

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینیبر اساس تصمیم دولت، حقوق بگیران زیر ۳ میلیون تومان
جبرانی می گیرند«کمک جبرانی»
به جای افزایش حقوقدر شرایطی که رئیس سازمان اداری و استخدامی
کشور از بررسی پیشنهاد ترمیم حقوق کارکنان...

سرمقاله

تیشه بر ریشه صنعت
ساختن

مهدی جباریان

دکترای مدیریت استراتژیک

این روزها حال صنعت ساختمان خوب نیست و افزایش هزینه‌های تولید باعث خم شدن کمر سازندگان شده است. با اینکه در بخش عرضه، افزایش قیمت‌ها زیاد بوده است، اما این داستان از افزایش هزینه‌های تولید منتج شده است، نه اقبال متقاضیان توانمند و جامعی که توان تهیه مسکن را دارد.

برای اینکه متوجه وخامت اوضاع شویم، کافی است تا متوسط قیمت مسکن در شهر تهران را به دلار در طول سالیان اخیر محاسبه کنیم؛ در سال ۸۷ متوسط قیمت مسکن در تهران حدود متری ۲ میلیون تومان بود که با احتساب قیمت دلار در آن سال، بیشتر از ۲۰۰۰ دلار می‌شود، اما پس از یک دهه و در سال ۹۷ متوسط قیمت مسکن در تهران حدود متری ۸ تا ۹ میلیون تومان شده است که با احتساب گذشته با وجود رشد قیمت ملک، ارزش آن در برابر ارزهای معتبر خارجی کاهش چشمگیر داشته است که البته مجموعه‌ای از دلایل اجتماعی و اقتصادی در آن دخیل هستند. از سوی دیگر، افزایش بی‌رویه عوارض و مالیات در این بخش باعث کاهش سود و جذابیت این صنعت شده است، چنانچه در تمامی مناطق شهری در صورتی که ساختمان‌ها بر اساس ضوابط شهرداری ساخته شوند، ضرره خواهند بود و در صورتی که پیش از این مقدار ساخته شود، میزان عوارض محاسباتی شهرداری به قدری زیاد می‌شود که به نوعی تمامی سود آن را خواهد بلعید، بنابراین این امر خود باعث خروج سرمایه زیادی از این بخش تولیدی شده و البته این سرمایه‌های سرگردان را باید در بازار دلالی و سوداگری جستجو کرد. به علاوه این مساله صدها شغلی که با این صنعت در تکاپو هستند را به صورت نیمه تعطیل در خواهد آورد، به طوری که اکثر کارخانه‌ها مانند تولید کاشی و سرامیک و... با ظرفیت‌های کمتر از نصف فعالیت می‌کنند و برخی نیز به حالت تعطیلی درآمده‌اند. از سوی دیگر، افزایش هزینه تولید و عدم رشد اقتصادی متناسب و همچنین مهاجرت سرمایه‌ها به صورت تدریجی این نهب را به جامعه می‌زند که در آینده باید شاهد رکود تومی باشیم که می‌تواند به طور گسترده و دامنه‌دار و طولانی مدت ادامه یابد؛ این در صورتی است که بسیاری از نسل انفجار جمعیت به طور بالقوه نیازمند مسکن و ساختمان هستند که مهمترین دلیل فعالیت نکردنشان در بازار به عنوان خریدار، نداشتن توان خرید است. براساس این دیدگاه و با توجه به اهمیت صنعت ساختمان در اقتصاد، لازم است در سیاست‌ها و خط‌مشی‌های این بخش، تجدیدنظر اساسی صورت گیرد، در غیر این صورت، باید شاهد شرایطی بدتر بود که باعث آسیب جدی به بخش ساختمان شده و می‌تواند زیرساخت‌های آن را به شدت تخریب کند، به طوری که در سال‌های بعد، اثری از بسیاری از فعالان در این حوزه باقی نماند.

مدیر عامل بورس انرژی از احتمال تعدیل قیمت نفت بورسی و تغییر اطلاعات عرضه خبر داد
باز خوانی اتفاقات نخستین عرضه نفت در بورس

۵

اتحادیه اروپا: تجارت و تبادلات مالی با ایران را حفظ می‌کنیم

پیش‌بینی اقتصاد ایران
در بزنگاه ۱۳ آبان‌ماه

دور دوم تحریم‌های آمریکا از سیزدهم آبان‌ماه (۴ نوامبر) اجرایی می‌شود و چهار روز دیگر تا این زمان باقی نمانده است. حالا اقتصاد ایران که بیش از چهار دهه است طعم تحریم را در کام خود حس می‌کند، با تحریم‌های تازه‌ای روبه‌روست و آزمون بزرگی پیش رویش قرار دارد؛ این بار اما مردی بر صندلی ریاست‌جمهوری آمریکا تکیه زده که نه همراهی جامعه جهانی را دارد و نه همراهی نیروهای درونی آمریکا را. شکل و شیوه تحریم نیز این بار متفاوت است، اما با این حال برای قضاوت در خصوص تاثیر تحریم‌های تازه آمریکا باید اندکی صبر کرد...

۴

۳ رویکرد هند برای ادامه واردات نفت ایران از نگاه مرکز پژوهش‌ها

زور آزمایی نفتی ایران و آمریکا

۲

مدیریت و کسب‌وکار

IBM با پرداخت ۳۴ میلیارد دلار
ردهت را تصاحب کرد

- ۲۵ نکته مهم در خصوص گوگل داکس
- ۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر
- ۴ تکنیک کارآمد در شخصی سازی بازاریابی
- چگونه در اینستاگرام مشهور شویم؟
- برندسازی در صنعت خدمات مالی
- استراتژی‌های بازاریابی برای مرحله ورود به بازار

۸ تا ۱۶

ایران به عضویت «فدراسیون بین‌المللی املاک و مستغلات» درآمد

ضعف ساختاری ایران در حوزه املاک

بین‌المللی املاک و مستغلات (FIABSI) می‌تواند پایه‌های شکل‌گیری ریل استیت را فراهم کند.

چالش‌های دفاتر املاک

با وجودی که نیاز به گذار از سیستم سنتی به روش‌های نوین در دفاتر املاک به شدت احساس می‌شود ولی در بدیهی‌ترین موضوعات از جمله قانون پیش‌فروش یا کد رهگیری که تضمینی برای امنیت معاملات است دچار مشکل هستیم. رئیس اتحادیه مشاوران املاک با اشاره به این‌که عضویت ایران در FIABSI موضوع مهمی برای صنف متبوعش تلقی می‌شود از کسانی که جلوی رشد علمی و توسعه این صنف را گرفته گلایه کرد.

مصطفی قلی خسروی گفت: فدراسیون بین‌المللی املاک و مستغلات کتاب‌هایی را در اختیار ما قرار داده که مواردی همچون مهندسی، معماری، فروش، دیزاین و دیگر موضوعات مرتبط با توسعه املاک و مستغلات در آن وجود دارد که این مباحث را در دانشگاه علمی کاربردی خود به دانشجویان آموزش می‌دهیم. با راه‌اندازی دانشگاه کام مهمی در ارتقای سطح علمی صنف که بیش از ۸۰ درصد دانشجویان ما را تشکیل می‌دهند برداشته‌ایم اما موازی‌کاری‌ها و ضعف قوانین و مقررات، ما را دچار مشکل کرده است.

وی با بیان این‌که اتحادیه املاک با ۱۲۰ هزار دفتر و بیش از نیم میلیون شاغل، نقش مهمی در ایجاد اشتغال کشور برعهده دارد، گفت: برخی دستگاه‌ها به نوعی جلوی کار ما سنگ‌اندازی می‌کنند. به‌طور مثال برای بالا بردن ضریب امنیت معاملات، کد رهگیری را در نظر گرفتیم. ما و دفترخانه لازم و ملزوم هم هستیم ولی برخی افراد قانون تسهیل را یک شبه تصویب کردند که البته مردم جذب‌شان نشدند. نمی‌توان بدون پرداخت مالیات و عوارض، سند واگذار کرد. بعد قانون پیش‌فروش را عجولان به تصویب رساندند که ۱۵ ماده آن ایراد دارد.

خسروی تاکید کرد: حق مشاور املاک در این قانون دیده نشده است. مشاور املاکی با دلالت روی یک فایل، زحمت زیادی می‌کشد، اما قانون پیش‌فروش می‌گوید خریدار و فروشنده به دفاتر املاک بروند و سند بزنند. در این فرآیند کمیسیون املاک چه می‌شود؟ ایرادات قانون پیش‌فروش را ۹ سال قبل هم گوشزد کردیم که امیدواریم به هر حال اصلاح شود. یکی از توجیحات آنها برای حذف دفاتر املاک، این است که بعضی افراد، خانه‌ها را به چند نفر فروخته‌اند و کلاهبرداری شده است. بعد مشخص شد این سوءاستفاده‌ها در شرکت‌هایی صورت گرفته که به ثبت رسیده بودند و اصلا ربطی به صنف ما نداشتند اما چویش را ما خوردیم.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک درخصوص مزایای عضویت ایران در FIABSI گفت: در زمینه ریل‌استیت باید از کشورهای توسعه یافته بیاموزیم و دفاتر املاک، خود را به علم روز این حوزه مجهز کنند. کارشناس املاک باید به موضوعاتی همچون چگونه اخذ تسهیلات برای خریدار، تبلیغات، معماری، ایمنی، بتن و بسیاری موارد دیگر اشراف داشته باشد که بجمدها در آغاز این مسیر قرار گرفته‌ایم و امیدواریم با هماهنگی سایر دستگاه‌ها، ارگان‌ها، وزارتخانه‌ها و تسهیل قوانین و مقررات گام‌های خوبی در آینده برداریم.

ساختن و امر توسعه‌گری ملی و فراملی داده است. اگر زمانی املاک و مستغلات، دارایی‌های مصرفی و سرمایه‌ای تلقی می‌شد، اکنون زمین شهری در شهرهای صاحب نام یکی از باارزش‌ترین و بعضاً کمیاب‌ترین کالاها به شمار می‌رود و جایگاه مدیریت بر ساخت املاک، مستغلات و توسعه آنها در قالب کسب و کار تعریف شده و مدون توسعه‌گری در ریل استیت یا Real Estate یا Development-RED یا مدیریت توسعه و ساخت املاک و مستغلات می‌تواند همانند کشورهای توسعه یافته، بخشی از درآمد ملی و فراملی و رشد اقتصادی را به خود اختصاص دهد.

رشد ۵۵۷ درصدی گردش مالی جهان در صنعت ساختمان

رشد ۵۵۷ درصد گردش مالی جهانی در صنعت ساختمان از ۵۵۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ به ۱۲۷۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ و سهم توسعه‌گران املاک و مستغلات در آن موبد نقش مهم این مکانیزم در رشد اقتصادی کشورهاست. ایران تاکنون به شکل جدی این نقش را برای مکانیزم RED در توسعه اقتصادی خود در نظر نگرفته است، اما با توجه به جایابی بخش‌های اثرگذار در اقتصاد کشور، پیوستگی سیاست‌گذاری و حمایت از ایجاد زنجیره توسعه از زمین تا ساختمان و عرضه حرفه‌ای آن در بازار و ایجاد ارزش افزوده، امری ضروری به نظر می‌رسد.

سازمان‌های مسئول کشور از قبیل نظام‌های مهندسی و شهرداری‌ها و ذی‌نفعان از قبیل مجریان و مالکان و تامین‌کننده‌های مالی و سرمایه‌گذاران و متخصص‌های بازاریابی و فروش می‌توانند این زنجیره را به وجود آورده و حمایت کنند. توسعه‌گری در ریل استیت سرآغاز توسعه‌مدون و مدرن در صنعت ساختمان کشور به شمار می‌رود.

عضویت ایران در فدراسیون املاک و مستغلات

به تازگی درخواست ایران برای عضویت در فدراسیون بین‌المللی املاک و مستغلات (FIABSI) که مقر آن در فرانسه است پذیرفته شده و مصطفی قلی خسروی، رئیس اتحادیه املاک به عنوان نماینده این فدراسیون در ایران تعیین شده است.

فدراسیون بین‌المللی املاک و مستغلات تنها مرجع رسمی و قانونی مدیریت املاک، توسعه، ارزیابی املاک و مستغلات، مشاوران املاک و انبوه‌سازان در جهان است. این مجموعه در سال ۱۹۴۷ میلادی توسط پیر کالویل (Pierre Co - leville) در کشور فرانسه تاسیس شد و در سال ۱۹۵۴ به عنوان مشاور ویژه در بخش املاک و مستغلات به عضویت شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد درآمد.

عضویت ایران در FIABSI یک قدم رو به جلو محسوب می‌شود اما نمی‌تواند به خودی خود، ضعف ساختاری ایران در حوزه املاک و مستغلات را پوشش دهد. ما این‌که به طور جسته و گریخته شرکت‌هایی در ایران نقش ریل‌استیت را برای خود قائل هستند اما تقریباً تمامی آنها از قوانین و مقررات دست و پاگیر، مدیریت‌های پراکنده و عدم یکپارچگی در این حوزه گلایه‌مندند. عضویت ایران در فدراسیون

در شرایطی که ترکیه در ۱۴ سال اخیر بیش از ۴۲ میلیارد دلار از طریق فروش مسکن به اتباع خارجی عمدتاً از کشورهای همسایه به دست آورده، ایران در جذب سرمایه‌گذاری توفیق چندانی نداشته است. با این حال، اخیراً ایران به عضویت «فدراسیون بین‌المللی املاک و مستغلات» (FIABSI) درآمد که می‌تواند در ارتقای علم دلالی، توسعه دانش صنعت ساختمان و خرید و فروش ملک موثر باشد؛ ظرفیتی که به زعم کارشناسان، استفاده از آن به جذب سرمایه‌گذاری خارجی، ایجاد اشتغال، کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی و توسعه گردشگری منجر می‌شود.

به گزارش ایسنا، فروش ویلا و آپارتمان در ترکیه با انواع تبلیغات از جمله وعده اقامت دائم که البته در بسیاری موارد محقق نمی‌شود به یک کسب و کار پرسود در این کشور تبدیل شده است. درآمد ترکیه از فروش مسکن به اتباع خارجی در سال ۲۰۰۳ حدود ۹۹۸ میلیون دلار بود. این رقم در سال ۲۰۰۴ به یک میلیارد و ۳۴۳ میلیون دلار و در سال ۲۰۰۵ به یک میلیارد و ۸۴۱ میلیون دلار افزایش یافت. بعد از تصویب قانون مطابقت در مورد فروش املاک به افراد خارجی در سال ۲۰۱۳ درآمد حاصل از فروش ملک به اتباع خارجی نیز در این کشور افزایش بسیاری یافت.

این رقم در سال ۲۰۱۳ به ۳ میلیارد و ۴۹ میلیون دلار، در سال ۲۰۱۴ به ۴ میلیارد و ۳۲۱ میلیون دلار، در سال ۲۰۱۵ به ۴ میلیارد و ۱۵۶ میلیون دلار، در سال ۲۰۱۶ به ۳ میلیارد و ۸۹۰ میلیون دلار و در سال ۲۰۱۷ به ۴ میلیارد و ۶۴۳ میلیون دلار رسید.

از آغاز سال ۲۰۱۳ تاکنون (در پنج سال گذشته) تعداد ۹۹ هزار و ۶۹۱ باب واحد مسکونی به اتباع خارجی فروخته شده است. در هشت ماهه اول سال ۲۰۱۸ شهروندان عراق، ایران، عربستان سعودی، کویت، روسیه و افغانستان به ترتیب بیشترین تعداد خانه در ترکیه را خریداری کرده‌اند.

ریل استیت در ایران یا نگرفته است

فعالیت‌های مربوط به توسعه املاک و مستغلات (Real State Develo ment) از نوسازی ساختمان‌ها، مشاوره امور ملکی، اجاره مجموعه‌های ساختمانی، خرید و فروش املاک و اجرای فرآیند خریداری زمین، سپس ساخت‌وساز و در نهایت فروش آن‌ها را، در بر می‌گیرد.

ریل استیت هنوز در ایران جا نیفتاده و به همین دلیل در روند تولید تا فروش مسکن و نیز سواد دلالی، انسجام کامل وجود ندارد. بر این اساس، بازار مسکن ایران همواره دچار چالش نبود یکپارچگی است؛ در حالی که کشورهای اطراف از جمله ترکیه و امارات سال‌هاست که از علم روز در حوزه املاک و مستغلات بهره‌مند هستند و توانسته‌اند سرمایه‌های هنگفتی را در این خصوص جذب کنند.

سال‌هاست که در ایران رابطه بین زمین و ساختمان و تأمین مالی و سرمایه‌گذاری در آنها به روش‌های سنتی و با فرآیندی شکسته و ناپیوسته از تملک زمین تا فروش ساختمان رواج داشته است. گرچه این نحوه توسعه‌گری تا به امروز خط مشی توسعه صنعت ساختمان کشور را متأثر کرده، اما ضرورت تغییر در ترکیب درآمدهای ملی و کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی نقش مهم‌تری را به صنعت



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

نگاه



گزارش «وال استریت ژورنال» از نقش ژئوپلیتیک بندر چابهار

دولت ترامپ و معمای چابهار

بندر چابهار در جنوب شرقی ایران که از آن به‌عنوان دروازه ورود به افغانستان و آسیای میانه نام برده می‌شود، اکنون به معمایی دشوار برای طراحان تحریم‌های آمریکا علیه ایران تبدیل شده است.

طرح توسعه بندر چابهار که بخش کوچکی از آن در اواخر سال گذشته میلادی به بهره‌برداری رسیده، می‌تواند پس از کامل شدن، کمک شایانی به بهبود روابط تجاری ایران با جنوب آسیا و آسیای میانه کرده و همچنین از لحاظ نظامی نیز یک دارایی ارزشمند برای ایران باشد. اما از سوی دیگر این طرح استراتژیک برای کشور محصور در خشکی افغانستان نیز اهمیت دارد؛ کشوری که آمریکا در ۱۶ سال اخیر نتوانسته به رغم استفاده از هزاران نیروی نظامی، آن را به ثبات برساند. این بندر ایرانی نه‌تنها برای افغانستان و آسیای میانه، بلکه برای هند که اینک جزو متحدان آمریکا در آسیا به شمار می‌رود نیز اهمیت دارد. بخش قابل توجهی از طرح توسعه بندر چابهار توسط شرکت‌های هندی انجام می‌شود و قرار است هندی‌ها در بهره‌برداری از این بندر به‌نوعی شریک اصلی ایران باشند. به همین دلیل است که هند در مذاکرات خود با آمریکا خواستار معافیت بندر چابهار از تحریم‌ها شده است.

دولت ترامپ اخیراً از هند خواسته است که نقش فعال‌تری در بازسازی افغانستان ایفا کند و حضور اقتصادی پررنگ‌تری در آسیای میانه داشته باشد؛ خواسته‌ای که عمل به آن بدون استفاده از زیرساخت‌های بندر چابهار تقریباً برای هند غیرممکن خواهد بود. ریچارد روسو، تحلیلگر امور آسیای میانه در مرکز مطالعات استراتژیک و بین‌المللی واشنگتن، می‌گوید: «مهم است که تصمیمات به‌گونه‌ای اتخاذ شود که هند بتواند خطوط مواصلاتی را برای حمل‌ونقل کالا به افغانستان ایجاد کند، اما هر لحظه ممکن است کاخ سفید تصمیم متفاوتی در این زمینه بگیرد و همه چیز را تغییر دهد.»

قانون تحریم‌ها به رئیس‌جمهور آمریکا اجازه می‌دهد تا پروژه‌هایی را که هدف از اجرای آنها کمک به بازسازی افغانستان است را از تحریم معاف کند؛ امتیازی که شامل طرح توسعه بندر چابهار نیز می‌شود. با این حال دولت ترامپ که تاکنون در مورد معاف کردن بندر چابهار از تحریم‌ها تصمیمی اتخاذ نکرد است، می‌گوید هدف تحریم‌ها تنبیه هند یا افغانستان نیست.

در ماه‌های اخیر مقامات بلندپایه ایرانی، هندی و افغانی چندین بار در رابطه با طرح توسعه بندر چابهار با یکدیگر دیدار و گفت‌وگو کرده و تلاش کرده‌اند تا راهی برای تداوم این طرح حتی با وجود تحریم‌های آمریکا بیابند. یکی از راهکارهایی که کشورهای ذی‌نفع در این پروژه عظیم برای عبور از تحریم‌ها مد نظر دارند، استفاده از ساز و کار مالی ویژه‌ای است که کشورهای اروپایی برای حفظ روابط تجاری کالاهای مورد نیاز خود را از طریق بندری که با همکاری

اگر طرح توسعه بندر چابهار به سرانجام برسد، شرایط برای دور زدن پاکستان -دشمن قسم‌خورده هند که امنیت ملی خود را در گرو تسلط بر افغانستان می‌بیند- نیز فراهم خواهد شد. مقامات پاکستان که تاکنون اجازه ندادند که هند و افغانستان از خاک کشورشان برای توسعه روابط تجاری خود استفاده کنند، از افغانستان می‌خواهد که حمل‌ونقل کالاهای مورد نیاز خود را از طریق بندری که با همکاری چین در جنوب پاکستان در حال گسترش است، انجام دهد.

این رویکرد پاکستانی‌ها باعث شده است که دسترسی تجار و کشاورزان افغانستان به بازار بزرگ و په‌سرع‌ت در حال رشد هند بسیار دشوار شود و از سوی دیگر هندی‌ها نیز نتوانند به بازار افغانستان و کشورهای آسیای میانه راه پیدا کنند. از طرفی پاکستان چندین بار از سوی مقامات افغانستان، هند و آمریکا به حمایت از طالبان متهم شده است اما به شدت این اتهام را رد می‌کند.

طرح توسعه بندر چابهار که هند و ایران اشتیاق زیادی برای تکمیل آن دارند، می‌تواند یک جایگزین مناسب برای بندر پاکستان باشد و دسترسی افغانستان به آب‌های آزاد را برقرار کند. با وجود اینکه طرح مذکور هنوز مراحل اولیه خود را می‌گذراند و تنها بخش کوچکی از آن به بهره‌برداری رسیده است، راه‌های مواصلاتی از این بندر به افغانستان همین حالا هم آماده استفاده هستند و می‌توان از طریق آنها به شبکه جاده‌ای افغانستان که در سال‌های اخیر با بهره‌گیری از کمک‌های بین‌المللی توسعه پیدا کرده است، دسترسی داشت.

هند پذیرفته است که در قالب توافقنامه توسعه بندر چابهار که در سال ۲۰۱۶ بین این کشور و ایران به امضا رسید، ۸۵ میلیون دلار جهت خریداری تجهیزات مورد نیاز پروژه به ایران بپردازد. علاوه بر این هند ۱۵۰ میلیون دلار دیگر نیز به‌صورت وام به ایران پرداخت خواهد کرد. در عوض این سرمایه‌گذاری‌ها، هند به مدت ۱۰ سال حق بهره‌برداری از دو پایانه تجاری را در بندر چابهار در اختیار خواهد داشت. در این میان تحریم‌های آمریکا باعث شده است که همه برنامه‌های هند برای بندر چابهار ایران در معرض تهدید قرار بگیرد.

یکی از مقامات هند که مستقیماً با موضوع توسعه بندر چابهار در ارتباط است، می‌گوید: «ما نگرانی‌های خود در این زمینه را با آمریکایی‌ها در میان گذاشته‌ایم. اگر قرار باشد که هند نقش بیشتری در توانمندسازی اقتصاد افغانستان ایفا کند، بندر چابهار یک رکن مهم در این راه خواهد بود.»

برای کشورهای غربی که به دنبال مقابله با نفوذ روزافزون چین و روسیه در آسیای میانه هستند نیز دسترسی هند به افغانستان و آسیای میانه از طریق بندر چابهار از اهمیت خاصی برخوردار است. کرسیتیا فیر، کارشناس مسائل آسیای میانه در دانشگاه جورج تاون آمریکا، در این رابطه خاطرنشان می‌سازد: «هند برای ورود به آسیای میانه هیچ راه دیگری جز بندر چابهار ندارد.»

از طرف دیگر دسترسی افغانستان به چابهار می‌تواند ورود محصولات کشاورزی این کشور را به بازارهای جهانی تسهیل کند و همچنین امکان صادرات ذخایر معدنی عظیم افغانستان به اقصی نقاط جهان را فراهم سازد. بدین ترتیب افغانستان خواهد توانست هم خود را از وابستگی به کشت تریاک برهاند و هم برای ارتباط تجاری با جهان نیاز کمتری به پاکستان داشته باشد.
بارنت روبین، کارشناس امور آسیای میانه در دانشگاه نیویورک که مشاور بسیاری از دولت‌های غربی در زمینه روابط با افغانستان و کشورهای اطراف آن بوده است، در خصوص تحریم بندر چابهار از سوی آمریکا می‌گوید: «اگر چابهار را محدود کنید، افغانستان را برای همیشه به پاکستان وابسته کرده‌اید.»

www.forsatnet.ir

اقتصاد امروز

۳ رویکرد هند برای ادامه واردات نفت ایران از نگاه مرکز پژوهش‌ها

زور آزمایی نفتی ایران و آمریکا



برای کاهش مازاد تجاری با آمریکا، منابع جایگزین واردات نفت خام و قیمت واردات نفت خام است.

براساس گزارش بلومبرگ، با توجه به ارائه تخفیف قیمت فروش نفت خام، امکان فروش اعتباری نفت خام و تسویه سه ماهه بهای نفت خام وارداتی و حذف هزینه حمل‌ونقل توسط ایران، باعث شده منابع جایگزین نفت ایران برای دولت هند بسیار دشوار شود. لذا دولت هند تمایل دارد که بخشی از پالایشگاه‌های این کشور همچنان نفت خام مورد نیاز خود را از ایران تأمین کنند تا با توجه به افزایش قیمت‌ها، هزینه واردات افزایش کمتری داشته باشد. شرایط اقتصادی مناسب واردات نفت خام از ایران، روند فزاینده تقاضای نفت هند و تبعات سیاسی افزایش هزینه واردات و افزایش قیمت سوخت در این کشور، به عنوان مهم‌ترین عوامل برای تداوم خرید نفت از ایران ذکر شده است. درواقع حذف یک منبع واردات نفت خام مقرون به صرفه در شرایط روند رو به رشد قیمت‌ها، اثر قابل توجهی بر تورم و رشد اقتصادی این کشور خواهد گذاشت. به عبارت دیگر فشار ایالات متحده آمریکا به هند برای قطع واردات نفت از ایران، مشکلات اقتصادی و سیاسی قابل توجهی را برای این کشور ایجاد خواهد کرد. چراکه پیدا کردن جایگزینی برای نفت ایران، هزینه‌های زیادی را بر شرکت‌های هندی تحمیل خواهد کرد.

براساس این گزارش، دولت آمریکا چهارم نوامبر را برای قطع کامل خرید نفت ایران اعلام کرده است، اگرچه احتمال اعطای معافیت را برای برخی کشورها مطرح کرده، اما همچنان برای کشورهایی که واردات نفت را از ایران ادامه دهند، تحریم‌هایی در نظر گرفته است. دولت هند انتظار دارد در جریان مذاکرات دو کشور بتواند حداقل معافیت ۵۰ درصدی واردات نفت خام از ایران را از دولت آمریکا دریافت کند. (یورونیوز). به هرحال شرکت نفت هند، شرکت نفت بهارات و پالایشگاه مانگالور اعلام کرده اند که در ماه نوامبر ۲۰۱۸ وارداتی از ایران نخواهند داشت. براساس اعلام دولت هند، پالایشگاه‌های این کشور در مورد منابع واردات نفت خام از ایران، آمریکا و یا سایر منابع وارداتی جایگزین حق انتخاب دارند. برخی از پالایشگاه‌های نفت هند نظیر شرکت استار اول، واردات نفت خام را از ایران محدود کرده است. شرکت ریالینس نیز اعلام کرده واردات نفت خام از ایران را در اکتبر

چند روز به ۱۳ آبان‌ماه و مهلت ۱۸۰ روز آمریکا برای اعمال تحریم‌های ایران باقی مانده است؛ تحریم‌هایی که صادرات نفت کشور را دچار اختلال خواهد کرد. هنوز مشخص نیست میزان صادرات نفت چقدر کاهش خواهد یافت. هند و چین و کره جنوبی به عنوان واردکنندگان نفت ایران طی ماه‌های گذشته صحبت‌های مختلفی مطرح کرده‌اند اما هنوز از اقدامات اساسی و قطعی خبری نیست. در همین زمینه، ماهنامه انرژی مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بررسی رویکرد هند برای استمرار واردات نفت از ایران پرداخته است. طبق این گزارش، دولت هند علی‌رغم فشارهای آمریکا برای جلوگیری از صادرات نفت خام ایران، به مذاکرات با آمریکا جهت اخذ معافیت و ادامه واردات نفت خام از ایران امیدوار است. هند یکی از مشتریان مهم نفت خام ایران محسوب می‌شود. این کشور در شش ماهه اول سال ۲۰۱۸ به‌طور متوسط ۵۸۰ هزار بشکه در روز از نفت خام مورد نیاز خود را از ایران وارد کرده است. (بلومبرگ). به دنبال خروج آمریکا از برجام و تلاش برای کاهش خرید نفت ایران و متعاقب آن افزایش قیمت نفت خام، هزینه واردات نفت خام کشور هند نیز افزایش یافته است. این مسئله سبب شد تا دولت هند به دنبال معافیت از تحریم‌های آمریکا باشد و به خرید نفت از ایران ادامه دهد. در این گزارش رویکردهای هند برای تداوم واردات نفت از ایران بررسی می‌شود.

نفت آمریکا جایگزین نفت ایران در هند می‌شود؟

هند دومین مشتری نفتی بزرگ ایران پس از چین است. واردات از ایران یکی از منابع مطمئن عرضه برای هند محسوب می‌شود. ضمن اینکه بسیاری از پالایشگاه‌های این کشور برای پالایش نفت خام ایران تجهیز شده‌اند، لذا تأمین نفت مورد نیاز از سایر منابع، هزینه واردات هند را افزایش خواهد داد. واردات نفت خام از ایران و دسترسی به سیستم مالی آمریکا برای هند اهمیت زیادی دارد، لذا کسب معافیت از تحریم‌های آمریکا در قبال واردات نفت خام از ایران برای دولت هند اهمیت ویژه‌ای دارد. بنابراین محور مذاکرات هند و آمریکا دریافت مجوز ادامه خرید نفت از ایران پس از نوامبر ۲۰۱۸ و اقدامات لازم

گزارش «رویترز» درباره معمای آمار صادرات نفت ایران

صادرات نفت ایران پر راز و رمز می‌شود

صادرات نفت این کشور در اکتبر بیش از یک میلیون بشکه در روز بوده است که این میزان برای پوشش تقاضای نفتی ترکیه کافی بوده و قیمت‌ها در بازار جهانی ۱۰۰ میلیون بشکه در روز نفت را تکان داده است.

صادرات ایران پیش از اعلام تصمیم ترامپ برای اعمال تحریم‌ها علیه ایران، بالای ۲.۵ میلیون بشکه در روز بود.

خالد الفالح، وزیر انرژی عربستان سعودی در مصاحبه با خبرگزاری تاس روسیه که ۲۲ اکتبر منتشر شد، به این چالش پرداخت و اظهار کرد: هیچ‌کس نمی‌داند صادرات نفت ایران چه میزان خواهد بود.

قیمت‌های نفت با این انتظار که تحریم‌های ضدایرانی، توانایی اوپک و سایر تولیدکنندگان برای تأمین بازار را به چالش خواهد کشید، روند صعودی پیدا کردند و نفت برنت در سوم اکتبر به مرز ۸۶.۲۴ دلار در هر بشکه صعود کرد که بالاترین قیمت از سال ۲۰۱۴ بود با این حال از آن زمان به ۷۷ دلار کاهش پیدا کرده است.

اگرچه وزیر انرژی عربستان سعودی در مصاحبه با تاس، به آنچه که پس از تحریم‌ها اتفاق خواهد افتاد، اشاره کرده بود اما در حال حاضر نیز برآوردهای مختلفی درباره میزان صادرات نفت ایران وجود دارد. طبق آمار شرکت کپلر، برآوردها درباره میزان صادرات نفت ایران در نیمه اول اکتبر از یک میلیون بشکه در روز تا ۲.۲ میلیون بشکه در روز متغیر است که اختلاف قابل توجهی است.

بنا بر آمار رفینیتیو ایکان، ایران در سه هفته اول اکتبر ۱.۵۵ میلیون بشکه در روز نفت صادر کرده که بالاتر از ۱.۳۳ میلیون بشکه در روز در دو هفته اول ماه میلادی جاری بوده است.

کپلر میزان صادرات نفت ایران در ۲۴ روز نخست اکتبر را ۱.۸۵ میلیون بشکه در روز برآورد کرده است. یک منبع صنعتی که صادرات

یسا نوامبر ۲۰۱۸ متوقف خواهد کرد و بخشی از نفت خام مورد نیاز خود را از آمریکا وارد خواهد کرد. همچنین شرکت ایندین اوپل یک قرارداد ماهیانه خرید نفت خام از آمریکا منعقد کرده است. این رویکرد اولین گام شرکت‌های نفتی و پالایشی هند به سوی واردات نفت خام از آمریکا و جایگزینی آن با نفت خام ایران محسوب می‌شود. با این حال دولت هند تمایل زیادی به ادامه روابط تجاری با ایران به ویژه در بخش نفت دارد، به طوری که به دنبال مکانیسم‌های جدید واردات نفت خام و پرداخت با ارز محلی و یا تهاتر با کالاهای مورد نیاز ایران هستند. پالایشگاه‌های هند قبل از خروج آمریکا از برجام، بهای نفت خام وارداتی را از طریق یک بانک ایرانی _ اروپایی مستقر در آلمان به بورو پرداخت می‌کردند، اما اخیراً این بانک اعلام کرده که از اول نوامبر ۲۰۱۸ دیگر در نقل‌وانتقال پول نفت به ایران همکاری نخواهد کرد.

رویکرد دیگر دولت هند به منظور تداوم واردات نفت خام از ایران، صدور مجوز استفاده از نفتکش‌ها و بیمه‌های ایرانی برای شرکت‌های پالایشگاهی است (رویترز). کسب معافیت خرید نفت از ایران برای هند بسیار ضروری است، چراکه محدودیت خرید نفت از ایران هزینه‌های تولید پالایشگاه‌های هند را افزایش خواهد داد و افزایش هزینه‌های انرژی با توجه به روند فزاینده تقاضای انرژی، برای این کشور مشکلات زیادی به همراه خواهد داشت

رویکردهای هند برای ادامه واردات نفت ایران

در مجموع، مهم‌ترین رویکردهای دولت هند جهت استمرار واردات نفت از ایران با توجه به شرایط حاکم بر بازار نفت و تحریم‌های آمریکا، به این شرح خواهد بود:

- * کسب معافیت از تحریم‌های آمریکا در مورد خرید نفت از ایران.
- زیرا قطع واردات نفت خام از ایران برای هند باعث افزایش هزینه واردات و کاهش رشد اقتصادی این کشور خواهد شد.
- * استفاده از مکانیسم پرداخت بهای نفت خام با ارز محلی و یا به صورت تهاتر با کالا و خرید اعتباری.
- * سرمایه‌گذاری در بخش بالادستی نفت و گاز ایران و استفاده از نفت مالکانه.

خاموشی سیگنال‌ها

تغییر برنامه نفتکش‌ها، برآورد میزان صادرات را دشوارتر می‌کند. اگرچه رهگیری نفتکش‌ها به دلیل اطلاعات ماهواره‌ای، نسبت به گذشته راحت‌تر شده اما رهگیری علم و هنر را می‌طلبد.

به گفته منابع صنعتی، یک مسئله دیگر نیز این کار را دشوارتر می‌کند. نفتکش‌های حامل نفت ایران گاهی سیگنال AIS خود را خاموش می‌کنند و آن را زمانی روشن می‌کنند که در مرحله دیگری از سفرشان هستند.

این امر تلاش برای تعیین زمان دقیق یا حتی ساعت دقیقی که نفتکش محموله نفت را بارگیری کرده است برای خدمات رهگیری کشتی دشوار می‌کند.

شرکت کپلر در این باره به رویترز گفت: ما تنها می‌توانیم با استفاده از تصاویر ماهواره‌ای را ردگیری کشتی‌های حامل پرچم ایران تایید کنیم که کشتی‌های گیرنده‌های AIS را خاموش کرده‌اند.

منابع صنعتی و کشتیرانی در سال ۲۰۱۲ تصور می‌کردند ایران با خاموش کردن سیستم‌های ردگیری کشتی‌ها، مقصد فروش نفت خود را پنهان می‌کرد.

ایران نیز تاکید کرده صادرات نفتش را ادامه خواهد داد و تحریم‌های آمریکا بازارهای نفت را مطمئناً ملتهب می‌کنند. محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه در مصاحبه اخیرى گفته بود صادرات نفت ایران متوقف نخواهد شد. اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور نیز هفته جاری اظهار کرد با وجود تحریم‌ها، صادرات نفت ایران به پایین یک میلیون بشکه در روز نخواهد رسید.

بر اساس تصمیم دولت، حقوق بگیران زیر ۳ میلیون تومان جبرانی می گیرند

«کمک جبرانی» به جای افزایش حقوق

گل و بلبل نبود، زیرا نمایندگان کارفرمای شورای عالی کار، علی رغم دعوت قبلی، در نشست حاضر نشدند. اعتراض آنها به این است که با توجه به شرایط بد اقتصادی کشور و نبود نقدینگی و کاهش شدید تولید که تعطیلی بسیاری از واحدهای صنعتی را به همراه داشته، آنها دیگر توان افزایش حقوق و دستمزد کارگران را ندارند و هرگونه افزایش می تواند به تعطیلی بیشتر واحدهای تولیدی و اخراج و بیکاری کارگران بیشتر منجر شود.

۲۰ درصد: متوسط افزایش حقوق کارکنان

اما در حالی با اعلام ضوابط بودجه سال ۱۳۹۸، متوسط افزایش حقوق کارکنان ۲۰ درصد اعلام شده است که این رقم نشان می دهد افزایش حقوق می تواند متغیر و سقف آن حتی بالاتر از ۲۰ درصد یا کمتر از آن باشد؛ این در حالی است که در جریان بررسی ارقام بودجه، بحث هایی درباره میزان افزایش تا ۲۵ درصد نیز مطرح بوده است.

به گزارش ایسنا، ضوابط مالی بودجه سال آینده که به تازگی از سوی سازمان برنامه و بودجه اعلام و به دستگاه های اجرایی ابلاغ شده است، حاوی اعداد و ارقامی برای برآورد اولیه هزینه های دستگاه ها در سال آینده است تا دولت بتواند براساس آن هزینه های خود را نهایی و منابع لازم را پیش بینی و تامین کند. حقوق کارکنان به عنوان بخش اعظم هزینه های جاری هر ساله متناسب با تورم، افزایش یافته و البته همین درصد افزایش همواره از بخش های مهم هزینه ای در زمان تدوین لایحه بودجه به شمار می رود.

آنچه در ضوابط بودجه سال آینده آمده است از این حکایت دارد که دولت متوسط افزایش حقوق برای کارکنان را ۲۰ درصد اعلام کرده است و از دستگاه های اجرایی خواسته تا بر این اساس هزینه حقوقی خود را برآورد کنند. اعلام «متوسط ۲۰ درصد» نشان می دهد که درصد افزایش می تواند بیشتر یا کمتر از ۲۰ درصد باشد و تأکیدی بر افزایش پلکانی حقوق برای سال بعد خواهد داشت. بر این اساس به نظر می رسد برای سال بعد نیز روش افزایش حقوق با در نظر گرفتن سقف، به طور پلکانی انجام شود. اینکه درصد افزایش در نهایت چه رقمی باشد با رفتن لایحه به مجلس و بررسی هایی که در آنجا انجام می شود، نهایی خواهد شد. برای سال جاری نیز دولت میزان ۱۰ درصدی برای افزایش حقوق کارکنان به مجلس اعلام کرد ولی سرانجام طرح افزایش پلکانی حقوق و تا سقف ۲۰ درصد مصوب و اجرایی شد که طبق آن حقوق ها بین شش تا ۲۰ درصد افزایش پیدا کرد؛ به طوری که افرادی که حقوق کمتری دریافت می کنند مشمول درصد بالاتری از افزایش می شوند.

همچنین دولت در بخشنامه بودجه سال ۹۸ که به امضای رئیس جمهور رسیده، میزان عیدی سال آینده کارمندان را یک میلیون و ۷۸ هزار تومان پیش بینی کرده و در عین حال رقم نهایی را منوط به تصویب هیات وزیران کرده است.



هم گفت: «در جلسه فراکسیون درخواست شد اقدامات عاجل برای جبران کاهش قدرت خرید کارگران انجام شود. همچنین در این جلسه مقرر شد طرح یک فوریتی امکان بررسی تعیین حقوق و دستمزد کارگران به صورت دوبر در سال در این فراکسیون تدوین شود.»

اما در جلسه نمایندگان مجلس همه چیز خوب و به قول گفتنی، فراکسیون کارگری مجلس دیدار کردند و در این جلسه نمایندگان قول دادند اقدامات لازم برای الزام دولت به ترمیم دستمزد را انجام دهند، چنانچه علی خدایی عضو کارگری شورای عالی کار گفت: «در این جلسه مصوب شد تا یک نشست غیرعلنی در صحن مجلس با موضوع رسیدگی به وضعیت معیشتی کارگران برگزار شود. همچنین قرار است طرحی از سوی نمایندگان برای افزایش دستمزد جامعه کارگری در سال ۹۷ ارائه شود.»

حقوق خود هستند، اما در این بین، بسیاری از کارشناسان و فعالان اقتصادی معتقدند که افزایش حقوق می تواند خود به جهش بیشتر تورم در کشور و از سوی دیگر توسعه موج بیکاری کارگران در واحدهای تولیدی منجر شود.

اوپایل هفته گذشته تعدادی از نمایندگان کارگران با اعضای فراکسیون کارگری مجلس دیدار کردند و در این جلسه نمایندگان قول دادند اقدامات لازم برای الزام دولت به ترمیم دستمزد را انجام دهند، چنانچه علی خدایی عضو کارگری شورای عالی کار گفت: «در این جلسه مصوب شد تا یک نشست غیرعلنی در صحن مجلس با موضوع رسیدگی به وضعیت معیشتی کارگران برگزار شود. همچنین قرار است طرحی از سوی نمایندگان برای افزایش دستمزد جامعه کارگری در سال ۹۷ ارائه شود.»

همچنین محمدرضا تابش، نماینده مجلس و عضو فراکسیون کارگری

در شرایطی که رئیس سازمان اداری و استخدامی کشور از بررسی پیشنهاد ترمیم حقوق کارکنان دولت با موافقت رئیس جمهور خبر داده بود، هیات دولت در جلسه روز دوشنبه خود مصوب کرد که کارکنان دولت که کمتر از ۳ میلیون تومان حقوق دریافت می کنند، جبرانی دریافت کنند.

در این مصوبه آمده است که «سازمان برنامه و بودجه کشور مجاز است برای کارکنان رسمی و پیمانی کشوری و لشگری، کارکنان قراردادی و شرکتی و مستمری بگیران صندوق های بازنشستگی کشوری، لشگری و حمایت و بازنشستگی کارکنان فولاد و سایر صندوق ها که مجموع پرداختی ماهانه آنها کمتر از ۳۰ میلیون ریال است، کمک جبرانی از طریق حساب های بانکی مرتبط با حقوق و دستمزد آنها واریز کند؛ همچنین منابع مالی مورد نیاز از محل مصوبه دولت در خصوص طرح حمایت غذایی از گروه های کم درآمد جامعه تامین می شود و مسئولیت و چگونگی اجرای آن برعهده سازمان برنامه و بودجه کشور است.»

اما این مصوبه در حالی از سوی معاون اول رئیس جمهور به دستگاه های دولتی ابلاغ شده است که مهم ترین نکته در آن دیده نشده و آن میزان کمک جبرانی است. در واقع، مشخص نیست که آیا این کمک جبرانی به اندازه رسیدن حقوق این افراد به کف ۳۰ میلیون ریال است و یا اینکه عدد دیگری را نسبت به شرایط در نظر خواهند گرفت؟ همچنین در مصوبه هیات وزیران مشخص نشده که این کمک جبرانی هر ماه پرداخت خواهد شد یا خیر و اصلاً از چه زمانی انجام می شود؟ علاوه بر اینها درباره منابع هم به نظر می رسد که دولت باید سقف و کفی را اعلام و ردیف خاص آن را مشخص می کرد تا بودجه ای پایدار برای این موضوع از سوی سازمان برنامه و بودجه اختصاص داده می شد. رئیس جمهور دو هفته پیش در جمع دانشجویان به مشکلات اقتصادی مردم اشاره کرده و با بیان اینکه «امروز در جامعه مان نیاز به تقویت امید به فردا داریم» گفته بود: «منی خواهم بگویم امروز مردم ما مشکل ندارند، شما ممکن است، قیمت اجناس را هر زمانی که به فروشگاه می روید چک کنید اما من به عنوان رئیس جمهور هر روز لیست قیمت اجناس را می بینم و می دانم وضع زندگی مردم چگونه است مخصوصاً آنهایی که حقوق ثابت دارند.»

اما با توجه به اینکه تکلیف افزایش حقوق کارمندان دولت روشن شده، حالا سوال اصلی این است که تکلیف کارگران چه خواهد شد و آیا دولت در این جهت هم گامی برخواهد داشت؟ بیش از ۵ ماه از زمانی که فعالان تشکلهای کارگری و اعضای کارگری شورای عالی کار خواستار افزایش و ترمیم حقوق کارگران با توجه به افزایش تورم شده اند، می گذرد و هنوز این مهم به نتیجه خاصی نرسیده است. حالا به نظر می رسد که اصلی ترین پرونده ای که روی میز کار وزیر جدید تعاون، کار و رفاه اجتماعی قرار گرفته و باید هر چه زودتر آن را به نتیجه برساند، تشکیل جلسات شورای عالی کار با حضور نمایندگان کارگران و کارفرمایان است. بخش مهمی از کارگران و بازنشستگان کارگری کشور درآمدهای زیر ۳ میلیون تومان دارند و اگر مصوبه هیات وزیران خواهد برای کارگران هم اجرایی شود باید کارفرمایان مبالغ بسیاری را روی حقوق کارگران بگذارند.

در ماه های گذشته بخش مهمی از دهک های جامعه به دلیل افزایش هزینه های زندگی و جهش نرخ تورم با چالش های بسیاری رو به رو شده اند و به همین دلیل، طبقات کارگری و کارمندی خواستار افزایش

رورنِت

۱۶ Mbps | شش ماهه | ۳۶۰ GB

ماهانه ۲۶,۰۰۰ تومان

فعال سازی رایگان | ۷۷٪ تخفیف | تلفن ثابت آسیاتل | اشتراک رایگان فیلمو

asiatech.ir | ۱۵۴۴

آسیاتل

جمهوری اسلامی ایران
وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

۱- دستگاه مناقصه گذار: **اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان** به نشانی گرگان - ابتدای خیابان شهید بهشتی (ساختمان شماره یک)

۲- موضوع مناقصه: پروژه احداث ساختمان، محوطه سازی، دیوار کشی و اجرای پارکینگ اداره ثبت اسناد و املاک میوندشت با مبلغ برآورد ۱۶/۴۰۴/۲۸۳/۰۷۳ ریال طبق بخشنامه سرجمع و قیمت های فهرست بهای رشته ابنیه، تاسیسات مکانیکی و تاسیسات الکتریکی سال ۹۷ (مناقصه بصورت عمومی یک مرحله ای می باشد).

نکته: به این پیمان هیچگونه پیش پرداختی تعلق نمی گیرد و برنده مناقصه ملزم به اجرای پروژه ظرف مدت هجده ماه بدون توجه به پرداخت های این اداره کل است و پرداخت مطالبات پیمانکار متناسب با تخصیص های پروژه پیش بینی گردیده و پرداختی های مذکور از محل اسناد خزانه و یا نقدینگی (هر کدام که تخصیص یابد) می باشد.

۳- رتبه و رشته پیمانکاران واجد شرایط شرکت در مناقصه: پایه ۵ و بالاتر در رشته ابنیه و تاسیسات (با رعایت ظرفیت مجاز کاری)

۴- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۸۲۰/۲۱۵/۰۰۰ ریال بصورت ضمانتنامه بانکی با اعتبار ۳ ماهه و قابل تمدید به نفع اداره کل راه و شهرسازی گلستان یا بصورت واریز نقدی به حساب شماره ۲۱۷۶۳۱۴۷۵۲۰۰۷ تحت عنوان سپرده تملک داراییهای سرمایه ای اداره کل راه و شهرسازی گلستان نزد بانک ملی شعبه گرگان (قابل واریز در کلیه شعب بانک ملی)

۵- محل، زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه: پیمانکارانی که در رشته مورد درخواست تشخیص صلاحیت شده اند بایستی جهت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ انتشار این آگهی تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۷/۰۸/۱۹ به سایت www.setadiran.ir و اداره پیمان و رسیدگی واقع در طبقه سوم اداره کل مراجعه نمایند.

۶- آخرین مهلت تحویل پیشنهادها به دبیرخانه اداره کل واقع در آدرس فوق ساعت ۱۲ روز پنجشنبه مورخ ۹۷/۰۹/۱ خواهد بود.

۷- بازگشایی پیشنهادها: بازگشایی (پاکت های الف، ب و ج) ساعت ۸ صبح روز شنبه مورخ ۹۷/۰۹/۳ در محل ساختمان شماره یک اداره کل واقع در آدرس فوق می باشد.

۸- کلیه مراحل دریافت اسناد و برگزاری مناقصه در سایت ستاد انجام خواهد شد.

۹- اداره کل راه و شهرسازی گلستان در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

۱۰- شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد قیمت بمنزله قبول کلیه مفاد و شرایط مندرج در قانون برگزاری مناقصات، آیین نامه های اجرایی آن، آیین نامه معاملات دولتی و کلیه بخشنامه های صادره در این خصوص می باشد.

۱۱- برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.setadiran.ir مراجعه یا با شماره تلفن ۰۱۷-۳۲۲۴۴۳۷۱ (اداره پیمان و رسیدگی) تماس حاصل فرمایید.

روابط عمومی - اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان

شناسه آگهی ۲۷۹۲۹۴

نماگر بازار سهام



صعود ۲ هزار و ۵۹۲ پله‌ای شاخص بورس

در مدار صعود

بازار سرمایه که در هفته‌های اخیر وارد مرحله اصلاح شده بود پس از افت به زیر کانال ۱۸۰ هزار واحدی دوباره در مدار صعود قرار گرفت و روز دوشنبه به کانال ۱۸۳ هزار واحدی صعود کرد. به گزارش ایرنا، شاخص بورس روز دوشنبه با رشد ۲ هزار و ۵۹۲ پله‌ای نسبت به روز قبل، در جایگاه ۱۸۳ هزار و ۲۱۹ واحدی ایستاد. در معاملات این روز، ۲ میلیارد و ۳۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۵۵ هزار و ۴۷۹ میلیارد ریال در ۱۴۴ هزار و ۱۲۷ نوبت دادوستد شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی - ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر شاخص می‌گذارد، ۷۵۵ واحد رشد کرد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۵۴۲ واحد افزایش یافت. شاخص قیمت (هم وزن) نیز ۳۸۲ واحد بالا رفت؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته شده در بورس است. شاخص آزاد شناور نیز ۲ هزار و ۸۴۰ واحد رشد کرد؛ این شاخص بخشی از سهام قابل معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد.

شاخص بازار اول (مربوط به شرکت‌های بهتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور) ۲ هزار و ۲ واحد افزایش یافت و شاخص بازار دوم بورس نیز ۴ هزار و ۷۱۶ واحد بالا رفت. در معاملات روز دوشنبه، نمادهای فارس (هلدینگ خلیج فارس)، وامید (گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید)، وبملت (بانک ملت)، کچاد (صنعتی و معدنی چادرملو) و رمینا (مپنا) بیشترین تاثیر مثبت را داشتند و شاخص را بالا کشید. در مقابل، جم (پتروشیمی جم) و فحوز (فولاد خوزستان) بیشترین تاثیر منفی را داشت.

صدرنشینی پتروشیمی‌ها

گروه شیمیایی در معاملات روز دوشنبه بورس صدرنشین شد؛ در این گروه ۱۳۴ میلیون سهم به ارزش ۸۶۷ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه بانک به ارزش ۷۷۷ میلیارد ریال و فلزات اساسی به ارزش ۵۰۹ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. همچنین گروه خودرو با دادوستدی به ارزش ۴۵۲ میلیارد ریال در رده چهارم معاملات قرار گرفت. گروه فرآورده‌های نفتی نیز با معاملات به ارزش ۴۲۴ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد.

فراپورس در مدار صعود

شاخص فراپورس (آیفکس) در معاملات روز دوشنبه ۲۶ واحد رشد کرد و در جایگاه ۲ هزار و ۴۰ واحدی قرار گرفت. در بازار فراپورس، بیش از ۹۶۱ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۴ هزار و ۱۴۴ میلیارد ریال دادوستد شد. طی این معاملات، نمادهای میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) ذوب (ذوب آهن)، ماسرون (پتروشیمی مازون) سسمگا (گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی) و خراسان (پتروشیمی خراسان) بیشترین تاثیر مثبت را داشت و زاگرس (پتروشیمی زاگرس) و شاولان (پالایش نفت لوان) بالاترین تاثیر منفی را بر جای گذاشت.

بازتاب جهانی عرضه نفت ایران در بورس

خبر عرضه نفت خام در بورس انرژی کشور در بجه‌وجه زمانی که تحریم‌های آمریکا بسیار به کشور نزدیک شده یکی از خبرسازترین موضوعات در خبرگزاری‌های خارجی بود. «سننا» در گزارشی چکیده‌ای از مهم‌ترین مطالب رسانه‌های بین‌المللی در خصوص معامله نفت در بورس انرژی را آورده است.

Oilprice.com: ایران در حال بازسازی ساختار بازار سهام خود است و به عنوان جدیدترین اقدام نسبت به چهار سال گذشته تصمیم گرفته تا یک میلیون بشکه نفت خام را در بازار انرژی خود عرضه کند. این روند پیشرفت اقتصاد ایران با توجه به اینکه تحریم‌های آمریکا در حال نزدیک شدن است، گفته‌های دولتمردان نظامی این کشور را تأیید می‌کند مبنی بر اینکه: ایران قدرتمندتر از آن است که غرب فکر می‌کند. تحلیلگران معتقدند ایده خرید و فروش نفت به مشتریان خصوصی و فروش به مشتریان خارجی یکی از ایده‌های بسیار متفکرانه‌ای است که می‌تواند اقتصاد این کشور را از تنش‌های تحریم آمریکا دور کند.

France۲۴: ایران برای نخستین بار در روز یکشنبه، نفت خود را در بورس انرژی به خریداران خصوصی ارائه کرد. این معاملات در واقع قسمتی از تلاش ایران برای عبور از تنگای تحریم‌هاست. ۲۸۰ هزار بشکه نفت از یک میلیون بشکه عرضه شده در معاملات بورس انرژی معامله شد و هر بشکه نفت در حدود ۷۴٫۸۵ دلار و در واقع چهار دلار کمتر از قیمت عرضه شده به فروش رفت.

خبرگزاری‌ها می‌گویند که اطلاعات خریداران و هویت آنها کاملاً محفوظ خواهد ماند. خریداران در واقع گروهی از شرکت‌های خصوصی بودند که از طریق سه کارگزاری معامله را انجام داده‌اند. **AFP**: ایران با تیزبینی‌های اقتصادی خود توانست گامی برای دور زدن تحریم‌های آمریکا بپاید. این کشور با عرضه نفت در بورس انرژی تصمیم دارد تا اثرات تحریم نفتی خود در اوایل ماه نوامبر را کم کند و در این کار موفق بوده است. قیمت ابتدایی نفت در معاملات بورس انرژی این کشور بالغ بر ۷۹ دلار و ۱۶ سنت بوده اما نخستین پیشنهاد خرید با ۱۶ دلار کمتر از قیمت اولیه ثبت شده است. در نهایت قیمت تعیین شده برای هر بشکه نفت معامله شده در این بازار ۷۴ دلار و ۸۵ سنت رقم خورد.

رویترز: بازار جهانی نفت هنوز در انتظار شوک بزرگ روزهای آتی تحریم ایران است، اما دو چیز به نظر کاملاً روشن و واضح است یکی آن که ایران در تلاش است تا خریداران را راضی نگه دارد و دوم این که میزان زیادی از نفت خام تولیدی این کشور بازرگیری شده است. در این بین خبرها حاکی از این است که دو شرکت چینی سینوپک و شرکت ملی پترولیوم چین قصد تبعیت از تحریم‌های آمریکا در خصوص معامله نفت ایران را ندارند. این در حالی است که طی معاملات بازار انرژی ایران، نفت وارد معاملات شده است و این کشور قصد دارد اقتصاد نفتی خود را روی پا نگه دارد به طوری که تحریم‌ها هم نتواند آن را از پای درآورد.

مدیرعامل بورس انرژی از احتمال تعدیل قیمت نفت بورسی و تغییر اطلاعاتیه عرضه خبر داد

بازخوانی اتفاقات نخستین عرضه نفت در بورس



قبل از شروع عرضه به حساب اعلامی شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه ۱۰ درصد از مبلغ معامله را پیش پرداخت می‌کردند اما تا ساعت ۱۲ ظهر خبری از واریز مبلغ اولیه توسط این افراد به حساب سمات نبود که ساعت واریز وجه نقدی تا ساعت ۱۴ همان روز تمدید شد و در نهایت سه نفر از متقاضیان وجه اولیه را به حساب شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه واریز کردند و پس از آن معاملات برای کشف قیمت نفت خام سبک ایران در بورس انرژی شروع شد.

در این معاملات با اینکه قیمت پایه هر بشکه نفت خام کمی بیشتر از ۷۹ دلار معین شده بود، در نهایت این مبلغ تعدیل شد و قیمت هر بشکه نفت خام سبک ایران در بورس انرژی ۷۴٫۸۵ دلار رقم خورد و از یک میلیون بشکه نفت خامی که عرضه شده بود، ۲۸۰ هزار بشکه در هشت محموله ۳۵ هزار بشکه‌ای مورد داد و ستد قرار گرفت.

خوب یا بد، ضعیف یا قوی؛ گران یا ارزان، امروز بسیاری از فعالان بازار سرمایه از عرضه نفت خام سبک ایران در رینگ بین‌الملل بورس انرژی راضی هستند. در همین ارتباط، سید علی حسینی، مدیرعامل بورس انرژی در پاسخ به این سوال که یک میلیون بشکه نفت خام سبک در بورس انرژی عرضه شد و فقط ۲۸۰ هزار بشکه به فروش رسید، آیا احتمال دارد که روزهای بعد هم عرضه وجود داشته باشد، گفت: این عرضه باقی می‌ماند و تا عرضه بعدی متقاضیان می‌توانند آن را خریداری کنند.

مدیرعامل بورس انرژی ایران با تأکید بر اینکه پس از سال‌ها شاهد عرضه موفق نفت در بورس انرژی بودیم، گفت: هدفی که براساس برنامه ششم توسعه به یک قانون تبدیل شده بود و بیش از ۱۵ سال دنبال می‌شد، امروز با شرایط استاندارد، عملیاتی شد. به نظر می‌رسد عرضه

سرانجام نفت خام سبک ایران در بورس انرژی عرضه شد و کفه تقاضا خالی نماند. با این رویداد ششم آبان ۱۳۹۷ می‌تواند برای اهالی بازار سرمایه ایران به عنوان روزی خاص، ماندگار باشد.

چند ماه پیش بود که اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به تحریم‌های نفتی آمریکا اعلام کرد که برای دور زدن این تحریم‌ها می‌توان نفت خام را در بورس عرضه کرد و پس از آن شورای عالی هماهنگی اقتصادی به ریاست حسن روحانی، رئیس‌جمهور تصویب کرد که با هدف متنوع‌سازی فروش نفت، نفت خام سبک در بورس انرژی عرضه شود و مسئولان بازار سرمایه نیز تأکید کردند این اتفاق باید هرچه زودتر بیفتد. به گزارش ایسنا، اینکه بخش خصوصی واقعی بتواند نفت ایران را از بازار سرمایه خریداری کند و این محصول از انحصار خرید و فروش دولتی بیرون آید، گام مثبتی است اما انطور که شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس اوراق بهادار اعلام کرده «سازمان بورس اطلاعات افرادی که در تابلوی معاملات برای خرید نفت خام رقابت می‌کنند را محرمانه حفظ خواهد کرد.»

او مدعی شده که اطلاعات تمامی کسانی که در دنیا نفت می‌خرند، صیانت می‌شود و این موضوع را «یک روال قانونی» دانسته است. در نتیجه کسی نمی‌داند که در اولین روز عرضه نفت خام در رینگ بین‌الملل بورس انرژی کدام بخش خصوصی واقعی، ۲۸۰ هزار بشکه نفت خام خریده است.

در اولین روز عرضه نفت خام در بورس در گفت‌وگویی که ایسنا با مدیران شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه (سمات) داشت، مشخص شد که چهار متقاضی اعلام کردند آمادگی خرید نفت خام را از رینگ بین‌الملل بورس انرژی دارند.

آن طور که در اطلاعاتیه عرضه آمده بود خریداران باید تا دو ساعت

سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی:

چرخه ملی شدن صنعت نفت در بورس انرژی تکمیل شد

در بورس انرژی عنوان کرد و افزود: قبلاً حداقل محموله خریداری‌شده ۵۰۰ هزار بشکه بوده و نوع نفت خام عرضه شده نیز سنگین بود اما اکنون محموله‌ها کوچک‌تر شده‌اند یعنی حداقل خرید ۳۵ هزار بشکه در نظر گرفته شده و شخص خریدار می‌تواند در بورس از طریق کارگزار و بدون آن که شناخته شود ۱۰ درصد پول را پرداخته و محموله نفتی خود را خریداری کند.

وی با بیان اینکه سقف و کف رقابت در این عرضه وجود ندارد، افزود: قیمت پایه نفت برای این منظور هم‌اکنون ۷۹ دلار و ۱۵ سنت برای هر بشکه است که می‌تواند براساس شرایط، کاهش یا افزایش یابد و این بار رقم اعلام شده برای معامله مورد چانه‌زنی قرار می‌گیرد برای مثال وقتی خریداری قیمت پایین و بالایی را برای انجام معامله ارائه دهد شرکت ملی نفت می‌تواند با همراهی خود کاری کند که خرید و فروش صورت پذیرد.

سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی با اشاره به این نکته که قبلاً مطرح می‌شد خریدار حتماً باید در یک تاریخ مقرر اقدام به برداشت کند و در غیر این صورت با جریمه مواجه خواهد شد، گفت: اما اکنون این موضوع نیز مرتفع شده است. حسینی شرایط آسان پرداخت و تسویه‌حساب به‌صورت ریالی و ارزی را از دیگر محاسن عرضه نفت خام در بورس انرژی برشمرد و افزود: در شرایط کنونی خریدار ۱۰ درصد از ارزش قرارداد در زمان اجرای معاملات را نقد پرداخت کرده و در صورت برنده شدن در فرآیند رقابت، ۱۰ درصد دیگر نیز به صورت ریالی پرداخت خواهد شد. برای بازپرداخت ۸۰ درصد باقیمانده نیز به خریدار ۵۰ روز مهلت داده می‌شود تا خریدار بتواند محموله را حمل کرده و پس از فروش در مقصد، پول شرکت

نفت در بورس انرژی برای شروع نتایج قابل قبولی داشت. امیدواریم با کمک بخش خصوصی، شرکت ملی نفت با تلاشی که در دستور کار بورس انرژی قرار دارد شاهد رونق بیشتر این پروژه باشیم.

او در این خصوص که چهار خریدار در این عرضه اعلام آمادگی کردند و در نهایت سه نفر ۱۰ درصد مبلغ اولیه را به حساب سمات واریز کردند و آیا در روزهای آینده تعداد خریداران بیشتری می‌شود، پاسخ داد: نمی‌توان پیش‌بینی کرد، ولی در هر حال امیدواریم که هر هفته شرکت نفت این عرضه را تکرار کند و باید منتظر باشیم شرکت نفت برای عرضه‌های بعدی اطلاعاتیه دهد. امیدوارم با معرفی این بازار به شرکت‌های خصوصی داخلی و بین‌المللی این بازار گسترش پیدا کند و با توجه به عزمی که وزارت نفت دارد برای این که این بازار رونق بگیرد تعداد خریداران می‌تواند افزایش یابد.

حسینی در پاسخ به این سوال آیا در عرضه‌های بعدی شاهد اصلاح اطلاعاتیه خواهیم بود، بیان کرد: با توجه به این که عرضه نفت در بورس برای اولین بار رخ داد این مشکلات طبیعی است. تمام سعی‌مان را کردیم که نظرات کسانی که در این مورد صاحب‌نظر هستند را بگیریم. شرکت ملی نفت وقت بسیاری در این زمینه گذاشت. در عرضه‌های بعدی می‌توان در این اطلاعاتیه تغییرات دیگری داد.

وی درباره اینکه کشف قیمت «۷۴ دلار و ۸۵ سنت» برای نفت خام سبک ایران (با رقابت سه متقاضی) در رینگ بین‌الملل بورس انرژی راضی‌کننده است، گفت: به نظر من این قیمت، قیمت متعادلی است. ضمن این که اگر تا زمان بازرگیری محموله، قیمت نفت خام افزایش یا کاهش یابد، قیمت متناسب با آن تعدیل خواهد شد. یعنی از روشی استفاده شده که ریسک خریدار و فروشنده در دوره بین معامله و تحویل، پوشش داده شود.



بدعه‌دی چین در تامین قطعات و مواد اولیه مورد نیاز ایران

عضو اتاق مشترک بازرگانی ایران و چین با بیان اینکه پکن به تعهد خود در خصوص تامین قطعات ماشین آلات و مواد اولیه مورد نیاز ایران شانه خالی می‌کند، گفت پیشنهاد چینی‌ها این است که بانک‌های درجه دو و سه جایگزین مرادوات بانکی فعلی بین دو کشور شوند.

به گزارش تسنیم، حسین پیرمژدن افزود: دولت چین برخلاف صحبت‌های سیاسی خود در بحث مرادوات اقتصادی و تجاری با ایران تصمیم معقولی نگرفته است.

وی ادامه داد: متأسفانه خبرهای خوبی این روزها درخصوص مباحث بانکی بین دو کشور به گوش نمی‌رسد.

عضو اتاق مشترک بازرگانی ایران و چین گفت: اغلب واحدهای تولیدی در سنوات گذشته به خاطر تحریم‌های ظالمانه دشمنان بخش عمده‌ای از ماشین‌آلات و تکنولوژی مورد نیاز خود را از چین وارد و امروز در ابعاد مختلف به نوعی وابسته به این کشور هستند. وی افزود: در این مقطع چین به تعهد خود در خصوص تامین قطعات ماشین‌آلات و مواد اولیه واحدهای تولیدی نسبت به قراردادهای اولیه شانه خالی می‌کند.

پیرمژدن تصریح کرد: تحریم بانکی چین باعث شده حواله‌جات اکثر واحدهای تولیدی در داخل به جهت تامین مواد اولیه و تکنولوژی مورد خریداری با مشکل رو به روشود.

وی ادامه داد: پیشنهاد چینی‌ها در حال حاضر این است که سیستم بانکی جدیدی به سبب تحریم‌های آمریکا بین ایران و چین تعریف و بانک‌های درجه دو و سه جایگزین مرادوات بانکی فعلی بین دو کشور شوند.

۴۰ درصد معادن کشور غیرفعال یا نیمه‌فعال هستند

مجری طرح احیا، فعال‌سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس ایمیدرو گفت در حال حاضر ۴۰ درصد از مجموع معادن کشور به‌صورت غیرفعال و نیمه‌فعال هستند.

به گزارش تسنیم، رضا عظیمی در مصاحبه با رادیو افزود: این معادن برای ادامه فعالیت خود به حمایت جدی نیاز دارند.

وی در ادامه اظهار داشت: معادن کوچک‌مقیاس ضمن اشتغال‌افزایی، محرومیت‌زدایی و بسیاری موارد دیگر از توان تامین مواد اولیه مورد نیاز کارخانجات داخلی در شرایط تحریم برخوردارند.

مجری طرح احیا، فعال‌سازی و توسعه معادن کوچک مقیاس ایمیدرو ضمن اشاره به اینکه معادن بیشتر در مناطق محروم واقع هستند، گفت: بر کسی پوشیده نیست که این طرح کمک شایانی به احیای مناطق محروم نیز خواهد کرد.

وی ادامه افزود: برای احیای معادن کوچک مقیاس در کشور تاکنون تفاهم‌نامه‌های همکاری مختلفی به امضا رسیده است.

عظیمی تصریح کرد: انعقاد این تفاهم‌نامه‌ها در راستای افزایش سطح اشتغال، رشد تولیدات معدنی، رفع مشکلات معادن کوچک و در نهایت دستیابی به اهداف اقتصاد مقاومتی و به منظور استفاده بهینه و به‌کارگیری از ظرفیت‌ها و توانایی‌های علمی-اجرایی موجود، منابع مالی، داده‌ها، اطلاعات و نیروی انسانی بوده است.

ارز گروه کالایی ۲ و ۳ از محل صادرات غیرنفتی قابل تامین است

دفتر مقررات صادرات و واردات گفت ارز مورد نیاز گروه کالایی ۲ و ۳ که ثبت سفارش بانکی دارند از محل منابع ارزی صادرات غیرنفتی قابل تامین است که در کنار این سیاست شرایط لازم



برای بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد کشور فراهم شده است.

به گزارش تسنیم سازمان توسعه تجارت اعلام کرد: با توجه به پیش‌بینی منابع درآمدی ناشی از صادرات و قابل عرضه در سامانه نیما بانک مرکزی منقاضی اولویت‌بندی تقاضاهای تاییدشده قبلی است.

براساس اعلام این دفتر، طی جلساتی که با حضور نمایندگان دستگاه‌های مرتبط و بانک مرکزی برگزار شده است مقرر شد ثبت سفارش‌های بانکی گروه ۲ و ۳ که در بانک منتظر گواهی ارزی (برای تخصیص ارز) بودند و تاکنون تخصیص ارز آنها انجام نشده است، برای اولویت‌بندی مجدد به دستگاه‌های اجرایی مجوزدهنده ارزی ارجاع شوند تا براساس نظر دستگاه‌ها اولویت‌بندی لازم صورت بگیرد.

طبق اعلام دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت، از هفته جاری این پرونده‌ها توسط دستگاه‌های اجرایی مجدداً اولویت‌بندی و به بانک ارسال می‌شود. این دفتر اولویت‌بندی جدید درخواست‌ها را به دلیل نوع کالاها و منابع ارز صادراتی دانست تا از توقف بدون نتیجه پرونده‌ها در بانک مرکزی خودداری شود.

تعدیل نیرو در صنایع پایین دستی

سردرگمی آلومینیوم‌سازان



ارزش افزوده پرداخت کند. دبیر انجمن آلومینیوم استان مرکزی تصریح کرد: براساس سهمیه تعیین‌شده در بورس امکان فروش کمتر از ۲۰ تن به متقاضی آلومینیوم وجود ندارد این در حالی است که برخی شرکت‌ها ظرفیت کمتر از ۲۰ تن دارند و عملاً صنایع خرد امکان تامین نیاز خود را ندارند. وی با اشاره به واردات بالای پروفیل با ارز نیمایی به کشور به عنوان یکی از چالش‌های مهم این صنعت بیان کرد: متأسفانه قیمت تمام‌شده شرکت ایرالکو ۳۰ تا ۳۲ هزار تومان و بالاتر از قیمت جهانی است و این درحالی‌که با کارگر با حقوق ۱۰۰ دلاری، برقی یارانه‌ای و آب رایگان نباید قیمت آلومینیوم تولیدی بیشتر از قیمت جهانی باشد و در واقع باید قیمت تمام شده ایرالکو شفاف شود.

محرابی خواستار تشکیل کمیته جهت بررسی مسائل این صنعت به صورت کارشناسی شده، اختصاص ارز نیمایی برای واردات مواد اولیه جهت تعادل بازار، مجاب شرکت آلومینیوم المهدی برای عرضه کافی شمش به بورس و عرصه مداوم شمش توسط ایرالکو و امکان انجام معامله آزادانه، جلوگیری از واردات محصولات آلومینیوم و لحاظ تعرفه و ایجاد شهرک آلومینیوم و مرکز تحقیقات شد.

هستند چراکه هر روز با بخشنامه‌های جدید مواجهند و ثباتی در این حوزه مشهود نیست، گفت: صنعتگران دریافت‌کننده سهمیه آلومینیوم درگیر برخوردهای نامناسب بازرسی سازمان صنعت، معدن و تجارت است که در واقع این نوع بازرسی به معنای کنترل بازار نیست. وی با اشاره به مشکل سرمایه در گردش صنایع آلومینیوم بیان کرد: قیمت مواد اولیه امروز به سه برابر قیمت افزایش یافته است و این افزایش به معنای لزوم افزایش سه برابری نقدینگی نسبت به سال گذشته است و با این تفاسیر بسیاری از صنایع امکان ادامه کار تولید را ندارند، در حال حاضر عمده صنایع پایین‌دستی آلومینیوم استان تعطیل، نیمه‌تعطیل و با ظرفیت ۲۰ تا ۳۰ درصد فعالند و تعدیل نیرو رقم خورده است. محرابی گفت: در حال حاضر صادرات مصنوعات آلومینیوم استان مرکزی با چالش مواجه شده است به طوری که صادرات مواد اولیه تنها توسط شرکت ایرالکو انجام می‌گیرد و قیمت مواد اولیه خریداری شده در کشور نیز ۳۰ تا ۴۰ درصد بیشتر از بازار جهانی است. وی یکی از مهم‌ترین چالش صنعتگران آلومینیوم را قانون مالیات بر ارزش افزوده دانست که صنایع فعال و یا غیرفعال باشند باید

دبیر انجمن آلومینیوم استان مرکزی گفت عمده صنایع پایین‌دستی آلومینیوم استان مرکزی نیمه‌تعطیل است. به گزارش ایسنا، میثم محرابی در کارگروه امور اقتصادی و تولیدی استان مرکزی و نشست فعالان صنعت آلومینیوم استان با استاندار مرکزی با اشاره به فعالیت بیش از ۳۰۰ واحد صنعتی فعال در حوزه آلومینیوم، ظرفیت اسمی تعداد مشاغل این واحدها را به صورت مستقیم ۱۵ هزار نفر و مشاغل غیرمستقیم را ۴۵ هزار نفر دانست.

وی با بیان اینکه متولی بخش خصوصی آلومینیوم استان مرکزی انجمن آلومینیوم است که مورد حمایت دولت نیست و در تصمیم‌گیری‌های دخالت داده نمی‌شود در حالی که باید در مباحث کارشناسی از ظرفیت انجمن استفاده شود، افزود: نحوه تقسیم‌بندی شمش و بیلت در بورس مشکل‌آفرین شده است به طوری که واحدهای تولیدی دارای کوره امکان دریافت شمش دارند و واحدهای فاقد کوره ذوب باید بیلت دریافت کنند که همواره در بازار در دسترس نیست و این امر باعث می‌شود این صنایع بدون مواد اولیه باقی بمانند. محرابی با تاکید بر اینکه صنعتگران آلومینیوم استان سردرگم

به زودی درباره واردات بدون انتقال ارز تصمیم‌گیری می‌کنیم

مردم تولید و تامین شود. وی در ادامه از جمع‌بندی نظرات و مشکلات بخش خصوصی حاضر در جلسه، در قالب گزارش جامع و تقدیم به رئیس جمهور خبر داد و گفت: واردات بدون انتقال ارز جزو پیشنهادات امروز بود و حتماً طی روزهای آینده با اطلاع از آمار مربوط به حوزه تولید، صادرات و واردات و ... در این زمینه تصمیم‌گیری خواهیم کرد. گفتنی است در جلسه دیروز تشکل‌های بخش خصوصی با وزیر صنعت، معدن و تجارت، پیشنهادهای در جهت برون‌رفت از مشکلات فعلی صنایع ارائه کردند که بیشترین موارد به برداشتن پیمان‌سپاری ارزی صادرکنندگان و برابری نرخ ارز، رفع و حل مشکلات بخشنامه‌های متضاد و محل امر تولید و صادرات اشاره داشت.

وزارتخانه به تشکل‌ها و اتاق بازرگانی خبرداد و افزود: حمایت از تولید داخل از مهم‌ترین اولویت‌های وزارت صمت است و در بخشنامه‌های صادر شده اگر گره‌ای باشد حتماً باز می‌کنیم. وزیر صنعت، معدن و تجارت تصریح کرد: بپذیریم که شرایط امروز ما شرایط خاصی است و در این شرایط بنا داریم جلسات ویژه‌ای را تا آخر هفته جاری و حتی روز اربعین به صادرات و رفع مشکلات این بخش اختصاص دهیم. رحمانی افزایش ظرفیت تولید در بسیاری از رشته‌های صنعتی را مطلوب توصیف کرد و ادامه داد: برنامه‌هایی را برای حل مشکلات مربوط به حوزه بازار و تامین و حفظ واحدهای موجود و نیز حفظ تولید و اشتغال پیش‌بینی کردیم تا کالاهای مورد نیاز عموم

رحمانی گفت طی روزهای آینده با اطلاع از آمار صادرات و واردات درباره واردات بدون انتقال ارز تصمیم‌گیری خواهیم کرد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از وزارت صمت، رضا رحمانی در نشست هم‌اندیشی با صاحبان صنایع، تشکل‌های تولیدی و صادراتی، بهبود وضعیت تولید داخلی را سرفصل برنامه‌های وزارت صمت اعلام کرد و گفت: به بخش خصوصی هم اعتماد و هم باور داریم و بدون همراهی و تصمیم‌گیری با یکدیگر، راهی برای عبور از شرایط جدید نداریم.

وی ضمن شنیدن دغدغه‌ها و پیشنهادات تشکل‌های صنعتی و صادرکنندگان و نمایندگان اتاق بازرگانی از اختصاص دفترى در ستاد

وزیر اقتصاد برای تولیدکنندگان چه کند؟

با افزایش هزینه‌ها تولید کند و سپس به او گفته شود که نباید بیشتر از قیمت محدودی محصول خود را بفروشد یا جلوی صادرات محصولش را بگیریم باعث می‌شود او را نسبت به تولید بی‌انگیزه کنیم.

ناباید جلوی ساختار تولید بایستیم

او با تاکید بر اینکه دولت باید مطمئن شود که تولید رشد می‌کند و به روند خودش ادامه می‌دهد، اظهار کرد: دولت نباید وارد تعیین قیمت‌ها در بازار شود. دولت اگر می‌خواهد ملاحظه قدرت خرید مردم را کند باید سعی کند از طرق دیگری قدرت خرید را جبران کند، نه اینکه بخواهد جلوی تولیدکننده بایستد. این توجیه که برای جلوگیری از افزایش فشارها بر خانوارها قیمت محصولات تولید داخل محدود شود نتیجه‌ای جز بی‌انگیزه کردن تولیدکنندگان ندارد. دولت می‌تواند از طریق مکانیسم‌های حمایتی یا تامین اجتماعی از مصرف‌کنندگان حمایت کند.

مزیک همچنین با بیان اینکه نباید جلوی ساختار تولید بایستیم، رونق تولید را در این شرایط باعث ایجاد اشتغال و برطرف کردن بسیاری از مسائل اجتماعی ارزیابی کرد.

درباره این وعده وزیر اقتصاد و راه‌های ارتقای توان تولید داخلی، علی مزیک - کارشناس مسائل اقتصادی - در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به وعده‌های فرهاد دژپسند در مورد افزایش تولید داخلی، این امر را مستلزم دادن ابتکار عمل و آزادی‌های بیشتر به تولیدکنندگان دانست و گفت: نمی‌توان با تولیدکنندگان به طور دستوری برخورد کرد و گفت که تولیدات‌شان را به قیمت محدود در بازار ارائه کنند، چرا که در چنین شرایطی آنها انگیزه تولید را از دست خواهند داد و در نتیجه تولید هم محدود می‌شود.

حقوق مالکیت در اولویت اقدامات وزارت اقتصاد باشد

مزیک با تاکید بر اینکه حقوق مالکیت در کشور باید به عنوان یک اولویت برای وزارت اقتصاد درآید، ادامه داد: تولیدکنندگان برای افزایش تولید خود باید احساس امنیت داشته باشند. وزارت اقتصاد می‌تواند از طریق بخش مالیاتی خود از تولیدکننده حمایت کند.

این کارشناس مسائل اقتصادی با بیان اینکه نظام قیمت‌ها در کشور باید انعطاف‌پذیر باشد، گفت: برای اینکه بتوانیم به تولیدکنندگان انگیزه دهیم باید نظام قیمت‌گذاری منطقی داشته باشیم. اینکه تولیدکننده

شرایط اقتصادی کشور با توجه به افزایش قیمت ارز و همچنین تورم، در وضعیت خاصی قرار دارد که توجه‌ها را بیشتر از گذشته به تولید داخلی معطوف کرده است؛ امری که در وعده‌های دژپسند هم جا گرفت و یک کارشناس اقتصادی نیز معتقد است که وزارت اقتصاد می‌تواند با ابزارهایی که دارد مقدمات افزایش تولید را فراهم یا حداقل موانع آن را برطرف کند. به گزارش ایسنا، افزایش تورم در ماه‌های گذشته باعث شده قیمت تمام‌شده بسیاری از اقلام تولیدی در کشور بالا رود. این شرایط از یک سو و کاهش تقاضای مصرف‌کنندگان از سوی دیگر باعث شده است بسیاری از کارشناسان نسبت به پیش آمدن شرایط رکود تورمی در کشور هشدار دهند.

این مساله در وعده‌های دژپسند هم خود را نشان داد و او در گفت‌وگوی خود با ایسنا «رفع موانع تولید داخل و جلوگیری از بروز رکود تورمی با استفاده از فرصت صادرات به بازارهای خارج و جذب سرمایه‌های خارجی به ویژه با استفاده از ظرفیت‌های کشورهای همسایه و همسو» و همچنین «افزایش توان ثروت‌آفرینی، تقویت توان تولید ملی» را از دغدغه‌های خود در بخش تولیدی اقتصاد اظهار کرد.

اخبار

**مشکلات خودروسازان حل شد ولی خریداران هنوز خودروهایشان را تحویل نگرفته‌اند!**

در چند ماه گذشته بسیاری از افرادی که در شرکت‌های خودروسازی ایران خودرو و سایپا برای دریافت خودرو ثبت‌نام کرده‌اند از عدم تحویل خودروی خود شکایت دارند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در چند ماه گذشته بسیاری از افرادی که در شرکت‌های خودروسازی ایران خودرو و سایپا برای دریافت خودرو ثبت‌نام کرده بودند، با باشگاه خبرنگاران جوان، تماس گرفته و شکایت خود را مبنی بر عدم تحویل خودرو در سررسید مقرر اعلام کرده‌اند.

پارهای از انتقادات ثبت‌نام‌کنندگان نسبت به بدعدهی شرکت‌های خودروسازی

چرا به شرکت سایپا که هنوز برآوردهای موعود مرداد و شهریورماه را تحویل نداده است اجازه ثبت‌نام مجدد بدهند؟ شاید می‌خواهند زمانی که قیمت‌ها بالاتر رفت تحویل بدهند تا چند میلیون اضافه بگیرند.

امید ... هستم در پیش‌فروش قطعی ایران خودرو در تاریخ تیرماه ۹۷ سمند خریدم تمام پول آن را هم داده‌ام و موعود تحویل اول مهر بود ولی الان تحویل نداده‌اند. لطفا پیگیری کنید.

زمان تحویل خودروی من از شرکت سایپا فرا رسیده و با توجه به گفته شورای تنظیم بازار تا مشخص نشدن قیمت‌های جدید خودروسازان باید با نرخ قبلی خودرو تحویل دهند ولی شرکت سایپا دعوت‌نامه‌های تحویل خودرو را صادر نمی‌کند. تو را به خدا پیگیری کنید.

این بخشی از صحبت‌های مردمی است که نسبت به عملکرد سایپا و ایران خودرو در چند ماه گذشته در جهت تحویل و همچنین رعایت حقوق مصرف‌کنندگان در تحویل به موقع خودرو شکایت داشته‌اند؛ در این راستا شکایت‌های دیگری هم مطرح می‌شود مبنی بر اینکه تخلفاتی در اجرای مفاد قرارداد این دو شرکت خودروسازی به وجود آمده و مسئولان خودروسازی‌ها جوابدهی مناسبی به شکایت‌های مردمی نداشته‌اند.

یکی دیگر از مسائلی که مردم به آن اعتراض دارند، این است که چرا با وجود عدم تحویل خودروهای ثبت نام شده در گذشته و بیان مشکلاتی همچون نبود قطعات لازم به دلیل به وجود آمدن مسائل ارزی در چند ماه گذشته، شرکت‌های خودروسازی اقدام به ثبت‌نام جدید در تیراز چند هزار تایی کرده‌اند و آیا این شرکت‌ها می‌توانند مشکلات خریداران جدید و قدیمی خود را برطرف کنند یا خیر؟ در این راستا با مدیرعامل جدید سایپا به گفت‌وگو پرداخته‌ایم تا دلایل شکایت‌ها و عدم تحویل به موقع خودرو توسط این شرکت بزرگ خودروسازی را جویا شویم؛

مدیرتیم برنامه‌های تولیدمان را اصلاح کنیم محمدرضا سروش، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا اظهار کرد: براساس تعهداتی که شرکت سایپا دارد و به واسطه محدودیت‌هایی که در چند ماه گذشته ایجاد شد، همکاران ما تمام تلاش خود را می‌کنند تا برنامه‌های تولیدی را اصلاح کرده و در روزهای آینده با بهبود شرایط تولید بتوانیم پاسخگوی نیاز مشتریان باشیم.

وی افزود: جا دارد که همین‌جا از تمامی مشتریان سایپا که تحویل خودروی آنها با تأخیر مواجه شده است، عذرخواهی کنم و امیدوارم بتوانیم با بهبود شرایط کسب و کارمان و با وجود محدودیت‌هایی که وجود دارد، در اسرع وقت پاسخگوی مشتریان سایپا باشیم.

تولید محصولات رنو متوقف نمی‌شود

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور گفت با وجود تعلیق فعالیت‌های رنو در ایران، ادامه تولید محصولات این شرکت در داخل امکان‌پذیر است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، «محمدرضا نجفی‌منش» عصر دوشنبه درساره توقف تولید برخی محصولات رنو در کشور افزود: شرکت رنوی فرانسه چند ماه پیش اعلام کرد به دلیل بروز مشکلاتی در انتقال پول و حمل و نقل، قادر به ادامه همکاری با ایران نیست و فعالیت در ایران را به حالت تعلیق در می‌آورد.

به گفته وی، هرچند ادامه سفارش‌گذاری مربوط به تولید انبوه قطعات از سوی این شرکت امکان‌پذیر نیست اما طبق تجربه مشابهی که در دور پیشین تحریم‌ها در اوایل دهه ۹۰ در مورد خودروهایی مانند پژو ۲۰۶ وجود دارد، می‌توان همچنان به تولید ادامه داد.

نجفی‌منش یادآوری کرد: در آن زمان تصمیم گرفتیم قطعاتی را که تاکنون داخلی‌سازی نشده است در مدت زمان کوتاهی بسازیم که میسر شد.

وی بیان داشت: اکنون نیز قطعه‌سازانی که با شرکت رنوپارس کار می‌کردند، می‌توانند قطعات را به جای رنوپارس به ایران خودرو و سایپا بدهند تا تولید ادامه یابد.

رئیس انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان کشور ادامه داد: حتی می‌توان با تبدیل تهدید تحریم به فرصت، قطعاتی را که تاکنون داخلی‌سازی نشده است در مدت‌زمان کوتاهی ساخت، زیرا قطعه‌سازان ایرانی از توان فنی بالایی برخوردارند.

چندی پیش سخنگوی انجمن قطعه‌سازان ادعا کرد توقف همکاری رنو با خودروسازان ایرانی موجب می‌شود تامین قطعات منفصل (سی.کی.دی) خودروهای رنو در ایران انجام نشود.

«مازیار بیگلر» افزود: متأسفانه قطعه‌سازان ایرانی به دلیل تامین نشدن قطعات سی.کی.دی امکان تولید سایر قطعات رنو را در کشور ندارند.

خودروسازان زیر منگنه «افزایش بهای تمام‌شده» و «شورای رقابت»

با زیان ناخالص همراه کند. زیان ناخالص شرکت برابر با ۹ هزار میلیارد ریال که با توجه به منفی بودن سایر درآمدها و هزینه‌های عملیاتی، این رقم به ۱۴ هزار میلیارد ریال زیان عملیاتی تبدیل شده است.

متأسفانه هزینه‌های مالی که کمر بسیاری از شرکت‌های تولیدی را خم کرده است، در این شرکت نیز وجود دارد و با احتساب هزینه‌های مالی، شرکت دارای ۲۵ هزار میلیارد ریال زیان در شش ماهه نخست سال جاری است. زیان شرکت در شش ماهه نخست امسال به ازای هر سهم ۱۶۷۸ ریال بوده که رقم بسیار قابل توجهی است.

ایران خودرو که برای سال ۹۷ قصد اعلام سود داشت، به یکباره و با گزارش شش ماهه خود فعالان بازار را غافلگیر کرد؛ هرچند که ممکن است، در شش ماهه دوم سال جاری و با توجه به ریزنی‌هایی که با شورای رقابت انجام خواهد شد، وضعیت بهتر شود.

افزایش سرمایه راهی برای بهبود وضعیت آینده

همچنین خبرهای گوناگونی پیرامون ایران خودرو وجود دارد که از آن جمله می‌توان به افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی‌ها اشاره کرد، اگر ایران خودرو تصمیم بگیرد که افزایش سرمایه انجام دهد، قطعاً شرایط بسیار متفاوت خواهد بود. هرچند این خبر، فقط از نظر قیمتی و ساختار مالی شرکت تأثیرگذار خواهد بود و اتفاق خاصی در بنیاد شرکت رخ نخواهد داد. اما به هر حال خبر مثبت بوده و می‌تواند برای بهبود وضعیت آینده شرکت شمرثر باشد.

شرایط نامناسبی را پشت سر گذاشتند؛ بسیاری از تحلیلگران این صنعت، منظر بودند تا گزارش‌های شش ماهه این دو غول خودروسازی کشور روانه کدال شود تا راحت‌تر و دقیق‌تر در خصوص وضعیت این دو شرکت اظهار نظر کنند. در ادامه به بررسی اجمالی صورت‌های مالی شش‌ماهه این دو خودروساز خواهیم پرداخت.

ایران خودرو اسیر افزایش نرخ ارز

در نگاه اول به صورت‌های مالی شش ماهه ایران خودرو، نخستین نکته‌ای که جلب توجه می‌کند، درآمدهای عملیاتی شرکت است؛ به‌دلیل افزایش نرخ ارز، برای مدت محدودی فروش خودرو توسط شرکت‌های خودروسازی متوقف شد که دلیل اصلی آن را می‌توان در بالاترکلیفی قیمت فروش جست‌وجو کرد. این مهم از جمله مهم‌ترین دلایل کاهش درآمد عملیاتی شرکت ایران خودرو است. در ردیف درآمدهای عملیاتی شاهد آن هستیم که درآمدهای عملیاتی مربوط به شش ماهه نخست ۹۷ حدود ۱۱۲ هزار میلیارد ریال است که در مقایسه با مدت مشابه ۱۵ درصد کاهش را تجربه کرده است.

از سوی دیگر، بهای تمام‌شده درآمدهای عملیاتی نیز در مقایسه با مدت مشابه نیز تغییر خاصی نداشته که نشان می‌دهد با توجه به آن که درآمدهای عملیاتی تغییری نداشته است، اما بهای تمام شده با توجه به افزایش نرخ ارز زیاد شده است. همین موضوع منجر شد تا برخلاف نیمه نخست سال گذشته، شرکت در سال ۹۷ صورت‌های مالی خود را

صنعت خودرو یکی از صناعی است که از سال‌های دور در بازار سرمایه حضور داشته و زمانی که هنوز خیلی از شرکت‌های بزرگ و نامدار، در بورس پذیرش نشده بودند، سهام شرکت‌های خودروسازی در بورس تهران معامله می‌شدند. بنابراین، صنعت خودرو را می‌توان از پیشگسوتان بازار سرمایه نامید، هرچند که در این روزها مورد بی‌مهری فعالان بازار و مسئولان قرار گرفته‌اند، اما صنعت خودروسازی از جمله صنایع مادر محسوب می‌شود که می‌تواند روزهای خوشی را برای آن ترسیم کرد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، از بزرگان و لیبرهای این صنعت می‌توان به دو خودروساز بزرگ (ایران خودرو و سایپا) اشاره کرد؛ این دو شرکت و سایر شرکت‌های خودروساز در رالی چند ماه گذشته شاخص بورس، حرفی برای گفتن نداشتند و بازار نیز به این گروه توجه خاصی نداشت. این در حالی است که شروع روند صعودی بورس افزایش نرخ ارز بود و از آنجایی که صنعت خودرو یک صنعت «رئزر» محسوب می‌شود و بخش قابل توجهی از قطعات خودرو وارد می‌شوند، افزایش نرخ ارز به مزاج این صنعت خوش نیامد و شرایط را برای ادامه فعالیت خودروسازان مشکل کرده است و تنها در صورتی وضعیت این شرکت‌ها بهبود می‌یابد که بتوانند مجوز افزایش نرخ فروش محصولات خود را از شورای رقابت دریافت کنند که این مهم نیز بسیار سخت و زمان‌بر خواهد بود.

به هر حال قیمت ارز افزایش یافت و خودروسازان با توجه به افزایش نرخ ارز و عدم دریافت مجوز برای افزایش نرخ فروش محصولات خود،

درخواست انجمن خودروسازان از وزیر صنعت :

ستاد تنظیم بازار هرچه سریع‌تر قیمت‌های جدید خودرو را ابلاغ کند

لازم را انجام داده و قیمت‌های خودروسازان را تعیین کرده است ستاد تنظیم بازار قیمت‌ها را ابلاغ کند زیرا خودروسازان دچار بوروکراسی ستاد تنظیم بازار شده‌اند. دبیر انجمن خودروسازان ایران اظهار داشت: نخستین درخواست‌مان این است که اجازه دهند خودروسازان خودروها را به قیمت حاشیه بازار به فروش برسانند تا ضمن تعدیل قیمت بازار دست دلان از این بازار کوتاه شود و شرکت‌های خودروسازی بتوانند افزایش قیمت مناسب به قطعه‌سازان بدهند تا از تعطیلی آن‌ها جلوگیری گردد و به دنبال آن کیفیت خودروها ارتقا یابد در غیر این صورت اجازه دهند خودروها را با قیمت‌هایی که سازمان حمایت و کمیته خودرو محاسبه کرده است به فروش برسانیم زیرا افزایش قیمت چشمگیری در مواد اولیه خودرو طی مدت اخیر داشته‌ایم که در جدول زیر به ارائه آن پرداخته شده است.

نگاهی به وضعیت شرکای خارجی خودروسازان پس از تحریم‌های ایران

همکاری‌ها بیش از پیش شد و گویی انرژی تازه همکاری‌های جوینت ونچری گرفته شد. به گونه‌ای که با به گوش رسیدن زمزمه‌های خروج آمریکا از برجام و اعمال فشارهای بین‌المللی آمریکا بر کشورهای عضو گروه ۱+۵، فرانسوی‌ها هم‌ساز خروج‌شان را کوک کردند و خیر از خروج‌شان از صنعت خودروسازی ایران دادند.

گرچه با گذشت دو ماه از اجرای فاز اول دور جدید تحریم‌های ایران هنوز رنو و پژو به صورت کامل از ایران نرفته‌اند و تنها قرارداد و فعالیت آن‌ها در ایران تعلیق شده است و قراردادهای قطعه‌سازی‌شان پابرجا است، اما خبرها حاکی از کاهش درآمدهای رنو پس از بسته شدن بازار فروش از ایران است.

ایران، تا پیش از اجرای دور جدید تحریم‌ها، هشتمین بازار مهم رنو به شمار می‌رفت، اما اکنون با تعلیق فعالیت رنو در ایران، فروش محصولات این شرکت در یک ماه گذشته میلادی به صفر رسیده است، به گونه‌ای که آمارها می‌گویند؛ در ماه سپتامبر سال گذشته، تعداد ۱۰ هزار و ۹۲۲ دستگاه از انواع محصولات رنو در بازار ایران به فروش رفته است و این شرکت در ماه اگوست ۲۰۱۸ یعنی نخستین‌ماه بازگشت تحریم‌های آمریکا نیز فروش خود در بازار ایران را به نصف کاهش داده و به ۷ هزار و ۶۲۶ دستگاه رسانده بود.

خودروی ایران به شمار می‌روند؛ شرکایی که توانستند نوستالژی‌های زیادی را برای ایرانیان یادآوری کنند؛ زیرا خریداران خودروهای فرانسوی در ایران کم نبوده‌اند و همین امر باعث شد تا ورود خودروهای جدید رنو و پژو به ایران همواره مورد توجه قرار گیرد و بازار خوبی را برای آن‌ها رقم زد.

اما پس از موفقیت برنامه جامع اقدام مشترک، قراردادهای ایران و شرکای فرانسوی محکم‌تر از قبل شد؛ به گونه‌ای که قراردادهای مشترک یکی پس از دیگری با بخش خصوصی و دولتی منعقد شد و خودروهای جدید رنو و پژو به ایران جوینت ونچری رونق گرفت و پژو ۲۰۰۸ نیز با همکاری ایران خودرویی‌ها از دل این قرارداد زاینده و به خیابان‌های کشور روانه شد.

پس از آن نیز راه‌اندازی خط تولید پژو سیتروئن با گروه سایپا کلید خورد و دیگر فرزندان برجانی به خط تولید رسید، اما به دلیل تعلیق فعالیت پژو در ایران، هنوز تولید انبوه و تحویل پیش‌فروش شده‌ها بلاکلیف است.

پیش از اجرای تحریم‌های جدید، سایر قراردادهای خودرویی و قطعه‌سازی‌ها روی روال پیگیری می‌شد، اما رفته رفته با اعلام خروج آمریکا از برجام فشارها، موانع و سنگ‌اندازی‌ها بر سر ادامه

دبیر انجمن خودروسازان ایران به انتظارات خودروسازان از وزیر جدید صنعت اشاره داشت و گفت طی اطلاعیه‌ای حمایت خود را از آقای رحمانی اعلام داشتیم و انتظار داریم با توجه به سوابق ایشان در مجلس و وزارتخانه به عنوان قائم مقام وزیر و آگاهی از مشکلات صنعت به‌خصوص صنعت خودرو در جهت رفع آن‌ها اقدام کند. احمد نعمت‌بخش در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو تصریح کرد: مشکل عمده صنعت خودرو بحث قیمت‌گذاری و بوروکراسی‌های اداری زیادی است که با آن مواجه هستیم، به‌طوری که قیمت‌های تعیین شده برای خودروهای کمتر از ۴۵ میلیون تومان با هزینه‌های ما سازگاری نداشت و باعث زیان بالغ بر ۵ هزار میلیارد تومان شرکت‌های ایران خودرو و سایپا طی شش ماهه اول سال جاری شد. وی در ادامه تصریح کرد: با تلاش آقای شریعتمداری از شورای رقابت نجات یافتیم اما گرفتار بوروکراسی ستاد تنظیم بازار شدیم

بازار خودروی ایران پیش از اجرای تحریم‌ها برای شرکای خارجی تنها سود بوده و پس. چرا که اگر شرکای خارجی در تولید و فروش خودرو به ایران موفق نبودند، هرگز طی دو سال درخواست‌های همکاری آن‌ها رشد نمی‌کرد و درخواست راه‌اندازی خط تولید مشترک با ایران به سر آن‌ها نمی‌زد. حال این پرسش مطرح است که با اجرای دور جدید تحریم‌ها برای ایران و کاهش و تعلیق فعالیت برخی شرکای خارجی ایران، اکنون بازار آن‌ها چگونه است؟

به گزارش پدال نیوز، ایران همواره به دلیل دارا بودن بازار بالقوه، توان تولید و وجود نیروهای انسانی کارآمد و دانشی توانسته در عرصه تولید موفق عمل کند، چه در تولید قطعات خودرویی و صنایع کوچک و چه تولید خودرو. از این رو بازار ایران نیز به دلیل نزدیکی به کشورهای عربی و ارتباط تجاری ایران با همسایگانش مورد توجه اروپایی‌ها و آسیای شرقی‌ها بوده است. به همین جهت، شرکای اروپایی ایران از جمله، ایتالیا و فرانسه که از جمله قدیمی‌ترین هم‌یمانان ایران بر سر قراردادهای صنعتی بوده‌اند، بازار ایران را به عنوان بازاری با پتانسیل بالا چه در فروش محصولات و چه در تولید برگزیده‌اند.

پیش از موفقیت برجام، ایتالیایی‌ها، فرانسوی‌ها و آسیای شرقی‌ها از جمله مهم‌ترین شرکای ایرانی در بخش صنعت به ویژه صنعت



چشم‌پسته استار تاپ بر گزار نکنیم

رئیس دانشگاه محقق اردبیلی گفت استارت‌آپ‌ها را چشم‌پسته اجرا نکنیم بلکه براساس قابلیت‌های استان اردبیل این استارت‌آپ‌ها باید برگزار شود. به گزارش ایسنا، عزیز حبیبی در جلسه فناوری و اشتغال نوین در اردبیل اظهار کرد: ما باید اقتصاد دانش‌بنیان را جدی بگیریم که در همین راستا برای کم کردن فاصله آموزش و مهارت بهتر است تعامل مستمر و مستقیمی بین دانشگاه‌ها و مراکز مهارت‌آموزی برقرار شود. وی ضرورت تشکیل شورای راهبردی اقتصاد دانش‌بنیان را در استان یادآور شد و خاطر نشان کرد: اشتغالی که براساس اقتصاد دانش‌بنیان شکل می‌گیرد اشتغال پایدار و مولد است و ورود به این حوزه در حقیقت کم هزینه و زودبازده است.

دریچه

۶ رسوایی در دنیای بازاریابی

۲.۳ میلیون دلار پرداخت کرد.

۴. علم دروغین شماره ۲: Rice Krispies باعث افزایش سیستم ایمنی بدن شما نمی‌شود

در سال ۲۰۱۰، Kellogg به اشتباه ادعا کرد که Rice Krispies دارای «خواصی است که ایمنی بدن را افزایش می‌دهد» و دلیل آن آنتی‌اکسیدان‌ها، ویتامین‌ها و مواد معدنی هستند که غلات صبحانه با آنها غنی شده است. این ادعا در بهترین حالت خود نیز مشکوک بود. کمیسیون تجارت فدرال به Kellogg دستور داد هر گونه تبلیغات نشان‌دهنده این تأثیرات را متوقف سازد.

هنگامی که این پرونده در سال ۲۰۱۱ حل و فصل شد، Kellogg موافقت کرد ۲.۵ میلیون دلار به مشتریان زیان‌دیده بپردازد و ۲.۵ میلیون دلار از محصولات Kellogg را به خیریه اهدا کند.

۵. فولکس واگن (Volkswagen) چیزی غیر از واقعیت را منتشر می‌کند

در سال ۲۰۱۶، کمیسیون تجارت فدرال (FTC) علیه فولکس واگن دادخواستی مطرح کرد و مدعی شد برخی از وسایل نقلیه این کمپانی، سوخت دیزل پاکیزه را می‌سوزانند. در حقیقت فولکس واگن بیش از هفت سال بود که در آزمایشات مربوط به انتشار گازهای سمی تقلب می‌کرد. این اتفاق اشتباهی ساده نبود؛ فولکس واگن یک قطعه نرم‌افزاری طراحی کرد که وسیله نقلیه را قادر به تشخیص زمان تست می‌ساخت و به صورت عمدی، گازهای سمی خروجی از اگزوز را به عنوان یک اقدام موقت برای گمراه‌کردن آزمایش‌کنندگان کاهش می‌داد.

این رسوایی تبلیغاتی غلط اثرات بدی برای فولکس واگن در پی داشت. نه تنها به آبروی این خودروساز ضربه وارد کرد و شرکت را با یک پرونده بزرگ در کمیسیون تجارت فدرال روبه‌رو ساخت، بلکه ۹۰ میلیارد دلار جریمه نقدی به دلیل نقض قانون هوای پاک نیز برایش به رمغان آورد.

۶. ردبول (Red Bull) به شما پال نمی‌دهد

این یک مورد ویژه و جالب است. احتمالاً برچسب روی نوشیدنی انرژی‌زای ردبول را دیده‌اید: «ردبول به شما بال می‌دهد». شما به عنوان یک مصرف‌کننده معقول، به طور شهودی می‌دانید که ردبول نمی‌تواند در واقع شما را به پرواز در آورد، با این حال این موضوع بخشی از فرض پشت دعوی سال ۲۰۱۴ علیه این شرکت تولیدکننده نوشیدنی بود. شکایت‌های بیشتر به ادعاهای ردبول مبتنی بر افزایش میزان تمرکز و سرعت واکنش با مصرف این نوشیدنی اشاره کردند. ردبول در نهایت به پرداخت ۱۳ میلیون دلار محکوم شد، اما اعلام کرد، «ردبول تصمیم دادخواست را برای جلوگیری از هزینه و سردرگمی روند دادرسی حل و فصل کرد. با این حال این شرکت اعلام می‌کند بازاریابی و روند برچسب‌زدن بر روی محصولات، همواره درست و دقیق بوده است و هر گونه تخلف با ایراد را رد می‌کند».

اگر شما علاقه‌مند به یادگیری بیشتر در مورد چارچوب قانونی بیان حقایق در تبلیغات هستید، می‌توانید خط‌مشی مناسبی را پی بگیرید که کمترین مشکلی را برای نام تجاری شما به وجود نیاورد؛ کمیسیون تجارت فدرال دارای یک طرح مفید در مورد این موضوع است. در هر صورت، تا آنجا که می‌توانید به حقیقت قابل اثبات و بی‌غرض نزدیک باشید و هر زمان دچار شبهه شدید، با یک وکیل در مورد آنچه می‌توانید و نمی‌توانید برای تبلیغ محصول خود عرضه کنید، مشورت انجام دهید.

منبع: entrepreneur

IBM با پرداخت ۳۴ میلیارد دلار ردهت را تصاحب کرد

IBM، کل سهام شرکت ردهت را با قیمت ۳۴ میلیارد دلار به‌صورت نقدی خریداری کرد. با این معامله، آی‌بی‌ام به شرکتی بزرگ در حوزه سرویس ابری هیبریدی تبدیل می‌شود. به گزارش زومیت، چند روز قبل شایعه‌هایی در مورد تصمیم جدید IBM مبنی بر تصاحب شرکت ردهت منتشر شده بود. روز گذشته IBM در بیانیه‌ای اعلام کرد که تمام سهام ردهت را خریداری کرده است.

IBM برای تصاحب ردهت، موظف به پرداخت ۳۴ میلیارد دلار است. قیمت هر سهم ردهت برای رفتن به زیر پرچم آی‌بی‌ام ۱۹۰ دلار تعیین شده است. براساس اعلام IBM، هیات‌مدیره هر دو شرکت، در مورد انجام این معامله به توافق رسیده‌اند، ولی کماکان منتظر تأیید سهامداران ردهت و جلب نظر سازمان‌های رگولاتوری هستند. اگر همه چیز طبق برنامه پیش برود، انتظار می‌رود که تصاحب ردهت توسط IBM در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ نهایی شود.

بی‌شک این معامله به‌نفع IBM تمام خواهد شد. IBM از جمله بزرگ‌ترین بازیگران حوزه سرویس‌های بیزینس است و سرمایه‌گذاری آی‌بی‌ام در حوزه فضای ابری و سرویس‌های مبتنی بر آن و همچنین معماری مبتنی بر فضای ابری می‌تواند جهشی بزرگ برای IBM به‌همراه داشته باشد. شرکت‌های ردهت و IBM از ماه مه سال جاری میلادی در حوزه سرویس‌های مبتنی بر فضای ابری، وارد همکاری جدیدی با یکدیگر شده بودند. شرکت ردهت قرار است یک واحد مجزا در تیم Hybrid Cloud آی‌بی‌ام داشته باشد که هم‌اکنون ۱۹ میلیارد دلار از کسب‌وکار IBM متکی به همین واحد است و در نظر دارد کماکان با تمرکز به نرم‌افزار متن‌باز کار خود را پیش ببرد. جینی رومتی، مدیرعامل و رئیس هیات مدیره IBM در بیانیه‌ای اعلام کرد:

تصاحب ردهت، جریان بازی را برای IBM تغییر می‌دهد و می‌تواند همه چیز را در حوزه کسب‌وکار فضای ابری تغییر دهد. IBM بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده خدمات ابری هیبریدی جهان خواهد شد و می‌تواند به شرکت‌ها راهکارهای ابری متن‌باز ارائه دهد. خدمات ابری می‌تواند برای شرکت‌ها ارزش‌های بسیاری به‌همراه داشته باشد و تغییراتی در کسب‌وکار آن‌ها ایجاد کند.

IBM اعلام کرد که با تصاحب ردهت و فعالیت مشترک این دو شرکت، می‌تواند در حوزه‌های ارائه سرویس‌های نرم‌افزار در لینوکس، کانتینرها (containers) و همچنین Kubernetes، مدیریت بر سرویس ابری چندگانه یا مالتی کلاود، مدیریت بر فضای ابری و اتوماسیون وارد فاز جدیدی از فعالیت‌های خود شود. IBM همچنین اضافه کرد که با همکاری ردهت به مشارکت با سایر ارائه‌دهندگان خدمات ابری مختلف از جمله مایکروسافت آژور، سرویس ابری آمازون، مایکروسافت، علی بابا و گوگل کلاود خواهد پرداخت.

تصاحب ردهت توسط IBM، یکی از بزرگ‌ترین معامله‌های فناوری است. شاید بتوان به جرات گفت که این معامله، بزرگ‌ترین معامله نرم‌افزاری تاکنون است. دل توانست با پرداخت ۶۷ میلیارد دلار، شرکت EMC را تصاحب کند؛ حال آنکه این تصاحب در حوزه سخت‌افزار بود.

در حالی که شرکت‌هایی همچون آمازون بر مبنای سرویس‌های ابری، کار خود را پیش می‌برند؛ بسیاری از شرکت‌ها نیز به تدریج وارد این حوزه می‌شوند. آمار و بررسی‌های IBM نشان می‌دهد که تا ۸۰ درصد از حجم کارهای تجاری، به فضای ابری منتقل نشده است که مربوط به ماهیت اختصاصی بازار سرویس‌های ابری می‌شود. IBM با تصاحب ردهت، فرصت‌های بهتری برای فعالیت بیشتر در چنین بازار تخصصی خواهد داشت. رومتی در ادامه صحبت‌های خود اعلام کرد:

هم‌اکنون، تنها ۲۰ درصد فعالیت‌های خود را مبتنی بر سرویس‌ها و خدمات ابری به‌انجام می‌رسانند و از قدرت محاسبه برای کاهش هزینه‌ها استفاده می‌کنند. ۸۰ درصد باقی‌مانده قرار است تا ارزش واقعی و رشد حقیقی را نشان دهد. این مباحث سرفصل بعدی فعالیت‌های ابری است و نیازمند تغییر برنامه‌های کسب‌وکار به سرویس‌های مبتنی بر فضای ابری هیبریدی می‌شود تا بتواند داده‌های بیشتری استخراج کند و باعث بهینه‌سازی بخش‌های مختلف کسب‌وکار از زنجیره‌های تامین تا فروش می‌شود.

ارزش سهام AMD در کمتر از دو ماه ۵۰ درصد کاهش یافت

ارزش سهام AMD به واسطه موفقیت و درآمدزایی بالای شرکت اینتل، کاهش بی‌سابقه را تجربه می‌کند و به نصف ارزش دوران اوج خود رسیده است. به نظر می‌رسد که اوضاع برای سهامداران شرکت AMD نامناسب‌تر می‌شود. به گزارش

زومیت، شرکت AMD تا مدتی پیش، یکی از گزینه‌های محبوب بازار بورس بود و ارزش سهام آن طی هشت ماه اول سال جاری، رشدی ۲۳۰ درصدی داشت، اما در طول شش هفته گذشته، درآمد نامیدکننده و همچنین بازگشت رقیب اصلی آن به میدان، ضربه‌ای باورنکردنی به سهام این شرکت وارد کرد. لازم به ذکر است که قیمت هر سهم AMD در ماه شهریور (سپتامبر)، به بیش از ۳۴ دلار افزایش یافت. علت این صعود، خوش‌بینی کارشناسان پیرامون تراشه جدید ۷ نانومتری آی‌ام‌دی و مشکلات شرکت رقیب، یعنی اینتل در تولید تراشه ۱۰ نانومتری بود. اما در اواسط ماه شهریور (سپتامبر)، یک گزارش تحقیقاتی منتشر شد که عنوان می‌کرد مشکلات اینتل، ارزش سهام AMD به ۵۰ درصد قیمت روزهای اوج خود در طول سال جاری رسید.

باین‌حال وال‌استریت هنوز به AMD خوش‌بین است و طبق داده‌های جمع‌آوری‌شده توسط بلومبرگ، میانگین قیمت هدف سهام این شرکت؛ ۲۳.۵۸ دلار تعیین شده است.

AMD دائماً بدتر می‌شود. به گزارش زومیت، شرکت AMD تا مدتی پیش، یکی از گزینه‌های محبوب بازار بورس بود و ارزش سهام آن طی هشت ماه اول سال جاری، رشدی ۲۳۰ درصدی داشت، اما در طول شش هفته گذشته، درآمد نامیدکننده و همچنین بازگشت رقیب اصلی آن به میدان، ضربه‌ای باورنکردنی به سهام این شرکت وارد کرد. لازم به ذکر است که قیمت هر سهم AMD در ماه شهریور (سپتامبر)، به بیش از ۳۴ دلار افزایش یافت. علت این صعود، خوش‌بینی کارشناسان پیرامون تراشه جدید ۷ نانومتری آی‌ام‌دی و مشکلات شرکت رقیب، یعنی اینتل در تولید تراشه ۱۰ نانومتری بود. اما در اواسط ماه شهریور (سپتامبر)، یک گزارش تحقیقاتی منتشر شد که عنوان می‌کرد مشکلات اینتل، ارزش سهام AMD به ۵۰ درصد قیمت روزهای اوج خود در طول سال جاری رسید.



سومین بازار فناوری و نوآوری نفت، گاز و پتروشیمی بر گزار می‌شود

برای آنها اقدام به بازاریابی کنند. از طرفی این امکان نیز وجود دارد که متقاضیان فناوری نیز تقاضاهای خود را مطرح کرده و به این صورت قدرت انتخاب بالاتری در بین گزینه‌ها داشته باشند. اهداف

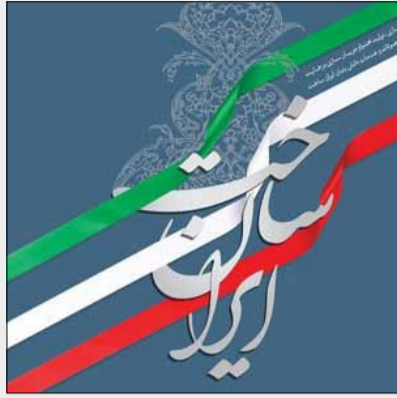
برگزاری بازار فناوری و نوآوری نفت گاز و پتروشیمی معرفی شرکت‌ها و فناوری‌های جدید به صنایع و واحدهای صنعتی مستقر در پارس جنوبی؛ تبادل بازار و هم‌افزایی در خلق فرصت‌های جدید برای تولیدکنندگان و صنعتگران داخلی؛ کشف زمینه‌های جدید برای فعالیت شرکت‌های فناور و نوآور و همچنین ایجاد تصویر واضح از فرصت‌های منطقه پیش روی شرکت‌های حاضر در رویداد است. بخش نمایشگاهی این رویداد شامل بخش ساخت داخل، بخش انتقال فناوری است. هدف از برگزاری نمایشگاه در این رویداد هم‌افزایی و ایجاد فرصتی برای تعامل هرچه‌تمام‌تر شرکت‌ها و سازندگان داخلی با صنایع مستقر پارس جنوبی به عنوان بزرگ‌ترین مرکز صنعتی کشور است.



با حمایت معاونت علمی سومین بازار فناوری و نوآوری نفت، گاز و پتروشیمی ۵ تا ۸ اسفندماه ۹۷ در منطقه پارس جنوبی ایران برگزار می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سومین بازار فناوری نفت و گاز و پتروشیمی از تاریخ ۵ تا ۸ اسفندماه ۹۷ سال جاری با حمایت معاونت علمی در منطقه پارس جنوبی برگزار می‌شود. این فز بازار از بخش‌های بالادستی، میان‌دستی، صنایع نفت، گاز و پتروشیمی تشکیل شده که شامل تجهیزات مکانیکی، تاسیسات مکانیکی، مواد، ابزار دقیق و اتوماسیون صنعتی، برق و الکترونیک، مواد شیمیایی، فرآیند، محیط زیست و HSE، فناوری اطلاعات، خدمات فنی و مهندسی، تجهیزات و مواد حفاری، خدمات فراساحلی، خدمات مدیریتی و سیستم‌های سازمانی برگزار می‌شود. در بازار فناوری و نوآوری نفت، گاز و پتروشیمی، فروشندگان فناوری فرصت پیدا می‌کنند تا ایده‌ها و فناوری‌های خود را به معرض نمایش گذاشته و

مهلت ارسال آثار به «ایران ساخت» تمدید شد

آخرین مهلت ارسال آثار به دومین جشنواره ملی، فرهنگی و هنری «ایران ساخت» با استقبال مخاطبان از بخش‌های مختلف تا پایان آبان ماه سال جاری تمدید شد. آخرین مهلت ارسال آثار به دومین جشنواره ملی، فرهنگی و هنری «ایران ساخت» با استقبال مخاطبان از بخش‌های مختلف تا پایان آبان ماه سال جاری تمدید شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان به نقل از ستاد خبری دومین جشنواره ملی، فرهنگی و هنری «ایران ساخت»، براساس اعلام دبیرخانه جشنواره ملی، فرهنگی و هنری «ایران ساخت» مهلت ارسال آثار به این جشنواره تا پایان آبان ماه سال جاری تمدید شد.



یادداشت

چه زمانی برای استخدام مشاور مناسب است؟

سیستم‌های تلفنی، فضای حافظه، بهبود امکانات سرور و غیره آن‌ها را کمک کند.

۴- مشاوران منابع انسانی

کسب و کارها عادت کرده‌اند که اختصاصاً بر روی نیازهای مستخدمین کار کنند. شما ممکن است از آن‌ها برای جذب استعدادها برتر، بهبود نگهداری مستخدم و تعیین غرامت به منظور سازگاری با اهداف شرکت‌تان استفاده کنید. شما ممکن است از آن‌ها برای توسعه رهبری و ارتباطات استفاده کنید.

۵- مشاوران فروش و بازاریابی

شرکت‌های این زمینه به ساخت برنامه‌های بازاریابی، کار بر بیانیه‌های موضع‌گیری، توسعه برند، راه‌اندازی کمپین‌های تبلیغاتی، تعیین استراتژی‌های شبکه اجتماعی، فرآیند اولیه فروش و بهبود، یا طراحی تمرینات فروش و آموزش عادت دارند.

۶- مشاوران بازاریابی

خب، چرا باید کسی از این دسته‌ها را استخدام کنید؟ تخصص: ممکن است شما منابع درونی یا مجموعه مهارت‌های مورد نیاز برای انجام پروژه، هدف، یا هر کاری که می‌خواهید انجامش دهید را در شرکت خود نداشته باشید. استفاده از یک مشاور یا فرد قدرتمند در صنعت خود می‌تواند پادشاهی خوبی به همراه داشته باشد.

عامل تغییر باتجربه: با جهت‌دهی سیاست‌های اداره و برعهده گرفتن مسئولیت کاهش تعداد کارکنان یا سایر مسائل مربوط به کاهش هزینه، مشاوران متخصصین عامل تغییر هستند و می‌توانند به عنوان صدای بیرونی به منظور از بین بردن موانع عمل کنند و کارها را راه بیندازند.

بهبود فرآیند: مشاور شما یک متخصص یا متخصص برتر در حوزه کاری خود خواهد بود و در مسئله‌ای که شما برای اولین بار سعی در حل آن دارید سال‌ها تجربه دارد. چرا برای اختراع بهترین روش تلاش کنیم وقتی که یک مشاور به احتمال زیاد چندین بار آن را به کار گرفته است.

ایده‌دهنده: یک مشاور می‌تواند نگرشی جدید به کسب و کار شما اضافه کند که ممکن است نداشته باشید. آن‌ها قادرند تصویر جامع‌تری از بازار و این که شرکت شما با وجود غریبه بودن چگونه در آن قرار می‌گیرد داشته باشند. بینش‌های آن‌ها می‌تواند تیم درونی شما را با روش‌های جدید فکر کردن و مقابله با مسائل آشنا کند.

تعلیم‌دهنده: با توجه به ذات کاری که یک مشاور انجام می‌دهد، آن‌ها تعلیم‌دهنده‌هایی طبیعی هستند. کار آن‌ها این است که دانش، بینش و تجربه خود را به اشتراک بگذارند. آن‌ها گزینه خوبی به منظور انجام یک دوره آموزشی، ارائه، یا آموزش یک به یک یا تیمی هستند.

مشاوران منبع خوبی هستند اما یکی از بزرگترین اشکالات آن‌ها می‌تواند اطمینان یافتن از این باشد که استفاده از یکی از آنها، نتایجی قابل مشاهده و قابل پیاده‌سازی که شما می‌توانید به وضوح تأثیرش در سودها و درآمد خاص ببینید را به همراه دارد. بسیاری مواقع یک مشاور ممکن است به شما یک استراتژی و برنامه کلی برای چگونه انجام دادن آن بدهد اما هیچ‌گونه پیگیری از تضمین این که این پیاده‌سازی و دنبال شده است و این که نتایج مرور شده‌اند وجود نداشته باشد. این الزاماً تقصیر مشاور نیست. ممکن است آن‌ها استخدام شده باشند که تنها راه‌اندازی و کارهای به خصوصی را انجام بدهند. همچنین مشاوره می‌تواند بسیار هزینه‌بر و وقت‌گیر باشد. شرکت‌های بزرگ می‌توانند هزاران دلار خرج کنند و بعد از حدود یک سال چیزی برای نمایش نداشته باشند.

مشاوران استراتژی و مدیریت این شرکت‌ها و اشخاص درکی عمیق از بازار به خصوص شما خواهد داشت و بهترین اعمال برای صنعت شما را می‌دانند. آن‌ها می‌توانند به شما کمک کنند که ردیابی بازار خود را بزرگ کنید، ارائه محصول خود را گسترش دهید، به شما کمک کنند که مجدداً برای بهره‌وری و صرفه‌جویی در هزینه‌ها سازماندهی شوید، قابلیت‌های شرکت خود را افزایش دهید و به شما کمک کنند که سفارش تجهیزات بزرگی بدهید و حتی یک شرکت دیگر را خریداری کنید.

مشاوران عملکردها این شرکت‌ها بر افزایش کیفیت و بهره‌وری فرآیند شما تمرکز می‌کنند. ممکن است وقتی از آنها استفاده کنید که به دنبال پرداختن به جزئیات فرآیندهای فعلی، تحلیل و بررسی آن‌ها و گرفتن پیشنهاد/راهنمایی برای بهبود کیفیت، کاهش دادن مراحل یا اشتباهات و افزایش حاشیه سود و کاهش هزینه‌ها هستید.

مشاوران فناوری اطلاعات با سرعت بالای تکنولوژی و پشتیبانی فناوری مورد نیاز، اکثر شرکت‌ها در زمانی یک مشاور استخدام کرده‌اند که در ادغام و بهبود کامپیوتر،

مترجم: سالار ساری نوایی

مشاوران خوب هزینه‌بر هستند اما اگر شما کارتان را انجام دهید، ارزش پولی که می‌دهید را دارند. استخدام یک مشاور کسب و کار، بدون در نظر گرفتن استخدام یک فرد اشتباه، به اندازه کافی هزینه‌بر است.

زمانی خواهد آمد که شما و کسب و کارتان با نیاز به مشاوره و کمک بیرونی مواجه خواهید شد. ممکن است چیزی که نیاز دارید اطلاعات بازار باشد، یا نصیحت، مهارت‌ها، استراتژی‌ها و تکنیک‌هایی که در سازمان شما وجود ندارند. مشاوران می‌توانند برای طیف وسیعی از مشکلات راه حل فراهم کنند. انواع مختلف مشاوران ایده‌های متفاوتی دارند اما شما باید بدانید که کی و چرا از آن‌ها استفاده کنید.

به طور کل، یک مشاور کسب و کار یا شما بر روی استراتژی، برنامه‌ریزی و حل مسئله کار می‌کند. این می‌تواند به شما کمک کند که یک مهارت کسب و کار را پرورش داده و دانش خود را افزایش دهید. شاید نیاز داشته باشید که یاد بگیرید چگونه یک مدل کسب و کار طراحی کنید، یک برنامه بازاریابی تولید کنید یا تعیین کنید که نیاز دارد از کدام تکنیک بازاریابی استفاده کنید و چگونه از آن استفاده کنید.

مشاوران انواع مختلفی دارند. بسیاری از افراد با بزرگانی مثل PWC، Ernst & Young یا KPMG آشنایی دارند اما بسیاری از شرکت‌های دیگر و همچنین اشخاص دیگر نیز وجود دارند.

شرکت‌ها، مخصوصاً شرکت‌های بزرگ، ساختار هزینه خود را به اشتراک نمی‌گذارند. هزینه‌ها به چشم راز مبادله دیده می‌شوند که تحت کنترل شدید نگاه داشته شده است. علاوه بر این، هزینه‌ها با توجه به منطقه، مشتری، خدمات و غیره متغیرند. با در نظر داشتن این مورد، هزینه‌های شرکت‌های بزرگ از حدود ۳۲۰۰ دلار در ساعت تا ۶۶۰۰ دلار در ساعت گزارش شده‌اند و در یک بررسی از مشاوران که در سال ۲۰۱۷ توسط Consulting Success صورت گرفت، ۱۴ درصد از مشاوران به ازای هزینه هر پروژه بیشتر از ۵۰۰۰۰ دلار کسب می‌کردند.

مشاوران به ۵ دسته تقسیم می‌شوند.

۱- مشاوران استراتژی و مدیریت

این شرکت‌ها و اشخاص درکی عمیق از بازار به خصوص شما خواهد داشت و بهترین اعمال برای صنعت شما را می‌دانند. آن‌ها می‌توانند به شما کمک کنند که ردیابی بازار خود را بزرگ کنید، ارائه محصول خود را گسترش دهید، به شما کمک کنند که مجدداً برای بهره‌وری و صرفه‌جویی در هزینه‌ها سازماندهی شوید، قابلیت‌های شرکت خود را افزایش دهید و به شما کمک کنند که سفارش تجهیزات بزرگی بدهید و حتی یک شرکت دیگر را خریداری کنید.

۲- مشاوران عملکردها

این شرکت‌ها بر افزایش کیفیت و بهره‌وری فرآیند شما تمرکز می‌کنند. ممکن است وقتی از آنها استفاده کنید که به دنبال پرداختن به جزئیات فرآیندهای فعلی، تحلیل و بررسی آن‌ها و گرفتن پیشنهاد/راهنمایی برای بهبود کیفیت، کاهش دادن مراحل یا اشتباهات و افزایش حاشیه سود و کاهش هزینه‌ها هستید.

۳- مشاوران فناوری اطلاعات

با سرعت بالای تکنولوژی و پشتیبانی فناوری مورد نیاز، اکثر شرکت‌ها در زمانی یک مشاور استخدام کرده‌اند که در ادغام و بهبود کامپیوتر،



معاون رئیس جمهوری: کارآفرینی به ارزش تبدیل شود

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با تأکید بر ضرورت توجه به نوآوری و کارآفرینی گفت کارآفرینی بایستی به یک ارزش تبدیل شود.

به گزارش خبرنگار ایرنا، سورنا ستاری در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با محوریت آموزش، پژوهش، فناوری و نوآوری در استانداری گیلان افزود: همه بایستی به ارزش کارآفرینی پی برده و برای تحقق آن تلاش و همکاری کنند.

وی با بیان اینکه پایین کشیدن کرکره یک کسب و کار، خیانت است، اظهار داشت: اینکه یک کارآفرین، چند نفر را سر کار ببرد؛ آدم مقدسی است و نباید برای او سخت‌گیری داشته باشیم.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری خاطرنشان کرد: همه بایستی به دنبال این باشند که افراد کارآفرین زیاد شود و کارآفرینی به عنوان یک ارزش بالا مطرح باشد.

وی با بیان اینکه نگذارید فرزندان شما به استان‌های دیگر رفته

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با تأکید بر ضرورت توجه به نوآوری و کارآفرینی گفت کارآفرینی بایستی به یک ارزش تبدیل شود.

به گزارش خبرنگار ایرنا، سورنا ستاری در جلسه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با محوریت آموزش، پژوهش، فناوری و نوآوری در استانداری گیلان افزود: همه بایستی به ارزش کارآفرینی پی برده و برای تحقق آن تلاش و همکاری کنند.

وی با بیان اینکه پایین کشیدن کرکره یک کسب و کار، خیانت است، اظهار داشت: اینکه یک کارآفرین، چند نفر را سر کار ببرد؛ آدم مقدسی است و نباید برای او سخت‌گیری داشته باشیم.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری خاطرنشان کرد: همه بایستی به دنبال این باشند که افراد کارآفرین زیاد شود و کارآفرینی به عنوان یک ارزش بالا مطرح باشد.

وی با بیان اینکه نگذارید فرزندان شما به استان‌های دیگر رفته

مناطق آزاد به مرکز حمایت از استارت‌آپ‌ها تبدیل می‌شوند

معاون تولید، صادرات و فناوری دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گفت با هدف حمایت از جوانان کارآفرین و نوآوران، مراکز نوآوری و فناوری در مناطق آزاد با تمرکز بر توسعه استارت‌آپ‌ها ایجاد می‌شود. «کبر افتخاری»

در گفت و گو با ایرنا، حمایت از کارآفرینی و تولید با رویکردهای نوآورانه و بهره‌گیری از فناوری‌های پیشرفته با هدف تسخیر بازارهای صادراتی را، یکی از کارکردهای مهم مناطق آزاد کشور عنوان کرد.

وی با بیان اینکه توسعه کارآفرینی به عنوان یکی از برنامه‌های عملیاتی مناطق آزاد در سال ۱۳۹۷ انتخاب شده است، افزود: با توجه به اینکه سهم قابل توجهی از ارزش تولیدات کالا و خدمات کشور، توسط استارت‌آپ‌ها ایجاد می‌شود، حمایت از جمعیت جوان و خلاق که سرمایه اصلی کشورند، سرفصل کلیدی این برنامه عملیاتی نام گرفت.

شركت نوپا یا استارت‌آپ به کسب و کاری گفته می‌شود که مبتنی بر ایده‌های نوآورانه شکل گرفته است؛ این شرکت‌ها اغلب رشد سریعی

دارند و در زمینه تکنولوژی‌های نوین فعالیت می‌کنند. افتخاری افزود: در راستای مأموریت راهبردی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و زمینه‌سازی برای بهره‌مندی از مزیت‌های جغرافیایی، زیرساختی و قانونی این مناطق و با هدف توسعه کارآفرینی و بهبود فضای کسب و کار نوآوران، ضروری است که اکوسیستم نوآوری در مناطق آزاد کشور توسعه یابد.

وی یادآور شد: این اکوسیستم به عنوان حامی اصلی استارت‌آپ‌ها، نقش کلیدی در فرآیند ایجاد و توسعه کسب و کارهای نوین، توسعه محصولات و خدمات نوآورانه، توسعه اقتصاد دانش‌بنیان، خلق ثروت، ارتقای تکنولوژی و اشتغال‌زایی سالم و مولد در مناطق آزاد کشور خواهد داشت. افتخاری مراکز نوآوری و فناوری مناطق آزاد را، میزبان اصلی نوآوری و

فناوری و حامی فرآیندهای تبدیل دانش به ارزش دانست و افزود: ساختار این مراکز براساس مطالعات تطبیقی گسترده و نمونه‌های برتر بین‌المللی با توجه به آمایش مناطق ایجاد می‌شود.



ستاری بیان داشت: با پول دولتی نمی‌توانیم پژوهش‌های کاربردی داشته باشیم، پژوهشی می‌تواند به صورت کاربردی به عمل آید که سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در آن وجود داشته باشد.

کارگاه برندینگ

BRAND

برندسازی در صنعت خدمات مالی

در مورد خدمات، به علت ناملموس بودن که مشخصه خدمات است، برند حتی با اهمیت‌تر از کالا است. یکی از مشکل‌آفرین‌ترین ابعاد مرتبط با برند خدمات این است که مشتریان باید با محصولات خدماتی غیرملموس سر و کار داشته باشند. ارائه‌کنندگان خدمات مالی باید درک کنند که برای شرکت‌های خدماتی در قیاس با کالاهای مشهود، برندها از اهمیت بالاتری برخوردارند. از آنجا که مشتریان هیچ ویژگی مشهودی ندارند تا به وسیله آن برند را ارزیابی کنند، مخابره کردن ارزش‌های برندهای خدماتی دشوارتر است.

برندسازی همچنین به طور فزاینده‌ای در صنعت خدمات مالی بریتانیا اهمیت پیدا کرده است. شرکت‌های فعال در این صنعت از موقعیت قدرت نسبی، توانایی در هدف قرار دادن بازار به نسبت کوچک بودن و در عین حال کسب سودهای قابل توجه برخوردار هستند. به هر حال فشار اخیر از طرف دولت و حامیان مصرف‌کننده نتیجه‌بخش بوده و باعث شده تا شرکت‌های خدمات مالی نگاه دقیق‌تری به نوع کسب و کار خود و حاشیه سود مرتبط با آن داشته باشند. دلیل دیگر این است که متمایز کردن محصولات مالی بسیار دشوار است، بنابراین برندسازی شیوه‌ای جهت متمایز کردن و ایجاد مزیتی رقابتی برای شرکت محسوب می‌شود. برند خدمات مالی به طور کامل بر فرهنگ شرکت و شیوه‌ای که شرکت کارها را انجام می‌دهد، مبتنی است و بدین معنی است که کل شرکت به ایجاد برندی شرکتی کمک می‌کند. این امر به خاطر تجزیه‌ناپذیری است که مشخصه خدمات است. بدین صورت که ارائه‌دهنده خدمات به طور اساسی بر تعاملات فردی با نیروی انسانی شرکت متکی است، پس لازم است تا از هماهنگی در کیفیت خدمات ارائه شده اطمینان حاصل شود. در اصل، لازم است تا برند خدمات براساس موقعیت رقابتی واضح و آشکاری بنا نشود که به نوبه خود باید به استراتژی شرکت مرتبط و پیوند خورده باشد. این آن چیزی است که صنعت بانکداری خرد بریتانیا در تلاش است تا با راه‌اندازی برنامه IM در سراسر شبکه‌های شعب خود انجام دهد.

منبع: hormond

مدیریت برند و اثرات کشور مبدأ



با توجه به دانش و اطلاعات محدود بنگاه‌های کوچک و متوسط در برندسازی و مدیریت برند، بنگاه‌های کوچک و متوسط باید از نقشی که کشور مبدأ در استراتژی‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط بازی می‌کند، سودجویند و ارزش ویژه برند خود را بالا ببرند. به عبارت دیگر، ترکیب برند بنگاه کوچک و متوسط با برند کشور مبدأ محصولات می‌تواند اثرات مضاعفی ایجاد کند و امکان رویت‌پذیری و اعتبار بنگاه‌های کوچک و متوسط، به ویژه در بازارهای خارجی را افزایش دهد. به علاوه، هم‌افزایی اثرات کشور مبدأ و برندسازی برای شرکت‌های کوچک با منابع محدود بسیار با اهمیت خواهد بود.

یک مطالعه میزانی را که چهار محصول مصرفی بنگاه‌های کوچک و متوسط در موناکو که از کشور مبدأ (یعنی تصویر موناکو) به عنوان بخشی از تصویر برند خود برای تعیین استراتژی‌هایی جهت ایجاد ارزش ویژه برند استفاده کردند، ارزیابی کرد و به این نتیجه رسید که برندسازی به همراه کشور مبدأ می‌تواند برای خود کشور یا منطقه و محصولات و خدماتی که صادر می‌شود، به علت اثر «هاله‌ای» که ایجاد می‌کند مفید باشد.

چهار شرکتی که ارزیابی شدند از اثر کشور مبدأ برای ارتقای تاثیر خود، به ویژه بروی مشتریان خارجی و در مواردی که برندها به کشورهای در حال توسعه مانند آسیا و خاورمیانه، نقاطی که محصولات ساخت اروپا متقاضی دارد یا کشورهایی که در آن به خوبی شناخته شده نبوده‌ند، صادر می‌شد، استفاده می‌کردند. سه شرکت از چهار شرکت مورد مطالعه بر این فرض کار می‌کردند که موناکو و تصویر جهانی مثبتی دارد و این که این تصویر می‌تواند به چگونگی درک مشتریان در جهان از قابلیت‌های ویژه آن منطقه در طراحی، تولید برخی از طبقات محصول تبدیل شود.

به علاوه هنگامی که برند صادر می‌شود، این که مشتریان چگونه موناکو را درک می‌کنند و چگونه تصویر آن بر ارزشیابی محصول تاثیر می‌گذارد، از اهمیت بالا و قابل توجهی در مورد مصرف بیش از حد در کشورهای در حال توسعه‌ای مانند اردن و برخی کشورهای آسیایی برخوردار بود. در این کشورها، واردات از کشورهای توسعه‌یافته عموماً معنای نمادینی از مد و وضعیت و جایگاه اجتماعی دارد و مشتریان با خرید محصولات وارداتی، تمایل به نمایش دادن ثروت و موفقیت خود دارند.

کشورهای توسعه‌یافته عموماً تمایل دارند تا برحسب طراحی، تکنولوژی، مهارت و کیفیت محصولات از کشورهای در حال توسعه غنی‌تر به نظر برسند. این آن چیزی بود که چهار بنگاه کوچک و متوسط در تلاش بوده‌اند تا در جایگاه‌سازی برند خود بر آن تاکید کنند. ارزش ویژه برند از طریق استراتژی یکپارچه شامل چشم‌اندازی روشن و واضح برای برندها از طرف اداره‌کنندگان شرکت، روابط مستحکم با توزیع‌کنندگان، نمایندگی‌ها و خرده‌فروشان و حضور آن‌ها در نمایشگاه‌های مورد هدف مخابره می‌شود و انتقال پیدا می‌کند.

منبع: hormond

www.forsatnet.ir

تبلیغات و برندینگ

شیوه‌های موفقیت در اینستاگرام به بیان ۱۴ فرد تاثیرگذار در این پلتفرم

چگونه در اینستاگرام مشهور شویم؟



تاثیرگذار در حوزه تکنولوژی، انتخاب برندهای محلی را توصیه می‌کند. بر این اساس شروع کار ما با برندی کوچک خواهد بود. مزیت اصلی این نوع انتخاب کاهش سطح انتظارات از ماست. به این ترتیب فشاری که به هنگام همکاری با برندی بزرگ بر روی فرد قرار می‌گیرد، در همین ابتدای کار متوجه ما نخواهد بود.

به منظور یافتن برندهای محلی پونو استفاده از اپ People Map Co را توصیه می‌کند. این اپ در زمینه یافتن کسب‌وکارهای محلی در مناطق مختلف تخصص دارد. با وارد کردن موقعیت مورد نظر این اپ به سرعت لیستی از برندها را به شما معرفی خواهد کرد.

۵. تقویت توانایی عکاسی برندگان

در بیشتر مواقع به هنگام عکاسی دوربین گوشی آیفون و فیلترهای اینستاگرام کافی به نظر می‌رسد. با این حال به منظور ایجاد تمایز میان خودمان و سایر برندها باید سطح مهارت‌مان را اندکی فراتر از کار با گوشی‌های هوشمند قرار دهیم.

ماریتین چلسی در زمینه تاثیر تصاویر زیبا اظهار نظر جالبی دارد: «یک دوربین و لنز حرفه‌ای تفاوت عمده‌ای را در زمینه فعالیت ما به عنوان برندی تاثیرگذار رقم می‌زند. در حقیقت امروزه تصاویر سطح تاثیرگذار بسیار بیشتر در مقایسه با متن دارند.»

به نظر جکسون و گراهام، دو فرد تاثیرگذار در زمینه معرفی خوراکی‌های خوشمزه، سرمایه‌گذاری بر روی تجهیزات عکاسی بسیار مفید خواهد بود. در حقیقت اینستاگرام یک پلتفرم عکس‌محور است. به همین دلیل بدون تصاویر و ویدئوهای جذاب امکان موفقیت در این شبکه اجتماعی وجود ندارد. به منظور تقویت مهارت‌های عکاسی علاوه بر آموزش‌های نظری نیاز به تجهیزات فوق‌العاده نیز حس می‌شود. شاید در ابتدا صرف هزینه‌های بالا برای تقویت تجهیزات عکاسی فشار زیادی را به ما وارد کند. با این حال توجه داشته باشید که تجهیزات عکاسی برای سال‌های طولانی در کنار ما خواهد بود. به این ترتیب یک دوربین نوعی کالای سرمایه‌ای به حساب می‌آید.

۶.اهمیت تداوم فعالیت علی‌رغم مشکلات فراوان

به مانند هر کسب‌وکار دیگری یکی از نکات مهم برای موفقیت در اینستاگرام تداوم فعالیت است. مورگان را فائل در این زمینه نظر جالبی دارد: «من برای ادامه فعالیت صبر و عشق به خود را ضروری می‌دانم. در غیر این صورت به سرعت و پس از مشاهده نخستین مشکلات افراد به سراغ کسب‌وکار دیگری خواهند رفت. اگر ما علاقه‌ای به کارمان نداشته باشیم، پس از مشاهده نخستین دشواری‌ها به سرعت جا می‌زنیم. در زندگی حرفه‌ای تمام افراد تاثیرگذار مراحل دشوار زیادی وجود داشته است. با این حال علاقه و عشق آنها به کارشان مانع ترک فعالیت شده است. در غیر این صورت این افراد با مشاهده نخستین دشواری‌ها بایستی عرصه را ترک می‌کردند.»

بی‌تردید تبدیل شدن به فردی تاثیرگذار در شبکه‌های اجتماعی اصلاً راحت نیست. با این حال اگر در برابر سختی‌ها مقاوت کنیم، سود همکاری با برندهای بزرگ و بین‌المللی بسیار جذاب خواهد بود. کریستینا، جینین و الی، هر سه در زمینه تناسب‌اندام فعالیت دارند. این سه نفر با هم یک اکانت موفق در اینستاگرام پایه‌گذاری کرده‌اند. وقتی از آنها در مورد میزان فالوورهای‌شان پرسیدم، پاسخ‌شان مرا غافل‌گیر کرد: «ما اکنون فقط ۸ هزار فالوور داریم. در مقایسه با افراد تاثیرگذار حرفه‌ای این رقم بسیار پایین است. با این حال علاقه ما به حوزه سلامت و تناسب‌اندام مانع ناامیدی‌مان می‌شود. در هر صورت با ادامه این روند از سوسی ما در طولانی مدت افراد علاقه‌مند بیشتری را جلب خواهیم کرد.»

گسمان می‌کنم همه ما بر روی یک نکته کلیدی با هم توافق داریم: فعالیت به عنوان فردی تاثیرگذار در اینستاگرام و سایر شبکه‌های اجتماعی هرگز آسان نیست. اگر به این حوزه علاقه داریم، باید با مشکلات آن نیز مواجه شویم. نکته مهم اینکه این مشکلات نباید ما را ناامید کند. در غیر این صورت فعالیت در شبکه‌های اجتماعی برای ما جذابی هولناک خواهد بود.

منبع: hubspot

نکته‌ای جنجالی دست گذاشته است: «بسیاری از ما به هنگام فعالیت در اینستاگرام با توصیه عجیبی مواجه می‌شویم. براساس این توصیه همه ما باید به دنبال مخاطب هدف‌مان بگردیم. به نظر من این کار کاملاً بی‌فایده است. اگر کیفیت مطالب ما مناسب باشد، همه کاربران به سوی برندگان جلب می‌شوند». نکته مهم از نظر مورگان تلاش برای تولید محتوایی جذاب براساس هویت اصلی برندگان است.

در نهایت نیز مارتین چلسی به عنوان یک فرد تاثیرگذار در حوزه گردشگری و سفر با ۷ هزار فالوور تعهد به برند را اساسی تلقی می‌کند: «افراد تاثیرگذار معمولاً به پیشنهادهای تبلیغاتی پاسخ مثبت می‌دهند. با این حال نباید هر پیشنهادی را بدون بررسی برند مقابل تایید کرد. در غیر این صورت هویت ما به عنوان فردی مورد اعتماد نزد کاربران به خطر می‌افتد.»

۲. به موازات توسعه برندگان انعطاف خود را حفظ کنید

همه ما پس از دنبال کردن صفحه یک فرد تاثیرگذار احساس ورود به دنیای کاملاً تازه را داریم. من برای فهم بیشتر علت تفاوت دنیای افراد تاثیرگذار با دنیای فالوورهای‌شان به سراغ نیکول لوهر، فعال در زمینه سلامت و تناسب اندام با ۱۴هزار فالوور، رفتم. نیکول در زمینه دلیل این تفاوت اظهار نظر جالبی دارد: «اینستاگرام مرزهای جغرافیایی را تقریباً از بین برده است. بر این اساس بسیاری از ما افراد تاثیرگذار در کشور یا حتی قاره‌ای دیگر را دنبال می‌کنیم. تفاوت دنیای ما نیز از همین گوناگونی محیط زیست‌مان سرچشمه می‌گیرد. دلیل دیگر این تفاوت‌ها عدم انعطاف‌پذیری برندها در پی توسعه‌شان است. به این ترتیب با بین‌المللی شدن یک برند شیوه کسب‌وکار و ارتباط آن با مخاطب نیز باید تغییر کند. در غیر این صورت مخاطب به محض مشاهده محتوای این برند احساس بیگانگی خواهد کرد.»

در هر صورت تعهد و پایبندی به ارتباط موثر با مخاطب اصلی اساسی در هر کسب‌وکاری به حساب می‌آید.

۳. اهمیت توجه به مخاطب‌مان

تا به اینجا ما در مورد انتشار محتوای جذاب و انعطاف‌پذیری صحبت کرده‌ایم. اکنون اجازه دهید دلیل اهمیت وفاداری مخاطب را مورد توجه قرار دهیم.

یک فرد تاثیرگذار بدون برقراری ارتباطی عمیق و محکم با کاربران به هیچ‌گونه تاثیرگذاری دست نخواهد یافت. امیلی رابرتز در این مورد عقیده جالبی دارد: «همیشه نسبت به فراهم‌سازی ارزش برای مخاطب‌تان اطمینان حاصل کنید. اگرکار دستیابی به این هدف نیز تاکید بر روی وجه خاص برندگان است.»

بی‌شک فعالیت به عنوان فردی تاثیرگذار درست مانند یک کسب‌وکار واقعی است. به همین دلیل باید از کیفیت کارمان برای دستیابی به این هدف اطمینان حاصل کنیم. به منظور اطمینان از کیفیت مطلوب محتوای‌مان یک راهکار ساده و در عین حال دقیق وجود دارد: بررسی واکنش مخاطب‌ها. با بررسی دقیق نحوه واکنش مخاطب به مطالب‌مان میزان موفقیت آن در جلب نظرشان را متوجه خواهیم شد. البته در این میان باید به آمارهای جانبی اینستاگرام نیز توجه کنیم. با این حال هیچ‌چیز به مانند واکنش و بازخورد دریافتی از مخاطب ما را به سوی تصمیم درست راهنمایی نمی‌کند.

نیک و نت در این میان بر روی علاقه مخاطب به تعامل هرچه بیشتر با برندها تاکید دارند. بر این اساس یک برند موفق به خوبی از این ویژگی استفاده خواهد کرد. استفاده درست از این علاقه کاربران منجر به تعامل دو جانبه و تبدیل آنها به مخاطب‌های وفادار برندگان خواهد شد.

۴. یافتن برندهای محلی برای همکاری

پس از آنکه به عنوان یک فرد تاثیرگذار برند خود را ساخته و اعتماد کاربران را جلب کردید، شاید زمان کسب اندکی درآمد فرا رسیده باشد. در این میان انتخاب برندهای بزرگی نظیر لورنال با نایک برای شروع کار اصلاً گزینه مطلوبی نخواهد بود. در هر صورت وسعت برند ما برای تاثیرگذاری اصلاً در حد و اندازه‌های چنین غول‌هایی نیست. در زمینه شروع همکاری با برندهای تجاری پونسو، به عنوان فردی

به قلم: کارولین فورسی کارشناس حوزه بازاریابی

ترجمه:علی‌ال‌علی

اینستاگرام دیگر محیطی برای ارتباط با دوستان نیست. در سال ۲۰۱۸ این پلتفرم به طور کامل وجهه‌ای تجاری برای یافتن صدای برندگان و فعالیت کسب‌وکاری پیدا کرده است. براساس پیش‌بینی‌ها میزان درآمد اینستاگرام از تبلیغات در سال جاری ۶۸ میلیارد دلار برآورد شده است. نکته جالب اینکه این رقم در سال گذشته فقط ۸ میلیارد دلار بود.

خوشبختانه امروزه اینستاگرام و بسیاری از شبکه‌های اجتماعی دیگر فرصت دور کاری را برای افراد گوناگون فراهم کرده است. به همین دلیل دغدغه بسیاری از ما برای تبدیل شدن به فردی تاثیرگذار در اینستاگرام جای تعجب نخواهد داشت. در هر صورت یک فرد تاثیرگذار توانایی جلب شمار بالایی از کاربران به برند شخصی‌اش را دارد.

از آنجا که من یک فرد تاثیرگذار در اینستاگرام نیستم (هر پست من به طور میانگین ۶۰ لایک دریافت می‌کند که رقم مناسبی برای یک فرد تاثیرگذار محسوب نمی‌شود)، در مقاله حاضر به گفت‌وگو با برخی از افراد تاثیرگذار پرداخته‌ام. بی‌شک پس از صحبت با افراد مختلف آگاهی ما از صنعت تاثیرگذاری و بازاریابی آنلاین بیشتر خواهد شد. شاید در نگاه نخست کاربرد واژه «مشهور» برای چنین افرادی تعصب‌آور باشد. به ویژه این امر برای ما هوآرا، یک فرد تاثیرگذار در زمینه زیبایی و آرایش، همراه با انتقاداتی است: «وقتی از شهرت صحبت می‌کنیم، بسیاری از افراد فقط به دنبال کسب فالوور در اینستاگرام می‌روند. این در حالی است که هدف اصلی ما باید تولید محتوای زیبا و چشم‌نواز باشد، نه شمار فالوورهای‌مان در مقایسه با رقبا.»

در اینجا ما به بررسی توصیه‌های انتقادی ۱۴ فرد تاثیرگذار در اینستاگرام پرداخته‌ایم. هدف من در اینجا کمک به دستیابی برند شما به جایگاه مناسب در سطح بین‌المللی است.

۱. اطمینان از اصالت و جذابیت محتوا

در این مقاله برخی از افراد تاثیرگذار تاکید بسیار زیادی بر روی روش آزمون و خطا برای یافتن محتوای جذاب دارند. امیلی رابرتز یک فرد تاثیرگذار در حوزه مد و زیبایی است. او با بیش از ۵۷ هزار فالوور توصیه جالبی برای ما دارد: «همیشه به جای کمیت بر روی کیفیت تمرکز کنید. به نظر من در خصوص محتوا انتشار کمتر بهتر از نشر محتوای بی‌کیفیت فراوان است. در حقیقت محتوای شما باید اصالت و جذابیت منحصر به فردی برای کاربران داشته باشد.» برای من توصیه امیلی معنای درستی دارد. به عنوان مثال یک کاربر فیس‌بوک مطالعه یک پست جذاب را به مشاهده خیل عظیمی از مطالب غیرجذاب ترجیح می‌دهد. برخی از کارشناس‌ها انتشار روزانه یک پست را توصیه می‌کنند. با این حال نکته مهم در اینجا انتشار مطلب در صورت جذاب یافتن آن است. در غیر این صورت شانس شما برای جلب نظر مخاطب کاهش می‌یابد.

اما هوآرا در ادامه بحث جاری اینگونه اظهار نظر می‌کند: «اطمینان از هماهنگی جلب‌مان با هویت برندگان بسیار ضروری است. در اینجا تلاش برای جلوگیری از مقایسه خود با دیگران اهمیت بالایی دارد.»

تردیدی نیست که تلاش برای دستیابی به محتوای اصیل در عمل بسیار دشوارتر از اظهار نظر است. به منظور ایجاد اصالت برای برندگان ما باید همیشه با مخاطب صادق باشیم. گاهی اوقات این صداقت هزینه‌های بسیار بالایی برای برندگان دارد.

نیک و نت دو زن تاثیرگذار در زمینه تولید دستور طبخ خوراکی‌های سالم و خوشمزه برای کودکان هستند. اگرچه آنها کار خود را همین امسال شروع کرده‌اند، اما اکنون ۶ هزار فالوور دارند. به بیان نیک و نت رمز موفقیت در اینستاگرام حفظ شخصیت اصلی‌مان در طول زمان است. به این ترتیب مخاطب می‌تواند به ما اعتماد کند: «وجه آنلاین و آفلاین شما نباید تفاوت محسوسی با هم داشته باشد.»

مورگان رافائل به عنوان یک فرد تاثیرگذار در زمینه سلامت بر روی

ایستگاه بازاریابی



۴ تکنیک کارآمد در شخصی سازی بازاریابی

مشتریان علاقه به شخصی سازی دارند. خبر خوب این است که بیشتر بازاریابان به استراتژی‌هایی در زمینه شخصی سازی تجربیات دست پیدا کرده‌اند. براساس یافته‌های سایت مونتیت، ۷۹ درصد بازاریابان ارشد در سطح جهان که بیش از اهداف درآمدی خود درآمد کسب کرده‌اند از یک استراتژی شخصی سازی استفاده کرده‌اند در مقابل، فقط ۸ درصد از آن‌ها به اهداف درآمدی خود دست پیدا نکرده‌اند. باین حال همان‌طور که افرادی که در شخصی سازی تجربه شکست داشته باشد به شما می‌توانند بگویند، فراهم آوردن امکان تجربه شخصی سازی فقط در بیان ساده است. براساس تحقیقات دانشگاه تگزاس، دو عامل می‌تواند توجه مشتری را به تجربه شخصی سازی جلب کند؛ احساس کنترل و انبوه اطلاعات. اگر فردی احساس خاص و منحصره‌فردی بکند، بیشتر احساس کنترل می‌کند. همچنین اگر مصرف‌کننده تجربه‌ای متناسب باسلیقه‌اش داشته باشد، کمتر احساس می‌کند که وقتش با اطلاعات غیرضروری و نامطلوب گرفته شده است. این امر باعث کاهش احساس بیش‌ازحد بودن اطلاعات دریافتی می‌شود؛ بنابراین، با در ذهن داشتن این دو موضوع، چهار نکته برای بهبود تجربه شخصی سازی را موردبررسی قرار می‌دهیم:

یا کاری را کاملاً درست انجام بدهید یا آن را انجام ندهید!

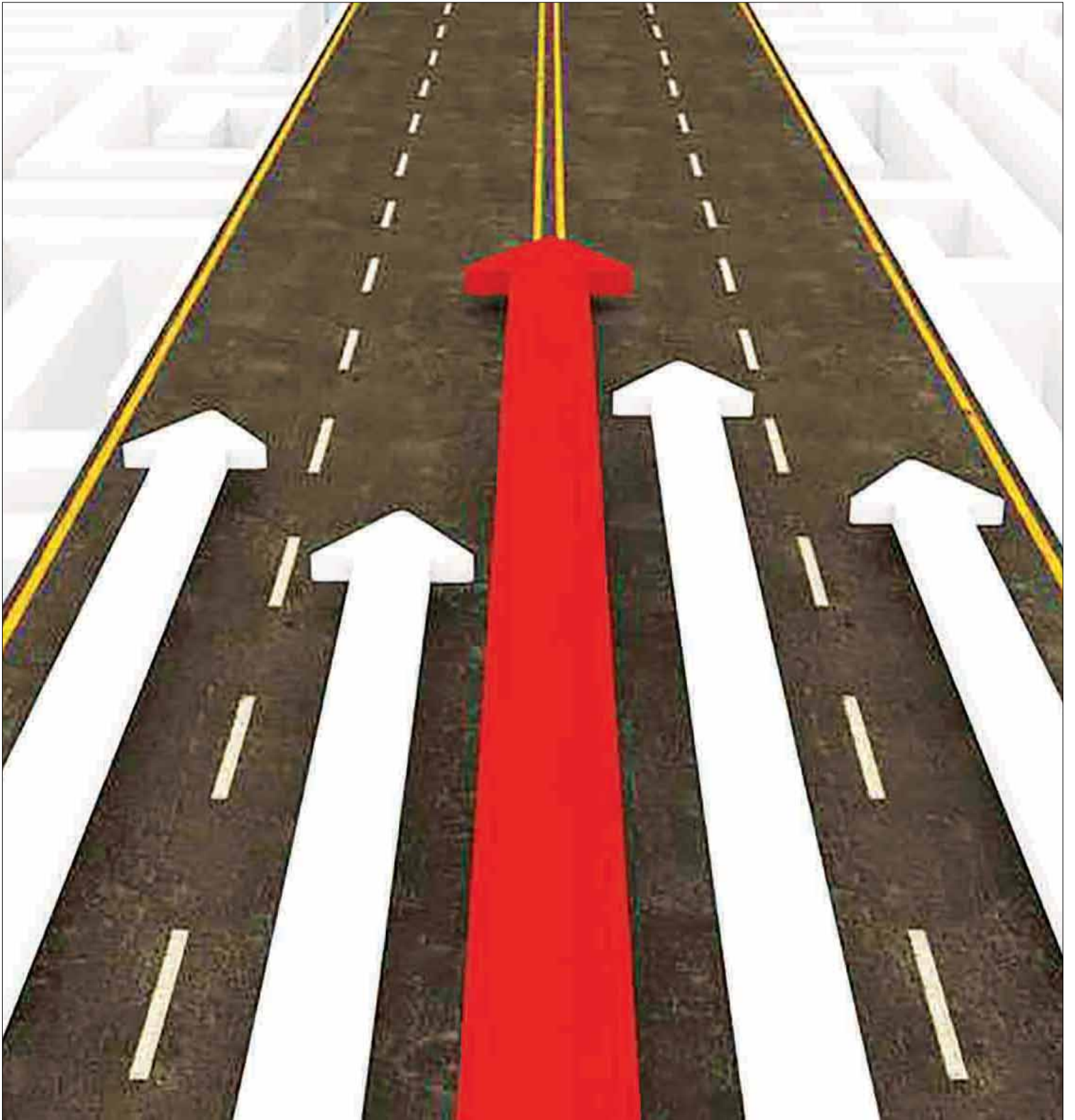
بیش از یک‌سوم مشتریان پیام‌های شخصی سازی شده را ترجیح می‌دهند. متأسفانه بین ۴۰ تا ۵۰ درصد مشتریان فکر می‌کنند که پیام‌هایی که دریافت می‌کنند به‌اندازه کافی خوب نیستند و دیگر اینکه ریسک شخصی سازی نامطلوب بالاست. بیش از ۴۰ درصد مشتریان آمریکایی از یک شرکت به دلیل شخصی سازی نادرست و عدم اعتماد استقبال نکرده‌اند. وجه کیفی این مسئله پیچیده است. سایت‌های نفلیکس و آمازون می‌توانند گواهی دهند که دادن پیشنهادات دقیق، ابزار قدرتمندی برای فروش است و ایجاد تمایل در مشتری به‌شدت سخت است؛ مانند همه روش‌های بازاریابی، شما باید با درک عمیقی از انگیزه‌ها، دغدغه‌ها و شیوه استفاده مشتری از کالا یا سرویس خود شروع به کار کنید. شخصی سازی براساس انگیزه مالی مانند تخفیف، سبد خرید آنلاین و روبات‌های گفت و گو نقاط شروع مطلوبی هستند. درعین حال بازاریابان باید روش‌های پیشرفته را نیز در نظر بگیرند. به‌عنوان مثال نگاهت محتوا به چرخه فروش، اپلیکیشن‌های موبایلی، صفحات وب به‌منظور نگهداری فعالیت‌های گذشته، علاقه‌مندی‌ها و قدم‌های احتمالی یا دلخواه بعدی. همچنین برای عامل همیشه مهم اعتماد، به خاطر داشته باشید که مشتریان تمایل به کنترل داشتن بر روی اطلاعات خود هستند. این امر به این معناست که بازاریابان باید شفافیت، دسترسی و امنیت اطلاعات را تضمین کنند. برای فراهم کردن این شرایط هم زیرساخت‌های تکنولوژیکی و هم زیرساخت‌های فرهنگی لازم است تا بتوان به مشتری یک تصویر واضح از اتفاقات پشت‌صحنه و تجربه‌ای ارزشمند ارائه کرد. روانشناسان بسیاری بر این باورند رابطه تنگاتنگ باعلاقه مشتری، موج بعدی توسعه در بازاریابی شخصی سازی وجود دارد. برای تحقق این موضوع، بازاریابان ناگزیرند که در تجربه و تحلیل پیش‌بینی سرمایه‌گذاری کنند. نکته مهم در اینجا سرمایه‌گذاری عاقلانه در ابزارهایی است که به شما اجازه بهره‌گیری از فهم بلادرنگ از داده‌ها، هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی و سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری را می‌دهد. بازاریابان همچنین نیاز به ابزارهای مدیریت محتوای وب دارند که به آن‌ها این قابلیت را می‌دهد که به محتوای پویا دست یابند که نه تنها به ایمیل‌های شخصی سازی شده که میان بازاریابان و مشتریان متداول است محدود نمی‌شود بلکه باعث امکان استفاده از فن‌هایی مانند سایت‌های سفارشی و صفحات اصلی نیز می‌شود. باین حال رویکردی روان‌شناختی، صادقانه و انسانی تری که به‌صورت هماهنگ با فناوری هوشمند کار کند وجود دارد. بازاریابان باید به ساختن راه‌های ارتباطی و گرفتن بازخورد براساس تجربه مشتری ادامه دهند. به‌طور مشخص در موضوع بازاریابی محتوا، داده‌های رفتار محور برای توسعه محتوای مرتبط با سلاقی مختلف و احساسات فردی باشد سودمند هستند. بسترهای بازاریابی حساب‌محور می‌توانند برای شخصی سازی رسانی محتوا کمک کنند. درعین حال برای کسب و کارهای کوچک تر داشتن بانک اطلاعاتی از محتواهایی که انواع خاصی از مشتریان را در مواقع متداول پشتیبانی می‌کند می‌تواند نقطه تماس ارزشمندی میان فروش و تیم بازاریابی ایجاد کند.

برای شناختن بهتر مشتری به اپلیکیشن‌های موبایلی رو بیارید

اگر بتوانید برای شرکت یا برند خود اپلیکیشن موبایلی تهیه کنید این امر باعث می‌شود درک شما از مشتری‌ها به طرز شگفت‌انگیزی بهبود یابد. مشتری‌هایی که اپلیکیشن شما را دانلود می‌کنند در خواست ارتباط با برند شما را می‌کنند و شما نمی‌توانید این موضوع را دست‌کم بگیرید. هنگامی که مشتریان اپلیکیشن شما را باز می‌کنند، انتظار تجربه‌ای بهینه و کارآمدی را دارند. در یک چارچوب اخلاقی بازاریابان می‌توانند اپلیکیشن‌هایی را طراحی کنند که توانایی جمع‌آوری محدود و وسیعی از داده‌ها درباره مشتریان را داشته باشند که این امر نه فقط باعث تبلیغات هدفمند می‌شود بلکه باعث بهبود تجربه مشتری نیز خواهد شد. به‌عنوان مثال رفتارهای مشخصی مانند ورود یا خرید می‌توانند محتواهایی را به دنبال خود داشته باشند که در حقیقت برای کاربران سودمند است. در بعضی موارد مشتریان علاقه به پاسخ دادن به پرسش‌هایی درباره خودش را برای بهبود تجربه شخصی‌شان از اپلیکیشن دارند و بی‌شک داده‌ها می‌توانند در طول زمان به جهت پیشرفت تجربه آن‌ها از اپلیکیشن جمع‌آوری شوند هر چند وسوسه جاسوسی از هر اقدام مشتریان هنگامی که موبایل آن‌ها روشن است ممکن است وجود داشته باشد اما شفافیت، سودمندی و امنیت می‌توانند کمک کنند تا اعتماد و ارتباطی بلندمدت با مشتری به وجود بیاید.

وحشت‌زده نشوید

بیش از یک‌سوم مشتریان از دستیاران دیجیتال بهره می‌گیرند و نزدیک به ۹۰ درصد از آن‌ها تجربه‌شان راضی بوده‌اند اما ۴۰ درصد بیان کرده‌اند کمی احساس ترس کرده‌اند از این که فناوری شروع به پیدا کردن و پیش‌بینی نیازهای آن‌ها کرده است و هر کسی که به‌صورت آنلاین خرید کرده باشد می‌داند که هیچ چیز بدتر از مواجه شدن با تبلیغات نامربوط یا قدیمی نیست. جالب و همچنین فرصت‌آفرین این است که داده‌ها به روشی شفاف جمع‌آوری شوند تا ارزش پیشنهاد برای مشتری واضح شود. به‌عنوان مثال عبارات «خرید شده» و این تبلیغات مرتبط با من نیست. «هنگامی که بازاریابی مانند یک مزاحم ظاهر شود، رابطه از همان اول محکوم به نابودی است.» واقعیت این است که مانند همه بازاریابی‌های خوب، شخصی سازی از مشتری شروع و به او ختم می‌شود. شما باید آن‌ها را به خوبی بشناسید و در مورد اینکه آیا می‌توانید کار ارزشمندی انجام دهید اگر تجربه آن‌ها را شخصی سازی کنید تصمیم بگیرید. همچنین باید به‌طور جدی ارزش انرژی و هزینه مرتبط با شخصی سازی متناسب با اندازه کسب و کارتان و اهداف‌تان را در نظر بگیرید. سپس زمان آن فرا رسیده است که از منون کنید و اینکه چه کاری می‌تواند جواب بدهد و هزینه را زیر نظر بگیرید. در انتها، محدوده وسیعی از تاکتیک‌های شخصی سازی وجود دارند که ارزش در نظر گرفتن آن‌ها به‌عنوان استراتژی بازاریابی را دارند و از آنجایی که امروزه مشتریان توسط سلسله بازاریابی، تبلیغات و اطلاعات دیگر بمباران می‌شوند نکته مهم این است که در شخصی سازی از مزاحمت بکاهیم و ارزش واقعی را به مشتری ارائه دهیم.



با شرکت پیشگام به رقابت برخیزد. اشتباهات بازاریابی می‌تواند یک شرکت پیشگام را در معرض چالش‌های ایجاد شده از طرف شرکت‌های پیرو، حتی در عرصه طبقات محصول بر خوددار از آثار شبکه‌ای مثبت، قرار دهد. مثلاً، سیستم عامل ویندوز مایکروسافت، اولین سیستم کاربر دوست موجود در بازار نبود. اما، شرکت مایکروسافت به شکلی گسترده دست به تبلیغ این سیستم عامل زد و آن را با قیمتی بسیار رقابتی روانه بازار کرد، با تولیدکننده اصلی و اولیه تجهیزات (OEMs) در صنعت کامپیوترهای شخصی ائتلاف‌هایی تشکیل داد و قراردادهایی منعقد کرد تا آنها را به نصب ویندوز روی تولیدات خود ترغیب کند و با دیگر طراحان نرم‌افزار نیز قراردادهای همکاری و صدور مجوز منعقد نمود. تمام این اقدامات به شرکت مایکروسافت کمک کرد تا با ویندوز خود سهم بازار برتر سیستم‌های عامل را از آن خود کرد. این سهم بازار برتر نیز به نوبه خود آثار شبکه‌ای مثبت گسترده‌ای را برای سیستم عامل ویندوز ایجاد کرد و عرصه رقابت را برای دیگر سیستم‌های عامل موجود در بازار تنگ و دشوار کرد.

۴. امکان بهره‌برداری از آخرین و جدیدترین تکنولوژی‌ها: در صنایعی که از پیشرفت‌های سریع تکنولوژیک بهره‌مند هستند، شرکت‌های پیرو می‌توانند محصولات خود را بر پایه یک تکنولوژی برتر نسل دوم معرفی و به بازار عرضه کنند و به این وسیله از شرکت پیشگام پیشی بگیرند و اگر شرکت پیشگام بیش از حد خود را مشغول تکنولوژی قبلی کرده باشد، ممکن است نتواند به سرعت به چنین پیشرفت‌هایی عکس‌العمل نشان بدهد. مثلاً، محبوبیت نسخه‌های جدیدتر VHS نزد مصرف‌کننده، موجب آن شد که شرکت‌های پیرو در بازار ضبط و پخش کاست ویدئویی از شرکت پیشگام سونی پیشی بگیرند، زیرا این شرکت بیش از حد خود را مشغول مرمت کمتر محبوب بتا کرده بود. ۵. امکان بهره‌برداری از منابع محدود شرکت پیشگام: اگر شرکت پیشگام منابع محدودی برای تسهیلات تولیدی یا برای اجرای طرح‌های بازاریابی خود داشته باشد یا نتواند منابعی کافی را به محصول جدید خود تخصیص بدهد، آنگاه شرکت‌های پیرو می‌توانند و مایل می‌شوند تا با بهره‌گیری از تجارت شرکت پیشگام و با محدودیت‌های کمتر گوی سبقت را از شرکت پیشگام برابند.

ادامه دارد ...

سریع‌تر از بقیه وارد آن بازار محصول جدید بشود، اما باز هم مشاهدات فوق‌الذکر آنها را متقاعد می‌سازد که بهتر است بگذارند شرکت‌های دیگر برای اولین بار وارد عرصه تولید آن بازار محصول جدید بشوند. فرض کنیم که شرکت پیشگام با شجاعت ریسک‌های اولیه را می‌پذیرد و بر می‌دارد در حالی که شرکت‌های پیرو ناکامی‌ها و اشتباهات خود را مرور و مشاهده می‌کنند.

۱. توانایی و امان بهره‌برداری از اشتباهات شرکت پیشگام: اگر شرکت پیشگام نتواند به درستی برتری‌ها و معیارهای خرید بخش بازار انبوه را تشخیص دهد یا سعی کند دو یا چند بخش را فوراً راضی سازد آنگاه شرکت‌های پیرو می‌توانند محصولاتی بهتر و بیشتر باب طبع اکثر مشتریان تولید کنند. شرکت‌های پیرو با توجه به هر بخش خاص، می‌توانند با موفقیت شرکت پیشگام را دور بزنند.

۲. امکان بهره‌برداری از اشتباهات محصول شرکت پیشگام: اگر محصول اولیه شرکت پیشگام محدودیت‌های فنی داشته باشد یا از نظر طراحی ناقص باشد، شرکت پیرو می‌تواند با غلبه بر این نقاط ضعف بهره‌برداری لازم را به عمل آورد حتی وقتی که محصول عرضه شده توسط شرکت پیشگام از نظر فنی راضی‌کننده است، یک شرکت پیرو می‌تواند از طریق بهبودهایی که در آن به عمل می‌آورد به موفقیت‌هایی دست یابد. مثلاً شرکت کمپک توانست از طریق طراحی و تولید انواع مسبک‌تری از ماشین‌های اصلی شرکت آی بی ام، سهم قابل توجهی از بازار کامپیوترهای شخصی را از آن خود سازد.

۳. امکان بهره‌برداری از اشتباهات بازاریابی شرکت پیشگام: اگر شرکت پیشگام هر گونه اشتباهی در فعالیت‌های بازاریابی و در معرفی یک محصول جدید داشته باشد، آنگاه شرکت‌های پیرو می‌توانند از این اشتباه‌ها به نفع خود استفاده کنند. این مورد کاملاً به دو مورد قبلی وابسته است، اما با این وجود فراتر از موقعیت‌یابی محصول و طراحی آن با هدف اجرای واقعی طرح بازاریابی شرکت پیشگام است. مثلاً، ممکن است شرکت پیشگام نتواند محصولات خود را به نحو مطلوبی توزیع کند، پول خیلی کمی صرف عملیات تبلیغ محصول جدید خود کند یا جاذبه‌های پیش‌بردی ناموثر برای انعکاس منافع محصول استفاده کند. یک شرکت پیرو می‌تواند این اشتباهات را مشاهده کند، یک برنامه بازاریابی برای غلبه بر آنها طراحی کند و به نحوی موفقیت‌آمیز مستقیماً

نویسنده: حامد هدائی

روانکاو فروش ایران

مدارک و شواهدی وجود دارد دال بر این که مزیت‌های شرکت‌های پیشگام می‌تواند به آنها در حصول و حفظ یک برتری رقابتی در بازارهای جدید کمک کند مثلاً، برخی تحقیقات انجام شده مشخص کرده‌اند که شرکت‌های پیشگامی که باقی می‌مانند، در زمانی که صنعت مورد فعالیت آنها به مرحله بلوغ خود می‌رسد، میانگین سهم بازار بیشتری از شرکت‌هایی دارند که با زود از آنها پیروی می‌کنند یا این که دیر وارد آن صنعت می‌شوند. از طرف دیگر، برخی شرکت‌های پیشگام ناکام می‌مانند. آنها یا از تولید آن طبقه محصولی که در تولید آن پیشگام شده‌اند دست می‌کشند یا از آن فعالیت خارج می‌شوند، یا این که قبل از بلوغ صنعت، خود توسط شرکت‌های دیگر خریداری می‌شود. تحقیقی که روی برخی شرکت‌های پیشگام شکست خورده انجام شد و عملکرد آنها را با شرکت‌های پیشگام و موفق‌تر مقایسه کرد، مشخص ساخت که در مجموع و در بلندمدت شرکت‌های پیرو بهتر از شرکت‌های پیشگام عمل می‌کنند و موفق‌ترند. البته، حجم فروش و موفقیت سهم بازار تنها ابعاد و معیارهایی نیستند که بتوان براساس آن موفقیت را ارزیابی کرد. متأسفانه مدارک کمی در تایید اثر زمان‌بندی ورود یک شرکت به یک بازار جدید بر سودآوری نهایی‌اش در آن بازار یا بر ارزش سهام ایجاد شده وجود دارد. پس براساس نتیجه‌گیری کلی از تحقیقات مختلفی که تاکنون به عمل آمده است، می‌توان چنین استنتاج کرد در حالی که یک شرکت پیشگام ممکن است چند مزیت رقابتی بالقوه داشته باشد، اما همیشه شرکت‌های پیشگام در سرمایه‌گذاری روی این مزیت‌های بالقوه و بهره‌برداری از آنها موفق نیستند. برخی در مراحل معرفی یا تغییر ناگهانی چرخه حیات صنعت خود شکست می‌خورند و آنهایی که باقی می‌مانند ممکن است منابع لازم برای عقب‌نماندن از رشد سریع را در اختیار نداشته باشند یا فاقد شایستگی‌های لازم برای حفظ موقعیت برتر خود در مواجهه با حملات شدید شرکت‌های پیرو قدرتمند هستند. در بسیاری موارد یک شرکت از استراتژی پیرو استفاده می‌کند. ممکن است این شرکت از رقیب سریع خود وارد تولید و عرضه یک بازار محصول جدید بشود اما حتی وقتی شرکت می‌تواند

راهکارهای غلبه بر چالش‌های رایج و کمک به رشد کسب و کارهای کوچک

این مراحل ساده و روزمره زمینه را برای موفقیت کسب و کارتان هموار می‌سازد



رهبری

۱۰۰ توصیه مهم کارآفرینان برتر در راستای موفقیت در کسب و کار (۵)

مترجم: امیر آل علی

در شماره‌های پیشین به ۳۴ مورد از توصیه‌های مهم کارآفرینان برتر اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۳۵- همواره بدترین حالت ممکن را نیز مدنظر قرار دهید

این امر که همه چیز براساس پیش‌بینی‌های شما جلو نرود، از جمله احتمال‌های موجود خواهد بود. این امر ممکن است حتی به بدترین حالت ممکن نیز برسد. به همین خاطر لازم است تا همواره برنامه‌ای برای بدترین حالت ممکن در هر پروژه خود داشته باشید. این امر که هیچ چیز شما را غافلگیر نکند، خود باعث خواهد شد تا بتوانید اوضاع را در کم‌ترین زمان ممکن تحت کنترل خود در آورده و شرکت را در مسیر درست هدایت کنید. بدون شک تحت این شرایط شرکت شما وارد هیچ‌گونه بحرانی نخواهد شد که خود مزیت‌های بسیاری را به همراه خواهد داشت.

۳۶- راه‌های جدید را یافته و یا برای خود ایجاد کنید

هیچ‌گاه تنها یک راه برای انجام کاری وجود ندارد. به همین خاطر لازم است تا قبل از پرداختن به هر موضوعی، تمامی روش‌ها را مورد بررسی قرار دهید. در این رابطه توجه داشته باشید که صرفاً تمرکز بر روی روش‌های رایج، بهترین سیاست نبوده و لازم است تا با توجه به شرایط موجود حتی به دنبال کشف و یا ساخت راه‌های دیگر باشید. بدون شک نوآوری از دل همین اقدامات بیرون خواهد آمد.

۳۷- هرگز ناامید نشوید

بدون شک به عنوان یک کارآفرین شما با لحظات بسیار سختی مواجه خواهید شد. با این حال لازم است تا توجه داشته باشید که این امر برای همگان اتفاق می‌افتد. به همین خاطر نباید در هیچ مقطعی ناامید شده و دست از اقدامات رو به جلو بردارید. در نهایت فراموش نکنید که شکست واقعی زمانی رخ خواهد داد که شما همه چیز را رها کرده و انگیزه خود را از دست بدهید. در این رابطه به عنوان مدیر شرکت لازم است تا ضمن حفظ روحیه خود، انگیزه بخش برای سایر اعضای تیم باشید.

۳۸- پیشرفت خود را متوقف نسازید

در بسیاری از موارد مشاهده شده است که برخی از برندها با کسب اولین موفقیت خود اقدام به متوقف ساختن اقدامات خود می‌کنند. دلیل این امر نیز از نگاه آن‌ها به این خاطر است که محصول آن‌ها موفق شده است تا جایگاه مناسب خود را در دل بازار به دست آورد. به همین خاطر دیگر نیازی برای رشد و بهبود آن‌ها حس نمی‌کنند. این امر در حالی است که این شرکت‌ها توجهی به اقدامات سایر برندها نداشته و این امر باعث می‌شود تا موفقیت طولانی مدت را نتوانید به دست آورید. نکته دیگری که در این بخش باید مورد توجه قرار گیرد، این است که باید همواره در اقدامات خود انعطاف کافی را داشته باشید تا بتوانید با شرایط جدید به خوبی سازگار شوید.

۳۹- یک تیم منسجم را شکل دهید

بدون در اختیار داشتن یک تیم منسجم و کارآمد، شما قادر نخواهید بود تا ایده‌های خود را به خوبی به مرحله اجرا در آورید. در واقع کارمندان به عنوان بازوی اجرایی شرکت محسوب شده و لازم است تا افرادی را به استخدام در آورید که به قدرتمندتر شدن شما کمک می‌کنند. در همین راستا توصیه می‌شود تا الگوی استخدامی مناسبی را ایجاد کرده و صرفاً به رزومه و تجربه آن‌ها توجه نداشته باشید. در این رابطه ساخت افراد با مهارت از جذب آن‌ها دارای مزیت‌های به مراتب بیشتری خواهد بود. در نهایت این امر که چندین افراد منتخب را برای یک پست به عنوان آزمایشی مورد استفاده قرار دهید، در نهایت کمک می‌کند تا انتخاب بهتری را داشته باشید.



۴۰- روابط خود را با سایرین تقویت کنید

به عقیده تودور روزولت (بسیست و ششمین رئیس جمهور تاریخ آمریکا) مهم‌ترین عنصر موفقیت در این است که بدانید چگونه با افراد ارتباط برقرار سازید. این امر بدون شک نکته بسیار مهمی است که مدیران نیز باید آن را مورد استفاده قرار دهند. در واقع این امر که بتوانید با کارمندان، سهامداران، مشتریان و حتی رقبای خود رفتار درست و مناسبی داشته باشید، در نهایت به شخصیت و جذابیت شما خواهد افزود. تحت این شرایط افراد تمایل خواهند داشت تا با شما ارتباط داشته و این امکان را به دست خواهید آورد تا بر قلب‌های آن‌ها نفوذ پیدا کنید که از آن به عنوان بالاترین مرحله تاثیرگذاری نام برده می‌شود. در این رابطه توصیه می‌شود تا همواره نگاهی واقع‌بینانه نسبت به وضعیت کنونی خود داشته و آینده خود را به خوبی مشخص کنید. تحت این شرایط مسیر دستیابی به آینده مطلوب، به روشی بهتر به وجود خواهد آمد. به عنوان نکته پایانی این بخش ذکر این نکته ضروری است که نحوه برقرار کردن ارتباط با سایرین امری مطلق نبوده و می‌توانید با توجه به شرایط تغییراتی را در روش‌های خود اعمال کنید.

۴۱- اقدامات بازاریابی خود را مورد ارزیابی قرار دهید

این امر که نسبت به نتایج هر یک از اقدامات بازاریابی خود به درک جامعی دست پیدا کنید، شما را در تصمیمات آتی یاری خواهد کرد. توجه داشته باشید که در این رابطه تنها نباید توجه خود را به نتایج معطوف کرده و لازم است تا تمامی موارد تاثیرگذار را به خوبی مورد تحلیل و بررسی قرار دهید. در نهایت توجه داشته باشید که این امر تنها شامل اقدامات شرکت نشده و لازم است تا سایر برندها را نیز زیر ذره‌بین قرار دهید. برای مثال ممکن است بازاریابی مستقیم را به عنوان شیوه اصلی خود مدنظر قرار داده باشید یا این حال با تحلیل داده‌ها و اقدامات صورت گرفته در نهایت شبکه‌های اجتماعی و اینترنت را جایگزین آن کنید. به همین خاطر لازم است تا این امر به عنوان اقدامی مداوم صورت گیرد.

مترجم: امیر آل علی

منبع: entrepreneurhandbook

یکی از بهترین کارهایی که صاحبان کسب و کارهای کوچک می‌توانند برای بردن بیشترین بهره از زمان و منابع انجام دهند، این است که از تکنولوژی جدید استفاده کنند. نرم‌افزارهایی مانند AI و اتوماسیون شاید پیچیده و نامفهوم به نظر برسد، اما استفاده از آنها در کنار شرکای مناسب باعث تسهیل و تسریع باورنکردنی در کارها می‌شود. خودکارسازی فرآیندهای متداولی مانند برنامه‌ریزی و پاسخ‌دهی به سوالات مشتریان یا آماده‌سازی متریال بازاریابی کمک می‌کند تا در وقت صرفه‌جویی کنید و فعالیت‌های مربوطه را بدون فدا کردن کیفیت، با کارایی و بازدهی بیشتر به انجام برسانید.

بردن حداکثر استفاده از بازاریابی

اکثر صاحبان کسب و کارهای کوچک بازاریاب حرفه‌ای نیستند، اما تقریباً تمام آنها (۹۵ درصد) بخشی از کار بازاریابی را خودشان انجام می‌دهند و بسیاری از آنها برای مهارت پیدا کردن در بازاریابی نیاز به آموزش گسترده دارند. اکثر کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای کوچک (۶۴ درصد) خودآموز هستند و کمتر از نیمی از آنها (۴۶ درصد) خودشان را استاد بازاریابی می‌دانند.

بازاریابی کار نسختی است و نمی‌توان آن را همواره با حس ششم پیش برد، اما نباید اجازه بدهیم که سواد رسیدن به ایده‌آل‌ها مانع از انجام فعالیت و رسیدن به نتایج مطلوب شود. بازاریابی مسئله همه یا هیچ نیست؛ با برداشتن گام‌های کوچک روزمره می‌توانید راهی طولانی را در درازمدت طی کنید و کسب و کارتان را به طور پیوسته‌تر و موثرتر، با صرف زمان کمتر تبلیغ کنید.

هنگامی که کسب و کارتان در حال رشد است، چنان سرگرم امور روزمره، تامین نیازهای روزانه و تقویت کسب و کارتان می‌شوید که حس می‌کنید، غیرممکن است بتوانید لحظه‌ای چرخ شتابان این فرایند را متوقف کنید و به موقعیت فعلی خود و روش رسیدن به اهداف‌تان فکر کنید. اما لازم است که بر روی رشدتان متمرکز شوید و موانع متداول روزمره را با برداشتن گام‌هایی کوچک از پیش رو بردارید. به این ترتیب نهایت استفاده را از زمان باارزش‌تان می‌برید و مسیر را برای رسیدن به اهداف‌تان هموار می‌کنید.

منبع: entrepreneur

تغییر مشتریان ارائه دهید. اتخاذ چنین رویکرد کوتاه مدتی در کل موجب می‌شود که نتوانید وضعیت اقتصادی را پیگیری کنید یا کسب و کارتان را چنانچه که باید و شاید تبلیغ کنید.

راه‌حل چیست؟ یک برنامه تهیه کنید. در هر فصل و هر ماه زمان مشخصی را به بررسی اعتبار برنامه‌های درازمدت‌تر، بازبینی وضعیت مالی و ارزیابی فرصت‌های جدید اختصاص دهید. ساختار یک برنامه‌ریزی ساده به شرح زیر است:

- برنامه ماهانه: سه هدف کلیدی، برای مثال ارتقای محصولات، جذب ترافیک سایت و تقویت شرکات، را برای ماه پیش رو در نظر بگیرید و معیارهای مشخصی را برای سنجش موفقیت خود در رسیدن به هر یک از آنها تعریف کنید.

- برنامه هفتگی: پروژه‌های خاص مرتبط با اهداف فوق را انتخاب کنید و آن هفته روی آنها تمرکز کنید. با توجه به آمادگی و زمانی که در اختیار دارید، تصمیم بگیرید که چند فعالیت را در آن هفته می‌توانید انجام دهید و زمان در نظر گرفته شده برای هر فعالیت را روی تقویم مشخص کنید.

- برنامه روزانه: وظایف هفتگی‌تان را بررسی کنید و موارد کوچک و خاصی، مانند ارتباط برقرار کردن با سه پروفایل لینکدین، ارسال ایمیل بازاریابی به مخاطبین فهرست توزیع، برطرف کردن دو باگ محصول و ... را برای آن روز انتخاب کنید. تهیه چنین برنامه‌ای وقت زیادی نمی‌برد، اما فواید فراوانی دارد. ۱۵ دقیقه کار متمرکز روزانه روی اهداف بلندمدت‌تر بهتر از این است که کار روی این اهداف را ماه‌ها به تاخیر بیندازید و بعد چندین شب تا صبح بیدار بمانید تا بتوانید این عقب افتادگی را جبران کنید.

همه کارها را به بهترین نحو انجام دهید

زمانی که کسب و کار خود را راه‌اندازی می‌کنید، به این نتیجه می‌رسید که ۲۴ ساعت برای‌تان کم است. تقریباً یک چهارم (۲۴ درصد) صاحبان کسب و کارهای کوچکی که در نظرسنجی ما شرکت کرده بودند، گفتند که نداشتن وقت کافی برای انجام دادن کارهای لازم بزرگ‌ترین چالشی است که در کسب و کارشان با آن مواجه هستند.

مترجم: مریم امیری خواه

کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای کوچک که در حالت عادی نیز با مشغله‌های فراوانی روبرو هستند، با چالش‌هایی مواجه می‌شوند که روند کارشان را مختل می‌کند. به تازگی مطالعه‌ای بر روی صاحبان کسب و کارهای کوچک انجام شده و این موضوع بررسی شده است که این گروه از کارآفرینان در برخورد با مسائلی مانند اداره کسب و کار، بازاریابی و برنامه‌ریزی راهبردی چگونه عمل می‌کنند و چه اولویت‌بندی‌هایی دارند. نتایج این مطالعه سه نقطه ضعف مهمی را نشان داد که صاحبان کسب و کارهای کوچک با آنها دست به گریبان هستند و چشم‌اندازی کلی را از چالش‌های روزمره این افراد به نمایش کشید. در این مقاله نگاه دقیق‌تری به سه چالش اصلی کسب و کارهای کوچک خواهیم داشت و راهکارهای ساده و در عین حال موثری را توضیح می‌دهیم که کارآفرینان و صاحبان کسب و کارهای کوچک با استفاده از آنها می‌توانند بر این چالش‌ها غلبه کنند و کسب و کارشان را توسعه دهند.

واکنش نشان دادن در مقابل برنامه‌ریزی کردن

تمام صاحبان کسب و کارهای کوچک به خوبی بر اهمیت تحت کنترل داشتن امور روزمره واقف هستند، اما نتایج پژوهش مذکور بیانگر آن بود که کوتاه مدت عمل کردن، مشکل شایعی در میان صاحبان کسب و کارهای کوچک است. اکثر صاحبان کسب و کارهای کوچک (۶۳ درصد) برنامه‌های راهبردی را فقط برای یک دوره یک ساله یا کوتاه‌تر تهیه می‌کنند، البته این دید کوتاه‌مدت قابل درک است، چون این کارآفرینان غالباً باید برای موضوعات روزمره و اهداف آتی نسبت به برنامه‌های بلندمدت‌تر اولویت قائل شوند، اما چنانچه فقط چالش‌های فعلی را در نظر بگیرید، ممکن است فرصت‌های راهبردی را از دست بدهید.

اگر دائماً در حال واکنش نشان دادن باشید، فرصت درگیر شدن در شرکات‌های راهبردی بلندمدت‌تر از دست می‌دهید یا نمی‌توانید خدمات یا محصولات جدیدی را برای پاسخگویی به نیازهای در حال

سرپرست HSE گاز گلستان بر استفاده از شیلنگهای مرغوب استاندارد تاکید کرد

گران - خبرنگار فرصت امروز - قربانعلی منوچهریان دراین رابطه افزود:مشتربین گرمای توجه داشته باشند حدالماکن سعی کنند جهت گرم کردن خانه ازوسایل گازسوز برمصروف وپرخطرغیراستاندارد استفاده نکنند. وی ادامه داد: رعایت نکات ایمنی در خصوص استفاده از شیلنگهای مناسب برای اتصال وسایل گاز سوز به لوله کشی گاز از اهمیت ویژه و حساسی بر خوردار می باشد وچنانچه این موارد نادیده گرفته شده و یا کم اهمیت شمرده شوند در نهایت باعث بروز اتفاقات ناگوار خواهند بود.مهندس منوچهریان همچنین درخصوص نصب صحیح وسایل گاز سوز گفت:از نکات مهمی که در حین نصب وسایل گازسوز باید به آن بسیار توجه شود استفاده از شیلنگهای فشار قوی نخلدار تقویت شده در برابر مواد نفتی و گازی می باشد که فلاندر شده واز بین نمی رود و در هنگام نصب حتما دو سر شیلنگ با بست فلزی مناسب محکم بسته شود. وی تصریح کرد:شیلنگ گاز هرگز نباید در معرض حرارت اجاق گاز و سایر وسایل گازسوز قرار داشته باشد.شیلنگهای لاستیکی را باید هر چند ماه یکبار مورد بازدید قرار داد تا مطمئن حاصل شود که شیلنگهای مورد استفاده سوراخ نشده و ترک بر نداشته و از محل بست بریده نشده باشند. منوچهریان با تاکید بر اینکه از شیلنگهای طولیل برای رسانیدن گاز به نقاط مختلف ساختمان استفاده نکنید:افزود: طول شیلنگ گاز نباید حداکثر از ۱۵۰ سانتی متر بیشتر باشد، استفاده از شیلنگ های بلند برای رساندن گاز به نقاط مختلف منزل بسیار خطرناک است و باید از این کار خودداری کرد.

امضای تفاهم نامه همکاری آموزشی بین ادارات کل آموزش فنی حرفه‌ای و منابع طبیعی و آبخیزداری آذربایجان غربی

ارومیه - برپا جوان - با حضور مدیران دو دستگاه تفاهم نامه همکاری آموزشی بین اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای و منابع طبیعی و آبخیزداری آذربایجان غربی امضا شد. باهدف اشاعه یافته‌های علمی، فنی و حرفه‌ای و گسترش فناوری‌های نوین در بخش منابع طبیعی و اشاعه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای مستمر به روستائیان با هدف توانمندسازی و استفاده از خدمات نوین و مشارکت در فعالیت‌های صنعتی و بهبود معیشت زندگی روستائیان تفاهم نامه همکاری بین اداره کل آموزش فنی و حرفه‌ای و آبخیزداری آذربایجان غربی در مراسم امضای این تفاهم نامه اظهار داشت: توسعه آموزش‌های فنی حرفه‌ای، توانمندسازی جامعه روستایی، کاهش محرومیت و فقر در روستاها و ارتقای مشاغل مناسب و همسو با محیط زیست و سایر زمینه‌ها از اهداف انعقاد این تفاهم نامه است. محسن مددی افزود: ارتقای سطح مهارت‌های شغلی جامعه هدف بر اساس نیاز حال و آینده بازار کار، اولویت آموزش روستائیان محدوده پروژه با رویکرد توانمندسازی روستائیان با هدف ایجاد اشتغال پایدار از دیگر اهداف این تفاهم نامه است.



تعمیرات اساسی پمپ های مناطق عملیاتی با همت و تلاش متخصصان شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب پایان یافت

کرمانشاه - منیر دشتی - با همت و تلاش متخصصان داخلی شرکت و بدون هیچ گونه برون سپاری عملیات گسترده تعمیرات اساسی پمپ های انتقال میعانات نفت و گاز این شرکت در مناطق مختلف عملیاتی با موفقیت کامل پایان یافت. مهندس ناصر پور مدیر عامل شرکت با اعلام این خبر گفت: با همت و تلاش مهندسان داخلی شرکت و در راستای عمل به منویات مقام عظمای ولایت(مد ظله) در ارتباط با اقتصاد مقاومتی، پمپ های مورد استفاده شرکت در مناطق عملیاتی شامل پمپ سولزر نمک زدایی چشمه خوش، پمپ انتقال میعانات گازی تنگ بیجار و پمپ تزریق آب و نمک، نمک زدایی چشمه خوش مورد تعمیرات اساسی قرار گرفتند و وی اظهار داشت: با توجه به اهمیت در مدار بودن این پمپ‌ها به لحاظ انتقال میعانات نفت و گاز و تداوم تولید در این مناطق به دلیل وجود چاه‌ها و میادین مشترک با همت متخصصین ستادی و عملیاتی، بر اساس برنامه‌ریزی‌های پیش‌بینی شده عملیات تعمیر این پمپ ها در اولویت قرار گرفت و مهندسان داخلی شرکت با عزمی راسخ و جهادی توانستند در کمترین زمان ممکن آنها را تعمیر و دوباره در مدار قرار دهند. مدیر عامل شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب در ادامه با تشریح مراحل مختلف این پروژه ها تصریح کرد: برای انجام این پروژه مهندسان و متخصصان شرکت در مرحله اول اقدام به نیاز سنجی این نوع پمپ ها با توجه به تکنو لوزی روز این نوع ابزارها و همچنین ارتقاء کاربری آن با صرف کمترین هزینه و کاربری بالا کردند که در نهایت تصمیم بر تعمیرات اساسی و بازسازی کامل این پمپ ها گرفته شد. در مرحله دوم انجام این پروژه مهندسان شرکت اقدام به طراحی و مهندسی معکوس برای انجام این پروژه ها کردند و در نهایت طرح های انتخاب شده با همکاری سایر واحد های عملیاتی و خصوصاً واحد تعمیرات مراحل نهایی اجرای این پروژه آغاز شد. و در نهایت در مرحله سوم شرکت اقدام به تامین و خرید مواد اولیه برای آن کرد و به دلیل قدیمی بودن بسیاری از قطعات یدکی برای آن با توسط خودشرکت با شرکت های دیگر تولید شد و کلیه تجهیزات بر روی آنها نصب شد و آزمایشات نهایی آن هم با موفقیت به اتمام رسید و در حال حاضر هم در مناطق مختلف عملیاتی استفاده می شود.

بازدید از شورای حل اختلاف مسجد سلیمان

اهواز - شبنم قجاوند - زبیدی نیا رئیس شوراهای حل اختلاف خوزستان به‌همراه حجت الاسلام حسن زاده معاون قضایی رئیس کل دادگستری استان با حضور در شورای حل اختلاف مسجد سلیمان از نزدیک در جریان رسیدگی به پرونده ها در شعب این شورا قرار گرفتند. زبیدی نیا معاون قضایی و رئیس شوراهای حل اختلاف خوزستان به‌همراه حجت الاسلام حسن زاده معاون قضایی رئیس کل دادگستری استان با حضور در شورای حل اختلاف مسجد سلیمان از وضعیت پرونده‌های جزئی و روند رسیدگی و صلح و سازش پرونده‌ها و مسائل شکلی و ماهوی را بررسی کردند و برای رفع مشکلات و نقاط ضعف دستورات لازم را صادر نمودند. در این بازدید زبیدی نیا ضمن تشکر از اعضاء و کارکنان شورای حل اختلاف مسجد سلیمان با تاکید بر رسالت ذاتی شوراهای حل اختلاف در تلاش برای برقراری مصالحه و حل و فصل اختلافات طرفین دعوا گفت: همه باید تلاش کنیم فرهنگ صلح و سازش در جامعه گسترش پیدا کند و این تلاش مضاعف همه افرادی که در امر صلح و سازش سهیم‌اند را می طلبد.



صدر نشینی امور برق شمال غرب اصفهان در بازیهای مسابقات جام حذفی فوتسال

اصفهان - قاسم اسد - شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان بزرگداشت هفته دفاع مقدس با قهرمانی تیم امور برق شمال غرب به پایان رسید. اختتامی ۸۷ و فینال این دوره از مسابقات روز سه شنبه یکم آبان ماه در سالن امام حسین (ع) بین تیمهای امور برق غرب و امور برق شمال غرب بر گزار و در پایان بازیکنان تیم شمال غرب موفق شدند با نتیجه ۲ بر ۱ حریف خود را شکست داده و جام قهرمانی را دریافت کنند گفتنی است: تیم امور برق غرب نیز نایب قهرمان این دوره از مسابقات شد.



ثبت بیش از سه هزار پیشنهاد در سیستم نظام پیشنهادهای شرکت گاز استان مرکزی

اراک - مینو رستمی - محمدرضا سمیعی مدیرعامل این شرکت هدف اصلی نظام پیشنهادها را توسعه ارزشهای انسانی بااستفاده ازاستعداد وخلاقت کارکنان در راستای اهداف شرکت دانست.مهندس سمیعی نظام پیشنهادها را به عنوان یکی از روشهای موثردر تغییر شرایط کاروایجاد زمینه مناسب برای مشارکت کارکنان دانسته ودراین خصوص گفت:نظام پیشنهادها نقش بسزایی در استمرارتوانوری و بهبود در سازمان دارد وباهمفکری وهدملی بیشتر واستفاده ازطرفیت شرکت وامکانات موجود می توان بهره وری سازمان را ارتقاءداد. در ادامه شفعیعی رییس امورپژوهش و دبیرنظام پیشنهادهای شرکت گاز استان مرکزی گفت: نظام پیشنهادهای این شرکت از سال ۱۳۸۰ شروع بکار نموده است وطبق آیین نامه شورای همیاری ومشارکت به عنوان سیاستگذار اصلی این سیستم تشکیل گردیده وبه جهت اهمیت بالای این سیستم ریاست شورا بر عهده مدیر عامل شرکت می باشد. وی در ادامه افزود:از ابتدای تالیس شرکت تا سال ۱۳۹۶ بالغ بر سه هزار پیشنهاد به دبیرخانه نظام پیشنهادهای شرکت واصل گردید که با تدابیر ویژه وتشکیل جلسات واتخاذ تصمیم درشورای همیاری ومشارکت مبنی بر افزایش هدایای هر پیشنهاد، در سال ۹۶ حدود هزار پیشنهاد به دبیرخانه نظام پیشنهادها ارسال گردیده است.

مدیران عامل شرکت های آب و فاضلاب شهری مازندران، قزوین و اردبیل از مرکز ارتباطات مردمی ۱۲۲ آبغای گیلان بازدید کردند

رشت - زینب قلیپور - در حاشیه مانور زلزله استان های معین و جانشین، مدیران عامل شرکت های آب و فاضلاب شهری مازندران، قزوین، اردبیل و معاون بهره برداری آبغای شهری آذربایجان شرقی از مرکز ۱۲۲ آبغای گیلان بازدید نمودند.سیدمحسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل آبغای گیلان در این بازدید ضمن تاکید بر پاسخگویی ۲۴ ساعته این مرکز در بخش امداد و حوادث گفت: مرکز ۱۲۲ آبغای استان گیلان یک مرکز جامع شبانه روزی برای دریافت حوادث، ارجاع به آیکب های عملیاتی و پیگیری تا اتمام حوادث توسط اپراتورها می باشد. وی افزود: در این مرکز تمام مکالمات اپراتورها با متقاضیان ثبت و ضبط می گردد و یک خط E1 (۳۰ خط تلفن دیجیتال) و ۱۲ اپراتور، خدمات مربوط به فروش انشعاب آب و فاضلاب و دریافت حوادث ایفارا ارائه می دهند. در ادامه حمیدرضا ناطقی رئیس مرکز ارتباطات مردمی ۱۲۲ ضمن ابراز خرسندی از توجه مدیران عامل شرکت های آب و فاضلاب سراسر کشور بعد از ابلاغ نظامنامه ۱۲۲ برای راه اندازی این مراکز افزود: مرکز ۱۲۲ آبغای گیلان دارای یک کل سنتر جامع جهت دریافت تماس ها و نرم افزاری امداد و حوادث، فروش انشعاب آب و فاضلاب و همچنین نرم افزار مشترکین می باشد وی در ادامه افزود: در طول شبانه روز تمام سوالات متقاضیان توسط اپراتورها پاسخ داده می شود و از زمانی که تماسی با مرکز ۱۲۲ گرفته شود تا زمانی که پیامک پایان کار به مشترک ارسال گردد، اپراتورها هم مرکز بصورت نرم‌افزاری تماس ها را رهگیری می نمایند.



بر حفظ و تقویت تعامل دو سویه از سوی خانه مطبوعات استان آذربایجان شرقی و اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز ادامه داد: ما هر قدر به مردم نزدیک تر باشیم موفقیت مان بیش تر خواهد بود و یقین دارم که با همکاری خانه مطبوعات، مطالبه های مردمی از مدیریت شهری به نحو احسن منعکس خواهد شد و انتقادهای سازنده و واکنش های مردمی تلطیف شده و راحت تر و به شیوه سازنده تر بیان خواهد شد.

مسائیل سلامت شهروندی از اهم مطالبات است

وی با انتقاد از خود برتری بینی های موجود در مدیریت شهری، آن

مدیرکل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز:

خانه مطبوعات آذربایجان شرقی می تواند بهترین همراه رسانه ای ما باشد

را از ضعف های اساسی عنوان کرد و گفت: مسائیل سلامت شهروندی از مطالبه های مهم است و اگر این مطالبه گری از طریق رسانه ها منعکس شود و مسائیل اجتماعی که خیلی ضروری تر از بقیه مسائیل است و به نظرم اگر ۹۰ درصد بودجه تخصیص یافته یا بخش عمده ای از بودجه مربوطه برای مسائیل اجتماعی و فرهنگی که نظر گرفته شود و از طریق رسانه ها مورد توجه قرار گیرد و یا برنامه ها و اقدامات و خدمات ما تنها به برگزاری بزرگداشت ها و اسفالت خیابان ها محدود نشود، اقدامات مان در مورد سلامت شهروندی اثربخش تر خواهد بود.

سلامت شهروندی و پیشگیری از آسیب های اجتماعی به شکل مناسب تری پوشش رسانه ای داشته باشد

مدیرکل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز اضافه کرد: امیدواریم با همراهی رسانه ای خانه مطبوعات استان و بهره مندی از پتانسیل های افراد رسانه ای تأثیرگذار و هم افزایی بیش تر در این راستا، در حوزه سلامت و تقویت ساختارهای اجتماعی شهر، ایفای نقش نماییم و گام های اثربخشی برداریم و انتظار داریم گزارش ها، اخبار و انتقادهای مرتبط با حوزه ما در خصوص سلامت شهروندی و پیشگیری از آسیب های اجتماعی به شکل مناسب پوشش خبری و رسانه ای داده شود.

نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی:

دانشگاه صنعتی قم باید با تربیت مهندسانی کارآمد از دانشگاه های غیر دولتی پیشی گیرد

ازدید مراکز آموزشی در قم، مراکز آموزشی آزاد نباید به دانشگاه های دولتی لطمه وارد کنند و مدرک گرایی را رابند کنند. دانشگاهی مثل دانشگاه صنعتی قم باید با تربیت مهندسانی کارآمد از دانشگاه های غیر دولتی پیشی بگیرد. انتظار مسئولین استان از این دانشگاه این است که با ورود به صنعت، کارآفرینی و ایجاد اشتغال رسالت خود را انجام دهد. وی در خصوص ادغام دانشگاه ها گفت: ما تمام قد در مقابل ادغام دانشگاه های دولتی استان خواهیم ایستاد. در قم سه دانشگاه دولتی قم، صنعتی قم و حضرت معصومه(س) باید با هویت و ساختار مستقل به کار خود ادامه دهند. در ادامه رضایی نور رئیس دانشگاه صنعتی ضمن خوشامدگویی گفت: به لطف خدا و حمایت های مسئولین استانی و کشوری این دانشگاه با وسعت ۶ هکتار، ۲۳ رشته در مقطع کارشناسی و کارشناسی ارشد و ۵۷ عضو هیات علمی پذیرای ۲ هزار دانشجو از سراسر کشور به ویژه قم و تهران می باشد.وی اظهار داشت: با توجه به اینکه رشته های فنی و مهندسی این دانشگاه در زمره رشته های اشتغال زا و جذاب محسوب می شوند، امیدواریم بتوانیم سهم و نقش خود را در استان و کشور به خوبی ایفا کنیم.



متناسفانه شهرهای حاشیه بندرهای ایران جز فقیر ترین شهرهای ایران هستند. امیرآبادی خاطر نشان ساخت: مسئولین در دانشگاه ها نباید اجازه بدهند که حاشیه ها ماموریت های علمی و وظایف دانشگاه را تحت تاثیر قرار دهند. فرقی نمی کند که حواشی از چه طیف و گروه سیاسی باشد، ما اجازه نمی دهیم ارزش های ملت در دانشگاه ها خدشه دار شود و دانشگاه ها از مسیر علم ، اندیشه عمران و آبادانی دور بمانند. وی با اشاره به تأسیس دانشگاه ها و مراکز آموزشی بدون داشتن طرح توجیهی و آمایش سرزمینی گفت: با توجه به

قم- خبرنگار فرصت امروز - امیرآبادی فرامانی عضو هیات رئیسه و نماینده مردم قم در مجلس شورای اسلامی ضمن حضور در جلسه خیرین دانشگاه صنعتی قم از پیگیری کمیسیون ماده ۲۳ جهت تخصیص ردیف بودجه عمرانی جهت ساخت تکمیل نشده فنی و مهندسی دانشگاه صنعتی قم در زمین ۹ کیلومتر ۹ توبان قم- تهران خبر داد. دومین جلسه خیرین دانشگاه صنعتی قم با حضور امیرآبادی فرامانی در دانشگاه صنعتی قم برگزار شد. امیر آبادی گفت: شرایط کنونی ایران اسلامی بسیار حساس است. چرا که دشمن از طریق فشارهای اقتصادی می خواهد به نظام مقدس جمهوری اسلامی ضربه وارد کند. وی افزود: مردم ایران در سخت ترین شرایط با پیروزی از پهنمودهای رهبر در مقابل دشمن ایستادند و بیروز شدند و هر کجا که مردم شانه خالی کردند و در صحنه نبودند با شکست مواجه شدند. وی با اشاره به اهمیت مدیریت و برنامه ریزی صحیح در اجرای پروژه های عمرانی گفت: باید قبول کرد که یکی از ضعفهای ما عدم مطالعه دقیق و طرح های ساختاری قوی در پروژه های عمرانی است. به عنوان مثال ۱۱۰ شهر بزرگ دنیا در کنار بنادر هستند، چون از فرصت ها درست استفاده می کنند. اما

هرمزگان رتبه برتر جشنواره شهید رجایی را در بین ادارات تعاون و کار استانها کسب کرد

در بین استانها با دلسپردگی به مشارکت پذیری، التزام به اصل پاسخگویی و جوشش حس مشترک در جهت ایجاد تغییرات موثر در سازمان با اعتمادسازی از طریق آگاه سازی اربابان رجوع نسبت به رسالت دستگاه و ترغیب عالمانه خود و همکاران به ارائه خدمات بی منت و لاجرم با انعطاف پذیری لازم در سیاستها و برنامه ها مسیر گردیده داشت: قابل ذکر است که اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرمزگان در بیست و یکمین جشنواره شهید رجایی استان موفق به کسب رتبه برتر در حوزه اختصاصی و عمومی و در بین دستگاههای استان شد و از استاندار هرمزگان نیز لوح تقدیر دریافت کرد. اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی هرمزگان در چهار سال متوالی در جشنواره شهید رجایی موفق به کسب رتبه برتر شده است.



دولت تدبیر و امید، به نمایندگی از ملت فخریم کشورمان از شما گرامیان در جشنواره شهید رجایی می باشد. در ادامه این متن آمده است: کسب این مهم در بعد شاخص های عمومی و اختصاصی

پندرعباس - خبرنگار فرصت امروز -

در ارزیابی عملکرد ادارات کل تعاون کار و رفاه اجتماعی استانها، اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی هرمزگان جزء پنج استان برتر جشنواره شهید رجایی معرفی و تقدیر شد. در این ارزیابی در بعد شاخص های عمومی و اختصاصی، اداره کل تعاون کار و رفاه اجتماعی هرمزگان در ردیف پنج استان برتر قرار گرفت و سرپرست وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی از تلاشهای مهندسی سلیسی مدیرکل با اهدای لوح سپاس تقدیر کرد. در متن این لوح آمده است: اقدامات سرشار از شور و شوق شما همکاران در واحدها و حوزه های مختلف وزارت متبوع جهت ارائه خدمت مخصوصاً بمنظور کاستن از آلام و رنج افرادی که بیشترین مخاطبان وزارت را نیز در بر می گیرد، برهان قاطع جزایی آئین قدرشناسی

با حضور دکتر سید عباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران:

هفدهمین همایش میان دوره ای بیماریهای عفونی و گرمسیری ایران در بابلسر برگزار شد

فرهنگ برخورد محتاطانه و همراه با احتیاط در مردم و روش برخورد صحیح آنان با برخی بیماری ها در حوزه رفتارهای جنسی عنوان کرد و اظهار داشت: ما مردم محتاطی نیستیم و در حوزه سلامت خیلی بی محابا رفتارهایی را انجام می دهیم که در برخی موارد می تواند بسیار مشکل آفرین باشد. در برخی بیماری ها هم که به راحتی قابل درمان هستند طوری به پیش می رویم تا به بحران منتج می شوند. رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران ضمن اظهار امیدواری نسبت به گسترش فرهنگ برخورد و عملکرد علمی در تجویز آنتی بیوتیکها، ترویج فرهنگ اشتغالزایی ادامه خواهد یافت وی افزود: تعهد اشتغال مربوط به حوزه سلامت را ضروری دانست



ی ما است که معمولاً نمی توانیم ریسک ها و خطرات را قبل از بروز شناسایی کنیم. وی از جمله دیگر مشکلات جامعه ما را عدم وجود

پروژه کمر بندنی - شمالی شهر گلستان به مرز ۵۵ درصد پیشرفت رسید

شخصی در اجرای طرح کمر بندنی شمالی شهر گلستان تخریب می شود. مدیریت شهری گلستان یادآور شد: شهرداری گلستان در سال «حمایت از کالای ایرانی» که در خدمت به مردم فهیم شهر گلستان مصمم است و با اتمام اجرای این پروژه شاهد کاهش چشمگیر ترافیک جاده سلوه خواهیم بود. شهردار گلستان در پایان به تسریع در انجام این پروژه و جلوگیری از ترافیک حاصل از احداث این پروژه اشاره نموده و گفت: در راستای خدمت به همشهریان عزیز پروژه های عمرانی سطح شهر به صورت شبانه روزی در حال پیگیری و اجراست و امیدواریم طبق زمان بندی تعیین شده به اتمام رسیده و شاهد شکوفایی و رونق هر چه بیشتر شهر گلستان باشیم.



۲۵ میلیارد ریال به ۵۵ درصد پیشرفت رسیده است که با توافقی که حدود ۲ ماه است با شهرداری گلستان آغاز شده، ۱۴۰ ملک

گلستان - خبرنگار فرصت امروز -

شهردار گلستان: اجرای ۳ کیلومتر پروژه کمر بندنی در قسمت شمالی شهر گلستان نقش مهمی در ترافیک جاده مواصلائی آیت الله سعیدی (جاده سلوه) خواهد داشت. به گزارش روابط عمومی شهرداری گلستان؛ مهندس عرب شهردار گلستان با اعلام این خبر بیان داشت: با توجه به تعهدی که نسبت به شهروندان در خصوص افزایش رفاه ایشان داریم یکی از اولویت های کاری شهرداری توجه ویژه به اجرا و بهره برداری پروژه های عمران شهری در سطح شهر می باشد که در این راستا پروژه کمر بندنی شمالی شهر گلستان با پیشرفت - مطلوب همراه است. مهندس عرب ادامه داد: این پروژه به طول ۳ کیلومتر با اعتباری اولیه

بیش از ۲ هزار شغل

فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، ایجاد زمینه اشتغال ۲ هزار و ۶۰۰ نفر را پیش‌بینی کرده بود که با تلاش و پیگیری کارکنان این اداره کل، تاکنون شرایط اشتغال ۲ هزار و ۱۷۹ نفر فراهم و تاکنون ۸۳ درصد اشتغال پیش‌بینی شده این اداره کل محقق شده است. کریمی خاطر نشان کرد: با توجه به برنامه‌ریزی انجام شده و پروژه‌های گردشگری که نیمه دوم سال به بهره‌برداری می‌رسند، میزان اشتغالزایی این اداره کل بیشتر از میزان پیش‌بینی شده است.مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان، ابراهیم کریمی اظهار داشت: این اداره کل موفق به تحقق ۸۳ درصد از اشتغال تعهد شده در حوزه‌های میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری از ابتدای سالجاری تا کنون شده است.وی افزود: این اداره کل با توجه به رسالت دستگاهی در حوزه‌های سه‌گانه تخصصی شامل میراث

بیش از ۲ هزار شغل

فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، ایجاد زمینه اشتغال ۲ هزار و ۶۰۰ نفر را پیش‌بینی کرده بود که با تلاش و پیگیری کارکنان این اداره کل، تاکنون شرایط اشتغال ۲ هزار و ۱۷۹ نفر فراهم و تاکنون ۸۳ درصد اشتغال پیش‌بینی شده این اداره کل محقق شده است. کریمی خاطر نشان کرد: با توجه به برنامه‌ریزی انجام شده و پروژه‌های گردشگری که نیمه دوم سال به بهره‌برداری می‌رسند، میزان اشتغالزایی این اداره کل بیشتر از میزان پیش‌بینی شده است.مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان، ابراهیم کریمی اظهار داشت: این اداره کل موفق به تحقق ۸۳ درصد از اشتغال تعهد شده در حوزه‌های میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری از ابتدای سالجاری تا کنون شده است.وی افزود: این اداره کل با توجه به رسالت دستگاهی در حوزه‌های سه‌گانه تخصصی شامل میراث



با این برنامه ۱۰دقیقه‌ای روزتان را پس از رسیدن به اداره متحول کنید

مترجم: مریم امیری خواه - اصطلاح روزمرگی، یعنی کار یکنواخت خسته‌کننده و تکراری سال‌ها پیش به فرهنگ لغت اضافه شده است، اما هنوز هم کاربرد دارد. براساس گزارش Gallup در سال ۲۰۱۷، فقط ۳۳درصد از کارمندان آمریکایی مشارکت فعال در حرفه خود دارند و فقط چهار نفر از هر ۱۰ کارمند کاملاً با این جمله موافق بوده‌اند که در سال گذشته فرصت‌هایی برای رشد و یادگیری داشته‌اند. اگر روزهای‌تان تکراری و یکنواخت شده است و این کسالت بر روی رفتارتان در خانه نیز تاثیر گذاشته است، یک روش موثر برای این که بتوانید روزتان را متحول کنید، این است که روی ۱۰ دقیقه اول کارتان تمرکز کنید. به محض آن که پشت میز کارتان نشستید، بر روی زمان حال متمرکز شوید و بعد کار کردن بر روی اهداف روزانه را شروع کنید. قبل از آن که صندوق نامه‌های دریافتی را باز کنید، چشمان‌تان را ببندید و به خودتان فکر کنید. روی وزن بدن‌تان روی صندلی و روی پاهای‌تان روی زمین تمرکز کنید، سپس سه نفس آهسته و عمیق بکشید، دم را از راه بینی و بازدم را از راه دهان انجام دهید. بعد از آن که احساس آرامش و تمرکز کردید، تصویری کلی از اهداف آن روز را در نظرتان مجسم کنید. از خودتان بپرسید: «امروز برای موفق شدن در کارم به چه توانایی‌هایی نیاز دارم؟ می‌خواهم چه کسی باشم و چگونه رفتار کنم؟ چطور می‌خواهم خودم را در محیط کارم به دیگران نشان دهم؟» تمرکزتان را بر روی هر چیزی که بگذارید، همان موضوع تمام روزتان را پوشش خواهد داد. در مرحله بعد به اهداف ملموس‌تر بپردازید. کارهایی را که می‌خواهید، آن روز انجام دهید، بنویسید؛ البته سعی کنید بیش از حد به خودتان فشار نیاورید و وظایف را بر حسب ضرورت و اهمیت اولویت‌بندی کنید. اگر نوشتن فهرست کارهای‌تان روی کاغذ کار پیش پا افتاده و خسته‌کننده‌ای به نظرتان می‌آید و از دیدن این فهرست خطی طولانی کلافه می‌شوید، می‌توانید از روش دوایت آیزنهاور استفاده کنید، ماتریس آیزنهاور روش موثر و ساده‌ای برای اولویت‌بندی کارها است. از ابتدای روز تایمر یا ساعت را تنظیم کنید که هر ۳۰ یا ۶۰ دقیقه یکبار زنگ بزند. هر زمان که صدای زنگ را شنیدید، چشمان‌تان را حداقل یک دقیقه از روی صفحه نمایشگر بردارید. می‌توانید بلند شوید و یک دور سریع در اتاق بزنید یا صرفاً بر روی منظره‌ای که از پنجره می‌بینید یا محیط پیرامون‌تان متمرکز شوید، در هر حال در این یک دقیقه باید به چشمان‌تان استراحت بدهید. به این ترتیب انرژی خود را برای مدت زمان بیشتری حفظ می‌کنید و در پایان روز احساس نمی‌کنید که دیگر جانی در بدن‌تان باقی نمانده است. منبع: **entrepreneur**

مدرسه مدیریت



عروش مقبول در ایجاد تأثیرات اجتماعی و تجاری

مترجم: اشکان کوشش

در یکی از تعطیلات آخر هفته و خسته‌کننده تابستانی، زمانی را صرف رسیدگی به برنامه موقوفه نظافت دفتر خانگی‌ام کردم که بیشتر شبیه به اخطار سندروم هوردینگ (hoarding) یا تلنباری وسایل بود. در این مرتب‌سازی کتاب‌های هدفمند و مرتبط به بازاریابی که طی ۲۰سال گذشته جمع کرده بودم را براساس حروف الفبا طبقه‌بندی کردم. ورق‌زدن تعدادی از آن کتاب‌ها خاطراتی را از شناخت اشخاصی که در این حوزه حضور داشتند برای من زنده کرده، شناختی که تا حدودی حضوری و یا از طریق مصاحبه‌های دیجیتالی به وجود آمده بود و کلمات و سخنانی که به چاپ رسانده بودند، شناخت بهتری نسبت به آنها در من ایجاد کرد. شاید قدیمی‌ترین کتاب در این کلکسیون موردی بود یا جلد کاغذی به نام «کسب درآمد حین ایجاد تغییرات (Making Money While Making A Difference)». زمانی که در سال ۲۰۰۳، ترتیب کنفرانس بازاریابی را دادم، نویسنده این کتاب ریچارد استکل (Richard Steckel)، از اولین افرادی بود که برای سخنرانی حضور به هم رسانید. استکل در طول زندگی اعجاب‌انگیز خود توانست تعداد زیادی از رسانه‌های اجتماعی مؤثر را از سرتاسر دنیا گردآوری کند. وی یکی از پیشگامان در شکل‌گیری روابط استراتژیک میان تجارت‌ها و مؤسسات غیرانتفاعی بود. گرچه تعداد زیادی از موارد مطالعاتی ذکرشده در حال حاضر قدیمی شده‌اند، اما بسیاری از نکات مربوط به ایجاد سودهای مالی و رسانه‌ای این کتاب، در تمام دوران قابل‌استناد هستند. شاید یکی از چشمگیرترین کتاب‌ها در کلکسیون من، کتابی است با جلدی زرد و مشکی به نام «بازاریابی هدف برای احمق‌ها (Cause Marketing for Dummies)» که با قلم جو واترز (Joe Waters) و جوانا مک‌دونالد (Joanna MacDonald) نوشته شده است. این کتاب، بسیار خواندنی و دارای لیست کاملی از پندهایی است که چگونگی انجام کارها را توضیح می‌دهد. این کتاب برای کسانی که به تازگی وارد عرصه تولید و طراحی تبلیغات سنتی و شرکتی شده‌اند و می‌خواهند نتیجه مثبتی در مقابل عملی خوب به دست آورند، ابزاری بسیار کارآمد است. کیفیت این کتاب تنها در صورتی می‌توانست بهتر باشد که صفحات چاپ‌شده، لپچه تند بوستونی (Boston) جو را به وضوح نشان می‌داد. شما خودتان می‌توانید با گوش دادن به Cause Talk Radio podcast این لپچه را بشنوید. «مؤسسات محبت (Firms of Endearment)» کتابی آکادمیک است در زمینه مشارکت‌های ارائه‌شده در جهت اثبات ارزش مراقبت از رژیم سرمایه‌گذاری. نویسندگان این کتاب راج سیسودیا (Raj Sisodia)، جاک شث (Jag Sheth) و دیوید ولفی (David B. Wolfe)، با نشان دادن شرکت‌های دلسوزی مانند Google, JetBlue, New Balance و Patagonia، می‌دهند که این مؤسسات عموماً با استفاده از راه‌های سنجش مالی سنتی و مرسوم، از شرکت‌های بسیار دیگری بهتر عمل کرده‌اند.

آنها مطالب خود را با ارائه پیشنهادهاتی از قبیل موارد مطالعاتی و نصیحت و راهنمایی مدیران ادامه می‌دهند و می‌گویند آنها باید به دلیل، و نه با وجود، نگرانی‌ها برای ایجاد جامعه‌ای با عدالت بیشتر، تجارت خود را بسازند. من راج را سال‌های پیش در کنفرانس تأثیر رسانه‌های اجتماعی در Portland, Maine دیدم. در حال حاضر وی برای مدت زمان زیادی در Babson، پروفیسور و مؤسس سرمایه‌داری مردم‌دار (Conscious Capitalism) است. قفسه کتابخانه من پر از کتاب‌ها و مقاله‌های کاغذی است، اما تنها یک کتاب درسی در میان آنها وجود دارد. این تفاوت متعلق به کتابی است به نام «بازاریابی اجتماعی» که حاصل مشارکت دو نویسنده معروف و شناخته‌شده در سراسر دنیا به نام‌های پروفیسور فیلیپ کوتلر (Phillip Kotler) و نانسی لی (Nancy Lee) است. لازم به ذکر است که این دو نفر در نوشتن کتابی به نام «کارهای خوب (Good Works)» که در قفسه کتابخانه‌ام نیز وجود دارد، با من همکاری کرده‌اند. کتاب Social Marketing، برای افرادی که خواستار چگونگی تغییر رفتارها (مانند بازیافت بیشتر، سیگار کشیدن کمتر، عدم‌سال پیام در حین رانندگی) از طریق کمپین‌های بازاریابی هستند، بسیار مفید است. با داشتن سابقه به عنوان مدیر اجرایی در بازاریابی کالاهای لوکس، نمی‌توانید افرادی با پیش‌زمینه‌ای متفاوت‌تر از افراد حرفه‌ای سازنده F.O.E، نویسنده‌های کتاب «خوب همان خوشایند جدید است (Good is The New Cool)» یعنی افضل عزیز (Afdhel Azizi) و بابی جونز (Boby Jones) داشته باشید. این کتاب در سال ۲۰۱۶ منتشر شده است و دارای مصاحبه‌هایی با مدیران برنده، هنرمندان و کارآفرینان اجتماعی است. این مصاحبه‌ها به منظور کسب استراتژی‌هایی برای تأثیرگذار کردن بازاریابی‌های هدفمند بودند و با یافتن فاکتور «خوشایندی» در محصولات، مشتریان را به جای صرف‌نظر کردن، به استفاده از محصول هدایت می‌کنند. افضل در حال حاضر در کالیفرنیا جنوبی زندگی و به صورت مداوم با صحبت در این زمینه گرد و خاک به پا می‌کند. بسیار کنجکاو هستم که حرکت بعدی افضل در راستای پیشبرد این مسیر را ببینم. اینها تنها درهای از اطلاعات شگرف و خاطرات نویسندگان بزرگی است که در قفسه کتابخانه من پیدا می‌شوند. هر کدام از آنها می‌توانند یک کتاب عالی برای خواندن در تابستان باشند که شما را برای موفقیت‌های بزرگ‌تر در اجرای کاری سودمند با انجام درست آن، آماده خواهند کرد. منبع: **forbes**



تبدیل فرآیند عدم‌پذیرش به عاملی برای مقاوم‌سازی

می‌افتد، بررسی رسانه‌های اجتماعی و نشریه‌های آنهاست؛ مانند گزارش‌های سالانه، گزارش‌های رسمی دولتی، ارزیابی‌های قانونی یا مجلات. خبرهای تیتراز را بخوانید؛ نه‌تنها آنهايي که مربوط به شرکت است، بلکه مواردی که مربوط به صنعت کاری شماست را نیز مطالعه کنید تا بتوانید مکالمه یا تعامل دیجیتالی اندیشمندان‌ای داشته باشید و از بیان مطالب پیش‌پا افتاده فراتر بروید.

پیگیری کنید

پس از ملاقات یک متن تشکر دست‌نویس برای کسانی که نزدشان رفته‌اید ارسال کنید. معمولاً شخصی دریافت‌کننده این متن را در پرونده‌تان نگاه می‌دارد.

پرونده‌تان را گردآوری کنید

زمانی که در شرکتی کار می‌کنید، بخش منابع انسانی پرونده‌ای برای شما می‌سازد که ارزیابی‌های سالانه و دیگر اطلاعات‌تان در آن ثبت می‌شود. توجه کنید که ممکن است نکات یا مواردی در پرونده‌تان باشد که از آنها بی‌خبر باشید. نسخه‌هایی از ارزیابی‌های سالانه‌تان داشته باشید تا بتوانید هنگام درخواست برای ارتقای شغلی و دیگر مشاغل خارج از شرکت، به آنها ارجاع دهید.

حقیقت دیگر راجع به عدم‌پذیرش این است که همواره شما دلیل این تصمیم‌گیری نیستید و ممکن است مشکل از سمت خود مجموعه باشد. مدیر یا فردی در بخش منابع انسانی که مسئول استخدام است، تیپ شخصیتی خاصی را مدنظر دارد و شما با تصوراتش فرق می‌کنید. همچنین شاید پیش از شما چند نفر را دیده باشند که مناسب با ایده‌شان و بهتر از دیگر داوطلبان بوده است؛ یعنی پیش از شما جست‌وجوی آنها به پایان رسیده است و تنها می‌خواستند متقاضیان دیگر را نیز ببینند تا مطمئن شوند انتخاب درستی کرده‌اند. حتی شاید ملزوم به مصاحبه با تعداد مشخصی از متقاضیان، پیش از تصمیم‌گیری بوده باشند. شخصی‌نکردن مسئله در چنین شرایطی چالشی واقعی برای بسیاری افراد است. گرچه یادگیری این کار کمک می‌کند خیلی سریع به سراغ فرصت‌های دیگر بروید؛ فرصت‌هایی که در واقع می‌توانند در طولانی‌مدت به نفع‌تان باشند.

حقیقت دیگر این است که رضایت فردی اهمیت دارد.

مترجم: مهسا زمانی

حقایقی درباره عدم‌پذیرش وجود دارد. برای مثال نرسیدن به شغل یا ارتقای شغلی هویت شما را تعریف نمی‌کند و دستاوردهای‌تان را بی‌ارزش نمی‌سازد. اگر مورد بی‌توجهی قرار گرفته‌اید، به این معناست که شرکت یا مدیرتان نیاز دارد اطلاعات بیشتری پیش از تصمیم‌گیری در مورد صلاحیت شما جمع‌آوری کند. همچنین ممکن است صرفاً مناسب این کار خاص در این زمان نبوده‌اید.

امروزه رقابت برای ارتقای شغلی بسیار شدید است، به خصوص اگر برای چند سال مقام شغلی ثابتی داشته باشید. باید به‌یادماندنی باشید و قابلیت‌های خودتان را نشان دهید؛ اما چگونه؟ زمانی که لازم باشد شخصی را قانع کنید که شما بهترین داوطلب هستید، مطمئن شوید این موارد اساسی را در توضیحات خود می‌گنجانید:

- تمام تجربیات‌تان از کار دفتری گرفته تا زمانی که به سربازی رفته‌اید؛
- ارجاعات قابل‌اطمینان؛
- دلایل‌تان برای اینکه چرا شما بهترین انتخاب برای شغل یا ارتقای شغلی هستید.

هرچه موارد بیشتری را بیان کنید، مجموعه راحت‌تر پی‌می‌برد تا چه حد خواهان این موقعیت شغلی هستید. اگر فاقد یکی از موارد بالا هستید، گرفتن شغل غیرممکن نیست؛ تنها لازم است سخت‌تر کار کنید. همچنین شاید نیاز باشد اعتبار بیشتری برای تجربه‌های خود قائل شوید. در ادامه به چند ایده اشاره شده است.

مهارت‌های مرتبط خود را بنویسید

به مهارت‌های لازم برای این موقعیت شغلی فکر کنید. حال آنها را بنویسید و اطلاعاتی راجع به محلی که هر مهارت را کسب کرده و تجربیاتی که برای توسعه آنها داشته‌اید، اضافه کنید.

در جلسه ملاقات، تماس تلفنی یا دیگر تعاملات و مکالمات هدفدار داشته باشید

یک راه عالی برای آگاهی از آنچه در شرکت اتفاق

شما اولین شغل یا ترفیعی که به سمتش رفتید را نگرفتید. آیا این واقعاً به معنای شکست کامل است؟ نه! در واقع می‌تواند نشانه‌ای باشد از اینکه باید بازگردید و بررسی کنید که چرا در وهله اول خواهان آن شغل یا ترفیع بوده‌اید. در دنیای امروز رضایت فردی در زندگی حرفه‌ای، بیش از افزایش حقوق یا شغلی با درآمد بالا اهمیت دارد. هرچه رضایت بیشتری در محل کار داشته باشید، اعتمادبه‌نفس بالاتری را در روابط شخصی و فعالیت‌هایی که در آنها مشارکت دارید، احساس خواهید کرد. مطمئن شوید به دلایل درستی برای یک موقعیت کاری جدید درخواست می‌دهید تا بتوانید رضایت‌تان را بیشتر کنید، نه فقط موجودی حساب بانکی‌تان را.

هنگامی که مشغول بهره‌مندی از هر فرصتی هستید و از عدم‌پذیرش خود نکته‌ای مثبت استخراج می‌کنید، به خاطر داشته باشید صرفاً چون در یک زمینه از زندگی‌تان به اندازه دیگر دوستان‌تان موفق نیستید، نمی‌توانید به چیزهای دیگری که دارید افتخار نکنید. جنبه‌های مختلف زندگی فراز و نشیب دارند؛ برخی روزهای کاری عالی هستند و در بعضی دیگر به مرخصی‌ای می‌روید که برایش سخت تلاش کرده‌اید؛ برخی روزها زندگی شخصی به خوبی پیش می‌رود، اما در زندگی حرفه‌ای اتفاق خاصی نمی‌افتد. مهم‌ترین مسئله این است که بتوانید شادی را در مکانی بیابید؛ حتی زمانی که منتظر هستید اوضاع بالاخره بر وفق مرداتان پیش برود.

همچنین مهم است ارزش خود را بدانید. صرفاً چون مسائل آنطور که می‌خواهید پیش نمی‌روند، به این معنا نیست که شما سراپا شکست هستید. مهم این است که مطمئن شوید از زاویه درستی به خودتان نگاه می‌کنید. خودتان را با دیگران مقایسه نکنید و با دیدن رسانه‌های اجتماعی آنها و حرفه‌هایی که از محل کارشان می‌زند ناامید نشوید. برخی روزها احساس می‌کنید در قله موفقیت و روزهای دیگر ممکن است حس کنید در اوج بدبختی هستید. در این مواقع باید راهی برای دوباره برخاستن بیابید و به حرکت خود ادامه دهید.

منبع: **entrepreneur**