


**شاسی بلند برقی
لوتوس الترا**

دوباره واردات خودرو دوباره ابهام



باوجود رای مثبت نمایندگان به واردات ۷۰هزار خودرو سواری در بودجه ۱۴۰۱، این بند در قانون ابلاغی بودجه حذف شده و سرنوشت دستور رئیس جمهور برای رفع موانع قانونی واردات خودرو تا اردیبهشت ماه را با ابهام مواجه کرده است.

با ابلاغ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ و انتشار متن آن، مشخص شد حکم مربوط به واردات خودرو در متن نهایی بودجه حذف شده است. موضوعی که واکنش های زیادی در پی داشته است. ماجرا از این قرار است که مجلس در آخرین روز کاری خود در سال گذشته یعنی ۲۵ اسفند بررسی و رفع ایرادات شورای نگهبان به لایحه را در دستور کار خود داشت. یکی از ایرادات مربوط به بند الحاقی به تبصره ۷ درباره واردات خودرو بود. بعد از بحث و بررسی این ایراد مصوبه نهایی مجلس در آن روز از این قرار بود:

- به دولت اجازه داده می شود در سال ۱۴۰۱ با رعایت سیاست های کلی نظام و با شرایط ذیل نسبت به صدور مجوز واردات خودرو توسط بخش خصوصی اعم از اشخاص حقیقی و حقوقی با اخذ حقوق ورودی که به تصویب مراجع ذی ربط می رسد، اقدام و درآمد ناشی از آن را به حساب درآمدی ردیف جدول شماره ۵ این قانون نزد خزانه داری کل کشور واریز

کند. شرایط واردات عبارت است از:

- ۱- ضوابط واردات خودرو و روش تأمین ارز توسط دولت تعیین می شود.
 - ۲- قیمت خودروی وارداتی سواری تا سقف معادل ۲۵ هزار یورو می باشد.
 - ۳- حجم موتور خودرو کمتر از ۲۵۰۰ سی سی باشد.
 - ۴- عدم آسیب به تولید داخلی و بازار ارز با تشخیص دولت.
 - ۵- شرایط رقابتی رعایت شود.
- اقدام وارداتی عبارت است از:
- ۱- تعداد ۵۰۰۰۰ دستگاه خودرو سواری و ۲۰۰۰۰ دستگاه خودرو سواری دوگانه سوز (هیبریدی و برقی)
 - ۲- تعداد ۱۰۰۰۰ دستگاه کامیون، تریلی، تریلی یخچال دار و کشنده
 - ۳- تعداد ۱۰۰۰۰ دستگاه اتوبوس برون شهری و درون شهری
 - ۴- تعداد ۱۰۰۰ دستگاه واگن و واگن یخچال دار
 - ۵- تعداد ۵۰۰۰ دستگاه ماشین آلات سنگین معادن و راه سازی اعم از نوساخت یا حداکثر پنج سال ساخت

توسعه صادرات در انتظار
سیاست گذاری درست



محمد لاهوتی
رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

اگر توافق برجام به سرانجام برسد، سرعت رشد صادرات چندبرابر خواهد شد. دولت برای افزایش تجارت خارجی باید به توسعه زیرساخت ها توجه کند.

در سال ۱۴۰۱ چه سرنوشتی در انتظار تجارت ایران خواهد بود؟ برای پاسخ به این پرسش، ابتدا باید گفت که نگاه به تجارت خارجی نباید صرفاً معطوف به ارزآوری باشد، بلکه هدف اصلی باید پر کردن ظرفیت های خالی، افزایش اشتغال، افزایش درآمد سرانه و ارتقای رفاه اجتماعی و بزرگ شدن سفره مردم و سپس ارزآوری باشد.

این در حالی است که تحقق هدف گذاری ها برای رشد تجارت خارجی، نیازمند توسعه زیرساخت ها است که به الزاماتی نظیر توسعه امکانات لجستیکی، افزایش تسهیلات و ضمانت نامه های بانکی و تعیین تکلیف FATF برای رشد صادرات نیاز دارد.

از سوی دیگر، بررسی وقایع سال ۱۴۰۰ در ترسیم چشم انداز تجارت خارجی در سال پیش رو، کمک کننده است. در سال گذشته، بعد از تغییر دولت، گشایش های بسیاری در عرصه تجارت خارجی رخ داده گشایش در خودتحریمی هایی که طی سه سال پایانی دولت قبل تشدید شده بود و متأسفانه، گوش شنوایی برای رفع این قید و بندها وجود نداشت.

پس از روی کار آمدن دولت سیزدهم، بخشی از این گره ها و مشکلات خودساخته، از جمله در مورد رفع تعهد ارزی و تسهیل واردات مواد اولیه کارخانه ها رفع شد و از صدور بخشنامه هایی که لحظه به لحظه صادر می شد، جلوگیری به عمل آمد. در عین حال، ممنوعیت صادراتی تحت عنوان تنظیم بازار در عماد دوم، به ندرت اتفاق افتاد و عملاً ابلاغیه معاون اقتصادی رئیس جمهور نیز بخشی از مشکلاتی را که در گذشته ایجاد شده بود، برطرف کرد. نتیجه این اقدامات نیز تداوم رشد صادرات بود و امروز برآورد می شود که ارزش تجارت خارجی کشور در سال ۱۴۰۰ به رقم ۱۰۰ میلیارد دلار رسیده باشد و ارزش صادرات احتمالا فراتر از ۴۵ میلیارد دلار باشد. در چند ماه پایانی سال، رفع موانع داخلی در کنار واقعی شدن نرخ ارز به افزایش صادرات کمک کرد.



روسیه برای مقابله با آثار
تحریم های غرب چه می کند؟



ارزندگی بورس تهران
در فصل مجامع



آغاز ریزش قیمت مسکن
در برخی مناطق پایتخت



من مربی فرنگی تیم
ملی کشتی آزاد هستم

مهمترین وظیفه سازمان بورس در سال ۱۴۰۱ چیست؟

میزان ریسک را اضافه کرده است. من فکر می کنم که بر اساس تجربه جهانی محدودیت های دامنه نوسان و حجم مبنا باید برداشته شود.

تغییر در روند اعطای مجوزها

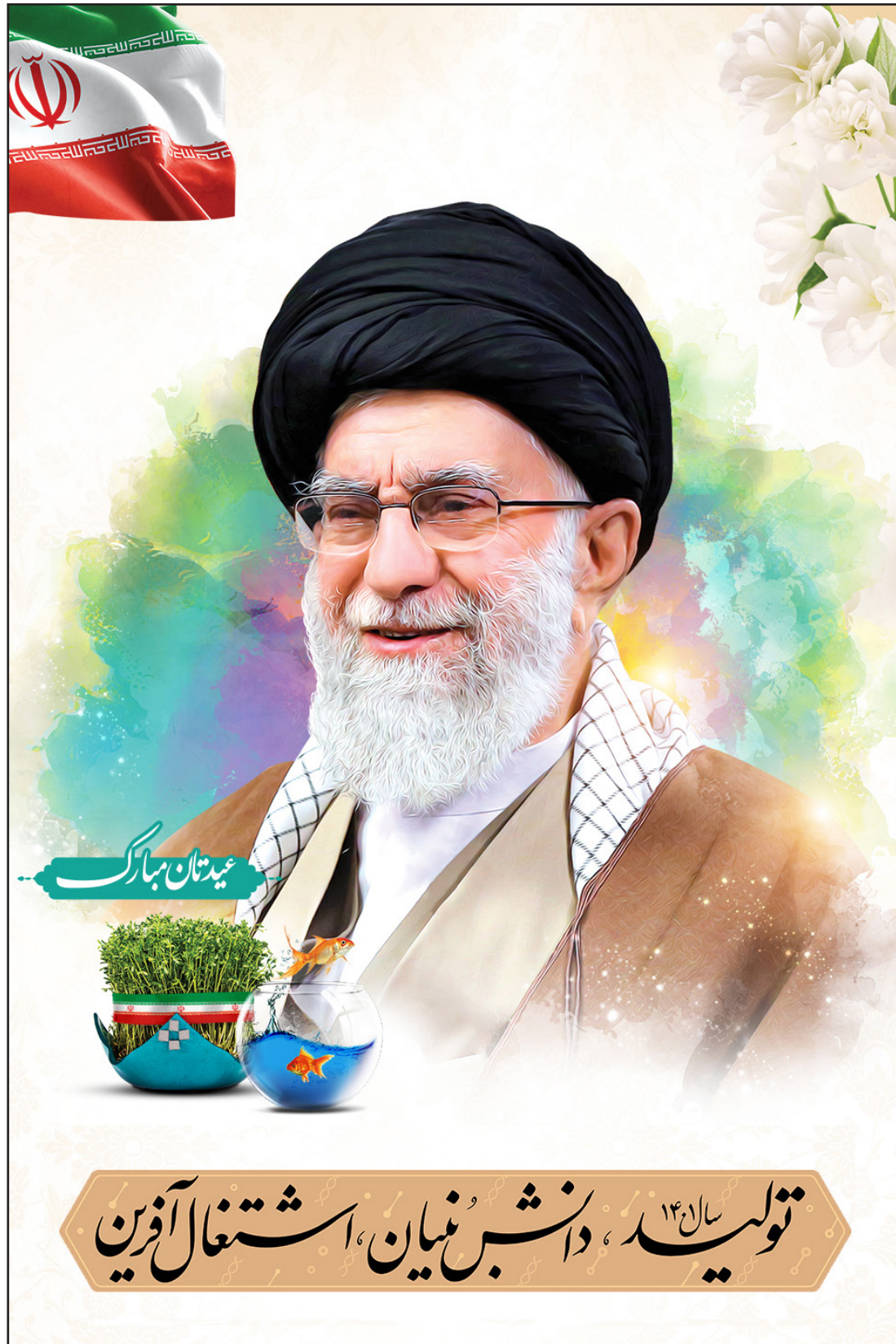
شهرداری یکی دیگر از وظایف مهم سازمان بورس در سال ۱۴۰۱ را تسهیل روند اعطای مجوز به نهادهای مالی می داند. او می گوید: «اعطای مجوز به نهادهای مالی یک روندی است که در آن تبعیض بی معنی است. اگر یک سری شرایط برای اعطای این مجوزها تعریف شده است، مثلاً حداقل سرمایه فلان مقدار باشد یا افرادی می توانند این مجوزها را دریافت کنند که فلان خصوصیات را داشته باشند، در این حالت معنی صف مجوز و معنی گزینش نهاد مجوزدهنده بین گروه های مختلف یک تبیض است و یک رانت ایجاد می کند و مخالف تسهیل کسب و کار هم است. یکی از دلایلی که کشور ما رتبه پایینی در آسانی کسب و کار دارد همین دخالت های سلیقه ای نهادهای ناظر برای اعطای مجوز است. اگر شرایطی وجود دارد که برای عموم تعریف می شود مادامی که کسی دارای چنین شرایطی است باید در حداقل زمان ممکن قادر به دریافت مجوزها باشد. در شرایط فعلی هم اگر ناظر بازار به سمت یک نوع عدالت یا تسهیل اعطای مجوز با رعایت شرایط، گام مهمی برای انجام وظایف نهاد ناظر بازار در ۱۴۰۱ باشد.»

چرا حذف دامنه نوسان و حجم مبنا مهمترین وظیفه سازمان است؟

علیرضا کدیور، کارشناس بازار سرمایه که حذف دامنه نوسان و حجم مبنا را مهمترین وظیفه نهاد ناظر در سال جدید می داند در این خصوص به بورسبان می گوید: حذف دامنه نوسان و حجم مبنا بزرگترین محدودیت های بازار سرمایه هستند که مشکلات زیادی را ایجاد و موجب ناکارایی بازار شده است. این دو محدودیت باعث شده که بورس ایران از تحلیل محور بودن فاصله بگیرد و بسیاری شایعه محور شود و با دستکاری قیمت و پروژه کردن سهام ها نوسان کند. بنابراین به باور من با حذف این دو پارامتر کارایی بازار سرمایه خیلی بیشتر می شود و سازمان بورس به عنوان نهاد ناظر هم می تواند خیلی بهتر از تخلفاتی که در بازار رخ می دهد جلوگیری کند. شروین شهریاری، یکی دیگر از کارشناس بازار سرمایه در این خصوص به بورسبان می گوید: تاثیر دامنه نوسان و حجم درست برخلاف هدف اولیه آن بوده است.

هدف این بوده که نوسانات را کنترل کند در حالی که بررسی های آماری نشان می دهد میزان نوسان سهام در بورس تهران بیشتر از بورس هایی است که این محدودیت ها را ندارند. این محدودیت ها باعث شده که نوعی انومالی و کژرفتاری شکل بگیرد که معاملات روزانه در بین معامله گران که عملاً نوسان را بالا برده و

غالب کارشناسان بورسی بر این باورند که حذف دامنه نوسان و حجم مبنا مهمترین وظیفه سازمان بورس در سال ۱۴۰۱ است. در سال های اخیر سازمان بورس اصلاح برخی امور را در دستور کار قرار داده است. افزودن شکل های جدیدی از عرضه اولیه سهام، تلاش برای شفاف سازی دقیق تر شرکت ها و تسهیل روند شرکت ها برای ورود به بازار سرمایه قسمتی از این تلاش ها بوده است. با این حال باید گفت تلاش های این سازمان تا این زمان برای عمده فعالان بازار سهام قانع کننده نبوده و به نظر می رسد این سازمان به جای پرداختن به مسائل فنی بازار بیش تر در گیر حاشیه هایی بوده که به دولت مربوط می شود. بعد از مدت ها هنوز مسائل مهمی همچون حذف دامنه نوسان و حجم مبنا، بهبود قوانین نظارتی و توسعه بازار مشتقه چندان در این سازمان عملیاتی نشده است. مسائلی که اولویت انتظارات کارشناسان بورسی را شکل می دهد و در ماه ها و سال های اخیر دائماً به آن پرداخته شده است. از ۱۸۰ کارشناس بورسی، ۴۴ درصد حذف دامنه نوسان و حجم مبنا را مهمترین وظیفه نهاد ناظر می دانند. در رتبه بعدی تقویت قوانین نظارتی بر اطلاع رسانی شرکت ها و اشخاص قرار دارد. سومین وظیفه مهم سازمان بورس در سال جدید از نگاه کارشناسان توسعه ابزارهای نوین بوده است. در این باره با علیرضا کدیور و شروین شهریاری، دو تن از کارشناسان بازار سرمایه گفت و گو کرده ایم.





حرکت رو به آینده با چشمان باز

آرمان خالقی
کارشناس اقتصادی ی اتاق ایران

با توجه به اهمیت رقابتی بودن محصولات به عنوان پیش شرط ماندگاری واحدهای تولیدی در عرصه اقتصاد جهانی، کارآفرینان بزرگ و پیششار برای جا نماندن از مسابقه توسعه و بقاء، همواره تشنه دستیابی به روزآمدترین فناوری های تولید محصولات جذاب و مشتری پسند با قیمت های مناسب تر هستند. اگر قصدمان این باشد که این دو خصیصه ی مؤکد بر تولید که تحت عنوان شعار سال ۱۴۰۱ و تمرکز و توجه بر این جنبه از تولید ملی توسط مقام معظم رهبری ابلاغ شد و راه های تحقق آن را بررسی کنیم، این کار را باید با تهدیدات و فرصتهای این مقوله و ملاحظه پیشبینیه و داشته های علمی و فناوری کشور و قوانین و مقررات مربوطه و نحوه برخورد و استقبال عملی از خط مشی اعلامی همه ساله، آغاز و به راههای چگونگی حصول آن برسیم.

تولید دانش بنیان، چرا؟

با توجه به اهمیت رقابتی بودن محصولات به عنوان پیش شرط ماندگاری واحدهای تولیدی در عرصه اقتصاد جهانی، کارآفرینان بزرگ و پیششار برای جا نماندن از مسابقه توسعه و بقاء، همواره تشنه دستیابی به روزآمدترین فناوری های تولید محصولات جذاب و مشتری پسند با قیمت های مناسب تر هستند. تا بتوانند با هزینه کمتر و تیراژ بالاتر محصولات با کیفیت تر و جدید تری را به بازار عرضه نموده و فاصله رقابتی خود را با سایرین حفظ نمایند.آنچه که به شرکتهای بزرگ و بین المللی پیشرو و کارآفرین برتری می دهد، مزیت رقابتی ناشی از خلاقیت و نوآوری در خدمات و محصولاتشان است. بهره مندی از نظام جامع و هوشمند مدیریتی، آینده نگری و پیش بینی سمت و سوی توسعه دانش، محرک قوی برای سرمایه گذاری های بلند مدت و پر ریسک در تولید دانش و فناوری و حمایت از ایده های نو و خلاقانه و مشارکت در کسب و کارهای نو پا و آینده دار توسط این قبیل کارآفرینان محسوب می شود. و این توانایی، همان جایگی و سرعت عمل در قرار گرفتن در لبه فناوری و صف اول پیشرفت را برایشان به ارمغان می آورد.در شرایط طبیعی اقتصاد و مناسبات عادی بین المللی، صاحبان دانش و فناوری از این داشته های خود به شدت و دقت مراقبت کرده و تا زمانی که به فناوری جدیدتری دست نیافته یا دوره انتفاع فناوری موجودشان را در شرف انقضاء نبینند انحصار خود را حفظ نموده و آن را در اختیار دیگران قرار نمیدهند، این محدودیت ما برآی فعالان اقتصادی کشوری مانند ایران که با محدودیت های مضاعف تحریمی دست به گریبان است، دستیابی به دانش فنی، فناوری، محصولات و تجهیزات دانش بنیان را بسیار دشوار و حتی غیرممکن ساخته است.باید از خود بپرسیم چرا علی رغم درکی که از اهمیت موارد از پیش گفته شده وجود دارد، برخی مدیران و مسئولان دولتی و واحدهای تولیدی با تولید دانش و فناوری چندان مانوس نیستند؟

پاسخ را باید در چندین علت با عناوین زیر جست:

- عرف و عادت خرید فناوری یا کپی برداری و تقلید از تولیدکنندگان موفق (راه حل آسان و زودبازده) و کمبود خودباوری در برخی فعالان اقتصادی و مسدولان یا دستیابی به منافع کلان در خریدهای خارجی.
- برخوردار نبودن تولیدکنندگان از توان مالی مناسب و کافی و نیز پایین بودن توجهیه اقتصادی به دلیل ریسک بالای سرمایه گذاری تولید دانش.
- ناهماهنگی پایان نامه ها و تحقیقات کاربردی دانشگاهی با سوگیری رفع نیاز تولید.
- فقدان حمایت کارآمد از مالکیت معنوی و صنعتی در کشور به نحوی که بتواند مانع کپی کاری و تقلید های غیرمجاز گردد.
- برخوردار نبودن متخصصین کارآمد از امنیت شغلی و مالی مناسب در واحدهای تولیدی.
- عدم تناسب تطابق و همپوشانی اشتغال و تخصص فارغ التحصیلان دانشگاهی در گذشته.
- پدیده مهاجرت نخبگان علمی و مهارتی از کشور به امید بهره مندی از امکانات رفاهی و مالی مناسب تر.
- عدم وجود بانک اطلاعاتی جامع و دقیق از وضعیت تولید دانش و فناوری و ایده ها جهت کاهش

اتلاف زمان و منابع به دلیل موازی کاری های بیبوه.

برابر گزارش عملکرد اقتصادی نه ماهه ۱۴۰۰ منتشره طی اسفند ماه گذشته توسط بانک مرکزی، رشد تولید ناخالص داخلی بر حسب اقلام هزینه نهایی به قیمت های ثابت سال ۱۳۹۵، در بخش سایر اقلام تشکیل سرمایه ثابت ناخالص که شامل ارقام هزینه های تحقیق و توسعه، اکتشاف معادن، اشیای گرانبها و سایر اقلام می باشد، ۱۸ درصد بوده است.این امر بدیهی است که دستیابی به اقتصادی مقاوم و درون را بدون تولید ملی رقابتی و با ابعادنی جهانی برخوردار از خلاقیت و نوآوری و دانش محوری، نخواهد بود. اما تولید دانش نیازمند وجود نقشه راه و دورنما و افق اقتصادی بلند مدت است که بر مبنای آن بتوان نقشه راه خلق دانش کشور را ترسیم کرد. بلاکتیکی در عرصه علم و فناوری چیزی جز اشفنگی، تکرار، سرگرمی، دوباره کاری و اتلاف منابع به دنبال نخواهد داشت. بر مبنای این نقشه راه، باید بودجه های مناسب مستمر سالانه برای به حرکت در آوردن چرخه اقتصادی دانش مدار تدار دیده شود. سهم بودجه علمی و تحقیق و توسعه کشور با توجه به بودجه کشورهای پیشرو و در قیاس با انتظار که از رشد علم و فناوری کشور و نفوذ آن به لایه های مختلف تولید و اثربخشی در ارتقای اقتصاد ملی داریم، شکاف عمیقی دارد و باید در قوانین بودجه سالانه اصلاح شود.

نیاز ما به فناوری های کاربردی و نو در عرصه ها و زنجیره های ارزش مختلف بنیادین مانند: کشاورزی و معدن و نفت و صنایع وابسته پایین دستی و گروه های صنعتی و خدمات مختلف نظیر حوزه های فناوری زیستی (مورد کاربرد پزشکی، کشاورزی، صنعتی و محیط زیست)، فناوری نانو (در محصولات و مواد)، فوتونیک و اپتیک (در مواد، قطعات و سامانه ها)، فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزارهای رایانه ای، انرژی های نو (هسته ای و تجدید پذیر)، دارو، الکترونیک، مواد پیشرفته، ساخت و تولید پیشرفته و هوافضا (پرونده ها، ماهواره ها و ماهواره های بی نظیر حیاتی، مستمر و روزافزون است. در این عرصه یا تولید کالاهای دانش بنیان در آنها وجه غالب را دارد یا تجهیزات و مواد اولیه و کالاهای دانش بنیان و با فناوری بالا در خطوط تولیدات آنها عمق یافته و با اهمیت محسوب می شود و متوسط فعالیت های تحقیق و توسعه درآن ها بیشتر از سایر حوزه های فناوری و صنعتی است.

چنانچه بخش تولید از مشوقهای مناسب برای افزایش تمایل به سرمایه گذاری در حوزه فناوری و تولید دانش برخوردار شود و اطمینان یابد که این سرمایه گذاری از امنیت کافی برخوردار بوده و به سادگی مورد سوء استفاده و سرقت رقیبا قرار نخواهد گرفت، علاوه بر تشدید انگیزه کارآفرینان، نخبگان و متخصصان نیز دلگرم و به فعالیت های خلاقانه و نوآورانه شده و شاهد مشارکت پررنگ و تحرک بخش تولید در این زمینه خواهیم بود.تولید خواهد توانست با تعریف خواسته ها، کمبودها و نیازهای خود، دانشمندان و اساتید و دانشجویان را به چاره اندیشی و حل مسأله ترغیب نماید. پیوند صنعت و دانشگاه همان حلقه مفقوده توسعه صنعتی است که با ایجاد و پیوند آن، روند پیشرفت کشور سرعت خواهد یافت.

ممکن است به نظر برسد که تولید دانش بنیان عموماً به اتوماسیون بیشتر و کاهش نیروی کار و اشتغال منجر می شود و تجمع دو خصیصه ی دانش بنیان بودن و اشتغال آفرینی در یکجا شدنی نیست. اما چنان چه تولیدات دانش بنیان موجب افزایش کیفیت و حمایت از مشقت تولیدات شده و افزایش مطلوبیت و توسعه فروش و بازار کالایشان به ناچار با توسعه خطوط تولید، اشتغال نیروهای کار ماهر و تخصص افزایش خواهد یافت.از آنجایی که موضوع اشتغال آفرینی تولیدی (مستقیم و غیر مستقیم) به عنوان اثر مثبت توسعه تولید فرض می شود، باید مراقبت بنامییم در مواردی که نتیجه توسعه فناوری موجب کاهش شدید نیاز به نیروی کار شود، برای حفظ تعادل اجتماعی، تمهیدات جایگزین برای توسعه مشاغل اشتغال زا اندیشیده شود.

چه کسانی ؟ کجا؟ چگونه؟

نباید به این اشتباه دچار شسیم که تحقق کثرت و کیفیت دانش بنیان شدن واحدهای تولیدی یا تولیدی شدن واحدهای دانش بنیان وظیفه محض دولت و آنهم یک معاونت تخصص ریاست جمهوری یعنی معاونت علمی و فناوری خواهد بود. به همین منظور اراده و کار جمعی و ملی باید شکل بگیرد و وزارتخانه ها و سازمان های ذی ربط با اقتصاد و دانش، چه سیاستگذار و عامل و بانی و چه مصرف کننده ، باید پایمردانه در این مسیر اقدام عملی و حرکت کنند.تأمین مالی تولیدکنندگان دانش بنیان با استفاده از ابزارهای مختلف و بهره مندی از تسهیلات بانکی با بهره مناسب و غلبه به بروکراسی ضد تولیدی بانکها، تسهیل و تسریع صدور مجوزهای فعالیت، پیش بینی معیارهای مالیاتی و بیمه ای، تقسیم بدون بهره پرداخت های دولتی، امکان بخشودگی جرایم دیرکرد تسهیلات سرمایه گذاری با تشخیص طرح ذیصلاح، بهره مندی از خطوط سبز گمرکی، حمایت جدی از خرید محصولات دانش بنیان با استفاده از ظرفیت قانون استفاده حداکثر از توان تولیدی، اعطای امتیاز مثبت هسان با ارائه مقاله در ژورنال های علمی برای اساتید فعال در تولید دانش کاربردی در تولید، تسهیل خدمت سربازی برای شمولین نخیه جهت جایگزینی کار کار واحدهای تولیدی دانش بنیان، حمایت از فعالیت های تحقیق و توسعه ای شرکت های تولیدی، امکان استقرار دفاتر شرکت های دانش بنیان در اماکن با کاربری مسکونی بلامعارض یا محدوده زمانی مشخص، حمایت و پشتیبانی فنی مراکز تحقیقاتی و علمی و دانشگاهی دولتی از پروژه ها و مراکز دانش بنیان غیردولتی، برنامه ریزی برای هدایت تحصیلات، پایان نامه ها، پروژه ها، تحقیقات، کارآموزی و کارورزی دانشجوینان جهت غنای سرمایه انسانی و علمی مورد نیاز بخش تولید، اصلاح بودجه های سالانه با افزایش سهم بخش تحقیقات و رفع قوانین مزاحم و تصویب قوانین حمایتی و نظارت بر حسن اجرای آنها (انتظار یست که باید توسط مجلس محترم شورای اسلامی برآورده شود)، حمایت قضایی و ایجاد امنیت برای مالکیت و سرمایه های معنوی و صنعتی و اختراعات و اکتشافات و تسریع در امور ثبتی و رسیدگی به اختلافات و شکایات این حوزه (توسط قوه محترم قضائیه) را می توان از زمره اقدامات مورد لزوم در جهت نیل به دانش بنیان شدن تولید کشور دانست.

سخنان وزیر صمت درباره افزایش قیمت خودرو

وزیر صنعت، معدن و تجارت، گفت: مجوزی برای افزایش قیمت خودرو در سال جدید صادر نشده است.

سید رضا فاطمی امین در پاسخ به این سوال که آیا مجوزی برای افزایش قیمت خودروهای سنگین و سواری برای سال جاری صادر شده است، گفت: وزارت صمت، مجوزی برای افزایش قیمت خودرو در سال جدید صادر نکرده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین در پاسخ به این سوال که آیا تولید یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو در سال جدید براساس دستور ۸ ماده‌ای رئیس‌جمهور تولید می‌شود، گفت: بله این تعداد خودرو تولید می‌شود. تولید یک میلیون و ۵۰۰ هزار خودرو در سال جدید محقق می‌شود و توانایی و ظرفیت این میزان تولید وجود دارد.

این در حالیست که دیروز وزیر صمت برای دومین بار پس از صدور فرمان هشت ماده‌ای رئیس‌جمهور در حوزه خودرو، با حضور در گروه‌های صنعتی ایران خودرو و سایپا ضمن بازدید از پارکینگ، واحد مونتاژ و مرکز تحقیق، طراحی و توسعه؛ روند حمل و تحویل خودروهای این دو مجموعه و فرآیند کاهش خودروهای کف پارکینگ‌ها را بررسی و اجرای دستورات ۸ ماده‌ای رئیس‌جمهور را پیگیری کرد.سیدرضا فاطمی‌امین، در بازدید از گروه صنعتی ایران‌خودرو ضمن مناسب خواندن اقدامات این مجموعه در اجرای فرامین رئیس‌جمهوری، گفت: کاهش خودروهای پارکینگ ایران خودرو به ۱۵ هزار دستگاه در پایان فروردین‌ماه، فراتر از فرمان صادر شده و بسیار مناسب است.

وزیر صمت با تأکید بر نظارت بر فرآیندهای کیفی محصولات، افزود: با کاهش مدت زمان پرداخت به قطعه‌سازان، امکان مطالبه کیفیت توسط خودروساز به راحتی امکان‌پذیر خواهد بود.

در این زمینه لازم است ردیابندی سازندگان و ردیابی قطعات نیز با دقت دنبال شود.

فاطمی‌امین بر لزوم استفاده از ظرفیت ناوگان حمل ریلی تأکید و بیان کرد: ایران خودرو می‌تواند با طرح موضوع و پیگیری از طریق معاونت مربوط در وزارت‌خانه از ظرفیت حمل ریلی برای انتقال محصولات خود استفاده کند که این موضوع سبب کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل و لجستیک خواهد شد.

روسیه برای مقابله با آثار تحریم‌های غرب چه می‌کند؟



بریتانیا نیز در پی استفاده از فرصت ایجادشده، روابط تجاری خود با آمریکا است که تا پیش از جنگ اوکراین، دولت بادن روی خوشی به این قضیه نشان نمی‌داد.

عکس: تحریرش آتلانتس



✎علیرضا مغففری – مرز اقتصاد | در گزارش اخیر مرکز پژوهش‌های اتاق ایران آثار جنگ اوکراین بر اقتصاد جهانی بررسی شده است؛ جنگ روسیه با اوکراین بر امنیت غذایی، امنیت انرژی و کمبود برخی فلزات تأثیر جدی دارد.

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران بیست‌وششمین گزارش «پایش تحولات تجارت جهانی» را منتشر کرد. در این گزارش بحران تهاجم روسیه به اوکراین مورد بررسی قرار گرفته و گلچینی از تحولات اخیر در دو لایه جهانی و منطقه‌ای محیط ژئواکونومیک ایران ارائه‌شده است. همچنین آخرین روندها و پیش‌بینی‌های اقتصادی ارائه‌شده توسط بزرگ‌ترین نهادهای اقتصادی بین‌المللی، در قالب داده‌های تازه مورد بحث و بررسی قرار گرفته‌اند.

در بخش تحولات جهانی، خبر اعمال تحریم‌های مجدد بر روسیه توسط ایالات‌متحده، اروپا، بریتانیا، سوئیس، استرالیا، ژاپن و برخی از شرکتهای بزرگ بین‌المللی در صدر اخبار قرار دارد. تحریم افراد، بانک‌ها و شرکتهای بزرگ دولتی روس و نیز تحریم واردات برخی از کالاهای روسی توسط این کشورها، ازجمله این موارد است. روسیه نیز برای مقابله بس آثار زیان‌بار ایسن تحریم‌ها راهکارهایی را اتخاذ کرده که شامل حمایت از شرکتهای کوچک و

مالیات ساخت مسکن ۲۷ درصد تعیین شد



دبیر کانون سراسری انبوه سازان گفت: نرخ مالیات بر ساخت‌وساز برای سال جاری ۲۷ درصد تعیین شده که پیش‌بینی می‌شود از میزان سرمایه‌گذاری در ساخت‌وساز مسکونی بکاهد. دبیر کانون سراسری انبوه سازان گفت: نرخ مالیات بر ساخت‌وساز برای سال جاری ۲۷ درصد تعیین شده که اگرچه تأثیری در افزایش قیمت مسکن ندارد ولی از میزان سرمایه‌گذاری در ساخت‌وساز مسکونی می‌کاهد.

فرشید پورحاجت، دبیر کانون سراسری انبوه سازان درباره مالیات بر ساخت و ساز در قانون بودجه امسال اظهار کرد: سال ۱۳۹۴ ماده ۷۷ قانون مالیات‌های مستقیم که درباره مالیات بر ساخت و ساز بود، در مجلس اصلاح شد اما این تغییرات شرایط را برای بخش خصوصی شرایط را سخت‌تر کرده است. با این حال در قانون بودجه ۱۴۰۱، تبصره‌ای آمده که ماده ۷۷ مالیات‌های مستقیم را صرفاً برای سال جاری دیگر اصلاح می‌کند که برای اساس، نرخ مقطوعی برای مالیات بر ساخت و ساز تعیین شده است؛ مانند آنچه برای مسکن مهر در قانون بودجه امسال مالیات مقطوع یک میلیون تومانی تعیین شده است‌وی افزود: این اتفاق سبب می‌شود تا دیگر مانند گذشته که تعداد زیادی پرونده مالیاتی برای سازنده‌ها نباشته می‌شد و روند بررسی آنها سخت بود، دیگر تکرار نشود هر چند که همچنان تعداد زیادی پرونده مالیاتی برای سازنده‌ها از سال‌های گذشته داریم.

دبیر کانون سراسری انبوه سازان ادامه داد: بر اساس قانون بودجه امسال، دفترچه ارزش املاک، سلاک تصمیم‌گیری برای مالیات بر ساخت و ساز تعیین شده است؛ دفترچه ارزش معاملات را کمیسیون تقویم املاک هر ساله تنظیم و

ابلاغ می‌کند و این دفترچه ملک همه مالیات‌ها و عوارض بخش مسکن و ساخت و ساز است؛ از جمله عوارض شهرداری و عوارض صدور پروانه. سازمان‌های متعددی از این دفترچه ارزش مالیاتی استفاده می‌کنند.

وی یادآور شد: اگرچه مصوبه قانون بودجه امسال سبب شده تا از پیچیدگی‌های قانون قبلی برای تعیین مالیات بر ساخت و ساز کاسته شود، اما اعداد و ارقامی که برای این‌ا پایه مالیاتی از سوی کمیسیون تقویم املاک در نظر گرفته شده، با رکود فعلی بازار مسکن انطباق ندارد؛ اعداد و ارقام تعیین شده از سوی کمیسیون تقویم املاک در تهیه دفترچه ارزش معاملات املاک به گونه‌ای است که ۲ تا ۲ برابر هزینه صدور پروانه ساخت را افزایش می‌دهد. به خصوص که شوراها شهر یک بار دفترچه ارزش املاک تدوین می‌کند و یک بار هم سازمان امور مالیاتی به عنوان دبیر کمیسیون تقویم املاک؛ حتی دفاتر اسناد رسمی

هم از این دفترچه استفاده کرده و هزینه صدور سند را افزایش می‌دهند.

پورحاجت تصریح کرد: کمیسیون تقویم املاک بر اساس ماده ۶۴ قانون مالیات‌های مستقیم تشکیل می‌شود که نمایندگان از راه و شهرسازی، ثبت اسناد و مالیات، وزارت راه و شهرسازی، و وزارت صمت و وزارت کشور در آن حضور دارند و سازمان امور مالیاتی دبیری این کمیسیون را بر عهده دارد. وی خاطرنشان کرد: این اصلاح موقت در قانون بودجه مؤثر نیست و صرفاً کارایی آن یک ساله است؛ لذا باید ماده ۷۷ قانون مالیات‌های مستقیم اصلاح شود؛ همچنین یکی دیگر از نقایض این تبصره از قانون بودجه ۱۴۰۱، مشخص نبودن تکلیف مالیات سازنده‌های حقوقی و شرکتهای ساخت و ساز است؛ در حال حاضر بر اساس قانون تکلیف مالیات سازنده‌های حقوقی و شرکتهای ساز کند، مالیات مقطوع باید در هنگام نقل و انتقال ملک پرداخت کند اما اگر سازنده حقوقی (شرکت

انبوه ساز) پروژه‌ای را بسازد، مشخص نیست که آیا او هم شامل مالیات مقطوع بر ساخت و ساز می‌شود یا خیر؟

این فعال صنعت ساختمان با تأکید بر اینکه ساخت و ساز از پرداخت مالیات معاف نیست گفت: مالیات بر ساخت و ساز در بودجه امسال رقم ثابتی است و هنگام نقل و انتقال گرفته می‌شود. ولی قبلاً کار سخت و پیچیده‌ای بود و از محل سود و زیان و بررسی دفاتر سازنده گرفته می‌شد.

وی بیان کرد: بر اساس تبصره ۲ ماده ۶۴ قانون مالیات‌های مستقیم، دولت می‌تواند برای کنترل تورم مسکن، ضرایبی از ارزش املاک تدوین کند و در هر سال آن را به تصویب دولت برساند. این ضرایب برای سال جاری قرار است با ضرایب سال گذشته محاسبه شود؛ این در حالی است که تورم کاهش یافته و باید ضرایب جدیدی برای تدوین

دفاتر ارزش املاک تدوین شود.

به گفته دبیر کانون سراسری انبوه سازان مسکن، در سال‌های ۱۳۹۶ و ۹۷ که تورم مسکن منفی بود و رشدی در قیمت مسکن داشتیم، ضرایب دفترچه ارزش املاک منفی بود و نهایتاً برای سال گذشته ۲۷ درصد به ضرایب قبلی افزوده شد و در قرار است مالیات ساخت و ساز با نرخ ۲۷ درصدی محاسبه و از سود ساخت و ساز کسر شود. پورحاجت تأکید کرد: این ضرایب و ارقام تأثیری در افزایش قیمت مسکن ندارد ولی از میزان سرمایه گذاری در ساخت و ساز می‌کاهد. ۲۲ قلم انواع عوارض و مالیات بخش مسکن و ساخت و ساز از ارقام منسردج در دفترچه ارزش املاک مصوب کمیسیون تقویم املاک محاسبه و اخذ می‌شود. لذا دولت باید ضرایب دفترچه ارزش املاک برای سال جاری را کاهش دهد تا ساخت و ساز سودده باشد.

فقط ۲ میلیون بیت‌کوین برای استخراج باقی مانده است

تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۹۹ درصد کاهش	اولیه آن شکل گرفت.
تغییرات قیمتی یک هفته اخیر: ۹.۱۹ درصد افزایش	حجم کل بازار ارزهای دیجیتال در ۲۴ ساعت گذشته ۱۱۰.۳۱ میلیارد دلار است که ۱۴.۴۰ درصد کاهش داشته است. حجم کل در امور مالی غیر متمرکز در حال حاضر ۱۸۶۹ میلیارد دلار است که ۱۶.۹۴ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال است. حجم تمام سکه‌های پایدار اکنون ۱۸۸۵۸ میلیارد دلار است که ۸۰.۳۱ درصد از کل حجم ۲۴ ساعته بازار ارزهای دیجیتال است.به روز رسانی قیمت ارزهای دیجیتالی (تا ساعت ۷ صبح به وقت شرقی) این رده جایی تغییرات قیمتی ۱۰ ارز دیجیتالی بزرگ از نظر ارزش بازار است.
تغییرات قیمتی یک هفته اخیر: ۴.۸۰ درصد افزایش	۱- بیت کوین
تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۰۰ درصد کاهش	قیمت: ۴۵ هزار و ۹۴۰.۹۴ دلار
تغییرات قیمتی یک هفته اخیر: ۰.۰۰ درصد کاهش	تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۱۶۱.۱۶ درصد
تغییرات قیمتی یک هفته اخیر: ۲.۹۹ درصد کاهش	تغییرات قیمتی یک هفته اخیر- ۲.۵۹ درصد
تغییرات قیمتی یک هفته اخیر: ۱۳۵.۳۷ دلار	افزایش
تغییرات قیمتی ۲۴ ساعت گذشته: ۰.۲۷ درصد افزایش	۲- اتریوم
	قیمت: ۲ هزار و ۴۴۸.۱۰ دلار



چگونه حاشیه سودآوری مان را افزایش دهیم؟

یادداشتی از حمید امامی کارآفرین

تا به حال از خودتان پرسیده‌اید چند کمپانی در دنیا هستند که گوشی موبایل تولید می‌کنند؟ آیا تا به حال از خودتان پرسیده‌اید چند کمپانی در دنیا لباس‌های مردانه یا زنانه بپجگانه تولید می‌کنند؟ راجع به کمپانی‌های خودروسازی چطور؟ آیا در مورد آنها به فکر کرده‌اید؟ از خودتان پرسیده‌اید چرا بعضی‌هایشان ورشکسته می‌شوند؟ بعضی‌هایشان فقط زنده‌اند که در بازار باشند (فقط همین)؟ و چرا بعضی‌هایشان روزه‌به‌روز و حتی ساعت به ساعت به درآمد سودآوری‌شان افزوده می‌شود؟ پاسخ این پرسش‌ها را من از دو سفر باارزش خارجی که به کشور ژاپن و هلند داشتم، دریافت کردم. در سفر اول به ژاپن و بازدید از کمپانی‌های مختلف ژاپنی و حضور در انستیتو PHP که در این انستیتو آموزه‌هایی را از آقای کونوسوکی ماتسوشیتا، بنیانگذار کمپانی پاناسونیک، -که رهبری و مدیریت را در سازمان‌ها آموزش می‌دهد و همین آموزه‌ها ژاپن را به افتخار آسیا تبدیل کرده است- یاد گرفتم: ۱- کاری را انجام نده مگر بهتر از آنچه دفعه پیش انجام دادی. ۲- کاری را انجام نده مگر برای ارضای ارزش‌های درونی خودت. ۳- هر کاری که انجام می‌دهی باید روی آن نام کشورت حک شود؛ آیا حاضری به خاطر راحتی خودت کشورت را بدنام کنی؟ ۴- کارها را صرفا به خاطر کسب پول و درآمد انجام نده، از انجام‌دادن آنها لذت ببر. ۵- اگر از کاری لذت نمی‌بری و انجام‌دادن آن تو را به وجد نمی‌آورد، بدون هیچ گونه معطلی هایش کن. و در نهایت آموزش‌هایی را که دیدم، می‌توان در دو جمله خلاصه کرد: ۱- هر روز بهتر از دیروز، ۲- امروز برای فردا؛ «البته نه به عنوان یک شعار» بلکه به عنوان یک اصل و منشور سازمانی آن را به فرهنگ سازمانی و ماموریتی در زندگی‌مان تبدیل کنیم و در همه مراحل زندگی و کسب‌وکارمان به عمل درآوریم. آنچه در سمینار پنج‌روزه آنتونی رابینز در شهر آمستردام هلند آموختم این است که اگر می‌خواهید حاشیه سود شما به صورت تصاعدی افزایش پیدا کند لاکچری باشید و وارد باشگاه لاکچری‌ها شوید. شاید از خودتان بپرسید چه الزامی دارد که با لاکچری‌ها در ارتباط باشیم؟ شاید بگویید این افراد خودخواه هستند، مغرور هستند، خیرشان به کسی نمی‌رسد و...؛ من به شما حق می‌دهم، حتی اگر بیشتر از اینها هم بگویید باز هم به شما حق می‌دهم؛ می‌دانید چرا؟ چون من هم قبلا مثل شما فکر می‌کردم. من هم فکر می‌کردم این آدم‌ها دروغ می‌گویند و فقط می‌خواهند افراد معمولی را به جمع خودشان راه نمی‌دهند، ولی نمی‌دانستم چرا این رفتار را با افراد معمولی انجام می‌دهند، چرا رفتار خوبی با آدم‌های معمولی ندارند!

تا زمانی که پای من به باشگاه لاکچری‌ها با شد و با آنها رفت‌وآمد و نشست‌وبرخاست بیشتری کردم، کم‌کم متوجه شدم چقدر نسبت به این افراد بد فضالت می‌کردم. این افراد آدم‌های مهربان و ارزشمندی هستند. آنها سخاوتمند هستند؛ منظورم از سخاوتمند این نیست که پولشان را بدون دلیل و بدون هیچ حساب‌وکتابی به هر کسی که از آنها پول درخواست کرد بدهند، بلکه آنها خیلی هم دقیق هستند و برای پولشان ارزش قائل هستند؛ و از آن مهم‌تر برای وکشان فوق‌العاده ارزش قائل‌اند، آنها اجازه نمی‌دهند افراد معمولی به پول و زمان و از آن مهم‌تر به نگرش مثبتشان آسیب برسانند. برای اید پیداکردن به این باشگاه و ورود به جمع این افراد ابتدا باید قوانین آنها را به خوبی بشناسید، بپذیرید، به آنها احترام بگذارید و به صورت کامل و دقیق آنها را رعایت کنید. پیش از این باید مهم‌ترین نکته را بدانید؛ چرا می‌خواهید به این باشگاه وارد شوید؟ و در صورت پذیرفته‌شدن در این باشگاه چه تغییراتی در زندگی شما ایجاد خواهد شد و به چه دستاوردی خواهید رسید؟ چه ویژگی یا وجه تمایزی نسبت به افراد معمولی دارید که خودتان را شایسته ورود به این باشگاه می‌دانید؟ چرا اعضای باشگاه باید شما را بپذیرند؟ آیا تمایل دارید یک تجربه شخصی را با شما در میان بگذارم؟ برای مصاحبه استخدمامی به ملاقات مدیرعاملی رقتم که بعدها او را به عنوان رهبر و مراد و مرشد من در دوره زندگی‌ام بپذیرفتم و تبدیل از اسطوره‌های زندگی‌ام شده است؛ او کسی نیست جز «آقای احمد رضانی». در هنگام مصاحبه از من فقط یک سوال پرسید و من آن این بود که در حوزه کارایت چه رویایی داری؟ و من پاسخ دادم آرزو دارم یک روز در کمپانی Mothercare به عنوان مدیر بخش طراحی کار کنم. همین یک پرسش و همین یک پاسخ برای استخدام من کافی بود و سال‌ها در کنار این مرد بزرگ، رشد و موفقیت‌های زیادی را تجربه کردم و تا سطح مدیرعاملی و ریاست هیات مدیره شرکت‌های مختلف این مرد بزرگ، که سهم زیادی از دستاوردهایم را مدیون درس‌های ارزشمندش هستم و راه ورودم را به باشگاه لاکچری‌ها هموار کرد، پیش رفتم. در جمع لاکچری‌ها آموختم «چگونه با کمترین هزینه، بیشترین دستاورد داشته باشیم». کسب‌و دومی که در زندگی و کسب‌وکارم تاثیرگذار بود آقای رضا حمیدی، بنیانگذار شرکت فرش مشهد و چرم مشهد و... است. برای حضور در جلسه مصاحبه استخدمای، ایشان از من پرسیدند چرا کت و شلوار هاکوپیان پوشیده‌ای؟ با نصف این پول و حتی کمتر می‌شود لباس‌های ترک وو... خرید. من در پاسخ گفتم به خاطر حمایت از کالای داخلی و کمک به رشد اقتصادی کشور و صنایع داخلی. همین پاسخ باعث شد تا پاهای یکی از بهترین پولشاک چرمی خاورمیانه با دستان من بنا شود. برای ورود به باشگاه لاکچری‌ها باید لاکچری فکر کنید، لاکچری عمل کنید و لاکچری صحبت کنید. حال برگردیم به‌ه اصلی که آموختم چگونه با صرف کمترین انرژی، بیشترین ارزش را خلق کنیم؟ اگر به عنوان مثال شما یک ساعت‌فروش باشید و قیمت خرید ساعت‌های شما ۳۰ هزار تومان باشد و شما ۱۰۰ درصد سود برای آن به نظر بگیرید و هر کدام را به مبلغ ۶۰ هزار تومان بفروشید در حالی که یک فروشنده دیگر که ساعت‌های ۱۰ میلیون تومانی می‌خرد و فقط ۲۰ درصد روی هر ساعت سود در نظر بگیرد، چقدر سود می‌برد؛ حتی با ۲۰ درصد دو میلیون تومان؟ در ازای هر یک ساعتی که به افراد لاکچری فروخته می‌شود، باید ۶۷ ساعت به افراد معمولی فروخته‌شود تا به سطح درآمد یکسان برسند؛ و اگر قرار باشد ساعت‌ها را با سود برابر ۲۰ درصد بفروشند، فروشنده معمولی باید ۳۳۳ عدد ساعت بفروشد تا به دو میلیون تومان برسد. و اما مشتریان ارجاعی از هر طرف چگونه عمل می‌کنند؟

کسی که ساعت ۱۲میلیونی می‌خرد برای شما هم مشتری ۱۲میلیونی می‌فرستد؛ و کسی که از شما ساعت ۳۶هزار تومانی می‌خرد برایتان مشتری ۳۶هزار تومانی می‌فرستد. به همین سادگی سودآوری شما افزایش پیدا می‌کند و حاشیه سود شما بیشتر می‌شود و کم‌کم اطراف شما از آدم‌های لاکچری پر می‌شود و با آنها ارتباط بیشتری می‌گیرید و آنها هم اسم شما را در فهرست دفترچه تلفن خودشان قرار می‌دهند. همین قضیه باعث می‌شود شما خودتان را به رشد و توسعه شخصی و دانی در تمامی حوزه‌های زندگی‌تان مجبور کنید. وقتی لباس‌های شما لاکچری شد، کوه‌کلهی شما در چنین فروشگاه‌هایی پیدا می‌شود. مدیران این فروشگاه‌ها مشتریان شما هم می‌شوند؛ در زمینه اتومبیلان هم همین اتفاق می‌افتد، و به همین شکل سراسر باشگاه‌های بدن‌سازی، استخر و سوناهای لاکچری می‌روید و در کنار چنین افرادی قرار می‌گیرید و با آنها همه صحبت می‌گیرید؛ فروشندگان را می‌شنوید، از ایده‌هایشان استفاده می‌کنید، از اعتماد به نفسشان بهره می‌گیرید و بدون اینکه هزینه‌ای بپردازید آنها تجربیاتشان را در اختیاراتان می‌گذارند؛ به شما آموزش می‌دهند و هر لحظه بر رشد و توسعه شخصی شما می‌افزایند و این آموزه‌ها در سایر حوزه‌های زندگی شما اثر می‌گذارد، سطح شما را در هر زمینه‌ای بالا می‌برد و ارزش ساعتی شما به صورت مداوم در حال افزایش تصاعدی خواهد بود.حال بیایید نگاهی به جدولی که شوش محاسبه ارزش ساعتی بینداریم؛ شما درآمد یک سالتان را تقسیم بر عدد ۲۰۰۰ کنید، ارزش یک ساعت شما به دست می‌آید. اگر درآمد سالیانه شما ۲۴ میلیون تومان باشد، ارزش ساعتی شما ۱۲۰۰ تومان می‌شود. شاید بپرسید عدد ۲۰۰۰ را از کجا آورده‌ایم؟

پاسخ این است: ۲۵۰ روز کاری و روزی ۸ ساعت کار ۲۰۰۰=۸.۲۵۰. حالا ترجیح می‌دهید با یک ساعتان چه کارهایی انجام دهید؟ کارهایی که ارزش آن بیشتر از ۱۲۰۰ تومان است یا کمتر؟ یا چه کسانی ترجیح می‌دهید وقتتان را صرف کنید؟ آنهایی که برای شما ارزش افزوده خلق می‌کنند، یا آنهایی که ارزش‌های شما را از بین می‌برند؟ اگر فروشنده‌ای هستید که همیشه از مشتری‌هایتان نه می‌شوید، اشکال از شماست، نه از مشتریان، آنها فقط به شما نه می‌گویند. اگر از مشتریانتان می‌شنوید که پول ندارند، مطمئن باشید که آنها برای شما پول ندارند ولی برای دیگران پول دارند. اگر از مشتریانتان می‌شنوید به محصول شما نیاز ندارند، درست است، آنها به محصول شما نیاز ندارند؛ بلکه به محصول افراد دیگری نیاز دارند. آنهایی که محصولات ابل را می‌خرند به محصول شمای معمولی با ارزش‌قیمت نیاز ندارند. افرادی که شما آنها را به عنوان پولدار می‌شناسید و می‌گویید به بیمه نیاز ندارند، کاملا اشتباه می‌کنید؛ این افراد بیش از افراد معمولی به بیمه نیاز دارند. آنها ارزش پول را به خوبی می‌شناسند و از آن مهم‌تر به درک درستی از ارزش‌های بیمه رسیده‌اند. آنها اگر به بیمه اعتقاد نداشتند هرگز پولدار نمی‌شدند، آنها به خوبی می‌دانند «نداشتن بیمه یعنی خودکشی مالی». افراد پولدار حاضر نیستند با یک اشتباه سرمایه‌شان را از دست بدهند و بنشینند آواناله سر دهند. آنها از کسانی بیمه‌نامه می‌خرند که مثل خودشان باشند؛ لاکچری فکر کنند، با لاکچری‌ها نشست‌وبرخاست کنند و لاکچری عمل کنند. کافی است کارهای با ارزش پایین‌تر را به دیگران بسپارید و کارهایی انجام دهید که ارزش افزوده بالایی برای شما ایجاد می‌کند. پول‌هایتان را جایی سرمایه‌گذاری کنید که ارزش بیشتری خلق کند؛ راهش را هم در هم‌صحبت‌شدن با لاکچری‌ها یاد می‌گیرید. از خودتان بپرسید برای رسیدن به سودآوری بیشتر از امروز: ۱- چه کارهایی را بیشتر انجام بدهم؟ ۲- چه کارهایی را کمتر انجام بدهم؟ ۳- چه کارهایی را هرگز انجام ندهم؟ ۴- چه کارهای جدیدی را از همین الان شروع کنم؟ ۵- یا چه کسانی بیشتر در ارتباط باشم؟ ۶- یا چه کسانی کمتر در ارتباط باشم؟ ۷- یا چه کسانی ارتباطم را قطع کنم؟ ۸- یا چه افراد جدیدی ارتباط برقرار کنم؟ ۹- چگونه کارهایم را بهتر انجام بدهم؟ ۱۰- چه کاری را انجام بدهم که تاکنون انجام ندادهم؟ و در نهایت چگونه از خودم یک شاهکار بسازم؟

غزدن و شکایت کردن از عملکرد نیروها محکوم و تقبیح کردن هر فردی؛ چه در داخل مجموعه یا بیرون از مجموعه خودتان.

البته این حق هر مدیری است که از نیروهای خود انتظار پاسخگویی نسبت به وظایف محوله داشته باشد. اما نباید با تحریب یا انتقاد مخرب با آنها برخورد شود. نیروهای شما باید بدانند که در حال نظاره از سوی مدیر خویش هستند و خروجی امور محوله برای سیستم بسیار مهم و حیاتی است اما نباید با برخوردی انفعالی و انتقادی روحیه جسارت و اعتماد به نفس پیروان خود را از آنها بگیرید به ویژه برخورد‌ها در حضور جمع و سایر همکاران می‌تواند لطمات فروانی به اعتماد به نفس گروه شما بزند. چون سایر نیروهای شما نیز این تصور را خواهند کرد که در اثر اشتباه آنها نیز همین گونه با آنها رفتار خواهد شد در نتیجه از ابراز ایده‌های جدید و ترس از ریسک در مجموعه می‌شود در حالی که برخورد با اشتباهات عمدی آشکار، عامل تشدید روحیه برای نیروهای فداکار مجموعه می‌شود چون آنها خواهند دید که مدیر یا رهبر مجموعه بین نیروهای مخلص و غیرمخلص تمایز قائل است. همچنین هر سه اشتباه نشان‌دهنده آن است که شما به‌عنوان رهبر، خود قربانی هستید و این نیز نشان‌دهنده عدم اقتدار شما به‌عنوان رهبری مقتدر و مدبر است.

۳ اشتباه بزرگ رهبران کسبوکار



پیروزی‌های کوچک شروع می‌کنند تا با ایجاد اصل دومینو و هم‌افزایی بتوانند سدهای بزرگ تر را نیز بشکنند. ادگار شاین معتقد است فرهنگ پس‌ماند موفقیت است. یعنی ما با طرح‌ریزی موفقیت‌های کوچک می‌توانیم اعتماد به نفس پیروان خود را دائما افزایش دهیم. همواره اصل دومینو یا اثر مرکب را در خاطر داشته باشید. مدیران مکلف‌اند محیط مجموعه‌های خود را با تمسفر امید و اعتماد پر کنند. انسان‌ها برای رشد تعالی نیاز به تصویری نیکو از آینده و عزت‌نفس دارند. پیروان رهبران بایستی به زیبایی هر چه تمام‌تر آینده حرکت گروه خود را ببینند و نیز جایگاه و اثر ویژه خود را در رسیدن به آن موفقیت و سهیم‌بودن خویش در شادی‌ها کسب موفقیت به وضوح احساس کنند. ایجاد اعتماد به نفس و عزت، تصویری نیکو از آینده حرکت و نشان دادن نقش افراد در این موفقیت‌ها عوامل بزرگی است که حتی تئوری‌هایی مانند

همانطور که قبل‌نیز اشاره کردم مهم‌ترین رهاورد رهبران اعطای اعتماد به نفس و ایجاد عزت نفس برای پیروان خویش است. نمونه بارز رهبران موفق را می‌توان کوروش کبیر عنوان کرد. در کتاب مدیریت کوروش کبیر نوشته گزنفون (ترجمه سسمیه موحدی فرد) به وضوح یکی از عوامل موفقیت کوروش را می‌توان در ایجاد حس اعتماد به نفس در لشگر خود دید او برای این کار حتی پیشگام در لشگر قرار می‌گرفته تا بتواند لشگر خود را به اوج اعتماد به نفس و باور برساند. او برای رسیدن پیروانش با قبول کردن صددرصدی مسئولیت‌هایش توانست حس اعتماد به نفس و باور سربازان و فرماندهان خود را به اوج برساند و با پیروزی‌های کوچک به سمت پیروزی‌های بزرگ حرکت کند. امروزه تمامی اساتید تغییر و تحول و رشد فردی قبول کردن صددرصدی مسئولیت زندگی و کار شخصی و شکایت و عدم تحریب روحیه خویش و همراهان را از عوامل عمده در احیای حس اعتماد به نفس می‌دانند. آنها سختی کار را همانند نیروی جاذبه زمین فرض کرده‌اند که هیچ عاملی از تحت تاثیر قرار گرفتن آن در روی کره زمین وجود ندارد. واقعیت این است که نیروی جاذبه زمین در کنار هزاران حسن آن عامل زمین‌خوردن و دست و پا شکستن انسان‌ها از ابتدای خلقت تاکنون است. حتی در فرمول فیزیک نیز کار برابر است با مقدار نیرو ضربدر جابه‌جایی و این یعنی اگر تغییری در سیستم روی ندهد و حرکتی اتفاق نیفتد ما هیچ کاری انجام نداده‌ایم. رهبران عامل کارهای بزرگی هستند پس بدهی است رنج و زحمت زیادی را برای حرکت کردن تقبل می‌کنند، اما برای ایجاد نیروی اعتماد به نفس از

کیمانزی کانستیل / مترجم: شادی حسن پو

چرا به اهداف کسبوکار خود نمی‌رسید؟

است.

فیلم مشهوری بود که شعار زیبایی داشت: «رویاپردازی کافی است. زندگی‌ات را شروع کن.» ما اسیر ایده‌پردازی‌های رمانتیکی در مورد اهدافمان می‌شویم. خود را در احتمالات غرق می‌کنیم و روزها و هفته‌ها را صرف رویاپردازی می‌کنیم و یادمان می‌رود که باید دست به کار شویم تا رنگ واقعیت به آن رویاها بزنیم. توسعه هیچ کسب‌وکاری آسان نیست. به سختی می‌توان در میان آن همه فراز و نشیب و مشکلات کاری و عدم پیشروی کارها طبق برنامه‌ریزی، تمرکز خود را حفظ کرد.

ایجاد تغییرات نیازمند فداکاری است. به دست‌آوردن اهداف بزرگ کاری نیازمند فداکاری است. شاید مجبور شوید قید کارهایی را که دوست دارید بزنید (مثل تلویزیون نگاه کردن) و آن زمان را به کار کردن اختصاص دهید. شاید مجبور شوید غذاهای چرب و چیلی و خوشمزه را کنار بگذارید تا خوراکی‌های سالم را جایگزین کنید تا انرژی بیشتری داشته باشید. شاید مجبور شوید وقت‌گذرانی با دوستان را کنار بگذارید تا زمان بیشتری برای رسیدگی به امور کاری خود داشته باشید. البته این فداکاری‌ها تا ابد طول نخواهد کشید؛ فقط تا زمانی که به اهدافتان برسید.

۲- به عقاید محدودکننده‌تان گوش می‌دهید.

همه ما حرف‌هایی به خودمان می‌زنیم که ما را عقب نگه می‌دارد. با احساسات و افکاری در مورد گذشته دست‌وپنجه نرم می‌کنیم که باعث می‌شوند ما حتی نخواهیم تغییری در زندگی ایجاد کرده یا به اهدافمان برسیم.

ما به خودمان می‌گوییم به اندازه کافی باهوش نیستیم، خوش‌شانس نیستیم، قوی

نیستیم، خوش‌چهره نیستیم و در نتیجه مولفه‌های لازم برای موفقیت را نداریم. شما کارآفرینی ویژه و منحصر به فرد هستید. فقط یک نسخه از شما در دنیا وجود دارد. شاید شبیه آن کارآفرین موردعلاقه‌تان نباشید، اما این بدان معنا نیست که نمی‌توانید کارهایی را که دوست دارید انجام دهید. شما لایق موفقیت هستید. شما شایستگی این را دارید که زندگی دلخواهتان را داشته باشید.

۳- از شکست و واکنش مردم می‌ترسید.

ما از شکست می‌ترسیم، اما بدتر از آن از نگاه بد مردم هراس داریم. ما بیش از آنکه واقعا از شکست‌خوردن بترسیم، نگرانیم که نکند دیگران ما را به شکل یک آدم شکست‌خورده ببینند. شکست بخشی از کسب‌وکار است و گاهی ما به آن نیاز داریم. شکست پایان کار نیست، بلکه باید به عنوان موقعیتی برای یادگیری و پیشرفت به آن نگاه شود. اصلا چه کسی اهمیت می‌دهد که دیگران چه فکری می‌کنند؟

۴- هیچ پژوهش و برنامه‌ریزی‌ای انجام نمی‌دهید.

اگر می‌خواهید به اهداف بزرگتان برسید، باید برنامه داشته باشید. موفقیت بدون برنامه‌ریزی مختص فیلم‌هاست! اینترنت و تکنولوژی به ما کمک می‌کند تا قدم‌های بعدی موردنیازمان را به خوبی بشناسیم. عدم داشتن برنامه، احتمال شکست و متوقف‌کردن تلاشتان را افزایش می‌دهد. اگر به درستی تحقیق نکنید، سردرگم و ناامید می‌شوید. با توجه به پژوهش‌هایتان برنامه‌ای بچینید و بر اساس آن شروع به کار کنید. ۵- دلیل شروع کسب‌وکارتان را فراموش کرده‌اید.

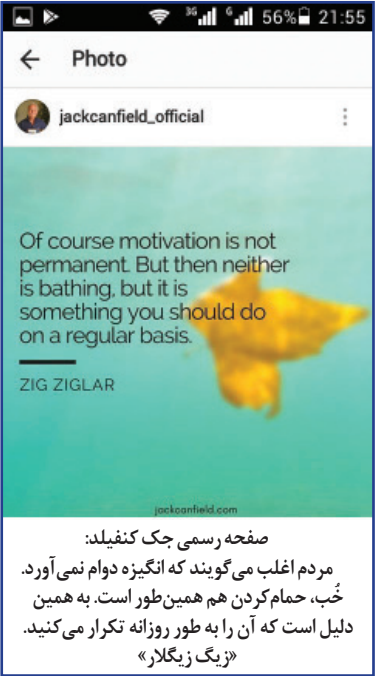
معمولا مدتی طول می‌کشد تا پیشرفتی در کار دیده شود و به همین خاطر پس از مدتی

اوایل سال هر بار که وارد شبکه‌های اجتماعی می‌شوید، حداقل یک نفر از شلوغی بیش از حد باشگاه گله کرده است! و در آخر نوشته است: «البته می‌دانم که به چند ماه نکشیده، خیلی‌ها دیگر نمی‌آیند.» اهدافی که در ابتدای سال در نظر گرفته می‌شوند که شهرت بدی دارند، زیرا در صد بسیار زیادی از مردم پس از مدتی دیگر آن اهداف را دنبال نمی‌کنند. این در صد در مورد کارآفرینانی که در ابتدای سال اهداف بلندبلایی برای کسب‌وکارشان ترتیب می‌دهند، بیشتر هم هست.

دنبال کردن اهدافی که برای رشد و پیشرفت خود در نظر گرفته‌اید، کار آسانی نیست. واقعیت این است که کارآفرینان بسیار زیادی هستند که پس از چند ماه و روبه‌روشدن با چند مشکل کوچک، قید اهداف بزرگ خود را می‌زنند. دلایل متعددی برای این عقب‌نشینی از اهداف وجود دارد که من فکر نمی‌کنم کسی از آنها بی‌خبر باشد. برخی از کارآفرینانی که این مطلب را می‌خوانند، با شرایطی مواجه شده‌اند که از کنترل آنها خارج است. بعضی از آنها با موقعیت‌هایی دشوار و ناراحت‌کننده دست‌وپنجه نرم کرده و سعی می‌کنند فقط روی خروج از آن بحران متمرکز شوند. با این حال کارآفرینان زیادی هم وجود دارند که می‌توانند و می‌خواهند تحت هر شرایطی به مرحله بعدی موفقیت صعود کنند و به اهداف بلندپروازانه‌شان برسند. در ادامه به پنج دلیل صادقانه‌ای که به خاطر آنها از اهداف کاری‌مان دست می‌کشیم، اشاره می‌کنیم؛ اما اگر می‌خواهید یکی از بهترین سال‌ها را در زمینه کاری تجربه کنید، باید بر این مشکلات غلبه کنید.

۱- رویاپردازی آسان‌تر از فداکاری

آموزگاران پیشرفت شخصی و کاری، در یک هفته چه جملات انگیزشی نوشتند؟

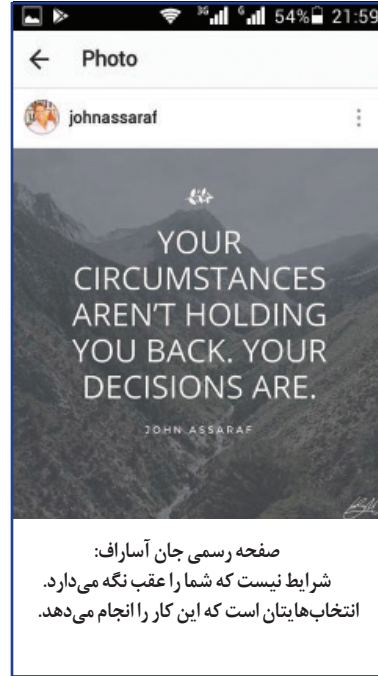


صفحه رسمی جک کنفیلد:

مرد اغلب می‌گویند که انگیزه دوام نمی‌آورد، خُب، حمام‌کردن هم همین‌طور است. به همین دلیل است که آن را به طور روزانه تکرار می‌کنید. «زیگ زیگلار»



صفحه رسمی تی هارو اکتر: انسان، خالق تک‌تک لحظه‌های زندگی‌اش است.



صفحه رسمی جان آساراف: شرایط نیست که شما را عقب نگه می‌دارد. انتخاب‌هایتان است که این کار را انجام می‌دهد.



صفحه رسمی دارن هاردی: شما به میانگین افرادی تبدیل می‌شوید که با آن‌ها وقت‌گذرانی می‌کنید. به دوستان‌تان نگاه کنید، و آینده‌تان را ببینید.

در اقتصاد



کی‌روش در مصرماندنی شد ؟

به نظر می رسد سرمربی اسبق ایران درباره آینده اش با تیم ملی مصر تغییر موضع داده است.

تیم ملی فوتبال مصر با هدایت کارلوس کی روش سرمربی اسبق ایران نتوانست جواز حضور در جام جهانی ۲۰۲۲ قطر را کسب کند به همین خاطر مرد پرتغالی هفته گذشته از سمتش استعفا داد.

در این رابطه فدراسیون فوتبال مصر هنوز تصمیم نهایی اش برای قبول استعفا کی روش را نپذیرفته و رئیس فدراسیون این کشور هم از رضایتش درباره عملکرد کی روش صحبت کرد. در همین زمینه سایت «الکوره» به سراغ منبعی آگاه و نزدیک به کارلوس کی روش رفته تا موضع این مربی پرتغالی برای ادامه همکاری یا استعفایش را سوال کند.

ایسن منبع آگاه نزدیک به کی روش عنوان کرد: کسی روش هنوز تصمیم نهایی اش را درباره رفتن یا ماندن در تیم ملی مصر نگرفته است. مربی پرتغالی همچنان به تمام جوانب موضوع فکر می کند. مسئله اصلی الان فدراسیون فوتبال مصر است که می تواند در ادامه درخواست های کی روش را استنجامت کند. کارلوس کی روش در ۵ ماه گذشته نتایج خوبی به همراه تیم ملی مصر گرفته است. این مرد پرتغالی فراعنه را به فینال جام ملت های آفریقا رساند ولی در ضربات پنتالتی مقابل سنگال ناکام شد و دستش از جام کوتاه ماند.

- سرمربی پرسپولیس حامد لک را کنار گذاشت!**

دروازه‌بان تیم فوتبال پرسپولیس فعلا اجازه همراهی این تیم را ندارد.

پس از شکست سه بر یک پرسپولیس برابر تیم ملی امید، یحیی گل‌محمدی از عملکرد حامد لک روی یکی از گل‌های خورده رضایت نداشت و این موضوع را فردای آن روز به این دروازه‌بان گوشزد می‌کند. حامد لک هم در واکنش به صحبت‌های گل‌محمدی با ادبیات بدی با او صحبت می‌کند که این موضوع باعث می‌شود سرمربی پرسپولیس دروازه‌بان تیمش را فعلا کنار بگذارد.

حامد لک فعلا اجازه همراهی پرسپولیس را ندارد و با هماهنگی‌های انجام شده

ساعتی روتوتر از سایرین به ورزشگاه کاظمی می‌رود و به تنهایی تمرین می‌کند. هنوز مشخص نیست این تنبیه لک تا چه زمانی ادامه خواهد داشت.

- انتقال بزرگ برای طارمی در پایان فصل**

رسانه پرتغالی در گزارشی به انتقال احتمالی مهدی طارمی ستاره تیم پورتو به ایتالیا پرداخته است.

طی روزهای اخیر خبرهایی در خصوص انتقال مهدی طارمی به میلان ایتالیامنتشر شده است. برخی از رسانه ها و خبرنگاران ایتالیایی از تلاش این باشگاه رافرتخار برای جذب ستاره ایرانی پورتو خبر داده اند. اگر چه مهدی طارمی بند فسخ ۶۰ میلیون یورویی دارد اما به نظر نمی رسد تیمی در اروپا این رقم را برای یک بازیکن آسیایی پرداخت کند و احتمالا رقم انتقال مهاجم ایرانی کمتر از این حرف ها خواهد بود. روزنامه «رکورد» پرتغال در این ارتباط گزارشی را منتشر کرد و نوشت: «طارمی

تنها با ۲۰ میلیون یورو می‌رود. پورتو در برابر حمله میلان مقاومت می‌کند اما پرورنده بسته نشده است.» این روزنامه معتبر تاکید کرده است که طارمی در پایان دومین فصل از حضورش در تیم پورتو می‌تواند یک انتقال شگفت انگیز را با حضور در میلان رقم بزند و این انتقال با مبلغ ۲۰ میلیون یورو خواهد بود.باید دید ستاره تیم ملی ایران که پیش از این صحبت‌هایی در خصوص انتقالش به آرسنال هم مطرح شده بود در ۳۰ سالگی می‌تواند یک انتقال بزرگ را رقم بزند یا نه.

- قمرزها به دنبال جذب یک مدافع خارجی**

یک مدافع پرتغالی برای انجام مذاکره نهایی با تراکتور به تبریز سفر خواهد کرد.

تیاگو فریرا مدافع ۲۸ ساله اهل پرتغال است که توافق ابتدایی با او صورت گرفته است و این بازیکن برای انجام مذاکرات نهایی و پشت سر گذاشتن تست‌های پزشکی در تبریز حضور می‌یابد.

فریرا سابقه بازی در تیم‌های پایه پورتو، بورتو، زولته وارخم در لیگ بلژیکی، اونیاو پرتغال، یونیورسیتاتیآ کرایووا در لیگ برتر رومانی و ام‌تی‌کی بوداپست در لیگ برتر مجارستان را در کارنامه دارداین بازیکن سال‌ها در تیم‌های ملی پایه پرتغال بازی کرده و چهار گل نیز به ثمر رسانده است. تیاگو فریرا هم اکنون بازیکن آزاد بوده و می‌تواند به عنوان بازیکن آزاد به تراکتور بپیوندد.

- استقبال عربستانی ها از کاروان فولاد**

مستولان فوتبال عربستان استقبال خوبی از کاروان فولاد به محض ورود آنها به جده داشتند.به نقل از الریاضیه، فولاد خوزستان یکی از نماینده های ایران در لیگ قهرمانان آسیا است.فولاد در گروه سوم با تیم های الاهلی امارات،الغرافه قطر و اهل ترکمنستان همگروه است.کاروان فولاد بامداد امروز وارد شهر جده عربستان شد و با استقبال خوب عربستانی ها مواجه شد. طبق اعلام روزنامه الریاضیه تعدادی از مسئولان فدراسیون فوتبال عربستان از کاروان فولاد با گل استقبال و آنها را تا محل اقامت همراهی کردند.ساعت مسابقات تیم فولاد در لیگ قهرمانان آسیا به وقت ایران به شرح زیر است:

۱۸ فروردین: فولاد – الغرافه، ساعت ۲۱:۴۵

۲۱ فروردین: فولاد – شباب الاهلی، ساعت ۲۱:۴۵

۲۵ فروردین: فولاد – آهال، ساعت ۲۱:۴۵

۲۹ فروردین: فولاد – آهال، ساعت ۲۱:۴۵

۳۱ اردیبهشت: فولاد – الغرافه، ساعت ۰۰:۴۵

۷ اردیبهشت: فولاد – شباب الاهلی، ساعت ۰۰:۴۵

- آیا مدافع پرتغالی می‌تواند به تراکتور بپیوندد؟**

تراکتور در آستانه جذب یک مدافع پرتغالی است، بازیکنی که از نظر قانونی مشکلی بابت حضور در تبریز ندارد. باشگاه تراکتور در خبری اعلام کرد که با یک مدافع پرتغالی به نام تیاگو فریرا به توافق ابتدایی رسیده و این بازیکن در روزهای آینده برای مذاکرات نهایی و انجام تست‌های پزشکی به تبریز سفر می‌کند.

با مطرح شدن نام این بازیکن برای حضور در لیگ برتر، بررسی می‌کنیم که آیا فریرا براساس دستورالعمل جذب بازیکن و مربی خارجی می‌تواند با تراکتور قرار داد امضا کند یا نه. همچنین آیا او سهمیه فیفا محسوب می‌شود یا نه.برای بررسی این موضوع، ابتدا نگاهی به روزه‌های این بازیکن در دو سال آخر می‌انازیم. این بازیکن در دو سال اخیر در لیگ رمانی و مجارستان برای تیم‌های یونیورسیتاتیآ کرایووا و ام‌تی‌کی بوداپست به میدان رفته است. طبق دستورالعمل جذب بازیکن و مربی خارجی، بند دو مربوط به بازیکنان شاغل در اروپا شامل حال فریرا می‌شود که براساس آن، این بازیکن باید حداقل ۸ بازی در لیگ برتر یا جام حذفی این کشورها به میدان رفته باشد.

تیاگو فریرا از فصل ۲۰۱۹–۲۰ تا ۲۰۲۱–۲۲ در ۴۲ بازی دو تیم یونیورسیتاتیآ کرایووا و ام‌تی‌کی بوداپست به میدان رفته است و به همین دلیل مشکلی از بابت دستورالعمل جذب بازیکن و مربی خارجی سازمان لیگ فوتبال ندارد. با این حال این بازیکن در نیم فصل از ام‌تی‌کی بوداپست جدا شده و می‌خواهد به عنوان سسهمیه فیفا به تراکتور بپیوندد، پس این تساوال پیش می‌آید که آیا زمان فسخ قرارداد فریرا به شکلی است که او سهمیه فیفا حساب شود یا خیر.بر اساس به اطلاعاتی که در سایت ترانسفر مارکت درج شده، تیاگو فریرا ۱۳ دی ۱۴۰۰ قراردادش را با ام‌تی‌کی بوداپست فسخ کرده است. در ماجرای عقد قرارداد بازیکنان تاجیکستانی با پرسپولیس، سازمان لیگ فوتبال پس از استعلام از فیفا اعلام کرد که اگر فسخ قرارداد بازیکن در زمان نقل و انتقالات کشور مقصد (در اینجا ایران) باشد، این بازیکن سهمیه فیفا محسوب می‌شود. در نتیجه باتوجه به این که نقل‌وانتقالات زمستانی لیگ برتر ۲۴ بهمن به پایان رسیده است، فریرا در بازه مجاز فسخ قرارداد کرده و می‌تواند به عنوان سهمیه فیفا به تراکتور بپیوندد.

- پیروزی پورتو در حضور کوتاهمدت طارمی**

تیم فوتبال پورتو در هفته بیست‌وهشتم لیگ پرتغال، با ۳ گل سلتاناکلارا را شکست داد.

پورتو و سانتاکلارا بامداد سه‌شنبه(۱۶ فروردین) در چارچوب هفته بیست‌وهشتم لیگ پرتغال به مصاف هم رفتند که این دیدار با سه گل به سود پورتو به پایان رسید. در این دیدار قایو ویرا در دقایق ۳۸ و ۴۱ و سالوسسی در دقیقه ۸۴ گل‌های پورتو را به ثمر رساندند.مهدی طارمی، ستاره ایرانی پورتو هم از دقیقه ۷۳ به میدان آمد. او پیش از این دیدار دو دیدار تیم‌ملی مقابل کره جنوبی و لبنان را به‌دلیل ابتلا به کرونا و ناآمدگی بدنی ناشی از کرونا از دست داده بود. محمد محبی، بازیکن ایرانی سانتاکلارا هم در لیست تیمش برای این دیدار حضور نداشت.

M A R Z E E G H T E S A S D

بازی در قطر مثل بازی در آزادی است

سرمربی تیم ملی فوتبال ایران با ابراز خوشبینی درباره جام جهانی ۲۰۲۲ قطر گفت که بازی در کشور قطر مانند بازی در استادیوم آزادی در تهران است. سرمربی تیم ملی فوتبال ایران در گفت‌وگو با HRT کرواتسی درباره شانس بازی ایران در جام جهانی و بازی با تیم ملی آمریکا گفت: من علاقه‌ای به صحبت درباره روابط سیاسی ایران و آمریکا ندارم. بین دو کشور اختلاف نظر وجود دارد اما ما فقط می‌خواهیم به فوتبال فکر کنیم.وی افزود: هدف ما عبور از گروه است. همیشه گفت‌ام تیم بزرگی داریم و می‌توانیم به مرحله بعد راه یابیم. می‌توانیم به مرحله یک هشتم نهایی صعود کنیم که اولین بار برای ایران است.این دومین دوتل ایران و آمریکا در جام جهانی خواهد بود. آنها در سال ۱۹۹۸ در فرانسه با هم همگروه بودند و ایران ۱–۲ برنده این دیدار شد.دو کشور از زمان پیروزی انقلاب اسلامی که با گروگانگیری ۴۴۴ روزه در سفارت آمریکا همراه بود، رابطه‌ای نداشته‌اند.علاوه بر ایران و آمریکا،انگلیس نیز در گروه B قرار دارد و چهارمین تیم شرکت کننده پس از آخرین بازی از مسابقات مقدماتی اروپا مشخص می‌شود که ولز، اسکاتلند و اوکراین برای یک سهمیه باقی مانده می‌جنگند.اسکوکویچ ادامه داد: انگلیس سخت‌ترین حریف ایران خواهد بود، اما با توجه به نزدیکی ایران و قطر، اینجا زمین خانگی ما خواهد بود. این مانند بازی در استادیوم آزادی خواهد بود و به همین خاطر تمام تلاش خود را می‌کنیم تا از این گروه به دور بعدی راه یابیم.سرمربی تیم ملی فوتبال هم‌چنین در اظهاراتی جداگانه که در SUNانگلیس منتشر شده، گفت: در بازی با انگلیس هر اتفاقی می‌تواند رخ دهد؛ ما ۱۵ بازی انجام نمی‌دهیم، یک بازی انجام می‌دهیم و هر چیزی ممکن است در یک بازی اتفاق بیفتد.ایران در رده بیست و یکم فیفا با ۱۶ پله پایین‌تر از انگلیس قرار دارد و علیرضا جهانبخش بازیکن سابق برایتون و مهدی طارمی از پورتو در ترکیب این تیم حضور دارند.اسکوکویچ اضافه کرد: شاید ترجیح می‌دادیم در بازی اول با انگلیس بازی نکنیم اما ما بازیکنان زیادی داریم که در اروپا بازی می‌کنند و می‌توانند با احترام کامل به دیگران بجنگند، اما آنها می‌توانند برای عبور از این گروه و کسب سهمیه بجنگند. وی ادامه داد: مردم هم‌چنین سعی خواهند کرد بگویند که ما شرایط قطر را بهتر می‌دانیم و این یک مزیت خواهد بود. اما مزیت واقعی ما این است که بازیکنان زیادی داریم که در دومین یا سومین جام جهانی حضور خواهند داشت. ما در آسیا شماره ۱ هستیم، اما این مهم نیست. مهم است که ما بهترین بازیکنان‌مان را آماده کنیم و می‌دانم که ما روحیه مردم ایران را همراه خودمان داریم. برای این بچه‌ها بازی کردن برای کشورشان بسیار مهم است.

تیم فوتبالی که نمی‌شناسیم!



آمریکایی‌هاست که در ترکیب یوونتوس جایگاه ثابتی در خط هافبک برای خود پیدا کرده است. سرجینیو دست در جناح راست خط دفاعی بارسلونا و حتی جیووانی رینا در خط هافبک دورتموند هم از دیگر بازیکنان با استعداد این تیم به شمار می‌روند.

آمریکایی که نمی‌شناسیم!

به جز این، بازیکنان دیگری هم در تیم‌های اروپایی شاغل هستند. کما اینکه مسابقات باشگاهی آمریکا به جهت شرایط سخت افزاری و حضور

من مربی فرنگی تیم ملی کشتی آزاد هستم



جهانی نروژ نمی‌توانست ادامه پیدا کند، مگر به لطف و تلاش‌های آقای درستکار و البته اعتماد مجدد آقای دبیر و این موضوع برای من بسیار ارزشمند است که بعد از سال‌ها تلاش و کسب تجربه، در این مقطع می‌توانم برنامه‌ها و پیشنه‌هادم در راستای اعتلای کشتی ایران را در اختیار فدراسیون قرار دهم.

- * دبیر در امور فنی به من اختیار تام داده است**

وی تصریح کرد: آقای دبیر در امور فنی به بنده اختیار تام داده تا در حد توان به پیشرفت کشتی کمک کنم و تا به اینجا کار تجربه یک همکاری خوب را داشته‌ایم. در کنار آن طرح ساماندهی و آموزش مربیان را به آقای دبیر داده‌ام که با استقبال ایشان مواجه شد و فراخوان آن در سایت فدراسیون قرار گرفته است تا هر فردی که احساس می‌کند استعدادی دارد و می‌تواند به کشتی کشور کمک کند در این دوره‌ها حضور پیدا کند و پس از پشت سر گذاشتن دوره‌هایی که فدراسیون در نظر گرفته، به کمک کشتی کشور بیاید تا پس از یک دوره چند ساله، کشتی ایران با یک ساماندهی قوی و یکپارچه تبدیل به آن تیم قدرتمند و منسجم که همه انتظار دارند شود.

- * برنامه‌ها درست اجرایی شود هیچ تیمی توان مقابله با ایران را نخواهد داشت**

مربی سابق تیم ملی، افزود: با توجه به نگاه مثبت آقای دبیر و هماهنگی خوبی که با آقای درستکار داشتم تا به اینجا کار پیشرفت خوبی را تجربه کرده‌ایم که نوید روزهای خوبی در کشتی کشور را می‌دهد. من به شما قول می‌دهم در صورتی که برنامه‌های فدراسیون به درستی پیاده شود، در سال‌های آتی کشتی ایران به چنان شکوفایی خواهد رسید که دیگر هیچ تیمی در جهان توان مقابله با آن را نخواهد داشت.

- * آماده همکاری با تیم ملی کشتی فرنگی هستم**

یوسفی افشار در ادامه گفتگو با ایسنا، در پاسخ به این سوال که آیا با کادر فنی تیم ملی کشتی فرنگی نیز همکاری دارد یا خیر، گفت: بنده به عنوان عضو کوچکی از خانواده بزرگ کشتی کشور که سال‌ها در این رشته تحقیق و تجربه کرده‌ام، در سمت مشاور رییس فدراسیون کشتی در امور فنی، آماده هستم برای پیشرفت کشتی و موفقیت کشتی‌گیران، چه آزادکار و چه فرنگی‌کار، تجربیات خود را در اختیار آنها قرار دهم.

***به کشتی فرنگی بیشتر از کشتی آزاد می‌توانم کمک کنم**
وی افزود: تخصص اصلی بنده کشتی فرنگی است و افرادی‌که با من آشنا هستند می‌دانند که کمکی که بنده به کشتی فرنگی می‌توانم داشته باشم به مراتب بیشتر و بهتر از کشتی آزاد است، چرا که تخصص من در کشتی فرنگی است و خود سال‌ها در این رشته رقابت کرده و در ادامه

مشاور عالی رییس فدراسیون کشتی در امور فنی، گفت: هیچ مشکلی با محمد بنا ندارم و در این مدت نیز شده ساعت‌ها با هم صحبت کردیم و قدم زده‌ایم.

خیلی از کشتنی‌گیران از حسن یوسفی افشار به عنوان مغز متفکر و آنالیزور درجه یک کشتنی فرنگی در ایران یسادی می‌کنند؛ فردی با خصوصیات اخراقی خاص که بر سر مسائل فنی وشویه انتخاب ملی‌پوشان در یک دهه اخیر با سرمربیان تیم ملی اختلاف دیدگاه داشته است.دوری چندین ساله یوسفی افشار از سطح اول کشتی ایران، نشان می‌دهد وی از آن دست مربیانی است که حاضر نیست تحت هر شرایطی مشغول به کار شود و پا بر روی اصول خود بگذارد، فردی که علی‌رغم داشتن انتقادات جدی به موارد فنی طی سال‌های گذشته، هیچ‌گاه حاضر به مصاحبه نشد و در بدترین شرایط نیز مصاحبه‌ای علیه محمد بنا یا سایرین انجام نداد تا حداقل اخیر کریستین پولیشچیک است که

با روی کار آمدن علیرضا دبیر در فدراسیون کشتی و با توجه به اعتقاد راسخ او به توانایی‌های فنی یوسفی افشار، وی ابتدا به عنوان رییس انستیتو کشتی به عنوان یکی از ارکان مهم و مورد توجه رییس فدراسیون کشتی مشغول به کار شد اما پس از مدت کوتاهی به دلیل آنچه می‌باحث مربوط به بازنستتگی او عنوان شده، از سمتش کناره‌گیری کرد.یکی از مهمترین شعارهای علیرضا دبیر پیش از بدست گرفتن ریاست فدراسیون کشتی، انتخاب عادلانه ملی‌پوشان کشتنی برای حضور در رقابت‌های بین‌المللی بود، موضوعی که پس از ماه‌ها تلاش و تحقیق در نهایت به تدوین« چرخه انتخاب تیم‌های ملی کشتنی» منجر شد؛ چرخه‌ای که حسن یوسفی افشار آن را نوشت و در اختیار رییس فدراسیون کشتی قرار داد تا از آن رونمایی شود.یوسفی افشار در نهایت اسفند سال گذشته به عنوان مشاور عالی رییس فدراسیون کشتی در امور فنی مشغول به کار شد، هر چند تخصص اصلی یوسفی افشار، کشتی فرنگی است اما به دلیل تفاوت دیدگاه میان او و محمد بنا، وی فعالیت جدی در تیم ملی کشتنی فرنگی ندارد و چرخه انتخابی طراحی شده توسط وی نیز بیشتر در تیم ملی کشتنی آزاد به اجرا در آمد و بیشتر کمک حال کادر فنی تیم ملی کشتی آزاد است.

- * دبیر با وجود اختلاف دیدگاه‌ها به من اعتماد کرد**

حسن یوسفی افشار درباره بدست گرفتن سمت مشاور عالی ریاست فدراسیون کشتی در امور فنی، اظهار کرد: در ابتدا جا دارد از اعتماد آقای علیرضا دبیر رییس محترم فدراسیون کشتنی که بنده را به عنوان مشاور عالی خود در امور فنی منصوب کردند، تشکر کنم. از اینکه آقای دبیر با تمام اختلاف دیدگاه‌هایی که در مسائل فنی وجود دارد، به بنده اعتماد کرد و تصمیم به عملیاتی کردن برنامه‌ها و پیشنهادهاتم گرفتند، به من قوت قلب داد تا با تمام توان تجربیات خود را که حاصل سال‌ها تلاش و تحقیق است، در اختیار فدراسیون کشتی قرار دهم.

- * قبل از مسابقات جهانی نروژ وارد همکاری با درستکار شدم**

مشاور عالی رییس فدراسیون کشتی در امور فنی، افزود: در دفعات قبل هم که از بنده دعوت شد تا در انستیتو کشتنی و در ادامه به عنوان مربی فرنگی تیم ملی کشتنی آزاد در کنار ملی پوشان آزادکار حضور داشته باشم، از هیچ کوششی دریغ نکردم تا به موفقیت کشتی کشور کمک کنم. آقای درستکار به عنوان سرمربی تیم ملی کشتی آزاد با بالاترین تعامل و انعطاف، پذیرای ما بود تا در کنار هم تیمی آماده را مهیای حضور در مسابقات جهانی نروژ کنیم. این همکاری بعد از مسابقات

- * بازگشت عجیب‌ترین خرید فرهاد مجیدی**

اینطور که گفته می‌شود مدافع استقلال در حال حاضر هیچ مشکلی ندارد و به احتمال زیاد به بازی با پیکان می‌رسد.

یکی از خریدهای تابستانی امسال ابوالفضل جلالی بود. بازیکنی که از ابتدای فصل نقل و انتقالات صحبت حضورش در این تیم مطرح بود در نهایت طی یک پرسوه طولانی آبی پوش شد. اما مدافع چپ استقلال از وقتی پای خود را به این تیم داد تا به عنوان مشاور است و رونمایی از او ماه ها طول کشید تا در نهایت برای اولین بار در بازی برابر مس به میدان رفت.از ابتدای حضور جلالی شایعات زیادی در خصوص او مطرح شده است. اینکه این بازیکن از ابتدای با مصدومیتی سنگین مواجه بوده و حتی اینکه او در لیستت مازاد مجیدی قرار گرفته است. آخرین شایعه هم مربوط به مشمول بودن او مانند یزدانی و مرادمند بود. موضوعی که گفته می‌شد دلیل بازی نکردن او در استقلال است. با این حال هیچ کدام از شایعه‌های به وجود آمده درست از آب در نیامد و جلالی در نهایت در استقلال ماند.

