این کارگاه که به همت روابط عمومی جهت آموزش و آشنایی بیشتر خبرنگاران و همکاران با اصول اولیه خبرنگاری برگزار شد، دکتر حمیدحیدریپناه، روزنامه نگار، مدرس دانشگاه و مشاور رسانه ای مدیرعامل شرکت توزیع برق ایلام ضمن اشاره به شرایط ویژه صنعت برق در عصر حاضر، به بیان مقدماتی از ویژگی ها و ابزارهای لازم جهت نگارش اخبار با رعایت استاندارد های روز در این حرفه پرداخت. وی توجه به مقوله آموزش را یکی از ضروری ترین نیازهای امروز اهالی رسانه و روابط عمومی ها دانست و با تشریح اهمیت خبرنگاری در این حوزه، بیان داشت که برخلاف تصور بسیاری از اهالی رسانه که خبرنگاری را یکی از ساده ترین و ابتدایی ترین مهارت های خبرنگاری می دانند، این حوزه در رسانه های ما همچنان به سطح مطلوب نرسیده و نیاز به تلاش و آموزش بیشتری دارد، چرا که مشاهده اخبار سایت ادارات و خروجی جشنواره های مطبوعاتی و داوری آثار، ضعف این حوزه را نشان می دهد و در بسیاری از جشنواره ها برگزیده ای در بخش خبر انتخاب نمی شود. این مدرس دانشگاه در ادامه ضمن بیان اصول خبرنگاری و اهمیت ارزش های خبری، نحوه تدوین و گزینش اخبار مهم، انتخاب تیترو مهارت های لیندوئیسی را به صورت تئوری و عملیاتی برای خبرنگاران و رابطین روابط عمومی تشریح نمود.

به مناسبت روز خانواده و تکریم بازنشستگان برگزار خواهد شد :

همایش بزرگ مردمی با محوریت صیانت از حقوق شهروندی در شهرستان قدس

شهر قدس - مجربوه ابوالقاسمی = لزوم داشتن شهروندان مطلع و آگاه به حقوق شهروندی امریست بسیار مهم در این راستا فرمانداری قدس به مناسبت روز خانواده و تکریم بازنشستگان مبادرت به برگزاری همایش صیانت از حقوق شهروندی نموده است. ارتباط مستقیم با فرماندار، مشاوره حقوقی و مذهبی رایگان در زمینه امور خانواده، آشنایی با ظرفیت ها و توانمندی های شهروندان، حضور انجمن های فرهنگی هنری جهت ارائه خدمات، اجرا برنامه های هنری، قرعه کشی و اهدا جوایز از جمله برنامه های ارزشمند این همایش است. علاقمندان به شرکت در این همایش می توانند روز پنجشنبه ۱۵ شهریورماه در تالار فرهنگ و هنر باغ ملی شهر قدس حضور به هم رسانیده و ضمن برخورداری از برنامه های متنوع این همایش به بالا بردن سطح معلومات و فرهنگ سازی در زمینه حقوق شهروندی کمک نمایند.

با حضور مهندس تاجران شهردار کلانشهر اراک صورت گرفت

ارائه طرح پیشنهادی به هنگامسازی مطالعات جامع حمل ونقل شهری و حومه کلانشهر اراک در اقق ۱۴۱۰ شمسی

اراک- مینورستمی - جلسه بررسی طرح پیشنهادی به هنگامسازی مطالعات جامع حمل ونقل شهری و حومه کلانشهر اراک در اقق ۱۴۱۰ شمسی، سه شنبه ۳۰ مرداد ماه، با حضور شهردار اراک، نماینده فرمانداری اراک، نماینده پلیس راهور، معاون امور زیربنایی و حمل و نقل شهری، معاون شهرسازی، مدیران مناطق شهرداری به همراه کارشناسان مربوطه با حضور شرکت مهندسین مشاور آوند در محل معاونت امور زیربنایی و حمل و نقل شهرداری برگزار شد. مهندس تاجران شهردار کلانشهر اراک ضمن تاکید بر اهمیت موضوع ساماندهی ترافیکی شهر اراک، اظهار داشت: هرگونه تاخیر در ارائه طرح پیشنهادی ضررهای جبران ناپذیری را به شهر و شهروندان وارد می کند، لذا از مشاورین درخواست می شود طبق قرارداد سقف زمانی تحویل طرح را تا شهریور ماه سال جاری مشخص نمایند تا روند ارائه طرح با جدیت طی شود و در نهایت شرایط برای اخذ بودجه دولتی جهت اجرای طرح ترافیکی توسط مجموعه شهرداری اخذ گردد. وی ادامه داد: حساسیت طرح پیشنهادی به حدی است که در کلیه اقدامات جزئی و کلی سیستم حمل و نقل عمومی اثرگذار خواهد بود.

مشارکت مردم لرستان در برنامه های حمایتی کمیته امداد ۳۵ درصد افزایش یافت

خرم آباد - خبرنگار فرصت امروز- مدیرکل کمیته امداد استان لرستان به افزایش ۳۵ درصدی مشارکت مردم در برنامه های این نهاد از ابتدای سال ۹۷ اشاره کرد و گفت: مردم لرستان در سال گذشته بالغ بر ۵۷ میلیارد تومان به محرومان کمک کردند. جاسم محمدی فرمانسای در گردهمایی مدیران، روسای ادارات و کارشناسان توسعه مشارکت های مردمی کمیته امداد استان لرستان که با حضور معاون توسعه مشارکت های مردمی کمیته امداد برگزار شد رویکرد تحول کمیته امداد امام خمینی(ره) را تحول در نگاه حمایتی به مشارکتی دانست و اظهار داشت: مردم لرستان در سال گذشته بالغ بر ۵۷ میلیارد تومان در زمینه صدقات، زکات، جشن عاطفه ها، طرح اکرام ایتم و محسنین توسط این نهاد به محرومان کمک کردند. وی افزود: شفافسازی هزینه ها، تعامل با مؤسسات خیریه و روحیه دینی و نوع دوست مردم از عوامل مؤثر مشارکت مردمی بوده است.

با حضور معاون سیاسی و امنیتی استاندار؛

چند طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی در شهرستان اهر به بهره برداری رسید



تبریز - اسد فلاح- در چهارمین روز از هفته دولت، چند طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی با حضور معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی در شهرستان اهر به بهره برداری رسید. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، رحیم شهری فر در سفر به شهرستان اهر چند طرح عمرانی، خدماتی و تولیدی شامل سیلوی ۱۲ هزار تنی، کارگاه جوار بافی در روستای دایلاز، آبرسانی به روستاهای یوزباشلو و گلر و کانال انتقال آب کشاورزی روستای مرده کتان را با بیش از ۵۲ میلیارد ریال اعتبار افتتاح کرد. معاون استاندار آذربایجان شرقی در آئین افتتاح این طرح ها با اشاره به وضعیت اقتصادی موجود در کشور اظهار داشت: شرایط موجود در واقع جنگ بین اقتدار و ضعف و امید و ناامیدی است. وی ادامه داد: حالت برد - بردی که نظام جمهوری اسلامی ایران در بحث برجام به دنبال آن بود موجب نگرانی دشمنان انقلاب اسلامی را فراهم کرد بر همین اساس تلاش کردند حالت برد - برد را به حالت باخت برای جمهوری اسلامی تبدیل کنند که در این وضعیت رسالت آحاد ملت این است که مقتدرانه ایستیم. شهری فر بایان اینکه دشمنان انقلاب می گویند نخواهیم گذاشت

به مناسبت هفته دولت برگزار شد؛

آیین تجلیل از کارمندان نمونه واحدهای ستادی، عملیاتی و پشتیبانی شرکت ملی حفاری ایران



اهواز - شبنم فجاوند- همزمان با هفته دولت و به مناسبت روز کارمند در آیینی با حضور مدیرعامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران از کارمندان نمونه واحدهای ستادی، عملیاتی و پشتیبانی این شرکت تجلیل به عمل آمد. در این آیین که قائم مقام و معاونان مدیرعامل، مدیران ارشد، روسای بخش های مختلف و جمعی از متخصصان، کارشناسان و کارکنان شرکت حضور داشتند، از ۱۵۰ نفر کارمندان نمونه با اهدا لوح، تقدیر شد. در این آیین که در سالن اجتماعات ساختمان مرکزی شرکت در اهواز برگزار گردید مهندس سپهری ضمن گرامیداشت هفته دولت و بزرگداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر، با گفت: این مراسم با هدف تجلیل از کارگزاران و ارج نهادن به خدمات آنان برگزار شده است . مدیر عامل و رئیس هیات مدیره شرکت ملی حفاری ایران با تشریح ویژگی های کارمند نمونه از جمله نظم و انضباط اداری، وجدان کاری، صداقت، خلاقیت و ابتکار، مشارکت در تحقق اهداف جمعی و پشتکار و جدیت در کار و حسن اخلاق اظهار کرد: همه

همزمان با هفته دولت و روز کارمند برگزار شد:

معرفی و تقدیر از دستگاه های اجرایی برتر و کارکنان نمونه در زمینه خدمات به مردم

وی گفت: جشنواره امسال در پنج گروه علمی و فرهنگی - گروه عمومی - گروه شرکت ها - گروه زیر بنایی و گروه حمایتی و سلامت پیگیری شد که در هر گروه در سه آئتم شاخص های عمومی و خصوص سه دستگاه برتر معرفی شدند وی همچنین اضافه کرد، در حوزه ی مدیریت عملکرد، این اقدامات در جهت دستیابی به برنامه های اصلاحی نظام اداری ست و برگرفته شده از سیاستهای ابلاغی رهبر و دولت است. وی در ادامه مجموعه اقدامات انجام شده در خصوص ارزیابی عملکرد سال ۹۶ را اینگونه تشریح کرد با ابلاغ نتیجه ارزیابی به تمام دستگاه ها در مکاتبات سال قبل تاکید کردیم که مقرر شد همکاران ما با عنوان نماینده سازمان در کارگروه توسعه مدیریت دستگاه شرکت کنند تا بتوانند ریز عملکرد گذشته دستگاه مربوطه را همراه خودشان داشته باشند. بنا براین یکی از اهداف ابلاغ و اعلام نتایج ارزیابی عملکرد هر دستگاه، بحث تجزیه و تحلیل و آسیب شناسی عملکرد دستگاه در سال گذشته هست.

الگوی واقعی جمهوری اسلامی به لحاظ اخلاص ایمان و عشق به فعالیت است. دکتر محسن مهر علیزاده در بیست و یکمین جشنواره شهید رجایی استان اصفهان و در جمع مدیران دستگاههای اجرایی مصداق و الگوی واقعی جمهوری اسلامی را شهید رجایی به لحاظ اخلاص ایمان و عشق به فعالیت دانست و اظهار داشت: شهیدان باهنر و رجایی با نیت خالص در روزهای بسیار سخت پس از انقلاب به وظایف خود عمل کردند.

دبیر جشنواره شهید رجایی:
هدف از این جشنواره، دستیابی به سیاستهای ابلاغی رهبر و دولت در حوزه ی مدیریت عملکرد می باشد در بخش دیگری از این همایش سیروس نیک آقبالی دبیر جشنواره شهید رجایی، و هدف از این جشنواره را بررسی مدیریت عملکرد سازمان ها و دستگاه های اجرایی دانست و افزود: یکی از نتایج مهم این جشنواره ولی تجزیه، تحلیل و آسیب شناسی عملکردهای دستگاه های اجرایی از سال گذشته تاکنون است.

کسب رتبه برتر اداره کل امور مالیاتی استان قم در جشنواره شهید رجایی استانی



قم- خبرنگار فرصت امروز- برای دومین سال متوالی حائز رتبه برتر در جشنواره شهید رجایی گردید و از طرف سید مهدی صادقی استاندار قم و رئیس ستاد برگزاری جشنواره شهید رجایی استان با اهدای لوح مورد تقدیر قرار گرفت. در بخشی از این تقدیر نامه آمده است:

جناب آقای امدادی فرد
مدیرکل محترم امور مالیاتی استان قم
نظر به اینکه در راستای تحقق سیاست های کلی نظام اداری ابلاغی مقام معظم رهبری (حفظه الله) و دولت تدبیر و امید بر اجرای نقشه

با حضور استاندار و سایر مسئولان ارشد استان و جمعی از کارکنان شاغل در دستگاههای اجرایی استان:

تجلیل از دانشگاه علوم پزشکی مازندران بعنوان دستگاه برگزیده در جشنواره شهید رجایی استان

راه اصلاح نظام اداری به صورت شفاف و کارآمد و بر اساس ارزیابی عملکرد سال ۱۳۹۶ دستگاه های اجرایی استان، اداره کل امور مالیاتی استان حائز رتبه برتر در شاخص های عمومی و اختصاصی در گروه عمومی، اجتماعی و قضایی گردیده است. جا دارد بدین وسیله ضمن تبریک این موفقیت ارزنده و تشکر و قدردانی از زحمات جنابعالی و مجموعه همکاران محترم، امیدوارم با استعانت از درگاه الهی و ظل جناب حضرت ولی عصر(عجل الله فرجه الشریف) در خدمت به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران و بهبود و ارتقای فرآیند بهره وری در ادارات استان، موفق و موید باشید.



استان تجلیل شد. در آیین اختتامیه جشنواره شهید رجایی استان مازندران و تقدیر از دستگاه های اجرایی برتر از دکتر سید عباس دانشگاه علوم پزشکی مازندران بعنوان رئیس دستگاه برگزیده استان و از دکتر محمد پنبه چی معاون توسعه مدیریت و منابع این دانشگاه بعنوان معاون برگزیده در میان معاونین روسای دستگاه های اجرایی

فرمانده حفاظت منابع طبیعی کرمانشاه عنوان کرد

آماده باش ۴۰ تیم اطفاء حریق در نقاط بحرانی کرمانشاه

یگان حفاظت داریم که نشان می دهد تعداد نیروها با استانداردهای جهانی فاصله زیادی دارد و ما کمبود نیرو داریم. فرمانده یگان حفاظت منابع طبیعی استان کرمانشاه خاطر نشان کرد: در استان کرمانشاه حدود ۷۳ نقطه بحرانی به لحاظ آتش سوزی شناسایی شده است که در این خصوص با انعقاد تفاهم نامه ای با فرمانداران، دهیاران و شوراهای مقرر شد که در زمان حریق به موقع در محل حاضر شوند. وی به کمک مردم روستا در اطفای حریق اشاره کرد و افزود: در این راستا با برگزاری کلاس های آموزشی در مناطق

یگان حفاظت داریم که نشان می دهد تعداد نیروها با استانداردهای جهانی فاصله زیادی دارد و ما کمبود نیرو داریم. فرمانده یگان حفاظت منابع طبیعی استان کرمانشاه خاطر نشان کرد: در استان کرمانشاه حدود ۷۳ نقطه بحرانی به لحاظ آتش سوزی شناسایی شده است که در این خصوص با انعقاد تفاهم نامه ای با فرمانداران، دهیاران و شوراهای مقرر شد که در زمان حریق به موقع در محل حاضر شوند. وی به کمک مردم روستا در اطفای حریق اشاره کرد و افزود: در این راستا با برگزاری کلاس های آموزشی در مناطق

کرمانشاه - منیر دشتی: فرمانده یگان حفاظت منابع طبیعی کرمانشاه از وجود ۷۳ نقطه بحرانی آتش سوزی در استان خبر داد و گفت: در حال حاضر ۴۰ تیم در نقاط بحرانی در حال آماده باش هستند. سرنگ عیاس بهاری از کاهش ۸۱ درصدی حریق در مناطق طبیعی و جنگلهای استان خبر داد و افزود: اسل تعداد آتش سوزی ها نسبت به مشابه سال قبل ۵۶ درصد کاهش داشته است. وی افزود: حدود ۷۰ درصد از منابع طبیعی استان در حال حاضر محافظت می شود که به این منظور برای هر ۲۱ هزار هکتار یک نیروی

حادثه خیز اقدام به بصیرت افزایی در این خصوص کردیم. بهاری یادآور شد: طی اسل بارندگی ها ۲۲ درصد رشد داشت که این امر دغدغه ما را به لحاظ افزایش رشد گیاه و بالا رفتن خطر حریق زیاد کرد و در این راستا دست به اقدامات پیشگیرانه زدیم که توانستیم موفق عمل کنیم. وی ادامه داد: در حال حاضر ۴۰ تیم در نقاط بحرانی در حال آماده باش هستند تا به محض آتش سوزی علاوه بر اینکه به ما اطلاع رسانی می کنند بلافاصله جهت اطفاء حریق وارد عمل شوند.

نقش نقاط اثبات‌کننده در هویت برند

هویت برند نباید صرفاً منعکس‌کننده شعاری جذاب برای مشتریان باشد. بلکه شرکت واقعاً باید خواهان سرمایه‌گذاری بر روی آن باشد و محصولات و برنامه‌هایی خلق کند که وعده برند را عملی سازند. جهت رسیدن به این هدف، هر عنصر هویت برند باید نقاط اثبات‌کننده و یا ابتکارات استراتژیکی مرتبط با خود داشته باشد. نقاط اثبات‌کننده، برنامه‌ها، ابتکارات و دارایی‌هایی هستند که در حال حاضر به جایگاه استراتژیک واقعیت می‌بخشند و به انتشار معنای آن کمک می‌کنند.ال ال بین جایگاهی نزدیک به هواخواهان محیط بیرون از منزل در اختیار دارد. نقاط اثبات‌کننده این جایگاه، میراث برند در زمینه فعالیت‌های بیرون از منزل، فروشگاه اصلی مجهز به ابزار و لوازم فعالیت‌های بیرون از منزل و تخصص و حرفه‌ای‌گری کارکنان مرتبط با مشتری هستند. نوردستورم از جایگاه خدمات به مشتری برخوردار است که به‌وسیله نقاط اثبات‌کننده زیر حمایت می‌شود:

- اعتبار و شهرت کنونی در زمینه خدمات مشتری
- سیاست اختصاص دادن هر فرد خدمت‌رسان به یک مشتری نه به یک حوزه محصول
- سیاست پس گرفتن محصول که بسیار مشهور است و اعتبار بالایی دارد
- برنامه حقوق و مزایا که تجربه مشتری را اولویت نخست می‌داند
- کیفیت بالای کارکنان و برنامه استخدام
- سیاست قدرت‌بخشی که اجازه پاسخ‌های نوآورانه به دغدغه‌های مشتری را به کارکنان می‌دهد
- فاصله میلان آنچه برند درواقع ارائه می‌دهد و وعده‌هایی که جایگاه استراتژیک برند به آن‌ها اشاره دارد، باید به الزامات استراتژیک بینجامد. الزام استراتژیک سرمایه‌گذاری بر دارایی یا برنامه‌ای است که برای عملی شدن وعده‌های سازمان به مشتریان ضرورت دارد. جایگاه استراتژیک به چه دارایی‌ها و شایستگی‌هایی اشاره دارد؟ برای عملی کردن وعده‌ها به مشتری، به چه سرمایه‌گذاری‌هایی نیاز است؟ اگر یک بانک منطقه‌ای په دنبال داشتن رابطه‌ای خوب با مشتریان باشد احتمالاً دو الزام استراتژیک نیاز خواهد بود. اول احتمالاً نیاز است یک پایگاه داده مشتری ایجاد شود تا مسئول ارتباط با هر فرد به تمامی حساب‌های آن مشتری دسترسی داشته باشد. دوم احتمالاً به یک برنامه بهبود مهارت‌های بین فردی برای کارکنان در تماس با مشتری نیاز خواهد بود که هم شامل تمرین و هم ارزیابی باشد.

منبع: **hormond**

مدرسه مدیریت

برای مدیریت پرسنلی که نگرش بدی دارند، بر روی کارهایی که انجام می‌دهند تمرکز کنید

مترجم: علی اکبری

من در سراسر کشور اصول رهبری را آموزش می‌دهم و رایج‌ترین سوالی که اکثر مدیران و رهبران از من می‌پرسند این است که چگونه باید با کارمندانی که نگرش بد دارند، کار کرد. من با آنها همدردی می‌کنم. وجود فردی با نگرش بد، برای روحیه تیم وحشتناک است، خدمت‌رسانی به مشتری را دچار اختلال می‌کند، بهره‌وری را کاهش داده و عملکرد تیم را کند می‌کند. اگر شما هم در جایگاه رهبر شرکت یا کسب و کاری هستید، خوب گوش کنید. عمده رهبران مرتکب اشتباه بزرگی می‌شوند، چرا که وقتی صحبت از نگرش می‌شود، باید به خاطر داشته باشید که هیچ‌کس نمی‌تواند نگرش افراد را رهبری کند. بله یک بار دیگر بخوانید؛ هیچ‌کس نمی‌تواند نگرش دیگران را رهبری کند! چرا؟

در اینجا چند دلیل ارائه شده است:

- نگرش مقوله‌ای مهم است و اکثر مردم حتی معنای آن را نمی‌دانند. چگونه می‌توانیم نگرش مثبت را تعریف کنیم؟ تعریف هر کس منحصربه‌فرد و متفاوت است.

- عمده مردم نگرش خود را تغییر نمی‌دهند، چراکه علاقه‌ای به تغییر ندارند.

- نگرش قابل اندازه‌گیری نیست، پس چطور می‌توان فهمید که نگرش فردی رو به بهبود است؟

• اکثر افرادی که نگرش بد دارند، تصور می‌کنند که نگرش‌شان خوب است و در عینند که منشأ تمام اشتباهات و معضلات از کجاست. اما اگر مشکل پیش‌روی‌تان همین مقوله نگرش باشد، به عنوان یک رهبر چگونه باید آن را حل کنید؟ پاسخ این است که هرگز نباید به فکر هدایت نگرش باشید، بلکه باید رفتارهای واقعی را رهبری کنید. چرا رفتار؟ به‌مخاطر داشته باشید که رفتار تمام اعضای تیم قابل مشاهده، اندازه‌گیری و ملموس است. بیابید فرض کنیم که فردی به نام جیمبو در تیم‌تان حضور داشته و با هم‌تیمی‌های خود رفتاری بی‌ادبانه دارد. این مقوله ممکن است در ظاهر نگرش به نظر برسد، اما در اصل این یک معضل رفتاری است. اگر جیمبو طی جلسات به اطراف نگاه می‌کند و زیر لب غرولند می‌کند، این کار یک مسئله رفتاری قابل مشاهده است. هنگامی که جیمبو برای حضور در یک جلسه تیمی ۲۰ دقیقه تأخیر دارد، این یک مسئله رفتاری قابل اندازه‌گیری است و البته زمانی که جیمبو یک ایمیل با محتوای نامناسب برای هم‌تیمی‌های خود می‌فرستد، این یک مسئله رفتاری قابل لمس است. ما باید برای رفتارهای مدنظرمان استاندارد تعریف کنیم. این استاندارد تنها فهرست مکتوبی از بایدها و نبایدها نیست. من به شما توصیه می‌کنم تا تیمی متشکل از کارمندان خود تشکیل داده و از آنها بخواهید تا استانداردهای رفتاری را تدوین کنند. این رویکرد نتایج بهتری دربرخواهد داشت چرا که خودشان آن را تهیه کرده‌اند. سازمان‌های جهانی‌ای نظیر دیزنی، ریلتس کارسون، زاپوس و نیروهای دریایی استانداردهای رفتاری بسیار شفافی دارند.

سازمان‌ها باید استانداردهای رفتاری برای ارتباط با بندهای زیر داشته باشند:

- مشتریان • همکاران • مدیریت • سرمایه‌گذاران • تأمین‌کنندگان • اجتماع

این استانداردها بر تمامی برهم‌کنش‌ها اعم از فردی، نوشتاری و تمام فناوری‌ها دلالت دارند. تمامی استانداردها بایستی قابل مشاهده، ملموس و یا قابل اندازه‌گیری باشد.

با داشتن استانداردهای رفتاری برای نوشتار، می‌توانیم:

- استانداردهای جدید را به تمامی افراد آموزش دهیم
- نحوه تدوین و پیاده‌سازی استانداردها را توصیف کنیم
- دلیل پیاده‌سازی این استانداردها را توضیح دهیم
- در مورد سازمان‌های جهانی‌ای که چنین استانداردهایی را دارند، صحبت کنیم
- نحوه کمک‌رسانی این استانداردها به شرکت را بیان کنیم
- نتایج پیروی و سرپیچی از این استانداردها را برای‌شان تفهیم کنیم.

حال بیابید به مثال جیمبو برگردیم. مادامی که استانداردهای رفتاری داشته باشیم، می‌توانیم او را مسئول و پاسخگو بدانیم. اگر او پایش را از حدود فراتر بگذارد، می‌توانیم استانداردها را به او نشان داده و دلیل اشتباه بودن رفتارش را توضیح دهیم و در نهایت شخصیت مسئولیت‌پذیری از او بسازیم. نکته جالبی که در مورد تغییر رفتار افراد و افزایش مسئولیت‌پذیری آنان وجود دارد این است که اغلب اوقات رفتارشان تغییر می‌کند و جای تعجب نیست که نگرش‌شان هم به شکل اعجاب‌آوری ارتقا می‌یابد.
منبع: **entrepreneur**

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| سه‌شنبه | ۱۳ شهریور ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۵۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR



مسیر موفقیت

به‌جای یافتن شغل جدید، جایگاه فعلی‌تان را ارتقا بخشید

در طرز برخورد با ساعات کاری را در دستور کار قرار داد. **تلاش برای متقاعد کردن یکی از مهم‌ترین ارکان است**
دستیابی به این مهم به‌مانند همه تغییرات در ابتدا با مقاومت سختی روبه‌رو می‌شود. در این راستا، افراد باید توانایی متقاعد کردن بالادستی‌های‌شان را داشته باشند و بتوانند سود مشترک حاصل را برای آن‌ها برجسته سازند. بهترین انتخاب برای به ثمر رساندن این هدف، شخصی است که می‌داند براساس علم دانش خود چه راه و روشی را در پیش گیرد. همواره به‌خاطر داشته باشید که در تمام مراحل موجود در چرخه کاری، هدف سود مشتری است که برای کل گروه‌ها و اشخاص درگیر در پروژه در نظر گرفته شده است.

دیدگاه خود را تغییر دهید

به‌دست آوردن استقلال، نیازمند توان مذاکره با افراد بسیاری از جمله مدیران، همکاران و افراد بیرون از شرکت است. این مذاکرات نیازمند نشان دادن تمامی مهارت‌های درون‌فردی شخص به بهترین وجه ممکن است. البته چالش اصلی، عوارض تفکر خودبرتر‌پنداری بر مهارت‌های فردی و تضعیف آن‌هاست. بسیاری افرادی‌که از این شرایط رنج می‌برند، خود را با شرایط موجود وفق می‌دهند و یا به قلعه خیالی خود پناه می‌برند. تنها راه واقعی ساختن شغلی که می‌خواهید و لیاقت آن را دارید، به‌وجود آوردن روابط خوب با افرادی است که در کنار شما فعالیت می‌کنند.
منبع: **forbes**

آمادگی برای بازنشستگی

چگونه زندگی‌تان را خواهید گذراند؟

چرا این کار اهمیت دارد؟

فرقی نمی‌کند که تیپ شخصی‌تان از چه نوعی باشد، تحقیقات نشان داده‌اند افرادی که برنامه‌ریزی دقیقی داشته و سه یا چهار فعالیت مستمر را انجام می‌دهند و روابط شخصی و اجتماعی‌شان را حفظ می‌کنند، بازنشستگی شادتری خواهند داشت.

فعالیت داشتن موجب ارتقای سلامت جسم و ذهن می‌شود، تحقیقات جدید نشان داده‌اند که فعالیت داشتن در دوران بازنشستگی خطر ابتلا به امراض نظیر آلزایمر را تا حدود زیادی کاهش می‌دهد. فارغ از داشتن برنامه‌ریزی زمانی، فکر کردن به نحوه سپری کردن زمان در دوران بازنشستگی به آماده شدن‌تان کمک خواهد کرد. با فکر کردن به فعالیت‌هایی که دوست دارید در دوران بازنشستگی‌تان انجام دهید، برای خودتان فرصت طرح‌ریزی را فراهم می‌کنید و هنگامی که وارد دوران بازنشستگی‌تان بشوید، بهترین و بیشترین استفاده ممکن را از این مرحله از زندگی‌تان خواهید برد.

تمامی این حرف‌ها خوب و دوست داشتنی به نظر می‌رسد، اما چندان دور از نظر نیست که در مورد چگونگی طرح و نقشه‌های‌تان احساس سردرگمی داشته باشید. در اینجا چند فعالیت برای دوران بازنشستگی ارائه شده است که شاید شما را در این روند فکری کمک نماید:

فعالیت شماره ۱: کار پاره‌وقت

افرادی که به واقع به استقلال مالی رسیده باشند نیازی به کار کردن نخواهند داشت، اما ممکن است دیگران برای بالا بردن امنیت مالی خویش، به‌صورت پاره‌وقت کار کنند.