

تورم بالای کالاها طی چند ماه گذشته و نوسانات شدید و غیرقابل پیش‌بینی قیمت‌ها منجر به شکل‌گیری فضایی از نااطمینانی شده که تصمیم‌گیری فعالان اقتصادی را دچار مشکل کرده است. نتیجه این رویدار، تمویق بسیاری از تصمیمات سرمایه‌گذاری بوده است. یکی از دلایل مهم پیدایش تورم، افزایش نقدینگی در جامعه است. در نتیجه برای کنترل تورم باید به این سوال پاسخ داد که چگونه می‌توان نقدینگی را کنترل کرد؟ پاسخ به این سوال نیازمند شفافیت پیچیدگی‌های پول اعتباری و عملکرد نظام بانکی مدرن است. نحوه ورود سیاست‌گذار پولی برای کنترل تورم در چند سال گذشته مثال خوبی از عدم درک درست این پیچیدگی‌هاست. در همین راستا، یکی از مهم‌ترین سیاست‌های اعلامی از سوی سیاست‌گذار در این چند سال، پیگیری کنترل تورم از مسیر کاهش رشد پایه پولی و افزایش ضریب فزاینده بوده است که به سالم‌سازی نقدینگی معروف شد. نرخ تورم از ابتدای سال ۱۳۹۷ رکوردهای کم‌سابقه‌ای...

کاهش قیمت طلا و سکه در پی افت دلار

قیمت طلا و انواع سکه در نخستین روز هفته در بازار آزاد تهران تحت تاثیر نرخ دلار، پایین آمد به طوری که هر قطعه سکه تمام بهار آزادی با کاهش حدود ۱۰۰ هزار تومانی نسبت به پنجشنبه...

«لس آنجلس تایمز» از کارکرد سازوکار مالی اروپا تنها برای معامله کالاهای بشردوستانه خبر داد

چند پرسش درباره اینستکس

فرصت امروز: در حالی که فشار آمریکا برای اعمال تحریم علیه اقتصاد ایران روز به روز بیشتر می‌شود، ایران نیز اعلام کرده است که به صورت تدریجی و گام به گام تعهداتش را در برجام کاهش می‌دهد. از سوی دیگر، سه قدرت اروپایی به عنوان امضاکندگان توافق هسته‌ای ۲۰۱۵ با استقرار سازوکاری مالی به نام اختصاری اینستکس می‌کوشند ایران را نسبت به اجرای تعهداتش در برجام همچنان پابرجا نگه دارند، اما اینستکس چیست و چگونه کار می‌کند و آیا می‌تواند ایران و اروپا را به اهدافشان برساند؟ در پاسخ به این سوال، روزنامه «لس آنجلس تایمز» با انتشار مقاله‌ای به قلم «نبیه بولوز» روزنامه‌نگار فعال در مسائل خاورمیانه، به تحلیل اینستکس پرداخته است. در یک کلام، این نشریه آمریکایی با تحلیل کارکرد اینستکس و نام‌بردن از آن به عنوان یک ابزار برای...

خلق نخستین ارز رم‌زپایه در ایران با مجوز بانک مرکزی

استخراج ارز رمزنگاری‌شده، قانونی می‌شود

مدیریت و کسب‌وکار



خرید Red Hat
به مبلغ ۳۴ میلیارد دلار توسط

- الگوی «فتوتی»؛ الگوی ایرانیزه‌از توسعه کار آفرینی
- ۱۰ راز موفقیت از زبان ری کراک
- چه کارهایی را به تیم‌های خارج از شرکت محول کنیم؟
- ۹ راهکار بازاریابی بدون اعمال فشار بر روی مشتریان
- ۳ راه موثر و کم‌هزینه برای برندینگ
- ۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی

آخرین وضعیت بدهی‌های بابک زنجانی از زبان بیژن زنگنه

نفت‌خواری با برند بابک زنجانی

به گفته بیژن زنگنه، وزارت نفت ۲۰۰۰ میلیارد تومان از اموال بابک زنجانی را دریافت کرده است اما اموالش فروش نرفته و بسیار سخت آنها را خریداری می‌کنند. به گزارش ایسنا، بیژن زنگنه صبح شنبه در حاشیه نشست هم‌اندیشی کارگروه ارتقای سلامت اداری و مبارزه با مفاسد اقتصادی و هیات‌های رسیدگی به تخلفات اداری کارمندان وزارت نفت در جمع خبرنگاران گفت: این کارگروه مدتی است متشکل از حراست، حسابرسی داخلی، بازرسی نفت، وزارت اطلاعات و سازمان بازرسی کل کشور تشکیل شده است تا با کمک همدیگر بازوی مبارزه با فساد را تقویت کنیم. او با بیان اینکه افراد فاسد جذب دستگاه‌هایی که گردش مالی بالایی دارند می‌شوند، افزود: صنعت نفت یکی از این دستگاه‌هاست که صدها هزار میلیارد تومان گردش مالی در معاملات خارجی و در فروش فراآورده‌ها دارد. وزیر نفت با اشاره به اهمیت سلامت مدیران و عزم و اراده و عملکرد آنها در مبارزه با فساد ادامه داد: باید به کانال‌ها و جریانات اطلاعاتی اهمیت داد و دریافت اطلاعات تنها به نامه‌نگاری ختم نشود. زنگنه با بیان اینکه بازرسی صنعت نفت باید به‌طور زنده مبارزه با فساد را دنبال و کشف واقعیت کند، اظهار داشت: با فساد باید برخورد شود و من به هیات تخلفات هم گفته‌ام که اگر فرد فاسدی کشف کردید به هیچ‌وجه ترحم نکنید؛ در هر موقعیت و رتبه‌ای که باشد. ما هیچ خط قرمزی در صنعت نفت برای مبارزه با فساد نداریم و باید به شدیدترین نحو با آن برخورد شود تا برای دیگران عبرت شود و جلو اینگونه فسادها گرفته شود.

چه تخلف‌هایی در وزارت نفت کشف شد؟

زنگنه در پاسخ به اینکه چه تخلف‌هایی در وزارت نفت کشف شده است، افزود: بابک زنجانی به میزان ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار که این تنها اصل آن بوده است به غیر از بهره‌اش، دکل نفتی گمشده، کشف فسادهایی در شرکت مهندسی و ساخت تأسیسات دریایی، پرونده بازرگانی پتروشیمی که هنوز زنده است، پرونده مدیریت اکتشاف شرکت ملی نفت ایران در حدود ۱۰۰ میلیارد تومان که در اینجا کشف شد و بلافاصله قوه قضائیه و سازمان بازرسی کل کشور هم برخورد خوبی داشتند و اموال فرد متخلف توقیف شد و طبق برآورد ما اموال توقیف‌شده بیش از مبلغ برداشت‌شده است، اینها بخشی از تخلفات کشف‌شده در وزارت نفت هستند. وی درباره فساد ۲۵ میلیون دلاری مدیر مالی نفت که به‌تاژگانی عنوان شده بود نیز ادامه داد: وزارت نفت به هیچ‌وجه مدیر مالی نداشت که بخواهد پولی را هم ببرد. اصلا کسی نبوده که پولی ببرد و این پول طرف مدت دو تا سه روز به حساب نفت آمد و فقط موضوعی بود که جتجالی در نفت به وجود آید.

سرنخ‌ها در زندان

وزیر نفت در پاسخ به اینکه اموال بابک زنجانی چه مقدار از بدهی‌اش را پوشش می‌دهد، گفت: وزارت نفت ۲۰۰۰ میلیارد تومان از اموال بابک زنجانی را دریافت کرده است. اموالش فروش نرفته است و بسیار سخت اینها را می‌خرند. خودش مرتب می‌گوید که می‌خواهد پول بدهد و اموالش را پس بگیرد، در صورتی که اموال متعلق به نفت است که اگر موقعی پول داد که خیلی بعید است و در این زمینه تخصص ویژه‌ای دارد، می‌تواند اموالش را از وزارت نفت بخرد.

زنگنه در پاسخ به دلیل خیرسازی‌های اخیر درباره دیدار نمایندگان مجلس شورای اسلامی با بابک زنجانی گفت: من فکر می‌کنم ایشان در بعضی از رسانه‌ها خیلی فعال است و مقدار بسیار کمی از پول‌هایی که برده اکنون خرج رسانه‌ها می‌کند. وی ادامه داد: سرنخ بسیاری از صحبت‌هایی که می‌شود اگر دنبال کنند به داخل زندان برمی‌گردد. وزیر نفت درباره اینکه گفته می‌شود وزارت نفت برای پرداخت بدهی بابک زنجانی، شماره حساب نداده است، گفت: این حرف‌ها یک شوخی است. وزارت نفت شماره حساب داده است و به نظر بنده پولی وجود ندارد. می‌گفتند که وزارت نفت در بانکی که ۱۰ میلیون دلار سرمایه‌اش بوده و ۲۰۰ میلیون دلار بدهی داشته حساب باز کند، در صورتی که بانک مرکزی باید مجوز افتتاح هر حسابی را به وزارت

نفت بدهد. اگر پول را به آن حساب در آن بانک ریختند و از آنجا هم برده شد، چه می‌شود؟! اما وزارت نفت گفت این کار را انجام نمی‌دهد و خود قوه قضائیه نماینده ما و عموم است. زنگنه با اشاره به اینکه به نظر بنده بابک زنجانی روش‌های قشنگی را برای سر کار گذاشتن مسئولان کشور به کار می‌برد، در پاسخ به اینکه شما اعتقاد دارید که بدهی ایشان وصول می‌شود یا نه؟ گفت: من معتقدم پولی دست آقای بابک زنجانی نیست. وزیر نفت در پاسخ به اینکه شما ارزیابی نکردید که پول بابک زنجانی کجاست؟ اظهار داشت: نه، وظیفه من نبوده است. بیژن زنگنه همچنین در همایش هم‌اندیشی کارگروه ارتقای سلامت اداری و مبارزه با مفاسد اقتصادی و هیات‌های رسیدگی به تخلفات اداری کارمندان وزارت نفت گفت: بارها گفته‌ام تا زمانی که هستم، در امانت مردم که در دستم است، خیانت نمی‌کنم. وی افزود: من در طول عمر کاری‌ام، از این منابعی که در دستم بود، یک رفیق هم برای خود جست‌وجو نکردم. رفیقان من در روزی که وارد نفت شدم از اکنون بیشتر بوده است. رفیق‌بازی، گروهبازی، باندبازی، حزب‌بازی در چنین سیستمی بسیار خطرناک است و آن را به سمت فساد می‌برد. وزیر نفت، گردش مالی روزانه نفت را ده‌ها هزار میلیارد دلار عنوان کرد و ادامه داد: وظیفه‌مان این است از نفت به‌عنوان حقوق ملت ایران که همانند جواهر است محافظت کنیم. زنگنه، نفس تشکیل نشست هم‌اندیشی کارگروه ارتقای سلامت اداری را مثبت عنوان کرد و افزود: مسئله مبارزه با فساد وظیفه یک دستگاه نیست، بلکه همه واحدها و اجزای یک سازمان باید به آن توجه کنند؛ گرچه نقش بعضی از دستگاه‌ها مانند بازرسی، حراست و حسابرسی بیشتر است.

نفت، جواهر فروشی نظام است

وزیر نفت دلیل اصرار به مبارزه با فساد در صنعت نفت را درآمدهای میلیاردی این صنعت عنوان کرد و افزود: افراد درد و ناسالم به دنبال منفعت و پول هستند و کمتر جایی در کشور است که به اندازه صنعت نفت در آن پول باشد، یا گردش مالی آن زیاد باشد. تمرکز فاسدان روی صنعت نفت است و تمرکز مبارزه با فساد نیز باید در نفت باشد، البته این به آن معنا نیست که نفتی‌ها مشکل داشته باشند. وی با بیان اینکه دردان بیشتر از میوه‌فروشی و نانواپی به طلافروشی و جواهرفروشی دستبرد می‌زنند، افزود: نفت، طلافروشی و جواهرفروشی نظام است. زنگنه از بخش فراآورده‌های نفتی و فروش آن به عنوان نخستین زمینه بروز فساد یاد کرد و گفت: هزاران میلیارد تومان در این بخش اعم از قاچاق و دریافت خارج از سهمیه امکان فساد وجود دارد. البته همه آن در سیستم نفت نیست. وی بر ضرورت رعایت قانون تاکید و از بخش قرارداده‌ها و مناقصه‌ها به‌عنوان دیگر زمینه بروز فساد در نفت نام برد و افزود: البته در موضوع قرارداده‌ها، مشکلی که وجود دارد ناآگاهی نسبت به اجرای مناقصه‌هاست که از معاونت مهندسی، پژوهش و فناوری خواستم کمیسیون معاملات آموزش لازم را در این زمینه ببینند تا یاد بگیرند و مناقصه به کسی واگذار شود که حقش است. وزیر نفت با تاکید بر اینکه هرچه اسناد قراردادها مبهم باشد و مسائل در آن حل نشده باشد، مشکل ایجاد می‌کند، افزود: باید پیش از ایجاد مشکل، آن را حل کرد و در صورت ایجاد مشکل نیز سریع آن را برطرف کرد، در غیر این صورت شیطان می‌آید وسط و برخی شیطان را هم درس می‌دهند.

وی افزود: فروش اموال هم به‌عنوان دیگر زمینه بروز فساد در نفت است که اگرچه نسبت به دو بخش دیگر امکان ایجاد فساد در آن کمتر است، اما باید از آن مراقبت کرد. وزیر نفت همچنین با بیان اینکه در فروش نفت تاکنون چنین مشکلاتی نداشتیم، به نفت‌خواری با برند بابک زنجانی اشاره کرد و گفت: هر وقت اسم بابک زنجانی را می‌آورم، دو هفته در مطبوعات به ما حمله می‌شود؛ تعدادی مطبوعات جیره‌خوار بابک زنجانی و رسانه‌ها، اما من نمی‌توانم اسم وی را رها کنم. این برند نفت‌خواری مخص اوست و نمی‌توانم از آن بگذرم.

زنگنه افزود: البته عده‌ای الان به ما فحش می‌دهند که دلایل این است که ما نمی‌گذاریم نفت کشور را ببرند، بخورند و پول آن را پس ندهند.

سومین جشنواره فیلم 180th ثانیه‌ای پاسارگاد



3rd PASARGAD SHORT FILM FESTIVAL

مهلت ارسال آثار - پایان آمرداد سال ۱۳۹۸

محورهای جشنواره:

- مسئولیت‌های اجتماعی در زمینه‌های تکریم خانواده، حفظ منابع طبیعی و محیط زیست، اهدای عضو و همدلی و همبستگی ملی در مواجهه با بلایای طبیعی
- حمایت از تولید ملی در بستر اقتصاد مقاومتی
- بخش جنبی با محوریت ایده‌هایی که در هر بخش امکان ساخت نیافته‌اند

جوایز جشنواره:

- تندیس جشنواره به همراه دیپلم افتخار و جایزه نقدی



یادداشت

تورم افت می‌کند؟

 	مجید سلیمی‌پروجنی
تحلیل‌گر اقتصادی	

تورم بالای کالاها طی چند ماه گذشته و نوسانات شدید و غیرقابل پیش‌بینی قیمت‌ها منجر به شکل‌گیری فضایی از نااطمینانی شده که تصمیم‌گیری فعالان اقتصادی را دچار مشکل کرده است. نتیجه این رویدار، تعویق بسیاری از تصمیمات سرمایه‌گذاری بوده است. یکی از دلایل مهم پیدایش تورم، افزایش نقدینگی در جامعه است. در نتیجه برای کنترل تورم باید به این سوال پاسخ داد که چگونه می‌توان نقدینگی را کنترل کرد؟ پاسخ به این سوال نیازمند شفافیت پیچیدگی‌های پول اعتباری و عملکرد نظام بانکی مدرن است. نحوه ورود سیاست‌گذار پولی برای کنترل تورم در چند سال گذشته مثال خوبی از عدم درک درست این پیچیدگی‌هاست. در همین راستا، یکی از مهم‌ترین سیاست‌های اعلامی از سوی سیاست‌گذار در این‌ چند سال، پیگیری کنترل تورم از مسیر کاهش رشد پایه پولی و افزایش ضریب فزاینده بوده است که به سالم‌سازی نقدینگی معروف شد.

نرخ تورم از ابتدای سال ۱۳۹۷ رکوردهای کم‌سابقه‌ای را از خود بر جای گذاشت. روند افزایشی نرخ تورم در سال ۱۳۹۷ باعث شد تا در انتهای سال ۱۳۹۷ بنا بر گزارش مرکز آمار ایران، نرخ تورم نقطه به نقطه به نزدیکی‌های ۴۷درصد برسد و در سال ۱۳۹۸ از مرز ۵۰درصد نیز عبور کند.

هرچند انتظار می‌رفت نرخ تورم پس از افزایش‌های شدیدی که در سال ۱۳۹۷ تجربه کرده، با تخلیه شدن اثر عواملی مانند رشد نقدینگی سال‌های گذشته و نرخ ارز، در سال ۱۳۹۸ روند کاهشی قابل توجهی را طی کند، اما در فروردین‌ماه نرخ تورم ماهانه به ۳۰۷درصد و در اردیبهشت به ۱۰۶درصد رسیده است. تورم بخش صنعت به ۶۴۰درصد رسیده است. با توجه به اینکه بخش صنعت بالاترین ضریب اهمیت را با ۵۱۰۴۷درصد در بین تمام بخش‌ها دارد، می‌توان نتیجه گرفت این مقدار افزایش، بیشترین تاثیر را در رشد بی‌سابقه شاخص کل داشته است. بالاترین رشد صنعت از ابتدای دهه ۹۰ مربوط به سال ۱۳۹۱ با ۲۹درصد بوده است که تفاوت فاحشی با رشد سال ۱۳۹۷ داشته است.

تورم بخش خدمات نیز طی این مدت قابل توجه بوده است. بخش خدمات با توجه به ضریب اهمیت ۲۳درصدی بعد از بخش صنعت، مهم‌ترین بخش شاخص قیمت تولیدکننده است، در سال ۹۷ رشد ۲۲۰۳درصدی را رقم زد. البته بر خلاف بخش صنعت، افزایش سالانه این بخش در سال ۱۳۹۷ بالاترین میزان ثبت‌شده از ابتدای دهه ۹۰ نیست. در مجموع این آمارها حاکی از آن است که هم در روند کلی شاخص و هم در زیرگروه‌ها، نرخ تورم تولیدکننده سطوح قابل توجهی را ثبت کرده است.

در شرایط جاری براساس تجارت گذشته اقتصاد ایران در برهه‌هایی که اقتصاد ایران با تورم فزاینده روبرو است، وقفه زمانی تخلیه آثار تورمی رشد شاخص قیمتی تولیدکننده در شاخص بهای مصرف‌کننده بسیار کوتاه‌تر از حالت تورم در سطح کنترل شده است.

با توجه به روند آماری موجود و نیز اقلام مورد محاسبه در زمینه برآورد شاخص تولیدکننده، به نظر می‌رسد وابستگی بالای بخش صنعت به واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای از یک‌سو و شکنندگی و آسیب‌پذیری بالای بخش واقعی اقتصاد ملی در مواجهه با شوک‌های برون‌زا نظیر تحمیل تحریم‌های اقتصادی و نیز پیامد کاستی‌های نهاده‌ی از جمله بهره‌وری پایین و دسترسی محدود به منابع مالی زمینه‌ساز خروج افسارگسیخته روند رشد شاخص بهای تولیدکننده از مدار مدیریت‌شده و همراه با ثبات نسبی است.

در چنین شرایطی انتظار می‌رود تشدید فضای تحریمی به تحمیل محدودیت‌های بیشتر در مسیر واردات کالا و خدمات بینجامد و از این مسیر، بر شتاب تورم تولیدکننده بیفزاید. کاهش محسوس رشد اقتصادی بدون نفت در خلال سال‌های سپری‌شده از دهه ۱۳۹۰ در مقایسه با دوره مشابه دهه ۱۳۸۰ مود ضعف بنیه اقتصادی کشور و در نتیجه عدم تاب‌آوری بالای بخش مولد اقتصاد ملی هستند. بازار ارز هنوز هم ویژگی‌های یک بازار با ثبات با مدیریت بانک مرکزی را ندارد.

تغییرات نرخ ارز به طور مستقیم بر شاخص قیمت مصرف‌کننده و تولیدکننده اثرگذار بوده و بدون داشتن چشم‌انداز مشخصی در بازار، نمی‌توان درخصوص نرخ تورم اظهارنظر قابل قبولی داشت. تغییرات نرخ ارز تحت تاثیر دو عامل اصلی سیاست‌گذاری و تحولات بین‌المللی و تحریم‌ها قرار دارد.

سیاست‌گذاری ارزی مهم‌ترین عامل اثرگذار بر تغییرات نرخ ارز در سال ۱۳۹۸ است. هرچند در سال جاری انتظار افزایش نرخ ارز مانند آنچه در سال ۱۳۹۷ رخ داد، وجود ندارد، اما در صورت مدیریت نکردن صحیح عرضه و تقاضا در بازار ارز، می‌توان انتظار جهش مجدد نرخ را داشت.

یکی از چالش‌های اساسی سال جاری، چگونگی تامین کسری بودجه سنگین دولت است. نحوه تامین کسری بودجه به شدت بر نرخ تورم اثرگذار خواهد بود. عدم تحقق منابع پیش‌بینی شده برای فروش نفت به همراه ناتوانی دولت در فروش اوراق مشارکت، می‌تواند منجر به استفاده دولت از منابع بانک مرکزی به صورت مستقیم و غیرمستقیم از طریق بانک‌ها شده و پیامدهای تورمی به دنبال خود خواهد داشت.

این امکان وجود دارد که همچنان با افزایش هزینه‌ها در تولید روبرو باشیم و طبیعتا تورم نیز افزایش پیدا کند. عبور نرخ ارز در اقتصاد ایران حدود یک‌سال تا یک‌سال و نیم طول می‌کشد. تورمی که متاثر از افزایش نرخ ارز باشد، هنوز به طور کامل تخلیه نشده است و هنوز امکان افزایش تورم وجود دارد. باید توجه داشت که اثر افزایش نرخ ارز یکشنبه در اقتصاد ظاهر نمی‌شود. در نتیجه کاهش قیمت ارز نیز تاثیر آنی در اقتصاد ندارد. علاوه بر اینکه قیمت‌ها رو به پایین چسبندگی دارند. یعنی قیمت‌ها با سهولت بیشتری افزایش پیدا می‌کنند و نسبت به کاهش مقاومت دارند. با توجه به این مسائل و همچنین ریسک‌های سیاسی و تحریم‌های بین‌المللی که وجود دارد، نمی‌توان انتظار داشت که تورم به شکل قابل توجهی در کوتاه‌مدت افت کند.

چند پرشی درباره اینستکس



برای انجام معاملات تجاری طراحی شده و در واقع، شرکتی است تهاتری میان ایران و اروپا که به واسطه آن از پرداخت پول بین ایران و اروپا اجتناب می‌شود. این مکانیسم نخست توسط بریتانیا، فرانسه و آلمان در پاریس بنیان نهاده شد و ماه گذشته رسماً اجرایی شد. در این مکانیسم، دلار به عنوان پول رایج معاملات بین‌المللی کنار نهاده می‌شود. ایران نیز در ماه آوریل نهاد مشابهی را با نام موسسه فایننس و تجارت ویژه راه‌اندازی کرد.

نتیجه این همکاری چیست؟

تصور کنید یک شرکت اروپایی هستید که برای یک واردکننده ایرانی ماشین‌آلات می‌فرستید و در مقابل یک شرکت ایرانی به اروپا پسته می‌فرستد. طبیعتاً شرکت ایرانی باید برای طرف اروپایی پول بفرستد و طرف اروپایی نیز باید برای طرف ایرانی پول ارسال کند. اینستکس ساز و کاری است برای هماهنگ کردن این دو معامله؛ واردکننده اروپایی پسته پول کالا را به صادرکننده اروپایی ماشین‌آلات پرداخت می‌کند و در مقابل نیز دو شرکت ایرانی پول یکدیگر را به ریال پرداخت می‌کنند. در این روش هیچ جابه‌جایی مستقیم پول بین ایران و اروپا صورت نمی‌گیرد، اما جریان نقل و انتقال کالای بین دو طرف برقرار می‌شود.

چرا این مکانیسم مهم است؟

این ساز و کار مالی را می‌توانیم در دو کلمه کوتاه خلاصه کرد: «معامله ثانویه». آمریکا تحریم‌های اولیه‌ای را بر ایران تحمیل کرد از قبیل توقیف دارایی‌ها و تحریم‌های تجاری که شرکت‌های آمریکایی را از معامله با ایران منع

فرصت امروز: در حالی که فشار آمریکا برای اعمال تحریم علیه اقتصاد ایران روز به روز بیشتر می‌شود، ایران نیز اعلام کرده است که به صورت تدریجی و گام به گام تعهداتش را در برجام کاهش می‌دهد. از سوی دیگر، سه قدرت اروپایی به عنوان امضاکندندگان توافق هسته‌ای ۲۰۱۵ با استقرار سازوکاری مالی به نام اختصاری اینستکس می‌کوشند ایران را نسبت به اجرای تعهداتش در برجام همچنان پابرجا نگه دارند، اما اینستکس چیست و چگونه کار می‌کند و آیا می‌تواند ایران و اروپا را به اهدافشان برساند؟ در پاسخ به این سوال، روزنامه «لس‌آنجلس تایمز» با انتشار مقاله‌ای به قلم «بنیه بولوز» روزنامه‌نگار فعال در مسائل خاورمیانه، به تحلیل اینستکس پرداخته است. در یک کلام، این نشریه آمریکایی با تحلیل کارکرد اینستکس و نام‌بردن از آن به عنوان یک ابزار برای دور زدن تحریم‌های یکجانبه آمریکا، معتقد است: تحریم‌های دولت آمریکا راه را برای هرگونه معامله بسته و از این کاتال تنها برای معامله کالاهای بشردوستانه می‌توان استفاده کرد، در غیر این صورت آمریکا جلوی آن را می‌گیرد.

از نگاه «لس‌آنجلس تایمز» ایران در سالگرد خروج آمریکا از برجام، دوری جستن از تعهدات برجامی‌اش را عملی کرد و دست به نوعی غنی‌سازی اورانیوم زد که از نظر آمریکا، نقض برجام بود؛ حتی ساز و کار مالی اروپا یا همان اینستکس که با هدف نجات برجام و تشویق ایران به باقی ماندن در توافق هسته‌ای طراحی شده بود هم نتوانست ایران را از این تصمیم باز دارد.

اینستکس چیست؟

ساز و کار مالی اروپا که به اینستکس معروف شده، یک ابزار مالی است که

معافیت سپرده‌های بانکی از مالیات بر عایدی سرمایه

املاک، سکه، ارز و خودرو منتظر مالیات باشند

رئیس سازمان امور مالیاتی همچنین درباره جزئیات این لایحه گفته است که طرح مالیات بر عائدی ثروت شامل املاک، خودرو، سکه و ارز می‌شود. به گفته وی، قرار نیست از کسی که ملکی برای زندگی دارد، یا کسی که تعداد زیادی خانه برای مردم تولید می‌کند مالیات آنچنانی بگیریم، بلکه کسانی که روی مسکن و املاک خرید و فروش سفته‌بازی و سوداگری انجام می‌دهند، باید مالیات بدهند.

پیش از این نیز محمدعلی دهنقان‌دهنوی، معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی با بیان اینکه مالیات بر سپرده‌های بانکی از دستور کار لایحه مالیات بر عائدی سرمایه خارج شده است، گفت که فقط عائدی بر سرمایه و بخش‌های مختلف آن نظیر مسکن در این لایحه منظور شده است.

بر این اساس آنچه تا حالا از جزئیات لایحه مالیات مشخص شده، این مالیات قرار نیست بر سپرده‌های بانکی اعمال شود، بلکه قرار است بر فعالیت‌های سوداگرانه در بخش‌های املاک، خودرو، سکه و ارز متمرکز شود. در این میان،

۹۸درصد بار تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی بر دوش شبکه بانکی است

چالش‌ها و راهکارهای رونق تولید در بخش صنعت

بخش تولید را رفع کند. براساس گزارش معاونت اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها بعد از غیر قابل پیش‌بینی بودن و تغییرات مواد اولیه و محصولات و بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار، رتبه سوم مهم‌ترین موانع کسب و کار بیان شده توسط فعالان اقتصادی را به خود اختصاص داده است. مطابق بند «پ» ماده (۴۶) قانون برنامه ششم توسعه، بانک مرکزی (شورای پول و اعتبار) مکلف شده است سیاست‌های پرداخت تسهیلات بانکی را به گونه‌ای تنظیم کند که سهم بخش صنعت و معدن از تسهیلات پرداختی سالیانه طی اجرای قانون برنامه حداقل ۴۰درصد باشد. این در حالی است که مطابق جدول، سهم تسهیلات این بخش طی سه سال اخیر حداکثر ۲۹.۵درصد بوده است. سهم بخش صنعت و معدن از تسهیلات پرداختی در ۱۰ ماهه نخست سال ۱۳۹۷ به ۲۸.۶ رسیده است که با هدف گذاری برنامه ششم توسعه فاصله زیادی دارد.

مسیرهای تأمین مالی از بازار سرمایه

روش جایگزین دیگری که فعالان اقتصادی می‌توانند در تأمین مالی بنگاه خود به کار گیرند سازوکار تأمین مالی از بازار سرمایه است. به طور کلی، بنگاه‌ها می‌توانند از سه مسیر در بازار سرمایه تأمین مالی کنند:

• انتشار سهام در بازار اولیه (عرضه عمومی اولیه)

• انتشار اوراق بهادار مالی اسلامی (صکوک)

• افزایش سرمایه از طریق آورده نقدی سهامداران با وجود تنوع روش‌های تأمین مالی از طریق بازار بورس، عملکرد تأمین مالی از این بازار گویای آن است که فعالان اقتصادی از ظرفیت‌های موجود در این بازار کمتر بهره‌مند شدند.

بیشترین حجم تأمین مالی (حدود ۹۸درصد) بنگاه‌ها در سال ۱۳۹۷ توسط شبکه بانکی انجام شده و نقش بازار سرمایه در تأمین منابع مالی فقط حدود ۲درصد بوده است. البته در تحلیل جدول بالا لازم است این نکته مهم در نظر گرفته شود که برخی از تسهیلات اعطایی به بنگاه‌ها، امهالی بوده است. همچنین اطلاعات این جدول بیانگر کل تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی نیست، چراکه برخی

می‌کرد، اما تحریم‌های ثانویه‌ای نیز وجود دارد که گسترده‌تر از نوع اولیه است در این تحریم‌های شرکت‌های خارجی غیرآمریکایی که در تعاملات تجاری با ایران فعال هستند و مواد اولیه برای آنان فراهم می‌کنند، هدف تحریم قرار می‌گیرند. این تحریم‌ها می‌تواند شامل تنبیه شرکت‌های خارجی طرف معامله با ایران از قبیل لغو مجوز واردات و صادرات کالا به آمریکا، لغو ویزای ورود به آمریکا، اخراج از نظام مالی آمریکا و ممنوعیت هرگونه معامله با این شرکت‌های آمریکایی باشد. در این شرایط بانک‌ها به خصوص محتاط عمل می‌کنند چرا که بانک‌ها طی سال‌های گذشته جریمه‌های زیادی به سیستم مالی آمریکا به علت نقض قوانین تحریمی این کشور پرداخته‌اند و از سوی دیگر قادر به چشم‌پوشی از بازار پرسود آمریکا نخواهند بود. از این رو به نظر نمی‌رسد هیچ بانک معتبر و بزرگی حاضر باشد ریسک در افتادن با نظام بانکی و مالی منسجم و قدرتمند آمریکا را بپذیرد.

اینستکس در دور زدن تحریم به ایران کمک می‌کند؟

اما آیا اینستکس می‌تواند در دور زدن تحریم‌ها به ایران کمک کند؟ به گزارش پایگاه خبری اتاق تهران، «لس‌آنجلس تایمز» در ادامه گزارش خود در این باره نوشته است: آمریکا می‌گوید اگر اینستکس مختص به کالاهای تحریم‌شده باشد ایرادی در آن نیست. ریچارد نفیو، یکی از اعضای تیم مذاکره‌کننده آمریکا در برجام با بیان این مطلب گفته است: این چشم‌پوشی می‌تواند فقط شامل موارد انسان‌دوستانه باشد، اما به گفته وی، سختگیری همه‌جانبه دولت ترامپ، راه را بر این مسیر هم بسته است.

یادداشت

کوپن الکترونیک راهی به اصلاحات اقتصادی

 علی سرز عیم
اقتصاددان

در کشور ما به دلیل تجربه دهه ۶۰ نگاه منفی نسبت به پدیده کوپن وجود دارد و بسیاری از کارشناسان اقتصادی به اشتباه استفاده از کوپن را نوعی بازگشت به عقب تلقی می‌کنند؛ این در حالی است که استفاده از کوپن به اعتقاد نگارنده راهی است برای اجرای اصلاحات اقتصادی و کاهش مداخلات اختلال‌زای دولت در کلیه فعالیت‌های اقتصادی درون بنگاه‌ها. برای فهم این مدعا باید به چند نکته اشاره کرد.

نکته اول اینکه در دهه ۶۰ اجرای کوپن با سرکوب قیمت‌ها و ممنوع اعلام کردن بازار آزاد همراه بود و همین امر موجب می‌شد که کوپنیسم با فساد و اختلالات زیادی در اقتصاد همراه باشد. به نظر می‌رسد که همین تجربه نیز موجب شده تا امروزه بسیاری از افراد که تجربه کوپن را در ذهن دارند آن را یک سیاست نادرست و منفی ارزیابی کنند. اما اگر اجرای نظام جیره‌بندی (یا همان کوپن) با مجاز دانسته‌شدن بازار آزاد همراه باشد اختلالات مذکور تا اندازه زیادی برطرف می‌شود. تجربه شروع اصلاحات در کشور چین نیز به همین شکل بوده؛ یعنی یک بازار آزاد در کنار بازار رسمی (با قیمت‌های کنترل شده) به رسمیت شناخته شد و همین امر تحول اساسی تولید در این کشور را رقم زد. این سیاست اصطلاحاً تحت عنوان «مسیرهای دوگانه» (Dual Track) شناخته می‌شود و نقش آن در شروع اصلاحات اقتصادی در چین به شدت مورد بحث و گفت‌وگو قرار گرفته است.

نکته دوم این است که اگر اجرای نظام جیره‌بندی صرفاً به چند قلم کالای نهایی منحصر شود و کلیه سوسپیداها به جای اینکه به تولیدکننده و به اشکال مختلف تخصیص یابد به مصرف‌کننده و از خلال سازوکار توزیع پرداخت شود، نوعی سالم‌سازی مداخلات دولت در اقتصاد رخ می‌دهد و اختلالات انگیزشی از فرایند تولید حذف می‌شود. به زبان ساده اگر دولت به جای اینکه روی برق، آب، گاز و ارز بنگاه‌های تولیدی بارانه پرداخت کند، همه یارانه‌ها را حذف کند و آنها را به قیمت‌های بازار عرضه کند ولی حمایت خود را به کالای نهایی برای مصرف‌کننده اختصاص دهد اولاً یارانه دولت به مصرف‌کننده مورد نظر دولت اختصاص می‌یابد و ثانیاً صاحبان بنگاه وقتی با قیمت‌های واقعی مواجه می‌شوند انتخاب تولیدی انجام می‌دهند که با خیر و صلاح جامعه سازگار است.

نکته سوم این است که کوپن الکترونیک می‌تواند قابلیت‌های خوبی به همراه بیاورد. مثلاً می‌توان این قابلیت را ایجاد کرد که اگر فرد از کوپن خود استفاده نکند، معادل نقدی آن به حساب وی پرداخت شود. این معادل نقدی می‌تواند به اندازه مابه‌التفاوت قیمت‌های رسمی و قیمت‌های بازار باشد و به این ترتیب راه را برای اجرای سیاست یارانه نقدی باز کرد. متأسفانه به دلیل اجرای بد سیاست یارانه نقدی، این سیاست مورد اقبال سیاست‌گذاران کشور ما نیست اما کوپن الکترونیک می‌تواند راه را برای این مقصود هموار سازد.

نکته چهارم این است که کوپن الکترونیک می‌تواند راه را برای اصلاحات قیمتی باز کند. به عنوان مثال کارت سوخت نوعی کوپن الکترونیک است و همانطور که در کشور تجربه شد یک بازار آزاد نیز در کنار آن ایجاد شد. تجربه کارت سوخت به دولت کمک کرد تا بتواند حاضر به اصلاح قیمت بنزین شود در حالی‌که اگر کارت سوخت نبود دولت زیر بار اصلاح قیمت بنزین نمی‌رفت. در شرایطی که در کشور ما اصلاحات قیمتی اولویت دارد و از سوی دیگر نظام سیاست‌گذاری حاضر به اجرای ساده آن نیست، اجرای کوپن الکترونیک می‌تواند راه میانه‌ای در اختیار سیاست‌گذار قرار دهد تا به اجرای این سیاست بپردازد.

در مجموع، اجرای کوپن الکترونیک می‌تواند مداخلات دولت از فرایند تولید را به حمایت از مصرف‌کننده تغییر دهد و راه برای اجرای یارانه نقدی باز کند و دست سیاست‌گذار را برای اصلاحات قیمتی باز کند و نگرانی‌اش در مورد نارضایتی از کاهش رفاه را کاهش دهد. با توجه به این محاسن، اجرای این سیاست هم تاکتیک و هم استراتژی مناسبی برای برون‌فت اقتصادی از وضعیت موجود است.

منبع: ایسنا



همتی افزود: بنابراین اعطای تسهیلات رهن و اجاره یعنی تداوم وابستگی مستأجران به منابع بانکی. یعنی مستأجران از این به بعد، هم باید اجاره‌بها پرداخت کنند و هم اقساط بانکی مربوط به وام تسهیلات. از طرفی با توجه به سهم بالای مستأجران و همچنین تقاضاهای جدید در این بازار، دولت توان حمایت این‌چنینی از همه مستأجران و با حتی سهم قابل توجهی از آنها را نخواهد داشت، بنابراین با توجه به شرایط اقتصادی کشور، سیاست‌گذاری دولت باید به سمت صاحبخانه شدن افراد باشد و دولت ابزار لازم برای این کار را دارد.

با اصلاح طرح تولید ۴۰۰ هزار مسکن، نیازی به وام رهن نیست
مشاور سابق وزیر راه و شهرسازی به طرح اقدام ملی تولید و عرضه مسکن اشاره کرد و گفت: اگر کارت سوخت نبود دولت زیر بار اصلاح قیمت بنزین نمی‌رفت. در شرایطی که در کشور ما اصلاحات قیمتی اولویت دارد و از سوی دیگر نظام سیاست‌گذاری حاضر به اجرای ساده آن نیست، اجرای کوپن الکترونیک می‌تواند راه میانه‌ای در اختیار سیاست‌گذار قرار دهد تا به اجرای این سیاست را داشته باشند.

همتی اضافه کرد: برای این کار کافی است متقاضیان نهایی هزینه ساخت را با پیشرفت پروژه به سازندگان پرداخت کنند و بعد از تحویل واحدها و ساکن‌شدن، هزینه زمین را به صورت اقساط ماهیانه به دولت پرداخت کنند. در این صورت اولاً بسیاری از خانواده‌های مستأجر می‌توانند صاحبخانه شوند. ثانیاً نیازی به منابع بانکی نیست و ثالثاً دیگر نیاز نیست مستأجران علاوه بر اقساط خود، اجاره ماهانه را پرداخت کنند.
وی افزود: علاوه بر این افراد در واحد متعلق به خود ساکن هستند و هم از لحاظ روانی آرامش بیشتری دارند و هم اینکه بعد از مدتی هم از اجاره‌بها خلاصی می‌یابند و هم اینکه لازم نیست قسط وام رهن و اجاره را پرداخت کنند.
همتی اضافه کرد: هرچند تغییر رویکرد وزارت راه و شهرسازی به سمت تولید و عرضه مسکن امر مثبتی است، اما اگر با شیوه‌های نادرست و شکست‌خورده انجام شود، نتیجه لازم به دست نمی‌آید.

این کارشناس مسکن با بیان اینکه تولید مسکن به شیوه مشارکتی مشکلی از مشکلات بازار مسکن را حل نمی‌کند، گفت: در شیوه مشارکتی در نهایت واحدهای ساخته‌شده با فرض تولید و عرضه به موقع، حتی اگر با قیمت تمام‌شده هم به بازار عرضه شوند، باز هم مستأجران توان خرید آنها را ندارند. چه برسد به اینکه در این شیوه امکان تأخیر، احتکار و گران کردن واحدهای نوساز نیز وجود دارد.



راه‌اندازی این صندوق یک پیشنهاد برای تسهیل کار مستأجران است و قرار نیست به صورت لایحه تنظیم شود.

وی ادامه داد: البته باید تأکید کنم که این موضوع صرفاً در قالب یک پیشنهاد است و قرار نیست که یک راه حل قطعی باشد و از فردای تأسیس صندوق همه صاحبخانه شوند.

دهقان دهنوی در رابطه با سازوکار فعالیت صندوق رهن و اجاره، گفت: هدف این است کسانی که توانمندی لازم برای پرداخت اجاره را ندارند وام بگیرند و آن وام را به عنوان ودیعه مسکن استفاده کنند؛ البته به این وام سود تعلق می‌گیرد و به این افراد یک هزینه سود تحمیل می‌شود ولی محاسبات نشان می‌دهد که این هزینه سود کمتر از هزینه اجاره‌ای است که افراد پرداخت می‌کنند. درواقع به جای اینکه فرد به عنوان مثال یک و نیم میلیون تومان اجاره بدهد، یک میلیون تومان سود می‌دهد و می‌تواند تا حدودی در هزینه‌های خود صرفه‌جویی کند.

آیا وام رهن مسکن اثرات تورمی ندارد؟

در همین راستا، مقداد همتی، کارشناس مسکن گفت: در شرایطی که عرضه و تقاضا در بازار مسکن و اجاره تعادل ندارد، هرگونه تحریک سمت تقاضا موجب افزایش قیمت‌ها خواهد شد.

همتی اضافه کرد: متأسفانه به دلیل عدم اجرای مالیات‌های تنظیمی، مثل مالیات بر عایدی سرمایه و مالیات بر خانه‌های خالی و معاملات مکرر، هیچ‌گونه مانعی مقابل افزایش قیمت‌ها در بازار مسکن وجود ندارد و بنابراین هرگونه افزایش وام خرید مسکن و یا ایجاد تسهیلات جدید برای بازار رهن و اجاره می‌تواند افزایش قیمت‌ها را در پی داشته باشد. دولت باید با وضع مالیات بر عایدی سرمایه در بازار مسکن، جلوی رشد قیمت‌ها را بگیرد و به تبع کنترل قیمت مسکن، اجاره بها نیز کنترل خواهد شد.

این کارشناس مسکن با بیان اینکه سیاست‌گذاری‌ها باید برای مالک‌شدن مستأجران باشد، ادامه داد: در دنیا حمایت‌ها در حوزه اجاره با این هدف انجام می‌شود که افراد بعد از چند سال محدود، توانمند شده و امکان صاحبخانه شدن پیدا کنند. این در حالی است که شرایط اقتصادی خانواده‌ها به گونه‌ای است که هر سال فاصله آنها تا مالک‌شدن بیشتر شده و همواره هزینه‌های آنها، مخصوصاً اجاره‌بها افزایش می‌یابد.

این روزها یکی از مسائلی که تعداد قابل توجهی از خانواده‌ها با آن درگیرند، بحث افزایش شدید قیمت اجاره‌بهاست؛ مستأجرانی که از مدت‌ها پیش، قید خرید خانه را زده و به ناچار اجاره‌نشینی را انتخاب کرده بودند، تابستان امسال و در فصل جابه‌جایی، برای تأمین یک واحد مسکونی مناسب با مشکلات بسیاری مواجه شده‌اند. تغییر منطقه محل سکونت و نقل مکان به مناطق پایین‌تر، کاهش مترآز واحد مسکونی و حتی حاشیه‌نشینی، ازجمله راهکارهایی است که مستأجران به ناچار به آن تن داده‌اند.

به گزارش مهر، این افزایش قیمت‌ها و ناتوانی بعضی از مستأجران برای تأمین هزینه‌های رهن و اجاره، وزیر اقتصاد را بر آن داشت تا از حوزه استحفاظی خود پا را فراتر بگذارد و پیشنهادی را برای کمک به مستأجران مطرح کند. فرهاد دژپسند وزیر اقتصاد ۵ تیرماه در حاشیه جلسه هیات دولت، در مورد این پیشنهاد گفت: تلاش می‌کنیم رابطه بین رهن و اجاره را به نفع مستأجران سازماندهی کنیم و طرح ایجاد صندوقی را بدین منظور آماده و به رئیس جمهور پیشنهاد دادیم.

وزیر اقتصاد با بیان اینکه قرار است وامی از این صندوق به مستأجر داده شود ولی مبلغ آن به موجر پرداخت می‌شود، گفت: این وام با نرخ بسیار متمایز با نرخي که الان معادل‌سازی می‌شود تسویه خواهد شد تا مستأجر فشار بیشتری تحمل نکند. این صندوق تورمی هم ایجاد نخواهد کرد.

به گفته دژپسند، البته هنوز این موضوع تصویب نشده و در دست بررسی دستگاه‌های مختلف است.

سخنان وزیر اقتصاد در حالی بود که دستگاه تخصصی و سیاست‌گذار حوزه مسکن اطلاعی از این طرح نداشت. محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی با اظهار بی‌اطلاعی از جزئیات این طرح گفت: دولت برنامه‌ای برای تأمین وام رهن مسکن دارد، چراکه وام همواره یک منبع مالی قابل واگذاری به مردم است، اما این نوع وام را وزیر اقتصاد مطرح کرده و باید جزئیات آن را از دژپسند پرس و جو کرد. شاید بخواهد این وام را از منابع قرض‌الحسنه و یا از منابع دیگر بانک‌ها تملک کند و به کسانی که به ودیعه مسکن نیاز دارند، بدهند.

جزئیات وام رهن از زبان معاون وزیر اقتصاد

در همین راستا، ۱۱ تیرماه محمدعلی دهقان دهنوی، معاون وزیر اقتصاد درخصوص پیشنهاد تأسیس صندوق رهن و اجاره جهت کمک به مستأجران گفت:

افزایش ۱۰ برابری نرخ بیمه نفتکش در خاورمیانه

بازار نفت دوباره غافلگیر می‌شود

خواهد بود و این رشد اندکی بیشتر از ۲میلیون بشکه در روز رشد عرضه غیراوپک است که برای سال ۲۰۱۹ برآورد شده است.

به گفته آژانس بین‌المللی انرژی، تقاضا برای نفت اوپک در سه ماهه اول سال ۲۰۲۰ به ۲۸ میلیون بشکه در روز کاهش پیدا خواهد کرد. اوپک در گزارش ماهانه خود که پنجشنبه گذشته منتشر کرد اعلام کرد جهان در سال میلادی آینده به ۲۹.۲۷ میلیون بشکه در روز نفت اوپک نیاز خواهد داشت که ۱.۳۴ میلیون بشکه در روز کمتر از سال ۲۰۱۹ است، بنابراین پیش‌بینی تقاضای کمتر برای نفت اوپک نشان می‌دهد سیاست اوپک برای تقویت قیمت‌ها از طریق محدودیت عرضه، به تقویت رشد تولیدکنندگان شیل آمریکا و سایر رقیبان منجر شده است. این امر به دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا فضای بیشتری برای تحریم اعضای اوپک می‌بخشد.

نرخ بیمه نفتکش در خاورمیانه ۱۰ برابر شد

اما نرخ بیمه برای نفتکش‌هایی که از تنگه هرمز عبور می‌کنند، در دو ماه گذشته از زمان حملاتی که به نفتکش‌ها در آب‌های ساحلی امارات متحده عربی انجام گرفته، ۱۰ برابر افزایش پیدا کرده است.

این خبر که شبکه سی ان بی سسی آمریکا به نقل از مدیرعامل یک شرکت کشتیرانی منتشر کرد، انتظارات برای بالا رفتن قیمت‌های نفت به دلیل نرخ بیمه را تقویت کرد. نخستین زنجیره از وقایعی که قیمت‌های نفت را بالا برد، در اواخر ماه مه روی داد و مطبوعات خاورمیانه از حملات به چهار نفتکش در نزدیک بندر فجیره امارات متحده عربی خبر دادند. سپس حدود دو هفته بعد حمله دیگری در خلیج عمان در نزدیکی تنگه هرمز به وقوع پیوست و دو نفتکش هدف قرار گرفتند و در نهایت، ایران یک پهپاد متجاوز آمریکایی را سرنگون کرد.

در پی وقوع این رویدادها، بسیاری رویارویی نظامی در منطقه را پیش‌بینی کردند

آژانس بین‌المللی انرژی پیش‌بینی کرد بازار نفت با وجود تمدید توافق کاهش تولید اوپک پلاس، سال میلادی آینده دچار مزاد عرضه می‌شود. از سوی دیگر، نرخ بیمه برای نفتکش‌هایی که از تنگه هرمز عبور می‌کنند، در دو ماه گذشته به دلیل حملاتی که به نفتکش‌ها در آب‌های ساحلی امارات انجام گرفته، ۱۰ برابر افزایش پیدا کرده و همین امر باعث شده تا انتظارات برای افزایش قیمت نفت تقویت شود. به گزارش ایسنا، آژانس بین‌المللی انرژی معتقد است که عرضه نفت در نیمه اول سال ۲۰۱۹ به میزان ۹۰۰ هزار بشکه در روز از تقاضا فراتر رفت. این مزاد به ذخایر عظیمی که در نیمه دوم سال ۲۰۱۸ به دلیل افزایش تولید ایجاد شده بودند، اضافه می‌شوند و همزمان رشد تقاضا ضعیف می‌شود.

نیل آتکینسون، مدیر بخش صنعت و بازارهای نفت در آژانس بین‌المللی انرژی به شبکه سی ان بی سی گفت: علاوه بر نیمه دوم امسال، چشم‌انداز سال ۲۰۲۰ نیز مزاد عرضه قابل توجه را نشان می‌دهد زیرا تولید آمریکا و بعضی از کشورهای دیگر به میزان قابل ملاحظه‌ای رشد می‌کند.

اوپک و متحدانش از ابتدای اسمال تولیدشان را ۱.۲ میلیون بشکه در روز محدود کرده‌اند و این گروه که به اوپک پلاس معروف هستند، در نشست اخیرشان با تمدید این کاهش تولید به مدت ۹ ماه دیگر تا مارس سال ۲۰۲۰ موافقت کردند.

براساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، تصمیم وزیران اوپک پلاس برای تمدید توافق کاهش تولید تا مارس سال ۲۰۲۰، راهنمایی فراهم می‌کند، اما چشم‌انداز عرضه و تقاضای یک بازار دچار اشباع عرضه را تغییر نمی‌دهد. نگرانی‌ها نسبت به کندی رشد تقاضای جهانی برای نفت، باعث شده است بهای برنت در ژوئن با وجود عوامل ژئوپلیتیکی پشتیبانی‌کننده، ۱۰درصد افت کند.

آژانس بین‌المللی انرژی پیش‌بینی کرد عرضه غیراوپک در سال ۲۰۲۰ به میزان ۲.۱میلیون بشکه در روز رشد خواهد کرد که عمدتاً تحت تأثیر رشد تولید آمریکا

نماگر بازار سهام



رئیس سازمان بورس خبر داد

مذاکره با مجلس برای عرضه سهام
سرخابی‌ها در بورس

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار گفت در مورد واگذاری سهام استقلال و پرسپولیس با برخی از مشکلات همراه شده‌ایم که اکنون با مجلس در صدد برطرف کردن آنها هستیم.

به گزارش ایرنا، داستان عرضه سهام استقلال و پرسپولیس موضوع تازه‌ای نیست؛ سال‌هاست که در این زمینه شاهد انتشار خبرهایی هستیم که تاکنون به هیچ‌یک از آنها جامه عمل پوشانده نشده است. مسئولان مربوطه وعده‌های متعددی را در این زمینه مطرح کردند اما هر بار اجرای آن به دلیل سنگ‌اندازی‌ها به تعویق افتاده است.

سال گذشته فرهاد دژپسند، وزیر اقتصاد و دارایی به واگذاری سهام سرخابی‌ها تا پایان سال ۹۷ تاکید و اعلام کرده بود که واگذاری این دو باشگاه دوباره به جریان افتاده و عزم دولت برای واگذاری این دو باشگاه جدی است، اکنون منتظر روش‌های جدید واگذاری هستیم تا براساس آن واگذاری این دو باشگاه انجام شود.

مدتی پس از صحبت‌های مطرح‌شده از سوی وزیر اقتصاد در جلساتی که در مجلس برگزار شد، وزارت ورزش و جوانان مکلف شد تا با همکاری سازمان بورس و اوراق بهادار و سازمان خصوصی‌سازی شرایط پذیرش دو شرکت فرهنگی ورزشی پرسپولیس و استقلال را در بازار پایه فرابورس فراهم کند تا پس از پذیرش در بازار پایه فرابورس و عرضه ۵۰ درصد سهام هر یک از دو شرکت جهت کشف قیمت، ۵۱ درصد سهام آنها به صورت بلوکی و باقی سهام به صورت خرد عرضه شود.

اکنون پس از یک سال از مذاکرات انجام‌شده درخصوص عرضه سهام این دو باشگاه به فرابورس تا پایان شهریورماه، همچنان عرضه حتمی آنها در هاله‌ای از ابهام قرار دارد که در این زمینه چندی پیش پوری حسینی رئیس سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرد، عرضه سهام استقلال و پرسپولیس از طریق فرابورس و پذیرش آن نیازمند مقدمه‌چینی‌هایی است که به نظر می‌رسد این واگذاری به پایان امسال وصال نمی‌دهد.

مذاکره با مجلس برای عرضه سهام سرخابی‌ها

در همین خصوص، شاپور محمدی به عرضه سهام استقلال و پرسپولیس در بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: در این زمینه سازمان بورس و سازمان خصوصی‌سازی در حال مذاکره و همکاری با مجلس شورای اسلامی به منظور رفع موانع موجود برای واگذاری سهام سرخابی‌ها و ورود هرچه زودتر آنها به بازار سرمایه هستند.

وی ادامه داد: در ابتدا باید به طور حتم یک اصلاحی در متن قانون انجام شود تا بتوان آن را به صورت سه‌جانبه عام درآورد از این طریق برای تعداد افرادی که خریدار هستند سهام ایجاد شود.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار به زمان عرضه سهام استقلال و پرسپولیس به بازار سرمایه اشاره و بیان کرد: زمان آن بستگی به نحوه اصلاح قانون از سوی مجلس دارد، همچنین باید مشخص شود که قانونگذار به چه شکلی زمانبندی عرضه سهام را تعیین خواهد کرد.

وی در پایان با تاکید بر اینکه در قانون باید همه جوانب عرضه سهام سرخابی‌ها به بازار سرمایه در نظر گرفته شود، گفت: همه تلاش ما رفع موانع موجود برای ورود هرچه زودتر سهام سرخابی‌ها به بازار سرمایه است.

شاخص بورس با رشد ۹۸۳ واحدی به قله ۲۵۰ هزار واحد رسید

افت سهام فلزی‌ها



(میدکو) و پتروشیمی زاگرس (زاگرس) بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص این بازار داشتند. در مقابل پتروشیمی مارن (مارون)، سهمی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر) و فولاد هرمزگان جنوب (هرمز) مانع از رشد بیشتر این شاخص شدند.

پتروشیمی نوری رکورد عرضه اولیه‌ها را شکست

همچنین عرضه اولیه پتروشیمی نوری که سهامداران از مدت‌ها قبل در انتظار ورود سهام آن به بورس اوراق بهادار تهران بودند صبح شنبه انجام شد. در عرضه اولیه شرکت پتروشیمی نوری به بورس اوراق بهادار تهران، بیش از ۵۶۲ هزار کد معاملاتی شرکت کردند که این میزان مشارکت در خرید سهام عرضه اولیه بی‌سابقه بود و به این ترتیب رکورد مشارکت‌کنندگان در عرضه اولیه شکسته شد.

در این روز برای نخستین‌بار تعداد ۳۰۰ میلیون سهم معادل ۱۰ درصد از سهام شرکت پتروشیمی نوری به عنوان پانصد و بیست و چهارمین شرکت پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران و با نماد نوری ثبت سفارش شد. در ابتدا حداکثر سهمیه هر کد حقیقی و حقوقی یک هزار سهم با کف قیمت ۲ هزار و ۹۵۰ تومان و سقف قیمت ۳ هزار و ۱۲۵ تومان در نظر گرفته شده بود، این در حالی است که پتروشیمی نوری به دلیل استقبال سهامداران با نرخ ۳ هزار و ۱۲۵ تومان کشف قیمت و به هر کد حداکثر تعداد ۵۳۳ سهم (به مبلغ یک میلیون و ۶۶۵ هزار تومان) اختصاص یافت.

رکود معاملات سهام فلزی‌ها در بازار سرمایه

اما در معاملات روز گذشته، سهام فلزی‌ها به علت رکود موجود در معاملات بورس کالا منفی و از اقبال چندانی برخوردار نبود.

در همین زمینه، یک کارشناس بازار سرمایه با اشاره به ورود شاخص بورس به کانال ۲۵۰ هزار واحد، گفت: در این روز شاخص بورس به رکوردشکنی خود ادامه داد و معاملات آن به دلیل افزایش قیمت نفت بیشتر به سمت پتروشیمی و پالایشی‌ها بود.

مهدی طحانی ادامه داد: همچنین حجم معاملات بورس به دلیل عرضه

شاخص بورس در نخستین روز این هفته ۹۸۳ واحد رشد داشت و در نهایت به رقم ۲۵۰ هزار و ۶۰۵ واحد رسید. در معاملات این روز بیش از ۵ میلیارد و ۳۱۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۲۰ هزار و ۷۳۶ میلیارد ریال در ۹۴۰ هزار نوبت داد و ستد شد. همچنین شاخص کل (هم‌وزن) با ۶۹ واحد افزایش به ۶۱ هزار و ۸۷۸ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) با ۴۷ واحد رشد به ۴۲ هزار و ۴۹ واحد رسیدند. شاخص آزاد شناور نیز با ۹۰۷ واحد رشد به رقم ۲۸۰ هزار و ۴۰۷ واحد رسید، شاخص بازار اول ۶۸۰ واحد و شاخص بازار دوم ۲ هزار و ۱۵۵ واحد افزایش داشتند.

به گزارش ایرنا، در بین تمامی نمادها، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با ۲۱۸ واحد، پالایش نفت تهران (شتران) با ۱۸۲ واحد، معدنی و صنعتی گل‌گهر (گگل) با ۱۴۱ واحد و پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۱۱۴ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند. در مقابل نیز گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با ۱۶۲ واحد، فولاد مبارک اصفهان (فولاد) با ۱۱۳ واحد و ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۱۱۱ واحد از جمله گروه‌هایی بودند که افت شاخص بورس را رقم زدند.

همچنین نماد بانک تجارت، سایپا، ایران خودرو، پتروشیمی شازند، فولاد مبارک اصفهان، سیمان فارس و خوزستان و سرمایه‌گذاری خوارزمی در گروه نمادهای پربیننده قرار داشتند. گروه شیمیایی در معاملات روز شنبه، صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۱۴۵ میلیون و ۱۶۵ هزار برگه سهم به ارزش یک هزار و ۲۱۴ میلیارد ریال داد و ستد شد.

آخرین وضعیت شاخص فرابورس

شاخص فرابورس نیز در اولین روز هفته جاری نزدیک به دو واحد رشد داشت و بر روی کانال ۳ هزار و ۲۵۶ واحد ثابت ماند. همچنین در این بازار یک میلیارد و ۹۳۱ میلیون برگه سهم به ارزش بیش از ۹ هزار و ۳۸۱ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نماد تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای
شماره ۹۷/۳۹ و ۹۷/۴۰ (نوبت دوم)

کارفرما: شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی

موضوع: آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۷/۳۹ و ۹۷/۴۰ (نوبت دوم)

شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خراسان شمالی در نظر دارد جهت راهبری تأسیسات آب شرب روستایی شهرستان بجنورد مناقصه شماره ۹۷/۳۹ و آبرسانی با تانکرهای سیار در سطح روستاهای استان خراسان شمالی مناقصه شماره ۹۷/۴۰ را به شرح زیر از طریق مناقصه عمومی و سامانه تدارکات الکترونیکی دولت _ (ستاد) خریداری نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکات از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت _ (ستاد) به ادرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی اعضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. به پیشنهادات واصله ی خارج از درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شماره مناقصه	عنوان	مبلغ برآورد به ریال	مدت اجرا	ساعت بازگشایی
۹۷/۳۹	راهبری تأسیسات آب شرب روستایی شهرستان بجنورد	۵۲۵۰۱۴۹۰۵۰ ریال	یک سال	۱۰:۰۰
۹۷/۴۰	آبرسانی با تانکرهای سیار در سطح روستاهای استان خراسان شمالی	۳۷۴۲۲۰۰۰۰۰ ریال	یک سال	۱۱:۰۰

اطلاعات فنی مورد نیاز در اسناد مناقصه قابل دسترسی است.

۱. تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت اول ۹۸/۴/۲۲ و نوبت دوم: ۹۸/۴/۲۳

۲. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه: ۹۸/۴/۲۳ ساعت ۱۳:۰۰

۳. مهلت دریافت اسناد از طریق سامانه: ۹۸/۴/۲۷ ساعت ۱۸:۰۰

۴. مهلت ارائه پیشنهاد از طریق سامانه: ۹۸/۵/۹ ساعت ۱۴:۱۵

۵. بازگشایی پاکتها: ۹۸/۵/۱۰ ساعت ۱۱:۰۰ و ۱۱:۰۰ صبح ستاد شرکت آبفا خراسان شمالی اتاق جلسات

تبصره: کلیه اسناد مناقصه و مدارک لازم را شامل پاکات الف، ب، ج را به صورت فایل های pdf در سامانه بارگذاری همچنین پاکت مربوط به ضمانت نامه را به دبیرخانه شرکت به ادرس امیریه جنوبی کوچه خاور (۰۵۸۳۲۲۴۶۷۰) تحویل نمایند.

« کلیه اسناد در سایت این شرکت: www.abfamkh.ir قابل ملاحظه می باشد .

اطلاعات تماس جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: ۰۲۱۲۷۳۱۳۱۳۱ و اداره کل صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی

با شماره ۰۵۸۳۲۲۲۵۹۵۵ داخلی ۲۲۵ آقای مروتی

تامین ۷۰درصد نیازهای وارداتی با برگزاری نمایشگاه نهضت ساخت داخل

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت از تامین ۷۰درصد نیازهای وارداتی با برگزاری نمایشگاه نهضت ساخت داخل خبر داد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از شاتا، برات قبادیان معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت با اشاره به تجربه برگزاری نمایشگاه معکوس در هفته پژوهش سال گذشته، اظهار داشت: پس از تجربه موفقیت‌آمیز نمایشگاه معکوس که در مدت سه روز و با عقد قرارداد بیش از ۱۳۰ میلیارد تومان که با حضور شرکت‌های دانش‌بنیان، نخبگان، خیرگان صنعت، فناوران و استادان دانشگاه برگزار شد و با توجه به اینکه امسال نیز نام‌گذاری سال به نام رونق تولید است، لذا تصمیم گرفته شد که نمایشگاه ساخت داخل را در تهران و استان‌های مختلف با حضور بنگاه‌های بزرگ برگزار کنیم.

او ادامه داد: بنگاه‌های اقتصادی بزرگ همانند شرکت‌های خودروساز بزرگ، فولاد، ذوب آهن و شرکت‌های فعال در عرصه‌های مهم صنعتی و معدنی می‌توانند با حضور در نمایشگاه ساخت داخل، نیازهای خود را به نمایش بگذارند.

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت با اشاره به تدوین شناسنامه تجهیزات، ماشین‌آلات و قطعات موردنیاز هر واحد تولیدی گفت: بنگاه‌های اقتصادی بزرگ و کوچک برای فناوری و دانش فنی تجهیزات و ماشین‌آلاتی که نیاز دارند، کتابچه‌ای تهیه می‌کنند و همچنین قطعات یا ماشین‌آلات را به نمایش می‌گذارند.

قبادیان ادامه داد: با اطلاع‌رسانی که در کشور برای نمایشگاه نهضت ساخت داخل انجام می‌شود، همه افراد و دستگاه‌هایی که توانمندی برآورده‌کردن این نیازها را دارند، نمایشگاه بازدید و با یکدیگر مذاکره و انعقاد قرارداد می‌کنند. در حقیقت با برگزاری این نمایشگاه شبکه‌ای از نیازها و توانمندی‌ها را در کشور شکل داده‌ایم.

او با اشاره به تجربه این معاونت در برگزاری نمایشگاه معکوس در سال گذشته تاکید دارد: من یقین دارم با برگزاری این نمایشگاه بیش از ۷۰درصد از نیازهای علمی و فناورانه کشور را به وسیله توانمندی‌های بومی طرف دیگر در کشور تامین می‌کنیم.

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت در پایان گفت: با این کار نهضت ساخت داخل و حمایت از تولید داخل در صنایع و صنایع معدنی از یک سو و حضور متخصصان و فناوران از دیگر سو موجب خواهد شد که در این بخش هم همانند بخش‌هایی، چون انرژی هسته‌ای، بیو تکنولوژی و نانو تکنولوژی سرمایه‌گذاری زیادی انجام شده و به خودکفایی در داخل برسیم.

سهم بندر چابهار در تبادلات کالایی فقط یک درصد

مدیرکل بندار و دریانوردی سیستان و بلوچستان گفت ۹۰درصد تجارت دریایی از تنگه هرمز عبور می‌کند و ۹۰درصد صادرات نفتی نیز به این حوزه مربوط است، در حالی که سهم بندر چابهار در تبادلات کالایی فقط یک درصد است.

به گزارش ایسنا- بهروز آقایی در جلسه تشریح پتانسیل، قابلیت‌ها و نقش کلیدی بندر چابهار در توسعه اقتصاد دریامحور افزود: با توجه به جایگاه بندر چابهار در کشور و منطقه و امکان پذیرش کالا و کشتی بدون هیچ محدودیتی در این بندر، انتظار می‌رود ۲۰درصد کالاهای اساسی سهم استان‌های شرقی کشور از طریق بندر چابهار وارد شود.

وی ادامه داد: همچنین به جهت رقابت‌پذیری با سایر بندر برای کالاهای وارداتی به بندر چابهار تخفیف ۳۰درصدی در سود بازرگانی اختصاص یابد و قوانین منطقه آزاد تجاری، صنعتی چابهار به بندر شهید بهشتی و شهید کلاتری تسری یابد یا منطقه ویژه اقتصادی در این بندار و اراضی پشتیبانی ایجاد شود.

مدیرکل بندار و دریانوردی سیستان و بلوچستان اظهار داشت: این سه ایتم جزو اصول توسعه محور شرق است که باید تلاش کنیم در راستای توسعه استان و کشور محقق شود.

آقایی همچنین از صادرات اولین محموله سنگ از بندر چابهار در کمتر از ۱۲ ساعت خبر داد و افزود: اولین محموله سنگ ساختمانی از بندر چابهار به مقصد کشورهای حوزه دریای عمان صادر شد. مدیرکل بندار و دریانوردی سیستان و بلوچستان در ادامه با اشاره به صادرات محموله سنگ به کشورهای حوزه دریای عمان، اظهار داشت: با توجه به بازاریابی‌های انجام‌شده برای صادرات سنگ، روز گذشته اولین محموله سنگ صادراتی به مقصد کشور عمان بارگیری شد.

وی افزود: این محموله سنگ ساختمانی که به صورت برش خورده و پرداخت‌شده و در بستنبدی پالته بود، برای ارسال از مبدأ اصفهان به مقصد کشور عمان، از بندر شهید بهشتی چابهار بارگیری شد.

مدیرکل بندار و دریانوردی سیستان و بلوچستان با بیان اینکه این بار به صورت صادرات مستقیم و با همکاری شایسته گمرک در کمتر از ۱۲ ساعت به داخل شناور منتقل شد، گفت: در حالی که می‌شد سه روز برای عملیات گمرکی زمان صرف کرد، با همکاری گمرک، مدت‌زمان بارگیری و ارسال به کمتر از ۱۲ ساعت کاهش یافت.

آقایی خاطر نشان کرد: این شروع صادرات اولین محموله سنگ به کشورهای حوزه دریای عمان از بندر چابهار بود و صادرات محموله‌های بعدی در ماه آینده و با حجم بیشتر تحقق می‌یابد.

رئیس مرکز همکاری‌ها، تحول و پیشرفت دفتر ریاست جمهوری نیز در این جلسه گفت: بندر چابهار به لحاظ توسعه اقتصادی برای کشور مزیت‌های زیادی دارد و به طور قطع هاب ایران خواهد شد. سید علی اکرمی‌فر ادامه داد: این بندر مزیت‌های مهم و زیادی از نظر تخلیه و بارگیری کالا برای کشور دارد که موضوع بسیار مهمی از نظر راهبردی است.

رئیس مرکز همکاری‌ها، تحول و پیشرفت دفتر ریاست جمهوری با اشاره به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های بندر چابهار اظهار داشت: اقدام‌های خوبی در این بندر انجام شده است، به گونه‌ای که اثبات می‌کند با همه سختی‌ها و کمبود منابع، مهم‌ترین سرمایه اراده است که این ویژگی در مدیران بندر چابهار مشاهده می‌شود.

اکرمی‌فر تاکید کرد: اراده و انگیزه برای توسعه چابهار از نظر ملی نیز وجود دارد، باید دنبال مدل‌هایی باشیم که مشکلات بوروکراسی را حل کند و در قواعد و قوانین تسهیلگری صورت پذیرد.



بنام جهانی همچون محصولات کشور کره در ایران تولید می‌شود که محصولات تولیدی تحت لیسانس و تولید داخلی، از مواد اولیه وارداتی استفاده می‌کنند که در چند ماه اخیر به دنبال تحریم‌های یکجانبه و غیرقانونی آمریکا بر علیه اقتصاد و مردم ایران، شرکت‌های کراهی بدعهدی کرده و مواد اولیه تولید را در اختیار کارخانه‌های داخلی قرار ندادند. وی خاطرنشان کرد: بدعهدی کراهی‌ها عاملی شد تا بازار با کمبود کالا مواجه شود و شرکت‌های کراهی با افزایش قیمت محصولات، بازار را با وجود کمبود کالا، راکد کردند و شرایط به سهمی رفت که قیمت ماشین لباسشویی ایرانی یک میلیون تومانی به حدود ۴میلیون تومان افزایش یافت. میری یادآور شد: با توجه به این مسائل برخی از تصمیم‌گیری‌ها منجر به ممنوعیت واردات کالای باکیفیت شد که این

موضوع حجم قاچاق و تقلب در عرضه کالا را به شدت افزایش داد. رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم‌خانگی تصریح کرد: در پی ممنوعیت واردات، حجم قاچاق کالا و تقلب در عرضه کالا از طریق مبادی غیررسمی و بازارچه‌های مرزی افزایش یافت و بارها دیده شده محصولات ایرانی بنام با برچسب و تغییر نام به برند و نام محصولات باکیفیت جهانی، از طریق پیامک به مشتریان فروخته شده است. وی تاکید کرد: برای رشد محصولات داخلی باکیفیت باید برندسازی در دستور کار قرار گیرد و دلیل عدم توجه به این موضوع، ارائه بیش از حد مجوز فعالیت کارخانه‌های تولیدی لوازم‌خانگی است، به طور مثال ایران با در نظر گرفتن بازارهای صادراتی بنام نیازی به ۲۰۰ کارخانه یخچال فریزر و گاز ندارد.

خرید برگ سبز چای از ۶۶ هزار تن گذشت

پرداخت ۶۵درصد مطالبات چایکاران

گذشته در این بازه زمانی افزایش نداشته است، بیان کرد: خشکی هوا در هفته‌های اخیر موجب شد تا میزان تولید در مقایسه با مدت مشابه سال قبل افزایشی نداشته باشد، اما به سبب برآوردهای کلی حاکی از آن است که امسال تولید برگ سبز چای با رشد ۱۰ تا ۱۵درصدی به ۱۲۰ هزار تن برسد. وی ادامه داد: گرمای بی‌سابقه و خشکی هوا در هفته‌های اخیر تاثیر منفی در تولید برگ سبز چای گذاشت، اما به سبب بارندگی‌های چند روز اخیر سامانه بارشی پیش رو پیش‌بینی می‌شود که روند افزایش تولید ادامه یابد. جهان‌ساز با بیان اینکه مشکلی در فروش چای وجود ندارد، گفت: ۷۰درصد کارخانه‌های چای‌سازی برگ سبز چای را بالاتر از قیمت تضمینی خریداری می‌کنند این امر بدان معناست که به سبب استقبال مصرف‌کنندگان از چای ایرانی مشکلی در فروش چای وجود ندارد.

رئیس سازمان چای قیمت تضمینی هر کیلو برگ سبز درجه یک را ۲۶۰۰ و درجه دو را ۲۲۰۰ تومان اعلام کرد و گفت: این در حالی است که کارخانه‌ها

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم‌خانگی با بیان اینکه کراهی‌ها در تامین مواد اولیه کارخانه‌های تولیدی در ایران بدعهدی کرده‌اند، گفت ممنوعیت واردات، حجم قاچاق و تقلب محصولات را افزایش داد و بارها دیده شده محصولات بنام ایرانی با برند و لوگو محصولات بنام جهانی خارج از فرایند قانونی عرضه، به فروش می‌رسند. مرتضی میری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: بسیاری از محصولات لوازم خانگی ایرانی دارای کیفیت قابل توجه و قابل رقابت با محصولات وارداتی هستند، اما به دلیل عدم تبلیغات و اطلاع‌رسانی مناسب، محصولات باکیفیت ایرانی نتوانسته‌اند جایگاه مناسب خود را در بین مشتریان پیدا کنند.

رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم‌خانگی گفت: برخی از محصولات

رئیس سازمان چای گفت از ابتدای فصل برداشت ۶۶ هزار تن برگ سبز چای با ارزش حدود ۲۰۰ میلیارد تومان از چای‌کاران خریداری شده است. حبیب جهان‌ساز در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت خرید تضمینی برگ سبز چای اظهار داشت: براساس آخرین آمار ابتدای فصل برداشت تاکنون ۶۶هزار تن برگ سبز چای با ارزش بالغ بر بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان از چایکاران دو استان گیلان و مازندران خریداری شده است. وی از پرداخت ۶۵درصد مطالبات چایکاران خبر داد و گفت: تاکنون ۱۲۸ میلیارد تومان از مطالبات چایکاران پرداخت و مابقی به مرور پس از تخصیص اعتبار و پرداخت سهم کارخانجات به حساب‌شان واریز می‌شود.

جهان‌ساز ۲۴درصد برگ سبز خریداری‌شده را درجه یک و ۷۶درصد را درجه دو اعلام کرد و افزود: از مجموع بهای برگ سبز خریداری‌شده رقمی معادل ۱۴ هزار و ۸۰۰ تن چای خشک استحصال شده است.

رئیس سازمان چای با بیان اینکه میزان تولید نسبت به مدت مشابه سال

کمبودی در خودکار و مداد نداریم

فعالیت یک هزار و ۹۰۰ واحد صنفی نوشت‌افزار در تهران

و تولیدکنندگان داخلی آمادگی تامین نیاز مصرفی کشور را دارند.

فرزانیان بیان کرد: تولیدکنندگان مداد اذعان داشتند که سال گذشته ظرفیت ۲.۵ برابری را برای تولید داشتند و امسال هم قول مساعد دادند که نیاز بازار را تامین کنند. رئیس اتحادیه فروشندگان نوشت‌افزار و لوازم مهندسی درباره تاثیر رشد قیمت مواد پتروشیمی بر قیمت لوازم‌التحریر اظهار داشت: این امر به طور قطع بر قیمت‌ها تاثیر دارد. چراکه فعالان این صنف، به یکباره نمی‌توانند ۲۰ تا ۵۰ تن مواد اولیه از پتروشیمی خریداری کنند و مجبورند از بازار آزاد تهیه

کنند که این بازار هم قیمت‌های متفاوتی دارد بنابراین تاثیر خود را بر بازار لوازم‌التحریر خواهد گذاشت. فرزانیان در پاسخ به این پرسش که در فصل پاییز کمبودی در بازار لوازم‌التحریر خواهیم داشت یا خیر اظهار داشت: احتمال داده می‌شود در فصل شروع مدارس و افزایش تقاضا برای دفتر، بازار با مشکل مواجه شود و باید تمهیداتی برای رفع مشکلات و ارتقای تولید در نظر گرفت. به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان نوشت‌افزار و لوازم مهندسی، ۱۹۰۰ واحد صنفی در این بخش در تهران مشغول به فعالیت هستند.

اخبار

تولید خودروهای ناقص به حداقل می‌رسد

فرشاد مقیمی در مصاحبه‌ای با خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما گفت امروز یکی از خودروسازان بزرگ وعده داده که طی هفته جاری تولید خودروهای ناقص را به صفر می‌رساند. معاون صنایع وزیر صمت با بیان اینکه تعداد خودروهای ناقص در کف پارکینگ‌ها در مقطعی به حدود ۱۰۰ هزار خودرو رسید، افزود: با اقدامات صورت‌گرفته طی چند مرحله این تعداد را کاهش دادیم. وی با بیان اینکه تاخیری در تامین نقدینگی برای خودروسازان داشتیم، گفت: در بازه زمانی حدود پنج هفته سعی می‌کنیم خودروهای ناقص مانده در پارکینگ، با تامین قطعات به مردم تحویل شود. مقیمی با بیان اینکه همه قطعات کسری خودروها شناسایی شده است، افزود: بخش‌های مختلفی را برای تامین این قطعات پیش‌بینی کرده‌ایم، اما از زمان سفارش قطعه تا تولید و ورود آن به کارخانه کمی زمان نیاز است.وی گفت: با تامین قطعات و ورود آنها به خط تولید میزان عرضه در بازار نیز بیشتر خواهد شد و شاخص‌های قیمتی نیز نشان از کاهش نسبی قیمت خودرو در بازار دارد.

مصرف‌کنندگان، بدون واسطه از کارخانه‌ها خودرو بخرند

یک نماینده مجلس شورای اسلامی گفت تحریم‌های ظالمانه علیه صنعت خودرو، موجب بروز مشکلاتی در زمینه تامین قطعات و چرخه تولید و عرضه به مشتریان شده است. به گزارش ایلنا، حمیدرضا کاظمی با اشاره به افزایش سه‌برابری نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی افزود: رشد چندبرابری قیمت ارز و کاهش ارزش پول ملی در کنار قطع همکاری سازندگان خارجی و کاهش تولید قطعات خودرویی در کشور، از دیگر دلایل مهم در رشد قیمت خودرو بوده است. وی با بیان اینکه در حال حاضر، قطعه‌سازان با مشکلاتی در زمینه تامین مواد اولیه و نقل و انتقال بانکی مواجه هستند، افزود: این مسائل و موانع موجب شده این شرکت‌ها نتوانند خطوط تولید خودروسازان را در موعد مقرر تأمین کنند. به گفته کاظمی، وجود مشکلات در چرخه تولید باعث به‌هم‌خوردن تعادل در عرضه و تقاضا شده و این عدم تعادل زمینه نوسان قیمت‌ها را فراهم کرده است؛ حضور دلالتان و هجوم نقدینگی به بازار خودرو نیز باعث ایجاد قیمت‌های کاذب شده است. وی ادامه داد: باید در کوتاه‌کردن دست واسطه‌ها و دلالتان بخش خودرو تلاش کنیم تا زمینه‌ای فراهم شود که مصرف‌کنندگان واقعی، بدون واسطه قادر باشند از شرکت‌ها و کارخانجات، خرید کنند.

۲ ایراد شورای نگهبان به طرح ساماندهی صنعت خودرو

سخنگوی شورای نگهبان به تشریح ایرادات این ششورا درباره طرح ساماندهی صنعت خودرو پرداخت. به گزارش نصر به نقل از مهر، عباسعلی کدخدایی سخنگوی شورای نگهبان روز شنبه در نشست خبری ضمن تبریک سالروز شورای نگهبان، گفت: هشت مصوبه از سوی دولت و مجلس به دست ما رسید که عدم مغایرت آنها با شرع و مقدس اعلام شد.

وی با بیان اینکه نسبت به طرح ساماندهی صنعت خودرو دو ایراد جزئی وارد است، اظهار داشت: نخست واژه غیرفارسی به کار گرفته شده و در ماده ۲ اشاره شده است به واگذاری تمام بنگاه‌های مشمول اصل ۴۴ در صورتی که در سیاست‌های اصل ۴۴ به این نکته اشاره که باید ۱۰ درصد سهام واگذار شود. همچنین در ماده ۷ به گارانتی خودرو اشاره شده است که مشخص نیست از زمان ساخت یا تحویل کالا در نظر گرفته می‌شود. وی با اعلام اینکه طرح تشدید مجازات اسیدپاشی نیز ابهام دارد، گفت: در ماده ۱- وقتی به مجازات اشاره شده است مشخص نیست این مجازات شامل جنایت به منافع هم می‌شود یا خیر؟ سخنگوی شورای نگهبان اضافه کرد: در ماده ۳ نیز تعویق اجرای مجازات را به طور مطلق ممنوع کردند که مورد ایراد آقایان قرار گرفت. کدخدایی با بیان اینکه طرح اصلاح مواد یک و ۱۰ قانون نحوه فعالیت احزاب و گروه‌های سیاسی در جلسات شورای نگهبان مورد بررسی قرار گرفت که دارای ایرادات و ابهاماتی است، افزود: در ماده یک بند ۱۷ طرح نحوه فعالیت احزاب، بحث احزاب به انجمن‌ها و کانون‌های صنفی توسعه داده شده که مشخص نیست که کانون‌های صنفی هم جزو احزاب قرار می‌گیرند یا خیر که مغایر قانون شناخته شد و دارای ابهام است. سخنگوی شورای نگهبان گفت: در ماده ۲ هم مشخص نیست که آیا کانون‌های صنفی هم باید از کمیسیون ماده ۱۰ احزاب مجوز بگیرند یا خیر و یا همان مجوز صنفی کفایت می‌کند که آقایان اعلام کردند که ابهام دارد. کدخدایی در ادامه در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه عده‌ای اعلام کردند باید با شورای نگهبان برای تأیید صلاحیت‌ها وارد لایه شویم، تصریح کرد: گوش ما برای شنیدن راهکارها و پیشنهادات باز است و فرقی نمی‌کند که این پیشنهادات از چه گروه و جناحی باشد و رفت و آمدها از قدیم وجود داشته، الان هم وجود دارد اما نسبت به پاسخ‌خواهی و زیاده‌خواهی و لای‌ها گوش‌های ما ناشنوا خواهد بود.

دولت با سرمایه‌گذاری مانع از هر گونه رانت در جریان داخلی‌سازی شود

با مدیریت منسجم و چتر حمایتی دولت می‌توانیم خیلی از مشکلات قطعه‌سازان و خودروسازان را برطرف کنیم. به گزارش پرشین خودرو، پس از افزایش تعداد خودروهای غیرتجاری تلاش برای خودکفایی در تولید قطعات موردنیاز که عمده آنها را قطعات های تک و با فناوری بالااست تشکیل می‌دهد وارد فاز جدی‌تر شد. نهضت ساخت داخل در صنعت خودرو در شرایطی وارد گام‌های جدیدتری می‌شود که همچنان ثبات محدودیت شدید نقدینگی مشکلات جدی را برای قطعه‌سازی و خودروسازی کشور به وجود آورده است. این جریان در حالی است که به گفته کارشناسان ظرفیت بالقوه‌ای در کشور برای قطعه‌سازی وجود دارد که با نقدینگی و ایجاد زیرساخت مناسب می‌توان این را به باغفل تبدیل کرد. بنا به گفته کارشناسان در وضعیت امروز صنعت خودروسازی، نهادهای بیرونی مثل بانک مرکزی و دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان تحت یک مدیریت منسجم می‌توانند مشکلات قطعه‌سازی را برطرف کرده و گام مهمی در جهت تکمیل خودروهای غیرتجاری شرکت‌ها و نهضت داخلی‌سازی در صنعت خودرو بردارند. در همین راستا یک عضو هیات علمی دانشگاه صنعتی شریف می‌گوید: با فعال‌سازی نهضت ساخت داخل می‌توانیم تحولی عظیم در بخش صنعت خودرو و به دنبال آن اشتغال کشور به وجود آورد و با این کار از توان علمی دانشگاه‌ها به نحو مطلوب استفاده خواهد شد. محمدتقی احمدیان در گفت و گو با خبرنگار پرشین خودرو یادآور می‌شود: در این جریان با مدیریت منسجم و چتر حمایتی دولت می‌توانیم خیلی از مشکلات قطعه‌سازان و خودروسازان را برطرف کنیم.

پراید در جاده قانون خوبی است، اما به نظر می‌رسد قابل اجرا نباشد. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی ادامه داد: پراید به دلیل قیمت ارزان بدون اینکه نسبت به قبل تغییر خاصی در موتور داشته باشد همچنان تولید می‌شود. پراید توسط کمپانی فورد حدود ۴۰ سال پیش تولید شد که این کمپانی خط تولید پراید را به کیا واگذار کرد. وی تصریح کرد: خط تولید پراید باید تاکنون متوقف می‌شد اما از آنجایی که صنعت خودروی ایران نمی‌تواند با بازار روز دنیا و تکنولوژی خود را هماهنگ کند این خودرو همچنان در کشور تولید می‌شود. گرمایی گفت: در حال حاضر ۸۵ تا ۹۰درصد بازار در اختیار دو خودروساز بزرگ قرار دارد در نتیجه بازار انحصاری بوده و بازار انحصاری پویا، توسعه‌گر و مولد نیست.

کیفیت روز دنیا را ندارند. البته باید به این نکته نیز توجه کرد که جاده‌های ما نیز ایمن نیستند. نماینده مردم نیشابور و فیروزه در خانه ملت ادامه داد: حتی برخی از خودروهای داخلی کمربند ایمنی ایمن نیز ندارند. برخی از خودروهای داخلی حتی از داشتن ایربگ (کیسه هوا) که یکی از اصلی‌ترین قطعات در خودروهای دنیا به حساب می‌آید نیز محروم بوده، بنابراین نمی‌توان ادعا کرد که این خودروها ایمن هستند.

گرمایی بیان کرد: ایمنی خودروهای پرتیراژ تولید ایران متناسب با ایمنی خودروهای روز دنیا نیست و این خودروها از ایمنی کافی برخوردار نیستند، این نماینده مردم در مجلس دهم درخصوص جلوگیری از حضور خودروهایی مانند پراید و پژو RD در جاده‌ها تصریح کرد: یکی از عوامل مهم در قانون، قابلیت اجرایی‌شدن آن بوده که اگر چه جلوگیری از حضور

صنعت خودروی جهان دچار بدترین نوع مشکلات شده است

مشکل در چین

Geely چین این هفته اعلام کرد که سود خالص آن احتمالاً در نیمه اول سال جاری به میزان ۴۰درصد کاهش خواهد یافت، چراکه سرعت رشد دومین اقتصاد بزرگ دنیا کاهش یافته است. در ماه ژوئن، فروش خودروهای این شرکت ۲۹درصد کاهش یافته است. چندین خودروساز بزرگ دیگر چین هم با سقوط شدید مواجه شده‌اند. اما دیگر برندهای مهم جهان هم در این بازار به مشکل برخورد کرده‌اند. فروش فورد در چین در سه ماه دوم سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۲درصد کاهش یافته است. جنرال الکتریک در این سه ماه با کاهش فروش ۱۲درصدی مواجه شده است. بازار خودروی چین برای اولین بار در دو دهه گذشته در سال ۲۰۱۸ آب رفت که آن‌هم به دلیل رشد اقتصادی ضعیف، جنگ تجاری با ایالات‌متحده و استانداردهای انتشار گازهای گلخانه‌ای بوده است. باینکه در ماه ژوئن مقدار فروش خودروهای چینی افزایش پیدا کرد، اما انتظار می‌رود این وضعیت بد همچنان ادامه داشته باشد. تحلیلگران خودرو پیش‌بینی کرده‌اند که فروش خودروهای چین ۵درصد نسبت به سال گذشته کاهش خواهد یافت که بعد از کاهش ۳درصدی در سال ۲۰۱۸ است. جنگ تجاری آمریکا و چین همچنان یک خطر بزرگ محسوب می‌شود. دو طرف توافق کرده‌اند که مذاکرات تجاری را دوباره راه‌اندازی کنند، اما تعرفه‌ها

فروش خودرو در جهان به دلیل کاهش رشد اقتصادی، تشدید تنش‌های تجاری، نظارت‌های نمایشی ناشی از بحران آب‌وهوایی کاهش یافته است. خودروسازان جهان در معرض بدترین نوع مشکلات قرار گرفته‌اند: مشکلاتی که فراتر از کنترل آنهاست. سی‌ان‌ان گزارشی درباره مشکلات صنعت خودروسازی جهان منتشر کرده است. این گزارش می‌نویسد: صنعت خودروسازی ماه‌هاست که تحت فشار قرار دارد، اما حوادثی طی دو هفته گذشته رخ داده است که مدیران باید به این چالش‌های بزرگ در صنعت پاسخ دهند.

فروش خودرو در جهان به دلیل کاهش رشد اقتصادی، تشدید تنش‌های تجاری، نظارت‌های نمایشی ناشی از بحران آب‌وهوایی کاهش یافته است. سود خودروسازها ناچیز شده است، مشاغل از بین رفته‌اند و مدیرعامل یکی از قوی‌ترین برندهای این صنعت، استعفا داده است. حالا خودروسازانی که می‌توانند خودشان را با این شرایط وفق دهند، پول بیشتری در فناوری‌های موردنیاز رقابت با رقبای سنتی و شرکت‌های فناوری هزینه کنند و خودروهای الکتریکی بسازند موفق‌تر خواهند بود. آنهایی هم که سرعت کمی دارند، ممکن نیست زنده بمانند. جیم هکت، مدیرعامل فورد به سی‌ان‌ان گفت: این لحظه، نقطه عطف است، به همین دلیل هم استرس بر تولید و اشتغال بالا رفته است، چراکه تکنولوژی در حال تغییر است.

آیا تولیدکنندگان داخلی می‌توانند لاستیک موردنیاز کشور را تامین کنند؟

خودروهای سنگین و فوق سنگین را ندارند بنابراین باید زمینه واردات لاستیک این خودروها تسهیل شود تا امکانات موردنیاز صنعت و معدن مانند دامپ تراک –که موردنیاز معادن است– تامین و فعالیت این بخش مختل نشود.

وی با بیان اینکه باید تعرفه‌گذاری برای واردات لاستیک به گونه‌ای باشد که تولیدکننده داخلی آسیب نبیند، اظهار داشت: دومین نکته‌ای که در تامین تایر باید مورد توجه قرار گیرد، تولید لاستیک خودروهای سواری است که در صورت حمایت از تولیدکنندگان داخلی و افزایش شیفت کاری، تولیدکنندگان داخلی می‌توانند این نیاز را تامین کنند. در صورتی که واحدهای داخلی توان تولید و پاسخگویی به تقاضای بازار را داشته باشند باید با افزایش تعرفه واردات، از زیان تولیدکننده

نایبرئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس درباره توان تولیدکنندگان داخلی برای تولید لاستیک موردنیاز کشور توضیحاتی ارائه کرد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از خانه ملت، رضا علیزاده نایبرئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درباره توان تولیدکنندگان داخلی در تامین لاستیک موردنیاز کشور، گفت: در شرایط کنونی حمایت از تولید داخل در اولویت قرار دارد و باید به آن بهای بیشتری داده و زمینه فعالیت تولیدکنندگان داخلی فراهم شود.

نماینده مردم ورزقان، خاراونا در مجلس شورای اسلامی افزود: اگرچه باید از تولید داخل حمایت حداکثری صورت گیرد، اما توجه به دو نکته حائز اهمیت است؛ نخست آنکه تولیدکنندگان داخلی توان تولید تایر



دستاوردهای علمی و پژوهشی حوزه فضایی حمایت می‌شود

طرح حمایت از دستاوردهای علمی و پژوهشی حوزه فضایی در راستای توسعه سند جامع هوافضای کشور و تحقق هدف حمایت از پژوهشگران و فناوران حوزه فضایی در ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اجرایی می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، طرح حمایت از دستاوردهای علمی و پژوهشی حوزه فضایی ضمن پایش دستاوردهای علمی پژوهشی موجود در حوزه فضایی، به تعیین جایگاه فعلی کشور در سطح جهانی و برنامه‌ریزی برای ارتقای این بخش در کشور می‌پردازد. همچنین، در این طرح با مطالعه و ارزیابی سایر مراکز راهبردی مشابه (داخلی و خارجی)، یک آیین‌نامه منسجم و جامع با در نظر گرفتن اهداف و اولویت‌های حوزه فضایی تدوین می‌شود.

دریچه

آینده بازار کار و یک رقیب جان سخت

نویسنده: معین قدسی
هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ واکاویک

بدیهی است که در آینده تکنولوژی جایگزین بسیاری از شغل‌ها خواهد شد یا در بیان صحیح‌تر جایگزین صاحبان مشاغل. مدیر بانک دویچه پیش‌بینی کرده است طی سالیان آینده بیشتر از نیمی از کارکنان این بانک توسط روبات‌ها جایگزین خواهند شد و در یک بررسی دیگر نیز پیش‌بینی شده که طی ۱۰ سال آینده ۳۹ درصد از فرآیندهای دولتی به صورت اتوماتیک انجام می‌شود. در این بین حسابداران تنها ۵ درصد شانس حفظ موقعیت شغلی خود را دارند. الگوریتم‌های یادگیری ماشین در کارهایی مانند کنترل کیفیت، تشخیص شکست و افزایش بهره‌وری به انسان کمک می‌کنند و به گفته موسسه ملی استاندارد آمریکا، یادگیری ماشین ظرفیت تولید را تا ۲۰ درصد افزایش و هدررفت منابع اولیه را ۴ درصد کاهش خواهد داد. تمامی این آمار بیانگر این نکته است که ماشین‌ها می‌توانند بهتر از انسان کار کنند و جایگزین دقیق‌تر، سریع‌تر و بهینه‌تری هستند.

اما در این بین نکته‌ای که باید برای شرکت‌های بزرگ مهم باشد، دوری از نادیده گرفتن آسیب‌های هوش مصنوعی به افراد سازمان است. سعی داریم در این مقاله به احترام افرادی که دلیل از دست دادن شغل خود را هوش مصنوعی می‌دانند چند نکته را بررسی کنیم.

داستان جادوگر اوز را فراموش کنید

جادوگر شهر اوز فردی بود که با تعداد زیادی ماشین خودکار و روبات‌های هوشمند شهر را کنترل می‌کرد. شاید تصویری که مدیران بسیاری از سازمان‌ها از هوش مصنوعی دارند به همین شکل است: «هوش مصنوعی وارد سازمان می‌شود و صدها میلیون دلار در هزینه‌های نیروی انسانی صرفه‌جویی خواهد شد.»

«ملونی وایز»، مدیرعامل «Fetch Robotics» گفته است برای هر روباتی که ساخته می‌شود باید یک فرد را هم برای حفظ و نگهداری آن در نظر بگیریم. وایز معتقد است تکنولوژی باید باعث افزایش بهره‌وری شود نه جدا کردن افراد از شغل خود. می‌توان این منظور را برداشت کرد که افراد به واسطه استفاده از تکنولوژی باید کارهای بارزتر تری را انجام دهند.

ماشین‌ها استراتژیست نیستند

واقعیت این است که ماشین‌ها، آنطور که ما انتظار داریم استراتژیست نیستند. موسسه «مک کینزی» در یک بررسی به این نکته پرداخته است که بهتر است چه کارهایی را به ماشین سپرد. نتیجه بسیار جالب است. هر کجا جنس کار فنی بود ماشین‌ها اولویت دارند و تا می‌توانید کارها رو اتوماتیک کنید.

اما کارهایی که به خیال‌پردازی، تجزیه و تحلیل خلاقانه، تفکر استراتژیک نیاز دارند را نمی‌توان به ماشین سپرد، یا حداقل نمی‌توان تمام آن کار را برعهده ماشین گذاشت. تنها می‌توان ۹ درصد از کارهای مربوط به مدیریت و توسعه افراد را برعهده ماشین گذاشت و حداکثر ۱۸ درصد از فعالیت‌های خلاقانه.

به طور کلی ماشین‌ها در افزایش بهره‌وری بسیار قوی هستند ولی مدیران خوبی نیستند.

پیش‌بینی افت ۱۵ درصدی سود عملیاتی ال‌جی در فصل دوم ۲۰۱۹

ال‌جی پیش‌بینی کرده سود عملیاتی این شرکت در فصل دوم ۲۰۱۹ به‌دلیل کاهش فروش تلویزیون‌های OLED و زبان‌دهی در بخش گوشی‌های هوشمند، با افت ۱۵ درصدی روبه‌رو شود. به گزارش زومیت، اواخر ماه جاری ال‌جی گزارش عملکرد مالی سه‌ماهه دوم ۲۰۱۹ را منتشر می‌کند. با توجه به اینکه ال‌جی در فصلی که گذشت، کسب‌وکار پرفرمتی در بخش گوشی‌های هوشمند و تلویزیون OLED تجربه نکرده است، تحلیلگران برآورد می‌کنند سود عملیاتی این شرکت در سه‌ماهه دوم سال جاری با افت ۲۰۰ میلیون وونی (۱۶۹ میلیون دلاری) روبه‌رو شود.

ال‌جی الکترونیکس انتظار دارد سود عملیاتی شرکت در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۹ در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، کاهش ۱۵.۴ درصدی را رقم بزند. این شرکت کرای اعلام کرد انتظار دارد درآمد ۱۵۶ تریلیون وونی (۱۳ میلیارد

دلاری) و سود عملیاتی ۶۵۲.۲ میلیارد وونی (۵۵۰ میلیون دلاری) به‌ترتیب با افزایش ۴.۱ درصدی و کاهش ۱۵.۴ درصدی روبه‌رو شود. کاهش فروش تلویزیون‌های OLED و کاهش پیوسته فروش گوشی‌های هوشمند، باعث

افت سود عملیاتی ال‌جی در این بازه زمانی شده است.

کیم دوگ وون، تحلیلگر KB Securities معتقد است احتمالاً کسب‌وکار لوازم خانگی ال‌جی سود بیشتری برای این شرکت رقم خواهد زد، اما با توجه

به حضور سامسونگ در بازار تلویزیون‌های OLED و افزایش عرضه تلویزیون‌های OLED این شرکت، تأثیر مستقیمی بر سوددهی ال‌جی در کسب‌وکار تلویزیون‌های هوشمند نداشته است.

کیم دوگ وون درباره کسب‌وکار گوشی‌های هوشمند ال‌جی نیز معتقد است با توجه به هزینه‌های گران بازاریابی برای گوشی‌های هوشمند جدید این شرکت، انتظار می‌رود ال‌جی کاهش سود عملیاتی بیشتری تجربه کند. پارک ون جی، تحلیلگر Mirae Asset Daewoo معتقد است با توجه به محبوبیت تلویزیون‌های OLED سامسونگ، وقت آن

رسیده که ال‌جی تصمیمی استراتژیک برای کسب‌وکار تلویزیون‌های OLED خود بگیرد. در حال حاضر، فروش تلویزیون‌های ال‌جی کمتر از حد انتظار است.



آیفون‌های ساخت هند به اروپا صادر می‌شوند

هند در اقدامی تازه، آیفون‌های تولیدشده در این کشور را به کشورهای

اروپایی صادر می‌کند.

گزارش‌ها حاکی از آن است که بعضی از گوشی‌های آیفون ساخت ایل در

کشور هند برای فروش به کشورهای اروپایی صادر می‌شوند. این اقدام می‌تواند نقطه عطفی برای این کشور آسیایی باشد. کوپرتینوی‌ها در ابتدا برای خودداری از پرداخت مالیات و رقابتی‌کردن قیمت تمام‌شده محصولات‌شان در بازار هند، آیفون را در این کشور تولید کردند. این حرکت فرصتی عالی برای رشد بیشتر ایل در سال‌های اخیر فراهم کرده است. به گزارش زومیت، پیشروی از فروش محلی به صادرات، گامی مهم برای تقویت هند به‌عنوان یکی از پایگاه‌های تولیدی محصولات ایل است؛ هرچند فعلاً میزان این صادرات بسیار ناچیز است. به‌گزارش اکونومیک‌تایمز و

اسمال مدل‌های جدید آیفون، ازجمله آیفون ۱۱ را در هند تولید کنند. در صورت تحقق این امر، این اولین‌باری خواهد بود که شرکای محلی جدیدترین میلیونی آیفون‌های ایل در هر هفته در سراسر جهان، این میزان صادرات اصلاً



چشمگیر نیست. با این حال، دولت هند قطعاً از این اقدام راضی است و مقام‌های دولتی همواره امیدوار بوده‌اند شرکت‌ها برای ساخت تجهیزات با فناوری پیشرفته در خاک خود تشویق و از منافع اقتصادی این تولیدات بهره‌مند شوند.

این خبر به‌دنبال تصمیم ایل برای یافتن تأمین‌کنندگان مختلف به غیر از چین پس از شدت‌گرفتن جنگ تجاری چین و آمریکا منتشر شده است. ماه گذشته نیز خبری منتشر شد مبنی بر اینکه ایل در حال انجام اقدامات اولیه برای بازسازی زنجیره‌های تأمین‌کننده خود است و انتقال ۱۵ تا ۳۰ درصد از محصولات تولیدشده‌اش را به خارج از چین در سال‌های آتی دنبال می‌کند. افزون بر این، گفته شده است ایل از شرکای تولیدکننده خود خواسته اواخر

اسمال مدل‌های جدید آیفون، ازجمله آیفون ۱۱ را در هند تولید کنند. در صورت تحقق این امر، این اولین‌باری خواهد بود که شرکای محلی جدیدترین مدل طراحی‌شده را می‌سازند.

گردش مالی ۸ هزار میلیارد تومانی مراکز رشد و پارک‌های علم و فناوری

مسعود برومند در نشست هم‌اندیشی با پژوهشگران دانشگاه حکیم سبزواری، اظهار داشت هم‌اکنون حدود ۴۳ پارک علم و فناوری و ۱۹۰ مرکز رشد در کشور فعال است که ۴۲ هزار نفر در آنها مشغول فعالیت هستند. به گزارش مهر، وی با تأکید بر افزایش تعداد این مراکز علمی، اضافه کرد: شاغلان پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها هستند که در حوزه‌های مختلف، فعالیت‌های پژوهشی انجام می‌دهند. معاون پژوهش و فناوری وزارت علوم، با تأکید بر اینکه حمایت بیشتر از پژوهشگران و فناوری از سیاست‌های کلان توسعه آموزش عالی است، تصریح کرد: در همین راستا طرح گرنت فناوری از سوی معاونت پژوهش و فناوری وزارت علوم در نظر گرفته شده تا دانشگاه‌ها بتوانند بهتر با پارک‌های علم و فناوری همکاری کنند.

یادداشت

تامین مالی جمعی؛ فرصت‌ها و تهدیدها

دارایی در پاسخ به این سوال که تامین مالی جمعی تا چه حد به مقوله ریسک و بازگشت سرمایه در طرح‌ها توجه دارد، افزود: از آنجا که بحث اساسی تحقق جمعی هدف است، تامین مالی جمعی چندان بر مقوله ریسک و بازگشت سرمایه در طرح‌ها تمرکز ندارد؛ یعنی مثلاً از چند نفر تا چند صد هزار نفر با کمک مالی کم خود زمینه اجرای یک هدفی را فراهم می‌کنند که دارای مشکل تامین سرمایه است؛ مثلاً ممکن است در این روش ۵ هزار نفر با پرداخت هر نفر هزار تومان یک زمین ورزش محله‌ای را بازسازی کنند یا یک خانه بهداشت را بسازند.

وی تصریح کرد: عموماً در این روش هدف اجتماعی و فرهنگی نسبت به جنبه مالی قضیه و بازدهی و ریسک متداول اولویت دارد و کمتر مشارکت در این روش به خاطر بازدهی یا ریسک صورت می‌گیرد بلکه حس مسئولیت اجتماعی به این نوع مشارکت کمک می‌کند.

این کارشناس بازار سرمایه همچنین در پاسخ به این سوال که آیا تامین مالی جمعی برای طرح‌های کلان نیز کاربرد دارد یا تنها روی استارت‌آپ‌ها و طرح‌های کوچک متمرکز است، گفت: بیشتر بحث روی استارت‌آپ‌های اجتماعی و فرهنگی متمرکز است و ممکن است یک استارت‌آپ بزرگ بتواند از این راه راه کسب سرمایه لازم کند، اما لازم است که موضوع، مورد توجه بخش عمده‌ای از جامعه باشد؛ مثلاً برای ساخت خانه در مناطق زلزله‌زده یا بازسازی شماری از شرکت‌ها و بنگاه‌های آسیب دیده در سیل ممکن است این روش در سایه توجه جمعی جامعه جواب بدهد.

دارایی همچنین در پاسخ به سوالی درخصوص چالش‌های تامین مالی جمعی اظهار داشت: چالش عمده، اعتماد به تحقق هدف است؛ یعنی زمینه‌ای رخ دهد که یک سری پروژه تعریف شوند و از گروهی از مردم سرمایه‌ای جمع شود، ولی به مرحله اجرا نرسد.

وی با بیان اینکه اهداف سرمایه در تامین مالی جمعی بیشتر شبیه به حمایت‌های خیریه‌ای است، افزود:

اگرچه این روش در اصل یک عمل نوع‌دوستانه است، ولی دریافت‌کنندگان هیچ‌گونه وظیفه‌ای برای اعطای پاداشی به خیر در مقابل حمایت او ندارند، لذا چون مشارکت مالی افراد برای پروژه‌ها با انگیزه‌های نوع‌دوستانه و خیرخواهانه است، باید همین انگیزه نیز حفظ شود و مورد سوءاستفاده قرار نگیرد. این کارشناس بازار سرمایه درخصوص ضرورت حضور فرابورس در این عرصه هم گفت: بهتر است این روش‌های تامین مالی در یک شرکت با ماهیت مشخص صورت بگیرد تا تمرکز روش‌های تامین مالی استارت‌آپی محقق شود؛ هرچند هنوز فرابورس تا ایفای یک نقش مفید و موثر در تامین مالی استارت‌آپ‌ها راه زیادی دارد و برخی از اقدامات نظیر بازار شرکت‌های کوچک و متوسط و بازار ایده عملاً نقص‌هایی در اجرا دارند، اما می‌توان امیدوار بود که افزایش دانش و تجربه به این مقوله

یک کارشناس بازار سرمایه، نقش تامین مالی جمعی در اشتغال‌زایی را مهم توصیف کرد و گفت این روش تامین مالی قطعاً به اشتغال بیشتر کمک می‌کند؛ به خصوص در پروژه‌هایی با وجهه اجتماعی و فرهنگی، میزان اشتغال بالاست و هزینه این ایجاد اشتغال با مشارکت شمار زیادی از افراد تامین خواهد شد.

به گزارش سنا، همایون دارایی گفت: براساس مصوبه هیات مدیره سازمان بورس، نهادهای مالی مجاز برای فعالیت شرکت‌های تامین سرمایه، کارگزاری‌ها و شرکت‌های مشاوره سرمایه‌گذاری و سیدگردان‌ها، صلاحیت فعالیت به عنوان عامل تامین مالی جمعی را دارند.

وی در تبیین مفهوم تامین مالی جمعی و کمک آن به استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران اظهار داشت: تامین مالی جمعی یا Crowdfunding یک زیرمجموعه از مفهوم کلی crowding به معنای همراهی عمومی یا جمعی یا با یک ترجمه ایرانی‌تر، تعاون گروهی برای دستیابی به یک هدف است.

دارایی با بیان اینکه این اقدام یا حرکت جمعی که در حوزه اقتصادی به عنوان تامین مالی جمعی شناخته شده یک روش نسبتاً تازه در اقتصادها برای تامین مالی حرکت‌های اقتصادی – اجتماعی – فرهنگی است، افزود: در این روش تامین مالی، بیشتر پروژه‌هایی مورد توجه قرار می‌گیرد که صرفه اقتصادی ندارند، بلکه وجوه دیگر آنها از جمله دستاوردهای فرهنگی و اجتماعی آنها بیشتر است و حتی بر موضوع اقتصادی پروژه برتری و نمود بیشتری دارد.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: تامین مالی جمعی برای اهداف متنوعی نظیر درمان بیماری را چاپ کتاب، حمایت مالی هنرمندان تا طرفداران کمپین‌های انتخاباتی و تامین سرمایه لازم برای راهاندازی یک کسب و کار نوپا یا کسب و کار کوچک کاربرد دارد.

دارایی اظهار داشت: ریشه و دلیل ظهور و گسترش تامین مالی جمعی به شکل سازمان یافته آن به بحران مالی سال ۲۰۰۸ در جهان برمی‌گردد؛ جایی که به علت تمایل اندک بانک‌ها به وام دادن،

کارآفرینان شروع به جست‌وجوی راه‌های دیگری برای جذب سرمایه کردند و در این میان مفاهیم مختلفی توسعه پیدا کرد؛ از سرمایه‌گذاری جسورانه که یک فعالیت صرف مالی بود تا تامین مالی جمعی که وجهه اجتماعی بیشتری دارد.

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، ماهیت این نوع سرمایه‌گذاری کمتر بر پایه بازدهی اقتصادی و ریسک است و عموماً از طریق کمک‌های بلاعوض یا با پاداش اندک غیرمالی یا اعطای محصول انجام می‌شود؛ به این صورت که مثلاً تعداد زیادی از افراد، کمک‌های کوچکی را برای تحقق یک هدف مشترک انجام می‌دهند.

وی ادامه داد: بستر اینترنت هم به این مقوله کمک کرده که یک ایده به هزاران نفر برسد و همین باعث موفقیت این روش شده است.



استارت‌آپ‌های حوزه نانو تکنولوژی به حل مشکلات شهری کمک می‌کنند

شود.

عضو شورای شهر کرج گفت: در حوزه استفاده از توانمندی و پتانسیل‌های گروه‌های استارت‌آپی در ابتدای راه هستیم ولی این‌طور هم نیست که مدیریت شهری هیچ اقدامی در این راستا صورت نداده باشد.

رسولی ابراز کرد: شهرداری کرج از حدود پنج سال پیش حمایت خود را از گروه‌های استارت‌آپی آغاز کرده و این مسیر تا راهاندازی خانه استارت‌آپ کرج پیش رفته است.

وی اظهار داشت: در حوزه استارت‌آپ باید حمایت‌های خاصی از گروه‌های فعال از جمله بخشودگی مالیاتی، ارائه تسهیلات بانکی و ایجاد فضای کار مناسب صورت بگیرد تا این گروه‌ها بدون دغدغه بتوانند به ایده‌های خود پروبال داده و آنها را به مرحله اجرا برسانند.

وی توضیح داد: نباید اجازه دهیم ارتباط

دوسویه گروه‌های استارت‌آپی با مدیریت شهری قطع شود، چون در این صورت شورا و شهرداری از بهره‌گیری از ایده‌های خلاقانه در زمینه‌های مختلف محروم خواهد شد.

رئیس کمیسیون معماری شورای شهر کرج گفت مدیریت شهری را از ایده‌های خلاقانه محروم نکنیم.

احد رسولی در رویداد واقعیت‌های استارت‌آپی که در سالن شهیدان نژاد فلاح برگزار شد، اظهار داشت: برای حل مشکلات شهر نیازمند ایجاد فضاهای جدید هستیم که برگزاری استارت‌آپ‌ها بخشی از این فضاها هستند.

به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: شورا و شهرداری کرج به دنبال این است که توانمندی گروه‌های استارت‌آپی را بشناسد و از ایده و خلاقیت آنها برای حل معضلات شهر بهره بگیرد.

وی افزود: اینکه گروه‌های استارت‌آپی در حل کدامیک از معضلات شهری می‌توانند مؤثر واقع شوند به بحث و بررسی با اعضای این گروه‌ها نیاز دارد و نیازمند صرف زمان است و نباید سرسری از کنار آن عبور کرد.

این مسئول ابراز کرد: به نظر می‌رسد استفاده از ایده و خلاقیت گروه‌های استارت‌آپی بتواند در ساماندهی بافت فرسوده و مدیریت پسماند مؤثر واقع

صادرات محصولات دانش‌بنیان ایران به روسیه سرعت می‌گیرد

در جمع خبرنگاران حاضر شد و بیان کرد: حضور ۷۰ شرکت دانش‌بنیان ایرانی در دو شهر و شرکت آنها در دو نشست مجزا بی‌سابقه است. خوشبختانه پلنفرم خوبی در بحث صادرات بین ایران و روسیه در حال شکل‌گیری است.

خصوصاً در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان که ادبیات خاصی را برای توسعه صادرات خود نیاز دارند و این برنامه می‌تواند این موضوع را تسریع کند. همچنین آندره اوپیدنوف رئیس شورای تجاری روسیه و ایران عنوان کرد: با امضای اسناد همکاری بین شرکت‌های دانش‌بنیان ایران و روسیه از این پس شاهد رشد تصاعدی روابط بین دو کشور در حوزه فناوری می‌شویم. براساس این گزارش، رایزنی هیات‌ها و نمایندگان شرکت‌های دانش‌بنیان دو کشور هم در حاشیه این نشست‌های مشترک داغ بود. برای نمایندگان دانش‌بنیان ایران و روسیه در هتل آزیموت المپیک مسکو

دها میز کار تدارک دیده شد و دور این میزها نمایندگان شرکت‌ها بررسی راهکارهای گسترش همکاری‌ها در حوزه فناوری را بررسی کردند. نشستی که به انعقاد قراردادهای همکاری منجر شد.

سورنا ستاری حضور ۷۰ شرکت دانش‌بنیان ایرانی در دو نشست جداگانه در شهرهای یکاترینبورگ و مسکو را فوق‌العاده و بی‌سابقه دانست و گفت پلنفرم خوبی در بحث صادرات بین ایران و روسیه در حال شکل‌گیری است و حضور

شرکت‌های دانش‌بنیان در این سفر می‌تواند این موضوع را تسریع کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، گفت‌وگوی ثمربخش ده‌ها شرکت دانش‌بنیان ایرانی و روسی برای نخستین‌بار با سفر هیات علمی و فناوری رئیس جمهوری اسلامی ایران در روسیه محقق شد. در این سفر دو نشست تجاری و فناوری میان شرکت‌های دانش‌بنیان ایران و روسیه با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری کشورمان برپا شد. نشست‌هایی که در آنها نمایندگان بیش از ۲۰۰ شرکت فعال در حوزه فناوری و مقاصد حوزه تجارت و نوآوری از دو کشور حضور داشتند.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در نشست تجاری و فناوری مسکو خواستار تسریع در اجرای موافقت‌نامه‌ها برای گسترش روابط تهران و مسکو در عرصه فناوری شد. همچنین ستاری پس از پایان این نشست



برندها و استراتژی‌های بازاریابی جهانی

این روزها بازاریابی جهانی یکی از دغدغه‌های متخصصان برندینگ است. بازاریابی جهانی برای هر شرکتی که می‌خواهد در بازارهای مختلف فعالیت کند، یک ضرورت است. بازاریابی جهانی به معنای استفاده از استراتژی‌ها و تاکتیک‌ها برای جذب مشتریان در کشورهای مختلف است. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با فرهنگ‌ها، ارزش‌ها و سبک زندگی مشتریان در کشورهای مختلف ارتباط برقرار کنند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با نیازهای مشتریان در کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با قوانین و مقررات کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با زبان و فرهنگ کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با سبک زندگی مشتریان در کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با نیازهای مشتریان در کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با قوانین و مقررات کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با زبان و فرهنگ کشورهای مختلف آشنا شوند. بازاریابی جهانی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا با سبک زندگی مشتریان در کشورهای مختلف آشنا شوند.

بازاریابی جهانی در واقع هماهنگ‌سازی کالا با نیازهای مخاطبین و خریداران در کشورهای دیگر است. تحقیقات بازار به روز، شناسایی کشورهایی که احتمال موفقیت در آنها بیشتر است و در نهایت بومی‌سازی برند مطابق نیازهای منطقه، لازمه‌های بازاریابی جهانی به شمار می‌آیند. مانند سایر استراتژی‌های بازاریابی، یک استراتژی بازاریابی جهانی نیز بیشترین تمرکز خود را بر روی یک هدف می‌گذارد: مخاطب. اینکه بدانید چه کسانی خواستار کالای شما هستند، چگونه آن را می‌خواهند و اینکه چطور این فرآیند باعث تقویت برند شما می‌شود، موفقیت برند شما را در عرصه جهانی تضمین می‌کنند.

برای شفاف‌تر شدن این موضوعات، به بررسی چند استراتژی و ترند بازاریابی جهانی می‌پردازیم که برندها از آنها برای جهانی‌شدن استفاده کرده‌اند. از تعدیل استراتژی‌ها گرفته تا ترجمه به چندین زبان مختلف، این برندها گام‌های مثبتی در جهت حضوری محکم و استوار در سراسر دنیا برداشته‌اند.

۱. بازاریابی رویداد

برند اتریشی «Red Bull»، آنچنان خوب از پس بازاریابی جهانی برآمده است که بسیاری فکر می‌کنند این برند محلی است. یکی از موفقیت‌آمیزترین تکنیک‌های Red Bull، میزبانی بسیاری از مسابقات ورزشی سراسر دنیا است. از رویداد جایزه بزرگ موتورسواری Red Bull Indianapolis Race تا انگلیس Red Bull Soapbox Race، استفاده از استراتژی «بازاریابی رویداد»، این برند را به نقاط گوناگون دنیا برده است.

۲. نوآوری و تنوع

اولویت قرار دادن نوآوری و تنوع در ارائه محصول، استراتژی‌ای است که بسیاری از برندها برای جهانی‌شدن از آن استفاده می‌کنند. کمپانی رستوران‌های Domino's Pizza مثال خوبی از استفاده موفق از این ترند است. این برند منوی غذایی خود را با شناسایی دقیق ذائقه مردم هر منطقه منطبق ساخته است. از ذائقه آسیایی‌ها برای غذاهای دریایی و ماهی گرفته تا طعم تند کاری مورد پسند هندی‌ها، همه و همه در منوی Domino پیدا می‌شوند.

۳. اسپانسرینگ بین‌المللی و استراتژی ایجاد همکاری

برند محصولات ورزشی Nike، توانسته با انتخاب‌های هوشمندانه و دقیق در اسپانسرینگ، به برندی جهانی تبدیل شود. هرچند اسپانسرینگ ریسک‌ها و شرایط غیرقابل پیش‌بینی‌ای را برای برندها به همراه دارد، اما این مشارکت‌ها به Nike کمک کرده تا توجه مخاطبین از سراسر دنیا را به خود جلب کند. همچنین این برند در سایت خود، این امکان را برای مخاطبین فراهم آورده تا محصولات را به سلیقه خود تغییر و سفارش دهند؛ امکانی که از آن به عنوان «استراتژی ایجاد همکاری» یاد می‌شود. با قرار دادن قدرت طراحی در دستان مشتری، Nike قادر است تا محصولات سفارشی و مطابق با سلیقه فرهنگ‌های گوناگون را در اختیار مخاطبین از سراسر دنیا قرار دهد.

۴. سلیقه‌سازی

در دو سال گذشته، Spotify یکی از موفق‌ترین کمپانی‌های جهانی معرفی شده است. اما چطور این کمپانی سوئدی به سرعت به چنین موفقیت چشمگیری در میان مخاطبین جهانی دست یافت؟ سبک تجارت آنها مبتنی بر کمک به مخاطب برای پیدا کردن موسیقی‌های جدید است. امکان انتخاب سبک موسیقی یک چیز است، اما انتخاب موسیقی متناسب با حال و هوای مخاطب، چیز دیگری است. Spotify مخاطبین را تشویق می‌کند تا موسیقی‌ای را انتخاب کنند که فراتر از سبک‌های مورد علاقه آنها است؛ موسیقی‌ای که عادات و سبک زندگی را پوشش می‌دهد. همه اینها به هنرمندان نیز کمک می‌کند تا به مخاطبین سراسر جهان دسترسی راحت‌تری داشته باشند، چرا که کارهای آنها با روشی جدید طبقه‌بندی می‌شود.

منبع: mbanews



۳ راه موثر و کم‌هزینه برای برندینگ



شناخته می‌شود.

شما می‌توانید با راهکارهایی ارزان‌تر، در جلب و جذب مشتری کمک کرده و به آنها در انجام کاری مثبت در جهت رشد و توسعه حوزه فعالیت‌شان کمک کنید تا در برندینگ خودتان گامی مثبت برداشته باشید.

در نهایت صاحبان بیزینس می‌توانند با انجام امور ذکرشده در فوق، به برندینگ خود سمت و سو دهند و با تلاش در انجام سه مورد زیر به تقویت آن کمک کنند.

- آموزش مشتریان
- برآورده‌کردن نیاز مشتریان (با توجه به نوع مخاطب)
- ارائه خدمات فاخر

۱. آموزش مشتریان

وقتی سرویس یا محصولی را ارائه می‌دهید، طریقه استفاده و کاربرد آن را به درستی و به صورت بهینه در اختیار کاربر قرار دهید. به عنوان مثال اگر فروشنده وسایل الکترونیکی مانند موبایل هستید، می‌بایست اطلاعاتی از قبیل مشخصات فنی و ظاهری در اختیار کاربر بگذارید تا با دیدن عکس شمای کلی محصول در ذهن کاربر نقش بسته و رقبست خرید در کاربر افزایش پیدا کند. حال این پروسه می‌تواند با تهیه و نمایش یک ویدئوی آموزشی از محصول بسیار مؤثر و ساده‌تر عمل کند.

در ادامه می‌توانید با پاسخ سوالات متداول و امکان درج نظرات کاربران در مورد محصول موردنظر وب‌سایت خود را تبدیل به مرجعی کنید تا به هنگام جست‌وجوی کاربران در گوگل، وب‌سایت‌تان در گزینه‌های اول نمایان شود که در نهایت منجر به ترافیک و فروش بیشتر سایت خواهد شد.

۲. برآورده‌کردن نیاز مشتریان (با توجه به نوع مخاطب)

در این بخش می‌توان با تولید محتوای مناسب و با توجه به نیاز کاربر، مطالبی سرگرم‌کننده و مفید تولید کرد.

به عنوان مثال نمی‌توان برای همه بیزینس‌ها، وبلاگ تهیه کرد. زیرا ممکن است خواندن وبلاگ از علایق مخاطبین شما نباشد که عدم تناسب نوع و شیوه روش سرگرم کردن، نه‌تنها در جذب و افزایش ارزش برند به شما کمکی نمی‌کند، بلکه باعث ریزش مشتریان کنونی شما می‌شود. برای مثال اگر شما تولیدی محصولات نوزاد و بچگانه دارید، می‌توانید با تولید محتوا و وبلاگ از فواید محصولات و کاربرد آنها، تولید محتوا کنید تا سطح آگاهی مشتریان افزایش پیدا کند. لازم به ذکر است مخاطبین هر برند و یا بیزینس به طور قطع نیاز به آموزش ندارند و گاهی تنها با موضوعات سرگرم‌کننده می‌توان به ارزش و وفاداری‌شان افزود.

در حالی که عکاس‌ها و نقاشان در ابتدا تنها با اشتراک گذاشتن

عکس‌ها و آثار خود به صورت رایگان، بستری سرگرم‌کننده برای علاقه‌مندان به این زمینه فراهم می‌کنند و تا زمانی که بازدید مشتری‌های‌شان تبدیل به خرید بشود، نام برند خود را توسعه داده و به ارزش و وفاداری مخاطبین خود می‌افزایند.

وبلاگ عکاس مشهوری به نام اسکات بورن

۳. ارائه خدمات فاخر

گاهی با ارائه خدماتی متفاوت و هرچند ساده می‌توان مزیت رقابتی و ارزش برند خود را به راحتی افزایش دهید. در یک مطالعه آماری انجام‌شده، مقایسه زیر کاملاً واضح و مبرهن است:

در همسایگی یک برج اداری که کارمندان زیادی دارد، رستورانی راه‌اندازی می‌شود که علاوه بر سرویس‌دهی به‌موقع، کیفیت بالای مواد و طعم خوش، می‌توان به صورت آنلاین مواد مورد استفاده در غذاها و سالادها را تعیین کرد تا از بروز هرگونه آلرژی در مصرف‌کنندگان جلوگیری شود. این امر حس رضایت و خرسندی را در کاربران ایجاد می‌کند تا جایی که کاربر حس خوبی نسبت به حسن توجه برند موردنظر به مشتری‌هایش پیدا می‌کند. قابل توجه است که این سرویس با قیمتی کاملاً معقول و همسان با دیگر رقیبا در اختیار مشتریان قرار داده شده است.

در این میان هرچه بیشتر خدمات فاخری در اختیار مشتری‌ها قرار دهید، نیاز شما به تبلیغات و بالطبع هزینه‌های شما کاهش می‌یابد زیرا همان کاربران راضی برای شما تبلیغات را انجام می‌دهند که راهکاری بسیار ساده، سریع و طبیعتاً ارزان است. در ادامه اگر عکس این مورد صورت گیرد تبلیغات منفی از سوی کاربران باعث کاهش آگاهی دیگران از بیزینس شما، ریزش مشتریان و در نهایت کاهش ارزش برند خواهد شد.

در پایان لازم است بدانید که میلیون‌ها بیزینس تا به حال به دلیل عدم شناخت (برندینگ) و اطلاع‌رسانی درست، با شکست مواجه شده‌اند. در حقیقت فرصتی به مخاطبین، جهت آشنایی با برند داده نشده است تا بتوانند از سرویس‌ها یا محصولات شما بهره‌مند شوند. در نهایت آموزش مشتریان و یا برآورده‌کردن نیاز مشتریان، دو روشی هستند که به صورت مجزا کارایی خود را دارند، ولی با این حال تداوم در انجام این دو روش بهترین بازخورد را به همراه خواهد داشت. هر کدام از سه روش ذکرشده در فوق بازخورد مثبت خود را به تنهایی نخواهند داشت، ولی به طور قطع همزمان و تداوم در انجام شدن‌شان نتیجه‌ای متفاوت و مثبت‌تر حاصل خواهد کرد. مثال معروفی در این زمینه می‌گوید با پاسخ به سوال مشتری، او را یک بار خوشحال می‌کنید و به خانه می‌فرستید و با انجام و تداوم پاسخگویی، تبدیل به فرد قابل اطمینان و برند دلخواه‌شان شوید.

منبع: blogad

ایستگاه بازاریابی

۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی (۶)

نویسنده: کتی گومن کارآفرین و نویسنده
مترجم: امیرال علی

در مطالب پیشین به ۳۵ گام برای موفقیت در بازاریابی اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۳۶- مخاطب را سورپرایز کنید

انجام کاری فراتر از حد انتظار مخاطب، بهترین اقدامی است که در جهت تحت تاثیر قرار دادن آنها می‌توانید انجام دهید. درواقع به هر میزانی که مخاطب از انتخاب شما رضایت بیشتری را داشته باشد، شانس معرفی محصول به اطرافیان نیز افزایش خواهد یافت. در این رابطه ارسال یک هدیه، از جمله روش‌های رایج محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که تنوع و توجه به خصوصیات فردی مشتریان، به بهترین انتخاب‌ها منجر خواهد شد.

۳۷- وفاداری را تنها مختص به مشتریان خود تلقی نکنید

اگرچه همواره راهکارهای متنوعی در راستای افزایش میزان وفاداری مشتریان ارائه می‌شود، با این حال تمامی آنها را می‌توان در یک مورد خلاصه کرد. این امر که خود به مشتریان وفادار باشید، خود باعث خواهد شد تا آنها نیز به سمت رفتاری مشابه سوق داده شوند. این امر باعث خواهد شد تا شما در تلاش برای انجام اقداماتی باشید که بیانگر وفاداری شما نسبت به آنها است. در نهایت فراموش نکنید که جایگاه یک مشتری قدیمی، باید به مراتب بالاتر از افراد جدید باشد. این امر نیز خود از مصداق‌های وفاداری شما به آنها محسوب می‌شود.

۳۸- شخصیتی انسانی به اقدامات خود ببخشید

هیچ فردی تمایل ندارد که با یک لوگو ارتباط برقرار کند. درواقع در راستای تحریک احساسات و درگیر کردن افراد با برند خود، شما نیاز به یک وجهه انسانی برای برند خود خواهید داشت. در این رابطه استفاده از نمادها نیز می‌تواند کارساز باشد. برای مثال کمپانی والت دیزنی از میکی موس به عنوان نماد اصلی برند خود استفاده می‌کند و همین امر نیز باعث می‌شود تا افراد رضایت بیشتری را داشته و این برند برای آنها جذابیت بالاتری را داشته باشد. این امر که شخصیت برند خود را به یک جاندار تشبیه کنید، کمک بسیاری را به شما خواهد کرد. در این رابطه استفاده از افراد مطرح نیز می‌تواند کاملاً سودمند باشد. برای مثال همگان نایک را با اسطوره بسکتبال، مایکل جردن به یاد می‌آورند.

۳۹- بخشی را با نام درباره شرکت به سایت خود اضافه کنید
افراد بنا به هر دلیلی ممکن است به سمت سایت شما کشیده شوند، تحت این شرایط آنها با سوالات متعددی در رابطه با برند شما مواجه خواهند شد که در این رابطه وجود یک بخش که تاریخچه شرکت، اهداف، افراد کلیدی و اطلاعات تکمیلی را در اختیار آنها قرار دهد، کاملاً ضروری خواهد بود. در نهایت این امر به شفافیت بیشتر کار شما منجر خواهد شد که اعتمادسازی در مخاطب را افزایش خواهد داد.

۴۰- سرمایه‌گذاری برای افزایش اعتبار

هیچ چیز بیشتر از اعتبار شما، باعث فروش محصولات نخواهد شد. به همین خاطر نیز لازم است تا بودجه‌ای را برای افزایش و محافظت از آن اختصاص دهید. در این رابطه فراموش نکنید که شما در عرصه کسب‌وکاری خود تنها نیستید و این امر می‌تواند زمینه رقابت‌های ناسالم را فراهم آورد. به همین خاطر نیز نباید اعتبار برند خود را بدون محافظ رها کنید. درواقع شما باید اقداماتی را انجام دهید که همگان به خوبی بدانند شما برندی کاملاً معتبر هستید. در آخر فراموش نکنید که دلیل اصلی فروش بالای برندهای جهانی در مقایسه با رقبای خود، اعتبار به مراتب بالاتر آنها در نزد عموم مردم است.

ادامه دارد ...

منبع: creativeboom



۹ راهکار بازاریابی بدون اعمال فشار بر روی مشتریان



هستند، همچنین سازگاری سایت‌ها با مرورگرهای گوشی‌های هوشمند نیز یکی دیگر از خواسته‌های اصلی مشتریان محسوب می‌شود. خلاقیت مهم در این میان افزودن امکان درج نظرات در بخش فروشگاه آنلاین برندمان است. به این ترتیب کاربران امکان مشاهده نظرات مشتریان قبلی را خواهند داشت. این امر فرآیند خرید را برای مشتریان بالقوه بسیار راحت‌تر خواهد کرد. به هر حال همه ما اعتماد بسیار بیشتری به نظرات سایر کاربران و خریدارها در مقایسه با توضیحات برندها داریم.

۳. ساخت اپ موبایلی و حمایت تعاملی از مشتریان

اکنون شمار آمریکایی‌هایی که از طریق گوشی‌های هوشمند اقدام به خرید آنلاین می‌کنند، به ۸۰ درصد کل جمعیت کشور رسیده است. همچنین براساس گزارش موسسه eMarketer، اکنون افراد بزرگسال بیشتر وقت‌شان را پای گوشی‌های هوشمند می‌گذرانند. نکته جالب اینکه بیشتر این میزان از وقت‌گذرانی متعلق به تلویزیون بود. این امر به معنای جایگزینی تقریبی گوشی‌های هوشمند با تلویزیون است. به راستی معنای این تغییر چیست؟ به عنوان یک نکته مهم، ارائه خدمات پشتیبانی از مشتریان به صورت موبایلی رشد بسیار خواهد یافت، بنابراین برند ما باید سرمایه‌گذاری بیشتری بر روی سازگاری با گوشی‌های هوشمند انجام دهد.

بازاریابی رایبایی نیازمند حضور برندمان در فعالیت و حضور مشتریان است. به این ترتیب آنها برند ما را بسیار راحت‌تر پیدا خواهند کرد. در غیر این صورت یافتن برند ما برای مشتریان بدل به امری محال خواهد شد.

۴. برجسته‌سازی و تعهد به هدفی بزرگتر

مشتریان علاقه بسیار زیادی به برندهایی با اهداف بزرگ نظیر حفاظت از محیط زیست، حمایت از تغییرات مثبت اجتماعی و پایبند به ارزش‌های اخلاقی دارند. به این ترتیب یکی از ضرورت‌های فعالیت براساس الگوی بازاریابی رایبایی تعهد به هدفی بزرگتر است.

یک نمونه مطلوب در این زمینه برند Whole Foods است. این برند در فعالیت‌های خود نهایت تلاش‌اش برای نمایش میزان توجه و حفاظت از محیط زیست را انجام می‌دهد. درست به همین خاطر نیز میان اغلب مشتریان محبوبیت دارد.

۵. ایفای نقش رهبر فکری و تاثیرگذاری در حوزه کسب و کارمان
خلافت و ارزش‌آفرینی هیچ‌گاه نتیجه منفی برای برندها به ارمغان نمی‌آورد. در صورت ایده‌پردازی مناسب امکان ارتقای جایگاه برندمان به رهبر فکری حوزه کسب و کارمان وجود دارد. بدون تردید این امر اندکی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال نگاهی به حوزه‌های تخصصی به خوبی بیانگر حضور برندهای بزرگ است.

نکته مهم در خصوص فعالیت به عنوان برندی تاثیرگذار و بزرگ در یک عرصه تخصصی علاقه مشتریان بدان است. به این ترتیب مزیت اصلی این فرآیند توجه بیشتر مشتریان به ما خواهد بود. این امر بر روی فرآیند فروش بسیاری از برندهای بزرگ تاثیر انکارناپذیری دارد.

۶. فراهم‌سازی تجربه خرید به یاد ماندنی برای مشتریان

امروزه مشتریان علاقه بسیار زیادی به ایجاد تفاوت‌هایی فراتر از کیفیت و قیمت محصولات از سوی برندها پیدا کرده‌اند. این امر به معنای ضرورت توجه برندها به نکاتی بسیار بیشتر از تولید محصولی باکیفیت و قیمت‌گذاری مناسب است، شاید عجیب به نظر برسد، با این حال مشتریان علاقه‌مند به پرداخت هزینه بیشتر برای بهره‌مندی از امکاناتی نظیر سهولت خرید، سفارش ساده، تحویل فوری، مشاهده نظرات کارشناس‌های حرفه‌ای و سایر مشتریان درباره محصول و امکان شخصی‌سازی محصول موردنظر هستند.

به قلم: مارتین زولینگ موسس و مدیرعامل موسسه Startup Professionals
ترجمه: علی آل علی

امروزه بیش از هر زمان دیگری هر کدام از مشتریان اقدام به مطالعه در زمینه بازاریابی می‌کنند. این فرآیند شامل جستجوی اطلاعات موردنیاز پیرامون محصولات مختلف در اینترنت، مطالعه نظرات خریدارهای قبلی و دریافت توصیه‌های دوستان به جای اعتماد به کمپین‌های تبلیغاتی برندهاست.

وقتی مشتریان به جای توجه به تبلیغات یک برند بر روی جستجوی شخصی برای یافتن محصولات و برندهای مورد نیازشان تمرکز می‌کنند، مفهوم بازاریابی رایبایی (Inbound Marketing) به وجود می‌آید. در این مفهوم، برخلاف روند معمولی بازاریابی، خبری از جلب توجه مشتریان از طریق تبلیغات پرهزینه و سایر الگوهای سنتی نیست. در مقابل بازاریابی رایبایی مفهوم بازاریابی سنتی قرار دارد. در بازاریابی سنتی ما از طریق تولید محتوا و تبلیغات جذاب در تلاش برای جلب توجه مخاطب هدف هستیم.

امروزه بازاریابی رایبایی موجب ایجاد رابطه‌ای دوطرفه میان برندها و مشتریان شده است. به این ترتیب هنجار تعامل دوطرفه میان برندها و مشتریان در حال رواج در دنیای کسب و کار است. محل اصلی این تعامل نیز شبکه‌های اجتماعی، گوشی‌های هوشمند، توصیه‌های دوستان و افراد تاثیرگذار، سایت‌های مدرن ارزیابی و تحلیل محصولات، محتوای خریدارمحور، فروم‌های دوستانه سایت‌ها و در نهایت روایت‌های چت خواهد بود.

اگر شما هنوز توجه کافی به مفهوم بازاریابی رایبایی نکرده‌اید، در این مقاله برخی گام‌های اساسی برای کوچ از الگوی سنتی بازاریابی را خواهید یافت. به این منظور نکات مهم و تغییرات این عرصه را در قالب ۹ بخش طبقه‌بندی کرده‌ام.

۱. تعامل فعالانه با مشتریان از طریق شبکه‌های اجتماعی مشهور
بدون تردید امروز شبکه‌های اجتماعی نقش انکارناپذیری در زندگی ما ایفا می‌کند. به این ترتیب انتظار اصلی من و بسیاری از کارشناس‌های حوزه بازاریابی حضور فعال برندها در پلتفرم‌های اجتماعی بزرگ است، با این حال متأسفانه پژوهش اخیر موسسه INC بیانگر غفلت نزدیک به ۲۵ درصد از برندها نسبت به اهمیت شبکه‌های اجتماعی است. به این ترتیب آنها هیچ‌گونه اکانت رسمی در شبکه‌های اجتماعی ایجاد نکرده‌اند. همچنین برخی از برندها نیز توجه کافی به سایت رسمی‌شان ندارند.

توصیه من در این بخش بسیار روشن است. یک برند جویای موفقیت باید همیشه در دسترس مشتریان باشد. به این ترتیب مشتریان در فرآیند جستجوی محصولات مورد نیازشان به راحتی شما را پیدا خواهند کرد. در دسترس مشتری‌بودن یکی از الزامات ضروری الگوی بازاریابی رایبایی محسوب می‌شود.

۲. به‌روز رسانی سایت برندمان در جهت خریدارمحوری

جست‌وجویی کوتاه در اینترنت اغلب ما را نسبت به فعالیت محصول محور و فناوری‌محور بسیاری از سایت‌ها مجاب خواهد کرد. متأسفانه هنوز هم بسیاری از سایت‌ها اقدام به تغییر رویه خود و به‌روز رسانی الگوی تولید محتوا‌شان نکرده‌اند. به همین دلیل نیز اغلب آنها در راستای جلب نظر مخاطب هدف شکست می‌خورند. وقتی سلیقه و نیاز مشتریان ما تغییر کند، ما نیز باید خود را با این تغییر هماهنگ سازیم. در غیر این صورت دستیابی به موفقیت بدل به امری بسیار پیچیده خواهد شد.

امروزه کاربران اینترنتی خواهان مشاهده محتوای متمرکز بر روی نیاز مشتریان

برون سپاری به زبان ساده

چه کارهایی را به تیم‌های خارج از شرکت محول کنیم؟

برون‌سپاری یکی از مهم‌ترین و پرکاربردترین راهکارهای انجام وظایف و پروژه‌های کسب‌وکار محسوب می‌شود که برای انتخاب موضوعات آن، به برنامه‌ریزی نیاز داریم. در روزهای ابتدایی راه‌اندازی کسب‌وکار، اغلب بنیان‌گذاران تمایل دارند همه کارها را خودشان انجام دهند. آنها استارت‌آپ را مانند فرزند خود می‌دانند و هر گونه تلاش را برای سوددهی و موفقیت آن به کار می‌گیرند. با افزایش رشد استارت‌آپ، امکان انجام همه کارها به‌وسیله بنیان‌گذار یا تیم اولیه وجود ندارد. به‌علاوه، چنین رویکردی مناسب پیشرفت هم نیست؛ درنتیجه، مفهومی بنام برون‌سپاری وارد می‌شود که بسیاری از مشکلات عملکردی را حل می‌کند. برون‌سپاری را می‌توان فرآیندی کاربردی برای حفظ سوددهی در عین مقیاس‌دهی دانست. همه وظایف و پروژه‌های جاری شرکت لزوماً به نیروی کار تمام‌وقت یا پاره‌وقت نیاز ندارند. درواقع، با همکاری تیم‌های خارجی برای انجام‌دادن کارها، با نیرویی متخصص همکار می‌شوید که تجربه لازم را هم برای وظیفه مدنظر دارد و هزینه‌های انجام کار نیز عموماً ارزان‌تر می‌شوند. با وجود همه مزایایی که برای برون‌سپاری مطرح می‌شود، انجام چنین رویکردی مشکلات متعددی به‌همراه خواهد داشت که یکی از مهم‌ترین آنها، انتخاب موضوع و وظیفه برای برون‌سپاری است. اگر مدیران کسب‌وکار در انتخاب موضوعات برون‌سپاری دقت نکنند، احتمال ایجاد مشکلاتی مانند از‌دست‌دادن اطلاعات شرکت، انجام‌نشدن صبحج کارها یا حتی هزینه‌های بی‌مورد محتمل خواهند بود. در ادامه این مطلب، نکاتی را بررسی می‌کنیم که در انتخاب موضوع برون‌سپاری اهمیت پیدا می‌کنند.

۱. وظایفی که باعث کاهش سرعت عملکرد تیم می‌شوند

در همه کسب‌وکارها، وظایفی وجود دارند که تقریباً همه نیروها از آنها فراری هستند. دلیل اصلی نیز کاهش سرعت عملکرد اصلی به‌دلیل آن وظایف است. چنین وظایفی عموماً وقت‌گیر و تکراری هستند، اما باید در روندی منظم اجرا شوند. به‌هرحال، با برون‌سپاری این دسته از کارها، می‌توان علاوه‌بر افزایش بهره‌وری، سوددهی فرآیندها را نیز بر اثر کاهش هزینه‌ها یا افزایش تولید و فروش افزایش داد.

به‌عنوان نمونه‌ای از فرآیندهای تکراری و زمان‌بر که قابلیت برون‌سپاری دارند، می‌توان به این کارها اشاره کرد:

- برون‌سپاری پاسخ به تماس‌ها و پیام‌های مشتری؛
- برون‌سپاری تحلیل گزارش‌ها و نظارت بر کمپین‌های بازاریابی؛
- برون‌سپاری خریده‌ها و پرداخت‌های تکراری شرکت مانند بیمه، مالیات،

خریده‌های روزانه و فرآیندهای اداری دولتی.

۲. وظایف نیازمند تخصص

برخی وظایف به مهارت‌های بیشتری نیاز دارند که شاید در بنیان‌گذار یا تیم تحت مدیریتش وجود نداشته باشد. صاحب کسب‌وکار بودن به‌معنای عالی‌بودن در همه جنبه‌های آن نخواهد بود. به‌عنوان مثال، بنیان‌گذار احتمالاً تخصص لازم را برای طراحی کمپین‌های بازاریابی یا نوشتن ایمیل‌های بازاریابی ندارد. در این صورت، می‌توان از متخصصان فریلنسر یا شرکت‌های دیگر استفاده کرد. استخدام گروه یا فرد بیرونی متخصص همیشه سرمایه‌گذاری باارزشی محسوب می‌شود. صرف‌نظر از وظیفه یا مهارت مدنظر، کار با چنین گروه‌هایی در صورت انتخاب صحیح و آگاهانه همیشه نتایج عالی به‌همراه خواهد داشت؛ نتایجی که قطعاً بنیان‌گذار یا تیمش با تخصص ناکافی توانایی رسیدن به آنها را ندارند. از میان کارهایی که عموماً می‌توان به کمک تیم‌های خارجی تخصص انجام داد، حسابداری جزو مهم‌ترین‌ها به شمار می‌رود. امروزه فرآیندهای حسابداری استارت‌آپ‌ها نه آنچنان بزرگ هستند که نیاز به تیم مالی مجزا داشته باشند و نه آنقدر بی‌اهمیت که از انجاشم خودداری کنند. در چنین مواردی، همکاری با متخصص یا گروه حسابداری آشنا به قوانین مالی و مالیاتی ارزشمند خواهد بود. از نمونه‌های دیگر هم می‌توان به فعالیت‌های تبلیغاتی و امنیت سایبری اشاره کرد.

۳. وظایفی که نیازمند نیروی تمام‌وقت نیستند

برخی وظایف کسب‌وکار اصولاً به چندین ساعت کار در روز و هفته نیاز ندارند. باوجوداین، انجام آنها هم بسیار مهم است و نمی‌توان از فرآیندهای شرکت حذف کرد. در چنین مواردی قطعاً برون‌سپاری و پرداخت هزینه به‌صورت پروژه‌ای یا ساعتی، صرفه اقتصادی بیشتری خواهد داشت. برای وظایف با زمان اجرای کوتاه، بازم هم می‌توان به فعالیت‌های حسابداری یا حقوقی اشاره کرد. به‌عنوان مثال، در استارت‌آپ یکی از نیروها وظیفه ثبت هزینه‌ها و درآمد‌ها برعهده می‌گیرد، اما برای ثبت رسمی و اعلام به سازمان‌های مرتبط دولتی، به نیروی ثابت متخصص نیاز نخواهد بود. در بحث‌های حقوقی نیز عموماً با چند ساعت مشاوره و اقدامات ارتباطی در هفته، می‌توان نیازهای استارت‌آپ را برآورده کرد. حتی در این مورد، کارآموزان وکلث هم برای شرکت کارگشا هستند. از میان وظایف مهم دیگر که به نیروی تمام‌وقت نیاز ندارند، می‌توان به مدیریت و بازاریابی شبکه‌های اجتماعی، روابط‌عمومی یا مدیریت بحران و تولید محتوا اشاره کرد. امروزه، اکثر کسب‌وکارها با بی‌بردن به اهمیت تولید محتوا، وظایف مرتبط را به تیم‌هایی خارج از استارت‌آپ محول می‌کنند. با چنین رویکردی علاوه‌بر افزایش سرعت و کمّیت محتوای تولیدی، کیفیت نیز به‌دلیل همکاری با تیم‌های با تجربه افزایش می‌یابد.

چه وظایفی را برون‌سپاری نکنیم؟

بسا وجود همه مزایای که برای برون‌سپاری مطرح کردیم، حفظ برخی از وظایف در داخل تیم اهمیت فراوانی دارد. همان‌طور که گفته شد، در صورت انتخاب غلط در برون‌سپاری چنین مواردی، مشکلات عملکردی بسیار بیشتر از مزایا خواهد بود. در ادامه، به برخی از وظایفی اشاره می‌کنیم که نباید برون‌سپاری شوند.

- وظایفی که در اجرای آنها فقط به تیم داخلی اعتماد دارید: بنیان‌گذار و تیم تحت مدیریتش متخصص کار و استارت‌آپی هستند که تأسیس کرده‌اند. قطعاً چنین موارد و تخصص‌هایی باید به‌صورت داخلی باقی بمانند.
- وظایفی که برون‌سپاری آنها صرفه اقتصادی ندارد: برخی اوقات نشان‌دادن نیازهای وظیفه یا پروژه و راهنمایی تیم بیرونی دشواری‌های زیادی دارد. در چنین مواردی، عموماً هزینه‌ها هم بیشتر می‌شود. درواقع، احتمالاً آموزش‌دادن عضو داخلی برای انجام آن وظیفه، به‌صرفه‌تر از برون‌سپاری باشد.
- وظایفی که دوست دارید: بنیان‌گذاران و تیم‌های اجرایی برخی از بخش‌های کسب‌وکار را واقعاً دوست دارند. به بیان دیگر، آنها از انجام چنان وظایفی لذت می‌برند و شاید تنها دلیل‌شان برای کار کردن، همان وظایف باشد. این بخش‌های حیاتی ابتدا باید شناسایی شوند و سپس، به‌عنوان وظایف رسمی و قطعی داخل سازمان بمانند. درنهایت پس از انتخاب وظایف برون‌سپاری، باید به انتخاب تیم و گروه خارجی هم دقت کنیم. زمانی که دسترسی و کار با اطلاعات حساس کسب‌وکار در میان باشد، باید بسیار دقیق‌تر و حساس‌تر انتخاب کنیم. در چنین مواردی، شاید تکیه بر تیم‌های نزدیک‌تر و حاضر در شهر و کشور محل فعالیت، بهترین انتخاب باشد. به‌هرحال در چنین موقعیتی، بازم‌با مشکلاتی روبه‌رو خواهید شد که شاید همکاری با آژانس‌های فریلنسری و بررسی عمیق سوابق و مدارک تیم‌های خارجی، به‌عنوان راهکاری اولیه مفید واقع شود.

منبع: FORBES/zoomit

۱۰ راز موفقیت از زبان ری کراک



۶-زمینه کاری خود را به خوبی بشناسید

همان گونه که در بخش مقدمه عنوان شد، آقای ری کراک در تمامی زمینه‌های مرتبط با کسب‌وکار خود درست به مانند یک کارگر ساده، فعالیت کرده است. همین امر نیز باعث شد تا وی بتواند به خوبی همه چیز را در رابطه با این حرفه درک کند. همچنین وی برای پیوند کودک‌کان با برند خود نیز اقدام به حضور آنها در تبلیغات و قرار دادن انواع اسباب‌بازی‌ها در سبد محصولات خود کرده است. همین امر نیز باعث شد تا مشتریان او متشکل از تمامی اقشار جامعه باشد.

۷-هیچ‌گاه برای رسیدن به اهداف‌تان دیر نخواهد بود

آشنایی ری کراک با برادران مک دونالد زمانی اتفاق افتاد که او بیش از ۵۰ سال سن داشت. بسیاری از افراد با رسیدن به این رقم، عملاً زندگی خود را پایان‌یافته تلقی کرده و همین امر نیز باعث می‌شود تا مسیر خود را ادامه دهند، با این حال آقای کراک بزرگترین تحول زندگی خود را در این سن ایجاد کرد. به همین خاطر وی توصیه می‌کند که توجهی به سن خود نداشته و تمامی محدودیت‌های ذهنی را کنار بگذارد. در نهایت انجام مقایسه‌ها نیز کاری بی‌فایده خواهد بود. درواقع موفقیت برای یک نفر ممکن است در ۵۰ سالگی و برای فردی دیگر در همان سنین جوانی رخ دهد. به همین خاطر نباید با این مقایسه‌ها خود را دلسرد کرد.

۸-به دنبال بهترین حالت ممکن باشید

اگرچه نمی‌توان به نقطه کمال در هیچ زمینه‌ای دست پیدا کرد، با این حال شما می‌توانید تا حد امکان خود را به آن نزدیک کنید. درواقع تفاوت کیفیت در شبیه‌های مختلف رستوران‌ها از جمله مواردی بوده است که کاملاً عادی تلقی می‌شد، با این حال وی با شکستن این عادت، موفق شد تا مزیت رقابتی برای خود ایجاد کرده و طرفداران بی‌شماری را پیدا کند. به همین خاطر شما می‌توانید با ارائه راهکارهایی برای رفع حتی یک کمبود، به موفقیت‌های چشمگیر دست پیدا کنید.

۹-از اهمیت کار تیمی غافل نشوید

پخت به‌موقع و درست مواد غذایی در صورتی که با تحویل فوری همراه نباشد، ارزش کار را کاهش خواهد داد، بسا این حال هماهنگی این دو بخش نیز کافی نبوده و کار در یک محیط کثیف نیز همه چیز را نابود خواهد ساخت. به همین خاطر نیز به عقیده آقای کراک تمام بخش‌ها باید همکاری و هماهنگی لازم را داشته باشند تا بهترین خروجی ممکن به دست آید. وی در این رابطه حتی دوره‌های آموزشی برای کارمندان خود نیز ایجاد کرد تا بتوانند عملکرد لازم را داشته باشند. درواقع شما باید به این باور دست پیدا کنید که موفقیت تنها به وسیله همکاری تمامی افراد میسر خواهد بود.

۱۰-شخصیت خود را حفظ کنید

بدون شک باشخصیت بودن هنگامی که همه چیز مطابق میل شما است، اقدامی کاملاً ساده خواهد بود، با این حال هنر اصلی این است که حتی تحت سخت‌ترین شرایط نیز بتوانید طبق اصول اخلاقی خود رفتار کنید. در نهایت این اصول به شما کمک خواهند کرد تا همواره در مسیری درست گام بردارید. به عقیده آقای کراک، مدبری که نتواند شخصیت خود را در سخت‌ترین شرایط و حتی پس از کسب ثروت میلیاردی حفظ کند، توان حفظ برند خود برای درازمدت نیز نخواهد داشت. به همین خاطر هیچ‌گونه تفاوتی در رفتار و شخصیت وی پس از کسب ثروت میلیاردی، مشاهده نشده است.

منبع: knowstartup

عنوان نخستین کارمند، شروع به فعالیت کرد. وی در این رابطه عنوان کرده است که او حتی برای مدتی پایین‌ترین کارها نظیر شستن ظرف و جارو کشیدن را نیز انجام می‌داده است. درواقع وی عقیده دارد که برای گسترش برند خود، نباید انجام هیچ فعالیتی را نوعی ضعف تلقی کرد. این اقدام وی باعث شد تا او به خوبی بتواند با شرایط کار آشنا شده و مدیریت بهتری را بر روی کارمندان خود داشته باشد. در نهایت وی هیچ‌گاه فعالیت‌های خود را به سطحی مشخص محدود نکرده و همواره به دنبال ایده‌های جدید برای افزایش توان برند خود بوده است. درواقع وی عملاً هیچ گونه اعتقادی به استانداردهای موجود نداشته و سبکی نوین را در تمامی زمینه‌های رستوران‌داری، ایجاد کرده است. همین نوآوری و تفاوت نیز باعث شده است تا این برند به سرعت به محبوبیت بسیار بالا در سرتاسر جهان دست پیدا کند.

۳-فرصت ایجاد کنید

اگرچه بسیاری از افراد به دنبال شرایطی مطلوب و آمدن فرصت در زندگی خود هستند، با این‌ حال آقای ری کراک همواره تلاش کرده است تا خالق فرصت برای خود باشد. وی در این رابطه عنوان کرده است که افراد بسیار کمی حاضرند تا شغل فعلی خود را که درآمد مناسبی نیز دارد، رها کنند. همین امر نیز باعث می‌شود تا تعداد افراد موفق کاملاً انگشت‌شمار باشد. به همین خاطر در صورتی که شجاعت ریسک‌کردن را نداشته باشید، شایسته قرار گرفتن در جایگاه قشر خاص و مرفه را نیز نخواهید داشت. در نهایت توجه داشته باشید که فرصت‌ها ابتدا منتظر شما نخواهند ماند. بدون شک اگر آقای ری کراک در زمینه تصمیم خود تعلل می‌کرد، این ایده و یا ایده‌ای مشابه آن ممکن بود توسط فردی دیگر، مورد استفاده قرار گیرد.

۴-نسبت به کار خود عشق بورزید

اگر صرفاً برای پول کار کنید، هیچ‌گاه موفق نخواهید شد. اگرچه هدف اصلی آقای کراک کسب ثروت میلیاردی بوده‌است، با این حال این دستاورد در سایه علاقه وی به کار بوده است. به همین خاطر به عقیده وی اگر نسبت به کار خود علاقه کافی را نداشته باشید، لازم است تا به دنبال شغلی دیگر بروید زیرا شانس موفقیت شما در آن عملاً صفر خواهد بود. جالب است بدانید که آقای کراک تا آخرین روزهای عمر خود همواره به بازدید از شعبه‌ها و برقراری تماس تلفنی برای پیگیری اقدامات، می‌پرداخت. به همین خاطر نیز لازم است تا مسیری را برای خود انتخاب کنید که تا پایان عمر نیز از پیومدن آن، احساس خوبی را داشته باشید.

۵-ریسک‌پذیر باشید

هر اقدامی با ریسک‌های خاص خود همراه خواهد بود. بدون شک اقدامات بزرگ نیز ریسک بالاتری را خواهند داشت، با این حال اگر از آنها واهمه داشته باشید، مغلوب‌-شان خواهید شد. به همین خاطر نیز وی همواره عقیده دارد که به جای توجه به مشکلات احتمالی به مقصد مطلوب موردنظر توجه کرده و به خود ایمان داشته باشید. در نهایت اگر نمی‌توانید در حال حاضر آینده شرکت خود را تصور کنید، نباید این امر را به معنای درست نبودن مسیر خود تلقی کنید. در این رابطه فراموش نکنید که بنا بر گفته‌های آقای کراک، خود او نیز ابتدا تصور نمی‌کرد که بتواند به چنین محبوبیت و شهرتی در سرتاسر جهان دست پیدا کند. درواقع وی در ابتدا تنها به این امر توجه داشت که بتواند بازار آمریکا را در دست بگیرد. در نهایت تلاش‌ها و کیفیت کار بالای وی باعث شد تا زمینه برای رشد جهانی این برند مهیا شود.

به قلم: بیپیلاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسب‌وکار

مترجم: امیر آل‌امی

ری کراک، مالک بزرگ‌ترین رستوران زنجیره‌ای در جهان است. وی تا قبل از فعالیت در این زمینه، یک بازاریاب و تاجر موفق بود. او در یکی از سفرهای کاری خود، با برادران مک دونالد مواجه شد و شیوه سرویس‌دهی آنها که مبتنی بر الگو Drive in(انجام خرید بدون نیاز به خارج شدن از اتومبیل) بود، مورد توجه جدی وی قرار گرفت. همین امر نیز باعث شد تا وی به آنها پیشنهاد گسترش تعداد رستوران‌ها را بدهد. سیاست اجاره ساختمان‌های خالی که عملاً توسط صاحبان آنها رها شده بود، منجر به کاهش بسیاری از هزینه‌های این طرح و سرعت‌بخشی به افزایش تعداد شعبه‌ها شد، با این حال برطبق قرارداد، مالک اصلی تمامی اقدامات آقای ری کراک، برادران مک دونالد بودند. همین امر نیز باعث شد تا وی با دریافت وام بتواند سهم آنها را خریداری کند. وی همواره به اهمیت مکان شعبه‌های خود واقف بوده و برای مکان‌سنجی درست، از یک هواپیمای شخصی استفاده می‌کرد. بازرسی مداوم از تمامی شعبه‌ها نیز از دیگر اقدامات وی بوده است که به انجام دقیق کارها منجر می‌شد. همچنین در راستای یکسان‌سازی کیفیت خدمات و غذا در تمامی شعبه‌ها، دوره‌های آموزشی نیز برگزار کرد. با توجه به توضیحات ارائه‌شده، در ادامه به بررسی ۱۰ راز موفقیت از زبان این کارآفرین خوش‌فکر، خواهیم پرداخت.

۱-چشم‌اندازی بزرگ برای خود داشته باشید

ری کراک همواره عنوان کرده است که او از همان ابتدای شروع کار خود، رویای ثروتمند شدن را داشته است، با این حال تا قبل از آشنایی با برادران مک دونالد علی‌رغم انجام کارهای مختلف، عملاً توانسته بود تا این رویا را برای خود به واقعیت تبدیل کند. به همین خاطر نیز وی عقیده دارد که هر فردی باید از یک چشم‌انداز بزرگ برخوردار باشد تا بتواند با قدرت رو به جلو گام بردارد. تمامی تلاش‌ها و حتی خرید میلیونی سهام برادران مک دونالد نیز ناشی از چشم‌اندازی بوده است که در نهایت منجر به ثروتمند شدن او شد. بدون شک بدون این امر هیچ‌گونه تمایلی برای بهبود اوضاع و امتحان کردن شرایطی جدید، ایجاد نمی‌شد. به عقیده وی رهبران می‌توانند فرصت‌هایی را ببینند که برای سایرین صرفاً یک محدودیت است. به همین خاطر نیز لازم است تا اگر شغل فعلی خود را دوست نداشته و آن را بسا اهداف خود همسو نمی‌دانید، از آن به عنوان پلی برای یافتن موقعیت‌های جدید بهره برده و در هر کاری درخشان ظاهر شوید. این امر شایستگی شما را برای مراتب بالاتر افزایش خواهد داد. در این رابطه این نکته را فراموش نکنید که قبل از شروع ایجاد رستوران‌های مک دونالد، آقای کراک در زمینه فروش دستگاه‌های تولید آمبیوه کاملاً درخشان ظاهر شده بود، با این حال به علت اینکه وی تنها بازاریاب شرکتنی بود که به فردی دیگر تعلق داشت، وی کار کردن برای دیگران را برای رسیدن به چشم‌انداز و هدف اصلی خود کافی نمی‌دانست.

۲-از کار کردن برای برند خود ترسی نداشته باشید

اگرچه همواره مشاهده می‌شود که مدیران از همان ابتدا تنها در دفتر کار خود حضور دارند، با این حال آقای ری کراک برای سرعت‌دهی هرچه بهتر به کارها، سیاستی متفاوت را در پیش گرفت و خود به

اخبار

تشکر وزیر نفت از رشد شاخص گازرسانی در خراسان رضوی



مشهد- صابر ابراهیم پای -مدیرعامل شرکت گاز استان از قدردانی وزیر نفت برای رشد و توسعه شاخص گازرسانی به شهرها و روستاهای خراسان رضوی خبر داد.
سیدحمید فالئی اظهار کرد: گزارش عملکرد و اقدامات شرکت گاز خراسان رضوی در حوزه گازرسانی شهری و روستایی به حضور مهندس زنگنه وزیر محترم نفت ارائه شد که ایشان در ادامه از رشد قابل ملاحظه شاخص گازرسانی شهری و روستایی طی چند سال گذشته تشکر و قدردانی کردند.
وی افزود: هم اکنون ۲۴۵۸ روستای خراسان رضوی با جمعیتی بالغ بر ۵۰۷ هزار و ۸۳۲ خانوار گازدار و یا عملیات اجرایی گازرسانی آن با قدرت در حال اجرا است.
ضرب پوشش گاز روستایی استان ۸۸ درصد است که این رقم با اتمام طرح های گازرسانی مصوب بند ق به بالای۹۷ درصد ارتقا خواهد یافت.
فالئی یادآور شد: در ابتدای سال ۹۲، ضرب نفوذ گاز روستایی استان ۵۶ درصد بود که این رقم با شروع نهضت گازرسانی در دولت یازدهم و دوازدهم تا امروز به ۸۸ درصد ارتقا یافته است.مدیرعامل شرکت گاز خراسان رضوی، اقدامات و فعالیت‌های انجام شده را حاصل زحمات و تلاش همه کارکنان و پیمانکاران عنوان کرد و افزود: استفاده از خرد جمعی در سایه تلاش جهادی، زمینه بهره مندی حداکثری مردم را از نعمت الهی گاز ممکن کرد.

دکتر یخکشی مدیر عامل آب منطقه‌ای مازندران :

اقدامات پیشگیرانه در بخش مدیریت سیلاب قابل تقدیر و باید توسعه یابد

ساری – دهقان : آقای دکتر یخکشی در جمع مدیران و کارشناسان بخش مهندسی رودخانه استان، با اشاره به حجم سیلاب هم‌راه غرب استان و فروردین ماه شرق استان گفت:اقدامات خیلی خوبی پس از سیلاب غرب مازندران و سیلاب اخیر در بخش مرکزی و شرق استان، برای ایمن سازی شهرها و روستاها و ساماندهی رودخانه‌هاانجام شده که این اقدامان گرچه قابل تقدیر است، اما با نقطه تعالی هنوز فاصله داریم .
مدیر عامل آب منطقه‌ای مازندران با تأکید بر ضرورت بهره گیری از همه ظرفیت‌ها برای انجام این کار مهم، افزود :خوشبختانه فضای همدلی اخیلی خوبی پس از سیل در استان برای کمک به مردم و اقدامات پیشگیرانه به‌وجود آمد و ما در بحث مدیریت سیلاب از کمک و همراهی همه دستگاه‌ها چه در حوزه قضایی و چه در حوزه اجرایی برخوردار بودیم و این شرایط برای همه ما یک فرصت است که بتوانیم انفال عمومی را در این بخش حفظ کنیم و سیلاب‌های بعدی را نیز مدیریت بهتری نماییم.رئیس هیئت مدیره آب منطقه ای مازندران بازرسانی ۷۵۰ سردهنه و با لایروبی و ساماندهی و بازگشایی بیش از ۱۲۰ کیلومتر از رودخانه ها را در سیلاب اخیر در یک مدت زمانی محدود را کاری بسیار مهم و ارزشمند برشمردو گفت:این اقدام نیز سبب شد تا کشورزامن برای تأمین آب مشکلی نداشته باشند.وی با تأکید بر مستندسازی اقدامات انجام شده گفت:بازگشایی‌های خوبی در رودخانه‌های مهم ما که دارای گل‌آلوده و مشکلات عبور سیلاب بودند انجام شد که این بازگشایی ها در رودخانه تالار افزون بر ۲۵ نقطه آسیب‌پذیر بوده که همه آنها به اتمام رسید و در رودخانه تجن و سایر رودخانه ها نیز در حال انجام است که امیدواریم با تلاش شبانه‌روزی و همچنین همراهی مردم، بازگشایی نقاط آسیب‌پذیر به سرانجام برسد.وی در پایان نقش بخش خصوصی را در امر مشارکت مدیریت سیلاب بسیار حائز اهمیت برشمرد و گفت: در سیلاب اخیر، بخش خصوصی مشارکت بسیار خوبی داشته و باید بسیاری از تجارب کسب شده در این سیلاب از جمله بهره گیری از ظرفیت بخش خصوصی، استفاده از مشارکت جوامع محلی و... به عنوان تجارب جدید ثبت و به کار گرفته شود.

پارک لیان بوشهر ظرفیت جدید گردشگری بندر زیبای بوشهر

بوشهر – خبرنگارفرصت امروز - سیددینوالدین امیری شهردار بندر بوشهر پارک لیان بوشهر را به عنوان ظرفیت جدید گردشگری و تفریحی در بندر زیبای بوشهر عنوان کرد.
به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهرسیددینوالدین امیری با اشاره به اینکه خوشبختانه استان و شهر بوشهر دارای ساحلی زیبا و منحصر بفرد می باشد ، تصریح کرد : این ظرفیت خدادادی سبب شده تا قابلیتهای سرمایه گذاری ویژه ای برای بندر زیبای بوشهر فراهم گردد.

وی افزود: با توجه به رویکرد مجموعه مدیریت شهری در خصوص توزیع مناسب و عدالت محور امکانات در سطح شهر بوشهر و همچنین توجه به محلات جنوبی و ایجاد توسعه متوازن و توانمند سازی محلات کمتر برخوردار، اجرای فاز اول پروژه پارک لیان عملیاتی شده است.
امیری تصریح کرد: فاز اول این پروژه با اعتباری معادل ۸ میلیارد ریال از محل دارایی های سرمایه ای می باشد و مشاور طراحی و نظارت (شرکت مهندسین مشاور نقش پایدار) و پیمانکار (شرکت نو پرور) که در مدت ۴ ماه به بهره برداری خواهد رسید .
امیری در پایان خاطرنشان کرد: این پارک به عنوان ظرفیت جدید گردشگری ساحلی با ایجاد محیطی شاد و مفرح در شهر بوشهر محسوب می شود که مردم و شهروندان عزیز می توانند برای گردش و تفریح به ویژه استفاده از دریا و قابلیت های آن بهره مند شوند .

به همت دانشگاه پیام نور واحد همدان:

نشتمین جشن دانش آموزختگان و ازدواج دانشجویی بر گزار شد

همدان – فاطمه صنیعی وحید - در مراسمی که به مناسبت جشن فارغ التحصیلی و ازدواج دانشجویی برگزار شد رئیس دانشگاه پیام نور همدان صفی الله صفایی بیان کرد: با توجه به اینکه کرسی های آزاد اندیشی به دانشگاه سپرده شد باید شرایطی فراهم شود که همه دانشجویان بدون هیچ گونه دغدغه ای مسائل فکری ،سیاسی و نظری خود را مطرح کنند و به مباحثه بپردازند .
وی افزود: دانشگاه پیام نور استان متفخر است که در کنار کار فرهنگی به کار آفرینی احتمام ویژه ای دارد و با توجه به اینکه رسالت دانشگاه اشتغال زایی نیست اما در کنار برنامه های آموزشی ،شرایطی فراهم شده که دانشجو علاوه بر تحصیل با کار آفرینی ،شيوه های بازاریابی و اشتغال آشنا شود؛امروزه دولت شرایط استخدام و جذب نیرو را ندارد باید دانشجو را به سمتی سوق داد تا بتواند کار آفرینی کند که در این راستا تفاهم نامه ای با مرکز فنی و حرفه ای استان امضا شده و دانشگاه آمجور با بانک مهر ایران تفاهم نامه ای منعقد کرده که شهریه دانشجویان به صورت وام قرض الحسنه پرداخت شود تا امکان تحصیل برای همه فراهم شد .وی در خصوص دانشجویان و تعداد رشته محل افزود: در سال حدود ۲۵۰۰ ورودی و ۲۵۰۰ نفر فارغ التحصیل می شوند که غریب به ۲۰۰۰ نفر در مقطع کارشناسی ارشد مشغول به تحصیل هستند و ۲۶۵ رشته محل در دانشگاه وجود دارد ۲۴۴رشته در مقطع کارشناسی و ۴۴ رشته در مقطع کارشناسی ارشد در شهر های همدان ،ملایر و کبودرآهنگ وجود دارد.وی در خصوص جذب دانشجو گفت : با توجه به رشد دانشگاه ها و کاهش جمعیت و رقابتی که در بین مراکز آموزش عالی وجود دارد تعداد دانشجو کم شده ولی طی دو سال گذشته جذب دانشجو در پیام نور خوب بوده که با توجه به اینکه در آژمانهایی که برای جذب نیرو برگزار میشود غالبا دانشجویان پیام نور اول می شوند که نشان دهنده این است که فارغ التحصیلان باسواد هستند.

سایت بالن سواری در گرگان احداث می شود

گرگان – خبرنگار فرصت امروز - شهردار گرگان از احداث سایت بالن سواری در این شهر خبر داد و گفت: سرمایه گذار در حال پیگیری و رازینی برای گرفتن مجوز پرواز بالن است و به زودی این پروژه راه اندازی می شود.عبدالرضا دادبود در جمع خبرنگاران درباره وضعیت برخی پروژه های گردشگری از جمله سایت بالن سواری اظهارداشت: سرمایه گذار پیش از نوروز امسال اقدام به خرید بالن کرد اما چون این بالن ساخت داخل است، شرکت هواپیمایی کشور مجوز لازم برای پرواز این بالن را صادر نمی کند و اصرار دارد که حتما از تولید خارجی استفاده شود.وی افزود: ما نیز به سرمایه گذار فرصت دادیم تا بیکسر دریافت مجوزهای لازم شود و در این باره هم اتمام حجت کردیم.شهردار گرگان گفت:اخیرا سرمایه گذار دیگری نیز برای این پروژه اعلام آمادگی کرده است و با توجه به تأخیری که در اجرا اتفاق افتاد، از سرمایه گذار جدید خواستیم برنامه های خود را اعلام کند.وی بیان داشت: سرمایه گذار جدید قول داده است در مدت کوتاهی بالن را از یکی از کشورهای همسایه تهیه و وارد کند. در صورتی که سرمایه گذار نخست هم بتواند مجوزهای لازم را دریافت کند، بسترها را برای فعالیت وی فراهم خواهیم کرد.
شهردار گرگان گفت: همه مجوزهای استانی در اواخر سال گذشته دریافت شد و قرار بود مجوزهای ملی نیز در مدت کوتاهی صادر شود اما شورای عالی جنگل ها ایراداتی را به طرح گرفت که مشاور این ایرادات را تا ۱۵ تیرماه برطرف کرد و طرح دوباره برای بررسی و تصویب در شورای عالی جنگل ارسال شده است.

برگزاری سمینار آموزشی ارتقاء و بازسازی تصفیه خانه های فاضلاب در آبغای گیلان

رشت- مهناز نوبری - معاون بهره برداری این شرکت از برگزاری سمینار آموزشی ارتقاء و بازسازی تصفیه خانه های فاضلاب با هدف بررسی وضعیت موجود تصفیه خانه ها و بروزرسانی دانش این حوزه خبر داد.مازیار غلامپور معاون بهره بهره برداری آبغای گیلان با اشاره به افزایش جمعیت، دبی فاضلاب ورودی و افزایش ظرفیت تصفیه خانه های فاضلاب اظهار داشت: براین اساس حفظ کیفیت پساب در حد مطلوب، مستلزم شناخت و بررسی وضعیت موجود تصفیه خانه ها و نیز دانش کافی و بروز رسانی آن در زمینه ارتقاء و بازسازی تصفیه خانه های ساخته شده است.وی در ادامه افزود: معاونت بهره برداری با همکاری شرکت مهرباب تصفیه سمیناری با عنوان "ارتقاء و بازسازی تصفیه خانه های فاضلاب" با حضور دکتر هوبر نماینده شرکت Invent از کشور آلمان برگزار نمود.دکتر هوبر در این سمینار در خصوص تصفیه فاضلاب به روش ISBR و تجهیزات تخصصی بکار رفته نظیر میکسرهای هابیز کلاسیک که توانایی همزمان اختلاط و هوادهی در سیستم را دارد و همچنین افزایش راندمان فرآیند تصفیه و سهولت بهره برداری و نگهداری سیستم به ارایه توضیحاتی پرداخت.معاون بهره برداری آبغای گیلان همچنین اظهار داشت: ارتقاء و بازسازی تصفیه خانه ها باید با توجه به وضعیت موجود و مشکلات آن، استفاده از فن آوریهای جدید، بازدهی سریع، شرایط اقتصادی، سادگی بهره برداری و کاهش مصرف انرژی و هزینه های حداقلی تعمیر و نگهداری صورت گیرد.گفتنی است در این سمینار که با حضور مدیرعامل، قائم مقام و همچنین معاونین، مدیران و کارشناسان متخصص از کل استان بر گزار شد به مداخله ی سرمایه گذاری در طرح های توسعه تأسیسات فاضلاب نیز پرداخته شد که می توان در کوتاهترین زمان آن را به بهره برداری رساند.

تبریز – ماهان فلاح: تبیین راهکارهای مصرف صحیح آب در جهت ارتقای فرهنگ صرفه جویی در مصرف آب و اسراف نکردن آن، بهترین راه برای سپاس از خالق یکتاست.
علیرضا ایمانلو به مناسبت هفته صرفه جویی در مصرف آب نسبت به تشریح اهمیت و جایگاه آب در جامعه در این هفته پرداخت.
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان با اشاره به شروع فصل تابستان و افزایش مصرف آب شهروندان عزیز و اقدامات شرکت آب و فاضلاب در این راستا گفت: با آغاز فصل گرما و افزایش نیاز و تقاضا برای مصرف آب، مشکلات و کمبودهای آبی بیش از گذشته آشکار می شود و لزوم صرفه جویی در مصرف آب اهمیت ویژه ای پیدا می کند به همین جهت نخستین هفته تابستان هر سال بنام هفته صرفه جویی در مصرف آب در سراسر کشور نامگذاری شده است.
در این راستا شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی نیز تلاش می کند تا توجه و نگاه جامعه، مردم و مسئولین را به موضوع حیاتی آب معطوف نماید و با بهره گیری از همکاری های جمعی و مشارکت همگانی و فرهنگ سازی و آموزش راههای درست مصرف آب در حفظ و صیانت از منابع آب دست یابد، لذا لازم است مشترکین و همشهریان نهایت دقت و صرفه جویی را در استفاده صحیح آب مدنظر داشته باشند.
مدیرعامل شرکت آبفا استان ادامه داد: در حال حاضر بخشی از آب مورد نیاز کلاشهر تبریز به صورت فرا استثنای و با صرف هزینه و انرژی زیاد تامین می شود.



علاوه بر این آب شهر تبریز از چاههای دامنه های سیند و همچنین از سد نهند تامین می شود لذا لازم است مشترکین با توجه به مشکلات تامین و توزیع نهایت دقت و صرفه جویی را در استفاده صحیح آب مد نظر قرار دهند.
میزان تولید، تامین و توزیع آب در پیک مصرف در سطح استان حدودا ۹ مترمکعب در ثانیه و در تبریز در حدود ۵ مترمکعب در ثانیه می باشد.
مهندس علیرضا ایمانلو در ادامه به صرفه جویی ۱۰ درصدی در مصرف آب توسط مشترکین و رعایت الگوی مصرف اشاره کرد و از شهروندان در خواست کرد توصیه های شرکت آب و فاضلاب استان را جدی بگیرند تا در خصوص آب مصرفی دچار مشکل نشوند.
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی همچنین ضمن در خواست مجدد از همشهریان در

مدیر آبرسانی شرکت آبفا استان اصفهان در جلسه میز خدمت اعلام کرد:

جاری بودن زاینده رود برای تامین آب شرب لازم ولی کافی نمی باشد



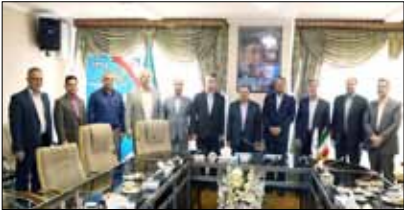
اکنون آب در تصفیه خانه باباشیخعلی با ظرفیت حداکثری تصفیه می شود و این امر چالش ، شرکت آب و فاضلاب در فصل تابستان برای تامین آب شرب مشترکین است.
وی با بیان اینکه مقرر گردیده بود در سال ۸۷ دومین تصفیه خانه آب اصفهان در مدار بهره برداری

در زمینه توسعه پژوهش و فناوری؛

شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی تفاهم نامه امضا کرد



اشاره نمود و تاکید کرد رسالت دانشگاه انجام پروژه های پژوهشی کاربردی برای حل معضلات و مشکلات می باشد.
رئیس دانشگاه آزاد اسلامی تبریز با اشاره به این نکته که لازمه بهره مندی از ظرفیت های تفاهم نامه عملیاتی نمودن آن می باشد خواستار برنامه عملی از دو طرف برای عملیاتی شدن محورهای مندرج در تفاهم نامه شد.



می باشد خواستار اجرای پروژه های پژوهشی با رویکرد کاربردی برای حل معضلات و مشکلات صنعت آب و فاضلاب شد.
در ادامه این نشست دکتر جوانپور ضمن اعلام خشنودی از آمادگی شرکت آب و فاضلاب استان برای امضاء تفاهم نامه همکاری بر ظرفیت هاو پتانسل مجموعه دانشگاه آزاد اسلامی تبریز و همچنین شبکه دانشگاه آزاد

روابط عمومی شرکت برق منطقه ای خوزستان در جشنواره سلام دور تبه بر تر را کسب کرد



عمومی شرکت برق منطقه ای خوزستان رتبه اول جشنواره سلام را به دست آورد.
در این جشنواره ۱۱۰ دستگاه شرکت کردند که از این تعداد ۸۵ اثر انتخاب و مورد ارزیابی داوران قرار گرفت و در نهایت ۲۶ اثر بر اساس محورها و موضوعات ارائه شده به داور ی نهایی گناشته شد.
این جشنواره با حضور استاندار خوزستان، مسئولین کشوری و استانی، پیشکسوتان و اساتید علوم ارتباطات، اصحاب رسانه و روابط عمومی های شرکت ها و ادارات استان خوزستان در سالن همایش های گیت بوستان سازمان آب و برق خوزستان برگزار شد.

رئیس دانشگاه صنعتی قم:

پیوند بین دانشگاه و صنعت در قم تقویت می شود



علمی آمادگی کامل وجود دارد.وی همچنین تصریح کرد: برای اجرای دقیق و کامل سیاست کلان رونق تولید نباید صرفا به مساله تامین

روابط عمومی منطقه استان مرکزی :

پایش طب صنعتی کارکنان شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه استان مرکزی گام موثری در سلامت آنان

به واحدهای درمانی رنگ قلب خود را در حالت سبیز نگه داشت و درصورت حرکت به سمت رنگهای دیگر که ریسک خطر را برای افراد رقم میزند جلو گیری کرد.
در ادامه دکتر داودی با ارایه پاورپوینتی به تحلیل و پایش نتایج طب صنعتی کارکنان شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه استان مرکزی از سال ۱۳۹۳ تا ۹۷ پرداخت و گفت: شرکت ملی پخش فراورده های نفتی منطقه استان مرکزی جزء اولین شرکتهای نفتی در سطح استان مرکزی است که به طب صنعتی کارکنان خود توجه میکند و با این امر کارکرد خوبی دارد.
تحلیل و تعریف فشار خون ، دیابت ، چربی خون ، چاقی ، استعمال دخانیات از مهمترین شاخصهایی بود که دکتر داودی به تحلیل و پایش آنها

خصوص عدم اسراف آب شرب بهداشتی و صرفه جویی درخصوص این مایه حیات گفت:الگوهایی توصیه شده برای مصارف سرانه خانگی برای هر نفر ۱۵۰ لیتر در شبانه روز بوده که متأسفانه در استان ما ۱۹۰ لیتری می باشد که در این راستا اولویت مهم شرکت حفاظت از منابع آب و ترویج فرهنگ صحیح مصرف بهینه آب بوده و این نیازمند تغییر در نگرش مدیریت مصرف آب می باشد که امیدواریم شهروندان با رعایت آنها و دقت در نحوه مصرف آب از اتلاف بیشتر مایه حیات جلوگیری نمایند.
مهندس ایمانلو اضافه کرد: صرفه جویی در مصرف آب، ضرورتی اجتناب ناپذیر برای حفاظت از منابع آبی است و موثرترین راه مدیریت مصرف و صرفه جویی آب توسط همه مردم می باشد.
همه می دانند که اگر هر مشترک بتواند نقشی هرچند اندک در صرفه جویی آب ایفا کند، با توجه به تعداد زیاد مشترکان، درنهایت مقدار زیادی آب صرفه جویی خواهد شد.
وی افزود: شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی تمهیدات و برنامه ریزی لازم را برای مدیریت بهینه منابع آب و استفاده درلوده و صحیح اتخاذ کرده است.
مدیرعامل شرکت آبفا استان افزود: کلیه کارکنان شرکت آب و فاضلاب در سطح استان نیز به صورت شبانه روز فعال هستند تا به مردم استان خدمات رسانی مطلوب انجام و اصلی ترین نیاز شهروندان یعنی آب را با کمیت و کیفیت مناسب و به نحو مطلوب به مشترکین گرامی برسانند.

قرار گیرد اظهارداشت.قرار بود در سال ۸۷ با پایان افق طرح آبرسانی اصفهان بزرگ دومین تصفیه خله آب در اصفهان با ظرفیت ۱۰ میلیون متر مکعب در ثانیه به بهره برداری برسدکه مجری طرح شرکت آب منطقه ای است.
مدیر آبرسانی شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان به موضوع پدافند غیرعامل دومین تصفیه خانه آب پرداخت و تصریح کرد: از لحاظ پدافند غیر عامل را اندازی دومین تصفیه خانه آب در اصفهان ضروری به نظر می رسد چرا که تامین آب شرب بیش از ۴ میلیون نفر از طریق یک سامانه آبرسانی از ریسک بالایی برخوردار است .
وی افزایش دما درنیمه اول سال را در استان اصفهان بی سابقه دانست و تصریح کرد:در سال تابستان سال گذشته تنها ۲ روز دمای هوا به ۴۰ درجه رسید در حالیکه در نیمه اول سال جاری اصفهانی ها بیش از ۱۰ روز دمای ۴۰ درجه را نیز تجربه کردند.
که این امر تاثیر بر مصرف آب شرب مشترکین داشته است

مالی و سرمایه در گردش واحدهای صنعتی توجه شود.
کمبود نیروی انسانی متخصص از نیازهای اصلی واحدهای تولیدی است.
وی ادامه داد: عدم توجه به مساله مهم تحقیق و توسعه، مشکلات مربوط به فازهای توسعه‌ای و همچنین بازاریابی صلاراتی از نیازهای مهمی بوده که با پیوند بین صنعت و دانشگاه حل می شود.
دکتر رضایی نور اضافه کرد: فرسودگی ماشین آلات خط تولید و عقب‌ماندگی از فناوری‌های روز دنیا نیز از معضلات مهم صنعت استان بوده که با تقویت پیوند بین علم و صنعت قابل کنترل می‌باشد.
رئیس دانشگاه صنعتی قم تصریح کرد: تیم‌های علمی دانشگاه صنعتی برای احصای مشکلات واحدهای صنعتی استان و بهبود وضعیت موجود آمادگی لازم را دارند.

الگوی «فتوتی»؛ الگوی ایرانیزه از توسعه کار آفرینی



الگوی کارآفرینی «فتوتی» که با واکاوی یک مکتب سنتی ایرانی اسلامی به نام «فتوت» و پیوند آن با کارآفرینی مطرح شده است نسبت به الگوهای غربی مطرح در کشور، با شرایط بومی ما برای توسعه سازگارتر است. مفاهیم این الگو در فرهنگ بومی ایران حاوی مقوله‌هایی چون دگرخواهی، اشتغال‌زایی، خلاقیت و مقدم شمردن منافع جمع بر منافع فرد به شمار می‌رود.

به گزارش گروه اطلاع‌رسانی ایرنا، بحران بیکاری و نیاز به اشتغال فراگیر در جامعه جوان ایرانی لزوم توجه و به کارگیری مفهوم کارآفرینی را بیش از هر زمان دیگری نمایان ساخته است و به اجرایی‌شدن آن داللت دارد. «بوژف آلوئیس شومپیتر» اقتصاددان اتریشی- آمریکایی که از او به عنوان پدر کارآفرینی یاد می‌شود واژه «نوآوری» را به کارآفرینی پیوند می‌دهد. به عبارت دیگر ویژگی تعیین‌کننده در کارآفرینی را انجام‌دادن کارهای جدید با ابداع روش‌های نوین در امور جاری می‌داند. از نظر او نوآوری در هر یک از زمینه‌های «ارائه کالای جدید، ارائه روش جدید در فرآیند تولید، گشایش بازاری جدید، یافتن منابع جدید، ایجاد هرگونه تشکیلات جدید در صنعت» کارآفرینی محسوب می‌شود. کارآفرین علاوه بر نبوغ و نوآوری باید خصیصه‌های دیگری همچون ابتکار عمل داشته باشد و یک ایده تغییر یا یک مفهوم بالقوه جدید را که می‌تواند در بازار شلوغ موفق شود، ارائه دهد. سرمایه‌گذاران بیشتر اوقات به سرمایه‌گذاری در ایده‌ها و مفاهیمی تمایل دارند که احساس می‌کنند بازده کافی برای سرمایه و سرمایه‌گذاری خود را ایجاد می‌کنند و از این‌رو، کارآفرین نیاز به یک ایده ابتکاری برای سرمایه‌گذاری جدید دارد. کارآفرینان اهل ریسک پرخطر نیستند، اما اهل ریسک حساب شده هستند. نتایج فعالیت‌های آنها ممکن است در بلندمدت مشخص شود یا اهداف‌شان در نگاه دیگران غیرممکن به نظر بیاید، اما کارآفرینان، موقعیت‌ها را از یک دیدگاه متفاوت می‌بینند و باور دارند که اهداف آنها واقع‌بینانه و دست‌یافتنی است. آنان نقیض را در محدوده‌ای که دانش کارآفرینان قابل بهره‌برداری است، فرصت‌یابی می‌کنند. پیش‌زمینه‌ها و تجربیات، هر یک احتمال موفقیت آنها را افزایش می‌دهد. پژوهشگر گروه اطلاع‌رسانی ایرنا به منظور بررسی و واکاوی بیشتر مفهوم کارآفرینی و پیدا کردن راه حل‌های برون‌رفت از بحران بیکاری در کشور با «کاوه فرهادی» پژوهشگر حوزه کارآفرینی و عضو هیأت علمی دانشگاه به گفت و گو پرداخته است.

مفهوم کارآفرینی در ایران

ما در بدو تولد پدیده کارآفرینی در سرزمین‌مان دچار اشتباهی بزرگ شدیم

و از این رو با مقوله‌ای ناشناخته مواجه‌ایم که هویتش با ظواهرش تفاوتی آشکار داشت. چنین پدیده‌ای در مسیر رشدش نیز توفیق چندانی نخواهد یافت مگر با بازسازی نگاه و اندیشه درباره آن. ما می‌توانیم بنا بر اصل تبدیل کردن تهدید به فرصت از ظرفیت یک مکتب کمرنگ‌شده و پیوند آن با کارآفرینی در معنای حقیقی مسیری بسازیم که با شرایط بومی و فرهنگ ایرانی سازگار باشد و در واقع یک مسیر ایرانیزه‌شده ایجاد کنیم.

ژاين؛ نمونه عملی و کاربردی توسعه و پیشرفت

بهترین نمونه از نظر قرابت فرهنگی ژاين را می‌توان نام برد. به نظر ژاينی‌ها توانستند در یک عمل هوشمندانه در مواجهه با غرب مفاهیم سنتی خویش را در زندگی و فرهنگ امروزه زنده نگه دارند و هرچند که نام بسیاری از آنها کمرنگ شده است، اما شیوه و روش آنها در شکل‌های جدیدی در اخلاق مردم گویی ساخته شده و توانسته است ژاين را در مسیر پیشرفت یاری کند. کاری که این کشور در طول سال‌های توسعه در دوران میجی (دورانی ۴۵ ساله از تاریخ ژاين که در واقع سرآغاز بیداری ژاين قرون وسطا به شمار می‌آید) و حتی پیش از آن در رویارویی با هر پدیده‌ای که از غرب می‌گرفت، انجام می‌داد می‌توان بهترین الگو برای توسعه و پیشرفت کشورهای در حال توسعه باشد. امروز به ادعان بیشتر ناظران ژاين کشوری توسعه‌یافته است که باورهای سنتی‌اش را به شدت حفظ کرده است و به معنایی دقیق‌تر بیان می‌کند که سنت و صنعت نه تنها در مقابل هم نیستند بلکه مکمل یکدیگر نیز به شمار می‌روند.

الگوی کارآفرینی فتوتی؛ الگوی ایرانیزه از توسعه کارآفرینی

لازم به توضیح است که سخن ما این نیست که محور تقلید را از غرب به شرق تغییر دهیم بلکه می‌خواهیم بگوییم ما باید ایرانی مسیر توسعه را بسازیم از غرب و شرق بیاموزیم اما از آنها تقلید نکنیم. به این دلیل ما با واکاوی یک مکتب سنتی ایرانی اسلامی به نام «فتوت» و پیوند آن با کارآفرینی قصد داشتیم که برداشت ایرانی‌شده از دو کارآفرینی را بسازیم که ممکن است از مفهوم غربی آن بسیار متفاوت باشد اما با شرایط بومی ما برای توسعه سازگارتر است. این مفاهیم در فرهنگ بومی ایران حاوی مفاهیمی چون دگرخواهی، اشتغال‌زایی، خلاقیت و مقدم شمردن منافع جمع بر منافع فرد به شمار می‌رود.

شاخصه‌های الگوی کارآفرینی فتوتی

مقصود ما به طور کلی از «کارآفرین فتوتی»، عاشق پیشه‌ای محسوب می‌شود که حاضر است با فداکاری‌های بسیار و از آن جمله فداکاری مالی، تحمل زیان

و ضرر اقتصادی، تاب تحمل شدید و نیت‌های بسیار گسترده‌تر از نفع شخصی، همچون پیشبرد نیت‌های خیرخواهانه وطن‌پرستانه، مذهبی و مسلکی به ایجاد کار، شغل، رونق اقتصادی و درآمدزایی جمعی دست بزنند. این تصور در فرهنگ ایرانی تنها آرمان‌گرایانه نیست. فرهنگ مشارکتی ایرانیان بستر لازم فرهنگی و ضرورت‌های اجتماعی، تاریخی و جغرافیایی ایران سبب شده است که تاریخ ما شاهد چنین تجربیاتی در قرون گذشته و اکنون باشد و این روحیه جمع‌گرایی و جوانمردی را در اصناف شهری، روستایی و ایلی ایران در قرون اولیه اسلامی و فتوت‌نامه‌های صنفی آنان (اساس‌نامه‌ها و مرام‌نامه‌های صنفی خود پذیرفته و خود تضمین‌کننده) می‌توان مشاهده کرد.

نمونه کارآفرینی فتوتی در ایران

نمونه مشهور یک خانواده کارآفرین فتوتی خانواده صنعتی‌زاده کرمانی است. «شیخ علی اکبر» پرورشگاه صنعتی‌زاده کرمان را بنیان‌گذار که این مکان برای پتیمان کرمان کارخانه آدم‌سازی، کارآموزی و آینده‌سازی بوده است و نوه‌اش «همایون صنعتی‌زاده» که کارخانه گلاب زهرا حاصل دسترنج او محسوب می‌شود که برای کشاورزان کرمانی کارساز و درآمدساز شده است. حاج اکبر در تمام حرکات اجتماعی کرمان پیشرو و صاحب نظر بود. او یک پراگماتیسم (عملگر) به شمار می‌رفت و عقیده داشت که همه نظریات فلسفی و اجتماعی باید به کار منجر شود.

چگونگی مدیریت در ژاين و نحوه تعامل با کارمند و کارگر

شاید بسیاری با استفاده از واژه «هادرانه» در روش مدیریت ژاينی که به طور سنتی باید به آن مدیریت پدرانه اطلاق کرد، موافق نباشند، اما واقعیت این است که کاربری این واژه در ارتباط با مهر و عاطفه مادری ارزیابی می‌شود که یک لحظه از یاد فرزندانش غافل نمی‌ماند. شرکت‌های ژاينی را به مثابه خانواده‌ای بزرگ باید در نظر آورد که ایفای نقش مدیریت به عهده انسانی دلسوز و خیراندیش است که کارگران را همچون فرزنداناش دوست دارد و آنها نیز تابع او هستند. به عبارتی حد اعلای توجه را تنها در عاطفه مادری می‌توان درک کرد و اطلاق «مدیریت مادرانه» برای رساندن آن معناست. از آنجا که این روش بر پایه‌های اطمینان، وفاداری، پشتیبانی و اختیار قرار دارد، از این رو مدیریت ژاين با شناخت نیازهای کارکنان، احتیاجات رو به رشد خانواده آنها، حمایت از آنان در برابر اخراج و افزایش با قاعده حقوق‌شان، نقش خود را به کمال ایفا می‌کند.

«موریتا آکیو» از کارآفرینان و مدیران موفق ژاينی می‌گوید: «در روابط کارگری ژاين نوعی برابری وجود دارد که در جاهای دیگر نیست. در کارخانه «سونی» میان کارگران ماهر و غیرماهر تمایز اندکی مشاهده می‌شود و اگر فردی به سمت رهبر اتحادیه ارتقا یابد، ما نسبت به او علاقه‌مند می‌شویم زیرا این‌گونه اشخاص افرادی هستند که می‌توانند دیگران را متقاعد کنند و وادار سازند که با آنان همکاری کنند و ما در جست‌وجوی چنین اشخاصی برای رده‌های مدیریتی هستیم. مدیریت، دیکتاتوری نیست. مدیریت بالای شرکت باید دارای استعدادی باشد که با هدایت‌کردن مردم، آنان را اداره کند. ما به طور مرتب در جست‌وجوی اشخاص مستعد با چنین کیفیت‌هایی هستیم که بیشتر به دلیل نداشتن تحصیلات لازم، یا به دلیل کوتاه‌فکری‌شان، آنان را غیرقابل قبول تشخیص می‌دهیم. در شرکت‌های ما روحیه تخاصم و تهاجم بسیار اندک است و رو در روی دیگری ایستادن امکان ندارد.»

مقایسه نگاه مدیریتی ژاينی و آمریکایی

البته تردیدی نیست که تفکر مدیریت ژاينی و آمریکایی ویژگی‌های مشترک بسیاری دارند، اما از آنجا که موضوع بحث ما مسیر متفاوتی به شمار می‌رود که ژاين رقم زده است به طور طبیعی بحث از اشتراکات مسیر کمکی به ما نمی‌کند. به نظر تفاوت نگاه ژاين با غرب امری روشن و پیشرفت این کشور نیز غیرقابل‌انکار است، شاید بهترین جمله برای پایان این بحث و بیان تفاوت‌های عمیق این باشد که تفاوت‌های شرکت‌های ژاينی و آمریکایی از تفاوت‌های فرهنگی فراتر می‌رود. اگر شما از یک مدیرعامل ژاينی بپرسید که «مهمترین مسئولیت شما چیست»، او بی‌شک خواهد گفت که اشتغال دائم و بهبود سطح زندگی کارگران در صدر کارها قرار دارد. برای انجام دادن این کار، شرکت باید سود داشته باشد. کسب سود هرگز در اولویت کارها قرار نمی‌گیرد. تا آنجا که من می‌دانم بیشتر مدیران تجاری در آمریکا بالاترین اولویت را به سود سالانه یا درآمد سرمایه‌گذاران می‌دهند، آنان دارای چنین مسئولیتی هستند، چون این مهم را سرمایه‌گذاران برعهده آنان گذاشته‌اند و برای اینکه سر کار خود بمانند، مجبورند آنان را راضی نگه دارند. این خود یکی از تفاوت‌های عمده رویکردهای متفاوت شرقی و غربی در مواجهه با کارگر و سود عایدی شرکت است. حال ما باید ببینیم با اشتراکات فرهنگی با شرقی‌ها چگونه می‌توانیم این مسیر و فرآیند توسعه و پیشرفت را ایرانیزه و به کار ببندیم.

۱۰۱ ویژگی که برای موفقیت در کار خود باید از آن بهره‌مند باشید(۱۱)

مترجم: امیر آل‌علی: در مقالات گذشته به ۷۷ ویژگی لازم برای موفقیت در کار اشاره کردیم و حال آنها را ادامه می‌دهیم.

۷۸-سازماندهی

درست به مانند یک کشتی که بدون هدایت بادبان، به مسیر مورد نظر نخواهید رسید در زمینه کسب‌وکار نیز در صورتی که سازماندهی مناسبی را نداشته باشید، از اهداف مدنظر خود فاصله خواهید گرفت. در این رابطه این امر که تمامی امور شخصی و کاری خود را شناسایی کنید، نخستین گام در راستای سازماندهی آنها خواهد بود. در نهایت فردی که بتواند امور خود را به خوبی مدیریت کند، قادر به سازماندهی و مدیریت سایرین نیز خواهد بود.

۷۹-خلاقیت

امروزه در هر کسب‌وکاری، خلاقیت برگ برنده اصلی محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که خلاقیت یک استعداد ذاتی نبوده و به مانند تمامی مهارت‌ها، می‌توان آن را در خود تقویت کرد. این امر که همواره چیزهای جدید را مورد توجه قرار داده و تفکر خلاق را در خود ایجاد کنید، به شما کمک خواهد کرد تا در زمینه کاری خود نیز قادر به ارائه خلاقیت‌ها و نوآوری‌های سودمند باشید.

۸۰-غریزه

هر فردی از دو منبع اصلی به نام عقل و غریزه برای تصمیم‌گیری‌های خود بهره‌مند است. در موارد متعددی مشاهده می‌شود که افراد تنها به عقل خود توجه داشته و این امر باعث می‌شود تا منابع تصمیم‌گیری آنها محدود باشد. بدون شک این امر بالاترین حد موفقیت را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر نیز لازم است تا برای آشنایی کامل و تقویت آن، سخنرانی‌ها و مقالات موجود را مورد مطالعه قرار داده و غریزه خود را نیز یک منبع قدرتمند تلقی کنید.

۸۱-نصیحت‌پذیری

هر فردی از تجربیاتی برخوردار است که می‌تواند کمک خوبی برای شما باشد، با این حال در صورتی که از غرور کاذب برخوردار باشید، از بهره‌مندی از آنها محروم خواهید ماند. به همین خاطر نیز لازم است تا آستانه تحمل شنیدن سخنان دیگران را در خود ایجاد کرده و در صورتی که در گفته‌های آنها موارد مثبتی وجود دارد، آنها را یادداشت کنید. با این کار در درازمدت خواهید فهمید که نصیحت چه افرادی بیشترین کاربرد را برای شما خواهد داشت. این امر به شما کمک خواهد کرد تا برای مشاوره نخست به آنها مراجعه کنید.

۸۲-تجربیات جدید

افراد موفق همواره مشتاق اقدامات و تجربه‌های جدید هستند. همین امر نیز باعث می‌شود تا توانایی آنها همواره در حال افزایش باشد. به همین خاطر برنامه‌ریزی شما باید به نحوی طرح‌ریزی شود که فضا برای اقدامات جدید وجود داشته باشد.

۸۳-مطالعه

مهم‌ترین منبع شما برای افزایش سطح دانش، مطالعه خواهد بود. در این رابطه این امر که سطح خود را کافی تلقی کنید، از جمله بدترین تصمیمات زندگی شما خواهد بود. درواقع حتی افرادی به مانند وارن بافت و بیل گیتس که در بالاترین سطح موفقیت قرار دارند نیز روند مطالعه خود را متوقف نساخته‌اند. به همین خاطر نیز لازم است تا هر روزه زمانی را برای مطالعه کتاب‌ها و مقالات مرتبط با حوزه کاری خود اختصاص داده و هیچ‌گاه در رابطه با دانش به سطحی مشخص قانع نباشید. در آخر فراموش نکنید که نکته‌برداری نیز از دیگر اقدامات ضروری محسوب می‌شود که ضرورت مطالعه دوباره کتاب را کاهش خواهد داد.

۸۴-کنجکاوی

این امر که نسبت به یک مسئله کنجکاو نباشید، تمایل برای غرق شدن در آن به وجود نخواهد آمد. به همین خاطر نیز لازم است تا حداقل یک سال را صرف شناسایی مواردی کنید که برای شما بالاترین حد کنجکاوی را دارد. این امر کمک خواهد کرد تا در مسیری گام بردارید که شانس موفقیت شما در آن به مراتب بیشتر خواهد بود.

۸۵-شایستگی

شایستگی به معنای این امر نیست که شما از همگان باهوش‌تر باشید. مثال بارز این امر را می‌توان در رابطه با موفق‌ترین کارآفرینان مانند استیو جابز و جف بزوس دانست. درواقع نمی‌توان گفت که آنها باهوش‌ترین و با دانش‌ترین افراد شرکت محسوب می‌شوند، با این حال آنها شایستگی این جایگاه را در خود ایجاد کرده‌اند. به همین خاطر نیز شما نباید خود را با دیگران مقایسه کنید. این امر بدون شک به ناامیدی شما منجر خواهد شد.

۸۶-تمرکز

زندگی پر از مواردی برای حواس‌پرتی است، با این حال افراد موفق به خوبی می‌دانند که با آنها چگونه مقابله کنند. در این رابطه توجه داشته باشید که شناسایی این موارد، نخستین گام برای آن محسوب می‌شود. در نهایت موفقیت در این امر به افزایش تمرکز شما کمک خواهد کرد که از جمله مهم‌ترین ارکان موفقیت هر فردی محسوب می‌شود.

ادامه دارد ...
منبع: briandownard



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| یکشنبه | ۲۳ تیر ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۵۰ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز:موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

۷ مرحله برای ساختن روابط واقعی با تأثیرگذاران

که مردم انسانیت خود را از دست می‌دهند و در رسانه‌های اجتماعی تبدیل به این هیولاهای خودخواه و مغروری می‌شوند که به جای اینکه خودشان باشند تصویری از خود را نشان می‌دهند که مثلاً خیلی باحال هستند. روابط واقعی با قابل اعتماد بودن، اعتماد کردن و نشان دادن نقاط قوت و ضعف به مردم ایجاد می‌شوند. «روابط اهرم هستند. اگر شما زودتر به شخصی اهمیت بدهید، اهرم در دست شما است.» – گری وینچاک

مرحله ۶: ثابت‌قدم باشید

ساختن روابط واقعی زمان می‌برد. به همین دلیل مهم است که دلسرد نشوید. به خاطر بسپارید که افراد تأثیرگذار توجه بسیاری را به سوی خود جلب می‌کنند، بنابراین اگر برقراری ارتباط با آنها برای شما مهم است، لازم است که ثابت‌قدم باشید و برای آن روابط وقت بگذارید.

مرحله ۷: فرصت‌هایی را برای همکاری کردن پیدا کنید هنگامی که شما چندین تعامل معنادار با فرد تأثیرگذاری که می‌خواهید با او ارتباط برقرار کنید داشتید، حال زمان آن است که پیشنهاد همکاری را مطرح کنید، بنابراین شما نیاز دارید تا پیشنهاد خود را بر روی کمک به آنها متمرکز کنید و به یاد داشته باشید که این کار برای شما نیست و برای آنها است. این فرصت شما است تا مرحله ۴ را به سطح بعدی خود برسانید و به شخص قابل توجهی در زندگی آنها تبدیل شوید.

این مراحل را دنبال کنید و با کمک این مراحل شما روابطی ایجاد خواهید کرد که قدرت نفوذ شما را افزایش خواهد داد.

منبع: Addicted۲success/ucan

ارتباط برقرار کنید و ارزش خود را به زندگی آنها اضافه کنید.

«کلید موفقیت رهبری امروز، نفوذ است نه قدرت» – کن بلانچارد

مرحله ۳: خود را نشان دهید

تأثیرگذارها اغلب در همه‌جا حاضر هستند، به این معنا که آنها در یک زمان در چندین کانال و محل‌های مختلف دیده و شنیده می‌شوند، بنابراین هرچه بیشتر بتوانید خود نشان دهید و ارزش اضافه کنید بیشتر احتمال دارد که در رادار آنها قرار بگیرید. در مورد مطالبی که در شبکه‌های اجتماعی قرار می‌دهند تحقیق کنید، کنفرانس‌هایی که در آن صحبت می‌کنند را پیدا کنید، به مصاحبه‌ها و پادکست‌های آنها گوش دهید و کارهایی که انجام می‌دهند را پشتیبانی کنید.

مرحله ۴: ارزش «قابل توجه» اضافه کنید

چیزی که شما هنگام بحث درباره ایجاد روابط با نفوذگران می‌شنوید نیاز به «افزودن ارزش» است، اما یک نکته مهم که اغلب فراموش می‌شود این است که ارزش شما باید «قابل توجه» باشد. انجام این کار گاهی اوقات می‌تواند به سادگی ارسال نظر و یا سؤالات در یکی از پست‌های رسانه‌های اجتماعی آنها و یا پیچیده مانند فرستادن بسته‌های مراقبتی که شنیده‌اید نیاز دارند باشد. اگر در مرحله ۲ کار خود را انجام داده‌اید و می‌دانید که چه کسانی هستند، اضافه کردن ارزش نباید خیلی دشوار باشد.

مرحله ۵: انسان باشید

ویژگی‌های خوبی در مورد افرادی که می‌توانند در رسانه‌های اجتماعی همانند «نسان» رفتار کنند وجود دارد. به نظر می‌رسد