

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بازدهی شاخص کل از ابتدای سال به ۴۰ درصد رسید

ناتمامی رکوردشکنی‌ها
در بورس تهران

باز هم یک رکوردشکنی دیگر در بورس تهران به ثبت رسید، تا مرداد طلایی بازار سهام بیش از گذشته درخشان باشد. بر همین اساس، در حالی که هنوز...

۵

پیامک‌های بانکی با وعده نرخ سود بالا

افزایش غیررسمی
سود سپرده‌های بانکی؟

این روزها با نزدیک شدن به سررسید سپرده‌های یکساله، مشتریان برخی بانک‌ها پیامکی را با این مضمون دریافت کرده‌اند که سپرده‌های آنها با همان نرخ پیشین برای یکسال دیگر تمدید می‌شود. بانک مرکزی اوایل شهریورماه پارسال طرح الزام بانک‌ها برای رعایت نرخ سود مصوب ۱۵ درصدی شورای پول و اعتبار را اجرایی کرد...

۴

تزریق دلار ۷۹۰۰ تومانی به بازار ثانویه

۲

۳ راهکار ادامه حیات قطعه‌سازان

۷

مدیریت و کسب‌وکار

آمازون با خرید سینماهای لندنمارک
گروه سینمایی راهاندازی می‌کند

- ۱۵ سایت آموزشی که باید سری به آنها بزنید
- هیچ چیز عملی‌تر از یک نظریه خوب نیست
- چگونگی تبدیل کسب‌وکار به یک شرکت رسانه‌ای
- ۴ راهکار برای افزایش تأثیرگذاری تصاویر در کسب‌وکار
- اعتماد به برند بیشتر از محبوبیت اهمیت دارد
- عوامل کلیدی برای ساخت داستان‌گویی

۸ تا ۱۶



جهانگیری: اروپایی‌ها

متعهد به جبران شده‌اند

دولت آماده اصلاح
سیاست‌های اقتصادی است

دولت آماده اصلاح سیاست‌های اقتصادی است

معاون اول رئیس جمهوری گفت که آمادگی لازم برای اصلاح مستمر سیاست‌های اقتصادی دولت وجود دارد تا با تقویت نقاط قوت سیاست‌ها و برطرف کردن نقاط ضعف بر کارآمدی برنامه‌های اقتصادی دولت بیفزاییم. به گزارش ایرنا از پایگاه اطلاع‌رسانی معاون اول رئیس جمهوری، «اسحاق جهانگیری» در نشست با گروهی از اقتصاددانان جوان افزود: اداره مطلوب کشور و جلوگیری از آسیب‌رسانیدن به زندگی مردم در شرایط تحریم مهم‌ترین اولویت دولت است و باید با ایجاد ساز و کارهای کارآمد برای اداره کشور به نحوی عمل کنیم که زندگی مردم و فعالیت بنگاه‌های اقتصادی دچار آسیب نشود. وی با یادآوری این‌که آمریکایی‌ها با ایجاد اتاق فکر برای اعمال تحریم علیه ایران اقدام کردند، بر لزوم برنامه‌ریزی دقیق و واکنش به‌موقع برای مهار تحریم‌ها تأکید کرد. وی افزود: باید در مقابل اقدامات آمریکا برنامه‌هایی را به اجرا بگذاریم که کمترین فشار و آسیب بر اقشار مختلف جامعه و ویژه طبقات ضعیف وارد شود.

از بازار ارز چه خبر؟

بازار ارز دیروز را هم با روندی کاهشی شروع کرد و قیمت دلار به ۱۰ هزار و ۳۷۰ تومان در آخرین معاملات رسید. به گزارش ایسنا، بعد از آنکه قیمت دلار در روز سه‌شنبه هفته گذشته به یکباره از حدود ۱۰ هزار و ۵۰۰ تا ۱۰ هزار و ۹۰۰ تومان افزایش یافته بود، در ادامه در روندی نزولی قرار گرفت و از ابتدای هفته نیز کاهشی بود. دلار دیروز (یکشنبه) در بازار آزاد با نوسانی رو به پایین تا ۱۰ هزار و ۳۷۰ تومان کاهش قیمت داشت و یورو که در هفته‌های اخیر تا ۱۲ هزار و ۴۰۰ تومان رسیده بود تا ۱۲ هزار و ۱۰۰ تومان معامله شد. البته این نرخی است که صرافی‌ها در معاملات آزاد و آنچه که در چارچوب ضوابط بانک مرکزی تعیین نشده، مورد معامله قرار داده‌اند. این در حالی است که از ۱۷ مردادماه و با اجرایی شدن بسته جدید ارزی صرافی‌ها موظف شدند تا فقط برای ۲۳ مورد خدماتی ارز بفروشند که قیمت آن نیز قرار بود با یک درصد بالاتر از نرخ بازار ثانویه تعیین شود، اما

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله ای

ZISCO
Zarand Iranian Steel Co

نام شرکت مناقصه‌گزار: شرکت فولاد زرنده ایرانیان

موضوع مناقصه: اجاره یک دستگاه بیل مکانیکی و چهار دستگاه لودر مورد نیاز پروژه معادن زغال سنگ خمرود متقاضیان محترم جهت کسب اطلاع از شرایط مناقصه به نشانی اینترنتی: Zisco.midhco.com مراجعه و در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با شماره تماس: ۰۱۷-۰۳۴۶۸۷۱-۰۳۴ داخلی ۱۴۴۸ و یا همراه: ۰۹۳۸۵۵۸۷۶۷۶ آقای اوجی تماس حاصل نمایند.

روابط عمومی و امور بین الملل شرکت فولاد زرنده ایرانیان

سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد
محدودیت ندارد

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل



- تسهیلات بدون محدودیت
- تنوع در نرخ تسهیلات
- نحوه بازپرداخت بر اساس نیاز مشتری

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰
www.bpi.ir



غلامحسین شافعی در سی‌ونهمین نشست هیات نمایندگان اتاق ایران

تصمیم‌های عجولانه بدون توجه به نظرات بخش خصوصی، کمک به تحریم‌هاست

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران طی سخنرانی در سی و نهمین نشست هیات نمایندگان اتاق ایران بر ضرورت بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌ها و اجرای آن‌ها تاکید کرد. به اعتقاد رئیس پارلمان بخش خصوصی دولت نباید از بخش خصوصی سرمایه‌گذاری و اشتغال داشته باشد در حالی که به نظرات این بخش در روند تصمیم‌سازی‌ها توجه ندارد. مشروح سخنرانی غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران را در ادامه می‌خوانید:

بیش از سه دهه است که تصمیمات صحیح برای اقتصاد کشور گرفته نشده است. سال‌هاست که در کشور شاهد این واقعیت هستیم که روند اتخاذ تصمیمات صحیح برای توسعه و پیشرفت اقتصادی کشور به تعویق افتاد یا بسیار کند صورت می‌گیرد. به‌گونه‌ای که با تعلل فراگیر در این نوع تصمیم‌گیری‌ها، روبه‌رو هستیم. حتی در برخی مقاطع شاهدیم که تصمیماتی وارونه در جهت عملکرد توسعه کشور گرفته می‌شود. بعد از جنگ، دولت‌ها همواره از طریق سیاست‌های سطحی و کوتاه‌نگرانه خواهان نشان دادن این موضوع بودند که کشور در حال پیشرفت اقتصادی است. به عبارتی بیش از سه دهه است که دولت‌ها به‌جای اقداماتی واقعی برای دستیابی به توسعه و پیشرفت در کشور صرافاژست‌های توسعه‌خواهی و حمایت از بخش خصوصی و تولید را می‌گیرند، اما به غیر از این‌گونه ژست‌ها، آنچه سال‌ها جای تصمیمات صحیح را به‌جای توسعه کشور گرفته است، سوءاستفاده گسترده از مفاهیم و واژه‌هایی است که می‌تواند توسعه اقتصادی را در کشور محقق کند.

از واژه‌های خصوصی‌سازی، تولید و حمایت از بخش خصوصی کشور که با به‌اصطلاح اجرا کردن این موارد، نه‌تنها به‌سوی توسعه حرکت نکرده‌یم، بلکه موجبات عقبگرد در توسعه اقتصادی کشور را فراهم کرده‌ایم. برای نمونه سال‌هاست که اصلاح سیاست‌های مالیاتی یا تملل دولت‌های مختلف روبه‌رو است. بدون ایجاد سازوکار اخذ مالیات از فعالیت‌های نامولد و ضد توسعه‌ای کشور، سال‌هاست که تمرکز دولت برای اخذ مالیات از فعالیت‌های تولیدی معطوف شده است. عدم اصلاح سیاست‌های مالیاتی در کشور در طول بیش از سه دهه گذشته و وابستگی شدید دولت به درآمدهای نفتی در کنار عدم التزام واقعی دولت‌ها به بخش‌های تولیدی، موجب رشد بیش از اندازه نقدینگی بدون هدایت صحیح این منابع به‌سوی تولید شده است. به طوری‌که امروز نتایج این رشد نقدینگی بر تلاطمات بازار به‌خوبی مشاهده می‌شود.

تا زمانی که چاره اساسی برای اصلاح سیاست‌های مالیاتی، سالم‌سازی درآمد‌های دولت و تراز پرداخت‌ها از طریق تقویت بخش‌های تولیدی، صادرات محصولات، کنترل سیاست‌های پولی و نقدینگی در کشور اندیشیده نشود، باید منتظر شوک‌های ارزی، سقوط پوپسته ارزش پول ملی، سیاست‌های تک‌نرخی کردن نرخ ارز و پس از آن شکست این سیاست‌ها در کشور باشیم. درآمدهای عظیم نفتی و فساد گسترده موجود در آن منجر به پیدایش مافیای نامولد قدرتمندی در کشور شده است که همه‌چیز را به تسخیر خود در آورده است و شاهدیم که تصمیم‌گیران با تعلل فراگیر در انجام اصلاحات ساختاری به کارگزار و متحد اصلی این بخش تبدیل شده‌اند و ما شاهد اقدامات سازنده درخصوص مبارزه با این گروه نیستیم. مقام معظم رهبری در طول سه دهه گذشته دائماً در بیانات خود بر مبارزه با فساد تاکید داشته‌اند. به‌گونه‌ای که در سخنرانی‌های متعدد خود همواره آن را به ازدهای هفت‌سر تشبیه کرده‌اند و فساد مالی را مانند سرطان و خوره می‌دانند که باید با آن مبارزه کرد.

با توجه به فرمایشات رهبری اعتقاد این است کسانی که از اجرای شفافیت و اصلاحات در اقتصاد ممانعت به عمل می‌آورند موجب گسترده‌گی فساد می‌شوند و با عدم اجرای تصمیمات به‌موقع جلوی پیشرفت و توسعه اقتصادی کشور را می‌گیرند کسانی هستند که آب بر آسیاب دشمن می‌ریزند و عملاً در زمین آن‌ها بازی می‌کنند. رانت و فساد خطر از دست رفتن سرمایه‌های اجتماعی را به دنبال دارد. فساد سازمانی باعث می‌شود تا تحمل‌گرایی تبدیل به‌قاعده عمومی و اجتماعی شود و فقر احساسی در جامعه گسترده شود. این احساس فقر خطرناک‌تر از فقر واقعی است. با شیوع این نوع فقر منابع کشور به سمت تولید کالا‌های ضروری نخواهد رفت و قیمت‌ها افزایش خواهد یافت و فقر نسبی شدید و شدیدتر خواهد شد. ما در زمان جنگ تمحیلی منابع کافی و لازم را در اختیار نداشتیم و تحریم بودیم، اما شاهد نابرابری این‌چنینی در جامعه بودیم و از احساس امنیت نیز برخوردار بودیم. مهم‌تر اینکه بخش بزرگ‌تری از جامعه در سیاست‌گذاری‌ها و حرکت‌های اجتماعی مشارکت داشتند. جست‌وجوی راهکارهایی برای دور زدن تحریم‌ها با هدف‌های غیرخیرخواهانه درواقع به فرصتی بی‌نظیر برای رانت‌خواری، قاچاق رسمی، اختلاس و رشوه‌خواری تبدیل شده است و بیم آن می‌رود که در شرایط پیش رو فرصت برای کاسبان تحریم فراهم شود. این هشدار است که باید بسیار جدی گرفته شود. تاکنون فرصت‌های بسیاری برای اصلاح و بهبود از دست داده‌ایم. به‌گونه‌ای که نفس‌های اقتصاد به شماره افتاده است، اما در حال حاضر همچنان باوجود پتانسیل‌های بالقوه‌ای که وجود دارد هم از لحاظ نیروی انسانی و هم به لحاظ موقعیت جغرافیایی، معتقدیم که تصمیمات صحیح و به‌موقع امکان حل بحران‌های فعلی در کشور را دارد.

باید روش‌های ناکارآمد کنار گذاشته شود و با تغییر و اصلاح ساختارهای جدید و صحیح، بازیگران اصلی برای تصمیم‌گیری افرادی باشند که از نظر حرفه‌ای مورد تایید هستند چراکه هم مشکلات شناخته‌شده هستند و هم راه‌حل‌ها. توجه به بخش خصوصی و مشارکت این بخش به‌عنوان بازیگران اصلی در عرصه اقتصاد و تصمیم‌سازی‌ها حائز اهمیت است.

براساس قانون بهبود مستمر محیط کسبوکار نظرخواهی کتبی از اعضای اتاق ها و تشکل‌های مربوطه یک الزام قانونی است.

در تصمیم‌گیری‌های اخیر مرتبط با سیاست‌های ارزی شاهد بودیم که اتخاذ سیاست‌هایی بدون توجه به نظرات بخش خصوصی، این بخش را دچار خسارت فراوانی کرده است. هر چند طی نامه سرگشاده اتاق ایران در تصمیم‌گیری‌های بعدی تا حدی به نظرات توجه شد، اما انتظار می‌رفت که از ابتدای تصمیم‌گیری‌ها به نظرات توجه می‌شد. در این زمینه انتظار می‌رود رویه‌های گذشته اصلاح شود.

متأسفانه هنگامی که دولت از بخش خصوصی در اقتصاد کشور سخن می‌گوید منظور سرمایه‌گذاری این بخش و اشتغال است، اما حضور فعال بخش خصوصی تنها با سرمایه‌گذاری و اشتغال به دست نمی‌آید. بلکه بخش خصوصی باید هم در سیاست‌گذاری‌ها و هم در تصمیم‌سازی و نحوه اجرای آن مشارکت داشته باشد. نمی‌شود در روند اجرای سیاست‌ها و سیاست‌گذاری‌ها به بخش خصوصی توجه نکرد و نظرات نمایندگان این بخش را جویا نشد، اما خواهان سرمایه‌گذاری یا ایجاد اشتغال گسترده از سوی این بخش در اقتصاد کشور بود. بالطبع سیاست‌هایی که برآمده از نظر کارشناسان بخش خصوصی به‌عنوان مجری سیاست‌ها همراه با نظرات نمایندگان بخش دولتی باشد، می‌تواند سیاست‌های بهتر و مؤثرتری باشد.

نایب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس:

تزریق دلار ۷۹۰۰ تومانی به بازار ثانویه



ما در بورس در چهار ماهه اول امسال کیلویی ۶ هزار تومان بود، اما ایسن محصول به قیمت ۲۰ هزار تومان به دست مصرف‌کننده واقعی می‌رسید، این فاصله نه به جیب مصرف‌کننده واقعی رفته و نه به جیب عرضه‌کننده مواد اولیه یعنی شرکت‌های پتروشیمی!

ریبییی بیان کرد: این چالش را به دولت منتقل کردیم و از آنها خواستیم که تدابیری ببندیشد تا متقاضیان واقعی در بورس کالا امکان خرید داشته باشند، همچنین از قوه مجریه درخواست کردیم که اجازه ندهد کسانی که از بورس خرید می‌کنند به صادرات آن بپردازند چرا که معتقدیم صادرکننده فقط باید خود تولیدکننده باشد.

وی اضافه کرد: بسیاری از خریداران حاضر در بورس کالا که واقعی هم نبودند با اعمال تغییرات جزئی بر روی محصول از مبادی رسمی و با دلار آزاد اقدام به صادرات رسمی آن محصول می‌کردند که این موضوع چالش‌هایی را برای خریدار واقعی و حتی خود ما ایجاد کرده است.

مدیرعامل هلدینگ خلیج‌فارس درباره سومین درخواست شرکت‌های پتروشیمی برای ساماندهی وضعیت عرضه محصولات در بورس کالا گفت: از دولت خواسته‌ایم تا به ما اجازه دهد با متقاضیان واقعی مواد اولیه در بازار به طور مستقیم و براساس نرخ واقعی موجود در بورس قرارداد ببندیم.

ریبییی ادامه داد: اگر دولت با سه درخواست ما موافقت کند خریدار واقعی مشخص شده و متضرر نخواهد شد همچنین پهای دلالتن و واسطه‌ها در بازار آزاد قطع خواهد شد.

وی گفت: وزرای نفت و صنعت، معدن و تجارت در حال بررسی و پیگیری سه درخواست ما هستند.

واگذاری پروژه‌های بالادستی و NGL به شرکت‌های پتروشیمی
وی از موافقت وزارت نفت برای ورود شرکت‌های پتروشیمی به پروژه‌های بالادستی تأمین‌کننده خوراک پتروشیمی‌ها خبر داد و گفت: اخیرا براساس ابلاغ بخشنامه وزارت نفت به شرکت ملی نفت، تمام پروژه‌های بالادستی و NGL که می‌توانند خوراک پتروشیمی را تأمین کنند به شرکت‌های پتروشیمی واگذار خواهد شد. پروژه پالایشگاه بیدبلند خلیج فارس و طرح یادآوران خلیج‌فارس که به طرح NGL۳۲۰۰ معروف است از جمله آنهاست.

فروش و صادرات پتروشیمی با بازگشت تحریم‌ها به قوت خود باقی است

ریبییی گفت: تولید، فروش و صادرات شرکت‌های پتروشیمی با بازگشت تحریم‌ها به هر طریقی ادامه خواهد یافت، همانطور که بعد از برجام ارتباط بانکی برقرار نشد و ما در همان زمان نیز براساس پروتکل خود به فروش و صادرات محصولات‌مان ادامه دادیم با بازگشت تحریم‌ها نیز نه‌تنها توقفی در فرآیند کاری خود نخواهیم داشت بلکه با قوت بیشتری به کار خود ادامه می‌دهیم.

تعیین شد، این مصوبه همچنان معتبر است و تاکنون مصوبه دیگری به جای آن به ما ابلاغ نشده است.

ریبییی درباره چگونگی تعیین نرخ خوراک به مبلغ ۳ هزار و ۸۰۰ تومان گفت: وقتی نرخ خوراک و نرخ فروش محصول یکی باشند حاشیه سود بعضی از شرکت‌های پتروشیمی بسیار بسیار پایین می‌آید و آنها به شدت ضرر می‌کنند از این‌رو شرکت‌های پتروشیمی گزارشی با محاسبات و اعداد و ارقام مورد نظر در این زمینه به وزارت نفت ارسال کردند، پس از آن دولت به این جمع‌بندی رسید که برای کمک به شرکت‌های پتروشیمی که حاشیه سود کمی داشته و در بورس حضور دارند و به علت جلوگیری از اثرگذاری منفی آنها در بورس، نرخ خوراک ۳ هزار و ۸۰۰ تومان در نظر گرفته شد.

عرضه ارز پتروشیمی‌ها با قیمت ۷ هزار و ۹۰۰تومان در بازار ثانویه

نائب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس درباره آخرین قیمت عرضه ارز پتروشیمی‌ها در بازار ثانویه گفت: آخرین عرضه در بازار ثانویه براساس دلار ۷ هزار و ۹۰۰ تومانی بود، به عبارتی یورو، دلار و درهم را براساس دلار ۷ هزار و ۹۰۰ تومانی در بازار عرضه کردیم، هم در زمانی که شرکت‌های پتروشیمی ارز خود را در سامانه نیما براساس دلار ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی عرضه می‌کردند و هم‌اکنون که قیمت براساس عرضه و تقاضاست به محض این‌که معامله انجام می‌شود ریال آن به طور دقیق به حساب پتروشیمی‌ها واریز می‌شود و بعد از آن جابه‌جایی ارز صورت می‌گیرد.

وی گفت: خارج از سامانه نیما هیچ معامله‌ای انجام نمی‌شود، از آنجایی که اکنون در سامانه نیما عرضه و تقاضا حاکم است این امکان وجود دارد که براساس نوسانات ارز اگر خریداری وجود نداشته باشد مجبور به پایین آوردن قیمت‌ها شویم تا ارزمان را بفروشیم؛ این فضا هم مانند فضای بورس است.

سه تقاضای پتروشیمی‌ها برای ساماندهی تقاضا در بورس
ریبییی گفت: تقاضایی که اکنون برای محصولات پتروشیمی در بورس کالا وجود دارد در حقیقت تقاضای واقعی نیست چرا که نسبت به سال گذشته میزان تقاضاها در حالی سه برابر شده است که میزان تولیدات پایین دستی هم‌تراز با آن نیست.

وی ادامه داد: این فاصله و این ناهمخوانی ناشی از آن است که عده‌ای از فاصله قیمت بازار آزاد و بازار رسمی در آن زمان که نرخ دلار ۴ هزار و ۲۰۰تومان بود سوءاستفاده کردند و به عناوین مختلف به عنوان متقاضی در بازار بورس اقدام به خرید کالا با نرخ ۴هزار و ۲۰۰ تومانی می‌کردند و پس از آن همان محصول را با قیمت بالاتر به مصرف‌کننده واقعی می‌فروختند.

نایب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس اضافه کرد: به طور مثال در مورد مواد اولیه بطری آب و روغن، متوسط فروش کالای

نایب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس از تزریق دلار ۷۹۰۰ تومانی، به بازار ثانویه ارز خبر داد.

جعفر ربیعی، نایب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی و مدیرعامل هلدینگ خلیج‌فارس در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره عرضه ارز پتروشیمی‌ها در بازار ثانویه و سامانه نیما، اظهار کرد: از زمان راهاندازی سامانه نیما و بازار ثانویه طبق تصمیم دولت به منظور ورود ارز پتروشیمی‌ها، شرکت‌های پتروشیمی به عنوان بزرگ‌ترین عرضه‌کننده غیرنفتی در بازار ارز حضور داشتند به طور مشخص در حدود ۴ ماهه اول سال بیش از ۲میلیارد دلار ارز توسط پتروشیمی‌ها در بازار تزریق شد، بیشتر این مبلغ مختص زمانی بود که ارز مبلغی حدود ۴ هزار و ۲۰۰ تومان داشت و هنوز بحث بازار ثانویه به میان نیامده بود.

وی ادامه داد: به علت تصمیم دولت، شرکت‌های پتروشیمی تمام ارزی که داشتند را در بازار عرضه کردند.

مدیرعامل هلدینگ خلیج‌فارس با بیان اینکه همه شرکت‌های پتروشیمی هم‌اکنون در بازار ثانویه فعالند، افزود: در مدت‌زمان فعالیت چهار ماهه خود در سامانه نیما براساس دلار ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی، هلدینگ خلیج‌فارس یک و نیم میلیارد دلار ارز به بازار عرضه کرده است.

وی گفت: در یک هفته گذشته و با آغاز به کار فعالیت در بازار ثانویه هلدینگ خلیج‌فارس در مجموع ۵۰۰ میلیون درهم به بازار عرضه کرده است.

نایب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس تاکید کرد: افرادی که بخش پتروشیمی را به صورت عمومی متهم به عدم عرضه ارز در بازار می‌کنند و با بر این‌ باورند که مجموعه ما ارز حاصل از فروش محصولات خود را با قیمت‌های بالاتر و خارج از سیستم به بازار تزریق کرده است مدارک خود را به مراجع نظارتی ارائه دهند.

ربیعی ادامه داد: اگر یک شرکت پتروشیمی مرتکب این کار شده باشد خود آن شرکت باید مورد مواخذه قرار گیرد. هلدینگ خلیج فارس به عنوان بزرگ‌ترین پتروشیمی کشور ارز خود را در سامانه نیما و بازار ثانویه عرضه کرده است.

وزارت نفت تعیین‌کننده نرخ خوراک است

مدیرعامل هلدینگ خلیج‌فارس درباره احتمال تغییر نرخ خوراک گفت: این موضوع را باید از مجموعه وزارت نفت جویا شد، چرا که شرکت‌های پتروشیمی خریدار خوراک بوده و مجموعه وزارت نفت فروشنده آن است.

وی ادامه داد: هر قیمتی که برای ما در نظر گرفته شود از آن تبعیت خواهیم کرد، براساس آخرین مصوبه هیات دولت در زمانی که ارز ۴۲۰۰ تومان بود قیمت ارز خوراک پتروشیمی‌ها ۳ هزار و ۸۰۰تومان

نایب‌رئیس شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس تاکید کرد: افرادی که بخش پتروشیمی را به صورت عمومی متهم به عدم عرضه ارز در بازار می‌کنند و با بر این‌ باورند که مجموعه ما ارز حاصل از فروش محصولات خود را با قیمت‌های بالاتر و خارج از سیستم به بازار تزریق کرده است مدارک خود را به مراجع نظارتی ارائه دهند.

ربیعی ادامه داد: اگر یک شرکت پتروشیمی مرتکب این کار شده باشد خود آن شرکت باید مورد مواخذه قرار گیرد. هلدینگ خلیج فارس به عنوان بزرگ‌ترین پتروشیمی کشور ارز خود را در سامانه نیما و بازار ثانویه عرضه کرده است.

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی گفت که در حال حاضر برنامه‌ای برای افزایش قیمت برق در دستور کار دولت قرار ندارد، اما براساس تمهیدات در نظر گرفته‌شده، برای مشترکان پرمصرف جریمه در نظر گرفته‌ایم.
همایون حائری در گفت و گو با ایسنا، با بیان اینکه یکی از راهکارهای مدیریت مصرف کنترل مشترکان پرمصرف است، اظهار کرد: برای این مهم برنامه جریمه مشترکان پرمصرف در دستور کار

قرار گرفته که نهایتا تا یکی دو ماه آینده این طرح آغاز خواهد شد. وی درخصوص تاثیر تحریم‌های جدید بر صنعت برق عنوان کرد: تمام تلاش دست‌اندرکاران حوزه این صنعت این است که کوچک‌ترین مشکلی برای صنعت برق کشور به وجود نیاید. البته این مهم نیازمند همکاری مشترکان است که امیدواریم این همکاری نسبت به گذشته افزایش بیشتری پیدا کند. در همین رابطه، رضا اردکانیان - وزیر نیرو،

نیز چندی پیش اعلام کرد که تعرفه مناسبی برای پرمصرف‌های آب و برق به دولت ارائه می‌کنیم؛ چراکه حدود ۸۰درصد مصرف‌کنندگان برق در حد الگوی تعریف شده یا زیر آن مصرف می‌کنند و هیچ مشکلی ندارند ولی در همین شرایط ، پرمصرف‌هایی داریم که نباید از تعرفه‌های پایین برخوردار باشند، بنابراین اصلاح قیمت به عنوان یک ابزار برای اصلاح روند پرمصرف‌ها کمک‌کننده خواهد بود.

به جای یادداشت



بیانیه اتاق ایران درباره پیوستن به گروه کاری FATF

اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در نشست روز گذشته خود با صدور بیانیه‌ای بر ضرورت مبارزه با پولشویی تاکید کردند.

به گزارش مهر، اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در نشست روز گذشته خود با صدور بیانیه‌ای بر ضرورت پیوستن ایران به گروه کاری اقدام مالی برای پولشویی (FATF) تاکید کردند. فعالان بخش خصوصی در بیانیه خود پایبندی به اصول FATF و پذیرفته‌شدن در آن را نشانه‌ای برای دیگر کشورها دانسته‌اند تا بپذیرند مراودات مالی با ایران، پرخطر نیست.

متن کامل بیانیه به شرح زیر است:

پولشویی به علت تسهیل، تشویق، تقویت و کمک به استمرار فعالیت‌های غیرقانونی، پدیده‌ای مدموم است. پولشویی سبب آلوده شدن و بی‌ثباتی بازارهای مالی و بی‌اعتباری کشورها در عرصه بین‌المللی می‌شود. همچنین به دلیل تاثیر منفی که بر رقابت آزاد، ثبات و سلامت نظام مالی دارد، به نظم اجتماعی و اقتصادی کشورها آسیب می‌رساند. از آنجایی که اثرات منفی پولشویی می‌تواند از طریق بازارهای مالی کشورها وارد شبکه مالی بین‌المللی شود، احساس نیاز به قوانین بین‌المللی مبارزه با پولشویی، به سرعت در عرصه جهان فراگیر شد.

در حال حاضر ۴۰ توصیه از طرف FATF صادر شده است که عملکرد کشورهای مختلف را براساس میزان به کارگیری این توصیه‌ها مورد ارزیابی قرار می‌دهد. گرچه توصیه‌های چهل‌گانه FATF از منظر حقوق بین‌المللی نمی‌تواند برای کشورها الزام قانونی ایجاد کند، اما این توصیه‌ها جزء حقوق نرم دسته‌بندی شده و بنابراین ضمانت اجرای قوی دارند. عدم پیروی از توصیه‌های این گروه کاری اقدام مالی و در نتیجه آن برخورد FATF با کشوری که همکاری نمی‌کند، می‌تواند آن کشور را در انزوای مالی قرار دهد.

ایران نخستین‌بار در سال ۲۰۰۹ میلادی در فهرست کشورهایی قرار گرفت که FATF نسبت به آن‌ها ابراز نگرانی کرد. پس از آن طی سال‌های ۲۰۱۳-۱۶ ایران به عنوان کشور دارای خطر راهبردی معرفی شد و از آن زمان تاکنون وضعیت ایران از منظر FATF در حالت تعلیق است.

با علم به این موضوع که قرار نگرفتن در فهرست کشورهای مورد قبول FATF یک مشکل انکارناپذیر است و به کاهش قابل توجه مراودات مالی با ایران منجر می‌شود، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، اهم نظرات بخش خصوصی را در ارتباط با پیوستن به گروه کاری اقدام مالی برای پولشویی به شرح زیر اعلام می‌دارد:

۱- ضرورت الحاق

پایبندی به اصول گروه کاری اقدام مالی FATF و پذیرفته‌شدن در آن، این تضمین را به سایر کشورها می‌دهد که مراودات مالی با ایران، پرخطر نیست. در صورت عدم پایبندی ایران به رعایت توصیه‌های چهل‌گانه، انزوای مالی کشور قطعی خواهد بود. از آنجا که تحریم علیه ایران، تبادلالت مالی بین‌المللی را برای کشورمان به شدت متاثر می‌سازد، ایجاد آمادگی برای پذیرفته‌شدن به این گروه کاری می‌تواند تا حدودی محدودیت‌های پیش رو را تعدیل کند. در این رابطه باید اکیداً از تأثیر عوامل سیاسی بر این تصمیم اقتصادی پرهیز شود.



۲- عواقب عدم الحاق

برای کشورهایی که در ثبات اقتصادی و سیاسی به سر می‌برند، عدم همکاری با FATF، نتیجه‌ای جز انزوای کشور موردنظر نخواهد داشت. در ارتباط با ایران این تبعات دوچندان خواهد بود؛ چراکه اقتصاد ایران، در شرایط عادی قرار ندارد؛ بی‌ثباتی‌های کم‌سابقه اقتصادی و بازگشت تحریم‌ها علیه ایران در کنار انزوای مالی ناشی از عدم همکاری با گروه کاری اقدام مالی، شوک جدیدی را به کشور وارد می‌سازد که بنیحه اقتصادی تاب تحمل آن را نخواهد داشت.

۳- نیاز بررسی کارشناسی

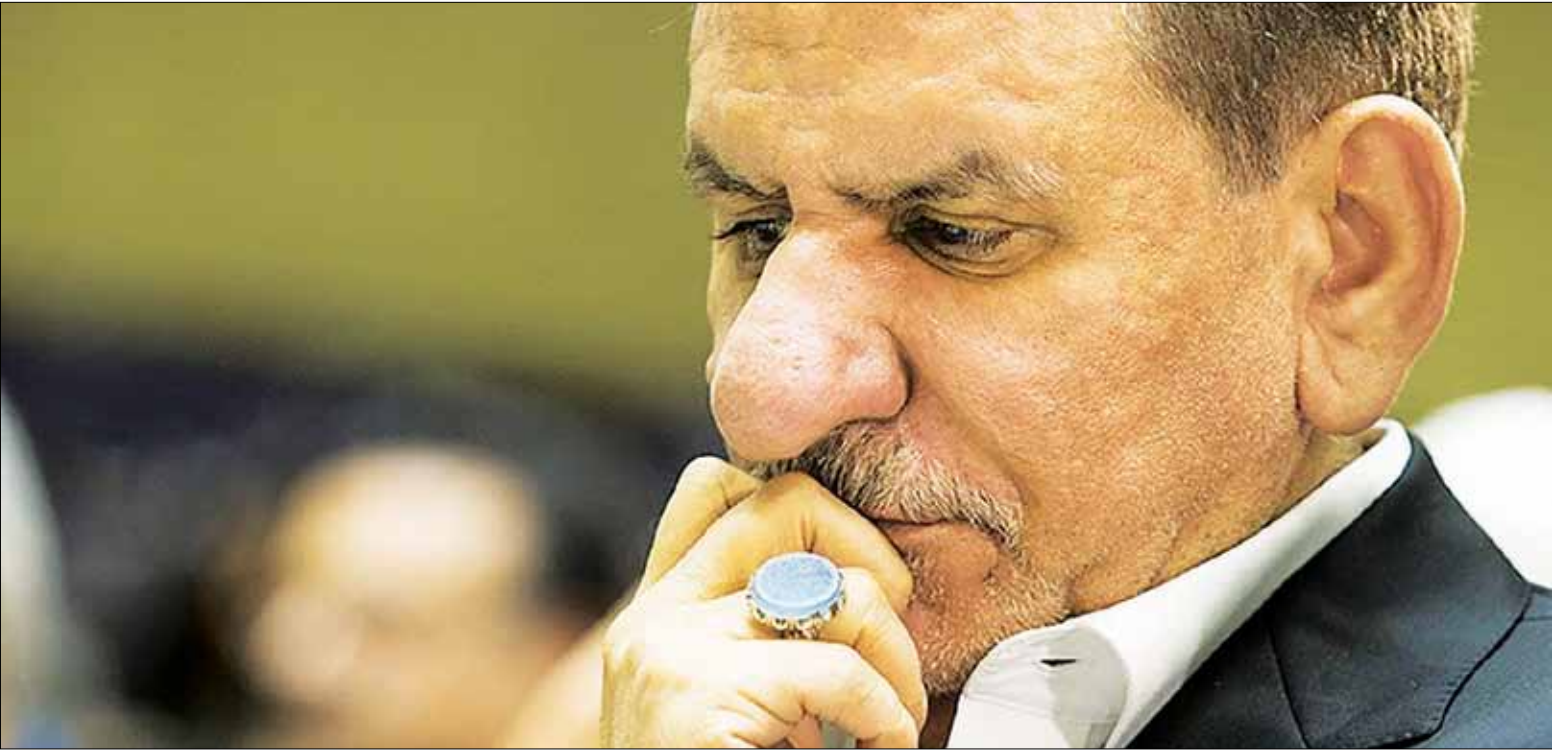
به علت اهمیت موضوع و همچنین حساسیت‌های پیش‌آمده در اذهان عمومی در ارتباط با پیوستن به FATF، بسیار ضروری می‌نماید که تمامی جزئیات آن توسط متخصصان و نخبگان این حوزه مورد بررسی قرار گرفته و به اطلاع عموم برسد. از آنجایی که فرآیند کارشناسی، نیازمند دسترسی به مستندات مربوط به برنامه اجرایی مختص ایران (که توسط FATF تدوین شده است) می‌باشد، لازم است این مستندات منتشر گردند. شفافیت در این ارتباط می‌تواند مانع از برداشت‌های ضد و نقیض شود. ضمن آنکه آگاهی عموم از واقعیت FATF، می‌تواند منجر به همراهی و همدلی مردم با دولت در تمام مراحل بعدی تا به سرانجام رسیدن آن گردد.

در خاتمه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، به عنوان پارلمان بخش خصوصی کشور، ضمن خشنودی از مصوبه اخیر مجلس محترم شورای اسلامی در پذیرش بخشی از مقررات مبارزه با پولشویی، امیدوار است هرچه زودتر نسبت به بررسی و تصویب سایر بندهای باقیمانده FATF اقدام مقتضی معمول دارند.

اتاق ایران اعلام می‌دارد که در این امر آماده هرگونه همکاری خواهد بود.

مرداد ۱۳۹۷ - اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران.

جهانگیری: اروپایی‌ها متعهد به جبران شده‌اند



جهانگیری افزود: البته تلاش ما بر این است که با کشورهای باقیمانده در برجام که پنج کشور اصلی هستند، مذاکرات را ادامه دهیم.

معاون اول رئیس جمهوری اظهار داشت: از نظر سیاسی تاکنون، آنها (کشورهای باقیمانده در برجام) در این فضا خوب عمل کرده‌اند و دوستان ما در وزارت امور خارجه و دستگاه‌های مختلف، از عملکرد سیاسی اروپا، چین و روسیه رضایت دارند، در زمینه مسائل اقتصادی نیز به آنچه تاکنون عمل می‌شد، عمل کرده‌اند.

وی تصریح کرد: در بخش اقتصادی فعلا در اروپا، هم در زمینه خرید نفت و هم در زمینه برخی مبادلات تجاری، محدودیتی به وجود نیامده است. البته برخی از شرکت‌های خصوصی مخصوصا اروپایی‌ها از ایران رفته‌اند که اثرشان تا این لحظه خیلی تعیین‌کننده نبوده به جز برخی پروژه‌ها و طرح‌هایی که قرارداد داشتیم و محدود شده است.

جهانگیری خاطر نشان کرد: اروپایی‌ها در جلسات به وزارت امور خارجه گفته و اطمینان داده‌اند، همه اینها را با شرکت‌های کوچک و متوسط و راهکارهایی که پیش‌بینی شده است، سعی می‌کنند در مقطعی زمانی قبل از اینکه آمریکا بخواهد تحریم‌های اصلی خودش را عملیاتی کند که در آبان ماه، نفت و نظام بانکی ما با تحریم از سوی آمریکایی‌ها مواجه می‌شود، جبران کنند و وزارت امور خارجه در حال پیگیری است.

معاون اول رئیس جمهوری با بیان اینکه امیدوارم اروپایی‌ها بتوانند به تعهدی که داده‌اند، عمل کنند، تاکید کرد که ما برای هر دو حال، چه

اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهوری اسلامی ایران اظهار داشت که اروپایی‌ها متعهد شده و اطمینان داده‌اند خروج برخی شرکت‌های خصوصی خود را از ایران با شرکت‌های کوچک و متوسط و راهکارهای پیش‌بینی‌شده، جبران کنند.

جهانگیری در حاشیه بازدید از ایرنا، در گفت و گو با خبرنگار ایرنا و در پاسخ به پرسشی درباره آخرین وضعیت بسته پیشنهادی اروپا برای حفظ برجام و تحقق خواسته‌های ایران تصریح کرد: برجام فرصت خوبی ایجاد کرده بود که هم کشور بتواند مسائالش را از نظر توسعه پیش ببرد و هم جایگاه بین‌المللی خوبی پیدا کند که آمریکایی‌ها، ضربه‌ای را با خروج خود به برجام زدند.

معاون اول رئیس جمهوری با بیان اینکه «تلاش ما این است که از منافع برجام همچنان استفاده کنیم»، خاطر نشان کرد: از جهت سیاسی اتفاق خوبی افتاده و آمریکایی‌ها تنها شده و در انزوا قرار گرفته‌اند و جمهوری اسلامی ایران در موقعیتی قرار گرفته است که جز دو سه کشور، همه کشورها از مواضع ایران حمایت کرده‌اند.

وی با تاکید به اینکه «تلاش ما بر این است که اقتصاد کشور و مسائل مردم را با تکیه بر ظرفیت‌های داخلی حل کنیم»، گفت: کشور ظرفیت‌های زیادی دارد. هم ظرفیت‌های منابع طبیعی و هم ظرفیت‌های نیروی انسانی زیاد است و موقعیت جغرافیایی کشور نیز فرصت‌های بسیاری را به وجود آورده است، اما مهم این است که بتوانیم همه این ظرفیت‌ها را به کار بگیریم.

صرافی‌ها: عرضه ارز پتروشیمی‌ها قطره‌چکانی است

ارائه می‌دهد، تایید یا رد کند، اما داستان هرچه که باشد، فعالان بازار ارز و صرافی‌ها می‌گویند که هنوز هم آن اتفاقی که باید از سوی پتروشیمی‌ها در بازار ارز رقم زده شود، دیده نمی‌شود.

آنگونه که فعالان بازار ارز در گفت‌گو با خبرنگار مهر می‌گویند، هنوز هم به دلیل فاصله جذابی که میان ارز بازار ثانویه و صرافی‌ها وجود دارد، پتروشیمی‌ها ترجیح می‌دهند همچون گذشته از طریق عواملی که در بازار آزاد دارند، ارز حاصل از صادرات خود را عرضه کنند، بنابراین همین امر مانع از حضور جدی‌شان در بازار ثانویه و فروش ارز با نرخ در محدود ۹ هزار تومانی می‌شود، در حالی که بازار آزاد و صرافی‌ها، هم‌اکنون نرخ حدود ۱۱ هزار تومان دارد.

آنها بر این باورند که دولت باید با ابزارهای قوی تنبیهی، پتروشیمی‌ها را به خط کرده و شرایط را برای عرضه گسترده‌تر ارز حاصل از صادرات‌شان فراهم کند، در غیر این صورت پتروشیمی‌ها به همین روال ادامه می‌دهند و به طور طبیعی، مقاومتی را در بازار آزاد برای منتقلی‌شدن نرخ ارز رقم خواهند زد. در این میان برخی از صرافی‌ها نیز پیشنهاد دارند که دولت، خود ارز حاصل از صادرات پتروشیمی‌ها را تحویل بگیرد و اجازه ندهد که در سامانه نیما عرضه‌ای صورت گیرد؛ بلکه به طور مستقیم، کار واریز ارز به بانک مرکزی صورت گیرد. این ایده‌ای است که بسیاری از صرافی‌ها خوشبین هستند که عبدالناصر

اگرچه بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی ایران را پتروشیمی و میعانات تشکیل می‌دهد، اما پتروشیمی‌ها هنوز حاضر نیستند ارز خود را در بازار ثانویه تمام و کمال عرضه کنند و ارائه قطره‌چکانی دارند.

به گزارش مهر، بیشتر از دو هفته است که دولت تصمیمات جدید ارزی خود را اجرا کرده است. بسته جدیدی طراحی شده که از قالب آن، به غیر از کالاهای اساسی و دارو، دیگر قرار نیست که دلار ۴۲۰۰ تومانی را به کالاهای دیگری بدهد و در مقابل، موافقت هم کرده است که گروه‌های ارائه‌دهنده ارز در بازار ثانویه متنوع‌تر شوند و دیگر الزامی هم برای ارائه به نرخ ۴۲۰۰ تومان نداشته باشند. همین تصمیمات، بسیاری را امیدوار کرده عرضه‌کنندگان بازار ارز به حدی متنوع شوند که رقابت میان آنها، قیمت را متعادل‌تر کرده و قیمت دلالتان را بشکنند، اما تا این لحظه حداقل اگرچه بسته در بسیاری از ابعاد موثر و موفق بوده است، اما هنوز نتوانسته تنوع عرضه‌کنندگان را به اندازه‌ای که انتظار می‌رفت به دنبال داشته باشد.

پتروشیمی‌ها به عنوان یکی از عرضه‌کنندگان عمده ارز در سامانه نیما و نقش‌آفرینان در بازار ثانویه، هنوز هم در جایگاه واقعی خود قرار نگرفته‌اند و آنگونه که فعالان بازار ارز می‌گویند، پتروشیمی‌ها هنوز هم قطره‌چکانی ارز حاصل از صادرات خود را در سامانه نیما عرضه می‌کنند؛ البته این فقط یک ادعا است که صحت آن را باید بانک مرکزی با آمار و ارقامی که از عرضه‌کنندگان ارز در سامانه نیما

عرضه ۲۷۰ میلیون یورو ارز پتروشیمی‌ها در سامانه نیما

در این میان به نظر می‌رسد تاکیدات و بخشنامه‌های دولتی به منظور دریافت ارز صادرات پتروشیمی‌ها آنگور که پیش‌بینی می‌شد افاقه نکرده است، چراکه همچنان اختلاف قیمت ارز در بازار جذاب بوده و به گفته کارشناسان با توجه به اینکه هزینه‌های این واحد در بخش جاری و همچنین هزینه ربالی خوراک آنها افزایشی را تجربه نکرده است، فروش ارز در بازار به‌جای عرضه در سامانه نیما، توجیه اقتصادی بیشتری دارد. به این ترتیب کارشناسان بازار ارز و همچنین صنعت پتروشیمی بر این عقیده‌اند که دولت باید از اهرم‌های دیگری برای تضمین سرعت و حجم ارز عرضه‌شده این واحد در سامانه نیما استفاده کند.

یکی از این اهرم‌ها را می‌توان محاسبه و تسویه ارزی نرخ خوراک واحدهای پتروشیمی عنوان کرد؛ مصوبه‌ای که در دولت قبلی وجود داشت و به نظر می‌رسد به دست فراموشی سپرده شده است. اهرم دیگری که می‌تواند برای دریافت به‌موقع و کامل ارز پتروشیمی‌ها به

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان پتروشیمی گفت که در هفته گذشته و پس از ارائه بسته جدید ارزی دولت، ۲۷۰ میلیون یورو و از ابتدای سال ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار، در سامانه نیما عرضه شده است.

احمد مهدوی‌بهری، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان پتروشیمی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، درباره میزان ارز عرضه‌شده واحدهای عضو این انجمن در سامانه نیما گفت: در هفته گذشته (پس از ارائه بسته جدید ارزی دولت) ۲۷۰ میلیون یورو در سامانه نیما عرضه شده است. به این میزان رقم ۲میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلاری که از ابتدای سال به این سامانه عرضه کرده‌ایم را نیز اضافه کنید.

به گزارش مهر، با ارائه بسته جدید ارزی دولت و الزام عرضه ارز پتروشیمی‌ها به عنوان موثرترین بازبرگر این بازار، پیش‌بینی می‌شد که نوسانات این حوزه کاهش یافته و تاثیر محسوسی در بازار احساس شود. این در حالی است که به گفته فعالان بازار ارز، این تزریق ارز محدود و منقطع بوده و تاکنون نتوانسته است بازار را تحت تاثیر قرار دهد.



راه اندازی سامانه اعلام قیمت ارز

مدیرعامل بورس انرژی می‌گوید برای داد و ستد ارز باید سامانه‌ای واحد وجود داشته باشد که در آن نرخ ارز و حجم داد و ستد به صورت شفاف مشخص باشد و عامه مردم بتوانند به آن دسترسی داشته باشند و در آن معامله کنند.

سیدعلی حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تاثیر بازار ارز و بسته جدید ارزی بر روی معاملات بورس و کلیت اقتصاد گفت: در حال حاضر به‌رغم تلاش‌های مثبت بانک مرکزی و ارائه بسته جدید ارزی مهم‌ترین مشکل ما عدم شفافیت نرخ ارز است.

وی ادامه داد: در حال حاضر دو سامانه برای نرخ‌گذاری ارز وجود دارد؛ یکی سامانه نیماست که مربوط به صادرکنندگان و واردکنندگان است و در دسترس عامه مردم نیست و دیگری سامانه سنا است و برای مبادلات ارز در صرافی‌ها است که نرخ آن نسبت به بازار عمده (سامانه نیما) ۵ تا ۱۰ درصد بیشتر است.

به گفته مدیرعامل بورس انرژی برای ایجاد شفافیت باید این دو بازار را با یکدیگر تفکیک کنند و یک مرجع رسمی برای نرخ ارز آزاد به وجود آورند و این موضوع را شفاف به مردم اطلاع‌رسانی کنند. حسینی با بیان اینکه در حال حاضر مشخص نیست در هر لحظه چه مقدار ارز مورد معامله قرار می‌گیرد، تاکید کرد: باید در آن سامانه ترکیبی علاوه بر قیمت حجم معاملات نیز به طور شفاف مشخص باشد و عموم مردم بتوانند به آن سامانه دسترسی داشته باشند. وی ادامه داد: اگر ارز تک‌نرخ‌ی شود، شفافیت ایجاد شده و ضمناً یک مرجع برای قیمت‌گذاری به وجود می‌آید. به عنوان نمونه ما نمی‌دانیم که چه حجم از ارز در سامانه نیما مورد داد و ستد قرار می‌گیرد و این اطلاعات در دسترس عموم نیست.

مدیرعامل بورس انرژی تاکید کرد: هرچه ابهام بیشتر باشد، شرایط نامطلوب‌تر است. این ابهام در بازارهای کالایی و اوراق بهادار نیز تاثیر گذاشته است. در نتیجه بانک مرکزی باید هرچه سریع‌تر یک فضای شفاف و تک‌نرخ‌ی را برای ارز به وجود آورد.

پلمب صرافی‌ها جواب داد

نرخ دلار کاهش یافت

بعد از برخورد قهری نیروی انتظامی با صرافی‌های متخلف که منجر به پلمب برخی شعب صرافی‌های بانکی شده است، نرخ اندکی متعادل شد. به گزارش مهر، بازار فردوسی روز گذشته حال و هوای دیگری داشت. نیروی انتظامی برخورد قهری با صرافی‌های متخلف را آغاز کرده و چندین صرافی تاکنون پلمب شده‌اند که در این راستا نام برخی شعب صرافی‌های بانکی نیز که عاملان بانک مرکزی در توزیع ارز مداخله‌ای به شمار می‌رفتند نیز به چشم می‌خورد. در این میان هم‌اکنون صرافی‌ها از عرضه بیشتر ارز طبق قوانین و مقررات بانک مرکزی خبر می‌دهند و می‌گویند مردم مراجعات بیشتری برای فروش ارز خود دارند؛ اگرچه هنوز هم تردیدهایی نسبت به فروش ارز از سوی فروشندگان خرد وجود دارد. فعالان بازار پیش‌بینی می‌کنند طی هفته‌های آینده نرخ کاهش بیشتری را تجربه کرده و عرضه ارز در بازار بیشتر شود، همان طور که مقامات مسئول در کانون صرافان نیز خبر از افزایش عرضه طی روزهای آینده داده‌اند که همین امر منجر به کاهش نرخ خواهد شد. گزارش میدانی خبرنگار مهر حکایت از آن دارد که نرخ خرید هر دلار آمریکا ۱۰ هزار و ۳۵۰ تا ۱۰ هزار و ۴۴۰ تومان، نرخ خرید هر یورو ۱۲ هزار و ۳۰۰ تومان و فروش ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان است. همچنین هر پوند برای خرید از مردم ۱۳ هزار و ۲۲۰ تومان و برای فروش ۱۳ هزار و ۲۲۰ تومان، لیر ترکیه برای خرید یک هزار و ۸۶۵ تومان و برای فروش یک هزار و ۸۸۰ تومان و یوان برای خرید یک هزار و ۵۱۲ تومان و برای فروش یک هزار و ۵۲۲ تومان است.

رئیس کل بیمه مرکزی:

پرداخت هزینه در حوزه کاهش سوانح یک نوع سرمایه‌گذاری است

پیشگیری از سوانح و کاهش آلام ملت ایران یک موضوع جدی است که باید با هم‌اندیشی تمامی دستگاه‌های مرتبط کنترل شود. به گزارش اداره کل روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه مرکزی، دکتر سلیمانی در دومین جشنواره کشوری پیشگیری از سوانح و حوادث با اعلام این مطلب افزود: صنعت بیمه و پخش درمان پس از وقوع حوادث به ایفای تعهدات خود می‌پردازد و ما اعتقاد داریم می‌توان با فرهنگ‌سازی و آموزش صحیح، سوانح را تا حدود زیادی کنترل کرد. دکتر غلامرضا سلیمانی اظهار داشت: خوشبختانه بیمه مرکزی با گنجاندن مفاهیم بیمه‌ای در کتب درسی و فعالیت‌های فرهنگ‌سازانه دیگر در این حوزه‌ها موفق عمل کرده است. وی خاطر نشان کرد: هدف صنعت بیمه تأمین امنیت روحی و روانی برای تمامی آحاد جامعه است تا در صورت وقوع حوادث ناخوشایند به جبران خسارات وارده بپردازد. رئیس شورای عالی بیمه با اشاره به آمار سوانح و حوادث جاده‌ای در کشور بر اهمیت فعالیت‌های پیشگیرانه در این حوزه تاکید کرد و گفت: صنعت بیمه زمانی می‌تواند خدمات کامل ارائه کند و به ایفای تعهدات خود بپردازد که ضریب خسارت منطقی باشد.

وی گفت: در حال حاضر فاصله معناداری بین حق بیمه دریافتی و خسارت پرداختی ناشی از سوانح وجود دارد که باید بطوری عمل کنیم که توازن در این خصوص برقرار شود.

رئیس کل بیمه مرکزی با ابراز خرسندی از عملکرد سازمان صدا و سیما در حوزه اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی، کاهش بخشی از سوانح جاده‌ای را در گرو ضرورت تبادل اطلاعات بین صنعت بیمه و راهنمایی رانندگی دانست و گفت: از سال ۱۳۹۰ تاکنون ۲هزار و ۲۰۰میلیارد تومان به راهنمایی و رانندگی و بالغ بر ۵هزار میلیارد تومان در اختیار وزارت بهداشت قرار داده‌ایم که این هزینه‌ها را نیز نوعی سرمایه‌گذاری ارزیابی می‌کنیم.

رئیس کل بیمه مرکزی در پایان گفت: اعتقاد داریم مبالغ پرداختی ما به نیروی انتظامی و وزارت بهداشت باید به گونه‌ای هزینه و مدیریت شود که ضریب خسارت کاهش یابد.

گفتنی است دومین جشنواره کشوری پیشگیری از سوانح و حوادث در محل ساختمان شهدای رادیو برگزار شد.



بانک‌ها به مشتریان خود پیامکی برای تمدید حساب‌های سپرده آنها ارسال کرده‌اند، اظهار داشت: رعایت نشدن نرخ سودهای مصوب در برخی بانک‌ها، گله‌مندی بانک‌های قانونمند را به دنبال داشته است. وی خواستار نظارت دقیق‌تر بانک مرکزی بر عملکرد بانک‌ها شد و گفت: اکنون که سررسید حساب‌های یکساله که دهه نخست شهریورماه پارسال با نرخ‌های بالا افتتاح شده‌اند، نزدیک شده است، سپرده‌گذاران منتظر اعلام سیاست‌های بانک مرکزی هستند تا اگر نرخ‌های سود افزایش نیافت، سپرده خود را به بانک‌هایی ببرند که بالای ۲۰درصد سود سالیانه می‌دهد.

این صاحب‌نظر پولی و بانکی تاکید کرد: برخی بانک‌ها برای پوشش زبان خود به صورت غیرقانونی نرخ‌های سود مصوب شورای پول و اعتبار را دور می‌زنند؛ یعنی یا نرخ سپرده‌ها را افزایش می‌دهند و یا نرخ سود تسهیلات را به اشکال مختلف به بیش از ۱۸درصد می‌رسانند. جمشیدی درباره افزایش نرخ تورم در ماه‌های آینده به دلیل نوسان‌های ارزی و لزوم مرمت نرخ سود براساس آن، اظهار داشت: برای جذب نقدینگی، متعادل‌سازی نرخ سود متناسب با نرخ تورم اجتناب‌ناپذیر است، اما این کار آثار منفی بر تسهیلات‌گیرندگان نظام بانکی می‌گذارد که اغلب تولیدکنندگان و بنگاه‌های بزرگ اقتصادی هستند و همین امر جلوی افزایش نرخ سود را گرفته است. وی اعلام کرد: حداقل یک چهارم از خلق نقدینگی ناشی از سپرده‌های بانکی است و هدایت بانک‌ها به سمت اخذ کارمزد از خدمات بانکی همچون بانکداری الکترونیک یکی از اصولی‌ترین کارها برای پایان دادن به بازی نرخ سود به شمار می‌رود.

نگاهی به عملکرد بانک‌ها در یکسال گذشته نشان می‌دهد تعدادی از بانک‌ها به نرخ ۱۵درصدی که در دو سال گذشته مبنای پرداخت سود به سپرده‌های مشتریان بوده، پایبند بوده‌اند و بقیه به شکل‌های مختلف سعی کرده‌اند با نرخ‌های جذاب‌تر سپرده‌گذاران خود را حفظ کنند. به گفته مدیران بانکی، علت این مشکل، «رقابت سنگین بانک‌ها در جذب سپرده‌ها و ناترازی صورت‌های مالی آنهاست؛ انباشت دارایی‌های منجمد و سسمی و مدیریت نادرست مالی در این بنگاه‌ها سبب شده تا بسیاری از بانک‌ها براساس صورت‌های مالی خود زیانده باشند که همین امر در دو سال اخیر سبب شد بسیاری از بانک‌ها پس از برگزاری مجامع عمومی سالیانه، به جای پرداخت سود به سهامداران، زیان تقسیم کنند.»

گواه این موضوع، انباشت بدهی‌های بانک‌ها به بانک مرکزی است که براساس آمار در پایان خردادماه امسال به رقم ۱۳۹ هزار و ۷۰۰میلیارد تومان رسیده است؛ این حجم از بدهی از نسبت به خردادماه پارسال ۳۷.۸درصد و از ابتدای امسال ۵.۸درصد رشد داشته که البته بخشی از آن مربوط به اعطای خط اعتباری بانک مرکزی به برخی بانک‌ها برای تعیین تکلیف موسسه‌های غیرمجاز است.

در شرایطی که بیش از نیمی از نقدینگی کشور یعنی ۸۵۰ هزار میلیارد تومان به صورت سپرده بلندمدت در نظام بانکی حبس شده است، به نظر نمی‌رسد در این شرایط بانک مرکزی برنامه‌ای برای کاهش مجدد نرخ سود داشته باشد.

«محمدرضا جمشیدی»، دبیرکل کانون بانک‌های خصوصی و موسسه‌های اعتباری نیز در گفت و گو با ایرنا، با تایید اینکه برخی

پیامک‌های بانکی با وعده نرخ سود بالا

افزایش غیررسمی سود سپرده‌های بانکی؟

در ابلاغیه‌ای رسمی

ویرایش سوم «فناوری مالی و ضوابط پرداخت یاران» بانک مرکزی منتشر شد

پرداخت الکترونیک کشور در ۱۸ بهمن ۱۳۹۶ منتشر شد. اکنون در ادامه انتشار ضوابط و فرآیند اجرایی پرداخت یاران، ویرایش سوم این مجموعه در اختیار صاحب‌نظران و عموم مردم قرار می‌گیرد. پرداخت یار به معنای «شخص حقوقی است که در چارچوب سند تدوینی و براساس قرارداد منعقد به شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت و تفاهم‌نامه منعقد به شرکت شاپرک فعالیت می‌کند. پرداخت یار پرداخت‌های بدون حضور کارت از جمله پرداخت‌های درون‌برنامه‌ای مبتنی بر زیرساخت‌های همراه را دریافت کرده و به شبکه شاپرک ارسال می‌کند.»

آغاز واگذاری ۲.۶ میلیون قطعه سکه پیش‌فروش

سکه در سررسید سه ماهه به خریداران تحویل داده که تعداد اندکی از آن تاکنون باقی مانده است. همچنین تحویل سکه‌های پیش‌فروش شده در سررسید شش ماهه از تاریخ ۱۳۹۷.۵.۱۷ آغاز شده است. در مجموع ۲ میلیون و ۵۸۰ هزار قطعه سکه با سررسید شش‌ماهه تا تاریخ ۱۳۹۷.۸.۱۶ تحویل خریداران خواهد شد. سکه‌های پیش‌خرد شده کسانی که تاکنون برای دریافت آنها به بانک مراجعه نکرده‌اند نزد بانک ملی ایران محفوظ است و خریداران می‌توانند تا سه ماه پس از زمان سررسید به شعب آن بانک و ارائه رسید پیش‌خرد، سکه‌های خود را دریافت کنند.

آغاز شود. سکه‌ها در همان شعبه‌ای که عملیات پیش‌خرد در آن انجام شده، تحویل خواهد شد. مراجعه‌کنندگان باید هنگام حضور در شعبه، کارت ملی به همراه اسناد پیش‌خرد سکه را به همراه داشته باشند. در طرح پیش‌فروش سکه که از ۱۳۹۶.۱۱.۱۷ آغاز و تا ۱۳۹۷.۲.۱۶ ادامه داشت در مجموع تعداد ۷میلیون و ۶۰۰ هزار قطعه سکه پیش‌فروش شد که از این تعداد، یک میلیون و ۶۱۰ هزار قطعه سکه در سررسیدهای یک و سه ماهه (معادل بیش از ۹۵درصد تعهدات این دو سررسید) به متقاضیان تحویل شده است. بر این اساس بانک مرکزی تاکنون ۷۹۰ هزار قطعه سکه در سررسید یک ماهه و ۸۲۰ هزار قطعه

این روزها با نزدیک شدن به سررسید سپرده‌های یکساله، مشتریان برخی بانک‌ها پیامکی را با این مضمون دریافت کرده‌اند که سپرده‌های آنها با همان نرخ پیشین برای یکسال دیگر تمدید می‌شود.

به گزارش ایرنا، بانک مرکزی اوایل شهریورماه پارسال طرح الزام بانک‌ها برای رعایت نرخ سود مصوب ۱۵درصدی شورای پول و اعتبار را اجرایی کرد و یک هفته نیز به بانک‌ها مهلت داد تا نسبت به تعیین تکلیف حساب سپرده‌گذاران خود اقدام کند.

در همین مهلت اغلب بانک‌هایی که از نظر صورت‌های مالی در شرایط نامناسبی قرار داشتند، سپرده‌های کوتاه‌مدت مشتریان خود را با نرخ‌های بالا و حتی حدود ۲۳درصد به سپرده‌های بلندمدت تبدیل کردند تا از خروج سرمایه‌های آنها از بانک خود جلوگیری کنند.

پس از پایان ماراتن بانک‌ها و با همه نقدهایی که در آن زمان به نرخ ۱۵درصدی سود سپرده‌های یکساله وارد شده بود، این طرح اجرایی شده، ماه‌ها بعد که بازار ارز متلاطم و بخشی از نقدینگی به سوی آن هدایت و حتی بازار مسکن نیز از شرایط تعادل خارج شد، کارشناسان اقتصادی بار دیگر انگشت اتهام را به سمت سیاست کاهش نرخ سود بانکی در بانک مرکزی بردند و اعلام کردند که وضعیت عمومی جامعه، ظرفیت پذیرش و اجرای این سیاست را نداشت.

اکنون که شبکه بانکی در آستانه یک‌سالگی اجرای این طرح قرار گرفته و سپرده‌های پارسال بانک‌ها سررسید شده است، بانک‌هایی که از نظر نقدینگی در شرایط مناسبی قرار ندارند، بار دیگر به تکاپوی حفظ سپرده‌ها افتاده‌اند که یکی از راهکارهای ساده آنها اطمینان دادن به مشتریان برای تداوم پرداخت سودهای ۲۰درصد و بالاتر است.



نماگر بازار سهام

سامانه اعلام حجم معاملات ارزی راهاندازی شود

مدیرعامل بورس انرژی می‌گوید برای داد و ستد ارز باید سامانه‌ای واحد وجود داشته باشد که در آن نرخ ارز و حجم داد و ستد به صورت شفاف مشخص باشد و عامه مردم بتوانند به آن دسترسی داشته باشند و در آن معامله کنند. سیدعلی حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره تاثیر بازار ارز و بسته جدید ارزی بر روی معاملات بورس و کلیت اقتصاد گفت: در حال حاضر به‌رغم تلاش‌های مثبت بانک مرکزی و ارائه بسته جدید ارزی مهم‌ترین مشکل ما عدم شفافیت نرخ ارز است. وی ادامه داد: در حال حاضر دو سامانه برای نرخ‌گذاری ارز وجود دارد؛ یکی سامانه نیماست که مربوط به صادرکنندگان و واردکنندگان است و در دسترس عامه مردم نیست و دیگری سامانه سنا است و برای مبادلات ارز در صرافی‌ها می‌باشد که نرخ آن نسبت به بازار عمده (سامانه نیما) ۵ تا ۱۰درصد بیشتر است. به گفته مدیرعامل بورس انرژی برای ایجاد شفافیت باید این دو بازار را با یکدیگر تفکیک کنند و یک مرجع رسمی برای نرخ ارز آزاد به وجود آورند و این موضوع را شفاف به مردم اطلاع‌رسانی کنند. حسینی با بیان اینکه در حال حاضر مشخص نیست در هر لحظه چه مقدار ارز مورد معامله قرار می‌گیرد، تاکید کرد: باید در آن سامانه ترکیبی علاوه بر قیمت حجم معاملات نیز به طور شفاف مشخص باشد و عموم مردم بتوانند به آن سامانه دسترسی داشته باشند. وی ادامه داد: اگر ارز تک‌نرخ شود، شفافیت ایجاد شده و ضمناً یک مرجع برای قیمت‌گذاری به وجود می‌آید. به عنوان نمونه ما نمی‌دانیم که چه حجم از ارز در سامانه نیما مورد داد و ستد قرار می‌گیرد و این اطلاعات در دسترس عموم نیست. مدیرعامل بورس انرژی تاکید کرد: هرچه ابهام بیشتر باشد، شرایط نامطلوب‌تر است. این ابهام در بازارهای کالایی و اوراق بهادار نیز تاثیر گذاشته است. در نتیجه بانک مرکزی باید هرچه سریع‌تر یک فضای شفاف و تک‌نرخی را برای ارز به وجود آورد.

معاون وزیر صنعت:

تولیدکنندگان فولاد با عرضه در بورس به صادرات بپردازند

معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت با رد توقف صادرات معدنی، گفت: تولیدکنندگان فولاد و سایر فلزات در صورت عرضه در بورس می‌توانند صادرات داشته باشد. به گزارش ایرنا، با دستورالعمل اخیر تنظیم بازار محصولات فولادی و درخواست وزارت صنعت، معدن و تجارت، همه خریداران محصول شمش و تختال فولادی ملزم به عرضه ۷۵درصدی از کالای دریافتی به صورت محصول بدعی (مقاطع طولی یا ورق) حداکثر ظرف سه هفته در بورس کالا هستند. براساس این دستورالعمل خریداران باید تعهدنامه‌ای در این زمینه به شرکت بورس ارائه کنند. در این رابطه روابط عمومی وزارت صنعت، معدن و تجارت روز شنبه به نقل از «جعفر سرقینی» اعلام کرد که تصمیم وزارت صنعت، معدن و تجارت فقط برای فلزات و آن هم مشروط بوده است. وی تاکید کرد: این تصمیم باهدف ساماندهی صادرات و تنظیم بازار داخلی بوده است و ارتباطی با سایر مواد معدنی ندارد. معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت خاطرنشان کرد: هر تولیدکننده فولاد و سایر فلزات در صورت عرضه سهمیه داخلی در بورس می‌تواند بدون هیچ مشکلی به صادرات بپردازد.

در دفاتر پیشخوان دولت صورت گرفت

راهاندازی ۴ باجه جدید ارائه خدمات امور سهامداری

یکی از اولویت‌های مهم شرکت سپرده‌گذاری مرکزی افزایش ارائه خدمات الکترونیکی به ذی‌نفعان بازار سرمایه است که در یک ماه اخیر ۴باجه جدید در استان تهران راهاندازی شد تا تعداد دفاتر پیشخوان دولت ارائه‌دهنده خدمات امور سهامداری به رقم ۶۹ دفتر برسد. شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه، از راهاندازی ۴ باجه جدید ارائه خدمات امور سهامداری در دفاتر پیشخوان دولت خبر داد. به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه (سنا) به نقل از سمات، یکی از اولویت‌های مهم شرکت سپرده‌گذاری مرکزی افزایش ارائه خدمات الکترونیکی به ذی‌نفعان بازار سرمایه است که در یک ماه اخیر ۴ باجه جدید در استان تهران راهاندازی شد تا تعداد دفاتر پیشخوان دولت ارائه‌دهنده خدمات امور سهامداری به رقم ۶۹ دفتر برسد. براساس این گزارش، شرکت سپرده‌گذاری مرکزی برای ارائه خدمات مطلوب به سهامداران، آذرماه سال ۹۱ با انعقاد تفاهم‌نامه‌ای با کانون دفاتر پیشخوان خدمات دولت، مقدمات اجرای این طرح را فراهم کرد.

در فاز نخست این طرح، سه دفتر پیشخوان شهر تهران در اواخر سال ۹۱ به ارائه خدمات سهامداری شامل اصلاح مشخصات، مفقودی، چاپ مجدد گواهینامه، امور قهری (انتقال سهام متوفی به وارث)، صدور شناسه کاربری اینترنتی برای سیستم وضعیت دارایی و... پرداختند. همچنین در فاز دوم این طرح که در سال ۹۲ به اجرا درآمد، دفاتر پیشخوان ارائه خدمات امور سهامداری وارد شهرهای بزرگ کشور (مشهد، تبریز و اصفهان) شد. مهم‌ترین بخش این پروژه در فاز سوم اجرا شد، به‌طوری‌که هم‌اکنون ۶۹ باجه پیشخوان در مراکز استان‌ها راهاندازی شده است و این موضوع نقش بسزایی در تسهیل ارائه خدمات به سرمایه‌گذاران و کاهش هزینه آنان دارد. در فاز چهارم این طرح بزرگ نیز باجه‌های پیشخوان خدمات سهامداری در شهرهای مهم راهاندازی می‌شود تا این‌گونه خدمات در اقصی‌نقاط کشور گسترش یابد. در حال حاضر، استان تهران با ۲۳ دفتر، مشهد، اصفهان و تبریز هر کدام با سه دفتر و قم، رشت، یزد، سنجند و کرمانشاه نیز هر کدام با دو دفتر، بیشترین ارائه خدمات به سهامداران را از طریق دفاتر پیشخوان دولت برعهده دارند.



نقدبنگی بازیگران خرد است که بازار را یکدست سبزشود کرده است. براساس این گزارش، تاکنون بیشترین اثر را بر رشد شاخص نماد «فارس» داشته است. صنایع پتروشیمی خلیج فارس که طی روزهای اخیر شاهد اصلاح قیمتی بود، با حضور ۶۸درصدی حقیقی‌ها در سمت تقاضا رشد حدود ۴درصدی داشته‌اند. دیگر نماد موثر بر رشد شاخص «فولاد» است. فولاد مبارکه اصفهان که روز قبل‌تر در کدال از سرمایه‌گذاری در یک پروژه جدید خبر داده بود، دیروز با تقاضای بسیاری از سوی سهامداران همراه شد. همچنین نماد «وغدیر» با صف خرید ۸۹ میلیون سهمی در صدر تقاضای سهامداران قرار داشت و بعد از آن نمادهای «فاراک» و «شوینده» با حدود تقاضای ۴۰ میلیون سهمی در رده‌های بعدی قرار گرفتند.

به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه (سنا)، بورس تهران دیروز از دقایقی قبل از شروع معاملات شاهد صف‌نشینی و افزایش تقاضا در بسیاری از صنایع بود. بر همین اساس بازگشایی بازار با رشد چشمگیر شاخص کل آغاز شد و بازدی‌های این مولفه را به حدود ۴۰درصد از ابتدای سال رساند. شاخص کل تنها در ۳۰ دقیقه آغازین معاملات با رشد بیش از ۳هزار واحدی از نیمه‌های کانال ۱۳۴هزار واحد گذشت و به رقم ۱۳۴ هزار و ۷۰۰واحد رسید. ارزش معاملات بازار سهام نیز تاکنون به حدود ۱۶۰ میلیارد تومان رسیده و حجم معاملات به بیش از ۵۲۲ میلیون سهم ارتقا یافته است.

برخلاف چند روز اخیر، دیروز از دقایق ابتدایی تغییر مالکیت بازار به نفع بازیگران حقیقی بود. حقوقی‌ها که روزهای گذشته حمایت قابل توجهی از شاخص کل داشتند نیز حضور پررنگی داشتند، اما این توان

گام مثبت شورای عالی بورس

مصوبه‌ای که بساط رانت‌خواران در بورس کالا را جمع می‌کند

واقعی توسط بورس کالا عرضه می‌شود.

اقدام شورای عالی بورس

در این شرایط روز گذشته شورای عالی بورس تصمیم به توقف عرضه محصولات پتروشیمی و فولادی بر مبنای دلار ۴۲۰۰ تومانی در بورس کالا گرفت تا با مشورت وزارت صنعت، معدن و تجارت، تصمیمی در راستای حمایت از تولید، مردم و پایان دو نرخی شدن محصولات در بورس و بازار گرفته شود.

قیمت‌گذاری دستوری رانت ایجاد می‌کند

در این رابطه «بابک ابراهیمی» مدیر گروه مهندسی مالی دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی در گفت وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، اظهار داشت: در زمانی که بازار با شوک ارزی مواجه می‌شود، دستگاه‌های کشور به زمان نیاز دارند تا بتوانند خود را با شرایط جدید تنظیم کنند، اما در همین زمان، تفاوت قیمت‌های رسمی و غیررسمی باعث می‌شود که افراد از آن به نفع خود استفاده کنند.

ابراهیمی ادامه داد: یکی از این فرصت‌ها، تعیین نرخ ارز رسمی ۴۲۰۰ تومانی برای کالاها بود که تاثیر خود را با وجود اختلاف با ارز آزاد در بازارها گذاشت.

وی اظهار داشت: به عبارتی، مشکل در سطح سیستمی وجود دارد؛ زیرا همه سطوح سیستم نمی‌تواند خود را با شرایط بازار تنظیم کند، در نتیجه رانت ایجاد می‌شود و کسانی که امکان دارند، از این رانت استفاده می‌کنند.

این عضو هیات علمی دانشگاه یادآور شد: نباید فضایی برای استفاده از این نوع رانت‌ها ایجاد شود که برای از بین بردن آن لزوم چاره‌اندیشی احساس شود؛ زیرا در حالی که عده‌ای از این فرصت‌ها سود می‌برند، عده‌ای دیگر از جو روانی حاصل از آن ضرر می‌کنند.

«ما باید سیستم‌های کشور را با هم هماهنگ کنیم تا یک سیستم همگون و یکپارچه ایجاد شود؛ البته نباید شک کرد که دخالت در مکانیزم بازار به هر طریقی منجر به فساد می‌شود؛ بر این اساس، قیمت‌گذاری دستوری در حالی که بازار آزاد وجود دارد، مسیر اشتباهی

باز هم یک رکوردشکنی دیگر در بورس تهران به ثبت رسید، تا مرداد طلایی بازار سهام بیش از گذشته درخشان باشد. بر همین اساس، در حالی که هنوز یک ساعت از شروع معاملات نگذشته بود، شاخص بازار سهام با رشد بیش از ۳هزار واحد، برای اولین بار به کانال ۱۳۴ هزار واحد رسید. در این میان صنایع پتروشیمی و فلزی پیشتاز رشد شاخص بودند و نمادهای این گروه‌ها بیشترین اثر را بر رشد شاخص داشته‌اند.

روزهای پایانی مرداد، روزهای خوش‌بمنی برای بازار سرمایه ایران است. روزهایی که به نظر می‌رسد نگاه اکثر سرمایه‌گذاران معطوف به بورس تهران شده است. برهمین اساس، دیروز مانند بسیاری از روزهای تابستان، شاخص کل با رشدی چشمگیر، رکوردی جدید به ثبت رساند و از مرز کانال ۱۳۴هزار واحد عبور کرد.

مصوبه شورای عالی بورس در توقف عرضه محصولات به نرخ ارز ۴۲۰۰ تومانی در بورس کالا می‌تواند زمینه حذف قیمت‌گذاری دستوری محصولاتی شود که سبب دو نرخی‌شدن کالاها و ایجاد رانت شده است.

به گزارش ایرنا، در ماه‌های اخیر به علت نوسان نرخ ارز، مشکلاتی در چگونگی تخصیص کالا به متقاضیان رخ داد؛ زیرا دلالتان در پوشش تولیدکننده پایین‌دستی، اقدام به خرید این محصولات و صادرات آن می‌کنند که کمبود برخی کالاها را در بازار به دنبال داشته است.

در واقع، احتساب قیمت پایه مواد اولیه در بورس کالا براساس دلار ۴۲۰۰ تومانی با هدف حمایت از تولیدکنندگان پایین‌دستی و همچنین جلوگیری از رشد کاذب قیمت‌ها به اجرا درآمد، اما به تدریج بازار با رشد تقاضای هیجانی برای خرید مواد اولیه مواجه شد.

بدین ترتیب موادی که پیش از اعمال این تصمیم به صورت متعادل در بورس کالا خرید و فروش می‌شد، به یکباره به دلیل ایجاد فاصله قیمتی شدیدی میان قیمت عرضه کالا در بورس و بازار آزاد با تشکیل صف‌های طولانی متقاضیان روبه‌رو شد.

در این میان با توجه به اینکه مجوز خریداران حاضر در بورس کالا از طریق «سامانه بهین‌یاب» و همچنین بررسی پروانه‌های بهره‌برداری، صادر می‌شود، متأسفانه شاهد خرید برخی از صنایع پایین‌دستی از بورس و فروش همان مواد در بازار آزاد بودیم.

به این ترتیب مواد اولیه به جای واردشدن به چرخه تولید، راهی بازار آزاد و دلالی شد و سود اصلی از این روند نیز به جیب دلالتان رفت.

در این میان مردم نیز براساس نرخ دلار در بازار آزاد، محصولات را خریداری می‌کنند و به نظر می‌رسد اعتماد به مکانیزسم بازار و کشف قیمت‌ها براساس عرضه و تقاضا یعنی همان توصیه‌های همیشگی اقتصاددان می‌تواند در شرایط فعلی راهگشا باشد.

سامانه بهین‌یاب با هدف شناسایی تولیدکنندگان واقعی بخش پایین‌دستی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت راهاندازی شده است. از طریق این سامانه، مواد اولیه به تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان

اخبار

سر نوشت نامعلوم هزاران موبایل اختکاری توقیف‌شده

وعده توزیع در بازار عملی نشد

در حالی که بیش از یک ماه از توقیف گوشی‌های اختکارشده می‌گذرد هنوز از سرنوشت توزیع این گوشی‌ها در بازار اطلاعاتی منتشر نشده است.

به گزارش تسنیم، حدود دو ماه قبل وزیر ارتباطات لیست دریافت‌کنندگان ارز دولتی برای واردات گوشی تلفن همراه را منتشر کرد. در این لیست حدود ۴۰ شرکت وجود داشت که به آنها مبلغی نزدیک به ۲۲۰ میلیون یورو ارز تخصیص پیدا کرده بود. این در حالی است که حدود یک ماه قبل وزیر ارتباطات از توقیف ۵۰درصد از گوشی‌های واردشده اختکاری خبر داده بود. این در حالی بود که علاوه بر احتکار گوشی نزد واردکننده قسمتی از گوشی‌های واردشده در شبکه توزیع به دست مشتری واقعی نرسیده بود.

گفتنی است، براساس آمارهای گمرک طی چهار ماهه نخست سال‌جاری بیش از یک میلیون و ۳۵۷هزار دستگاه گوشی تلفن همراه به کشورمان وارد شد. ارزش گوشی‌های واردشده حدود ۲۲۸میلیون دلار بوده است، به طوری که این کالا یک و ۵۰ صدم درصد از سهم ارزشی کل واردات را به خود اختصاص داده است. این گزارش حاکی است میزان واردات گوشی تلفن همراه به کشورمان طی چهار ماهه نخست سال‌جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر ارزش ۱۴۶ و ۵۸ صدم درصد افزایش یافته است. گفتنی است طی چهار ماهه نخست سال گذشته ۶۹۰ هزار و ۷۶۴ دستگاه گوشی تلفن همراه به ارزش ۹۲ میلیون و ۵۲۰ هزار دلار وارد کشور شده بود که ۵۸ صدم درصد از سهم ارزشی کل واردات به کشورمان را شامل می‌شد.

به این ترتیب اگر فرض بگیریم کل مبلغ تخصیص داده‌شده برای واردات گوشی با دلار ۴۲۰۰ تومانی تامین ارز شده باشد آمار گمرک نشان می‌دهد کل این مبلغ یعنی حدود ۲۲۰ میلیون دلار وارد کشور شده است.

به گزارش تسنیم، اطلاعات اولیه نشان می‌دهد همچنان مراحل رسیدگی به تخلفات شرکت‌های سودجو ادامه داشته اما نکته مهم این است که چه زمانی و با کدام سازوکار قرار است گوشی‌های اختکار شده به دست مشتری نهایی برسد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات روز ۲۷ تیرماه با اشاره به وضعیت بازار موبایل گفته بود: تا ۱۰ روز آینده بازار موبایل متعادل خواهد شد و در همین راستا نیز ۱۰۰ هزار تلفن همراه توقیفی به بازار بازمی‌گردد. هنوز از وضعیت عرضه این گوشی‌ها خبری در دست نیست، اما نکته مهم این است که بازار تلفن همراه به هیچ عنوان به تعادل نرسیده است.

محدودسازی فعالیت صرافی‌های بانکی به صلاح نیست

«رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، با تاکید بر اینکه باید از ظرفیت صرافی‌ها در شرایط تحریم‌ها استفاده کنیم، گفت: ایجاد محدودیت برای صرافی‌های بانکی در حالی که خود بانک‌ها با مشکلات عدیده مواجه هستند به صلاح نیست.

محمدرضا پورابراهیمی، با تاکید بر ضرورت فعالیت صرافی‌ها در شرایط فعلی، گفت: با بخشنامه جدید ارزی مقرر شد که صرافی‌ها کار خود را انجام دهند از این رو ایجاد محدودیت برای آن‌ها به صلاح نیست.

نماینده مردم کرمان و راور در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه ایجاد محدودیت برای فعالیت صرافی‌ها یکی از اشتباهاتی بود که در سیاست ارزی قبلی رخ داد، افزود: صرافی‌ها سال‌ها در شرایط تحریم، نقل و انتقال پولی و ارزی کشور را انجام دادند از این



رو نباید مورد محدودیت در فعالیت‌های خود قرار بگیرند.

وی با تاکید بر اینکه در بخشنامه ارزی قبلی بانک مرکزی محدودیت‌هایی برای صرافی‌ها قائل شده و قرار بر این بود که برخی از آن‌ها به تعطیلی کشانده شود، تصریح کرد: ما از اول با این کار مخالف بودیم زیرا این کار منطقی و کارشناسی نیست.

این نماینده مردم در مجلس دهم با بیان اینکه به طور حتم محدودسازی فعالیت صرافی‌ها به نفع مملکت نیست، گفت: اکنون تمام تلاش‌ها بر این است که بتوانیم با ایجاد شرایط مناسب از ظرفیت‌ها برای حوزه ماموریت مربوط به صرافی‌ها استفاده کنیم. وی ادامه داد: بنابراین تلاش ما این بود که این اتفاق رخ دهد خوشبختانه در ابلاغیه و بخشنامه جدید ارزی این مهم مطرح شد و اکنون قرار شده که بانک مرکزی نسبت به صرافی‌های بانکی به نحوی عمل کند که این نوع صرافی‌ها فعالیت خود را از سر گرفته و تقویت شوند تا بتوانند نقل و انتقال انجام دهند.

پورابراهیمی افزود: البته اکنون نیز در حال ارزیابی هستیم تا بحث معاملات خرد در نقل و انتقال به خارج از کشور از طریق صرافی‌ها به وسیله کارت‌های اعتباری و بدون در نظر گرفتن مبالغ نقدی ارز انجام شود.

وی با تاکید بر اینکه باید از ظرفیت صرافی‌ها در شرایط تحریم‌ها استفاده کنیم، گفت: ایجاد محدودیت برای صرافی‌های بانکی در حالی که خود بانک‌ها با مشکلات عدیده مواجه هستند به نظر می‌رسد به صلاح نباشد.

رئیس اتحادیه ماهیان سردآبی گفت که ممنوعیت صادرات خوراک آبزیان منجر به جلوگیری ۱۸ تا ۲۰ میلیون دلار ارز به کشور خواهد شد.

آرش نبی‌زاده، رئیس اتحادیه ماهیان سردآبی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با انتقاد از ممنوعیت صادرات خوراک آبزیان، اظهار کرد: ممنوعیت صادرات خوراک، دید مشتریان خارجی را نسبت به بخش آبزیان خراب کرده است چرا که آنها نگرانند که آیا تولیدکنندگان داخلی می‌توانند تعهدات خود را درخصوص ماهی انجام دهند یا خیر؟ وی گفت: با وجود آنکه ممنوعیت صادرات تنها در بخش آبزیان اعمال شده است، تنش‌ها و رانت‌های خاصی در بازار ایجاد شده است. به گفته نبی‌زاده با توجه به پیگیری‌های صورت‌گرفته، سازمان شیلات و شکل‌های بخش آبری در جریان ممنوعیت صادرات خوراک آبزیان نبودند.

این مقام مسئول با انتقاد از این موضوع که ممنوعیت صادرات خوراک آبزیان بدون هیچ‌گونه نظرخواهی و ابلاغیه صورت گرفته است،

دبیر انجمن واردکنندگان برنج با بیان اینکه مشکلی برای واردات و تامین برنج مصرفی مردم وجود ندارد، گفت: در پنج ماهه سال جاری یک میلیارد دلار برای واردات برنج اختصاص یافته و ۹۰۰ هزار تن از این محصول به کشورمان وارد شده است.

مسیح کشاورز، دبیر انجمن واردکنندگان برنج در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی تسنیم، اظهار کرد: این روزها هر شب خبر برخورد با احتکار برنج از رسانه‌ها پخش می‌شود و این امر خود این نگرانی را بین مردم ایجاد می‌کند که قرار است در بازار برنج کمبود یا گرانی ایجاد شود در حالی است که قیمت این محصول در بازار تنها براساس افزایش نرخ ارز تغییر یافته و مشکلی برای تامین نیاز مردم وجود ندارد.

وی با ذکر مثالی افزود: در صورتی که این خبر مطرح شود که بانک‌ها در حال ورشکستگی هستند ممکن است همه مردم پول‌های خود را به یکباره از بانک‌ها بیرون بکشند و این خبر واقعا منجر به ورشکستگی بانک‌ها شود و بانک‌ها قادر نخواهند بود این نیاز مردم را پاسخ دهند. وی افزود: این شرایط در بازار برنج نیز متصور است و در صورتی که در مردم این نگرانی ایجاد شود که تامین برنج با مشکل برخوردۀ است و هر یک به جای مصرف مشخص خود اقدام به ذخیره‌سازی چند برابری کنند بازار برنج نیز بهم می‌ریزد. دبیر انجمن واردکنندگان برنج ادامه داد: یک میلیارد دلار در پنج ماهه سال جاری برای واردات برنج

بیان کرد: با توجه به آنکه بارها از وزارت جهاد کشاورزی تقاضا کردیم که از واردات تیل‌پپا جلوگیری کند، اما این موضوع تاکنون صورت نگرفته است در حالی‌که وزیر جهاد بدون هیچ نظرخواهی از بخش، به یکباره صادرات خوراک آبزیان را ممنوع اعلام کرد و این امر با واکنش شدید کارخانه‌های خوراک دام روبه‌رو شد.

مدیرعامل اتحادیه ماهیان سردآبی درباره عواقب ممنوعیت صادرات خوراک آبزیان گفت: عدم تعهدات کارخانه‌های خوراک به طرف‌های خارجی، بلوکه‌شدن منابع مالی و دریافت جریمه‌های سنگین از تولیدکنندگان را به همراه دارد که در نهایت این امر موجب شده تا کارخانه‌های خوراک از لحاظ نقدینگی دچار مشکل شوند.

به گفته وی، حذف سرمایه نقدینگی و درگیری با کشورهای خارجی از بین رفتن تعادل در بازار خوراک آبزیان را به همراه دارد.

این مقام مسئول ادامه داد: تا قبل از ممنوعیت صادرات خوراک آبزیان انتظار می‌رفت که وزیر جهاد کشاورزی به کارخانه‌های خوراک مهلت می‌داد تا آنها می‌توانستند به تعهدات خود در بازارهای خارجی

۹۰۰ هزار تن برنج با ارز دولتی وارد کشور شد

انبارهای برنج انجام می‌شود باید موارد بهداشتی، خروج تدریجی برنج برای عرضه به بازار، بررسی شود تا اینکه افراد محصول خود را برای عرضه در ماه‌های آینده با قیمتی بالاتر نگه ندارند، اما اینکه بخواهیم به یکباره محصول انباری را که به‌تدریج در حال عرضه به بازار است را یکجا در بازار عرضه کنیم مشکلاتی ایجاد می‌کند.

وی افزود: این عملیات نشان می‌دهد که ممکن است در بازار برنج التهاب ایجاد کند و مردم را تشویق به احتکارهای خانگی می‌کند و منجر به ایجاد بحرانی در عرضه این محصول استراتژیک می‌شود. کشاورز اظهار کرد: در شرایط فعلی واردکنندگان برنج محصول خود را با سود حداقلی و در مواقعی حتی با یک تا دو درصد ضرر می‌فروشند زیرا باید نقدینگی لازم برای تامین ارز، کالاهای وارداتی تامین کنند.

دبیر انجمن واردکنندگان برنج با بیان اینکه نباید به گرانی و کمبود در بازار برنج دامن بزنیم، گفت: مردم نگرانی بابت تامین برنج نداشته باشند زیرا میزان تامین برنج در مقایسه با سال گذشته تغییری نکرده است. وی یادآور شد: سال قبل یک میلیون و ۴۰ هزار تن برنج در مدت پنج ماهه ابتدایی سال به کشور وارد شده بود که این رقم در سال‌جاری ۹۰۰ هزار تن است، دلیل فاصله ۱۴۰ هزار تنی آن نیز به خاطر اختصاص دیرنگام ارز است اما اکنون این محصولات در گمرک قرار داشته و به‌زودی وارد کشور می‌شود.

احتمالاتی درباره مابه‌التفاوت ارزی واردات

موفقیت موردنظر فاصله زیاد دارد، اما این شیوه کافی نیست و باید فکری‌های کارشناسی‌شده‌تری صورت گیرد.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران با تاکید بر شفاف‌سازی در بخش مولد کشور گفت: نباید وعده‌هایی داده شود که پایه درستی ندارد. باید با مردم به‌ویژه بخش مولد کشور صحبت کرد تا خودشان را برای حرکت در مسیر سخت آماده کنند.

وی افزود: نباید بی‌دلیل امید دهیم و شرایط را مطلوب جلوه دهیم و مدعی شویم هیچ مشکلی نیست، چراکه مردم به درجه‌ای از هوشمندی و خردمندی رسیده‌اند که متوجه شوند اتفاقی برای تغییر شرایط نیفتاده و در روی همان پاشنه ثابت می‌چرخد، بنابراین به نارضایتی‌ها دامن زده شده که باید با اطلاعات شفاف حداقل برای بخش مولد صحبت کرد.

پورفلاح اظهار کرد: بنده به عنوان یک مدیر صنعتی نمی‌توانم پیش‌بینی کنم که نرخ ارز چقدر باید باشد اما به هر حال چشم‌انداز کاهشی را اصلا نمی‌بینم و همین‌طور نمی‌توان منتظر بود دلار روی ۸۰۰۰ - ۷۰۰۰ تومان باشد. مگر اینکه اتفاق خاصی بیفتد و بتوان براساس سیستم برد برد مسائل‌مان را با سایر کشورها حل کنیم.



رئیس اتحادیه فروشندگان و نمایشگاه‌داران اتومبیل مطرح کرد

فروش کار تکسی

عامل اصلی افزایش قیمت خودرو

رئیس اتحادیه فروشندگان و نمایشگاه‌داران اتومبیل گفت که شرکت‌های ما عادت کردند که فقط خودرو را مونتاژ و به بازار ارائه دهند و بعدا به دنبال قطعات یدکی بروند که همین باعث شده امروز قطعات خودروهای چینی نایاب شود و ماشین‌های زیادی در صف نمایندگی‌ها حتی برای سرویس‌های ماهیانه بمانند.

سعید مومنی در گفت‌وگو با ایلنا، درخصوص اظهارات یکی از اعضای شورای رقابت مبنی بر احتمال خروج این شورا از میحت قیمت‌گذاری خودروهای کمتر از ۵۰ میلیون تومان گفت: از آن روز که اعلام شد قرار است شورای رقابت دیگر به بحث قیمت‌گذاری خودرو ورود نکند تا به امروز یک خودرو از سوسی نمایندگان یا فروشندگان اتومبیل فروخته نشده است و همین باعث شده که در سه روز اخیر ۱۰درصد قیمت خودروها افزایش پیدا کند به طوری که یکی از شرکت‌های خودروسازی یک هفته است که هیچ خودرویی فاکتور نمی‌کند و حتی اگر به صورت کار تکسی خرید کرده باشید دو هفته زمان می‌برد تا مدارک برسد. رئیس اتحادیه فروشندگان و نمایشگاه‌داران اتومبیل افزود: تامین‌کننده‌های اصلی بازار خودرو، ایران خودرو و سایپا است در صورتی که این شرکت‌ها عرضه را قطع کنند نمایندگی و نمایشگاه‌دار نیز خودرو نمی‌فروشد تا تکلیف بازار مشخص شود. وی گفت: در حالی قیمت پراید در عرض ۱۰ روز از ۲۶ میلیون به ۳۱ میلیون تومان رسیده که تقاضا زیاد نشده اما محدودیت در عرضه و جو روانی اثر خود را گذاشته است. مومنی تصریح کرد: ما بارها اعلام کردیم که اگر بخواهید بازار آرام شود و این افزایش قیمت‌های نجومی متوقف شود جلوی فروش کار تکسی را بگیرید. وی گفت: تا همین چند وقت پیش یک سرمایه‌گذار مراجعه می‌کرد و در یک مرحله ۵۰۰ خودرو خریداری می‌کرد اما زمانی که خودرو به نمایندگی می‌رسید در همان‌جا با حداقل ۵ میلیون سود خودروها را به فروش می‌رساند و هیچ رد پایی از خود باقی نمی‌گذاشت و یک ریال هم مالیات پرداخت نمی‌کرد. وی ادامه داد: اگر فروش قطعی صورت می‌گرفت و پلاک به نام فرد خریدار از همان ابتدا صادر می‌گردید این اتفاقات رخ نمی‌داد.مومنی گفت: برخی افراد علت افزایش قیمت‌ها را پول‌های سرگردان می‌دانند در صورتی که این حرف غلط است. وقتی عرضه کم شود و دل‌های وابسته به شرکت‌ها، بازار را در دست بگیرند این اتفاقات رخ می‌دهد. وی درخصوص کمبود قطعات یدکی در بازار گفت: شرکت‌های ما عادت کردند که فقط خودرو را مونتاژ و به بازار ارائه دهند و بعدا به دنبال قطعات یدکی بروند که همین باعث شده امروز قطعات خودروهای چینی نایاب شود و ماشین‌های زیادی در صف نمایندگی‌ها حتی برای سرویس‌های ماهیانه بمانند.

آخرین وضعیت پرونده واردات غیرقانونی خودرو

رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس گفت: ۳۴ هزار خودرو به‌صورت غیرقانونی توسط شش‌شبکه مافیایی ثبت‌سفارش شده است. به گزارش پدال نیوز به نقل از خانه ملت، رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس گفت: ۳۴ هزار خودرو به‌صورت غیرقانونی توسط شش شبکه مافیایی ثبت سفارش شده است. امیر خجسته درخصوص آخرین وضعیت پرونده واردات غیرقانونی خودرو به کشور، اظهار کرد: آمار خودروهای وارداتی غیرقانونی را به دست آورده‌ایم و منتظر آن هستیم تا گمرک، خودروسازان و پنج خانواده اصلی را که موضوع خودروهای وارداتی را پیگیری می‌کنند تعیین تکلیف کنیم. رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه عمده خودروهای وارداتی غیرقانونی توسط شبکه مافیایی وارد کشور شده است، گفت: توسط شش شبکه مافیایی ۳۴هزار خودرو به‌صورت غیرقانونی ثبت‌سفارش شده، هنگامی که این موضوع را اعلام می‌کردیم آن را تکذیب می‌کردند بعد از اثبات موضوع رئیس‌جمهور سه تن از وزرا را مسئول پیگیری پرونده کرد که هنوز گزارش خوبی از آن ارائه نشده است. عضو هیات‌رئیس‌ه کمسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی به‌جد موضوع خودروهای وارداتی غیرقانونی را پیگیری می‌کند، ادامه داد: تمامی خودروهای وارداتی که از طریق غیرقانونی و قاچاق به کشور وارد شده‌اند، باید تعیین‌تکلیف شوند، اینکه اعلام می‌کنند برای این خودروها عوارض گمرکی در نظر می‌گیرند اقدام مناسبی نیست. نماینده همدان و فامنین در مجلس شورای اسلامی تاکید کرد: اعمال عوارض گمرکی سنگین برای خودروهای وارداتی غیرقانونی معنایی ندارد و باید براساس قوانین وضع‌شد با آنها برخورد کنیم.

تنها یک درصد از سازندگان خودروهای برقی موفق می‌شوند

به عقیده یکی از شرکت‌های تولیدکننده خودروهای برقی در چین، فقط یک درصد از استارت‌آپ‌های فعال در صنعت ساخت خودروهای برقی و الکتریکی در جهان موفق خواهند شد. به گزارش ایسنا، یان ژو – یکی از مدیران شرکت NIO عنوان کرده است که بسیاری از استارت‌آپ‌هایی که در زمینه طراحی و تولید خودروهای الکتریکی و برقی در چین فعالیت می‌کنند، عملکرد موفقیت‌آمیزی نخواهند داشت و تنها یک درصد از آنها قادر خواهند بود از موانع و سختی‌های پیش روی یک شرکت سازنده خودروهای پاک و دوستدار محیط زیست برقی عبور کند و به سودآوری برسند. وی در ادامه سخنانش افزود صنعت خودروسازی، مردم و مسئولان باید با نگاهی واقع‌گرایانه به خودروهای برقی و الکتریکی به عاقبت استارت‌آپ‌های فعال در این حوزه نگاه کنند. او می‌گوید: تجارت و کسب و کار خودروهای الکتریکی نیازمند گسترش زیرساخت‌های لازم بوده و ساز و کار پیچیده‌ای دارد که همه این موارد نیازمند سرمایه‌گذاری‌های کلانی است تا بتوانند در بازار راکد و کم‌فروش آن دوام بیاورند. البته بالغ بر نیمی از خودروهای الکتریکی جهان در بازار چین به فروش می‌رسد، بنابراین جای تعجب هم نیست که استارت‌آپ‌های متعددی بخواهند در این بازار به صورت محلی خودرو تولید کرده و به فروش برسانند و کارآفرینان نیز به دنبال جذب سرمایه‌های بزرگی هستند.

۳ راهکار ادامه حیات قطعه‌سازان



وی با بیان این‌که در شرایط فعلی قطعه‌ساز امکان ادامه تولید با قیمت دو برابری را ندارد، افزود: این مصوبه تنها بار جدیدتری را به قطعه‌ساز اضافه نمی‌کند چراکه قیمت‌های او هنوز اصلاح نشده و قطعات با ارز ۳۲۰۰ تومانی قیمت‌گذاری می‌شود و قطعه‌سازان به تاژگی نیز نیاز خود را از بازار ثانویه خریداری می‌کنند. محبی‌نژاد با تاکید بر این‌که فاجعه و بحران در صنعت قطعه تاکید می‌شود، اگر دولت تمهیداتی بیندیشد و خودروسازان بتوانند نسبت به پرداخت مطالبات قطعه‌سازان اقدام کنند، با اختصاص ارز به قطعه‌سازان و اصلاح قیمت‌های آن‌ها می‌توان به ادامه حیات صنعت قطعه امیدوار بود. این در حالی است که کل مطالبات این صنعت به بیش از ۱۵هزار میلیارد تومان رسیده و قطعه‌سازان با بازپرداخت‌های ۴ یا ۵ ماهه توان تولید ندارند و باید مدت بازپرداخت مطالبات آن‌ها به یک ماه کاهش یابد.

وی در پایان درخصوص پیشنهادهای مطرح‌شده مبنی بر تسویه مطالبات قطعه‌سازان با سهام خودروسازان و همچنین خودروی کامل نیز اظهار کرد: آزموده را آزمودن خطاست و اجرای این پیشنهادها تنها باعث برهم زدن بازار خواهد شد.

محبی‌نژاد ادامه داد: بند ۵ مصوبه هیات وزیران ارتباطی به آینده ندارد و مربوط به کالاهایی است که پیش از این و در دو سه ماه پیش خریداری و ارز آن صد درصد با دولت و بانک مرکزی تسویه به طرف خارجی نیز پرداخت شده است. در این شرایط هیات وزیران تصویب کرد ترخیص همه این کالاها تا زمان پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز آزاد به تعویق بیفتد و مابه‌التفاوت خرید با نرخ بازار ثانویه از واردکننده اخذ می‌رود، زیرا واردکننده براساس قیمتی مشخص اقدام به واردات کرده و بسیاری از تولیدات را پیش‌فروش کرده در حالی که اگر به دوبرابر شدن قیمت‌ها آگاه بود، شاید اقدام به خرید نمی‌کرد.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان با تاکید بر این‌که حتی این تصمیم و اِصلاح این مصوبه نیز هیچ کمک در آینده‌ای به قطعه‌سازان نمی‌کند، گفت: تنها کمکی که این مصوبه به تولیدکنندگان خواهد کرد، جلوگیری از زدن تیر خلاص به تولید است چرا که بسیاری از این خودروها با قیمت قطعی پیش‌فروش شده و تولیدات قطعه‌ساز نیز براساس ارز ۳۲۰۰ تومانی قیمت‌گذاری شده است.

کاشانی‌نسب، عضو هیات مدیره اتحادیه نمایشگاه‌داران:

خودروسازان در تحویل خودروهای پیش‌فروش شده خلف وعده کردند

داده است. قدرت خرید مردم و مصرف‌کنندگان واقعی خودرو نیز به شدت کاهش یافته است.

بیشترین تقاضای خودرو مربوط به خودروهای داخلی است عضو هیات‌مدیره اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو عنوان کرد: قیمت برخی از خودروهای خارجی در بازار تا حدود ۱۰درصد کاهش یافته است اما رکود معاملات با وجود کاهش قیمت وجود دارد و تقاضا بیشتر در سمت خودروهای داخلی است.

وی ادامه داد: قیمت خودروی مزدا نیو حدود ۲۴۰میلیون تومان است درصورتی که قیمت کارخانه آن حدود ۱۴۸ میلیون تومان است و متاسفانه تقاضا به گونه‌ای است که فاصله قیمتی کارخانه تا بازار را افزایش داده است.

کاشانی‌نسب عنوان کرد: دولت باید تدابیری برای خودروسازان و قطعه‌سازان پیش‌بینی کند تا تامین و ترخیص مواد اولیه منجر به ارائه قطعات از سوی قطعه‌سازان به کارخانجات خودروسازی شود و این شرکت‌ها بتوانند به وعده‌های خود برای پیش‌فروش خودرو عمل کنند. عضو هیات‌مدیره اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو خاطرنشان کرد: در این میان متضرر اصلی مصرف‌کنندگان واقعی خودرو هستند که باید هم خودرو را گران‌تر بخرند و هم بر خلاف وعده خودروسازان در موعد

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان با تشریح سه راهکار ادامه حیات قطعه‌سازان، از بلاتکلیفی قطعه‌سازان در اجرای بند ۵ مصوبه هیات وزیران خبر داد.

آرش محبی‌نژاد در گفت و گو با پایگاه خبری «عصر خودرو»، با اشاره به درج نام قطعه‌سازان در فهرست معافیت از پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز اظهار کرد: از آنجا که محصول نهایی قطعه‌سازان (خودرو) توسط شورای رقابت قیمت‌گذاری می‌شود و ملاک قیمت‌گذاری ارز ۴۲۰۰ تومانی است، قطعات نیز باید با این رقم ترخیص شوند و به قطعه‌سازان اعلام شده که نام آن‌ها در فهرست معافیت از پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز قرار دارد، اما با این وجود، گمرکات به دلیل ابلاغ نشدن این مصوبه از اجرای آن سر باز می‌زنند.

وی با بیان این‌که این روند منجر به سرگردانی و بلاتکلیفی قطعه‌سازان شده است، تصریح کرد: هرچند که اجرای این مصوبه نیز تغییری در روند تولید قطعه‌سازان ندارد چرا که مبلغ قطعات خریداری‌شده از بیش‌پرداخت و قطعات نیز وارد گمرکات شده و یا در حال ورود به گمرکات است بر این اساس تغییری در تامین و روند مواد اولیه ایجاد نمی‌کند.

عضو هیات مدیره اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو با اعلام خلف‌وعده خودروسازان در تحویل خودروهای پیش‌فروش‌شده می‌گوید این وضع موجب ایجاد فضای کاذب در بازار خودرو و رشد قیمت در برخی از خودروهای تولید داخلی شده است.

نعمت‌الله کاشانی‌نسب در گفت و گو با پاننا، افزود: به طور میانگین و بسته به نوع خودرو از ۵ تا ۵۰میلیون قیمت خودروها افزایش یافته است، به طور مثال قیمت پژوی ۲۰۰۸ به ۱۹۵ میلیون تومان افزایش یافته است درحالی‌که قیمت کارخانه آن ۱۰۶ میلیون تومان است. ترخیص‌نشدن مواد اولیه تولید قطعه‌سازان مهم‌ترین دلیل خلف وعده خودروسازان

کاشانی‌نسب اظهار کرد: البته خودروسازان نیز در تحویل ندادن خودروهای پیش‌فروش‌شده دلایلی دارند. تامین‌نشدن قطعات خودروهای تولیدی از مهم‌ترین دلایلی است که خودروسازان برای تحویل ندادن خودروها ارائه می‌دهند و همه این مسائل به نرخ ارز و ترخیص‌نشدن مواد اولیه تولید قطعات خودرو از گمرک‌های کشور مربوط است.

وی اضافه کرد: تعداد خودروهای قابل معامله در بازار نیز به شدت کاهش یافته و تردید حاکم در بازار میزان معاملات خودرو را کاهش

آزادسازی قیمت خودرو؛ چاه یا راه؟

از سوی دیگر، آزادسازی قیمت‌ها زمانی معنا پیدا می‌کند که ظرفیت برای خرید نیز افزایش پیدا کرده باشد. به تعبیری دیگر برای کاهش فشارهای اقتصادی بر طبقه حقوق‌بگیر، حقوق و دستمزدها نیز طبق استانداردهای اقتصاد آزاد و به صورت دوره‌ای باید افزایش داده شود تا تعادل بین آزادسازی قیمت‌ها و رشد حقوق‌ها از یک قاعده منطقی و واحد تبعیت کرده باشد. بسته ارزی دولت، پیدا و پنهان به طراحی بسترهایی برای آزادسازی قیمت خودرو دامن زد. حذف یارانه ارزی زنجیره خودروسازی کشور، می‌تواند مقدمه آزادسازی قیمت خودرو باشد یا اینکه همچنان شورای رقابت مرجع قیمت‌گذاری باقی خواهد ماند؟ با توجه به ممنوعیت واردات خودرو و همچنین انحصار نسبی در بازار خودروی کشور، هنوز هم تردیدهایی در مورد آزادسازی قیمت خودرو وجود دارد، با این حال به‌نظر می‌رسد قیمت‌گذاری دولتی در شرایطی که نرخ ارز برای خودروسازان و قطعه‌سازان آزاد نشده، به ادامه دلالی و واسطه‌گری (در بازار خودرو) و فشار مضاعف بر تولیدکنندگان خواهد انجامید. در کنار این موضوع البته افزایش فشار قیمتی بر مصرف‌کنندگان نیز چالش بزرگی است که در اثر آزادسازی قیمت خودرو رخ خواهد داد. حقیقت آن است که آزادسازی کامل قیمت خودرو و اینکه در فرآیند قیمت گذاری خودرو هیچ‌گونه نظارتی بر خودروساز نباشد، انحصار را بیشتر می‌کند و مصرف‌کنندگان ضربه اصلی را در این شرایط خواهند خورد.

کارشناسان اقتصادی بر این باورند در شرایطی که ساز و کارهای دولتی برای کنترل قیمت یک کالا در بازار کارآمد نیست باید نظام دستوری را با نظام آزادسازی قیمت‌ها تعویض کرد، اما آیا این مدل اقتصادی بر تن صنعت خودرو می‌نشیند؟

به گزارش ایسکانیوز، خودروسازان همیشه و همه‌وقت پشت درب‌های وزارت صمت ایستاده‌اند تا مجوز افزایش قیمت اخذ کنند. افزایش پلکانی در مقابل عرضه قطره‌چکانی، راه‌حل منسوخی که این روزها می‌توان تبعاتش را به‌خوبی دید.

در اینکه وزارت صنعتی‌ها موافق آزادسازی هستند، شکی نیست. در واقع این وزار تخانه بیش از آنکه مایل به بهبود بازار باشد، در نظر دارد تا خود را از شر هر روزه قیمت‌گذاری رها کند. البته در این راستا پرداخت یارانه به قطعه‌سازان و هرگونه کاری که منجر به فساد می‌شود؛ نباید انجام شود و علی‌القاعده نباید هیچ رانتی در این زمینه داده شود. این درست همان چیزی است که مخالفان آزادسازی به‌شدت نسبت به آن هشدار می‌دهند. با فرض آزادسازی قیمت‌ها در بازار، همان اندک نظارتی هم که انتظار می‌رفت دیگر نقش بر آب می‌شود. پروژه بحث‌برانگیز تخصیص ارز ۴۲۰۰تومانی به متقاضیان را شاهد بودیم که چگونه باعث بروز فسادهای کلان شد. ترکیب آزادسازی قیمت خودرو و دست‌های قدرتمند پشت پرده، ترکیبی مرگ‌آور است.

مدیر کل دفتر توسعه کار آفرینی:

انتخاب بنگاه‌ها بر مبنای نوآوری منجر به رشد می‌شود

یک مقام مسئول در وزارت کار با تشریح جزئیات برگزاری دوازدهمین جشنواره کارآفرینان برتر تاکید کرد: مبنای شناسایی و معرفی کارآفرینان برتر، بنگاه‌هایی بوده که طی سه سال گذشته دارای نوآوری منجر به رشد بالا بوده‌اند. رحیم سرهنگی، مدیرکل دفتر توسعه کارآفرینی و بهره‌وری نیروی کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در گفت‌وگو با فارس، به تشریح جزئیات دوازدهمین جشنواره کارآفرینسان برتر اظهار داشت: با توجه به شرایط اقتصادی و اجتماعی کشور، «کارآفرینی» می‌تواند به عنوان راه‌حلی مناسب برای ایجاد اشتغال و توسعه اقتصادی به کار رود. چراکه کارآفرینان بازیگران اصلی تبدیل اقتصاد منبع‌گرای فعلی کشور به اقتصاد دانشی هستند.



دریچه

چرا قانون بهبود فضای کسب و کار اجرا نشد؟

نایب‌رئیس کمیسیون حمایت از تولید مجلس شورای اسلامی با اشاره به عدم اجرای قانون بهبود فضای کسب و کار از سوی دولت، از سیر نزولی رتبه ایران در شاخص بین‌المللی فضای کسب و کار انتقاد کرد. به گزارش صداوسیما، قوامی، نایب‌رئیس کمیسیون حمایت از تولید در برنامه تیزر امشب درباره اجرای ناقص قانون بهبود فضای کسب و کار گفت: یکی از کارهای خوبی که در مجلس هشتم با همکاری اتاق ایران انجام دادیم تصویب این قانون مهم بود چون یکی از موانع تولید در کشور کسب و کار بود. قوامی افزود: ما برای اینکه رشد اقتصادی داشته باشیم حتما نیاز به سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی داریم. سرمایه‌گذاری خارجی فقط سرمایه‌گذاری مستقیم نیست بلکه در سهام شرکت‌های داخلی بسیار مهم است. این‌ها نیاز به مجموعه قوانینی داشت که با کمک دولت و اتاق انجام شود البته دولت در سال‌های قبل زیاد رغبتی به این قانون نشان نمی‌داد ولی در دولت روحانی حمایت از قانون کسب و کار و فضای کسب و کار اعلام شد که سرمایه‌گذاران را امیدوارتر کرد. او افزود: در ابتدای دولت یازدهم اصلاحاتی در شاخص‌های فضای کسب و کار انجام شد که مربوط به بهبود فضای کسب و کار نبود و فقط رتبه ما از ۱۵۲ به ۱۷ رسانده، اما عملکرد چند ساله نشان از سیر نزولی دارد و از ۱۲۰ به رتبه ۱۲۴ تنزل پیدا کردیم که رتبه خوبی نیست. زیرمجموعه شاخص‌های کسب و کار نشان می‌دهد که شاخص سهولت کسب و کار از ۱۲۰ به ۱۲۴ نشان خوبی از بهبود فضای کسب و کار نیست. نایب‌رئیس کمیسیون حمایت از تولید در ادامه گفت: این‌ها خراب کردن فضای کسب و کار است در حالی‌که ما انتظار داریم کسب و کار سریع راه‌اندازی شود لذا سرمایه‌گذاری و ثبت مالکیت مهم است. قوامی در ادامه درباره بی‌ثباتی قانون در اجرا نشدن قانون فضای کسب و کار گفت: قانونی که تولید می‌شود منشأ دارد یکی دولت است که وقتی لوابیح در دولت تنظیم و در مجلس نیز تغییراتی انجام می‌شود بنابراین قوانین جامعیت لازم را ندارند. مجلس که گفته می‌شود مخلوق اراده هیات اجتماعی است قوانینی که تصویب می‌کند باید به ویژگی قوانین طبیعی نزدیک باشد و زیاد تبصره نداشته باشد. اگر از کسانی که در اجرا هستند کمک بگیریم می‌توانیم قوانین باثبات‌تری تولید کنیم.

مناطق آزاد سکوی واردات شده‌اند

وی در ادامه گفت: مثلا تصمیم درباره ارز پختگی لازم را نداشتن چون وقتی قیمت پایین کشیده شد نشان‌دهنده ایجاد محدودیت‌های بیشتر در بازار ارز بودیم در این بین قاچاق نیز ایجاد شد. باید اراده هیات اجتماعی از مجلس تجلی پیدا کند در تصویب طرح‌ها و لوابح، بنابراین باید مجلس از نظرات در طرح‌ها و لوابیح استفاده کند تا به نتیجه لازم برسیم. همچنین در مناطق آزاد که با قانون گذشته ایجاد کردیم به جای اینکه سکوی صادرات باشد تبدیل به سکوی واردات شده و یکی از عواملی که کسب و کار را با مشکل مواجه کرده ورود کالاهای قاچاق، اقتصاد زیرزمینی و اقتصاد غیرشفاف از طریق مناطق آزاد و مناطق اقتصادی است، چون کالایی که از این مسیر می‌آید و حقوق گمرکی را پرداخت نکرده و ارزان‌تر تمام می‌شود تولید را با مشکل مواجه می‌کند و به تولید صدمه می‌زند. نایب‌رئیس کمیسیون حمایت از تولید افزود: در ارتباط با صنعت دولت سه وظیفه دارد: ۱- خط مشی تعیین کند و به سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی نشان دهد که در چه زمینه‌هایی باید سرمایه‌گذاری انجام و استراتژی‌ها مشخص و این استراتژی باید براساس آمایش‌های سرزمینی انجام شود. وقتی خط مشی مشخصی نداشته باشیم هزینه‌ها نیز افزایش می‌یابد. بنگاه یا باید در محل منبع باشد یا در محل بازار که نبود این موجب شده است تولید زیان زیادی ببیند. ۲- وظیفه دولت است که دسترسی به امکانات و آب و برق را ایجاد کند. ۳- تسهیلات یارانه‌ای و معافیت‌های مالیاتی باید در اختیار فرصت‌های سرمایه‌گذاری قرار گیرد. قوامی تاکید کرد: ما وقتی خط مشی درست نداریم و رابطه‌های علل و معلولی

به درستی تعریف نشده مشکلات زیادی در فضای کسب و کار داریم. وی گفت: زنجیره ارزش باید در ارتباط با صنایع پایین‌دستی تعریف شود. مشکل اصلی ما در صنعتی شدن این است که صنعتی شدن در کشور ما جنبه اقتصادی ندارد بلکه جنبه سیاسی دارد. میل مفرد در صنعتی شدن نباید بدون بررسی اقتصادی ایجاد شود تا به واحدهای زیانده تبدیل نشود. واحدهای زیانده نمی‌توانند صادرات کنند، بنابراین مجبوریم واردات را زیاد کنیم. اگر استراتژی‌ها به سمت صنعتی شدن پیش برود و الزام به مسئولیت در کشور وجود داشته باشد تولید پیشرفت خواهد کرد. نایب‌رئیس کمیسیون حمایت از تولید درباره اقدامات انجام‌شده در تسهیل فضای کسب و کار گفت: دولت یک‌سری اقدامات در تسهیل فضای کسب و کار انجام داد اما زیاد درست اجرا نشد مثلا، دولت به جای اینکه مالیات بر ارزش افزوده را از مصرف‌کننده بگیرد مالیات‌ها را از تولیدکننده گرفته که موجب مشکلات در فضای کسب و کار شده است، بنابراین پرداخت دو مالیات از طرف تولیدکننده قطعا فضای کسب و کار را خراب می‌کند.

دولت در سیاست‌های بازار ارز از بخش خصوصی نظرخواهی نکرد

بهرام شکوری، عضو اتاق بازرگانی ایران هم در گفت‌وگوی تیزر امشب با اشاره به اینکه بهبود فضای کسب و کار در کشور از اهداف دراز مدت و چندین ساله است، گفت: مجلس قانون بهبود مستمری کسب و کار را در شرایطی تدوین کرد که فضای کسب و کار مناسب نبود و به درستی اجرا نشد. بهرام شکوری افزود: در سیاست‌های ارزی اتخاذشده از سوی دولت هیچ نظرخواهی از اتاق بازرگانی و بخش خصوصی نشد و حتی نظاتی که بعدها اتاق بازرگانی ارائه کرد، استفاده نشد بنابراین سیاست‌های ارزی در بین بخش خصوصی کارایی نداشت و اوضاع سکه از ر به شکل حاضر پیش رفت. او با انتقاد از راه‌اندازی «پنجره واحد» گفت: این پنجره برای راه‌اندازی کسب و کار برخلاف دیگر کشورها مانند گرجستان بهبودی ایجاد نکرده است. شکوری افزود: اتاق بازرگانی فضای بهبود شرایط کسب و کار را پایش می‌کند و تحقیقات ما حاکی از آن است که نسبت به سال گذشته شرایط بهتری ایجاد نشده است. عضو اتاق بازرگانی ایران افزود: ۷۶ طرح ملی نیمه‌تمام مانده است. قرار بر این شد طرح‌های جدید ایجاد نشود و طرح‌های بالای ۵۰ درصد به اتمام برسد. او گفت: با این فضای کسب و کار بخش خصوصی حتی توان اداره خود را ندارد. شکوری اضافه کرد: برخی از تولیدات کشورهای مختلف مصرف داخلی ندارد و برای صادرات است مانند تولید مهر برای کشورهای مسلمان در چین و تولید جادر مشکی در کشور ژاپن که برای کشورهایی مانند ایران تولید می‌شود. وی به سیاست یکپارچه و مداوم ساخت دیوار چین اشاره کرد و افزود: امروزه ۵۰۰ میلیارد دلار برای تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام لازم است که براساس یک استراتژی ثابت نبوده است.

وی در مورد شرکت نکردن بخش خصوصی در تصمیمات دولتی گفت: اقتصاد ما به نفت متکی است، بنابراین به بخش خصوصی اهمیت زیادی داده نمی‌شود. وی با بیان اینکه هر روز دولت بزرگ‌تر می‌شود و بخش خصوصی در حاشیه قرار می‌گیرد، گفت: بی‌ثباتی اقتصادی، کسر تأمین مالی و برخی مشکلات دیگر باعث شده کسب و کار به‌طور جدیدی ایجاد نشود یا از ثبات نسبی برخوردار نباشد. نماینده اتاق بازرگانی و بخش خصوصی گفت: ارزش افزوده در سراسر دنیا از مصرف‌کننده نهایی گرفته می‌شود و همه بخش‌های تولید را در گیر پرداخت ارزش افزوده نمی‌کنند.

شکوری گفت: نقشه‌راه باید در دولت‌های مختلف ادامه‌دار باشد. توسعه صنعتی باید بر مبنای یک منطق اقتصادی تعریف شود. ایجاد یک کارخانه فولاد به‌عنوان صنعت مادر باید براساس دسترسی به منابع اولیه و دسترسی به صادرات و تأمین بازار داخلی و صادرات باشد. شکست در استراتژی‌های درازمدت در سطح ملی بر ادامه کار در کارخانه‌های کوچک‌تر و صنایع پایین‌دستی تأثیر منفی می‌گذارد.

پذیرش طرح‌های نوپای فناوری‌های همگرا تا آخر مرداد

هوشمند مدیریت انرژی در ساختمان»، «سامانه‌های هوشمند روشنایی معابر»، «کاربردهای اینترنت اشیاء در شبکه‌های هوشمند برق»، «سامانه‌های ارتباطات خودرویی جهت هوشمندسازی تردد شهری،

کاهش ترافیک و مصرف انرژی»، «بهبود کارایی ادوات انرژی خورشیدی با استفاده از فناوری نانو نظیر کویتینگ‌های ضد بازتاب و ضد آلودگی در سلول‌های خورشیدی» و «کاربرد محصولات فناوری نانو در ادوات یا نسل‌های جدید سلول‌های خورشیدی، سلول‌های فتوالکتروشیمیایی و کوانتوم دات‌ها» می‌شود. «محیط زیست و آب، «فناوری اطلاعات و ارتباطات»، «فناوری زیستی»، «مکانترونیک»، «نانوجاذب‌ها»، «میکروفلوئیدیک»، «پتیک و لیزر»، «تجسرات پزشکی و توانبخشی»، «نانو زیست حسگر»

ویژه داده‌های ژنتیکی»، «تسل نوین توانایی‌باب‌های ژنتیکی (NGS)»، «علوم شناختی» و «ترم‌افزارهای مورد استفاده در دستگاه‌های چاپ سه بعدی» از دیگر محورهای این رویداد است.



از سوی مرکز راهبردی فناوری‌های همگرا معاونت علمی فراخوان نوپاهای فناوری‌های همگرا برگزار می‌شود و صاحبان ایده‌های نوآورانه تا آخر مردادماه می‌توانند ایده‌های خود را در ۲۳ محور ارسال کنند.

به گزارش ایسنا، فراخوان «نوپاهای فناوری‌های همگرا» فرصتی برای استارت‌آپ‌های حوزه فناوری‌های همگرا است. در این فراخوان، استارت‌آپ‌ها امکان معرفی ایده استارت‌آپی خود را پس از طی کردن مراحل داوری دارند. این رویداد با حضور شتاب‌دهنده‌ها و مراکز سرمایه‌گذاری برگزار می‌شود و روند انتقال فناوری به بازار را تسهیل می‌کند و فراخوان آن از سوی مرکز راهبردی فناوری‌های همگرای معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود که آخرین مهلت ثبت‌نام در آن تا ۳۱ مردادماه جاری تعیین شده است و این تاریخ تمدید نمی‌شود.

محورهای علمی مورد پذیرش استارت‌آپ‌ها شامل حوزه‌های «سلامت (تشخیص، غربالگری، بهبود و درمان)»، «دارو و دارورسانی (مواد اولیه داروها)»، «انرژی»، «انرژی‌های پاک، نیرو و ذخیره‌سازی»، «سامانه‌های

آمازون با خرید سینماهای لندمارک گروه سینمایی راه‌اندازی می‌کند

براساس آخرین گزارش‌ها، آمازون قصد دارد سینماهای لندمارک را خریداری کرده و گروه سینمایی آمازون را به‌صورت مستقل راه‌اندازی کند.

به گزارش زومیت، آمازون در نظر دارد مجموعه سینماهای لندمارک را خریداری کند. Landmark Theatres، یک گروه سینمایی در ایالات متحده است که از سال ۱۹۷۴ تأسیس شده و دارای ۵۳مجموعه سینمایی و ۲۵۵ سالن است.

بر اساس اطلاعات ارائه‌شده توسط یک منبع ناشناس به بلومبرگ، غول بزرگ تجارت، در صدد خرید مجموعه سینمایی لندمارک است تا گروه سینمایی آمازون را تأسیس کند. سینماهای لندمارک به‌عنوان زیرمجموعه شرکت‌های Wagner/Cuban فعالیت می‌کنند، ولی آمازون قصد دارد گروه سینمایی مستقلی را ایجاد کند که زیرمجموعه شرکت‌های Wagner/Cuban نباشد.

البته تا این لحظه آمازون خبر منتشر شده را تایید یا رد نکرده است. اگر این خبر صحت داشته باشد، واقعا عجیب و جالب است که شرکتی همچون آمازون قصد حضور در حوزه سینما را داشته باشد. شاید آمازون در نظر دارد به‌نوعی وارد بازار سرگرمی شود. مدیر جدید استودیوی آمازون اخیرا تغییرات خوبی در روندهای کاری این استودیو ایجاد کرده است تا برای رقابت با نتفلیکس حرف‌های تازه‌ای برای گفتن داشته باشد. گزارش‌ها حاکی از تمرکز بیشتر این استودیو بر تولید فیلم‌های طولانی‌تر برای جذب علاقه‌مندان بیشتر است.

اگر خبر صحت داشته باشد و آمازون در صدد راه‌اندازی گروه سینمایی جدیدی باشد، قطعا باید افراد بیشتری را برای همکاری جذب کند و به شرکت بزرگ‌تری تبدیل خواهد شد. البته وضعیت افرادی که در این لحظه در سینماهای لندمارک مشغول فعالیت هستند نیز باید مشخص شود. پیش از این نیز آمازون در طرح‌های تجاری دیگری نیز وارد شده است. پیشتر گفته شد آمازون با خرید یک میلیارد دلاری PillPack، وارد حوزه داروخانه آنلاین شد. شاید برای شما هم این سوال پیش بیاید که چرا آمازون وارد حوزه‌های جدید کسب و کار می‌شود؟

اگر آمازون سینماهای لندمارک را خریداری کند، این اولین باری است که در چنین حوزه‌ای وارد شده و در کنار فروشگاه‌های خود، اقدام به حرکتی انقلابی و ورود به حوزه‌ای جدید کرده است. آمازون در حال حاضر دارای کتابفروشی‌هایی در سیاتل و سایر نقاط آمریکا است و قصد دارد فروشگاه‌های Amazon Go را در نقاط مختلف ایالات متحده راه‌اندازی کند. این شرکت همچنین در سال ۲۰۱۷ مجموعه Whole Foods را با قیمتی در حدود ۱۳۷ میلیارد دلار خریداری کرد. اگر خبر خرید گروه سینمایی لندمارک صحت داشته باشد؛ باید دید آیا آمازون موفق به خرید مجموعه سینماهای لندمارک نیز خواهد شد یا خیر.

حمایت از اشتغال و کار آفرینی مورد توجه جدی مدیران قرار گیرد

رسیدگی به گسترش فرهنگ انسانی و پرهیز دادن نسل آینده و جوانان از آسیب‌های سنگین اجتماعی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. مروج‌الشریعه با اشاره به اینکه امروز هر مسئله‌ای در درون ما می‌تواند

مستمسکی برای دشمن باشد، بیان کرد: کارگروه‌هایی برای مسائل فرهنگی و اجتماعی در استان پیش‌بینی شده است. وی با بیان اینکه اگر جامعه از نظر بنیان‌های فرهنگی و اجتماعی درست باشد همه مسائل از جمله سیاسی و اقتصادی و زیرساختی قطعا قابل حل خواهد بود، اظهار داشت: مسئولان باید در شرایط امروز کشور کمر همت را محکم ببندند.

استاندار خراسان جنوبی با اشاره به اینکه در شرایط فعلی همه دستگاه‌های ذی‌مدخل در امر حاکمیت علاوه بر وظیفه سازمانی خود باید حواس‌شان به مختصات موجود امروز نیز باشد، افزود: اگر مسیر امروز را هوشمندانه پیش برویم، خواهیم توانست از پیچ ناهنگام دشمن به سلامتی و موفقیت عبور کنیم.

استاندار خراسان جنوبی بر شناسایی کارآفرینان موفق در استان تاکید کرد و گفت که مسئله اشتغال و موضوعات مرتبط با کار آفرینی باید به صورت جدی مورد توجه مدیران باشد. به گزارش مهر، محمدمهدی

مروج‌الشریعه روز یکشنبه در شورای اداری استان، اظهار کرد: مدیران باید مسائل مربوط به مرکز مدیریت راهبردی افتا را با جدیت تمام دنبال کنند. وی با بیان اینکه اگر می‌خواهیم نقد کنیم باید منطقی باشد و از لحن‌راکتی پرهیز کنیم، افزود: مرکز افتا برای نظم‌دهی مناسب ضمن رعایت حقوق همه اشخاص، سالم‌سازی فضای مناسب و تبادل اطلاعات در همه مراکز استان‌ها تشکیل خواهد شد. استاندار خراسان جنوبی با اشاره به اینکه بردهای عسلی در حوزه پزشکی استان باید مورد توجه بیشتری قرار گیرد، گفت: تلاش می‌کنیم سی‌تی‌اسکن

مرکز آتش دست نهبندان هرچه زودتر راه‌اندازی شود. وی با بیان اینکه باید به مسائل فرهنگی و اجتماعی بیشتر بپردازیم و تصورمان فقط توسعه زیرساختی و مسائل اقتصادی نباشد، عنوان کرد: مسئولیت





با هدف حمایت از ایده‌های نوپا

۶ مرکز خدمات کارآفرینی در اردبیل فعال شد

رئیس توسعه کارآفرینی اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اردبیل گفت: با هدف حمایت از ایده‌های نوپا شش مرکز مشاوره، اطلاع‌رسانی و خدمات کارآفرینی در اردبیل فعال شد. به گزارش خبرنگار مهر، محمدرضا کاتب پیش از ظهر یکشنبه در بازدید از مراکز کارآفرینی اداره تعاون، کار و رفاه اجتماعی اردبیل افزود: این مراکز در راستای حرکت به‌سوی توسعه پایدار استان و حمایت از ایده‌های نوپا فعال شده‌اند. وی با بیان اینکه پیش از این نیز چهار مرکز مشاوره، اطلاع‌رسانی و خدمات کارآفرینی در استان ایجاد شده بود، تصریح کرد: با ایجاد شش مرکز جدید تعداد این‌گونه مراکز در استان به ۱۰ مورد افزایش یافت.



نگاه

چگونه تغییرات سازمانی آینده را به اعضای تیم اطلاع دهید

موضوع که چگونه تغییرات جدید به کاهش این مشکلات کمک می‌کند. مشکلات و راه‌حل‌ها را شخصی کنید

اگر این کار را انجام ندهید، ممکن است کارمندان متوجه نشوند این تغییرات چه اثری روی وظایف آن‌ها دارد یا حتی سازمان چه تمهیداتی برای حمایت از آن‌ها اندیشیده است. به‌عنوان مثال به‌جای اینکه با پاسخ‌های مبهم و سرد درگم‌کننده، اضطراب کارمندان را افزایش دهید؛ در جلسات تیم‌های کوچک با ملاقات‌های مستقیم دوفره، تمام جزئیات برنامه‌های جدید را بیان کنید و آماده باشید که فوراً به همه سؤالات شخصی کارمندان پاسخ دهید. به‌عنوان مثال اگر شرکتی مجبور است برای کاهش هزینه‌های خود، برنامه‌های حمایتی بهداشت و درمان کارمندان را تغییر دهد، بهتر است تدابیر مناسب در نظر بگیرد و به کارمندان توضیح دهد که با شرایط جدید کدام‌یک از پزشکان قدیم یا جدید، هنوز خدمات خود را به آن‌ها ارائه می‌دهند. در این صورت حتی اگر کارمندان مجبور باشند هزینه بیشتری بپردازند، اما از حمایت و توجه شرکت راضی هستند.

گزینه‌های مختلفی را پیش روی افرادی که تحت تأثیر تغییرات قرار می‌گیرند، بگذارید

زمانی که کارمندان حق انتخاب دارند و درعین‌حال اطلاعات و حمایت لازم را نیز دریافت می‌کنند؛ احساس می‌کنند مورد احترام قرار گرفته‌اند و از استقلال و آزادی عمل نسبی خود خوشحال می‌شوند. هرچه کارمندان کار خود را بهتر درک کنند، ایده‌های کاربردی و مفید بیشتری ارائه می‌کنند. به‌عنوان مثال یکی از سازمان‌هایی که با مشکلات شدید مالی مواجه شده بود، تصمیم گرفت با برگزاری چندین جلسه، از همه پرسنل بخواهد هر راهی را که برای کاهش هزینه‌ها به ذهن‌شان می‌رسد پیشنهاد دهند. کارمندان ایده‌های بسیار خوبی را مطرح کردند. گرچه برخی از این ایده‌ها موقعیت شغلی خود آن‌ها را هم تحت تأثیر قرار می‌داد، ولی هیچ‌کس احساس نمی‌کرد مورد ظلم واقع شده است. هرگز فرض را بر این نگذارید که شما اولویت افراد را بهتر تشخیص می‌دهید و می‌توانید بهترین گزینه را برای آن‌ها انتخاب کنید. **به‌جای قدرت، فروتنی و مسئولیت‌پذیری خود را نشان دهید** بسیاری از رهبران به‌اشتباه فکر می‌کنند که اجازه دارند زندگی کارمندان را دوباره سازماندهی کنند، حتی اگر مشکلات را به‌عنوان یک مسئولیت مشترک معرفی کنند، بازهم به‌نوعی به‌جای آن‌ها اظهارنظر کرده‌اید. در عوض می‌توانید بگویید: «متأسفم، پیش‌بینی نکرده بودم که...» یا «هن خبلی مشتاق بودم که...» در این صورت نشان می‌دهید که به تأثیر تغییرات بر زندگی کارمندان اهمیت می‌دهید. اگر پاسخ سؤالی را نمی‌دانید بگویید: «سؤال خوبی است، هرچند در مورد آن فکر نکرده بودم. در جلسه هفته آینده، پاسخ این سؤال را به‌تمامی اعضای تیم می‌دهیم.» سعی نکنید قدرت خودتان را به رخ دیگران بکشید یا وانمود کنید که تمام پاسخ‌ها را می‌دانید. شما می‌توانید با استفاده از این رویکرد برنامه‌ریزی‌شده، بهره بیشتری از اخبار خوب سازمان ببرید. در این صورت وقتی برخی از کارمندان می‌گویند که اخبار خوب، تأثیر نامطلوبی روی زندگی شخصی آن‌ها دارد، باید نظر آن‌ها را به رسمیت بشناسید.

شاید برنامه‌ریزی کردن برای همه این جزئیات، به زمان زیادی نیاز داشته باشد و فکر کنید که واقعاً این مراحل ضروری نیستند، ولی اگر همه اقدامات لازم را برای حمایت از کارمندان انجام دهید و به آن‌ها کمک کنید برای رویارویی با چالش‌ها آماده شوند، در زمان رسیدن به نتایج مطلوب، احساس بسیار بهتری خواهید داشت.

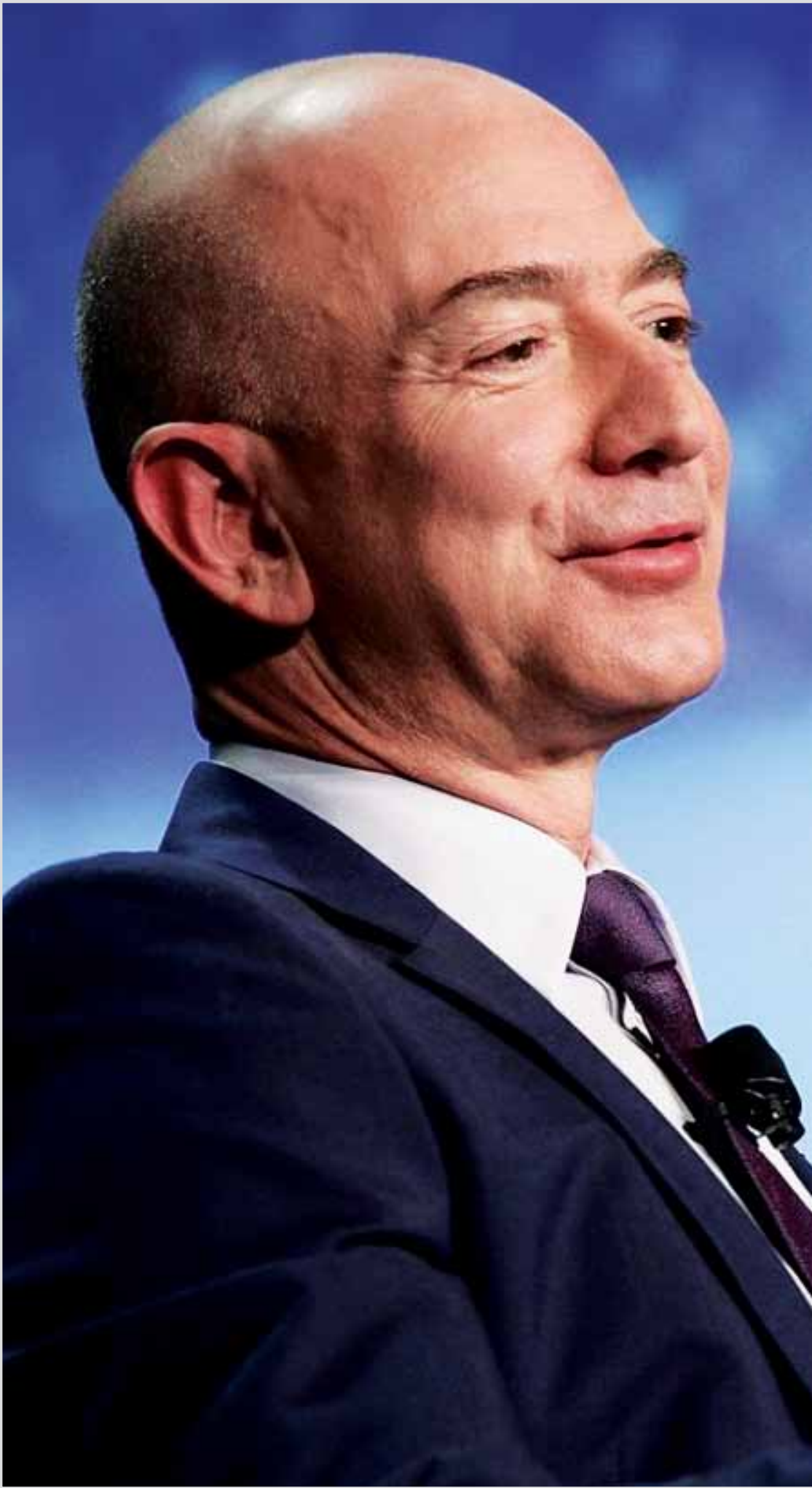
منبع HBR/zoomit

به‌طور معمول رهبران طی یک جلسه یا ویدئوکنفرانس عمومی، اخبار را به‌صورت یکسان به همه اعضای شرکت اطلاع می‌دهند، اما بهتر است با تیم‌های کوچک، جلسات جداگانه‌ای داشته باشید و پس‌ازآن هم در صورت نیاز به‌صورت فردی با کارمندان صحبت کنید تا روند اتفاقات بعدی را درک کنید. همچنین برای تطبیق اعلامیه‌ها وقت بگذارید. درست نیست که کارمندان، اخبار مهم را با توضیحات غیرسازگار و در فرمت‌های متفاوت؛ از کانال‌های مختلفی مانند مدیران و سرپرستان و رسانه‌های سازمانی دریافت کنند. شاید حس کنید که بیش از حد روی این برنامه‌ریزی‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنید، ولی در بلندمدت نتیجه مثبت این تلاش‌ها را خواهید دید. به‌عبارت دیگر، شما باید به کارمندان فرصت کافی بدهید تا اخبار را بپذیرند و درک کنند، اما پیش از آن ضروری است که آن‌ها اطلاعات خود را از منابع درست و موثق به دست آورند.

تمام سطوح مدیریت را برای ارائه یک محتوای مشخص آماده کنید تمام افرادی که در اطلاع‌رسانی شرکت دارند، باید به‌خوبی آموزش ببینند. اصلاً فرض را بر این نگذارید که آن‌ها طبق غریزه، خوب عمل می‌کنند. چراکه در این صورت ممکن است آن‌ها برای رفع ناراحتی خود از اخبار مربوطه، بعضی از بخش‌های آن را طبق سلیقه خود تغییر دهند یا حذف کنند. به این مثال توجه کنید: یک تیم از مدیران اجرایی، با مشکل بزرگی مواجه شده بود: رهبران تیم‌های کوچک به کارمندان گفته بودند که پاداش آن‌ها قطع می‌شود، زیرا آن‌ها «به حد کافی خوب کار نکرده‌اند». اشتباه رهبران این بود که دلایل امر را توضیح نداده بودند و برنامه‌ای را برای بهبود نتایج آتی، به اشتراک نگذاشته بودند. از طرف دیگر کارمندان به‌سختی کار کرده بودند و حالا به‌شدت احساس ناامیدی و دل‌سردی می‌کردند، به‌طوری‌که تا مدت‌ها بعد به هیچ‌یک از مدیران ارشد شرکت اعتماد نداشتند.

مشکل سازمان را توضیح دهید و نشان دهید که راه‌حل جدید چگونه این مشکل را حل می‌کند

به‌جای اینکه صرفاً تغییرات ناراحت‌کننده را اعلام کنید، توضیح دهید که چه چیزی خوب کار نمی‌کند و به همین دلیل طرح جدید، بهترین راه‌حل برای رسیدن به نتایج مطلوب است. روی این مسائل تأکید کنید: اینکه مشتریان از روند فعلی ناراضی هستند، هزینه‌های بالایی که این مشکل به کسب‌وکار تحمیل می‌کند، تأثیرات منفی برند و همچنین این



تضامین بانکی مسیر ایجاد کسب و کار را برای زنان سخت کرده است

مدیرکل امور بانوان و خانواده استانداری استان گلستان گفت که تضامین بانکی برای دریافت تسهیلات کارآفرینی، مسیر ایجاد کسب و کار را برای زنان سخت کرده است. به گزارش مهر، کثوم غفاری روز یکشنبه در حاشیه برگزاری کارگاه‌های آموزشی ایجاد کسب و کار برای جوانان و زنان اظهار کرد: زنان دارای توانمندی‌های زیادی برای ایجاد مشاغل مختلف هستند، اما تضامین بانکی برای دریافت تسهیلات مسیر ایجاد کسب و کار را برای آنان سخت کرده است.

وی افزود: گلستان ظرفیت‌های بسیار خوبی برای توسعه کارآفرینی زنان در بخش‌های مختلف اقتصادی دارد، اما ایجاد کسب و کار بدون حمایت مسئولان و دوره‌های آموزشی برای توانمندسازی زنان ممکن نیست. غفاری ادامه داد: ایجاد و برگزاری کارگاه‌های مختلف آموزشی این امکان را به شرکت‌کنندگان می‌دهد که ایده‌های کسب و کار خود را با رویکردی علمی و شناخت بازار به اجرا درآورند چراکه بسیاری مواقع دیده شده که ایجاد کسب و کار بدون گذراندن دوره‌های آموزشی رهاوردی برای زنان نداشته است. مدیرکل امور بانوان و خانواده استانداری گلستان گفت: با توجه به اینکه ثبت نام در سامانه کارا برای دریافت تسهیلات اشتغال‌زایی فقط برای روستاییان تعریف شده، این اداره کل با همکاری اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی این امکان را دارد که بانوان شهرهای استان را برای دریافت تسهیلات اشتغال‌زایی به دستگاه‌های مختلف معرفی و پیگیر اجرای طرح آنان باشد. وی افزود: سقف تسهیلات در نظر گرفته شده برای اشتغال زنان با توجه به طرح ارائه‌شده از سوی متقاضیان ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است.

غفاری در ادامه با اشاره به اجرای طرح روستاهای بدون بیکار در استان گفت:

مقرر شده که این طرح در سه روستای هر شهرستان به اجرا درآید که اداره کل امور بانوان استانداری برای نخستین بار روستای اسبو محله گرگان را برای اجرای این طرح انتخاب کرده است.

مدیرکل امور بانوان و خانواده استانداری استان گلستان گفت که تضامین بانکی برای دریافت تسهیلات کارآفرینی، مسیر ایجاد کسب و کار را برای زنان سخت کرده است. به گزارش مهر، کثوم غفاری روز یکشنبه در حاشیه برگزاری کارگاه‌های آموزشی ایجاد کسب و کار برای جوانان و زنان اظهار کرد: زنان دارای توانمندی‌های زیادی برای ایجاد مشاغل مختلف هستند، اما تضامین بانکی برای دریافت تسهیلات مسیر ایجاد کسب و کار را برای آنان سخت کرده است.

وی افزود: گلستان ظرفیت‌های بسیار خوبی برای توسعه کارآفرینی زنان در بخش‌های مختلف اقتصادی دارد، اما ایجاد کسب و کار بدون حمایت مسئولان و دوره‌های آموزشی برای توانمندسازی زنان ممکن نیست. غفاری ادامه داد: ایجاد و برگزاری کارگاه‌های مختلف آموزشی این امکان را به شرکت‌کنندگان می‌دهد که ایده‌های کسب و کار خود را با رویکردی علمی و شناخت بازار به اجرا درآورند چراکه بسیاری مواقع دیده شده که ایجاد کسب و کار بدون گذراندن دوره‌های آموزشی رهاوردی برای زنان نداشته است. مدیرکل امور بانوان و خانواده استانداری گلستان گفت: با توجه به اینکه ثبت نام در سامانه کارا برای دریافت تسهیلات اشتغال‌زایی فقط برای روستاییان تعریف شده، این اداره کل با همکاری اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی این امکان را دارد که بانوان شهرهای استان را برای دریافت تسهیلات اشتغال‌زایی به دستگاه‌های مختلف معرفی و پیگیر اجرای طرح آنان باشد. وی افزود: سقف تسهیلات در نظر گرفته شده برای اشتغال زنان با توجه به طرح ارائه‌شده از سوی متقاضیان ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است.



راه‌اندازی بزرگ‌ترین مجتمع استار تاپ‌ها در اطراف دانشگاه شریف

وی با اشاره به راه‌اندازی ایستگاه نوآوری شریف خاطر نشان کرد: در آینده بزرگ‌ترین مجتمع استار تاپی تهران راه‌اندازی می‌شود، به گونه‌ای که ظرف یک و نیم سال آینده ۵۰۰ استار تاپ و شرکت در این ایستگاه که در فضای ۴۰ هزار متر مربع احداث شده مستقر می‌شود.

یقطین راه‌اندازی این مجموعه را با همکاری شهرداری دانست و گفت: با قرارداد اجاره ۲۰ ساله اقدام به توسعه فعالیت‌های استارت‌آپی کردیم.

وی با بیان اینکه امروز فاز اول این ایستگاه راه‌اندازی می‌شود، یادآور شد: فاز دوم این مجتمع در صورت تامین مالی تا دو ماه آینده فعال می‌شود. به گفته وی در فاز دوم که در حوزه توسعه استار تاپ‌های حوزه سلامت است با قراردادی با وزارت بهداشت راه‌اندازی

می‌شود.

وی از اجرای فاز سوم این مجتمع با همکاری صدا و سیما خبر داد که در آن استار تاپ‌های حوزه رسانه فعال می‌شوند.

رئیس موسسه کسب و کار دانشگاه شریف از افتتاح ۵۰۰ شرکت و استار تاپ در ایستگاه نوآوری شریف خبر داد.

به گزارش ایسنا، علی یقطین در مراسم افتتاح ایستگاه نوآوری شریف با بیان اینکه کسب و کارها در قرن ۲۱ تحولات زیادی یافته است، افزود: کسب و کارها در قرن بیستم ویژگی‌های جدیدی را ایجاد کرده که این ویژگی‌ها در کسب و کارهای سنتی مشاهده نمی‌شود. وی توسعه شتابان فناوری و تنوع انتخاب مشتریان، توسعه شبکه‌های اطلاع‌رسانی، رشد فناوری‌های مبتنی بر تلفن همراه و حذف واسطه‌ها را از جمله ویژگی‌های کسب و کار در قرن ۲۱ عنوان کرد و افزود: با این ویژگی‌ها کسب و کارهای سنتی جوابگوی تامین نیازهای فعلی جوامع نیست.

یقطین با تأکید بر این‌که امروزه کشور براساس فرصت‌ها و نه قوت‌ها اقدام به توسعه فناوری کرده است، یادآور شد: از این رو شکار فرصت‌ها محصول فعالیت استار تاپ‌ها بوده است.



کارگاه برندینگ

عوامل کلیدی برای ساخت داستان گویی

احمد رضا معماریان
کارشناس ارشد بازاریابی

داستان تصویر کاملی است از حقایق ، احساسات و تفاسیر ساخته شده ، به این معنی که قسمتی از داستان تان حتی توسط شما گفته نشده است . برای ساخت این تصویر ما ملزم به رعایت عواملی هستیم که داستان را قدرتمند و اثرگذار می کند. این عوامل عبارتند از :

۱. قابل درک و ساده باشد

هر آن چیزی که قرار است برای دیگران تعریف و بیان کنیم باید برای بسیاری از آنها قابل درک باشد نه صرفا محدود به گروهی خاص و اندک . چیزی را برای گروه مشتریان و مخاطبان مان تعریف کنیم که قابل لمس بوده و قابلیت درک و باورپذیری داشته باشد .

۲. داستان را احساسی کنید

این شامل شخصیت ها ، ویژگی های فردی ، طنز، درد و شادی است . بعضی از راه هایی که این مساله را تحقق می بخشد از طریق وبلاگ نویسی، نوشتن مقاله ، ویدئو ، پادکست ، وبینار و کارگاه های آموزشی است. مخاطب ما باید به لحاظ عاطفی درگیر شود . یکپارچگی در کلیه بخش های داستان کمک می کند تا موضوعی متناسب با دغدغه های او و سازمان داشته باشیم .

۳. حقیقت را بگویید

داستان باید یک باور باشد . اگر داستان مان را باور داشته باشیم به درک دیگران از آن کمک می کنیم . با ارائه مثال های خاصی از برند در عمل ، که در برگرنده محصول ، فرآیندها و افراد است اتفاقات و رویدادها را ساخته و به اشتراک بگذارید . داستانی که می سازید و قرار است ارائه کنید محدود به زمان خاصی نیست. آن باید در ذات رفتار، ساختار، مناسبات و فعالیت های سازمان باشد. داستانی که مبتنی بر حقیقت است، کمک می کند احساسات و عواطف درگیر شوند، حتا اگر مخاطبان شما آن را انجام ندهند. داستان شما قسمتی از پازل گم شده دیگران شده و با تقدیر و غرور آن را تعریف می کنید.

۴. استفاده دست اول و به موقع از مثال ها و تجربیات

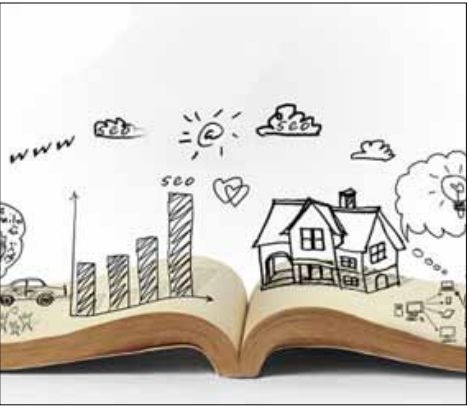
نشان دادن و بیان اتفاقات و رویدادهایی که به صورت روزانه انجام می شود، همچنین بیان داستان هایی از دیگران که از طریق رویارویی، مواجهه و تجربیات شان با محصول و سازمان قابل انتقال است زمینه دسترسی به مواد اولیه و بیان موضوعات دست اول را فراهم می کند. بسیاری اوقات در داخل سازمان اتفاقات و تجربیاتی شکل می گیرند که مبین ارزش های سازمان است. تجربیاتی از نحوه حل مشکلات و مسئولیت پذیری، تلاش برای کار گروهی، خلاقیت ، نوآوری ، پایدندی و انعطاف پذیری و بسیاری موارد دیگر قابل اشاعه و بر ملا شدن می باشند. مخاطبان به طور مستقیم و غیر مستقیم سیگنال ها ، تجربیات و مواردی را از سازمان شما دریافت می کنند که بازگوکننده حقایقی ارزشمند و قابل اعتناست. دستیایی و گردآوری خاطرات و تجربیات یکی از نقاط قوت سازمان در چرخه داستانگویی است.

۵. آن را بازگو کنید

بنابراین یک داستان می بایست قابل لمس ، معتبر ، سرگرم کننده، ادامه دار و الهام بخش برای افرادی که می خواهند آن را با دیگران به اشتراک گذاشته و انتقال دهند ، باشد .

داستان ها باید از طریق نقاط تماس کلیدی به مخاطبان مخابره شوند. عدم درک کانال های ارتباطی با دینفعان ، انتقال مطلوب پیام را خدشدار کرده و جریان و فرآیند استراتژی های برندسازی را پرهزینه می کند.

داستان سازی می تواند از طریق بهره گیری از ابزار و امکانات کم هزینه ، اثر بخشی شگفت انگیزی را برای سازمان فراهم کرده و ما را در اجرای برنامه های استراتژیک ارتباطات برند همراهی نماید. برند شما ، مثل خود شماست. برندسازی ، هر آن چیزی است که شما برای بازار و ارائه انجام می دهید . استفاده به خصوص ایده های معنی دار ، از موضوعات مهم و کلیدی در خلق داستان ها هستند.



به عنوان مثال ، هر روزه در حوزه سلامتی و تغذیه مطالب متعددی در مورد عدم استفاده و زیان بار بودن نوشیدنی های گازدار مثل کوکاکولا و ... مطرح می شود. متخصصان تغذیه در اولین گام برای حرکت به سوی سلامت ، به آنها توصیه می کنند که از مصرف نوشیدنی های گازدار پرهیز کنند. ولی چگونه می شود که با این هجمه عظیم ، تسلط برندهای بزرگ مثل کوکا، پپسی و ... کاهش پیدا نکرده و مصرف کنندگان پای آنها می ایستند.

برندهای بزرگ ، خالق داستان های بزرگ هستند. شرکت کوکاکولا در صفحه اول وبسایت خود بر سلامتی تاکید می کند. در واقع او خود را مدافع سلامتی معرفی می کند ولی در ادامه با طراحی و خلق داستان هایی از سازمان و تجربیات مشتری، احساس سرگرمی ، شادی، انگیزه و تلاش را برای مخاطبانش تدارک می بیند.

مثال دیگر دوربین های Go Pro نمونه ای شگفت انگیز از محصولات و شرکت های است که بخشی جدایی ناپذیر و مهم در زندگی امروز و کسب و کار ماست. آنها دوربین و لوازم جانبی و متعلقاتی را که مناسب و منطبق با چیزهایی است که ما در زندگی مان هر روزه ضبط کرده و به اشتراک می گذاریم را عرضه می کنند و شعارشان هم « این زندگی شماست، قهرمانش باشید.» است. داستانی بر اساس لذت و توجه به خود و فردیت.

داستانی که Go Pro برای مشتریانش خلق می کند کلیه آنها را تبدیل به قهرمان هایی در زندگی شان می کند و این در تمام سازمان ، محصول ، فرآیندها و مشتریان قابل ردیابی است.

مشتری ها ترجیح می دهند از برندهای قابل اطمینانی خرید کنند که شاید چندان محبوب نباشند اما سراغ برندهای محبوبی که اعتمادی به آن ها ندارند، نمی روند.

محبوبیت برند یکی از عوامل تأثیرگذار در جذب مشتری و افزایش میزان فروش است. به عنوان مثال شرکت اپل خود را به عنوان برندی دوستانه و قابل دسترس تعریف کرده است و امروزه به عنوان یکی از محبوب ترین برندهای صنعت خود شناخته می شود. بنابراین هر برندی باید برای افزایش محبوبیت خود تلاش کند. اما محبوبیت به تنهایی کافی نیست و باید با جلب اعتماد همراه باشد. مردم ترجیح می دهند از فروشگاه های قابل اطمینان خرید کنند.

اعتماد تعریف دیگری از صداقت بوده و به همان اندازه ضروری است. هر برند با نحوه معرفی و داستان خود اعتماد مشتری را جلب می کند. در نتیجه برندی که عملکردی نامنظم داشته و نتواند خودش را جای مشتری قرار دهد اعتماد مخاطب را نیز نخواهد داشت. در ادامه ی این مقاله به بررسی بیشتر سهل انگری های برند در جلب اعتماد مشتری می پردازیم.

۱- داشتن وبسایت نامناسب برای معرفی کسب وکار

وبسایت اولین منبع هر مشتری برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد برند است. برندی که وبسایت نامرتب با طراحی نامناسب داشته باشد هرگز نمی تواند اعتماد مشتری را جلب کند. داشتن وبسایتی با طراحی مناسب حتی برای کسب وکارهای ساده و کوچک نیز ضروری است. وبسایت به اندازه ی اولین برخورد در ملاقات های حضوری مهم است و هر قدر طراحی بهتری داشته باشد تأثیر بهتری روی مخاطب خواهد گذاشت.

یک وبسایت مناسب باید به مخاطب نشان دهد در چه زمینه ای فعالیت می کند، چگونه به مشتری سود می رساند و چه وجه تمایزی نسبت به سایر رقبا دارد. صفحه اول وبسایت نباید شلوغ و نامرتب باشد، تصاویر و محتوای زیادی نداشته باشد و از فونت نامناسب برای متون استفاده کرده باشد. وبسایت، صدای برند است و باید با توجه به ویژگی های اساسی برند طراحی شود. همچنین باید راهنمای ساده داشته باشد تا مخاطب به راحتی به صفحه ی مورد نظر هدایت شود. توجه کنید متنی که داخل وبسایت می نویسید نباید غلط املایی داشته باشد. برخی مخاطبان به این موضوع اهمیت نمی دهند اما اغلب مردم نسبت به غلط نگارشی و گرامر سخت گیر هستند.

سرعت بارگذاری سایت باید بالا باشد. به طور متوسط کاربران انتظار دارند وبسایت بعد از ۴ ثانیه بارگذاری شود و در غیر این صورت،

صفحه را می بندند. هر قدر سرعت بارگذاری کم تر باشد احتمال اینکه در جستجوی گوگل رتبه کمتری کسب کند بیشتر می شود. به یاد داشته باشید یک وبسایت نامناسب، یعنی برند به تأثیر اولین برخورد اهمیتی نمی دهد یا بودجه ی کافی برای طراحی وبسایت در اختیار ندارد.

۲- عدم دریافت نقدهای مثبت از طرف مشتری های راضی

طبق آمار اعلام شده ۹۹درصد مشتری ها نقدهای آنلاین را بررسی می کنند و ۸۸درصد آن ها به آن چه که می خوانند اعتماد می کنند و ۷۲درصد بعد از خواندن نقد برای خریدن محصول اقدام می کنند. در نتیجه هیچ تبلیغی برای یک برند بهتر از پیشنهاد شدن توسط مشتری های راضی نیست.

مشتری های خود را به شرکت در نظرسنجی تشویق کنید. طبق نظرسنجی های انجام شده ۷۰درصد مشتری ها، در صورت درخواست مایلند تجربه خود را با دیگران به اشتراک بگذارند. در شبکه های اجتماعی و پست های وبلاگ به طور مستقیم با مشتری ها در ارتباط باشید و نظر آن ها را در کانال های شبکه های اجتماعی و وبسایت خود منتشر کنید. از نقدهای منفی نترسید و مشکلات را حل کنید. برندی که حتی یک نقد منفی نداشته باشد مشتری را نسبت به مخفی کاری مشکوک می کند. نقدهای منفی اعتبار و شفافیت برند را افزایش می دهند.

۳- عدم فعالیت در شبکه های اجتماعی

برندی که در شبکه های اجتماعی فعالیت نداشته باشد یعنی کسب وکار خود را متوقف کرده است یا بودجه کافی برای استخدام متخصص و رسیدگی به این موضوع را نداشته یا علاقه ای به برقراری ارتباط با مردم و یادگرفتن از آن ها ندارد. مردم فکر می کنند برندی که هیچ تعاملی با مشتری ها و طرفداران خود نداشته باشد یعنی نظر مردم هیچ اهمیتی برایش ندارد، در دسترس نیست یا حقیقتی را از دیگران پنهان می کند. ناگفته نماند فعالیت نیمه کاره برند در شبکه های اجتماعی نیز به هیچ عنوان مناسب نیست و مزایای بهره مندی از اینفلوئنسر مارکتینگ را نیز از دست می دهد. اینفلوئنسر ها افراد معروف در شبکه های اجتماعی هستند که با طرفداری از یک برند و تبلیغ محصولاتشان تأثیر زیادی در افزایش میزان فروش محصولات دارند.

۴- اطلاعات درستی به مخاطب نمی دهید

هیچ چیز بیشتر از اطلاعات اشتباه در مورد محصول یا خدمات

نمی تواند اعتماد مشتری را نسبت به برند از بین ببرد. صداقت و شفافیت اولین اصول جذب اعتماد هستند و باید در تمام مراحل ارتباط با مشتری مانند خدمات پس از فروش رعایت شوند. به عنوان مثال برندی به مشتری، تاریخ مشخصی را برای تحویل نتایج قرارداد، قول داده است، اما به دلایلی نمی تواند این کار را انجام دهد و برای همیشه اعتماد خود را نزد مشتری از دست می دهد.

همچنین تمامی اطلاعاتی که در مورد محصولات، خدمات و رویدادها از طریق راه های ارتباطی منتشر می شوند باید صحت داشته باشند. مهم نیست واسطه ارتباطی شرکت وبسایت است یا فردی که به نمایندگی از برند در رویدادها سخنرانی می کند، مهم این است که حرف برند باید در تمامی کانال های ارتباطی یکسان باشد تا بتواند اعتماد مشتری را جلب کند.

۵- به ارتباطات اهمیت نمی دهید

این روزها روش های تبلیغاتی متفاوت از گذشته هستند و برندهایی که مشتری را به طور مستقیم برای خرید محصول ترغیب می کنند شانس زیادی ندارند. از این رو بازاریابانی موفق هستند که اطلاعات مفیدی در مورد محصولات برند بدهند و مشتری را به شکل غیر مستقیم نسبت به خرید ترغیب کنند. به عنوان مثال یک شرکت خدمات بیمه عمر باید در وبلاگ خود پست هایی در مورد اهمیت سلامت، سبک زندگی و اهمیت خانواده منتشر کند تا اطمینان و اعتماد مشتری را جلب کند.

یکی دیگر از روش های حفظ ارتباط بعد از فروش محصول ارسال نحوه ی استفاده محصولات و خدمات به مشتری است. بعد از فروش محصول و خدمات خود فکر نکنید همه چیز تمام شده است. به طور دائم با مشتری در ارتباط باشید و او را راهنمایی کنید.

جمع بندی

در نهایت می توان گفت یکی از بهترین راها برای جلب مشتری این است که خودتان را جای آن ها بگذارید. آن ها می دانند هدف همه کسب وکارها پول درآوردن است اما ترجیح می دهند از برندی خرید کنند که برای رفع مشکلی خاص به آن ها کمک می کند. برای جلب اعتماد مشتری، خودتان و کاری که انجام می دهید را صادقانه به آن ها معرفی کنید. اطلاعات خود را دوستانه با آن ها به اشتراک بگذارید و تمام اعضای تیم را با شما هماهنگ کنید. با این کار نه تنها اعتماد مشتری را جلب می کنید بلکه شاید به برند محبوب آن ها تبدیل شوید.
منبع: INC/ZOOMIT

چهار روش برای تشخیص اینفلوئنسر واقعی و تقلبی در کمپین اینفلوئنسر مارکتینگ

تعداد لایک های همان پست باشد. اینفلوئنسرهای واقعی مخاطبان واقعی دارند، پس اگر در عکسی ۵۰۰ لایک بگیرند باید انتظار داشته باشید که حداقل ۵ کامنت نیز دریافت کنند. هر چند ما حداقل را در نظر گرفتیم و به طور طبیعی تعداد کامنت بیشتری خواهد داشت. اما اگر اینفلوئنسری بیش از ۵۰۰ لایک گرفته باشد، اما هیچ کامنتی دریافت نکند بیانگر چیست؟ به احتمال زیاد این اینفلوئنسر از بات لایک (Like Bot) استفاده کرده است که به دو شکل عمل می کند:
•به صورت دستی می توانید تعداد X لایک برای هر پست دلخواه خریداری کنید.

•و یا اشتراک ماهانه را خریداری کرده و برای همه پست هایی که در این ماه به اشتراک می گذارید تعداد X لایک از طرف بات اضافه می شود.

این مساله به شما نشان می دهد که برای اینفلوئنسر مارکتینگ و تبلیغات اینستاگرام به سراغ این اینفلوئنسر نروید.

مشارکت بالا در پست ها/تعداد کم بازدید از استوری (Story)

قبل از اینکه با هر اینفلوئنسری همکاری کنید، باید آمار بازدید استوری های او را بررسی کنید. اگر شخصی ۵۰هزار فالور داشته باشد و در پست هایش به طور حدودی ۱۵۰۰لایک و ۲۰کامنت دریافت کند، اما استوری هایش در حدود ۸۰۰بازدید (View) داشته باشد، قطعاً باید به او شک کنید!

قابلیت Partnership در اینستاگرام به صورتی است که خود برندها نیز به صورت مستقیم به آمار و ارقام مربوط به آن پست دسترسی دارند. این قابلیت ارزش بسیار بالایی برای برندهای دارد که صدها و هزاران دلار برای اینفلوئنسر مارکتینگ هزینه می کنند. البته این قابلیت در ایران قابل استفاده نیست.

پیارتمان دیجیتال مارکتینگ شرکت تبلیغاتی لاوان – Lavan Marke ing Agency در حوزه اینفلوئنسر مارکتینگ – Influencer Marketing با کمپین را با مجموع نزدیک به ۸۰ اینفلوئنسر فعال در حوزه های مختلف طراحی، تدوین و اجرایی کرده است.

منبع: imarketer

ایستگاه بازاریابی

۴راهکار برای افزایش تاثیرگذاری تصاویر در کسب و کار

به قلم: ایان ویدجایا
ترجمه: علی آل علی

به احتمال زیاد همه ما بارها عبارت مشهور «تصویر بیشتر از هزاران جمله ارزش دارد» را شنیده ایم. اگر چه فهم دلیل اهمیت این توصیه بسیار راحت به نظر می رسد، به کارگیری آن از سوی بسیاری از کارآفرینان با مشکلات عمده ای همراه است. اگر کسب و کار شما در زمینه هنر و طراحی های بصری نیست یا اینکه هنوز از عکاسی ماهر برای توسعه کسب و کارتان استفاده نکرده اید، با ورود به این عرصه نباید انتظار تغییری ناگهانی را داشته باشید. اغلب ما عکاسی را به عنوان تفریح و کاری ویژه در زمان شخصی قلمداد می کنیم. درست به همین دلیل نیز تلقی آن به عنوان بخشی ضروری از فرآیند برندسازی و تبلیغات بسیار دشوار و نیازمند گذر زمان است. در حقیقت فهم تاثیر بسیار زیاد جلوه های بصری بر روی ذهنیت مخاطب نکته ای واضح و روشن برای اغلب صاحبان کسب و کارها نیست. در این مقاله من به بررسی و توصیه برترین پیشنهادها در زمینه استفاده از هنر عکاسی برای بهبود وضعیت کسب و کار پرداخته ام. به دلیل محدودیت بودجه اغلب کسب و کارهای کوچک شروع به یادگیری فنون عکاسی برای شما گزینه بسیار کم خرجی خواهد بود. با این حال اگر بودجه کافی در اختیار دارید، توصیه من همکاری با فردی حرفه ای در این زمینه است. اجازه دهید به سراغ توصیه ها برویم.

۱. توجه به شبکه های اجتماعی

بی تردید هیچ چیز مانع بارگذاری تصاویر زیبا از سوی برند شما در شبکه های اجتماعی نیست. با این حال باید توجه داشته باشید که هدف شما از بارگذاری تصاویر مانند کاربران عادی نیست. برند شما باید اهداف مشخصی را در دنیای شبکه های اجتماعی دنبال کند. براین اساس نخستین عامل مهم انتشار مطالب در زمان بندی مناسب است.

نکته مهم در مورد شبکه های اجتماعی علاقه بیشتر کاربران به تصاویر در مقایسه با متن است. در واقع با اندکی فعالیت در شبکه های اجتماعی و مقایسه میزان لایک و کامنت دریافتی پست های مختلف به سادگی این نکته را می فهمید. مسئله دشوار هنگامی خواهد بود که شما قصد به اشتراک گذاری لینک خبر یا مصاحبه ای را دارید. در حقیقت امکان نگارش کل مطلب مورد نظر در یک عکس فراهم نیست. براین اساس چه باید کرد؟ پاسخ روشن است: بخشی از متن مصاحبه تان را در قالب عکس همراه با لینک خبر بارگذاری کنید. به این ترتیب مخاطب علاوه بر مطالعه بخشی از خبر مدنظر در قالب تصویر، لینک کامل را نیز در اختیار خواهد داشت.

۲. وب سایت شما، پایگاه اختصاصی برندان

وب سایت شما پایگاه رسمی و اختصاصی برندان در دنیای شلوغ و پر از ترافیک اینترنت به حساب می آید. این نکته که اغلب افراد بالغ در آمریکا و سایر مناطق دنیا به طور روزمره ساعاتی را در اینترنت سپری می کنند باید به اندازه کافی شما را به فکر برنامه ای دقیق انداخته باشد. براین اساس شما به منظور جلب مخاطب طیف وسیعی از افراد را پیش روی دارید. این یک مزیت است، اما حضور سایت های دیگر به مثابه رقیب کار شما را سخت خواهد کرد. توجه داشته باشید که وب سایت شما معمولا نخستین مکان برخورد میان مشتریان و کسب و کارتان است. به منظور جذب مخاطب به وب سایت و برنمدان استفاده از مطالب دقیق و ساده به همراه تصاویر با کیفیت اهمیت فراوانی دارد. به این ترتیب شانس شما برای ترغیب کاربران به مطالعه بیشتر پیرامون برندان افزایش خواهد یافت. علاوه بر این کارها شما می توانید یا را فراتر گذاشته و مخاطب های هدف تان را در مقیاس جهانی جستجو نمایید. این کار با استفاده از کلیدواژه های مناسب در متن تان به راحتی امکان پذیر خواهد بود. در حقیقت موتورهای جستجوگر مانند گوگل نسبت به کاربرد واژه های پرتکرار کاربران حساسیت بالایی دارند. با شناسایی این واژگان شما به راحتی شانس تان برای جذب کاربران را افزایش خواهید داد.

۳. اهمیت مفهوم فوتوگرامتری

فوتوگرامتری علمی است که در عکاسی کاربرد زیادی دارد. براین اساس چنین دانشی به اندازه گیری معیارهای قابل اعتماد و اطلاعات جانبی در مورد محیط تصاویر و فضای مناسب اشیای سه بعدی در عکس ها معطوف است. شیوه انجام این کار نیز بازبینی تصاویر، محیط و اندازه گیری و تفسیر عکس ها خواهد بود. با استفاده از قواعد فوتوگرامتری شما به راحتی تناسب های مطلوب در مدل های عکاسی مختلف را متوجه خواهید شد. اگر همیشه نسبت به کیفیت و چیدمان دقیق اشیا در تصاویر حرفه ای حالتی از شگفت زدگی و تعجب داشتید، اکنون زمان انتقال این احساس جالب به مخاطب های تان فرا رسیده است. استفاده از تکنیک های فوتوگرامتری برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان از راه دور بسیار موثر است. در حقیقت این دسته از مشتریان کالاهای شما را با تصاویرش می شناسند. به این ترتیب ارائه بهترین اثران ضروری به نظر می رسد. مشکل اصلی در اینجا ناآگاهی بسیاری از افراد عادی نسبت به تکنیک های نسبتا پیچیده عکاسی و فوتوگرامتری است. راحل شما در اینجا استفاد از نرم افزارهای مختلف فوتوگرامتری است. به این ترتیب این نرم افزارها به صورت خودکار نیازهای شما را رفع خواهند کرد.

۴. آگهی های کاغذی و بروشورها

اکنون ما در عصر موسوم به دیجیتال زندگی می کنیم. براین اساس بسیاری از افراد و حتی کارشناس های خبره به طور قاطع حکم به مرگ شیوه های سنتی تبلیغات و بازاریابی مانند بروشورهای فیزیکی می کنند.

با این حال چنین قضایاتی کاملا عجولانه است.

اگر شما قصد مشارکت در همایش سالانه مربوط به کسب و کارتان را دارید، بهترین گزینه برای تبلیغ آن و گسترش شهرت برندان استفاده از بروشورهای باکیفیت است. به این ترتیب بدون نیاز به اقدامی عجیب و غریب شرکت کنندگان با کسب و کار شما و محصولات تان آشنا خواهند شد. همچنین در مواردی که مرکز فروش شما بسیار دور از مشتریان بالقوه تان است، ارسال بروشور و سرمایه گذاری بر روی آگهی های کاغذی گزینه ای منطقی محسوب می شود. به این ترتیب شما فاصله میان برند و مشتری تان را تا حد زیادی کاهش خواهید داد. همچنین هزینه های ناشی از جابه جایی را نیز برای مشتریان به صفر می رسانید. چهار نکته ای که در این مقاله مورد بررسی قرار گرفت فقط آغاز کار است. بی تردید در دنیای کسب و کار راهای بسیار زیادی برای استفاده بهینه از تصاویر باکیفیت وجود دارد. ادوارد کاربست این توصیه ها شما را به سوی کشف راهای متنوع دیگر استفاده از تصاویر در عرصه کسب و کار سوق دهد.

منبع: noobpreneur

بهترین روش برای رشد و ارتقای شغل فروش تان: حقه باز نباشید



در وهله اول یک جنبه مثبت در مورد حرف طرف مقابل خود بیابید. اگر به هر دلیلی نتوانستید هیچ چیز قابل توجهی را در صحبت های مخاطب خود بیابید، به خاطر اشتراک گذاری افکارش از وی تشکر کرده و به شکلی مودبانه نقطه نظر متفاوت خود را بیان کنید. هرگز نگویید این دلیلی بر اشتباه بودن حرف تان است، یا این نظر بدی است، نکته مهم این است که تا جای ممکن طرف مقابل را قضاوت نکنید؛ هدف این است که بحث معناداری پیرامون ایده های مطرح شده، در جریان باشد.

از بیان کردن نظرات احساسی خودداری کرده و بر روی مشاهدات واقعی متمرکز بمانید. با رعایت این اصول آبروی کسی که برای اولین بار نظری را اعلام می کند حفظ شده و شما نیز آبرو و اعتبار خوبی کسب می کنید.

با همه رفتاری یکسان داشته باشید

مسئما افرادی را دیده اید که در برخورد با اشخاص مختلف رفتارشان را تغییر می دهند و عمدتا این تغییر رفتار وابسته به جایگاه اقتصادی فرد مورد نظر است. در برخورد با این دست انسان ها، تمامی افرادی که در سطوح پایین تر باشند رفتار مشابهی را تجربه می کنند، اما افراد سطح بالاتر احترام و تملق بیشتری را دریافت می کنند. این افراد متملق در واقع قصد فریب دادن مردم را ندارند. اصولا عمده مردم جهان پیرامون خود را با همین دید طبقاتی می نگرند و مسلما با چنین رفتاری دیگران شما را دغل باز دانسته و دوست تان نخواهند داشت. استراتژی بهتر این است که به همه احترام بگذارید. برای سلام کردن به افراد حاضر در محل کارتان، گزینشی عمل نکنید. اگر تنها افرادی را که می توانایی کمک و تسهیل پیشرفت تان را دارند مورد احترام قرار دهید، به دردرس دچار می شوید. پدر یکی از دوستان من قدرت سیاسی بسیار زیادی داشت اما با روی کار آمدن رژیم جدید، از منصب قدرت کنار رفت. پدر دوستم به او گفت: «زندگی همچون چرخ و فلک است، بعضی اوقات بالای بالا هستی و زمانی دیگر چرخ می گردد و پایین پایین خواهی بود.» حق با او است. او زمانی این حرف را زد که دیگر

مترجم: علی اکبری

حتما شنیده اید که مردم از افرادی که دوست دارند، خرید می کنند و در کسب و کار هم مردم افرادی را که دوست دارند، رشد و ارتقا می دهند. شاید ندانید که برای دوست داشته شدن هرچه بیشتر دقیقه چه کارهایی لازم است؛ اما به هرحال بایستی برای حرفه تان استراتژی خصوصی داشته باشید، حال فرقی نمی کند که رویا مدیر فروش شدن را در سر داشته باشید یا اینکه بخواهید شغل فعلی تان را حفظ کنید. استراتژی شما برای محبوب شدن و رشد و ارتقای حرفه فروشتان چیست؟

در جلسات و قرارهای ملاقات، مراقب رفتار تان باشید

یکی از وقایع رایج در حیطه فروش، برگزاری جلسه و قرارهای ملاقات است. بنابراین شاید تا به حال به جلسات هفتگی، ماهانه و سالانه تان فکر نکرده باشید، اما بهتر است که این کار را بکنید. مردم فعالیت های شما را نظاره کرده و با توجه به این ملاحظات در موردتان قضاوت می کنند. مراقب نحوه اعلام مخالفت خود با نظرات و آرای دیگران باشید.

من افرادی را دیده ام که به هنگام مخالفت با یک نظر یا ایده، خود شخصی گوینده را مورد حمله قرار می دهند. هیچ گاه خطاب کردن افراد با نام کوچک شان استراتژی مناسبی برای کسب و کار نیست. علاوه بر این من افرادی را دیده ام که روز بدی را سپری کرده اند و این تجربه بر نحوه برگزاری جلسات شان تاثیر می گذارد، داشتن روز بد، هرگز بهانه خوبی به حساب نمی آید. سپس با افرادی مواجه می شوید که بخاطر اوضاع مالی شان دیگران را به شکلی بی رحمانه به باد انتقاد می گیرند. آنها اشتباه می کنند. من برخی از اشخاص تاثیرگذار در حیطه فروش را دیده ام که حتی به قیمت فروش بسیار بالا هم حاضر به رنج دیدن تیم شان نیستند.

در اینجا بهترین روش برای مخالفت با نظرات دیگران ارائه شده است.

به قلم: استیوا اولنسکی
مترجم: مرورید فیض

اغلب افراد حرفه ای در بازاریابی به شما خواهند گفت که محتوای ویدئویی به سرعت در حال افزایش است و سیسکو (Cisco) پیش بینی کرده است که ویدئو تا سال ۲۰۲۰ بیش از ۸۰ درصد ترافیک اینترنتی در جهان را تشکیل خواهد داد.

در صورتی که کمپین بازاریابی ویدئویی به نحوی استراتژیک صرف نظر از فیلمبرداری در خانه یا استفاده از یک شرکت ویدئویی سهامی اجرا شود، می تواند اذهان میلیون ها نفر را در زمانی کوتاه درگیر نماید. تاثیر برند خود را در سال ۲۰۱۸ با بهترین روش های ذیل بیشینه سازی

۱. مخاطبان خود را به سرعت مجذوب کنید

پارسال اغلب متخصصان بازاریابی ویدئویی به شما می گفتند که قبل از دست دادن علاقه مخاطبان خود، حدود ۱۰ ثانیه فرصت دارید. واقعیت در سال ۲۰۱۸ این است که شما زمانی بسیار کمتر از آن، یعنی عملا حدود سه ثانیه فرصت دارید.

مردم محتوای زیادی برای انتخاب در اختیار دارند. اگر نگاره سازی و عنوان تان فوراً جلب شان نکند، آنها را از دست خواهید داد. چند ثانیه اول آغازین یک ویدئو دقیقا همانند تیتیر یک یادداشت وبلاگ متنی یا ایمیل است.

شما از این چندثانیه استفاده می کنید تا فوراً توجه بینندگان را جلب و ادارشان کنید بخواهند بیشتر بدانند.

۲. داستانی را برای مخاطبان خود نقل کنید

داستان سرایی یکی از مؤثرترین روش ها برای انتقال پیام هاست. از ویدئوهای خود برای این منظور استفاده کنید. پیامی را خلق کنید که مانند داستانی با چرخه شروع، میانی و پایان عمل کند. سعی کنید احساسات بینندگان خود را برانگیزانید. لازمه این کار آگاهی از مخاطبان تان و درک این واقعیت است که آنها به چه چیزهایی اهمیت می دهند و می خواهند. شما باید قادر باشید با آنها ارتباط برقرار و نحوه جرای گرفتن محصول یا خدمت خود در زندگی شان را درک کنید.

۳. از خلق ویدئویی اجتناب کنید که علنا بر فروش تمرکز می کند

بیشتر مردم برای مشکلات خود راه حل می خواهند، اما دوست ندارند به سخنرانی فروش گوش دهند. در صورتی که مخاطبان تان این تصور را پیدا کنند که شما تنها به پولشان علاقمندید، توجه شان به پیام خود را به سادگی از دست خواهید داد. از طرف دیگر فروش راه حل بدین معناست که شما درصدد آسان تر کردن زندگی شان هستید. این کاری جالب تر است و بیشتر احتمال دارد که مردم آن را به چشم محصولی لایق صرف زمان شان ببینند.

۴. مطمئن شوید که ویدئوی تان بدون صدا هم مؤثر است

اگر برنامه دارید که ویدئوهای خود را در بستر شبکه های اجتماعی به اشتراک گذارید، اطمینان از این که در حالت بیصدا هم پیام تان را منتقل می کنند، ضروری است. بیشتر مردم تنظیمات دستگاه خود را روی پخش خودکار ویدئوهای بیصدا می گذارند.

۶ روش بازاریابی ویدئویی عالی برای سال ۲۰۱۸

۵. از داده های مشتریان استفاده کنید

از آنچه درباره مشتریان خود می دانید، جهت خلق محتوایی برای شان استفاده کنید. ایده در اینجا خلق نسخه های شخصی و مرتبط با پیام برندان برای کمپین ویدئویی تان است. درصورتی که این کار به خوبی انجام شود، اطلاعات راجع به مکان و تاریخچه خرید می تواند مشتریان تان را درگیر کند.

۶. ویدئوی ساده ای ایجاد کنید

چنانچه بخواهید پیام روشنی را انتقال دهید، کاری که بهتر است انجام ندهید دادن اطلاعات بسیار زیاد به بینندگان است. در صورتی که پیام های نامرتبط زیادی وجود داشته باشد، مخاطبان شما می توانند درگیر جزئیات غیرضروری شوند. هدف شما باید شفافیت باشد. بهتر است چند ایده ساده را با روش هایی انتقال دهید که در خاطر بینندگان می ماند. این ایده ها را طی مرحله برنامه ریزی کمپین ویدئویی خود با دقت اصلاح و تعدیل کنید. از ابزارهای بازاریابی ویدئویی برای انتقال پیامی هماهنگ با احساسات مشتریان ارائه می دهد، نهایت استفاده را ببرید.

داستان های ساده و روشن که بوسیله دانش شما از مخاطبان و خواسته های آنان تقویت می شوند، برای دریافت بیشترین بازدهی از بازاریابی ویدئویی ضروری هستند. طریقه استفاده از رسانه ها در حال تغییر است.

دیگر نمی توان ویدئوها را نادیده گرفت. ویدئو آینده بازاریابی محتواست. نگاهی به آمار شگفت انگیزتر بازاریابی ویدئو بیندازید که شما را وادار خواهد کرد تا همین امروز ویدئویی خلق کنید.

منبع: marketinginsidergroup

موضوع یادداشت: انگیزش برای کار (بخش اول)

هیچ چیز عملی تر از یک نظریه خوب نیست



گردد تا موقعیتی را که احتمال موفقیت او در حد متوسط است، البته به شرطی که تنها با آن دو موقعیت مواجه باشد. دلایل اتکنیسون برای این پیش‌بینی عبارتند از فرض نظری او در مورد تمایل به پرهیز از احساس شکست تا خود شکست واقعی و این واقعیت که اگر وظیفه بسیار دشوار باشد به احتمال کمتر شخص مورد نگاهش و سرزنش قرار می‌گیرد، تا اگر وظیفه دشواری متوسطی داشته باشد. بدین‌سان، اتکنیسون رفتار خودشکن را از این فرض بیرون می‌کشد که آدمی اساساً تلاش در حصول بهترین چیز برای خود دارد. آشکارا، این یک ساز و کار نظری ظریف است. نظریه اتکنیسون و اجد پشتوانه پژوهشی قابل ملاحظه‌ای در پیش‌بینی‌های رفتاری خویش است و ما امروز در مورد این که افراد ترس زیاد از شکست چگونه رفتار می‌کنند مجموعه قابل توجهی از اطلاعات و فرضیه‌ها داریم، بیرنی، بوردیک و تی‌وان(۱۹۶۹) توصیفی مختصر از آن چه را که چنین شخصی احتمالا انجام می‌دهد به طور خلاصه به دست داده اند:

۱-از موقعیت‌هایی که درآن دقیقاً ارزشیابی خواهد شد پرهیز می‌کند. ۲-ترجیح می‌دهد خود را با گروه‌هایی مقایسه کند که با او تفاوت فاحش دارند.

۳-حریم خصوصی خود را ترجیح می‌دهد.

۴-سنجش‌های مهم و غیر دقیق از عملکرد را ترجیح می‌دهد.

۵-از مسئولیت گریزان است.

۶-هنگامی که از عهده یک سطح از عملکرد برنیاید دیگران را نگوئش می‌کند.

هنگامی که علاوه بر کار اتکنیسون این یافته‌ها را نیز مورد توجه قرار دهیم شک و تردید زیادی باقی نمی‌ماند که ترس از شکست، چه به طور واقعی و چه به صورت بالقوه ، طریقی بسیار مفید برای بررسی فرآیندهای انگیزشی برخی از افراد است. مثلاً، توجه کنید که چگونه افراد واجد ترس از شکست تلاش می‌کنند تا مانع برنامه‌های ارزشیابی عملکرد گردند. بنابراین، این شیوه مسائل روانشناختی چندی دارد که به ما خاطر نشان می‌سازند باید آهسته و با احتیاط پیش برویم. یکی از این مسائل تمایلی است در جهت به کاربردن سنجش‌های گوناگون ترس از شکست در مطالعات مختلف، با این که شواهد قابل ملاحظه حاکی از آنند که این مطالعات همواره چیز یکسانی را اندازه نمی‌گیرد. شکست اضطرابی را توصیف می‌کند که در رابطه با احساس شکست احساس می شود نه در رابطه با شکست واقعی، و فرضیه اتکنیسون اینست است که در آزمون دارد و در این ویژگی تفاوت‌های فردی وجود دارد و عده‌ای از افراد بیشتر از دیگران واجد چنین اضطرابی هستند. وی پیشنهاد می‌کند که ترس از شکست با دیگر ویژگی‌های فرد و با موقعیت خاص ترس از شکست و تبیین آن در موقعیت یعنی عواملی که برای رفتار کار حائز اهمیت بسزا هستند، بذل توجه کنیم.

در روند چنین پژوهش‌هایی، ترس از شکست نخستین مفهوم از این دو بود که مورد مطالعه قرار گرفت. این مفهوم در سالهای دهه ۱۹۵۰ توسط جان اتکنیسون از دانشگاه میشیگان شناسایی شد. اساساً ترس از شکست اضطرابی را توصیف می‌کند که در رابطه با احساس شکست احساس می شود نه در رابطه با شکست واقعی، و فرضیه اتکنیسون اینست است که در این ویژگی تفاوت‌های فردی وجود دارد و عده‌ای از افراد بیشتر از دیگران واجد چنین اضطرابی هستند. وی پیشنهاد می‌کند که ترس از شکست با دیگر ویژگی‌های فرد و با موقعیت خاص ترس از شکست و تبیین آن در موقعیت یعنی عواملی که برای رفتار کار حائز اهمیت بسزا هستند، بذل توجه کنیم.

۱-افرادى که در متغیر ترس از شکست در سطح بالایی قرار دارند عموماً مایلند که از موقعیت‌های موفقیت‌آمیز پرهیز کنند.

۲-اگر این افراد به علت نیروهای انگیزشی دیگر از قبیل تمایل به همراهی با گروهی که به پیشرفت علاقه‌مند است مجبور شوند در چنین موقعیت‌هایی باقی بمانند، آنانى که ترس زیادی از شکست دارند در موقعیت‌هایی به بهترین وجه کار خواهند کرد که با احتمال شکست آنها خیلی زیاد باشد و یا احتمال موفقیت آنها، برخلاف موقعیت‌هایی که واجد مخاطره متوسط برای موفقیت‌اند. برای این موضوع دو دلیل وجود دارد:

الف: اگر به انجام کاری بسیار دشوار بپردازند، هیچ کس آنها را برای شکست سرزنش و نگوئش نمی‌کند، (چه آنان از شکست عینی و واقعی رویگردان نیستند، بلکه از احساس شکست گریزانند.)

ب: اگر به انجام وظیفه‌ای بسیار سهل و آسان بپردازند، احتمال این که دچار شکست گردند وجود ندارد.

یکی از جنبه‌های جالب چارچوب اتکنیسون این است که وی به پیش‌بینی برخی از رفتارهای متناقض می‌پردازد که همواره هم برای روانشناسان و هم برای مردم عادی خیال‌انگیز بوده‌اند. مثلاً، وی پیش‌بینی می‌کند که شخصی که ترس زیادی از شکست دارد، به احتمال زیاد موقعیتی را بر می‌گزیند که احتمالاً منجر به شکست او

هر گونه اضطراب بازدارنده و تضعیف کننده است.

چگونه شخص باید این یافته‌ها را تفسیر کند؟ این موضوع، آشکارا بستگی به دیدگاه او و موقعیت ویژه دارد. برای مدیری که عهده‌دار سرپرستی گروهی از کارکنان است که مشاغل نسبتاً ساده‌ای را انجام می‌دهند استفاده از اضطراب به عنوان یک عامل انگیزنده موجه است، در صورتی که برای آنانی که فرودستان‌شان به انجام مشاغل دشوار اشتغال دارند، عکس این موضوع صدق دارد. در این مفهوم برای عقاید سنت‌گرایان در مورد ارزش اضطراب به عنوان یک عامل انگیزنده قدری تایید و پشتوانه وجود دارد. بنابر این، در ادعا این تایید نباید شتاب کرد چه آشکارا محدودیت‌هایی هم به چشم می‌خورد. اولاً، هنگامی که وظیفه دشوار باشد، نتایج بر کاربرد اضطراب صحه نمی‌گذارند. در واقع درست عکس این موضوع صحت دارد. محدودیت دیگری که حائز اهمیتی به همان اندازه است و تفاوت میان آزمایشگاه و زندگی واقعی را روشن می‌گرداند، تمایز بین وظایف آسان و دشوار در دنیای کار است، چه مداوت در انجام مشاغل سهل و آسان ممکن است به خودی خود، انواع گوناگون پیامدهای زیان‌آور را به دنبال داشته باشد. همان طور که ملاحظه خواهیم کرد، هم اینک جنبشی علیه مشاغل ساده و تکراری و به نفع مشاغل تلاش انگیزتر در جریان است و مشاغل ساده ممکن است نهایتاً اهمیت چندانی نداشته باشند. اگر این اتفاق روی دهد، منطقاً از اهمیت اضطراب به عنوان یک عامل انگیزنده کاسته خواهد شد. شاید عمده‌ترین محدودیت، مربوط به میزان تعمیم‌پذیری از اضطراب آزمایشگاه روانشناسی به اضطراب زندگی واقعی باشد. به دیگر سخن ، چون داده‌هایی در تایید یک عامل اضطراب کلی وجود دارد و از آنجا که شواهدی حاکی از وجود انواع ویژه اضطراب، به ویژه در رفتار انسانی، نیز در اختیار است، شاید بهترین کار این باشد که این یافته‌های آزمایشی را در نظر بگیریم، آنها را واجد قدری تعمیم‌پذیری به امور انسانی بدانیم و آن‌گاه به متغیرهای اضطراب ویژه‌تری از قبیل ترس از شکست و تبیین آن در موقعیت یعنی عواملی که برای رفتار کار حائز اهمیت بسزا هستند، بذل توجه کنیم.

در روند چنین پژوهش‌هایی، ترس از شکست نخستین مفهوم از این دو بود که مورد مطالعه قرار گرفت. این مفهوم در سالهای دهه ۱۹۵۰ توسط جان اتکنیسون از دانشگاه میشیگان شناسایی شد. اساساً ترس از شکست اضطرابی را توصیف می‌کند که در رابطه با احساس شکست احساس می شود نه در رابطه با شکست واقعی، و فرضیه اتکنیسون اینست است که در این ویژگی تفاوت‌های فردی وجود دارد و عده‌ای از افراد بیشتر از دیگران واجد چنین اضطرابی هستند. وی پیشنهاد می‌کند که ترس از شکست با دیگر ویژگی‌های فرد و با موقعیت خاص ترس از شکست و تبیین آن در موقعیت یعنی عواملی که برای رفتار کار حائز اهمیت بسزا هستند، بذل توجه کنیم.

۱-افرادى که در متغیر ترس از شکست در سطح بالایی قرار دارند عموماً مایلند که از موقعیت‌های موفقیت‌آمیز پرهیز کنند.

۲-اگر این افراد به علت نیروهای انگیزشی دیگر از قبیل تمایل به همراهی با گروهی که به پیشرفت علاقه‌مند است مجبور شوند در چنین موقعیت‌هایی باقی بمانند، آنانى که ترس زیادی از شکست دارند در موقعیت‌هایی به بهترین وجه کار خواهند کرد که با احتمال شکست آنها خیلی زیاد باشد و یا احتمال موفقیت آنها، برخلاف موقعیت‌هایی که واجد مخاطره متوسط برای موفقیت‌اند. برای این موضوع دو دلیل وجود دارد:

الف: اگر به انجام کاری بسیار دشوار بپردازند، هیچ کس آنها را برای شکست سرزنش و نگوئش نمی‌کند، (چه آنان از شکست عینی و واقعی رویگردان نیستند، بلکه از احساس شکست گریزانند.)

ب: اگر به انجام وظیفه‌ای بسیار سهل و آسان بپردازند، احتمال این که دچار شکست گردند وجود ندارد.

یکی از جنبه‌های جالب چارچوب اتکنیسون این است که وی به پیش‌بینی برخی از رفتارهای متناقض می‌پردازد که همواره هم برای روانشناسان و هم برای مردم عادی خیال‌انگیز بوده‌اند. مثلاً، وی پیش‌بینی می‌کند که شخصی که ترس زیادی از شکست دارد، به احتمال زیاد موقعیتی را بر می‌گزیند که احتمالاً منجر به شکست او

نویسنده:حامد‌هدایی

روانکاو فروش ایران

روانشناس بزرگ کورت لوین، زمانی اظهار داشت هیچ چیز عملی‌تر از یک نظریه خوب نیست، و در هیچ جا این موضوع به اندازه مطالعه رفتار در سازمان‌ها مصداق ندارد. اغلب اوقات، مدیران اجرایی سازمان‌ها مانند بسیاری از دیگر علمای رفتاری، می‌خواهند دریابند که چگونه انگیزش کار را به سطوحی که می‌پندارند خودشان کار می‌کنند بالا ببرد. گوئی فنون مورد استفاده آنان موثر نیست و می‌خواهند فنون دیگری فرا بگیرند. اغلب، آنها اعتقاد ندارند که به فنون روانشناختی جدید برای برانگیختن کارکنان نیازی باشد و اگر به آنها اجازه داده شود تا وسائل کهنه و سنتی پاداش دادن به رفتار خوب و تنبیه کردن رفتار بد را به کار ببرند، این به اصطلاح مساله انگیزش کارکنان حل و فصل خواهد شد.

در این مورد چه می‌توان گفت؟ آیا مساله انگیزش کارکنان تنها همین است، یعنی، آیا ما میدانیم که چه عواملی بر رفتار موثرند و تنها چیزی که نیاز داریم مجال و فرصتی برای به کار بردن پاداش‌ها و تنبیهات مقتضی و مناسب است؟ یا اینکه اگر مدیریت واقعا مایل باشد و بر رفتار کارکنان تاثیر بگذارد چیز پیچیده‌تری مطرح است؟ آیا عوامل انگیزشی موثر بر رفتار پیچیده‌تر از آنند که سنت‌نا پنداشته می‌شود. در واقع، دلایل نیکویی وجود دارد حاکی از این که موضوع از این قرار است و در این سلسله یادداشت کوشش خواهیم کرد تا نشان دهم چرا چنین است. اصطلاح سنتی معنای بسیاری دارد لیکن در زمینه‌ای که در اینجا مورد نظر است معانی روشنند. وسیله و ابزار سنتی برانگیختن کارگران، به نظر برخی از مدیران عبارت از کاربرد بخردانه یا شاید، نابخردانه اضطراب است و به نظر دیگران کاربرد الگوی انسان منطقی اقتصادی است، و در نظر عده‌ای استعمال هر دو اینهاست. به باور این افراد، این روشها تنها چیزی هستند که مورد نیازند و آن چه که آنها می‌خواهند آزادی در به کار گرفتن آنهاست. علاقه ما در اینجا این است که نخست دقیقاً بررسی کنیم که مفهوم این نظریه انگیزشی چیست. آن‌گاه تعیین خواهیم کرد که تا چه اندازه به عنوان نظریه‌ها و رهنمودهایی برای اقدامات مدیریت پسند و مکفی هستند. نکته جالب توجه این است که اثرات اضطراب (anxiety)

به عنوان یک عامل موثر بر عملکرد شغلی بزرگسالان در محیط‌های روزمره به تازگی مورد بررسی قرار گرفته اند. با توجه به آن چه هم اینک گفته شد، این امر شگفت انگیز است. با این وجود، تا این اواخر اضطراب اصولاً چندان مورد علاقه دانش پژوهان رفتار سازمانی نبود. هر چند، این تصور اینک در حال دگرگونی است و ما هم از آزمایشگاه‌های روانشناسان و هم از مطالعات میدانی مربوط به رویدادهای پیچیده انسانی، آغاز به کسب بینشهایی ارزنده کرده‌ایم. اضطراب مدت‌های مدید موضوع مورد توجه روانشناسان سختگیر تجربه گرا بوده است، چه آنان می‌توانند شرایط لازم ایجاد اضطراب را با سهولت بسیار در یک محیط مهار شده آزمایشگاهی فراهم آورند و نیز از آن جهت که این علاقه آنان را با دنیای امور پیچیده انسانی مرتبط می‌سازد. در نتیجه، مجموعه‌ای از پژوهش‌های مربوط به اضطراب به وجود آمده که اگر آن را بیش از اندازه تعمیم ندهیم برای دنیای کار حائز اهمیت است. (چه اضطرابی که در یک مطالعه مربوط به یادگیری هجاهای بی‌معنی ایجاد شود دقیقاً با اضطرابی که در زندگی واقعی به وجود می‌آید یکسان نیست. این دو از نظر اهمیت و معنی داری با هم متفاوتند.) نتایج عمده مطالعات مربوط به اضطراب را می‌توان به شرح زیر خلاصه کرد:

۱-اضطراب عملکرد را در وظایف آسان تسهیل می‌سازد.

۲-اضطراب عملکرد را در وظایف دشوار تضعیف می‌کند.

۳-برای هر وظیفه ویژه یک منحنی مشخص وجود دارد که نشان می‌دهد افزایش اضطراب تا حد معینی عملکرد را تسهیل می‌سازد. در فراسوی این حد، اضطراب عملکرد را تضعیف می‌گرداند. ارتفاع این نقطه بر حسب دشواری وظیفه تفاوت می‌کند. در مورد وظایف آسان حد نساب اضطراب را می‌توان تا سطح نسبتاً بالایی افزایش داد پیش از این که تضعیف‌کننده گردد، اگر اصولاً بتوان چنین کاری کرد، و تقریباً

رهبری

چگونه کسب‌وکار خود را به یک شرکت رسانه‌ای بدل کنید

مترجم:علی‌اکبری

شاید فکر کنید که تنها شرکت‌های بزرگی که بودجه‌های کلان دارند می‌توانند ویدیوگراف، تولیدکننده محتوا و ویراستار داشته باشند تا روزانه برایشان محتواهای بسیاری را تهیه کنند. اما موضوع این نیست. حتی استارت‌آپ‌های کوچک هم می‌توانند با صرف روزانه چند ساعت از وقت‌شان و تولید محتوای باکیفیت، مثلاً وبلاگ، به شرکت‌های رسانه‌ای بدل شوند. در دنیای پرمیاهوئی اینترنت باید بتوانید توجه‌ها را به خود جلب کرده و مورد توجه باقی بمانید، تا در نهایت این توجهات را به فرآیند فروش منتهی کنید. تولید محتوا صرفاً یک فرآیند اطلاع‌رسانی نیست، بلکه موجب می‌شود تا مصرف‌کنندگان کسب‌وکارتان را دنبال کرده و در طول زمان دوباره به شما رجوع کنند. هرچه به تعداد دفعات بیشتری به شما رجوع کنند، احتمال اینکه از شما خرید کنند بیشتر خواهد بود.

اینجاست که اهمیت تبدیل شدن به یک شرکت رسانه‌ای آشکار می‌شود. بیایید نگاهی به استراتژی‌های موجود برای تبدیل کسب‌وکارتان به شرکت رسانه‌ای انداخته و اهمیت و الزام این موضوع را بررسی کنیم.

محتوای آموزشی و یا سرگرم کننده تولید کنید

البته که اولین قدم برای تبدیل کسب و کارتان به یک شرکت رسانه‌ای، تولید محتوا است. بایستی محتوایی تولید کنید که برای مخاطبان‌تان ارزش فراهم کند. فرقی نمی‌کند که محتوای‌تان آموزشی باشد و یا سرگرم کننده، یا ترکیبی از هر دو، به‌رحال باید برای مردم دلیلی مبنی بر ارزشمند بودن محتوای‌تان ارائه کنید. یکی از آسان‌ترین راه‌ها برای کسب و کارهای کوچکی که قصد تولید محتوا دارند، راه‌اندازی وبلاگ است. اگر برای مخاطبان خود اطلاعات سودمندی را فراهم کنید، مرتباً به وب‌سایت‌تان مراجعه می‌کنند تا جدیدترین مطالب‌تان را بخوانند.

یکی دیگر از راه‌های موثر برای روایت داستان کسب‌وکارتان، استفاده از ویدیو است. مردم موجودات بصری‌ای هستند و ویدیو یکی از بهترین اشکال محتوا در پهنه وب است. دیگر نیازی به تجهیزات عریض و طویل نیست. امروزه هرکسی با تلفن‌همراه هوشمند و یک اکانت در یوتیوب می‌تواند ویدیوهای باکیفیتی را تولید کند. از شرکت خود و نحوه کارکرد آن یک ویدیوی پشت صحنه بسازید یا اینکه می‌توانید مستقیماً جلوی دوربین رفته و نکاتی را در خصوص کسب و کار ارائه کنید. فرقی نمی‌کند که از چه ابزاری استفاده کنید، تولید محتوا موجبات برقراری ارتباط مردم با برنداتان را فراهم می‌کند، که با این کار احتمال مشتری‌شدن‌شان افزایش خواهد یافت.

محتوای خود را از طریق کانال‌های متعددی به اشتراک بگذارید

یکی از بزرگ‌ترین اشکالات این است که محتوای مدنظر‌تان را روی وب‌سایت‌تان منتشر کرده و آن را به حال خود رها کنید. با این کار تعداد بازدید به حدی که مطلوب شماس، نزدیک نخواهد بود. محتوای تولیدی خود را ارتقا داده و آن را از طریق کانال‌های متعددی به اشتراک بگذارید تا تعداد مخاطبان بیشتری بدان دسترسی پیدا کنند.

این روزها گل سرسبد ابزارهای بازاریابی محتوا، شبکه‌های اجتماعی، هم‌راستا که محتوایی را تولید می‌کنید، آن را از طریق پلتفرم‌های مختلف چندین بار به اشتراک بگذارید. از فهرست ایمیل خود برای ارتقای محتواهای جدید استفاده کنید. در حقیقت، مشتریان شما باید اولین نفرانی باشند که به محتواهای جدید دسترسی پیدا می‌کنند، چرا که احتمال اینکه این مطالب را منتشر کنند بسیار زیاد است.



اشتراک‌گذاری محتوای‌تان را متوقف نکنید. همچنین می‌توانید محتوای دیگر منابع را به اشتراک گذاشته تا هم به خوانندگان‌تان منفعت برسانید و هم حوزه دسترسی خود را وسعت ببخشید.

استمرار داشته باشید

اگر به صورت نامرتب و غیرمستمر مطالب خود را به اشتراک بگذارید، به نتیجه خاصی نخواهید رسید. اگر خوانندگان شما عادت داشته باشند که هر هفته مطالب جدیدتان را دنبال کنند و شما چیزی برای ارائه نداشته باشید، قید وب‌سایت‌تان را خواهند زد. طبق یک برنامه مشخص تولید محتوا کنید تا مخاطبان‌تان بدانند چه موقع به دنبال مطالب جدید بوده و ناامید نشوند. اگر نمی‌توانید بصورت روزانه تولید محتوا داشته باشید، فقط کافی است که برنامه‌ریزی مشخص و منسجمی داشته باشید و به آن عمل کنید، برای مثال می‌توانید هر سه شنبه و یا دوشنبه همراه مطالب خود را منتشر کنید. موفق‌ترین شرکت‌ها نسبت به استمرار و پیوستگی مطالب‌شان سخت‌گیر هستند و برای مخاطبان خود به صورت مرتب محتوایی تولید می‌کنند که آنها می‌توانند به آن متکی باشند. گری وینر چوک اعتقاد دارد که اگر داستان کسب‌وکارتان را روایت نکنید، درواقع وجود ندارید. در پهنه اینترنت محتواهای مصرفی به وفور یافت می‌شوند. برای اینکه بتوانید با شرکت‌های دیگر رقابت کرده و از آنها پیشی بگیرید، باید کسب و کار خود را به یک شرکت رسانه‌ای تبدیل کنید. تولید محتوا نباید به قصد پرکردن برنامه رسانه‌های اجتماعی باشد، بلکه راهی است برای رشد و توسعه کسب و کار، دستیابی به مخاطبان بیشتر، ارتباط و مشارکت با کاربران و ارتقای گفتگوها.

منبع: inc

۱۵ سایت آموزشی رایگان که هر کار آفرینی باید سری به آنها بزند



بنیاد سیلور دوره‌هایی را با هزینه رایگان ارائه می‌کند و نیز با کالج‌ها و دانشگاه‌های معتبر همکاری می‌کند تا بتواند اعتبارنامه‌های با هزینه‌های قابل پرداخت عرضه کند. دوره‌های ارائه‌شده در این سایت مشابه با دوره‌هایی است که هنگام تحصیل برای مدرک لیسانس با آنها مواجه می‌شوید.

۱۵- پادکست‌ها (Podcasts)

اگرچه پادکست دوره‌ای رسمی محسوب نمی‌شود، اما شیوه‌ای شگفت‌انگیز (و قابل درک) برای پیشرفت در کارآفرینی است. می‌توانید با کامپیوترتان به‌صورت آنلاین به پادکست‌ها گوش دهید (اگر پادکست موردنظر این امکان را داشته باشد) یا از طریق آیتونز روی گوشی‌های iOS و اپلیکیشن‌هایی مانند پادکست ریپابلیک (Podcast Repu) برای گوی‌های اندروید. پادکست‌هایی نظیر: Entrepreneur of Fire (کارآفرینی از جنس آتش) توانسته برای هر قسمت هزاران شنونده را جذب کند و شیوه‌ای عالی برای یادگیری به‌روزترین اطلاعات و استراتژی‌های ممکن محسوب می‌شود. برای نمونه دیگری از فهرست پادکست‌های مناسب برای کارآفرینی می‌توان به فکر کارآفرینی «Think Entrepreneurship» اشاره کرد.

خواه با شنیدن بهتر می‌آموزید، خواه با تماشای فیلم و خواه با خواندن متن، در هر صورت این فهرست ۱۵ منبع آموزشی برای کارآفرینان می‌تواند به شما کمک کند تا در مورد راه‌اندازی کسب و کار، حسابداری و کسب مشتری مطالب مفیدی بیاموزید.

این سایت فهرستی به چشم می‌خورد که ۱۵۰ دوره آنلاین رایگان در حوزه کسب و کار را شامل می‌شود و مرجع خوبی به شمار می‌آید زیرا ارائه‌کننده کلاس‌هایی از آیتونز یو (iTunes U) و نیز دیگر مباحث به صورت صوتی و تصویری است. همچنین این سایت دربرگیرنده فهرستی از کتاب‌های الکترونیک رایگان و از دوره‌هایی با ارائه مدرک و دیگر دوره‌های آنلاین برخوردار است.

۱۲- یوتیوب (YouTube)

به احتمال زیاد برای بسیاری از کاربران جای تعجب نداشته باشد که یوتیوب را به عنوان یکی از پزگرتین موتورهای جست‌وجوی جهان معرفی کنیم، چرا که حقیقتاً در هر موضوعی که تصور کنید در یوتیوب فیلم موجود است. از سخنرانی‌های تد (TED) گرفته تا سمینارهای ضبط‌شده در مورد راه‌اندازی کسب و کارهای جدید، این سایت منبع رایگان بسیار ارزشمندی برای هر موضوعی است.

۱۳- الیسون (Alison)

این پلتفرم ارائه‌کننده دوره‌های آنلاین رایگانی است که از سوی شناخته‌شده‌ترین نام‌ها در دنیای اینترنت امروز از جمله گوگل، مایکروسافت و مک میلان عرضه شده است. این سایت در حال حاضر بیش از ۴ میلیون کاربر و بیش از ۶۰۰ دوره آموزشی دارد و حوزه‌هایی چون سواد اقتصادی، رشد و توسعه فردی و مهارت‌های کسب و کار/سرمایه‌گذاری را پوشش می‌دهد.

۱۴- سیلور (Saylor)

سایت یک صفحه کارآفرینی ایجاد شده که دوره‌های مناسب برای صاحبان کسب و کارهای نوپا در آن فهرست شده است. دوره‌هایی مانند «مرحله ابتدایی سرمایه» و «کسب و کار نرم‌افزاری».

۹- دانشگاه کورتز تاون در پنسیلوانیا (Kutztown University of Pennsylvania)

این دانشگاه حدود ۱۰۰ دوره دانشگاهی رایگان را بر حسب تقاضا ارائه می‌کند که برای کارآفرینان بسیار مناسب است، از جمله دوره‌هایی که به طرح تجاری، عملکردها و مدیریت و مالیات کسب و کارهای کوچک می‌پردازند.

۱۰- کورسرا (Coursera)

مشابه دوره‌های آموزش باز ام آی تی، این سایت ۱۱۴ شریک آموزشی دارد که دوره‌های آموزشی رایگان را به حدود ۱۰ میلیون کاربر ارائه می‌کنند. یکی از مزیت‌های کورسرا این است که دربرگیرنده دوره‌های بسیار خاصی است و با جایزه‌های مشخصی کاملاً تناسب دارد، از جمله «مدیریت داده برای پژوهش بالینی» از دانشگاه وندربیلست و «نوآوری برای کارآفرینان: از ایده تا بازار» از دانشگاه مریلند. شبکه گسترده‌ای از شرکا در این سایت امکان انتخاب از میان گزینه‌های فراوانی را فراهم کرده است.

۱۱- اپن کالج (OpenCulture)

این سایت به خودی خود یک پلتفرم آموزشی نیست بلکه بیشتر منابع رایگان را از سراسر وب گردآوری کرده و به اشتراک می‌گذارد. در

سوجان پاتل کارآفرین و بازاریاب، هم‌بنیانگذار وب پروفیتز

مترجم: سعیده کریمی

برای آنکه کارآفرین موفق‌ی شوید مجبورید نقش‌ها و وظایف گوناگونی را برعهده بگیرید، به ویژه زمانی‌که شرکت شما تازه شروع به کار کرده است و به تعداد کافی کارمند ندارید تا تمام حوزه‌های مورد نیازتان را پوشش دهد.

یادگیری مهارت‌های ضروری جدید برای شروع کسب و کاری تازه ممکن است گران تمام شود، اما خوشبختانه در چند سال گذشته گسترش مراجع آموزشی آنلاین با کیفیتی بالا و به‌صورت رایگان رشد روزافزونی داشته است. در ادامه برخی از منابع در دسترس برای یادگیری بیشتر در حوزه‌های بازاریابی، کارآفرینی، مدیریت کسب و کار و دیگر موضوعات معرفی می‌شوند.

۱- کد آکادمی (CodeAcademy)

این مرجع ارزشمند ارائه‌کننده کلاس‌های برنامه‌نویسی تعاملی به‌صورت رایگان است و به شما کمک می‌کند زبان‌های برنامه‌نویسی از جمله اچ تی ام ال (HTML)، سی اس اس (CSS)، جاوا اسکریپت (JavaScript) و پی اچ پی (PHP) را بیاموزید. شما می‌توانید با یک حساب کاربری رایگان، پیشرفت و جریان آموزش خود را ذخیره کنید. یادگیری برنامه‌نویسی به کارآفرینان کمک می‌کند تا اگر توسعه‌دهنده وب ندارند، بتوانند خطاهای (باگ‌های) سیستم خود را برطرف کنند، یا حتی دست به ساخت وب‌سایت خود یا محصولاتی نظیر برنامه‌های کاربردی (اپلیکیشن) بزنند.

۲- هاب اسپات آکادمی (HubSpot Academy)

برنامه گواهینامه رایگان، دوره‌هایی را در حوزه بازاریابی درون‌نگار/ربایشی ارائه می‌کند، از جمله موضوعاتی چون بهینه‌سازی وب‌سایت، صفحات فرود و جذب علاقه‌مند. این مهارت‌ها برای صاحبان کسب و کارهایی ضروری است که تلاش می‌کنند کسب و کار و حضور آنلاین خود را گسترش دهند.

۳- ماز (Moz)

اگر می‌خواهید بهینه‌سازی موتور جست‌وجو را یاد بگیرید تا اطمینان حاصل کنید که وب‌سایت شما تا حد امکان دیده می‌شود، به این گنجینه بزرگی از منابع که متعلق به پیشوا سئو، ماز است حتماً سری بزنید. در کنار آکادمی رایگان ماز در این وب‌سایت تعدادی سمینارهای تحت وب (هم پخش زنده و هم ضبط شده) و رهنمودهایی برای مبتدیان سئو، رسانه‌های اجتماعی و ایجاد لینک وجود دارد.

۴- لرن وست (LearnVest)

موفق‌ترین کارآفرینان خوب می‌دانند چطور پول‌شان را مدیریت کنند، چه در زندگی شخصی و چه در کسب و کارشان. در کنار برخورداری از کلاس‌هایی با هزینه‌های بسیار ارزان‌قیمت و قابل پرداخت، سایت لرن وست برخی از کلاس‌هایش را به‌صورت رایگان ارائه می‌کند، از جمله «ایجاد عادت‌های پولی بهتر» و «چطور بودجه‌بندی کنیم».

۵- دوره‌های مشاوره جایزه (Niche)

اینترنت برای رونق‌بخشیدن به تعلیم و آموزش ایجاد شده است و می‌تواند برای کارآفرینانی که می‌خواهند بیاموزند چطور در جایزه‌ای خاص کسب و کار تازه‌ای راه بیندازند یا کسب و کارشان را رونق بخشند بسیار سودمند باشد. از میان مربیان و سازمان‌های معتبری که معمولاً کتاب‌های الکترونیکی و دوره‌های آموزشی رایگان در مورد راه‌اندازی کسب و کار برگزار می‌کنند، می‌توان «ناتالی مک نیل» و «مای اون بیزینس» را نام برد. برای پیدا کردن مناسب‌ترین دوره برای خودتان این عبارات را جست‌وجو کنید «کلمه کلیدی جایزه» + «دوره آموزش کسب و کار».

۶- ادکس (edX)

این سایت رایگان در حال حاضر ارائه‌دهنده بیش از ۳۰۰ دوره آموزشی در حوزه‌های گوناگون است، از جمله «ارزیابی مالی و تصمیم‌گیری» و «کارآفرینی ۱۰۱: مشتری شما کیست؟» این دوره‌های آموزشی نه‌تنها به‌صورت کلی به کسب و کار می‌پردازند بلکه می‌توانند به شما کمک کنند تا مهارت‌های بیشتری فراگیرید که متناسب با صنعت شما باشد، از جمله داده‌های کلان و حفاظت از محیط‌زیست.

۷- خان آکادمی (Khan Academy)

این مرجع آموزشی رایگان با این هدف ایجاد شده تا امکان دسترسی همگانی به آموزش‌های ریاضی، علوم، هنر، تکنولوژی و ... را فراهم کند. بیش از ۱۰۰۰۰۰ تمرین تعاملی در این سایت وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا آموزش‌هایتان را به‌صورت عملی به‌کار ببندید. اگرچه بیشتر دوره‌ها متناسب برای دانش‌آموزان دبیرستانی است، اما تعدادی از دوره‌ها برای هر کسی که می‌خواهد آموخته‌هایش را یادآوری کند مناسب است، مانند دوره «مالیات‌ها و حسابداری».

۸- دوره‌های آموزش باز ام آی تی (MIT Open Courseware)

این دوره‌ها در واقع دوره‌های آموزشی هستند که در دانشگاه ام آی تی تدریس شده‌اند و حال به‌صورت رایگان بر روی سایت قرار گرفته‌اند تا شما به انتخاب خود و آزادانه این دوره‌ها را ببینید و بخوانید. در این

روزنامه اقتصادی - مدیریتی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

www.forsatnet.ir

آگهی درخواست گواهی حصر وراثت

خاتم معصومه ابندی فرزند محمدحسین به شرح درخواستی که به شماره ۲۹۸/۲۹۰ این شورا ثبت گردیده درخواست صدور گواهی الحصر وراثت نموده و اعلام داشته که مرحوم محمدحسین ابندی فرزند یحیی به شماره شناسنامه ۲۳۱ صادره از بهشهر در تاریخ ۸/۲/۱۳۹۲ در آقامتگاه دائمی خود شهرستان فوت نموده و ورثه/وراثت حین فوت وی عبارتند از: عبارتست از: ۱- مریم احمدی تازه‌آبادی فرزند نفی ش.ش. ۱۸۸ ثبت ۱۳۳۵ هسمر متوفی ۴- معصومه ابندی فرزند محمدحسین ش.ش. ۱۶۲۲ ثبت ۱۳۵۹ دختر متوفی ۳- زینب ابندی فرزند محمدحسین ش.ش. ۱۳۱۵ ثبت ۱۳۶۲ دختر متوفی ۴- صغری ابندی فرزند محمدحسین ش.ش. ۲۷۹۴ ثبت ۱۳۶۵ دختر متوفی ۵- فاطمه ابندی فرزند محمدحسین ش.ش. ۱۳۷۰، ۱۳۷۰، ۱۳۷۰ ثبت ۱۳۷۰ دختر متوفی والاقر، اینک شورا پس از انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک‌نوبت آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه‌ای از متوفی نزد او می‌باشد از تاریخ انتشار آگهی ظرف یک ماه به این شورا مراجعه و تقدیم نماید و الا گواهی صادر خواهد شد.

قاسی شکوه سوم شورای حل اختلاف بهشهر م.الف ۶۷۱۷

آگهی درخواست گواهی حصر وراثت

آقای مهدی نعمت پور دارای شماره شناسنامه ۱۲۳۸ به شرح دادخواست به کلاسه ۵۰۶/۹۷ از این دادگاه درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ناصر نعمت‌پور به شماره شناسنامه ۲۳۲۲ در تاریخ ۱۳۹۰/۹/۲۷ در آقامتگاه دائمی خود به‌دور زندگی گفته ورثه حین فوت آن مرحوم متعسر است به ۱- متقاضی فوق‌الذکر آقای محمدی نعمت پور فرزند ناصر ش.ش. ۱۲۳۸- ۲- عباس نعمت پور ش.ش. ۷۱۶۲ ثبت ۱۳۶۰ صادره از هشتگرد فرزند متوفی ۳- اصغر نعمت پور ش.ش. ۲۵۳۳ ثبت ۱۳۶۵ صادره از هشتگرد فرزند متوفی ۴- اکبر نعمت پور ش.ش. ۱ ثبت ۱۳۶۲ صادره از هشتگرد فرزند متوفی ۵- اکرم نعمت پور ش.ش. ۱۵۴ ثبت ۱۳۴۱ صادره از هشتگرد هسمر متوفی اینجانب با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک مرتبه آگهی می‌نماید تا هر کس اعتراضی دارد و یا وصیتنامه از متوفی دار باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به دادگاه تقدیم دارد و الا گواهی صادر خواهد شد.

رئیس حوزه یک شورای حل اختلاف ورامین شهر جوادآباد م.الف ۸۶۶

آگهی نبشی

تأسیس شرکت با مسئولیت محدود جراح یاران پیشگام چی جست در تاریخ ۱۳۹۷/۵/۲۴ به شماره ثبت ۱۷۵۱۵ به شناسنامه ملی ۰۷۷۸۲۴۵ ثبت ۱۴۰۰۷۷۸۲۴۵ نموده و امضا ذیل فائز تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی می‌گردد. موضوع فعالیت: توزیع و پخش، صادرات و واردات، تولید و تعمیر انواع تجهیزات و کالاهای پزشکی، دندانپزشکی، دارویی، بیمارستانی، ارتوپدی و آزمایشگاهی و موارد مرتبط با موضوع شرکت، اخذ و اعطای نمایندگی در زمینه فعالیت شرکت در داخل و خارج از کشور و ایجاد شعب، شرکت در نمایشگاه‌های بازرگانی و تخصصی در داخل و خارج کشور، عقد قرارداد با انتخاب حقیقی و حقوقی و ارگان‌های دولتی، اخذ تسهیلات بانکی از بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری به صورت لژی و ریالی، اخذ کارت بازرگانی برای شرکت در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی: استان آذربایجان غربی - شهرستان ارومیه - بخش مرکزی - شهر ارومیه - محله امام - خیابان گشتگر - پین بست شماره ۳ - پلاک ۱۲ - طبقه اول - واحد ۱ کدپستی ۵۷۱۳۶۱۴۳۹۹ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا آقای علیرضا فتحعلی‌نژاد به شماره ملی ۰۰۶۱۳۰۵۹۸۷ دارنده ۲۳۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای یزدازد رحیمی به شماره ملی ۰۱۹۹۵۲۳ دارنده ۲۳۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای مرتضی رحیمی به شماره ملی ۲۸۰۲۷۸۹۲۸۷ دارنده ۲۳۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه اعضا هیأت مدیره آقای علیرضا فتحعلی‌نژاد به شماره ملی ۰۰۶۱۳۰۵۹۸۷ و به سمت عضو هیأت مدیره به مدت نامحدود و به سمت نایب رئیس هیأت مدیره به مدت نامحدود آقای یزدازد رحیمی به شماره ملی ۰۱۹۹۵۲۳ و به سمت عضو هیأت مدیره به مدت نامحدود و به سمت رئیس هیأت مدیره به مدت نامحدود آقای علیرضا فتحعلی‌نژاد به شماره ملی ۰۰۶۱۳۰۵۹۸۷ و به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود و به سمت عضو هیأت مدیره به مدت نامحدود دارندگان حق امضا اعضای کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، پروات، قراردادها، عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه‌های عادی و اداری یا مدیرعامل به تنهایی همراه با مهر شرکت معتبر می‌باشد. اختیارات مدیرعامل: طبق اساسنامه ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی‌باشد.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان آذربایجان غربی - اداره ثبت شرکت‌ها و موسسات غیرتجاری ارومیه

بخشنامه استاندارد قم در خصوص الزام دستگاه های اجرایی برای همکاری با رسانه ها



قم- خبرنگار فرصت امروز-استاندار قم طی بخشنامه ای، دستگاه های اجرایی استان را موظف به همکاری هر چه بیشتر با رسانه ها و تسهیل حضور خبرنگاران در جلسات و نشست های کاری ادارات کرده است. به گزارش روابط عمومی استانداری قم، در بخشنامه سید مهدی صادقی استاندار قم خطاب به مدیران ادارات، سازمان ها و نهادهای دولتی و عمومی استان قم آمده است با توجه به ضرورت و اهمیت فراهم شدن فضا و بستر مناسب برای بهره مندی هر چه بیشتر از توان و ظرفیت رسانه های ارتباط جمعی در جهت تبیین عملکرد و دستاوردها و جلب مشارکت عمومی به منظور پیشبرد بهتر برنامه ها و سیاست های اجرایی دولت و ارتقای شفافیت نظام اداری، ضروری است مدیران محترم دستگاه های دولتی استان ضمن اهتمام جدی به این موضوع، تمهیدات لازم در زمینه تسهیل حضور خبرنگاران به ویژه عوامل خبری صدا و سیما در جلسات و نشست های کاری سازمان و نیز همکاری شایسته توأم با تکریم با گزارشگران و تصویربرداران در حین تهیه گزارش های خبری و موضوعات و سؤزه های کاری مرتبط با دستگاه را اتخاذ فرمایند. در بخش پایانی این بخشنامه تأکید شده است: بر اساس این دستورالعمل و به موجب قانون انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات، در خصوص هر نوع سخت گیری و مقاومت غیر منطقی در ارائه خدمات مورد مطالبه اصحاب رسانه، پیگیری جدی بعمل خواهد آمد.

برگزاری مسابقات حفظ و قرائت قرآن کریم در شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان

اهواز – شبنم قجاوند- مسابقات حفظ و قرائت قرآن کریم و اذان ویژه پرسنل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان برگزار شد . این مسابقات متعاقب برگزاری کلاس های مقدماتی قرائت قرآن و اذان در تابستان امسال در ۳ رشته حفظ – قرائت و ترتیل قران کریم و اقامه ی اذان در بخش های پرسنل آقا و خانم و فرزندان برگزار شد . در این رویداد معنوی و مذهبی که با حضور مدیر عامل و اعضای هیأت مدیره شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در سالن جلسات مجموعه فرهنگی ورزشی باشگاه مرکزی برگزار شد شرکت کنندگان با صوت های دلنشین کلام نورانی حضرت حق را قرائت کردند.



مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام خبر داد:

بهره مندی صدردصدی خانوارهای ایلام از نعمت گاز طبیعی

ایلام-هدی منصوری-مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام: بر پایان سال۹۸ صدردصد خانوارهای شهری و روستایی استان ایلام از نعمت خدادادی گاز طبیعی بهره مند خواهند شد. مهندس عباس شمس الهیی مدیرعامل شرکت گاز در نشست ستاد اقتصاد مقاومتی در استانداری ایلام با حضور استاندار و مدیران کل دستگاه های اجرایی با عنوان این مطلب گفت: تا کنون گازرسانی به ۲۳ شهر و ۳۵۵ روستای استان انجام گرفته و ۹۸ درصد خانوارهای شهری و ۸۰ درصد خانوارهای روستایی از نعمت گاز برخوردار گردیده اند. وی به برنامه های این شرکت در حوزه اقتصاد مقاومتی پرداخت و گفت: این شرکت در سال ۹۷ در تلاش است با گاز رسانی به ۳شهر باقیمانده پهلهمیمه و توحید با اجرای ۵۵ کیلومتر خط تغذیه و شبکه و نیز گازرسانی به ۷۰ روستا با اجرای ۳۳۵ کیلومتر خط تغذیه و شبکه نقش اساسی را در توسعه استان داشته باشد.مدیرعامل در ادامه خاطر نشان کرد و گفت:از کلیه دستگاه های اجرایی تقاضا می شود در جهت کاهش هدر رفت گاز طبیعی ایجاد فرهنگ سازی مناسب و همکاری لازم در بازدید اکیب های بازرسی و اندازه گیری، وصول مطالبات وپرداخت بدهی معوقه توسط ادارات و مشترکین مختلف صنعتی و تولیدی در عدم توقف پروژه های گازرسانی به دلایل مختلف از قبیل پرداخت های خسارات به اراضی و تأسیسات از سوی اشخاص حقیق و حقوقی با این شرکت همکاری لازم را بعمل آورند.

باحضور مدیر شرکت نفت گلستان:

معارفه رییس ناحیه کردکوی انجام شد

گران- خبرنگار فرصت امروز- باحضور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان، معارفه رییس جدید شرکت نفت ناحیه کردکوی به فرمانداران شهرستانهای حوزه عملیاتی این ناحیه انجام شده.به گزارش روابط عمومی منطقه گلستان عیسی افتخاری، مدیر منطقه با حضور در فرمانراهای شهرستانهای کردکوی، بندر گز، بندر ترکمن و گمیشان ضمن آرایه گزارشی از عملکرد و فعالیت شرکت نفت ناحیه کردکوی، معصومه پاکدل را بعنوان رییس جدید این ناحیه معرفی و از زحمات محمد توکل زاده سرپرست این ناحیه قدردانی نمود.گفتنی است شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ناحیه کردکوی در غرب استان گلستان با دارا بودن ۱۷ باب جایگاههای عرضه فرآورده(مایع و CNG) و ۲۰ باب فروشندگی شهری و روستایی مسوولیت سوخترسانی به مصرف کنندگان فرآورده های نفتی در شهرستانهای کردکوی،بندر گز، بندر ترکمن و گمیشان را بر عهده دارد.

بیش از ۳ میلیون دلار محصولات صنایع دستی از استان گلستان صادر شد

گران- خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان گفت: در ۲ سال گذشته بیش از ۳ میلیون دلار محصولات صنایع دستی از استان صادر شده است.به نقل از روابط عمومی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان، ابراهیم کریمی با تأکید بر اهمیت فروش و بازاریابی صنایع دستی اظهار داشت: پیدا کردن بازار فروش می تواند سبب سودآوری و رفع دغدغه هنرمندان صنایع دستی شودوی افزود:برای حل این مشکلات باید به دنبال راهکارهایی مانند ایجاد بازارچه‌ها و نمایشگاه‌های صنایع دستی در شهرهای مختلف باشیم.مدیر کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان گلستان تصریح کرد: در ۲ سال گذشته رشته‌های صنایع دستی که بیشترین میزان صادرات را به خود اختصاص داده‌اند شامل چاپ باتیک، گلیم، منبت و احجام چوبی است که بیش از ۳ میلیون دلار از این محصولات از استان گلستان به کشورهای مختلف صادر شدوی یکی از مشکلات مهم در حوزه صنایع دستی را نداشتن ظرفیته تخصصی صادرات دانست و خاطرنشان کرد: در علت نداشتن این پایه‌ها، بسیاری از صنایع دستی استان از گمرک استان‌های دیگر صادر می‌شود که آمار دقیقی در این زمینه وجود ندارد و صادراتی که از استان انجام می شود به صورت سفری و چمدانی است.

رئیس سازمان بهزیستی شهرستان قدس:

بالا بردن عزت نفس نوجوانان و جوانان راه موثر در کاهش اعتیاد است

شهر قدس- خبرنگار فرصت امروز- ناصر نیک افشار از اعتیاد به عنوان بزرگترین معضل خانواده ها یاد کرد و گفت: روانشناسان بر این باورند که بالا بردن عزت نفس و قدرت نه گفتن در نوجوانان و جوانان راه بسیار موثری در کاهش درگیر شدن این طیف از جامعه به اعتیاد است . رئیس سازمان بهزیستی شهرستان قدس افزود : رضایتمندی و خوشحالی در افراد از عوامل مهم کاهش آمار اعتیاد است که بهزیستی قصد دارد طی برنامه ای مدون ، دانش آموزانی که در حاشیه شهرها زندگی می کنند و تمایل به مصرف مواد مخدر دارند شناسایی شده و پس از آن، اقدامات پیشگیرانه برای این افراد شروع خواهد شد .

ارتصال شهرهای شرق گیلان به سامانه یکپارچه مرکز پیام و اتفاقات شرکت گاز رشت- مهناز نوبری- شرکت گاز استان گیلان در راستای تحقق سیاست شرکت ملی گاز «رسیدن از کمیت به کیفیت با تغییر در رفتار و فرایندها» اقدام به بهبود کیفیت خدمات رسانی به مشترکین عزیز و یکپارچه سازی سامانه مرکز پیام و اتفاقات شرکت نموده استحسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان از اتصال کلیه شهرهای شرق استان به سامانه یکپارچه مرکز پیام و اتفاقات شرکت گاز استان گیلان خبر داد. وی با اعلام این خبر افزود: هم اکنون علاوه بر شهرستان های رشت، انزلی و لاهیجان، مشترکین محترم شهرستان های آستانه اشرفیه، لنگرود، سیاهکل، رودسر و املش در شرق استان در صورت بروز هر گونه مشکل و تماس با شماره تلفن ۰۹۱، به سامانه یکپارچه مرکز پیام شرکت گاز در مرکز استان متصل می شوند و کارشناسان مرکز پیام با بررسی وضعیت، به امادگزان شهرهای مربوطه جهت برطرف نمودن مشکل اطلاع رسانی خواهند نمود. مهندس اکبر اظهار داشت: این پروژه هم اکنون ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است و بر اساس برنامه ریزی های بعمل آمده تا پایان شهریور امسال تمامی شهرهای استان به این سامانه متصل خواهند شد.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان گفت:اجرای این پروژه سبب بهبود وضعیت و سرعت در خدمت رسانی به مشترکین محترم و تسهیل روند نظارت بر امدادرسانی خواهد شد

رئیس اداره مخابرات ساوه خبر داد:

کیفیت بخشی خدمات مخابرات در استان مرکزی

اراک - مینو رستمی - رئیس اداره مخابرات ساوه با اشاره به اقدامات مخابرات اظهار داشت: در اجرای طرح های جدید مخابرات کیفیت بخشی با هزینه کمتر در دستور کارمخابرات قرار گرفته است و در این خصوص راهکارهایی برای کاهش هزینه های اینترنتی برای مشترکانی که هزینه اینترنت بالا دارند در نظر گرفته شده است. مجیدی عنوان کرد: امیدواریم با تلاش همکاران ما در مجموعه مخابرات و همراهی مردم بتوانیم خدمات مطلوب و قابل قبولی در حوزه اطلاعات-فناوری و ارتباط-به مردم ارائه کنیم.

تبریز – ماهان فلاح:مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز از برنامه این مجموعه جهت توسعه استفاده از انرژی خورشیدی برای تامین نیروی برق خبر داد و گفت: در این راستا نصب ۲۵ سامانه خورشیدی سه کیلوواتی در مدارس و مراکز آموزشی شهر های تبریز، اسکو، آذرشهر و خسروشاه نصب شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، عادل کاظمی با بیان اینکه برنامه فوق در راستای اجرای تفاهم نامه سازمان انرژی های نو ایران (سانا) با توالیر از سال ۹۳ آغاز شده است، اظهار داشت: هم اکنون کل ظرفیت سامانه های یاد شده مجموعا ۷۵ کیلووات بوده و برق تولیدی آن ها به شبکه توزیع می شود. وی با اشاره به پیامدهای استفاده از منابع فسیلی مثل گاز، گازوئیل، نفت تصریح کرد: آلودگی محیط زیست ناشی از سوخت نیروگاه های حرارتی به ویژه در زمستان مسا را بیش از پیش برای جایگزین کردن انرژی های پاک و ارزان ترغیب می کند. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز در ادامه گفت: برنامه ریزی های لازم جهت احداث ۳۰ کیلووات نیروگاه خورشیدی در محل امورهای بهره برداری شرکت توزیع نیروی برق تبریز در سال ۹۷ انجام شده و در این راستا در سال ۹۶، یک نیروگاه خورشیدی ۹ کیلوواتی در



محل امور برق باغمیسه احداث شده است. به گفته وی، تاکنون یک فقره تألیفیه اتصال نیروگاه خورشیدی به ظرفیت ۵۱ کیلووات ودو فقره تألیفیه اتصال به شبکه نیروگاه بادی به ظرفیت جمعی یک هزار ۹۸۰ کیلووات برای شرکت های برق منطقه ای و شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی صادر گردیده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز با بیان اینکه دولت قرار داد جدید تضمینی برق به مدت ۲۰ سال با نیروگاه های تجدید پذیر و با نرخ مصوب منعقد نموده است گفت: تبریز یکی از مناطق مناسب برای احداث

مدیرکل فرهنگ و ارشاد استان اعلام کرد:

گسترش فعالیت انجمن های هنرهای تجسمی در دستور کار اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی



هنر برای همه فعالیت ها و پیوست فرهنگی در بخش های مختلف، مدنظر قرار گیرد.
محمدیور با تأکید به اینکه در سال های اخیر شاهد تحول های اساسی در حوزه هنر های تجسمی استان بوده ایم، ادامه داد: با اهتمام به تلاش های هنرمندان در انجمن های فعال رشته های مختلف، در سال های اخیر شاهد رشد قابل توجهی در زیرساخت های هنر استان بودیم. وی با اشاره به اینکه استان آذربایجان شرقی دارای هفت انجمن حرفه ای در رشته های هنرهای تجسمی است و

پیام فرماندار قم به مناسبت سالروز ورود آزادگان



اسارت مایه افتخار و مباهات بود.
فرزندان روح الله، صورت را از سنگ صبور و راضی ترین کسان به قضای الهی بودند.
اینان سینه‌هایی فراختر از اقیانوس داشتند که از همه جا و همه کس بریده و به خدا پیوسته بودند.
راد مردانی که تمام هستی خویش را برای حفظ کبان انقلاب اسلامی و دفاع از اسلام در طبق اخلاص نهادند و با تحمل سخت‌ترین شرایط و شدیدترین تنگناها و مضایق از باورهای دینی و

سامانه ی خورشیدی است چراکه علی رغم باور عمومی در خصوص کارکرد نامناسب نیروگاه خورشیدی در دمای پایین تبریز، پنل های خورشیدی در مناطق با دمای کمتر راندمان بالاتری دارند. وی با بیان اینکه نظارت کامل بر عملیات سایت یابی، نصب، راه اندازی و بهره برداری نیروگاههای تجدیدپذیر از وظایف این شرکت است تصریح کرد: ابلاغ و اجرای ظرفیت برآوردی ادارات و ارگان های مشمول طرح تامین ۲۰ درصد برق مصرفی از انرژی های تجدید پذیر و پاک، مصوبه هیئت وزیران، با تعامل و پیگیری استانداری در دستور کار قرار دارد. وی، با اشاره به حمایت های این شرکت سرمایه گذاری در زمینه تولید برق خورشیدی یادآور شد: تهیه راهنمای متقاضیان خرید تضمینی نیروگاه های انرژی های تجدیدپذیر (شامل مشترکین برق تا سقف ۱۰۰ کیلووات خورشیدی و ۱ مگاوات بادی) در سایت برق تبریز به آدرس www.toztabir.ir درج شده است.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریزتصریح کرد: متقاضیان می توانند با مراجعه به همان سایت از لیست پیمانکاران تأیید شده که قبلا از طریق همین شرکت تهیه شده است برای بهره‌مندی در زمینه طراحی، نصب، راه اندازی سیستم های تجدیدپذیر استفاده نمایند.

مدیرکل فرهنگ و ارشاد استان اعلام کرد:

گسترش فعالیت انجمن های هنرهای تجسمی در دستور کار اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی

انجمن خوشنویسی قدیمی ترین انجمن فعال در استان است، تصریح کرد: اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی در تلاش است تا با تخصیص مکان های مستقل و فراهم سازی امکانات لازم، شرایط مناسب را برای فعالیت و همچنین ایجاد سایر انجمن های هنری در استان ایجاد کند. این مقام مسئول، در ادامه با اشاره به لزوم تقویت اقتصاد فرهنگ و هنر، تأکید کرد: هنرمندان عرصه های مختلف باید به این باور برسند که اثری که تولید می کنند می تواند برای آنها آوردهی اقتصادی داشته باشد و در این صورت است که اقتصاد فرهنگ و هنر نیز ارتقا خواهد یافت. وی تأکید کرد: نگاه ما به تولید آثار فاخر و ارزشمند، در اختیار گذاشتن این آثار در اختیار علاقه مندان و صدور آن ها به سراسر جهان به نمایندگی هنر کشور با مضامین با ارزش است، لیکن در این راستا با همکاری اعضای انجمن درصدد تحقق این امر اقدام خواهیم کرد.
محمدیور در پایان گفت: امیدواریم با همدلی این عزیزان چشم انداز خوبی را برای هنرهای تجسمی استان متصور شده و با برنامه ریزی مناسب اقدامات ارزنده ای را رقم بزنیم.

پیام فرماندار قم به مناسبت سالروز ورود آزادگان

انقلابی خویش در وفاداری به انقلاب و آرمان های امام راحل دست بر نداشته اند.
اینجانب ، بر روح ملکوتی شهدای مظلوم آزاده شهرستان قم و با سید تقید آزادگان مرحوم حجت الاسلام ابوتراب آریه در لحظه لحظه روزهای اسارت چون مرشد و مرادی راه شناس عمل می نمود و چراغ راه آزادگان بود.
درودم می فرستم و فرارسیدن این روز غرور آفرین و گرانقدر را به تمامی سرافرازان نظام تبریک و تهنیت عرض نموده با گرمی داشت یاد و خاطره جانفشانی، رشادت ها و دلاورمردی های آنان که هرگز از لوح خاطره ها پاک نمی شود و تا یاد بر صفحه اذهان ماندگار می ماند موفقیت همگان را در پیمودن راه شهدای والا مقام، در ظل توجهات حضرت ولی عصر (عج)، با بهره گیری از اندیشه بلند حضرت امام خمینی (ره) و در پرتو منویات رهبر معظم انقلاب حضرت آیت الله العظمی خامنه ای (مدظله العالی) از درگاه خداوند متعال مسئلت می نمایم.

رضا سیار -فرماندار قم

در همایش سازگاری با کم آبی در شهرستان نائین عنوان شد:

مصرف سرانه در نائین به ۱۱۵ لیتر کاهش یافت

مردم در فصل تابستان تامین کنیم.
میری با اشاره به اینکه اجرای اقدامات فنی ومهندسی کاهش هدررفت را رقم زده است بیان داشت:با اصلاح شبکه و تعدیل فشار با نصب ۶قره فشار شکن ،و نیز اصلاحیات هدر رفت آب از ۱۵ درصد به ۱۲ درصد کاهش یافت.
وی گفت:شهرستان نائین به دلیل اینکه بیشترین تعداد آب انبارها در کشور دارد مقرر گردید بعنوان پایلوت کشوری در بهره گیری از آب انبارها در تامین بخشی از آب شرب انتخاب شد.
در ادامه این همایش مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی استان اصفهان گفت:جا دارد در همایش سازگاری با کم آبی از مردم نائین به لحاظ مصرف بهینه آب تشکر کرد.
سید اکبر بنی طبا افزود:مردم نائین مصرف سرانه را به ۱۱۵ لیتر در شبانه روز کاهش دادند این درحالیست که هدف گذاری آبقا استان کاهش مصرف مردم کلان شهر اصفهان چنین رقمی بوده است که خوشبختانه مردم شهر نائین این مهم دست یافتند.
وی افزود:هم اکنون مصرف سرانه آب در شهر اصفهان ۱۵۴ لیتر در شبانه روز است که باید به ۱۱۵ لیتر در شبانه روز کاهش یابد.



استان با بحران کم آبی مواجه است مصرف خود را ۱۵درصد کاهش دادند. این مهم باعث شد که درفصل تابستان هیچ گونه قطعی آب در نائین نداشته باشیم.
مدیر آبقا نائین به نقش آب انبارها در تامین آب شرب پرداخت و تصریح کرد:مردم نائین با توجه به اقلیم آب و هوایی خود برای تامین آب شرب خود از آب انبار استفاده می کردند،معتقدند آب موجود در آب انبارها گوارتر است بر این اساس با توجه به استقبال مردم از آب انبارها با استفاده از این ظرفیت توانستیم بخشی آب شرب مورد نیاز

مدیرعامل شرکت گاز مازندران خبر داد:

مطالبات ۱۷۴ میلیارد تومانی گاز مازندران از مشترکین



ماضی مشترکان اداری هستند. مدیر عامل شرکت گاز مازندران با بیان اینکه بیشتر پیمانکاران گاز بومی استان هستند، گفت: در حال حاضر یک هزار و ۱۱۰ میلیارد ریال به این پیمانکاران بدهی داریم ولی پیمانکاران بومی همکاری خوبی در ادامه طرح های گاز رسانی دارند.
احمدپور با بیان اینکه دولت تدبیر و امید با کمترین

حمایت را فراموش نکنید

آشنایی با نشانه‌های افسردگی در کارآفرینان

مترجم: مریم امیری خواه

من سال‌های متمادی است که به دلیل ابتلا به اختلال دوقطبی با افسردگی دست و پنجه نرم می‌کنم، اما شریک تجاری‌ام در تمام این سال‌ها در سخت‌ترین شرایط کنارم بوده و همواره از من حمایت کرده است. با توجه به تجربیات شخصی‌ام تصمیم گرفتم، راه‌هایی را برای کمک به شریک تجاری‌تان یا هر فرد دیگری ارائه کنم که از افسردگی رنج می‌برد.

به این نشانه‌ها توجه کنید

آیا رفتار شریک تجاری‌تان عوض شده است؟ افسردگی گاهی به حدی می‌رسد که پنهان کردن آن دشوار می‌شود. اگر شریک‌تان دیر سر کار می‌آید، در خانه می‌ماند یا به تماس‌های فروش جواب نمی‌دهد، شاید در افسردگی غرق شده است. پایین آمدن سطح بهره‌وری، بی‌حال بودن، انرژی نداشتن و از دست دادن دید مثبت همیشگی نیز از نشانه‌های افسردگی است. هرچند افسردگی در شکل‌ها و شیوه‌های گوناگون نمود می‌یابد، با توجه به چند نشانه می‌توانید افسردگی را تشخیص دهید؛ افراد افسرده زودرنج می‌شوند، همواره خسته هستند، از درد یا عارضه‌های دیگر رنج می‌برند، بی‌نظم‌تر و شلخته‌تر از معمول می‌شوند، فراموشکار می‌شوند، نمی‌توانند به خوبی تمرکز کنند، هیچ چیز برای‌شان جالب نیست و مهم‌تر از همه گوشه‌گیر و منزوی می‌شوند.

گوش شنوا داشته باشید

علاوه بر این‌که مراقب بروز نشانه‌های افسردگی هستید، یکی از مهم‌ترین کارهایی که می‌توانید برای شریک‌تان انجام دهید، این است که گوش شنوایی داشته باشید. منظورم این است که واقعاً گوش بدهید و فقط نشنوید. به یک احوال‌پرسی ساده بسنده نکنید، از شریک‌تان بخواهید که برای‌تان درد و دل کند و دردهایش را با شما تقسیم کند. اگر می‌دانید که همکارتان شرایط سختی دارد، از او بپرسید که فشارها و استرس‌های ناشی از تحمل این مشکلات را چطور مدیریت می‌کند. سوالات باز بپرسید، برای جواب دادن و فاش کردن آنچه در ذهن و قلبش می‌گذرد، به او زمان بدهید. ذهن افسرده عادت دارد که حتی به خودش هم دروغ بگوید، بنابراین اگر او سفره دلش را در همان دفعه اول یا دوم پیش شما باز نکرد، تعجب نکنید. صبور باشید و به او بفهمانید که هر وقت خواست، می‌تواند مشکلاتش را با شما در میان بگذارد.

همدردی نشان بدهید

افراد افسرده جهان را از ورای عینک بدبینی می‌بینند، دنیا به نظرشان تیره و تار است و هیچ امیدی به آینده ندارند. وقتی افسرده هستید، به خودتان دروغ می‌گویید، برای مثال به خودتان تلقین می‌کنید که به اندازه کافی خوب نیستید. انسان افسرده از افسردگی خود شرمسار است. زمانی‌که می‌خواهید به شریک افسرده‌تان کمک کنید، صحبت‌های کاری را کنار بگذارید. اگر صحبت‌های دلسوزانه‌تان رنگ و بوی کار داشته باشد، ممکن است شریک‌تان تصور کند که دارید او را به اهمال و کوتاهی در کار متهم می‌کنید. یکی از شرکای سابقم کمترین احساس همدردی نسبت به افسردگی من نداشت و به جای همدلی کردن با من درماتده و تلاش برای یافتن علت واقعی مشکل باعث می‌شد از این‌که افسردگی‌ام بر کارم اثر گذاشته است، احساس گناه کنم.

راستگو باشید

خصلت دیگری که به اندازه همدردی نشان‌دادن مهم است، این است که گاهی باید حقیقت را هر چقدر هم که تلخ باشد، بیان کنید. فراموش نکنید که به رغم تمام این اتفاقات با هم شریک کاری هستید و سلامت روان شریک‌تان تأثیر مستقیمی بر رابطه و صد البته کسب و کارتان دارد. از این‌که مشکلات را رودررو و البته با ملاحظت بیان کنید، نترسید و در عین حال همکارتان را ترغیب کنید که برای بیرون کشیدن خود از باتلاق افسردگی و غلبه بر مشکلات تلاش کند و در صورت لزوم از متخصص کمک بگیرد. شریک من سنگ صبورم است و با من همدردی می‌کند، اما اجازه نمی‌دهد که عذر و بهانه بتراشم. شریکم نگرانی‌ها و توصیه‌های خود را صادقانه بیان می‌کند، این‌ن نصایح چه به آنها عمل کنم، چه آنها را نادیده بگیرم، دقیقاً همان چیزی است که لازم است. به قول سعدی «من آنچه شرط بلاغ است با تو می‌گویم تو خواه از سخنم پند گیر و خواه ملال»

بهره‌گیری از کمک متخصصین

بازیابی سلامت روان شریک تجاری‌تان احتمالاً بهترین سرمایه‌گذاری‌ای است که می‌توانید برای پیشرفت در کسب و کارتان انجام دهید. همکارتان مجبور نیست به تنهایی با افسردگی خود مبارزه کند. رفتاردرمانی شناختی، درمان دارویی و روش‌های تخصصی دیگر در غلبه بر این دشمن نامرئی به شما و همکارتان کمک می‌کند. شریک‌تان را تشویق کنید که به پزشک مراجعه کند تا متخصص تشخیص دهد که آیا عدم تعادل شیمیایی و عامل‌های خارج از کنترل دلیل افسردگی است یا خیر. به علاوه گروه‌های مذهبی و غیرمذهبی گوناگونی به صورت برخط و معمولی برای کمک به افراد دچار افسردگی، اختلال دوقطبی و دیگر ناراحتی‌های روانی وجود دارد. برای شروع کافی است از پزشک عمومی معالج‌تان بخواهید که مشاور یا گروه‌های مفید را به شما معرفی کنند یا از اطرافیان پرس‌وجو کنید.

منبع: **inc**



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| دوشنبه | ۲۹ مرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۴۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

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

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

آیین نامه اخلاق حرفه ای روز نامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



۹ تکنیک اصلاح ذهنیت برای بهبود زندگی

آن‌هایی که عشق می‌ورزند، مراقبت می‌کنند و ارتباط حمایتگرانه‌ای دارند، کسانی هستند که درونی‌ترین لایه‌های وجودی خود را پذیرفته و به خود عشق ورزیده‌اند. هنگامی‌که به روابط خود ارزشی می‌افزاییم، کیفیت و رضایت را به زندگی خود اضافه می‌کنیم. این کار را می‌توانیم با توجه ویژه به اطرافیان خود آغاز کنیم. وقتی به دیگران احساس مهم بودن و حمایت شدن می‌دهید، احترام آنها را جلب می‌کنید. می‌بینید که درها به‌روی‌تان باز می‌شود و توانایی اثرگذاری و رهبری در شما افزایش می‌یابد.

۷- یک ماجراجویی چاشنی زندگی روزمره خود کنید

روال روزمره زندگی احساس امنیت و قابل پیش‌بینی بودن را به انسان می‌دهد. در نقطه مقابل در یک زندگی پراسترس هر لحظه باید نگران یک اتفاق غیرمنتظره یا بحران بود، اما یک روتین ملال‌آور، حسسی از حضور در این دنیا بدون رویارویی با چالش یا تجربه یک هیجان را به ارمانگ می‌آورد. انگار که تنها در حباب زره‌پوش امنیت خود قرار داریم.

راه‌هایی را بیابید که از طریق آنها قدری ماجراجویی به زندگی خود اضافه کنید. در نتیجه حال و هوای‌تان به‌سرعت تغییر خواهد کرد. حتما لازم نیست برای داشتن حس ماجراجویی به صخره‌نوردی یا پرواز در آسمان بپردازید. کافی است شجاعت به‌خرج دهید و کمی از دایره آسایش خود پا را بیرون بگذارید. به‌دنبال هیجان‌های کوچکی باشید که زندگی را جذاب می‌کند و حس کنجکاوی را برمی‌انگیزد. هیجان‌هایی که کمک می‌کند حس واقعی تجربه زندگی کردن و نه صرفاً گذر زمان را داشته باشید.

ورزش کرده یا حرکات موزون انجام دهید (حتی تنها در اتاق نشیمن)، با یک خوراکی جدید خود را سورپرایز کنید یا تمرینی خارج از ناحیه راحتی همیشگی خود انجام دهید.

۸- بر مواردی که خوشحال‌تان می‌کند تمرکز کنید

زندگی ما اغلب پر از موارد کوچکی است که شادمانی را به ما هدیه می‌دهد، اما فراموش می‌کنیم به آنها توجه کنیم، چون معمولاً روی مواردی که ما را عصبانی یا آزرده می‌کند، تمرکز داریم. به‌قدری درگیر نالیدن یا انکار کردن مسائل تنفرانگیز زندگی خود هستیم که به‌راحتی موضوعات قابل ستایش و تحسین‌برانگیز زندگی خود را نادیده می‌گیریم. چه مواردی خوشحال‌تان می‌کند؟ گذراندن وقت در کنار دوستان و خانواده؟ ورزش کردن؟ خواندن یک کتاب یا کار روی یک پروژه هیجان‌انگیز؟ موارد رضایت‌بخش یا خوشحال‌کننده را برای خودتان تعریف کنید. سپس بیشتر به آنها بپردازید. آن غالبیت‌ها را به‌صورت بخشی از عادت‌های روزانه خود درآورید. زمانی را برای قدردانی و لذت بردن از خوشی‌های زندگی خود صرف کنید.

۹- هدف‌هایی که شما را بالا می‌برد تعیین کنید

اگر از جایگاه فعلی خود در زندگی رضایت ندارید، وقت آن است که با در دست گرفتن کنترل زندگی و تعیین اهداف جدید برای خود به جلو حرکت کنید. با یک آرزوی جدید، خود را به چالش بکشید. برای خود هدف‌های شخصی تعیین کنید که دوست دارید به آنها برسید. دیدگاه خود را براساس مسیری جدید از کارهای مهم و معنادار تنظیم کنید.

تعیین هدفد انگیزه را بالا می‌برد و به شخص تمرکز می‌بخشد. هدف‌گذاری کلید بهبود سلامت ذهنی است، زیرا در فرد احساس کمال می‌آفریند. چه هدف‌های شخصی برای رشد فردی باشند و چه هدف‌های تخصصی برای پیشبرد اهداف شغلی. تعیین یک هدف و پیش رفتن در جهت آن کلید بهبود زندگی و اصلاح ذهنیت فرد است.

منبع **ENTREPRENEUR/zoomit**

وقت‌گذرانی در طبیعت می‌تواند یک راه سریع و مناسب برای اصلاح و باز شدن ذهنیت باشد.

قرار گرفتن در معرض فضای بیرونی، استرس را کاهش می‌دهد، چشم‌انداز دید را می‌افزاید و به تمرکز افراد و حتی بهبود سیستم ایمنی بدن کمک فراوانی می‌کند. سعی کنید در روز زمانی را به وقت‌گذرانی با کیفیت در طبیعت اختصاص دهید. این کار می‌تواند انجام یک ورزش، سفری کوتاه به ساحل دریا یا کمپ زدن در طبیعت باشد.

اگر وقت کافی برای کارهای فوق را ندارید، این کارها را امتحان کنید:

برای دقایقی کشش‌های خود را دربیابوید و چمن‌ها را زیر پای خود احساس کنید.

برای لحظاتی بایستید و واقعاً بوی یک گل را حس کنید. ناهار خود را در فضای سبز صرف کنید.

در یک مکان سرسبز یا پارک پیاده‌روی کوتاهی داشته باشید.

حتی اگر فرصت انجام این کارها را ندارید، هر از گاهی از پنجره اتاق خود بیرون را تماشا کنید.

۴- چالش‌ها را در معرض دید خود قرار دهید

در هنگام روبه‌رو شدن با استرس و تحت اوج فشار قرار گرفتن در حین کار، به خود یادآوری کنید که این یک چالش برای رویارویی است و نه موقعیت مرگ و زندگی. این فرصتی است برای تمرین مهارت‌های زندگی و شاید کشف فرصت‌های پنهان. به خود اجازه غرق شدن در وحشت و اضطراب را ندهید. اگر حس می‌کنید کنترل احساسات خود را از دست می‌دهید، گذرا بودن لحظه را به‌خود یادآوری کنید. بر کار فعلی خود تمرکز کنید و روی هر مرحله برای بهتر عمل کردن دقیق شوید. در جزئیات نمانید، تصویر بزرگ‌تری از کار را تجسم کنید. موفقیت‌هایی را که پیش از این داشته‌اید به‌یاد بیاورید. هر چالشی می‌تواند فرصتی برای قوی‌تر شدن ذهن و در عین حال رشد و یادگیری از اشتباهات باشد. مهم نیست چه اتفاقی بیفتد، فردا دوباره آغاز خواهد شد و فرصت دیگری را برای بهترین خود بودن رقم خواهد زد.

۵- روی نگرش خود کار کنید

نگرش هر فرد انعکاس مستقیم درون اوست. نگرش توانایی‌های فرد را شکل می‌دهد تا به اعتماد بنفس، موفقیت و احساس خوشبختی دست پیدا کند.

ما اغلب خود را در میان ذهنیت‌های منفی می‌یابیم و احساس بی‌پناهی و نارضایتی از جای خود در زندگی داریم، اما چیزی که هست این است که توانایی در غلبه بر چالش‌های پیش رو بستگی به نگرش ذهنی دارد و این ذهنیت را هر کس برای خود می‌سازد. در خلال زمان، تجربیات و چشم‌اندازهای فرد از زندگی شکل می‌گیرد و این خود شخص است که ناخودآگاه یا آگاهانه تصمیم می‌گیرد چه رویکردی نسبت به زندگی داشته باشد. در طول زمان تجربیات و دورنماها شخصیت فرد را شکل داده است.

توانایی تغییر نگرش و کسب مهارت خوش‌بینی در تمام انسان‌ها وجود دارد. هر روز این قدرت انتخاب را داریم که با کلماتی که به‌کار می‌بریم و نگرش خود در موقعیت‌های چالش‌برانگیز چطور در تعامل با دیگران قرار بگیریم. به بررسی افکار خود و نحوه تعامل خود با دیگران بپردازید. نگرش مثبت، حمایتی و خودکفا را برگزینید.

۶- به روابط خود بها بدهید

ارتباطات ما با اطرافیان خود برای ساختن یک زندگی معنادار و موفق بسیار اساسی هستند. ارتباط ما با دیگران انعکاس مستقیمی از ارتباط ما با خودمان است.