

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

گزارش «فرصت امروز»

از جزییات کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن یکم

وام خانه‌اولی‌ها چقدر ارزان شد؟

فرصت امروز: شورای پول و اعتبار در آخرین جلسه خود، به کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن یکم برای بافت فرسوده و سایر مناطق شهری رأی مثبت داد تا نرخ سود این تسهیلات برای متقاضیان بافت فرسوده از ...

۲

آسیب‌شناسی نظام آماری کشور به روایت مرکز پژوهش‌ها

مرکز آمار یا بانک مرکزی؟

تا پیش از این عموماً این‌گونه استدلال می‌شد که اختلاف آمار حساب‌های ملی و شاخص‌های قیمت دو نهاد مرکز آمار ایران و بانک مرکزی، ناشی از تفاوت سال‌های پایه این دو نهاد (۱۳۷۶ و ۱۳۸۳) است. با این حال، آمارهای جدید نشان می‌دهد که حتی یکسان‌سازی سال پایه دو نهاد به سال ۱۳۹۰ نیز نتوانسته است مشکل را تقلیل دهد. بعضاً هم چنین استدلال می‌شود که اختلاف این آمارها ناشی از تفاوت در نمونه‌گیری است. این استدلال، نه‌تنها نگرانی از وضعیت نظام آماری را کاهش نمی‌دهد بلکه تا حد زیادی عمق اغتشاش آماری را...

۳

چه کسانی دلار ۴۲۰۰ تومانی گرفتند؟

۳

مدیریت و کسب‌وکار



کشورهایی با بالاترین بهبود در شاخص جهانی کار آفرینی

- ۷ راهکار برای بهبود رابطه خود با همکاران در سال ۲۰۱۸
- ۸ نکته برای واقعی کردن صدای برند
- چرا کسب‌وکار شما باید به بازاریابی محتوا بپردازد؟
- چطور نرخ تبدیل به مشتری را برای خودتان حساب کنید؟
- چگونه یک برند ماندگار داشته باشیم؟
- داستان‌هایی به یاد ماندنی از هشت برند مطرح

۸ تا ۱۶



جهانگیری: تحولات بازار ارز و سکه مثبت است

تکلیف جدید ارزی بانک‌ها

۴

بازدید سرزده رئیس‌جمهور از بازار کفش تبریز

روحانی: برجام یک جمله کم یا اضافه نمی‌شود

بازدید سرزده روحانی از بازار کفش تبریز

رئیس‌جمهور تبریز را قاطب فرش و صنعت چرم و کفش دانست و با اشاره به بازدید سرزده خود از بازار کفش تبریز گفت: دولت به حمایت از صنایعی مانند کفش اهتمام ویژه‌ای دارد و خود را حامی این صنعت می‌دانیم و باید حمایت و پشتیبانی کنیم تا مشکلات این نوع صنایع برطرف شود. روحانی در ادامه در پاسخ به سؤالی درباره اقدامات دولت برای حمایت از کالای ایرانی، اظهار داشت: در زمینه حمایت از تولیدات و کالای ایرانی همه دستگاه‌ها باید همکاری و کمک کنند تا شاهد تحول خوبی در کشور باشیم و دولت نیز مصمم است گام‌های بلندی در این زمینه بردارد.

رئیس‌جمهور با ابراز خرسندی از فعال بودن بخش خصوصی واقعی در تبریز و استان آذربایجان شرقی، گفت: بخش خصوصی واقعی می‌تواند اقتصاد را به پیش برده و در بازار منطقه‌ای و جهانی رقابت ایجاد کند، بنابراین دولت در حمایت از این بخش کاملاً جدی است و آن را در مسیر توسعه کشور مقید می‌داند.

روحانی با اشاره به تصمیم دولت در رابطه با کنترل التهابات بازار ارز، اظهار داشت: در این تصمیم با جلوگیری از قاچاق بخش زیادی از ارز و نیز اطمینان‌بخشی به تولیدکنندگان و واردکنندگان در خصوص ثبات قیمت ارز، کمک بزرگی به تولید داخلی شد، ضمن اینکه از توطئه واشنگتن مبنی بر اینکه بخواهد اقتصاد و بازار ارز کشورمان را بهم بریزد، جلوگیری کردیم.

برنامه‌های دولت در زمینه دریاچه ارومیه

رئیس‌جمهور در پاسخ به سؤالی درباره برنامه‌های دولت در زمینه دریاچه ارومیه، اظهار داشت: دولت از ابتدا اهمیت ویژه‌ای برای دریاچه ارومیه قائل بود، چرا که معتقد بودیم اگر وضعیت دریاچه ارومیه به مانند سابق رها می‌شد و دولت برای احیای آن بودجه و ستاد تشکیل نمی‌داد، این دریاچه در سال ۹۶ به‌طور کامل خشک می‌شد.

روحانی گفت: اقدامات دولت در زمینه احیای دریاچه ارومیه برای سرمایه‌گذار داخلی و خارجی و امنیت و سلامت حدود ۴ میلیون نفر که تحت تأثیر این دریاچه قرار دارند، بسیار مؤثر بوده است و این اقدامات کاری بزرگ و استراتژیک برای کشور محسوب می‌شود.

او ادامه داد: دولت تاکنون بیش از ۲ هزار میلیارد تومان برای احیای دریاچه ارومیه هزینه کرده است و ستاد احیای دریاچه ارومیه در گزارش اخیر خود قول داده است که تا پایان دولت دوازدهم، سطح آب این دریاچه نسبت به سال ۹۲ یک متر افزایش خواهد یافت و به مردم آذربایجان و شمال غرب کشور اطمینان می‌دهم که دولت اهداف خود را برای احیای دریاچه ارومیه ادامه خواهد داد و نخواهیم گذاشت که این دریاچه خشک شود.

برجام: نه یک جمله اضافه یا کم

روحانی در پاسخ به سؤالی در خصوص برجام و واکنش

فرصت امروز: رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه برجام یک جمله کم یا اضافه نمی‌شود، گفت: آمریکا خودش به دلیل عدم عمل به تعهداتش در برجام روی صندلی اتهام است. حجت الاسلام حسن روحانی روز چهارشنبه در نشست خبری پایان سفرش به آذربایجان شرقی گفت: اگر اروپا علاقه‌مند به راضی کردن ترامپ است، باید از جیب خودش خرج کند و نمی‌تواند دست در جیب مردم ایران کند. او اضافه کرد: حضور آمریکا در منطقه هیچ وقت نتیجه‌ای جز ایجاد ناامنی نداشته است و این در حالی است که جان مردم همه کشورهای منطقه برای ما مهم است. سخن ترامپ به اعراب که پول به من بدهید تا زنده بمانید، تحقیر مردم جهان اسلام است.

دستاوردهای سفر به آذربایجان شرقی

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، رئیس‌جمهور همچنین با تشریح دستاوردهای سفر به استان آذربایجان شرقی گفت: افتتاح ۳ هزار میلیارد تومان طرح و پروژه و آغاز عملیات اجرایی طرح‌هایی با اعتبار حدود ۶ هزار میلیارد تومان، نشان‌دهنده تحرک بسیار خوب استان در مسیر توسعه است و دولت به‌طور کامل از این روند حمایت می‌کند. روحانی افزود: در این سفر طرح‌های بسیار خوبی در بخش بهداشت و درمان و پروژه‌های متعددی در زمینه‌های صنعتی، گردشگری و کشاورزی، آغاز شد که نشان‌دهنده ظرفیت‌های بالای استان در این زمینه‌هاست که باید هر چه بیشتر تقویت شود.

رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: از ۲۳ طرحی که در سفر قبلی به استان آذربایجان شرقی به تصویب رسید، ۱۸ طرح به‌طور کامل اجرایی شده و پنج طرح نیز حدود ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشتند که مقرر شد در روند تکمیل آنها تسریع شود.

روحانی با اشاره به اینکه یکی از اولویت‌های اصلی استان آذربایجان شرقی پروژه راه‌آهن است، گفت: یکی از اولویت‌ها و اقدامات اصلی دولت، تکمیل خطوط راه‌آهن در سراسر کشور است و امسال نیز گام‌های خوبی در این راستا برداشته خواهد شد و خط آهن به بستان‌آباد خواهد رسید. همچنین امسال خط آهن اردبیل افتتاح خواهد شد و در تلاش هستیم بهره‌برداری از خط آهن قزوین به رشت نیز هر چه زودتر آغاز شود.

رئیس‌جمهور اضافه کرد: دولت به تکمیل خطوط راه‌آهن اهتمام ویژه‌ای دارد، چرا که از لحاظ سیاسی، اقتصادی و ترانزیتی از اهمیت بالایی برای کشورمان برخوردار است. او با اشاره به انتخاب تبریز به عنوان پایتخت گردشگری جهان اسلام، ادامه داد: شهر زیبا و تاریخی تبریز این استعداد را دارد که قطب گردشگری برای جهان باشد. البته این موضوع نیازمند انجام اقدامات زیادی است که باید با سرعت انجام دهیم و از فرصتی که امروز برای تبریز به‌وجود آمده برای ایجاد تحرک در بخش گردشگری استان استفاده کنیم.

مشاور سازمان برنامه و بودجه: نوسان قیمت دلار به حداقل می‌رسد

آغاز مدیریت صف تقاضای ارز

باشد و تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان چه دولت و چه مجلس را از آن جهت یآوری دهد که مباحث مربوط به حوزه تراز و مباحث دیگر تعریف شود.

ندیمی از دیگر مزایای تک نرخی کردن ارز را مدیریت انواع مفاسد، رشوه، اختلاس، انواع کلاهبرداری‌ها، زیرمیزی‌ها دانست و اظهار داشت: ارز تک نرخی، شیوع این مفاسد را مدیریت می‌کند، بنابراین در هر حال، رویکرد تک نرخی می‌تواند درست باشد، اگرچه طبیعی است که دولت می‌تواند حمایت‌های خود را از راه‌های دیگری تعریف کند.

وی افزود: این حمایت می‌تواند با افزایش و کاهش سود گمرکی روبه‌رو شود یا اینکه نسبت به در اختیار گذاشتن تسهیلات ریالی کمک شود یا می‌تواند در رابطه با انواع یارانه‌ها و وجوه اداره شده کمک شود، پس اگر دولت بخواهد کمک کند می‌تواند به نسبت موضوع و پروژه از بعضی فعالیت‌ها حمایت‌هایی را صورت دهد، به این معنا که یک کالای اساسی مانند دارو اگر قرار است مورد حمایت واقع شود، لازم نیست در نرخ ارز تغییری ایجاد شود، بلکه دولت می‌تواند از راه‌های دیگری در رابطه با مسائل مربوط به حوزه صادرات و واردات یا موضوع نرخ واردات یا مباحث مربوط به حوزه‌های در اختیار گذاشتن سرمایه‌های در گردش یا کاهش نرخ تسهیلات ریالی، به آن کمک می‌کند.

مشاور سازمان برنامه و بودجه با بیان اینکه صف تقاضای ارزی در کشور مدیریت خواهد شد، گفت نوسانات نرخ دلار بعد از یکسان‌سازی، به حداقل می‌رسد. ایرج ندیمی در گفت‌وگو با مهر گفت: تاکنون دو بار تجربه تک‌نرخی کردن ارز در کشور وجود داشته که این امر، چند دستاورد دارد؛ از جمله آنکه باعث می‌شود صف تقاضا درست نشود، به خصوص اینکه دیگر عده‌ای دنبال این نیستند که از نظر رابطه‌ها و ارتباطات، در دور زدن مالی و مانند آن به نرخ دیگری برسند.

مشاور سازمان برنامه و بودجه افزود: دومین فایده این است که درآمد کشور یک حد تعریف شده‌ای پیدا می‌کند، زیرا ما می‌دانیم که خروجی‌های کشور چیست، بنابراین شفافیت را در داخل به همراه خواهد داشت، ضمن اینکه فایده سوم در رابطه با نظام تولید هزینه‌ها است که هزینه ثابتی را تعریف می‌کند یعنی ما دائماً با نوسان در هزینه‌های تولید و به تبع آن، بازار، خرید، فروش و مانند آن روبه‌رو نخواهیم شد. وی تصریح کرد: چهارمین فایده تک نرخی کردن ارز این خواهد بود که در رابطه با مباحث مربوط به حوزه آورد ارزی و درآمدهای ارزی به نسبت درآمدهای ریالی بودجه می‌تواند آثار خود را داشته

ایران نسبت به اقدامات دولت آمریکا درباره آن گفت: درباره برجام حرف و دیدگاه ما کاملاً روشن است برجام توافق چند جانبه‌ای است که هفت کشور، پس از مذاکرات طولانی متنی را به امضا رساندند و این توافق به مانند بنایی است که حدود ۱۴ سال یعنی از سال ۸۱ تا سال ۹۴ طول کشیده تا این بنا ایجاد شود و امروز به‌خاطر تهدیدات و ادعای فردی برای خروج از این بنا که صرفاً یکی از اتاق‌های آن را در اختیار دارد، نمی‌توان یک بنای ۱۴ ساله را بهم زد. برجام توافقی است که در شورای امنیت سازمان ملل به تأیید رسیده است و نمی‌توان قراردادی را که جنبه جهانی و بین‌المللی دارد مدام تغییر داد.

رئیس‌جمهور با بیان اینکه یک جمله به برجام اضافه یا کم نخواهد شد، تصریح کرد: توافق برجام یا می‌ماند یا نمی‌ماند، اما بنا برمانند بود به‌طور کامل خواهد ماند و اگر نماند، همه باید از آن خداحافظی کنند و این موضوعی است که در گفت‌وگوهای متعدد خود با آقای مکرون نیز صراحتاً اعلام کرده و گفته‌ام که حتی یک جمله به این توافق اضافه و کم نخواهیم کرد و او هم به صراحت گفته که این موضوع را قبول دارد. روحانی تصریح کرد: اگر اروپایی‌ها قصد دارند ترامپ را راضی نگه دارند، باید این کار را از جیب خود انجام دهند و ما اجازه نمی‌دهیم از جیب ملت ایران آقای ترامپ را راضی کنند. ایران تا جایی در برجام می‌ماند که منافع ملت ایران در آن تضمین شود. رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: امروز آقای ترامپ و دولت آمریکا در صندلی اتهام قرار دارند که چرا توافق برجام را به‌طور دقیق اجرا نکرده‌اند و در مواردی تأخیر و کوتاهی نسبت به آن داشتند. وی همچنین در پاسخ به سؤالی در خصوص برنامه‌های دولت برای حمایت از نخبگان، اظهار داشت: حمایت از سرمایه ملی و انسانی را یک ضرورت می‌دانیم، لذا برنامه‌های متعددی در این خصوص طی سال‌های گذشته داشته‌ایم که به واسطه آن نخبگان زیادی به کشور ما بازگشتند که بسیار ارزشمند است.

رئیس‌جمهور خاطرنشان کرد: امسال در روز هسته‌ای ۸۰ نوع پروژه جدید افتتاح کردیم و در یک بخش پیچیده علمی دستاوردی داشتیم که دنیا دچار حیرت شد. امروز آقای ترامپ تصور می‌کند که ما در خصوص واکنش‌های خود شعار می‌دهیم، اما اگر برجام بر هم بخورد با سرعت بالایی فعالیت‌های خود را در پیش خواهیم گرفت و تهدیدات آمریکا نسبت به ملت ایران را بسیار بی‌ارزش می‌دانیم. او تصریح کرد: اگر بخواهند برجام را زیر پا بگذارند، تصمیمات و اقدامات بسیار متفاوت‌تر از گذشته در زمینه فعالیت‌های صلح‌آمیز خود اتخاذ خواهیم کرد.

رئیس‌جمهور در پایان گفت: به عنوان کسی که در عرصه سیاست خارجی و مذاکرات تجربیاتی دارم، اعلام می‌کنم که اگر به فرض تصمیمات غلطی در رابطه با برجام اتخاذ کنند، این تصمیمات بسیار زودگذر خواهد بود و خیلی زود از ما خواهند خواهند کرد که با آنها مذاکره کنیم.



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

تبعات جنگ تجاری به روایت فوربس

جنگ تجاری به ضرر کدام کشورهاست؟

فوربس در گزارشی به پیامدها و تبعات جنگ تجاری میان چین و آمریکا پرداخته و معتقد است که این جنگ تجاری می‌تواند به مالزی، تایوان و کره جنوبی هم کشیده شود. به گزارش فوربس، تعرفه‌های وارداتی تا به حال ۱۳۳۳ کالای چینی را که به ایالات متحده می‌رود و حداقل ۱۰۶ کالای باارزش آمریکا را که به مقصد چین فرستاده می‌شود دچار مشکل کرده است. دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور ایالات‌متحده مدعی است که چین ناعادلانه معامله می‌کند.

کشورهای مختلفی در این بین از جنگ تجاری تأثیر خواهند پذیرفت، ازجمله مالزی و کره جنوبی تحت تأثیر قرار خواهند گرفت. به هر حال چین و ایالات‌متحده دو اقتصاد بزرگ جهان به‌راحتی می‌توانند بازارهای کوچک را با اقدامات خود تحت تأثیر قرار دهند؛ کشورهایی وابسته به تجارتی که شاید حتی هدف اقدامات این دو اقتصاد بزرگ نباشد. کارشناسان معتقدند مقیاس این جنگ تجاری، جهانی است. به هرحال یکسری شرکت در سراسر جهان در زنجیره تأمین قرار دارند که به دست چین اداره می‌شوند. فوربس به چهار کشوری پرداخته که به‌طور خاص تحت تأثیر افزایش تعرفه‌ها قرار می‌گیرند.

برزیل: جنگ تجاری ممکن است باعث افزایش موجودی بیش از حد در چین و ایالات متحده شود. تولیدکنندگان دو کشور به دنبال مکان‌های دیگری برای ارسال کالاهای خود هستند. لوبیا سویا یکی از این محصولات است. اما اگر این محصول به دنبال بازار جدید باشد، کشورهای دیگر که در حال تولید و صادرات لوبیا سویا هستند، با رقابت ناگهانی مواجه می‌شوند. این کشور سوم که تحت تأثیر قرار می‌گیرد، برزیل است. این کشور آمریکای جنوبی، ۳۰ درصد از ذخایر لوبیا سویای جهان را تولید می‌کند و بعد از ایالات متحده در جایگاه دوم قرار دارد. چین رتبه چهارم را دارد.

مالزی: این کشور آسیای جنوب شرقی به لحاظ تاریخی وابسته به صادرات نفت و روغن پالم است. اما این اقتصاد در حال حاضر ۳۴۱ میلیارد دلار هم صادرات وسایل الکترونیک، ماشین آلات و قطعات دارد که به هر دو کشور چین و ایالات متحده صادر می‌کند. طبق داده‌های جمع‌آوری شده، بیشترین صادرات مالزی به این دو کشور در سال گذشته، مدارهای الکترونیک و قطعات بوده است. اما حالا صادرات مالزی تحت تأثیر قرار می‌گیرد و احتمالاً شرکت‌های چینی و آمریکایی با سفرشات خود را کاهش می‌دهند یا برای کاهش قیمت درخواست می‌دهند.

کره جنوبی: اگر تعرفه‌های چین و آمریکا ادامه پیدا کند، ارزش صادرات مدارهای الکتریکی کره جنوبی به چین می‌تواند در سال ۴ میلیارد دلار کاهش یابد. به گفته کارشناسان، اگر اقدامات حمایت‌گرایانه ادامه پیدا کند، اقتصادهای وابسته به تجارت مانند تایوان، کره و مالزی تحت تأثیر قرار خواهند گرفت.

تایوان: تولیدکنندگان تایوانی، قطعات سخت‌افزاری کامپیوتری را برای مونتاژ نهایی یا صادرات مجدد به چین می‌فرستند، اما اگر بازار صادراتی بهم بریزد، صادرات این کشور هم دچار مشکل می‌شود.

نقش زنان در اقتصادهای آسیایی

جنگیدن با دست‌های بسته
گزارش تازه مؤسسه مکنزی نشان می‌دهد اقتصادها در منطقه آسیا-اقیانوسیه در صورت ارتقای برابری جنسیتی می‌توانند ۴۵ هزار میلیارد دلار تا سال ۲۰۲۵ به تولید ناخالص داخلی‌شان اضافه کنند. گزارش مؤسسه مکنزی می‌گوید منطقه آسیا-اقیانوسیه پویاترین منطقه اقتصادی جهان است اما زنان در بسیاری از کشورهای این منطقه با رفتارهای نابرابر کاری واجتماعی در مقایسه با مردان روبه‌رو هستند. در این بین بنگلادش و هند بزرگ‌ترین فاصله‌های جنسیتی را تجربه می‌کنند.این فاصله جنسیتی به اقتصاد این کشورها از نظر فقدان فعالیت نیروی کار زن آسیب زده است، حتی در کشورهای توسعه‌یافته‌تری مثل ژاپن و کره جنوبی هم مشاغل با سطح درآمد بالا در فضای نابرابر جنسی توزیع می‌شود. مؤسسه مکنزی درباره چین نوشته است که این کشور با وجود استفاده از نیروی کار زن هنوز در سطح مدیریتی در استفاده کافی از زنان ناکام مانده است. این گزارش کشورهایی مثل فیلیپین، نیوزیلند و سنگاپور را به دلیل تلاش برای کاهش نابرابری جنسیتی در بازار کار تحسین کرده است. تحقیقات مؤسسه مکنزی نشان می‌دهد که در این باره تلاش بیشتری لازم است. گزارش این مؤسسه نشان می‌دهد افزایش تعداد زنان در جمعیت فعال اقتصادی امتیاز بزرگ اقتصادها برای رشد بیشتر است. بر این اساس اقتصادها باید برای افزایش ساعت کاری زنان و ایفای بیشتر نقش‌های مولد توسط آنان در اقتصاد تلاش کنند. چین دومین اقتصاد بزرگ جهان بیشترین سود را از کاهش نابرابری‌های جنسیتی کسب می‌کند که معادل ۲۶ هزار میلیارد دلار است. هند هم در جایگاه بعدی قرار دارد که براساس گزارش مکنزی می‌تواند ۷۷۰ میلیارد دلار از فعالیت اقتصادی بیشتر زنان سود ببرد. گزارش مؤسسه مکنزی از سیاستگذاران در منطقه آسیا-اقیانوسیه می‌خواهد قدم‌های بیشتری رای ارتقای نقش زنان در اقتصاد و بازار کار بردارند که یکی از آنها تغییر دیدگاه درباره نقش زنان در جامعه و ارتقای دسترسی آنها به مراقبت از کودکان است. این گزارش می‌گوید از نظر اقتصاد، تلاش برای رشد بدون استفاده از تمام ظرفیت که شامل زنان هم می‌شود، مثل جنگیدن با دست‌های بسته است.

گزارش «فرصت امروز» از جزئیات کاهش نرخ سود تسهیلات مسکن یکم

وام خانه‌اولی‌ها چقدر ارزان شد؟



مسکن یکم کاهش یابد و خانه

اولی‌ها هر ماه اقساط سبک‌تری بپردازند.

گفتنی است افزایش مبلغ تسهیلات مسکن یکم، کاهش نرخ سود و همچنین افزایش تسهیلات برای متقاضیان بافت فرسوده از ۸ درصد به ۶ درصد و در سایر مناطق شهری از ۹.۵ درصد به ۸درصد برسد. بنابراین با کاهش سود تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم، اقساط پرداختی و سود این وام برای متقاضیان نسبت به گذشته به صرفه‌تر شد و مبلغ اقساط پرداختی خانه‌اولی‌ها نیز تا سقف ۱۷۰هزار تومان کاهش یافت.

همه‌چیز درباره صندوق پس‌انداز مسکن یکم

صندوق پس‌انداز مسکن یکم طرحی بود که بعد از ریزی‌های بسیار میان وزارت راه و شهرسازی، بانک مسکن و بانک مرکزی در نهایت در سال ۱۳۹۴ در بانک مسکن به مرحله اجرا درآمد. این وام ابتدا تا سقف ۴۰ تا ۸۰ میلیون تومان بود و شرایط آن به گونه‌ای بود که متقاضی باید برای دریافت این تسهیلات برای دوره یک ساله سپرده‌گذاری کرده و در نهایت مبلغ مورد نظر را دریافت می‌کرد.

به گزارش ایسنا، دوره بازپرداخت این تسهیلات حداکثر ۱۲ سال و سود پرداختی در ابتدای شروع به کار صندوق حدود ۱۴ درصد بود، اما در ادامه با تغییرات صورت گرفته در پرداخت تسهیلات صندوق پس‌انداز یکم، مبلغ وام برای زوجین ویژه شد و بین ۸۰ تا ۱۶۰

اختلاف ۱.۵درصدی بار دیگر موجب کاهش اقساط دوره و در نهایت سود کلی که به تسهیلات آن اختصاص پیدا می‌کند، خواهد شد. همچنین بر اساس مصوبه شورای پول و اعتبار سود وام تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم در بافت‌های فرسوده نیز از ۸ به ۶ درصد کاهش یافته است.

جزئیات کاهش سود تسهیلات مسکن یکم

اما با کاهش سود تسهیلات صندوق پس‌انداز مسکن یکم، میزان اقساط تسهیلات پرداختی در مناطق شهری با نرخ سود ۸ درصد ماهانه ۶۷ هزار تومان نسبت به قبل کم می‌شود. در واقع رقم ماهانه اقساط برای پرداخت تسهیلات ۸۰میلیونی، از ۹۳۳ هزار تومان به حدود ۸۶۶ هزار تومان می‌رسد. با این حساب میزان سود پرداختی درمجموع نیز کاهش خواهد یافت و تفاوت سود پرداختی در پایان دوره حدود ۱۰ میلیون تومان خواهد بود.

به گزارش اتاق ایران، در خصوص زوجین نیز تا پیش از این متقاضیان وام مسکن صندوق یکم در تهران برای وام ۱۶۰ میلیون تومانی ماهانه یک‌میلیون و ۸۶۰ هزار تومان اقساط می‌پرداختند که با سود ۸ درصد، اقساط جدید یک‌میلیون و ۷۳۰ هزار تومان خواهد بود که حدود ۱۳۰ هزار

تومان کاهش می‌یابد. مبلغ سود وام مسکن زوجین نیز در پایان دوره با نرخ ۹.۵ درصد حدود ۱۱۰میلیون تومان بود که با کاهش نرخ به ۸ درصد در بازپرداخت ۱۲ ساله ساده سود تسهیلات به کمتر از ۹۰ میلیون تومان کاهش می‌یابد.

اقساط تسهیلات در بافت فرسوده نیز برای وام انفرادی ۸۰ میلیون تومانی تا ۷۸۰ هزار تومان در ماه تنزل می‌یابد و مجموع سود پرداختی با نرخ سود جدید نیز در مقایسه با نرخ سود قبلی حدود ۱۲میلیون تومان کمتر خواهد شد. اقساط ماهانه وام ۱۶۰ میلیون تومانی زوجین در بافت فرسوده نیز یک‌میلیون و ۵۶۰ هزار تومان خواهد شد که مقایسه این رقم با اقساط وام با نرخ ۸درصد حاکی از کاهش حدود ۱۷۰هزارتومانی قسط ماهانه است. همچنین کل سود این تسهیلات با نرخ ۶ درصد در بازپرداخت ۱۲ ساله به شیوه ساده ۶۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است که در مقایسه با وام ۸ درصدی حدود ۲۶ میلیون تومان کاهش می‌یابد.

در جدول‌های زیر، مبلغ وام‌های ۴۰ تا ۱۶۰ میلیون تومانی صندوق پس‌انداز یکم به تغییر نرخ سود از ۹.۵ به ۸درصد با فرض دوره بازپرداخت ۱۲ ساله و همچنین جزئیات میزان کاهش اقساط محاسبه شده است.

مبلغ وام انفرادی (تومان)	اقساط ماهانه (تومان)	سود دوره(تومان)	کل باز پرداخت(تومان)
۸۰ میلیون	۸۶۵.۰۰۰	۴۵.۰۰۰.۰۰۰	۱۲۵.۰۰۰.۰۰۰
۶۰ میلیون	۶۵۰.۰۰۰	۳۴.۰۰۰.۰۰۰	۹۴.۰۰۰.۰۰۰
۴۰ میلیون	۴۳۳.۰۰۰	۲۳.۰۰۰.۰۰۰	۶۲.۰۰۰.۰۰۰
مبلغ وام زوجین	-	-	-
۱۶۰ میلیون	۱.۷۰۰.۰۰۰	۸۹.۰۰۰.۰۰۰	۲۴۹.۰۰۰.۰۰۰
۱۲۰ میلیون	۱.۲۹۰.۰۰۰	۶۷.۰۰۰.۰۰۰	۱۸۷.۰۰۰.۰۰۰
۸۰ میلیون	۸۶۵.۰۰۰	۴۵.۰۰۰.۰۰۰	۱۲۵.۰۰۰.۰۰۰

نوع تسهیلات	مبلغ	نرخ سود قبلی	مبلغ اقساط قبلی	نرخ سود فعلی	مبلغ اقساط فعلی	ماه‌التفاوت اقساط
انفرادی در بافت فرسوده	۸۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۸ درصد	۹۳۳.۰۹۹	۶ درصد	۸۶۵.۹۶۲	۶۷.۱۳۷
زوجین در بافت فرسوده	۱۶۰.۰۰۰.۰۰۰	۹.۵ درصد	۱.۸۶۶.۱۹۷	۸ درصد	۱.۷۳۱.۹۲۴	۱۳۴.۲۷۳
انفرادی در سایر مناطق	۸۰.۰۰۰.۰۰۰	۸ درصد	۸۶۵.۹۶۲	۶ درصد	۷۸۰.۶۸۰	۸۵.۲۸۲
زوجین در سایر مناطق	۱۶۰.۰۰۰.۰۰۰	۹.۵ درصد	۱.۷۳۱.۹۲۴	۸ درصد	۱.۵۶۱.۳۶۰	۱۷۰.۵۶۴

«سامانه جامع خزانه‌داری الکترونیک» به روایت یک کارشناس

شفافیت و دشمنان آن

یک کارشناس اقتصادی می‌گوید باید بسیاری از ارگان‌ها مانند خزانه کشور در صدد انتشار اطلاعات اقتصادی کشور برآیند تا با ایجاد شفافیت از فعالیت آزادانه دلالتان و رانت‌خواران جلوگیری شود. مهدی پازوکی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اقدام وزارت اقتصاد در زمینه ایجاد خزانه آنلاین گفت: به عنوان کسی که اعتقاد دارم اقتصاد ایران به شفافیت نیاز دارد، از آنلاین شدن خزانه استقبال می‌کنم و معتمد شفافیت برای اقتصاد ما از نان شب واجب‌تر است. وی ادامه داد: یکی از اصلاحات مهم اقتصادی در ایران باید ایجاد شفافیت باشد و اطلاعات مالی در سطح کلان کشور به صورت آنلاین منتشر شده و در دسترس عموم قرار بگیرد. اگر مبادله اطلاعات به صورت آزادانه در چرخه اقتصاد قرار بگیرد، می‌توانیم امید به برخی امور کشور داشته باشیم. این کارشناس با بیان اینکه با پیشرفت تکنولوژی انتظار این می‌رود که امکانات شفاف شدن فضای اقتصادی کشور فراهم شود، ادامه داد: اینکه دولت چقدر عوارض می‌گیرد، چقدر از محل مالیات درآمد دارد، چقدر واردات و صادرات داریم، می‌تواند مستقیماً در شفافیت اقتصادی کشور مؤثر باشند. وی با اشاره به معلق بودن موضوع سامانه مربوط به دستمزد و مزایای حقوق و کارکنان بانک‌ها و شرکت‌های دولتی این را هم گفت که این سامانه هنوز راه‌اندازی نشده و پیشنهاد من این است که در راستای ایجاد شفافیت بیشتر این حوزه ساماندهی شوند. پازوکی با بیان اینکه همیشه شفافیت دشمنانی دارد، گفت: رانت‌خواران و کسانی که به دنبال فرصتی برای پولشویی هستند، از ایجاد شفافیت در بخش‌های مختلف اقتصاد کشور ابراز ناراضیانی می‌کنند، در نتیجه علیه آن نیز ممکن است اقداماتی انجام دهند. نباید اقتصاد ما به‌بشت رانت‌خواران و دلالتان شود. باید جلوی کسانی که مخالف آزادی اطلاعات هستند ایستاد. اکنون و برای اقتصاد ما هر گونه ابزاری که به شفافیت کمک کند، ضروری است. این کارشناس ایجاد شفافیت را مؤثر در بهبود تولید کشور دانست و گفت: اکنون فضای کسب‌وکار کشور بسیار نامناسب است و هر گونه تلاش در جهت بهبود شفافیت به رونق گرفتن تولید در اقتصاد ایران کمک می‌کند.

وی ایجاد سامانه‌های نظیر انتشار اطلاعات خزانه را مؤثر در روابط بانکی کشور دانست و گفت: اکنون یکی از دلایلی که بانک‌های اروپایی و ژاپنی با ما کار نمی‌کنند، این است که در برخی امور شفافیت وجود ندارد. این در حالی است که ما برای مبادلات بین‌المللی ناگزیریم با برخی نهاده‌ا از جمله FATF مرادات داشته باشیم و این مرادات نیز از کانال ارتقای شفافیت می‌گذرد. این کارشناس با بیان اینکه اقتصاد ایران قربانی قاچاق و رانت است، اضافه کرد: ما خودمان بابت نبودن شفافیت هزینه داده‌ایم و اکنون باید به هر گونه تلاش برای ارتقای شفافیت در سطح نظام بین‌الملل را مفید بدانیم و به آن کمک کنیم. وی بسیاری از مشکلات اقتصاد ایران را ناشی از نبودن شفافیت دانست و بیان کرد: اکنون نوساناتی برای ارز رخ داد، غیرمربط با موضوع شفافیت نبود. بخشی از نوسانات ارز به خاطر نقدینگی بود که موسسات غیرمتمشکل پولی داشتند و اطلاعات شفافی از آنها وجود نداشت. ببینید مدت‌ها نمی‌دانستیم موسسات مالی را چه کسانی اداره می‌کنند؟ چقدر پول در آنها جابه‌جا می‌شود؟ هنوز هم اطلاعات مربوط به آنها شفاف نیست و این خود از عوامل ایجاد مشکلات اقتصادی در ایران است. او به موضوع افزایش درآمد مالیاتی به دنبال ایجاد شفافیت اشاره کرد و افزود: در اقتصاد ایران نسبت مالیاتی به GDP درصد است این در حالی است که در کشور همسایه ما ترکیه، این شاخص ۲۰ درصد است و در کشورهای حوزه اسکاندیناوی مانند نروژ، فنلاند و سوئد این نسبت ۵۰درصد است. اگر شفافیت در اقتصاد ایران ارتقا یابد این موضوع منجر به افزایش نسبت مالیاتی به تولید ناخالص داخلی (GDP) هم خواهد شد و این به نفع کل کشور است.

مالیات پرداختی در سرفصل «ثروت» در ایران؟ ثروت چقدر مالیات پرداخت؟

از ابتدای سال گذشته تا پایان آذرماه، «ثروت» نزدیک به دو هزارو پانصد میلیارد تومان مالیات در ایران پرداخت کرد. به گزارش خبرآنلاین، میزان مالیات پرداختی در سرفصل «ثروت» در ایران در چهار سال گذشته از دو هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان فراتر نرفته است اما با این حال دولت انتظار داشت در سال گذشته رقمی نزدیک به ۳ هزار میلیارد تومان مالیات از محل ثروت دریافت کند. مالیات بر ارث، مالیات بر نقل و انتقال سرقفلی، مالیات نقل و انتقال سهام، مالیات نقل و انتقال املاک، حق تمبر و اوراق بهادار در سرفصل مالیات بر ثروت در ایران جای می‌گیرند.

بر اساس بررسی‌های آماری، میزان مالیات پرداختی در سرفصل ثروت در ایران به بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رسیده است که هر چند افزایشی قابل توجه را نسبت به مدت مشابه سال قبل نشان می‌دهد اما با این حال همچنان از برآوردهای صورت گرفته در قالب بودجه عقب‌تر است. دولت در سال‌های اخیر در تلاش است با کاهش وابستگی به نفت، درآمدهای مالیاتی و درآمدهای ناشی از صادرات غیرنفتی را افزایش دهد. میزان درآمدهای مالیاتی افزایش قابل توجهی در این دوره زمانی یافته است اما با این حال همچنان وابستگی به درآمدهای نفتی در ایران بالاست و این سیاست لازم است تداوم یابد.

دولتی که مالیات بیشتری می گیرد، پاسخگو تر است



عباس آرگون
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

عدالت مالیاتی حلقه مفقوده سیاست‌های مالیاتی امروز دولت‌هاست. بخش عمده‌ای از اقتصاد ایران مالیات نمی‌پردازند و با اتکا به معافیت مالیاتی با شرکت‌های بخش خصوصی رقابت می‌کنند درحالی‌که این شرکت‌ها باید مالیات پرداخت کنند. اما اکنون و با توجه به در نظر گرفتن شعار حمایت از کالای ایرانی باید شرایط را تغییر داد و در مورد کسانی که مالیات پرداخت نمی‌کنند شفاف‌سازی کرد. گسترش هرچه بیشتر چتر مالیاتی مهم‌ترین اقدامی است که دولت‌ها برای تأمین عدالت در این زمینه می‌توانند دنبال کنند. بخش‌های مختلفی در اقتصاد ایران به عنوان بخش‌های تاریک و خاکستری اقتصاد شناخته می‌شوند که مالیات نمی‌پردازند و متأسفانه دولت‌ها سالانه درصد زیادی از درآمدهای مالیاتی‌شان را بدون در نظر گرفتن این بخش‌ها از تولیدکننده می‌گیرند. از سوی دیگر با حجم عمده‌ای از قاچاق کالا به کشور در عمل دولت از عوارض و مالیات بزرگ متعلق به عملکرد فعالیت غیررسمی اقتصادی محروم می‌ماند.
استقرار نظام جامع مالیاتی پایانی بر بی‌عدالتی‌هاست. افزایش درآمدهای مالیاتی به کمک دولت در توسعه زیرساخت‌ها خواهد آمد. مالیات ریشه بسیاری از خدمات اجتماعی در جوامع مختلف است و شکل عملی مشارکت اقتصادی مردم در توسعه کشورها، مبارزه با فقر، توزیع درآمد و افزایش فرصت‌های شغلی است.

دولت‌ها متناسب با مالیاتی که دریافت می‌کنند، پاسخگوتر خواهند بود. افزایش درآمدهای مالیاتی دولت‌از ناحیه مردم به معنی بهبود خدمات در بخش‌های عمومی است. صرف مالیات برای تأمین هزینه‌های بدنه سنگین و بزرگ دولت‌ها یعنی هسردادن تلاش مردم در نتیجه افزایش بهره‌وری و کوچک‌سازی دولت از گام‌های موثر در تحقق عدالت مالیاتی است. دولت‌ها باید شفاف‌سازی کنند که مالیات دریافتی از مردم را کجا هزینه کرده‌اند تا مردم انگیزه بیشتری برای پرداخت مالیات پیدا کنند. در مورد عدالت مالیاتی باید از شعار عبور کرد و به عمل رسید. تمام فعالیت‌های اقتصادی اشخاص در نظام بانکی منعکس شده است. هیچ فعالیت اقتصادی بزرگی نیست که نظام بانکی از آن بی‌اطلاع باشد. تمام جریان‌های پولی در نظام بانکی ثبت می‌شود. اشخاص حقیقی و حقوقی با گردش مالی بالا باید متناسب با حجم عملیات‌شان مالیات پرداخت کنند. رابطه متقابل گردش مالی و پرداخت مالیات به منظور استقرار نظام جامع مالیاتی مورد بررسی قرار گرفته و زیرساخت‌های آن نیز فراهم است. چند صد میلیارد برای آماده‌سازی این زیرساخت‌ها هزینه شده و اکنون زمان برداشت فرا رسیده است.

اقتصاد کلان

در بخشنامه تازه سازمان تأمین اجتماعی ابلاغ شد فرمول تعیین میزان کسر حق بیمه در سال ۱۳۹۷

براساس بخشنامه سازمان تأمین اجتماعی، دستمزد مبنای کسر حق بیمه در سال ۱۳۹۷ ابلاغ شد. به دنبال تصویب تعیین حداقل دستمزد روزانه سال ۹۷ و سایر سطوح دستمزدی و حداقل مزایای پرداختی به کارگران مشمول قانون کار از سوی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سازمان تأمین اجتماعی نیز طی بخشنامه‌ای میزان افزایش دستمزد روزانه مبنای کسر حق بیمه در سال جاری را ابلاغ کرد.

براساس این بخشنامه، حداقل دستمزد روزانه مبنای وصول حق بیمه بیمه‌شدگان مشمول قانون تأمین اجتماعی (به استثنای رانندگان حمل و نقل عمومی بین شهری و فعالیت‌های دارای دستمزد مقطوع) در سال ۱۳۹۷ مبلغ ۳۷۰ هزار و ۴۲۲ ریال اعلام شده است. همچنین سایر سطوح دستمزدی براساس آخرین دستمزد روزانه سال ۱۳۹۶، معادل ۱۰۴درصد به علاوه رقم ثابت روزانه ۲۸ هزار و ۲۰۸ ریال طبق فرمول: مزد روزانه شغل در سال ۱۳۹۷= (۲۸۱۲۰۸+۱/۱۰۴) *آخرین مزد روزانه شغل در سال (۱۳۹۶) افزایش می‌یابد. کارفرمایان و صاحبان کسب‌وکار می‌توانند برای اطلاع از جزئیات بخشنامه سازمان تأمین اجتماعی درخصوص دستمزد مبنای کسر حق بیمه در سال ۱۳۹۷ به لینک پیوست مراجعه کنند.

بانک مرکزی اعلام کرد

تورم فروردین‌ماه ۹.۲درصد شد

نرخ تورم در ۱۲ماه منتهی به فروردین‌ماه ۱۳۹۷ نسبت به ۱۲ماه منتهی به فروردین‌ماه ۱۳۹۶ معادل ۹.۲درصد است. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، خلاصه نتایج به‌دست آمده از شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران براساس سال پایه ۱۰۰=۱۳۹۵ به شرح زیر است:

• براین اساس شاخص بهای کالاهاو خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران در فروردین‌ماه ۱۳۹۷ به عدد ۱۱۵۶ رسید که نسبت به ماه قبل ۰.۸درصدافزایش یافت.

• شاخص مذکور در فروردین‌ماه ۱۳۹۷ نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۷.۹درصدافزایش داشته است.

تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۹۰

www.forsatnet.ir شماره ۱۰۵۰

آسیب‌شناسی نظام آماری کشور به روایت مرکز پژوهش‌ها

مرکز آمار یا بانک مرکزی؟



ایمان‌ولی پور

تا پیش از این عموماً اینگونه استدلال می‌شد که اختلاف آمار حساب‌های ملی و شاخص‌های قیمت دو نهاد مرکز آمار ایران و بانک مرکزی، ناشی از تفاوت سال‌های پایه این دو نهاد (۱۳۷۶ و ۱۳۸۳) است. با این‌حال، آمارهای جدید نشان می‌دهد که حتی یکسان‌سازی سال پایه دو نهاد به سال ۱۳۹۰ نیز نتوانسته است مشکل را تقلیل دهد. بعضاً هم، چنین استدلال می‌شود که اختلاف این آمارها ناشی از تفاوت در نمونه‌گیری است. این استدلال، نه‌تنها نگرانی از وضعیت نظام آماری را کاهش نمی‌دهد بلکه تا حد زیادی علق اغتشاش آماری را نشان می‌دهد که چگونه دو نمونه‌گیری استاندارد می‌تواند به عنوان مثال تفاوت حدود ۱۴درصدی را موجب شود.»

اینها سطرهای ابتدایی گزارشی است که مرکز پژوهش‌های مجلس درباره آسیب‌شناسی نظام آماری کشور از منظر اختلاف آمارهای کلیدی میان دو نهاد مرکز آمار و بانک مرکزی منتشر کرده است. اینکه ارائه آمار و اطلاعات در کشور با مشکل مواجه است و همیشه در ارائه آنها نقص وجود دارد، شکی نیست. فقط کافی است بخواهید یک شاخص را برای ۱۰سال پیگیری کنید تا متوجه شوید، پیدا کردن آمار ۱۰ساله کار بسیار طاقت‌فرسایی است. در بیشتر مواقع به‌طور کلی آماری وجود ندارد. بعضی موارد هم که اعدادی منتشرشده، از یک شاخص حتی از طرف یک سازمان به‌طور مستمر دیده نمی‌شود.

با این‌همه، حتی اگر آمارها به‌طور

برآورد رشد ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۶ توسط مرکز آمار ایران و بانک مرکزی		
بخش	مرکز آمار ایران	بانک مرکزی
کشاورزی	۱	۴/۱
نفت	۳/۴	۱/۳
صنعت	۳/۷	۴/۷
آب، برق و گاز	۰/۳	۷/۲
ساختن	۴/۵	۰/۸
خدمات	۷	۳/۷
بازرگانی، رستوران و هتلداری	۴/۸	۴/۳
حمل‌ونقل، ایبارداری و ارتباطات	۸/۴	۷/۱
خدمات مخابراتی و مالی	۸/۳	۳/۲
خدمات مسکنات پولی و بانکی	۷/۳	۳/۲
خدمات عمومی	۷/۹	۲/۹
خدمات اجتماعی، شخصی و خانگی	۹/۲	-۴/۴
رشد اقتصادی	۴/۴	۳/۴

مأخذ: حساب‌های ملی فعلی مرکز آمار و بانک مرکزی.

چه کسانی دلار ۴۲۰۰ تومانی گرفتند؟

نیافته و واردکنندگان نتوانسته‌اند از این ارز برای ثبت سفارش استفاده کنند. محمدحسین برخوردار – عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران – یکی از کسانی است که این موضوع را مطرح کرده است.

وی معتقد است احتمالاً مسئولان دولتی و بانکی می‌خواهند دستورالعمل‌هایی را مجدداً تعیین کنند؛ چون به علت محدودیت ارزی مجبور هستند کنترل‌های بیشتری در ثبت سفارش‌ها انجام دهند.

همچنین محمد طحان‌پور – رئیس اتحادیه فروشندگان لوازم خانگی – اعلام کرده که تاکنون دلار ۴۲۰۰ تومانی برای واردات لوازم تخصصی داده نشده و اگر این ارز داده شود قیمت لوازم خانگی که اکنون افزایش یافته افزایش مجددی نخواهد داشت.

این اظهارات در حالی مطرح می‌شود که بانک مرکزی به تازگی اعلام کرده که در دو هفته اخیر بیش از ۲میلیارد دلار آمریکا به نرخ ۴۲۰۰ تومان برای واردات

اختصاص یافته است.

طبق گفته رئیس‌کل بانک مرکزی از زمان ابلاغ سیاست جدید ارزی دولت، بانک مرکزی در بازه زمانی ۲۱ فروردین الی سوم اردیبهشت‌ماه سال جاری برای تخصیص ارز واردات کالا نسبت به صدور معادل ۲ میلیارد و ۳۶۲ میلیون دلار اقدام کرده است.

در میان این اظهارات، یکی از مشکلات به وجود آمده ایجاد اختلال در سامانه ثبت سفارش است که از طریق سامانه تجارت به شکل مطلوب امکان ثبت سفارش وجود ندارد.

در این باره فرهاد احتشام‌زاد، رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد که ثبت سفارش‌هایی که انجام می‌شده باید در سامانه تجارت صورت می‌گرفته، ولی سامانه تجارت هنوز به صورت کامل راه‌اندازی نشده و ثبت سفارش برای خیلی از کالاها با مشکل روبه‌رو است و امکان ثبت سفارش وجود ندارد، اما

کسانی که از سال گذشته ثبت سفارش داشته‌اند بعضاً در کالاهای اساسی توانسته‌اند ثبت سفارش جدید انجام دهند و در سال جدید موفق شده‌اند تخصیص ارز داشته باشند.

به گفته احتشام‌زاد، روی کالاهای اساسی براساس همان یارانه‌ای که اعلام شده ثبت سفارش انجام گرفته و با قیمت پایین‌تر یعنی ۳۸۴۰ تومان موفق شده‌اند ارز تخصیصی را دریافت کنند، اما در کالاهای دیگر مبنای قیمت ارزی ۴۲۰۰ تومان است. ولی از آنجا که مبادله طبق ارز دلار ممنوع است و باید براساس سایر ارز‌ها باشد ضریب تبدیلی که در اینجا در نظر گرفته می‌شود متفاوت است.

رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات گفت: این ضریب تبدیل متفاوت، زمانی که با ارز تخصیص‌یافته در نظر گرفته می‌شود، هزینه ارز مبادله‌ای بالاتر از نرخ ۴۲۰۰ تومانی است که اعلام شده. لذا امیدواریم در اسرع وقت این شفاف‌سازی از طریق بانک مرکزی انجام شود.

کسانی که از سال گذشته ثبت سفارش داشته‌اند بعضاً در کالاهای اساسی توانسته‌اند ثبت سفارش جدید انجام دهند و در سال جدید موفق شده‌اند تخصیص ارز داشته باشند.

به گفته احتشام‌زاد، روی کالاهای اساسی براساس همان یارانه‌ای که اعلام شده ثبت سفارش انجام گرفته و با قیمت پایین‌تر یعنی ۳۸۴۰ تومان موفق شده‌اند ارز تخصیصی را دریافت کنند، اما در کالاهای دیگر مبنای قیمت ارزی ۴۲۰۰ تومان است. ولی از آنجا که مبادله طبق ارز دلار ممنوع است و باید براساس سایر ارز‌ها باشد ضریب تبدیلی که در اینجا در نظر گرفته می‌شود متفاوت است.

رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات گفت: این ضریب تبدیل متفاوت، زمانی که با ارز تخصیص‌یافته در نظر گرفته می‌شود، هزینه ارز مبادله‌ای بالاتر از نرخ ۴۲۰۰ تومانی است که اعلام شده. لذا امیدواریم در اسرع وقت این شفاف‌سازی از طریق بانک مرکزی انجام شود.

پنشنیه

۳

۶ اردیبهشت ۱۳۹۷

ارتباطات

ممنوعیت ارز مجازی در کشور

تکلیف ارز دیجیتال داخلی چه می‌شود؟

ارزهای مجازی از آن دسته مقولاتی هستند که علاوه بر ویژگی‌های منحصر به فرد و تسهیلاتی که می‌توانند ایجاد کنند، همچنین می‌توانند حامل مخاطراتی برای سیستم‌های پولی و امنیتی کشورها هم باشند؛ امری که به گزارش ایسنا، «به‌کارگیری ابزار بیت کوین (Bit Coin) و سایر ارزهای مجازی در تمام مراکز پولی و مالی کشور ممنوع است». این خلاصه‌ای از اطلاعاتی است که روابط عمومی بانک مرکزی اخیراً (۲ اردیبهشت) در مورد ارزهای مجازی در سایت خود قرار داد. در این اطلاعیه اما به ارزهای مجازی که قرار بود پست‌بانک به نمایندگی از وزارت ارتباطات بررسی، پیاده‌سازی و عرضه کند، اشاره‌ای نشده و گفته نشده است که تکلیف بانک مرکزی به عنوان رگولاتوری امور بانکی و پولی کشور با ارزهای الکترونیکی داخلی چه می‌شود؟

تعامل برای راه‌اندازی ارز دیجیتالی

پیش از این وزیر ارتباطات در صفحه اینستاگرام خود به ارزهای دیجیتالی و اهمیت آنها در دنیای کنونی اشاره کرده و نوشته بود: دنیا در حال تحول است و یکی از این تحولات، «ارزهای دیجیتال» هستند. رویکرد انفعالی درباره فناوری و انتظار دستگاه‌ها از یکدیگر طبیعتاً باعث عقب‌ماندگی و در نهایت انفعال حاکمیت خواهد شد.
محمدجواد آذری‌جهرمی همچنین گفته بود: بر این اساس و با استفاده از ظرفیت‌های موجود ارتباطات و فناوری اطلاعات در عرصه بانکداری و نظام مالی کشور و نیز ظرفیت بالای جوانان کشور، در جلسه‌ای که با هیأت مدیره پست‌بانک ایران داشتم، مقر شد این بانک با اعلام فراخوان و شناسایی نخبگان کشور در این عرصه، اولین ارز دیجیتال طراحی‌شده را به صورت آزمایشی پیاده‌سازی و این مدل را برای بررسی و تأیید به نظام بانکی کشور عرضه کند.

او همچنین در نشست خبری آنلاین خود از پیاده‌سازی آزمایشی اولین ارز دیجیتالی کشور توسط پست‌بانک و عرضه به نظام بانکی برای تأیید خبر داده و گفت که بانک مرکزی تلاش خوبی برای حمایت از فین‌تک‌ها داشته است. اما نظام بانکی ما جدا از بانک مرکزی و دستگاه‌های نظام مالی، لازم است نسبت به تحولات فین‌تک‌ها و ارز دیجیتال آگاهی داشته باشند. تعاملاتی با پست‌بانک و پژوهشگاه پولی و بانکی داشته‌ایم تا نمونه‌ای از ارز دیجیتال را پیاده‌سازی کرده و برای مسئولان کشور آن را معرفی کنیم.

مواجهه اتحادیه اروپا با بیت کوین

اما یکی از دلایلی که بسیاری از دلالان و تاجران از ارز دیجیتالی و رمزنگاری‌شده بیت کوین، برای معاملات غیرمعمول و غیرقانونی استفاده می‌کنند، آن است که تبادل پول با این ارز، در هیچ جایی ثبت نمی‌شود و هیچ هویت و نام و نشانی از طرفین معامله نیز در آن به چشم نمی‌خورد و سازمان‌های امنیتی نیز قادر نخواهند بود مجرمان و دلالان را ردگیری و قراردادهای آنها را پیگیری کنند. بنابراین برای این افراد پولشویی و فرار مالیاتی بسیار آسوده و راحت صورت خواهد گرفت، اما از آنجایی که نمی‌توان به‌طور کلی جلوی وقوع یک پدیده جدید را گرفت، می‌توان با وضع مقرراتی جدید، نحوه استفاده از آن را محدود و کنترل کرد.

در این راستا انگلستان قصد دارد با همکاری اتحادیه اروپا، قوانینی را وضع کند تا بدین وسیله، تاجران، دلالان و طرفین معامله در مبادله با ارز بیت کوین مجبور باشند اطلاعات خود را وارد و ثبت کنند. بدین ترتیب، می‌توان گفت تا حد زیادی از فعالیت‌ها و معاملات غیرقانونی و غیرمجاز سلاح، دارو، مواد مخدر و تجهیزات تروریستی در جهان و به‌خصوص در اروپا جلوگیری به عمل خواهد آمد. پول‌های مجازی و در صدر آنها بیت‌کوین، درواقع پردازش مبادلات مالی بر بستر یک فناوری به نام «بلاک چین» هستند که زنجیره بلوک هم تعریف می‌شود و مبتنی بر رمزنگاری است. با استفاده از این فناوری یک پول مجازی به وجود می‌آید که در فضای اینترنتی قابل انتقال است و این امکان را به کاربران می‌دهد که بدون نیاز به هیچ بانکی مبادلات مالی خود را انجام می‌دهد، ضمن اینکه ناشناس هم باقی بماند. برخی کارشناسان معتقدند مسئله مهم در ارتباط با این فناوری‌های مالی جدید این است که اگر قرار باشد همه مردم به سمت استفاده از این پول‌های الکترونیکی و مخصوصاً بیت کوین بروند، درنهایت ممکن است کاهش ارزش پول ملی را داشته باشیم، چراکه مردم از طریق دلار نسبت به تهیه بیت‌کوین اقدام می‌کنند و زمانی که تقاضا نسبت به دلار زیاد از حد شود، ارزش ریسال در برابر آن کاهش پیدا می‌کند و می‌تواند تبعاتی داشته باشد؛ درحالی‌که در کشوری مثل آمریکا و ترکیه یا هند، یک دلار هم یک دلار است و نگرانی نیز از بابت کاهش یا افزایش ارزش آن نسبت به پولی دیگر هم وجود ندارد.

به کارگیری انواع ارزهای مجازی ممنوع است

اما بانک مرکزی در اطلاعیه‌ای، به کارگیری ابزار بیت کوین و سایر ارزهای مجازی در تمام مراکز پولی و مالی کشور را ممنوع اعلام کرد. اکنون این سوال ایجاد شده که مقرر آیا طرح عرضه اولین نمونه ارز دیجیتال در کشور که مقرر شده بود پست‌بانک با اعلام فراخوان و شناسایی نخبگان کشور در این عرصه، آن را طراحی و به صورت آزمایشی پیاده‌سازی و برای بررسی و تأیید به نظام بانکی کشور عرضه کند، منتهی شده یا همچنان پابرجا خواهد بود.

یادداشت

مسیر توسعه صنعت پرداخت
و حذف بستر یو. اس. اس. دی

حامد هاشمی

کارشناس صنعت پرداخت

در بهمن‌ماه سال گذشته، بانک مرکزی در بخشنامه‌ای سیاست‌ها و محدودیت‌های جدیدی برای ارائه خدمات پرداخت از طریق بستر USSD اعلام کرد. به دنبال این بخشنامه، شاهد موضع‌گیری‌های مختلفی از جانب دست‌اندرکاران صنعت پرداخت و شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات ارتباطی بودیم.

مخالفان این بخشنامه، با این استدلال که قطع ناگهانی این سرویس منجر به خسارات جبران‌ناپذیری برای کشور می‌شود، خواهان توقف اجرای بخشنامه جدید بودند. چراکه بر مبنای ادعای آنها پایین‌بودن ضریب نفوذ اینترنت در مناطق کمتر برخوردار، باعث شده افراد از این کدها برای پرداخت قبوض و خرید شارژ استفاده کنند. درحالی‌که موافقان با اشاره به ضعف‌های امنیتی این بستر، خواهان اجرای فوری آن بودند. نظر به حساسیت موضوع و تعلیق موقت اجرای بخشنامه، در این یادداشت میزان تاثیر آتی محدودیت‌های اعمال‌شده ارزیابی می‌گردد.

در سال ۱۳۹۶ بر مبنای گزارشات اقتصادی شاپرک، حدود ۱۷ میلیارد تراکنش موفق با حجمی بالغ بر ۵/۱۷ میلیارد میلیون ریال ثبت شده است. از این اعداد سهیم بستر USSD حدود ۹ درصد به لحاظ تعدادی و از نظر مبلغی نیز حدود نیم درصد از تراکنش‌ها است. در این بستر، به‌طور میانگین حدود ۶۵۰۰ تومان به ازای هر تراکنش انتقال یافته است. با توجه به میانگین پرداخت و ماهیت کاربرد این بستر برای خرید شارژ و پرداخت قبوض، می‌توان استدلال کرد که بستر USSD بیشتر برای پرداخت‌های خرد استفاده می‌شود.



نگاهی به رشد تعداد تراکنش‌های موفق پرداخت قبض و خرید شارژ اسفندماه سال جاری در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، نشان می‌دهد اقبال عمومی بیشتر به استفاده از درگاه‌های اینترنتی برای پرداخت قبوض و خرید شارژ است. بر مبنای گزارشات درگاه پایش جامعه اطلاعاتی کشور، ۵۳ درصد از جمعیت روستایی ایران تحت پوشش خدمات اینترنت پهن‌بند و ۷۳ درصد تحت پوشش شبکه تلفن همراه قرار دارند. همچنین در استان سیستان و بلوچستان، به‌عنوان ضعیف‌ترین استان کشور از لحاظ توسعه فناوری، ۴۱ درصد جمعیت این استان به اینترنت دسترسی دارند. درحالی‌که به‌طور میانگین ۶۲ درصد کل کشور به شبکه اینترنت متصل هستند. همچنین میزان استفاده از تلفن همراه در این استان ۴۹ درصد است که در مقایسه با ضریب نفوذ ۷۱ درصدی در کل کشور، می‌توان نتیجه‌گیری کرد، قطع سرویس USSD تاثیر چندانی بر استفاده افراد نخواهد داشت. چراکه ضعف زیرساختی به لحاظ پوشش تلفن همراه تقریباً به پوشش اینترنت در این استان به یک میزان است. بر مبنای گزارش سال ۱۳۹۴ نظام پایش فناوری اطلاعات و ارتباطات، بیشترین درآمد سفارشات و خدمات خریداری‌شده در بین کاربران از طریق بستر اینترنت مربوط به خدمات خرید شارژ (اعم از اشتراک اینترنت و تلفن همراه، شارژ اینترنت، موبایل و ...) بود. در این بین استان سیستان و بلوچستان به عنوان یکی از استان‌های با بالاترین درصد استفاده معرفی شده است.

به‌طور کلی با توجه به الزام‌های کنونی کشور جهت ارتقای ضریب نفوذ اینترنت در روستاها و مناطق کمتر توسعه‌یافته و روند رو به رشد استفاده از بستر اینترنت برای خرید شارژ و پرداخت قبوض، رشد ۸۲ درصدی در سال ۱۳۹۶، لازم است تا بخشنامه جدید با جدیت بیشتری پیگیری شود، چراکه عدم امنیت ذاتی بستر USSD باعث بروز ریسک‌های جدی در آینده نه‌چندان دور می‌شود. قطع سرویس‌های پرداخت در این بستر آسیب چندانی برای رشد صنعت پرداخت نخواهد داشت. بلکه با اعمال این محدودیت‌ها، مسیر برای رقابت شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت در طراحی راهکارهای پرداخت خرد و افزایش بهره‌وری شبکه موجود هموار می‌شود.

تکلیف جدید ارزی بانک‌ها



فرصت امروز: به گفته معاون اول رئیس‌جمهور، بانک‌ها موظف شده‌اند مابه‌التفاوت نرخ ارز کالاهای اساسی و دارو را به ازای هر دلار، ۴۰۰ تومان به تجار و واردکنندگان پرداخت کنند؛ این آخرین خبری بود که اسحاق جهانگیری روز گذشته در جلسه ستاد ساماندهی ارزی اعلام کرد و گفت روند بازگشت ارز ناشی از صادرات به چرخه اقتصاد کشور مناسب است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی معاون اول رئیس‌جمهوری، اسحاق جهانگیری روز چهارشنبه در ادامه سلسله جلسات اقتصادی ساماندهی امور ارزی با اشاره به تداوم ورود کالاهای اساسی به کشور گفت: دولت مابه‌التفاوت ارز کالاهای اساسی و دارو را به سرعت پرداخت خواهد کرد و بانک‌ها موظف شده‌اند نسبت به پرداخت مابه‌التفاوت ارز کالاهای اساسی و دارو را به ازای هر دلار ۴۰۰ تومان به

تجار و واردکنندگان پرداخت کنند و واردکنندگان نباید در این زمینه هیچ‌گونه نگرانی داشته باشند.

او با ابراز خرسندی از تحولات اخیر بازار ارز و با بیان اینکه تحولات بازار ارز و سکه مثبت است، ادامه داد: ورود تدریجی بنگاه‌های اقتصادی به نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیمسا)، بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد کشور، شیب نزولی قیمت سکه، کاهش قاچاق لوازم خانگی و قطعات خودرو، بهبود مدیریت ارز کشور از نتایج مطلوب سیاست‌های نوین ارزی است که باید با دقت و سرعت ادامه یابد.

جهانگیری با اشاره به گزارش وزیر صنعت، معدن و تجارت مبنی بر تأمین کالاهای مورد نیاز جامعه به ویژه برای ماه مبارک رمضان و پربودن انبارها از کالاهای اساسی ابراز امیدواری کرد با توجه به

تحولات اخیر و حمایت‌های دولت از صادرکنندگان میزان صادرات کشور در سال ۹۷ از سال قبل پیشی گیرد.

معاون اول رئیس‌جمهوری افزود: کارگروه ویژه رصد بازار ارز باید روزانه تشکیل جلسه دهد و برای حل مسائلی که ممکن است در خلال اجرای سیاست‌ها پیش بیاید راهکار تهیه و بلافاصله تصمیم‌گیری و برای اجرا به دستگاه‌های ذی‌ربط ابلاغ کند.

معاون اول رئیس‌جمهوری با تاکید بر اینکه هیچ کمبودی در کشور در زمینه تامین کالاهای اساسی و دارو ایجاد نخواهد شد، گفت: اجرای سیاست‌های جدید ارزی ضمن ایجاد شفافیت در تجارت خارجی، واردات کالاهای مورد نیاز به داخل کشور را تسهیل خواهد کرد.

در این جلسه وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز با ارائه گزارش از روند صادرات و

واردات کشور گفت: روند واردات و صادرات کشور روند مطلوب و مناسبی است و میزان واردات کالاهای اساسی قابل توجه است و هیچ‌گونه نگرانی از بابت کالاهای اساسی به‌خصوص کالاهای مورد نیاز جامعه برای ماه مبارک رمضان نداریم و انبارهای کشور از کالاهای اساسی پر است و مشکل خاصی در این زمینه وجود ندارد. ضمن آنکه ستاد تنظیم بازار نیز بر قیمت کالاهای نظارت کافی دارد و با متخلفان برخورد خواهد کرد.

وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی نیز در این جلسه گفت: هیچ‌گونه مشکلی برای تامین و واردات دارو وجود ندارد و با مصوبه دولت مبنی بر پرداخت مابه‌التفاوت ارز واردات دارو، مردم نگران کمبود و افزایش قیمت دارو نباشند.

در این جلسه که وزرای جهاد کشاورزی، صنعت، معدن و تجارت، اقتصاد، نفت، بهداشت،

درمان و آموزش پزشکی و روسای کل بانک مرکزی و سازمان برنامه و بودجه و معاون اقتصادی رئیس‌جمهوری و معاون حقوقی رئیس‌جمهوری نیز حضور داشتند ضمن تاکید بر پرداخت مابه‌التفاوت ارز به واردکنندگان کالاهای اساسی و دارو از طریق ساز و کارهای موجود مقرر شد بانک مرکزی در اسرع وقت نسبت به ابلاغ بخشنامه لازم به بانک‌های عامل برای پرداخت مابه‌التفاوت ارز به واردکنندگان اقدام کند.

و واردات در برابر صادرات، تامین ارز مورد نیاز شبکه حمل و نقل بین‌المللی کشور، ارز همراه مسافران در مرزهای زمینی، واردات خودرو از دیگر موضوعات این جلسه بود که تصمیمات لازم در این خصوص اتخاذ و مقرر شد بانک مرکزی به فوریت نسبت به ابلاغ مصوبات جلسه و اطلاع‌رسانی لازم اقدام کند.

هشی افزود: با این وجود، اصلاحات بانک مرکزی و قانون مالیاتی که از سال ۹۴ آغاز شده، با ایجاد شفافیت در حساب‌های مالی تا حدودی از اتهام پولشویی کاست و این سیاست جدید ارزی نیز می‌تواند با خشکاندن ریشه‌های قاچاق ارز، عامل مهمی در راستای مبارزه با پولشویی باشد.

این استاد دانشگاه مردم را متضرر اصلی نوسانات دانست و گفت: تبعات منفی نرخ دستوری ارز بر دوش مردم خواهد بود و منطق حکم می‌کند هر زمان ارز تجدید ارزیابی و نسبت به گذشته گران می‌شود افرادی با دستاویز قرار دادن این افزایش نرخ دلار، اقدام به افزایش قیمت کالاهای خود می‌کنند. این افراد به بهای تحمیل گران به آحاد جامعه، سود هنگفتی از این رهگذر کسب می‌کنند.

وی افزود: تنها چند روز پس از اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومانی برای دلار، قیمت کالاهای معیشتی مردم مانند مرغ و گوشت با افزایش ۲۰ درصدی روبه‌رو بوده‌اند درحالی‌که نرخ دلار نمی‌تواند تاثیرگذار باشند. البته در این شرایط دولت‌ها با استفاده از سازوکارهای خود نباید اجازه کسب سود بی‌مورد و بادآورده را بدهند.

هشی یادآور شد: در سال ۱۳۴۲ وقتی دلار ترجیحی (۴۲۵ ریالی) برای واردات کارخانه‌ها در کنار دلار هفت تومانی عرضه شد، سازمان مالکیت واحدهای بخشی از مسئولیت خود را به صرافی‌ها منتقل کرد و چون ورودی و خروجی ارز در صرافی‌ها از سازوکار شفاف برخوردار نبود و از نقاط ابهام‌زا به شمار می‌رفت اتهام پولشویی تشدید شد.

خشکاندن ریشه‌های قاچاق ارزی از نگاه یک اقتصاددان

جاده ارزی یک‌طرفه

در بودجه سال قبل ۱۲۶۰ تومان بود عملاً یک کاهش یواشکی را در راستای جبران کسری بودجه ورق زدند.

وی تصریح کرد: البته همزمانی شروع کار دولت دهم و قرار گرفتن سیف در ریاست بانک مرکزی با مذاکرات برجام تا حدودی ارزش پول ملی با اعلام قیمت دلار ۲۷۰۰ تومان حفظ و حمایت شد و بانک مرکزی در این پنج سال بازار را مدیریت کرد و این روند تا مهر ۱۳۹۶ بدون مشکلی ادامه داشت که در راستای منافع ویژه‌خواران نبود.

این استاد دانشگاه ضمن حمایت از اقدامات بانک مرکزی در راستای شفاف‌سازی گفت: البته بانک مرکزی در این مدت شفافیت در گزارشگری مالی بانک‌ها را اجرا کرد و شناسایی صندوق‌ها و موسسات مالی غیرمجاز، حذف یا تحت نظارت قرار دادن آنها را در دستور کار قرار داد که از دهه ۷۰ هیچ رئیس بانک مرکزی موفق به کنترل آن نشده بود.

وی ادامه داد: این موسسات مالی غیرمجاز با مکیدن سپرده‌های مردم به عنوان سرطان نظام پولی و اقتصادی کشور عمل می‌کردند.

هشی با اشاره به مزایای سیاست جدید ارزی گفت: این تصمیم دولت مانعی بزرگ برای مردم نیست. البته در کشور است، ارزی که یک عده محترک از سیستم بانکی تهیه کرده و تبدیل به ویلا در کشورهای دیگر می‌کردند و یا سود حاصل از مابه‌التفاوت قیمت دلار دولتی و آزاد نصیب ویژه‌خواران می‌شد تا حدودی کنترل می‌شود. در ضمن صندوق بین‌المللی پول هم نسبت به خروج بی‌رویه ارز از کشور هشدار داده بود.

وی ادامه داد: البته نباید فراموش

کرد با کاهش ارزش ۲۰ درصدی پول ملی، درآمد اضافی به ارزش ۷۰۰ تومان به ازای هر دلار از این رهگذر نصیب دولت شود و به نوعی به پیشواز کسری بودجه سال ۱۳۹۷ و جبران بخشی از آن بود و تجربه نشان داده دولت منتفع اصلی نوسانات ارزی است؛ البته شاید با قربانی کردن رئیس کل بانک مرکزی.

این اقتصاددان در مورد تاثیر این سیاست بر موضوع پولشویی گفت: با توجه با اینکه ناظر بین‌المللی در خردادماه گزارش خود را در این مورد ارائه خواهد کرد، بنابراین این سیاست می‌تواند تاثیر مثبتی بر رفع شبهه پولشویی داشته باشد و البته اگر موردی در این زمینه متوجه کشور باشد به نوعی از روی انتخاب نبوده و از روی جبر زمانه اتفاق افتاده است. البته بحث پولشویی در بخش‌های زیرزمینی و رانتی ما ریشه در عدم شفافیت و فقدان حسابرسی مستقل در بازارها داشت. وی ادامه داد: اما پخش ارز و انتقالات پول برای واردات از بخش‌های شفاف اقتصاد کشور بود، چون تمام دریافتی‌ها از بانک مرکزی از طریق ثبت سفارش و گشایش ال سی میسر بود و هیچ اتهامی در زمینه پولشویی در بخش خرید خارجی متوجه کشور نبود.

وی یادآور شد: از سال ۸۰ تا ۹۰ تقریباً ۹۰ درصد واردات در اختیار بانک مرکزی و بانک‌های عامل بود و تنها بخش کوچکی از آن در اختیار صراف‌ها بود، اما از سال ۹۰ که ال سی‌های ایرانی مورد پذیرش هیچ بازاری نبود، بانک مرکزی بخشی از مسئولیت خود را به صرافی‌ها منتقل کرد و چون ورودی و خروجی ارز در صرافی‌ها از سازوکار شفاف برخوردار نبود و از نقاط ابهام‌زا به شمار می‌رفت اتهام پولشویی تشدید شد.

نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مشتال طلا	۷۴۱,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۷۱,۳۰۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۷۲۷,۵۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۷۷۰,۰۰۰	▼
نیم سکه	۸۶۶,۰۰۰	▼
ربع سکه	۵۳۳,۵۰۰	▼
سکه گرمی	۳۵۱,۰۰۰	

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۶,۷۳۴	▼
پوند انگلیس	۷,۶۹۱	▼
درهم امارات	۱,۴۹۷	▼

بانک‌نامه

دبیر کانون بانک‌های خصوصی و موسسه‌های اعتباری اعلام کرد

بانک‌های خصوصی برای خرید کالای ایرانی تسهیلات می‌دهند

دبیر کانون بانک‌های خصوصی و موسسه‌های اعتباری اعلام کرد امسال صدور کارت‌های اعتباری برای خرید کالای ایرانی در اولویت بانک‌های خصوصی قرار دارد.

محمدرضا جمشیدی در گفت‌وگو با ایرنا، درباره نتایج نخستین جلسه کانون بانک‌های خصوصی



در سال ۹۷ گفت: در این جلسه موضوع شعار سال و چگونگی حمایت بانک‌ها از خرید کالای ایرانی مطرح و مقرر شد از طریق اعطای تسهیلات خرید کالا، تولید ایرانی حمایت شود به شکلی که خرید کالای ایرانی در اولویت قرار گیرد.

وی افزود: گام دیگر بانک‌ها، حمایت از تولیدکنندگان خواهد بود؛ برای این کار کارگروهی در کانون بانک‌های خصوصی و موسسه‌های اعتباری تشکیل می‌شود تا از طریق پرداخت تسهیلات به تولیدکنندگانی که کالاهای خود را مطابق استاندارد تولید و خدمات پس از فروش به مشتریان عرضه و یا کالاهای خود را صادر می‌کنند، در اولویت دریافت تسهیلات قرار گیرند.

درواست از بانک مرکزی

دبیر کانون بانک‌های خصوصی و موسسه‌های اعتباری، بررسی سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز را موضوع دیگر این جلسه بیان کرد و گفت: یکی از مشکلاتی که در این حوزه می‌تواند برای بانک‌ها ایجاد شود، سررسید شدن وام‌های ارزی، فاینانس‌ها و گشایش‌های اعتباری مشتریان است که در گذشته با نرخ ارز ۳۷۰۰ تومانی انجام شده و اکنون در سررسید آن باید با نرخ ۴۲۰۰ تومان بازپرداخت شود.

جمشیدی گفت: ممکن است واردکننده بگوید که کالای خود را پیش از این وارد کرده و در بازار فروخته است و دیگر امکان افزایش قیمت آن را ندارد و از این رو باید بانک مرکزی و دولت در این زمینه چاره‌جویی کنند تا اختلاف حساب ارزی سال‌های ۹۰ و ۹۱ تکرار نشود.

وی یادآور شد: اختلاف حساب ارزی بانک مرکزی و بانک‌ها در سال ۹۰ و ۹۱ همچنان به قوت خود بابرجا بوده و هنوز رفع نشده است؛ درحالی‌که در آن زمان شبانه از حساب بانک‌ها برداشت شد؛ برخی سیستم بانکی را متهم می‌کنند که در زمان بحران ارزی سودهای کلان به دست آورده‌اند.

جمشیدی خواستار آن شد که دولت در جریان بررسی ابعاد یکسان‌سازی نرخ ارز که این روزها به‌طور متناوب در دستور کار بانک مرکزی و ستاد اقتصادی دولت است، این موارد را نیز مورد رسیدگی قرار دهد تا واردکنندگان، استفاده‌کنندگان از تسهیلات ارزی و بانک‌ها متضرر نشوند.



از سوی مدیرعامل سابق بورس مطرح شد

قراردادهای آتی و مزایای آن برای اقتصاد

توسعه ابزارهای مالی، ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد و مانع از ورود تقاضاهای سفته‌بازی به بخش واقعی بازارها می‌شود؛ لذا باید ابزارهای مالی را انقدر گسترش و متنوع کنیم تا نیاز همه سرمایه‌گذاران در بازارهای مالی برآورده شود و به بخش فیزیکی و واقعی اقتصاد لطمه وارد نشود.

علی رحمانی در گفت‌وگو با ایسنا، به مزایای بازارهای آتی و اینکه کسانی که وارد بازار سکه می‌شوند انگیزه‌های متفاوتی دارند اشاره کرد و گفت: عده‌ای برای تأمین نیازهای خود و عده‌ای دیگر نیز با انگیزه‌های سرمایه‌گذاری وارد این بازار می‌شوند. همچنین افرادی که با انگیزه سرمایه‌گذاری وارد بازار طلا می‌شوند لزوماً به خود دارایی علاقه نداشته و به مشتقات آن نیز علاقه‌مندند؛ به عبارتی فردی که با هدف سرمایه‌گذاری و کسب سود وارد بازار سکه می‌شود، بازار آتی سکه نیز می‌تواند تقاضای مورد نیاز او را تأمین کند. وی با بیان اینکه اگر بازار آتی سکه وجود نداشت، حجم تقاضای این بازار برای خرید سکه وارد بازار واقعی می‌شد و برقراری تعادل به مراتب سخت‌تر از شرایط فعلی بود، ادامه داد: از طرفی ما نمی‌توانیم منکر تقاضای سرمایه‌گذاری موجود در بازار سکه شویم، لذا توسعه بازارهای مالی همچون قراردادهای آتی که در کل دنیا نیازهای سرمایه‌گذاری را تأمین می‌کنند باید در کشور ما نیز رقم بخورد.

عضو هیأت علمی دانشگاه الزهرا با بیان اینکه باید ابزارهای مالی در حوزه سکه متنوع‌تر شود، تأکید کرد: بازار آتی سکه بازاری منسجم و متشکل در بازار طلا و ابزاری بسیار کارا و ضروری است و تأکید می‌کنم که اگر این بازار وجود نداشت، تنظیم بازار طلا و سکه بسیار سخت می‌شد. به گفته وی، با سرکوب بازارهای مالی نه‌تنها مشکلات حل نخواهد شد، بلکه ریسک سرمایه‌گذاری افزایش یافته و تقاضاهای سفته‌بازی راهی بخش واقعی بازارها می‌شود؛ لذا باید ابزارهای مالی را انقدر گسترش و متنوع کنیم تا نیاز همه سرمایه‌گذاران در بازارهای مالی برآورده شود و به بخش فیزیکی و واقعی اقتصاد لطمه وارد نشود.

رحمانی عنوان کرد: نخبگان باید در مسیر نوآوری‌های مالی با سرعت بیشتری حرکت کنند که البته در حوزه ابزارهای مالی طلا بازار منسجم و متشکل وجود دارد. بنابراین با توسعه ابزارهای مالی در حوزه بازار مشتقه، شفافیت معاملات و اطلاعاتی حاصل می‌شود و تنظیم بازارها نیز راحت‌تر خواهد شد. وی با بیان اینکه تصمیم‌گیران و متولیان اقتصادی کشور نیز می‌توانند از ابزارهای جدید مالی در حوزه سکه بهره‌مند شوند، تصریح کرد: متأسفانه در حال حاضر همچنان از روش‌های سنتی و کهنه در این بازارها استفاده می‌کنیم و می‌خواهیم به متقاضیان سکه نقدی بدهیم؛ درحالی‌که با این حجم از نقدینگی و تقاضا، از عهده این کار بر نمی‌آییم.

این اقتصاددان تأکید کرد: به همین منظور است که در کشورهای پیشرفته دنیا بازارهای مشتقه بسیار گسترده شده و سرمایه‌گذاران محصولات مورد نظر خود را به صورت آتی خریداری می‌کنند، به‌طوری‌که اگر فردی بخواهد در بازار نفت سرمایه‌گذاری کند، قرارداد آتی نفت خریداری می‌کند و در بازار نقدی وارد نمی‌شود. رحمانی خاطرنشان کرد: در حال حاضر معاملات آتی طلا یک ابزار مالی است که سال‌هاست در بورس کالای ایران معامله شده و بانک مرکزی هم می‌تواند از این ابزار برای اعمال سیاست‌های خود استفاده کند.

بازار سرمایه انحصاری نیست

توسعه بازار مالی با توسعه دانش مالی

عضو هیأت علمی دانشگاه تهران، توسعه بازار مالی را بدون توسعه دانش مالی و مبانی آن غیرممکن دانست. رضا تهرانی، مدیر گروه مالی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران در گفت‌وگو با سنا، بازار مالی را بازاری متکی به دانش توصیف کرد و گفت: کسانی می‌توانند در این بازار خوب کار کنند و به آن رونق دهند که از دانش و مبانی مالی مناسبی برخوردار باشند. وی افزود: توسعه بازار مالی بدون توسعه دانش مالی ممکن نیست و زمانی بازار ما می‌تواند به خوبی توسعه پیدا کند که دانش مالی مخصوصاً در زمینه سرمایه‌گذاری و ابزارهای آن توسعه پیدا کند. وی در عین حال تأکید کرد: بازار مالی و بازار سرمایه در انحصار عده‌ای نیست که فقط دوره‌های مالی دیده باشند و دکترای مالی گرفته باشند. مدیر گروه مالی دانشکده مدیریت دانشگاه تهران افزود: از آنجا که بازار مالی بازاری است که همه افراد می‌خواهند در آن حضور یابند و تصمیم‌گیری کنند، لذا مبانی آن به شکل‌های مختلف باید آموزش داده شود. تهرانی، مخاطبان بازار مالی را طیف‌های مختلف مردم اعم از مقدمات ورود به این بازار از طریق فیلم‌های آموزشی، رسانه‌ها و دوره‌های آموزشی باید آموزش داده و در خصوص آن فرهنگ‌سازی شود. عضو هیأت علمی دانشگاه تهران در پایان تصریح کرد: زمانی‌که افراد بدانند بازار مالی و بازار سرمایه جای مطمئنی برای سرمایه‌گذاری است و ریسک آن کنترل می‌شود، به سوی این بازار حرکت می‌کنند و سرمایه‌های خود را به سمت آن سوق خواهند داد.

تقویت ۲۱۹ پله‌ای بورس در آخرین روز کاری هفته

رشد همراه با احتیاط



ارزش بیش از ۱۲ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. در گروه خودرو و ساخت قطعات نیز روند قیمت سهم‌ها مخصوصاً سهم‌های شاخص‌ساز عمدتاً کاهنده بود. در این گروه ۹۲ میلیون سهم ارزش نزدیک به ۹ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۰۹ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۸۸۷ میلیون سهم و اوراق مالی بود. شاخص فرابورس نیز روز چهارشنبه در جاذ و با کمتر از یک واحد رشد به رقم یک هزار و ۶۱ واحدی رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۰۶ میلیارد تومان بالغ شد که این رقم ناشی از معامله ۱۹۴ میلیون سهم و اوراق مالی بود. نمادهای سرچشمه (سرمایه‌گذاری مس سرچشمه)، شاولان (پالایش نفت لاون)، شپاس (نفت پاسارگاد) و بساما (بیمه سامان) در معاملات دیروز، بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص داشتند، اما مارون (پتروشیمی مارون) بیشترین فشار منفی را وارد کرد.

واحد رشد رقم ۱۰۰ هزار و ۸۲۹ را تجربه کرد و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۲۳۴ و ۵۵ واحد رشد کردند. فولاد مبارکه اصفهان، خدمات انفورماتیک و پالایش نفت بندرعباس هر یک ۸۶، ۷۲ و ۴۹ واحد تأثیر افزایش‌دهنده روی دماسنج بازار سرمایه داشتند. ملی صنایع مس ایران، پتروشیمی پردیس و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران هر یک به ترتیب با ۱۷۵، ۳۱ و ۲۵ واحد تأثیر کاهنده در کاهش شاخص‌های بازار سرمایه نقش آفرینی کردند. همچنین در گروه فراورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای شاهد رشد یکدست نمادها بودیم، البته نفت پهران تنها نمادی بود که در این گروه با اندکی کاهش قیمت نسبت به روز گذشته مواجه شد. اما در گروه رایانه و فعالیت‌های وابسته به آن شاهد افت تمام نمادها غیر از خدمات انفورماتیک بودیم که این افت عمدتاً کمتر از یک درصد بود. در گروه فلزات اساسی نیز تقریباً بیش از نیمی از سهم‌ها با رشد در قیمت پایانی مواجه شدند. در این گروه ۵۳ میلیون سهم به

ارز به حالت کاملاً عادی بازنگردد سرمایه‌گذاران در تصمیم‌گیری‌های خود مردود باقی خواهند ماند و این موضوع ارتباط مستقیم با رشد ارزش و حجم معاملات دارد. از طرفی دولت بارها اعلام کرده در رأس سیاست‌های اقتصادی‌اش، ساماندهی بازار ارز، کنترل عرضه و تقاضا و اشراف بر گردش ارزی و همچنین حذف معاملات غیرضروری قرار دارد. به بانک مرکزی مدعی است که به بخش عمده‌ای از این هدف از طریق سامانه الکترونیکی نظام یکپارچه معاملات ارزی موسوم به «نیم‌ا» دست یابد. باید دید عملکرد این سامانه تا چه حد می‌تواند در روزهای آینده نتایج مثبتی را رقم بزند. اما در آخرین روز کاری هفته برای دومین روز پیاپی بازار سهام شاهد رشد همراه با احتیاط قیمت سهم‌ها بود، به‌طوری‌که شاخص کل بازده نقدی و قیمتی ۲۱۹ واحد رشد کرد و به رقم ۹۴ هزار و ۷۹۶ رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن با ۳۰ واحد رشد رقم ۱۶ هزار و ۸۳۶ را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور با

یک تحلیلگر بورس:

بازار آتی سکه فرصتی برای پوشش ریسک سرمایه‌گذاران است

غیرکارشناسی هستیم که نمونه آن، افزایش ناگهانی نرخ سود سپرده بانک‌ها بود که هنوز در حال پاسخگویی به تبعات آن تصمیم هستیم. وی افزود: مطرح شدن بحث توقف معاملات آتی سکه نیز لطمه زدن به اعتبار بازار سرمایه و اصول اقتصادی است زیرا با این کار در واقع بخشی از معامله‌گران و سرمایه‌گذاران را نادیده می‌گیریم و این اتفاق منطقی نیست. رادپور گفت: مردم و سرمایه‌گذارانی که تحت فشار تصمیمات اینجینی، که نمونه آن نیز در ماه‌های اخیر کم نیست، قرار می‌گیرند به بازارهای کشور بی‌اعتماد می‌شوند؛ به این ترتیب سیگنالی که این تصمیمات در پی دارد این است که وقتی از ترس جلوی نوعی از معاملات گرفته شود، بی‌اعتمادی و واکنش منفی بازارها تنها نتیجه آن است.

این کارشناس اقتصادی بر این باور است، سودی که بانک مرکزی از طریق حراج سکه در بانک کارگشایی به

به معامله بپردازند و مانند آن است که بازار به معامله‌گران وام دهد، چون در دنیا برشمرد و گفت بازار آتی سکه فرصتی برای سرمایه‌گذار فراهم می‌کند که ریسک معاملات خود را در بازار سرمایه پوشش دهد. به گزارش ایرنا، در روزهای گذشته و پس از نوسانات نرخ ارز و سکه، گمانه‌زنی‌هایی درباره وضعیت معاملات فیزیکی و آتی سکه در بورس مطرح شد؛ در این میان انجام معاملات پیش‌فروش سکه در بانک با انتقاد برخی کارشناسان روبه‌رو شد چرا که به اعتقاد آنها، انجام پیش‌فروش در خارج از بورس کالا، کارکرد بورس کالا و انجام معاملات آتی سکه در این بورس را زیر سوال می‌برد. همچنین توقف موقت معاملات آتی سکه در بورس کالا نیز واکنش‌هایی در میان سرمایه‌گذاران و کارشناسان برانگیخت.

کارشناسان معتقدند اتخاذ تصمیمات غیرکارشناسی مانند توقف معاملات آتی سکه در بورس کالا، موجب لطمه زدن به اعتبار بازار سرمایه و بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران به بازارهای کشور می‌شود. در همین زمینه میثم رادپور، کارشناس اقتصادی با تشریح کارکردهای بازار آتی سکه به عنوان بازار جذاب برای سرمایه‌گذاران پرداخت و گفت: معاملات در بورس کالا به دو نوع بازار فیزیکی (نقد) و مشتقه (غیرنقدی) تقسیم‌بندی می‌شوند؛ از جمله ابزار مشتقه باید به معاملات آتی سکه اشاره کرد که نخستین ابزار این بازار بوده و فرصتی را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند تا ریسک معاملات خود را پوشش دهند. وی افزود: معاملات آتی سکه از انواع ابزارهای بازار سرمایه است که به معامله‌گران کمک می‌کند بدون اینکه کل ارزش خرید خود را وارد بازار کنند

به گفت‌وگو با سنا، بازار مالی را بازاری متکی به دانش توصیف کرد و گفت: کسانی می‌توانند در این بازار خوب کار کنند و به آن رونق دهند که از دانش و مبانی مالی مناسبی برخوردار باشند. وی افزود: توسعه بازار مالی بدون توسعه دانش مالی ممکن نیست و زمانی‌که افراد بدانند بازار مالی و بازار سرمایه جای مطمئنی برای سرمایه‌گذاری است و ریسک آن کنترل می‌شود، به سوی این بازار حرکت می‌کنند و سرمایه‌های خود را به سمت آن سوق خواهند داد.

به گفت‌وگو با سنا، بازار مالی را بازاری متکی به دانش توصیف کرد و گفت: کسانی می‌توانند در این بازار خوب کار کنند و به آن رونق دهند که از دانش و مبانی مالی مناسبی برخوردار باشند. وی افزود: توسعه بازار مالی بدون توسعه دانش مالی ممکن نیست و زمانی‌که افراد بدانند بازار مالی و بازار سرمایه جای مطمئنی برای سرمایه‌گذاری است و ریسک آن کنترل می‌شود، به سوی این بازار حرکت می‌کنند و سرمایه‌های خود را به سمت آن سوق خواهند داد.

یادداشت

سال روشن بورس

محسن عباسی

مدیرعامل شرکت مشاور سرمایه‌گذاری اماکو

شرایط بازار سرمایه در دو سال اخیر همراه با بهبود نسبی علائم اقتصاد جهانی، بهبود قیمت نفت و فلزات اساسی و سایر عوامل تأثیرگذار اقتصادی، نیاز به تحلیل‌های دقیق و بنیادی برای پیش‌بینی وضعیت آتی بازار سرمایه را رقم زده است. فارغ از عوامل بالا، آنچه جهت بازار سرمایه کشور را مشخص می‌کند صرفاً عوامل اقتصادی نیستند. در بازاری که مردم مستقیماً در بازارهای سرمایه‌گذاری حضور دارند و شخصاً مدیریت ثروت و مدیریت سرمایه‌گذاری‌های خود را انجام می‌دهند، حساسیت به بازارهای سرمایه دوچندان می‌شود، لذا تمامی بازارهای سرمایه‌گذاری رصد می‌شوند و مرتباً توسط سرمایه‌گذاران مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. بنابراین شاهد گردش بالای نقدینگی بین بازارهای پربازده و کم ریسک (از منظر سرمایه‌گذاران) هستیم.

سایه روشن سال ۹۷

اقدامات ترامپ در راستای تهدید برجام اگرچه بر بازار سرمایه سایه افکنده و قدرت پیش‌بینی بازار را کاهش داده است، اما باید توجه کرد در حال حاضر هم که برجام پایرجاست معاملات مالی چندان در حوزه بانکی بین الملل اتفاق نیفتاده و همچنان رویه سابق پابرجاست و مراوده‌ای در حوزه بانکی بین‌المللی برای شرکت‌ها شکل نگرفته است. بنابراین خروج آمریکا از برجام در ابتدا ضربه‌ای برای کلیت اقتصاد کشور محسوب نخواهد شد و صرفاً موضوع روانی آن برای مدت کوتاهی در بازار سرمایه وجود خواهد داشت و بعد از مدتی بازار به آن واکنش خواهد شد. با توجه به محدودیت بیش‌د فعالیت در بازار ارز و قاچاق خوانده شدن نگهداری و خریدوفروش ارز، به نظر می‌رسد این بازار کم‌کم جای خود را به عنوان یک بازار سرمایه‌گذاری در کشور از دست خواهد داد و منابع آن آماده ورود به بازار دیگری خواهد شد، بنابراین یکی از بازارهای سرمایه‌گذاری که احتمالاً با حمایت دولت همراه خواهد شد، بازار سرمایه است که بخش قابل توجهی از نقدینگی بازار ارز و بازار سکه و طلا را به سمت خود جذب خواهد کرد، زیرا با عدم نوسانات ارزی، جذابیت بازار طلا که بر اساس نوسانات ارز تغییر می‌کرد نیز کاهش خواهد یافت. بنابراین توصیه می‌شود بازار سرمایه در سال ۹۷ را با جدیت بیشتری دنبال کنید، پتانسیل گردش نقدینگی قابل توجهی در سال ۹۷ برای بازار سرمایه وجود دارد و عملکرد قابل قبولی از شرکت‌های بورسی در سال ۹۷ مورد انتظار است.

معرفی گروه‌های پیشرو

با ورود نقدینگی، کلیت بازار سرمایه با رشد قابل توجهی روبه‌رو خواهد شد، اما در این بین گروه‌هایی هستند که با سرعت بیشتری رشد خواهند کرد.

صنایع پتروشیمی، فلزات و فولادی سودآوری باثباتی نسبت به سال ۹۶ خواهند داشت و به نظر می‌رسد سودآوری این صنعت همانند سال ۹۶ به اندازه تارانس محقق شود. در این گروه‌ها که جزو بزرگ‌ترین گروه‌های سرمایه‌گذاری هستند همچنان امکان ورود پول‌های بزرگ و رشد قیمتی در سال ۹۷ وجود دارد و جزو گزینه‌های رشد در سال ۹۷ هستند.

گروه خودرویی و قطعه‌سازها: خودرویی‌های بزرگ به دلیل افزایش نرخ مبادله‌ای در صورتی که نتوانند قیمت‌های خودروهای تولیدی را بالا ببرند با کاهش سود مواجه می‌شوند، از طرفی به دلیل واردات خودرو، شرایط رقابتی سخت‌تری را تجربه می‌کنند، قطعه‌سازها اما شرایط بهتری خواهند داشت، با افزایش قیمت واردات قطعات به دلیل افزایش قیمت ارز مبادله‌ای، عملاً وضعیت رقابتی قطعه‌سازها بهتر خواهد شد.

گروه قندوشکر: با توجه به خوبی زیر نظر داشته باشید، با توجه به کم‌آبی در سال ۹۶ و کاهش ذخایر آب، عملاً شاهد کاهش کشت چغندر و به تبع آن کاهش عرضه قند و شکر در سال ۹۷ خواهیم بود. با افزایش قیمت ارز مبادله‌ای عملاً قیمت شکر وارداتی نیز افزایش خواهد یافت و قیمت شکر داخلی نیز به این دو دلیل افزایش می‌یابد. عمده نمادهای گروه قندو شکر در شرایط خوبی از نظر تکنیکالی قرار دارند.

گروه مسکن: این گروه را نیز زیر نظر داشته باشید، زیرا ممکن است نقدینگی سرگردان بازار ارز و طلا امسال این بخش را با رونق مواجه کند و نمادهای این گروه را که چند سالی است در کما به سر می‌برند با رونق مواجه کند.

آگهی مناقصه

شهرداری سریش آباد در نظر دارد از طریق موافقتنامه عمرانی نسبت به انجام پروژه های عمرانی خود در قالب اسناد خزانه از محل تملک اعتبارات دارایی های سرمایه ای نسبت به کف سازی معابر از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید. لذا از متقاضیان دعوت میگردد ظرف مدت ۷ روز کاری از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت اسناد شرکت در مناقصه به دبیرخانه شهرداری سریش آباد مراجعه نمایند. هزینه چاپ آگهی بر عهده ی برنده می باشد. شماره تماس ۰۸۷۳۵۴۲۲۰۵۲

آگهی مناقصه

شهرداری سریش آباد در نظر دارد از طریق موافقتنامه عمرانی نسبت به انجام پروژه های عمرانی خود در قالب اسناد خزانه از محل تملک اعتبارات دارایی های سرمایه ای نسبت به خرید، حمل و بخش آسفالت از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید. لذا از متقاضیان دعوت میگردد ظرف مدت ۷ روز کاری از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت اسناد شرکت در مناقصه به دبیرخانه شهرداری سریش آباد مراجعه نمایند. هزینه چاپ آگهی بر عهده ی برنده می باشد. شماره تماس ۰۸۷۳۵۴۲۲۰۵۲



واردات ۴۵میلیون دلار گوشی تلفن همراه به کشور در یک ماه

در نخستین ماه سال جاری ۴۵ میلیون و ۴۱۴ هزار دلار گوشی تلفن همراه وارد کشور شد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۲۹درصد افزایش داشته است.

به گزارش تسنیم به نقل از گمرک ایران، در نخستین ماه سال جاری تعداد ۲۴۹ هزار و ۱۵۴ دستگاه گوشی تلفن همراه به ارزش ۴۵ میلیون و ۴۱۴ هزار دلار وارد کشور شده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از نظر تعداد ۹۶درصد و از حیث ارزش ۲۲۹درصد افزایش را نشان می‌دهد. در فروردین‌ماه سال ۹۶ تعداد ۱۲۷ هزار و ۱۸دستگاه گوشی تلفن همراه به ارزش ۱۳ میلیون و ۷۹۰ هزار دلار به کشور وارد شده بود.

این در حالی است که طی فروردین‌ماه سال جاری تعداد یک هزار و ۳۴ دستگاه خودرو به ارزش ۲۳میلیون و ۶۵۱ هزار دلار به کشور وارد شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل از نظر تعداد ۷۳درصدی و از حیث ارزش ۷۷درصد کاهش داشته است. گمرک ایران به واردکنندگان گوشی تلفن همراه مسافری و تجاری هشدار داد تا در ثبت کد شناسه بین‌المللی(IMEI) گوشی‌ها در سامانه گمرک دقت کنند چراکه در صورت هرگونه مغایرت و اشتباه در ثبت این کد با مشخصات گوشی تلفن همراه امکان فعال سازی و رجیستری وجود نخواهد داشت.

تکلیف جدید دولت به صادرکنندگان

دلارهای تان را به «نیما» بسپارید

معاون وزیر صنعت با اشاره به اینکه سیاست‌های جدید ارزی دولت محدودیتی را برای شرکت‌های خرد و متوسط ایجاد نمی‌کند، گفت: تا ۸۰درصد صادرات غیرنفتی ما باید در فواصل سه‌ماهه به سمت سامانه نیما هدایت شود.

به گزارش تسنیم، مجتبی خسروتاج که در کمیسیون تلفیق مجلس سخن می‌گفت با اشاره به اینکه بیشتر شرکت‌های صادراتی ما خرد هستند، گفت: از مجموع ۱۱ هزار شرکت فعال در صادرات تنها حدود ۲۸۰۰ شرکت با صادرات بالای یک‌میلیون دلار در سال داریم که اینها ۹۰درصد صادرات کشور را به خود اختصاص می‌دهند.

معاون وزیر صنعت با اشاره به اینکه سیاست‌های جدید ارزی دولت محدودیتی را برای شرکت‌های خرد و متوسط ایجاد نمی‌کند، گفت: تا ۸۰درصد صادرات غیرنفتی ما باید در فواصل سه‌ماهه به سمت سامانه نیما هدایت شود.

وی در تشریح بیشتر سیاست‌های جدید ارزی دولت گفت: از آنجا که بسیاری از داد و ستدهای با طرف‌های عراقی و افغانی به ریال انجام می‌شود تا اطلاع ثانوی صادرکنندگان به این دو کشور از بازگرداندن ارز صادراتی به سامانه نیما معاف شدند.

رئیس سازمان توسعه تجارت همین‌طور تصریح کرد: صادرکنندگان ما می‌توانند ۵درصد درآمدهای صادراتی خود را صرف موارد مورد نیاز خود از جمله تبلیغات کنند

خسروتاج گفت: آنچه صادرکنندگان تعهد به بازگشت درآمدهای ارزی خود دارند براساس فوب بنادر ایران محاسبه می‌شود، لذا هزینه حمل نیز جزو استثناهاست که جزء بازگشت ارز است.

وی همین‌طور به تسهیل‌فروشی و مدت‌دار فروشی برخی صادرکنندگان اشاره کرد و گفت: این بخش از فعالان اقتصادی نیز تا شش ماه مهلت قانونی دارند تا درآمد ارزی خود را به چرخه اقتصادی کشور بازگردانند. رئیس سازمان توسعه تجارت به سرمایه‌گذاری برخی صادرکنندگان در مقاصد صادراتی نیز اشاره کرد و گفت: از آنجاکه این سرمایه‌گذاری‌ها موجب افزایش و تقویت صادرات می‌شود برای آن نیز پیش‌بینی‌هایی صورت گرفته و دستورالعمل آن در حال تهیه است ضمن آنکه هیچ صادرکننده‌ای موظف نیست درآمد ارزی خود را که صرف واردات مواد اولیه‌اش می‌کند، باز گرداند.

به گزارش تسنیم، سامانه نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) برای ساماندهی معاملات ارزی عملیاتی شد. به گفته مسئولان بانک مرکزی این سامانه قابلیت تنظیم‌شوندگی و سیاست‌گذاری دارد و تمام منابع و مصارف ارزی کشور در سامانه جمع می‌شود و براساس ترجیحات متقاضی و اولویت‌های سیاست‌گذار عرضه و تقاضا صورت می‌گیرد.

سامانه نیما ابزار اطلاعاتی برای رصد لحظه‌ای بازار ارز است و از این طریق امکان سیاست‌گذاری فوری و مداخله موثر را برای حاکمیت فراهم می‌کند. این سامانه می‌تواند با پیش‌بینی قبل از وقوع التهابات بر بازار ارز، نیازمندی‌ها و منابع ارزی را با توجه به سیاست‌های کلان کشور کنترل و مصارف ارزی را به صورت سیستماتیک در اختیار بگیرد.

در ساختار سامانه نیما، چهار بازیگر عمده تعریف شده که شامل: واردکنندگان کالا و خدمات به عنوان متقاضیان ارز، صادرکنندگان کالا و خدمات شامل دولت به عنوان صادرکننده نفت و واسطه‌گران شامل بانک‌ها و صرافی‌ها و سیاست‌گذار ارزی که براساس پیش‌بینی منابع و مصارف نرخ و دامنه آزادی نرخ‌ها، اولویت‌ها و سقف مصارف را کنترل می‌کند.

سازوکار تخصیص ارز ۳۸۰۰تومانی برای واردات کالای اساسی مشخص نیست



عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با بیان اینکه سازوکار تخصیص

ارز ۳۸۰۰تومانی برای واردات کالاهای اساسی مشخص نیست، گفت واردکنندگان کالای اساسی با نرخ ارز ۴۲۰۰تومان ثبت سفارش می‌کنند.

کاوه زرگران در گفت‌وگو با خبرگزاری فارس، گفت: به‌رغم اینکه براساس بخشنامه‌های منتشرشده در روزهای اخیر نرخ ارز برای واردات کالاهای اساسی ۳۸۰۰تومان تعیین شده است، اما واردکنندگان کالاهای اساسی از جمله روغن خام، ثبت سفارش خود برای واردات این کالا را با ارز ۴۲۰۰تومان انجام داده‌اند.

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران افزود: البته در جلسه دو روز پیش ستاد تنظیم بازار عنوان شده است که واردکنندگان کالاهای اساسی فعلا برای واردات، همان دلار ۴۲۰۰تومانی را پرداخت کنند و بعدا دولت تصمیم‌گیری

ایران به لطف برخورداری از منابع عظیم گازی، در مسیر راه‌اندازی یک مجتمع جدید گداخت آلومینیوم در اوایل سال آینده قرار دارد که میزان تولید آلومینیوم این کشور را ۴۰درصد افزایش خواهد داد و ایران را در این خصوص به خودکفایی خواهد رساند.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، مهدی کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران در کنفرانس آلومینیوم سی آر یو در لندن گفت، عملیات ساخت مجتمع گداخت شرکت آلومینیوم جنوب که قرار است در فاز نخست سالانه ۳۰۰ هزار تن تولید داشته باشد در جریان است.

کرباسیان همچنین ریاست سازمان ایمیدرو (سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران) را برعهده دارد که مالک ۴۹درصد از سهام شرکت آلومینیوم جنوب است. ۵۱درصد مابقی سهام این شرکت متعلق به شرکت سرمایه‌گذاری غدیر ایران است.

به گفته میرچی، مدیر موسسه مشورتی آئوریس

رئیس قدراسیون واردات آخرین وضعیت سامانه تجارت برای انجام ثبت تاکنون کالا را تشریح و اعلام کرد که این سامانه هنوز به‌طور کامل راه‌اندازی نشده و خیلی از کالاها برای ثبت سفارش با مشکل روبه‌رو هستند. پس از نوسانات ارزی و تصمیم جدید دولت مبنی بر تعیین دلار ۴۲۰۰ تومانی به عنوان دلار تکررخی، این ارز با قیمت اعلام‌شده صرفا به متقاضیان قانونی اعم از تجار تخصیص داده

می‌شود که رئیس کل بانک مرکزی روز گذشته اعلام کرد «از ۲۱ فروردین شرکت‌های تولید آلومینیوم حدود ۹۲۱۰ فقره ارز ۴۲۰۰ تومانی معادل ۲میلیارد و ۳۶۰ میلیون دلار تخصیص یافته است و برخلاف برخی اعلام‌ها، روند صادرات و واردات متوقف نشده و ارز اختصاص یافته است. همچنین سایر متقاضیان که به دنبال تهیه دلار هستند باید فعلا صبر کنند. از سوی دیگر براساس بخشنامه‌های اعلام‌شده در زمینه واردات کالا ثبت

سفارش‌ها باید از طریق سامانه ثبت تجارت انجام شود»، سامانه‌ای که به گفته رئیس هیأت‌مدیره فدراسیون واردات هنوز به‌طور کامل راه‌اندازی نشده است و بسیاری از کالاها با مشکل ثبت سفارش روبه‌رو هستند. فرهاد احتشام‌زاد در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: اتفاقی که پس از تعطیلات نوروز در وهله اول رخ داد شوک ارزی بود که به بازار وارد شد و بعد از این شوک هم، دلار ۴۲۰۰تومانی

محصولات با دلار ۴۲۰۰تومان برای شرکت‌های خصولتی مقدور نیست، بنابراین دو محصول پپ و PET به میزان ۲۲۰۰تومان در بازار آزاد گران شده است. وی افزود: در حال حاضر عرضه این دو محصول پتروشیمی در بورس کم شده و قیمت آن از ۷۰۰۵هه ۵۹۰۰تومان در بازار سیاه افزایش یافته است. وی افزود: همچنین شرکت‌های متعددی وجود دارد که از یوزانسی خارجی استفاده و کالا به کشور وارد کرده‌اند. زرگران بیان داشت: این شرکت‌ها بخشی از پول کالای وارداتی خود را پرداخت می‌کنند و بخش دیگر را در یک بازه زمانی مشخص سه یا شش ماهه باید پرداخت کنند که اکنون مشخص نیست این شرکت‌ها باید با چه نرخی بدهی خود را به فروشنده خارجی بپردازند.

به گزارش فارس، براساس بخشنامه محصولات با دلار ۴۲۰۰تومان برای شرکت‌های خصولتی مقدور نیست، بنابراین دو محصول پپ و PET به میزان ۲۲۰۰تومان در بازار آزاد گران شده است. وی افزود: در حال حاضر عرضه این دو محصول پتروشیمی در بورس کم شده و قیمت آن از ۷۰۰۵هه ۵۹۰۰تومان در بازار سیاه افزایش یافته است. وی افزود: همچنین شرکت‌های متعددی وجود دارد که از یوزانسی خارجی استفاده و کالا به کشور وارد کرده‌اند. زرگران بیان داشت: این شرکت‌ها بخشی از پول کالای وارداتی خود را پرداخت می‌کنند و بخش دیگر را در یک بازه زمانی مشخص سه یا شش ماهه باید پرداخت کنند که اکنون مشخص نیست این شرکت‌ها باید با چه نرخی بدهی خود را به فروشنده خارجی بپردازند.

به گزارش فارس، براساس بخشنامه

ایران امسال در تولید آلومینیوم به خودکفایی می‌رسد

کانادا، که به شرکت آلومینیوم جنوب (سالکو) نیز مشاوره می‌دهد، هرچند ایران هم‌اکنون در دو مجتمع تولیدی خود سالانه اندکی بیش از ۴۰۰هزار تن آلومینیوم تولید می‌کند، اما میزان مصرف داخلی حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار تن است.

به گفته وی، مجتمع گداخت آلومینیوم سالکو در منطقه ویژه اقتصادی لامرد در جنوب ایران و در نزدیکی ساحل خلیج‌فارس در حال ساخت است؛ جایی که یک بندر آب عمیق نیز در آنجا در دست احداث است.

این مجتمع ۱٫۲میلیارد دلاری توسط شرکت مهندسی و ساخت خارجی صنعت فلزات غیرآهنی چین در حال احداث است.

به گفته میرچی، مجتمع گداخت آلومینیوم سالکو ابتدا قرار بود به صورت سرمایه‌گذاری مشترک با شرکت آلکان کانادا ساخته شود، اما این شرکت پس از تحریم‌های آمریکا ایران را ترک کرد.

کرباسیان همچنین گفت، این مجتمع گداخت انرژی مورد نیاز خود را از یک نیروگاه گازی تأمین

وجود مشکل در ثبت سفارش کالاها

مطرح شد. به گفته وی، این اتفاق به خودی خود خبر مثبتی بود که باعث ثبات قیمت ارز می‌شود، ولی در پی آن با سامانه تجارت صنعت، معدن و تجارت روبه‌رو شدیم، چون در بخشنامه اولیه بانک مرکزی اعلام شده که الزاما تمامی کالاها باید ثبت سفارش شوند. البته قبل از این هم باید ثبت سفارش انجام می‌شد که به نظر می‌رسد این تأکید مجدد به دلیل برخی موارد خاص بوده است.



ناراضایتی کشاورزان از ثبات نرخ خرید تضمینی گندم

کمبود منابع مالی دولت در بخش کشاورزی آوار شد

با وجود افزایش چند برابری هزینه‌های تولید، کشاورزان از دولت انتظار داشتند که نرخ خرید تضمینی گندم برحسب تورم اعلام شود، اما سخنگوی دولت خبر از ثبات نرخ خرید داده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، اعلام نرخ خرید تضمینی گندم در سال زراعی ۹۷-۹۶ به یکی از پرچالش‌ترین بحث‌ها تبدیل شده است، چراکه بعد از گذشت هفت ماه تأخیر در اعلام نرخ این محصول استراتژیک، سخنگوی دولت اعلام کرد که دولت فعلا توان پرداخت بیش از ۱۳۰۰ تومان برای خرید گندم را ندارد.

این درحالی است که براساس قانون، همه‌ساله دولت نرخ خرید تضمینی محصولات کشاورزی را قبل از شروع کشت در پایان شهریورماه باید اعلام کند، درحالی‌که با تأخیر بی‌سابقه تا امروز خبری از اعلام نرخ جدید این محصول استراتژیک نیست.

با همه این تفاسیر، یک ماه است که برداشت گندم در برخی مناطق کشور آغاز شده و وزارت جهاد کشاورزی به صورت علی‌الحساب، در حال خرید تضمینی محصول از کشاورزان است.

با وجود افزایش چند برابری هزینه‌های تولید و نگرانی کشاورزان از ثبات نرخ خرید انتظار می‌رود که شورای اقتصاد به منظور رعایت حقوق جامعه کشاورزی، نرخ خرید محصولات کشاورزی از جمله گندم را بر حسب تورم اعلام کند تا تولیدکنندگان بتوانند جوابگوی هزینه‌های تولید و معیشت خانوار خود باشند و نسبت به ادامه کشت و کار در سال‌های آتی دلگرم شوند.

علیق‌لی ایمانی، رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران با انتقاد از نقض قانون خرید تضمینی گندم اظهار کرد: براساس قانون خرید تضمینی، قبل از شروع سال زراعی جدید باید نرخ خرید تضمینی گندم اعلام شود، درحالی‌که دولت پس از گذشت هفت ماه انتظار، آب پاکی را روی دست کشاورزان ریخت.

وی با اشاره به اینکه تأخیر در اعلام نرخ خرید تضمینی گندم به معنای فرب کشاورزان در این ایام بود، افزود: با وجود آنکه سخنگوی دولت پس از گذشت هفت ماه از شروع سال زراعی جدید، از ثبات نرخ خرید تضمینی گندم خبر داد، باید گفت که این امر اخلاقی نیست، چراکه باید این تصمیم دولت قبل از سال زراعی جدید اعلام می‌شد تا کشاورزان می‌توانستند نسبت به انتخاب کشت محصول تصمیم‌گیری لازم را اتخاذ کنند.

ایمانی ادامه داد: گندمکاران در فضای کنونی اقتصاد که هر روز قیمت نهاده‌ها روبه افزایش است، مشغول فعالیت هستند؛ بنابراین تورم تمام‌شده تولید بیش از نرخ ۹ و ۱۰درصد است، برای مثال قیمت یک نوع سم علف‌کش که در سال زراعی گذشته لیتری ۸۵ هزارتومان بود، امسال به ۱۶۵ هزار تومان و قیمت مرگ موش برای حفظ و نگهداری انبارها ۲۰درصدافزایش یافته است، درحالی‌که سخنگوی دولت از افزایش سه برابری نرخ خرید نسبت به سال ۹۱ خبر می‌دهد.

رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران با اشاره به اینکه افزایش سه برابری قیمت گندم طی این سال‌ها برای جبران خلأ قانون در دولت گذشته بود، بیان کرد: ثبات نرخ خرید تضمینی گندم در سال زراعی ۸۵ و ۸۶، واردات بیش از ۶ میلیون تن گندم را به همراه داشت که مطمئنا ثبات نرخ خرید تضمینی در سال زراعی ۹۷-۹۶، خودکفایی گندم را تحت تأثیر خود قرار خواهد داد و مجددا واردکننده خواهیم شد.

به گفته وی، برخی از مافیای واردات از روزی که در تولید گندم خودکفا شدیم به‌ه عنوانین مختلف از جمله ارزان‌بودن گندم خارجی، نبود منابع مالی لازم برای خرید و کیفیت‌نداشتن گندم تولید داخل درصدد آن بودند که خودکفایی این محصول استراتژیک را زیر سوال ببرند.

ایمانی با انتقاد از عدم رعایت حقوق گندمکاران در سال زراعی جدید افزود: با توجه به آنکه معاون اول رئیس‌جمهور از افزایش ۵۰درصدی حقوق کارمندان و وزیر تعاون از افزایش ۱۹٫۵درصدی حقوق کارمندان خبر می‌دهند، چطور می‌شود که سخنگوی دولت از ثبات نرخ خرید تضمینی گندم خبر می‌دهد؟

رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران از افزایش ۷درصدی نرخ گندم در بازارهای جهانی خبر داد و گفت: وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی تولید، نرخ تمام‌شده هزینه‌های تولید را آنالیز کرد که قیمت این محصولات چند درصد افزایش می‌یابد، بنابراین از دولت تقاضا داریم که برای حفظ تولید و اشتغال تلاش کند تا با اعلام هرچه سریع‌تر نرخ خرید بر حسب قانون خرید تضمینی، حقوق کشاورزان ضایع نشود.

کاهش تعرفه واردات خودرو بازار را آرام می‌کند؟

فعلان بازار خودرو معتقدند در صورت تصویب طرح تازه مجلس، تعرفه واردات خودرو به روال گذشته ۵۵ درصد بازمی‌گردد و سالانه به میزان ۵ درصد از رقم تعرفه فعلی کاسته می‌شود تا در نهایت تعرفه روی ۲۰ درصد ثابت بماند. ساماندهی بازار خودرو این روزها در شرایطی محل بحث دولت و مجلس قرار گرفته که این بازار روزهای آرامی را نمی‌گذرانند. پس از توقف ثبت سفارش خودروهای وارداتی در تیرماه سال گذشته و در شرایط آمپاس قرار گرفتن واردات خودرو و نیز تلاطم بازار ارز در ماه‌های اخیر، در حال حاضر روند قیمتی خودروهای وارداتی رو به بالاست و این بازار در رکود عمیقی قرار گرفته است، به طوری که بنا به گفته رییس اتحادیه نمایشگاهداران و فروشندگان خودرو، علاوه بر این که تقاضا کم است، خودرو نیز در بازار موجود نیست و در صورتی که کسی در این شرایط خودرو خریداری کند، با بالاترین قیمت به دستش خواهد رسید. به همین دلیل در شرایط کنونی بیشترین ضرر نصیب مصرف‌کننده می‌شود. به گزارش خبرآنلاین، آن طور که بررسی‌ها نشان می‌دهد، در سال گذشته تعرفه واردات خودرو بین ۱۵ تا ۶۱ درصد نسبت به سال ۹۵ افزایش یافت، همین تغییر نرخ تعرفه‌ها و عدم ثبات در این بخش، موجب شد کمیسیون اصل ۹۰ مجلس طرح دوفوریتی ضوابط حقوق ورودی خودروها و ساماندهی بازار خودروهای وارداتی را ارائه کند که با استقبال نمایندگان در صحن علنی مجلس مواجه شد.

تعرفه‌ها به کجا رسید؟

در حالی نمایندگان به دنبال کاهش تعرفه‌های واردات خودرو بودند که دیوان عدالت اداری به عنوان زیرمجموعه قوه قضاییه، دستور داده بود مصوبه دولت برای شش ماه تعلیق شود تا این دیوان، رای نهایی درباره تعرفه‌های جدید را اعلام کند. با این حال، بر اساس اعلام گمرک، خودروهای سواری کمتر از ۱۵۰۰ سی سی مشمول ۵۵ درصد حقوق و عوارض گمرکی، خودروهای سواری بین ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی سی مشمول ۷۵درصد و خودروهای سواری ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ سی سی هم مشمول ۹۵درصد حقوق و عوارض گمرکی می‌شدند. همچنین حقوق ورودی خودروهای هیبرید تا ۱۵۰۰ سی سی حقوق ورودی ۲۵درصد ارزش گمرکی، ۱۵۰۱ تا ۲۰۰۰ سی سی حقوق ورودی ۴۵درصد ارزش گمرکی، ۲۰۰۱ تا ۲۵۰۰ سی سی حقوق ورودی، ۶۵ درصد ارزش گمرکی و بیشتر از ۲۵۰۰ سی سی، حقوق ورودی ۱۰۰درصد ارزش گمرکی تعیین شد.

افزایش تعرفه برای صنعت خودرو چه دستاوردی دارد؟

در این میان، برخی تحلیلگران اقتصادی، صاحب‌نظران و کارشناسان بازار خودرو معتقد بودند افزایش تعرفه واردات، دستاوردی برای صنعت خودرو ندارد. به گفته احمدی، نایب‌رییس کمیسیون صنایع مجلس، «افزایش تعرفه واردات خودرو، یک طرح ریاضتی است و حاصلی برای پیشرفت کشور ندارد. بنا به تاکید وی، هر گونه افزایش قیمت که به تورم در جامعه منتهی شود، به طور مستقیم به افشار پایین جامعه آسیب می‌رساند. احمدی تاکید دارد: ملاک قرار دادن میزان حجم موتور خودروهای وارداتی برای تنظیم تعرفه واردات، یک اشتباه است. این رفتار یعنی ما هنوز به تولید نگاهی سنتی داریم؛ درخ که مفهوم تولید تغییر کرده است. امیرحسن کاکایی، عضو هیات علمی دانشکده خودرو دانشگاه علم و صنعت نیز معتقد است: لزوماً تعرفه واردات به معنای حمایت از تولید داخل نیست. برای سرمایه‌گذاری باید فضای امن ایجاد کرده‌نه این که تعرفه افزایش یابد. در حال حاضر صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی حدود ۵میلیارد دلار سرمایه خارجی نیاز دارد که در شرایط فعلی، اعتماد خارجی‌ها به راحتی جلب نمی‌شود.

بحران مالی در صنعت خودرو در راه است

عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت از سرمایه‌گذاری خودروسازان داخلی بر روی ۵ پلنفرم جدید خبر داد و گفت بحران مالی و فروش در صنعت خودرو در راه است.

به گزارش «عصرخودرو»، امیرحسن کاکایی در پنجمین نشست تخصصی برنامه ملی آینده‌نگاری علم و فناوری صنعت خودرو با بیان این خبر افزود: خودروسازان در عین حال در حال سرمایه‌گذاری روی موتورهای جدید هستند این در حالی است که امروز قطعات اصلی برقی و الکترونیکی خودروها از خارج وارد و در نهایت مونتاژ می‌شود و قطعه‌سازان داخلی توانایی تولید ECU و TCU که مغز قطعات الکترونیکی است را ندارند. عضو هیات علمی دانشگاه علم و صنعت اظهار کرد: معنای داخلی‌سازی در ایران مبهم است و تفاوت میان داخلی‌سازی و خصوصی سازی مشخص نیست که لازم است سیاست گذاری خاصی در این زمینه انجام شود.

کاکایی تاکید کرد: هرگونه به نتیجه رسیدن سرمایه‌گذاری در صنعت خودرو نیاز به بازه زمانی پنج تا ۱۰ ساله دارد و ابتدا لازم است سرمایه‌گذاری در زمینه اقتصاد، قوانین و تعرفه انجام شود و سپس در حوزه صنعت خودرویی اقدام به سیاست‌گذاری کنیم.



دریچه

دولت یا واردکنندگان؛ کدام یک در واردات خودرو تخلف کردند؟

در حالی رئیس سازمان توسعه تجارت تخلف ثبت سفارش واردات خودرو در زمان توقف ثبت سفارش را تایید کرده است که رئیس انجمن واردکنندگان خودرو قبلاً از بازار سیاه ثبت سفارش خودرو توسط افرادی که خود را در ارتباط با سازمان توسعه تجارت معرفی می‌کردند، خبر داده بود.

به گزارش فارس، سامانه ثبت سفارش واردات خودرو سال گذشته از اواخر تیرماه تا دهم دی‌ماه براساس اعلام سازمان توسعه تجارت متوقف شد، اما علیرغم این توقف در ثبت سفارش واردات خودرو، موضوع ثبت سفارش‌های شبهه‌دار توسط مرکز حراست وزارت صنعت مطرح شد.

پیرو این موضوع، دفتر جرائم سازمان یافته گمرک ایران در ابلاغیه‌ای به گمرکات اجرایی اعلام کرد که واردات بیش از ۶۴۰۰ خودرو به دلیل استفاده از ثبت سفارش‌های جعلی مشمول مقررات کالای قاچاق است. براین اساس کلیه خودروهای که ثبت سفارش آنها در زمان توقف ثبت سفارش خودرو انجام شده، به دلیل شائبه‌دار بودن مشمول مقررات کالای قاچاق شده است. مجتبی خسروتاج، رئیس سازمان توسعه تجارت هم به عنوان یک مقام دولتی و مسئول در بخش ثبت سفارش با تایید موضوع مطرح شده و با اعلام ارسال پرونده تخلفات واردات خودرو به دستگاه قضایی افزود: اعلام کرده‌ایم که کدام شرکت‌ها و کدام واردکنندگان چه تخلفاتی انجام داده‌اند. وی با تایید تخلف در واردات خودرو اظهار داشت: این اشکال ممکن است هم در سیستم و هم در افرادی باشد که در ارتباط با ثبت سفارش بوده‌اند، اما پاسخ شرکت‌ها در این باره هم این بوده است که کارمندان ثبت سفارش انجام داده‌اند و ما از آن بی‌خبریم.

خسروتاج با بیان اینکه موضوعاتی که در مورد ثبت سفارش واردات بیش از ۶۴۰۰ خودرو در زمان بسته بودن سایت ثبت سفارش عنوان شده خارج از تایید سازمان است، گفت: سازمان توسعه تجارت هیچ گونه ثبت سفارش را در سیستم ثبت‌نارش انجام نداده است. وی افزود: این مورد مورد رسیدگی قرار می‌گیرد و گمرک هم باید تعداد خودروهای ترخیص شده، پس از اعلام توقف ثبت سفارش را اعلام کند. میثم رضایی، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو شهرویر ماه سال گذشته از بازار سیاه فروش مجوز ثبت سفارش خودرو با قیمت‌های ۱۵ تا ۳۰ میلیون تومان خبر داده بود.

رضایی با بیان اینکه این پیشنهادات از سوی برخی افراد با ادعای ارتباط با سازمان توسعه تجارت مطرح می‌شود، افزود: در حال حاضر ثبت سفارش واردات خودرو برای اشخاص حقیقی و حقوقی بسته است، اما در این شرایط نورچشمی‌ها می‌توانند خودرو وارد کنند.

البته این اظهارات انجمن واردکنندگان خودرو در مورد ثبت سفارش‌های شائبه‌دار محدود به این موضوع نبود تا اینکه در روزهای اخیر فرهاد احتشام‌زاد، نایب رئیس انجمن واردکنندگان خودرو هم اعلام کرد طبق اطلاعات انجمن در زمان بسته بودن ثبت سفارش بیش از ۱۵ هزار دستگاه خودرو به صورت غیرقانونی وارد شده است. براساس این گزارش، سازمان توسعه تجارت در واکنش به ادعای مطرح شده در مورد واردات ۱۵هزار خودرو اعلام کرده که نایب رئیس انجمن واردکنندگان خودرو ویرژهای برای بررسی ثبت سفارش بیش از ۶۴۰۰ خودرو در زمان بسته بودن سیاست ثبت سفارش خودرو خبر داده است. به گزارش فارس، در حالی که سایت ثبت سفارش واردات خودرو به طور مستقیم زیر نظر سازمان توسعه تجارت بوده است، در دوره توقف ثبت سفارش تخلفاتی صورت گرفته که هیچ‌گونه برخوردی با آن نشده است تا جایی که گفته می‌شود طی این مدت ۶۴۰۰ خودرو ثبت سفارش شده و از طرفی این سازمان مدعی است که شرکت‌ها و واردکنندگانی که این تخلفات را انجام داده‌اند به محاکم قضایی معرفی کرده است؟

طرح «ساماندهی بازار خودرو» تاثیر منفی بر بازار ارز دارد

فرید زاوه در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد طرح ساماندهی واردات خودرو فقط یک فوریشت در مجلس تصویب شده و به همین دلیل به این زودی‌ها در صحن مجلس مطرح نمی‌شود. وی با بیان اینکه به جای ارائه چنین طرح‌هایی باید دیدگاه‌ها اصلاح شود، خاطرنشان کرد: به عنوان مثال اگر طبق آنچه در این طرح مطرح شده، تعرفه واردات خودرو را کاهش دهیم باعث ایجاد مشکل در بازار ارز می‌شود.

این کارشناس صنعت خودرو ادامه داد: درواقع با کاهش تعرفه واردات خودرو، به تقاضای خودروهای وارداتی دامن زده و باعث افزایش واردات این محصول می‌شویم که این موضوع تاثیر منفی بر بازار ارز دارد. وی افزود: هر طرح دوفوریتی که در مجلس مطرح می‌شود باید دارای یک ویژگی اصلی باشد که همان امکان اجرایی بودن آن است. بر فرض تصویب طرح ساماندهی واردات خودرو در مجلس، آیا در صورت اجرایی شدن آن و کاهش تعرفه واردات خودرو، ارز مورد نیاز برای واردات این محصول وجود دارد؟!.

خودروسازان در برنامه‌های خود تجدید نظر کنند



مدیرعامل اسبق ایران خودرو:

در جلسه علنی یکشنبه هفته جاری مجلس شورای اسلامی ابتدا با طرح دوفوریتی تعیین ضوابط حقوق ورودی خودروهای سواری وارداتی و ساماندهی بازار خودرو با ۱۴۲ رأی موافق، ۷۶ رأی مخالف و ۷ رأی ممتنع از مجموع ۲۵۱ نماینده حاضر در جلسه مخالفت کردند.

در ادامه یک فوریت این طرح به رأی گذاشته شد که نمایندگان با ۱۶۲ رأی موافق، ۶۸ رأی مخالف و ۲ رأی ممتنع از مجموع ۲۵۱ نماینده حاضر در هفته‌های گذشته و متاثر از تغییرات نرخ ارز، همه

فعالیت‌های اقتصادی و از جمله فعالیت واردکنندگان خودرو تحت تأثیر قرار گرفت. کوروش مرشدسلوک، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو گفت: به دلیل بسته شدن سایت ثبت سفارش، اکنون متقاضیان خودروهای خارجی در شوک به سر می‌برند و نمی‌دانند باید خودرو بخرند یا خیر؟

وی اظهار داشت: مشخص شدن نرخ نهایی تعرفه‌های گمرکی واردات خودرو در مجلس، نیز عامل دیگری است که می‌تواند بازار آشفته خودروهای خارجی را به تعادل نزدیک کند.

وی تصریح کرد: امروز در جهان بحث همکاری‌های استراتژیک مطرح است که چگونه می‌توان هم اقتصاد خودروسازان و هم کیفیت خودروها را ارتقا داد و در این مسیر وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان گسترش و روستای صنایع ایران (ایدرو) نقش کلیدی دارند.

به گزارش ایرنا، رهبر معظم انقلاب اسلامی شعار سال ۱۳۹۷ را «حمایت از کالای ایرانی» اعلام کردند. رسیدن به باکیفیت و قیمت خود، خودروهایی با استاندارد و کیفیت مد نظر، اما با قیمت ۲۵۰۰ دلار از خارجی‌ها مطالبه کند و در این راه توفیق یافتند.

کروش مرشدسلوک، رئیس انجمن واردکنندگان خودرو بازار بزرگ ایران با ظرفیت سالانه یک میلیون و ۶۰۰ هزار دستگاه خودرو و با در پیش گرفتن روش جمع‌گرایی و تقسیم‌کار بین خودروسازان و قطعه‌سازان داخلی با خارجی‌ها، دستیابی به این مهم شدنی

است. وی ادغام خودروسازان را در این پیوند ناصحیح توصیف کرد و گفت: این کار تنها یک فرآیند فیزیکی چند ساله بوده، زد و خوردهای خاص خود را دارد و در نهایت منظور مدنظر حاصل نمی‌شود.

با فناوری‌های مدرن امروزی می‌توان همه آنها را در قالب یک برد جمع کرد که بسیار ارزان‌تر تمام می‌شود.

مدیرعامل اسبق ایران خودرو تاکید کرد: بر این اساس باید به تحولات فناورانه روز و گداشتن بازار بزرگ ایران، از آنها در مقوله‌های کاهش قیمت تمام شده و افزایش کیفی خودروها کمک بگیریم.

امسال فرصت مغتنمی برای خودروسازان است تا به نفع مردم در سیاست‌هایشان تجدید نظر کنند، زیرا مردم خودروهای باکیفیت و قیمت مناسب می‌خواهند، اما تحقق آن به تنهایی و با شیوه‌های قدیمی از سوی خودروسازان میسر نیست.

منطقی ادامه داد: امروز با شرایطی مواجهیم که اگر خودروسازان تحول یا تحولاتی را به نفع مردم انجام ندهند، نارضایتی از آنها بیشتر خواهد شد که خود به معنای سریع‌تر و راحت‌تر شدن فرآیند ورود و یقین این مزیت را در دست خواهند داد؛ مزیتی که نقطه بازگشتی نیز برای آن متصور نیست.

دبیر ستاد توسعه صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری خاطرنشان کرد: تحقق این مهم راهکارهای

متعددی دارد، از جمله اینکه به جای محدود کردن ورود خودروهای خارجی به کشور، با آنها به مذاکره نشست و به‌طور مثال در قبال در اختیار گذاشتن بازار بزرگ ایران، از آنها در مقوله‌های کاهش قیمت مطالبات مردم، به جای محدود کردن ورود خودروها کارساز خواهد بود.

«منوچهر منطقی» در پاسخ به این پرسش که آیا تحقق شعار «حمایت از کالای ایرانی» با خرید کالاهای کم‌کیفیت داخلی محقق می‌شود، افزود: شعار مطرح شده توسط رهبر معظم انقلاب، فرصتی برای خودروسازان داخلی است تا با کاهش قیمت و بهبود کیفیت تولیدات خود، حسن استفاده را از اقبال عمومی که نسبت به آنها شده نشان دهند.

به گفته وی، اگر خودروسازان بخواهند کماکان شیوه‌های قدیمی و پیشین خود را در پیش بگیرند، به‌طور قطع و یقین این مزیت را از دست خواهند داد؛ مزیتی که نقطه بازگشتی نیز برای آن متصور نیست.

دبیر ستاد توسعه صنایع دانش‌بنیان هوایی و هوانوردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری خاطرنشان کرد: تحقق این مهم راهکارهای

اعلام جزییات نرخ کرایه تاکسی‌ها در سال ۹۷

یعنی از ساعت ۱۷ تا ۲۰ به میزان ۱۰درصد برای تاکسی‌هایی که دارای یکی از روش‌های پرداخت الکترونیک می‌باشند افزایش دهد.

در این لایحه تهیه برچسب و تنظیم تاکسیمتر تاکسی‌ها تا سقف ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال پیش‌بینی شده است.

تمام تفاوت‌های نرخ کرایه‌های تاکسی ۹۷

در دوره‌های پیشین سیاست‌گذاری بر مبنای محاسبه درصد افزایش نرخ به نسبت سال پیشین بود، در روش پیشنهادی جدید ابتدا هزینه‌های ثابت و متغییر و تابع کلی هزینه -مسافت راننده تاکسی محاسبه و نرخ کرایه متوسط هر کیلومتر به دست آمده است، بر اساس متوسط قیمت هر کیلومتر و مفروضات اولیه درباره هر نوع از خدمات و سیاست‌های مدیریت شهری نرخ کرایه بر یک از خدمات محاسبه خواهد شد، بر اساس روش‌های محاسباتی قبل از تغییرات میزان کرایه با بالا رفتن مسافت طی شده کمتر بود.

کرایه اضافه می‌شود.

همچنین در ماده ششم این لایحه به نرخ کرایه تاکسی‌های راه‌آهن و ترمینال اشاره شده که بر اساس آن مبلغ ورودی ۵۳ هزار و ۸۹۶ ریال بدون مسافت آزاد و نرخ کرایه سفر به ازای هر یکصد متر هزار و ۱۶۴ ریال است. در ماده ۹ این لایحه آمده است سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسی‌رانی شهر تهران مجاز است کرایه انواع تاکسی‌های شهر تهران را با توجه به شرایط آب و هوایی در مواقع باران و برف حداکثر تا ۲۰ درصد برای کلیه خدمات تاکسی افزایش دهد. این افزایش تنها شامل تاکسی‌هایی خواهد بود که دارای یکی از روش‌های پرداخت الکترونیک کرایه بوده و امکان تعیین نرخ به صورت متمرکز با در نظر گرفتن شرایط زمانی و مکانی محدوده فعالیت برای آنها وجود دارد. همچنین در ماده ۱۰ این لایحه افزایش کرایه در زمان اوج سفر پیش‌بینی شده و سازمان تاکسی‌رانی مجاز است کرایه خدمات تاکسی خطی را در ساعات اوج ترافیک

۶۰۷۲ ریال بدون مسافت آزاد و در ازای هر ۱۰۰ متر ۳۲۱ ریال پیشنهاد شد. همچنین در سرعت کمتر از ۱۵ کیلومتر در ساعت مسافت طی شده لحاظ نمی‌شود و به ازای هر دقیقه ۸۰۲ ریال محاسبه می‌شود، همچنین برای نرخ کرایه در نوبت شب از ساعت ۲۲ تا ۶ بامداد معادل ۲۰درصد به نرخ‌های تعیین شده اضافه می‌شود.

به گزارش مهر، شهرداری تهران موظف است تاکسیمتر تاکسی‌های دارای نرم‌افزار جابه‌جایی مسافر در شهر را تنظیم و بر اجرای آن نظارت کند. مبلغ ورودی ۴۷ هزار و ۹۰۷ ریال بدون مسافت آزاد است. همچنین نرخ کرایه سفر در ازای هر یکصد متر ۸۳ ریال پیشنهاد شده است. در سرعت‌های کمتر از ۱۵ کیلومتر در ساعت مسافت طی شده محاسبه نمی‌شود و به ازای هر دقیقه ۴۷۰۰ ریال محاسبه می‌شود. همچنین برای سفرهای خارج از محدوده مناطق ۲۲ گانه شهر تهران به میزان ۱۰ کیلومتر ۲۰درصد به نرخ

لایحه نرخ کرایه تاکسی در کمیسیون عمران شورای شهر تهران به تصویب رسید و در نوبت طرح در صحن شورای شهر تهران است. به گزارش مهر، لایحه نرخ کرایه تاکسی در نوبت طرح در صحن علنی شورای شهر مانده است. این لایحه که ۲۰ فروردین ماه به شورای شهر تهران رسیده، هفته گذشته در کمیسیون تخصصی به تصویب رسید اما هنوز در صف بررسی در صحن علنی شورای شهر تهران است. این روزها رانندگان تاکسی‌های گردشی نرخ‌های مصوب خود را می‌گیرند و مسئولان ترافیکی شهر هم هشدار می‌دهند دریافت کرایه اضافه خلاف قانون است و با رانندگان متخلف برخورد می‌شود. لایحه نرخ کرایه تاکسی امسال با سال‌های گذشته تفاوت‌های اساسی دارد. فرمول جدید مدیریت شهری بر اساس هزینه رانندگان تاکسی است.

ورودی تاکسی ۶۰۷۲ ریال بدون مسافت آزاد

بر اساس لایحه تعیین نرخ کرایه انواع تاکسی در سال ۹۷ برای ورود

تعداد سمن‌های جوان قزوین ۴۰۰درصد افزایش یافته است

مدیرکل ورزش و جوانان قزوین گفت تعداد سمن‌های (سازمان‌های مردم‌نهاد) حوزه جوان استان در دولت تدبیر و امید نسبت به دولت قبل ۴۰۰درصد افزایش داشته و از ۱۵ به ۶۳ سمن رسیده است. به گزارش ایرنا، عباس علایی‌مقدم روز چهارشنبه در نشست خبری با اصحاب رسانه که به مناسبت هفته جوان برگزار شد، افزود: ستاد ساماندهی جوانان تمهیدات لازم را برای برگزاری برنامه‌های هفته جوان در سطح استان تدارک دیده است. وی با بیان اینکه پیشرفت و توسعه میهن اسلامی در گرو تلاش جوانان و وابسته به فعالیت‌های این قشر است، اظهار کرد: از ابتدای انقلاب اسلامی تاکنون در همه عرصه‌های علمی، فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی و دفاعی شاهد فعالیت‌های جوانان برای خدمت به کشور بوده و هستیم.



نگاه

تجارت الکترونیک؛ سپر دفاعی مقابله با بیکاری

در بین کسب‌وکارهای تجارت‌الکترونیک بیشترین سهم اشتغال‌زایی به کسب‌وکارهای برهم‌زننده (Disruptive) تعلق می‌گیرد که بر پایه اقتصاد اشتراکی (Sharing Economy) به وجود آمده است. به عنوان مثال می‌توان به تاکسی‌های اینترنتی در ایران از جمله اسنپ اشاره کرد. چندی پیش مسئولان این سامانه در نشستی خبری اعلام کردند که تعداد مسافران‌اش از مرز ۱۰ میلیون کاربر عبور کرده و در ۳۳ شهر کوچک و بزرگ تحت پوشش خود بیش از ۳۰۰ هزار راننده فعال دارد.

به اعتقاد برخی کارشناسان، این اعداد همگی محصول تفکر بخش خصوصی و برهم‌زندگی اقتصاد اشتراکی است. یونیکورن یا همان تک‌شاخ به استارت‌آپی اطلاق می‌شود که ارزش آن به بیش از یک میلیارد دلار برسد.

اشتغال‌زایی یک پروژه به دو دسته «مستقیم» و «غیرمستقیم» تقسیم می‌شود. اشتغال مستقیم به شغل‌هایی گفته می‌شود که با آغاز فعالیت یک پروژه ایجاد و منجر به استخدام افراد به عنوان نیروی کار در آن مجموعه می‌شود و اشتغال غیرمستقیم، شغل‌ها و فعالیت‌های وابسته‌ای هستند که در کنار شغل‌های مستقیمی که به خاطر فعالیت یک پروژه به وجود می‌آیند، ایجاد می‌شود. به این ترتیب مقوله کار کردن در جایی مانند تاکسی اینترنتی را باید به دو بخش اشتغال مستقیم و غیرمستقیم تقسیم و هر کدام را به صورت جداگانه بررسی کرد.

به عنوان نمونه و طبق صحبت‌های مدیران ارشد این سرویس تاکسی‌یاب اینترنتی، این شرکت اکنون بیش از ۹۰۰ نیروی کار را به استخدام خود درآورده که حاکی از ایجاد شغل مستقیم برای این افراد است. در مقابل رانندگان که با اعلام این شرکت، کاربران سامانه محسوب می‌شوند، نتیجه پروژه بوده و در دسته اشتغال غیرمستقیم قرار می‌گیرند. در نتیجه راندگی درواقع جزو مشاغلی است که ساعات کاری دلخواه دارند و بسیاری از افراد به عنوان شغل دوم خود فعالیت می‌کنند.

در هر حال، امروز گوشی هوشمند دیگر یک کالای لوکس به حساب نمی‌آید؛ با ورود برندهای متعدد و رشد عرضه و تقاضا برای گوشی‌های مقرون به‌صرفه و همچنین ظهور استارت‌آپ‌های مبتنی بر فناوری، این دستگاه‌ها اکنون به وسیله‌ای برای کسب درآمد تبدیل شده‌اند. از طرفی دستگاه‌های قانون‌گذار و اجرایی باید توجه بیشتری به حوزه کسب‌وکارهای نوپا به‌خصوص استارت‌آپ‌های حوزه فناوری داشته باشند و فضایی پدید آورند که امکان رشد و شکوفایی شرکت‌های موفق افزایش پیدا کند، زیرا اگرچه برخی کارشناسان حتی اشتغال‌زایی فضای مجازی را بیش از اشتغال‌زایی آن می‌دانند، اما تجربه تاکسی‌های اینترنتی نشان داده که این فرضیه درست نیست و فضای مجازی علی‌رغم اشتغال‌زایی‌های سطح خرد اما در سطح کلان می‌تواند باعث اشتغال‌زایی گسترده هم بشود.

اکنون اهمیت فعالیت و رشد استارت‌آپ‌های حوزه فناوری به سبب رشد سریع و ساختار چابک‌شان در کشورهای مختلف افزایش پیدا کرده و نیاز است ایران نیز به جره این کشورها بپیوندد و امکانات و قوانینی در نظر گرفته شود که این کسب‌وکارها بتوانند با آزادی عمل بیشتری فعالیت کنند تا سهم این کسب‌وکارها از اقتصاد داخلی افزایش پیدا کند و به دنبال آن شغل‌های جدید به وجود آیند.

فناوری اطلاعات و ارتباطات که خصوصاً در حال حاضر سهم بسزایی در بازار اقتصاد دیجیتال دارد، اگرچه ممکن است در مواردی موجب اشتغال‌زدایی سطح خرد در کسب‌وکارهای سنتی شود، اما با سهم ۲.۵ درصدی از اقتصاد کشور، اشتغال‌زایی گسترده‌ای را در پی خواهد داشت که از مهم‌ترین اهداف مسئولان به شمار می‌رود.

به گزارش ایسنا، معمولاً یکی از اولین وعده‌های انتخاباتی دولت‌ها، ایجاد اشتغال و کاهش نرخ بیکاری است؛ طبق قانون سازمان بین‌المللی کار هر فرد بالای ۱۰ سال که در طول هفته حداقل یک ساعت فعالیت اقتصادی داشته باشد، شاغل محسوب می‌شود. در نسخه اصلی قانون، افراد دانشجو و جویای کار جزو دسته بیکاران محسوب می‌شوند در صورتی که در ایران این موضوع برعکس است و جزو شاغلان محسوب می‌شوند.

اگرچه برخی کارشناسان حتی اشتغال‌زدایی فضای مجازی را بیش از اشتغال‌زایی آن می‌دانند، اما تجربه‌ای مانند تاکسی‌های اینترنتی نشان داده که این فرضیه درست نیست و فضای مجازی علی‌رغم اشتغال‌زدایی‌های سطح خرد اما در سطح کلان می‌تواند باعث اشتغال‌زایی گسترده هم بشود.

چشم‌امید به فناوری اطلاعات و ارتباطات

در شرایط کنونی یکی از امیدهای دولت، رسانه‌ها و مردم برای مقابله با مضل بیکاری در صنعتی به نام فناوری اطلاعات و ارتباطات خلاصه می‌شود. هرچند سهم بازار ICT ایران در دنیا در بهترین حالت به ۰.۳ درصد از بازارهای جهانی می‌رسد اما طبق آمار و اطلاعات منتشرشده در تمام سال‌های پس از انقلاب این صنعت رشد سالانه ۱۹درصدی داشته و در نهایت سهمی ۲.۵ درصدی از اقتصاد کشور را از آن خود کرده است.

محمدجواد آذری‌جهرمی -وزیر فناوری اطلاعات و ارتباطات- بارها در صحبت‌های خود اعلام کرده است که باید بتوانیم سالانه یک‌صدهزار شغل در این حوزه ایجاد کنیم. به نظر می‌رسد دولت تلاش می‌کند با حمایت از کسب‌وکارهای نوپا شرایطی پدید آورد که تحقق این امر دور از ذهن نباشد. البته باید به این موضوع توجه کرد که حمایت این وزارتخانه به تنهایی نمی‌تواند تأثیر شگرفی در کسب‌وکارهای نوپا و جهش اقتصادی این حوزه داشته باشد و سایر بازوهای دولت و سایر دستگاه‌ها نیز باید نیم‌نگاهی به این حوزه داشته باشند.

حرکت روی لبه فناوری

افزایش پهنای باند داخلی، توسعه زیرساخت‌ها و شبکه‌های موبایلی و استقبال مردم از گوشی‌های هوشمند زمینه را برای رونق کسب‌وکارهای حوزه تجارت الکترونیک مهیا کرده است. طبق صحبت‌های وزیر ارتباطات در دومین کنگره سلامت شیراز، در سال ۹۵ بیش از یک صد میلیون دستگاه گوشی هوشمند در کشور ثبت شده است. به خوبی می‌توان این موضوع را در جامعه به‌خصوص در کلانشهرها حس کرد.

این روزها شهرهای بزرگ از بلبورد‌ها و عناصر تبلیغاتی کسب‌وکارهای نوپایی مملو شده است که سعی می‌کنند به نوبه خود سهمی در اشتغال‌زایی و ایجاد مشاغل جدید داشته باشند و مردم را به استفاده از سرویس خود متقاعد کنند. اسنپ، دیجی‌کالا، الوپیک، تپسی، شیپور و هزاران کسب‌وکار آنلاین دیگر در تلاشند تا با ارائه خدمات به کاربران درآمدزایی و به تبع آن اشتغال‌زایی کنند.

مراکز نوآوری در دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی راه‌اندازی می‌شود

معاون نوآوری و تجاری‌سازی فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از راه‌اندازی ۶۶مرکز نوآوری در دانشگاه‌ها خبر داد و گفت این مراکز به ایده‌پردازان در راستای اجرایی‌شدن طرح‌شان مشاوره می‌دهد.

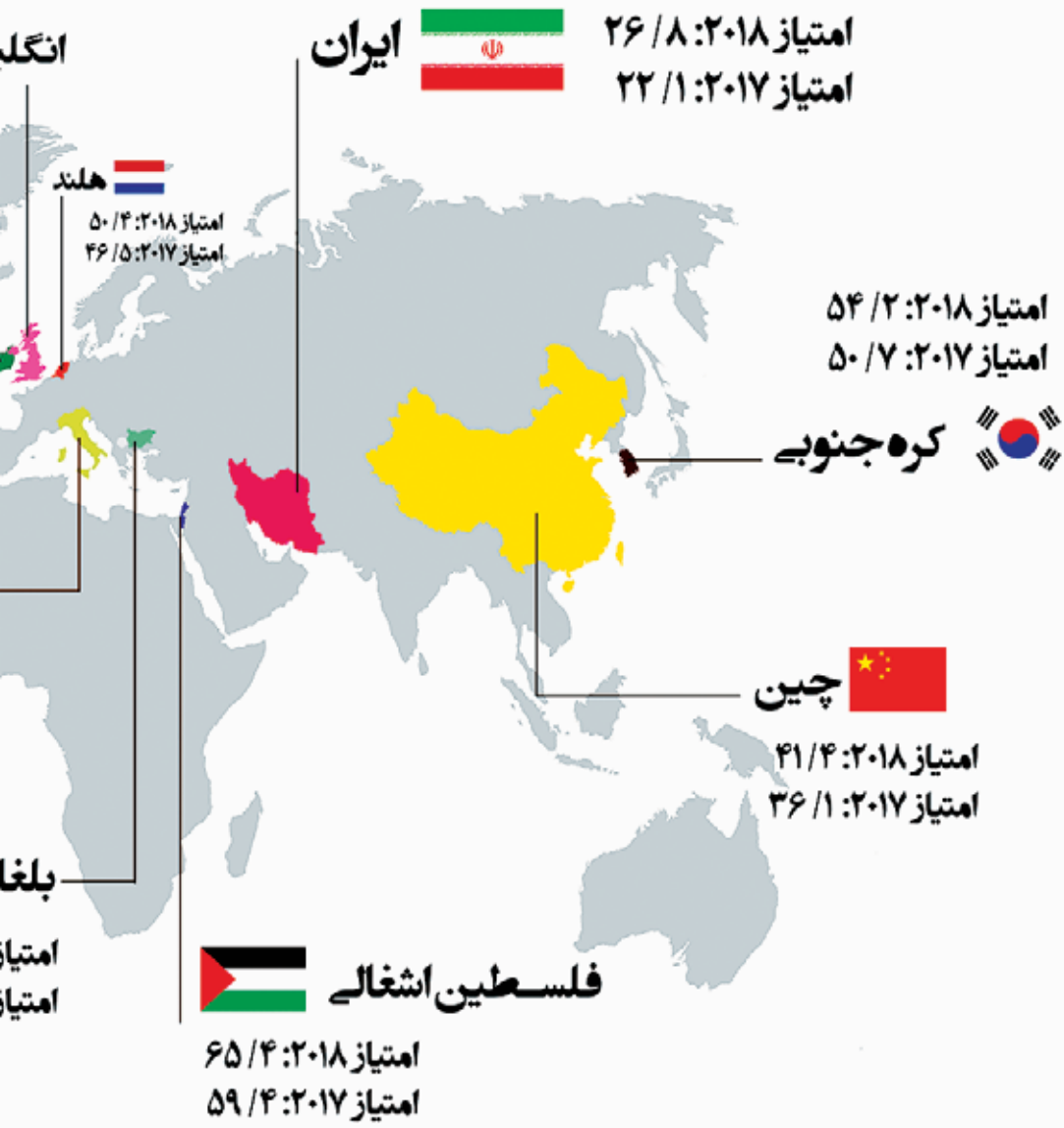
به گزارش مهر، دکتر محمود شیخ زین‌الدین، اظهار کرد: یکی از برنامه‌های ما در معاونت علمی، راه‌اندازی مراکز نوآوری است که کار آن کاملاً متفاوت از مراکز رشد است.

وی با بیان اینکه مراکز نوآوری می‌توانند در مراکز دانشگاهی و غیردانشگاهی، مراکز تحقیقاتی خصوصی و غیرخصوصی و ... راه‌اندازی شوند، عنوان کرد: تاکنون توانسته‌ایم در کل کشور ۶۶ مرکز نوآوری را با هدف حمایت از کسب‌وکارهای جدید

حمایت کنیم. وی خاطرنشان کرد: مراکز نوآوری می‌توانند شرکت‌های دانش‌بنیان و کسانی را که ایده‌ای دارند برای به‌دست آوردن بازار مشاوره دهند.

کسب‌وکار

کشورهای با بالاترین تغییرات در



کشورهایی با رشد سریع در شاخص جها

گزارش منتشرشده نشان می‌دهد رتبه کار آفرینا (آفرینا) به ۱۱ رسیده است که در مقایسه با سال ۲۰۱۸ ایران ۴/۷ بهبود امتیاز را در سال ۲۰۱۸ تجربه بهبود امتیاز است، اما متأسفانه، گلوگاه‌های موجود در وضعیت نامطلوبی به سر می‌برند.

ارکان شاخص جهانی کارآفرینی ایران در سال ۲۰۱۸

شاخص کارآفرینی ایران در سال ۲۰۱۸ رتبه بهبود به جایگاه ۷۲ در میان ۱۳۷ کشور جهان رسید و از این منظر پنجمین کشور جهان در بهبود امتیاز است. به گزارش مهر، شاخص جهانی کارآفرینی (GEI) اندیکاتوری است که سلامت اکوسیستم کارآفرینی در یک کشور را از طریق اندازه‌گیری کیفیت کارآفرینی در دو سطح فردی و نهادی مورد ارزیابی قرار می‌دهد. براساس آمار منتشرشده از شاخص جهانی کارآفرینی، رتبه کارآفرینی ایران در سال ۲۰۱۸ با افزایش ۱۳ رتبه‌ای در میان ۱۳۷ کشور جهان به ۷۲ رسیده است.

افزایش ۷۳درصدی سود آلفابت طی زمستان ۲۰۱۸

زمستان سال جاری شاهد آن بوده، برای اولین‌بار پس از رشد فزاینده طی سه ماهه چهارم سال ۲۰۰۹ میلادی اتفاق افتاده است.

درآمد تبلیغاتی آلفابت که تقریباً بخش بزرگی از درآمد این کمپانی را شامل می‌شود در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از ۲۴درصد افزایش یافته و به ۲۶۶ میلیارد دلار رسیده است. سایر درآمدهای آلفابت که شامل خودروهایی خودروان ویمو نیز می‌شود بیش از ۱۵۰ میلیون دلار اعلام شده که در مقایسه با زمستان سال ۲۰۱۷ نزدیک به ۱۴درصد افزایش پیدا کرده است.

گوجل در حالی طی زمستان سال جاری شاهد افزایش درآمد خود بوده که رگولاتوری‌ها نظارت خود برای حفظ هرچه بیشتر حریم خصوصی را روز به روز بیشتر می‌کنند. از جمله این رگولاتوری‌ها باید به

اتحادیه اروپا اشاره کرد که در نظر دارد جریمه‌ای معادل ۴درصد از درآمد سالانه کمپانی را در صورت زیرپا گذاشتن حریم خصوصی کاربران تعیین کند

آلفابت گزارش مالی مربوط به سه ماهه اول سال ۲۰۱۸ میلادی را منتشر کرده که نشان از افزایش سوددهی این کمپانی همزمان با افزایش هزینه‌های آلفابت دارد.

به گزارش زومیت، آلفابت گزارش مالی مربوط به زمستان ۲۰۱۸ را منتشر کرده که براساس آن سوددهی غول جست‌وجو با وجود نگرانی‌های مطرح‌شده در رابطه با حریم خصوصی کاربران، بیش از پیش افزایش پیدا کرده است. علاوه بر افزایش درآمد آلفابت از فروش تبلیغات در گوگل، سرمایه‌گذاری غول جست‌وجو در سایر استارت‌آپ‌ها نیز باعث شده سوددهی این کمپانی بیش از پیش افزایش پیدا کند. از جمله استارت‌آپ‌های درآمدزای آلفابت باید به اوپرا اشاره کرد.

سود خالص کسب‌شده توسط اسپاتیفای

با افزایش ۷۴.۳درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته بیش از ۷۳درصد افزایش پیدا کرده و از ۵.۴ میلیارد دلار به ۹.۴ میلیارد دلار رسیده که پیشرو بودن این کمپانی در زمینه تبلیغات دیجیتال در بازار جهانی را نشان می‌دهد، رشدی که آلفابت طی



شاخص جهان کارآفرینی



امتیاز ۲۰۱۸: ۷۷/۸
امتیاز ۲۰۱۷: ۷۱/۲



امتیاز ۲۰۱۸: ۷۹/۲
امتیاز ۲۰۱۷: ۷۵/۵



امتیاز ۲۰۱۸: ۷۳/۷
امتیاز ۲۰۱۷: ۷۰/۲



امتیاز ۲۰۱۸: ۴۴/۴۱
امتیاز ۲۰۱۷: ۳۷/۱



امتیاز ۲۰۱۸: ۲۷/۸
امتیاز ۲۰۱۷: ۲۲/۷



بالاترین بهبود نی کار آفرینی

مهارت کسب و کارهای نوپا، پذیرش ریسک، شبکه‌سازی، پشتیبانی فرهنگی، کسب و کار مبتنی بر فرصت، جذب فناوری، سرمایه انسانی، رقابت، نوآوری در محصول، نوآوری در فرآیند، رشد بالا در کسب و کارها، بین‌المللی‌سازی، سرمایه ریسک‌پذیر و درک فرصت. براساس اطلاعات گزارش شاخص جهانی کارآفرینی، امسال ایران افزایش چشمگیری در امتیاز شاخص فرعی گرایش کارآفرینانه (ATT) نسبت به سال قبل را تجربه می‌کند، این افزایش ناشی از تغییر ناگهانی در رکن مهارت راهاندازی کسب‌وکارهای نوپا است.

فرینسی ایران در منطقه منا (خاورمیانه و شمال قیل، سه رتبه بهبود یافته است. به کرده و از این منظر پنجمین کشور جهان در وجود در اکوسیستم کارآفرینی کشور کماکان در

سال های ۲۰۱۸-۲۰۱۷ عبارتند از: درک فرصت،

مجتمع فناوری ربع رشیدی افتتاح شد

مجتمع فناوری ربع رشیدی با حضور رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی کشور افتتاح شد. به گزارش مهر، مجتمع فناوری ربع رشیدی هفتمین برج فناوری کشور و اولین برج فناوری استان محسوب می‌شود. ظرفیت برج

فناوری ربع رشیدی، ۲۴ واحد بوده و ساختمان آن توسط صندوق نوآوری و شکوفایی تأمین شده است، این برج به شرط تملیک، به شرکت‌های دانش‌بنیان واگذار می‌شود. بهزاد سلطانی طی مراسم افتتاح مجتمع فناوری ربع رشیدی اظهار کرد: باید سعی کنیم نیازهای شرکت‌های دانش‌بنیان را روز به روز بیشتر فهمیده و خدمات جدیدی برای آنها تعریف کنیم، اختصاص وام اشغال‌زایی ۴درصد به هر شرکتی که پنج نفر نیروی جدید بیمه‌ای بگیرد و تخصیص وام ۳۰۰میلیونی برای برخی شرکت‌های دانش‌بنیان از خدمات ارائه‌شده به این شرکت‌ها است، با فروش دفتر به

شرکت‌هایی که در لبه مرگ قرار دارند، وضعیت را بدتر می‌کنیم، اگر با یک سال صبر، وضعیت بهتر شد، آن شرکت می‌تواند برای خرید دفتر اقدام کند. وی با برشماری مزایای تأسیس برج‌های فناوری گفت: بعضی از



شرکت‌ها اگر به تنهایی عمل می‌کردند، نمی‌توانستند دفتر بخرند. داشتن صرفه اقتصادی و امکان تعامل و هم‌افزایی شرکت‌ها از مزایای تأمین ساختمان و برج‌های فناوری به شمار می‌آیند. سلطانی با تأکید بر اینکه برای نمادسازی جریان دانش‌بنیان در کشور کاری نکردیم، تصریح کرد: کشور چاره‌ای جز حرکت به سمت دانش‌بنیان شدن ندارد، ما برج‌هایی مانند برج وکلا و پزشکان داریم، اما برجی به نام فناوری در سطح شهر و خیابان نداریم و جوان فارغ‌التحصیل باید ببیند که فناوری در کشور مهم و قابل حس کردن است، باید با تمام وجود به دنبال تحقق و فرهنگ‌سازی برای حرکت به سمت فناوری باشیم. وی با تأکید بر ضرورت حمایت بیمه‌ای از شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: تمام مالکان شرکت‌های بزرگ در دنیا، چندین بار شکست خورده‌اند و هر شکست، موفقیت بعدی را رقم زده است، از این رو با در نظر گرفتن بیمه بیکاری، افراد این فضا را راحت پذیرفته و جوانان نیز به تأسیس و فعالیت در شرکت‌های دانش‌بنیان تشویق می‌شوند.

۵ مانع اصلی کسب و کار چیست؟

مهم‌ترین موانع کسب و کار در پاییز و زمستان ۹۶ از زبان سه اتاق بازرگانی، تعاون و اصناف اعلام شد. به گزارش تسنیم، در مطالعاتی که سه اتاق بازرگانی، تعاون و اصناف کشور انجام داده‌اند، مواردی مانند بی‌ثباتی و غیرقابل پیش‌بینی بودن قیمت‌ها (مواد اولیه و محصولات)، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها، بی‌ثباتی سیاست‌ها، مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر به کسب و کار، رویه‌های غیرمنصفانه و ناعادلانه ممیزی و دریافت مالیات و موانع اداری کسب و کار (ادارات و دستگاه‌های اجرایی مرتبط با کسب و کار) مهم‌ترین موانع کسب و کار در بازار کار است.



یادداشت

آشنایی با هرم مهارت‌های مدیریتی

– **هدایت:** ارائه راهنمایی روزانه به‌منظور تضمین همسویی عملکرد با استانداردهای شرکت

– **کنترل:** پایش، پیگیری و گزارش درباره خروجی، کارایی، هزینه و کیفیت.

هرم مهارت‌های مدیریتی، سطح ۲:

با بالا رفتن در هرم و گذر از وظایف مدیریتی اولیه و نظارتی در سطح ۱، حال باید مهارت‌های مدیریت افراد را در خود پرورش داده و تقویت کنید. غالباً به این دسته از مهارت‌ها در ادبیات مدیریت و رهبری «مهارت‌های نرم» گفته می‌شود که مهارت‌های سطح دوم هرم را نیز تعریف می‌کنند. این دسته، از جمله مهارت‌هایی هستند که از آنها برای پرورش و انگیزه‌بخشی به کارکنان بهره می‌برید. در مدیریت به مهارت‌های ویژه بسیاری نیاز است که در سطح دوم هرم مورد بحث قرار گرفته‌اند، اما می‌توان آنها را در دسته‌بندی‌های زیر جای داد: – **انگیزه:** چگونگی ایجاد فضایی که افراد را برای مشارکت و انجام بهترین کار خود تشویق کند.

– **آموزش:** چگونگی حصول اطمینان از اینکه اعضای تیم از دانش و مهارت‌های پایه‌ای لازم برای انجام وظایف اداره یا کار شما برخوردارند.

– **مربیگری:** نحوه کمک به اعضای تیم در کشف راه‌های بهبود عملکرد و رفتار، با هدف دستاوردهای فردی و گروهی بالاتر.

– **مشارکت دادن کارمندان:** نحوه تشویق برای همکاری در حل مسئله و نوآوری در وظایف کاری روزمره.

هرم مهارت‌های مدیریتی، سطح ۳:

همانطور که در سطوح پایین‌تر هرم توانایی‌های خود را تقویت می‌کنید، اهمیت خودسازی خودتان هم بیش‌ازپیش فزونی می‌گیرد. مهارت‌های مدیریتی در سطح سوم عبارتند از:

– **مدیریت خود:** چگونگی انگیزه یافتن، مشارکت با دیگران و راهبری چالش‌های روزمره در کار و زندگی مدیریتی

– **مدیریت زمان:** چگونگی و محل سرمایه‌گذاری زمان خود در طول روز. مدیریت زمان، دسته‌بندی منحصر به خود را دارد چرا که برای موفقیت شما در تمام مهارت‌های دیگر حائز اهمیت است.

هرم مهارت‌های مدیریتی، بالاترین سطح:

هرم مهارت‌های مدیریتی، مهارت رهبری را در رأس خود قرار می‌دهد. رهبران بسیاری از وظایف مدیران را انجام می‌دهند، در واقع مدیران می‌توانند به عنوان یک رهبر عمل کنند. رهبران بیش از آنکه تمرکز خود را بر حصول اطمینان از به انجام رسیدن تمام‌وکمال کارهای روزانه مؤسسه بگذارند، بر تعیین مسیر راه در قالب نگرش‌های سازمان و بر تضمین همسو بودن راهبردها با نگرش و مأموریت مؤسسه تمرکز می‌کنند.

هرم و پرورش مهارت‌های مدیریتی:

با اینکه هرم مجموعه مهارت‌های مدیریتی سهل‌الوصولی را پیشنهاد می‌دهد، اما در واقعیت افراد به‌طور هم‌زمان در چند سطح از هرم حضور دارند. تمامی شغل‌های مدیریتی مستلزم مؤلفه‌هایی از همه سطوح هرم هستند. رشد و ترقی شما لزوماً به صورت عادی و از پایین به بالای هرم نخواهد بود، بلکه بیشتر در قالب مشارکت مقطعی در فعالیت‌ها و تجربیات یادگیری در تمام سطوح خواهد بود.

حرف آخر: می‌گویند «هیچ‌کس مدبری که نتواند رهبری کند و رهبری که نتواند مدیریت کند را نمی‌خواهد». بهتر است از ابزاری مانند «هرم مهارت‌های مدیریتی» به عنوان یک راهنمای کلی استفاده کنید تا به شما نشان دهد که باید تلاش‌های خود را به کجا معطوف کنید. موفق‌ترین مدیران، خودسازی خود را جدی می‌گیرند و بر یادگیری و بهبود مداوم در محل کار خود تمرکز می‌کنند.

منبع: thebalance

در دانشگاه تهران

جشنواره استارت‌آپ‌های لوازم خانگی برگزار می‌شود

جمع‌آوری ایده‌های برتر و معرفی آنها به صنعت، موضوع و محوریت رویداد امسال خود را حوزه «لوازم خانگی» گذاشته است. جهت

ارائه هرچه بهتر ایده‌ها توسط ایده‌پردازان، سه همایش مهارت‌آموزی با موضوعات «ایده‌پردازی و شریک‌پذیری»، «راه‌اندازی کسب و کارهای تولیدی» و «همایش ویژه لوازم خانگی» در نظر گرفته شده است.

تاکسون دو همایش «ایده‌پردازی و شریک‌پذیری» و «راه‌اندازی کسب و کارهای تولیدی» – که با استقبال چشمگیر علاقه‌مندان همراه بود – برگزار شده است.

این همایش روز پنجشنبه ۶ اردیبهشت‌ماه ساعت ۱۴:۰۰ در محل پارک علم و فناوری دانشگاه تهران برگزار می‌شود.

دانشگاه تهران بنا دارد جشنواره‌ای در راستای ایجاد استارت‌آپ‌های

حوزه لوازم خانگی برگزار کند. به گزارش مهر، تولید محصولات جدید همواره زمینه‌ساز گسترش و توسعه بازار برای شرکت‌های تولیدی بوده است. از طرفی با توجه به اینکه توجه به ایده‌های جدید متناسب با نیازهای بازار، یکی از عوامل اصلی موفقیت در این فرآیند است و همچنین با توجه به نامگذاری سال ۱۳۹۷، به سال حمایت از کالای ایرانی، پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با همکاری انجمن علمی مهندسی مکانیک دانشگاه تهران همایش سوم جشنواره صنعتی رسم با موضوع «راه‌اندازی استارت‌آپ‌های لوازم خانگی» را برگزار می‌کند. رویداد سالانه مکانیک «رسم»، ایده‌بازاری است که با هدف



داستان‌هایی به یاد ماندنی از ۸ برند مطرح (۲)

نوشته‌گر: سستین آوستین

طراح و توسعه‌دهنده وبسایت در شرکت ایمپکت مترجم: صبا صمدی

استفاده از یک خط داستانی گیرا در وبسایت شرکت، به فرهنگ جدیدی در عرصه بازاریابی اینترنتی تبدیل شده است. در گذشته، برندها به صورت سنتی به نحوی کاملا منطقی و ریاضی‌وار به تبلیغات می‌پرداختند. هدف وبسایت این بود که تمام نکات فنی را به گوش مخاطب برسانند، اما امروز دیگر مردم علاقه چندانی به شنیدن ویژگی‌های فنی یک کالا ندارند. این به آن معناست که باید با روش‌های منحصر به فردتری با مخاطب وارد تعامل شد و مخاطب را خواندن مطالب تا انتهای صفحه ترغیب کرد. در اینجااست که استفاده از هنر داستان‌سازی به خصوص برای کسب‌وکارهای BYB به کمک خواهد آمد. برای این نوع کسب‌وکارها، استفاده از یک خط داستانی اغلب فراموش می‌شود، چراکه مخاطبان معمولا اشخاص حقوقی هستند. اما مهم است به خاطر داشته باشیم که نهایتا کسی که در مورد خرید کالا یا خدمات شما تصمیم می‌گیرد یک انسان است که اگر شما را نشناسد یا با خواندن مطالب وبسایت شما جذب نشود، به معامله با شما اقدام نخواهد کرد. برای الهام گرفتن در این زمینه، در شماره قبل با هم مروری کردیم بر مثال‌های موفقی از خلق خطوط داستانی توسط برندهای مطرح کسب‌وکارهایBYB. اکنون به مرور چند نمونه دیگر خواهیم پرداخت.

Kelser

شرکت کلسر با استفاده از وبسایتش خود را به عنوان شرکتی مطرح کرده که راه‌حل‌های ساده‌ای را برای غلبه بر چالش‌های مربوط به حوزه فناوری اطلاعات (IT) در اختیار شما قرار می‌دهد. این شرکت از روش داستان‌پردازی برای نشان دادن مشکلات کار با فناوری استفاده می‌کند و سهولت استفاده از ابزارها و نرم‌افزارهای این شرکت را برای حل اینگونه چالش‌ها به نمایش می‌گذارد. فیلم کوتاهی که در صفحه اصلی وبسایت این شرکت قرار داده شده نشان می‌دهد که صرف نظر از اندازه کسب‌وکار شما، این شرکت می‌خواهد به‌طور شخصی با شما همکاری کند تا راه‌حل‌های مناسبی برای مسائل مربوط به حوزه فناوری اطلاعات به شما ارائه دهد. این امر به کاربران وبسایت اجازه می‌دهد که احساس راحتی داشته و بدانند که این شرکت می‌خواهد در تمام مسیر کشف و رفع مشکلات، در کنار مشتری باشد. نحوه بیان و لحن مطالب در تمام صفحات وبسایت، این حس را به کاربر می‌دهد که این شرکت از همکاری و شفافیت کاری در ارتباط با مشتریانش لذت برده و به هر قیمتی که شده، کار با نرم‌افزارش را برای خریداران به تجربه‌ای ساده و لذت‌بخش تبدیل می‌کند.

Freshdesk

شرکت فرش دسک خدماتی شبیه به شرکت ذندسک ارائه می‌دهد و نرم‌افزاری برای مدیریت ارتباط با مشتریان تولید کرده و به میزان رضایتمندی مشتریان را به بهترین نحو اندازه می‌گیرد. این شرکت اصولا بر این نکته تأکید دارد که نرم‌افزار آنها می‌تواند بر احساس رضایت مشتری تأثیر بگذارد. در تمام صفحات وبسایت این شرکت از تصاویر کودکان بازمه و خندان استفاده شده تا به شما کمک کند حس رضایتی را که می‌خواهید مشتری تجربه کند ابتدا در خود شما ایجاد کند. با دارا بودن بیش از ۵۰هزار کاربر که با استفاده از این نرم‌افزار به موفقیت‌های چشمگیری در زمینه ارتباط با مشتریان ناآل شده‌اند، هر کسی به استفاده از این نرم‌افزار ترغیب می‌شود.

MyMorian

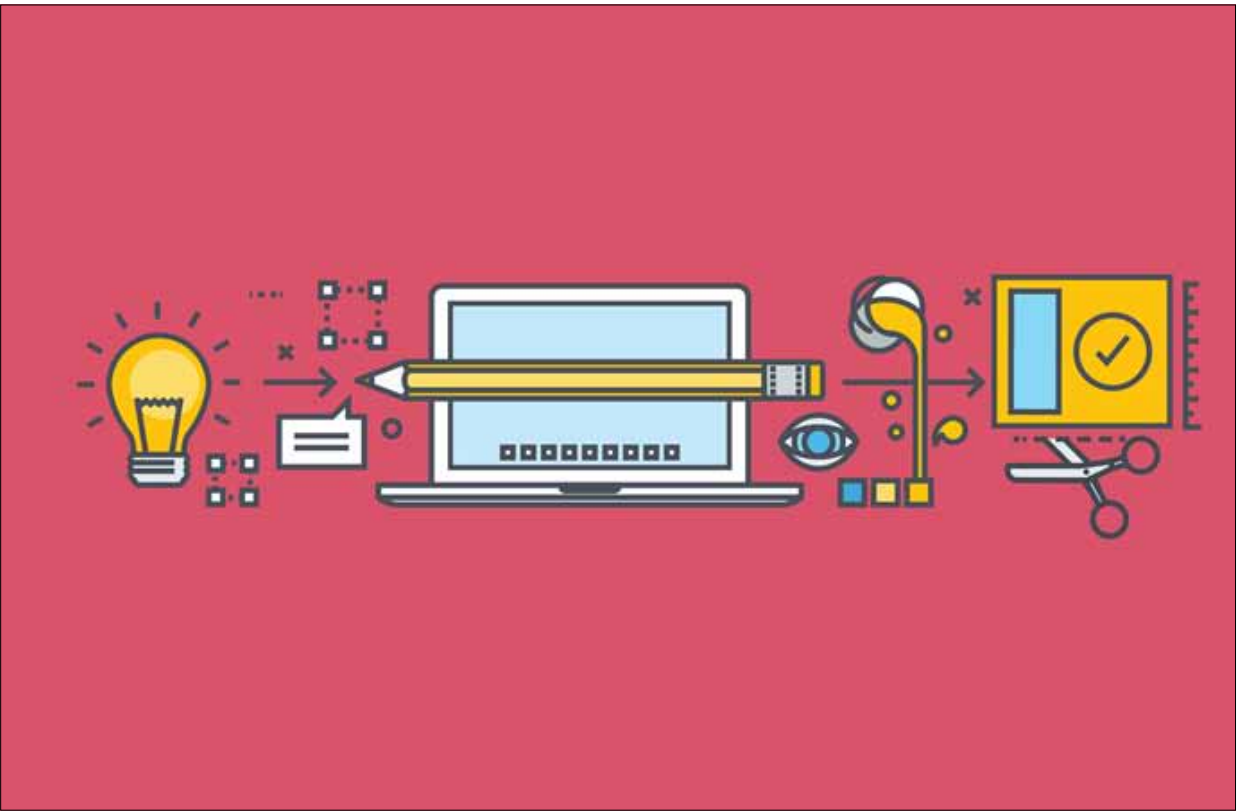
شرکت مای موریام بر حس امید کاربرانش برای تحقق رؤیاهای اهداف بزرگ و خلق خاطره‌های ماندنی تمرکز کرده است. با استفاده از این برنامه، می‌توانید یک فهرست از رؤیاهای خودتان تهیه و برای رسیدن به آنها برنامه‌ریزی کنید. بازدید از وبسایت این شرکت باعث می‌شود حس کنید که هیچ کاری برای شما غیرممکن نیست؛ حتی کارهایی که هیچگاه فکر نمی‌کردید بتوانید آنها را به انجام برسانید. خواندن داستان‌های رضایت کاربران قبلی و فعلی این برنامه به شما فرصت می‌دهد تا ببینید دیگران با استفاده از این برنامه به چه اهداف و رؤیاهایی دست پیدا کرده‌اند. این روش (انتشار نظرات سایر کاربران)، برای به هیجان آوردن و امیدوار کردن خواننده برای استفاده از این برنامه بسیار کارساز است.

Weirdly

شرکت ویردلی به شما این امکان را می‌دهد تا با استفاده از یک برنامه نمونه (Demo)، نحوه استفاده از نرم افزار استخدایم این شرکت را تجربه کنید. از آنجایی که وبسایت این شرکت، فرهنگ‌سازی در زمینه استخدام از جزو اولویت‌های خود قرار داده است، طراحی خلافتانه و رنگارنگی برای وبسایت این شرکت در نظر گرفته شده تا حس زندگی را به بیننده القا کند. در این وبسایت همچنین تصاویر افرادی با احساسات و حالات روحی مختلف به نمایش گذاشته شده تا اهمیت توجه به شخصیت کارکنان در روند استخدام را به تصویر بکشد. فیلمی که در صفحه اصلی این وبسایت قرار داده شده هم به کاربر نشان می‌دهد که استفاده از این نرم‌افزار، چقدر ساده، سرگرم کننده، سریع و جذاب است و با استفاده از این نرم‌افزار، نیاز به خواندن صدها رزومه به سنتی منسوخ تبدیل می‌شود.

منبع: impactbnd

چگونه یک برند ماندگار داشته باشیم؟



چگونه می‌توانیم برندهمان را از یک طلوع و اوج زودگذر، به برندی تبدیل کنیم که سال‌ها در ذهن مردم باقی می‌ماند؟

امروزه همه مردم دنیا، بلافاصله با دیدن لپ‌تاپی که پشت آن لوگوی یک سیب گاززده نقش بسته است، برند آن را تشخیص می‌دهند؛ همانطور که علامت روی کفش‌های کتانی نایک، امضای این برند است. این برندها به جایگاه نمادین رسیده‌اند، یعنی نه‌تنها در سراسر جهان شناخته‌شده هستند، بلکه برای دهه‌ها در همین جایگاه ایستاده‌اند، اما راز دستیابی به چنین وضعیتی چیست؟

سون یو، مشاور طراحی و نوآوری شرکت‌هایی نظیر نورث‌فیس، تیمبرلند و رنگلر که فارغ‌التحصیل دانشکده بازرگانی استنفورد است، در کتاب جدید خود به این سؤال پاسخ می‌دهد:

سؤالی که همیشه در ذهن داشتیم، این بود که چرا برخی از برندها به نمادی جهانی تبدیل می‌شوند و برخی دیگر در گذر زمان کاملا به دست فراموشی سپرده می‌شوند.

یو بیش از ۵۰ شرکت مختلف را مورد بررسی قرار داد تا اسرار رسیدن به جایگاه برتر یک صنعت را درک کند. او پس از اتمام تحقیقاتش، پیشنهادهای خود را به اشتراک گذاشت.

منحصر به فرد باشید

به عقیده یو، اولین و مهم‌ترین فاکتوری که شرکت‌ها باید مدنظر قرار دهند، «شناخته شدن» است. محصولی که عرضه می‌کنید باید لاقال حاوی یک عنصر متمایز باشد، یعنی ویژگی خاصی که آن را از سایر رقبا پیش می‌اندازد. به‌عنوان مثال وجه تمایز نایک، کارایی

فوق‌العاده محصولات آن در فعالیت‌های فیزیکی بود. این شرکت در سال ۱۹۸۷، اولین سری Nike Air Max را به بازار عرضه کرد: کتانی‌هایی که کپسول هوای لژ آنها، قابل رؤیت بود.

بیشتر کفش‌های اسپرت ۴۰ درصد از لژ خود را در طول زمان از دست می‌دهند؛ ولی کتانی‌های کپسول‌دار نایک فرم خود را تا به آخر حفظ می‌کنند. همانطور که سون یو اشاره می‌کند، این کفش‌ها به امضای نایک تبدیل شدند و مزیت برتر محصولات آن را به نمایش گذاشتند. رستوران زنجیرهای این-آن-اوت اعتبار خود را از اولویت دادن به مواد مصرفی تازه و باکیفیت به دست آورد؛ تا جایی که حتی غذا را جلوی مشتریان آماده می‌کردند. اینها عناصری هستند که برندهای پیشرو را در رقابت‌ها، به جایگاه برتر می‌رسانند.

جذابیت ذهنی و روانی

پس از عنصر متمایزکننده محصول، دومین فاکتور مهمی که شرکت‌ها باید به آن توجه کنند «حفظ برتری» است. در دنیای واقعی، محصولات و خدماتی پایدار و ماندگارند که ارزش و مفهوم خاصی برای مشتریان دارند؛ نه برندهایی که صرفا مد روز را دنبال می‌کنند.

به‌عنوان مثال زمانی که گوگل موتور جست‌وجوی خود را معرفی کرد، نه‌تنها نتایج جست‌وجوی بهتری ارائه می‌داد و نیاز مردم را برطرف می‌کرد، بلکه طراحی صفحه بسیار ساده‌ای داشت. این طراحی ساده حاکی از آن بود که استفاده از این محصول بسیار آسان است و بالطبع، با احساسات و روحیه مردم ارتباط برقرار می‌کرد. اگر می‌خواهید برند قدرتمندی داشته باشید، چه به لحاظ علمی و چه به

لحاظ احساسی، استراتژی‌های مناسبی در پیش بگیرید.

به نوآوری ادامه دهید

سون یو به برندهایی که در معرض فراموشی یا افول هستند توصیه می‌کند به عناصر و رویکردهایی بازگردند که آنها را در ابتدای مسیر به محبوبیت رسانده بود. یکی از اشتباهات شرکت‌های قدیمی این است که روی محصولاتی که زمانی برگ برنده آنها محسوب می‌شد، متمرکز می‌شوند. آنها گاهی این محصولات را با کمی اصلاحات جزئی به‌عنوان محصول جدید عرضه می‌کنند، اما به نوآوری جدیدی دست نمی‌زنند. از اینکه فراتر از محصولات پرفروش خود قدم بردارید، نترسید. مردم تلاش شرکت‌ها را تحسین می‌کنند و همین امر اعتماد آنها را به برند بیشتر می‌کند. نایک پس از موفقیت کفش‌های Air Max، به نوآوری خود ادامه داد و با تغییر مواد تولیدی، این بار Power Pockets را به محصولات خود اضافه کرد. به همین دلیل است که رقبایی نظیر ریبساک پامپ نمی‌توانند از نایک پیشی بگیرند، زیرا نایک همیشه نقاط قوت خود را با نوآوری ارتقا می‌دهد.

مشتریان وفادار را به سفیران خود تبدیل کنید

بسیاری از شرکت‌ها، به‌اشتباه روی تبلیغات تجاری متمرکز می‌شوند و هزینه زیادی بابت آگهی‌های بازرگانی رسانه‌ها می‌پردازند. ولی بودجه بالای بازاریابی لزوما به معنی بازاریابی مؤثرتر نیست. به گفته سون یو، بهتر است شرکت‌ها روی یکی از محصولاتی که مورد استقبال مشتریان قرار گرفته است متمرکز شوند و علل علاقه و اشتیاق مردم را دریابند. اگر یکی از محصولات شما برای ۱۰۰



ایستگاه تبلیغات



واقعیت تبلیغات (۱۲)

طراحان ویتترین

به قلم راسر ریوز

بررسی پروفایل صدها کمپین نشان داد که اکثر کمپین‌های تبلیغاتی معتبر در آمریکا، صرفا بر نمایش ویتترین تمرکز دارند.

در این تبلیغات، ویتترین و مغازه بسیار بزرگ، درخشان، رنگارنگ و غالبا دارای اجناسی زیبا هستند.

ولی این تبلیغات فقط محصولات را نمایش می‌دهند. آنها محصول را به مشتری ارائه می‌کنند و سپس در انتظار فروش می‌نشینند.

خود را در جلوی ویتترین یکی از بزرگ‌ترین مغازه‌های دنیا فرض کنید. نورها و رنگ‌ها در پیش چشمان شما می‌درخشند، پس زمینه‌ها به دست ماهرترین هنرمندان طراحی شده‌اند و محصولات در پشت شیشه‌ها با شکوه و جلوه‌ای خاص خودنمایی می‌کنند. اینجا مکانی عالی برای به نمایش گذاشتن لباس‌ها و جواهرات گران بها است. دستبندهایی شیک که به دست هنرمندان شرکت شلومبرگ، یا کارتیر، یا فان کلیف و آریلز ساخته شده‌اند و در دستان دستکش‌پوش مانکن‌ها مانند ستاره می‌درخشند. احتمالا ویتترین برای نمایش محصولاتی مثل صنایع دستی، قالیچه، جواهرات، لباس، کفش و عطر کافی است.



این محصولات لوکس و گران قیمت، در نظر اکثر ما «کالا» محسوب نخواهند شد. تمایل به خرید این محصولات تقریبا ذاتی است؛ آنها برای افرادی خاص ساخته می‌شوند و مردم عادی به ندرت توان خرید چنین کالاهایی را دارند.

حالا تمام این محصولات لوکس و گران قیمت را کنار بگذارید و در پشت شیشه همین ویتترین، محصولات ساده و ارزان مثل قرص و شربت سرماخوردگی، بطری‌های شامپو، پودینگ، پودر کیک، خمیر ریش تراش، خمیردندان، سیگار و مواد غذایی قرار دهید.

اکنون ۵۰ نفر را در جلوی این ویتترین قرار دهید. نکته به قدری واضح است که شاید نیازی به توضیح نباشد.



چنانچه این برندهای رقیب همگی یکسان باشند، چه چیزی باعث خواهد شد که مردم آنها را یکسان فرض نکنند؟ اگر مردم از مزایای محصول اطلاعی نداشته باشند، چه چیزی مزایا را به آنها نشان خواهد داد؟ چنانچه مردم از قبل به محصولی علاقه‌مند باشند، چه چیزی آنها را مجاب به خرید محصولی متفاوت خواهد کرد؟

آیا هنر طراح ویتترین جایگزینی برای کمپین است؟ آیا مردم را متقاعد خواهد کرد؟ بررسی‌های ما نشان می‌دهد که چنین تبلیغاتی مؤثر نخواهد بود. مشتری جذب نخواهد شد.

به زبان ساده، هنر طراح ویتترین شاید هتری نمایشی باشد، ولی هنر تبلیغات نیست.

ادامه دارد...

منبع: کتاب REALITY IN ADVERTISING



چطور نرخ تبدیل به مشتری را برای خودتان حساب کنید؟

وقتی به دنبال مدیریت بازگشت سرمایه‌گذاری یا به‌طور ساده‌تر بازگشت سرمایه یا عملکرد یک وبسایت هستیم، مشخص کردن اهدافی در رابطه با تبدیل (تبدیل بازدیدکننده به مشتری) یکی از ساده‌ترین و بهترین روش‌ها برای اندازه‌گیری نتایج است. اهداف ساده در رابطه با تبدیل به مشتری می‌تواند توسط ابزارهایی از قبیل گوگل آنالیتکس مقرر شود. یک فرآیند «تبدیل به مشتری» می‌تواند هر بار که یک بازدیدکننده از وبسایت شما کار خاصی را در وبسایت شما انجام می‌دهد، مورد اندازه‌گیری قرار بگیرد.

هدف از مقرر کردن تبدیل به مشتری

هدف از این کار دنبال کردن رخدادهای منحصربه‌فرد یا آستانه رخدادهای اینچنینی است که به عنوان معیاری برای عملکرد وبسایت شما در نظر گرفته می‌شود. به‌طور ایده‌آل، این تبدیل‌ها باید به عنوان معیاری از چگونگی عملکرد حداقلی کسب‌وکار شما در نظر قرار بگیرد. به عنوان مثال، اگر وبسایتی در طول یک ماه ۱۰۰ مورد تبدیل به مشتری را تجربه کند، مدیر آن وبسایت یا مسئول بازاریابی آن اصولاً انتظار بالاتری برای آن ماه بعدی خواهد داشت. اگر هر زمانی آنها شاهد افت نرخ تبدیل به مشتری برای این وبسایت باشند، این افت نرخ می‌تواند نشانه‌ای مبنی بر وجود اشتباهی در پیام وبسایت، فرآیند هدایت مشتری به محصول، تجربه کاربر یا تأثیرگذاران بیرونی از قبیل افت رتبه در نتایج موتورهای جست‌وجو باشد. شناسه‌های تبدیل به مشتری «تبدیل به مشتری» می‌تواند توسط موارد چندی بر اساس اهمیت آنها طبق نظر مدیر وبسایت یا تیم بازاریابی و همچنین بر اساس اهداف تعریف شده برای وبسایت مشخص شود. یک تبدیل به مشتری می‌تواند شامل رویدادهای مختلف از قبیل پر شدن یک فرم آنلاین توسط یک بازدیدکننده، یک خرید یا معیار دیگری مثل مدت زمان باقی ماندن یک بازدیدکننده در وبسایت برای مدتی معین یا بازدید از تعداد صفحاتی معین در نظر گرفته شود. به عنوان مثال، وبسایتی که به فروش لباس زنانه مشغول است ممکن است معیار اصلی تبدیل به مشتری خودش را فروش‌های خودش در نظر داشته باشد یا تعداد دفعاتی را در نظر داشته باشد که یک نفر سبد خرید خود را تسویه کرده است. با قرار دادن یک هدف معین برای تبدیل به مشتری بر اساس وارد شدن مشتری به یک صفحه خاص برای تسویه حساب، بازاریابان می‌توانند هر ماه یا هر سال میزان کل فروش خود را به‌راحتی اندازه‌گیری کنند تا از میزان رشد مستمر فروش خود اطمینان کسب کنند.

تحلیل تبدیل به مشتری به عنوان یک ابزار بازاریابی
این فرآیند می‌تواند برای بازاریابان فرصتی باشد تا روند حرکت آنها از معرفی تا تبدیل به مشتری شدن را مرور کنند. یعنی بررسی کنند و ببینند آن دسته از افرادی که به مشتری تبدیل شدند، چگونه و از چه روندی به آدرس صفحه تسویه حساب سید خرید خود رسیده‌اند. از این طریق بفهمند از چه منابعی بیشترین ورودی بازدیدکننده را داشته‌اند و سرمایه‌گذاری‌های بیشتری را بر روی آن منابع داشته‌ و از صرف سرمایه و تبلیغات در منابع دیگر که اثربخشی ندارند، خودداری کنند. یا مثلاً بررسی کنند و ببینند بازدیدکنندگانی که تبدیل به مشتری شدند چه مقدار خرید کرده‌اند و چه رفتاری از لحظه ورود به سایت تا زمان وارد شدن به صفحه تسویه حساب داشته و چه کارهایی را انجام داده‌اند و بر اساس آن اقدام به برنامه‌ریزی برای بازاریابی و تبلیغات خود بکنند. این موضوع تحلیل می‌تواند برای مثلاً یک وبسایت خبری، به‌جای تحلیل مقدار خرید یا ... تحلیل مدت زمان باقی ماندن در سایت یا بازدید از تعداد صفحات خاصی از سایت باشد که در نتیجه می‌تواند به تهیه گزارشی ختم شده که به سفارش‌دهندگان تبلیغات ارائه شود. در مجموع یک فرآیند تبدیل به مشتری می‌تواند به عنوان معیاری برای هر هدف کوتاه مدت یا بلند مدت بازاریابی در نظر گرفته شود. این موضوع بستگی به بازاریاب مورد نظر دارد که توجه داشته باشد که اهداف مرتبط با تبدیل شدن به مشتری همگی بخشی جامع از یک طرح بازاریابی دیجیتال است.

چگونه نرخ تبدیل به مشتری شدن را برای خودتان محاسبه کنید

نرخ تبدیل به مشتری وبسایت شما برابر با تعداد بازدیدکنندگانی است که به سایت شما آمده و چیزی را خریداری می‌کنند. در واقع فرآیند تبدیل یک بازدیدکننده به یک خریدار است. به منظور محاسبه نرخ تبدیل به مشتری خودتان، باید فرآیند پیگیری بازدیدکننده در وبسایت داشته باشید تا اطلاعات مورد نیاز شما در وبسایت جمع‌آوری شود.

روند انجام کار

ابتدا باید مشخص کنید که نیاز به محاسبه نرخ برای تولید سرنخ دارید یا فروش محصولات، سپس باید اطلاعات مورد نظر را از طریق ابزار تحلیل آماده شده بر روی وبسایت جمع‌آوری کنید. در قدم بعدی از طریق فرمول ارائه شده در زیر نرخ تبدیل را برای خودتان محاسبه کنید. فرمول بر اساس تولید سرنخ تعداد سرنخ‌های به‌دست آمده / مجموع ترافیک سایت * ۱۰۰ = نرخ تبدیل فرمول بر اساس فروش تعداد فروش انجام شده / تعداد بازدیدکننده از وبسایت * ۱۰۰ = نرخ تبدیل

منبع: ibazaryabi

چرا کسب‌وکار شما باید به بازاریابی محتوا بپردازد؟



نوشته امی کینگ

فارغ التحصیل زبان‌شناسی و مجری پویش‌های بین‌المللی بازاریابی
مترجم: صهبا صمدی

«بازاریابی محتوا یک پویش تبلیغاتی نیست، بلکه یک تعهد درازمدت است.» هر بازاریاب دیجیتالی با جان هال (John Hall) هم‌عقیده است که بازاریابی محتوا اگر به خوبی اجرا شود می‌تواند به یکی از قوی‌ترین سرمایه‌های کسب‌وکار تبدیل شود. هدف بازاریابی محتوا ایجاد محتوایی است که افراد را به وبسایت شرکت جذب کند و سبب ایجاد ارتباط آنها با شرکت می‌شود. ارائه محتوای آگاهی‌بخش و مناسب به مخاطبان و مشتریان بالقوه یک روش تضمین شده برای ایجاد سریع و مؤثر ارتباطی قوی با مخاطب است. بازاریابی محتوا به شما فرصت می‌دهد که دانش و تخصص خود را نشان داده و به خلأهای فکری و سؤال‌های حتی خود مخاطب هم از وجود آنها آگاه نبوده پاسخ دهید.

دیده شدن

به کارگیری یک راهبرد سئوی قوی باعث بهتر دیده شدن محتوا در موتورهای جست‌وجو خواهد شد و در مقابل، اعتبار و شهرت کلی شرکت را از لحاظ ارائه اطلاعات معتبر افزایش خواهد داد.

بازاریابی محتوا به شما این فرصت را می‌دهد که سؤالات مطرح شده از جانب مخاطبان را در طی مراحل خریدشان پاسخ دهید؛ یعنی محتوایی که شما می‌آفرینید دقیقاً به حل مشکلات خریداران می‌پردازد. هر قدر در روند تولید محتوا، کلیدواژه‌های طولانی‌تری را مدنظر قرار دهید، احتمال کسب امتیاز بالاتر در رده‌بندی موتورهای جست‌وجو را از آن خود خواهید کرد. محتوای خود را طبق میزان ارزش آن برای خریداران و ارتباط آن با مرحله خاصی از خرید، دسته‌بندی کنید. نکته مهم آن است کلیدواژه‌هایی را که بیشتر جست‌وجو شده‌اند در محتوای‌تان بگنجانید (برای شناسایی این کلیدواژه‌های پر جست‌وجو می‌توانید از ابزارهای خاصی استفاده کنید). البته باید اطمینان حاصل کنید که محتوای تولیدی شما واقعا مشکلی

را حل می‌کند یا حاوی اطلاعات مفیدی است. **ترافیک ارجاعی** تولید محتوا در حوزه‌های تخصصی کسب‌وکار باعث می‌شود که افراد دیگر از محتوای شما نقل قول کنند و این محتوا به یک منبع تبدیل شود. اگر محتوای خوبی تولید کنید، وبسایت‌های دیگر با حجم بازدید بالاتر از محتوای شما نقل قول کرده و مخاطبان خود را به آن ارجاع می‌دهند و خوانندگان شما به احتمال زیاد به وبسایت شما رجوع می‌کنند. هر قدر به محتوای شما ارجاعات بیشتری داده شود، رتبه‌بندی آن محتوا در موتورهای جست‌وجو ارتقا پیدا می‌کند. همچنین بازدیدکنندگان مخاطبان و مشتریان بالقوه یک روش به‌طور کلی بالاتر می‌رود.

رشد شبکه‌های اجتماعی

استفاده از حساب‌های کاربری کسب‌وکار در شبکه‌های اجتماعی برای نشر محتوا باعث بیشتر دیده شدن آن محتوا خواهد شد. شبکه‌های اجتماعی، مخاطبان شما را از فرصت به اشتراک‌گذاری محتوا با دوستان‌شان بهره‌مند می‌کنند و همین موضوع باعث می‌شود که مخاطبان به کسب اطلاع از آخرین اخبار و اطلاعاتی که شما ارائه می‌دهید، تشویق شوند و به دنبال کردن صفحات اجتماعی شما علاقه نشان دهند. به مرور زمان و با به اشتراک‌گذاری محتوای شما، تعداد افرادی که شبکه‌های اجتماعی شما را دنبال می‌کنند افزایش یافته و شما با افزایش میزان مطالعه محتوا و افزایش بازدیدکنندگان مواجه می‌شوید.

هدایت افکار جمعی

هدایت افکار جمعی یکی از نتایج مطلوب بازاریابی قوی محتواست. رهبران فکری توسط دنیس بروس (Denise Brosseau) به عنوان «... رهبرانی مطلع و تهاجمی و کاریزماتیک در حوزه کاری‌شان» توصیف شده است. با انتشار محتوای آگاهی‌بخش، شرکت شما می‌تواند به عنوان رهبر فکری صنعت کاری شما شناخته شود. این موضوع بسیار سودمند و اعتبارآور است. در واقع چنین شهرتی باعث افزایش دیده شدن محتوا می‌شود. جایگاه خود

را به عنوان قوی‌ترین منبع اطلاع‌رسانی اینترنتی در حوزه کاری‌تان تثبیت کنید؛ این کار باعث اعتمادسازی در بین مخاطبان شده و هدایت افکار مخاطبان را تسهیل می‌کند. شما به منبع انتشار اطلاعات جریان‌ساز و معتبر تبدیل شده و می‌توانید پاسخگوی سؤالات مشتریان باشید.

اعتمادسازی در بین مشتریان

اعتمادسازی بین مشتریان با اختلاف زیاد از سایر دلایل، مهم‌ترین دلیل ایجاد یک برنامه راهبردی بازاریابی محتواست. روش‌های سنتی تبلیغات می‌توانند باعث افزایش آگاهی جمعی در مورد یک برند شوند، اما این روش‌ها نمی‌توانند تجربه شخصی و آموزنده بازاریابی محتوا را خلق کنند. محتوای هدف‌محور و آگاهی‌بخشی که به دست مخاطب صحیح برسد، به آنها بینش عمیقی در مورد وسعت دایره دانش شما و راه‌حلهایی که شما ارائه می‌دهید خواهد داد.

۷۰ درصد مصرف‌کننده‌ها در نتیجه بازاریابی محتوا به شرکت نزدیک‌تر شده و این رابطه باعث افزایش احتمال خرید آنها خواهد شد. با ایجاد یک رابطه شخصی با مصرف‌کننده و ارائه راه‌حل برای مشکلات آنها، شما می‌توانید طرفدارانی برای برندان‌تان ایجاد کنید که تجربه خود را در اختیار سایرین گذاشته و برند شما را به طیف جدید از مصرف‌کنندگان بالقوه معرفی خواهند کرد. جذب طرفداری مشتریان، هدف اصلی بازاریابی محتواست و در مقایسه با روش‌های سنتی بازاریابی، باعث ایجاد مشتریان راغب بیشتری خواهد شد.

بازگشت سرمایه عالی

با در نظر گرفتن این نکته که بازاریابی محتوا در مقایسه با سایر انواع بازاریابی، بازده سرمایه بیشتری به همراه خواهد داشت، بازاریابی محتوا می‌تواند نسبتاً کم‌هزینه باشد. برون‌سپاری کار تولید محتوا می‌تواند باعث افزایش هزینه‌ها شود، اما تولید محتوا در داخل شرکت باعث پایین نگه داشتن هزینه‌ها شده و این اطمینان را به شما می‌دهد که مخاطبان، صحیح‌ترین و به روزترین محتوا را دریافت می‌کنند.

بازده سرمایه باید به صورت کل‌نگر



بازاریابی خلاق



بازاریابی نوین

۱۵ راهبرد بازاریابی که الهام‌بخش متفکران استراتژیک هستند (۲)

نوشته مورای نیولندز (Murray Newlands)

کارآفرین، سرمایه‌گذار و مشاور شرکت‌های نوپا
مترجم: صهبا صمدی

زمان و انرژی زیادی برای ایجاد و حفظ پوشش‌های بازاریابی موفق صرف می‌شود. البته به عنوان یک متفکر راهبردی، باید نکات بیشتری را در مورد ایجاد یک پوشش بازاریابی در نظر بگیرید. به هر حال ما همیشه در جست‌وجوی روش‌هایی برای بقا در عرصه رقابت هستیم. البته گاهی اوقات تلاش‌های ما نافرجام هستند و به بن‌بست می‌رسیم. اگر در چنین شرایطی قرار گرفتید، بهتر است با به کار بردن یک یا چند مورد از استراتژی‌هایی که در این مقاله توضیح داده می‌شود، خلأی را در وجودتان بیدار کنید. در شماره قبل به چند مورد اشاره کردیم و اکنون تعدادی دیگر را مرور می‌کنیم.

۵- به مشتریان اجازه تعامل بدهید

صرف نظر از کالا یا خدماتی که ارائه می‌کنید، مشتریان شما می‌خواهند با شما - یا دست کم با سایر مشتریان - تعامل داشته باشند. برای مثال، شرکت ای. ام. سسی (AMC) با استفاده از یک ابزارک برخط به مشتریان اجازه می‌دهد که با هم گفت‌وگو کنند. شرکت امریکن اکسپرس (American Express) هم به مالکین کسب‌وکارهای کوچک اجازه می‌دهد که از طریق بستر کاربری این شرکت به نام فوروم یا یکدیگر و با مشاوران شرکت در ارتباط باشند.



۶- بسترها و کانال‌های ارتباطی جدید را امتحان کنید

در امتحان کردن بسترهای ارتباطی جدید برای ارتقای برنداتان تردید نکنید. در این زمینه، کلیر مک درموت (Clare McDermott)، سردبیر نشریه مدیر تولید محتوا (Chief Content Officer) و مالک شرکت سولو پورتفولیو (SoloPortfolio) در مقاله‌ای از گزارشی از مؤسسه تولید محتوا اشاره می‌کند، شرکت هتل‌های زنجیره‌ای چهارفصل (Four Seasons)، برنامه هتلداری جدید خود به نام پین. پک. گو (Pin. Pack. Go) را ابتدا از طریق شبکه اجتماعی پینترست (Pinterest) معرفی کرد. این اولین برنامه هتلداری بود که به مهمانان اجازه می‌داد برنامه سفرشان را با همکاری این شرکت برنامه‌ریزی کرده و آن را از طریق پینترست با سایر کاربران این شبکه اجتماعی به اشتراک بگذارند.

۷- از سیب ابل هم یک گاز بنزید

ابل نیازمند توجه ویژه است، چرا که این برند توانسته یک نسل طرفدار مادام‌العمر برای خود به وجود بیاورد. اما این شرکت چطور به این موفقیت رسید؟ زمانی را که ای پاد معرفی شد به خاطر دارید؟ ابل در یک اقدام مبتکرانه و بی‌سابقه، با استفاده از تصاویر هزاران نفری که از آن استفاده می‌کردند، با بهره‌گیری از حس همذات‌پنداری، توجه و علاقه مخاطبان را برانگیخت. شاید آی پاد بهترین دستگاه جیبی پخش موسیقی نبود، اما برای این برند هویت‌سازی کرد و به تثبیت جایگاه برتر ابل در بازار انجامید.

۸- کمی از جدیت فاصله بگیرید

احتمالا تا قبل از انتشار ویدئوی تبلیغاتی شرکت دلار شیو کلاب (Dollar Shave Club) در یوتیوب اصلاً اسم این شرکت به گوش‌تان نخورده بود. این شرکت هنوز هم در صنعت تولید وسایل اصلاح در حال پیشرفت است. تاکو بِل (Taco Bell) و اولد اسپایس (Old Spice) از دیگر شرکت‌هایی هستند که در پوشش‌های بازاریابی‌شان رگه‌هایی از طنز و سرگرمی به چشم می‌خورد. حتی شرکت‌هایی که فکرش را هم نمی‌کنید به استفاده ازین روش روی آورده‌اند.

مثلاً شرکت کاترپیلار (Caterpillar) که در زمینه ساخت ماشین‌های ساختمانی مشهور است، در یک ویدئوی تبلیغاتی (Built for It)، پنج جرثقیلش را در حال انجام بازی تعادلی برج هیجان (Jenga) در مقیاس بزرگ نشان می‌دهد.

۹- کارکنان را در بازاریابی دخیل کنید

اجازه دهید کارمندان شما مهم‌ترین مبلغان برند شما باشند. ویدئوی تبلیغاتی شرکت خودروسازی هم از همین روش استفاده می‌کند. برای ساخت این ویدئوها از کارمندان خود شرکت استفاده شده و همین موضوع آنها را تشویق کرد تا این ویدئوها را با دوستان و خانواده‌های‌شان به اشتراک بگذارند.

ادامه دارد...

منبع: inc

کلید

۳۰

رمز موفقیت در مدیریت عملکرد
که تنها ۲۰درصد شرکت‌ها از آن مطلع هستند

نویسنده:هتر آر.هامن

مؤسس و مدیرعامل شرکت کام‌ریک‌اندند
مترجم:صهبا صمدی

سال‌هاست که رتبه‌بندی‌های عملکردی سازمان‌ها را به ستوه آورده است. جلسات سالانه‌ای که در آن کارکنان رتبه‌بندی عملکردشان را دریافت می‌کنند، هم برای مدیران و هم برای کارکنان به یک کابوس تبدیل شده است، اما اکنون بالاخره کارفرمایان به ناکارآمدی این رتبه‌بندی‌ها پی برده‌اند.

در گزارش چشم‌انداز رهبری جهانی (Global Leadership Forecast) سال ۲۰۱۸ که توسط مؤسسه دی. دی‌ای (International Development Dimensions) منتشر می‌شود با همکاری شرکت ای. وای (Ernst & Young) عملکرد بیش از ۲۸۵۰۰ شرکت در سرتاسر جهان بررسی شده است. این تحقیق نشان داده که ۲۰درصد این شرکت‌ها استفاده از رده‌بندی‌های عملکرد کارکنان را متوقف کرده‌اند. نکته جالب توجه این است که اکثر این شرکت‌ها مدیران زن بیشتری داشته و کیفیت کلی مدیریت این شرکت‌ها بهتر بوده است.

اما قبل از اینکه بخواهید ارزیابی عملکرد کارکنان را به کلی تعطیل کنید، باید ابتدا بدانید که چه روش‌هایی در این زمینه موفقیت‌آمیز بوده است.

ارزیابی کیفیت عملکرد را به یک عدد تقلیل ندهید
برنامه‌های ارزیابی عملکرد معمولاً حاصل ماده‌ها تلاش و فعالیت یک فرد را در یک عدد خلاصه می‌کنند و به همین دلیل شکست می‌خورند. برای مثال، امتیازدهی به مهارت‌های ارتباطی یک کارمند با عدد «۳» فراز و نشیب‌های رفتاری وی را به کلی نادیده می‌گیرد و همچنین به ارزیابی‌های مغرضانه و دور از بی‌طرفی منجر می‌شود. به همین دلیل است که سامانه مدیریت عملکرد رفلکتیو (Reflektive) هیچگاه از رده‌بندی کمی استفاده نمی‌کند. در خود این شرکت هم مدیران به صورت فکلی با کارکنان جلسه برگزار می‌کنند و بازخوردهای کمی و کیفی عملکرد را به آنها ارائه می‌دهند. ریچل ارنست (Rachel Ernst) رئیس بخش منابع انسانی این شرکت می‌گوید: «ما عقیده داریم که ضرر سیستم‌های سنتی ارزیابی عملکرد بیش از سودشان است. کارکنان معمولاً وقتی که با سیستم‌های کمی و عددی ارزیابی عملکرد سنجیده می‌شوند، عملکرد خوبی ارائه نمی‌دهند».

به جای اینکه به کارکنان بگوییم قبول یا رد شده‌اند باید روش‌هایی در اختیار مدیران قرار دهیم که بتوانند بر ابعاد مختلف عملکرد کارکنان نظارت داشته باشند. استفاده از داده‌های مستند به از بین بردن اشتباهات و سوگیری‌ها کمک کرده و به ما امکان می‌دهد که منصفانه بودن نتایج را به کارکنان نشان دهیم. باید اطمینان حاصل کنیم که همه کارکنان از نحوه ارزیابی هریک از معیارها مطلع بوده و از تأثیر این ارزیابی بر جایگاه سازمانی‌شان آگاه هستند. سپس باید بین مدیران و کارکنان گفت‌وگو برقرار کنیم. مدیران باید بر پیشرفت کاری کارکنان در جهت اهداف سازمان متمرکز شوند و از هر فرد در مورد انگیزه‌های شغلی و موانع عملکردشان سؤال کنند. این کار به کارکنان نشان می‌دهد که نظام رده‌بندی عملکرد بیش از آنکه به دنبال محکوم کردن آنها باشد، در پی ارائه راه‌حل و بهبود جریان امور است.

سازگاری فرهنگی را ارزیابی کنید

ارزیابی عملکرد فقط در مورد رفتار کارکنان نیست، بلکه باید تصویری که هر فرد از شرکت ارائه می‌دهد نیز مورد سنجش و ارزیابی قرار گیرد. ویلیام وندربلومن (William Vanderbloemen)، مؤسس و مدیرعامل شرکت وندربلومن توصیه می‌کند که ارتباط هر کارمند با ارزش‌های اصلی شرکت نیز مورد ارزیابی قرار گیرد.

عملکرد (KPI)، شرکت ما ارتباط هر کارمند با ارزش‌های اصلی شرکت را نیز مورد ارزیابی قرار می‌دهد». وندربلومن می‌گوید که در نتیجه این خط‌مشی، بازدهی شرکت او بیشتر و حجم معاملات مرجوعی کمتر شده است. هر کارمند این شرکت، ارزش‌های اصلی شرکت را می‌شناسد و به آنها متعهد است. نکته اصلی این کار، تعیین انتظارات در مورد عملکرد مبتنی بر ارزش‌هاست. از مدیران شرکت بخواهید که با کارکنان وارد گفت‌وگو شده و ارزش‌های اصلی سازمانی را برای آنها توضیح دهند. مدیران باید از کارکنان بخواهند که برداشت خودشان از ارزش‌های اصلی سازمان و نقش خودشان در تحقق این ارزش‌ها را توضیح دهند. سپس هر دو طرف می‌توانند در مورد مسئولیت‌های کارمند در رابطه با این ارزش‌ها وارد گفت‌وگو شوند. این روند به تعیین انتظارات واقعی و مورد توافق طرفین کمک می‌کند.

نظر سنجی کنید

اغلب کارکنان بیشتر وقت کاری‌شان را با همکاران‌شان می‌گذارند و بنابراین درک بهتر و واقعی‌تری از عملکرد یکدیگر دارند. به همین دلیل است که من در شرکت‌م از کارکنان می‌خواهم به صورت ناشناس، بازخوردهای مکتوبی در مورد کار سایر همکاران‌شان ارائه دهند. من از هریک از کارکنان می‌خواهم که در مورد عملکرد یکی از کارکنان دیگر نظرش را ارائه داده و پیشنهادتش را نیز بیان کند. این روش به من کمک می‌کند که از عملکرد هر فرد، تصویر دقیق‌تری داشته و بتوانم گفت‌وگوی سازنده‌تری در مورد عملکردشان با آنها داشته باشم.

منبع: entrepreneur

۷ راهکار برای بهبود رابطه خود با همکاران در سال ۲۰۱۸



مترجم:امیر آل علی

در صورتی که بخواهید در شرکتی به فعالیت بپردازید یکی از الزامات مهم آن در اختیار داشتن مهارت ارتباط مناسب با سایرین است. درواقع شما در پست خود در شرکت تنها نیستید و همکارانی دارید، تحت این شرایط عملکرد شما تعیین‌کننده جو حاکم خواهد بود. درواقع شما می‌توانید محیط کار را به مکانی ایده‌آل و حتی به کابوس واقعی تبدیل کنید. بدون تردید با توجه به اینکه افراد زمان زیادی را در محل کار خود سپری می‌کنند، نبود این عامل در نهایت به از دست دادن فرصت شغلی شما منتهی می‌شود. بدون تردید مدیران راندمان شرکت خود را فدای عملکرد ناشایست شما نخواهند کرد و برای آرام نگه داشتن اوضاع شما گزینه حذف خواهید بود. درواقع باید با این واقعیت که ارتباط مناسب با همکاران از الزامات کسب‌وکار حال حاضر محسوب می‌شود کنار بیایید و با قبول این واقعیت درصدد بهبود خود در این زمینه باشید. در ادامه به بررسی هفت راهکار معرفی شده در این زمینه در سال جدید میلادی خواهیم پرداخت.

۱- رابطه‌ای ساده و به دور از توقعات گوناگون پایه‌گذاری کنید

برخی از افراد همواره در ارتباط با سایرین دچار مشکلاتی هستند. درواقع در موارد کمی مشاهده است که فردی با روابط اجتماعی بالا در ارتباط برقرار کردن با همکار جدید خود ناموفق ظاهر شود. با این حال در این خصوص قانونی کلی وجود دارد که می‌گوید لازم است ارتباط خود را کاملاً ساده ایجاد کنید. درواقع در این رابطه نیاز به انجام هیچ‌کار عجیبی نیست و تنها کافی است با طرح سؤالاتی نه چندان شخصی، مسیر را برای بهبود رابطه خود هموار سازید. همچنین توجه داشته باشید که هر چیزی زمان خاص خود را نیاز دارد و نباید انتظار داشته باشید که رابطه و حتی دوستی شما با همکار خود از همان روز اول در سطحی مطلوب قرار داشته باشد. نکته دیگر که در این رابطه لازم است مورد توجه قرار دهید این است که اگرچه کمک کردن به یکدیگر از جمله الزامات کار تیمی محسوب می‌شود، با این حال هر یک از شما در جایگاه خود از حجم کاری مشخصی

برخوردار هستید که باعث می‌شود توقعات بیش از حد و کاملاً بی‌جا زمینه‌ساز بروز نارضایتی‌های بسیاری شود. **۲- فروتن و قدردان باشید**
نتایج تحقیقات متعدد نشان می‌دهد که افراد در راستای انجام بهتر کارهای خود نیاز به مشوق دارند. اگرچه در نگاه اول این موضوع مختص به مدیران است و آنها باید در این زمینه فکری نکنند، با این حال هیچ دلیل منطقی وجود ندارد که تلاش کنند.

۳- صرفاً شنونده یا گوینده نباشید

ارتباط شما با همکاران لازم است تا کاملاً حالتی دوجانبه داشته باشد تا از استمرار آن اطمینان یابید. اگرچه هر فردی خصوصیت‌های متفاوتی با فردی دیگر دارد، با این حال این امر نباید بهانه‌ای برای عدم رشد و ترقی شما محسوب شود. برای موفقیت لازم است الگوی رفتاری خود را با مواردی مناسب تشکیل دهید یا حتی بازسازی کنید. توجه خود را به این امر معطوف سازید که ارتباط معمولی شما با همکاران بهتر است در نهایت به دوستی مناسبی منتهی شود. درواقع شما باید در همه چیز رشد داشته باشید و ارتباطات شما نیز شامل این موضوع خواهد شد، به همین دلیل



کنید. در این زمینه احتمال دارد با همکاری مواجه شوید که به صحبت کردن علاقه بیشتری نسبت به شما دارد. تحت این شرایط الزامی وجود ندارد که حتماً خود را به وی شبیه کنید، بلکه تنها کافی است شما نیز در این رابطه فعالیت‌هایی را از خود نشان داده و با این اقدام به تقویت ارتباط خود کمک کنید.

۴- صادق باشید، حتی زمان‌هایی که انجام آن بسیار دشوار است

توجه داشته باشید که به مرور زمان اعتمادی میان شما و همکاران شکل خواهد گرفت که تنها یک عامل و آن هم عدم صداقت کافی باعث خواهد شد اقدامی که برای شکل گرفتن آن مدت‌ها تلاش کرده‌اید با تهدیدی جدی مواجه شود. به همین دلیل همواره توصیه می‌شود تا با همکار خود حتی در زمان‌هایی که کار اشتباهی را انجام داده‌اید و بیان آن ممکن است به دلخوری وی منتج شود، نیز صداقت خود را بروز دهید. بدون تردید حتی اگر همکار شما از اقدامات نامناسب شما، این ناراحتی مقطعی بوده و نحوه رفتار شما و صداقتی که از خود نشان داده‌اید در بهبود سریع اوضاع کمک شایانی خواهد کرد. با این حال این امر به معنای بیان

۶- بدانید که تیم کاری شما متشکل از انسان‌ها و نه روبات‌ها است

این بخش درواقع اختصاص به مدیران دارد. در خصوص بهبود رابطه کارمندان و اعضای تیم کاری مدیران نیز نقش‌هایی خواهند داشت که نباید به بهانه انجام آن توسط خود اعضا از آن غافل شوند. به همین دلیل توصیه می‌شود همواره تیم خود را حتی برای کسب موفقیت‌های کوچک نیز تشویق و از اعمال فشارهای بیش از حد روی آنها خودداری کنید. اگرچه ممکن است در برخی از شرایط نیاز به اعمال سخت‌گیری‌های بیش از حد باشد، با این حال این موضوع نباید به عادت رفتاری شما تبدیل شده و تیم خود را از این طریق خسته کنید.

۷- تفاوت‌های فردی را به خوبی درک کنید

هر فردی دارای محدودیت‌ها، علایق و مواردی است که نسبت به آنها عملاً تمایلی ندارد، با این حال در برخی موارد مشاهده شده است که افراد تمایل به تغییر در یکدیگر پیدا می‌کنند. این موضوع کاملاً اشتباه است و تنها زمانی می‌تواند اقدامی سودمند محسوب شود که تنها در قالب یک پیشنهاد باشد.

منبع: cnbc

نگاه



مهم ترین مهارت ارتباطی که مدیران کمتر به آن توجه می‌کنند

نویسنده:لو کاسال

مدیر ارتباطات در شرکت هیسکاکس
مترجم:صهبا صمدی

به عنوان یک رهبر یا مدیر، طبیعی است که بخواهید هوش تجاری‌تان را به همکاران‌تان نشان دهید. اما اگر همیشه در حال ارائه دیدگاه‌های خود و مدیریت گفت‌وگوها هستید، ممکن است ایده‌های منحصربه‌فردی را که سایرین در به اشتراک گذاشتن آنها مردد هستند از دست بدهید. در عصری که هر شخص به نحوی در تلاش برای نشان دادن قدرت رهبری خود است، ممکن است خیلی راحت گوش دادن به دیگران را فراموش کنیم. گوش دادن یکی از قوی‌ترین ابزارهای ارتباطی است که رهبران تجاری می‌توانند در ایجاد تعامل و اعتمادسازی از آن بهره ببرند. من اخیراً به نقل قول جالبی از آل کارنسیل (Al Carenale)، مشاور سابق شرکت یوسی‌ال‌ای (UCLA) برخوردیم که اظهار داشته: «وقتی که در سمت مدیریت هستید معمولاً به شما به چشم باهوش‌ترین فرد گروه نگاه می‌شود و سایرین سعی خواهند کرد از شما پیروی کنند. شما باید در مقابل این وسوسه مقاومت کنید. تنها به این طریق است که می‌توانید از مواهب خرد جمعی استفاده کنید.»

متکلم وحده بودن در گفت‌وگوها دامی است که اکثر رهبران تجاری در آن گرفتار می‌شوند. هنگامی که مدیریت یک کسب‌وکار به عهده شماست به مشاوره دادن به دیگران و راهنمایی کارکنان عادت می‌کنید. در نتیجه ممکن است حس کنید که باید دائماً افکار و ایده‌های جالب و جدیدی را به عنوان خوراک فکری در اختیار کارکنان قرار دهید و همین موضوع باعث می‌شود که آنها به این روند عادت کنند. البته شما نمی‌توانید همزمان در همه بخش‌های شرکت حضور داشته باشید. کارمندان مستقیم شما و سایرین ممکن است از مسائل و فرصت‌هایی مطلع باشند که شما از آنها آگاه نیستید و برای موفقیت شرکت، صدای این افراد، نگرانی‌ها و افکارشان باید شنیده شود. به عبارت دیگر، اگر شما با اعضای گروه‌تان همکاری نکنید، به احتمال زیاد گروهی از افراد «بله قربان»‌گو را به دور خود جمع خواهید کرد و با این روش نمی‌توانید به توسعه یک کسب‌وکار مبتکرانه، متنوع و موفق دست پیدا کنید.

گوش دادن به صحبت‌های کارکنان به شما و سایرین یادآوری می‌کند که نظر همه افراد ارزشمند است و کوچک‌ترین حرکت مثبتی در موفقیت کل شرکت مؤثر است. گفت‌وگو یک مسیر یکطرفه نیست، بلکه یک تعامل چند بعدی بین شما و تمام کارکنان است.

با استفاده توصیه‌های زیر می‌توانید اطمینان حاصل کنید که گفت‌وگوهای صورت گرفته بین کارکنان و مدیران شرکت سازنده و تعاملی خواهند بود:

کارکنان را در مسیر موفقیت قرار دهید

از همه بخواهید که با ایده‌های مکتوب به جلسات بیایند. شرکت‌کننده‌ها را تشویق کنید که ایده‌های‌شان را بیان کنند، حتی خنده‌دارترین و غیرممکن‌ترین ایده‌ها. بعضی اوقات یک ایده غیر قابل اجرا می‌تواند باعث ایجاد زمینه گفت‌وگویی سازنده شده و ایده جدیدی از دل گفت‌وگوها خلق شود.

محیطی مناسب برای شنیدن و تعامل ایجاد کنید
لپ‌ساپ را خاموش کنید و گوشی هوشمندتان را کنار بگذارید. تمام توجه خود را به کسی معطوف کنید که در حال صحبت است و در مواقع لزوم از او سؤال بپرسید. کاری کنید که همه افراد حاضر در جلسه هم فعالانه گوش دهند و هم در گفت‌وگوها شرکت کنند. تنها مدیران نیستند که از شنیدن سود می‌برند؛ بهتر شنیدن به تمام کارکنان کمک می‌کند که کسب‌وکار و چالش‌های آن را را بهتر بشناسند.

سؤالات خوب بپرسید

طرح پرسش‌های هوشمندانه باعث دریافت ایده‌ها و پاسخ‌های بکر می‌شود. پرسیدن سؤالات هوشمندانه و چالش برانگیز به شناخت بهتر همکاران کمک کرده و جنبه‌هایی از کسب‌وکار را که کمتر در آن دخیل هستید برای شما ملموس‌تر می‌کند. طرح سؤالات تفکربرانگیز به فرد مقابل نیز کمک می‌کند که نکاتی که قبلاً به آن توجه نکرده‌اند مورد بررسی بیشتر قرار دهند.

کاری کنید که مسائل به وجود آمده به افرادی محول شوند که توانایی حل آنها را دارند

اولویت‌ها را به گونه‌ای شفاف‌سازی کنید که هرکس بداند چه مشکلات یا مسائلی مهم‌تر هستند. در مورد اولویت‌بندی مسائل از افراد ذی‌صلاح کمک گرفته و آنها را به ارائه نظرات‌شان تشویق کنید.

کارکنانی را که ایده‌ها یا راه‌حل‌های جدید ارائه می‌دهند شناسایی کنید

فراهم کردن امکانات لازم برای افرادی که ایده‌پردازی کرده و ایده‌ها را به عمل در می‌آورند باعث بهتر شدن تعامل آنها با شما خواهد شد.

خوب شنیدن از شما مدیر بهتری می‌سازد و باعث می‌شود که بتوانید روابط مستحکم‌تری با کارکنان‌تان داشته باشید. با این کار می‌توانید اعتمادسازی کرده و ارتباطات درون‌سازمانی را تقویت کنید و به تحقق اهداف و آرمان‌های سازمان نزدیک‌تر شوید. با خوب شنیدن و توجه به نظرات و ایده‌های کارکنان، می‌توانید آنها را در جهت ارائه راهکارهای جدید برای مشکلات پیش روی کسب‌وکار تقویت کنید. در نهایت با این روش، همه می‌آموزند و همه نفع می‌برند.

منبع: entrepreneur

ویژگی انسانی بخشیدن به شخصیت برند

۸ نکته برای واقعی کردن صدای برند



تنها چیزی که صاحبان کسب و کار و کارکنان آنها، خانواده‌ها و حتی مشتریان هم در آن وجه اشتراک دارند، چیست؟ خب در ابتدایی‌ترین سطح تمام آنها انسان هستند. بنابراین، چرا در برخی موارد به نمایش درآوردن آن در تلاش‌های بازاریابی شرکت‌ها به عنوان چالش در نظر گرفته می‌شود؟ اهمیت شناخت و ایجاد شخصیت برند و انسانی کردن پیام برند در چنین شرایطی آشکار می‌شود.

شاید برخی افراد نمی‌خواهند هیچ تعصبی که ممکن است منجر به تحذیر شدن از هر نوع هدایت بالقوه‌ای شود، نشان دهند. شاید برخی بخواهند خود را به عنوان برندی اکیدا حرفه‌ای نشان دهند. سایرین ممکن است اصلا به صدای برند خود توجه نکنند، اما ممکن است میل بیشتری برای تمرکز بر یافتن کلمات کلیدی درست برای قرار دادن در پلتفرم‌های خود داشته باشند. عده‌ای ممکن است حتی متوجه این امر نشوند که صدای برندشان به واقع چقدر مصنوعی است. به بیانی دیگر، حقیقت امر آن است که: شخصیت بخشیدن به برند و انسانی کردن آن دیگر به عنوان یک گزینه انتخابی در نظر گرفته نمی‌شود، برای هر کسب‌وکاری به عنوان یک ضرورت به حساب می‌آید. افراد به برقراری ارتباط علاقه دارند. آنها لذت می‌برند که زمان و پول خود را صرف افرادی که می‌دانند در طرف آنها قرار دارند، بکنند و انجام آن چیزی است که در موردش گزارش می‌دهند. بنابراین در دنیای پرقاب‌ت عصر حاضر، این مورد قطعاً در هر کسب‌وکاری بهترین منفعت را جهت یافتن راهی برای برقراری ارتباط با مشتریان رقم می‌زند و برندها را به سمت انسانی شدن هدایت می‌کند، بدون توجه به آنکه شما در چه صنعتی فعالیت می‌کنید. در واقع شما در هر صنعتی که فعالیت کنید از این قاعده مستثنی نخواهید بود.

در ادامه چند نکته مفید را بازگو خواهیم کرد تا بدانید فرآیند ویژگی انسانی بخشیدن به برند و واقعی و طبیعی‌تر کردن صدای برند خود را چگونه آغاز کنید: **از ذات و درون شخصیت برند خود شروع کنید** به عبارت دیگر، با ایجاد فرهنگی خوب برای کسب‌وکار خود این فرآیند را آغاز کنید. رئیس اجرایی کسب‌وکار شما و مدیران رده بالا این پتانسیل را دارند که این فرهنگ را مانند جرقه در سازمان پراکنده کنند، و به تیم شما اجازه می‌دهد که همان حامیان حقیقی که می‌خواهید، باشید.

سپس در مورد آن مطلب بنویسید. اگر کسب و کار شما به موقعیتی دست یافت، در صفحات اجتماعی شرکت عکسی از خوشحالی کارکنان به دلیل کسب این موفقیت به اشتراک بگذارید. اگر محل کار کسب‌وکار شما در عین انشباط بودن بر حسب رنگ و تم برندتان دکور شده، در وب‌سایت خود یک فیلم ویدئویی از آن به اشتراک بگذارید. یا اگر تیم شما به تازگی مدرک یا جایزه‌ای دریافت کرده، در مورد آن در صفحات اجتماعی صحبت کنید.

اعضای تیم کاری خود را در وب‌سایت و پلتفرم‌های شبکه اجتماعی خود به نمایش بگذارید و فراتر از آن بروید که صرفاً وارد موارد ابتدایی شوید. و وقتی که طرفداران – دنبال‌کنندگان – بازدیدکنندگان سایت شما و... ببینند کار کردن در شرکت شما چقدر خوب است، تمایل بیشتری برای اعتماد به توانایی‌های حرفه‌ای شما نشان می‌دهند.

صدای برند خود را شخصی، جذاب و ملموس کنید برای بسیاری از کسب و کارها، توصیف کردن خود به عنوان رهبران صنعت ضروری است تا بتوانند راهنماهایی ایجاد کنند و اعتبار کسب کنند. و درحالی‌که این امر یکی از اجزای تعیین کننده پازل است، نیاز به المان‌های انسانی در شخصیت برند را منتفی نمی‌کند. واقعیت آن است که شما همچنان می‌توانید محتواهای تخصصی، آموزشی یا حتی محتواهایی در سطح فنی بالا داشته باشید که منجر به ایجاد صدای برندی جذاب، بازمه و مورد توجه می‌شود.

اگر بتوانید به برند خود شخصیت انسانی و بازمه بدهید؛ به دنبال آن اعتماد، اعتبار و نهایتاً وفاداری به برند از جانب مشتریانانتان را به دست خواهید آورد.

به زبان مخاطبان خود صحبت کنید شما ممکن است بیشتر از یک گروه از افرادی که شالوده مشتریان شما را می‌سازد، داشته باشید. اما هیچ کدام از آن گروه‌ها نمی‌خواهند در مورد زبان فنی شرکت و میزان فروش آن بخوانند یا بشنوند.

اگر شرکت شما در حوزه (B2B) فعالیت می‌کند، با مخاطبان خود از طریق آموزشی و آموزنده ارتباط برقرار کنید. اگر هم جزو شرکت‌های (B2C) هستید، بر موضوع هیجانی و احساسی پافشاری کنید. هرچه در آموختن زبانی که بر مخاطبانتان اثرگذاری بیشتری دارد، بهتر باشید؛ در نظر آنها بیشتر در دسترس و انسانی می‌نماید.

بیشتر بر منابع پیشنهادی برند تمرکز کنید تا به فروش رساندن محصول

اگر شما تاکنون با بازاریابی داخلی (inbound marketing) آشنا نشده‌اید، بدانید که عبارت بالا ضرورتاً لب کلام بازاریابی داخلی است. به

بازدیدکنندگان خود چیزی ارزشمند (بدون جنبه پیشنهادی برای فروش) بدهید، این گونه آنها اکثر تلاش‌های شما را دنبال می‌کنند. تمام این گام در فرآیند تعیین شخصیت برند، در مورد ایجاد ارتباطی بر مبنای اعتماد است که با فراهم کردن منابع مفید و معتبر توسط شما به وجود می‌آید.

بازاریابی داخلی همچنین با صحبت به زبان مخاطبانتان با آنها ارتباط برقرار می‌کند. در حین پیشنهاد دادن این منابع، اطمینان حاصل کنید این کار را به طریقی انجام دهید که صحبت با مخاطبانتان را اثربخش‌تر سازد. شما همچنین باید مطمئن شوید که مواد مناسب را که مشتریان به دنبال آن هستند پیشنهاد دهید.

مهم نیست تلاش‌های بازاریابی داخلی شما در فرآیند تعیین شخصیت برند شامل چه چیزهایی باشد، تلاش کنید آنها بر چگونگی سودرسانی به کاربران متمرکز باشند نه کسب منفعت برای شرکت.

وبلاگ سایت خود را جهت آشنایی کاربران با شخصیت برندتان فعال نگه دارید

نمایش دادن جنبه‌های انسانی و شناساندن شخصیت برند به مخاطبان یک روش مجانی، آسان و بسیار بااهمیت است. با این کار نه تنها وبلاگ خود را فعال نگه می‌دارید بلکه به ترقی سئو (SEO) خود نیز کمک خواهید کرد، با استفاده از عناوین مربوط به صنعت خود و مبتنی بر هدف ساختن تلاش‌هایتان به روز خواهید ماند، و به همین صورت به نشان دادن جنبه‌های انسانی برندتان نیز کمک می‌کند.

با فعال نگه داشتن وبلاگ خود به خوانندگان نشان می‌دهید که در جریان و متناوب، فعال و فربه‌خته هستید، این امر به شما اعتبار بیشتری می‌بخشد. به

علاوه، همانطور که در نکته قبلی مطرح شد، فعال بودن وبلاگ به واسطه فراهم کردن خوانندگانی با اطلاعات یا نظرهای کارشناسی که در میان موضوعات به جست‌وجو می‌پردازند، به بازاریابی داخلی برند شما کمک فراوانی می‌کند. قرار گرفتن در چنین موضعی حالت برد – برد برای هر کسی را فراهم می‌کند.

مدیر روابط عمومی (community manager) خود را در معرض نمایش قرار دهید

اگر در کسب‌وکار شما مدیر روابط عمومی یا نقشی شبیه به آن وجود دارد، به او (یا آنها) اجازه دهید به واسطه حضور در پلتفرم‌های بازاریابی اینترنتی و در معرض دید قرار گرفتن در صحنه نمایش برندینگ شما وارد شوند. عکس مدیر یا مدیران روابط عمومی خود را به همراه اطلاعاتی در مورد موقعیت شغلی و علایق شخصی آنها، در صفحات اجتماعی برند خود به نمایش بگذارید.

آدرس ایمیل یا صفحات اجتماعی در دسترس و عمومی آنها را به نمایش بگذارید تا خوانندگان در صورت نیاز و زمانی‌که سؤال یا تگرانی دارند به سهولت به آنها دسترسی داشته باشند. معرفی یک چهره به مردم به عنوان مدیر روابط عمومی، سبب می‌شود مخاطبان با برند شما احساس راحتی داشته باشند که به ایجاد رابطه‌ای قدرتمند بین برند و مخاطبانش کمک حائز اهمیتی می‌کند.

در موقع لزوم «عذرخواهی» و «تشکر» کنید همانطور که هر کسی می‌داند همه ما نقص‌هایی داریم و گاهی اوقات اشتباه می‌کنیم اما وقتی نوبت به کسب‌وکارمان می‌رسد، اغلب سعی می‌کنیم از شهرت و آوازه برند خود به هر قیمتی محافظت کنیم، حتی اگر کسب و کار ما تماماً اشتباه باشد. نباید فراموش

کنیم که کسب و کارهایمان بر پایه افراد و انسان‌ها بنا شده است.

بنابراین اگر در حوزه کاری خود دچار اشتباه یا خطایی شدید، از مشتریان خود ارادتمندانه عذرخواهی و راه‌حلی برای اشتباه رخ داده پیشنهاد کنید. مردم ارائه راه‌حل توسط شما برای رفع مشکل پیش آمده را محترم می‌شمارند، و اگر غیر از این عمل کنید با حجمی از شکایات و انتقادات از جانب آنها مواجه خواهید شد.

آنچه بیش از عذرخواهی کردن اهمیت دارد آن است که شما باید از طرفداران – دنبال‌کنندگان – حامیان و غیره متشکر باشید. گاهی نمود عینی آن می‌تواند به سادگی انتشار مطلبی در صفحات اجتماعی و تحت عنوان جشن رسیدن به ۵۰۰۰ طرفدار باشد، است برای آنکه مخاطبانتان ببینند برند شما همانند کنید خصوصاً برای کمک به شما در گذر از این مسیر طولانی یا برای مشتریان فعلی و گذشته یک ایمیل «سپاسگزاری» بفرستید و مراتب قدردانی خود را برای آنچه انجام داده‌اند شرح کنید. این کار روشی دیگر است برای آنکه مخاطبانتان ببینند برند شما همانند انسانی است که به آنها (مشتریان) به عنوان یک انسان اهمیت می‌دهد، نه اینکه صرفاً یک شرکت تشنه پول باشد که به برقراری ارتباط با مشتریان خود علاقه‌ای ندارد.

برند شما باید در دسترس باشد

در دسترس بودن فقط گزینه‌ای برای مدیران رده بالای سازمان و حتی دپارتمان خدمات مشتریان نیست، در دسترس بودن باید در تمام اعضای تیم کاری شما و در هر بخش از شخصیت برند آنلاین‌تان نمود داشته باشد.

جنبه‌های انسانی بخشیدن به یک برند نمی‌تواند بدون افراد حقیقی که آن را انجام می‌دهند امکان‌پذیر باشد. برای مثال، اگر کسی در کسب‌وکار شما مرتباً در پلتفرم شبکه اجتماعی تان پیام بگذارد، باید برای جوابگویی به تمام طرفداران و نظرات دنبال‌کنندگان، سؤالات و بازنگری و... نیز در دسترس باشد. کسب‌وکارهایی که به سادگی مطالب ماهانه خود را زمان‌بندی می‌کنند، اهمیت تعامل مداوم مخاطبان با برند را نادیده می‌گیرند. همانطور که در مقاله فوربس تحت عنوان «پنج راه برای بهبود خدمات مشتریان» مطرح شده از ما در کسب وکار خود، برای تعاملات چهره به چهره با مشتریان ارزش قائل هستیم، چیزی که در عصر حاضر به ندرت مورد توجه واقع می‌شود. چه در حال مسافرت در سراسر کشور برای نمایش‌های تجاری باشیم یا تخصیص زمان برای یک استراحت سریع و صرف قهوه و چای، ارتباطات قوی خود را با مشتریانمان حفظ می‌کنیم و به صورت مداوم با آنها در تماس خواهیم بود.»

شناخت شخصیت برند و نمایش آن فرصت مناسبی است تا نشان دهید کسب‌وکار شما جنبه‌های انسانی دارد که تمایل دارد به کاربران اطلاعات بدهد، ایده‌هایی را به اشتراک بگذارد تا احساس خوبی در مورد ارتقای برندسازی و برندتان داشته باشید.

در نهایت، انسانی کردن برندتان منافع چندگانه‌ای را در برمی‌گیرد که شامل کسب اعتبار برندتان شده و کمک می‌کند صدای برندتان شنیده شود، با استفاده از این هشت نکته همین امروز تعیین شخصیت برند و جنبه‌های انسانی بخشیدن به برندتان را آغاز کنید.

منبع: belovedmarketing



نشست صمیمی جمعی از روحانیون با استاندار ایلام

ایلام- هدی منصوری- قاسم سلیمانی دشتکی، استاندار ایلام در دیدار نوروزی با جمعی از طلاب، روحانیون، اساتید حوزه و دانشگاه، ائمه جمعه و فعالان عرصه فرهنگ در استان ایلام، یکی از وظایف روحانیت را گسترش فرهنگ و سنت‌های خوب مردم عنوان کرد و ادامه داد: با وجود سرمایه‌های بسیار، منابع غنی نفت و گاز و جوانان تحصیل کرده اما در استفاده از این ظرفیت‌ها ناتوان بوده‌ایم. وی مباحث فرهنگی در استان را نیازمند فرهنگ سازی بیشتری دانست و گفت: بخش زیادی از آسیب‌های اجتماعی در استان ایلام ناشی از تعصبات و فرهنگ‌های سنتی نابلجاست. استاندار ایلام در بخش دیگری از سخنانش بوجه‌های اختصاص یافته به حوزه‌های علمیه را خوب عنوان کرد و ادامه داد: از هر جایی که ممکن باشد برای مسائل فرهنگی و حوزه اعتبار تأمین خواهیم کرد و کمک‌های خوبی به زیرساخت‌های فرهنگی، مساجد، مصلی و رآژسراها می‌شود. سلیمانی دشتکی با بیان اینکه در تلاش هستیم یک فرهنگ‌سرای بزرگ در استان ایلام ایجاد شود، تصریح کرد: تلاش ما افزایش اعتبارات فرهنگی، تأمین اعتبار و آماده سازی برج فرهنگی استان در سریع‌ترین زمان ممکن است. در این نشست حجه الاسلام حسن شهیدی مدیر کل اوقاف و امور خیریه استان با تأکید بر تبدیل بقاع متبرکه به قطب فرهنگی، اظهار داشت: اداره کل اوقاف و امور خیریه استان ایلام طی سالهای اخیر اقدامات مهمی را در عرصه عمران و فرهنگ در امامزادگان آغاز کرده که نیازمند حمایت مسئولین استانی و دولت محترم می باشد.

مدیر عامل شرکت گاز استان مازندران خبر داد

بدهی میلیاردی مشترکان به شرکت گاز مازندران

ساری –دهقان: مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران خبر داد: مشترکان گاز مازندران در مجموع ۲۰۰ میلیارد تومان به شرکت گاز این استان بدهکار هستند که این مبلغ شامل بدهی مشترکین خانگی، ادارات و شهرک‌های صنعتی است. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی شرکت گاز مازندران، "جعفر احمدپور" مدیرعامل شرکت گاز مازندران، با بیان اینکه ۸۰ درصد مطالبات به همدهندی پالانه ها تعلق می گیرد، تصریح کرد: مشترکین بدهکار در یک فرجه یک ماهه فرصت دارند تا قبوض خود را پرداخت نمایند در غیر اینصورت با قطع گاز مواجه خواهند شدوی در بخش دیگری از سخنان خود با تأکید بر این مطلب که " وصول مطالبات یک اصل مهم در شرکت گاز مازندران است گفت: اگر گازبهای مشترکان پرداخت نشود یک خطاریه برای آنها صادر می‌شود و در صورت عدم توجه در نوبت اول ۲۴ ساعت و در نوبت دوم گاز مشترکان ۴۸ ساعت به طور موقت قطع می‌شود.احمدپور با اشاره به متنوع سازی روش‌های پرداخت قبوض گاز مشترکان خانگی و تجاری، گفت: در حال حاضر تمامی مشترکان خانگی و تجاری برای پرداخت قبوض می توانند از روش هایی همچون تلفن همراه، شبکه اینترنتی، تلفن بانک، خودپرداز و پایانه پرداخت شبکه گاز استفاده کنند. وی درباره آنچه باید مشترکان بدهکار بدانند افزود: طبق آیین‌نامه با مشترکینی که بدهی دارند و بدهی آنها از یک حد بالاتر می‌رود برخورد قانونی می‌شود. یکی از برخورد‌های قانونی قطع گاز است و طبیعتاً اگر مشترک هزینه‌ی گاز را پرداخت نکرده باشد و شرایط قطع گاز را داشته باشد، باید تعجیل کند. سیستم به صورت اتوماتیک پیش می‌رود و براساس آیین‌نامه اقدامات بعدی صورت می‌گیرد. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با بیان این‌که وصولی قبوض با یک روز تأخیر به شرکت گاز اعلام می‌شود اظهار کرد: اگر فرد هزینه گاز را دیرتر از مهلت مجدد پرداخت کرده باشد، هنگام مراجعه مامورین برای وصول مطالبات و با برخورد مشترک می تواند مستند قبض گاز را نشان داده و یا با شماره تلفنی که در قبض است تماس گرفته خبر پرداخت هزینه گاز را بدهد. احمدپور ضمن قدردانی از مشترکینی که قبوض خود را بموقع پرداخت می کنند، ادامه داد: وصول بموقع قبوض گاز و به تبع آن استمرار فعالیت در بخش گازرسانی را در پی داشته و در این زمینه همیاری و مشارکت مردم بسیار اهمیت دارد.

مدیرعامل گاز گیلان:

پاسخگویی به بیش از ۳ هزار شکایت و درخواست در سال ۹۶

رشت- مهناز نویری – مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان اظهار داشت: در سال گذشته بالغ بر ۳۳۰۰ پیام شامل شکایت، درخواست، پیشنهاد اطلاع رسانی از طرق مختلف واصل و در سامانه رسیدگی به شکایات ثبت گردید که این تعداد نسبت به سال قبل تر از آن حدود ۲ درصد افزایش داشته است. مهندس اکبر ادامه داد: از این تعداد پیام های ورودی در ۹۶ سال، بالغ بر ۴۹ درصد در زمینه شکایت، ۴۸ درصد درخواست، ۴ درصد اطلاع رسانی و یک درصد پیشنهاد بوده است.وی افزود: تمامی شکایات و درخواستهای وارده در سامانه رسیدگی به شکایات شرکت ثبت و کد رهگیری به آن تخصیص می یابد و پاسخ آن از طریق مسئولین ذیربط در کمتر از ۳ روز کاری به متقاضیان ارائه می شود.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان تصریح کرد: با توجه به اهمیت بررسی دقیق شکایات و درخواست ها، کمیته رسیدگی به شکایات بصورت ماهانه تشکیل و هم موارد دریافتی و پاسخهای ارسانی، مورد بررسی و تحلیل قرار می گیرد و اقدامات بهبود لازم مورد تصویب قرار می گیرد.حسین اکبر ادامه داد: در سال گذشته در راستای حل مشکلات مربوط به عدم توزیع، توزیع اشتباه و یا توزیع با تأخیر صورتحساب های گاز، پروژه های بهبودی از قبیل پروژه تولید و صدور صورتحساب آنلاین، خط اختصاصی تلفنی ۳۴۱۵ جهت دریافت، پرداخت صورتحساب و اعلام کارکرد کنتور و اپلیکیشن اختصاصی شرکت گاز گیلان (با نام خدمات الکترونیکي گاز گیلان) را راه اندازی گردید که بحمدالله سبب افزایش سطح رضامتمندی مشترکین شده است.مدیرعامل گاز گیلان اظهار داشت: شرکت گاز استان برای دریافت شکایات و درخواستهای مردم و مشترکین عزیز راههای متعددی از قبیل تلفن گویای ۳۴۱۴، اپلیکیشن، سایت، سامانه پیامکی، دفاتر پیشخوان و ایمیل را معرفی کرده اما عمده موارد دریافتی از طریق تلفن گویا ۳۴۱۴ می باشد که حدود ۹۱ درصد موارد ورودی را به خود اختصاص داده است.

سرپرست شرکت گازاستان گلستان :

نصب افزون بر ۲۸۰ هزار انشعاب گاز در استان گلستان

گرجان- خبرنگار فرصت امروز- مهندس رحیمی در گفتگو با پایگاه اطلاع رسانی گازگلستان تعداد انشعاب نصب شده استان در سطح شهرها و روستاهای استان را تا پایان سال ۹۶ تعداد ۲۸۱ هزار ۲۷۶ علمک اعلام نمود. وی افزود:انشعابات مذکور در بخشهای مختلف خانگی ، تجاری ، صنعتی و اداری و در شهرها و روستاهای استان نصب شده است. رحیمی افزود: در همین راستا درسالی که گذشت ، شرکت گازاستان گلستان تعداد ۹۸۵۲ انشعاب از نصب نمود که از این میزان ۱۹۱۸ انشعاب شهری و ۷۹۳۴ انشعاب نیز روستایی بود. سرپرست شرکت گاز استان گلستان اظهار داشت: روند نصب انشعاب در سال جاری نیز همچنان ادامه دارد و تلاش داریم تا خدمات خود را به نحو مطلوبی انجام دهیم.

تعویض ۸۹۹ کنتور خراب و فرسوده مشترکین شهر کردکوی در سال گذشته

گرجان- خبرنگار فرصت امروز- مدیر امور آب و فاضلاب منطقه کردکوی گفت در سال گذشته ۸۹۹ کنتور خراب و فرسوده در شهر کردکوی با هدف کاهش هدر رفت آب تعویض شده است.به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان گلستان، مهندس "احمد حسینی آزاد" در گفتگو با پایگاه خبری شرکت، افزود: تعویض کنتورهای خراب و فرسوده یکی از اولویت های کاری شرکت آب و فاضلاب استان می باشد.به گفته وی، اصلاح و توسعه یک هزار و ۷۷۵ متر از شبکه توزیع آب رف ۵۶۷ مورد اتفاقات انشعاب، رفع ۷۲ مورد اتفاقات شبکه و خط انتقال، شستشوی ۲۴ کیلومتر از شبکه و خط انتقال از اقدامات انجام شده در سال گذشته می باشد.وی افزود: ۶۶ فقره تعویض انشعاب فرسوده، ۸۵ مورد استانداردسازی انشعاب و اصلاح شبکه، ۳۷ کیلومتر بازرسی چشمی شبکه آب، نصب ۱۵۴ فقره انشعاب جدید، جابه جایی ۸۴ کنتور، رفع گیر ۴۳ کنتور بخشی از اقدامات انجام شده در شهر کردکوی می باشد. مدیر امور آب و فاضلاب منطقه کردکوی اظهار داشت: رفع نشتی ۴۷ کنتور، مرئی کردن ۳۸ مورد شیرالات شبکه آب رسانی، قطع ۴ مورد انشعاب غیرمجاز، خرید و نصب ۴ کنتور مغناطیسی، خرید و نصب ۵ دستگاه فشارسنج، آذاین، بهسازی و تعویض الکترومپی ۲ حلقه چاه، دو هزار و ۸۸۰ مورد کارسنجی بخش دیگری از عملکرد امور آب و فاضلاب منطقه کردکوی در سال گذشته می باشد.

مدیرکل راه و شهرسازی استان بوشهر گزارش داد

بوشهر جزو ۳ استان بر تر در اقامت‌های نوروزی

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل راه و شهرسازی استان بوشهر گفت در ایام نوروز در شبکه راه‌های استان، آمار اعلام شده حکایت از رشد ۱۲ درصدی سفرها و کاهش تلفات منجر به فوت دارد. فرزاد رستمی در خصوص تشریح اقدامات نوروزی در سال ۹۷ اظهار کرد: در طرح نوروزی که از ۲۷ اسفند آغاز و تا هفدهم فروردین به‌طول انجامید ۹.۳ میلیون خودرو در استان بوشهر تردد داشتند که این افزایش تردد نسبت به سال گذشته افزایش ۱۲ درصدی را نشان می‌دهد. استان بوشهر در نوروز ۹۷ یکی از پربازدیدترین استان‌های کشور بود و در رده سوم استان‌های پر بازدید قرار گرفت.وی افزود: در ایام نوروز توزیع سفر گردشگران نوروزی مناسب و به گونه‌ای بود که تمام نقاط مختلف استان مورد استقبال گردشگران قرار گرفت. در ایام تعطیلات این استان با ثبت ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر اقامت نوروزی، جزو سه استان برتر کشور معرفی شد. مدیرکل راه و شهرسازی استان بوشهر با تأکید بر نگاه ویژه به اقدامات صورت گرفته در راستای ایمنی سفرهای نوروزی گفت: در بحث ایمنی برنامه‌های ویژه‌ای تدارک دیده شد تا سفرهای امنی را برای مسافران نوروزی شاهد باشیم. ازجمله این مباحث حضور فعال پلیس به‌صورت محسوس و نامحسوس در شبکه راه‌ها بود. بحث بعدی به آشکارسازی نقاط حادثه خیز و پر تصادف برمی‌گشت که این نقاط از سال‌های قبل شناسایی شده بودند و برای سال جدید سعی کردیم وضعیت روشن‌تری را برای این نقاط ایجاد کنیم. وی ادامه داد: در ادامه این طرح در خصوص کاهش تصادفات به‌خصوص تصادفات منجر به فوت ایجاد ایستگاه‌های امنیت سلامت بود. این ایستگاه‌ها در شبکه‌های راه‌های استان در ۳۱ ایستگاه ایجاد شد. این ایستگاه‌ها که دستگاه‌های خدمت رسان ازجمله هالال احمر، اورژانس و راهداری به‌طور هم‌زمان در آن‌ها حضور داشتند، اقدام ساده اما تأثیر گذاری را انجام دادند. رستمی با بیان این که اقدامات صورت گرفته در خصوص ایمنی جاده‌ها منجر به کاهش آمار تلفات فوتی در شبکه‌های راه استان بوشهر در نوروز ۹۷ نسبت به مدت مشابه سال قبل شده است، تصریح کرد: در کنار افزایش سفرها در استان و حجم سفرها که تقریباً بالای ۱۲ درصد از سفرهای کل کشور را در شبکه راه‌های کشور داشتیم، خوشبختانه شاهد کاهش تلفات در این مدت نسبت به سال گذشته بودیم.

تبریز –اسد فلاح: نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز شرقی و امام جمعه تبریز گفت: تسریع اقدامات احیاء دریاچه ارومیه و احداث کارخانه ذوب در معدن مس سونگون و توجه به راه های مواصلاتی و راه آهن استان نیازمند دستور رئیس جمهور است تا وعده های دولت در آذربایجان شرقی محقق شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی دفتر نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی، حجت الاسلام والمسلمین سید محمدعلی آل هاشم در روزشگاه تختی تبریز و در مراسم استقبال از رئیس جمهور با بیان اینکه توسعه آذربایجان شرقی در حوزه های مختلف به دستور رئیس جمهور نیاز دارد، گفت: دریاچه ارومیه که روزی در منطقه می‌درخشید، اکنون با خشکی فاصله چندانی ندارد امید است با دستور ویژه رئیس جمهور اقدامات تسریع شود تا دریاچه ارومیه احیاء شود. امام جمعه تبریز افزود: پروژه راه‌آهن تبریز- میانه ۱۸ سال است آغاز شده و باید ۱۱ سال قبل به پایان می‌رسید تازه اسما ل می‌گویند راه‌آهن تا بستان آباد مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد و از آنجابه تبریز با اتوبوس مسافران منتقل خواهند شد. وی در ادامه با تأکید بر یک کارخانه ذوب در ورزقان گفت: وجود کارخانه مس



سونگون در ورزقان و استحصال سنگ آهن مس از این معدن ایجاد کارخانه ذوب در این منطقه ضروری کرده است تا دستاورد کارگران در این منطقه، مورد بهره برداری قرار گیرد. وی در بخش دیگری از

محمود دشت بزرگ:

شرکت برق منطقه ای خوزستان به یک قرارگاه سازندگی تبدیل شده است



است که همه ارکان برق باید به آن توجه کنند و آن را تنها مختص شرکت های توزیع ندانند، چرا که اگر مدیریت صحیح مصرفی صورت نگیرد همه بخش های صنعت برق از تولید تا توزیع در گیر آن خواهند شد. دشت بزرگ با بیان آنکه مصرف صحیح نیازمند یک کار مدیریتی مشارکتی با همکاری مشترکین و مصرف کنندگان است، افزود: مدیریت مشارکتی می گوید که کار مناسب را توسط افراد مناسب و در زمان مناسب انجام دهیم. در ارتباط با صنعت برق کار مناسب همین مدیریت مصرف است و زمان مناسب هم همین امروز است

اهواز – شبنم قجواند- مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: از دو سال پیش برای توسعه زیرساخت های صنعت برق، برق منطقه ای خوزستان به یک قرارگاه سازندگی تبدیل شده است و در صورت پشتیبانی وزارت نیرو و توانیر ظرف سه سال آینده به یک شرکت پیشرو و برند در صنعت برق کشور تبدیل می شود. محمود دشت بزرگ در جلسه ازبایی عملکرد سال ۹۶ معاونت بهره برداری با حضور تیم ارزیاب شرکت توانیر، اظهار کرد: بر اساس آمار و ارقام سال ۹۷، خشک ترین سال در نیم قرن اخیر است و این خشکسالی به خصوص در خوزستان بر صنعت برق تأثیر گذار است. برای عبور از این شرایط باید یک بازتعریف در فعالیت های خودمان داشته باشیم و با شرایط اقلیمی که علامت نشنان از پایداری آن در آینده دارد منطبق و سازگار شویم. وی ادامه داد: در سال گذشته برای مقابله با گرمای ۵۴ درجه و ریزگردهایی با چندین برابر حد مجاز، اقدامات خوبی برای پایداری شبکه انجام شده که نتایج و نقطه عطف آن را در سال ۹۷ که همراه با رشد مصرف و گرمای هوا است خواهیم دید. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان اضافه کرد: در چنین شرایطی یکی از اقدامات مهم، بحث های مدیریت مصرف

در جلسه ویژه نوسانات ارز کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد

مهمترین تاثیر نوسان ناگهانی ارز بروز بی نظمی در مدیریت و اختلال در برنامه ریزی بنگاه های اقتصادی است



المللی و قبول تعهداتی از این دست شده است. وی با اشاره به قاچاق اعلام کردن معاملات ارزی خارج از شبکه بانکی گفت:از مشکلات حاد اعلام شده تولیدکنندگان برای واردات مواد اولیه و ماشین آلات و لوازم یدکی که قبلا اعتباری وارد نموده اند و باید رفع تعهد نمایند چگونه می توانند ارز مورد نیاز خود را تأمین کنند در حالی که هر گونه معامله ارزی خارج از شبکه بانکی قاچاق اعلام شده است. از مهمترین گله مندی های فعالان اقتصادی رفتار دوگانه بخشنامه های بانک مرکزی در قبال تولید کنندگان و سپرده گذاران ارزی است که

اصفهان – قاسم اسد- رییس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان مهمترین تاثیر نوسان ناگهانی ارز را بروز بی نظمی در مدیریت و اختلال در برنامه ریزی بنگاه های اقتصادی برشمرد و گفت:یک بنگاه اقتصادی برای فعالیت روزمره و توسعه بخش های خود به پیش بینی در بازار ارز نیاز دارد که این قبیل نوسانات امکان برنامه ریزی را با فعالان اقتصادی می گیرد. مسعود گلشیرازی در جلسه هیات رییس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان با اشاره به نوسانات نرخ از طبعیک ماه اخیر گفت:با توجه به تراز تجاری مثبت کشور نباید نگران کمبود ارز در بازار بود زیرا میزان صادرات از واردات بیشتر است و کسری ارز نخواهیم داشت. گلشیرازی خاطر نشان کرد:هر چند افزایش تدریجی و برنامه ای نرخ ارز بنفع تولید و صادرات است اما نوسانات پاندولی اخیر تجارت را با چالش جدی روبرو می سازد و امیدواریم آرامش به بازار ارز باز گردد زیرا هیچ فعال اقتصادی نمی تواند تصمیم منطقی برای ادامه فعالیت بگیرد. وی تصریح کرد:نوسانات ارزی باعث برهم خوردن برنامه حضور فعالان اقتصادی در نمایشگاه های اختصاصی خارجی و اعزام هیات های تجاری و عقد قراردادهای بین

بازدید سید مهدی مقدسی نماینده اراک، کمیجان و خنداب در مجلس از شرکت گاز استان مرکزی



و عملکرد این شرکت می باشد و گازرسانی به نقاط محروم و کمتر توسعه یافته استان از برنامه های آتی شرکت گاز استان مرکزی است که با تلاش شبانه روزی کارکنان پرتلاش این مجموعه این هدف هم

معاون اداری و مالی سازمان تأمین اجتماعی :

رویداد تبریز ۲۰۱۸ بستری برای رونق اشتغال و تحقق توسعه پایدار منطقه ای و ملی است



و مالی سازمان تأمین اجتماعی، توسعه خدمات بیمه ای و درمانی سازمان تأمین اجتماعی، علیرغم تمامی چالش های پیش روی سازمان از جمله کمبود نقدینگی، رکود اقتصادی، افزایش روز افزون تعهدات به جهت ساختار جمعیتی و ترکیب سنی بیمه شدگان، طی سالهای اخیر را حائز اهمیت دانست و تصریح کرد: توسعه خدمات الکترونیک، تسهیل و روانسازی امور مخاطبین و شفافیت در قوانین و ضوابط اجرایی از جمله مهمترین اقدامات سازمان به جهت پاسخگویی مطلوب به شرکای اجتماعی سازمان بوده است که طی سالهای اخیر روند رو به رشدی را تجربه کرده است. وی با بیان اینکه پایداری

سختان خود با تقدیر از اقدامات وزارت بهداشت و درمان در تبریز گفت: تبریز بخشی برای بیماران کبدی ندارد و آنان مجبور هستند برای مداوا به شیراز بروند که ایجاد این بخش نیز در بیمارستان های تبریز نیازمند توجه ویژه دولت است. امام جمعه تبریز از دکتر روحانی خواست پروژه های اتوبان تبریز- سهند، بزرگراه اهر- تبریز و اتوبان تبریز- مرند – بازرگان را مورد توجه قرار دهند. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم با بیان اینکه آذربایجان ۱۰ هزار شهید در دفاع مقدس و ۲۰ شهید مدافع حرم تقدیم نظام اسلامی کرده است، گفت: تبریز شهر شهیدان محراب آیت الله قاضی طباطبایی و آیت الله شهید مدنی است و جا دارد در این ایام که سالگرد ارتحال عالم وارسته و فقیه بزرگوار آیت الله ملکوتی است یاد و خاطره ایشان را گرامی بدارم و از خدمات آیت الله مشکینی و خدمات ۲۲ ساله آیت الله مجتهد شبستری قدردانی کنم. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی با بیان اینکه شهر تبریز سرسربلند ایران، سرزمین شهدای ۲۹ پهن، خانه عاشورائیان لشکر عاشورا، شهر هردوست و ورزش دوست است، تشریف فرمایی رئیس جمهور به خطه آذربایجان را خیرمقدم گفت.

که سخت ترین سال به لحاظ خشکسالی است. وی بیان کرد: امروزه صنعت برق نیازمند یک تغییر، تحول و طراحی الگوی توسعه خدمات نوین در صنعت برق بوده و نیازمند پیاده کرن الگوی حکمرانی خوب در ارتباط با صنعت برق و شاخص های آن است، یکی از شاخص های این حکمرانی خوب محصولی کردن خدمات و رساندن برق با کیفیت به مشترکین است. مدیرعامل شرکت برق منطقه ای خوزستان یکی از شاخص های کیفی صنعت برق را توسعه انرژی های تجدید پذیر دانست و افزود: ۶۰ درصد تولید خوزستان از نیروهای های برق آبی است که با خشکسالی اخیر و کاهش آورد ۴۸ درصدی سدها نسبت به سال قبل و ۶۶ درصدی نسبت به بلند مدت برای ما به یک تهدید تبدیل شده است، برای مقابله با این شرایط باید انرژی های تجدید پذیراز نوع خورشیدی و بادی با مشارکت کل کشور و همه شرکت های برق منطقه ای جایگزین برق آبی ها شود.

دشت بزرگ گفت: انرژی های تجدید پذیر در خوزستان می تواند همزمان چند هدف تأمین انرژی با کیفیت، جایگزینی برای برق آبی ها، تثبیت گرد و خاک، جذب سرمایه گذاری و اشتغال زایی را دنبال کند

در جلسه ویژه نوسانات ارز کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی اصفهان مطرح شد

متاسفانه مجدداً صفحه ترازو بنفع سپرده گذاران ارزی در مقابل تولید کنندگانی که جهت خرید مواد اولیه خود از بانکها خرید ارز نموده اند و طبق بخشنامه های اخیر مشمول پرداخت مابالتفاوت شده اند که ا مبنای حمایت از تولید داخلی تطابق ندارد وی در بخش دیگری از سخنان خود نقطه مثبت افزایش نرخ ارز را ایجاد محدودیت برای قاچاقچیان کالا عنوان کرد و گفت:نرخ ارز نقش مهمی در افزایش یا کاهش قاچاق به کشور دارد.وی افزایش نرخ ارز باعث کاهش قاچاق کالا به داخل کشور می شود. کریم سلیمی معاون معاونت بازرگانی سازمان صنعت معدن و تجارت استان اصفهان گفت:طی دو هفته اخیر بیش از ۱۱ بخش نامه از سوی بانک مرکزی در موضوع ارز صادر شده است. ایرج کاظمی عضو کمیسیون تجارت در این جلسه با انتقاد از آمار ارایه شده از تراز تجاری کشور گفت:آمار صادرات و واردات کالا و خدمات کشور شفاف نیست و به نظر می رسد که بالاس ارزی کشور منفی است. وی اضافه کرد:قیمت ارز به صورت آزاد از طریق دو شهر سلیمانیه عراق و هرات افغانستان قیمت گذاری می شود و این دو شهر به عنوان کریدور ورود و خروج ارز ایران شناخته می شود.

دست یافتنی می باشد و خدمت رسانی به مردم شریف استان مرکزی در سراسرلوحه کارهای شرکت قرار دارد.در ادامه جلسه سید مهدی مقدسی نماینده محترم مردم شریف شهرستانهای اراک،کميجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی ضمن تقدیر و تشکر از کارکنان خدوم و زحمت کش شرکت گاز استان مرکزی در ارائه خدمات به مردم استان گفت:کارکنان این شرکت در خیلی از روستاهای استان و مسیر های صعب العبور گازرسانی انجام داده اند.ویا شناختی که از سمیعی مدیرعامل جدید این شرکت دارم که توانمندی لازم برخوردار می باشد.ان امید آن می رود که مجموعه شرکت گاز استان مرکزی با کمک و مساعدت همه همکاران همچنان در ارائه خدمات ارزشمند به مردم شریف استان بدرخشد .

دست یافتنی می باشد و خدمت رسانی به مردم شریف استان مرکزی در سراسرلوحه کارهای شرکت قرار دارد.در ادامه جلسه سید مهدی مقدسی نماینده محترم مردم شریف شهرستانهای اراک،کميجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی ضمن تقدیر و تشکر از کارکنان خدوم و زحمت کش شرکت گاز استان مرکزی در ارائه خدمات به مردم استان گفت:کارکنان این شرکت در خیلی از روستاهای استان و مسیر های صعب العبور گازرسانی انجام داده اند.ویا شناختی که از سمیعی مدیرعامل جدید این شرکت دارم که توانمندی لازم برخوردار می باشد.ان امید آن می رود که مجموعه شرکت گاز استان مرکزی با کمک و مساعدت همه همکاران همچنان در ارائه خدمات ارزشمند به مردم شریف استان بدرخشد .

معاون اداری و مالی سازمان تأمین اجتماعی :

رویداد تبریز ۲۰۱۸ بستری برای رونق اشتغال و تحقق توسعه پایدار منطقه ای و ملی است

منابع سازمان تأمین اجتماعی، لازمه ایفای تعهدات به هنگام است، رونق تولید و به تبع آن افزایش اشتغال را ازمهمترین عوامل دستیابی سازمان به منابع پایدار اعلام و تصریح کرد: با روند سالمندی جمعیت، بحران صنوفهای بازنشستگی به عنوان چالشی جدی برای هر کشور محسوب می شود و کشور ایران نیز از این قاعده مستثنی نمی باشد و لذا اتخاذ تدابیر صحیح جمعیتی و حفظ توزیع منطقی سنی جمعیت در کشور، یکی از اساسی ترین و مهمترین موضوعات مطرح در مجامع علمی و اجتماعی می باشد. رحیم اردلان، با اشاره به رویداد تبریز ۲۰۱۸ و معرفی تبریز به عنوان پایتخت گردشگری کشورهای اسلامی، این رویداد را بستری برای رونق اشتغال و تحقق توسعه پایدار منطقه ای و ملی و نیز فرصتی جهت معرفی جاذبه های گردشگری و فرهنگی استان آذربایجان شرقی و رونق تورسم داخلی عنوان کرد و افزود: صنعت گردشگری به عنوان یکی از پیشرفتهای اقتصادی کشور است که فرصتهای شغلی زیادی را ایجاد می کند و هر چه بستر مناسب در این زمینه فراهم گردد، ضمن کسب درآمد برای کسب، موجب اشاعه و معرفی فرهنگ غنی ایرانی- اسلامی به جهانپان خواهد شد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| پنجشنبه | ۶ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۵۰ | 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 حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۴۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ

!

آمازون در حال توسعه یک روبات خانگی است

کمپانی آمازون در حال توسعه روباتی خانگی است که از دید کامپیوتری برای ناوبری بهره برده و می‌توان آن را الکسای متحرک نامید.

به گزارش دیجیاتو، این پروژه که در «Lab۱۲۶» مرکز تحقیق و توسعه آمازون در دست توسعه قرار دارد، با کد «Vesta» به معنی «خدای اجاق و خانه‌داری رومی‌ها» شناخته می‌شود.

هنوز اطلاعات خاصی در مورد طراحی یا قابلیت‌های این روبات ارائه نشده اما برخی رسانه‌ها آن را نوعی الکسای متحرک می‌دانند که فرد را دنبال می‌کند تا امکان صحبت کردن با این اسپیکر در تمامی نقاط محیط برای کاربران مهیا باشد.



بر اساس گزارش‌ها، نمونه اولیه این روبات با استفاده از دوربین و نرم‌افزارهای خاص از دید کامپیوتری بهره می‌برد و انتظار می‌رود که آمازون تا پایان سال جاری میلادی این روبات را در اختیار کارکنانش قرار داده و در اوایل سال آتی آن را به صورت عمومی عرضه کند.

بر اساس اطلاعات اندک فعلی نمی‌توان برآورد دقیقی از قابلیت‌های این روبات داشت، با این حال به احتمال قریب به یقین محصول جدیدالکسا قرار نیست مجموعه‌ای از وظایف خانه‌داری را بر عهده بگیرد، چرا که هنوز فناوری تجاری به چنین سطحی نرسیده، هرچند کمپانی‌هایی از قبیل «بوستون داینامیکس» در حال کار روی آن هستند.

بنابراین روبات آمازون احتمالا دستیاری مجازی است که در یک ابزار بیرونی تعبیه شده است. در سال‌های اخیر شاهد توسعه روبات‌های زیادی از این دست بوده‌ایم که شامل «هاب» ال جی، «کوری» کمپانی Mayfield Robotics و «جیبو» Cynthia Breazeal است. با این وجود الکسای متحرک می‌تواند کاربردهای زیادی داشته باشد، برای مثال جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات محیطی در عملکرد بهتر آن نقش مؤثری ایفا می‌کند. مدیرعامل کمپانی iRobot، تولیدکننده جاروبرقی‌های هوشمند «رومبا» نیز تأکید می‌کند که اگر روبات از نقشه خانه اطلاع داشته باشد، استفاده از دستوراتی از قبیل چراغ آشپزخانه را روشن کن، منطقی خواهد بود. از نظر وی روبات‌های خانگی در آینده اهمیت بیشتری پیدا می‌کنند و نقش پر رنگ‌تری را در زندگی ما برعهده خواهند گرفت.

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۵۱ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: کسب وکاری را مدیریت می‌کنم که در آن برای جذب مشتریان باید پروپوزال هایی را در حداقل زمان برای سازمان‌های مختلف طراحی کنیم. این مسئله فشار کاری کارمندان و سرعت کار را بالا برده و از آنجایی که بعضا پروژه‌ها دیر به نتیجه می‌رسند یا اصلا تایید نمی‌شوند، در کارمندان ایجاد نارضایتی می‌کند. پیشنهاد شما برای بهبود وضعیت کسب وکار من چیست؟

آزمایشگاه‌ها است. معمولا آزمایشگاه‌های مستقر در بیمارستان‌ها باید به سرعت پاسخ مراجعان خود را بدهند تا بیماران دچار مشکل نشوند. بدیهی است که هیچ راهکاری برای سرعت بخشیدن به کارهای سازمان‌ها وجود ندارد، ولی در این میان می‌توان دو پیشنهاد را به این کسب‌وکار داد. یک: در جهت حذف کارهای غیرضروری یا کم ارزش تلاش کند. برای مثال از مدیران زیر دست خود بخواهد که گزارش فعالیت تیم کاری خود را به جای هفتگی، ماهانه به او بدهند. دوم: پروژه‌ها را با اولویت‌بندی و نظم بیشتری انجام دهند. بهتر است این مدیر با تیم سازمانی خود در این باره مشورت و چند نکته مهم دیگر را با همفکری آنها شناسایی کند.

مدرسه مدیریت

محتوا و استراتژی، شروط لازم نفوذ در رسانه‌های اجتماعی

پاسخ قانع‌کننده‌ای نیست. اغلب کامنت‌هایی که دریافت می‌کنید، حتی یک شهرت ربع ساعته نیز به برند شما نمی‌دهند. به این موضوع فکر کنید که چگونه باید کانال‌های رسانه‌های اجتماعی را با استراتژی کلی کسب‌وکار خود همسو و هماهنگ کنید. هدف اصلی شما از حضور در رسانه‌های اجتماعی چیست؟ این فعالیت‌ها باید به افزایش فروش و سود شما منجر شود. بنابراین پیش از اینکه محتوای خود را طراحی کنید، به این موضوع فکر کنید که از بازار هدف چه می‌خواهید. شاید می‌خواهید مشتریان با شما تماس بگیرند، یا بخشی از محتوای شما را از وب‌سایت شرکت دانلود کنند. درک و مرور هدف اصلی به شما کمک می‌کند محتوایی خلق کنید که برای پلتفرم وب اصلی شما مناسب باشد.

پس استراتژی ویژه‌ای برای حضور در رسانه‌های اجتماعی تنظیم و تاکتیک‌های آن را به طرح کسب‌وکار شرکت وارد کنید. این دو نکته، به‌روشنی توضیح می‌دهد که چرا و چگونه می‌توانید در رسانه‌های اجتماعی به موفقیت برسید. به‌علاوه درک واضح اهداف نیز به شما کمک می‌کند تمرکز دقیق‌تری روی ایده‌های محتوایی داشته باشید.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

۱۰ راه غلبه بر ترس‌های روزانه

از قدیم گفته‌اند که از هرچه بترسید بر سرتان می‌آید. شاید ترس‌های روزانه، زندگی برخی افراد را به جهنمی تبدیل کرده باشد که آنها به هیچ وجه توان مقابل با آن را ندارند. راه‌هایی وجود دارد که می‌توانند نگرانی‌های روزانه این دسته از افراد را کم کرده تا آنها بتوانند بدون ترس به زندگی روزمره‌شان بپردازند. اگر شما هم از این دسته افراد هستید، می‌توانید با استفاده از ۱۰ روش غلبه بر ترس‌های روزانه زیر، زندگی راحت‌تری را تجربه کنید.

۱. برای غلبه بر ترس‌های‌تان وقت بگذارید

زمانی‌که در حال غرق شدن در دریایی از ترس و اضطراب هستید، بسیار سخت است که به کارها و اتفاقات پیرامون‌تان فکر کنید. اولین و مهم‌ترین کار این است که برای غلبه بر ترس‌های‌تان وقت بگذارید و سعی کنید در زمان مناسب به سراغ آنها بروید. برای ۱۵ دقیقه ترس‌ها و نگرانی‌های‌تان را کنار بگذارید و حواس‌تان را پرت کنید. پیاده‌روی، خوردن چای یا یک حمام گرم انتخاب‌های مناسبی برای این موضوع به شمار می‌رود.

۲. با تنفس نگرانی‌ها را رها کنید

زمانی که ضریان قلب شما بالاتر می‌رود یا دست‌تان عرق می‌کند، بهترین راه این است که با آن مقابله نکنید. سر جای‌تان بنشینید و تنها سعی کنید با نفس کشیدن حواس‌تان را پرت کرده و روی تنفس‌تان تمرکز کنید. کف دست‌تان را روی شکم بگذارید و به آرامی نفس بکشید. هدف این است که به مغزتان توانایی تطبیق با شرایط استرس‌زا را بدهید تا بتواند خود را سر و سامان دهد.

۳. با ترس‌های‌تان روبه‌رو شوید

فرار کردن از ترس‌ها موجب می‌شود که آنها روز به روز ترسناک‌تر شوند. اگر شما بتوانید با ترس‌تان روبه‌رو شوید، آنها کم کم از بین می‌روند. پس بهتر است به سراغ‌شان بروید و راه غلبه بر ترس‌تان را پیدا کنید.

۴. بدترین نتیجه را تصور کنید

سعی کنید بدترین نتیجه را به عنوان عاقبت کارتان در نظر بگیرید. مثلا فکر کنید هر لحظه ممکن است تحت تأثیر استرس بالا سکنه کنید. پس از آن خواهید دید که چیزی برای از دست دادن نخواهید داشت و به‌راحتی می‌توانید کارهای‌تان را انجام بدهید

۵. منطقی باشید

در برخی مواقع بهتر است منطقی بود و با کمک مستندات به سراغ ترس‌ها رفت. برای مثال اگر از گبر کردن در آسانسور می‌ترسید، بهتر است از خودتان بپرسید آیا کسی را می‌شناسید که چنین اتفاقی برایش افتاده باشد. حتی می‌توانید از خودتان بپرسید که آیا دوست دیگری را می‌شناسید که چنین ترسی داشته باشد. امکان دارد با پرسیدن این سؤال‌ها از خودتان به خنده بیفتید و به کلی ترس‌های‌تان را فراموش کنید.



۶. کمال‌گرای مطلق نباشید

زندگی پر از استرس‌های گوناگون است، بسیاری از ما حس می‌کنیم که باید همیشه در زندگی بهترین بوده و بدون نقص باشیم. تمامی انسان‌های کره زمین روزهای خوب و بد زیادی دارند. مهم‌ترین قضیه این است که در آن لحظات به یادآوریم که حال‌مان مقطعی بوده و می‌تواند تغییر کند.

۷. تصور کنید در یک محل امن و شاد حضور دارید چشمان خود را ببندید و یک محل امن و آرام را تصور کنید. این محل می‌تواند ساحلی زیبا، یک خاطره شاد در کودکی یا روی تخت کنار گریه‌تان باشد. در این محل، دیگر چیزی برای نگرانی وجود نخواهد داشت. با تصور کردن این محل شاد خواهید توانست لحظه‌ای به آرامش سپری و ذهن‌تان را مرتب کنید.

۸. درباره ترس‌های‌تان صحبت کنید

با آدم‌های قابل اعتمادتان درباره ترس‌های خود صحبت کنید. اگر نمی‌توانید با دوست، همکار یا عضوی از خانواده‌تان صحبت کنید، به مشاور یا روان‌شناس روی آورید تا مشکلات‌تان را بازگو کرده و از قدرت‌شان بکاهید.

۹. به خواب و خوراک‌تان اهمیت بدهید

بسیاری از مردم به سراغ سیگار و مخدرهای مختلف می‌روند تا استرس خود را حل و راحت‌تر زندگی کنند که این مسئله شرایط را بدتر می‌کند. بهتر است به جای این کارها، به خواب و خوراک‌تان برسید. هشت ساعت در شبانه روز بخوابید، سه وعده غذای مناسب بخورید و به رژیم غذایی‌تان، میوه و سبزی را اضافه کرده تا سالم‌تر زندگی کنید.

۱۰. به خودتان جایزه بدهید

وقتی توانستید با استرس‌تان کنار بیاید، به خودتان جایزه بدهید. برای مثال می‌توانید موفقیت‌تان را جشن بگیرید. سفر بروید، خود را به یک شام دعوت کنید. حتی می‌توانید کتاب، فیلم یا یک هدیه کوچک برای خودتان بخرید.

منبع: nhs/digiato