

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سیاه و سپید انتشار اوراق گواهی سپرده ۲۰ درصدی

صرافی‌ها دلار ندارند
دلایان می‌فروشند!در شرایطی که بازار ارز در وضعیت نیمه تعطیل قرار دارد،
بار دیگر دلار و یورو با دو نرخ بانکی و آزاد مشاهده
می‌شود که متقاضیان عمدتاً برای تهیه این دو ارز...

۴

سرمایه‌گذاری خارجی هنوز سهم معناداری
در تشکیل سرمایه کل اقتصاد ایران نداردرسوخ به هسته سخت
رشد اقتصادی

اقتصاد ایران در سال‌های ۱۳۷۰ تا ۱۳۹۰ به‌طور متوسط حدود ۳.۹ درصد رشد داشته است که البته این رشد برای کشوری در حال توسعه، رشدی اندک محسوب می‌شود، هرچند با شروع تحریم‌های مالی و اقتصادی از ابتدای دهه ۹۰، متوسط رشد اقتصادی در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ به حدود یک‌درصد کاهش یافت. علت رشد اقتصادی در دوره طولانی‌مدت بعد از سال‌های جنگ و قبل از تحریم‌ها را باید در فقدان عوامل نهادی رشد...

۲

اخبار خوش مالیاتی برای تولیدکنندگان

حذف مالیات ارزش افزوده

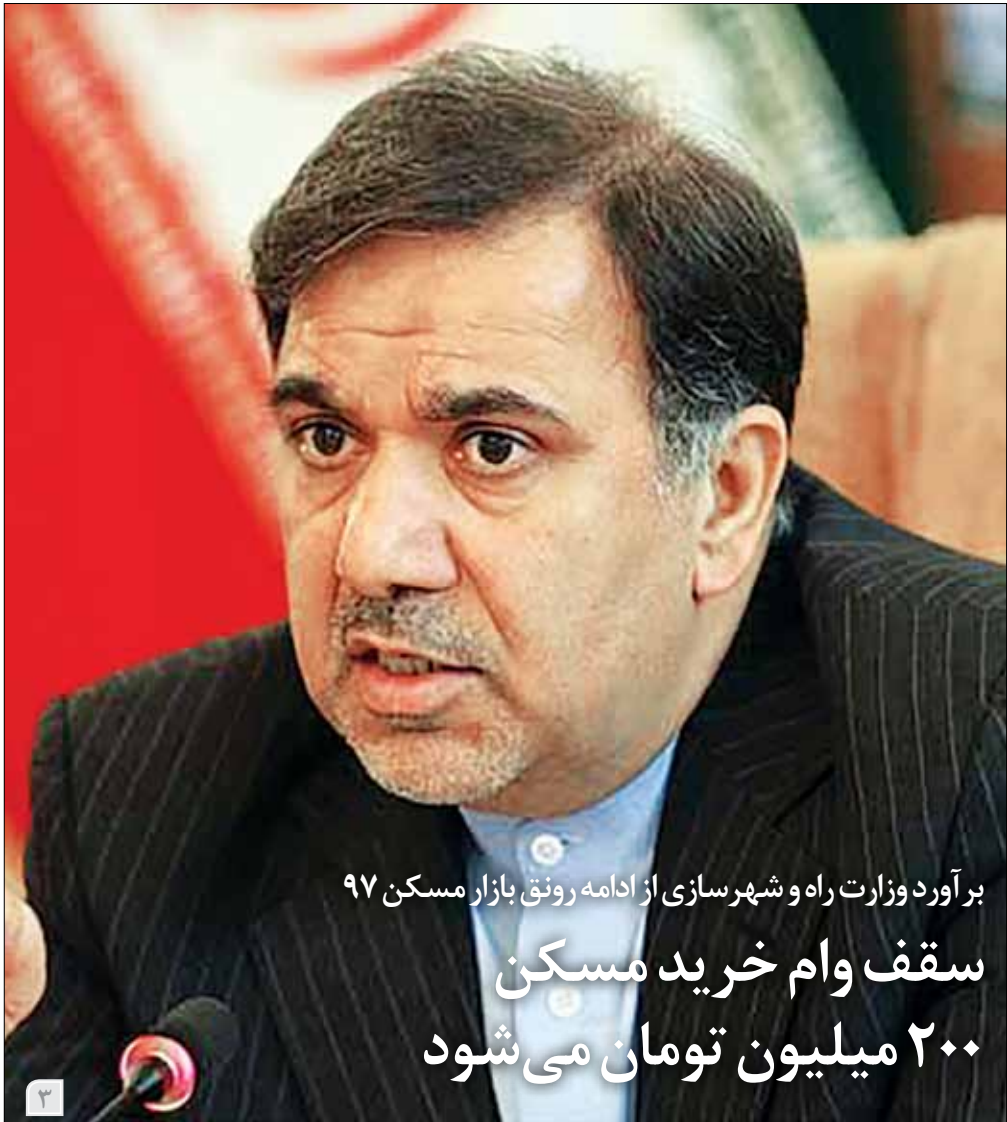
۶

مدیریت و کسب‌وکار

هوآوی از بازار آمریکا
دست نخواهد کشید

- راه‌قدرتمند برای پرورش کارکنان
- چگونه والدین رهبران بزرگ را پرورش داده‌اند
- افزایش تأثیر تبلیغات در فروش با ۱۰ اقدام پایه
- تقویت قدرت برندسازی تی‌شرت شرکتی
- توصیه‌های شغلی برای شروع سال جدید
- ۲۰ ویژگی نامحسوس اینستاگرام برای بازاریابی بهتر

۸ تا ۱۶



برآورد وزارت راه و شهرسازی از ادامه رونق بازار مسکن ۹۷

سقف وام خرید مسکن
۲۰۰ میلیون تومان می‌شود

یادداشت

تولید ملی
از رؤیا تا واقعیت

دغدغه اصلی این روزهای سیاست‌گذاران و قانون‌گذاران کشور، حمایت از تولید ملی است؛ دغدغه‌ای که به نظر می‌رسد بعد از چند سال پیگیری و اجرای سیاست‌های کهنه، آن‌چنان که باید نتوانسته به توانمندی بخش تولید در کشور منجر شود. هر چند این روزها بحث حمایت از تولید ملی با بحث حمایت از خرید کالای ایرانی گره خورده است و سیاست‌گذاران تلاش دارند با ایجاد یک فضای همدلی شرایط را برای خرید کالای ایرانی فراهم کنند، اما نوع نگاه دولت به بحث حمایت و سیاست‌گذاری در بخش تولید نشان می‌دهد که پیگیری این سیاست همچون گذشته نمی‌تواند راهگشا باشد. به باور اینجانب، پیش از طرح هر مبحثی باید به دو پرسش جدی پاسخ دهیم؛ ابتدا آنکه چرا با وجود حمایت همه‌جانبه دولت‌ها از تولید ملی، مصرف‌کننده ایرانی احساس رضایتمندی از خرید کالای ایرانی ندارد...

ادامه در همین صفحه

تولید ملی از رؤیا تا واقعیت

انتخاب اختیاری کالا حق ابتدایی مصرف‌کننده است و از آنجا که حمایت‌های دولتی از برخی صنایع بدون مزیت در ایران موجب بروز انحصار در بازار شده، این موضوع دزدگی مصرف‌کننده ایرانی را به همراه داشته است. بی‌توجهی به تولید رقابتی براساس دو مولفه مهم کیفیت و قیمت مناسب موجب شده که مصرف‌کننده داخلی تعلق خاطری به خرید کالای ایرانی نداشته باشد. در چنین شرایطی سیاست‌گذار به جای آنکه شرایط را برای رقابتی شدن تولید فراهم کند، بر انحصار موجود در بازار می‌افزاید. در چنین شرایطی نه‌تنها تولید آن کالا موجب شده که مصرف‌کننده ایرانی ذهنیت نامناسبی از کالای تولید داخل داشته باشد بلکه اکثر تولیدکنندگان نتوانسته‌اند تلاشی برای افزایش توانمندی خود در حوزه صادرات کالا داشته باشند.

نجات بیمار اورژانسی

از آنجا که هر حمایتی از تولید داخل در کشورمان براساس سابقه رفتار دولت‌ها، به زیان و از جیب مصرف‌کننده و به نفع تولیدکننده بوده است، بنابراین سیاست‌گذاران باید براساس برنامه مشخص و هوشمندانه به صورت گزینشی و موقت به حمایت بپردازند تا حمایت‌ها بتواند موفقیت‌آمیز باشد، چراکه در اقتصاد و تجارت زنجیره تولید و مصرف یک کالا شامل تولیدکننده و مصرف‌کننده است که هر یک از ارکان دارای حق و حقوقی هستند. از آنجا که از گذشته تاکنون به دلیل حاکم بودن شرایط انحصار بر بازار ایران و ساختار غلط تولید و قوانین موجود در این حوزه توجه چندانی به حقوق مصرف‌کننده نداشته‌اند، بنابراین مشتری براساس توان مالی و بدون حق انتخاب ناچار به خرید کالا بوده است.

بر این اساس در گام اول باید تصویری دقیق و شفاف از وضع موجود کشور در زمینه تولید، داشته‌ها و قابلیت‌ها داشته باشیم. روشن است که با ارزیابی و پایش دقیق مزیت‌های مطلق و نسبی کشورمان در تولید می‌توانیم مسیر حرکت را به درستی مشخص و بر این اساس هدف‌گذاری دقیقی برای رسیدن به شرایط مطلوب ایجاد کنیم. تجربه جهانی تولید توانمند نشان می‌دهد بدون توجه به رقابت‌پذیری رسیدن به این مهم امکان‌پذیر نیست. از سوی دیگر اگر مبارزه با فساد در کشور اجرا شود، زیرساخت اولیه فراهم خواهد شد و بعد با خروج دولت از تصدی‌گری اقتصادی، کشور با برپایی نظام مبتنی بر عقلانیت می‌تواند به سمت اصلاح و توسعه پیشرفت کند. مجوز، تعرفه، ارز دولتی، قیمت‌گذاری و هرگونه شرایط رانتی، زمینه‌ساز بروز فساد و قاچاق است. البته معتقدم که برخلاف باور عموم در خصوص ضرورت تغییر نقش‌پذیری دولت از تصدی‌گری

به نظارت، حتی نظارت صرف توسط حاکمیت نیز فسادپذیر است و لازم است زمینه لازم توسط دولت برای عموم شهروندان به منظور بازرس و گزارشگر تخلفات به منظور شفاف‌سازی فضای اجتماعی و اقتصادی نیز فراهم شود. در این میان اگر هم تلاش داریم که تولید ملی رونق بگیرد باید شرایط را برای فعالیت بخش خصوصی واقعی فراهم کنیم تا بتوانند در زمینه‌های تولیدی دارای مزیت فعالیت کند و با نگاه صادرات‌محور بتواند زمینه‌ساز رشد اقتصادی کشور شود. در حال حاضر بخش خصوصی با مشکلات بسیاری از جمله تأمین نقدینگی، قوانین مالیات و بیمه و تأمین اجتماعی، قیمت‌گذاری دولتی، رقابت با ساختار دولتی، عدم توازن در زنجیره تأمین، عدم تأمین مناسب مواد اولیه، عدم ثبات قوانین و مقررات مواجه است. از سوی دیگر به دلیل عدم ارتباط با اقتصاد و تجارت جهانی به‌دلیل مسائل سیاسی از دانش و تکنولوژی روز جهان عقب مانده‌ایم و ناهماهنگی در تیم اقتصادی دولت به خصوص در میان وزارتخانه‌های اقتصاد و صنعت، معدن و تجارت نیز بر حجم مشکلات بخش خصوصی افزوده است. بنابراین در شرایطی که تلاش داریم بخش تولید بتواند در اقتصاد کشور نقش بازی کند، باید مشکلات عنوان شده از پیش پای بخش خصوصی برداشته شود.

در پایان تأکید می‌کنم که دولت، نظام بانکی، کارآفرین، تولیدکننده، فروشنده و شبکه توزیع و خدمات، باید همگی بر اساس فرآیندهای عقلایی برای ارائه کالایی مطلوب تلاش کنند تا مشتری به عنوان آخرین نفر این چرخه، بتواند از تولید کشورش حمایت کند. براین اساس تنها شعار دادن و انتظار بیجا داشتن از مصرف‌کننده برای خرید کالای ایرانی، تکرار اشتباهات نافرجام گذشته است. بنابراین اگر مزیت در تولید کالایی داریم یا می‌توانیم ایجاد کنیم (باکیفیت و ارزان)، باید به تولید آن اقدام کنیم و در غیر این‌صورت آن کالا را باید از کشورهای دیگر که دارای مزیت نسبی در تولید آن کالا می‌باشند وارد کنیم. از سوی دیگر باید به خاطر داشته باشیم که قریب به ۸۵ درصد واردات مواد اولیه و کالای نیمه‌ساخته یا حتی بخشی از کالاهای سرمایه‌ای، مورد نیاز و استفاده در چرخه تولید هستند و عمدتاً آدرس غلط واردات در برابر تولید، قرار رو به جلوی دولت برای رفع مسئولیت‌پذیری خود است.

«حمایت از کالای ایرانی» به معنای احجاف در حق مصرف‌کننده برای خریدن کالای داخلی گران و بی‌کیفیتی که قابلیت صادرات به هیچ کشوری را ندارد، نیست، آن هم در شرایط منفعت‌طلبی شخصی حاکم بر جامعه کنونی.

ادامه از همین صفحه

و موضوع دوم این که چرا صادرات کالای ایرانی در بازارهای جهانی حرفی برای گفتن ندارد. این پرسش‌ها در شرایطی مطرح می‌شود که ایران به جز نفت کالاهایی را ندارد است که دارای مزیت‌های نسبی و مطلق بسیاری در بازار داخل و خارج هستند. سال‌هاست که تحلیلگران و فعالان اقتصادی تأکید دارند که پای اقتصاد رقابتی در ایران می‌لنگد و مهم‌ترین دلیل این موضوع نیز حمایت بی‌دریغ، بدون برنامه و دائمی از تولیداتی است که از مزیتی در کشور ما برخوردار نیستند. در حالی تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد که حمایت از تولید باید در بخش‌هایی صورت بگیرد که دارای مزیت در بازار داخل و خارج است و براساس قابلیت‌های موجود کشور باشد، اما همچنان شاهد هستیم که حمایت از صنایعی صورت می‌گیرد که نه‌تنها مزیتی برای کشور ندارند بلکه در بسیاری از مواقع این حمایت‌ها نتیجه‌ای جز رانت‌جویی در بخش‌های غیرمولد نداشته است؛ حمایت‌های بدون ضابطه‌ای که نتوانسته به افزایش بهره‌وری در یک بازه زمانی مشخص منجر شود و به همین دلیل بعد از گذشت بیش از سه دهه همچنان پابرجا هستند. همین موضوع موجب شده حمایت از تولید برخی کالاها در کشور از جیب مصرف‌کننده صورت بگیرد؛ حال آنکه مصرف‌کننده عمدتاً هیچ تعلق خاطری به خرید کالای تولید شده در کشور ندارد و تنها شرایط انحصاری و قوانین در کشور آنها را مجبور به خرید کالای مدنظر کرده است. در این زمینه می‌توان به صنعت خودرو در کشور و سیاست‌هایی که در این حوزه اتخاذ شده است، اشاره کرد. صنعت خودرو در ایران هم‌زمان با کره جنوبی آغاز به کار کرد؛ صنعت خودرو در کره با حمایت دولت و توجه به صادرات توانست پله‌های ترقی را یکی پس از دیگری دنبال کند و امروز صادرات خودروسازان کره‌ای به اقصی نقاط دنیا صورت می‌گیرد و آنها بی‌نیاز از حمایت دولت کشورشان هستند؛ وجود این صنعت خودروی ایران بعد از بیش از سه دهه حمایت همچنان نتوانسته روی پای خود بایستاد، بر همین اساس نیز دولت هر ساله به جای آنکه میزان حمایت‌های خود از این صنعت را کاهش دهد با افزایش حمایت‌های تعرفه‌ای و مالیاتی تلاش دارد شرایط را برای خرید محصولات تولیدی شرکت‌های خودروساز داخلی در بازار فراهم کند و در این میان هیچ توجهی نیز به حق انتخاب مصرف‌کننده ایرانی، خواسته‌ها و انتظارات و نیاز کیفی سرکوب شده او ندارد. در حالی حقوق مصرف‌کننده ایرانی در خرید بسیاری از کالاها در سایه باقی مانده است که در اقتصاد و تجارت زنجیره تولید و مصرف یک کالا دو رکن اساسی تولیدکننده و مصرف‌کننده هستند.

واکنش رئیس‌جمهور به فیلتر شدن تلگرام:

کام مردم را تلخ نکنید

ریشه‌کنی فقر مطلق و کاهش فاصله میان دهک‌های پردرآمد و کم‌درآمد جامعه گام‌های ارزنده‌ای برداشته و این گام‌ها در سال جاری پرشتاب تداوم خواهد یافت.

به گزارش ایسنا، رئیس‌جمهور گفت: مردم ولی نعمت مسئولان و عامل اصلی امنیت و وحدت جامعه هستند و همه تلاش‌ها باید در راستای خدمت به مردم و ایجاد فضایی امن‌تر و توأم با آرامش و آسایش بیشتر برای آنان باشد.

او با بیان اینکه خواست مردم از دولتی که به آن رأی داده‌اند، تلاش بیشتر برای تقویت رفاه و امنیت است، گام برداشتن در مسیر گسترش بیشتر دسترسی به فضای ارتباطی، اطلاعات و قدرت انتخاب مردم را ضروری خواند و تأکید کرد: داشتن پیام‌رسان‌های ایرانی، توانمند امن و ارزان که بتوانند مشکل و نیازهای مردم را حل کنند، بی‌تردید باعث افتخار همگان خواهد بود و هدف از ایجاد و تقویت نرم‌افزارها و پیام‌رسان‌های داخلی فیلتر یا مسدود کردن دسترسی‌ها نباید باشد، بلکه باید با هدف رفع انحصار در پیام رسان‌ها انجام شود.

روحانی آموزش استفاده پهنه از فضای مجازی و تدوین محتوای مناسب و خوب برای انتشار در این فضا را نیز ضروری خواند و گفت: فضای مجازی خوب با تولید محتوای خوب، جذاب و مفید و نه صرفاً با انحصار و محدود کردن آن، تأمین خواهد شد. رئیس‌جمهور تعامل سازنده با همسایگان و جهان را از سیاست‌های اصولی ایران اسلامی برشمرد و گفت: با تعامل با همسایگان و جهان، بی‌تردید منافع و سود بیشتری عاید کشور می‌شود و این سیاست به‌ویژه در سال حمایت از تولید کالای ایرانی، بیش از پیش پیگیری خواهد شد. روحانی در ابتدای این نشست نیز بحث پیامبر عظیم‌الشان اسلام (ص) را بزرگ‌ترین حادثه تاریخ بشریت خواند و تأکید کرد: هیچ حادثه‌ای به عظمت بحث پیامبر اسلام (ص) نیست و این رویداد تاریخ‌ساز راه هدایت را به ما نشان داد.

رئیس‌جمهور همچنین ابراز امیدواری کرد که سال ۹۷ سال برکت و تقویت بیش از پیش امنیت، توسعه، برادری و وحدت برای مردم باشد.

فرصت امروز: رئیس‌جمهور در واکنش به مطرح شدن دوباره بحث فیلترینگ تلگرام گفت «بنای نظام بر رفع انحصار از فضای پیام‌رسان‌ها بوده است نه فیلتر و بستن فضای مجازی». مطرح شدن دوباره بحث فیلترینگ تلگرام با صحبت‌های رئیس کمیسیون امنیت ملی مجلس شورای اسلامی کلید خورد و این در حالی است که این سخنان همچنان واکنش‌های مقامات و چهره‌های مختلف سیاسی را به همراه دارد. به گزارش خبرآنلاین، علاءالدین بروجردی که در صحبت‌های چند روز گذشته خود از حتمی شدن فیلترینگ تلگرام تا پایان فروردین‌ماه جاری سخن گفته بود و پس از آن نیز با وجود واکنش‌های منفی به این خبر، در مقام دفاع از آن برآمد، همچنان سوژه اصلی رسانه‌هاست؛ سوژه‌ای که کمتر کسی در موافقت با آن همراه شده و عموماً در انتقاد از او و تصمیمی که به گفته این نماینده مجلس از سوی شورای عالی فضای مجازی اتخاذ شده، موضع گرفته‌اند. حال با گذشت چند روز از اعلام این خبر و پس از آنکه تعداد زیادی از نمایندگان مجلس، چه در مصاحبه‌های مختلف و چه در صفحات توییتر خود غالباً به انتقاد از این موضوع پرداختند و آن را تصمیم نایجابی خوانده‌اند که راه‌حل مشکلات موجود نخواهد بود، رئیس‌جمهوری نیز از این اتفاق ناراحت و نگران است.

بنا بر خبری که در سایت جماران منتشر شده است، حجت‌الاسلام حسن روحانی روز سه‌شنبه و در دیدار نوروزی جمعی از وزرا، استانداران و مدیران دستگاه‌های اجرایی، در واکنش به خبرهای مطرح شده درخصوص احتمال فیلتر تلگرام گفته است: بنای نظام بر رفع انحصار از فضای پیام‌رسان‌ها بوده است نه فیلتر و بستن فضای مجازی.

روحانی گفته است: کام مردم را با این‌گونه حرف‌ها تلخ نکنید، در فضای بحران بیکاری تیشه به ریشه اشتغال زنید.

رئیس‌جمهور در این دیدار تقویت امید و نشاط در جامعه و ایجاد فضایی مناسب‌تر برای کار و تولید در سال «حمایت از کالای ایرانی» را وظیفه و مسئولیت سنگین همه مسئولان کشور برشمرد و تأکید کرد: دولت در عرصه ایجاد اشتغال، مبارزه با فقر تا

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

تقابل دیدگاه‌ها، مانع جذب سرمایه‌گذاری



ابراهیم بهادرانی
مشاور عالی رئیس اتاق تهران

برخی دیدگاه‌ها بر این باور است که اقتصاد بدون نفت یعنی اینکه نفت را از اقتصاد باید کنار گذاشت و گفت که بقیه اقتصاد را بدون نفت چگونه می‌توان اداره کرد، درحالی‌که تجربه کشورهای موفق مثل نروژ نشان می‌دهد که باید از پتانسیل نفت برای ایجاد ارزش افزوده، در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری و راه انداختن بقیه بخش‌ها استفاده کرد.

بهرتر است به جای صادر کردن نفت خام و بعد وارد کردن محصولات آن به کشور، همان‌گونه که در بخش پتروشیمی و صنایع مربوطه اقدام شده است، نفت خام را در صنایع بالادستی و پایین‌دستی به کار گرفت و با ایجاد ارزش افزوده برای کشور، هم وابستگی به نفت را کاهش داد و هم آن را پایمالی برای رشد سایر بخش‌ها قرار داد. بنابراین از این نعمت خدادادی باید به نحو مطلوب استفاده کرد، یعنی به جای صدور نفت خام باید سرمایه‌گذاری و ایجاد ارزش افزوده کرده و تا حد امکان کالاهای نهایی را صادر کرد.

حتما این شیوه که نفت خام صادر شود و بعد کالای ساخته شده با ارزش افزوده بیشتر، از خارج از کشور وارد شود، به زبان اقتصاد کشور است؛ چراکه در این صورت هم اشتغال برای خارجی‌ها ایجاد می‌شود و واقعیت این است که فقط در بخش نفت نیست که مدیریت اشکال دارد بلکه در بقیه بخش‌ها نیز لازم است که تخصص بهینه انجام بگیرد.

براساس گزارش‌های جهانی ایران رتبه دهم و در بدبینانه‌ترین حالت رتبه چهاردهم را از نظر قدمت آثار تاریخی، در جهان داراست. اما از این ثروت چگونه استفاده می‌شود؟ بنابراین باید نوع سیاست‌گذاری و مدیریت را تغییر داد. چرا کارگر را در سهام شرکت‌ها سهمی می‌کنند؟ می‌خواهند این احساس را در او به وجود بیاورند که این مال متعلق به او هم هست تا او هم به بهترین نحو ممکن با آن برخورد کند.

مسئله بعدی نوع مدیریت ما است؛ این نوع مدیریتی که در حال حاضر اعمال می‌شود همین نتیجه را خواهد داشت. ما از پتانسیل‌ها و امکانات خود استفاده بهینه نمی‌کنیم. یک مثال روشن به آغاز دوران تحریم‌ها برمی‌گردد. در سال‌های ۹۰ تا ۹۲ که تحریم‌ها شدت گرفت، بنا بر آمار آنکند، سرمایه‌گذاری خارجی که به کشور وارد شده است ۴۶میلیارد دلار بوده است؛ حال آنکه درهمان بازه زمانی ترکیه ۱۴۵میلیارد دلار سرمایه خارجی جذب کرده است.

این تفاوت به نوع مدیریت ما برمی‌گردد، وقتی نوع مدیریت و سیاست‌گذاری ما به گونه‌ای است که سرمایه‌های افرادی که می‌خواهند به ایران بیایند امنیت نندارد و سیاست‌گذاری‌هایمان برای آنها نوسان ایجاد می‌کند و فضای کسب و کارمان بین ۱۸۰ کشور دنیا در رده ۱۴۰-۱۳۰ قرار می‌گیرد، طبیعی است که سرمایه‌گذار به ایران نیاید. مرحوم دکتر فرهنگ، رئیس اسبق انجمن اقتصاددانان ایران همیشه می‌گفت که «سرمایه‌گذار مانند کبوتر است، هر کجا دانه ببیند می‌نشیند و با کوچک‌ترین صدا به پرواز درمی‌آید.» واقعا هم همین است. اگر ما بخواهیم از امکانات کشور به درستی استفاده کنیم باید ابتدا کلیه امور را سامان بدهیم. مشکل اینجاست که در کشور از این پتانسیل‌ها استفاده نمی‌شود و مدام مصوبه و قانون تصویب می‌شود که همین‌ها نیز برای کشور مشکل ایجاد می‌کنند، چراکه وقتی قانون و دستورالعمل زیاد باشد با هم مغایرت پیدا می‌کنند و هر کس یک زاویه از آن را می‌بیند، به همین دلیل هم‌افزایی در کشور ایجاد نمی‌شود. بنابراین اگر بخواهیم از نفت استفاده بهینه کرده و از سایر امکانات هم به بهترین نحو استفاده کنیم باید به سمت سیاست‌گذاری و مدیریت صحیح کشور رفته و کارآفرینان را با ایجاد رقابت تشویق کنیم تا کسانی که توانایی فعالیت بهینه ندارند حذف شوند و افراد شایسته‌تر باقی بمانند. در این صورت می‌توان به تدریج از منابع نفتی برای تعالی کشور استفاده کرد.

معاون وزیر کار خبر داد

دستمزد ۹۷ تا پایان فروردین نهایی می‌شود

معاون وزیر کار با اشاره به تعیین تکلیف دستمزد «سایر سطوح مزدی» و بسته شدن پرونده دستمزد ۹۷ حداکثر تا پایان فروردین، از ابلاغ بخشنامه مزد پیش از ۳۱ فروردین خبر داد. احمد مشیریان، معاون روابط کار وزیر کار در گفت‌وگو با مهر درباره زمان از سرگیری مذاکرات تعیین دستمزد شاغلان دارای سایر سطوح مزدی، گفت: طی هفته آینده جلسات مشترک نمایندگان کارگری، کارفرمایی و وزیر کار برای تصمیم‌گیری در خصوص دستمزد سایر سطوح مزدی تشکیل خواهد شد. او با بیان اینکه امینواریم هفته آینده پرونده دستمزد امسال نهایی شود، گفت: اما قطعاً تا پایان فروردین در خصوص دستمزد سایر سطوح مزدی با حضور نمایندگان کارگری و کارفرمایی تصمیم‌گیری خواهد شد. مشیریان تأکید کرد: بخشنامه دستمزد ۹۷ قطعاً تا قبل از ۳۱ فروردین و پیش از پرداخت نخستین دستمزد کارگران از سوی وزیر کار ابلاغ می‌شود. گفتنی است در آخرین نشست مذاکرات مزدی ۹۷ در قالب شورای عالی کار در روزهای پایانی سال گذشته، دستمزد «حداقلی بگیران» یعنی شاغلانی که دستمزد پایه آنها در سال ۹۶ به میزان ۹۲۹ هزار و ۹۳۱ تومان بود، با افزایش ۲۰ درصدی ۱۸۵ هزار و ۹۸۶ تومان افزایش یافت. تا دستمزد پایه حداقلی بگیران در سال ۹۷ به حدود یک میلیون و ۱۱۵ هزار تومان برسد.

اقتصاد ایران در سال‌های ۱۳۷۰ تا ۱۳۹۰ به‌طور متوسط حدود ۳.۹ درصد رشد داشته است که البته این رشد برای کشوری در حال توسعه، رشدی اندک محسوب می‌شود، هرچند با شروع تحریم‌های مالی و اقتصادی از ابتدایی دهه ۹۰، متوسط رشد اقتصادی در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ به حدود یک‌درصد کاهش یافت. علت رشد اقتصادی در دوره طولانی‌مدت بعد از سال‌های جنگ و قبل از تحریم‌ها را باید در فقدان عوامل نهادهی رشد اقتصادی بلندمدت و کاهش رشد اقتصادی از ابتدای دهه ۹۰ را اضافه شدن تحریم‌ها به مجموعه عوامل موجود دانست. طبق یک رابطه حسابداری، آنچه در اقتصاد تولید می‌شود، به مصرف، پس‌انداز و مالیات پرداختی به دولت اختصاص می‌یابد.

به گزارش خبرآنلاین، براساس آنچه در ادبیات رشد اقتصادی بیان می‌شود، ایران کشوری است که مصداق نفرین منابع است. این به آن معناست که اقتصاد ایران به دلیل گرفتار شدن در آنچه مشکلات نفرین منابع حساب می‌شود (که یکی از مهم‌ترین عوارض آن، کاهش سرمایه‌گذاری در انواع سرمایه‌هاست)، در میان اقتصادهای با نرخ رشد بلندمدت پایین قرار دارد.

نکته بااهمیت‌تر آن است که این متوسط رشد اقتصادی نسبتاً پایین در عین حال با نرخ رشد بهره‌وری بسیار پایین همراه بوده است. از این رو، رشد اقتصادی ایران عمدتاً متکی به انباشت منابع و عوامل تولید بوده است و نه رشد تکنولوژی و بهره‌وری.

این انباشت عوامل تولید که

مهم‌ترین آن سرمایه فیزیکی است، با اختصاص بخشی از درآمدهای نفتی که کم و بیش خود را به نوسانات رشد اقتصادی منتقل کرده و به‌طور مشخص با کاهش درآمدهای نفتی، سرمایه‌گذاری و به تبع آن، رشد اقتصادی دچار کاهش شده است.

شتاب رشد بهره‌وری

سیاست‌گذاران در اقتصاد ایران به منظور ایجاد اشتغال برای آحاد اقتصادی و افزایش سطح درآمد و استاندارد زندگی، بر ضرورت یافتن فرصت‌های بالقوه رشد در کشور تأکید داشته‌اند. این مهم تنها در صورتی دست‌یافتنی است که رشد بهره‌وری در اقتصاد ایران شتاب بگیرد، متغیری که مقدار آن بسیار کمتر از اقتصادهای پیشرفته است. بخش بزرگی از این شکاف از سطوح پایین بهره‌وری کل عوامل تولید نشأت گرفته است. در مقابل، موجودی سرمایه فیزیکی و سرمایه انسانی، فاصله کمتری با مقادیر استاندارد آن در کشورهای توسعه‌یافته دارد. بخشی از شکاف مذکور به دلیل اصطکاک‌های موجود در بازارهای محصول، سرمایه و نیروی کار است که مانع از رسیدن منابع به بخش‌های مولد می‌شود.

براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ در چشم‌انداز ۳۰ ساله، ایران کشوری است توسعه‌یافته با جایگاه اول اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه با هویت اسلامی و انقلابی، الهام‌بخش در جهان اسلام و با تعامل سازنده و مؤثر در روابط بین‌الملل. منظور از منطقه در این سند، ۲۶ کشور است که به‌طور عمده شامل کشورهای خاورمیانه، ترکیه و بعضی

کشورهای آسیای میانه و قفقاز است.

مهم‌ترین شاخص برای مقایسه این کشورها، درآمد سرانه است. در میان ۲۶ کشور منطقه، ایران از منظر درآمد سرانه در رتبه دهم قرار دارد. در صورت تداوم وضع موجود در افق ۱۴۰۴ نه‌تنها بهبودی در رتبه ایران (آن‌طور که هدف سند است) حاصل نمی‌شود، بلکه احتمالاً ترکمنستان نیز از ایران پیشی خواهد گرفت و رتبه ایران به یازدهم تنزل می‌یابد.

ایران برای رسیدن به سطح درآمد بعضی کشورها نظیر قطر (رتبه ۱)، کویت (رتبه ۲) و ترکیه (رتبه ۹) در افق ۱۴۰۴ به ترتیب به رشد اقتصادی سالانه حداقل ۶ درصد در هشت سال آینده نیاز دارد. به بیان دیگر، ما عملاً امکان رسیدن به سطح درآمد سرانه کشورهایی نظیر عربستان، کویت و قطر در منطقه را نداریم و برای رسیدن به سطح درآمد سرانه ترکیه به حدود ۲ درصد رشد بیشتر از میزان حاضر انتظار فعلی نیاز داریم که ناممکن نیست.

چالش سرمایه‌گذاری

یکی از اصلی‌ترین موانع رشد اقتصادی، چالش سرمایه‌گذاری است. این موضوع ابعاد مختلفی دارد. همانطور که گفته شد، از سال ۱۳۸۸ تاکنون سرمایه‌گذاری در کشور روند نزولی داشته است. متوسط رشد تشکیل سرمایه ثابت بین سال‌های ۱۳۸۸ تا ۱۳۹۵ برابر با منفی ۳.۲ درصد بوده است. این در حالی است که میانگین رشد تشکیل سرمایه طی ۵۰ سال پیش از آن، برابر با ۷.۱ درصد بود.

صرف‌نظر از تحلیل علل رکود سرمایه‌گذاری طی یک دهه گذشته، در این یادداشت

بر وضعیت فعلی محیط سرمایه‌گذاری و چشم‌انداز آن تمرکز می‌شود. یکی دیگر از ریشه‌های شکل‌گیری چالش سرمایه‌گذاری، مسئله تأمین مالی و دسترسی به منابع مالی است. در این زمینه، مشکلات نظام بانکی و ضعف بازار سرمایه و عدم تنوع ابزارهای تأمین مالی، دسترسی به منابع مالی را برای نگاه‌ها دشوار کرده و هزینه تجهیز منابع مالی را افزایش داده است.

بانک‌های کشور با مشکلاتی مانند سهم بالای مطالبات معوق از افراد و شرکت‌ها، بدهی‌های انباشته بخش دولتی به بانک‌ها، کمبود سرمایه، انواع ریسک‌های عملیاتی و اعتباری، مدیریت ناکارآمد منابع و مصارف، مشکلات مربوط به ترکیب و کیفیت دارایی‌ها و نیز سهم بالای مستغلات در ترازنامه بانک‌ها مواجه هستند که منجر به کاهش توان تسهیلات‌دهی و کارایی بانک‌ها شده است.

علاوه بر بانک‌ها، بازار سرمایه نیز با ضعف‌های جدی مواجه است و بسیاری از ابزارهای مالی مورد نیاز برای تأمین مالی نگاه‌ها به حد کافی فراهم نیست. بنابراین مشکلات نظام بانکی و ضعف بازار سرمایه منجر به افزایش هزینه تجهیز منابع برای سرمایه‌گذاری بنگاه‌های اقتصادی شده است و این مسئله یکی از تنگناهای سرمایه‌گذاری است.

در مورد مسئله سرمایه‌گذاری، یکی دیگر از تنگناهای اقتصاد ایران، سهم اندک سرمایه‌گذاری خارجی است. به وجود تمایل دولت فعلی به جذب سرمایه‌گذاری خارجی، بنابر علل مختلف از جمله موانع موجود در تعامل با بازارهای

جهانی، مشکلات ارتباط بانکی با نظام مالی بین‌المللی و بالا بودن ریسک اعتباری کشور، سرمایه‌گذاری خارجی هنوز هم سرمایه‌گذاری در تشکیل سرمایه کل اقتصاد ندارد. این در حالی است که اقتصاد کشور در زمینه‌های مختلف به ویژه توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و بخش‌هایی مانند نفت‌وگاز، معدن، صنایع معدنی و انرژی‌های تجدیدپذیر نیاز مبرم به جذب سرمایه‌گذاری خارجی دارد.

همانطور که گفته شد، طی یک دهه گذشته در اقتصاد ایران سرمایه‌گذاری لازم برای دستیابی به رشد اقتصادی بالا شکل نگرفته است و در حال حاضر نیز موانع و تنگناهای مختلفی برای تجهیز منابع و سرمایه‌گذاری جدید وجود دارد. بدون افزایش نرخ سرمایه‌گذاری و استمرار آن، امکان رشد اقتصادی حاصل نخواهد شد و بدون رشد اقتصادی نیز منابع لازم برای سرمایه‌گذاری در بخش تولید و صنایع دولتی فراهم نخواهد بود.

بررسی‌های صورت گرفته نشان می‌دهد که تغییر ریل اقتصاد ایران برای حصول رشد اقتصادی بالا نیاز به تصمیم‌های سخت دارد. سیاست‌گذار باید در حوزه‌های پولی، مالی و ارزی یک قاعده مشخصی و هماهنگ را تعریف کند. اصلاح ساختار بودجه می‌تواند گام‌های اصلاحی در سایر حوزه‌ها را تسریع کند. همچنین تغییر نگرش در سیاست‌های مالی می‌تواند بستر مناسب برای حصول رشد اقتصادی بالا و پایدار را فراهم کند. این اقدامات هزینه بالایی برای سیاست‌گذار خواهد داشت.



پرونده واردات آب به ایران باز شد

اسفندنامه بیانگر این است که در حال حاضر وسعت دریاچه ارومیه ۲۱۱۶.۳۰ کیلومتر مربع تخمین زده شده و این در شرایطی است که این عدد در سال گذشته ۲۱۷۳.۶۴ کیلومتر بوده یعنی وسعت دریاچه ارومیه نسبت به میانگین درآمدت ۵۷.۳۴ کیلومتر مربع منفی بوده است.

علاوه بر این حجم آب موجود در دریاچه ارومیه در حال حاضر ۱.۶۹ میلیارد مترمکعب بوده که این عدد نسبت به سال قبل ۱۰ میلیون متر مکعب و نسبت به میانگین درآمدت ۱۴.۵۸ میلیارد متر مکعب منفی است. از سوی دیگر تراز سطح آب دریاچه ارومیه ۱۲۷۰.۶۰ متر برای سال

وسعی از جمعیت کشور وابسته به این دریاچه است و ایران در هیچ شرایطی نمی‌تواند نسبت به دریاچه ارومیه بی‌تفاوت باشد. وی با بیان اینکه خوشبختانه جزو نخستین مصوبات هیات دولت بود در دستور کار قرار داد. چندی پیش نیز اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهوری با تأکید بر اینکه موضوع احیای دریاچه ارومیه به هیچ وجه نمی‌تواند از دستور کار دولت ایران خارج شود اعلام کرد: حتی اگر نیاز باشد که میلیارد‌ها دلار اعتبار خارجی برای این کار اختصاص دهیم که طرح‌های انتقال آب از خارج از کشور به دریاچه ارومیه را اجرا کنیم حتماً این کار را انجام خواهیم داد چون حیات بخش

متر بالاتر بیاید، یعنی ۱۳ میلیارد مترمکعب آب وارد دریاچه شود. به همین دلیل دولت طرح انتقال آب از دریای خزر و از خارج کشور به دریاچه ارومیه را که جزو نخستین مصوبات هیات دولت بود در دستور کار قرار داد. چندی پیش نیز اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس جمهوری با تأکید بر اینکه موضوع احیای دریاچه ارومیه به هیچ وجه نمی‌تواند از دستور کار دولت ایران خارج شود اعلام کرد: حتی اگر نیاز باشد که میلیارد‌ها دلار اعتبار خارجی برای این کار اختصاص دهیم که طرح‌های انتقال آب از خارج از کشور به دریاچه ارومیه را اجرا کنیم حتماً این کار را انجام خواهیم داد چون حیات بخش

اسفندنامه بیانگر این است که در حال حاضر وسعت دریاچه ارومیه ۲۱۱۶.۳۰ کیلومتر مربع تخمین زده شده و این در شرایطی است که این عدد در سال گذشته ۲۱۷۳.۶۴ کیلومتر بوده یعنی وسعت دریاچه ارومیه نسبت به میانگین درآمدت ۵۷.۳۴ کیلومتر مربع منفی بوده است.

علاوه بر این حجم آب موجود در دریاچه ارومیه در حال حاضر ۱.۶۹ میلیارد مترمکعب بوده که این عدد نسبت به سال قبل ۱۰ میلیون متر مکعب و نسبت به میانگین درآمدت ۱۴.۵۸ میلیارد متر مکعب منفی است. از سوی دیگر تراز سطح آب دریاچه ارومیه ۱۲۷۰.۶۰ متر برای سال

تبعات اقتصادی محرومیت کار زنان چیست؟

محدودیت اشتغال زنان در ۱۰۴ اقتصاد جهان

درحالی‌که اقتصاد با حضور زنان سریع‌تر رشد می‌کند، اما در هر منطقه‌ای از جهان، محدودیت‌هایی برای اشتغال زنان وجود دارد. نسخه گزارش زنان، تجارت و قانون، ۱۸۹ اقتصاد را مورد بررسی قرار داده و بانک جهانی درباره آن گزارشی منتشر کرده است.

براساس این گزارش، از ۱۸۹ کشور مورد بررسی، در ۱۰۴ کشور محدودیت‌هایی برای اشتغال زنان وجود دارد. ۳۰ درصد این اقتصادها زنان را از شغل‌هایی که خطرناک، دشوار و یا نامناسب است، محدود می‌کند. ۴۰ درصد این اقتصادها، زنان را از انجام کار در صنایع خاص و ۱۵ درصد هم زنان را از انجام کار در شب محدود می‌کنند. طبق گزارش بانک جهانی، بیشترین محدودیت‌ها در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا و جنوب آسیا اعمال می‌شود. در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا، ۶۵ درصد اقتصادها محدودیت‌هایی در مشاغل خطرناک، دشوار و نامناسب، ۵۵ درصد در مشاغل صنایع خاص مثل کار در معدن و ۵۵ درصد در مشاغل با ساعات کاری شبانه در نظر دارند. کمترین میزان محدودیت برای اشتغال زنان هم در کشورهای با درآمد بالا در کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) است. در این کشورها، حتی محدودیت در مشاغل با ساعت کاری شبانه برای زنان صفر درصد است. در مشاغل دشوار و سخت و نامناسب، ۶ درصد از اقتصادها و در مشاغل صنایع خاص ۹ درصد اقتصادهای این گروه، محدودیت‌هایی در نظر دارند. طبق این آمار و ارقام، میزان محدودیت در مشاغل زنان در آمریکای لاتین و حوزه کارائیب کمتر از اروپا و آسیای مرکزی است. با این حال بیشترین نوع محدودیت شغلی برای زنان در جهان، به مشاغل مربوط به صنایع خاص، مانند کار در معدن برمی‌گردد. در این نوع محدودیت‌ها، بیشترین اقدام در جنوب آسیا رخ می‌دهد. به این ترتیب که ۶۳ درصد از اقتصادهای جنوب آسیا محدودیت‌هایی برای مشاغل در صنایع خاص اعمال می‌کنند. براساس گزارش بانک جهانی، در سراسر جهان، بیش از ۲.۷ میلیارد زن، به‌طور قانونی از داشتن انتخاب شغلی همانند مردان محدود شده‌اند.

انرژی

قیمت نفت امسال بین ۶۰ تا ۷۰ دلار است؟!

سال تاریخ‌ساز نفتی

به نظر می‌رسد قیمت نفت در سال ۹۷ بین ۶۰ تا ۷۰ دلار باشد. فعالان حوزه نفتی نگرانی بابت افت قیمت نفت به کمتر از ۶۰ دلار ندارند. به گزارش آینده‌نگر، ایران دارای دومین ذخایر بزرگ نفت جهان بعد از عربستان است و نفت در ایران بزرگ‌ترین و مهم‌ترین منبع درآمد دولت‌ها محسوب می‌شود. آنچه از فروش نفت به دست می‌آید امورات کشور را می‌گذراند اما در این بخش نیز چالش‌هایی وجود دارد که مهم‌ترین آن کمبود سرمایه‌گذاری و ضعف فناوری است. آخرین آمار منتشرشده از سوی بانک مرکزی نشان می‌دهد در نیمه نخست سال ۹۶ ارزش افزوده گروه نفت، ۵۸٫۸ درصد بوده است این در حالی است که در نیمه نخست سال گذشته ۹۶٫۱ را برای ارزش افزوده این بخش ثبت کرده‌اند. رشد تولید در فصل اول سال ۹۶ معادل ۵،۹ درصد بوده و در فصل دوم ۵،۸ درصد بوده است. آخرین آمارها از صادرات نفت ایران در سال ۲۰۱۷ نیز بیانگر این است که ایرانی‌ها موفق شدند ۷۷۷ میلیون بشکه نفت را به مقاصد کشورهای آسیایی و اروپایی صادر دارد. حجم صادرات نفت خام ایران در حالی طی یک سال گذشته کاهش یافته است که عمده علت آن کاهش خرید مقاصد آسیایی به خصوص هند از نفت ایران بود به‌طوری که براساس اعلام رسانه‌های بین‌المللی ایران سوسمین صادرکننده نفت به این کشور است. از طرف دیگر آمریکا با افزایش صادرات نفت خام خود به آسیا توانسته است حجم قابل توجهی از نفت بازارهای ایران از جمله، کره، ژاپن و حتی چین را تصاحب کند. ظاهراً کاهش صادرات نفت خام ایران به بازارهای آسیایی موجب نشده است تا نفت ایران به سمت اروپا برود و ظاهراً صادرات نفت خام ایران به اروپا نیز کاهش پیدا کرده است.

چشم‌انداز مثبت سال ۹۷

پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در سال آینده میلادی مصرف دنیا افزایش چشمگیری خواهد داشت، به گونه‌ای که یک میلیون و ۷۳۰ هزار بشکه تقاضای جدید ایجاد می‌شود. بنابراین سال جدید می‌تواند سال خوبی برای نفت دنیا باشد و رشد اقتصادی در تمام دنیا نیز رونق بازار انرژی و مصرف انرژی را به دنبال خواهد داشت. از سویی به نظر می‌رسد قیمت نفت در سال ۹۷ بین ۶۰ تا ۷۰ دلار باشد. فعالان حوزه نفتی نگرانی بابت افت قیمت نفت به کمتر از ۶۰ دلار ندارند. البته البته آنها بر این باورند که ایران چندان اصراری به افزایش قیمت نفت بالای ۶۰ دلار ندارد. البته در خصوص بازار نفت نگرانی‌هایی نیز وجود دارد. سقوط سهام شرکت‌های آمریکایی نشان می‌دهد که پایه‌های اقتصادی این کشور دچار مشکل شده است. کارشناسان می‌گویند اگر اقتصاد آمریکا دچار مشکل شود، بازار نفت نیز تحت تأثیر آن قرار خواهد گرفت. از سویی سناریوهایی نیز در خصوص ماندن یا رفتن ترامپ از برجام مطرح است که برخی اعتقاد دارند حتی اگر آمریکا از این موقع خاج شود و ایران را تحریم کند، اروپایی‌ها در این توافق می‌مانند، اما برخی دیگر اعتقاد دارند عدم حضور آمریکا مجدداً ایران را با مشکل مواجه می‌سازد.



برآورد وزارت راه و شهرسازی از ادامه رونق بازار مسکن ۹۷

سقف وام خرید مسکن ۲۰۰ میلیون تومان می‌شود

فرصت امروز: وزیر راه و شهرسازی با پیش‌بینی بازار مسکن در سال ۹۷ از افزایش سقف وام خرید مسکن به ۲۰۰ میلیون تومان خبر داد.

عباس آخوندی درخصوص وضعیت بازار مسکن در سال ۹۷ گفت: بازار ارز و طلا همچنان نسبت به بازار مسکن جذابیت بیشتری در سال جدید خواهند داشت. او با اشاره به خالی‌شدن حباب قیمت مسکن طی پنج سال گذشته در پاسخ به این پرسش که آیا در سال ۹۷ سقف وام خرید مسکن افزایش می‌یابد، تصریح کرد: هنوز شورای پول و اعتبار افزایش وام مسکن را تصویب نکرده، اما وزارت راه و شهرسازی متقاضی آن است و در این راستا، تقاضای کاهش سود وام مسکن به ۶درصد را ارائه کرده که البته تصویب می‌شود چون رئیس‌جمهوری آن را تأیید کرده است.

به گزارش تسنیم، آخوندی در پایان افزود: پیگیر افزایش سقف وام هم هستیم که براساس آن وام ۱۶۰ میلیون تومانی حداقل به ۲۰۰ میلیون تومان افزایش می‌یابد.

رونق بازار مسکن ادامه می‌یابد

همچنین وزارت راه و شهرسازی براساس بازار خرید و فروش مسکن در نیمه دوم سال گذشته پیش‌بینی کرد که روند رونق معاملات در سال جدید نیز ادامه یابد. علی چکنی، مدیر دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن در گفت‌وگویی که با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی داشته است، ضمن مرور وضعیت بازار مسکن از سال ۹۲ و متغیرهای تأثیرگذار بر آن گفت: از نیمه دوم پارسال شاهد افزایش قیمت و معاملات در این بخش بودیم و علاوه بر آن پروانه‌های ساختمانی و سرمایه‌گذاری در ساختمان‌های شروع شده نیز رشد کرد.

او با توجه به تغییر و تحولات بازار مسکن، پیش‌بینی کرد که امسال با افزایش ملایم قیمت‌ها روند رونق ادامه می‌یابد؛ البته انتظار رشد سریع در هیچ‌کدام از متغیرهای بخش مسکن وجود ندارد.

این مقام مسئول ادامه داد: از حدود دی‌ماه ۹۶، نسبت به مدت مشابه سال پیش از آن ۲۰درصد و در بهمن‌ماه ۹۶ نیز رشد قیمت‌ها ۲۲درصد گزارش شد که همه آنها از روند رو به رشد بازار معاملات مسکن حکایت داشتند.

وی افزود، اگر معاملات در سطحی که از نیمه دوم سال ۹۶ شروع شد، باقی بماند گردش بازار مناسبی در مسکن خواهیم داشت، اگرچه رشد شدیدی نیست اما در حد قابل قبولی می‌ماند.

چکنی با بیان اینکه روند حرکت متغیرهای بازار مسکن از سال ۹۲ تا ۹۵ ثابت بود، گفت: قیمت‌ها طبق نرخ‌های جاری به نسبت ثابت و براساس قیمت‌های ثابت نزولی بود.

وی اظهار داشت: در این سال‌ها نرخ رشد تولید مسکن به شدت کم شده بود، به گونه‌ای که به زیر ۴۰۰ هزار واحد مسکونی در شهرها رسید.

مدیر دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن گفت: در فاصله سال‌های ۹۲ تا ۹۵ به دلیل کاهش سودآوری، کاهش قدرت خرید مردم و ورود متقاضیان غیرمصرفی در بازار مسکن، بخش خصوصی تمایل و علاقه‌ای به تولید مسکن و سرمایه‌گذاری در آن نداشت.

وی اقتصاد را یک زنجیره به هم پیوسته دانست و افزود: در کنار بازار مسکن در فاصله سال‌های ۹۲ تا ۹۵ سایر بازارها همچون بازار ارز با افزایش ۳۰درصدی، بازار طلا، بازار اتومبیل و بازار سرمایه نیز رشد قابل توجهی داشته و بر بخش مسکن تأثیر گذاشتند.

چکنی یادآور شد: در بازه زمانی سال ۹۲ تا ۹۵ سودآوری بخش مسکن به پایین‌ترین حد رسید، بنابراین بازار نهاده‌های تولید مسکن را نیز متأثر کرد و باعث تعطیلی آنها شد.

گفتنی است براساس آنچه بانک مرکزی اعلام کرده است، ارزش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در ساختمان مناطق شهری به قیمت‌های جاری در ۹ماهه سال ۱۳۹۶ نسبت به دوره مشابه سال پیش از آن ۱۲درصد افزایش یافته است.

با اعمال شاخص‌های قیمتی متناظر و تعدیل ارزش افزوده ساختمان‌های خصوصی به قیمت‌های جاری و همچنین با احتساب ارزش افزوده ساختمان‌های دولتی، نرخ رشد بخش «ساختمان» به قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰ در ۹ ماهه نخست پارسال در حدود ۰.۸درصد برآورد می‌شود.

این در حالی است که در ۹ماهه نخست سال ۹۵ رشد اقتصادی در بخش ساختمان منفی ۱۵.۳درصد بود و این شاخص برای کل سال ۹۵ برابر منفی ۱۳.۱درصد محاسبه شده بود.

در فصل بهار ۹۶ نیز بخش ساختمان همچنان در رکود قرار داشت هرچند که از شدت منفی‌بودن فعالیت‌ها کاسته شد و به منفی ۳.۵درصد رشد رسید، اما از فصل تابستان رشد اقتصادی در این بخش مثبت شد و به این ترتیب بخش ساختمان در تابستان پارسال ۳.۱درصد و در فصل پاییز ۱.۴درصد رشد کرد.

به این ترتیب بخش ساختمان پس از پشت سر گذاشتن دوره رکود، دو فصل متوالی رشد مثبت را تجربه کرد که از نظر کارشناسان اقتصادی وقتی نرخ رشد در هر یک از بخش‌های اقتصادی برای دو فصل متوالی مثبت باشد، به منزله خروج آن از دوره رکود است.

فرصت امروز: صندوق بین‌المللی پول در حال جریان، نسبت بدهی‌های معوق دولت به بانک‌ها، پیمانکاران بخش خصوصی و سازمان تأمین اجتماعی به حدود ۳۰درصد از تولید ناخالص داخلی رسیده است، توسعه سریع‌تر بازار اوراق قرضه دولتی را راه غلبه ایران بر محدودیت دسترسی از اروپا و آمریکا به آسیا خبر داده و گفته است که افزایش افراد ثروتمند در آسیا بیش از سایر نقاط جهان بوده و شهرهای آسیایی در حال سبقت‌گرفتن از شهرهای اروپایی و آمریکایی به عنوان گران‌ترین شهرها در جهان هستند.

اما صندوق بین‌المللی پول در گزارش جدید خود به اقتصاد ایران نیز پرداخته و توصیه کرده که اگر ایران می‌خواهد به اهداف برنامه ششم توسعه دست پیدا کند، باید تجارت خود را بیشتر و گسترده‌تر کند و مشارکت زنان در بازار کار را افزایش دهد.

در بخش نخست گزارش مسبوط صندوق بین‌المللی پول آمده است: مقامات ایرانی تلاش‌های خود را برای توسعه بازار داخلی اوراق دولتی تشدید کرده‌اند. طبق قانون بدهی عمومی، وزارت امور اقتصاد و دارایی تنها متولی صدور اوراق دولتی است.

الزام به تهیه و انتشار استراتژی میان‌مدت مدیریت بدهی‌های دولت، برنامه سلالته استقراض و نیز انتشار و بررسی آمارهای مربوطه می‌تواند منجر به افزایش شفافیت و جلب بیشتر اعتماد سرمایه‌گذاران به ظرفیت دولت برای بازپرداخت بدهی شود و در نهایت هزینه استقراض کاهش یابد. صندوق بین‌المللی پول، تقویم زمانی از پیش اعلام‌شده صدور اوراق، تنوع‌بخشی به تعداد و نوع اوراق قرضه دولتی صادرشده و مزایده‌های رقابتی را از عوامل نیل به نظم بیشتر و بیشترشدن حجم نقدینگی در بازار سهام ایران برشمرده و به مقامات پیشنهاد کرده است با توسعه بازار به سمت سیستم معاملاتی اولیه حرکت کنند تا به تنوع سرمایه‌گذاری و ایجاد بازارهایی با عمق بیشتر کمک کنند.

صندوق با اشاره به این‌ موضوع که

توصیه صندوق بین‌المللی پول به ایران برای دستیابی به اهداف برنامه ششم توسعه

تجارت گسترده‌تر و مشارکت بیشتر زنان در بازار کار



متنوع‌بودن اقتصاد ایران است. با این حال صادرات غیرنفتی تنها ۱۱درصد از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهند که در مقایسه با سایر کشورها، سهم پایینی است.

صندوق با اشاره به نقش تحریم‌ها و وابستگی به بازارهای داخلی می‌گوید این کشور به بازارهای سرمایه بین‌المللی و کاهش توسل به انتشار پول برای تأمین کسری بودجه می‌داند. صندوق، عوامل زیر را به منظور توسعه یک بازار کارای اوراق دولتی در ایران مهم برشمرده است: ثبات در سطح چارچوب قانونی مستحکم و شفافیت در مدیریت بدهی برای بازارهای اولیه و ثانویه اوراق دولتی، واگذاری قدرت استقراض به وزارت امور اقتصادی و دارایی به منظور تقویت توان کنترل بدهی و کاهش هزینه استقراض دولت، تدوین استراتژی مدیریت بدهی به عنوان عاملی کلیدی در مدیریت پایدار و مؤثر بدهی عمومی و نیز قرار دادن این استراتژی در معرض عموم به منظور جلب اعتماد سرمایه‌گذاران.

صندوق در بخش دوم گزارش خود به مسئله توسعه بازار صادرات کالا‌های غیرنفتی ایران پرداخته و به این نکته اشاره می‌کند که با وجود سهم عمده منابع طبیعی از صادرات ایران، سهم این منابع از تولید ناخالص داخلی اندک است و لازم است ایران به تشدید و افزایش تعداد شرکای خارجی خود اقدام کند. صندوق پول ارتقای توان رقابتی صادراتی، جذب بیشتر سرمایه‌گذاری‌های خارجی، رفع موانع تجاری و گسترش پیمان‌های تجاری دوجانبه و چندجانبه را از عوامل کمک به دستیابی هدف توسعه صادرات غیرنفتی کشور می‌داند.

صندوق پول با اشاره به اینکه حدود ۵۳درصد از صادرات ایران را منابع طبیعی تشکیل می‌دهد، می‌گوید با این حال سهم این منابع از تولید ناخالص داخلی ایران تنها ۱۲.۳درصد است که این مسئله خود نشان‌دهنده بزرگی و

صندوق در عین حال می‌نویسد که ایران تلاش‌های انکارناپذیری را برای از میان برداشتن شکاف جنسیتی در امور بهداشتی و آموزشی برداشته است و در یک دهه اخیر هیچ شکاف محسوسی در آموزش‌های اولیه و ثانویه (مدارس و دانشگاه‌ها) بین مردان و زنان وجود نداشته است و حتی در زمینه‌هایی چون علوم پایه و مهندسی، زنان در اکثریت هستند. با این حال میزان مشارکت زنان

کم‌های آموزشی برای زودون نگاه تبعیض‌آمیز به زنان، تقویت حقوق قانونی زنان و اختصاص یارانه نگهداری از کودکان به زنان با درآمد پایین از جمله سیاست‌هایی است که می‌تواند مشارکت زنان در بازار کار را افزایش دهد. صندوق در ادامه می‌نویسد اگر شکاف دستمزدهای بین زنان و مردان به نصف کاهش یابد، این امکان وجود دارد که تولید ناخالص داخلی ایران تا ۲۶درصد افزایش پیدا کند.

صندوق در عین حال می‌نویسد که ایران تلاش‌های انکارناپذیری را برای از میان برداشتن شکاف جنسیتی در امور بهداشتی و آموزشی برداشته است و در یک دهه اخیر هیچ شکاف محسوسی در آموزش‌های اولیه و ثانویه (مدارس و دانشگاه‌ها) بین مردان و زنان وجود نداشته است و حتی در زمینه‌هایی چون علوم پایه و مهندسی، زنان در اکثریت هستند. با این حال میزان مشارکت زنان

است. علاوه بر این، چشم‌انداز اقتصادی آسیا به دلیل بازارهای مصرفی رو به رشد و افزایش بهای کالا که منجر به افزایش صادرات خواهد شد، خوش‌بینانه است. هنگامی که به تعداد افراد فوق ثروتمند به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر نگاه کنیم، هنگ‌کنگ با ۷۰ و سنگاپور با ۲۵ نفر، در رده‌های دوم و چهارم جهان قرار دارند. موناکو با ۱۲۹ فرد فوق ثروتمند به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر در رده نخست و سوئیس با ۴۴ نفر، در رده سوم قرار دارند. همچنین طبق شاخص ثروت معرفی‌شده که به اندازه‌گیری ثروت، سرمایه‌گذاری، سبک زندگی و تعداد فوق ثروتمندان احتمالی در آینده می‌پردازد، سه شهر آسیایی در رده‌های نخست ۱۰ شهر اول جهان قرار دارند که به ترتیب عبارتند از: سنگاپور، توکیو و هنگ‌کنگ.

در شاخص اقامتی بین‌الملل موسسه «نایت فرانک» که ارزش املاک در ۱۰۰ منطقه جهان را اندازه می‌گیرد، شهر

دور پیش‌بینی می‌کنند، اما این روند صعودی محتمل محدود، برای جمعیت فوق ثروتمند جهان به چه معنا خواهد بود؟ آمارهای فراهم‌شده برای موسسه «ولت ایکس» نشان می‌دهد تعداد افرادی که بالای ۵۰ میلیون دلار ثروت دارند در سال ۲۰۱۷، ۱۰درصد افزایش یافته است و به این ترتیب ۱۲۹هزار و ۷۳۰ نفر از مردم جهان، ثروتی معادل ۲۶.۴تریلیون دلار در اختیار دارند. تعداد افراد فوق ثروتمند آسیا تا پایان سال ۲۰۱۷ با ۱۵درصد افزایش به ۳۵ هزار و ۸۸۰ نفر رسیده است و بدین ترتیب آسیا جای اروپا را در مقام دوم گرفته است. جمعیت فوق ثروتمندان اروپایی با ۱۰درصد افزایش به ۳۵ هزار و ۱۸۰ نفر رسیده است. تنها در چین، تعداد این افراد در پنج سال گذشته بیش از دو برابر شده و به ۱۷ هزار و ۹۸۰ نفر رسیده‌اند. تعداد افراد فوق ثروتمند در ژاپن ۵۱درصد، هند ۷۱درصد، اندونزی ۶۶درصد و مالزی ۶۵درصد افزایش یافته

صندوق بین‌المللی پول در گزارش جدید خود از رشد سال ۲۰۱۸، پیش‌بینی کرده که رشد جهان به ۳.۷درصد برسد که اگر این برآورد درست باشد، بالاترین نرخ رشد از سال ۲۰۱۱ تاکنون خواهد بود. برای بسیاری از سرمایه‌گذاران آسیایی، این رشد در ورای سال درخشان ۲۰۱۷ خواهد بود که طی آن بازارهای سهام و املاک نیرومند باعث شد بتوانند سید دارایی ثروت خود را به رخ بکشند. همچنین افزایش تعداد افراد فوق ثروتمند در آسیا بیش از سایر نقاط جهان بوده و شهرهای آسیایی در حال گرفتن جای شهرهای اروپایی و آمریکایی به عنوان گران‌ترین شهرها هستند.

به گزارش بیزینس تایمز، با این حال دورنمای بلندمدت، چندان واضح نیست و صندوق و سایر صاحب‌نظران موانعی را شامل تبعات افزایش نرخ‌های بهره و تنش‌های تجاری در سراسر جهان برای رشد اقتصادی جهان در آینده‌نچندان



جزییات همکاری ایران و آذربایجان در دریای خزر نخستین رویداد نفتی سال جدید

ایران نخستین قدم نفتی خود در سال جدید را در زمینه بلوک‌های اکتشافی دریای خزر و با امضای تفاهم‌نامه با جمهوری آذربایجان برداشت تا شاید تحولی در فعالیت‌های نفتی کشور در خزر ایجاد شود.

به گزارش ایسنا، سفر حسن روحانی، رئیس‌جمهوری اسلامی ایران در اواسط نوروز به آذربایجان دستاوردهای مهمی در زمینه‌های مختلف از جمله نفت به همراه داشت و امضای هشت سند و یادداشت همکاری نتیجه این سفر بود. روحانی پیش از سفر و در فرودگاه مهرآباد اعلام کرد که سند همکاری دو کشور در زمینه نفت و گاز دریای خزر امضا می‌شود که این سند مهمی در راستای توسعه روابط اقتصادی تهران – باکو است.

وعده رئیس‌جمهور در روز دوم سفر خود به آذربایجان تحقق یافت و سند همکاری ایران و جمهوری آذربایجان به منظور انجام فعالیت‌های مشترک در بلوک‌های اکتشافی خزر، با حضور روسای جمهوری دو کشور امضا شد.

این سند همکاری عصر چهارشنبه، هشتم فروردین‌ماه بین بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران و پرویز شهبازاف، وزیر انرژی آذربایجان امضا و زمینه همکاری راهبردی دو کشور در این حوزه، پس از سال‌ها فراهم شد.

براساس این گزارش، بیستم اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۱ در عمق حدود ۲۵۰۰ متری دریاچه خزر میدان نفتی «سردار جنگل» با حدود ۲میلیارد بشکه ذخایر نفت درجا و برخورداری از نفتی سبک و مرغوب، به فهرست میداین نفتی فراساحلی ایران اضافه شد. با وجود اینکه برخی بر این باورند که خزر به دلیل برخورداری از ظرفیت هیدروکربوری مناسب، می‌تواند مناطق نفت‌خیز شمال نام گیرد، اما میدان سردار جنگل بعد از گذشت بیش از پنج سال همچنان چشم انتظار توسعه نشسته است.

با وجود اینکه دریاچه خزر به عنوان بزرگ‌ترین دریاچه جهان و با در اختیار داشتن حجم وسیعی از ذخایر هیدروکربوری دنیا، از مناطق بکر نفت و گاز به شمار می‌رود تاکنون هیچ شرکتی به‌طور رسمی برای ورود به توسعه خزر اعلام آمادگی نکرده است، اما وزارت نفت به دنبال توسعه نفتی این منطقه است، به‌طوری‌که جلسات مشترکی با نمایندگان صندوق‌های انرژی و شرکت‌های خارجی نفت و گاز اعم از شرکت‌های فعال در حوزه حفاری، اکتشاف و... از کشورهای نروژ، روسیه و چین در شرکت نفت خزر برگزار و در جریان آن، فرصت‌های همکاری به منظور انجام فعالیت‌های توسعه‌ای در خزر بررسی شده است. با این حال به نظر می‌رسد محدودیت‌های توسعه در خزر از جمله موقعیت جغرافیایی و بسته‌بودن دریای خزر و نبود دسترسی آسان به آب‌های آزاد، سختی‌های کار در آب‌های عمیق، نیاز اساسی به سرمایه و فناوری روزآمد برای فعالیت در این بخش و نبود زیرساخت‌های مناسب در شمال کشور باعث شده سرمایه‌گذاران خارجی برای حضور در این بخش رغبت زیادی نداشته باشند.

بهره‌برداری از منابع هیدروکربوری موجود در خزر همواره در دستور کار کشورهای حاشیه دریای خزر قرار داشته است و ایران اگرچه با انجام فعالیت‌های اکتشافی در سال‌های گذشته، به ذخایر اثبات‌شده‌ای (سردار جنگل) در حوزه خزر جنوبی دست یافته، اما تاکنون شرایط لازم برای بهره‌برداری از این ذخایر و منابع مشترک موجود در این حوزه فراهم نشده است.

امید می‌رود این سند همکاری در روند همکاری‌های توسعه‌ای ایران در خزر تحولی ایجاد کند.

افزایش قیمت نفت از سر گرفته شد

قیمت نفت روز سه‌شنبه که خبر افزایش تولید روسیه و انتظار برای کاهش قیمت نفت عربستان سعودی تحت‌الشعاع کندی احتمالی رشد تولید آمریکا قرار گرفت، افزایش یافت. به گزارش ایسنا، بهای معاملات آتی وست تگزاس اینترمیدیت آمریکا ۱۸ سنت یا ۰.۳درصد نسبت به قیمت نهایی روز دوشنبه افزایش یافت و به ۴۳.۲دلار در هر بشکه رسید. بهای معاملات آتی نفت برنت پس از کاهش بیش از ۲درصدی در روز دوشنبه، در معاملات روز جاری ۲۰ سنت یا ۰.۳درصد افزایش یافت و به ۴۷.۸۴دلار در هر بشکه رسید. گرگ مک‌کنا، استراتژیست ارشد بازار در شرکت کارگزاری «کسی تریدر» در این باره گفت: معامله‌گران نگران این حقیقت هستند که همچنان شمار زیاد قرارداد خرید در بازار وجود دارد که بالاخره در مرحله‌ای باید فروخته شوند. این امر قیمت‌ها را نسبت به اخبار بد حساس می‌کند. نفت برنت در ژانویه به رکورد ۷۱.۲۸ دلار صعود کرده بود، اما از آن زمان موفق نشده است این رکورد را تکرار کند. در دو افزایش قیمتی که هفته گذشته مشاهده شد، نفت موفق نشد به بالای ۷۱دلار صعود کند. همچنین فشارهایی از سوی بازار فیزیکی وجود دارد. انتظار می‌رود عربستان سعودی قیمت همه گریدهای نفتی را که به آسیا می‌فروشد در ماه مه کاهش دهد. این اقدام در بجنوحه افزایش عرضه صورت می‌گیرد. روسیه ۱۰.۹۷ بالاتر از ۱۰.۹۵ میلیون بشکه در روز در فوریه بوده است و بالاترین میزان در ۱۱ ماه گذشته به‌شمار می‌رود.

یکی از عوامل اصلی تأثیرگذار بر قیمت نفت تولید نفت آمریکا است که حدود یک چهارم از اواسط سال ۲۰۱۶ رشد کرده و به ۱۰.۴۳ میلیون بشکه در روز رسیده است. به این ترتیب تولید این کشور از سطح تولید عربستان سعودی پیشی گرفته و در حال نزدیک شدن به سطح تولید روسیه است.

سیاه و سپید انتشار اوراق گواهی سپرده ۲۰درصدی

صرافی‌ها دلار ندارند؛ دلالان می‌فروشند!



اقتصاد کلان

وضعیت تورم، نقدینگی و رشد اقتصادی

قطار متغیرهای اقتصادی در ایستگاه ۹۷

شاخص‌هایی از جمله تورم، نقدینگی و رشد اقتصادی مسیر حرکت اقتصاد ایران را در سال ۹۷ مشخص خواهند کرد. اقتصاددانان بر این باورند که تغییر خاصی روی این اعداد رخ نمی‌دهد.

به گزارش مهر، سال ۹۶ سال بیم‌ها و امیدهای اقتصاد ایران بود. سالی که اگرچه در آن تورم باز هم یک رقمی شد، اما اوضاع اقتصادی به لحاظ کسب و کار چندان مساعد نبود و بسیاری از فعالان اقتصادی، آن را نیمه رکودی برای خود تعریف می‌کردند. بسیاری از فضای نامساعد کسب و کار در ایران نالان بودند و برخی دیگر، از سیاست‌های انقباضی بانک‌ها در مقابل تولیدکنندگان کوچک و متوسط؛ حتی اگر سیاست دولت حمایت از کسب و کارها را متأثر کرد و سرمایه‌بازی از افراد را با کاهش ارزش پول ملی، به وضعیت اسفباری کشاند. اکنون اما شاخص‌های اقتصاد ایران بیش از هر زمان دیگری برای فعالان اقتصادی مهم است؛ چراکه اوضاع نه‌چندان مساعد بین‌المللی در مقابل اقتصاد ایران، برخی‌ها را نگران کرده است، اما بسیاری از اقتصاددانان این نگرانی را تا حدودی رد می‌کنند و بر این باورند که شاخص‌های اقتصادی حداقل در کوتاه‌مدت از این وضعیت، تأثیر نمی‌پذیرند. بنابراین اقتصاد ایران در سال ۹۷ اگر شوک بین‌المللی و محدودیت‌های جدیدی اعمال نشود، چندان تفاوتی با اعداد و ارقام سال ۹۶ نخواهد داشت.

سایه‌سنگین نقدینگی بر سر تورم تکرر قمی

پدرام سلطانی، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران با بیان اینکه اکنون، نقدینگی یکی از شاخص‌های نگران‌کننده اقتصاد ایران است، بر این باور است که این حجم از نقدینگی، به دلیل نابسامانی‌هایی است که باید خیلی زودتر از این از سوی دولت و بانک مرکزی کنترل می‌شده است، بنابراین یا سیاست‌ها درست اعمال نشده یا سیاست‌های درست، کارایی لازم را نداشته و در جهت درست خود، پیاده‌سازی نشده است. وی می‌افزاید: بانک مرکزی طی سال‌های گذشته، در تله مدیریت موسسات پولی غیرمجاز افتاده و مدیریت آنها باعث شده که بار هر تصمیمی بگیرد که بر اثر آن، حجم نقدینگی افزایش یابد؛ ضمن اینکه بخشی دیگر نیز به دلیل عدم شفافیت نظام بانکی و حتی بانک‌های بزرگ، رخ داده است و هنوز هم این مشکل برطرف نشده است. سلطانی می‌گوید: بانک مرکزی در سال ۹۷ باید فکری به حال عدد و رقم نقدینگی بکند، اگرچه بخشی از این رقم‌های اعلامی از سوی مراجع رسمی برای نقدینگی، صوری است و به دلیل صورت‌های مالی تاشافت بانک‌ها است که سودهای موهومی شناسایی می‌کنند و بنابراین در اقتصاد ایران به شکل عده‌های بالا نمود پیدا می‌کند.

ریسک‌های غیراقتصادی اقتصاد ایران

پویا جبل‌عاملی، اقتصاددان با بیان اینکه اقتصاد ایران در سال ۹۷ ریسک‌های غیراقتصادی دارد، بر این باور است که اقتصاد ایران در سال ۹۷ تغییر فاحشی نسبت به سال ۹۶ به لحاظ اقتصادی نخواهد داشت، مگر اینکه برخی فاکتورهای غیراقتصادی وارد این اقتصاد شده و روی آن تأثیرگذار باشند، آنگاه دیگر نباید منتظر تغییر اقتصادی در شاخص‌ها بود. وی می‌افزاید: اگر قرار بر این باشد که تهدیدهای رئیس‌جمهور آمریکا و حضور یا عدم حضور آن در برجام ادامه داشته باشد، حتما شاخص‌های اقتصادی تحت تأثیر قرار خواهند گرفت، اما اگر این وضعیت به حالت ثبات برسد و خبری از خروج این کشور از برجام نباشد، به‌طور قطع نباید انتظار داشت که اقتصاد ایران روندی متفاوت‌تر از سال ۹۶ را رقم بزند. به گفته جبل‌عاملی، به نظر نمی‌رسد که اگر ریسک‌های غیراقتصادی برای اقتصاد ایران تعریف شود، متغیرهای غیراقتصادی آنقدر تغییر پیدا کنند که وضعیت متفاوت‌تری را رقم زند، بنابراین همچنان شاهد روندی به رشد نقدینگی خواهیم بود و البته رشد اقتصادی هم نسبت به سال گذشته، کمی کمتر خواهد بود. جبل‌عاملی درخصوص نرخ تورم بر این باور است که تورم تک‌رقمی در سال ۹۷ محقق نخواهد شد؛ چراکه شواهد حکایت از تورم دورقمی برای اقتصاد ایران است، اما خیلی هم عدد بالایی نخواهد بود.

خداحافظی با تورم تکرر قمی در سال ۹۷

حسین درودیان، اقتصاددان نیز می‌گوید: مجموعه شاخص‌ها و متغیرهای اثرگذار بر رشد اقتصادی در سال ۹۷ این‌گونه حکایت می‌کند که به لحاظ رشد اقتصادی، وضعیت خیلی متفاوت‌تر از سال ۹۶ نخواهد بود و بهبود خاصی را شاهد نخواهیم بود. وی می‌افزاید: در سال ۹۷ به لحاظ رشد اقتصادی شرایط بهبود خاصی ندارد، بلکه احتمال ایجاد تنگناهای جدید البته نه در فروش نفت، بلکه در دسترسی به دریافتی‌های ارزی وجود دارد، به همین خاطر سال آینده از نظر رشد اقتصادی سال چشمگیری نخواهد بود. در عین حال در مورد تورم هم باید به این نکته اشاره کرد که به شرط آنکه تنش‌های ارزی جدیدی رخ ندهد و ایران با مشکل دسترسی به منابع ارزی خود حاصل از فروش نفت مواجه نباشد، نرخ تورم حدود ۱۰ تا ۱۲درصد باشد، بنابراین باید با تورم تکرر قمی در سال جاری خداحافظی کرد. درودیان معتقد است که اگر تنش ارزی رخ دهد و

در شرایطی که بازار ارز در وضعیت نیمه تعطیل قرار دارد، بار دیگر دلار و یورو با دو نرخ بانکی و آزاد مشاهده می‌شود که از سوی دیگر خبری هم از صف‌های طولانی و جمعیت‌های انبوه مقابل صرافی‌ها نیست و بازار خلوت است. نکته بارز دیگر حضور نسبتاً گسترده دستفروشان و دلالان است که دلار و یورو را با قیمت غیررسمی عرضه می‌کنند. هر دلار حدود ۵۱۰۰ تومان و هر یورو حدود ۲۲۰۰ تومان بین دستفروشان و دلالان به فروش می‌رسد و متقاضیان این ارزها مجبور هستند که ارز مورد نیازشان را از دستفروشان تهیه کنند.

حضور دستفروشان در چند هفته پایان سال گذشته کمرنگ شده بود، اما بار دیگر تعدادشان زیاد شده است که به نظر می‌رسد دلیل عمده آن نفروختن دلار و یورو توسط صرافی‌هاست که دلیل آن چندان روشن نیست.

بازار آزاد از پیش از عید و در اسفندماه شروع شده بود که دلال‌بازی و سودجویی در بازار دامن زد که در روزهای پایانی سال این روند متوقف شد، اما در حال حاضر بار دیگر این اتفاق افتاده است و بررسی‌ها از بازار ارز پایتخت و میدان فردوسی و چهارراه استانبول به عنوان یکی از مراکز اصلی خرید

فروش ارز، نشان می‌دهد که بیشتر صرافی‌ها دلار و یورو نمی‌فروشند و اظهار می‌کنند که این دو ارز را ندارند. از سوی دیگر خبری هم از صف‌های طولانی و جمعیت‌های انبوه مقابل صرافی‌ها نیست و بازار خلوت است. نکته بارز دیگر حضور نسبتاً گسترده دستفروشان و دلالان است که دلار و یورو را با قیمت غیررسمی عرضه می‌کنند. هر دلار حدود ۵۱۰۰ تومان و هر یورو حدود ۲۲۰۰ تومان بین دستفروشان و دلالان به فروش می‌رسد و متقاضیان این ارزها مجبور هستند که ارز مورد نیازشان را از دستفروشان تهیه کنند. حضور دستفروشان در چند هفته پایان سال گذشته کمرنگ شده بود، اما بار دیگر تعدادشان زیاد شده است که به نظر می‌رسد دلیل عمده آن تسهیلات ۱۸درصدی فعلی تسهیلات ۱۸درصد، موجبات ایجاد زیان برای برخی بانک‌ها را ایجاد کرد، اما در سوی دیگر برخی بانک‌ها که بدهی بالایی به بانک مرکزی دارند، از جریان ۲۰درصدی استفاده کرده‌اند. در جریان نوسان بازار ارز بود که در اواخر بهمن‌ماه سال گذشته بانک مرکزی دست به اجرای بسته سیاستی زد که در آن انتشار اوراق گواهی سپرده با سود ۲۰درصد در صدر توجه مخاطبان قرار گرفت، چرا که به هر حال نرخ سود شبکه بانکی ۱۵درصد بود و این اختلاف ۵درصدی فضای جذابی برای صاحبان سپرده ایجاد کرد. گزارش‌ها حاکی از آن بود که عمده درخواست‌ها برای انتشار اوراق و دریافت آن به جابه‌جایی حساب منتهی شده است، به‌طوری که سپرده‌گذاران حساب‌های مدت‌دار و قبلی که ۱۵درصد بود و یا بالاتر از این نرخ داشت ولی در مهلت پایانی و سررسید قرار می‌گرفت را به اوراق ۲۰درصدی تبدیل کردند. در شرایطی که درآمد بانک‌ها عمدتاً از محل سود تسهیلات ۱۸درصدی فعلی تأمین می‌شود و سود سپرده را از این محل پرداخت می‌کنند و با انتشار اوراق، سود سپرده در اتفاقی کم‌سابقه بالاتر از سود تسهیلات قرار گرفت عاملی برای ایجاد زیان در بانک‌ها شد. البته بانک‌ها از بانک مرکزی درخواست کردند تا راهکاری برای جبران ضررهای احتمالی ارائه کند و در مقابل مسئولان بانک مرکزی نیز اعلام کردند که اگر زمانی در این بین مورد توجه بانک‌ها باشد، آن را برعهده خواهند گرفت. گرچه تاکنون اعلام مشخصی در مورد نحوه بررسی زیان بانک‌ها در جریان فروش اوراق گواهی ۲۰درصد منتشر نشده، اما آخرین اطلاعات دریافتی ایسنا از مدیران ارشد بانکی، از بانک مرکزی به‌طور مودی بانک‌ها را مورد بررسی قرار دهد، چرا که در این بین تمامی آنها دچار زیان نشده‌اند و حتی برخی در فرصت مناسبی قرار گرفته‌اند تا از مسئله برداشت از بانک مرکزی تا حدی رها شوند. جریان از این قرار است که به هر حال برخی بانک‌ها بیش از آنکه جمع‌آوری سپرده و یا نقدینگی داشته باشند، مصارف دارند که در این حالت برای جبران کسری دست به اضافه‌بردداشت از بانک مرکزی می‌زنند. در این شرایط بدهی آنها با جریمه ۲۴درصدی مواجه می‌شود و تا زمانی که تسویه نکنند، باید این نرخ بالا را بپردازند، اما در زمان انتشار اوراق گواهی سپرده ۲۰درصد آنها نتوانستند منابعی را در این حالت جذب کنند که موجب سود پرداخت می‌شد که اگر از محل تسهیلات ۱۸درصدی قابل تأمین بود، اکنون برای اختلاف ۵درصد ایجادشده زبانی حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی می‌شود.

۱۸درصد دارد، اما در هر حال از جریمه ۲۴درصد برای آنها بهتر بوده و اختلاف حداقل ۱۴درصدی دارند. اما در سوی دیگر برخی بانک‌ها هستند که بدهی چندانی به بانک مرکزی نداشته‌اند و در این شرایط اوراق ۲۰درصدی موجب ضررهایی برای آنها شد که بانک مرکزی هم اعلام کرده است شرایط آنها را بررسی و زیان‌های احتمالی را به گونه‌ای تأمین می‌کند یا اینکه مشخص نیست هنوز چگونه در این مورد اقدام می‌شود، اما مدیران بانکی می‌گویند پرداخت نقدی و یا ایجاد امتیازهایی برای این قبیل بانک‌ها باشد.

آخرین آمارها از این حکایت دارد که در فاصله حدود یک هفته‌ای انتشار اوراق گواهی سپرده حدود ۲۴۰ هزار میلیارد تومان اوراق فروش رفته که بانک‌ها باید برای این رقم در طول سال آینده حدود ۴۸ هزار میلیارد تومان سود پرداخت کنند، از این رو اگر این منبع در مورد سپرده‌های ۱۵درصدی مورد مقایسه قرار گیرد، باید برای این قبیل سپرده‌ها حدود ۳۶ هزار میلیارد تومان سود پرداخت می‌شد که اگر از محل تسهیلات ۱۸درصدی قابل تأمین بود، اکنون برای اختلاف ۵درصد ایجادشده زبانی حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی می‌شود.

حرفی از یکسان‌سازی نیست

شکاف قیمتی دلار رکورد شکست

با جهش‌های دلاری در بازار آزاد حرکت کرده و اختلاف نرخ را کم کند. نرخ‌های ثبت‌شده در دو بازار از این حکایت دارد که دلار در بازار آزاد از شهریورماه تاکنون حدود ۱۳۰۰ تومان افزایش قیمت داشته درحالی‌که در مرکز مبادلات ارزی در این فاصله کمتر از ۵۰۰ تومان رشد قیمت دارد. در حال حاضر فاصله بین دو نرخ آزاد که حدود ۵۱۰۰ تومان و دلار مبادله‌ای که تا ۲۷۷۷ تومان قیمت خورده حدود ۱۳۲۰ تومان است، این شکاف در چند سال گذشته رکوردی جدید و قابل توجه به شمار می‌رود، چراکه از سال ۱۳۹۲ به کنترل‌ای که بر بازار ارز انجام شد و قیمت‌ها تا حدی به ثبات نسبی رسید، دو نرخ موجود یعنی بازار رسمی و غیررسمی را نیز افزایش داده است. در سوی دیگر در مرکز مبادلات ارزی یعنی جایی که بانک مرکزی به‌طور مستقیم قیمت‌گذاری را انجام داده و به گروه‌های خاص تعلق می‌گیرد نیز افزایش قیمت وجود داشت و حتی با سرعت کم‌سابقه‌ای در نیمه دوم سال گذشته رشد کرد، ولی باز هم نتوانست در رقابت

و بازار رسمی یکی از عوامل موثر در سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز است و مسئولان بانک مرکزی بارها بر این تأکید کرده‌اند که کاهش شکاف قیمتی را به‌طور جدی دنبال می‌کنند و برای یکسان‌سازی نرخ ارز مدنظر دارند، ولی اکنون به نظر می‌رسد با این اختلاف ایجادشده حداقل یکی از زمینه‌های ضروری تکنرخی شدن دلار محو شده است. برنامه تکنرخی شدن ارز که از خواسته‌های فعالان اقتصادی و در مجموع مسئولان و مدیران اقتصاد ایران است، با وجود اینکه بارها از سوی بانک مرکزی بر آن تأکید شده و از برنامه‌های اصلی به شمار می‌رود، اما تقریباً در چند ماه گذشته دیگر سخنی از آن در میان نیست. آن‌هم در شرایطی که بانک مرکزی در دولت یازدهم معتقد بود با اجرایی‌شدن برجام و رفع تحریم‌ها با توجه به تسهیلی که در روابط بانکی و کارگزاری ایجاد می‌شود، در این شرایط با مبادلات آسان‌تر ارز امکان یکسان‌سازی نیز فراهم خواهد شد. ولی‌الله سیف- رئیس کل بانک مرکزی-

نرخنامه



نرخ سکه و طلا		
عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۶۹۷,۳۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۶۱,۰۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۶۶۳,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۷۲۰,۰۰۰	▼
نیم سکه	۸۴۱,۰۰۰	▲
ربع سکه	۵۳۴,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۴۱,۰۰۰	

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	-	
یورو اروپا	۶,۱۹۵	▲
پوند انگلیس	۷,۰۷۰	▲
درهم امارات	۱,۳۸۰	

در پیچه



نگاهی به بازار ارز و سکه

در روزهای ابتدای سال

آغاز با صعود

بازار ارز و سکه در ایام تعطیلات نوروز هم از تحولات دست برداشت تا جایی که دلار برای نخستین بار به ۵۱۰۰ تومان و سکه به بیش از یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان رسید. به گزارش ایسنا، سال جدید برای بازار ارز و سکه دستخوش نوسانات زیادی بود. البته تحولات ارز و سکه از اواخر سال گذشته آغاز شد؛ تحولاتی که تقریباً بی‌سابقه بود. با وجود اینکه برخی پیش‌بینی‌ها حاکی از آن بود که پس از شروع سال جدید با کاهش تقاضا، بازار ارز با ثبات بیشتری همراه شود اما عملاً اینگونه نشد.

در نخستین روز کاری سال جدید، یعنی پنجم فروردین دلار با عبور از ۵۰۰۰ تومان، همه را غافلگیر کرد. این اتفاق در شرایطی رخ داد که تحرک چندانی در بازار وجود نداشت و بازار در شرایط نیمه تعطیل قرار داشت، اما دلالان در بازار حضور پررنگی داشتند و قیمت در بازار غیررسمی به ۵۰۰۰ تومان رسید. مانند سال گذشته دلار با دو نرخ در بازار قابل مشاهده بود؛ یکی دلار بانکی با قیمت حدود ۴۸۰۰تومان و دیگری دلار آزاد با قیمت بیش از ۵۰۰۰تومان. این نرخ برای دلار یک رکورد به حساب می‌آید و در تاریخ دلار بالاترین قیمت برای این نوع ارز تعیین‌کننده در بازار داخلی بوده است.

در میانه‌های تعطیلات روند صعودی نرخ دلار ادامه داشت و به ۵۱۰۰ تومان رسید و در انتهای تعطیلات اندکی کاهش یافت و روی ۵۰۸۰ تومان ایستاد. این وضعیت تقریباً بی‌سابقه در مورد بازار سکه هم اتفاق افتاد. جهش بیش از ۱۰۰ هزار تومانی برای بازار سکه غیر قابل پیش‌بینی بود. قیمت سکه تمام در اواخر سال گذشته در حدود یک میلیون و ۶۰۰هزار تومان بود و در میانه‌های تعطیلات به یک میلیون و ۷۵۰ هزار تومان رسید تا حباب سکه که پیش از این هم وجود داشت، بزرگ‌تر شود که افزایش قیمت دلار یکی از عوامل تأثیرگذار در بازار طلا و سکه است.

در این بازه زمانی قیمت یورو از ثبات بیشتری برخوردار بود. این نوع ارز که مانند دلار در اواخر سال گذشته کمباب شده بود در ایام نوروز به ۶۱۰۰تومان رسید، یعنی حدود ۱۰۰ تومان افزایش قیمت پیدا کرد.

در ایام عید این تحولات در شرایطی رقم خورد که بسیاری از صرافی‌ها تعطیل بودند و بیشتر حضور دلالان و دستفروشان در بازار محسوس بود و همین باعث شد که دلال‌بازی مجدد قوت بگیرد.

در اسفند گذشته دو نرخ‌ی شدن دلار و یورو یکی از نکات بارز بود. یکی نرخ بانکی و دیگری نرخ آزاد که برای دلار حدود ۳۰۰ تومان و برای یورو حدود ۴۰۰ تومان تفاوت قیمت آن بود؛ اتفاقی که به دلال‌بازی و سودآوری عده‌ای منجر شد؛ کسانی که دلار و یورو را در صف‌های طولانی با قیمت بانکی خریداری می‌کردند و با قیمت آزاد می‌فروختند البته این روند در اواخر سال متوقف شد و این دو ارز در بازار آزاد تقریباً یکسان شد.

باید دید با پایان یافتن تعطیلات و بازگشت شرایط بازار به حالت عادی و فعال‌شدن صرافی‌ها، چه اتفاقاتی در بازار رخ خواهد داد و عرضه و تقاضا و سیاست‌های بانک مرکزی بازار را به چه سمت و سویی می‌برد.



سال جدید به روایت معاون ناشران و اعضای بورس اوراق بهادار تهران

سال گمانه زنی‌های مثبت بورسی

بورس ۹۷ در حالی آغاز به کار کرد که مولفه‌ها و فاکتورهای مؤثر بر آن حاکی از وقوع اتفاقات جدید در این بازار است. در اقتصاد، نوسان هر شاخص اقتصادی وابسته به تغییر مولفه‌های اثرگذار بر آن است. از این رو بورس تهران نیز از متغیرهای سیاسی و اقتصادی اثرگذار بر کلان بازار اوراق بهادار و عوامل مؤثر بر بنگاه‌ها تبعیت می‌کند.

سیدروح الله حسینی مقدم، معاون ناشران و اعضای شرکت بورس اوراق بهادار تهران با بیان این مطلب به سنا، گفت: چند عامل مهم می‌تواند تا حدودی پیش‌بینی روند بورس سال آینده را ساده‌تر کند. از مهم‌ترین عوامل اثرگذار بر بازار سهام طی سال جاری روند قیمت‌های کالا در بازارهای جهانی است؛ عاملی که به زعم بسیاری مهم‌ترین دلیل رشد قابل توجه شاخص طی سال اخیر بوده است.

وی ادامه داد: از اواسط تابستان سال ۹۶، کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی روند صعودی چشمگیری را آغاز کردند. سیاست‌های اقتصادی چین و آمریکا در مسیری قرار گرفت که منجر به افزایش تقاضا در بازار فلزات شد. حسینی مقدم با اشاره به پیش‌بینی موسسات معتبر در خصوص روند بازارهای جهانی در سال ۲۰۱۸ بیان کرد: در هر صورت پیش‌بینی‌هایی از سوی موسسات معتبر منتشر شده، و باید این روند توسط سرمایه‌گذاران داخلی به دقت تحلیل شود. در این بین، زیر نظر داشتن تغییرات اقتصاد چین و نحوه اثرگذاری این اقتصاد بر بازارهای جهانی، تحلیل این بازار را دقیق‌تر خواهد کرد. وی به بازار نفت اشاره کرد و گفت: بازار نفت نیز از دیگر بازارهای بسیار مهم و اثرگذار بر بورس تهران است. در این زمینه آمارهای اقتصادی و بررسی تصمیمات اوپک در خصوص تولید نفت، حاکی از ثبات نسبی قیمت نفت در سال جاری است.

معاون ناشران و اعضای شرکت بورس تهران در خصوص روند احتمالی بورس در سال ۹۷ بیان کرد: یک عامل مهم دیگر اثرگذار در رفتار نمارگرای بورس در سال ۹۷، متغیرهای سیاسی است. در چند سال گذشته تأثیری که متغیرهای سیاسی بر نمارگرای اقتصادی از جمله نرخ ارز داشت، سرمایه‌گذاری در بورس را تحت تأثیر قرار داد. با توجه به صادراتمحور بودن بخش قابل توجه شرکت‌های بورسی، ثبات نسبی ارزش پول ملی می‌تواند بر روند قیمت‌ها و رشد شاخص تأثیر مثبت داشته باشد.

وی افزود: در کنار این عوامل موضوعات دیگری از قبیل نرخ سود بانکی نیز مطرح است. بازار پول به عنوان رقیب دیرینه بازار سهام طی سال جاری شاهد کاهش نرخ سود به ۱۵ درصد بود؛ موضوعی که به زعم بسیاری از کارشناسان توانست در جریان نقدینگی به سمت فعالیت‌های مولد و بازارهای رقیب بازار پول، مؤثر باشد.

در بازار پنجمین روز کاری سال جدید

۷ شاخص بورس سبزپوش شدند



سرمایه‌گذاری بوعلی، سرمایه‌گذاری امید، فراورده‌های نسوز پارس و صنایع کاغذسازی کاوه با بیشترین کاهش قیمت در انتهای جدول معاملات نشستند.

سرمایه‌گذاران بورسی برای خرید واحدهای صندوق امین یکم، اوراق مشارکت شهرداری سبزو، سهام سایبا دیزل، واحدهای صندوق پارسد پایدار سپهر، اوراق صکوک سایبا و اوراق مشارکت شهرداری شیراز بیشترین تقاضا و طولانی‌ترین صف‌های خرید را ثبت کردند. در مقابل اوراق صکوک گل‌گهر، اوراق صکوک سایبا، اوراق مشارکت شهرداری سبزو و اوراق مشارکت شهرداری مشهد با بیشترین عرضه و صف‌های سنگین فروش مواجه شدند.

در پایان معاملات، بانک صادرات با معامله ۴۸ میلیون سهم بیشترین حجم معاملات و پالایش نفت اصفهان با معامله ۸۲ میلیارد ریال بیشترین ارزش معاملات را داشتند.

همچنین در فراپورس ایران در پایان معاملات شاخص کل فراپورس شش واحد افزایش یافته و به ۱۱۱۳ واحد رسید. ارزش بازار اول و دوم فراپورس به بیش از ۶۵ هزار و ۷۲۴ میلیارد تومان رسید.

قیمت متعلق به نمادهای کاشی تکرار، تکنوتار، سایبا دیزل، سرمایه‌گذاری توسعه ملی، گروه صنعتی بوتان، ایرکا پارت صنعت و ایران خودرو دیزل بود. در مقابل نمادهای پارس خزر، حمل و نقل پتروشیمی، سرمایه‌گذاری نیرو،



افزایش وجه تضمین اولیه قراردادهای آتی سکه طلا

بنابر اعلام مدیریت توسعه بازار مشتقه بورس کالای ایران، وجه تضمین اولیه قراردادهای آتی سکه طلا از امروز افزایش می‌یابد.

به گزارش کالا خبر، مطابق با بند ۱۱ مشخصات قرارداد آتی سکه بهار آزادی طرح امام(ره) در خصوص تعیین وجه تضمین اولیه قرارداد آتی سکه طلا و با توجه به افزایش قیمت تسویه روزانه قراردادهای فعال طی روزهای اخیر، از روز چهارشنبه(۱۵ فروردین) پس از اتمام روز معاملاتی وجه تضمین اولیه برابر ۱۷ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال به همراه وجه تضمین اضافی، در مجموع ۲۲ میلیون و ۵۰۰ هزار ریال تعیین می‌شود.

بر اساس این گزارش، قرارداد آتی توافق‌نامه‌ای مبنی بر خرید و فروش یک دارایی در زمان معین در آینده و با قیمت مشخص است. به عبارت دیگر در بازار آتی، خرید و فروش دارایی پایه قرارداد براساس توافق‌نامه‌ای که به قرارداد استاندارد تبدیل شده است، صورت می‌گیرد که در آن به دارایی با مشخصات خاصی اشاره می‌شود.

در توضیح مفهوم وجه تضمین اولیه در قرارداد آتی سکه طلا باید گفت به منظور اطمینان از انجام تعهدات، هر یک از طرفین معامله درصدی از ارزش قرارداد را به عنوان «وجه تضمین اولیه» نزد کارگزار سپرده می‌کنند که متناسب با تغییر ارزش قراردادهای آتی، حساب هر یک از طرفین تعدیل می‌شود.

مبلغ وجه تضمین اولیه متغیر و از طریق بورس کالا تعیین و اعلام می‌شود. چنانچه مشتری در موقعیت معاملاتی خود سود کسب کند سود مربوطه به حساب واریز می‌شود که قابل برداشت است. چنانچه مشتری با زیان روبه‌رو شود مبلغ زیان تا زمانی که به سطح حداقل وجه تضمین برسد از حساب کسر می‌شود. پس از رسیدن حساب به حداقل وجه تضمین(۶۰درصد وجه تضمین اولیه) مشتری اخطار کسری موجودی می‌گیرد و به اصطلاح Call Margin و باید اقدام به شارژ حساب تا سطح وجه تضمین اولیه کند یا موقعیت باز خود را ببندد.

وزارت راه و شهرسازی
اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان

نوبت دوم

آگهی فراخوان شرکت در مناقصه عمومی یک مرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی

اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان در نظر دارد مناقصه عمومی مندرج در جدول زیر را از طریق سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید. کلیه برگزاری مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکتها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.ir** انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران جهت شرکت در مناقصه و در صورت عدم عضویت قبلی مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی را محقق سازند.

ردیف	شرح پروژه	مبلغ برآورد اولیه	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه به ریال	گواهی صلاحیت معتبر مورد نیاز
۱	بهسازی و تعریض محور شاهرو - شمال (آزادشهر - شاهرو، قطعه دوم)	۲۵۱/۵۴۷/۹۴۱/۳۳۲	۶/۳۵۱/۰۰۰/۰۰۰	رتبه ۴ راه و ترابری و رتبه های بالاتر

- نوع مناقصه: عمومی یک مرحله‌ای همراه با ارزیابی کیفی
- مهلت دریافت اسناد مناقصه: از ساعت ۸ صبح مورخ ۹۷/۱/۱۴ لغایت مورخ ۹۷/۱/۲۰ از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس ذکر شده فوق امکان پذیر می‌باشد.
- مهلت بارگذاری اسناد: آخرین مهلت بارگذاری مدارک و پیشنهاد قیمت به صورت الکترونیکی در سامانه تدارکات (ستاد) تا پایان وقت اداری مورخ ۹۷/۱/۳۰ و تحویل اصل ضمانت نامه شرکت در مناقصه با رعایت مندرج در اسناد مناقصه تا پایان وقت اداری مورخ ۹۷/۱/۳۰ در محل دبیرخانه اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان خواهد بود.
- زمان گشایش پیشنهاد قیمت در حضور نمایندگان مناقصه گران حاضر در جلسه راس ساعت ۱۰ صبح مورخ ۹۷/۲/۱ در محل اداره پیمان و رسیدگی ساختمان شماره یک اداره کل راه و شهرسازی استان گلستان انجام خواهد گرفت.
- هزینه کارمزد سامانه الکترونیکی دولت (ستاد) به عهده برنده مناقصه خواهد بود.

فراخوان مناقصه عمومی(نوبت اول)

دانشگاه حضرت معصومه (ع) در نظر دارد، تامین نیروی انسانی عملیات حفظ و نگهداری فضای سبز خدمات عمومی و پشتیبانی و راهبری تأسیسات خود را در سال ۱۳۹۷ برای مدت یکسال با برآورد اولیه ۱۲.۱۹۹.۶۱۰.۷۹۶ ریال از طریق مناقصه عمومی و با شرایط ذیل به بخش خصوصی واگذار نماید.

بدینوسیله از کلیه شرکتهای واجد شرایط دعوت به عمل می آید جهت اخذ اسناد و شرکت در مناقصه از زمان درج آگهی لغایت ساعت ۱۵:۰۰ مورخ ۱۳۹۷/۰۱/۲۳ با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.ir نسبت به انجام کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد اقدام نمایند. ضمناً مناقصه گران در صورت عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.**

- ارائه صلاحیت معتبر مرتبط با موضوع مناقصه از اداره کار و امور اجتماعی استان محل ثبت شرکت الزامی است.
- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه ۱.۲۲۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال به صورت واریز نقدی به حساب شماره ۰۱۱۲۸۶۷۷۸۰۰۴ بانک ملی بنام دانشگاه حضرت معصومه (ع) یا ضمانتنامه بانکی معتبر
- آخرین مهلت ارائه پیشنهادها: ساعت ۱۵:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۰۲
- زمان تشکیل کمیسیون مناقصه، جهت بازگشایی پاکتها روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۷/۰۲/۰۳ در سالن جلسات دانشکده علوم انسانی می‌باشد.
- هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه بوده و دانشگاه در رد یک یا تمام پیشنهادها مختار است که در این صورت سپرده ها مسترد می‌گردد.
- بدیهی است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول کلیه شروط و تصمیمات متخذ دانشگاه خواهد بود.
- سایر شرایط و مشخصات ضمن اسناد مناقصه در سامانه موجود است و پیشنهاد دهندگان باید یک نسخه از آن را دریافت و با قید این جمله که "مورد قبول است" امضاء و ضمیمه پیشنهاد، تسلیم کنند. اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت ها:

نشانی: قم - بلوار غدیر - روبروی ورزشگاه یادگار امام (ره) - دانشگاه حضرت معصومه (ع)

تلفن: ۰۲۵ - ۳۳۲۰۹۰۳۰ داخلی ۲۰۲ و ۲۲۱

اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: ۴۱۹۳۴ - ۰۲۱

دفتر ثبت نام: ۸۵۱۹۳۷۶۸ - ۸۸۹۶۹۷۳۷



واردات محصولات تراریخته منوط به مجوز وزارت جهاد کشاورزی شد

گمرک در بخشنامه‌ای اعلام کرد صدور مجوز واردات محصولات تراریخته کشاورزی مشمول مجوز سازمان تحقیقات، ترویج و آموزش وزارت جهاد کشاورزی شده است.

به گزارش فارس، مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گمرک در بخشنامه‌ای اعلام کرد: صدور مجوز واردات محصولات تراریخته کشاورزی مشمول مجوز سازمان تحقیقات، ترویج و آموزش وزارت جهاد کشاورزی شده است.

مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه اقتصادی گمرک در این بخشنامه به گمرکات سراسر کشور اعلام کرد: دفتر مقررات صادرات و واردات وزارت صنعت، معدن و تجارت با توجه به نامه دفتر مقررات و استانداردهای بازرگانی وزارت جهاد کشاورزی در مورد صدور مجوز محصولات کشاورزی، واردات محصولات تراریخته کشاورزی را مشمول مجوز سازمان تحقیقات وزارت جهاد کشاورزی کرده است. بر این اساس، محصولات کشاورزی در صورت تراریخته بودن علاوه بر رعایت مقررات و ضوابط جاری و اخذ سایر مجوزهای ثبت سفارش و جهاد کشاورزی ملزم به اخذ مجوز از سازمان تحقیقات، ترویج و آموزش وزارت جهاد کشاورزی شد.

این بخشنامه مشمول محصولات کشاورزی مندرج در فصول ۵، ۳، ۱، ۵، ۶، ۸، ۷، ۱۰، ۱۱، ۱۲، ۱۳، ۱۴، ۱۷، ۲۰، ۲۱، ۲۳ و ۵۰ کتاب مقررات صادرات و واردات می‌شود.

عرضه انبوه دام دامداران را متضرر کرد

یک مقام مسئول گفت عرضه انبوه دام در بازار منجر به شکسته‌شدن قیمت و متضررشدن دامداران شده است.

منصور پوریان، رئیس شورای تأمین‌کنندگان دام زنده در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از عرضه انبوه دام در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون عرضه انبوه دام در بازار منجر به شکسته‌شدن قیمت و متضررشدن دامداران شده است.

وی با اشاره به اینکه دامداران با مشکل فروش دام روبه‌رو هستند، افزود: امسال به سبب شرایط خشکسالی وضعیت مراتع مساعد نیست که به همین خاطر دامداران اقدام به عرضه انبوه دام در میادین کردند.

پوریان نرخ خرید هر کیلو دام زنده درب دامداری را ۱۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: البته از دامداران جنوب کشور کمتر از ۱۵ هزار تومان دام را خریداری می‌کنند که انتظار می‌رود با آزادشدن صادرات دام از روند نزولی قیمت جلوگیری شود.

وی با انتقاد از صادرات مشروط دام زنده بیان کرد: صادرکنندگان دام که اغلب دامداران هستند برای صادرات هزار رأس دام باید مجوز ۷۰ تومانی واردات به واردکننده پرداخت کنند که این امر بیانگر حمایت از واردات است که با آن مخالف هستیم. به گفته پوریان، برای نجات دامداران از شرایط کنونی باید صادرات به شیوه قبل صورت گیرد، چراکه تنها یک سری از دامداران قادر به صادرات به شیوه کنونی هستند که از معاونت بازرگانی وزارت جهاد و معاونت امور دام خواستار رسیدگی به اوضاع هستیم.

وی از واردات روزانه ۷۰ تا ۸۰ تن گوشت وارداتی خبر داد و گفت: هم‌اکنون گوشت گرم و منجمد به صورت انبوه وارد می‌شود.

پوریان گفت: نرخ هر کیلو گوشت اوراسیای وارداتی ۲۹هزار تومان، استرالیا ۳۰ هزار و ۵۰۰، ران منجمد ۳۵هزار، سردست ۳۴ هزار و ۵۰۰ و گردن ۳۰ هزار تومان است.

رئیس شورای تأمین‌کنندگان دام تصریح کرد: هم‌اکنون شرایط تولید برای دامداران مناسب نیست، به‌طوری‌که هر کیلو لاشه داخلی بره سنگین ۳۱ تا ۳۲هزار و بره سبک ۳۵ تا ۳۶هزار تومان درب عمده‌فروشی عرضه می‌شود.

کلیه ضوابط و مقررات صادرات و واردات سال ۹۶ کماکان معتبر است

وزارت صنعت، معدن و تجارت با ارسال نامه‌ای به گمرک اعلام کرد: تا زمان ابلاغ مصوبه مربوط به اصلاحات جدید جداول پیوست قانون مقررات صادرات و واردات سال ۹۷، کلیه ضوابط و مقررات سال ۹۶ کماکان معتبر و به قوت خود باقی و لازم اجرا است.

به گزارش تسنیم، وزارت صنعت، معدن و تجارت با ارسال نامه‌ای به معقولی، مدیرکل مرکز واردات و امور مناطق آزاد گمرک جمهوری اسلامی ایران درباره ضوابط و مقررات صادرات و واردات، نوشت: تا زمان ابلاغ مصوبه مربوط به اصلاحات جدید جداول پیوست قانون مقررات صادرات و واردات سال ۹۷، کلیه ضوابط و مقررات سال ۹۶ کماکان معتبر و به قوت خود باقی و لازم اجرا است.

اخبار خوش مالیاتی برای تولیدکنندگان

حذف مالیات ارزش افزوده



این لایحه توسط تعدادی از اعضای کمیسیون بررسی و خوشبختانه بخشی از این لایحه جمع‌بندی شد. **استخراج ۳۰ اشکال قانون مالیات بر ارزش افزوده**

وی تصریح کرد: با دعوت از برخی فعالان اقتصادی که به دلیل اجرای ناقص مالیات بر ارزش افزوده با مشکلاتی از جمله تعطیلی واحد مواجه شدند، ۳۰ محور اشکالات این قانون احصا شد و تک تک آنها را در اصلاحیه لحاظ کردیم. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، درباره نتایج بررسی لایحه اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده گفت: با مشارکت سه شکل اصلی بخش خصوصی و تعاونی یعنی اتاق بازرگانی، اتاق اصناف و اتاق تعاون همه مواد لایحه در کمیته مالیاتی کمیسیون مورد بررسی قرار گرفت و سعی کردیم به نحوی مدیریت کنیم که در عمل مشکلات اجرای قانون پوشش داده شود. پورابراهیمی با بیان اینکه پیش‌بینی می‌کنیم لایحه اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده تا اواخر اردیبهشت در کمیسیون اقتصادی مجلس نهایی شود و در نوبت بررسی صحن علنی مجلس قرار گیرد، گفت: اگر این لایحه در راستای حمایت از تولید، با اولویت در دستور کار صحن علنی مجلس قرار گیرد حتما آثار آن را در تولید خواهیم دید.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با یادآوری اینکه در حال حاضر نرخ مالیات بر عملکرد ۲۵ واحد درصد است، گفت: براساس مذاکرات اولیه با دولت پیشنهاد ما کاهش این نرخ به ۲۰درصد است که توافقات اولیه با دولت در این خصوص نیز انجام شده است تا اصلاح نرخ مالیات بر عملکرد در نیمه دوم سال ۹۷ نیز در دستور کار قرار گیرد.

خرید و حمایت از کالای ایرانی مستلزم افزایش کیفیت است

شناسایی و برطرف‌کردن کانون‌های فساد، اصلاح قوانین به خصوص قانون کار و بازنشستگی، اصلاح نظام بودجه‌نویسی و مالی دولت، کاهش نقش دولت و نهادهای عمومی غیردولتی در اقتصاد از جمله اصلاحاتی هستند که برای بهبود وضعیت تولید در کشور بسیار موثر است و هرچه باسرعت‌تر و دقیق‌تر انجام شوند، حمایت عملی از کالای ایرانی را میسرتر خواهد کرد.

وی تصریح کرد: مدیریت صحیح و شفاف در بخش واردات و صادرات، ایجاد تعرفه‌های واقعی و درست، جلوگیری واقعی و به دور از شعار از ورود کالاهای خارجی، دفاع عملی از تولیدات صنایع داخلی، شکل‌گیری صنعت رقابتی و تولیدات باکیفیت است که می‌تواند شکوفایی اقتصاد و رونق کسب و کار و اشتغال‌زایی در ایران را به دنبال داشته باشد.

این عضو کمیسیون کشاورزی مجلس در پایان گفت: توجه جدی به مزیت‌های نسبی فراوان موجود در کشور ما و تبدیل آنها به مزیت‌های رقابتی از دیگر مواردی است که زمینه را برای حمایت از کالای ایرانی باید اصلاح ساختارها و چارچوب‌های مخرب و مانع تولید را در اولویت قرار داد.

ابراهیمی خاطرنشان کرد: اصلاح قوانین دست و پاگیر برای تولیدکننده از جمله اصلاح نظام بانکی، اصلاح نظام مالیاتی، بهبود فضای کسب و کار،

افزوده در اجرا، دریافت این نوع مالیات از تولیدکنندگان است؛ به عبارتی به جای اینکه این قانون، مانند بسیاری از کشورها، مصرف را هدف‌گذاری کند، در کشور ما به دلیل دو نقطه‌ضعف مذکور، بخش تولید را هدف‌گذاری کرده است.

محمدرضا پورابراهیمی در گفت‌وگو با مهر، درباره آخرین اقدامات کمیسیون اقتصادی مجلس برای اصلاح قانون آزمایشی مالیات بر ارزش افزوده به منظور حمایت از کارفرمایان و تولیدکنندگان در سال «حمایت از کالای ایرانی» گفت: در ایران نیز همچون سایر کشورها، دو نوع مالیات بر تولید تحت عنوان مالیات بر عملکرد و مالیات بر ارزش افزوده، جاری است.

عملکرد و مالیات بر مصرف تحت عنوان مالیات بر ارزش افزوده، جاری است. وی با بیان اینکه مالیات بر عملکرد، سال ها و از زمان تدوین قانون تجارت از تولیدکنندگان دریافت می‌شده و شرایط آن متناسب با مقتضیات زمانی طی شده، افزود: اما مالیات بر ارزش افزوده، مالیات جدیدی در اقتصاد ایران است که طی یک دهه اخیر با تدوین قانون مربوطه، اجرایی شده و در نهایت به صورت آزمایشی، تاکنون ادامه دارد.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، نقصان در اجرا و عدم وجود زیرساخت‌های اجرایی لازم را دو نقطه‌ضعف مهم قانون آزمایشی مالیات بر ارزش افزوده عنوان کرد و گفت: یکی از اشکالات قانون مالیات بر ارزش

یک عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس، گفت تشویق به خرید کالای ایرانی و انجام عملی آن زمانی اتفاق می‌افتد که کالای ایرانی با مطالعه دقیق و با کیفیت مناسب تولید شود و توان رقابت با کالاهای تولیدشده دیگر کشورها را داشته باشد.

علی ابراهیمی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با نامگذاری سال ۱۳۹۷ از سوی مقام معظم رهبری به نام حمایت از کالای ایرانی، بیان کرد: به نظر می‌رسد یکی از راه‌های برون‌رفت از وضع کنونی اقتصاد کشور و حل معضل بیکاری به خصوص در سطح جوانان تحصیلکرده، افزایش تولیدات با کیفیت داخلی است که رهبر معظم انقلاب با هوشمندی سال ۹۷ را سال «حمایت از کالای ایرانی» نامگذاری کردند.

وی در ادامه گفت: اگرچه خرید کالای ایرانی یکی از بسترهای حمایت از کالای ایرانی است، اما باید توجه داشت که خرید تنها یکی از ابعاد حمایت است و نه تمام ابعاد آن، در نتیجه نباید حمایت را فقط محدود به خرید کرد و باید سایر جنبه‌ها را نیز مد نظر قرار داد. تشویق به خرید کالای ایرانی و انجام

تعیین تکلیف خودروهای دوگانه‌سوز شده توسط مراکز

وزارت نفت یا کارگاه‌های غیر مجاز

مراکز معاینه فنی قادر به پذیرش آن دسته از خودروهای دوگانه‌سوز که از سوی کارگاه‌های وزارت نفت یا مراکز غیرمجاز دوگانه‌سوز شده و در کارت مشخصات آنها نوع سوخت «بنزین» قید شده، به دلیل عدم امکان اخذ استعلام راهور ناجا در سامانه نیستند. لذا با توجه به ریسک انفجار بالای این خودروها پیشنهاد شده تا خودروهای مذکور توسط آزمایشگاه‌های هیدرواستاتیک مورد تأیید سازمان ملی استاندارد ایران بررسی شده و در صورت نیاز در کارگاه‌های مجاز وزارت صنعت، معدن و تجارت، اتصالات و مخازن CNG آنها تعویض شود تا جهت اصلاح مشخصات خودرو به راهور ناجا مراجعه و نوع سوخت آنها در کارت خودرو به «دوگانه‌سوز» تغییر یابد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر هیأت دولت، به استناد آیین‌نامه اجرایی نحوه انجام معاینه و صدور برگ معاینه فنی خودرو، مالکان خودروهای دوگانه‌سوز جهت دریافت گواهی معاینه فنی در مرحله اول برای آزمون چشمی به مراکز معاینه فنی مراجعه و در صورتی که خودروی آنها در این آزمون مردود شود یا عمر مخزن خودرو بیش از شش سال باشد ملزم به مراجعه به مراکز هیدرواستاتیک و انجام آزمون‌های تکمیلی هستند.

براساس روال مرسوم، در مراکز معاینه فنی ابتدا پلاک خودرو توسط دوربین‌های پلاک‌خوان قرائت و سپس اطلاعات خودرو از قبیل شماره شاسی، شماره موتور، رنگ خودرو و نوع سوخت مورد استفاده از طریق سامانه سیفما و توسط سامانه راهور ناجا جهت کنترل به مراکز معاینه فنی ارسال می‌شود. لذا در مورد خودروهایی که در کارت مشخصات آنها و اطلاعات ارسالی از سامانه راهور، نوع سوخت «دوگانه‌سوز» درج شده فرایند معاینه فنی به‌طور کامل درحال انجام است، ولی خودروهایی که از سوی کارگاه‌های وزارت نفت یا سایر کارگاه‌های غیرمجاز دوگانه‌سوز شده‌اند و در کارت مشخصات آنها نوع سوخت «بنزین» قید شده، مراکز معاینه فنی به دلیل عدم امکان اخذ استعلام راهور ناجا در سامانه، قادر به پذیرش جهت بازرسی چشمی و آزمون‌های تکمیلی برای مخازن CNG نیستند، با عنایت به اینکه این خودروها دارای ریسک انفجار بالایی می‌باشند و درحال حاضر آمار دقیقی از تعداد آنها در اختیار نیست، وزارت کشور متن ذیل را جهت بررسی و تصویب در هیأت وزیران ارائه کرده است:

«آن دسته از خودروهای دوگانه سوز که به صورت کارگاهی دوگانه‌سوز شده و در کارت خودرو آنها عبارت دوگانه‌سوز درج نگردیده است باید توسط آزمایشگاه‌های هیدرواستاتیک مورد تأیید سازمان ملی استاندارد ایران بررسی شده و در صورت نیاز در کارگاه‌های مجاز وزارت صنعت، معدن و تجارت (با هماهنگی سازمان استاندارد) اتصالات و مخازن CNG آنها تعویض گردد تا جهت اصلاح مشخصات خودرو به راهور ناجا مراجعه و نوع سوخت آنها در کارت خودرو به «دوگانه سوز» تغییر یابد.»

شایان ذکر است بنا بر اعلام وزارت کشور، پیشنهاد فوق با وجود طرح و بررسی در جلسات متعدد کارشناسی با حضور نمایندگان دستگاه‌های فوق‌الذکر، به دلیل مخالفت جدی سازمان ملی استاندارد تاکنون اجرایی نشده و تنها در صورت بررسی و تصویب در هیأت دولت و الزام تمامی دستگاه‌های مرتبط، این مهم عملی خواهد شد و در غیر این صورت همچنان سایه تهدید این خودروها در سطح کشور به عنوان مسئله‌ای لاینحل باقی خواهد ماند.

پیش‌نویس آیین‌نامه تخصیص آرم طرح ترافیک خبرنگاران هنوز تصویب نشده است

با توجه به اینکه ۱۵ روز آرم طرح ترافیک خبرنگاران اعتبار دارد، هنوز شهرداری تهران پیش‌نویس آیین‌نامه طرح ترافیک خبرنگاران را تصویب نکرده و سرنوشت توزیع آرم طرح ترافیک در هالای از ابهام است.

به گزارش پایگاه خبری عصرخودرو، آیین‌نامه تخصیص آرم طرح ترافیک به خبرنگاران هنوز از سوی معاونت حمل و نقل ترافیک شهرداری تهران تصویب نشده است. حتی پیش‌نویس اولیه آن نیز به تأیید نرسیده است. این در حالی است که ۱۵ روز بیشتر آرم طرح‌ترافیک خبرنگاران اعتبار ندارد. بر اساس این گزارش ۳ درصد آرم طرح ترافیک قرار است به خبرنگاران تخصیص یابد و این رقم حدود ۲۸۰۰ آرم می‌شود که توزیع آن هم دست مدیران است و می‌تواند حدود ۲ هزار آرم توزیع کند، البته تعداد آرم در نظر گرفته شده برای خبرنگاران در سال ۹۷، ۲۵ تا ۳۰ درصد آرم تعداد آرم‌ها سال گذشته است و معلوم نیست سرنوشت الباقی خبرنگاران چه خواهد شد. هنوز مسئولان در خصوص چگونگی تشخیص خبرنگاران واقعی هم به نتیجه نرسیده‌اند.

با به نتیجه رسیدن برجام خودروهای جدیدی از شرکت‌های مختلف اروپایی وارد کشور شده یا قرار است وارد بازار شوند. شرکت‌های پژو، سیتروئن، رنو، نیسان، میتسوبیشی، سائنگ‌یانگ، هیوندای و فولکس‌واگن و شرکت‌های مطرح دیگر این روزها فروش خوبی در بازار کشورمان دارند. اینکه خودروهای این خودروسازان در بازارهای بزرگی مانند بازار اروپا، آمریکا و چین به چه میزان فروش دست پیدا کرده‌اند، سؤال‌ی است که قصد پاسخگویی به آن را داریم.

نخستین شرکت خودرویی که پس از برجام بلافاصله با یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان کشورمان به توافق رسید، شرکت پژو بود. این شرکت خیلی سریع استارت کار با ایران خودرو را زد تا نخستین شرکت جوینت‌ونچر به نام ایکاپ را راه‌اندازی کنند.

پژو ۲۰۰۸ نخستین خودروی سپایرجامی است که با سرعت روی خط تولید ایکاپ رفت. مدل ۲۰۰۸ پژو از سال ۲۰۱۳ در بازار اروپا عرضه شده و سال به سال بر میزان فروش آن افزوده شده است.

در این سال، ۲۰۰۸ به فروش بیش از ۵۸هزاردستگاه خودرو دست پیدا کرد و با افزایش دوبرابری در سال ۲۰۱۴، به فروش ۱۳۵هزار دستگاه خودرو رسید. این مدل جزو خودروهای محبوب در اروپا بوده و با روند فروشی که داشته، نشان داده است تا چه میزان باکیفیت است.

درمجموع و تا پایان ماه نخست سال جاری، ۲۰۰۸ به فروشی بیش از ۷۱۷هزار دستگاه خودرو دست پیدا کرده است. فروش این خودرو در بازار چین نیز با استقبال مواجه بوده و از سال ۲۰۱۴ تاکنون چیزی حدود ۱۴۰هزار دستگاه خودرو

از این مدل به فروش رسیده است. خودروی ۵۰۸ پژو نیز قرار است با داخلی‌سازی بالا در کشورمان عرضه شود. این سدان فرانسوی از سال ۲۰۱۱ در بازار چین عرضه شده و توانسته بازار خوبی به‌دست آورد. ۵۰۸ در بازار اروپا نیز به لطف موتور قوی و طراحی زیبا، فروش خوبی را تجربه کرده و درحالی‌که از سال ۲۰۱۰ در بازار اروپا عرضه شد، تا پایان سال ۲۰۱۷ موفق به فروش ۳۷۰هزار دستگاه خودرو شده است.

پژو ۳۰۱ دیگر محصولی است که زمینه حضور آن در بازار ایران، بعد از برجام فراهم شده است. این خودرو قرار است با ۶۰درصد داخلی‌سازی و به عنوان جایگزین دو محصول ۴۰۵ و پارس، در بازار عرضه شود؛ محصولی که در بازار اروپا خیلی نتوانسته

موفق باشد و در میان انبوهی از خودروهای سدان‌ی که در این بازار عرضه می‌شود، موفق به فروش ۱۵هزاردستگاه خودرو طی شش سال شده است. اما عرضه این خودرو در بازار چین استقبال چینی‌ها را در پی داشته و به فروشی بیش‌از ۲۴۸هزار دستگاه در این بازار دست پیدا کرده است.

سیتروئن دیگر خودروسازی است که قرار است از سال آینده تولید خود را در کشورمان آغاز کند. این خودروساز در سابت کاشان سایپا در مراحل ابتدایی، خودروی C۳ را تولید می‌کند که یکی از خودروهای محبوب در اروپا است.

اولین مدل از این خودرو در سال ۲۰۰۱ به بازار عرضه شد و همواره یکی از پرفروش‌ترین خودروهای سیتروئن محسوب می‌شود که به‌طور میانگین ۱۸۷هزاردستگاه از آن به

فروش رسیده است. مجموع کل خودروهای فروخته شده از C3، به عدد ۳میلیون و ۱۹۰هزار دستگاه خودرو طی این سال‌ها رسیده است. دیگر خودروسازی که پس‌از سال‌ها غیبت در بازار ایران وارد شده، خودروسازی فولکس‌واگن است. دو خودروی تیگوان و پاسات انتخاب فولکس‌واگن برای بازار کشورمان بوده که با استقبال مشتریان ایرانی نیز مواجه شده است. پاسات یکی از خودروهای قدیمی و محبوب در اروپاست که طی سال‌های ۱۹۹۷ تا به امروز، همواره فروش بالایی داشته و بارها دچار تغییر و تحول شده است.

در سال ۹۷ تا سال ۲۰۱۷ فروش این خودروی سدان آلمانی به عدد ۸میلیون و ۵۸هزار دستگاه در اروپا رسیده و در بازار آمریکا نیز جزو خودروهای پرفروش

بوده است. از سال ۲۰۱۲ تا پایان سال ۲۰۱۷، بیش از نیم‌میلیون دستگاه از این خودرو در آمریکا به فروش رسیده که نشان از کیفیت بالا و رضایت مشتریان آمریکایی از آن دارد. پاسات بین چینی‌ها نیز از محبوبیت خاصی برخوردار است و طی پنج سال اخیر بیش از یک‌میلیون و ۲۰۰هزار دستگاه فروش داشته است. تیگوان دیگر خودروی فولکس‌واگن در بازار ایران است که به‌شدت در بازار بزرگ کشور چین محبوبیت دارد.

فروش پنج سال گذشته این خودرو به بیش از یک‌میلیون و ۴۰۰هزاردستگاه رسیده که نشان‌دهنده اقبال آن در بین چینی‌هاست. در بازار آمریکا طی شش سال اخیر به‌طور متوسط سالانه ۳۲هزاردستگاه و در بازار اروپا طی شش‌سال گذشته میانگین سالانه ۱۶۷هزار دستگاه خودروی تیگوان به فروش رسیده است. درمجموع فولکس‌واگن بین سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۷ بالغ بر یک میلیون دستگاه از خودروهای تیگوان خود را به فروش رسانده است.

رنو دیگر شرکت اروپایی است که این سال‌ها فروش بسیار بالایی را در کشورمان تجربه کرده و خودروهای مختلف خود را به‌صورت واردات و تولید مشترک به بازار ایران عرضه کرده است.

رنواساندرو (داچیا) یکی از خودروهای پرفروش این شرکت در بازار اروپا بوده و بیش از یک‌میلیون و ۲۰۰هزار دستگاه، سهم فروش آن طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۷ در بازار اروپا بوده است. ال ۹۰ که در ایران توسط دو شرکت ایران خودرو و پارس‌خودرو تولید می‌شود نیز جزو خودروهای پرفروش بازار اروپاست.

قوانین و مقررات حقوقی دست و پای لیزینگ‌ها را بسته است

پیشنهادهای شرکت‌های لیزینگ بود که با مخالفت بانک مرکزی مواجه شد.

عضو هیأت‌مدیره لیزینگ امید در مورد دید مردم نسبت به شرکت‌های لیزینگ گفت: در سال‌های اخیر شرکت‌هایی شروع به فروش خودرو در مقیاس بزرگ کرده و در تبلیغات خود با استفاده از عنوان‌های لیزینگ یا اعتبارات لیزینگ افکار عمومی را منحرف ساخته و با استفاده از نام لیزینگ از سرمایه مردم سوءاستفاده کرده‌اند، درحالی‌که شرکت‌های لیزینگ تحت نظر بانک مرکزی هرگز چنین کاری را انجام نداده‌اند، اما همین موضوع تا حدودی مردم را نسبت به شرکت‌های لیزینگ بدبین کرده است.

پیشنهاد اصلاح یا عدم شمول مقررات اسقاط خودرو به خودروهای وارداتی مناطق آزاد تجاری – صنعتی و ویژه اقتصادی

۵ – با توجه به نکات فوق و با استناد به ماده (۱۴) قانون چگونگی اداره مناطق آزاد که مبادلات بازرگانی مناطق با خارج از کشور را از شمول مقررات صادرات و واردات مستثنی نموده، پیشنهاد می‌گردد با حذف تبصره مذکور موافقت شود. وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز طی نامه‌ای خطاب به معاون اول محترم رئیس‌جمهور اعلام کرده از نظر این وزارتخانه دلیل موجهی برای شمول مقررات ورود خودرو در سرزمین اصلی به مناطق آزاد و ویژه اقتصادی وجود ندارد و باید اعمال آن به زمان ورود خودرو از این مناطق به داخل کشور موکول شود. لذا موضوع حذف یا اصلاح این تبصره را برای تصمیم‌گیری به هیأت وزیران ارائه کرده است.

صنعت، معدن و تجارت اعلام کرده است: ۱ – براساس ماده (۵) قانون چگونگی اداره مناطق آزاد تجاری– صنعتی و ماده (۶۵) قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور، این مناطق از شمول مقررات عمومی دولت مستثنی می‌باشند. ۲ – با عنایت به بند (۱۱) سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، توسعه حوزه عمل مناطق آزاد مورد تأکید قرار گرفته است. ۳ – اسقاط خودروهای دارای پلاک مناطق آزاد از جمله انزلی، اروند، ارس و ماکو که بیش از هفت سال از تأسیس آنها نگذشته است، عملیاتی نخواهد بود. ۴ – سازمان‌های مناطق آزاد کیش و قشم به خاطر محصور بودن آنها به‌طور طبیعی امکان خروج خودرو در منطقه به سرزمین اصلی را ندارند.

شده‌اند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر هیأت دولت، براساس تصویب نامه شماره ۵۴۵۲۲/۶۲۹۲۴ هـ مورخ ۲۴/۵/۱۳۹۶ هیأت وزیران به ازای شماره‌گذاری خودروهای سواری و وانت وارداتی دارای مصرف سوخت ۵ تا ۶ لیتر در صد کیلومتر، ۶ تا ۷ لیتر در صد کیلومتر و بیش از ۸ لیتر در صد کیلومتر باید به ترتیب ۴، ۶ و ۸ خودروی فرسوده اسقاط شود. مطابق تبصره (۴) بند (۱) تصویب‌نامه مزبور، خودروهای وارداتی در سرزمین اصلی به مناطق آزاد و ویژه اقتصادی وجود ندارد و باید مقررات فوق، در زمان ورود خودرو از این مناطق به داخل کشور اجرا شود. لذا دستگاه‌های فوق، خواستار حذف یا اصلاح این تبصره

براساس مصوبه هیأت وزیران به ازای شماره‌گذاری هر خودروی سواری و وانت وارداتی، متناسب با میزان مصرف سوخت باید حداقل دو و حداکثر هشت خودروی فرسوده اسقاط شود. براساس تبصره (۴) بند (۱) مصوبه فوق، خودروهای وارداتی به مناطق آزاد نیز مشمول شرایط فوق می‌شوند. از نظر دبیرخانه شورای عالی مناطق آزاد تجاری – صنعتی و ویژه اقتصادی و وزارت صنعت، معدن و تجارت، دلیل موجهی برای شمول مقررات ورود خودرو در سرزمین اصلی به مناطق آزاد و ویژه اقتصادی وجود ندارد و باید مقررات فوق، در زمان ورود خودرو از این مناطق به داخل کشور اجرا شود. لذا دستگاه‌های فوق، خواستار حذف یا اصلاح این تبصره

نصب کلید در خواست کمک فوری در خودروهای اروپایی الزامی شد

از ابتدای ماه میلادی جاری، نصب دکمه کمک‌رسان اضطراری در تمام خودروهای نو در سرتاسر اروپا اجباری شد. دکمه کمک‌رسان یا ای-کال (e-Call) دکمه‌ای در داخل خودرو است که در صورت بروز حادثه، باز شدن کیسه هوای خودرو، برخورد ضربه سنگین به خودرو یا توقف ناگهانی در سرعت بالا را شناسایی کرده و بلافاصله به مراکز اورژانس خبررسانی می‌کند. سرنشینان خودرو نیز می‌توانند با فشار دادن دکمه کمک‌رسان، آن را فعال کرده و از مراکز اورژانس تقاضای کمک کنند.

به گزارش یورونیوز، تقاضاهای کمک قبل از رسیدن به مراکز اورژانس بررسی می‌شوند. در صورتی‌که تقاضا توسط سرنشین خودرو انجام شده باشد، با او تماس گرفته می‌شود تا وضعیت دقیق بررسی شده و کمک با توجه به نیاز فوری سرنشینان، آمبولانس، تعمیرکار، نماینده بیمه یا... ارسال شود.

آنتوان ترائیو، کارشناس سندیکای ملی شرکت‌های امدادرسانی فرانسه می‌گوید: «دولت می‌خواهد زمان کمک‌رسانی را به کمتر از ۷۵ ثانیه بعد از دریافت پیام کاهش دهد. در این صورت کمک‌رسان می‌تواند تأخیر ارسال کمک‌رسانی را در حوادث جاده‌ای به کمتر از نصف و در حوادث شهری به کمتر از ۴۰درصد برساند.»

سندیکای شرکت‌های امدادرسانی فرانسه پیش‌بینی می‌کند در سال ۲۰۱۸ تا ۳۰ هزار درخواست کمک، در سال ۲۰۱۹ تا ۱۵۰هزار و در سال ۲۰۲۰ تا ۴۰۰ هزار درخواست کمک در این کشور دریافت کند. این فناوری به صورت آپشن از سال ۲۰۰۳ در خودروهای اروپایی وجود داشته است ولی تا به امروز تنها ۲درصد از خودروهای شماره‌گذاری شده در فرانسه به آن مجهز بوده‌اند.

سرمایه‌گذاری بی‌امو در ساخت ایستگاه‌های شارژ چین

بی‌امو قصد دارد برای آماده‌سازی زیرساخت‌های کشور چین جهت افزایش تولید و استفاده از خودروهای الکتریکی، بیش از ۸۰ هزار ایستگاه شارژ در شهرهای مختلف نصب کند.

هر خودروسازی در دنیا آرزو دارد سهم بیشتری از بازار خودروی الکتریکی در چین داشته باشد. از آنجایی که این بخش در حال رشد و رونق روزافزون است، شرکت مطرحی مانند بی‌امو به دنبال نقش‌آفرینی در آن خواهد بود. سازنده آلمانی اعلام کرده است که قصد دارد با گسترش فعالیت‌های خود در چین، تا بیش از ۸۰ هزار دیرک شارژ را در بیش از ۱۰۰ شهر این کشور نصب کند. بی‌امو می‌خواهد این دیرک‌ها را در زمانی‌که ناوگان خودروهای الکتریکی جدید طی سال‌های آینده به بازار چین می‌رسد، عرضه کند. بی‌امو در چین به دنبال تقلید از دیگران و کارهای معمولی نیست. از سال ۲۰۱۷ تاکنون، خودروساز آلمانی در بیش از ۹۰ شهر چین تعداد ۶۵ هزار دیرک شارژ نصب کرده است؛ اگر تعداد بسیار قابل توجه محسوب می‌شود. این تعداد کل دیرک‌های شارژ در این کشور را ۴۴۰ هزار عدد در نظر بگیریم، تقریباً ۱۴ درصد از رقم فعلی است. در حال حاضر بی‌امو قصد دارد در یک برنامه بلندمدت، ۸ هزار دیرک شارژ دیگر نصب کند؛ این طرح به‌عنوان یکی از زیرساخت‌های مورد نیاز برای مجموعه‌ای از خودروهای الکتریکی بی‌امو عمل می‌کند که قرار است طی سال‌های آینده وارد بازار خودروی چین شوند.

مارتیجن اورموس، رئیس بخش مدیریت خودروهای با مصرف انرژی‌های نو، در بی‌امو برلیناس به خبرنگاران گفت: بی‌امو در حال حاضر پیشروی بازار در بخش خودروهای الکتریکی است و همچنان به توسعه و پیشرفت در زمینه حمل‌ونقل الکتریکی ادامه می‌دهد. بخشی از طرح گسترش ایستگاه‌های شارژ بی‌امو شامل راه‌اندازی مجدد آخرین ایستگاه شارژ خانگی کال‌پاکس (Callbox) است که گفته می‌شود باتری خودروی برقی بی‌امو i3 را از ظرفیت خشک تا ۸ درصد در زمانی کمتر از چهار ساعت شارژ می‌کند. علاوه بر این، این دیرک‌های شارژ به شرکت بی‌امو کمک می‌کند خدمات شارژ رایگان ۱۶۸۰ ساعته (دوساله) به صاحبان خودروهایی ارائه دهد که دیرک‌های شارژ خصوصی در برخی از بزرگ‌ترین شهرهای چین از جمله پکن، شانگهای، گوانگژو، شنژن و چنگ‌دو ندارند. در حال حاضر موانع زیادی در مقابل طرح بی‌امو برای گسترش فناوری خودروی برقی در چین وجود ندارد؛ حتی اگر این شرکت تصمیم داشته باشد که تعداد ایستگاه‌های شارژ را در قطب اقتصادی شرق آسیا افزایش دهد.



نقش آفرینی جدی تر پارک فناوری پردیس در اکوسیستم فناوری کشور

رئیس پارک فناوری پردیس معاونت علمی، تلاش برای مستحکم‌تر کردن زنجیره کارآفرینی کشور را از اقدامات قابل توجه این پارک در سال ۹۶ دانست. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، مهدی صفاری‌نیا رئیس پارک فناوری پردیس معاونت علمی، نقطه قوت این پارک را در سال ۹۶ رویکرد نقش‌آفرینی در زنجیره ایده تا محصول دانست و گفت: صاحبان ایده، صاحبان اختراع، استارت‌آپ‌ها، تیم‌های جوان کاری، شرکت‌های بالغ، صنایعی که در کشور فعال هستند، هرکدام به‌نوعی در این زنجیره قرار گرفتند. وی افزود: ما سعی کردیم در هر بخش نقش‌آفرینی خود را به‌طور جدی داشته باشیم تا این زنجیره اتصال و پیوند بهتری را داشته باشد.

نگاه

مصاف دولت و بیکاری با شمشیر دولبه اقتصاد دیجیتال

با شروع سال ۱۳۹۷ به نظر می‌رسد مسئله «اشتغال» یکی از جدی‌ترین چالش‌ها برای دولت دوازدهم باشد؛ مسئله‌ای که البته دولت برای حل آن روی مقوله «اقتصاد دیجیتال» به عنوان درگاهی جدید در اقتصاد، حساب ویژه‌ای باز کرده است.

به گزارش ایسنا، تحولات رخ داده در تصمیم‌گیری‌های مربوط به فضای مجازی در طول قریب به پنج سال عمر دولت تدبیر و امید نشان داده است که نگاه این دولت به نقش فضای مجازی در اقتصاد در کل مثبت است. برنامه‌ریزی برای حرکت به سمت اقتصادی‌سازی

فضای مجازی در ادامه

تصمیم برای افزایش سرعت و پهنای باند اینترنت تعریف می‌شود که در نهایت رونق هرچه بیشتر این فضا را موجب خواهد شد. همچنین تصمیمات و صحبت‌های مطرح شده در جلسه اخیر شورای عالی فضای مجازی نشان داد چرخش دولت به سمت اشتغال‌زایی در فضای مجازی و تحقق اقتصاد

دیجیتال جدی است.

در همین راستا در آخرین جلسه شورای عالی فضای مجازی در سال ۱۳۹۶ که به ریاست رئیس‌جمهور برگزار شد، چارچوب و مبنای اولویت‌های مطرح برای توسعه فضای مجازی در سال ۱۳۹۷ مورد بحث و بررسی اعضا قرار گرفت که در آن بر اقتصاد فضای مجازی با رویکرد ایجاد اشتغال، به عنوان اولویت اصلی توسعه فضای مجازی تأکید شد. بر اساس طرحی که برای این منظور در شورای عالی فضای مجازی مطرح است، اقتصاد فضای مجازی با رویکرد ایجاد

اشتغال، اولویت اصلی توسعه فضای مجازی در سال ۱۳۹۷ است که از جلسه آینده این شورا به شکل محتوایی مورد بررسی و مفاد آن مورد تصویب قرار خواهد گرفت.

در همین رابطه مهدی غیبی، کارشناس حوزه فناوری اطلاعات با اشاره به بخش رو به رشد استارت‌آپ‌ها در توسعه اقتصاد دیجیتال، بر اشتغال‌زایی این کسب‌وکارها در بلندمدت تأکید کرد و گفت: فناوری اطلاعات در بحث اشتغال همانند یک شمشیر دولبه عمل می‌کند؛ در بحث اقتصاد دیجیتال به همان نسبتی که مشاغل جدیدی ایجاد



اشتغال‌زایی در سطح گسترده را هم فراهم کند.

مقوله اقتصاد دیجیتال از آن دست مباحث جدیدی است که ظاهراً دولت دوازدهم برای توسعه کارآفرینی و ایجاد اشتغال حساب ویژه روی این حوزه باز کرده است. در فضای اقتصاد دیجیتال اصلی‌ترین عامل ایجاد رونق اقتصادی فعالیت کسب و کارهای نوپاست که اخیراً سازمان فناوری اطلاعات نیز لوائح پنج گانه‌ای را برای ساماندهی و قانونمند کردن این کسب‌وکارها برای تقدیم به مجلس شورای اسلامی طراحی کرده است.

می‌شود، ممکن است برخی مشاغل سنتی نیز به خطر بیفتند. همانند

تاکسی‌های اینترنتی که به‌رغم این‌که مشاغل زیادی را ایجاد کرد، اما از طرف دیگر باعث شد تا بسیاری از تاکسی‌های تلفنی و درستی سابق را تحت تأثیر منفی قرار دهد.

این کارشناس البته با مولد دانستن مقوله اقتصاد دیجیتال اظهار کرد: اقتصاد دیجیتال در هر حوزه‌ای که وارد شود، باعث افزایش بهره‌وری یا به عبارت دیگر مولد بودن می‌شود. اقتصاد دیجیتال در بلندمدت بسیار سودده خواهد بود. در بحث اشتغال نیز ممکن است در کوتاه مدت تسهیلات ورود فناوری اطلاعات به حوزه اقتصاد مثبت نباشد، اما در بلندمدت این رویه تغییر خواهد کرد و فناوری اطلاعات باعث ایجاد مشاغل بیشتری خواهد شد. گفتنی است که یکی از علل جذابیت فضای مجازی برای دولت دوازدهم امید به حل مسئله اشتغال در این فضا است؛ دولت دوازدهمی که با انواع فشارها از بابت بیکاری گسترده مواجهه است به امید باز شدن درگاهی جدید برای اشتغال‌زایی به «اینترنت» دل بسته است. امری که البته با اما و اگرهایی هم همراه است؛ به‌طوری که برخی از کارشناسان حتی اشتغال‌زدایی فضای مجازی را بیش از اشتغال‌زایی آن می‌دانند. با این حال تجربه تاکسی‌های اینترنتی نشان داد که این فرضیه کاملاً درست نیست و فضای مجازی به‌رغم اشتغال‌زدایی‌های سطح خرد، اما در سطح کلان می‌تواند موجبات

یکی از مدیران هوآوی تأکید کرده است با وجود اینکه آنها نیازی به بازار آمریکا ندارند، حاضر نیستند از این ظرفیت صرف نظر کنند. حال که هوآوی، پی ۲۰ پرو را با آن همه قابلیت خارق‌العاده معرفی کرده است، شاید در واقع وقت آن باشد که منتظر بنشینند و آمار بالای پیش‌خریدها را محاسبه کند. هوآوی این بار هیچ سفارشی از بازار مهمی مثل آمریکا نخواهد داشت، چرا که پرچمدار جدید هوآوی توسط هیچ اپراتور یا خرده‌فروشی در آمریکا عرضه نخواهد شد؛ با این وجود مدیر گروه تجارت هوآوی، ریچارد یو، می‌گوید این شرکت دست از بازار آمریکا نخواهد کشید.

ما به بازار آمریکا پایبند هستیم و تلاش می‌کنیم برای جلب اعتماد کاربران آمریکایی محصولات بسیار باکیفیت و نوآورانه خود را به دست این کاربران برسانیم.

به گزارش رومیت، این اظهارنظر در واکنش به هشدارهای میهم دولتمردان ایالات متحده در خصوص ممنوعیت فروش دستگاه‌های هوآوی در این کشور صورت گرفت. اپراتور AT&T چند ماه پیش از فروش گوشی قدرتمند میت ۱۰ پرو به‌یکباره کناره‌گیری کرد. ورایزن نیز تحت فشارهای سیاسی اقدام مشابهی انجام داد. اخیراً بست‌بای، بزرگ‌ترین فروشنده ایالات متحده نیز هوآوی را از فهرست محصولات خود حذف کرد. هوآوی که علاوه بر گوشی هوشمند تجهیزات مخابراتی نیز تولید می‌کند، توسط دولت آمریکا مورد اتهامات امنیتی قرار گرفته است؛ سران سازمان‌های امنیتی‌CIA و NSA بدون ارائه دلایل واضح، به آمریکایی‌ها توصیه کرده‌اند که نه محصولات هوآوی را بخرند و نه استفاده کنند، زیرا به اعتقاد آنها محصولات هوآوی برای جاسوسی از مردم آمریکا مورد استفاده قرار می‌گیرند.

یو این ادعا را رد می‌کند: نگرانی‌ها در خصوص وجود خطر امنیتی بر پایه اتهامات بی‌اساس و صراحتاً غیرمنصفانه است. اگر غیر از این باشد، ما آماده یک بحث باز و شفاف هستیم.

هوآوی از بازار آمریکا دست نخواهد کشید

هوآوی سال‌های زیادی است که با بیشتر اپراتورها در سراسر دنیا کار می‌کند.

ما با ۴۶ اپراتور از ۵۰ اپراتور جهانی همکاری داریم و از سابقه امنیت بسیار خوبی هم برخورداریم؛ زیرا اساساً امنیت یکی از اولویت‌های ما است.

به گفته یو، هوآوی در ۱۳ دفتر ایالات متحده، ۱۰۰۰ نفر کارمند دارد. هرچند این شرکت به کمک بازار آمریکا می‌تواند سریع‌تر رشد کند، اما لزوماً نیازی به این بازار ندارد. یو معتقد است: حتی بدون بازار آمریکا، ما در جهان اول خواهیم شد.

از نظر مالی، هوآوی بدون حضور در آمریکا توانسته است عملکرد خوبی داشته باشد. آنها جمعه گذشته گزارش درآمد خود در سال ۲۰۱۷ را منتشر کردند که افزایش سود ۲۸٫۱ درصدی را نشان می‌داد. این شرکت در سال گذشته ۱۵۲ میلیون گوشی راهی بازار کرد و درآمد آنها از این تعداد، ۲۲درصد بیش از سال پیشین بود.

در مقام مقایسه، اپل، سودآورترین شرکت در بازار گوشی هوشمند، ۲۱۶٫۸ میلیون آیفون را در مدت مشابه به فروش رساند. از آنجایی که آمریکا با داشتن ۱۱٫۶درصد از کل بازار گوشی هوشمند جهان، بعد از چین بزرگ‌ترین بازار به‌حساب می‌آید، حضور در آمریکا می‌تواند در هر صورت به نفع هوآوی باشد. به گزارش IHS Markit، چین با ۳۰٫۴درصد و هند با ۸٫۵درصد، رتبه‌های اول و سوم را در میزان سهم از بازار جهانی موبایل دارند.

وین لام، یکی از تحلیلگران آی‌اچ‌اس مارکیت، می‌گوید: هوآوی به دلیل طراحی و نوآوری‌هایی که دارد، بدون بهره بردن از بازار آمریکا نیز موفق خواهد بود؛ زیرا همچنان بازارهای جهانی زیادی وجود دارند که هوآوی می‌تواند به آنها ورود کند و موفقیت به دست آورد.

یو می‌گوید: ما می‌دانیم که در آمریکا برند شناخته‌شده‌ای نیستیم و لازم است روی این موضوع کار کنیم. گام اول برای ما جلب اعتماد کاربران است.

راهکارهای اقتصادی شدن فعالیت‌ها در روستاها با نگاه حمایت از

تولیدات داخلی

و حمایت از تولیدات داخلی می‌شود که در قدم نخست برای توسعه روستاها، مشارکت دادن مردم در فعالیت های اقتصادی است. این موضوع از طریق اجرای طرح تشکیل شرکت‌های تعاونی توسعه و عمران در مناطق روستایی می‌تواند به

جلب مشارکت مردم در اقتصاد مقاومتی منجر شود و مردم سهامدار این شرکت‌ها خواهند بود.
مجتبی شجاعی افزود: این امر موجب تقویت بنیه اقتصادی روستاها می‌شود، در طرح شرکت‌های توسعه و عمران روستایی، دولت سیاست‌گذار و حامی خواهد بود و کار توسط مردم انجام می‌شود. شجاعی بیان کرد: سیاست‌های نظام در قالب سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی گام دوم، وارد کردن و دخالت دادن فناوری‌های نوین در عرصه فعالیت‌های اقتصاد روستایی از طریق حمایت‌های دولت که خود یکی از شاخص‌های گذر از کشاورزی سنتی به کشاورزی تجاری و ماشینی است و نیز برقرار کردن چاه‌ها، ماشین‌آلات کشاورزی، بسته‌بندی وو... گام بعدی، ارتقای حضور زنان در فعالیت‌های اجتماعی، اقتصادی و برنامه‌ریزی برای گسترش مشارکت آنان، به ویژه در زمینه‌های اقتصادی در روستاهای استان، شرطی لازم برای توسعه پایدار است.



اخیرا گردشگری و با ویژگی‌های خاص شکل گرفته یا در حال شکل‌گیری است. بخشدار مرکزی خاش با بیان مطلب بالا گفت: راهکارهای عمده اقتصادی کردن فعالیت‌ها در روستاها منجر به توسعه همه‌جانبه و تحقق اقتصاد مقاومتی در روستاها

روباتی که مصاحبه شغلی انجام می دهد

یک استارت آپ روسی روبات انسان نمایی ساخته که مصاحبه های شغلی را انجام می دهد و می تواند یک سوم هزینه های استخدام در شرکت های بزرگ را بکاهد. به گزارش مهر به نقل از بلومبرگ، یک استارت آپ روسی روباتی انسان نما ساخته که از آن برای مصاحبه های شغلی در شرکت های بزرگ استفاده می شود. این روبات که «ورا» نام گرفته با استفاده از فناوری هوش مصنوعی و در نظر گرفتن نیازمندی های شغلی تعداد نامزدهای مناسب برای یک پست شغلی را بررسی می کند. استارت آپ Straforoy این روبات را ساخته که اکنون بیش از ۳۰۰ شرکت بزرگ از جمله پیسی و Ikea مشتریان آن هستند. این شرکت ها با استفاده از ورا برای بخش خدمات پرسود و مشاغلی مانند کارمند اداری، گارسون و کارگران ساختمان، کارمند استخدام می کنند.



کسب و کار

باورهای محدودکننده ای که باعث شکست کسب و کار می شوند

رؤیایی را خریداری می کنند که محصول شما به آنها پیشنهاد می کند. همانطور که ترور ماچ، مدیرعامل شرکت کروت (Carrot) می گوید مردم یک محصول یا کالا را نمی خرند. آنها یک خودرو، یک وبسایت یا یک خانه جدید را خریداری نمی کنند، بلکه یک وضعیت، رؤیایی از استقلال مالی یا چشم انداز آینده زندگی خود را می خرند.

این همان چیزی است که فرآیندهای بازاریابی شما ارائه می کند. یکی از بزرگ ترین اشتباهات من در گذشته، که اغلب شرکت ها نیز آن را مرتکب می شوند، این بود که بازاریابی خود را بیش از حد روی محصول، ویژگی ها و کارهایی که انجام می داد، متمرکز کرده بودم. ما روی تأثیر محصول بر زندگی مشتریان، متمرکز نبودیم.

باید از همه اتفاقات کسب و کار مطلع شویم

به ویژه مالکان کسب و کارهای جدید متمایل هستند هر چیزی را که بین کارمندان شان می گذرد، به دقت کنترل کنند. البته گاهی اوقات، مثلاً زمانی که یکی از کارمندان بهره وری موردنظر شما را ندارد یا یک پروژه خاص برای رشد شرکت شما حیاتی است، این توجه و دقت مزایای ارزشمندی خواهد داشت.

اما اگر می خواهید یک کسب و کار بزرگ را توسعه دهید، نمی توانید تمام پروژه های کسب و کار را کنترل کنید. به همین دلیل هم باید افرادی را استخدام کنید که قابل اعتمادند. چنانکه کارشناسان کسب و کار توصیه می کنند «یک رئیس عالی، کارمندان مستعد را استخدام می کند و بعد به آنها اجازه می دهد به شیوه خودشان کارها را پیش ببرند». ژنرال جورج پتن نیز نقل قول مشهوری در این زمینه دارد: «هرگز به افرادتان نگویید چگونه کاری را انجام دهند. فقط به آنها بگویید چه وظیفه ای به عهده دارند و بعد آنها با نبوغ خود، شما را شگفت زده خواهند کرد».

اگر افرادی را استخدام کنید که می توانند به آنها اعتماد کنید، می توانید انرژی و وقت خودتان را به جای کارهای روزمره، روی رشد کسب و کار متمرکز کنید. علاوه بر این، روان شناسی امروزه تأکید می کند که مدیریت میکرو به خلاقیت و انگیزه های روانی کارمندان به شدت آسیب می رساند.

نمی توانم از منطقه امن خود خارج شوم

اگر می خواهید یک کسب و کار را اداره کنید، باید عادت کنید که از منطقه راحتی همیشگی خود بیرون بیایید. بسیاری از وظایف کارآفرینی مستلزم این است که در مقابل دیگران سخنرانی کنید، محصولات و خدمات شرکت را بفروشید و از خودتان صحبت کنید، الهام بخش کارمند شوید تا از شما پیروی کنند و تصمیماتی اتخاذ کنید که از نتایج آن مطمئن نیستید.

در دنیای واقعی کارآفرینانی کسب و کارهای بسیار موفق را اداره کرده اند که به دلیل ناامنی شخصی از حرکت و تغییر اجتناب نکرده اند. خارج نشدن از منطقه امن ممکن است به سقوط کسب و کار و افول شهرت و اعتبار شخصی شما منجر شود. اگر می خواهید کسب و کار رؤیایی خود را رشد دهید، ریسک پذیر باشید و راحتی را کنار بگذارید. بپذیرید که قابلیت های بسیار بیشتری نسبت به آنچه اکنون می بینید، دارید.

شغل من فقط تعیین وظایف و حکم کردن به کارمندان است

به عنوان رئیس شرکت، احتمالاً وقت زیادی را به این موضوع اختصاص می دهید که به کارمندان بگویید چه کنند. هرچه کسب و کارتان بیشتر رشد کند، زمان بیشتری هم به دستور دادن می گذرانید، ولی شما نباید به یک روبات بی قلب زیاده خواه تبدیل شوید!

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

حتی اگر علت سقوط یک کسب و کار به مشکلات خارج از شرکت برگردد، بازهم نمی توان نقش تفکر مدیریت را در عدم ساماندهی مشکلات نادیده گرفت.

طبق آمار، تنها ۲۰ درصد از کسب و کارها پس از نخستین سال تأسیس، همچنان به کار خود ادامه می دهند. البته دلایل زیادی برای شکست کسب و کارها در اولین سال فعالیت وجود دارد، نظیر استخدام افراد نامناسب، کمبود سرمایه یا عدم علاقه بازار به محصولاتی که یک شرکت عرضه کرده است.

با این حال تمام دلایل خارجی شکست را می توان در یک عامل اساسی تر که ریشه در ذهنیت رهبر کسب و کار دارد پیدا کرد. اگر شما سال دوم یا پنجم کسب و کار را سپری کنید، بازهم همیشه چالش ها و مشکلاتی وجود دارند که ثابت می کنند موفقیت مداوم هرگز تضمین شده نیست. متأسفانه هیچ چیز به اندازه افکار و عقاید محدودکننده، تأثیر مخربی بر کسب و کار شما نخواهد داشت.

به عنوان مثال، اگر باور داشته باشید که پیش از عرضه محصول، باید آنها را عالی و بی نقص تکمیل کرده باشید، عقیده شما ممکن است به قیمت تعلل و دیرکرد تمام شود. یا اگر فکر می کنید به عنوان رئیس شرکت باید کنترل همه امور را در دست داشته باشید، نه تنها حجم کاری خود را بیش از حد افزایش می دهید، بلکه ناکارآمدی و ناامیدی را به تیم تزریق می کنید.

به طور خاص پنج گروه از افکار محدودکننده ممکن است کسب و کار شما را به پایان راه برسانند:

محصولات و خدمات باید پیش از عرضه، کامل و بی نقص باشند هنگامی که یک محصول یا خدمات جدید را راه اندازی می کنید، می خواهید بازار هدف را تحت تأثیر قرار دهید. شما می خواهید مشتریان با هیجان و شگفتی از محصولات استقبال کنند و برای خرید از شما پول خرج کنند. به همین دلیل باید حداکثر تلاش تان را به کار بگیرید.

اما واقعیت این است که شما باید محصولات را پیش از تکامل نهایی به بازار عرضه کنید. اصولاً شما نمی توانید بفهمید چه زمانی محصولات کامل شده اند، مگر اینکه آنها را در اختیار مخاطبان هدف قرار دهید و نظر آنها را بشنوید. رید هافمن، بنیان گذار لینکدین می گوید: «اگر اولین عرضه محصول شما بدون مشکل به پایان برسد، به این معنی است که خیلی دیر وارد بازار شده اید.»

همانطور که احتمالاً می دانید، لینکدین در آغاز کار خود با استقبال زیادی مواجه نشد و مشکلات زیادی را از سر گذراند، اما این امر مانع از این نشد که بعدها مایکروسافت برای خرید لینکدین ۲۶.۲ میلیارد دلار هزینه کند. توجه کنید، لزومی ندارد که محصولات شما در اولین عرضه به بازار عالی و بی نقص ارائه شوند، بلکه شما باید در مراحل بعد و بسته به بازخوردهای بازار، محصولات را اصلاح و تکمیل کنید. اریک رایس، نویسنده کتاب «استارت آپ ناب» می گوید: زمانی که به فکر ساخت محصولی با حداقل پایداری هستید، به این قاعده ساده توجه کنید: هر ویژگی، روند یا تلاشی را که مستقیماً روی دانش محصول شما تأثیرگذار نیست، حذف کنید.

ما یک محصول را به فروش می رسانیم، نه یک دستاورد را

هنگامی که یک محصول یا خدمات فوق العاده ای تولید کردید، کاملاً اشتباه است که فکر کنید این محصول به خودی خود به فروش می رود. هرگز چنین اتفاقی رخ نمی دهد. واقعیت این است که مردم محصولات یا خدمات را خریداری نمی کنند، بلکه راه حل، نتایج یا



رایانش ابری می تواند مایکروسافت را به شرکتی یک تریلیون دلاری

تبدیل کند

تحلیلگران مؤسسه مورگان استنلی می گویند مایکروسافت می تواند سال آینده با پیشسازی در کسب و کار رایانش ابری، نشان افتخار اولین شرکت یک تریلیون دلاری جهان را از آن خود کند. اقبال روزافزون به فناوری

رایانش ابری و به ویژه مدل ابر عمومی، می تواند مایکروسافت را به اولین شرکت یک تریلیون دلاری جهان تبدیل کند. ابر عمومی یکی از مدل های پیاده سازی و استقرار سامانه رایانش ابری است. انستیتوی ملی استانداردها و فناوری ها (NIST) در تعریف این مدل آورده است: ابر عمومی یا ابر خارجی، توصیف کننده رایانش ابری در معنای اصلی و سنتی آن است. سرویس ها به صورت پویا و از طریق اینترنت و در واحدهای کوچک از یک عرضه کننده شخص ثالث تدارک داده می شوند که منابع را به صورت اشتراکی به کاربران اجازه می دهد (Multi-tenancy) و بر اساس مدل رایانش

نوشته است: در حال حاضر ۲۱ درصد از بار کاری سازمان ها از سرویس های درون سازمانی به سامانه های ابری منتقل شده است که انتظار می رود طی سه سال آینده به ۴۴ درصد برسد.

همگانی و مشابه صنعت برق و تلفن، برای کاربران صورتحساب می فرستد. کیت وایس، تحلیلگر مؤسسه خدمات مالی مورگان استنلی، قیمت هدف خود برای سهام مایکروسافت را از ۱۱۰ دلار به ۱۳۰ دلار در هر سهم



رئیس اتحادیه موبایل فروشان مشهد:

لازمه پیشرفت در کسب و کار، تجدید نظر در قوانین است

قطع است، همچنین کاربران و افراد استفاده کننده از این سامانه ها از آموزش های کافی در خصوص استفاده از این سامانه ها برخوردار نیستند. اکبری حداد با بیان اینکه یکی از عوامل قاچاق در صنف موبایل فروشان

مالیات بر ارزش افزوده است، عنوان کرد: در این صنف مالیات بر ارزش افزوده مختص واردکنندگان بوده، به طوری که با پرداخت این مالیات قیمت کالا بالا رفته و از طرفی بابت این موضوع میزان قاچاق افزایش پیدا کرده و در نتیجه با اجرای طرح رنجستری باعث کاهش قاچاق در این صنف شده است. وی با بیان اینکه ثبات در بازار وجود ندارد، بیان کرد: با وجود تغییرات نرخ دلار در بازار هیچ ثبات قیمتی وجود نداشته، از این رو اگر قیمت دلار یک رقم بخصوص بیان شود، یک فعال اقتصادی و بازاری با توجه به پیش بینی های خود قیمت محصولاتش را تعیین می کند، با



افزایش نرخ دلار قیمت کالای فروشنده افزایش پیدا کرده و تصور عده ای از این جریان افزایش نرخ دلار بر سود بیشتر بوده در حالی که فقط هزینه پرداختی فروشنده بابت خرید کالا، به روز شده که این سود محسوب نمی شود.

رئیس اتحادیه موبایل فروشان مشهد گفت بروکراسی های اداری افزایش پیدا کرده، به طوری که سیستم اداری به سمت و سوی دولت الکترونیک

پیش رفته، اما بسیار پیچیده و بدون آموزش است.

افشین اکبری حداد در گفت و گو با ایسنا با اشاره به اینکه قوانین سخت و سخت موجود باعث روی آوردن به بازارهای کاذب شده است، اظهار کرد: سازمان هایی مانند دارایی و تامین اجتماعی باید قوانین خود را به روز کنند، اگر فضای کسب و کار با این روند پیش رود افق های خوبی در انتظار نخواهد داشت. وی با بیان اینکه برای فعالیت های شغلی مجوزهای بسیاری باید اخذ شود، عنوان کرد: متأسفانه این اتفاق تا اندازه ای فضای کسب و کار را کند کرده، به طور مثال برای واردات، سامانه جامع تجارت ایجاد شده که فرآیندهای طولانی مخصوص خود را دارد.

رئیس اتحادیه موبایل فروشان مشهد با اشاره به اینکه سامانه های الکترونیک به طور جزئی قطع بوده است، خاطر نشان کرد: در این خصوص سامانه ها و سایت هایی که در این بخش فعال بوده به طور جزئی

ایستگاه بر ندینگ

صاحب کسب و کاری که با یک بار حضور در کاخ سفید، برند خود را به کشتن داد

به قلم: اریک شرمن
ترجمه: رامک سلیم

اغلب به خاطر نداشتن هوش رسانه‌ای، باید بهای سنگینی پرداخت. یکی از صاحبان کسب‌و کار در نیو انگلند دریافت که عکس انداختن با دونالد ترامپ در کاخ سفید، برایش بسیار گران و به قیمت از دست دادن اعتبار و بسیاری از مشتریانش تمام شده است. مشاهده آنکه چگونه کسب‌وکار تان می‌تواند به خاطر ورود به عرصه سیاست مجازات شود، آسان است. این اتفاق حتی برای شرکت خود ترامپ و همچنین رستوران‌های زنجیره‌ای A-Chick-fil و بسیاری دیگر اتفاق افتاده است و نیز آن‌طور که دیو راتنر، مالک فروشگاه‌های زنجیره‌ای Dave's Soda and Pet City اموخت، ابراز عشق و محبت از طرف ترامپ، حتی می‌تواند برای برخی از کسب‌وکارها نتیجه معکوس به دنبال داشته باشد. فروشگاه‌های راتنر دو خط تولید کاملاً مجزا دارند: یک بخش برای مواد غذایی و بهداشتی حیوانات خانگی و دیگری برای تولید انبوه نوشابه گازدار؛ البته راتنر در ابتدا و حدوداً از سال ۱۹۷۵، تنها با خط تولید نوشابه گازدار که شامل ۷ فروشگاه زنجیره‌ای و ۱۵۰ کارمند در ماساچوست و کانکتیکات بود، شروع کرد.

راتنر به عنوان عضو مهمی از جامعه، از شنیدن تغییرات احتمالی قانونی که همکاری و خرید بیمه درمانی را برای کسب‌وکارهای کوچک تسهیل می‌کرد، هیجان‌زده شد. او همچنین از مدت‌ها پیش در سازمان ملی شرکت‌ها (National Federation of Businesses) فعال بود. هنگامی که سازمان، دعوت‌نامه‌ای را مبنی بر حضور در مراسم امضای حکم ریاست جمهوری به منظور تسهیل خرید بیمه برای شرکای تجاری دریافت کرد، به راتنر گفته شد که آنها را در این مراسم همراهی کند و او نیز با اشتیاق پذیرفت.

در همان روزی که ویدئو و تصویر دسته‌جمعی گروهی که در اطراف و پشت سر ترامپ ایستاده بودند منتشر شد، رئیس‌جمهور اعلام کرد که خواهان پایان دادن به لایحه مراقبت مقرون به صرفه یا همان «وایمار» (پرداخت پانانه‌های نقدی و معاف از مالیات به طبقه با درآمد کم و متوسط) است.

راتنر به روزنامه هفتگی Boston Business گفت: «اینکه در مورد ترامپ یا سیاست‌گذاری او چه فکری می‌کنید، مهم نیست». این تغییر که باعث می‌شود کسب‌وکارهای کوچک بتوانند مراقبت‌های بهداشتی برای کارکنان خود را با سهولت بیشتری دریافت کنند، خوب است. اما بسیاری از مشتریان راتنر، تنها تصویر و اتحاد وی و ترامپ را دیدند و این باعث شد بسیار خشمگین شوند.

ماساچوست غربی، جایی که بخش عمده‌ای از تجارت راتنر در آن قرار دارد، از نظر سیاسی بسیار سختگیر و فعال است. مردم این ناحیه، سیاست سخنریم را در پیش گرفتند و این دقیقاً همان چیزی بود که اکثر مردم قصد داشتند انجام دهند. در سایت Yelp افراد زیادی اعلام کردند که دیگر از فروشگاه‌های زنجیره‌ای راتنر حمایت نمی‌کنند. فیس‌بوک نیز طیف بزرگ‌تری از ابراز احساسات توسط حامیان متعدد به کسب‌و کار راتنر را در برگرفت.

به‌طور کلی، اکثر بازخوردها منفی بود. برخی از شعبه‌ها با سیل تماس‌های مردم خشمگین و کاهش فروش مواجه شدند. به راتنر گفته شد که اگر به زودی، اوضاع به روال عادی برنگردد، ممکن است مجبور شود کارکنانش را اخراج یا حتی برخی از فروشگاه‌هایش را تعطیل کند.

در نهایت، راتنر نامه‌ای را برای سردبیر یک سایت خبری محلی نوشت که بخشی از آن در ادامه آورده شده است:

«شما اخیراً شاهد عکسی از من در کاخ سفید بودید که در آن، رئیس‌جمهور دونالد ترامپ در حال امضای دستور اجرایی خود در مورد مراقبت‌های بهداشتی بود. می‌خواهم قویاً و صریحاً اعلام کنم که من از این دستور اجرایی حمایت نمی‌کنم. من به هیچ وجه نمی‌دانستم که امضای چنین بندها و تغییراتی توسط او، این عواقب را به دنبال دارد. من فریب خوردم و آدم احمقی هستم. من به ترامپ رأی ندادم و طرفدار او نیستم. دستورالعمل اجرایی رئیس‌جمهور برای این منطقه، ساکنین و سیستم‌های غیرانتفاعی مراقبت بهداشتی ما بد است. من از کارکنان، مشتریان و جامعه خود به خاطر حضور در این مراسم امضا عذرخواهی می‌کنم.»

همان‌طور که همگی دیدیم، سیاست می‌تواند تفرقه‌انگیز باشد. انتخاب و طرفداری از یک جبهه خاص، منجر به بیگانه شدن و ناسازگاری با جبهه یا جبهه‌های دیگر خواهد شد. البته، کارآفرینان هم جزو مردم هستند و ممکن است گاهی به یک تکیه‌گاه نیاز داشته باشند، اما شاید بهتر باشد قبل از تحریک شدن به حضور در یک عکس دسته‌جمعی با افراد مشهور و تأثیرگذار یا شرایط دیگری که ممکن است باعث برداشت اشتباه از انگیزه، احساسات و تفرکات شما شود، درباره عواقب این کار فکر کنید.

منبع: inc

افزایش تأثیر تبلیغات در فروش با ۱۰ اقدام پایه



۲- مدت زمان تبلیغات خود را مشخص کنید

هر تبلیغ برای بیشترین حجم از تأثیر نیاز به دوره زمانی مشخصی دارد تا به خوبی در ذهن مخاطب حک شود. با این حال این امر بنا بر نوع روش شما و پیام تبلیغ متفاوت خواهد بود. به همین خاطر در راستای بهبود وضعیت در بازار شما نیاز به تبلیغ برند خود دارید و در حال حاضر روش‌های متعددی در این رابطه وجود دارد که هر شرکت بنا بر امکانات و نیاز خود لازم است تا از میان تنوع موجود موارد مورد نظر خود را انتخاب کند. در همین راستا و در ادامه به بررسی اقداماتی که می‌تواند به بهبود تبلیغات شما کمک کند، خواهیم پرداخت.

۳- سبکی خاص در تبلیغات خود داشته باشید

همواره باید دلیلی وجود داشته باشد که مخاطب در کسری از ثانیه اصالت تبلیغ شما را تشخیص دهد. درواقع این امر بسیار مهم است که همواره مخاطب شما را با معیارهایی به خاطر آورد. در همین راستا توصیه می‌شود برای خود اقدام به ایجاد تفاوت‌هایی کنید.

در تبلیغات برای محتمل نشدن هزینه‌های گزاف شما زمان و فضای محدودی را در اختیار خواهید داشت. به همین خاطر همواره لازم است سرعت انتقال پیام‌ها را به هر نحوی که خود می‌پسندید، افزایش داده و خلاقیت را به بهترین شکل در تبلیغات خود لحاظ کنید. نمایش یک تبلیغ نامفهوم یا تا حد بسیاری پیچیده شانس شما برای درک مناسب را به شدت کاهش خواهد داد و به همین خاطر تمامی موارد به کار رفته باید به بهبود درک پیام شما کمک کنند.

۵- بازخوردها را مورد بررسی و تحلیل قرار دهید

همواره باید بدانید که واکنش جامعه نسبت به تبلیغات شما چیست و با تحلیل آن در نهایت به خود امتیازی بدهید. در این زمینه همواره حد مشخصی را به عنوان استاندارد خود تعیین کنید تا اقدامات‌تان را در حد مطلوب نگه دارید. همچنین با این تصمیم شما قادر خواهید بود تا در فعالیت‌های تبلیغاتی بعدی به نحوی بهتر عمل کنید. در این زمینه خود را محدود به فعالیت‌های‌تان نکنید و همواره رقبا را نیز زیر ذره‌بین قرار دهید.

۶- اهدافی مشخص داشته باشید

بسیاری از برندها در تلاش هستند تا در یک تبلیغ اهداف متعددی را دنبال کنند. با این حال بهتر است برای هر تبلیغ تنها یک هدف را مشخص کنید تا مخاطب به‌راحتی بتواند با شما ارتباط برقرار کند.

۷- زیبایی کار را فراموش نکنید

هر تبلیگی نیاز به یک تیم هنری دارد تا به جنبه‌های مختلف کار زیبایی را تزریق کند. با این حال بهتر است تیم خود را از کامل‌ترین افراد تشکیل دهید زیرا همواره نمی‌توانید با یک شیوه اقدام

به تبلیغ محصول خود کرده و تنها به اقداماتی محدود دلخوش باشید. امروزه رقابت در تمامی عرصه‌های کسب‌وکار کاملاً به چشم می‌خورد و تحت این شرایط اگر همواره رو به جلو گام برندارید، بازنده میدان خواهید بود.

۸- در تبلیغات تعامل داشته باشید

همواره دلیلی وجود ندارد که به تنهایی در بازار فعالیت کنید. برای مثال در زمینه تبلیغات می‌توانید به سادگی با

تبلیغ برندی دیگر، اقدام به انجام برخی

کلید

تقویت قدرت برندسازی تی شرت شرکتی

به قلم: دیورا سوئینی
ترجمه: رامک سلیم

در تمام مقالاتی که در مورد لباس فرم‌های اداری نوشته شده - خواه موافق‌شان باشید یا نه- به ندرت درباره قدرت تی‌شرت شرکتی صحبت شده است. این تی‌شرتهای پنبه‌ای می‌توانند در انواع مختلف تولید شده و حاوی نام برند (نام تجاری) یا آرم (لوگوی) آن در جلو یا پشت پیراهن باشند. به علاوه، تی‌شرتها برای تولید انبوه، به اندازه کافی ارزان هستند و می‌توان آنها را به هر کسی - از کارکنان گرفته تا مشتریان- هدیه داد. به نظر می‌رسد بسیاری از کسب‌وکارها در تمام سطوح، از استارت‌آپ‌های جدید گرفته تا شرکت‌های تثبیت شده، باید همیشه یک انبار پر از چنین البسه‌ای داشته باشند.

مطلبی که بیان شد، یک مفهوم بسیار ساده و البته مؤثر است که تقریباً هر شرکتی می‌تواند در این زمینه سرمایه‌گذاری کند. در اینجا به اثرات مثبتی که تی‌شرتهای شرکتی بر شرکت و برند شما می‌گذارند، نگاه دقیق‌تری خواهیم داشت.

یک بازاریابی خوب

می‌توان درباره فلسفه‌ای که در اعمال مفهوم یک تی‌شرت نهفته است، سخن گفت. در حقیقت، راحتی تی‌شرت، به نوعی بیانگر ایده‌های جوان و نو بوده و اگر بهتر بگوییم، استفاده از تی‌شرت، واقعاً یک بازاریابی شایسته‌ست.

به اقلامی از برند خود که می‌توانید آنها را در یک سبد هدیه نفیس جا دهید، فکر کنید. اگر چه احتمالاً چنین سبدی، بیشتر شامل اقلام گران‌بهای نظیر کارت‌های هدیه و شاید حتی دستگاه‌های الکترونیکی است، اما می‌توانید این سبد را با اقلام ارمدار تکمیل کنید. خودکار، ماگ و تی‌شرت، نمونه‌های خوبی از جایز تشویقی در سبد هدیه است که به دریافت‌کننده کسب‌وکار مزبور یادآوری می‌کند که این هدایا را از کجا گرفته‌اند. حتی اگر نخواهید چیزی را هدیه دهید، تنها برقراری ارتباط از طریق پوشیدن یک تی‌شرت ارمدار یا به نحوی، معرفی این تی‌شرت به توده‌ای از مردم، همان کار کارت ویزیت یا معرفی ۳۰ ثانیه‌ای (elevator pitch) را انجام خواهد داد و باعث می‌شود برند شما به خوبی در ذهن مشتری نقش بندد.

پروژش روحیه تیمی

چیزی که پیش از این درباره فلسفه نهفته در تی‌شرتها گفته شد، همه ماجرا نبود. در واقع، بسیاری از این پیراهن‌های ارمدار، نمادی از این حقیقت که «در شرکت خود جزوی از تیم باشید» هستند.

در قسمت فید اینستاگرام، پست‌های یکی از برندها یا بنگاه‌های بازاریابی مورد علاقه خود را زیر و رو کنید. احتمالاً در برخی از مواقع، با یک عکس گروهی که در آن همه افراد تیم، یک تی‌شرت ارمدار پوشیده‌اند، مواجه می‌شوید و جالب‌تر اینکه آنها گاهی هم از انجام چنین کاری خوشحال به نظر می‌رسند. در حقیقت پوشیدن این پیراهن‌ها، بدون سر و صدا، از کار تیمی که در داخل شرکت شما اتفاق می‌افتد و این موضوع که چگونه هر فرد، از اینکه عضوی از سازمان شماس‌ت، احساس قدرت و تعهد می‌کند، حکایت دارد. هنگامی که یکی از این پیراهن‌ها را می‌پوشید، کاری فراتر از نمایش برند خود انجام داده و در حقیقت به دنیا، تصویری اجمالی از تیم (دست‌اندر کار) پشت صحنه را نشان می‌دهید.

روانشناسی (مثبت) تی شرت

قطعا در تی‌شرت‌ت بیشتر احساس راحتی می‌کنید. تی‌شرت‌ها راحت پوشیده و درآورده می‌شوند. برای هر آب و هوایی مناسبند و با بقیه لباس‌های‌تان راحت‌تر ست می‌شوند. مسلماً هنگامی که تی‌شرت پوشیده‌اید، هم در ظاهر و هم در باطن نسبت به وقتی که کت و شلوار یا لباس رسمی بر تن دارید، خونسردتر و خودمانی‌تر هستید. به همین ترتیب، تی‌شرت به ایجاد وحدت در محل کار نیز کمک می‌کند. اکنون که تی‌شرت پوشیدن به محیط کاری شما وارد شده، به فضای کاری‌تان توازن بیشتری می‌بخشد. همچنین این موضوع باعث می‌شود کار خود را بهتر انجام دهید، زیرا وقتی لباس راحت‌تری پوشیده باشید، فشار کاری و استرس کمتری را تجربه خواهید کرد. اکنون برای طراحی تی‌شرتهای ارمدار خود آماده‌اید؟ اگر خواندن این مطلب باعث شده احساس کنید وقت آن رسیده که تی‌شرت شرکتی منحصر به فردی داشته باشید یا تی‌شرتهای فعلی خود را عوض کنید، برای شروع کار، قواعد زیر را در نظر داشته باشید:

- اطمینان حاصل کنید که تی‌شرت‌ها کیفیت بالایی دارند: تی‌شرتهای شرکتی، یک سرمایه‌گذاری برای کسب‌وکار شماس‌ت و قطعاً هیچ کسب‌وکاری نمی‌خواهد خود را بر روی بافت‌هایی که به‌راحتی پرتز داده یا پس از دو، سه بار شست‌وشو از هم و می‌رود، به دنیا عرضه کند! کسب‌وکارهایی مانند MailChimp و Hipmunk به دلایل رنگ‌های ساده و پارچه‌های پنبه‌ای نرم، تی‌شرتهای خود را از شرکت American Apparel تهیه می‌کنند. حتی می‌توانید تی‌شرتهای American Apparel یا شرکت Hanes را با قیمت عمده، همراه با این مزیت که به شما امکان می‌دهد سبک و اندازه پیراهن دلخواه خود را انتخاب کنید، خریداری کنید.

- آیا به یک طراح گرافیک نیاز دارید؟ اگر تصویر خاصی را مدنظر دارید که باید به همراه لوگوی شرکت بر روی پیراهن درج شود، باید مشخص کنید که کار طراحی قرار است برای تی‌شرت شرکتی داخلی (درون‌سازمانی) انجام گیرد یا خارج از آن. اگر گزینه دوم را انتخاب کرده‌اید، بهتر است سایت‌هایی مانند Fiverr یا Upwork را بررسی کنید تا از همه گزینه‌های طراحی‌ای آماده به کار مطلع شوید.

۲۳مدیر فروش و بازاریابی، رموز موفقیت‌شان را در اختیار شما قرار می‌دهند

توصیه‌های شغلی برای شروع سال جدید (۲)

به‌قلم کیتالین پتر و برنله‌ریزبازایی گروه‌برندینگ و طراحی ایمکت مترجم:صهباصمدی

با مرور سالی که گذشت، نسبت به سال پیش رو کنجکاوتر می‌شوم. سال جدید برای من چه چیزهایی به ارمان خواهد آورد؟ چطور می‌توانم خودم را بهتر کنم و اطمینان حاصل کنم که در حال پیشرفت هستم؟ چطور می‌توانم از یادگیری چیزهای جدید و آگاهی از مسائل روز تجارت عقب نمانم؟ چطور می‌توانم مطمئن شوم که بهترین خدمات را به مشتریانم عرضه می‌کنم و کار من برای آنها ارزشمند است؟

در شماره پیش توصیه‌های دو نفر از بزرگ‌ترین متخصصان بازاریابی و فروش را با شما در میان گذاشتیم و در ادامه توصیه‌های برخی دیگر از کارشناسان را مرور می‌کنیم.

۳- استفانی کستیونزس مدیر بازاریابی شرکت لیبل اینسایت (Label Insight)

به جرات می‌توانم بگویم که بهترین توصیه‌ای که به من شده از طرف یکی از همکارانم بوده که استاد دانشگاه در حوزه فروش و بازاریابی است. او به من گفت: اگر مشغول به کاری هستی که حوصله‌ات را سر می‌برد یا تو را به چالش نمی‌کشد، دنبال کار بیشتر یا کار دیگری باش. اگر کار بیشتری گرفتی اما هنوز هم حوصله‌ات سر می‌رود یا به چالش کشیده نمی‌شوی، وقت آن رسیده که کارت را عوض کنی. این توصیه به من کمک کرد که بتوانم تصمیمات سختی بگیرم و بتوانم مشاغلی را که باعث رشد من نمی‌شدند و فراتر از تحصیلات و دانسته‌های دانشگاهی‌ام چیزی به من اضافه نمی‌کردند، رها کنم.

من می‌دانم که همیشه نیازمند آموزش و رشد هستم و اگر به کارم علاقه‌مند باشم هیچ وقت از آن دلزده نمی‌شوم.

۴- ریکا کورلیس مدیر بازاریابی اول لبز (Owl Labs)

برای انجام دادن کاری که به آن علاقه دارید منتظر ارتقای شغلی نباشید. سعی کنید با انجام دادن کارهایی فراتر از شرح وظایف‌تان، ارزش کار‌تان را بالا ببرید. کارهایی را از دوش رئیس‌تان بردارید. به کارهای جدیدی که می‌توان انجام داد فکر کنید. با انجام پیش از موعد کارها و بدون شعار دادن، ارتقای شغلی خودتان را تضمین می‌کنید.

۵- ناتالی دیویس

مدیر استعدادیابی و آموزش در شرکت ایمپکت (Impact)
بر آن چیزهایی تمرکز کنید که برای انجام‌شان هیجان‌زده هستید. انجام دادن این کارها شبیه انجام وظیفه نیست و حتی اگر استرس داشته باشید، استرس مثبت و دلچسبی است. وقتی به این حس برسید، آن را می‌شناسید. سعی کنید چنین کاری را حفظ و آن را به پیشه و تخصص خود تبدیل کنید.

۶- تام دیسکیپیو

مدیر هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی ایمپکت (Impact)
«به‌جای غرق شدن در صورت مسئله، بر حل مسئله تمرکز کن.»
این جمله یکی از بهترین توصیه‌های شغلی است که من در تمام عمرم دریافت کرده‌ام. تمرکز بر حل مسئله یک انتخاب است؛ انتخاب یک نگاه سازنده و مثبت به مسائل، به جای نگاه منفی. در نظر گرفتن مسئله به عنوان یک چالش و نه یک مانع و برخورد با مسئله به عنوان فرصتی برای رشد، به جای رکود و احتراز از تغییر. تمرکز واقعی بر حل مسئله باعث افزایش قدرت رهبری و مسئولیت‌پذیری شده و می‌تواند چراغ راه دیگران باشد.

۷- آن هدنلی

مدیر تولید محتوای شرکت مارکتینگ پرافز (Marketing Profs)

بهترین توصیه شغلی را در سنن ۱۶ سالگی و از مربی رانندگی‌ام (هنری) دریافت کردم که به من گفت: کار خود را بکن!

یک روز هنری مرا به یک چهارراه شلوغ برد و به من گفت که باید راهنما بزنم و به چپ بپیچم. من فرمان را دودستی چسبیده بودم و منتظر بودم که ماشین‌های دیگر به من راه بدهند. هر ثانیه مثل یک سال می‌گذشت و کسی به من راه نمی‌داد. دست‌هایم روی فرمان عرق کرده بودند. بالاخره هنری گفت: کار خود را بکن. کسی برای تو راه باز نمی‌کند! پس کار خود‌تان را بکنید. آستین بالا بزنید. فعالیت کنید. مقام بگیرید. تلاش کنید. خلق کنید. راوی قصه خودتان باشید و به دیگران بفهمانید که چه ارزشی دارید.

به قول بلیر والدورف، قهرمان یک سریال آمریکایی: سرنوشت مال بازنده‌هاست؛ بهانه‌ای احمقانه برای اینکه به جای تلاش برای خلق رویداده‌ا، منتظر وقوع اتفاقات باشیم.

کسی برای شما راه باز نمی‌کند.

ادامه دارد...
منبع: impactbnd

آپدیت‌های پیاپی اینستاگرام چه فرصت‌هایی را برای بازاریاب‌ها فراهم کرده است؟

۲۰ ویژگی نامحسوس اینستاگرام برای بازاریابی بهتر^(۱)



به قلم: آماندا زانتال وینر
ترجمه:علی ارغلی

بخش Notification اکانت مورد نظر از آخرین محتوای ارسالی‌اش باخبر خواهید شد. با مراجعه به صفحه اصلی اکانت مورد نظر به راحتی امکان

فعال‌سازی این بخش وجود دارد. به این منظور پس از مراجعه به صفحه موردعلاقه‌تان سه نقطه سمت چپ صفحه را لمس و سپس گزینه Turn On Notifications را انتخاب کنید. اگر به هر دلیلی قصد غیرفعال‌سازی بخش اطلاع‌رسانی را دارید، باید دقیقاً همین مراحل را طی کنید.

۲- مشاهده پست‌هایی که لایک کرده‌ایم

آیا تا به حال قصد مشاهده تمام پست‌های لایک کرده‌تان را داشته‌اید؟ به منظور دستیابی به این هدف فقط برای شما باز خواهد شد. در این کادر نام کاربری و رمز عبور اکانت فیس‌بوک خود را تایپ کنید، سپس امکانات جدیدی از قبیل زمان‌بندی انتشار مطالب برای شما فعال خواهد شد.

برای پاک‌سازی لایک‌مان کافی است به‌راحتی از این بخش روی آیکن قلب کلیک کنیم. نگران اطلاع سایر افراد از پاک شدن لایک‌تان نباشید. اینستاگرام این موضوع را به اطلاع سایر کاربران نمی‌رساند.

۳- مدیریت صفحات مختلف از طریق یک دستگاه

آیا صفحه‌ای جداگانه برای کسب‌وکار‌تان دارید؟ در این صورت نیازی به نصب نسخه‌های جایگزین اینستاگرام نیست. در حقیقت در اپدیت‌های جدید اینستاگرام امکان مدیریت چند اکانت از طریق یک دستگاه و اپ واحد فراهم شده است. به منظور بهره‌مندی از این ویژگی پس از انتخاب صفحه تنظیمات گزینه Add Account را لمس کنید. در کادر باز شده نام کاربری و رمز عبور اکانت جدیدتان را وارد و به‌راحتی از آن استفاده کنید.

به منظور جابه‌جایی در میان اکانت‌های‌تان بر روی عکس پروفایل‌تان در کار بالای صفحه کلیک کرده و از میان اکانت‌های‌تان گزینه موردنظر را انتخاب کنید.

۴- زمان‌بندی ارسال مطالب

باتوجه به اینکه اینستاگرام یک شبکه اجتماعی موبایلی است، نرخ ارسال پست بسیار بالاتری نیز نسبت سایر پلتفرم‌ها دارد. بر همین اساس تیم فنی اینستاگرام به منظور کمک به ارسال پست‌های هرچه بهتر از سوی کاربران امکانات

نوآورانه‌ای را در این زمینه ارائه می‌کند. یکی از امکانات جدید طراحی پست و زمان‌بندی برای بارگذاری خودکار آن است.

زمان‌بندی پست‌ها از طریق ابزارهای ویژه اکانت‌های کسب‌وکار در اختیار کاربران قرار گرفته است. بر همین اساس به منظور استفاده از این سرویس باید اکانت‌تان را به نسخه ویژه کسب‌وکار تغییر دهید. لازمه این تغییر همگام‌سازی صفحه خود با اکانت‌تان در فیس‌بوک است.

با انتخاب گزینه Switch To Business Profile کادر مخصوصی برای شما باز خواهد شد. در این کادر نام کاربری و رمز عبور اکانت فیس‌بوک خود را تایپ کنید، سپس امکانات جدیدی از قبیل زمان‌بندی انتشار مطالب برای شما فعال خواهد شد.

۵- ایجاد یک مجموعه از پست‌های ذخیره شده

علاوه بر امکان مشاهده تمام پست‌های لایک شده از سوی کاربران در بخش تنظیمات، تیم فنی ویژگی محبوب Bookmark را نیز راه‌اندازی کرده است. به این ترتیب امکان ذخیره‌سازی مطالب مختلف بدون نیاز به لایک کردن آنها وجود خواهد داشت.

برای شروع به پروفایل خود بروید و آیکن Bookmark (واقع در گوشه راست بالای پست‌های‌تان) را لمس کنید، سپس به‌راحتی می‌توانید مجموعه‌ای برای پست‌های مورد علاقه خود ایجاد کنید. پس از ایجاد مجموعه با انتخاب آیکن Bookmark در کنار هر پست آن را به مجموعه‌تان اضافه خواهید کرد.

۶- ایجاد استوری‌های دائمی
همانطور که می‌دانید سرویس استوری اینستاگرام به مانند سرویس‌های مشابه در واتس‌اپ و اسنپ‌چت برای مدت محدود (۲۴ ساعت) در صفحه کاربران به نمایش در می‌آید. در چند ماه اخیر شکایت برخی از کاربران نسبت به محدودیت زمانی استوری‌ها تیم فنی اینستاگرام را واداشت تا امکان جانیی به منظور نمایش دائمی استوری‌ها ارائه کند. به این ترتیب بخش Story Highlight پا به اینستاگرام گذاشت. این سرویس امکان ذخیره‌سازی استوری‌ها و نمایش‌شان برای مدت بیشتر را به کاربران می‌دهد. اگر تا به حال کارکرد علامت «+» در کنار

تصویر پروفایل‌تان را نمی‌دانستید، سرویس جدید اینستاگرام پاسخ پرسش احتمالی‌تان را خواهد داد.

۷- مشاهده کامنت‌ها و لایک‌های اخیر دوستان

بدون شک به هنگام جست‌وجوی دوستان جدید در شبکه‌های اجتماعی هیچ چیز مانند درخواست راهنمایی از دوستان ثمربخش نیست. با سرویس جدید اینستاگرام افراد قادر به انجام این کار در کوتاه‌ترین زمان ممکن هستند. به این ترتیب تنها کافی است نگاهی به آخرین کامنت‌ها و لایک‌های دوستان‌مان بیندازیم. به منظور انجام این کار ابتدا آیکن قلب در نوار پایین صفحه را انتخاب کنید، سپس بخش کنار صفحه تحت عنوان Following را لمس کنید. حال فهرست کاملی از فعالیت دوستان‌تان در ۲۴ ساعت اخیر را مشاهده خواهید کرد. این فعالیت شامل تمام لایک‌ها و کامنت‌های آنها برای صفحات عمومی دیگر است. یافتن دوستان مشترک به این شیوه یکی از بهترین و سریع‌ترین راهکارها محسوب می‌شود.

۸- مشاهده پست‌ها بدون نگرانی از لایک ناگهانی

لایک یک پست در اینستاگرام جزو راحت‌ترین کارهای ممکن است. در واقع این امر به قدری ساده صورت می‌گیرد که گاهی اوقات کاربران به صورت تصادفی مطالبی را لایک می‌کنند. در هر صورت با دوبار ضربه بر روی صفحه کار تمام است. بسیاری از افراد نسبت به لایک تصادفی پست‌های مختلف نگران هستند، بر همین اساس در اینجا یک راهکار جالب ارائه می‌کنم: برای مشاهده مطلب دیگران بدون نگرانی از «دو ضربه کابوس‌وار» گوشی خود را در حالت پرواز قرار دهید. بی‌تردید بدون اتصال به اینترنت حتی به صورت تصادفی هم لایک‌های ثبت نخواهد شد.

اگر از همان ابتدا گوشی خود را در حالت پرواز قرار دهید، هیچ پستی به نمایش در نخواهد آمد. بر همین اساس ابتدا به اینترنت وصل شده، اپ اینستاگرام را باز کنید و اجازه دهید مطالب به روزرسانی شود. در نهایت نیز گوشی‌تان را روی حالت پرواز قرار دهید. شاید این فرآیند اندکی طولانی به نظر برسد، اما بدون تردید ارزش جلوگیری از لایک تصادفی پست‌ها را دارد.

ادامه دارد...
منبع: hubspot

چگونه بازاریابی بین کسب‌وکارها (B2B) هر دو سمت مغز شما را به کار می‌اندازد

هنر و علم بازاریابی بین کسب‌وکارها (B2B)

نوشته جان هاگز مدیر بازاریابی دیجیتال در شرکت StormID مترجم:صهباصمدی

اکثر راهکارهای بازاریابی دیجیتال B2B یک پیش‌فرض ساده دارند: برای اتصال به مخاطب باید از فناوری استفاده کنید تا بتوانید در فضای شلوغ رسانه‌ای صدای‌تان را به گوش مشتری برسانید. بازاریاب‌ها می‌دانند که با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و وبلاگ‌ها می‌توانند پیام‌شان را مستقیماً به بازار هدف برسانند و توجه مشتریان بالقوه را جلب کنند.

وسیله با پیام متفاوت است

نکته‌ای که بعضی اوقات مورد غفلت قرار می‌گیرد این است که اگر محتوای مناسب و مفیدی برای عرضه ندارید، صرف تماس برقرار کردن بی‌هدف با مخاطب، سودی ندارد و حتی می‌تواند به کسب‌وکار شما آسیب برساند.

با دنیایی از اطلاعات و اخبار و محتوای دیجیتال که در دسترس همه است، استفاده‌کنندگان از اینترنت مجبور نیستند هر مطلبی را بخوانند، همان طور که شما یک نان خشک و مانده را تنها به دلیل مجانی بودنش نمی‌خورید.

فضای مجازی انتخاب‌های زیادی را در اختیار افراد قرار می‌دهد و تنها قوی‌ترین و باهوش‌ترین تولیدکنندگان محتوا می‌توانند توجه خواننده را به دفعات متوالی جلب کنند.

مصرف‌کننده به دنبال ایجاد گفت‌وگوست

ایده‌پردازان بزرگ می‌دانند که صرف به اشتراک گذاشتن ایده‌ها با خوانندگان فایده‌ای ندارد. خریداران عصر مدرن می‌خواهند با برند محبوب‌شان ارتباط برقرار کنند و تولیدکنندگان محتوا باید بتوانند بازدیدکننده‌ها را وارد گفت‌وگو کنند و به آنها این امکان را بدهند که با برند شما ارتباطی عمیق و معنادار برقرار کنند.

ارتباطات ناشی از این گفت‌وگوها یک وضعیت برد- برد به وجود می‌آورد. نمانان (برند)‌ها مشتریان و طرفداران وفادار را جذب می‌کنند و مشتریان در شکله‌دهی فرهنگ کاری و محصولات یک برند، نقش آفرینی می‌کنند.

هنر گفت‌وگو می‌تواند با روش‌های علمی ارتقا پیدا کند

گفت‌وگو یکی از چیزهایی است که آمار و ارقام را شکست می‌دهد، پس ممکن است فکر کنید چیزی فراتر از علم است، اما اشتباه می‌کنید. میزان اثر و کارآمدی یک پیام، کاملاً قابل‌اندازه‌گیری است. به عنوان مثال، بسیاری از معیارهای بازاریابی B2B دیجیتال را در نظر بگیرید. تقریباً تمام این معیارها، میزان پاسخ به یک سؤال یا یک پیام هستند.

البته اوقات، خوانندگان به صورت مستقیم با شما وارد گفت‌وگو نمی‌شوند، اما هر بار که یک لینک یا ایمیل را باز می‌کنند، درباره علایق و سلیق‌شان چیزی به شما می‌گویند. ابزارهایی نظیر هاب اسپات (HubSpot) به شما کمک می‌کنند که عکس‌العمل‌های خوانندگان یک مطلب را ثبت و ارزیابی کنید و میزان تأثیر و کیفیت محتوا را بسنجید.

اگر یاد بگیرید که این پاسخ‌ها و عکس‌العمل‌ها را ثبت و ارزیابی کنید، می‌توانید روند تعاملی را به نحو مؤثرتری ادامه دهید. برای بهینه‌سازی عناصر مختلف دخیل در گفت‌وگو، شما تنها باید بدانید کدام معیارها را در نظر بگیرید و چگونه آنها را تحلیل کنید.

موفق‌ترین نمانام‌ها، خلاقیت را با فناوری پیوند می‌دهند

خلاقیت به دو دلیل بسیار مهم است؛ اول، برای تولید محتوایی که بتواند به تعامل پویا با مخاطب منجر شود، به خلاقیت نیاز است. دوم؛ با استفاده خلاقانه از فناوری می‌توان پیام‌ها را با حوزه تأثیر بزرگ‌تر و پویایی بیشتر به دست مخاطبان بیشتری رسانده و میزان موفقیت تعاملات را به نحو دقیق‌تری ارزیابی کرد.

ازاین جهت، هنر و علم در حوزه راهکارهای بازاریابی B۲B به هم پیوند می‌خورند.

فرهنگ خلاقیت و ابتکارات فناوریانه را توسعه دهید

بازاریاب‌های حوزه معاملات بین کسب‌وکارها (B2B) باید هم دارای خلاقیت و هم دارای علم استفاده از فناوری باشند. با دارا بودن این دو ویژگی، بزرگ‌ترین پیشرفت‌ها در حوزه بازاریابی B2B حاصل می‌شود.

بسیاری از عاملان تجاری و بازاریاب‌ها خود را خلاق می‌دانند و بسیاری دیگر نیز بر بازاریابی دیجیتال متمرکز هستند و خود را به عنوان متخصصان تحلیل داده‌های بازار معرفی می‌کنند.

هردوی این ویژگی‌ها مهم است، اما بازاریاب‌های موفق آنهایی هستند که بتوانند به خوبی از هر دو بخش مغزشان استفاده کنند.

منبع: stormid



رهبری



۱۰ راه قدرتمند برای پرورش کارکنان

مترجم: نسیم حسینی

سرمایه‌گذاری در پرورش کارکنان از مهم‌ترین و سودمندترین کارهایی است که یک مدیر می‌تواند انجام دهد، اما به دلایلی، اغلب آخرین موردی است که در فهرست کارهای روزانه او ثبت می‌شود. اگر بخواهید از منظر کاملاً خودخواهانه به موضوع نگاه کنید، وقتی کارکنان خود را پرورش می‌دهید، باهوش‌تر و پربازده‌تر می‌شوید، سطح عملکردشان بالاتر می‌رود و در نهایت باعث می‌شوید که مانند یک سوپرستار به نظر برسید. پرورش مهارت‌های کارکنان به جلب و حفظ بهترین کارکنان نیز کمک می‌کند و به شما این امکان را می‌دهد تا برخی مسئولیت‌ها را به آنها واگذار کرده تا تنها روی کاری که به خاطر آن حقوق می‌گیرید تمرکز کنید. از همه مهم‌تر اینکه این کار ثمربخش است، زیرا مصداق دقیق رهبری است؛ یعنی ایجاد تحول در زندگی دیگران.

اگر مطمئن نیستید که برای بدل شدن به یک مدیر مشورت‌دهنده و الهام‌بخش باید چه مراحل را طی کنید، ۱۰ گام زیر به شما کمک خواهد کرد.

۱- از خودتان شروع کنید

پیش از آنکه بتوانید دیگران را به‌طور مطمئن و مؤثر پرورش دهید، نخست باید به پرورش خودتان بپردازید. در غیر این صورت، ممکن است به جای مشاور، مظاهر و ریاکار به نظر برسید. شکل‌دهی یک رفتار خوب از سرمشق‌سازی آغاز می‌شود و به بیشتر دیده‌شدن مهارت‌های پرورشی شما نیز کمک می‌کند.

۲- شالوده کارتان را بر پایه اعتماد و احترام متقابل بنا کنید

لازم است کارکنان بدانند که امر پرورش روشی نیست که کسی بخواهد آنها را مودبانه به اعتراف ضعف‌های‌شان وا دارد.

۳- جلسات هفتگی را به فرصتی برای یادگیری بدل کنید

پرورش کارکنان رویدادی نیست که یک یا دو بار در سال برگزار شود یا چیزی نیست که برایش کارکنان را به بخش منابع انسانی بفرستید.

۴- سؤال بپرسید

پرسش از کارکنان آنها را وادار می‌کند تا خودشان فکر کنند و راه‌حل مسائل را بیابند. همچنین پس از اتمام هر مأموریت، می‌توان برای بازتاب آموزه‌های کسب شده و همین‌طور تثبیت دانش یا مهارت جدید، سؤالات را مجدداً مورد بررسی قرار داد.

۵- توفیق اختیار را یاد بگیرید

بسیاری از مدیران وقت خود را به‌راحتی در محل کار می‌گذرانند، اما نیازی به چنین کاری نیست. واگذاری مسئولیت‌هایی که از آنها لذت می‌برید به شما در پرورش مهارت‌های کارکنان کمک کرده و وقت‌تان را هم آزاد می‌کند، پس این کارتان یک بازی برد- برد خواهد بود.
بـا این حال، از کارکنان انتظار نداشته باشید کارها را درست مانند شما انجام دهند. ممکن است در ابتدای کار ضعیف باشند و به راهنمایی بیشتری نیاز داشته باشند، اما همه آدم‌ها به همین شکل یاد می‌گیرند.

۶- مأموریت‌های چالشی واگذار کنید

به غیر از تغییر شغل، مأموریت‌های چالشی، بهترین راه یادگیری و پرورش هستند. شما در مقام یک مدیر در موقعیتی هستید که باید برای کارکنان خود فرصت‌هایی بیابید که در راستای نیازهای تربیتی و اهداف حرفه‌ای آنها باشند. به این فکر کنید که لایق‌ترین فرد را برای آن مأموریت برگزینید، بلکه تلاش‌تان در این باشد که مناسب‌ترین مأموریت پرورشی را برای هر فرد انتخاب کنید.

۷- معارفه‌های شبکه‌ای ترتیب دهید

مدیران اغلب به دلیل توانایی‌شان در معرفی افراد به یکدیگر، گشودن درهای ارتباط بین کارکنان، ارائه سرمشق‌ها و تخصص در فن بیان، موقعیتی حسادت‌برانگیز دارند. به احتمال زیاد، در گذشته هم کسی درها را به روی شما گشوده است، پس هر جا برای‌تان مقدور است آن را در حق دیگران جبران کنید.

۸- بازخورد بدهید

همه ما دارای نقاط کور رفتاری هستیم. یک مدیر اغلب کسی است که بتواند به‌طور ملموس به کارکنان خود کمک کند تا ضعف‌هایی را که مانع تأثیرگذاری یا پیشرفت‌شان شده ببیند.

۹- در پیشبرد سیاست‌ها و فرهنگ سازمانی یاری کنید

درست است که واژه «سیاست» اغلب مفهومی منفی به ذهن‌مان می‌آورد، اما به هر حال راه و روشی است که کار سازمان‌ها مطابق با آن به انجام می‌رسد و کارکنان شما باید این را بدانند. کارآموزی و نقش‌پذیری دو راه برای آشنا کردن کارکنان با زیر و بم دانش سیاسی هستند.

۱۰- برای پول خرج کردن مشتاق باشید

هر وقت برای‌تان ممکن است، اهداف پرورشی کارکنان خود را با آموزش، همایش، مربی و سایر منابع مادی تقویت کنید. یک برنامه آموزشی خوب، اگرچه نمی‌تواند جای نقش و تأثیر شما به عنوان مدیر را بگیرد، اما می‌تواند بر کیفیت تلاش‌های‌تان بیفزاید.

منبع: thebalance

علم بر این باور است کودکانی که روزی رهبران بزرگی شده‌اند، والدینی داشته‌اند که این ۸ مورد را به آنها آموخته‌اند

چگونه والدین رهبران بزرگ را پرورش داده‌اند



۶- **یادشان بدهید بر توصیف نتایج مثبت تمرکز کنند**

با اینکه استفاده از فنون القای ترس وسوسه‌کننده است، بیان نتایج مثبت می‌تواند متقاعدکننده‌تر باشد (پژوهش‌ها این فرضیه را مطرح کرده‌اند که اکثر افراد به‌محض اینکه حس کنند کسی آنها را با زور وادار به تغییر یک رفتار می‌کند، واکنش منفی نشان خواهند داد)

پس اگر کودکان‌تان می‌کوشند تغییری را رقم بزنند، به آنها بگویید بر اشتراک‌گذاری نکات مثبت آن تغییر تأکید کنند. در واقع آنها می‌خواهند مخاطب‌شان را به جای بهتری برسانند، نه اینکه به آنها بگویند از چه چیزی اجتناب کنند.

۷- یادشان بدهید چه خوب و چه بد را با دیگران در میان بگذارند

به گفته دنیل اوکیف، استاد دانشگاه ایلینوی، در میان گذاشتن یک یا دو نقطه‌نظر مخالف متقاعدکننده‌تر از پرداختن صرف به استدلال‌های خودتان است.

چرا؟ چون ایده‌ها و طرح‌های پیشنهادی عالی و بی‌نقص بسیار اندک هستند. مخاطب شما هم این‌را می‌داند. او می‌داند که دیدگاه‌ها و نتایج بالقوه دیگری نیز وجود دارد. پس به کودکان بیاموزید سرشان را بالا بگیرند و با مخالفت‌ها روبه‌رو شوند. به آنها بگویید درباره چیزهایی صحبت کنند که ممکن است مخاطب از قبل در ذهن داشته باشد. به آنها یاد دهید در مورد نظرات منفی احتمالی بحث کنند و نشان دهند که چطور می‌توانند از آن مشکلات کاسته یا بر آنها چیره شوند. به کودکان خود بیاموزید بحث را از مواضع دیگری هم پیش برده و سپس با تمام توان تلاش کنند تا نشان دهند چرا هنوز هم حق با آن‌هاست.

۸- یادشان بدهید واقعا برحق باشند

آدم‌های متقاعدکننده می‌دانند چطور پیام‌های‌شان را ساخته و پرداخته نموده و انتقال دهند، اما از آن مهم‌تر، بر این واقعیت نیز واقفند که آنچه بیش از همه اهمیت دارد خود پیام است. به کودکان‌تان بیاموزید صریح، موجز و مرتبط با موضوع صحبت کنند. به آنها یاد بدهید با داده‌ها، استدلال‌ها و نتیجه‌گیری‌های بی‌عیب‌ونقص خود پیروز میدان باشند. تمام آنچه برای کودکان گفته شد در مورد همه ما صدق می‌کند: هنر متقاعدسازی جزو لاینفک ویژگی‌های یک رهبر بزرگ است.

منبع: inc

برای متقاعدکردن‌شان خواهید داشت. وقتی مخاطب با شما موافق باشد، آرام صحبت کردن به آنها زمان می‌دهد استدلال‌های شما را ارزیابی و تعدادی از نظرات خود را هم بررسی کنند. ترکیب استدلال‌های شما و جهت‌گیری اولیه آنها به این معنی است که آنها به احتمال زیاد، خود را حداقل تا حدی، مجاب می‌کنند.

خلاصه اینکه اگر کودکان‌تان تک‌خوان گروه کر هستند، یادشان بدهید آرام‌تر صحبت کنند و در غیر این‌ صورت (تک‌خوان گروه نیستند)، باید سریع‌تر حرف بزنند. همچنین به آنها بیاموزید اگر مخاطب‌شان ممتنع یا بی‌تفاوت است، تند صحبت کنند تا تعمق ندهند.

۴- یادشان بدهید که مخاطب ترجیح می‌دهد اطلاعات را پردازش کند

وقتی جوان و پرشوق و ذوق بودم، ناگهان و سرزده با یک ایده شگفت‌انگیز به دفتر کار یکی از سرپرست‌های همکارم می‌رفتم، همه اطلاعات و محاسبات خود را به او ارائه می‌دادم و بی‌صبرانه منتظر می‌ماندم تا با من موافقت کند. . و او هر بار مخالفت می‌کرد. سرانجام و با آنکه باید خیلی زودتر از اینها درمی‌یافتم، متوجه شدم که مشکل از او نیست. ایراد از روش من است. او از روی غریزه نیاز به زمانی برای فکر کردن داشت. دوست داشت پردازش کند، آرام‌تر صحبت کند.

– اگر احتمال دارد مخاطب موافقت کند، آرام‌تر صحبت کنید. چرا؟ چون وقتی مخاطب می‌خواهد با شما مخالفت کند، سریع حرف زدن باعث می‌شود زمان کمتری برای سر و شکل دادن به استدلال‌های خود برای مخالفت داشته باشد، بنابراین شما شانس بیشتری

یک سخنگوی با اعتمادبه‌نفس حتی می‌تواند دیرباورترین آدم‌ها را هم دست‌کم تاحدی مجاب کند. در حقیقت، ما توصیه یک منبع متکی به نفس را ترجیح می‌دهیم، حتی تا جایی که سوابق ضعیف آن را نادیده می‌گیریم.

پس جسور بودن را به کودکان خود بیاموزید. به آنها یاد دهید گفتن عباراتی مثل «من فکر می‌کنم» یا «به عقیده من» را کنار بگذارند. به آنها بیاموزید از افزودن کلمات توصیفی به سخنان خود دست بکشند. به آنها بگویید: اگر فکر می‌کنی چیزی نتیجه می‌دهد، فقط یگو نتیجه می‌دهد.

به کودکان بیاموزید پشت نظرات خود، حتی اگر فقط نظرشان باشد، بایستند و جدیت خود را نشان دهند. به این ترتیب، اطرافیان خودشان به‌طور طبیعی به سوی آنها جذب خواهند شد.

۳- یادشان بدهید سرعت حرف زدن‌شان را تنظیم کنند

در پس این کلیشه معروف که «فروشنده‌ها تند حرف می‌زنند» دلیلی هست: در بعضی موقعیت‌های خاص، تند حرف زدن جواب می‌دهد، اما در سایر موارد نه چندان.

چطور می‌توانید کاری کنید کودکان‌تان به رهبرانی تأثیرگذار بدل شوند؟

۱- یادشان بدهید با «پیروزی‌های کوچک شروع کنند

پژوهش‌ها نشان می‌دهد که کسب موافقت دیگران سبب ایجاد یک اثر پایدار در روحیات طرفین می‌شود، اگرچه این موافقت‌ها بر سر مسائل کوچک و کوتاه‌مدت باشد.

پس به بچه‌ها بیاموزید تمرکزشان را در ابتدا روی موضوع محل بحث و استدلال‌های‌شان نگذارند، بلکه با گزاره‌ها و فرض‌هایی که می‌دانند مخاطب‌شان با آنها موافق است شروع کنند. به این ترتیب پایه و مبنایی برای توافقات‌های بعدی بسازند. که یاد داشته باشید جسمی دارد در حال حرکت است، تمایل دارد در حال حرکت باقی بماند، این قانون در مورد سری که به نشان موافقت تکان داده می‌شود نیز صادق است.

۲- یادشان بدهید از موضع‌گیری‌های قاطع نترسند

حتما تصورتان بر این است که داده‌ها و استدلال همیشه پیروز میدان هستند، اما اشتباه می‌کنید. پژوهش‌ها نشان می‌دهد که انسان‌ها خودنمایی را به خبرگی ترجیح می‌دهند. ما به‌طور طبیعی اعتماد به نفس را معادل مهارت می‌پنداریم.

دریچه

۷ درس مدیریتی مهم که در مقام یک مدیر محصول فرا می‌گیرید

مترجم: نسیم حسینی

مدیران محصول بزرگ در سمت بسیار چالش‌برانگیز خود باید تا حدی در نقش یک کارآفرین، مدیرکل، کارشناس فرایند و تا حدی نیز در نقش یک دیپلمات عمل کنند. آنها بین وظایف گوناگون پلی می‌زنند تا به محصولات خود زندگی ببخشند. آنها در مورد مسائل مهم مربوط به ویژگی‌ها، عملکرد و قیمت‌گذاری در سراسر چرخه عمر محصولات خود تصمیم‌گیری می‌کنند و همچنین در نهایت مسئول نتایج حاصل از محصولات خود هستند، حتی اگر به‌طور مستقیم مدیریت توسعه، بازاریابی یا فروش محصولات را به عهده نداشته باشند. این شغل کاری سخت و با اهمیت است. می‌توانید از درس‌های بزرگ مدیریتی زیر در این شغل استفاده کنید.

یاد می‌گیرید مشتریان را به چشم

شخصیت‌هایی منحصربه‌فرد ببینید

وقتی در سازمان‌ها از مشتری صحبت به میان می‌آید اغلب به‌طور عام و کلی از آنها یاد می‌شود. در واقعیت، همه مشتری‌ها مثل هم نیستند. مدیران محصول سعی می‌کنند برای هر گروه مشتری مجزا که با آنها کار می‌کنند یا تمایل به کار با آنها دارند، نمایه مخصوصی تهیه کنند. از آنجایی که خصوصیات متمایزکننده هر شخصیت دارای یک معنا و مفهوم متفاوت است، مدیر محصول می‌تواند فعالیت‌های گوناگون را طوری هدایت کند که منجر به ارائه پیشنهادهای منحصربه‌فرد و اختصاصی‌سازی رویکردهای بازاریابی شود.

به یک راهبردشناس تبدیل می‌شوید

بخشی از جذابیت این شغل مشارکت شما در کمک به تعیین و اجرای راهبردهای شرکت است. مدیران محصول اغلب در بسیاری از تصمیمات راهبردی مهم یک شرکت دخیل هستند، از ارزیابی و انتخاب بازارها برای ورود به آنها گرفته تا شناسایی مشتریان سودآور احتمالی. پس از انتخاب بازارها و مشتری‌ها، وظیفه شناسایی محصولات منحصربه‌فرد و هدایت تصمیمات مربوط به قیمت‌گذاری و مکان‌یابی نیز بخشی از مسئولیت‌های مدیر محصول هستند.

یاد می‌گیرید در حاشیه رهبری کنید

مشابه با نقش مدیر پروژه، مدیر محصول هم وظیفه چالش‌برانگیز رهبری دیگران و پاسخگویی در قبال نتایج برآورده‌دارد، بدون آنکه از اختیارات مستقیم برخوردار باشد. هر نقشی که به شما یاد دهد بدون داشتن اختیار رسمی نتایج دلخواه‌تان را از کار دیگران به دست آورید، نقش بسیار آموزنده‌ای است.

برای بقای خود مهارت‌های دیپلماتیک و

سیاسی را فرا می‌گیرید

اگر فقط یک روز به جای یک مدیر محصول کار کنید به احتمال زیاد وادار خواهید شد در تماس‌های مشتریان، استخدام‌های میدانی از فروشندگان، اداره جلسه با مهندسان، ملاقات با بخش پشتیبانی مشتریان برای آگاهی از مسائل کیفی و برگراری یک وبسایت با دوستان بازاریاب خود شرکت کنید. در هر یک از این موقعیت‌ها با مسائل و افرادی مواجه می‌شوید که نیازمند تصمیم‌گیری و تعهد هستند. تدبیر و مهارت‌های دیپلماتیک شما این امکان را برای‌تان فراهم می‌کنند که این موقعیت‌های چالشی را طوری راهبری کنید که به بهترین شکل به نفع شرکت و مشتریان‌تان باشد.

یاد می‌گیرید تجربه کلی را در نظر بگیرید

مشتریان پیشنهادهای شما را از روی تجربه کلی که از آن به دست می‌آورند ارزیابی می‌کنند، نه فقط از روی خود محصول فیزیکی یا خدمات واقعی. هر قدر هم که محصولی فوق‌العاده باشد، وقتی مشتری در درک ویژگی‌های آن با مشکل مواجه شود و پاسخی دریافت نکنند، این موضوع بر محصول و نتایج فروش شما تأثیر مخربی گذاشته و اعتبار شما را زیر سؤال می‌برد. مدیران محصول مسئولیت «تمام» فرایند عرضه، از محصول فیزیکی و خدمات حقیقی گرفته تا کلیه حوزه‌های تعامل با مشتری پیرامون عرضه را به عهده دارد.

مهارت‌های ارتباطی عظیمی به دست می‌آورید

از اولین روز کارتان در این شغل، درگیر مشتریان و همکاران‌تان در سایر ادارات می‌شوید و پس از مدتی متوجه می‌شوید که به عضو ثابت جلسات اجرایی تبدیل شده‌اید. به سرعت یاد می‌گیرید که خود را با مخاطبان متفاوت تطبیق دهید و درمی‌یابید که توانایی شما برای برقراری ارتباط مؤثر مهم‌ترین دارایی شماست.

یاد می‌گیرید معاملات سودآوری ترتیب دهید

در این شغل، شما انتخاب می‌کنید که برای توسعه محصولات جدید و ارتقای محصولات فعلی پول شرکت در کجا سرمایه‌گذاری شود. هر تصمیمی بها و پیامدهایی دارد و دالما از مدیران محصول خواسته می‌شود به سراغ معاملاتی بروند که از اولویت برخوردارند.

– ممکن است بخش مهندسی برای کار روی پیشنندهای شما منابع محدودی داشته باشد و در چارچوب زمانی‌که تعیین کرده‌اید، فقط قادر به تحویل سه مورد از پنج درخواست اول شما باشد. اینکه کدام درخواست‌ها کنار گذاشته شود به نظر شما که مدیر محصول هستید، بستگی دارد.

– اگر برای آموزش گروه فروش خود در پیشنهاد اخیرتان به فرصت بیشتری نیاز دارید، باید با مدیر فروش در این مورد مذاکره کنید.

– مجبورید به خاطر اقدام رقیب قیمت‌های خود را پایین بیاورید؛ در این صورت مجبور خواهید برای متقاعد ساختن بخش مالی درباره دریافت سود کمتر روی کالایی که قرار است روانه بازار کنید، زمان زیادی را اختصاص دهید. این تصمیم‌گیری‌های دشوار برای مدیران محصول که در مدیریت معاملات استاد شده‌اند، مسائل عادی و روزمره‌ای هستند.

منبع: thebalance



می ترسید رئیس جدیدتان پیش از حد از شما کار بکشد؟

همین یک سؤال را در مصاحبه پرسید تا مطمئن شوید

نوشته:جی. تی اودانل مؤسس ومدیرعامل WorldtDaily.com مترجم:نسیم حسینی

این پرسش به شما نشان می‌دهد واقعا چه چیزی برای موفقیت در یک شرکت لازم است؟ با آنکه آمادگی برای مصاحبه کاری بسیار مهم است و ضرورت دارد پاسخ‌های‌تان محکم و واضح به نظر برسند، بخش دیگری از آمادگی برای مصاحبه که اغلب نادیده گرفته می‌شود این است که جوینده کار باید چه سؤالاتی از مدیر بپرسد. من به مراجعان خودم یاد داده‌ام که هشت سؤال در مصاحبه بپرسند، سؤالاتی که حقیقتا می‌توانند شانس به دست آوردن آن شغل را بالا ببرند. یکی از این سؤالات مزیت دیگری هم دارد و آن این است که اگر کارفرما بخواهد بیش از حد از شما کار بکشد، شما را متوجه این مسئله خواهد کرد. سؤال مورد نظر این است: «دریاره موفق‌ترین استخدامی که این اواخر داشته‌اید بگویید. آن فرد چه کار کرد که به سرعت به یکی از بهترین کارکنان شما تبدیل شد؟» پاسخ اینن سؤال حقایق بسیاری را درباره ارزش‌هایی که در مورد عملکرد کارکنان برای یک مدیر مهم است آشکار می‌کند. برای مثال، هر دو پاسخ زیر را بخوانید:

«بیل بلافاصله بعد از پیوستن به شرکت از تجربه و مهارت‌های ارتباطی‌اش به بهترین شکل استفاده کرد. او آدم باکفایتی بود و همیشه آرام و مسلط به نظر می‌رسید. او در همان ۴۰ ساعت معمول در هر هفته کارهای زیادی را به اتمام می‌رساند و هیچ‌وقت مجبور نبوده تا دیروقت در شرکت بماند یا اضافه‌کاری کند، چون از تخصص خود برای بالا بردن بازدهی منحنی یادگیری‌اش استفاده کرده‌است. از اینکه می‌دیدیم او به این سرعت به چنین ضرابه‌نگی در کارش رسیده است، بسیار لذت می‌بردم.»



در مقابل، «مری در روزهای شلوغ و پرمشغله‌ای به ما ملحق شد. او درست به موقع وارد کار شد و زحمت زیادی کشید تا ما را به مسیر اصلی‌مان برگرداند. او همیشه در دسترس بود و شب‌ها و آخر هفته‌های بسیاری را سر کار ماند تا ما را به جایی که لازم بود برساند. او همیشه قبل از همه سر کار می‌آید و آخر از همه به خانه برمی‌گردد. ما واقعا قدردان وقت و زحمتی که او از زمان شروع به کارش، صرف شرکت کرده است هستیم.» می‌توانید تفاوت بین این دو پاسخ را تشخیص دهید؟

در پاسخ اول، مدیر میزان کارایی بیل در زمان مقرر را ارزشمند می‌داند. در پاسخ دوم، آنچه برای مدیر ارزش دارد مقدار زمانی است که مری برای کارش صرف می‌کند. این پاسخ‌ها به این معنا نیست که یکی از کارفرماها بهتر از دیگری است. تنها معنای آن این است هر یک از آنها به شکل متفاوتی برای زمان شما ارزش قائلند.

این طور در نظر بگیرید که:

به‌طور مستقل و برای خودتان کار می‌کنید یا خدمات خود را به یک کارفرما می‌فروشید. کارفرما شما را به این خاطر که از شما خوشش می‌آید استخدام نمی‌کند، بلکه معتقد است آنقدر برای درآمدزایی و/ یا صرفه‌جویی در هزینه‌ها گزینه ایده‌آلی هستید که هزینه‌های مربوط به استخدام شما از آن طریق توجیه شود.

با این حال، چگونگی این ارزش‌گذاری از یک کارفرما به کارفرمای دیگر متفاوت است. از طرح این سؤال، می‌توانید از آنچه برای یک مدیر ارزشمند است مطلع شوید و دریابید که آیا کمیت (تعداد ساعات کار کردن) را بر کیفیت (بازدهی و کارایی در ساعات مقرر کاری) ترجیح می‌دهد یا کیفیت را بر کمیت.

اگر بیاورید شرکت‌هایی را که از شما توقع اضافه‌کاری دارند در مصاحبه شناسایی کنید، می‌توانید مطمئن باشید شرکتی که انتخاب می‌کنید، درست مانند خودتان به تعادل بین کار و زندگی اعتقاد دارد. اگر دوست ندارید اضافه‌کاری کنید، پس باید این سؤال را در مصاحبه کاری بعدی خود مطرح کنید.

منبع: inc

داستان موفقیت واتس‌اپ؛ پرمخاطب‌ترین اپلیکیشن پیام‌رسان دنیا



پیام‌رسان واتس‌اپ در سال ۲۰۰۹ میلادی توسط «یان کوم» مهندس سابق یاهو و با همکاری «برایان اکتون» آغاز به کار کرد. داستان واتس‌اپ یکی از بهترین نمونه‌های موفقیت ایده‌های نوآورانه در فناوری است، چراکه از یک اپلیکیشن پر ایراد به پرمخاطب‌ترین پیام‌رسان دنیا تبدیل شد و روند برقراری ارتباطات بین مردم را متحول کرد. نفوذ واتس‌اپ در میان کاربران به اندازه‌ای بود که به عقیده نشریه فوربس، پیام‌رسان واتس‌اپ عامل اصلی ضرر ۳۸۶میلیارد دلاری صنعت مخابرات بین سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۸ بوده است. موفقیت واتس‌اپ پس از تأسیس تا جایی پیش رفت که فیس‌بوک در سال ۲۰۱۴ این پیام‌رسان را به قیمت هنگفت ۱۹میلیارد دلار خریداری کرد و ثروت شخصی یان کوم را به ۷۵ میلیارد دلار رساند. آقای کوم در همان سال رتبه ۶۲ فهرست ثروتمندترین‌های آمریکا در مجله فوربس را از آن خود کرد.

مؤسس واتس‌اپ در طول مسیر موفقیت با شکست‌های بسیاری روبه‌رو شد و کمپانی‌های بزرگی از همکاری با او سر باز زدند، اما یان کوم از هدفش مایوس نشد و توانست در نهایت ایده خود را به ثمر برساند.

داستان زندگی یان کوم

یان کوم در تاریخ ۲۴ فوریه سال ۱۹۷۶ در کی‌یف اوکراین به دنیا آمد. خانواده کوم در منطقه روستایی زندگی می‌کردند و از امکانات اولیه‌ای مانند برق و آب گرم محروم بودند، به همین جهت و برای بهبود اوضاع، یان در سال ۱۹۹۲ به همراه مادر و مادربزرگش به آمریکا مهاجرت کرد و در منطقه مانتین ویو کالیفرنیا ساکن شد. خانواده کوم از طریق برنامه‌های حمایت اجتماعی صاحب خانه کوچکی شدند، اما پدر یان که قرار بود پس از مدتی به آنها بپیوندد، در کشور اوکراین باقی ماند. یان کوم ۱۶ ساله از همان ابتدای ورود به آمریکا علاقه خود به رایانه را دنبال کرد و با تهیه دفترچه‌های راهنما از کتاب فروشی محل زندگی‌اش، به مطالعه درباره شبکه‌های کامپیوتری پرداخت.

یان کوم طی دو سال و به صورت خودآموز بر مبحث شبکه‌های کامپیوتری مسلط شد.

یان در کنار یادگیری مباحث مربوط به شبکه، در یک فروشگاه به عنوان نظافتچی مشغول به کار شد تا در کنار مادرش که پرستار بچه بود، مخارج خانواده را تأمین کند. کوم توانست طی دو سال و به صورت خودآموز بر مبحث

واتس‌اپ شکل گرفت.

سه قانون اصلی واتس‌اپ

از ابتدای آغاز به کار استارت‌آپ واتس‌اپ، کوم و اکتون سه قانون اصلی را برای اپلیکیشن خود تعریف کردند: نبود تبلیغات، محیط کاربرپسند و عدم ذخیره پیام‌های ارسالی در سرورها برای حفاظت از حریم خصوصی کاربران. علاوه بر این قوانین، مؤسسان واتس‌اپ تصمیم گرفتند سرویس خود را بدون بخش‌های اضافی و با اطمینان‌پذیری بالا به مشتریان ارائه کنند.

پس از پایهریزی طرح، یان اسم «WhatsApp» را برای اپلیکیشن خود برگزید و واتس‌اپ در ژانویه ۲۰۰۹ آغاز به کار کرد. البته پیام‌رسان مورد بحث در ابتدا با مشکلات فنی بسیاری مواجه شد که نارضایتی شدید کاربران را به همراه داشت، اما با پافشاری برایان اکتون پروژه به کار خود ادامه داد و چند ماه بعد با تغییراتی که اپل در پلتفرم خود ایجاد کرد، توسعه‌دهندگان واتس‌اپ توانستند بخش قابل توجهی از مشکلات اپلیکیشن را رفع کنند.

نسخه دوم و بهینه واتس‌اپ مدت کوتاهی پس از نسخه اول عرضه شد و توانست به سرعت ۲۵۰ هزار کاربر فعال جذب کند. در این زمان کافه

Red Rock مانتین ویو به دفتر واتس‌اپ تبدیل شده بود و استارت‌آپ مهندسان سابق یاهو نخستین سرمایه‌گذاری خارجی خود را در قالب ۲۵۰هزار دلار پول نقد دریافت کرد.

پیام‌رسان واتس‌اپ تا سال ۲۰۱۱ به فهرست ۲۰ اپلیکیشن برتر اپ استور راه یافت و شرکت سرمایه‌گذاری سکویا ۸ میلیون دلار به این استارت‌آپ ۱۲میلیارد دلار سهام فیس‌بوک و ۳میلیارد دلار سهام تضمین شده تصاحب می‌کرد و البته واتس‌اپ با حفظ استقلال عمل، توسط یان کوم و برایان اکتون مدیریت می‌شد.

پس از تصاحب توسط فیس‌بوک، استفاده از پیام‌رسان واتس‌اپ برای کاربران کاملاً رایگان شد و در ماه‌های بعد سرویس‌هایی مانند تماس صوتی و تصویری نیز به این اپلیکیشن اضافه شدند؛ تصمیمی که در جذب کاربران بیشتر تأثیر بسزایی داشت.

گفتنی است واتس‌اپ هم‌اکنون با بیش از یک میلیارد کاربر در ۱۸۰ کشور، پرمخاطب‌ترین پیام‌رسان دنیاست که تنها با ۵۵ کارمند به کاربران خود سرویس می‌دهد.

منبع: SuccessStory/digiato

دیدگاه

۵ عنصر حیاتی که باید بدانید

چه چیزی در یک نام کسب‌وکار نهفته است؟

انتخاب یک نام برای کسب‌وکار نوپای شما کار ساده‌ای نیست. اصولاً وظیفه‌ای بسیار فراتر از شناسایی یک کسب‌وکار بر عهده نام کسب‌وکار هست. این اسم به مشتریان شما می‌گوید که شما چه چیزی هستید، چه کاری می‌کنید و قدری هم در مورد چگونگی انجام آن توضیح می‌دهد. نام کسب‌وکار شما موجب متمایز شدن شما از رقبایا شده، علاقه و توجه مشتری را جلب می‌کند و تفحص بیشتر را در مورد شما موجب می‌شود، البته اگر به‌درستی انتخاب شود.

من در ابتدا آن را به درستی انتخاب نکردم

همه کارآفرینان مرتکب اشتباه می‌شوند و من(نویسنده متن اصلی) هم در ابتدا یکی از این اولین اشتباهات را در ابتدای کار خودم مرتکب شدم. هیجان‌زده از کسب‌وکار نوپایی که در حال راه‌اندازی آن بودم، شرکتی را به نام Diadem با عنوان Diadem Communications نام‌گذاری کردم. Diadem یعنی یک نیم تاج جواهر نشان؛ نامی که تصور می‌کردم برای یک کسب‌وکار و موفقیت در حال ظهور مناسب باشد.

اما کلمه Diadem به شما چه چیزی القا می‌کند؟ آیا هیچ تصویری از حضور یافتن من در شرکت شما و در بین کارکنان شما و آموزش آنها برای فعالیت در حوزه فروش و موفقیت در هر مذاکره دلخواهی را می‌دهد؟ آیا آنقدر تصویر خوبی از من در ذهن شما ایجاد می‌کند که نتوانید در برابر استخدام کردن من مقاومت کنید؟

البته که نه... این نام و این حس و تصویرها برای خودم هم ملموس نیست و از آن بدتر که این نام برای هیچ یک از مشتریان من هم چنین حسی را نداشت. اگر فقط در قالب یک کلمه یا نام از عنوان شرکت من در جایی استفاده می‌شد، کمترین اطلاعاتی در مورد نوع کسب‌وکار و نوع خدمات من به مشتری ارائه نمی‌شد. در واقع نام انتخاب شده هیچ چیزی نمی‌گفت و برای من هیچ کاری نکرد.

این نام باید تغییر می‌کرد و در واقع با یک نام اثربخش جایگزین می‌شدد، اما ببینیم چگونه باید به یک نام اثربخش برای کسب‌وکار خودمان دست پیدا کنیم؟

یک نام اثربخش

پس از دنبال کردن چند گام و دستورالعمل برای هماهنگی هویت شرکت به اسم مستعار the trade show coach رسیدم که در نگاه اول به مشتریان می‌گفت که چه کاری انجام می‌دهم – کمک به شرکت‌ها در نمایشگاه‌ها – و اینکه چگونه انجام می‌دهم – به صورت آموزش و به عنوان یک مربی، نه شخصی که دیکته می‌کند، راهنمایی می‌کند یا هدایت می‌کنند... تفاوت را می‌بینید؟ همین اتفاق برای مشتریان من هم افتاد و در همان گام‌های ابتدایی مشتریان دائمی خیلی خوبی را جذب کردم. همین وضعیت می‌تواند برای شما هم پیش بیاید اگر نام مناسبی انتخاب کنید.

۱- بگوید که شما که هستید

نام انتخابی شما باید بازتاب‌دهنده هویت شما باشد که جنبه‌ای حیاتی از برندینگ است. شما در آینده به تبلیغ و ترویج و معرفی این نام در برابر همگان قرار خواهید گرفت. دوست دارید بقیه با دیدن اسم شما، چه تصویری از شما داشته باشند؟

برای بعضی ترکیب کردن نام شخصی در نام کسب‌وکار منطقی است: مثلاً حوزه حقوقی، پزشکی یا حسابداری. برخی ترجیح می‌دهند نامی توصیف‌کننده‌تر داشته باشند؛ مثلاً در کشور خودمان سم‌نوی عمه لیلاد، چراکه این نامی است که بسیاری از مشتریان اولیه این تولیدکننده را به آن شناخته‌اند؛ شاید حتی اسم کوچک وی لیلاد هم نباشد، اما الان دیگر همه وی و محصول وی را با این نام می‌شناسند.

۲- بگوید که چه کار می‌کنید

جای تعجب زیادی دارد که نام بسیاری از کسب‌وکارها هیچ اطلاعاتی در مورد خدمات و محصول خود به مشتری نمی‌دهند یا اگر هم بدهند این اطلاعات در حداقل است. این دسته از کسب‌وکارها فقط به مشتریانی امید دارند که از گذشته آنها را می‌شناسند یا اینکه نام آنها را در حین مطالعه مطلب در اینترنت یا مثلاً دفاتر اطلاعات کسب‌وکارها و ... پیدا می‌کنند.

۳- بگوید که چگونه آن را انجام می‌دهید

فراموش نکنید که کلمات از قدرت بسیار زیادی برخوردار هستند و با انتخاب صحیح آنها در نگاه اول تصویر بسیار خوب و مناسبی را می‌توانید از محصول و خدمات خودتان در اختیار مشتری قرار دهید.

مثل باشگاه ورزشی تن آرا؛ که حتی بدون ذکر دو کلمه اول باشگاه ورزشی هم مخاطب باز می‌تواند تا حدودی حدس بزند که حوزه فعالیت این کسب‌وکار چیست؟

۴- شما را از رقبای متمایز کند

نام شرکت شما اولین فرصت برای به رخ کشیدن تفاوت‌های شما نسبت به رقبای خودتان است. این نتیجه را می‌توانید با استفاده از تأکید بر جنبه‌های منحصر‌به‌فرد محصول و خدمات خود و اینکه چه چیزی در محصول شما در محصول دیگر شرکت‌ها پیدا نمی‌شود یا اینکه شما بهتر از بقیه انجام می‌دهید، به‌دست آورید.

۵- علاقه مشتری را جلب کند

جلب توجه مشتری یک علم و هنر است. مشتریان هدف خود را به‌خوبی بشناسید. چه خصوصیاتی در خدمات و محصولات شما برای آنها بیشترین ارزش را دارد؟ آنها از چه کلماتی خوش‌شان می‌آید؟

بر این ویژگی‌های مهم محصولات خود در نام خود تأکید داشته باشید.

منبع: ibazaryabi

اخبار

برای اولین بار و به همت فرماندارشاهرود صورت گرفت

درخشش شاهرود در کشور



شاهرود – **حسین باباحمدی** – باتوجه به نشست سراسری فرمانداران (اسفندماه ۹۶ درمحل تالاروزارت کشور) توسط طالبی معاون ارزیابی عملکرد وزارت کشور ۱۴ فرمانداری و ۲ استان برتر اعلام شدند.
ازمجموع ۳۲۱ فرمانداری سراسر کشور ، رتبه اول کشوری توسط فرمانداری شاهرود کسب گردید که این موفقیت توسط سیدمحمدرضا هاشمی معاون استانداروفرماندارشاهرودبرگ زرین دیگری برافتخارات این شهرستان خواهد بود.
بپرواین خبر دردیداربا معاون استاندارو فرماندارشاهرودوی اظهار داشت:این موفقیت وکسب رتبه اول کشوری باعث وتلاش شبانه روزی معاونین ، بخشداران وپرسنل خدوم فرمانداری وبخشداری های تابعه وحمايت همه جانبه مردم شريف شاهرود بويژه حمايتهاي معنوی امام جمعه معزز ونماينده پرتلاش مردم شاهرود بدست آمده است.
شايدان ذکراست امام جمعه شاهرود نیز درآخرين خطبه سال ۹۶ دراین رابطه گفت: فرمانداری شهرستان شاهرود به عنوان فرمانداری برتر کشور انتخاب شده است که به فرماندارعزیزکه مدیریت کلان ستادی شهررابرعهده دارند تبریک می گویم وهمچنین حضرت اب الله اشرفی ، دکترحسینی نماينده شاهرود ،آلمه جمعه ،بريسی شورای اسلامی شهر شاهرود ، شهردارشاهرود وديگرشهرداران شهرستان و اکثر مردم شاهرود طی پيامهايی اين موفقيت رابه مهندس هاشمی فرماندارشاهرود ومجموعه فرمانداری تبریک گفتند.
خاطرنشان می شودطی ۳ سال گذشته معاونت استانداری وفرمانداری شاهرود درسطح استان سمنان نیز حائز رتبه های برتربوده است.

دیدار عیدانه مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با پرسنل

اهواز – **شبنم قجاوند**– دیدار عیدانه مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان با پرسنل این شرکت در محیطی دوستانه و صمیمی برگزار شد.
محمود دشت بزرگ در اولین ساعت های روزکاری سال ۹۷ با حضور در اتاق های پرسنل شرکت، سال نو را به آنها تبریک گفته و برایشان آرزوی موفقیت و سلامتی کرد.
مدیرعامل شرکت در این بازدید عیدانه از قسمت های مختلف شرکت، به برنامه ها و اهداف شرکت در سال پیش رو نیز اشاره کرد و خواسته‌های خود را در راستای اعتلای نام شرکت با پرسنل هر بخش در میان گذاشت.
در این بازدید و دیدار عیدانه معاون منابع انسانی و مدیر روابط عمومی، مدیرعامل شرکت را همراهی کردند.

مدیرکل ورزش و جوانان استان گلستان:

فعالیت ۶۰هزار ورزشکار حرفه ای در گلستان

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز**– مدیرکل ورزش و جوانان گلستان از فعالیت ۶۰هزار ورزشکار حرفه ای در رشته های مختلف در استان خبر داد و گفت: مال های گلستانی ها در سال های اخیر در میادین ورزشی معتبر داخلی و خارجی صد در صد بیشتر شده است.به گزارش روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان استان گلستان،بهمن طبعی در نشست هم اندیشی هیات های ورزشی و سازمان های مردم نهاد گلستان در گرگان که با حضور وزیر ورزش وجوانان برگزار شد، اظهار کرد: با وجود تعداد کم ورزشکاران حرفه ای استان، اما کیفیت و تنوع آمیدبخش آنها، راهگشای افتخار آفرینی های بیشتری است.وی افزود با تلاش ورزشکاران برای اولین بار در تاریخ این منطقه، سهمیه حضور در بازی های المپیک توسط ۳ گلستانی کسب شد و امیدواریم در دوره های آینده شاهد مدال آوری بیشتر آنان در رقابت های معتبر باشیم.مدیرکل ورزش و جوانان گلستان ادامه داد: برای بیشتر شدن سهم استان از مسابقاتی مانند المپیک، ظرفیت سازی و استعدادیابی در دستور کار قرار داشته که از جمله اقدامات در این بخش برگزاری المپياد ورزش گلستان در رده های سنی پایه، رشته های گوناگون بود.طبعی گفت: همچنین مسابقات استانی جام روستاقهرمان در گلستان برگزار شد و ورزشکاران بیش از ۳۰۰ روستای با افزون بر یکهزار نفر جمعیت در ۵ رشته با هم رقابت کردند.وی گفت: در دو دوره فعالیت دولت تدبیر و امید، تعداد سمن های استان ۵۰درصد بیشتر شده که امیدواریم فضای مساعد فعالیت سازمان های مردم نهاد، جوانان فعال در حوزه های اجتماعی را به حضور در این بخش ها ترغیب کند.

دیدار نماینده محترم مردم شریف شهرستان های غرب استان با مدیرکل محترم بنیادمسکن استان گلستان

گرگان – **خبرنگار فرصت امروز** – دکتر نورقلی پور، نماینده مردم شریف شهرستانهای غرب استان گلستان در مجلس شورای اسلامی با همراهی بخشدار و دهیاران بخش نوکنده شهرستان بندرگز با حضور در اداره کل بنیاد مسکن استان با مهندس زمانی نژاد، مدیرکل محترم بنیاد مسکن استان دیدار و گفتگو کردند.در ابتدای این دیدار که مهندس جنتقی، مدیر بنیاد مسکن شهرستان بندرگز نیز حضور داشتند، مهندس زمانی نژاد ضمن تبریک سال نو و آرزوی موفقیت و سلامتی برای همگان، از حمایتای دکتر نورقلی پور از بنیاد مسکن استان تقدیر و تشکر کردند.دکتر نورقلی پور نیز ضمن تبریک سال نو به مدیر کل و مجموعه بنیاد مسکن استان، بنیادمسکن را از دستگاههای اصلی و موثر در عمران و آبادانی روستاها دانستند که به نوعی متولی روستاهاست.ایشان هدف از دیدار با مدیرکل بنیاد مسکن استان را بررسی وضعیت طرح هادی در حوزه های انتخابیه خود و بویژه روستاهای بخش نوکنده شهرستان بندرگز عنوان نمودند.در ادامه جلسه دهیاران بخش نوکنده بندرگز به بیان مسائل و مشکلات موجود در اجرای طرح هادی روستاهای خود پرداختند که اکثر اجرای عملیات آسفالت معابر این روستاها بومدیرکل بنیاد مسکن استان در ادامه جلسه با تشکر از همراهی دهیاران بویژه بخشدار محترم و دهیاران بخش نوکنده شهرستان بندرگز به دلیل ارتباط تنگاتنگ با بنیاد مسکن استان و شهرستان، گزارشی از وضعیت اجرای طرح هادی در سطح استان و شهرستان بندرگز و بخش نوکنده ارائه کردند.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان غربی:

پاسخگویی به بیش از ۱۲ هزار تماس در ایام تعطیلات نوروزی با مراکز ۱۲۲ ارومیه– **خبرنگار فرصت امروز**– مهندس رسول اکبری رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان غربی در بازدید از مرکز ارتباطات مردمی و فوریت‌های آب و فاضلاب استان اظهار داشت : از آنجایی که شماره تلفن ۱۲۲ یکی از آسانترین و مطمئن ترین درگاههای ارتباطی مردمی با شرکتهای آب و فاضلاب می باشد لذا از ابتدای تعطیلات نوروزی تا پایان آن از طریق شماره تلفن ۱۲۲ بیش از ۱۲ هزار و ۵۰۰ تماس در زمینه های مختلف در حوزه فعالیت شرکتهای آب و فاضلاب برقرار شده و راهنمایی ها و اقدامات لازم از سوی کارشناسان پاسخگو در این مراکز ارائه گردیده است.
وی با بیان این خبر افزود : در سطح استان آذربایجان غربی تمامی اکپ های عملیاتی امداد آب و فاضلاب ، آزمایشگاههای کنترل کیفیت در آماده باش کامل جهت ارائه خدمات به شهروندان و مسافرین نوروزی بودند و با تدابیر و برنامه ریزی های بعمل آمده ، در طول تعطیلات نوروزی با توجه به مصرف بالا و وضعیت جوی حاکم بر استان مشکل خاصی که ارائه خدمات به مشترکین را دچار خلل نماید به وجود نیامد و در کل استان ، مردم از آب آشامیدنی با کیفیت استاندارد و فشار متعارف استفاده نمودند .

بازدید نوروزی از مراکز شبانه روزی غیردولتی بهزیستی مازندران

ساری – **دهقان** – در اولین روز از ایام نوروزی ۱۳۹۷ دکتر آرام مدیر کل بهزیستی مازندران با حضور در مرکز نگهداری کودکان بدسرپرست و بی سرپرست صفایی در شهرستان ساری، نوروز را به همه پرسنل و کودکان این مرکز تبریک گفتند.
به گزارش روابط عمومی بهزیستی مازندران ، در اولین روز از ایام نوروزی ۱۳۹۷ دکتر آرام مدیر کل بهزیستی مازندران با حضور در مرکز نگهداری کودکان بدسرپرست و بی سرپرست صفایی در شهرستان ساری، نوروز را به همه پرسنل و کودکان این مرکز تبریک گفتند.
همچنین در همین روز وحید حسین زاده معاون امور اجتماعی، از مرکز امام سجاد و مرکز توانبخشی فجر آمل ، مرکز خانه کودک رویش سبز تنکابن، و مهندس قلندری معاون امور توانبخشی بهزیستی مازندران از مرکز توانبخشی معلولین ذهنی شهید هاشمی نژاد و مرکز نگهداری بیماران اعصاب و روان مرورید بهشهر بازدیدو فر رسیدن نوروز را به پرسنل و مددجویان این مراکز تبریک گفتند.

مدیرعامل پالایشگاه شازند خیر داد

اختلال در اورهال پالایشگاه شازند با بسته شدن حساب های شرکت

اراک – **مینورستمی** – مدیرعامل پالایشگاه شازند گفت بسته شدن حساب های شرکت، اورهال این مجموعه، را با چالش مواجه کرده است.
علیرضا امین در بازدید استاندارد مرکزی از پالایشگاه شازند عنوان کرد: شرکت در سال ۱۳۹۷ با ظرفیت تولید ۱۵۰ هزار بشکه در روز کار خود را آغاز کرد و امروز ظرفیت تولید روزانه ۲۵۰ هزار بشکه را دارد.
وی با اشاره به اینکه پالایشگاه شازند مدرن ترین و سوار آور ترین پالایشگاه نفت کشور است که با تکنولوژی روز در خاورمیانه فعالیت دارد، گفت: فاز دوم شرکت در سال ۸۵ کار خود را با تحقق استاندارد ایورو ۴،اصلاح فرآیند جهت دریافت خوراک مخلوط نفت خام سبک و سنگین به جای نفت خام اهواز و کاهش مواد آلاینده زیست محیطی آغاز کرد و در تیرماه ۸۹ به بهره برداری رسید.
امین با بیان اینکه پالایشگاه شازند اولین پالایشگاه تولیدکننده پروپیلن در کشور است،افزود: با توسعه فاز دوم تولید روزانه یک میلیون لیتر گاز مایع به ۳۶ میلیون لیتر، یک میلیون لیتر بنزین سوپر به ۲۶ میلیون لیتر، ۲۰۷ میلیون لیتر بنزین بیورو ۴ به ۱۲۰۲ میلیون لیتر و ۷۴ میلیون لیتر گازوئیل به ۸۹ میلیون لیتر افزایش یافت و توان تولید بنزین به میزان ۱۶ میلیون لیتر در روز وجود دارد.
وی گفت:فعالیت این مجموعه عظیم یک مزیت برای کشور است، اما مبلغ حاصل از فروش کلیه فرآورده های شرکت در اختیار دولت قرار می گیرد و حتی برای هزینه جاری باید چانه زنی صورت گیرد.

استاندار آذربایجان شرقی:

مردم و تولیدکنندگان مخاطبان شعار «حمایت از کالای ایرانی» هستند



و اصلاح تکنولوژی تولید آنها اقدام کنیم.
استاندار آذربایجان شرقی در ادامه بر نقش مؤثر اصحاب رسانه در تحقق شعار سال تأکید

سهل آبادی:شرایط تغییر نکند با موج جدیدی از رکود رو به رو می شویم

دولت به معیشت کشاورزان اصفهان توجه کند



اصفهان – **قاسم اسد**– رییس اتاق بازرگانی اصفهان گفت: اگر دولت سال آینده بانک ها را تشویق به فریز بدهی واحدهای تولیدی نکند شاهد تعطیل شدن این واحدها خواهیم بود .
سیدعبدالوهاب سهیل آبادی در گردهمایی پایان سال اتاق بازرگانی که با حضور بیش از هزار نفر از فعالان اقتصادی، مدیران سازمان ها و نهادهای دولتی و روسای تشکل های بخش خصوصی استان اصفهان برگزار شد،گفت:دیون واحدهای کوچک و متوسط به بانک ها در شرایطی که از دولت طلبکار هستند یابستی فریز شود و استمهال بدهی راه حل مناسبی برای حل مشکل آنان نیست.
سهیل آبادی گفت:روزی نیست که خبر تعطیلی کارخانه ای از نشنوم و مسؤولین باید فکر اساسی برای این واحدها کنند.وی از مسولین استان اصفهان خواست موانع و مشکلات و همچنین راهکارهای اجرایی را به اعضای هیات دولت منتقل کنند و افزود:بررسی علت تعطیلی واحدهای تولیدی و اتخاذ تدبیر اثرگذار و سریع می تواند واحدهای نیمه فعال را احیا کند.
وی با اشاره به پیگیری استاندار اصفهان در حل مسائل و

مشکلات تولید و صنعت گفت:آقای مهرعلیزاده قاطعانه پیگیر حل مسایل اقتصادی استان است و اتاق بازرگانی و فعالان اقتصادی در نیز آماده هرگونه همکاری با مسولین برای حل مسائل اقتصادی می باشند.
سهیل آبادی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به فعالیت کمیسیون های یازده گانه و شورای عالی جوانان و بانوان اتاق بازرگانی اصفهان گفت:هر یک از کمیسیون های اتاق در زمینه



با بیان اینکه از اولویت های دیگر معاونت درمان وزارت بهداشت تدوین گایدلاین ها و استانداردهای خدمت است، گفت: تاکنون ۶۱ گایدلاین و راهنمای بالینی آماده شده است.
معاون درمان وزارت بهداشت با اشاره به اینکه یکی از وظایف حوزه درمان ارزان کردن هزینه درمان برای مردم است تصریح کرد: یکی از اقدامات موثر در کاهش هز هزینه‌های

معاون عمرانی استاندار:

توسعه حمل‌ونقل جاده‌ای و ریلی از مهم‌ترین سیاست‌های توسعه آذربایجان شرقی است



گفت: در سطح دنیا، معادن یکی از بهره‌برداران مهم راه‌آهن هستند و امیدواریم با راه‌اندازی خط آهن در محور تبریز– اهر بتوانیم ضمن سهولت حمل‌ونقل مسافری، شاهد توسعه حمل‌ونقل باری و در نتیجه توسعه صنایع معدنی در این منطقه باشیم.
معاون استاندار آذربایجان شرقی در خصوص آژداره تبریز– مرند– بازرگان نیز گفت: این پروژه در محور تبریز تا صوفیان کاملاً فعال است و با اتمام این محور، ادامه آن تا مرند اجرا خواهد شد و برای محور مرند تا بازرگان نیز با سرمایه‌گذار بخش خصوصی مذاکرات انجام شده و امیدوارم سریعاً به نتیجه برسیم.
وی از آغاز تملک لرضی برای اجرای کمربندی جنوبی تبریز

معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی:

شعار سال نشان‌دهنده جهت‌گیری اصلی کشور است



معاون سیاسی و امنیتی استاندار آذربایجان شرقی با تأکید بر حمایت ازتولیدکننده داخلی از طریق استفاده از کالای تولید داخل و در نتیجه کمک به رونق بازار، گفت: در کنار تشویق مردم به خرید کالای ایرانی، دولت باید از تولیدکنندگان حمایت کند و با راهکارهایی همچون ارائه تسهیلات کبهره مشکلات آنها را رفع کند.
شهرتی فر افزود: کالای تولید داخل نباید تنها برای مصرف داخلی طراحی شود بلکه باید جنبه صادراتی نیز در نظر گرفته شود که در این راستا نیز دولت با توسعه ارتباطات و مراودات منطقی با دیگر کشورها می تواند کمک کند.
وی ادامه داد: یکی دیگر از موضوعات مهم در مسأله حمایت از کالای ایرانی موضوع مبارزه با قاچاق کالا است که باید به صورت ویژه مورد توجه قرار گیرد، هر چند که در دولت تدبیر و امید در خصوص مبارزه

کرد و گفت: یکی از شاخص‌های خوب برای استفاده از یک کالای ایرانی، صادرات آن است؛ هر واحد تولیدی که بتواند کالای تولیدی خود را صادر کند معلوم است که استانداردهای بین‌المللی را رعایت کرده و مطمئناً در بازار داخلی هم فروش خوبی خواهد داشت.
وی تصریح کرد: ما در استان واحدهای خوبی داریم که محصولات خود را به کشورهای مختلف دنیا صادر می‌کنند و بقیه واحدهای تولیدی نیز باید با رعایت استانداردهای حقایلی به این سمت حرکت کنند.
خداپخش همچنین از آمادگی کشور ایتالیا برای سرمایه‌گذاری در صنعت چرم در استان خبر داد و گفت: خوشبختانه با پیگیری‌های مستمر، بازودی شاهد این اتفاق خواهیم بود که می‌تواند صنعت چرم استان را متحول کند.
وی افزود: این همکاری در دو حوزه آموزش و تشخیص کیفیت اتفاق خواهد افتاد و طی آن تبریز می‌تواند به آزمایشگاه منطقه‌ای کیفیت چرم تبدیل شود.

های تخصصی با برگزاری جلسات منظم برنامه ها و فعالیت های خود را پیگیری می کنند.
وی گفت:اتاق بازرگانی اصفهان در سال جاری توانست در بین چهار اتاق بازرگانی برتر جهان قرار گیرد .
وی اضافه کرد:تولیدکنندگان در شرایطی که سالانه میلیاردها دلار کالا به صورت رسمی و غیر رسمی وارد بازار کشور می شود رقابت نابرابری با تولیدکنندگان خارجی دارند.
وی با انتقاد از رویه سازمان تامین اجتماعی در عدم تمدید دفترچه بیمه کارگران واحدهای تولیدی که نتوانسته اند حق بیمه پرداخت کنند،افزود:توقیف کردن نشان تجاری واحد تولیدی بابت بدهی بیمه ای قابل تامل است .
رییس اتاق بازرگانی اصفهان به بحران آب در استان اصفهان نیز اشاره کرد و گفت:عمده ترین مصرف آب، شرب شهروندان است و دولت بایستی مسأله معیشتی کشاورزان را حل کند.
وی راه اندازی پروژه تونل سون کوهرنگ را مطالبه ۲۰ ساله استان اصفهان از دولت دانست و گفت:این طرح بایستی ۲۰ سال پیش به اتمام می رسید و همچنان مردم اصفهان منتظر افتتاح آن هستند.

برگزاری اولین جلسه هیات رئیسه دانشگاه علوم پزشکی مازندران در سال ۹۷

درمان اصلاح ساختار نظام درمان کشور است که این امر مهم با کاهش تقاضای القایی در برخی خدمات پر هزینه، سطح بندی خدمات بر اساس دایه بندی بیمارستان ها و متناسب با آن اختصاص تجهیزات و نیروی انسانی مناسب و تدوین شده است که انشالله بزودی آیین نامه آن ابلاغ خواهد شد.
معاون درمان وزارت بهداشت با اشاره به ابلاغ آئین نامه مراکز جامع توانبخشی ، از ابلاغ خدمات طب تسکینی و مراقبت های در منزل خبر داد و گفت: در حوزه مدیریت خدمات نابرابری نیز ، آیین نامه مربوط به ساماندهی مراکز بر اساس استانداردهای جهانی به زودی ابلاغ خواهد شد.
دکتر جان بابایی با اعلام این که به منظور دستیابی به اطلاعات به روز سرطان، از این پس هر بیمار سرطانی از طریق یک کد شناسایی قابل شناسایی است، گفت: این موضوع برای طریق افراد دارای بیماریهای مزمن مانند بیماران مبتلا به MS نیز انجام خواهد پذیرفت.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه | ۱۵ فروردین ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۳۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع: نشر گستر امروز
آدرس: میزای شیرازی- نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸- واحد ۴
دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲
فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱
امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۶
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۴۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست
WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ

اپل ۴۲ ساله شد

درست ۴۲ سال پیش در روز اول آوریل مصادف با ۱۲ فروردین استیو جابز و استیو ورنیاک شرکت «Apple Computer» را در یک گاراژ کوچک بنیانگذاری کردند و به‌طور حتم هیچ کدام از این دو نفر تصور نمی‌کردند که شرکت‌شان روزی دنیا را این گونه تغییر دهد.

به گزارش دیجیاتو، گرچه چند سال پس از تأسیس ورنیاک از ادامه مسیر انصراف داد، اما اپل تحت مدیریت استیو جابز در این چهار دهه پایه توانست نقش مهمی در شکل دهنی دنیای تکنولوژی به صورتی که امروز می‌شناسیم ایفا کند.

در این سال‌ها اپل تعداد قابل توجهی از نخستین‌ها را روانه بازار ساخته، اما بدون هیچ شک و شبیه‌ای بزرگ‌ترین هدیه این شرکت به دنیای تکنولوژی یک گجت کوچک با تأثیری بسیار بزرگ است و آن چیزی نیست جز آیفون، تلفن همراهی که در سال ۲۰۰۷ رونمایی شد و توانست برای نخستین بار ما را با مفهوم واقعی «موبایل هوشمند» آشنا کند.

با استانداردهای امروزی آنچه استیو جابز روی سن کنفرانس «مک ورد» در حدود ۱۰ سال پیش معرفی کرد به هیچ وجه کامل نبود، اما ویژگی‌هایی داشت که برای بسیاری در آن زمان قابل تصور نبود. آیفون به عنوان نخستین موبایل بدون صفحه کلیدی فیزیکی پا به عرصه رقابت گذاشت و با سیستم عامل منحصر به فردی که در اختیار داشت استانداردهای اولیه برای یک موبایل هوشمند را پایه‌گذاری کرد.

تقلید ده‌ها تولیدکننده دیگر از محصولات این شرکت که حتی تا همین امروز نیز ادامه دارد خود گواه تأثیر بزرگ و جایگاه ویژه‌ای است که کمپانی اپل در دنیای تکنولوژی دارد. شاید اگر نخستین آی‌پد در سال ۲۰۱۲ معرفی نشده بود می‌توانستیم باور کنیم که موفقیت و جایگاه آیفون کاملا اتفاقی بوده است، اما آی‌پد اپل و جایز دقیقا همان کار را با دنیای تبلت‌ها کرد که آیفون با دنیای موبایل. هرچند امروزه تبلت‌ها دیگر جایگاه و محبوبیت گذشته خود را ندارند، اما نمی‌توان از تأثیری که آی‌پدهای اپل در شکل‌دهی به صنعت گجت‌های همراه به جای گذاشتند غافل شد.

با آن که عده‌ای عمیقا باور دارند که اپل بعد از مرگ جابز بخش بزرگی از جذابیت و خلاقیت خود را از داده است، اما این ثروتمندترین کمپانی دنیا همچنان یکی از بزرگ‌ترین بازیگران این میدان است و محصولات آنها حتی در دوره پسا جابز نیز توانسته‌اند الگویی برای دیگر سازندگان جهت پیشرفت و تحول تولیدات باشند.

معرفی استارت‌آپ

اشتراک‌گذاری تجارب خرید

نام استارت‌آپ: زدوکسی
وب سایت: zedoxi.com
سال تأسیس: ۱۳۹۵
موضوع: اشتراک‌گذاری تجارب خرید و استفاده از خدمات کسب‌وکارهای آنلاین
توضیح بیشتر:

زدوکسی سیستمی جهت به اشتراک‌گذاری تجارب خرید و استفاده مصرف‌کنندگان از خدمات کسب‌وکارهای آنلاین است؛ خدمتی که از طریق آن تمامی مصرف‌کنندگان حس رضایت، نارضایتی و خشم خود را از سطح کیفیت خدمات ارائه شده ابراز می‌کنند. از طریق این سیستم و تجارب مصرف‌کنندگان، شرکت‌هایی با سطح کیفیت خدمات ممتاز، خوب، ضعیف و بد از هم تفکیک شده و خریدارانی که قصد خرید اینترنتی دارند، اما تجربه و شناخت کافی از این کسب‌وکارها را ندارند، می‌توانند با اعتماد و اطمینان بیشتری اقدام به استفاده از خدمات و محصولات یک شرکت کنند. همچنین به واسطه این خدمت و برقرای ارتباط با مشتریان، کسب‌وکارهای آنلاین سطح کیفی خدمات خود را افزایش خواهند داد که تمامی اینها به نفع مصرف‌کنندگان خواهد بود/

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۳۵ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.	
کلینیک کسب‌وکار	پرسش: صاحب کسب وکاری هستم که در زمینه تولید دیوار و سقف پیش‌ساخته فعالیت می‌کند، می‌خواهم برای شرکت شروع به تبلیغات کنم. شما کدام روش تبلیغاتی را برای کسب‌وکار من پیشنهاد می‌دهید؟
تبلیغ کسب‌وکار	پاسخ کارشناس: الزاما به‌عنوان یک مشاور تبلیغات و بازاریابی همیشه گزیننه‌های تبلیغاتی را در ابتدا پیشنهاد نمی‌کنم. در ابتدا باید USP یا مزیت رقابتی منحصربه‌فرد خود را شناسایی کنید یا بسازید تا مخاطبان بتوانند در بازار رقابتی به گزیننه جدید فکر کنند. این مزیت می‌تواند مواردی از قبیل وزن، قیمت،

مدرسۀ مدیریت

بر اساس یک تحقیق ۱۵ ساله

مهم‌ترین دلایل تنفر افراد از شغل‌شان

داشتند چه می‌شد؟ آیا بهبود چشمگیر نگرش آدم‌ها نسبت به کارشان نمی‌تواند تأثیری شگرف بر سلامت و رفاه جامعه داشته باشد؟

من با هزاران نفر درباره چالش‌های شغلی‌شان کار کرده‌ام و دریافته‌ام که یکی از دلایل نارضایتی شغلی شایع‌تر از باقی آن‌هاست.

آن یک دلیل «اعتیاد به تحسین» است.

همه ما یاد گرفته‌ایم که به دنبال انگیزه‌هایی مانند نمره‌های خوب، برچسب‌های تشویقی، جایزه و مسلمانا تحسین شدن باشیم. ما دوست داریم که دوست داشته شویم و از آن مهم‌تر، دوست داریم مورد احترام باشیم؛ ما می‌خواهیم آدم‌ها را تحت تأثیر قرار دهیم، چرا که اینها حس گذرایی از شادی را به ما هدیه می‌دهند.

مشکل اینجاست که ما مسیر شغلی‌مان را برای خوشامد دیگران انتخاب می‌کنیم تا بتوانیم لذت زدگذر تأیید و تصدیق دیگران را حس کنیم. در این میان است که چشم خود را بر آنچه واقعا خوشحال‌مان می‌کند می‌بندیم. با هر قدمی که در مسیر حرفه‌ای خود برمی‌داریم، غمگین‌تر می‌شویم. هر چه بیشتر برای مؤثر بودن تلاش می‌کنیم، بیشتر احساس سرخوردگی می‌کنیم. حرفم را قبول ندارید؟ پس بگذارید یک سؤال ساده بپرسم:

پیشرفت شخصی

۱۳ حقیقت جالب که از خسته‌کننده بودن بیوگرافی می‌کاهد

بیوگرافی‌های حرفه‌ای بسیاری از صاحبان کسب و کار را بیشتر می‌توان از لحاظ ادبی به قرص‌های خواب‌آور تشبیه کرد!

شما در دام چنین تله‌ای که فقط در مورد تاریخچه حرفه‌ای زندگی خود بنویسید، نیفتید. چندین واقعیت جالب را در رابطه با زندگی شخصی خود اضافه کنید؛ نظیر این مورد: من تمام کلمات ترانه آغازین کارتون باشگاه میکی موس: روز جمع‌آوری استعدادها (جمعه) از دهه ۱۹۵۰ را می‌دانم. هنگامی که در یک پست وبلاگ به این مورد اشاره کردم، با سبیلی از نظرات، به ویژه از طرف بچه‌های دوران نسل انفجار که آن نمایش را به خاطر داشتند، مواجه شدم.

چیزهای کم‌اهمیتی مثل این، باعث می‌شود که مردم، نگاهی غیرمنتظره و گاهی اوقات خنده‌دار به ویژگی‌ها، خصلت‌های خاص و همه جوانب فردی بیوگرافی شما داشته باشند. خواه اینکه در حال به روزرسانی پروفایل لینکدین خود هستید یا ایجاد یک «درباره من» برای وب‌سایت‌تان، مطمئن شوید که در متن شما حقایق جالبی گنجانده شده‌است. یا اینکه بخش جداگانه‌ای را با عنوان «واقعیت‌های سرگرم کننده‌ای که درباره من نمی‌دانید» به انتهای آن اضافه کنید. اگر سخنرانی عمومی انجام می‌دهید، اینها را در مقدمه خود وارد کنید. اگر نویسنده هستید، یک صفحه از حقایق سرگرم‌کننده را در کت رست رسانه‌ای خود قرار دهید.

در اینجا ۱۳ ایده برای شروع کارتان ارائه شده‌است.

۱. دوران کودکی

دوران کودکی‌تان، چگونه شما را برای شغل امروztان آماده کرد؟

نویسنده پرفروش، هنری دی‌ورایسن، یکی از بیوگرافی‌هایش را بدین شکل شروع کرد: هنری در سن ۶ سالگی، در مزرعه لبنیات خانوادگی‌اش شروع به کار کرد. هنگامی که والدین او از برنامه‌هایش برای مزرعه –وقتی که آن را به ارث ببرد– باخبر شدند، تصمیم به فروش آن گرفتند! پس او در سن ۱۲ سالگی، به ناچار از صنعت کشاورزی به نویسندگی روی آورد. برخی دیگر از نکات برجسته زندگی او عبارتند از: نویسندگی در بخش ورزش حرفه‌ای خبرگزاری آسوشیتدپرس، انتصاب به عنوان رئیس سومین شرکت بزرگ روابط عمومی در سن دیگو و از دست دادن ۱۳۰۰۰ دلار در آخرین سؤال مسابقه تلویزیونی «مخاطره».

۲. شغل رویایی

شغل رویایی شما چیست؟ اگر شغل حال حاضرتان را نداشتید، دوست داشتید در چه زمینه‌ای مشغول به کار شوید؟

۳. اولین خودرو

در مورد اولین اتومبیل خود و اینکه در مورد آن، بیشتر از چه چیزی خوش‌تان می‌آمد یا از چه چیزی بیزار بودید، توضیح دهید.



۴. استعدادها

آیا استعدادهای نهفته‌ای داشته‌اید که مردم درباره‌اش نمی‌دانند؟

۵. دستاوردها

به کدام یک از دستاوردهای خویش بیشتر افتخار می‌کنید؟

۶. اشتباهات

چه اشتباه خجالت‌آوری مرتکب شده‌اید که برای‌تان درس عبرتی شده؟

۷. موارد عجیب و غیرعادی

غیرمعمول‌ترین وسیله در کشوی میزتان چیست؟

۸. تیم ورزشی مورد علاقه

تیم ورزش مورد علاقه شما کدام است و تا چه حدی می‌زان حمایت خود از این تیم را نشان می‌دهید؟ در این زمینه، استفانی سامونز، مربی کسب‌وکار، در صفحه «بیوگرافی» خودش، حقایق جالبی نظیر این را ذکر کرده‌است: «من عاشق تیم فوتبال آمریکایی دالاس کابویز (Dallas Cowboys) هستم و چکمه دختران گاوچران را می‌پوشم.» (من اغلب در بیوگرافی شخصی، خودم را به عنوان طرفدار تیم گرین بی‌پکرز (Green Bay Packers) معرفی و اعتراف می‌کنم که کلاه مخصوص آنها (Cheesehead) را بر سر گذاشته‌ام).

۹. حیوان خانگی

موردی خنده‌دار یا دوست‌داشتنی درباره حیوان خانگی‌تان به اشتراک بگذارید.

۱۰. عادات ناپسند

عادات نه چندان خوبی که دارید، کدامند؟ یکی از عادات بد خودم، خواندن آنلاین مجلهNational Enquirer است.

۱۱. سالنامه دبیرستان

هم کلاسی‌ها را در سالنامه دبیرستان‌تان چگونه آدمی توصیف کرده‌اند؟

۱۲. بهترین دوست

بهترین دوست شما کیست و چرا؟

۱۳. فهرست آرزوها

در فهرست آرزوهای‌تان چه مواردی به چشم می‌خورد؟

اکتون برای شروع، در قسمت نظرات، واقعیت جالبی را در مورد خودتان بنویسید.

منبع: entrepreneur