

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



بانک مرکزی می گوید نرخ‌ها رقابتی است آغاز رقابت بانک‌ها برای جذب سپرده ارزی

چند روزی است که اقتصاد ایران دلارهای تک‌نرخ را تجربه می‌کند. دولت نرخ ارز را ۴۲۰۰ تومان اعلام کرده و با ارائه ۱۱ بخشنامه ارزی تاکنون ضوابط و...

۴

گزارش «آلمانی‌تور» درباره افزایش قیمت دلار در ایران

پیدا و پنهان دلار

یکی از نمایندگان ایران در مجلس در اظهارات اخیرش گفت خروج چشمگیر سرمایه از کشور باعث تعجب همگان شد. محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس در اظهاراتی در مورد نوسان تبادل خارجی در ماه مارس اظهار داشت که ۳۰ میلیارد دلار طی ماه‌های آخر سال گذشته از ایران خارج شده است. به گزارش «انتخاب»، در ادامه این مقاله آمده است: برای ارزیابی و بررسی چنین پدیده‌ای لازم است پارامترهایی که منجر به خروج سرمایه و تأثیرات آن بر اقتصاد ایران می‌شود را مورد بررسی قرار داد. در یک چارچوب نظری، چندین دلیل کلیدی برای خروج سرمایه از اقتصادهای ملی وجود دارد: عدم تعادل نرخ ارز، بی‌ثباتی سیاسی و اقتصادی، کاستی‌های سیاست عمومی در حفظ و حمایت از سرمایه‌گذاری، کسری...

۳

بازار مسکن در انتظار تصمیم دولت

بازار پول رقیب مسکن می‌شود؟

۳

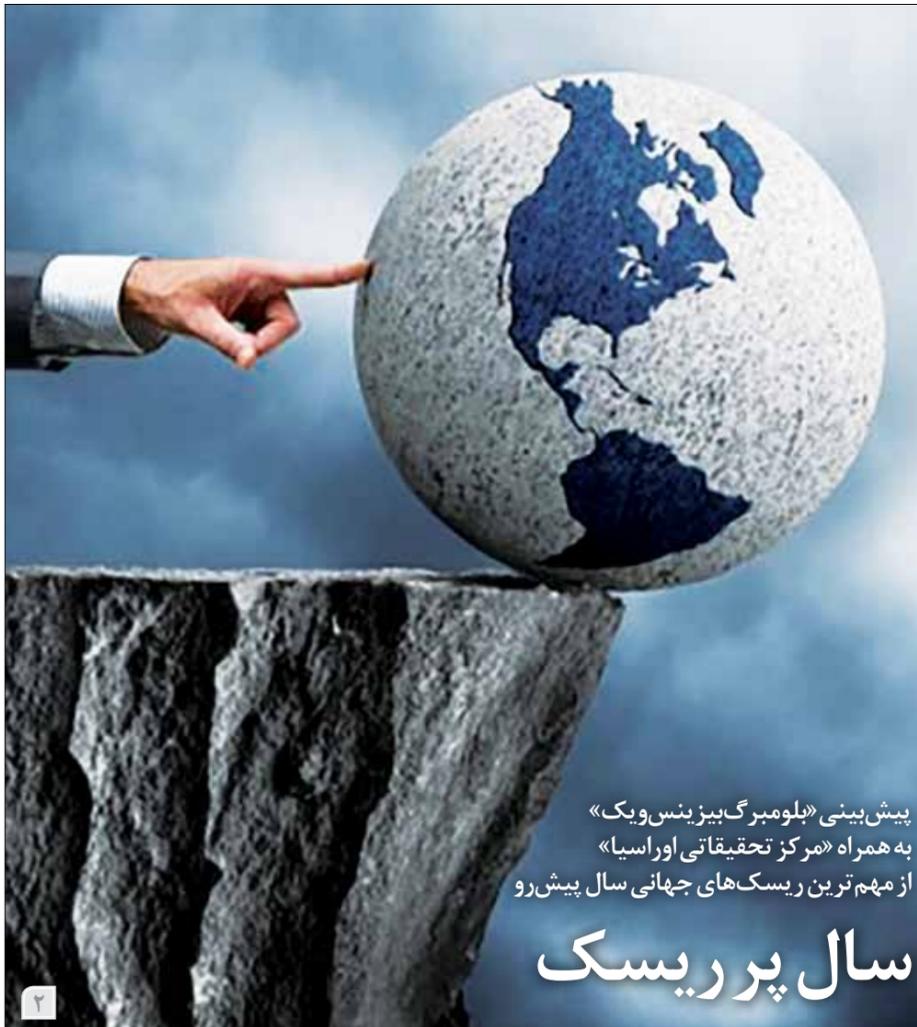
مدیریت و کسب و کار



تأکید او بر توسعه فناوری خودروی خودران

- ۱۰ نکته مدیریتی فیلم مانیبال
- کاربران در شبکه‌های اجتماعی چه انتظاراتی دارند؟
- ۱۴ راهکار برای تبلیغات رایگان کسب و کار
- افرادی که تحت تأثیر قرار گرفته‌اند
- راهبردهای بازاریابی برای کسب و کارهای خانگی
- استراتژی اقبانوس آبی: خلق بازاری برای خود

۱۶ تا ۸



پیش‌بینی «بلومبرگ بیزینس ویک»
به همراه «مرکز تحقیقاتی اوراسیا»
از مهم‌ترین ریسک‌های جهانی سال پیش‌رو

سال پرریسک

یادداشت

حمایت از کالای داخلی یک ضرورت ملی



حمایت از کالای ایرانی یک ضرورت ملی است. همه کشورها امروزه به دنبال دستیابی به این مهم هستند که واردات را به حداقل ممکن کاهش داده و نه تنها به سمت مصرف تولیدات داخلی بروند بلکه بتوانند مازاد آن را هم صادر کنند. همین جنگ اقتصادی که اخیراً بین دو کشور آمریکا و چین در ارتباط با بحث تعرفه‌ها در گرفته، نمونه بارز دفاع از تولید ملی است. حتی با وجود اینکه همواره بحث تجارت آزاد در قوانین کشورهای مطرح بوده اما امروزه شاهدیم که همان کشورهای مدعی به دنبال وضع تعرفه و سیاست‌های حمایتی از تولیدات ملی هستند. ناسیونالیسم اقتصادی بار دیگر بین کشورها در حال شکل‌گیری است.

ضرورت ایجاد می‌کند که ما هم به سمت حمایت از تولید ملی خودمان برویم تا بتوانیم اشتغال‌زایی کرده و با معضل بیکاری مقابله کنیم. ما راهی جز حرکت در این مسیر نداریم.

ادامه در همین صفحه

پر درآمدترین شرکت ایران، پول ندارد!

بزرگ بین‌المللی در صنعت نفت ایران بدون تردید عاملی برای توسعه و پیشرفت این صنعت است و حضور سرمایه‌گذاران بزرگ خارجی راه توسعه صنعت نفت و گاز کشور را هموار می‌کند. در راستای تحقق هدف جذب سرمایه برای توسعه میادین در سال ۱۳۹۶ شاهد امضای دو قرارداد خارجی بودیم؛ نخستین قرارداد، قرارداد توسعه فاز ۱۱ پارس جنوبی بود که در ۱۲ تیرماه سال گذشته امضا شد. بر اساس این قرارداد با فرض قیمت حدود ۵۰ دلار برای هر بشکه نفت خام بدون احتساب ارزش گاز سبک شیرین ارزش سایر محصولات قابل استحصال در طول دوره قرارداد بالغ بر ۲۳ میلیارد دلار می‌شود. ارزش گاز سبک شیرین تولیدی نیز با فرض هر مترمکعب ۱۰ سنت دلار بالغ بر ۳۱ میلیارد دلار می‌شود و در مجموع بر اساس قیمت‌های فعلی حامل‌های انرژی در بازار بین‌المللی ارزش محصولات این طرح در طول دوره قرارداد برابر با ۵۴ میلیارد دلار آمریکا است.

کمبود سرمایه مورد نیاز برای توسعه میادین نفت و گاز همواره بر شانه‌های صنعت نفت سنگینی کرده و به عبارتی پاشنه آشیل این صنعت محسوب می‌شود. به‌طوری‌که بعد از تکنولوژی، عدم وجود سرمایه کافی سد راه توسعه منابع نفتی و گازی شده و تهدیدی برای این ثروت ملی محسوب می‌شود.

به گزارش ایسنا، ایران در بخش بلا دستی به حدود ۳۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در سال نیاز دارد که حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد این رقم توسط منابع داخلی و مابقی آن که حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد است باید از منابع خارجی تأمین شود. می‌توان گفت صنعت نفت یکی از قربانیان اصلی تحریم‌ها بود و با اعمال تحریم‌ها علیه ایران توسعه میادین نفتی از جمله میادین مشترک که به دلیل سهم بودن کشور دیگر از منابع این میادین از اهمیت بیشتری برخوردار هستند به دلیل نبود سرمایه کافی و فناوری مناسب مغفول ماند. طی سال‌های گذشته، تحریم‌ها، مشکلات موجود در تنظیم روابط مالی دولت با شرکت ملی نفت و کمبود منابع، سبب کاهش حجم سرمایه‌گذاری در صنعت نفت شده است و این چالش باید برطرف شود تا بتوان توسعه میادین‌های مشترک و ازدیاد برداشت از مخازن را در دستور کار قرار داد. صاحب‌نظران و نمایندگان مجلس بر این باورند که حضور شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران

حمایت از کالای داخلی، یک ضرورت ملی

متأسفانه فرهنگ غالب ایرانیان عدم توجه به کالای داخلی و میل به استفاده از تولیدات خارجی است. به شکلی که می‌توان گفت ما همواره به دنبال استفاده از اجناس خارجی هستیم؛ در صورتی که برخلاف تفکر عامه، اجناس خارجی در برابر تولیدات داخلی از مرغوبیت آنچنان بالایی هم برخوردار نیستند. حال اگر مصرف‌کننده داخلی خود سراغ استفاده از کالای داخلی برود با رقابتی کردن بازار می‌تواند در بهبود کیفیت آن نیز مؤثر باشد. بنابراین، باید سیاست‌هایی را تنظیم و فرهنگی را در کشور نهادینه کنیم

متمأسفانه فرهنگ غالب ایرانیان عدم توجه به کالای داخلی و میل به استفاده از تولیدات خارجی است. به شکلی که می‌توان گفت ما همواره به دنبال استفاده از اجناس خارجی هستیم؛ در صورتی که برخلاف تفکر عامه، اجناس خارجی در برابر تولیدات داخلی از مرغوبیت آنچنان بالایی هم برخوردار نیستند. حال اگر مصرف‌کننده داخلی خود سراغ استفاده از کالای داخلی برود با رقابتی کردن بازار می‌تواند در بهبود کیفیت آن نیز مؤثر باشد. بنابراین، باید سیاست‌هایی را تنظیم و فرهنگی را در کشور نهادینه کنیم

ادامه از همین صفحه
این یک راهکار علمی و وطن‌پرستانه است که اتفاقاً در سطوح مختلف باید آن را دنبال کرد. سیاست‌گذاری‌ها در مجلس و دولت باید به سمت و سویی حرکت کنند که مردم را به سمت مصرف کالای داخلی سوق دهند. از سوی دیگر مردم هم برای پیشرفت جامعه و رفاه حال خود و ایجاد اشتغال در کشور، باید به سمت این فرهنگ بروند که جنس ایرانی را بر نوع مشابه خارجی آن ترجیح دهند و همین موضوع تبدیل به فرهنگی فراگیر در میان آنان شود.

اگر توانستم لطف خدا بوده است

حرکت پایدار در مسیر موفقیت

بانک برتر ایران، برای سومین سال متوالی، بر اساس ارزیابی مؤسسه معتبر یورومانی

www.bpi.ir ۰۲۱-۸۷۸۰۰۰۰

سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

دریچه

نبرد غول‌های تکنولوژی در زمینه فناوری ابرها

ابر بزرگ چین

کسب‌وکار و صنعت ابرها در دنیای مجازی و فضای اینترنتی، بازار بزرگی است که این روزها غول‌های اینترنتی بزرگ دنیا روی آن کار می‌کنند. درحالی‌که غربی‌ها قدم اول را در این زمینه برداشته‌اند، چینی‌ها موفق شده‌اند از آنها پیشی بگیرند. اکونومیست در گزارشی به این مسئله پرداخته و معتقد است که شرکت‌های تکنولوژی چینی سعی دارند ابرهای غول‌های آمریکایی را ببززند.

کدام یک از غول‌های تکنولوژی در جهان سریع‌ترین رشد را در زمینه فناوری ابرها دارد؟ بسیاری تصور می‌کنند آمازون یا گوگل در این زمینه حرف اول را می‌زنند چراکه آنها بزرگ‌ترین مرکز داده‌های جهانی هستند، اما پاسخ صحیح شرکت «علی‌بابا» است. کسب‌وکار محاسبه ابرها در چین رشد خوبی داشته و در سال ۲۰۱۶ با رشد ۱۲۶درصدی به ارزش ۶۷۵میلیون دلار رسیده است. بعید است این رشد به این زودی‌ها آهسته شود. سامبون هو، رئیس شرکت علی‌بابا اعلام کرده که تصمیم دارد در زمینه خدمات شبکه‌ای تا سال ۲۰۱۹ با همپای آمازون بشود یا از آن پیشی بگیرد. علی‌بابا قصد دارد قدم بزرگی بردارد. شرکت آمازون در زمینه خدمات شبکه‌ای درآمدی ۱۷میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۷ داشته است. اما ابرهای علی‌بابا (که در زبان چینی به آن آلیون می‌گویند) قصد دیگری دارد: صنعت محاسبه ابرها در چین به صورت کلی با سرعت بالایی در مسیر رشد قدم برمی‌دارد. واقعیت این است که این صنعت در چین شمالی کاملاً متفاوت از شمال غربی آن دارد. این تفاوت‌ها نیز بسیار بااهمیت است.

توجه داشته باشید که اصل تکنولوژی محاسبه ابرها در چین چندان متفاوت از غربی‌ها نیست. آنچه باعث تمایز شده این است که غربی‌ها آن را ایجاد کرده‌اند، رازها و کدها را در اختیار آنها گذاشته‌اند و اکنون چشم‌باندی‌ها با استفاده از این موقعیت به شیوه‌ای قوی‌تر کار را پیش می‌برند. در حقیقت آنها هرچه لازم بوده در اختیار داشتند و به همین خاطر چند مرحله جلو افتاده‌اند. شیلان چن، مدیر یکی از شرکت‌های چینی می‌گوید: «همین مسئله باعث شد ما نقطه شروع یکسانی داشته باشیم». بعد از این نقطه شروع، چینی‌ها عملکرد بهتری داشته‌اند و با شتاب کار را پیش برده‌اند.

آنچه تفاوت را ایجاد می‌کند، شیوه استفاده از تکنولوژی است. همین مسئله ریشه تفاوت‌ها را در زمینه کسب‌وکار ابرها ایجاد می‌کند. در غرب، نخستین مشتری‌ها برای فضای ابرها، شرکت‌های استارت‌آپی بودند. کمی بعد سروکله غول‌های شرکتی دیگری نیز پیدا شد. اما در چین صنعت ابرها به کمک مصرف‌کنندگان و از طریق خدمات رشد پیدا کرد. علی‌بابا بازاری را ایجاد کرد که همه مشتری آن بودند. بازی‌های آنلاین تن‌سنت باعث شد عده زیادی مشتری فضای ابرها باشند. به این ترتیب خدمات ابری به شکلی پیچیده در چین مورد استفاده قرار گرفت.

خدمات توسعه پیدا کردند اما هنوز هم ظرفیت‌های نهفته بسیاری در این بخش وجود دارد. در غرب، شرکت‌ها با موانعی روبه‌رو هستند که کار را برای آنها کمی پیچیده کرده است. اما در چین، شرکت‌ها معمولاً مانعی بر سر راه خود ندارند و این توانند در اولین قدم به سوی ابرها بروند. همین امر باعث شده کسب‌وکار ابرها در چین رشد بیشتری نسبت به نمونه‌های غربی داشته باشد.

یکی دیگر از مسائلی که تغییر را میان غربی‌ها و چینی‌ها ایجاد کرده، قوانین است. در غرب، دولت‌ها و نهادها و مؤسسه‌های مالی در این امر دخالت دارند اما در چین صنعت ابرها، صنعتی مجزا به شمار می‌آید که استقلال دارد. نکته دیگر این است که در زمینه شرکت‌های غربی همه می‌دانند سه شرکت حرف اول را می‌زنند: آمازون، مایکروسافت و گوگل؛ در نتیجه دیگر هیچ‌یک از شرکت‌ها میل به رقابت با این غول‌ها را ندارند و در نهایت رشد متوقف می‌شود، اما در چین هنوز کسی دقیقاً نمی‌داند کدام شرکت‌ها یا غول‌ها این قضیه را رهبری می‌کنند در نتیجه فضا برای رشد باقی است. البته غول‌هایی مانند علی‌بابا، تن‌سنت و تله‌کام چین وجود دارند اما هنوز هم شرایط به گونه‌ای است که می‌توان انتظار تغییر فضا را داشت.

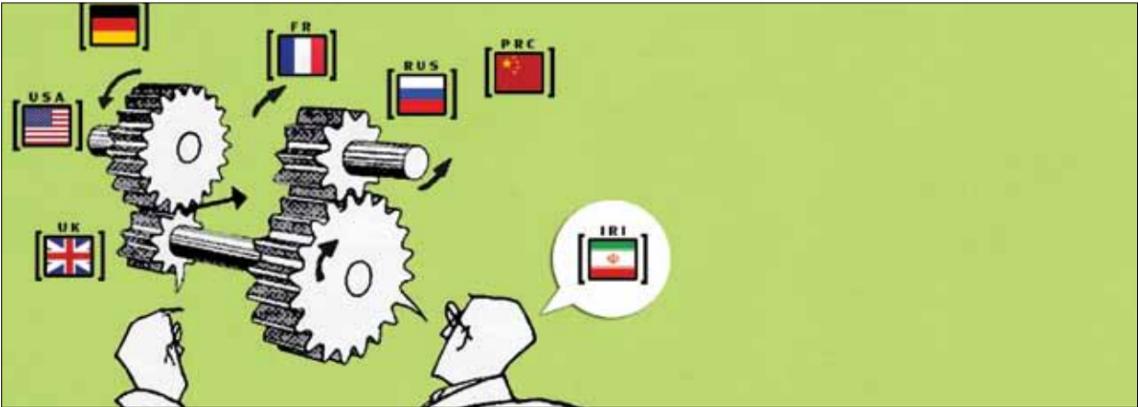
یک کمربند، یک جاده، یک ابرا

هر شرکتی که پیروز میدان باشد و نام خود را در زمینه کسب‌وکار و صنعت ابرها به عنوان غول این بخش به ثبت برساند، در نهایت باز هم شرکت‌های چینی و غربی باید با یکدیگر در ارتباط باشند تا بتوانند پیشرفت کنند. به همین خاطر است که بسیاری از رقبای بزرگ، در آزمایشگاه‌هایی که با هم ساخته‌اند روی این موارد کار می‌کنند. به هر حال کسی نمی‌تواند منکر این قضیه بشود که شرکت‌های چینی رشد بیشتری در این زمینه دارند. علی‌بابا نیز در چین بیشترین تلاش را در این زمینه داشته و بیشترین رشد را تجربه کرده‌است. شاید روزی در چین، برنامه این باشد: «یک کمربند، یک جاده، یک ابر!»

اقتصاد امروز

پیش‌بینی «بلومبرگ بیزینس‌ویک» به همراه «مرکز تحقیقاتی اوراسیا» از مهم‌ترین ریسک‌های جهانی سال پیش‌رو

سال پر ریسک



فرصت امروز: جهان در سال پیش‌رو به کدام سو می‌رود؟ بگذارید روراست باشیم؛ سال ۲۰۱۸ حس خوبی در ما ایجاد نمی‌کند. درست است که بازارهای جهانی دوباره در حال رونق‌گیری هستند و اوضاع اقتصاد بد نیست، اما نظم جهانی در حال فروپاشیدن است. این حجم از چالش‌های سیاسی هم‌زمان در دنیا مرعوب‌کننده است. مشروعیت لیبرال‌دموکراسی‌ها به پایین‌ترین حد خود از زمان جنگ جهانی دوم تاکنون رسیده و قدرتمندترین سران جهان امروز علاقه اندکی به جامعه مدنی یا ارزش‌های مشترک نشان می‌دهند.

با این همه اگر قرار باشد یک سال را به عنوان سال بحران‌های غیرمنتظره بزرگ انتخاب کنیم - معادل ژئوپلیتیک سقوط مالی ۲۰۰۸ - آن سال ۲۰۱۸ خواهد بود. اما مهم‌ترین ریسک‌های برهم‌زننده نظم کنونی دنیا در ماه‌های آینده چیست؟ در این گزارش به نقل از آینده‌نگر، به مهم‌ترین ریسک‌های جهانی سال پیش‌رو پرداخته‌ایم که بлумبرگ بیزینس‌ویک به همراه مرکز تحقیقاتی اوراسیا بررسی کرده‌اند.

۱- چین از خلأ قدرت استفاده می‌کند

کنگره نوزدهم حزب کمونیست چین نقطه‌طفی در تاریخ معاصر این کشور بود. سخنرانی شی‌جین‌پینگ، رئیس‌جمهور چین در نهایت مهم‌ترین واقعه ژئوپلیتیکی جهان از زمان فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی به حساب خواهد آمد. تا سال گذشته چین از صحبت کردن درباره رهبری جهانی پرهیز می‌کرد و لحن دیپلماتیکش به‌ندرت ایدئولوژیک بود، اما در سال ۲۰۱۷ یکن آشکارا استراتژی رسمی‌اش را تغییر داد. چین دیگر منتظر فرصت نیست. شی توانسته چین را پشت خود یکی‌کارچه کند و این باعث شده یکن در محیط بین‌المللی قدرت تازه‌ای پیدا کند. شی البته به لحاظ زمانی خوش‌شانسی هم آورده است: ترامپ از زیر بار تعهدات آمریکا در برابر هم‌پیمانانش شانه خالی می‌کند و باعث شده متحدانش درباره نقش آینده آمریکا در آسیا دچار تردید شوند و این خلأ قدرتی را به وجود آورده که راه را برای مانور چین باز کرده است.

تا چند دهه اکثر تحلیل‌گران غربی فکر می‌کردند ظهور طریقه متوسط در چین باعث می‌شود رهبران این کشور بالاجبار کشور غربی حرکت دهند. آنها این کار را نکردند و حالا مدل هیسوسه چین، قدرتمندتر از همیشه به نظر می‌رسد، آن هم در زمانی‌که مدل سیاسی آمریکا ضعیف‌تر از هر وقتی است. امروز

به لحاظ مشروعیت حکومت

در چشم شهروندان، این آمریکاست که نیازمند اصلاحات ساختاری سیاسی است و این اعتراف تکان‌دهنده‌ای است. این را بگذارید کنار واقعیت مهم دیگر: اینکه رهبر کنونی چین قدرتمندترین رهبر این کشور از زمان مائو زدوینگ به حساب می‌آید و ترامپ یکی از ضعیف‌ترین رؤسای جمهور تاریخ آمریکاست.

این یعنی چین در حال اعمال استانداردهای بین‌المللی خود است و با مقاومتی کمتر از سابق روبه‌رو می‌شود. این روند را می‌توانیم در سه حوزه متفاوت ببینیم.

بازرگانی و سرمایه‌گذاری: هیچ کشوری در دنیای امروز نتوانسته به اندازه چین چنین مؤثر شبکه جهانی بازرگانی و سرمایه‌گذاری بسازد. درحالی‌که دیگر کشورها محلی یا دوجانبه می‌اندیشند، چین به سراسر جهان فکر می‌کند، پول خرج می‌کند و محیط بین‌المللی‌اش را می‌سازد. این باعث جلب توجه کشورهای مختلف در آسیا، آفریقا، خاورمیانه و حتی آمریکای لاتین شده و عده زیادی به فکر تقلید افتاده‌اند. آنها نتیجه مدل چینی را می‌بینند.

تکنولوژی: چین و آمریکا بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران در تکنولوژی‌های نو به‌خصوص هوش مصنوعی هستند. در

آمریکا رهبری این حوزه در دست بخش خصوصی است اما در چین این دولت است که رهبری را در دست دارد و همراه قوی‌ترین شرکت‌ها و موسسات تکنولوژیک حرکت می‌کند. دولت چین تلاش می‌کند ذهنیت مردم را در این حوزه‌ها با آنچه مد نظرش است هماهنگ کند.

ارزش‌ها: تنها ارزش سیاسی که چین صادر می‌کند اصل عدم دخالت در امور داخلی دیگر کشورهاست. سیستم غربی شکل دیگری برخوردار می‌کند: به کشورهای فقیرتر کمک مالی می‌کند و در عوض از آنها می‌خواهد که دست به اصلاحات سیاسی و اقتصادی - به شیوه غربی - بزنند. به همین خاطر سیاست عدم دخالت چین به شدت برای کشورهای غیرغربی دنیا جذاب است. با به قدرت رسیدن ترامپ و بی‌توجهی او به سیاست بین‌الملل و همچنین با رگر برودن رهبران اروپا با مسائل داخلی‌شان، رویکرد غیرایدئولوژیک چین در حوزه تجارت و دیپلماسی بدون مقاومت به پیشروی ادامه می‌دهد.

اما در یک حوزه شاهد چنین روندی نیستیم: امنیت. مدل چینی در حوزه امنیت ملی مدل جذابی نشده است چون چین در این حوزه در بهترین حالت فقط قدرتی منطقه‌ای است. (بودجه آمریکا در این بخش

بسیار بالاتر از چین است.) قدرت‌گیری چین چه عواقبی خواهد داشت؟ محیط تجارت بین‌المللی باید با قوانین، استانداردها و رسوم تازه‌ای سازگار شود که چینی‌ها مدافعش هستند. وقتی جهان تحت دو شکل تجارت بین‌الملل پیش برود - شکل چینی و شکل غربی - یعنی بازار به دو شکل تنظیم خواهد شد و این هزینه انجام تجارت را بالا می‌برد. نکته دوم این است که آسیا دوطبقی خواهد شد چون کشورها مجبور می‌شوند بین چین و آمریکا یکی را انتخاب کنند.

به هر حال به‌خصوص از سال ۲۰۰۸ به این طرف جذابیت لیبرال‌دموکراسی‌های غربی روبه‌روز در حال کاهش است. برای غربی‌ها البته چین مدل جذابی نیست اما باقی نقاط دنیا به چین به عنوان الگوی مناسب نگاه می‌کنند. پس می‌توان گفت جذاب‌تر شدن مدل چینی و همچنین افزایش نفوذ اقتصادی و سیاسی این کشور، مهم‌ترین ریسک سال ۲۰۱۸ برای غرب خواهد بود.

زمان داریم، فعلاً اما بزرگ‌ترین

جنگ دنیا بر سر رسیدن به قدرت اقتصادی، جنگ در حوزه تکنولوژی است. در سال ۲۰۱۸ این جنگ در چندین حوزه در جریان خواهد بود: رقابت بر سر پیشرفت تکنولوژیک و رقابت بر سر تسلط بر بازار.

۴- روابط ایران و آمریکا

سوزن ترامپ روی ایران گیر کرده است. به او الهام شده که ایران منشأ اکثر مشکلات دنیا است. به همین مانده بدون آنکه رابطه ایران و آمریکا در سال ۲۰۱۸ یکی از ریسک‌های ژئوپلیتیکی است که بر بازارها تأثیر خواهد گذاشت. توافق برجام احتمالاً از سال ۲۰۱۸ جان سالم به در خواهد برد اما احتمال به هم خوردنش هم وجود دارد و این منطقه را به سمت بحران واقعی می‌کشاند.

استراتژی دولت ترامپ مقابله با نفوذ منطقه‌ای ایران است، به همین خاطر در ماه‌های آینده شاهد حمایت قوی واشنگتن از عربستان خواهیم بود و تلاش‌های آمریکا در سوریه، عراق، لبنان و یمن واضح‌تر خواهد شد. آمریکا احتمالاً با سرعت بیشتری با سلاح تحریم با آزمایش‌های موشکی ایران مقابله خواهد کرد. سعودی‌ها و حاکم جدیدشان که سیاست‌های پرریسکی را دنبال می‌کند تلاش خواهند کرد ترامپ را بیشتر علیه ایران برانگیزند. احتمال حملات سایبری ایران و عربستان علیه هم امسال بالاتر خواهد رفت. این به نفع سرمایه‌گذاری خارجی در دو کشور نیست.

اینها امیدبخش نیستند اما بدتر از همه احتمال سقوط برجام است. برجام به تاز مویی بند است اما احتمالاً

فرونی‌های باشد، چراکه اتحادیه اروپا و روسیه به‌شدت مدافع آن هستند و جلوی تلاش‌های ترامپ برای تغییر در بندهای شرکت یا کشوری برنده است که در این سه حوزه به‌طور هم‌زمان پیشرفت داشته باشد: هوش مصنوعی، تجارت بین‌الملل (big data) و شبکه‌های فوق سریع. هر سه اینها کاملاً به هم مربوط هستند:

هر سیستم هوش مصنوعی برای قوی‌تر شدن به جریان متناوب دیتا نیاز دارد. به جز تلفن‌های همراه، آرام‌آرام با بالا رفتن سرعت اینترنت ماشین‌های ما، خانه‌ها، کارخانه‌ها و زیرساخت‌های عمومی هم دیجیتالی می‌شوند و این یعنی آنها هم در حال تولید کوهی از دیتا هستند. شرکت‌ها و دولت‌ها برای دست یافتن و لادیمبر پوتین سال گذشته اعلام کرد دولتی که در حوزه هوش مصنوعی قدرت را در دست بگیرد ابرقدرت جهان آینده خواهد بود.

تا آن روز البته چند سال زمان داریم، فعلاً اما بزرگ‌ترین جنگ دنیا بر سر رسیدن به قدرت اقتصادی، جنگ در حوزه تکنولوژی است. در سال ۲۰۱۸ این جنگ در چندین حوزه در جریان خواهد بود: رقابت بر سر پیشرفت تکنولوژیک و رقابت بر سر تسلط بر بازار.

۴- روابط ایران و آمریکا
سوزن ترامپ روی ایران گیر کرده است. به او الهام شده که

ایران منشأ اکثر مشکلات دنیا است. به همین مانده بدون آنکه رابطه ایران و آمریکا در سال ۲۰۱۸ یکی از ریسک‌های ژئوپلیتیکی است که بر بازارها تأثیر خواهد گذاشت. توافق برجام احتمالاً از سال ۲۰۱۸ جان سالم به در خواهد برد اما احتمال به هم خوردنش هم وجود دارد و این منطقه را به سمت بحران واقعی می‌کشاند.
استراتژی دولت ترامپ مقابله با نفوذ منطقه‌ای ایران است، به همین خاطر در ماه‌های آینده شاهد حمایت قوی واشنگتن از عربستان خواهیم بود و تلاش‌های آمریکا در سوریه، عراق، لبنان و یمن واضح‌تر خواهد شد. آمریکا احتمالاً با سرعت بیشتری با سلاح تحریم با آزمایش‌های موشکی ایران مقابله خواهد کرد. سعودی‌ها و حاکم جدیدشان که سیاست‌های پرریسکی را دنبال می‌کند تلاش خواهند کرد ترامپ را بیشتر علیه ایران برانگیزند. احتمال حملات سایبری ایران و عربستان علیه هم امسال بالاتر خواهد رفت. این به نفع سرمایه‌گذاری خارجی در دو کشور نیست.

اینها امیدبخش نیستند اما بدتر از همه احتمال سقوط برجام است. برجام به تاز مهی بند است اما احتمالاً

فرصت امروز

\$\$\$

همه چیز درباره یک استارت‌آپ ۵ میلیارد دلاری

قاتل آمازون

دنیای استارت‌آپ‌ها مدام در حال تغییر است؛ روزی ایده‌ای نو روی کار می‌آید و روز دیگری روی ایده نو، ایده‌های دیگر پیاده می‌شود. سسی‌ان بی‌سی، گزارشی از استارت‌آپی نوشته است که قاتل آمازون محسوب می‌شود و انقلابی در خرید آنلاین به پا کرده است. در این گزارش می‌خوانیم: کفش‌هایی که به صورت آنلاین سفارش داده‌اید، برایتان کوچک است؟ هیچ مشکلی نیست. تنها چند کلیک روی برنامه خود انجام دهید، کفش‌ها را بدون جعبه، فاکتور و هیچ برچسبی بیرون در بگذارید. کفش‌ها در عرض چند ساعت برداشت می‌شوند و بلافاصله پول تان به حساب شما برمی‌گردد. این یک سناریوی اجمالی به آینده خرده‌فروشی آنلاین نیست. این‌یک واقعیت است که در کره جنوبی با استارت‌آپی به نام کوپنگ (Coupang) رخ داده است؛ استارت‌آپی که بزرگ‌ترین خرده‌فروشی آنلاین در این کشور محسوب می‌شود. تحلیلگران تخمین زده‌اند که فروش کوپنگ در سال ۲۰۱۷ به ۳ میلیارد دلار برسد. این شرکت استارت‌آپی، هشت سال پیش شروع به کار کرده و از تک‌شاخ‌های کره (استارت‌آپ‌هایی که یک میلیارد دلار و بیشتر ارزش دارند) محسوب می‌شود. با اینکه این شرکت برنامه‌ای برای عرضه عمومی ندارد، اما برآوردها حاکی از این است که اولین عرضه عمومی (IPO) آن با استقبال زیادی مواجه خواهد شد. با بیش از ۵ میلیارد دلار ارزش و ۱.۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری ریسک پذیر، کوپنگ، سریع‌ترین رشد و بهترین سایت تجارت الکترونیک در تمام دوران کره جنوبی بوده است. او به بازار تجارت الکترونیک سلطه دارد. به گفته این شرکت، نیمی از ۵۱میلیون نفر جمعیت کره جنوبی، این برنامه را در تلفن‌های همراهشان دانلود کرده‌اند. قدرت آمازون یا اصلاً ترامپ به‌طور یک‌جانبه برجام را لغو کند و تحریم‌ها را از سر بگیرد. اگر برجام فروپاشد ما وارد دوره برخطر ژئوپلیتیکی می‌شویم. در چنین وضعیتی دو احتمال وجود دارد.

احتمال اول: بازگشت تحریم‌های آمریکا باعث می‌شود واردکنندگان اروپایی، ژاپنی و کره‌ای خرید نفت ایران را متوقف کنند اما دولت‌های چین و هند در برابر آمریکا مقاومت خواهند کرد. ایران نفت را با تخفیف بیشتر به آنها خواهد فروخت و فروش روزانه ایران حدود ۳۰۰ هزار بشکه خواهد بود. ایران در چنین وضعیتی بخش‌هایی از برنامه هسته‌ای را که پس از برجام متوقف کرده بود از سر می‌گیرد و تهدیدهای آمریکا و اسرائیل احتمالاً قیمت نفت را بالاتر خواهد برد.

احتمال دوم: در سناریوی دوم که احتمالش پایین‌تر است اروپا، روسیه و چین بر سر برجام ۲ با ایران به توافق می‌رسند. ترامپ تحریم‌ها را برنمی‌گرداند و به مردم آمریکا اعلام می‌کند که پیروز شده و به تعهدش در تغییر برجام پایبند مانده بدون آنکه رابطه آمریکا و اروپا در سال ۲۰۱۸ یکی از ریسک‌های ژئوپلیتیکی است که بر بازارها تأثیر خواهد گذاشت. توافق برجام احتمالاً از سال ۲۰۱۸ جان سالم به در خواهد برد اما احتمال به هم خوردنش هم وجود دارد و این منطقه را به سمت بحران واقعی می‌کشاند.

استراتژی دولت ترامپ مقابله با نفوذ منطقه‌ای ایران است، به همین خاطر در ماه‌های آینده شاهد حمایت قوی واشنگتن از عربستان خواهیم بود و تلاش‌های آمریکا در سوریه، عراق، لبنان و یمن واضح‌تر خواهد شد. آمریکا احتمالاً با سرعت بیشتری با سلاح تحریم با آزمایش‌های موشکی ایران مقابله خواهد کرد. سعودی‌ها و حاکم جدیدشان که سیاست‌های پرریسکی را دنبال می‌کند تلاش خواهند کرد ترامپ را بیشتر علیه ایران برانگیزند. احتمال حملات سایبری ایران و عربستان علیه هم امسال بالاتر خواهد رفت. این به نفع سرمایه‌گذاری خارجی در دو کشور نیست.

اینها امیدبخش نیستند اما بدتر از همه احتمال سقوط برجام است. برجام به تاز مهی بند است اما احتمالاً

ایران منشأ اکثر مشکلات دنیا است. به همین مانده بدون آنکه رابطه ایران و آمریکا در سال ۲۰۱۸ یکی از ریسک‌های ژئوپلیتیکی است که بر بازارها تأثیر خواهد گذاشت. توافق برجام احتمالاً از سال ۲۰۱۸ جان سالم به در خواهد برد اما احتمال به هم خوردنش هم وجود دارد و این منطقه را به سمت بحران واقعی می‌کشاند.

استراتژی دولت ترامپ مقابله با نفوذ منطقه‌ای ایران است، به همین خاطر در ماه‌های آینده شاهد حمایت قوی واشنگتن از عربستان خواهیم بود و تلاش‌های آمریکا در سوریه، عراق، لبنان و یمن واضح‌تر خواهد شد. آمریکا احتمالاً با سرعت بیشتری با سلاح تحریم با آزمایش‌های موشکی ایران مقابله خواهد کرد. سعودی‌ها و حاکم جدیدشان که سیاست‌های پرریسکی را دنبال می‌کند تلاش خواهند کرد ترامپ را بیشتر علیه ایران برانگیزند. احتمال حملات سایبری ایران و عربستان علیه هم امسال بالاتر خواهد رفت. این به نفع سرمایه‌گذاری خارجی در دو کشور نیست.

بloomبرگ گزارش داد

نتیجه طرح مالیاتی ترامپ برای خرده‌فروشی‌ها

طرح کاهش مالیات دولت ترامپ قرار است به سود خانوارهای آمریکایی‌ها تمام شود اما سؤال این است که آنها پولی که قرار است مالیات ندهند را پس‌انداز کرده و قرض می‌دهند یا با آن خرید می‌کنند. بررسی وضعیت خرید از خرده‌فروش‌ها می‌تواند کمکی برای یافتن پاسخ این سؤال باشد و البته اقتصاددانان هم شرط بسته‌اند که بالاخره خریداران سر کیسه‌هایشان را در فروشگاه‌ها شل می‌کنند. به گزارش بлумبرگ، براساس تخمین‌های اولیه خرید مردم احتمالاً در ماه مارس نسبت به ماه گذشته‌اش ۰.۴ درصد افزایش یافته است. جیمز ناتلی، اقتصاددان ارشد بین‌المللی ING معتقد است با این شرایط اقتصاد همچنان افزایش فرصت‌های شغلی به میزان قابل توجهی ادامه پیدا می‌کند و کاهش مالیات پول بیشتری به جیب خانوارها می‌ریزد. به گفته این اقتصاددان، این انتظار وجود دارد رشد جریان نقدینگی به افزایش مصرف مصرف‌کنندگان بینجامد. واکنش خرده‌فروشی‌ها نشان‌دهی است که از کمک طرح مالیات ترامپ به رشد اقتصادی ناشی از افزایش هزینه‌های مصرف‌کننده می‌گوید. ترامپ

و جمهوریخواهان کنگره همچنین مالیات شرکت‌ها را هم کاهش داده‌اند. حرکتی که به معنای افزایش دستمزدها است. در سه ماه گذشته کمپانی‌های هزینه‌های مصرف را کنترل کردند و این تحلیلگران بازار را ناامید کرده اما به نظر می‌رسد ماه‌های پیش‌رو این روند به آرامی تغییر کند. براساس پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی از ژانویه تا مارس ۲.۲ درصد افزایش یافته است که از رشد ۲.۹ درصدی در سه ماهه قبل از آن کمتر بوده است. اکنون نرخ بیکاری در آمریکا در پایین‌ترین سطح خود از سال ۲۰۰۰ قرار دارد و درحالی‌که استخدام‌ها نسبت به ماه قبل کاهش یافته، دستمزدها بیشتر شده است. دونالد ترامپ و تیم اقتصادی وی معتقدند معافیت مالیاتی برای شرکت‌های بزرگ باعث ایجاد انگیزه در آنان و سرمایه‌گذاری شده و به افزایش اشتغال خواهد انجامید و همچنین بار مالیاتی طبقه متوسط را کاهش می‌دهد. تصویب لایحه کاهش مالیات بزرگ‌ترین تغییر در نظام مالیاتی آمریکا در سه دهه گذشته محسوب می‌شود. نمایندگان دموکرات مجلس و سنای آمریکا و مخالفان این لایحه اظهار می‌کردند که معافیت‌ها و کاهش مالیات پس از مدتی تنها به نفع ثروتمندان، سرمایه‌داران و شرکت‌های بزرگ بوده و برای دولت کسری شدید بودجه به دنبال خواهد داشت.

یادداشت

گذر به توسعه و نوسازی با تحول روانی جامعه

علیرضا ارشادی
کارشناس اقتصادی

روزهای گذشته را با تحولات در بازار ارز سپری کردیم که علاوه بر کنش‌های فراوان در نزد عامه مردم بعضا شاهد ورود افرادی از بطن جامعه به این بازار متلاطم و گاهی تخصصی (البته با هدف کسب درآمد و نه اختلال در نظام مالی کشور) بودیم که این ورود را می‌توان در قواعد رفتاری جامعه بررسی کرد چراکه بسیاری از کنش‌های متاثر از محیط پیرامونی و وضعیت معیشتی افراد شکل می‌گیرد. در جامعه امروز ما معطش موفقیت و رسیدن به نقطه مطلوب بیش از پیش مشهود است که با برشی به اصول آکادمیک و نخستین اقتصاد دریافت این نکته که بهره‌بردن از زمان در یک رویداد اقتصادی می‌تواند در رشد و تعالی موثر باشد دور از دسترس نیست، همین امر به دلایلی برای بهره‌جویی از فرصتهایی که در زمان‌های مختلف ایجاد می‌شود، تبدیل شده است. مردمی که به دنبال رازهای کسب موفقیت هستند با بروز هر بازار مکره‌ای فرصت را برای رشد و رسیدن به مطلوب معنتم می‌شمارند البته با بررسی تجربیات مختلف ذکر این نکته ضروری به نظر می‌رسد که در غایت بازنده واقعی این تحولات همین مردم هستند.

عامل عدم اطمینان: براساس مبانی علم اقتصاد با داشتن قیمت خرید کالای سرمایه‌ای و پیش‌بینی جریان درآمد مورد انتظار آن، محاسبه بازدهی نهایی سرمایه به نظر ساده می‌رسد. اما مسئله مهمی که باید به آن توجه کرد، این است که پیش‌بینی جریان درآمد آینده با مسئله عدم اطمینان در مورد درآمدهای آتی روبه‌رو است. همین امر موجب ضروری شدن این نکته است که با آگاهی و تغییر رویکرد در تفکر جامعه از ورود به عرصه‌هایی از این قبیل که مستلزم دارا بودن حداقل‌های علم اقتصاد است جلوگیری کرد. چراکه افراد با نگاه عوامانه و بدون آگاهی از حداقل‌ها با قصد سود وارد این عرصه شده و در پایان با سرخوردگی مواجه خواهند شد.

بهره‌گیری از ادبیات توسعه: روانشناسان اجتماعی، علمای علوم تربیتی و جامعه‌شناسان در تحلیل‌های خود نوسازی روانی و فردی را منوط به تحقیق نوسازی در سطوح اجتماعی و گذر به توسعه می‌دانند. با چنین وضعیتی تردیدی نیست که گام نخست در بهره‌گیری از ادبیات توسعه را باید شناخت مفاهیم این حوزه تلقی کنیم. همانگونه که مایکل تادور، متخصص سرشناس اقتصاد توسعه معتقد است که توسعه را باید جریانی چندبعدی دانست که مستلزم تغییرات اساسی در ساخت اجتماعی طرز تفکر عامه مردم و نهادهای ملی و نیز تسریع رشد اقتصادی، کاهش نابرابری و ریشه‌کن کردن فقر مطلق است. موارد مطرح‌شده را می‌توان با این رهیافت دنبال کرد که نیاز جامعه کنونی ما تغییر طرز تفکر است و نه راهکار دیگر. اگر جامعه به بدعت در تقاضا برای سرمایه‌گذاری روی بیاورد و سرمایه‌هایی که البته به گواه سرمایه‌گذاری‌های کاذب و سپرده‌گذاری‌ها در مؤسسات مالی وجود دارد و کم هم نیست به سمت تولید با مواردی از این دست سوق یابد نهنتها نفعی ملی خواهد داشت بلکه با جامعهای شکست‌خورده نیز مواجه نخواهیم بود.

نقش رسانه: به اعتقاد مارشال مک‌لوهان، استاد مرکز مطالعات رسانه‌های تورتون، خصیصه اساسی رسانه مسلط و غالب این است که قادر به تغییر در نظم اجتماعی باشد و به عبارت دیگر رسانه قادر است خواننده و مخاطب را به فکر کردن و اساسا چگونه فکر کردن وادارد. افکار عمومی به مثابه هنر دست‌ساز است که اصحاب رسانه در شکل‌گیری آن تأثیر مستقیم دارد.

اقتصاد کلان

نرخ ۱۲.۱ درصدی بیکاری در سال ۹۶
بار اشتغال بر دوش «خدمات»

اقتصاد ایران با نرخ ۱۲.۱ درصدی بیکاری و سهم بیش از ۵۰ درصدی بخش خدمات در ایجاد فرصت‌های شغلی به سال ۹۷ سلام می‌کند. مرکز آمار در گزارشی نرخ بیکاری سال گذشته را ۱۲.۱ درصد اعلام کرده است. براساس گزارش مرکز آمار ۲۰۳ درصد از جمعیت ۱۰ ساله و بیشتر در جمعیت فعال اقتصادی قرار می‌گرفته و گروه شاغلان و بیکاران را تشکیل می‌دهند. بررسی‌های مرکز آمار نشان می‌دهد که نرخ مشارکت اقتصادی این جمعیت در سال گذشته نسبت به سال ۹۵، ۰.۹ درصد افزایش یافته است و ۱۲.۱ درصد از جمعیت فعال اقتصادی ایران بیکار بوده‌اند. این شاخص نسبت به سال ۹۵ در سال ۲۰۳.۹۶ درصد افزایش یافته است. مرکز آمار در این گزارش اعلام کرده است که بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۹ ساله، ۲۵.۳ درصد است که نسبت به سال ۹۵، ۰.۶ درصد بیشتر شده است. ۲۳ میلیون و ۳۷۸ هزار و ۶۱۳ نفر تعداد شاغلان در سال ۹۶ بود که نسبت به سال ۹۵، ۱۰.۹ هزار و ۵۶۱ نفر بیشتر شده است. این اعداد گویای این است که نسبت اشتغال در سال ۲۵.۵ درصد رسیده و نسبت به سال ۹۵، یک درصد رشد یافته است. ۰.۴ درصد از جمعیت شاغلان در گذشته بنا به دلایل مختلف مثل رکود کاری، پیداکردن کار یا ساعت بیشتر کاری کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده‌اند. از سوی دیگر ۳۸۸ درصد از جمعیت شاغلان بیش از ۴۹ ساعت در هفته کار کرده‌اند. بخش خدمات با سهم ۵۰.۴ درصدی بیشترین فرصت شغلی را فراهم کرده و سهم عمده در اشتغال کشور را دارد. صنعت با سهم ۳۲ درصدی در رتبه دوم و کشاورزی با سهم ۱۷.۶ درصدی در جایگاه سوم قرار دارد.

گزارش «المانیتور» درباره افزایش قیمت دلار در ایران

پیدا و پنهان دلار



بنابراین بدهی است که نگرانی نسبت به توسعه اقتصادی آینده و تمایل به سرمایه‌گذاری منجر می‌شود شهروندان به دنبال فرصت‌های سرمایه‌گذاری در خارج از کشور باشند. این روند تمایل خانواده‌های طبقه متوسط را به خروج از کشور ترجیحا در کشورهای غربی را تقویت می‌کند. اگرچه انگیزه خروج سرمایه متفاوت است اما در اقتصاد ایران پدیده‌ای مضر است. عباس هوشی، اقتصاددان سلطه بخش‌های دولتی و نیمه‌دولتی و محدودیت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را دلیل اصلی خروج سرمایه از کشور دانسته است. بر طبق دیدگاه علی‌الله همدانی، مشاور انجمن صنایع غذایی یکی از دلایل برای رهاشدن خروج سرمایه، فضای اشتغال ضعیف است که شرکت‌ها را به سازمان رفاه تبدیل کرده است نه شرکت‌های سودآور.

در نتیجه ایران نیاز دارد به یک تلاش هماهنگ برای بهبود فضای تجارت از طریق تکنرخی کردن ارز به عنوان گام مهم برای کاهش فساد و برخورد با ارزهای خارجی. درحالی‌که در ۹ آوریل اعلام شد که نرخ ارز تکنرخی می‌شود این یکی از نزدیک‌ترین دستورکارهای عمده برای مقابله با فساد است، بنابراین آنها نیازمند این هستند که برای نرخ واحد پول سخت ایجاد کنند. در غیر این صورت یک بازار سیاه شکل می‌گیرد و منجر به نگرانی بازیگران اقتصادی می‌شود. هیچ شکمی وجود ندارد که موازنه حساب سرمایه منفی برنامه‌های اقتصادی ایران را تضعیف خواهد کرد. این کشور نیازمند سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی است، اما اکنون خروج سرمایه را تجربه می‌کند. واقعیت غم‌انگیز دیگری که مطرح است وجود نیروهای سیاسی قدرتمندی است که با مدرنیزسازی و توسعه کشور مخالف هستند بنابراین آنها علاقه‌مند به خروج سرمایه مالی و انسانی هستند.

تبدیل کرده است. یکی از واقعیاتی که ضرورت دارد در نوسانات فعلی بازار ارز مورد توجه قرار بگیرد همین سیستم حواله است. برای نمونه اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور اظهار داشت: «در دوران دولت گذشته طی ۱۸ ماه حدود ۲۲ میلیارد تومان از اقتصاد ایران به بهانه فروش ارز در دومی و استانبول برای کنترل نرخ تبادل داخلی خارج شده است.» حرکت سرمایه در دو جهت اتفاق می‌افتد و آنها نه سرمایه خارجی هستند نه خروج سرمایه. بلکه بیشتر آنها به عنوان موازنه اعتبار و بدهی از دفاتر ارز خارجی در زمان باقی مانده است. بدیهی است که دولت حسن روحانی امیدوار بود که عادی‌سازی روابط بانکی می‌تواند جریان مالی تراکشن‌ها را بیشتر شفاف کند و همچنین نیاز برای عملیات گسترده دفاتر ارز خارجی را کاهش دهد. با این وجود محدودیت‌های مدام در بخش‌های بانکی و محدودیت‌های داخلی و خارجی و همچنین سیستم‌های نظام نرخ تبادل ارز دونرخی ضعیف، تعامل اقتصاد ایران را با بخش مالی جهانی در یک ساختار خیلی مبهم و پیچیده تبدیل کرده است.

علاوه بر ساختار مبهم ضرورت دارد به دلایل دیگر هم توجه کرد که چرا در مقطع فعلی بازیگران اقتصادی در ایران تمایل زیادی به خروج سرمایه‌های خود به خارج از کشور دارند؟ واضح‌ترین مورد عدم قطعیت سیاسی و اقتصادی به دلیل عدم پیش‌بینی‌پذیری داخلی و خارجی است. در همین زمان برخی از بازرگانان و تاجران تصمیم می‌گیرند که مقداری از پول خود را از ایران برای تسهیل واردات در آینده از ایران خارج کنند. دلیل دیگر این واقعیت است که بسیاری با خروج سرمایه در صدد موازنه‌بخشی به بدهی‌های قدیمی خود هستند که در طول سال‌های تحریم انباشته شده است. شهروندان خصوصی هم به این عدم‌موازنه بسیار کمک می‌کنند.

بازار مسکن در انتظار تصمیم دولت

بازار پول رقیب مسکن می‌شود؟

مسکن در تهران و شهرهای بزرگ ورود نقدینگی‌هایی به این بازار از مبدا سپرده‌های بانکی به دنبال توقف نرخ سود بانکی بر حوالی ۱۵ درصد است؛ اتفاقی که اخیرا سبب شد تا قیمت ارز هم افزایش یابد. با تصویب سیاست‌های تازه دولت برای بازار ارز، انتظار می‌رود نقدینگی سرگردانی که از بانک‌ها خارج شده به دنبال بازدهی به سایر بازارها از جمله بازار مسکن روی بیاورد. چه آنکه آمارهای اولیه از چند روز فروردین سال جاری حاکی است که نیمی از معاملات مسکن در فروردین‌ماه مربوط به واحدهایی با ارزش حداکثر ۳۰۰ میلیون تومان بوده است. با این حال این آمار نمی‌تواند ملاحظه قطعی برای اظهار نظر باشد.

بهار رونق مسکن فرا می‌رسد

یکی از مهم‌ترین عوامل رونق معاملات مسکن در سال جاری، ورود خانه‌اولی‌ها به بازار است. اگرچه بودجه این گروه چندان بالا نیست، اما تعداد آنها به

حساب سرمایه خالص این کشور مثبت بوده است. به این ترتیب به نظر می‌رسد پس از اجرای برنامه جامع اقدام مشترک در ژانویه ۲۰۱۶ میلادی جریان سرمایه مسیر اشتباهی را طی کرده است، اما در مورد نوسان تبادل خارجی در ماه مارس اظهار داشت که ۳۰ میلیارد دلار طی ماه‌های آخر سال گذشته از ایران خارج شده است.

به گزارش «انتخاب»، در ادامه این مقاله آمده است: برای ارزیابی و بررسی چنین پدیده‌ای لازم است پارامترهایی که منجر به خروج سرمایه و تأثیرات آن بر اقتصاد ایران می‌شود را مورد بررسی قرار داد. در یک چارچوب نظری، چندین دلیل کلیدی برای خروج سرمایه از اقتصادهای ملی وجود دارد: عدم تعادل نرخ ارز، بی‌ثباتی سیاسی و اقتصادی، کاستی‌های سیاست عمومی در حفظ و حمایت از سرمایه‌گذاری، کسری حساب‌های مالی و فساد و بدهی‌های عظیم خارجی.

به استثنای بدهی‌های خارجی، وضعیت فعلی اقتصاد ایران همه موارد فوق را صدق می‌کند. این عوامل به‌طور خاص بی‌ثباتی سیاسی و فساد می‌تواند زمینه بازیگران اقتصادی را برای خروج سرمایه‌هایشان از کشور تحریک کند. با این وجود ضرورت دارد که با دقت تمام این روندهای خروج سرمایه از ایران را طبقه‌بندی کنیم. اگرچه خروج ۳۰ میلیارد دلار سرمایه را نمی‌توان از اطلاعات رسمی شناسایی کرد، اما می‌توان با یک الگوی کلی در بانک مرکزی در مورد کسری‌های حساب خالص سرمایه آن را شناسایی کرد.

بر طبق داده‌های بانک مرکزی ایران در سال ۱۳۹۵ (سال پایان ۲۰ مارس ۲۰۱۷) یک کسری حساب خالص سرمایه ۱۸ میلیارد دلاری و همچنین در شش ماه اول سال ۱۳۹۶ یک کسری ۶.۳ میلیارد دلاری وجود دارد در این آمار با توجه به سال‌های گذشته، موازنه

افزایش ساخت و ساز و معاملات مسکن در نیمه دوم سال گذشته، سبب شده بازار مسکن امسال وارد فاز رونق شود؛ رونقی که البته تحقق آنها منوط به تصمیم‌های دولت برای اقتصاد است. به دنبال ساماندهی نرخ ارز، حالا بازار مسکن در انتظار تصمیم دولت برای بازار پول است که تکلیف بخش مسکن را هم روشن می‌کند. به گزارش خبرآنلاین، گزارش‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد در سه ماهه سوم سال گذشته تعداد پروانه‌های ساختمانی صادرشده در تهران رشد ۲.۳ درصدی داشته که نسبت به ابتدای سال ۱۵.۷ درصد رشد به ثبت رسانده است. در شهرهای بزرگ، این رشد ۵ درصد در کل مناطق شهری ایران ۸.۶ درصد گزارش شده است.

این گزارش نشان می‌دهد رشد سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در سه ماهه سوم سال گذشته در تهران ۳۹.۴ درصد رشد داشته است که در کل مناطق شهری ۱۰.۶ درصد

افزایش ساخت و ساز و معاملات مسکن در نیمه دوم سال گذشته، سبب شده بازار مسکن امسال وارد فاز رونق شود؛ رونقی که البته تحقق آنها منوط به تصمیم‌های دولت برای اقتصاد است. به دنبال ساماندهی نرخ ارز، حالا بازار مسکن در انتظار تصمیم دولت برای بازار پول است که تکلیف بخش مسکن را هم روشن می‌کند. به گزارش خبرآنلاین، گزارش‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد در سه ماهه سوم سال گذشته تعداد پروانه‌های ساختمانی صادرشده در تهران رشد ۲.۳ درصدی داشته که نسبت به ابتدای سال ۱۵.۷ درصد رشد به ثبت رسانده است. در شهرهای بزرگ، این رشد ۵ درصد در کل مناطق شهری ایران ۸.۶ درصد گزارش شده است.

این گزارش نشان می‌دهد رشد سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در سه ماهه سوم سال گذشته در تهران ۳۹.۴ درصد رشد داشته است که در کل مناطق شهری ۱۰.۶ درصد

ارتباطات

پرطرفدارترین شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌های جهان

براساس آمارها، شبکه‌های اجتماعی فیس‌بوک، یوتیوب و پیام‌رسان واتس‌آپ در فهرست پرطرفدارترین‌ها قرار گرفته‌اند. به گزارش ایسنا، به نقل از وبسایت statista، تازه‌ترین گزارش‌های منتشرشده در ماه ژانویه سال جاری ۲۰۱۸ میلادی حاکی است که شبکه‌های اجتماعی فیس‌بوک، یوتیوب و واتس‌آپ به ترتیب رتبه‌های نخست تا سوم فهرست پرطرفدارترین شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها در جهان را به خود اختصاص داده‌اند. این فهرست که شامل ۲۳ شبکه اجتماعی و پیام‌رسان محبوب در جهان از لحاظ تعداد کاربران می‌شود، به ترتیب زیر است: ۱- فیس‌بوک (facebook) با ۲ میلیارد و ۱۶۷ میلیون کاربر فعال در ماه ۲- یوتیوب (youtube) با یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۳- واتس‌آپ (whatsapp) با یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۴- فیس‌بوک مسنجر (facebook messenger) با یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۵- وی‌چت (wechat) با ۹۸۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۶- کیو کیو (QQ) با ۸۴۳ میلیون کاربر فعال در ماه ۷- اینستاگرام (instagram) با ۸۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه

۸- تامبلر (tumblr) با ۷۹۴ میلیون کاربر فعال در ماه ۹- کیو زون (QZone) با ۵۶۸ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۰- سینا ویبو (sina weibo) با ۲۷۶ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۱- توئیتر (twitter) با ۲۳۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۲- بایبدو تیببا (baidu tieba) با ۲۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۳- اسکایپ (skype) با ۳۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۴- لینکدین (linkedin) با ۲۶۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۵- وایبر (viber) با ۲۶۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۶- اسنپ‌چت (snapchat) با ۲۵۵ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۷- ردیت (reddit) با ۲۵۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۸- لاین (Line) با ۲۰۳ میلیون کاربر فعال در ماه ۱۹- پینترست (Pinterest) با ۲۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۲۰- وای‌وای (YY) با ۱۱۷ میلیون کاربر فعال در ماه ۲۱- تلگرام (Telegram) با ۱۰۰ میلیون کاربر فعال در ماه ۲۲- بی‌بی‌ام (BBM) با ۶۳ میلیون کاربر فعال در ماه ۲۳- کاکائو تاک (kakao talk) با ۴۹ میلیون کاربر فعال در ماه در این فهرست، شبکه اجتماعی پینترست از سایر شبکه‌های مشابه از لحاظ تعداد کاربران فعال خود در ماه سریع‌تر پیشرفت کرد، به گونه‌ای که این رقم را در نخستین ماه از سال ۲۰۱۸ میلادی به ۲۰۰ میلیون کاربر در ماه رساند. از میان تمامی شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌های حاضر در این فهرست، بیشتر آنها به ایالات متحده آمریکا و سپس به چین و کشورهای اروپایی اختصاص یافته است. البته با توجه به رسوایی که اخیرا (حدود یک ماه پیش) فیس‌بوک مبنی بر افشا و سوءاستفاده از اطلاعات شخصی کاربران به بار آورد، ممکن است تعداد کاربران آن تحت تأثیر قرار گرفته باشد.

مراقب سرقت اطلاعات حساب بانکی خود باشید

برداشت غیرمجاز از حساب بانکی شهروندان یکی از مهم‌ترین جرائم فضای سایبر به شمار می‌رود و به گفته کارشناسان، متأسفانه وقوع این جرم بیشتر به علت عدم رعایت موارد ساده ایمنی از سوی کاربران و شهروندان است. به گزارش ایسنا، با توجه به هشدارهای مکرر درباره اینکه کارت بانکی خود را در اختیار دیگران نگذارید و رمز آن را هم اعلام نکنید، متأسفانه هنوز شاهد هستیم که برخی افراد به راحتی کارت بانکی به همراه رمز آن را در اختیار دیگران می‌گذارند. به گفته کارشناسان، شهروندانی که کارت خود را به همراه رمز بانکی آن در اختیار دوستان و آشنایان می‌گذارند تا مثلا قیوض آنها را به دلیل مشغله و گرفتاری پرداخت کنند و یا شهروندانی که هنوز در خریدهای خود در فروشگاه‌ها برای پرداخت بهای خرید کارت را با رمز در اختیار فروشنده می‌گذارند، زمینه‌های سوءاستفاده از اطلاعات بانکی خود را برای مجرمان سایبری فراهم می‌کنند. همین نکته ساده باعث می‌شود تا کسی که کارت را در باوجودی که تا پایان فروردین‌ماه، کمتر از یک هفته باقی است، اما مشاوران اسلاک می‌گویند، بازار آنها هنوز رونق نگرفته است. به گفته آنها فروشندگان منتظرند تکلیف بازارهای رقیب مسکن مثل بازار پول روشن شود. بعد از تصمیم دولت برای بازار ارز، برخی شایعات از افزایش نرخ سود بانکی حکایت دارد. اگر این طرح اجرایی شود، بخشی از نقدینگی سرگردان به بازار پول می‌رود و رونق مورد پیش‌بینی بازار مسکن، محقق خواهد شد.

بانک مرکزی می‌گوید نرخ‌ها راقابتی است

آغاز رقابت بانک‌ها برای جذب سپرده ارزی



چند روزی است که اقتصاد ایران دلارهای تک‌نرخی را تجربه می‌کند. دولت نرخ ارز را ۴۲۰۰ تومان اعلام کرده و با ارائه ۱۱ بخشنامه ارزی تاکنون ضوابط و مقررات جدیدی را برای خرید و فروش ارز قرار داده است. بر مبنای آنچه که بانک مرکزی اعلام کرده است، صرافی‌ها دیگر اجازه خرید و فروش اسکناس ارز را ندارند و این کار تنها از سوی بانک‌ها مجاز است. همچنین بنا به اعلام بانک مرکزی، هر فردی که بیش از ۱۰ هزار یورو به صورت نقدی در اختیار داشته باشد باید آن را نزد بانک‌ها سپرده‌گذاری کند در غیر این صورت هرگونه تبادل آن به مفهوم کالای قاچاق بوده و برخورداری قانونی با آن صورت می‌گیرد.

به گزارش مهر، همین یک بند در بخشنامه‌های بانک مرکزی کافی است تا بازار را برای سپرده‌گذاری‌های ارزی داغ کند و بانک‌ها وارد رقابتی هیجان‌انگیز در جذب سپرده‌های ارزی شوند. البته این‌بار دیگر شرایط به حالت قبل نیست، نه مردم اعتماد سابق را به سپرده‌گذاری ارزی دارند و نه دیگر کار در اختیار بانک‌هاست بلکه بانک مرکزی خود راسا وارد عمل شده و سود و بازگشت اسکناس‌های سپرده‌گذاران با همان نوع ارز سپرده‌گذاری‌شده، را تضمین می‌کند؛ با این وجود میزان استقبال مردم به گفته بانکداران از سپرده‌گذاری‌های ارزی کم است. بررسی‌های میدانی حکایت از آن دارد که بازار داغی برای

جذب دلارها و یوروهای مردم از سوی بانک‌ها به راه افتاده و آنها نرخ‌های جذابی را ارائه می‌دهند که دامنه آن حتی تا ۵ و ۶ درصد هم می‌رسد. آنگونه که متصدیان شعب بانکی می‌گویند، تعداد مراجعه‌کنندگان برای سپرده‌گذاری ارزی بالا نیست، اما به هر حال هر چقدر که میزان اسکناس‌ها بالاتر باشد نرخ‌های سود نیز می‌تواند از سوی بانک‌ها جذاب‌تر شود، اما به طور میانگین نرخ ۴ تا ۵ درصدی در بسیاری از شعب به مشتریان پیشنهاد می‌شود. این مصدی بانک می‌گوید: البته هنوز هم تردیدهایی بسیاری از سوی سپرده‌گذاران برای سپرده‌گذاری ارزی وجود دارد چراکه طی سنوات گذشته مردم دلار یا یورو به بانک‌ها

ارائه می‌دادند و در مقابل هر زمان که قصد داشتند بخشی یا تمام سپرده ارزی خود را مسدود کنند بانک به آنها معادل ریالی، آن هم به نرخی پایین‌تر از نرخ بازار آزاد یا همان نرخ دولتی، می‌داد و همین امر خاطر بسیاری از مردم را در مورد سپرده‌های ارزی مکدر کرده است. کسرابی‌پور، مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی می‌گوید: بانک مرکزی نیز می‌گوید: نرخ اعلام‌شده از سوی بانک مرکزی برای سپرده‌گذاری یورو ۳درصد و برای سپرده‌گذاری دلاری ۴درصد است که البته این نرخ می‌تواند نزد بانک مرکزی سپرده‌گذاری کند. وی می‌افزاید: ولی به هر حال نرخه که از سوی بانک‌ها برای

جذب سپرده‌های ارزی مردم پیشنهاد می‌شود حتما باید در چارچوب‌های مشخصی باشد که بانک مرکزی اعلام کرده است. رونق ارائه نرخ‌های متنوع از سوی بانک‌ها برای سپرده‌های ارزی در شرایطی است که تجربه بازار رقابتی برای جذب سپرده‌های ریالی کارنامه بروددی را از سوی نظام بانکی بر جای گذاشته و وضعیت بدی را در ترازنامه بانک‌ها ایجاد کرده است. حال این نگرانی وجود دارد و سوال این است که چه کنترل و نظارتی روی نرخ سود سپرده‌های ارزی از سوی دولت و بانک مرکزی وجود دارد؛ باید امیدوار بود این بار بانک‌ها دقت کافی را در رعایت ضوابط و قوانین به خرج دهند.

بانک مرکزی تضمین کرد

سکه پیش‌فروش را حتما سکه تحویل بگیرید، نه پول

با وجود برخی اعلام‌ها مبنی بر اینکه ممکن است در زمان تحویل سکه‌های پیش‌فروش وجه نقد معادل آن پرداخت شود، بانک مرکزی صریحا این موضوع را رد کرده و اطمینان می‌دهد که تحویل سکه‌ها حتما کالای سکه خواهد بود. به گزارش ایسنا، در روزهای اخیر و در جریان پیش‌فروش سکه در بانک ملی برخی متقاضیان خرید با این اعلام از سوی کارکنان شعب و یا افراد دیگری مواجه شدند که نشان می‌دهد ظاهرا تضمین رسمی برای تحویل سکه در پیش‌فروش وجود ندارد و ممکن است که در زمان تحویل وجه معادل آن پرداخت شود. از این رو مشتریان با توجه به اینکه ممکن است بخواهند سکه خریداری‌شده را در قالب سرمایه نگه داشته و در زمان دیگری آن را به فروش برسانند، با تردید در خرید مواجه شدند. با این حال پیگیری موضوع از بانک مرکزی با رد این نظر و حتی شایعات همراه بود و مسئولان بانک مرکزی تأکید دارند که به‌طور حتم متقاضیان شرکت‌کننده در طرح پیش‌فروش در زمان تعیین‌شده، سکه را تحویل خواهند گرفت غیر از موارد استثنا. این در حالی است که در شرایط پیش‌فروش، برای یک مورد امکان

با وجود برخی اعلام‌ها مبنی بر اینکه ممکن است در زمان تحویل سکه‌های پیش‌فروش وجه نقد معادل آن پرداخت شود، بانک مرکزی صریحا این موضوع را رد کرده و اطمینان می‌دهد که تحویل سکه‌ها حتما کالای سکه خواهد بود. به گزارش ایسنا، در روزهای اخیر و در جریان پیش‌فروش سکه در بانک ملی برخی متقاضیان خرید با این اعلام از سوی کارکنان شعب و یا افراد دیگری مواجه شدند که نشان می‌دهد ظاهرا تضمین رسمی برای تحویل سکه در پیش‌فروش وجود ندارد و ممکن است که در زمان تحویل وجه معادل آن پرداخت شود. از این رو مشتریان با توجه به اینکه ممکن است بخواهند سکه خریداری‌شده را در قالب سرمایه نگه داشته و در زمان دیگری آن را به فروش برسانند، با تردید در خرید مواجه شدند. با این حال پیگیری موضوع از بانک مرکزی با رد این نظر و حتی شایعات همراه بود و مسئولان بانک مرکزی تأکید دارند که به‌طور حتم متقاضیان شرکت‌کننده در طرح پیش‌فروش در زمان تعیین‌شده، سکه را تحویل خواهند گرفت غیر از موارد استثنا. این در حالی است که در شرایط پیش‌فروش، برای یک مورد امکان

تحویل سکه وجود ندارد و آن هم مراجعه خریدار در زمانی بعد از سررسید تعیین شده است، چراکه براساس بند مندرج در دستورالعمل پیش‌فروش سکه، بانک مرکزی مهلت شش ماهه‌ای را پس از تاریخ سررسید به منظور دریافت سکه برای ثبت‌نام‌کننده پیش‌فروش قطعی در نظر گرفته است و اگر وی در این تاریخ و مهلت تعیین‌شده از سررسید مراجعه نکند، بانک ملی و یا بانک مرکزی تعهدی نسبت به تحویل سکه ندارد. یعنی بعد از این زمان مبلغ پرداختی بابت پیش‌فروش به خریدار برمی‌گردد، به عبارتی حتی وجه معادل قیمت روز سکه قابل پرداخت نیست. در پیش‌فروش سکه، متقاضی بعد از خرید امکان ابطال خواهد داشت که حتی تا یک روز قبل از زمان تحویل سکه این امکان فراهم است، ولی در هیچ صورتی سودی بابت دوره خواب پول به وی تعلق نمی‌گیرد. همچنین این امکان فراهم شده که سکه‌های خریداری‌شده پس از سررسید و در زمان تحویل به صورت امانت در بانک ملی در صورت توافق بانک با خریداری نگهداری شود. بانک مرکزی چندی پیش وعده داد که در آینده امکان جابه‌جایی و تبادل سکه‌های خریداری‌شده از طریق کارت سکه

و ۳۰۰ هزار تومان تعیین شد، اما در ادامه با توجه به افزایش قیمت دلار در خودپرداز بانک نیز فراهم شود و از این طریق خطر ناشی از جابه‌جایی و نگهداری سکه نزد متقاضیان کمتر می‌شود. پیش‌فروش سکه یکی از طرح‌های بانک مرکزی برای جذب نقدینگی به منظور کنترل بازار ارز و از سوی تعدیل قیمت این کالا در بازار بود. در اوایل بهمن‌ماه سال گذشته پیش‌فروش سکه در دستور کار بانک ملی قرار گرفت و طرح اولیه سکه با قیمتی که قطعی نبود، به فروش می‌رفت به گونه‌ای که یک میلیون تومان در ابتدا از وی دریافت شده و در سررسید شش ماهه ۴درصد و یک ساله ۹درصد از ارزش کل به خریدار پرداخت می‌شد. این نحوه با توجه به اینکه سود قابل توجهی نداشت و باید مابه‌التفاوت قیمت روز سکه و یک میلیون پرداخت شده، در زمان تحویل به بانک ارائه می‌شد استقبالی از آن نشده و بانک مرکزی نحوه پیش‌فروش را تغییر داد. بر این اساس از ۲۸ بهمن‌ماه نحوه پیش‌فروش سکه تغییر کرد و قیمت‌ها قطعی شد. به‌طوری که برای سررسید شش ماهه قیمت یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان و یک ساله یک میلیون تعیین شده است؟

بانکنامه



جزییات نشست ستاد ساماندهی ارزی به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور

پیشنهاد ایجاد حساب سپرده‌گذاری سکه

فرصت امروز: معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به منابع و ذخایر ارزی و فلات گران‌بهای بانک مرکزی گفت: نظام بانکی کشور باید با برنامه‌ریزی و مدیریت نقدینگی موجود کشور به جامعه اطمینان دهد که ارزش دارایی‌های مردم حفظ خواهد شد و نباید آنها نسبت به آینده دغدغه و نگرانی داشته باشند و سیاست‌های ارزی جدید کشور به همین منظور اتخاذ شده است. اسحاق جهانگیری روز دوشنبه در جلسه ستاد اقتصادی ساماندهی مسائل ارزی کشور اظهار داشت: حفظ ذخایر و منابع بانک مرکزی به‌عنوان پس‌انداز ملی از اولویت‌های دولت است که با اجرای سیاست‌های ارزی اتخاذشده این مقصود حاصل خواهد شد. وی ضرورت هدایت نقدینگی کشور به سمت تولید و بازار سرمایه را یادآور شد و گفت: دولت اجازه نمی‌دهد زندگی میلیون‌ها ایرانی متأثر از نوسانات ارزی توسط برخی افراد سودجو آسیب ببیند. جهانگیری از بانک مرکزی خواست با ایجاد حساب سپرده‌گذاری سکه همانند سپرده‌گذاری ارزی در بانک‌ها اقدام لازم را انجام دهد تا مردم بتوانند با سپرده‌گذاری طلا و سکه نزد بانک‌ها سود این سپرده‌گذاری‌ها را نیز دریافت کنند. رئیس‌کل بانک مرکزی نیز با اشاره به میزان پیش‌فروش سکه و استقبال مردم در روزهای اخیر گفت: برای از بین بردن حباب قیمت در بازار طلا و سکه بانک مرکزی به پیش‌فروش سکه ادامه خواهد داد. در این جلسه که وزرای اقتصاد و دارایی، بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، صنعت، معدن و تجارت و روسای سازمان برنامه و بودجه و بانک مرکزی و معاون اقتصادی رئیس‌جمهور و دستیار ارشد اقتصادی رئیس‌جمهور حضور داشتند پیرامون نحوه عرضه و قیمت سکه در بازار و تخصیص مابه‌التفاوت واردات دارو و کالاهای اساسی بحث و تبادل نظر شد و تصمیمات لازم اتخاذ شد. در این جلسه همچنین مقرر شد قیمت دارو با توجه به پرداخت مابه‌التفاوت ۴۰۰ تومانی به ازای هر دلار برای واردات دارو افزایش پیدا نکند.

نتایج نشست سیف با صرافان

کسی به دنبال حذف صرافی‌ها نیست

رئیس‌کل بانک مرکزی با تأکید بر نقش مهم صرافی‌ها در اقتصاد کشور گفت قصد حذف و تعطیلی صرافی‌ها را ندارد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، ولی‌الله سیف که صبح دوشنبه در ادامه سلسله جلسات بانک مرکزی با موضوع اجرایی‌شدن سیاست‌های اخیر دولت در حوزه ارز، میزان اعضای هیأت مدیره کانون صرافان ایران بود با اشاره به اهمیت تجربیات صرافان که به ویژه در دوره تحریم‌های بین‌المللی راهگشای مبادلات تجاری کشور بوده‌اند، تصریح کرد: مصالح ملی اقتضا می‌کند که از صرافی‌ها حمایت کنیم. آنها روابط کاری ارزشمندی در سطح بین‌المللی دارند که راهگشا بوده و هست. وی خطاب به اعضای هیأت مدیره کانون صرافان ایران گفت: مناسفانه امروز صحبت‌هایی مبنی بر اینکه بانک مرکزی قصد حذف صرافی‌ها از فضای اقتصادی کشور را دارد شنیده می‌شود. من اطمینان می‌دهم که هیچ‌کس نمی‌خواهد صرافی‌ها را از اقتصاد ایران حذف کند و بالعکس معتقدیم که صرافی‌ها نقش مهمی در اقتصاد ایران دارند و امروز این جلسه را برگزار کردیم تا با همکاری شما مدل فعالیت صرافی‌ها در فضای جدید را طراحی کنیم. سیف با بیان اینکه بانک مرکزی در حال تکمیل و تدوین وظایف و مدل کاری جدید برای صرافی‌ها در شرایط فعلی است، افزود: صرافی‌های مجاز همکاران نظام بانکی هستند که مسئولیت‌های خاصی را در تأمین نیازهای اقتصادی کشور برعهده دارند و ایفای این نقش در دوره‌های مختلف به تجارت خارجی و ارتباطات اقتصادی کشور کمک کرده است. در حال حاضر و با توجه به اقدام ستاد اقتصادی دولت و بانک مرکزی در خصوص تک‌نرخی کردن ارز، صرافی‌ها باید خود را با فضای جدید تطبیق دهند و متناسب با نیازها فعالیت کنند. رئیس‌کل بانک مرکزی همچنین با اشاره به راهاندازی سامانه نیما گفت: هدف سامانه نیما تخصیص «پهنه» منابع ارزی به مصارف ارزی کشور است. این سامانه یک بازار الکترونیکی است که برای صرافان مجاز که به دنبال فعالیت قانونمند و سالم هستند یک فرصت مناسب محسوب می‌شود. رئیس شورای پول و اعتبار درباره منع صرافی‌ها از خرید و فروش ارز براساس سیاست‌های جدید ارزی نیز گفت: تا اطلاع ثانوی فقط دو نقش عمده برای صرافی‌ها در نظر گرفته شده که یکی بحث انتقال ارز و دوم خرید ارز حاصل از صادرات غیرنفتی است. سیف با اشاره به دستورالعمل و مقررات ناظر بر فعالیت‌های صرافی‌ها تصریح کرد: این دستورالعمل یکی از معیارهای اساسی انضباط‌بخشی به شبکه صرافی‌های کشور است و بانک مرکزی بر پیاده‌سازی و اجرای کامل آن مصمم است. رئیس‌کل بانک مرکزی با بیان اینکه ابلاغیه بانک مرکزی و تصمیمی که به تک‌نرخی شدن ارز منجر شد بهترین و کارآمدترین تصمیم در شرایط فعلی بود، گفت: براساس این تصمیم اقتصاد ایران در مقابل فشارهای و التهابات مضمون و نفوذناپذیر خواهد شد و بانک مرکزی هم اشراف کامل بر فضای بازار را به دست خواهد آورد. البته همان‌طور که گفته شد این قیمت هم به هیچ‌وجه تثبیت‌شده نیست و با واقعیت‌های اقتصادی و روند متغیرهای اقتصادی تغییر خواهد کرد.

نرخنامه



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۷۴۶,۳۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۷۲,۲۹۵	▲
سکه بهار آزادی	۱,۷۴۴,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۸۲۸,۰۰۰	▲
نیم سکه	۸۹۶,۰۰۰	▲
ربع سکه	۵۶۵,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۵۵,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۵,۱۶۵	
پوند انگلیس	۷,۸۰۰	
درهم امارات	۱,۴۹۰	

در پیچه



بانک مرکزی اعلام کرد

ارز مسافرتی فقط یک بار در سال پرداخت می‌شود

مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی در باره ارز مسافرتی گفت: هزار یورو برای یک بار در سال به کشورهای دور و ۵۰۰ یورو برای یک سفر در سال برای کشورهای نزدیک با قیمت ۴ هزار و ۲۰۰ تومان در نظر گرفته شده است.

به گزارش انتخاب و به نقل از تسنیم، مهدی کسرابی‌پور در برنامه گفت‌وگوی ویژه خبری شبکه دو سیما با بیان اینکه به دلیل قاچاق ارز تراز تجاری کشور مثبت، اما حساب سرمایه منفی است افزود: برنامه جدید ارزی دولت محدودیت منابع ارزی نیست بلکه مدیریت پهنه در ارتباط منابع با مصارف است. وی گفت: بانک‌ها می‌توانند سپرده‌های ارزی سپرده‌گذاران خود را برای یورو با نرخ سود ۳درصد و دلار با نرخ سود ۴درصد در سال در بانک مرکزی سپرده‌گذاری کنند. مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی درباره ارز مسافرتی نیز افزود: هزار یورو برای یک بار در سال به کشورهای دور و ۵۰۰ یورو برای یک سفر در سال برای کشورهای نزدیک با قیمت ۴هزار و ۲۰۰ تومان در نظر گرفته شده است. کسرابی‌پور گفت: این سیاست فعلا فقط برای یک بار سفر در سال در نظر گرفته شده است.

وی درباره اختصاص نیافتن ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی در مرزهای زمینی افزود: این مسئله به امکانات مبادی خروجی کشور بازمی‌گردد و اکنون این ساز و کار کنترلی فقط در شش فرودگاه دایر است. مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی گفت: در آینده برای مرزهای زمینی و دریایی نیز تمهیداتی انجام می‌شود.

کسرابی‌پور درباره ارز مربوط به فرصت‌های مطالعاتی نیز افزود: درخواست‌کنندگان باید مستندات خود را از وزارت علوم دریافت و به بانک عامل تحویل دهند و بانک عامل نیز از بانک مرکزی ارز مورد نظر را دریافت خواهد کرد.

وی درباره منبع صرافی‌ها از خرید و فروش ارز براساس سیاست‌های جدید ارزی نیز گفت: تا اطلاع ثانوی فقط دو نقش عمده برای صرافی‌ها در نظر گرفته شده که یکی بحث انتقال ارز و دوم خرید ارز حاصل از صادرات غیرنفتی است.

مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی افزود: صرافی‌های مجاز در سامانه یکپارچه معاملات ارزی تعریف شده‌اند و ارز حاصل از صادرات غیرنفتی را به صورت حواله خریداری می‌کنند. کسرابی‌پور گفت: اکنون بانک‌هایی با نرخ سود بیش از ۴درصد ارز جذب می‌کنند و نرخ سود بانک مرکزی نیز با توجه به نرخ‌های سود جهانی برای بانک‌ها جذاب است.

وی افزود: در بند ۱۵ ابلاغیه هیأت وزیران برای کالاهای اساسی و دارو ۳هزار میلیارد تومان یارانه در نظر گرفته شده است که منابع آن از محل یکسان‌سازی نرخ ارز تأمین می‌شود.

مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی گفت: افرادی که برای واردات کالاهای اساسی برای دریافت ارز به بانک مراجعه می‌کنند ارز را با نرخ ابلاغیه بانک مرکزی دریافت می‌کنند، اما مابه‌التفاوت آن را نیز از طریق شورای پول و اعتبار دریافت می‌کنند.

کسرابی‌پور افزود: واردات کالاهای اساسی همه باید از طریق شبکه بانکی صورت گیرد. وی گفت: صادرکنندگان کالاهای غیرنفتی براساس ابلاغیه جدید هیأت دولت می‌توانند ارز خود را در سامانه نیما بفروشند یا واردات انجام دهند یا بابت بدهی ارزی هزینه به مدت کوتاه سپرده‌گذاری کنند. مدیرکل سیاست‌ها و مقررات ارزی بانک مرکزی افزود: صادرکنندگان سپرده خود را باید در مدت کوتاهی صرف سه مورد دیگر کنند.



مدیرعامل بورس کالای ایران اعلام کرد
**بورس کالا پیوندهنده حوزه مالی
با بخش واقعی اقتصاد است**

مدیرعامل بورس کالای ایران در حاشیه مراسم افتتاحیه یازدهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه (فاینکس ۲۰۱۸) گفت در نمایشگاه امسال ارکان و نهادهای بازار سرمایه همانند یک سوپر مارکت مالی آخرین دستاوردهای خود را به فعالان و علاقه‌مندان ارائه می‌دهند؛ همچنین فاینکس یک فرصت مناسب برای ارائه خدمات مبتنی بر فرهنگ‌سازی و آموزش به شمار می‌رود.

به گزارش بورس کالای ایران، حامد سلطانی نژاد افزود: ریسک و بازده دو مفهومی هستند که در فرهنگ اقتصادی ما مغفول مانده‌اند. از این رو، استفاده از ابزارهای مالی برای پوشش ریسک و همچنین کسب بازده باید در نمایشگاه آموزش داده شود؛ در این زمینه کارگاه‌های آموزشی و همچنین آموزش معاملات قراردادهای مشتقه از طریق یک نرم‌افزار مجازی در غرفه بورس کالای ایران به علاقه‌مندان ارائه می‌شود.

مدیرعامل بورس کالای ایران اظهار کرد: بورس کالا نهادهای است که پیوندهنده بخش واقعی اقتصاد و بخش مالی است، در این بین فعالان حوزه کالایی در عرصه واقعی اقتصاد از کاستی‌هایی رنج می‌برند که بورس کالا می‌تواند از طریق ابزارهای مالی و همفکری با آنها، مسیری جدید و کارآمد را در مقابل این فعالان قرار دهد.

سلطانی نژاد در خصوص نقش بورس کالا در حمایت از کالای ایرانی نیز گفت: بورس کالا بستری را برای فعالان صنایع و تولیدکنندگان مهیا کرده است که محصولات بهتر و باکیفیت‌تر در کنار محصولات بی‌کیفیت قرار نگیرند به طوری که اقبال از تولیدات ایرانی مرغوب بیشتر و قیمت‌های آن نیز واقعی کشف می‌شود.

وی افزود: در این اساس، مکانیسم بورس کالا یک انگیزه ضاعف برای تولید باکیفیت‌تر خواهد بود و از طرفی کشف قیمت‌ها براساس نظام عرضه و تقاضا نیز یکی دیگر از رسالت‌های بورس کالا است که برای تولیدکنندگان جذابیت دارد.

مدیرعامل بورس کالای ایران در پایان گفت: ایجاد شفافیت و رقابت به همراه تأمین مناسب مواد اولیه تولید برای تولیدکنندگان، یکی از اهداف و ویژگی‌های اصلی معامله در بورس کالا است. در همین راستا در سال جاری از هیچ گونه تلاشی به منظور مهیا کردن بستری قابل اتکا برای صنایع بالادست و پایین‌دست دریغ نخواهیم کرد تا شاهد بازگشت رونق به تولید، انتخاب کالای ایرانی به عنوان گزینه نخست مردم و جهش نرخ اشتغال در سال ۹۷ باشیم.

نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس:
بورس آبروی اقتصاد کشور است

در مراسم افتتاحیه یازدهمین نمایشگاه تخصصی بورس، بانک و بیمه (فاینکس ۲۰۱۸)، سیدفرید موسوی، نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس با تأکید بر اینکه این همایش در سال‌های گذشته منشا خیر بود، گفت: امیدواریم سه رکن شرکت‌کننده در فاینکس، تعامل خود را بیش از پیش کنند تا بتوانیم اقتصاد کشور را از خطرها مصون سازیم.

او با اشاره به اینکه هر اقتصاددانی با هماهنگی سه رکن بانک، بیمه و بورس موفق است، گفت: این سه رکن در سال‌های اخیر با وجود محدودیت‌ها موفق عمل کرده و امید است این روند با انرژی بیشتری ادامه داشته باشد. وی با اشاره به اینکه در این مراسم بورس و بیمه گزارش‌های خوبی ارائه کردند، گفت: حوزه بانکی ما با وجود تمامی فشارها، مشکلاتی ریشه‌ای دارد، که باید آن را اصلاح کنیم.

نایب‌رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، نقدینگی بالای کشور را باعث ایجاد بحران در اقتصاد دانست و گفت: وجود نقدینگی بالا در جامعه مانع هم‌افزایی در اقتصاد شده و مشکلات متعددی را ایجاد می‌کند.

وی تفکر سنتی اقتصاد را مانع هماهنگی مناسب و کنترل نقدینگی دانست و گفت: به همین دلیل است که نقدینگی به‌طور دائمی به سمت بازارهای غیر مولد مثل ارز، مسکن و... هدایت می‌شود. موسوی با تأکید بر اینکه بورس آبروی اقتصاد کشور است، گفت: نقدینگی ما با توجه به شعار امسال باید از بازارهای غیرمولد، به بازارهای مولد هدایت شود.

به گفته موسوی، در سال گذشته التهابات ارزی با همان سیاست‌های نخب‌گانه گذشته و افزایش سود سپرده بانکی کنترل شد که بار سنگینی را بر شانه تحفی بانک‌ها گذاشت. این در حالی است که باید این نقدینگی به سمت بازار سرمایه هدایت می‌شد. به گفته وی، با تضمین خرید سهام به جای تضمین سود سپرده بانکی هم مردم با بازار سرمایه آشنا تر می‌شدند و هم بار سنگین سود سپرده‌ها به سیستم بانکی تحمیل نمی‌شد.

او از طرح اصلاح شبکه بانکی کشور و اصلاح نظام مدیریت بانک مرکزی در کمیسیون اقتصادی مجلس خبر داد و گفت: تدوین طرح رفع موانع فعالیت کسب‌وکارهای نو در کمیسیون اقتصادی مجلس در حال بررسی است و به‌زودی به نتیجه می‌رسد؛ چراکه استراتژیاپ‌ها بدون رفع موانع به نتیجه نمی‌رسند.

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه گشایش یافت
بازدهی ۲۵ درصدی بازار سرمایه در سال ۹۶



یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه، هدف از برگزاری فاینکس را افزایش تعامل و ارتباط میان فعالین بازار سرمایه و همچنین ارتقای سود مالی آحاد جامعه دانست و گفت: هر سال در نمایشگاه بورس، بانک و بیمه شاهد معرفی آخرین دستاوردهای این سه حوزه مهم اقتصادی به مخاطبان داخلی و خارجی هستیم. سخنگوی سازمان بورس با اشاره به بازدهی ۲۵ درصدی سال گذشته بازار سرمایه ابراز امیدواری کرد سودآوری بورس در سال ۹۷ با افزایش همراه باشد و گفت: سال ۹۶ حجم معاملات از رشد مناسبی برخوردار بود و از ۹۵ هزار میلیارد تومان سال ۹۵ به ۲۴۷ هزار میلیارد تومان در سال ۹۶ رسید. دبیر شورای عالی بورس به مهم‌ترین اقدامات انجام شده در سال گذشته اشاره کرد و ادامه داد: به‌روزرسانی سامانه معاملات، طراحی سامانه هوشمند نظارتی و اصلاح دستورالعمل‌های پذیرش و افشا از مهم‌ترین اقدامات انجام شده در بازار سرمایه بود. سخنگوی سازمان بورس شاپور محمدی در پاسخ به این سهامدار گفت: احتمالاً نماد شرکت «های‌وب» منظورشان است، تمام تلاش سازمان بورس این است که این موضوع حل شود.

فرصت امروز: روز دوشنبه در حالی یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه گشایش یافت که وزیر اقتصاد و رئیس کل بانک مرکزی از غایبان بزرگ این رویداد مالی بودند. همچنین در بخشی از سخنرانی رئیس سازمان بورس در آیین گشایش نمایشگاه، تعدادی از سرمایه‌گذاران سعی کردند صدای اعتراض خود را به شاپور محمدی برسانند. با این‌همه، یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه (فاینکس ۲۰۱۸) با حضور بیش از ۳۰۰ شرکت داخلی و خارجی در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد و تا ۳۰ فروردین‌ماه از ساعت ۹ صبح تا ۱۷ میزبان بازدیدکنندگان خواهد بود. در آیین افتتاح نمایشگاه، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور، شاپور محمدی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، عبدالناصر همتی رئیس کل بیمه مرکزی و جمعی از مدیران ارشد صنعت مالی و بانکی حضور داشتند. ۳۹۲ شرکت مؤسسه داخلی و خارجی نیز از کشورهای عراق، عمان، ترکیه، امارات، سوئیس، سوئد، انگلیس و روسیه در نمایشگاه فاینکس ۲۰۱۸ حضور دارند و علاوه بر آن، ارکان بورس همچون شرکت بورس، بورس کالا، فرابورس، بورس انرژی و شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه شرکت‌های کارگزاری و تأمین سرمایه

رئیس کل بیمه مرکزی در افتتاحیه نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه مطرح کرد

شاهراه رشد صنعت بیمه از مسیر بورس

رشد حق بیمه در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۵ است. وی افزود: یکی از مهم‌ترین سرمایه‌گذاری‌های ما در زمینه بیمه عمر است که رشد بسیار خوبی داشته است. براساس چشم‌انداز صنعت بیمه، بیمه عمر تا سال ۱۴۰۴ در برتقوی بیمه‌ها رشد ۵۰ درصدی دارد. همتی در بخش دیگری از اظهاراتش به همکاری‌های مشترک بازار سرمایه و بیمه اشاره کرد و گفت: اوراق بهادار بیمه‌ای از جمله اوراقی است که می‌تواند در اختیار فعالان بورسی و بیمه‌ای قرار بگیرد. وی افزود: در سال‌های آتی با پیش‌بینی روند رشد بیمه عمر می‌توان امیدوار بود بیشتر از ظرفیت‌های بازار سرمایه استفاده شود. هم‌اکنون بحث بیمه اتکایی بسیار مطرح است که این نوع بیمه می‌تواند از ظرفیت‌های بازار سرمایه تا حد زیادی استفاده کند. همتی همچنین استفاده از ظرفیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری را مهم ارزیابی کرد و گفت: بحث اتصال منابع بیمه عمر به صندوق‌های سرمایه‌گذاری امسال پیگیری می‌شود. این موضوع نیز می‌تواند جذابیت بیمه عمر را افزایش دهد.

خلأیت و بویایی عامل رونق کسب و کار همچنین معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور در آیین گشایش فاینکس ۲۰۱۸، با تأکید بر اینکه استراتژیاپ‌ها از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر ارتقا می‌یابند، گفت: بیمه عامل ارتقای آرامش میان مردم و ثبات اقتصادی است. مهم‌ترین اثر بیمه مدیریت ریسک مالی و کاهش هزینه‌های مبادلاتی است. همتی با اشاره به رشد صنعت بیمه بیان کرد: رشد مداوم صنعت بیمه در سال‌های گذشته بسیار مشهود بوده است. در این زمینه حق رشد بیمه‌ها نسبت به GDP رشد قابل توجهی داشته است. گواها این موضوع نیز رشد ۲۱ درصدی

در پیچه

فراز و نشیب نرخ سود بانکی
نرخ سود بانکی متعادل شود

زمانی نرخ سود سپرده بانک‌ها ۲۲ درصد بود. سال‌هایی هم نرخ سود در اختیار بانک‌ها و موسسات اعتباری قرار داشت، همان سال‌هایی که در مسابقه سود بیشتر، بانک‌ها و موسسات باهم رقابت می‌کردند تا بتوانند پول‌های مردم را از آن خود کنند. بعد از سر کار آمدن دولت یازدهم، هر سال تقریباً ۲ درصد از سود سپرده بانک‌ها کاهش پیدا کرد و الان این نرخ روی ۱۵ درصد قرار گرفته است. البته که سال گذشته دولت در اقدامی نادر، جهت ثبات بازار، اوراق گواهی سپرده ۲۰ درصدی منتشر کرد؛ انتشار اوراقی که طی دو هفته گذشته شد ۲۳۰ هزار میلیارد تومان جابه‌جایی منابع رخ داد. بانک‌ها شلوغ شد و طی دو هفته کاربران بانک‌ها، در حال بستن سند سپرده بلندمدت یک ساله ۱۵ درصدی و تبدیل آن به گواهی سپرده ۲۰ درصدی بودند. طی این مدت آنقدر بانک‌ها با مشتری‌ها پر شد که متصدی بانک‌ها با خنده و شوخی می‌گفتند به اندازه تمام دوره کاری‌شان حساب باز و بسته کرده‌اند. البته بعضی بانک‌ها هم این اقدام بانک مرکزی را چراغ سبزی برای سوده‌های بیشتر سپرده‌ها معنا کردند.

اما اوراق گواهی سپرده ۲۰ درصدی معادلات بانک‌ها را بهم ریخت، چرا که آنها برای تسهیلاتی که داده بودند، سود ۱۸ درصدی می‌کردند، اما برای سپرده مشتریان خود باید سود ۲۰ درصدی می‌پرداختند. البته که خیلی کارشناسان معتقدند بانک‌ها طوری حساب و کتاب کرده‌اند که سود تسهیلات در عمل بالاتر از ۱۸ درصد برایشان تمام می‌شود، چراکه اصولاً بانک‌ها مثلاً برای پرداخت وام ۲۰ میلیون تومانی، حدود ۳ میلیون تومان آن را تا زمان تسویه وام در حساب بانکی بلوکه می‌کنند. به این ترتیب درحالی که ۱۷ میلیون وام داده‌اند، اما سود تسهیلات ۲۰ درصدی در دریافت می‌کنند. اما با این حال بانک‌ها معتقدند این اوراق سپرده ۲۰ درصدی باعث ضرر و زیان آنها می‌شود. کوروش پرویزیان، رئیس کانون بانک‌ها موسسات اعتباری خصوصی همان زمان گفت: انتشار اوراق ۲۰ درصدی در آینده حتماً روی نرخ سود تسهیلات تأثیر خواهد گذاشت. البته بانک مرکزی اعلام کرده مکانیسم جبرانی برای این کار اعمال خواهد کرد. در حال حاضر درخواست بانک‌ها این است که چون انتشار این اوراق گواهی سپرده ۲۰ درصدی اثر منفی در تراز نامه‌ها آنها دارد، بانک مرکزی یا آن مکانیزم جبرانی را وضع کند یا اینکه نرخ تسهیلات متناسب با این هزینه‌ها تعدیل شود. به گفته پرویزیان، افزایش هزینه بانک‌ها همراه با این سود ۲۰ درصدی حول و حوش ۲۴ درصدی است. حالا پرویزیان در گفت‌وگو با سایت خبری اتاق تهران درباره نرخ سود بانکی در سال ۹۷ بیسار می‌گفت: احتمالاً با توجه به تصمیماتی که دولت در ارتباط با بازارهای مختلف به ویژه بازار ارز گرفته، در مورد بانک‌ها و سود بانکی هم تصمیماتی خواهد گرفت.

تجدید آگهی مناقصه همراه با ارزیابی کیفی به صورت یک مرحله‌ای (به روش نیمه فشرده) نوبت اول

شرح مختصر کار: **شرکت ملی حفاری ایران** به نشانی اهواز- بلوار پاسداران بالاتر از میدان فرودگاه در نظر دارد قطعات یدکی کاترپیلاز مورد نیاز خود را از شرکتهای واجد صلاحیت و از طریق مناقصه عمومی یک مرحله‌ای (به روش نیمه فشرده) با شرایط ذیل تأمین نماید:

ردیف	شماره مناقصه / شماره تقاضا	شماره ثبت در پایگاه ملی مناقصات	موضوع مناقصه	مبلغ ضمانتنامه	
				ریالی	یورویی
1	Tender No.:FP/96/061	۳/۱۵۷/۸۸۸	قطعات یدکی کاترپیلاز	۶/۲۴۰/۰۰۰/۰۰۰	۱۵۰/۳۲۲

الف) ارزیابی کیفی مناقصه گران: این ارزیابی وفق آیین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات و براساس کار برگ های اعلام استعلام ارزیابی کیفی موجود در اسناد مناقصه صورت می پذیرد. حداقل امتیاز کیفی قابل قبول برابر ۶۰ می باشد.

ب) تهیه اسناد مناقصه: خرید اسناد مناقصه از شرکت در فرآیند ارجاع کار می بایست مبلغ ۵۱۰٫۰۰۰ ریال به شماره ۴۰۲۰۴۹۱۰۰۴۰۰۱۱۱۴ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه درآمد شرکت ملی حفاری ایران واریز و اصل فیش واریزی را ارائه نمایند. دریافت اسناد: کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی متقاضی شرکت در فرآیند ارجاع کار می توانند از تاریخ انتشار آگهی مناقصه نوبت دوم لغایت ۱۰ روز بعد، می بایست ضمن ارسال تقاضای رسمی و با مراجعه حضوری به آدرس اهواز- بلوار پاسداران- بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول- سالن ۱۱۳- اداره تدارکات خارجی کالا اسناد مناقصه را دریافت نمایند.

نکته مهم: فقط اشخاص حقیقی یا حقوقی که در مهلت مقرر مندرج در این آگهی و طبق شرح فوق نسبت به خرید و دریافت اسناد مناقصه اقدام و در مناقصه شرکت می کنند به عنوان مناقصه گر شناخته می شوند.

ج) تحویل اسناد: مناقصه گران می بایست حداکثر ظرف ۱۴ روز پس از آخرین روز مهلت دریافت اسناد مناقصه، نسبت به تحویل اسناد (کار برگ) های ارزیابی کیفی شامل مستندات و مدارک لازم (به صورت های مکتوب و کپی نرم افزاری بر روی لوح فشرده) به آدرس: اهواز- فلکه فرودگاه- شرکت ملی حفاری ایران- ساختمان پایگاه عملیاتی - طبقه اول- پارت B- اتاق ۱۰۷- دبیرخانه کمیسیون مناقصات اقدام نمایند.

د) تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: نوع تضمین: الف- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادره از مؤسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.

ب- اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۶۳۷۶۳۶۳۶ تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

مدت اعتبار تضمین: این مدت (به همراه مدت اعتبار پیشنهاد مناقصه گران)، ۹۰ روز می باشد و برای یک بار در سقف اعتبار اولیه قابل تمدید خواهد بود.

کانال خبری شرکت ملی حفاری ایران: @nfdc_pr
WWW.NIDC.IR

شماره مجوز: ۱۸۴، ۱۳۹۷
روزنامه فرصت امروز

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۰۲/۲۸
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۳/۰۲

۲۱۹

شرکت ملی حفاری ایران - اداره تدارکات خارجی کالا



محدودسازی واردات پوشاک به مناطق آزاد در دستور کار است

نشست مشترک کمیسیون‌های امنیت ملی، صنایع و قضایی مجلس برای بررسی قاچاق کالا به ویژه پوشاک و راه‌های حمایت از کالای ایرانی با حضور کلیه دستگاه‌های مربوطه برگزار شد.

به گزارش ایسنا، سیدحسین نقوی‌حسینی، سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس در توضیح این جلسه گفت: در ابتدای جلسه، باستانی عضو کمیسیون صنایع گزارشی از ارقام مطرح در حوزه قاچاق کالا ارائه کرد و مطرح نمود که مطابق آمار و اعداد قاچاق کالا ۲۵ میلیارد دلار کاهش یافته و تا حدود ۱۲.۵ میلیارد دلار رسیده است.

وی افزود: همچنین به این موضوع اشاره شد که در زمینه‌های مشوق قاچاق کالا همچون اسکله‌ها، شناورها و مبادی ورودی کالا نظارتی به‌خصوص در مناطق آزاد وجود ندارد؛ به‌طوری که بیش از ۶۰ درصد اسکله‌های موجود فاقد نظارت هستند. همچنین صادرات قاچاق کالا منجر به افزایش هزینه‌های تجارت رسمی و کاهش هزینه‌های تجارت غیررسمی شده است.

نقوی‌حسینی به صحبت‌های شیرازی، رئیس اتحادیه پوشاک اشاره و اظهار کرد: براساس توضیحات مطرح‌شده پوشاک ملی نیازمند حمایت است و باید در عرصه رقابت مزیت‌دار باشد. انواع موانع و مصارف همچون مالیات بر ارزش افزوده، بیمه و تأمین اجتماعی و... به این مشکلات اضافه شده است. باید روی نام و نشان ایرانی به لحاظ فرهنگی کار کرد نه اینکه بخشی از تولیدات داخلی با مارک و نشان خارجی عرضه شود.

وی افزود: در این جلسه گفته شد که حدود ۱۰۰ فروشنده بزرگ در تهران تدارک دیدیم تا تنها کالای ایرانی عرضه کنند. دستورالعمل‌های وزارت صنایع هم باید به شکلی باشد که اجازه واردات برندهای خارجی داده نشود که اکنون برعکس این اتفاق رخ می‌دهد.

این نماینده مجلس با اشاره به صحبت‌های یکی از فعالان بخش خصوصی پوشاک در این جلسه گفت: طبق توضیحات مطرح‌شده در ایران توانمندی بالایی در حوزه پوشاک داشتیم که اکنون از ما گرفته شده. یکی از علت‌های آن قوانین داخلی ما است که دست تولیدکننده داخلی را بسته است و دست واردات خارجی را باز کرده است. از جمله این قوانین، قانون مد لباس است که اصلاً شرایط را در نظر نگرفته است. کجای دنیا کالای پوشاک کیلویی وارد می‌شود که در کشور ما این‌طور است.

وی افزود: ما به یک سند راهبردی نیاز داریم هیچ جای دنیا به این شکل درهای خود را باز نمی‌کند. درحالی که عضو تجارت جهانی نیز نیستیم. صنعت پوشاک کمترین آب و انرژی را مصرف می‌کند و بهترین اشتغال را دارد. به گفته نقوی‌حسینی، یکی دیگر از فعالان حوزه خصوصی در این جلسه گفت: سه کارخانه بزرگ تولید پوشاک ایرانی برای تولید پوشاک با برند خارجی فعالیت می‌کنند. این خبر خوب است در عین حال دستورالعمل وزارت صنایع نیز خوب است و باید دقیقاً اجرا شود. در این بین ثابت نگه‌داشتن نرخ ارز یا پاره‌ای برای قاچاقچی‌ها است و باعث از دست رفتن بازار صادرکنندگان می‌شود. وی افزود: یکی از مبادی ورودی قاچاق کالا مناطق آزاد است چون واردات پوشاک و کفش به مناطق آزاد ممنوع نیست باید مناطق آزاد صادراتی و نه وارداتی باشد.

تداوم حمایت دولت از کالای داخلی حلقه اصلی توسعه تولید کشور

رئیس اتحادیه نوشت‌افزار و لوازم مهندسی گفت تقاضای ما از دولت تداوم حمایت از تولیدکننده و کالای داخلی است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، موسی فرزانیان رئیس اتحادیه نوشت‌افزار و لوازم مهندسی روز دوشنبه ۲۷ فروردین در نشست خبری پنجمین نمایشگاه بین‌المللی نوشت‌افزار و تجهیزات مهندسی، اظهار کرد: خوشبختانه هدف برگزاری نمایشگاه‌ها به سمت حمایت از تولیدات داخلی حرکت می‌کند، همچنین اتحادیه‌ها هم دنبال توسعه تولید کالای داخلی و حمایت از آن هستند. وی افزود: بخش قابل توجهی از واردکننده‌های این صنف، تولیدکننده هم هستند و با توجه به مهیا شدن بستر حمایت از تولید داخل در دو سال اخیر تعدادی از این افراد بیشتر به سمت تولید تمایل پیدا کرده‌اند. رئیس این اتحادیه، تصریح کرد: در دهه ۷۰ به علت مشکلات ارزی موجود در کشور، واردکننده‌های فعال به سراغ تولید رفتند و دولت هم از این افراد حمایت کرد، اما پس از بهبود شرایط ارز افراد دوباره به واردات پرداختند. تقاضای ما از دولت، تداوم حمایت از تولیدکنندگان و تولید داخلی است.

فرزانیان بیان کرد: تولیدکنندگان باید محصول باکیفیت و با قیمت مناسب عرضه کنند، همچنین حمایت دولت هم باید از محصولات باکیفیت داخلی باشد به این سبب که کالای بی‌کیفیت تنها موجب تضعیف دیگر تولیدات باکیفیت و سوءاستفاده از مردم خواهد بود.

ایران ۹۲ میلیارد دلار کالا صادر کرد



چین، آلمان و فرانسه انجام شده است.

بیم و امید در پیام مدیرکل سازمان تجارت جهانی

روبرتو آزودو، مدیرکل برزیلی سازمان تجارت جهانی در حاشیه گزارش اولیه این سازمان درخصوص وضعیت تجارت بین‌المللی در سال ۲۰۱۷ طی پیامی اعلام کرد: «رشد قدرتمندانه تجارت جهانی که امروز شاهدش هستیم، برای رشد و بهبود اقتصاد جهانی و ایجاد اشتغال در کشورها بسیار حیاتی است. با وجود این، اگر دولت‌ها بخواهند به سیاست‌های محدودکننده تجارت متوسل شوند، ممکن است موفقیت‌های کنونی خیلی زود تحت‌الشعاع قرار گیرند. مقابله به مثل کشورها در وضع محدودیت‌های تجاری می‌تواند اوضاع را از کنترل خارج کند و دولت‌ها باید توجه داشته باشند که انتقام‌جویی همیشه باید آخرین گزینه باشد.

روی آوردن به اقدامات مشترک، بهترین راهکاری است که برای از میان برداشتن مشکلاتی که بین اعضای سازمان تجارت جهانی وجود دارد. من از دولت‌ها می‌خواهم که از خود خویشتن‌داری نشان دهند و اختلافات تجاری خود را از طریق گفت‌وگوهای متعهدانه حل‌وفصل کنند.»

توجه به اینکه در گزارش اولیه سازمان تجارت جهانی تنها اطلاعات مربوط به ۳۰ کشور نخست جهان از لحاظ ارزش

واردات ذکر شده است و ایران جایی بین این ۳۰ کشور ندارد. باید منتظر ماند تا گزارش تفصیلی این سازمان طی روزهای آینده منتشر شود.

کشورهای جهان در سال ۲۰۱۷ مجموعاً حدود ۱۷.۲ تریلیون دلار کالا صادر کرده‌اند که در این میان کشورهای چین، آمریکا، آلمان و ژاپن به‌ترتیب بیشترین میزان صادرات کالا (از لحاظ ارزش دلاری) را به خود اختصاص داده‌اند. جالب اینجاست که همین چهار کشور، در زمینه واردات

نیز در رتبه‌های اول تا چهارم جهان قرار گرفته‌اند، با این تفاوت که آمریکا بالاتر از چین، بزرگ‌ترین واردکننده جهان در سال ۲۰۱۷ بوده است.

در حوزه تجارت خدمات نیز آمارهای سازمان تجارت جهانی از صادرات ۵.۲۵ میلیارد دلاری خدمات توسط کشورهای جهان در سال ۲۰۱۷ حکایت دارد. کشورهای آمریکا، انگلیس، آلمان و فرانسه، بزرگ‌ترین صادرکنندگان خدمات در جهان طی سال ۲۰۱۷ بوده‌اند. بیشترین واردات خدمات نیز از سوی کشورهای آمریکا،

مناسیبی محسوب می‌شود و نشان از بهبود قابل توجه اوضاع تجارت جهانی دارد.

رشد مناسب تجارت بین کشورها در سال ۲۰۱۷ بیش از هر چیز ریشه در عوامل مرتبط با ادوار تجاری - به‌ویژه

افزایش سرمایه‌گذاری و رشد مخارج مصرفی - دارد، به‌طوری‌که در سال گذشته میلادی ارزش صادرات جهانی کالاها و خدمات (برحسب دلار جاری) به‌ترتیب ۱۰.۷ و ۷.۴ درصد افزایش یافته است و این مسئله نشان از این دارد که علاوه بر رشد حجمی، قیمت کالاهای مبادله‌شده در جهان نیز رشد مناسبی را تجربه کرده است.

براساس گزارش سازمان تجارت جهانی، ایران در سال ۲۰۱۷ حدود ۹۲ میلیارد دلار کالا به سایر کشورها صادر کرده است که این رقم نسبت به سال گذشته ۲۶ درصد افزایش نشان می‌دهد. برغم این بهبود قابل توجه،

سهم ایران از کل ارزش صادرات جهان در سال ۲۰۱۷ تنها ۰.۷ درصد بوده است. با احتساب ۲۸ کشور اتحادیه اروپا به‌عنوان یک قلمروی واحد، ایران در جایگاه ۲۴ جهان از لحاظ ارزش صادرات کالایی قرار گرفته است. درخصوص آمار واردات نیز با

براساس گزارش سازمان تجارت جهانی، ایران در سال ۲۰۱۷ حدود ۹۲ میلیارد دلار کالا به سایر کشورها صادر کرده است که این رقم نسبت به سال گذشته ۲۶ درصد افزایش نشان می‌دهد.

به گزارش تسنیم، سازمان تجارت جهانی از رشد ۴.۷ درصدی حجم تجارت بین کشورهای جهان در سال ۲۰۱۷ نسبت به سال قبل از آن خبر داد؛ نرخ رشدی که از سال ۲۰۱۱ تاکنون یک رکورد به‌شمار می‌رود.

براساس گزارش اولیه سازمان تجارت جهانی از وضعیت تجارت بین‌المللی در سال ۲۰۱۷، شاخص حجم تجارت کالایی در جهان با ۴.۷ درصد رشد نسبت به ابتدای سال ۲۰۱۷ به بیش از ۱۴۵ واحد رسیده است و پیش‌بینی می‌شود در پایان سال جاری میلادی نیز این شاخص حدود ۴.۴ درصد دیگر افزایش یابد.

نرخ رشد تجارت بین‌المللی در سال ۲۰۱۷ اگرچه کمی پایین‌تر از متوسط بلندمدت آن (۴.۸ درصد) از سال ۱۹۹۰ تاکنون است، اما در قیاس با رشد ۱.۸ درصدی سال ۲۰۱۶ و متوسط ۳.۰ درصدی در سال‌های پس از بحران مالی ۲۰۰۸ رقم بسیار

واردات خوراک دام و طیور مشمول یارانه ارزی شد

وی تصریح کرد: نهاده‌های دامی در طول این ایام با قیمت مصوب و بدون تغییر در اختیار تشکلهای تولیدی قرار داده شده تا میان اعضای خود توزیع کنند.

ورناصری با بیان اینکه بخش خصوصی نیز بدون افزایش قیمت در مقایسه با قبل از تک‌نرخ شدن ارز، ذرت و سویا را توزیع می‌کند، گفت: قیمت هر کیلوگرم کنجاله سویا ۲۰۰۰ تومان تا ۲۱۰۰ تومان و ذرت ۹۷۰ تومان تا ۱۱۰۰ تومان در بازار است. وی یادآور شد: این قیمت‌ها تأثیراتی در ارتباط با افزایش قیمت تمام‌شده تولیدکنندگان نیز خواهد داشت که دستگاه‌های مسئول و ستاد تنظیم بازار نیز به آن توجه می‌کند.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام با بیان اینکه بعد از تک‌نرخ شدن ارز، دولت برای حمایت از تولید داخلی یارانه (۴۰۰ تومانی در قالب پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز) برای واردات پرداخت می‌کند، تأکید کرد: واردکنندگان نیز موظفند قیمت‌های خود را با قیمت‌های قبل از تک‌نرخ شدن مطابقت دهند و نباید افزایش قیمت داشته باشند.

وی به تولیدکنندگان توصیه کرد در صورتی که مشکل و افزایش قیمت را در این ارتباط مشاهده کرده آن را به وزارت جهاد کشاورزی اطلاع دهند تا مشکلات از طریق بانک مرکزی و ستاد تنظیم بازار پیشگیری شود.

به ازای هر دلار به این کالاها پرداخت شود.

معاون رئیس‌جمهوری این اطمینان را به مردم داد تا هیچ‌گونه نگرانی از افزایش قیمت کالاهای اساسی مثل دارو نداشته باشند، اما دولت هنوز لیستی از کالاهایی را که مشمول یارانه واردات هستند ارائه نکرده است. حمید ورناصری، مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام در گفت‌وگو با تسنیم، ضمن تأیید اینکه نهاده‌های دام و طیور جزو محصولاتی است که دولت برای واردات آنها مابه‌التفاوت ۴۰۰ تومانی نرخ ارز را در نظر گرفته است، اظهار کرد: تک‌نرخ شدن سیاستی است که همه فعالان اقتصادی از آن استقبال می‌کنند زیرا از نوسانات بازار جلوگیری به عمل می‌آورد و مشکلات پرداخت را برطرف می‌کند.

وی افزود: با توجه به اینکه امسال نیز سال حمایت از کالای ایرانی است دولت در راستای اجرایی کردن فرمایش رهبر معظم انقلاب و تحقق شعار سال، باید برنامه حمایت از تولید داخلی را در نظر می‌گرفت به همین منظور است که موضوع پرداخت مابه‌التفاوت برای نرخ ارز واردات کالاهای اساسی را در نظر گرفته است که شامل نهاده‌های خوراک دام و طیور (ذرت و سویا) نیز می‌شود.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام ادامه داد: با در نظر گرفتن پرداخت مابه‌التفاوت به واردات نهاده‌های دامی قیمت خوراک دام و طیور افزایش قیمتی را تجربه نخواهند کرد.

مدیرعامل شرکت پشتیبانی امور دام با بیان اینکه بعد از تک‌نرخ شدن ارز، دولت برای حمایت از تولید داخلی یارانه برای واردات نهاده‌های دامی پرداخت می‌کند، گفت: واردکنندگان موظفند محصولات خود را با قیمت‌های قبل از تک‌نرخ شدن مطابقت دهند. به گزارش تسنیم، قیمت گوشت قرمز و به ویژه گوشت مرغ از نوسانات نرخ ارز موثر است، زیرا بخش عمده‌ای از خوراک طیور از خارج از کشور و از طریق واردات تأمین می‌شود؛ به‌طوری که کلانتری وزیر اسبق کشاورزی صنعت طیور را صنعت مونتاژ می‌نامد.

بعد از تک‌نرخ شدن نرخ ارز به قیمت ۴۲۰۰ تومانی نرخ ارز وارداتی کالاهای اساسی مانند خوراک دام و طیور حداقل ۱۰ درصد افزایش یافت که به شدت روی نرخ مصرف‌کننده مرغ تأثیرگذار است. بنا بر این گزارش اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور بعد از تک‌نرخ شدن ارز و در واکنش به نگرانی‌هایی که بابت افزایش قیمت کالاهای اساسی و مصرفی مردم ناشی از تک‌نرخ شدن ارز ایجاد شده بود، اظهار کرد: کالاهایی که واردات آنها با ارز مبادله‌ای ۳۸۰۰ تومانی بود، به دلیل اینکه باید با ارز ۴۲۰۰ تومانی وارد شود، افزایش قیمت حدود ۱۰ درصدی دارد که در جلسه‌ای مقرر شد تا برای کالاهای اساسی مثل دارو، ۳ هزار میلیارد تومان در یک ردیف مستقل در نظر گرفته شده و ۴۰۰ تومان



جلوگیری از بهره‌برداری بدون فرآوری معدن

نماینده خرم‌آباد و چگنی در مجلس خواستار جلوگیری از استخراج و بهره‌برداری بدون فرآوری از معدن شد.

به گزارش ایسنا، محمدرضا ملکشاهی‌راد در دیدار با رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان، گفت: مدیریت جهادی نیاز اصلی برای توسعه لرستان بوده و برای تحول در بخش صنعت استان مدیران کار جهادی را در دستور کار قرار دهند.

وی ادامه داد: توسعه منطقه‌ای باید از سوی مدیریت ارشد استان و نمایندگان دنبال شود.

این نماینده مجلس گفت: استفاده از نظرات کارشناسان نخیکان و صاحبان ایده برای برون‌رفت از شرایط موجود استان ضروری است.

وی بیان کرد: شرایط موجود کمکی به صنعت و اشتغال لرستان نمی‌کند و باید با راهکارهای موثر تحول در صنعت استان ایجاد شود.

ملکشاهی‌راد اضافه کرد: لرستان از واگذاری کارخانه‌ها و صنایع به افراد نااهل لطمه خورده و بایست از ورود افراد نااهل و فاقد صلاحیت به صنعت جلوگیری شود.

نماینده مردم خرم‌آباد و چگنی در مجلس اظهار کرد: نباید در پرداخت تسهیلات به تولیدکنندگان و کارآفرینان تنگ‌نظری صورت گیرد، مانع از پیشرفت و حرکت تولیدکنندگان و کارآفرینان نشویم.

عضو کمیسیون عمران مجلس گفت: بازاربایی مشکل عمده تولیدکنندگان لرستان است و باید در این موضوع به واحدهای صنعتی کمک کنیم.

ملکشاهی‌راد در ادامه صحبت‌هایش معدن را جزو انفال دانست و افزود: نباید معدن بدون حساب و کتاب در اختیار بهره‌برداران قرار گیرد.

این نماینده مردم در مجلس یادآور شد: خام‌فروشی سودی برای لرستان ندارد و به اقتصاد استان ضربه می‌زند و باید از استخراج و بهره‌برداری معدن بدون فرآوری جلوگیری شود.

ارز حاصل از صادرات باید به چرخه اقتصاد کشور بازگردد

معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه ارز حاصل از صادرات کالا باید به چرخه اقتصاد کشور بازگردد؛ از بانک مرکزی خواست تا تکمیل و بهره‌برداری سریع‌تر از سامانه «تیمنا» نظارت جدی بر منابع ارزی حاصل از صادرات و واردات اعمال شود.

به گزارش ایسنا، اسحاق جهانگیری صبح روز یکشنبه در ادامه جلسات ستاد اقتصادی برای ساماندهی بازار ارز کشور گفت: تخصیص مابه‌التفاوت قیمت ارز مورد نیاز کالاهای اساسی و نیز داروهای مورد نیاز در سریع‌ترین زمان لازم تأمین خواهد شد تا کوچک‌ترین خللی در تأمین نیازهای کشور ایجاد نشود.

وی با بیان اینکه مهم‌ترین رمز موفقیت طرح سامان‌بخشی به نظام ارزی کشور اطلاع‌رسانی صحیح است، گفت: مردم مطمئن باشند که دولت با همراهی آنها و بنگاه‌های اقتصادی به دنبال پایه‌ریزی نظام ارزی جدید به منظور تأمین منافع ملی کشور است.

معاون اول رئیس‌جمهور جذب اسکناس و ارز نقدی موجود در جامعه در نظام بانکی را راهکاری موثر برای صیانت از پول ملی و دارایی‌های مردم دانست و اظهار داشت: مقررات مطلوبی برای جذب این منابع تنظیم شده است و بانک‌ها باید در فضای رسانه‌ای و اطلاع‌رسانی دقیق در این خصوص برای جذب ارز نقدی موجود در جامعه برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهند.

وی بر همکاری و هماهنگی بانک مرکزی با بانکها و نهادهای اقتصادی نظیر صرافی‌ها تأکید کرد و گفت: کارگروه‌هایی که در دستگاه‌های ذی‌ربط از جمله بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت شکل گرفته‌اند باید ضمن بررسی همه پیشنهادات و انتقادات مرتبط با ارز راهکارهای لازم را ارائه کنند.

در این جلسه که وزرای اقتصاد و دارایی، صنعت، معدن و تجارت، جهاد کشاورزی، نفت، امور خارجه و کشور و روسای بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه و رئیس‌های اقتصادی رئیس‌جمهور حضور داشتند آخرین وضعیت و تحولات بازار ارز کشور مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

رئیس‌کل بانک مرکزی در این جلسه ضمن قدرانی از همه دستگاه‌ها در کمک به این بانک به منظور سامان‌بخشیدن به نظام ارزی کشور گفت: خوشبختانه پایه‌ریزی نظام جدید ارزی کشور به خوبی در ابعاد مختلف در حال انجام است و بانک مرکزی در جلسات با گروه‌ها و بنگاه‌های اقتصادی و مالی به‌دنبال اخذ پیشنهادات و نیز اجرای دقیق مصوبات دولت و جلسات ستاد اقتصادی ساماندهی ارز به منظور سامان‌بخشیدن به بازار ارز کشور و نیز ایجاد شفافیت و نظارت بر منابع ارزی کشور است.

احتمال افزایش ۱۹ درصدی
قیمت خودرو

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان با بیان اینکه به صورت میانگین قطعه‌سازان با افزایش ۳۰ درصدی قیمت نهاده‌های تولید روبه‌رو هستند، گفت: اگر ظرف چند ماه آینده فکری به حال صنعت قطعه‌سازی نشود موج تعطیلی در این بخش شروع می‌شود.

طی چند سال اخیر واحدهای تولیدی هر روز با مشکلات متعددی در کسب‌وکار خود روبه‌رو هستند که همین موضوعات عاملی شده تا امکان توسعه فعالیت‌ها از آنها گرفته شود و حضور پررنگی در بازار نداشته باشند. از آن طرف سهم فروش کالاهای وارداتی که از مبادی رسمی و قاچاق وارد کشور شده‌اند افزایش یافته سودآوری آنها از بازار کشور بیشتر می‌شود.

در این میان برخی صنایع از جمله قطعه سازان از آینده فعالیت خود در بازار نگران هستند و هر روز مطالبات خود را به راه‌های مختلف از دولت مطرح می‌کنند، اما متأسفانه هنوز گره کار آنها باز نشده است.

براساس آمار تا پایان سال ۹۶ بیش از ۱.۸ میلیارد دلار قطعه برای مونتاژ خودرو با درصد ساخت داخل زیر ۳۰ درصد وارد کشور شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۱۳۰ درصدی داشته است. این آمار نشان از آن می‌دهد که واردات قطعات خودرو در صدر فهرست واردات کشور قرار گرفته است.

محبی‌نژاد، دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان در همین ارتباط ضمن گلایه از عدم پرداخت به‌موقع مطالبات قطعه‌سازان از شرکت‌های خودروساز به تسنیم، گفت: از اوایل سال ۹۶ تا امروز قیمت مواد اولیه رشد قابل توجهی داشته که همین امر مشکلات زیادی را برای تولیدکنندگان به وجود آورده است.

وی با بیان اینکه به صورت میانگین قطعه‌سازان با افزایش ۳۰ درصدی قیمت نهاده‌های تولید روبه‌رو هستند، افزود: با توجه به این افزایش قیمت‌ها به نظر می‌رسد قیمت خودرو باید به صورت میانگین رشد ۱۹.۵ درصدی داشته باشد تا امکان افزایش قیمت محصولات برای قطعه‌سازان به وجود آید. دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان تصریح کرد: اگر ظرف چند ماه آینده فکری به حال صنعت قطعه‌سازی نشود موج تعطیلی در این بخش افزایش خواهد یافت.

گمرک رسماً اظهارات دبیر انجمن واردکنندگان خودرو را تأیید کرد

آیا مهدی دادفر تبرئه خواهد شد؟

شنیده‌ها حاکی از آن است که وزارت صنعت علیه دبیر انجمن واردکنندگان خودرو به علت ایراد اظهارات در خصوص ثبت سفارش غیرقانونی واردات شکایت کرده است. این در حالی است که دفتر جرائم سازمان‌یافته گمرک ایران رسماً قاچاق ۶۴۸۱ خودرو را اعلام کرد.

اعضای انجمن واردکنندگان خودرو سال گذشته بارها در اظهارات مختلف نسبت به وقوع تخلف در خصوص واردات خودرو هشدار دادند. مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در همین باره در نشست خبری پایان سال انجمن واردکنندگان خودرو رسماً اعلام کرد: در ماه‌های اخیر تخلفات زیادی در خصوص واردات خودرو صورت گرفته است.

به گزارش پردیس خودرو، وی با بیان اینکه یکی از این تخلفات ثبت غیرقانونی خودرو در سامانه ثبت‌اتر است، اظهار کرد: برخی از موقعیت خود در وزارت صنعت سوءاستفاده کردند و به‌طور غیرقانونی مبادرت به واردات غیرقانونی خودرو کردند.

این اظهارات به مذاق برخی خوش نیامد به‌طوری که شنیده‌ها حاکی از آن است که وزارت صنعت از دبیر انجمن واردکنندگان خودرو شکایت کرده است. این در حالی است که دیروز گمرک رسماً ثبت سفارش غیرقانونی و واردات خودرو قاچاق را تأیید کرد. دفتر جرائم سازمان‌یافته گمرک ایران در ابلاغیه به گمرکات اجرایی رسماً اعلام نمود بیش از ۶۴۸۱ خودرو به‌دلیل استفاده از ثبت سفارش‌های جعلی مشمول مقررات کالای قاچاق می‌باشند.

تحقیقات تیم‌های بازرسی و نظارتی نشان می‌دهد برخی ثبت سفارش‌های بارگذاری‌شده قبلی که خودروی آنها نیز ترخیص شده، قابل رؤیت نبوده است. این در حالی است که در پاسخ به استعلام به‌عمل آمده از اداره کل مقررات وزارت صنعت اعلام شده که ثبت سفارش‌های موصوف مورد تأیید اداره کل مقررات نیست. بر مبنای لیست خودروهای قاچاق تاکنون بیش از ۶۴۸۱ خودروی سواری که طبق اعلام سازمان توسعه تجارت با ثبت سفارش‌های جعلی (شانه‌دار) ترخیص یا در گمرکات دیو شده مشمول مقررات قاچاق شده‌اند. این در حالی است که امیر خجسته، رئیس فراکسیون مبارزه با مفاسد اقتصادی مجلس نیز پیش از این نسبت به قاچاق ۵۲۶۲ خودروی لوکس از سال ۹۵ تا مهر ۹۶ هشدار داده بود.

از کنترل کیفی خودروسازان راضی نیستیم



به شورای رقابت واگذار شد که تصمیمی اشتباه بود، زیرا نباید اجازه داد دولت یا خودروسازان در فرآیند قیمت‌گذاری دخالت کنند تا قطعه‌سازان نیز بتوانند فعالیت‌های خود را با روال عادی به انجام برسانند.

در همین پیوند، دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه قطعه‌سازان کشور نیز در گفت‌وگو با ایرنا یادآوری کرد: تا زمانی که تعیین قیمت خودروهای دارای قیمت کمتر از ۴۵ میلیون تومان (۴۵۰ میلیون ریال) از شمول قیمت‌گذاری شورای رقابت خارج نشود، زیان خودروسازان و قطعه سازان ادامه می‌یابد که یکی از عوامل اصلی بروز کاهش کیفیت قطعات و خودروهای تولیدی در این بازه قیمتی است.

می‌روند، پذیرفته نیست. وی بیان داشت: اگر متصدیان کنترل کیفیت کارشان را به درستی انجام می‌دادند، شاهد شکایت‌های مردمی نبودیم؛ موضوعی که در کشورمان مغفول مانده است. این مسئول همچنین درباره نقش شورای رقابت و قیمت‌گذاری خودروها تصریح کرد: این شورا با کنترل قیمت‌ها به نفع مصرف‌کننده در سال‌های گذشته تأثیرگذار بوده است و نمی‌توان بیان داشت که یکی از دلایل کیفیت پایین برخی قطعات، حضور شورای رقابت است.

چندی پیش رئیس انجمن صنایع همگن نیرو محرکه و قطعه‌سازان کشور به ایرنا گفت: زمانی در دولت‌های نهم و دهم با بیان عبارت «پراید کیلویی چند؟» قیمت‌گذاری خودروها

متخلف برخورد می‌شود. رئیس سازمان ملی استاندارد ایران یادآوری کرد: کنترل تک‌تک قطعات یک خودرو از سوی مسئولان استاندارد، در هیچ جای جهان مرسوم نیست؛ ما مجموعه یک خودرو را کنترل می‌کنیم که به درستی کار می‌کند یا خیر. به گفته وی، اگر قرار بود همه قطعات خودروها استاندارد باشد، آنگاه قیمت خودروها به‌طور چشمگیری افزایش می‌یافت.

کنترل کیفیت داخلی کارخانه‌های خودروسازی پیروزیخت تصریح کرد: کنترل کیفیت در کارخانه‌های خودروسازی، حلقه گمشده کار است و هیچ کواهی از سوی مدیران کنترل کیفیت که به‌مثابه نمایندگان سازمان ملی استاندارد به شمار

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران تأکید کرد از کنترل کیفی خودروسازان رضایت ندارد و در صورت دریافت گزارش مشتریان درباره استفاده از قطعات بی‌کیفیت و غیراستاندارد با متخلف برخورد می‌شود. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایرنا، «نیره پیروزیخت» روز دوشنبه افزود: مطابق مصوبه شورای سیاست‌گذاری خودرو، واحدهای خودروسازی باید از قطعات استاندارد در تولید و مونتاژ خودروها استفاده کنند.

به گفته این مسئول، در صورت محقق نشدن این امر خودروسازان مسئولند و باید پاسخگو باشند.

وی بیان داشت: برخی قطعات مشمول استاندارد اجباری است و کنترل می‌شود

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران تأکید کرد از کنترل کیفی خودروسازان رضایت ندارد و در صورت دریافت گزارش مشتریان درباره استفاده از قطعات بی‌کیفیت و غیراستاندارد با متخلف برخورد می‌شود. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایرنا، «نیره پیروزیخت» روز دوشنبه افزود: مطابق مصوبه شورای سیاست‌گذاری خودرو، واحدهای خودروسازی باید از قطعات استاندارد در تولید و مونتاژ خودروها استفاده کنند.

به گفته این مسئول، در صورت محقق نشدن این امر خودروسازان مسئولند و باید پاسخگو باشند.

وی بیان داشت: برخی قطعات مشمول استاندارد اجباری است و کنترل می‌شود

بازار خودروهای وارداتی به کما رفت

صورت مرتفع نشدن نیازهایشان به سراغ حاشیه بازار می‌روند که این وجه از بازار برای شرکت‌ها سود بیشتری در برآورد.

به گفته مومنی، با محدود شدن یک بازار، حاشیه بازار یا بازار سیاه آن محصول ایجاد می‌شود و جای تعجب دارد که چرا نهادهای نظارتی در این شرایط وارد عمل نمی‌شوند؟ رئیس اتحادیه نمایندگان واردان و فروشندگان خودرو اظهار می‌کند: «با افزایش نوسانات نرخ ارز و پس از آن تکنرخی شدن دلار، با هم شرکت‌های عرضه‌کننده خودرو وارداتی واکنشی نداشتند و حتی به جای کاهش قیمت و تعدیل بازار، قیمت‌ها را افزایش داده‌اند.»

او ادامه می‌دهد: «البته از دی ماه سال گذشته و پس از باز شدن تبادلات تاکنون، هنوز شرکت‌های عرضه‌کننده خودرویی تحویل ندهاده‌اند، بلکه اغلب در حال ثبت‌نام و ایجاد بازارهای حاشیه‌ای بوده‌اند.»

مومنی با تأکید بر اینکه بزرگ‌ترین و بیشترین آسیب بلندمدت توقف

ریخت و بازار خودرو با مهر محکم رکود در بخش وارداتی‌ها مواجه شد.

در همین زمان، فعالان بازار خودرو به‌ویژه رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو اعلام کردند که با آغاز نوسانات نرخ ارز بازار خودروهای وارداتی با توقف معامله مواجه شده است. حالا یک هفته از تلاطم‌های بازار ارز می‌گذرد و دولت نرخ ارز را تک‌رقمی کرده است، اما هنوز در بازار خودروهای وارداتی آب از آب تکان نخورده و حتی گرد رکود بیش از پیش شده است.

سعید مومنی، رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو اظهار می‌کند: «در همین زمینه می‌گوید: «گر بازار با وضعیت فعلی همچون توقف معامله خودروهای وارداتی ادامه یابد، منجر به پررنگ شدن بازارهای حاشیه‌ای و حذف بازارهای اصلی می‌شود.»

او می‌افزاید: «گرچه عرضه‌کنندگان خودروهای وارداتی در بازار مشخص هستند، اما همین شرکت‌ها هم در مدیریتت بازار کوتاهی می‌کنند و مصرف‌کنندگان که منتظر محصولات جدید و خریداری شده هستند، در

رانندگان تاکسی‌های اینترنتی و فریلنسرها به‌زودی بیمه می‌شوند

فعالیت دارند از جمله رانندگان تاکسی‌های اینترنتی و شاغلان دورکار می‌توانند از اواخر فروردین ماه از بیمه تأمین اجتماعی با شرایط ویژه استفاده کنند.

وی با بیان این‌که بیمه بزرگ‌ترین مشکل سد راه شرکت‌های استارت‌آپی است، اظهار داشت: آیین‌نامه بیمه

اصناف ایران با سازمان بیمه تأمین اجتماعی در زمینه بیمه افراد فریلنسر دورکار به توافق رسیده است تا فرآیند خود بیمه‌ای برای این قشر از فعالان حوزه فضای مجازی انجام شود.

سخنگوی اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی ادامه داد: افرادی که به صورت فریلنسر و دورکار در فضای مجازی

دبیر انجمن صنفی کسب‌وکارهای اینترنتی از اجرای طرح بیمه تأمین اجتماعی برای رانندگان تاکسی‌های اینترنتی و فریلنسرها خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری عصرخودرو، رضا الفت‌نسب درباره وضعیت بیمه برای استارت‌آپ‌ها گفت: اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی با حمایت اتاق

مرجع صدور مجوز ثبت سفارش
گمرک نیست

گمرک ایران اعلام کرد مرجع صدور مجوز ثبت سفارش کالا بر اساس قانون مقررات صادرات و واردات، گمرک نیست.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از گمرک ایران، بر اساس ماده ۸ قانون مقررات صادرات و واردات کشور مصوب مجلس شورای اسلامی، واردکنندگان کالاهای مختلف اعم از دولتی و غیر دولتی جهت اخذ مجوز ورود و ثبت سفارش باید منحصراً به وزارت صنعت، معدن و تجارت مراجعه کنند.

بر اساس تبصره یک ماده فوق‌الذکر نیز موافقت با ورود کالا، مجوز ترخیص نیز تلقی شده و نیاز به اخذ مجوز جداگانه نیست. واردات تمامی کالاها به کشور در گام نخست مستلزم اخذ مجوز ثبت سفارش بوده و بدون ارائه مجوز ثبت سفارش وزارت صنعت، معدن و تجارت امکان ترخیص هیچ گونه کالای تجاری از گمرکات سراسر کشور وجود ندارد. هم‌اکنون با راه‌اندازی سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی در گمرک، مجوزهای ثبت سفارش به صورت الکترونیکی اخذ و در سامانه بارگذاری می‌شود و در صورت عدم ارائه مجوز ثبت سفارش، در گام اول امکان اظهار کالا در سامانه جامع گمرکی وجود ندارد.

در خصوص ترخیص خودروهای وارداتی علاوه بر اخذ مجوز ثبت سفارش قبل از اظهار به گمرک، پس از اتمام تشریفات گمرکی و در موقع خروج نیز ضمن ارائه Vin خودروهای وارداتی به وزارت صنعت، معدن و تجارت در موقع خروج خودروها، گمرکات نسبت به اخذ تأییدیه مجدد مشخصات خودروها و مجوزهای ثبت سفارش و نمایندگی‌های رسمی خودروهای وارداتی به صورت سیستمی اقدام می‌کنند که مجوز ثبت سفارش و تأییدیه ۷۰ هزار و ۷۵ دستگاه خودروی وارداتی در سال ۹۶ در بانک اطلاعاتی گمرک ثبت شده و مستندات آن موجود است.

همچنین با کمک گمرک الکترونیک، گواهی‌های ترخیص خودرو نیز به صورت الکترونیکی جهت شماره‌گذاری خودرو در اختیار مرکز شماره‌گذاری خودرو قرار می‌گیرد. بر این اساس و با عنایت به حذف گواهی‌نامه‌های کاغذی، مراکز شماره‌گذاری خودرو جهت استعلام و تطبیق مشخصات خودروهای ثبت سفارش به پروانه گمرکی آنها در گمرکات صادر شده به صورت الکترونیکی و بدون دخالت عامل انسانی اقدام کرده و این اطلاعات را به صورت اینترنتی مستقیماً از سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی گمرک دریافت و با خودرو تطبیق می‌دهند.

۱۰ هزار تاکسی

در صف نوسازی هستند

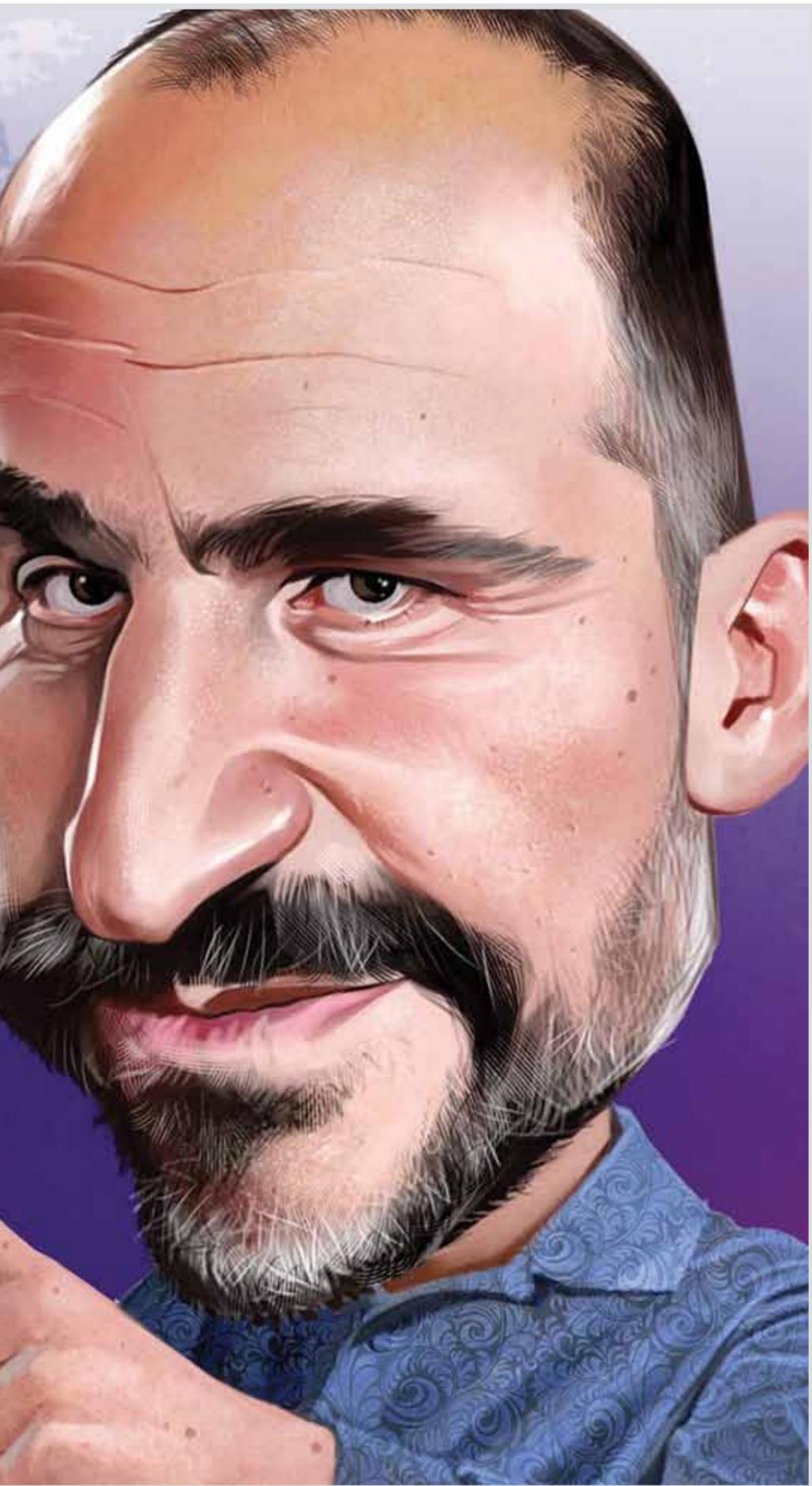
مدیرعامل سازمان تاکسیرانی تهران گفت طراحی خودروهای مختص تاکسیرانی در دستور کار است و ۱۰ هزار خودرو تاکسی در صف نوسازی هستند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، علیرضا قنادان، مدیرعامل سازمان تاکسیرانی تهران گفت: مدرن‌سازی تاکسیرانی در تهران شمار ما است. وی افزود: متوسط سنی ناوگان تاکسیرانی ۸تا۶ سال است که کاهش آن از برنامه‌های جدی ما است. مدیرعامل سازمان تاکسیرانی تهران ادامه داد: در جهت مدرن‌سازی تاکسیرانی مدرن‌سازی رفتار تاکسیران در دستور کار است. وی با بیان اینکه رتبه‌بندی تاکسیران‌ها را پیش رو داریم، ادامه داد: تاکسیرانی باید انتخاب افراد باشد نه اینکه به‌خاطر نوع معیشت اجبار افراد باشد. مدیرعامل سازمان تاکسیرانی تهران افزود: طراحی خودروهای مختص تاکسیرانی در دستور کار است و ۱۰ هزار خودرو تاکسی در صف نوسازی هستند.

طرح ترافیک جانبازان و فرزندان
شاهد به روال سنوات گذشته

مدیر واحد صدور آرم سازمان ترافیک شهرداری تهران از ارائه طرح ترافیک جانبازان و فرزندان شاهد به روال سال گذشته خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری عصرخودرو، مصطفی قنبرنژاد در توضیح فرآیند طرح ترافیک سال ۹۷ ویژه جانبازان تصریح کرد: جانبازان محترم فرزندان شاهد برابر سنوات گذشته طرح ترافیک دریافت می‌کنند. وی با بیان اینکه سهمیه طرح ترافیک جانبازان به روال سال گذشته در اختیار بنیاد شهید قرار گرفته است، تصریح کرد: جانبازان محترم برای ارائه مدارک به دفاتر خدمات الکترونیک شهر مراجعه نکنند.

مدیر واحد صدور آرم سازمان ترافیک شهرداری تهران تصریح کرد: این طرح ترافیک ۹۷ باید به منظور بهره‌مندی از طرح ترافیک به دفاتر مختلف بنیاد شهید شهر تهران مراجعه و نسبت به ارائه مدارک خود به آن واحد اقدام کنند.



کسب و کارهای جدید دانش بنیان هوایی توسعه می یابد

دبیر ستاد توسعه صنایع دانش بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی، گفت یکی از اولویت‌های تعیین شده در ستاد، توسعه کسب و کارهای جدید دانش بنیان هوایی است.

منوچهر منطقی، دبیر ستاد توسعه صنایع دانش بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری درخصوص تلاش‌های چند سال اخیر ستاد برای توسعه فعالیت‌های حوزه هوایی و هوانوردی در کشور، بیان کرد: یکی از مهم‌ترین اولویت‌هایی که در ستاد مدنظر قرار دارد، توسعه کسب و کارهای جدیدی است که می‌تواند در حوزه هوایی تعریف و ایجاد کرد. وی افزود: این کار در دنیا سال‌ها است که اجرا شده و صنعت هوایی را از حوزه نظامی صرف خارج و به زندگی عمومی مردم وارد کرده‌اند.



دریچه

حال و روز این روزهای تجارت الکترونیک ایرانی

مهم فناوری‌های مالی در توسعه تجارت الکترونیک در کشور بیان کرد: فناوری‌های مالی در سال‌های آینده رشد قابل توجهی خواهند داشت که می‌تواند بسیاری از تجارت‌های سنتی را متحول کند. یکی از مشکلات این حوزه نبود یک متولی واحد در حوزه نظارت بر کسب و کارهای اینترنتی است.

او ایجاد چندانگنی در حوزه تجارت الکترونیک را امری اشتباه توصیف کرد و گفت: اگر قرار باشد شرکت‌های فعال در حوزه تجارت الکترونیک از دو مرجع مجوز بگیرند، تسهیل‌گری در حوزه کسب و کارهای اینترنتی که مورد تأکید قانون است محقق نمی‌شود. در حوزه نظارت بر کسب و کارهای الکترونیک، نهادهای مختلفی در حال شکل‌گیری است که می‌تواند باعث موازی‌کاری‌ها و در نتیجه سردرگمی صاحبان کسب و کارهای الکترونیک شود. سازمان نظام صنفی رایانه‌ای در کشور تا قبل از این متولی کسب و کارهای الکترونیک بود که علی‌رغم انتقاداتی که به آن وارد است اما تنها نهاد رسمی در حوزه مسائل کسب و کارهای الکترونیک است که مرجع ذیصلاح برای اعمال نظرس در خصوص اصناف فعال در حوزه تجارت الکترونیک است.

نیاز به زیرساخت‌های هویتی داریم

اما رئیس مرکز ملی فضای مجازی در مورد ضرورت اتصال تجارت الکترونیک به بانکداری الکترونیک اظهار کرد: برای اتصال تجارت الکترونیک و بانک الکترونیک در کشور نیاز به زیرساخت‌هایی از قبیل امضای دیجیتال و تعیین هویت داریم که باید در کشور شکل بگیرد. درباره اتصال اینها اندکی عقب‌افتادگی داریم که امیدواریم این اتصال برقرار شود و با نوعی جامعیت سیستم تجارت و بانکداری الکترونیک روبه‌رو شویم.

او با بیان اینکه حمایت از استارت‌آپ‌ها به صورت جدی در برنامه است، گفت: روند اقتصاد جهانی به همین سمت است که اقتصادها به سمت دانش مبتنی بر استارت‌آپ‌ها حرکت کنند و ذائقه مردم بسیار متنوع و تغییرات آن بسیار سریع است و تنها استارت‌آپ‌ها می‌توانند این نیازها را برطرف کنند. با توسعه ICT در دنیا فضای بزرگی خلق شده که امکان شکل‌گیری کسب و کارها در آن فراهم شده است. کار استارت‌آپ‌ها تبدیل پتانسیل‌ها به فعلیت‌ها در فضای مجازی است.

تجارت الکترونیک به شکل کنونی و رایج آن در سال ۱۹۹۱ محقق شده و از آن زمان هزاران کسب و کار تجاری وارد این دنیا شده‌اند. این نوع تجارت الکترونیک برای آسان‌سازی معاملات اقتصادی به صورت الکترونیک تعریف شد. استفاده از این فناوری مانند تبادل الکترونیک اطلاعات و انتقال الکترونیک سرمایه که هر دو در اواخر ۱۹۷۰ معرفی شده‌اند، به شرکت‌ها و سازمان‌ها اجازه ارسال اسناد الکترونیک و تجارت کردن با ارسال اسناد تجاری مثل سفارش‌های خرید یا فاکتورها را به صورت الکترونیک داد. در ایران نیز این نوع از تجارت با توسعه فعالیت شرکت‌های بزرگ فروش اینترنتی آغاز شد و به تدریج در حال فراگیر شدن است.

امروزه تقریباً اکثر شهروندان با پدیده خرید اینترنتی کالاها مورد نیاز خود از فضای مجازی آشنایی دارند؛ اتفاقی که تنها بخش کوچکی از گستره‌های بزرگ‌تر به نام فضای تجارت الکترونیک است.

به گزارش ایسنا، تجارت الکترونیک معمولاً کاربرد وسیع‌تری از خرید و فروش اینترنتی دارد؛ یعنی نه تنها شامل خرید و فروش از طریق اینترنت است بلکه سایر جنبه‌های فعالیت تجاری مانند خریداری، صورت‌برداری از کالاها، مدیریت تولید و تهیه و توزیع و جابه‌جایی کالاها و همچنین خدمات پس از فروش را دربرمی‌گیرد. با این اوصاف مفهوم تجارت الکترونیک بسیار گسترده‌تر از کسب و کار الکترونیک است.

بر این اساس تجارت الکترونیک را می‌توان انجام هرگونه امور تجاری به صورت آنلاین و از طریق اینترنت یا هرگونه معاملاتی دانست که در آن خرید و فروش کالا یا خدمات از طریق اینترنت صورت پذیرد و به واردات یا صادرات کالا و یا خدمات منتهی می‌شود. اگر کالا دیجیتال باشد یا به شکل آنلاین برای کالاها فیزیکی در خانه یا محل کار مشتری تحویل شود، جزو تجارت‌های الکترونیک به حساب می‌آید. البته بدیهی است که این فرآیند نیازمند دسترسی به اینترنت از سوی کاربران برای مشاهده محصولات و سفارش آنلاین کالاها یا خدمات است.

بی‌قانونی

مانع رشد تجارت الکترونیک ایران

محمدجعفر نعناکار، کارشناس حوزه تجارت الکترونیک در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به عدم صراحت قانون در حوزه مسائل تجارت الکترونیک این مسئله را باعث برداشته‌های مختلف از قانونی واحد در حوزه تجارت الکترونیک ارزیابی کرد و گفت: تا زمانی که قوانین مصوب در حوزه تجارت الکترونیک از مراجع ذیصلاح ابلاغ نشود، این حوزه همیشه با مخاطره مواجه

است؛ چراکه به علت نبود متولی خاصی در این زمینه برخی اوقات، بعضی فین‌تک‌ها که در واقع ارتباطی بین مردم و بانک‌ها هستند فعالیت می‌شوند.

نعناکار که پیش از این به عنوان نماینده ایران در سازمان بین‌المللی تسهیل تجارت الکترونیک آسیا و اقیانوسیه فعالیت داشته است، با بیان این‌که در حوزه تجارت الکترونیک گاهی صراحت در قوانین حوزه وجود ندارد، اظهار کرد: این مسئله باعث برداشت متفاوت افراد از قانون می‌شود که در نهایت موجب فیلتر شدن یک کسب و کار با شکایت یک شخصیت حقیقی یا حقوقی می‌شود.

از سوی دیگر امروزه یکی از مهم‌ترین مسائل کشور بحث اشتغال است که تجارت الکترونیک با متصل کردن تولیدکنندگان کالا و خدمات به بازار و مشتریان می‌تواند باعث ایجاد اشتغال پایدار شود. کسی که قبلاً یک محصول را تولید می‌کرد و به قیمت بسیار ناآلی به دلال می‌فروخت، امروز می‌تواند همان محصول را از طریق فضای مجازی بازاریابی و با قیمت واقعی به فروش برساند.

موازی‌کاری در حوزه تجارت الکترونیک

مصطفی امیری، کارشناس حوزه تجارت الکترونیک با اشاره به نقش



فین‌استارز محل تلاقی بازار سرمایه با زیست‌بوم نوآوری

معاون پذیرش و ناشران فرابورس ایران از برنامه جدید فرابورس برای کمک به تیم‌های حوزه فین‌تک و استارت‌آپ‌ها در راستای جذب سرمایه در فین‌استارز ۲۰۱۸ خبر داد و گفت فرابورس ایران در صدد فرهنگ‌سازی روی

حوزه فین‌تک و کمک تأمین مالی نوآوری‌های حوزه پول و سرمایه است. سیدمهدی علم‌الهدی با بیان اینکه فین‌استارز یک تعامل و بهانه است تا بازار سرمایه را به شرکت‌های استارت‌آپ و زیست‌بوم نوآوری نزدیک کند، افزود: ما به دنبال نتیجه کوتاه‌مدت از این رویداد نیستیم، بلکه در تلاشیم با برگزاری فین‌استارز، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های فین‌تک را از همان مراحل اولیه رشد و پیش از بلوغ به سمت جذب سرمایه هدایت کنیم و برای پذیرش در بازار سرمایه پرورش دهیم که این مسئله نتیجه‌گرایی میان‌مدت تا بلندمدت را از فین‌استارز رقم خواهد زد. به گفته وی بهترین وضعیتی که یک شرکت می‌تواند به بورس ورود کند دوران پیش از بلوغ است، زیرا شرکتی که بالغ شده و در دوره میانسالی و پیری خود به سر می‌برد چندان سودآور نیست و فین‌استارز کمک می‌کند تا شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌های حوزه فین‌تک

معاون پذیرش و ناشران فرابورس ایران از برنامه جدید فرابورس برای کمک به تیم‌های حوزه فین‌تک و استارت‌آپ‌ها در راستای جذب سرمایه در فین‌استارز ۲۰۱۸ خبر داد و گفت فرابورس ایران در صدد فرهنگ‌سازی روی

حوزه فین‌تک و کمک تأمین مالی نوآوری‌های حوزه پول و سرمایه است. سیدمهدی علم‌الهدی با بیان اینکه فین‌استارز یک تعامل و بهانه است تا بازار سرمایه را به شرکت‌های استارت‌آپ و زیست‌بوم نوآوری نزدیک کند، افزود: ما به دنبال نتیجه کوتاه‌مدت از این رویداد نیستیم، بلکه در تلاشیم با برگزاری فین‌استارز، شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های فین‌تک را از همان مراحل اولیه رشد و پیش از بلوغ به سمت جذب سرمایه هدایت کنیم و برای پذیرش در بازار سرمایه پرورش دهیم که این مسئله نتیجه‌گرایی میان‌مدت تا بلندمدت را از فین‌استارز رقم خواهد زد. به گفته وی بهترین وضعیتی که یک شرکت می‌تواند به بورس ورود کند دوران پیش از بلوغ است، زیرا شرکتی که بالغ شده و در دوره میانسالی و پیری خود به سر می‌برد چندان سودآور نیست و فین‌استارز کمک می‌کند تا شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌های حوزه فین‌تک



معاون رئیس‌جمهور خبر داد

ارزش استارت‌آپ‌هایی که امسال به بورس می‌رود ۶۰ هزار میلیارد تومان است

معاون فناوری رئیس‌جمهور از عرضه سهام برخی استارت‌آپ‌ها در بورس طی سال جاری خبر داد و گفت ارزش این شرکت‌ها ۶۰ هزار میلیارد تومان است. به گزارش مهر، سبورتنا ستاری، معاون فناوری

رئیس‌جمهور در مراسم آغاز به کار یازدهمین نمایشگاه بانک، بورس و بیمه گفت: نسل جدیدی از کارآفرینی در کشور شکل گرفته است به این معنا که برخی از استارت‌آپ‌ها امسال در بورس عرضه می‌شوند که ارزش آنها ۶۰ هزار میلیارد تومان است. وی افزود: برخی استارت‌آپ‌ها در سال‌های گذشته از مجموعه‌های دولتی بیرون رانده شده‌اند ولی اکنون یکی از آنها ارزش یک میلیارد دلاری دارد. این در حالی است که بسیاری از آنها خیلی بازار بزرگی را تشکیل می‌دهند درحالی‌که دولت خدمات را غیرشفاف با نرخ بالا به مردم ارائه می‌دهد و واسطه‌های بسیار زیادی نیز در این میان وجود دارند و البته به این دلایل است که مردم از آنها حمایت می‌کنند. وی افزود: استارت‌آپ‌ها در حوزه خدمات به‌رغم اینکه خدمت شفاف می‌دهند، ولی مورد نقد قرار می‌گیرند و کتک



این افراد هستند که کار را پیش می‌برند. ستاری ادامه داد: سرمایه‌های خطرپذیر باید ۲۰ تا ۳۰ درصد از منابع بورس را جمع کند. ارائه وام دردی را دوا نمی‌کند و حمایت از شرکت‌های کوچک و متوسط با وام نمی‌شود.

مدرس کار آفرینی و بازاریابی:

بازاریابی و بازاریابی ۲ رکن مهم کسب و کارهای نوپا هستند

به منظور آشنایی مخترعان و فناوران با تجاری سازی و توسعه محصولات، کارگاه آموزشی تجاری سازی ایده ها و اختراعات با شرکت اجتماع نخبگان بومی استان اردبیل برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، در این کارگاه، رضوی، مدرس کار آفرینی و بازاریابی ابتدا به روش ها و ایده های مختلف بازاریابی اشاره کرد و سپس پروسه شکل گیری ایده از طریق تخیل نامتناهی انسان و شکل گیری واقعی و تبدیل ایده به اختراع را تشریح کرد. رضوی امکان سنجی، ارائه طرح تجویحی، تولید آزمایشی، تأمین منابع، بازاریابی، بازاریابی، بازار گرمی، بازارگردانی و برندسازی را مهم ترین عوامل موفقیت یک کسب و کار نوپا دانست و الگوهای موفق در هر یک از این زمینه ها را توضیح داد.



یادداشت

از اکانت رسمی بیل گیتس گرفته تا آریانا هافینگتن، جنرال الکتریک، رایان هولمز و Adobe

مهارت افزایی از طریق اکانت های برتر لینکدین

۳- تراویس بردبری

اغلب ما در محل کار از نظر عاطفی و احساسی هماهنگ با سایر کارمندان نیستیم. در واقع این امری طبیعی برای بیشتر کارمندان و ناتوانی افراد در تطابق با چنین شرایطی امری طبیعی است. بر همین اساس دکتر تراویس بردبری، کارشناس حوزه هوش هیجانی و نویسنده اثر تحسین شده «هوش هیجانی ۲۰۰۰» در اکانت رسمی لینکدین اش به بیان توصیه های مفید در این حوزه می پردازد.

همکاری تراویس با موسساتی نظیر هاروارد بیزینس به خوبی گویای میزان مهارت و شهرت اش در دنیای کسب و کار است. تلاش وی در لینکدین بیان نظریه ها و اطلاعات تخصصی حوزه هوش هیجانی به زبانی ساده است. به این ترتیب تقریباً هر فردی امکان استفاده از محتوای صفحه تراویس را دارد.

۴- Wealthsimple

برخلاف موارد قبلی در اینجا با یک پلتفرم آنلاین سرمایه گذاری و مدیریت امور مالی شخصی مواجه هستیم. Wealthsimple با استفاده از عنصر طنز بسیاری از نکات مهم حوزه سرمایه گذاری و مدیریت مالی را به کاربران منتقل می کند. بدین ترتیب دیگر احساس حضور در کلاس های خشک و کسل کننده را نخواهیم داشت.

اخیراً این مؤسسه سری تازه ای از یادکست های آموزشی اش را روانه بازار کرده که در آنها افراد سرشناس و موفق حوزه کسب و کار نکات کلیدی را مورد بررسی قرار می دهند. به منظور دسترسی به این یادکست ها و سایر اطلاعات آموزشی Wealthsimple کافی است به اکانت رسمی شرکت در لینکدین مراجعه کنید.

۵- آریانا هافینگتن

آریانا هافینگتن، مدیرعامل شرکت Thrive Global و موسس وبسایت هافینگتن پست، در زمینه آموزش و اطلاع رسانی به دیگران هدف تغییر نگاه ها به مسیر موفقیت حرفه ای را دنبال می کند. وی در آخرین کتاب های خود به نام های «کامیابی» و «انقلاب خواب» به طور عمده در خصوص روش های افزایش بازده کاری و موفقیت در محل کار صحبت کرده است. در اکانت رسمی آریانا هافینگتن در لینکدین طیف وسیعی از مطالب به چشم می خورد. از نحوه شخصی سازی مرورگرهای اینترنتی گرفته تا شیوه ایجاد اعتماد به نفس در تیم های سازمانی، همگی در صفحه رسمی وی قابل دسترسی است.

۶- کاترین مینشو

کاترین مینشو به عنوان یکی از نویسندگان کتاب «قوانین جدید در کار» و یکی از موسسان و مدیرعامل شرکت The Muse (پلتفرمی که به مردم در جهت جهت دهی به کارنامه حرفه ای شان در کسب و کار کمک می کند) توصیه های زیادی برای ارائه به افراد مشتاق دارد. کاترین در رتبه بندی وبسایت فوربس در بحث ۳۰ کارآفرین برتر زیر ۳۰ سال در حوزه خبرنگاری قرار گرفته است. همچنین وبسایت INC نیز او را جزو ۱۵ زن برتر دنیای تکنولوژی قرار داده است.

در لینکدین مینشو بیشتر به بیان داستان هایی در زمینه تغییر دنیای کار و نحوه انطباق با این تغییرات می پردازد. به طور کلی پیش فرض وی ضرورت مدیریت انعطاف پذیر کسب و کار در دنیای مدرن است.

منبع: hootsuite

معاون وزیر امور اقتصاد و دارایی:

استعلام مجوزهای کسب و کار از مشکلات اقتصادی کشور است

معاون امور اقتصادی وزیر امور اقتصاد و دارایی گفت: زیرسامانه دیگر در کنار سامانه دادور زیر سامانه یاور است که میز خدمت و مرکز فوریت های محیط کسب و کار است و متقاضیان می توانند بدون مراجعه به دستگاهها

سوالات و ابهامات خود را در سامانه قرار دهند و در مدت پنج روز پاسخ بگیرند.

میرشجاعیان ایجاد ساختار یکپارچه، هوشمند و قابل نظارت، بهینه سازی فرآیندهای صدور مجوزها، شناسایی گلوگاه های صدور مجوزها، تسهیل و تسریع در صدور مجوزها و ایجاد بانک اطلاعاتی جامع از اطلاعات مجوزها را از مزایای راه اندازی این سامانه ها برشمرد.

مرکز ملی پایش محیط کسب و کار اقدام به راه اندازی چهار سامانه در رونمایی از سامانه دادور در آذربایجان غربی حوزه کسب و کار کرده است که شامل سامانه



مجوز کسب و کار (سام)، سامانه دریافت، انعکاس، پیگیری و رسیدگی به شکایات (دادور)، پایگاه اطلاع رسانی مجوزها (نما) و مرکز فوریت های محیط کسب و کار (یاور) است.

معاون امور اقتصادی وزیر امور اقتصاد و دارایی گفت: یکی از بزرگ ترین مشکلات در کشور استعلام مجوزهای کسب و کار برای تولیدکنندگان، سرمایه گذاران و کارآفرینان است. به گزارش مهر، حسین میرشجاعیان

بعد از ظهر یکشنبه در آیین رونمایی از سامانه دادور در آذربایجان غربی اظهار داشت:

مرکز ملی پایش محیط کسب و کار تلاش دارد نظام مجوزدهی کشور را به صورت الکترونیکی یکپارچه و فرآیند آن را تسهیل کند. وی در خصوص نحوه کار سامانه افزود: متقاضیان درخواست خود را در سامانه سام می کنند و سامانه اصلی مرکز ملی پایش است ثبت می کنند و این درخواستها به دستگاه های مربوطه ارسال می شود.

میرشجاعیان اضافه کرد: در کنار این سامانه اصلی، زیرسامانه دادور نیز برای افرادی که نتوانسته اند مجوز بگیرند طراحی شده است تا

شکایات خود را از دستگاه مورد نظر ثبت کنند و این شکایات به بالاترین مقام اجرایی آن دستگاه و استانداران و مرکز ملی پایش ارسال می شود و دستگاهها موظفند تا یک هفته به این شکایات رسیدگی و پاسخ دهند.

تأکید اوبر بر توسعه فناوری خودروی خودران

تصادف خودروی خودران اوبر با عابر پیاده را یک «اشتباه غیرقابل تلافی» نامید.

اوبر قبلاً قراردادی جهت توسعه همکاری با ولوو امضا کرده است. طبق آن دو طرف براساس معماری ماژولار مقیاس پذیر (SPA) تولید شرکت سوئدی، خودروی خودران می سازند. در حال حاضر تنها خودروی سری ۹۰ ولوو به فناوری خودران اوبر مجهز می شوند، اما در آینده نزدیک این قرارداد شامل خودروی شاسی بلند جدید ولوو XC۶۰ نیز خواهد شد. انتظار می رود ده ها هزار خودروی ولوو طی سال های بین ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ به توانایی رانندگی با فناوری خودران اوبر مجهز شوند.

سال ۲۰۱۸ را می توان زمانی نامیدکننده برای شرکت های اوبر و تسلا نامید، چراکه تصادف نمونه هایی از خودروهای این دو شرکت، منجر به کشته شدن افراد و توقف فرآیند آزمایش شد. اوبر همچنان درگیر پیامدهای تصادف مرگبار آریزونا است و تسلا نیز به علت عملکرد نامطلوب سیستم نیمه خودران اتوپیلوت مورد انتقادات فراوان قرار دارد. البته تسلا ادعا می کند سیستم اتوپیلوت تنها یک دستیار رانندگی محسوب می شود و نمی توان آن را یک سیستم رانندگی خودران شبیه اوبر قلمداد کرد. با این حال، افکار عمومی آمریکا به دنبال پاسخ مستدل و مناسب تری برای توجیه تصادفات و میزان ایمنی خودروهای تولیدی است.

ایمنی خودروهای جدید به میزان بسیار قابل قبولی افزایش یافته است، اما سالانه افراد زیادی به علت تصادفات مرگبار جاده ای جان خود را از دست می دهند. با وجود الزام شرکت های خودروسازی به رعایت استانداردهای سختگیرانه برای دستیابی به ایمنی بیشتر، باز هم گاهی اوقات اتفاقاتی رخ می دهد که تمامی معادلات را به هم می ریزد. ایالات متحده آمریکا قوانین و استانداردهای زیادی در زمینه ایمنی خودرو دارد، اما همچنان عده زیادی در این کشور به علت تصادف جان خود را از دست می دهند.

با وجود توقف آزمایش خودروی خودران اوبر به علت تصادف مرگبار ماه گذشته، دارا خسروشاهی مدیرعامل این شرکت تمایل دارد به توسعه فناوری خودران ادامه دهد. به گزارش زومیت، با وجود تصادف مرگبار یک نمونه از خودروهای خودران اوبر، این شرکت قصد دارد با توسعه فناوری خودران مسیر خود را ادامه دهد. ماه گذشته یک زن ۴۹ ساله هنگام رانندگی خودروی خودران اوبر در آریزونا با آن برخورد کرد و کشته شد. این حادثه باعث توقف آزمایش فناوری خودران این شرکت و مطرح شدن سوالاتی در مورد ایمنی و قابلیت رانندگی خودروهای خودران شد، اما دارا خسروشاهی مدیرعامل اوبر، اصرار دارد این شرکت همچنان به کار روی توسعه این فناوری ادامه دهد.

خسروشاهی در این زمینه می گوید: ما به این فناوری ایمان داریم؛ خودروهای خودران در زمان بلوغ خود، ایمن تر خواهند بود. اوبر در حال حاضر به طور بسیار جدی در مورد حادثه تصادف آریزونا با تیم تحقیقات اداره ملی ایمنی بزرگراه های آمریکا همکاری می کند. این فرآیند برای بررسی حادثه از جوانب مختلف صورت می گیرد تا در آینده از تکرار چنین وقایعی جلوگیری شود. تحقیقات این اداره می تواند توانایی خودروهای خودران در فراهم آوردن ایمنی برای عابران پیاده و سرنشینان را مورد ارزیابی دقیق قرار دهد.

خسروشاهی می گوید: آنها بی طرفانه و خنثی عمل می کنند و این را درک می کنند. در آینده همه متوجه خواهند شد ما چه کاری انجام می دهیم. در عین حال مجوز اوبر در ایالت آریزونا برای آزمایش خودروهای خودران به حالت تعلیق درآمده است. ایالت آریزونا به عنوان مرکز اصلی تست فناوری خودران شرکت اوبر فعالیت می کرد؛ به طوری که نیمی از ۲۰۰ خودروی آزمایشی خودران و صدها نفر از کارکنان اوبر در این منطقه فعال بودند. داگ دوسی، فرماندار ایالت آریزونا، ماه گذشته این حادثه را «نااحت کننده و هشدار دهنده» توصیف کرد و



والمارت در حال مذاکره برای تصاحب فلیپ کارت هند است

رقابت الومارت و آمازون به خارج از خاک آمریکا منتقل شده و به خاورمیانه رسیده و الومارت در صدد تصاحب فلیپ کارت، بزرگترین فروشگاه اینترنتی هند است.

به گزارش زومیت، پس از آنکه آمازون سال گذشته فروشگاه اینترنتی سوق را تصاحب و موضع خود را در خاورمیانه تحکیم کرد، حال نوبت به الومارت رسیده است تا رقابت با آمازون بیرون از خاک آمریکا را جدی تر از پیش دنبال کند.

براساس اطلاعات ارائه شده، الومارت در حال انجام مذاکراتی برای تصاحب فلیپ کارت، بزرگترین فروشگاه اینترنتی فعال در کشور هندوستان است. در صورت تحقق این امر و تصاحب فلیپ کارت توسط الومارت، باید این خرید را بزرگترین و جدی ترین حرکت الومارت برای رقابت با آمازون در خارج از خاک آمریکا خواند.

البته باید به این نکته اشاره کرد که الومارت برای پیشبرد هدف خود که همان تصاحب فلیپ کارت است، باید با eBay مذاکره و

نظر این کمپانی را جلب کند، چراکه eBay از جمله بزرگترین سرمایه گذاران فلیپ کارت است. eBay سال گذشته بیش از ۵۰۰ میلیون دلار در فلیپ کارت سرمایه گذاری کرد و نزدیک به ۵۰ درصد از سهم این کمپانی را که شامل eBay هند می شد، به این کمپانی واگذار کرد.

در کنار سرمایه گذاری eBay و طی قراردادی که بین این دو کمپانی منعقد شد، فروشندگان کالا در فلیپ کارت به مشتریان eBay در خارج از خاک هند دسترسی دارند و مشتریان eBay نیز قادر به دسترسی به بازار هند برای فروش محصولات خود هستند.

براساس اطلاعات ارائه شده، الومارت پیشنهادی ۱۲ تا ۱۰ میلیارد دلاری برای تصاحب فلیپ کارت ارائه کرده است. در صورت موفقیت فلیپ کارت در کنار eBay، الومارت ۵۱ درصد از سهام فلیپ کارت را در اختیار خواهد گرفت. آمازون به عنوان یکی از بزرگترین رقبای الومارت، در طول پنج سال اخیر سرمایه گذاری گسترده ای در بازار هند انجام داده است.



افزایش ارزش برند از طریق بازاریابی مثبت یا برنده - برنده (۱)

می‌توانید پنج برند را نام ببرید که بدون آنها قادر به ادامه زندگی نباشید؟

هدف بازاریابی مثبت تأثیرگذاری بر مشتریان به روشی معنادار است، الهام بخش احساساتی مانند اعتماد به نفس و امید است، بازاریابی برنده - برنده یا مثبت این قدرت را دارد که منجر به تغییرات فردی و اجتماعی شود و در همین حین وفاداری به برند را ترویج می‌دهد. به عنوان بازاریابان دیجیتال، ضروری است با این مفهوم آشنا باشید و آن را در بازاریابی آنلاین خود به کار بگیرید. در ادامه تعدادی از عوامل کلیدی لازم برای ایجاد بازاریابی مثبت یا برنده - برنده در برندسازی اینترنتی معرفی شده است.

تجربهای یکپارچه برای کاربران در ایجاد ارزش برند تضمین کنید

تمام بازاریابی مثبت در مورد آن است که احساس خوبی در مشتریان ایجاد شود. بنابراین آخرین چیزی که شما می‌خواهید آن است که مخاطبان‌تان ابزار خود را در دست بگیرند و فریاد بزنند، «چرا این دکمه کار نمی‌کند؟»

اولین گام در کسب وفاداری برند حصول اطمینان از آن است که وبسایت‌ها صرفاً برای جنبه‌های کاربردی طراحی نشده‌اند، بلکه در برابر ارائه آن در هر اندازه‌ای پاسخگو هستند. اطمینان حاصل کنید که تمام مطالب و محصولات و مواد اصلی را در دست‌نات، تبلت و گوشی‌های هوشمند امتحان کنید. به علاوه محیط کاربری وبسایت‌تان و درج اطلاعات در آن باید به گونه‌ای باشد که دسترسی به آن برای همه آسان باشد و به راحتی بتوانند با آن کار کنند. آیا نوار جست‌وجو دارید؟ آیا یک واسط کاربری با چندین صفحه اصلی مانند خانه، محصولات - خدمات، در مورد ما، ارتباط با ما و ... دارید؟ آیا قسمتی تحت عنوان سؤال و جواب‌های متداول را برای سایت خود تعبیه کرده‌اید؟ اگر نه، آیا همچنان برای مخاطبان‌تان آسان خواهد بود که به قسمت‌های اصلی و مهم دسترسی داشته باشند؟ از افراد دقیقی بخواهید موشکافانه به بررسی سایت شما بپردازند. با انجام این کار از اطلاعات جزئی که در سایت شما پنهان شده و متوجه آن نبودید، شگفت‌زده خواهید شد.



به مشتریان نشان دهید که برای آنها ارزش قائلید ارتباط بین مصرف‌کننده و برندینگ باید ارتباط دو طرفه باشد. اگر با مخاطبان‌تان مانند ماشین چاپ پول برخورد کنید و آنها را با ترفیع‌های فراوان از سرصدای زیاد و بی‌مورد بمباران کنید آنها را به مشتریانی بی‌تفاوت تبدیل می‌کنید. آنها ممکن است محصولات شما را بدون آشنایی صرف با نام برندتان خریداری کنند، اما وقتی یک بار شرکت دیگری معامله بهتری را پیشنهاد دهد مخاطبان نام آن را بشناسند و به خاطر بسپارند، شما از دور خارج خواهید شد. شرکت‌هایی مانند داو و دیسنی به این دلیل که بهترین قیمت را پیشنهاد می‌دهند، طرفداران قابل اعتمادی ندارند، دلیل این امر آن است که آنها تجربه‌ای حسی را به مشتریان خود پیشنهاد می‌دهند، به صورتی که این افراد می‌خواهند در هر زمانی با محصولات مشابهی در تعامل باشند.

برای ایجاد این تجربه شخصی، مهم است تصریح شود که شما به مشتریان شخصی خود بیشتر از یک فرد عادی فکر می‌کنید. خدمات پاسخگویی به مشتریان، بازاریابی مشتری‌محور و حتی یک تشکر ساده می‌تواند باعث شود یک شرکت در دسترس به نظر بیاید. فرستادن ایمیل‌های غیر فعال مانند آنهایی که با نشانی درست فرستاده می‌شوند می‌تواند نمایانگر آن باشد که برای آنها ارزش قائل هستید.

به کار بردن عباراتی مانند «متوجه هستم» و «روز خوبی داشته باشید!» به مصرف‌کنندگان یادآوری می‌کند که می‌خواهید به آنها کمک کنید. با تمرکز بر ارتباطات‌تان با مشتریان خواهید توانست ارتباطات بلندمدتی را با آنها ایجاد کنید به جای آنکه ارتباطی با آنها داشته باشید که فقط به عنوان بهترین مورد موجود در زمان حاضر به شما نگاه کنند.

ادامه دارد...

منبع: belovedmarketing

از بخش کسب‌وکار گوگل گرفته تا ایجاد ویدئو در یوتیوب

۱۴ راهکار برای تبلیغات رایگان کسب‌وکار (۲)



به قلم کارولینا فوریسی
ترجمه: علی آل‌علی

در شماره قبل به ۵ راهکار اولیه اشاره شد و اکنون ادامه راهکارها را مرور خواهیم کرد.

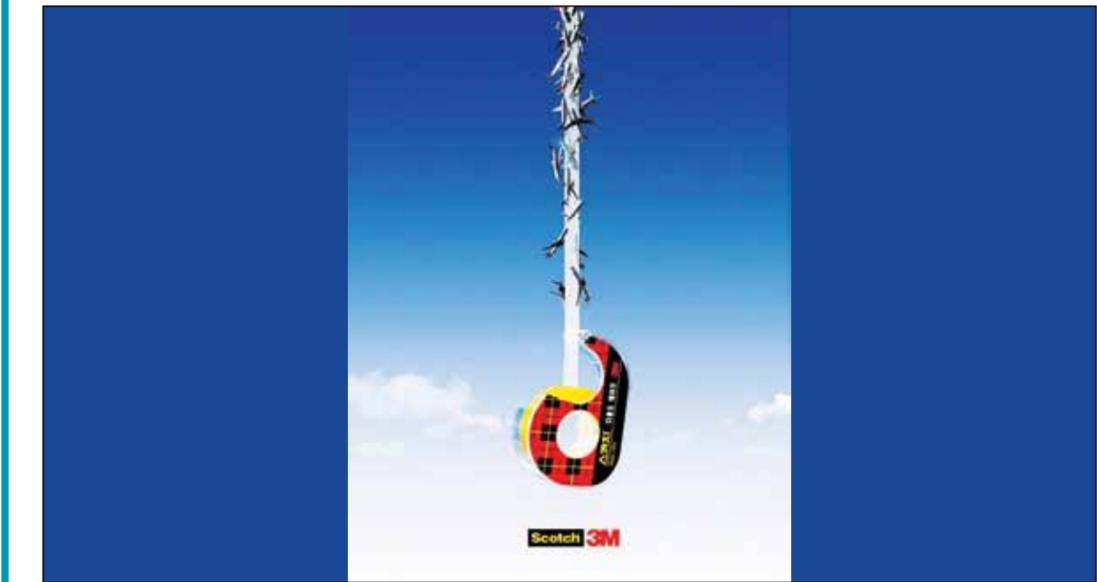
۶- جذب مخاطب با شخصی سازی ایمیل

با توجه به اینکه هر کسب‌وکاری در طول روز ده‌ها ایمیل برای افراد مختلف ارسال می‌کند، ناگهانی از نحوه به کارگیری تنظیمات سرویس ایمیل برای افزایش بازدید سایت رسمی شرکت خجالت‌آور خواهد بود. Email Signature یا امضای ایمیل امکان مناسبی در جهت انتقال پیام‌های کوتاه به کاربران می‌دهد. براین اساس با درج آدرس سایت‌تان به عنوان امضای ایمیل تا حد زیادی از مشاهده آن از سوی دریافت‌کنندگان پیام مطمئن خواهید شد. علاوه بر آدرس سایت امکان بارگذاری لینک اکانت توییتر، فیس‌بوک، اینستاگرام و سایر شبکه‌های اجتماعی نیز در این بخش مهیاست.

۷- ارسال ایمیل اخبار

ارسال ایمیل حاوی اخبار مهم در زمینه کسب‌وکار و برندگان امکان مناسبی برای بازاریابی برای شما فراهم خواهد کرد. به این ترتیب گام را فراتر از فرآیند معمول تبلیغات گذاشته و رابطه عمیق‌تری با مخاطب برقرار می‌کنید. خوشبختانه اکنون ابزارهای بسیار مفیدی در زمینه ایجاد و طراحی ایمیل‌های خبری در بازار وجود دارد. با استفاده از یک ابزار رایگان می‌توانید با حداقل تخصص در زمینه کار با برنامه‌های کامپیوتری به هدف‌تان دست یابید. فقط باید اندکی حوصله به خرج دهید و مقدار مناسبی زمان برای این کار اختصاص دهید. تأثیرگذاری این شیوه به‌طور عمده به دلیل ارائه محتوای مهم و ارزشمند به مخاطب است. در مورد مخاطب هدف نیز هم مشتریان ثابت و هم افرادی را که حداقل ارتباط و پیوند با برندگان دارند، باید مدنظر قرار داد.

تبلیغات خلاق



۸- بازاریابی در مناسبت‌های کسب‌وکار

برقراری ارتباط با افراد متخصص حوزه کسب‌وکارمان در مناسبت‌های مرتبط با کار یکی از فرصت‌های غیرقابل چشم‌پوشی است. همچنین در این نوع مراسم‌ها امکان گفت‌وگو با برخی مشتریان علاقه‌مند نیز وجود دارد. مزیت اصلی بازاریابی در مناسبت‌ها امکان دیدار و حتی مذاکره با افراد متخصص کسب‌وکارمان است. به عنوان مثال مراسم «بهترین استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی در سال ۲۰۱۸» بی‌تردید پر از افراد علاقه‌مند و برندهای مشهور خواهد بود. بی‌تردید برای کسب‌وکارهای کوچکی که به دنبال برقراری نخستین ارتباط‌های‌شان هستند، بازاریابی در چنین مراسمی موقعیتی بی‌نظیر به حساب می‌آید. علاوه بر بازاریابی در رویدادها مشتریان علاقه‌مند، امکان افتخار شرکت‌های دیگر برای همکاری‌های آتی از مزیت‌های اصلی استفاده از روش مورد بحث است.

۹- سخنرانی در مراسم‌ها

به مانند مورد قبلی، سخنرانی در مراسم‌هایی با موضوع مرتبط به کسب‌وکارمان راهکار دیگری برای تجربه بازاریابی موفق به صورت رایگان است. ارائه یک سخنرانی تأمل‌برانگیز و عمیق همه نگاه‌ها را متوجه شما و برندگان خواهد کرد. همه ما از دریافت اطلاعات دقیق و شنیدن صحبت‌های منطقی لذت می‌بریم. اگر این مورد تأثیر مستقیمی روی کسب‌وکارمان هم داشته باشد، دیگر هیچکس کلمه‌ای از صحبت‌های‌تان را از دست نخواهد داد.

به منظور شروع فرآیند تهیه سخنرانی شاخص و درخور توجه ابتدا سراغ ایده‌های کمتر دیده شده بروید. معمولاً دست‌اندرکاران مراسم‌ها از سخنرانی‌هایی با موضوعات غیر کلیشه‌ای و متفاوت استقبال می‌کنند. گام بعدی تمرین روی مهارت‌های سخنوری است. اگر جزو آن دسته از افرادی هستید که از سخنرانی عمومی وحشت دارند، دو

۱۲- ایجاد ویدئو در یوتیوب

یوتیوب با داشتن بیش از یک میلیارد کاربر فعال به همراه بسیاری از آمارهای خیره‌کننده دیگر مکان مناسبی برای بازاریابی به صورت رایگان است. بی‌تردید تهیه فیلم‌های ارزشمند و بارگذاری‌شان در یوتیوب یکی از تأثیرگذارترین راهکارها برای جلب توجه مخاطب به برندها محسوب می‌شود. اگر مراحل تولید ویدئو را با کیفیت و صرف زمان کافی پشت سر بگذارید، محتوای شما در یوتیوب به اندازه کافی مخاطب را سرگرم و متقاعد به مشاهده وبسایت‌تان خواهد کرد. نکته مهم هنگام ساخت چنین ویدئویی تأکید روی پیشگیری از اتلاف وقت مخاطب است. در حقیقت اغلب کاربران یوتیوب و سایر شبکه‌های اجتماعی میانه خوبی با مشاهده کلیپ‌های تبلیغاتی طولانی ندارند. بر همین اساس در راستای جلب رضایت مخاطب باید تمام تلاش‌مان را برای انتقال سریع، کوتاه و مفید پیام خود انجام دهیم.

۱۳- استفاده از مزیت همکاری‌ها

در دنیای کسب‌وکار همکاری با سایر برندها فرصتی برای استفاده از خدمات دور از دسترس شرکت‌مان است. به عنوان مثال یک شرکت طراحی وب و یک آژانس تبلیغاتی ممکن است تصمیم به همکاری با یکدیگر بگیرند. به این ترتیب هنگامی که یک مشتری برای وبسایت تازه طراحی شده خود به دنبال محتوای جذاب است، شرکت طراحی وب امکان ارائه خدمات همکاری را به مشتری موردنظر خواهد داشت. این رابطه همکاری علاوه بر افزایش رضایت خاطر مشتری سود هر دو شرکت همکار را نیز افزایش می‌دهد. همچنین فرصت بازاریابی که هر شرکت برای دیگری خلق می‌کند در هیچ جای دیگری با این کیفیت قابل بهره‌برداری نخواهد بود. این نوع همکاری‌ها علاوه بر صرفه‌جویی هنگفت در بودجه شرکت‌ها نیازمند صرف زمان قابل توجهی نیز نیست.

منبع: hubspot

مدرسه تبلیغات



واقعیت تبلیغات (۴)

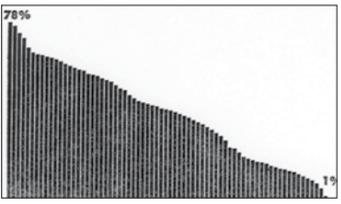
افرادی که تحت تأثیر قرار گرفته‌اند

به قلم راسر ریوز

در این مبحث به اولین نیمه یکی از این مطالعات می‌پردازیم. تنها ۷۸میلیه سیاه رنگ روی یک نمودار ساده قرار گرفته است، اما هیچ فردی در عرصه تبلیغات نباید آن را فراموش کند، زیرا این نمودار پیامدهای بسیاری در پی خواهد داشت. هر کدام از این میله‌ها، درصد جمعیتی را که تحت تأثیر یک کمپین تبلیغاتی مشهور قرار گرفته‌اند، نشان می‌دهد. همانطور که می‌بینید، یک تبلیغ‌کننده پیام خود را به ۷۸درصد افراد و دیگری تنها به یک‌درصد آنها رسانده است. قرار دادن درصدها در زیر میله‌ها کار سختی نبود، اما همان‌گونه که مشاهده می‌کنید، اختلاف‌های شگفت‌آوری وجود دارد. برخی از این تبلیغ‌کنندگان، به ۵۰درصد، ۶۰درصد، ۷۰درصد و برخی تنها به ۴درصد، ۵درصد و ۶درصد جمعیت کل نفوذ کرده‌اند.

فقط یک نمودار با ۷۸ میله سیاه؟

خیر. در واقع، اینجا آغاز واقعیت تبلیغات است: یک تصویر سیاه و سفید از دستاوردهای هشت تبلیغ‌کننده بزرگ‌ترین محصولات ارزان قیمت در ایالات متحده. در ۲۰ سال اخیر، این شرکت‌ها میلیاردها دلار برای خرید این نفوذ هزینه کرده‌اند. این شرکت‌ها در طول ۲۰ سال گذشته با صرف میلیاردها دلار سعی در خرید این نفوذ داشتند. واسطه‌های آژانس‌ها و هزاران فرد با استعداد، تلاش کردند تا این کمپین‌های تبلیغات را به سمع و نظر ۱۸۰ میلیون نفر از مردم آمریکا برسانند. صابون و سیگار، پودر کیک و آب‌نبات، غلات و نوشیدنی‌های بدون الکل، پای‌های یخ‌زده و خمیر اصلاح، داروهای ضد بی‌وسست و مام‌الشعیرها، خمیرندان و مارگارین و آمپوها همه جزو این موارد هستند. البته موارد دیگری نیز وجود دارد. این اولین بار در تاریخ تبلیغات است که سنجشی با این مقیاس و دیدگاه انجام می‌گیرد. انتشار نام برندها باعث بوجود آمدن موجی از اعتراضات و سرزنش‌ها خواهد شد. زیرا بسیاری از شرکت‌های پر افتخار متوجه خواهند شد که پس از گذشت چندین سال و صرف میلیون‌ها دلار، دستاوردهای بسیار کم و کوچکی داشتند و مطمئناً از این موضوع شوکه خواهند شد.



با این حال، حقیقت‌های واقعی در میله‌های نمودار نیستند، بلکه در واری آنها پنهان شده‌اند. زمانی که یک برند را با برند دیگری مقایسه می‌کنیم، باید آنها را نسبت به یکدیگر سنجیده و هزینه صرف شده برای هر کدام را در نظر بگیریم. در اینجا حیرت و تعجب آغاز خواهد شد. قامت واقعیت در تبلیغات، ظاهر می‌شود. برخی از بزرگ‌ترین کلیشه‌های تبلیغات نیز به همین شکل به‌وجود می‌یابند. کلیشه‌ها یا داستان‌های مادر بزرگ، که از واقعیت فاصله دارند. از میان صدها مورد جمع‌آوری شده که نیازمند کتاب‌های بیشتر و قطورتری می‌باشند، اجازه دهید به عنوان بخشی از مقدمه، چهار مثال برای شما بیاورم:

داستان موردی شماره ۱

در این نمودار، تبلیغ‌کننده‌های وجود دارد که سالانه ۲۰۰هزار دلار هزینه می‌کند و پیامش را تنها به ذهن ۵درصد از مردم وارد کرده است.

بزرگ‌ترین رقیب او، با هزینه و زمان کم‌تر، داستان خود را به ۶۰درصد از مردم معرفی کرده، و مطمئناً دلیل برتری این شرکت نیز همین است. یعنی با هزینه کمتر، پیام خود را به ۱۲۰درصد افراد بیشتر رسانده است.

داستان موردی شماره ۲

تبلیغ‌کننده در این نمودار پنهان شده‌اند. هر کدام از این شرکت‌ها سالانه ۱۰ میلیون دلار برای تبلیغات هزینه می‌کنند و دائماً طرح خود را تغییر می‌دهند.

یک سال بعد، یکی از این شرکت‌ها پیام جدید خود را به گوش ۴۴درصد از تمام مردم آمریکا رساند.

دیگری، به‌رغم صرف مقدار هزینه، پیام خود را تنها به ۱۸درصد افراد رساند.

با وجود برابری بودجه این دو شرکت، یک اختلاف ۲۲۰درصدی در نفوذ وجود دارد. اشتباهات تبلیغ‌کننده دوم، منجر به مرگ مجازی برند او شد. تاریخ تبلیغات، بالا و پایین‌هایی مانند این میله‌ها دارد. روزی کنایه جداگانه نوشته خواهد شد که همه اعداد و ارقام در آن نشان داده می‌شوند.

زیرا زمانی که هر سال، افول و جریان این نمودارها و کمپین‌های واری نمودارها برای آشکارسازی دلیل تغییرات تحلیل و بررسی شوند، موارد زیادی برای اولین بار فاش خواهند شد. چه نوع تبلیغی پیام را به بهترین شکل می‌رساند؟ زمانی که یک شرکت پیام خود را دائماً تغییر دهد چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ یک کمپین تبلیغاتی چه زمانی فرسوده می‌شود؟ مصرف‌کننده معمولاً چه مقدار از یک کمپین را به یاد می‌آورد؟ امید به زندگی یک کمپین چه قدر است؟ اشتباهات رایج و مشخص نشده که می‌توانند یک کمپین را فلج کنند چه هستند؟ چگونه می‌توانید از نفوذ رقبا خود بکاهید؟ چه راهایی برای انتقال یک پیام با هزینه کمتر وجود دارد؟ تبلیغات تصویر برند چه میزان مؤثر است؟ کدام یک از این دو مورد پیام تبلیغات را بهتر منتقل خواهد کرد: بیست بار تبلیغ برای ۵میلیون نفر و یا دوبار تبلیغ برای ۵۰میلیون نفر؟

ادامه دارد...

منبع: کتاب Reality In Advertising

افرادی که تحت تأثیر تبلیغات قرار گرفته‌اند

بازاریابی نوین



۵ معیار ارزیابی بازاریابی محتوا که به آنها توجه نداشته‌اید

نوشته‌میشل سالویان
مترجم: صباصدی

ارزیابی عملکرد، بخش جدایی‌ناپذیری از راهبردهای بازاریابی محتواست. احتمالاً شما از معیارهای گوناگونی نظیر تعداد مشتریان پیشگام، میزان بازدیدهای یک متن، میزان بازنشر شدن یک محتوا، میزان پاسخ‌دهی مخاطبان و نظایر اینها برای ارزیابی موفقیت محتوای تولیدی استفاده می‌کنید. این معیارها همگی خوب هستند اما اشتباه است اگر فکر کنید تنها معیارهای موجود در این زمینه هستند. بسیاری معیارهای دیگر هم در این زمینه هستند که جنبه‌های مختلفی از عملکرد شما را آشکار می‌کنند. در این مقاله به بررسی پنج معیاری می‌پردازیم که اغلب مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرند، اما در ارزیابی موفقیت محتوا بسیار مؤثر هستند.

۱- نسبت جذب مشتری به فروش مستقیم به مشتری

به عنوان بازاریابی فعال در زمینه جذب مشتری و بازاریاسازی، ممکن است بعد از اینکه اولین تماس را با مشتری گرفته و مشتری را به گروه فروش ارجاع داده‌اید، کار خود را تمام شده فرض کنید. اما برای ارزیابی موفقیت واقعی یک کمپین فروش باید کیفیت جذب مشتری هم مورد بررسی قرار گیرد. یکی از آسان‌ترین روش‌های انجام این کار، ارزیابی مداوم نسبت جذب مشتری به میزان فروش به مشتری است. اگر هر یک از مشتریان جذب شده که به واحد فروش ارجاع داده می‌شوند، در نهایت وارد روند معامله نشوند، آیا باید فقط واحد فروش را در این مورد مقصر دانست؟ شاید. اما به احتمال زیاد، دلیل این موضوع آن است که مشتریان جذب شده اصولاً آنهایی نبوده‌اند که باید جذب می‌شده‌اند و بخش بازاریابی، مشتریان درستی را جذب نکرده است.

۲- هزینه‌های تولید محتوا

محاسبه میزان بازده سرمایه (ROI) در زمینه تولید محتوا یک درس مهمی است. دلیل این امر، غیرقابل اندازه‌گیری بودن موفقیت ناشی از ارتقای سئو است. همچنین طولانی مدت بودن بازدهی ناشی از تولید محتوا و ارتباط غیرمستقیم آن با فروش، از سایر دلایلی هستند که محاسبه میزان بازدهی هزینه‌های تولید محتوا را مشکل می‌سازند. البته این موضوع نباید باعث شود که از محاسبه میزان بازده سرمایه در این زمینه صرف نظر کرده یا هزینه‌های تولید محتوا را نادیده بگیریم. با نظرات دقیق بر هزینه‌های زمانی و مالی و انسانی تولید محتوا، محاسبه میزان بازده سرمایه در این زمینه آسان‌تر شده و پاسخگو به مدیریت مجموعه یک کابوس نخواهد بود.

۳- معیارهای باز خورد منفی

اگرچه نادیده گرفتن بازخوردهای منفی دریافتی از طریق شبکه‌های اجتماعی ممکن است حس خوبی داشته باشد، اما بررسی و در نظر گرفتن این بازخوردهای منفی برای مدیریت بازاریابی محتوا مهم است. بازخوردهای منفی مانند اینکه مطالب شما به عنوان مطالب مزاحم علامت بخورد یا صفحات شما در صفحات اجتماعی دچار ریزش بازدیدکننده شوند یا مطالب منتشره شما خواننده نشوند، باید باعث شوند شما از خودتان بپرسید: آیا مطالبی که من منتشر می‌کنم ایجاد مزاحمت می‌کنند؟ اگر نوع خاصی از مطالب، همیشه باز خورد منفی به همراه دارند یا در هفته‌ای که مطالب زیادی منتشر کرده‌اید با ریزش شدید بازدیدکننده مواجه شده‌اید، احتمالاً پاسخ این سؤال مشخص است.

۴- میزان مشتریان فعال سامانه دریافت خبرنامه ایمیلی

باید این واقعیت را بپذیرید که در طول یک سال، فهرست مشترکین خبرنامه شما حداقل یک چهارم ریزش پیدا می‌کند. پس فقط به تعداد زیاد آدرس ایمیل‌هایی که در اختیار دارید بسنده نکنید. نکته مهم این است که بدانید آیا صاحبان آن ایمیل‌ها واقعا خبرنامه شما را می‌خوانند یا نه؟ با حذف دوره‌ای آدرس‌های ایمیل بدون باز خورد و اسامی مشتریان غیرفعال از فهرست دریافت‌کنندگان خبرنامه شرکت، می‌توانید به دقت بفهمید که مخاطبان واقعی شما چه تعداد هستند و می‌توانید محتوایی مناسب آنها تولید کنید.

۵- رتبه‌بندی نتایج موتورهای جست‌وجو به عنوان کسی که زمانی از طریق جست‌وجو در موتورهای جست‌وجو کسب درآمد می‌کرده، اندازه‌گیری میزان بازدیدهای ارگانیک (واقعی) صفحات یک وب‌سایت به نظر من کار غلطی است. این کار غیرمعقول است و نتیجه خاصی هم به همراه نخواهد داشت. هر قدر بیشتر در زمینه بازاریابی محتوا فعالیت می‌کنم، بیشتر به اهمیت توجه به رتبه‌بندی SERP پی می‌برم. رتبه‌بندی نتایج موتورهای جست‌وجو (SERP) نه تنها از لحاظ بهینه‌سازی سئو حائز اهمیت است، بلکه این معیار، کیفیت و میزان واقعی باز خورد محتوای یک وب‌سایت را نشان می‌دهد. همچنین با ارزیابی مستمر رده‌بندی کلمات کلیدی‌تان، به مرور زمان می‌توانید تصویری کلی از عملکردتان به دست آورید و با استفاده از بهبود و ارتقای محتوای تولیدی به نتایج ملموس و موفق برسید.

منبع: stormid

کاربران در شبکه‌های اجتماعی چه انتظاراتی دارند؟

به قلم آماندا زانتال وینر
ترجمه: علی آلی

شاهد رونق گروه‌های عمومی و خصوصی هستیم. بی‌تردید بحث‌های زیادی پیرامون اثرات این تغییر رویه فیس‌بوک وجود دارد. در اینجا تنها به تأثیر آن روی حوزه بازاریابی اشاره خواهیم کرد. با تغییر رویه فیس‌بوک دسترسی به مخاطب هدف برای بازاریاب‌ها دشوارتر از هر زمان دیگری شده است.

خبر خوب برای اهالی دنیای بازاریابی اقبال مجدد کاربران شبکه‌های اجتماعی به سوی استفاده از این پلتفرم‌ها به صورت عمومی است. در حقیقت کاربران بار دیگر قصد استفاده از شبکه‌های اجتماعی به منظور گسترش دامنه روابط اجتماعی‌شان را دارند. رانندگی کامپین‌های مختلف یکی از نمودهای واضح این جهت‌گیری محسوب می‌شود. به این ترتیب بار دیگر شاهد محبوبیت فراوانی صفحات عمومی فیس‌بوک در آینده‌ای نه چندان دور خواهیم بود.

به بیان لوئیس، «شبکه‌های اجتماعی یکی از بهترین محرک‌های جنبش‌های اجتماعی است. نگاهی به نحوه سازماندهی افراد در این فضا حیرت‌انگیز است. به عنوان مثال، گروه‌های حفاظت محیط‌زیست به راحتی از طریق بازی با هشتک‌ها خیل عظیمی از افراد را به راهپیمایی‌های‌شان می‌کشاند.»

اگرچه بحث بازاریابی و ارتباط با مشتریان تفاوت فراوانی با یکدیگر دارد، اما برندها نیز توانایی استفاده از این پتانسیل فزاینده را دارند. به عنوان مثال هیتر برانر، مدیرعامل برند WP Engine در فستیوال سال گذشته SXSW توجه به دو نکته را مهم ارزیابی کرده است: آنچه مناسب کارمندان مان و آنچه برای مشتریان خوب است.

در صورت بررسی و پاسخگویی صحیح به دو پرسش فوق، بازاریاب‌ها به عنوان نماینده برندها در حوزه تبلیغات توان تصویرسازی بهتری از طرف‌های قراردادشان خواهند داشت.

دیکنز نیز در این زمینه به نکته ظریفی اشاره می‌کند: «توجه اهالی کسب‌وکار در دنیای مجازی باید روی مشکلات اصلی کاربران باشد. تنها در این صورت قادر به ارائه آنچه مخاطب می‌خواهد، هستیم.» در همین راستا

استفاده انحصاری از یک شبکه‌اجتماعی به هیچ وجه مطلوب نظر دیکنز نیست. در آنها را از یاد ببرند. این هدف ارتباط با دیگران از طریق به اشتراک‌گذاری محتوای گوناگون است. دیکنز اعتقاد دارد وظیفه اصلی بازاریاب‌ها در چنین فضایی یادآوری این نکته به کاربران است: «با افزودن عنصر خلاقیت به فعالیت‌مان در شبکه‌های اجتماعی به مخاطب اهمیت استفاده از المان‌های جدید و خلاقانه را نشان خواهیم داد.» علاوه بر این برقراری ارتباط دوطرفه با کاربران به عنوان یک شرکت گامی دیگر در راستای ارتقای جایگاه برندمان است. به این ترتیب هنگام خلق محتوای رسانه باید تمام تلاش‌مان را در جهت ترغیب کاربران به شروع گفت‌وگوی خصوصی یا عمومی با تیم فنی‌مان به کار بندیم.

۲- حفاظت از فضای شخصی

به هنگام برگزاری یکی از کنفرانس‌ها سؤال جالبی مطرح شد: آیا اکنون چیزی به نام فضای خصوصی وجود دارد؟ اگرچه پاسخ‌های کارشناسان ترکیبی از گزاره‌های مختلف بود، اما تأکید همه اهالی کسب‌وکار بر ضرورت توجه به محیط شخصی و فضای خصوصی کاربران است. در این رابطه راجنی لوئیس اینگونه به پرسش فوق پاسخ داد: «بله و خیر». او پاسخ عجیب‌اش را اینگونه ادامه داد: «بحث وجود فضای خصوصی بستگی به انتخاب کاربران دارد. در واقع این کاربران هستند که انتخاب می‌کنند چه محتوایی در اختیار دیگران قرار دهند. امروزه بسیاری از افراد در اینستاگرام چند اکانت مختلف دارند. یک حساب رسمی برای خودشان و چند حساب جانبی با هویت‌های جعلی به منظور کسب تجربه‌های جدید و به اشتراک‌گذاری طیف متفاوتی از محتوا با دیگران.»

بر اساس گفته‌های لوئیس، از یک جهت ما فضای خصوصی‌مان را با توجه به آنچه به اشتراک می‌گذاریم، حفظ خواهیم کرد. به این ترتیب هنگامی که از شبکه‌های اجتماعی به منظور اشتراک طیف وسیعی از اطلاعات پیرامون زندگی روزمره‌مان استفاده می‌کنیم، ناخودآگاه حریم خصوصی خود را نقض خواهیم کرد.

با توجه به آنچه بیان شد، بازاریاب‌ها چگونه می‌توانند از این جو بهترین استفاده را ببرند؟ پاسخ اغلب کارشناس‌ها تلاش برای ایجاد فضایی امن و راحت است. در واقع باید میان سهولت کاربران و امنیت‌شان موازنه‌ای برقرار سازیم. به این ترتیب مخاطب به هنگام مواجهه با محتوای صفحه‌مان احساس سرتقت اطلاعات‌اش از سوی تیم فنی‌مان را نخواهد داشت.

۳- مکانی برای به اشتراک‌گذاری اتفاقات

بازاریاب‌ها برای دستیابی به اهداف

تجاری نباید هدف اصلی از تأسیس شبکه‌های اجتماعی و حضور کاربران در آنها را از یاد ببرند. این هدف ارتباط با دیگران از طریق به اشتراک‌گذاری محتوای گوناگون است. دیکنز اعتقاد دارد وظیفه اصلی بازاریاب‌ها در چنین فضایی یادآوری این نکته به کاربران است: «با افزودن عنصر خلاقیت به فعالیت‌مان در شبکه‌های اجتماعی به مخاطب اهمیت استفاده از المان‌های جدید و خلاقانه را نشان خواهیم داد.» علاوه بر این برقراری ارتباط دوطرفه با کاربران به عنوان یک شرکت گامی دیگر در راستای ارتقای جایگاه برندمان است. به این ترتیب هنگام خلق محتوای رسانه باید تمام تلاش‌مان را در جهت ترغیب کاربران به شروع گفت‌وگوی خصوصی یا عمومی با تیم فنی‌مان به کار بندیم.

۴- بازاریابی در فضای کوچک‌تر

اگرچه در ابتدای مقاله نسبت به اقبال عمومی مردم برای استفاده از پلتفرم‌های اجتماعی به عنوان فضای عمومی اشاره شد، اما هنوز هم خیل وسیعی از مردم تمایل چندانی به این موضوع ندارند. این امر ما را به سوی آنچه تاگرتلی «شبکه و فضای کوچک‌تر برای بازاریابی» می‌نامد، راهنمایی خواهد کرد.

تاگرتلی به هنگام بحث از بازاریابی در فضای کوچک‌تر به نکته مهمی اشاره می‌کند: «فعالیت در کنار مخاطب‌های مشتاق نتیجه بسیار درخشانی به همراه دارد. ایراد بازاریابی توده‌ای خلأ چنین علاقه و احساسی است، بر همین اساس تغییر محیط عمومی و تبدیلی به گروه‌های کوچک فیس‌بوک گامی مؤثر در راستای بازاریابی بهتر محسوب می‌شود.»

منبع: hubspot

تجاری نباید هدف اصلی از تأسیس شبکه‌های اجتماعی و حضور کاربران در آنها را از یاد ببرند. این هدف ارتباط با دیگران از طریق به اشتراک‌گذاری محتوای گوناگون است. دیکنز اعتقاد دارد وظیفه اصلی بازاریاب‌ها در چنین فضایی یادآوری این نکته به کاربران است: «با افزودن عنصر خلاقیت به فعالیت‌مان در شبکه‌های اجتماعی به مخاطب اهمیت استفاده از المان‌های جدید و خلاقانه را نشان خواهیم داد.» علاوه بر این برقراری ارتباط دوطرفه با کاربران به عنوان یک شرکت گامی دیگر در راستای ارتقای جایگاه برندمان است. به این ترتیب هنگام خلق محتوای رسانه باید تمام تلاش‌مان را در جهت ترغیب کاربران به شروع گفت‌وگوی خصوصی یا عمومی با تیم فنی‌مان به کار بندیم.

۱- هزینه‌های تولید محتوا

محاسبه میزان بازده سرمایه (ROI) در زمینه تولید محتوا یک درس مهمی است. دلیل این امر، غیرقابل اندازه‌گیری بودن موفقیت ناشی از ارتقای سئو است. همچنین طولانی مدت بودن بازدهی ناشی از تولید محتوا و ارتباط غیرمستقیم آن با فروش، از سایر دلایلی هستند که محاسبه میزان بازدهی هزینه‌های تولید محتوا را مشکل می‌سازند. البته این موضوع نباید باعث شود که از محاسبه میزان بازده سرمایه در این زمینه صرف نظر کرده یا هزینه‌های تولید محتوا را نادیده بگیریم. با نظرات دقیق بر هزینه‌های زمانی و مالی و انسانی تولید محتوا، محاسبه میزان بازده سرمایه در این زمینه آسان‌تر شده و پاسخگو به مدیریت مجموعه یک کابوس نخواهد بود.

۲- معیارهای باز خورد منفی

اگرچه نادیده گرفتن بازخوردهای منفی دریافتی از طریق شبکه‌های اجتماعی ممکن است حس خوبی داشته باشد، اما بررسی و در نظر گرفتن این بازخوردهای منفی برای مدیریت بازاریابی محتوا مهم است. بازخوردهای منفی مانند اینکه مطالب شما به عنوان مطالب مزاحم علامت بخورد یا صفحات شما در صفحات اجتماعی دچار ریزش بازدیدکننده شوند یا مطالب منتشره شما خواننده نشوند، باید باعث شوند شما از خودتان بپرسید: آیا مطالبی که من منتشر می‌کنم ایجاد مزاحمت می‌کنند؟ اگر نوع خاصی از مطالب، همیشه باز خورد منفی به همراه دارند یا در هفته‌ای که مطالب زیادی منتشر کرده‌اید با ریزش شدید بازدیدکننده مواجه شده‌اید، احتمالاً پاسخ این سؤال مشخص است.

۳- میزان مشتریان فعال سامانه دریافت خبرنامه ایمیلی

باید این واقعیت را بپذیرید که در طول یک سال، فهرست مشترکین خبرنامه شما حداقل یک چهارم ریزش پیدا می‌کند. پس فقط به تعداد زیاد آدرس ایمیل‌هایی که در اختیار دارید بسنده نکنید. نکته مهم این است که بدانید آیا صاحبان آن ایمیل‌ها واقعا خبرنامه شما را می‌خوانند یا نه؟ با حذف دوره‌ای آدرس‌های ایمیل بدون باز خورد و اسامی مشتریان غیرفعال از فهرست دریافت‌کنندگان خبرنامه شرکت، می‌توانید به دقت بفهمید که مخاطبان واقعی شما چه تعداد هستند و می‌توانید محتوایی مناسب آنها تولید کنید.

۴- رتبه‌بندی نتایج موتورهای جست‌وجو

به عنوان کسی که زمانی از طریق جست‌وجو در موتورهای جست‌وجو کسب درآمد می‌کرده، اندازه‌گیری میزان بازدیدهای ارگانیک (واقعی) صفحات یک وب‌سایت به نظر من کار غلطی است. این کار غیرمعقول است و نتیجه خاصی هم به همراه نخواهد داشت. هر قدر بیشتر در زمینه بازاریابی محتوا فعالیت می‌کنم، بیشتر به اهمیت توجه به رتبه‌بندی SERP پی می‌برم. رتبه‌بندی نتایج موتورهای جست‌وجو (SERP) نه تنها از لحاظ بهینه‌سازی سئو حائز اهمیت است، بلکه این معیار، کیفیت و میزان واقعی باز خورد محتوای یک وب‌سایت را نشان می‌دهد. همچنین با ارزیابی مستمر رده‌بندی کلمات کلیدی‌تان، به مرور زمان می‌توانید تصویری کلی از عملکردتان به دست آورید و با استفاده از بهبود و ارتقای محتوای تولیدی به نتایج ملموس و موفق برسید.

منبع: thebalance

ایستگاه بازاریابی



راهبردهای بازاریابی برای کسب‌وکارهای خانگی

نوشته‌رندی دورمایر مشاور بازاریابی شبکه‌های اجتماعی
مترجم: صباصدی

تعیین راهبردهای بازاریابی یکی از بخش‌های طرح کسب‌وکار است که برنامه کلی یک کسب‌وکار برای پیدا کردن و جذب مشتری را مشخص می‌کند. بعضی اوقات راهبردهای بازاریابی با طرح کسب‌وکار اشتباه گرفته می‌شود، اما این دو کاملاً متفاوت هستند. برنامه راهبردی بازاریابی بر آن چیزهایی که می‌خواهید از طریق بازاریابی برای کسب‌وکاران به دست بیاورید تمرکز می‌کند، درحالی‌که طرح کسب‌وکار جزئیات رسیدن به این اهداف را مشخص می‌کند.

در یک برنامه راهبردی بازاریابی، جایگاه کسب‌وکار شما در بازار مشخص شده و با تعیین پنج ستون اساسی بازاریابی (محصول، قیمت، محل، ترویج، افراد)، فنون و روش‌هایی برای رسیدن به اهداف بازاریابی در نظر گرفته می‌شود.

برنامه راهبردی بازاریابی چه زمانی طراحی می‌شود؟

برنامه راهبردی بازاریابی باید قبیل از اینکه کسب‌وکاران را شروع کنید طراحی شود. بدون شناخت جایگاه کسب‌وکاران در بازار رقابت و هدف‌گذاری دقیق برای رسیدن به اهداف مالی‌تان، نمی‌توانید بازاریابی مؤثری داشته باشید. پس باید قبل از شروع کسب‌وکار، یک برنامه بازاریابی داشته باشید. یک برنامه راهبردی بازاریابی هم مثل طرح کسب‌وکار می‌تواند منقطع باشد و به مقتضای شرایط تغییر کند. با آغاز عملیاتی شدن کسب‌وکار، باید برنامه راهبردی بازاریابی را هر از گاهی بررسی و اصلاح کنید و آن را با شرایط بازار، تغییرات در روند عرضه و سایر عوامل مؤثر بر فروش تطبیق دهید تا فعالیت‌های بازاریابی با سایر بخش‌های کسب‌وکار هماهنگ شوند.

چگونه یک برنامه راهبردی بازاریابی بنویسیم؟

قبل از طراحی یک برنامه راهبردی بازاریابی، باید بدانید که محصول یا خدمات شما برای مشتریان چه سودی دارد و از چه لحاظی منحصر به فرد و با سایر رقبا متفاوت است. علاوه بر این، باید برای شناخت رقبا و بازار هدف به انجام تحقیقات بازار بپردازید و سایر عواملی را نیز که بر توانایی شما در ارتباط با مشتریان و جذب آنها تأثیر می‌گذارد، در نظر بگیرید.

پس از انجام این تحقیقات می‌توانید با توجه در نظر گرفتن این پنج عنصر اساسی بازاریابی، برنامه راهبردی بازاریابی را تهیه کنید:

محصول: چه چیزی می‌فروشید؟ مشخصات ظاهری محصول شما و عناصر منحصر به فرد خدمات شما کدامند؟ محصول یا خدمات شما چگونه از محصول یا خدمات رقبا متمایز می‌شود و مزیت رقابتی آن برای مصرف‌کننده چیست؟

قیمت: خرید کالا یا خدمات شما چه هزینه‌ای دارد؟ این هزینه در مقایسه با محصولات یا خدمات رقیب در چه جایگاهی است؟ قیمت فروش کالا یا خدمات، چه حاشیه سودی را برای شما به همراه خواهد داشت؟

محل: محصول یا خدمات شما در چه محلی قابل خریداری است؟ محل فروش، محل اداره کسب‌وکار نیست، بلکه جایی است که مصرف‌کننده‌ها می‌توانند کالا یا خدمات شما را از آنجا خریداری کنند. اگر مکان‌های فروش متعدد هستند، باید درصد فروش هر یک از این مکان‌ها را محاسبه کنید. برای مثال، استراتژی فروش اینترنتی شما چیست؟ استراتژی فروش شما چیست؟ تبدلات مالی شما چگونه انجام می‌شوند؟ رساندن محصول یا خدمات به دست مشتری چقدر هزینه دارد؟ در زمینه بازرخاقت به مشتری خط مشی شما چیست؟

ترویج: چگونه بازار را از عرضه محصول یا خدمات خود مطلع می‌کنید؟ چگونه در مورد ویژگی‌ها و مزایای محصول یا خدمات‌تان اطلاع‌رسانی می‌کنید؟ از چه فتنونی برای بازاریابی استفاده می‌کنید و نتایج هر روش را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

اطلاعات مربوط به هر گونه مشوق مالی یا غیرمالی را که برای جذب مشتری استفاده می‌کنید هم در این بخش در نظر بگیرید.

افراد: این بخش جدیداً به عناصر اصلی بازاریابی اضافه شده و مهم است که دخیل بودن افراد دیگر در تولید یا فروش محصول یا خدمات را نیز در نظر بگیریم. این افراد چه کسانی هستند (فروشنده، دستیار مجازی) و چه می‌کنند (فروش تلفنی، خدمات مشتریان)؟ سطح مهارتی و تجربی آنها در رابطه با کسب‌وکار شما چیست؟

در زمان نوشتن برنامه راهبردی بازاریابی، تا حد ممکن جزئیات و بودجه‌بندی هر مرحله را در نظر بگیرید. تعهدات برند را در ذهن داشته باشید تا راهبرد بازاریابی‌تان با تجربه‌ای که به مشتری ارائه می‌کنید تطابق داشته باشد. در جریان کار، به برنامه بازاریابی رجوع کنید و مطابق با شرایط، آن را تحلیل کرده و تغییر دهید.

اگر از طرح کسب‌وکار برای دریافت وام یا جذب سرمایه استفاده می‌کنید، راهبرد بازاریابی و برنامه بازاریابی عناصر اصلی موفقیت طرح شما هستند. منابع تأمین مالی باید علاوه بر کیفیت محصول یا خدمات، از برنامه‌ریزی شما برای رسیدن به اهداف بازاریابی نیز مطمئن شوند.

منبع: thebalance

دیدگاه

شریک زندگی و کار: زندگی همسران همکار چگونه است؟

مالینی پهاتیا

مترجم: سعیده کریمی

تمام کارهای تان را در کنار همسران انجام می‌دهید: کار می‌کنید، بازی می‌کنید و کنار هم از خانواده پشتیبانی می‌کنید. از آنجا که همسران بخش جدایی‌ناپذیری از زندگی تان است، طبیعی است بخواهید در کارتان نیز با یکدیگر شریک شوید، اما راهاندازی یا اداره کسب‌وکار در کنار یکدیگر شما را به نزدیک‌تر می‌کند یا از هم دور می‌کند؟

آمار نشان می‌دهد که نرخ طلاق در بین زوج‌های کارآفرین بیشتر از دیگر افراد متاهل است؛ با این حال این زوج‌ها می‌توانند با برداشتن گام‌هایی از این مشکلات جلوگیری و پایداری ازدواج‌شان را حفظ کنند.

علت‌های معمولی که زوج‌های کارآفرین با مشکل روبه‌رو می‌شوند

استرس افشار عاطفی: مهم‌ترین عاملی که روابط شاد و سالم را نابود و آن را به کابوسی استرس‌زا تبدیل می‌کند فشار عاطفی است. اگر شما و همسران در کنار اضطراب‌ها و فشارهای شخصی یا نگرانی‌های شغلی هم دست‌وپنجه نرم کنید، دیگر به چه چیز می‌توانید تکیه کنید؟

بار مالی: هزینه‌های مالی بخش عمده شروع یک کسب‌وکارند. اغلب اوقات کارآفرینان تمام پس‌اندازشان را خرج راهاندازی کسب‌وکار می‌کنند. سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار جدید از درآمد شخصی، به علاوه هزینه‌هایی که باید در منزل صرف شود، فشار مضاعفی بر زوج‌های کارآفرین وارد می‌کند، به ویژه اگر فرزند هم داشته باشند. در کنار همه این فشارها این حقیقت نیز وجود دارد که درآمد دایمی و پایداری مالی در زندگی کارآفرین بسیار نادر است.

افراط در زمان دور از هم یا کنار هم: برای داشتن روابط شاد و سالم کیفیت زمانی که سپری می‌شود از اهمیت بالایی برخوردار است. در کنار هم استراحت می‌کنید، به تعطیلات می‌روید، می‌خندید و در کنار هم اوقات خوشی را می‌گذرانید، اما وقتی یک کسب و کار را با هم اداره می‌کنید، همه این موارد نیمه تمام‌ها می‌شوند. **توس از مسئولیت‌های اضافه:** احتمالاً شما نیز به عنوان یک کارآفرین از فکر جلوتر زدن و توقف‌ناپذیری پیروی می‌کنید، تفکری که بسیاری از تازه‌کاران را به موفقیت رسانده است. فکر اضافه شدن مسئولیت‌های جدیدی چون بارداری، تربیت بچه، نگهداری از حیوان خانگی یا حتی مرخصی گرفتن از کار موجب می‌شود زندگی خانوادگی را بیشتر بالا و پایین کنید. کافی است یکی از همسران احساس کند دیگری وظایف کاری را بر زندگی خانوادگی ترجیح می‌دهد یا احساس بی‌اهمیتی کند، اینجاست که زندگی مشترک به خطر می‌افتد.

زوج‌های کارآفرین چطور می‌توانند زندگی مشترک‌شان را تقویت کنند

اگر واقعا تصمیم دارید تا پایان عمر در کنار همسران در زندگی و کار شریک باشید، در ادامه به مواردی اشاره می‌شود که برای حفظ ازدواج سالم شما را یاری می‌کند: **صبور باشید:** موفقیت شغلی تضمینی نیست، یک شبه هم اتفاق نمی‌افتد. به عنوان یک زوج کارآفرین صبر بیشتری پیشه کنید. تحمل شب‌های طولانی و ساعات اضافه کاری، تحمل فداکاری‌های شخصی و مالی و تحمل اینکه شاید ارتباط شما با همسران در کار کردن کنار هم دستخوش تغییراتی شود، اما زندگی هردو شما به زودی با ضرابه‌نگی عجین می‌شود که با آن احساس راحتی خواهید کرد.

وقت بگذارید: نقل قولی هست که می‌گوید «شما وقت ندارید، وقت را می‌سازید». ممکن است طی روز حتی برای نوشیدن یک فنجان قهوه فرصت کافی نداشته باشید، اما اگر واقعا برای زندگی مشترک خود اهمیت قائلید، لازم است هر روز برای هم وقت بگذارید، فارغ از مسائل کاری. می‌توانید در هفته یک شب بیرون بروید و با هم خوش بگذرانید، یا یک ساعت قبل از خواب را به صحبت کردن و آرام کردن هم بگذارید. حتی تنها نیم ساعت بعد از کار از صرف صحبت کردن کنید و ببینید در حفظ ارتباط شما چه معجزه‌های می‌کند.

زندگی مشترک تان را چک آپ کنید: هفته‌ای یک بار یا ماهی یک بار جلساتی برگزار کنید و در کنار همسران به بررسی زندگی مشترک خود بپردازید. در این جلسات یکی از همسران صحبت می‌کند و دیگری گوش می‌دهد. در این جلسه درمورد آنچه در ارتباطات خوب پیش رفته و آنچه کم و کسر بوده است بحث می‌کنید. این جلسات طراحی شده‌اند تا راه‌های ارتباطی را برای همسران باز کنند و از کهنه شدن زخم‌ها جلوگیری، احترام متقابل ایجاد و اختلافات را حل و فصل کنند.

اهداف واقع‌گرایانه تعیین کنید: مانند هر زندگی مشترک دیگری مهم است که اهداف واقع‌گرایانه‌ای برای یکدیگر تعیین کنید. برای مثال اگر یکی یا هردو شما وابستگی شدیدی به کار دارید، انتظار دارید کمتر برای کار وقت بگذارید. این تغییر یک شبه رخ نمی‌دهد. برداشتن قدم‌های کوچک برای گذراندن وقت بیشتر کنار هم و قدردانی از همسران به‌خاطر وقتی که می‌گذارد در استمرار زندگی مشترک‌تان مؤثر خواهد بود. زندگی یک زوج کارآفرین همیشه آسان نخواهد بود و موانعی هست که باید با هم از آن عبور کرد. اما با احترام به یکدیگر و تفکیک وقت کار از ارتباط شخصی شما را به سمت ارتباطی محکم پیش خواهد برد.

منبع: allbusiness

۱۰ نکته مدیریتی فیلم مانیال



مترجم: امیر آل علی

مانیال داستان یک فیلم بر پایه کتابی با همین نام نوشته مایکل لوییز است. این فیلم محصول سال ۲۰۱۱ با بازی ستاره معروف برد پیت است. مانیال یک روایت واقعی از بیلی بین (با بازی برد پیت) مدیر ناموفق یک تیم بیسبال است. بیلی بین مدیر تیم بیسبال اوکلند اتلتیک است و تیمش نتایج بسیار ضعیفی را کسب کرده است و دو تن از بهترین بازیکنان خود را به دلیل همین مشکلات از دست می‌دهد، برای همین هم تیم اوکلند اتلتیک در آستانه فروپاشی قرار گرفته است، اما بیلی بین که در سن جوانی با یک اشتباه ورزش بیسبال را انتخاب کرده است راه بازگشتی را نمی‌بیند و تصمیم می‌گیرد نهایت سعی و تلاش خود را به کار گیرد تا بتواند تیمش را از بحران نجات دهد. او با کمک فردی به نام پیتر براند دست به اقدام عجیبی می‌زند و براساس یک سری معادله‌های ریاضی برخی از بازیکنان را به خدمت می‌گیرد تا اینکه به خاطر همین تصمیم رفته رفته تیم نتایج بهتری می‌گیرد و موفقیتی تاریخی را رقم می‌زند. میزان موفقیت این فیلم به اندازه‌ای زیاد بوده است که در چندین مورد نامزد دریافت جایزه اسکار شده است. بدون تردید این فیلم از جمله تولیدات هالیوودی است که حاوی نکات ارزشمندی برای کارآفرینان و مدیران شرکت‌هاست که در ادامه به معرفی و بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱- گوش دادن باعث می‌شود فرصت‌های جدیدی برای شما شکل گیرد

از جمله تمایلات بسیاری از مدیران این است که تمایل به در مرکز امور قرار گرفتن داشته و همین امر باعث می‌شود صرفا در جمع کاری خود سخنران باشند. این امر در نهایت به عادت رفتاری آنها تبدیل شده و این عاملی مخرب خواهد بود، به این علت که فرصت تجربه و توجه به فرصت‌های جدید را از افراد خواهد گرفت. بیلی باین نیز در فیلم مانیال به حرف‌های پیتر براند به خوبی توجه نشان داد و در نهایت توانست با کمک وی روشی جدید را برای رهبری تیم خود اتخاذ کند که کاملا اوضاع را دگرگون ساخت. این امر نکته‌ای است که ریچارد برانسون نیز به آن تأکید داشته است و گوش دادن را به مراتب مهم‌تر از صحبت کردن می‌داند.

۲- فاصله میان واقعیت و تصور را به خوبی درک کنید

هر فردی در ذهن خود تصورات مختلفی نسبت به امور و افراد متعدد دارد. این امر بدون تردید مشکلی را به همراه نخواهد داشت تا زمانی که شما به تفاوت آن با واقعیت موجود نیز آگاه باشید. در این مسیر برخی کارآفرینان در مرتبه‌ای فراتر گام نهاده و تصورات خود را براساس واقعیت‌ها شکل می‌دهند. این امر نیاز به این دارد که به اطلاعاتی درست و جامع نسبت به تمامی موارد تعیین‌کننده در کسب‌وکار خود دست پیدا کنید، در غیر این صورت و هنگامی که صرفا برپایه حرف دیگران بخواهید این کار را انجام دهید، تصمیمات شما با ریسک بسیار بالایی همراه خواهد بود. در طول فیلم شما شاهد تأثیرات عمیق پیتر بر بیلی هستید. این امر نشان می‌دهد که معیار سنجش افراد و انتخاب آنها نباید صرفا ویژگی‌های ظاهری آنها باشد و لازم است تا در این زمینه به شیوه‌ای حرفه‌ای‌تر و در عین حال عمیق‌تر رفتار کنید. ذراع وی در تلاش برای جایگزین کردن منطق ریاضی خود به جای منطق ادراکی بیلی است.

۳- از اهمیت انتقاد درست غافل نشوید

در بسیاری از موارد مشاهده شده است که کارآفرینان و مدیران بنا بر بسیاری از ملاحظات در زمینه انتقاد ضعیف عمل می‌کنند. در واقع این امر یک ضرورت است که در صورت بروز اشتباه مورد یا به فرد مذکور گوشزد کنید. با این حال این امر باید به طریقی درست و به دور از تنش باشد تا با واکنشی مثبت و منطقی مواجه شود. به همین خاطر هر

فردی باید برای خود و با توجه به ویژگی‌های اخلاقی و رفتاری مخاطب مدنظر، بهترین شیوه را برای این امر برگزیند. با این حال توجه داشته باشید که این امر صرفا نباید به رابطه‌ای یک طرفه تبدیل شود و لازم است تا خود نیز این امکان را برای سایرین فراهم آورید که بتوانند به انتقاد از شما بپردازند. در این فیلم نیز شاهد انتقادات درست پیتر در رابطه با اشتباهات براند هستیم که خود حاوی نکاتی ارزشمند در رابطه با شرایط یک انتقاد خوب و سازنده است.

۴- مسائل را تا حد امکان ساده سازید

در هنگام روبه‌رو شدن با مسائل مختلف هنگامی که همه با چیزی به مراتب پیچیده مواجه باشید، امکان تجزیه و تحلیل و درک درست بسیار سخت خواهد بود. در همین کار خود را رها و حرفه‌ای دیگر را برای خود انتخاب می‌کرد. با این حال او خودباوری خوبی داشت و نگاهش نظرات دیگران ماهیت او را شکل دهند. بدون تردید هر کارآفرینی نیز در طول مسیر موفقیت خود با چنین مسائلی مواجه خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا روحیه‌ای به مانند شخصیت اصلی فیلم داشته باشد.

۵- خواهان تغییر در زمان مناسب باشید

بدون تردید امروزه یکی از اصول موفقیت این است که بتوانید در زمان مناسب تغییرات لازم را در خود ایجاد کنید. در واقع امروزه شرایط کار و تجارت به نحوی است که این امر به عنوان یک ضرورت نام برده می‌شود. در واقع اگر شخصی در این مسیر طرفه‌ناپذیر باشد تا خود نیز این امکان را برای سایرین فراهم آورید که بتوانند به انتقاد از شما بپردازند. در این فیلم نیز شاهد انتقادات درست پیتر در رابطه با اشتباهات براند هستیم که خود حاوی نکاتی ارزشمند در رابطه با شرایط یک انتقاد خوب و سازنده است.



که بتوانید در زمان مناسب تغییرات لازم را در خود ایجاد کنید. در واقع امروزه شرایط کار و تجارت به نحوی است که این امر به عنوان یک ضرورت نام برده می‌شود. در واقع اگر شخصی در این مسیر طرفه‌ناپذیر باشد تا خود نیز این امکان را برای سایرین فراهم آورید که بتوانند به انتقاد از شما بپردازند. در این فیلم نیز شاهد انتقادات درست پیتر در رابطه با اشتباهات براند هستیم که خود حاوی نکاتی ارزشمند در رابطه با شرایط یک انتقاد خوب و سازنده است.

۶- نظرات مخرب دیگران راجع به خود و قضاوت‌های غیرمنصفانه آنها را دور بیندازید

بدون شک بیلی به علت نتایج ناامیدکننده چند وقت اخیر خود با انتقادهای بسیاری مواجه بود و همین امر باعث شد تا نظرات منفی بسیاری در رابطه با وی شکل گیرد. بدون شک اگر او می‌خواست به تمامی گفته‌ها بها دهد، باید کار خود را رها و حرفه‌ای دیگر را برای خود انتخاب می‌کرد. با این حال او خودباوری خوبی داشت و نگاهش نظرات دیگران ماهیت او را شکل دهند. بدون تردید هر کارآفرینی نیز در طول مسیر موفقیت خود با چنین مسائلی مواجه خواهد شد. به همین خاطر ضروری است تا روحیه‌ای به مانند شخصیت اصلی فیلم داشته باشد.

۷- قدم به قدم پیش بروید

یک سرمربی خوب لازم است تا بیشترین حجم از تمرکز خود را بر روی بازی بعدی تیمش بگذارد و از پرداختن به سایر موارد که در این مقطع کلیشه‌ای محسوب می‌شوند، خودداری کند. کارآفرینان نیز لازم است تا تمرکز خود را بر روی مسائل پیش رو دشار آماده سازید.

۱۰- در مواجهه با حریفان برتر، خلاقیت و نوآوری داشته باشید

بسیاری از مسابقات بر روی کاغذ نتایج مشخصی دارند و قبل از شروع مسابقه نیز می‌توانید حدس‌هایی را در رابطه با تیم برنده داشته باشید. با این حال این امر همواره مطلق نبوده و برخی تیم‌ها موفق به خلق شگفتی می‌شوند. بدون شک در این رابطه بیلی به دلیل شرایط بد تیم امکان تکه داشتن بازیکنان خوب خود یا جذب ستاره را نداشت. با این حال با نوآوری‌های پیتر در نهایت توانست برترین تیم‌های لیگ را نیز با شکست مواجه سازد. به همین خاطر هر کارآفرین لازم است خلاقیت و نوآوری را به عنوان برگ برنده در نظر داشته باشد.

منبع: www.entrepreneur.com

استراتژی اقیانوس آبی خلق بازاری برای خود

به قلم کایلا هریسون نویسنده بیزینس نیوز دیلی

مترجم: سعیده کریمی

تصور کنید چه می‌شد اگر راهی بود که شما می‌توانستید کسب‌وکارتان را از مرزهای رقابت خارج و بازاری برای خود خلق کنید؟ چه می‌شد اگر می‌توانستید پیش‌تاز باشید و محصولاتی منحصر به فرد خلق کنید و در عین حال از بازارهای پرمفعت جدید سود ببرید؟ استراتژی اقیانوس آبی یک نظریه تجاری است که می‌گوید اگر شرکت‌ها به دنبال راه‌هایی برای به دست آوردن «فضای بی‌رقیب بازار» باشند بهتر از این است که با شرکت‌های مشابه رقابت کنند. این عبارت از عنوان کتاب «استراتژی اقیانوس آبی» نوشته جان کیم و رنه مایورنیا گرفته شده است. این استراتژی بیانگر آن است که با به‌کارگیری همزمان دو راهبرد تمایز محصولات و کاهش هزینه رقابت بی‌معنا خواهد شد. کیم برای مجله فوربس توضیح می‌دهد که «در مطالعه ما مشخص می‌شود زمانی به استراتژی اقیانوس آبی نیاز پیدا می‌کنیم که در یک بازار عرضه بر تقاضا پیشی بگیرد و چنین شرایطی هرروزه برای صنایع بیشتری پیش می‌آید و در آینده حتی بیشتر هم رواج پیدا خواهد کرد.» در این مقاله تمام آنچه باید درمورد استراتژی اقیانوس آبی بدانید و چگونگی خلق بازاری برای خود آمده است.

نمونه‌هایی از استراتژی اقیانوس آبی

کیم به ماژورن اشاره می‌کند که از یک خرده‌فروشی آنلاین به پایگاه دیجیتال تبدیل شده است که عملاً همه چیز می‌فروشد. کیم در مصاحبه با بیزینس نیوز می‌گوید: «ماژورن از یک تغییر اقیانوس آبی فروش کتاب استفاده کرد و راه خودش را از انبوه رقبا جدا کرد. برای این کار آمازون خدمات منحصر به فردی ارائه کرد: بزرگ‌ترین مجموعه منتخب از کتاب‌های جهان، قیمت‌های مناسب، تأیید اتوماتیک سفارش‌های خریداران، گزینه پیشنهاد کتاب با عنوان «کسانی که این کتاب را خریدند کتاب‌های زیر را هم خریدند» و ارزیابی‌های دست اول در مورد نظرات خوانندگان در مورد کتاب. با این حال به گفته مایورنیا آمازون همیشه در خلق اقیانوس آبی موفق نبوده است و در چند مورد (eBay) مقابل نمونه‌هایی چون زاپوس (Zappos)، ای بی (eBay) و اپل شکست خورده است. مایورنیا می‌گوید: «در هر یک از این موارد شرکت‌هایی که آمازون با آنها به رقابت پرداخته برای خودشان اقیانوس آبی خلق کرده بودند و هر بار آمازون تلاش کرده به تقلید از ایشان بپردازد، با شکست مواجه شد. تلاش همین جاست که بهترین دفاع، حمله است و بهترین حمله ایجاد تغییر بر مبنای اقیانوس آبی است. تقلید راه رسیدن به موفقیت نیست به ویژه در صنایع پرزده‌حالی که امروزه اکثر شرکت‌ها با آن روبه‌رو هستند.»

شرکت دیگری که تغییر بر مبنای اقیانوس آبی ایجاد کرد شرکت هم دیو بود. به گفته کیم این شرکت توانست بازار چند میلیارد دلاری DIY را خلق کند. کیم اضافه می‌کند که «وقتی این شرکت متوجه شد آمازون وارد فضای تجاری‌اش شده، به جای آنکه با آمازون به رقابت بپردازد مصمم شد خدماتی را ارائه کند که آمازون نمی‌توانست با آن رقابت کند. این خدمات شامل ارائه اطلاعات و پیشنهادات برای اجرای پروژه‌های پیچیده خودت-انجام-بده (do-it-yourself) بود، پروژه‌هایی چون نوسازی سرویس بهداشتی توسط خود فرد بدون نیاز به خدمات شرکت یا افراد دیگر.»

یافتن اقیانوس‌های آبی

کیم و مایورنیا پیشنهاد می‌کنند که شرکت‌های تجاری برای کشف یک اقیانوس آبی از آنچه ایشان «چارچوب چهار عملیاتی» می‌نامند پیروی کنند تا بتوانند عناصر ارزش خریدار را با ایجاد یک منحنی ارزشی جدید، بازسازی کنند. این چارچوب از چهار پرسش تشکیل شده است: - افزایش: چه فاکتورهایی باید فراتر از استاندارد صنعت افزایش یابند؟ - کاهش: چه فاکتورهایی در نتیجه رقابت میان دیگر صنایع به وجود آمده‌اند و باید کاهش یابند؟ - حذف: چه فاکتورهایی بیش از حد مورد رقابت دیگر صنایع بودند و باید حذف شوند؟ - ایجاد: چه فاکتورهایی تا به حال در صنعت به‌کار نرفته‌اند و باید ایجاد شوند؟

طبق این چارچوب شرکت‌ها تمامی فاکتورهای رقابتی را بررسی می‌کنند و رهبران را به کشف فرضیاتی وامیدارند که ناخودآگاه هنگام رقابت کردن ایجاد کرده‌اند. سپس می‌توانند درون صنایع خود به دنبال اقیانوس‌های آبی بگردند و تغییر ایجاد کنند.

ایجاد تغییر

با وجود ورشکستگی شرکت اسباب بازی «تویز آر اس» در سپتامبر گذشته، کسب‌وکارهایی که در وضعیت مشابهی قرار دارند با احتمال ورشکستگی آنان می‌رود، به عنوان آخرین شانس برای نجات شرکت خود به دنبال تغییر هستند.

مایورنیا تابلوی طراحی استراتژی را پیشنهاد می‌کند که در جدیدترین کتاب وی و کیم با عنوان «تغییر اقیانوس آبی: فراتر از رقابت» معرفی شده است. صاحبان کسب‌وکار می‌توانند با استفاده از یک ارزیابی یک صفحه‌ای بر صنعت خاص و فاکتورهای کلیدی رقابتی در آن متمرکز شوند.

مایورنیا می‌گوید: «این استراتژی به شما کمک می‌کند تا نگاه دقیقی به کسب‌وکارتان بیندازید و ببینید بازار شما را چگونه می‌بیند. اگر فروشندگان این استراتژی را بکار ببرند به سرعت درمی‌یابند که همگی ۳۰ سال است در یک فضا با هم رقابت می‌کنند و همگی بازاری از یکدیگر هستند. این آگاهی می‌تواند باعث شود چشمان شما باز شود و انگیزه قوی برای تغییر در شما ایجاد کند.»

آخرین پیشنهاد وی به صاحبان کسب‌وکار این است که از رقابت کردن دست بکشند و به خلق کردن رو بیاورند.

منبع: businessnewsdaily

اخبار

مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی خبر داد:

وقوع ۴۰ درصد تصادفات جاده ای استان مرکزی در تقاطع ها

اراک- مینورستمی - مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی با بیان اینکه تأمین ایمنی و حمل و نقل مناسب اولویت کاری مجموعه در سال ۹۷ است، گفت: محدودیت‌های مالی و اعتباری در این زمینه تنگناهایی را ایجاد کرده است و امروز بدهی حدود ۴۰ میلیارد تومانی برای راهداری و راه و شهرسازی استان بر جای مانده است. علی زندی‌فر شعار اولیه راهداری استان مرکزی را تأمین ایمنی مسافران در محورها و جاده‌های استان دانست و افزود: حدود ۴۰ درصد از تصادفات در محورهای استان مرکزی در تقاطع‌ها صورت می‌گیرد و با توجه به همین مسئله طرحی تهیه شده است که براساس آن این اداره کل برای استانداردسازی تقاطع‌ها و جلوگیری از ورود یکباره و ناگهانی خودروها به جاده با امکانات موجود وارد اجرا خواهد شد و طبق تصمیمات این طرح از اردیبهشت ماه انجام می‌شود. وی دیگر اقدام مدنظر این اداره کل را اجرای عملیات راهداری محوری دانست و با اشاره به اینکه این حرکت تقریباً در سیستم راهداری کشور منسوخ شده است، افزود: امکانات محدودی در اختیار مجموعه است، اما باید از این شرایط حداکثر بهره را برد، ساعت کاری اداری ۱۴:۳۰ خاتمه می‌یابد و امکانی برای اضافه کاری وجود ندارد بر همین اساس در نظر است با تشکیل یک تیم ۲۰ نفره کلیه امکانات استان در بازه زمانی مشخص در اختیار شهرستان‌ها قرار گیرد و نقاط ضعف و نقاط حادثه‌خیز و کاستی‌ها رفع، اصلاح و بهسازی شود و تا آغاز تابستان با امکانات موجود نواقص بواسطه فعالیت این تیم و تجهیزات موجود رفع شود. زندی‌فر با اشاره به چالش‌های جدی در حوزه خط کشی که خاصه در نقاط روستایی شرایط نامناسبی را رقم زده است و با بیان اینکه تا تابستان درصد دفع مشکلات و انجام خط کشی مناسب هستیم، اضافه کرد: در تعدادی از نقاط و محورهای استان مانند محور فرمین با مشکلات روشنایی مواجه هستیم که تلاش بر این است تا پایان تابستان روشنایی لازم تأمین شود. وی با بیان اینکه در برخی از نقاط و محورهای استان مرکزی وجود گارد کارساز نیست و بر همین اساس تلاش بر این است که نیوجرسی(حفاظ بتنی یا پلاستیکی) جایگزین گاردریل شود، اضافه کرد: برای ۱۰ قطعه بر حادثه استان از جمله محورهای ازنآ، دلجان، ساوه تأمین اعتبار ملی انجام شده و با تعیین پیمانکار به سرعت آغاز می‌شود.



هدا جاژه ایده خلاقه در مدرسه سما شهرستان بندر گز

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- در ایام هفته منابع طبیعی تعدادی مقاله و مطلب علمی از طرف دانش آموزان شهرستان بندرگز برای اداره منابع طبیعی و آبخیزداری ارسال گردید که ایده خلاقانه دانش آموز دبستان سما ایلیا ریاحی مورد توجه قرار گرفته با اهدای تقدیرنامه و جایزه از ایشان تقدیر به عمل آمد. کارشناسان و نیروهای اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان بندر گز در روز دوشنبه ۹۷/۱/۲۰ در دبستان سمای بندر گز حضور یافته ضمن ایراد سخنرانی آموزشی و ترویجی با موضوع حفاظت از طبیعت و منابع طبیعی و دعوت از محصلین برای عضویت در طرح همیار طبیعت به دانش آموز ایلیا رحمانی تقدیرنامه و جایزه اهدا گردید. ایلیا دبستان نیز ضمن اعلام آمادگی در باب اجرای برنامه های مشترک با منابع طبیعی درخصوص همکاری و حضور بیشتر نیروهای منابع طبیعی نیز ابراز علاقه مندی نمودند.

نایب رئیس کمیسیون فرهنگی:

بناهای تاریخی و فرهنگی را تحت عنوان نوسازی بافت فرسوده تخریب می‌کنند

مشهد - صابر ابراهیم بیای - نضاله پڑمان‌فر با انتقاد از عدم توجه مدیران به حفظ آثار تاریخی در سراسر کشور، گفت: متأسفانه هر چند وقت یکبار در فواصل زمانی کوتاه خبرهایی مبنی بر تخریب یا از بین رفتن یک بنای تاریخی در گوشه‌های از این کشور به گوش می‌رسد این در حالی است که میراث تاریخی و فرهنگی هر کشور سرمایه اصلی آن‌ها به شمار می‌آیند. نماینده مردم مشهد در کلات در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه ذخایر مادی یک کشور در صورت هدررفت قابل جبران است اما میراث فرهنگی در صورت تخریب قابل احیا نخواهد بود و این ظلم بزرگی به هویت ایرانی است، افزود: نه تنها برنامه مشخصی برای حفظ این آثار وجود ندارد بلکه در تحولات شهری به آن‌ها به مثابه موجوداتی دست و پاگیر که باید هرچه سریع‌تر از شرشان خلاص شد نگریسته و به همین دلیل حتی در جهت تخریب آن‌ها تلاش می‌شود وی با اعتقاد به اینکه این زخم در تمامی شهرها دیده می‌شود از تخریب مسجد حوض مجمر دار در مشهد مقدس طی چند ماه گذشته انتقاد کرد و گفت: تمامی این تخریب‌ها یک کلیدوازه مشترک تحت عنوان "نوسازی بافت فرسوده" دارند و ظاهراً آنقدر بی‌لح و لودرهای قدرتمندی پشت سر این اقدام قرار دارد که حتی نامه‌نگاری شخصیت‌های فرهنگی و سیاسی و دانشگاهی و حوزوی نیز نمی‌تواند جلوی این اقدامات را بگیرد. پڑمان‌فر با بیان اینکه مسئولان درکی از اهمیت حفظ معماری و تاریخ این مملکت و حتی سودآوری اقتصادی آن‌ها ندارند، اظهار کرد: تخریب اماکن تاریخی در کشور از حد گذشته و این جراحی بر قلب مردم فرهنگ دوست ایران است.



اقدامی شایسته از سوی شهردار باغستان در جهت تکريم ارباب رجوع .

شهریار- خبرنگار فرصت امروز- برگزاری جلسات شهرداری باغستان به ویژه شورای معاونین در وقت غیراداری یکی از اقدامات و برنامه‌های خوب دکتر رنجبر در جهت اجرای تکريم ارباب رجوع است. به گزارش عدالتخواهان غرب استان تهران شهردار باغستان گفت: براساس تحقیقات مرکز پژوهش‌های مجلس در خوشبینانه‌ترین حالت ساعات کار مفید اداری در هر روز به دوساعت و در هفته یازده ساعت نمی‌رسد. آمارهای دیگر حاکی از شش تا هفت ساعت کار مفید در هفته است. همین آمارها حاکی از ۴۰ تا ۷۲ ساعت کار مفید در زاین و کره جنوبی است. بر این اساس اگر قرار باشد مدیران این زمان را نیز در خارج از دفتر خود و جلسات صرف نمایند دیگر تکريم ارباب رجوع معنایی ندارد. رنجبر افزود در این خصوص دستور اکید داده است نه تنها جلسات در ساعات غیر اداری برگزار گردد، بلکه مدیران شهرداری در ساعات اداری حق حضور در مرکز و قسمتهای دیگر شهرداری را ندارند. شهردار باغستان گفت: تکريم ارباب رجوع یعنی کار مراجعین در کمترین زمان و با بالاترین رضایت انجام شود، اگر قرار باشد مدیر مربوطه در این ساعات در قسمت دیگر مشغول خوش و بیش باشد دیگر رضایتی در کار نخواهد بود.



مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز:

کاهش هزینه های عمرانی شهرداری اهواز

اهواز - شبنم قجواند - مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شهرداری: کاهش هزینه های عمرانی شهرداری اهواز با اجرا و تکمیل آنها توسط سازمان خدمات موتوری علی منصوری مدیر عامل سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز گفت: تکمیل و اجرای پروژه های عمرانی شهر اهواز توسط سازمان خدمات موتوری موجب کاهش هزینه های عمرانی و تسريع در انجام آنها می شود. مدیر عامل سازمان خدمات موتوری افزود: بودجه کل شهرداری اهواز ۱۶ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال می باشد که نسبت به سال ۹۶ رشد ۹ درصدی داشته است. وی ادامه داد: ۷۱ درصد از بودجه شهرداری اهواز در سال ۹۷ به پروژه های عمرانی اختصاص دارد که تأمین منابع مالی آنها برای تحقق بودجه بسیار ضروری است. منصوره اظهار کرد: سازمان خدمات موتوری شهرداری اهواز با آگاهی از این ضرورت و به منظور کاهش هزینه بخشی از پروژه های عمرانی شهر اهواز اقدام به انجام پروژه ها با تکیه بر توانمندی سازمانی کرده است. این مقام مسئول عنوان کرد: سازمان های شهرداری اهواز می توانند نقش مهمی در کاهش هزینه ها و تسريع در انجام پروژه های شهری داشته باشند و شهردار اهواز بر این اساس به سازمان خدمات موتوری ماموریت داده است در این مسیر پروژه های عمرانی شهر را به انجام رساند.



استاندار گیلان در بازدید از تصفیه خانه بزرگ آب گیلان:

با توجه به نیاز آبی استان ، مدیریت مصرف آب ضرورتی اجتناب ناپذیر است

رشت- ژینب قلیپور - دکتر سالاری استاندار گیلان و مهندس قانع معاون مهندسی و توسعه آبهای کشور و جمعی از مدیران استانی از پروژه فاضلاب مسکن مهر رشت و تصفیه خانه بزرگ آب گیلان بازدید نمودند در حاشیه این بازدید طی نشست استاندار گیلان با مدیران صنعت آب استان در محل تصفیه خانه بزرگ آب گیلان ، دکتر سالاری، بر مشکلات استان با توجه به نیازهای آبی و مصارف کشاورزی استان اشاره نمود و گفت: کاهش هدررفت آب و مدیریت مصرف آب مورد توجه قرار گیرد در ادامه گفت: پروژه احداث مدول دوم و بهسازی مدول اول تصفیه‌خانه بزرگ آب گیلان به روش BOT با اعتباری معادل ۱۶۸ میلیارد تومان در حال اجراست که با بهره برداری از این پروژه تا پایان سال جاری و تکمیل خط انتقال مربوطه در تأمین آب شهرهای تحت پوشش این تصفیه خانه مشکلی نخواهیم داشت. در ادامه مهندس قانع معاون مهندسی و توسعه شرکت مهندسی آبهای کشور حضور استاندار در این پروژه را قوت قلب دست اندر کاران پروژه دانست و افزود: توجه جدی استاندار به پروژه های آب و فاضلاب و بازدید از این حوزه بسیار ارزشمند و مورد تقدیر است. وی بر برنامه های پیش رو در حوزه آب و فاضلاب استان را نقطه قوت مجموعه دانست و تأکید کرد: با توجه به کاهش منابع دولتی ، استفاده از ظرفیت بخش خصوصی در اجرای پروژه ها و همچنین بهره مندی از تجربه ۳۰ ساله حائز اهمیت است و همچنین با پیش بینی منابع مالی طرح‌های فاضلاب ، امیدواریم شاهد تحویلی در این بخش باشیم. سپس سید محسن حسینی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل آبهای گیلان با تشریح سیمای کلی این شرکت جمعیت تحت پوشش خدمات آبرسانی شرکت را ۹۹/۹٪ عنوان کرد و گفت: منابع تولید آب استان ۶۳٪ از آبهای سطحی، ۷٪ چشمه ها و ۲۰٪ از چاهها تأمین می‌شود و سرانه مصرف استان ۱۷۷ لیتر در شبانه روز است.

سهم منطقه ۸ انتقال گاز در سال گذشته بالغ بر ۲۹ میلیارد متر مکعب بوده است



مصارف خانگی، صنایع و نیروگاهها تحویل و افزون بر ۱۱ میلیارد متر مکعب به پایانه های مرزی صادرات منتقل شده است. مدیر

پس از ۳ سال فراموشی؛

نمایشگاه بزرگ کتاب امسال در اصفهان برگزار می‌شود



اصفهان - قاسم اسد- پس از ایجاد وقفه‌ای سه ساله در برگزاری نمایشگاه بزرگ کتاب اصفهان، این نمایشگاه مهرماه امسال در محل برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان برگزار خواهد شد. به گزارش اداره رسانه شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، بر اساس هماهنگی‌های انجام شده میان شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان و اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی این استان، نمایشگاه کتاب امسال مهرماه امسال برای آشنایی و خرید جدیدتر بین آثار منتشر شده در حوزه‌های مختلف داشته باشند. توافق‌های اولیه برگزاری این نمایشگاه در دیدار مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان و مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان انجام شده و قرار است جزئیات برگزاری این نمایشگاه در آینده نزدیک تدوین شده و اطلاع‌رسانی شود. مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان در این ارتباط گفت: تابستان ۹۴ آخرین نمایشگاه بین‌المللی کتاب در استان اصفهان برگزار شد و پس از آن، با وجود تلاش‌های صورت گرفته، امکان برگزاری نمایشگاه کتاب ایجاد نشد.

اصفهان - قاسم اسد- پس از ایجاد وقفه‌ای سه ساله در برگزاری نمایشگاه بزرگ کتاب اصفهان، این نمایشگاه مهرماه امسال در محل برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان برگزار خواهد شد. به گزارش اداره رسانه شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، بر اساس هماهنگی‌های انجام شده میان شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان و اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی این استان، نمایشگاه کتاب امسال مهرماه امسال برای آشنایی و خرید جدیدتر بین آثار منتشر شده در حوزه‌های مختلف داشته باشند. توافق‌های اولیه برگزاری این نمایشگاه در دیدار مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان و مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان انجام شده و قرار است جزئیات برگزاری این نمایشگاه در آینده نزدیک تدوین شده و اطلاع‌رسانی شود. مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان در این ارتباط گفت: تابستان ۹۴ آخرین نمایشگاه بین‌المللی کتاب در استان اصفهان برگزار شد و پس از آن، با وجود تلاش‌های صورت گرفته، امکان برگزاری نمایشگاه کتاب ایجاد نشد.

منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران با ستودن تلاشهای پرسنل عرصه انتقال، خاطر نشان کرد: با استعانت از پروردگار متعال و با اتکاء به دانش و تجارب بالای کارکنان، توانستیم با جدیت بیشتر و کوشش مضاعف و همچنین با نگهداری، تعمیر و رفع معایب بومقع تاسیسات و آماده بکار نگهداشتن خطوط لوله گاز، سال گذشته را با موفقیت و کارنامه ای درخشان به پایان برسانیم. بایبوردی تأکید کرد: با توجه به نامگذاری سال ۹۷ از سوی مقام معظم رهبری مظهره العالی تحت عنوان ((حمایت از کالای ایرانی)) ان شاهالله سعی بر آن داریم در سال پیش رو با برنامه ریزی های مدون و توجه به شعار سال وظایف محوله را بهتر از گذشته انجام و مشارکت، خلاقیت و بومی سازی را در اولویت فعالیت های خویش قرار دهیم.

بر اساس برنامه‌ریزی‌های اولیه قرار است این نمایشگاه از ۱۹ تا ۲۵ مهرماه و طی هفت روز کاری برگزار شود. مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان با بیان اینکه این شرکت هیچ‌گونه نگاه تجاری به برگزاری نمایشگاه کتاب ندارد، تأکید کرد: روال قانونی برای برگزاری نمایشگاه‌ها این است که شرکت نمایشگاه‌ها مکان مورد نیاز برای برگزاری رویدادها را به صورت اجاره در اختیار برگزار کنندگان قرار می‌دهد اما بر اساس مسئولیت‌های اجتماعی و فرهنگی پیش‌بینی شده برای شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، فضای نمایشگاه کتاب بدون اینکه هیچ هزینه‌ای دریافت شود، در اختیار اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قرار خواهد گرفت. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان اصفهان هم در این دیدار با تأکید بر اینکه نمایشگاه کتاب یکی از اصلی‌ترین رویدادهای فرهنگی استان به شمار می‌رود، گفت: تأکید ما بر این است که نمایشگاه کتاب باید در اصفهان برگزار شود چرا که استان‌های دیگر به صورت مرتب نمایشگاه کتاب را برگزار می‌کنند و استان ما از این استان‌ها عقب افتاده است. این نمایشگاه طی روزهای ۱۹ تا ۲۵ مهرماه امسال برگزار می‌شود.

کاهش تلفات انرژی هدف اصلی توزیع برق در سال جاری است



هم اکنون باید مدیریت بهینه مصرف برق را در دستور کار قرار دهیم و برای کنترل بیک تابستان برنامه ریزی کنیم. مهندس ذاکری در ادامه اظهار داشت: منابع انسانی به عنوان رکن اصلی هر سازمان جایگاه تعیین کننده‌ای در تمام بخش‌ها دارد به همین دلیل ایجاد انگیزه و ارتقای سطح دانش نیروی انسانی از اولویت‌های هر سازمان است. وی همچنین از کارکنان خواست سال جدید را با برنامه ریزی آغاز کند و برای اهداف خود برنامه ریزی و خط مشی تعیین کنند.

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان گفت: مهمترین هدف این شرکت در سال ۹۷ کاهش تلفات انرژی است. مهندس محمد ذاکری در دیدار نوری با کارکنان افزود: همه برنامه‌های امسال باید با محوریت کاهش تلفات انرژی باشد که کاهش آن علاوه بر افزایش قابلیت اطمینان شبکه، باعث جلوگیری از هزینه‌ای اضافی تولید انرژی است. وی اضافه کرد: امسال با توجه به کم‌آبی و گرمای زودرس از

پیام تبریک رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران به مناسبت روز دندانپزشک



سلامت و درمان بیماری‌های دهان و دندان به افراد جامعه ارائه می‌دهند که این امر سبب ارتقای کیفیت زندگی افراد جامعه

ساری -جهقان - رییس دانشگاه علوم پزشکی مازندران به مناسبت روز دندانپزشک با صدور پیامی این روز را به اعضای جامعه دندانپزشکی تبریک گفت. متن پیام دکتر سید عباس موسوی به این شرح است: سلامت مهم‌ترین سرمایه برای توسعه همه جانبه است. در همین راستا نقش سلامت دهان و دندان بر کسی پوشیده نبوده و نیست. از همین رو برنامه سیاست‌های پیشگیری از بیماری‌های دهان و دندان، و برنامه‌تحويل سلامت جامعه و بهداشت عمومی قرار گرفته است. بدون شک دندانپزشکان عزیز بعنوان عضوی از تیم سلامت خدمات شایانی را در راستای پیشگیری از بیماری، حفظ و ارتقا

بانوان آبفای گیلان در تصاحب کرسی های مدیریتی:

لیلا علیزاده بعنوان مدیر دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی آبفای گیلان منصوب شد



رشت- ژینب قلیپور - در راستای بکارگیری بانوان توانمند در پستهای مدیریتی، طی حکمی از سوی مدیرعامل این شرکت لیلا علیزاده بعنوان سرپرست دفتر روابط عمومی و آموزش همگانی آبفای گیلان منصوب شد. سید محسن حسینی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل آبفای گیلان، تغییر در ساختار مدیریتی را لازمه پویایی شرکت دانست و افزود: تخصص، تعهد، سرعت و ذکاوت بانوان در انجام امور، گزینه‌هایی است که بانوان برای انتصاب پست‌های مدیریتی دارند.

در ارزیابی سال گذشته تحقق یافت:

رشد ۱۰ درصدی دوره های آموزشی در منطقه ۸ عملیات



عملیات انتقال گاز، ۱۸ درصد دوره های عمومی، ۱۷ درصد دوره های تخصصی، ۸ درصد دوره های HSE، ۴ برابر دوره های مدیران و همچنین ۶ برابر نیز دوره های مدیریتی در طول مدت

تبریز- پاشائی: بالغ بر ۵۳۰۴۴ نفر ساعت دوره آموزشی در طول سال گذشته برای کارکنان منطقه ۸ عملیات انتقال گاز با برگزاری در سطح شمال و شمالغرب کشور برگزار شده است. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی منطقه ۸ عملیات انتقال گاز، غلامرضا روشنی، رئیس آموزش این منطقه، با اعلام خیر فوق گفت: در طول سال گذشته، این واحد با برگزاری دوره های آموزشی هدفمند و برنامه ریزی شده در بخش های مختلف از جمله عمومی، تخصصی HSE، سیستمهای مدیریتی و مشارکت، توانست به رسالت خویش عمل نموده که حاصل آن ارتقای ۱۰ درصدی دوره های آموزشی پرسنل این منطقه نسبت به سال ۹۵ می باشد. وی افزود: با احتساب افزایش ۱۰ درصدی دوره های آموزشی در منطقه ۸

جنگل پیمایی گروه کوهنوردی سر خدار منابع طبیعی گلستان

از خود نشان دادند به نمایندگی از طرف گروه کوهنوردی سرخدار و اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان تشکر و قدردانی نمودند. اعضای گروه کوهنوردی سرخدار اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان عبارتند از آقایان: حاج آقا پوری، امید کاظمی، احمد کردجزی، محمد پرتوی، جلال امیرخانی، نوشیروان عبداللهی، سیدحوزه میرقریان زاده سیدرسول حسینی، جوادعلیشاهی احمدنوجمنی

مذکور را افزایش توان جسمی اعضاء و البته پاکسازی مسیر آبشار باران کوه عنوان کرد. به گفت وی خوشبختانه علی رغم آغاز باران شدید در هنگام عزیمت، تمامی اعضاء به سلامت مسیر چند ساعته را طی نموده و بازگشتند. احمد کردجزی در پایان از همه دوستداران طبیعت که در روزهای اخیر ضمن بهره مندی از طبیعت زیبای خادوندی، در پاکسازی محیط و مسیر راه و آبشار، همت به خرج داده، تلاش شایسته‌ای

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

سه‌شنبه ۲۸ فروردین ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۴۲ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

آدرس: میرزای شیرازی - نیش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

درنگ

با کمک فوتون‌ها

رمزهای غیر قابل پیش‌بینی تولید می‌شود

گروهی از محققان دستنگاه تولید رمزی ساخته‌اند که با کمک رفتارهای مکانیک کوانتومی می‌تواند رمزهایی غیر قابل پیش‌بینی بسازد.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، از این فناوری می‌توان در روش‌های رمزگذاری استفاده کرد که غیر قابل نفوذ هستند. محققان انستیتو ملی استاندارد و فناوری در مرینلد مبدعان این ماشین هستند. کوانتوم مکانیکی یک ابر منبع برای تولید رمزهای تصادفی به شمار می‌رود، زیرا برخورد برخی ذرات کوانتومی نتایجی غیر قابل پیش‌بینی دارد.

پیتر بیرهورست یکی از ریاضیدانان شرکت‌کننده در این پروژه می‌گوید: منبع کوانتومی ما و پروتکل آن شبیه یک گاوصندوق است. ما مطمئن هستیم هیچ‌کس نمی‌تواند آن را پیش‌بینی کند. دلیل این امر ویژگی ذرات ریزتر از اتم است. ذرات با کمک این ویژگی می‌توانند همزمان در دو وضعیت متضاد وجود داشته باشند. چنین حالتی ابر وضعیت نامیده می‌شود.

به‌طور مثال، در وضعیت کدهای صفر و یک رایانه‌ای، این ذرات می‌توانند همزمان صفر و یک باشند، به‌این ترتیب شناسایی اطلاعات مربوطه غیرممکن خواهد بود.

محققان با استفاده از فوتون‌های منتشر شده از یک لیزر به‌طور تصادفی اعدادی تولید می‌کنند. این فرایند Bell test نامیده می‌شود.

نخستین تاکسی هوایی خودران با ۱۲ پروانه آزمایش شد

یک استارت‌آپ، تاکسی هوایی خودران تمام الکتریکی را در نیویورک آزمایش کرده است. این تاکسی هوایی ۱۲ پروانه دارد و مانند بالگرد از زمین بلند می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شرکت Kitty Hawk در کالیفرنیا یک تاکسی خودران تمام الکتریکی را در نیویورک آزمایش کرده است.

این شرکت از ۲۰۱۰ میلادی مشغول کار روی یک هواپیمای شخصی است. نتیجه این تحقیقات تاکسی خودران Cora، یک هواپیمای دونفره است که می‌تواند مانند بالگرد از روی زمین بلند شود و فرود آید، اما مانند هواپیما پرواز می‌کند.

کورا از ۲۰۲۱ میلادی فعالیت خود را آغاز می‌کند و به عنوان یک تاکسی هوایی سفارشی پرواز خواهد کرد. این وسیله نقلیه دارای ۱۲ پروانه است که نیروی مورد نیاز برای بلند شدن از زمین و قدرت بیش‌تر آن را فراهم می‌کنند. جالب آنکه این تاکسی هوایی نیازمند بلند فرودگاهی نیست.

کورا پس از بلند شدن از زمین به وسیله یک پروانه در عقب وسیله نقلیه با سرعت ۱۸۰ کیلومتر بر ساعت در ارتفاع بین ۱۵۰ تا ۹۱۰ متر پرواز می‌کند.

دولت نیویورک به‌طور رسمی توافق برای آزمایش این خودرو را اعلام کرده است.

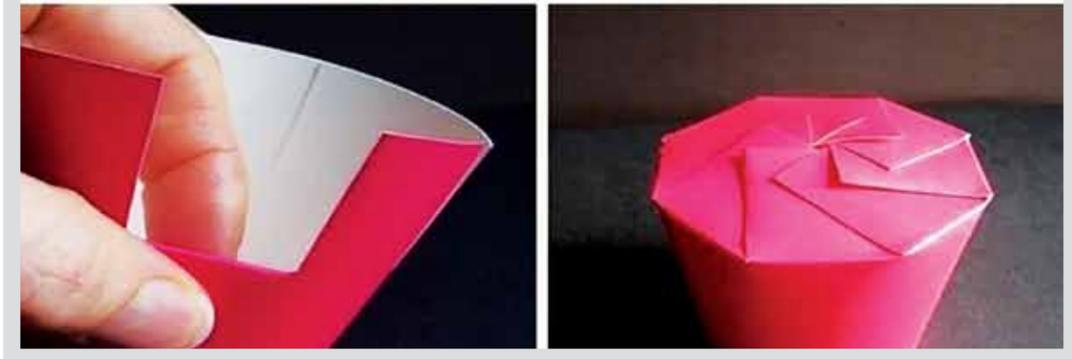
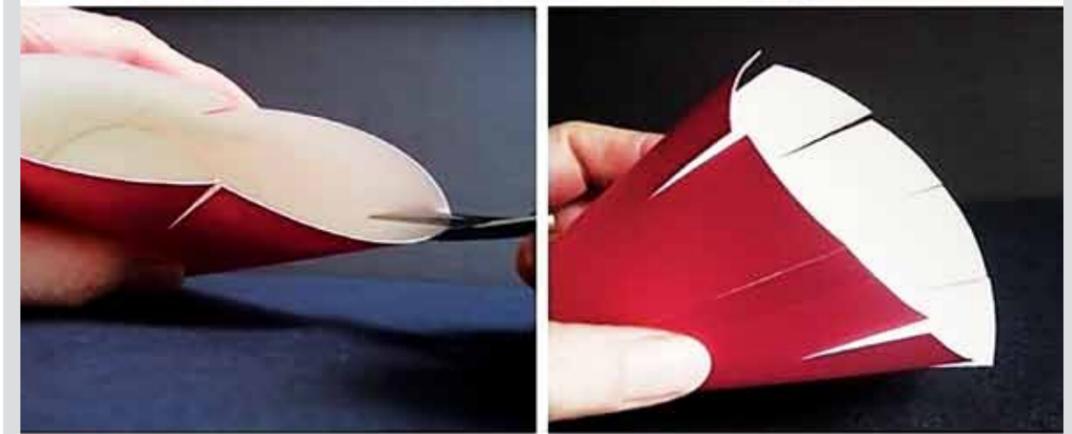
به هر حال شرکت سازنده امیدوار است نیویورک را به عنوان مقر فعالیت‌های خود برای آزمایش نسل آتی خودروها انتخاب کند.



بسته‌بندی خلاق



gobelet box



مدرسه مدیریت

درس خاموش تعلیم‌پذیری برای مدیران

می‌پرسم چه چیزی باعث خنده‌شان شده.

آرزوی رشد کردن باعث شد چارلی موفقیت مالی کسب کند و در هر کاری که می‌کرد به اوج برتری برسد. در روزهای اول، کار چاپلین را سرگرمی خارق‌العاده می‌دانستند و تحسین می‌کردند، اما به‌مرور زمان او را نابغه کمدی دانستند. امروزه بسیاری از فیلم‌های او را شاهکار می‌دانند و خودش را یکی از بزرگ‌ترین فیلم‌سازان دوران به شمار می‌آورند. جیمز آگی، فیلم‌نامه‌نویس و منتقد فیلم آمریکایی، نوشته:

«زیباترین پانتومیم، عمیق‌ترین عواطف، غنی‌ترین و گزنده‌ترین اشعار، همگی در کار چاپلین وجود دارد.» اگر چاپلین پس از کسب موفقیت، تعلیم‌پذیری‌اش را با خودبینی و تکبر عوض می‌کرد، نامش صرفاً بالاتر از فورد استرلینگ یا بن تورپین، ستارگان فیلم صامت، قرار می‌گرفت که امروزه به کلی فراموش شده‌اند، اما چاپلین به رشد کردن و یادگرفتن به‌عنوان بازیگر، کارگردان و در نهایت تهیه‌کننده فیلم ادامه داد. وقتی بنا بر تجربه دریافت چه فیلم‌سازان اسیر استودیوها و توزیع‌کنندگان فیلم‌اند، به همراه داگلاس فرینکس، مری پیکفورد و دی. دابلوی، گرفتاریت شرکت خودش را تأسیس کرد. این شرکت فیلمسازی هنوز هم فعال است.

منبع: [hormond](#)

چاپلین در اولین سال حضورش در صنعت سینما در ۳۵ فیلم به‌عنوان بازیگر، نویسنده و کارگردان کار کرد. همه فوراً استعداد او را تشخیص دادند و شهرت و محبوبیتش افزایش یافت. یک سال بعد چارلی هفته‌ای ۱۲۵۰ دلار دستمزد گرفت. بعد در سال ۱۹۱۸ کاری بی‌سابقه کرد، یعنی اولین قرارداد یک‌میلیون دلاری صنعت سینما را امضا کرد. حالا او ثروتمند و مشهور بود و قدرتمندترین فیلم‌ساز دنیا به شمار می‌آمد، آن‌هم در ۲۹ سالگی.

چاپلین به این دلیل موفق شد که استعدادی عظیم و انگیزه‌ای حیرت‌آور داشت، اما این خصایص از قابلیت تعلیم‌پذیری‌اش سرچشمه می‌گرفت. او مدام سعی می‌کرد رشد کند، یاد بگیرد و هنرش را به کمال برساند. حتی وقتی مشهورترین و گران‌ترین بازیگر دنیا بود، از وضع موجودش راضی نبود. چاپلین آرزویش برای بهبود کار خود در مصاحبه‌های چنین توضیح داد: وقتی یکی از فیلم‌هایم را کنار مردم تماشا می‌کنم همیشه دقت می‌کنم ببینم آنها به چه چیزی نمی‌خندند. مثلاً اگر خیلی‌ها به کار عجیبی که می‌خواستم بامزه باشند نخندند، فوراً آن حقه را کنار می‌گذارم و سعی می‌کنم بفهمم که کجای فکر یا اجرایش اشکال داشته. اگر جایی که انتظار ندارم بامزه باشد صدای خنده مردم را بشنوم از خودم

مسیر موفقیت

خودتان را در پروسه محقق کردن اهداف گم نکنید

اگر نهایت شادی و خوشبختی خودمان را در رسیدن به اهداف ثابت تعریف کنیم، پس از دستیابی به این جایگاه، سردرگم و دل‌سرد رها می‌شویم.

به‌سادگی می‌توانید فرض کنید تنها چیزی که شما را به رضایت خاطر کامل می‌رساند، دستیابی به یک سری اهداف مشخص است: راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق، زندگی کنار یک همسر خوب یا یک حرفه شایسته.

اغلب اوقات، این ایده که شادی و خوشبختی مستلزم رسیدن به برخی دستاوردها است، ما را به سختگیری و وسواس می‌کشاند. ما روی رسیدن به یک نقطه عطف که قرار است واسطه شادی‌مان باشد، متمرکز می‌شویم و این هدف، به هويت ما تبدیل می‌شود. برای مثال: کارآفرین، معاون رئیس، سیاستمدار، مدیر، فعال اقتصادی و ...

بسیار ساده می‌توانیم به مسائل پوچ، امیدی کاذب ببندیم. کسب‌وکاری را آغاز می‌کنیم و بعد، استرس اداره امور ما را به مرز جنون می‌رساند. ازدواج می‌کنیم و هرگز این‌همه تنها نبوده‌ایم. در شغلمان ترفیع می‌گیریم و حس می‌کنیم کمتر از قبل احترام دریافت می‌کنیم. هنگامی که مبنای شادی را رسیدن به موفقیت بدانیم، همیشه بیشتر و بیشتر می‌خواهیم. و هر موفقیت، با مشکلات خاص خودش همراه است.

البته مهم است که رؤیایها و جاه‌طلبی‌هایی داشته باشیم. اما درعین حال مهم است که به این رؤیایها، دیدگاه و بینشی واقعی ببخشیم. اگر این موضوع را فراموش کنیم، خودمان را در مسیر مجاهدت‌های کوتاه‌مدت گم می‌کنیم. ممکن است آن‌قدر به تعقیب و گریز اهداف واسطه عادت کنیم که کاملاً از یاد ببریم چه کسی بودیم و هرگز هم خوشحالی واقعی را حس نکنیم. شاید غیر منطقی به نظر برسد؛ ولی درست زمانی که همه‌چیز به‌خوبی پیش می‌رود، احتمال انحراف ما از رؤیایمان به حداکثر می‌رسد.

گاهی اوقات، ما به هدفی که برای آن تلاش می‌کنیم، دست می‌یابیم. پس از آن چه اتفاقی می‌افتد؟ رسیدن به آرزوها زندگی را متوقف نمی‌کند. شکوه موفقیت خیلی زود کمرنگ می‌شود.



پس چگونه می‌توانید بلندپروازی‌هایتان را دنبال کنید و هم‌زمان اجازه ندهید آنها شما را به تسخیر خود درآورند؟

زندگی را در موفقیت‌های متوالی تعریف نکنید

روی مأموریت متمرکز شوید نه جایگاه و موقعیت. به‌جای اینکه هدف کوتاه‌مدت خود را مدیریت یک تیم یا سازمان تعیین کنید، سعی کنید یک مربی خوب باشید. به‌این ترتیب نظر از اینکه به مقام مدیریت دست پیدا کنید یا خیر، هنوز می‌توانید مأموریت‌های بزرگ‌تری به انجام برسانید.

ایده‌های برای خدمت کردن به دیگران بیابید و موفقیت به دنبال آن خواهد آمد. شاید نه آن‌طور که تصور می‌کردید؛ اما شک نداشته باشید که همه‌چیز خیلی عالی و تأثیرگذار پیش می‌رود. در غیر این صورت ارزش و احساس هدفمندی شما همیشه به آخرین دستاوردهای شما بستگی خواهد داشت. این راه وحشتناکی برای زندگی است؛ زیرا هرگز به شادی و رضایتمندی کامل نمی‌رسید.

کاری را که می‌توانید، انجام دهید

در همان محدوده‌ای که می‌توانید، عمل کنید و شرایط فعلی خودتان را بپذیرید. شاید در حال حاضر نمی‌توانید یک مدیر باشید؛ اما بدین معنی نیست که نمی‌توانید یک مربی خوب برای دیگران باشید.

همانطور که پیش‌ازین گفتیم، آرزوها و آرمان‌ها مهم هستند؛ ولی اگر نتوانید بدون موفقیت خوشحال باشید، پس از رسیدن به موفقیت هم خوشحال نیستید. اگر این موضوع را از یاد ببرید، آن‌قدر روی اهداف آینده متمرکز می‌شوید که فراموش می‌کنید در حال حاضر می‌توانید تغییر مثبتی در زندگی خودتان و دیگران به وجود آورید.

ادوارد اورت هیل می‌گوید:

من تنها یک نفر هستم، اما وجود دارم. شاید نتوانم همه کارها را انجام دهم، اما می‌توانم کاری انجام دهم. اجازه نمی‌دهم محدودیت‌هایم، سد راه آنچه در توانم است شوند.

افق دید خود را گسترش دهید

اجازه ندهید اهدافتان، روحیه شما را سخت و همه چیزهای خوب دیگر را از زندگی‌تان محو کنند. در برخی از موارد، اهداف محقق می‌شوند و مسیری که طی کرده بودید، به پایان می‌رسد. روابط، احساسات و سرگرمی‌هایتان را نادیده نگیرید. تک‌بعدی نباشید. در غیر این صورت، اهدافتان مالک شما خواهند شد و زمانی که محقق شوند، شما را سردرگم و پوچ، رها خواهند کرد.

اهداف ما هم هستند؛ اما باید تحت کنترل شما قرار داشته باشند. اهمیت یک هدف صرفاً در محقق شدن آن نیست، بلکه در شخصیتی است که ما، حین تلاش برای رسیدن به آن هدف پیدا می‌کنیم.

منبع: [inc/zoomit](#)