

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سیاه و سپید پیوستن ایران به کارگروه ویژه اقدام مالی

چندپیشنهاد

برای حل مساله FATF

شاید زمانی که برجام پس از کش و قوس‌های فراوان در سال ۲۰۱۵ به تصویب رسید، کمتر کسی انتظار داشت که ایران بار دیگر بر سر دوراهی حساسی...



سرمایه‌گذاری ۵ میلیارد دلاری هدفمند ایران در ۲۲ کشور جهان

سلاح جدید ایران برای مقابله با تحریم‌ها

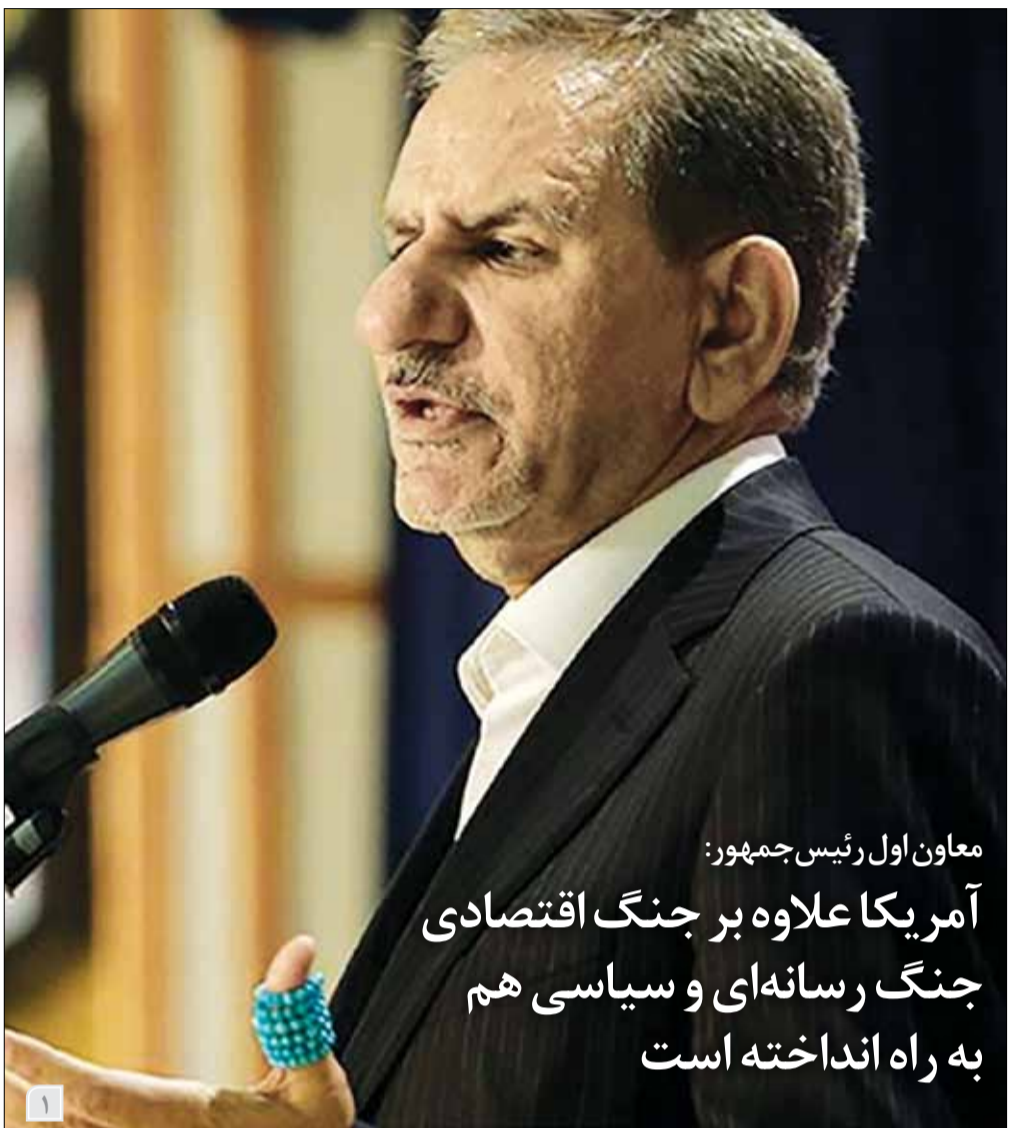
سرمایه‌گذاری ایران در دیگر کشورها همیشه موضوعی جذاب برای رسانه‌ها و افکار عمومی بوده است. اگرچه جذب سرمایه خارجی، موضوعی بوده که به کرات در رسانه‌ها آمده و آمارهای رسمی نیز از میزان اندک جذب سرمایه‌گذاری خارجی در اقتصاد ایران می‌دهند، اما در این میان، کمتر به موضوع سرمایه‌گذاری خارجی ایران در جهان اشاره‌ای شده است. شاید خیلی از مخاطبان ندانند که مسئولیت سرمایه‌گذاری ایران در کشورهای جهان به عهده نهادی است که به اختصار «ایفیک» خوانده می‌شود. شرکت سرمایه‌گذاری‌های خارجی ایران (IFIC) در سال ۱۳۷۱ پدید آمد و مجلس، قانون تشکیل آن را در این سال به تصویب رساند، سپس...

۷ پیش‌بینی امیدبخش از آینده اقتصاد ایران

مدیریت و کسب‌وکار

- مزایا و معایب چابک سازی کسب‌وکار
- مدیران موفق چه ویژگی‌هایی دارند
- چگونه نوآوری مخرب می‌تواند به نفع بازار باشد؟
- تاریخچه‌ای کوتاه از بازار بای بیاروبات سخنگو
- چگونه از رفتن مشتریان انتهای صف جلوگیری کنیم؟
- ایجاد محتوای تاثیر گذار نیاز به سلبریتی ندارد

۱ تا ۸



معاون اول رئیس‌جمهور: آمریکا علاوه بر جنگ اقتصادی جنگ رسانه‌ای و سیاسی هم به راه انداخته است

یادداشت

ماجرای افای‌تی‌اف چیست؟



سیامک قاسمی
کارشناس اقتصادی

این روزها همه جا صحبت از افای‌تی‌اف (FATF) است و برخی‌ها تأثیر عدم پیوستن ایران به افای‌تی‌اف بر اقتصاد ایران را حتی فراتر از تحریم‌های آمریکا می‌دانند، اما افای‌تی‌اف چیست که این‌قدر مهم شده است: ۱ - افای‌تی‌اف یا گروه ویژه اقدامات مالی فقط و فقط یک سازمان غیردولتی است که سیاست‌ها و استانداردهای مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم را وضع کرده و ارتقا می‌دهد. این سازمان در سال ۱۹۸۹ تأسیس شده و مقر آن در پاریس است. ۲ - هم‌اکنون ۱۹۸ کشور جهان به صورت مستقیم یا از طریق گروه‌های نه‌گانه منطقه‌ای در افای‌تی‌اف عضویت دارند. از این بین ۳۷ کشور صاحب اقتصادهای بزرگ و توسعه‌یافته عضو سازمان اصلی هستند. ۳ - افای‌تی‌اف در سال ۲۰۱۲ چهل و نه توصیه را به عنوان استانداردهای این سازمان برآورد...

معاون اول رئیس‌جمهور:

آمریکا علاوه بر جنگ اقتصادی، جنگ رسانه‌ای و سیاسی هم به راه انداخته است

مشکلات دولت است. به دلیل محدودیت بودجه و اینکه نباید دولت تصدیگری کند، کارها را باید به بخش خصوصی واگذار کند. دولت سه سال است که این مسیر را دنبال می‌کند و در تدوین مقررات و آیین‌نامه‌ها اتاق بازرگانی را دخالت کامل داده است ولی سرعت کار قابل قبول نیست. وی تأکید کرد: باید آسسال عزم جدی‌تری شکل بگیرد که طرح‌های سودده به مردم معرفی شود. بازار سرمایه بی‌سابقه‌ترین روزهای خود را می‌گذراند. بورس در یک روز ۵۰۰۰ واحد رشد داشته است. در جلسه سران قوا تصویب شد همه نهادهای عمومی مکلفند شرکت‌های خود را در بازار سرمایه عرضه کنند. همچنین تصویب شد که برای دادن انگیزه به بخش خصوصی، طرح‌های واگذار شده توجیه اقتصادی داشته باشد و امتیازاتی از قبیل معافیت مالی یا ایجاد کاربری‌های فرعی در کنار کاربری اصلی در این طرح‌ها دیده شود. جهانگیری خاطرنشان کرد: مدیران نیز باید به دنبال واگذاری طرح‌ها باشند. اکنون گفته می‌شود مدیران می‌ترسند که این طرح‌ها را واگذار کنند ولی مدیری که اهل ریسک نباشد، بهتر است برود در خانه‌اش بنشیند. ما تصویب کردیم اگر مدیری در چارچوب سیاست‌های تعیین شده طرحی را واگذار کرد، حتی اگر آن واگذاری اشتباه بود، بازخواست نشود.

سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی را پذیرفته‌ایم، یعنی پذیرفته‌ایم بخش خصوصی هیچ سقفی برای پولدار شدن ندارد و کسی هم نباید به بخش خصوصی بخل بورزد. مشکل دیگر این است که عده‌ای به اسم بخش خصوصی دنبال رانت‌خواری هستند که نمونه آن را می‌بینیم که جوان یک شیشه با همین رانت‌ها میلیاردی می‌شود و باید این افراد را از بخش خصوصی جدا کنیم. وی همچنین اظهار کرد: مبارزه با فساد تضمین‌کننده بخش خصوصی واقعی است. هر کس ارز رسمی گرفته ولی به کشور کالا وارد نکرده است، خیانت کرده و باید حتما مجازات شود. البته در این مسیر باید دقت شود که تن بخش خصوصی واقعی نرزد. بخش خصوصی واقعی باید مورد حمایت قرار بگیرد. به رهبری هم عرض کردم که من هیچ ارتباطی با بخش خصوصی ندارم اما باور دارم باید از بخش خصوصی حمایت کرد. من تا جان در بدن دارم از بخش خصوصی سالم و واقعی حمایت می‌کنم. جهانگیری در بخش دیگری از اظهارات خود با بیان اینکه بزرگ شدن دولت مانع توسعه می‌شود، تصریح کرد: هرچه درآمد کسب می‌شود باید خرج خود دولت شود. در حال حاضر بودجه لازم برای تکمیل طرح‌های ناتمام عمرانی بین ۴۵۰ تا ۶۰۰ هزار میلیارد تومان است. هر سال هم که پروژه‌های جدید اضافه می‌شود و تأمین این بودجه از

زیر نظر داشته و تشخیص می‌دهند که چه کسی خالصانه خدمت می‌کند و چه کسی چه اقدام دیگری انجام می‌دهد. وی در بخش دیگری از اظهارات خود با اشاره به اینکه یکی از ابرچالش‌های کشور موضوع آب است، خاطرنشان کرد: این مسئله باید به یک موضوع اجتماعی تبدیل شود تا یک عزم ملی شکل بگیرد. دولت به تنهایی نمی‌تواند این مشکل را حل کند. بنابراین همه باید به میدان بیایند. سال آسی جاری، یکی از بدترین سال‌ها در دهه‌های اخیر بود و برخی استان‌ها واقعا شرایط سختی داشتند. از صوری، همراهی و همدلی مردم ایران در موضوع کمبود آب و برق باید صمیمانه تشکر کنیم. ولی حتما باید برای سال آبی آینده برنامه‌ریزی شود تا این مشکلات تکرار نشود. از وزارت نیرو هم باید تشکر کنم زیرا شایستگی خوبی از خود نشان داده است.

بعد بگویند مذاکره کنیم. ما به این شرایط تن نمی‌دهیم. جهانگیری با تأکید بر اینکه تحریم‌ها تأثیر بسیار زیادی داشته و آمریکا اعلام کرده است که علیه ما یک جنگ اقتصادی به راه انداخته است علاوه بر این آنها جنگ رسانه‌ای و سیاسی ایجاد کرده‌اند تا بر افکار عمومی ملت ما تأثیر بگذارند. در این شرایط انتظار ملت ما این است که همه دستگاه‌ها و قوا به گونه‌ای باشند که حداقل فشار بر زندگی آنها وارد شود. وی خاطرنشان کرد: ما ضعف‌ها و اشکالات خود را باید صادقانه با مردم در میان گذاشته و آنها را اصلاح کنیم. یک مدیریت تازه‌کار، جدی و تماموقت می‌تواند کشور را خوب اداره کند. مدیران کم‌انگیزه، بی‌انگیزه و کسانی که فقط به دنبال اشغال پست بودند، اهل نق زدن هستند یا دنبال بهره‌برداری سیاسی از شرایط به نفع خود هستند، افراد این دوره خطیر نیستند. ما به مدیرانی نیاز داریم که از توان و حیثیت خود برای کشور هزینه کنند. معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: جفاست که عده‌ای در شرایطی که مردم تحت فشار هستند ببینند که پول بیشتر یا رانت بیشتر به دست آورند. اگر این اتفاق در مدیران دولتی رخ دهد، عین خیانت است. نباید عده‌ای فکر کنند از این شرایط بهره‌برداری سیاسی کرده و به دیگران حمله کنند. مردم ایران آگاه و فهمیده هستند و همه حرکات را

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه در شرایط دشوار و خطیری هستیم، گفت مدیران کم‌انگیزه یا بی‌انگیزه که اهل نق زدن هستند، افراد این شرایط خطیر نیستند. به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری صبح سه‌شنبه در مراسم اعضای قراردادهای مشارکت بخش خصوصی در حوزه صنعت آب و فاضلاب در وزارت نیرو، با بیان اینکه شرایط کشور خاص، خطیر و دشوار است، اظهار کرد: معنای شرایط خطیر این نیست که همه عوامل تهدید هستند. شرایط دشوار است ولی بن‌بست نیست. از دل شرایط دشوار، فرصت‌های زیاد و تحولات بزرگی به وجود می‌آید. مهم این است که عزم و اراده مدیریت بر این باشد که شرایط دشوار در کوتاه‌ترین زمان طی شود. وی افزود: آمریکا در نهایت بی‌قانونی و بی‌احترامی به مقررات بین‌المللی از توافق برجام خارج شد و سعی کرد خواسته‌های ظالمانه و غیرقانونی خود را عملی کرده و ملت ایران را تحت فشار قرار دهد تا ما به خواسته‌های آن تن دهیم، اما من امیدوار و مصمم هستم که با میدان‌داری فعالان اقتصادی، مدیران توانمند دولتی و کمک مردم از این شرایط با کمترین هزینه عبور می‌کنیم و به آمریکا نشان می‌دهیم از این مسیر نمی‌تواند به نتیجه برسد و تنها راه آنها در برابر ملت ما رعایت ادب، احترام و منطق است. این منطقی نیست که آنها اول ما را تحریم کنند و

مدیریت غلط شهر فروشی در پایتخت از نگاه عباس آخوندی

۱۶ درصد جمعیت ایران در یک درصد اراضی ساکن هستند

سپروس در ۹ هزار و ۶۰۰ مترمربع، ۱۰۰ واحد مسکونی ساخته می‌شود که نشان‌دهنده تراکم کمتری در این محله است. به گفته دبیر ستاد ملی بازاریابی شهری، در محله سپروس تهران ۲۷ هزار مترمربع ساخت و ساز خواهد شد که ۹ هزار مترمربع آن مسکونی و بقیه به معابر عمومی اختصاص دارد. **چرا بی تأخیر در احیای بافت‌های فرسوده** رئیس شورای شهر تهران نیز در این جلسه یادآور شد: تاکنون شهرداری تهران اقدامات مناسبی در حوزه احیای بافت‌های فرسوده شهری انجام داده است؛ برای ترغیب سرمایه‌گذاری در بافت‌های فرسوده شهری باید تلاش کنیم ارزش افزوده بیشتری در این بافت‌ها ایجاد شود. محسن هاشمی گفت: ایجاد ارزش افزوده بیشتر در این بافت‌ها سبب خواهد شد همانند کشورهای اروپایی و آسیای سرمایه‌گذاری‌ها در این مناطق افزایش یابد. وی با بیان اینکه بروز برخی از مشکلات احیای بافت‌های فرسوده شهری را در شهر تهران کند کرده است، گفت: باید مشکلات این بافت‌ها در کمیسیون ۵ به‌سرعت حل و فصل شود تا بتوانیم به سهولت احیای بافت‌های فرسوده شهری امیدوار باشیم.

کیفیت زندگی مردم در این محلات، با بازاریابی شهری ارتقا یابد. «با توجه به تراکم جمعیت ۴۰۰ تا ۷۰۰ نفری در هر هکتار در شهر تهران اکنون ظرفیت‌های اقلیمی، امکان توسعه این شهر و افزایش جمعیت را نمی‌دهد و بدون توجه به رویکرد توسعه مبتنی بر حمل و نقل همگانی در این شهر، مشکلات ما در تهران کمتر نخواهد شد.» آخوندی به منابع مالی در نظر گرفته شده در تبصره ۱۸ قانون بودجه سال ۹۷ برای احیای طرح بازاریابی شهری اشاره کرد و گفت: قرار است دولت ۵ هزار میلیارد تومان برای احیای محلات هدف تخصیص دهد؛ انتظار داریم با تخصیص این بودجه در دو هفته آینده توسط سازمان برنامه و بودجه، خبر خوشی به ساکنان این محلات بدهیم. وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: مساله انجام تعهدات دولت در طرح بازاریابی شهری و به خصوص تعهد دولت در شهر تهران که در این جلسه مطرح شد، از طریق رئیس سازمان برنامه و بودجه، معاون اول و رئیس جمهوری پیگیری خواهیم کرد؛ هر چند که دولت با کمبود منابع مالی مواجه است. به گزارش ایرنا، در برنامه ششم توسعه قرار است ۲۷۰۰ محله در بافت‌های فرسوده شهری احیا شود و دولت

وزیر راه و شهرسازی گفت که اداره شهر ۱۱ میلیونی شهر تهران در یک دهه گذشته با مدیریت اشتباه از طریق «شهرفروشی» بوده که این مساله کیفیت زندگی شهروندان را در این کلاتشهر به پایین‌ترین سطح تنزل داده است. به گزارش ایرنا، عباس آخوندی روز سه‌شنبه در چهل و نهمین جلسه ستاد ملی بازاریابی پایدار شهری ایران با عنوان «بررسی احیای بافت‌های فرسوده شهری در استان تهران» افزود: ظرفیت اقلیمی کلاتشهر تهران اجازه نمی‌دهد این همه جمعیت در این شهر ساکن شود. وی ادامه داد: اکنون مساله آب و هوا در تهران به مهم‌ترین مشکلات ما تبدیل شده است؛ متأسفانه فروش شهر در ۱۰ سال گذشته سبب شد تاوان مدیریت غلط اداره تهران را مردم بدهند. آخوندی بر تسریع اجرای طرح بازاریابی شهری در کلاتشهر تهران و شهرستان‌های همجوار آن تأکید کرد و افزود: ارتقای کیفیت شهروندان مهم‌ترین هدف اجرای این طرح است؛ اکنون ۴،۵ میلیون نفر در تهران در محلات نازل زندگی می‌کنند. وزیر راه و شهرسازی افزود: بازاریابی شهری یک تجربه جهانی بوده و مبنای اصلی آن این است که بدون کوچ،

کمبود فضای خدماتی، مهم‌ترین چالش در احیای بافت فرسوده

زهرنا نژادبهرام، عضو شورای شهر تهران نیز در این جلسه گفت: انجام تعهدات دولت در شهر تهران یکی از دغدغه‌های اصلی ما است؛ دولت باید به تعهدات خود در شهر تهران و به خصوص در طرح بازاریابی شهری عمل کند. وی افزود: با توجه به همراهی دولت، شورای شهر و شهرداری تهران باید از این فرصت مناسب استفاده شود؛ تاکنون سهم دولت در این زمینه به شهرداری تهران پرداخت نشده است. همچنین مدیرعامل سازمان نوسازی بافت‌های فرسوده شهری تهران پرداخت و گفت: تاکنون شهرداری تهران ۸۵۰ میلیارد تومان در این زمینه هزینه کرده اما دولت فقط ۱۱ میلیارد تومان پرداخت کرده است. کوله حاج علی‌اکبری اظهار داشت: در تهران برای احیای بافت‌های فرسوده شهری یک برنامه پنج‌ساله تهیه کرده‌ایم که محور اصلی آن توسعه محله است؛ با ارائه یک بسته تشویقی در بافت‌های فرسوده شهری از سال ۱۳۹۴ تاکنون برای ۲۹ درصد پروانه‌های ساختمانی صادر و ۱۸،۲ درصد از پلاک‌های شهری نیز نوسازی شده است.



حمایت از حضور شرکت‌های خلاق در دومین نمایشگاه شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناوری کشور

دبیرخانه برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق از حضور شرکت‌های خلاق در دومین نمایشگاه شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناوری کشور حمایت می‌کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، دومین نمایشگاه شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناوری با هدف نمایش توانمندی‌های کشور و با ظرفیت حضور تعداد ۳۰۰ شرکت برتر دانش‌بنیان و خلاق در تاریخ ۱۹-۲۲ مهرماه ۱۳۹۷ در محل دائمی نمایشگاه‌های شهرداری تهران (بوستان گفت‌وگو) برگزار خواهد شد. شرکت‌های خلاق و دانش‌بنیان در این نمایشگاه محصولات خود را در زمینه‌های فناوری‌های فرهنگی، انیمیشن، بازی، الکترونیک، مخابرات و ارتباطات، فناوری اطلاعات، اینترنت اشیا، هوش مصنوعی، کلان داده، تجهیزات پزشکی، کنترل، اتوماسیون صنعتی و ابزار دقیق، روباتیک، شهر هوشمند و حمل‌ونقل هوشمند، کشاورزی، شیلات، باغداری و دامداری، نفت، گاز و پتروشیمی، تجهیزات آزمایشگاهی؛ تجهیزات ساخت و تولید؛ مواد پیشرفته؛ داروهای پیشرفته؛ فناوری‌های فرهنگی؛ بیوتکنولوژی و غیره در معرض دید علاقه‌مندان به این حوزه‌ها قرار خواهند داد.

دریچه

نکات مدیریتی بازی فور تنایت

مشاهده باشد.

۳- آخرین بازمانده برنده است

نقطه پایان هر مرحله از این بازی این است که بتوانید تمامی رقبا را کشته و خود به عنوان آخرین فرد باقی بمانید. در این صورت شما قادر خواهید بود تا به عنوان برنده به مرحله بعد بروید. در زندگی واقعی و فضای کسب‌وکار نیز همین امر صادق است. در اصل شرکتی که بتواند خود را در مسیر موفقیت حفظ کرده و برندهای رقیب را کنار بزند، در نهایت به هدف خود خواهد رسید. به همین خاطر هیچ‌گاه نباید ناامید شد و باید تا آخرین لحظه برای اهداف خود تلاش کرد. با نگاهی به برندهای جهانی نیز به این نکته پی خواهید برد که آن‌ها با چالش‌ها و مشکلات بسیاری رو به رو شده‌اند، با این حال این مدیران اجازه نداده‌اند تا این امر به مانعی برای تیم شرکت و موفقیت آن‌ها تبدیل شود. به همین خاطر در این رابطه مدیران شرکت نقش اساسی را ایفا می‌کنند.

۴- استراتژی‌های مختلفی را داشته باشید

در این بازی شما می‌توانید در قالب یک تیم فعالیت کنید که در این بین نحوه مدیریت و رهبری از آن جمله عواملی است که موفقیت و یا شکست شما را رقم خواهد زد. بدون شک انجام کاری تیمی بدون در اختیار داشتن استراتژی و برنامه به منزله خودکشی خواهد بود. در واقع تمامی استراتژی‌ها با توجه به اوضاع تعیین خواهد شد. برای مثال در جایی شما نیاز به سرعت عمل بسیار بالا دارید، که این نیاز شکل‌دهنده برنامه شما خواهد بود. در کسب‌وکار خود نیز لازم است تا به این شکل عمل کرده و تنها بر پایه یک استراتژی

تمامی اقدامات خود را انجام ندهید.

۵- حرف‌های‌ها را مورد بررسی قرار دهید

در این بازی شما این امکان را خواهید داشت تا به مشاهده نحوه کار سایرین بپردازید. بدون شک این امر به عنوان یک کلاس درس خواهد بود و شما را با نکات و ترفندهای بسیاری آشنا خواهد ساخت. در این رابطه همواره قوی‌ترین‌ها بهترین گزینه‌های موجود هستند. در کار خود نیز شما لازم است تا برترین‌های حوزه کاری خود را مورد ارزیابی قرار داده و در تلاش برای یادگیری از آن‌ها باشید. در آخر توجه داشته باشید که محوریت اصلی داستان این بازی در رابطه با زنده ماندن بوده و در این رابطه لازم است تا وسایل خود را با توجه به محدودیت موجود برای هر بازیکن، به خوبی مدیریت و اولویت‌بندی کنید که این امر به شما نقش حیاتی اولویت‌بندی را به خوبی خواهد آموخت.

منبع: entrepreneur

به قلم: ریپ گریو مدیر ارتباطات و بازاریابی شرکت Salesforce مترجم: امیرالعلی

امروزه دنیای بازی‌های رایانه‌ای جهان را به تسخیر خود درآورده‌اند. در این بین از جمله بازی‌هایی که در مدت کوتاه موفق شد تا انقلابی را در این عرصه ایجاد نموده و توجه بسیاری را به خود جلب نماید، بدون تردید بازی فورتنایت است. این بازی برای تمامی کنسول‌ها معرفی شده است و به علت به‌روزرسانی‌ها و قابلیت آنلاین جذابی که دارد، همچنان مسیر محبوبیت آن روندی صعودی را تجربه می‌کند. اگرچه بسیاری بر این باور هستند که بازی‌ها صرفاً برای سرگرمی طراحی و ساخته می‌شوند، با این حال این امر در رابطه با تمامی آن‌ها صدق نمی‌کند. در واقع فورتنایت حاوی نکات ارزشمند مدیریتی است که در ادامه به بررسی آن‌ها خواهیم پرداخت.

۱- بهترین مکان را برای فرود خود انتخاب کنید

اگر تجربه این بازی را داشته باشید می‌دانید که در ابتدا شما باید از یک اتوبوس پرنده به پایین پریده و در این حین مکان مورد نظر خود را برای فرو تعیین کنید. این امر موفقیت شما را برای ادامه بازی مشخص خواهد کرد. در واقع هر نقطه از نقشه دارای امکانات و ویژگی‌هایی است که این امر عملکرد شما را تحت تاثیر قرار خواهد داد. این امر در زمینه کسب‌وکار نیز از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. بدون شک این امر که در چه مکانی فعالیت خود را شروع کنید، سرنوشت شما را تحت تاثیر قرار خواهد داد. در موارد متعددی مشاهده شده است

که شرکت‌ها به علت عدم موقعیت‌یابی مناسب، با رشد بسیار کندی مواجه شده‌اند. همچنین این بازی شما را به این باور خواهد رساند که در هر منطقه و موقعیتی لازم است تا با توجه به شرایط خاص آن عمل کرد.

۲- از توفان دوری کنید

با رسیدن توفان میزان دید بازیکنان به شدت کاهش پیدا کرده و در این بین در صورتی که در معرض ابرهای سمی نیز قرار بگیرید، سلامتی شما با کاهشی چشمگیر مواجه خواهد شد. تحت این شرایط لازم است تا همواره از این مناطق دوری کرده و به جایی بهتر بروید. در واقع نکته این قسمت این است که شما باید همواره همه‌چیز را روشن نگه داشته و از مشکلات و بحران‌ها دوری کنید. بدون شک تحت این شرایط قادر خواهید بود تا شرکت خود را در حاشیه‌ای امن حفظ کنید. این امر تنها در رابطه با مدیران شرکت نبوده و همه چیز باید برای کارمندان و مشتریان نیز به خوبی شفاف و قابل

پس لرزه‌های حضور ایلان ماسک در یک مصاحبه

از سقوط ۶درصدی ارزش سهام تا استخدام جانشین

همانطور که می‌دانید امسال تسلا تابستان سختی را پشت سر گذاشته اما به نظر می‌رسید که کم‌کم از فشارهای وارده به این شرکت کاسته می‌شود و ایلان ماسک می‌تواند بالاخره قدری راحت باشد. با این وجود حضور ایلان ماسک در یک مصاحبه اینترنتی و رفتارهای عجیب وی نظیر مصرف مواد مخدر حین این برنامه موجب شده که تسلا دوباره دچار بحران شود و سقوط ۶درصدی سهام را تجربه کند.

تقریباً دو هفته پیش بود که ایلان ماسک در تویییتی از قصد خود برای خصوصی‌سازی تسلا سخن گفت. در آن زمان مدیرعامل تسلا اعلام کرد که اگر سرمایه‌گذاران ناراضی باشند، سهام‌های آنها را وقتی به قیمت ۴۲۰ دلار رسید، خریداری خواهد کرد و البته مبلغ مورد نیاز برای این کار را کنار گذاشته است.

این مسئله موجب شد که ارزش سهام این شرکت تغییر کند و روند رو به کاهشی را در پیش گیرد. پس از این اتفاق ماسک عکس‌العمل نشان داد و با انتشار مطلبی عنوان کرد که خصوصی‌سازی تسلا فعلاً منتهی شده و این کمپانی تحت عنوان یک شرکت عمومی به کار خود ادامه خواهد داد.

او در آن زمان اعلام کرد که خصوصی‌سازی تسلا بسیار وقتگیر بوده و فعلاً زمان مناسبی برای آن نیست، چراکه این شرکت باید روی مهم‌ترین فعالیت خود یعنی تولید تسلا مدل ۳ تمرکز کند.

حال ایلان ماسک با حضور جنجالی خود در مصاحبه اینترنتی و استعمال سیگاری متشکل از ترکیب ماری‌جوآنا و تنباکو بار دیگر در دس‌آفرین شده است. تنها یک روز پس از این اتفاق ارزش سهام تسلا به یک‌باره ۶درصد کاهش یافت و به نرخ ۲۶۳.۲۴ دلار رسید که این مقدار کمترین میزان ارزش سهام تسلا در پنج ماه گذشته است. بدین ترتیب ارزش سهام تسلا طی یک ماه به یک سوم ارزش قبلی خود رسیده است. علاوه بر این، «دیو مورتون» حسابدار ارشد کمپانی تسلا نیز از سمت خود کناره‌گیری کرده است. او که تنها یک ماه پیش استخدام شده بود، دلیل استعفايش را این‌گونه عنوان کرد:

«سطح توجه رسانه‌ها به تسلا و سرعت پیشرفت کار، بیش‌تر از توقعات من بوده. به همین دلیل در آینده کاری خود، تجدید نظر کردم. شخصاً به تسلا، مأموریت‌ها و موفقیت‌های آن اعتقاد محکم دارم. همچنین با شیوه رهبری تسلا و سیاست‌های مالی این کمپانی هیچ اختلاف نظری ندارم.»

چند وقتی است که مدیران ارشد تسلا از این شرکت جدا می‌شوند. مورتون نیز با جدایی زود هنگام خود به جرگه این مدیران ارشد پیوست که شامل «گیبی تولدانو» و «داگ فیلد» معاون بخش مهندسی تسلا می‌شود. این مسئله می‌تواند یکی از دلایل کاهش ارزش سهام کمپانی یادشده باشد.

همچنین به نظر می‌رسد که مشکلات ایلان ماسک تمامی ندارد چراکه اخیراً گزارش شده که مقامات نیروی هوایی ایالات متحده آمریکا در حال بررسی سابقه و رفتار او به عنوان مدیرعامل اسپیس‌اکس هستند چراکه استفاده از مواد مخدر برای اشخاصی که به اطلاعات محرمانه دولتی و فضایی آمریکا دسترسی دارند، کاملاً ممنوع است.

به طور کلی چند وقتی است که ماسک رفتارهای عجیبی از خود نشان می‌دهد؛ توثیت‌های بدون ملاحظه‌اش در مورد خصوصی‌سازی و مجادله با غواص ارشد تیم نجات غار تایلند و همین مصرف موارد مخدر نمونه‌هایی از حاشیه‌های اخیر مدیر تسلا است.

ایلان ماسک در ماه‌های اخیر با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کند؛ اخیراً اعضای هیات مدیره تسلا متوجه شده‌اند که او گاهی داروهای تفریحی (داروهایی که می‌تواند موجب لذت و برخی بهبودها در زندگی فرد شود) مصرف می‌کند. او چند وقت پیش مسئولیت‌هایش را طاق‌تفرسا خوانده بود و متذکر شده بود که در برخی مواقع حتی هفته‌ای ۱۲۰ ساعت در هفته کار می‌کرده تا از تولید مداوم تسلا مدل ۳ اطمینان پیدا کند.

تمامی این مسائل موجب شده که تسلا به دنبال یک شخص دوم بگردد تا به ایلان ماسک کمک کرده و از میزان فشار کاری او بکاهد. با توجه به تاثیرات اقدامات اخیر ماسک، احتمالاً تسلا سریعاً سراغ اولین گزینه رفته و جانشینی برای ماسک انتخاب خواهد کرد تا مشکلات این شرکت را قدری کاهش دهد.

برگزاری دومین نشست سرمایه‌گذاری فناوری دی-هشت در تهران

دومین نشست سرمایه‌گذاری فناوری دی-هشت (Next Up) به همت پارک فناوری پردیس معاونت علمی به عنوان دبیرخانه شبکه انتقال و تبادل فناوری دی-هشت در آذرماه سال جاری در پارک فناوری پردیس

معاونت علمی برگزار می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مهدی صفاری‌نیا رئیس پارک فناوری پردیس معاونت علمی و دبیر شبکه انتقال فناوری دی-هشت اعلام کرد: نشست سرمایه‌گذاری فناوری دی-هشت توسط پارک فناوری پردیس معاونت علمی که عهده‌دار شبکه انتقال و تبادل فناوری دی-هشت است، فعالیت خود را از سال ۹۵ آغاز کرد و با برگزاری اولین دور این نشست در آذرماه سال ۹۶ رسماً برگزاری سلسله نشست‌های سرمایه‌گذاری فناوری میان کشورها کلید خورد. وی درخصوص این نشست گفت: نشست دوم با محوریت معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های نوپا به سرمایه‌گذاران برگزار می‌شود و در این رابطه از طرح‌های دارای قابلیت سرمایه‌گذاری در کشورها از یک طرف

و سرمایه‌گذار مستعد و علاقه‌مند از طرف دیگر برای حضور در نشست و ایجاد رابطه اولیه دعوت خواهد شد. وی همچنین افزود: همچون دور اول نشست برگزاری پتل‌های گفت‌وگو و بحث و سخنرانی‌های محوری

درخصوص موضوعات روز سرمایه‌گذاری در کشورها و کارگاه‌های آموزشی در دستور کار و برنامه امسال قرار دارد و افزون بر این طرح‌های دارای قابلیت سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها به سرمایه‌گذاران معرفی خواهد شد و امیدواریم یکی از بهترین فرصت‌های جذب سرمایه در چارچوب این نشست میان کشورها در این رویداد رقم بخورد. صفاری‌نیا درخصوص ثبت‌نام و حضور در نشست گفت: استارت‌آپ‌های کشورهای عضو سازمان دی-هشت و نیز استارت‌آپ‌های فعال از تمام کشورهای اسلامی می‌توانند در بستر این نشست طرح‌های نوآورانه یا کسب و کار خود را به سرمایه‌گذاران نشست معرفی کنند. همچنین ثبت‌نام و دعوت برای حضور سرمایه‌گذاران از کشورهای عضو و دیگر کشورهای مستعد همکاری انجام می‌شود.

خود را به سرمایه‌گذاران نشست معرفی کنند. همچنین ثبت‌نام و دعوت برای حضور سرمایه‌گذاران از کشورهای عضو و دیگر کشورهای مستعد همکاری انجام می‌شود.

سومین بازار سرمایه‌گذاری طرح‌های فناورانه برگزار شد

سومین بازار سرمایه‌گذاری طرح‌های فناورانه با حمایت پارک فناوری پردیس معاونت علمی و به همت و تلاش مرکز تجاری‌سازی در حوزه‌های زیرساختی و انرژی، سلامت، فناوری اطلاعات برگزار شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محدودیت منابع مالی، زمان‌گیر بودن و دشواری در اخذ وام‌های بانکی و ریسک‌پذیر بودن طرح‌های فناورانه، از موضوعاتی است که توجه به موضوع سرمایه‌گذاری‌های جسورانه را بیش‌ازپیش معطوف کرده است. شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان به دلیل مواجه بودن با بازارهای نو و فناوری‌های جدید، همواره دارای طرح‌هایی با ریسک بالا هستند. از سوی دیگر، شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان در بسیاری از مواقع، از نظر مالی توان تأمین مالی طرح‌های خود را ندارند و همین امر موجب از بین رفتن طرح‌هایی می‌شود که می‌تواند در صورت وجود منابع مالی، موفقیت‌های قابل توجهی در پی داشته باشد. از همین رو،

وجود سرمایه‌گذاران جسور در بازار کسب‌وکار شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان، موجب رشد ایده‌ها و طرح‌های جدیدی می‌شود که در دل این شرکت‌ها متولد می‌شوند.

در این راستا مرکز تجاری‌سازی اقدام به شناسایی طرح‌هایی کرده است که با اضافه شدن سرمایه‌گذاران جسور، جامعه عمل به آنان پوشیده خواهد شد. یکی از رویکردهای این مرکز، برگزاری بازار سرمایه‌گذاری طرح‌های فناورانه با عنوان تکنووست است. از ابتدای سال ۹۵، بانک اطلاعاتی سرمایه‌گذاران تشکیل و ارتباطات لازم با آنان گرفته شد. بدین منظور پس از شناسایی سرمایه‌گذاران به روش‌های گوناگون، ازجمله حضور در نمایشگاه‌هایی همچون اینوتکس، کیش اینوکس و . . همچنین برگزاری جلسات با آنان،

دسته‌بندی در حوزه‌های مختلف براساس تخصص و علاقه‌مندی آنان صورت پذیرفت. در حال حاضر بانک اطلاعاتی سرمایه‌گذاران موجود بوده و برای رویدادهای سرمایه‌گذاری قابل‌استفاده است.



شرکت‌های دانش‌بنیان با هدف افزایش سطح درآمدی وارد بورس می‌شوند

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور گفت شرکت‌های دانش‌بنیان با هدف رونق فعالیت‌ها و گسترش دامنه نفوذ و رسیدن به سطح درآمدی بالا، وارد بورس می‌شوند. به گزارش سنا، سوزنا ستاری در نشست مشترک با مدیران روسا، فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان، فناوران و نخبگان استان گلستان اظهار داشت: در سال‌های گذشته این شرکت‌ها به دنبال دریافت کمک مالی از دولت بودند، اما امروز به این نتیجه رسیده‌اند که باید به دنبال سرمایه‌گذار بخش خصوصی بوده و بدون بودجه‌های دولتی به دنبال گسترش فعالیت‌های خود باشند. وی بیان کرد: هم‌اکنون ۳ هزار و ۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان در حوزه‌های گوناگون مشغول فعالیت هستند که با توجه به چشم‌انداز بلندمدت ترسیم‌شده توسط دولت، از حمایت‌های همه‌جانبه بهره‌مند خواهند شد.



یادداشت



فالوورهای غیرواقعی سودی برای شرکت و برند ندارند

ما مسبب ایجاد آن هستیم

عامل دیگری که در قدم اول مسبب این مشکل شده است، برندها و نهادهایی هستند که به این مشکل دامن زده‌اند. اگرچه صنعت ما در شش‌ماه گذشته پیشرفت زیادی داشته است، اما هنوز تعداد زیادی از برندها و نهادهای اساسی پرداخت به افراد بانفوذ را بر پایه تعداد فالوورها و میزان مشارکت‌ها مانند لایک، نظرات و اشتراک‌گذاری قرار داده‌اند. معضل موجود در این زمینه کم‌هزینه‌بودن خرید فالوور است. اخیراً در یکی از سایت‌ها، پیشنهاد خرید ۵۰۰۰۰ فالوور به قیمت ۲۴۸.۹۹ دلار تعیین شده بود. آیا به مشارکت نیاز دارید؟ در همان سایت برای خرید ۷۵۰۰۰ لایک، مبلغ ۲۲۵.۹۹ دلار پیشنهاد داده شده است.

در انواع مدل‌های مالی، اگر شخصی بتواند کالایی را به قیمت یک‌دلار خریداری کند و آن را با قیمت پنج دلار به فروش برساند، درصد مشخصی از افراد در صدد دستکاری این سیستم بر خواهند آمد. در حالی که ما باید تمام تلاش ممکن را برای از میان برداشتن شیادان به کار بگیریم و اطمینان حاصل کنیم که سیستم موجود نیز فعلاً این انگیزه را ایجاد نمی‌کند.

مرحله بعدی چیست؟

برای تشخیص چشم‌انداز تعیین‌شده توسط یونیورس به دقیق‌ترین حالت ممکن، اقدامات متعددی باید صورت پذیرد. این اقدامات شامل نکات زیر می‌شوند:

۱. رسانه‌های اجتماعی باید به مقابله با حساب‌های غیرواقعی و فعالیت‌های شیادانه، ادامه دهند. رسانه اجتماعی فیس‌بوک اعلام کرده است در سه ماه اول سال ۲۰۱۸، ۵۸۳ میلیون حساب کاربری غیرواقعی را بسته و این اقدام نشانگر آن است که آنها به طور کامل این واقعیت را رد نکرده‌اند. این روند باید ادامه پیدا کند.

۲. از نرم‌افزارهای ابزاری بازاریابان تأثیرگذار، انتظار بیشتری می‌رود. با بررسی حساب‌های کاربران و یافتن فالوورهای غیرواقعی، نرم‌افزارهای ابزاری در این زمینه باید برای برندها و نهادهای معیاری تعیین کنند که امکان جداسازی آنها از جاعلان و شیادان را فراهم سازد.

۳. برندها و نهادهای نیز باید شخصاً افراد بانفوذ را تحت ارزیابی دقیق قرار دهند. ابزارها با توجه به محدودیت‌هایشان، تنها قسمتی از کار را برای شرکت‌ها انجام می‌دهند. در کاروسل (Carusele)، ما به کانال‌های اجتماعی، نوشته‌ها و احتمال وجود مشارکت‌های غیرواقعی هر یک از افراد تأثیرگذار نگاه خواهیم کرد. زمانی که با نشانه‌های آشکار سازی در این زمینه آشنا شدید و به آنها عادت کردید، تشخیص در این حیطه نسبتاً ساده خواهد شد. در این راه توجه اصلی ما، به نظرات تک‌کلمه‌ای و صورت‌کلهایی (ایموجی) خواهد بود که به صورت تک و بی‌ربط به موضوع ارسال شده باشند.

۴. مدل‌های تشویقی که سبب ایجاد انگیزه‌های گمراه‌کننده می‌شوند، باید از میان برداشته شوند. برای مثال، در شرکت من پرداخت‌ها براساس میزان مشارکت‌ها تغییر نمی‌کنند. در عوض افراد مؤثر مبلغی ثابت به ازای هر یک از فعالیت‌هایشان دریافت می‌کنند. پس از اتمام هر کمپین، افراد مؤثر از نظر عملکرد رتبه‌بندی می‌شوند و در طول زمان آن را بهبود می‌بخشند، اما ما اشخاص را براساس تعداد دفعات لایک شدن، تشویق نخواهیم کرد. این روش باعث ترویج اعمال و رفتار نادرست خواهد شد.

چکیده مطلب

نهادهای، برندها و افراد مؤثری که مطابق با اصول و مقررات عمل می‌کنند، صددرصد هم‌راستای اهداف وید هستند. اما در زمینه پیاده‌سازی عملی آن اهداف، ترکیبی از تکنولوژی، تغییرات مدل تجاری و مداخله انسانی نیاز است. منبع: forbes

مترجم: اشکان کوشش
کارشناس کسب‌وکار

در ماه ژوئن اخیر، کیت وید (Keith Weed)، مدیر ارشد بازاریابی شرکت یونیور (Unilever)، خواهان شفاف‌سازی بیشتر در بازاریابی تأثیرگذار شد. این برند سه تعهد قانونی دارد که تمامی آنها مستقیماً از اطلاعات رسمی مطبوعاتی استخراج و در ذیل به آنها اشاره شده است:

- شفاف‌سازی تأثیرگذاران: ما با بازاریابان تأثیرگذاری که فالوورهای غیرواقعی خریداری می‌کنند، کار نخواهیم کرد.
- شفاف‌سازی صاحبان مشاغل (برند): برند ما فالوورهای غیرواقعی خریداری نمی‌کند.
- شفاف‌سازی الگوی تجاری: شرکا و همکاریانی که در افزایش شفاف‌سازی و ریشه‌کن کردن عادات بد همکاری می‌کنند، در اولویت قرار خواهند گرفت.

اینها اهدافی جنجالی هستند و تمام کسانی که به بازاریابی تأثیرگذار و اثر آن در پیشبرد واقعی تجارت معتقدند، باید از این روند حمایت کنند. فالوورهای غیرواقعی سودی برای شرکت و برند نخواهند داشت، اما داستان به این سادگی هم نیست.

اجرای اولین تعهد ذکرشده، در واقعیت کمی مشکل‌ساز خواهد بود. اجازه دهید دو مثال در این زمینه ارائه دهیم:

۱. از آن پیشیمانم

بازاریاب تأثیرگذاری را تصور کنید که کار خود را سه سال پیش با خرید ۱۰۰۰ فالوور غیرواقعی و به صورت آزمایشی آغاز کرده و از نتیجه به‌دست‌آمده راضی نبوده (نرخ مشارکت او سقوط کرده است). او از زمان ذکرشده دیگر فعالیتی نداشته است. در این زمان به دلیل دوری از فضای مجازی، پلتفرم‌های اجتماعی بیش از نصف فالوورهای غیرواقعی او را حذف کردند، اما او حتی در حال حاضر مطمئن نیست افرادی که همچنان او را دنبال می‌کنند واقعی هستند یا خیر. همچنین راهکاری برای امکان تشخیص و حذف فالوورهای غیرواقعی وجود ندارد. او اکنون ۱۰۰۰۰۰ نفر فالوور دارد، بدین معنا که کمتر از یک درصد از فالوورهای او غیرواقعی هستند. آیا او از مشارکت در برنامه‌های آینده منع خواهد شد؟

۲. من هرگز این کار را انجام ندادم

سناریوی دشوارتر مربوط به زمانی است که بازاریابی تأثیرگذار، هرگز فالوورهای غیرواقعی خریداری نکرده است، اما با این حال، اشخاصی غیرواقعی حساب او را دنبال می‌کنند. برنامه‌ها و خدماتی مانند IG A و dit وجود دارند که ادعا می‌کنند توانایی برآورد کردن تعداد فالوورهای غیرواقعی در اینستاگرام را دارند. این برنامه تخمین می‌زند که حساب کاربری اینستاگرام من (که فالوورهای کم اما صددرصد حقیقی دارد) دارای ۱۶ درصد از این‌گونه فالوورهای غیرواقعی است. این برنامه معتقد است صفحه اینستاگرام من نیز پیشه‌هالوود، ابرت دنیور و @robert owneyjr. ۲۴ درصد فالوورهای غیرواقعی دارد. در این میان، «لایک فارمز» نیز به طور مداوم حساب‌های کاربری را بدون دریافت مبلغ، دنبال می‌کند. چرا؟ این برنامه‌ها مجبور هستند برای دور زدن فیلترهایی که برای یافتن آنها طراحی شده است، حساب‌های کاربری بیشتری را به نسبت مصرف‌کنندگان خود دنبال کنند. بنابراین انتظار می‌رود یک فرد بانفوذ، با تعداد بالای فالوور، فالوورهای غیرواقعی‌ای داشته باشد که در قبال آن هزینه‌ای پرداخت نشده است. بدین معنا که امکان منع افراد تأثیرگذار از طریق چنین برنامه‌هایی به صورت منصفانه وجود ندارد.



سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیارد دلاری هوآوی در بخش تحقیق و توسعه

اعلام کرد که هوآوی قصد دارد رقمی بین ۱۵ تا ۲۰ میلیارد دلار در هر سال برای بخش تحقیق و توسعه بودجه در نظر بگیرد و روی حوزه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کند تا بتواند با گسترش تحقیقات خود، تکنولوژی‌های پیشرفته‌تری را به بازار معرفی کند. براساس گزارش مالی Huawei در سال ۲۰۱۷، حدود ۸۰۰۰۰ نفر در بخش تحقیق و توسعه این شرکت مشغول فعالیت بودند که در مجموع حدود ۴۵ درصد کارمندان شرکت را تشکیل می‌دادند. هزینه‌های مربوط به بخش تحقیق و توسعه، ۱۳ میلیارد دلار و تقریباً حدود ۱۴.۹ درصد از کل درآمد هوآوی گزارش شد.

مجموع هزینه‌های مربوط به تحقیق و توسعه در دهه گذشته، ۵۸ میلیارد دلار بوده است. هوآوی از نظر سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه رتبه سوم جهان را از آن خود کرده و بعد از شرکت‌هایی همچون آمازون و آلفابت گوگل قرار دارد. تا تاریخ ۳۱ دسامبر ۲۰۱۷ برابر با ۱۰ دی‌ماه ۱۳۹۶، هوآوی در مجموع ۷۴.۳۰۷ پنت ثبت کرده است که ۶۰.۹۴۱ پنت‌های چینی و ۴.۷۵۸ پنت خارجی بوده‌اند که حدود ۹۰ درصد آنها ثبت اختراع هستند.



هوآوی قصد دارد بودجه‌های ۲۰ میلیارد دلاری در هر سال، برای بخش تحقیق و توسعه در نظر بگیرد. به گزارش زومیت، در حال حاضر هوآوی یکی از شرکت‌های بزرگ چینی است که در حوزه تحقیق و توسعه، نسبت به سایر شرکت‌های چینی به میزان خوبی سرمایه‌گذاری می‌کند. براساس آخرین خبرها، ظاهراً هوآوی اهداف جدید و بلندپروازانه‌تری را دنبال می‌کند. تائو جینگون، مدیر ارشد فناوری اطلاعات هوآوی در نشست اقتصادی Su mit Plateau Summit Tibet در مورد اهداف آتی هوآوی صحبت کرد. انتظار می‌رود هوآوی، رویکردها و استراتژی‌های جدیدی را در حوزه‌های سبک زندگی دیجیتال، ارتباطات دیجیتال، امنیت عمومی، خدمات عمومی و مهارت‌های جدید دیجیتال دنبال کند. تائو جینگون، مدیر ارشد فناوری اطلاعات اعلام کرد که هوآوی هر سال حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از درآمد فروش خود را در بخش تحقیق و توسعه هزینه می‌کند؛ طی ۱۰ سال گذشته، بیش از ۳۰۰ میلیارد یوان (برابر با ۴۴ میلیارد دلار) بودجه، صرف بخش تحقیق و توسعه کرده است. تائو جینگون در ادامه صحبت‌های خود

گلدمن ساکس: در رابطه با اپل اشتباه می‌کردیم

سهم اپل نیز با افت روبه‌رو شود، اما هیچ‌کدام از آنها اتفاق نیفتاد. روز جمعه در جریان معاملات، ارزش هر سهام Apple با افزایش ۰.۷ درصدی به ۲۲۴ دلار و ۶۵ سنت رسید؛ این رقم نشان‌دهنده اختلاف ۷ درصدی با پیش‌بینی‌های گلدمن ساکس بود. البته با انتشار نامه اپل مبنی بر تأثیر منفی تعرفه‌های اعمال‌شده توسط دولت دونالد ترامپ بر کالاهای چینی، ارزش سهام کوپرتینوئشین‌ها با افت ۰.۸ درصدی به ۲۲۱ دلار و ۳۰ سنت رسید.

پیش‌بینی‌های کنونی خیر از در نظر گرفتن برجسب قیمت ۶۹۹ دلاری برای آیفون ۹ اپل می‌دهند، اما براساس تخمین گلدمن ساکس، قیمت این محصول ۸۴۹ دلار خواهد بود. به‌گفته هال، قیمت آیفون ۹ ممکن است «به ۸۰۰ دلار نیز برسد»، اما وی احتمال نمی‌دهد که اپل به مبلغی کمتر از ۸۰۰ دلار بسنده کند؛ به‌ویژه پس از اینکه مشخص شد تقاضا برای آیفون ۱۰ بیشتر از حد انتظارات در چند ماه گذشته است.



بنیاد مالی گلدمن ساکس پیش‌بینی‌های خود در رابطه با ارزش سهام اپل را به میزان ۲۰ درصد افزایش داده است. به گزارش زومیت، بنیاد مالی گلدمن ساکس پیش‌بینی خود پیرامون ارزش سهام اپل را از ۲۰۰ دلار به‌ازای هر سهم به ۲۴۰ دلار به‌ازای هر سهم افزایش داده است. با رسیدن ارزش اپل به یک میلیارد دلار، این بنیاد مالی پذیرفته است که پیش‌بینی‌های آن‌ها پیرامون ارزش سهام اپل کاملاً اشتباه بوده است.

همچنین، این بنیاد پیش‌بینی‌های خود پیرامون نسل بعدی آیفون را بیان کرده و دیدگاه منفی‌گرایانه پیشین خود را تغییر داده است. یکی از تحلیلگران گلدمن ساکس به‌نام راد هال در این رابطه گفته است: «ما از این موقعیت استفاده می‌کنیم تا دیدگاه محتاطانه‌ای که در فصل تابستان اتخاذ کرده بودیم را کنار بگذاریم. ما پیش‌بینی می‌کردیم که تقاضا برای آیفون ۱۰ کمتر از میزان فعلی باشد و



ترامپ با مشوق‌های مالیاتی از اپل می‌خواهد خطوط تولیدش را از چین به آمریکا منتقل کند

اخیراً در مطلبی بررسی شده بود که چرا و چگونه تعرفه‌های مالیاتی جدید دونالد ترامپ می‌توانند اپل را در مقابل دیگر رقبا تضعیف کند. اکنون رئیس جمهور ایالات متحده راهکاری برای خروج اپل از این مشکل ارائه داده است.

به گزارش دیجیاتو، دولت دونالد ترامپ از تابستان امسال تعرفه‌هایی را بر کالاهایی که از چین وارد می‌شوند اعمال کرده بود. با این حال هنوز اقدام به اعمال تعرفه‌ها بر محصولات الکترونیکی مرتبط با مصرف‌کنندگان نکرده بود اما به نظر می‌رسد به زودی این شرایط تغییر می‌کند. تعرفه‌های جدید می‌توانند بر بسیاری از شرکت‌های آمریکایی از جمله اپل تأثیرگذارند و در نهایت موجب گران شدن محصولات آنها شوند. اپل اعتقاد دارد این موضوع می‌تواند آنها را در مقابل رقبا تضعیف کند.

ترامپ در یک توییت اعلام کرده که اپل باید تولید خود را به ایالات متحده بازگرداند تا از تعرفه‌های ایالات متحده مرتبط با نبرد تجاری این کشور با چین بگریزد و به عبارتی هیچ مالیاتی نپردازد. ترامپ همچنین از مشوق‌های مالیاتی برای شرکت ساکن کوپرتینو خبر داده است.

البته باید اشاره کرد که همین حالا هم اپل کامپیوترهای مک پرو را در ایالات متحده مونتاژ می‌کند. سال گذشته این شرکت یک میلیارد دلار در شرکت کورنینگ، تولیدکننده شیشه‌های محافظ نمایشگر سرمایه‌گذاری کرد. ترامپ نیز در سال جاری میلادی تیم کوک را متعهد به ساختن سه کارخانه بزرگ در ایالات متحده کرده بود. اپل اعلام کرده بود که می‌تواند صدها میلیارد دلار در سال‌های آتی برای به‌کارگیری کارمندان بیشتر و سرمایه‌گذاری محلی برای ساخت و نیز در زمینه زیرساخت‌های زنجیره تأمین در ایالات متحده هزینه کند.

انتقال کارخانه‌های اپل به ایالات متحده می‌تواند این شرکت را از تعرفه‌های مالیاتی برهاند. با این حال این موضوع به معنی ارزان تر شدن محصولات اپل نخواهد بود. چین از کشورهایی است که جذابیت بالایی برای شرکت‌های فناوری‌محور تولیدی دارد. نیروی کار در این کشور ارزان است و کارخانه‌های تولیدی که قطعات متعدد را می‌سازند، در نزدیکی یکدیگر قرار دارند. به همین دلایل انتقال کارخانه‌ها می‌تواند هزینه‌های هنگفتی را بر اپل تحمیل کند.

«اسکات لینسیکوم»، حقوق‌دان حوزه تجارت اشاره کرده که تولید آیفون‌ها در ایالات متحده می‌تواند موجب گران‌تر شدن آنها شود. در سال ۲۰۱۴ گزارشی اشاره کرده بود که تولید قطعات هر گوشی هوشمند اپل در چین هزینه‌ای حدود ۱۹۰ دلاری دارد. در حالی که تولید آن در ایالات متحده در حدود ۶۰۰ دلار هزینه برمی‌دارد.

مدرسه مدیریت

 هویت؛ میراث اصلی برند
<p>احمدرضا معماریان / کارشناس ارشد بازاریابی</p>

هویت برند ملموس و جذاب است. می‌توانید آن را ببینید، لمس کنید، نگه دارید، بشنوید و تماشا کنید. هویت برند تشخیص و تقویت تمایز را تحریک کرده و ایده‌های بزرگ و معانی در دسترس را به وجود می‌آورد. هویت برند عناصر متفاوتی را در بر گرفته و آنها را در کل سیستم‌ها متحد می‌کند. صاحب‌نظران و بزرگان حوزه برند معتقدند برند یک لوگو یا هویت یا یک محصول و سازمان نیست، بلکه احساس یک شخص در مورد یک محصول، خدمت یا یک سازمان است.

در دنیای امروز رقابت به معنای خلق انتخاب‌های نامحدود است و شرکت‌ها به دنبال راه‌هایی برای برقراری ارتباط احساسی با مشتریان، تبدیل شدن به جایگزین و ایجاد روابط مادام‌العمر هستند. یک برند قوی در یک بازار پرجمعیت غرق شده است. مردم عاشق برندها می‌شوند، به آنها اعتماد می‌کنند و برتری آن را باور دارند. چگونه یک برند درک شده بر موفقیت آن تأثیر می‌گذارد، صرف نظر از این که آیا آن یک استارت‌اپ، یک سازمان و موسسه غیرانتفاعی یا یک محصول است؟ برندسازی یک فرآیند منظم است که برای ایجاد آگاهی و افزایش وفاداری مشتری استفاده می‌شود و این مستلزم اختیار از بالا و آمادگی برای سرمایه‌گذاری در آینده است.

برندسازی در مورد استفاده از هر فرصتی است برای بیان اینکه چرا مردم باید یکی را نسبت به دیگری انتخاب کنند. تمایل به رهبری، پیشی گرفتن در رقابت فراتر از حد وظیفه و دادن بهترین ابزار به کارکنان برای رسیدن به مشتریان، از جمله دلایلی هستند که شرکت‌ها از برندسازی به عنوان اهرمی برای نفوذ بهره می‌برند. بهترین برنامه‌های هویتی، تجسم و پیشبرد برند شرکت با حمایت از برداشت مورد نظر است. هویت خود را در نقاط تماس برند بیسان می‌کند و به ذات و حقیقت فرهنگ شرکت تبدیل می‌شود – یک نماد ثابت که آن ارزش‌های اصلی و میراث آن است. استراتژی برند اثربخش، ایده متحد یگانه‌ای فراهم می‌کند که در آن همه رفتارها، اعمال و ارتباطات هم‌تراز هستند. آن را در سراسر محصولات و خدمات اعمال می‌کنند و در طول زمان موثر است. استراتژی‌های برندهای متمایز شده و قدرتمند رقابت را منحرف می‌کنند. آنها آسان صحبت می‌کنند، خواه شما مدیرعامل باشید یا یک کارمند. استراتژی برند مبتنی بر چشم‌انداز است، با استراتژی کسب و کار هماهنگ شده است، از ارزش و فرهنگ شرکت‌ها پدیدار شده است و نشان‌دهنده درک عمیق از نیازها و ادراکات مشتری است. استراتژی برند جایگاه‌بایی، تمایز، مزیت رقابتی و پیشنه‌ها ارزشمند و منحصر به فرد را تعریف می‌کند. هماهنگ کردن دیدگاه سازمان با تجربه مشتریان، هدف استراتژی برند است.

پشتیبانی از هر برند موثر، یک استراتژی جایگاه‌بایی است که پیش‌رانه برنامه‌ریزی و بازاریابی است، جایگاه‌بایی با ایجاد فرصت‌هایی در یک بازار که به طور مداوم در حال تغییر هستند و یک بازار که مصرف‌کنندگان را با محصولات و پیام‌ها اشباع کرده است، تکامل می‌یابد .

جایگاه‌بایی از تغییرات جمعیت شناختی، تکنولوژیک، چرخه بازاریابی، روندهای مصرف و مصرف‌کنندگان و شکاف‌ها در بازار استفاده می‌کند تا راه‌های جدیدی برای جذب مردم به دست آید. یک ایده بزرگ به عنوان روح سازمان در اطراف استراتژی، رفتار، اعمال و ارتباطات عمل می‌کند.

این اظهارات به سادگی در داخل به عنوان دیدگاه یک فرهنگ متمایز و خارجی بیان شده و همچون یک مزیت رقابتی کمک می‌کند تا مشتریان را انتخاب کنید .

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه ۲۱ شهریور ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۵۸ | 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: ۸۸۸۹۵۳۴۴ – ۸۸۸۹۵۳۴۱

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

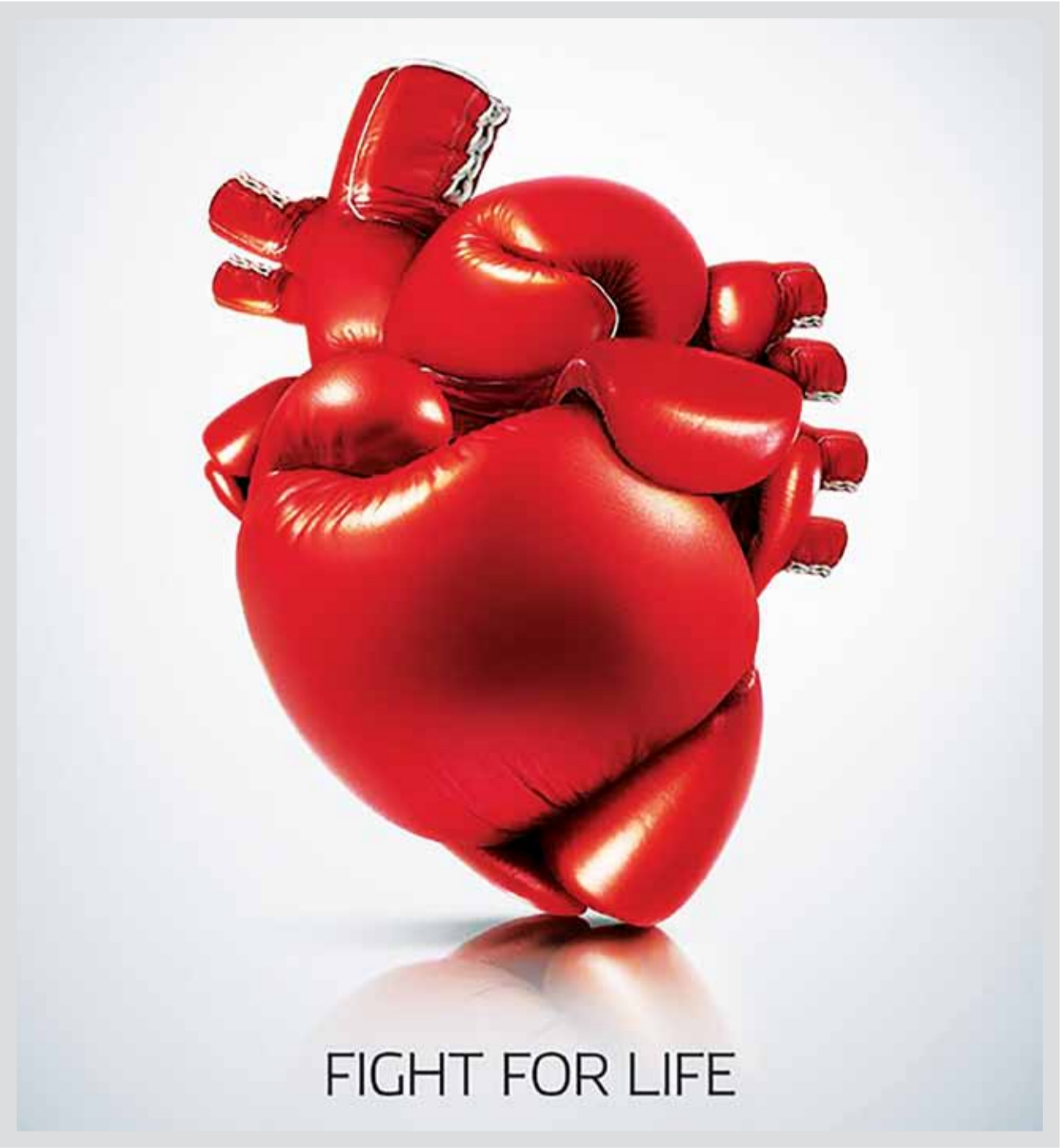
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

چرا در مهلت‌های طولانی کارها را به تعویق می‌اندازیم

کم‌اهمیت‌تر و غیرضروری را انجام بدهند. درواقع این نتایج، ترجیحات روانشناسی انسان را به ما نشان می‌دهد. بسیاری از ما این گزینه را به‌خوبی می‌شناسیم. ما به‌جای تنظیم گزارش درآمد یک پروژه، دائماً ایمیل‌های خود را پاسخ می‌دهیم. ما حاضریم یک آزمایش ساده پزشکی را (که ممکن است جان ما را نجات بدهد) به تعویق بیندازیم، تا به‌جای آن به یک فروشگاه معروف حراجی سر بزنیم.

معمولاً علت این است که وظایف فوری، دارای پاداش یا بازپرداخت‌های سریع و مشخص هستند، یا افراد می‌خواهند ابتدا وظایف فوری را تمام کنند و پس از آن به وظایف مهم بپردازند، اما مطالعات جدید نشان می‌دهد که ما گاهی وظایفی را در اولویت قرار می‌دهیم که بی‌اهمیت و ناچیز، اما فوری به نظر می‌رسند، حتی زمانی که این انتخاب به لحاظ مالی به ضرر ما است. به شیوه‌ای رفتار می‌کنیم که گویا وظایف فوری، جذابیت خاصی مستقل از پیامدهای خود دارند.

این الگوها برای مدیران و همه افرادی که مهلت‌های سررسید را تعیین می‌کنند، بسیار مهم هستند. این یافته‌ها نشان می‌دهند که چگونه باید قواعد یک بازی را تنظیم کرد: ددلاین‌های فوری برای وظایف ضروری، توجه افراد را جلب می‌کند. افرادی که این وظایف را به عهده می‌گیرند، به‌احتمال بیشتری کار خود را تکمیل می‌کنند، به‌احتمال کمتری کار را به تعویق می‌اندازند و بازهم به‌احتمال کمتری منابع و پول اضافی بابت این وظایف صرف می‌کنند.

اما گاهی اوقات اگر یک مسئولیت، ذاتاً پیچیدگی‌های بیشتری داشته باشد، یا اگر برخی از عوامل خارجی دخیل باشند، به مهلت‌های طولانی‌تری نیاز داریم. آیا در این صورت هم بهره‌وری کاهش می‌یابد؟ پاسخ تحقیقات به این سوال مثبت است.

زمانی که سررسید پروژه‌ها دور است، مدیران باید توجه کارمندان را به‌جای زمان و مهلت، به نتایج کار جلب کنند. یادآوری پاداش یا حق‌الزحمه‌ای که آن‌ها در پایان دریافت می‌کنند، روشی است که مؤثر واقع می‌شود. البته در مواردی، مهلت طولانی کارایی بیشتری دارد، مثلاً برای افرادی که همیشه به برنامه‌ریزی علاقه‌مندند، یا زمانی که می‌خواهیم پول‌مان را برای دانشگاه یا دوران بازنشستگی پس‌انداز کنیم. بسیاری از مردم این امور را نیمه‌کاره رها می‌کنند و برخی از افرادی نیز به این دلیل موفق می‌شوند که ارزیابی آن‌ها از تلاشی که باید روی کار بگذارند، بیشتر از انرژی واقعی موردنیاز است. در این حالت فشار مهلت سررسید، به‌عنوان تنظیم‌کننده و متعادل‌کننده برنامه عمل می‌کند.

منبع: **HBR/zoomit**

پارکینسون می‌گوید مهلت‌های طولانی‌مدت، مردم را به هدف‌گذاری‌های ساده‌تر سوق می‌دهد و به همین دلیل آن‌ها تلاش کمتر روی کار خود می‌گذارند، اما تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که مهلت‌های طولانی، پیچیدگی مسائل را در ذهن مردم بیشتر می‌کند. درحالی‌که قانون پارکینسون فقط تعهد زمانی را پیش‌بینی می‌کند، تحقیقات نشان می‌دهد که ددلاین‌های طولانی، روی تعهدات پولی نیز تأثیر می‌گذارد. بنابراین وقتی یک مسئولیت یا وظیفه، بوجه خاصی را می‌طلبد، بهتر است از مهلت‌های کوتاه‌تر استفاده کنیم.

تا این مرحله نتایج به‌دست‌آمده صرفاً به یک مهلت زمانی واحد مربوط می‌شوند، اما بسیاری از اوقات ما مجبوریم بین مهلت‌های متعدد توازن برقرار کنیم. یانگ و کریس هسی و منگ ژو (استاد بازاریابی دانشگاه هاپکینز) در یک مطالعه جداگانه این موضوع را موردبررسی قرار دادند که افراد، در برابر مهلت‌های متعدد چه واکنشی نشان می‌دهند. یعنی زمانی که برای وظیفی که از سطوح اهمیت متفاوتی برخوردارند، مهلت‌های مقرر چندگانه‌ای وضع شده است. نتایج تحقیقات نشان می‌داد که در این شرایط، افراد وظایف کم‌اهمیت با مهلت‌های کوتاه را به اهداف مهم با مهلت‌های طولانی‌تر، ترجیح می‌دهند. محققان این یافته را «اثر فوریت محض» نامیده‌اند. آن‌ها توضیح می‌دهند که چگونه محدودیت زمانی، بر انتخاب وظایف مختلف تأثیر می‌گذارد.

در آزمایش بعدی، محققان از دانشجویان یک دانشکده خواستند که یکی از این دو گزینه را انتخاب کنند: وظیفه اول را در مهلت کوتاهی انجام دهند و به‌عنوان پاداش، سه شکلات دریافت کنند، یا وظیفه دوم را در مهلت طولانی‌تر تکمیل کنند و پنج شکلات پاداش بگیرند. به دانشجویان اعلام شد که وظیفه اول «ورژانسی» است، درحالی‌که در حقیقت هر دو وظیفه مثل هم بود و تنها به پنج دقیقه زمان نیاز داشت. بیشتر دانشجویان، تمایل خود را به گزینه اول نشان دادند و از دریافت پاداش بیشتر صرف‌نظر کردند. چراکه گزینه اول، توهم «منقضی شدن» را در ذهن آن‌ها به وجود می‌آورد. مطالعات مشابه نیز ووی کارگران قراردادی حرفه‌ای – Amazon Mechan – cal Turk صورت گرفت. این کارگران به‌منظور کسب درآمد، باید هرروز ثبت‌نام می‌کردند وظایف مختلفی را انجام می‌دادند. در شرایط مشابه، این کارگران حاضر بودند ۸درصد از دستمزد خود را از دست بدهند تا فوراً کاری را به دست آورند. درواقع آن‌ها کار فوری را با مشخصه پرداخت کم می‌شناختند.

این مطالعات نشان می‌دهد که کارمندان، تمایل‌اند کارهای مهم و فوری را به تعویق بیندازند تا کارهای