

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



قیمت‌ها پایین نیاید، ممنوعیت واردات خودروهای خارجی لغو می‌شود

نایب رئیس فراکسیون مستقلین مجلس ضمن تشریح جلسه این فراکسیون با وزیر صمت، گفت در این جلسه نمایندگان تهدید کردند که اگر قیمت خودروهای داخلی پایین نیاید مجلس نسبت به لغو قانون...

۷

باز خوانی تجربه کشورهای توسعه یافته در استفاده از در آمد نفتی

بایسته‌های نفت در بودجه ۹۸

فرصت امروز: بلای سیاه یا طلای ناب، هرچه هست، نفت همواره در کانون توجه اقتصاد سیاسی بوده و عملکرد اقتصادهای نفتی نشان می‌دهد این طلای سیاه می‌تواند هم منشأ توسعه و هم مخرب توسعه باشد، چنانچه رشد اقتصادی پایین اقتصادهای نفتی در مقایسه با سایر اقتصادها، تناقضی است که از آن به «فقرین نفت» یا «تناقض فراوانی» تعبیر می‌شود و حتی بسیاری از تحلیلگران، نفت را عامل ضد توسعه اقتصاد ایران در تاریخ...

۲

کدام استان‌ها بیشترین و کمترین تورم را در آذرماه امسال داشته‌اند؟

جغرافیای استانی تورم

۳

مدیریت و کسب‌وکار



بازگشت دل به بازار بورس نیویورک

- ۱۰ بازیگر مرد پر درآمد در سال ۲۰۱۸
- هنر معذرت‌خواهی از مشتری
- بازاریابی موفق با الگوبرداری از مدل تاثیرگذاری
- مفهوم‌سازی برند در مدیریت رسانه‌ای
- جوارب‌های هدیه کریسمس با رایحه کی اف سی
- بیلبرودی که ده‌ها راه‌خانه خالی راهنمایی می‌کند

۸ تا ۱۶



رئیس کل بانک مرکزی:

تبدیل بانک‌ها به پارک پول درست نیست

۴

از توقف برگزیت و استیضاح ترامپ تا ادامه جنگ تجاری چین و آمریکا

پیش‌بینی «فایننشال تایمز» از سال ۲۰۱۹

روند موجود است و انتظار می‌رود احزابی مانند اتحاد متیو سالوینی در ایتالیا، حزب ال‌ترانایو در آلمان و دموکرات‌های سوئد، موفق به ارتقای موقعیت خود در انتخابات آتی شوند. با این حال میانه‌روهای طرفدار اتحادیه اروپا، تسلط خود را حفظ خواهند کرد اما انتظار می‌رود شاهد جبهه‌گیری و منازعات بیشتری در پارلمان بعدی باشیم.

آیا دموکرات‌ها برای استیضاح ترامپ تلاش خواهند کرد؟

آری، گزارش مولر در اوایل سال ۲۰۱۹ یافته‌های بحث‌برانگیزی را افشا خواهد کرد که محکومیت‌ها و گزارش‌های منفی زیادی به دنبال می‌آورد. تکذیب این یافته‌ها توسط ترامپ مانند همکاری با روسیه برای تخریب کمپین تبلیغاتی دموکرات‌ها، اعضای حزب دموکرات را به شدت عصبانی خواهد کرد. رئیس مجلس، نانسی پلوسی با برگزاری تحقیق و تفحص موافقت خواهد کرد و ترامپ با اکثریت مطلق در مجلس استیضاح خواهد شد اما سنا که به رای دوسوم اعضا برای محکوم کردن رئیس جمهوری نیاز دارد، او را تبرئه خواهد کرد.

آیا شاهد خاتمه جنگ اقتصادی آمریکا و چین خواهیم بود؟

خیر، اگرچه از ماه جولای شاهد آتش‌بس تعرفه‌ای میان اروپا و آمریکا بودیم، ترامپ و نزدیکانش نگاه تندتری به اقدامات «مخرب» رقابتی چین دارند. دولت ترامپ معتقد است برای توقف وضع تعرفه‌های بالاتر بر واردات کالاهای چینی، این کشور باید به سیاست اقتصادی مداخله‌گرانه دولت برای توسعه، ظرفیت ماه آینده خاتمه دهد، اما چنین چیزی رخ نخواهد داد و آمریکا نیز به افزایش تعرفه‌ها بر ورود کالاهای چینی تا اواسط سال ادامه خواهد داد.

آیا روسیه علیه اوکراین دست به اقدام نظامی می‌زند؟

خیر، اقدام روسیه به توقیف سه ناو اوکراینی و جدا شدن کلیسای ارتدوکس اوکراین از روسیه بر تنش‌ها افزوده است. اصلاح مقررات بازنشتی موجب کاهش نرخ محبوبیت پوتین شده است و اقدام نظامی علیه اوکراین می‌تواند یک عامل برای انحراف افکار عمومی باشد و به احساسات میهن‌پرستانه دامن بزند اما رئیس‌جمهوری روسیه با احتیاط عمل خواهد کرد. ارتش اوکراین قدرتمندتر از پنج سال قبل است و روس‌ها خواهان تلفات بیشتر ناشی از جنگ با کشوری برادر نیستند. رویکرد محتاطانه بر کرملین حاکم خواهد ماند.

آیا بحران مالی جدیدی در کار خواهد بود؟

خیر، البته اگر بحران مالی را به معنای آن بدانیم که سیاست‌گذاران ناچار باشند در زمان واحد، بیش از یک نهاد مالی مهم جهانی را نجات دهند اما در برخی بازارها و وضعیت اقتصادی تعدادی از کشورها شاهد نوساناتی خواهیم بود. یک دلیل برای خوش‌بینی، این است که پس از بحران سال ۲۰۰۸، بر انسجام اسناد مالی نهادهای مالی مهم جهان افزوده شده است، اما دلایلی برای بدبینی نیز وجود دارد مانند پایین ماندن نرخ بهره، بی‌سابقه بودن سطح بدهی‌ها و بالا رفتن بهای بسیاری از دارایی‌ها. اقتصادهای آسیب‌پذیر نیز شامل چین، بریتانیا پس از برگزیت، بدهی‌های ملی ایتالیا و بازار سهام آمریکا هستند.

آری، حزب حاکم و حامی مودی، اخیراً در پایگاه حیاتی خود در مناطق شمالی هند با پیروزی حزب رقیب دچار تزلزل شد. این موضوع نشان می‌دهد که مودی در تحقق وعده‌های انتخاباتی سال ۲۰۱۴ خود که انتظارات را به شدت بالا برده بود، با مشکلاتی مواجه شده است اما محبوبیت شخصی او همچنان بالاست و کاندیدایی کاریزماتیک و مصمم در انتخابات تلقی می‌شود. احتمالاً او از تمام فرصت‌ها مانند موجی از هزینه‌های عوام‌فریبانه، برای اطمینان از پیروزی در انتخابات بهره خواهد برد.

فرصت امروز: در چند روز گذشته و در آخرین روزهای سال ۲۰۱۸ میلادی، بسیاری از رسانه‌ها و روزنامه‌های معتبر جهان به روایت مهمترین اتفاقات رخ داده در حوزه اقتصاد جهانی پرداختند و حالا با شروع سال ۲۰۱۹ به پیش‌بینی رویدادها و حوادث مهم سیاسی، اقتصادی در سال پیش‌رو دست زده‌اند. «فایننشال تایمز» (Financial Times یا FT) نیز به عنوان یکی از قدیمی‌ترین، مهم‌ترین و پرنفوذترین روزنامه‌های جهان، حوادث مهم سال ۲۰۱۹ را پیش‌بینی کرده و این پرسش را مطرح کرده است که آیا در دوره‌ای که شاهد ظهور ترامپ و همه‌پرسی برگزیت و رواج پوپولیسم هستیم، پیش‌بینی آینده جهان دشوار شده است؟

از نظر تحلیلگران «فایننشال تایمز» پاسخ این سوال، مثبت است و سال گذشته، هشت مورد از پیش‌بینی‌های بیست‌گانه «فایننشال تایمز» غلط از آب درآمد که ضعیف‌ترین نتیجه در طول سال‌های گذشته تلقی می‌شود. اگرچه پیش‌بینی تحلیلگران «فایننشال تایمز» در مورد بهای نفت و رشد اقتصادهای نوظهور در سال گذشته میلادی بیش از حد خوش‌بین بوده، اما در ارتباط با پیش‌بینی استیضاح ترامپ، کاندیدای پیروز انتخابات مکزیک، بودجه منطقه یورو و قهرمان جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه دچار اشتباه شدند.

اما تحلیلگران «فایننشال تایمز» اتفاقاً سال ۲۰۱۹ را چگونه پیش‌بینی کرده‌اند؟

آیا برگزیت متوقف خواهد شد؟

آری، در دقیقه ۹۰، بریتانیا خود را از شر این اقدام خدومخرب خلاص خواهد کرد. به گزارش «انتخاب» ترا می در سال ۲۰۱۶ گفت که برگزیت به معنای برگزیت است اما پس از دو سال جدال تلخ، حتی در درون حزب متبوع نخست‌وزیر بریتانیا نیز در مورد معنای واقعی آن اتفاق نظر وجود ندارد. ناکامی پارلمان در توافق بر هر گونه نسخه‌ای از برگزیت، سرنوشت آن را به آرای عمومی گره زده است. در دومین فراتندومی که برگزار خواهد شد، مردم به احیای شهرت بریتانیا به عنوان ملتی که تمایل ندارد امنیت و رونق اقتصادی را قربانی تعصب سیاسی کند، برمی‌خیزند. این پیش‌بینی بیشتر براساس امید است تا انتظار.

آیا جرمی کوربین، نخست‌وزیر بریتانیا خواهد شد؟

خیر، رهبر حزب مخالف، موفق شده وجهه خود را میان افکار عمومی ارتقا دهد اما این محبوبیت، از میزان استقلال از حزب کارگر فراتر نرفته است. ممکن است بریتانیا در سال ۲۰۱۹ شاهد برگزاری انتخابات عمومی باشد اما کوربین از شانس پیروزی کمی برخوردار است. نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد محبوبیت کوربین از تراز می کمتر است. عملکرد او مردم را متقاعد نکرده که شایستگی رهبری داشته باشد.

آیا پس از اعتراضات اخیر فرانسه، مکررون به اصلاحات خود ادامه می‌دهد؟

آری، رئیس‌جمهور فرانسه گزینه دیگری ندارد. رها کردن اصلاحات به معنای پایان حیات سیاسی اوست. البته یک توقف موقتی با افزایش حداقل دستمزد و کاهش مالیات برای آرام کردن معترضان غیرقابل اجتناب است، اما اصلاحات خود را در مسأله بازنشتی، بیمه بیکاری و مقررات کسب‌وکار پیگیری خواهد کرد. البته برای جلوگیری از تنش‌های داخلی، او ناچار خواهد بود که مردم را بیشتر برای همراهی با اصلاحاتش متقاعد کند.

آیا پوپولیست‌ها در انتخابات پارلمان اروپایی موفق عمل می‌کنند؟ آری، این انتخابات زمینه مناسبی را برای توسعه حضور پوپولیست‌ها و ناسیونالیست‌ها مهیا می‌کند. نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد که مهاجرت، مسأله روز اغلب کشورهاست. انتخابات معمولاً فرصتی برای اظهار مخالفت مردم با

نگاه

ردیابی ارزش‌های نفتی که ذخیره و خرج شد

عملکرد ۸ ساله صندوق توسعه ملی

بیش از ۱۱ میلیون دلار قرارداد عاملیت و سپرده‌گذاری ارزی و همچنین حدود ۵۰۰ هزار میلیارد ریال قرارداد عاملیت و سپرده‌گذاری ریالی حاصل فعالیت حدود هشت ساله صندوق توسعه ملی است.

به گزارش ایسنا، بعد از عملکرد نه‌چندان موفق حساب ذخیره ارزی برای حفظ منابع ارزی، در سال ۱۳۸۹ بود که ایجاد صندوق توسعه ملی مصوب و قرار شد که سالانه بخشی از درآمدهای ناشی از صادرات نفت، میعانات گازی و خالص صادرات گاز به حساب آن واریز شود و محلی برای ذخیره منابع ارزی برای نسل آینده و همچنین به کارگیری در بخش‌های غیردولتی باشد.

بر این اساس طبق قانون برنامه پنجم توسعه تکلیف شد در سال اول (در قانون بودجه ۱۳۹۲) سهمی حدود ۲۰درصد از درآمد نفتی به صندوق آمده و سالانه ۳درصد به آن اضافه شود. در عین حال که طبق قانون برنامه ششم توسعه تاکید بر این بود که ۳۰درصد از منابع به عنوان حداقل واریزی در نظر گرفته شده و سالانه ۲درصد به آن اضافه شود.

گرچه طبق قانون باید سهم سالانه صندوق از منابع نفتی برای سال آینده به ۳۴درصد می‌رسید، اما شرایط خاص بین‌المللی و تحریمی که موجب کاهش درآمد دولت شد فضا را به گونه‌ای پیش برد که دولت پیشنهاد کاهش سهم واریزی صندوق را در لایحه بودجه ۱۳۹۸ پیشنهاد دهد و بر این اساس تعیین شد تا به ۲۰درصد کاهش یابد. البته دولت در این مورد کم‌تجربه نبود و در سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ نیز سهم صندوق را با حداقل ۲۰درصد پرداخت کرده بود.

صندوق توسعه ملی مکلف است که بخشی از منابع خود را به صورت سپرده‌گذاری ریالی و ارزی در بانک‌ها قرار داده و از این محل در اختیار بخش‌هایی که قانون مشخص کرده در قالب تسهیلات پرداخت کند.

گرچه مدت‌هاست که آمار مشخص و شفافی در مورد میزان موجودی و ورودی و خروجی به صندوق اعلام نشده است، اما بررسی عملکرد آن از ابتدای تاسیس تا پایان نیمه اول امسال می‌تواند تا حدی جریان قراردادها و سپرده‌گذاری‌های ریالی و ارزی که از محل ذخیره ارزش‌های نفتی انجام شده را مشخص کند. عملکرد صندوق توسعه ملی از این حکایت دارد که طی سال‌های فعالیت، حدود ۱۰۴ میلیارد و ۸۰۸ میلیون دلار قراردادهای عاملیت ارزی از محل منابع آن منعقد شده است که از این رقم در نهایت، پرداختی‌های قطعی به متقاضیان حدود ۱۶ میلیارد و ۸۶۰ میلیون دلار بوده و مجموع اعلام وصول و مسدودی‌های ابطال‌شده آن به ۸ میلیارد و ۹۲۲ میلیون دلار می‌رسد.

همچنین در بخش ارزی حدود ۷ میلیارد و ۲۳۹ میلیون دلار قرارداد سپرده‌گذاری ارزی منعقد شده که تا پایان شهریورماه امسال حدود ۷میلیارد و ۲۱۴ میلیون دلار آن قرارداد فعال بوده است. همچنین دیگر بخش تخصیص منابع ارزی صندوق توسعه ملی در پرداخت‌هایی برای طرح‌های ملی آب، خاک، کشاورزی و … بوده است که کل مبلغ پرداخت شده به آن به ۲۳ میلیارد و ۵۳۶ میلیون دلار می‌رسد. اما در بخش ریالی نیز قراردادهای عاملیت آن به حدود ۲۱۱ هزار و ۳۴۳ میلیارد ریال می‌رسد که از آن مجموع تسهیلات اختصاص داده شده به متقاضیان تا ۱۱۸ هزار و ۸۳۹ میلیارد ریال بوده است. مانده این قراردادها نزد بانک‌ها به ۲۳ هزار و ۹۸ میلیارد ریال می‌رسد.

قراردادهای سپرده‌گذاری ریالی منعقدشده توسط صندوق توسعه ملی حدود ۲۸۲ هزار و ۷۲۲ میلیارد ریال بوده که از آن نزدیک به ۲۰ هزار میلیارد ریال برای سپرده‌گذاری از محل قانون حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار اختصاص یافته است.

هر دلار کاهش قیمت نفت

۲.۴ هزار میلیارد تومان از بودجه می‌کاهد

هر دلار کاهش قیمت نفت در سال آینده، سبب کاهش بیش از ۲.۴ هزار میلیارد تومانی منابع بودجه ۹۸ خواهد شد.

به گزارش مهر و براساس لایحه پیشنهادی بودجه سال ۹۸، قیمت هر بشکه نفت خام و میعانات گازی حدود ۵۴ دلار، متوسط نرخ برابری دلار حدود ۶۰۰۰ تومان (برای کالاهای اساسی حدود ۴۲۰۰ و برای سایر کالاهای حدود ۸۰۰۰ تومان)، صادرات نفت حدود ۱.۳۴۵ میلیون بشکه در روز (یک میلیون و نیم بشکه در روز مجموع صادرات نفت خام و میعانات گازی و ۱۳۵ هزار بشکه در روز فروش میعانات گازی به پتروشیمی‌ها) و صادرات گاز طبیعی حدود ۳.۴ میلیارد دلار فرض شده است.

سرجمع منابع نفت در بودجه نیز بیش از ۱۴۲ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده است. بر این اساس، درآمدهای حاصل از فروش نفت و گاز به چهار جا تعلق می‌گیرد: بودجه، صندوق توسعه ملی، شرکت ملی نفت و شرکت ملی گاز.

کل منابع حاصل از نفت در سال ۱۳۹۸ حدود ۳۵.۵ میلیارد دلار است که سهم هر کدام از چهار قلم گفته شده عبارت است از: ۱- سهم بودجه عمومی: ۲۳.۷۵ میلیارد دلار (معادل ۱۴۲ هزار میلیارد تومان)

۲- سهم صندوق توسعه ملی: ۶.۵۹ میلیارد دلار

۳- سهم شرکت نفت: ۴.۶۵ میلیارد دلار

۴- سهم شرکت گاز: ۰.۵۱ میلیارد دلار

طبق بررسی انجام‌شده، هر دلار کاهش قیمت نفت در سال آینده، سبب کاهش بیش از ۲.۴ هزار میلیارد تومان منابع بودجه خواهد شد. همچنین وابستگی بودجه به نفت در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸، حدود ۳۵درصد خواهد بود. البته این نسبت کمتر از میزان واقعی است، زیرا منابع غیرنفتی لایحه در عمل خوش‌بینانه برآورد شده و تحقق کامل آن بعید است.

اگر تصور کنیم که رقم صادرات نفت به احتمال زیاد مثلاً بین ۱ تا ۱.۲ میلیون بشکه در روز باشد (آن‌هم اگر همه این رقم محقق یا به طور مناسبی تهاتر شود و تخفیفی هم در کار نباشد) نتیجه این می‌شود که تمام محاسبات فوق باید نادیده گرفته شده و محاسبات دیگری انجام شود؛ تازه با این فرض که قیمت نفت در همان حدود ۵۴ دلار در بشکه باقی بماند.

بازخوانی تجربه کشورهای توسعه‌یافته در استفاده از درآمد نفتی

بایسته‌های نفت در بودجه ۹۸

مدیریت جریان ورودی درآمدها و انجام مخارج از طریق سیاست‌های بودجه‌ای بدون استفاده از سازوکار صندوق‌های منابع طبیعی و تأسیس صندوق‌های منابع (پس‌اندازی، احتیاطی و تثبیتی) و استفاده از آن برای مدیریت درآمدها و اندوختن بخشی از آن در این صندوق‌ها بوده است. در حالت کلی، ارزیابی تجربه تشکیل حساب و صندوق‌های ذخیره ارزی منابع طبیعی و تثبیت منابع طبیعی در کشورهای موفق نشان‌های از جلوگیری از اختلال‌زا شدن مازاد درآمد ارزی حاصل از منابع طبیعی، مولد کردن منابع موجود در حساب ذخیره ارزی، تفکیک منابع مازاد از کل منابع ارزی کشورها، قانون‌گرایی و احترام به برنامه توسعه و… بوده است.

مدیریت کاهش منابع نفتی در بودجه

اگرچه طبق قوانین بالادستی موجود، میزان وابستگی بودجه به درآمدهای نفتی باید کاهش یابد، اما طی سال‌های گذشته به رغم تمرکز دولت بر افزایش درآمدهای مالیاتی به عنوان جایگزینی برای درآمد نفتی، این امر به دلیل افزایش قیمت نفت محقق نشده و همواره درآمدهای نفتی نقش مهمی در بودجه‌های سنواتی داشته است.

راهبردها

• گسترش پایه‌های مالیاتی که دربردارنده شفاف‌سازی معافیت‌های مالیاتی و اجرای کامل مالیات بر ارزش افزوده است

• اصلاح قوانین مالیاتی که این راهبرد با توجه به اهمیت مقررات مالیاتی که در واقع شاکله اصلی یک نظام مالیاتی را تعیین می‌کند، می‌بایست مدنظر قرار گیرد

• تقویت نظام اطلاعات مالیاتی که این امر بر ایجاد پایگاه جامع اطلاعات مودیان مالیاتی تأکید دارد

اقدامات

• شفاف‌سازی مشوق‌های مالیاتی در قالب قوانین بودجه سنواتی و هدفمندسازی آنها در چارچوب اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم در سال ۱۳۹۴ صورت گیرد

• اجرای مهم‌ترین پروژه طرح جامع مالیاتی به نحوی که سیستم نرم‌افزار یکپارچه مالیاتی پیاده‌سازی شود

• لحاظ پایه‌های جدید مالیاتی (مالیات سبز و مالیات کالاهای خاص) و الزام برخی صاحبان مشاغل به نصب صندوق‌های مکانیزه فروش در نظر گرفته شود

• منتفی کردن تشخیص درآمد مشمول مالیات اشخاص از طریق علی‌الرأس و تعیین درآمد اشخاص از طریق اظهارنامه تسلیمی، جایگزینی نرخ صفر به جای برخی معافیت‌های مالیاتی و امکان رهگیری جریان اطلاعات فعالان اقتصادی باعث ایجاد شفافیت اقتصادی در حوزه نظام مالی دولت می‌شود.

مصارف عمومی دولت

در طرف مصارف عمومی بودجه، هم‌زمان با ارتقای منابع غیرنفتی بودجه در طرف منابع، مدیریت بهینه تخصیص اعتبارات نیز می‌بایست مدنظر قرار گیرد. دولت با اولویت‌بندی تخصیص اعتبارات به نحو مطلوبی می‌تواند اثرات نوسانات نفت را در بودجه تعدیل کند. بر این اساس در بخش اعتبارات هزینه‌ای با اولویت به تخصیص اعتبارات

اجتناب‌ناپذیر از جمله حقوق و دستمزد کارکنان دولت، وظایف حاکمیتی خود را به سرانجام رساند. در بخش اعتبارات سرمایه‌ای با اولویت‌بندی و تخصیص به طرح‌های نیمه‌تمام عمرانی این مهم را به انجام رساند. در بخش اعتبارات تملک دارایی‌های مالی نیز با اولویت به پرداخت تعهدات اجتناب‌ناپذیر از جمله تعهدات مربوط به اسناد مالی، بودجه دولت را مدیریت کند.

راهبردها

• ارتقای انضباط مالی و بودجه‌ای دولت و اجتناب از کسری بودجه که این راهبرد همواره یکی از رویکردهای برنامه‌های توسعه‌ای و سیاست‌های کلی حاکم برر آنها و از جمله سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است که می‌بایست در مرحله اجرا مورد توجه خاص قرار گیرد

• تخصیص درآمد حاصل از نفت به سرمایه‌های زاینده اقتصادی که این امر با توجه به ضرورت ارتقای ظرفیت‌های اقتصادی کشور و همچنین اجتناب از آثار و پیامدهای منفی تأمین هزینه‌های جاری دولت از منابع نفتی می‌بایست مورد تاکید قرار گیرد

• شفاف‌سازی و سالم‌سازی اقتصادی به طوری که این راهبرد در بند ۱۹ از سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی مدنظر قرار گرفته است، نقش بسزایی در ارتقای کارایی تخصیص منابع در بخش عمومی و بالطبع رشد اقتصادی به عنوان یکی از رویکردهای اصلی سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی دارد.

اقدامات

• ایجاد تعادل بین منابع و مصارف عمومی بودجه و اجتناب از کسری بودجه و تحمیل آثار و تبعات آن بر متغیرهای کلیدی اقتصادی از جمله تورم از نقش ویژه‌ای در این خصوص برخوردار است. البته این امر در شرایطی است که اقتصاد طی سال‌های اخیر با محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها علیه ایران مواجه بوده و خواهد بود و تلاش دولت می‌بایست بر این اساس قرار گیرد تا با اتخاذ انضباط مالی و مدیریت هزینه‌های عمومی از تکانه‌های عدم تعادل‌های مالی بر اقتصاد کشور بکاهد

• افزایش سهم اعتبارات سرمایه‌ای در بودجه‌های سنواتی و استفاده از سازوکار تخصیص منابع حاصل از صادرات نفت به طرح‌های عمرانی و با محوریت اتمام طرح‌های نیمه‌تمام از شاخص‌های مورد عمل در این خصوص است

• الزام دولت به احصا و ثبت بدهی‌ها و مطالبات خود، اجازه انتشار اوراق تسویه خزانه ضمن حذف زمینه‌های بروز فساد، شرایط شفاف‌سازی و سالم‌سازی اقتصاد را فراهم می‌آورد

• میمانت برداشت از صندوق توسعه ملی از طریق کاهش فشار مصوبات برداشت‌های ریالی دولت و مجلس به نحوی که یک وفاق عمومی بین تصمیم‌سازان اقتصادی شکل بگیرد. تجربه صندوق‌های بین‌المللی و حساب ذخیره ارزی نشان می‌دهد بدون توجه به اصل مهم «ایجاد محدودیت برای مصرف و برداشت دولت» این صندوق‌ها کارایی خود را از دست می‌دهند. بنابراین چنانچه صندوق توسعه ملی از شفافیت و استحکام نهادی برخوردار نباشد به اهداف مدنظر سوق پیدا نخواهد کرد.

شاخص مدیران خرید(PMI) در آذرماه امسال به ۳۹٫۲۱درصد رسید

انقباض در اقتصاد ایران

از رویکرد موسسه بین‌المللی IHS Markit استفاده شد که براساس آن وزن «سطح تولید» ۲۵درصد، «سفارش‌های جدید از مشتریان» ۳۰درصد، «سرعت تحویل توسط تأمین‌کنندگان» ۱۵درصد، «موجودی کالا» ۱۰درصد و «میزان استخدام نیروی کار» ۲۰درصد اعمال می‌شود. در نهایت، عدد شامخ از ۴۱٫۹۱درصد در مهر به ۳۹٫۲۱درصد در آذر رسیده و میانگین سه‌ماهه این شاخص عدد ۴۰٫۶۹درصد را نشان می‌دهد که از انقباض فعالیت‌های اقتصادی حکایت دارد. بررسی‌ها نشان می‌دهد تغییرات منفی در دو مقیاس «سفارش‌های جدید مشتریان» و «مقدار تولید»، مهم‌ترین عوامل در کاهش شامخ در دو ماه آذر و آبان بوده، اما شاخص صادرات در این فصل، روندی صعودی داشته و رشد متوسط تقریبی ۷٫۱درصد را برای هر ماه ثبت کرده است. همچنین رشد ۱٫۰۶درصدی شاخص انتظارات تولید در فصل پاییز، نشان‌دهنده انتظارات مثبت برای بازار صنعت در آینده نزدیک است.

جدول شاخص PMI صنعت فصل پاییز ۱۳۹۷

شاخص	مهر ۹۷	آبان ۹۷	آذر ۹۷
مقدار تولید	۴۴٫۵۷	۴۱٫۷۶	۳۷٫۰۱
میزان سفارش‌های جدید	۳۹٫۲۳	۴۰٫۹۸	۳۲٫۱۵
مدت‌زمان تحویل سفارش	۴۸٫۷۱	۴۸٫۹۸	۴۹٫۹۸
موجودی مواد اولیه	۳۵٫۵۸	۳۰٫۰۳	۳۵٫۴۶
میزان استخدام کارکنان جدید	۴۰٫۶۸	۳۹٫۳۸	۴۶٫۳۴
قیمت خرید مواد اولیه	۸۷٫۵۷	۸۱٫۷۷	۶۱٫۸۳
موجودی انبار	۴۷٫۰۹	۴۷٫۲۸	۵۵٫۷۵
صادرات کالا	۳۳٫۸۰	۳۶٫۶۲	۳۹٫۳۵
قیمت تولیدات	۶۷٫۳۲	۶۳٫۴۹	۴۸٫۳۳
مصرف سوخت	۴۶٫۳۲	۵۱٫۶۹	۴۷٫۵۱
میزان فروش	۳۳٫۲۱	۳۳٫۹۸	۳۰٫۳۳
انتظارات تولید	۴۲٫۷۹	۴۳٫۷۸	۴۸٫۷۰
PMI کل	۴۱٫۹۱	۴۰٫۹۶	۳۹٫۲۱

دریچه



بهبانه‌جویی صرافان با چاشنی اعتراض به بانک مرکزی

این روزها صراف‌ها کمتر خرید و فروش ارز انجام می‌دهند و پاسخ آنها به مشتریان بیشتر مربوط به سیاست‌های اخیر بانک مرکزی است؛ موضوعی که در بلندمدت می‌تواند تاثیر منفی بر بخش ارزی و گردشگری کشور داشته باشد.

به گزارش ایسنا، پس از تغییرات ناگهانی در قیمت ارز از اوایل امسال، در اغلب روزها صراف‌ها کمتر اقدام به خرید و فروش ارز می‌کنند و بسته به شرایط نرخ ارز، معمولاً مراجعه‌کنندگان این جمله را از صرافان می‌شنوند که خرید یا فروش یا خرید و فروش ارز نداریم.

نکته جالب در این میان این است که وظیفه اصلی صراف‌های خرید و فروش ارز است، اما مدتی است شرایطی در بازار ارز ایجاد شده که صرافان چندان رغبتی به معامله ارز ندارند.

طبق گفته یکی از مراجعه‌کنندگان به بازار ارز، از روز گذشته از صبح تا عصر برای فروش ۲۰۰۰ یورو به بازار مراجعه کرده و این در حالی است که نتوانسته ارز خود را به هیچ‌یک از صراف‌ها بفروشد.

به گفته وی، صراف‌ها در پاسخ به چرایی عدم خرید ارز از مشتریان می‌گویند «امروز دیگر نمی‌توانند ارز خریداری‌شده را بفروشند و سقف ۱۰۰ میلیون تومانی انتقال وجه آنها نیز پر شده است».

هرچند که صرافان الزامی به خرید ارز ندارند و می‌توانند از خرید ارز خودداری کنند، اما به نظر می‌رسد نحوه پاسخ آنها به چرایی این موضوع به نوعی لحنی اعتراضی به سیاست‌های اخیر بانک مرکزی دارد.

براساس دستورالعمل خرید و فروش ارز توسط صراف‌ها، صرافان باید خرید و فروش ارز خود را در سامانه سنا ثبت کنند و به میزانی که ارز از مشتری می‌خرند، می‌توانند با مابه‌التفاوت ۱۰۰ تومان به متقاضیان بفروشند. از سوی دیگر، سقف خرید ارز توسط متقاضیان حداکثر ۲۰۰۰ یورو در سال است که همین موضوع سبب شده صرافان نتوانند ارز خود را به سرعت بفروشند.

پیش‌تر کامران سلطانی‌زاده، سخنگوی کانون صرافان ایرانیان درباره تلاش بانک مرکزی برای خرید ارز صادرکنندگان توسط بانک‌ها، اظهار کرده بود که در حال حاضر، صراف‌ها به دلیل اینکه نمی‌توانند ارز را بفروشند، خرید چندان‌هی هم نمی‌کنند.

وی با اشاره به بخشنامه‌های متعدد ارزی دولت و بانک مرکزی در ماه‌های اخیر، گفت که البته قطعاً پشت این تصمیمات، سیاستی وجود دارد که اصل سیاست، قابل قبول به نظر می‌رسد و آن هم مدیریت مصرف ارز در شرایط فعلی است، اما مشکلی که برای صرافان پیش آمده این است که صراف‌ها نمی‌توانند مثل قبل ارز را خرید و فروش کنند و این موضوع هزینه‌ها را برای آنها افزایش داده است.

به گفته سخنگوی کانون صرافان ایرانیان، شرایط فروش ارز دشوار شده است. حدود ۶۵۰ صراف‌ها در کشور مشغول به کار هستند که هر کدام از این صراف‌ها اگر بخواهند روزانه چند هزار دلار ارز بفروشند، قطعاً از پس هزینه‌های خود برنمی‌ایند.

سلطانی‌زاده با اشاره به ایجاد محدودیت برای فروش ارز توسط صراف‌ها، اظهار کرد که ایجاد محدودیت فروش ارز برای صراف‌ها سبب می‌شود تا بار دیگر معاملات زیرزمینی و غیرشفاف رونق گیرد که این موضوع به صلاح اقتصاد شفاف کشور نیست.

بنابراین یکی از دلایل اصلی عدم خرید ارز از سوی صرافان، عدم توانایی فروش ارزهای خریداری‌شده است؛ به طوری که ممکن است در صورتی که نتوانند تمام ارز خریداری‌شده را در طول یک روز بفروشند، در نوسانات بازار ارز و زمانی که قیمت ارز کاهشی است، ضرر سنگینی را متحمل شوند.

اما نکته‌ای که در این میان جالب به نظر می‌رسد اشاره صراف‌ها به پر شدن سقف انتقال مالی ۱۰۰ میلیونی آنهاست.

بانک مرکزی در ادامه سیاست‌های خود در راستای اصلاح نظام بانکی، سقف تراکنش‌های مالی برای هر کارت بانکی را ۵۰ میلیون تومان و سقف نقل و انتقالات مالی برای هر کد ملی را ۱۰۰ میلیون تومان تعریف کرده است.

اما این در حالی است که این سقف برای افراد حقیقی است و شرکت‌های حقوقی مانند صراف‌ها با کارت بانکی و کد اقتصادی خود می‌توانند تا سقف یک میلیارد تومان در روز تراکنش داشته باشند، از سوی دیگر تراکنش‌های کارتی تنها شکل نقل و انتقال پول نیست و راه‌های دیگری نیز برای آن وجود دارد، به این ترتیب به نظر می‌رسد که این پاسخ صرافان بیشتر رنگ و بوی بهانه‌جویی و اعتراض به سیاست‌های بانک مرکزی دارد.

نکته مهم اینکه در وضعیت فعلی، بیشترین مشکل برای ایرانی‌هایی است که مقیم خارج هستند و از آن مهم‌تر گردشگرانی که نیاز به تبدیل پول خود از ارزهای خارجی به ریال یا ریال به ارزهای خارجی دارند که در این صورت نمی‌توانند به راحتی نسبت به این موضوع اقدام کنند و در صورت تداوم این روند، گردشگری ایران نیز دچار مشکل خواهد شد.

آیا سیاست‌های بانک مرکزی درست است و صرافان برای خرید و فروش ارز بهانه می‌آورند یا بانک مرکزی با اعمال بخشنامه‌های متعدد خود جلوی کار صرافان را گرفته و ریسک عملکرد آنها را افزایش داده است؟

در شرایط فعلی مهم این نیست که مقصر کیست و حق با کدام‌یک از طرفین است، بلکه مهم این است که صراف‌ها این روزها از وظیفه اصلی خود دور شده‌اند و ممکن است ادامه این روند شرایط را بدتر کند.

بانک مرکزی اعلام کرد

تورم تولیدکننده ۳۰ درصد شد

تورم تولیدکننده در آذرماه امسال به ۳۰ درصد رسید. بانک مرکزی تازه‌ترین گزارش خود را از نرخ تورم تولیدکننده در آذرماه منتشر کرد که براساس آن شاخص بهای تولیدکننده در ایران در ۱۲ ماهه منتهی به آذرماه امسال نسبت به ۱۲ ماهه منتهی به آذرماه ۱۳۹۶ به میزان ۳۰۶ درصد افزایش یافته است. بر این اساس، شاخص بهای تولیدکننده در ایران در این ماه به عدد ۱۷۳۹٫۹ رسید که نسبت به ماه قبل ۴۵ درصد کاهش داشته است، اما در مقابل، این شاخص نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۵۳۹ درصد افزایش را نشان می‌دهد.



چندگانه داریم، همیشه می‌گویند نرخ سود بانکی باید دو تا سه درصد بیشتر از تورم باشد و وقتی هم که تورم بالا می‌رود می‌گویند پایین‌تر از نرخ تورم سود بدهیم تا تورم کاهش پیدا کند.

وی با انتقاد از اجرای سیاست‌های کنترل تورم با ابزارهای پولی، تصریح کرد: این برخلاف همه جای دنیاست، در حال حاضر تورم دولتی را ۱۸ درصد اعلام کردند، در حالی که احساس تورم بیش از ۲۵ تا ۳۰ درصد است، اما به هر حال اگر همین ۱۸ درصد را هم حساب کنیم، به بانک‌ها اجازه می‌دهند ۲ درصد بالاتر از نرخ تورم را سود سپرده پرداخت کنند و منطقی است.

این کارشناس بانکی با بیان اینکه تعیین نرخ سود ۱۵ درصد برای سپرده‌ها تصمیم بانک مرکزی یا پژوهشکده پولی بانکی نبوده، بلکه تفاهم مدیران عامل بانک‌ها بوده، اظهار کرد: چون همه بانک‌ها دارند آن تفاهم را می‌شکنند یا همان مدیران عامل بانک‌ها تفاهم کردند که نرخ سود ۱۸ درصد باشد. اگر بانک‌ها این ۱۸ درصد را همه رعایت کنند که بانک‌های بزرگ و دولتی متضرر نشوند و در رقابت نیایند، خیلی خوب است اما بانک‌های خصوصی به دلیل اینکه متأسفانه بیشتر منابع‌شان را به طرف مصارف سهامداران بردند و بانک‌های‌شان را اکثراً با کسری منابع مواجه کردند و در عین حال چون مشمول جرایم بانک مرکزی هم می‌شوند، حاضرند به قیمت بالاتر سپرده بگیرند و این سپرده هم از هیچ‌جا نمی‌آید به جز بانک‌های بزرگ.

حسینی هاشمی افزود: اگر بانک‌های دولتی هم با مشکل مواجه شوند و در این رقابت وارد شوند، این باعث ایجاد یک بحران بزرگ می‌شود. اگر این قوانین رعایت نشود، با توجه به عزم بانک مرکزی و برگرداندن سیاست‌ها به شکل درست خود، نطمی در بازار ایجاد می‌شود و کسانی که نمی‌توانند در بازار منظم کار کنند، باید تنبیه شوند.

وی درباره چگونگی تنبیه بانک‌ها نیز تصریح کرد: البته نباید به شکلی باشد که مشتریان بانک‌ها تنبیه شوند، مثلاً گاهی اوقات شتاب را قطع می‌کنند، زمانی که شتاب قطع می‌شود برای بانک خیلی هم خوب است و پول از آن خارج نمی‌شود و در واقع کسی که متضرر می‌شود، مشتری است، بنابراین باید سهامداران و مدیران را تنبیه کنند، اگر این کار به درستی انجام شود، نظم و قاعده‌ای در بازار ایجاد خواهد شد.

مثل شرکت‌داری و معاملات ملکی و تجاری و بازرگانی سوق داد، بیان کرد: از طرف دیگر، این سیاست همیشه بازار را ملتهب می‌کند، چراکه سفته‌بازها و بورس‌بازها با پول بانک‌ها کار می‌کنند، به طوری که اول صبح با پول‌شان در بازار طلا، ارز و سهام وارد می‌شوند، وسط روز نوسان‌گیری می‌کنند و در پایان روز اینها را می‌فروشند و سودشان را می‌کنند و در نهایت منابع را به بانک برمی‌گرداندند و سود سپرده خود را هم می‌گیرند؛ غافل از اینکه بانک‌ها از این پول استفاده نمی‌کنند و در واقع پول داخل بانک نبوده، اما چون بانک‌ها متأسفانه آمار آخر وقت را دارند، فکر می‌کنند این مقدار منابع دارند و سود آن را پرداخت می‌کنند.

این کارشناس ارشد امور بانکی خاطرنشان کرد: این روال از طرف دیگر، پایداری منابع بانک‌ها را بسیار کم می‌کند، چون بانک‌ها باید منابع پایدار داشته باشند تا بتوانند از آن استفاده کنند، به این دلیل که بانک، الساعه نمی‌تواند پولش را مصرف کند، بلکه در ابتدا باید تبدیل به مصوبه و اعتبارات شود و در نهایت پول خود را مصرف کند.

حسینی هاشمی با بیان اینکه همه اینها باعث ایجاد یک ناهنجاری و رشد دلالی و واسطه‌گری در بازار شد، گفت: عملاً بانک‌ها زبان این سیاست را دادند، اما سود سپرده به روال خودش برگشته که باید حداقل یک ماه بماند تا به آن حداقل مانده سود تعلق گیرد، چراکه پولی که از بانک بیرون برسد، اختلال در برنامه‌ریزی بانک ایجاد می‌کند و به همین دلیل این تصمیم بانک مرکزی، منطقی کار را دارد.

وی با بیان اینکه حجم سرمایه‌گذاری در بانک‌ها تغییر نمی‌کند، بلکه از بانک به بانک و از حساب به حساب دیگر منتقل می‌شود، تصریح کرد: قبلاً اگر از بانک بیرون می‌رفت، به این دلیل بود که وارد حساب جاری می‌شد و از طریق بازار، منافع بیشتری از بانک‌ها ایجاد می‌کرد.

این کارشناس بانکی با بیان اینکه با این سیاست، احتمال کاهش سرمایه‌گذاری وجود دارد، گفت: اکثراً کسانی که فکر می‌کنند نمی‌توانند از بازار سود بیشتری ببرند، سپرده خود را در بانک نگه می‌دارند، هرچند بخشی از منابع هم از بانک بیرون خواهد رفت، اما فکر می‌کنم جمع‌جبری آن چندان تغییری نمی‌کند.

حسینی هاشمی همچنین درخصوص هشدار جدی بانک مرکزی به بانک‌ها درباره کنترل نرخ سود سپرده، گفت: متأسفانه ما سیاست‌های

بانک مرکزی تا اطلاع ثانوی، آمار تورم را اعلام نمی‌کند

تلاش برای نزدیکی ۲ مرجع آماری

گذشته و در اوج فشارهای تورمی معمولاً آمارهایی را از شاخص‌های قیمتی ارائه می‌کرد که نسبت به مرکز آمار ایران، عده‌های درشت‌تری را نشان می‌داد؛ نکته‌ای که یک اقتصاددان علت آن را در گسترده‌تر بودن جامعه آماری مورد بررسی بانک مرکزی و در نتیجه دقیق‌تر بودن این آمارها ارزیابی می‌کند.

قدرت‌الله امام‌وردی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اهمیت آمارهای اقتصادی در تصمیم‌گیری‌ها و تصمیم‌سازی‌های اقتصادی گفت: زمانی که آمار دقیق و صحیح وجود نداشته باشد، نمی‌توانیم راه به جایی ببریم و در مسیر شغافی حرکت کنیم. این مساله مخصوصاً درباره آمارهای بانک مرکزی که به صورت دقیق‌تری وضعیت عمومی اقتصاد را نشان می‌دهد بیشتر هم صدق می‌کند.

این استاد دانشگاه با تأکید بر افزایش احتمال تصمیم‌گیری اشتباه در صورت نبود آمارهای اقتصادی به تفاوت نرخ آمارهای اعلام‌شده توسط بانک مرکزی و مرکز آمار هم اشاره کرد و گفت: بانک مرکزی در جمع‌آوری آمارهای اقتصادی از نمونه آماری گسترده‌تر و بزرگ‌تری استفاده می‌کند و همین هم باعث می‌شود آمارهای این نهاد دقیق‌تر باشد. همچنین تعداد شاخص‌هایی هم که این نهاد از شهرها و روستاهای مختلف مورد استفاده قرار می‌دهد بیشتر است.

اختلاف محسوسی رخ می‌دهد و در بررسی‌های انجام شده عمده دلایل این امر مربوط به تفاوت سال پایه، دوره‌های احصای هزینه‌های خانوارها، تناسب نظام جمع‌آوری داده‌ها به منظور کاهش خطای غیرنمونه‌گیری و عوامل دیگر بوده است.

او درخصوص دلیل عدم انتشار نرخ تورم آذرماه توسط بانک مرکزی نیز گفت: اخیراً نیز بین نتایج شاخص تورم اعلامی بانک مرکزی و مرکز آمار تفاوت‌هایی رخ داده است که ممکن است برای عموم باعث سردرگمی و سوءتفاهم شود، به همین دلیل و با توجه به اینکه مرکز آمار ایران نرخ تورم را قبل از بانک مرکزی منتشر می‌کند، تصمیم گرفته شده تا نتایج شاخص تورم بانک مرکزی فعلاً منتشر نشود تا با انجام بررسی‌های تخصصی و کارشناسی دوجانبه درخصوص اختلافات آمارها، این اختلافات به حداقل ممکن کاهش یابد. البته بانک مرکزی کم‌اکان به فرایند تولید و انتشار دیگر شاخص‌های اقتصادی نظیر شاخص بهای تولیدکننده ادامه خواهد داد.

تبعات اقتصادی منتشر نشدن آمارهای بانک مرکزی

البته اختلاف آماری بانک مرکزی با مرکز آمار ایران در ماه‌ها و سال‌های گذشته، اتفاق جدیدی نبوده و نیست و همواره این مهم مورد انتقاد فعالان اقتصادی قرار داشت؛ چنانچه بانک مرکزی در ماه‌های

یادداشت

مسیریابی صادرات از چین

 حمیدرضا صافدل
 رئیس اسبق سازمان توسعه تجارت

روابط ایران و چین در طول دو دهه گذشته همواره رو به توسعه بوده است. در بخش‌های مختلف نیز این همکاری افزایش یافته است. امروزه با توجه به قدرت خریدی که در نسل جدیدی از مصرف‌کننده در چین ایجاد شده، برای کشورهای مختلف مهم است که سهمی از بازار چین را به دست بیاورند. در گذشته ورود به بازار چین در حوزه بسیاری از کالاهای مصرفی سخت و حتی غیرممکن بود، اما با توجه به اینکه نسلی از تولیدکنندگان چینی از برخی از حوزه‌ها حتی صنایع دستی در حال خروج هستند و بخشی از تولیدات ایران در این حوزه‌ها قابلیت رقابت دارند، به نظر می‌رسد می‌توان سهم قابل توجهی در بازار چین برای کالاهای ایرانی ایجاد کرد. تجربه دوره گذشته تحریم‌ها در حدفاصل سال‌های ۸۸ تا ۹۱ نشان می‌داد که به دلیل شرایط خاص تحریم‌ها روابط ایران با چین و سهم صادرکنندگان ایرانی از بازار چین افزایش یافته بود. با توجه به شرایط جدیدی که پیش روی کشورمان وجود دارد، به نظر می‌رسد بازار چین برای ما همچنان بازار قابل توجهی خواهد بود. از این رو نسبت به گذشته باید با دقت نظر بیشتر، محدودیت‌ها و موانع توسعه روابط با چین را مد نظر قرار داد. به خصوص وزارت امور خارجه، سازمان توسعه تجارت و نهادهای موثر در بخش‌های اقتصادی با تشکیل میز اقتصادی چین، باید روابط اقتصادی دو کشور را رصد کنند و از هرگونه انحراف در جهت کاهش این روابط جلوگیری کنند. در حال حاضر برخی اعتقاد دارند در دوره جدید تحریم‌ها نمی‌توان مانند گذشته روی همکاری با چین حساب باز کرد، اما باید این نکته را یادآور شد که به هر حال کم‌کان در شرایط تحریمی بخشی از تجارت ایران متناسب با مکان‌هایی که درآمدهای ارزی کشور در آنجا ایجاد می‌شود، شکل می‌گیرد. به طور طبیعی به دلیل اینکه ایران سهم قابل توجهی از درآمدهای ارزی را از طریق صدور نفت و فراورده‌های نفتی به چین و شرق آسیا کسب می‌کند، حجم قابل توجهی از تجارت کشور در حوزه شرق آسیا و به خصوص در چین اتفاق می‌افتد.

در حال حاضر برخی از کشورهای همسایه چین نیز بخشی از روابط تجاری‌شان را از طریق چین انجام می‌دهند، بنابراین کم‌کان چین به عنوان یک حوزه مهم برای ایران مطرح است. از طرفی به دلیل اینکه تجارت با ارزهای محلی به عنوان یکی از موضوعات مورد نظر در مذاکرات مطرح بوده و در این دوره به شکل جدی‌تری مطرح شده، محتمل است که از این فضا بتوانیم از چین به عنوان پایگاهی برای دسترسی به بازارهای اطراف این منطقه کنیم. البته بازار چین امروز بسیار متنوع‌طلب است و به لحاظ سلیقه‌ای ارتقا یافته است، اما حجم قابل توجهی از تجارت ایران و چین که در حین سال‌های گذشته محقق شده، در حوزه نفت، پتروشیمی و فراورده‌های نفتی بوده است. البته در سال‌های گذشته ایران سهم خوبی در کالاهای مصرفی و صنایع دستی نیز در بازار چین به دست آورده است. حتی به قشر که چینی‌ها خودشان تولیدکننده بوده‌اند، در سال‌های گذشته به صورت دسترسی مستقیم یا از طریق کشورهای ثالث به چین صادرات داشته‌ایم. در حوزه کالاهای نیمه‌صنعتی و نیمه‌ساخته نیز این امکان نسبت به گذشته برای ایران فراهم‌تر است، اما نباید فراموش کرد که بازار چین بازاری به شدت رقابتی است. به دلیل اینکه تنوع کیفیت و تنوع قیمت‌های متناسب با کیفیت در این بازار وجود دارد، ورود در چنین بازارهایی که قابلیت تنوع‌پذیری در کیفیت و انعطاف در قیمت را دارد، سخت است، اما به دور از انتظار نیست. در حوزه خشکبار، چین یکی از بازارهای قدیمی ایران بوده است. بعد از اینکه در طول دهه‌های گذشته بخشی از بازارهای اروپا و آمریکا را در حوزه خشکبار از دست دادیم، بخشی از تقاضاها از طریق چین به کشورهای همسایه و خود چین هدایت شده است و این امکان کم‌کان برای صادرات ایران وجود دارد.

برخی از تجار کشور نگران از دست دادن بازار چین و در پی یافتن جایگزین برای چین هستند. به هر حال جایگزین کردن یک بازار کار مشکلی است و در شرایط خاص اتفاق می‌افتد، اما نباید فراموش کرد که در بازارهای صادراتی ایران این تغییر به وفور اتفاق افتاده است. آن هم به دلیل شرایط خاص ایران در طول دهه‌های مختلف که ناشی از شرایط تحریم و نوسانات نرخ ارز و تقاضای کشورهای مختلف بوده، دائما بازارهای صادراتی در حال جابه‌جایی است. بخشی از بازارهایی که در حال حاضر در چین به دست آورده‌ایم، در واقع به منظور صادرات مجدد بوده و کالاهای ایرانی از آن طریق به اروپا می‌رود اما طبیعتاً اگر این بازار را از دست بدهیم، به دلیل اینکه اصل تقاضا وجود دارد، مسیرهای جدیدی برای صادرات ایجاد خواهد شد، اما ایجاد مسیرهای جدید، هزینه‌های بیشتری از جمله درخصوص هزینه‌های مطالعاتی و بازاریابی بر صدرکننده تحمیل می‌کند. حتماً نیاز است که صادرکننده در این شرایط به صورت خاص حمایت شود. صادرکنندگان در این شرایط اقتصادی جدید نیاز به حمایت و پشتیبانی دولت در بخش‌های مختلف دیپلماسی دولتی و همچنین حمایت‌های ناشی از نقدینگی و بیمه و سرمایه در گردش در ضمانت‌های صادراتی خواهند داشت. بنابراین دور از انتظار نیست که ما در صورت از دست دادن چین، مسیرهای جدیدی را بنا توجه به اینکه اصل تقاضا وجود دارد، پیدا کنیم. اما همان‌طور که اشاره شد، تغییر مسیر با هزینه‌هایی همراه است که نباید به صادرکننده تحمیل شود. با حمایت‌ها و پوشش‌هایی که از طرف دولت و نهادهای اقتصادی و سیاسی در حوزه‌های مختلف صورت می‌پذیرد، این هزینه‌ها می‌تواند به حداقل ممکن برسد. در میان کشورهایی که در حال حاضر شرکای تجاری ما معرفی می‌شوند، به اعتقاد نگارنده در بحث صادرات متعهد تایوان می‌تواند این نقش را برعهده بگیرد. هند نیز از دیگر کشورهایی است که این پتانسیل را دارد. هندی‌ها روابط خوبی در حوزه تجاری با کشورهای مختلف و با کشورهای اروپایی دارند و از این رو می‌توانند پایگاه صادرات مجدد ایران باشند. البته نباید فراموش کرد که در شرایط تحریم‌های جدید، امتیاز با شرایط مثبتی که نسبت به دوره قبل وجود دارد، روابط مثبت ایران با اروپا است. از این رو باید روابط را با اروپا و بخشی از بازارهایی که ناگزیر از طریق چین و هند به آنها صادرات داشتیم، حفظ و این امکان را فراهم کنیم که توسعه روابط مستقیم در پایگاه‌های اروپایی را بیشتر کنیم و با این کار سهم بیشتری را در بازارهای جدید و قدیم به دست بیاوریم.

منبع: آینه‌نگر



گروه‌های شرکت‌کننده اعتباری حدود ۳۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده که حد ضرر نیز برای هر رقابت از پیش تعیین شده است. در بخش رقابت در سهام، حد ضرر ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و در بخش اوراق با درآمد ثابت این رقم یک میلیون و ۵۰۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است.

رقابت‌های الگوریتمی، اهرم پر قدرت ارتقای دانش مالی

به گزارش سنا، در ادامه این نشست نیز مصطفی رضوی، عضو هیات مدیره و معاون اجرایی سازمان بورس درخصوص مکانیسم معاملات الگوریتمی گفت: توسعه معاملات الگوریتمی را می‌توان از چند جهت آنالیز کرد. از یک جهت می‌توان نقش انسان را در این معاملات پررنگ کرد، که آن کاهش رخنه احساسات و افزایش نقش تخصص است.

به گفته وی، در جریان معاملات الگوریتمی استعدادهای برتر می‌توانند به بازار وارد شوند و در همین زمینه بازار سهام می‌تواند عقلایی‌تر از گذشته تصمیم‌گیری انجام دهد.

رضوی همچنین درخصوص اهداف سازمان بورس و اوراق بهادار در زمینه برگزاری این مسابقات افزود: سازمان بورس سعی دارد با برگزاری این مسابقات، مشارکت متخصصین و کارشناسان را در معاملات افزایش دهد. همچنین در نظر دارد روابط و نظارت خود را در محک آزمایش قرار دهد و با یک شبیه‌سازی سعی دارد اشکالات خود را برطرف کند تا مسیر را برای برگزاری رسمی این معاملات هموارتر کند.

عضو هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار ادامه داد: طی چند سال اخیر سازمان بورس و اوراق بهادار اقدامات بسیاری درخصوص ارتقای سواد مالی انجام داده است. شبیه‌سازی معاملات بورس، برگزاری لیگ ستارگان بورس از جمله اقداماتی بود که طی این مدت باعث شد تا زمینه‌های مسئولیت‌پذیری و تحلیل‌محوری در بازار افزایش یابد.

به گفته رضوی، برگزاری رقابت‌های الگوریتمی می‌تواند گام آغازینی باشد برای فعال شدن بیشتر بازار سرمایه، همچنین این مسابقات می‌تواند الگوی علمی فراهم کند تا شاهد ارتقای هرچه بیشتر معاملات الگوریتمی باشیم.

زیرساخت‌های معاملات گسترده الگوریتمی در ایران

همچنین در ادامه این نشست، مظهره مروج، مدیر فناوری اطلاعات

فرصت امروز: نشست خبری اولین دوره مسابقات معاملات الگوریتمی بازار سرمایه ایران با حضور مدیران سازمان بورس برگزار شد و مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس از حضور ۲۰ تیم به عنوان شرکت‌کننده نهایی در این رقابت‌ها خبر داد.

یاسر فلاح، مدیرعامل شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس در ابتدای این نشست، به فلسفه برگزاری مسابقات معاملات الگوریتمی اشاره کرد و گفت: در چند سال اخیر، به معاملات الگوریتمی در دنیا اهمیت بسیار زیادی داده شده است. در این معاملات کاهش نقش انسان و معامله‌گران نقطه عطف به شمار می‌رود و الگوریتم‌ها، سیستم‌ها و رایانه‌ها معاملات اصلی را انجام می‌دهند.

او سپس به تشریح فعالیت‌های صورت‌گرفته درخصوص این رقابت‌ها پرداخت و گفت: طی این مدت اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی وسیعی در زمینه این مسابقات صورت گرفت. بر همین اساس، ۳۰ تیم متقاضی حضور در این مسابقات بودند که از این تعداد ۲۷ تیم برای حضور در مصاحبه شرکت کردند. با مصاحبه‌های صورت‌گرفته توسط تیم داوری، ۲۰ تیم به عنوان شرکت‌کنندگان نهایی انتخاب شدند که این تیم‌ها در ۳۲ روز به رقابت می‌پردازند.

به گفته فلاح، اولین دوره مسابقات معاملات الگوریتمی از ۱۵ دی‌ماه امسال آغاز می‌شود، با این وجود افتتاح رسمی این رقابت‌ها از تاریخ ۱۹ دی‌ماه آغاز و تا ۱۷ بهمن‌ماه ادامه دارد.

او همچنین درخصوص جزئیات این رقابت‌ها نیز گفت: ۲۰ تیم شرکت‌کننده در سه بخش مختلف به رقابت می‌پردازند که این سه بخش شامل سهام، اوراق با درآمد ثابت و حل مساله است. در بخش رقابت در سهام، تیم‌های اول، دوم و سوم به ترتیب ۳۰، ۲۰ و ۱۰ میلیون تومان اعتبار خرید سهام دریافت می‌کنند. در بخش اوراق با درآمد ثابت سه تیم ابتدایی به ترتیب ۱۵، ۱۰ و ۵ میلیون تومان اعتبار خرید سهام دریافت می‌کنند و در بخش حل مساله مبلغ ۵، ۳ و ۲ میلیون تومان اعتبار خرید سهام به نرات برتر اهدا می‌شود.

فلاح درخصوص اعتبار اولیه این گروه‌ها نیز گفت: برای هر کدام از

آگهی مزایده عمومی

نوبت اول

با عنایت به مجوز شماره ۹۷/۳۸۷ مورخ ۱۳۹۷/۰۹/۲۰ شورای اسلامی محترم شهر ضیاءآباد این شهرداری در نظر دارد نسبت به فروش اقساطی از زمینها مطابق اطلاعات ذیل از طریق مزایده عمومی با شرایط ذیل اقدام نماید.

۱- یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۰/۱۰ متر مربع از قطعات تفکیکی کوی ۱۰ مشری خیابان معلم (قطعه ۳) با قیمت کارشناسی ۲۵۶۴۳۵۰۰۰ ریال

۲- یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۲ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی بیش کوچه ۶ مشری بن بست (قطعه ۸) با قیمت کارشناسی ۴۲۱۷۴۰۰۰۰۰ ریال

۳- یک قطعه زمین به مساحت ۱۸۰ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی خیابان ۱۶ متری مسکن مهر (قطعه ۱۶) با قیمت کارشناسی ۴۲۱۷۴۰۰۰۰۰ ریال

۴- یک قطعه زمین به مساحت ۲۲۰ متر مربع از قطعات تفکیکی بلوار شهید بهشتی نشی خیابان ۱۶ متری مسکن مهر (قطعه ۱) با قیمت کارشناسی ۴۲۱۷۴۰۰۰۰۰ ریال

۵- یک قطعه زمین به مساحت ۱۹۰/۳۰ متر مربع از قطعات تفکیکی کوی ۱۰ مشری خیابان معلم (قطعه ۸) با قیمت کارشناسی ۲۵۶۴۳۵۰۰۰ ریال

شرایط:

۱- درج نوبت اول ۱۳۹۷/۱۰/۱۱ و نوبت دوم ۱۳۹۷/۱۰/۱۸

۲- شرکت کنندگان از ۱۳۹۷/۱۰/۱۵ می توانند به واحد مالی شهرداری مراجعه و نسبت به تهیه اسناد و مدارک مزایده اقدام نمایند.

۳- مهلت تحویل اسناد و مزایده عمومی تا پایان وقت اداری ۱۳۹۷/۱۰/۲۹ روز شنبه ۴- بازگشایی پاکت ۱۳۹۷/۱۰/۳۰ روز یکشنبه راس ساعت ۱۴

۵- سپرده شرکت در مزایده به میزان ۱۰ (ده میلیون) کارشناسی می باشد که به صورت نقدا به شماره حساب ۰۷۰۵۴۴۲۵۸۹۰۰ بانک ملی بنام وجوه سپرده شهرداری ضیاءآباد واریز و با به صورت ضمانتنامه بانکی با اعتبار ۳ ماهه ۶- هزینه آگهی مزایده برعهده برنده مزایده می باشد.

سعید پروندی - شهردار ضیاءآباد

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۷/۱۱/۱۱
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۷/۱۰/۱۸

شاخص بورس به رشد ۹۵ واحدی بستنده کرد

خودرویی‌ها بورس را تکان دادند

روز گذشته در گروه محصولات شیمیایی قیمت سهم‌ها اکثرا با کاهش مواجه بود. همچنین در بیشتر نمادهای گروه فلزات اساسی نیز با کاهش قیمت مواجه بودیم. تعدادی از نمادهای این گروه تأثیر بسزایی در شاخص بازار سرمایه داشتند.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران دیروز دوشنبه ۹۵ واحد رشد کرد و به رقم ۱۶۱ هزار و ۴۵۰ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن با ۱۸۳ واحد رشد عدد ۲۷ هزار و ۷۶۷ واحدی را تجربه کرد. در عین حال شاخص آزاد شانور با ۲۴۱ واحد افزایش عدد ۱۷۵ هزار و ۲۲۲ رسید و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۱۰۲ و ۳۴ واحد افزایش داشتند.

تعدادی از نمادها در گروه محصولات شیمیایی، فلزی‌ها و معدنی‌ها در کنار برخی از نمادهای خودرویی و بانکی بیشترین تأثیر را روی نوسانات شاخص بازار سرمایه داشتند. از جمله این نمادها می‌توان به پتروشیمی پارس، فولاد مبارک اصفهان و بانک ملت نیز اشاره کرد. این سه نماد هر کدام با ۷۸، ۸۰ و ۳۹ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص‌های بازار سعی کردند این شاخص‌ها را کاهش دهند، اما در طرف مقابل معدنی و صنعتی چادرملو، سایپا و پتروشیمی جم هر یک به ترتیب ۶۰، ۷۴ و ۵۸ واحد تأثیر افزایشده روی نامگر اصلی بازار داشتند.

روز گذشته در گروه محصولات شیمیایی قیمت سهم‌ها اکثرا با کاهش مواجه بود. همچنین در بیشتر نمادهای گروه فلزات اساسی نیز با کاهش قیمت مواجه بودیم. در نماد فولاد مبارک اصفهان که یکی از نمادهایی بود که بیشترین تأثیر را روی شاخص بازار داشت با ۲۴ درصد کاهش در قیمت آخرین معامله مواجه بودیم ۲۶ درصد خریدها در این نماد را حقیقی‌ها و مابقی را حقوقی‌ها انجام دادند.

اما خودرویی‌ها یکدست افزایش قیمت را تجربه کردند و بسیاری از نمادهای این گروه بیش از ۲ درصد در قیمت پایانی رشد داشتند. همچنین نماد سایپا که تأثیر بسزایی در شاخص داشت شاهد حدود ۳۵ درصد رشد قیمت بود. در عین حال در گروه محصولات شیمیایی بسیاری از سهم‌ها با کاهش قیمت مواجه شدند از جمله آنها می‌توان به پتروشیمی شازند، پتروشیمی زاگرس و پتروشیمی پارس اشاره کرد.

ارزش معاملات بورس ایران به رقم ۵۴۸ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از ۱.۹ میلیارد سهم و اوراق مالی بود. تعداد معاملات این بازار به عدد ۱۴۱ هزار و ۱۹۴ رسید. همچنین آیفکس با ۴.۲ واحد رشد مواجه شد و به رقم ۱۸۷۳ دست یافت. ارزش معاملات فرابورس تهران به عدد ۳۰۵ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۶۸۷ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

فرش جزو ۳ کالای اول صادراتی کشور



کشور نیاز است که می‌تواند چرخه تولید فرش ما را به گردش در آورده که کمک شایانی به اقتصاد و اشتغال کشور خواهد کرد. دست‌پاک اقتصاد فرش دستیاف را اقتصاد غبروابسته دانست و عنوان کرد: فرش دستیاف تنها صنعتی است که کمترین وابستگی را به خارج از کشور دارد، به‌گونه‌ای که ۹۵درصد مواد اولیه فرش دستیاف کشور تولید داخلی است و فقط مقدار کمی ابریشم از کشور چین و ازبکستان و مقدار کمی نیز پشم از کشورهای مختلف وارد می‌شود که به‌دنبال این هستیم که با نوسازی نساجی‌های مرتبط با فرش دستیاف بتوانیم وابستگی به مواد اولیه کشور را در این زمینه به صفر برسانیم. وی به تشریح ظرفیت‌های استان کرمان در حوزه فرش دستیاف پرداخت و عنوان کرد: استان کرمان یکی از استان‌های بزرگ و تاثیرگذار در حوزه فرش دستیاف است که قدمت چند هزار ساله در حوزه فرش دستیاف دارد و در حال حاضر حدود ۴۰ هزار نفر در این استان کارت قالیبافی دارند که حدود ۱۵ هزار نفر آنها بیمه تامین اجتماعی هستند، لذا برای تامین امنیت شغلی قالیبافان باید بیمه تامین اجتماعی را برای آنها درست کنیم.

نیاز است اما قالیبافی تنها شغلی در کشور است که می‌تواند با حدود ۱۵ میلیون تومان برای یک تا سه نفر شغل ایجاد کرد. وی شغل قالیبافی را مولد و تاثیرگذار دانست و تصریح کرد: علی‌رغم وجود همه مشکلات اقتصادی در کشور درخصوص تحریم، فرش جزو سه کالای اول صادراتی کشور محسوب می‌شود که خود نشان از آن دارد که صنعت قالیبافی در اقتصاد و اشتغال کشور تاثیرگذار است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد: در سال گذشته حدود ۴۵۰ میلیون دلار میزان صادرات فرش کشور بوده که در سال جاری به دلیل آنکه رئیس جمهور آمریکا به ناحق فرش دستیاف ایران را تحریم و با توجه به اینکه حدود ۲۲درصد فرش دستیاف ما به کشور آمریکا بود، لذا بازار بزرگ آمریکا در این خصوص از دست دادیم که در این راستا بایستی بازار کشورهای دیگری را جایگزین کشور آمریکا شناسایی و انتخاب کنیم. وی با بیان اینکه حدود ۸۰درصد از تولیدات فرش دستیاف کشور، صادر و تنها ۲۰درصد تولید فرش دستیاف صرف بازار داخلی می‌شود، اظهار کرد: حدود ۸۰ میلیون نفر جمعیت کشور حداقل یک مترمربع فرش دستیاف خریداری کنند، که یعنی ۸۰ میلیون مترمربع فرش دستیاف در

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت شغل قالیبافی را مولد و تاثیرگذار دانست و تصریح کرد علی‌رغم وجود همه مشکلات اقتصادی در کشور در خصوص تحریم، فرش جزو سه کالای اول صادراتی کشور محسوب می‌شود که خود نشان از آن دارد که صنعت قالیبافی در اقتصاد و اشتغال کشور تاثیرگذار است. «فرشته دست‌پاک» در گفت‌وگو با خبرنگار ایسنا، درباره آخرین وضعیت صنعت فرش در کشور گفت: براساس آمار غیررسمی جمعیتی حدود ۲،۵ میلیون نفر حداقل در یکی از رشته‌های فرش در حال فعالیت هستند، بنابراین بزرگ‌ترین صنف تولیدی کشور را حوزه فرش تشکیل داده است وی بیان کرد: در برخی از منازل همه روستاهای کشور دار قالی وجود دارد و همه به عنوان هنر صنعت ملی کشور در حوزه فرش دستیاف فعالیت می‌کنند. رئیس مرکز ملی فرش ایران با اشاره به چالش کشور درخصوص بیکاری، اظهار کرد: فرش دستیاف تنها هنر صنعتی است که با کمترین هزینه، بیشترین ارزش افزوده را دارد و براساس گزارش سازمان برنامه و بودجه کشور، برای ایجاد یک شغل حدود ۲۰۰ میلیون تومان سرمایه‌گذاری

چرا بازار هنوز رونق نگرفته است؟

کاهش التهايات انجام دهد. **۵۰۰ واحد صنفی در تولید کاغذ درگیر مشکلات هستند** حسین میرباقری، رئیس اتحادیه فروشندگان کاغذ و مقوا ، گفت: در حال حاضر مشکلات کاغذ حل نشده و نمی‌توان اظهار نظری در مورد آن داشت. وی ادامه داد: از ۶۰۰ واحد صنفی فعال در تولید کاغذ، تعداد ۱۰۰ واحد صنفی تعطیل شدند. مهرآبادی با اشاره به اینکه مشکلات مربوط در مورد کاغذ بسیار است، یادآور شد: با توجه به اینکه وزارت ارشاد مسئول تولید کاغذ است، بنابراین پرداخت مالیات هم باید از طریق همین وزارتخانه صورت گیرد، چرا که اتحادیه‌ها در زمینه تولید و خرید و فروش آن نقشی ندارند. تولیدکنندگان پارچه با کمبود مواد اولیه روبه‌رو هستند امیر قدیمی‌نژاد، رئیس اتحادیه بنکداران و طاقه‌فروشان پارچه، گفت: هم‌اکنون پروسه زمانی ترخیص کالای پارچه در گمرک بیش از حد معمول شده است و این امر می‌تواند صدمات زیادی را بر واردکننده به همراه آورد، چرا که پارچه، با دیگر اقلام متفاوت است و اگر به فصل خودش به بازار عرضه نشود مورد استفاده چندانی نخواهد داشت و معضلاتی را برای تاجر به همراه می‌آورد. وی ادامه داد: در حال حاضر برای تکمیل پارچه و مشتقات آن، با کمبودهایی همچون تامین مواد اولیه روبه‌رو هستیم. رئیس اتحادیه بنکداران و طاقه‌فروشان بیان کرد: بیش از ۴ هزار واحد صنفی در تهران مشغول به فعالیت است و از این تعداد بیش از ۳ هزار واحد، دارای مجوزند و مابقی به صورت غیرقانونی فعالیت می‌کنند.

باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضعیت بازار خودرو اظهار کرد: در حال حاضر بازار خودروهای داخلی و خارجی با سیر نزولی قیمت روبه‌رو است. وی با تأکید بر اینکه طی دو ماه گذشته خودروهای خارجی افزایش قیمت نداشته است، تصریح کرد: هم‌اکنون روند قیمت خودروهای خارجی کاهشی بوده است. به گفته مومنی، در حال حاضر خودرویی به بازار عرضه نمی‌شود و اگر خودروهای وارداتی که در گمرک به جا ماندند ترخیص شوند به طور قطع شاهد کاهش قیمت خواهیم بود. **قیمت طلا از امروز به تعادل می‌رسد** محمد کشتی‌آری، رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر ، یکی از دلایل افزایش انس جهانی را کاهش عرضه نفت و ارزش سهام در بازارهای مالی دانست و افزود: قیمت نفت کاهش یافته و همین امر موجب افزایش قیمت جهانی طلا شده است. کشتی‌آری بیان کرد: پیش‌بینی می‌شد، افزایش قیمت جهانی طلا و نفت همانند سال‌های گذشته در روزهای پایانی سال رخ دهد، البته امسال این نوسانات به شدت افزایش یافت و همین موضوع سبب شد که قیمت طلا طی ۱۵ ماه گذشته به بالاترین سطح خودش برسد. رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر، تأکید کرد: افزایش قیمت جهانی طلا و ارز موجب شد که قیمت طلا و سکه در داخل کشور طی یک هفته اخیر ۱۱درصد افزایش داشته باشد و این میزان افزایش، طی یک هفته اخیر بی‌سابقه بوده است. اقدام به واردات تخم مرغ کرده‌ها به یک ثبات قیمتی برسد، چراکه سیاست بانک مرکزی آن است که اقداماتی را برای تثبیت نرخ ارز و

با سقوط قیمت ارز در روزهای اخیر، مردم منتظر کاهش قیمت کالاها و رونق گرفتن بازار هستند، اما چرا هنوز این مسئله در هاله‌ای از ابهام قرار دارد؟ به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، نوسانات نرخ ارز بر بسیاری از اقلام همچون طلا و سکه، پارچه، خودرو و ... تأثیر گذاشته است و این در حالی است که بسیاری از رؤسای اتحادیه‌ها بر این باورند تا زمانی که نرخ ارز ثبات نداشته باشد، بالاترکلیفی قیمت‌ها در بازار ادامه‌دار خواهد بود. طی ماه‌های اخیر هیجان بازار ارز قیمت بسیاری از اقلام را تحت تاثیر خود قرار داد و نگرانی‌هایی برای مصرف‌کنندگان ایجاد کرد چرا که قیمت اقلام به یکباره سیر صعودی را در بازار تجربه کرد. اگرچه با کاهش ۷ تا ۸ هزار تومانی قیمت دلار بسیاری از مردم به روند نزولی قیمت‌ها امیدوار شده بودند، اما انگار بازار حرف دیگری برای گفتن دارد. حال جای این سوال مطرح است که چرا افزایش قیمت دلار بر روند کالاها به سرعت تأثیر گذاشته و قیمت اقلام را چراغ خاموش بالا برده اما کاهش نرخ دلار هیچ تاثیری بر کاهش قیمت کالاها نداشته است. ناگفته نماند که بسیاری از رؤسای اتحادیه‌ها و فروشندگان از وضعیت موجود گلایه‌مند هستند، چرا که به سبب رکود حاکم بر بازار و نبود مشتری در بالاترکلیفی به سر می‌برند. برای روشن شدن موضوع با رؤسای اتحادیه‌ها درخصوص وضعیت کالاها در بازار به گفت‌وگو پرداختیم. **با ترخیص خودرو از گمرک، قیمت‌ها فروکش خواهد کرد** سعید مومنی، رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو در گفت‌وگو با

اخبار

روایتی از حقوقی که در بازار گم می‌شود

حتی یک روز هم کار نکرد، قسطلی برای جهیزیه دخترم خریده بودم و اکنون شرکت سازنده هم غرامت نمی‌دهد. در نهایت دامادم ناچار شد یخچال جدیدی خریداری کند. به گزارش ایسنا، یکی از موضوعاتی که در زمان خرید به خصوص وسایل برقی همواره بر آن تأکید می‌شود، بحث خدمات پس از فروش است که بیشتر با برجستگی به عنوان گارانتی (Guarantee) و به ندرت واراننتی (Warranty) از آن یاد می‌شود. اما گویا در کشور، واژه‌ها تنها در حد حرف است و به گفته یکی از خریداران زمانی که به نمایندگی‌ها مراجعه می‌کنیم عنوان می‌کنند باید قطعه خراب از سوی کارشناس بررسی شود و البته تمام قطعات وسیله مشمول خدمات پس از فروش نمی‌شود. «مهرماه سال گذشته به صورت اقساطی یخچال ایرانی برای جهیزیه دخترم خریداری کردم، اما بعد از نصب توسط نصاب متوجه شدیم که در یخچال بسته نمی‌شود و هوا خارج می‌شود، اما نمایندگی فروش موضوع را قبول نکرد و تنها حاضر به تعمیر شد. اکنون بعد از گذشت یک سال و باوجودی که یخچال چندین مرحله تعمیر و حتی در آن عوض شد، اصلا کار نکرد. البته با پیگیری‌هایی که کردیم یخچال حتی یک مرتبه تعویض شد، اما محصول جدید باز همان مشکل را داشت و با وجود پیگیری، شرکت سازنده حاضر به پرداخت غرامت نیست.» البته گفته می‌شود «مشتری برای احقاق حق خود می‌تواند شماره سریال وسیله برقی خراب خود را به شرکت سازنده اعلام کند و بخش خدمات پس از فروش مجموعه اقداماتی را که نمایندگی مجاز شهر برای وسیله انجام شده را پیگیری می‌کند و حتی اگر نیاز باشد نماینده مجاز گزارش فنی تهیه و کارشناسان فنی درنهایت نظر خود را برای پرداخت خسارت و ... اعلام می‌کنند.»

«از منظر اتحادیه اروپا، پنج حق بنیادی مصرف‌کننده عبارت است از حق حمایت از بهداشت، سلامت و ایمنی، حق حمایت از منافع مالی، حق حمایت از منافع حقوقی، حق حمایت از نمایندگی در مشارکت و حق اطلاعات و آموزش، اما در ایران مطابق آیین‌نامه اعطای گواهی‌نامه و تدبیس رعایت حقوق مصرف‌کنندگان، حقوق مصرف‌کننده حقوقی است که تمام عرضه‌کنندگان کالا و خدمات منفردا و متضامنا از حیث صحت کیفیت کالا و خدمات عرضه‌شده مطابق با ضوابط و شرایط مندرج در قوانین یا مندرجات قرارداد مربوطه یا عرف باید در معاملات رعایت کنند.» اما به نظر می‌رسد حلقه کیفیت به عنوان مهترین حق مصرف‌کننده امروز در برخی از تولیدات داخل نادیده گرفته شده است و مصرف‌کنندگان گلایه از خرید و خسارتی دارند که شرکت‌ها به آنها پرداخت نمی‌کند. «پنج ماه از خرید جاروبرقی‌ام که یکی از برندهای معروف ایرانی بود، نگذشته بود، اما به‌یک‌باره هنگام جارو کردن دود سیاهی از موتور آن خارج شد و دیگر کار نکرد. در تماس با نمایندگی شرکت متأسفانه پیگیری مناسبی صورت نگرفت و ناچار شدم جنس خارجی خریداری کنم، متأسفانه گویا مصرف‌کننده در قبال محصولی که می‌خرد هیچ حقی ندارد و تمام خسارت به او برمی‌گردد.» البته شرکت‌های سازنده لوازم‌خانگی تأکید دارند که تمام محصولات آنها گارانتی دارد، اما خدمات پس از فروش تمام قطعات را شامل نمی‌شود و قطعات الکترونیکی، موتور و ... که دارای گارانتی هستند با نظر کارشناس فنی به صورت رایگان و یا هزینه‌ای تعویض و یا تعمیر می‌شود.

معافیت ثبت سفارش واردات ۳۲۰۰ ماده اولیه و قطعات مورد نیاز تولید

معاون امور صنایع وزارت صمت اعلام کرد که ۳۲۰۰ مورد ماده اولیه و قطعات مورد نیاز تولید برای واردات به مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از ثبت سفارش معاف شدند. به گزارش ایسنا، معاون امور صنایع وزارت صمت از معافیت ثبت سفارش واردات ۳۲۴۳ مواد اولیه، قطعات یدکی و ماشین‌آلات موردنیاز تولید به مناطق آزاد تجاری-صنعتی و ویژه اقتصادی خبر داد و گفت: در راستای تسهیل فرآیند تولید ملی، فهرستی از کالاهایی که نیاز به ثبت سفارش ندارند، به شورای عالی مناطق آزاد و گمرک ارائه شد. فرشاد قمیچی با اشاره به مصوبه اخیر هیات وزیران و اعمال سیاست‌های حمایتی برای حفظ و صیانت از تولید گفت: به‌منظور تسهیل در فرایند تولید داخلی در کشور، واردات مواد اولیه و قطعات مورد نیاز تولید به مناطق آزاد تجاری – صنعتی و ویژه اقتصادی در چارچوب فهرست اعلامی وزارت صمت، براساس مقررات این مناطق و بدون ثبت سفارش در وزارت صنعت، معدن و تجارت مجاز اعلام شده است.

وی تأمین مواد اولیه مورد نیاز صنایع را از دغدغه‌های اصلی صاحبان صنایع برشمرد و گفت: تسهیل فرآیند تولید در شرایط کنونی از مهمترین برنامه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده و در این راستا، علاوه برشناسایی مشکلات گمرکی واحدهای تولیدی، تدابیری برای تسریع در ورود مواد اولیه به کشور اندیشیده شد. معاون امور صنایع وزارت صمت خاطرنشان کرد: کنترل پتل الکتریکی مخصوص لوازم خانگی (یخچال، لباسشویی، لوازم صوتی و تصویری نظیر تلویزیون، رادیو پخش و...)، انواع روتور مخصوص ژنراتور نیروگاهی، فولادهای غیرمزمزوج تراشکاری، اجزای و قطعات شیرآلات چدنی و فولادی و پنوماتیک، قطعات و ملحقات ماشین‌آلات چاپ مورد استفاده برای چاپ به وسیله صفحات، سیلندرها و سایر اجزای چاپ نخ و پارچه‌های مختلف به ویژه پارچه‌های تار و پودباف از سایر الیاف نساجی نباتی؛ پارچه‌های تار و پودباف از نخ کاغذی و... از جمله اقلامی است که در لیست معافیت از ثبت سفارش به گمرک و شورای عالی مناطق آزاد اعلام شده است.

براساس اطلاعات شاتا، مقیمی همچنین ورود قطعات منفصله برای تولید لیفتراک به استثنای دکل کامل، اکسل فرمان، رینگ، شاسی، وزنه تعادلی، کابین راننده، باتری، رادیاتور آب، لاستیک و کپسول مخصوص لیفتراک‌گازی را هر درصد ساخت داخل، شیر مخصوص آبگرم‌کن گازی، قطعات کنشور تولید یا مصرف گاز، اجزا و قطعات کوره و فر برقی صنعتی یا آزمایشگاهی، اجزا و قطعات ماشین‌های جوشکاری و لحیم کاری و داغ افشانی فلزات یا سرمت‌ها، برخی محصولات دارویی، مواد اولیه شیرخشک اطفال، روغن خام، مغز مداد سیاه و رنگی، مغز قلم خودکار و... را از دیگر محصولاتی اعلام کرد که برای ورود به کشور از طریق مناطق آزاد نیازی به ثبت سفارش ندارند.

نیازی به واردات تخم مرغ نداریم

قیمت هر کیلو تخم مرغ ۶ هزار و ۹۰۰ تومان

طلاکش با اشاره به اینکه اصرار ورزیدن بر واردات نتیجه‌ای در بازار در بر نداشته است، گفت: با وجود آنکه دولت همچنان به راهکارهای قدیمی اصرار می‌ورزد، اما تاکنون این امر برای تولیدکننده و مصرف‌کننده نتیجه‌ای در بر نداشته است و تنها عده‌ای سودجو از این امر منفعت می‌برند. وی درباره اینکه آیا دولت برنامه‌ای برای استمرار واردات دارد، بیان کرد: با توجه به آنکه اطلاعیه‌ای از وزارت جهاد کشاورزی مبنی بر ابطال پروانه‌های صادرشده و عدم صدور مجوز جدید تا اطلاع ثانوی مطرح نشده است، به نظر می‌رسد که واردات همچنان ادامه دارد. طلاکش متوسط قیمت کنونی هر کیلو تخم مرغ درب مرعداری را ۶ هزار و ۹۰۰ تومان اعلام کرد و افزود: هم‌اکنون قیمت تخم مرغ از قیمت تمام‌شده با احتساب سود مرعدار پایین‌تر است. به گفته وی، قیمت تخم مرغ داخلی تحت تاثیر شیاعات استمرار روند واردات در بازار کاهش چشمگیری داشته است. این مقام مسئول با اشاره به اینکه میزان تولید تخم‌مرغ تفاوتی نداشته است، افزود: براساس نیاز بازار، قیمت تخم مرغ به سمت هیجان و آرامش می‌رود، از این رو باید روشی به کار گرفته شود تا قیمت‌ها در بازار مصرف مرتباً دستخوش تغییر و تحولات قرار نگیرد.

تولید تخم مرغ داخلی به اندازه کافی است و نیازی به واردات تخم مرغ نداریم. به گفته این مقام مسئول واردات تخم مرغ از کشور ترکیه که با بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان روبه‌رو است، مسائل بهداشتی واردات را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهد. وی با اشاره به اینکه تخم مرغ‌های وارداتی تاثیری بر قیمت نداشته است، بیان کرد: اگرچه دولت به منظور تنظیم بازار و کاهش قیمت اقدام به واردات تخم مرغ کرده است، اما این موضوع به هیچ عنوان بر قیمت کالا تاثیرگذار نبوده است چرا که هم‌اکنون هر عدد تخم مرغ با نرخ ۸۰۰ تومان در خرده‌فروشی‌ها عرضه می‌شود. دبیرکل کانون پرورش‌دهندگان مرغ تخم‌گذار با اشاره به ضرورت درج قیمت روی تخم مرغ اظهار کرد: اگر دولت بحث قیمت‌گذاری را در اختیار تشکل‌ها می‌گذاشت تا قیمت روی تخم مرغ درج شود، امروز به سهولت می‌توانستیم هر عدد تخم مرغ را با نرخ ۶۵۰ تومان در بازار عرضه کنیم، ناگفته نماند که اگر رقمی معادل ۵ میلیارد تومان از بارانه واردات تخم مرغ به صورت تسهیلات در اختیار تشکل‌ها قرار می‌گرفت، به راحتی امکان تعادل و مدیریت قیمت تخم مرغ درب مرعداری و خرده‌فروشی وجود داشت.



قیمت خودرو در بازار و کارخانه باید ۵درصد تفاوت داشته باشد

یک عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی گفت قیمت خودرو در بازار و کارخانه باید حداکثر ۵درصد تفاوت داشته باشد.
به گزارش کوفارس، مجید کیان‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به قیمت خودرو اظهار کرد: باید همه شرایط را بسنجیم و براساس شرایط واقعی بازار قیمت لحاظ شود. این شوک ارزی و وضعیت اقتصادی و تأثیر آن را ببینیم، نرخ واقعی و پایه ارز و مشکلات قطعه‌سازان را ببینیم و در آخر شرایط را به نفع مصرف‌کننده واقعی در نظر بگیریم، نه واسطه‌ها. وی با اشاره به بدهی کارخانه‌های خودروساز به قطعه‌سازان ادامه داد: در حال حاضر بیشترین مشکل صنعت خودروسازی را قطعه‌سازان دارند، بیش از ۳۰۰ هزار شغل مستقیم و غیرمستقیم با چالش اساسی مواجه شده و باید در این راستا دنبال راهکار باشیم. کیان‌پور با بیان اینکه دلیلی ندارد خودرو در بازار یک قیمت داشته باشد و دستوری برای آن قیمت دیگری اعلام شود، اضافه کرد: بر مبنای پایه پولی کشور و تغییراتی که در آن شکل گرفته، نرخ واقعی ارز که خودروسازان از آن استفاده می‌کنند و با توجه به شرایط بازار باید درخصوص قیمت خودرو تصمیم‌گیری شود. این عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی تأکید کرد: اگر هم قرار است سودی داشته باشد باید به نفع مصرف‌کننده واقعی و خودروسازها باشد. وی افزود: قیمت بازار و کارخانه باید حداکثر ۵درصد تفاوت داشته باشد و نمی‌شود بازار انحراف شدید در بحث قیمت داشته باشد. کیان‌پور بیان کرد: دولت باید با تیم کارشناسی قوی در کار گروه‌های مختلف این موضوع را بررسی کند و متناسب با ارزی که به خودروسازان می‌دهد ارزش خودرو را در بازارهای جهانی ببیند و همچنین فکری به حال قطعه‌سازان کند که این صنعت به فعالیت ادامه دهد.

خانه‌ای که جولانگاه رانتخواران و سوداگران خودرو شده

حدود دوماه پیش، در جلسه سران سه قوه که با هدف هماهنگی و مقاومتسازی اقتصاد ایران در برابر تحریم‌های جدید خارجی تشکیل می‌شود،اختیار قیمت‌گذاری خودرو را از شورای رقابت سلب کرد و این اختیار را به وزارت صنعت، معدن و تجارت سپرد؛ وزارتخانه‌ای که باید سیاست‌گذار و ناظر صنعت خودرو باشد اما از سال گذشته در موضوع تولید و تجارت خودرو، اشتباهات فاحش و کاملاً مشکوکی داشته است. شورای رقابت که براساس قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی تشکیل شده تنها مقامی است که قانوناً وظیفه و اختیار دارد جلوی سوءاستفاده احضارگران در بازارهای انحصاری را بگیرد از حدود ۱۰ سال پیش، شورای رقابت چنین تکلیفی را به عهده گرفته و کم و بیش آن را انجام داده است. هرچند به عملکرد شورای رقابت در این ۱۰ سال انتقاداتی وارد است (به‌خصوص تعلل و سکوت سوال‌برانگیزش در برابر سوءاستفاده‌های عجیب واردکنندگان انحصاری خودروها در سال ۹۶) اما همین شورای ضعیف در حد خود، جلوی سوءاستفاده خودروسازان از شرایط مسلطشان بر بازار انحصاری خودرو، تا حدودی ایستاده بود. طی دو ماه گذشته دولت محترم بارها اعلام کرد وزارت صنایع (سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان) در غیاب شورای رقابت، قیمت خودرو را اعلام خواهد کرد اما هیچ‌گاه به این وعده عمل نکرد تا اینکه در هفته‌های اخیر خودروسازان، خود راساً برای تولیدات خود قیمت تعیین کردند. قیمتی که ابتدا وعده دادند ۵درصد کمتر از نرخ بازار آزاد است! اما به این وعده هم عمل نکردند به‌طوری که هم‌اکنون قیمت کارخانه برخی خودروها از بازار هم بالاتر است. تعیین قیمت خودرو توسط خودروسازان یعنی پرتاب کردن سیاست‌گذاری خودرو به قبل از دهه ۸۰ و نادیده گرفتن همه تجربیات و دستاوردهای این سال‌ها. دولت، از یک سو دست شورای رقابت برای حفاظت از رقابت و مصرف‌کنندگان را بسته و از سوی دیگر دست خودروسازان انحصارگر را برای هر کاری با مصرف‌کنندگان بی‌پناه خود باز گذاشته است. این یعنی سپردن به گرگ بی‌رحم، خودروسازان هم در این ماجرا امتحان بدی پس داده‌اند و حداکثر سوءاستفاده را از غیاب شورای رقابت کرده‌اند. اتهام وزارت صنعت و خودروسازان، صرفاً بی‌انصافی در حق مصرف‌کنندگان و مشتری‌های خودروهای داخلی نیست. اتهام اصلی متولیان صنعت خودرو، این است که با تحریک و هیجانی کردن تقاضا و برگزاری پی در پی پیش‌فروش‌های به شدت رانتی و مشکوک، خودرو را از کالای مصرفی به کالای سرمایه‌ای تبدیل کرده‌اند و صنعت خودرو را که باید خانه دانشمندان و فن‌آفرینان صنعتی کشور باشد، جولانگاه رانتخواران و سوداگران کرده‌اند؛ سال‌ها فکر و زحمت کشیده شده تا خودرو کالای مصرفی شود.

تولید خودرو ۷۱درصد کاهش یافت

براساس جدیدترین آمار وزارت صنعت، معدن و تجارت تولید انواع خودرو در آذرماه امسال، ۷۱.۲درصد نسبت به مدت مشابه در سال گذشته کاهش یافته است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، در این مدت تولید انواع خودرو از ۱۴۶ هزار و ۳۸۲ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۴۲هزار و ۱۴۵ دستگاه کاهش یافته است. تولید انواع سواری در آذرماه سال جاری کاهش ۷۲درصدی داشته و از ۱۳۶ هزار و ۸۲۸ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۳۸ هزار و ۲۷۵ دستگاه رسیده است. انواع ون نیز با تولید ۶۱ دستگاه در آذرماه امسال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته که ۱۳۶ دستگاه تولید داشته، کاهش تولید ۵۵.۱درصدی را تجربه کرده است. تولید انواع وانت و اتوبوس نیز همچون موارد ذکرشده با کاهش روبه‌رو شده است. طبق آمار تولید وانت با ۲۹۴۹ دستگاه در آذرماه سال جاری نسبت به تولید ۷۶۸۵ دستگاهی در مدت مشابه سال گذشته، ۶۱.۶درصد کاهش داشته است.

تولید اتوبوس نیز با کاهش ۹۱.۲درصدی همراه بوده و از ۱۳۶ دستگاه در آذرماه سال گذشته به ۱۲دستگاه رسیده است.

همچنین کامیونت، کامیون و کشنده با تولید ۷۰۰دستگاه در آذرماه سال جاری نسبت به مدت مشابه با ۱۴۵۴ دستگاه در مدت مشابه سال گذشته، کاهش تولید ۵۱.۹درصدی را تجربه کرده است.

در مقابل تنها مینی‌بوس و میدل‌باس بوده که رشد تولید ۳.۵درصدی داشته و تولید آن از ۱۴۳ دستگاه در آذر سال گذشته، به ۱۴۸ دستگاه رسیده است.

چه سرنوشتی در انتظار خودروسازان دولتی و خصوصی با خروج کونلون بانک است؟



ایرانی‌ها ریخت و اعلام کرد تنها در حوزه اقلام غیرتحریمی (دارو و مواد غذایی) مجاز به همکاری است و امکان فعالیت در حوزه‌های تحریم‌شده از جمله خودروسازی را ندارد. با توجه به این اتفاق، خودروسازان کشور که به کونلون بانک دل خوش کرده بودند، حالا با باید به فکر گزینه‌های جایگزین باشند یا زیر بار هزینه‌بر بودن و زمان‌بر بودن همکاری با این بانک چینی و امثال آن بروند. هرچند فعالان صنعت خودرو معتقدند اقدام اخیر کونلون بانک، کار را برای نقل و انتقال پول و تامین قطعات خارجی بسیار سخت کرده، با این حال ظاهراً این مساله به معنای قطع کامل روند تامین نیست. موضوعی که کارشناسان نیز روی آن تأکید می‌کنند، افزایش هزینه و زمان نقل و انتقال پول و تامین قطعات، در نتیجه قطع ارتباط رسمی کونلون بانک با ایران است. به باور آنها، در شرایط فعلی، بانک‌های خارجی از جمله همین کونلون، نقش واسطه را در نقل‌وانتقال پول ایفا می‌کنند و به هر حال واسطه‌گری نیز هزینه دارد و زمان می‌برد. ارقام مختلفی در مورد هزینه‌بر بودن نقل‌وانتقال پول و تامین قطعات در دوران فعلی مطرح می‌شود که حداقل آن ۵ تا ۶درصد است. با فرض همین اعداد، خودروسازان ایرانی مجبورند برای تامین قطعات موردنیاز خود حداقل ۵ تا ۶درصد هزینه اضافی بپردازند و این موضوع طبعاً قیمت تمام شده خودروها را بالا خواهد برد. نکته دیگر اینجاست که قطعات موردنیاز نیز سر وقت تامین نخواهند شد و این موضوع به‌طور مستقیم روی تولید خودروسازان اثر منفی خواهد گذاشت. در مجموع، شرایطی که با توجه به قطع ارتباط کونلون بانک با ایران پدید آمده، هم هزینه تولید و قیمت تمام‌شده خودروها را بالا خواهد برد و هم کند شدن روند تولید را در پی دارد. این در شرایطی است که قیمت بیشتر خودروهای داخلی (بیشتر از جنبه تیراژ) هنوز از سوی دولت سرکوب می‌شود و به روز نیست. از طرفی، دولت

«کونلون بانک» چین به تازگی اعلام کرده که تنها در چارچوب کالاهای غیرتحریمی قادر به همکاری با ایران است و بنابراین «خودروسازی» به‌عنوان اولین تحریم‌شده آمریکایی‌ها پس از نقض برجام، امکان ارتباط مستقیم و عادی با این بانک را ندارد.

به گزارش پدال نیوز، اینکه این موضوع چه تأثیری روی صنعت قطعه کشور می‌گذارد، هفته گذشته در همین صفحه مورد بررسی قرار گرفت و کارشناسان تأکید کردند محدودیت تحریمی کونلون بانک، زمان و هزینه تامین و تولید مواد اولیه و قطعات را بالا می‌برد. به‌عبارت بهتر، اعلام کونلون بانک مبنی‌بر عدم امکان همکاری با ایران، اگرچه روند تامین مواد اولیه از خارج و به تبع آن، تولید قطعات را کند و پرهزینه می‌کند، با این حال به معنای قطع ارتباط کامل نیست. در گزارش امروز اما به این موضوع خواهیم پرداخت که همراهی کونلون بانک چین با تحریم‌های ایالات متحده آمریکا چه تأثیری روی خودروسازان کشور (چه ایران خودرو و سایپا و پارس خودرو به‌عنوان شرکت‌های نیمه دولتی و چه خودروسازان بخش خصوصی) خواهد گذاشت.

اهمیت کونلون چین از آن جهت است که در دوران تحریم قبلی، این بانک یکی از معدود پل‌های ارتباطی میان ایران و دنیا بود و خودروسازی و برخی دیگر از صنایع داخلی توانستند به‌واسطه این بانک، چراغ نقل و انتقال پول و تامین مواد اولیه و قطعات را روشن نگه دارند. گفته می‌شود کونلون بانک، در ابتدا بانکی کوچک بوده و به مدد هجوم ایرانی‌ها به آن در دوران تحریم، رفته رفته بزرگ شده و سرمایه خود را رشد داده است. پس از اجرای دور جدید تحریم‌های آمریکا از نیمه مرداد، خودروسازان و سایر صنایع تحریمی کشور امیدوار بودند بتوانند به‌واسطه کونلون بانک به نقل‌وانتقال پول و تامین مواد از خارج همچنان ادامه دهند. این در حالی بود که بانک چینی حدوداً ۱۰ روز پیش آب پاکی را روی دست

قیمت‌ها پایین نیاید، ممنوعیت واردات خودروهای خارجی لغو می‌شود

مشتری برسانند. وی ادامه داد: از طرفی موضوع کاهش قیمت خودرو مطرح شد که آقای وزیر گفتند ما به دنبال این هستیم که تیراژ تولید را افزایش دهیم و در این راستا با محدودیت‌هایی روبه‌رو هستیم، ولی گاهی تا دیروقت در جلسات حضور پیدا می‌کنیم تا این چالش را به حداقل برسانیم.

جعفرزاده افزود: در رابطه با افزایش قیمت‌ها از سوی ایران خودرو و سایپا هم که گفته می‌شود غیرقانونی بوده صحبت‌هایی به میان آمد که آقای وزیر از جلسات خود با مدیران این دو خودروساز گفت و اینکه به حال چانه‌زنی هستند که قیمت‌های این محصولات مجدداً به قبل برگردد، هرچند که نمایندگان تهدید کردند که اگر قیمت خودروهای داخلی پایین نیاید ما هم قانون ممنوعیت واردات خودروهای خارجی را برمی‌داریم.

آقای وزیر در حال چانه‌زنی هستند که قیمت‌های محصولات مجدداً به قبل برگردد، هرچند که نمایندگان تهدید کردند که اگر قیمت خودروهای داخلی پایین نیاید ما هم قانون ممنوعیت واردات

نایب رئیس فراکسیون مستقلین مجلس ضمن تشریح جلسه این فراکسیون با وزیر صمت، گفت در این جلسه نمایندگان تهدید کردند که اگر قیمت خودروهای داخلی پایین نیاید مجلس نسبت به لغو قانون ممنوعیت واردات خودروهای خارجی اقدام خواهد کرد.

به گزارش رویداد۲۴، رضا رحمانی، وزیر صنعت، معدن و تجارت به فراکسیون مستقلین مجلس رفت تا پاسخگوی دغدغه نمایندگان در این حوزه و به خصوص بخش خودرو باشد.

غلامعلی جعفرزاده‌ایمن‌آبادی، نایبرئیس فراکسیون مستقلین مجلس در خصوص این جلسه گفت: در فراکسیون مستقلین مجلس با وزیر صمت چند موضوع را به بحث گذاشتیم. اول از همه از ایشان خواستیم که خودروسازان باید به تعهدات‌شان در قبال پیش‌فروش محصول خود پایبند باشند. متأسفانه خودروسازان ما محصولات خود را در ماه‌های گذشته به مردم پیش‌فروش کردند، اما اکنون در قیمت محصول دبه درآوردند. پس از بیان این دغدغه، آقای رحمانی قول دادند که تمام تلاش خود را به کار ببندند تا خودروسازان محصول پیش‌فروش شده خود را با همان قیمت قبلی (زمان تعهد) به دست

ادامه بلاتکلیفی خودروهای وارداتی دپوشده در گمرکات

طی نامه‌ای به رضا رحمانی وزیر فعلی صنعت با توجه به دستور معاون اول رئیس جمهوری خواستار تعیین تکلیف خودروهای دپوشده در گمرکات شد، اما با گذشت بیش از دو ماه از این مذاکرات و نامه‌ها همچنان روند نامه‌نگاری برای تعیین تکلیف خودروهای دپوشده ادامه دارد، به طوری که در آخرین و جدیدترین این نامه‌نگاری‌ها، نامه مدیرکل دفتر هماهنگی‌های ویژه نهاد رئیس جمهوری به رئیس انجمن واردکنندگان خودرو پیرو نامه ۱۶مهرماه انجمن مبنی بر تعیین تکلیف خودروهای موجود در گمرکات کشور است.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو اضافه کرد: به رغم پیگیری‌های انجمن تاکنون این نامه‌نگاری‌ها هیچ نتیجه‌ای را به همراه نداشته است و هیچ‌کس نمی‌داند در این میان چه وظیفه‌ای برعهده دارد و باید چه اقدامی انجام دهد!

وی با اشاره به اعتراضات دو سه ماه اخیر خریداران مقابل شرکت‌های واردکننده خودرو گفت: امروز مردم متوجه شدند که شرکت‌های واردکننده در این جریان‌ات نقشی نداشته و مقصر نیستند چراکه با پول آنها خودرو خریداری و وارد گمرک شده و شرکت‌ها

کسب و کار تازه شرکت آمازون

شرکت آمازون قصد دارد در سال جدید میلادی یک فروشگاه بزرگ برای عرضه انواع مواد غذایی راهاندازی کند و علاقه‌مندان می‌توانند اقلام سفارش داده‌شده را ظرف دو ساعت دریافت کنند. به گزارش مشرق به نقل از سی نت، آمازون که به غول خرده‌فروشی جهان مشهور شده، قصد دارد عرضه و توزیع مواد غذایی را در سرتاسر آمریکا ممکن کند و احتمالاً با این کار بسیاری از بقالی‌ها و خرده‌فروشی‌های کوچک را ورشکست خواهد کرد. آمازون برای راهاندازی برخی مراکز توزیع غذاهای خود اماکنی را در ایالت‌های آیداهو، یوتا و وایومینگ در نظر گرفته است و حدود ۴۲۰۰ متر مربع فضا را بدین منظور در نظر گرفته است. خدمات ارسال مواد غذایی تنها به مشترکان خدمات پریم آمازون تعلق می‌گیرد. این افراد در صورت ثبت سفارش بین ساعت هشت صبح تا ده شب در ظرف حداکثر دو ساعت اقلام درخواستی را تحویل می‌گیرند.



دریچه

استیبل کوین؛ آینده صنعت ارز دیجیتال

بازیگران نهادی متوجه پتانسیل‌های رمزارزهای پایدار شده‌اند. در ماه نوامبر، کل سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در فضای رمزارزهای پایدار، ۳ میلیارد دلار گزارش شد. این امر به معرفی بیش از ۱۲۰ پروژه رمزارز پایدار در سال جاری منجر شده است. برای مثال Winklevoss Twins، یک رمزارز پایدار را برای تبادل بیت‌کوین جمینی خود در ماه سپتامبر راهاندازی کرد. همچنین Circle، یک گروه رمزنگاری تحت حمایت گلدمن ساکس، با یک Coinbase مبادله بیت‌کوین آمریکا برای راهاندازی یک USD Coin همکاری کرد.

ارزیابی دقیق پیش از سرمایه‌گذاری

تقریباً هر بازیگر جدیدی در بازار رمزارزهای پایدار با پوشه‌ای از گزارشات ارزیابی در دستش پیش می‌آید، که حاوی اطلاعاتی است که نشان می‌دهد شرکتی که قصد انتشار رمزارزهای پایدار خود را دارد، دارایی‌های کافی را به عنوان پشتوانه آن در اختیار دارد. حتی برخی از پروژه‌های کوین، ویژگی‌هایی را به وجود آورده‌اند که به آنها امکان حذف کوین‌ها را برای مبارزه با اقدامات پولشویی می‌دهد. درعین حال، «تتر» پروژه محبوب رمزارز پایدار، انتقادهایی را مبنی بر عدم توافق برای حسابرسی ترازنامه‌های خود توسط یک نهاد مستقل دریافت کرده است. این امر موجب ایجاد رقابت کاملاً جدیدی شده است که شامل پروژه‌های رمزارزهای پایدار مدرن‌تری همچون TrueUSD، Paxos و Maker، علاوه‌بر USD و Gemini Dollar (که در بالا اشاره شد) می‌شود.

همان‌طور که نظارت رگولاتوری بهبود می‌یابد و شرکت‌ها ممیزی‌های دقیق را جدی می‌گیرند، سال ۲۰۱۹ می‌تواند سال رمزارزهای پایدار باشد. مدعیان معتقدند که در درازمدت تقریباً تمام صنایع سنتی می‌خواهند یک راه‌حل استیبل کوین را با سیستم‌های خود ادغام کنند.

گریک هیلمن، سرپرست تحقیقات در شرکت کیف رمزارز بلاک‌چین، به FT می‌گوید:

بیمه و بانک... اینها بعضی از حوزه‌هایی هستند که می‌توانند رشد تریلیونی را شروع کنند. فیس‌بوک گول رسانه اجتماعی پیش از این اعلام کرده است که یک استیبل کوین برای پرداخت‌های P2P در پیام‌رسان واتساپ معرفی خواهد کرد.

منبع: CCN/zoomit

رمزارزهای پایدار با قیمت ثابت و با پشتوانه دارایی‌های واقعی، مشکل نوسان قیمت رمزارزهایی مانند بیت کوین را حل کرده‌اند. هنگامی که معامله‌گران، بیت کوین و ارزهای دیجیتال مشابه را به‌عنوان یکی از روش‌های پرداخت خود معرفی کردند، به‌سرعت با مشکل قابل توجه «نوسان قیمت» مواجه شدند. مواردی مانند نمایندگی فروش کالاهای لوکس، پیش از این بیت‌کوین را برای فروش محصولات خود می‌پذیرفتند، اما ناگهان شاهد جهش حدود ۳۳ درصدی ارزش خودروی فراری خود طی یک دور آزمایشی در پیست بودند. این شرکت که White Company نامیده شده، بعدها به روند رایج راهاندازی یک «Stablecoin» (ترکیبی از بلاک چین و پول بدون پشتوانه) پیوست که وعده حفاظت از ترازنامه‌های خود در مقابل تأثیرات نوسان قیمت را می‌داد.

استیبل کوین چیست؟

استیبل کوین، نسل جدیدی از ارزهای مبتنی بر بلاک‌چین است که قیمت آن به‌جای نوسان براساس گمانه‌زنی‌های معامله‌گران، ثابت بوده و به دارایی‌های پایدار در دنیای واقعی (از کالاهای گرفته تا ارزهای رایج) وابسته است. به‌عنوان مثال، کاربران می‌توانند یک استیبل کوین را به قیمت یک دلار خریداری کرده و بعداً آن را به همین قیمت نیز بفروشند و در نتیجه، مشکل نوسان قیمت رمزارزها را حذف کنند. صنعت رمزارزهای پایدار پس از سقوط ارزهای دیجیتال در سال ۲۰۱۸ محبوب و رایج شد، رکودی که با کاهش ۸۰ تا ۹۰ درصدی ارزش رمزارزهای مهم بازار مانند بیت‌کوین و اتریوم طی یک سال همراه بود. اکثر سرمایه‌گذاران خرد که این دارایی‌های رمزنگاری‌شده ناپایدار را در اختیار داشتند، تصمیم گرفتند آنها را به‌عنوان بخشی از استراتژی مدیریت ریسک خود، با رمزارزهای پایدار مبادله کنند. هنگامی که نوسانات فروکش کرد، معامله‌گران برای خروج از بازار رمزارزها با حداقل زیان، رمزارزهای پایدار خود را با ارزهای دیجیتال و نیز ارزهای فیات جایگزین کردند.

سرمایه‌گذاری در رمزارزهای پایدار

استیبل کوین‌ها به‌عنوان دارایی‌های سودآورانه هیجان‌انگیز نیستند، عمدتاً به این دلیل که پشتوانه‌های آنها فقط بخشی را که می‌توانند در مقابل یک دارایی پایدار واقعی حمایت شود، تأمین می‌کنند. این ابزار زمانی بسیار جذاب هستند که صحبت از حفظ کیفیت شبکه‌های پرداخت مبتنی بر بلاک‌چین به منظور انتقال و هجینگ (پوشش ریسک) به میان می‌آید.



راهاندازی «هاب تولید و صادرات محصولات دانش‌بنیان»

رئیس پارک علم و فناوری آذربایجان شرقی از تلاش‌های منطقه آزاد ارس و پارک علم و فناوری استان جهت راهاندازی «هاب تولید و صادرات محصولات دانش‌بنیان» در منطقه آزاد ارس خبر داد.

به گزارش ایسنا، عبدالرضا واعظی در این خصوص اظهار کرد: بازاریابی و همچنین فروش محصول، یکی از مشکلات اساسی شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان است، از این رو ایده تاسیس «هاب تولید و صادرات محصولات دانش‌بنیان» در منطقه آزاد ارس از سوی پارک علم و فناوری مطرح شد و این ایده مورد استقبال مسئولان منطقه آزاد ارس قرار گرفت و جهت عملیاتی کردن این ایده، طی چند ماه اخیر جلساتی برگزار شد.

وی گفت: در «هاب فناوری ارس» شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیانی که به مرحله تولید محصول رسیده‌اند، مستقر شده و کارگاه و واحد تولیدی خود را راهاندازی می‌کنند؛ همچنین دفاتر ستادی برای بازاریابی و فروش، محصولات خود را مستقر می‌کنند که بتوانند از امکانات و تسهیلات منطقه آزاد ارس استفاده کنند. واعظی با بیان اینکه یکسری تسهیلات در قانون برای ارس باشد.

شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر گرفته شده و یکسری تسهیلات نیز مختص مناطق تجاری و اقتصادی است که شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند با استقرار در هاب ارس از آن بهره‌مند شوند، افزود: مجموع این تسهیلات می‌تواند برای شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان جذاب باشد.

وی با تأکید بر اینکه شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیانی که در هاب منطقه آزاد ارس مستقر شوند، می‌توانند مواد اولیه خود را بدون تشریفات گمرکی و حق گمرک وارد کرده و محصولات خود را نیز بدون نیاز به گمرک صادر کنند، متذکر شد: در این صورت هم قیمت تمام‌شده کالا برای شرکت‌ها کاهش یافته و هم قیمت فروش محصول‌شان می‌تواند با کالاهای خارجی رقابت کند.

وی در ادامه گفت: از سوی دیگر، در منطقه آزاد ارس بازار حدود یک میلیاردی پیش روی شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری قرار دارد و کشورهای حوزه قفقاز، کشورهای سی‌آی‌اس، ترکیه، گرجستان و همچنین اروپا می‌تواند هدف صادراتی شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان در منطقه آزاد ارس باشد.



تأمین نیاز صنایع به پلیمرهای مهندسی و تقویت‌شده

آزمایشگاهی، دریافت گواهینامه تحقیق و توسعه از سازمان صنایع و معادن، اخذ گواهینامه خدمات فنی و مهندسی و بهره‌گیری از مجرب‌ترین کادر فنی ورزیده و متخصصان صنعت پلیمر و پتروشیمی گواهی بر ادعای این شرکت

برای حفظ مداوم کیفیت است. وی افزود: صادرات گسترده محصولات این شرکت به بازارهای منطقه نشان از قرار گرفتن محصولات تولیدی این شرکت در سطح استانداردهای بین‌المللی است و توانایی خاص متخصصان این شرکت در طراحی محصول انواع کامپاند و نوآوری مطابق درخواست مشتریان موجب شده قطعه‌سازان معتبر خودرو در داخل کشور امکان استفاده از محصولات تولیدی این شرکت در بسیاری از قطعات خودروهای تولیدی را داشته باشند. این فعال دانش‌بنیانی در کشور همچنین تصریح کرد: توانایی شرکت ما در زمینه تولید مسترچ‌های پایه کربنات کلسیم با کیفیت بالا موجب کسب سهم مناسبی از بازار داخل شده و هم‌اکنون به عنوان یکی از محصولات با اهمیت صادراتی توانسته بازار خوبی در کشورهای همسایه از جمله امارات متحده عربی، پاکستان، آذربایجان و ترکیه کسب کند.



یک شرکت دانش‌بنیان داخلی در سال ۷۹ با راهاندازی یک کارگاه کوچک تولیدی و خریداری یک خط تولید پلیمرهای مهندسی تقویت شده از شرکت ورنر‌فلایدر آلمان تولید خود را با ظرفیت ۱۵۰۰ تن در سال در فضایی به مساحت ۷۰۰ مترمربع آغاز کرد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، این شرکت دانش‌بنیان با توجه ویژه به حفظ و استمرار کیفیت و کنترل قیمت تمام شده و همچنین تحویل به موقع محصول و نگاه به صادرات توانست پس از گذشت شش سال به یکی از بزرگترین تولیدکنندگان پلیمرهای مهندسی و تقویت‌شده و انواع مسترچ پایه‌های معدنی در کشور مبدل شود. شرکت ساحل شیمی هم‌اکنون با دارا بودن خطوط مختلف تولید از شرکت Coperion آلمان که از معتبرترین سازندگان اروپایی است، توانسته است ظرفیت تولید خود را از یک هزار و ۵۰۰ تن

در سال ۷۹ به بیش از ۳۱ هزار تن در سال و فضای تولید را از ۷۰۰ مترمربع به بیش از ۷ هزار مترمربع برساند. به گفته سید محسن ابراهیمیان، مدیرعامل این شرکت، تجهیز مرکز تحقیق و توسعه این شرکت به مدرن‌ترین ماشین‌آلات



فضای کسب و کار را باید پایش و اصلاح کرد

به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، هدایت حاتمی، معاون امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری در نشست کمیته بهبود فضای کسب و کار استان گفت تعداد اسناد رد و بدل شده در فرآیند سرمایه‌گذاری در کشور بسیار زیاد است و حتی در استان‌های موفق نیز این روند طولانی است. هدایت حاتمی افزود: یک کارآفرین برای دریافت مجوز سرمایه‌گذاری، با موانع مختلفی در ادارات روبه‌روست و این وضعیت در تمام کشور به چشم می‌خورد، به طوری که در برخی ادارات با پاسخ‌های دلسردکننده، غیرکارشناسی و غیرمسئولانه کارآفرینان را عملاً پرهزینه و دلسرد می‌کنند. وی خاطرنشان کرد: دستگاه‌های مختلف استان با محوریت اداره کل اقتصاد و دارایی، این تجربه موفق را با توجه به محیط، فرهنگ، مزیت‌ها، الزامات اداری و خواسته‌های مجموعه مدیریتی و مزیت‌های استان، بومی‌سازی کرده و به کار بگیرند.

یادداشت



خالی ماندن صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر

همین چند روز پیش بود که رضا زرنوخی - رئیس انجمن VC ایران - ارائه‌ای درباره سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران داشت. در آن ارائه به آمارهایی اشاره کرد و گفت که از ۱۶ صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر نظرسنجی انجام شده و آنها گفته‌اند که تخمین می‌زنند حداقل ۱۹۵ و حداکثر ۴۵۰ میلیارد تومان در سال ۱۳۹۸ سرمایه جذب کنند، اما نکته مهم این است که در این آمار صندوق‌های غیر بورسی هم وجود دارند و این یعنی با گذشت یک سال از اظهار امیدواری مدیرعامل فرابورس ایران از جمع‌آوری ۱۰۰۰ میلیارد تومان از منابع غیربانکی برای VCها، نه‌تنها این مبلغ جمع نشده بلکه این صندوق‌ها حتی برای یک سال بعد هم آمیدی ندارند که حتی منابع‌شان به نیمی از آن آماری که مدیرعامل فرابورس ایران وعده داده بود برسد، اما شاید جالب باشد که بدانیم همین امیداندک به سرمایه‌گذاری در این بخش از کجا حاصل می‌شود؟

صندوق نوآوری و شکوفایی صندوقی است که برای کمک به شرکت‌های دانش‌بنیان بنا شده است. از آنجا که این صندوق‌ها فقط برای آنهایی است که ایده جدید داشته‌اند و واقعا دانش‌بنیان هستند تأسیس شده است، مدیران این صندوق‌ها اجازه ندارند منابع آن را به استارت‌آپ‌ها دهند اما ظاهراً در قانون درباره تخصیص منابع این صندوق‌ها به صندوق‌های جسورانه حرفی زده نشده است.

اینطور که رئیس انجمن VC و یکی از مدیران صندوق نوآوری و شکوفایی مطرح کرده، قرار است از طریق این صندوق‌ها مقدرای سرمایه به VCها منتقل شود و از آن طریق به سمت استارت‌آپ‌ها روانه شود. به بیانی راهی باز شود که به راحتی بتوان قانون را دور زد. اما حتی با جذب این سرمایه نیز صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر نمی‌تواند به آن ۱۰۰۰ میلیارد تومانی برسند که مدیرعامل فرابورس ایران یک سال پیش وعده‌اش را داد.

بسیاری معتقدند یکی از دلایل مهم اینکه سرمایه‌گذاران از سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر و استارت‌آپ‌ها استقبال نمی‌کنند به ارزش‌گذاری غیرواقعی برخی از استارت‌آپ‌ها برمی‌گردد؛ چراکه عده‌ای در سال‌ها و ماه‌های گذشته مدل ارزش‌گذاری را مطرح کردند که بر طبق آن، استارت‌آپ هرچه فروش داشته باشد دو برابر آن مقدار می‌ارزد.

در نتیجه صاحبان برخی استارت‌آپ‌ها سعی کردند به هر قیمتی و با هر هزینه‌ای، مقدار فروش خود را افزایش دهند به امید اینکه در بورس عرضه اولیه کنند و با منابع حاصل از عرضه اولیه به چند برابر هزینه‌های خود دست یابند. امروز این تفکر شکست خورده و سازمان بورس نیز اعلام کرده این ارزش‌گذاری‌ها را قبول ندارد، اما این عده باعث شدند که این کسب و کارها به بحران‌های شدید مالی دچار شوند. در کنار همه این موضوعات اهالی اکوسیستم استارت‌آپی دچار از گذشته به این نتیجه رسیدند که آنچه یک کسب و کار را موفق می‌کند هزینه‌های نجومی نیست بلکه ایده‌های نو است.

در حالی که صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر خالی مانده‌اند، سرمایه‌گذاران حرفه‌ای هیچ تمایلی به سرمایه‌گذاری در این بخش نشان نمی‌دهند.

به گزارش ایسنا اواخر آذرماه ۱۳۹۵ بود که فرابورس ایران نشستی برگزار کرد و معاون پذیرش و ناشرانش در آن مراسم اعلام کرد که «این رکن بازار سرمایه با ورود صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه به بازار به یکی از آرزوهایش رسیده است.» سید مهدی علم‌الهدی تأکید کرد که «هدف از راه‌اندازی این ابزار جدید مالی این است که ساختاری شکل گیرد که با ساختارهای رایج دنیا چندان متفاوت نباشد و سرمایه‌گذاری خارجی هم بتوانند در این حوزه به ایران بیایند.»

بیش از دو سال گذشت؛ نه‌تنها سرمایه‌گذار خارجی در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری نکردند، بلکه صندوق‌های جسورانه‌ای که یکی پس از دیگری موافقت اصولی گرفتند به دلیل نبود منابع مالی نتوانستند در فرابورس ایران پذیرهنویسی کنند و تعداد کمی که پذیرهنویسی کردند نتوانستند نظر سرمایه‌گذاران را به خود جلب و منابع جذب کنند و در نهایت این صندوق‌ها تقریباً خالی ماندند. صندوق‌هایی که موافقت اصولی گرفته و پذیرهنویسی کرده‌اند تاکنون فقط حدود ۷۰ میلیارد تومان توانسته‌اند جمع‌آوری کنند. همچنین تعداد صندوق‌هایی که صرفاً موافقت اصولی گرفته‌اند و پذیرهنویسی نکردند هم حدود ۱۵ صندوق است.

این در حالی است که مدیرعامل فرابورس ایران در گفت‌وگویی که حدود یک سال پیش درباره ارزش‌گذاری استارت‌آپ‌ها داشت، به ۲۰ صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه اشاره کرد و وعده داده بود که این ۲۰ صندوق تا آخر سال ۱۳۹۶ و اوایل سال ۱۳۹۷ بالغ بر ۱۰۰۰ میلیارد تومان از منابع غیربانکی پول جمع کنند.

امیر هامونی در آن زمان مصراانه تأکید داشت که منابع مالی داخلی برای سرمایه‌گذاران در این صندوق‌ها موجود است و صاحبان این سرمایه‌ها نیز آماده هستند که این منابع را در صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه سرمایه‌گذاری کنند.

هامونی در آن گفت‌وگو با تأکید ویژه‌ای اظهار کرده بود که «این ارقام (۱۰۰۰ میلیارد تومان) ارقامی است که برای سرمایه‌گذاری در صندوق‌های جسورانه و استارت‌آپ‌ها به راحتی امکان‌پذیر است و بلندپروازانه نیست. این طور نیست که بخواهیم تصویرپردازی کرده و نگاه امیدوارانه به بازار VCها و استارت‌آپ‌ها داشته باشیم.»

سال ۱۳۹۶ تمام شد و امروز در آخرین ماه‌های سال ۱۳۹۷ به سر می‌بریم اما منابعی که مدیرعامل فرابورس ایران در موردش صحبت می‌کرد، هنوز وارد صندوق‌های جسورانه نشده و آمار سرمایه‌گذاری‌های جسورانه هنوز تکانی نخورده است و بسیاری معتقدند که این آمار تکان چندانی هم نخواهد خورد اما همه این موضوعات تنها یک روی سکه است.



بازگشت دل به بازار بورس نیویورک

شرکت آمریکایی دل پس از شش سال فعالیت به‌عنوان شرکتی خصوصی، بار دیگر به بازار بورس نیویورک بازگشته است. به گزارش زومیت، جمعه هفته گذشته، دل مجدداً سهامش را در بازار بورس عرضه کرد. شش سال پیش، مایک دل، مدیرعامل و مؤسس دل، با خرید تمامی سهام این شرکت، آن را به شرکتی خصوصی تبدیل کرد. در آن زمان، این خرید به‌عنوان بزرگ‌ترین خرید یک شرکت پس از بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ به‌شمار می‌رفت. هم‌اکنون، دل با نماد شناسایی DELL در بازار بورس نیویورک فعالیت می‌کند. شایان ذکر است این شرکت ۸۱ درصد از سهام VMware را نیز در اختیار داشت و در زمان فعالیت خصوصی، از نماد شناسایی DVMT.N برای دنبال کردن وضعیت سهامش در VMware استفاده می‌کرد. با خرید سهام ثبت‌شده با نام DVMT.N به‌مبلغ ۲۴ میلیارد دلار، دل توانست فرآیند سنتی عرضه عمومی سهام را پشت‌سر بگذارد و به‌طور مستقیم وارد بازار بورس شود. این مسئله از آن نظر اهمیت دارد که با وجود بدهی ۵۲.۷ میلیارد دلاری دل، عرضه عمومی سهام این شرکت با سؤالات سخت‌گیرانه سرمایه‌گذاران روبه‌رو می‌شد.

در زمان شروع فعالیت بازار در روز جمعه، ارزش هر سهم این شرکت معادل ۴۶ دلار بود که باعث می‌شد ارزش بازار این شرکت به ۱۶میلیارد دلار برسد. در سال‌های ابتدایی قرن بیست‌ویکم، از دل به‌عنوان نمادی از نوآوری یاد می‌شد. این شرکت در زمینه سفارش اینترنتی رایانه‌های شخصی‌سازی‌شده پیشگام بود. ارتباط تنگاتنگ آنها با تولیدکنندگان قطعه در آسیا هم به دل اجازه می‌داد تا هزینه تولید را به‌حداقل برساند. با وجود این در سال‌های بعد، با حرکت بازار به‌سمت تبلت‌ها، تلفن‌های هوشمند، بخش‌کننده‌های موسیقی و کنسول‌های بازی، دل جایگاهش را به رقبای واگذار کرد تا جایی که در سه‌ماهه پایانی ۲۰۱۲، فروش این شرکت به‌حدود ۱۰ درصد رسید. همین افت فروش، مایکل دل را وادار کرد با خرید این شرکت، آن را از بازار عمومی سهام خارج کند. پس از این کار، این شرکت از تولیدکننده رایانه‌های شخصی به شرکتی تبدیل شد که گستره وسیعی از خدمات و محصولات مرتبط با فناوری را ارائه می‌کند. این خدمات و محصولاتی همچون ابزارهای ذخیره‌سازی، سرورها، تجهیزات شبکه و تولیدات امنیتی را شامل می‌شوند.

این راهبرد را می‌توان به‌عنوان نقطه مقابل راهکار اتخاذشده اچ‌پی در نظر گرفت. اچ‌پی با جداشدن از شرکت مادر (Hewlett Packard Enterprise Co) در سال ۲۰۱۶، تمرکزش را روی سخت‌افزار محدود کرد؛ چراکه از نگاه مدیران این شرکت، تمرکز دو شرکت مجزا بر دو مقوله سخت‌افزار و خدمات می‌توانست سرعت عمل آنها را افزایش دهد. در هر حال، به‌نظر می‌رسد استراتژی دل موفقیت‌آمیز بوده است؛ به‌ویژه اینکه امروزه اغلب مشتریان تجاری ترجیح می‌دهند برای مدیریت زیرساخت‌های اطلاعاتی، تمامی خدمات و محصولات لازم‌شان را از یک شرکت تهیه کنند. دل در آخرین گزارش مالی خود از افزایش ۱۵ درصدی سود در مقایسه با سه‌ماهه پیشین خبر داده است. آنها پیش‌بینی می‌کنند در سال آینده، درآمدی بین ۹۰.۵میلیارد تا ۹۲میلیارد دلار را به‌دست خواهد آورد. براساس داده‌های ارائه‌شده کانالایز (Canalys)، دل با سهم سالانه ۱۷ درصدی از بازار رایانه‌های شخصی پشت‌سر رقبایی همچون اچ‌پی و لنوو قرار دارد. این درحالی است که سهم اچ‌پی و لنوو از این بازار به‌ترتیب ۲۳ و ۲۱ درصد است.

پروژه سند تحول دیجیتال در پژوهشگاه ارتباطات کلید خورد

می‌شود که لازم است مورد بررسی و تحلیل قرار گیرند. سرپرست پژوهشکده سیاست‌پژوهی و مطالعات راهبردی گفت: گرچه دو ماه از عمر این پروژه با همکاری دانشگاه تهران می‌گذرد، اما پیشتر این موضوع در قالب کلان‌تر و ذیل عناوین مختلفی در دستور کار پژوهشکده بوده و نتایج آن به صورت گزارش‌های مختلف هر ماه به وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات ارائه شده است. به گفته وی دامنه و شدت اثرگذاری فناوری‌های نوین در همه بخش‌ها و اهمیت تحولات ناشی از آن، سوالات مهمی را در این حوزه ایجاد می‌کند که پاسخ به آن نیازمند مشارکت جمعی شامل کارشناسان، متخصصان مربوطه از بخش دولتی و خصوصی است. موضوعاتی مانند ایجاد و مفاهیم تحول دیجیتال، اقتصاد دیجیتال، چالش‌های اقتصاد دیجیتال در بخش‌های مختلف، شناسایی



توانمندسازها و ... از این نمونه است که در این راستا پژوهشکده اقدام به برگزاری فروم اقتصاد دیجیتال کرده است و تاکنون با استقبال خوبی از سوی خبرگان این حوزه مواجه بوده است.

سرپرست پژوهشکده سیاست‌پژوهی و مطالعات راهبردی فاوا از انجام پروژه مشترک تدوین نقشه راه سند تحول دیجیتال با همکاری دانشگاه تهران خبر داد. به گزارش ایرنا از پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات، مهندس سیدهاشم مداح حسینی این پروژه را در راستای توسعه اقتصاد دیجیتال دانست و افزود: امروزه فناوری اطلاعات و ارتباطات یکی از محورهای اصلی توسعه اقتصادی است که به واسطه تغییر یا اصلاح و نوآوری در بخش‌های مختلف موجب بهبود فرایندها و تغییرهای اقتصادی شده است. وی افزود: افزایش نوآوری، توسعه کارآفرینی، اشتغال‌زایی، بهبود رفاه عمومی، توسعه بخش خصوصی، از نتایج و ابعاد توسعه اقتصاد دیجیتال است و لیکن این جریان علاوه بر آثار مثبت در برگزیده مخاطراتی است که نیازمند پیش‌بینی و آماده‌سازی است. مداح حسینی ادامه داد: به عنوان مثال در حال حاضر با این پرسش مواجه هستیم که کسب و کارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات و ارتباطات در شکل‌های جدید آن چه تهدیدها و فرصتهایی را فراهم می‌آورند؟ در این راستا مسائل اقتصادی، فرهنگی و حقوقی، امنیتی و زیرساخت‌های فنی مطرح

نخستین استارت‌آپ ویکند شهر هوشمند برگزار می‌شود

حاکمیتی و همچنین بخش‌های خصوصی را با تمام ظرفیت‌ها و توانایی‌هایی که دارند، در نمایشگاه فراهم کرد، افزود: این نمایشگاه با محوریت مواردی همچون دولت هوشمند، ساختمان هوشمند، حمل و نقل، محیط زیست و اقتصاد

هوشمند با حمایت و مشارکت نهاد ریاست جمهوری، وزارت کشور، وزارت راه و شهرسازی، سازمان فناوری اطلاعات ایران، شهرداری تهران و با حضور شرکت‌های بین المللی و شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های داخلی برگزار می‌شود. شجاعان با بیان اینکه نمایشگاه شهر هوشمند با هدف توسعه و ترویج فرهنگ شهر هوشمند با ارائه دستاوردها و توانمندی‌های موفق در سازمان‌ها، نهادها و شرکت‌های خصوصی برگزار می‌شود، گفت: در نمایشگاه بین‌المللی شهر هوشمند، تولیدات و دستاوردهای حوزه شهر هوشمند در تمام زمینه‌ها به عنوان دستاوردها و توانمندی‌های سازمان‌ها و نهادهای دولتی، اپراتورهای تلفن همراه و فعالان بخش خصوصی در معرض دید تمام مدیران ارشد کشور خصوصاً حوزه‌های شهری، شهرداران و عموم مردم قرار خواهد گرفت و نخستین استارت‌آپ ویکند شهر هوشمند نیز برگزار می‌شود.

رئیس مرکز توسعه دولت الکترونیک وزارت کشور از برگزاری نمایشگاه شهر هوشمند از ۲۲ دی در مصلاي امام خمینی خبر داد و گفت در قالب این نمایشگاه، نخستین استارت‌آپ ویکند شهر هوشمند برگزار می‌شود. به گزارش مهر، امیرشجاعان گفت: در این نمایشگاه، تولیدات و دستاوردهای حوزه شهر هوشمند سازمان‌ها و نهادهای دولتی، اپراتورهای تلفن همراه، فعالان بخش خصوصی و استارت‌آپ‌ها در معرض دید تمام مدیران ارشد کشور خصوصاً حوزه‌های شهری، شهرداران و عموم مردم قرار خواهد گرفت. دبیر اجرایی نمایشگاه با اشاره به اینکه دستاوردهای نمایشگاه شهر هوشمند به عنوان یک حرکت ملی مطرح است، گفت: این نمایشگاه، با هدف توسعه بازار شهر هوشمند و بهبود کیفیت زندگی در شهرها، ایجاد فرصت مناسب جهت تعامل بیشتر با نخبگان شهرهای هوشمند، استفاده بهینه از ظرفیت‌های موجود حوزه خدمات شهر هوشمند شهرهای موفق، استفاده موثر از تجربیات موفق شهرهای هوشمند و آشنایی با آخرین دستاوردهای روز دنیا در حوزه شهری برپا می‌شود. وی با تأکید بر اینکه باید زمینه حضور همه ذی‌نفعان و حوزه‌های



جواب‌های هدیه کریسمس
با رایحه کی اف سی

این مرتبه برند کی اف سی به طریقی توسعه یافته‌است که شما هرگز نمی‌دانستید روزی به آن نیاز خواهید داشت: جوراب‌های هدیه کریسمس با رایحه کی اف سی عطر دستور پخت محرمانه کلنل ساندرز را دارد.

با توجه به یادداشت شرکت، جوراب هدیه ۱۱ گیاه و ادویه کی اف سی در نهایت شما را برای حل یک معضل قدیمی بیدار نگه می‌دارد: «من چگونه می‌توانم این آتش را چند برابر بهتر از الان کنم؟»

این جوراب هدیه کریسمس ۱۰۰ درصد از مواد بازیافتی و توسط شرکت «Enviro-Log» ساخته می‌شود. کالای فوق حاصل ساعت‌ها کار طولانی و مستمر روی تحقیق و توسعه‌است. به گفته کی اف سی یک لنگه جوراب رستوران را بردارید. آن وقت تعجب خواهید کرد وقتی که ببینید تا این لحظه چگونه می‌توانستید از آتشی لذت ببرید که بوی مرغ سرخ کرده را نمی‌داده‌است.

بیلبوردی که دزدها را به خانه خالی
راهنمایی می‌کند

شرکت سوئدی «Sector Alarm» سیستم امنیتی خود را از راهی غیرعادی تبلیغ می‌کند.

در سوئد، یک شرکت ارائه‌دهنده سیستم‌های امنیتی به نام «Sector Alarm» راهی غیرعادی را برای تبلیغ سیستم‌های هشدار تحت نظارت خود پیدا کرده‌است. این شرکت خانه‌های مشتریان را به بیلبوردهای روشن و شاد تبدیل کرده‌است. این بیلبوردها که با چراغ‌های کریسمس روشن می‌شوند با هدف کمک به دزدها در مورد غیبت صاحب خانه‌ها به آنها خبر می‌دهند.

در خانه‌ای خارج از استکهلم، یک تابلوی راهنما بالای درب ورودی این پیام را به مخاطب منتقل می‌کند: «ما کریسمس در خانه نیستیم.» در همین حین، یک تابلوی راهنمای دیگر با حروف نئونی و یک پیکان اشاره‌کننده به ورودی، این خبر را به مخاطب می‌دهد: «هیچ کس در خانه نیست.» چراغ‌ها فقط با ترک خانه توسط صاحب آن و به صدا درآمدن زنگ خطر روشن می‌شوند اما به هیچ‌وجه جای ترس نیست وقتی تابلوهای راهنمای نئونی نیز خبر محافظت از خانه با سیستم‌های Sector Alarm را اعلام می‌کنند.

کمپین فوق محصول آژانس تبلیغاتی Akestam Holst است. به گفته نویسنده آن، پیتر نیلیند، این نوع نورپردازی کریسمس بالا درب خانه در سوئد رایج نیست بنابراین اقدام فوق واقعاً جالب و برجسته به شمار می‌رود.

منبع: mbanews

کمپین تبلیغاتی متفاوت از فروشگاه اسکیت
Drayo Skateable Sandwich Board

وقتی بحث تبلیغات مطرح می‌شود یکی از نکته‌هایی که به ذهن ایده‌پردازان می‌آید خلاقیت در کانست کمپین تبلیغاتی است، اما گاهی آنقدر غرق خلاقیت می‌شوند که فراموش می‌کنند تبلیغ باید به فروش ختم شود وگرنه جز پول ریختن آورده دیگری برای صاحب کالا یا خدمات ندارد.

کمپین تبلیغاتی خلاقانه وقتی موفق است که نه‌تنها به مخاطب یادآوری می‌کند که قرار است چه چیزی را بخرد بلکه کاملاً مخاطب را درگیر خود کند.

فروشگاه درایو The Drive Skate Shop در کانادا که به فروش محصولات ورزش‌های زمستانی مانند اسکیت می‌پردازد یک کمپین تبلیغاتی جدید اجرا کرده بود که علاوه بر حفظ خلاقیت در کانست دقیقاً مشتری بالقوه خود را هدف قرار داده بود.

کمپین تبلیغاتی این فروشگاه ترکیبی از یک سری پوسترهای قابل اسکیت کردن بود. در اصل یکی از مדיاهای سنتی در تبلیغات به کمک خلاقیت به یک مדיای مدرن و بسیار جذاب تبدیل شده‌است.

در این کمپین تبلیغاتی با استفاده از سازه‌های چوبی، مדיاهای تبلیغاتی مانند پوستر تبدیل به ابزاری برای اسکیت سواری شده تا افراد علاوه بر آشنایی با این فروشگاه در ذهن خود تصویرسازی از این ورزش داشته باشند. علاوه بر این امکان اسکی کردن روی پوسترهای فروشگاه درایو نیز ممکن بود.

برگزاری کمپین به این شکل علاوه بر اینکه باعث خواهد شد نام محصول یا برند در ذهن مخاطب به خوبی باقی بماند، به نوعی به تبلیغات دهان به دهان WOM نیز تبدیل می‌شود. فراموش نکنید که تبلیغات باید در خدمت فروش محصول باشد و نه صرفاً خلاقیت!

منبع: imarketer



برند قدرتمند است. آکر اظهار کرده‌است که هویت برند یک مجموعه منحصر‌به‌فرد از تداعی‌های برند است که استراتژیست برند میل به ایجاد، حفظ و نگهداری آنها دارد.

در برخی از مطالعات، هویت برند را از لحاظ هویت بصری آن تعریف می‌کنند که در مشخصه‌های ظاهری خاص برند، مانند نام تجاری یا لوگوی برند، مشهود است.

از این دیدگاه، هویت برند به عنوان یک ابزار برای توسعه، بهبود و تمایز خدمات یا محصولات شرکت رسانه‌ای در نظر گرفته می‌شود چیزی که به شرکت کمک می‌کند تا پیشنهادات خود را از پیشنهادهای رقیبش تمییز دهد. هویت برند رسانه‌ها را به عنوان یک ابزار تصمیم‌گیری برای طراحی محتوای برند می‌توان موردبحث قرار داد.

۴- تمایز برند:

چان اولمستد بیان می‌کند که برندها عنصر کلیدی در ایجاد تمایز هستند. از این دیدگاه، برندسازی، یک عمل استراتژیک برای ایجاد نگرش مثبت مصرف‌کنندگان نسبت به برند، افزایش مصرف و تقویت وفاداری برند با ایجاد یک مزیت رقابتی از طریق تمایز برند، تعریف می‌شود. درحالی‌که برند معمولاً به عنوان یک تاکتیک برای تشخیص محصولات و خدمات رسانه‌ای از طریق ارتباطات بازاریابی در نظر گرفته می‌شود، همچنان محققانی هستند که برند را به عنوان یک فرآیند استراتژیک معرفی می‌کنند.

۵- ارزش ویژه برند:

مفاهیم ارزش ویژه برند و ارزش ویژه برند مبتنی بر مشتری، به نگرش مصرف‌کنندگان نسبت به برند و ارزشی که آنان به شرکت می‌آورند، مربوط می‌شود. ارزش ویژه برند یک شرکت، دارایی مهمی برای به دست آوردن مزیت رقابتی پایدار در بازار است. شرکت‌ها قصد دارند ارزش ویژه برند خود را با استفاده از شیوه‌های مختلف برندسازی مانند ارتباطات بازاریابی، بهبود ببخشند. ارزش ویژه برند، رابطه بین برند و مصرف‌کننده را توصیف می‌کند. مطالعات برند رسانه نیز اشاره دارد که ارزش برند ابزاری است که می‌تواند به اهداف استراتژی تجاری برند کمک کند. ارزش برند یک دارایی باارزش است که می‌تواند نتایج مالی بهتری فراهم آورد و نیز مزیت رقابتی پایدار و ارزش بلندمدتی را برای شرکت ایجاد کند.

به‌طور کلی، به نظر می‌رسد برای موفقیت در یک محیط رقابتی، ضروری است که سازمان‌های رسانه‌ای به گسترش مفهوم‌سازی در برند و برندسازی بپردازند. تاکنون بحث‌هایی در مورد برندها در صنعت رسانه‌ها صورت گرفته‌است ولی کاملاً محدود و مبتنی بر بازار و حول نقش برند به عنوان ابزاری برای طراحی و پیاده‌سازی بازاریابی مصرف‌کننده بوده‌است. استفاده مؤثر از برندها، باید به عنوان منابع و دارایی‌های مدیریت استراتژیک سازمان‌های رسانه‌ای مطرح شود. باید تفکر برند و ساختار برند از یک تابع عملیاتی ساکن در بخش بازاریابی، به یک فعالیت مدیریتی استراتژیک در شرکت، گسترش یابد. بر این اساس، برندهای رسانه‌ای بخشی جدایی‌ناپذیر از سرمایه فکری استراتژیک شرکت خواهند شد که بر مدیریت عملکرد تجاری کل شرکت تأثیر می‌گذارد.

منبع: brandabout

بسیاری از شرکت‌های رسانه‌ای تأسیس‌شده، از اهمیت دوچندانی برخوردار است.

پنج رویکرد مختلف برای مفهوم‌سازی و مطالعه برندها و برندسازی در حوزه مدیریت رسانه توسط موسساندر و مارملین(۲۰۱۴)، شناسایی شده‌است که در ذیل به آنها می‌پردازیم:

۱-برند به عنوان محصول:

این دیدگاه دربرگیرنده ابعادی از قبیل ویژگی‌های محصول یا خدمت، کیفیت و قلمرو محصول و خدمات مربوط به یک برند خاص است. البته که مفهوم برند فراتر از محصول است، زیرا برند می‌تواند ابعادی را در برگیرد که موجب تمایز محصول ما با محصولات رقیب می‌شوند. در مرور ادبیات، برندها به‌عنوان یک نهاد مستحکم شامل یک محصول یا خدمت دارای برند مطرح می‌شوند. از این منظر، محققان توجه تحلیلی‌ترانه خود را به محصول رسانه‌ای به‌عنوان یک برند یا محصول تبلیغاتی مارکدار هدایت می‌کنند. با این حال مفهوم محصول رسانه‌ای بسیار محدودتر از برند رسانه‌هاست و تفاوت‌های مفهومی به سختی امکان‌پذیر است. در اینجا، مفهوم برند رسانه‌ای برای اشاره به خدمات محتوای چند رسانه‌ای و خانواده‌های محصول و خدمات استفاده می‌شود. هنگامی که محتوا از طریق چندین کانال و فرمت منتشر می‌شود، صحبت در مورد یک برند رسانه‌ای، مثلاً یک روزنامه، وب‌سایت یا برنامه تلویزیونی آسان است. برای مثال، مرسسی و همکارانش (۲۰۱۰) از اصطلاح برند رسانه‌ای استفاده می‌کنند تا بر تمایز بین محتویات ظاهر شده در یک کانال رسانه‌ای خاص و برند رسانه‌ای که زیر چتر آن، محتویاتش به روش‌های مختلف منتشر می‌شود، تأکید کنند. برای توصیف نقش برند رسانه‌ای به عنوان یک پلتفرم تجاری، پیشنهاد شده‌است که بسیاری از شرکت‌ها و سازمان‌های رسانه‌ای، به عنوان «مجموعه‌ای از برندهای تعاملی» اداره شوند. با این حال، رایج‌ترین روش برای مطالعه محصولات صنعت رسانه به عنوان برند، بخش صنعت رسانه‌های خاص و ویژگی‌های متمایز آن را مورد بررسی قرار داده‌است.

۲- توسعه برند:

استراتژی توسعه برند به هر تلاشی در جهت توسعه یک برند موفق برای عرضه یک محصول یا خدمت جدید و یا تغییر یافته اطلاق می‌شود. این استراتژی مزایای بسیاری دارد. از این منظر، برندی که به‌خوبی ایجاد شده‌است و نام آن، یک عامل کلیدی موفقیت برای شرکت رسانه‌ای خواهد بود. افزایش آگاهی از برند و ارتباطات خوب مصرف‌کننده، شرکت را قادر می‌سازد تا خدمات یا محصولات جدید را با سرمایه‌گذاری بازاریابی پایین‌تری نسبت به آنچه برای تولید برندهای کاملاً جدید لازم است، عرضه کند. این مزیت و بسیاری مزایای دیگر باعث شده‌اند تا استراتژی‌های توسعه برند یکی از رایج‌ترین استراتژی‌ها در بین مدیران برند باشد.

۳- هویت برند:

بسیاری از مطالعات درباره برند، اصطلاح هویت برند را مورد بحث قرار می‌دهند که به ویژگی‌های متمایز و بیان بیرونی یک برند مربوط می‌شود اینکه چه چیزی در مورد برند یا شخصیت برند وجود دارد. هویت برند همان جوهره برند است. دیوید آکر در کتاب خود به نام «ایجاد برندهای قدرتمند» بر چگونگی فرایند ایجاد برند با تمرکز بر مفهوم شناسایی «هویت برند» تأکید دارد. او معتقد است که هویت برند اساس ایجاد یک

ایستگاه بازاریابی

راهنمای جامع خدمات مشتری برای شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها(۳)

هنر معذرت‌خواهی از مشتری

همه شرکت‌ها در دورانی که محصولات خود را عرضه می‌کنند، اشتباهاتی مرتکب می‌شوند که نارضایتی مشتریان را به‌دنبال دارد. واکنش هوشمندانه در برابر نارضایتی مشتریان، می‌تواند به برگ برنده شما در بازار تبدیل شود؛ به‌همین دلیل، باید به درستی بدانید که چگونه از کاربران خود معذرت‌خواهی کنید.

۱. رفتار مناسبی داشته باشید: اگر بخش خدمات مشتریان در زمان عذرخواهی، رفتار و لحن مناسبی نداشته باشد، حتی با بهترین واژه‌ها نیز نمی‌تواند نظر مثبت مشتریان را به‌سمت شرکت بازگرداند. در این زمینه، هیچ‌گونه برخورد تهاجمی تدافعی یا واکنش‌های احساساتی پذیرفتنی نیست. حتی اگر باور دارید تیم شما اشتباهی مرتکب نشده، بازهم باید به احساسات مشتریان احترام بگذارید و برای دیدگاه‌های‌شان اهمیت قائل شوید.

۲. فروتن باشید: اگر می‌خواهید وضعیت موجود را بهبود دهید و وفاداری مشتریان را به‌دست آورید، باید اشتباهات خود را بدون بحث و بهانه بپذیرید. اگر هم شما و هم کاربر مدنظر در مشکلات فعلی نقش داشته‌اید، بهتر است روی سهم خودتان از این مسئله تمرکز کنید. به‌علاوه، ترجیحاً معذرت‌خواهی صمیمانه‌ای کنید و از کلمات دوستانه‌ای بهره بگیرید تا واکنش‌تان ریاکارانه به‌نظر نرسد. اگر به مشتریان نشان دهید شرکت نیز از این شرایط خشنود نیست، راه تلاش برای جبران اشتباهات هموارتر می‌شود.

۳. راه‌حل مناسبی برای جلب اعتماد کاربران ارائه دهید: پس از معذرت‌خواهی از مشتری، پیشنهادی به او ارائه کنید تا ناراحتی یا نارضایتی او را جبران کند. به‌عنوان مثال، پیشنهاد خدمات رایگان یا پس‌دادن مبلغ محصول خریده‌شده بهترین راه برای حفظ مشتری است. ۴. راه‌های ارتباطی را باز بگذارید: اگر دقیقاً نمی‌دانید مشتری به چه دلیلی از شرکت‌تان ناراحت است، با پرسیدن چند سؤال دلیل نارضایتی او را پیدا کنید. بازهم تأکید می‌کنیم به مشتری نشان دهید برای ایده و دیدگاهش اهمیت قائل‌اید. حتی پس از معذرت‌خواهی، از مشتری بپرسید مشکلتش را درست متوجه شده‌اید یا خیر.

تکنیک‌های برندهای برتر برای ارتقای خدمات مشتریان

همان‌طور که در ابتدای این مطلب اشاره کردیم، خدمات مشتری فرآیند تضمین رضایت مشتری با محصول یا خدمات است. این فرآیند هر سه مرحله قبل و در طول و پس از خرید را شامل می‌شود. برندهای موفق جهان به‌خوبی می‌دانند فراهم کردن تجربه خدمات مناسب مشتری می‌تواند کل ادراک مشتری را به سازمان آنها تغییر دهد. برای این منظور علاوه‌بر اصول رفتاری، برخی از روش‌ها و راهکارهای دیجیتالی نیز به شما کمک می‌کنند قابلیت‌های ارائه خدمات شرکت‌تان را به‌نحو چشمگیری ارتقا دهید. برخی از این روش‌ها و راهکارها عبارتند از:



۱. پلتفرم‌های دریافت پیام مشتری: گرچه تماس تلفنی با شرکت یا فروشگاه کار سختی نیست، تعداد زیادی از مشتریان به‌دلایل مختلف ترجیح می‌دهند از راه‌های ارتباطی جایگزین استفاده کنند. ابزارهای گفت‌وگوی آنلاین و زنده راهکاری کم‌هزینه محسوب می‌شوند که کمک می‌کنند اطلاعات مدنظر مشتریان را از منابع درست و دقیق در اختیار آنها قرار دهید.

۲. شبکه‌های اجتماعی: تقریباً همه شرکت‌ها می‌دانند برای رقابت در بازارهای امروزی، باید در رسانه‌های اجتماعی حضور داشته باشند. باوجود این، استفاده از صفحه‌های شبکه‌های اجتماعی شرکت فقط به‌عنوان انبار اطلاعات، کاری اشتباه است و باید ماهیت اجتماعی و دردسترس عموم‌بودن آنها را در نظر گرفت. باید از آخرین به‌روزرسانی‌ها و امکاناتی حداکثر استفاده را ببرید و تعامل خود را با کاربران گسترش دهید که شبکه‌های اجتماعی در اختیار برندها می‌گذارند. به‌علاوه، می‌توانید با استفاده از پلتفرم‌های مدیریت شبکه‌های اجتماعی، حضور آینده خود را در این شبکه‌های ارتباطی برنامه‌ریزی کنید.

۳. طراحی وب واکنش‌گرا: اگر تاکنون از صفحات وب رسپانسیو موبایل استفاده نکرده‌اید، باید بدانید بیشتر کاربران در فضای تلفن‌های همراه خود زندگی می‌کنند. طراحی واکنش‌گرا و رسپانسیو راهکاری مطمئن است که تجربه کاربری را تاحد زیادی بهبود می‌بخشد.

۴. پایگاه آموزشی آنلاین: طبق آمار، ۵۰ درصد مشتریان بر این باورند پیدا کردن راه‌حلی برای محصولی خودشان به آن آسیب زده‌اند، مهم‌تر از رفتن به سراغ نمایندگی‌های پشتیبانی مشتریان است. بنابراین، اگر در وب‌سایت شرکت اطلاعات جامعی درباره چگونگی خودخدمات‌دهی یا خودآموزی (Self-Service) مشتریان قرار دهید، رضایت مشتریان را افزایش می‌دهید. وقتی مصرف‌کنندگان احساس موفقیت بیشتری در کار با محصول خود کسب کنند، به‌احتمال بیشتری دوباره از شما خرید می‌کنند.

در پایان، یادآوری می‌کنیم اگر مشتریان به‌دلیل اشتباهات شرکت یا استارت‌آپ شما، تجربه ضعیفی پشت‌سر بگذارند، این امر مدت زیادی پنهان نخواهد ماند. به‌همین دلیل، همیشه باید روی بخش خدمات مشتریان متمرکز باشید. در دنیای دیجیتال امروزی، تنها چند تجربه کاربری ضعیف ممکن است برند شما را با بحران جدی مواجه کند.

منبع: زومیت

Hubspot به بررسی ۱۳ کمپین الهام‌بخش بازاریابی تأثیرگذاری می‌پردازد(۲)

بازاریابی موفق با الگوبرداری از مدل تأثیرگذاری



استفاده از شمار متنوعی از افراد تأثیرگذار است. به این ترتیب آنها در بخش جمع‌آوری اطلاعات به گونه‌ای موفق سلیقه اغلب مشتریان خود را مورد بررسی قرار داده‌اند. به عنوان یک برند معتبر همیشه باید به فکر سلیقه‌های متفاوت مخاطب‌های‌تان باشید. در غیر این صورت با واکنش‌های متعارضی پیرامون کمپین‌های‌تان مواجه خواهید شد.

۱۰. Stride Gum: آدامس‌های جادویی

افراد تأثیرگذار: دی‌جی خالد

اگر فقط یک نفر شیوه کسب شمار بالایی از فالوور در اسنپ چت را بلد باشد، آن دی‌جی خالد، رپر مشهور عرب، است. از زمان شروع به کار این رپر به عنوان خواننده، عملکرد فوق‌العاده‌اش در زمینه کسب فالوور و تعامل با آنها در شبکه‌های اجتماعی مورد توجه بسیار قرار گرفته است. آبدیت مداوم مطالب و بارگذاری محتوای درخواستی کاربران از جمله عناصر اصلی موفقیت وی در اسنپ چت به حساب می‌آید. صرف نظر از فعالیت وی در سایر شبکه‌های اجتماعی مانند توییتر و اینستاگرام، دی‌جی خالد اکنون به طور میانگین ۳ میلیون بازدید برای هر پستش در اسنپ چت دارد. همین نکته او را بدل به یکی از اهداف تبلیغاتی و بازاریابی مناسب برای بسیاری از برندهای سراسر دنیا کرده است.

امانوئل سنوچ، نایت رئیس بخش محتوای تبلیغاتی برند کوکاکولا، در مورد عملکرد دی‌جی خالد اینگونه اظهار نظر کرده است: «دی‌جی خالد با حضورش در اسنپ چت فضای این پلتفرم را به طور کامل تغییر داده است. اکنون اسنپ چت محیطی به مراتب شادتر از گذشته به حساب می‌آید و بدون تردید او پادشاه اسنپ چت است.»

وقتی فردی مانند امانوئل سنوچ از دی‌جی خالد اینگونه تعریف کند، باید نسبت به عملکرد ویژه وی کنجکاو شد. به هر حال شهرت بالای این خواننده عرب وی را به هدفی مناسب برای تبلیغات برندهای مختلف بدل کرده است. نکته جالب درخصوص فعالیت تبلیغاتی دی‌جی خالد اختصاص آن به فضای اسنپ چت است. به این ترتیب اگر شما حضور چندین موثری در این پلتفرم نداشتید، اقدام برای همکاری تبلیغاتی با رپر مشهور داستان ما سود چندانی برای شما نخواهد داشت.

همکاری خالد با برند مشهور تولید آدامس «Stride Gum» نظر بسیاری از کارشناس‌ها را در مورد الگوی بازاریابی تأثیرگذاری تغییر داد. بر این اساس هر دو طرف از این همکاری هیجان‌انگیز سود برند. برند Stride Gum بر میزان شهرتش افزود و در سوی دیگر خالد نیز میزان شوخ‌طبعی و شاد بودن خود را به رخ رقیبا کشاند. به طور معمول ما در زمینه ارجاع به کمپین‌های قبلی برندان فقط به نمونه‌های موفق اشاره می‌کنیم. بنابراین ارجاع مداوم برند Stride Gum به همکاری موفق‌اش با دی‌جی خالد به خوبی بیانگر میزان موفقیت بالای آن است.

وقتی به دنبال انتخاب فردی برای حضور در کمپین تأثیرگذاری برندان هستید، باید تا جای ممکن تشابه ویژگی‌های اصلی برندان و فرد مقابل را مورد توجه قرار دهید. در مورد برند Stride Gum اگر آنها با فردی به غیر از خالد همکاری می‌کردند، موفقیتی مانند آنچه کسب کردند به بار نمی‌آمد. علاوه بر این، همکاری این دو به خوبی نشان داد که الگوی بازاریابی تأثیرگذاری فقط محدود به همکاری با شخصیت‌های مطرح در سطح محلی نیست. با برنامه‌ریزی دقیق امکان بهره‌مندی از سلبریتی‌های مشهور در سطح جهانی و کسب موفقیت مطلوب نیز وجود دارد.

۱۱. Naked Juice: اسپانسر پست‌های اینستاگرام

افراد تأثیرگذار: کیت لاویه

برند Naked Juice نامی شناخته‌شده در زمینه تولید آب میوه و نوشیدنی‌های میوه‌ای در آمریکاست. آنها کار خود را از سال ۱۹۸۳ به عنوان شاخه‌ای از برند مادر پپسی شروع کردند. وقتی نام پپسی به عنوان حامی مادر Naked Juice به کسب موفقیت‌های ساینر بردها در این فضا، در نهایت، این برند مطمئن بود. همچنین در زمینه بازاریابی و تبلیغات نیز آنها به مانند برند مادرشان عالی عمل می‌کنند.

تا سال‌های متمادی برند Naked Juice به حضور در شبکه‌های اجتماعی علاقه چندانی نداشت. با این حال توسعه روزافزون شبکه‌های اجتماعی و مشاهده موفقیت‌های سایر برندها در این فضا، در نهایت، آنها را نسبت به ضرورت حضور در شبکه‌های اجتماعی متقاعد ساخت. یکی از بهترین عملکردهای این برند در شبکه‌های اجتماعی مربوط به توسعه نسخه جدید بطری‌های نوشیدنی‌اش از طریق افراد تأثیرگذار در

به قلم: کار لا کوک بازاریاب و ویرایشگر وبلاگ Hubspot
ترجمه: علی آل علی

در شماره پیشین به ۶ کمپین الهام‌بخش بازاریابی تأثیرگذاری پرداختیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۷. سامسونگ: رونمایی از نوت ۷

افراد تأثیرگذار: سیرنکیو

امروزه شمار بالایی از گوشی‌های هوشمند روانه بازار می‌شوند. به همین دلیل وقتی سامسونگ در سال ۲۰۱۶ مدل نوت ۷ خود را تولید کرد، تلاش اصلی‌اش ارائه اطلاعات لازم به مشتریان در مورد محصول تازه‌اش بود. برند سامسونگ برای تهیه ویدئو رونمایی نوت ۷ به سراغ سیرنکیو، هنرمند مشهور و فعال در اسنپ چت با دامنه فالوور بسیار بالا، رفت. هدف اصلی برند کره‌ای از همکاری با سیرنکیو ساخت کلیپی جذاب برای کاربران گوشی‌های هوشمند بود.

توجه داشته باشید که علاوه بر تهیه کلیپی اختصاصی از سوی سیرنکیو، وی برای مراسم اصلی نیز به عنوان مجری انتخاب شده بود. سیرنکیو در روز مراسم از ابتدا یا انتها را به وسیله ویدئوهای ۱۰ ثانیه‌ای اکانتش در اسنپ چت پوشش داد. به خاطر اینکه مراسم سامسونگ نخستین حضور رسمی وی در حوزه کسب‌وکار نبود، عملکرد سیرنکیو بسیار درخشان از آب درآمد. همچنین ویدئوهای کوتاه وی در اسنپ چت توجه دامنه وسیعی از کاربران را به خود جلب کرد. اگر تمایل به مشاهده سایر مراسم‌های سیرنکیو برای برندهای مختلف دارید، کافی است سری به سایت رسمی وی بزنید یا اکانت وی در اسنپ چت را چک کنید.

۸. دیاگنو: طعم نوشیدنی من

افراد تأثیرگذار: نیک آفرمن

برند دیاگنو به عنوان یکی از تولیدکنندگان بزرگ نوشیدنی‌های گازدار در سراسر دنیا شناخته می‌شود. سابقه همکاری موفق با برندهای بزرگی نظیر کوکاکولا به کسب‌وکار آنها اعتبار ویژه‌ای بخشیده است. ویدئو تبلیغاتی این برند با حضور نیک آفرمن جایزه برترین کمین بازاریابی تأثیرگذاری سال را کسب کرده است.

در این ویدئو ۴۴ دقیقه‌ای آفرمن در حالی به تصویر کشیده می‌شود که در ایستگاه آتش‌نشانی حضور دارد. از ظاهر ویدئو برمی‌آید که وی به دلیل کار طولانی‌روزانه بسیار خسته است. در همین هنگام یکی از نوشیدنی‌های دیاگنو را در دست گرفته و مشغول نوشیدن آن می‌شود. تمرکز اصلی این کمپین روی نوشیدنی‌های غیرالکلی دیاگنو است. به این ترتیب از آنها برای خاموش کردن آتش نیز استفاده می‌شود. شاید در نگاه نخست جلوگیری از توسعه آتش با نوشیدنی بسیار عجیب باشد، با این حال استراتژی هدف دیاگنو یادآوری تعهد برندش در زمینه تولید نوشیدنی‌های غیرالکلی است. بدین ترتیب دیاگنو با همکاری نیک آفرمن علاوه بر کسب جوایز متعدد، رضایت مخاطب‌های خود را نیز به دست آورد.

۹. گپ: Styled.by

افراد تأثیرگذار: رفینری ۲۹، وبلاگ‌های سلبریتی

کمپین موفق برند گپ تحت عنوان «Styled.by» یکی از جالب‌ترین و در عین حال شلوغ‌ترین کمپین‌های این مقاله است. گپ برای توسعه هرچه بهتر کمپینش به سراغ شمار بالایی از افراد تأثیرگذار رفت. در فهرست این برند نام‌های بزرگی همچون رفینری ۲۹ (وبلاگ‌نویس مشهور در زمینه پوشاک و مد)، سایت تحلیلی «چه کسی، چه چیزی، کجا» و بسیاری از وبلاگ‌های محلی در زمینه مد حضور داشتند. هدف اصلی گپ از اجرای این کمپین نمایش محصولاتش از طریق افراد تأثیرگذار به گونه‌ای متفاوت از تبلیغات رایج بود. به همین دلیل گپ با ارسال محصولات مختلفش به افراد مورد نظر آنها را ترغیب به استفاده از آنها در زندگی روزمره‌شان و نگارش مطلب در موردشان کرد.

وقتی یک برند به جای تبلیغات معمولی به سراغ توسعه جایگاهش از طریق راهکارهای خلاق و غیرمستقیم می‌رود، واکنش کاربران بدان بهتر خواهد بود. نکته مهم کمپین برند گپ افزودن امکان خرید مستقیم به مطالب افراد تأثیرگذار بود. به این ترتیب کاربران با مشاهده هر مطلب از سوی فرد مورد نظر، در صورت تمایل، امکان سفارش مستقیم و ساده محصول را داشتند.

مزیت اصلی کمپین گپ در مقایسه با سایر نمونه‌های مقاله حاضر

مصاحبه با ۳ مدیرعامل زن درباره شبکه سازی، مربیگری و مقابله با تعصب در محیط کار

زنان در محیط کاری و حتی در موقعیت‌های مدیریتی، با مشکلاتی بیش از مردان روبه‌رو هستند که برای حل آنها، باید راهکارهای منحصربه‌فرد پیدا کنند.

وب‌سایت فست کامپنی سالانه جشنواره‌ای در حوزه نوآوری برگزار می‌کند. در برنامه امسال، میزگردی برگزار شد که سه مدیرعامل زن با موضوع کارآفرینی در سازمان‌های بزرگ، در آن بحث و گفت‌وگو کردند. این مدیران عامل در شرکت‌های The Daily Beast و Vimeo و Daily Burn مشغول به کار هستند. فست کامپنی خلاصه‌ای از میزگرد برگزارشده را منتشر کرده است.

پس از صحبت‌های ابتدایی میهمانان، موضوع گفت‌وگو به چگونگی بالا رفتن از نردبان موفقیت مدیریتی به‌عنوان یک زن تغییر یافت. آنجالی ساد (Anjali Sud)، مدیرعامل ویمپو (Vimeo)، در این باره گفت:

آیا من خصوصیات خشونت‌طلبی و جاه‌طلبی یا عجول‌بودن دارم؟ اینها مواردی هستند که همیشه به آنها متهم شده‌ام و به‌نوعی هنوز هم می‌شوم.

ساد اعتقاد دارد زنان در حفظ روحیه کارآفرینی و ارزش‌آفرینی‌اش مشکلات متعددی دارند. از دیدگاه او، یکی از دلایل اصلی مشکلات دیدگاه هم‌نوعان است. دیگر میهمانان نیز تاحدودی با دیدگاه‌های او موافق هستند. به‌علاوه، تحقیقات متعدد نشان می‌دهد زنان با اعتمادبه‌نفس زیاد، متفاوت‌تر از مردان شبیه خود قضاوت می‌شوند.

مدیرعامل ویمپو در ادامه صحبت‌هایش به این نکته اشاره می‌کند که هیچ‌گاه نبود پشتیبانی محیط کار، از تلاش‌های او مانع نشده است. البته، مشکلات او را در مسیر نگران و مضطرب کرده‌اند و برای عادت به شرایط و روحیه بلندپروازی، زمان زیادی صرف کرده است.

هتر دیتریک (Heather Dietrick)، مدیرعامل دیلی بیست (The Daily Beast)، در بخشی از میزگرد درباره بلندپروازی زنان گفت:

تصور می‌کنم بلندپروازی و جاه‌طلبی برای زنان به‌نوعی خودخواهی تفسیر می‌شود. به‌علاوه، شجاعت آنها نیز همیشه شبیه به رئیس‌بازی تلقی شده است. درنتیجه، به‌عقیده من باید متحدانی شبیه به خود را در سازمان پیدا کنید. آنها باید روحیه پیشرفت داشته باشند و درک کنند شما برای هدفی تلاش می‌کنید که برای سازمان مفید خواهد بود.

هر دو مدیرعامل مذکور اعتقاد داشتند متحدان مانند پادزهری در برابر نابرابری جنسی عمل می‌کنند. البته، به اعتقاد آنها متحدان لزوماً افرادی با موقعیت‌های سازمانی بالاتر یا مربیان (منتورها) باتجربه نیستند.

تریشیا هان (Tricia Han) مدیرعامل اپلیکیشن دیلی برن (Daily Burn) درباره داشتن مربی در دنیای کسب‌وکار گفت: همیشه به دوستانم حسودی می‌کردم که از خاطرات خود با مربیان (منتورها) صحبت می‌کردند. اکثر افراد تصور می‌کنند منتورها افرادی با توانایی ذهنی و اخلاقی فراوان و شبیه به گاندی هستند یا دانایی خالص را از بالای کوه‌ها برای آنها به ارمغان خواهند آورد.

از اطرافیان خود نیز نکات بسیاری می‌توانید بیاموزید. تفاوتی ندارد این دانش از دوستان، همکاران، رئیس یا حتی اعضای خانواده کسب شود.

ساد نیز مانند هان اعتقاد دارد پیدا کردن نکات کاربردی، لزوماً به داشتن مربی یا منتور خاص نیاز ندارد. او ساختن شبکه‌ای از افراد را با ارزش‌ترین کار حرفه خود می‌داند. او در مسیر خود در ویمپو، پله‌های ترقی را به‌سرعت طی کرد و در مدت سه سال، از مدیر بخش بازاریابی به مدیرعاملی رسید. درواقع، او بسیار سریع از همکار یا زیردست به مدیر بسیاری از کارمندان بدل شد. مدیرعامل کنونی ویمپو در مسیر پیشرفت‌ش اعتماد را در تمامی سطوح سازمان ایجاد کرد. درواقع، ایجاد اعتماد در همکاران و دیگر مدیران موفقیت را در مسیر تبدیل به بالاترین مقام مدیریتی سازمان برای ساد به‌همراه داشت.

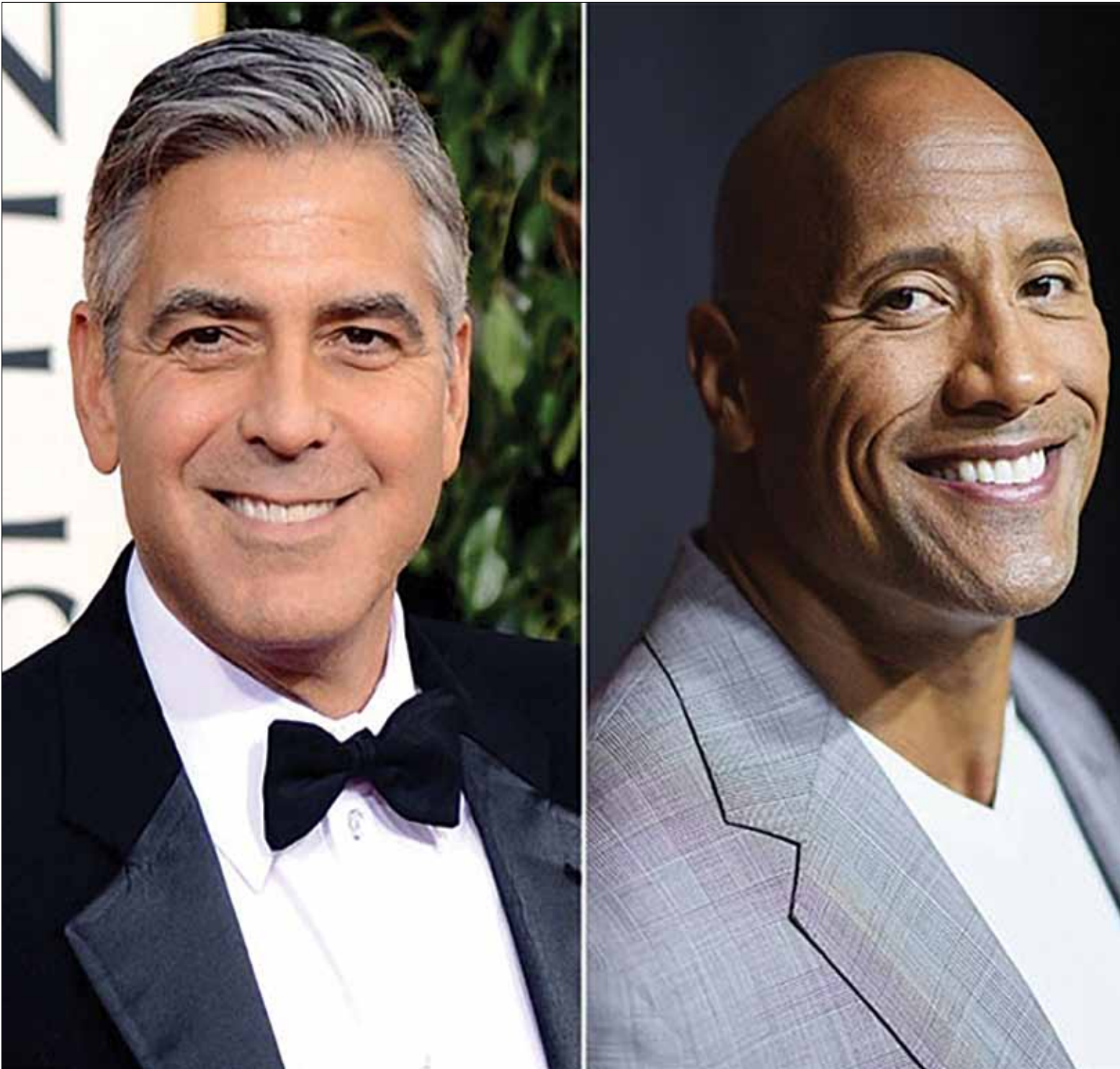


ساد اعتقاد دارد در مسیر پیشرفت و ایجاد اعتماد بین همکاران، باید استراتژی و خلوص‌نیت را هم‌زمان به‌کار برد. او دراین‌باره گفت:

باز ارزش‌ترین روش برای تبدیل به متحدی مناسب برای دیگران، کنار گذاشتن منافع شخصی است. درواقع، نباید بگویید این رابطه چه فایده‌ای دارد یا دیگران چه ارزش افزوده‌ای برای من خواهند داشت. باید فکر کنید شما چه ارزشی می‌افزایید. اگر بتوانید آن دیدگاه را تغییر دهید، ارتباطات پایدار و مناسبی خواهید ساخت.

هان در پایان میزگرد گفت‌وگو به این نکته اشاره کرد که بلندپروازی و تمایل به پیشرفت بهتر و سریع‌تر، هیچ منافاتی با بخشندگی و مهربان‌بودن ندارد. درواقع، نمی‌توان با این تصور پیش رفت که یا همه‌چیز را به‌دست خواهیم آورد یا از دست خواهیم داد. می‌توان تمام خصوصیات انسانی را حفظ کرد و به‌دنبال پیشرفت هم بود.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit



هیچ نامی از بازیگران سینمای بالیوود وجود نداشته است. با این حال در امسال شرایط به نحوی کاملاً متفاوت رقم خورده و از این کشور دو نماینده حضور دارد که خود بیانگر قدرت گرفتن سینمای این کشور است. آکشی کومار از جمله باسابقه‌ترین بازیگران سینمای بالیوود محسوب می‌شود که موفق شده است تا جوایز داخلی و بین‌المللی زیادی را به دست آورد. در سال جاری وی در هفت فیلم پرفروش حضور داشته است که از جمله مهم‌ترین آنها دو فیلم بازی و خوش آمدید محسوب می‌شود.

۸-آدام سندلر
کشور: آمریکا
سن: ۵۲

درآمد کسب شده: ۳۹.۵ میلیون دلار
اگر فهرست بازیگران پردرآمد در بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ را مورد بررسی قرار دهیم، متوجه این امر خواهیم شد که بازیگران کم‌دی همواره تعداد بی‌شماری از نامزدها را تشکیل می‌دادند. با این حال در سال‌های اخیر حضور این افراد کم‌رنگ‌تر شده است. در این بین از جمله بازیگرانی که موفق شده است تا همچنان جایگاه خود را به عنوان یک کم‌دین در فهرست پردرآمدهای هر سال حفظ کند ، آدام سندلر است. حضور در فیلم سندی وکسلر و صدایپشگی در انیمیشن محبوب هتل ترانسیلوانیا، دو علت اصلی حضور وی در این فهرست است.

۹-سلمان خان
کشور: هند
سن: ۵۲

درآمد کسب شده: ۳۷.۷ میلیون دلار
سلمان خان دیگر نماینده سینمای هند محسوب می‌شود که از یک خانواده کاملاً سینمایی متولد شده است. حضور در دو فیلم تایگر زنده است و سری سوم مجموعه فیلم‌های مسابقه، همچنین حضور فعال در زمینه تبلیغات از جمله مهم‌ترین دلایل حضور وی در فهرست امسال محسوب می‌شود.

۱۰-کریس ایوانز
کشور: آمریکا
سن: ۳۷

درآمد کسب شده: ۳۴ میلیون دلار
تقریباً تمامی بازیگران سری فیلم‌های انتقام‌جویان، در فهرست امسال قرار داشته‌اند که خود به علت فروش بسیار بالای سری آخر آن است. در این بین آخرین فرد لیست کریس ایوانز است که شخصیت کاپیتان آمریکا را در فیلم مذکور برعهده داشته است.

منبع: forbes

بیش‌تر از گذشته دست پیدا کند. در حال حاضر نیز وی در زمینه بازیگری و خوانندگی فعالیت دارد. عمده درآمد وی در امسال نیز به علت بازی در دو فیلم مرد عنکبوتی: بازگشت به خانه و انتقام‌جویان: جنگ ابدیت است.

۴-کریس همسورث
کشور: استرالیا
سن: ۳۵

درآمد کسب شده: ۶۴.۵ میلیون دلار
کریس همسورث از دیگر بازیگران اصلی سری فیلم‌های انتقام‌جویان محسوب می‌شود که در سال جاری موفق شد تا با حضور در فیلم‌های تور: رگنراک، ۱۲ نیرومند، اوقات بد در ای ال رویال و در نهایت انتقام‌جویان: جنگ ابدیت به جایگاه چهارم فهرست امسال فورس دست پیدا کند. اگرچه وی در فهرست دو سال گذشته هیچ جایگاهی در بین ۱۰ بازیگر پردرآمد نداشته است، با این حال حضور در سری فیلم‌های مارول، نقش بسیار مهمی را در این موفقیت بزرگ داشته است که خود بیانگر اهمیت و تاثیر همکاری با این کمپانی است.

۵-جکی چان
کشور: چین
سن: ۶۴

درآمد کسب شده: ۴۹ میلیون دلار
جکی چان ستاره تمام‌نشدنی سینما محسوب می‌شود که حتی بالا رفتن سن او نیز باعث نشده است تا پرکاری خود را از دست بدهد. در حال حاضر نام وی در کتاب رکوردهای گینس به عنوان باسابقه‌ترین بازیگر حال حاضر سینما به چشم می‌خورد. به مانند هر سال، در سال ۲۰۱۸ نیز وی غالباً در فیلم‌های اکشن و رزمی ظاهر شده است که از جمله موفق‌ترین آنها را می‌توان دو فیلم بیگانه تنها و کونگ فو یوگا اشاره کرد.

۶-ویل اسمیت
کشور: آمریکا
سن: ۵۰

درآمد کسب شده: ۴۲ میلیون دلار
ویل اسمیت تنها سیاه‌پوست فهرست امسال محسوب می‌شود که در زمینه بازیگری، خوانندگی و صدایپشگی فعالیت دارد. اگرچه وی در سال ۲۰۱۸ تنها در فیلم درخشان ظاهر شده است، با این حال حضور در مراسم رسمی جام جهانی، از جمله دلایل درآمد بالای وی محسوب می‌شود.

۷-آکشی کومار
کشور: هند
سن: ۵۱

درآمد کسب شده: ۴۰.۵ میلیون دلار
با نگاهی به فهرست سه سال گذشته، متوجه این امر خواهیم شد که

مترجم:امیر آل علی

بدون شک همواره ستارگان سینما مورد توجه جدی افراد قرار دارند. در این رابطه از جمله آمارهای جذاب آنها میزان درآمد سالانه‌ای است که موفق به کسب آن شده‌اند. در این رابطه همواره سهم بازیگران مرد رقمی بالاتر بوده و آنها موفق شده‌اند تا در مجموع ۷۴۸ میلیون دلار درآمدزایی داشته باشند که رقم قابل توجهی محسوب می‌شود. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۰ بازیگر مرد پردرآمد در سال ۲۰۱۸ خواهیم پرداخت.

۱-جرج کلونی
کشور: آمریکا
سن: ۵۷

درآمد کسب شده: ۲۳۹ میلیون دلار
جرج کلونی بازیگر، فیلم‌نامه‌نویس و کارگردان مطرح آمریکایی است که موفق به دریافت یک جایزه اسکار برای بازی در فیلم سیرینا(۲۰۰۵) شده است. اگرچه وی در سال گذشته حتی در بین ۱۰ نفر نخست نیز قرار نداشت و از سال ۲۰۱۶ نیز در فیلمی ظاهر نشده است، با این حال امسال در زمینه تبلیغات و فعالیت‌های تجاری به قدری موفق ظاهر شده که منجر به قرار گرفتن وی در صدر فهرست شده است.

۲-دواین جانسون
کشور: آمریکا
سن: ۴۶

درآمد کسب شده: ۱۲۴ میلیون دلار
دواین جانسون معروف به راک، بازیگر و اسطوره بازنشسته کشتی کج محسوب می‌شود که در سال جاری برای سومین بار متوالی در جایگاه دوم پردرآمدترین بازیگران جهان قرار گرفته است. عمده درآمد وی نیز به علت حضور در فیلم‌های پرفروشی نظیر جومانچی، رمپج، گارد ساحلی و آسمان‌خراش بوده است. پیش‌بینی می‌شود در صورتی که وی بتواند فعالیت بالای خود را حفظ کند، در سال آینده در جایگاه نخست فهرست فورس قرار گیرد.

۳-رابرت دوانی جونپور
کشور: آمریکا
سن: ۵۳

درآمد کسب شده: ۸۱ میلیون دلار
رابرت دوانی جونپور از جمله بازیگرانی است که از همان ابتدای جوانی موفق شد تا به عنوان یک ستاره در سینمای هالیوود مطرح شود. اگرچه وی مدتی به علت مصرف بیش از حد مواد مخدر، به دور از دنیای سینما سیری کرد. با این حال پس از ترک آن موفق شد تا به موقعیتی به مراتب

هوش هیجانی، مهارت زنان را در مذاکره افزایش می‌دهد



توانایی قابل توجه خانم‌ها در گردآوری اطلاعات نیز دست برتر را در مذاکرات به آنها می‌دهد.

خانم‌ها حساسیت و توجه بیشتری به دریافت بازخورد دارند
یکی از مطالعاتی که در سال ۲۰۱۶ در ژورنال کسب‌وکار هاروارد مورد بررسی قرار گرفت، به مقایسه ده‌ها تن از دانشجویان مرد و زن در یک کالج کسب‌وکار اسپانیایی پرداخته است. محققین در جریان مطالعات خود دریافتند که زنان دربارۀ دریافت بازخورد از همتایان خود به نسبت مردان حساسیت بیشتری دارند؛ به این معنا که دریافت دیدگاه سایرین برای آنها اهمیت بیشتری دارد. درحالی‌که عزت نفس ما نباید هرگز متکی بر دیدگاه دیگران باشد، حساسیت به بازخورد گرفتن می‌تواند مزایای فوق‌العاده‌ای را در برخی موقعیت‌ها از جمله مذاکرات خطیر و حساس به بار بیاورد. درواقع، اگر به گفته‌های طرف مقابل گوش ندهید و به‌طور جدی موضع‌تان را نشان ندهید، باید گفت که مذاکره نمی‌کنید. بلکه تنها در حال مباحثه و جروبوت با طرف مقابل‌تان هستید.

سخن پایانی

هیچ دو جلسه مذاکره‌ای را نمی‌توان یافت که به هم شبیه باشند و لذا نسخه‌ای قطعی و ثابت در مذاکره وجود ندارد و نمی‌توان قاطعانه درباره موضوعات مرتبط با مذاکره اظهارنظر کرد. به این ترتیب، مردان نیز دارای مهارت‌هایی ذاتی هستند که به نوبه خود بسیار ارزشمند هستند. با این وجود، امروزه شاهدیم که هر روزه زنان بیشتری دور میز مذاکرات می‌نشینند و در قامت یک متخصص در حوزه مذاکره، به بحث و تبادل نظر می‌پردازند.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

سیاسی و فیزیکی این فرآیند را در نظر بگیرد، بلکه باید احساسات خود و همچنین هیجانات رفتاری کلیه طرف‌های مذاکره را نیز در نظر داشته باشد.

توانایی زنان در شناخت و ابراز احساسات خود و دیگران، آنها را ذاتا به مذاکره‌کننده‌های ماهر تبدیل می‌کند.

خانم‌ها از موضع تاثیرگذاری و اقتناع وارد مذاکره می‌شوند
در روند مذاکره، اهمیت تاثیرگذاری به مراتب بیش از قدرت است. مردان اغلب از موضع اقتدار وارد مذاکره می‌شوند. هرچند که ایراد ماهوی به چنین رویکردی وارد نیست، اما به نظر می‌رسد که اتخاذ چنین راهبردی، آن هم در زمانی که در تلاش برای ایجاد اجماع و دستیابی به توافقی همه‌جانبه هستیم، چندان کارآمد و معقول نباشد.

همگی ما دارای سطحی از مقاومت در برابر اقتدارگرایی هستیم. از سوی دیگر، سوءاستفاده و استثمار، روی دیگر سکه پرزرق‌وبرق قدرت محسوب می‌شوند؛ در حالی‌که مهارت اقتناع و متقاعدسازی، عاملی به مراتب اثربخش‌تر نسبت به اتخاذ رویکرد اقتدارگرایانه است. تاثیرگذاری، در اثر همدلی با فردی که با او مذاکره می‌کنیم و هدایت کردن نظرات و آرای او در راستای مسیر موردنظر ما حاصل می‌شود. تاثیرگذاری عاملی است که موجب روشن شدن موتور مذاکرات و پیشبرد هرچه بهتر اهداف آن می‌شود.

توانایی بالای زنان در همدلی و رابطه‌سازی، امکان تاثیرگذاری سریع روی دیگران را برای‌شان فراهم می‌کند. آنها می‌توانند به‌سرعت محیط پیرامونی خود را وارسی و دست دیگران را بخوانند و همچنین درباره ذهنیات افراد حاضر در دور میز مذاکره گمانه‌زنی کنند.

به امید شکسته شدن مقاومت یکی از طرفین به همدیگر خیره شده و زمان خود را به مجادله سپری کنند، بی‌آنکه توفیقی حاصل شود. حال آنکه شناسایی دقیق احساسات درونی و ابراز آنها با واژگان مناسب و سنجیده، یک توانمندی ظریف و مهم در پیشبرد روند مذاکرات بوده و پیش‌نیازی مهم برای برقراری ارتباط اثربخش است. با این وجود، نگاه غالب جامعه نسبت به بانوان این‌گونه است که تنها آنها می‌توانند احساسات‌شان را در قالب کلام ابراز کنند. در صورتی‌که چنین نگاهی به مردان وجود ندارد و آنها ممکن است به‌دلیل بیان احساسات خود مورد شماتت و سرزنش قرار گیرند. همان‌طور که لارا کوی، از ماموران اطلاعاتی FBI، اشاره می‌کند:

در جامعه عرف است که دختر بچه‌ها مجاز هستند از زبان و قدرت کلام خود برای بیان احساسات‌شان استفاده کنند، به این ترتیب اولویت آنها ایجاد و توسعه روابط عمیق و معنی‌دار است که آن را با عروسک‌بازی آغاز و تمرین می‌کنند.

متأسفانه، مردان جامعه ما چنین فرصتی را نمی‌یابند. محافظه‌کاری کلامی مردان می‌تواند پاشنه آشیل آنها در مذاکرات باشد. چرا که شناسایی درست روندهای عاطفی جاری در فضای مذاکره و انطباق با آن می‌تواند شکست یا پیروزی در مذاکرات را رقم بزند. درواقع هر چقدر دقیق‌تر بتوانیم احساسات و عواطف خود را ابراز کنیم، بهتر می‌توانیم پیام خود را برای طرف مقابل خود ارسال کنیم.

ادوارد کلی و ناتالی کمینسکینی نیز در مطالعه تحقیقاتی خود پیرامون اهمیت هوش هیجانی در مذاکره و نقش سازنده آن در میانجی‌گری می‌نویسند:

یک مذاکره‌کننده و میانجی‌گر مؤثر نه‌تنها باید جنبه‌های اقتصادی،

زنان از هوش هیجانی بیشتری نسبت به مردان برخوردار هستند و این برتری، در حوزه‌های مختلف مذاکره به کمک آنان می‌آید. شما آنچه را که سزاوارش هستید، به‌دست نمی‌آورید؛ بلکه به چیزی دست می‌یابید که بر سرش مذاکره می‌کنید. این جمله تقریباً در هر کتابی که در باب مذاکره و آداب آن نوشته شده باشد، به چشم می‌خورد. درواقع، تمام منافع ما وابسته به شیوه مذاکره و سبک و سیاق گفت‌وگوی‌مان با دنیای پیرامون است. ازاین‌رو، جایگاه ما در مذاکره، شکست یا پیروزی‌مان را رقم می‌زند.

پیش از این، مذاکره به مثابه میدان نبرد اراده‌ها و خواسته‌ها تلقی می‌شد. باین‌حال، مذاکره ابزاری است که به کمک آن می‌توان تعارض‌ها را رفع و آن را با توافق‌ها جایگزین کرد. در نتیجه، هر دو سوی مذاکره از ارزش‌هایی پایدار برخوردار خواهند شد. هم‌اکنون هدف از مذاکره آن است که ضایعات مالی، زمانی و سیاسی طرفین مذاکره را نزدیک به صفر کنیم. درواقع می‌توان گفت که تقریباً هیچ راه فراری از مذاکره وجود ندارد. چرا که دنیا بر پاشنه مذاکره می‌چرخد و کسی از منافع و امتیازات آن بهره‌مند خواهد شد که بتواند بهتر و سنجیده‌تر مذاکره کند و در اقتناع و متقاعدساختن دیگران مهارت داشته باشد.

هیچ‌کس از برنده شدن بدش نمی‌آید، اما یافتن راهکارهایی که برای هر دو طرف رضایت‌بخش باشد، مطلوب‌تر است. بنابراین هدف از مذاکره، فراتر از پیروزی یک‌جانبه و کسب امتیازات فردی بوده و برنده شدن هر دو طرف باید هدف نهایی مذاکره باشد. بازی مذاکره هم مانند هر بازی دیگری، قواعد خود را داشته و مستلزم بهره‌مندی از یک سلسله مهارت‌ها، به‌ویژه مهارت‌های نرم است.

چرا خانم‌ها در مذاکره مهارت بیشتری دارند؟

زنان به‌واسطه هوش هیجانی ذاتی خود به مهارت‌های نرم‌افزاری مورد نیاز برای موفقیت در مذاکره مجهز هستند. به همین دلیل است که عموماً خانم‌ها بهتر از همتایان مرد خود مذاکره می‌کنند.

خانم‌ها از هوش هیجانی بالاتری برخوردار هستند

مذاکرات موفقیت‌آمیز نیازمند رابطه‌سازی هستند. کلید هر گونه مذاکره موفق، ایجاد روابط مبتنی بر اعتماد است. بدون این درک و اعتماد متقابل، هر یک از طرفین بر تأمین خواسته‌های خودخواهانه خود تمرکز خواهد کرد و به این ترتیب امکان مصالحه و دستیابی به یک وجه اشتراک و نیز توزیع متوازن امتیازات، دشوار و بلکه ناممکن خواهد بود.

به‌ندرت پیش می‌آید که هر دو سوی مذاکره با دیدگاه تسلیم شدن محض مقابل خواسته‌های طرف مقابل، وارد مذاکره شوند. اما قدرت ناشی از یک ارتباط سالم و سازنده می‌تواند پلی میان این شکاف زده و به ایجاد پیوندهای ارتباطی میان دو گروه که ممکن است هر یک خواسته‌ها و اهداف متفاوتی داشته باشند، کمک کند.

دکتر دن گلن در ژورنال Psychology Today در این رابطه می‌نویسد:

به‌نظر می‌رسد که زنان، به‌طور کلی توانایی همدلی عاطفی بیشتری نسبت به مردان دارند. این نوع همدلی، موجب تقویت روابط و مناسبات افراد می‌شود. افرادی که در همدلی احساسی مهارت دارند، به‌واسطه ادراک در لحظه هیجان‌ها و واکنش‌های رفتاری دیگران، مشاوران، معلمان و رهبران توانمندی می‌شوند.

هوش هیجانی بالا و به‌تبع آن قدرت همدلی، وجه تمایز زنان و از نقاط قوت آنها در ایجاد ارتباطات سازنده به شمار می‌رود. درواقع، همدلی، به‌معنای درک نیازهای افراد و شناخت احساسات آنها، شاید مهم‌ترین وجه و عامل ایجاد یک رابطه قوی و مذاکره موفق با دیگران باشد؛ عاملی که در زنان بیشتر مشاهده می‌شود. افراد دارای هوش هیجانی بالا می‌توانند به‌خوبی احساسات خود را مدیریت کرده و نسبت به دیگران واکنش نشان دهند؛ ضمن آنکه این دسته افراد در مدیریت تعارض، پاسخ به نیازهای دیگران و محافظت و مدیریت احساسات توانمندتر هستند.

خانم‌ها در ابراز احساسات توانمندتر هستند

توانایی ابراز احساسات، دست برتر را در مذاکرات به شما می‌دهد. توانایی بیان احساسات، یکی دیگر از عناصر و عوامل مهم در تعیین کیفیت یک مذاکره است. دو سوی یک مذاکره می‌توانند تا ساعت‌ها



اخبار

مدیر کل دفتر مطالعات راهبردی سازمان راهداری و حمل ونقل جاده ای خبر داد:

اجرای طرح مطالعات مدیریت سرعت در سطح راههای استان قم



قم- خبرنگار فرصت امروز- جواد هدایتی عنوان کرد : با حضور کارشناسانی از سازمان بهداشت جهانی (WHO)، نخستین مرحله از طرح مطالعاتی (مدیریت سرعت) درسطح محورهای آزادراه واجاده قدیم قم – تهران ، بزرگراه قم – سلفچگان و کمربندی قم –اراک استان قم اجرا گردید. به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل ونقل جاده ای استان قم ، به منظور افزایش ضریب ایمنی و کاهش حداکثری حوادث جاده ای ،نخستین مرحله از طرح مطالعاتی (مدیریت سرعت) در سطح راههای استان قم اجرایی شد. جواد هدایتی مدیر کل دفتر مطالعات راهبردی و اقتصاد سازمان راهداری و حمل ونقل جاده ای ضمن اعلام خبر فوق اضافه کرد: با حضور کارشناسانی از سازمان بهداشت جهانی (WHO) وبه منظور بررسی و ارائه طریق جهت افزایش ضریب ایمنی جاده ای ، طرح مطالعاتی مدیریت سرعت (تناسب سرعت ، راه و خودرو) در سطح تعدادی از محورهای مواصلاتی استان قم اجرا گردید. وی ادامه داد: دراین مرحله ازطرح که مدیران و کارشناسانی از سازمان متبوع برنحوه ارائه و بررسی داده های مطالعاتی نظارت و اشراف داشتند، محورهای آزادراه واجاده قدیم قم – تهران ، بزرگراه قم – سلفچگان و کمربندی امام علی شهر قم مورد بازدید قرار گرفتند. هدایتی در توضیح بیشتر این طرح اظهار داشت : با توجه به تعریف سرعت مطمئن درمحدوده راههای کشوروتناسب آن با نوع خودرو وراه مرتبط وضورت بازنگری در المانهای جاده ای، اعم از تابلوهای ترافیکی، وضعیت راه ،تعداد وعرض باند، وضعیت شانه راه ،تعداد ومحل دوربر گرانهها و تقاطع ها، رویه آسفالتی و …همچنین رفتار ترافیکی رانندگان و کاربران جاده ای ، اجرای این طرح با همکاری سازمان بهداشت جهانی در دستور کار قرار گرفت.

چشم انداز روشن توسعه گردشگری گرگان با حضور گردشگران چینی

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- سرکنسولگر ایران در گوانجو به ظرفیت بالای گردشگری گرگان اشاره کرد و گفت: توسعه گردشگری یکی از اولویت‌های این خواهرخواندگی خواهد بود و با توجه به ظرفیت‌های گردشگری گرگان، چشم‌انداز روشن برای توسعه گردشگری در این شهر با حضور گردشگران چینی دیده می‌شودبه گزارش مرکز اطلاع‌رسانی شهرداری گرگان، خلیل شیرغلامی در دیدار با شهردار و رئیس و اعضای شورای اسلامی شهر گرگان و بازدید از ظرفیت‌های گردشگری، فرهنگی و اجتماعی شهر گرگان اظهار کرد: به مردم استان گلستان و شهر گرگان بخاطر داشتن شهردار و اعضای شورای اسلامی علاقه‌مند به تعامل‌های بین‌المللی تبریک می‌گویم‌وی در مورد عقد پیمان خواهرخواندگی گرگان و گوانجو، ادامه داد: گوانجو سومین شهر بزرگ چین با ۱۵ میلیون نفر جمعیت است که مرکز اصلی تجارت در چین محسوب می‌شود و یک شهر عظیم با ظرفیت‌های بالای اقتصادی، تجاری و فرهنگی است.سرکنسولگر ایران در گوانجو خاطر‌نشان کرد: این پیمان خواهر خواندگی یک ظرفیت بزرگ و چهارچوب چند بعدی است که می‌تواند توسعه همکاری‌های بین دو شهر به ویژه در مباحث اقتصادی و سرمایه‌گذاری برای گرگان رقم بزند.شیرغلامی گفت: مسیر به خوبی شروع شده و در تلاش هستیم که پروژه‌هایی را در حوزه‌های اقتصادی، فرهنگی و دانشگاهی بین دو شهر اجرایی کنیم‌وی اضافه کرد: اعتقاد دارم با توجه به ظرفیت‌های عظیمی که شهر گوانجو دارد و به عنوان محور اصلی تجارت و اقتصاد در چین محسوب می‌شود و در حوزه فناوری‌های نوین جز شهر های با پتانسیل بالا است، می‌تواند به توسعه شهر گرگان و ایجاد چهره‌بین‌المللی‌تر از این شهر کمک کند.سر کنسولگر ایران در گوانجو تصریح کرد: با کمک شهردار گرگان و شورای شهر در نظر داریم چند پروژه را در ابعاد سرمایه‌گذاری و فرهنگی و تعامل دانشگاهی را در گام اول اجرایی کنیم و سعی می‌کنیم این پروژه‌های اجرایی شود و این ظرفیت وجود دارد که سرمایه‌گذاران چینی برای پروژه‌های مهم گرگان وارد شده و پروژه‌های قابل توجهی را اجرا کنند.سر کنسولگر ایران در گوانجو گفت: گوانجو با ۲۲ شهر مهم جهان در پنج قاره خواهر خوانده است و با ۱۰۰ شهر پیمان دوستی دارد و پیمان خواهر خواندگی با گرگان که با علاقه بسیار زیاد مسئولان شهری گوانجو و حضور شهردار این شهر به امضا رسید به طور قطع نتایج بسیار خوبی را برای گرگان خواهد داشت.

معاون طرح و توسعه آب منطقه ای مازندران :

مطالعات مرحله اول طرح آبرسانی به بخش چهار دانگه ساری به تصویب وزارت نیرو رسید

ساری -دهقان - به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی آب منطقه ای مازندران آقای حیدر داودیان معاون طرح و توسعه آب منطقه ای مازندران از تصویب مطالعات مرحله اول طرح آبرسانی به بخش چهار دانگه ساری از سوی دفتر مطالعات و بررسی فنی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور خبر داد. وی با اشاره به محدودیت های تامین آب شرب شهر کیاسر و ۹۴ روستای بخش چهار دانگه ساری که در حال حاضر از طریق چشمه های موجود و چاه ها تامین اب می شوند به انجام مطالعات مرحله اول طرح آبرسانی این طرح در دو اق ۱۴۱۰ و ۱۴۲۵ پرداخت و گفت: در سال گذشته وزارت نیرو با تخصیص آب به میزان ۲۱/۷ میلیون مترمکعب از سد چهار دانگه برای تامین آب بویژه شرب موافقت کرد. داودیان افزود: باتوجه به موافقت وزارت نیرو مطالعات مرحله اول طرح آبرسانی به چهار دانگه که یکی از ۹ مجتمع اصلی طرح جامع آبرسانی استان می باشد در دستور کار آب منطقه ای مازندران قرار گرفت و مطالعات طرح بخصوص نیاز ابی محدوده آن در بخش شرب، صنعت و گردشگری انجام شد. معاون طرح و توسعه آب منطقه ای مازندران افزود: آب شرب جمعیت ساکن و شناور منطقه در درازمدت از طریق سد چهار دانگه تامین و با احداث یک خط انتقالبه قطر ۴۰۰ میلی متر و بهطول ۱۴ کیلومتر به ساختها پیشنهادی تصفیه خانه در مسیر منتقل خواهدشد و آب تصفیه شده در اختیار مردم کیاسر و ۹۴ روستای منطقه قرار میگیرد.

اهدای خون کارکنان مرکز مدیریت حوادث و فوریتهای پزشکی استان سمنان

سمنان -ژیاری - کارکنان مرکز مدیریت حوادث و فوریتهای پزشکی استان سمنان در اقدامی سراسری و هماهنگ با حضور در کلیه پایگاه های انتقال خون استان خود را اهدا نمودند شایان ذکر است همزمان با اهدای خون کارکنان ، دکتر دانایی رئیس دانشگاه علوم پزشکی سمنان نیز در پایگاه انتقال خون امام رضاع حضور یافت. دکتر دانایی، رئیس دانشگاه علوم پزشکی سمنان ضمن بازدید از پایگاه امام رضاع) بیان نمود: اهدای خون کمک بسیار زیادی به بیماران و بیمارستان‌ها است؛ چراکه بیماری‌ای داریم که به صورت مرتب نیاز به دریافت خون دارند همچنین بسیاری از بیماران به دلیل سوانح و اتفاقات پیش آمده و با بیماران در اتاق عمل، مصدومان در زمان انتقال به بیمارستان و بیمارانی که به صورت طولانی مدت بستری هستند به خون و فراورده‌های خونی نیاز دارند.

افتتاح پایگاه مقاومت بسیج شهدای رانندگان در محل پایانه ی کالای قزوین

قزوین - خبرنگار فرصت امروز- پایگاه مقاومت بسیج شهدای رانندگان در محل پایانه کالای قزوین با حضور فرماندار، فرمانده سپاه ناحیه البرز، فرمانده انتظامی شهرستان البرز افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان قزوین، حسین حیدری با اعلام این خبر گفت: پایگاه مقاومت بسیج شهدای رانندگان پایانه کالای قزوین بمناسبت گرامیداشت حماسه ۹ دی با حضور فرماندار، فرمانده سپاه ، رئیس عقیدتی سیاسی سپاه ، فرمانده انتظامی شهرستان البرز، معاون حمل و نقل و رئیس اداره حمل و نقل کالای اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان قزوین، رئیس اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای شهرستان البرز، مسئول پایانه کالای قزوین، مسئول بسیج اصناف شهرستان البرز و رئیس و اعضای انجمن صنفی رانندگان و جمعی از مسئولان در محل پایانه کالای قزوین افتتاح شد. حیدری در خصوص هدف افتتاح پایگاه مقاومت بسیج عنوان کرد: یکی از اهداف مهم در افتتاح این پایگاه مقاومت بسیج ترویج فرهنگ ایثار و شهادت در بین رانندگان تلاشگر استان می باشد. وی گفت: نیاز به بسیج امروز بیشتر از گذشته احساس می شود و با توجه به ظرفیت ها و توان موجود باید حداکثر استفاده را از این پتانسیل ببریم. حیدری افزود: بسیج در انقلاب اسلامی به‌عنوان یک نیروی خدمتگزار در خدمت تمامی ارگان ها در هر موقعیت و زمانی بوده است و هدف اصلی آن خدمتگزاری خالصانه به نظام و مردم است.

در راستای تقویت فشار شبکه توزیع آب شهر رشت انجام شد:

اجرای پروژه خط انتقال آب از پل شهدای گمنام به سبزه میدان

رشت- مهناز نوبری - معاون مهندسی و توسعه این شرکت از اجرای پروژه خط انتقال آب از پل شهدای گمنام به سبزه میدان با هدف تقویت فشار شبکه توزیع آب برخی از مناطق شهر رشت خبر داد.علیرضا غیائی معاون مهندسی و توسعه آبفا ی گیلان با اعلام این خبر بیان داشت: پروژه خط انتقال آب از پل شهدای گمنام به سبزه میدان با هدف تقویت فشار آب و ارتقاء کمی و کیفی آن مناطق رشتیان ، دانای علی ، نقره دشت ، سردار جنگل ، بلوار معلم ، سبزه میدان و قسمتی از منطقه خیابان لاکانی از خردادماه آغاز شده است.معاون مهندسی و توسعه آب و فاضلاب شهری گیلان بوجه اعتباری پروژه فقط را ۱۵ میلیارد ریال اعلام کرد و گفت: در راستای اجرای پروژه خط انتقال آب از پل شهدای گمنام به سبزه میدان باید ۲۰۰۰ متر لوله گذاری انجام پذیرد که تاکنون ۱۴۰۰ متر لوله گذاری انجام شدوی افزود: اجرا وبهره برداری به موقع این پروژه بزرگ مستلزم همکاری همه جانبه تعدادی از دستگاهها، سازمانها و نهادهای استان است که در صورت تعامل و همکاری در طول اجرای پروژه ، در ایام مبارک دهه فجر شاهد افتتاح وبهره برداری از آن خواهیم بود.



صنعت،تبدیل شدن به موسسه‌ای پیشرو در سطح منطقه برای آموزش و توانمندسازی پرسنل صنعت آبفا از جمله مهمترین اهداف راه اندازی این موسسه می باشد. مهندس مهاجری به نقش موسسه بین المللی توانمندسازی منابع انسانی صنعت آبفا پرداخت و اظهار داشت: موسسه بین المللی توانمندسازی منابع انسانی صنعت می تواند به عنوان قطب تخصصی آموزشهای آبفا محسوب شود همچنین شناسایی، تربیت افراد مستعد و متخصص برای تدریس در زمینه‌های آب و فاضلاب، استفاده از جدیدترین ابزارها و روش‌های آموزشی، پایش مستمر پیشرفت‌های دانش و

با حضور رییس مجلس شورای اسلامی؛

عملیات گازرسانی به فاز ۲ شهر بندرخمیر آغاز شد

قرار خواهد گرفت. حمزوی اظهار داشت: این پروژه با ۶۵ کیلومتر خطوط تغذیه و شبکه و ۲۲۰۰ انشعاب، طی مدت یک سال اجرا و به بهره برداری خواهد رسید. وی یادآور شد: گازرسانی شبکه داخلی فاز نخست شهر بندرخمیر به طول ۱۳ کیلومتر وبهره مندی ۷۰۰خانوار از نعمت گاز طبیعی در سال ۹۵ به بهره برداری رسید. گفتنی است این آیین به صورت مشترک با عملیات اجرایی فاز تکمیلی بندر چند منظوره بندرخمیر اجرا شد.

طی حکمی از سوی استاندار آذربایجان شرقی؛

مدیر کل دفتر استاندار و روابط عمومی منصوب شد

کشاورزی از دانشگاه تربیت مدرس تهران است. از جمله عناوین کاری وی می‌توان به دبیری کارگروه امور اقتصادی استان، مسئولیت دبیرخانه ستاد اصلاح الگوی مصرف استان، عضویت در شوروی سیاست‌گذاری جشنواره کارآفرینان استان، معاون مدیرکل اداری و مالی استانداری، مسئول گروه اقتصاد و بازرگانی استانداری، معاون مدیرکل و مدیرکل دفتر جذب و حمایت از سرمایه‌گذاری استانداری اشاره کرد. سرپرست و کارکنان روزنامه در استان آذربایجان شرقی حسن انتخاب دکتر پورمحمدی و تقیل مسوولیت جدید توسط مهندس هاشم زاده را به جامعه رسانه ای و روابط عمومی استان تبریک و تهنیت عرض می کند.

رونمایی از ربات پرنده صنعتی UAV، جهت بهره برداری در سد شهید عباسپور



اهواز- شبنم قجواند- ربات پرنده صنعتی UAV به منظور کاربردهای مختلف در سد شهید عباسپور طراحی، ساخته و در سازمان آب و برق خوزستان رونمایی، بررسی و تست پروازی شد. ربات پرنده صنعتی UAV به منظور بازرسی بدنه سد شهید عباسپور، بازرسی محوطه میدانی سد و نیروگاه، نمونه برداری از آب دریاچه در نقاط مختلف و موقعیت یابی دقیق در نقاط مختلف جغرافیایی سد و نیروگاه طراحی و ساخته شده است. قرارداد ساخت این پروژه در سال ۱۳۹۵ به ارزش چهل میلیون تومان منعقد شد. بر اساس این گزارش پس از تست پرواز، جلسه ای با حضور مدیر دفتر پژوهش های کاربردی سازمان، مدیرعامل سد و نیروگاه شهید عباسپور و معاونت پژوهنی دانشگاه آزاد اسلامی واحد ایذه در سالن جلسات دفتر پژوهش های کاربردی سازمان برگزار شد. مدیر دفتر پژوهشهای کاربردی با ابراز خرسندی از اینکه ربات پرنده صنعتی حاصل دست پژوهشگران داخلی استان است گفت: تجاری سازی آن می تواند در تولید اشتغال موثر باشد. "مهرداد حیدری "نگاه مثبت،وسعت دیدودوراندیشی مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان را موثر محر که ای برای مسئولان سازمان

معارفه مدیرعامل آب و فاضلاب شهری استان بوشهر برگزار شد



سعد آباد، بزرگان، عسلویه، آبپخش و دلوار مستقر شدند. وی با بیان اینکه ساحل طولانی خلیج فارس در جنوب کشور مزیت اساسی برای برطرف کردن مشکل کم آبی در این منطقه است اضافه کرد: دولت در خصوص احداث آب شیرین کن رویکرد حمایتی دارد و امیدواریم با این رویکرد دولت بخشی از مشکلات تأمین آب شرب استان بوشهر حل شود. مسعود خشایی گفت: در سال‌های گذشته برای توسعه آبرسانی به روستاها از اعتبارات صندوق توسعه استفاده

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان غربی:

تأمین و نگهداری روشنایی ۱۴۳ کیلومتر از محورهای برون شهری استان

و حمل و نقل جاده ای آذربایجان غربی در خصوص روشنایی محور شهید کلاتری گفت: یک تفاهم نامه بین استانداری آذربایجان غربی و شرکت توزیع برق استان برای تأمین روشنایی ۱۷۵ کیلومتر از این محور که شرکت ساخت و توسعه راهپا پیگیری آن را به عهده دارد، منعقد شده است. این مقام مسئول ادامه داد: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان غربی جهت تأمین آبشش و امنیت مسافران و رانندگان محترم آمادگی کامل برای هر نوع همکاری جهت روشنایی در محورهای برون شهری استان را با شرکت توزیع برق دارد.

با حضور معاون تحقیقات و منابع انسانی وزیر نیرو و در مجتمع عالی آموزشی و پژوهشی صنعت آب وبرق اصفهان راه اندازی شد:

افتتاح موسسه بین المللی توانمندسازی کارکنان صنعت آب و فاضلاب کشور

فناوری مرتبط با صنعت آبفا و توسعه آموزش‌های مربوط به پرسنل صنعت از دیگر کارکردهای این موسسه لحاظ می شود در ادامه این جلسه رئیس شورای انسجام بخشی صنعت آب وبرق استان اصفهان گفت:راه اندازی موسسه توانمندسازی کارکنان صنعت آب و فاضلاب کشور می تواند با آموزش دانش روز دنیا به کارکنان کمک شایانی به توسعه صنعت آب و فاضلاب کشور نماید. مهندس هاشم امینی اعلام کرد: آموزش ها باید مهارت محور باشد تا بتواند بستر رشد این صنعت پیچیده وگسترده را فراهم سازد این در حالییست که بر اساس برآوردهای صورت گرفته تنها ۱۸ درصد محتوای دوره های آموزشی مهارت محور است. رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان گفت:شرکتهای آب و فاضلاب در کشور دارای تاسیسات و تجهیزات بسیار گستردهایی هستند که نگهداری و بهره برداری بهینه از آنها نیازمند دانش روز دنیا می باشد که به نظر می رسد با همکاری و تعامل کارشناسان داخلی و خارجی می توان به این مهم دست یافت. وی افزود: موسسه توانمند سازی کارکنان صنعت آب وفاضلاب کشور در حقیقت فضایی را فراهم می کند که می تواند از طریق آن از ظرفیت های علمی و تجربی کارکنان داخلی و خارجی بیش از پیش بهره‌مند شویم.



بخش های تحقیقاتی و پژوهشی تاکید کرد و گفت: این کار با حمایت های دفتر پژوهش های کاربردی سازمان شروع شده است. . وی انتظار خود از معاونت پژوهشی دانشگاه ایذه را شناسایی ظرفیتهای دانشگاه و شهرستان ایذه معرفی کرد و گفت: ظرفیتهای خود را به صنعت معرفی کنید. صالحی تصریح کرد: نقش پژوهش در دانشگاه بسیار مهم است و باید مورد توجه قرار گیرد تا نتیجه مطلوبی حاصل شود. وی با اشاره به محرومیت شهرستان ایذه تاکید کرد: برای شکوفا شدن پژوهش، تک ستاره های نخبه را شناسایی و معرفی کنید. معاون پژوهشی دانشگاه آزاد اسلامی ایذه گفت:اگرچه شهرستان ایذه محروم است ولی در پژوهش و ورزش جمعیت نخبه خوبی دارد.دکتر حاتمى، "پیمان شیرمحمدی" که با تیم همراه مجری ساخت ربات پرنده صنعتی مورد نظر است را یکی از نخبگان دانشگاه ایذه معرفی کرد و ابراز امیدواری کرد تا هر مدت یکبار، جلسه ای برای معرفی و شناسایی توانمندیهای دانشگاه آزاد اسلامی ایذه برگزار شود. پیمان شیر محمدی تصریح کرد: اگر بتوانیم به ایذه هایمان جمله عمل ببوشانیم قطعا می توانیم از این ربات به عنوان یک پروژه بسیار موفق رونمای کنیم.

معارفه مدیرعامل آب و فاضلاب شهری استان بوشهر برگزار شد

شده است. وی بیان کرد: عملیات اجرایی ۱۲ مجتمع آبرسانی استان بوشهر آغاز شده که چهار مجتمع آن به اتمام رسیده است. معاون برنامه ریزی و امور اقتصادی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور افزود: هشت مجتمع آبرسانی نیز در دست احداث می‌باشد که ۱۸۶ روستا را زیر پوشش قرار می‌دهد. خشایی اظهار کرد: در این پروژه‌ها تا پایان سال گذشته ۶۸۰ میلیارد ریال هزینه شده و در سال جاری نیز ۱۲۰ میلیارد اعتبار برای آن هزینه می‌شود. معاون امور عمرانی استاندار بوشهر نیز گفت: نگاه مدیریت مرکز به سمت مدیران زیر مجموعه خود در استان‌ها و شهرستانها تغییر کند و درسطوح ملی از نیروهای توانمندی که در استان‌ها هستند استفاده کنند. مهرداد ستوده افزود: امیدواریم مسئولین آب کشور سختی و حساسیت بحران آب در استان بوشهر را توجه کنند در بوشهر اگر صدای اعتراض مردم شنیده نمی‌شود دلیل بر این نیست که مردم از مشکلات و معضلات و کمبودها اطلاعی ندارد بلکه از متانت و عشق به نظام مردم است.



۸دلیلی که باعث می شوند، موفقیت تان کمتر از انتظار تان باشد

بهارناز بیدار / کارشناس ارشد کارآفرینی سازمانی

در اوایل دوران حرفه‌ای، نقشه و برنامه‌ریزی کاملی داشتم. این برنامه توسعه شخصی واقعا جابه‌طلبانه و بلندپروازانه بود. با این وجود، مسائل به صورتی که من برنامه‌ریزی کرده بودم و توقع داشتم پیش نرفتند.البته در جایگاه فعلی فکر می‌کنم که این بهترین وضعیت برای من بود، اما لحظاتی هم وجود داشتند که از خودم پرسیدم چرا به اندازه‌ای که انتظار دارم، موفق نیستم. پس از کمی تفکر، هشت دلیلی که باعث شدند میزان موفقیتم کمتر از حد انتظارم باشد را شناسایی کردم. وقتی من «چرایی» را یافتم توانستم «چگونگی» را نیز پیدا کنم تا بتوانم دوباره به مسیر برگردم. آیا فکر می‌کنید این ۸ دلیل باعث شدند که شما هم کمتر از حد توقع تان، موفق باشید؟

دلیل اول: از ترس، فلج می‌شوید

چه چیزی باعث ترس شما می‌شود؟ این احتمال وجود دارد که تقریباً از همه چیز بترسید. در واقع از شروع کردن، تلاش کردن و مهم‌تر از همه از شکست و ناکامی می‌ترسید. البته که هیچ‌کس نمی‌خواهد شخصی باشد که کسب و کاری را شروع و مجبور شود خیلی زود آن را تعطیل کند. مساله این است که همه افراد در بعضی موارد شکست می‌خورند. شاید این شکست کوچک باشد و در بقیه موارد شکستی بزرگ عامل انحلال کسبوکار باشد. کافی است، به‌جای اینکه بگذارید این ترس‌ها شما را فلج کنند، آنها را بپذیرید. درک صحیح، باعث می‌شود از اشتباه‌های گذشته، درس بگیرید تا آنها را دوباره و دوباره تکرار نکنید.

دلیل دوم: بیشترین زمان را برای فکر کردن به‌جای اقدام کردن صرف کنید

یک دوست صمیمی دارم که سال‌هاست درخصوص راه‌اندازی کسبوکارش صحبت می‌کند، اما آیا موفق شده است کسب و کارش را راه بیندازد؟ خیر! حتی نزدیک راه‌اندازی آن هم نیست. هرچند که ایده‌های او فوق‌العاده و شگفت‌انگیز هستند، اما هنوز هیچ اقدامی نکرده است. در این زمان بود که من فهمیدم که همه نمی‌توانند از موقعیت فعلی خود دست بکشند و همین فردا کسبوکار خودشان را ایجاد کنند. برای مثال، آنها ابتدا باید مسائل مالی‌شان را سر و سامان دهند. تفاوت بین افرادی که موفق هستند با کسانی که نیستند به همین سادگی است: چه کسی ابتکار عمل به خرج می‌دهد و گام آغازین را برمی‌دارد؟ بگذارید این‌طور بگویم؛ شما می‌خواهید کسبوکار خودتان را راه بیندازید، اما باید اقساط وام‌تان را بپردازید یا خانواده‌ای دارید که باید از آنها مراقبت کنید. از خودتان بپرسید: «چگونه می‌توانم شروع کنم؟» و «چه گام‌هایی باعث به حرکت درآمدن این چرخ می‌شوند؟» یک وب‌سایت ساده ایجاد و وبلاگ‌نویسی را شروع کنید. تحقیقات بازاریابی را شروع کنید و در نهایت طرح کسب و کارتان را بنویسید. به بیانی دیگر تا زمانی که کسب و کارتان هنوز به کار تمام وقت تبدیل نشده است، در کنار کار اصلی‌تان برایش وقت بگذارید.

یادتان باشد، اگر اقدام نکنید به رویاهای‌تان هم نخواهید رسید.

دلیل سوم: طرز فکر مثبتی ندارید

آیا شما هم از آن دسته افرادی هستید که نمی‌دانند در افکار منفی غرق شدند؟

آیا شخصی هستید که به‌دنبال ارتقای شغلی نیست چون تصور می‌کند که دانش، تجربه، مهارت یا شخصیت لازم برای انجام صحیح کار را ندارد؟ اگر جزو این گروه‌ها هستید، پس تقریباً غیرممکن است تا بتوانید فرصت‌های پیش‌رو را تشخیص دهید و کشف کنید. طرز فکر مثبتی برای خودتان ایجاد کنید. همان‌طور که «جیمز کلیر» به‌عنوان یک رفتارشناس توضیح می‌دهد: «تفکر مثبت، چیزی بیشتر از شادبودن یا نمایش نگرش خوش‌بینانه است. افکار مثبت درواقع می‌توانند ارزش واقعی در زندگی شما ایجاد و به شما کمک کنند، مهارت‌هایی بسیار طولانی‌تر از لیخند را بیاموزید.» تحقیقات نشان می‌دهند که تفکر مثبت «کار شما، سلامت شما و زندگی شما را تحت تاثیر قرار می‌دهد.» درواقع هنگامی که طرز فکر مثبتی دارید، فرصت‌های بیشتری را کشف و مهارت‌های ارزشمندی مانند مهارت‌های ارتباطی را کسب می‌کنید.

دلیل چهارم: خیلی سریع تسلیم می‌شوید

یک روز خسته‌کننده داشتید؟ خب که چی؟ همه ما از این روزهای کسل‌کننده داشتیم. آیا این یعنی باید توپ‌تان را بردارید و به خانه برگردید؟ هیچ‌کدام از افراد موفق به این آسانی تسلیم نمی‌شوند. آنها حتی در شرایطی که به نظر می‌رسد کل دنیا علیه آنها مبارزه می‌کند، استقامت می‌کنند.

دلیل پنجم: به‌راحتی حواس‌تان پرت می‌شود

احساس می‌کنید وقت کافی در طول روز ندارید؟ اگر چنین است پس احتمالاً در مدیریت زمان مشکل دارید و این موضوع که به‌راحتی حواس‌تان پرت می‌شود، یکی از دلایل اصلی آن است.

ایین اختلال می‌تواند خودش را به‌صورت چک کردن مداوم گوشی موبایل یا برهم‌زدن تعهدات برای صرف ناهار یا یک دوست، نشان دهد. این حواس‌پرتی‌ها اغلب شما را آزار می‌دهد و مانع کار کردن روی اولویت‌های‌تان می‌شود. راه‌های زیادی برای اصلاح این موضوع وجود دارد. روز کاری خود را با برنامه‌ریزی شروع کنید و زمان‌های خاصی را برای تمرکز روی اولویت‌های‌تان اختصاص دهید و در این حین مطمئن شوید که اعلان‌های گوشی هوشمند را خاموش کرده‌اید و در محیط آرامی کار کنید تا هیچ موضوعی مزاحم شما نشود. پس از دستیابی به این اهداف اولیه با یک استراحت یا تفریح با دوستان به خودتان پاداش دهید.

دلیل ششم: در جمع افراد اشتباهی قرار گرفته‌اید

یک سخنرانی انگیزشی معروف وجود دارد که می‌گوید: «شما میانگین پنج نفری هستید که بیشترین وقت‌تان را با آنها می‌گذرانید.» نکته این حرف این است که اگر واقعا خود را با افراد اشتباهی احاطه کرده‌اید، واقعا آینده‌تان را به خطر انداخته‌اید. اگر بیشترین زمان‌تان را با افرادی سپری کنید که عاری از بلندپروازی هستند یا مداوم شما را پایین نگه می‌دارند، پس چه چیزی باید به شما انگیزه دهد که بالاتر و فراتر بروید؟ زمان گذراندن با افرادی که بلندپرواز، مثبت، حامی و موفق هستند، را شروع کنید. درنهایت متوجه خواهید شد که این ویژگی‌ها را جذب کردید. به‌عنوان پاداش، این نوع افراد می‌توانند به شما مشاوره دهند و به افرادی که توانایی ارتقای حرفه شما را دارند، معرفی کنند.

دلیل هفتم: سخت کار نمی‌کنید

گاهی به نظر می‌رسد که موفق‌ترین افراد یک شبه به این جایگاه و موفقیت رسیدند. من می‌توانم به شما بگویم این‌طور نیست. افراد موفق سال‌ها پشت سر هم به سختی کار کرده‌اند تا به جایگاه امروزشان رسیدند. بله، ممکن است دشوار به‌نظر برسد اما اگر آماده کار و تلاش سخت نیستید پس لایق کسب موفقیت به اندازه آنها هم نیستید. جست‌وجو برای یافتن راه‌حل‌های میان‌بر و سریع را متوقف کنید و به جای آن آستین‌های خود را بالا بزنید و کارتان را شروع کنید.

دلیل هشتم: شما نمی‌دانید که موفقیت چه شکلی است

ایین واقعا رایج است. گاهی در میان تعاریف دیگران از موفقیت به این نتیجه می‌رسید که واقعا نمی‌دانید موفقیت برای شما به چه معناست؟ موفقیت برای بعضی افراد به معنای داشتن حساب بانکی پرپول است. بعضی دیگر موفقیت را در کسب عنوان شغلی یا مدیریت کسب و کار خودشان می‌دانند. بعضی دیگر دریافت حقوق بالا و خرج کردن آن برای مسافرت رفتن با خانواده‌شان را موفقیت می‌نامند. هیچ یک از این تفکرات تا زمانی که خوشحال و راضی باشید، اشتباه نیستند. درنتیجه به دیگران اجازه ندهید تا موفقیت را برای‌تان تعریف کنند و دنباله‌روی رویاهای دیگران نباشید. مشخص کنید که موفقیت برای شما به چه معناست و چه چیزهایی مانع دستیابی‌تان به آن می‌شوند. بعد از آن به دنبال تحقق آن باشید.
منبع: under۳۰ceo/modirinfo

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| سه‌شنبه | ۱۱دی ۱۳۹۷ **| شماره ۱۳۳۲ |** صفحه ۱۶**|**

صاحب امتیاز:موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

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

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

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

کسب موفقیت سریع فقط با اعمال ۱۰ قانون!

۳.بیشتر از حد انتظار تان تلاش کنید

با فکر کردن به چیزهایی مثل اینکه حقوق کافی دریافت نمی‌کنید فقط باعث هدررفتن زمان خود می‌شوید. در عوض به این فکر کنید که با انجام چه کارهایی می‌توانید میزان حقوق و دریافتی‌های خود را افزایش دهید. در واقع یک فرد تا زمانی ارزشمند است که بتواند مهارت‌های خود را افزایش دهد و این اطمینان را به وجود آورد که درآمدهش در آینده بیشتر از آن چیزی خواهد شد که فکرش را می‌کرد.

۴.پیدا کردن نقاط قوت

هر فردی در یک زمینه خاص بهتر از دیگران است. با پیدا کردن نقاط قوت خود می‌توانید زمان بیشتری را صرف کسب مهارت در آن زمینه کنید. مطمئن باشید با گذشت زمان کمی به بیشترین مهارت در آن زمینه دست پیدا خواهید کرد.

۵.انتخاب درست کلمات

کلمات قدرت شگفت‌انگیزی دارند بنابراین بهتر است از عبارات و کلمات مثبت استفاده کنید؛ چرا که مغز ما و درکی که از جهان پیرامون خود داریم به شدت متأثر از چیزهایی است که به خودمان می‌گوییم. به عنوان مثال اگر دائما برای خود تکرار کنیم: «در شهر ما هیچ شغلی پیدا نمی‌شود» این اطمینان را به شما خواهم داد حتی اگر این فرصت‌ها درست جلوی چشمان‌تان هم قرار بگیرند شما متوجه آنها نخواهید شد و خودتان باعث از دست رفتن فرصت‌های بسیاری می‌شوید.

۶.یک خواب خوب شبانه داشته باشید

ساده‌ترین و مهم‌ترین کار است، چون تنها راه رسیدن به اوج کارایی و بهره‌وری است. به یاد داشته باشید برای رسیدن به هر موفقیتی تنها مراقبت از ذهن کافی نیست بلکه از نظر فیزیکی هم به مراقبت نیاز دارید.

۷.تغییر در طرز تفکر

طرز تفکر شما سبب رسیدن‌تان به نقطه‌ای است که در آن قرار دارید. اگر به فکر تغییر در جایگاه فعلی خود هستید ابتدا الگوی فکری خود را عوض کنید؛ نباید به این فکر کنید که شاید شما شایستگی انجام فلان کار را نداشته باشید بلکه باید به فکر کسب مهارت‌های لازم در

کار مورد نظرتان باشید.

۸.پایبند به تصمیمات خود باشید

اگر به فکر دیدن تغییرات در زندگی با چشمان خود هستید؟ بهتر است با گرفتن یک تصمیم قاطع در جهت رسیدن به اهداف‌تان، نسبت به آنها پایبند بمانید. برای رسیدن به اهداف‌تان باید ۱۰۰درصد نسبت به انجام آنها مصمم باشید. زمانی که کسی بخواهد وارد آب شود اگر فردی باشد که دچار شک و تردید است ابتدا نوک انگشتان خود را وارد آب می‌کند اما اگر فردی مصمم باشد نفس خود را حبس می‌کند و به یک‌باره داخل آب شیرجه می‌زند.

۹.چیزی را که می‌خواهید طلب کنید

مطمئن باشید هیچ کس جز خودتان نمی‌تواند محقق‌گر رویاهای شخصی شما باشد. راه‌اندازی یک کسب و کار جدید، رفع مشکلات در روابط اجتماعی و یا استخدام در شغلی که مورد علاقه‌تان است؛ نمونه‌ای از مسائل مهمی هستند که خود شما باید برای رسیدن به آنها ترس را کنار بگذارید و برای رفع‌شان اقدام کنید. پس خودتان به دنبال رویاهای‌تان باشید.

۱۰.داشتن ایمان

هیچ فردی زمانی که به ناشناخته‌ها قدم می‌گذارد مسیر پیش روی روشن و واضحی نخواهد داشت، اما باید به مسیر ادامه داد تا به آنچه می‌خواهید برسید. با قدم گذاشتن در مسیری که به رؤیاهای‌تان ختم می‌شود ممکن است با چیزهایی مواجه شوید که انتظارش را نداشته‌اید، اما دست از تلاش برندارید و برای رسیدن به آنها سرسختانه ادامه دهید، همه ما لایق رسیدن به بهترین‌ها هستیم. بیشتر مردم در شرایط فعلی خود گرفتار می‌شوند، برای رهایی از این وضع باید یک نگاه واقع‌بینانه به زندگی خود داشته باشیم نه اینکه با داشتن رفتار نامناسب و افکار منفی از موقعیت فعلی خود خارج شویم. پس با انتخاب یک مسیر درست برای تمام دستاوردهای‌تان که در طول مسیر به دست آورده‌اید جشن بگیرید. سرسختانه و با عزم جزم کار کنید و با اراده قوی‌تان هر آنچه را باعث عقب ماندن‌تان می‌شود تغییر دهید.

منبع: inc/ucan