

در جهان معاصر هیچ پدیده‌ای اندازه ترامپ برای بشریت جدید و در عین حال عجیب و شگفت‌انگیز نبوده است. درست در قلب و مرکز نظام سرمایه‌داری فردی به ارکان اصلی قدرت رسید که تفکری کاملاً ضد سرمایه‌داری و تجارت آزاد دارد. ترامپ حامل یک باور و ایدئولوژی ملی‌گرای افراطی و تهاجمی است که برای جهان و نظام جدید تهدید و خطری بزرگ محسوب می‌شود.

امروز با گذشت قریب به سه سال از زمامداری ترامپ، روح و هسته اصلی تفکر ترامپ برای نخبگان و جامعه دانشگاهی و رسانه‌ای عیان شده است. در نظام جهانی که تقریباً ۲۰۰ کشور در دنیا را شامل می‌شود کمتر رهبر و دولتی می‌توان یافت که موافق مراد و تفکر ترامپ و سیاست‌هایش باشد. تنها رژیم صهیونیستی و عربستان بن سلمان است که پیرو و حامی سیاست‌های افراطی رئیس‌جمهور آمریکا هستند. حمایت این دو رژیم خود گویای افراط‌گرایی و مسیر غلط و خطرناک سیاست‌های ترامپ است. قصد این نوشتار بیان رویکردهای ترامپ و مخالفت‌های جهانی...

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب وکار آفرینی

کدام کالاها در فروردین‌ماه بیشترین تورم را تجربه کردند؟

۷ نکته درباره تورم
۳۰ درصدی ابتدای ۹۸

سال ۹۸ با تورم ۳۰٫۶ درصدی شروع به کار کرد. تورم از سال پیش و همگام با گران شدن دلار شروع به بالا رفتن کرد و حالا از مرز ۳۰ درصدی عبور کرده است...

مبادلات آزمایشی بازار متشکل ارزی کلید خورد

جزئیات عملکرد بازار متشکل ارزی

فرصت امروز: مبادلات آزمایشی در بازار متشکل ارزی در حال انجام است تا طبق زمان‌بندی بانک مرکزی تا پایان اردیبهشت‌ماه رسماً کار خود را آغاز کند و به مرجعی برای نرخ‌گذاری اسکناس ارز تبدیل شود؛ اتفاقی که بدون تردید، دامنه نوسانات بازار ارز را کنترل خواهد کرد و طبق گفته رئیس‌کل بانک مرکزی، تأثیر بازارهای هرات و سلیمانیه در بازار ارز را کم کرده و میدان را به بازیگران اصلی بازار داخلی می‌دهد. ایده راه‌اندازی بازار متشکل ارزی برگرفته از تجربه جهانی است. تجربه جهانی نشان داده که براساس نیازهای بازار، بازیگران مداخله کرده و نیازهای ارزی را پوشش می‌دهند؛ در ایران نیز بناست به زودی بازار متشکل ارزی رسماً فعالیت خود را آغاز کند؛ هیأت مدیره این بازار طبق اعلام بانک مرکزی هفته قبل تشکیل شده و هم‌اکنون صراف‌ها در حال...

۴

پیش‌بینی «فایننشال تایمز» از پیامدهای لغو معافیت نفتی ایران از سوی آمریکا

خواب آشفته تحریم نفت ایران

۲

مدیریت و کسب‌وکار



عرضه عمومی سهام اویر
شاید خسروشاهی را به ثروت
۱۰۰ میلیون دلاری برساند

- چطور اهداف‌مان را در زمان کوتاه محقق کنیم؟
- ۳ خطای مهم و پرخطر برای موقعیت کسب و کار شما
- اشتباهاتی که هنگام مذاکره باید از آنها دوری کرد
- ۱۰ برند برتر در زمینه طراحی صفحه نخست سایت
- برترین برندها در اینستاگرام کدامند؟
- درآمد ۱۷۶ میلیارد دلاری گوگل و فیس‌بوک

۸ تا ۱۶



سازمان حمایت در برخورد با متخلفان ترس نداشته باشد

قیمت‌ها توسط سامانه‌های آنلاین کنترل شود

وزیر تعاون پیش از خطبه‌های نماز جمعه تأکید کرد

اصلاح نظام دستمزد را جدی بگیرید

وی گفت: اگر امسال می‌خواهیم تولید را جدی بگیریم و مشکلات بنگاه‌های تولیدی را حل کنیم، باید به معیشت کارگر بیش از پیش توجه کنیم و این امر مستلزم آن است که اصلاح نظام مزدی با جدیت در دستور کار قرار بگیرد.

به گفته وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی اگر کارگران از سود واحدهای تولیدی در حد کارآفرینی خود بهره‌مند شوند، با علاقه بیشتری به کار می‌پردازند و کالای با کیفیت تولید می‌کنند.

شریعتمداری افزود: فقر، طراوت را از کار و تولید می‌گیرد و باعث حوادث ناشی از کار می‌شود. سهیم کردن کارگران در مالکیت بنگاه‌ها به شکل تعاونی

وی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به روند خصوصی‌سازی در کشور گفت: امسال بنا داریم موضوع سهیم کردن کارگران در مالکیت بنگاه‌ها به شکل تعاونی را دنبال کنیم و معتقدیم اگر کارگران سهامدار بنگاه‌ها شوند و در مالکیت تولید و مشارکت آن نقش داشته باشند هم در بهره‌وری بنگاه و هم کیفیت کار تولیدی اثرگذار است.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی بر لزوم تأمین مسکن کارگران تأکید کرد و گفت: مسکن مهر قدم‌های خوبی برای تأمین مسکن ارزان برداشت ولی درخصوص مسکن کارگران هنوز اقدام مؤثری صورت نگرفته است و ما در سال ۹۸ در حوزه اجتماعی، مسکن کارگران را به عنوان یکی از دغدغه‌های مهم جامعه کارگری در دستور کار قرار خواهیم داد.

شریعتمداری همچنین با تأکید بر تأمین کالاهای ضروری و مورد نیاز کارگران از طریق تعاونی «امکان» اظهار کرد: امروز که ارز نیمایی داریم، باید کالاهای مصرفی کارگران از طریق تعاونی «امکان» با قیمت تمام‌شده معقول در اختیار کارگران قرار بگیرد. تعاونی امکان موظف است براساس نظام نیمایی در جهت تأمین اقلام مورد نیاز کارگران گام بردارد.

وی در عین حال به موضوع فقر مهارتی در کشور اشاره کرد و گفت: در شرایطی که با فقدان مهارت روبه‌رو هستیم، باید به سمت مهارت‌آموزی برویم و با فقر مهارتی مبارزه کنیم. خوشبختانه شورای عالی فنی و حرفه‌ای را در کشور تشکیل داریم و درخواست کردیم که ۵۰۰ میلیون یورو منابع ارزی در اختیار واحدهای اقتصادی برای افزایش مهارت جوانان و کارگران قرار گیرد تا مهارت‌افزایی به عنوان یک مفهوم جدی مورد توجه واقع شود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در بخش پایانی سخنان خود با بیان اینکه دولت در سال جاری به سمت اشتغال پایدار خواهد رفت، گفت: دولت با مجوز مقام معظم رهبری، ۱٫۵ میلیارد دلار از منابع صندوق توسعه ملی را برای طرح اشتغال پایدار روستایی برداشت کرد که ۷۵۰ میلیون دلار آن به میزان ۷ هزار میلیارد تومان در اکثر روستاهای کشور برای فعالیت‌های تولیدی اختصاص یافته و ۱۲ هزار میلیارد تومان آن در سال جاری اختصاص داده خواهد شد.

شریعتمداری گفت: امسال برنامه ما در جهت اشتغال پایدار حرکت به سمت اقتصاد دانش‌بنیان، مشاغل خانگی، طرح‌های دارای توجیه اقتصادی و استفاده از ظرفیت زنان سرپرست خانوار خواهد بود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی برنامه‌های دولت را برای ایجاد اشتغال پایدار تشریح کرد و گفت اگر می‌خواهیم به سمت رونق تولید برویم و مشکلات معیشت کارگران را حل کنیم، باید اصلاح نظام مزدی را در دستور کار قرار بدهیم.

به گزارش ایسنا، محمد شریعتمداری در سخنرانی پیش از خطبه‌های نماز جمعه و در دومین روز از هفته کار و کارگر، با بیان اینکه کارگران ستون فقرات کشورند و در پیروزی انقلاب اسلامی در کنار انقلاب بودند، اظهار کرد: به رغم آنکه نظام سلطه تلاش داشت در صفوف ملت رخنه ایجاد کند اما کارگران همواره در کنار انقلاب بودند و با حداقل‌ها قناعت کردند و هیچ‌گاه نگذاشتند رخنه‌ای در صفوف ملت از طریق این طبقه اصل به وجود آید.

وی ادامه داد: در بیانات رهبر معظم انقلاب در جلسه‌ای که اخیراً در محضرشان بودیم، بر لزوم توجه به فرهنگ کار تأکید شد و مضرات بیکاری مورد اشاره قرار گرفت. امسال سال رونق تولید است و قوام تولید به وجود کارگر وابسته است، لذا باید ارزش کار را در شکلی که به زبان مردم قابل دریافت باشد، نشان بدهیم و امیدواریم همه رسانه‌ها به این امر مهم توجه کنند.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی کار را یک منزلت و دارای جایگاه معنوی دانست و گفت: ما امیدواریم تحریم کارگران در سراسر کشور جدی گرفته شود و کارگر و کارفرما محترم شمرده شود، چون کارفرمایی که مورد تحریم قرار گیرد، به سمت کارآفرینی حرکت می‌کند و در جهت اشتغال بیشتر گام برمی‌دارد و کارگری هم که تحریم شود، کیفیت کارش را بالا برده، عشق را با کارش ممزوج و خلق ارزش افزوده و ثروت می‌کند که در نهایت رغبت مصرف‌کننده ایرانی به خرید کالا را به اختیار خودش بالا می‌برد. شریعتمداری دنبای امروز را دنیای رقابت عنوان کرد و گفت: بین فرصت‌های شغلی موجود در کشورهای جهان رقابت است و اگر ما می‌خواهیم از این فرصت‌ها استفاده کنیم باید برنامه داشته باشیم.

وی ادامه داد: در سال رونق تولید، صیانت از اشتغال موجود، از مهمترین وظایف است و در این راستا نیازمند اتخاذ سیاست‌های مالیاتی حامی تولید و بازنگری تصمیمات شورای پول و اعتبار در تخصیص منابع مورد نیاز برای سرمایه در گردش واحدهای تولیدی هستیم.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی تأکید کرد: امسال باید هرچه بیشتر به سمت بهبود قوانین کسب و کار برویم. طی سال‌های گذشته ۱۴۰۰ قانون اصلاح شده و مقررات زائد برداشته شده است. به همین دلیل امسال باید سیاست‌های تجاری مناسبی را اتخاذ کنیم.

شریعتمداری خاطر‌نشان کرد: سال گذشته که مسئولیت وزارت صنعت، معدن و تجارت را داشتم، ۱۴۰۰ قلم گروه کالایی را که در کشور تولید می‌شد، ممنوع کردم و معتقدم فرصت شغلی ایرانی با خرید و تولید کالای ایرانی به‌وجود می‌آید و غیر از این باشد فرصت شغلی در اختیار رقیب قرار می‌گیرد.

به گفته شریعتمداری، مهمترین رکن رونق تولید توجه به معیشت کارگران است و در همین راستا وزارت کار طی روزهای پایانی سال گذشته در قالب سه‌جانبه‌گرایی تلاش کرد فاصله بین سبب معیشت و حداقل دستمزد کارگران را ثابت نگه دارد.

وزیر اقتصاد در چین خبر داد

آمادگی ایران برای واگذاری ۵۰ میلیارد دلار پروژه زیربنایی به خارجی‌ها

وزیر امور اقتصادی و دارایی با اعلام همکاری ایران در اجرای طرح کمربند -راه (BRI) از آمادگی ایران برای واگذاری ۵۰ میلیارد دلار پروژه عمرانی جهت سرمایه‌گذاری خارجی در این چارچوب خبر داد.

به گزارش وزارت امور اقتصادی و دارایی، فرهاد دژپسند که در رأس هیأتی جهت شرکت در دومین اجلاس بین‌المللی «ابتکار کمربند-راه» به یکن سفر کرده است، طی سخنانی در پتل تخصصی هماهنگی در سیاست‌گذاری‌های این اجلاس، تأکید بر مباحثی چون «پیوند و تعمیق همکاری‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری کشورهای مسیر جاده ابریشم» در قالب طرح «کمربند - راه» و استوار بودن آن بر پایه‌هایی چون، هماهنگی در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی، تسهیل ارتباطات و اتصالات بین کشورها، برقراری تجارت فی مابین کشورها بدون مانع، یکپارچگی مالی و بانکی و همچنین تسهیل تماس مردم با مردم را از جمله عواملی عنوان کرد که باعث شده، این طرح، همواره مورد استقبال جمهوری اسلامی قرار داشته باشد.

وی گفت: از دیدگاه جمهوری اسلامی ایران، اجرای برنامه ابتکار کمربند - راه، نقش مهم و سازنده‌ای در راستای توسعه جهانی و مناسبات کشورها خواهد داشت.

دژپسند افزود: اجرای طرح «کمربند - راه» سبب همگرایی هرچه بیشتر در بین کشورهای مسیر جاده ابریشم شده و در نتیجه عامل ایجاد و تحکیم امنیت پایدار و صلح جهانی خواهد بود.

وی گفت: در این راستا کشورها می‌توانند با استفاده از ابتکار «کمربند -راه»، به برقراری ارتباطات بین‌المللی در زمینه‌های مختلف، ارتقای سطح همکاری در زمینه تجارت و سرمایه‌گذاری و پیشبرد همکاری در صنایع تولیدی یا یکدیگر بپردازند. در حقیقت، با اجرای این طرح، همکاری و همبستگی فراوانی میان دولت‌ها و ملت‌ها ایجاد خواهد شد. دژپسند افزود: اعتماد، کلید موفقیت است و بدون اعتماد، مبادلات بین انسان‌ها و کشورها میسر نمی‌شود. کشورها امتداد جاده ابریشم در مبادلات بیش از ۲هزار ساله به اعتماد، دوستی و همکاری دست یافته‌اند. وزیر اقتصاد کشورمان تصریح کرد: معتقدم گفت‌وگو و تبادل نظر مستمر درخصوص راهبردها، برنامه‌ها و سیاست‌های توسعه دو و چندجانبه عمده و تهیه و امضای اسناد همکاری بلندمدت میان کشورهای عضو با محوریت چین می‌تواند نقش مؤثری در زمینه افزایش اعتماد ایفا کند.

وی یادآور شد: حمایت از ملاحظات اصولی کشورهای عضو، دومین عامل جهت افزایش هماهنگی در سیاست‌ها است که سبب ایجاد اجماع نظر بیشتر شده و پایه محکم‌تری را برای همکاری‌ها ایجاد می‌کند.

به گفته دژپسند همچنین حمایت و همکاری‌های چندجانبه در سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی از جمله سازمان همکاری شانگهای و سازمان ملل متحد سبب تقویت روابط و هماهنگی در سیاست‌ها شده و محتوای روابط راهبردی را غنی‌تر خواهد ساخت.

وزیر اقتصاد ادامه داد: جمهوری اسلامی ایران به عنوان کشوری اثرگذار و مهم در جاده ابریشم باستانی، همواره خود را مرتبط با ابتکار کمربند - راه می‌داند و از ابتدا در این برنامه مشارکت فعال داشته است.

وی گفت: چشم‌انداز دولت جمهوری اسلامی ایران همکاری و هماهنگی بسیار نزدیک با دولت جمهوری خلق چین، برای رسیدن به هدف والای این طرح عظیم است که تأثیرگذاری بسزایی در امنیت پایدار منطقه‌ای و جهانی خواهد داشت. وزیر اقتصاد کشورمان تصریح کرد: موقعیت ژئوپلیتیک و ژئواستراتژیک ایران به عنوان یکی از امن‌ترین کشورهای منطقه، همسایگی با ۱۵ کشور در یک منطقه راهبردی از جهان، که می‌توان از آن به عنوان مرکز تبادل تجارت منطقه‌ای یاد کرد، ذخایر عظیم انرژی و وجود ظرفیت‌های سرشار در حوزه‌های حمل و نقل اعم از ریلی، دریایی و ترانزیت، گردشگری و سلامت، زمینه‌هایی است که کشورهای مشمول ابتکار کمربند- راه، با محوریت این طرح عظیم، می‌توانند از این فرصت به خوبی استفاده کرده و باعث شکوفایی اقتصاد کشورهای عضو و جهان شوند. وی تأکید کرد: جمهوری اسلامی ایران نگاه همکاری بلندمدت با جمهوری خلق چین داشته و در حال تهیه برنامه بلندمدت برای همکاری با آن کشور در قالب ابتکار «کمربند - راه» است و از تمامی امکانات خود برای پیشبرد این طرح استفاده خواهد کرد.

وزیر اقتصاد کشورمان یادآور شد: همچنین در این زمینه از همکاری تمامی کشورهای مرتبط با طرح به طور ویژه استقبال می‌کنیم.

دژپسند در بخش دیگری از سخنان خود، زیربنای همکاری‌های اقتصادی در عصر جدید را، همکاری‌های مالی و بانکی خواند و گفت: در این راستا، جمهوری اسلامی ایران آمادگی دارد بیش از ۵۰ میلیارد دلار طرح و پروژه در بخش‌های مختلف را جهت سرمایه‌گذاری و تأمین مالی آن تحت چارچوب ابتکار کمربند-راه، به کشورهای علاقه‌مند به حضور در ایران واگذار کند.

وی اظهار داشت: در این زمینه می‌توان با استفاده از ظرفیت و پتانسیل بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت آسیا (AIIB) و منابع صندوق جاده ابریشم (Silk Road Fund) به عنوان بازوهای تأمین مالی پروژه‌های کشورهای در مسیر جاده ابریشم و همچنین با حسن نظر و ایفای نقش مؤثر دولت چین، کشورها را در تحقق اهداف شان یاری کرد.

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

بازخوانی تجربه مصدق در مبارزه با تحریم نفتی

در جست‌وجوی اقتصاد منهای نفت

دوره نخست‌وزیری محمد مصدق دوره‌ای پرفراز و نشیب در تاریخ معاصر ایران است. یکی از ابعاد مثبت این دوره، الگویی بوده که مصدق اقتصاد ایران را با استناد به آن برای مدتی اداره کرده و از قضا الگویی است که شاید امروز نیز بتواند به عنوان یک راهبرد مورد استفاده قرار گیرد. این الگو، اداره کشور منهای نفت بوده است. البته این مسئله برای مصدق انتخاب نبود بلکه او در عمل انجام‌شده قرار گرفت؛ یعنی از سویی آمریکایی‌ها حاضر نبودند هیچ وامی را بدون حل مناقشه نفتی به ایران بدهند و شوری هم خسارات جنگ جهانی را به ایران پرداخت نمی‌کرد و در این شرایط الگوی اقتصاد بدون نفت به عنوان یک ضرورت از سوی مصدق در دستور کار قرار گرفت.

به گزارش موسسه مطالعات تاریخ معاصر ایران، پس از خلع ید انگلستان از صنایع نفت ایران در جنوب کشور اوضاع جدیدی بر اقتصاد ایران حاکم شد که شاید تا پیش از این برای مصدق نیز قابل پیش‌بینی نبود. انگلستان پس از این رخداد بلافاصله تمامی امکانات خود را در این مسیر به کار گرفت که مانع صدور نفت ایران شود. دولت مصدق ابتدا با این شرایط کنار آمد اما لحظه به لحظه ذخایر ارزی کشور کاهش پیدا می‌کرد. در چنین شرایطی بود که مجموعه سیاست‌های تطبیقی از سوی دولت مصدق در عرصه اقتصادی با محوریت اقتصاد بدون نفت دنبال شد و نتیجه آن این بود که به قول مصدق روزی هم که دولتش سقوط کرد وجهی معادل ۸۰۰ میلیون ریال نقد و در حدود ۱۲۰۰ میلیون ریال مطالبات و جنسی موجود داشت که از آن دولت بعد استفاده کرد.

تغییر موازنه واردات و صادرات: در شرایطی که ذخایر ارزی رو به کاهش بود و دولت نیز عملا امکان صدور نفت نداشت یکی از راهکارهایی که در عرصه داخلی مدنظر قرار گرفت این بود که عملا و صرفا برای کالاهای بسیار ضروری ارز به فروش برسد تا از این طریق در مصرف ارز نیز صرفه‌جویی صورت بگیرد. علاوه بر این مطابق این الگو برای مثال شاخص صادراتی ایران به کشوری مانند آلمان براساس این سیاست جدید افزایش پیدا کرد. سیاست‌های بانکی نیز به سمت تشویق مقوله صادرات حرکت می‌کنند و حتی در دی ماه سال ۱۳۳۱ شاهد تولد بانک جدیدی هستیم که منحصرا با هدف تشویق سیاست‌های صادراتی آغاز به کار می‌کند. در نتیجه این سیاست‌ها، در دوره سال‌های ۱۳۳۰ تا ۱۳۳۲، ارزش صوری صادرات غیرنفتی ۴۱درصد اما ارزش واقعی‌اش ۱۸درصد بالا رفت. از سویی دیگر افزایش ۱۸درصدی قیمت ریالی اقلام وارداتی نسبت به کالاهای داخلی در این دوره، تا حد زیادی کاهش شدید حجم واردات در این دوره را توضیح می‌دهد.

از سوی دیگر کارشناسان اقتصادی دولت محمد مصدق به این جمع‌بندی رسیدند که دولت بـا نیاید در مقام تولیدکننده حضور داشته باشد و یا اگر دست به این اقدام می‌زند این تولید باید برای دولت صرفه اقتصادی داشته باشد به این معنا که قیمت کالاهایی که مستقیما وظیفه تولید آنها بر دوش دولت است باید افزایش پیدا کند و در قالب سیاست‌های اقتصادی بدون نفت شاهد هستیم که در این برهه قیمت کالاهایی مانند قند و شکر و چای افزایش پیدا می‌کند که به نوعی حکم مالیات غیرمستقیم را نیز دارد.

بهره‌گیری از اوراق قرضه: الگوی دیگری که در برهه فقدان صادرات نفتی از سوی دولت مصدق دنبال شد این بود که تلاش صورت گرفته مردم هرچه بیشتر در مسائل و سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی دخیل شوند و بخشی از این سیاست از طریق انتشار اوراق قرضه دنبال شد. افراد مرفه و ثروتمند چندان تمایلی به یاری دادن دولت نداشتند و نرخ بهره اوراق نیز بسیار کمتر از نرخ بهره رسمی و غیررسمی بازار بود. در مجموع این سیاست عمده‌تا از سوی بازاریان طرفدار دولت مورد حمایت قرار گرفت اما می‌توان این دوره را در تاریخ معاصر ایران جزو معدود برهه‌هایی قلمداد کرد که مردم در اقتصاد مشارکت داشته‌اند.

توجه ویژه به کشاورزی: وقتی قرار باشد اقتصاد بدون نفت اداره شود، قاعدتا باید از ظرفیت‌های داخلی حمایت بیشتری صورت بگیرد و محصول دیگری جایگزین نفت در بودجه شود. می‌توان عنوان کرد در دوره مذکور که به نوعی مدل اقتصاد مقاومتی در آن پیاده‌سازی شده است؛ توجه به محصولات کشاورزی و صادرات آن بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است. دولت مصدق در این برهه سیاست‌های حمایتی خود از بخش کشاورزی را افزایش داد و لوايح زیادی نیز در این راستا مورد تصویب قرار گرفت. مجموع این اقدامات به‌ویژه در حوزه کشاورزی سبب شد تا تولید داخلی در دوره مصدق و در دوره تحریم صادرات نفتی، به عنوان محور قرار بگیرد و همین امر باعث شد تا علاوه بر اینکه تراز پرداخت‌ها به حالت مثبت تغییر کند کسری بودجه نیز به کمترین میزان خود در ماه‌های پایانی نخست‌وزیری برسد.

برآوردهای محققانی مانند جان فسوران، نیکي کدی و کاتوزیان همگی موید این مسئله است که اگر سیاست‌ها و شرایط حاکم در دوره نخست وزیری مصدق و به ویژه ممانعت از صادرات نفت تا زمانی نامعلوم هم ادامه می‌یافت، اقتصاد ایران می‌توانست در غیاب درآمد نفت و بدون اقدامات ریاضتی بیشتر، بر همان مداری که می‌رفت باقی بماند و دوام بیاورد. در این دوره شاهد هستیم که عمده سیاست‌های تطبیقی اعمال‌شده برای مقابله با گرفتاری‌های ارزی موفق بودند.

از سویی دیگر در این برهه عمده تمرکز متوجه زیرساخت‌های داخلی و حمایت از تولید داخلی می‌شود و صادرات و واردات هر کدام از قواعد خاص خود پیروی می‌کنند و دولت قرار نیست دیگر واردکننده کالاهای تجملی باشد مگر آنکه صادرکنندگان موفق شوند کالاهایی را که ضریب فروش کمتری دارند به سایر کشورها صادر کنند و در مقابل مجوز واردات به این دسته از صادرکنندگان اعطا می‌شد و از این طریق مشوق‌های مناسبی برای صادرات و واردات در نظر گرفته شده بود.

میزان وابستگی به ارز نیز از طریق کاهش وابستگی به نفت

در دوره مصدق کاهش پیدا کرد و بهره‌گیری از الگوی مشارکت

اقتصادی مردم نیز در این دوره مورد آزمون و خطا قرار گرفت و

هر چند که نتایج چندان چشمگیری نداشت اما در مجموع تجربه

نسبتا موفق‌ی بود.

پیش‌بینی «فایننشال تایمز» از پیامدهای لغو معافیت نفتی ایران از سوی آمریکا

خواب آشفته تحریم نفت ایران



احتمالاً روسیه که اخیراً برای طرح کاهش تولید نفت در کنار اعضای اوپک حضور داشته است، از تصمیم اعضای این سازمان برای افزایش تولید نفت نیز حمایت خواهد کرد. البته در این میان ونزوئلا که خود هدف تحریم‌های نفتی آمریکا قرار گرفته است، می‌تواند جزو مخالفان اصلی طرح افزایش تولید نفت باشد زیرا این طرح به سود اهداف سیاست خارجی آمریکا خواهد بود.

روند قیمت نفت چگونه پیش خواهد رفت؟

دولت آمریکا تلاش کرده است ریسک افزایش قیمت نفت بر اثر خارج شدن ایران از بازار نفت را کمتر از حد واقعی آن جلوه دهد. یک مقام ارشد آمریکایی تأکید کرد روند عرضه در بازار نفت خوب است و آمریکا اطمینان دارد که این وضعیت ادامه خواهد یافت. با این حال، کارشناسان حوزه انرژی نظر دیگری دارند. آنها می‌پرسند اگر تولیدکنندگان بزرگ نفت ظرفیت مازاد خود را فعال کنند و در صورت بروز هرگونه بحرانی که منجر به اختلال در عرضه نفت شود دیگر ظرفیتی برای افزایش عرضه نداشته باشند، در کوتاه‌مدت چه وضعیتی بر بازار نفت حاکم خواهد شد؟

گری راس، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری بلک گلد (Black Gold) که سال‌هاست در بازار نفت حضور دارد، در این مورد می‌گوید: «در اقصی نقاط جهان ریسک‌های متعددی برای عرضه نفت دیده می‌شود. در حال حاضر ظرفیت مازاد کافی برای مواجهه با اتفاقات غیرمنتظره وجود دارد؛ اما تحولاتی مانند شدد گرفتن تحریم‌های آمریکا علیه ونزوئلا و وضعیت ناسامان لیبی و نیجریه موجب افزایش نااطمینانی‌ها شده‌اند.»

قیمت هر بشکه نفت برنت دریای شمال در حال حاضر نزدیک به ۷۵دلار است و گری راس می‌گوید این رقم می‌تواند به‌راحتی از مرز ۷۵ دلار و حتی ۸۰دلار نیز عبور کند.

تبعات افزایش قیمت نفت بر اقتصاد آمریکا چیست؟

افزایش قیمت نفت موجب رونق گرفتن صنعت نفت شیل آمریکا می‌شود و این مسئله تأثیرات منفی افزایش قیمت انواع سوخت را تا حد زیادی خنثی خواهد کرد، اما در هر صورت افزایش قیمت سوخت، آن هم در آستانه فصل تابستان که فصل اوج سفر محسوب می‌شود، نگرانی‌ها زیادی را در بین مصرف‌کنندگان آمریکایی پدید خواهد آورد.

متوسط قیمت هر گالن (حدود ۳٫۸ لیتر) بنزین در آمریکا طی هفته گذشته ۲٫۸۳ دلار بوده است که ۵۶ سنت نسبت به آخرین روز سال ۲۰۱۸ افزایش نشان می‌دهد. قیمت بنزین در آمریکا اکنون به بالاترین میزان آن در شش ماه اخیر رسیده و تنها با یک افزایش ۱۰ سنتی در هر گالن، سقف پنج ساله خود را نیز خواهد شکست. دونالد ترامپ همواره اوپک را مقصر بالا بودن قیمت نفت خوانده است، اما اگر این بار قیمت بنزین با شیب زیادی رشد کند، دولت او باید حداقل بخشی از تقصیرات را بپذیرد.

روی این ظرفیت آزاد مانور دهند. مقامات واشنگتن می‌گویند عربستان و امارات به آنها اطمینان داده‌اند که عرضه نفت آپس از حذف احتمالی ایران از بازار آ به اندازه کافی خواهد بود. وزارت انرژی آمریکا روز دوشنبه طی بیانیه‌ای اعلام کرد افزایش تولید نفت این کشور و توانایی اوپک برای تولید نفت بیشتر بدین معناست که ظرفیت مازاد کافی برای افزایش عرضه نفت وجود دارد. عربستان در حال حاضر روزانه کمتر از ۱۰ میلیون بشکه نفت تولید می‌کند، در حالی که قادر است تولید نفت خود را دست‌کم یک میلیون بشکه در روز افزایش دهد.

با این حال کارشناسان مؤسسه انرژی اسپکتس (Energy Aspects) لندن که در زمینه مشاوره و تحقیقات انرژی فعالیت می‌کند، معتقدند وزارت انرژی آمریکا در محاسبات خود دچار اشتباه شده و به غلط درخصوص عرضه کافی نفت در بازار کاملاً احساس امنیت می‌کند.

به گفته تحلیلگران مؤسسه انرژی اسپکتس، نه‌تنها این احتمال وجود دارد که کمبود نفت ایران از لحاظ کمی در بازار جبران نشود بلکه ممکن است دیگر تولیدکنندگان نفت نتوانند برخی گریدهای نفتی خاص مورد نیاز بازار را که در حال حاضر از سویی ایران عرضه می‌شود را تأمین کنند. از طرفی مشکلات تولید و عرضه نفت از سوی کشورهای نفتی بحران‌زده‌ای مانند لیبی و ونزوئلا را نیز باید به‌عنوان یک تهدید بالقوه در بازار نفت لحاظ کرد.

واکنش دیگر اعضای اوپک چگونه خواهد بود؟

عربستان سعودی به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در بین اعضای اوپک مجبور خواهد بود برای جبران کمبود نفت ایران در بازار رفتار محتاطانه‌تری را در پیش گیرد و با سایر اعضای اوپک و نیز متحدان این سازمان نفتی هماهنگ باشد. این کشور در نیمه دوم سال گذشته میلادی تولید نفت خود را افزایش داد زیرا مترصد آن بود که با آغاز رسمی تحریم‌های آمریکا علیه ایران در ماه نوامبر (آبان ۹۷) خلأً نفت ایران را در بازار نفت پر کند، اما پس از آنکه آمریکا برخی مشتریان نفت ایران را موقتاً از اجرای تحریم‌ها معاف کرد و با این اقدام موجب کاهش چشمگیر بهای نفت در بازارهای جهانی شد، عربستان نه‌تنها احساس کرد که مورد خیانت آمریکا قرار گرفته است، بلکه مجبور بود نگاه‌های خشمگین سایر اعضای اوپک را تحمل کند.

منابع آگاه و افرادی که با سیاست‌های نفتی عربستان آشنایی دارند، می‌گویند این بار سعودی‌ها تنها زمانی تولید نفت خود را افزایش خواهند داد که صادرات نفت ایران کاهش یافته باشد. به گفته آنها، عربستان در قیاس با گذشته محتاط‌تر شده و به‌صورت یکجانبه اقدام به افزایش سطح تولید خود نخواهد کرد. دولت عربستان در بیانیه اخیر خود درخصوص جبران خلأً نفت ایران در بازار خاطرنشان ساخته است که برای تضمین عرضه نفت به میزان کافی، با سایر اعضای اوپک همکاری خواهد کرد.

۲ راهکار ایران برای مقابله با تحریم‌های نفتی آمریکا

سایه سیاست بر سر نفت

این تحلیلگر ارشد حوزه انرژی، در ادامه با اشاره به حکم دادگاه لاهه اظهار کرد: از همراه سال گذشته حکمی از دیوان دادگستری لاهه داشتیم که اجرا نکردیم، در حالی که ایران باید برای اجرای این حکم اقدام می‌کرد و با مراجعه به شورای امنیت و از آمریکا برای عدم اجرای حکم دیوان دادگستری لاهه شکایت می‌کرد. آمریکا هم نمی‌توانست آن را ووت کند.

حسینی افزود: در این حکم آمده بود موارد انسان‌دوستانه شامل تحریم نمی‌شود و تحریم‌ها باید به صورتی باشد که به مردم آسیب نرسد. همچنین تأکید شده بود که دو طرف نباید اقدامی کنند که شرایط از آنچه که هست بدتر شود. در حالی که اقدامات شرایط را بدتر کرده و صراحتاً اعلام کرده است قصد دارد ایران را تحت فشار قرار دهد. به عبارت دیگر آمریکا حکم دیوان را نقض کرده است و ما شکایت نمی‌کنیم. اگر موفق به گرفتن قطع‌نامه از شورای امنیت شویم، حتی اگر آمریکا اجرا نکند، از آنجاکه حکم لازم‌الاجراست کشورهای دیگر یک محمل حقوقی پیدا می‌کنند تا اینکه تحریم‌ها را اجرا نکنند.

براساس این گزارش، یازدهم مهرماه سال گذشته، جلسه دیوان بین‌المللی دادگستری برای بررسی درخواست ایران برای صدور قرار موقت برای آمریکا در اعتراض به تصمیم واشنگتن برای بازگرداندن تحریم‌های یک‌جانبه علیه تهران برگزار شد. دادگاه لاهه آمریکا را به رعایت حقوق ایران موظف کرد.

در حالی که قیمت نفت برنت دریای شمال از مرز ۷۴ دلار در هر بشکه عبور کرده و با عدم تمدید معافیت خریداران نفت ایران هر لحظه بر تردیدهای بازار نفت افزوده می‌شود، نشریه «فایننشال‌تایمز» سعی کرده است به برخی از مهم‌ترین سوالات درخصوص آینده بازار نفت پاسخ دهد.

هفته پیش بود که کاخ سفید با انتشار بیانیه‌ای اعلام کرد معافیت خریداران نفت ایران را تمدید نمی‌کند. مقامات دولت ترامپ تأکید کرده‌اند که همچنان به تلاش برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران ادامه خواهند داد و تصمیم ترامپ برای تمدید نکردن معافیت‌ها نیز در همین راستا اتخاذ شده است.

این در حالی است که فعالان بازار نفت هنوز هم به ظرفیت‌های دیگر تولیدکنندگان نفت برای جایگزینی نفت ایران با دیده تردید نگاه می‌کنند و رشد مستمر قیمت نفت در هفته‌های اخیر و رسیدن آن به سقف شش‌ماهه خود گواهی بر این مدعاست. با این حال مقامات واشنگتن با تکیه بر وعده‌های نفتی عربستان و امارات ادعا می‌کنند که این دو کشور و سایر اعضای اوپک کمبود نفت ایران در بازار را جبران خواهند کرد.

آیا آمریکا می‌تواند صادرات نفت ایران را صفر کند؟

براساس آمارهای شرکت مشاوره انرژی FGE لندن، ایران در ماه‌های اخیر روزانه ۲٫۵ میلیون بشکه نفت تولید و بین ۱ تا ۱٫۳ میلیون بشکه نفت صادر کرده است. البته برخی شرکت‌ها و رسانه‌ها که در زمینه رهگیری نفت‌کش‌ها تخصص دارند، می‌گویند صادرات نفت ایران تا ۱٫۹ میلیون بشکه در روز بوده است.

کشورهای چین، هند، کره جنوبی، ژاپن و ترکیه بزرگ‌ترین مشتریان نفت ایران بوده‌اند. در این میان چین به‌عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان بارها مخالفت خود با تحریم‌های یکجانبه آمریکا علیه ایران ابراز داشته و به گفته «جیووانی استانوو» تحلیلگر واحد مدیریت ثروت بانک UBS سوئیس، می‌توان انتظار داشت چین یکی از موانع جدی پیش روی آمریکا برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران باشد؛ هرچند با توجه به همراه شدن احتمالی سایر کشورها با آمریکا، کاهش صادرات نفت ایران به کمتر از یک میلیون بشکه در روز اتفاقی دور از انتظار نخواهد بود.

البته شاید آمریکا قادر باشد با فشار آوردن به سایر کشورها صادرات نفت ایران را به میزان قابل‌توجهی کاهش دهد، اما برآورد می‌شود که ایران حتی در ماه‌های اخیر به‌رغم این فشارها توانسته است روزانه بین ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار بشکه نفت را دور از چشم آمریکا (به کشورهایی که در شمول معافیت‌ها نبوده‌اند) صادر کند. از این رو صادرات نفت ایران در بدترین حالت آن نیز به صفر نخواهد رسید.

آیا بازار برای حذف احتمالی نفت ایران آماده است؟

کشورهای عضو اوپک و دیگر متحدان آنها از ابتدای سال جاری میلادی به‌منظور ایجاد توازن در بازار نفت و کمک به افزایش قیمت‌ها، تولید نفت خود را کاهش دادند و به همین دلیل آنها در حال حاضر از ظرفیت مازاد برخوردارند و می‌توانند

کاخ سفید در جدیدترین اعلامیه خود اعلام کرده قصد دارد با لغو معافیت‌های نفتی که به مشتریان ایران داده بود میزان صادرات ایران را به صفر برساند؛ هدفی که مقامات ایرانی آن را نشدنی می‌دانند و تحلیلگران نفتی راهکارهایی را برای مقابله با این تصمیم ارائه کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، سایه سیاست بر نفت با اعلامیه کاخ سفید مبنی بر اینکه ایالات متحده معافیت از تحریم‌های نفتی هشت کشور را تمدید نخواهد کرد، سنگین‌تر از گذشته شد. در این بیانیه آمده است: دونالد ترامپ تصمیم گرفته که معافیت‌های نفتی را که در اوایل ماه مهر منقضی می‌شود، تمدید نکند. این تصمیم برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران اتخاذ شده است که نظام جمهوری اسلامی، اصلی‌ترین منبع درآمدش را از دست دهد.

در این سویی ماجرا، بیژن زنگنه، وزیر نفت که سوم اردیبهشت‌ماه در مجلس حضور یافته بود، اعلام کرد خواب آمریکا برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران تعبیر نمی‌شود. به گفته وی، وضعیت عرضه و تقاضا در بازار نفت شکننده است و بیانیه آمریکا و حامیان متعلقه‌اش برای اطمینان‌دادن به بازار نفت و جلوگیری از قیمت نفت، نشان‌دهنده نگرانی آنها از بی‌ثباتی و شکنندگی بازار نفت است که این بازار بسیار غیرقابل پیش‌بینی است.

بررسی راهکارهای ایران برای مقابله با آمریکا

یادداشت

ترومپت ناکوک ترامپ

نیکنام بیری
کارشناس اقتصادی

در جهان معاصر هیچ پدیده‌ای اندازه ترامپ برای بشریت جدید و در عین حال عجیب و شگفت‌انگیز نبوده است. درست در قلب و مرکز نظام سرمایه‌داری فردی به ارکان اصلی قدرت رسید که تفکری کاملا ضد سرمایه‌داری و تجارت آزاد دارد. ترامپ حامل یک باور و ایدئولوژی ملی‌گرایی افراطی و تهاجمی است که برای جهان و نظام جدید تهدید و خطری بزرگ محسوب می‌شود.

امروز با گذشت قریب به سه سال از زمامداری ترامپ، روح و هسته اصلی تفکر ترامپ برای نخبگان و جامعه دانشگاهی و رسانه‌ای عیان شده است. در نظام جهانی که تقریبا ۲۰۰ کشور در دنیا را شامل می‌شود کمتر رهبر و دولتی می‌توان یافت که موافق مراد و تفکر ترامپ و سیاست‌هایش باشد. تنها رژیم صهیونیستی و عربستان بن سلمان است که پیرو و حامی سیاست‌های افراطی رئیس‌جمهور آمریکا هستند. حمایت این دو رژیم خود گویای افراط‌گرایی و مسیر غلط و خطرناک سیاست‌های ترامپ است.

قصد این نوشتار بیان رویکردهای ترامپ و مخالفت‌های جهانی نیست، بلکه به دنبال واکاوی تشابه اسمی ترامپ با ترومپت است. این تشابه اسمی گرچه تصادفی است اما در نوع خود می‌تواند حامل معناها و پیام‌های جدی داشته باشد. ترومپت یکی از سازهای معروف جهان است. این ساز مدل سازهای برنجی- بادی است که در محدوده سوپرانو، زیرترین صدا را در بین سازهای بادی برنجی می‌تواند تولید کند.

رجزخوانی‌ها و تهدیدهای گاه و بیگاه ترامپ برای کشورها و رهبران دنیا در ذهن تداعی‌گر نوت‌ها و صدای تولیدشده از ترومپت است، اما تفاوت ترامپ با ساز ترومپت در ناکوک بودن و ناهمخوان بودن صوت‌هایش است. ترامپ بدون دعوا و جار و جنجال، از هویت واقعی‌اش فاصله می‌گیرد. همانطور که ساز ترومپت برای نواختن نوت‌ها و آهنگ‌های خاص و زیبا ساخته شده است، فلسفه سیاسی ترامپ و حضورش در رأس هرم قدرت آمریکا برای ایجاد آشوب و شیبور منازعات و درگیری‌هاست.

به همان نسبت که وزن و ترتیب اهنگی دقیق و حساب‌شده در ساز ترومپت است به همان میزان رفتار ترامپ و صحبت‌هایش آغشته به مغلطه، تناقض‌گویی و عوام‌فریبی است. کل هنر ترامپ برای زدن توثیت‌های بادی و توخالی است.

این توثیت‌ها گرچه در روزهای اول حضورش در قدرت، بعضی جریان‌ها در داخل و خارج آمریکا را به حرکت وامی‌داشت، اما امروز دیگر بر جریان‌های حامی ترامپ هم ثابت شده که صحبت‌ها و توثیت‌های او صرفا کارکرد رسانه‌ای و احساسی برای عقده‌های شخصی خود او دارد. برای همین می‌گویند در مواجهه و مهار ترامپ نباید در دام پژواک ساز ناکوک ترامپ بیفتیم. سکوت و صبر در شرایط کنونی، کارترین استراتژی برای مهار ترامپ است. هرچه بخواهیم در برابر رفتار احساسی و پرمطراق ترامپ فعالانه عمل کنیم به همان نسبت در دام ترامپ گیر می‌افتیم. تقابل لفظی و کلاسی با ترامپ منجر به تندتر شدن صدای ترامپ خواهد شد. باید صوری به خرج داد و ترامپ را در تنهایی خود رها کرد. صداهای دلخراش ترامپ خواهانی در دنیا ندارد. امروز این صدا مومنولوگی است و گذشت زمان باعث حذف و نابودی آن خواهد شد.

هدف آمریکا محقق نمی‌شود

رضا پدیدار
عضو هیات‌نایندگان اتاق تهران

اقدام آمریکا مبنی بر عدم تمدید معافیت‌های نفتی را باید از چند منظر مورد بررسی قرار داد؛ مهم‌ترین سوال این است که آیا آمریکا می‌تواند به هدف خود یعنی صفر کردن صادرات نفت ایران دست پیدا کند؟ پاسخ قطعا منفی است چون ایران مشتریانی دارد که دهه‌هاست با این کشور همکاری می‌کنند. قدمت برخی از این تعاملات به حدود ۶۵ سال پیش برمیگردد، بنابراین به این سادگی نیست که کشوری بخواهد به دلیل تهدیدهای آمریکا، معامله با ایران را متوقف کند. پالایشگاه‌های این کشورها با نفت سبک و سنگین ایران تطبیق داده شده است. چند سال پیش که تحریم‌های گسترده سازمان ملل علیه ایران اتفاق افتاده بود و صادرات نفت ما کاهش چشمگیری داشت، باز هم کشورهای چین، هند، ژاپن، ترکیه و کره جنوبی به واردات نفت‌شان از ایران ادامه دادند چون هم قیمت مناسب‌تر و هم کیفیت بالاتری دارد. اگر قرار باشد از نفت ایران صرف نظر کنند، آن زمان خسارات اقتصادی قابل توجهی متوجه‌شان می‌شود، بنابراین از نظر اقتصادی، همکاری با ایران به نفع‌شان است اما از آنجا که موضوع نفت دو بخش سیاسی و اقتصادی دارد باید دید در نهایت این کشورها چه تصمیمی می‌گیرند. آنچه اکنون می‌بینیم این است که کشورهای طرف قرارداد ایران با اقدام آمریکا همراهی نکرده‌اند. مثلا چین با تصمیم آمریکا مخالفت کرده است. این کشور روزانه ۷۵۳ هزار بشکه نفت از ایران می‌خرد. همچنین هند و ترکیه نیز مشتریان مهم نفت ایران هستند. تمدید معافیت‌ها اعلام کرده‌اند. کره جنوبی هم هباتی به آمریکا فرستاده تا درباره تصمیم جدید آمریکا مذاکراتی داشته باشد. بنابر آنچه گفته شد، تنها نتیجه تصمیم جدید آمریکا، افزایش قیمت نفت است؛ همان اتفاقی که اکنون هم رخ داده است و بررسی بورس لندن و نیویورک و شرق آسیا از رشد ناگهانی قیمت‌ها حکایت دارد. از طرفی کشورهای عضو اوپک حاضر نیستند حجم تولیدشان را بالا ببرند. این کشورها اکنون حدود ۳۱ میلیون بشکه در روز تولید می‌کنند که نشان می‌دهد به مصوبه آخرین جلسه اوپک متعهد بوده‌اند. آمریکا اعلام کرده با همکاری عربستان و امارات، معافیت‌های نفتی ایران را لغو کرده است. این دو کشور تاکنون پاسخ مشخصی به آمریکا نداده و گفته‌اند عضو اوپک هستند و به تصمیمات آن متعهدند. در مجموع می‌توان گفت اقدام اخیر آمریکا بیشتر جنبه روانی دارد.

۷ نکته درباره تورم ۳۰ درصدی ابتدای ۹۸



گرانی‌ها، تورم سالانه ۱۲ ماهه است. خیلی‌ها تورم نقطه به نقطه را با تورم سالانه اشتباه می‌گیرند.

همانطور که اشاره شد، تورم نقطه به نقطه اختلاف قیمت‌ها در این ماه با ماه مشابه سال قبل است، اما تورم سالانه بازه زمانی گسترده‌تری را شامل می‌شود. برای محاسبه تورم سالانه، اول باید میانگین قیمت یک کالا در بازه یک سال اخیر را محاسبه کنیم و بعد آن را با میانگین قیمت یک سال قبل‌تر مقایسه کنیم. به طور مثال اگر میانگین شاخص قیمت برای گوشت قرمز در ۱۲ ماه منتهی به فروردین‌ماه سال ۹۸، برابر با ۲۳۰ باشد، باید این عدد را با میانگین شاخص قیمت گوشت در ۱۲ ماه منتهی به فروردین سال ۹۷ مقایسه کنیم که مثلا ۱۸۰ است. با این تفسیر تورم سالانه یا ۱۲ ماهه گوشت در فروردین ۹۸ معادل ۲۷.۸درصد محاسبه می‌شود. بعد از اینکه تورم تک‌تک گروه‌های کالا و خدمات را محاسبه کردیم، نوبت به محاسبه تورم کل می‌رسد. برای این کار باید ببینیم کدام گروه‌ها بیشترین تاثیر را در زندگی ما دارند. به همین خاطر برای هر گروه یک ضریب تاثیر در نظر می‌گیریم. به طور مثال ضریب تاثیر تورم بخش مسکن در تورم کل، ۳۱.۱۲درصد است. چراکه مسکن تاثیر زیادی روی زندگی مردم دارد. در مقابل بخش دخانیات کمترین تاثیر را در محاسبه تورم کل دارد. طوری که تنها ۰.۵۹درصد روی تورم کل اثر می‌گذارد. مرکز آمار با همین ضرایب که براساس میزان اثرگذاری آنها در زندگی مردم به دست آمده، از کل قیمت کالاها و خدمات میانگین می‌گیرد و با همان روش‌های قبلی تورم ماهانه، نقطه به نقطه و سالانه را محاسبه می‌کند.

اما هفت نکته مهمی که در گزارش تورم فروردین‌ماه ۹۸ جلب توجه می‌کند، عبارت است از:

✱ کفه خوراکی‌ها در تورم فروردین سنگین‌تر بود. طوری که تورم ماهانه اقلام خوراکی دو برابر تورم کل است و معادل ۸.۸درصد محاسبه شده. همچنین تورم سالانه محصولات خوراکی تقریبا ۱.۵ برابر بیشتر از تورم ۱۲ ماهه اعلام شده است. ✱ در بین محصولات خوراکی، سبزیجات به صورت چراغ خاموش و بدون سر و صدا بیشترین افزایش قیمت را تجربه کرده‌اند. طوری که میانگین قیمت انواع

دولت چگونه می‌تواند کاهش درآمدهای نفتی را جبران کند؟

اثرات لغو معافیت نفتی بر بازار ارز و مسکن

رحمانی به بخش دیگر تحریم‌ها و کاهش صادرات نفت اشاره کرد و گفت: سوال اینجاست که منابع درآمدی جایگزین چیست؟ به صفر رسیدن صادرات نفت تقریبا غیرممکن است. با این حال عدم تحقق در منابع بودجه ایجاد می‌کند، داد، البته ضرورت ندارد و به مصلحت هم نیست، بنابراین یکی از راهکارهای محتمل انتشار اوراق یا تامین منابع از بانک مرکزی است.

به گفته وی، با توجه به اینکه اقتصاد کشور دچار مضمیقه مالی شده و بانک‌ها هم در تنگنای مالی هستند و امکان‌پذیر نیست بخشی از هزینه‌های بودجه‌ای از این طریق تامین شود، بیم آن می‌رود که نرخ سود را تحریک کند و به ناچار از طریق بانک مرکزی هزینه‌های ناشی از عدم تحقق درآمدهای نفتی تامین شود. رحمانی ادامه داد: بانک مرکزی طی ماه‌های اخیر عملیات بازار باز را فراهم کرده تا نرخ سود از کنترل خارج نشود و از این طریق می‌تواند به مدد دولت و بودجه بیاید. در این فرآیند با انتشار اوراق، تعهد اوراق سررسیدشده از سمت بانک‌ها و اشخاص روی دارایی‌های بانک مرکزی منتقل شود که این موضوع آرماتی نیست، اما در شرایط حال حاضر اجتناب‌ناپذیر است.

وی در پاسخ به اینکه در سال‌های نه‌چندان دور به شیوه دیگری از بانک مرکزی برای مسکن استقراض شد و بسیاری از اقتصاددانان این استقراض را عامل تشدید پایه پولی و تورم در جامعه می‌دانستند، آیا چنین اتفاقی با شیوه کنونی رخ نخواهد داد، خاطرنشان کرد: اینکه در آن سال‌ها عنوان شد پایه پولی علت تورم است، زیاد اغراق شد و برداشت صحیحی نیست، تورم را نقدینگی شکل می‌دهد، بنابراین نباید نگاه یکسویه به موضوعات داشت.

این استاد دانشگاه در پاسخ به این سوال که برخی از اقتصاددانان سیاست‌های انقباضی را در شرایط کنونی پیشنهاد می‌دهند تا بتوان تورم را کاهش داد،

سسال ۹۸ با تورم ۳۰.۶درصدی شروع به کار کرد. تورم از سال پیش و همگام با گران شدن دلار شروع به بالا رفتن کرد و حالا از مرز ۳۰درصدی عبور کرده است. گزارش مرکز آمار ایران از شاخص قیمت مصرف‌کننده فروردین ۹۸ نشان می‌دهد میانگین قیمت‌ها در این ماه نسبت به فروردین پارسال ۱.۵ برابر شده و این یعنی تورم نقطه به نقطه در فروردین به ۵۱.۴درصد رسیده است. همچنین تورم ماهانه برای فروردین ۴درصد محاسبه شده که نسبت به گزارش قبلی یعنی اسفندماه، افزایش داشته است.

به گزارش فرارو، برای اینکه ببینیم هر کدام از اصطلاح‌هایی که در گزارش‌های تورم استفاده می‌شوند چه معنایی دارند، بهتر است از اصطلاح شاخص قیمت‌ها شروع کنیم. در آمارگیری برای اینکه همه قیمت‌ها با یک معیار یکسان محاسبه شوند، به جای خود قیمت، از شاخص قیمت برای محاسبه تغییرات استفاده می‌کنند. محاسبه شاخص قیمت نیاز به یک سال پایه دارد. در گزارش‌های تورم سال پایه، همان سال ۹۵ است. به این معنا که همه قیمت‌ها را در سال ۹۵ معادل رقم ۱۰۰ در نظر می‌گیرند. یعنی اگر یک کالا در سال ۹۵ هزار تومان قیمت داشت و حالا ۳ هزار و ۵۰۰ تومان قیمت دارد، یعنی شاخص قیمت این کالا در حال حاضر ۳.۵ برابر سال ۹۵ و برابر با ۳۵۰ است.

حالا هر اتفاقی که برای شاخص قیمت بیفتد، خودش را در تورم نشان می‌دهد. فرض کنید میانگین شاخص قیمت محصولات خوراکی در بهمن‌ماه ۲۵۰ باشد. اگر این شاخص در ماه بعد به ۲۵۶ برسد، یعنی محصولات خوراکی در این یک ماه تورم ۲.۴درصدی را پشت سر گذاشته. این همان تورم ماهانه است که اختلاف قیمت‌ها نسبت به ماه گذشته را نشان می‌دهد.

اصطلاح مهم‌تر از تورم ماهانه، تورم نقطه به نقطه است. به این معنا که در گزارش تورم مشخص می‌شود میانگین قیمت یک کالا در بازه یک ماه، چه تغییراتی نسبت به مدت مشابه سال قبل داشته. مثلا اگر الان شاخص قیمت دخانیات برابر با ۲۵۰ باشد و این شاخص در گزارش سال گذشته ۲۶۰ اعلام شده باشد، این یعنی تورم نقطه به نقطه دخانیات حدود ۲۴.۶درصد است. ملاک قوی‌تر برای محاسبه

یک اقتصاددان با بیان اینکه برای جبران بخشی از کاهش درآمدهای نفتی، اوراق با نقش فعال بانک مر کزی منتشر شود، گفت راهکار کاهش تورم کنترل نقدینگی است و نه پایه پولی.

تیمور رحمانی در گفت‌وگو با فارس، در مورد لغو معافیت صادرات نفت ایران از سوی آمریکا و احتمال کاهش درآمدهای ارزی و نیز مشکلات تولید و رکود حاکم بر بنگاه‌ها گفت: اگر بگویم این موضوع مشکل ایجاد نمی‌کند، قطعا نگاه مناسبی نیست، چون اگر قرار بود چنین اتفاقی رخ ندهد، آمریکا چنین کاری نمی‌کرد. یکی از مشکلاتی که در پی کاهش صادرات نفت به وجود خواهد آمد، اثری است که به بودجه دولت می‌گذارد، چراکه عدم تحقق بخشی از درآمدهای نفتی، بیشترین آثار خود را در بودجه منعکس می‌کند.

او با اشاره به مضمیقه بودجه‌ای دولت ادامه داد: یکی از گزینه‌ها متوجه هزینه‌های بودجه است تا در این زمینه صرفه‌جویی شود، اما با توجه به شرایط کنونی این رویکرد، رکود را بدتر می‌کند، به همین دلیل نباید سراز آن برویم. بخش عمده هزینه‌ها مربوط به حقوق و دستمزد بوده که ثابت است و نمی‌شود کاری کرد و در مورد سایر هزینه‌ها نیز علاوه بر جابه‌جایی ردیف‌ها می‌توان اولویت‌ها را سبک و سنگین کرد.

این اقتصاددان تاکید کرد: هزینه‌های بودجه‌ای نباید از بخش‌هایی کم شود که عوارض آن در بخش بنگاه‌ها و اشتغال مشکل ایجاد می‌کند، چرا که برخی بنگاه‌ها به هزینه‌های دولت متصل هستند و رونق آنها در هزینه‌کرد بودجه‌ای است، مثلا در بخش فعالیت‌های عمرانی و مباحث سیل‌زدگان نیاز به آهن یا دیگر امکانات وجود دارد. قاعدتا بنگاه‌های تولید آهن با تقاضای بودجه‌ای تحریک می‌شوند، باید ببینیم کدام هزینه‌ها می‌تواند در جلوگیری از رکود و رونق تولید اثرگذار باشد.

سکه و ارز

دلایل نوسان محدود نرخ ارز

سمیعی در توضیح این مطلب ادامه داد: در این شرایط با تلنگری مانند تحریم، نرخ‌ها از کانال هزار تومان به کانال ۴ هزار تومان صعود می‌کند. همچنین وقتی از سال ۹۲ تا ۹۷ هم فتر قیمت را حدود ۴۰۰۰ تومان کنیم یا دریم باز باید انتظار سه تا چهار برابر شدن آن را با یک عمل غیرقانونی توسط یک سیاست‌مدار داشته باشیم. او تأکید کرد: این بار بازار ارز با بحران روبه‌رو نیست در نتیجه دست سیاستگذار برای مدیریت بازار بازر از قبل است، بار دیگر تأکید می‌کنم اگر قیمت‌ها واقعی باشد و مسئولان اقتصادی هم به وظایف خود که همان حفظ تعادل در بازار است توجه کافی مبذول دارند، غشته‌ها و حتی اعمال سیاستمداران نمی‌تواند تأثیر جدی در بازار بگذارد و البته جلب اعتماد مردم هم همواره نقشی بسیار جدی در ثبات اقتصادی کشور دارد.

اقتصاددانان حاضر در این نشست نیز با تأکید بر اینکه دشمنان با استفاده از جنگ روانی قصد برهم زدن شرایط اقتصادی کشور را دارند، ضمن قدردانی از اقدامات بانک مرکزی به ویژه درخصوص حفظ تعادل بازار ارز، از تسلسل این بانک به بازار ارز به عنوان عامل اصلی ثبات این بازار پس از دو مرحله تشدید تحریم‌های آمریکا یاد کردند. این اقتصاددانان با اشاره به رانندگی بازار مشکل ارزی و اقدام به عملیات بازار ارز، این اقدام را «توقیر موجب تسلسل برای مرکز» در حوزه پولی و ارزی دانسته و خواستار دفع رتبه کارگیری این ابزارها کردند.

قرار است ظرف روزهای آینده مدیرعامل بازار متشکل ارزی نیز مشخص شود و این بازار رسماً فعالیت خود را آغاز کند. دست‌اندرکاران این بازار معتقدند که

بازیرگان اصلی بازار متشکل ارزی نیز صرافی‌های مجاز، بانک‌ها و صرافی‌های بانک‌ها هستند؛ تمام بازیرگان موظف به معرفی حساب ارزی به بانک مرکزی هستند. صرافی‌هایی که در این بازار خرید و فروش عمده را انجام می‌دهند باید یک درصد بالاتر از نرخ بازار متشکل، نیازهای خود ارزی را براساس فهرست مصارف بیست و چهارگانه پوشش دهند. همزمان با آغاز به کار بازار متشکل ارزی، نرخ ارز

فراخوان تجدید مناقصه عمومی دومرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی به روش فشرده



وزارت نیرو
شرکت مدیریت منابع آب ایران
شرکت آب منطقه‌ای کردستان

شرکت آب منطقه‌ای کردستان در نظر دارد با رعایت قانون برگزاری مناقصات و آیین‌نامه اجرایی آن، مناقصه عمومی دومرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی (روش فشرده) کارهای باقیمانده شبکه آبیاری پایاب ساحل سمت راست سد سیازاخ به شماره ثبت ۰۳۰۰۰۰۱۶۳۰۰۰۲۰۹۸۰۰ در اجزئیات مندرج در اسناد مناقصه را با بهره‌گیری از سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد ارزیابی کیفی، فرایند ارزیابی، دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه‌گران و بازگشایی پاکت‌ها را از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه ۱۳۹۸/۰۲/۰۷ می‌باشد.

۱- نام و نشانی دستگاه مناقصه‌گزار: شرکت آب منطقه‌ای کردستان - سنندج - خیابان پاسداران - جنب مهمانسرای جهانگردی - تلفن: ۰۵۱-۳۳۶۲۲۹۴۹ و ۰۸۷ و دورنگار: ۰۳۳۶۲۲۹۴۷.

۲- نام و نشانی واحد خدمات مهندسی مشاور: شرکت مهندسی مشاور آب نیرو به نشانی: تهران - خیابان سهروردی شمالی - پایین تر از عباس‌آباد - کوچه سینک پلاک ۱۸ - کدپستی ۱۵۷۷۹-۴۳۷۱۴ تلفن

۳- روش ترمین مالی پروژه: از محل تملک دارائی‌های سرمایه‌ای (عمرانی) - اسناد خزانه و اوراق مشارکت.

۴- برآورد کار: ۲۵۱,۳۰۳ میلیون ریال براساس قهراس بهای سال ۹۸.

۵- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ۶۵۲۰ میلیون ریال.

۶- مدت پیمان: ۱۸ (هجده) ماه.

۷- محل اجرای پروژه: استان کردستان - شهرستان دیواندره

۸- شرایط شرکت‌کنندگان: شرکت‌کنندگان بایستی دارای حداقل پایه ۴ رشته آب و دارای ظرفیت آزاد باشند.

۹- تاریخ، مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه از سایت: از روز شنبه تاریخ ۱۳۹۸/۰۲/۰۷ لغایت ۱۳۹۸/۰۲/۱۱.

۱۰- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۰۹:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۵. ضمناً فقط ضمانت‌نامه شرکت در فرایند ارجاع کار بصورت فیزیکی و در پاکت بسته، پس از ثبت در دبیرخانه تحویل اداره حراست و امور محramه شرکت گردد.

۱۱- زمانی بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۰۹:۰۰ روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۵.

ضمناً برگزاری فرایند مناقصه صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت می‌باشد و کلیه مراحل فرایند مذکور در بستر سامانه امکان‌پذیر است. و پیشنهادات خارج از سامانه بررسی نخواهد شد. اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس: ۰۲۱۴۱۹۲۴ - دفتر ثبت نام: ۰۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۰۸۵۱۹۲۷۶۸

شرکت آب منطقه‌ای کردستان

شناسه آگهی: ۴۴۵۶۸۰

تلاش هند برای یافتن راه‌های جدید صادرات چای به ایران

شرکت‌های تولید چای هند و صادرکنندگان چای سعی می‌کنند راه‌های جایگزینی برای ارسال چای به ایران پیدا کنند و تحریم‌های آمریکا را علیه این کشور دور بزنند.

به گزارش تسنیم، شرکت‌های تولید چای هند و صادرکنندگان چای سعی می‌کنند راه‌های جایگزینی برای ارسال چای به ایران پیدا کنند و تحریم‌های آمریکا را علیه این کشور دور بزنند.

آمریکا سال گذشته تحریم‌های جدیدی علیه ایران وضع کرد و به هشت کشور از جمله هند معافیت داد. این معافیت در چهارم ماه مه پایان می‌یابد و تجارت با ایران سخت‌تر می‌شود.

یک صادرکننده بزرگ چای به یافتن راه‌های جایگزین از طریق مصر، امارات، روسیه و سایر کشورهای مستقل مشترک‌المنافع اشاره کرد.

طبق این روش، چای از هند اول به یک واردکننده در یکی از این کشورها تحویل داده می‌شود که باید آن را به خریداران ایرانی طرف قرارداد با هند بفروشد. سال گذشته بسیاری تولیدکنندگان چای هند قراردادهایی با خریداران ایرانی با ارزش بسیار بالا بستند.

یک تولیدکننده چای گفت: «خریداران ایرانی پول این محصولات را از قبل برای سال بعد پرداخت کردند چون می‌دانستند معافیت از تحریم‌های ایران پس از شش ماه پایان می‌یابد.»

مسئله دیگری که باید برای صادرات به ایران روی آن کار شود، مسئله پرداخت است. در حال حاضر بیشتر تجارت چای ایران و هند با مکانیزم ارز روپیه-ریال انجام می‌شود که در سال ۱۲-۲۰۱۱ بین ایران و هند ایجاد شد. طبق این مکانیزم، تا ۴۵درصد خرید نفت هند از ایران می‌تواند با روپیه و خرید چای، برنج، دارو و کالاهایی که تحت تحریم سازمان ملل نیستند، انجام شود. تولیدکنندگان چای هند بیشترین بهره را از این مکانیزم بردند. ایران سالانه حدود ۱۲۸ میلیون کیلوگرم چای مصرف می‌کند که حدود ۳۰ میلیون کیلوگرم آن را از هند و ۵۰ میلیون کیلوگرم را از سریلانکا خریداری می‌کند. بقیه هم ترکیبی از واردات غیرمستقیم از روسیه، کشورهای مستقل مشترک‌المنافع، ترکیه و سایر کشورهاست. تولیدکنندگان کنیا سعی کردند وارد این بازار شوند ولی تا حالا موفق نبوده‌اند.

کاهش قیمت مرغ در بازار

نرخ مرغ به ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان رسید

عضو هیات مدیره کانون سراسری مرغداران گوشتی گفت امروز هر کیلو مرغ آماده به طبخ با نرخ ۱۲ تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان در خرده‌فروشی‌ها عرضه می‌شود.

برومند چهارآیین در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار مرغ اظهار کرد: امروز نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۸ هزار و ۸۰۰ تا ۹ هزار و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی ۱۲ تا ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان است.

وی افزود: با توجه به شرایط کنونی عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که قیمت مرغ تا پایان اردیبهشت همچنان در کانال ۱۲ هزار و ۵۰۰ تا ۱۳ هزار تومان باقی بماند.

چهارآیین از کاهش ۱۰درصدی میزان جوجه‌ریزی در فروردین خبر داد و گفت: بنابر آخرین آمار در فروردین حدود ۱۰۰ میلیون قطعه در واحدهای مرغداری جوجه‌ریزی شده که نسبت به ماه‌های قبل تا حدودی کاهش یافته است.

این مقام مسئول ادامه داد: علی‌رغم کاهش ۱۰درصدی جوجه‌ریزی، کمبودی در عرضه مرغ به بازار نداریم که بخواهیم بخشی از نیاز کشور را از طریق واردات جبران کنیم.

وی کاهش تقاضا در برابر عرضه را دلیل اصلی روند نزولی قیمت در بازار اعلام کرد و گفت: اگر نرخ مصوب مرغ و موضوع دریافت مبلغ مزاد پشت بارنامه طرف ۱۰ روز آینده اصلاح نشود، بدون تردید قیمت مرغ در ماه رمضان با روند افزایشی در بازار روبه‌رو خواهد بود.

عضو هیات مدیره کانون سراسری مرغداران گوشتی با اشاره به اینکه بازار نهاده‌های دامی همچنان آشفته است، بیان کرد: روند حمل نهاده‌های دامی تا حدودی گشایش حاصل شده که امیدواریم هرچه سریع‌تر رفع شود تا نهاده‌های دامی با سرعت مناسب‌تری دست مرغداران برسد.

به گفته وی، اگرچه بازار نهاده‌های دامی در گذشته دست دلالتان بود، اما با تمهیدات وزارت جهاد کشاورزی روزنه امیدي باز شده است که اگر نهاده با روش مطلوبی به دست مرغدار برسد، مشکلی نخواهیم داشت و در غیر این صورت روند قیمت در نهاده دامی در بازار همچنان بالا خواهد بود. چهارآیین در پایان نرخ کنونی هر کیلو کنجاله سویا در بازار آزاد را ۵ هزار و ذرت را یک هزار و ۷۵۰ تا یک هزار و ۸۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: با وجود آنکه کشتارگاه‌ها در ازای عرضه مرغ ارزان قیمت، نهاده با نرخ مصوب از دولت دریافت می‌کنند، اما مرغ را با نرخ آزاد در بازار عرضه می‌کنند که این امر بر قیمت تمام‌شده تولید تاثیر بسزایی دارد.

پیش‌بینی رشد ۲۰ تا ۳۰درصدی تولید انواع میوه

قیمت میوه متعادل می‌شود

عضو هیات مدیره اتحادیه باغداران گفت با توجه به بارندگی‌ها پیش‌بینی می‌شود تولید میوه امسال تا ۳۰درصد افزایش یابد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حاجی‌وند مدیرکل امور میوه‌های سردسیری و خشک وزارت جهاد کشاورزی در برنامه گفت‌وگوی ۱۸:۳۰ شبکه خبر در خصوص وضعیت تولید میوه پس از بارش‌های اخیر گفت: در حال حاضر وضع تولید میوه در کشور عالی است و در تولید انواع میوه به ویژه سیب افزایش چشمگیری پیش‌بینی می‌شود.

وی با اشاره به رتبه ایران در تولید سیب و انگور و گردو و پسته در جهان افزود: امسال سال فراوانی میوه است به گونه‌ای که سال ۹۷ تولید سیب ۲.۲ میلیون تن بود و امسال پیش‌بینی‌ها این است که میزان تولید سیب به ۳.۸ میلیون تن خواهد رسید.

مدیرکل امور میوه‌های سردسیری و خشک وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرد: امسال در بیشتر محصولات ۲۰درصد افزایش تولید خواهیم داشت. وی ادامه داد: در بحث قیمت هم با توجه به افزایش تولیدات و با نظارت دستگاه‌های نظارتی و مسئول با کاهش قیمت‌ها روبه‌رو خواهیم بود. این مقام مسئول درباره برنامه‌های جهاد کشاورزی برای سال آینده تصریح کرد: از مهم‌ترین برنامه‌های ما اصلاح و بازسازی باغات درجه ۲ قدیمی و حذف باغات درجه ۳ است، زیرا باید باغداری با روش‌ها و تکنیک‌های جدید شکل بگیرد.

سازمان حمایت در برخورد با متخلفان ترس نداشته باشد

قیمت‌ها توسط سامانه‌های آنلاین کنترل شود



وضع فعلی تولید و رونق آن قرار داده‌ایم.

واحدهای غیرفعال سرمایهک، کاشی و پوشاک فعال می‌شوند

وزیر صمت افزود: همچنین ظرفیت‌های تولیدی غیرفعال وجود دارد که در قدم دوم باید آنها را فعال کنیم؛ برخی از این ظرفیت‌ها همچون تولید سرمایهک و کاشی، پوشاک و... به دلیل فناوری به‌روز، امکان فعال شدنش وجود دارد و صرفا نیاز به بازار دارند و برخی صنایع هم به دلایلی همچون تکنولوژی قدیمی امکان فعال شدنش وجود ندارد.

رحمانی ادامه داد: واحدهای تولیدی به نقدینگی نیاز دارند که باید بانک‌ها این نیاز را رفع کنند و بحث دیگر تامین مواد اولیه داخلی و خارجی مورد نیاز تولید است که در این خصوص باید برنامه‌ریزی لازم صورت گرفته و شرایط به صورت آنلاین بررسی شود.

وی اضافه کرد: شرکتي نباید به خاطر کمبود مواد اولیه تعطیل شود و باید وضعیت مواد اولیه واحدها به خصوص واحدهای مهم که تولیدات‌شان با زندگی روزمره مردم سرور کار دارد را به لحظه پیگیری کنیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: برای رسیدگی به این مسائل در وزارتخانه ستادهای مختلفی در حوزه‌های صنعت و معدن تشکیل شده است که شبانه‌روزی فعال بوده و استان‌ها باید به موقع شرایط واحدهای تولیدی را به این ستادها اطلاع دهند.

وی افزود: زمانی که در جنگ اقتصادی هستیم، باید مثل یک قرارگاه سازماندهی کنیم و همه یای کار باشیم.

رحمانی در پایان اضافه کرد: رهبر معظم انقلاب فرمودند از فرصت‌های تحریم استفاده کنیم که در وزارت صنعت، معدن و تجارت این توصیه را جدی گرفته‌ایم که یکی از آنها افزایش صادرات است.

توسط سامانه‌های آنلاین و یکپارچه کنترل شود که در این خصوص سامانه انبار و تجارت را داریم و در ادامه باید به سمتی برویم که فروش یک آب معدنی هم به صورت آنلاین ثبت شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به اهمیت تنظیم و نظارت بازار ماه مبارک رمضان، افزود: سال گذشته به دلیل برخی شرایط نظارت با دشواری‌هایی روبه‌رو بود، چراکه از یک سو حقوق مردم در میان بود، از سوی دیگر مشکلاتی همچون منابع مالی و... برای سازمان حمایت وجود داشت.

وی با بیان اینکه دشمنان با اجرایی‌شدن تحریم‌ها گمان می‌کردند دمیونی تعطیلی واحدهای تولیدی در سه ماه پایانی سال ۹۷ آغاز می‌شود، اظهار کرد: در داخل نیز برخی اعتقاد داشتند که واحدهای تولیدی با مشکلات جدی روبه‌رو می‌شوند که در این باره با وجود پتانسیل بحران در برخی حوزه‌ها همچون خودرو

و... با اتخاذ تدبیری، این نقشه دشمنان بر باد رفت.

رحمانی با اشاره به ثبت‌نام یک میلیون و یکصد هزار نفر برای دریافت خودرو، گفت: این میزان ثبت نام درحالی اتفاق افتاد که خودروسازی در حال تعطیلی بود، قطعه‌سازان هم از شرکت‌های خودروسازی طلب داشتند و به دلیل تحریم مشکل تامین قطعه به وجود آمده بود.

وی افزود: تولید کلید حل این مشکل بود که با اقدامات مناسب، منابع مالی خودروسازان تهیه و تولید افزایش یافت که نتیجه‌اش حل نسبی مشکل بود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: هیچ‌کدام از مشکلاتی که در سال گذشته وجود داشت تبدیل به بحران نشد و این مهم با روحیه جهادی اتفاق افتاد.

رحمانی با تشبیه شرایط امسال به سال گذشته گفت: برای غلبه بر مشکلات باید اقدامات سال گذشته را ادامه دهیم که در این خصوص مهم‌ترین استراتژی وزارتخانه را براساس رهنمودهای رهبر معظم انقلاب و رئیس جمهوری، حفظ

مشکلی در توزیع آرد وجود ندارد

نارضایتی مردم از کیفیت نان تولیدی

کرمی ادامه داد: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید نظیر بیمه و کارگری و... واحدهای نانوايي باید نرخ پیشنهادی خود را به دولت اعلام کند تا براساس آن مسئولان دولتي تصمیمات لازم را اتخاذ کنند چرا که قیمت‌گذاری نان در بخش دولتي برعهده دولت است.

رئیس اتحادیه نان‌های حجیم و نیمه حجیم با انتقاد از ثبت قیمت نان در چهار سال اخیر بیان کرد: سال گذشته مرکز وزارت بازرگانی استان تهران طی بررسی‌های صورت‌گرفته به این نتیجه رسید که نرخ نان به سبب افزایش هزینه‌های تولید و ثبت قیمت در چهار سال اخیر باید ۳۵درصد افزایش یابد که در مقابل دولت اجزاء این افزایش نرخ را نداد.

به گفته وی، با توجه به ثبت نرخ نان در سال‌های گذشته از دولت

اعلام شد

دبیر ستاد تنظیم بازار درخصوص تصمیمات اتخاذشده برای تنظیم بازار ماه رمضان اظهار داشت: برای تنظیم بازار ماه رمضان سهمیه برنج، شکر، روغن، گوشت قرمز و گوشت مرغ را به همه استان‌ها اعلام کردیم و با نظارت و عرضه بیشتر، اجازه نمی‌دهیم مشکلی برای مصرف‌کنندگان ایجاد شود.

وی ادامه داد: بالغ بر ۲۰هزار تن برنج سهمیه ماه مبارک رمضان است که با توزیع آن به بازار قیمت این محصول تعدیل می‌شود. قیادی افزود: برای کاهش قیمت خرما نیز مقرر شد تا با افزایش عرضه این محصول به بازار و ایجاد غرفه توزیع مستقیم در میادین تره‌بار، قیمت این محصول کنترل شود.

وی در رابطه با مرغ مازاد تولید کشور نیز اظهار داشت: برای رفع نگرانی تولیدکنندگان مقرر شد شرکت پشتیبانی امور دام، مرغ مازاد تولید را از مرغداران خریداری کند و در زمانی که مازاد مصرف ایجاد شد این مرغ‌ها را به صورت یخ‌زده به بازار عرضه کند.

دبیر ستاد تنظیم بازار درخصوص افزایش قیمت پیاز نیز تصریح کرد: پیاز

رفع ممنوعیت واردات خودرو در حال پیگیری است

رئیس هیات مدیره و مدیرعامل منطقه آزاد کیش گفت شرایط کیش با سایر مناطق آزاد کشور متفاوت است و چون به سرزمین اصلی متصل نیست ورود خودروی خارجی به جزیره منطقی است که در حال پیگیری برای آزادسازی مجدد ورود خودرو هستیم.

به گزارش ایرنا، غلامحسین مظفری عصر پنجشنبه در حاشیه رونمایی از دو سامانه الکترونیک در جمع خبرنگاران افزود: عمر مفید بسیاری از خودروهای خارجی موجود در جزیره تمام شده و فرسوده هستند و هتل‌ها و مجموعه‌های گردشگری و خدماتی جدید نیز احتیاج به خودروهای جدید دارند.

وی یادآور شد: برای ورود خودرو به جزیره کیش، با معاون اول رئیس جمهوری نامه‌نگاری‌شده و پس از ارجاع موضوع به وزیر صنعت، معدن و تجارت، این درخواست سه‌شنبه هفته قبل در کارگروه مربوطه مطرح شده و پیگیری‌ها همچنان ادامه دارد.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش تصریح کرد: پیشنهاد ما این بود که در مرحله اول، مجوز ورود خودروهای شارژی و هیبریدی داده شود و نگاه و جهت‌گیری بلندمدت هم به همین سمت است.

وی اضافه کرد: حتی برای قایق‌ها و کشتی‌های تفریحی نیز به دنبال شناورهایی با سوخت LNGهستیم تا ایده کیش، جزیره پاک بیشتر محقق شود.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش در بخش دیگری از سخنان خود در جمع خبرنگاران در پاسخ به پرسشی درباره افزایش قیمت زمین و املاک در جزیره اظهار داشت: افزایش قیمت زمین و املاک یک پدیده کشوری است و کیش نیز نمی‌تواند از این رویه جدا باشد.

مظفری توضیح داد: قیمت زمین و املاک هرچند سال یکبار جهش پیدا می‌کند و اکنون نیز چنین شرایطی است.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش تصریح کرد: سازمان در سیاست‌های خود شفاف‌سازی و پرهیز از دادن امتیاز ویژه به افراد را دنبال می‌کند و با همین نگاه، قیمت زمین و املاک با در نظر گرفتن دو پیش‌شرط منطقی و منصفانه بودن، در مزایده‌های عمومی تعیین و نهایی می‌شود.

عزم جدی دولت برای سهمیه‌بندی بنزین

زمان و نحوه اجرا هنوز مشخص نیست

محتمل‌ترین زمان اجرای تصمیم سهمیه‌بندی بنزین، خردادماه سال جاری است، اما درخصوص نرخ‌های جدید بنزین آزاد، تمامی آنچه تا امروز در رسانه‌ها عنوان شده، گمانه‌زنی بوده و هیچ خبر موثق‌ی از جزئیات تصمیم دولت تا امروز اعلام نشده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، بررسی سخنان مسئولان دولتی و نمایندگان مجلس شورای اسلامی نشان می‌دهد با وجود بی‌خبری اغلب نمایندگان مجلس از چند و چون برنامه دولت برای سهمیه‌بندی بنزین و تغییر قیمت عرضه آن، دولت در جلسه شورای هماهنگی اقتصادی سران قوا با استناد به مجوزهای قانونی که از قبل از مجلس شورای اسلامی داشته، مجوز تغییر در قیمت بنزین را دریافت کرده و اکنون عزم دولت برای سهمیه‌بندی بنزین جدی است.

مخاطبان خبرگزاری تسنیم سوالات متعددی را درخصوص سرنوشت بنزین با این خبرگزاری مطرح کرده‌اند که پاسخ همه آنها این است که تغییر در نرخ عرضه بنزین و نحوه عرضه آن با اعمال سهمیه‌بندی و دونرخ‌ی شدن بنزین به عنوان ضرورتی کارشناسی‌شده در دولت، در پیش است، اما هنوز زمان و نحوه اجرا مشخص نیست.

دولتی‌ها بر اجرای آن مصمم هستند اما تعیین زمان اجرا و جزئیات نحوه اجرا در جلسات مربوطه در حال بررسی است. ممکن است این کار در ماه پایانی بهار اجرایی شود تا در شروع سفرهای تابستانی، بتوان مصرف بی‌رویه بنزین را در قالب طرح سهمیه‌بندی کنترل کرد.

‏# جلسه مهم بنزینی در سکوت کامل خبری

محمود واعظی، رئیس دفتر رئیس‌جمهور چهارشنبه هفته جاری (چهارم اردیبهشت) در این باره به خبرنگاران گفته بود که چند طرح درباره قیمت بنزین در شورا ارائه شده که در حال بررسی هستند.

خبرهای غیررسمی و شنیده‌ها حاکی از این است که دولت تصمیم خود را نهایی کرده و به‌زودی این تصمیم ابلاغ خواهد شد.

محتمل‌ترین زمان اجرای تصمیم سهمیه‌بندی بنزین، خردادماه سال جاری است، اما درخصوص نرخ‌های جدید بنزین آزاد، تمامی آنچه تا امروز در رسانه‌ها عنوان شده، گمانه‌زنی بوده و هیچ خبر موثق‌ی از جزئیات تصمیم دولت تا امروز اعلام نشده است.

مبنای اخذ عوارض از محدوده زوج و فرد مشخص نیست

دبیر کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران گفت زیرساخت‌های لازم برای اخذ عوارض از محدوده زوج و فرد وجود ندارد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، محمدعلی کرونی، با اشاره

به تاکید مدیران شهری بر اخذ عوارض از محدوده زوج و فرد گفت: پاسخ مکانیه معاونت حمل و نقل درخصوص عوارض زوج و فرد از طرف کمیسیون حمل و نقل شفاف داده شده است، این مسئله از سوی مدیران حمل و نقلی شهر تهران از یک مسیر اشتباه پیش برده شده، نخست نمی‌بایست تفسیر مصوبه را راسا از ریاست شورا استفسار می‌کردند بلکه استفساریه باید از طرف شهردار به شورا ارسال شود همچنین اگر هم اصرار به تعیین تکلیف موضوع دارند می‌بایست با کمیسیون تخصصی مکاتبه می‌شد، لذا برداشت اینگونه است که تمایلی هم به تغییر وضعیت موجود وجود ندارد و متأسفانه اصرار بر تضییع حقوق شهروندان است، چرا که به فرض درست بودن برداشت معاونت حمل و نقل از مصوبه شورا مبنی بر اخذ عوارض از ترددکنندگان در محدوده زوج و فرد، مادمای که زیرساخت‌های این کار فراهم نیست و بازه زمان خروج خودروها از این محدوده به علت نبود دوربین قابل شناسایی نیست بر چه مبنایی نرخ تردد را تعیین می‌کنند. وی ادامه داد: کمیسیون تخصصی شورا که در زمان تصویب مصوبه، عملاً بیشترین زمان بررسی را به آن تخصیص داده و در جریان جزئیات بوده مخالف اخذ عوارض از محدوده زوج و فرد است. کرونی تاکید کرد: تبصره مورد ابهام نیز در آن زمان صرفاً جهت ایجاد تسهیلاتی برای تردد در روزهای مخالف پلاک خودرو در مصوبه گنجانده شد تا مشابه سال‌های قبل با خرید طرح ترافیک شهروندان بتوانند قانونی در سطح شهر تردد کنند و البته در غیر این صورت از سوی پلیس جریمه شوند.

راهکارهایی برای تحقق شعار رونق تولید در صنعت خودرو



پلنفرمی ملی می‌تواند صنعت خودرو را از چالش‌هایی نظیر تحریم‌ها مصون نگاه دارد که این امر با روحیه جهادی و در عین حال توجه ویژه به قطعه‌سازان محقق خواهد شد.

این کارشناس صنعت خودرو تمرکز هوشمندانه بر روی منابع تولید را از دیگر ضرورت‌های امسال دانست و تصریح کرد: خودروسازی نظیر ایران خودرو می‌تواند با شناسایی گلوگاه‌ها و نقاط ضعف خود، سال رونق تولید را در این گروه صنعتی از طریق برنامه‌ریزی بلندمدت و راهکارهایی برای این چالش‌ها محقق سازد.

عضو هیأت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه در ادامه بر تغییر رویکرد دولت در قبال صنایع بزرگ نظیر خودروسازی تاکید و اظهار کرد: دولت اگر حمایت و برنامه‌ریزی لازم را انجام ندهد و برنامه‌ای برای حمایت از سرمایه‌گذاران نداشته باشد شاهد خروج سرمایه‌گذاران از ایران و مهاجرت آنها به کشورهای همسایه خواهیم بود که لازم است در سال رونق تولید به این موضوع توجه شود تا صنعت اشتغال‌زایی همچون صنعت خودرو دچار مشکل نشود.

امینی با اشاره به کاهش قدرت خرید خودرو به دلیل افزایش قیمت‌ها و همچنین تورم موجود گفت: این امر می‌تواند یکی از چالش‌های تحقق شعار امسال باشد که لازم است خودروسازان بزرگ با فروش اقساطی و در عین حال پیش‌بینی تسهیلات خرید خودرو برای متقاضیان ضمن حفظ بازار و تامین نیاز، نسبت به

رونق تولید خودروسازان نیازمند برنامه ملی است

دستیابی به آنها اقتصادی نیست.

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو دانشگاه علم و صنعت با بیان اینکه در وهله نخست باید منابع مالی مورد نیاز خودروسازان تامین شود، اضافه کرد: پارسال ایران خودرو و سایپا هر یک بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان بدهی اعلام کردند که باید تسهیلات ۴هزار میلیارد تومانی که در ایام پایانی سال ۹۷ دریافت کرده و به حساب قطعه‌سازان واریز کردند را نیز به بدهی‌های قبلی آنها اضافه کرد.

وی اظهار داشت: مقایسه تسهیلات یادشده با گردش مالی سالیانه ۷۰ هزار میلیارد تومانی خودروسازان حاکی است که فقط پاسخگوی چند ماه نیازها خواهد بود و بر این اساس دولت باید برای تامین مالی خودروسازان برنامه داشته باشد، اما کمتر در این زمینه صحبت می‌شود.

این استاد دانشگاه با بیان اینکه ظرفیت‌های مالی، فناوری و حرکتی کشور محدود است، تاکید کرد: ارتقای داخلی‌سازی خودروها نیازمند برنامه هماهنگ ملی است.

وی گفت: علاوه بر دو خودروساز بزرگ داخلی، ۲۸ خودروساز دیگر در کشور فعالند که سسی. کی. دی کار (مونتاژکننده قطعات نیمه کامل) هستند، اما هیچ برنامه‌ای برای آنها پیش‌بینی نشده است.

کاکایی بیان داشت: در شرایط کنونی، همه خودروسازارن و قطعه‌سازان با تلاش مضاعف به دنبال تولید هستند، اما مشابه آنچه پارسال شاهد آن بودیم تعداد خودروهای ناقص تولیدشده در حال افزایش است.

وی خاطرنشان کرد: حتی خودروسازان همکاری با وزارت دفاع برای تولید برخی قطعات مهم و کلیدی نظیر ای.سی.یو (کامپیوتر خودرو) را آغاز کرده‌اند،

دلایل افزایش قیمت خودروهای پرطرفدار چیست؟

قیمت اولیه مناسب و رقابتی یا جدید و جذاب بودن برای بازار اشاره کرد. این تقاضای بالا ممکن است به یکی از این دلایل یا ترکیبی از دو یا چند دلیل ذکرشده رخ دهد. در هر صورت تقاضا برای یک کالا در حالی که عرضه آن بسیار کمتر یا حتی رو به کاهش است، سبب افزایش قیمت در حاشیه بازار می‌شود. دومین دلیل، اطلاع دست‌اندرکاران و دلالت آن از توقف تولید یا واردات یک خودرو محبوب در آینده نزدیک است؛ چنانچه خودرو محبوب و پرطرفدار دیگر امکان واردات نداشته باشد یا اینکه به تعداد کمی در گمرک از آن موجود باشد، یا تولید محصول روبه کاهش یا قطع شدن باشد قیمت آن خودرو در حاشیه بازار با افزایش شدید در کوتاه مدت روبه‌رو خواهد شد. نمونه بارز این موضوع را می‌توان در بازار خودروهای ساخت داخل در مورد پژو ۲۰۰۸ مثال زد. جدا از افزایش هزینه‌های تولید (به دلیل مشکلات اقتصاد داخلی و بروز تحریم)، برنامه حمایتی دولت از صنعت خودرو نیز بار مالی به دنبال دارد و مجموعه این موارد، قیمت تمام‌شده را بالا خواهد برد.

در نهایت سومین دلیل، تقاضا برای یک خودرو و عدم عرضه مستقیم

در حالی که به نظر فعالان صنعت خودرو، داخلی‌سازی، توسعه زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری با هدف افزایش فناوری از جمله اقدامات ضروری صنعت خودرو برای تحقق شعار سال رونق تولید به شمار می‌رود کارشناسان این حوزه تعاملات بیرونی با شرکت‌های صاحب دانش تولید و توسعه خودرو را از دیگر موارد ضروری در سال جاری عنوان می‌کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، داخلی‌سازی و افزایش عمق آن که در چند سال اخیر به یکی از رنوس اصلی خودروسازان تبدیل شده در حالی در سال جاری به دلیل قطع همکاری شرکای خارجی و همچنین کمبود قطعه با چالش مواجه شده که هرگونه برنامه‌ریزی در این زمینه مستلزم سرمایه‌گذاری و ایجاد زیرساخت‌های لازم برای قطعه‌سازان است و این شرایط در حالی است که رونق تولید جز با حمایت از تولید کالای داخلی امکانپذیر نخواهد بود.

ام‌الله امینی، کارشناس صنعت خودرو در گفت وگو با «عصر خودرو» با تاکید بر اینکه تحقق شعار رونق تولید در صنعت خودرو از جمله ایران خودرو نیازمند برنامه‌ریزی است، گفت: تغییر نگاه مدیران صنعت خودرو و در اختیار داشتن یک نگاه بلندمدت می‌تواند بسیاری از چالش‌های این صنعت را رفع و زمینه را برای تحقق شعار امسال فراهم کند.

وی افزود: حرکت به سمت فناوری‌های روز و همچنین در اختیار داشتن

عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو دانشگاه علم و صنعت گفت رونق تولید خودروسازان نیازمند برنامه ملی است و بدون چنین برنامه‌ای هر روز بر تعداد خودروهای ناقص در کف کار خاتجات افزوده می‌شود. «امیرحسن کاکایی» روز جمعه در گفت وگو با ایرنا، افزود: در هفته‌های گذشته وزیر صنعت با حضور در جمع قطعه‌سازان و خودروسازان خواستار افزایش تیراژ (شمارگان تولید) خودرو شد و پیرو این دستور، تولید خودروسازان حدود دو برابر شد.

وی با بیان اینکه مشکلات خودروسازان واقعیت دارد و خواب و خیال نیست، اظهار داشت: اگر قرار بود مشکلات با دستور حل شود، اصلا نباید به وجود می‌آمد. این استاد دانشگاه ادامه داد: اکنون خودروسازان به طور موقت هر آنچه در توان دارند تولید می‌کنند، اما به دلیل نقص در قطعات قادر به تجاری‌سازی و ارائه خودروها به بازار نیستند.

وی گفت: مشکلات قطعات خاص (مثل کامپیوتر خودرو) همچنان باقی مانده و با سخت‌تر شدن تحریم‌ها تامین آنها سخت‌تر می‌شود، بنابراین در وضعیت کنونی، تولید خودرو انجام می‌شود، اما به جای بازار از پارکینگ‌های خودروسازان سر در می‌آورد.

کاکایی به افزایش قیمت لوازم یدکی در روزهای گذشته نیز اشاره کرد و گفت: با توجه به نیاز خطوط تولید خودروسازان، این لوازم کمتر به بازار یدکی می‌رسد.

وی یادآور شد: خودروسازان از حدود یک ماه پیش از نوروز، برنامه عمق‌بخشی به تولیدات خود را آغاز کردند که اکنون در میانه راه است، اما به تنهایی قادر به طی این مسیر نیستند، زیرا برخی فناوری‌ها به راحتی قابل دسترسی نبوده یا

بازار خودروهای پرطرفدار از ۱۰روز گذشته شاهد افزایش قیمت‌ها و به‌روزرسانی‌های پی در پی است، به‌گونه‌ای که قیمت برخی از خودروهای پرطرفدار در محدوده قیمتی ۱۵۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان هر روز رقمی بین ۱۰ تا ۲۰ میلیون تومان افزایش را تجربه کرده است.

به گزارش تیتزشهر، با توجه به بالا بودن قیمت خودروهای داخلی و وارداتی و کاهش قدرت خرید مردم، بازار خودرو واکنشی به این کاهش قدرت خرید مردم و کاهش تعداد مشتریان نشان نداد و به عبارتی دیگر نتوانست ترمز افزایش قیمت‌ها را بکشد و قیمت خودرو همچنان در حال افزایش است، اما سوال مهم این است که در شرایط نامتعادل فعلی اقتصاد دلایل این موضوع چه می‌تواند باشد؟

در پاسخ باید گفت این موضوع سه دلیل اصلی دارد. اولین دلیل آن تقاضای بیشتر برای آن دسته از خودروها در بازار است که به دلایل متعدد تقاضای زیادی در کوتاه مدت برای آنها وجود دارد. در جمله این دلایل می‌توان به پرستیز، طراحی جذاب یا کیفیت ساخت بسیار بالاتر نسبت به رقیب، همچنین

ارائه خدمات ویژه به شرکت‌های دانش‌بنیان مناطق سیل‌زده

دکتر محمدصادق خیاطیان، عضو هیأت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری از تصویب خدمات ویژه‌ای برای شرکت‌های دانش‌بنیان در پی خسارت‌های ناشی از وقوع سیل در برخی استان‌های کشور در هیأت عامل صندوق خبر داد. به گزارش مهر، وی گفت: به منظور حمایت بیشتر از شرکت‌های دانش‌بنیان طرف قرارداد با صندوق نوآوری و شکوفایی که محل اجرای طرح‌های‌شان در شهرستان‌های آسیب‌دیده از حوادث سیل اخیر قرار دارد، خدمات ویژه‌ای در هیأت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی به تصویب رسیده است. وی با تاکید بر اینکه براساس مصوبه اخیر درخواست تسهیلات شرکت‌های دانش‌بنیان جهت رفع آثار ناشی از سیل از چارچوب تسهیلات صندوق خارج از نوبت بررسی می‌شود، تصریح کرد: همچنین علاوه بر امکان امهال بازپرداخت و تقسیط مجدد آن به صورت ویژه برای واحدهای خسارت‌دیده متناسب با حجم خسارت وارده امکان بازنگری در برخی مفاد تسهیلات اعطایی فراهم شده است.



دریچه

تولید دانش‌بنیان، وجهه بین‌المللی ایران را تغییر می‌دهد

کشور گفت: به نظر من صنایع دانش‌بنیان، بیشتر از سایر صنایع می‌توانند به تولید کشور کمک کنند، چرا که این صنایع، در دست کشورهای زیادی در سراسر دنیا نیست و دانش در زمینه‌های مختلف مانند نانو، فناوری اطلاعات و زیست‌فناوری در اختیار کشورهای محدودی قرار دارند و در نتیجه، ورود به این صنایع می‌تواند جایگاه استراتژیک ایران را در سطح جهان تحکیم کند و به‌عنوان یک مزیت برای کشورمان مطرح باشد.

وی در ادامه گفت: می‌توانیم نقش و از طرفی، وجهه ایران را از یک کشور خام‌فروش به یک کشور دارای دانش، صنعت و محصولات دانش‌بنیان تغییر دهیم و ایران را به‌عنوان کشوری مطرح کنیم که می‌تواند در این زمینه، به دنیا کمک کند و این محصولات را با هزینه‌های کمتری در اختیار مردمی که در دنیا نمی‌توانند خیلی از این محصولات را با قیمت‌های بالا تهیه کنند، قرار دهیم. این مورد به نظر من بر چهره دیپلماتیک و بین‌المللی ما بسیار تأثیرگذار خواهد بود. صنایع غیردانش‌بنیان در اختیار کشورهای زیادی است و متمایز شدن در این زمینه با نفوذ در این بازارها شاید چندان آسان نباشد، ولی این مزیتی است که صنایع دانش‌بنیان از آن بهره‌مند هستند.

نگذاریم سرمایه شرکت‌های دانش‌بنیان از بین برود

حامدی‌فر نیروی انسانی را بزرگ‌ترین سرمایه صنایع دانش‌بنیان دانست و گفت: اساس صنایع دانش‌بنیان بر نیروی انسانی تحصیلکرده است و ما باید جو ناامیدی و رخونی را که در جامعه جوان وجود دارد، به طریقی از بین ببریم و بتوانیم شادابی و امید را به جامعه جوان بازگردانیم و از فرار مغزها جلوگیری کنیم؛ چرا که این بزرگ‌ترین سرمایه صنایع دانش‌بنیان است و این موضوع قابل‌انکار نیست که با از دست رفتن نیروی انسانی، همه چیز را در صنایع دانش‌بنیان از دست خواهیم داد.

تشکیل ستاد بحران اقتصادی

وی با اشاره به شعار رونق تولید در سال جاری گفت: رونق، چیزی بالاتر از حفظ وضع موجود است، اما اکنون صنایع ما دغدغه حفظ وضع موجود را دارند و اگر واقعاً عزم این را داریم که شعار سال را محقق کنیم، باید عقب‌ماندگی‌های موجود جبران شوند که برای آن، به یک اتاق فکر کلان یا ستاد بحران اقتصادی برای رونق تولید در کشور نیاز داریم تا به پروتکل‌های ضرب‌الاجلی برسد و از طرفی، برخی ریسک‌ها را هم باید بپذیریم. هیچ‌گاه پیشرفت و رونقی بدون پذیرش ریسک، اتفاق نمی‌افتد. پس لازمه تحقق این شعار، طراحی ستادی است که قدرت ریسک، توانایی حمایت مالی و امکان تصمیم‌گیری و نفوذ در مراجع مختلف برای رفع موانع را داشته باشد.

فرآیندهای گمرکی، زمان‌بر و پرتعداد هستند

حامدی‌فر که خود در زمینه تولید با موانعی مواجه است، با اشاره به مشکلات ارز دو ترحی گفت: ارز دو ترحی فسادزااست و مراجع نظارتی با هدف کنترل فساد، سخت‌گیری‌هایی را اعمال می‌کنند. با این حال آنچه تولیدکننده می‌بیند این است که گروه‌هایی که به دنبال سوءاستفاده هستند، مجرای آن را نیز می‌شناسند. در حالی که نظارت‌های شدیدی برای جلوگیری از فساد انجام می‌شود و این سخت‌گیری‌ها، برای گروه‌هایی که کار خود را به‌درستی انجام می‌دهند، دست و پاگیر است.

وی در ادامه گفت: در بحث ارز ما تحریم‌های بانکی و بین‌المللی را داریم و نباید با موانع داخلی نیز مواجه شویم. بحث دیگر مربوط به گمرک است که البته به‌سرعت‌امور مربوط به ترخیص کالا را انجام می‌دهد و همکاری خوبی دارد، اما مدارکی که برای گمرک تعریف شده تا با ارسال آنها به گمرک، فرآیند ترخیص آغاز شود، متعدد و زمان‌بر هستند و به همین دلیل، حجم زیادی از واردات برای تولید و صنایع، در انبارهای گمرک مانده و ترخیص نشده‌اند.

کشورهای تولیدکننده محصولات دانش‌بنیان در سطح جهان، پرتعداد نیستند و در نتیجه می‌توان با ورود به این عرصه که هنوز به‌صورت رقابتی در نیامده، نام ایران را در تجارت بین‌الملل که با تولیدات سنتی و به‌ویژه نفت گره خورده است، به‌عنوان کشوری دارای فناوری و تولیدات دانش‌بنیان مطرح کرد؛ تولیداتی که علاوه بر تنوع‌بخشی به محصولات صادراتی کشورمان، می‌توانند در تحقق شعار سال یعنی رونق تولید نیز نقش‌آفرینی کنند. شناسایی نقش این صنایع در رونق تولید و موانع پیش روی آن، موضوع گفت‌وگوی ایرناپلاس با یک فعال حوزه دارویی و صنایع دانش‌بنیان است. به گزارش ایرنا، هاله حامدی‌فر، با اشاره به یکسان بودن موانع تولید دانش‌بنیان و سایر تولیدات گفت: به نظر من محیط کسب‌وکار کشورمان برای تولید طراحی نشده است. عمده درآمد کشور، از درآمد ذخایرمان تأمین می‌شود و ما کشور تولیدمحوری نیستیم. تولیدات خیلی خوبی داریم، ولی اقتصاد ما بر محور تولید و در نقطه آرمانی خودش، بر محور صادراتی غیر از ذخایر حرکت نمی‌کند.

فرهنگ‌سازی برای مصرف تولید داخلی

حامدی‌فر نقش مسائل فرهنگی را نیز در این زمینه مؤثر دانست و گفت: این مسئله البته تنها به دولت و قوانین مرتبط نیست و بخشی از آن مربوط به مسائل فرهنگی است. کشور ما دارای فرهنگ مصرف‌گرایی است و مردم به برندهای خارجی علاقه دارند و نسبت به آثار مثبت خرید کالای ایرانی در زندگی خود آگاه نیستند و نمی‌دانند اگر می‌خواهند فرزندشان در آینده شغلی داشته باشد، باید از امروز به خرید و مصرف کالای تولید داخل، توجه داشته باشند، اما فرهنگ‌سازی لازم در این زمینه صورت نگرفته است.

وی نبود این فرهنگ را نافی مشکلات قانونی، اداری و بوروکراتیک ندانسته و ادامه داد: تولید و صادرات غیرنفتی ما هیچ‌وقت آنقدر بزرگ و چشم‌گیر نبوده که ضرورت حمایت واقعی از این تولیدات، احساس شود، اما اکنون با قرار گرفتن در شرایط جنگ اقتصادی یا بحران اقتصادی شاید بهتر بتوانیم خودمان را پیدا کنیم و ببینیم چه چیزهایی ارزش‌آفرینی بیشتری برای‌مان دارند. در این شرایط می‌توانیم تولیدات استراتژیک خود را شناسایی کنیم و وجهه بین‌المللی خود را بهبود دهیم.

درآمد کشور را در معرض تهدید قرار ندهیم

این عضو اتاق بازرگانی ایران در ادامه با اشاره به مسائل ناشی از خام‌فروشی ذخایر کشور گفت: تا زمانی که یک فروشنده خام‌فروش هستیم، با یک دستور که نفت این کشور خریداری نشود، درآمدهای کشورمان تهدید خواهد شد. اگر درآمدها صرفاً از حوزه نفت تأمین نشود و به سبب تولید و صادرات خود تنوع ببخشیم، علاوه بر تغییر وجهه بین‌المللی، درآمدهای کشورمان در معرض ریسک و تهدید کمتری قرار می‌گیرند.

کاری که به کاردان سپرده شد

وی با اشاره به قوانین مربوط به حوزه فعالیت خود یعنی تولیدات دانش‌بنیان گفت: قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری متولی اجرای آن است، قانون خوبی بوده و این معاونت در سال‌های اخیر در زمینه اجرایی کردن این قانون، عملکرد خوبی داشته‌است.حامدی‌فر در ادامه گفت: تصور نمی‌کرم با توجه به شرایط و فضای موجود، بتوان به این دستاوردها رسید، اما حرکت خوبی صورت گرفته که امیدوارکننده است و این نوید را می‌دهد که می‌توان در این زمینه، به‌خوبی فعالیت کرد. اگر گروهی همت داشته باشند و با حوزه کاری خود آشنا باشند و بدانند که در چه مواردی نیاز است که ورود کنند و حمایت واقعی چیست، می‌توان در این زمینه گام برداشت.

کمک به تحکیم جایگاه استراتژیک ایران

ایسن عضو اتاق بازرگانی در رابطه با اهمیت صنایع در رونق‌بخشی به تولید



عرضه عمومی سهام اوبر، شاید خسروشاه

اگر تخمین‌ها پیرامون ارزش‌گذاری ۱۰۰ میلیارد دلار اوبر پس از عرضه عمومی سهام به حقیقت بپیوندند، دارا خسروشاهی به ثروتی ۱۰۰ میلیون دلاری می‌رسد. به گزارش زومیت، اسناد IPO اوبر چندی پیش به‌صورت رسمی منتشر شدند و غول تاکسی‌های اینترنتی بیش از همیشه به عرضه عمومی سهام نزدیک شده است. طبق اسناد منتشرشده، دارا خسروشاهی مدیرعامل شرکت پس از عرضه عمومی سهام ۱.۷۵میلیون سهم دریافت خواهد کرد.

سهام انتقالی تا چهار سال آینده به خسروشاهی می‌رسد و ارزش ۳۳.۶۵ دلار برای آن تخمین زده می‌شود. علاوه بر موارد فوق، ۱۸۵۷۳۵ سهم دیگر نیز در صورت عرضه عمومی موفق یا فروش شرکت به ارزش ۱۲۰ میلیارد دلار به خسروشاهی اهدا خواهد شد. شرایط اسناد می‌گوید که اگر ارزش بازار اوبر تا ۹۰ روز متوالی بیش از ۱۲۰ میلیارد دلار بماند، سهم مذکور به خسروشاهی پرداخت می‌شود. به‌علاوه او نیز باید در این مدت در خدمت شرکت باشد. Business Insider پیش‌بینی می‌کند که در صورت وقوع هر یک از شرایط بالا، مدیرعامل اوبر به ثروتی بیش از ۱۰۰ میلیون دلار دست پیدا خواهد کرد. اسناد منتشرشده از IPO اوبر نشان می‌دهد که آنها به‌دنبال ارزش‌گذاری ۱۰۰ میلیارد دلاری هستند. CNBC تخمین می‌زند که ارزش ۱۰۰ میلیارد دلاری به‌معنای قیمت ۹۵ دلاری برای هر سهم خواهد بود. باتوجه به این آمار و ارقام، پس از عرضه عمومی سهام، خسروشاهی با در اختیار داشتن ۱.۷۵ میلیون سهمی که به قیمت ۳۳.۶۵ دلار به او پرداخت شد، ۱۰۰ میلیون دلار سود خواهد داشت. به هر حال تمامی موارد فوق تخمین هستند و شرایط موجود برای غول تاکسی‌های اینترنتی، وقوع آنها را آنچنان نزدیک نشان نمی‌دهد. با نگاهی به اعداد و ارقام موجود در سند IPO اوبر به این نتیجه می‌رسیم که احتمالاً ثروت ۱۰۰ میلیون دلاری برای مدیرعامل ایرانی-آمریکایی اوبر آنچنان هم در دسترس نباشد. آمارها نشان می‌دهد که اوبر احتمالاً در رسیدن به سوددهی با چالش‌های متعددی روبه‌رو باشد، چون هزینه‌های عملیاتی

آغاز ششمین جشنواره فرصت‌های شغلی «روشنا» از ۸ اردیبهشت

ششمین جشنواره فرصت‌های شغلی روشنا از ۸ تا ۱۰ اردیبهشت‌ماه جاری با مشارکت تمامی دانشگاه‌ها و پژوهشکده‌های دانشگاه علامه طباطبائی برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، این جشنواره با هدف برقراری ارتباط دانشگاه با

صنعت و همچنین امکان معرفی فرصت‌های شغلی موجود در دانشگاه علامه طباطبائی برگزار می‌شود. دکتر ششمین جشنواره فرصت‌های شغلی و حسابداری و مرکز کارآفرینی و هدایت شغلی دانشگاه علامه طباطبائی برگزار می‌شود. دکتر مهدی گوهرزی، مدیر مرکز کارآفرینی و هدایت شغلی دانشگاه در این خصوص گفت: دانشگاه علامه طباطبائی به‌عنوان دانشگاه پیش‌روی کشور در حوزه علوم انسانی و اجتماعی از شش سال قبل در راستای دستیابی به رسالت خود در مسیر ایجاد پیوند با صنعت و جامعه، معرفی دانش‌موختگان و دانشجویان خود به شرکت‌های برتر ایرانی و کمک به فراهم آوردن بستری برای انتخاب نیروی انسانی موردنیاز صنعت، با فراهم آوردن فضای مناسب برای شرکت‌ها و سازمان‌های برتر کشور در عرصه کسب‌وکار، امکان تأمین منابع انسانی موردنیاز این مجموعه‌ها را از میان بهترین دانشجویان و دانش‌آموختگان دانش‌موختگان جذب کنند.



کمیسیون استارت‌آپ‌ها به اتاق بازرگانی تهران اضافه می‌شود

استانی جدید شکل گرفت. در این دوره نیز سعی خواهیم کرد این روال ادامه یابد و تشکلهای فعال جدیدی به تشکلهای فعلی اضافه شوند. درعین حال، در نظر داریم تشکلهای استانی بیشتری ثبت کنیم. اتاق تهران خانه تشکلهای را نیز راهاندازی کرد و برنامه ما این است که در چهار سال پیش رو، بیش از گذشته از ظرفیت‌های تشکلهای بهره بگیریم.

رئیس اتاق بازرگانی تهران با تقدیر از انتخابات مکانیزه دوره نظام اتاق بازرگانی تهران اعلام کرد انتخابات این دوره علاوه‌بر سرعت و دقت، از شفافیت بسیاری برخوردار بود و میزان آرای متبختان این دوره نیز با دوره‌های قبلی تفاوت داشت. وی در ادامه افزود:

در مهر سال گذشته، اتاق بازرگانی تهران با مشارکت ۲۰۰۰ نفر از اعضای اتاق بازرگانی نظرسنجی انجام داد. درحالی‌که بیش از ۸۰درصد شرکت‌کنندگان در این نظرسنجی از اوضاع اقتصادی و بخشنامه‌های متناقض دولت و تصمیمات ارزی ناراضی بودند، ۸۵درصد از این شرکت‌کنندگان، فعالیت اتاق تهران را رضایت‌بخش می‌دانستند.

رئیس اتاق بازرگانی تهران اعلام کرد کمیسیونی با موضوع استارت‌آپ‌ها، ازجمله کمیسیون‌هایی است که در دوره جدید کارش را آغاز خواهد کرد.

مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی تهران، از اضافه‌شدن کمیسیون‌های جدید به اتاق بازرگانی تهران خبر داد. وی به فعالیت اتاق بازرگانی در دوره نهم اشاره و اعلام کرد درحال‌حاضر، هشت کمیسیون در اتاق بازرگانی تهران فعال هستند و باتوجه به تخصص‌های جدید اضافه‌شده به این دوره از هیات نمایندگان تهران، کمیسیون‌های دیگری به کمیسیون‌های فعلی اضافه خواهد شد. به‌گفته وی تشکیل کمیسیونی با موضوع استارت‌آپ‌ها ازجمله کمیسیون‌هایی است که در دوره جدید آغازبه‌کار خواهد کرد. همچنین، خوانساری با اشاره به تشکلهای موجود در اتاق ایران گفت:

باتوجه به اینکه نمایندگانی از این حوزه عضو

هیات نمایندگان شده‌اند، احتمالاً کمیسیونی مختص استارت‌آپ‌ها تشکیل خواهد شد تا دراین زمینه اثرگذاری بیشتری حاصل شود. هم‌اکنون، ۲۰۴ تشکل ثبت‌شده در اتاق ایران فعالند و در چهار سال گذشته، ۲۰ تشکل



مهارت آموزی در فنی و حرفه‌ای، زیربنای رونق کار آفرینی است

مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای بوشهر با بیان اینکه مهارت آموزی در فنی و حرفه‌ای، زیربنای رونق اشتغال و کارآفرینی است، گفت امسال براساس برنامه‌ریزی ۳۷ هزار نفر آموزش‌های مهارتی بر مبنای ظرفیت‌های تولیدی در استان بوشهر فرا می‌گیرند. به گزارش تنسینیم، عبدالمجید دراهکی، مهارت آموزی و کسب تخصص در فنی و حرفه‌ای را زیربنای رونق اشتغال و تولید در جامعه دانست و اظهار داشت: استان بوشهر با داشتن ظرفیت‌های مهم صنعتی، خدماتی و تولیدی نقش مهمی در رونق تولید دارد. وی با تأکید بر توانمندسازی نیروهای جوان برای اشتغال آنان تصریح کرد: مناطق صنعتی پارس جنوبی، نیروگاه اتمی، تاسیسات نفتی و مراکز صنعتی تولیدی در بخش‌های مختلف، ظرفیت‌های تولیدی در عرصه گردشگری، شیلاتی، خدماتی و کشاورزی از دیگر قابلیت‌های این استان است.

یادداشت

۸ استارت‌آپ برگزیده از ۵ استان به رقابت می‌پردازند

پنج استان انتخاب شده است. وی با بیان اینکه کرمان، شیراز، مشهد، تبریز و تهران، استان‌هایی بودند که استارت‌آپ‌ها پروژه‌های خود را ارائه کردند، گفت: چهار تیم استارت‌آپی از تهران و چهار تیم از چهار استان دیگر با داوری انتخاب شدند تا به مرحله فینال برسند. به گفته وی، در سال گذشته که از هشت استان تیم‌های استارت‌آپی مورد داوری قرار گرفتند سه استارت‌آپ به مرحله فینال رسید؛ در واقع تیمی که تشکیل داده‌ایم معرفی و راهنمایی استارت‌آپ‌ها برای رسیدن به بازار کشور و حتی کشورهای خارجی است. ازلی با بیان اینکه طی برگزاری دوره‌های منتورینگ، ۱۳۰۰ نفر در ایونت‌ها شرکت کرده‌اند، خاطرنشان کرد: یکی از اهداف ما این است که استارت‌آپ‌هایی که داوران ما انتخاب می‌کنند بتوانند به سرمایه‌گذاران معرفی شوند.

در ادامه محمدرضا ازلی از دیگر بنیانگذاران این استارت‌آپ گفت: سال گذشته، تیم استارت‌آپ جاده ابریشم که گروهی از فعالان زیست‌بوم استارت‌آپی ایران و اروپا بودند، طی ۱۰ روز، یعنی از ۳۰ مهرماه تا ۹ آبان ماه سال ۹۶ به هفت شهر تبریز، اصفهان، یزد، تهران، شیراز، مشهد و رشت سفر کردند و با ۸۴ استارت‌آپ که از میان ۴۰۰ تیم شرکت‌کننده انتخاب‌شده بودند در این شهرها آشنا شدند.

برگزاری رویداد (summit) برای انتخاب ۳ تیم استارت‌آپی برتر وی با بیان اینکه این استارت‌آپ در واقع تیمی از نمایندگان و مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های موفق و همچنین کارآفرینان حوزه فناوری هستند که باهدف آشنایی با زیست‌بوم استارت‌آپی و فعالان این حوزه در مناطق مختلف ایران و کمک به رشد این استارت‌آپ‌ها به این گروه پیوسته‌اند.

علیرضا جزئی، از دیگر هم بنیانگذاران این استارت‌آپ گفت: ۱۳ و ۱۴ اردیبهشت ماه رویداد فینال (summit) برای دومین دوره‌ای که برگزار کردیم را اجرایی خواهیم کرد تا هشت استارت‌آپی که از پنج استان انتخاب شدند به رقابت می‌پردازند تا سه نفر انتخاب شوند.

وی افزود: در این رویداد فینالی سخنرانی به صحبت می‌پردازند؛ در این برنامه سخنرانی‌هایی در زمینه چالش‌ها و آینده استارت‌آپ‌ها در ایران، تکنولوژی‌های آینده مانند هوش مصنوعی و بلاک چین، چالش‌های سرمایه‌گذاری، گردشگری، بررسی شرایط منابع انسانی در ایران و ارتباط با رسانه و... از موضوعات سخنرانی در این رویداد فینالی هستند.

هادی فرنود، از دیگر بنیانگذاران این استارت‌آپ با بیان اینکه پنل‌هایی که در این دو روز ارائه می‌شود در مورد سرمایه‌گذاری، ارتباط اکوسیستم بین‌المللی، بررسی چالش‌های استارت‌آپ‌ها و... است، گفت: هشت استارت‌آپ با یکدیگر به رقابت می‌پردازند. البته که تمرکز ما در رویداد نهایی انتخاب استارت‌آپ نیست و بخش پررنگ سخنرانی و میزگردها در راستای راهنمایی استارت‌آپ‌هاست.

فرنود افزود: این فرصت را برای اکوسیستم استارت‌آپی ایران فراهم آمده تا در کنار یکدیگر به آموزش بپردازند و در راه کارآفرینی تجربیات خود را با یکدیگر به اشتراک بگذارند. این رویداد بین‌المللی از سال ۹۶ در تلاش است ضمن معرفی بهترین استارت‌آپ‌های ایرانی بستری برای رشد، شبکه‌سازی و شتابدهی آنلاین آنها فراهم آورد. وی افزود: پارک فناوری پردیس و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و چندین استارت‌آپ دیگر از اسپانسرهای این استارت‌آپ هستند.

هشت استارت‌آپ از پنج استان کشور در قالب رویداد (summit) به رقابت با یکدیگر می‌پردازند.

به گزارش مهر، یک استارت‌آپ که در راستای توسعه استارت‌آپ‌های دیگر فعالیت می‌کند توانسته برای دومین بار رویدادی را برگزار کند که از پنج استان هشت ایده استارت‌آپی را انتخاب و به سرمایه‌گذاران معرفی کند. این استارت‌آپ در نوع خود نخستین رویداد معرفی‌کننده استارت‌آپ‌های ایرانی و جامعه کارآفرینی ایران و جهان است که با هدف آشنایی با برترین شرکت‌های نوآور و نوپای موجود در کشور و همچنین تسهیل ارتباطات جهانی، دسترسی آسان‌تر به تجربیات موفق‌تر در سطح بین‌المللی و جذب سرمایه خارجی طراحی شده است.

این استارت‌آپ تاکنون دو رویداد برگزار کرده است؛ اولین رویداد در هفت استان کشور و دومین رویداد در پنج استان کشور که هر کدام استارت‌آپ‌ها به کارآفرینان و سرمایه‌گذاران معرفی می‌شوند. یکی از مزیت‌های برگزاری رویدادهای استارت‌آپی این تیم، برگزاری در استان‌ها و حضور سرمایه‌گذاران و کارآفرینان خارجی است.

دومین رویداد به زبان انگلیسی و فارسی در پنج استان تهران، شیراز، تبریز، کرمان و مشهد برگزار شد؛ رویدادهای این تیم از دو قسمت اصلی تور استارت‌آپی و رویداد فینال تشکیل شده که با فاصله چند ماه از یکدیگر برگزار می‌شود. در این فاصله شش ماهه استارت‌آپ‌های برگزیده در برنامه شتابدهی آنلاین با حضور بیش از ۳۰ منتور شرکت می‌کند و در حوزه‌های مختلف استارت‌آپ‌های خود را رشد می‌دهند.

این استارت‌آپ با هدف معرفی استارت‌آپ‌های برتر ایران به اکوسیستم استارت‌آپی ایران و جهان، برقراری ارتباط و شبکه‌سازی میان اکوسیستم استارت‌آپی ایران و جهان، انتقال دانش و تجربه بهترین کارآفرینان داخلی و خارجی با اکوسیستم استارت‌آپی ایران راه‌اندازی شده است.

مخاطبین این استارت‌آپ شامل فعالان اکوسیستم استارت‌آپی، سرمایه‌گذاران و علاقه‌مندان به استارت‌آپ‌ها و کارآفرینان هستند. این مخاطبان علاوه بر فرصت شبکه‌سازی تخصصی و آشنایی با سایر استارت‌آپ‌ها در طول برنامه دو روزه فینال از سخنرانی‌ها و پنل‌های تخصصی با حضور کارآفرینان برتر ایران و جهان بهره‌مند خواهند شد. این رویداد استارت‌آپی فضایی برای فعالیت‌های داوطلبانه و کار تیمی همراه با آموزش در میان کارآفرینان فراهم کرده است.

این تیم استارت‌آپی در طول دو سال بیش از ۱۰۰ داوطلب از کل ایران را برای برگزاری جذب کرده است. برنامه شتابدهی آنلاین استارت‌آپ جاده ابریشم برنامه ۱۰۰ روزه‌ای است که به استارت‌آپ‌ها کمک می‌کند تا با چالش‌های‌شان روبه‌رو شوند و با منتورهایی که تک به تک با آنها در این مسیر همراه هستند، استارت‌آپ خود را توسعه دهند و برای رویداد نهایی آماده شوند. این رویداد فرصت را برای اکوسیستم استارت‌آپی ایران فراهم آورده و در کنار یکدیگر به آموزش بپردازند و در راه کارآفرینی تجربیات خود را با یکدیگر به اشتراک بگذارند.

برگزاری استارت‌آپ در ۵ استان و انتخاب ۸ تیم

محمدرضا ازلی یکی از بنیان‌گذاران این استارت‌آپ در نشست خبری که در کارخانه نوآوری برگزار شد، گفت: دومین رویدادی که برگزار کردیم در پنج استان بوده است که در هر استان بیش از ۲۳۰ استارت‌آپ، طرح‌های خود را ارائه کردند که بعد از داوری هشت تیم از

دومین دوره فینال رویداد استارت‌آپ جاده ابریشم در تهران برگزار می‌شود

یزد، تهران، شیراز، رشت و مشهد سفر کردند، اما در سال ۱۳۹۷ تعداد شهرها باتوجه به شرایط اقتصادی کشور محدود به پنج شهر شد و این رویداد ملی و بین‌المللی تنها در شهرهای تهران، تبریز، مشهد، شیراز و کرمان برگزار شد.

مخاطبان اصلی جاده ابریشم را فعالان اکوسیستم استارت‌آپی، سرمایه‌گذاران، استارت‌آپ‌ها و علاقه‌مندان به کارآفرینی تشکیل می‌دهند. در این رویداد فرصت شبکه‌سازی تخصصی و آشنایی با سایر استارت‌آپ‌ها، سخنرانی‌ها و پنل‌های تخصصی با حضور کارآفرینان برتر ایران و جهان فراهم شده است.

در اولین دوره این رقابت شاهد ثبت‌نام ۴۰۰ استارت‌آپ بودیم که ۸۴ استارت‌آپ برای رقابت پذیرفته شده و ۱۶ استارت‌آپ به مرحله فینال که ۲۹ و ۳۰ فروردین ۹۷ در جزیره

کیش برگزار شد، راه یافتند. در دومین دوره نیز ۲۸۰ استارت‌آپ جدید ثبت‌نام کردند که درنهایت ۵۵ استارت‌آپ برای رقابت پذیرفته شده و هشت استارت‌آپ به مرحله فینال راه یافتند.

دومین دوره فینال رویداد استارت‌آپ جاده ابریشم (Silk Road Startup) با رقابت هشت تیم برتر رویدادهای کشوری در تاریخ ۱۲ و ۱۳ اردیبهشت در تهران برگزار می‌شود.

به گزارش زومیت، «استارت‌آپ جاده ابریشم» نخستین رویداد معرفی‌کننده استارت‌آپ‌های ایرانی به جامعه کارآفرینی ایران و جهان است. این رویداد با هدف آشنایی با برترین شرکت‌های نوآور و نوپا موجود در کشور و همچنین تسهیل ارتباطات جهانی، دسترسی آسان‌تر به تجربیات موفق در سطح بین‌المللی و جذب سرمایه خارجی طراحی شده است. از دیگر اهداف رویداد استارت‌آپ جاده ابریشم می‌توان به معرفی استارت‌آپ‌های برتر ایرانی جهت برقراری ارتباط و شبکه‌سازی اکوسیستم استارت‌آپی ایران و جهان، انتقال دانش و تجربه بهترین کارآفرینان داخلی و خارجی با اکوسیستم استارت‌آپی ایران اشاره کرد. روند کار استارت‌آپ جاده ابریشم به‌گونه‌ای است که هر سال در شهرهای محدودی برگزار خواهد شد. در سال ۱۳۹۶ تیم برگزارکننده و داوری به هفت شهر ایران شامل تبریز، اصفهان،



فنی را به ثروت ۱۰۰ میلیون دلاری برساند

این شرکت افزایش شدیدی داشته‌اند. به‌علاوه رقابت در صنعت تاکسی‌های اینترنتی نیز روزه‌روز بیشتر می‌شود. درنتیجه شاید شرکت باید افزایش سهم

راننده‌ها را در کنار کاهش قیمت سفرها در نظر بگیرد که درنهایت موجب کاهش سوددهی می‌شود. رشد آهسته یکی دیگر از عواملی است که شاید به IPO اویر ضربه بزند. درآمد شرکت در سال ۲۰۱۸ در محدوده ۱۱.۳ میلیارد دلار قرار گرفت که نسبت به سال قبل رشد ۴۲درصدی داشت. البته چنین رشدی بسیار کمتر از آمار ۱۰۶درصدی بود که در سال ۲۰۱۷ ثبت شد. به‌علاوه آنها با حذف سود کسب‌شده از فروش بخشی از کسب‌وکار در آسیای جنوبی شرقی و روسیه، ضرر ۲ میلیارد دلاری را در سال ۲۰۱۸ اعلام کردند. به‌رحال اسناد نشان می‌دهد که با افزایش هزینه‌ها، ضررهای مالی اویر نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

رویتز در گزارشی گفت که ارزش اویر در اوت سال ۲۰۱۸، برابر با ۷۶ میلیارد دلار بود. با وجود اخبار اعلام‌شده و همچنین آمار و اطلاعات موجود در اسناد IPO، به نظر نمی‌رسد که ارزش شرکت بیش از این مقدار شود. اسوات داموداران، استاد دانشگاه استرن نیز اعتقاد دارد ارزش اویر در بهترین حالت ۶۱.۷ میلیارد دلار و در بدترین حالت ۵۸.۶میلیارد دلار خواهد بود. چنین ارقامی، تقریباً نیمی از ارزشی هستند که خسروشاهی برای رسیدن به ثروت ۱۰۰ میلیون دلاری احتیاج دارد. اویر به خاطر ارائه خدمات متنوع همچون تحویل غذا و حمل‌ونقل در کنار تاکسی اینترنتی، شانس زیادی در موفقیت IPO دارد. به‌علاوه، آنها پس از چند شکست به موفقیت‌هایی کلی در حوزه خودروهای خودروان هم رسیده‌اند که امیدواری را برای سرمایه‌گذاران بیشتر می‌کند. درنهایت، جای تعجب نخواهد بود که خسروشاهی به ثروت تخمینی ۱۰۰ میلیون دلار نرسد، چون نشانه‌های چالش در ادامه مسیر عرضه عمومی سهام به‌صورت واضح در این شرکت به چشم می‌خورد.

مایکروسافت یک تریلیون دلاری شد

شرکت مایکروسافت، امروز با تجربه رشد ۴درصدی در ارزش سهام خود، با پیوستن به جمع ایل و آمازون رسماً یک تریلیون دلاری شد. مایکروسافت سومین شرکت آمریکایی است که ارزشش به بیش از یک تریلیون دلار

رسیده است. این غول نرم‌افزار در ادامه درآمد بالای خود در سه ماه نخست سال مالی ۲۰۱۹، امروز، پس از تجربه یک جهش در قیمت سهام خود به باشگاه یک‌تریلیون‌دلاری‌ها پیوست. گفتنی است اکنون ردموندی‌ها در کنار ایل و آمازون، جزو سه شرکت آمریکایی یک تریلیون دلاری هستند و بالاتر از رقیب خود، گوگل، قرار گرفته‌اند. به گزارش زومیت، دیروز صبح قیمت هر واحد سهام مایکروسافت از ۱۳۰ دلار شروع شد؛ به این ترتیب، این شرکت رشدی حدود ۴درصدی را نسبت به قیمت روز قبل تجربه کرد. با وجود نوسانات زیادی که قیمت سهام ممکن است تجربه کند، مایکروسافت در

جریان معاملات روزانه نزدک (NASDAQ) به ارزش بازار یک تریلیون دلار دست یافت. ارزش فعلی مایکروسافت همچنین به‌معنای دوباره پس گرفتن عنوان ارزشمندترین شرکت جهان از ایل است. این شرکت در نوامبر ۲۰۱۸ نیز از ایل پیشی گرفته بود. رشد ارزش سهام مایکروسافت عمدتاً به‌لطف رشد فضای ابری آن بوده است. سازنده ویندوز در سال‌های اخیر محصولات مرتبط با فضای ابری خود را توسعه داده و امیدوار است سلطه وب‌سرویس آمازون (AWS) را در هم شکند. اکنون سرویس آژور (Azure) برای خدمات ابری پشت سر آمازون قرار گرفته و بالای پیشنهادهای گوگل است. همچنین گزارش آخرین درآمدهای مایکروسافت نشان می‌دهد، هر سه بخش اصلی کسب‌وکار این شرکت به خوبی پیش می‌روند و تقریباً به میزان برابر سودآوری داشته‌اند (هر کدام به اندازه ۳۰درصد). این سه حوزه اصلی و درآمد حاصل از هر کدام را در زیر مشاهده می‌کنید:

- آفیس، لینکدین و داینامیکس: ۲/۱۰ میلیارد دلار
- سرویس ابری آژور، محصولات سرور و خدمات کسب‌وکار: ۷/۹ میلیارد دلار
- ویندوز، ایکس‌باکس و سرفیس: ۷/۱۰ میلیارد دلار



درآمد ۱۷۶ میلیارد دلاری گوگل و فیس‌بوک

برای نخستین بار در دست گرفتن انحصار بازار توسط فیس‌بوک و گوگل حجم پول در دسترس دیگر صاحبان رسانه‌های آنلاین را کاهش می‌دهد. خدمات بازاریابی بین‌المللی WARC دریافته است که از ۵۹۰ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار بودجه صرف‌شده برای تبلیغات جهانی در سال گذشته، ۱۴۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار (۲۴،۵درصد) به انحصار گوگل و فیس‌بوک اختصاص پیدا کرد که معادل تقریبا یک چهارم از مبلغ کلی است. سهم این دو از بودجه تبلیغاتی نسبت به سال ۲۰۱۷ میلادی ۲۰،۳درصد افزایش یافت و به رقم فراتر از دو برابر رکورد ۱۰،۸درصد در سال ۲۰۱۴ رسید. به پیش‌بینی WARC این رقم در سال جاری میلادی به ۲۸،۶درصد (۱۷۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار) رشد پیدا می‌کند.

با نگاهی فقط به بازار تبلیغات اینترنتی، گوگل و فیس‌بوک نیمی از (۵۶،۴درصد) از بودجه تبلیغاتی در سال ۲۰۱۸ را به خود اختصاص دادند که بنا بر پیش‌بینی‌های WARC رقم فوق امسال به ۶۱،۴درصد افزایش می‌یابد. این رشد باعث می‌شود که دیگر صاحبان رسانه‌های آنلاین تحت فشار قرار گیرند. این در حالی است که بودجه تبلیغاتی کلان موجود در شرایط فعلی برای نخستین بار با روندی رو به افول با ۰،۷درصد کاهش به ۱۱۱ میلیارد دلار رسید. به گفته جیمز مک دونالد، تدوینگر داده‌های اطلاعاتی در WARC و نویسنده تحقیق، یکی از دلایل موفقیت گوگل و فیس‌بوک، ایجاد و متعاقبا مالکیت فرمت‌های دیجیتالی است که توسط تصمیم‌گیرندگان شبکه تبلیغاتی adland بیشتر مورد استفاده قرار می‌گیرد: تحقیق با هزینه پرداخت‌شده و اجتماعی. تحقیقات متعدد در سال گذشته نشان داده‌اند که از لحاظ نیل به اهداف کمپین، تحقیق با هزینه پرداخت‌شده و اجتماعی به شدت مورد توجه تبلیغ‌کنندگان قرار گرفته‌اند. گوگل در بازار موتورهای جست‌وجوگر، تقریبا همه جست‌وجوهای تلفن همراه در سرتاسر جهان و ۹۰درصد جست‌وجوهای دسکتاپ را مدیریت می‌کند. در همین حال، خریداران آگهی‌های تبلیغاتی می‌توانند با استفاده از یک حافظه غنی از اطلاعات شخصی، یک میلیارد و ۴۸۰ میلیون نفر کاربر روزانه فیس‌بوک را هدف قرار دهند.

ورای برندهای بزرگ، دستیابی به ابزارهای خرید آگهی تبلیغاتی گوگل و فیس‌بوک عده زیادی از تبلیغ‌کنندگان کوچک را به سوی خود جذب کرده است و یک نوع مزیت رقابتی را می‌آفریند که هسته اصلی رشد درآمد است. در این عرصه، پژوهش WARC پیرامون انحصار دوگانه گوگل و فیس‌بوک، بر روی سه رشته اصلی تاکید می‌کند:

گوگل و فیس‌بوک به طور مستقیم برای تسلط بر روی فیلم‌های ویدئویی با هم رقابت می‌کنند.

ارزش بازار ویدئوهای آنلاین بین ۱۲ بازار کلیدی WARC – استرالیا، برزیل، کانادا، چین، فرانسه، آلمان، هند، ایتالیا، ژاپن، روسیه، انگلستان و ایالات متحده آمریکا ۳۰ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار یا معادل ۲۱،۵درصد از تلویزیون کابلی است که به سرعت رشد می‌کند. بخش زیادی از این پول در سایت‌های رسانه‌های اجتماعی، از جمله فیس‌بوک و یوتیوب (به عنوان مثال ۸۶درصد یا یک میلیارد و ۹۰۰ میلیون پوند در انگلستان) صرف می‌شود. گوگل و فیس‌بوک هر دو امبدوارند که بتوانند ضمن گشودن قفل بودجه‌های رند به کنترل تجارت تبلیغات کارایی هدفمند نیز ببردارند. ظاهرا مقررات تهدید اصلی برای رشد دو طبقه است که در حال حاضر هیچ علامتی از یک کاهش قابل توجه را نشان نمی‌دهد.

گوگل در دو جبهه به منظور دفاع از تسلط خود بر بازار جست‌وجو با آمازون مبارزه می‌کند.

گوگل مدیریت ۶۳هزار جست‌وجو در هر ثانیه با ۲ تریلیون جست‌وجو در یک سال به طور متوسط را در دست دارد، اما غلبه‌اش بر بازار جست‌وجوی پرداختی شاید به زودی از سوی آمازون مورد تهدید قرار گیرد. غول تجارت الکترونیک در شرایطی به توسعه کسب و کار جست‌وجوی خود می‌پردازد که در پی جفت کردن تبلیغ‌کنندگان با مصرف‌کنندگان نزدیک به نقطه خرید است. مادام که WARC انتظار دارد که آمازون امسال ۱۳ میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار درآمد از تبلیغات به دست آورد (در مقایسه با رقم ۱۰۷ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار گوگل)، کسب و کار تبلیغات آن بسیار سریع‌تر از کسب و کار تبلیغات گوگل رشد می‌کند. در این زمینه ۹درصد از بازاریابان در یک تحقیق جدید WARC اعلام کرده‌اند که قصد توسعه سرمایه‌گذاری تبلیغاتی خود بر روی آمازون در سال ۲۰۱۹ میلادی را دارند. آمازون با یک پایگاه اطلاعاتی غنی از عادت‌های خرید مصرف‌کننده، نیز در حوزه نوظهور جست‌وجوی صوتی از گوگل پیش افتاد. در حالی خدمات «Echo» آن مورد استفاده ۶۲درصد از صاحبان آمریکایی اسپیکر هوشمند قرار گرفت که فراتر از سهم ۲۶درصدی گوگل در ارتباط با دستگاه‌های خانگی بود.

آمریکایی‌های جوان تر پلتفرم اصلی فیس‌بوک را ترک می‌کنند و به سراغ اینستاگرام می‌روند

اینستاگرام حالا به عامل اصلی رشد تعداد کاربران روزانه فیس‌بوک تبدیل شده است. در چنین شرایطی از سال ۲۰۱۷ تاکنون ۱۵ میلیون کاربر آمریکایی پلتفرم اصلی فیس‌بوک را ترک کرده‌اند. آوازش محبوبیت اینستاگرام مورد توجه بازاریابان قرار گرفته و با توجه به اطلاعات دریافتی از تحقیق اخیر WARC، بودجه خالص آن ۶۷درصد، بودجه خالص آمازون ۶۳درصد، بودجه خالص یوتیوب ۶۰درصد و بودجه خالص فیس‌بوک ۱۳درصد رشد یافته است. بودجه خالص با تفریق تعداد مفسرهای ممصم به کاهش بودجه از تعداد مفسرهای مصمم به افزایش بودجه به دست می‌آید.

فیس‌بوک با حرکت به سوی ارائه یک خدمت پیام‌رسانی رمز گذاری‌شده برای احیای اعتماد مصرف‌کننده به این تغییر پاسخ می‌دهد و محیطی امن برای پرداخت آنلاین می‌سازد. شرکت سال گذشته به علت رسوایی «کمبریج آنالیتکا» یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار بودجه صرف تبلیغات کرد.

تجزیه و تحلیل رسانه‌های جهانی – انحصار دوگانه گوگل و فیس‌بوک سهم ترکیبی گوگل و فیس‌بوک از بودجه تبلیغاتی جهانی در سال ۲۰۱۸ میلادی ۴۴،۵درصد و امسال با اندکی افزایش به ۲۸،۶درصد رسید. گوگل و فیس‌بوک ۴۱درصد از میزان جست‌وجو و بودجه تبلیغاتی ایالات متحده آمریکا را به خود اختصاص می‌دهند.

۵۱،۸درصد از کاربران فیس‌بوک هر روز واقعا از این شبکه اجتماعی بازدید می‌کنند.

براساس پیش‌بینی‌ها امسال سهم گوگل و فیس‌بوک از بازار تبلیغات آنلاین ۶۱،۴درصد خواهد بود.

سهم فیس‌بوک از بودجه تبلیغاتی اجتماعی ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۱۸ میلادی ۸۲،۷درصد اعلام شد.

سهم گوگل و فیس‌بوک از بودجه تبلیغاتی ویدئویی آنلاین انگلستان ۸۶درصد است.

منبع: mediavataarme/mbanews

از لگو و ونس گرفته تا سفورا و اپرا پاریس(۴)

برترین برندها در اینستاگرام کدامند؟



۱۶. کالکشن‌های سفورا

تعداد فالوورها: ۶۲۶ هزار کاربر

برند سفورا ماهیتی جذاب، رنگارنگ و البته زنانه دارد. آنها عملکرد بسیار عالی در زمینه شخصیت‌پردازی برای برندشان مطالبی با ویژگی‌های فوق در اینستاگرام دارند. به این ترتیب محتوای این برند در اینستاگرام دارای طیف رنگی متنوع همراه با المان‌های منحصr به فرد سفورا و موج‌های جذابیت است.

اگر از طرفدارهای لوازم آرایشی باکیفیت و کم‌ضرر باشید، با برند سفورا آشنایی کامل خواهید داشت. این برند در سال ۱۹۶۹ در پایتخت مد جهان یعنی پاریس تاسیس شد. از زمان شروع به کار، سفورا بر روی تولید لوازم آرایشی کم‌ضرر تمرکز داشته است. به لطف ایده‌های خلاقانه و توسعه برند، اکنون آنها فروشگاه‌های بسیار زیادی در سراسر جهان افتتاح کرده‌اند.

بهترین پست سفورا در زمینه جذب کاربران

گاهی اوقات به عنوان یک برند ما باید مستقیم به سراغ هدف اصلی‌مان برویم. سفورا در زمینه تولید برس‌های آرایش صورت تخصص بالایی دارد. به طور طبیعی هر برندی علاقه‌مند به نمایش محصولاتش به مخاطب هدف است. در مورد سفورا، با مقیاس فعالیت جهانی، بهترین پلتفرم برای بازاریابی وسیع اینستاگرام است. نکته مهم درخصوص بازاریابی آنلاین و مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی توجه به حجم پست‌های انحصاری برای محصولات‌مان است. اگر ما شمار بیش از اندازه‌ای پست در مورد محصولات‌مان در شبکه‌های اجتماعی درج کنیم، مخاطب دیگر توجهی به ما نخواهد داشت. در حقیقت، باید تناسبی میان پست‌های مربوط به محصولات و نمونه‌های صرفا تفریحی ایجاد کرد. خوشبختانه برند سفورا در این زمینه بهترین عملکرد را از خود نشان داده است.

۱۷. استیپلس

تعداد فالوورها: ۶۴ هزار کاربر

بازاریاب‌های برند استیپلس نکات بسیار جالبی و مفیدی را به هنگام بازاریابی اینستاگرامی رعایت کرده‌اند. با این حال در اینجا من قصد بررسی دو مورد از نکات تاثیرگذار آنها بر روی جلب نظر مخاطب و ترغیب آنها به تعامل هرچه بیشتر با برندشان را دارم. یکی از راهکارهای این برند استفاده از پرسش‌های جذاب و تامل‌برانگیز برای افزایش تعامل مخاطب بود. به این ترتیب همیشه در ذیل پست‌های اینستاگرامی استیپلس شمار بسیار بالایی کامنت وجود دارد.

وقتی نوبت به جلب نظر و تعامل کاربران از سوی استیپلس می‌رسد، خلق تصاویر ویژه‌ای با محوریت یک پرسش در اولویت کار بازاریاب‌های این برند قرار دارد. به عنوان مثال، یکی از پست‌های این برند شامل مجموعه‌ای از اموجی‌هایی پشت سر هم است. در بخش کپشن نیز پرسشی به شرح ذیل قرار دارد: بخش عمده روز ما به این ترتیب بود، شما چطور؟ وقتی مخاطب با این پرسش مواجه شود، تمایل زیادی به پاسخگویی خواهد داشت.

برند استیپلس عملکرد بسیار مناسبی در زمینه تولید محتوای مناسب با سلیقه مخاطب دارد. به عنوان مثال، یکی از پست‌های این برند در تعطیلات تابستان سال گذشته مربوط به مقایسه‌ای جذاب بود. در این پست وسایل داخل کیف مدرسه با وسایل داخل کیف تفریح در ساحل کنار هم قرار داده شده بود. استیپلس با چنین مقایسه جذابی به سراغ تعطیلات تابستانی رفت.

منبع: hubspot

چگونه باید به منظور اصلی آنها پی برد؟ پاسخ در توجه بیشتر به پست‌های اینستاگرام شیسیدو نهفته است. ماهیت کلی آنها توسعه سبک زندگی سالم و در عین حال زیباست. اگر به اکانت آنها توجه داشته باشید، این برند همیشه سه پست پشت سر هم و همزمان را بارگذاری می‌کند. چرا چنین کاری از سوی یک برند بزرگ صورت می‌گیرد؟ به هر حال بارگذاری سه پست پشت سر هم شانس مشاهده آنها از سوی مخاطب را کاهش می‌دهد. اگر به خاطر داشته باشید، در بخش‌های قبلی در مورد ساخت نمای کلی از پست‌ها از طریق قطعه قطعه کردن یک تصویر صحبت کردیم. در اینجا نیز ماجرا به همین شکل است. برند شیسیدو سه پست خود را با حال و هوایی مشابه تهیه می‌کند. به این ترتیب در صورت مشاهده آن سه پست در صفحه اصلی در آینده‌ای نزدیک اینستاگرام‌تان پر از پری دریایی شد، تعجب نکنید، برند فین‌فولک به عنوان یکی از نوآوران عرصه تولید لباس‌های ویژه پری دریایی استراتژی جالبی در اینستاگرام دارد. محتوای تولیدی بازاریاب‌های این برند بیشتر شبیه به افسانه‌های قدیمی یونانی و داستان‌های پر رمز و راز است. به همین دلیل نیز در مقیاسی وسیع مورد توجه کاربران اینستاگرامی قرار گرفته است. من در نگاه نخست تشخیص ساخت واقعی یا رایانه‌ای تصاویر اینستاگرام برند فین‌فولک را بسیار دشوار یافتم.

بهترین پست فین‌فولک در زمینه جذب کاربران

پست مورد نظر من در این بخش دو نکته مهم را یکجا دارد: معرفی یک محصول تازه و شیوه‌ای منحصr به فرد برای رونمایی از آن. در حقیقت اینجا ما با حضور برین رابرتس، موسس برند فین‌فولک، به عنوان سوژه اصلی در ویدئو مواجه هستیم. البته در اینجا پست موسس برند تفاوت چندانی از نظر کاربرد طیف اصلی رنگ‌ها ندارد. وی در مراسم عروسی خود اقدام به استفاده از محصول برندش کرد. به این ترتیب افسانه ازدواج با پری دریایی به لطف تکنولوژی برند فین‌فولک به حقیقت بدل شد.

بدون تردید استفاده از موقعیت‌های شخصی دست‌اندرکاران یک برند برای خلق فرصت‌های بازاریابی ایده جذابی محسوس می‌شود. با این حال چنین کاری باید با شناخت مناسب از کاربران صورت گیرد. در غیر این صورت با شکستی سنگین مواجه خواهد شد. برین رابرتس نیز دقیقا با سنجش میزان علاقه و توجه کاربران اینستاگرام به محصولش اقدام به ایجاد هماهنگی میان زندگی شخصی و سرنوشت برندش کرد. خوشبختانه ایده وی با استقبال کم‌نظیر کاربران اینستاگرام مواجه شد. با این حال چنین امری به معنای تضمین ایده‌های خلاقانه و تازه هر برندی نیست.

۱۵. شیسیدو

تعداد فالوورها: ۶۶۰ هزار کاربر

شیسیدو یکی از برندهای قدیمی کشور ژاپن به حساب می‌آید. این برند ۱۴۰ سال پیش کار خود را در زمینه تولید و فروش دارو به سبک غربی آغاز کرد. به این ترتیب شیسیدو نخستین داروخانه ژاپنی به سبک غربی بود. در طول زمان، همگام با توسعه برند، آنها وارد عرصه‌های دیگری از قبیل مقابله با پیری و تولید لوازم آرایشی و بهداشتی نیز شده‌اند. اکنون شهرت این برند نه فقط در ژاپن، بلکه سراسر دنیا مثال‌زدنی است.

هدف اصلی شیسیدو توسعه سبک خاصی از زندگی است. این سبک زندگی هماهنگ با زیست سالم و حفظ زیبایی ظاهری افراد است. شاید برای شما شیوه فهم هدف اصلی این برند محل سوال باشد. به هر حال آنها هیچ اعلام رسمی در مورد اهداف‌شان نداشته‌اند. پس

ایستگاه بازاریابی

راهنمای جامع بازاریابی برای استارت‌آپ‌ها(۲)

رسانه‌های اجتماعی

رسانه‌های اجتماعی یکی از راه‌های تبلیغ محبوب محتوای شما و یافتن اینفلوئنسرها (تأثیرگذاران) است. هر طرح ارتقای محتوای عالی مشتریان بالقوه را به وب‌سایت‌تان می‌آورد و تأثیرگذاران نیز می‌توانند ایده‌ها یا مخاطبان بالقوه زیادی به برند شما جذب کنند. به‌همین دلیل، استارت‌آپ‌ها رسانه‌های اجتماعی را کانال‌های بازاریابی فوق‌العاده گران‌بهای می‌دانند. همان‌طور که در مقالات دیگر زومیت نیز اشاره کرده‌ایم، برخی نکات به شما کمک می‌کنند حداکثر بهره را از بازاریابی رسانه‌های اجتماعی ببرید:

انتخاب شبکه‌های مناسب رسانه‌های اجتماعی

بسیاری از استارت‌آپ‌ها بدون استراتژی خاصی تعاملات گاه‌وبیگاهی در رسانه‌های اجتماعی دارند. البته، دو اشتباه دیگر نیز دراین زمینه بین استارت‌آپ‌ها رایج است: ۱. حضور در تمامی رسانه‌های اجتماعی؛ ۲. حضور در شبکه‌ای اجتماعی به‌دلیل رقابت فراوان آن. اگر همه رقبیان شما در فیس‌بوک و توئیتر و لینکدین حضور دارند، حتماً شما هم باید در این رسانه‌های اجتماعی حضور داشته باشید. این‌طور نیست؟ شاید پاسخ این پرسش منفی باشد.

فیس‌بوک، توئیتر، اینستاگرام، پینترست، Reddit، لینکدین و Tumblr، مشهورترین رسانه‌های اجتماعی حال حاضر هستند. همه این شبکه‌ها می‌توانند به‌عنوان ابزاری برای ارتقا و نشر محتوا و ایجاد جامعه برند شناخته شوند، اما هر یک از آنها ویژگی‌های منحصربه‌فردی دارند. به‌عنوان مثال، فیس‌بوک برای مشتریان فعلی شما مناسب است که از پست‌های بصری مانند تصاویر و ویدئو لذت می‌برند. افزون بر این، کارایی توئیتر برای مشتریان بالقوه‌ای که لینک‌ها بهتر جواب می‌دهند، مثل لینک‌های وبلاگ، بیشتر خواهد بود. هر شبکه اجتماعی به‌شیوه متفاوتی عمل می‌کند. درعین‌حال، نباید جمعیت‌شناختی هر شبکه اجتماعی را دست‌کم بگیرید. شبکه Tumblr می‌تواند در جذب مخاطبان جوان و باهوش مؤثر باشد که از به‌اشتراک‌گذاری نقل‌قول‌های الهام‌بخش و تصاویر خنده‌دار لذت می‌برند. اگر هدف شما جذب چنین مخاطبانی است، نباید وقت خود را در لینکدین هدر بدهید.

بهترین زمان برای ارسال محتوا

واقعیت این است که چیزی به‌نام «بهترین زمان» برای انتشار پست در شبکه‌های اجتماعی وجود ندارد. اگر نوجوانان را هدف قرار داده‌اید، در طول سال تحصیلی، ممکن است صبح و شب بهترین زمان برای نشر محتوا باشد، ولی در طول تابستان، وضعیت فرق می‌کند. بااین‌حال، برخی از کارشناسان ساعات زیر را برای نشر محتوا توصیه می‌کنند: فیس‌بوک: ساعت ۱۲ ظهر برای به‌اشتراک‌گذاری محتوا، بهترین فرکانس: هر دو روز یک پست.

توئیتر: ساعت پنج بعدازظهر بهترین ساعت برای دریافت ریتوییت، بهترین فرکانس: یک تا چهار توییت حاوی لینک در هر ساعت.

در این بخش، پیشنهاد می‌کنیم مطلب آموزش مدیریت شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارها را مطالعه کنید.

استفاده از فهرست کلیدواژه‌ها

حالا زمان آن فرا رسیده که از فهرست کلیدواژه‌هایی که قبلا آماده کرده‌اید، بهترین استفاده را بکنید. در حوزه رسانه‌های اجتماعی، باید با بهره‌گیری از این فهرست، تلاش‌های مشارکت و تعاملات خود را به‌حداکثر برسانید. بسته به نوع کسب‌وکاری که اداره می‌کنید، باید با مخاطبان خود وارد گفت‌وگو شوید، به پرسش‌ها آنها پاسخ دهید، بازخورد بگیرید و مطمئن شوید جریان جست‌وجو ازطریق کلیدواژه‌های اصلی به‌خوبی عمل می‌کند.

همکاری با اینفلوئنسرها

همان‌طور که می‌دانید، تأثیرگذاران (اینفلوئنسرهای شبکه‌های اجتماعی) دنبال‌کنندگان بسیار زیادی دارند. برای استارت‌آپ شما زمان زیادی طول می‌کشد تا بتوانید این حجم از مخاطبان را جذب کنید، اما با همکاری تأثیرگذاران می‌توانید دنبال‌کنندگان را به دید مخاطبان بالقوه ببینید. تحقیقات نشان می‌دهد رفتار ۷۸درصد از کاربران شبکه‌های اجتماعی تا حد متوسط یا زیادی تحت‌تأثیر تبلیغات تأثیرگذاران قرار می‌گیرد.

نکته: روزنامه‌نگاران نیز در گروه تأثیرگذاران قرار می‌گیرند. خودتان را به افراد بسیار مشهور محدود نکنید؛ زیرا برقراری ارتباط با آنها به‌دلایل مختلف آسان نیست.

راهاندازی وبلاگ

راهاندازی وبلاگ و دنبال کردن دستورالعمل‌های مرتبط آن اصلاً کار سختی نیست. نکته مهم این است که از پلاگین سئوی مناسبی استفاده کنید. در این صورت، گوگل و سایر موتورهای جست‌وجو می‌توانند محتوای شما را رتبه‌بندی کنند و نشان دهند. پس از آن نیز باید اصول اولیه‌ای مانند دسته‌بندی‌ها و برچسب‌ها را اجرا کنید.

پس از اینکه ب‌کанд وبلاگ آماده شد، باید به ظاهر آن فکر کنید: طراحی وبلاگ شما چگونه به‌نظر می‌رسد؟ ترجیحاً از طراح حرفه‌ای بخواهید که شما در طراحی وبلاگ کمک کند. سپس، ۱۰ نفر را دعوت کنید تا طرح را بررسی کنند و بازخورد بدهند. طراحی وبلاگ نقش مهمی در تجربه کاربری ایفا می‌کند. همچنین، فراموش نکنید طراحی وبلاگ باید کاربردی باشد. برای اطمینان از این موضوع به پرسش‌های زیر پاسخ دهید:

- آیا کلید فراخوان به عمل (CTA) به‌وضوح مشخص است؟
- آیا توابع جست‌وجو در وبلاگ لحاظ شده‌اند؟
- آیا اطلاعات رسانه‌های اجتماعی و توابع اشتراک‌گذاری، مانند فید توئیتر یا پلاگین فیس‌بوک، در وبلاگ دیده می‌شود؟
- آیا از گزینه‌های اشتراک وبلاگ و فید RSS بهره می‌برید؟
- آیا برای هر پست وبلاگ، گزینه به‌اشتراک‌گذاری در رسانه‌های اجتماعی را در نظر گرفته‌اید؟

ادامه دارد ...
منبع: zoomit

داده‌اند. به این ترتیب کاربران توانایی جست‌وجو میان ویدئوهای تولیدی این‌ویژن را تنها یا یک کلیک خواهند داشت. بدون تردید استفاده از خدمات این‌ویژن و نرم‌افزارهای آنها نیازمند پرداخت مقدار مشخصی حق عضویت است. با این حال به منظور ترغیب مخاطب به استفاده بیشتر، امکان بهره‌مندی از دوره یک ماهه رایگان خدمات این‌ویژن وجود دارد.

۱۰. انیمالز

به مانند برند VeryGoodCopy، انیمالز نیز یک آژانس بازاریابی است که در طراحی صفحه نخست خود نهایت سادگی را رعایت کرده است. در حقیقت آنها علاقه چندانی به طراحی‌های شلوغ و دارای چندین المان مختلف نشان نداده‌اند. تمرکز اصلی آنها در طراحی صفحه نخست سایت برنشان بر روی انتقال هرچه بهتر پیام اصلی بوده است. عبارت «بهترین الگوهای بازاریابی محتوایی اینجا اتفاق می‌افتد» نگاه هر مخاطبی را به خود جلب خواهد کرد. در حقیقت این عبارت بهتر از هر محتوای بصری گرافیکی به کار انیمالز می‌آید. نکته جالب دیگر در مورد طراحی صفحه نخست سایت در برند انیمالز ذکر یک تکنیک بازاریابی در همان صفحه نخست است. آنها به جای مانور بر روی کیفیت خدمت خود رویکردی آموزشی را برای کاربران در پیش گرفته‌اند. پس از این متن کوتاه آموزشی، مخاطب با کادر ویژه عضویت در خبرنامه سایت مواجه می‌شود. برند انیمالز هیچ نوع طرح ثبت‌نام دائمی برای کاربران ندارد. فعالیت اصلی آنها برای اعضای سایت از طریق خبرنامه صورت می‌گیرد. به این ترتیب نیازی به انتخاب نام کاربری و رمز عبور نیست. این امر از آنجایی دارای اهمیت است که شکایت بسیاری از کاربران مبنی بر مدت زمان زیادی مورد نیاز برای ثبت نام در سایت‌های مختلف را بدانیم. به منظور غطف توجه هرچه بیشتر کاربران به صفحه نخست سایت تیم طراحی انیمالز از پس‌زمینه سفید استفاده کرده است. همچنین در سمت راست ما با طرحی ساده از صفحات مختلف وب به صورت کاریکاتوری مواجه هستیم. به همین سادگی کار طراحی صفحه نخست سایت انیمالز تمام می‌شود. ایده اصلی آنها بسیار جالب است: سادگی طراحی سایت بیش از هر نکته دیگری توجه مخاطب را جلب می‌کند. این امر به طور کامل در تضاد با ایده‌های طرفدار طراحی‌های چند وجهی و شلوغ مانند دریافت است. البته این امر برگرفته از نوع مخاطب هدف هر کدام از این برندها نیز هست. به این ترتیب انیمالز با طیف تخصصی بازاریاب‌ها به عنوان مخاطب هدف مواجه است. در سوی دیگر برندی مانند دریافت در تعامل با کاربران عامه قرار دارد. همچنین باید توجه داشت که شمار رقبای برند دریافت بسیار بیشتر از انیمالز یا هر آژانس بازاریابی دیگری است. به همین دلیل تأکید بیشتر بر روی محتوای بصری و چندگانه در یک صفحه از سوی چنین برندهایی به خوبی قابل درک خواهد بود. به عنوان یک اصل کلی، نوع طراحی صفحه نخست برند ما باید هماهنگ با نیاز کسب‌وکارمان باشد. این نیاز به طور عمده از طریق شناخت صحیح مخاطب هدف به دست می‌آید. نقطه مشترک میان تمام برندهای معرفی‌شده در این مقاله ایجاد کادری مخصوص برای عضویت در سایت یا خبرنامه است. همچنین ارائه بسته رایگان دارای محدودیت برای بهره‌مندی از خدمات برندها نیز گزینه‌ای مشترک در میان اغلب نمونه‌های این مقاله است.

منبع: hubspot

به استفاده از ابزارهای جانبی یا خرید سایر نرم‌افزارهای مشابه کاهش می‌یابد. در پایین شعار اصلی مینت، کادری به رنگ نارنجی قرار دارد. در این کادر عبارت «ثبت نام رایگان» نقش بسته است. در حقیقت ثبت نام و استفاده یک ماه از سرویس مینت برای کاربران رایگان است. به همین دلیل آنها با تأکید بر روی این نکته کاربر را دعوت به ثبت نام و امتحان سرویس‌شان می‌کنند. صفحه نخست این برند در عین اینکه جذابیت بصری مناسبی برای کاربران دارد، به گونه‌ای ساده و کاربردی طراحی شده است. هدف اصلی مینت در خلق این صفحه جلب نظر کاربران به نرم‌افزارش بوده است. با رعایت سادگی آنها به طور تأثیرگذاری این هدف را دنبال می‌کنند. به این ترتیب سادگی طراحی سایت مینت برای مخاطب از هر المان دیگری جذاب‌تر به نظر می‌رسد.

۸. دریافت

صفحه اصلی سایت برند دریافت در بر دارند دو بخش مجزااست. در بالای صخه ما با شعار اصلی برند تحت عنوان «همین الان تیم فروش برنداتان را به مشتریان آینده متصل کنید» قرار دارد. در مرکز صفحه نیز کادر ویژه عضویت در سایت دریافت و خبرنامه‌اش قرار گرفته است. پایین صفحه به عنوان مرکز بیان جلوه‌های بصری با نیمه بالایی سر یک انسان تزیین شده است. به این ترتیب نگاه فرد مورد نظر به بخش تنظیم قرار ملاقات‌های سرویس دریافت دوخته شده است. بدون تردید استفاده از جلوه‌های بصری، متن و کادر ویژه عضویت در سایت، آن هم در کنار هم، تأثیر قابل توجهی بر روی مخاطب خواهد داشت. البته ایراد چنین طراحی شلوغی بیش از اندازه صفحه است. رهاکار دریافت برای رهایی از این مشکل استفاده از پس‌زمینه سفید است. به این ترتیب شلوغی صفحه تا حد کمتری به چشم می‌آید. بدون تردید استفاده از المان‌های زیاد در یک صفحه مورد پسند همه کاربران نیست. با این حال هدف اصلی دریافت در طراحی چنین صفحه‌ای بیان یک نکته به صورت غیرمستقیم است: سرویس ما خدمات مختلف را به صورت یکجا ارائه می‌دهد. بدون تردید صفحه نخست این برند برای هر کاربردی جذابیت‌های خاصی خود را دارد. البته اگر طرفدار طرح‌های شلوغ نیستید، شاید تمایل چندانی به مشاهده سایر بخش‌های سایت نشان ندهید.

۹. این‌ویژن

یکی از نمونه‌های بسیار حرفه‌ای طراحی صفحه نخست سایت مربوط به برند این‌ویژن است. صفحه نخست سایت آنها به معنای واقعی کلمه حرفه‌ای طراحی شده است. به این ترتیب ماهیت کلی کسب‌وکار آنها و سطح بالای کیفیت کارشان به خوبی بیان می‌شود. زمینه اصلی فعالیت برند این‌ویژن کمک به تولید ویدئوهای مختلف برای برندهاست. آنها یک استودیو کاملاً مجهز دارند. نکته جالب اینکه در صورت نیاز این‌ویژن توانایی انتقال کل استودیو برننش به مکان مورد نظر مشتری را دارد. در صفحه نخست سایت آنها به عنوان پس‌زمینه از تصویر مردی در حال توضیح مطلب استفاده شده است. شعار اصلی این‌ویژن تحت عنوان «طراحی بهتر؛ سریع‌تر؛ در کنار هم» در مرکز صفحه قرار دارد. همچنین به عنوان توضیح جانبی متن «پلتفرم دیجیتال طراحی و ساخت بهترین تجربه برای کاربران» درج شده است. به این ترتیب کاربران سایت این‌ویژن انگیزه دوچندانی برای مشاهده ویدئوهای سایت پیدا خواهند کرد. طراح‌های سایت این‌ویژن در راستای پاسخ مناسب به این ایجاد انگیزه کادری ویژه برای جست‌وجوی ویدئو را در صفحه نخست قرار

به قلم: کلیفورد چی (کارشناس امور تبلیغاتی در Hubspot)
ترجمه:علی‌آزاعلی

در مطلب پیشین به پنج برند برتر در زمینه طراحی صفحه نخست سایت پرداختیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۶. آن هندلی

آن هندلی را علاقه‌مندان به کتاب به خوبی می‌شناسند. وی نویسنده چند جلد از پرفروش‌ترین کتاب‌های وال استریت ژورنال و همکاری ویژه موسسه بازاریابی MarketingProfs است. از نقطه نظر بازاریابی آن هندلی علاوه بر نگارش کتاب‌های مفید برای بازاریاب‌ها، خودش نیز یک بازاریاب حرفه‌ای به حساب می‌آید. به منظور تأیید این دیدگاه نگاه کوتاهی به سایت رسمی وی ببندازید. مشاهده سایت آن هندلی مانند یک سفر علمی به نمونه عینی تمام توصیه‌های بازاریابی وی است. به این ترتیب خانم هندلی به خوبی توصیه‌های خود در زمینه بازاریابی را در طراحی سایتش مورد توجه قرار داده است. در صفحه نخست سایت رسمی وی ما با تصویر او در مرکز صفحه مواجه هستیم. نکته جالب درخصوص این تصویر استفاده از همان نسخه وال استریت ژورنال برای معرفی برترین نویسنده‌اش است. به این ترتیب مخاطب به سرعت یاد افتخارات خانم هندلی در زمینه فروش کتاب می‌افتد. پس‌زمینه صفحه به رنگ سفید طراحی شده است. این امر در راستای افزایش توجه مخاطب به المان‌های موجود در صفحه صورت گرفته است. در حقیقت اگر قصد افزایش توجه مخاطب به متن اصلی صفحه‌مان را داریم، باید از طیف رنگ سفید استفاده کنیم. در سمت راست تصویر آن هندلی با فونتی نسبتاً کوچک عبارت «همکار MarketingProfs» درج شده است. همچنین در سمت راست با جمله «پرفروش‌ترین نویسنده وال‌استریت ژورنال» اشاره‌ای گذرا به افتخارات وی صورت گرفته است. در پایین صورت خاسم آن هندلی علاوه بر شعار تبلیغاتی وی، زمینه تخصصی فعالیتش نیز قرار دارد. به این ترتیب حتی کاربرانی که به صورت تصادفی وارد سایت وی می‌شوند، در همان برخورد نخست زمینه فعالیتش را به خوبی خواهند شناخت.

۷. مینت

برند مینت یکی از خلاقانه‌ترین صفحات نخست سایت را در میان تمام برندها طراحی کرده است. به این ترتیب آنها به خوبی توانایی جلب نظر مخاطب هدف‌شان را دارند. در اینجا باید به گونه خاص مخاطب هدف این برند توجه داشت. برند مینت در زمینه تولید نرم‌افزار مدیریت درآمد فعالیت دارد. وقتی زمینه فعالیت یک برند امور مالی باشد، هم افراد و هم سازمان‌های بزرگ به عنوان مخاطب هدفش مطرح هستند. به همین دلیل نرم‌افزارهای برند مینت در دو نسخه کاربری شخصی و سازمانی روانه بازار می‌شوند. در طراحی صفحه نخست سایت مینت از اپ موبایلی آنها در قالب یک گوشی آیفون به عنوان پس‌زمینه استفاده شده است. شعار اصلی آنها نیز پیرامون مزیت یکپارچگی نرم‌افزار آنها در ارائه خدمات مختلف طراحی شده است. شعار «همه چیز با هم می‌آید» به طور مستقیم به ویژگی تقریباً منحصر به فرد نرم‌افزار مینت اشاره دارد. بر این اساس نرم‌افزار مورد نظر با استفاده از یک سیستم یکپارچه‌ساز تمام اطلاعات و ابزارهای مورد نیاز کاربران را در نسخه موبایلی یا دسکتاپ کنار هم قرار می‌دهد. به این ترتیب نیاز کاربران

اشتباهاتی که هنگام مذاکره باید از آنها دوری کرد

برقراری ارتباط مؤثر با همکارها و ذی‌نفعان سازمان به حل بهتر مشکلات، رسیدن به توافق و موفقیت در مذاکرها کمک می‌کند. ارتباط مؤثر با سرمایه‌گذارها، همکارها، کارمندان، نماینده‌ها و مشتریان، معیار تعیین‌کننده‌ای در موفقیت رهبران استارت‌آپ است. ساموئل دینار و لاورنس ساسکایند، مؤلفان مقاله مذاکره در کارآفرینی؛ درک و مدیریت روابط تعیین‌کننده در موفقیت کارآفرین، به هشت خطای متداول در مذاکرها اشاره می‌کنند. کارآفرینان نوپا برای رسیدن به موفقیت، باید همان اندازه که به باید‌ها اهمیت می‌دهند به نیاید‌ها هم اهمیت بدهند. براساس آمار، هر چقدر سن کارآفرین هنگام راه‌اندازی یک کسب‌وکار بالاتر باشد، احتمال موفقیت او هم بالاتر خواهد رفت. براساس مقاله کلوگ انیسایت که به بررسی فهرست ۲.۷ میلیونی بنیان‌گذاران شرکت‌ها پرداخته است (بعضی از شرکت‌هایی که یک کارمند دارند هم در این بررسی در نظر گرفته شده‌اند)، میانگین سنی موفق‌ترین کارآفرین‌ها، حتی در حوزه فناوری هم به ۴۵ سال می‌رسد. به نقل از بنجامین جونز، استناد استراتژی دانشکده کلوگ: کارآفرینان جوان‌تر درک بهتری از فناوری دارند و بهتر می‌توانند تقاضای مشتری را برآورده کنند، اما از طرفی، تجربه بیشتر هم نتایج بهتری را به‌دنبال دارد. به‌طور کلی تجربه افراد مسن‌تر در مسائلی مثل توسعه کسب‌وکار، رهنبری و حل مسئله بیشتر است. با اینکه کارآفرینان مسن‌تر، در مورد گرایش‌های مصرف‌کننده به‌ویژه عادت‌های نسل جوان اطلاعات کمتری دارند اما باز هم تجربه آنها در زمینه فرصت‌های کسب‌وکار بیشتر است. بااین‌حال به‌عنوان کارآفرین جوان باز هم می‌توانید مشکلات را شکست دهید و نبود تجربه به‌معنای عقب‌نشینی نیست. ساموئل دینار و لاورنس ساسکایند، مؤلفان مقاله مذاکره کارآفرینی، در این مقاله یک مجموعه مهارت برای کارآفرینان تعریف می‌کنند. دینار بنیان‌گذار و رئیس Meedance، مشاور و عضو هیات‌مدیره، سرمایه‌گذار و همین‌طور مشاور برنامه مذاکره دانشکده حقوق هاروارد و مؤسسه گفت‌وگوی هاروارد است. ساسکایند هم استاد برنامه‌ریزی شهری دانشگاه MIT و سرپرست علوم مشارکتی MIT است. این دو مؤلف، به معرفی هشت خطا پرداخته و نشان می‌دهند این خطاهای چگونه می‌توانند تلاش‌هایی مثل ایده‌های خوب، رسیدن به توافق، استخدام مدیران مناسب، دسترسی به شرکا و عقد معامله‌ها را به خطر بیندازند. البته نباید ناامید بشوید. این خطاها متداول‌ترین خطاها در میان بنیان‌گذاران، کارآفرینان و نسل جدید توسعه‌دهندگان هستند و مسائلی مثل احساسات، عدم قطعیت، پیچیدگی و روابط در آنها دخالت دارند.

خطای ۱ و راه‌حل: کارآفرینان خودمحور هستند
از آنجا که کارآفرینان هنگام توسعه کسب‌وکار به‌شدت متمرکز بر منافع خود هستند، اغلب نسبت به شناخت نیازها و اولویت‌های همکاران و روابط خود عاجز هستند. دیدگاه کورکورانه نسبت به منافع شخصی و امیال، مانع از تشخیص سرنخ‌های پیشرفت و رسیدن به خروجی‌های بهتر می‌شود. بهترین روش برای تعادل بین خواسته‌های خود و دیگران، توسعه فرهنگ شرکت بر مبنای تعادل است. دینار و ساسکایند، شفاف‌سازی منافع اشخاص و کارمندان سازمان را به کارآفرینان توصیه می‌کنند. تهیه نقشه خواسته‌ها و نیازها مبنایی برای داده‌ستدها و ایجاد ارزش هستند. به فرصت‌های منافع مشترک فکر کنید. در قدم بعدی از این تعادل به‌عنوان ابزار مذاکره استفاده کنید.

خطای ۲ و راه‌حل: کارآفرینان به‌شدت خوش‌بین هستند و اعتمادبه‌نفس بالایی دارند

اغلب کارآفرین‌ها اعتمادبه‌نفس بسیار بالایی دارند. آنها به‌شدت معتقدند در نهایت موفق خواهند شد (باوجود آمار موجود در مورد نرخ شکست کسب‌وکار)، به‌دلیل همین اعتمادبه‌نفس بیش‌از‌حد، بسیاری از آنها در تشخیص شرایط مناسب قرار داده‌ها دچار مشکل می‌شوند. همیشه باید بدترین شرایط و جزئیات را در نظر بگیرید، حتی اگر این احتیاط مسیر رسیدن به نتیجه و قرارداد را طولانی‌ کند اما در نهایت به سود خود کار خواهید کرد. به عقیده دینار و ساسکایند، آماده‌سازی یکی از نکات کلیدی مذاکره موفق است. آماده‌سازی مناسب در پیشگیری از خطا به شما کمک می‌کند. آماده‌سازی به‌معنای تمرکز بر منافع، فرصت‌ها، ریسک‌ها، موانع و اقدامات بالقوه است. پیشگیری هم نیازمند تکرار و تمرین برای آمادگی فیزیکی و ذهنی و تبدیل تئوری به عمل است. همیشه از فهرست یادآور استفاده کنید.

خطای ۳ و راه‌حل: کارآفرین‌ها نیاز به برنده‌شدن دارند
برنده‌شدن، هدف اصلی بسیاری از کارآفرین‌ها است. آنها در مورد برتری شرکا و تبدیل‌شدن مذاکره به روابط یک‌طرفه، نگران هستند و ارزش معامله‌های آینده را نادیده می‌گیرند. همیشه نگاهی رویه‌جو داشته باشید و برای سناریوهای دورتر برنامه‌ریزی کنید. تصمیم‌ها اغلب منجر به سوابق پایدار می‌شوند، بنابراین قبل از اتخاذ تصمیم‌های مهم، به پیامدهای طولانی‌مدت فکر کنید.
خطای ۴ و راه‌حل: کارآفرین‌ها به‌دنبال راه‌حل‌های سریع می‌روند
کارآفرین‌ها سعی می‌کنند تحت‌فشار تمام کارها را به خوبی انجام دهند. آنها حس می‌کنند باید به سرعت تصمیم‌گیری کنند و در کار خود پیش بروند. آنها به‌جای بررسی گزینه‌های بیشتر و مزایای دیگر، به‌دنبال راه‌حل سریع می‌روند. سریع‌ترین راه‌حل همیشه بهترین نتیجه را نخواهد داشت. حتی اگر زمان رو به پایان است از تصمیم‌گیری صحیح خود مطمئن شوید. خطای ۵ و راه‌حل: کارآفرینان به‌تنهایی کار می‌کنند در صورتی که روحیه مستقل کارآفرین‌ها غالب شود، به‌جای مشورت با ذی‌نفعان و مشاور، به‌تنهایی با شرایط روبه‌رو می‌شوند، دیدگاه‌های غیرمنتظاتی را اتخاذ می‌کنند و گاهی اوقات احساسی وارد عمل می‌شوند و متوجه نیستند که مذاکره فرآیندی سازمانی است نه فردی، اما باید سعی کنند از اشتباهات به سود خود استفاده کنند و با تیم خود مشورت کنند.

خطای ۶ و راه‌حل: بافشاری بیش‌از‌حد
بسیاری از کارآفرین‌ها دیدگاه توتلی دارند. برای مثال تنها بر سر قیمت مذاکره می‌کنند. در نتیجه موقعیت تهاجمی و تک‌بعدی پیدا می‌کنند و معیارهای ارزش‌زای دیگر را فراموش می‌کنند. دیمار و ساسکایند، اتخاذ دیدگاه‌های متعدد از جمله همراهی با یکی از اعضای تیم در جلسه را توصیه می‌کنند. عضوی که بتواند بین جلسات و هنگام استراحت به آنها مشاوره بدهد. در دنیای امروزی می‌توانید در طول جلسه به اعضای تیم خود پیام بدهید و از توافق با آنها مطمئن شوید یا از دیدگاه‌های متفاوت آنها استفاده کنید.

خطای ۷ و راه‌حل: کارآفرینان به‌شدت به شهود مستقیم وابسته هستند
در صورتی که مذاکره طبق برنامه‌ریزی پیش نرود، بسیاری از کارآفرین‌ها به شهود خود تکیه می‌کنند، اما وقتی به شهود خود اعتماد می‌کنند، آن را در عمل منعکس نمی‌کنند. بنابراین در صورت اشتباه، دیگران را سرزنش می‌کنند. بدتر از هر چیز به‌دلیل عدم استفاده از تجربیات، ممکن است در آینده هم اشتباهات خود را تکرار کنند. کارآفرین‌ها باید سعی کنند از شک‌ها و خطاها به‌عنوان فرصتی برای یادگیری استفاده کنند.

خطای ۸ و راه‌حل: کارآفرین‌ها احساسات خود را انکار می‌کنند
اغلب کارآفرین‌ها درکی قوی از عدالت دارند، اما گاهی اوقات، اسیر خطاهای احساسی یا انحراف‌های شناختی می‌شوند. این مسئله برای کارآفرین‌هایی که ارتباط احساس (و خودآگاه) را در مذاکره نادیده می‌گیرند، مشکل‌ساز خواهد شد. گاهی کارآفرین‌ها به بهانه کسب‌وکار، بیش‌ازاندازه از قدرت و اختیار رسمی خود استفاده می‌کنند و قادر به کنترل احساسات خود نیستند. درک و مدیریت روابط کسب‌وکار به شما در شناخت موفقیت کارآفرینانه کمک خواهد کرد. منبع: FORBES

چطور اهداف‌مان را در زمان کوتاه محقق کنیم؟



تحقیر یا بلندپروازی به اهداف شما نگاه می‌کنند، مشکل آنهاست، نه شما. اگر می‌خواهید کسب و کاری راه‌اندازی کنید که دنیا را تغییر دهد، کنترل زندگی‌تان را در دست بگیرید. قطعاً تمام اطرافیان با تصمیمات شما موافق نیستند. نباید بگذارید نظرات یا طرز تفکر دیگران، باعث ناراحتی‌تان شود. اگر تصمیمی گرفتید که خوشحال‌تان می‌کند، سبب شادی اطرافیان می‌شود یا دنیا را به مکانی بهتر تبدیل می‌کند، انتخاب‌تان فوق‌العاده است.

هیچ وقت خود را در زمانی که از دست داده‌اید، غرق نکنید. روی آینده متمرکز شوید که شما را هر روز به اهداف‌تان نزدیک‌تر می‌کند.

خوب فکر کنید و ببینید اهداف واقعی زندگی‌تان چیست؟ چطور می‌توانید به آنها دست یابید و چرا تاکنون قدمی در این مسیر برنداشته‌اید؟ چرا زودتر کسب و کارتان را راه‌اندازی نمی‌کنید؟ چرا پروژه‌ای که رؤیاهای زیادی در مورد آن دارید، توسعه نمی‌دهید؟ چرا از کاری که از آن بیزارید، دست نمی‌کشید؟ باید بدانید زمان محدودی برای زندگی کردن داریم. به گونه‌ای زندگی نکنید که انگار هیچ وقت نمی‌میرید؛ زیرا در هر صورت مرگ می‌رسد و هیچ فرقی ندارد تا آن زمان، چقدر از کارهای‌تان را انجام داده‌اید. اکنون زنده هستید و فرصت باقی است تا انسان همدمند و تأثیرگذاری باشید. پس هیچ‌وقت برای شروع دیر نیست.

منبع: Entrepreneur/ucan

تلف کرده‌ایم. در صورتی که نتوانید کارها و برنامه‌های‌تان را برای دستیابی به اهداف هدایت کنید، همه چیز را در زندگی از دست داده‌اید.

داشتن پول بدون هیچ هدفی بی‌معناست. اگر اهداف‌تان از این سه گروه خارج است وقت خود را هدر داده‌اید. در واقع جاه‌طلبی فقط با هدفمندی معنا می‌یابد. به همین خاطر می‌بینیم زندگی برخی افراد ثروتمند چندان شیرین و لذت‌بخش نیست. شاید به سمت یک هدف حرکت کنید و بعد متوجه شوید که مسیر اشتباهی را پیموده‌اید؛ این همان مسئله‌ای است که سبب ناامیدی مطلق برخی افراد می‌شود. خیلی از افراد ثروتمندی که به مال و منال آنها حسادت می‌کنید مشغول انجام کارهایی هستند که هیچ اشتیاق و لذتی در آنها به وجود نمی‌آورد و به ثروتی دست یافته‌اند که هرگز آن را نمی‌خواستند.

هنوز می‌توانید مسیرتان را تغییر دهید

تا وقتی نفس می‌کشید و روی این کره خاکی راه می‌روید فرصت دارید مسیر زندگی‌تان را تغییر دهید. گذشته را پشت سر گذاشته‌اید و پافشاری روی خاطرات آن، هیچ ثمری ندارد. حتی اگر تمام عمرتان به فنا رفته است هنوز هم می‌توانید به اهداف زندگی‌تان دست یابید.

مهم‌ترین دلیلی که سبب می‌شود دچار اتلاف وقت شوید تمرکز بر کارهایی است که مجبور هستید آنها را انجام دهید یا دیگران از شما توقع دارند به آنها بپردازید.

نیاید برای طرز نگاه دیگران به اهداف‌تان نگران باشید. اگر اطرافیان با

افرادی که تنها به فکر ریسک‌های بلندمدت هستند ممکن است فرصت‌شان را از دست بدهند و ا دستیابی به اهداف خود جا بمانند.

بیشتر مردم برای رسیدگی به مهم‌ترین مسائل زندگی‌شان هیچ عجله‌ای ندارند. تمام انسان‌ها می‌میرند. شاید فردا، پنج سال یا ۵۰ سال آینده، اما در هر صورت مرگ می‌رسد و ما به این حقیقت واقف هستیم.

درست است زمان مرگ‌مان را نمی‌دانیم، اما این مسئله، در واقعیت جهان هیچ تأثیری ندارد. شما زندگی را از کائنات می‌گیرید و روزی باید آن را پس دهید. با اولین نفس، زندگی را دریافت می‌کنید. دنیا تمام نفس‌های شما را ثبت می‌کند و منتظر می‌ماند تا بدهی‌تان را بپردازد. اگر تاکنون به جریان زندگی فکر نکرده‌اید، کافی است کمی به خودتان فرصت دهید:

درک عمیق زندگی، برخی مردم را می‌ترساند، اما ممکن است اشاعه ادراک، تأثیر بهتری داشته باشد. با شناخت جریان زندگی در می‌یابیم ضرب‌الاجلی برای زیستن وجود دارد. هر چند مدت‌زمان بقیامانده را نمی‌دانیم، اما می‌توانیم برنامه زندگی روزمره را براساس مهم‌ترین مسائل زندگی تنظیم کنیم. هر کاری انجام می‌دهیم در یکی از این سه گروه جای می‌گیرد:

- خودمان را خوشحال کند.
- کسانی را که دوست داریم شاد کند.
- دنیا را به مکان بهتری تبدیل کند.

اگر فعالیت‌های ما در راستای دستیابی به اهداف‌مان نباشد، تنها وقت‌مان را

۳ خطای مهم و پر خطر برای موقعیت کسب و کار شما

نکته مهم: البته یادآوری این نکته مهم لازم است که باید همیشه صادق باشید و در صورتی مطمئن هستید محصول شما نمی‌تواند مشکل آنها را حل کند این حقیقت را به آنها بگویید ولی پیشنهادات دیگری به آنها بدهید یا همکاران خود را معرفی کنید، جذابیت و قدرت کلامی شما بیشتری خواهد شد.

خطای نوع سوم
خطای نوع سوم این است که بسیاری از افراد، صاحبان شرکت‌ها یا افرادی که به عرضه محصول می‌پردازند ممکن است در تولید محتوای خود دقت چندانی نداشته باشند، یا محتوایی باکیفیت مناسب تولید نکنند. محتوای باکیفیت و مطلوبی که شما تولید می‌کنید نشان می‌دهد که مخاطب برای شما مهم است و با محتوای باارزشی که برای آنها تولید می‌کنید قصد بالا بردن آگاهی و دانش آنها را دارید. همچنین محتوای بی‌کیفیت، نشان‌دهنده عدم حرفه‌ای بودن شماست.

در تولید محتوا هم باید کیفیت محتوا را مدنظر قرار دهید و هم کمیت محتوا، اگر محتوای با کیفیت ولی در تعداد کم تولید کنید نمی‌توانید ارتباط خود را با مخاطب حفظ کنید. اگر محتوا در تعداد بالا ولی بی‌کیفیت تولید کنید باز هم مخاطبان احساس می‌کنند که محتوای شما به دردهشان نمی‌خورد و شما در کار خود تخصص و دانش کافی ندارید. خطاهای ذکرشده در این مقاله، از جمله خطاهایی هستند که کسب و کارهای نوپا به وفور مرتکب آنها می‌شوند و آگاهی نسبت به این خطاها می‌تواند تا حد زیادی به آنها کمک کند تا فعالیت‌های خود را اصولی‌تر و آگاهانه‌تر مدیریت کنند.

منبع: qmpmarketing

اخبار

مدیر عامل شرکت برق لرستان:

برق‌رسانی به مناطق سیل‌زده لرستان ادامه دارد

خرم‌آباد– **خبرنگار فرصت امروز**– مدیرعامل شرکت توزیع برق لرستان با بیان اینکه برق‌رسانی به مناطق سیل‌زده این استان ادامه دارد، گفت: در حال حاضر تنها ۴ روستا برق ندارند. فریدون خودنیا در گفت و گویا رسانه‌ها، اظهار داشت: از مجموع هزار و ۱۴۵ روستای بدون برق لرستان در جریان سیلاب فروردین ماه، هزار و ۱۴۱ روستا برق دار شده‌اند و فقط چهار روستای بی برق در سطح استان داریم. وی، گفت: تعداد خانوارهای بی برق در روستاها ۲۰ خانوار است که متأسفانه تنها مشکل بر سر راه ما برای تأمین برق این چهار روستای باقی مانده نبود جاده برای تردد وسایل نقلیه سنگین مانند جرثقیل و ترپلر است که بتوانیم تیرهای برق و دیگر تجهیزات را به آن سوی رودخانه منتقل کنیم. مدیرعامل شرکت توزیع برق لرستان، تصریح کرد: هشت اکیپ اجرایی برای برق‌رسانی به روستاهای بی برق مشغول انجام وظیفه هستند که اگر مشکل راه دسترسی حل شود، برق این روستاها در کمترین زمان وصل خواهد شد.

آغاز مبارزه با آفت ملخ مهاجر در شهرستان آق قلا

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**– با رویت و شناسایی کانون و کلونیهای ملخ مهاجر در مرتع قره قزیزگ از حوزه شهرستان آق قلا عملیات مبارزه با این آفت خطرناک در حوزه اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا آغاز گردید.مهندس اورمز رئیس اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا اعلام نمود: «با شناسایی کانون و رویت کلونیهای آفت ملخ مهاجردر تاریخ ۹۸/۱/۱۹، اداره منابع طبیعی و آبخیزداری مراتب را سریعاً به اداره کل منابع طبیعی ، فرمانداری ومديریت جهادکشورزی گزارش دهند». وی ادامه داد: «بدین منظور در مورخه ی ۹۸/۱/۲۹ آغاز گردید.»ورمز اظهار کرد: " این عملیات با همکاری مدیریت جهادکشاورزی، مرکزخدمات آبیاراوم، و با مشارکت بهره برداران منطقه آلوده به ملخ ، شرکت تعاونی مرتعداری چمنزارآلالگ و مزرعه نمونه ارتش عملیات مبارزه شیمیایی اجرا شد." شایان ذکر است با توجه به تجربیات سالهای قبل بنظر میرسد این عملیات ۲۵ الی ۳۰ روز بطول انجامد که این امر مستلزم همکاری تمامی ارگانهای ذیربط علی الخصوص کشاورزان و معترداران که مستقیماً منابع آنها را تحت تاثیر قرارمی دهد، می باشد.

مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان:

سیل گلستان می توانست فاجعه ملی باشد

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**– مدیرکل منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان درباره سیل اخیر می گوید، اگر طرح های آبخیزداری را که طی سالهای اخیر در استان اجرا شد، نداشتیم وسعت تخریبها به شدت و در حد فاجعه ملی افزایش می یافت حال آنکه در سیلاب اخیر اگرچه تلفات و خسارات سنگین بود ولی می توانست بیشتر باشد.ابوطالب قزلسفلو گفت: تفاوت سیل امسال گلستان با سال های ۸۱ و ۸۴ اینجاست که در حوادث قبلی بارش ها سطوح محدودی از استان را تحت تاثیر قرار می داد با به روایتی نقطه‌ای بود ولی این بار در وسعتی حدود یک میلیون هکتار از استان با بارش کم سابقه به میزان ۱۰۳ تا ۲۵۰ میلی متر در یک بازه زمانی ۳۰ ساعته بارید به گفته وی، باران هایی که از اواخر اسفند سال ۹۷ شروع شد، تمامی سطح گلستان را در برگرفت بطوری که همزمان از علی آباد، خراسان شمالی، ارتفاعات گلینغ، جنگل گلستان، دهانه محمد آباد، زرین گل، رامیان و خوش بیلاق آب باران سرراز بر شده و به سرچشمه های گرگان رود پیوست و کلیه رودخانه های استان در روز ۲۸ اسفند پر آب بود و سرانجام در روز اول فروردین به آق قلا رسید.شدت بارش ها بی سابقه بوده بطوری که کمترین میزان مربوط به چنارلی با ۱۰۰ میلی متر و بیشترین به توسکاچال با ۲۱۷ میلی متر و در برخی نقاط تا ۳۵۲ میلی متر بود قزلسفلو در ارتباط با تاثیر طرح های آبخیزداری استان بر مدیریت سیلاب امسال گفت، بعد از سیاب سال ۸۱ جنگل گلستان با اساتید دانشگاهی و محققان آژانس همکاری های بین المللی ژاين (جایکا) وارد تعامل شدیم و از تجرب آنان در بحث آبخیزداری استفاده کردیم و آن مطالعات مبنای پروژه های بعدی آبخیزداری گلستان شد.

همایش پیاده روی کارکنان شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه برگزار شد

کرمانشاه – **منبر دشتی** – همایش پیاده روی با حضور تعدادی از مدیران و کارکنان شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه از میدان کوهنورد طالقبستان تا مزار شهدا گمنام پارک کوهستان کرمانشاه برگزار شد ، در این همایش که به منظور، تقای سلامت همکاران و گسترش ورزش همگانی و ایجاد روحیه نشاط و شادابی در بین همکاران برگزار شد، شرکت کنندگان فاصله بین میدان کوهنورد تا مزار شهدای گمنام در پارک کوهستان را در طبیعت زیبای طالقبستان، پیاده طی کردند. این همایش پیاده روی با حضور حدود ۱۵۰ نفر از مدیران و کارکنان شرکت آب و فاضلاب استان کرمانشاه با هماهنگی و برنامه ریزی کمیته ورزش و ایگانه مقاومت بسیج کارمندی شرکت آب و فاضلاب استان و همکاری ممطفی بابلملکی رئیس اداره ورزش و جوانان شهرستان کرمانشاه و هیئت ورزش همگانی شهرستان و به مناسبت ولادت حضرت علی اکبر (ع) و روز جوان و همچنین فرا رسیدن نیمه شعبان، و به منظور تجدید میثاق با شهدای دفاع مقدس و عطر افشانی در گلزار شهدای گمنام به اجرا درآمد.

بیش از ۲۱۰۰ متر خط فرسوده انتقال آب در شهر ایلام از مدار بهره برداری خارج شد

ایلام– **هدی منصوری**– مدیر امور آب و فاضلاب شهر ایلام گفت: ۲۱۰۰متر خط انتقال فرسوده و قدیمی آزیست ۳۵۰ میلی متر حد فاصل تصفیه خانه قدیم واقع در جاده مهران به مخزن صفاری از مدار بهره برداری خارج شد.مهندس دوست محمدی گفت: یکی از اقداماتی که نقش قابل توجهی در کاهش میزان هدر رفت آب دارد، از مدار خارج کردن لوله‌های قدیمی و فرسوده شبکه توزیع آب است لذا این امور با برنامه‌ریزی‌ها صورت گرفته ۲۱۰۰متر خط لوله آزیست ۳۵۰ میلی متر حد فاصل تصفیه خانه قدیم واقع در جاده مهران به مخزن صفاری از مدار بهره برداری خارج نموده و اهداف موردنظر از اجرای این پروژه محقق گردید.

مدیرعامل شبکه برق منطقه‌ای باختر عنوان کرد:

خسارت ۴۴ میلیارد تومانی سیل به شبکه برق منطقه‌ای باختر

اراک– **مینورستمی**– مدیرعامل شبکه برق منطقه‌ای باختر گفت: سیل و بارندگی‌های اخیر ۴۴ میلیارد تومان به این شبکه خسارت وارد کرد. فرهاد شیپیی ، با اشاره به اینکه حوزه عملکردی شبکه برق منطقه‌ای باختر مربوط به استان مرکزی، همدان و لرستان می‌شود، بیان کرد: با توجه به این شبکه برق منطقه‌ای باختر در معرض رخدادهای طبیعی و فضای باز قرار دارد، حوادث طبیعی مانند سیل، زلزله، رانش زمین و ... این شبکه را متاثر می‌کند. وی با بیان اینکه خوشبختانه به دلیل اصول مهندسی مدنظر قرار گرفته شده در زمان احداث این شبکه سیل آسیب به شبکه وارد نکرده است، گفت: آنچه که امروز شبکه برق منطقه‌ای باختر را متاثر و دچار خسارت کرده، رانش زمین بود که متأسفانه در مناطقی که مسیرهای مواصلاتی و جاده عبور کرده است خساراتی به شبکه وارد شده است. شیپیی تصریح کرد: شدت بارندگی در استان لرستان به قدری بود که این استان درگیر سیل شد و همین امر بیشترین خسارت را به برق منطقه‌ای باختر وارد کرد و به دلیل اینکه در زمان توسعه محورهای مواصلاتی و راه‌ها به نوع خاک، موقعیت و جغرافیای منطقه توجه نشد، غیراستاندارد بودن اقدامات و نوع جاده‌کشی‌ها بیشترین رانش و آسیب به دکل‌ها و شبکه در این استان گزارش شده است.

مدیر امور آبفاز شهرستان ساری خبر داد :

تامین آب آشامیدنی ۷ روستای بخش چهاردانگه ساری

ساری – **دهقان** – آب آشامیدنی ۷ روستای بخش چهاردانگه شهرستان ساری با توافق و همکاری شرکت صنعتی معدنی سامان سوادکوه تامین و مشکل کمبود آب این روستاها برتفع خواهد شد به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل اداره روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب روستایی مازندران؛ مهندس سید مظاهر حسینی مدیر امور آبفاز شهرستان ساری در گفتگویی ضمن ابراز خرسندی از رفع مشکل کمبود آب آشامیدنی ۷ روستای بخش چهاردانگه اظهار داشت: این روستاها با جمعیتی بالغ بر ۱۱۳۸ نفر مشکل کمبود آب شرب داشتند که با پیگیریهای متعدد و توافق شرکت صنعتی معدنی سامان سوادکوه مقرر شد از چاه و تأسیسات این شرکت برای رفع مشکل کمبود آب این روستاها استفاده شود.

بکارگیری بیش از یکهزار دستگاه ماشین آلات سنگین برای مقابله با سیلاب در خوزستان

اهواز – **شبنم قجواند**– مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان از بکارگیری بیش از یکهزار دستگاه ماشین آلات سنگین برای مقابله با سیلاب در استان خبر داد. رضا رضایی، در تشریح اقدامات این اداره کل در مقابله با سیلاب اخیر گفت: اداره راه و شهرسازی استان اقدامات فراوانی را برای حفاظت از جاده‌های اصلی و جاده‌های دسترسی به روستاها انجام داد. وی بیان کرد: در صورتیکه راه‌های دسترسی دچار آسیب شوند، آمادرسانی، کمک رسانی و ... به مناطق سیل زده و آسیب دیده با مشکل روبرو خواهد شد. رضایی اذعان داشت: از آغاز سیلاب تاکنون، تمامی کارکنان و نیروهای این اداره، درحال خدمت رسانی و تقویت سیل بندها هستند و این زمینه بیش از یکهزار دستگاه ماشین آلات سنگین اعم از ملکی، بخش خصوصی، استیجاری و ماشین آلات تأمین شده از سوی استانداری خوزستان، در حال فعالیت در جاده‌های استان و مناطق سیل زده هستند.

بوشهر – **خبرنگار فرصت امروز**– در جریان بازدید دکتر سیدنورالدین امیری شهردار بندر بوشهر از تنگک اول که نصراله سلطانی معاون عمرانی ، وحید واعظی معاون اجرایی و خدمات شهری و ایرج حسین پور مدیر ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر نیز حضور داشتند ، دکتر امیری در جمع اهالی محل و شورایاران تنگک اول ، اظهار داشت : امسال طرح آسفالت کوچه ها و محلات با اولویت محلات جنوبی در دستور کار شهرداری بندر بوشهر قرار گرفته که پس از هماهنگی و آماده سازی محل (اجرای کانپو و جدول بندی و زیرسازی) اجرای آسفالت آن ، عملیاتی خواهد شد و تلاش بر این است تا با ادامه آسفالت کوچه و معابر شهر ، شاهد بهبود وضعیت حمل و نقل ، تردد عمومی و تغییر اساسی مبلمان شهری در راستای ارائه خدمات مطلوب و قابل قبول به شهروندان باشیم . دکتر امیری با تأکید بر اینکه اعتبارات سالانه شهرداری بر پایه نیازهای اساسی مناطق از جمله آسفالت پیش بینی می شود، افزود: اولویت کاری این شهرداری در بخش آسفالت ، توجه به مناطق و محلات کمتر توسعه یافته است. وی بر خدمات رسانی و نظارت



بیشتر در محلات جنوبی شهر در راستای توسعه متوازن و برابر با سایر مناطق و محلات شهر بوشهر تأکید کرد و افزود : شورایاران با نیت و تلاش ارزشمند خود ، وظیفه ای را که به عهده آنان گذاشته شده است از طریق پیگیری مطالبات و درخواستهای اهالی و ساکنان محل به شکل مطلوبی پیگیری می کنند که این موضوع نه تنها مایعی برای اجرای فعالیت های مدیریت شهری در اجرای صحیح وظایف و خدمات به شهروندان ایجاد نمی کند ، بلکه در اکثر موارد

بر حضور رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و جمعی از معاونین این دانشگاه انجام شد:

های سلامت در تصمیمات و برنامه هایی که ترسیم نمودیم در جهت افزایش بهرویی با حداقل منابع تلاش کنیم و به اهداف مورد نظر دست یابیم. گفتنی است در ابتدای این نشست تعدادی از مدیران شبکه های بهداشت درمان شهرستانها به نمایندگی از سایرین در خصوص مسائل مربوط به نیروی انسانی ، تفویض اختیار ، منابع مالی و پروژه های عمرانی و تجهیزات به بیان نقطه نظرات پرداختند و رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران به همراه دکتر محسن اعرابی معاون بهداشت ، دکتر روحانی‌زاده معاون درمان و دکتر پنبه چی معاون توسعه مدیریت و منابع دانشگاه علوم پزشکی مازندران نیز به موضوعات مطرح شده پاسخ دادند.

جلسه مدیریت بحران شرکت گاز استان گیلان برگزار شد



رشت – **مهناز نوبوری** – روز سه شنبه ۳ اردیبهشت جلسه کمیته بحران شرکت گاز استان گیلان با حضور سید مهران پیرایش رئیس حراست شرکت ملی گاز ایران برگزار شد. در این جلسه حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن عرض خیر مقدم به رئیس حراست شرکت ملی گاز، گزارشی از وضعیت مدیریت بحران شنیدگی خط انتقال اصلی گاز را ارائه نمود. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان اظهار داشت: قبل از وقوع حادثه با دوراندیشی و پیش بینی رویداد، کمیته مدیریت بحران شرکت گاز استان گیلان در روز چهارشنبه ۲۱ فروردین اقدام به تشکیل جلسه نمود و در جلسه

مذکور سناریوهای مختلف در صورت پارگی لوله انتقال به منظور ایاداری جریان گاز مشترکین استان مورد بررسی قرار گرفت و نتایج آن به ستاد بحران استانداری و مدیریت گازرسانی شرکت ملی گاز منتقل شد. مهندس اکبر افزود: پس از حادثه، خط انتقال گاز در دو طرف رودخانه مسدود شد و سپس گاز شهر سنگر و سایر شهرهای تابعه شهرستان رشت، از سمت رشت و شهرهای شرقی استان از آستانه تابگریز تا چابکسر از طرف استان مازندران گازرسانی شد. وی ادامه داد: در حال حاضر بدلیل شرایط جوی و ورود سامانه هوای سرد

اهواز– **شبنم قجواند**– سید محمد مرعشی : طول شبکه فیبر نوری تأمین اجتماعی استان خوزستان بیش از ۷۱ کیلومتر است. سید محمد مرعشی مدیر کل تأمین اجتماعی استان خوزستان با تأکید براینکه مسئولیت راهبری ، نظارت و هماهنگی امور فرابری داده های شعب تابعه استان و همچنین نظارت مستمر بر عملکرد شبکه و سخت افزارهای مربوطه و نظارت بر رعایت سطوح دسترسی کاربران در چارچوب ضوابط قانونی بر عهده روسای واحدهای فرابری داده ها و فن آوری اطلاعات تأمین اجتماعی است گفت : این سازمان با آگاهی

از اینکه امروز فناوری های اطلاعات بعنوان ابزاری توانمند می تواند در راستای هر چه بهتر ، بیشتر و با سرعت ، خدمات خود را به مخاطبان ارائه نماید گام های اساسی و بلندی برای توسعه ، بهبود و بکارگیری کارشناسان خبره در حوزه **IT** بعمل آورده است افزود : تجهیز کلیه شعب ملکی تأمین اجتماعی استان به شبکه فیبر نوری به طول ۷۱

استاندار قزوین:

مدیران خود را پاسخگوی رسانه ها بدانند



قزوین – **خبرنگار فرصت امروز**– استاندار قزوین گفت:مدیران خود را پاسخگوی رسانه ها بدانند.اطولاتی شدن فرایند صدور مجوز،تولید را با مشکل مواجه می کنند. عبدالمحمد زاهدی در شورای اداری استان قزوین که در استانداری برگزار شد، افزود: متأسفانه طولانی بودن فرایند صدور مجوزها و امور مربوط به کسب و کار مهمترین مشکلی است که در کشور و استان وجود دارد و امیدوارم تصمیمات اتخاذ شده در این زمینه هرچه سریعتر پیگیری و اجرایی شوند. زاهدی اضافه کرد: باید در شرایط فعلی که هیچ راهی جز افزایش تولید نداریم از همه امکانات داخلی برای افزایش تولید استفاده کرده و جلوی تاثیرگذاری تحریم ها را گرفت. استاندار قزوین با اشاره به گلابه مندی صدا و سیما و رسانه های استان از تعدادی از مدیران استان، افزود: رسانه ها و صدا و

در درگیری با دزدان کابل های برق در جاده قدیم قم – تهران:

فداکاری ماموران اداره برق باعث به دام افتادن سارقان کابل های برق شد

قطع شده است پس از پیگیری به یک تریلی مشکوک می شوند که با سرنشینان این تریلی که دزدان کابل های برق بودند درگیر می شوند که یکی از این ماموران توسط سارقان از ناحیه کتف مورد هدف گلوله قرار می گیرد و مجروح می شود. در ادامه با حضور بموقع ماموران نیروی انتظامی این سارقان مسلح بازداشت شده و مامور فداکار جهت اقدامات درمانی به بیمارستان منتقل می گردد. حال عمومی «یوسف علیرضالو» مامور فداکار برق پس از انجام عمل جراحی روبه بهبودی است.

به عنوان بازوی پرتوانی برای حمایت و کمک و مشاوره دادن در امور اجرایی شهرداری نیز محسوب می شوند. امیری در ادامه گفت : البته افق های قابل توجهی از رشد و پیشرفت زیرساخت ها و پیشرفت های خدماتی، عمرانی و اجتماعی در سطح شهر همچنان باقی است که انشالله با استقرار این تدبیر و مدیریت راهبردی مدیریت شهری مبنی بر مشارکت شهروندان در امور مربوط به مدیریت شهری و البته حمایتهای شورای اسلامی شهر بوشهر این مهم نیز محقق خواهد شد . دکتر امیری در ادامه با تأکید براینکه توجه به عمران و آبادانی شهر و اجرای پروژه های عمرانی از مهمترین وظایف شهرداری است ، گفت : امیدواریم بتوانیم گامی هر چند کوچک در برآوردن نیازهای اساسی مردم شهر برداریم. وی تصریح کرد: در همه ظرفیت‌ها برای توسعه شهر بوشهر و ایجاد شهری زیبا استفاده خواهیم کرد و امیدواریم شهروندان از زندگی در شهر بوشهر لذت ببرند. در ادامه این بازدید ، شورایاران محله جنوبی ضمن تشکر از تعامل مطلوب مدیریت شهری با شورایاران ، از اقدامات خوب و تاثیرگذار مجموعه شهرداری بندر بوشهر در سطح محلات جنوبی تقدیر کردند.

با حضور رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و جمعی از معاونین این دانشگاه انجام شد:

برگزاری جلسه مدیران و معاونین شبکه های بهداشت و درمان استان مازندران در سال ۹۸



و به منظور پایداری جریان گاز مشترکین خانگی، گاز ایستگاه های **CNG** شرق استان و کلیه ادارات این شهرها تا روز چهارشنبه قطع می باشد. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان ابراز امدواری نمود تا با کمک همه مسئولین استانی و شرکت ملی گاز، جریان گاز برای همه مشترکین استان پایدار بماند. در ادامه سید مهران پیرایش رئیس حراست شرکت ملی گاز از مدیران و مجموعه شرکت گاز استان گیلان بجهت مدیریت شایسته بحران تشکر و قدردانی نمود. وی اظهار داشت: در حادثه سیل در فروردین امسال شرکت ملی گاز با دوراندیشی و آمادگی کامل در برابر مشکلات ایستاد. پیرایش در پایان گفت:خوشبختانه در سیل اخیر کمترین حادثه را در حوزه گازرسانی داشته ایم و در مواردی که خساراتی در اثر سیل و رانش زمین بوجود آمده با تلاش پرسنل خدمت شرکت بلافاصله مشکل در سریع ترین زمان برطرف شد.

مدیر کل تأمین اجتماعی استان خوزستان :

تجهیز تمامی شعب ملکی تأمین اجتماعی خوزستان به شبکه فیبرنوری

بود. همچنین داود بختیاری فر رئیس اداره فناوری اطلاعات اداره کل تأمین اجتماعی استان خوزستان با اشاره باینکه ظرفیت و قابلیت های بالای سازمان تأمین اجتماعی در حوزه فناوری اطلاعات زمینه اجرای بسیاری از پروژه های زیرساختی و ملی در حوزه بیمه ای و درمانی را فراهم آورده است گفت : سعی نموده ایم در کنار ارتقاء دستگاه ها و سخت افزارهای واحدهای تابعه با برگزاری دوره های آموزشی ، سطح علمی کارشناسان فناوری اطلاعات را افزایش دهیم. بختیاری فر با اعلام اینکه تمهیدات بسیاری در حوزه فناوری اطلاعات بعمل آمده تا به نحو احسن شاهد ارائه خدمات بی وقفه به ذینفعان تأمین اجتماعی باشیم تصریح کرد: راه اندازی سامانه منابع انسانی ، تشکیل بانک اطلاعاتی کافرمایان ، راه اندازی سیستم اموال متمرکز ، راه اندازی سیستم خزانه داری ، راه اندازی سرور جمعی و راه اندازی سرور وب کفمن را از اقداماتی است که صورت پذیرفته است.

های اجرایی، نیروهای مسلح و رسانه ها وجود داشت و در مدیریت آن به خوبی عمل شد. استاندار ادامه داد:هم اکنون توده هوای سرد بر استان حاکم شده و سرمازدگی محصولات باغی، استان را تهدید می کند و باید با آمادگی برای مقابله با آن اقدام کرد. زاهدی در بخش دیگری از سخنان خود با تبریک هفته سربازان گمنام امام زمان (عج)، افزود: وزارت اطلاعات با همه محدودیت های شرعی، تجهیزاتی و امکاناتی مقابل سرویس های بزرگ دنیا ایستادگی کرده و به آنها ضربه زده و منافع کشور را حفظ کرده است. وی اضافه کرد: این دستاورد بسیار ارزشمند است و باید شکرگذار این نعمت باشیم که با همه محدودیت ها در این دنیای بی رحم و بی ضابطه نیروهای اطلاعاتی کشور با سرویس های اطلاعاتی جهان مقابله و مبارزه کرده و امنیت را برای کشور به ارمغان می آورند.



توصیه‌های متخصصان برای عبور از بحران و رونق کسب‌وکار

هیچ صنعتی از گرداب بحران اقتصادی در امان نخواهد بود، اما با آمادگی مناسب، می‌توان ضمن پیشگیری از آسیب‌ها، رشد کسب‌وکار را نیز محقق کرد. شرایط فعلی حاکم بر اقتصاد، بسیاری از کسب‌وکارها را دچار چالش و تنگنا کرده است. در چنین موقعیتی، کسب‌وکار دچار رکود می‌شود، فروش افت محسوسی کرده و یافتن نیروی کار ماهر و امین دشوار می‌شود. بحران و آشفتگی اقتصادی، شرکت‌ها را با محدودیت‌های زیادی مواجه می‌سازد. با این حال، کنمان بحران نمی‌تواند مانع از بروز آن شود. ضمن آنکه بسیاری از متخصصان نیز بر این باورند که ظرفیت واقعی پنگاه‌های اقتصادی و توانمندی مدیران آن برای رهبری، در زمان بحران مشخص می‌شود. اما روی دیگر سکه بحران، فرصت است. در هنگام بروز نشانه‌های بحران، باید با اتخاذ دیدگاهی متفاوت، فرصت‌های نهفته در دل بحران را کشف کرده و اسباب رشد و توسعه کسب‌وکار خود را فراهم سازید. با این توصیف و در ادامه این مقاله، توصیه‌های ۲۱متخصص برجسته برای عبور از مشکلات و مهار موانع پیش‌رو و فرصت‌های رونق کسب‌وکار را بررسی می‌کنیم.

راه‌های دسترسی به مشتریان خود را متنوع تر و بیشتر کنید

چنانچه کسب‌وکاری سنتی هستید و فعالیتی در فضای آنلاین ندارید، قبل از هر چیز و به منظور رونق و گسترش مسیرهای فروش خود به فکر راه‌اندازی یک فروشگاه اینترنتی یا پایگاه داده آنلاین باشید.

ترتیبی اتخاذ دهید که کاربران بتوانند اطلاعات تماس و به‌ویژه ایمیل خود را در این پایگاه ثبت کنند. در مرحله بعد و پس از دریافت تعداد مناسبی ایمیل از مخاطبان‌نشان می‌توانید ضمن راه‌اندازی یک کمپین ایمیل‌مارکتینگ، پیام خود را در معرض دید مخاطبان بیشتری قرار دهید. به‌علاوه، از کمک متخصصان بازاریابی دیجیتال در ایجاد و اداره شبکه‌های اجتماعی متناسب با محصول و برند خود غافل نشوید.

اما اگر کسب‌وکاری کاملاً آنلاین هستید، می‌توانید همچنان از استراتژی‌های سنتی تر و ابزارهای رایج ترویج مستقیم مانند ارائه کاتالوگ محصولات به منظور جذب مشتریان بالقوه جدید بهره ببرید.

حال پس از به‌کارگیری رویکرد چند کاناله (بهره‌گیری از چند کانال ارتباطی با مشتریان) و ارزیابی میزان اثربخشی هر یک از این کانال‌ها در دستیابی به اهداف فروش، می‌توانید شیوه درست و به‌صرفه هزینه‌کرد بودجه بازاریابی خود را معین کنید.

نیروی کاری را که مشتاق فرصت دیگری برای ادامه زندگی خود هستند جذب کنید

فقدان نیروی کار ماهر و کارآمد، یکی از موانع اصلی بر سر راه رشد و توسعه بنگاه‌های اقتصادی به‌ویژه در زمان بحران است. برای جذب نیروهای مستعد به روش‌های مرسوم اکتفا نکنید و دامنه جست‌وجوی خود را گسترده‌تر سازید. به‌طور مثال، هرچند کارفرمایان چندان راغب به جذب افراد سابقه‌دار نیستند و نداشتن سوابقه عمدتاً یکی از پیش‌شرط‌های اصلی استخدام توسط آنها است، اما متخصصان توصیه می‌کنند که از فرصت جذب افراد ماهر و مستعدی که ممکن است به‌نوعی دارای محکومیت‌های قضایی باشند چشم‌پوشی نکنید. البته، افرادی که مرتکب جرائم سنگین و خطرناک نشده، مهارت داشته و در دوران محکومیت نیز مهارت‌های مفید دیگری را نیز در کنار دانسته‌های پیشین‌شان آموخته باشند.

این قبیل افراد عموماً اشتیاق فراوانی به کار و بازگشت به جامعه دارند و به دلایل متعدد، انگیزه بیشتری هم از خود نشان می‌دهند. برخی کشورها نیز با ارائه مشوق‌های متنوع از جمله بخش‌های مالیاتی و برنامه‌های توسعه انسانی، اعتبارات و امتیازهایی را برای کارفرمایانی که افسار آسیب‌پذیر و افراد دارای سوءسابقه را جذب می‌کنند قائل می‌شوند.

از روش ۲۰/۲۰/۶۰ برای مدیریت زمان استفاده کنید

پیشنهاده متخصصان این است که به‌جای آنکه زمان‌تان را صرف امور بی‌بهره و برنامه‌ریزی‌های نادرست کنید، رویکردی استراتژیک به‌ مدیریت زمان در پیش بگیرید.

در ابتدا، ۲۰درصد وقت خود را صرف وظایفی کنید که ارزشی واقعی عاید کسب‌وکارتان می‌کند یا قابل انجام توسط دیگران نیستند. ۴۰درصد دیگر وقت‌تان را به دو بخش تقسیم کنید: ۲۰درصد بر برنامه‌ریزی و ۲۰درصد در استراتژی. برنامه‌ریزی به‌معنای اختصاص وقت به منابع و برنامه‌های عملیاتی کسب‌وکار است و منظور از استراتژی، زمانی است که برای ارزیابی چگونگی ارتقای عملکرد کسب‌وکار، تجربه مشتری و یا مدل سودآوری صرف می‌شود.

سر از حساب و کتاب دربیابورید

استفاده از یک نرم‌افزار حسابداری مناسب، به‌ویژه برای کسب‌وکارهایی که اصطلاحاً از آب و گل درآمده‌اند ضرورت دارد. هنگامی که اصول اولیه حسابداری را درک کنید، می‌توانید شناختی درست از مباحثی مثل تغییرات موجودی و تبدیل آن به جریان نقدینگی داشته باشید و به رونق کسب‌وکارتان کمک کنید.
الان زمانش رسیده که دست به حساب شوید و با استفاده از شاخص‌های عددی به ارزیابی وضعیت موجود کسب‌وکارتان پرداخته و برای رونق بیشتر آن برنامه‌ریزی کنید.

امنیت سایبری را جدی بگیرید

شرکت‌ها باید نسبت به تقویت زیرساخت‌های سایبری خود اقدام کنند. ایجاد زیرساخت‌های امنیت سایبری صرفاً شما را آماده مقابله با تهدیدات پیش‌رو نمی‌کند. بلکه آنچه اهمیت بیشتری دارد این است که یک جایگاه امنیتی مستحکم در فضای سایبر موجب پدیدار شدن فرصت‌هایی می‌شود که می‌توان از آن به سود خود و در جهت رونق تجارت بهره برد. شرکت‌ها اکنون باید خود را برای به چالش کشیدن زیرساخت‌های امنیت اطلاعات خود آماده کنند. از این رو باید موقعیت‌شان را مستحکم و امنیت سایبری کسب‌و کار خود را در حد آن چیزی که از شرکت‌های بزرگ و نهادهای دولتی انتظار می‌رود تقویت کنند. امنیت اطلاعات را نه صرفاً به منزله سپری برای محافظت در مقابل تهدیدات، بلکه شکلی از سرمایه‌گذاری برای رشد در اقتصاد دیجیتالی در نظر بگیرید.

با نگاهی استراتژیک اقدام به تملک کسب‌وکارهای مکمل کنید

یک کسب‌وکار، به‌کمک کنترل هزینه‌ها و به‌حداکثر رساندن سود رشد می‌کند. به‌این‌ترتیب، از محل تملک کسب‌وکارهای کوچکی که خدمات جانبی و مکمل شما را ارائه می‌کنند، نه‌تنها هزینه‌های اصلی کسب‌و کار خود را کنترل خواهید کرد بلکه مشتریان این شرکت‌ها را نیز به دست می‌آورید. ضمن آنکه با تصاحب برندهایی که مورد اعتماد بازار هستند، در بازارهای جدید و صناعی ورود خواهید کرد که پیش از آن سهمی در آن نداشتید.

یک جعبه‌ابزار تجاری ایجاد کنید

جعبه‌ابزار کسب‌و کار شما باید شامل موارد زیر باشد:

• یک طرح کسب‌وکار (بیزنس پلن) به منظور حفظ سازمان در مسیر رشد و جلوگیری از شکست در مسیر پیشرفت.

• یک طرح بازاریابی (مارکتینگ‌پلن) که موجب رشد سهم شما در بازار شده و پایگاهی از مشتریان وفادار برای‌تان فراهم می‌کند.
• یک دستورالعمل در حوزه منابع انسانی که به منظور حفظ نیروی کار ماهر، تنظیم قوانین و مقررات و اطمینان از رعایت قوانین کار تدوین شده است.
• یک نرم‌افزار حسابداری یا داشبورد مدیریتی که می‌تواند گزارش‌های مالی جاری را با لمس یک دکمه تولید کند و از این طریق امکان پیگیری تمام فعالیت‌های تجاری را فراهم کند.

• سخت‌افزار، شبکه‌های کامپیوتری و زیرساخت فناوری اطلاعات.

استفاده نادرست از رسانه‌های اجتماعی را متوقف کنید

عادت فروختن از طریق شبکه‌های اجتماعی را از سرتان بیرون کنید. بازاریابی و فروش دو موضوع متفاوت از یکدیگر هستند و استراتژی فروش‌محوری در رسانه‌های اجتماعی نیز راهبردی شکست‌خورده و نخنما است. در عوض،

گروه‌های سنی مختلف تحقیق کنند. در مرحله بعد، به بازنگری در سئوالات مصاحبه‌های شغلی خود بپردازید تا به این ترتیب بتوانید برترین استعداد‌های شغلی را از میان نسل‌های جدید استخدام کنید. شیوه درست برقراری ارتباط و صحبت‌کردن با نسل‌های جدید را بیاموزید تا آنها نیز متقابلاً به اهمیت مسئولیت‌ها، وظایف و موقعیت خود در سازمان شما بی ببرند.

وقتی همه ترمز می‌گیرند شما گاز بدهید

مایکل شوماخر، قهرمان چندین سالل متوالی در مسابقات رالی جهان، در جواب به سوالی پیرامون رمز موفقیتش گفته بود:

تنها رمز موفقیت من این است که زمانی که دیگران ترمز می‌گیرند، من گاز می‌دهم!

پس زمانی‌که دیگران در حال تعلل هستند، وقت خود را صرف بررسی داده‌ها، ساده‌سازی سیستم‌ها و برنامه‌ریزی برای روزها و هفته‌های بعدتان



کنید. اختصاص زمانی هرچند کوتاه به این موارد، علاوه‌بر فراهم کردن امکان برنامه‌ریزی استراتژیک، به شما کمک می‌کند تا مشکلات کوچک را قبل از تبدیل‌شدن‌شان به مسائل مهم، شناسایی و مرتفع کنید.

تلاش کنید تا حد امکان از همه‌چیز باخبر باشید

سعی کنید که همواره از آمار و ارقام مرتبط با کسب‌وکارتان مطلع باشید: حاشیه سود، سود خالص، نمرات اعتباری، نقدینگی و آمارهای دیگر از جمله اعدادی است که باید همیشه در معرض دیدتان باشد. به این ترتیب همواره در خصوص وضعیت مالی و عملکرد کسب‌وکار خود در هر لحظه آگاهی خواهید داشت. علاوه بر این بکوشید که مشتریان خود را نیز بشناسید: اینکه چه کسی هستند، کجا هستند و برای جذب و حفظ آنها باید چه کرد.

یک شورای مشورتی تشکیل دهید

تشکیل یک هیات مشورتی، از بهترین اقداماتی است که می‌توانید در راستای افزایش راندمان و رشد کسب‌وکار خود انجام دهید. ایجاد شورای مشاورین به تناسب چالش‌ها و فرصت‌هایی که شرکت با آن مواجه است، یک ابزار قدرتمند مدیریتی است که می‌تواند دسترسی به متخصصان را با هزینه‌ای نسبتاً اندک میسر کند. چنین رویکردی ایده‌های جدید را وارد کسب‌وکارتان کرده و به شما کمک می‌کند تا سازمان خود را به شکل بهتری اداره کنید. تیمی کوچک را گلچین کنید و دست‌کم هر فصل جلسه‌ای با آنها به‌منظور رسیدگی به مسائل جاری، تدوین استراتژی و ارزیابی مستمر روند پیشرفت خود ترتیب دهید. برخورداری از یک هیات مشورتی، ضمن ارزش‌افزایی و تسریع روند رشد کسب‌وکار، به منزله چراغ راه شما در تمرکز روی راه‌های دستیابی به آنها است.

در دام فرار از مالیات نیفتید

سعی نکنید که با فرار از مالیات و کاهش درآمدهای مشمول مالیات، کسب‌وکار خود را دچار چالش کنید. هدف کسب‌وکار شما نه مقابله و پیروزی در برابر دولت، بلکه سودآوری است.

سوالات خود را پرسید و دانش‌تان را به اشتراک بگذارید
از ترس آنکه به کم‌تجربگی متهم شوید، هرگز از پرسیدن ابهامات خود و نظرخواهی از صاحبان دیگر کسب‌وکارها طفره نرئید. حقیقت این است که شما کارشناس نیستید، بلکه کارآفرین هستید! خودتان نیز همواره بکوشید تا تجربه‌ها و دانش‌تان از بازار را با دیگران به اشتراک بگذارید. تبادل اطلاعات و تسهیم دانش موجب می‌شود که دیگران به جدیت و قابل اطمینان بودن‌تان در راه‌اندازی کسب‌وکار و اراده محکم شما در مشارکت و همکاری با خود پی ببرند.

برای فروش کسب‌وکار خود برنامه‌ریزی کنید

برنامه جانشینی و واگذاری سهام کسب‌وکار یکی از مهم‌ترین تصمیمات در حفظ برند و جایگاه آن در بلندمدت است. سؤناملی کارآفرینانی که زاده نسل انفجار جمعیت (نسل ایکس) هستند (بیش از نیمی از کسب‌وکارهای کوچک در سطح جهان در اختیار این نسل است) به این معنا است که امروز بیشتر از همیشه، موضوع تغییر و انتقال مالکیت از نسل ایکس به کارکنان نسل‌های جدیدتر در قالب تعاونی‌های کارگری و اعطای سهام پرسنلی اهمیت یافته و باید مورد توجه قرار گیرد.

به‌موجب طرح مالکیت سهام کارکنان (ESOP)، پرسنل شرکت در منافع بنگاه سهیم شده و شرکت سهام خود را اغلب بدون هیچ‌گونه تحمل هزینه اضافی و در قالب بخشی از پاداش کارکنان به آنها عرضه می‌کند.

انتقال تدریجی مالکیت به کارکنان و واگذاری سهام به کسانی که به‌خوبی کسب‌وکار شما را می‌شناسند، ضمن حفظ عملکرد برند شما موجب حفظ میراث‌تان خواهد شد. همچنین اجرای چنین طرحی در کنار شافل نگاهداشتن نیروی انسانی، آنها را در مالکیت سهام و منافع آن سهیم می‌کند. ضمن آنکه علاوه‌بر افزایش انگیزه پرسنل، موجب کاهش برخی هزینه‌ها در سازمان خواهد شد.

یک برنامه استراتژیک تدوین کنید

اهداف کوتاه مدت سه‌ماهه، شش‌ماهه یا سالیانه تعیین و برنامه‌ای منعطف برای دستیابی به این اهداف تدوین کنید، اما قبل از هرچیز مطمئن شوید که برنامه شما منابع مورد نیازتان را پیش‌بینی و شامل شود: نقدینگی، نیروی انسانی، تجهیزات، موجودی و هزینه‌های سربار عملیاتی. به‌علاوه، اطمینان حاصل کنید که نتیجه و خروجی نهایی این برنامه، خدمات یا محصولاتی باشد که مشتریان به‌دنبال آن هستند. شاخص‌هایی را نیز به‌منظور نظارت بر روند پیشرفت خود در دستیابی به اهداف‌تان تنظیم کنید. برنامه‌های‌تان را مبتنی بر میزان اختلاف عملکرد خود با اهداف‌تان تنظیم کنید. اگر قادر به تحقق اهداف خود نبوده‌اید، علل آن را جویا شوید: آیا عدم تحقق اهداف، ناشی از کمبود منابع بوده است؟ آیا عملکرد واحد بازاریابی مطلوب نبوده است؟ یا در انتخاب درست مشتریان هدف مرکب اشتباه شده‌اید؟

اعداد دروغ نمی‌گویند!

ایجاد سیستم‌های با عملکرد صحیح و استقرار فرآیندهای سالم و بدون نقص، در شناسایی نابسامانی‌ها در هزینه‌ها و درآمدها و در نتیجه افزایش سودآوری ضروری است. پیاده‌سازی سیستم‌های فروش و استقرار نظام مدیریت موجودی و فرآیندهای حسابداری و نیز تدوین فرآیندها و رویه‌ها به شما کمک می‌کند تا بتوانید سریع‌تر به اشتباهات و نقایص خود و کسب‌وکارتان پی‌ببرید. درعین‌حال، مدیران باتجربه‌تر و صاحبان باسابقه کسب‌وکار، بیشتر ترجیح می‌دهند تا به جای اعداد و ارقام و خروجی‌های سیستمی، به داده‌های کیفی و دیدگاه‌های تجربی خود اکتفا کنند.

CFIMITYM

دنیای کسب‌وکار، شیفته کلمات اختصاری مثل،ROI, URL, EIN, SMART.SWOT است، اما CFIMITYM یکی از مهم‌ترین آنها است که تاکنون چندان مورد توجه قرار نگرفته است. منظور از CFIMITYM این است که جریان نقدینگی مهم‌تر از هر عامل دیگری در کسب‌وکار است. زیرا عدم نقدینگی، یکی از بزرگ‌ترین دلایل شکست کسب‌وکارهای کوچک است. ذخایر نقدی ناکافی (یا به‌قول بازاری‌ها «کفگیر ته دیگ خوردن») سریع‌تر از هر عامل دیگری قادر است شما را متوقف کند. چون به این ترتیب حتی توانایی پرداخت صورتحساب‌ها و حقوق پرسنل را نیز نخواهید داشت.

هرچند که کسب‌وکار شما ممکن است در عین نداشتن نقدینگی، همچنان سودآوری داشته باشد، اما با این وجود پولی در اختیار ندارید. سود، یک مفهوم حسابداری است، درحالی‌که نقدینگی پولی است که در حساب شرکت قرار دارد. به همین ترتیب شما می‌توانید دارایی‌های ثابت، مانند موجودی انبار یا مطالبات و بسستانکاری داشته باشید، اما اگر نتوانید مطالبات خود را وصول و سرمایه‌های ثابت‌تان را سریعاً به پول تبدیل کنید، نقدینگی ندارید و اگر نقدینگی نداشته باشید، در بازار دوام نخواهید داشت.

از هزینه فرصت غافل نشوید

هرچند که عموماً سطری با عنوان هزینه فرصت در صورت سود و زیان شرکت‌ها دیده نشده است، اما شناسایی و تعیین هزینه فرصت در یک کسب‌وکار اهمیت بالایی در مدیریت بهینه سازمان دارد. هدف اصلی از طرح هزینه فرصت، بررسی تخصیص بهینه منابع موجود است، لذا این مفهوم، نقش مهمی در تقمین استفاده کارا از منابع کمیاب بازاری می‌کند. هزینه فرصت محدود به هزینه‌های مالی نمی‌شود و شامل هر آن چیزی می‌شود که دارای ارزش بوده ولی از آن صرف‌نظر شده باشد.

هزینه فرصت به چندین صورت خود را نشان می‌دهد. شایع‌ترین مثال آن، مالک کسب‌وکاری است که وقت خود را صرف وظایفی می‌کند که کارایی لازم را نداشته و اولویت هزینه‌کرد نیستند. در حالی که می‌توان از محل برونسپاری برخی امور، در استفاده از منابع صرفه‌جویی کرد. مثال دیگر، در مورد کسب‌وکارهایی است که مخارج زیادی را به‌دلیل جذب مشتریانی که تناسبی با مدل کاری و بازار هدف‌شان ندارند متحمل می‌شوند. چنین رویکردی در جذب مشتری ممکن است باعث تخصیص نادرست منابع شود، که به نوبه خود باعث کاهش رشد یا تضعیف برند سازمان خواهد شد. روی‌هم‌رفته، رشد سریع‌تر زمانی اتفاق می‌افتد که هزینه فرصت مورد توجه قرار گیرد.

در انزوا نمانید

را‌اندازی و مالکیت یک کسب‌وکار می‌تواند شما را به لاک انزوا فرو ببرد. شاید تنها پرواز کردن در اوج و سوسه‌انگیز باشد، اما ارمان آن چیزی جز اضطراب و تنهایی نیست. همیشه گروهی شاخص از افراد قابل اعتماد را کنارتان داشته باشید، در غیراین صورت ارتش یک‌نفره شما نهایتاً به بن‌بست خواهد رسید. چون نمی‌توانید بدون کمک دیگران به جاگگاه قابل قبولی در بازار برسید، بنابراین شروع به شبکه‌سازی و ایجاد تیمی از افراد غیرهم‌فکر و در عین‌حال هم‌دل و تعامل با مشاوران باتجربه و راهنمایان دلسوز کنید. کسانی را که می‌توانند در هزارتوی بازار همراه‌تان شوند و برای‌تان ارزش‌آفرینی کنند با خود هم‌مسیر سازید تا به کمک یکدیگر از گردنه‌های سخت اقتصادی عبور کنید.

منبع: **FORBES/zoomit**



مهارت‌های کلیدی برای پیشرفت در ۱۰ سال آینده

تغییر امری همیشگی بوده، اما آنچه که در آینده نزدیک با آن مواجه خواهیم بود، موج بسیار بلندی از تحولات است. از کودکی چه شغلی را آرزو می‌کردید؟ معلم، بازاریاب، تحلیلگر مالی یا شاید هم می‌خواستید خلبان شوید؟ همیشه به ما توصیه شده که برای رسیدن به موقعیتی مطلوب در جامعه و داشتن شغلی آبرومند باید درس بخوانیم. باین‌حال، اینکه حرفه‌های امروز در ۱۰ سال آینده همچنان وجود خواهند داشت، باتوجه به تغییرات چشمگیر جامعه ما تصویری خام و باطل است. رشد فناوری‌های خودکارسازی، هوش مصنوعی و برون‌سپاری فرامرزی (به‌مفهوم نقل‌مکان بخشی از فعالیت‌های یک سازمان به کشوری دیگر با هدف کاهش هزینه‌ها)، موجب کم‌اهمیت شدن بسیاری از حرفه‌ها شده و نباید به امید اشتغال در چنین حرفه‌هایی برای آینده خود برنامه‌ریزی کنیم. در عوض باید بر یادگیری مستمر و توسعه پیوسته مهارت‌هایی تمرکز کنیم که در آینده نزدیک اهمیت خواهند یافت. به‌علاوه باید موضوع برنامه‌ریزی شغلی مورد بازنگری قرار گرفته و درعوض مسیر شغلی خود را هر چند سال یک‌بار به کمک ارتقای مهارت‌ها بازطراحی کنیم. این لزوماً به‌معنای تغییر شغل مکرر نیست، اما بدان معنا است که به‌طور مداوم و همگام با پیشرفت‌های هوش مصنوعی به آموزش خود و به‌روز رسانی مهارت‌هایتان بپردازید. مطالعه پژوهشگران دانشگاه جورج‌تاون نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۰ تنها ۳۵درصد از فرصت‌های شغلی در آمریکا مستلزم دارا بودن مدرک کارشناسی خواهد بود. اکثریت قریب به اتفاق مشاغل، که بسیاری از آنها در حال حاضر بسیار پردرآمد هستند، کارجویان را ملزم به داشتن مدارج دانشگاهی نکرده و آنها مهارت‌های خاص مورد نیاز شغل خود را در حین خدمت آموزش خواهند دید. بعضی از شرکت‌ها مانند Futures Inc نیز کوشیده‌اند تا از طریق تطبیق مهارت‌ها، به مشتریان و دولت‌شان کمک کنند. این شرکت، فرصت‌های شغلی را برای کهنه‌سربازانی فراهم می‌کند که پس از سال‌ها خدمت به کشور نیاز است که مهارت‌های حیاتی و آموخته‌های خود از میدان نبرد را در خدمت بخش خصوصی به‌کار بگیرند. بنابراین، واقعا چه مهارت‌هایی در یک افق ۱۰ ساله اهمیت بیشتری خواهند داشت؟ اکثر تحلیلگران بر این باورند که کارفرمایان به‌جای مهارت‌های فیزیکی که به‌طور سنتی از مشاغل یدی انتظار می‌رود، به‌دنبال جذب نیروهای دارای مهارت‌های شناختی مثل قدرت تعامل و توانایی تجزیه‌وتحلیل خواهند بود. در مقاله پیش‌رو به بررسی سه مهارتی می‌پردازیم که به گمان ما نقشی کلیدی در آینده شغلی و شخصی شما بازی خواهند کرد. به‌این‌ترتیب، سرمایه‌گذاری در توسعه این مهارت‌ها حائز ارزش خواهد بود. این مهارت‌ها در مقایسه با مهارت‌های فنی که غالباً در حین خدمت قابل آموزش هستند، نقش به‌مراتب پرنرگ‌تری در شکل‌دادن به شخصیت شما خواهند داشت.

همدلی

همدلی به‌معنای خود را به‌جای دیگران قرار دادن و نگاه‌کردن به دنیا از دریچه چشم دیگران است، لذا همدلی را می‌توان توانایی درک و اشتراک احساسات دیگران تعریف کرد. به‌طور مثال، کودکان زمانی این مهارت را یاد می‌گیرند که والدین‌شان به آنها آموزش دهند که میاد به کودک همسایه آسیبی برسانند، زیرا ممکن است آنها صدمه ببینند. کودک با شنیدن این جمله خود را به‌جای همسال خود خواهد گذاشت و این گونه می‌تواند با عینک دیگران نیز به دنیا نظاره کند. دلیل آموزش همدلی این است که ترس از مجازات را تشدید می‌کند. کودک این‌گونه یاد می‌گیرد که اگر خطایی از او سر بزند ممکن است موجب واکنش متقابل خانواده یا دوستان او در آینده شود. این یک مهارت بسیار مهم است که به فرد کمک می‌کند خودآگاهی بیشتری داشته باشد. در طول زمان نیز این گزینه در او تقویت خواهد شد و دیگران به این ترتیب چنین فردی را به‌راحتی خواهند پذیرفت. به‌گفته سوزان لانزونی از محققان دانشگاه آتلانتیک و دانیل بتسون از جمله روان‌پزشکان اجتماعی که چندین دهه پیرامون همدلی تحقیق کرده است، مفهوم همدلی حالا به هشت اصطلاح مختلف اشاره دارد: آگاهی از افکار و احساسات دیگران؛ توانایی تصور افکار و احساسات آنها؛ توانایی اتخاذ موضع دیگران؛ احساس مشابه با آنها؛ تصور احساسات و افکار دیگران در جایگاهی که حضور دارند؛ رنجیدگی از رنج دیگران؛ توانایی احساس ناراحتی و رنج دیگران؛ و توانایی گذاشتن خود جای آنها. وانگهی، همدلی مهارتی بسیار تعیین‌کننده در انواع مذاکره است - اگر از انگیزه‌های درونی طرف مقابل آگاهی داشته باشید، می‌توانید انتظارات خود را مدیریت کرده و به نتیجه بر-د برسید. همدلی مهارتی مهم در روابط انسانی نیز هست که ضرورتی بدیهی و پیش‌شرط ایجاد هرگونه ارتباطات از جمله روابط تجاری به‌شمار می‌رود.

اخلاق

اخلاق‌مداری یعنی به شیوه‌ای عمل کنیم که رفتار و کردارمان همسو با آن چیزی باشد که جامعه و افراد به‌طور معمول به‌عنوان ارزش تلقی می‌کند. باین‌حال، ممکن است چنین سوالی به ذهن متبادر شود که باید با ارزش‌های کدام جامعه همسو شویم و اساساً چرا در عصر فردگرایی باید به ارزش‌های توده‌ها پایبند بود؟ مسئله اخلاق و ارزش‌ها به‌ویژه با مطرح شدن موضوع برابری و عدالت اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. از یک طرف، برابری سنگ بنای دموکراسی است و از دیگرسو، باعث توزیع درآمدها و ثروت می‌شود که رویکردی ضد سرمایه‌داری است. اخلاقیات ایجاب می‌کند تا از مالیات اغنیا به نفع نیازمندان استفاده شود و مالیات از این حیث در حکم تخفیف و پاداشی است در ازای سخت‌کوشی اقشار فرودست. اخلاقیات همچنین بر حقوق فردی ثروتمندان تأکید دارد، چرا که تنبیه مرفه‌ها به‌خاطر ایجاد شغل و پیشبرد اقتصاد چندان با اخلاق سازگار نیست. باین‌حال، رفتار اخلاقی در کنار مقوله‌های اجتماعی، شامل اصول کلیدی اخلاقی دیگر نظیر عدالت، حفظ کرامت و عزت، پاسداشت تنوع فرهنگی و پیگیری رفاه عمومی نیز می‌شود. ارزش‌هایی که در نگاه عموم جذابیت و مقبولیت دارند. ازاین‌رو، توانایی و مهارت در رعایت اخلاق در قبال دیگران، در آینده به پیشرفت ما کمک شایانی خواهد کرد. آیا ترجیح می‌دهید پول‌تان را روی کسی سرمایه‌گذاری کنید که رفتاری اخلاقی در پیش دارد یا آنکه آن را خرج کسی کنید که عادت دارد با روی اصول پذیرفته شده اخلاقی بگذارد؟

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی-اقتصادی

| شنبه | ۷ اردیبهشت ۱۳۹۸ | شماره ۱۲۹۸ | 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، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

21st June, happiest day of 2013آگهی فراخوان
مناقصه عمومی

نوبت دوم



شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تأمین نماید:

شماره تقاضا و مناقصه	تقاضای شماره A-Z- 9640967 مناقصه شماره ۹۷/۰۱۴		
شرح مختصر اقلام درخواستی	PLATE HEAT EXCHANGER		
مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار به میزان ۹۵۹/۱۵۰/۰۰۰ ریال می باشد.		
نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار	ضمانت نامه بانکی و یا واریز وجه نقد به حساب شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی		
تاریخ تحویل اسناد به واجدین شرایط	۱۳۹۸/۰۳/۲۱	آخرین مهلت ارائه پیشنهادات	۱۳۹۸/۰۴/۰۸
تاریخ گشایش پاکات فنی	۱۳۹۸/۰۴/۲۹	تاریخ گشایش پاکات مالی	۱۳۹۸/۰۵/۲۲
آدرس و تلفن مناقصه گزار	استان بوشهر، عسلویه، منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس، شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی، پالایشگاه ششم- ساختمان انبار- امور کالا کارشناس خرید: علیرزمان آقائی تلفن: ۸۳۴۴		
مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۷۷۳۱۳۱۸۳۳۴ - ۰۷۷۳۱۳۱۸۳۳۴ تماس حاصل فرمایند.			

شماره مجوز ۱۳۹۸،۴۱۱ روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

۱۱۶

قابل توجه فعالان اقتصادی (اشخاص حقیقی و حقوقی)

مهلت ارسال الکترونیکی فهرست معاملات و قراردادهای فصل

زمستان ۹۷ از طریق سامانه **www.tax.gov.ir** و یا با ارسال لوح فشرده (CD) حداکثر **تا ۱۵ اردیبهشت ماه سال جاری** است.



سازمان امور مالیاتی کشور

م.الف ۱۷۴

۱۵۳۶ مرکز ارتباط مردمی

۰۲۱-۳۵۰۹۹ ستاد خبری دفتر مرکزی حراست

روابط عمومی سازمان امور مالیاتی کشور