

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینی

کلاف سردرگم خودروسازان و قطعه سازان

متقاضیان کی خودروهای
خود را تحویل می گیرند؟

عملی نشدن تعهدات شرکت های خودرویی برای تحویل

خودرو در چند ماه گذشته موجب سطح بالایی از

اعتراض های مردمی شده است. در ماه های گذشته...

یادداشت

ضعف مفاهمه اقتصاددانان
باسیاستمدارانعلی سرزعی
اقتصاددان

چندی پیش به اتفاق جمعی از دانش آموختگان اقتصاد به دیدن یکی از مسئولان ارشد کشور رفتیم. دوستان دانش آموخته اقتصاد نکاتی را در مورد کیفیت حکمرانی، فقدان نظریه پشتیبان سیاست ها و اشکالات نظام تصمیم گیری بیان کردند و هر از چندگاهی به اشتباه فاحش نظام تصمیم گیری در معرفی دلار ۴۲۰۰ تومان (موسوم به دلار جهانبگری) اشاره داشتند. مسئول مذکور نیز پس از صحبت دوستان اقتصاد خوانده شروع به طرح این مسئله کرد که حوزه تصمیم گیری از حوزه فعالیت نظری متفاوت است و انتظار می رود دانش آموختگان اقتصاد محدودیت های پیش روی تصمیم گیران را نیز دریابند. در ادامه ایشان به یک مسئله خاص اشاره کردند و آن مسئله سپرده گذاران موسسات غیرمجاز بود. ایشان می گفتند که می دانم همه شما معتقدید افزایش پایه پولی به اندازه مثلا ۳۵ هزار میلیارد تومان موجب افزایش نقدینگی قابل توجه در اقتصاد شد و بخشی از این تالطمت امروز ناشی از این گونه اقدام است، اما باید توجه داشت که در آن مقطع دو راه بیشتر وجود نداشت؛ یا باید برخورد سخت انتظامی با مردمی که در خیابان بودند و پول شان را می خواستند، صورت می گرفت یا باید بانک مرکزی این پول را می داد. ما به عنوان تصمیم گیر مصلحت را در گزینه دوم دیدیم. ادامه در همین صفحه

رهاورد پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی
برای بخش کشاورزیپیوستن به WTO
کشاورزی ایران را
رونق می بخشد؟

ایده شارژ کارت یارانه مطرح شد

تب کوپن الکترونیکی!

در هفته های اخیر با رسانه های شدن موضوع اعطای کوپن الکترونیکی و شارژ کارت های یارانه برای خرید کالاهای اساسی، پیگیری اخبار مربوط به توزیع کوپن در میان مردم با وسواس بیشتری دنبال می شود. به گزارش ایسنا، انوشیروان محسنی بندپی - سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، از تامین کالاهای اساسی در قالب وجه نقد و یا کوپن الکترونیکی خبر داده و گفته که برای طراحی بسته حمایت های اجتماعی چندین جلسه برگزار شده و برنامه اول ما «تامین کالاهای اساسی» است که یا مبلغ آن به کارت های خود افراد واریز می شود یا در قالب کوپن الکترونیکی ارائه می شود. وی اعلام کرده که طرح اعطای کوپن الکترونیکی در حد یک ایده است که هنوز نهایی نشده اما وزارت رفاه برای حمایت از خانواده های ایرانی و تمامی دهک های درآمدی در شرایط فعلی اقتصاد، تدابیری را پیش بینی کرده است. سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی...

نسبت غیرمنطقی تسهیلات به سپرده های بانکی در بانک های دولتی نشان می دهد

بانک های دولتی زیر فشار بودجه نویسی سیاسی
کمر خم کرده اند

مدیریت و کسب و کار

افزایش مسئولیت های ما یک منلی
مدیر عامل جدید فیات کرایسلر

- ۵ نمونه از بدترین خصوصیات رهبری
- ۳ ویژگی اصلی کار آفرینان اجتماعی
- چرا بازاریابی جدید به CXM وابسته است
- بررسی و تحلیل برچسب قیمت
- چرا باید لوگوی برندتان را بسیار ساده طراحی کنید؟
- صبحانه با طعم فیل

۸ تا ۱۶

ضعف مفاهمه اقتصاددانان با سیاستمداران

ادامه از همین صفحه
بباید یک بار دیگر با هم این گفت و گو را بازخوانی کنیم. سیاستمداران، اقتصاددانان را به اجرائی نبودن توصیه ها متهم می کنند. تعبیری که عموما برای متهم کردن دانشگاهیان و دانش آموختگان اقتصاد استفاده می شود، تئوریک بودن توصیه ها است. مقصود از این حرف این است که توصیه های اجرایی عملی ندارند. این حرف یک جنبه درست و یک جنبه نادرست دارد.
جنبه نادرست این مسئله این است که کنار زدن عالمان به بهانه تئوریک حرف زدن، در واقع دهن کجی به علم است. یا ما از بن دندان باور داریم که علم برای تمشیت امور واقعی و روزمره مفید است یا باور نداریم. واقعیت این است که علم مستیزی ما ایرانیان گاه به این شکل است که علم را به عنوان یک امر لوکس و زینتی تایید می کنیم ولی عالمان و حاملان علم را به بهانه علم از میدان به در می کنیم و به دیدگاه های شان وقعی نمی نهیم. بیشتر مدیران کشور کسانی هستند که اتفاقا کارنامه درسی و علمی خوبی ندارند و پیوسته دنبال آن هستند که این ضعف خود را با تکیه بر اجرائی بودن و تجربه عملی داشتن نهنه جبران کنند، بلکه در میدان رقابت، رقیبان دانشگاهی را با انگ حرف های کتابی و نظری زدن از میدان به در کنند. واقعیت آن است که نظریه های علمی برای حل مشکلات عملی شکل گرفته اند و بر حسب توفیقات آنها در حل مشکلات بشر اعتبار پیدا کرده اند.

جنبه درست این مسئله آن است که برخی دانش آموختگان از دانش روزآمدی برخوردار نیستند و به نظریه های قدیمی که دیگر برای مسائل امروز کارگر نیستند اتکاف می کنند. هنر مشاوره به سیاستمداران سیاستگذار آن است که از بین نظریه های موجود، از نظریه ای استفاده شود که بیشترین تناسب را با مشکل موجود داشته باشد. ضعف دانش برخی دانشگاهیان موجب می شود که نظریه های کمی در انبان آنها وجود دارد و هر مسئله ای را می خواهند با توسل به همان چند نظریه در اختیارشان حل و فصل کنند. مشکل دیگر آن است که در بسیاری از مواقع، اقتصاددانان راه حل های فنی ارائه می کنند ولی ملاحظات اقتصاد سیاسی برای اجرا را در نظر نمی گیرند. مثلا توجه ندارند که راه حل درست آن ها با منافع سیاستگذار همسو نیست و به همین دلیل سیاستگذار انگیزه اجرای آن سیاست را ندارد. به همین دلیل امروزه اقتصاد سیاسی سیاستگذاری اقتصادی بیش از پیش مورد توجه نهادهای توصیه گر بین المللی است.

حال بباید به مثالی که مطرح شد - یعنی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز - برگردیم. درست است که این موسسات غیرمجاز بودند و کسانی که سپرده های خود را در این مراکز قرار دادند اشتباه کردند و باید هزینه اشتباه خود را بپردازند، اما در عین حال باید توجه داشت که حکومت نیز در عدم ممانعت از فعالیت این موسسات و عدم تعطیل کردن زود هنگام آنها مقصر است. به همین دلیل دولت ناگزیر بود که بابت سهمی که در این تقصیر داشت هزینه بپردازد، لذا دیدگاه کسانی که می گفتند هیچ پرداختی نباید به این دسته از سپرده گذاران صورت گیرد نه منطقی بود و نه با ملاحظات اقتصاد سیاسی سازگار بود، زیرا سرکوب این تعداد از مردم هزینه سیاسی سنگینی را به حکومت تحمیل می کرد. از سوی دیگر تصمیم دولت که با فشار مجلس اتخاذ شد یعنی پرداخت پول توسط بانک مرکزی نیز صحیح نبود زیرا ۳۵ هزار میلیارد تومانی که توسط بانک مرکزی پرداخت شد نقدینگی به اندازه ۲۵۰ هزار میلیارد تومان در اقتصاد ایجاد کرد و همین امر بخشی

از تلاطمات ارزی و اقتصادی امروز را توضیح می دهد.

اگر سیاستمداران تصور نمی کردند که همه اقتصاددانان ملاحظاتی آنها را نمی بینند، می توانستند به توصیه های دیگری برسند که از راه حل پرداخت از بانک مرکزی بهتر بود. یک راهی که به نظر اینجانب می رسد این بود که این پول به شکل مستقیم از جامعه گرفته شود. مثلا دولت اعلام می کرد که قصد دارد مبلغ مذکور را به عنوان مالیات روی حساب هایی که از یک حد بیشتر سپرده داشتند به شکلی سرشکن کند. این امر قطعاً واکنش صاحبان آن سپرده ها را به دنبال می داشت زیرا نمی خواستند که بابت خطای بخش دیگری از جامعه از سپرده های شان کاسته شود. همین امر بحثی را در جامعه ایجاد می کرد که آیا دولت موظف است همه زیان سپرده گذاران غیرمجاز را جبران کند یا نه؟ قطعاً مخالفت بخش بزرگی از جامعه در قبال کاستن از حساب های شان موجب می شد تا دولت قدرت مقاومت بیشتری در قبال اعتراضات سپرده گذاران غیرمجاز پیدا کند. دقت کنید حتی لازم نبود که دولت این وعده اش را عملی کند، اما صرف طرح موضوع موجب می شد که بخش بزرگ جامعه در مقابل فشار سپرده گذاران موسسات غیرمجاز قرار گیرد و دولت از زیر این فشار بیرون آید.

متأسفانه دولت راهی را انتخاب کرد که دو مشکل بزرگ داشت. اشکال اول این بود که این روش تورمزا بود، زیرا نقدینگی را به شدت افزایش داد و همین افزایش نقدینگی امروز بالای جان اقتصاد شده است. متأسفانه بار تورم بیشتر روی اقشار ضعیف سرشکن می شود نه اقشار غنی. به عبارت دیگر ما هزینه اشتباه بخشی از جامعه (یعنی سپرده گذاران در موسسات غیرمجاز) را بیشتر روی فقرای بی زبانی که قدرت دفاع از خود ندارند سرشکن کردیم که به هیچ عنوان منطقی و منصفانه نبود. آنها که هیچ پس اندازی نداشتند که در موسسات مجاز یا غیرمجاز سپرده گذاری کنند، بار اصلی خطای کسانی را بر دوش گرفتند که پول خود را در موسسات غیرمجاز سپرده گذاری کردند تا سودهای غیرعادی دریافت کنند. اشکال دوم این روش آن بود که چون پول از کیسه بانک مرکزی برداشته می شد و توده مردم نمی دانستند که برداشت از کیسه بانک مرکزی چه تبعات وخیمی به دنبال داشت، هیچ مقاومت اجتماعی در برابر سپرده گذاران موسسات غیرمجاز شکل نگرفت. به همین دلیل آنها توانستند حداکثر فشار را بر نظام تصمیم گیری وارد کنند تا همه پول خود را باز پس گیرند؛ در حالی که اگر بحث اجتماعی در قبال این مسئله ایجاد می شد، احتمالاً دولت به اینجا می رسید که بخشی از این زیان را جبران کند نه همه آن را! و آن جبران زیان نیز تورمزا نبود! آیا این راه حل بهتر نبود؟

راهی که دولت پیمود عملاً این بود که بازم از حساب همه افراد جامعه مبلغی را کسر کرد اما این بار این کار را به شکل مخفی و از طریق تحمیل تورم (مالیات تورمی) انجام داد. همانطور که گفته شد، برنده این راه حل سپرده گذاران موسسات غیرمجاز و بازندگان آن همه جامعه و خصوصاً اقشار فقیر بدون پس انداز بودند. واقعا کدام راه حل بهتر بود؟

مفاهمه بهتر اقتصاددانان و سیاستمداران منوط به آن است که اولاً

سیاستمداران احترام واقعی برای علم قائل باشند و ثانیاً اقتصاددانان

تلاش کنند خود را در جای سیاستمداران بگذارند و جهان را از چشم

آنها ببینند و تلاش کنند تا با مطالعه احوال زمان و احوال سیاستمداران

محدودیت ها و قیود آنها را بیشتر درک کنند.

منبع: ایسنا

زنجیره اعتماد، کامل می شود

گشایش اعتبارات اسنادی داخلی

- تسهیل مبادلات تجاری
- انعطاف پذیر با نیاز مشتری
- کارمزد گشایش به مراتب کمتر از سود تسهیلات
- اطمینان از پرداخت وجه
- توجه به کیفیت کلای مورد معامله

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۸۰۰۰ | www.bpi.ir | @bankpasargad

دریچه

رشد ۱،۸درصدی در بهار امسال به روایت بانک مرکزی

بخش صنعت

از رشد اقتصادی جا ماند

بانک مرکزی نرخ رشد اقتصادی کشور در سه‌ماهه نخست امسال را ۱،۸درصد اعلام کرده که ۱،۱درصد آن به مدد اثرگذاری بخش نفت بوده است. در این فصل صنعت با رشد منفی ۱،۵درصدی ترمز رشد را کشیده و بخش عمده رشد ۰،۷درصدی بخش غیرنفتی اقتصادی از فعالیت بخش‌های معدن و حمل‌ونقل حاصل شده است.

براساس آنچه بانک مرکزی اعلام کرده، نرخ رشد اقتصادی ایران در بهار ۱۳۹۷ به ۱،۸درصد رسیده است و بخش‌های نفت، معدن و حمل‌ونقل بیشترین اثرگذاری را در آن داشته‌اند. طبق محاسبات بانک مرکزی، نرخ رشد بخش نفت در بهار امسال ۵،۲درصد بوده که نسبت به رشد ۰،۹درصدی بهار سال قبل افزایش قابل‌توجهی را تجربه کرده و ۱،۱درصد از کل رشد اقتصادی بهار امسال را به خود اختصاص داده است. بر این اساس رشد اقتصادی بهار امسال بدون احتساب نفت فقط ۰،۷درصد است.

نکته قابل‌توجه در آمارهای رشد اقتصادی بهار، رشد منفی ۱،۵درصدی بخش صنعت است که از دلایل عمده آن می‌تواند عدم بهبود فضای کسب‌وکار و همچنین تشدید فشارهای اقتصادی به حوزه تولید باشد. رشد این بخش در بهار سال گذشته ۵،۴درصد بوده و پایین‌ترین رشد تجربه شده آن ۴،۴درصد در پاییز ۹۶ محاسبه شده است.

همچنین در این فصل علاوه بر بخش صنعت، بخش‌های خدمات بازرگانی، رستوران و هتلداری، خدمات عمومی و خدمات اجتماعی منفی بوده است.

برآورد ارزش افزوده فعالیت‌های مختلف اقتصادی در سه‌ماهه اول سال ۹۷ نشان می‌دهد که افزایش نرخ رشد تولید ناخالص داخلی را بیشتر ناشی از افزایش ارزش‌افزوده فعالیت‌های «نفت»، «حمل‌ونقل، انبارداری و ارتباطات»، «برق، گاز و آب» و «خدمات مستغلات و خدمات حرفه‌ای و تخصصی» جست‌وجو کرد.

به‌طور کلی، برآورد ارزش افزوده فعالیت‌های مختلف اقتصادی در سه‌ماهه اول سال ۹۷ نشان می‌دهد که علت عمده افزایش نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در افزایش ارزش افزوده فعالیت‌های نفت، حمل و نقل، خدمات و ارتباطات، برق، گاز و آب، و خدمات مستغلات و خدمات حرفه‌ای و تخصصی است. سهم ارزش افزوده هر یک از این فعالیت‌ها در نرخ رشد ۱،۸درصدی تولید ناخالص داخلی در فصل اول سال ۹۷، به ترتیب ۱،۲، ۰،۵، ۰،۱ و ۰،۱ واحد درصد است.

در سه‌ماهه اول سال ۹۷ ارزش افزوده بخش کشاورزی به قیمت‌های ثابت سال ۹۰، ۱۰۳،۱ هزار میلیارد ریال برآورد شده که نسبت به دوره مشابه سال قبل ۰،۳درصد بیشتر است. برآوردها نشان می‌دهد که تولید محصولات زراعی و باغی در سال ۹۷، نسبت به مدت مشابه در سال گذشته به ترتیب ۲،۱ و ۳،۶ درصد و تولید محصولات دامی ۵درصد رشد یافته است. ارزش افزوده بخش معدن به قیمت ثابت سال‌های ۹۰ در سه‌ماهه اول سال ۹۷ به ۴۰۱،۱ هزار میلیارد ریال رسیده که ۵،۲درصد رشد را نسبت به بهار ۹۶ نشان می‌دهد. نتایج حاصل از محاسبات اولیه در این زمینه نشان‌دهنده آن است که افزایش نرخ رشد ارزش افزوده این گروه به‌طور عمده ناشی از افزایش صادرات نفت خام، تولید میعانات گازی و افزایش تولید و صادرات گاز طبیعی نسبت به دوره مشابه سال قبل است.

در بخش صنعت شاخص تولید کارگاه‌های بزرگ صنعتی که ۷۰درصد ارزش افزوده بخش صنعت را پوشش می‌دهد، در بهار ۹۷ نسبت به بهار ۹۶، ۵، ۰۵درصد کاهش یافته است. البته بانک مرکزی اعلام کرده که از ۲۴ رشته فعالیت عمده صنعتی در سه‌ماهه اول سال ۹۷، یازده رشته با ضریب اهمیت ۴۹درصد به رشد مثبت رسیده است.

در بخش ساختمان، ارزش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در مناطق شهری به قیمت‌های جاری در بهار ۹۷ نسبت به دوره مشابه ۱۸،۹درصد رشد یافته است. نرخ رشد ارزش افزوده ساختمان براساس قیمت‌های ثابت سال ۹۰، ۰،۱درصد برآورد شده است.

برآوردهای مقدماتی بانک مرکزی نشان می‌دهد که صادرات کالا و خدمات به قیمت جاری طی سه‌ماهه اول سال ۹۷، ۸۱،۲درصد افزایش یافته است. رشد صادرات کالاها و خدمات به قیمت‌های ثابت سال ۹۰ اما معادل ۱۰درصد بوده است. در سه‌ماهه اول سال ۹۷، ارزش دلاری واردات کالا و خدمات به ترتیب ۰،۴ و ۸،۴درصد رشد یافته است و با توجه به تغییرات نرخ ارز و سطح عمومی قیمت کالا‌های وارداتی، واردات کالا و خدمات به قیمت جاری در سال ۹۷، ۴۵،۴درصد و به قیمت‌های ثابت سال ۹۰، ۳،۲درصد بیشتر شده است.

در فصل اول سال ۹۷، هزینه‌های مصرف‌نهایی بخش خصوصی -۳،۰ درصد محاسبه شده است. هزینه‌های نهایی بخش دولتی ۳،۹درصد بوده و تشکیل سرمایه ثابت ناخالص -۰،۸ درصد محاسبه شده است. تشکیل سرمایه ثابت ناخالص متشکل از دو بخش ساختمان و ماشین‌آلات است. نرخ رشد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در دو بخش یاد شده در سه‌ماهه سال ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال قبل ۱،۹ و -۵،۲درصد بوده است. نرخ رشد ۱،۹درصدی تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در بخش ساختمان به دلیل افزایش تشکیل سرمایه ساختمان بخش دولتی، علی‌رغم کاهش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی حاصل شده است. علت کاهش تشکیل سرمایه در بخش ماشین‌آلات هم کاهش واردات کالا‌های سرمایه‌ای و کاهش تشکیل سرمایه ماشین‌آلات تولیدشده داخلی در سه‌ماهه اول سال ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال قبل است.

بانک مرکزی اعلام کرده که محاسباتی که نتیجه‌اش رشد ۸،۸درصدی اقتصاد در بهار سال جاری است، در معرض تجدیدنظر قرار دارد و براساس برآوردهای اولیه تهیه شده است.

آیا اقتصاد ایران به سرنوشت ونزوئلا دچار خواهد شد؟ راه‌های کنترل نقدینگی چیست؟ آیا ابرتورم در راه است و پس از تجربه تورم تکریمی در دولت یازدهم حالا باید در انتظار تورمی همانند آنچه در اقتصاد ونزوئلا اتفاق افتاده، باشیم؟ این‌ها پرسش‌ها و سوالاتی است که این روزها در ادبیات و گفت‌وگوهای اقتصادی ایران درباره آن بحث می‌شود و برخی از منتقدان درباره امکان ونزوئلایی شدن اقتصاد ایران گمانه‌زنی می‌کنند.

در همین ارتباط، کامران ندری، عضو هیات علمی پژوهشکده پولی و بانکی و محمدقلی یوسفی، اقتصاددان و عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی با حضور در خبرآنلاین درخصوص احتمال ونزوئلایی شدن، ابرتورم و راهکارهای کنترل نقدینگی در اقتصاد ایران به مناظره پرداختند. هرچند چشم‌انداز پیش روی اقتصاد ایران برای کامران ندری تفاوت‌های فراوانی با آنچه محمدقلی یوسفی ترسیم می‌کرده داشت، اما هر دو معتقد بودند که وضعیت اقتصاد ایران غیرعادی است. متن صحبت‌های این دو اقتصاددان را در ادامه می‌خوانید.

آنچه در بازارهای ایران می‌گذرد، غیرعادی است؛ بسیاری نقدینگی سرگردان در جامعه را عامل بهم‌ریختگی بازارها در شرایط کنونی می‌دانند و معتقدند که با مدیریت نقدینگی می‌توان از دام تورم فزاینده پیش رو جست. نظر شما در این خصوص چیست؟

ندری: مسئولیت مدیریت نقدینگی در جامعه با بانک مرکزی است. حالا لازمه عملکرد درست این سیستم چیست؟ اول باید به این نهاد قدرت و اقتدار لازم را دهید؛ بانک مرکزی کشور از آن اقتدار لازم هیچ‌گاه برخوردار نبوده است؛ نه به لحاظ قانونی و نه در عمل، بنابراین حاکمیت برای پیشبرد اهداف و مقاصد سیاسی خود معمولاً به رشد نقدینگی متوسل شده و با خلق پول و اعتبار دست‌به‌انجام امور می‌زنند. برای نمونه، مسکن‌مهر را با خلق پول و اعتبار، تامین مالی کردند و یا حتی بخشی از یارانه‌هایی که به مردم پرداخت شد، در زمان خود با خلق پول و اعتبار توسط بانک مرکزی تامین اعتبار شد. در دوره جدید بسیاری از فعالیت‌هایی که بانک‌ها در حال انجام دادن هستند نیز با خلق پول و اعتبار است؛ در حالی که ظاهراً در حال انجام فعالیت‌های عمرانی هستند، اما در نهایت این فعالیت عمرانی با خلق پول و اعتبار، تامین مالی شده است. اکنون عامل اصلی رشد نقدینگی، افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی است و ریشه مشکلات ما از ناحیه رشد بالای نقدینگی به وضعیت نامناسب بانک‌ها و عدم توانایی بانک مرکزی در کنترل این وضعیت است.

یوسفی: نقدینگی معلول است و علت محسوب نمی‌شود. این‌که بگوییم نقدینگی این مشکلات را ایجاد کرده و در رسانه‌ها تاکید می‌کنند که مشکل ما نقدینگی است و کسی هم نمی‌پرسد که نقدینگی را چه کسی آورده، زیرا از آسمان نمی‌آید و کارکرد مستقل خود را ندارد، بنابراین باید پرسید چه عواملی باعث افزایش نقدینگی شده است. بخشی مربوط به آن چیزی است که آقای ندری اشاره کرد؛ بانک‌ها خلق پول می‌کنند، اما سوال است که چرا بانک‌ها این کار را می‌کنند و باید بگردیم به ریشه مسائل، زیرا در اقتصادهایی مانند ایران که متکی به درآمد نفتی است، بخشی از نقدینگی به صورت طبیعی ذاتی است و هر کس که آن را نادیده بگیرد، درکی از اقتصاد و شرایط ایران ندارد.

بخش مهمی از مطالبات بانک‌ها در اصل بدهی‌های دولت است. با وجود این‌که در ۴سال اخیر بین سال‌های ۹۲ تا ۹۶ که بانک مرکزی اطلاعات را داده است، صادرات روزانه نفت ما از یک میلیون و ۴۳۵ هزار بشکه در سال ۹۲ به روزانه ۲ میلیون و ۳۲۴ هزار بشکه در سال ۹۶ افزایش یافته، یعنی در همین مدت بدهی دولت و شرکت‌های دولتی به سیستم بانکی یعنی بیش از ۷۶درصد افزایش یافته و یک هزار و ۴۶۶ هزار میلیارد ریال به ۲هزار و ۵۸۳،۳ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است؛ مفهوم این بدهی دولت به سیستم بانکی یعنی نقدینگی که بانک‌ها با خلق پول کرده و یا از بانک مرکزی استقراض می‌کنند. بانک مرکزی نیز بانک دولت است و در نهایت دولت روزبه‌روز بزرگ می‌شود. بدل این وضع چیست؟! اگر تولید وجود داشت قطعاً فشار تورمی کمتر بود، چون تولید در داخل کشور وجود ندارد. برای مثال در بازه زمانی سال‌های ۹۳ تا ۹۶ چرا فعالیت‌های تولیدی کاهش پیدا کرده است؟ سهم صنعت و معدن از تولید ناخالص داخلی از ۱۴،۹درصد سال ۹۳ به حدود ۱۳درصد در سال ۹۶ کاهش پیدا کرده است. سهم کارهای خدماتی نیز ۵۶،۲درصد افزایش یافته و سرمایه‌گذاری به روی

فقط یک بانک مرکزی مستقل می‌تواند رشد نقدینگی را مهار کند

نقدینگی معلول است نه علت



رشد اقتصادی و رفاه ایجاد کند.

من معتقدم اگر نفت و بانک مرکزی را از دست حاکمیت بگیریم، آن موقع مجبورند حتی در سیاست خارجی نیز منطقی فکر کنند. در سیاست‌های فرهنگی هم نیز مجبورند منطقی فکر کنند. اگر بتوانیم از سد نفت و بانک مرکزی عبور کنیم، موفق می‌شویم زیرا همه کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه این کار را انجام داده‌اند و یا در حال انجام دادن هستند، بنابراین آن زمان می‌توان انتظار داشت تصمیم‌گیری‌هایی که مسئولان در حوزه‌های مختلف سیاست داخلی و خارجی، برنامه‌های فرهنگی و... می‌گیرند تا حدودی منطقی‌تر شود.

بسیاری از تحلیلگران این روزها درباره ونزوئلایی شدن اقتصاد ایران صحبت می‌کنند، این امر را محتمل می‌دانید؟

ندری: این مساله به آستانه تحمل باز می‌گردد و در کشوری مثل ونزوئلا می‌بینید که تورم یک میلیون درصدی وجود دارد و فروپاشی اقتصادی اتفاق نمی‌افتد. شاید صادره نیز آنجا بگوید ما بحران نداریم، زیرا بالاخره سیستم سرپاست، اما در مقابل در یک کشور دیگر تورم ۱۰درصدی باعث از هم پاشیدگی شود، فکر نمی‌کنم اقتصاد ما مانند ونزوئلا شود چرا که ساختارهای اقتصاد ما بسیار متفاوت است. سیستم سیاسی و اقتصادی کشور ما در قیاس با ونزوئلا بسیار قوی‌تر و مستحکم‌تر است البته منظور من این نیست در آینده فشار به مردم تشدید نمی‌شود بلکه می‌گویم شبیه ونزوئلا نمی‌شویم.

فکر می‌کنم با ادامه این روند تورم افزایش پیدا می‌کند، اما این مساله با تبدیل شدن به اقتصاد ونزوئلا بسیار متفاوت است. باید گفت ممکن است در یک سال یعنی تا پایان سال جاری و حتی سال ۹۸ به تورم ۴۰درصدی برسیم، منتها اگر رشد نقدینگی همین ۲۰درصد باشد، به ابرتورم و تورم یک میلیون درصدی و موارد این‌چنینی تبدیل نمی‌شود.

در این فضا دو خطر جدی وجود دارد. یکی مشکلات بانک‌ها که ممکن است کنترل نقدینگی را سخت‌تر از این شرایط که هست، بکند و دوم این‌که این تورم و افزایش قیمت‌ها با دستمزدها هیچ سازگاری ندارد. اگر بخواهید دستمزدها را تعیین کنید و در مقابل دولت منابعی نیز نداشته باشد، ممکن است به خلق پول روی بیاورد و خطرآفرین بشود. این‌که ظرف ۶ماه یا یک سال تبدیل به اقتصاد ونزوئلا شویم، احتمال بالایی وجود ندارد، اما آن را رد نمی‌کنم.

ممکن است سال آینده تورم بالا داشته باشیم و تا پایان سال ممکن است بین ۲۰ تا ۳۰درصد تورم افزایش داشته باشد، اما این‌که یک‌دفعه ۶۰درصد شود، برای امسال بعید است اتفاق بیفتد. می‌توانیم در همین ساختار بهتر از این عمل کنیم و می‌توانیم جلوی رشد شدید قیمت‌ها را بگیریم. کشور ما به لحاظ کارشناسی هم بخواهیم در نظر بگیریم، از اقتصاد ونزوئلا بسیار متفاوت‌تر و قوی‌تر است. صحبت‌های مداوم اقتصاددانان نقش بازدارنده ایفا می‌کند تا به سمت ونزوئلا شدن برویم. ظرفیت کشور ما به مراتب بسیار بیشتر از ونزوئلا است.

یوسفی: امیدوارم پیش‌بینی‌های آقای ندری درست از آب در بیاید و ما تبدیل به ونزوئلا نشویم، اما آنچه من می‌بینم حرکت در همین مسیر است. شما می‌گویید تورم ۴۰درصدی و ۶۰درصدی در سال آینده من می‌گویم تورم همین حالا ۲۰۰ تا ۳۰۰درصد است. کافی است تغییرات نرخ ارز را ببینید.

ندری: اتفاقاً برخی این موضوع را طرح می‌کنند، به عنوان مثال برخی تحلیلگران می‌گویند ایران وارد مرحله ابرتورم شده، اما هنوز این اتفاق رخ نداده است.

یوسفی: تورم میانگین چند صد قلم کالا است و بارها گفته‌ام شما یک عدد از میانگین ۳۰۰ یا ۴۰۰ کالا بگیرید، معنایی ندارد. اگر به عنوان یک میانگین بخواهیم در نظر بگیریم، به نظر بهترین میانگین نرخ ارز است که از ۳۵۰۰ تا ۴هزار تومان در چند سال گذشته به ۱۴ هزار تومان رسیده است، بنابراین باید گفت حدود ۴۰۰درصد نرخ ارز تغییر کرده و بالا رفته است.

ندری: تورم یک میلیون درصدی در ونزوئلا هم با همین شاخصی اندازه‌گیری شده که در ایران مورد استفاده قرار می‌گیرد. از این منظر من ونزوئلایی شدن را محتمل نمی‌دانم.

یوسفی: اما اگر رفتارها و شیوه‌ها تغییر نکنند، بی‌تردید ما در این مسیر گام برمی‌داریم. منظورم این نیست یک ماه بعد به این سرنوشت دچار می‌شویم بلکه در میان مدت، یک سال بعد یا کمتر و بیشتر بدون اصلاح روش‌ها با این مشکل روبه‌رو خواهیم شد.

ماشین‌آلات بخش خصوصی که شاخص بسیار خوبی برای انگیزه کسب‌وکار محسوب می‌شود، از ۸،۲درصد سال ۹۳ به ۶،۵درصد در سال ۹۶ کاهش یافته است. بدتر از این همچنین سهم سرمایه‌گذاری ماشین‌آلات دولتی از ۱،۹درصد به کمتر از یک درصد کاهش یافته است. این ارقام واقعاً تاسف‌بار است که با وجود این همه صادرات نفت و استقرار از سیستم بانکی می‌بینیم، سرمایه‌گذاری برای تولید صورت نگرفته است.

تنها امید ایران، این است که بتواند از طریق صنعت پیشرفت کند و اگر بخواهد از وابستگی به درآمدهای نفتی رها شود، باید صنایع کارخانه‌ای را توسعه دهد. براساس اجماعی که برای توسعه هزاره در سازمان ملل وجود داشت، پیش‌بینی شده بود که کشورهای توسعه‌نیافته باید کاری کنند که سهم صنعت در سال ۲۰۰۰ به ۲۵درصد برسد. در ۴ سال اخیر سهم صنعت از ۱۴،۹درصد به ۱۲درصد کاهش پیدا کرده که نشان می‌دهد نه‌تنها مقدار ناچیزی نسبت به میزان ۲۵درصد بوده که متوسط تمام کشورهای در حال توسعه، نه کشورهایی که پتانسیل و امکانات گسترده‌ای مثل ایران دارند، بنابراین باید گفت نه‌تنها به آن سمت حرکت نکرده‌ایم، بلکه وضعیت بدتر شده است.

آیا میبخت تمرکز بر تولید را به عنوان یک نقطه مهار نقدینگی می‌پذیرید؟

ندری: رشد تولید هیچ‌گاه به اندازه رشد نقدینگی نمی‌شود و اصلاً امکان‌پذیر نیست. بهترین اقتصادهای دنیا نیز ممکن است در کوتاه‌مدت رشد ۲۰درصدی در یک یا ۲ سال تجربه کرده باشند؛ بالاترین متوسط رشد متعلق به کشور چین است. برای دوره‌ای ۱۰درصد بوده و بعد به ۷درصد کاهش پیدا کرده است، بنابراین هیچ‌وقت تولید نمی‌تواند خود را نقدینگی برساند، نقدینگی را در کوتاه‌ترین مدت و حتی یک شب می‌توانید به سرعت افزایش دهید و توجیه و دلیل هم می‌توان برای این کار ارائه داد اما رشد تولید در این شرایط امکان‌پذیر نیست. حال یک نکته را در نظر بگیرید؛ اگر

شما هر کاری کنید، نمی‌توانید رشد تولید را به پای رشد نقدینگی برسانید. در ۴دهه گذشته در کشور ما این مساله اتفاق نیفتاده و البته مواردی که آقای یوسفی مطرح کرد، همه درست است، اما باید بفهمیم رشد نقدینگی در بلندمدت به رشد تولید کمکی نمی‌کند، بلکه نقدینگی در کوتاه‌مدت ممکن است موثر باشد، اما نتیجه در بلندمدت حتماً تورم است و رشد تولید همواره کمتر از رشد نقدینگی بوده است.

بسیاری از اقتصاددانان توصیه می‌کنند که درآمدهای نفتی را باید به اندازه وارد اقتصاد کنید. این‌که درآمد دارید و بیشتر بفروشید، اشکالی ندارد اما نمی‌توانیم همه درآمد را وارد اقتصاد کنیم. این اشتباهی بود که رژیم سابق هم مرتکب شدند. درآمدهای نفتی که بالا رفت، فکر کردند می‌توانند اوضاع را کن‌فیكون کنند و همه درآمدهای نفتی را وارد اقتصاد کردند؛ در حالی که اقتصاد ظرفیت این را نداشت و پس از انقلاب نیز ما در مقاطع مختلف همان اشتباه را به شکل‌های مختلف تکرار کردیم. متأسفانه با اطلاعاتی از تاریخ نداریم و یا نمی‌خواهیم درس بگیریم. این مواردی که اکنون در حال اتفاق افتادن است، نه‌تنها در کشورهای دیگر اتفاق افتاده، بلکه خودمان نیز تجربه کرده‌ایم و از تجربیات خود نیز درس نگرفته‌ایم، بنابراین بنده فکر می‌کنم اگر بتوانید استقلال به معنای واقعی کلمه به بانک مرکزی دهید و یک بانک حرفه‌ای ایجاد کنید، با تخصص لازم که تصمیم‌گیری‌های آن حرفه‌ای باشد، می‌توان مشکل نقدینگی را حل کرد، اما به این معنا نیست که با حل آن، رشد اقتصادی ایجاد می‌شود.

ما اکنون سه مشکل را با هم داریم؛ رشد اقتصادی که نداریم، ظرفیت تولیدی که ایجاد کرده‌ایم را نمی‌توانیم استفاده کنیم و در نهایت تورم به عنوان مشکل سوم مطرح است. در کشورهای دیگر که مشکلات اقتصادی دارند، حداقل مساله تورم را حل کرده‌اند. معدود کشورهایی در دنیا هستند که نتوانسته‌اند مساله تورم را حل کنند. حل کردن مساله تورم به این معنا نیست که رشد اقتصادی بسیار بالایی را می‌توانید تجربه کنید. اگر بخواهیم منطقی حرکت کنیم، تنها کاری که باید انجام دهیم، این است که مساله تورم را که چند دهه است وبال گردن ما شده است، حل کنیم، زیرا حل مساله تورم نیازمند تغییر نگرش است، یعنی حاکمیت باید متوجه باشد نمی‌توان روی درآمدهای نفتی برای رشد اقتصادی حساب زیادی باز کرد و به تدریج این درآمدها وارد اقتصاد شود و همچنین بفهمند که خلق پول نمی‌تواند برای ما

حمل و نقل ریلی

ثبت ۱.۵ میلیون ترابرد از شهریورماه ۹۵ تاکنون
چند نفر از اپراتورهای تلفن همراه
مهاجرت کردند؟

مدیرکل دفتر نظارت بر سرویس‌های ارتباطی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با بیان اینکه تقریباً نیمی از درخواست‌های ترابرد از آغاز این طرح موفق بوده، اعلام کرد در چهار ماه اخیر، ۹۰ درصد درخواست‌های ترابرد موفق بوده است. به گزارش ایسنا، طرح ترابردپذیری شماره‌ها (MNP) در طول سال‌ها درگیر اما و اگرهایی بود که در نهایت از سال ۱۳۹۵ اجرایی شد. به موجب این طرح، شرایطی فراهم می‌شود که مشتریان با حفظ شماره خود بتوانند اپراتور ارائه‌دهنده خدمات خود را عوض کنند. البته فرآیند ترابرد شرایط خاص خود را دارد و ممکن است برخی از درخواست‌های ترابرد از سوی مشتریان با موافقت مواجه نشود. احراز نشدن هویت مانند تطابق نداشتن مشخصات اعلام‌شده با مشخصات دارنده شماره، رعایت نکردن ترابرد نظیر به نظیر مانند درخواست ترابرد سیم‌کارت دائمی به اعتباری و برعکس، فعال نبودن سیم‌کارت، فعال بودن کمتر از سه ماه سیم‌کارت شماره مورد درخواست برای ترابرد و پرداخت نکردن به‌موقع صورتحساب اولیه صادرشده از اپراتور فرستنده توسط مشترک در سیم‌کارت‌های دائمی از دلایل رد درخواست ترابرد عنوان شده است.

ثبت ۱.۵ میلیون ترابرد از ابتدا

در این راستا، سیدمحمد امامی، مدیرکل دفتر نظارت بر سرویس‌های ارتباطی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، در گفت‌وگو با ایسنا درباره ترابردهای موفق از ابتدای اجرای ترابردپذیری اپراتورهای همراه اظهار کرد: از ابتدای پروژه ترابرد از یک شهریور ۱۳۹۵ تاکنون، یک میلیون و ۵۰۰ هزار ترابرد کل درخواست‌هایی است که به سامانه ترابرد واصل شده است.

وی ادامه داد: از این تعداد، ۷۵۶ هزار و ۱۸۷ مورد، یعنی تقریباً ۵۰.۴ درصد درخواست‌ها ترابردشان موفق بوده است. در مجموع ۳۴ درصد از این ترابردها به دلیل کدهای ریجکشن یا کدهای درخواست ردشده، ۱۵ درصد از خود مشترکان در اواسط کار انصراف دادند و کمتر از یک درصد هم در جریان ترابرد است.

مدیرکل دفتر نظارت بر سرویس‌های ارتباطی رگولاتوری با بیان اینکه برای کاهش ۱۵ درصد انصراف که چون عدد قابل توجهی بوده، فرآیند را اصلاح و این ۱۵ درصد را صفر کردیم، تاکید کرد: قبلاً فرآیند ترابرد اینطور بود که زمانی که افراد برای ترابرد درخواست می‌دادند، اپراتور پذیرا ۲۴ ساعت از مرکز مدیریت فرصت داشت که پیامکی ارسال کند و مشترک هم پیامک دیگری برای تایید برمی‌گرداند. یعنی اگر کسی که می‌خواست انصراف دهد ۲۴ ساعت زمان به او می‌دادیم.

در زمان ترابرد صرفه‌جویی کردیم

امامی ادامه داد: اکنون برای اینکه در زمان صرفه‌جویی شود و اگر کسی واقعا قصد ترابرد ندارد، همان ابتدا تکلیفش مشخص شود و در سامانه نیاید، ما این فرآیند را به صورت کد OTP کردیم. در این روش آن زمان ۲۴ ساعته را برداشتیم و در حین همان فرآیند ترابرد، یک کد OTP ارسال می‌شود که اگر مشترک آن را برنگرداند، به منزله انصراف است. وی با بیان اینکه تصحیح این فرآیند هم برای احراز هویت است، هم اینکه وقتی مشترک تصمیم قطعی نگرفته، بتواند درخواستش را پس بگیرد، افزود: در بحث احراز هویت، یعنی اگر سیم‌کارت دست خود شخص باشد یا خیر، با این کار مشخص می‌شود و زمان ۲۴ ساعت را هم حذف کردیم و اکنون در لحظه درخواست مشترک برای ادامه ترابرد را می‌سنجیم. مدیرکل دفتر نظارت بر سرویس‌های ارتباطی سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با اشاره به افزایش آمار ترابردهای موفق در ماه‌های اخیر اظهار کرد: در حال حاضر در فرآیند ترابردپذیری، اکنون درصد ترابرد موفق ۹۰ درصد شده است. به طور کلی، از ماه خرداد تاکنون، درخواست‌های ناموفق در ماه خرداد ۲۰، در ماه تیر ۱۳، در ماه مرداد و شهریور نیز ۱۱ درصد بود که در مجموع طبق آخرین آمار، ۹۰ درصد درخواست‌های ما موفق بوده است.

پیوستن به WTO کشاورزی ایران را رونق می‌بخشد؟

رهاورد پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی برای بخش کشاورزی



این کشور بود، پیش از الحاق از سال ۱۹۹۲ شروع به کاهش متوسط ساده تعرفه‌های خود کرد، به طوری که از ۴۳.۲ در سال ۹۲ به ۹.۹ در سال ۲۰۰۴ کاهش داد. تعرفه‌های بخش کشاورزی را نیز از ۳۰ درصد در سال ۲۰۰۰ به ۱۷ درصد در سال ۲۰۰۱ و نهایتاً ۱۵.۶ درصد در سال‌های اخیر کاهش داده است.

چین محصولات برنج، گندم، ذرت، روغن‌های خوراکی، شکر، پنبه و پشم را به دلایل امنیت غذایی و ایجاد حق حاکمیت ملی برای کشور به عنوان کالاهای حساس بخش معرفی کرد و توانست تعرفه سهمیه‌ای برای آنها اعمال کند. با این وجود بررسی آمارها نشان داد که واردات برنج، گندم و شکر به میزان قابل توجهی افزایش یافت. آمار فائو برای سال‌های پس از الحاق چین نشان می‌دهد که واردات ذرت علوفه‌ای به میزان قابل توجهی افزایش یافته و با ۴۷۰۰ درصد رشد در سال ۲۰۰۴ نسبت به سال ۲۰۰۳ از ۲ تن به ۹۶ تن و سپس در سال ۲۰۰۵ به رقم ۱۸۷۳ تن رسیده است. سرانجام دولت چین این تعرفه‌های سهمیه‌ای را حذف و معادل تعرفه ارزشی برای آنها وضع کرد. در زمینه محصولات دام و طیور به نظر می‌رسد چین از پیوستن به سازمان تجارت جهانی منتفع شود. مهم‌ترین دلیل آن را می‌توان کاربرد بودن این صنایع دانست که چین با هزینه‌های رقابتی در آن فعالیت می‌کند.

همزمان با آزادسازی تجاری چین در سال ۲۰۰۱ تراز تجاری بخش کشاورزی این کشور که تا پیش از این مثبت بود، روند منفی و افزایشی داشته به طوری که از ۲.۹ میلیارد دلار به منفی ۶۹ میلیارد دلار بالغ شد که نشان‌دهنده افزایش قابل توجه واردات این بخش پس از الحاق بوده است. در مجموع می‌توان گفت الحاق چین به سازمان تجارت جهانی بیش از کشاورزی برای سایر بخش‌های آن سودمند بوده است، به طوری که در سال‌های پس از الحاق در بخش صنعت تبدیل به دومین تولیدکننده بزرگ اتمومیل با تولید سالانه ۸.۵ میلیون دستگاه در جهان شد. همچنین در حوزه ارتباطات، حمل و نقل و رقابت‌مندی هم پیشرفت‌هایی حاصل شد.

براساس این گزارش، از سال ۲۰۰۰ و ۲۰۰۴ که سال انجام تعهدات اعضای سازمان تجارت جهانی محسوب می‌شود، بازارهای بین‌المللی کشاورزی و سیاست‌های تجاری و کشاورزی کشورها دستخوش تغییراتی شده است. تعهدات الحاق برای بخش کشاورزی طبق «موافقت‌نامه کشاورزی» مصوب ۱۹۹۶ در سازمان تجارت جهانی در سه حوزه «دسترسی به بازار»، «حمایت‌های داخلی» و «بازارهای صادراتی» دسته‌بندی می‌شوند. مذاکرات دسترسی به بازار شامل مذاکره بر سر نرخ‌های تعرفه و سهمیه‌های تعرفه‌ای است.

چین از الحاق به سازمان تجارت جهانی چه به دست آورد؟

در اواخر سال ۲۰۰۱ چین به عضویت سازمان تجارت جهانی درآمد. این کشور یکی از پرچالش‌ترین کشورها برای الحاق به سازمان تجارت جهانی بود و دوره مذاکراتش ۱۵ سال به طول انجامید. عمده چالش‌ها بر سر کشاورزی بود که بخش مهمی از اقتصاد چین را تشکیل می‌دهد. پیش از الحاق به سازمان تجارت کشاورزی ۱۱.۸ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل می‌داد، ۴۱.۳ درصد نیروی کار در این بخش اشتغال داشتند و به طور کلی ۵۶ درصد از کل جمعیت کشور در مناطق روستایی زندگی می‌کردند.

از آنجا که چین پیش از الحاق برنامه اصلاحات اقتصادی خود را آغاز کرده بود و پیوستن به سازمان تجارت جهانی نیز از جمله اهداف

فرصت امروز: موضوع پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی سال‌هاست که به آزمون و چالشی مهم در اقتصاد ایران تبدیل شده است؛ پیوستنی که می‌تواند بخش‌های اقتصاد ایران را با تحولات مهم و سرنوشت‌سازی روبه‌رو کند و به عنوان نمونه، بخش کشاورزی و صادرات محصولات آن را با رونق همراه کند و یا همانند تجربه چین، این بخش را با مشکل مواجه سازد.

در همین زمینه، موسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی، اقتصاد کشاورزی و توسعه روستایی در گزارشی به بررسی پیوستن ایران به سازمان تجارت جهانی و تاثیر آن بر بخش کشاورزی پرداخته است. در این گزارش، مطالعه موردی کشورهایی که به سازمان تجارت جهانی ملحق شده‌اند و کشاورزی‌شان با تغییر مواجه شده، آورده شده و چین یکی از کشورهای است که در این مطالعه مورد بررسی قرار گرفته است. یکی از مراحل سیاست‌گذاری و تدوین برنامه‌های عملیاتی که می‌تواند به آسیب‌شناسی ای داخلی کشور در زمینه موضوع مورد بررسی کمک کند، مطالعه تجربه کشورهای است. اینکه به طور خاص در خصوص الحاق به سازمان تجارت جهانی کشورهای دیگر چه اصلاحاتی قبل از الحاق انجام داده‌اند و به چه نتایجی دست یافته‌اند یا چه میزان تعهدات را به ویژه در حوزه کشاورزی و محصولات حساس و خاص قبول کرده‌اند، چشم‌اندازی از الحاق به دست خواهد داد.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای داخلی



شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان در نظر دارد: کالا و خدمات مورد نیاز خود به شرح ذیل را باستناد قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه معاملات شرکت، از طریق برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله‌ای از بین تولید کنندگان و فروشندهگان واجد شرایط خریداری نماید.

| ردیف | موضوع مناقصه | شماره مناقصه | تاریخ توزیع دفترچه | مهلت دریافت اسناد | آخرین مهلت ارسال پاکات | تاریخ برگزاری مناقصه | ساعت برگزاری | مبلغ تضمین (ریال) |
|------|----------------------|--------------|--------------------|-------------------|------------------------|----------------------|--------------|-------------------|
| ۱ | خرید پلمب فلزی بکسلی | ۹۷۱۱۰۰۰۳ | ۱۳۹۷/۰۶/۲۷ | ۱۳۹۷/۰۷/۱۱ | ۱۳۹۷/۰۷/۱۷ | ۱۳۹۷/۰۷/۱۸ | ۱۰:۰۰ | ۴۷۵/۰۰۰/۰۰۰ |

پیشنهاد دهندگان می‌توانند اسناد مناقصه به شرح فوق را از طریق سایتهای زیر دریافت و به آدرس: اصفهان - چهار باغ عباسی - خیابان عباس آباد - ساختمان شماره ۳ توزیع برق شهرستان اصفهان - طبقه همکف - دبیرخانه شرکت تحویل نمایند.

به پیشنهادهایی که بعد از مهلت مقرر در فوق دریافت شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱- سایت اینترنتی معاملات توانیر به آدرس <http://tender.tavanir.org.ir>

۲- سایت اینترنتی پایگاه ملی مناقصات ایران به آدرس: <http://iets.mporg.ir>

۳- سایت اینترنتی شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان به آدرس: <http://eepdc.ir>

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۲۲۱۶۱۰۲ - ۰۳۱ واحد مناقصات و قراردادها تماس حاصل فرمائید. جهت شرکت در مناقصه: مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به حسابجاری سپهر شماره ۰۴۶۷۶۶۰۰۴ - ۰۱۰۱۹۰۶۷۶۶۰۰۴ بانک صادرات شعبه میدان آزادی و فیش مربوطه داخل پاکت الف قرار داده شود.

مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه: در اسناد درج شده است.

* به پیشنهادهایی فاقد امضاء، مشروط و مخدوش مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

* سایر اطلاعات و جزئیات مربوط در اسناد مندرج می‌باشد.

* پیشنهادات رسیده با حضور اعضاء کمیسیون معاملات باز و قرائت خواهد شد.

* حضور پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پاکات آزاد می‌باشد.

* شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان در رد یا قبول کلیه پیشنهادات مختار می‌باشد.

* شرکت کنندگان در مناقصه می‌بایست ۷۲ ساعت قبل از آخرین تاریخ تحویل پاکات با مراجعه با سایت شرکت و یا تماس با واحد مناقصات و قراردادها، از آخرین اصلاحات احتمالی اسناد مطلع گردند. در غیر اینصورت مسئولیت عدم رعایت این بند به عهده مناقصه گران می‌باشد.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای شماره ۹۷/۱۳/م

شرکت تولید نیروی برق بندرعباس



این شرکت در نظر دارد نسبت به برگزاری مناقصه عمومی دو مرحله‌ای تامین قطعات یدکی اکثر کشتن پمپ نیروگاه بخار بندرعباس اقدام نماید. لذا از شرکتهای واجد شرایط در این مناقصه دعوت بعمل می‌آید جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه و نسبت به واریز مبلغ ۵۴۵/۰۰۰ ریال (پانصد و چهل و پنج هزارریال) بصورت الکترونیکی از تاریخ ۱۳۹۷/۶/۲۴ لغایت ۱۳۹۷/۶/۲۷ اقدام و یک نسخه از اسناد مناقصه را دریافت نمایند. با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارایه پیشنهاد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار می‌گردد. لازم است در صورت عدم عضویت قبلی شرکتهای در سامانه فوق مراحل ثبت نام در سایت مذکور انجام و نسبت به دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. ضمناً شرکت کنندگان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره: ۰۷۶۶۶۶۶۶۶۶۶۶ داخلی ۸۲۶ و ۸۳۴ تماس حاصل فرمایند.

توضیحات:

۱. مدت زمان اجرای کار: ۶ ماه شمسی

۲. مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: ۲/۱۲۲/۰۲۵/۰۰۰ ریال (دو میلیارد و یکصد و بیست و دو میلیون و بیست و پنج هزار ریال) که باید به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی یا فیش واریزی به نفع کارفرما در روز برگزاری مناقصه تسلیم گردد.

۳. دستگاه نظارت: دفتر فنی تولید می‌باشد و شرکتهای متقاضی می‌توانند در خصوص سوالات فنی خود با داخلی ۸۱۶ آقای مهندس بهرامی تماس حاصل فرمایند.

۴. هزینه درج آگهی‌ها به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

۵. آگهی ما در سایتهای پایگاه ملی مناقصات www.iets.mporg.ir و سامانه تدارکات الکترونیکی www.setadiran.ir دولت بخش "ثبت نام / پروفایل تامین کننده / مناقصه گر" قابل مشاهده می‌باشد.

روابط عمومی شرکت تولید نیروی برق بندرعباس

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۳/۲۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۳/۲۷



آموزش خدمات بانکداری الکترونیک در شبکه سیمای بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای نهادینه‌سازی فرهنگ بهره‌مندی از بانکداری الکترونیک و افزایش آگاهی هم‌میهنان جهت جلوگیری از سوءاستفاده افراد سودجو، طریقه استفاده از این خدمات را از سیمای داخلی پاسارگاد به مشتریان آموزش می‌دهد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، خسرو رفیعی، مشاور مدیرعامل و مدیر روابط عمومی این بانک با اعلام این خبر گفت: از سال ۱۳۸۷، شعبه‌های بانک پاسارگاد، برخی از واحدهای ستادی و شرکت‌های گروه مالی پاسارگاد، مجهز به تجهیزات شده‌اند که تحت‌عنوان شبکه سیمای پاسارگاد، امکان مدیریت محتوا به صورت متمرکز را فراهم کرده است. او ادامه داد: از طریق شبکه سیمای پاسارگاد، می‌توان محتوای مورد نظر اعم از متنی و تصویری را به صورت یکپارچه و هماهنگ در کلیه ال‌سی‌دی‌ها، بخش کرد و پیام‌های مختلف آموزشی، تبلیغاتی، اطلاع‌رسانی و ... را به اطلاع همکاران و مشتریان رساند. رفیعی در پایان خاطر نشان کرد: بانک پاسارگاد به‌عنوان یک بانک سبز، علاوه بر آموزش بانکداری الکترونیک در سیمای داخلی پاسارگاد، برای مشتریان و سازمان‌هایی که اعلام آمادگی کنند، به‌صورت رایگان دوره‌های آموزشی برگزار می‌کند و این اقدام همچنان در این بانک در حال پیگیری است؛ چراکه بهره‌مندی از خدمات بانکداری الکترونیک گامی اساسی در راستای حفظ محیط‌زیست و صرفه‌جویی در وقت و هزینه است. برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید به سایت بانک به آدرس www.bpi.ir مراجعه کرده و یا با مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۸۲۸۹۰ و سامانه ارتباط با مشتریان در سایت این بانک ارتباط برقرار کنید.

اختلاف ارز مسافرتی در بانک و صرافی ۶۰۰ تومان شد

اختلاف قیمت ارز مسافرتی بانکی و بازار آزاد بار دیگر زیاد شد؛ به طوری که اکنون هر یورو در صرافی با بانک حدود ۶۰۰ تومان تفاوت قیمت دارد.

به گزارش ایسنا، روز دوشنبه در بازار آزاد ارز هر یورو تا ۱۶ هزار و ۶۰۰ تومان و دلار تا ۱۴ هزار و ۳۰۰ تومان معامله شد. این نرخ در صرافی‌هایی که اقدام به توزیع ارز خدماتی از جمله ارز مسافرتی می‌کنند نیز در همین حد بوده و تفاوت چندانی با یکدیگر ندارند. اما از حدود دو هفته پیش، پرداخت ارز مسافرتی در بانک‌ها آغاز شده، اما تنها با ارز یورو. آخرین گزارش دریافت شده از شعب بانک‌ها از این حکایت دارد که برای روز گذشته قیمت هر یورو حدود ۱۵ هزار و ۸۰۰ تومان تعیین شده و مسافران می‌توانند برای دریافت آن اقدام کنند. بر این اساس اکنون اختلاف قیمت بین ارزی که در صرافی‌ها به مسافر ارائه می‌شود با آنچه که در بانک‌ها پرداخت می‌شود حدود ۶۰۰ تومان در هر یورو اختلاف قیمت دارد. این در حالی است که قبل از شروع به کار بانک‌ها برای ارائه ارز مسافرتی و همزمان با اجرای بسته جدید ارزی دولت از نیمه مردادماه این ارز در صرافی‌ها هم‌قیمت بازار شده بود و حداقل این که هیچ رانتی به همراه نداشت.

نسبت غیرمنطقی تسهیلات به سپرده‌های بانکی در بانک‌های دولتی نشان می‌دهد

بانک‌های دولتی زیر فشار بودجه‌نویسی سیاسی کمر خم کرده‌اند



مرکزی می‌شوند. جمشیدی افزود: محدودیت منابع بودجه دولتی در حالی سال به سال بیشتر می‌شود که دستگاه‌های بودجه‌بگیر نیز همه ساله رقم درخواستی خود را از بودجه بیشتر می‌کنند و نکته قابل تامل اینکه بیشتر این دستگاه‌ها هزینه‌های هستند یعنی در قبال بودجه‌ای که می‌گیرند نه تنها درآمدی برای دولت ندارند بلکه از دایره نظارت‌های بودجه‌ای نیز خارج هستند و مشخص نیست که آیا بودجه دریافتی صرف امور مورد نظر شده است یا نه.

منافع ملی قربانی دیدگاه محلی نمایندگان مجلس

مهدی پازوکی، کارشناس اقتصادی نیز معتقد است: بخشی از مشکلات بودجه‌ای دولت ناشی از نگاه محلی نمایندگان مجلس است.

استاد اقتصاد دانشگاه علامه ادامه داد: در تدوین بودجه‌های سنوایی، به دلیل آنکه نمایندگان مجلس دیدگاه محلی دارند، منافع ملی را قربانی این دیدگاه می‌کنند. در قانون بودجه ۹۷، نمایندگان فقط در حوزه راه و ترابری عنوان بیش از ۵۲ طرح عمرانی را تغییر دادند و با این کار هزارها میلیارد تومان هزینه برای دولت تراشیدند. دولت در لایحه بودجه ۹۷ پیشنهاد داده بود که ۱۵ درصد از منابع مورد نیاز برای دو خطه شدن راه‌آهن اصفهان - اهواز از بودجه دولت و بقیه از محل جذب سرمایه‌گذار بخش خصوصی تامین شود، اما این ردیف در مجلس حذف و ۱۰۰ درصد تامین مالی آن را برعهده دولت گذاشتند یعنی با همین تغییر بیش از ۳ هزار میلیارد تومان هزینه ایجاد کردند.

وی افزود: یا در مورد دیگری، ۲۰ درصد از ۴ خطه شدن مسیر تهران - امل با گذشت این سال‌ها هنوز باقیمانده اما نمایندگان در بودجه امسال ردیفی برای راه‌آهن امل - لاریجان - تهران در نظر گرفته‌اند که حداقل ۲۰ هزار میلیارد تومان اعتبار می‌خواهد. انجام چنین کارهایی در مجلس آن هم در شرایطی که بیش از ۴۰۰ هزار میلیارد تومان طرح عمرانی نیمه تمام در کشور وجود دارد، چه توجیهی دارد جز آنکه هزینه بر جامعه تحمیل می‌کند.

این تسهیلات پرداختی تکلیفی است، بانک‌ها ناگزیر به اجرای آن هستند. راه حل در سازمان برنامه و بودجه است

محمدرضا جمشیدی، دبیرکل کانون بانک‌های خصوصی و موسسه‌های اعتباری در این زمینه معتقد است: با توجه به حجم بالای تسهیلات تکلیفی بانک‌های دولتی، تنها راه پیش روی آنها برای تسهیلات‌دهی، استفاده از منابع بانک مرکزی است که به اضافه برداشت آنها ختم می‌شود.

وی افزود: مشکل بانک‌های تخصصی بیش از دیگر بانک‌های تجاری دولتی است زیرا هم نسبت به بانک تجاری جذب سپرده‌های مردمی برای آنها سخت‌تر است و هم اینکه همه ساله تکلیف بیشتری به دوش آنها گذاشته می‌شود؛ از آنجا که تنها سهامدار این بانک‌ها دولت است، طبق قانون نمی‌توانند از ایفای تعهدات شاخه خالی کنند.

این کارشناس بانکی تاکید کرد: امروز دیگر اثر منفی اضافه برداشت از منابع بانک مرکزی در رشد پایه پولی و حجم نقدینگی بر کسی پوشیده نیست و به نظر می‌رسد برای جلوگیری از این روند ابتدا باید بودجه دولت اصلاح شود تا به دنبال آن وضعیت نظام بانکی سامان یابد.

جمشیدی معتقد است که راه حل مشکل بانک‌ها را باید از سازمان برنامه و بودجه پیگیری کرد زیرا این سازمان مسئولیت توزیع بودجه تحت اختیار دولت را برعهده دارد. وی گفت: انتشار جزئیات لایحه بودجه امسال از سوی دولت نشان داد که بودجه سالانه تا چه میزان تحت فشار و نفوذ دستگاه‌ها و جناح‌های مختلف سیاسی است و به سختی می‌تواند منابع محدود خود را توزیع کند و از این رو ناچار به استفاده از منابع بانکی است که در نتیجه آن نقدینگی رشد می‌کند.

دبیرکل کانون بانک‌های خصوصی تاکید کرد: در گذشته کسری بودجه دولت‌ها از بانک مرکزی تامین می‌شد، اما این روش اکنون تغییر شکل داده و به دوش نظام بانکی افتاده یعنی دولت تسهیلات تکلیفی را به دوش بانک‌های دولتی می‌گذارد و آنها مجبور به اضافه برداشت از بانک

نسبت تسهیلات به سپرده‌های بانکی از جمله شاخص‌هایی است که توان مالی و اعتباری یک بانک را روشن می‌کند؛ به طور معمول، بانک‌ها و موسسات اعتباری از یک‌سوم سپرده‌های مردم را جمع‌آوری کرده و از سوی دیگر، آن را در قالب تسهیلات به متقاضیان پرداخت می‌کنند. با این حال، با اینکه توان تسهیلات‌دهی بانک‌ها در بهترین حالت حدود ۸۵ درصد سپرده‌های جذب‌شده است، فشار تعهدات و تکالیف بودجه‌ای ناشی از نگاه سیاسی و محلی بر بانک‌های دولتی سبب شده آنها تا چند برابر سپرده‌های خود تسهیلات بدهند. به گزارش ایرنا، برای اینکه بدانیم یک بانک چقدر تسهیلات می‌دهد، باید از رقم سپرده‌های جذب شده آن حدود ۱۳ درصد نرخ سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی، حدود ۲ درصد نقدینگی مورد نیاز در شعب و یک درصد مطالبات مشکوک‌الوصول را کسر کنیم، بنابراین بانک در بهترین حالت می‌تواند بین ۸۴ تا ۸۶ درصد از سپرده جذب‌شده را وام دهد. با این حال، نگاهی به عملکرد پنج بانک تخصصی و توسعه‌ای کشور که همگی ۱۰۰ درصد دولتی هستند، نشان می‌دهد که این استاندارد در تسهیلات‌دهی آنها رعایت نمی‌شود و با اضافه برداشت از منابع بانک مرکزی، حتی تا چند برابر توان خود وام می‌دهند.

بر پایه جدیدترین آمار بانک مرکزی، مانده تسهیلات و سپرده‌های ارزی و ریالی شبکه بانکی در پایان خردادماه امسال پس از کسر ذخیره قانونی آنها، به ۸۴۱ درصد رسیده در حالی که این شاخص در پایان سال گذشته ۸۵۴ درصد و در سال ۱۳۹۵ برابر ۸۶۷ درصد بوده است؛ یعنی به تدریج توان تسهیلات‌دهی بانک‌ها رو به کاهش است که در آینده اثر خود را بر کاهش پرداخت وام به بخش‌های مختلف اقتصادی از جمله بخش تولید نمایان خواهد کرد.

بخشی از این مشکل به معوقات و بدهی بخش دولتی و غیردولتی به نظام بانکی ناشی می‌شود؛ بنابراین بانک نمی‌تواند تسهیلات جدید به متقاضیان پرداخت کند؛ از این رو نگاهی به عملکرد پنج بانک تخصصی شامل مسکن، کشاورزی، توسعه تعاون، صنعت و معدن و توسعه صادرات که به دولت تعلق دارند، نمای دیگری از گرفتاری بانک‌ها و درهم تنیدگی عملکرد آنها با سیاست‌های پولی و بودجه‌ای دولت را به تصویر می‌کشد.

حال این پرسش مطرح است که یک بانک چطور می‌تواند بیش از توان خود وام بدهد؟ پاسخ ساده است؛ با اضافه برداشت از منابع بانک مرکزی مشکل نقدینگی و اضافه برداشت این بانک‌ها رفع می‌شود و از آنجا که اغلب

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

سازمان بنادر و دریانوردی

به اسناد رونوشت سند شماره ۲۴۳۶۵ مورخ ۹۷/۴/۲۴ دفتر اسناد رسمی ۳۷ بندرلنگه آقای **صدیق دریانورد** فرزند علی تمامی **شش دانگ** سهام خود در مالکیت لنج باری فایبر گلاس به شماره ثبت ۱۲۲۱۰ - بندرعباس را به آقای **راشد اسلامی** فرزند عبید انتقال **قطعی** داده است. مراتب به اسناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می‌گردد.

م.الف ۱۷۱۰

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای
شماره ۹۷/۳۹

نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد اجرای پروژه احداث خروجی های ایستگاه کبانشهرجاده اندیمشک جنب شهرک حمل و نقل در حوزه عملیاتی خود را به پیمانکار واجد شرایط و دارای رتبه ۵ نیرو، از طریق مناقصه عمومی وگذاز نماید.

- میزان سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۵۵۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشدکه بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر و با وجه نقد به حساب بانک مرکزی به شماره ۴۱۰۱۱۲۵۷۴۴۱۱۳۲۵۴ به نام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.

- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز به آدرسهای زیر مراجعه نمایند

- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز: WWW.AEPDCO.IR

- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR

- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: www.ijets.mporg.ir

- سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: www.setadiran.ir

- تلفن تماس: ۰۶۱۳۴۴۹۰۶۴۳ داخلی ۳۲۴۵

- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات: حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۹۷/۰۷/۱۴ به دبیرخانه مرکزی شرکت: اهواز - بلوار پاسداران - ورسوی بیمارستان ابوذر- جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی رأس ساعت ۱۴:۰۰ مورخ ۹۷/۰۷/۱۵ می باشد.

- به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل می شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

امور تدارکات

۹۲۵

۱۵۴۴
asiatech.ir

دارای مجوز FCP به شماره ۱۶-۹۶-۱۱ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

وزارت راه و شهرسازی
سازمان بنادر و دریانوردی

آگهی

به اسناد رونوشت سند شماره ۲۴۳۶۵ مورخ ۹۷/۴/۲۴ دفتر اسناد رسمی ۳۷ بندرلنگه آقای **صدیق دریانورد** فرزند علی تمامی **شش دانگ** سهام خود در مالکیت لنج باری فایبر گلاس به شماره ثبت ۱۲۲۱۰ - بندرعباس را به آقای **راشد اسلامی** فرزند عبید انتقال **قطعی** داده است. مراتب به اسناد ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می‌گردد.

م.الف ۱۷۱۰

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای
شماره ۹۷/۳۹

نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد اجرای پروژه احداث خروجی های ایستگاه کبانشهرجاده اندیمشک جنب شهرک حمل و نقل در حوزه عملیاتی خود را به پیمانکار واجد شرایط و دارای رتبه ۵ نیرو، از طریق مناقصه عمومی وگذاز نماید.

- میزان سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۵۵۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشدکه بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر و با وجه نقد به حساب بانک مرکزی به شماره ۴۱۰۱۱۲۵۷۴۴۱۱۳۲۵۴ به نام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.

- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز به آدرسهای زیر مراجعه نمایند

- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز: WWW.AEPDCO.IR

- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR

- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: www.ijets.mporg.ir

- سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: www.setadiran.ir

- تلفن تماس: ۰۶۱۳۴۴۹۰۶۴۳ داخلی ۳۲۴۵

- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکات: حداکثر تا پایان وقت اداری مورخ ۹۷/۰۷/۱۴ به دبیرخانه مرکزی شرکت: اهواز - بلوار پاسداران - ورسوی بیمارستان ابوذر- جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی رأس ساعت ۱۴:۰۰ مورخ ۹۷/۰۷/۱۵ می باشد.

- به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل می شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

امور تدارکات

۹۲۵

نماگر بازار سهام



استناد همه گروه‌ها به آمارهای بورس کالا

تالار نقره‌ای شفافیت را به بازار کالا آورده است

یک کارشناس اقتصادی با اشاره به نوسانات اخیر ارزی و تاثیر آن بر بازار کالای کشور گفت یکی از مهم‌ترین نکاتی که از نگاه رسانه‌ها دور مانده، استناد همه فعالان بازار کالایی با هر نوع دیدگاهی به آمارهای شفاف بورس کالا در تشریح وضع بازارها است.

حمید کاشانی در گفت‌وگو با تسنیم، با اشاره به دلایل راه‌اندازی بورس کالا در کشور گفت: اوضاع معاملات کالاها و رسیدن یک محصول از کارخانه به دست مصرف‌کننده نهایی در اواخر دهه ۷۰ و اوایل دهه ۸۰ آتقدر وخیم بود که عملا واسطه‌ها حرف اول را در بازار می‌زدند و مواد اولیه پس از چند دست چرخیدن سرانجام با چندین برابر قیمت به دست مصرف‌کنندگان می‌رسید.

این کارشناس اقتصادی اضافه کرد: از این رو دولت با نگاهی به تجربیات دنیا، تصمیم به متمرکز کردن معاملات در فضای شفاف و قابل رصد به نام بورس فلزات گرفت که به طور طبیعی، واسطه‌های قدرتمند آن زمان در برابر شکل‌گیری یک بازار شفاف مقاومت می‌کردند، اما با عزم جدی مسئولان وقت، بورس فلزات شکل گرفت.

او با بیان اینکه نوسانات اخیر ارزی و ایجاد التهاب در همه بازارها از جمله بازار کالا، به وضوح نشان داد که هنوز هم سود عده‌ای در فعالیت‌های غیرشفاف است و بورس کالا با عملکرد خود در طول ۱۵ سال اخیر، نان یک عده واسطه را آجر کرده است.

به گفته کاشانی، در شرایطی که موضوع مورد بحث صنایع بالادستی و پایین دستی در چند ماه اخیر به نوسانات نرخ ارز و قیمت‌های پایه مورد محاسبه برای کالاها مربوط بود، اما عده‌ای سعی کردند از آب گل آلود ماهی بگیرند و با شلوغ کاری و مقصر جلوه دادن سازوکار بورس کالا در افزایش قیمت‌ها، تضعیف این رکن بازار سرمایه را کلید بزنند.

وی تصریح کرد: نکته جالب این است که این افراد در صنایع پایین‌دستی، همسو با مخالفان خود در صنایع بالادستی برای آوردن ادله از برهم خوردن تعادل بازارها به آمارهای بورس کالا استناد می‌کنند و برای مثال با نمودارهایی که از آمارهای بورس استخراج شده، سعی در تخریب بورس را دارند.

این کارشناس مسائل اقتصادی ادامه داد: موضوع اینجاست که همین ارائه آمارها از سوی مسئولان و فعالان صنعت با هر نوع دیدگاهی، بی‌انگیز حرکت بورس کالا در مسیری درست است. افرادی که در این روزها به ایجاد حاشیه مشغول هستند و به محض اصلاح دستورالعمل‌ها، موضع خود را نیز عوض می‌کنند، باید بدانند که بورس کالا، یک بستر معاملاتی است که آمارهای ارزشمندی از اوضاع بازار به مسئولان تصمیم‌گیر ارائه می‌دهد.

وی افزود: عملکرد ۱۵ ساله بورس کالا در اقتصاد ایران با وجود تمام مشکلاتی که با آن مواجه بود جزو شفاف‌ترین ارگان‌هایی است که می‌توان بر آن استناد کرد؛ حالا پرسش اینجاست که اگر محصولات فولادی و پتروشیمی با این حجم بالا طی این سال‌ها در بورس معامله نمی‌شد، کدام آمارهای شفاف از میزان خرید و فروش وجود داشت و آیا زمینه برای معاملات پنهانی و زیرزمینی فراهم نمی‌شد؟

کاشانی با بیان اینکه بورس کالا امروز به یک مکان امن برای تولیدکننده و مصرف‌کننده مبدل شده است، گفت: بسیاری از کارشناسان بارها عنوان کرده‌اند که با عرضه کل زنجیره تولید محصولات در بورس کالا، در واقع کل زنجیره را شفاف کرده‌ایم که با این رویکرد شاهد استفاده از مکانیسم‌های بازار در کل فرآیند تولید از عرضه‌کننده به مصرف‌کننده نهایی هستیم.

وی در پایان بیان کرد: اگر از همه ظرفیت‌هایی که در قانون برای بورس کالا پیش‌بینی شده بهره ببریم، بدون شک حداقل در حوزه بازار کالای کشور شاهد پیوند بازار مالی با بخش واقعی اقتصاد خواهیم بود که این امر به شفافیت و کارایی بیشتر بازارها کمک می‌کند.

رشد شاخص بورس به مدد پتروشیمی‌ها

بورس به کانال ۱۵۸ هزار واحدی بازگشت



آقایزگی افزود: اینکه در حال حاضر معاملات با حجم بالایی صورت می‌گیرد نشان از این دارد که حرکت شاخص بازار سرمایه مبتنی بر مولفه‌های اقتصادی اثرگذار است.

وی درباره اینکه چرا در حال حاضر شاخص کل نوسان‌های غیرقابل پیش‌بینی با دامنه بالا دارد، گفت: مدتی است که فضای سرمایه‌گذاری و اقتصادی در کشور مرتباً با اخبار ضد و نقیض و اثرگذاری مواجه می‌شود که از جمله آن می‌توان به موضوع آزادسازی قیمت‌گذاری در این رینگ فلزات، اخبار مربوط به پتروشیمی‌ها و اخباری که مربوط به مبادی ورودی کالا از افغانستان منتشر شده، اشاره کرد.

این کارشناس توضیح داد: در جامعه‌ای که نگرانی‌ها زیاد باشد اتفاق‌های پیش‌بینی نشده رخ می‌دهد، واکنش‌های هیجانی هم بیشتر می‌شود به طوری که یک روز شاخص ۱۰۰۰ واحد افزایش پیدا می‌کند و روز دیگر ۲۰۰۰ واحد کاهش می‌یابد.

وی تاکید کرد: فضای نامنی و بی‌اعتمادی نسبت به اخبار بازار سرمایه و اقتصاد کشور به این موضوع بیشتر دامن می‌زند، چرا که در چند روز گذشته شاهد این بودیم که اخباری منتشر و روز بعد تکذیب شد. علاوه بر این نقش نهادهای فعال حقوقی در بازار بسیار پررنگ‌تر از پیش باید باشد و این شرکت‌ها بازارگردانی خوبی را انجام دهند تا اشتیاق ورود به بازار را بتوانند پاسخ دهند.

آقایزگی عنوان کرد: باید بدانیم که سرمایه‌ها ریسک‌گریز هستند و با کوچک‌ترین اخباری امکان تغییر موضع آن‌ها وجود دارد، بنابراین طبیعی است که سرمایه‌گذاران به ابلاغ بخشنامه‌ها و اخبار از جمله دولت و دیگر ارگان‌ها در لحظه واکنش نشان دهند.

در گروه فرآورده‌های نفتی کک و سوخت هسته‌ای شاهد رشد قیمت پایانی تمام سهم‌ها جز پالایش نفت شیراز بودیم، هرچند که بسیاری از سهام رشدشان کمتر از ۲ درصد بود. همچنین در گروه محصولات شیمیایی اغلب سهم‌ها با رشد قیمت مواجه شدند، اما همچون روزهای گذشته صف خرید تنها در چند سهم این گروه دیده می‌شد، اما دوشنبه نقدینگی بیشتری به سمت گروه خودرو و ساخت قطعات رفت و سبب شد تقریباً تمامی سهم‌های این گروه تا سقف نزدیک ۵ درصد رشد قیمت را شاهد باشند. همچنین در این گروه در بسیاری از سهم‌ها شاهد سطح پایدار خرید بودیم.

حجم معاملات بورس تهران به رقم ۴۶ میلیارد سهم و اوراق مالی رسید و تعداد معاملات عدد ۲۳۱ هزار و ۸۰۰ را تجربه کرد. شاخص کل فرابورس نیز با رشد کم‌سابقه ۴۲ واحدی مواجه شد و تا رقم ۱۸۲۷ بالا رفت. ارزش معاملات این بازار رقم ۶۸۸ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات از رقم ۱۳ میلیون سهم در اوراق مالی گذشت.

علت رشد قیمت و نوسانات یکباره بازار سهام
یک کارشناس بازار سرمایه درباره رشد فزاینده قیمت‌ها در بورس تهران طی هفته‌ها و ماه‌های اخیر معتقد است: رشد فزاینده قیمت دلار از ابتدای سال ۱۳۹۷ تا به امروز موثرترین عامل در افزایش قیمت سهم‌ها در بورس تهران است.

فردین آقایزگی ادامه داد: اعتقاد دارم موثرترین عامل در تحقق چنین شرایطی در بورس مربوط به افزایش نرخ ارز طی ماه‌های گذشته و سه برابر شدن نقدینگی در جامعه است. در حال حاضر نقدینگی در جامعه ۱۶۰۰ هزار میلیارد تومان است، در حالی که این رقم در پنج سال پیش ۵۲۰ هزار میلیارد تومان بوده است. مقایسه این دو عدد با یکدیگر نشان می‌دهد که نقدینگی سه برابر شده و این سه برابر شدن نقدینگی حکایت از شرایط ویژه دارد.

این کارشناس بازار سرمایه توضیح داد: به این ترتیب اگر چشم‌انداز اقتصادی را نگاه کنیم و این آثار را در نظر بگیریم، به زودی شاهد تاثیرگذاری آثار رشد قیمت ارزهایی خارجی روی سود و زیان شرکت‌ها خواهیم بود که اینگونه گزارش‌های شش ماهه و ۹ ماهه شرکت‌ها موید این هیجان و استقبال برای خرید سهام بوده است.

دلار مهم‌ترین بازیگر این روزهای بازار سهام است و در حالی که فعالان بازار سرمایه اخیراً شاهد نوسان شدید قیمت‌ها و رشد برخی از گروه‌ها مخصوصاً در گروه‌های فلزات اساسی و پتروشیمی بوده‌اند که رشد قیمت دلار طی ماه‌های گذشته علت ریشه‌ای افزایش قیمت‌ها در بورس تهران است، اما در عین حال ریسک‌های سیستماتیک موجود در بازار و ابهامات اقتصادی باعث شده یک روز در بورس تهران شاهد صف خرید و روز دیگر شاهد صف فروش باشیم. با این حال، معامله‌گران بورس تهران در روز دوشنبه شاهد ورود نقدینگی به گروه خودرو و ساخت قطعات بودند، به طوری که بسیاری از نمادهای بورس توانستند ۶۴ درصد رشد قیمت را تجربه کنند.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران دیروز با باز شدن معاملات شاهد رشد فزاینده‌ای بود، به طوری که در نیمه ساعات معاملاتی توانست حدود ۳۰۰۰ واحد رشد کند، اما در ادامه مقداری کاهش یافت و در نهایت با رشد ۲ هزار و ۳۶۱ واحد نسبت به روز گذشته ۱۵۸ هزار و ۷۲ واحدی ایستاد. شاخص کل هم‌وزن نیز روز گذشته ۷۰۳ واحد رشد کرد و تا رقم ۲۶ هزار و ۵۵۸ واحدی بالا رفت. همچنین شاخص آزاد شناور ۲ هزار و ۶۰۶ واحد رشد کرد و تا رقم ۱۶۸ هزار و ۵۱۶ واحدی بالا رفت. در عین حال شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۱۶۸۴ و ۴۹۶۸ واحد رشد کرده‌اند.

آزادسازی سقف رقابت قیمت‌های محصولات پتروشیمی در بورس کالا این روزها در معاملات بورس اوراق بهادار در گروه‌های پتروشیمی و محصولات شیمیایی تاثیر بسزایی داشته، به طوری که روز دوشنبه بار دیگر نمادهایی از شرکت‌های پتروشیمی بیشترین تاثیر را بر روی دامسج بازار سرمایه داشتند.

سرمایه‌گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تامین، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید و پالایش نفت اصفهان و پتروشیمی مبین هر یک به ترتیب ۱۷۰، ۱۴۳، ۱۳۸ و ۱۲۴ واحد تاثیر فزاینده روی شاخص‌های بازار داشته‌اند، اما در طرف مقابل گسترش نفت و گاز پارسین، پتروشیمی پردیس و فولاد خوزستان به ترتیب ۹۴، ۵۳ و ۴۴ واحد تاثیر کاهنده سعی کردند شاخص‌های بازار را به سمت پایین هدایت کنند.

آب یعنی زندگی

نوبت دوم

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای



شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان در نظر دارد مناقصه مشروحه ذیل را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

- موضوع مناقصه: واگذاری عملیات راهبری، بهره برداری، نگهداری و تعمیرات شبکه‌ها و تأسیسات آبرسانی روستاهای شهرستان بندرلنگه
 - مبلغ برآورد اولیه کارفرما: معادل ۶۳۷ / ۲۸۶ / ۵۵۹ / ۶ ریال
 - مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۳۳۷/۹۶۴/۳۳۷ ریال
 - نوع تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ارائه ضمانت نامه های مقرر در ماده ۴ آئین نامه تضمین معاملات دولتی سال ۹۴ بشرح مندرج در اسناد مناقصه
 - قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب: واریز مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سپهر شماره ۲۱۹۵۲۱۵۴۹۱۰۰۵ بانک صادرات شعبه سه راه آزادگان بندرعباس بابت فروش اوراق مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد)
 - مهلت زمان دریافت اسناد مناقصه از سامانه: از ۱۳۹۷/۰۶/۲۶ لغایت ۱۳۹۷/۰۷/۰۵
 - مهلت زمان ارائه پیشنهاد: تا ساعت ۱۹ مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۱۲
 - تاریخ بازگشایی پیشنهادات: در ساعت ۹ صبح مورخ ۱۳۹۷/۰۷/۱۴
 - محل بازگشایی پیشنهادات: سالن کنفرانس شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان
 - رشته و پایه مورد نیاز: دارا بودن حداقل رتبه ۵ در رشته آب یا تأسیسات و تجهیزات یا تعیین صلاحیت دارای تاریخ معتبر مرتبط با موضوع مناقصه از اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی از سوی مناقصه گران الزامی می‌باشد
- پیشنهاد دهندگان موظف می‌باشند اسناد مناقصه را از طریق سامانه ستاد به آدرس www.setadiran.ir دریافت و یا توجه به مندرجات اسناد مناقصه مدارک لازم را شامل پاکت الف، ب و ج تهیه و به صورت فایل‌های pdf در سامانه فوق درج نمایند. سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.
- اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف: آدرس: بندرعباس، بلوار امام حسین (ع)، جنب اداره استاندارد، شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان، واحد دبیرخانه، تلفن ۰۷۶-۳۳۳۳۸۰۰۲-۳
- اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس تهران ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۲۱

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۰۶/۲۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۰۶/۲۷

شناسه آگهی: ۲۵۰۰۱۱

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

اجرای عملیات راهسازی و هدایت آبهای سطحی ناحیه خوشه نان برنجی شهر کرمانشاه



شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه در نظر دارد مناقصه (اجرای عملیات راهسازی و هدایت آبهای سطحی ناحیه خوشه نان برنجی شهرک صنعتی فرمان) به شماره (۱۳۰۰۰۹۷۱۱۱۵۰۰۰۰۰۰) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴:۳۰ روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۰۷/۰۴ تا ۹۷/۰۶/۲۵ ساعت ۱۴:۳۰
مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴:۳۰ روز شنبه تاریخ ۹۷/۰۷/۱۴
زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۴ روز یکشنبه تاریخ ۹۷/۰۷/۱۵
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف: آدرس: سه راه ۲۲ بهمین ابتدای بلوار نوبهار شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه و تلفن: ۰۸۳۳۸۲۴۶۱۰۰ (داخلی ۲۰۴)
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱-۴۱۹۳۴-۲۱ دفتر ثبت نام: ۰۲۱۸۸۹۶۹۲۳۷ و ۰۲۱۸۵۱۹۲۳۷۶۸

| شرح پروژه | محل اجرا | حجم پروژه | مدت اجرا | مبلغ برآورد (ریال) | مبلغ ضمانت | رتبه مورد نیاز |
|--|------------------|-----------|------------|--------------------|-------------|----------------|
| اجرای عملیات راهسازی و هدایت آبهای سطحی ناحیه خوشه نان برنجی | شهرک صنعتی فرمان | ۱ کیلومتر | ۲ ماه شمسی | ۲/۶۵۰/۰۲۰/۱۸۴ | ۱۳۲/۵۰۲/۰۰۰ | ۵ راه |

شرکت شهرکهای صنعتی کرمانشاه

فروشگاه‌های زنجیره‌ای جای نمایشگاه‌های پاییزه را گرفت

باوجود اینکه هر ساله با نزدیک شدن فصل پاییز، نمایشگاه پاییزه برای عرضه اقلام مختلف برگزار می‌شود، امسال نایبرئیس اتاق اصناف ایران از عدم برگزاری این نمایشگاه خبر داد و گفت: با توجه به وجود فروشگاه‌های زنجیره‌ای و ارائه تخفیف از سوی آن‌ها به طور مداوم، نیازی به برگزاری نمایشگاه‌های فصلی نداریم.
به گزارش ایسنا، نمایشگاه پاییزه هر سال در دو هفته آخر شهریور در نقاط مختلف کشور برگزار می‌شود و اقلام متفاوتی با درصد تخفیف بالایی عرضه می‌شوند. با توجه به اینکه آغاز برگزاری این نمایشگاه هم‌زمان با شروع مدارس بوده، اقلامی مانند لوازم‌التحریر، کیف و کفش در آن عرضه می‌شود. همچنین بسته به محل نمایشگاه، محصولات دیگری مانند پوشاک، منسوجات، برخی خوراکی‌ها و گاهی لوازم خانه از قبیل مبلمان هم در آنجا به فروش می‌رسید، اما امسال به گفته نایبرئیس اتاق اصناف ایران، این نمایشگاه برگزار نخواهد شد، چراکه با توجه به وجود فروشگاه‌های زنجیره‌ای و ارائه تخفیف از سوی آن‌ها به طور مداوم، نیازی به برگزاری نمایشگاه‌های فصلی نخواهد بود.
محمود هاشمی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه نمایشگاه پاییزه امسال برگزار نمی‌شود، گفت: این نمایشگاه با هدف عرضه کالا با قیمت کمتر برگزار می‌شد اما در حال حاضر فروشگاه‌های بزرگ در حد توان، اجناس را با تخفیف می‌فروشند. وی افزود: در گذشته دولت کالاهای اساسی را در اختیار فروشندگان نمایشگاه پاییزه قرار می‌داد اما در شرایط اقتصادی کنونی نمی‌توانیم اجناس را ارزان‌تر از فروشگاه‌های بزرگ بفروشیم، چراکه محصولات با قیمت پایین یافت نمی‌شود. هاشمی با تاکید بر اینکه نمایشگاه‌های فصلی باید از بازار رخت ببندد، گفت: در شرایط کنونی، فقط دلال‌ها و کسسانی که می‌خواهند جنس بی کیفیت در بازار عرضه کنند وارد این نمایشگاه می‌شوند، بنابراین برگزاری نمایشگاه پاییزه، خاصیتی ندارد.

جایگزین نمایشگاه پاییزه

نایبرئیس اتاق اصناف ایران در ادامه از طرح جایگزین نمایشگاه پاییزه خبر داد و در توضیح آن اظهار کرد: برای کالاهایی مانند نوشت‌افزار که فروش آن در این فصل ضروری است، در فروشگاه‌های بزرگ و مغازه‌های کوچک فروش لوازم‌التحریر، فروش فوق‌العاده اعلام شده است که فروشندگان نیز در این طرح در حد توان‌شان همکاری کرده و قیمت‌ها نیز به طور ثابت و مشخص اعلام شده است. وی همچنین با بیان اینکه در این نمایشگاه‌ها باید سالن‌هایی با اجاره بالا کرایه شود، گفت: با توجه به کیفیت پایین اجناس و اینکه کرایه ماشینی که خریداران برای رسیدن به محل برگزاری نمایشگاه می‌پردازند تقریباً به اندازه همان مابه‌التفاوت قیمت کالا در بازار و نمایشگاه است؛ لذا خرید از نمایشگاه‌ها دیگر به نفع خریداران نیست. به گفته هاشمی، به دلیل اینکه محل استقرار فروشندگان همیشگی نیست و بعد از اتمام نمایشگاه، پیدا کردن فروشندگان دشوار است، تعویض کالای خریداری‌شده امکان‌پذیر نیست و هر سال بعد از برگزاری نمایشگاه‌ها شکایاتی در این باره وجود داشت. او همچنین معتقد است که این نمایشگاه‌ها نتنها اجناس باکیفیت ندارند، بلکه برای فروشگاه‌های خرد و بزرگ نیز مشکل ایجاد می‌کنند.

۶۵درصد واحدهای میل‌سازی تعطیل شدند

رئیس اتحادیه درودگران و میل‌سازان از تعطیلی ۶۵درصد واحدهای میل‌سازی خبر داد. عبدالجسین عباسی، رئیس اتحادیه درودگران و میل‌سازان در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضعیت میل‌سازی اظهار کرد: ارزش افزوده بالا در کنار توان صادراتی از مزیت‌هایی است که صنعت میل ایران به خود اختصاص داده است، اما با توجه به کمبود مواد اولیه، صنعت میل‌سازی با مشکل روبه‌رو شده و در حال حاضر ۶۵درصد واحدهای میل‌سازی تعطیل شده‌اند. وی با بیان اینکه صنعت میل‌سازی واردات ندارد، تصریح کرد: با توجه به شرایط کنونی، وضعیت اصناف تعریف چندان‌ی ندارد و رونق از بازار رفته است. عباسی با تأکید بر اینکه مبلمان جزو لوازم ضروری خانوار به شمار نمی‌رود، گفت: در چند سال اخیر، رکود اقتصادی، آینده حرفه‌ای این بخش مولد را با چالش جدی روبه‌رو کرده است. وی افزود: رکود بازار به اندازه‌ای زیاد شده که ما نگران خود و فعالیت در چنین بازاری هستیم. به گفته رئیس اتحادیه درودگران و میل‌سازان، یکی از اشتباهات بانک مرکزی دستکاری در بهره بانک‌ها بود. عباسی، تصریح کرد: در شرایط فعلی که مردم قدرت خرید ندارند، مبلمان از سبب خانوار بیرون می‌آید و جای خود را به کالاهای اساسی، چون گوشت، نان و ... می‌دهد.

در آستانه افزایش مصرف در ماه محرم

باز هم صادرات را به بازار داخلی ترجیح دادندا

باوجود اینکه قیمت سبزی در بازار مصرف افزایش یافته است، رئیس فروشندگان میوه و سبزی این موضوع را رد کرد و گفت: به دلیل افزایش صادرات سیب‌زمینی، قیمت این محصول در بازار مصرف افزایش یافته و قیمت برخی دیگر از محصولات همچون هویج، خیار، گوجه‌فرنگی و آناناس نیز رشد چشمگیری داشته است. اسدالله کارگر در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با افزایش قیمت میوه، سبزی و صیفی‌جات در بازار مصرف اظهار کرد: در روزهای اخیر برخلاف برخی گفته‌ها، قیمت سبزی افزایشی نداشته و تنها قیمت هویج، خیار، گوجه و سیب‌زمینی با افزایش قابل توجهی روبه‌رو بوده است. رئیس فروشندگان میوه و سبزی تأکید کرد: بنابر شواهد و برخی از گزارش‌ها، افزایش حجم صادرات سیب‌زمینی عاملی شده تا محصول کمتری به بازار داخلی تزریق شود. از این‌رو قیمت این محصول در بازار داخلی با رشد همراه بوده است. هر کیلو سیب‌زمینی که در گذشته نهایتاً ۱۸۰۰ تومان عرضه می‌شد، در حال حاضر به قیمت ۲۱۰۰ تومان به فروش می‌رسد.

وی در رابطه با افزایش قیمت گوجه‌فرنگی نیز گفت: کارخانه‌های تولید رب هر ساله در مقطع فعلی برای رفع نیاز خود به خرید گوجه می‌پردازد که ورود کارخانه‌های تولیدی رب، عامل افزایش قیمت گوجه‌فرنگی در روزهای اخیر بوده است و این در حالی است که کاهش عرضه هویج و عدم تناسب میان عرضه و تقاضا برای این محصول نیز گرانی به همراه داشته است.

ایده شارژ کارت پارانه مطرح شد

تب کوپن الکترونیکی!



وزارت کار در نظر دارد، با اعطای کوپن الکترونیکی یا کالا کارت از رسیدن کالاهای اساسی به دست مصرف‌کننده نهایی اطمینان حاصل کند تا از این طریق، توزیع پارانه ارزی بهینه‌تر شود.

آنطور که وی گفته تخصیص کوپن الکترونیکی در حد یک پیشنهاد از سوی این وزارتخانه در دولت بوده که هنوز نهایی و قطعی نشده است. با توجه به اینکه اجرای آن به تصویب دولت نرسیده هنوز جزئیات طرح کوپن الکترونیکی مشخص نیست ولی به چند روش می‌توان این طرح را عملی کرد.

به گفته میدری، زیرساخت‌های اجرای طرح کوپن الکترونیکی در وزارت کار آماده شده و این وزارتخانه منتظر تصویب طرح در دولت است.

معاون رفاه وزارت کار همچنین از برگزاری جلسات متعدد با بانک مرکزی خبر داده و می‌گوید: مقرر شده تا کارت پارانه افراد به کالا کارت تبدیل شود و افراد با مراجعه به فروشگاه‌های موردنظر و کشیدن کارت پارانه، سهمیه کالاهای اساسی خود را که شامل مرغ و گوشت، برنج و روغن و لبنیات است، از فروشگاه دریافت کنند.

او با بیان اینکه براساس برآوردها قرار است برای ۱۰ میلیون نفر کالا کارت صادر و سالی چند نوبت شارژ شود، می‌افزاید: در این طرح، کالا کارت به صورت الکترونیکی به مردم ارائه می‌شود تا افراد هیچ دسترسی به پول نقدی نداشته باشند و این کارت‌ها تضمین رسیدن کالاهای اساسی وارداتی با پارانه ارزی به دست مصرف‌کنندگان نهایی است.

به گزارش ایسنا، طرح اعطای کوپن الکترونیکی به نوعی همان طرح اعطای سبذ رایگان غذایی به دو دهک جامعه است که علی ربیعی، وزیر سابق تعاون، کار و رفاه اجتماعی دنبال می‌کرد. وی گفته بود در راستای حمایت غذایی خانوارها و دهک‌های پایین جامعه برنامه جامع‌تری را دنبال می‌کنیم و برای پوشش فقر غذایی، بودجه مورد نیاز را تأمین کرده‌ایم.

آنطور که ربیعی گفته بود براساس این طرح برای افراد به‌طور

مستقیم سبذ غذا تعریف کرده و برنامه‌ای را دنبال خواهیم کرد که همه دهک‌ها را پوشش بدهد، به نحوی که تبعات تحریم بر قیمت خوراک حداقل پنج دهک را بپذیریم و دست‌کم به دو دهک هم به طور کامل سبذ غذای رایگان بدهیم.

به گفته وزیر سابق تعاون، کار و رفاه اجتماعی در این برنامه خوراک و غذا با نرخ امروز تعیین و تثبیت می‌شود و دولت از زندگی اجتماعی و معیشتی مردم محافظت می‌کند تا خوراک و غذای آن‌ها دستخوش تحریم‌ها نشود.

در حال حاضر طرح اعطای کوپن الکترونیکی برای تأمین کالاهای اساسی و مصرفی اقشار محروم و کم‌درآمد از سوی بسیاری از کارشناسان و فعالان کارگری مورد استقبال قرار گرفته است، چنانچه دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران، توزیع کوپن را موجب تعدیل و کاهش قیمت بسیاری از کالاها در بازار می‌داند و می‌گوید:

با توجه به آنکه بیشترین فشار در شرایط اقتصادی موجود بر دوش خانوارهای ضعیف کارگری است، به وزارت کار اعلام کردیم که معیشت کارگران به دلیل شرایط حاکم بر اقتصاد و رکود کارخانه‌ها با مشکل مواجه شده و حقوقی که کارگران می‌گیرند، صرف‌نظر از اقلام مصرفی، کفاف هزینه‌های اجاره‌بها و ایاب و ذهاب را نمی‌دهد لذا پیشنهاد کردیم به شکل غیرنقدی سبذ کالای اساسی به کارگران داده شود.

او می‌افزاید: طبعاً تزریق نقدی پول تورم‌زاست و از طرفی بسیاری از اقلام مصرفی مشمول درصدی افزایش قیمت شده‌اند، لذا درخواست کردیم بسته‌های غذایی شامل اقلام خوراکی و پروتئینی برای کارگران در نظر گرفته و به شکل بن کارگری یا کوپن الکترونیکی داده شود. به گفته ابوی، در صورت اجرای طرح در مرحله اول، افراد تحت پوشش کمیته امداد و بهزیستی و کارگران و مستمری‌بگیران باید مشمول توزیع کوپن شوند.

دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران پیشنهاد کرده بود که کوپن الکترونیکی از طریق کارت‌های پارانه افراد شارژ شود تا با توجه به آماده بودن زیرساخت‌های آن مشکلی در ساز و کار آن به وجود نیاید.

چرا گرانی دلار به کمک گردشگری ایران نمی‌آید؟

بریتیش ایرویز، ایرفرانس و کسی ال ام از خطوط هوایی بودند که پروازهای‌شان به مقصد شهرهای ایران را لغو یا محدود کردند. پیش از این، این پروازها بیشتر مسافر ایران به خارج داشت، اما اکنون که گرانی ارز سفر خارجی را برای ایرانیان دشوار کرده، برقراری این پروازها، به صرفه نیست و از سوی دیگر ایرلاین‌های خارجی نگرانند که دولت ایران پول آن‌ها را پرداخت نکند. بریتیش ایرویز، لوفتانزا، ترکیش ایر و عمان ایر پروازهای‌شان به ایران را بسا یکدیگر ادغام کرده‌اند. این درحالی است که اگر بسترهای مناسب برای جذب گردشگر در کشورمان فراهم بود، گرانی دلار که امروز تهدید به نظر می‌رسد، به فرصت تبدیل می‌شد.

ارزش پولی ملی، ایران که اکنون دچار عرضه گرانی ارز شده، امکان استفاده از فرصت‌ها را ندارد و دلیل عمده این ناکامی، فقدان بستر صحیح و امکانات زیرساختی است. برای جذب گردشگر خارجی به ایران، نه تبلیغات می‌کنیم، نه روایتد را به موقع صادر می‌کنیم و نه امکانات اقامت محلی و حمایت از گردشگر را داریم. برای توسعه گردشگری در کشور به دو عامل امنیت و امکانات نیاز داریم، اما امروز به دلیل تهدیدهای بین‌المللی، خطوط هوایی خارجی یک به یک پروازهای‌شان به ایران را لغو می‌کنند چراکه پرواز به ایران برای آن‌ها صرفه اقتصادی ندارد و ظرفیت درآمدزایی آن کم است.

ایمیدرو اجازه تصدیگری در بخش معدن را ندارد

اینکه با اجرای نقشه راه معدن و صنایع معدنی انقلابی در بخش معدن کشور رخ می‌دهد، اضافه کرد: به دلیل اینکه نظارت بر اجرای این نقشه برعهده دبیرخانه تعامل دولت و مجلس قرار دارد، پیگیری‌های لازم را انجام می‌دهیم، فعالین در بخش معدن باید منتظر این انقلاب معدنی باشند.

معدان آماده واگذاری اکتشافی هستند

این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی در پایان با تأکید بر اینکه معدان آماده واگذاری اکتشافی هستند و فازهای مقدماتی اولیه آنها انجام شده و زمینه فعالیت و کار برای بخش خصوص آماده است، خاطر‌نشان کرد: به‌صورت طبیعی انتظار می‌رود پهنه‌ها در محل‌هایی که صنایع معدنی وجود دارند و شرکت‌های سرمایه‌گذاری اقدام به ایجاد صنایع معدنی کرده‌اند بیشتر مورد استفاده و استقبال قرار بگیرند.

است که سازمان‌های دولتی از جمله سازمان توسعه و نوسازی صنایع معدنی (ایمیدرو) اجازه تصدیگری در بخش معدن طی ۴ سال آینده را ندارند و باید اصل با استخراج و فروش معادنی را که در اختیار دارد را به بخش خصوص واگذار کند.

نماینده مردم سروسستان، کوار و خرامه در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه در پهنه‌های مختلفی ایمیدرو اقداماتی اولیه در زمینه اکتشافات را آغاز کرده بود که باید در معرض مزایده و انتخاب بخش خصوصی قرار دهد، ادامه داد: امیدواریم بخش خصوص از این واگذاری‌ها استقبال کند.

انقلاب معدنی با اجرای نقشه راه معدن و صنایع معدنی

عضو کمیسیون صنایع و معدن مجلس شورای اسلامی با اشاره به



سبحانی فر خبر داد

مجلس با رفع توقف ثبت سفارش خودرو موافقت نمی‌کند

یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت برخی در مجلس در پی دستور قرار دادن طرح رفع توقف ثبت سفارش خودرو هستند، اما بعید می‌دانم قاطبه نمایندگان مجلس با آن موافقت کنند.
رمضانعلی سبحانی‌فر در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: طرح رفع توقف ثبت سفارش خودرو چندی قبل توسط برخی نمایندگان مجلس تهیه شد، حتی برای بررسی به کمیسیون صنایع و معادن هم آورده شد اما در کمیسیون رد شد.

نماینده مردم سبزوار در مجلس گفت: البته طراحان طرح همچنان در پی باز کردن روزنه‌ای برای در دستور صحن علنی قرار دادن این طرح هستند اما بعید می‌دانم صحن علنی هم با این طرح موافق باشد چون کشور در جنگ اقتصادی است و فرماندهان جنگ اقتصادی اجازه نخواهند داد میلیون‌ها دلار یا یورو از کشور خارج شود و این بدون در نظر گرفتن آثار منفی خروج ارز از کشور بر تولید و صنعت به ویژه صنعت خودروسازی با هزاران فرصت شغلی است. وی با اشاره به اخباری مبنی بر موافقت مقامات ارشد اجرائی کشور با ترخیص خودروهای وارداتی دیو شده در گمرک، گفت: هر گونه تصمیم‌گیری برای ترخیص خودروهای دیپوشده در گمرک با شورای هماهنگی اقتصادی سران قواست. اگر این شورا نسبت به ترخیص کالاهای دیپوشده در گمرک که پول خرید آنها به طرف‌های خارجی پرداخت شده به جمع‌بندی برسد این کالاهای گمرک ترخیص می‌شود به بیان دیگر شرایط سخت فعلی کشور امکان تصمیم‌گیری مقامات اجرائی به تنهایی درباره کالاهای خودروهای دیپوشده در گمرک را سلب کرده است. این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس خاطرنشان کرد: تحریم‌های آمریکا شرایطی خاصی را به لحاظ دسترسی به منابع ارزی برای کشور به وجود آورده به همین دلیل مقامات اقتصادی کشور تصمیم به توقف ثبت سفارش کالاهای غیرضرور که یکی از آنها خودروست، گرفتند. با عبور از این شرایط روال واردات خودرو و سایر کالاهای به روال قبل بازخواهد گشت و طبق قانون هیچ محدودیتی برای واردات هیچ کالایی به ویژه خودرو وجود نخواهد داشت. وزارت صنعت، معدن و تجارت از طریق نظام تعرفه‌گذاری بازار را مدیریت می‌کند.

قابلیت جدید در سایت تهران من

در عرض چند ثانیه، بدهی طرح ترافیک خود را صفر کنید

از امروز همه شهروندانی که به هر دلیل بدهی عوارض به حساب خودروی ایشان ثبت شده است، می‌توانند بدهی خود را به‌طور لحظه‌ای پرداخت و حساب بدهی خود را صفر کنند. به گزارش ایسنا، با ارتقای سایت «تهران من» و افزایش امکانات این سامانه، هر از چندی دسترسی‌های جدیدی به آن اضافه می‌شود. در آخرین تغییر ایجادشده، امکان تسویه لحظه‌ای بدهی عوارض طرح ترافیک برای همه کاربران فراهم شده است.

کاربران برای این منظور می‌توانند با نام کاربری و رمز عبور خود به «تهران من» وارد شوند، در بخش «خودروهای تحت پوشش من» در صورت وجود بدهی، رقم آن را در مقابل مشخصات خودرو ببینند و با کلیک روی گزینه «لیست تردد» مشاهده کنند که بدهی بابت تردد در کدام روز(ها) بوده است. سپس در زیر ستون وضعیت، به مقابل هر تردد ثبت‌شده که به هر دلیل از اعتبار ایشان نشده و قابل آن بدهی منظور شده است، عبارت «پرداخت بدهی» را مشاهده می‌کنند که با کلیک بر روی آن، مبلغ بدهی عوارض از حساب فرد برداشت می‌شود و نهایتاً با پرداخت کلیه این موارد، رقم بدهی به صفر می‌رسد. به گزارش روابط عمومی معاونت حمل و نقل و ترافیک، با ایجاد این امکان، دیگر شهروندان بابت اینکه بدهی عوارض در حساب ایشان باقی بماند و موجب جریمه شود، نگرانی نخواهند داشت و حتی نیاز نیست برای برداشت مبالغ بدهی از حساب، منتظر پیگیری شخصی و اقدام بخش پشتیبانی سایت باشند.

وزارت صنعت: مستندات احتکار خودرو را منتشر کنید

وزارت صنعت، معدن و تجارت برخی ابراز نظرها درباره احتکار ۱۶۰ هزار دستگاه خودرو و نیز رانت معاون وزیر در واردات این کالا را تکذیب کرد و انتشار «اسناد ادعایی» را خواستار شد. به گزارش ایرنا، چندی پیش یکی از نمایندگان مردم همدان در مجلس شورای اسلامی از احتکار ۱۶۰ هزار دستگاه خودرو و نیز رانت معاون وزیر در واردات این کالا سخن راند. وزارت صنعت، معدن و تجارت روز یکشنبه از این نماینده خواست «هر گونه اسناد ادعای خود مبنی بر احتکار ۱۶۰ هزار خودرو توسط شرکت‌های مورد ادعا را منتشر و اعلام کند این میزان احتکار ذکرشده در کدام انبار یا پارکینگ صورت‌گرفته است.»

همچنین از وی خواسته شد «اسناد ادعایی درباره رانت معاون وزیر صمت در واردات خودرو و ثبت سفارش‌ها را با ذکر نام معاونت و میزان استفاده از رانت را منتشر کرده تا برای یک بار هم که شده از کلی گویی و ابهام‌آفرینی پرهیز شود.» در این جوابیه با استناد به نظر دست اندرکاران این بخش درباره اینکه احتکار خودرو توجیه اقتصادی ندارد، آمده است: (نماینده یادشده) اخبار روزانه مربوط را دریافت نکرده و همچنان ادعاهای تکذیب شده یک ماه گذشته را مطرح می‌کند. از سوی دیگر درباره ماجرای فساد صورت‌گرفته در موضوع ثبت سفارش برای واردات خودرو نیز وزارت صنعت، فهرست شرکت‌ها را منتشر کرده و شفافیت لازم را انجام داده است. این وزارت‌خانه گفته‌های چهارم شهربورما به‌سختگوی قوه قضاییه درباره موضوع ثبت سفارش برای واردات خودرو را یادآوری و به این نماینده توصیه کرد «ادعاهای فراتر از رسیدگی دستگاه قضایی که گاهی نیز جنبه حقوقی دارند طرح نکند.» به گزارش ایرنا، دادستان تهران نیز روز یکشنبه در نشست بررسی مشکلات خودروسازان بر مجرمانه بودن گرانفروشی کلان‌ارزاق یا دیگر نیازمندی‌های عمومی و احتکار عمده کالاهای، تاکید کرد. عباس جعفری دولت‌آبادی از رسانه‌ها، شرکت‌های خودروسازی، دستگاه‌های اجرائی و پلیس خواست از اعلام و انتشار اخبار غیرواقعی راجع به احتکار خودرو توسط شرکت‌های دولتی مانند ایران خودرو و سایپا که متضمن نگرانی مردم است، پیش از بررسی دقیق موضوع خودداری کنند.

کلاف سردرگم خودروسازان و قطعه‌سازان

متقاضیان کی خودروهای خود را تحویل می‌گیرند؟



است و زمانی که به خودروسازان مراجعه می‌کنیم، آنها ادعا می‌کنند که سقف قیمت خودرو بسته است و از آنجایی که نمی‌توانیم قیمت خودرو را بالا ببریم، قیمت قطعات نیز افزایش نمی‌یابد.

عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو با اشاره به اینکه در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کشور یک کلاف سردرگم ایجاد شده است، گفت: آشفتگی در صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی موجب شده که هر دوی این صنایع لطمه ببینند و در نهایت دود این موضوع به چشم مردم می‌رود.

وی تأکید کرد: گروهی از مردم که به‌طور واقعی مصرف‌کننده خودرو هستند، با هزار امید و آرزو پول‌های خود را جمع می‌کنند و یک خودرو ثبت‌نام می‌کنند و یا برخی از خانواده‌ها قصد ارتقای خودروی خود از یک محصول پایین‌تر به بالاتر را داشته‌اند و خودرو ثبت‌نام کرده‌اند. همچنین گروه سومی نیز وجود دارد که به دلیل نگرانی از قیمت ارز پول خود را تبدیل به خودرو کرده‌اند تا ارزش پول آنها حفظ شود. قربانی افزود: مشکل تحویل قطعه وجود دارد و دلایل آن در داخل شرکت‌های قطعه‌سازی نیست و عوامل بیرونی در این موضوع بیشتر موثر است.

عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو یادآوری کرد: در صورتی که مشکل در این میان، نرخ ارز است به تولیدکننده قطعه مربوط نمی‌شود و یا اگر مواد اولیه گران می‌شود بازم قطعه‌ساز مقصر نیست. همچنین اگر گمرک در ترخیص کالا تأخیر داشته، چرا باید تولیدکننده گرامت آن را بپردازد؟

وی تصریح کرد: زمانی که به خودروسازان بابت عدم پرداخت مطالبات قطعه‌سازان شکایت می‌کنیم، آنها ادعا می‌کنند که خودروسازی‌ها مانند قطعه‌سازی‌ها درگیر مشکلات بی‌شماری هستند و از طرف دیگر به دلیل بسته بودن سقف قیمتی نمی‌توانند مطالبات قطعه‌سازان را پرداخت کنند.

وی بیان کرد: متأسفانه هنوز اراده و برنامه مشخص، منسجم و فراگیری برای حل این مشکلات در کشور و دولت نمی‌بینم.

کروز ورشکسته نمی‌شود

حمیدرضا صمدی، عضو هیات مدیره شرکت کروز می‌گوید: به جای اینکه انگشت اتهام به سمت یکدیگر دراز کنیم بهتر است به واقعیت‌های موجود نگاه کنیم.

وی افزود: از ۸ مهرماه وارد تحریم‌ها شده‌ایم و به جای اینکه سرعت همکاری گمرکات، بانک‌ها و سازمان‌های دیگر دولتی بیشتر شود، فقط به دنبال مهم کردن یکدیگر بوده‌ایم.

عضو هیات مدیره شرکت کروز بیان کرد: اکنون باید دست به دست هم داده تا بتوانیم از تحریم‌های کنونی به سلامت عبور کنیم و اگر قطعه‌سازانی چون کروز هم بخواهند انگشت اتهام خود را به سمت خودروسازان دراز کنند، می‌توانیم ادعا کنیم که آنها پرداخت‌های ما را سر موقع انجام نداده‌اند و قراردادهای همچنان قراردادهای سال ۹۳ است که با دلار ۳۲۰۰ تومان بسته شده‌اند.

صمدی افزود: به جای این نوع اتهامات بهتر است تصور کنیم که همه در یک کشتی هستیم و در حالی که توفان موجب تلاطم کشتی شده است، بهتر است همگی با همفکری یکدیگر راه‌حل مناسبی برای نجات از وضعیت بحرانی کنونی پیدا کنیم.

عضو هیات مدیره شرکت کروز تأکید کرد: بهترین راهکار برای حل مسائل کنونی خودروسازان و قطعه‌سازان تشکیل نشستی از سمت

عملی نشدن تعهدات شرکت‌های خودرویی برای تحویل خودرو در چند ماه گذشته موجب سطح بالایی از اعتراض‌های مردمی شده است. در ماه‌های گذشته شاهد بودیم که بسیاری از شرکت‌های خودروساز داخلی به تعهدات خود در قبال مردم در جهت تحویل خودرو عمل نکردند و این امر موجب شد تا نارضایتی‌ها و شکایت‌های بسیاری در سطح جامعه ایجاد شود. بسیاری از کسانی که در شرکت‌های خودرویی برای دریافت خودرو ثبت‌نام کرده بودند، با باشگاه خبرنگاران جوان تماس گرفته و عنوان کردند که چند ماه از موعد تحویل خودروی آنها گذشته است و با وجود تکمیل وجه کامل، هر زمان که به شرکت خودرویی زنگ می‌زنند، آنها اطلاعات دقیقی به مشتریان نداده و به شکلی مردم را از سر خود باز می‌کنند.

در این میان برخی از مردم عنوان می‌کنند که اگر واقعا شرکت‌های خودروساز، خودروی مورد نیاز بازار را نمی‌توانند تأمین کنند چرا برخی از نمایندگی‌های تأمین خودرو، خودرو را به صورت کارتکس و با قیمت بازار به فروش می‌رسانند.

زمانی که با شرکت‌های خودروسازی صحبت کردیم آنها دلیل اصلی تأخیر در تحویل خودرو را تأخیر در تحویل قطعات مورد نیاز توسط شرکت‌های قطعه‌سازی دانستند و گفتند: به محض اینکه قطعات خودروهای داخلی کامل شود، ما به تعهدات خود عمل کرده و این خودروها را روانه بازار خواهیم کرد. همچنین در این راستا شایعاتی مبنی بر این موضوع شنیده می‌شود که برخی از شرکت‌های قطعه‌سازی همچون شرکت کروز که تأمین‌کننده بخش اصلی قطعات مورد نیاز دو کارخانه بزرگ خودروسازی کشور است، به دلیل پرداخت نشدن مطالب‌های خود از فروش قطعه به خودروسازان ممانعت به عمل آورده است.

در این راستا با چند تن از مسئولان خودرویی کشور به گفت‌وگو پرداخته‌ایم که در ادامه متن کامل آن آمده است.

در قرارداد قطعه‌سازان، بازنگری نشده است

ساسان قربانی عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، اظهار کرد: تأمین قطعات برای خودروسازان دچار مشکلاتی شده است. مواد اولیه برخی از قطعات تولید داخل وارداتی است و یا قطعاتی هستند که اجزای نیم‌ساخته آنها همچون بخشی از قطعات سیستم ترمز وارداتی است. گروه دوم گروهی هستند که مواد اولیه آنها داخلی است و آنها نیز با مشکل مواجه شده‌اند. به عنوان مثال تأمین ورق در چند ماه گذشته برای قطعه‌سازان مشکل بوده است.

قربانی یادآوری کرد: گروه دیگری از قطعات هستند که مواد اولیه آنها وجود دارد، اما قیمت آن بسیار بسیار بالا رفته است و همانطور که نرخ ارز در چند ماه اخیر سه برابر شده، قیمت این مواد با همین شیب تند بالا رفته است.

عضو شورای سیاست‌گذاری خودرو بیان کرد: قطعه‌ساز نمی‌تواند این مواد اولیه گران را تهیه کند، زیرا برای فروش قیمت مشخصی دارد و برای او نمی‌صرفد که این مواد اولیه را تهیه کند و به‌طور حتم با این گونه تولید ضرر خواهد کرد.

وی اذعان کرد: بسیاری از شرکت‌های قطعه‌سازی با وجود زبان‌هایی که متحمل شده‌اند، قطعه مورد نیاز خودروسازان را تأمین کرده‌اند؛ تنها به این امید که قراردادهای‌شان بازنگری شود. در چند ماه گذشته برای قطعه‌سازان و بحران صنعت خودرو و قطعه استقبال می‌کنیم و همان‌طور که دادستان تهران اعلام کرد، موافق برخورد با قطعه‌سازان و خودروسازان متخلف هستیم.

وی با بیان اینکه با این حال وجود چند متخلف در صنعت خودرو و قطعه به معنای یافتن سرمنشأ مشکلات فعلی این صنایع نیست، خاطر نشان کرد: در این زمینه نباید فراموش شود که علت مشکل فعلی صنعت خودرو و قطعه، عدم تحویل عمدی قطعات از سوی یک یا دو قطعه‌ساز نیست بلکه سرمنشأ مشکلات، بحران ایجاد شده در این صنایع است.

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی با اشاره به جلسه اخیر دادستان تهران با خودروسازان، خواستار تشکیل کمیته مقابله با بحران در صنعت خودرو و قطعه با حضور نمایندگان تام‌الاختیار سه قوه شد. به گزارش ایسنا، آرش محبی‌نژاد اظهار کرد: ما از ورود دادستانی و قوه قضاییه به مشکلات و بحران صنعت خودرو و قطعه استقبال می‌کنیم و همان‌طور که دادستان تهران اعلام کرد، موافق برخورد با قطعه‌سازان و خودروسازان متخلف هستیم.

وی با بیان اینکه با این حال وجود چند متخلف در صنعت خودرو و قطعه به معنای یافتن سرمنشأ مشکلات فعلی این صنایع نیست، خاطر نشان کرد: در این زمینه نباید فراموش شود که علت مشکل فعلی صنعت خودرو و قطعه، عدم تحویل عمدی قطعات از سوی یک یا دو قطعه‌ساز نیست بلکه سرمنشأ مشکلات، بحران ایجاد شده در این صنایع است.

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی ادامه داد: در حال حاضر عدم

مقامات بالادست است تا بتوانیم با همفکری و همدلی، راه‌حل برای حل مشکلات این دو صنعت بیابیم.

وی اظهار کرد: تاکنون تاریخ مشخصی برای این نشست تعیین نشده است ولی امیدواریم دولت در هفته جاری برنامه‌ای برای این نشست داشته باشد.

صمدی در پاسخ به این پرسش که آیا مردم می‌توانند امیدوار باشند که خودروهای‌شان را تحویل بگیرند، گفت: به‌طور حتم این اتفاق به زودی خواهد افتاد، اما امیدوارم در دوره قبل از فصل زمستان تحویل خودرو به سطح معقولی از تعهدات برسد.

عضو هیات مدیره شرکت کروز با اشاره به ثبت‌نام‌های جدید شرکت ایران خودرو گفت: ثبت‌نام‌های جدید با تعهد تحویل خردادماه سال آینده صورت می‌گیرد و مردم خود می‌پذیرند که با تعهد بلندمدت خودرو ثبت‌نام کنند. وی ایراز امیدواری کرد: مشکلات صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی در آینده نزدیک حل خواهد شد و بحران‌های کنونی برطرف می‌شود و انتظار می‌رود با درایت دولت از این مقطع، صنایع ما جان سالم به در برود.

صمدی در پاسخ به این پرسش که آیا امکان دارد بحران‌های کنونی موجب ورشکستگی شرکت قطعه‌سازی کروز شود، گفت: به‌طور حتم شرکت کروز ورشکست نخواهد شد و اگر قرار بود به این راحتی میدان را ترک کنیم، این اتفاق در سال‌های گذشته می‌افتاد.

عضو هیات مدیره شرکت کروز با اشاره به شایعاتی در مورد دریافت ارز دولتی به میزان بالا توسط شرکت کروز و واردات قطعات خارجی به اندازه مصرف یک‌سال گفت: این شایعات را رد می‌کنم و در صورتی که شرکت ما نیز با ارز دولتی قطعه‌ای وارد کرده باشد، اکنون می‌بایست همچون مابقی واردکنندگان، مابه‌التفاوت آن را پرداخت کند.

قطعه‌سازان نتوانستند نیاز خودروسازان را تأمین کنند

در ادامه احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان اظهار کرد: دلیل اصلی تأخیر تحویل خودرو توسط شرکت‌های خودروسازی به مردم این بوده است که قطعه‌سازان نتوانستند به موقع قطعات مورد نیاز خودروسازان را تهیه کنند.

وی با اشاره به گستردگی تولید خودرو افزود: روزانه ۲۵۰۰ تریلی، قطعه وارد ایران خودرو می‌شود و اکنون پس از بخشنامه دولت و دیو شدن قطعات در گمرک، قطعه‌سازان نتوانستند قطعات لازم را به خط تولید برسانند و اکنون ۵۰ تا ۶۰ هزار خودرو ناقص بر روی دست خودروسازان مانده است که منتظرند قطعات مورد نیاز آن برسد و خودروهای تکمیل شده را تحویل مشتریان بدهد.

نعمت‌بخش تصریح کرد: براساس دستورالعمل جدید می‌توانیم قطعات را از گمرک ترخیص کنیم و پس از این اتفاق امیدواریم که قطعات وارد خطوط تولید شده و بتوانیم به تعهدات خود در قبال مردم عمل کنیم.

دبیر انجمن خودروسازان یادآوری کرد: برخی از قطعات مورد نیاز خودروسازان به صورت کامل وارداتی است و برخی دیگر اجزا یا مواد اولیه تشکیل‌دهنده آنها از خارج وارد می‌شود. در نتیجه در هر دو این موارد قطعه‌سازان نتوانستند نیاز خودروسازان کشور را تأمین کنند.

وی درخصوص عدم تحویل قطعه به خودروسازان همچون شرکت کروز به دلیل پرداخت نشدن معوقات آنها، گفت: در این زمینه اطلاعات کاملی ندارم، اما یکی از شرکت‌هایی که برای تأمین قطعه دچار مشکل شده است، شرکت کروز است.

وی ادامه داد: در این شرایط که هم دولت، هم مجلس، هم شورای عالی امنیت ملی و اخیراً نیز قوه قضاییه به مشکلات صنعت خودرو و قطعه‌سازی ورود کرده‌اند پیشنهاد می‌کنیم کمیته مقابله با بحران در صنعت خودرو و قطعه با حضور نمایندگان تام‌الاختیار سه قوه تشکیل شود تا این کمیته مشکلات اصلی را شناسایی و نسبت به رفع آنها اقدام کند.

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی خاطر نشان کرد: در این زمینه نکته مهم این است که تخلف یک یا دو قطعه‌ساز یا چند مدیر خودروسازی را نباید به کل این صنایع تعمیم داد و راه را اشتباه رفت ضمن آنکه امنیتی کردن فضا نیز راهکار حل مشکلات این صنایع نیست بلکه راهکار اصلی، بررسی ریشه‌های شکل‌گیری این وضعیت و برطرف کردن آنها است. دو روز پیش جلسه دادستان تهران با مدیران عامل شرکت‌های خودروسازی با هدف بررسی و رفع مشکلات صنعت خودرو بر گزار شد.

تناسب قیمت قطعات تولیدی با نرخ فعلی ارز و مواد اولیه، نیاز سه برابری به سرمایه در گردش در صنعت خودرو و قطعه‌سازی با توجه به رشد قیمت نهاده‌های تولید و نرخ ارز و همچنین مشکلات تأمین و تخصیص ارز، سه مشکل کروز تأکید کرد: از برخورد با آنها نیز حمایت باعث ایجاد اختلال در فرآیند تولید و تأمین قطعات و در نتیجه افت تولید خودرو شده است.

وی افزود: اگر این سه مشکل اصلی حل شود ۹۵درصد بحران و مشکلات صنعت خودرو و قطعه‌سازی حل خواهد شد؛ ضمن آن که ممکن است ۵درصد مشکلات فعلی نیز ناشی از تخلف چند نفر در صنایع خودرو و قطعه‌سازی باشد که از برخورد با آنها نیز حمایت می‌کنیم. محبی‌نژاد با بیان اینکه ما از ورود دادستانی به مشکلات گریبانگیر صنعت خودرو و قطعه استقبال می‌کنیم، ابراز امیدواری کرد که دادستانی بررسی کند که اشکال کار کجاست که وضعیت فعلی پیش آمده است و در راه رفع مشکلات کمک کند.



تسهیلات ۲۰ میلیونی برای زنان کارآفرین سرپرست خانوار

مدیر شعب بانک توسعه تعاون استان تهران با تاکید بر اینکه به طور قطع وزارت کار حامی زنان سرپرست خانوار خواهد بود، گفت از مسئولان درخواست می‌کند در زمینه‌های مختلف از نیاز تولیدکنندگان و کارآفرینان مطلع شوند؛ چراکه می‌توانند در جهت حل آن اقدام کنند. به گزارش مهر، محمد شیخ حسینی اضافه کرد: مسئولان و دستگاه‌های اجرایی متولی می‌توانند، در حوزه تسهیلات بانکی و حمایت‌های دولتی دلگرمی خوبی برای تولیدکنندگان و تولیدات آنها باشند. وی افزود: بانک یک رسالت اجتماعی دارد و این در حالی است که تولیدکنندگان توانسته‌اند از تسهیلات ارزان‌قیمت ما در حوزه اشتغال پایدار روستایی و فراگیر استفاده کنند.

دریچه

حق سهام برای کارمندان جدید در شرکت‌های استارت‌آپ

مترجم: اشکان کوشش

تمامی مؤسسين با دوراهی مشکل‌ساز حقوق در مقابل حق سهام دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

برخی از مؤسسين و سرمایه‌گذاران با این اعتقاد زندگی می‌کنند که پرداخت حقوق مناسب به کارمندان از حق سهام در شرکت مهمتر است. از طرف دیگر، برخی از مؤسسين و سرمایه‌گذاران بر این باورند که ارائه میزان مشخصی از حق سهام در شرکت از اهمیت بسزایی برخوردار است و برای انجام این کار، حقوق‌های معمولی‌تری را به کارمندان پرداخت می‌کنند. بعضی از کارمندان نظریه اول و برخی دیگر نظریه دوم را حائز اهمیت بیشتری می‌دانند.

به عنوان یک کارآفرین و یا یک کارمند، درک نقاط مثبت و منفی هر یک از این دو نظریه مهم است.

برای مثال، چه زمانی کار کردن در یک استارت‌آپ با حقوق کمتر در ازای حق سهام بیشتر می‌تواند بهتر باشد؟ به نظر من تنها هنگامی که شرکت دارای یک مدل اقتصادی منحصربه‌فرد یا کاندیدای عمومی شدن باشد و یا توسط یک تجارت استراتژیک بزرگ خریداری شود.

حقیقت این است که بیشتر کارمندان درک دقیقی از معنای پاراکراف بالا ندارند. اگر شما نمی‌دانید که یک مدل اقتصادی منحصربه‌فرد چگونه است و یا عمومی شدن یک شرکت به چه معناست، عمیقاً به شما پیشنهاد می‌کنم که برای به‌دست‌آوردن حق سهام، به سمت حقوق‌های پایین‌تر نروید.

اگر احساس می‌کنید استارت‌آپ ارزشمندی را پیدا کرده‌اید، باید به دنبال چه میزان از حق سهام باشید؟ و به عنوان یک مؤسس، چه میزان از حق سهامی که ارائه خواهید کرد منصفانه خواهد بود؟ میزان صحیح حق سهامی که می‌تواند به یک شریک و یا کارمند جدید تعلق بگیرد به دو فاکتور کلیدی بستگی دارد:

۱. ارزشی که توسط این فرد به تجارت اضافه می‌شود و به وسیله حقوق قابل دستیابی نیست.

بعضی از کارمندان همه‌چیز تمام هستند؛ به این مفهوم که مهارتی به خصوص مانند تجربه و ذهنیت و یا انرژی بالایی دارند که شما توانایی ارزش‌گذاری آن به وسیله حقوق را نخواهید داشت. برای مثال، شما به دنبال تأسیس یک کافی‌شاپ حرفه‌ای و زنجیره‌ای هستید و یک فرد با تجربه مدیریت در استارباکس (Starbucks) را استخدام می‌کنید. مخصوصاً اگر این فرد دارای شخصیتی کاملاً متناسب با اهداف شما باشد، تجربه وی دارای ارزشی است که قیمت‌گذاری بر روی آن ممکن نیست. احتمالاً افزودن انگیزه‌هایی که چنین فردی را برای کار کردن طولانی‌مدت با شما همراه کند ارزشمند خواهد بود.

بعضی از خصوصیات برخی کارمندان و یا شرکا در هر کسی پیدا نمی‌شود و به عنوان یک استارت‌آپ، شما به کمک این افراد نیاز خواهید داشت. حق سهام می‌تواند یک راه بسیار مناسب برای ایجاد انگیزه به منظور حضور بلندمدت افرادی باشد که ارزش‌هایی بالاتر از معمول را به تجارت شما اضافه می‌کنند.

۲. این افراد برای به‌دست‌آوردن موقعیت‌شان، به چه حقوقی پایین‌تر از حد معمول بازار راضی می‌شوند؟

حق سهام ارزشمندترین بخش تجارت شماست. اگر می‌خواهید در مالکیت شریک باشید، پیداکردن هزینه این فرصت حائز اهمیت است. در ازای حق سهام در شرکت، پرداخت حقوقی که سالانه ۱۰۰۰ دلار پایین‌تر باشد قابل‌چشم‌پوشی است، اما پرداخت حقوق ۲۰۰۰ دلار پایین‌تر بسیار زیاد است.

فاصله میان میزان پرداختی شما به کارمندان قبل و بعد از حق سهام، باید ارزش ریسک‌ها و پاداش‌ها را داشته باشد. یک کارمند باید سود کوتاه‌مدت را فدای منفعت‌های بلندمدت کند و شما باید شرایطی را مهیا سازید که نه آنها را در تنگنا قرار دهد و نه شرایطی بسیار رؤیایی برای‌شان به وجود آورد.

حق سهام می‌تواند برای جذب بهترین استعدادها به شما کمک کند، اما باید از آن به صورتی هوشمندانه استفاده کنید. شما فقط میزان مشخصی از این سهام را دارید و به همین دلیل است که یک منبع ارزشمند برای‌تان محسوب می‌شود. این واقعیت ما را به سمت سؤال آخر سوق می‌دهد: اگر در یک شرکت دارای حق سهام هستید، چگونه می‌توانید آن را بفروشید؟

در بیشتر اوقات شما قادر به این کار نخواهید بود، مگر در زمانی که رویدادهای نقدی‌سازی توسط مدیران و سرمایه‌گذاران برگزار شود و یا هنگامی که شرکت (سهامی عام) عمومی شود، به صورت کلی و یا بخشی از آن به فروش رسد. از لحاظ فنی، هنگامی که یک شرکت تصمیم به تقسیم سود می‌گیرد، به صاحبان سهام پول پرداخت خواهد شد (زیرا شما به عنوان کارمند و از طریق سهام صاحب بخشی از شرکت هستید)، اما در مورد استارت‌آپ‌ها، این امر چندان معمول نیست.

من به برخی از این داستان‌ها در کتاب خود، All In اشاره می‌کنم، اما اکثر شرکت‌های دارای حق سهام زمانی به مشکل می‌خورند که شادمانی از حق شراکت فرو نشسته است و نیاز به تلاش بیشتر برای رساندن شرکت به موفقیت نمایان می‌شود. کارمندان به یک قرارداد حق سهامی و حقوقی پایین‌تر از حد معمول بازار راضی می‌شوند و ۱۲ تا ۲۴ ماه بعد، به دنبال حقوق و پول بیشتر خواهند بود.

این یک اتفاق بد قلمداد می‌شود. اگر شما حق سهام در یک شرکت را قبول می‌کنید، به این معناست که در پاداش‌های بزرگی که هر مؤسسی به آن دل می‌بندد و همچنین در ریسک‌های موجود شریک خواهید شد. من تمامی مؤسسين را برای روشن کردن این شرایط با شرکا و کارمندان در ابتدای کار، تشویق می‌کنم. بدین ترتیب آنها خواهند فهمید که اگر در ادامه راه به دنبال حقوق بالاتری هستند، باید حق سهم خود را به فروش برسانند و به شرکت بازپس دهند.

اگر شما به تجارت معتقد هستید، حق سهام به مراتب ارزشمندتر از پول است؛ اما تنها به واسطه داشتن حق سهام میلیون نخواهید شد. همه باید از ارزش‌های بلندمدت پیش‌رو باخبر باشند و توقعات غیرواقعی در یک یا دو سال آینده را از خود دور سازند.

ساختن چیزهای خوب، نیازمند زمان است.

منبع: inc

افزایش مسؤلیت‌های مایک منلی؛ مدیرعامل جدید فیات کرایسلر

مایک منلی که به تازگی عنوان مدیرعاملی گروه خودروسازی فیات کرایسلر را به دست آورده و جایگزین سرژیو مارکیونه فقید شده است؛ برنامه‌های متنوعی برای توسعه FCA دارد.

به گزارش زومیت، گروه خودروسازی فیات کرایسلر اتومبیلز (Fiat Chrysler Automobiles) پس از انتصاب مایک منلی به عنوان مدیرعامل جدید، در حال انجام تغییراتی در کادر مدیریت خود است. به گزارش اتوموتیو نیوز از نشست اخیر سهامداران گروه FCA، مدیرعامل جدید در حال آماده‌سازی مجموعه‌ای از تغییرات در میان مدیران ارشد شرکت است. برجسته‌ترین این انتصابات‌ها از خود مایک منلی شروع می‌شود که مدیریت برندهای جیب و رم را حفظ کرد؛ همچنین سرپرستی امور مناطق اروپا، خاورمیانه و آفریقا که قبلاً توسط آلفردو آلتاویلا انجام می‌شد و پس از ارتقای منلی به ریاست از سمت خود استعفا کرد، به مایک منلی ۵۴ ساله رسید.

منلی علاوه بر سمت مدیرعامل و مدیر برندهای سازنده کامیون، به طور مستقیم بر منطقه آمریکای شمالی نظارت می‌کند؛ همان‌طور که سرژیو مارکیونه، مدیر پیشین فیات کرایسلر (معمار ادغام FCA) چنین کاری انجام داد. حالا، سوال بزرگ این است که آیا او طبق ساختار رهبری مارکیونه عمل می‌کند یا با شیوه‌ای متفاوت به مدیریت می‌پردازد.

مارکیونه معاونان ارشد خود را در سمت‌های متعدد استفاده می‌کرد؛ به عنوان مثال، ریچ بیگلند علاوه بر مدیریت فروش ایالات متحده و کانادا به امور هر دو برند آلفا رومئو و مازراتی رسیدگی می‌کرد. استیون بیم به سرپرستی تمام برندهای سازنده خودروی سواری گروه FCA، از جمله فیات کرایسلر، دوچ و SRT می‌پرداخت.

در نمودار درختی رهبری سنتی فیات کرایسلر، هر کدام از این برندها به طور معمول توسط یک مدیر اجرایی متفاوت نظارت می‌شود؛ از جمله این موارد می‌توان به امور مالی، تولید، بازاریابی و بازارهای منطقه‌ای اشاره کرد. انتظار می‌رود که مایک منلی تا پایان ماه جاری میلادی، تیم مدیریت خود را به طور کامل اعلام کند.

مورگان استنلی محصولی برای معامله بیت کوین عرضه می‌کند

پس از گلدمن ساکس و سی‌تی بانک، مورگان استنلی هم به صف مؤسسات بزرگی پیوست که معامله با بیت کوین را در دستور کار قرار داده‌اند. به گزارش زومیت، یکی دیگر از بانک‌های بزرگ

سرمایه‌گذاری جهان، به‌آرامی در حال ساخت محصولی است که به مشتریان اجازه می‌دهد بیت‌کوین معامله کنند. لاقبل به‌طور غیرمستقیم، بلومبرگ با استناد به منبع خود گزارش می‌دهد که مورگان استنلی، ششمین بانک بزرگ دارایی آمریکا، در حال ساخت محصولی اختصاصی است که کاربران از طریق آن می‌توانند با بیت کوین معامله کنند. در این گزارش آمده است: به گفته یکی از اشخاص آشنا و نزدیک به جریان، این بانک آمریکایی روی قراردادهایی کار می‌کند که با اعطای «حضور مجازی»، به سرمایه‌گذاران، به آن‌ها فرصت می‌دهد با بیت کوین معامله کنند. این شخص نمی‌خواست نامش فاش شود، چراکه اطلاعات فوق، خصوصی هستند، اما او می‌گوید سرمایه‌گذاران با استفاده از این محصول

می‌توانند سوابق‌های کوتاه یا بلند داشته باشند. مورگان استنلی به ازای هر تراکنش، یک اسپرید را شارژ می‌کند. گزارش بلومبرگ به نکته دیگری نیز اشاره می‌کند. جیمز گورمن، مدیرعامل مورگان

استنلی در اوایل سال جاری گفته بود که این بانک به مشتریان اجازه نخواهد داد که به‌طور مستقیم، از طریق این بانک به خریدوفروش رمزارزها بپردازند، اما حالا مورگان استنلی به لحاظ فنی آماده است تا سوابق‌های بیت‌کوین را پیشنهاد بدهد. البته این جریان به تصویب یک پروسه داخلی و تقاضای سرمایه‌گذاران صنعتی نیز بستگی دارد. پیش‌ازاین CCN گزارش داده بود که مورگان استنلی، اندرو پیل، متخصص بیت کوین کردیت سوییس را به سمت مدیریت بخش جدید دارایی‌های رمزنگاری‌شده خود برگزیده

است. به‌این‌ترتیب مورگان استنلی هم به گروه رو به رشد مؤسسات مالی بزرگی پیوست که در حال بررسی بهترین شیوه ادغام ارزهای رمزنگاری‌شده با خطوط تولید سازمانی خود هستند.



۲ استارت‌آپ مالی جزو برترین استارت‌آپ‌های سال ۲۰۱۸

توسط تروایس واندرزاندن بنیان‌گذاری شده در رتبه پنجم قرار دارد. واندرزاندن سابقه کار به عنوان مدیر اجرایی در شرکت‌های لیفت و اوبر را در کارنامه خود دارد. رتبه نهم متعلق به Aurora از فعالان

صنعت خودروهای خودران است. در رتبه دوم شرکت بستنی‌سازی Halo Top است. استارت‌آپ ۶ ساله‌ای با مدل کارمندی دورکار که رکورد فروش تابستان امسالش برای شرکت‌های رقیبی مانند Ben & Jerys و Haagen- Daaz دست نیافتنی بود. از این دسته، شرکت تولید لوازم آرایشی Glossier نیز در رده‌بندی هشتم قرار گرفته است. رتبه سوم متعلق به استارت‌آپ ۶ ساله خدمات مبادله ارزهای رمزنگاری‌شده و کیف‌پول دیجیتالی Coinbase است. پس از آن استارت‌آپ پرداخت مبتنی بر

بلاک‌چین Riple در رتبه هفتم قرار گرفته است. با نگاهی به لیست برترین استارت‌آپ‌ها، تأثیر خدمات فناوری اطلاعات بر تحول بسترهای اقتصادی به خوبی مشخص می‌شود.

شبکه اجتماعی کسب و کار لینکدین در جدیدترین رتبه‌بندی، شرکت‌های جدیدی که در مسیر نوآرانه خود پیشرو هستند را معرفی کرده است.

به گزارش زومیت، با پیشرفت فناوری، قاعده بازی در همه حوزه‌ها تغییر کرده است. امروزه بازیگران اصلی اقتصاد دنیا، غول‌های سنتی سابق مانند صنایع نفت و گاز نیستند. در ادامه این مقاله زومیت برای آشنایی با مدل‌های جدید کسب و کار ۱۰ شرکت برتر سال ۲۰۱۸ که تأثیر زیادی در حوزه فعالیت خود داشته‌اند، آشنا می‌شویم.

شرکت تاکسیرانی لیفت با سهم ۳۵ درصدی از بازار حمل و نقل در بالاترین رتبه قرار دارد. لیفت اوایل این هفته در افتتاح شعبه جدید در کلرادو از رقیب اصلی خود اوبر، پیش‌دستی کرد. لیفت رقیب مهمی در برابر خود دارد اما در این فهرست تأثیر آن بیش‌تر احساس می‌شود. استارت‌آپ اشتراک اسکوتر Bird با ارزش ۲ میلیارد دلاری که



وزارت ارتباطات: ۹۳ هزار و ۷۰۰ نفر در تاکسی اینترنتی، فروش آنلاین و اپلیکیشن‌ها شاغل شدند

وزارت ارتباطات در تازه‌ترین گزارش عملکرد خود در دولت دوازدهم از ایجاد اشتغال برای ۹۳ هزار و ۷۰۰ نفر در حوزه‌های حمل و نقل هوشمند، تجارت الکترونیک و بازار نرم‌افزارهای موبایل طی یک سال خبر داد و اعلام کرد: با استناد به گزارشات اولیه دریافت‌شده از کسب و کارها که در حال ارزیابی است، این تعداد شغل در کسب‌وکارهای آنلاین در سال گذشته ایجاد شده است. به گزارش فارس، در سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و پیوسته ابلاغ‌شده توسط ریاست جمهوری بر ضرورت توسعه اقتصادی دیجیتال به عنوان یک حوزه تاثیرگذار در تقویت اقتصاد دانش‌بنیان تاکید شده است. وزارت ارتباطات از ابتدای دولت دوازدهم به دنبال راهکارهای کارآمد، کوتاه‌مدت و بلندمدت برای حمایت از کارآفرینی حوزه فاوا به ویژه کسب و کارهای موفق بوده است.



یادداشت

تحقیق گیج‌کننده گوگل، هر تجارتي را شوکه خواهد کرد

وفاداری مشتریان به جای خوردن ساندویچ در McDonalds، مسیر خود را به منظور پیدا کردن Wendy's عوض و یا از سفر با یک ایرلاین به خصوص صرف‌نظر می‌کنند.

وقتی در مورد برندهای مسافرتی صحبت می‌کنیم، قضیه کمی متفاوت است. افراد به ایرلاین‌ها نسبت به هتل‌ها وفاداری بیشتری نشان می‌دهند؛ مشخصاً همینطور است. کارتل موجود که ۸۰ درصد صندلی‌های هوایی را به ۴ ایرلاین مختلف خلاصه کرده است به این مفهوم خواهد بود که مسافران گزینه‌های متعددی مانند هتل‌ها نخواهند داشت. نتایج گوگل برای United Airlines و America Airlines یک درس بسیار مهم به حساب می‌آید. - United Ai lines شروع به اهمیت دادن به خدمات مشتریان کرده است که البته، پس از پخش ویدئوی کشیدن یک مسافر توسط افراد این شرکت در موبایل‌ها و لپ‌تاپ‌ها، راه دیگری برای آنها وجود نداشت. از طرف دیگر American Airlines، به تازگی شروع به آموزش برخی از نکات ساده خدمات به مشتریان کرده است. هر دو ایرلاین به دلیل عدم ارائه هرگونه خدمات مشتریان شناخته شده هستند.

در مقابل، هر دو ایرلاین بزرگ دیگر (Delta و Southwest) وفاداری طولانی‌مدت‌تری را به وجود آورده‌اند. آنها به دلیل ارائه بهتر خدمات مشتریان شناخته شده‌اند. با وجود اینکه این تحقیق به صورت به خصوص در مورد صنعت مسافرتی صورت گرفته بود، نتایج آن می‌تواند در اکثر تجارت‌ها به کار گرفته شود.

بسیاری معتقدند که می‌توانند در قیمت و کارایی رقابت کنند، اما تعداد اندکی زمانی را به فکر کردن در مورد چگونگی تعاملات با برند و شرکت اختصاص می‌دهند. آنها به شرکت‌هایی مانند Apple نگاه و آنها را به تحریف حقیقت متهم می‌کنند، اما این را درک نمی‌کنند که Apple قبل از هر چیزی به احساسات افراد فکر می‌کند. من نمی‌توانم به مدیرعامل کوه‌فکر American Airlines، دو پارکر (Dough Parker) فکر نکنم. او تصمیم به جای دادن حداکثری صندلی‌ها در هر هواپیما گرفت و با هواپیماهای نو کار خود را شروع کرد. بعد از آن نمی‌توانست درک کند چرا برای مردم مهم است که او هیچ‌گاه با هواپیماهای ایرلاین سفر نکرده است و خبر ندارد که چقدر سرویس‌های بهداشتی هواپیماها کوچک هستند. وضع اقتصادی کنونی آمریکایی‌ها چگونه است؟ خیلی خوب نیست و البته قابل درک هم هست.

منبع: inc

مترجم: اشکان کوشش

هر کسی قیمتی دارد؛ غیر از این است؟ همه ما آزادی را دوست داریم؛ همه ما یک قیمت داریم و می‌خواهیم در یک معامله در طرفی قرار داشته باشیم که بیشترین سود را می‌برد.

بله، اینجا امریکاست. حقیقتاً تمامی ما دنباله‌رو فراتکلین هستیم. اما یک تحقیق فوق‌العاده توسط تیم «فکر کردن با گوگل» از شرکت گوگل، نشان می‌دهد که بسیاری از تجارت‌ها دیگر مشتریان خود را درک نمی‌کنند.

بسیاری از تجارت‌ها - خصوصاً در حوزه سفر - معتقدند هنگامی که شما می‌توانید به پول مشتریان متوسل شوید، هیچ نقطه مثبتی در به‌دست آوردن رضایت قلبی آنها وجود ندارد. در نتیجه اولویت‌ها بر روی برنامه‌های وفادارسازی قرار می‌گیرند و از عناصر اصلی خدمات چشم‌پوشی می‌شود. شعار اصلی بازاریابی امروزی این است که به آنها رشوه دهید و آنها را تسخیر کنید.

به طور عجیبی، مشتریان (همچنان) انسان هستند. بنابراین هنگامی که افراد تیم گوگل از افراد کثیرالسفر پرسیدند که مهمترین چیزی که هنگام رزرو یک سفر به آن دقت می‌کنید چیست، پاسخ آنها برنامه‌های وفادارسازی نبود. برای ۶۰ درصد از این افراد خدمات مشتریان مهمترین اصل بود. یعنی پیدا کردن کمک، راهنمایی و اگر جرات بیان آن را داشته باشم، انسانیت. برنامه‌های وفادارسازی حتی جزو سه انتخاب برتر نیز نبودند. انتخاب دوم (به میزان ۵۵ درصد) راحتی استفاده از وبسایت بود. رتبه سوم یک پاسخ بسیار گیج‌کننده بود: بررسی‌های آنلاین. فکر به بین قضیه که افراد به صحبت‌های سؤال‌برانگیز دیگران در - Tripa visor اعتماد می‌کنند، مرا شگفت‌زده کرده است و حتی می‌ترساند.

برنامه‌های وفادارسازی با ۴۶ درصد در مکان چهارم قرار گرفتند. اما تحقیق در همین جا به پایان نمی‌رسد. آنها نتیجه‌گیری کردند که دو نوع وفاداری وجود دارد. اولین نوع وفاداری نگرشی است که مردم معتقدند آن را احساس می‌کنند. دومین نوع آن نیز وفاداری رفتاری است. این نوع از وفاداری نشان خواهد داد که آیا افراد بر اساس حساسات‌شان عمل خواهند کرد یا خیر. برای مثال طرفداران - A ple. صرف‌نظر از ارزشمندی محصولات ارائه‌شده، هر محصولی که Cupertino منتشر می‌کند را خریداری می‌کنند. در این نوع از



لزوم تسهیلگری استارت‌آپ‌ها برای کاهش ترافیک

کرد: در طول سه‌الی چهار دهه اخیر در دنیا اتفاقات مهمی افتاده است. در حوزه تکامل و استفاده از تکنولوژی و در بحث حمل و نقل اتفاقات جدی افتاده است؛ به میزانی که کشورها در بحث حمل و نقل توسعه پیدا می‌کنند به همان میزان از ابزار تکنولوژی برای مدیریت حمل و نقل استفاده می‌شود و با استفاده از این ابزارهای تمام هوشمند سعی می‌کنند تا زندگی را آسان‌تر کرده و امور را تسهیل کنند.

وی گفت: کارهای خوبی در شرکت انجام شده و شرکت در طول مسیر و چرخه حیات خودش از اول بحث مکانیزاسیون چراغ‌های راهنمایی و رانندگی را شروع کرد و تا الان که تمام هوشمندسازی کنترل ترافیک اتفاق افتاده، رشد خوبی داشته و ابزارهای مهمی را در اختیار دارد.

فراهانی با تاکید بر بررسی روند توسعه در سایر کشورهای توسعه‌یافته خاطر نشان کرد: لازم است مجموعه شرکت سعی کند R&D (تحقیق و توسعه) قوی ایجاد کند و باید مدام رصد شود در دنیا چه اتفاق‌هایی رخ می‌دهد.



عضو شورای شهر تهران با تاکید بر استفاده از استارت‌آپ‌ها در ارائه خدمات ترافیکی گفت سامانه‌های این حوزه می‌تواند باری از روی دوش شهرداری بردارد.

به گزارش مهر، مجید فراهانی عضو شورای شهر تهران با حضور در جلسه شورای معاونان و مدیران شرکت کنترل ترافیک تهران در حاشیه بازدید از این شرکت با اشاره به استفاده از استارت‌آپ‌ها در این مجموعه، تسهیلگری را راه‌حل کاهش مشکلات ترافیکی دانست. وی در این خصوص گفت: براساس نظرسنجی‌ها، اولویت مردم کنترل ترافیک و آلودگی هوا است و اگر بحث و مسئله ترافیک را در صدر مطالبات مردم بشناسیم، در اینجا اهمیت شرکت کنترل ترافیک تهران مشخص می‌شود. فراهانی افزود: اهمیت این سازمان فراتر از کنترل ترافیک است و به بیان دیگر بحث مدیریت، برنامه‌ریزی و اجرا است و باید این چرخه مدام همسو با تحولات جهانی حرکت کند. رئیس کمیته بودجه و نظارت مالی شورای شهر تهران با اشاره به توسعه حمل و نقل در کشورهای توسعه‌یافته بیان

آیا رشد هزار برابری ارزهای دیجیتال امکان‌پذیر است

رشد سالانه خود رسیده بود به طوری که ارزهای معروفی مانند بیت‌کوین، اتریوم، ریبل و بیت‌کوین کش در عرض ۱۲ ماه بین ۳۰ تا ۵۰۰ برابر رشد داشتند. این صنعت در دوره زمانی که به طور گسترده معرفی شده بود

رشد انفجاری داشت. بازارهای اصلی مانند ژاپن و کره جنوبی بی‌اندازه به این صنعت علاقه نشان دادند و همین باعث شد قیمت بیت‌کوین در بازار ارز رمزنگاری کره جنوبی از مرز ۲۴ هزار دلار عبور کند. اما بهترین معتقد است با توجه به وضع فعلی بازار نمی‌توان انتظار داشت ارزش بازار ارز دیجیتال از ۲۰۰ میلیارد دلار به ۲۰۰ تریلیون دلار یعنی ۷۰ درصد ثروت جهانی افزایش پیدا کند. همچنین نمی‌توان انتظار داشت ارزهای رمزنگاری شده جایگزین ارزهای رایج امروزی شده و به‌عنوان روش پرداخت جهانی تبدیل شوند. با این حال ژائو همچنان معتقد است بازار ارزهای دیجیتال می‌تواند در بلندمدت تا هزار برابر رشد داشته باشند و بیت‌کوین و اتریوم به‌عنوان مهم‌ترین ارز دیجیتال شناخته خواهند شد. او گفته است:



مدیرعامل صرافی Binance و بسیاری از سرمایه‌گذاران معتقدند ارزش بازار ارزهای دیجیتال در آینده هزار برابر شده و به تنها روش پرداخت تبدیل خواهد شد.

به گزارش زومیت، چانگ‌پنگ ژائو، مدیرعامل صرافی Binance گفته است ارزهای دیجیتال هنوز هم فضای کافی برای رشد هزار برابری در سال‌های آینده در اختیار دارند. این در حالی است که ویتالیک بوتورین، هم‌بنیان‌گذار ارز دیجیتال اتریوم اوایل همین هفته اعلام کرده بود با اینکه بخش ارزهای رمزنگاری به‌عنوان یک صنعت می‌تواند هزاران برابر رشد کند، اما انتظار هزار برابر شدن قیمت ارزهای دیجیتال در آینده غیرواقعی به نظر می‌رسد. او گفته است: فضای بلاک‌چین محدود شده است و هر انسان تحصیلکرده‌ای حداقل یک بار کلمه بلاک‌چین را شنیده است. در چنین فضایی نمی‌توان انتظار رشد هزار برابری داشت. کریپتوکارنسی یا ارز رمزنگاری شده در سال ۲۰۱۷ به بالاترین میزان

صبحانه با طعم فیل

غذاخوردن و خوراکی‌های مناطق مختلف بخش مهمی از لذت سفرند، حالا اگر هتل خلاقیت بخواند جاذبه‌های طبیعی مکان‌ها را کنار خوراکی‌های هر منطقه بگذارد و با ترکیب موسیقی و تدوین خارق‌العاده، فضایی رویایی را به میهمانشان نمایش دهد چه؟ هتل لوکس بلموند (Belmond) در کمپین جهانی‌اش به دنبال کشف «هنر خوردن و خوراک» است.

براساس تحقیقات دانشگاه فلوریدا، تنها در آمریکا حدود ۳۹ میلیون گردشگر وجود دارند که مقصدشان را به خاطر تجربه‌های خوراکی‌ها و نوشیدنی‌هایشان انتخاب می‌کنند.

کمپینی که سنتی ۴۰۰ساله را

در هند از بین برد

Times هند با طراحی و اجرای کمپین #شکرک بدون شرایط در هند، دست به تغییر یک سنت ۴۰۰ساله زد.

در آخرین روز فستیوال دورگا پوزا که هر ساله در مهر برگزار می‌شود، زنان بنگالی در بازی‌ای با نام (Sindoor Khela) شی‌دور کلا، همدیگر را رنگی می‌کنند، اما این جشن و حضور زنان در آن، در طول ۴۰۰سال برگزاری شرط‌هایی داشته است؛ این جشن تنها به زنان متاهل تعلق داشت و زنانی که شوهران‌شان را از دست داده بودند یا از آن‌ها طلاق گرفته بودند و دگرپاشان جنسی در آن جایی نداشتند.

Times هند تصمیم گرفت این سنت را تغییر دهد. نماد ازدواج روی پیشانی جای خود را به نماد خواهری داد و حالا همه زنان بدون هیچ شرایطی دعوت بودند. دعوت‌نامه‌های فستیوال برای تمام گروه‌های زنان، بدون هیچ محدودیتی، فرستاده شد. در ویدئوهای کمپین، زنان تاثیرگذار بنگالی از تغییر این سنت سخن می‌گفتند. اما چنین تغییری در سرزمین خدایان بی‌شمار کار بسیار سختی است.

با وجود تمام مخالفت‌ها، شکوه مراسم فراتر از حد انتظار بود. حالا تمام زنان می‌توانستند در جشن خودشان شرکت کنند. به این ترتیب سنتی قدیمی که زنان متاهل را بالاتر از زنان دیگر قرار می‌داد و جامعه زنان را به دو دسته تقسیم می‌کرد، از میان برداشته شد و با غذاخوردن کنار هم گذاشته است.

این محتوای خاص برند، در شبکه‌های اجتماعی، پورتفولیوی وب‌سایت برند در هتل‌ها، قطارها و کشتی‌های رودخانه‌پیمای آن منتشر خواهد شد.

اینستاگرام نقشی مهم در این کمپین بازی می‌کند و بخش روابط عمومی تمرکزش را روی معرفی بسته‌های پیشنهادی محلی مانند صبحانه با فیل‌ها در بوتسوانا متمرکز کرده است.

برند به جای استفاده از اطلاعات دموگرافیک مانند سن، فرهنگ یا شغل، از عادت استفاده از رسانه، انگیزه‌های مخاطبان برای سفر بهره برد. بلموند همچنین تاکنون قراردادی با اینفلوئنسرها نداشته و هدفش تکیه بر محتوای تولیدی میهمانشان بوده.

خودت را در بازی گم کن

کودکی به سبک ایکیا

ایکیا مجموعه‌ای ساخته که هم کودکان و هم بزرگسالان را سرگرم می‌کند.

این مجموعه که «LUSTIGT» نام دارد، درباره بازی است و از دست یک هیولا، دستگاه بافندگی، گلنت نقاشی، یک طناب ال‌ای‌دی که هنگام حرکت روشن می‌شود، یک رول کاغذ رنگ‌آمیزی حدودا ۱۰ متری و بلوک‌های خانه‌سازی و خیلی چیزهای دیگر تشکیل شده است.

این مجموعه نه تنها بزرگسالان را به دوران کودکی‌شان برمی‌گرداند بلکه به کودکان در رشد تفکر منطقی و مهارت‌های حرکتی‌شان کمک می‌کند.

نایک: چگونه محصولات ما را

ایمن و بی خطر بسوزانید



در واکنش به جنجال ایجادشده پس از استخدام بازیکن سابق تیم فوتبال آمریکایی «San Francisco ۴۹er»، کالین کبرنیک، به عنوان سخنگوی جدید برند نایک در قالب یک آگهی تبلیغاتی چایی از شیوه سوزاندن ایمن و بی‌خطر محصولات خود سخن می‌گوید. در این آگهی مراحل سوزاندن آن‌ها به ترتیب زیر شرح داده می‌شود:

همیشه آتش خود را از بیرون شروع کن.
حداقل یک و نیم متر دورتر از شعله‌های باز و آشکار آتش بایست. لباس‌هایی که می‌پوشی را از شعله‌های آتش دور نگه دار.
پس از یک بار سوختن، همیشه آتش را با آب خاموش کن.

منبع: mbanews



تاثیرگذاری آن در همه مکان‌های مذکور ضروری است. در حقیقت باید به هماهنگی و تطبیق‌پذیری لوگوی‌تان در شرایط محیطی مختلف توجه بالایی نشان دهید.

در بسیاری از محیط‌ها یک لوگوی پیچیده علاقه‌چندانی در مخاطب ایجاد نمی‌کند. به این ترتیب خبری از مشاهده آن از سوی مخاطب‌های هدف نخواهد بود. نتیجه این امر بازنمایی تصویر غیرحرفه‌ای از شرکت موردنظر در میان مشتریان است.

به عنوان نمونه‌ای موفق در زمینه طراحی لوگوی ساده به برند Levi's توجه کنید. لوگوی این برند به خوبی با تمام موقعیت‌ها از سردر فروشگاه‌ها گرفته تا روی پیراهن‌ها هماهنگی دارد. به این ترتیب آنها امکان‌های گسترده‌ای در زمینه طراحی خلاقانه جلوه‌های بصری جانبی در اختیار دارند. به عنوان مثال اندکی قبل آنها به عنوان نمونه‌ای از کارهای خلاقانه‌شان لوگوی برند را با رشته نوره‌های آبی تزیین کردند. موفقیت Levi's در انجام چنین کاری در وهله نخست به دلیل سادگی لوگوی‌شان بود. در نتیجه سادگی همیشه باعث سهولت اجرای طرح‌های خلاقانه می‌شود.

شناسایی ساده

یکی دیگر از دلایل طراحی لوگو به صورت ساده امکان شناسایی ساده آن از سوی مخاطب است. به عنوان مثال لوگوی مک دونالد، تویبتر و نایک نمونه‌های مطلوبی در این زمینه هستند. به طور ایده‌آل، بخش ناخودآگاه ذهن ما باید بسیار سریع‌تر از بخش خودآگاه و هوشیارمان یک لوگوی تبلیغاتی را به یاد بیاورد. بر این اساس ویژگی یادآوری سریع برای لوگوهای تجاری بسیار ضروری است. در این زمینه هر قدر لوگوی خود را ساده‌تر طراحی کنیم، شناسایی بیشتری برای موفقیت خواهیم داشت.

یک طرح ساده به مراتب زمان کمتری برای یادآوری در قسمت شناختی سیستم ذهنی ما نیاز دارد. بی‌تردید در ذهن همه ما اطلاعات گسترده و متنوعی وجود دارد. در این میان معمولاً طرح‌های واضح و ساده بسیار راحت‌تر مورد شناسایی در وهله نخست و به تبع آن بازیابی در بخش ناخودآگاه‌مان قرار می‌گیرند. در اینجا باید به محدودیت ظرفیت شناختی ذهن افراد توجه داشت. بر این اساس ذهن هر کدام از ما در زمان واحد توانایی پردازش مقدار مشخصی از اطلاعات را دارد. در این میان اطلاعاتی که واضح‌تر و به صورت ساده شناسایی شده‌اند، شناسایی بیشتری برای بازیابی در وهله نخست دارند. به طور خلاصه، سادگی لوگوی برندها مزیت شناسایی سریع از سوی مخاطب و سهولت یادآوری مجدد را خواهد داشت.

ویژگی به یاد ماندگی بیشتر

حقیقت این است که لوگوهای ساده بسیار بهتر از سایر نمونه‌ها در یاد افراد باقی می‌ماند. به همین ترتیب به هنگام به خاطر سپاری به صورت ضمنی ماهیت کسب‌وکار آن برند نیز در ذهن ما حک می‌شود. بر این اساس شناسایی حفظ طولانی‌مدت چنین لوگوهایی در ذهن ما بسیار بیشتر از هرگونه اطلاعات مشابه است. همچنین باید توجه داشت که محتوای بصری بسیار راحت‌تر از محتوای متنی یا آوایی در ذهن آدمی نهادینه می‌شود. بالطبع محتوای بصری ساده چنین فرآیندی را بیش از پیش نیز روان خواهد ساخت. بی‌شک لوگوهای پیچیده و دارای المان‌های مختلف در وهله نخست تاثیر بیشتری در ربودن نگاه

به قلم: ایوان ویدجا یا ماحب و بسناپت noobpreneur

ترجمه: علی آل‌علی

بسیاری از برندهای بزرگ دنیا از کمان‌های طلایی مک دونالد گرفته تا نماد نایک لوگوهای کاملا واضح و قابل تشخیصی دارند. به عنوان نکته اصلی باید پرسید این لوگوها چه ویژگی مشتری‌داری دارند؟ پاسخ این پرسش سادگی است. در حقیقت لوگوی بیش از اندازه پیچیده برای برندها در دسرهای مختلفی به همراه دارد. در ادامه این مقاله به برخی از این دشواری‌ها اشاره خواهد شد. اگر به دنبال طراحی یا خلق مجدد لوگوی برندها هستید، این مقاله را مطالعه نمایید تا از دلیل ضرورت توجه به سادگی لوگوی‌تان آگاه شوید.

وضوح هویت برند

هویت قوی پایه‌ای ضروری برای ایجاد برندی موفق است. این امر علاوه بر نمایش ویژگی‌های شخصی برندها به گونه‌ای شفاف، آن را از سایر برندهای موجود متمایز کرده و پیام مشخصی را به طور مداوم برای مشتریان مخابره خواهد کرد. با این حال هویت برند شما باید واضح باشد تا توانایی جذب چنین منفعتی را داشته باشد. با توجه به افزایش دقت مشتریان به ظاهر یک برند، لوگوی شما باید با دقت هرچه تمام طراحی گردد. بر این اساس طرح نهایی لوگوی برندها بایستی بیانگر ماهیت کسب‌وکار و خدمات شرکت‌تان باشد. بی‌تردید چنین نکته‌ای در صورت طراحی پیچیده لوگو در دسترس نخواهد بود. در چنین شرایطی ارتباط مشتریان و حوزه عمومی با برندها به حداقل خواهد رسید. به طور واضح دلیل این کاهش ارتباط ناتوانی مخاطب در تشخیص ماهیت اصلی برندها در نخستین نگاه است.

درست به همین دلیل برند اسپاتیفای در سال ۲۰۱۳ لوگو خود را بازطراحی کرد. لوگوی قبلی آنها که شامل نام برند به علاوه آیکون مشهور سه خطی‌شان بود، بسیار شلوغ به نظر می‌رسید. همچنین در آن لوگو بخش قابل توجهی از نام برند در زیر سایه سبزی رنگ لوگوی اصلی گم بود. بنابر گفته یکی از طراح‌های لوگو جدید به نام کریستین ویلسون، مردم از لوگوی سابق اسپاتیفای فقط به دلیل پیچیدگی بیشتر سایر المان‌های شرکت استفاده می‌کردند. بی‌شک چنین امری به هیچ وجه با هویت شرکت اسپاتیفای به عنوان برندی در حوزه سرگرمی و با تاکید بر روی سادگی هرچه تمام‌تر امور سازگاری نداشت. در نتیجه این امر، شرکت به فکر استفاده از متن ساده سیاه و سفید شامل نام برند افتاد. همچنین برای آیکون اصلی لوگو نیز تنها از یک خط سبزی استفاده شد. به گفته ویلسون لوگوی جدید شرکت به دستیابی اهداف برند اسپاتیفای در زمینه سادگی کمک فراوانی کرده است. بر این اساس بسیاری از کاربران عنصر سادگی مدنظرشان را در لوگوی شرکت پیدا کرده‌اند. به گفته ویلسون: «برند اسپاتیفای به دنبال نمایش خود به ساده‌ترین صورت ممکن، بسیار شخصی و شادآور بود. خوشبختانه لوگوی جدید با تمام این اهداف همخوانی دارد.»

تطبیق‌پذیری

به هنگام طراحی لوگوی‌تان به سادگی امکان فراموشی محل استفاده از آن وجود دارد. به طور معمول لوگوی شما در محیط‌های گوناگونی از قبیل فضای وب، کارت‌های کسب‌وکار، سرمقاله‌ها، تبلیغات مختلف و فروشگاه‌ها نصب خواهد شد. بر این اساس توجه به توانایی

اولیسه مخاطب دارند. با این حال چنین مزیتی کمتر از یک ثانیه دوام خواهد داشت. بر این اساس مخاطب به محض مشاهده لوگوی پیچیده از مشاهده بیشتر آن صرف نظر می‌کند. توجه به تجربه شخصی‌مان در این زمینه بسیار راهگشاست. همه ما از مشاهده لوگوهای پیچیده، حتی در مود باشگاه‌های ورزشی، نیز آزرده‌خاطر می‌شویم.

در زمینه لوگوهای ماندگار برند اپل با نماد سیب گاز زده‌اش یکی از بهترین نمونه‌ها محسوب می‌شود. اگرچه سیمپلی که اکنون برای همه ما آشناست، نخستین بار در سال ۱۹۷۷ در قالب کتیبه‌ای با عکس پس زمینه انسانی نشسته بر زیر درخت سیب همراه با متن کامپیوترهای اپل طراحی شد، اما از آن زمان تغییر چندانی در لوگوی این برند مشاهده نمی‌شود. در حقیقت هنوز هم یک سیب، به مانند لوگوی قبلی، سمبل اصلی اپل را شکل می‌دهد. اگرچه باید اعتراف کرد که از نظر سادگی لوگوی کنونی بسیار راحت‌تر در ذهن حک می‌شود. بر همین اساس برند اپل بخش مهمی از سادگی‌اش را مدیون موافقت استیو جابز با طراحی لوگوی کنونی در سال ۱۹۹۹ است.

تاثیر عاطفی

لوگوی برند شما علاوه بر ویژگی‌های مذکور در بخش‌های قبلی باید توانایی تاثیرگذاری احساسی بر روی مخاطب را نیز داشته باشد. به این ترتیب واکنش احساسی (نه به صورت واکنش‌های شدید عاطفی، بلکه هیجان و ذوق‌زدگی ملایم) باید در مخاطب برندها به هنگام مشاهده لوگوی شرکت رویت گردد. در این زمینه بازیابی و تبلیغاتی احساس‌محور کمک شایانی به برندها می‌کند. در اینجا نیز سادگی عنصر بسیار مهمی است. بر این اساس سادگی یک طرح باعث فعالیت بیشتر بخش احساسی مغز ما می‌شود. به این ترتیب ما قادر به تحلیل محتوای بصری ورودی به سیستم ادراکی‌مان براساس المان‌های عاطفی بیشتر خواهیم بود. به طور عکس، اگر پیچیدگی لوگوی شما زیاد باشد، به جای درگیری بیشتر بخش عاطفی و احساسی مغز شاهد عملکرد برجسته بخش تحلیلی و منطقی خواهیم بود. به این ترتیب دیگر خبری از تاثیرگذاری احساسی در میان نیست.

یکی از راهکارهای دستیابی به سادگی مدنظر در این مقاله محدودسازی دامنه انتخاب رنگ‌های لوگو به دو طیف مشخص است. ضامن موفقیت چنین الگویی پیروی ۹۵درصد از برندهای محبوب دنیا از آن است. در واقع چنین اقدامی ریشه کاملا علمی نیز دارد. بر این اساس بخش شناختی ذهن ما به هنگام مواجهه با دو طیف رنگ توانایی بیشتری برای داوری احساسی آنها پیدا می‌کند. بدین معنا لوگوهای پیچیده شامل رنگ‌های متنوع توانایی ارزیابی عاطفی ما را کاهش خواهند داد.

براساس دلایل ارائه‌شده در این مقاله مانند به یادسپاری بهینه، شناخت سریع‌تر و تاثیرگذاری بیشتر بر روی مخاطب بهترین گزینه طراحی یا خلق مجدد لوگوی شرکت به صورت کاملا ساده است. توجه داشته باشید که کلید موفقیت شما در جلب توجه مخاطب متمرکز بر روی بخش ارزیابی احساسی وی است. به این ترتیب تلاش‌های ما باید معطوف به فعال‌سازی این بخش از مغز باشد. توجه به کاربرد مناسب لوگوی شرکت در مکان‌های متفاوت نیز جنبه مهمی از کارایی آن را شکل می‌دهد. بر این اساس باید از هرگونه طرح غیرکاربردی (در معنای بالا) پرهیز کرد. به این ترتیب تاثیرگذاری لوگوی‌مان به حداکثر خواهد رسید.

منبع: noobpreneur

ایستگاه بازاریابی

چرا بازاریابی جدید به CXM وابسته است

CXM یا مدیریت تجربه مشتری امروزه به نقطه اصلی تمرکز بازاریابی تبدیل شده و هدف اصلی آن افزایش وفاداری به برند است.

راگی توماس، بنیان‌گذار و مدیرعامل اسپرینکلر در مورد آینده تجربه مشتری می‌گوید:

یکی از تحولات دنیای کسب‌وکار کنونی گذار از کنترل توسط برند به کنترل توسط مشتری است، این انتقال مثل یک خیابان یک‌طرفه است. انتظار مشتریان، رسیدن به اختلاف صفر در ارتباط با فروشنده است. آن‌ها انتظار دارند در زمان چرخه حیات محصول به ارزش برسند و از طرفی امروزه تمام بخش‌های فرآیند خرید تغییر کرده‌اند.

به عقیده توماس مشتری‌ها برای ارزیابی کیفیت یک محصول به یکدیگر وابسته هستند نه برند. آن‌ها انتظار شخصی‌سازی تبلیغات را دارند، به این صورت می‌توان انواع تبلیغات را براساس اولویت‌های مشتری ارسال کرد. برای بعضی انواع می‌توان تست A/B را انجام داد که در نهایت یک بازخورد زمان واقعی در مورد مشتری و علایق او به دست می‌آید. در بعضی شرایط زمانی برای تشکیل گروه تمرکز یا حتی ارسال پرسش‌نامه وجود ندارد از طرفی افراد هم تمایلی به پر کردن پرسش‌نامه‌ها ندارند. به بیان دیگر گفت‌وگو و نقدهای موجود کسب‌وکار را جلو می‌برند. به عقیده اسپرینکلر:

بازاریابی جدید همان توجه است؛ مثلاً اگر مردم را از خود دور کنید یا به آن‌ها بی‌توجهی کنید، آن‌ها در این مورد به یکدیگر خواهند گفت. حرفی که دیگران می‌گویند بیشتر از حرف شما اهمیت دارد و بنابراین از تلاش‌های مستقیم بازاریابی مهم‌تر و تأثیرگذارتر است.

برندها برای موفقیت باید توجه به مشتری را هدف اصلی خود قرار دهند و مرتب از خود بپرسند: مشتری چه می‌خواهد؟ البته برای برد فقط پرسیدن این سؤال کافی نیست، بلکه با اهمیت به خواسته‌های مشتری و برآورده کردن آن‌ها باید در عمل آن را پیاده‌سازی کنند. اغلب اوقات خدمات مشتری شامل خدمات شخصی و قابل‌دسترس است. این روزها کاهش اختلاف و ناهماهنگی با مشتری یکی از موضوعات متداول بحث‌های کسب‌وکار است. در واقع به نظر می‌رسد کاهش اختلاف مشتری تنها راه افزایش وفاداری باشد. بر همین اساس توماس به اهمیت تأثیر اختلاف و تضاد با مشتری در چند دهه آینده اشاره می‌کند.

اوستی ری، تحلیلگر معروف تجربه مشتری شرکت گارتنر می‌گوید برندها در تلاش هستند اختلاف با مشتریان را به حداقل برسانند. به‌عنوان مثال آمازون با پیاده‌سازی امکانات و خدماتی مثل Amazon Prime و خرید تک‌کلیکی سهولت دسترسی را افزایش داده است، یا برای مثال اپلیکیشن موبایل استاریاکس امکانات کاربری آسان و قابل دسترسی را برای امتیازدهی مشتریان علاقه‌مند به کافین فراهم می‌کند. به این صورت وفاداری آن‌ها به برند را ارزیابی می‌کند. ری می‌گوید:



لیفت و اوبر حمل‌ونقل وابسته به تقاضا را توسعه داده‌اند. به جای ایستادن در یک خیابان شلوغ و انتظار برای تاکسی در گرما و سرما، می‌توانید در هر محل و موقعیت دلخواه تاکسی خبر کنید، آن را ردیابی کنید و تراکنش را بدون مبادله پول نقد و حتی استفاده از کارت انجام دهید.

اهمیت تجربه کاربری بی‌دردسر

فرض کنید شرکتی بزرگ دارای هفت واحد کسب‌وکار است، این شرکت از نوع مایکروسافت یا Dell است و هر واحد تجاری آن در ۳۰ تا ۱۵۰ کشور فعال است. در هر کشور حداقل دارای پنج شعبه است که ارتباط مستقیمی با مشتری دارند، این بخش‌ها عبارتند از: بازاریابی، تبلیغات، پژوهش، تجارت و نگهداری. در هر شعبه، از ۳ تا ۳۰ کانال برای گفت‌وگو با مشتری استفاده می‌شود. در هر کانال ارتباطی هم راه‌حل‌های مشخص و ویژه‌ای برای ارتباط با مشتری وجود دارد، اما به دلیل پیچیدگی‌های سازمانی، بی‌بردن به دیدگاه دقیق مشتری کمی دشوار و دور از دسترس شده است.

برای مثال شرکت مالی JPMorgan Chase در سراسر جهان شعبه‌هایی دارد. اگر مشتری در یکی از شعبه‌ها رفتار نادرستی ببیند اعتماد او از بین می‌رود. مشکل مشتری تنها ارسال یک ایمیل یا توییت نادرست یا غیرمؤدبانه نیست بلکه از کل مجموعه ناراضی و ناامید می‌شود. طبق پیش‌بینی توماس برای این‌که برندها بتوانند به بازخورد و نظرات یکپارچه‌ای از مشتریان در تمام کانال‌ها برسند حداقل ۱۰ سال زمان لازم است. توماس توصیه می‌کند:

مشتری را در اولویت قرار دهید. CXM را پیاده‌سازی کنید. از شما نمی‌خواهم روش اسپرینکلر را اجرا کنید. فقط روشی را که برای‌تان بهتر است انتخاب کنید امروزه همه‌چیز تغییر کرده است. هدف من افراط‌گرایی نیست، اما مشتری در بالاترین درجه اولویت قرار می‌گیرد.

بازاریابی و تبلیغات دستخوش تحولات بزرگی شده است و حتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها هم تحت کنترل و نظارت مشتری قرار دارند. با ظهور نوآوری‌های دیجیتال، تعداد زیادی از شرکت‌ها به ارائه مدل‌های کسب‌وکار دیجیتالی و تجربه‌های کاربری آسان می‌پردازند. انتظارات مشتری را مجدداً تنظیم می‌کنند و به این صورت نتنها در زمینه کاری خود مؤثر واقع می‌شوند بلکه بر تمام افراد و برندهای دیگر هم تأثیر می‌گذارند.

منبع: inc/zoomit

بررسی و تحلیل برچسب قیمت



قابل توجهی از انگیزه خرید را به دست می‌آورد.

به گفته بوئل، «ما به دنبال پیدا کردن زمانی بودیم که شفافیت هزینه‌ها مشکل‌زا خواهند شد. با یک تی‌شرت که هزینه تولید آن ۶.۵ دلار است، شفافیت هزینه قیمت فروش ۱۰ دلاری برای تشویق مشتریان به خرید، یک تصمیم معقول به نظر می‌رسید، اما حتی با قیمت فروش ۳۵ دلار، همچنان نمایش هزینه تولید یک مزیت به حساب می‌آمد که خود نکته‌ای بسیار جالب توجه است؛ زیرا قیمت محصول، پنج برابر هزینه ساخت آن بوده است.»

• شفافیت هزینه‌ها تنها زمانی با شکست روبه‌رو می‌شود که بالا بودن قیمت‌ها هیچ تناسبی با بازار موجود نداشته باشد و شرکت به صورتی واضح مشخص کند که قیمت تعیین شده به نسبت رقبا به مراتب بالاتر است. برای مثال، اگر یک شرکت برچسب قیمت ۳۰ دلاری برای تی‌شرتی در نظر گرفته باشد و در همان حال قیمت ۲۵ دلاری رقیب را برجسته کند و نشان دهد که هزینه‌ها نیز یکسان هستند، مصرف‌کننده کمتر به سمت این برند می‌آید و انگیزه خریدش از محصولات این برند کاهش خواهد یافت.

به گفته بوئل، «امکان تأثیر منفی در شفافیت هزینه‌ها وجود دارد، اما فقط زمانی اتفاق می‌افتد که شرکت نشان دهد در حق مشتریان انصاف را رعایت نمی‌کند. شکست شفافیت هزینه تا زمانی که به مشتریان بگوییم نگاه کنید ما کلاه شما را برمی‌داریم، اتفاق نخواهد افتاد.»

در دنیای واقعی

محققان آزمایشات آکادمیک را به وسیله آزمایش مشتریان یک خرده‌فروشی آنلاین، به دنیای حقیقی آوردند. با توجه به فصل تعطیلات، آنها یک کیف پول چرم به ارزش ۱۱۵ دلار و در پنج رنگ مختلف را بر روی وبسایت قرار دادند. با عنوان یک مشوق فروش برای روزهای بعد از تعطیلات، خرده‌فروش یک عکس که ریزه‌پوش‌های چرم (۱۴.۶۸ دلار)، ساخت (۳۸.۵۶ دلار)، مالیات (۴.۲۶ دلار)، حمل‌ونقل (۱.۰۰ دلار) و هزینه کلی ۵۸.۵۰ دلار برای تولید محصول را نشان می‌داد، بر روی هر صفحه قرار داد، اما برای خرده‌فروش یک اشتباه تصادفی اتفاق افتاد و تنها عکس اطلاعات هزینه‌ها را برای ۳ رنگ از محصول (مشکی، خاکستری و قرمز) آپلود کرد.

این عدم تطابق تا ۵ هفته ادامه داشت و یک آزمایش طبیعی برای مقایسه واکنش مشتریان به رنگ‌هایی که حاوی شفافیت هزینه بودند و دو رنگ دیگر (استخوانی و برنزی) صورت پذیرفت. نتایج به‌دست‌آمده نشان داد که معرفی نمایه شفافیت هزینه، فروش روزانه به ازای هر رنگ را ۴۴ درصد افزایش داد.

تمامی هزینه‌ها مانند هم نیستند

به نظر می‌رسد تحمل مشتریان برای متغیرهای مختلف هزینه شامل سطوح متفاوتی می‌شود. خریداران هزینه موادخام مورد استفاده مانند کتان را ارزشمند می‌دانستند، اما هزینه‌هایی مانند حمل‌ونقل را هدر دادن پول مردم قلمداد می‌کردند. در حالی که هزینه حمل‌ونقل یک هزینه کاملاً حقیقی برای شرکت‌هاست.

حتی اگر هزینه‌های صورت‌گرفته به نظر مشتری چندان ایده‌آل نباشند، همچنان شرکت را به دلیل اشتراک‌گذاری هزینه‌هایش تشویق خواهد کرد. به گفته موهان، «حتی اگر هزینه‌های نمایش‌داده‌شده با برداشت‌های قبلی مشتریان در تضاد باشد، باز هم آنها عمل آشکارسازی هزینه‌ها را ارزشمند می‌دانند.»

سود پایدار شرکت‌ها از این اقدام در بلندمدت و مشخصاً هنگامی که تعدادی از خرده‌فروشان اینترنتی نیز اقدام مشابه را با شرح هزینه‌ها

مترجم: اشکان کوشش

هنگامی که شرکتی قیمت یک محصول را تعیین می‌کند، خریداران عموماً از هزینه‌های تولید آن بی‌خبر هستند، اما به نظر می‌رسد مشتریان به تلاش برای نمایش ریز قیمت‌ها واکنشی مثبت نشان می‌دهند؛ به این مفهوم که آنها برچسب قیمت را تحلیل می‌کنند. در واقع، تحقیقات جدید نشان می‌دهند، هنگامی که یک شرکت تولیدی تی‌شرت ریزه‌پوش‌های کتان، برش، دوخت، رنگ، تکمیل و برابری هر پیراهن را اعلام می‌کند، مشتریان جذب آن برند می‌شوند و احتمال خرید آنها افزایش می‌یابد.

به گفته بهاویا موهان (Bhavya Mohan)، دانشجوی دکتری بازاریابی دانشکده تجاری هاروارد، «با نمایش ریزه‌پوش‌ها، شما فرصت توضیح تمامی کارهایی را که برای رساندن این محصول به مشتریان انجام داده‌اید به دست خواهید آورد. هنگامی که شرکت‌ها تلاش‌های صورت‌گرفته در جهت تولید یک محصول را نمایش می‌دهند، ارزش این اقدام نزد مشتریان افزایش خواهد یافت.»

موهان یکی از نویسندگان مقاله «برده‌برداری: منافع شفافیت هزینه - Lifting the Veil: The Benefits of Cost Transparency» است که به همراه دستیاران پروفیسور، ریان بوئل (Ryan Buell) و لری جان (Leslie John)، مقاله را به چاپ رسانده است.

آشکارسازی آنچه عموماً محرمانه است

با وجود اینکه ریزه‌پوش‌ها غالباً بسیار محرمانه هستند، محققان معتقدند هنگامی که شرکت‌ها این اطلاعات را به اشتراک می‌گذارند، مشتریان آن را یک نوع «فاش کردن راز» قلمداد خواهند کرد و عموماً مردم به سمت برندهایی که اطلاعات محرمانه‌شان را فاش می‌کنند جذب خواهند شد. به گفته بوئل، «اگر ما به روابط میان اشخاص توجه کنیم، هنگامی که مردم چیزی را با ما به اشتراک می‌گذارند، ما نیز آنها را بیشتر دوست خواهیم داشت؛ البته اگر در این اشتراک‌گذاری زیاده‌روی نکنند. رسیدن به شواهدی که نشان می‌دهد همین روابط، میان ما و شرکت‌ها نیز وجود دارند، برای ما جالب توجه است.»

برای جمع‌آوری داده در مورد تمایلات قیمتی مشتریان، محققان ۶ آزمایش مختلف را به انجام رساندند که در آنها شرکت‌کنندگان به سؤالاتی در مورد یک وبسایت شبیه‌سازی‌شده از یک خرده‌فروشی مد که تی‌شرت می‌فروشد، جواب می‌دادند. محققان همچنین یک بررسی میدانی از میزان فروش یک خرده‌فروشی آنلاین حقیقی به عمل آوردند که به آنها برای پیدا کردن تأثیرات نمایش هزینه‌های متغیر یک شرکت بر روی رفتار مشتریان، کمک می‌کرد. نتایج این تحقیقات بر این اساس است:

• هنگامی که یک شرکت با اراده شخصی هزینه‌ها را اعلام می‌کند، مشتریان بیشتر جذب برند خواهند شد و انگیزه خرید در آنها افزایش خواهد یافت. به گفته جان، «یک برداشت ذهنی در اغلب مشتریان وجود دارد که وقتی به سود شرکت از طریق آنها پی می‌برند، ناراحت می‌شوند اما این الزاماً اتفاقی نیست که رخ می‌دهد.»

• مشتریان خصوصی و طولانی‌مدت برند به میزان مشتریان جدید به این شفافیت قیمتی واکنش مثبت نشان دادند.

• منافع شفافیت هزینه‌ها مادامی که سود شرکت به نسبت هزینه‌ها بالاتر باشد، افت خواهد کرد. با این وجود، شرکتی که با وجود سود نسبتاً بالا هزینه‌های خود را به نمایش می‌گذارد، همچنان میزان

منبع: hbs

۳ ویژگی اصلی کارآفرینان اجتماعی

مترجم: مریم امیری خواه

بهترین کارآفرینان اجتماعی افرادی هستند که جایگاه خدمت به دیگران را برای خود برگزیده‌اند، هدفی متحول‌کننده برای خود در نظر گرفته‌اند و به مهارت‌های حل مسئله مجهزند.

در آستانه پنجمین دهه عمرم از خودم و حتی دوستان و همکارانم می‌پرسم که سه دهه پایانی عمرم از نظر مشارکت و خدمت اجتماعی چگونه خواهد بود. سوالات مختلفی در ذهن کارآفرین من چرخ می‌زند، برای مثال از خودم می‌پرسم:

- چه تفاوتی را می‌خواهم در ۴۰-۳۵ سال آتی در جهان ایجاد کنم؟
- در چه کاری باید مشارکت کنم تا حس کنم که به هدفم رسیده‌ام؟
- در نیمه دوم عمرم بیش از همه بر روی چه مسائل و مشکلاتی می‌خواهم، اثر بگذارم؟

یکپارچه کردن کارآفرینی اجتماعی با کسب و کار از ارزش بالایی برخوردار است. کارآفرینان اجتماعی نمایندگان رهبری امروزی هستند که چشم‌اندازی الهام‌بخش را ایجاد می‌کنند و گروهی کارآمد را تشکیل می‌دهند که ایده‌های جدیدی را مطرح می‌کنند و مبرم‌ترین و ضروری‌ترین چالش‌های جهانی را حل می‌کنند.

البته کارآفرینی اجتماعی نیازی به زیست بزرگوارانه ندارد و در واقع توانایی و خصلتی لازم برای موفقیت در تعریف هدف، مهارت‌های خلاقانه و عالی حل مسئله و ثبات و پشتکار برای به ثمر نشاندن ایده‌ها است؛ تمامی این ویژگی‌ها باید به منظور گذاشتن تأثیری مثبت بر زندگی افرادی به کار گرفته شود که کارآفرین اجتماعی خود را متعهد به خدمت به آنها می‌داند.

هرچه بیشتر در نقش کارآفرین اجتماعی به عنوان مسیری برای رسیدن به رضایت و موفقیت فردی و شغلی فرو می‌روم، بیشتر به این نتیجه می‌رسم که خود را وقف خدمت به دیگران کردن، دنبال کردن هدفی متحول‌کننده و مجهز بودن به مهارت‌های حل مسئله از ضروریات کارآفرینی اجتماعی به شمار می‌آید.

کارآفرین اجتماعی زندگی خود را وقف خدمت به دیگران می‌کند

کارآفرینان اجتماعی غالباً عمیقاً به بینشی متعهد هستند که ابعاد بسیار وسیعی دارد. بسیاری از مدیران عامل، صاحبان کسب و کارهای کوچک و کارآفرینان موفق و برجسته تمام هم و غم خود را معطوف ایجاد آینده‌ای بهتر برای مشتریان، کارکنان، جوامع و به طور کلی جهان کرده‌اند.

ابزار آنان برای نیل به چنین هدف والایی از بنگاه‌های سوددهی که برنج کشت می‌کنند تا تأسیس خانه‌های سالمندان متغیر است، در هر حال وجه اشتراک تمام آنها متعهد بودن به ایجاد تغییری مثبت در جهان است که فراتر از کسب درآمد است.

سوال من از کارآفرینان اجتماعی این است که شما و کسب و کارتان چه خدمتی را می‌خواهید به جامعه و کشورتان ارائه دهید؟ نیروی محرکه کارآفرینان اجتماعی یک هدف کلان متحول‌کننده است.

این هدف همان نیرویی است که کارآفرینان را برای خدمت‌رسانی خود به جهان راهنمایی می‌کند. کارآفرینان اجتماعی برای ایجاد بهترین‌ها دست به ابتکار و نوآوری می‌زنند، در حوزه فعالیت انتخابی خود مهارتی مثال‌زدنی دارند و از بینشی بی‌نظیر برخوردار هستند. کارآفرینان اجتماعی به شرح وظایف خود اکتفا نمی‌کنند و حتی از تعهد خود برای ارائه خدمت به جامعه فراتر می‌روند تا به این وسیله بتوانند تغییری چشمگیر را در آنچه مهم می‌دانند، ایجاد کنند.

در اینجا باید از کارآفرینان اجتماعی سوال کرد که شما چه هدف متحول‌کننده‌ای را برای کسب و کارتان در نظر گرفته‌اید؟



کارآفرین اجتماعی رویکردی مبتنی بر نقاط قوت را برای حل مسائل ایجاد می‌کند

کارآفرینان اجتماعی از قابلیت انطباق‌پذیری و سازگار شدن بالایی، حتی با دشوارترین شرایط برخوردار هستند. آنان نقاط قوت فردی و جمعی گروه را تحت کنترل درمی‌آورند و برای حل مشکلات فراتر از روش‌های سنتی عمل می‌کنند، برای مثال تحصیلات را برای دختران آسان‌تر می‌کنند یا اقداماتی فوری را برای مقابله با تغییرات جوی انجام می‌دهند.

کارآفرینان اجتماعی نیمه پسر لیون را می‌بینند و هر روز راه‌حلی خلاقانه را به کار می‌گیرند تا بتوانند تصور خود را برای مشارکت و ایجاد تحول در اجتماع، فراتر از موفقیت‌های شخصی خود به واقعیت مبدل کنند.

سوالاتی که کارآفرینان اجتماعی باید از خودشان بپرسند، این است که رویکرد آنها برای حل مسئله چگونه به محقق شدن هدف متحول‌کننده‌شان کمک می‌کند؟ چطور می‌توانید این مهارت خود را گسترش دهید تا دیگران را نیز در راه رسیدن به این هدف والا قدرتمندتر کنید؟

پس از فکر کردن درباره این سوالات، برنامه‌ریزی را برای انجام دادن سهم کارآفرینی اجتماعی خود در سال‌های آتی شروع کردم. آن چیزی که درباره آن مطمئن هستم این است که در این راه به کمک نیاز دارم.

منبع: inc

۵ نمونه از بدترین خصوصیات رهبری



۴- خرده‌گیری بیش از حد

حتی اگر انتقاد از نوع سازنده باشد، اکثر مواقع رهبران باید در اصلاح رفتار کارمندان‌شان محتاط باشند. جیک زنگر (Jake Zenger) به عنوان مشاور امور رهبری در وبسایت Harvard Business R - view ذکر می‌کند که احتمال مؤثر واقع شدن تحسین بیش از انتقاد است، اما تاکنون کسی نتوانسته است حد تعادل ایده‌آل میان این دو را مشخص کند. صرفاً گفتن یک آفرین! کافی نیست. زنگر در مصاحبه‌ای با CNN در سال ۲۰۱۳ می‌گوید که رهبران باید هنگام بیان انتقادات بسیار محتاط باشند. اول اینکه نباید در لحظه این کار را انجام دهند و باید زمانی مجزا و خصوصی را برای گفت‌وگو مشخص کنند و طی آن بازخورد منفی را در حالی بیان کنند که به کارمندان اطمینان می‌دهند برای تلاش‌های‌شان ارزش قائل هستند. الکساندر جرف (Alexa der Kjerulf) کارشناس در زمینه رضایت کاری، به CNN می‌گوید: «بهتر است این قدرانی از تلاش‌ها مشخصاً بیان شوند.» کارمندان از تعریف و تمجید مسائل زیادی می‌آموزند. اگر بدانند کارشان را به درستی انجام می‌دهند، همان کارها را تکرار و بسا برای گرفتن نتایج دلخواه، شرایط موجود را حفظ خواهند کرد. اما وجود کمی بازخورد منفی نیز لازم است؛ این مسئله تنها به حفظ تعادلی ظریف نیاز دارد.

۵- انعطاف‌ناپذیری

شما احتمالاً با این مسئله کلی که هنگام معاشرت با مردم، کمی تغییر در برخورد لازم است، آشنایی دارید. برخورد یکسان با همه، در زمینه رهبری کارآمد نیست و رؤسا باید برخورد خود را با شیوه برقراری ارتباط کارمندان مختلف و شخصیت‌های‌شان و همچنین موفقیت‌های مختلف، تطبیق دهند.

گروه مشاوره مدیریتی Hay واقع در انگلستان، پژوهشی انجام دادند که براساس آن رهبران انعطاف‌ناپذیر باعث کاهش انگیزه کارکنان می‌شدند. محققان، رفتار ۱۴۰۰۰ رهبر در ۴۰۰ مؤسسه را در یک دوره زمانی ۷ ساله تحلیل کردند و دریافتند که ۳۸ درصد آنان حتی در یک شیوه رهبری هم تبحر ندارند. آنها شش شیوه رهبری را طبق معریف کارشناس زمینه هوش هیجانی دنیل گلن (Daniel Gol) - man) مشخص کردند: سرکوب‌گرانه، سلطه‌گرا، وابسته، دموکراتیک، چشم‌اندازی و مربی‌گری.

همان‌طور که کارشناس محیط‌های کاری، لینزی پولاک (Lin sey Pollak) در ویلاگش ذکر می‌کند، رهبران می‌توانند با پرسیدن سؤالاتی مانند «دوست دارید هر چند وقت یکبار بازخورد دهید؟» و «چه کاری برای تحقق اهداف‌تان در زمینه توسعه کاری می‌توانم انجام دهم؟» از خودشان انعطاف‌پذیری نشان دهند. بدیهی است که نمی‌توانید رضایت همه را خصوصاً در سازمان‌های بزرگ، جلب کنید، اما پولاک می‌گوید در این موارد، رهبران باید در رابطه با دلیل اصلی تصمیمات‌شان با صراحت صحبت کنند.

همزمان با تکامل فناوری و فرهنگ، رهبران باید حاضر به تغییر خود برای به موفقیت‌رساندن شرکت‌شان باشند. این ایده که «ما همیشه کارها را به همین شیوه انجام می‌داده‌ایم» تفکر به‌روزی نیست.

منبع: entrepreneur

برای رهبری پروژه‌های بیش‌از‌حد جاه‌طلبانه، بی‌نتیجه بماند. مقاله‌ای در وبسایت Quartz با موضوع رهبران خوش‌بین به نقل از لیز وایزمن (Liz Wiseman)، مدیرعامل گروه Wiseman شرح می‌دهد، «رهبران خوش‌بین می‌توانند «کاهندگان غیرعمدی» باشند. به این معنا که به طور غیرعمد از تلاش‌های کارکنان می‌کاهند. اگر آصرار به دست‌یافتنی‌بودن اهداف بزرگ داشته باشند، اما به میزان تلاشی که برای دستیابی به آنها لازم است توجه نکنند، ممکن است به کارمندان این حس را بدهند که از تلاش‌های‌شان قدرانی نمی‌شود؛ همچنین ممکن است به علت توقعات غیرواقع‌بینانه، در آنها ایجاد حس ناتوانی شود.

عموماً، طرز تفکر جاه‌طلبانه منجر به اقدام سریع در هنگام مشاهده اولین نشانه مشکل به منظور کنترل خسارت می‌شود. اگر کارمندی، مواجهه با مشکل را به اطلاع مدیر برساند، یک مدیر خوش‌بین بلافاصله به او کمک می‌کند، زیرا راه‌حل را می‌داند و به رفع مشکلات ایمان دارد، اما این مسئله ممکن است کارمند را ناراحت کند، زیرا او تنها قصد داشته است بدون اشاره به اینکه نمی‌داند چگونه باید مشکل را حل کند، مدیرش را از وجود مشکل باخبر سازد و همدلی کند.

۳- مدیریت ذره‌بینی

رؤسای کنترل‌گر که همواره در کارها دخالت دارند، معمولاً نمایندگی کارها را به کسی نمی‌دهند و کارمندان خود را به طور پیوسته تحت‌نظر دارند؛ اینها از بدترین نوع رهبران هستند.

وبسایت کاری Comparably اخیراً آماری از بیش از ۲۰۰۰ کارمند که عمدتاً در زمینه فناوری فعالیت داشتند، گرفته است. اکثر پاسخ‌دهنده‌ها، مدیریت ذره‌بینی را به عنوان توهین‌آمیزترین روش مدیریتی و پس از آن انتقاد مفرط و بی‌نظمی را انتخاب کردند.

به نقل از روزنامه The Chicago Tribune پژوهشی در دانشکده کسب‌وکار دانشگاه کلی در ایالت ایندیانا انجام یافته است که براساس آن، «افرادی که مشاغل پرمسئولیت و همچنین کنترل بالایی بر روی کارشان دارند، احتمال مرگ‌شان ۳۴ درصد کمتر از افرادی با مشاغل کم‌مسئولیت است.»

طبق گزارشات NPR برخی از مدیران ذره‌بینی، با نظارت بر روی کارمندان در زمان استراحت، به نحوی افراطی عمل می‌کنند و حتی به کسانی که عدم‌فعالیت همکاران‌شان را گزارش دهند، پاداش می‌دهند. گرچه این رفتار می‌تواند کارمندان را کم‌انگیزه‌تر، بی‌میل و غیرسازنده کند و همچنین احتمال استعفا‌ی آنها را بالا ببرد و از آنجا به بعد، بحث هزینه‌های مربوط به جایگزینی کارمندان نیز مطرح است.

در نهایت، هنگامی که کارمندان در محل کار استقلال داشته باشند، احتمال اینکه تجربه کسب کنند و راه‌حل‌های خلاقانه‌ای را ارائه دهند، بیشتر است؛ حتی آزاددهنده‌ترین مدیران ذره‌بینی نیز این را می‌دانند. به همین دلیل برخی رؤسا به کارمندان‌شان صلاحیت تصمیم‌گیری می‌دهند و آنها را تشویق می‌کنند، اما به محض ایجاد مشکل (مانند مثال رهبران خوش‌بین)، مدیران ذره‌بینی کنترل را به دست می‌گیرند. این مسئله، اعتماد بین مدیر و کارمندان را از بین می‌برد.

نویسنده: Lydia Belanger

مترجم: بهمن‌سازمانی

گاهی مواقع ممکن است نیت‌های خیر، نتایج خوبی به دنبال نداشته باشند. شاید مدیر شما فکر کند مشوق بودن و پافشاری مداوم بر روی توانایی گروه در موفقیت، از خصوصیات یک رهبر بی‌عیب‌ونقص است؛ در حالی که موفقیت دائمی چیزی جز خیالی واهی نیست.

ممکن است قصد او دادن آزادی عمل به کارمندان باشد، اما در نهایت آن‌طور که باید، آنها را هدایت نکند. شاید صرفاً می‌خواهد در انجام کاری به یکی از کارمندان کمک کند، اما با تکرار این روند عملکرد او تبدیل به نمونه‌ای از مدیریت ذره‌بینی می‌شود. شاید بخواهد به قیمت ناسازگاری با خواسته‌های کسی یا با تغییر شرایط، ثبات خود را حفظ کنند. در ادامه این مقاله درباره پنج خصیصه رهبری که طبق تحقیقات، نشانه‌های ریاست بد است و بیشتر از سودرسانی، خسارت وارد می‌کند صحبت خواهیم کرد.

۱- غیبت از کار

یک رهبر باتدبیر، نمایندگی انجام امور کاری، حضور در مجامع عمومی، اعلانات مهم و دیگر وظایف مدیریتی را به شخص دومی واگذار می‌کند، اما اگر مدیر شما هیچ‌گاه حضور ندارد، یا واقعاً مدیریت نمی‌کند، احتمالاً شما را از محل کار ناراضی خواهد کرد. طبق پژوهش منتشرشده‌ای در مجله British Journal of Management کارکردن برای مدیری مستغیر از حالت عکس آن، یعنی کارکردن برای مدیری بی‌تفاوت، رواج خیلی کمتری دارد، اما این‌گونه از رهبران تنها به علت عدم‌دخاله مقصر نیستند. این افراد تمام مزایای مدیرمسئول بودن را بدون داشتن هیچ‌گونه مسئولیت‌پذیری به دست می‌آورند. طبق مقاله‌ای منتشرشده در Zeitschrift für Psychologie کارمندان این رهبران در درازمدت حتی از آنها که برای رؤسای خود رأی کار می‌کنند نیز ناراضی‌تر هستند.

اگر مدیرتان رهبری نمی‌کند یا بازخوردی به شما نمی‌دهد، احتمالاً با تصمیمات بزرگ تنش‌زا و سردرگمی‌های بیشتری درخصوص مسئولیت‌های روزانه‌تان روبرو خواهید شد. شاید ندانید چگونه در سازمان‌تان می‌توانید ترفیع رتبه بگیرید. وجود اختلاف میان شما و همکاران‌تان و نبود شخصی برای میانجیگری، می‌تواند منبع استرس دیگری برای شما باشد. طبق نوشته اسکات گرگوری (Scott Gregory)، مدیرعامل سیستم‌های ارزیابی هوگان (Hogan Assessment Systems)، در وبسایت Harvard Business Review، «به این دلیل که مدیران غایب، فعالانه ایجاد مشکل نمی‌کنند، تشخیص اثرات منفی آنها بر روی سازمان می‌تواند کار سختی باشد و معمولاً جزو مشکلات اولویت‌دار به حساب نمی‌آید. به همین علت، مدیران غایب قاتلان خاموش یک سازمان هستند»

۲- خوش‌بینی

اگر رهبری تصور کند که شرکتش محکوم به شکست است، به وضوح بسا چنین رفتاری قادر به حفظ یک کسب‌وکار نخواهد بود، اما رهبری با رفتار خوش‌بینانه علی‌رغم واقعیات موجود نیز ممکن است تلاشش

رشد ۱۲/۵ درصدی مصرف برق در خوزستان

اهواز- شنبم قچاوند- مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: به دلیل افزایش دما، روز گذشته مصرف برق نسبت به مدت مشابه در سال قبل ۱۲.۵ درصد افزایش داشته است. محمود دشت بزرگ اظهار کرد: لوح مصرف برق روز شنبه ۷ هزار و ۳۳ مگاوات بوده که نسبت به ۶ هزار و ۷۱۲ مگاوات مدت مشابه در سال قبل ۱۲.۵ درصد افزایش را نشان می دهد. وی در خصوص دلایل افزایش مصرف برق، تصریح کرد: دمای هوا نسبت به مدت مشابه در سال قبل رشدی ۵ درصدی را داشته (دما ۴۷ درجه و رطوبت ۹۲ درصد) و باعث افزایش مصرف برق شده است. مدیرعامل شرکت

برق منطقه ای خوزستان با تشکر از همراهی مردم در مدیریت مصرف برق، بیان کرد: درست است که از پیک بحرانی مصرف برق تابستان ۹۷ موفقیت عبور کرده ایم اما با توجه به شرایط جوی و استمرار آن تا آخر هفته و در حالت کلی برای حفظ منابع ملی، لازم است که مردم و سازمان ها مصرف بهینه انرژی را سرلوحه کار خود قرار دهند.

جلسه مدیر بنیادمسکن شهرستان بندر ترکمن و کمیتهان با دهیاران روستاهای تابعه شهرستان با محوریت مقاوم سازی مسکن

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- آقای حیدری، مدیر بنیادمسکن شهرستان در ابتدای این جلسه ضمن خیرمقدم گویی به حضار و تشریح اقدامات و فعالیتهای بنیاد مسکن در سطح شهرستان بندر ترکمن، دهیاران را حلقه واسط بین بنیاد و مردم دانستند و ابراز داشتند: رویکرد بنیاد مسکن استان در خصوص اجرای پروژه در روستاها با توجه به محدودیتهای اعتباری و حجم بالای مورد نیاز پروژه ها، مشارکت دهیاران با بنیاد مسکن استان را می طلبد. ایشان همچنین با اشاره به وقوع زلزله در استان کرمانشاه و بیان مخاطرات و بحران های ناشی از آن در خانواده ها و همچنین در جامعه، مقاوم سازی مسکن روستایی را یک اولویت برای دهیاران و مالکان دارای واحدهای فرسوده و غیر مقاوم دانستند چراکه حادثه خبر نمی کند و در صورت بروز حادثه، اتفاقات جبران ناپذیری رخ می دهد که تلفات مالی و جانی در پی خواهد داشت. مهندس محسنی، کارشناس تسهیلات معاونت باسزای و مسکن روستایی بنیاد مسکن استان نیز در این جلسه با ارائه تصویری از زلزله های مختلف رخ داده در سطح کشور و با بیان اینکه طبق سرشماری نفوس و مسکن سال ۹۵ در شهرستان بندر ترکمن ۶ هزار و ۳۸۱ واحد مسکن روستایی وجود دارد که از این تعداد ۲ هزار و ۷۰۶ واحد معادل ۴۲ درصد مقاوم و ۳ هزار و ۶۷۵ واحد معادل ۵۸ درصد غیر مقاوم و بی دوام هستند و بی فرض اینکه اگر زیر هر سقف این واحدها تنها دو نفر زندگی کنند، جان ۷ هزار و ۳۵۰ نفر در معرض خطر است و می طلبد بنا به مسئولیت شما دهیاران، مردم را از این خطر بالقوه مطلع و نسبت به آگاهی بخشیدن به آنان اقدام عاجل کنید.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران؛

رشد پیک بار شرکت توزیع نیروی برق مازندران کمتر از شبکه سراسری بوده است

ساری- دهقان - مهندس قاسم شهبانی با بیان اینکه پیک بار شبکه سراسری در تابستان سال ۹۷ نسبت به سال گذشته ۲،۹۹ درصد رشد داشته در حالی که مصرف برق در مازندران نسبت به سال گذشته به میزان ۲،۲۶ درصد رشد داشته است. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق مازندران، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران با بیان اینکه در حال حاضر انرژی برق با زندگی روزمره مردم معین شده است اظهار کرد: تمام تلاش مجموعه صنعت برق مازندران این بود که در شرایط سخت گرمای تابستان سال جاری مردم آسیب بینند و بی اشاره به این که پیک بار مازندران در روز پنج شنبه ۱۱ مردادماه ۹۷ به میزان ۱۹۴۳ مگاوات بود افزود: پیک برق سال گذشته ۱۹۰۰ مگاوات بوده است. شهبانی میزان کل انرژی تحویلی در روز پیک مصرف سال ۹۷ را ۳۹۵۹۴ مگاوات ساعت عنوان و تصریح کرد: اقدامات بسیار خوبی بر اعمال مدیریت بر خاموشی ها بر مشترکان صنعتی و مردم صورت گرفته است تا با کمترین تنش تابستان سال جاری را سپری کنند. وی با بیان اینکه صنعت برق مازندران در چند سال اخیر با مدیریت خاموشی و رعایت عدالت با کمترین خاموشی کارنامه درخشانی داشته است افزود: با برنامه ریزی های که برای خاموشی ها اعمال شد تمام سعی ما این بود که مشترکان کمترین آسیب را ببینند.

انتشار مقاله کارمند شرکت گاز خراسان رضوی در سطح بین المللی

مشهد - صابر ابراهیم پای - مقاله امیرمحقق کارمند شرکت گاز خراسان رضوی با موضوع "تاثیر بازدارنده DPK بر خوردگی در محیط های آبی" در مجله معتبر و بین المللی construction and building materials و سایت الزویر (elsevier) منتشر شد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی، امیرمحقق نویسنده این مقاله در گفتگو با خبرنگار ما درباره دلایل نگارش این مطلب گفت: مبحث خوردگی در سیستم های خنک کننده و گرم کننده که دارای سیال واسط انتقال دهنده حرارت هستند بحثی جدی است. خوردگی کار مداوم در صنایع را تهدید کرده و از طرفی با هزینه های بازرسی، شناسایی، تعمیر و یا تعویض قطعه های خورده شده زیان های را در پی دارد. مسئول بازرسی فنی شرکت گاز خراسان رضوی با بیان این مطلب که یکی از موثرترین روش های جلوگیری از خوردگی در محلول های آبی، استفاده از بازدارنده خوردگی است افزود: بازدارندها ترکیبات آلی یا معدنی هستند که در غلظتهای کم به سیستم افزوده شده و قادرند با مکانیزم های مختلفی مانند کند کردن سرعت واکنش آندی، کاندی و یا هر دو نرخ خوردگی را کاهش دهند. وی ادامه داد: در این مقاله که با موضوع "تاثیر بازدارنده DPK بر خوردگی در محیط های آبی در مجله معتبر و بین المللی construction and building materials و سایت الزویر (elsevier) در دسترس علاقمندان است، رفتار بازدارندگی دی بتاسیم هیپروزن فسفات (DKP) بر خوردگی یکنواخت و حفره های فولاد کربنی در محلول حاوی یون کلراید و غلظت های مختلف بازدارنده از طریق روش های الکتروشیمیایی و تکنیک های آنالیز سطح مورد بررسی و تحلیل علمی قرار گرفته است.

برگزاری نخستین جلسه کارگروه اربعین حسینی در بنیاد شهید و امور ایثارگران ایلام

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- نشست کارگروه فرهنگی اربعین حسینی با حضور سجاد عزیزی معاون توسعه منابع انسانی، اسدالله تولیده معاون تعاون و امور اجتماعی بنیاد شهید و امور ایثارگران استان ایلام در بنیاد استان برگزار شد. عزیزی در ابتدای این نشست ضمن عرض تسلیت به مناسبت ایام محرم، گفت: موضوع اربعین در پنج سال گذشته به یک رویداد قابل مطالعه تبدیل شده به طوری که تقریباً در گذشته چنین رویدادی نداشتیم که چنین جمعیت انبوهی در بازه زمانی خاصی در یک مکان حضور یابند. وی افزود: البته این رویداد فرهنگی ایجاد مختلفی هم از دینی، فرهنگی، اجتماعی، سیاسی... دارد. جمعیتی بیش از دو میلیون نفر از سه مجرای عبور و مرور از کشور خارج می شوند و یک مسیری را با تنوع جمعیتی، مشاغل مختلف و... راهپیمایی می کنند. این مراسم به گونه ای است که در جهان تقریباً می شود گفت که مشابه آن را نداریم. همچنین اسدالله تولیده در این نشست با بیان اینکه پیاده روی اربعین حسینی در کرپلا فقط یک راهپیمایی نیست، گفت: پیاده روی اربعین، سمبل وحدت و ولایتداری است و اثرات فرهنگی بزرگی در ملت و جوانان داشته است.

نشست مشترک متولیان سلامت استان با اعضای پارلمان محلی قزوین

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- دکتر منوچهر مهرا، رئیس دانشگاه علوم پزشکی قزوین به اتفاق دکتر حمیدرضا نجاری و دکتر امیرمحمد کاظمی فر، معاونان بهداشتی و درمان دکتر اسکویی معاون اجتماعی، دکتر بیات مدیر دفتر فنی و اردقیان مدیر روابط عمومی این دانشگاه، با حضور در نشست هفتگی اعضای شورای اسلامی شهر قزوین، به تشریح فعالیت ها، چالش های و چالش های حوزه سلامت و انتظارات این حوزه از مدیریت شهری قزوین پرداخت. این نشست، عصر روز ۲۱ شهریور ۱۳۹۷ با حضور متولیان سلامت استان و رئیس و اعضای شورای اسلامی شهر قزوین و اصحاب رسانه در سالن اجتماعات شورا برگزار شد. برنامه جامع سلامت قزوین یک الگوی جهانی /دکتر مهرا ضمن در بخشی از سخنان خود بازمناهی طرح جامع سلامت استان قزوین، گفت: کار روی مولفه های موثر بر سلامت به عنوان یک الگوی جهانی، به نام قزوین معرفی شده است. دکتر مهرا افزود در بازدید چند هفته پیش نمایندگان سازمان جهانی بهداشت از برنامه های طرح جامع سلامت این برنامه ها مورد استقبال و تأیید و تحسین آنها قرار گرفت و قرار شد این طرح به عنوان یک الگوی جهانی به سایر کشور ها معرفی شود. قزوین، منتظر صدور مجوز کاشت حلزون گوش /دکتر مهرا با اشاره به توانمندی های دانشگاه علوم پزشکی در بخش های آموزش، پژوهش، بهداشت و درمان گفت: در استان، زیرساخت ها و نیروی متخصص کاشت حلزون گوش را داریم و منتظر صدور مجوز هستیم. تجهیزات از روز و متخصصان ما هر در حوزه درمان /رئیس دانشگاه علوم پزشکی قزوین در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اینکه امروز در بیمارستان های دانشگاه بروزترین تجهیزات درمانی و مجرب ترین متخصصان را داریم گفت: در انجام جراحی قلب باز کمترین عوارض را در قزوین داریم و انجام عمل تعویض مفصل در بیمارستان های ما یک عمل روتین است. بیمارستان ۷۰۰ تختخوابی وارد فاز اجرا شده است /دکتر منوچهر مهرا با بیان مشکلات حوزه درمان از جمله کمبود تخت و فاصله شاخص های تخت بیمارستانی قزوین از استانداردهای تعیین شده اضافه کرد: از چهار سال پیش تلاش خود را به گسترش زیر ساخت های درمان و افزایش تخت، معطوف کرده ایم.

اصلاح شبکه های فرسوده آبرسانی در شهرستان قدس

شهر قدس- خبرنگار فرصت امروز- یهزاد رضوانی با اعلام این خبر گفت: با توجه به مهاجرت پذیری شهرستان قدس و تبدیل واحد های ویلایی به آپارتمانی در بیشتر مناطق به منظور تأمین آب شرب و جلوگیری از هر رفت آب به دلیل فرسودگی شبکه این امور نسبت به اصلاح شبکه های مورد نیاز اقدام می کند. او افزود: طبق آراء و گزارشات مردمی و کارشناسان دفتر فنی مبنی بر افت فشار شبکه توزیع آب در زمان اوج مصرف خیابان های صنعت یکم، ار کپده، شقایق پنجم و نغمه ششم به دلیل عدم تناسب قطر شبکه با نیاز مشترکین محدوده مورد نظر نسبت به اصلاح شبکه اقدام شد.



مدیر امور کارکنان و خدمات عمومی مس منطقه آذربایجان:

کارهای ماندگاری در حوزه اجتماعی انجام می دهیم | مس سونگون در کنار مردم است

به پای آن حادثه ایستاد و به مردم کمک کرد و چه الآن که در حال برگزاری اردوهای جهادی است. ایازی افزود: طی سال های گذشته از سال ۷۰ ما یک سری کارهای اجتماعی را انجام دادیم که گاهی اوقات زیرساختی بود و گاهی اوقات هم روینایی بوده است. کارهای زیرساختی ما همیشه جواب داده و الآن هم مدیریت موجود شرکت مس اعتقاد راسخ به مسئولیت اجتماعی و کمک به هموطنان و ذی نفعان خودشان دارد چه در داخل سازمان و چه در خارج آن. مدیر امور کارکنان و خدمات عمومی مس منطقه آذربایجان افزود: در روستاهای شهرستان ما دست به اقداماتی زدیم از جمله کمک به راهسازی، کمک به مدارس شبانه روزی، پل سازی و تعمیر مساجد. ایازی با اشاره به این که هم اکنون مجتمع مس سونگون حمایت از پروژه احداث جاده خواجه - ورزقان را در دست اقدام دارد، گفت: از سال گذشته اقدام به برپایی دو اردوی جهادی در بخش های ندان پزشکی، پزشکی عمومی، پزشکی زنان و زایمان با همکاری یک گروه پزشکی جهادی ولایت الله بسنج شهدای مس، شرکت مس صنایع ملی ایران، پایگاه مقاومت مس سونگون و امور کارکنان و خدمات عمومی کردیم. وی ادامه داد: شرکت مس و مجتمع مس سونگون در تمام اوضاع اضطراری از قبیل آتش سوزی یا سیل و چنین بحران هایی، با تمام امکانات در کنار مسئولان و مردم منطقه است و تلاش ما بر این است که با تعامل و همدلی در کنار آن ها باشیم و شعار رأس مدیریت هم همین است. ایازی در پایان اظهار کرد: در حوزه مسئولیت اجتماعی ما می خواهیم کاری انجام دهیم که ماندگار باشد، می خواهیم واقعا خدمت کنیم چون ما هم در کنار این مردم هستیم.



بنی اسدی مدیرعامل محترم شرکت مس، با توجه به اینکه ایشان جزو مسئولینی هستند که محرومیت ها را می شناختند و همچنین انتصاب آقای مهندس شریفی به سمت مدیریت مجتمع مس سونگون که جزو نیروهای قدیمی شرکت مس هستند اقدامات مثبتی در حوزه ایجاد عدالت بین کارکنان رسمی و پیمانکاری در مجتمع مس سونگون صورت گرفته است، گفت: طی چند ماه گذشته مهندس شریفی با معاونت محترم منابع انسانی جناب آقای حسینی ساعت ها در این زمینه وقت گذاشتند تا بتوانند حداقل بخش عمده ای از این مشکل را حل کنند؛ مکاتبات زیادی در این مورد انجام گرفته است و امیدواریم تا با در نظر گرفتن جمیع شرایط و منافع شرکت مس این مسئله هر چه زودتر حل شود. ایازی در ادامه در خصوص اقدامات مدیریت امور کارکنان و خدمات عمومی مس منطقه آذربایجان در حوزه مسئولیت اجتماعی گفت: این حوزه، حوزه ی پربرای است و سوابق مس هم نشان می دهد که هیچ گاه کوتاهی نکرده است چه زمانی که زلزله ی ورزقان آمد با

تبریز - اسد فلاح: مدیر امور کارکنان و خدمات عمومی مس منطقه آذربایجان گفت: مجتمع مس سونگون در تمام مواقع اضطراری از قبیل زلزله، آتش سوزی، سیل و چنین بحران هایی، با تمام امکانات در کنار مسئولان و مردم منطقه است و تلاش ما بر این است که با تعامل و همدلی در کنار آن ها باشیم و شعار رأس مدیریت هم همین است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، «محمدحسین ایازی» با بیان این مطلب افزود: امور رفاه کارکنان مجتمع مس سونگون دو نوع ذی نفع دارد که یکی مربوط به برون سازمان و دیگری مربوط به درون سازمان است. وی با بیان این که در حوزه امور کارکنان ما سعی کردیم از سال گذشته رنظر اداری اقداماتی در جهت شفاف سازی انجام بدیم، افزود: این اقدامات در حوزه احکام پرسنل، جایگاه سازمانی پرسنل و ایجاد عدالت ما بین پرسنل بود. ما توانستیم دغدغه ی اصلی پرسنل که در مورد احکام و پست های سازمانی خودشان است به صورت شفاف اطلاع رسانی کنیم و بخش اعظمی از این دغدغه و نگرانی ها را که روی پهرموری کارکنان تأثیر گذار است را حذف کنیم. ایازی تصریح کرد: در رابطه با سایر مسائل رفاهی پرسنل هم ما در سه شهر ساکن اصلی داریم که به صورت مساوی برای پرسنل آنجا سرویس های رفاهی و سرویس های ورزشی ایجاد کردیم و سعی کردیم که سرویس های درمانی را به صورت عادلانه بین پرسنل تقسیم کنیم تا رضایتمندی آن ها را جلب کنیم و پرسنل بدون دغدغه بتوانند به راحتی این مسیر طولانی را طی کنند و با آرامش کامل در اینجا به کار خود ادامه دهند. مدیر امور کارکنان و خدمات عمومی مس منطقه آذربایجان با اشاره به این که خوشبختانه از زمان ورود آقای مهندس

مدیر عامل شرکت توزیع برق قم بر لزوم رعایت ایمنی در عزاداری ماه محرم تاکید کرد

جامعه دارند و باید الگوی مناسبی برای آحاد جامعه در زمینه اصلاح الگوی مصرف انرژی برق باشند. ضمن تشکر و قدردانی از همکاری خوب هیئت حسینی در سالهای اخیر، جایگزینی لامپ های کم مصرف و LED با لامپ های بر مصرف رشته ای برای مدیریت مصرف، رعایت حریم شبکه برق در برپایی تکیا یا نصب داربست با فاصله ۲/۵ متری از شبکه فشار متوسط و ۱/۵ متری از شبکه فشار ضعیف از موارد مهم ایمنی در حفظ جان عزاداران حسینی می باشد. شرکت توزیع برق استان قم آمادگی کامل جهت تأمین برق روشنایی چادرها و تکیا را در کمترین بازه زمانی دارد. سلامانه تلفنی ۳۱۲۱ پاسخگو و راهنمای عزاداران حسینی جهت برگزاری مراسم پرشور عزاداری با رعایت کامل ایمنی و مدیریت مصرف را دارد.



اسلام و تاکید مراجع عظام عالیقدر بر رعایت اعتدال در مصرف افزود : مساجد و تکیا نقش مهمی در فرهنگ سازی مدیریت مصرف در

قم- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم ضمن گرامیداشت فرا رسیدن ماه محرم از عزاداران حجت صادرات غیرنفی در درخواست کرد : مسولان هیئات و تکیا مذهبی اصول ایمنی و مدیریت مصرف را در ایام عزاداری ماههای محرم و صفر رعایت نمایند. مهندس مهدی آهنین پنجه، عنوان کرد: برخورد علم های عزاداری مرتفع با شبکه برق یکی از موارد خطر ساز است که به مسئولین تکیا و مساجد توصیه میشود در حمل و نقل این علم ها مراقبت ویژه ای داشته باشند. وی گفت: اخذ تشعاب قانونی، استفاده از فیوز مناسب و وسایل استاندارد، استفاده نکردن از کابل های کهنه و فرسوده و ... از جمله مواردی است که میتواند ایمنی عزاداران را در این ایام تأمین کند. مهندس آهنین پنجه با اشاره به دستورات دین

شهریاری اعلام کرد:

افزایش چشمگیر ۲۱۱ درصدی صادرات غیرنفی در بندر کیش



کلاهای غیر نفی در این بندر سخن به میان آورد و گفت: از آغاز سال ۹۷ تا ابتدای شهریور ماه جاری، چهار هزار و ۲۴۰ تن از این گونه کالاها بار شد ۲۱۱ درصدی به خارج از کشور صادر شده است. مدیر اداره بندر و دریابوردی کیش خاطرنشان کرد: طی این مدت، پنج هزار و ۸۹۱ تن کالای غیر نفی و بندرگاه این جزیره شده که کاهش ۷۰ درصدی داشته و ۴۹۴ هزار و ۱۰۵ تن نیز کالواتا: شده است. شهریاری مجموع ترده شناورها به بندر کیش را شش هزار و ۳۲۲ فروند با افزایش ۱۸ درصدی اعلام و خاطر نشان کرد: از این تعداد، ۲۷۰ فروند بالای هزار تن و ۶ هزار و ۵۲ فروند، زیر هزار تن وزن داشته است.

معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان خبر داد:

امضای توافق نامه انتقال پساب تصفیه خانه فاضلاب فولادشهر و ایمانشهر به ذوب آهن اصفهان



مطابق با مفاد این قرارداد شرکت سهامی ذوب آهن بعنوان سرمایه گذار جهت تکمیل شبکه جمع آوری و تصفیه خانه فاضلاب شهرهای فولادشهر و ایمانشهر سرمایه گذاری می نماید و در مقابل شرکت انفا حق بهره برداری از پساب تصفیه خانه فاضلاب شهرهای یاد شده از تاریخ شروع بهره برداری تجاری تا حجم جمعی ۱۲۵ میلیون متر مکعب و برای دوره زمانی ۲۰ سال را به شرکت ذوب آهن واگذار می نماید. وی افزود: این قرارداد در قالب بیع متقابل در ازای واگذاری بخشی از پساب حاصله و سرمایه گذاری اولیه معادل ۲هزار و ۱۰۰ میلیارد ریال است.

خط انتقال پساب، تصفیه خانه فاضلاب فولادشهر و ایمانشهر به شرکت ذوب آهن اصفهان واگذار و پساب تصفیه شده به مدت ۲۰ سال از زمان شروع بهره برداری به منظور مصارف صنعتی و آبیاری فضای سبز به این شرکت ارائه می شود. وی تصریح کرد: تحویل پساب با مشخصات کیفی مطابق با مصارف کشاورزی و آبیاری استانداردهای خروجی فاضلاب سازمان محیط زیست می باشد و به منظور استفاده جهت مصارف صنعتی می بایست در تصفیه خانه ای که به این منظور احداث می گردد تصفیه گردد. معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان ادامه داد:

قاسم اسد- معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان در حاشیه مراسم امضای قراردادهای مشارکت بخش خصوصی در حوزه صنعت آب و فاضلاب با حضور معاون اول رئیس جمهور و وزیر نیرو در وزارت نیرو گفت: براساس توافقنامه صورت گرفته از تاریخ شروع بهره برداری تجاری تا حجم جمعی ۱۲۵ میلیون مترمکعب پساب تصفیه شده تصفیه خانه فولادشهر برابر با استاندارد مصوب سازمان محیط زیست کشور به شرکت ذوب آهن اصفهان واگذار می شود. مهدی نضرائادانی اظهار داشت: قرارداد احداث و بهره برداری از تاسیسات

صدور مجوز احداث ۹ نیروگاه خورشیدی در استان اردبیل

رقابت کشورهای مختلف جهان در توسعه این نیرو گاهها گفت: برابر گزارش جهانی انرژی های تجدیدپذیر (REN۲)) در سال ۲۰۱۷، حدود ۵۸.۲ درصد کل سرمایه گذاری های انجام یافته برای تولید برق در جهان مربوط به انرژی های نو و تجدیدپذیر، ۲۲.۶ مربوط به تولید برق از نیروگاه های فسیلی، ۹.۲ درصد هسته ای و ۱۰ درصد مربوط به نیروگاه های آبی بوده است. محمدی به پتانسیل بالای استان اردبیل در تولید برق از انرژی های تجدیدپذیر و پاک اشاره کرد و گفت: با توجه به مزایای فنی، اقتصادی، زیست محیطی و اشتغالزایی در زمان احداث و بهره برداری انرژی های تجدیدپذیر و تعهد دولت خدمتگزار در کفترانس آب و هوایی پاریس، پیش بینی می شود شاهد رشد قابل توجه این نیروگاهها در آینده نزدیک در استان باشیم.



برای راه اندازی هر مگاوات از نیروگاه های خورشیدی یک میلیون یورو اعتبار نیاز است و حداکثر ظرفیت اتصال به شبکه نیروگاه های تجدیدپذیر در بخش توزیع، ۷ مگاوات است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان اردبیل با اشاره به اهمیت تجدیدپذیرها و

اردبیل- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان اردبیل گفت: برای احداث ۹ نیروگاه خورشیدی با ظرفیت ۳۳.۷ مگاوات به منظور مشارکت بخش خصوصی در تولید برق توسط نیروگاه های تجدیدپذیر و پاک در استان مجوز صادر شده است. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت نیرو (پاون)، حسن محمدی با اعلام این خبر افزود: در راستای تسریع راه اندازی نیروگاه های تجدیدپذیر، معرفی سرمایه گذاران بخش خصوصی به مراجع ذی صلاح، به منظور اخذ تسهیلات کم بهره بانکی، از برنامه های این شرکت برای توسعه انرژی های نو است. وی افزود: از این تعداد برای ۵ نیروگاه با ظرفیت حدود ۱۳.۶ مگاوات زمین مورد نیاز تحویل شده و ۶.۲ مگاوات از این نیروگاهها در آینده نزدیک به بهره برداری خواهد رسید. محمدی بیان کرد:

دیدار مدیر عامل شرکت گاز استان گلستان با امام جمعه شهرستان گنبد

روند گازرسانی در سطح شهرستان گنبد ارائه نمود و گفت: در زمینه توسعه گازرسانی تلاش داریم مناطق روستایی که تاکنون گازرسانی نشده اند را هرچه سریعتر از این نعمت پاک بهره مند سازیم که این امر به حمایت های مسئولین منطقه و دعای خیر شما بزرگواران محقق خواهد شد. در ادامه نشست امام جمعه شهرستان گنبد با تسلیت فرارسیدن ایام محرم شهادت اابعاد ا. الحسین (ع) و باران باوقافش

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مهندس محمد رحیم رحیمی مدیر عامل شرکت گاز استان گلستان و هیئت همراه با حضور در دفتر امام جمعه شهرستان گنبد با حجت الاسلام والمسلمین ترابی دیدار و گفتگو کردند. در این دیدار مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان ضمن عرض قبولی طاعات و عبادات، این دیدار را بسیار مطلوب و پرخیر و برکت خواند و در ادامه گزارشی از برنامه ها و





آیفون‌های ۲۰۱۸ هواداران اپل را مانند گذشته شگفت‌زده نکردند

آیفون‌های ۲۰۱۸ روز چهارشنبه گذشته طی مراسمی در آمفی‌تئاتر استیو جابز رونمایی شدند و آنطور که گزارش اخیر یک شرکت ناظر بر رسانه‌های اجتماعی و تحولات بازار نشان می‌دهد، واکنش‌ها به رونمایی از آنها در مقایسه با آیفون‌های نسل قبل بسیار کم‌رنگ بود. به گزارش دیجیاتو، طبق اعلام اندی سوان بنیانگذار شرکت LikeFolio: پایش هزاران پست در شبکه‌های اجتماعی نشان‌دهنده کاهش شمار افراد علاقه‌مند به آیفون‌های جدید و در نتیجه خریداری تکنولوژی تازه معرفی شده از سوی اپل بود. یافته‌های LikeFolio نشان می‌دهد تعداد افراد علاقه‌مند به خرید محصولات تازه اپل (مشخصاً آیفون‌های ۲۰۱۸ اپل) بعد از مراسم معرفی آنها پایین‌ترین رقم از سال ۲۰۱۵ به این طرف بوده است. این یافته قطعاً پیام مثبتی برای اپل به دنبال ندارد. آخرین باری که تعداد علاقه‌مندان به خرید آیفون‌های جدید تا این اندازه افت پیدا کرد، فروش سال به سال اپل به پایین‌ترین میزان خود در ۱۳ سال قبلیش رسید. اما با نگاهی اجمالی به داده‌های ارائه‌شده از سوی LikeFolio می‌توان دریافت کرد که منشن‌های هدایت‌کننده به خرید بعد از کنفرانس‌های خبری اپل از جمله مهم‌ترین شاخص‌ها برای پیش‌بینی وضعیت سهام این شرکت در بازه زمانی ۹ ماهه بعدش بوده. برای مثال سهام این شرکت در بازه زمانی ۹ ماهه بعد از معرفی آیفون‌های ۲۰۱۷ (مصادف با افزایش منشن‌ها برای خرید آیفون‌های ۸ و X در رسانه‌های اجتماعی) وارد یک منحنی صعودی شد. درست به همین نحو، در بازه زمانی ۹ ماهه بعد از نیم سپتامبر ۲۰۱۵ (یعنی زمانی که اپل آیفون ۶ اس و آئی‌پد پرو را معرفی کرد) سهام آن با افت ۹.۵ درصدی در بازار بورس S & P روبرو شد.

اندی سوان در ادامه گفته‌هایش اینطور اشاره می‌کند: دو ساعت از مراسم گذشته بود و در حالی که اپل چهار محصول را معرفی کرد تعداد منشن‌های تشویق‌کننده به خرید محصولات و خدمات آن کمتر از هر زمان دیگر در دو سال گذشته بود. سوان البته خاطر نشان کرد که اپل واچ سری ۴ به خاطر برخورداری از قابلیت پایش قلب که مورد تایید سازمان غذا و داروی آمریکا هم بود محبوب دل هواداران اپل شد. به اعتقاد وی این نسخه از ساعت هوشمند اپل می‌تواند تهدیدی جدی علیه محصولات فیت بیت باشد و نشانه آشکار آن افت ۷ درصدی ارزش سهام فیت بیت بلافاصله بعد از رونمایی از اپل واچ سری ۴ بود.



مدرسه مدیریت

مجدداً سوخت‌گیری کنید!

مترجم: اشکان کوشش

حقیقتاً همه ما مشغله‌های زیادی داریم. این مشغول بودن تا اندازه‌ای مشخص می‌تواند خوب باشد. اما در صورتی که تنها برای بیکار نبودن به چیزی مشغول شویم، مفید و ثمربخش نخواهد بود، حتی اگر حس کنید در جریان پیشرفت قرار دارید. گرچه تکنولوژی برای کمک به افزایش بازده کاری طراحی شده است، اما در واقع به این موضوع کمکی نمی‌کند. ما با گوشی‌های هوشمند خود ازدواج کرده‌ایم و حتی به دور بودن و یا خاموش شدن آنها واکنش نشان می‌دهیم. آیا هنگامی که مردم در مورد کناره‌گیری موقت صحبت می‌کنند شما را آزار می‌دهند؟ جای سؤال است که دلیل این گونه واکنش ما چیست؟ شاید شما نیز مانند من توسط افرادی بزرگ شده‌اید که سخت‌کوشی و تلاش را بسیار باارزش می‌دانستند. این «اعتیاد به کار» می‌تواند در DNA شما باشد و فقط باید اجازه بروز به آن را بدهید.

ما در واقع افرادی را که تمام‌وقت کار می‌کنند تشویق می‌کنیم. گفته می‌شود مدیرعامل فقید فیات کرایسلر، سرجیو مارکیونه (Sergio Marchionne) همواره ۷ گوشی موبایل را با خود حمل می‌کرده، هیچ‌گاه زمانی را برای رسیدگی به خودش صرف نمی‌کرده و تمام‌وقت کار می‌کرده است. او کارهای بسیار بزرگی را برای شرکت و سهامدارانش انجام داده است، اما آیا این راه رسیدن به یک زندگی شخصی و حرفه‌ای موفق است؟ من حقیقتاً آقای مارکیونه را درک می‌کنم. من به صورتی طبیعی انرژی بالایی دارم و با سرعت بسیار بالایی حرکت می‌کنم، اما در طول ۳۰ سال زندگی حرفه‌ای دریافت‌ام که یا من باید سرعت خود را کاهش دهم و یا زندگی شریاطی را برآیم به وجود می‌آورد که مجبور به کم کردن سرعت می‌شوم (و گزینه دوم به هیچ عنوان جالب نبوده است). در طول زمان، به این نتیجه رسیدم که یک گزینه انتخابی دارم: انضباط لازم برای حفظ فرم خودم را یاد بگیرم. بنجامین فرانکلین می‌گوید، «ارزش خالص شما برای جهان عموماً به واسطه کسر عادت‌های بد از عادت‌های خوب شما به دست می‌آید.» به کلمه ارزش خالص توجه کنید! گفته او به هر دو زمینه زندگی حرفه‌ای و شخصی اشاره می‌کند. حقیقت این است که این دو چیز، جدایی‌ناپذیر هستند. امروزه به بیش از هر زمان دیگری، روتین‌هایی که برای من باعث بهترین بازده می‌شوند را درک می‌کنم. با وجود زمانی که برای کار صرف می‌کنم، زمان مشخصی را برای انجام کارهایی که به سوخت‌گیری فیزیکی و روحی من کمک می‌کند اختصاص می‌دهم؛ مانند یوگا، مدیتیشن، گذراندن وقت با «مردم»، خواندن کتاب‌هایی که باعث تغذیه روحی من می‌شوند و خوردن غذاهای سالم که مرا شاداب و پربازده نگاه می‌دارند.

من به این نتیجه رسیده‌ام که حفظ یک روتین سلامت تأثیرات بسیار مثبتی خواهد داشت؛ داشتن خواب مناسب، ورزش کردن، صرف زمان برای مدیتیشن، بازی کردن و ...

متوجه این هستم که عجیب به نظر می‌رسد، اما هنگامی که به کمپینگ می‌روم موبایل خود را خاموش می‌کنم. چرا که نه؟ به طور متوسط، هر کارگر آگاه در ایالات متحده هر ۱۱ دقیقه یکبار به واسطه یک ارتباط (انواع متنوع آن) متوقف می‌شود. اگر اولویت‌بندی‌های خود را به درستی انجام ندهیم، چگونه می‌توانیم زمان موردنیاز را پیدا کنیم. صرف زمان برای سلامت روحی و جسمی همچنین به کارایی بهتر ما در فضای کاری کمک خواهد کرد. حرکت مستمر با سرعت بسیار بالا و بدون هیچ توقفی باعث اشتباه خواهد شد. ما فکر می‌کنیم بدین وسیله در زمان صرفه‌جویی و از آن به بهترین وجه استفاده می‌کنیم، اما حقیقت این است که یک توقف برای فکر کردن می‌تواند بهترین صرفه‌جویی در زمان باشد.

به صدای افرادی که در مورد نادیده‌گرفتن سلامت صحبت می‌کنند و آنچه شما را بدین سمت سوق می‌دهد توجه نکنید. مواردی مانند:

- شغلی که احساسات شما را تغذیه نمی‌کند و فقط برای جیب‌تان مفید است و یا
- خانواده بزرگ شما که همواره به دنبال استفاده از روابط شماست و یا
- دلایلی که شما را به سمت انجام کاری هل می‌دهند ولی درون شما به دنبال رد آن است و یا
- آن رویداد اجتماعی که شما مجبور به شرکت در آن هستید.

در عوض روزهای خود را حول محور روتین‌های سالم که شامل ساعت خواب و فعالیت منظم هستند قرار دهید. یک همراه برای تمرین ورزشی پیدا کنید تا تمرینی مستمر داشته باشید. به انجام مدیتیشن بپردازید، زیرا برای کاهش استرس به شما کمک می‌کند. زمانی را برای گذراندن در طبیعت اختصاص دهید. در آخر هفته پیش‌رو، نفس عمیقی بکشید. باتری‌های خود را دوباره شارژ کنید. یک پیاده‌روی و یا دویدن طولانی‌مدت انجام دهید. شما به سختی کار کرده‌اید و لیاقت این را دارید. در صبح اول هفته، هنگامی که به محل کار خود می‌رسید، از خودتان تشکر خواهید کرد.

منبع: forbes



WELCOMED AT JEWELRY STORES.
OR GROCERY STORES.

AMERICAN EXPRESS
Cards Welcome



کمک گرفتن از شکست‌ها برای بهبود موقعیت شغلی

۴. جلوگیری از اشتباهات در آینده

شکست پایان کار نیست، اگر از اشتباه خود بیاموزید. چنانچه بارها و بارها یک اشتباه را تکرار کنید، یعنی از خطاهای خود چیزی یاد نگرفته‌اید.

وقتی فرصتی برای مرهم گذاشتن بر زخم‌های خود می‌یافتید، حالا مسیر حرکت خود را ارزیابی کنید و ببینید چه چیزی می‌توانست متفاوت رخ بدهد. اگر درسی را که در اشتباهات نهفته‌اند فرا بگیرید، حفاظتی برای خود می‌سازید که جلوی اشتباهات بعدی و چه‌بسا بزرگ‌تر در آینده را می‌گیرد. امکان رسیدن به نقطه بدون اشتباه برای هیچ انسانی وجود ندارد، اما آموختن از خطاها جلوی اشتباهات تکراری را می‌گیرد. اشتباهات جدید در آینده درس‌های جدیدی هم به انسان می‌آموزد، بنابراین در مسیر رشد و قوی‌تر شدن قرار می‌گیرید و مدام در حال یادگیری موارد جدید خواهید بود. اشتیاق برای یادگیری ویژگی بارز افراد موفق است.

۵. ایجاد فروتنی

اگر در حرفه خود تنها موفقیت و پیشرفت را تجربه کنید، ممکن است کم‌کم تصور شکست‌ناپذیر بودن نسبت به خود پیدا کنید. این تصور انسان را از واقعیت دور می‌کند. شاید کم‌کم به این فکر کنید که قوانین برای شما نوشته نشده‌اند یا امکان شکست خوردن‌تان وجود ندارد. متأسفانه این عدم شکست از انسان فردی مغرور می‌سازد. مغلوب شدن حس دردناکی دارد، اما در نهایت مفید و اثرگذار برای حفظ فروتنی انسان در کار است. هنگامی که شکست را تجربه می‌کنید، موفقیت ارزش بیشتری نزدتان خواهد داشت. همچنین باعث تلاش بیشتر می‌شود و انگیزه‌ها برای یادگیری و ادامه کار بهتر حفظ می‌شود. با حفظ فروتنی، احتمالاً انسان بهتری خواهید بود که قطعاً نمی‌تواند آسیبی به شغل خود بزند.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

عادت‌ها باشد که در آن بهترین خود را انجام نمی‌دهید. درست همین‌جا اشتباهات منجر به شکست رخ می‌دهند. این اشتباهات سبب راندن شما به خارج از آن عادت و برگشت به لحظه فعلی (زمان کنونی) می‌شود. با تمرکز بر لحظه حال، بهترین تصمیمات را می‌توان اتخاذ کرد. باخت اگر چه رنج‌آور است، اما لزوماً بد نیست. اگر در بند عادت‌ها باشید، شکست می‌تواند با تمرکز بر لحظه و ذهن‌آگاهی بیشتر در روزهای آتی، شما را به پیش براند. به‌عبارت ساده‌تر باخت در هر مرحله‌ای از کار منجر به بهتر و موثرتر کار کردن افراد پس از آن می‌شود. در نهایت همین امر موجب پیشرفت‌های قابل توجهی در زمینه شغلی می‌شود.

۳. افزایش سرعت تغییر

مغلوب شدن آشکارترین نشانه برای نتیجه ندادن یک کار است. این نشانه فرصتی برای ارزیابی صادقانه کار نادرست است. این امر موجب تسریع در تغییرات می‌شود. برای کاهش امکان شکست دوباره باید دید که چه تغییراتی لازم است.

امکان دارد رفتارها و عادت‌های بد کوچکی باعث عقب راندن فرد در کار شود. شکست جایی است که شخص نیاز به ریشه‌کن کردن این عادت‌ها را درک می‌کند. همچنین ممکن است علامت مشکل پایه‌ای‌تر و بزرگتری باشد، مثل زمینه شغلی یا قوانینی که در آن شغل وجود دارند. در مجموع شکست توجه فرد را به آنچه نیاز به تغییر دارد جلب می‌کند. همین امر سبب افزایش سرعت در ایجاد تغییرات می‌شود. آگاهی از ضروری بودن یک تغییر اولین مرحله حرکت قدرتمند به‌سمت موفقیت است. چه چیز به‌منظور کسب موفقیت باید تغییر کند؟ وقتی با این آگاهی احاطه شده‌ایم، تغییرات نهایی و مطمئنی را برای حرکت به‌سوی موفقیت ایجاد می‌کنیم، که به‌طور حتم به بهبود شغلی منجر خواهد شد.

آیا باید از شکست بترسیم؟ یا بپذیریم که شکست بخشی از مسیر کاری است و به شکست به‌عنوان فرصتی برای پیشرفت نگاه کنیم؟ شکست اگرچه سخت و طاقت‌فرسا است، اما آموزگار خوبی هم هست. باوجود احساس بدی که در از دست دادن هر چیزی وجود دارد، شکست یکی از بهترین معلمان در پیشرفت شغلی و زندگی محسوب می‌شود. زمانی که بتوان درد ناشی از شکست را پشت سر گذاشت، می‌توان آن را به‌عنوان فرصتی برای رشد و یادگیری بیشتر دید. با تجربیات حاصل از شکست می‌توان در مسیر شغلی با دید بازتر و قدرت بیشتری حرکت کرد. این مساله در طولانی مدت باعث پیشرفت و دستیابی به راه‌های بهتر و بزرگتری می‌شود.

اما چه راه‌هایی وجود دارد که شکست به‌کمک مسیر شغلی ما بیاید؟ در این مقاله در‌باره‌ی ۵ راه توضیح داده‌ایم.

۱. یافتن فرصت‌های جدید

یک ضرب‌المثل معروف می‌گوید وقتی دری بسته می‌شود، درب دیگری به‌روی انسان باز می‌شود. در هر شکستی فرصتی مخفی شده است. گاهی اوقات شکست آنقدر بزرگ است که انگیزه‌های کاری خود را فراموش می‌کنیم. در نتیجه تمرکز روی ادامه کار را از دست می‌دهیم. تعقیب مسیر یک شکست می‌تواند فرصت بزرگی برای درک موقعیت و جایگاه خود در هر شغلی باشد. این کار باعث توجه به اهداف کاری می‌شود. اگر واقعا در مسیر مورد نظر خود نیستید، شکست باعث جست‌وجو و کشف فرصت‌های جدیدی می‌شود که امکان دارد با مسیر مورد نظرتان بیشتر هماهنگ و هم‌راستا باشد.

۲. ترک یک عادت

پیگیری یک روال روزمره، کار مفیدی است؛ برای ما اقتسادن در دام عادت مضر خواهد بود. به‌خصوص وقتی