



مراسم یادبود (مجازی)

به مناسبت درگذشت دکتر اکبر هوشیار
از مدیران برجسته صنعت برق کشور و مشاور
مدیرعامل شرکت ایران ترانسفو
چهارشنبه ۲۱ آبان ساعت ۱۴ الی ۱۶

جدیدترین وبینارهای آموزشی سندیکا

دومین شماره نشریه سراسری ستمبران منتشر شد

وزارت نفت به تعهد قانونی درباره

تجدیدپذیرها عمل نکرد ۲

تجاری سازی محصولات پژوهشی صنعت برق

ناچیز است ۳

تلفات انرژی در انتقال و توزیع برق تا پایان

سال به ۹.۲ درصد کاهش می‌یابد ۳

پرواز بورس‌های جهانی در واکنش به یک خبر

خوب ۴

بسته جدید ارزی دولت مسئله تامین مواد اولیه

را حل می‌کند؟ ۵

صادرکنندگان مجاهدان جبهه اقتصاد هستند و

باید مشکلاتشان برطرف شود ۶

یک وبینار برای آشنایی با بازار کویت و چهار

دوره آموزشی در حوزه مدیریت ۷

وبینار دوره آموزشی توسعه ویژگی‌های رهبری

برای مدیران ۸

شرکت‌های بزرگ چه موقع محصولات جدید

خود را روانه بازار می‌کنند؟ ۹

ضعف سرمایه‌گذاری تولید برق در سایر بخش‌ها خودنمایی می‌کند

پیام باقری در گفتگو با ایراسین گفت: امروز تولیدکنندگان تجهیزات صنعت برق و عرضه‌کنندگان خدمات فنی و مهندسی که در این زمینه فعالیت می‌کنند دستاوردهای قابل توجهی داشته و در سطوح بالایی قابلیت رقابت در بازارهای جهانی دارند.

باقری در ادامه افزود: برق در کشورمان تنها صنعتی است که در سه بخش انرژی، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی قابلیت داخلی و صادراتی با ارزش افزوده بالا دارد و به قول معروف توانمندی در هر سه حوزه نیز متناسب در بخش صادرات هم جمع شده است.

نایب رئیس هیات مدیره سندیکای برق ایران معتقد است در بخش تجهیزات شرکت‌های متعددی داریم که با عمق ساخت داخلی بالا می‌توانند ارزش افزوده بسیار مناسبی برای اقتصاد ایران ایجاد کنند. به عنوان مثال در بخش صادرات خدمات فنی و مهندسی صنعت برق با اختلاف قابل توجهی نسبت به سایر صنایع قابلیت ایجاد ارزش افزوده دارد و در برآوردهای اقتصادی کشور رتبه اول است.



پیام باقری، نایب رئیس هیات مدیره سندیکای برق ایران

نایب رئیس هیات مدیره سندیکای برق ایران با اشاره به اهمیت صنعت برق در توسعه کشور اعلام کرد: صنعت برق یکی از صنایع پیشرو و توانمند در کشورمان است که تا امروز توسعه و رشد مناسبی را به خود دیده، اما علی‌رغم تمام این امتیازات از برنامه‌های توسعه‌ای تدوین شده عقب هستیم.

در ادامه به ذغال سنگ، نفت، گاز و انرژی هسته‌ای وابسته بود، هم اکنون به پیشرفته‌ترین صورت خود رسیده است.

احتمالاً زمانیکه قدیمی‌ها ضرب المثل «از آب کره گرفتن» را ابداع کردند، تصور تولید انرژی الکتریکی از باد و نور خورشید به ذهنشان خطور نمی‌کرد.

در شرایط کنونی صنعت انرژی فرآیند تغییر ماهیت خود را آغاز کرده و به سوی استفاده گسترده از انرژی‌های تجدیدپذیر پیش می‌رود، در همین راستا متولی اصلی این حوزه در کشور، سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) است. به همین منظور به منظور تشریح شرایط تجدیدپذیرها در کشور به سراغ محمد ساتکین، معاون وزیر نیرو و رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق رفتیم و گفتگویی در این‌باره ترتیب دادیم.

مشروح این گفت‌گو به شرح زیر است:

* ۱۵ هزار مگاوات ظرفیت تولید انرژی برق از باد در کشور وجود دارد

فارس: به عنوان سوال نخست و مقدمه ورود به بحث، وضعیت کشور در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌برداری از این انرژی‌ها در مقایسه با شاخص موجود در سایر کشورهای توسعه‌یافته یا درحال توسعه را ترسیم بفرمایید.

ساتکین: بررسی وضعیت کشور از چند جنبه مورد نظر است. جنبه اول پتانسیل ایران هست، کشور ما از این جنبه بسیار پتانسیل دارد و یکی از پرتانسیل‌ترین کشورهای منطقه در بخش باد و خورشید هستیم. مثل مناطق شرق ایران یعنی مرز ایران-افغانستان یا در نقاطی مثل منجیل که از لحاظ باد حائز اهمیت هستند حتی از نقاط پرتانسیل در جهان هم محسوب می‌شوند. البته پتانسیل‌های



وزارت نفت به تعهد قانونی درباره تجدیدپذیرها عمل نکرد / چرا بیشتر برق ایران از انرژی باد و خورشید تامین نمی‌شود؟

معاون وزیر نیرو گفت: وزارت نفت تا الان هیچ پولی بابت صرفه‌جویی سوخت ناشی از تولید برق تجدیدپذیرها نداده و سازمان برنامه و بودجه نیز ردیف بودجه‌ای برای تحقق درآمد مذکور تخصیص نمی‌دهد.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، تصویر دشت‌های پوشیده شده از سلول‌های خورشیدی به همراه سازه‌های عظیم نیروگاه بادی می‌تواند شدت و ضعف توسعه در یک کشور را مشخص کند. صنعت انرژی که راه خود را از عصر هجر و با کشف آتش و سنگ چخماق آغاز کرده و

شده؟ آنهم در صنعتی مثل برق که ارقام مبادلات اقتصادی در آن بسیار بالاست و خبری از تجارت چمدانی در آن نیست. نایب رئیس هیات مدیره سندیکای برق ایران تاکید کرد: این مشکلات و البته از همه مهمتر مشکلات بانکی باعث شده تا هزینه‌های صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران ایرانی در کشورهای دیگر بجا تا ۱۵ درصد افزایش داشته باشد و به همین دلیل قدرت رقابت با سایر رقبای سنتی برای ایرانی‌ها بسیار سخت شده باشد.

باقری با اشاره به پتانسیل‌های داخلی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق به خبرنگار ما گفت: براساس برنامه ششم توسعه تکلیف شده تا سالانه ۵۰۰۰ مگاوات به توان تولیدی برق کشور افزوده شود و نکته اینجاست که برای دستیابی به این میزان تولید برق حداقل سالانه ۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری لازم داریم. به گفته باقری این حجم از سرمایه حکایت از بازاری با پتانسیل‌های بالا در بخش‌های مختلف صنعت برق مثل افزایش راندمان، کاهش تلفات، خطوط انتقال و ... نوسازی دارد که نمی‌توان و البته نباید به آن بی‌توجهی کرد، چون همانطور که قبلاً اشاره شده برق زیربنایی برای توسعه است.

نایب رئیس هیات مدیره سندیکای برق ایران درباره میزان سرمایه‌گذاری‌های انجام شده و تحقق اهداف برنامه طی سنوات اخیر به خبرنگار ما گفت: در سال‌های اخیر حداکثر سالانه ۲۵۰۰ مگاوات اضافه شده که براساس تکلیف برنامه یعنی ۵۰ درصد از اهداف محقق شده است.

وی تصریح کرد: این واقعیت نشان می‌دهد در این زمینه بسیار عقب هستیم و باید توجه داشته باشیم که این عقب افتادگی در سایر بخش‌ها خودنمایی خواهد کرد و بعضاً می‌تواند توسعه کلان را با چالش روبرو کند، چون انرژی برق پیش نیاز است.

وی با اشاره به پتانسیل‌های موجود و فرصت‌های قابل توجه دهکده جهانی برای ایجاد ارزش افزوده و دستیابی به سهم بالایی در بازارهای بین‌المللی تصریح کرد: به‌طور کلی انرژی درسراسر دهکده جهانی محور توسعه است و با توجه به موارد زیست محیطی اغلب کشورها برنامه‌های توسعه‌ای خود را براساس انرژی برق تدوین و اجرایی می‌کنند که این نکته حکایت از پتانسیل‌های بسیار بالایی در این بخش دارد.

باقری به خبرنگار ما گفت: اتفاقاً پتانسیل ایران در این زمینه بالاست و باید از آن استفاده بهینه داشته باشیم و شاهد مثال آنهم گزارش‌های منتشر شده از سوی آژانس بین‌المللی انرژی است که نشان می‌دهد اغلب کشورها به سمت انرژی بهره‌برداری حداکثری از انرژی برق هستند و امتیاز ایران بازاری ۵۰۰ میلیون نفری در اطراف است.

این کارشناس صنعت برق درباره دستیابی به سهم بالای بازارهای بین‌المللی تاکید کرد: صادرات در واقع زنجیره‌ای است از حلقه‌های گسترده که تمامی این حلقه‌ها باید در استای یکدیگر و مناسب با حلقه بعدی فعالیت کنند و نهایتاً صادرات شکل بگیرد. اما در ایران این زنجیره درست تعریف نشده یا اینکه هماهنگ عمل نمی‌کند. وی همچنین اظهار کرد: مثلاً کشور افغانستان برای صنعت برق ایران بازاری بسیار مناسب است و اتفاقاً شرکت‌های بسیاری برای این بازار برنامه‌ریزی کردند؛ اما چندی پیش یکباره فعالیت آراین بانک که اصولاً برای ایجاد تسهیل در تجارت میان ایران و افغانستان تاسیس شده بود از سوی دولت افغانستان متوقف شد و بسیاری از فعالان در عرصه برق و البته سایر بخش‌ها بامشکل مواجه شدند.

به گفته باقری خوب حالا باید به این سؤال پاسخ دهیم که چطور انتظار داریم صادرات به این کشور توسعه یابد درحالی که نقل و انتقال پول بسیار سخت

کنیم. وی اضافه کرد: با تلاش کارکنان شرکت‌های توزیع و انتقال نیروی برق، تلفات شبکه برای نخستین بار در کشور تک رقمی شده و به زیر ۱۰ درصد کاهش یافت. در سال گذشته نیز این میزان به ۹.۸ درصد کاهش یافت که با توجه با شرایط اقتصادی گام مهمی در افزایش بهره‌وری شبکه بود.

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی ادامه داد: سال گذشته با مدیریت صحیح مصرف برق در کشور، پیک بار شبکه ۳ هزار و ۸۰۰ مگاوات کاهش یافت که این میزان کاهش معادل صرفه‌جویی در احداث یک نیروگاه پنج هزار و ۲۰۰ مگاواتی بود و هدف از مدیریت مصرف علاوه برق حفظ پایداری شبکه، افزایش رفاه مردم و توسعه اجتماعی است.

وی در ادامه گفت: نیروهای متخصص در حوزه تامین برق اکنون با تمرکز روی افزایش بهره‌وری نیروگاه‌ها موفق شده‌اند با افزایش راندمان تولید و کاهش تلفات شرایط مناسبی برای افزایش بهره‌وری نیروگاه‌ها ایجاد کنند؛ بهره‌وری نیروگاهی در کشورمان اکنون ۳۸.۶ درصد بوده و تا پایان امسال به ۳۹ درصد هم می‌رسد که این نسبت تا سال ۱۴۰۰ به حدود ۴۰ درصد خواهد رسید، در این حوزه هم کشورمان در منطقه جایگاه ویژه قرار دارد. حائری همچنین از صرفه‌جویی ۷۰ هزار میلیارد تومانی با اعمال برنامه‌های مدیریت مصرف خبر داد و گفت: اگر با این شیب بتوانیم حرکت کنیم تا ۱۰ سال آینده پیک مصرف ما عدد ۶۴ هزار و ۶۹۶ مگاوات خواهد بود و در صورتی که این مدیریت مصرف ادامه نیابد، این ظرفیت به ۸۶ هزار و ۷۰۹ مگاوات خواهد رسید که این به معنای ضرورت ایجاد ۱۲۵ هزار مگاوات نیروگاه است.

این مقام مسئول با بیان اینکه کشورمان در سال



معاون وزیر نیرو:

تلفات انرژی در انتقال و توزیع برق تا پایان سال به ۹.۲ درصد کاهش می‌یابد

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی با بیان اینکه کشورمان در زمینه کاهش تلفات برق در منطقه خاورمیانه پیش‌تاز است، اظهار داشت: کاهش تلفات انرژی در شبکه‌های انتقال و توزیع برق اکنون ۹.۷۶ درصد است و تا پایان امسال این نسبت به ۹.۲ درصد هم می‌رسد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت به نقل از وزارت نیرو (پاون)، "همایون حائری" روز سه‌شنبه در آیین بهره‌برداری از طرح‌های تامین و انتقال برق در شیراز و در قالب پویش #هر هفته_الف_ب_ایران اظهار داشت: همه برنامه‌ریزی‌ها و تلاش‌ها در این جهت است که با کاهش تلفات و افزایش بهره‌وری نیروگاه‌ها و همچنین پایداری شبکه با ساخت کمتر مولدهای انرژی و افزایش ظرفیت مدیریت مصرف از نقاط اوج مصرف بدون هیچ دغدغه و نگرانی عبور

تولید، انتقال و توزیع نیروی برق ایران (توانیر) مصوب می‌شود.

وی اضافه کرد: پارسال یک هزار و ۶۱۴ اولویت تحقیقاتی و امسال تاکنون یک هزار و ۲۰۰ اولویت تحقیقاتی تعیین شده است.

تقوایی خاطر نشان ساخت: حدود ۷۰۰ اولویت از مجموع این طرح‌ها تاکنون مصوب شده، اما تعداد ناچیزی از آنها به مرحله تجاری سازی رسیده‌اند.

مدیر کل دفتر تحقیقات و توسعه فناوری شرکت توانیر افزود: رقم ناچیز تجاری سازی محصول‌های حاصل از پژوهش و فناوری در صنعت برق کشورمان در حالی رخ می‌دهد که اکثر کشورهای پیشرفته جهان از تجاری سازی به عنوان راهبردی برای توسعه اقتصاد دانش بنیان بهره می‌برند.

وی یکی از عوامل تجاری سازی نشدن محصولات را ورود کمتر دانشگاه‌ها به این موضوع برشمرد و خاطر نشان ساخت: شرکت‌ها نیز چندان مصمم به این امر نیستند.

تقوایی واگذاری دستاوردهای پژوهشی به پژوهشگاه‌ها را یکی از راهکارهای مناسب برای تجاری سازی برشمرد.

مدیر کل دفتر تحقیقات و توسعه فناوری شرکت توانیر با بیان اینکه سالانه حدود ۳۰ میلیارد تومان در صنعت برق برای تحقیقات هزینه می‌شود، خاطر نشان ساخت: نزدیک به ۶۰۰ اولویت از میان این طرح‌ها مصوب و استخراج می‌شود.

وی گفت: توانیر بحث تجاری سازی این اولویت‌ها را به شکل جدی دنبال می‌کند.

به گزارش ایرنا، رویداد آنلاین تجاری سازی ۳۵ محصول فناورانه صنعت برق به مدت دو روز از محل پژوهشگاه نیرو افزود: سالانه حدود یک هزار و پانصد اولویت تحقیقاتی در شرکت



یک مقام توانیر:

تجاری سازی محصولات پژوهشی صنعت برق ناچیز است

تهران - ایرنا - مدیر کل دفتر تحقیقات و توسعه فناوری شرکت توانیر گفت: رقم ناچیزی از محصولات ناشی از پژوهش و فناوری در صنعت برق تجاری سازی می‌شوند.

به گزارش خبرنگار اقتصادی ایرنا، "مسعود تقوایی" روز سه‌شنبه در مراسم افتتاحیه رویداد آنلاین تجاری سازی ۳۵ محصول فناورانه صنعت برق در محل پژوهشگاه نیرو افزود: سالانه حدود یک هزار و پانصد اولویت تحقیقاتی در شرکت

پرواز بورس‌های جهانی در واکنش به یک خبر خوب



شاخصهای بورسی جهان تحت تاثیر اخبار مثبت پیشرفتهای واکسن کرونا به شدت صعودی شدند.

به گزارش ایسنا به نقل از بلومبرگ، از آمریکا و چین اخبار بسیار امیدبخشی از پیشرفت در حوزه واکسن مقابله با کرونا به گوش می رسد و این امید وجود دارد که پس از حدود یک سال یکه تازی کرونا در جهان، سرانجام راه حلی مناسب برای مقابله با این ویروس پیدا شده باشد. شرکت داروسازی پفایزر و شریک آلمانی آن اعلام کرده اند طبق نتایج آزمایش های بالینی، تزریق واکسن کرونای جدید تا ۹۰ درصد باعث ایجاد مصونیت در آزمایش شوندگان شده است و احتمالا تا اواخر ماه جاری میلادی این واکسن برای اخذ تاییدیه تولید و توزیع به سازمان غذا و داروی آمریکا ارایه خواهد شد. سازمان بهداشت جهانی نیز با مسرت بخش خواندن این خبر اعلام کرده است واکسن جدید می تواند شرایط را تا فصل بهار به طور کلی

تغییر دهد.

پیش از این در چین خبرهای امیدبخشی از توسعه واکسن کرونا مخابره شده بود و این احتمال وجود دارد که این واکسن که طبق ادعای مقامات این کشور نتایج مثبتی روی ۱۰۰ هزار نفر داشته است به کابوس کرونا خاتمه دهد. گفته می شود کار واکسیناسیون کارکنان شرکتهای بزرگ چینی نظیر هواوی، شرکت نفت چین و پپتروشیمی چین آغاز شده و محققان در حال مطالعه آثار این واکسن بر روی داوطلبان جدید در دیگر کشورها نظیر پرو و امارات هستند. در صورت تایید نهایی قرار است در مرحله نخست ۱۰۰ میلیون دوز و در مرحله بعد یک میلیارد دوز از این واکسن تولید و توزیع شود. همزمان با افزایش سرما نگرانیها از قدرتمندتر شدن کرونا شدت گرفته است و رشد نسبی قربانیان و افزایش محسوس مبتلایان بیانگر این موضوع است که جهان تا مدتی نامعلوم درگیر این ویروس مرگبار خواهد بود. سرعت شیوع در برخی از مناطق

به حدی بالا بوده که مقامات مجبور به اعمال مجدد قرنطینه ها شده اند که این مساله به معنای کمتر شدن امیدها برای احیای سریع رشد اقتصادی خواهد بود. انتظار می رود اقتصاد جهان امسال رشد منفی قابل ملاحظه ای به ثبت برساند که حتی از عملکرد دوران موسوم به رکود بزرگ در سال ۲۰۰۸ نیز بدتر خواهد بود. پاتریک کربی، اقتصاددان بانک جهانی گفته است روند احیای اقتصاد جهان آهسته و زمان بر است و شاید رشد اقتصادی تا مدت ها به وضعیت قبل از شیوع کرونا باز نگردد.

تاکنون بیش از ۵۱ میلیون و ۴۰ هزار و ۶۹۷ مورد ابتلا به کرونا گزارش شده است که در این بین یک میلیون و ۲۶۶ هزار و ۷۴ نفر جان خود را از دست داده اند. در بین کشورهای مختلف، بالاترین تلفات مربوط به آمریکا با ۲۴۳ هزار و ۸۲۰ نفر، برزیل با ۱۶۲ هزار و ۳۹۷ نفر، هند با ۱۲۶ هزار و ۹۵۴ نفر، مکزیک با ۹۵ هزار و ۲۷ نفر و انگلیس با ۴۹ هزار و ۴۴ نفر بوده است.

دودستگی انتخاباتی آمریکا ادامه دارد و با وجود آن که شمار زیادی از رهبران جهان نیز به جو بایدن تبریک گفته اند، دونالد ترامپ از پذیرش شکست خود امتناع می کند و تیم حقوقی وی نیز در حال اقامه دعوی علیه دموکرات ها در دادگاه عالی هستند. ترامپ در پیامی توئیتری با حمله به برخی از رسانه های مطرح این کشور گفته است که وظیفه آن ها معرفی رییس جمهور بعدی نیست. رودی جولیانی، وکیل ترامپ نیز گفته است تا زمانی که سرنوشت آرای شمارش نشده و مورد مناقشه مشخص نشود، انتخابات تمام نخواهد شد و ترامپ نیز شکست را نمی پذیرد.

آمارهای بیکاری از بزرگترین اقتصادهای جهان کماکان نگران کننده است. تا پایان ماه سپتامبر

متوسط نرخ بیکاری در بزرگترین اقتصاد اروپا به ۴.۵ درصد رسید که در مقایسه با ماه قبل ۰.۱ درصد افزایش یافته است تا بدین ترتیب بالاترین نرخ بیکاری آلمان از دسامبر ۲۰۱۵ تاکنون به ثبت برسد.

در آمریکا اما وضعیت بهتر بوده و همان طور که پیشتر انتظار می رفت، نرخ بیکاری بزرگ ترین اقتصاد جهان تا پایان ماه اکتبر باز هم کاهش شد و رقم ۶.۹ درصد را ثبت کرد. این نرخ بیکاری که یک درصد کمتر از ماه قبل بوده، کمترین نرخ بیکاری این کشور در طول پنج ماه اخیر است.

طی این مدت شمار جمعیت بیکاران با کاهش محسوس نسبت به ماه قبل به ۱۱ میلیون و ۱۰۰ هزار نفر کاهش پیدا کرد که یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر کمتر از ماه قبل است. با این حال نرخ بیکاری بزرگ ترین اقتصاد جهان هنوز فاصله زیادی با نرخ بیکاری ۳.۵ درصدی ثبت شده در ماه فوریه دارد یعنی پیش از آن که بخش بزرگی از اقتصاد آمریکا بر اثر کرونا به تعطیلی کشیده شود.

برد مک میلان - کارشناس ارشد سرمایه گذاری در موسسه کامن ولث فایننشیال نتوورک گفت: بین رویکرد دموکرات ها و جمهوری خواهان در مباحث اقتصادی اختلاف نظر زیادی وجود دارد اما اکثریت سنا در دست جمهوری خواهان باقی مانده و این یعنی دولت بایدن برای پیشبرد برنامه های خود با مقاومت هایی روبرو خواهد شد. این مساله به ویژه در حوزه مالیات ها محسوس خواهد بود و باید دید آیا در نهایت دولت بایدن خواهد توانست نرخ مالیات ها را مجددا افزایش دهد یا جمهوری خواهان به حفظ نرخ ها در سطح کنونی اصرار خواهند کرد.



پایگاه خبری اتاق ایران در گفت‌وگو با فعالان اقتصادی گزارشی می‌دهد

بسته جدید ارزی دولت مسئله تامین مواد اولیه را حل می‌کند؟

ابوالفضل روغنی گلیپایگانی و خسرو فروغان در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران به تحلیل بسته جدید ارزی دولت، پرداخته‌اند. فعالان اقتصادی این بسته را برای تامین مواد اولیه مفید می‌دانند اما معتقدند، سایر پیشنهادات ارزی اتاق هم باید جدی گرفته شود تا به تقویت صادرات کمک شود.

ابوالفضل روغنی گلیپایگانی و خسرو فروغان در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران به تحلیل بسته جدید ارزی دولت، پرداخته‌اند. فعالان اقتصادی این بسته را برای تامین مواد اولیه مفید می‌دانند اما معتقدند، سایر پیشنهادات ارزی اتاق هم باید جدی گرفته شود تا به تقویت صادرات کمک شود.

مجتمع آلومینیوم ایران در اراک. عکس: تسنیم، محمدعلی مرزباد.

حل بحران مواد اولیه، از مهم‌ترین موضوعاتی است که از سال گذشته از سوی فعالان بخش خصوصی مطرح شده است؛ فعالان اقتصادی بر این باورند که اصل صنعت در عدم دسترسی کافی به مواد اولیه است و در چنین شرایطی دولت باید سعی کند امکان تامین منابع ارزی را برای بخش مولد اقتصادی فراهم کند. تا جایی که غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران تامین مواد اولیه را بزرگ‌ترین چالش پیش‌روی حوزه مولد کشور عنوان می‌کند که اگر امروز برای آن چاره‌ای اندیشیده نشود، تبعاتش در عرصه اقتصاد و اشتغال، جدی و سنگین خواهد بود. تازه‌ترین آمار منتشرشده از سوی مرکز پژوهش‌های اتاق ایران حاکی از تداوم رشد قیمت مواد اولیه و تبدیل آن به‌عنوان مهم‌ترین دغدغه پیش‌روی تولیدکنندگان است.

مرکز پژوهش‌های اقتصادی اتاق ایران، شاخص شامخ کل اقتصاد در مهر ۱۳۹۹ را با ۲,۳۹ واحد کاهش نسبت به ماه قبل ۴۴,۴۷ واحد اعلام کرد. بر اساس داده‌های تجمیع شده در گزارش شامخ، در مهر امسال بار دیگر شاخص قیمت خرید مواد اولیه و لوازم خریداری‌شده برای تولید رکوردشکنی کرده و به بیشترین مقدار خود طی ۱۳ ماهه گذشته رسیده است.

هفته گذشته اما با ابلاغ بسته جدید ارزی دولت، این امید در فعالان اقتصادی ایجاد شد که با تغییرات صورت گرفته، گشایشی در فضای کسب‌وکار کشور ایجاد شود.

با تصمیم ویژه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت که در جلسه فوق‌العاده این ستاد اتخاذ شد، تهاتر ارزی صادرکنندگان و واردکنندگان مجاز اعلام شده است. به این ترتیب واردکنندگان می‌توانند علاوه بر استفاده از سامانه نیما، ارز موردنیاز خود را از محل ارز صادرکنندگان به شکل تهاتر به نحو گسترده تامین کنند. همچنین واردات از محل ارز متقاضی که توسط واردکننده یا اشخاص دیگر، تامین می‌شود با ثبت سفارش نزد وزارت صنعت، معدن و تجارت امکان‌پذیر خواهد بود.

تصمیمی که به گفته ابوالفضل روغنی گلیپایگانی رئیس کمیسیون صنایع اتاق ایران، می‌تواند به‌عنوان مسکنی قوی برای بحران‌های پیش‌آمده باشد.

او بارها اعلام کرده بزرگ‌ترین مشکل تولید در این روزها عدم دسترسی به تامین مواد اولیه است؛ تامین ارز موردنیاز برای واردات مواد اولیه، قطعات موردنیاز به دلیل تحریم‌ها، عدم انجام مبادلات بانکی و شیوع بیماری کرونا با مشکلات جدی روبروست.

ابوالفضل روغنی گلیپایگانی در گفت‌وگو با «پایگاه خبری اتاق ایران» می‌گوید: معتقدم تصمیم‌های غلط بانک مرکزی در سال‌های گذشته، باعث شد تا اقتصاد کشور به نقطه بحرانی امروز برسد. نکته‌ای که بارها از سوی اتاق ایران در گفت‌وگو با مسئولان مختلف اظهار و تأکید شد تا زمانی که تامین و تخصیص ارز به‌درستی صورت نگیرد، مشکلات فعلی همچنان پابرجاست. در یک ماه گذشته، پیشنهادهای منسجمی درباره تامین ارز مطرح شده بود که خوشبختانه الآن بخشی از آن وارد فاز عملیاتی شده است و یک گام روبه‌جلو محسوب می‌شود. به‌خصوص در بسته جدید ارزی دولت که هفته گذشته ابلاغ شد تا حدودی آزادی اختیار برای فعالان اقتصادی در نظر گرفته شده و انتظار می‌رود مشکلاتی که در حال حاضر در حوزه مواد اولیه وجود دارد تا اندازه‌ای حل‌وفصل شوند.

رئیس کمیسیون صنایع اتاق ایران با تأکید بر اینکه در شرایط فورس‌ماژور، باید تصمیم‌هایی متناسب با این وضعیت گرفت که عملیاتی هم باشد، تأکید می‌کند هر روشی که بتواند کمبودهای ارزی را جبران کند، به نفع صنایع خواهد بود. واردات بدون انتقال ارز و واردات در برابر صادرات هم از جنس پیشنهادهایی هستند که می‌توانند مشکلات صنایع را حل کنند؛ لاقلاً برای کوتاه‌مدت؛ اما برای حل مشکلات صنایع در بلندمدت، با گذر از شرایط جنگی اقتصادی، نیازمند اتخاذ سیاست‌هایی هستیم که متناسب با شرایط اثربخش باشند.

بسته جدید ارزی دولت، یک گام مهم برای جبران اشتباهات گذشته

خسرو فروغان گران‌سایه، نایب‌رئیس کمیسیون بازرگانی داخلی هم بر این عقیده است که سیاست جدید ارزی دولت گامی رو به جلو است.

به ۱۰ درصد افراد بوده که این امر توزیع عادلانه ثروت را زیر سؤال می‌برد و موجب عدم توسعه در کشور می‌شود.

ترخیص کالاها از گمرک، تزریق توان به بخش خصوصی بود

رئیس اتاق کرمان از وزیر صنعت، معدن و تجارت به‌عنوان یک فعال بخش خصوصی سابق که در چنین شرایط سخت و بحرانی، مسئولیت و راهبری بزرگ‌ترین وزارتخانه تجاری کشور را بر عهده گرفته و پناهگاه بخش خصوصی شده، قدردانی کرد و گفت: انجام فعالیت‌های جهادی در این مقطع ضروری است که کارهای خوبی آغاز شده و امیدواریم ادامه یابد.

سیدمهدی طبیب زاده، با اشاره به اینکه مدت‌ها فعالان بخش خصوصی رها بودند و به هر نام و نشانی از آنها یاد می‌شد، افزود: بسیاری از افرادی که به‌عنوان متخلفان ارزی به قوه قضائیه معرفی شده بودند، مشکلات و مسائل مطرح شده آنها در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی، قابل درک بود.

او به برخی اقدامات مناسب انجام شده و سیاست‌های ارزی در نظر گرفته شده در وزارت صمت با حضور رزم حسینی اشاره کرد و ادامه داد: بحث تهاتر مدت‌ها بر زمین مانده بود که وزیر صمت در این زمینه مصوبه دولت را دریافت کردند و مرکزیت اجرای آن را نیز وزارتخانه خود قرار داده که البته اتاق کرمان نیز در این حوزه فعالیت‌هایی داشته و می‌تواند در اختیار وزارتخانه مذکور قرار دهد.

طبیب زاده، در ادامه به حل مشکل انباشت کالاهای مواد اولیه تولید در گمرکات پرداخت و اظهار کرد: ترخیص این کالاها تزریق توان به بخش خصوصی بود که امیدواریم سرعت بیشتری بگیرد.



آینده با برنامه و اقدامات دولت، تولید کالاها به شکل چشمگیری افزایش پیدا می‌کند و مشکلات اقتصادی کشور به حداقل می‌رسد.

او با اشاره به اینکه در تصمیم‌سازی با بخش خصوصی، دولت و نمایندگان مشورت صورت می‌گیرد، گفت: در حوزه قیمت‌گذاری فولاد نیز به اجماع رسیده‌ایم که تصمیم اتخاذ شده به‌زودی اعلام می‌شود.

رزم حسینی تصریح کرد: معادنی که فعال نیستند و پروانه گرفتند سه ماه فرصت دارند که احیا شوند و فعالیت خود را ادامه دهند و در صورت اجرایی نشدن این قانون، سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت در استان‌ها این اختیار را دارند که یک‌طرفه پروانه را لغو و آن را به افراد جدید واگذار کنند.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: ۹۸۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات بانکی طی سال گذشته در کشور پرداخت شده که ۹۰ درصد آن متعلق

او ادامه داد: بر اساس برنامه افزایش صادرات، تأمین مواد اولیه برای افزایش تولید و صادرات از جمله برنامه‌های اصلی این وزارت خانه بوده که در دولت مورد اقبال تمامی اعضا قرار گرفته است.

رزم حسینی گفت: وزارت صنعت، معدن و تجارت با در اختیار داشتن ۴۰ درصد تولید ناخالص داخلی و ۳۸ درصد اشتغال کشور، نمی‌تواند نسبت به سیاست ارزی و پولی کشور بی‌تفاوت باشد.

رزم حسینی، در رابطه با درخواست تفویض اختیارات به استان‌ها گفت: تفویض اختیارات به استان‌ها انجام می‌شود اما برای برچیده شدن امضاهای طلایی کار بسیار سختی را پیش رو داریم و تخریب‌ها آغاز می‌شود زیرا این اقدام منافع افرادی را به خطر می‌اندازد و ایجاد لرزه در ساختاری که دهه‌ها ایجاد شده، حتماً با مقاومت افرادی همراه خواهد بود، اما آن را انجام می‌دهیم.

وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: در ۶ ماه

وزیر صنعت در دیدار با فعالان اقتصادی استان کرمان

صادرکنندگان مجاهدان جبهه اقتصاد هستند و باید مشکلاتشان برطرف شود

علیرضا رزم حسینی، وزیر صنعت، معدن و تجارت در دیدار با فعالان اقتصادی استان کرمان، صادرکنندگان را مجاهدان جبهه اقتصاد دانست و بر لزوم حل مشکلات آنها تأکید کرد. او در این نشست وعده داد در ۶ ماه آینده با برنامه و اقدامات دولت، تولید کالاها به شکل چشمگیری افزایش پیدا کند و مشکلات اقتصادی کشور به حداقل برسد.

علیرضا رزم حسینی، وزیر صنعت، معدن و تجارت در دیدار با فعالان اقتصادی استان کرمان، صادرکنندگان را مجاهدان جبهه اقتصاد دانست و بر لزوم حل مشکلات آنها تأکید کرد. او در این نشست وعده داد در ۶ ماه آینده با برنامه و اقدامات دولت، تولید کالاها به شکل چشمگیری افزایش پیدا کند و مشکلات اقتصادی کشور به حداقل برسد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به اینکه سیاست‌های جدید صادراتی و وارداتی جزء وظایف این وزارتخانه است، گفت: صادرکنندگان مجاهدان جبهه اقتصاد کشور هستند و نباید برای آنها مشکل ایجاد کرد بلکه باید مشکلات آنها را برطرف کنیم. علیرضا رزم حسینی، در دیدار با فعالان اقتصادی استان کرمان، افزود: در حال حاضر با تمهیدات اندیشیده شده برای تهاتر کالا، همه واحدهای تولیدی می‌توانند با ثبت سفارش نسبت به واردات کالاهای اولویت دار اقدام و رفع تعهد ارزی خود را انجام دهند.

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار می‌کند یک وبینار برای آشنایی با بازار کویت و چهار دوره آموزشی در حوزه مدیریت



«مدیریت کسب و کار بین‌الملل»، «مدیریت ارتباط با مشتری» و «کوچینگ ویژه مدیران» طی ماه‌های آینده برگزار می‌شود.

زبان انگلیسی برای مهارت‌های عمومی بازرگانی
موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق تهران، دوره آموزشی «زبان انگلیسی برای مهارت‌های عمومی بازرگانی» را طی ۵۰ ساعت و به صورت مجازی برگزار می‌کند. شروع این دوره از ۲۹ آبان ماه خواهد بود و پس از آن، این دوره در روزهای پنجشنبه از ساعت ۹ الی ۱۳ ادامه خواهد یافت. اصول ابتدایی مکالمات تلفنی، تبادل اطلاعات و حصول اطمینان از صحت آنها، ثبت و دریافت پیام‌های تلفنی، هماهنگی و قطعی کردن قراردادها و دیگر مسایل، شکایت کردن و نحوه رسیدگی به شکایات مطرح شده و طرح پیشنهاد و پاسخ‌دهی

اتاق تهران در ماه‌های پیش رو، یک وبینار با عنوان «آشنایی مقدماتی با بازار کویت، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها» و چهار دوره آموزشی با عناوین «زبان انگلیسی برای مهارت‌های عمومی بازرگانی»، «مدیریت کسب و کار بین‌الملل»، «مدیریت ارتباط با مشتری» و «کوچینگ ویژه مدیران» برگزار می‌کند.

موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران در ادامه برنامه‌های آموزشی مهارت محور خود که در راستای توانمندسازی اعضا و بهبود محیط کسب و کار طرح‌ریزی می‌شود، یک وبینار و چهار دوره آموزشی را برگزار می‌کند. بر این اساس، وبینار «آشنایی مقدماتی با بازار کویت، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها» و دوره‌های آموزشی «زبان انگلیسی برای مهارت‌های عمومی بازرگانی»،

به پیشنهادات طرح شده نیز به عنوان سرفصل‌های آموزشی این دوره تعیین شده است.

آشنایی مقدماتی با بازار کویت، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها

وبینار «آشنایی مقدماتی با بازار کویت، ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها» با همکاری اتاق مشترک بازرگانی ایران و کویت و موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران برگزار می‌شود. این وبینار روز پنجشنبه ۲۹ آبان ماه از ساعت ۱۰ تا ۱۱:۳۰ برگزار شده و در آن ضمن بررسی وضعیت تجاری کویت، اطلاعات اقتصادی پایه این کشور، قوانین و مقررات تجاری کویت، اطلاعات مورد نیاز سرمایه‌گذاری و تحلیل اقتصادی کویت و راهبردهای ترکیبی SWOT ارائه خواهد شد. مدرس این وبینار نیز علیرضا پنکه‌ساز است.

دوره آموزشی جامع مدیریت کسب و کار بین‌الملل

دوره آموزشی «جامع مدیریت کسب و کار بین‌الملل» نیز قرار است با حضور مدرسان برجسته دانشگاه امیرکبیر از ۱۵ آذر ماه آغاز شود. این دوره شبه‌ها و چهارشنبه‌ها از ساعت ۱۵ لغایت ۱۸ برگزار می‌شود. این دوره آموزشی مفاهیمی چون آداب و معاشرت تجاری، تبلیغات، آشنایی با موافقت‌نامه‌های بین‌المللی و اصول مذاکرات بین‌الملل را در بر می‌گیرد. این دوره آموزشی حاصل برنامه‌ریزی مشترک و همکاری اتاق بازرگانی تهران و اتاق بازرگانی مشترک ایران و اتریش است.

مدیریت ارتباط با مشتری

دوره آموزشی «مدیریت ارتباط با مشتری» طی ۴ ساعت در روزهای ۱۶ و ۲۳ دی ماه از ساعت ۱۴:۳۰ تا ۱۶:۳۰ برگزار می‌شود. در این دوره آموزشی که همزمان به صورت حضوری و آنلاین برگزار می‌شود، موضوعاتی چون مزایای CRM، مشتری در CRM،

تبدیل سرخ به مشتری، ارتباط در CRM، اجزای CRM، داده‌کاوی، مدیریت تجربه مشتری، عوامل موثر در ارتباط و کیف فروش (بررسی موارد درگیر در فرایند فروش، فرمول فروش موثر، سه مدل تبدیل مشتری گذری به خریدار، روش ساخت کیف فروش برای فروش بهتر) ارائه خواهد شد. تدریس در این دوره آموزشی برعهده شاهین شاکری است.

کوچینگ ویژه مدیران

دوره مهم آموزشی دیگری که برای دی ماه و بهمن ماه برنامه‌ریزی شده، دوره «کوچینگ ویژه مدیران» است. این دوره به مدت ۹ ساعت آموزشی همزمان به صورت حضوری و آنلاین برگزار شده و روزهای برگزاری آن، ۲۲ و ۲۹ دی ماه و ۶ بهمن ماه از ساعت ۱۵ تا ۱۸ خواهد بود. چپستی، چرایی و چگونگی کوچینگ، تفاوت کوچینگ و منتورینگ، انواع کوچینگ سازمان ایده‌آل، سازمان و کوچینگ، سازمان یادگیرنده، نقش اصلی یک رهبر، مدیر موثر و نقش اصلی او با سرمایه انسانی، هرم دل‌بستگی و بررسی ارزش دل‌بستگی کارکنان، پیاده‌سازی مدل گالوپ، انواع کوچینگ در سازمان‌ها، استعداد و نقاط قوت و مهارت‌های پایه کوچینگ بخشی از عناوینی است که در این دوره مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت.

علاقه‌مندان به حضور در این وبینار و دوره‌های آموزشی برای ثبت‌نام باید به سایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قسمت دوره‌های آموزشی (دوره‌های کوتاه‌مدت) مراجعه کنند. با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس‌ها بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت‌نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد شد. متقاضیان جهت دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن‌های ۸۸۱۰۷۷۳۲ و ۸۸۱۰۷۷۲۳ تماس بگیرند.

وبینار توسعه ویژگی‌های رهبری برای مدیران

مخاطبان:

رهبران، C-level Executives و مدیران ارشد سازمان‌ها که علاقمند به افزایش ویژگی‌ها و مهارت‌های رهبری خود در یک فرآیند کاربردی هستند.

- تعریف و توضیح چارچوب مدل رهبری مطلوب
- ارتباط مدل رهبری با بهبود چشمگیر عملکرد سازمان‌ها
- تاثیر رهبری موثر بر رضایت کارکنان، وفاداری مشتریان و نوآوری در سازمان

سخنران:

دکتر زاهد شیخ‌الاسلامی

- ۲۰ سال سابقه کارآفرینی و مدیریت ارشد در رهبری و توسعه کسب و کار در آمریکا
- مدیر سابق انستیتو آموزش‌های پروژه‌ای در دانشگاه ایالتی کالیفرنیا
- فعال در حوزه مشاوره و آموزش رهبری و بهبود عملکرد سازمانی
- مترجم کتاب‌های «خودفریبی»، «فراتر از خود» و «آشنایی با تفکر سیستمی»، و نویسنده کتاب «مبانی رهبری برای مدیران» (در دست تدوین)
- مدرس سازمان مدیریت صنعتی در رهبری، خلاقیت و نوآوری سازمانی
- کاندید دکتری علوم اجتماعی و مطالعات سیاسی از موسسه Worcester Polytechnic آمریکا، دارای دکترای مهندسی مکانیک از دانشگاه ایالتی آیوا



زمان برگزاری:
سه‌شنبه ۲۷ آبان
ساعت ۱۶ تا ۱۸



اطلاعات بیشتر و ثبت نام:

۴۲۰۸ - ۹۱۰۳۳ (۰۲۱)

<http://the-business-school.ir/events/>

صنعتی امیرکبیر و بینار دوره «توسعه ویژگی‌های رهبری برای مدیران» را برگزار می‌کند، و بیناری که درگاه ورود به یک دوره شش ماهه رهبری و مدیریت پیشرفته است.

مدرسه کسب و کار اتاق بازرگانی تهران که برنامه‌های آموزشی خود را به تازگی کلید زده است، یک دوره جامع آموزشی شش ماهه را با عنوان «توسعه ویژگی‌های رهبری برای مدیران» برنامه‌ریزی کرده است که یک وینار آشنایی نیز برای آن برگزار می‌کند.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی تهران این وینار روز سه‌شنبه ۲۷ آبان ماه جاری و از ساعت ۱۶ تا ۱۸ برگزار می‌شود و طی آن، فعالان اقتصادی و مدیران بنگاه‌ها با دوره آموزشی توسعه ویژگی‌های رهبری برای مدیران و محتوای آموزشی آن، آشنا می‌شوند. مدرس این وینار که مدرس اصلی دوره به شمار می‌آید، زاهد شیخ‌الاسلامی از مدیران ارشد در حوزه‌های توسعه کسب و کار و استراتژی در شرکت‌های بزرگ در آمریکا و مدیر انستیتو آموزش‌های پروژه‌ای در دانشگاه ایالتی کالیفرنیا است.

مخاطبان این وینار و دوره آموزشی، مدیران ارشد سازمان‌ها و افرادی هستند که توسعه ظرفیت و بهبود توانایی رهبری و مدیریت خود را برای راهبری بهینه سازمان متبوع‌شان دنبال می‌کنند.

مدرسه کسب و کار اتاق تهران (<http://the-business-school.ir>) به عنوان اولین دانشگاه نسل چهارم در ایران با هدف تعامل و انتقال تجربه در حوزه کسب و کار و اکوسیستم کارآفرینی کشور و شناسایی فرصت‌های رشد کسب و کارها و رفع چالش‌های مدیران و سازمان‌ها و ارائه راهکارهای کاربردی، آذرماه سال گذشته تاسیس شد.



از سوی مدرسه کسب و کار اتاق بازرگانی تهران برگزار می‌شود

وبینار دوره آموزشی توسعه ویژگی‌های رهبری برای مدیران
مدرسه کسب و کار اتاق بازرگانی تهران و دانشگاه

زمانی کوتاه اقدام به معرفی محصولات جدید به بازار می‌کنند سود چندانی از این مسیر عاید خود نمی‌سازند و افزایش ارزش سهامی که از این طریق نصیب سهامداران و خود شرکت می‌شود در مقایسه با زمانی که همین محصولات با فاصله زمانی بیشتر و با ریتمی حساب‌شده‌تر به بازارها معرفی می‌شوند کمتر خواهد بود. دکتر کومار و تیم تحقیقاتی‌اش شرکت‌های داروسازی متعددی را شناسایی کردند که معرفی پی‌درپی محصولات جدیدشان برای آنها گران تمام شده و کاهش ارزش سهام آنها را در بازار به دنبال داشته است.

با این همه باید دانست که مدیران شرکت‌ها به شدت از جانب مشتریان، سهامداران، رقبا و رسانه‌ها تحت فشار هستند تا محصولات جدید طراحی شده در شرکت را به بازار عرضه کنند و هر چه این کار را زودتر و با شتاب بیشتری انجام دهند خواهند توانست دل آنها را در کوتاه‌مدت بیشتر و بهتر به دست آورند درحالی‌که این نوع اقدامات شتاب‌زده و نسنجیده می‌تواند در میان‌مدت و بلندمدت برای شرکت‌گران تمام شود و آن را از سودی که می‌توانست در صورت عرضه به موقع محصول جدیدش نصیب سهامدارانش کند محروم سازد.

صرف‌نظر از زمان‌بندی مناسب و حساب‌شده برای معرفی محصولات جدید به بازار باید به وجود ارتباط و همخوانی بین محصول جدید با سایر محصولات موجود در سبد محصولات شرکت نیز توجه کرد. در این میان مدیران نباید فقط به محصولات بعدی خود توجه کنند، بلکه باید به محصولات جدیدشان در تعامل با محصولات پیشین نگاه کنند و آن محصول جدیدی را اول به بازار معرفی کنند که در تکمیل سبد محصولات دیگر شرکت قرار دارد.

کرده و به عبارت روشن‌تر از آن یادگیری داشته باشند. تحقیقات جدید نشان داده شرکت‌هایی که با سرعت بالا و به‌صورت پی‌درپی اقدام به معرفی و تولید محصولات جدید می‌کنند زمان اندکی برای ارزیابی عملکرد و اثرگذاری محصولات‌شان در اختیار دارند و در نتیجه نمی‌توانند در این مسیر تجربه‌اندوژی و یادگیری داشته باشند. این درحالی است که حرکت حساب‌شده و باطمینان شرکت‌ها در زمینه معرفی محصولات جدید این امکان را به آنها می‌دهد تا درس‌هایی را که از معرفی و راه‌اندازی یک محصول جدید می‌آموزند در زمان برنامه‌ریزی برای محصولات جدید بعدی به‌کار گیرند و محصولاتی مناسب‌تر و پرترفدارتر روانه بازار کنند.

یکی از جدیدترین تحقیقات در این زمینه توسط یک تیم تحقیقاتی به رهبری دکتر کومار از دانشگاه کالیفرنیا به‌صورت خاص بر صنعت دارو متمرکز شده است، جایی که معرفی محصولات جدید و متنوع یکی از عوامل افزایش درآمد و موفقیت در عرصه رقابت و افزایش ارزش سهام شرکت‌ها به‌شمار می‌آید. آنها بررسی کردند که هر کدام از ۱۹۰۴ داروی جدیدی که در فاصله سال‌های ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۹ توسط ۷۳ شرکت داروسازی بزرگ در آمریکا تولید شده‌اند در چه زمانی و با چه فاصله زمانی نسبت به محصولات دیگر شرکت به بازار معرفی شده‌اند. آنها در تحقیقات‌شان متغیرهایی چون زمان‌بندی ورود محصولات جدید به بازار و تاثیرگذاری آن بر ارزش سهام شرکت‌ها و ارتباط بین محصولات جدید با پرتفولیوی محصولات شرکت را نیز مورد بررسی قرار دادند و در نهایت به نتایج جالبی دست یافتند. آنها متوجه شدند شرکت‌هایی که به‌صورت پی‌درپی و در فواصل

شرکت‌های بزرگ چه موقع محصولات جدید خود را روانه بازار می‌کنند؟



مدیران یک شرکت نیازی به داشتن تحصیلات آکادمیک برای فهم این موضوع ندارند که برای راه‌اندازی یک محصول جدید باید تمام ارکان و بخش‌های مختلف شرکت را بسیج کرد که این مساله مستلزم صرف هزینه‌های هنگفتی است که در کوتاه‌مدت می‌توانند حاشیه سود سهامداران شرکت را محدودتر سازند. به همین دلیل هم هست که بسیاری از شرکت‌های مبتکری که چند محصول جدید را وارد بازار می‌کنند در برهه‌هایی آمار و ارقام ناامیدکننده‌ای را برای سهامدارانشان ارائه می‌کنند که حاکی از کاهش درآمدهای شرکت و افزایش هزینه‌هاست. محققان می‌کوشند تا بفهمند شرکت‌ها چگونه و با چه سرعتی می‌توانند از روند معرفی محصولات جدید به بازار و بازخوردهای آن کسب اطلاعات

شاید برای شما هم این سوال پیش آمده که چرا شرکت اپل به‌عنوان برترین شرکت تولیدکننده تلفن‌های همراه هوشمند در جهان در فواصل زمانی مشخصی مدل‌های جدید تلفن‌های هوشمند را وارد بازارهای جهانی کرده و می‌کند به‌طوری‌که در یکسال چند محصول بزرگ و جریانشاز به سبد محصولات خود اضافه می‌کند و در یک سال هیچ محصول بزرگ جدیدی را روانه بازارها نمی‌کند. در واقع سوال کلیدی در اینجا این است که اگر یک شرکت بخواهد ارزش سهامش را به حداکثر برساند به معرفی چند محصول جدید نیاز دارد؟ و اینکه آیا لزومی دارد که این محصولات مکمل همدیگر یا به هم مرتبط باشند و هر محصول جدید در امتداد سایر محصولات پیشین شرکت باید باشد یا خیر؟

حال و هوای پاییزی تهران

