

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

خودرو و بنزین
با هم گران می‌شود!

احتمال افزایش قیمت خودرو در آینده نزدیک وجود دارد
و از طرفی پیش‌بینی می‌شود در بودجه ۹۸ بنزین
هم گران شود که همزمانی افزایش قیمت بنزین و...

۷

همتیی از برنامه ویژه بانک مرکزی برای مهار تورم خبر داد

آغاز جنگ با تورم

فرصت امروز: بزرگترین دستاورد دولت یازدهم این بود که توانست بعد از ۲۵ سال تورم را تک‌رقمی کند؛ تورمی که سال ۹۲ برابر با ۳۴۰٫۷درصد بود، سال ۹۳ به نصف رسید و رقم ۱۵٫۶درصد را نشان داد و در ادامه در سال ۹۵ و ۹۶ به ترتیب با ۹ و ۹٫۶درصد تک‌رقمی شد، اما در سال گذشته بود که ورق تورم دوباره برگشت؛ به‌طوری‌که تورم سال ۹۷ به ۲۶٫۷درصد رسید و اولین ماه سال ۹۸ هم شاخص قیمت مصرف‌کننده رقم ۳۰٫۶درصد را نشان داد. تمام این آمار و ارقام نشان می‌دهد که اگر وضع با همین منوال پیش برود، باید شاهد نرخ‌های بالاتری برای تورم بود. با این وضعیت، عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی روز یکشنبه در صفحه اینستاگرام خود نوشت: «علی‌رغم نوسانات اقتصادی سال پیش، با اقدامات کنترلی، رشد نقدینگی در سال ۹۷ معادل ۲۳درصد، یک واحد درصد بیشتر از سال ۹۶ و ۷ واحد درصد کمتر از سال ۹۴ ثبت شد.» او ادامه داد: «در شرایط حاضر نباید با تشدید نااطمینانی، تقاضای داخلی تشدید شود، به همین دلیل، بانک مرکزی برای...

۴

جایگاه ایران در شاخص بین‌المللی حقوق مالکیت در سال ۲۰۱۸

تصویر حقوق مالکیت در ایران

۲

مدیریت و کسب‌وکار



ارزش سهام اینتل پس از کاهش
درآمد و پیش‌بینی‌های سال
۲۰۱۹ ریزش کرد

- راهکار برای ارتباط تأثیرگذار با کارمندان
- استراتژی با اهداف آغاز می‌شود
- افزایش وفاداری به برند با استفاده از CXM
- اشتباه بازاریابی و تبلیغاتی در اینستاگرام
- تبلیغات حرفه‌ای: راه موفقیت در بازار
- ایجاد مزیت رقابتی در دنیای آنلاین

۸ تا ۱۶



رئیس سازمان خصوصی‌سازی از آخرین وضعیت سهام عدالت خبر داد

۶۰۰ بنگاه در لیست واگذاری‌های ۹۸

نقش سدها در مدیریت خشکسالی و سیلاب

عدم آگاه‌سازی مردم)، در نوع خود عیب بزرگی است که بایستی به صورت مجزا مورد بحث و بررسی قرار گیرد.

طی سه ماه گذشته، سیلاب‌های بسیار بزرگی در کشور به وقوع پیوست که در نوع خود کم‌نظیر بوده و طی آن بسیاری از مناطق کشور که از خشکسالی شدید و طولانی‌مدت رنج می‌بردند، شرایط مطلوبی پیدا کرده و بسیاری از تالاب‌ها و دشت‌ها سیراب شد و منجر به شور و شغف مردم به خصوص در مناطق کویری و اطراف تالاب‌های خشکیده، شد. در این شرایط اگر سدهای مخزنی نبودند، این خوشحالی مردم از دوام زیادی برخوردار نمی‌بود و می‌توانست منجر به افزایش شدید خسارات جانی و مالی در مناطق مختلف کشور شود. با وقوع بارندگی‌های بهار و زمستان امسال که بطور متوسط رشدی حدود ۳۰۰ درصدی را نشان می‌دهند، می‌توان امیدوار بود که دوره خشکسالی شدید حدود دو دهه اخیر به پایان رسیده است و همانند تناوب دوره‌های خشک و تر گذشته، دوره‌ای از ترسالی آغاز شده باشد که در نوع خود جای بسی سرور و شادمانی است، ولی در این شرایط نیز در صورت نبود سدهای مخزنی، وقوع سیلاب‌های فراگیر و ویرانگر مانند سیلاب‌های بهمن ماه ۹۷ و فروردین ۹۸ می‌توانست منجر به فاجعه ملی و مشابه سیلاب سال ۲۰۱۰ پاکستان شود.

وجود سد کرخه، سد دز و سدهای کارون سیلاب‌های اخیر خوزستان که دوره بازگشت آنها تا حدود هزار سال تخمین زده شده است را کنترل کرده و خسارات پایین‌دست را به حداقل رساندند. هرچند که اگر تجاوز به حریم و بستر رودخانه در پایین‌دست سدها صورت نمی‌پذیرفت که منجر به کاهش عبور جریان سیلاب شود و از طرفی اگر مسئولین محلی استان‌ها به منظور حفظ آب برای تامین نیازهای شرب و کشاورزی، از تخلیه موثرتر سدها ممانعت به عمل نمی‌آوردند و از همان ابتدا و پیش از وقوع سیلاب‌ها، تخلیه از سدها با مقادیر بیشتری انجام می‌پذیرفت، خسارات در خوزستان به طور کامل کنترل می‌شد. کما اینکه اگر سد تنگ‌معشوره که سابقه مطالعاتی آن به حدود ۲۵ سال می‌رسد، ساخته شده بود، فاجعه استان لرستان به وقوع نمی‌پیوست.

برای آشکارسازی نقش سدها در کنترل و مدیریت سیل، کافی است وضعیت روندیابی سیلاب‌های بهمن‌ماه سال گذشته و فروردین ماه سال جاری در مخازن سدها را مورد بررسی و تحلیل قرار داد. در این راستا، در نیمه شب نهم بهمن ماه، سیلاب تاریخی و بزرگی در حوضه کرخه به وقوع پیوست که مقدار پیک ورودی آن به سد کرخه حدود ۶۸۰۰ متر مکعب بر ثانیه به ثبت رسیده است که در نوع خود و تا آن زمان بی‌سابقه بوده است. خوشبختانه سد کرخه توانست این سیلاب را کنترل کرده و از وقوع یک فاجعه ملی جلوگیری کند. سیلاب‌های نوروز ۹۸ ورودی به سد کرخه با مقادیر پیک حدود ۸۸۰۰ متر مکعب بر ثانیه نیز در سد یادشده مستهلک شد. البته سد دز نیز خسارات سیلاب بزرگ سال ۱۳۹۵ با دبی پیک حدود ۸۰۰۰ متر مکعب بر ثانیه و سیلاب استثنایی فروردین ۹۸ با دبی پیک حدود ۸۰۰۰ متر مکعب بر ثانیه و سد گتوند سیلاب بزرگ سال ۱۳۹۴ با دبی پیک ۵۰۰۰ متر مکعب بر ثانیه و سد گلستان سیلاب بزرگ مرداد ماه ۱۳۸۰ را با دبی پیک حدود ۳۰۰۰ متر مکعب بر ثانیه (که دوره بازگشت آن بیش از هزار

ادامه از همین صفحه

در آن سال‌ها برای حفاظت از هجوم آب شور دریاچه به زمین‌های کشاورزی اطراف، دایک‌های متعددی احداث شد. در نهایت خشکسالی طولانی سال‌های ۱۳۷۷ تا ۱۳۹۷، که کشور را با مشکلات مختلف کمبود آب، آلودگی هوا و توسعه ریزگردها مواجه کرد و متأسفانه هم‌اکنون وقوع سیلاب فراگیر و ویرانگر فروردین ۱۳۹۸ که شمال، غرب و جنوب‌غرب کشور را درنوردید و خسارات جانی و مالی فراوانی برجا گذاشت. البته دوره‌های آماری طولانی و خاص خشکسالی و همچنین سیلاب‌های اخیر، تفاوت بسیار زیادی با دوره‌های خشکسالی و سیلاب‌های قبلی دارند که در ادامه مورد بررسی قرار گرفته‌اند.

در دوره خشکسالی خاص و طولانی اخیر، علاوه بر کاهش مقدار بارندگی، شدت، الگو و نوع بارش‌ها نیز تغییرات قابل توجهی داشته است و شاهد بوده و هستیم که بارندگی‌های موثر بیش از ۱۰ میلیمتر در روز به طور چشمگیری کاهش یافته است و در عین حال بخش قابل توجهی از بارش‌ها به دلیل اینکه مقادیر آنها زیر ۱۰ میلیمتر در روز بوده‌اند، موثر نبوده و روانابی را تولید نمی‌کنند. در دو دهه اخیر کاهش چشمگیر بارش برف نیز به نوبه خود مشکلات بهره‌برداری مستقیم از رواناب را تشدید کرده است و رواناب یکنواخت بهار و تابستان و منطق با مصارف، جای خود را به سیلاب‌های شدید پاییز و زمستان داده است، که مصارف مختلف آب در آن زمان‌ها در حداقل خود بوده و هیچ‌گونه انطباقی بین منابع و مصارف آب وجود ندارد.

طی دوره آماری خشکسالی مورد نظر، اتفاق ناخوشایند دیگری نیز به وقوع پیوست و آن هم افزایش دما بود که منجر به افزایش تبخیر و ترقق و مصارف کشاورزی شد. از طرفی رشد جمعیت و افزایش نیاز آبی شرب و صنعت، فشار هرچه بیشتری را بر منابع آب کشور وارد کرد.

همه این شرایط منجر به افزایش برداشت‌های بی‌رویه از آب‌های ارزشمند و استراتژیک زیرزمینی شد و بسیاری از دشت‌ها و مناطق مختلف کشور را بحرانی کرد. این اضافه برداشت‌ها در برخی از دشت‌های کشور به حدی بود که عملاً با حفر و بهره‌برداری از چاه‌های جدید، مقدار کل تخلیه از مجموعه چاه‌های آب آن منطقه ثابت باقی ماند. به عبارت دیگر، آبخوان برخی از مناطق کشور به طور کامل تخلیه شد و دیگر آبی برای تخلیه چاه‌های جدید وجود نداشت، به نحوی که منجر به گسترش پدیده فرونشست‌های شدید در بسیاری از نقاط کشور شد. در مجموع و با توجه به این توضیحات، در سال‌های اخیر به رغم اینکه بارندگی‌ها با کاهش فقط حدود ۱۵ تا ۲۰درصدی مواجه بوده است، رواناب‌های نظیر، در بسیاری از حوضه‌ها بیش از ۴۰درصد کاهش یافته است.

به رغم وجود این همه مشکلات کم‌نظیر که در دوره آماری خشک موجود بحث در کشور به وقوع پیوسته است، خوشبختانه سدهای موجود و در دست بهره‌برداری توانستند منابع آب و تامین نیازها را به خوبی مدیریت کنند به نحوی که به نظر می‌رسد حتی بسیاری از مسئولین نیز به تبعات واقعی خشکسالی‌ها پی نبرده و بسیاری از مردم نیز به دلیل عدم دریافت هشدارهای لازم، حتی متوجه کمبود آب نیز نشدند. البته این موضوع (یعنی بی‌توجهی به کم‌آبی‌ها و

میزان تبخیر و همچنین میزان تغذیه سفره‌های آب زیرزمینی خواهد شد. همچنین افزایش دما، هم میزان بارش برف را کاهش داده و همزمان ذوب آن را از فصل بهار به فصل زمستان تغییر داده است که این مسئله بر الگوی فصلی جریان آب رودخانه‌ها نیز تأثیر گذاشته است. در واقع در اثر این پدیده، مکانیزم طبیعی که تضمین‌کننده توزیع متوازن و تدریجی آب در ماه‌ها و فصول مختلف سال است، به مرور تغییر کرده و جای خود را به بارندگی‌های شدید، رگبار و سیلاب‌های ناگهانی داده است. به عبارت دیگر حجم رواناب‌ها در فصل زمستان افزایش یافته و در فصول خشک، به شدت کاهش یافته است. بر این اساس، بهترین راهکار مناسب که بتواند تشدید عدم توازن مکانی و زمانی بین منابع و مصارف آب را تعدیل کند، احداث سدهای مخزنی جهت ذخیره آب در فصول برآب و توزیع تدریجی آن در فصول خشک است.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری:

در حال حاضر سدها جزو مؤلفه‌های اصلی مدیریت منابع آب در جهان و از جمله ایران هستند و بدون استفاده از این زیرساخت‌ها نمی‌توان بخش آب کشور را راهبری کرد. وابستگی بخش‌های مختلف مصرف‌کننده به نقش تأمین آب سدها و همچنین وابستگی جوامع و توسعه پایین‌دست سدها به نقش کنترل سیلاب آنها و بسیاری موارد دیگر، حذف سدها را از سیستم مدیریت منابع آب کشور غیرممکن می‌سازد.

در بسیاری از مناطق کشور که به دلیل کمبود اعتبارات، طرح‌های توسعه منابع آب به موقع به اجرا نرسیده‌اند، مردم راسا وارد عمل شده و با برداشت‌های غیراصولی از آب‌های سطحی و زیرزمینی، توسعه ناپایدار را باعث شده‌اند.

همه فشار برای ایجاد اشتغال، بر منابع آب وارد شده است و تقریباً تمامی طرح‌های توسعه، آب‌محور بوده‌اند. این در حالی است که پتانسیل‌های بالقوه کشور مانند گردشگری و معادن و صنایع برای افزایش اشتغال مورد توجه قرار نگرفته است.

معضل اصلی دشوارشدن تأمین آب در سال‌های اخیر این است که بخشی رواناب، بیش از دو برابر کاهش مقدار بارندگی‌ها بوده است. بسیاری از سدهایی که ورودی آنها در چند سال اخیر کاهش یافته بود، شدیداً مورد انتقاد قرار گرفته بودند در حالی که همه این قبیل سدها، در سیلاب‌های اخیر با ظرفیت کامل مورد بهره‌برداری قرار گرفته‌اند که از آن میان عملکرد سدهای کرخه، ساوه، گاوشان و حتی سد تالوار قابل توجه بوده است. این در حالی است که کاهش ورودی به این گونه سدها در خشکسالی‌های اخیر، به دلیل توسعه بی‌رویه و ناپایدار توسط مردم در بالادست این سدها بوده است.

عبور از دوره طولانی خشکسالی‌های طولانی‌مدت طی سال‌های ۷۷ تا ۹۷ و همچنین تعدیل خسارت سیل‌ها بدون وجود سدهای مخزنی غیرممکن بود. ضمن اینکه چنانچه سد بختیاری ساخته شده بود، خسارات سیلاب در خوزستان به طور کامل کنترل می‌شد و بخش بزرگ‌تری از حجم سیلاب‌ها مدیریت می‌گردید. عملکرد سدهای مخزنی حوضه‌های کرخه و کارون مصداق بارز این ادعاست. در صورت ساخت سد تنگ معشوره بر روی رودخانه کشکان که سابقه مطالعاتی آن به ۲۵ سال می‌رسد، فاجعه استان لرستان به وقوع نمی‌پیوست.

سال تخمین زده شده است)، را به حداقل رساندند. در نمودار (۱) هیدروگراف‌های ورودی و خروجی سد مخزنی کرخه برای دو سیل بزرگ بهمن ماه ۹۷ و فروردین ماه ۹۸ نشان داده شده است. لازم به ذکر است چنانچه سد بختیاری نیز به‌موقع ساخته می‌شد، علاوه بر حفظ چند میلیارد متر مکعب آب، خسارات پایین‌دست سد دز نیز به طور کامل کنترل می‌شد. متأسفانه چند سالی است که احداث سد بختیاری به دلایل غیرکارشناسی به تأخیر افتاده است و تاووم این موضوع و عدم آغاز عملیات اجرایی سد بختیاری می‌تواند علاوه بر هدررفت آب، موجب نگرانی مسئولین و مردم در دوره مرطوب پیش‌رو و در زمان وقوع سیلاب باشد.

رودخانه دز از دو سرشاخه بختیاری و سزار تشکیل شده است که بیش از نیمی از آب آن از سمت رودخانه بختیاری وارد دز می‌شود. در صورت احداث سد بختیاری علاوه بر کنترل سیلاب‌ها، برای تولید برق که در زمره انرژی‌های پاک قرار می‌گیرد و مشکلات تولید گازهای گلخانه‌ای را نیز ندارد، بسیار اثرگذار خواهد بود. با احداث سد بختیاری علاوه بر تأمین کمبود نیازهای کشاورزی، تولید انرژی برقایی حوضه آبریز دز به دو برابر خواهد رسید. ضمناً احداث سد بختیاری علاوه بر افزایش آب تنظیمی سیستم رودخانه دز، موجب تله‌اندازی بخش قابل توجهی از رسوبات ورودی به مخزن سد دز شده و به افزایش عمر مفید مخزن سد دز کمک خواهد کرد.

در بسیاری از مناطق کشور، به خصوص در مناطق ساحلی، زمان تمرکز حوضه‌ها کوتاه است و با وقوع بارش و ایجاد سیلاب، این منابع آبی سریعاً از دسترس خارج شده و به دریا تخلیه می‌شوند و امکان استفاده از آنها بدون احداث سازه‌های ذخیره آب غیرممکن خواهد بود. به طور مثال در استان گیلان در حال حاضر سالانه بیش از ۳ میلیارد متر مکعب آب شیرین رودخانه‌ها بدون استفاده به دریا می‌ریزد در حالی که شبکه بزرگ سپیدرود در همین استان، از کمبود آب در رنج است.

نمونه دیگر این امر را می‌توان در حوضه‌های جنوبی مشاهده کرد. رژیم رودخانه‌های جنوب کشور بارانی بوده و جریان پایه آن نسبت به حجم سیلاب‌ها، بسیار اندک است. بنابراین رژیم اصلی این رودخانه‌ها سیلابی بوده و عمده آن در ماه‌های دی، بهمن، اسفند و فروردین اتفاق می‌افتد که چنانچه مهار نشود، به دلیل نبود نیاز آبی مستقیماً به دریا تخلیه می‌شوند. این درحالی است که عمده نیازها در این مناطق، مربوط به ماه‌های، اردیبهشت، خرداد، تیر، شهریور، مهر و آبان است، بنابراین چنانچه سدی در این منطقه وجود نداشته باشد، عملاً نمی‌توان مقادیر سیلاب را کنترل کرد و این منابع آب بلااستفاده به دریا تخلیه می‌شود. در ضمن، تخلیه حجم عظیم جریان سیلابی در مسیر رودخانه سبب بروز خسارت‌های زیادی نیز می‌شود که با ساخت سد، ضمن استفاده مطلوب از منابع آب، از بروز خسارت‌های جبران‌ناپذیر به جان و مال مردم نیز جلوگیری می‌شود.

از طرفی، در سال‌های اخیر تغییرات آب و هوایی موجب تغییر بیشتر در توزیع زمانی و مکانی بارش و همچنین میزان و نوع آن (تبدیل برف به باران)، تغییر در میزان بزرگی و فراوانی وقوع سیلاب‌ها، تغییر در میزان آورد سالیانه، تغییر در ماه‌های مستعد برای وقوع سیلاب‌های حداکثر، تغییر در کیفیت آب‌ها، تغییر در

بازار

ستاد تنظیم بازار اعلام کرد

قیمت کالاهای اساسی توزیعی در طرح ویژه ماه رمضان

ستاد تنظیم بازار کشور کالاهای اساسی مشمول طرح ویژه توزیع در ماه مبارک رمضان را اعلام کرد.

به گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت، با تصمیم اعضای ستاد تنظیم بازار مقرر شد با هدف تأمین برنج مورد نیاز خانوار در کشور ۳۰ هزار تن برنج با قیمت ۷،۴۰۰ تومان عرضه شود و در صورت نیاز استان‌ها، این میزان تا سقف ۵۰ هزار تن با مسئولیت وزارت جهاد کشاورزی افزایش یابد. همچنین ۱۴۰ هزار تن با هدف تأمین شکر مورد نیاز صنف، صنعت و خانوار توزیع می‌شود که ۱۲۰ هزار تن از این محصول برای صنف و صنعت و ۲۰ هزار تن برای مصرف خانوار خواهد بود که قیمت شکر توزیعی در این طرح ۳ هزار و ۴۰۰ تومان است.

براساس تصمیم ستاد تنظیم بازار، ۳۰ هزار تن روغن نیز در این ماه با هدف تأمین نیاز خانوار و صنف و صنعت توزیع خواهد شد. سهم خانوار از روغن توزیعی در این قالب ۲۰هزار تن و سهم صنف و صنعت ۱۰ هزار تن خواهد بود. قیمت روغن برای صنف و صنعت توسط کارگروه تنظیم بازار مصوب خواهد شد و روغن خانوار نیز با قیمتی معادل ۱۰درصد کمتر از نرخ مصوب عرضه می‌شود.

همچنین با هدف تنظیم بازار پروتئین مورد نیاز کشور گوشت مرغ گرم و منجمد و گوشت قرمز منجمد نیز توزیع خواهد شد.

حجم گوشت مرغ گرم توزیعی در این ماه ۱۵ هزار تن و حجم گوشت مرغ منجمد توزیعی ۵ هزار تن است.

مرکز آمار تورم سال گذشته را اعلام کرد

تورم ۴۳،۶درصدی خوراکی‌ها

طبق اعلام مرکز آمار ایران، محدوده تغییرات تورم ۱۲ ماهه در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» به طور میانگین ۴۳۶درصد است. به گزارش ایسنا، گزارش شاخص قیمت مصرف‌کننده براساس دهک‌های هزینه‌ای فروردین ۱۳۹۸ از سوی مرکز آمار منتشر شد. محدوده تغییرات تورم ۱۲ ماهه در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بین ۴۱،۳درصد برای دهک اول تا ۴۵،۹درصد برای دهک دهم است.

نرخ تورم کل کشور در فروردین ماه ۱۳۹۸ برابر ۳۰،۶درصد است که در دهک‌های مختلف هزینه‌ای در بازه ۲۹،۹درصد برای دهک اول تا ۳۲،۷درصد برای دهک دهم نوسان دارد. همچنین در مورد گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» بین ۲۰،۹درصد برای دهک اول تا ۲۹،۸درصد برای دهک دهم است.

رئیس اتحادیه میوه و سبزی تهران پاسخ داد

چه کسانی مسئول گرانی میوه هستند؟

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی شهر تهران گفت: میوه و سبزی‌فروشان سطح شهر، کمترین میزان دخالت را در قیمت‌گذاری محصولات کشاورزی برای فروش دارند.

اسدالله کارگر با بیان این مطلب درباره گرانی برخی محصولات کشاورزی در شهر به خبرنگارن، گفت: فروشندگان خرد در سطح شهر، کمترین دخالت را در تعیین قیمت‌ها دارند زیرا همکاران ما براساس قیمت خرید و مطابق فاکتور دریافتی از میدان میوه و تره‌بار مرکزی، نسبت به افزودن سود مصوب و قانونی اقدام می‌کنند، بنابراین اگر برای مثال پیاز را در میدان مرکزی میوه و تره‌بار، گران‌تر خریداری کنند مجبورند با در نظر گرفتن سود قانونی، این محصول را گران‌تر بفروشند.

به گفته وی، تا زمانی که بین قیمت خریداری‌شده محصول از کشاورز ، قیمت عرضه‌شده به میدان مرکزی میوه و تره‌بار و در نهایت فروشندگان خرد تعادل ایجاد نشود، نمی‌توان انتظار داشت که قیمت کالاها کاهش یابد. کشاورز در این پروسه ضرر می‌کند زیرا دلالتن به قیمت ارزان محصول وی را خریداری می‌کنند و در نهایت با قیمت بالا و چند برابر نرخ اولیه به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسانند.

وی عنوان کرد: متأسفانه برخی دلالتان در میدان مرکزی میوه و تره‌بار مرکزی حضور دارند و ردپای آنها نیز در معاملات قابل مشاهده است. با وجود احترامی که برای اتحادیه بافروشان و همکاران این بخش قائل هستیم، باید بگویم متأسفانه ۴۰درصد بافروشان میدان مرکزی میوه و تره‌بار حاضر نیستند برای فروش محصولات خود، فاکتور فروش صادر کنند. سهم آنها از بازار بار داغ محصولات بسیار زیاد است و اعضای اتحادیه سبزی و میوه برای جور کردن اجناس خود مجبورند برخی محصولات را گران‌تر از این عده خریداری کنند.

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی شهر تهران درباره وضعیت قیمت پیاز در بازار گفت: یکشنبه هر هفته به حضور نمایندگان جهاد کشاورزی، تعزیرات، اتحادیه در میدان مرکزی میوه و تره‌بار تهران اقدام به کشف قیمت میوه و تره بار می‌کنند. برای نمونه در اوج بحران افزایش قیمت پیاز و براساس برآوردهای انجام‌شده نرخ پیاز کیلویی ۷ تا ۷هزار تومان تعیین شد، اما روز دوشنبه ناگهان شفافهی اطلاع دادند نرخ پیاز کیلویی ۸تا ۹هزار و ۵۰۰ تومان افزایش یافت که از قیمت کشف‌شده توسط این هیات بالاتر رفت و با توجه به برگزاری جلسات هفتگی، امکان تغییر این نرخ نبود، بنابراین تصمیم گرفته شد که نرخ پیاز عرضه‌شده در مغازه‌های سطح شهر با توجه به سود مصوب و قانونی و قیمت فاکتور رسمی تعیین شود.

وی درباره برخی اظهارنظرها درباره تاثیر سیل بر گرانی پیاز توضیح داد: این موضوع اصلا صحت ندارد زیرا قبل از وقوع سیل نیز به دلیل صادرات و ... قیمت پیاز در حال افزایش بود و باید گفت صادرات سبب شد تا نرخ پیاز در کشور افزایش یابد.

وی ادامه داد: من یکی از مخالفان صادرات میوه و تره‌بار هستم زیرا اعتقاد دارم زمانی که کشور و مردم به یک محصول نیاز دارند، صادرات آن محصول اقدام درستی نیست. البته با ارزآوری مخالف نیستم بلکه بر این باورم باید به جایی برسیم که به جای نفت، کالا صادر کنیم.

او در پایان سخناناش گفت: تأمین نیاز بازار داخل باید اولویت نخست باشد و صادرات در سایر اولویت‌ها قرار گیرد. به دلیل ارزآوری مناسب محصولات کشاورزی، احتمالاً امسال کشاورزان نسبت به افزایش تولید تشویق شوند و شاهد بالارفتن میزان تولید باشیم. باید شرایط را به گونه‌ای مدیریت کنیم که علاوه بر تأمین نیاز داخلی بتوانیم با صادرات به ارزآوری مناسب نیز دست یابیم و اصلاً اجازه ندهیم کمبود محصول و همچنین گرانی در بازار اتفاق بیفتد.

صادرات است. خالص صادرات ایران در محصولات پلاستیکی برابر با ۱،۵ میلیارد دلار و در مواد شیمیایی ارگانیک برابر با ۸۳۵،۸ میلیون دلار اعلام شده است. ایران در سال ۲۰۱۷ توانست خالص صادراتی معادل ۷۴۰،۹ میلیون دلار را در بخش صادرات میوه و خشکبار تجربه کند و نمک و سولفور و سنگ و سیمان در این رده‌بندی جایگاه بعد را داشت.

جالب اینجاست که در سال ۲۰۱۷ خالص صادرات روی در ایران برابر با ۲۹۵،۹ میلیون دلار بوده است و با وجود اینکه روی در دسته اصلی‌ترین کالاهای صادراتی ایران قرار ندارد، خالص صادرات بالایی دارد. مس در این رده‌بندی جایگاه نهم را دارد و دهمین کالایی که خالص صادرات آن چشمگیر است فرش است. در سال قبل خالص صادرات فرش برابر با ۱۰۸،۹ میلیون دلار بود.

مطالعات نشان می‌دهد خالص صادرات ایران در عرصه تجارت بین‌الملل بسیار مثبت است و اصلی‌ترین دلیل آن را می‌توان مثبت‌بودن خالص صادرات سوخت‌های معدنی به خصوص نفت و فرآورده‌های نفتی دانست. این آمار نشان می‌دهد که ایران قدرت رقابت بسیار بالایی در این بخش دارد.

روی دیگر سکه

اما در روی دیگر سکه، کالاهای صادراتی‌ای قرار دارند که سال قبل تراز تجاری آنها منفی بود یا خالص صادرات منفی را تجربه کرده بودند. خالص صادرات منفی یا خالص واردات نشان داد که ارزش صادرات این کالاها کمتر از هزینه واردات آنها بود و در صورتی که روی این بخش‌ها سرمایه‌گذاری شود، امکان تبدیل‌شدن به پتانسیل‌های بالای اقتصادی برای کشور را دارد.

اولین دسته از این کالاها انواع ماشین‌آلات است که انواع کامپیوترها را نیز در بر می‌گیرد. در سال قبل خالص واردات این دسته از کالاها برابر با ۸،۸ میلیارد دلار بود که نسبت به سال قبل از آن ۲۵درصد رشد داشته است. دومین دسته از این کالاها، انواع خودرو است که ارزش واردات آنها در سال قبل ۵،۹ میلیارد دلار بیش از ارزش صادرات آن بود و نکته مهم این است که طی یک سال مورد مطالعه خالص واردات این دسته از کالاها ۹۹درصد رشد کرده است. تجهیزات و ماشین‌آلات الکترونیکی سومین دسته از کالاهایی را تشکیل می‌دهد که بالاترین خالص واردات را دارد. در سال گذشته خالص واردات این کالاها برابر با ۴،۷ میلیارد دلار بود که ۱۱درصد بیش از سال پیش از آن بوده است. در رده‌بندی کالاهایی که بالاترین ارزش وارداتی را دارند و در این گزارش به عنوان کالاهایی ذکر شده‌اند که سرمایه‌گذاری در صادرات آنها می‌تواند مزیت اقتصادی زیادی را نصیب ایران کند به انواع غلات می‌رسیم. غلات چهارمین جایگاه در این رده‌بندی را دارد و خالص واردات آن با ۱۵،۵درصد کاهش نسبت به سال ۲۰۱۶، به مرز ۲،۴ میلیارد دلار رسید.

در جایگاه پنجم این فهرست داروها و تجهیزات چشم‌پزشکی و شیشه عینک قرار دارد و قطعات فولادی و آهنی هم ششمین دسته از این گروه است. در سال قبل خالص واردات انواع دارو در کشور برابر با ۱،۲ میلیارد دلار بود که ۷،۸درصد نسبت به سال قبل از آن کاهش داشت. به این معنا که واردات نسبت به سال ۲۰۱۶ کمتر شده است. دانه‌های روغنی در جایگاه هشتم این فهرست و انواع روغن‌ها و چربی‌های حیوانی و گیاهی در جایگاه نهم قرار دارند و در انتهای فهرست هم انواع کاغذ و محصولات کاغذی قرار گرفته است.

کند. سهم درآمد ایران از صادرات سنگ‌های معدنی و خاکستر معادل ۳،۵درصد کل درآمد صادراتی این کشور بود. ایران از صادرات مواد شیمیایی ارگانیک ۱،۸ میلیارد دلار و از صادرات آهن و فولاد ۱،۴ میلیارد دلار درآمد کسب کرد در حالی که انواع میوه و خشکبار سازنده ششمین بخش از درآمدهای صادراتی ایران هستند، ایران در سال ۲۰۱۷ میلادی ۹۳۴،۸ میلیون دلار از صادرات میوه و خشکبار درآمد به دست آورد.

کودهای شیمیایی هفتمین کالای صادراتی ایران هستند و صادرات انواع نمک و سولفور و سنگ و سیمان درآمدی معادل ۵۶۱،۳ میلیون دلار برای ایران ایجاد کرد. مس نهمین کالای صادراتی ایران معرفی شده است و آلومینیوم در جایگاه دهم قرار دارد. نکته مهم این است که ۱۰دسته از کالاهای صادراتی ذکرشده در بالا، در مجموع سازنده ۹۶،۴درصد از کل درآمد صادراتی این کشور هستند به همین دلیل مطالعه روند تغییر صادرات این کالاها می‌تواند تصویر درستی از وضعیت صادرات کشور در اختیار ما قرار دهد.

در سال ۲۰۱۷ بالاترین نرخ رشد صادرات در ۱۰دسته از کالاهای اصلی صادراتی ایران به صادرات سنگ معدن و خاکستر اختصاص داشته است. ارزش صادرات این دسته از محصولات ایرانی در سال ۲۰۱۷ دو برابر سال ۲۰۱۶ بود که دلیل اصلی آن را می‌توان بازاریابی درست برای این محصولات در دنیا دانست. در بازه یک ساله منتهی به سال ۲۰۱۷ ارزش صادرات آلومینیوم ایران ۲۴،۹درصد رشد کرد. این در حالی است که صادرات انواع میوه و خشکبار در ایران با کاهش ۵۸،۶درصدی نسبت به سال ۲۰۱۶ روبه‌رو شده است. در سال ۲۰۱۷ ارزش صادرات انواع مواد شیمیایی ارگانیک در ایران ۵۱،۳درصد کاهش پیدا کرد و ارزش صادرات آهن و فولاد ایران با کاهش ۴۴،۷درصدی روبه‌رو شد.

مزایای صادراتی ایران چیست؟

در سال ۲۰۱۷، ایران با مازاد تجاری ۱۱،۴ میلیارد دلاری روبه‌رو شد. با وجود اینکه این مازاد صادرات یک مزیت بزرگ برای اقتصاد ایران محسوب می‌شود ولی از آنجا که میزان مازاد صادراتی کشور نسبت به سال قبل با کاهش ۷۱،۷درصدی روبه‌رو شده است، نشان‌دهنده یک چالش در فضای تجاری ایران است. در سال ۲۰۱۶ مازاد صادراتی ایران برابر با ۴۰،۴ میلیارد دلار بوده است.

دلیل افت مازاد صادراتی ایران را می‌توان کاهش درآمد صادراتی ایران در سال ۲۰۱۷ نسبت به سال ۲۰۱۶ یا افزایش میزان واردات در سال گذشته دانست. حال سوال این است که کدام دسته از کالاهای صادراتی ایران بالاترین مازاد صادراتی را برای کشور ایجاد کرده بودند یا به تعبیر بهتر خالص صادرات کدام دسته از کالاها بالاتر بوده است. خالص صادرات به معنای تفاوت ارزش صادرات کالاها با هزینه واردات همان کالاها به کشور است. آمار نشان می‌دهد بالاترین خالص صادرات در ایران به دسته سوخت‌های معدنی از جمله نفت اختصاص داشته است. در سال گذشته خالص صادرات این دسته از کالاها برابر با ۴۷،۹ میلیارد دلار بود که ۴۱۸،۹درصد از کل صادرات این کشور را به خود اختصاص می‌داد.

دومین دسته از کالاهای صادراتی ایران که بالاترین خالص صادرات را دارند، انواع سنگ‌های معدنی و خاکستر است که خالص صادرات آن برابر با ۲،۱ میلیارد دلار اعلام شده است. خالص صادرات این دسته از کالاها معادل ۱۸،۵درصد از کل

رشد ۱۰۴درصدی قیمت مسکن در فروردین ماه ۹۸

ارزان ترین منطقه پایتخت کجاست؟

سال گذشته رشد ۱۰۴درصدی داشته است.

همچنین در فروردین ماه ۹۷، تعداد ۵ هزار و ۳۳۵ فقره مبادعه‌نامه به امضا رسیده که بر این اساس، تعداد معاملات مسکن در فروردین امسال نسبت به سال گذشته، کاهش ۳۴درصدی داشته است.

بنا بر اعلام دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، بیشترین میانگین قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در تهران در منطقه یک با ۲۴ میلیون و ۵۲۷ هزار و ۹۰۰ تومان بوده و در رتبه بعد بیشترین نرخ، منطقه سه با میانگین هر متر ۲۰ میلیون و ۳۵۷ هزار و ۵۰۰ تومان قرار گرفته است.

ارزان ترین منطقه پایتخت به منطقه ۱۸ با متوسط هر مترمربع ۴ میلیون

فرصت امروز: تازه‌ترین بررسی‌ها از کارنامه صادراتی ایران تا پایان سال ۲۰۱۷ میلادی نشان می‌دهد که ایران توانسته در این سال حدود ۶۲ میلیارد دلار صادرات کالا داشته باشد. به این ترتیب، ایران در میان ۲۰۰ کشوری که عملکرد اقتصادی آنها مورد بررسی قرار گرفته، در رده چهل و هفتم جهان ایستاده و عملکردی قابل قبول داشته است.

همچنین با توجه به حجم فعالیت اقتصاد ایران، کارنامه صادراتی کشور بیش از ۲۲درصد کل ارزش تولید ناخالص داخلی ایران را شامل می‌شود. با وجود آنکه جایگاه صادراتی ایران در عرصه جهانی قابل دفاع است، اما میزان وابستگی ایران به درآمد حاصل از صادرات نفت، تردیدهایی را به وجود می‌آورد.

براساس ارزیابی صورت‌گرفته و طبق گزارشی که اتاق بازرگانی تهران منتشر کرده، ایران در سال ۲۰۱۷ حدودا ۴۹ میلیارد دلار از محل فروش سوخت‌های معدنی و به طور خاص نفت درآمد داشته است. این به معنای آن است که از کل رقم صادرات ایران حدود ۷۸درصد آن به صادرات نفت مربوط می‌شود و به نظر می‌رسد عبور از وابستگی به درآمدهای نفتی بیش از هر زمان دیگری در پرونده صادراتی ایران اهمیت خواهد داشت.

کاهش ۷۰درصدی مازاد صادراتی ایران

صادرات نقش مهمی در رشد اقتصادی کشورها دارد و به همین دلیل است که بعد از روی کار آمدن ترامپ در آمریکا و شروع جنگ تجاری، نگرانی در مورد آینده اقتصادی دنیا بیشتر شده است. ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست و در سال ۲۰۱۸ در میان ۲۰۰ کشور، از نظر ارزش صادرات کالا و خدمات جایگاه ۴۷ را به خود اختصاص داد. با این حال، در صورتی که فشار تحریم‌ها کشور را در مسیر رشد صادرات متوقف نکند، احتمال این وجود دارد که در سال ۲۰۱۸ ایران به رتبه ۴۶ نیز برسد.

طبق گزارش worldexports و بر مبنای اطلاعات سال ۲۰۱۷، ایران توانست ۲۰۲میلیارد دلار کالا از کشور صادر کند. در این سال ارزش صادرات کالاها و خدمات ایرانی برابر با ۲۲،۵درصد کل ارزش تولید ناخالص داخلی این کشور بود. با در نظر گرفتن این مسئله که جمعیت ایران ۸۲،۸ میلیون نفر است، درآمد ایران از صادرات در هر سال تنها ۷۵۰ دلار آمریکا است که رقم بسیار پایینی در مقایسه با کشورهای صنعتی است. حال سوال اصلی اینجاست که اصلی‌ترین کالاهای صادراتی ایران چیست و ایران از صادرات اینص محصولات چه درآمدی کسب کرده است.

به گزارش اتاق بازرگانی تهران، آمار نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۷ ده گروه از کالاها بیشترین درآمد دلاری را برای ایران به همراه داشتند. اصلی‌ترین کالای صادراتی ایران سوخت‌های معدنی از جمله نفت است که ایران از صادرات آنها ۴۸،۷ میلیارد دلار درآمد داشته است. این رقم معادل ۷۷،۹درصد از کل صادرات ایران است. مواد پلاستیکی و قطعات پلاستیکی دومین بخش از درآمدهای صادراتی ایران را به خود اختصاص دادند. در این سال ارزش صادرات ایران از بخش تولید مواد پلاستیکی در ایران برابر با ۳،۳میلیارد نفر بود که این رقم معادل ۵،۳درصد از کل درآمد صادراتی ایران است. سومین محصول صادراتی ایران سنگ‌های معدنی و خاکستر است که ایران توانسته است از این محل ۲،۲میلیارد دلار درآمد کسب

دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در فروردین ماه امسال را ۱۱ میلیون و ۴۱۱ هزار تومان اعلام کرد.

به گزارش مهر، دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، گزارش وضعیت بازار مسکن شهر تهران در فروردین ماه امسال را اعلام کرد. براساس این گزارش، در تهران ۳ هزار و ۴۹۳ فقره معامله مسکن به ثبت رسید که متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی، ۱۱ میلیون و ۴۱۱ هزار و ۷۰۰ تومان اعلام شده؛ این در حالی است که متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در فروردین ماه سال گذشته، ۵ میلیون و ۵۸۴ هزار تومان به ثبت رسیده بود که نشان می‌دهد قیمت مسکن در فروردین امسال، نسبت به

همتی از برنامه ویژه بانک مرکزی برای مهار تورم خبر داد

آغاز جنگ با تورم



در نشست هیأت امنای صندوق توسعه ملی مصوب شد

نرخ سود وام ریالی از ذخایر ارزی

در حالی نرخ سود تسهیلات ریالی از محل منابع صندوق توسعه ملی برای صادرکنندگان کالاهای صنعتی و کشاورزی ۱۱درصد تعیین شده که این نرخ نسبت به گذشته تغییری نکرده است.

به گزارش ایسنا، در جلسه اخیر هیأت امنای صندوق توسعه ملی مصوب شد نرخ سود تسهیلات ریالی از محل منابع صندوق برای صادرکنندگان کالاهای صنعتی و کشاورزی ۱۱درصد باشد. این در حالی است که بررسی نظامنامه صندوق در بخش تسهیلات ریالی از این حکایت دارد که در بخش کالاهای صنعتی و کشاورزی تغییری ایجاد نشده است.

براساس نظامنامه صندوق توسعه ملی پیش از این نیز نرخ سود تسهیلات ریالی از محل منابع صندوق برای صادرکنندگان کالاهای صنعتی و کشاورزی ۱۱درصد و برای مناطق مشمول، اعمال نرخ ترجیحی ۴درصد کمتر از این نرخ تعیین شده بود.

در مورد سایر بخش‌ها نیز در حال حاضر نرخ سود تسهیلات ریالی برای اعطای وام به بخش‌های آب و کشاورزی، منابع طبیعی، محیط زیست و گردشگری ۱۴درصد، بخش صنعت و معدن ۱۶درصد و برای مناطق محروم ۴درصد تخفیف از این نرخ‌ها تعیین شده است.

تسهیلات ریالی صندوق توسعه ملی از محل تبدیل منابع ارزی آن و ایجاد قرارداد عاملیت با بانک‌ها پرداخت می‌شود. فعالیتهای قابل قبول برای پرداخت تسهیلات ریالی در حدود سه بخش کلی صنعت و معدن، گردشگری و همچنین آب و کشاورزی، محیط زیست و منابع طبیعی تقسیم‌بندی می‌شود.

طبق آخرین گزارش از وضعیت پرداخت تسهیلات ریالی صندوق توسعه ملی از تأسیس آن در ابتدای دهه ۱۳۹۰ تا پایان آذرماه سال گذشته، حدود ۴۵ هزار میلیارد تومان از ذخایر ارزی به ریال تبدیل شده و از کانال سپرده‌گذاری در بانک‌ها برای استفاده در بخش‌های مختلف در دستور کار قرار گرفته است.

طلا ۴۴۷۸۰۰ تومان شد

سکه از مرز ۵ میلیون تومان گذشت

در هشتمین روز اردیبهشت‌ماه، سکه از مرز ۵ میلیون تومان گذشت. رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر درباره تحولات بازار سکه و طلا در هشتمین روز اردیبهشت‌ماه به خبرنگاران، گفت: از هفته گذشته نرخ جهانی طلا روند افزایشی یافته به طوری که در هفته قبل ۱۵دلار بر قیمت اونس جهانی افزوده شد. روند افزایشی قیمت سکه و طلا در بازار ایران نیز که از هفته قبل آغاز شده بود، این هفته ادامه یافته و سبب شد تا از ابتدای هفته بر قیمت این فلز گرانبها افزوده شود. محمد کشتی‌آرای ادامه داد: روز شنبه افزایش قیمت جهانی طلا و همچنین بالارفتن نرخ ارز سبب شد تا قیمت سکه و طلا بالا رود؛ چنانچه دلار در روز شنبه ۱۳هزار و ۹۰۰ تومان بود و روز یکشنبه تا ۱۴هزار و ۳۰۰تومان افزایش یافت. به گفته وی، قیمت سکه نیز روز یکشنبه به بالای ۵میلیون رسید و از مرز ۵میلیون و ۱۰هزار تومان گذشت. هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز ۴میلیون و ۸۵۰هزار تومان، نیم سکه ۲میلیون و ۸۰۰هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۸۰۰هزار تومان و سکه‌های گرمی ۹۶۰هزار تومان معامله شد. این فعال بازار طلا و جواهر گفت: با توجه به عدم تغییر داد و ستدها و روال عادی تقاضا، حباب سکه در دو روز ابتدای هفته همچنان ثابت بوده و ۷۰هزار تومان است. هر مثقال طلای ۱۷عیار هم به عنوان مبنای معاملات یک میلیون و ۹۴۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸عیار ۴۴۷هزار و ۸۰۰ تومان قیمت خورد. به گفته کشتی‌آرای، قیمت هر اونس طلای جهانی نیز افزایش یافت و اکنون ۱۲۸۶دلار و ۹۰سنت معامله می‌شود. روند صعودی نرخ سکه و طلا و ارز که از هفته پیش اتفاق افتاده سبب شده تا ۷،۵درصد بر قیمت ارز و سکه و طلا نسبت به مدت مشابه هفته پیش افزوده شود. او در پاسخ به این سوال که آیا امکان برگشت قیمت‌ها به نرخ ۹۷هزار ۹۷ وجود دارد یا خیر، گفت: بعید است چنین اتفاقی و به سرعت در زمینه نرخ سکه و طلا بیفتد و دوباره شاهد بازگشت قیمت‌ها به وضعیت سال ۹۷ باشیم.

یورو ۱۵،۹۵۰ تومان قیمت خورد

دلار از ۱۴ هزار تومان گذشت

قیمت هر دلار در صرافی‌ها از ۱۴ هزار تومان گذشت و هر دلار در صرافی‌ها به بهایی معادل ۱۴ هزار و ۱۵۰ تومان به فروش رسید. به گزارش خبرنگاران، صرافی‌ها هر دلار را به قیمت ۱۴ هزار و ۵۰ تومان می‌خرند. به این ترتیب نرخ دلار در بازار آزاد نیز از ۱۴ هزار و ۲۰۰ تومان گذشت و دلان قیمتی بین ۱۴ هزار و ۲۰۰ تا ۱۴ هزار و ۴۰۰ تومان را برای فروش دلار پیشنهاد می‌دهند.

هر اسکناس یورو نیز با قیمت ۱۵ هزار و ۹۵۰ تومان در صرافی‌ها فروخته می‌شود. صرافان ۱۵ هزار و ۸۵۰ تومان برای خرید هر یورو پرداخت می‌کنند. گفته می‌شود افزایش قیمت دلار در صرافی‌ها با هدف تعادل قیمت میان بازار و صرافی صورت گرفته است.

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

فرصت امروز

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس ادامه داد: همتی بیان داشته

که با مدیریت نرخ سود کوتاه‌مدت و تغییر کانال اثرگذاری سیاست پولی، نرخ تورم را به صورت پایدار مدیریت کند. با وجود اینکه تأکید دارم نباید همیشه انتقاد کرد، اما در مورد مدیریت نرخ تورم، باید گفت این موضوع صرفاً به نرخ سود بانکی بستگی ندارد و عوامل متعددی از جمله نرخ ارز در تورم نقش دارد.

نماینده مردم کرمانشاه در مجلس با اشاره به وابستگی نرخ کالاها به قیمت ارز، افزود: بسیاری از کالاهای مورد نیاز کشور وابسته به واردات است. با وجود اینکه واردات با نرخ ارز دولتی انجام می‌شود، شاهد تورم بالای ۵۰درصد بوده‌ایم که علت این موضوع را باید در سیستم فشل توزیع جست‌وجو کرد.

به گفته وی، کالاهای اساسی از جمله گوشت با ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومان وارد کشور می‌شود، اما با تورم بالای ۵۰درصد به دست مصرف‌کننده می‌رسد، بنابراین تورم تنها بستگی به سود بانکی ندارد. با این حال، سود بانکی بی‌اثر نیست، چرا که با سود انتظاری روبه‌رو هستیم که اگر محقق نشود، سیل اقتصادی رخ می‌دهد.

مصری در ادامه گفت‌وگو با خبرگزاری خانه ملت، با یادآوری آزاد شدن سرمایه‌های مردم از بانک‌ها به دلیل کاهش نرخ سود، گفت: در گذشته شاهد بودیم با کاهش نرخ سود بانکی، سیل اقتصادی رخ داد و هر کالایی که سرمایه‌ها به سمت آن رفت، گران شد و موج افزایش قیمت را به سمت کالاهای دیگر برد.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس اضافه کرد: بنابراین انتظار می‌رود بانک مرکزی برای کاهش نرخ سود بانکی دقت بیشتری داشته باشد که بازارهای دیگر را متاثر نکند. ما در گذشته تجربه کاهش سود نرخ بانکی را داشته‌ایم، بنابراین باید با تصمیم‌گیری صحیح، مانع وارد شدن صدمات به اقتصاد کشور شد.

پرداخت وجه چک از دیگر حساب‌ها امکان‌پذیر شد

و علاوه بر علت فوق، اطلاعات کلیه گواهینامه‌های عدم پرداخت صادره باید در سامانه‌های بانک مرکزی ثبت شود که بر همین اساس از تاریخ ۱۳۹۸/۲/۲۵ (۱۵ اردیبهشت ماه) استفاده از فیلد کد پستی جهت درج کدهای مربوط به علل برگشت چک در سامانه‌های بانک مرکزی ضروری خواهد بود.

این بانک اعلام کرده که شناسه چک برگشتی که در سامانه‌های چک برگشتی بانک مرکزی تولید می‌شود، همان کد رهگیری بوده و بانک واگذارنده می‌بایست تمهیدات لازم را برای درج شناسه یادشده روی گواهینامه عدم پرداخت صادره تحت عنوان کد رهگیری اتخاذ کند و بانک موظف است حداکثر ظرف شش ماه نسبت به درج کد رهگیری روی گواهینامه عدم پرداخت به صورت سیستمی اقدام کند.

به استناد تبصره یک ماده ۵ مکرر، چنانچه صدور گواهینامه عدم پرداخت به دلیل دستور عدم پرداخت طبق ماده ۱۴ قانون صدور چک و تبصره‌های آن باشد، سوءاثر محسوب نمی‌شود.

اطلاعات چک‌های برگشتی موضوع ماده فوق‌الذکر باید همانند گذشته به سامانه چک‌های برگشتی بانک مرکزی ارسال شوند. بر همین اساس پس از درج اطلاعات بسا کد اختصاص یافته برای علت برگشت چک موضوع ماده ۱۴ قانون، اطلاعات مذکور در پاسخ استعلام نمایش داده نخواهد شد.

به منظور اجرای مفاد قانون فوق درخصوص چک‌های مشمول ماده ۱۴ قانون که پیش از این در سامانه به ثبت رسیده است، کد مربوطه می‌بایست در فیلد کد پستی فرم اصلاحی در سامانه ارسال شود.

بانک مرکزی در تبصره ماده ۲ ماده ۵ مکرر، اطلاعات چک‌های برگشتی اشخاص حقوقی در سوابق امضاکنندگان آنها نمایش داده خواهد شد و بر همین اساس ضروری است همچون گذشته اطلاعات امضاکنندگان چک‌های برگشتی به صورت منظم در سامانه چک‌های برگشتی بانک مرکزی ثبت شود.

براساس بخشنامه بانک مرکزی



نماگر بازار سهام

بورس تهران به اوج رسید

رشد رویایی شاخص بورس

در دومین روز هفته، افزایش تقاضا نسبت به عرضه سبب شد تا شاخص کل بار دیگر رکوردی جدید را ثبت کند و با رشد ۳هزار و ۹۵۶ واحدی به رقم ۲۰۹ هزار و ۲۴۳ واحد رسید. گروه‌های پالایشی، معدنی و فلزی به رشد نماگر اصلی بازار سهام کمک کردند و فعالان بازار در بسیاری از سهم‌ها شاهد صف‌های خرید بودند.

به گزارش ایسنا، در ادامه رشد شاخص کل یازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران، بار دیگر این شاخص توانست چند بار کانال‌شکنی کند و رکورد جدیدی را به ثبت برساند. نماگر اصلی بازار ۳۹۵۶ واحد افزایش یافت و به رقم ۲۰۹ هزار و ۲۴۳ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۸۱۷ واحد رشد به رقم ۴۲ هزار و ۵۷۷ واحد رشد کرد.

در دومین روز هفته بیشتر سهم‌های بزرگ و شاخص‌ساز از جمله فلزی‌ها، پالایشی‌ها و معدنی‌ها به رشد شاخص‌های بازار کمک کردند؛ به طوری که شاخص آزاد شناور نیز با ۴۳۸۲ واحد رشد مواجه شد و کانال ۲۳۶ هزار واحدی را تجربه کرد. همچنین شاخص بازار اول با ۳۴۰۱ واحد افزایش تا رقم ۱۵۷ هزار و ۶۵۰ واحدی بالا رفت. در عین حال شاخص بازار دوم نیز ۵۵۹۰ واحد افزایش یافت و تا رقم ۴۱۶۱ واحد رشد کرد.

فولاد مبارکه اصفهان به تنهایی ۳۹۳ واحد شاخص‌های بازار را تقویت کرد و پالایش نفت اصفهان و پالایش نفت بندرعباس هر کدام ۲۶۱ واحد تأثیر افزایشده روی شاخص‌ها داشتند اما تعدادی از نهادهای بانکی و خودرویی برخلاف جریان بازار عمل کردند و به کاهش شاخص‌ها دامن زدند. از جمله این نمادها می‌توان به بانک پارسیان، بانک تجارت، بانک صادرات، ایران خودرو و سایپا اشاره کرد.

در عین حال در بسیاری از آنها از جمله سهم‌های معدنی، پالایشی و فلزی با صف‌های خرید مواجه شدند. افزایش تقاضا نسبت به عرضه سبب شد این سهم‌ها تا پایان ساعت معاملاتی پایدار باشند.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱،۴۹۹ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات از ۸میلیارد و ۷۰۰ میلیون سهم و اوراق مالی عبور کرد. همچنین تعداد معاملات این بازار به عدد ۳۰۴ هزار و ۷۱۷ نوبت رسید.

آیفکس نیز با رشد ۴۸ واحدی روبه‌رو شد و به رقم ۲۵۶۸ رسید. در عین حال حجم معاملات فرابورس ایران از رقم ۱.۵ میلیارد سهم و اوراق مالی عبور کرد و ارزش معاملات به رقم ۷۰۷ میلیارد سهم و اوراق مالی رسید.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار خبر داد

رسیدگی به تخلفات، تفویض اختیار بعدی بورس‌ها

شاپور محمدی درخصوص اقدامات انجام‌شده در سال گذشته این سازمان به واگذاری برخی اختیارات به بورس‌ها اشاره کرد و گفت هدف از واگذاری این وظایف به بورس‌ها، نخست ایجاد رقابت سالم بین بورس و فرابورس به دلیل نزدیکی این دو بازار است.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در گفت و گو با سنا، خاطرنشان کرد: ویژگی دوم این اقدام، خواسته فعالان و اهالی بازار سرمایه این بود که سازمان بورس به دلیل دارا بودن جایگاه نظارتی باید کمتر در بعد اجرایی وارد شود، مگر در جاهایی که بورس‌ها به لحاظ سازمانی و اداری امکان دنبال‌کردن مسائل را نداشته باشند؛ از این جهت سازمان تصمیم گرفت بعضی افشاها و گرفتن اطلاعات را به بورس‌ها واگذار کند.

محمدی اضافه کرد: در حال حاضر همه فعالان بازار اطلاع دارند که فرم‌هایی برای افشای اطلاعات وجود دارد که با حرف «ب» به معنای بورس آغاز می‌شود، همچنین فرم‌های شماربندی‌شده‌ای وجود دارد که با حرف «س» به معنای سازمان شروع شده‌اند؛ این موضوع نشان‌دهنده برخی تکالیفی است که برای افشای اطلاعات است با چارچوبی مشخص به بورس‌ها واگذار شده است.

او تفویض‌های انجام‌شده در بورس‌ها را عملکردی مناسب عنوان کرد و افزود: به طور مثال حوزه توقف و بازگشایی نمادها در بازار پایه فرابورس تفویض شده است. در حوزه کانون‌ها هم تعدادی تفویض انجام شده است، به طوری که سازمان معتقد است بخشی از کارها باید توسط خود کانون‌ها انجام شود. کانون نهادهای سرمایه‌گذاری و کانون کارگزاران در حال حاضر بخشی از کارها را انجام می‌دهند.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار تصریح کرد: موضوع دیگر قابل بررسی، رسیدگی به تخلفات است. در برنامه سازمان بورس مقرر شده است که برخی از تخلفات مطابق قانون توسط بورس‌ها رسیدگی شوند، بنابراین باید تلاش شود این حوزه بورس‌ها نیز تقویت شود تا به این طریق بخش عمده‌ای از تخلفات توسط آنها رسیدگی شود، البته مرجع تجدیدنظر نیز طبق قانون سازمان بورس است که در هیات مدیره این سازمان اقدام می‌کند.

وی در پایان تأکید کرد: قصد داریم برخی اختیارات را هم به کانون‌ها بدهیم تا بتوانند اعضای خودشان را ساماندهی کنند، تا بتوانیم به مفهوم نهادهای خودانتظام بیشتر نزدیک شویم. در حال حاضر عملکرد کانون و بورس‌ها در این حوزه خوب و مناسب است.

یک کارشناس بازار سرمایه مطرح کرد

دورنمای شاخص بورس افزایشی است

همایون دارابی معتقد است با توجه به دورنمای موجود از بازار ارز و نیز حامل‌های انرژی، بازار روند افزایشی را ادامه می‌دهد و متناسب با نرخ تورم رشد می‌کند.

این کارشناس بازار سرمایه، درخصوص روند معاملات بازار سرمایه گفت: بازار سهام ابتدای هفته از جو روانی که در هفته پیش ایجاد شده بود، فاصله گرفت.

به گزارش سنا، او با بیان این موضوع، ادامه داد: بازار در نخستین هفته اردیبهشت ماه، علاوه بر اینکه در شوک تحریم نفتی قرار داشت، رکوردشکنی‌هایی را تجربه کرد که این دو عامل باعث ایجاد نوسان شدید در آن شد.

دارابی در ادامه توضیح داد: دورنمای موجود از بازار مانند موضوع افزایش نرخ تورم، افزایش نرخ حامل‌های انرژی باعث شد تا بازار در نخستین روز هفته روندی صعودی به خود بگیرد و ثبات‌تر مسیر خود را ادامه دهد.

این کارشناس بازار سرمایه خاطرنشان کرد: مساعد بودن قیمت‌ها در بازار جهانی و نیز گزارش‌های منتشرشده فروردین ماه در کنار یکدیگر منجر به رشد پایدار شاخص در بازار سرمایه شده است.

سازمان بورس فرستاده شده است؛ چراکه با فرض اینکه این افراد بخواهند برای به دست‌گیری سهام عدالت خود صاحب صندوق و ETF شوند و در آینده بتوانند معامله‌های انجام دهند، ابتدا باید دارای کد معاملاتی شوند.

وی اجرای چنین برنامه‌ای را بسیار وسیع ارزیابی کرد و یادآور شد: پذیرش این حجم از متقاضیان نیاز به زیرساخت مناسبی دارد، بنابراین کار خود را با فرض تصویب آزادسازی سهام عدالت در قالب ETF برای ایجاد بستر دریافت و معامله آن با سازمان بورس آغاز کرده‌ایم تا بستر لازم برای چنین حرکتی را از قبل آماده کنیم. پورتفوی سهام عدالت نیازمند اصلاح است پوری حسینی با بیان اینکه «شرکت‌های موجود در پورتفوی سهام عدالت شرکت‌هایی همگن نیستند» درباره نوع و میزان سوددهی این شرکت‌ها گفت: پورتفوی سهام عدالت دارای ۴۹ شرکت

است که تعداد ۳۵ شرکت آن بورسی و ۱۴ شرکت نیز در این پورتفو غیربورسی هستند. در این میان اغلب شرکت‌های بورسی سودده و شرکت‌های غیربورسی اغلب غیرسودده و یا حتی زیانده هستند، لذا همگنی در میان این ۴۹ شرکت به لحاظ عملکرد وجود ندارد. وی با تأکید بر ضرورت اصلاح سبد سهام عدالت قبل از ورود به فرآیند آزادسازی سهام عدالت افزود: در این فرآیند چه بخواهیم به شکل ETF عمل کنیم و چه به هر شکل دیگر، نیازمند پالایش این ۴۹ شرکت هستیم، لذا این پیش‌بینی در متن لایحه یا در متن مصوبه مجلس پیشنهاد شده که اجازه دهند یک بار قبل از مرحله نهایی ساماندهی سهام عدالت، دولت یک بار این پورتفوی را اصلاح کند و شرکت‌های غیربورسی زیانده را بیرون آورد و شرکت‌های بورسی و سودده را جایگزین آنها کند تا خریداران در خرید و فروش و معاملات سهام عدالت دچار مشکل نشوند.

انتظار از سود آتی شرکت‌های بورسی همچنان مثبت است

در بازار سرمایه است؟ همین مسئله باعث شده تقاضا در بازار سرمایه رشد کند درحالی‌که عرضه سهام تغییر نکرده و به همین دلیل شاخص کل طی یک ماه اخیر به رشد قابل توجهی رسیده است. از سوی دیگر براساس روال عادی سه‌ال‌های گذشته فصل مجامع شرکت‌ها و بانک‌ها فرا رسیده و ممکن است قیمت سهام شرکت‌ها به دو علت تغییر کند که علت اول، سودآوری شرکت‌ها به دلیل عملکرد سال گذشته و علت دوم انتظار از سود آتی به دلیل تبلیغات منفی درباره بازدهی و گرانی در دیگر بازارهاست.
مجموع تحلیل‌ها وضعیت سال ۹۸ را بدتر از سال ۹۷ توصیف می‌کر. همین تبلیغات منفی به احتکار شکر و گرانی اقلامی چون گوشت و خودرو انجامید که به نوبه خود بر ارزش سهام شرکت‌ها اثر گذار است. از سوی دیگر انتظار می‌رود با توجه به رشد قیمت‌ها سود شرکت‌های بورسی به ویژه صادراتی هم رشد کند. شایعه رشد قیمت نفت هم بر پیش‌بینی سود آتی شرکت‌ها اثر می‌گذارد و همین مسئله به رونق تقاضا در بازار سرمایه در سال ۹۸ دامن زده است.

دولت، هیات واگذاری و شورایی‌ها هم دست به دست هم بدهند، بتوانند در سال ۹۸ همه ۶۰۰ بنگاه در لیست را واگذار کنند.

پوری حسینی در تشریح دلایل این اظهار خود مبنی بر نشدنی بودن واگذاری این تعداد بنگاه طی سال‌های جاری خاطرنشان کرد: سال گذشته عملاً نیمی از سال فرصت واگذاری پیدا کردیم و در این فرصت چیزی حدود ۵۵ بنگاه را واگذار کردیم. امسال حتی اگر بتوانیم دو یا سه برابر این را نیز واگذار کنیم، باز بنگاه‌های بسیاری برای سال ۹۹ باقی خواهد ماند. البته برای اظهارنظر قطعی در این باره بهتر است منتظر تشکیل هیات واگذاری شویم و مصوبه این هیات هرچه شد سازمان خصوصی‌سازی اطلاع‌رسانی لازم را انجام خواهد داد.

سهام عدالت به سر منزل آزادسازی می‌رسد؟

این مقام مسئول در سازمان خصوصی‌سازی با اشاره به گذشت بیش از سه سال از تصویب لایحه «ساماندهی سهام عدالت» در دولت درخصوص سرانجام تصویب این لایحه در مجلس گفت: متأسفانه تاکنون این لایحه به سرانجام نرسیده است؛ البته قرار بود تا دهه فجر سال گذشته این مساله تعیین تکلیف شود، اما به جهت تراکم کاری در مجلس و جلسه سران سه قوه مطرح و تصویب نشد.

وی با تأکید بر اینکه «تا زمانی‌که این لایحه در مجلس به تصویب نرسد، نمی‌توان در خصوص اجرای آن صحبتی کرد»، افزود: البته متن لایحه مشخص و قابل شرح است و همین‌قدر بگویم که سازمان خصوصی‌سازی با فرض اینکه لایحه تصویب خواهد شد و صندوق‌های قابل معامله در بورس تصویب و تأسیس خواهند شد، در حال انجام اقدامات ابتدایی است و در این راستا در حال هماهنگی‌های لازم با بورس است. بر همین اساس اطلاعات ۴۹ میلیون مشمول سهام عدالت به

رئیس سازمان خصوصی‌سازی درباره برنامه‌های پیش روی این سازمان در ادامه اجرای خصوصی‌سازی در سال ۹۸ گفت به طور کلی، همه بنگاه‌هایی که براساس مصوبات هیات وزیران در گروه یک قرار دارند، طبق قانون باید در لیست واگذاری باشند، مگر اینکه هیات وزیران بخواهد عکس این را تصویب کند.

میرعلی اشرف عبدالله‌پوری حسینی در گفت‌وگو با سنا، درخصوص روند واگذاری شرکت‌های موجود در گروه ۲ ادامه داد: این شرکت‌ها دارای معافیت ۲۰درصدی در واگذاری هستند؛ به این صورت که ۸۰درصد آنها واگذار می‌شود و ۲۰درصد دیگر در تصدی دولت باقی می‌ماند. مگر اینکه هیات وزیران عکس این را تصویب کنند، لذا براساس قانون شرکت‌های گروه ۲ به میزان ۸۰درصد و شرکت‌های گروه یک به میزان ۱۰۰درصد در لیست واگذاری هستند.

چند بنگاه در انتظار خصوصی‌سازی هستند؟

رئیس سازمان خصوصی‌سازی تعداد بنگاه‌های لیست واگذاری را برای سال ۹۸ حدود ۶۰۰ بنگاه و سهام شرکت عنوان کرد و افزود: به دلیل طولانی‌شدن تعطیلات ابتدای سال ۹۸ و تراکم برنامه‌های اعضای هیات واگذاری پس از اتمام این تعطیلات، این هیات هنوز در سال جاری تشکیل جلسه نداده است. البته ممکن است طی هفته جاری این جلسه تشکیل شود. ضمن اینکه هر واگذاری را باید هیات واگذاری تصویب کند تا قانونی و لازم‌الاجرا شود.

وی افزود: هیات واگذاری می‌تواند مصوبه دیگری را تصویب کند، اما به نظر می‌رسد طبق روال سنوات قبل همه شرکت‌های گروه یک و باقیمانده شرکت‌های گروه ۲ را در لیست قرار می‌دهد. البته حجم این شرکت‌ها نیز بسیار بالاست و به نظر هم نمی‌رسد که در بهترین شکل و فرم و حتی اگر همه عوامل اعم از مجلس،

عباس هُشی تحلیلگر بازار سرمایه و پول : رئیس‌جمهور و رئیس کل بانک

مرکزی از نیمه دوم سال ۹۶ به مردم توصیه کردند پول‌های‌شان را صرف خرید دلار نکنند و در بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری مجاز سپرده کنند. بخشی از صاحبان سرمایه و پول با اطمینان به دولت به این توصیه‌ها عمل کردند و بعضی دیگر که نسبت به دولت بی‌اعتماد بودند بیشتر منابع مالی خود را به بازارهای غیرمولد مثل دلار و طلا بردند.

در فروردین ماه سال گذشته دولت سیاست تک‌نرخی کردن ارز یا همان دلار ۴۲۰۰ تومانی را به اجرا در آورد که به ظاهر تصمیمی منطقی بود، اما به شرطی که دولت با پشتوانه تزریق ارز دولتی به بازار تعادل می‌بخشید. این پشتوانه با تصمیم گروه اقتصادی دولت حذف شد و دولت از صادرکنندگان خواست که آنها را حاصل از صادرات را به بازار بیاورند. صادرکنندگان که به طور عمده فعالان اقتصادی زیرزمینی، صندوق‌های بانخشستگی متعلق به نیروهای نظامی و وزارتخانه‌ها بودند و در دولت و دیگر بخش‌های حاکمیت نفوذ دارند، زیر بار

یک کارشناس بازار سرمایه گفت با توجه به وضعیت حاکم در اقتصاد کشور، رشد شاخص بورس ادامه‌دار نخواهد بود و این حباب باید بترکد. حسین خسرونژاد در گفت و گو با ایرنا، به رشد شاخص بورس در دومین روز هفته اشاره کرد و گفت: انتشار گزارش‌های عملکرد ماهیانه شرکت‌ها از جمله عوامل موثر بر رشد شاخص بورس بود.

او با بیان اینکه شاخص امروز متأثر از رشد قیمت سهام فولادی‌ها، پالایشگاهی‌ها و سنگ‌آهنی‌ها بود، گفت: سهام شرکت‌های بزرگ و صادرات‌محور تأثیر عمده‌ای را بر شاخص بورس داشتند.

به گفته خسرونژاد، با توجه به گزارش منتشرشده، سنگ‌آهنی‌ها نسبت به فروردین ماه سال گذشته با رشد ۱۲۰درصدی مواجه بودند

صنعت نساجی و پوشاک اولویت وزارت صنعت در رونق تولید



معاون طرح و برنامه در ادامه تصریح کرد: نمی‌شود همه شعار رونق تولید بدهند، اما در مقام عمل هیچ تفاوتی نسبت به گذشته درخصوص تولید نداشته باشند. وی گفت: باید نگاه‌ها نسبت به تولید تغییر کند و اگر بخواهیم رونقی اتفاق بیفتد الزامات آن هم باید محقق شود.

زرندی افزود: گرچه همه از محدودیت‌های مالی کشور مطلع هستند، اما می‌توان با پیداکردن کسب و کارهایی که فرار مالیاتی یا کواظهاری دارند، منابع درآمدی مالیاتی تأمین شود تا باری از دوش تولید برداشته شود.

معاون طرح و برنامه تأکید کرد: مشکلات مربوط به گمرک یکی از دغدغه‌های بخش صنعت است که وزارت صنعت، معدن و تجارت آن را پیگیری می‌کند.

وی گفت: استراتژی توسعه صنعت نساجی و پوشاک که با همکاری تشکل‌ها و انجمن‌ها تدوین شده به زودی ابلاغ می‌شود تا این صنعت با نقشه راه مشخص حرکت کند.

در سال ۹۸ است و ما مصمم به رفع موانع این صنعت برای توسعه آن هستیم. معاون طرح و برنامه افزود: یکی از اهداف مهم سال رونق تولید، توجه به بازار صادراتی با اولویت کشورهای همسایه است و این صنعت نیز باید برای صادرات گام بردارد.

وی در خصوص مشکلات این صنعت از جمله، کمبود نقدینگی، مالیات، بازسازی و نوسازی صنایع تأکید کرد: در غالب تبصره ۱۸ قانون بودجه برای نوسازی و بازسازی و سرمایه در گردش واحدهای تولیدی، تسهیلاتی در نظر گرفته شده که با توجه به اهمیت نساجی و پوشاک، این واحدها در اولویت دریافت قرار خواهند گرفت.

زرندی درخصوص مالیات بر ارزش افزوده گفت: جلسات، مکاتبات و اقداماتی در این خصوص انجام شده است که امیدواریم مجلس شورای اسلامی با همراهی خوب خود، کمک بزرگی به تولید انجام دهد.

معاون طرح و برنامه وزارت صمت گفت چند صنعت در سال رونق تولید برای ما اهمیت ویژه دارد که صنعت نساجی و پوشاک از جمله صنایع اولویت‌دار وزارت صنعت، معدن و تجارت در سال ۹۸ است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سعید زرندی در حاشیه جلسه انجمن‌ها و تشکل‌های صنعت نساجی و پوشاک گفت: مشکلات به وجود آمده در اقتصاد کشور در کنار همه زحمات‌ها و تنگناهایی که برای تولید کشور ایجاد کرد، اما برای صنعت نساجی و پوشاک به یک فرصت تبدیل شده است.

وی گفت: نوسانات قیمت ارز منجر به کاهش واردات و قاچاق محصولات مرتبط با صنعت نساجی و پوشاک شده و تولیدات را بالا برده لذا فعالان این صنعت باید از این فرصت جهت تقویت و توسعه تولید داخل استفاده کنند.

زرندی گفت: چند صنعت در سال رونق تولید برای ما اهمیت ویژه دارد که صنعت نساجی و پوشاک از جمله صنایع اولویت‌دار وزارت صنعت، معدن و تجارت

نقش اصناف و شبکه توزیع در رونق تولید چیست؟

می‌کند. خراسانی گفت: در سایه فعالیت صنوف، یکی از اهداف و نتایج ممتاز و ارزنده رونق تولید که همانا معطوف به اشتغال‌زایی می‌شود، محقق خواهد شد و این فرصتی است که می‌طلبد در راستای حمایت و پشتیبانی هرچه بیشتر از آن قدم‌های لازم و مقتضی برداشته شود.

مخرب این عارضه برای اقتصاد، تبعات منفی آن در عرصه‌های فرهنگی، اجتماعی و... نیز انکارناپذیر است.

خراسانی در ادامه بیان کرد: با چنین اوصافی هر تصمیم و اقدامی که (در چارچوب منافع ملی کشور عملیاتی شود و با اصول و ارزش‌های دینی و اخلاقی نیز منافاتی نداشته باشد) به توسعه فرصت‌های شغلی منتهی می‌شود امری مطلوب، سازنده و اقدامی مبارک خواهد بود.

این فعال صنفی گفت: بدون تردید، یکی از مزایا و محاسن ویژه و قابل توجه اصناف به افزایش فرصت‌های شغلی معطوف می‌شود؛ ظرفیتی که به سادگی با یک بررسی میدانی شاهد نتایج آن خواهیم بود.

برخوردار شود به همان میزان شاهد افزایش فرصت‌های شغلی نیز خواهیم بود.

وی افزود: بدون تردید، یکی از نارسایی‌ها و چالش‌های عمده اقتصادی کشور در سالیان اخیر معطوف به پدیده بیکاری می‌شود که فارغ از تبعات مخرب این عارضه برای اقتصاد، تبعات منفی آن در عرصه‌های فرهنگی، اجتماعی و... نیز انکارناپذیر است.

خراسانی در ادامه بیان کرد: با چنین اوصافی هر تصمیم و اقدامی که (در چارچوب منافع ملی کشور عملیاتی شود و با اصول و ارزش‌های دینی و اخلاقی نیز منافاتی نداشته باشد) به توسعه فرصت‌های شغلی منتهی می‌شود امری مطلوب، سازنده و اقدامی مبارک خواهد بود.

این فعال صنفی گفت: بدون تردید، یکی از مزایا و محاسن ویژه و قابل توجه اصناف به افزایش فرصت‌های شغلی معطوف می‌شود؛ ظرفیتی که به سادگی با یک بررسی میدانی شاهد نتایج آن خواهیم بود.

وی افزود: در شرایطی که هر ساله، هزینه‌های سنگینی برای اشتغال‌زایی در کشور از سوی دستگاه‌های ذی‌ربط و قوه مجریه صرف می‌شود، بسیاری از جویندگان کار در سایه ظرفیت فعالیت صنفی، به اشتغال در این عرصه‌ها، مشغول به فعالیت می‌شوند، ظرفیتی که عمدتا در قالب شبکه و حلقه توزیع و بعضا تولید در قالب کارگاه‌های کوچک در اقصی نقاط کشور، بروز پیدا

اصناف یکی از مولفه‌های تاثیرگذار در رونق تولید به شمار می‌رود؛ عنصری که در صورت توجه، فرآیند تحقق شعار سال را با شتاب فراینده‌تری همراه خواهد ساخت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، رونق تولید مستلزم مجموعه‌ای از اقدامات به هم پیوسته در حوزه‌ها و بخش‌های گوناگون است که با بروز نارسایی و خلل در آن، تحقق شعار سال را با دشواری‌هایی همراه می‌سازد. در میان این مولفه‌ها، نقش اصناف و حلقه توزیع بسیار مهم و حائز اهمیت به نظر می‌رسد، زیرا به نوعی صنوف، به مثابه پل ارتباطی میان مصرف‌کننده (متقاضی) و تولیدکننده ایفای نقش می‌کنند، به تعبیری هر آنچه اصناف در حوزه فعالیت خود مثبت و سازنده‌تر ایفای نقش کند، به همان میزان، تحقق شعار سال و گره‌ششایی از مشکلات اقتصادی با سهولت افزون‌تری انجام می‌پذیرد.

از توسعه فرصت‌های شغلی تا توزیع مناسب کالاهای تولیدشده به دست مصرف‌کننده

امیر خراسانی، یکی از فعالان صنفی، در تشریح نقش اصناف در شکوفایی و توسعه اقتصادی کشور و تحقق شعار سال اظهار کرد: اساسا یکی از نتایج و موفقیت‌هایی که برای رونق تولید در کشور مطرح می‌شود ناظر بر توسعه فرصت‌های شغلی و اشتغال‌زایی است و هر آنچه تولید از رونق افزون‌تری

اخبار

سامسونگ و ال‌جی از ایران نمی‌روند

قطعات و مواد اولیه جدید در راه ایران

مدیرکل صنایع فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر اینکه شرکت‌های سامسونگ و ال‌جی از ایران نمی‌روند، گفت هم‌اکنون قطعات و مواد اولیه یخچال، فریزر و ماشین لباسشویی این شرکت‌ها باگیری شده است. به گزارش ایسنا به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، عباس هاشمی با اعلام این خبر اظهار کرد: خطوط تولید شرکت‌های سامسونگ و ال‌جی (در ایران) هم‌اکنون فعال است و این دو شرکت برای خروج از ایران برنامه‌ای ندارند. وی با بیان اینکه تولید محصولات سامسونگ و ال‌جی در ایران ادامه دارد، افزود: معمولا ماه فروردین و گاهی تا نیمه اردیبهشت برنامه‌های آموزش، تعمیر و نگهداری خطوط در کارخانه‌های صنعتی انجام می‌شود. در حال حاضر تولید ادامه دارد و طبق روال همیشگی قطعات و مواد اولیه جدید در راه ایران است.

مدیرکل صنایع فلزی و لوازم خانگی وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه شرکت‌های سامسونگ و ال‌جی در ایران خط تولید دارند، تصریح کرد: در آغاز ورود این شرکت‌ها به ایران، توسط سرمایه‌گذار ایرانی برای آنها خط تولید ایجاد شد. مواد اولیه وارد شده و محصولات این شرکت‌ها طبق استانداردها جهانی در ایران تولید می‌شوند. وی تأکید کرد: طبق جلساتی که با مدیران ارشد شرکت‌های سامسونگ و ال‌جی داشتیم، دو طرف درخصوص شرکت‌دادن سایالپرهای ایرانی (تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان قطعات) که برای رشد صنعت کشور بسیار مفید است، به نتایج مثبتی دست پیدا کردند.

نرخ کالاهای اساسی توزیعی در طرح ویژه ماه مبارک رمضان

ستاد تنظیم بازار کشور کالاهای اساسی مشمول طرح ویژه توزیع در ماه مبارک رمضان را اعلام کرد. به گزارش ایسنا به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، با تصمیم اعضای ستاد تنظیم بازار مقرر شد با هدف تأمین برنج مورد نیاز خانوار در کشور ۳۰ هزار تن برنج با قیمت ۷،۴۰۰ تومان عرضه شود و در صورت نیاز استان‌ها، این میزان تا سقف ۵۰ هزار تن با مسئولیت وزارت جهاد کشاورزی افزایش یابد. همچنین ۱۴۰ هزار تن با هدف تأمین شکر مورد نیاز صنف، صنعت و خانوار توزیع می‌شود که ۱۲۰ هزار تن از این محصول برای صنف و صنعت و ۲۰ هزار تن برای مصرف خانوار خواهد بود که قیمت شکر توزیعی در این طرح ۳ هزار و ۴۰۰ تومان است.

براساس تصمیم ستاد تنظیم بازار، ۳۰ هزار تن روغن نیز در این ماه با هدف تأمین نیاز خانوار و صنف و صنعت توزیع خواهد شد. سهم خانوار از روغن توزیعی در این قالب ۲۰هزار تن و سهم صنف و صنعت ۱۰ هزار تن خواهد بود. قیمت روغن برای صنف و صنعت توسط کار گروه تنظیم بازار مصوب خواهد شد و روغن خانوار نیز با قیمتی معادل ۱۰درصد کمتر از نرخ مصوب عرضه می‌شود. همچنین با هدف تنظیم بازار پروتئین مورد نیاز کشور گوشت مرغ گرم و منجمد و گوشت قرمز منجمد نیز توزیع خواهد شد. حجم گوشت مرغ گرم توزیعی در این ماه ۱۵ هزار تن و حجم گوشت مرغ منجمد توزیعی ۵ هزار تن است.

مشکلی در صنعت شیشه نداریم

افزایش ۱۰درصدی قیمت شیشه طی هفته گذشته

رئیس اتحادیه شیشه و آینه از افزایش ۱۰درصدی قیمت شیشه در این صنت خبر داد. محمدعلی قنبری، رئیس اتحادیه شیشه و آینه در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه طی هفته گذشته افزایش قیمت ۱۰درصدی را در صنعت شیشه شاهد بودیم، گفت: هم‌اکنون مشکلی در این صنعت نداریم. وی ادامه داد: چند سالی است که قیمت شیشه تغییر نداشت‌ه است و علت آن را می‌توان ازدیاد تولید در این صنعت دانست که همین موضوع باعث شد بتوانیم در این صنف، به خودکفایی کامل دست یابیم. رئیس اتحادیه شیشه و آینه با بیان اینکه ۴۰درصد در صنعت شیشه صادرات داریم، گفت: شیشه به کشورهایی همچون حوزه خلیج فارس، آسیای میانه، عراق، افغانستان و حتی اروپا صادر می‌شود.

قنبری، با بیان اینکه مسائل ارزی در کشور تا حدی توانست در این صنعت تأثیر نگذارد، اظهار کرد: هم‌اکنون در صنعت شیشه حدود ۵درصد واردات داریم. رئیس اتحادیه شیشه و آینه با بیان اینکه حدود ۸۰۰ واحد صنفی شیشه در تهران مشغول به فعالیت هستند، تصریح کرد: در سالیان گذشته، بسیاری از واحدهای صنفی تعطیل شدند که علت این امر را می‌توان سختی کار در این صنف دانست.

وی با تأکید بر اینکه مراکز تولید شیشه در کشور زیاد است، گفت: باتوجه به درهم‌تنیدگی این صنعت با مواد اولیه مورد نیاز، جهت تولید شیشه و همچنین غنای بالای معادن سیلیس و کربنات سدیم، می‌توانیم شاهد پیشرفت قابل توجهی در صنعت شیشه‌سازی باشیم.

به گفته قنبری، زمانی که نوسانی در بازار شکل می‌گیرد، دلالتان از این موضوع سوءاستفاده کرده و به جمع‌آوری شیشه در بازار دست می‌زنند که باید تلاش شود دست این سوءاستفاده‌کنندگان در بازار قطع شود.

رئیس اتحادیه شیشه و آینه با اشاره به اینکه صنعت شیشه و آینه از نمونه‌های توانمند در کشور به حساب می‌آید، اظهار کرد: امیدواریم این صنعت بتواند در سال رونق تولید، به شکوفایی و خودکفایی دست پیدا کند.

مرغ ارزان شد

قیمت به ۱۱ هزار و ۴۰۰ تومان رسید

حجت از کاهش ۲۰۰ تومانی نرخ مرغ زنده و ۴۰۰ تومانی مرغ گرم نسبت به هفته گذشته در بازار خبر داد.

عظیم حجت، عضو هیأت مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از روند کاهشی قیمت مرغ نسبت به هفته گذشته خبر داد و گفت: امروز متوسط نرخ هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۸ هزار و ۴۰۰ و مرغ آماده به طبخ در خرده‌فروشی‌ها ۱۱ هزار و ۴۰۰ تومان است که به نسبت هفته گذشته نرخ هر کیلو مرغ زنده ۲۰۰ تومان و مرغ گرم ۴۰۰ تومان کاهش یافته است.

وی قیمت مرغ را تابع عرضه و تقاضا دانست و افزود: مرغ تولیدی مربوط به جوجه‌ریزی اواخر اسفند در حال توزیع به بازار است و از طرفی طبق روال همه ساله در این موقع سال کشتش چندانی برای بازار وجود ندارد که همین امر موجب شده تا مرغداران مرغ تولیدی خود را با زیان در بازار عرضه کنند.

اخبار

خودروهای فروش فوری کی به دست مردم می‌رسد؟

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران با تاکید بر اینکه فروش فوری فقط روی کاغذ انجام می‌شود، می‌گوید فروش فوری خودروها مستلزم این است که خودروها را به مردم تحویل دهند و نیاز روزانه بازار تامین شود.

مریم فکری؛ بازار خودرو انگار تصمیم به آرامش ندارد. افزایش قیمت خودرو دیگر موضوع تازه‌ای نیست؛ تبدیل به داستانی دنباله‌دار شده است. در حال حاضر نیز رشد قیمت‌ها در انواع خودروها به بیش از ۲۰ میلیون رسیده و کمتر معاملاتی در بازار انجام می‌شود. این در شرایطی است که طرح‌های فروش فوری خودروسازان بزرگ کشور ادامه دارد و هر روز یک خبر تازه در این خصوص اعلام می‌شود، اما نکته اینجاست که مشتریان خودروهای پیش‌فروش از قیمت‌های تحویل خودرو معترض هستند و اعتقاد دارند خودروسازان در اعلام قیمت‌ها تخلف کرده‌اند؛ به طوری که شرکت خود قیمت مصوب اعلام می‌کند، اما اعمال نمی‌کند. برخی از مشتریان می‌گویند: با وجود افزایش قیمت‌ها و فروش فوری محصولات، اینکه مدت حداقل شش ماهه پول‌های پیش‌پرداخت واریزی در دست شرکت باشد و از سود آن استفاده کند و نهایت هم خودرو را با قیمت بالاتر از مصوبات بهمین و اسفند تحویل دهند، درست نیست.

زمان تحویل خودروها در هاله‌ای از ابهام

در حال حاضر زمان تحویل برخی خودروهای پیش‌فروش در هاله‌ای از ابهام قرار دارند و گزارش‌ها نشان می‌دهد به‌دلیل تحریم‌ها و وابستگی صنعت خودروسازی به واردات مواداولیه و قطعه، سال گذشته تولید خودرو کاهش یافت و خودروسازان نتوانستند به تعهدات‌شان در تحویل خودروهای پیش‌فروش عمل کنند. بررسی آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت حاکی از آن است که تولید پارسال انواع خودرو در کشور با افت ۳۷۸درصدی نسبت به سال ۱۳۹۶، به ۹۵۵ هزار و ۹۲۳ دستگاه رسید. پاییز پارسال تولید روزانه سایپا نزدیک به ۴۰۰ دستگاه و ایران‌خودرو به حدود ۸۰۰ دستگاه رسیده و خودروهای زیادی کف کارخانه‌ها مانده بود که نقص قطعه داشت، اما در پایان اسفندماه گذشته و با بسته‌های طراحی‌شده، مجموع تولید این دو خودروساز به بیش از ۴ هزار دستگاه رسید.

با این وجود، عزیز اکبریان، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس تاکید کرده افرادی که خودروهای داخلی را پیش‌خريد کردند، نگران نباشند، زیرا خودروی خریداری‌شده به آنها تحویل داده می‌شود.

فرشاد قمیعی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در روزهای گذشته عنوان کرده طبق سنطوری که به دو خودروساز بزرگ کشور داده شده، باید نسبت به ایفای به موقع تعهدات اقدام شود که بر این اساس برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت این است که کل تعهدات خودروسازان در سال ۹۷ حداکثر تا مهرماه سال جاری ایفا شود. این برنامه به طور قطع در سال ۹۸ اجرایی خواهد شد و جای نگرانی از بابت ایفای تعهدات خودروسازان وجود ندارد.

به گفته وی، تعهدات جدید خودروسازان مبنی بر پیش‌فروش‌های صورت‌گرفته در سال ۹۸ نیز به طور قطع به‌موقع انجام می‌شود که بر این اساس، هر یک از خودروسازان مکلف هستند حداقل ۵۵۰ هزار دستگاه خودرو را در سال‌جاری تولید کنند که در مجموع یک میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال‌جاری تولید و روانه بازار خواهد شد.

انطور که وزارت صنعت اعلام کرده، برنامه سخت‌گیرانه‌ای برای خودروسازان در نظر گرفته شده که برمبنای آن، یکی از تکالیف تعیین‌شده برای خودروسازان این است که تولید را از سطح یک میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه فراتر ببرند که جزئیات آن پس از نهایی‌شدن اعلام خواهد شد.

به گفته قمیعی، چنانچه خودروسازان به این برنامه تولید پایبند نباشند، دیگر اجازه پیش‌فروش خودرو نخواهند داشت و به تناسبی که افزایش تولید داشته باشند، می‌توانند خودرو در بازار پیش‌فروش کنند.

همه تجهیزات پژو در داخل کشور است

یک کارشناس صنعت خودرو گفت بالاترین نوع جریمه این است که کل تجهیزات شرکت پژو سیتروئن در ایران در اختیار طرف ایرانی قرار گرفته است. امیرحسن کاکایی درخصوص برخی هجمه‌ها به مدیران دو خودروساز کشور و برخی اظهارنظرهای کارشناسی‌نشده در این زمینه گفت: در یک سال گذشته عده‌ای به اسسم مردم ضربه بزرگی به اقتصاد مقاومتی وارد کردند. افرادی که بدون تحلیل و کارشناسی لازم و بدون درک درست از شرایط موجود اظهارنظرهای غیرواقعی بیان کرده و اقدام به تنش‌آفرینی در شرایط جنگ اقتصادی می‌کنند آن هم در شرایطی که باید برای جنگ اقتصادی آماده شویم، خیانت است.

وی ادامه داد: در چند وقت اخیر همزمان با فشار جنگ اقتصادی جنگ روانی علیه افرادی که در خط مقدم جنگ اقتصادی هستند نیز در حال افزایش است و این موضوع بسیار خطرناک است.

کاکایی افزود: افزایش قیمت خودرو در چند وقت اخیر به جیب خودروساز نرفته بلکه به جیب دلال‌ها رفته و سود دلال‌ها نتیجه جنگ روانی و تصمیمات غلطی بود و نتیجه آن نیز این بود که به جای تقویت خودروسازان و قطعه‌سازان، دلال‌ها تقویت شدند و مردم و صنعت همزمان تضعیف شدند.

وی با بیان این نکته که افرادی مدعی هستند به نفع مردم سخن می‌گویند اما آیا در عمل نیز گفته‌های‌شان به نفع مردم است یا خیر، موضوعی است که باید بررسی شود، ادامه داد: این وضعیت فعلی مطلوب مردم نیست و نه خودروساز و نه قطعه‌ساز و نه مردم از شرایط فعلی راضی نیستند علل آن نیز این است که برخی پارامترها تغییر کرده و قیمت‌ها به بازار افزایش یافته و آنچه از افزایش قیمت‌ها مهم‌تر است، این است که اکنون کشور و به طور خاص صنعت خودرو تحریم بوده و این تحریم‌ها از یک سو باعث کاهش تنوع خودرو و از سوی دیگر منجر به کاهش تولید خودرو میشود.



وی افزود: «ما الان شرایط متفاوت است و باید با مردم صادق بود و در کشور ما قیمت بنزین با قیمت واقعی خود فاصله زیادی دارد، هرچند ملاک ما برای قیمت‌گذاری قیمت جهانی و منطقه نیست، اما باید به این نکته توجه کنیم که اختلاف قیمت بنزین در ایران نسبت به کشورهای منطقه منجر به رفتارهای ناپه‌نجار (قاچاق) می‌شود که علاوه بر زیان‌های مالی، اقتصاد برخی از مناطق کشور را تحت تاثیر قرار می‌دهد.»
عضو کمیسیون انرژی مجلس با اشاره به اینکه باید در قیمت‌گذاری کارشناسی دقیق صورت گیرد، تاکید می‌کند: «در این مقوله باید عدالت اجتماعی رعایت شود و باید قیمت بنزین منوط به مصرف افراد متفاوت باشد و پرمصرف‌ها قیمت واقعی بنزین را بپردازند.»

به گفته شرفی افزایش قیمت بنزین باید به صورت پلکانی باشد و دولت یک سقف معینی را برای ارائه خدمات و بارانه دولتی معین کند و افرادی که بیش از این سقف مصرف می‌کنند به صورت پلکانی هزینه بیشتری بپردازند.»
وی تصریح کرد: «پیشنهاد می‌شود قیمت بنزین در یک دوره ۲ تا ۵ ساله به صورت پلکانی تغییر تا به قیمت واقعی خود نزدیک شود چرا که افزایش یک باره قیمت به اقتصاد کشور شوک وارد خواهد کرد.»

به یکباره افزایش چشمگیری داشته باشد و البته در کمیسیون انرژی طرح‌های مختلفی ارائه‌شده از جمله اعطای سهمیه بنزین به خانوارها به جای خودروها و یا اعمال افزایش قیمت بیشتر برای پرمصرف‌ها که در هفته‌های آتی در مورد آنها تصمیم‌گیری خواهد شد.

پیش‌بینی افزایش قیمت بنزین در حالی است که قیمت خودرو نیز در ماه آینده افزایش خواهد یافت و برخی معتقدند که سازمان حمایت قیمت‌های جدید را به ستاد تنظیم بازار و وزارت صنعت ارائه کرده، ولی وزارتخانه فعلا آنها را اعمال نکرده است.

همزمانی افزایش قیمت خودرو و بنزین قطعاً طبعات مختلفی خواهد داشت و باید منتظر ماند و دید مسئولان در این مورد به چه نتیجه‌ای خواهند رسید. در همین خصوص غلامرضا شرفی، عضو کمیسیون انرژی مجلس در مورد قیمت بنزین در بودجه ۹۸ می‌گوید: «قیمت حامل‌های انرژی در بودجه ۹۷ تغییر محسوسی نداشت و علی‌رغم میل دولت مجلس با آن مخالفت کرد که به نظر من با توجه به شرایط آن موقع تصمیم مناسبی بود و بنده از مخالفان افزایش قیمت حامل‌های انرژی بودم.»

با وجود کمبود قطعات، خودرو پیش‌فروش می‌کنند

عدم تحویل به‌موقع تبعات امنیتی دارد

در همین خصوص با‌علی‌اصغر شهبازی؛ مسئول بسیج مهندسین صنعتی کشور گفت‌وگو کردیم که در ادامه تقدیم می‌شود.

چرا با اینکه در بسیاری از صنایع و تکنولوژی‌ها پیشرفت‌های چشمگیری داشته‌ایم، اما درخصوص خودروسازی بعد از گذشت چند دهه هنوز عقبیم و با بدترین کیفیت و بیشترین قیمت خودرو در اختیار مصرف‌کننده قرار می‌دهیم؟ ابتدا باید به این سوال جواب داد که اساساً ما به صنعت خودرو بپردازیم یا نپردازیم؟!

صنعت خودرو ما تقریباً همزمان با کره جنوبی یعنی ۴۸، ۴۹ سال پیش شروع به کار کرد.

خب اکنون بعد از نیم‌قرن چه صنعت خودرویی داریم؟! اصلاً این تعبیر غلط است، ما صنعت خودرو نداریم در واقع ما صنعت مونتاژ خودرو داریم و این مونتاژ خودروست که ما را بی‌آبرو می‌کند، چون صنعت نداریم پلنفرمی نداریم که ملی خودمان باشد!

از طرف دیگر مزیت در کشور ما زیاد است.

ما در کشور ۶۸ نوع ماده معدنی داریم، نفت و گاز داریم، انواع گیاهان دارویی و مزارع کشاورزی داریم، اما از آن طرف در خودروی سواری مزیت نسبی نداریم و کالای استراتژیک و راهبردی هم نیست.

اگر فرض کنیم خودرو راهبردی هم باشد یا اینکه بگوییم آرامش و اطمینان خاطر مردم با خودرو گره خورده است، در این سال‌ها باید در این حوزه حرکت می‌کردیم و پلنفرم خودروی ملی خودمان را ایجاد می‌کردیم، اما در مقابل سال‌های گذشته صنعت قطعه‌سازی در کشور از بین رفت و به جرات می‌توان

احتمال افزایش قیمت خودرو در آینده نزدیک وجود دارد و از طرفی پیش‌بینی می‌شود در بودجه ۹۸ بنزین هم گران شود که همزمانی افزایش قیمت بنزین و خودرو تبعات مختلف خواهد داشت.

بسه گزارش تجارت امروز، ایسن روزها بحث لایحه بودجه دولت داغ است و گمانه‌زنی‌ها در مورد بخش‌های مختلف آن وجود دارد که هر ساله یکی از بزرگترین چالش‌های مجلس برای تصویب بودجه سال آینده قیمت حامل‌های انرژی است. در حالی که مجلسی‌ها سال گذشته با پیشنهادات دولت در مورد افزایش قیمت حامل‌های انرژی به خصوص قیمت بنزین مخالفت کردند، اما به نظر می‌رسد امسال نگاه نمایندگان مردم به گونه دیگری خواهد بود و با توجه به شرایط اقتصادی کشور و فروش ارزان‌ترین بنزین جهان در ایران زمزمه‌ها حاکی از افزایش قیمت بنزین است که تا حدودی مردم نیز آن را درک کرده‌اند، اما این افزایش قیمت چگونه خواهد بود.

بیشتر نمایندگان مجلس بر این باورند که قیمت حامل‌های انرژی باید به صورت پلکانی افزایش یابد چرا که افزایش قیمت چند برابری موجب ایجاد شوک به اقتصاد کشور خواهد شد؛ از همین رو پیش‌بینی نمی‌شود قیمت بنزین در بودجه ۹۸

بعد از گران‌شدن خودروهای داخلی همزمان با جهش دلار باز هم تکرار بدقولی خودروسازان در تحویل خودرو به مشتری، شائبه مونتاژ بودن خودرو و نه تولیدی بودن آن پررنگ‌تر شد.

گروه اقتصادی خبرگزاری دانشجو، صنعت تولید خودرو در کشور که در انحصار دو شرکت دولتی است در سال‌های اخیر مشکلات زیادی را برای مردم به وجود آورده است و علاوه بر افزایش دو تا سه برابری قیمت‌ها و افت کیفیت و خدمات، مسئله جدیدی میان مشتریان و خودروسازان انحصارگر شکل گرفته و آن هم بدقولی در تحویل خودرو در موعد مقرر به مصرف‌کنندگان است!

پیش از جهش نرخ ارز بسیاری از مردم حاضر بودند با پرداخت گمرکی بالا و بیش از دو برابر قیمت، خودروی خارجی بخرند تا از خودروهای گران و بی‌کیفیت داخلی استفاده کنند، اما با افزایش سه برابری قیمت دلار این شرایط هم سخت شد و بازار عرضه بیش از پیش در انحصار خودروسازان داخلی قرار گرفت! وضعیت بازار انحصاری خودرو و مدیریت ضعیف دو خودروسازی کشور در نیم قرن گذشته به شکلی رقم خورده است که نه‌تنها نسبت به سایر کشورها پیشرفتی نکرده بلکه موجب هدررفت منابع شده است و به نوعی منابع و ظرفیت‌های کشور را می‌بلعد و همواره در تشدید تورم هم بی‌تاثیر نبوده است. سوال اینجاست که تا چه زمانی باید چنین وضعیتی ادامه پیدا کند و تا کی قرار است مردم هزینه صنعت فرسوده و عقب‌مانده خودروسازی را بپردازند؟ چرا با وجود پیشرفت‌های چشمگیر و متعدد در علوم نانو، پزشکی، هوافضا، هسته‌ای، موشکی و ... توانایی ساخت یک خودروی نسبتاً باکیفیت و با قیمت مناسب را نداریم؟!

لزوم وجود شاخص‌های مناسب برای سنجش عملکرد در صنعت خودرو

رئیس هیات مدیره انجمن قطعه‌سازان خراسان رضوی ضمن تاکید بر لزوم وجود شاخص‌هایی استاندارد برای سنجش عملکرد در صنعت خودرو بیان کرد در حال حاضر تنها شاخص سنجش، شاخصی است که اعلام می‌کند در سال ۱۴۰۴ باید تولید در سال به ۳ میلیون و ۳۰۰ هزار دستگاه برسد.

محمدمهدی شکورزاده در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص اقدامات و تغییرات لازم در مدیریت و صنعت قطعه‌سازی به‌منظور ارتقای این صنعت گفت: روال و سیاست‌های فعلی، سال‌های سال به همین صورت وجود داشته و طبیعتاً اگر این سیاست‌ها جواب می‌داده باید تاکنون تغییر و تحولی اتفاق می‌افتاد، در نتیجه طبیعتاً لازم است سیاست‌ها و شیوه‌نگرش و برنامه‌ها تغییر کنند.

رئیس هیات مدیره انجمن قطعه‌سازان خراسان رضوی افزود: یکی از راه‌ها برای خروج از انحصار این است که شرکت‌های خودروسازی کوچک شوند، به این مفهوم که اگر شرکت‌های خودروساز، سایتهای مختلفی دارند، این سایتهای مختلف تبدیل به شرکت‌های خودروسازی مستقل شوند – زیرا به صورت شرکت‌های مستقل هستند- ، در این صورت اتخاذ تصمیم در خودروسازها‌ی‌چابک‌تر می‌شود و رقابت‌پذیری صنعت خودرو بیشتر می‌شود

دانشگاه برای اثرگذاری نیازمند پایبندی به مفاهیم نوارزش آفرینی

نشست هم‌اندیشی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با جامعه علمی و نخبگانی استان فارس برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، نشست هم‌اندیشی وزیر علوم، تحقیقات و فناوری با جامعه علمی و نخبگانی استان فارس با حضور رئیس بنیاد نخبگان استان، اعضای هیات‌علمی‌های دانشگاه‌های فارس، محققان و مستعدان‌برتر، در دانشگاه شیراز برگزار شد. در این نشست حبیب شریف، رئیس بنیاد نخبگان استان فارس با اشاره به فعالیت‌های این بنیاد در تشکیل زیست‌بوم کارآفرینی، گفت: با اجرای برنامه‌های کارآفرینی، اساتید دانشگاهی بیش از گذشته با فرهنگ نوارزش‌آفرینی آشنا می‌شوند. وی با اشاره به مدرک‌گرایی و پذیرش بی‌رویه دانشجو در دانشگاه‌های کشور، گفت: این فارغ‌التحصیلان عموماً نمی‌توانند نیروهای انسانی مورد نیاز تشکیل یک اکوسیستم کارآفرینی باشند.



دریچه



پیشنهاد اختصاص ۵۰ میلیون یورو از صندوق توسعه برای مهارت‌افزایی

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از ارائه پیشنهاد برای اختصاص ۵۰ میلیون یورو از منابع صندوق توسعه ملی برای مهارت‌آموزی خبر داد. به گزارش مهر، محمد شریعتمداری وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در یادداشتی به مناسبت هفته کار و کارگر نوشت: همه بدخواهان ایران اسلامی همه تلاش خود را به کار بسته‌اند که القا کنند سال ۹۸ سال تهدیدبهداست، اما واقعیت این است که جنگ اقتصادی و روانی دشمنان علیه مردم ایران با اقدامات هوشمندانه، جدی، بدون خستگی مسئولین و با اتکای جوانان مستعد و کارآمدی که آماده تلاشگری و به عهده گرفتن مسئولیت‌ها هستند و با اتحاد، همدلی و «همه با هم بودن» همه ایرانیان نه‌تنها

بی‌اثر خواهد شد بلکه می‌توان با ایجاد بازدارندگی اقتصادی اعمال تحریم‌های ظالمانه علیه کشور را به یک فرصت نیز تبدیل کرد.

در این میان باید اذعان داشت یکی از مهم‌ترین گام‌هایی که باید برداشته شود، ترویج فرهنگ کار و تولید است. تمامی مفاهیم ارزشی و ملی ما بر این امر استوار است که مفهوم کار در جامعه باید مغتنم شمرده شود.

در یک جامعه سالم، بیکاری مذموم شمرده می‌شود. وقتی کار یک ارزش والا شناخته شود، در انتظار فرصت شغلی ماندن، جای خود را به تلاش در کارآفرینی خواهد داد. تعبیر زیبای امام راحل (ره) که اشاره داشتند «خداوند متعال یک کارگر بزرگ بود که این خلقت عظیم را انجام داد»، از هرگونه سوءاستفاده از عنوان کارگر جلوگیری می‌کند. مقام معظم رهبری نیز در دیدار با جامعه کارگری فرمودند: «روحیه

نشستن و انتظار ثروت بادآورده را کشیدن باید از بین برود؛ این را نباید ترویج کنیم.»

با چنین رویکردی امروز در جامعه ایران شاهد آن هستیم که افرادی با حداقل امکانات، برای خود و دیگران کار ایجاد کرده‌اند. در نمونه‌ای تحسین‌برانگیز، مدتی پیش با کارآفرینی ملاقات کردم که به دلیل محدودیت‌های جسمی حتی امکان راه رفتن نداشت ولی با تجمیع سرمایه‌های خرد توانسته بود در زمینه صنایع دستی، ۵۴ نفر را مشغول به کار کند. او یک کارآفرین نمونه از جامعه زنان ایران بود که با عزم خود، معلولیت را به زانو درآورده بود یا در موردی دیگر، یکی از تولیدکنندگان بزرگ در صنعت غذایی، لوازم کفاشی که در دوران کودکی با آن کسب معاش می‌کرد را هنوز همراه خود داشت تا از یاد نبرد از کجا آغاز کرده و با تلاش و جسارت خود به قله‌های رفیعی دست یافته است. این بدین معناست که تمام کارآفرینان از



مهارت‌افزایی در کشور اختصاص یابد.

باید فرزندان ما پس از فراغت از تحصیلات مدرسه یا دانشگاه، دارای مهارت کافی برای حضور در بازار اشتغال باشند، اما این امر همانند سایر تکالیف دولت در عرصه کار و اشتغال، بدون همراهی سایر قوا و جامعه ممکن نخواهد شد. همراهی شرکای اجتماعی، یکی از بایسته‌های اصلی تحقق نهضت مهارت‌افزایی در کشور است. با ارتقای ارزش کار در جامعه و تقویت فرهنگ آن، شاهد پدیده‌هایی نظیر گسترش روحیه کارآفرینی، افزایش اشتغال به واسطه تجمیع سرمایه‌های خرد در تعاونی‌ها و پیشگامی خیرین مهارت‌افزا خواهیم بود و از این طریق با اتکا به توانایی داخلی و تفکر ایران و تبدیل این نکته که «کار یک ارزش والا است» به یک مفهوم عمومی در جامعه، رونق تولید که علاج مشکلات اقتصادی کشور در سال ۹۸ است بیش از هر زمان محقق خواهد شد.

پیشرفت کشور نیازمند ارتباط زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری ایران با جهان است

پیرامونی متضمن ادامه حیات و حرکت رو به پیشرفت کشور در این عرصه است. زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری باید بتواند با زیست‌بوم دیگر کشورها ارتباط داشته باشد تا توسعه زاینده و فزاینده دانش و نوآوری رنگ واقعیت بگیرد.

ضرورت آمارهای صحیح و مستند ستاری همچنین بر اهمیت یک فضای سالم و ایمن برای تعامل علمی و فناوری در عرصه بین‌الملل تأکید کرد و گفت: این ارتباط باید به گونه‌ای باشد که فواید و مزایا به معایب و آسیب‌ها برتری یابد. وی همچنین ارائه برخی از آمارهای اغراق‌آمیز و ناصحیح مهاجرت کشور را یکی از آسیب‌های جدی در فضای علم و فناوری کشور دانست و ابراز کرد: باید آگاهی‌داشته باشیم و بدانیم که عدد دقیق مهاجرت‌مان چه میزان است، فضای مهاجرت باید به طور دقیق و مستمر رصد شود و در اختیار داشتن بانک اطلاعاتی از چند و چون این آمارها، فضای سالمی را برای ما فراهم می‌آورد تا تصویری شفاف از فضای مهاجرت کشور به نهادهای مرتبط ارائه دهیم.



معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت باید یک تصویر روشن و شفاف از وضعیت مهاجرت، تعامل‌های بین‌المللی و دیپلماسی علم و فناوری در دست باشد و زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری بتواند بر بستر این شفافیت راهش را برای تعامل با زیست‌بوم دیگر کشورها هموار کند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، روز چهارشنبه چهارم اردیبهشت‌ماه، سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری میزبان جمعی از نمایندگان وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های اجرایی کشور در نشست مشترک اجرایی‌سازی سند جامع روابط علمی بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران شد تا در آن، تعاملات کشور در عرصه بین‌المللی علم و فناوری، براساس یک راهبرد جامع و شفاف بررسی و ارزیابی شود.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری

در این نشست از نقش هماهنگ‌کننده معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای تسهیل و توسعه روابط علمی و فناوری در عرصه بین‌المللی کشور گفت و ادامه داد: ارتباط فضای علمی و فناوری کشور با محیط

ارزش سهام اینتل پس از کاهش در آمد و پیش‌بینی‌های سال ۲۰۱۹ ریزش کرد

اینتل گزارش مالی فصل اول و پیش‌بینی ماه‌های پیش رو از سال ۲۰۱۹ را منتشر کرد که موجب کاهش ارزش سهام شرکت شد.

به گزارش زومیت، اینتل گزارش مالی فصل اول سال ۲۰۱۹ را منتشر کرد. با نگاهی به آمارهای شرکت پیشگام در تولید تراشه‌های ۸۶ می‌توان پیش‌بینی کرد که سال سختی در انتظار آنها باشد. آنها در پیش‌بینی‌های گزارش مالی نیز در آمد آتی را کاهش دادند که منجر به نگرانی سرمایه‌گذارها شد. گزارش مالی فصل گذشته اینتل به‌صورت خلاصه آمارهای زیر را نشان می‌دهد که تقریباً نزدیک به پیش‌بینی‌ها و عموماً کمتر از آنها بوده است:

- در آمد فصل اول به ازای هر سهم: ۸۹ سنت در برابر ۱۰۱ دلار پیش‌بینی
- درآمد کل فصل اول: ۱۶.۱ میلیارد دلار در برابر پیش‌بینی ۱۶.۸ میلیارد دلار
- کاهش ۳درصدی چشم‌انداز سال ۲۰۱۹
- کاهش ۸درصدی چشم‌انداز فصل دوم ۲۰۱۹

در آمد ۱۶.۱ میلیارد دلاری اینتل برای فصل اول ۲۰۱۹، نشان از عدم رشد آنها نسبت به سال گذشته دارد. به‌صورت جزئی بخش کسب‌وکارهای مرتبط با دیتاسنترها در آمد ۷.۵ میلیارد دلاری داشت و بخش کامپیوترهای شخصی به در آمد ۸.۶ میلیارد دلاری رسید.

حاشیه سود عملیاتی اینتل در فصل گذشته به ۲۸ درصد رسید. این آمار در گزارش‌های خارج از استاندارد سازمان بورس و اوراق بهادار آمریکا (non-GAAP) بیان شد. به‌علاوه شرکت در گزارش خود ادعا کرد که افزایش قیمت مصرف‌کننده در برخی محصولات با هزینه‌های بالا در تولید تراشه‌های ۱۰ نانومتری جبران شد که در نهایت از افزایش حاشیه سود عملیاتی جلوگیری کرد. کل هزینه‌های شرکت به ۳۰ درصد از کل در آمد رسید که در مدت مشابه سال قبل، ۳۲ درصد بود. هزینه‌های کل شامل هزینه‌های تحقیق و توسعه و عملیات می‌شود.

مدیرعامل اینتل: نگاه به سال پیش رو با احتیاط کامل

نکته حیاتی در گزارش مالی اینتل، کاهش پیش‌بینی آنها برای سال جاری میلادی بود. شرکت برای کل سال ۲۰۱۹ در آمد ۶۹ میلیارد دلاری را پیش‌بینی می‌کند که ۳ درصد کمتر از در آمد سال ۲۰۱۸ خواهد بود. البته اجماع تحلیلگران بازار نیز رقمی نزدیک به ۷۱.۰۵ میلیارد دلار را پیش‌بینی کرده بود. روند پیش‌رو برای در آمد فصل دوم ۲۰۱۹ اینتل، قابل قبول به نظر نمی‌رسد. سانتا کلارایی‌ها پیش‌بینی می‌کنند که در آمد فصل روبرو نسبت به سال گذشته ۸ درصد کاهش پیدا کند. تحلیلگران پیش‌بینی ۱۶.۸۵ میلیارد دلاری را برای فصل دوم اینتل ارائه کرده بودند و خود شرکت مبلغ ۱۵.۶ میلیارد دلار را پیش‌بینی می‌کند. از لحاظ سود نیز کاهش ۱۴درصدی نسبت به سال گذشته برای فصل پیش رو بیان می‌شود.

باب سوان، مدیرعامل جدید اینتل اخبار ناامیدکننده از سال جاری در شرکت را به سرمایه‌گذارها اعلام کرد. او در این باره گفت:

ما در تگاهی به آینده، چشم‌اندازی محتاطانه برای ادامه سال داریم. البته امیدوار هستیم که بازارها در نیمه دوم سال بهبود پیدا کنند. تیم ما روی گسترش فرصت‌های بازار متمرکز شده است. به‌علاوه سرعت‌بخشیدن به نوآوری، بهبود فرآیندهای اجرایی و تکامل فرهنگی در دستور کار ما قرار دارد. ما تمرکز سرمایه‌گذاری خود را روی فناوری‌هایی معطوف می‌کنیم که با تأثیرگذاری بالا موجب موفقیت هر چه بیشتر مشتریان شوند. به‌علاوه، افزایش بازدهی برای سهامداران نیز قطعا در برنامه‌ریزی‌ها لحاظ می‌شود.

اینتل انتظار دارد که بخش تراشه‌های ۱۰ نانومتری در نیمه دوم سال بهبود پیدا کند. به‌علاوه آنها برای تأثیر حرکت جدید رقیب خود یعنی AMD بر بازار نیز آماده می‌شوند. AMD با عرضه محصولات جدید ۷ نانومتری برای کامپیوترهای شخصی و دیتاسنترها، تأثیر قابل توجهی بر بازار خواهد داشت.

فعالیت‌های نوآورانه و فناوری‌های فرهنگی در کشور ارتقا می‌یابد

مناسب جهت افزایش اعتماد عمومی به استفاده از صنایع خلاق در کشور و معرفی افراد و محصولات و شرکت‌های خلاق به جامعه از جمله محورهای مطرح‌شده در این تفاهم‌نامه است . همچنین افزایش روحیه ارزش‌آفرینی در جامعه و ارتقای

اقتصاد خلاق با معرفی مجموعه‌های موفق در کشور، توسعه مخاطبان برنامه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق و اطلاع‌رسانی وسیع رویدادهای مرتبط با فناوری‌های فرهنگی و خلاق از دیگر مباحث تعریف‌شد در این تفاهم‌نامه است . در این نشست که با حضور سید محمدحسین سجادی‌نیری (دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز)، سیدعلی علوی مدیر بنگاه رسانه‌ای سرمایه‌گذاری شتاب‌دهنده فردوسی و سایر نمایندگان طرفین برگزار شد، دو مجموعه به ظرفیت فعالیت‌های خود در حوزه صنایع خلاق و فرهنگی پرداختند

و زمینه‌های امکان همکاری مشترک فی مابین در راستای توسعه و ترویج صنایع خلاق و فرهنگی و حمایت از شرکت‌های خلاق در راستای برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق را بررسی کردند .

با امضای تفاهم‌نامه همکاری میان ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بنگاه رسانه‌ای سرمایه‌گذاری آخرین خبر، فعالیت‌های نوآورانه و فناوری‌های فرهنگی در کشور ارتقا می‌یابد. به

گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بنگاه رسانه‌ای سرمایه‌گذاری آخرین خبر تفاهم‌نامه‌ای را به منظور ایجاد بستر رسانه‌ای مناسب جهت پرورش ایده‌های نو و محصولات نوآورانه در حوزه کسب و کارهای خلاق در کشور امضا کردند . با توجه به ظرفیت‌های ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بنگاه رسانه‌ای سرمایه‌گذاری آخرین خبر، تفاهم‌نامه همکاری امضا شد تا فعالیت‌های نوآورانه و فناوری‌های فرهنگی در کشور ارتقا یابد

. کمک به ارتقای فعالیت‌های نوآورانه و فناوری‌های فرهنگی در کشور، معرفی محصولات و شرکت‌های خلاق در قالب حامی رسانه‌ای، در بستر آخرین خبر، شناسایی و معرفی شرکت‌های خلاق و محصولات آنها در کشور، ایجاد زمینه



معرفی ظرفیت‌ها و فرصت‌های کار آفرینی به سرمایه‌گذاران

استاندار بوشهر اظهار داشت در راستای رونق تولید در استان بوشهر باید از همه ظرفیت‌ها استفاده شود تا هم شاهد رونق تولید و هم بهبود وضعیت اشتغال باشیم. به گزارش مهر، عبدالکریم گراوند خواستار حذف فرایندهای زائد در عرصه اقتصادی و سرمایه‌گذاری شد و اضافه کرد: باید زمینه برای فعالیت سرمایه‌گذاران تسهیل شود و در این راستا مسئولان باید زمینه تسهیل فرایندها را فراهم سازند. با تاکید بر تسهیل و تسريع در روند سرمایه‌گذاری و رونق تولید بیان کرد: تسهیلگری به معنای نادیده گرفتن قوانین و مقررات نیست و دستگاه‌ها و بانک‌ها بر هزینه‌کرد تسهیلات اشتغال‌زایی باید نظارت داشته باشند. وی با تاکید بر اینکه دستگاه‌های اجرایی و بانک‌های استان بوشهر تسهیلگر رونق تولید و ایجاد اشتغال باشند، ادامه داد: ظرفیت‌های اقتصادی و پتانسیل سرمایه‌گذاری بالایی در استان وجود دارد که باید از این شرایط استفاده کرد.



یادداشت



رویدادهای کار آفرینی، دختران دبیرستانی را با مسیر جدیدی آشنا می‌کند

که مدنظر افراد است را با اپلیکیشنی که روی گوشی نصب می‌شود، تنظیم کند. او در ادامه گفت: زمانی که میزان مصرف آب از آن حدی که در نظر گرفته‌شده بالاتر برود، سر شیر شروع می‌کند به نور پخش کردن و هشدار می‌دهد که میزان مصرفی که مدنظرش بوده به پایان رسیده است. استفاده و نصب این سر شیر در هتل‌ها و مکان‌های این‌چنینی می‌تواند تا حد زیادی به کاهش مصرف آب کمک کند.

هانا یکی دیگر از بچه‌های گروه است که به مسائل تجاری و مالی نیز اهمیت می‌دهد و می‌داند که باید به محصولی که قصد ارائه‌اش را دارند، از بعد تجاری نیز نگاه کنند: قبل از برگزاری رویداد کار آفرینی قرار شد ما به ایده‌ای که در ذهن داریم فکر کنیم. یادم است قبل از شروع سیل در کشور مدام به این فکر می‌کردیم که چقدر کمبود آب داریم.

او در ادامه می‌گوید: قرار است افرادی که اپلیکیشن «سراب» را دنبال می‌کنند هر روز یکسری نکته درباره چگونگی مصرف کمتر آب بخوانند. بعد در مسابقاتی که با هدف فرهنگ‌سازی برای مصرف آب نیز در اپلیکیشن برگزار می‌شود، شرکت کنند و پس از قرعه‌کشی جایزه بگیرند.

این دختر ۱۶ ساله در خصوص تأثیری که برگزاری رویدادهای کار آفرینی در خلق و اجرایی شدن چنین طرح‌هایی دارد، گفت: خیلی از ما اولین مرتبه‌ای بود که به ایده‌ای برای حل مشکلات زیست محیطی فکر کردیم. شاید اگر این رویداد برگزار نمی‌شد، ایده ما در حد همان ایده باقی می‌ماند و اجرایی نمی‌شد. گوشه دیگر سالن یک گروه کوچک دو نفره نشسته‌اند. آنطور که به نظر می‌رسد، تنها گروه دو نفره در سالن هستند که با جدیت روی ایده‌ای که در ذهن دارند کار می‌کنند. آنها یکرست رفته‌اند سر اصل



ماجر! کسب ثروت.

دو دختر با یک نام مشترک گروه کوچکی را تشکیل داده‌اند. این دو «مبینا» که در مقطع دهم دبیرستان و در رشته تجربی تحصیل می‌کنند از اسلامشهر برای شرکت در این رویداد آمده‌اند.

آنها می‌گویند: قبل از برگزاری این رویداد اصلاً نمی‌دانستیم IT چیست و چطور می‌توان از آن استفاده کرد. سرمان در کتاب و دفتر بود و فقط درس می‌خواندیم. فکر می‌کردیم ورود به این حوزه خیلی سخت است. سخت هم بود اما با چند کارگاهی که برای‌مان برگزار کردند خیلی ساده با اصول این کار آشنا شدیم. نگاه ما به آینده عوض شد. این گروه کوچک در ادامه درباره اپلیکیشنی که قصد ساخت آن را دارند، گفتند: ما ایده یک اپلیکیشن را داریم با نام «هیزاین یا من» اپلیکیشنی که تمام تولیدکنندگان و طراحان «تم مهمانی و تولد» را به کسانی که قصد برگزاری مراسم دارند وصل می‌کند. آنها افزودند: افراد زیادی هستند که می‌توانند کارهای این‌چنینی انجام بدهند، اما بستر برقراری ارتباط برای آن وجود ندارد، ما می‌خواهیم این راه ارتباطی را وصل کنیم و در کنار آن، خودمان هم با تبلیغ گرفتن از آنها به درآمدزایی برسیم.

ایده‌های‌شان روی مفاوضات بزرگ پهن شده روی میز پخته‌تر می‌شوند و بعد به لپ‌تاپ‌ها و تبلت‌ها انتقال پیدا می‌کند.

مریم و هانا، همراه شش نفر از دوستان هم‌درسی‌شان که همگی در رشته‌های ریاضی و تجربی درس می‌خوانند، مدت‌ها به این فکر می‌کردند چطور باید به محیط زیست و خصوصاً هدررفت آب کمک کنند. آنها با طراحی یک سر شیر سنسوردار قرار است به هدفی که دارند جامه عمل بپوشانند.

ایده آنها به همین جا ختم نمی‌شود، برای کسب درآمد و توسعه ایده‌شان نیز برنامه‌های جذابی دارند. «مریم مرتضوی» دختر کلاس دهمی مدرسه «فراس‌ت» درباره گروه «سراب» و اپلیکیشنی که قرار است با همین نام بسازند، به خبرنگار ایرنا، گفت: مصرف آب در کشور ما خیلی زیاد است و هر سال که می‌گذرد بیش از گذشته کمبود آب احساس می‌شود. به همین دلیل تصمیم گرفتیم برنامه‌ای طراحی کنیم که جلوی هدر رفتن آب را بگیرد.

به گفته مریم، آنها ایده ساخت سر شیر آب هوشمند را در ذهن‌شان پرورش داده‌اند که به کمک آن می‌توان جلوی استفاده بی‌رویه از آب را گرفت: ما یک محصول طراحی کردیم که سر شیر سنسوردار است و می‌توان میزان آب مصرفی



بها دادن به شرکت‌های دانش‌بنیان اقتدار اقتصادی و ملی ایجاد می‌کند

مختلف صنعتی، دفاعی، کشاورزی و امنیت غذایی برطرف می‌کنیم بلکه این اقتدار می‌تواند اقتدار سیاسی بر کشور ایجاد کند که آن اقتدار سیاسی تأثیرگذاری جدی هم در منطقه و هم در مسائل بین‌الملل خواهد داشت در این زمان است که

حرف‌مان خریداری بیشتر نسبت به حال حاضر دارد. نماینده ایران در کمیته دائمی امور سازمان ملل اجلاس IPU با تاکید بر اینکه ایران اکنون کشور قدرتمند منطقه است و معادلات منطقه بدون حضور ایران حل نمی‌شود، تصریح کرد: با توجه به ابعاد مختلف در حوزه دانش‌بنیان که اقتدار سیاسی به دنبال دارد حرف‌مان سندیت و حجتیت بیشتری برای اجرا در سایر کشورها، در منطقه و دنیا پیدا می‌کند. این نماینده مردم در مجلس دهم خاطر‌نشان کرد: توجه به شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها با رویکرد تحولی به معنای واقعی، باعث می‌شود که به اقتصاد نه‌تنها پایدار بلکه اقتصادی که روز به روز رشد صعودی

دارد، می‌رسیم و می‌توانیم کشور را به عنوان یک کشور تمدن‌ساز با رویکرد اسلامی به جایی ببریم که اثرگذاری آن را در تمام شاخه‌های دیگر مثل اقتصاد، صنعت و معدن و ... مشاهده کنیم.

عضو کمیسیون آموزش و تحقیقات مجلس گفت بها دادن به شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها اثربخشی خوبی در حوزه اقتصادی و اقتدار ملی ایجاد می‌کند. به گزارش خانه ملت، محمدمهدی زاهدی در مورد لزوم تقویت شرکت‌های

دانش‌بنیان گفت: در بحث شرکت‌های دانش‌بنیان، افق ۴۰ ساله آینده دنیا، انقلاب صنعتی نسل چهارم است، در این انقلاب صنعتی نسل چهارم تعاملات، ارتباطات و رویکردها در حوزه‌های مختلف دانش کاملاً متفاوت از آن چیزی است که در حال حاضر وجود دارد و این اثربخشی را در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان می‌برد. نماینده مردم کرمان و راور در مجلس شورای اسلامی ادامه داد: اقتصاد دانش‌بنیان زمانی می‌تواند شکل بگیرد، اثربخش باشد و جایگزین اقتصاد سنتی و اقتصاد مبتنی بر تک‌محصولی مثل نفت شود که بتوانیم به شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها بها دهیم و زمینه‌سازی خوبی برای حضور این شرکت‌ها در

عرصه تولید و فناوری کنیم که این اثربخشی نه‌تنها در حوزه اقتصادی بلکه در حوزه اقتدار ملی نیز وجود دارد. عضو کمیسیون آموزش و تحقیقات مجلس شورای اسلامی اظهار داشت: با اقتدار ملی نه‌تنها نیازهای داخل کشور را در حوزه‌های



اقتصاد خلاق زمینه کار آفرینی و حلال مشکلات است

زیاد، مرز مشترک با عراق و وجود جوانان خلاق به عنوان پابlot طرح تکاپو انتخاب شده است.

حسن فیروزی اضافه کرد: طرح توسعه کسب و کارها در استان به دلیل مزیت‌های آبی، گردشگری، زنبورداری، تولید محصولات ارگانیک کشاورزی است که برای توسعه این کسب و کارها حضور سازمان یونیدو بسیار حائز اهمیت است.

وی با بیان اینکه انتظار ما از سازمان یونیدو کمک به برقراری ارتباط بین ما و بازارهای جهانی است، خاطر‌نشان کرد: سازمان یونیدو تجارب بسیار خوبی از توسعه این کسب و کارها در نقاط مختلف دنیا دارد که انتظار داریم این تجارب را با ما نیز مبادله کنیم.

معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری کردستان مدیران استانی را علاقه‌مند به توسعه کسب و کارهای استان دانست و در ادامه گفت: آماده همکاری‌ها با سازمان یونیدو هستیم و انتظار داریم آموزش‌ها با کمک و معرفی اساتید این سازمان برای کردستان در نظر گرفته شود.

معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری کردستان اظهار داشت خانه خلاق باعث ایجاد خلاقیت در کار، دانشگاه، انجوبهای مختلف می‌شود که به وسیله آن می‌توان حرفه‌های سنتی را به‌روز و صادرات را افزایش داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مارلن باکالی ضمن بیان اینکه کردستان یک استان امن ایران است، اظهار داشت: تورسیم و امنیت به همدیگر پیوند خورده و باید بعد از تعیین استراتژی‌ها خود سالیان متعددی آن را اجرا کرد. وی با اشاره به اینکه باید یک رهیافت خلاق در کل استان‌های ایران برنامه‌ریزی شود، افزود: اقتصاد مقاومتی که کشور ایران دنبال می‌کند باید این رهیافت و خلاقیت را در خود بگنجاند. باکالی آموزش‌ها را براساس نیازهای خاص آن رشته دو طرفه عنوان کرد و در ادامه تاکید کرد: اتصال رشته‌ها باید به هم دیگر و به بازارهای بین‌المللی باشد تا به صنعت تورسیم کمک کند.

وی نیز در ادامه این جلسه اظهار داشت: کردستان به دلایلی از جمله اقلیم متفاوت با سایر استان‌ها، طبیعت زیبا، فرهنگ قومی کرد، وجود منابع آبی



ایستگاه بازاریابی

افزایش وفاداری به برند با استفاده از CXM

مدیریت تجربه مشتری یا CXM امروزه به نقطه اصلی تمرکز مارکتینگ تبدیل شده است و هدف اصلی آن افزایش وفاداری به برند است. راگی توماس بنیان‌گذار و مدیرعامل اسپرینکلر در مورد آینده تجربه مشتری می‌گوید: یکی از تحولات دنیای کسب‌وکار کنونی عبور از کنترل توسط برند به کنترل توسط مشتری است، این انتقال مثل یک خیابان یک‌طرفه است. انتظار مشتریان، رسیدن به اختلاف صفر در ارتباط با فروشنده است. آنها انتظار دارند در زمان چرخه حیات محصول به ارزش برسند و از طرفی امروزه تمام بخش‌های فرآیند خرید تغییر کرده‌اند.

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

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

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

چند دهه آینده اشاره می‌کند. آوگی ری، تحلیلگر معروف تجربه مشتری شرکت گارتنر می‌گوید برندها در تلاش هستند اختلاف با مشتریان را به حداقل برسانند. به‌عنوان مثال آمازون با پیاده‌سازی امکانات و خدماتی مثل Amazon Prime و خرید تک کلیکي سهولت دسترسی را افزایش داده است یا برای مثال اپلیکیشن موبایل استارباکس امکانات کاربری آسان و قابل‌دسترسی را برای امتیازدهی مشتریان علاقه‌مند به کافین فراهم می‌کند. به این صورت وفاداری آنها به برند را ارزیابی می‌کند.

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

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

مشتری را در اولویت قرار دهید و CXM را پیاده‌سازی کنید. نیازی نیست روش اسپرینکلر را اجرا کنید. فقط روشی را که برای‌تان بهتر است انتخاب کنید امروزه همه چیز تغییر کرده است. هدف افراط‌گرایی نیست، اما مشتری در بالاترین درجه اولویت قرار می‌گیرد.

منبع: hormond



بزرگ‌ترین اشتباه‌های برندها در اینستاگرام کدام است؟

۵ اشتباه بازاریابی و تبلیغاتی در اینستاگرام



۲. استفاده از هشتگ‌های اشتباه

شاید شما در اینستاگرام به طور مداوم پست بگذارید، تصاویرتان زیبا، چشم‌نواز و مناسب با ماهیت کسب‌وکارتان هم باشد. با این حال اگر از هشتگ‌های مناسب استفاده نکنیم، دسترسی مخاطب به محتوای‌مان بسیار دشوار خواهد شد. به این ترتیب در عمل بازگشت سرمایه‌گذاری ما بر روی اینستاگرام با چالش رو به رو می‌شود. اینجا ما با دو مشکل مواجه هستیم. در حالت نخست عدم استفاده از هرگونه هشتگ موجب ایجاد مشکل برای برندها می‌شود. از سوی دیگر، استفاده بیش از اندازه از هشتگ نیز در نوع خود دردسرساز است، چراکه مخاطب هدف ما در یافتن محتوای‌مان سردرگم می‌شود. به عبارت بهتر، استفاده از هشتگ‌های بسیار زیاد نیز خطر ناتوانی مخاطب هدف در دستیابی به محتوای‌مان را دارد. اگر شما زمان کافی برای تحقیقات را ندارید، از بازار «هشتگ برای لایک» استفاده کنید. این ابزار بنابر نوع کسب‌وکار شما هشتگ‌های مناسب را پیشنهاد می‌کند. به این ترتیب حداقل در کوتاه‌مدت فرصت مناسبی برای جلب نظر مخاطب هدف‌تان خواهید داشت. توجه به اهمیت و تأثیرگذاری هشتگ‌ها در دنیای شبکه‌های اجتماعی ضروری است. این هشتگ‌ها کاربران را در راستای دسترسی به پست‌های مورد علاقه‌شان راهنمایی می‌کند. به این ترتیب در صورت ترکیب محتوای‌مان با هشتگ‌های نامناسب شناس برندگان را برای موفقیت در اینستاگرام کاهش می‌دهیم.

۳. جذب فالوور به تنهایی

هنگامی که اینستاگرام نخستین روزهای تاسیس‌اش را سپری می‌کرد، امکان افزایش آهسته و آرام شمار فالوورها وجود داشت. به این ترتیب بسیاری از کسب‌وکارها در طول زمان موفق به جلب نظر شمار بالایی از کاربرهای اینستاگرامی شدند. اکنون شرایط با آن زمان بسیار متفاوت است. حضور شمار بالایی از مردم در اینستاگرام موجب دشواری برجسته‌سازی حضور برندها در آن شده است. اگر ما به راستی قصد موفقیت در دنیای تجارت اینستاگرامی را داریم، باید به فکر راهکارهای تازه‌ای باشیم. در این زمینه موسسه تحلیلی هکرتون توضیحات راهبردی دارد: «امروزه به دلیل توسعه اهمیت و دامنه کاربران شبکه‌های اجتماعی افراد متخصصی تحت عنوان کارشناس توسعه آنلاین به کمک برندها آمده‌اند. این کارشناس‌ها به کسب‌وکارهای مختلف در زمینه حضور موثرتر در شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کنند. خوشبختانه چنین شیوه‌ای تأثیر انکارناپذیری بر روی صرفه‌جویی بازارایاب‌ها در زمان دارد. نکته مهم در این میان رقم عجیب و غریب تولید ۹۵میلیون پست روزانه در اینستاگرام است. همچنین کاربران این پلتفرم روزانه ۴٫۲میلیارد لایک ثبت می‌کنند. در این میان باید به یک امر بسیار مهم توجه داشت. اینستاگرام دیگر امکان استفاده از رویت‌های خودکار برای جمع‌آوری لایک و فالوور را فراهم نمی‌کند. به همین دلیل تقریباً دوران اکانت‌های فیک دارای چند میلیون فالوورها به پایان رسیده است.»

اگر شما هنوز هم از ابزارهای دریافت لایک و فالوور خودکار استفاده می‌کنید، در حال لطمه زدن به شهرت برنداتان هستید. اکنون بهترین گزینه تغییر موضع از ابزارهای دریافت لایک و فالوور خودکار به ابزارهای کمکی در راستای دریافت اطلاعات مناسب پیرامون اکانت‌مان است. به این ترتیب بدون نیاز به ضربه به شهرت و اعتبار برندگان فرصت مناسب برای افزایش جذابیت‌های اکانت‌مان فراهم می‌شود.

اکانت‌هایی که به فعالیت طبیعی در اینستاگرام مشغول هستند، به طور معمول بیشتر از سایر اکانت‌ها از سوی سایر کارآفرینان، شرکت‌ها

به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس امور کسبوکار و صاحب سایت noobpreneur.com
ترجمه:علی آلی

اگر امروزه شما در حال مدیریت یک کسب‌وکار هستید، بدون تردید از اهمیت‌داشتن جلوه معتبر و جذاب در شبکه‌های اجتماعی آگاهید. در این میان تفاوت چندانی میان نوع کسب‌وکار شما وجود ندارد. از یک فرد تأثیرگذار علاقه‌مند به جلب نظر اسپانسرها گرفته تا برندی معتبر در جست‌وجوی موفقیت در شبکه‌های اجتماعی، در هر صورت شما باید تا جای ممکن در شبکه‌های اجتماعی فعالیت تأثیرگذار داشته باشید.

هنگام صحبت از شبکه‌های اجتماعی نام اینستاگرام بیش از سایر پلتفرم‌ها خودنمایی می‌کند. درست به همین دلیل نیز اغلب برندها حضور فعالی در اینستاگرام دارند. اینستاگرام در آغاز پلتفرمی ساده برای اشتراک‌گذاری فرمت تصویر بود. با این حال اکنون بدل به راهکاری کاملاً حرفه‌ای برای برندها به منظور ایجاد ارتباط با مشتریان بالقوه است. به راستی چرا اغلب برندها اینستاگرام را در میان انتخاب‌های نخست خود قرار می‌دهند؟ پاسخ این پرسش به صورت کوتاه در دو نکته نهفته است: نخست توانایی‌های بصری اینستاگرام (اشتراک‌گذاری فرمت‌های تصویری گوناگون) و دوم سهولت بارگذاری پست در آن باید مدنظر قرار گیرد.

بدون تردید اینستاگرام یکی از بهترین فضاها برای بازاریابی و تبلیغات است. با این حال بیان چنین نکته‌ای به معنای موفقیت خود به خودی برندها نیست. در حقیقت، بسیاری از برندها دچار اشتباه‌های بسیار هولناکی در زمینه بازاریابی و تبلیغات اینستاگرامی می‌شوند. گاهی اوقات چنین اشتباهاتی هزینه‌های بسیار سنگینی برای شرکت‌ها در پی دارد. در این مقاله هدف اصلی من بررسی پنج اشتباه بزرگ بازاریابی و تبلیغاتی در اینستاگرام است. امیدوارم با بررسی این موارد میزان خطای برندها کاهش یابد.

۱. نداشتن پروفایل کسب‌وکار

فرض کنیم شرکت شما به تازگی پروژه‌ای در زمینه حیوانات خانگی را شروع کرده است. شاید هم مهارت‌تان در زمینه ساخت شمع‌های زیبا را بدل به استارت‌آپی نوپا کرده‌اید. به این ترتیب با راه‌اندازی یک حساب اینستاگرامی شروع به بارگذاری تصاویر محصولات‌تان خواهید کرد. در ابتدای کار مشتریان عمده ما خانواده و جمع دوستان است. با این حال چنین جمعی برای مدیریت مالی یک کسب‌وکار واقعی هرگز کافی نیست. به همین دلیل باید به سراغ توسعه هرچه سریع‌تر کسب‌وکارمان برویم. متأسفانه چنین کاری بدون تغییر حساب شخصی‌مان به حالت کسب‌وکار (Business) امکان‌پذیر نیست. نحوه تغییر اکانت به حالت کسب‌وکار بسیار راحت است. ابتدا باید به بخش Edit Profile برویم. نکته مهم در این میان ضرورت ثبت‌نام با اکانت کاربری فیس‌بوک است. در غیر این صورت امکانات حالت کسب‌وکار برای ما فعال نخواهد شد. سپس باید پل‌های ارتباطی کاربران با کسب‌وکارمان را تعیین کنیم. درج حداقل یک پل ارتباطی از میان شماره تماس، ایمیل و نشانی ضروری است. مزیت اصلی حالت کسب‌وکار، علاوه بر نمای معتبرتر نزد مخاطب، امکان استفاده از آمارهای دقیق فیس‌بوک به صورت رایگان است.

بدون تردید دلیل منطقی پشت ارزش ۱۰۰میلیارد دلاری اینستاگرام

نهفته است. این دلیل تأثیرگذاری بالای آن بر روی فعالیت شرکت‌های

مختلف است. به این ترتیب در راستای موفقیت در بازاریابی و تبلیغات

اینستاگرامی فعال‌سازی بخش کسب‌وکار اینستاگرام ضروری به نظر

می‌رسد.

موفقیت در کسب و کار با بهبود رابطه شرکت و کارمندان

۵ راهکار برای ارتباط تاثیر گذار با کارمندان



پیام هیچ زحمتی برای ما نخواهد داشت. با این حال تاثیر انکارناپذیری بر روی روحیه کارمندان بر جای می‌گذارد. استفاده از سروس‌های ایمیلی برای این کار بسیار جالب است. با این حال ایده اصلی مقاله کنونی تاثیر بسیار بیشتر اعلام رسمی و عمومی قدردانی از تلاش کارمندان در فضای درون شرکت است. به این ترتیب سایر کارمندان نیز با زحمات همکاران تلاشگر خود آشنا می‌شوند. برخی از برندها حتی پاداش‌های ویژه‌ای نیز برای کارمندان برتر هر ماه ترتیب می‌دهند. این امر موجب افزایش انگیزه کارمندان برای تلاش و زحمت بیشتر می‌شود. به این ترتیب روند صعودی فعالیت شرکت حفظ خواهد شد. در یافت واکنش و پیام مثبت از سوی مشتریان یک امر بدیهی برای شرکت‌هاست. گاهی اوقات چنین تعریف و تمجیدهایی منوجه کارمندان است. در این صورت انتشار عمومی آن پیام در سطح شرکت بسیار مفید خواهد بود.

۵. رابطه‌تان را شخصی کنید

کارمندان شما فقط کارگرهای برندان نیستند. آنها مردمی درست مانند شما هستند. هر کارمند یک فرد منحصر به فرد با ویژگی‌ها، توانایی‌ها و روحیه مخصوص به خود است.

وقتی ما ارتباطی شخصی با کارمندان برقرار می‌کنیم، فرصت بهتری برای شناخت ویژگی‌ها و توانمندی‌های آنها خواهیم داشت. به این ترتیب فرصت استفاده از آنها در موقعیت‌های شغلی هماهنگ با توانایی‌شان افزایش خواهد یافت. یکی از راهکارهای جالب برای ایجاد رابطه شخصی با کارمندان استفاده از نرم‌افزاری نظیر Sharp برای اشتراک‌گذاری لحظات خوش زندگی شخصی و تفریح‌های مختلف است. شاید برخی از کارمندان ما دارای طبع هنری و عده‌ای دیگر بااستعداد در زمینه حساسری و همینطور بازاربازی باشند. کشف این استعدادها به درد برندان خواهد خورد. همچنین روابط نزدیک و شخصی با کارمندان فرصت شناخت نقاط ضعف آنها را نیز فراهم می‌سازد. به این ترتیب شرکت توانایی مهارت‌افزایی دقیق برای کارمندان را خواهد داشت. در غیر این صورت، کارگاه‌های مهارت‌افزایی ما همیشه برای برخی از کارمندان مفید و برای عده‌ای دیگر کسل‌کننده خواهد بود.

وقتی مطالبی همسو با سرگرمی‌ها و علاقه‌مندی‌های کارمندان در فضای شرکت تولید کنیم، آنها توجه بیشتری به برندان خواهند داشت. این امر موجب دلسوزی بیشتر آنها برای برندان می‌شود. بدون تردید اختصاص زمان مناسب برای چنین کاری هرگز ساده نیست. با این حال در مسیر موفقیت تجاری گاهی اوقات باید سختی‌های بسیار زیادی را تحمل کرد.

ارتباط درست نیازمند علم فضایی نیست

آیا کارمندان علاقه‌مند به برندان تاثیر محسوسی بر روی موفقیت ما خواهند داشت؟ پاسخ این پرسش به طور کاملا واضح مثبت است. وقتی ما ارتباطی نزدیک با کارمندان شرکت‌مان داریم، علاقه آنها به فعالیت تاثیرگذارتر افزایش خواهد یافت. این امر در تمام زمینه‌ها برای یک شرکت مفید به حساب می‌آید. وقتی اغلب برندها نسبت به بی‌انگیزگی کارمندان‌شان شاکي هستند، با سرمایه‌گذاری و پیگیری استراتژی درست نقطه ضعف رقبا را بدل به نقطه قوت‌تان کنید.

کارمندانی که به صورت درست برای کار دشوار و سخت‌شان پاداش، احساس ارزشمندی و توجه دریافت می‌کنند، تمایل بسیار بیشتری به ایده‌پردازی خواهند داشت. همچنین این دسته از کارمندان علاقه بسیار بیشتری به اختصاص زمان و انرژی بیشتر بر روی کارشان خواهند داشت. از همه مهم‌تر، این کارمندان کمتر از سایرین علاقه‌مند به ترک شرکت ما خواهند بود.

منبع: sharp

و مدیران را فراهم می‌کند. همچنین با استفاده از Sharp کارمندان امکان برقراری ارتباط با یکدیگر را نیز دارند.

۲. همه را مطلع نگه دارید

هیچ‌کس علاقه‌ای به آگاهی از خبری به عنوان آخرین نفر ندارد. همه ما احساس مناسبی از اطلاع به موقع اخبار پیدا می‌کنیم. به این ترتیب شرکت‌ها باید نسبت به علاقه کارمندان‌شان نسبت به آگاهی از امور جاری و ایده‌های آتی توجه کافی نشان دهند. مواردی نظیر تاریخ رونمایی از محصولات تازه، شیوه ارتقای کارمندان و مراسم‌های مختلف از جمله مهم‌ترین موارد برای اطلاع‌رسانی به کارمندان است.

هنگامی که کارمند ما اطلاع کافی از نحوه مدیریت شرکت دارد، به سادگی امکان مشاهده تاثیر تلاش‌هایش بر روی سرنوشت کسب‌وکار را خواهد داشت. به عنوان مثال، ایجاد رابط کاربری مناسب برای دسترسی کارمندان به اطلاعات مربوط به سود حاصل از جدیدترین پروژه شرکت تاثیر انکارناپذیری در افزایش انگیزه آنها خواهد داشت. به عبارت ساده، با چنین کاری کارمندان تاثیر عینی تلاش‌های خود بر روی سرنوشت شرکت را مشاهده می‌کنند.

اگر شما قصد تزیین هیجان به کارمندان‌تان از طریق اطلاع‌رسانی به آنها را دارید، اطلاعات مذکور در سطرهای قبلی را در قالبی دوستانه در درون شرکت منتشر کنید. فرمت‌هایی نظیر مطلب وبلاگی، نمودارها و ویدئو گزینه‌های مناسبی برای اطلاع‌رسانی پیرامون شرکت خواهد بود. یک ایده خلاقانه در این زمینه ایجاد خبرنامه‌ای برای شرکت است. به این ترتیب کارمندان در فواصل زمانی معین اخبار تازه شرکت را در قالب ایمیل یا نامه دریافت خواهند کرد. راه‌اندازی یک سیستم اطلاع‌رسانی درون شرکتی نیز در این مسیر کمک شایانی به شما خواهد کرد.

۳. شفاف باشید

در هر رابطه‌ای فعالیت صادقانه و شفاف، اصلی تداوم‌بخش به حساب می‌آید. حوزه کسب‌وکار نیز از چنین اصلی مستثنی نیست. وقتی کارمندان ما اعتماد بالایی به دامنه مدیریتی داشته باشند، پتانسیل بهتری برای دست‌ورپذیری و حرکت در راستای استراتژی‌های کلی شرکت پیدا می‌کنند. اهمیت این نکته مربوط به زمان‌های حساس است. گاهی اوقات ما فرصت و زمان کافی برای بیان جزئیات طرح‌های‌مان را به کارمندان نداریم. در چنین موقعیت‌هایی فقط اعتماد عمیق کارمندان به شرکت راهگشا خواهد بود.

در حقیقت، آذرصد از آقایان و ۵۰درصد از خانم‌ها در نظرخواهی موسسه Shrm بحث اعتماد به طیف مدیریتی را مهم‌ترین المان در مقوله رضایت شغلی عنوان کرده‌اند. وقتی هم نوبت به ارزشیابی مدیران بخش‌های مختلف می‌شود، هیچ‌چیز به اندازه اعتماد کارمندان به یک مدیر در سرنوشتش تاثیر ندارد.

۴. درک و قدردانی از تلاش‌های کارمندان

انسان نیازمند دریافت احساس ارزشمندی در زندگی است. به هنگام کار چنین حسنی از طریق درک و قدردانی مدیران از تلاش کارمندان صورت می‌گیرد. متأسفانه بسیاری از مدیران در زمینه بیان عبارت‌های تحسین‌آمیز در قبال تلاش‌های کارمندان تیم‌شان کم‌کاری به خرج می‌دهند. چنین شیوه‌ای به هیچ‌وجه یک استراتژی مدیریتی موفق محسوب نمی‌شود. به همین دلیل باید به دنبال تغییر آن بود. تحسین و تشکر از زحمات کارمندان علاوه بر تقویت روحیه‌شان موجب فرهنگ‌سازی درست نیز می‌شود. به این ترتیب دیگر کارمندان نیز از یکدیگر تشکر و قدردانی خواهند کرد.

یک ایمیل ساده شامل پیام «سپاس متشکر» به هنگام اضافه‌کاری تعدادی از کارمندان تاثیر انکارناپذیری بر روی روحیه آنها خواهد داشت. بدون تردید این

ترجمه: علی آل علی

رابطه مناسب میان برندها و کارمندان‌شان همیشه دارای اهمیت است. یکی از نظرسنجی‌های موسسه گالوپ بیانگر عملکرد بهینه کارمندان دارای تعامل بهتر با شرکت‌ها از نظر کیفی است. براساس این نظرخواهی کارمندان دارای رابطه مناسب با شرکت‌های‌شان ۱۷درصد خلاق‌تر از سایرین هستند. همچنین این دسته از کارمندان ۲۱درصد عملکرد بهتر در زمینه سودآوری و ۲۰درصد فعالیت بهتر در حوزه فروش دارند.

به طور کاملا واضح، داشتن کارمندان دارای رابطه مطلوب با شرکت‌مان سطح کلی بهره‌وری را افزایش می‌دهد. در این میان تفاوتی میان اندازه، بودجه و حوزه کسب‌وکار شرکت‌ها نیز وجود ندارد. موسسه گالوپ در یکی از بزرگ‌ترین پژوهش‌های خود آمار جالبی در مورد کارمندان سراسر جهان به دست آورده است. بر این اساس فقط ۱۵درصد از کارمندان شرکت‌ها در سراسر جهان دارای رابطه‌ای نزدیک و مطلوب به شرکت‌های‌شان هستند.

باتوجه به آمار موسسه گالوپ بسیاری از برندها نسبت به اهمیت توجه به ایجاد رابطه‌ای پایدار با کارمندان‌شان بی‌توجه هستند. بدون تردید در صورت توانایی برند ما در زمینه جلب نظر کارمندانش مزیت بسیار بزرگی کسب می‌کنیم. با این حال شیوه انجام چنین کاری محل بحث است. هدف اصلی این مقاله بررسی راهکارهای ایجاد رابطه‌ای تاثیر گذار با کارمندان در کسب‌وکارهای مختلف است.

۱. اطمینان از انتقال احساس شنیده‌شدن نظرات کارمندان

کارمندانی که احساس توجه مدیران شرکت به نظرات‌شان را دارند، به طور قابل توجهی انرژی و توان بیشتری خرج موقعیت شغلی‌شان می‌کنند. این دسته از کارمندان اشتیاق بیشتری در مواجهه با طرح‌های اضافه‌کاری برندها از خود نشان خواهند داد. به این ترتیب با توجه به ایده‌ها و گفته‌های کارمندان شرایط برای کار بیشتر و البته مفیدتر فراهم می‌شود. فراتر از این، توجه به ایده‌های کارمندان فرصت‌های کاری بسیار مهمی را پیش روی ما خواهد گذاشت. این امر به دلیل نگاه متفاوت کارمندان به مسائل کسب‌وکار است. به این ترتیب آنها توانایی مشاهده و درک نکاتی کاملا پوشیده بر ما را دارند.

در صدر درخواست‌های اغلب کارمندان از مدیران خود ایده «توانایی گفت‌وگوی آزادانه با مدیر بخش» در رتبه نخست قرار دارد. اگر شما دارای شرکتی بزرگ با سلسله‌مراتب مدیریتی چند لایه هستید، باید این قواعد دست و پاگیر را فراموش کنید. به این ترتیب کارمندان هر بخش باید توانایی گفت‌وگوی آزادانه با مدیران بخش خود و دیگر بخش‌ها را داشته باشند. این امر هم از طریق گفت‌وگوی رو در رو و هم پل‌های ارتباطی نظیر ایمیل امکان پذیر است.

پذیرش انتقادات به صورت مناسب از ضرورت‌های مدیریت مناسب هر مجموعه‌ای است. به این ترتیب مدیران باید توانایی هضم انتقادهای مختلف را داشته باشند. در غیر این صورت کارمندان بدان‌ها اعتنای چندانی نخواهند کرد. چالش اصلی شرکت‌های بزرگ دشواری ترتیب جلسات ملاقات کارمندان با مدیران است. به دلیل حجم بالای کاری این شرکت‌ها ترتیب چنین ملاقات‌هایی به معنای توقف کارها برای چند ساعت است. در مقیاس کسب‌وکارهای بزرگ همین چند ساعت تاثیر انکارناپذیری بر روی برندها خواهد داشت.

به منظور ایجاد راه ارتباطی ساده و سریع‌تر، از نرم‌افزار Sharp استفاده کنید. این نرم‌افزار امکان برقراری ارتباط تصویری، متنی و صوتی میان کارمندان

استراتژی با اهداف آغاز می‌شود

اگر فکر می‌کنید که برای تنظیم استراتژی، ابتدا باید هدفی را مشخص کنید و سپس راه رسیدن به هدف را بیابید، با سومین افسانه استراتژی مواجهید. در این مجموعه مقالات، قصد داریم ۱۰ باور نادرست درباره استراتژی را به چالش بکشیم. از آنجا که این باورهای غلط، سال‌ها است که در سراسر جهان و حتی کتاب‌های آموزشی توسعه‌یافته‌اند، آنها را افسانه‌های استراتژی می‌نامیم. در اولین قسمت از این مجموعه مقالات، گفتیم که به چالش کشیدن باورهای نادرست در مورد استراتژی ضروری است؛ زیرا در طول چندین دهه، تصاویر و مفاهیمی در حوزه استراتژی ارائه شده که با دنیای واقعی اطراف ما مطابقت ندارد، ولی مزایا و اهمیت استراتژی ایجاد می‌کند که به تعریفی صحیح و کارآمد از آن دست پیدا کنیم و اعتقادات قدیمی را کنار بزنیم. در این مطلب، روی سومین افسانه استراتژی متمرکز می‌شویم: استراتژی با اهداف شروع می‌شود.

در حوزه استراتژی، یک اعتقاد دیرینه و قوی ریشه دوانده است؛ مبنی بر اینکه استراتژی باید با تنظیم و فرموله‌کردن اهداف واضح شروع شود. ما این باور را به‌وضوح در تعریف کلاسیک چندلر از استراتژی مشاهده می‌کنیم: «تعیین اهداف کلان و خرد یک سازمان در بلندمدت، تصویب اقدامات ضروری و تخصیص منابع لازم برای محقق‌شدن این اهداف». درکنار تعریف چندلر، ایده اصلی افسانه سوم این است که هر استراتژی، باید با تنظیم یک وضعیت/شرایط /هدف جذاب، چالش‌برانگیز و واضح آتی که توسط سازمان درک و تعیین می‌شود، آغاز شود. به عبارتی، ابتدا سازمان یک مقصد مطلوب را مشخص می‌کند. سپس این مقصد مطلوب، ایده‌ها را شکل می‌دهد، به کارمندان انگیزه می‌بخشد، اقدامات کارمندان و هر کاری را که سازمان انجام می‌دهد، جهت‌دهی و هدایت می‌کند. در گذشته، این مقصد را اهداف خرد و کلان یا مأموریت و چشم‌انداز شرکت می‌دانستند. امروزه ما این مقصد را هدف یا مراد سازمان می‌نامیم یا به گفته سیمون سینک، چراهای سازمان (Organization's Why). بالین حال ایده همان است: قبل از اینکه بخواهیم سفری را آغاز کنیم، باید مقصد را به‌طور دقیق مشخص و تنظیم کنیم.

صرف‌نظر از اینکه کدام نسخه از تعاریف استراتژی را در نظر بگیریم، آغاز شدن استراتژی با اهداف، خوشایند و شهودی به نظر می‌رسد. اینجا هم مثل افسانه دوم، می‌توانیم بگوییم که همیشه پشت رفتارها و اقدامات ما، هدفی وجود دارد (لااقل در سطوح پایهای). اما این امر باعث نمی‌شود که اهداف، لزوماً نقطه شروع استراتژی باشند. دلایل متعددی وجود دارد که این ایده را رد می‌کند:

۱- اهداف به مواردی بستگی دارند که از نظر ما امکان‌پذیر هستند. ما خواهان و مشتاق چیزهایی هستیم که فکر می‌کنیم به احتمال زیاد، عملی و امکان‌پذیر هستند. این موضوع را در تحقیقات مصرف‌کننده به‌وضوح مشاهده می‌کنیم. همچنین می‌توانیم به یکی از نقل‌قول‌های معروف هنری فورد اشاره کنیم: «اگر از مردم پرسیده بودم که چه می‌خواهند، آنها اسب‌های سریع‌تری می‌خواستند.» مردم پیشاپیش نمی‌دانند که چه می‌خواهند و به چه چیزی نیاز دارند؛ آنها فقط زمانی می‌توانند به خواسته‌های خود اشاره کنند که نمونه واقعی یا فرصت واضحی را دیده باشند و بر همان اساس، هدف خود را تنظیم کنند. این بدان معنا است که هدف فرموله‌شده هرچه که باشد، در هر حال براساس «فرضیات ممکن» ما شکل گرفته است. پس استراتژی با توانایی‌ها و فرصت‌هایی که ما می‌بینیم، آغاز می‌شود؛ نه با اهداف از پیش تعریف‌شده.

۲- اعمال انسان، با اهداف آغاز نمی‌شود. استراتژی به‌شدت تحت تأثیر «تفکر تئولوژیک» قرار دارد. واقعیت این است که ما هر کاری را به خاطر برخی دلایل نهایی انجام می‌دهیم. درحالی‌که پایان خاصی را در ذهن تصور می‌کنیم. این ایده صرفاً در استراتژی گسترش نیافته و به بخشی از تفکر روزمره ما تبدیل شده، اما به‌معنای صحت آن نیست. مقصود یا اشتیاق ما، به‌طور هم‌زمان با کاری که انجام می‌دهیم توسعه می‌یابد. اهداف مقدم بر اعمال انسان نیستند، بلکه در طول اعمال انسان خلق می‌شوند. به همین ترتیب، مأموریت و چشم‌انداز و اهداف خرد نیز برمنای اعمال ما توسعه می‌یابند و تثبیت می‌شوند.

۳- استراتژی آغاز یا متوقف نمی‌شود. هنگامی که می‌گوییم استراتژی با اهداف آغاز می‌شود، یعنی پیشاپیش برای آن یک نقطه آغاز و یک نقطه پایان فرض کرده‌ایم. اگر استراتژی را به‌عنوان راهی برای دستیابی به اهداف از پیش تعیین‌شده سازمان ببینیم، استراتژی را به یک فرآیند رویدادمانند تبدیل می‌کنیم، اما هم سازمان و هم استراتژی، مداوم و بی‌وقفه هستند. هر سه سال یک‌بار، هیچ آغاز، پایان و بازتنظیمی صورت نمی‌گیرد. استراتژی در همان مسیر قبلی یا یک مسیر اصلاح‌شده ادامه می‌یابد. به نظر نمی‌آید که در این راه، فرموله‌کردن اهداف جذاب و متقاعدکننده، مفید واقع شود.

۴- اهداف، توجه انسان را از واقعیت منحرف می‌کنند. هنگامی که روی یک

هدف تأکید زیادی داریم، مثل این است که روی ایده‌آل‌ها یا وضعیت مطلوب و تخیلی آتی تأکید می‌کنیم. حتی اگر متمرکز شدن روی اهداف برای کارمندان الهام‌بخش و انگیزه‌بخش باشد، ولی هم‌زمان توجه و تمرکز ما را از تنش‌ها، اختلافات، موانع و سایر مشکلات واقعی که بقا و کالمایی سازمان را تحت تأثیر قرار می‌دهند، منحرف می‌کند. توجه کنید که بسیاری از مواقع، حل استراتژیک مشکلات سازمان مهم‌تر و ضروری‌تر از دستیابی به اهداف سطح بالا است.

۵- اهداف به‌اندازه تصورات ما، اهمیت ندارند. جایی که تعجب است که چرا اهداف بنیان‌گذار، مدیرعامل، هیات‌مدیره یا سازمان، باید از همه‌چیز مهم‌تر فرض شود. چنین فرضی کاملا خودخواهانه است. چرا اهدافی نظیر رهبری بازار، افزایش ۱۰درصدی نرخ سودآوری، دو برابر شدن حجم فروش یا به قول استیو جابز «چیزی را به جهان اضافه کردن»، از اهمیت خاصی برخوردار است؟ این اهداف صرفاً آرزوی مقام تصمیم‌گیرنده برای دستیابی به چیزی است، ولی ما با سوالات مهم‌تر مواجهیم: مثلاً سازمان چه ارزش‌هایی را برای چه کسانی و چگونه ایجاد می‌کند. البته این سؤال هم می‌تواند به هدفی جذاب تبدیل شود، ولی نه آن نوع هدفی که نقطه آغاز محسوب شود. این هدف، معنای سازمان برای دیگران را تعریف می‌کند. هیچ‌یک از دلایلی که ذکر شد، به‌معنای مهم نبودن اهداف نیست. اهداف مهم هستند زیرا بدون آنها، سازمان هیچ پیشرفتی نمی‌کند. طبق افسانه‌ای که صحت آن را در این مطلب رد می‌کنیم، اهداف باید به‌عنوان نقطه شروع همه‌جانبه استراتژی فرض شوند. درحالی‌که استدلال‌های ما، صحت این ایده را از منظر فلسفی، کارآمدی و اصولی نفی می‌کند. پس اگر اهداف نقطه آغازین استراتژی نیستند، چه جایگزینی برای آن داریم؟ در اولین قدم، باید درک کنیم که اهداف هم مانند همه چیزهای دیگر در حال تکامل هستند.

فردریک لولکس در کتاب «بازخلق سازمان‌ها» برای ترسیم این ایده از اصطلاح «Evolutionary Purpose» یا مقصود تکاملی استفاده می‌کند. به اعتقاد او، ما باید از اصرار بر اینکه هدف مشخصی را پیشاپیش تعریف کنیم، دست برداریم و در عوض اجازه دهیم که اهداف، در همان حال که سازمان به جلو حرکت می‌کند، ظهور کنند. فریدمن نیز در رساله «تاریخ استراتژی»، بینش مفیدی ارائه می‌کند. به گفته او، استراتژی فعلی باید توسط «ارزیابی‌های مجدد استراتژی اصلی» هدایت شود که «از نقطه شروع کنترل می‌شوند نه نقطه پایانی». به‌علاوه فریدمن استدلال می‌کند که استراتژی، پیرامون فکر کردن درباره اقدامات و با درنظرگرفتن اهداف و قابلیت‌ها طراحی می‌شود، بنابراین اهداف مهم هستند، اما استراتژی و قابلیت‌های فعلی شما نیز به همان اندازه اهمیت دارند. تمرکز نهایی نیز باید روی اقدامات باشد نه نیت و مقصد. منبع: FORBES/zoomit



رهبری

افسانه‌های استراتژی (۳)

چگونه کار آفرینی ریسک پذیر باشیم؟

هر کارآفرین برای پیشرفت، علاوه بر برنامه‌ریزی دقیق و تحلیل موقعیت‌ها، به ریسک کردن هم نیاز دارد. البته، شناخت احتمال ضرر و زیان مرحله مهم‌تری است. سبک زندگی کارآفرینی همیشه با ریسک همراه است. وقتی قصد دارید شرکتی را از پایه تأسیس کنید، قطعا در وضعیتی کاملا جدید و ناشناخته خواهید بود؛ درنتیجه، ترس از ناشناخته‌ها و احتمال ضرر و زیان واردشدن به آنها، همیشه شما را همراهی خواهد کرد. بسیاری از کارآفرینان در اولین تجربه خود با این ترس روبه‌رو می‌شوند که ریسک‌ها کنترل انتخاب‌ها را در دست بگیرند. در تجربه‌های اول و حتی تا همیشه، ترس از شکست‌خوردن و انتخاب‌های اشتباه و ازدست‌دادن آنچه ساخته‌اید، همیشه شما را همراهی می‌کند. پس از مدتی، کارآفرین به این نتیجه می‌رسد ترسیدن و ریسک‌نکردن یا همان باقی‌ماندن در منطقه امن، به‌معنای کاهش رشد کسب‌وکار خواهد بود. شاید با احتیاط بتوان به رشدی ثابت رسید اما موفقیت از نوع استارت‌آپی را نمی‌توان تضمین کرد.

کارآفرینانی در ادامه مسیر موفق می‌شوند که از منطقه امن خارج شوند و حتی به استقبال ریسک بروند. آنها به این درک می‌رسند ریسک، اجتناب‌ناپذیر است. به‌علاوه متوجه می‌شوند اگر از ریسک فرار کنند، هیچ‌گاه به اهداف خود در مسیر ارزش آفرینی و کارآفرینی نمی‌رسند. البته استقبال از ریسک در عمل، دشواری‌های زیادی دارد، اما پس از اجرا متوجه می‌شوید عملکردی کاملا طبیعی را شروع کرده‌اید. در ادامه این مقاله، راهکارهایی را معرفی می‌کنیم که با آنها از ریسک برای پیشرفت کسب‌وکار بهره خواهید برد

شناسایی فرصت‌های موجود

بسیاری از استارت‌آپ‌های موفق با شناسایی فرصت‌های موجود در بازار، کار خود را شروع کردند. به‌بیان دیگر، آنها از اولین‌بودن در بازار بهترین بهره را بردند و سرعت رشد بیشتری داشتند. البته، استفاده از فرصت‌های جدید به‌عنوان اولین کارآفرین، به‌معنای ورود به قلمرویی ناشناخته خواهد بود. حرکت در چنین مسیری، یعنی نمی‌دانیم تلاش‌ها به موفقیت می‌رسند یا‌خیر.

با وجود تمام ترسی که از ورود به قلمروهای جدید در ذهن شما ایجاد می‌شود، نباید اجازه دهید فرد یا گروه دیگر از آنها بهره‌برداری کند. با غلبه‌کردن بر همین ترس اولیه و ریسک‌پذیری در ابتدای مسیر، خود را به‌عنوان پیشگام بازار مدنظر ثابت کنید. با چشمانی باز به‌دنبال فرصت‌هایی باشید که رقبا هنوز به آنها وارد نشده‌اند. سپس، دلیل دست‌نخورده‌بودن فرصت مدنظر را کشف کنید (شاید به فرصتی خالی نگاه می‌کنید). درنهایت، به‌دنبال راهکاری باشید که شما و تیم‌تان برای بهیود وضعیت آن فرصت ارائه می‌کنند.

درک صحیح از موفق‌نبودن دائمی

قطعا استقبال از ریسک برای کارآفرینی مزایای زیادی دارد، اما ریسک‌ها همیشه نتایج مثبت به‌همراه ندارند. باید بدانید همین شکست‌ها هم شما را در مسیر پیروزی قرار می‌دهند. فراموش نکنید اگر همیشه به‌آسانی به اهداف دلخواه‌تان می‌رسید، احتمالا مسیر یا‌رشد صحیحی انتخاب نکرده‌اید.

پیش از پذیرفتن هر ریسک و واردشدن به مسیر جدید، ابتدا آن را ارزیابی کنید. درواقع، قبل از آنکه از منطقه امن خارج شوید، باید انتخاب‌هایی هوشمندانه درباره ریسک‌های پیش رو داشته باشید. فراموش نکنید هر ریسکی الزاما برای کارآفرین مناسب نیست. در زمان بررسی‌کردن تصمیم‌ها، به این نکته دقت کنید که احتمال شکست، همیشه وجود دارد. برای مواقعی که کارها به‌خوبی پیش نمی‌رود، برنامه‌ای جایگزین داشته باشید و از شکست‌ها درس بگیرید. سپس از نکات آموخته‌شده برای مسیرهای پیش رو استفاده کنید.

حفظ چابکی

در روزها و ماه‌های ابتدایی استارت‌آپ، طبیعی است که به‌دنبال راه‌های مطمئن باشید؛ یعنی راه‌هایی که امتحان خود را پس داده‌اند و از موفقیت آنها مطمئن هستید. این انتخاب‌ها حاشیه امنی برای شما ایجاد می‌کنند. سیستم‌ها و فرآیندهایی که قبلا موفق بوده‌اند، احتمالا برای ادامه مسیر هم مفید خواهند بود. البته درصورتی‌که بلنمدت به این استراتژی پایبند بمانید، رشد آتی شما تضمین‌شده نخواهد بود.

تکرار کارهای قدیمی ممکن است شما را به سکون برساند و به‌مرور بازدهی را کاهش دهد. در دوران رشد استارت‌آپ، حفظ چابکی اهمیت بسیاری دارد. درواقع، نباید در ایده‌ها و روش‌های قدیمی خود قفل شوید. حتی اگر در گذشته روش موفق‌ی داشته‌اید، جزئیات جدید و تغییراتی خاص در آن اعمال کنید. امتحان‌کردن کارهای جدید و حتی همراه‌شدن با جریان‌های موجود و تغییرات بازار، نتیجه‌گیری بهتری به‌همراه خواهد داشت.

کشف بهترین تیم

نمی‌توانید کسب‌وکار خود را به‌تنهایی به مرحله رشد برسانید. سازمان‌های موفق از گروه‌های قوی متشکل از افرادی ایجاد می‌شوند که همگی به مأموریتی واحد ایمان دارند. البته، استخدام افراد یا همراه‌شدن با شریکی جدید، ریسک فراوانی به‌همراه دارد. اگر در چنین مواردی به‌درستی انتخاب نکنید، شاید از رسیدن به اهداف باز بمانید یا حتی به مسیری غلط متمایل شوید.

برای آنکه به بهترین شیوه از ریسک استقبال کنید، افرادی را به‌عنوان اعضای تیم پیدا کنید که به‌اندازه خودتان برای موفقیت اهمیت قائل هستند. همراه‌بودن با چنین تیمی، استقبال از ریسک را آسان‌تر می‌کند. تیم همراه به شما کمک می‌کند در زمان شکست نیز مجدداً به مسیر بازگردید و نقشه‌های جایگزین را اجرا کنید.

جمع‌بندی

اگر به‌عنوان کارآفرین همیشه از ریسک فرار کنید، موفقیت‌تان در هاله‌ای از ابهام قرار می‌گیرد. حرکت‌کردن در حداکثر امنیت، کسب‌وکاران را به سطح مشخصی می‌رساند؛ اما اگر به‌دنبال رشدهای سریع و نمایی استارت‌آپی هستید، قطعا باید ریسک‌پذیری را در برنامه‌های خود قرار دهید.

نکته مهم در ریسک‌پذیری، انتخاب ریسک صحیح است. با انتخاب صحیح فرصت‌ها، حتی اگر از آنها بترسید، می‌توانید انتخاب‌های هوشمندانه داشته باشید که شتابی درخور توجه به کسب‌وکار می‌دهند.

منبع: INC/zoomit



محرومیت از خواب اثرات مخربی بر فعالیت‌های شناختی و سلامتی افراد دارد

مدل REM کاهش بسیار معناداری دارد و کاهش این آنزیم، باعث کم‌شدن تخریب اندوکائپینوئیدها و بنابراین افزایش فعالیت این سیستم می‌شود. وی همچنین گفت: بی‌خوابی می‌تواند اثرات مضری همانند استعمال مواد مخدر بر بدن و به ویژه مغز داشته باشد. اختلالاتی که در طول روز به واسطه محرومیت از خواب در کارهای روزانه افراد ایجاد می‌شود تقریبا در تمامی افراد دیده می‌شود. یک شب محرومیت از خواب منجر به کاهش عملکرد شناختی (مانند حافظه، تمرکز و ...) در حدود ۳۰ الی ۴۰درصد می‌شود در حالی که این محرومیت به میزان دو شب باعث کاهش ۶۰ الی ۷۰درصدی عملکرد شناختی در نزد افراد خواهد شد.

وی با اشاره به اینکه محرومیت از خواب، چه در وضعیت حاد و یا مزمن، منجر به ایجاد مشکلات ذهنی و جسمی می‌شود، گفت: میزان خواب پیشنهادی توسط سازمان بهداشت جهانی، برای کودکان ۱۰ تا ۱۳ ساعت، برای نوجوانان ۸ تا ۱۰ ساعت و برای بزرگسالان نیز ۷ الی ۸ ساعت تعیین شده است. عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی تبریز عنوان کرد: محرومیت مزمن از خواب می‌تواند به عنوان یک عامل استرس‌زا عمل کند، چون اعمال مغز را مختل کرده و فشار خون و سطح کورتیزول خون (هورمون استرس) را نیز افزایش می‌دهد و سطح مولکول‌های پیش التهابی را افزایش می‌دهد.

احمدعلی‌پور با تاکید بر اینکه نتایج این طرح نشان می‌دهد که مسئله کمبود خواب باید در سیاست‌گذاری کلان، به شکل جدی مورد توجه قرار گیرد، گفت: خواب با کیفیت و کمیت مناسب یکی از عوامل اصلی سلامت جامعه محسوب می‌شود و امید می‌رود نتایج این طرح، در مسیر حل این مشکل راهگشا باشد.

اشتها و پر خوری و در نتیجه چاقی آنان می‌شود.

وی همچنین ابراز کرد: شناسایی مسیرهای مولکولی دخیل در بروز اثرات روانی مخرب ناشی از محرومیت از خواب می‌تواند به طور بالقوه روش‌های جدیدی برای توسعه داروهای موثرتر برای بیماری‌های «سایکوتیک» پدید آورد.

به گفته احمدعلی‌پور، این طرح تحقیقاتی در ستاد با عنوان نقش سیستم اندوکائپینوئیدی در اختلالات شناختی و سایکوتیک ناشی از محرومیت از خواب به تصویب رسید و در اجرای این پژوهش شماری از محققان و متخصصان رشته‌های مختلف پزشکی در داخل و خارج از کشور مشارکت دارند.

وی افزود: در این طرح، برای اولین بار نقش سیستم «اندوکائپینوئیدی» در مدل «سایکوز» ناشی از بی‌خوابی مطرح شد و همچنین اثرات محرومیت از خواب بر روی رفتار جنسی نیز مورد بررسی قرار گرفت و برای اعمال محرومیت از خواب، از دو روش محرومیت از خواب کامل استفاده شد.

به گفته این محقق، بخش اعظم این پروژه با همکاری شماری از محققان و متخصصان به اتمام رسیده است و داده‌های جمع‌آوری‌شده در مرحله آنالیز قرار دارند و در صورت مشخص شدن نقش دقیق سیستم «اندوکائپینوئیدی» می‌توان به توسعه روش‌های درمانی و دارویی مبتنی بر این سیستم امیدوار بود. آنالیز اولیه بر روی نتایج این طرح نشان می‌دهد محرومیت از خواب REM به صورت مزمن اثرات بیشتری از محرومیت از خواب کامل دارد و نتایج مطالعات مولکولی نشان داد میزان بیان آنزیم FAAH که باعث تخریب اندوکائپینوئیدها می‌شود در

نتایج یک طرح پژوهشی که با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری انجام شد نشان می‌دهد محرومیت از خواب باعث کاهش فعالیت‌های شناختی افراد شده و سلامتی آنان را با خطر مواجه می‌کند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی تبریز و مجری یک طرح پژوهشی تحت حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری معتقد است: براساس نتایج اولیه این طرح تحقیقاتی، محرومیت از خواب باعث کاهش فعالیت‌های شناختی افراد شده و سلامتی آنان را با خطر مواجه می‌کند.

علی احمدعلی‌پور همچنین عنوان کرد: هنوز علت دقیق اینکه چرا انسان‌ها به خواب نیاز دارند، کاملا شناخته‌شده نیست، اما محرومیت از خواب اثرات مخرب زیادی بر سلامتی و عملکرد شناختی افراد دارد.

وی ادامه داد: نتایج این طرح تحقیقاتی که با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری و با همکاری چند دانشگاه داخلی و خارجی در حال انجام است، نشان می‌دهد بی‌خوابی می‌تواند اثرات نامطلوبی بر روی رفتارهای ذهنی، جسمی و سایر رفتارهای فرد داشته باشد.

عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی تبریز با بیان اینکه کمبود خواب و اختلالات مربوط به خواب از شایع‌ترین مشکلات جهان کنونی است، گفت: مطالعات جدید نشان می‌دهد، بی‌خوابی حتی به مدت یک شبانه روز باعث ایجاد برخی از علائم «سایکوز» یا «روان‌پریشی» می‌شود. فعال شدن سیستم «اندوکائپینوئیدی» در افرادی که دچار محرومیت از خواب هستند، باعث افزایش