



بر اساس چشم‌انداز ۲۰ ساله قرار بوده سالانه ۲ تا ۵٫۲ درصد از محل بهره‌وری، حدود ۵ درصد از محل سرمایه‌گذاری‌ها رشد ایجاد شود، اما باید توجه داشت وقتی دولت دچار کسر بودجه باشد و بدهی‌های بنگاه‌های خصوصی و دولتی و نهادهای راندهد، متعاقب آن بنگاه‌ها به بانک‌ها بدهکار می‌شوند. بانک‌ها هم در این چرخه دچار عملکرد معیوب شده و نمی‌توانند به بنگاه‌ها وام بدهند. بررسی‌ها نشان می‌دهد بنگاه‌ها به دلیل طلبکار شدن از دولت و بدهکاری به بانک‌ها، نتوانسته‌اند در خصوصی‌سازی‌ها مشارکت کنند و معدودی هم که شرکت کردند، نتوانستند به موقع اقساط خصوصی‌سازی را پرداخت کنند، چرا که با عدم تعدیل نرخ ارز نتوانستند رشد تولید بهره‌ور و سودآور و رشد صادرات داشته باشند. به همین دلیل هم می‌بینیم که عدم توانایی مالی بخش خصوصی...

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

رئیس‌جمهور با اشاره به تصمیم ترامپ درباره برجام:

هفته آینده تغییری در زندگی ما ایجاد نخواهد شد

فرصت امروز: رئیس‌جمهور با بیان اینکه برای هر تصمیم ترامپ برنامه داریم، خاطرنشان کرد که اگر آمریکا از برجام خارج شود، به‌زودی دچار پشیمانی...

لویح سه‌گانه در خواستی گروه ویژه اقدام مالی (FATF) از ایران در دستور کار مجلس شورای اسلامی

آزمون مهم مجلس دهم

فرصت امروز: بررسی سه لایحه «الحاق ایران به کنوانسیون مبارزه با تأمین مالی تروریسم»، «اصلاح قوانین مبارزه با تأمین مالی تروریسم» و «لایحه اصلاح قانون مبارزه با پولشویی» این هفته در دستور کار مجلس قرار گرفته است. تصویب این لویح سه‌گانه جزو درخواست‌های گروه ویژه اقدام مالی (FATF) از ایران است و دولت تلاش می‌کند رضایت مجلس را در این زمینه جلب کند. از همین روه، بررسی این لویح با اصرار دولت و با قید اولویت، در دستور کار این هفته مجلس قرار گرفته است، زیرا مدت کوتاهی تا زمان برگزاری نشست ماه ژوئن (تیرماه ۹۷) FATF که پایان مهلت ایران برای انجام اقدامات باقی‌مانده در «برنامه اقدام» محسوب می‌شود، باقی مانده است. در همین راستا، اوایل بهمن‌ماه پارسل هم دیگر درخواست FATF از ایران در حوزه قانون‌گذاری یعنی لایحه الحاق ایران به کنوانسیون سازمان ملل متحد برای مبارزه با جرائم سازمان‌یافته فرامی‌...



بیست‌وسومین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نفت ایران آغاز به کار کرد

زنگنه: ایران خواهان قیمت بالای نفت نیست

بانک مرکزی اعلام کرد

چک‌های غیر صیادی از شهر یور ۹۷ پذیرش نمی‌شود

مدیریت و کسب‌وکار

- قوانین جف بزوس برای برگزاری جلسات
- چرا به تحلیلگر کسب‌وکار نیاز داریم؟
- ۱۰ چالش اصلی بر سر راه مدیران و راه‌های مقابله با آنها
- انتشار محتوای یکسان در شبکه‌های اجتماعی ممنوع
- یک پست موفق وبلاگ چه ویژگی‌هایی دارد
- حقه فرویدی

هر آنچه از کنفرانس گوگل I/O امسال انتظار داریم

معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه ستاد اقتصادی ساماندهی امور ارزی تأکید کرد

دولت کمترین تردیدی در خصوص موفقیت سیاست جدید ارزی ندارد

ماهانه ۳ میلیارد دلار از حاصل از صادرات غیر نفتی به چرخه اقتصاد کشور بازگردد. معاون اول رئیس‌جمهور گفت: دولت به اندازه کافی ابزار لازم برای بازگرداندن ارز حاصل از صادرات به کشور دارد و با هماهنگی همه صادرکنندگان در صدد است علاوه بر شفاف‌سازی مبادلات ارزی و پولی، اقتصاد کشور را در برابر تکان‌های خارجی مقاوم‌سازی کند. وی افزود: با اختصاص منابع اعتباری و ریالی لازم برای خرید ارز به قیمت رسمی از صادرکنندگان کالا توسط بانک مرکزی، روند رانریز ارز ناشی از صادرات غیر نفتی به اقتصاد کشور تسریع خواهد شد. جهانگیری همچنین شناسایی نیازهای واقعی مردم به ارز توسط بانک مرکزی را ضروری خواند و با اشاره به مسایل عنوان شده درباره نیاز ارزی و ریالی مردم و غرفه‌داران داخلی و خارجی در ایام برگزاری نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران، گفت: دولت در این زمینه پیش‌بینی‌های لازم را انجام داده و با توجه به جایگاه و اهمیت اصحاب فرهنگ و ترویج فرهنگ کتاب و کتابخوانی تدابیر لازم را اندیشیده است و ارز مورد نیاز این بخش با تأیید وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به قیمت مصوب اختصاص می‌یابد.

معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید مجدد بر اینکه دولت در اجرای سیاست‌های جدید ارزی مصمم است و کمترین تردیدی در خصوص موفقیت این سیاست‌ها ندارد، گفت: مردم مطمئن باشند که با وجود فضا سازی‌های منفی علیه کشور، سیاست‌های جدید ارزی با موفقیت اجرا خواهد شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری صبح یکشنبه در جلسه ستاد اقتصادی ساماندهی امور ارزی کشور با اشاره به حمایت همه دستگاه‌ها و ارکان نظام از اجرای سیاست‌های جدید ارزی گفت: این سیاست‌ها موجب جلوگیری از خروج سرمایه‌های ملی، مقابله با قاچاق، حمایت از تولید داخلی و نیز ایجاد اطمینان در مردم و فعالان اقتصادی برای ثبات و پیش‌بینی‌پذیر کردن اقتصاد کشور می‌شود و دولت کمترین تردیدی در خصوص موفقیت این سیاست‌ها ندارد و با قدرت این سیاست‌ها را اجرایی خواهد کرد. معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به انتشار اخبار بدون مبنا و بی‌اساس در خصوص خرید و فروش ارز در بازار غیررسمی، گفت: با توجه به اینکه دولت نیازهای واقعی ارزی را تأمین می‌کند و اگر کسی برای واردات کالا نیاز به ارز داشته باشد می‌تواند با مراجعه به نظام یکپارچه معاملات ارزی (نیما) ارز به قیمت مصوب ۴۲۰۰ تومان دریافت کند، منطقی نیست که کسی برای واردات کالا از بازار سیاه ارز تهیه کند. وی افزود: متأسفانه این اخبار نادرست که منبع آن مهیوم و ناشخص است توسط برخی رسانه‌ها تیتیر می‌شود، اما وقتی پرسیده می‌شود این میزان ارز کجا و با چه منظوری خرید و فروش شده است؟ پاسخ می‌دهند کسانی به آنها اینطور گفته‌اند، که البته نباید به این اطلاعات غیرصحيح اتکا کرد. جهانگیری با تأکید بر اینکه دستور کار اصلی کلیه دستگاه‌های کشور کمک به اجرای درست سیاست‌های جدید ارزی کشور است، از وزارت جهاد کشاورزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و بانک مرکزی خواست تا به‌صورت روزانه مردم را در جریان آخرین تحولات ارزی و میزان واردات کالاهای اساسی به کشور قرار دهند تا از ایجاد شرایط برای فضا سازی و افزایش اخبار نادرست که موجب تشویش و نگرانی در جامعه می‌شود جلوگیری شود. معاون اول رئیس‌جمهور در این جلسه که با هدف بررسی موانع پیش روی انتقال ارز حاصل از صادرات به اقتصاد کشور و چگونگی ثبت سفارش برای واردات برگزار شد، گفت: تغییر سازوکارها همواره به لحاظ روانی، اطلاعاتی و اجرایی با مقاومت و مشکلاتی روبرو بوده است اما با همت و تلاش همه دستگاه‌ها و مردم از این مرحله به نفع اقتصاد و منافع ملی کشور با موفقیت عبور خواهیم کرد. وی با تأکید بر اینکه موضوع مدیریت بازار ارز کشور و تأمین نیازهای واقعی مردم به ارز موضوع اصلی دولت است، اظهار داشت: نیازهای جاری کشور به ارز با بازگشت ارز ناشی از صادرات به چرخه اقتصاد مرتفع خواهد شد و در این زمینه برنامه‌ریزی شده است تا همانند سال گذشته حداقل

رئیس‌جمهور با اشاره به تصمیم ترامپ درباره برجام:

هفته آینده تغییری در زندگی ما ایجاد نخواهد شد

همانطور که رزمندگان ما پیروزند، دیپلمات‌های ما هم با بهترین توانمندی و منطقی‌ترین سخنان می‌توانند در برابر قدرتهای بزرگ جهان حرف بزنند و پای میز بنایند و این کار را دیپلمات‌های سرافراز توانستند انجام دهند. وی افزود: ما از آذر سال ۹۲ اولین قدم تحریم را شکستیم، اعم از تحریم در پتروشیمی و مساله خودروسازی و غیره. بخش دیگر تحریم را ما در سال ۹۴ با توافق نهایی با چهار قدرت بزرگ برداشتیم و قدرت ما دو برابر شد. همچنین مبادلات بانکی ما آغاز شد و صادرات و واردات در مسیر درست قرار گرفت. علی‌رغم اینکه آمریکایی‌ها در همه مراحل به تعهد خود عمل نکردند ما در طول این مدت به تعهداتی که به دنیا داده بودیم عمل کردیم.

روحانی خطاب به مردم ایران گفت: به نقطه‌ای رسیدیم که باید شما مردم عبور از آن مطلع باشید. این آقای که از ۱۴ ماه پیش سخنان خود را شروع کرده، یعنی ترامپ مدام می‌گوید توافق برجام به نفع ایران و به ضرر آمریکاست. او می‌گوید ایران سر ما را کلاه گذاشته است. حرف‌های او که منطقی نیست، چرا که ما سر کسی را کلاه نگذاشته‌ایم. ما در مذاکرات با کشورهایی بر سر موضوعی مذاکره کردیم و سازمان ملل هم آن را تأیید کرد.

در این میان، مردم حاضر در ورزشگاه سبزوآر شعارهایی سر دادند که رئیس‌جمهور خطاب به آنها، گفت: همه شعارهای شما درست است. ما همه با هم متحد هستیم. ما همه باهم قدمی برداشتیم که مستحکم و درست بوده است.

وی افزود: مردم جهان طی چهار سال و نیم گذشته به ایران به عنوان یک قدرت بزرگ بالیدند. هیچ کس نیست که بگوید کار ما اشتباه بوده است، به جز آمریکا، رژیم صهیونیستی و عربستان که می‌گویند برجام اشتباه بوده است.

روحانی همچنان در واکنش به شعارهای مردم، گفت: همه مردم همواره از دولت حمایت کردند. من از رهبری و نیروهای مسلح تشکر می‌کنم. همه ما دست به دست هم دادیم تا به اینجا برسیم. اگر آمریکایی‌ها امروز فکر می‌کنند که ما سرشان را کلاه گذاشته‌ایم که این فکری به ناحق است، به دلیل وحدت ما بوده است.

رئیس‌جمهور در بخش دیگری از این سخنرانی در ارتباط با تصمیم آمریکا در مواجهه با برجام که قرار است طی یک هفته آینده اعلام شود، گفت: آمریکایی‌ها یا از برجام خارج می‌شوند، یا به آن لطمه می‌زنند و یا راه آمریکا و اروپا از هم جدا می‌شود.

وی خطاب به مردم ایران گفت: آمریکا در برابر ملت ایران کاری از پیش نمی‌برد. طی ۴۰ سال گذشته علیه ملت ما کار شکنی‌هایی کرده است، اما هیچ‌گاه در برابر ملت ما موفقیت به دست نیآورده است. این بار هم دو

مرتب‌ه چهار اشتباه می‌شود. رئیس‌جمهور با بیان اینکه برای هر تصمیم ترامپ برنامه داریم، خاطرنشان کرد که اگر آمریکا از برجام خارج شود، به‌زودی دچار پشیمانی تاریخی می‌شود. حجت‌الاسلام حسینی روحانی که روز یکشنبه در جمع مردم سبزوآر سخنرانی می‌کرد با اشاره به شعرا، مفاخر، بزرگان، اپارگران و رزمندگان این شهر گفت: خوشحالم که ۴۳۶ طرح و پروژه در استان رضوی بعد از سال‌ها و ماه‌ها تلاش به افتتاح می‌رسد.

روحانی گفت: طرح مهم «پارس فولاد سبزوآر» امروز افتتاح خواهد شد. در این دو روز بیش از ۳ هزار میلیارد تومان و بیش از ۲۰۰ میلیون یورو پروژه افتتاح می‌شود. این به معنای حرکت معنادار مردم استان خراسان رضوی در توسعه و اقتصاد است.

رئیس‌جمهور ادامه داد: در زمینه انتقال لوله قدم‌های بسیار خوبی برداشته شده و ۷۵ درصد آن اجرا شده و بقیه یعنی ۲۵ درصد اجرا خواهد شد و در سال‌های پیش رو ۵۰۰ کیلومتر دیگر لوله گذاری انجام می‌شود.

او افزود: دولت توجه کافی به مشکل کم‌آبی در این استان دارد. بارش استان ۵۰ درصد کاهش یافته و ما باید مشکل کشاورزی پیش‌گام بودیم و تحرک و رشد خوبی در سال گذشته در این زمینه داشتیم. این استان قطب صنعتی کشور و قطب فولاد ایران است. در بخش‌های مختلف فولاد تحرکات خوبی در سبزوآر و تیشابور و در سنگان داشته و اقدامات خوبی انجام شده است.

به گزارش ایسنا، روحانی گفت: این استان قطب مهمی برای قطب استراتژیک کشور است. دولت مصمم است تلاش خود را برای احیای استان ادامه دهد. مردم استان خراسان رضوی مردمی سختکوش و پرتلاش و باایمان و مردم سبزوآر نیز مردم دیار سبزه‌داران، سرزمین کار و تلاش هستند. به مردم سبزوآر قول می‌دهم همه پروژه‌هایی که مورد تعهد دولت است تا تکمیل خط راه آهن به سبزوآر گرفته تا تکمیل بیمارستان حشمتیه و تا تکمیل ورزشگاه ۱۵ هزار نفری، دولت همه تعهدات خود در زمینه علم و دانش و بهداشت و درمان و پزشکی و عمران شهری و نیز ارتباطات و معادن را انجام دهد و قدم‌های ارزشمندی بردارد.

رئیس‌جمهور افزود: ما ملت ایران، بنای ما با هم از سال ۹۲ این بود که با یک ایران‌هراسی که به دروغ آمریکا و صهیونیست‌ها در دنیا ترویج کرده بودند مبارزه کنیم و به مردم دنیا بگوییم ملت ایران ملت مبارز و صلح طلبی هستند و ما از سال ۹۲ همه با هم تلاش کردیم که سیاست خارجی‌مان را با هزینه کمتر اما با عزت و سربلندی به پیش ببریم.

وی ادامه داد: تحریم هسته‌ای علیه ایران اشتباه و غلط بوده و دنیا به‌ویژه قدرت‌های بزرگ باید از این طرح نادرست عقب‌نشینی کنند. ما به دنیا خواستیم بگوییم

مردم ایران با اشاره به تصمیم ترامپ درباره برجام:

فرصت امروز: رئیس‌جمهور با بیان اینکه برای هر تصمیم ترامپ برنامه داریم، خاطرنشان کرد که اگر آمریکا از برجام خارج شود، به‌زودی دچار پشیمانی تاریخی می‌شود. حجت‌الاسلام حسینی روحانی که روز یکشنبه در جمع مردم سبزوآر سخنرانی می‌کرد با اشاره به شعرا، مفاخر، بزرگان، اپارگران و رزمندگان این شهر گفت: خوشحالم که ۴۳۶ طرح و پروژه در استان رضوی بعد از سال‌ها و ماه‌ها تلاش به افتتاح می‌رسد.

روحانی گفت: طرح مهم «پارس فولاد سبزوآر» امروز افتتاح خواهد شد. در این دو روز بیش از ۳ هزار میلیارد تومان و بیش از ۲۰۰ میلیون یورو پروژه افتتاح می‌شود. این به معنای حرکت معنادار مردم استان خراسان رضوی در توسعه و اقتصاد است.

رئیس‌جمهور ادامه داد: در زمینه انتقال لوله قدم‌های بسیار خوبی برداشته شده و ۷۵ درصد آن اجرا شده و بقیه یعنی ۲۵ درصد اجرا خواهد شد و در سال‌های پیش رو ۵۰۰ کیلومتر دیگر لوله گذاری انجام می‌شود.

او افزود: دولت توجه کافی به مشکل کم‌آبی در این استان دارد. بارش استان ۵۰ درصد کاهش یافته و ما باید مشکل کشاورزی پیش‌گام بودیم و تحرک و رشد خوبی در سال گذشته در این زمینه داشتیم. این استان قطب صنعتی کشور و قطب فولاد ایران است. در بخش‌های مختلف فولاد تحرکات خوبی در سبزوآر و تیشابور و در سنگان داشته و اقدامات خوبی انجام شده است.

به گزارش ایسنا، روحانی گفت: این استان قطب مهمی برای قطب استراتژیک کشور است. دولت مصمم است تلاش خود را برای احیای استان ادامه دهد. مردم استان خراسان رضوی مردمی سختکوش و پرتلاش و باایمان و مردم سبزوآر نیز مردم دیار سبزه‌داران، سرزمین کار و تلاش هستند. به مردم سبزوآر قول می‌دهم همه پروژه‌هایی که مورد تعهد دولت است تا تکمیل خط راه آهن به سبزوآر گرفته تا تکمیل بیمارستان حشمتیه و تا تکمیل ورزشگاه ۱۵ هزار نفری، دولت همه تعهدات خود در زمینه علم و دانش و بهداشت و درمان و پزشکی و عمران شهری و نیز ارتباطات و معادن را انجام دهد و قدم‌های ارزشمندی بردارد.

رئیس‌جمهور افزود: ما ملت ایران، بنای ما با هم از سال ۹۲ این بود که با یک ایران‌هراسی که به دروغ آمریکا و صهیونیست‌ها در دنیا ترویج کرده بودند مبارزه کنیم و به مردم دنیا بگوییم ملت ایران ملت مبارز و صلح طلبی هستند و ما از سال ۹۲ همه با هم تلاش کردیم که سیاست خارجی‌مان را با هزینه کمتر اما با عزت و سربلندی به پیش ببریم.

وی ادامه داد: تحریم هسته‌ای علیه ایران اشتباه و غلط بوده و دنیا به‌ویژه قدرت‌های بزرگ باید از این طرح نادرست عقب‌نشینی کنند. ما به دنیا خواستیم بگوییم

یادداشت



معجزه بخش خصوصی در اقتصاد ایران

عوض محمد پار سا
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

بر اساس چشم‌انداز ۲۰ ساله قرار بوده سالانه ۲ تا ۵.۲ درصد از محل بهره‌وری، و حدود ۵ درصد از محل سرمایه‌گذاری‌ها رشد ایجاد شود، اما باید توجه داشت وقتی دولت دچار کسر بودجه باشد و بدهی‌های بنگاه‌های خصوصی و دولتی و نهادها را ندهد، متعاقب آن بنگاه‌ها به بانک‌ها بدهکار می‌شوند. بانک‌ها هم در این چرخه دچار عملکرد معیوب شده و نمی‌توانند به بنگاه‌ها وام بدهند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد بنگاه‌ها به دلیل طلبکار شدن از دولت و بدهکاری به بانک‌ها، نتوانسته‌اند در خصوصی‌سازی‌ها مشارکت کنند و معدودی هم که شرکت کردند، نتوانستند به موقع اقساط خصوصی‌سازی را پرداخت کنند، چرا که با عدم تعدیل نرخ ارز نتوانستند رشد تولید بهره‌ور و سودآور و رشد صادرات داشته باشند. به همین دلیل هم می‌بینیم که عدم توانایی مالی بخش خصوصی سبب شده تا حدود ۸۰ درصد بنگاه‌هایی که خصوصی شدند به نهادهای شبه‌دولتی واگذار شوند. در واقع، دستور به موقع مقام معظم رهبری روی اجرایی شدن اصل ۴۴ که خصوصی‌سازی واقعی بود، به درستی اجرا نشد. اگر به شعارهای چند ساله مقام معظم رهبری مخصوصاً از تولید ملی و سرمایه ایرانی است توجه می‌شد، حتماً بخش خصوصی امروز جایگاه مهم‌تری در اقتصاد ایران داشت. اگر در دهه سوم انقلاب تعدیل نرخ ارز صورت می‌گرفت، این میزان لطمه به بنگاه‌های داخل کشور وارد نمی‌شد. به رغم این اتفاق متأسفانه تشکل‌ها هم به موقع معترض نشدند؛ چرا تشکل‌ها می‌تواند به موقع به دنبال رفع مشکل به صورت ریشه‌ای نبودند.

درواقع بنگاه و تشکل‌های بخش خصوصی، منافع کوتاه مدت را دیدند و خوشحال بودند که نرخ سوخت و آب و برق سالانه رشد نکرده است. در حالی که اگر سالانه نرخ ارز را تعدیل کرده بودیم امروز با مشکل جهش یکباره ارز روبه‌رو نبودیم.

ایا اگر از به موقع تعدیل می‌شد، امروز صادرات غیرنفتی‌مان بهتر نبود؟ آیا در این شرایط، نیازهای وارداتی‌مان خیلی پایین‌تر از ارقام فعلی نبود؟ آیا وابستگی‌مان به درآمدهای نفتی کمتر نمی‌شد؟ و آیا دشمنان خارجی می‌توانستند به ما لطمه بزنند؟ آیا دشمنان جرأت می‌کردند در این حد دست به تحریم گسترده بزنند؟ آیا اقتصادی که نیازمندی‌اش به واردات کمتر باشد و صادرات متنوع داشته باشد ضربه‌پذیر است؟ آیا در این شرایط خصوصی‌سازی واقعی‌تری انجام نمی‌شد؟ و در این صورت بخش خصوصی با سرمایه‌گذاری در بازارهای داخلی و خارجی نمی‌توانست جلو تحریم‌ها راحت‌تر ایستادگی کند؟

بنابراین نقش تشکل‌ها و نمایندگان بخش خصوصی در تشکل‌ها، در جهت تسهیل در کسب و کار باید ریشه‌ای‌تر باشد و نگاه ما به منافع درآمدهای ملی باید بیش از مسائل کوتاه‌مدت باشد و دولت و مجلس باید در برنامه‌ریزی‌ها در بودجه‌بندی و پرداخت مالیات، توجه بیشتری داشته باشند چرا که اگر درآمد دولت از محل مالیات‌ها و سود و عوارض باشد و ما به عنوان بخش خصوصی توجه‌مان به کسری بودجه دولت و نرخ ارز و عدم وابستگی بودجه دولت به درآمدهای نفتی، بیشتر از خود دولت باشد، هیچ‌وقت دچار نوسانات شدید نرخ ارز به این صورتی که در حال حاضر شده‌ایم نمی‌شویم و هیچ‌وقت دشمنان نمی‌توانند با تحریم‌های نفتی به اقتصاد ما لطمه بزنند.

خبر



تعیین تکلیف ۶۳۲ بنگاه دولتی در سال ۹۷

قرار شده است در سال جاری ۴۱۲ بنگاه دولتی توسط سازمان خصوصی‌سازی به بخش خصوصی واقعی واگذار شود و درباره واگذاری ۲۲۰ بنگاه دیگر نیز تصمیم‌گیری شود. این در حالی است که قرار بر این بود که تا سال ۱۳۹۳ کل واگذاری‌ها تمام و قسمت بزرگی از اقتصاد به بخش خصوصی واگذار شود.

به گزارش ایسنا، یکی از تکالیف هیأت واگذاری فهرستی شامل اسامی بنگاه‌های مشمول واگذاری به همراه مقدار سهام یا درصد قابل واگذاری آنها و نیز برنامه واگذاری را به تصویب برساند. طبق قانون تا پایان سال ۱۳۹۳ می‌بایست همه واگذاری‌ها خاتمه پیدا می‌کرد ولی از سال ۱۳۹۴، همه ساله قانونگذار در قوانین بودجه سنواتی اجازه واگذاری بنگاه‌ها تا خاتمه کامل واگذاری‌ها را به سازمان خصوصی‌سازی داده است.

در این راستا امسال هم به اعتبار قانون بودجه سال ۱۳۹۷ کل کشور، اجازه واگذاری برای بنگاه‌های مشمول اصل ۴۴ قانون اساسی صادر شده است. بنابراین در جلسه چند روز پیش هیأت واگذاری که در وزارت امور اقتصادی و دارایی برگزار شد، این هیأت تمامی بنگاه‌های شناسایی شده تاکنون را در لیست واگذاری‌های سال جاری قرار داد و به تصویب رساند. این بنگاه‌ها شامل مواردی که فاقد هر گونه ابهام یا چالش در امر واگذاری هستند، بوده و ۴۱۲ بنگاه را شامل می‌شود و تعدادی نیز بنگاه‌های نیازمند بررسی و کارشناسی بیشتر هستند که تعداد آنها ۲۲۰ مورد است.

فرصت امروز:

بیست‌وسومین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی، صبح یکشنبه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد و بیش از هزار شرکت ایرانی و ۶۰۰ شرکت خارجی از ۳۸ کشور جهان در آن حضور دارند. این نمایشگاه تا ۱۹ اردیبهشت و در فضایی به وسعت حدود ۸۰ هزار متر مربع برپا بوده و از ساعت ۱۰ صبح تا ۱۸ عصر میزبان علاقه‌مندان است.

اما وزیر نفت در مراسم افتتاحیه بیست‌وسومین نمایشگاه نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی با تأکید بر اینکه ایران خواهان قیمت بالای نفت نیست، گفت: قیمت نفت باید به نحوی باشد که بازار مرتب دست‌نخورش نوسان نباشد، زیرا نوسان بازار بی‌ثباتی را برای سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند. بیژن زنگنه با بیان اینکه ایران ۱۱۰ سال است که در بازار جهانی انرژی ایفای نقش می‌کند، گفت: ایران همواره از غیر سیاسی بودن این بازار صیانت کرده است. سیاسی کردن بازار انرژی و اعمال محدودیت نه به نفع تولیدکننده و نه به نفع مصرف‌کننده است.

نمی‌توان از بازار ایران چشم‌پوشی کرد
به گزارش ایسنا، وزیر نفت

با تأکید بر اینکه ایران کشوری نیست که کسی بتواند در بازار انرژی از آن چشم‌پوشی کند، تصریح کرد: ممکن است بتوانند توسعه را به تأخیر بیندازند، اما ما در همه زمینه‌ها برنامه‌های خودمان را ادامه می‌دهیم. ما خواستار هیچ محدودیتی نیستیم و در تعامل خود با کشورهای مختلف به فناوری علاقه داریم.

زنگنه با اشاره به نام‌گذاری سال ۱۳۹۷ توسط مقام معظم رهبری به عنوان حمایت از کالای ایرانی گفت: صنعت نفت می‌تواند پیشران اقتصاد ایران باشد؛ نه تنها از طریق درآمد حاصل از نفت که به بودجه تزریق می‌شود، بلکه از طریق ایجاد اشتغال.

وی با بیان اینکه در صنعت نفت باید تقاضا ایجاد کرد، افزود: پیش‌نیاز ایجاد تقاضا، منابع قابل اتکا برای سرمایه‌گذاری است. اگر طرحی آغاز شود و منابع لازم را نداشته باشد، باعث ورشکستگی پیمانکار می‌شود.

گازرسانی به بیش از ۱۱ هزار و ۵۰۰ روستا

وزیر نفت با اشاره به گازرسانی به روستاها در دولت یازدهم و دوازدهم گفت: طی چهار سال به بیش از ۱۱ هزار و ۵۰۰ روستا و ۱۰۷ شهر گازرسانی شد و در حال حاضر جمعیت شهری کشور به جز سیستان و بلوچستان و

بیست‌وسومین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نفت ایران آغاز به کار کرد

زنگنه: ایران خواهان قیمت بالای نفت نیست



برای سازندگان ایرانی ساخت ۱۰ قلم کالای اساسی بود. در میانه سال ۱۳۹۶ قراردادی به مبلغ ۵۵۶ میلیون یورو برای ساخت و انتقال تکنولوژی لوله‌های CRA با یک شرکت اسپانایی و یک شرکت ایرانی امضا شد که در پایان قرارداد ایران صاحب این تکنولوژی می‌شود.

زنگنه ادامه داد: در ۶ میلیارد دلاری که تعریف شده زمینه جدیدی برای قرارداد تعیین کردیم و لیست بلندی از کالاهای شرکت‌های ایرانی تهیه شد که شرکت‌های ایرانی کالاها را باید از شرکت‌های ایرانی خریداری کنند. اگر در زمینه یک کالا انحصار وجود داشت، شرکت‌های ایرانی حق ندارند قیمت را از یک حد بالاتر ببرند.

وی ادامه داد: من به شرکت‌های خارجی توصیه می‌کنم اگر می‌خواهند در بازار ایران و منطقه سهم داشته باشند، با سازندگان ایرانی مشارکت کنند.

وزیر نفت با اشاره به قراردادهای IPC گفت: در قراردادهای IPC چند اقدام برای حمایت از ایرانی‌ها انجام شد؛ نخست آنکه در هر قرارداد باید یک شرکت ایرانی شریک شرکت خارجی باشد. همچنین برنامه‌ریزی برای تقویت سازندگان و به‌کارگیری حداکثر تولیدات داخلی بود. در سه

قراردادی که امضا شده، بیش از ۷۰ درصد کار از نظر ارزش توسط شرکت‌های ایرانی اجرا می‌شود.

زنگنه ادامه داد: امسال برای اینکه صنعت کشور در حوزه نفت فعال باشد، ایفای نقش صندوق توسعه ملی الزامی است.

افزایش تزریق اتان به پتروشیمی‌ها

وی با بیان اینکه توسعه پتروشیمی و تأمین خوراک نیز صورت گرفته است، گفت: سال ۱۳۹۶ اتان بیشتری به پتروشیمی‌ها تزریق کردیم که میزان آن امسال هم افزایش می‌یابد. مصرف خوراک پتروشیمی‌ها در سال ۱۳۹۵، ۵.۵ میلیون تن بود که در سال ۱۳۹۶ به رشد ۱۳ درصدی به ۶.۲ میلیون تن رسید.

خودکفایی بنزین با ساخت پالایشگاه صورت نمی‌گیرد

وزیر نفت با بیان اینکه متوسط تولید بنزین در سه ماهه نخست سال ۱۳۹۶، ۶۲ میلیون لیتر در روز بود، گفت: پیش‌بینی می‌شود این میزان در سه ماهه اول امسال به بیش از ۷۷ میلیون لیتر و در سه ماهه پایانی به ۹۶ میلیون لیتر در روز برسد. البته خودکفایی بنزین فقط با ساخت پالایشگاه ایجاد نمی‌شود، بلکه بخشی از آن در کارخانه‌های خودروسازی و بخشی به قیمت بنزین بستگی دارد.



تورم تک رقمی را در اقتصاد خود ثبت کرده است.

ریشه توفان‌های تورمی

هر چند تورم همبای دیرپای اقتصاد ایران در سال ۸۰ سال اخیر تلقی می‌شود اما بررسی‌ها نشان می‌دهد توفان‌های تورمی در سه دوره از راه رسیده است؛ دهه‌های ۲۰، ۷۰ و ۹۰. متهم ردیف اول توفان تورمی دهه ۲۰، اشغال ایران، متهم ردیف دوم توفان تورمی دهه ۷۰، آغاز بازسازی همزمان با اجرای سیاست تعدیل اقتصادی و دلیل اصلی مهارگیختگی آن در دهه ۹۰، تشدید تحریم‌ها در کنار بی‌انضباطی شدید پولی و مالی بوده است.

در عین حال افزایش وابستگی به نفت پس از دهه ۵۰، خود عاملی ساختاری برای رشد تورم و دورقمی بودن آن طی ۴۰ سال اخیر تلقی می‌شود.

فرصت امروز

اقتصاد جهان



نگرانی درباره تبعات جنگ تجاری هشدار ۱۱۴۴ اقتصاددان به ترامپ

هزار و ۱۴۴ اقتصاددان برجسته آمریکایی که نام چند برنده جایزه نوبل هم در میان آنها دیده می‌شود، در نامه‌ای سرگشاده به رئیس‌جمهور این کشور نسبت به تبعات منفی اتخاذ سیاست حمایت‌گرانه هشدار دادند. به گزارش تسنیم به نقل از اسپوتنیک، از ماه ژانویه به این طرف، دولت آمریکا تعرفه واردات مجموعه‌ای از کالاهای خارجی را افزایش داده و انتقاد اتحادیه اروپا و چین را برانگیخته است. طرف‌های تجاری آمریکا این کشور را تهدید به اقدامات تلافی‌جویانه کرده‌اند. گروهی از اقتصاددانان برجسته آمریکایی که نام چند برنده جایزه نوبل هم در میان آنها دیده می‌شود، در نامه‌ای سرگشاده به رئیس‌جمهور این کشور نسبت به تبعات منفی اتخاذ سیاست حمایت‌گرانه هشدار دادند. ۱۱۴۴ امضاکننده این نامه از ترامپ خواسته‌اند از تکرار اشتباهاتی که منجر به وقوع رکود بزرگ در دهه ۳۰ میلادی شد خودداری کند. در این نامه یادآوری شده که در سال ۱۹۳۰ میلادی نیز بیش از هزار اقتصاددان آمریکایی در نامه‌ای مشابه به قانونگذاران این کشور از آنها خواسته بودند تا قانون حمایت‌گرانه تعرفه‌های اسموت-هاولی را به تصویب نرسانند. در این نامه آمده است: «کنگره در سال ۱۹۳۰ به توصیه اقتصاددانان توجهی نکرد و شهروندان آمریکایی بهای این بی‌توجهی را پرداختند.»

نویسندگان این نامه کاهش موانع تعرفه‌های بین کشورها را به عنوان یکی از دستاوردهای بزرگ نظام اقتصادی جهانی در دوران پس از جنگ دوم جهانی برشمرده و هشدار داده‌اند که سیاست‌های حمایت‌گرانه ترامپ «هزینه زندگی را افزایش خواهد داد و به اکثریت عظیمی از شهروندان آمریکایی لطمه خواهد زد.»

دیواند ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا در دفاع از طرح خود برای افزایش تعرفه‌های فولاد و آلومینیوم وارداتی و دیگر کالاها گفته جنگ تجاری خوب است و بردن آن آسان است؛ «وقتی یک کشور در حال از دست دادن میلیاردها دلار پول در تجارت با تمام کشورهایی است که با آنها داد و ستد دارد، جنگ تجاری خوب است و بردن آن آسان.»

دلار، بازارهای نوظهور را بهم ریخته است

قرار بود بازارهای نوظهور حاکمان آینده اقتصاد باشند. کشورهایی که به نظر می‌رسید مسیر اقتصاد را تغییر بدهند، اما گویا دلار تمام بازارهای جهانی را بهم ریخته است. سی ان ان مانی گزارشی درباره بازارهای نوظهور و رشد آنها منتشر کرده است.

طبق این گزارش، سرمایه‌گذاران به ایالات متحده هجوم آورده‌اند؛ موضوعی که می‌تواند برای برخی بازارهای نوظهور درآورد باشد. نرخ بهره در آژانتین رکورد ۴۰ درصدی را زده است. آن هم بعد از آنکه ارز این کشور با ریزش مواجه شد. لیر ترکیه هم در روزهای اخیر به شدت کاهش یافته است، چراکه سرمایه‌گذاران از ارز این کشور فراری شده‌اند. پولی که به ایالات متحده روان می‌شود، بازارهای سهام را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بانک سوئدی SEB می‌گوید شاخص بازارهای نوظهور از ماه ژانویه ۱۰ درصد کاهش یافته است.

با افزایش نرخ بهره و تقویت دلار، سرمایه‌گذاران به ایالات متحده جذب شده‌اند. یازده ۱۰ ساله اوراق قرضه خزانه‌داری امسال از ۲.۴ درصد به ۳ درصد افزایش یافته است و از اواسط ماه آوریل ارزش دلار نسبت به سایر ارزهای اصلی ۴ درصد رشد را نشان می‌دهد.

داده‌های Morningstar نشان می‌دهد که نزدیک به ۳ تریلیون دلار در صندوق‌های درآمد ثابت آمریکا (US fixed income funds) و ETFs سرمایه‌گذاری شده که بالاترین سطح در پنج سال گذشته بوده است. به گفته کارشناسان، سرمایه‌گذاران در حال فروش سهام بازارهای نوظهورشان هستند. بانک آمریکا می‌گوید صندوق‌های تأمین، مدیران و سرمایه‌گذاران در طول دو هفته گذشته، به سمت دلار روی آورده‌اند. به گفته اقتصاددانان، سرمایه‌گذارها در بازارهای در حال توسعه خسته شده‌اند و به سمت آمریکا رفته‌اند. این در حالی است که بسیاری از بازارهای نوظهور جهانی نسبت به پنج سال گذشته، قوی‌تر شده‌اند. با توجه به اقداماتی که در آمریکا صورت گرفته است، طبق گزارش سی ان ان مانی، به نظر می‌رسد که ترکیه و آژانتین جزو آسیب‌پذیرترین‌ها باشند. هر دوی این کشورها، کسری حساب ارزی دارند؛ به این معنا که آنها برای واردات بیشتر از صادرات هزینه می‌پردازند. به این ترتیب سرمایه‌گذاران درباره پرداخت بدهی‌ها نگران هستند.

در آژانتین نرخ بهره قبل از این اتفاقات روی ۲۷.۲۵ درصد ایستاده بود. پس از آژانتین ۱۵ درصد از ارزشش را در برابر دلار در سال ۲۰۱۸ از دست داده است. بانک مرکزی این کشور هم سعی می‌کند از ریزش‌های بیشتر جلوگیری کند. در ترکیه، لیر هم افت ۱۱ درصدی در برابر دلار داشته است. شاخص سهام پنج‌مارک این کشور هم ۱۱ درصد کاهش را در این مدت نشان می‌دهد. کارشناسان معتقدند که تورم بالا، کسری حساب ارزی و ریسک سیاسی احتمالاً باعث می‌شود سرمایه‌گذاران از لیر دوری کنند.



یک امید و ۲ توصیه درباره جذب سرمایه خارجی

رئیس خانه اقتصاد ایران
ابراهیم جمیلی

۱- برجام از دستاوردهای خوب جمهوری اسلامی ایران است. انتظار فعالان بخش خصوصی این بود که برجام بسپاری از مشکلات را حل کند، اما سنگ اندازی های آمریکا در عمل باعث شد انتظارات از برجام برآورده نشود و در مرحله اجرا به مشکل خوردیم. هفته آینده، دونالد ترامپ رئیس جمهور آمریکا تصمیم مبنی بر ماندن یا رفتن از برجام را اعلام می کند. احتمال خروج آمریکا از برجام زیاد است و به هر بهانه ای فشار اقتصادی به ایران در آینده زیاد خواهد شد. به عقیده من کار وزارت امور خارجه در مذاکره با اعضای ۵+۱ درست است. به طور حتم فشارهای بانکی با خروج آمریکا از برجام افزایش پیدا می کند و ایران باید تمهیداتی را ببیند تا کمتر ضربه بخورد. ممکن است این فشارها تجدیدنظر سرمایه گذاران خارجی را در پی داشته باشد و تمایل به حضور کم شود، اما سرمایه گذاری های کوچک و متوسط ادامه پیدا می کند چراکه اروپا قطعاً بازار ایران را رها نمی کند و تلاش می کند حضور محدود را حفظ کند.

۲- دولت آمارهای مختلفی از جذب سرمایه خارجی اعلام می کند و بی اعتمادی به آمار و ارقام دولتی اشتباه بزرگی است. باید به دولتی که انتخاب شده اطمینان کرد چراکه هزینه های این بی اعتمادی زیاد است. به نظر من راه درست شفافیت بیشتر دولت در ارائه آمار جذب سرمایه خارجی است. این مسئله یک فرآیند است یعنی در مرحله اول تفاهم نامه، در مرحله دوم قرارداد و در مرحله سوم اجرای قرارداد مطرح می شود. به نظر می رسد تکنیک مرحله هر مرحله در آمار دولت به شفافیت بیشتر و اعتماد بیشتر شهروندان و فعالان بخش خصوصی می انجامد.

۳- اصول کار این است جذب سرمایه خارجی توسط بخش خصوصی انجام شود. در جذب سرمایه خارجی سهم بخش خصوصی در کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته به مراتب بیش از دولتهاست و طرف های خارجی هم علاقه مند به کار مشترک با این بخش از اقتصادها هستند، اما متأسفانه در پسابرجام کمیسیون های مشترک با حضور شرکت های دولتی تشکیل شده و در بیشتر سفرها بخش خصوصی کمتر حضور یافته است. شرکت های بخش خصوصی که سابقه فعالیت بین المللی دارند در این دوره کمتر مورد توجه قرار گرفته اند. باید در این باره آسیب شناسی کرد و به پاسخ درستی برای این چرا رسید و البته هر پیمز از حدس و گمان مهم ترین نکته در فرآیند آسیب شناسی است.



معاون سازمان بنادر و دریانوردی پاسخ داد چرا خدمه سانچی از قایق نجات استفاده نکردند؟

معاون سازمان بنادر و دریانوردی گفت اگر کشتی سانچی هشدار کشتی ماهیگیران را جدی می گرفت شاید این سانحه رخ نمی داد، هر دو کشتی سانچی و کریستال ارزیابی دقیقی از ریسک احتمالی نداشتند. هادی حق شناس در گفت و گو با ایلنا، درباره دلایل اعلام شده در مورد وقوع سانحه تصادف دو کشتی سانچی و کریستال گفت: کمیته بررسی سوانح حکم صادر نمی کند بلکه علل وقوع سانحه را بررسی می کند، اما به طور قطع در وقوع این سانحه فقط یک عامل مطرح نبوده بنابراین تمام دلایل باید بررسی شود تا اینکه منتج به تولید یک قانون جدید در صنعت دریانوردی شود. وی ادامه داد: معتمد در این سانحه هم کشتی سانچی و هم کشتی کریستال مرتکب اشتباه شده اند، اشتباه کشتی کریستال این بوده تغییر مسیر داده و اشتباه کشتی سانچی هم راه ندادن به کشتی کریستال بوده است البته هر یک از ذی نفعان معتمد در تصمیم کشتی مربوط به کشتی خود درست بوده است. معاون سازمان بنادر و دریانوردی افزود: نگاه کارشناسی ما می گوید تغییر مسیر کشتی کریستال عامل وقوع این سانحه است و دو ذی نفع سانچی و کریستال هم بر این باور هستند که اگر کشتی سانچی به کشتی کریستال راه عبور می داد شاهد وقوع این تصادم نبودیم. حق شناس تأکید کرد: شاید اگر کشتی سانچی به هشدار کشتی ماهیگیران توجه می کرد و پیام را جدی می گرفت این سانحه رخ نمی داد، اما سوال این است که چرا کریستال تغییر مسیر داده است و ما معتمدیم که این تصمیم کشتی کریستال عامل اصلی وقوع سانحه سانچی است. وی در پاسخ به اینکه آیا کشتی کریستال مجاز به تغییر مسیر بوده است، گفت: در شرایطی که کشتی در فاصله کمتر از ۱۰ مایلی کشتی دیگری است این تغییر مسیر عقلایی نبوده است. شرکت نفت می تواند درباره این اقدام غیرعقلایی کشتی کریستال پیگیری حقوقی انجام دهد. حق شناس درباره اینکه چرا خدمه کشتی سانچی پس از درک خطر از قایق نجات استفاده نکردند، تأکید کرد: یکی از خطاهای افسر سوم این بوده که زودتر موضوع را به کاپیتان اطلاع نداده است و کاپیتان کشتی دو دقیقه مانده به وقوع سانحه از شرایط مطلع شده است. واقعیت این است که افسران کشتی سانچی تصور نمی کردند این سانحه رخ دهد و یکی از نتایج کمیته بررسی سوانح هم این بود که هر دو کشتی ارزیابی دقیق از ریسک احتمالی نداشتند و گر نه قطعاً هر دو تغییر مسیر می دادند.

آزمون مهم مجلس دهم

لویح سه گانه درخواستی گروه ویژه اقدام مالی (FATF) از ایران در دستور کار مجلس شورای اسلامی



کتاب کشورهای پاکستان، ازبکستان و ترکمنستان وارد لیست سیاه پیشنهادی سرمایه گذاری FATF شد. سال ۲۰۱۶، گروه پولشویی، ایران را در لیست سیاه نگاه داشت، اما برخی از اقدامات متوقف شد؛ موضوعی که به سرعت در خروجی تمام سایت های خبری قرار گرفت. کارگروه ویژه اقدام مالی (FATF) مهم ترین نهاد مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم همان زلیمان در بیانیه ای اعلام کرد: FATF از تطبیق ایران برای سطح بالای تعهد سیاسی و طرح عملی برای رسیدگی به کاستی های استراتژیک (ضد پولشویی و تأمین مالی ضد تروریستی) استقبال می کند. به این ترتیب سال ۲۰۱۶، این کارگروه اعلام کرد که به منظور نظارت بر پیشرفت ایران در اجرای این طرح، اقدامات متقابل برای ۱۲ ماه لنو می شود. در این بیانیه آمده بود: «اگر ایران نتواند وضعیت خود نسبت به پولشویی و تأمین مالی تروریسم را انجام دهد و نتواند به تعهدش عمل کند، اقدامات متقابل با شدت بازگردانده می شود، اما اگر بهبود ایجاد شود، گام های مثبت بیشتری در نظر گرفته می شود.»

افسندماه سال گذشته هم تعلق ایران از لیست سیاه FATF تمدید شد. ایران برای مبارزه با پولشویی اقدامات مهمی انجام داده است. از جمله اینکه لایحه مبارزه با تأمین مالی تروریسم در سال ۱۳۸۹ تقدیم مجلس شورای اسلامی شد و در سال ۱۳۹۰ پس از تأیید و ابزار نظر قوه مقننه، در صحن علنی مجلس به تصویب رسید.

صفتبندی موافقان و مخالفان در همین زمینه، نمایندگان مجلس در جلسه علنی روز یکشنبه وارد بررسی کلیات لایحه اصلاح قانون مبارزه با پولشویی شدند که بعد از گزارش کمیسیون حقوقی به عنوان کمیسیون

اصلی بررسی کننده این لایحه، علی ادیانی نماینده قائمشهر به عنوان اولین مخالف کلیات این لایحه گفت: این لایحه دارای مشکلاتی است که کمیسیون حقوقی تلاش کرده آن را برطرف کند، اما در ماده ۴ آن موضوع تشکیل شورای عالی مبارزه با پولشویی آمده است. این یعنی تشکیل شورایی کاملاً حاکمیتی که قرار است از این به بعد همه امور زیر نظر دولتها باشد. وی تأکید کرد که اکنون برهه مهمی برای مجلس برای تصویب و یا عدم تصویب این لایحه است که در تاریخ نوشته می شود.

به گزارش ایسنا، کاظم دلخوش نماینده صومعه سرا به عنوان اولین موافق کلیات این لایحه اظهار کرد: مبارزه با پولشویی در دستور کار همه دنیا قرار گرفته است. ما در سال ۸۶ در کمیسیون اقتصادی قانون پولشویی را تصویب کردیم. امروز مجدداً اصلاح این قانون در مجلس مورد بررسی قرار گرفته است تا جرائم و روش های جایگزین به جای روش های قدیمی باشد.

احمد سالک، نماینده اصفهان به عنوان دومین مخالف کلیات این لایحه گفت: ما ۱۱ سال پیش قانون پولشویی را در مجلس تصویب کردیم. پس هیچ الزامی وجود نداشت که از خارج از کشور به ما دستور دهند که قانون پولشویی را تغییر دهیم.

وی با تأکید بر اینکه نباید به استقلال کشور خدشه وارد شود، گفت: برجام را ظرف ۱۵ دقیقه تصویب کردیم. امروز نباید این اتفاق در مورد دو لایحه مبارزه با پولشویی و مبارزه با تأمین مالی تروریسم بیفتد.

علی لاریجانی، رئیس مجلس در واکنش به این صحبت سالک در مورد تصویب برجام ظرف ۱۵ دقیقه گفت: برجام دو ماه در مجلس مورد بحث و بررسی قرار گرفت و ساعاتها

همچنین بهمن سال ۱۳۹۶ مدیرعامل بانک مسکن از پیشنهاد این بانک به بانک مرکزی برای افزایش دوره بازپرداخت تسهیلات در بافت فرسوده خبر داد و گفته بود که در صورت صدور مجوز بازپرداخت وام از محل اوراق در بافت فرسوده از ۱۲ به ۹.۵ به ۸ درصد کاهش داده بود.

تلاش برای استفاده از ظرفیت بخش خصوصی برای نوسازی و بهسازی بافت های ناکارآمد در حالی صورت می گیرد که بهمن ماه سال گذشته، عدم توجه سرمایه گذاری در بافت های فرسوده ۲۲ شرکت خصوصی را در اولین گام از ورود به این طرح باز داشت؛ چراکه طبق محاسبات برخی انبوه سازان، ساخت و ساز در بافت فرسوده با ۱۵۲ میلیون تومان ضرر برای هر واحد مسکونی همراه خواهد بود.

همچنین بهمن سال ۱۳۹۶ مدیرعامل بانک مسکن از پیشنهاد این بانک به بانک مرکزی برای افزایش دوره بازپرداخت تسهیلات در بافت فرسوده خبر داد و گفته بود که در صورت صدور مجوز بازپرداخت وام از محل اوراق در بافت فرسوده از ۱۲ به ۹.۵ به ۸ درصد کاهش داده بود.

تلاش برای استفاده از ظرفیت بخش خصوصی برای نوسازی و بهسازی بافت های ناکارآمد در حالی صورت می گیرد که بهمن ماه سال گذشته، عدم توجه سرمایه گذاری در بافت های فرسوده ۲۲ شرکت خصوصی را در اولین گام از ورود به این طرح باز داشت؛ چراکه طبق محاسبات برخی انبوه سازان، ساخت و ساز در بافت فرسوده با ۱۵۲ میلیون تومان ضرر برای هر واحد مسکونی همراه خواهد بود.

همچنین بهمن سال ۱۳۹۶ مدیرعامل بانک مسکن از پیشنهاد این بانک به بانک مرکزی برای افزایش دوره بازپرداخت تسهیلات در بافت فرسوده خبر داد و گفته بود که در صورت صدور مجوز بازپرداخت وام از محل اوراق در بافت فرسوده از ۱۲ به ۹.۵ به ۸ درصد کاهش داده بود.

تلاش برای استفاده از ظرفیت بخش خصوصی برای نوسازی و بهسازی بافت های ناکارآمد در حالی صورت می گیرد که بهمن ماه سال گذشته، عدم توجه سرمایه گذاری در بافت های فرسوده ۲۲ شرکت خصوصی را در اولین گام از ورود به این طرح باز داشت؛ چراکه طبق محاسبات برخی انبوه سازان، ساخت و ساز در بافت فرسوده با ۱۵۲ میلیون تومان ضرر برای هر واحد مسکونی همراه خواهد بود.

مانع دوم نوسازی مسکن برداشته شد

سرمایه گذاران با توجه به محاسبه تورم در طول مدت ساخت، نرخ سود تسهیلات و هزینه های مالیاتی حاضر به پذیرش ریسک های آن نیستند و به نظر می رسد با ادامه این شرایط تا پایان دولت دوازدهم نیز شاهد تحرکی جدی در بخش نوسازی و بهسازی نباشیم. محاسبات نشان می دهد با توجه به نرخ تورم و هزینه های تحمیل شده از طریق نرخ سود تسهیلات و مالیات های مستقیم، عملاً هزینه پول برای وام گیرنده در بافت فرسوده به حدود ۴۰ درصد می رسد؛ حال آنکه در محاسبات دولت، ظاهراً صرفاً نرخ ۸ درصد سود تسهیلات ملاک هزینه ها در نظر گرفته شده و با این توجه، انتظار از انبوه سازان وجود دارد در این طرح ملی که اشتغال و تولید را به همراه دارد، دولت را همراهی کنند.



پیش بینی بازار مسکن در سال ۹۷ ساخت و ساز رونق می گیرد

مدیرکل اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی اعلام کرد: مطابق پیش بینی های کارشناسی و نشانه هایی که در ماه های اخیر از فعالیت سرمایه گذاران ساختمانی بروز کرده، ساخت و ساز در سال ۹۷ رونق می گیرد.

به گزارش مهر، علی چگنی گفت: بازار مسکن سال ۹۷ تحت تأثیر عوامل مختلفی قرار دارد که مجموعه این عوامل موجب شده است همزمان با افزایش ناگهانی قیمت ها در بازار ملک، حجم معاملات خرید و فروش در بازار مسکن نیز دستخوش تغییر و تحول شود.

وی افزود: به رغم اینکه پیش بینی ها برای بازار مسکن در سال ۹۷ حاکی از روند رو به رشد شاخص های مختلف بخش مسکن از جمله حجم معاملات خرید و فروش آپارتمان های مسکونی، قیمت و سرمایه گذاری در حوزه ساخت و ساز است، اما میزان رشد هر کدام از این متغیرها تحت تأثیر عوامل مختلفی قرار دارد که هر کدام از این عوامل به نوبه خود جهت بازار مسکن در سال جاری را تحت تأثیر قرار می دهند.

چگنی ادامه داد: در واقع میزان رشد هر کدام از این متغیرها وابسته به پارامترهای درونی و بیرونی اثرگذار بر بازار ملک به خصوص متغیرهای اقتصاد کلان است. وی متغیرهای اقتصاد کلان همچون تورم عمومی، نرخ سود بانکی، رشد تولید ناخالص داخلی و قدرت خرید متقاضیان را از مهم ترین عوامل اثرگذار بر مسیر بازار مسکن در سال جاری عنوان کرد و گفت: در این میان نوسانات و تحولات سایر بازارهای اقتصادی نقش مهمی در تحولات این بخش ایفا می کند.

مدیرکل دفتر اقتصاد مسکن، توضیح داد: تحولات و نوسانات بازارهای موازی به خصوص بازار طلا و ارز از مهم ترین عواملی است که بر جهت بازار مسکن از ابتدای سال ۹۷ تاکنون اثرگذار بوده است. این تأثیرگذاری البته بیشتر جنبه روانی داشته، اما به شکل غیرمستقیم نیز متغیرهای بخش مسکن را در میان مدت و بلندمدت تحت تأثیر قرار می دهد.

وی با اشاره به تأثیر دوسویه نوسان نرخ ارز بر بازار مسکن و تحولات آن، گفت: عموماً با افزایش نرخ ارز هر چند بخشی از نقدینگی موجود در جامعه که می تواند جذب بازار مسکن شود به سمت بازار ارز می رود، اما از سوی دیگر با افزایش سطح تورم در جامعه و همچنین افزایش انتظارات تورمی منجر به افزایش قیمت نهادهای ساختمانی یا همان مصالح ساختمانی می شود؛ مجموعه این عوامل ناشی از ایجاد انتظارات تورمی و اثرگذاری بر هزینه های ساخت و ساز در نهایت منجر به افزایش قیمت تمام شده و قیمت فروش واحدهای مسکونی شده و همین موضوع منجر به شکل گیری تورم در بازار مسکن می شود.

چگنی افزود: به اینکه هم اکنون فضای بازار مسکن فضایی مصرفی است هر نوع افزایش نامتعارف در سطح قیمت ها منجر می شود بخشی از متقاضیان مصرفی به دلیل افت قدرت خرید از بازار ملک خارج شده و عملاً موفق به خرید مسکن نشوند؛ همین موضوع موجبات افت حجم معاملات مسکن و کاهش شیب رونق در بازار را ایجاد می کند. وی تأکید کرد: در صورت تداوم این نوسانات بازار مسکن با افت محسوس در حجم معاملات خرید و فروش آپارتمان به دلیل رشد ناگهانی در سطح قیمت ها مواجه می شود.

مدیرکل دفتر برنامه ریزی و اقتصاد مسکن معاونت مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی، خودداری از عرضه بخشی از واحدهای مسکونی آماده عرضه به بازار از سوی برخی سرمایه گذاران و سازندگان به امید رشد بیشتر قیمت ها را از دیگر پیامدهای این وضعیت اعلام کرد و گفت: نوسانات نرخ ارز در اواخر سال گذشته و ماه آغازین امسال، منجر به افت حجم معاملات مسکن شد و روند رونق در بازار را تضعیف کرد.

وی راهکار بازگشت بازار مسکن به مسیر رونق غیرتورمی در مقطع زمانی فعلی را اعمال سیاست های کنترل کننده در جهت تنظیم نرخ ارز عنوان کرد و ادامه داد: پیش بینی ها حاکی است در صورتی که دولت موفق به اجرای سیاست های موثر در راستای کنترل نرخ ارز شود و ثبات و آرامش به این بازار برگردد به طور قطع حجم معاملات مسکن و سطح تقاضا نیز به مرور افزایش می یابد و می توان امیدوار بود که رونق به مسیر سابق بازگردد.

این مسئول بخش مسکن همچنین به کاهش نرخ سود بانکی و تأثیر آن بر سایر بازارهای اقتصادی از جمله بازی مسکن اشاره کرد و گفت: با کاهش نرخ سود سپرده های بانکی در سال گذشته، بخشی از نقدینگی ها و تقاضای سرمایه ای به سمت بازار مسکن حرکت کرد. با این حال مطابق پیش بینی ها و روند فعلی بازار مسکن، به نظر می رسد بازار ساخت و ساز در سال جاری به وضعیت رونق برسد، بنابراین رفتار سازندگان مسکن در این مسیر بسیار اثربخش و مهم خواهد بود.

وی ساخت واحدهای مسکونی مصرفی، ارزانی قیمت و کوچک ترتر از اولین اولویت بازار ساخت و ساز در سال جاری به وضعیت رونق برسد، بنابراین سازندگان باید از این پس با در نظر گرفتن الگوی تقاضای غالب خانوارها اقدام به ساخت مسکن کنند.

بانک‌نامه



باجه‌نشینان: خرداد به بعد بیاید!

ترمز بانکها بر اعطای وام‌های خرد

گویا این رسم هر ساله شده که بانک‌ها دو ماهی از آغاز سال جدید را وام ندهند و نبود دستورالعمل‌های ابلاغی برای سال جدید را بهانه کنند؛ اکنون متقاضیان می‌گویند که بانک‌ها از خرداد به بعد، وام می‌دهند.

به گزارش مهر، بانک‌ها دوباره ترمز اعطای تسهیلات خرد را کشیده‌اند و اعلام می‌کنند که فعلا منابعی برای اعطای وام در سال جدید ندارند. هستند مراجع‌کنندگان که با حضور در برخی شعب بانک، با این پاسخ مواجه می‌شوند که تا خرداد باید صبر کنید تا منابع بانکی جدید وارد شعبه شده و اقدام به اعطای وام کنیم. همین کافی است تا مشتریانی که این روزها به منابع مالی فوری نیاز دارند، کارشان به مشکل بخورد و از جواب بانک‌ها دلسرد شوند.

این موضوع به خصوص در شعب شهرستانی بانک‌ها بیشتر به چشم می‌خورد؛ آنجا که به خاطر منابع محدود بانکی و البته متقاضیانی که به دلیل وضعیت کنونی اقتصاد ایران و اشتغال و بیکاری، شدیدتر از متقاضیان پایتخت، پیگیر دریافت وام هستند. اکنون شعب بانک به خواسته آنها به راحتی نه می‌گویند و دلیل آن هم، نبود منابع بانکی و عدم ابلاغ و تخصیص منابع جدید عنوان می‌کنند.

موضوع دیگر، کم‌رنگ‌شدن سپرده‌های بانکی طی ماه‌های گذشته است که به نظر می‌رسد منابع بانک‌ها را تحت‌الشعاع قرار داده و به نوعی تعادل آن را به هم زده است؛ به خصوص اینکه بانک‌ها هنوز توفیق چندانی در فروش اموال و دارایی‌های مازاد خود و تبدیل آن به نقدینگی لازم برای انجام امور بانکی، به دست نیاورده‌اند و همین امر سبب شده تراز منابع و مصارف آنها نامیزان شود.

در این میان، برخی از متصدیان بانکی هم می‌گویند که هزینه تأمین مالی از بازار بین‌بانکی سبب می‌شود تا بانک‌ها کمتر به سمت قرض گرفتن از یکدیگر بروند و به همین دلیل هم، ترجیح می‌دهند در حد منابع خود، اقدام به ارائه تسهیلات کنند که آن هم بیشتر روی پرونده‌هایی است که پیش از سال جدید تشکیل شده و اکنون، نیازمندان آن است که در اولویت تأمین مالی قرار گیرند.

یکی از متصدیان بانکی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر می‌گوید: تأمین مالی در خواست‌های خرد به‌طور کامل متوقف نشده است، اما به هر حال باید به این نکته توجه کرد که اگر هم قرار باشد وامی پرداخت شود، براساس بخشنامه بانک مرکزی اولویت با وام‌های ازدواج یا بخش‌های تولیدی است و کمتر نوبت به تقاضاهای خرید کالا و مواردی از این دست می‌رسد.

وی می‌افزاید: برخی وام‌گیرندگان، به دلیل اوضاع بد کسب و کار و منابع مالی خود، از بازپرداخت وام‌ها خودداری می‌کنند؛ البته بانک پیامک‌هایی را به آنها ارسال کرده و حتی با ضامن‌های‌شان هم تماس می‌گیرد، اما گاهی واقعا شرایط دریافت اقساط از مردم، بسیار سخت است؛ ضمن اینکه به هر حال وام‌هایی همچون وام ازدواج که امسال هم با افزایش سقف پرداخت مواجه بوده است، کار را سخت‌تر کرده است.

نکته حائز اهمیت در توقف وام‌دهی بانک‌ها به دلیل کمبود منابع اعتباری، افرادی هستند که پول خود را به عنوان سپرده نزد برخی شعب بانکی به امانت گذاشته‌اند تا اینکه در موعد مقرر خود که بعضا سه ماهه هم هست، بتوانند روی سپرده خود، وام دریافت کنند. آنها این روزها به در بسته می‌خورند و بانک‌ها با این عنوان که توانایی اعطای وام ندارند، از وعده خود سر باز می‌زنند و این امر البته در شعب بانکی شهرستان‌ها، بیش از هر زمان دیگری به چشم می‌خورد. یکی از سپرده‌گذاران بانکی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، می‌گوید: از پیش از سال جدید، برای دریافت وامی به بانک مراجعه کردم که نیاز به سپرده‌گذاری داشت، بنابراین پول خود را به بانک سپردم تا در موعد مقرر برای انجام یک کار ضروری، وام دریافت کنم، اما اکنون که موعد دریافت وام رسیده، بانک عنوان می‌کند که منابع مالی ارائه تسهیلاتش برای امسال، به اتمام رسیده و باید فعلا صبر کنم.

وی می‌افزاید: متصدی شعبه به صورت سلیقه‌ای برخورد می‌کند و می‌گوید که فعلا نمی‌خواهد وام بدهد؛ درحالی‌که یکی دیگر از متصدیان بانکی می‌گوید که بانک‌ها تا خردادماه سال بعد، چندانی نمی‌توانند در پرداخت تسهیلات فعال باشند، چراکه دستورالعمل‌ها باید بیاید و داستان‌های خاص خود را دارد، همین امر بسیاری از سپرده‌گذاران را نگران کرده است. به هر حال به نظر می‌رسد که باید روی نظارت بر شعب بانک‌ها نیز دقت نظر بیشتری صورت گیرد و اگر قرار است روند وام‌دهی متوقف بوده یا کم‌رنگ شود، متقاضی یا سپرده‌گذاران متقاضی دریافت وام بانکی را مطلع کنند.

بانک مرکزی اعلام کرد

چک‌های غیر صیادی از شهریور ۹۷ پذیرش نمی‌شود



فرصت امروز:

بانک مرکزی با هدف یکسان‌سازی رویه صدور دسته چک و خصیصه‌های محتوایی و امنیت آن در شبکه بانکی، ۲۸ شهریورماه ۹۶ طرح ملی صیاد را اجرایی و اعلام کرد که از نیمه اردیبهشت‌ماه ۹۷ از پذیرش چک‌های قدیمی در سامانه چکاوک که به تراکنش چک‌ها اختصاص دارد، خودداری می‌شود، اما برخی بانک‌ها در روزهای گذشته به مشتریان خود اعلام کرده‌اند که مهلت اعلام‌شده بانک مرکزی برای جمع‌آوری چک‌های قدیمی به تعویق افتاده است. در همین زمینه، مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی با تأیید این مطلب، شهریور ۹۷ را آخرین فرصت بانک‌ها برای هماهنگی با سامانه جدید صیاد برای صدور دسته چک‌های جدید عنوان کرد و گفت: پس از شهریورماه چک‌های مدت‌دار تنها در شعب صادرکننده قابل پیگیری هستند.

بنابر اعلام روابط عمومی بانک مرکزی، مسعود رحیمی گفت: پس از یکسان‌سازی

طرح، محتوا و ابعاد دسته‌چک از بهمن‌ماه سال ۱۳۹۵ و راهاندازی سامانه صیاد، بانک مرکزی به عنوان گام بعدی در جهت تکمیل پروژه و ایجاد نظم در شبکه بانکی تاریخ ۱۵ اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۷ را برای عدم پذیرش چک‌هایی با طرح قدیم و متفاوت در سامانه چکاوک در نظر گرفت.

وی افزود: با توجه به ابعاد گسترده طرح صیاد و لزوم اعطای فرصتی به بانک‌ها برای هماهنگی با سامانه جدید و انجام اقدامات لازم به صورت کامل و همچنین حجم بالای چک‌های قدیمی در دست مردم، تاریخ مدنظر تمدید شد. وی با یادآوری اینکه حجم بالای چک‌های قدیمی موجود در دست مردم و نیزیرفتن چک‌ها در چکاوک منجر به ایجاد اختلال و تشویش در شعب و جامعه خواهد شد، اظهار داشت: بنابراین با اعطای فرصتی به منظور تعیین تکلیف چک‌های قدیمی به دنبال کاهش تبعات مردمی هستیم ضمن آنکه پس از شهریورماه چک‌های مدت‌دار فقط در

شعب بانک صادرکننده قابلیت تعیین تکلیف را دارند. وی یادآور شد: بانک مرکزی در گذشته نیز طرح‌های بزرگی همچون چکاوک را اجرا کرده و در تمامی آنها سعی داشته کمترین اختلال و نابسامانی در فرایند اجرایی داشته باشد؛ با اجرایی‌شدن سامانه صیاد به شکل کامل، با توجه به کارکرد و ثمرات ارزنده آن مثل امکان استعلام و اعتبارسنجی، افزایش امنیت و کاهش جعل و کنترل دقیق اهلیت متقاضی دسته چک پیش از صدور آن، می‌توان شرایط را برای بازگشت اعتبار به چک فراهم آورد.

این مسئول در بانک مرکزی خاطرنشان کرد: با توجه به ابعاد گسترده طرح و حجم بالای شعبه‌های بانکی، راهاندازی صیاد در کشور کار بسیار بزرگی بوده و آنچه برای بانک مرکزی حائز اهمیت است، پیشبرد هرچه بهتر امور برای بهره‌مندی از عواید حاصل از اجرای آن است، اما برخی از بانک‌ها که تعداد زیادی هم نیستند، تاکنون شرایط لازم را برای اجرای سامانه صیاد به

صورت کامل فراهم نکرده‌اند. وی توضیح داد: از آنجا که بانک‌ها فراخوان مناسبی برای تعویض دسته چک‌ها نداشته‌اند، استقبال دارندگان دسته چک برای تعویض آن قابل توجه نبوده و لازم است اطلاع‌رسانی صحیح توسط بانک‌ها برای تغییر چک‌های قدیمی انجام شود.

رحیمی ادامه داد: باید بازه زمانی مدنظر برای تعویض دسته چک‌ها به گونه‌ای در نظر گرفته شود که از فشار و تقاضای آنی برای تعویض دسته چک و هجوم مردم به شعب جلوگیری شود. در غیر این صورت ضمن اینکه نتایج مورد نظر از اجرای طرح صیاد به صورت کامل احصا نمی‌شود، امکان دهند که کارمزد دیگری هم در صورت بروز مشکلاتی پدید آید.

مدیرکل ریالی و نشر بانک مرکزی اظهار داشت: در بانک مرکزی کارگروهی برای پیگیری سامانه صیاد تشکیل شده است که مسئولیت آن دریافت گزارش‌های پیشرفت کار ۱۰ روزه از بانک‌های

فعلان نوبت بانک‌ها و صرافی‌هاست

بازیگران کمرنگ ارزی

وجود ندارد و به تدریج کامل می‌شود. سیف در تازه‌ترین جلسه خود با بازیگران ارزی، نشست با بانک‌ها و صرافان داشته و از آنها به عنوان بازیگران اصلی بازار ارز یاد کرده است و گفته که باید انگیزه کامل از جانب بانک‌ها و صرافی‌ها برای حضور و فعالیت در سامانه نیما داشته باشند. وی البته عملکرد بانک‌ها در مدت گذشته در نیما را تأیید کرده و در مقابل انتظارش از صرافی‌ها این بوده که با تحرک بیشتری در این طرح به فعالیت بپردازند.

این در شرایطی است که در سوی دیگر صادرکنندگان و واردکنندگان، دیگر اعضای اصلی بازار ارز هستند که نسبت به روال موجود رضایت چندانی نداشته و ظاهرا کمتر دیده شده‌اند. گزارش‌های دریافتی ایسنا و گفت‌وگو با برخی گروه‌های اصلی عرضه ارز یعنی پتروشیمی‌ها از این حکایت دارد که برای فروش ارز ناشی از صادرات با مشکلاتی مواجه‌اند؛ به‌طوری‌که نمی‌توانند به روالی معمول و آن‌طور که پیش‌بینی شده، ارز خود را به بانک‌ها و صرافی‌های تعیین‌شده بفروشند و موفقیت چندانی برای فعالیت در سامانه نیما نداشته‌اند. صادرکنندگان همچنین از افزایش هزینه

نرخ‌نامه



نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۸۹۲,۰۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۲۰۵,۹۳۰	▲
سکه بهار آزادی	۲,۰۴۰,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۲,۰۷۴,۵۰۰	▲
نیم سکه	۱,۰۶۰,۰۰۰	▲
ربع سکه	۶۲۵,۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۸۲,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۷,۶۰۲	
پوند انگلیس	۸,۷۵۰	▲
درهم امارات	۱,۷۴۹	▲

یادداشت



بازار سکه

به کجا می‌رود

عبادالله محمدولی

عضو انجمن صنفی کارفرمایان صنعت طلا و جواهر

بازار سکه و طلای ایران در ماه‌ها، هفته‌ها و روزهای گذشته از رخدادها و عوامل متعددی تأثیر پذیرفته است که این عوامل به دو دسته درونی و بیرونی قابل تقسیم است. در بخش خارجی و بیرونی می‌توان به افزایش بهای جهانی اونس طلا اشاره کرد.

تنها در یک هفته اخیر فلز زرد با رشد حدود هفت دلاری مواجه شده است و خود را به بالای ۱۳۱۷ دلار رسانده است. علاوه بر این برخلاف یک دهه گذشته با اتمام طلای موجود در لایه‌های سطحی معادن، استخراج‌کنندگان برای دستیابی به ذخایر طلایی که در عمق چند کیلومتری معادن قرار دارد باید هزینه بیشتری کنند که همین عامل به رشد تدریجی قیمت اونس کمک کرده است.

تنش‌های سیاسی و اقتصادی که در عرصه بین‌الملل ایجاد شده است نیز یکی از عواملی است که از خارج از مرزها بر بازار داخلی طلا تأثیر گذاشته است. در این زمینه مناقشات اقتصادی و تجاری آمریکا با چین و اروپا و همچنین کره‌شمالی مواردی است که تحلیلگران بازار طلا را به این باور رسانده است که بهای اونس طلا روند صعودی را طی خواهد کرد.

شاید مهم‌ترین عامل بیرونی که این روزها بر بازار طلای ایران اثر گذاشته است، موضوع برجام و نزدیک‌شدن به موعد تمدید آن از سوی دولت آمریکا باشد. از ماه‌ها پیش رئیس‌جمهوری آمریکا تهدیدات خود را درخصوص خروج از برجام رسانده‌ای کرده است و اکنون که به این موعد نزدیک می‌شویم، هیجان بازار افزایش یافته است. نکته‌ای که در این خصوص باید به آن اشاره کرد این است که با تقویت زیرساخت‌های صنعتی و تولیدی کشور، میزان اثرپذیری اقتصاد ایران از این عوامل بیرونی که تحت کنترل نیستند نیز کاهش خواهد یافت.

اما درخصوص عواملی که از داخل کشور به رشد قیمت‌ها در بازار طلا منجر شده است، تحلیل اقتصادی و منطقی نمی‌توان ارائه داد. در بازاری که در مدت کوتاهی نرخ سکه از محدوده ۱.۷ میلیون تومان به ۲.۱ میلیون تومان افزایش یافته است، تحلیل اقتصادی جایگاه چندانی ندارد و بیشتر این هیجانات است که بازار را به پیش می‌برد.

این در حالی است که دولت از ۲۱ فروردین‌ماه امسال با اجرای سیاست یکسان‌سازی نرخ دلار طرح‌های مختلفی برای ساماندهی بازار ارز و بازار موزای آن یعنی سکه در دست اجرا دارد که باید منتظر به ثمر رسیدن آنها بود، بنابراین در شرایط فعلی که هنوز این سیاست‌ها به نتیجه نرسیده است هر گونه تحلیلی پشتوانه کافی ندارد و به همین دلیل باید به دولت فرصت داد تا با پیش بردن سیاست‌های خود در آینده‌ای نزدیک آن را به نتیجه برساند.

در شرایطی که بازار سکه و طلا با نوسانات شدید قیمتی مواجه می‌شود به‌طور معمول برخی از مردم برای کسب سود یا حفظ ارزش دارایی‌های خود برای خرید سکه و طلا اقدام می‌کنند.

این درحالی است که هیچ ضمانتی برای اینکه خریداران طلا و سکه در آینده به سود برسند وجود ندارد و در صورتی که وضعیت تغییر کند به‌طور قطع آنها متضرر خواهند شد.



ایران ۱۸۰ هزار تن ذرت از برزیل و اوکراین خرید

تجار اروپایی گفتند، شرکت بازرگانی وابسته به دولت ایران اوایل این هفته ۱۸۰ هزار تن ذرت دامی از برزیل و اوکراین خریداری کرده است.

به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، این تجار افزودند، دو محموله مجموعا ۱۲۰ هزار تنی احتمالا از برزیل تأمین خواهد شد و یک محموله حدود ۶۰هزار تنی نیز از اوکراین به ایران ارسال خواهد شد.

این شرکت دولتی ایرانی اخیرا مقررات سختگیرانه قبلی خود برای تضمین ایفای تعهدات تأمین کنندگان غلات را تعدیل کرده و همین مسئله سبب شده تا بتواند در هفته‌های اخیر خریدهای بزرگی را انجام دهد.

تجار همچنین گفتند، این شرکت پس از چند ماه حجم پایین خرید، در ۲۷ آوریل حدود ۲۰۰ هزار تن غلات، ۱۳۰ هزار تن جوی دامی و حدود ۱۳۰هزار تن سویا خریداری کرده است.

جدیدترین محموله ذرت، به قیمت حدود ۲۰۳ یورو در هر تن خریداری شده که یک محموله آن در ماه مه از اوکراین و دو محموله آن در ماه اگوست از برزیل ارسال خواهد شد.

یک تاجر غلات در این باره گفت: «خریدهای جدید نشان می‌دهد فعالیت‌های تجاری این شرکت در سطح فنی دارد به حالت عادی برمی‌گردد، اما تنش‌های سیاسی بین ایران و آمریکا همچنان ادامه دارد، ریسک بالا بدان معناست که برخی از تجارتخانه‌های بزرگ همچنان تجارت با ایران را بسیار پرریسک ارزیابی می‌کنند.»

«صادرات» کامیون‌ها را به صف کرد

دروازه ترانزیتی ایران در انتظار توجه

آذربایجان غربی با ۸۹۱ کیلومتر مرز مشترک و برخورداری از پنج پایانه مرزی از ۲۳ پایانه موجود در کشور و گمرک مرزی، پتانسیل بالایی برای دسترسی به بازارهای جهانی به‌خصوص اروپا دارد که در این میان پایانه مرزی بازرگان دومین پایانه مهم و بزرگ زمینی کشور به شمار می‌رود. به گزارش مهر، وجود صف‌های طولی در پایانه مرزی بازرگان به دلیل وجود پارهای مشکلات، همه‌ساله موجب بروز مشکلات اساسی برای رانندگان و تجار مرزی در این منطقه می‌شد اما صف‌های اخیر با رایزنی‌های صورت گرفته و اقدامات عمرانی در دو سوی مرز این مشکل رفع شده است. امسال نیز وجود صف‌های طولی در مرز بازرگان رسانه‌ای شد؛ صف‌های طولی که این بار نه‌تنها نشان از وجود مشکل نداشت بلکه نوبدیش افزایش میزان صادرات و رونق تجارت مرزی است؛ خبر مسرت‌بخشی که با مدیریت و تدابیر مسئولان می‌تواند ثمرات زیادی برای اقتصاد منطقه و حتی کشور در پی داشته باشد.

«بازرگان» دومین مرز رسمی و زمینی کشور گمرک بازرگان دومین مرز رسمی و زمینی کشور به دلیل هم‌مرزی با کشور ترکیه، دروازه ترانزیتی ایران به کشورهای اروپایی بوده و از جایگاه بالایی در مبادلات اقتصادی و تردد مسافران برخوردار است. «بازرگان-گوربولاغ» بزرگ‌ترین دروازه گمرکی ایران به ترکیه و اروپا که همواره با حجم کاری بسیار بالایی روبه‌رو است، گرفتار مشکل تشکیل صف‌های طولانی در هر دو سوی مرز بود که این مشکل امروز تا حدودی رفع شده است. ایران و ترکیه نیز همکاری‌های خوبی در خصوص فعالیت این مرز داشته و توافقاتی نیز برای ایجاد پنجره واحد برای به حداقل رساندن زمان امور گمرکی تریلرها و کامیون‌ها در مرز دارند که بخشی از این توافقات هنوز اجرایی نشده و با توجه به حجم مبادلات فی‌مابین باید این تفاهم‌نامه‌ها از سوی دو کشور اجرایی شوند.

این منطقه نقطه انتهایی مسیر «جاده ابریشم» در ایران بوده که از «پل خاتون» در مرز ترکمنستان شروع شده و پس از استان‌های خراسان، سمنان، تهران، قزوین و زنجان از آذربایجان غربی عبور می‌کند و به‌عنوان مهم‌ترین و کوتاه‌ترین راه موجود برای مبادله کالا و مسافر از طریق ایران به اروپا محسوب می‌شود.

گمرک بازرگان در سال ۱۳۰۵ زمانی که روستای بازرگان حدود ۴۰ خانوار جمعیت داشت، در این منطقه فعال شده است و از مرزهای مهم و استراتژیک در زمینه توسعه سطح تجارت خارجی به شمار می‌رود.

افزایش صادرات عامل ایجاد صف کامیون‌ها

رئیس اداره ترانزیت و حمل‌ونقل بین‌الملل اداره کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای آذربایجان غربی درخصوص آخرین وضعیت مرز بازرگان و وجود صف‌های طولی در این پایانه مرزی طی هفته‌های اخیر گفت: بعد از اتمام تعطیلات نوروز شاهد افسرگیری تجارت مرزی و افزایش صادرات در مرزهای استان به‌خصوص مرز بازرگان هستیم. امیر عشقی در گفت‌وگو با مهر، با بیان اینکه امسال به دلیل نزدیک‌بودن ماه مبارک رمضان تقاضای میوه و صیفی‌جات از سوی کشورهای همسایه به‌خصوص ترکیه افزایش یافته است، افزود: به دلیل شرایط آب و هوایی همه‌ساله شاهد رشد زودتر میوه و صیفی‌جات در کشورمان نسبت به کشورهای همسایه هستیم که این امر موجب تقاضای بالای این کشورها برای میوه و صیفی‌جات شده و همین تقاضا در ماه‌های ابتدایی سال دلیل صف‌های طولانی خودروهای ترانزیتی است.

تولیدکنندگان نگران تأمین مواد اولیه نباشند



قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به تغییر نرخ ارز تأکید کرد طبق قول معاون اول رئیس‌جمهور، تولیدکنندگان برای تأمین مواد اولیه از دلار ۴۲۰۰ تومانی بهره‌مند می‌شوند و جای نگرانی وجود ندارد. به گزارش ایسنا، رضا رحمانی در جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید قزوین که در سالن جلسات استاندار برگزار شد، تصریح کرد: کارگروه ملی صنعت یکی از توفیقات ایجادشده توسط دولت است که مشکلات تولید را با ریاست وزیر صنعت، معدن و تجارت پیگیری می‌کند. وی افزود: سال گذشته ۷۵۰۰ جلسه در همین راستا برگزار و طی آن ۳۲ هزار پرونده بررسی شد، این جلسات ۳۸ هزار مصوبه داشت که تاکنون ۵۳درصد آن در

کل کشور محقق شده است. قائم‌مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: استان قزوین در این زمینه موفق عمل کرده و ۷۵درصد از مصوبات اجرایی شده است که جای تقدیر دارد. وی افزود: استان‌های قزوین، البرز، تبریز و آذربایجان شرقی نسبت به سایر استان‌ها از مشکلات کمتری برخوردار است. رحمانی با اشاره به شعار سال تأکید کرد: پروژه اصلی ما در سال جاری آری گفتن به تولید ملی است، باید تغییر نگاه حاصل شود، در حال حاضر بزرگ‌ترین تهدید کشور بیکاری است. وی تصریح کرد: سرمایه‌گذاران باید توجه کنند که این مسئله برای ما دارای اهمیت است و سازمان صنعت، معدن و تجارت نیز باید در زمینه بهبود

نیود توان ظرفیت‌سازی برای صادرات

افزایش ۱۰میلیارد دلاری واردات در سال ۹۶

فروشگاه زنجیره‌ای را به‌طور مرتب و منظم پاسخگو باشیم. خسرو تاج با تأکید بر اینکه ظرفیت‌سازی در داخل بسیار مهم است و تنها بحث فیزیکی مطرح نیست، خاطرنشان کرد: نیازمند توانمندسازی بنگاه‌ها، انواع و اقسام نرم‌افزارها و تسهیلاتی سهولت‌بخش برای صادرات در داخل کشور هستیم. وی با بیان اینکه اگرچه در سال گذشته در بخش صادرات ۳درصد رشد داشتیم، اما ۱۰میلیارد دلار در بخش واردات اضافه شد، اظهار کرد: سال گذشته در بخش خشکبار ۱.۷ میلیارد دلار صادرات داشتیم که نسبت به سال گذشته ۹.۹۵درصد رشد منفی داشت. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: در بخش محصولات دامی به غیر از آبزیان در اکثر محصولات کاهش داشتیم و رشد انچنانی حاصل نشد و تراز تجاری در بخش دامی بیش از ۶۰۰میلیون دلار منفی است، بنابراین در این صنعت به صورت جدی باید کار کرد، همچنین در بخش آبزیان حدود ۳۰درصد رشد صادرات حاصل شد.

وی با اشاره به اینکه در حوزه شیرینی و شکلات با صادرات ۶۸۵ میلیون دلار شاهد رشد ۲۱درصدی در این صنعت بودیم، گفت: تراز این صنعت در تمام بخش‌ها مثبت است، همچنین صادرات بخش صنایع تبدیلی همچون انواع کنسرو، رب و... بالای یک میلیارد دلار بود و با ۱۳درصد رشد در تمام اقلام مثبت است.

خسرو تاج ادامه داد: در بخش گیاهان دارویی به‌رغم اینکه کشور ظرفیت خوبی دارد، اما متأسفانه دوچندان کرد، به همین منظور برگزاری جلسه جهت چاره‌اندیشی در دستور کار قرار گرفت. روغنی گلپایگانی با تأکید بر اینکه پس از جلسه برگزارشده نگرانی از لحاظ کمبود کاغذ در بازار وجود ندارد، گفت: مدیریت بازار به منظور کنترل جهش قیمت در دستور کار قرار گرفته و قرار است معادل ۲۰۰ میلیون دلار ارز ۳۸۵۰ تومانی جهت تأمین کاغذ تحریر و روزنامه تخصیص یابد. رئیس سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوای ایران افزود: مابه‌التفاوت ارز مربوطه توسط دولت پرداخت می‌شود و درنهایت به مصرف‌کننده نهایی بازمی‌گردد.

روغنی گلپایگانی با اشاره به اینکه به کاغذ تحریر حدود ۹۰درصد از ۲۰۰ میلیون دلار ارز تخصیص می‌یابد، بیان

تخصیص ۲۰۰ میلیون دلار ارز ۳۸۵۰ تومانی برای تأمین کاغذ

کرد: علاوه بر این باید بدانید که سهم تولیدکنندگان نسبت به واردکنندگان بیشتر خواهد بود. وی به پاسخ به اینکه آیا تاکنون ارز ۳۸۵۰ تومانی به تولیدکنندگان جهت تأمین مواد اولیه و به واردکنندگان تعلق گرفته است یا خیر؟ گفت: تاکنون ارزی در این رابطه پرداخت نشده و دولت باید کدهای مربوطه در سامانه بانک مرکزی را باز کند. رئیس سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوای ایران همچنین در مورد کاغذ و مقوای ایران اعلام کرد که اینکه آیا در سال جاری قیمت کاغذ افزایش خواهد یافت یا خیر، اعلام کرد: اگر دولت تأمین ارز و قیمت آن را کنترل کند افزایش قیمتی در سال جاری نخواهیم داشت. به گزارش ایسنا، پس از نوسانات به‌وجودآمده در بازار ارز و کمبود کاغذ



طرح «جایگزینی معدن به جای نفت» روی زمین ماند

دولت کمکی برای خرید تجهیزات معدنی نمی‌کند

معاون معدنی خانه صنعت، معدن و تجارت ایران گفت از روزی که در کشور، شعار «معدن به جای نفت» مطرح شد، نه‌تنها شاهد بهتر شدن اوضاع اقتصاد معدنی نبودیم، بلکه بسیاری از معدن به دلیل مشکلات بی‌شمار به تعطیلی کشانده شدند.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، یکی از مشکلات اساسی معدن کشور، تأمین ماشین‌آلات معدنی است به‌گونه‌ای که در پنج سال گذشته قیمت ماشین‌آلات راهسازی و معدنی ۶ تا ۷ برابر افزایش پیدا کرده است و این رقم حتی با در نظر گرفتن حقوق ورودی و تعرفه‌های گمرکی از میزان تورم و افزایش نرخ ارز بالاتر است. از نظر اقتصادی باید گفت: حتی نرخ ۴۲۰۰ تومان اعلام‌شده از سوی دولت برای دلار برای بخش معدن به خصوص تولیدکنندگان کوچک و متوسط زیاد است.

گلهای که در حوزه خرید ماشین وجود دارد نه از بابت تکنرخی شدن ارز یا مقدار افزایش صورت‌گرفته بلکه به دلیل اتخاذ تصمیم‌های یک‌شبه و افزایش قیمت‌های ناگهانی است، چراکه اکنون عملا تمام برآوردهای اقتصادی طرح‌های معدنی بی‌ارزش شده است و این برآوردها باید در حوزه اقتصادی مجددا بررسی شود. به‌طور معمول طرح‌های معدنی برآوردهای اقتصادی خود را برای سه تا چهار سال انجام می‌دهند و برای آن قیمت ماشین‌آلات، نیروی انسانی و موارد اقتصادی دیگر را محاسبه می‌کنند که با وضعیت فعلی عمر فنی این محاسبات به دو تا سه ماه کاهش پیدا کرده است.

شاید بتوان گفت واحدهای معدنی که در حوزه صادرات فعال هستند به نسبت دیگر واحدهای معدنی فقط حدود ۱۰ تا ۱۵درصد باشند، درحالی‌که معادنی که به دلیل هزینه‌های تولید ناشی از نوسانات غیرمنطقی نرخ ارز متضرر می‌شوند بسیار بیشتر هستند. کارشناسان و صاحب‌نظران معدن هشدار می‌دهند اگر وضعیت کنونی ادامه پیدا کند و دولت و مجلس شورای اسلامی فکری به حال ضرر و زیان تولیدکننده‌ها نکنند و شرایط را از طرق مختلف از جمله حمایت در تسهیلات یا تسهیل صادرات و واردات فضا را منقطع‌تر اداره نکنند، در سال جدید باید آماده تعطیلی ۵۰درصد معدن کوچک کشور باشیم.

همچنین به گفته سازمان توسعه تجارت، میزان صادرات محصولات معدنی و صنایع معدنی به حدود ۷.۵ میلیارد دلار در سال ۹۶ رسیده که رشد ۱۴درصدی را نشان می‌دهد و دولت‌مردان پیش‌بینی می‌کنند با توجه به ظرفیت‌های ایجادشده، امسال حدود ۱.۵ میلیارد دلار در بخش معدن افزایش صادرات داشته باشیم.

با وجود همه این آمارها عبدالوهاب سهل‌آبادی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت ایران و رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معدن و کشاورزی اصفهان معتقد است هنوز جایگاه مناسبی در بازارهای جهانی محصولات معدنی نداریم و این بخش نیازمند حمایت‌های جدی‌تر دولت است.

وی می‌گوید: رکود حاکم بر اقتصاد ایران که طی ۵۰سال گذشته بی‌سابقه بوده است در بخش معدن بیشتر از همه رسته‌ها خود را نشان داده است. از طرفی برای بخش معدن سیاست‌های دولت اغلب بازراندانه بوده و انگیزه سرمایه‌گذاران در این بخش را تحریک نکرده است. با توجه به اینکه سرمایه‌گذاری در بخش معدن اغلب در ابتدای زنجیره‌های تولید بوده و سیاست‌های تشویقی برای سرمایه‌گذاری در حوزه فرآوری و ایجاد ارزش افزوده بیشتر به‌درستی اعمال نشده، در اغلب بخش‌های معدنی در حوزه‌های میانی شاهد کمبود تولید بوده و در ابتدای زنجیره با مازاد تولید روبه‌رو هستیم. این در حالی است که هر از چند گاهی دولت با اعمال عوارض بر صادرات، بازارهای صادراتی را متشنج و کنترل آن را از صادرکنندگان می‌گیرد. آنچه فعالان این حوزه خواستار آن هستند داشتن برنامه‌ای منسجم و هدفدار از سوی دولت، با در نظر گرفتن تمامی جوانب و دریافت نظرهای مشورتی تشکل‌ها و فعالان این صنعت است تا بتوانند طبق این برنامه پیش رفته و از زدن برچسب خام‌فروشی به آنها پرهیز شود. در این بین زنجیره ارزش نیز متعادل شده و چالش‌هایی چون هزینه‌های تحمیلی تصمیمات یکباره نیز از بین می‌رود.

سهم معدن در تولید ناخالص داخلی کشور، حدود یک درصد و سهم صنایع معدنی حدود ۵درصد است، اما اگر بتوانیم با ایجاد ارزش افزوده بیشتر در صنایع معدنی و صادرات آن بازارهای هدف بیشتری بیابیم، می‌توانیم شاهد افزایش صادرات بیشتر در صنایع معدنی به‌ویژه سنگ‌های ساختمانی در کشور باشیم.

خودروسازان محصولی شایسته ایران و ایرانی تولید نکرده‌اند

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت خودروسازی کشور، به‌رغم رشد چشمگیری که داشته، نتوانسته محصولی که شایسته ایران و ایرانی باشد، تولید کند. به گزارش ایرنا، محمد شریعتمداری روز شنبه در نشست با مدیران و صاحبان واحدهای تولیدی قطعه‌ساز در خراسان رضوی با اشاره به رقابت سنگینی که در عرصه خودروسازی دنیا وجود دارد، افزود: صنعت خودروسازی کشور سال گذشته رشد چشمگیری داشت که از آن جمله در استان خراسان رضوی شاهد رشد ۲۷ درصدی تولید خودرو بودیم. وی خاطر نشان کرد: معلوم می‌شود که بین خودروسازان بزرگ داخلی رقابتی به وجود آمده و آنها درصدد برآمده‌اند تا تولیدات خود را رشد کمی و کیفی بدهند.

وی با بیان اینکه به نسبت رشد ایجاد شده، تقاضای اشتغال نیز در حوزه صنعت خودرو افزایش یافته، افزود: در مجموعه خراسان رضوی در حوزه خودرو کار قابل قبولی انجام شده و این صنعت روند خیلی خوبی را طی کرده است. شریعتمداری تأکید کرد: اگر قرار است رو به جلو حرکت کرده و مسیر توسعه را در صنعت خودرو طی کنیم نباید نگران فشارهای خارجی باشیم، بلکه باید تولید را در کشور مستحکم کرده و محصولی رقابتی متکی بر دانش ایرانی و متناسب با بازار دنیا عرضه کنیم.

وی با اشاره به وضعیت قراردادهای منعقد شده بین قطعه‌سازان و خودروسازان گفت: در سال‌های قبل در این قراردادها در مورد پلتفرم، تحقیق و توسعه و صادرات اصلاحاتی باید انجام می‌شده که نشده و ما امروز در خصوص این نوع قراردادها، پاسخ مشخصی برای مردم نداریم اما باید نقاط مهم این قراردادها، آن‌طور که هم به نفع قطعه‌ساز و هم خودروساز باشد، اصلاح شود.

وی با تأکید بر تقویت صنعت حمل و نقل به ویژه خودروهای سنگین گفت: امسال باید ۳۲ میلیارد دلار از منابع کشور در صنعت تولید خودروهای سنگین استفاده شود لذا باید در مورد ساخت قطعات ماشین‌های سنگین صاحب فن باشیم و از این امکان فوق‌العاده استفاده کنیم.

شریعتمداری افزود: تولید خودروهای سنگین و استفاده از آن در کشور، نیازمند اصلاح قراردادهای میان قطعه‌سازان و خودروسازان است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در مورد درخواست واگذاری بخشی از شرکت‌های ایران خودرو و سایپا به بخش خصوصی گفت: سهام شرکت‌های ایران خودرو و سایپا قابل واگذاری نیست مگر آنکه رقبا آنقدر زیاد شوند که امکان واگذاری میسر شود. وی اظهار کرد: باید در شرایط کنونی عمر قطعات ساخت داخلی را افزایش دهیم به این معنا که استاندارد آن را بالا ببریم و این افزایش استاندارد تولید به معنای خدمت واقعی به کشور است.

وی تأکید کرد: خودروسازان حق ندارند قطعه غیراستاندارد از قطعه‌سازان بخرند و هر خودروسازی که قطعه غیراستاندارد خریداری کند خود باید در این خصوص پاسخگو باشد.

وزیر صنعت تأکید کرد: خودروسازانی که پلتفرم‌هایشان استاندارد لازم را ندارد باید تعطیل شوند و اگر پلتفرمی توانایی رعایت همه استانداردها را نداشته باشد مربوط به هر خودرویی که باشد باید جمع‌آوری شود.

وی با تأکید بر افزایش حد اعتباری خودروسازان کشور گفت: گشایش‌های داخلی هم به نفع قطعه‌ساز و هم خودروساز است.

مجوز افزایش قیمت خودروهای ۴۵ میلیون تومان به بالا داده شد

احمد نعمت‌بخش در خصوص افزایش قیمت خودرو گفت بر اساس مصوبه شورای رقابت افزایش قیمت خودروهای ۴۵ میلیون تومان به بالا در اختیار شرکت‌های تولیدکننده است و آنها می‌توانند هر زمان که صلاح دانستند این افزایش را انجام دهند. ایلنا به نقل از دبیر انجمن تولیدکنندگان خودرو نوشت: در دو سال اخیر اتفاقات زیادی در اقتصاد ایران افتاده است، قیمت ارز مبادله‌ای و آزاد افزایش پیدا کرده، دستمزدها بالاتر رفته و کالاهای پرمصرفی همچون مس، فولاد نیز بیش از ۷۰ درصد افزایش قیمت پیدا کرده است.

وی اظهار داشت: اکنون خودروسازها تصمیم گرفته‌اند فقط ۱۰ درصد افزایش قیمت داشته باشند که با توجه به وضعیت بازار این افزایش معقولی است و نمی‌توان گفت به مصرف‌کننده فشار می‌آید. وی ادامه داد: ما در حال حاضر شاهد حضور خودروهای وارداتی نیز هستیم و رقابت شدیدی در بازار وجود دارد. از طرف دیگر هیچ کس نمی‌خواهد مشتری خود را از دست بدهد اما این افزایش قیمت حداقلی که امروز در حال رخ دادن است اجتناب‌ناپذیر است.

نعمت‌بخش گفت: درخواست افزایش قیمت خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومان نیز به شورای رقابت داده شده و منتظر هستیم تا این شورا نظر خود را در این خصوص اعلام کند.

افزایش ۴۰ درصدی قیمت لوازم یدکی



سختگوی اتحادیه صنف فروشندگان لوازم یدکی اتومبیل و ماشین‌آلات با اشاره به افزایش قیمت ارز و تأثیر تورم حاصل از آن بر لوازم یدکی گفت با توجه به اینکه اکثر لوازم یدکی از خارج کشور تأمین می‌شود، همچنین در تولیدات داخلی نیز بخشی از مواد اولیه از خارج کشور وارد می‌شود، صنف فروشندگان لوازم یدکی وابستگی بسیار زیادی به ارز دارد و افزایش قیمت دلار روی این صنف نیز همانند سایر اصناف تأثیر زیادی داشت. سیدمهدی کاظمی در گفت‌وگو با خبر خودرو با اشاره به افزایش قیمت قطعات

یدکی در بازار، اظهار داشت: در پی افزایش قیمت ارز، در اقسام مختلف لوازم یدکی شاهد افزایش قیمت ۱۰ تا ۴۰ درصدی در بازار بودیم و در شرایط فعلی عدم ثبات قیمت ارز باعث ایجاد مشکلات زیادی برای تولیدکنندگان شده است و با وجود اعلام تک نرخی شدن قیمت ارز، در حال حاضر دلار با قیمت ۴۲۰۰ تومان به دست تولیدکنندگان نمی‌رسد، در نتیجه تولیدکنندگان مجبور هستند برای جلوگیری از توقف تولید، ارز را با قیمت‌های بالا خریداری کنند. وی با اشاره به دخالت دولت و کمک به شرایط فعلی

تولیدکنندگان لوازم یدکی گفت: در حال حاضر رکود بر صنف لوازم یدکی مستولی شده است و دولت باید با استفاده از کارشناسان صنف تمهیداتی را به کار گیرد تا مشکل صنف لوازم یدکی حل شود، در غیر این صورت بسیاری از تولیدکنندگان و فروشندگان ورشکست شده یا مجبور به تعطیلی کار خواهند شد. وی تأکید کرد: ظرفیت کاهش وابستگی به ارز در صنف لوازم یدکی تا ۹۰ درصد در کشور وجود دارد؛ با استفاده از نخبگان ایرانی و حمایت مالی و معنوی دولت از تولیدکنندگان یا حتی با کاهش سختگیری‌های

دولت در وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین گمرک، مالیات و سازمان استاندارد این امر قابل تحقق است. کاظمی افزود: متأسفانه در ادارات دولتی کارشناس وجود ندارد و بارها از دولت درخواست کرده‌ایم که برای ارائه راهکار از کارشناسان صنف تجربیات چندین ساله آنها کمک بگیرند اما تاکنون توجهی به این موضوع نشده است. وی با اشاره به آخرین وضعیت بازار لوازم یدکی، اظهار داشت: در حال حاضر در خودروهای قدیمی تولید داخل مانند پژو و پراید حدود ۸۰ درصد لوازم یدکی در داخل کشور تولید می‌شود و در صورت حمایت دولت، در این دو خودرو می‌توان این قشر بیاید.

توسعه داخلی سازی، صادرات محور و رونق قطعه‌سازی خودرو در پسابرجام

در این میان برخی شرکت‌ها به تفاهم تولید خودروی مشترک دست یافته و خودروهای جدید را روانه بازار کردند. به گفته منصور معظمی، رئیس هیأت عامل سازمان گسترش و توسعه صنایع بزرگ است که آن را در صورت مشارکت در اختیار دیگران قرار می‌دهیم و در قبال بخشی از بازار، قسمتی از بازار جهانی را به شرط صادرات و وصل شدن به شبکه قطعه‌سازی جهانی به‌دست می‌آوریم. سال گذشته ۲۹ درصد تولید ناخالص داخلی کشور مربوط به صنعت خودرو سازی بود.

برخی از مهم‌ترین رویدادهای خودرویی کشور در پسابرجام را در ادامه مرور می‌کنیم.

تولد گروه ایکاپ و پژو ۲۰۰۸

بر پایه این گزارش، با اجرایی شدن برجام دور تازه همکاری ایران خودرو و پژو با امضای قرارداد بین مدیران دو گروه خودروساز و در حضور رؤسای جمهوری اسلامی ایران و فرانسه (بهمن ۱۳۹۴) کلید خورد.

این قرارداد نخستین قرارداد

پسابرجامی ایران با کشورهای غربی بود که به تولید محصولات به‌روز اروپایی در ایران منجر شد. سرمایه‌گذاری مستقیم طرف خارجی، انتقال دانش فناوری و صادرات ۳۰ درصد محصولات تولیدی این شرکت، از الزام‌های این قرارداد به شمار می‌آید. با امضای این تفاهم‌نامه‌ها همه

قطعه‌سازان داخلی در طراحی خودرو حضور خواهند داشت و محصولات با ۷۰ درصد ساخت داخل و با استاندارد روز جهانی تولید می‌شود.

اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۶ تولید انبوه خودروهای دناپلاس و پژو ۲۰۰۸ با حضور رئیس جمهوری در سایت مرکزی گروه صنعتی ایران خودرو آغاز شد.

پژو ۲۰۰۸ نخستین محصول «ایکاپ» شرکت مشترک ایران خودرو و پژو فرانسه به شمار می‌رود که در ایران به مرحله تولید رسیده است.

امضای قرارداد ۱۰ جانبه بین‌المللی طراحی و تولید پلتفرم محصولات جدید ایران خودرو

اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۶، قرارداد و تفاهم‌نامه ۱۰ جانبه بین‌المللی برای طراحی و تولید پلتفرم محصولات جدید

ایران خودرو اردیبهشت ماه با حضور وزیران پیشین صنعت، معدن و تجارت و علوم، تحقیقات و فناوری در محل شرکت سایپو امضا شد.

در این طرح پنج شرکت خارجی از آلمان، کره جنوبی، ایتالیا و بلژیک و پنج شرکت‌کننده داخلی یعنی دانشگاه‌های امیرکبیر و شریف، انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شرکت ایران خودرو حضور دارند.

موتور، گیربکس، اکسل و دیگر موارد در بحث پلتفرم دیده شده است و در اجرای آن حتی از مشارکت شرکت‌های «بوش» و «کندیدناتال» و شرکت‌های قطعه‌ساز داخلی استفاده می‌شود.

نخستین محصول این پلتفرم واسط سال ۱۳۹۸ وارد بازار می‌شود و برای تولید خودروهای صندوق دار، هاچ‌بک و حتی برقی و هیبریدی برنامه‌ریزی شده است. از توانمندی دانشگاه‌های صنعتی امیرکبیر و شریف برای طراحی و تولید خودروهای الکتریکی و هیبریدی در این پروژه استفاده و در ۱۰ سال ۲۳ محصول مختلف از این پلتفرم تولید می‌شود.

۱۱ میلیون باتری خودرو در کشور تولید می‌شود

صنف باتری سازان شرایط مناسبی دارد تا جایی که در حدود ۷۰ الی ۸۰ درصد از نیاز داخلی به باتری از طریق تولید داخل تأمین می‌شود. وی با رضایت‌بخش خواندن شرایط اقتصادی برای این صنف عنوان کرد: میزان تولید سالانه ۱۰ الی ۱۱ میلیون است که در تلاشیم این میزان را نیز افزایش و در نهایت صادرات را در برنامه‌های خود قرار دهیم. علی‌اکبری با تأکید بر به‌روزرسانی

رئیس اتحادیه سازندگان و فروشندگان باتری گفت سالانه حدود ۱۰ الی ۱۱ میلیون باتری در کشور تولید می‌شود که این میزان معادل ۷۰ الی ۸۰ درصد از نیاز داخل است. به گزارش کارپرس، باتری خودرو از جمله محصولاتی است که اغلب بازار آن در دست بنگاه‌های تولیدی بوده و برندهای خارجی کمتر در آن مشاهده می‌شود. بر اساس آمار منتشره سالانه به حدود

افزایش ۱۵ درصدی قیمت لاستیک‌های وارداتی

دبیر انجمن واردکنندگان لاستیک گفت وقتی کشور ما نیاز به ۱۵۰ هزار تن واردات دارد و به هیچ عنوان صنایع داخلی نمی‌تواند آن را تأمین کند بر چه اساس تعرفه‌ها را به این میزان افزایش دادند. اکنون ۴۰ درصد مصرف لاستیک سواری، ۸۰ درصد اتوبوسی و کامیونی و ۱۰۰ درصد لاستیک ماشین‌های راه‌سازی و فوق راه‌سازی از طریق واردات تأمین می‌شود. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایلنا، سیدمحمد میرعبیدی در خصوص نیاز کشور به لاستیک خودرو گفت: بنا بر آمار ارائه شده از سوی پلیس راهور جدا از خودروهای نظمی و انتظامی ما بیش از ۲۰ میلیون و ۳۰۰ هزار خودرو در کشور داریم که با استانداردهای بین‌المللی نیازمند سالانه ۴۰۰ هزار تن لاستیک خودرو در انواع سواری، اتوبوسی و کامیونی هستند. دبیر انجمن واردکنندگان لاستیک ادامه داد: در حال حاضر تولید داخل کشور ۱۵۰ هزار تن است و مابقی نیاز کشور یعنی ۱۵۰ هزار تن تماماً از طریق واردات از کشورهای صاحب سبک مانند آلمان - ایتالیا - فرانسه - چین - کره - ژاپن - تایلند - هند ... به غیر از آمریکا صورت می‌گیرد.

وی اظهار داشت: حدود ۳۰ درصد بازار کل لاستیک‌های جهان در اختیار چین است و در کشور ما نیز اصلی‌ترین بازار را در اختیار دارد.

میرعبیدی در خصوص قیمت جدید دلار و تأثیر آن بر بازار لاستیک کشور گفت: از سوی دولت قیمت دلار برای واردات ۴۲۰۰ تومان اعلام شده اما هنوز هیچ وارداتی صورت نگرفته و اینکه فرمول چگونگی خواهد بود در حاله‌ای از ابهام است، اما نکته مهم آن است که برخی فکر می‌کنند این قیمت تماماً به نفع واردکننده شده است.

وی درباره تعرفه واردات لاستیک گفت: با توجه به اینکه اختلاف بین تار ایرانی با تار چینی ۲۰ درصد بود ولی تعرفه تار سواری امسال از ۳۲ درصد به ۴۰ درصد افزایش یافته و تعرفه لاستیک اتوبوسی و کامیون نیز از ۲۰ درصد به ۲۶ درصد رسید. ضمن آنکه تا پیش از این گمرک با احتساب دلار ۳۸۰۰ تومانی از ما هزینه می‌گرفت اما الان با توجه به افزایش قیمت رسمی دلار هزینه ما نیز افزایش پیدا کرده و از این به بعد با دلار ۴۲۰۰ تومانی محاسبه خواهد شد. همین امر سبب شده که ما در آینده افزایش قیمت حداقل ۱۵ درصدی داشته باشیم.

۱۷۰ واحد قطعه‌سازی از تسهیلات نوسازی بهره‌مند می‌شوند

معاون امور صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت ۱۷۰ واحد قطعه‌سازی در کشور امسال از تسهیلات طرح نوسازی صنایع بهره‌مند می‌شوند.

به گزارش ایرنا، محسن صالحی‌نیا در نشست وزیر صنعت، معدن و تجارت با قطعه‌سازان خراسان رضوی در مشهد افزود: منابع مورد نیاز در این زمینه از صندوق توسعه ارزی و منابع دیگر در نظر گرفته شده است.

وی با بیان اینکه درصدد اصلاح و تعیین تعرفه ترجیحی واردات خودرو و قطعه هستیم، اظهار کرد: این امر تا خرداد ماه امسال تعیین تکلیف می‌شود اما تعرفه ترجیحی برای قطعات منفرجه تغییر نکرده است. وی گفت: افزایش تعرفه ترجیحی برای مواد اولیه‌ای که امکان تولید آن در داخل کشور وجود ندارد، در نظر گرفته خواهد شد. صالحی با بیان اینکه سهم تولید خودرو در شرکت ایران خودرو خراسان کاهش نمی‌یابد، افزود: در نظر است تولید پلتفرم‌های فعلی با رعایت استانداردها در این شرکت افزایش یابد.

رئیس انجمن قطعه‌سازان خراسان رضوی نیز در این نشست گفت: ۳۷۰ واحد در ارتباط با تولید قطعات خودرو و ماشین‌سازی در این استان فعالیت دارند که زمینه اشتغال ۲۰ هزار نفر را فراهم کرده‌اند.

محمدمهدی شکورزاده افزود: تولید قطعه و سرمایه‌گذاری در این زمینه در استان کاهش یافته و آینده خوبی برای قطعه‌سازان تصور نمی‌شود.

وی سرمایه‌گذاری برای واحدهای تولید قطعات ویژه خودروهای جدید، بازنگری در قراردادهای بین خودروسازان و قطعه‌سازان، اصلاح شیوه قیمت‌گذاری خودرو، آنالیز و به‌روز شدن قیمت‌ها و رفع چالش خودروسازان با شورای رقابت را خواستار شد.

دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو نیز در این نشست ارتقای دانش فنی و افزایش سرمایه‌گذاری را نیاز عمده قطعه‌سازان دانست و گفت: ۱۶۳ واحد قطعه‌سازی

در کشور نیازمند تسهیلات برای نوسازی خط تولید هستند. آرش محبی‌نژاد، عدم تناسب بین افزایش تعرفه‌های واردات خودرو و مواد اولیه، تلاش برای ماندگاری قطعه‌سازان و جلوگیری از تعطیلی آنها، کاهش بهره تسهیلات بانکی برای تأمین سرمایه در گردش قطعه‌سازان و رسیدن آن به کمتر از ۱۲ درصد و گشایش‌های داخلی برای قطعه‌سازان را خواستار شد. نماینده مردم مشهد و کلات در مجلس شورای اسلامی نیز در این نشست گفت: برای رفع بدهی خودروسازان به قطعه‌سازان پیشنهاد می‌شود اگر سه ماه از مدت مقرر پرداخت دیون گذشت، بانک وارد عمل شده و به صورت فاینانس ریالی، نقدینگی مورد نیاز قطعه‌ساز را تأمین کند و خودروسازی بدهی خود را به بانک بازپردازد.

تجهیزات بنگاه‌های تولیدی در سال گذشته، تصریح کرد: در کنار تجهیزات به‌روز، استفاده از تکنسین‌های باتجربه سبب بهبود روند کاری این صنف شده که فعالان این حوزه تمام آموزش و مهارت خود را در داخل کشور فرا گرفته و به عنوان سرمایه برای این صنعت به حساب می‌آیند. در حال حاضر ۱۱ کارخانه دولتی و خصوصی در حال تولید باتری خودرو در کشور هستند.

عملکرد بالاتر از انتظارات گوپرو طی زمستان ۲۰۱۸

گوپرو گزارش مالی مربوط به سه ماهه اول سال جاری میلادی را منتشر کرده که براساس آن موفق شده تا فراتر از انتظارات عمل کند. به گزارش زومیت، هرچند این کمپانی در زمستان ۲۰۱۸ باز هم ضررده بوده، اما میزان ضرر گزارش شده کمتر از پیش‌بینی اولیه صورت گرفته است. دلیل اصلی اینکه گوپرو ضررده‌ی پایین‌تر از انتظارات را گزارش کرده، کنترل هزینه‌های بازاریابی این کمپانی است. گوپرو در زمستان سال جاری تولید و فروش پهپادهای کارما را کنار گذاشته که بخشی از ضرردهی این کمپانی را جبران کرده است. همچنین باید به تمرکز بیشتر روی فروش و بازاریابی محصولات نظیر HERO۵ و HERO۶ اشاره کرد.



استارت‌آپ

چگونه از مهم‌ترین عوامل نابودی استارت‌آپ‌مان اجتناب کنیم؟

استارت‌آپ‌ها به دلایل مختلفی مثل کمبود پول، بازاریابی ضعیف، چالش‌های حقوقی و غیره با شکست مواجه می‌شوند. حدود نیمی از استارت‌آپ‌ها به خاطر شناسایی نادرست نیاز بازار، شکست می‌خورند. ورود به بازار با محصولی اشتباه، رایج‌ترین دلیل متوقف شدن استارت‌آپ‌هاست. بنابراین سعی کنید در مسیر راه‌اندازی کسب‌وکارتان، به مواردی که در ادامه به آنها اشاره می‌کنیم، توجه کنید تا مرتکب این اشتباهات رایج نشوید.

۱- نیاز بازار را به درستی شناسایی کنید

ابتدا درباره مسئله «عدم نیاز بازار» صحبت می‌کنیم. اساسا با سه مولفه سر و کار داریم: بازار، نیاز و محصول. وقتی بنیان‌گذاران استارت‌آپی می‌گویند بازار هیچ نیازی به محصولات یا خدمات‌شان ندارد، اساسا اذغان می‌دارند که فرضیات‌شان در یک یا چند مورد از این حوزه‌ها اشتباه بوده است. در واقع استراتژی‌های آنها برای ورود به بازار، اغلب انبوهی از فرضیات تست نشده در هم و برهم است و همین عامل مهمی است که اکثر مبتدیان این

عرصه را با شکست مواجه می‌کند.

بسیاری از شرکت‌ها به محض

اینکه ایده بزرگی به ذهن‌شان

می‌رسد ساخت محصول شاهکار

مورد نظرشان را آغاز می‌کنند و

محصول‌شان زمانی منتشر می‌شود

که دیگر دیر شده و بیشتر از

بودجه هم برایش هزینه کرده‌اند.

در این صورت بازار هم آن‌طور که

انتظارش را داشتند به این محصول

واکنش نشان نمی‌دهند. شرکت‌ها

هم به راحتی به سرزنش بازار

می‌پردازند. دلیلش آن است که به

احتمال زیاد این محصول، به نیازی

خاص پاسخ نمی‌دهد، یا بازار هدف

به درستی شناسایی نشده است.

در یک نظرسنجی، ۴۲ درصد

بنیان‌گذاران اذغان داشتند که تنها

برای مشکلاتی راه‌حل پیدا کردند

که به آنها علاقه داشتند؛ نه برای مشکلات ضروری! متأسفانه چشم‌انداز توسعه محصول همواره با نیاز بازار متناسب نیست، بنابراین در فرآیند تدوین چشم‌انداز محصول‌تان، از بازخورد و نظرات مشتریان هم بهره بگیرید. مشتریان‌تان قضاوت خواهند کرد که آیا محصول شما در بازار موفق خواهد بود یا نه!

۲- روی امکان‌سنجی تمرکز کنید

اشتباهی دیگر این است که بسیاری از استارت‌آپ‌ها محصولات‌شان را تنها زمانی امکان‌سنجی می‌کنند که دیگر خیلی دیر شده است. شما ممکن است بهترین اعتبار را در دنیا داشته باشید، ولی ابتدا باید ببینید بازاری برای پیاده‌سازی ایده‌تان وجود دارد یا نه. در واقع مهم است که مراحل امکان‌سنجی طرح خود را به درستی اجرا کنید. با ترندهای زیر می‌توانید امکان‌سنجی ایده درخشان‌تان را بررسی کنید:

عملکرد استارت‌آپ‌های مشابه را بررسی کنید

کمی وقت بگذارید. در مورد سایر استارت‌آپ‌هایی که در حال حاضر



بعضی از فرضیات شما را تست کرده‌اند، مطالعه کنید. می‌توانید با جست‌وجو در گوگل تا جایی که می‌توانید اطلاعات جمع کنید و از موفقیت‌ها و اشتباهات دیگران درس بگیرید. سعی کنید از بنیانگذاران شرکت‌های مشابه مشورت بگیرید. در این صورت اطلاعات ارزشمندی به دست می‌آورد و تعداد فرضیات تست نشده شما کاهش می‌یابد.

از لاک خود بیرون بیایید و با بازار در تعامل باشید

قبل از اینکه چیزی بسازید کمی وقت گذاشته و در بازار با افراد تعامل برقرار کنید و اعتبار ایده‌تان را بررسی کنید. با استفاده از منابع آنلاینی مثل QuickMVP، Bubble و Wix می‌توانید به طور نسبتاً آسان و ارزان، کارهایی را که می‌خواهید در بازار انجام دهید آزمایش کنید.

برای درک واقعی فرصت و ارزیابی آن، با مشتریان بالقوه صحبت کنید. شاید این فرآیند زمان‌بر باشد، اما کاملا ارزش سرمایه‌گذاری را دارد. اگر مشکلات مشتریان را بدون واسطه و از نزدیک مشاهده کنید

و ایده اولیه‌تان را اعتبارسنجی کنید، راه‌حل بهتری ارائه خواهید کرد. می‌توانید بازارها را کشف، مشتریان را شناسایی و کسب و کار را مقیاس‌بندی کنید.

۳- شکست را امری

اجتناب‌ناپذیر بدانید و برایش برنامه‌ریزی کنید

اصلا فکرش را هم نکنید که در اولین تلاش به هدف خود برسید. حتی ایدسون هم قبل از اختراع لامپ بارها شکست خورد. سعی کنید تعریف خود از استارت‌آپ را تغییر دهید، در این صورت نحوه تفکر شما در مورد شرکت‌تان تا حد زیادی اصلاح می‌شود. این فرآیند را به‌صورت یک مجموعه آزمایش در نظر بگیرید که شکست‌ها هم عضی از این مجموعه هستند. این آزمایش‌ها شما را به تناسب بازار و محصول رهنمون خواهند ساخت، با تجربه شکست در این آزمایش‌ها، دیگر تمام پول‌تان را روی اولین نسخه محصول سرمایه‌گذاری نخواهید کرد.

۴- کمینه محصول پذیرفتنی MVP داشته باشید

اولین کار شما این است که براساس فرضیات اصلی خود تعدادی فرضیه تشکیل دهید. مرحله بعدی این است که بفهمید چطور یک کمینه محصول پذیرفتنی بسازید که امکان تست آن فرضیات در بازار واقعی را برای‌تان فراهم کند. رهبران گاهی اوقات براین باورند که ایده آنها بسیار خوب بوده و دیگر نیازی به کشف مشتری نیست. ولی این باور، کارایی ندارد. در عوض، بهترین کار این است که از آغاز کار برای شنیدن، یاد گرفتن و تست کردن وقت بگذارید تا مطمئن شوید محصولی که ارائه می‌کنید با واقعیت بازار شما مطابقت دارد.

منبع: Entrepreneur/modirinfo

هر آنچه از کنفرانس گوگل

تتها دو روز به برگزاری کنفرانس گوگل I/O در «آمفی تئاتر شورلاین» باقی مانده و انتظار می‌رود طی آن محصولات و سرویس‌های جدید و برنامه‌های این کمپانی برای توسعه‌دهندگان مطرح شوند. اگرچه گوگل همیشه جایی برای سورپرایز مخاطبان باقی می‌گذارد اما در ادامه به برخی از سرویس‌هایی که احتمالاً در این رویداد معرفی یا بهینه‌سازی شوند، پرداخته‌ایم.

اندروید پی

به گزارش دیجیاتو، از آنجایی که قبلاً تصاویری از این سیستم عامل منتشر شده، احتمالاً در رویداد مذکور شاهد رونمایی از دومین پیش‌نمایش توسعه‌دهندگان باشیم. بر اساس تصاویر فاش شده در اندروید بعدی با یک نوار ناوبری جدید مواجه خواهیم بود که گوگل در آن جای دکمه خانه همیشگی را با یک آیکن کپسول مانند تعویض کرده است.

به نظر می‌رسد دکمه Recents (اپلیکیشن‌های اخیراً باز شده) در سیستم ناوبری جدید اندروید P حذف شده و برای دسترسی به اپ‌های اخیر لازم است که روی آیکن

فرماندار سمنان:

ایجاد بستر کارآفرینی و اشتغال دو وظیفه مهم شوراهای اسلامی است

فرماندار سمنان با بیان اینکه ایجاد بستر کارآفرینی و اشتغال دو وظیفه مهم شوراهای اسلامی است، گفت اجرای طرح‌های اقتصادی از طریق تسهیلات بانکی رویکرد دولت برای اشتغال‌زایی محسوب می‌شود.

به گزارش مهر، سیدعباس دانایی روز یکشنبه در گردهمایی شوراهای اسلامی (روستا، بخش، شهر و شهرستان) سمنان با بیان اینکه ایجاد بستر کارآفرینی و اشتغال دو وظیفه مهم شوراهای است، ابراز داشت: ایجاد فرصت‌های شغلی در روستاها با اجرای طرح‌های اقتصادی از طریق تسهیلات بانکی

ارزان‌قیمت رویکرد دولت به‌منظور توسعه این مناطق محسوب می‌شود. وی با بیان اینکه دولت در رسیدگی و توسعه روستاها توجه ویژه‌ای در اعتبارات سال ۹۷ داشته است، افزود: با توسعه روستاها از مهاجرت بی‌رویه به شهرها جلوگیری و درنهایت آسیب‌های اجتماعی کمتر خواهد شد، بنابراین باید دستگاه‌های متولی زمینه ایجاد بستر اشتغال را به نحو مطلوب فراهم کنند. فرماندار سمنان شوراهای را نصاب وحدت و همدلی برای مشارکت در عمران و آبادانی روستاها



برشمرده و ابراز داشت: با توجه به در نظر گرفته شدن تسهیلات مناسب برای اشتغال روستایی لذا اطلاع‌رسانی در این خصوص توسط شوراهای دستگاه‌های متولی می‌تواند به ایجاد اشتغال و افزایش تولید کمک کند.

دانایی در ادامه تصریح کرد: شناخت قابلیت و ظرفیت‌های روستاها توسط شوراهای امری ضروری است تا با احصای آن بتوان جوانان روستا را به سمت کارآفرینی سوق داد، لذا با توجه به اینکه افزایش میزان مشارکت مردم در اداره امور جامعه به پیشبرد سریع برنامه‌های اجتماعی، اقتصادی، عمرانی کمک می‌کند پس این تعامل دوسویه می‌تواند در پیشرفت روستا موثر باشد.

وی با بیان اینکه رویکرد دولت توسعه مناطق روستایی و کم‌برخوردار است، افزود: باید به دنبال استفاده از روش‌های نوین برای افزایش میزان تولید و بهره‌برداری در بخش‌های کشاورزی و دامداری باشیم و از این رو استفاده از ظرفیت‌های شوراهای اسلامی شهر و روستا برای توسعه و پیشرفت هرچه بیشتر شهر سمنان توصیه می‌شود.

رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی:

رونق فضای کسب و کار نیازمند حمایت جدی دولت است

رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی گفت در شرایطی که فضای کسب و کار به شدت نزول کرده، باید دولت برای حمایت جدی و رونق تولید وارد صحنه شود. به گزارش مهر، داوود محمدی روز شنبه در جلسه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور علی رحمانی قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت، قربانی معاون برنامه ریزی شرکت شهرک های صنعتی کشور در استانداری قزوین برگزار شد، اظهار داشت: وضعیت واحدهای تولیدی در کشور نگران کننده است و همه باید کمک کنند تا از این شرایط خارج شویم. وی اضافه کرد: وقتی فضای کسب و کار سیر نزولی دارد و شرایط بدتر شده باید دولت با جدیت وارد کار شده و حمایتی عملی از تولیدکننده داشته باشد تا شاهد بروز مشکلات بیشتر نباشیم.



یادداشت



ابزار لازم جهت تبدیل شدن به مدیری جهانی

- آمارهای کلیدی از قبیل اندازه (تولید ناخالص داخلی)، روند و رشد سالانه و نیز روند اشتغال از چه حکایت می کنند؟
- ترکیب جمعیت شناختی کشور چگونه است؟ نحوه بروز تغییرات جمعیت شناختی در طول زمان به چه صورت است؟ بر اثر تغییرات جمعیت شناختی، کدام مسائل اجتماعی در حال ظهور هستند؟ تحولات جمعیت شناختی چگونه طی سال ها و دهه های آینده بر اقتصاد اثر خواهند گذاشت؟
- عوامل اصلی تولید ثروت در کشور کدامها هستند؟ منابع طبیعی؟ تولید؟ خدمات؟
- شرکای اصلی تجاری کشور چه کسانی هستند؟
- کشور برای واردات منابع طبیعی و کالاهای تمام شده به کدام کشورها وابسته است؟
- اجتماعی (S):
- فهم ساختار و گرایش های اجتماعی یک کشور برای تجارت با آن عامل مهمی است. در این مورد، تحلیلگر در جستجوی انواع شاخص ها و بینش ها در مورد باورها، مد و گرایش ها است.
- مذاهب غالب منطقه کدامند؟ و چگونه بر زندگی و کسب و کار روزمره تأثیر می گذارند؟
- اعتقادات اصلی مردم کشور چیست؟
- آداب و رسوم محسوس افراد و گروهها در این کشور چیست؟
- جمعیت کشور چقدر است؟
- تحرک طبقه های تا چه حد در این کشور متداول است؟
- کدام مناسبت ها جشن گرفته می شوند؟
- گرایش های اجتماعی کنونی کدامند؟
- تغییرات جمعیت شناختی چگونه بر گرایش های اجتماعی تأثیر می گذارند؟
- در زمینه مد چه چیز محبوبیت دارد؟ آیا هنر حیظه محبوبی است؟
- در مقایسه با دوران گذشته چه چیز در حال تغییر است؟
- موضوعات تنش زای ژئوپلیتیکی در حال حاضر چه مواردی هستند؟
- منطقه برای بازدیدکنندگان خارجی امن تلقی می شود یا خطرناک؟
- دید عموم نسبت به خارجی ها چگونه است؟
- فناوری (T):
- در بررسی عوامل فناوری در یک منطقه، باید بر زیرساخت ها، سرمایه گذاری ها و قابلیت ها تمرکز کرد. پهنای باند و زیرساخت تلفن همراه، روزبه روز بیشتر به عنوان نمایندگان بلوغ فناوری در هر کشوری شناخته می شوند.
- آمار مربوط به پهنای باند، دسترسی به اینترنت و رشد آن چگونه است؟
- آیا زیرساخت ارتباطی تکامل یافته و روبه رشدی برای تلفن همراه وجود دارد؟
- گرایش های اتخاذ فناوری در منطقه و در میان گروه های مختلف کدامند؟
- کشور در چه حوزه هایی از تحقیق و توسعه قدرتمند یا پیشگام است؟
- دولت در کدام نوآوری ها در حوزه فناوری سرمایه گذاری یا از آن حمایت می کند؟
- کشور چه فناوری هایی را صادر می کند؟
- زیست محیطی (E):
- تحلیل زیست محیطی بر شناخت منابع طبیعی و جغرافیای منطقه و نحوه تأثیر گذاری آنها بر رشد اقتصادی و خصوصیات اجتماعی تمرکز می کند.
- محیط جغرافیایی منطقه چگونه است؟
- منابع طبیعی منطقه چیست و در کدام منابع محدودیت وجود دارد؟

مترجم: نسیم حسینی

در مقاله خود با عنوان «چند توصیه جهت تبدیل شدن به یک مدیر جهانی»، افراد حرفه ای را تشویق کرده ام برای مطالعه فرهنگ همکاران، اعضای گروه، شرکا و مشتریان خارجی خود وقت و انرژی بگذارند، چراکه این کار بخشی از فرمول موفقیت است. با این که دیدارهای چهره به چهره و غوطه ور شدن واقعی در فرهنگ های خارجی بهترین معلم ما هستند، ابزارهای متنوعی نیز وجود دارند که مدیران جهانی در حال پیشرفت می توانند از آنها به منظور کسب زمینه های لازم در این حوزه های جدید استفاده کنند.

این مقاله برای کمک به شما در هدایت پژوهش بازار خارجی اولیه خود، چارچوبی را معرفی می کند که از آن با عنوان P. E. S. T. E. L یاد می شود و حروف آن مخفف واژه های political (سیاسی)، economic (اقتصادی)، social (اجتماعی)، technology (فناوری)، environment (محیط زیست) و legal (قانونی) هستند.

کاوش عمیق تر با تحلیل P. E. S. T. E. L

مدیران جهانی تأثیرگذار سعی دارند درباره کشورهای مشتریان و همکاران خود چیزی بیش از اطلاعات پیش پا افتاده بدانند. شناخت مبانی اولیه کشور یا منطقه ای بیرون از موطن شرکت خود مانند جمعیت، جمعیت شناسی، اندازه و رشد اقتصادی، زبان اصلی و مذاهب، کندوکاوی عمیق تر برای درک بهتر منطقه و مردم آن از اهمیت بیشتری برخوردار است. تحلیل P. E. S. T. E. L ابزاری است که به شما در سازمان دهی تلاش های پژوهشی اولیه تان کمک خواهد کرد. پرسش های زیر برحسب هر یک از اجزای P. E. S. T. E. L طراحی و برای کمک به شما در سرعت بخشیدن به تحلیل های تان در نظر گرفته شده اند. شما را تشویق می کنیم تا با همکاران خود همفکری و به تحلیل P. E. S. T. E. L، پرسش های دیگری را نیز بیفزایید.

سیاسی (P):

- در تلاش جهت درک ماهیت سیاسی یک کشور، توجه به شکل دولت، تاریخ سیاسی، پویایی و درون مایه های سیاسی آن حائز اهمیت است. برای شروع می توان پرسش های زیر را مطرح کرد:
- سبک غالب دولت چگونه است؟
- ساختار دولت در حوزه های مجری، مقننه و قضاییه چگونه است؟
- نوع فعلی دولت بر مبنای چه اصولی پایه گذاری شده است؟ (قانون اساسی کشور را بررسی کنید)
- دولت تا چه اندازه دارای ثبات است؟
- احزاب مختلفی که دعوی قدرت دارند کدامها هستند؟
- حزب حاکم کشور کدام است و چه اصولی دارد؟
- احزاب اقلیت کدامها هستند و چه اصولی دارند؟
- مسائل سیاسی مهم آنها در حال حاضر چیست؟
- اقتصادی (E):
- اقتصاد (بازار آزاد، دولتی، تحت کنترل دولت) و ساختار اقتصادی یک کشور همسویی نزدیکی با نظام سیاسی و رویکرد حکومتی آن کشور دارند. در این میان، نه تنها ارزیابی وضعیت و برآوردهای کنونی از رشد اقتصادی کشور اهمیت دارد، بلکه در نظر داشتن نیروها و عوامل مؤثر بر این رشد نیز مهم است.
- شالوده های اصلی اقتصاد کشور کدامند؟ آیا اقتصاد شرکت بازار آزاد، دولتی یا ترکیبی است؟

سازمان I/O امسال انتظار داریم

قابلیت های واقعیت افزوده در موبایل تمرکز شود. در جریان کنفرانس جهانی موبایل ۲۰۱۸، گوگل بالاخره ARCCore را به دست عموم رساند و ممکن است شاهد به روزرسانی هایی در این پلتفرم باشیم.

گروم

اپل در رویداد آموزش محور خود از محصولاتی مناسب برای دانش آموزان رونمایی کرد و حالا نوبت گوگل است که با نمایش سرویس های جدید نشان دهد هنوز گروم بوک حرف اول را می زند. از سوی دیگر پس از رونمایی ایسر از نخستین تبلت مجهز به Chrome OS با عنوان «گروم بوک تب ۱۰»، انتظار می رود در این رویداد موج جدیدی از تبلت های بهره مند از این سیستم عامل معرفی شوند.

گوگل هوم

در رویداد CES نمایشگرهای لمسی مجهز به گوگل اسپسنتت رونمایی شدند و بعید نیست در I/O امسال شاهد تغییراتی در زمینه لوازم دیجیتال باشیم. یکی از به روزرسانی احتمالی در این زمینه اضافه شدن نمایشگر به دستگاه های هوم است.

انگشت روی کلید هوم نیز، اسپسنتت فعال نظار می توان به ارتقای امنیت، مصرف شارژ به اشاره کرد.

لنز می دانیم که گوگل لنز ۲ در راه است. این ابزار جستجوی مجازی است که با اسکن عکس مرتبط به آن را در اختیار کاربر قرار می دهد. قابلیت ها و پیچیدگی های آن را افزایش می دهد.

توسعه همدست واقعیت مجازی مستقل خبر شد. گوگل در دست دارد اما احتمالاً بیشتر روی

بازاریابی الکترونیک ظرفیتی بکر برای معرفی صنایع دستی به بازارهای جهانی

معاون صنایع دستی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری خراسان جنوبی گفت جمله بازاریابی الکترونیک می تواند موجبات معرفی صنایع دستی را در سطح بین المللی و بازارهای جهانی محقق سازد.

حسین عباسزاده در گفت و گو با ایسنا اظهار کرد: بازاریابی جهانی و کاربردی کردن صنایع دستی و هنرهای سنتی در زندگی مدرن امروز، بهترین شیوه برای حفظ صنایع دستی کشور است. وی افزود: ارتقای دانش و به کارگیری روش های نوین از جمله بازاریابی الکترونیک می تواند موجبات معرفی صنایع دستی را در سطح بین المللی و بازارهای جهانی محقق سازد.

معاون صنایع دستی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری خراسان جنوبی گفت: امروزه فناوری اطلاعات نقش ارزنده و مؤثری در بسیاری از کسب و کارها ایفا می کند و با سرعت و شدت آنها را تحت تأثیر قرار داده است.

عباسزاده ادامه داد: فناوری اطلاعات این امکان را فراهم می آورد که اطلاعات دقیق تر و بیشتری از مشتریان بالقوه و نیازها و رفتارهای خرید آنها به دست آورد.

وی بیان کرد: همچنین کانال ها و مسیرهای جدیدی برای ارتباط و تعامل میان عرضه کنندگان و مشتریان گشوده شده که این فناوری ها امکان ایجاد روابط مؤثر و دوستانه تر میان تولیدکننده، عرضه کننده و شرکای کانال توزیع برقرار می سازد. معاون صنایع دستی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری خراسان جنوبی گفت: مبنای اساسی برای بازاریابی الکترونیک و تجارت الکترونیک فراهم می آورد که در همین راستا این اداره کل با همکاری سازمان مرکزی و شرکت زودل کمپین تخصصی صادرات خرده فروشی را در دی ماه سال گذشته با حضور قریب به ۱۵۰ نفر از هنرمندان و کارشناسان دستاورد کاران برگزار کرد.



اشتباهی دیگر از نوکیا؛ فروش مجموعه سلامتی Withings

شرکت فنلاندی نوکیا در نظر دارد بخش محصولات سلامتی خود، موسوم به Withings را به یکی از موسسان اولیه این مجموعه بفروشد.

این بار اولی نیست که پیروزی های فنلاندی ها رنگ شکست به خود می گیرد؛ اما این بار شکست نوکیا مربوط به حوزه تلفن های هوشمند نیست. فنلاندی ها در سال ۲۰۱۶ مجموعه ای موسوم به Withings را که در زمینه تولید محصولات سلامتی فعال بود با قیمت ۱۹۱ میلیون دلار خریداری کردند. لیکن اکنون فنلاندی ها مجبور به فروش این مجموعه شده اند؛ قیمت در نظر گرفته شده برای این مجموعه تاکنون فاش نشده و از طرفی فروش این مجموعه توسط نوکیا نیز غیرمحمول نبود.

اما آنچه بیش از دیگر موارد مربوط به فروش این مجموعه جلب توجه می کند، مالک آتی آن است. نوکیا قرار است Withings را به شخصی به نام اریک کرل بفروشد؛ در حقیقت کرل یکی از موسسان

اولیه این مجموعه است. نوکیا انتظار دارد تا پایان سه ماهه دوم سال جاری میلادی مراحل مربوط به واگذاری این مجموعه به اتمام برسد؛ این در حالی است که برخی محصولات سلامتی تولید شده توسط Withings محصولاتی فوق العاده بوده اند.

همان گونه که در ابتدا گفته شده، فروش Withings چندان دور از تصور نبود. در ماه اکتبر سال گذشته نوکیا اعلام کرد مجموعه Withings تا آن زمان ۱۶۴ میلیون دلار از ارزش خود را از دست داده است. پس از آن، در ابتدای سال جاری میلادی نیز نوکیا نام Withings را به «واحد سلامت نوکیا» تغییر داد و اعلام کرد که قصد دارد بررسی اساسی در مورد این مجموعه انجام دهد. در همین زمان، اطلاعاتی که از درون نوکیا درز کرده و در اختیار وبسایت The Verge قرار گرفته بود خبر از این می داد که این مجموعه توانسته از نظر رشد اقتصادی به اهداف مدنظر نوکیا دست پیدا کند.



یک پست موفق وبلاگ چه ویژگی‌هایی دارد

همانطور که یک چتر باز برای داشتن یک تجربه موفق همه چیز را چندین بار قبل از پرش چک می‌کند، یک وبلاگ‌نویس نیز قبل از انتشار پست خود باید چنین کاری انجام دهد.

۱- تیتر جذاب

کارآفرینانی که در حضور سرمایه‌گذاران سخنرانی می‌کنند تنها دو دقیقه زمان دارند تا کسب‌وکار خود را به آنها معرفی کنند. هدف آنها این نیست که در این مدت کم سرمایه مورد نظر خود را جذب کنند، بلکه قصد دارند در این مدت به اندازه‌ای اطلاعات در اختیار سرمایه‌گذار قرار دهند که او را به کسب اطلاعات بیشتر ترغیب کنند. موضوع پست وبلاگ نیز دقیقاً مانند همان سخنرانی دو دقیقه‌ای عمل می‌کند و باید دارای دو ویژگی باشد:

- دادن اطلاعات کلی در مورد موضوع مقاله
- تشویق خواننده به باز کردن پست و دیدن حداقل یک تصویر

۲- خلاصه متقاعدکننده

در گزارش‌های خبری، قسمت خلاصه مقاله باید نکات مهم داستان را در بر داشته باشد. اما این نکته لزوماً در پست‌های وبلاگ صادق نیست. اولین جمله مقاله یا قسمت خلاصه آن باید برای خواننده متقاعدکننده باشد و او را به خواندن ادامه مطلب تشویق کند. پس این قسمت را طوری بنویسید که خواننده دلش بخواهد اطلاعات بیشتری کسب کرده و بعد از خواندن کل مقاله از شما تشکر کند.

۳- زیر تیترهای مفید

زیر تیترها سه ویژگی دارند:

- ایجاد فاصله در متن و افزایش زیبایی ظاهری آن
- راهنمایی خواننده به قسمت‌های مهم متن
- کمک به بهبود بهینه‌سازی سایت در موتورهای جستجو (سئو).

قبلاً توصیه می‌شد که بهتر است از یک یا چند کلمه کلیدی در زیر تیترها استفاده شود، اما امروزه چنین نیست. استفاده از عبارات توصیفی که ایده کلی مطلب را بیان کنند کافی بوده و به سئوی سایت نیز کمک می‌کند. دو نکته اول نیز بسیار مهم هستند. هیچ کس حوصله خواندن یک متن طولانی را ندارد و زیر تیترها خوانایی متن را بالا می‌برند.

۴- آموزندگی و جذابیت بخش اصلی متن

همانطور که می‌دانید قسمت اصلی متن از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. متن اصلی می‌تواند شامل اخبار، نکات آموزنده، آموزش نحوه انجام یک کار یا حتی داستان خنده‌دار باشد. هر کدام از این پست‌ها با نگرش مخصوص به خود نوشته می‌شوند. به‌عنوان مثال در داستان خنده‌دار از کلمات عامیانه استفاده می‌شود و لحن نوشتاری اخبار جدی است. پس مهم‌ترین کار این است که هدف پست را مشخص کنید.

همانطور که در مورد قبلی اشاره کردیم در گذشته توصیه می‌شد کلمات کلیدی چند بار در زیر تیترها و متن اصلی تکرار شوند، اما امروز تحقیقات نشان داده است چگالی کلمات کلیدی برای گوگل بسیار کم اهمیت هستند. الگوریتم گوگل به اندازه‌ای هوشمند است که متوجه می‌شود متن شما چه موضوعی دارد و آن را برای ظاهر شدن در نتیجه جستجو و ایندکس می‌کند. بنابراین اگر موضوع مشخصی دارید و به خوبی در مورد آن توضیح داده‌اید گوگل متوجه این موضوع می‌شود و نیازی به استفاده بیش از اندازه از کلمات کلیدی نیست.

۵- تصاویر مرتبط و زیبا

یکی دیگر از راه‌های افزایش جذابیت و خوانایی متن، استفاده از تصاویر زیبا و مرتبط در متن اصلی است. گوگل مدت زمانی را که برای خواندن هر پست صرف می‌شود اندازه‌گیری می‌کند و وجود تصاویر کمک می‌کند خواننده برای مدت زمان بیشتری با پست درگیر باشد. همچنین از آنجایی که پست در شبکه‌های اجتماعی نیز منتشر می‌شود استفاده از تصاویر زیبا به جلب توجه خواننده کمک می‌کند.

۶- اقدام به عمل قوی

تمام پست‌هایی که در وبلاگ منتشر می‌شوند باید یک اقدام به عمل داشته باشند. اقدام به عمل می‌تواند پر کردن یک فرم یا درخواست بازدید از صفحه‌های دیگر، کامنت گذاشتن یا عضویت در سایت به بهانه ارسال مقالات بیشتر باشد. پس در اولین گام تصمیم بگیرید خواننده چه اقدامی باید انجام دهد. سپس با نوشتن یک متن جذاب خواننده را به انجام آن تشویق کنید.

۷- لینک‌های داخلی مرتبط

آیا دوست دارید از تبلیغات مجانی استفاده کنید؟ مطمئناً همه ما از این فرصت استفاده خواهیم کرد، بنابراین در هر پست جدیدی که می‌نویسید یک لینک از پست‌های قدیمی‌تر قرار دهید. همانطور که یک دلال خانه به نشان دادن یک اتاق خواب به مشتری اکتفا نمی‌کند شما نیز باید سایر مقالات خود را در معرض دید خواننده قرار دهید. فراموش نکنید که مدت زمان حضور خواننده در سایت مهم است و لینک دادن به سایر مقالات حضور خواننده را تضمین می‌کند. علاوه بر این از لینک‌های داخلی همیشه به‌عنوان نکته مثبتی در بهبود سئو یاد می‌شود. به این دلیل که تعداد بازدید صفحات به ازای هر خواننده را افزایش می‌دهد و باعث حضور بیشتر او در سایت می‌شود. البته استفاده از لینک به تنهایی کافی نیست و موضوع آن باید با متنی که در آن قرار گرفته مرتبط باشد.

منبع: forbes/zoomit

۶ دلیل مهم استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای امور تبلیغاتی



مدرسه تبلیغات



واقعیت تبلیغات (۱۸)

حقه فرویدی

به قلم راسر ریوز

من از مسافران و بازدیدکنندگان خارجی درس‌های زیادی می‌گیرم. تبلیغات در آمریکا، که بزرگ‌ترین و پیشرفته‌ترین تبلیغات است، به قطعی برای این صنعت در حال رشد در منطقه تبدیل شده است. نمایندگان از کشورهای آلمان، فرانسه، ایتالیا، کشورهای شمال و حتی ژاپن به نیویورک سفر می‌کنند تا با جدیدترین تکنیک‌ها آشنا شوند و سوالات خود را بپرسند.

نکته جالب این است که اکثر آنها باور دارند تبلیغات آمریکایی با استفاده از تکنیک‌های عمیق فرویدی ساخته می‌شوند. به اعتقاد آنها ما در حال فریب مردم هستیم و از جادویی سیاه و اسرارآمیز کمک می‌گیریم.

تعدادی از آنها چنین می‌گویند: ما با هیچ تکنیک خاصی مواجه نشدیم. افواکنندگان پنهان چطور؟

خب، اگر این افراد هیچ افواکننده پنهانی در کشور خود پیدا نکرده‌اند، مطمئناً در این کشور نیز تا کام خواهند بود؛ تمام کارشناسان و متخصصان برتر این صنعت می‌دانند که چنین سخنی کاملاً بی‌معنی و پوچ است. شاید این اصطلاح باعث فروش کتاب ونس بکار شد و ممکن است حتی افرادی نیز به آن معتقد باشند، ولی متأسفانه هیچ افواکننده پنهانی وجود ندارد.

عملکرد تبلیغات کاملاً شفاف و واضح خواهد بود.

ما معتقدیم که این افسانه‌ها و سخنان پوچ به دلیل حضور افراد تأثیرگذار، با استعداد و جذاب در صنعت تبلیغات به وجود آمده‌اند. اصطلاحات کوتاه و پیچیده هستند: پیچیدگی‌های فرویدی، انگیزه‌های پنهان، ترغیب ناخودآگاه، تست عمق روان‌شناسی، دستکاری روان‌شناختی، پروفایل‌های تحلیلی. این اصطلاحات دائماً در کنفرانس‌های مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرند و نتیجه‌ای جز گمراهی مخاطب به دست نخواهد آمد.

این اصطلاحات تقریباً هرگز تعریف نمی‌شوند.

شاید این زبان مسگری فعالان حوزه تبلیغات است. شاید آژانس‌های بلندپرواز سعی دارند تا با ساخت چنین اصطلاحاتی مشتریان بیشتری را جذب کنند.

آنها در واقعیت تبلیغات از سهم بسیار کوچک و ناچیزی برخوردارند.

البته هیچ انگیزه‌ای قدرتمندتر از انگیزه ایجاد شده در زیر آستانه ذهن آگاه نیست. البته، اینجا قلمرویی تاریک، اسرارآمیز و خطرناک است و ما نیز هم‌اکنون به لطف بیروان مکتب فکری فروید به چنین اطلاعاتی دسترسی پیدا کرده‌ایم. شاید روزی تکنیکی برای ترسیم دقیق نقشه این سرزمین مرموز طراحی شود، ولی تا امروز چنین امری میسر نشده است.

شما به عنوان خواننده این کتاب، برای یافتن انگیزه‌های درونی و عمیق خود به حداقل چهار سال مشاوره و تحقیق نیاز خواهید داشت.

ما ظرفیت کافی برای پذیرایی از ۱۸ هزار نفر را نداریم. و کارمندان ما، تخصصی هستند که صرفاً روند پیشرفت و توسعه در زمینه فرویدی را زیر نظر دارند. ما با کارشناسانی که چنین شاخص‌های اندازه‌گیری جدیدی را ایجاد می‌کنند همکاری نزدیکی داریم؛ ولی همچنان با یک حقیقت ساده و روشن مواجه هستیم: ما هنوز قادر به پیاده‌سازی چنین تکنیک‌هایی بر عموم مردم نیستیم.

تبلیغ‌کنندگان خوب، مثل محققان، خواستار تحقیقی قابل تکرار هستند. یعنی در صورت تکرار تحقیق، نتیجه‌ای مشابه به دست آید. آزمایشی که امروز یک نتیجه و فردا نتیجه‌ای دیگر ارائه دهد کاملاً بی‌فایده خواهد بود. یک یا دو نفر از فعالان حوزه تبلیغات ادعا می‌کنند که با نهایت فرویدی در ارتباط هستند. به اعتقاد ما این افراد در تجارت حضور دارند، چون مردم به این باور که پاسخ تمام سؤالات نزد این افراد است، به شدت علاقه دارند. ما با آنها تماس گرفتیم و دریافتیم که گزارش‌های این افراد مبهم، سلیقه‌ای و گمراه‌کننده هستند. مطمئناً چنین یافته‌هایی قابل تکرار نیستند. کارخانه دیترویت زمانی وقت و سرمایه زیادی را صرف انجام چنین تحقیقاتی کرد. معلوم شد که ماشین‌های موتوروی در واقع نمادهای فالیکاند و مردم خواستار عرضه آنها در ابعاد بسیار بزرگ هستند - ماشین‌هایی درخشان و زیبا با سیستم‌های صوتی پر قدرت. مردم که از این انگیزه پنهان بی‌اطلاع بودند، شروع به خرید صدها هزار ماشین کوچک کردند و در نتیجه، دیترویت متحمل ضرری چند ده میلیون دلاری شد. ما در طول ۱۰ سال آینده، در این آژانس، بیش از یک میلیارد دلار برای مشتری‌ها هزینه خواهیم کرد. هزاران کمپین طراحی می‌کنیم و بررسی‌های دقیقی نیز انجام می‌دهیم.

اگر شما مشتری ما بودید، کدام گزینه را جهت سرمایه‌گذاری و ریسک مالی انتخاب می‌کردید؟ انگیزه‌های قابل سنجش و جایی که تحقیق قابل تکرار است؟ یا انگیزه‌هایی که قابل سنجش نیستند و چنانچه در داخل توده‌ای نظر گرفته شوند، به هیچ عنوان قابل سنجش نخواهند بود؟

یافتن محرک‌های مردم کاری بسیار جالب و غافلگیرکننده است. ما تا حدودی از خواسته‌ها و انتظارات مردم نسبت به محصولی خاص مطلع هستیم و لیستی طولانی از خواسته‌های اثبات شده نیز در اختیار داریم که می‌توانیم با استفاده از آن کمپین‌هایی خلاقانه و جادویی طراحی کنیم. برای مثال می‌دانیم که مردم به چاقی و بوی بد علاقه‌ای ندارند، برای سلامتی خود و فرزندان‌شان اهمیت زیادی قائل هستند، خواستار داشتن دندان‌هایی زیبا و سفید هستند، لباس‌های با کیفیت می‌خواهند، به دنبال جلب توجه و محبت و شدیداً عاشق پول هستند، به‌راحتی علاقه دارند، خواستار ابزار و لوازمی با کیفیت هستند، به دنبال موفقیت در کار و حرفه خود و پس اندازی برای دوران پیری و کهنسالی خود هستند. . .

ادامه دارد. . .

منبع: کتاب reality in advertising

همین امر امکان گسترش فعالیت‌ها را در اختیار شما قرار خواهد داد.

۳- ارتباط بیشتر با مشتری

در صورتی که شما تبلیغی در تلویزیون، رادیو یا حتی نشریات منتشر کنید، امکان ارتباط مستقیم و لحظه‌ای به اهداف خود دست یابید. آمارها در این رابطه بیانگر آن است که بیش از ۹۱ درصد بازاریابان عقیده دارند که این روش تبلیغاتی از ریسک کمتری برخوردار بوده و بازده به مراتب بهتری را به ارمغان خواهد آورد که مزیت بسیار بزرگی محسوب می‌شود.

۲- کاهش هزینه‌ها

همانطور که در مورد نخست نیز به صورت مختصر اشاره شد، شبکه‌های اجتماعی محیطی رایگان محسوب شده و همین امر بسیاری از هزینه‌های تبلیغاتی را کاهش خواهد داد. با این حال توجه داشته باشید که این امر نباید باعث عدم توجه کافی به آن باشد. در واقع شما باید بودجه‌ای را برای این موضوع اختصاص دهید، زیرا انجام کاری که بتواند مخاطب را به سمت شما متمایل سازد، بدون شک دشوار خواهد بود و لازم است با صرف هزینه‌هایی به شکل حرفه‌ای عمل کنید.

برای مثال شبکه اجتماعی اینستاگرام مبتنی بر ارسال عکس بوده و نخستین چیزی که توجه مخاطب را به خود جلب خواهد کرد، تصاویری است که ارسال می‌کنید، به همین خاطر وجود عکاسی حرفه‌ای بسیار ضروری به نظر می‌رسد. با این حال با مقایسه هزینه‌ها در نهایت به این نتیجه خواهید رسید که با فرصتی به مراتب کم هزینه‌تر مواجه هستید که

۴- افزایش وفاداری مشتریان

با توجه به اینکه امروزه تقریباً تمامی افسراد قبلی و بعد از خواب نخستین کاری که انجام می‌دهند، چک کردن تلفن‌های همراه‌شان است، در صورتی که بتوانید با جذابیت‌بخشی به اقدامات خود شناسان بازدید روزانه را افزایش دهید، در نهایت این حضور شما در کنار مشتری در درازمدت به نوعی عادت برای آنها تبدیل خواهد شد. تحت این شرایط احتمال تجربه برندی دیگر با کاهش چشمگیری مواجه می‌شود. با این حال در رابطه با ایجاد پیوندی محکم میان خود و مشتریان لازم است همواره پیش‌قدم باشید. برای مثال در

مترجم: امیر آل‌علی

امروزه شبکه‌های اجتماعی با سرعتی فوق‌العاده به یکی از جنبه‌های مهم بازاریابی دیجیتال تبدیل شده‌اند و به همین دلیل ضرورت توجه به آن از سوی برندها افزایش پیدا کرده است. با توجه به کاربران میلیونی شبکه‌های اجتماعی مطرح، هر یک از آنها به عنوان مکانی مناسب برای امور تجاری محسوب می‌شوند. با این حال برخی از شرکت‌ها در رابطه با مزیت‌های آن همچنان دچار تردید بوده و همین موضوع باعث می‌شود تا حداکثر استفاده را نداشته باشند. در همین راستا و در ادامه به بررسی دلایل مهم استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای امور تبلیغاتی خواهیم پرداخت.

۱- افزایش آگاهی‌ها نسبت به برند

بدون شک هر شرکتی برای موفقیت نیاز به جذب حداکثری مشتری دارد. یکی از مواردی که باعث دستیابی به این هدف خواهد شد، تبلیغات است. با این حال بسیاری از برندها در این رابطه توجه خود را به روش‌های گران قیمت و پرهزینه معطوف کرده و همین امر باعث می‌شود که اقدامات آنها با محدودیت چشمگیری مواجه شود. با این حال فضای اینترنت محیطی کاملاً رایگان بوده و برندها می‌توانند با ارائه خلاقیت، نگاه‌ها را به سمت خود جلب کنند. در این رابطه دیگر شما با محدودیت زمانی، مکانی و هزینه‌ای مواجه نیستید و می‌توانید به هر میزانی که لازم می‌دانید در تبلیغات خود استمرار داشته باشید.

تبلیغات خلاق



WAKING UP IS HARD



بهبود تجربه مخاطب با تکنیک نقشه سفر مشتری

نقشه سفر مشتری از چند مرحله تشکیل شده است که با نیازسنجی، تحلیل رفتار مخاطب و بازخورد گرفتن از آنها در هر مرحله همراه است. با گذشت زمان نقش مشتری‌ها در موفقیت برند بیشتر شده است و روز به روز به تعداد شرکت‌هایی که برای جلب رضایت مشتری تلاش می‌کنند افزوده می‌شود. این یعنی کسب‌وکارها باید سعی کنند ظرفیت همدلی با مشتری را افزایش دهند و انتظارات آنها را به واقعیت تبدیل کنند. اما انجام چنین کاری چگونه ممکن است؟ یکی از راه‌ها ترسیم نقشه سفر مشتری است.

نقشه سفر مشتری حاصل تجربه مرحله به مرحله مشتری از محصول یا خدمات مورد نظر است. نقشه سفر مشتری منبع حیاتی است که وضعیت کنونی مشتری را نشان می‌دهد و طیف وسیعی از خدمات مرتبط با سلامتی، امور مالی، تحصیلی و... را شامل می‌شود. در ادامه این مقاله با نگاه دقیق‌تری به نقشه سفر مشتری و اجزای آن می‌پردازیم. این نقشه از پنج مرحله تشکیل شده است که می‌توانید هر کدام از آنها را داخل یک دایره ترسیم کرده و سپس آنها را با خط به یکدیگر متصل کنید. البته این موضوع کاملا سلیقه‌ای است و می‌توان از هر شکل دیگری برای کشیدن نقشه مسیر استفاده کرد. کشیدن دایره و خط از این جهت بهتر است که یادآوری می‌کند نقشه سفر مشتری حلقه‌ای از مراحل و بازخوردها است.

۱- جذب کردن (Entice)

پیش از اینکه مشتری به‌طور اتفاقی با وبسایت شما آشنا شود، بهتر است خودتان اقدام کنید. فراموش نکنید که مشتری برای امتحان کردن محصول یا خدمات برند باید انگیزه داشته باشد. شما از چه روشی برای جذب کردن آنها استفاده می‌کنید؟ در چه شرایطی مشتری نسبت به امتحان کردن محصول کنجکاو می‌شود؟ از طریق بازاریابی دهان به دهان یا تبلیغ مستقیم برند؟ در این مرحله باید لیستی از راه‌های ممکن برای جذب مخاطب تهیه کنید.

۲- وارد شدن (Enter)

تصور کنید تعطیلات آغاز شده است و می‌خواهید در هتلی اقامت کنید. اینکه مورد استقبال میزبان قرار بگیرید از چه زمانی آغاز می‌شود؟ آیا در فرودگاه به دنبال تان می‌آیند؟ یا میز پذیرش هتل اولین برخورد رسمی شما با میزبان است؟ در اولین برخورد چه عواملی (مانند نورو، صدا، بو و طرز برخورد) توجه شما را جلب می‌کنند؟ اولین تجربه ورود مشتری به برند نیز به همین اندازه مهم است. در واقع نحوه برخورد کارمندان برند است که تعیین می‌کند مخاطب به مشتری تبدیل شود یا خیر.

۳- درگیر شدن (Engage)

در این مرحله مشتری تصمیم به خریداری محصول یا خدمات برند شما گرفته است. خدمات می‌تواند شامل هر چیزی مانند ثبت نام در دوره آموزشی باشد و محصول نیز هر چیزی مانند تلفن همراه هوشمند را شامل می‌شود. کیفیت محصول و خدمات ارائه شده باید در تمام مراحل حفظ شده و در صورت بروز مشکل توسط تیم پشتیبانی رسیدگی شود. این کار در تیم پشتیبانی برند چگونه انجام می‌شود؟ آیا خدمات پس از فروش به خوبی نیازهای احساسی مشتری را برطرف می‌کنند؟ در واقع تمام مراحل نقشه سفر مشتری باید با سه معیار عملکرد، روابط اجتماعی و احساسی سنجیده شود.

۴- خارج شدن (Exit)

حال تصور کنید تعطیلاتی که برای آن برنامه‌ریزی کرده بودید به پایان رسیده یا مشتری خرید مورد نظر را انجام داده است. تجربه‌ای که داشته‌اید چگونه بود؟ تا این مرحله داده‌های بازاریابی از مشتری در اختیار برند قرار گرفته است که می‌تواند در مراحل بعدی مورد استفاده قرار بگیرد. اکنون نوبت آن رسیده است که برند با تحلیل رفتار مشتری و تکنولوژی که در اختیار دارد، پیشنهادهای سفارشی‌سازی شده خود را به مشتری ارائه دهد.

۵- گسترش دادن (Extend)

اغلب کسب‌وکارها در این مرحله متوقف می‌شوند، اما فرصت‌های زیادی در این مرحله پنهان شده‌اند که تنها کافی است شناخته شوند. این مرحله نیازمند تلاش و تفکر زیاد برای حفظ ارتباط با مشتری و بازخورد گرفتن از تجربه‌های آنها است. واکنش آنها نسبت به برند مستقیماً با چهار مرحله گذشته در ارتباط است و هر قدر تجربه هر مرحله بهتر باشد احتمال بازگشت آنها بیشتر خواهد بود. حفظ صداقت در تمام مراحل بسیار مهم است. بنابراین اگر هنوز برای مرحله‌ای آماده نشده‌اید آن را خالی بگذارید. برای بهبود هر مرحله توفان فکر داشته باشید و با امتحان کردن و سنجیدن ایده‌های جدید بهترین تجربه را برای مشتری رقم بزنید. رفتار مخاطبان را به دقت در نظر بگیرید، با آنها صحبت کنید و نظرشان را در هر مرحله جویا شوید. هنگام طراحی نقشه سفر مشتری به یاد داشته باشید فهمیدن و درک کردن کارمندان برند نیز به اندازه درک کردن مشتری مهم است. گاهی اوقات کارمندان اولین مشتری‌های برند هستند و شناخت آنها و تجربه‌ای که از کار دارند می‌تواند فرهنگ برند را تغییر دهد.

منبع: inc/zoomit

انتشار محتوای یکسان در شبکه‌های اجتماعی ممنوع (۲)

چرا نباید یک پست را در چند پلتفرم اجتماعی مختلف بارگذاری کرد؟



به قلم میشل سیکا
ترجمه: علی آلی

در بخش قبل به بررسی دلایل پرهیز از بازنشر پیامی واحد در شبکه‌های اجتماعی مختلف و حتی یک پلتفرم یکسان پرداختیم. در ادامه بحث قبل در اینجا شیوه‌های خلق محتوای بدیع و تأثیرگذار را با یکدیگر مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۸ توصیه کاربردی برای خلق پیام‌های بی‌نظیر

۱- بهینه‌سازی محتوا برای هر کدام از شبکه اجتماعی

محتوا و فرم پست ما باید مطابق با ساختار و ویژگی‌های هر پلتفرم باشد. گام نخست در این زمینه بازبینی کپشن پست به منظور اطمینان از کاربرد واژگان مناسب هر شبکه اجتماعی است. به علاوه انتخاب فرمت تصویری مناسب برای هر پلتفرم نیز اهمیت بالایی دارد. هر شبکه اجتماعی هشتگ‌های خاص خود را دارد. بر این اساس باید به فهرست ترندهای هر کدام از آنها توجه ویژه‌ای داشت. انتخاب هشتگی کم‌کاربرد به هیچ وجه موفقیتی برای کمپین بازاریابی شرکت محسوب نخواهد شد. شاید در ابتدا چنین حساسیت‌هایی وسواس‌گونه به نظر برسد. با این حال همین نکات کوچک در نهایت موفقیت پست‌های محبوب را تضمین می‌کند.

۲- نگارش کپشن با تیتیر مناسب

محدودیت کاراکترها در هر پلتفرمی متفاوت است. بر همین اساس از اندازه مناسب کپشن‌تان در هر کدام از شبکه‌های اجتماعی اطمینان یابید. با توجه به اهمیت کپشن‌ها در جلب‌نظر مخاطب به هنگام نگارش‌شان اصلاح عجله نکنید. ابتدا در خصوص پیام اصلی‌تان به مخاطب فکر کنید. سپس نوبت به خلق ساختار مناسب برای انتقال پیام اصلی‌تان است. در ابتدای راه‌اندازی اکانت‌تان امتحان سبک‌های نگارشی متفاوت در بخش کپشن بهترین

انتخاب محسوب می‌شود. بر این اساس از همان ابتدا سلیقه مخاطب را شناسایی و بعد از آن فقط بر روی الگوی مناسب تأکید خواهید کرد. به این ترتیب علاوه بر یافتن بهترین شیوه نگارش کپشن، سطح ارتباط‌تان با مخاطب نیز بهبود می‌یابد.

۳- ویرایش را فراموش نکنید

همیشه پیش از فشردن قسمت «بارگذاری» نگاهی دوباره به پست‌تان بیندازید. بی‌تردید نگاه مجدد به محتوای‌تان نتایج مثبتی به همراه خواهد داشت. اگر در این بخش از فرد دیگری کمک بگیرید، نتیجه نهایی به مراتب بهتر می‌شود. در حقیقت ارزیابی متنی واحد از دیدگاه فردی متفاوت ایرادهای کار را به بهترین شکل نمایان می‌سازد.

بی‌شک استفاده شرکت‌های بزرگ از ویراستاران مجرب در تیم بازاریابی‌شان بی‌دلیل نیست. با این حال اگر بودجه کافی برای همکاری با یک ویراستار حرفه‌ای را ندارید، ارائه آموزش‌های مقدماتی به کارمندان‌تان می‌تواند از آنها ویراستارانی مناسب بسازد.

۴- بارگذاری مطالب در زمان مناسب

مدیریت مناسب زمان نقش مؤثری در موفقیت برندها در شبکه‌های اجتماعی ایفا می‌کند. مشکل اصلی در اینجا تفاوت ساعات‌های مناسب هر پلتفرم است. بر این اساس باید فعالیت‌تان را بر اساس برنامه‌ای دقیق پیگیری کنیم. یک توصیه جالب در زمینه مدیریت زمان بارگذاری پست‌ها در طول روز به جای انتشار یکجا‌شان است. به این ترتیب کاربران فرصت کافی برای مشاهده هر کدام از مطالب‌تان را خواهند داشت. پس از مدتی کاربران به زمان‌های انتشار مطالب از سوی ما عادت خواهند کرد. بدین ترتیب در زمان‌های خاصی در طول روز به صورت ناخودآگاه منتظر محتوای جدید برندها خواهند بود. این الگو علاوه بر جذب کاربران در زمینه افزایش وفاداری آنها به برندها نیز مؤثر است.

۵- انتشار پست بیش از حد ممنوع

انتشار مطالب به صورت مداوم اهمیت بالایی دارد. با این حال بارگذاری پست‌های بیش از اندازه به هیچ وجه توصیه نمی‌شود. به‌طور معمول هر پلتفرمی توصیه‌ای مشخص در زمینه تعداد پست‌های مطلوب در طول یک روز به کاربران ارائه می‌کند. بی‌شک رعایت این توصیه‌ها کلید موفقیت ما در کسب رضایت کاربران‌مان خواهد بود.

به منظور آشنایی با تفاوت شگرف

میان شبکه‌های اجتماعی مختلف در اینجا به روال عادی توییت تفاوت آن با فیس‌بوک و لینکدین اشاره خواهیم کرد. توییت به دلیل متن‌محوری‌اش توان پذیرایی از توییت‌های بسیار زیاد کاربران در طول روز را دارد. با این حال ارسال بیش از یک یا دو پست در فیس‌بوک و لینکدین ظرف ۲۴ ساعت دلسردی و اعتراض کاربران را در پی خواهد داشت. به‌طور خلاصه هنگام ارسال پست‌ها باید کیفیت را بر کمیت ترجیح داد، اگرچه بی‌تردید چنین تصمیمی اصلاً راحت نیست.

۶- به اشتراک‌گذاری محتوا در مکان‌های مناسب

خلق پست‌هایی با کیفیت بالا تنها محدود به رعایت اختصار در تعداد کاراکترها نیست. در واقع کلمات ما باید با محتوای کلی پست هماهنگ باشند. بر این اساس شاید برخی ترکیب‌ها در همه پلتفرم‌ها معنای یکسانی را منتقل نکنند. از این بدتر گاهی اوقات یک متن واحد در پلتفرمی خاص کاملاً بی‌معنی است.

شاید یک Meme (میم) یا هشتگ پرطرفدار در قالب یک توییت کاربرد مطلوبی داشته باشد. با این حال همین پست در فیس‌بوک واکنش‌های کاملاً متفاوتی را برمی‌انگیزد. ماجرا در خصوص معرفی محصولات نیز به همین ترتیب است. در این مورد پینترست گزینه کاملاً منطقی برای معرفی محصولات جدید است. با این حال معرفی محصول جدید

شرکت در لینکدین به احتمال فراوان به فاجعه‌ای تمام عیار تبدیل خواهد شد.

۷- اهمیت استفاده از ابزارهای برنامه‌ریزی

استفاده از ابزارهای برنامه‌ریزی فرصت مناسبی برای انتشار پست‌ها به صورت خودکار است. بدین ترتیب مدیریت صفحات‌مان در شبکه‌های مجازی کمترین زمان ممکن را نیاز خواهد داشت. خوشبختانه امروزه با جست‌وجویی ساده در مارکت‌های مختلف طیف وسیعی از ابزارهای برنامه‌ریزی رایگان در دسترس قرار می‌گیرد.

به عنوان کارشناس مسائل بازاریابی و نویسنده پلتفرم آنلاین Hootsuite استفاده از ابزار برنامه‌ریزی آن مؤسسه را به شما توصیه می‌کنم. مزیت اصلی این ابزار ارائه آمارهای دقیق از میزان بازدید کاربران از مطالب به همراه آمارهای جانبی فراوان است. با این حال حتی اگر قصد استفاده از این ابزار را ندارید، حتماً به دنبال گزینه مناسب‌تان باشید.

۸- ضرورت طراحی برنامه اجرایی دقیق

پست‌های شما باید کارویژه‌های فراوانی از به اشتراک‌گذاری اطلاعات داشته باشند. در حقیقت، هدف اصلی از فعالیت در شبکه‌های اجتماعی ترغیب کاربران به خرید یا تعامل بیشتر با برندها است. بر این اساس پست‌های شما باید حاوی پیشنهادهای به صورت واضح، دلیل ارزشمندی آن و همچنین علت پذیرش‌اش از سوی مخاطب باشد.

اگرچه تلاش برای خلق پست‌های ویژه به منظور بارگذاری در پلتفرم‌های متفاوت نیازمند زمان نسبتاً زیادی است، با این حال نتیجه کار کاملاً ارزش این هزینه را دارد. در هر صورت با پذیرش این هزینه‌ها ارزش اعتماد مخاطب‌های‌تان را به آنها نشان خواهید داد. امیدوارم این مقاله به شما کمکی هرچند کوچک در راستای دستیابی به این هدف کرده باشد.

منبع: hootsuite

بازاریابی نوین



بازاریابی محتوایی چگونه باید با استراتژی فروش شما مرتبط شود؟

بازاریابی محتوایی و فروش دو استراتژی بسیار مهم برای موفقیت هستند، اما بسیاری از کارآفرینان و مالکان کسب‌وکارها این دو را جدا از هم می‌پندارند. بازاریابی محتوایی به‌صورت خلاصه یعنی تولید و نشر محتوا برای جذب مخاطب و فروش نیز یعنی معاملات بیشتر.

در اینجا ممکن است متوجه یک رابطه ملموس بین بازاریابی محتوایی و فروش شوید. یعنی بازدیدکنندگانی که از طریق بازاریابی محتوایی به سایت شما می‌آیند می‌توانند به مشتری شما تبدیل شده و از شما خرید کنند. اما اگر می‌خواهید که از این دو عنصر مهم نهایت بهره را ببرید، باید رابطه میان‌شان را به خوبی بدانید.

چرا رابطه میان بازاریابی محتوایی و فروش مهم است؟

رابطه میان بازاریابی محتوایی و استراتژی فروش فواید زیادی برای یک کسب‌وکار دارد که در ادامه به برخی از این فواید اشاره می‌کنیم.

- ارزشمند جلوه دادن محتوا: اگر شما بازاریابی محتوایی خود را در فضایی ایزوله نگه دارید، قطعاً این شکل از بازاریابی هیچ کمکی به برند شما نخواهد کرد. اینکه ببینید وبلاگ‌تان ماهانه ۱۰۰۰۰ بازدیدکننده دارد قطعاً مسرت‌بخش است، اما اگر نتوانید از این بازدیدکنندگان پولی به دست آورید، فایده‌ای در آن برای شما وجود نخواهد داشت. برخی از تولیدکنندگان محتوا از تبلیغات و لینک‌های وابسته برای ایجاد درآمد استفاده می‌کنند، اما برای کسانی که به سراغ این روش‌ها نمی‌روند فروش تنها روش برای تبدیل یک خواننده به یک دارایی ارزشمند برای کسب‌وکار است.

- فهم بهتر مخاطب: از هر دو طریق بازاریابی محتوایی و فروش می‌توانید مخاطبان خود را بهتر بشناسید. در فرآیند فروش، فروشندگان فرصت برای یادگیری چیزهای جدید در مورد خواسته‌ها، نیازها، ترجیحات و ویژگی‌های مشتری دارند. اگر بتوانید این اطلاعات را به دست آورید، می‌توانید آن برای هدایت جریان بازاریابی محتوایی استفاده کنید و محتواهای مناسب‌تری بنویسید.



- بازخورد و حلقه‌های بهبود: اگر رابطه‌ای درست به وجود آمده باشد، تیم‌های بازاریابی محتوایی و فروش می‌توانند یکدیگر را با یک جریان ثابت و دائمی از اطلاعات تغذیه کنند. یعنی تیم محتوا می‌تواند نظرات و تعاملات خوانندگان را زیر نظر داشته باشد؛ در حالی که تیم فروش می‌تواند رفتار لیدها را زیر نظر بگیرد. هر دو تیم می‌توانند از اطلاعات یکدیگر استفاده کنند تا رویکرد خود را بهبود بخشند و سفارشی کنند.

تبدیل بیشتر

گام اول برای شما این است که محتواهای خود را برای جذب تبدیل بیشتر بهینه‌سازی کنید. البته شما ممکن است که این کار را قبلاً انجام داده باشید. در هر کدام از پست‌های وبلاگی خود بخشی را در نظر بگیرید و به مخاطبان بگویید که شما چه کسی هستید، چه کاری را انجام می‌دهید و یک دلیل به خوانندگان بدهید که چرا باید با شما کار کنند.

درون آن بخش، می‌توانید یک CTA را نیز در نظر بگیرید که کاربران را به یک فرم تماس یا یک مکانیسم لید جنریشن دیگر متصل می‌کند. اگر محتواهای تولید شده جذاب و مفید باشند و این بخش در نظر گرفته شده هم به خوبی بهینه‌سازی شود، تیم فروش می‌تواند ایده‌های بیشتری را به دست آورد.

تبدیل بهتر

هرچند که نرخ تبدیل بیشتر ممکن است اغواکننده باشد، اما بالا بودن نرخ تبدیل همیشه خوب نیست. یک یا دو لید ارزشمند بهتر از دهها لید بی‌میل و سرد است. اما رابطه این مورد با محتوا چیست؟ در ادامه این رابطه را برای شما توضیح خواهیم داد. محتوای شما در واقع می‌تواند به عنوان یک قیف برای سنجش لیدها مورد استفاده قرار بگیرد. اگر شما محتوایی را تولید کنید که فقط لیدهای علاقه‌مند مشتاق به خواندن آن باشند، شما به‌صورت اتوماتیک حداقل بخشی از مشتریان مرد خود را از دست می‌دهید.

خواسته‌ها و نیازهای مشتریان خود را بدانید شما همچنین می‌توانید از تجربیات فروش خود برای نوشتن پست‌های وبلاگی ارزشمند استفاده کنید. فروشندگان شما در طی مکالمات خود با لیدها و مشتریان می‌توانند در مورد مشکلات آنها بیشتر بدانند و نگرانی‌های اصلی آنها را شناسایی کنند. تیم محتوای شما با استفاده از این اطلاعات می‌تواند محتواهایی مرتبطتر و جامع‌تر بنویسد.

منبع: daartagency

بازاریابی خلاق



رهبری



قوانین جف بزوس برای برگزاری جلسات

جف بزوس یکی از رهبران بزرگی است که جلسات کاری را هدمند، مفید و پربازده برگزار می‌کند. او برای این کار سه قانون جالب دارد.

برنامه‌ریزی ضعیف، صحبت در مورد موضوعات غیر مرتبط و عدم آمادگی از ویژگی‌های مشترک تمام جلسات غیرکاربردی هستند. این جلسات نه تنها هیچ فایده‌ای ندارند، بلکه انرژی و زمان شرکت‌کنندگان را هدر می‌دهند. جف بزوس (Jeff Bezos)، بنیان‌گذار شرکت آمازون یکی از مخالفان سرسخت جلسات غیرمفید است و آمزون «را در میان کارمندان شرکت جا انداخته است. فرهنگ او از قوانین خاص پیروی می‌کند که در ادامه به توضیح بیشتر آنها می‌پردازیم.

۱- قانون دو پیتزا برای کل تیم

جف بزوس می‌گوید: «ما در جلسات خود تیم‌هایی با تعداد اعضای کم تشکیل می‌دهیم. درواقع تعداد اعضای این تیم‌ها به اندازه‌ای است که دو پیتزا برای غذا دادن به آنها کافی باشد. ما به این قانون دو پیتزا برای کل تیم می‌گوییم.»

اگر در جلسات شلوغ شرکت کرده باشید دلیل وضع این قانون را بهتر متوجه می‌شوید. هرقدر تعداد افراد شرکت‌کننده بیشتر باشد، تعداد نظرات نیز بیشتر می‌شود. درنهایت نتیجه‌گیری و رسیدن به یک تصمیم واحد سخت‌تر می‌شود. حال تصور کنید اگر هرکدام از این افراد شرکت‌کننده بخواد جلسه را دست بگیرد و نظر خودش را به دیگران تحمیل کند چه اتفاقی خواهد افتاد. همه حرف خودشان را می‌زنند و هیچ کس به صحبت‌های طرف مقابل گوش نمی‌دهد. اما قانون دو پیتزا اجازه اظهار نظر و به اشتراک گذاشتن ایده را برای همه فراهم می‌کند، انعطاف‌پذیری شرکت‌کنندگان بالا می‌رود و مدیریت آنها آسان‌تر است.

۲- استفاده از پاورپوینت ممنوع

جف بزوس با افتخار در مورد این قانون می‌گوید: «در شرکت آمازون از هیچ پاورپوینتی استفاده نمی‌شود. در جلسات کاری ما همیشه یک نفر یادداشت‌های چند صفحه‌ای (معمولا ۶ صفحه‌ای) درست می‌کند. این یادداشت‌ها از جملات واقعی تشکیل شده‌اند، موضوع، اسم و فعل دارند و تنها حاصل سر هم‌بندی کردن چند نکته نیستند.»

جف بزوس اخیرا در نامه‌ای به سهامداران، روش تهیه یادداشت‌هایی را که شاید بیش از یک هفته برای نوشتن‌شان زمان نیاز باشد توضیح داد. او گفت: «یادداشت‌هایی که مدنظر ما هستند چندین بار توسط همکاران ویرایش شده و بهبود داده می‌شوند. معمولا چند روز برای کامل کردن آنها زمان لازم است و سپس دوباره توسط همکار دیگری با افکار جدید ویرایش می‌شود. کامل کردن این یادداشت‌ها قطعاً کاری نیست که در طول یک یا دو روز انجام شود.»

تهیه چنین یادداشت‌هایی پیش از برگزاری جلسه، ایده بسیار خوبی است، زیرا مغز انسان داستان‌سرایی را بهتر از داده‌های دشوار تحلیل می‌کند. این یادداشت‌ها به نویسندگان کمک می‌کند افکاری را که پشت ایده‌اش داشته بهتر توضیح دهد و اعضای تیم نیز در طول جلسه درک بهتری از مفهوم ایده او داشته باشند. البته تمام این کارها بدون آمادگی اعضای شرکت‌کننده در جلسه معنایی نخواهد داشت و قانون سوم نیز برای جلوگیری از همین مشکل وضع شده است.

۳- شروع با سکوت

جف بزوس می‌گوید: «ما یادداشت‌های آماده شده را در سکوت کامل در طول جلسه می‌خوانیم. تمام شرکت‌کنندگان دور یک میز می‌نشینند و معمولا نیم ساعت طول می‌کشد تا همه یادداشت‌ها را بخوانند. زمان در اینجا اهمیتی ندارد و ممکن است خواندن برخی یادداشت‌ها بیشتر طول بکشد. بعد از خواندن یادداشت همه در مورد آن بحث می‌کنند.»

انجام این کار فوق‌العاده سودمند است، زیرا توجه تمام افراد شرکت‌کننده را به یک موضوع خاص معطوف می‌کند. همچنین آمادگی شخصی را که کنترل جلسه را برعهده دارد نیز بالا می‌برد. نوشتن این یادداشت‌ها ساده نیست و نیاز به تمرکز بالایی دارد. نوشتن جملات کامل بسیار سخت‌تر از نوشتن نکات پاورپوینتی است. شخصی که یادداشت‌ش شش صفحه‌ای ساختار یافته می‌نویسد محال ممکن است که تفکر واضح نداشته باشد.

جف بزوس همچنین می‌گوید: «زمانی که این قانون وجود نداشت اغلب مدیرانی که در جلسه حضور پیدا می‌کردند مانند بچه‌های دبیرستانی در مورد خواندن یادداشت‌ها دروغ می‌گفتند. همه ما سرمان شلوغ است و بسیار طبیعی است که زمان کافی برای خواندن این یادداشت‌ها را نداشته باشیم. به همین دلیل نیم ساعت اول جلسه به این کار اختصاص داده شده است تا همه یادداشت‌ها را بخوانند و هیچ کس بهانه‌ای برای عدم آمادگی نداشته باشد.»

منبع: [inc/zoomit](#)

۱۰ چالش اصلی بر سر راه مدیران و راه‌های مقابله با آنها



مترجم: نسیم حسینی

مدیریت حقوق و مزایای خود را دارد. مدیران معمولاً برای تأثیرگذاری و رهبری تغییرات، در جایگاه بهتری قرار دارند. در بیشتر سازمان‌ها، مدیر بودن به معنای برخورداری از بسته تشویقی بهتر است، نه اجبار به نشستن در اتاق کار.

از همه مهم‌تر، هیچ چیز جای رضایت حاصله از کمک به یک فرد یا یک تیم در رسیدن به اهدافش و نشان دادن بهترین عملکردش را نمی‌گیرد.

با این حال، جایگاه مدیریت و حقوق و مزایای اضافی، بهایی نیز دارد که باید پرداخت.

مدیر بودن یعنی دست‌وپنجه نرم کردن با مسائل بغرنجی که ممکن است حتی خواب شب را از شما بگیرد. در ادامه ۱۰ مورد از اصلی‌ترین چالش‌هایی را که خواب را از چشم هر مدیری می‌رباید به‌همراه یک «قرص خواب» برای هرکدام از این موارد شرح داده‌ایم.

مقابله با معضل عملکردی کارمندان

پرداختن به مضلات عملکردی همواره یکی از ریشه‌های اصلی بی‌خوابی‌های یک مدیر بوده و خواهد بود. با اینکه چنین مشکلاتی هرگز ساده نیستند، اما نباید خیلی هم سخت باشند. با گزینش بهتر کارمندان و سپس تعیین انتظارات عملکردی شفاف برای آنها، می‌توان از بسیاری معضلات عملکردی پیشگیری کرد.

اگر مشکلی را شناسایی کرده‌اید، هرچه زودتر نسبت به ارائه بازخورد سازنده اقدام کنید، سریع‌تر می‌توانید نوعی تغییر رفتاری را میسر سازید. اگر در رفتار موردنظر بهبودی حاصل نشد، به یک فرآیند انضباطی تدریجی زمان‌بندی‌شده، عادلانه و شفاف نیاز خواهید داشت. به تعویق انداختن گفت‌وگو با کارمند یا خودداری از اجرای فرآیند انضباطی، موجب به‌درازا کشاندن مشکل و اضافه شدن به بی‌خوابی‌های شبانه‌تان می‌شود. به‌محض بروز مشکلات عملکردی در محل کار، با آنها مقابله کنید تا ساده‌تر به استراحت‌تان برسید.

اخراج کارمندان

برای این مورد واقعا هیچ فرص خوابی وجود ندارد. مهم نیست قبلاً چه اقدامی کرده‌اید (مورد قبلی را ببینید)، این کار در هر حال بسیار ناخوشایند است. انجام این مسئولیت نباید

برای هیچ مدیری آن چنان راحت باشد.

علاوه بر نکاتی که در مورد اول ذکر شد، اطمینان حاصل کنید برای تخلفات رفتاری شدید، از خط‌مشی واضح و آموزش‌های لازم برخوردار هستید.

درمورد تعلیق کارمندان، اطمینان حاصل کنید از روال منصفانه و منسجمی استفاده می‌کنید. در مورد نحوه هدایت محترمانه بحث آموزش ببینید و یک رویکرد انضاف از خدمت و جانشینی عادلانه ارائه دهید. در این مورد می‌توانید به مقاله «چگونه یک کارمند را اخراج کنید» مراجعه کنید.

تصمیم‌گیری درست در حوزه کارگزینی

انتخاب از بین نامزدهای پایانی می‌تواند عذاب‌آور باشد. اگر اشتباه انتخاب کنید، در آخر مجبور خواهید بود با برخی مشکلات دیگر این فهرست دست‌وپنجه نرم کنید. درمانش چیست؟ از یک فرآیند گزینش خوب بهره ببرید و شتاب‌زده عمل نکنید (بیشتر مدیران در حقیقت این کار را می‌کنند).

نحوه مصاحبه گزینش را فرابگیرید؛ از ارزیابی‌های گزینش معتبر استفاده کنید، اطلاعات متعدد جمع کنید، امکان پیش‌نگری واقع‌گرایانه از شغل یا یادگیری سایه‌به‌سایه را برای داوطلبان فراهم کنید و با یک متخصص منابع انسانی حرفه‌ای یا مأمور کارگزینی خوب کار کنید.

انجام عمل غیراخلاقی یا نادرست

برای این مورد یک درمان پیشگیرانه وجود دارد که در همه این سال‌ها برای من به‌خوبی مؤثر بوده است: هنگامی که درحال تصمیم‌گیری هستید، از خودتان بپرسید «فردا که درمورد تصمیم در روزنامه بخوانم، چقدر راحت و آسوده خواهم بود؟» این پرسش بسیار بهتری است تا «چقدر احتمال دارد دستگیرم کنند؟»

با این‌همه، اگر مرتکب خطایی شدید (که همه ما می‌شویم)، بهترین کار این است که روراست باشید و به اشتباه‌تان اعتراف کنید. سرپوش گذاشتن و انکار خطا از خود خطا نیز بدتر است. با واقعب کارتان زندگی کنید، از اشتباهات خود درس بگیرید و با آنها کنار بیایید. اگر یکی از کارمندان شما خطوط اخلاقی را زیر پا گذاشت و کاری غیراخلاقی از او سر زد،

بی‌درنگ با مسئله برخورد کنید و از متخصص منابع انسانی یا تیم انطباق خود کمک بگیرید.

مقابله با رئیس مافوق

موضوع چگونگی مقابله با یک مدیر بد، فضایی بیشتری از این مقاله می‌طلبد. بیایید فرض کنیم اکثر مدیرها شایستگی و حسن‌نیت قابل‌قبولی داشته باشند (که دارند). مدیرها و به‌طورکلی انسان‌ها، دوست ندارند در مورد اشتباهات‌شان محترمانه بحث آموزش ببینید و یک رویکرد انضاف از خدمت و جانشینی عادلانه ارائه دهید. در این مورد می‌توانید به مقاله «چگونه یک کارمند را اخراج کنید» مراجعه کنید.

تصمیم‌گیری درست در حوزه کارگزینی

انتخاب از بین نامزدهای پایانی می‌تواند عذاب‌آور باشد. اگر اشتباه انتخاب کنید، در آخر مجبور خواهید بود با برخی مشکلات دیگر این فهرست دست‌وپنجه نرم کنید. درمانش چیست؟ از یک فرآیند گزینش خوب بهره ببرید و شتاب‌زده عمل نکنید (بیشتر مدیران در حقیقت این کار را می‌کنند).

نحوه مصاحبه گزینش را فرابگیرید؛ از ارزیابی‌های گزینش معتبر استفاده کنید، اطلاعات متعدد جمع کنید، امکان پیش‌نگری واقع‌گرایانه از شغل یا یادگیری سایه‌به‌سایه را برای داوطلبان فراهم کنید و با یک متخصص منابع انسانی حرفه‌ای یا مأمور کارگزینی خوب کار کنید.

نحوه مصاحبه گزینش را فرابگیرید؛ از ارزیابی‌های گزینش معتبر استفاده کنید، اطلاعات متعدد جمع کنید، امکان پیش‌نگری واقع‌گرایانه از شغل یا یادگیری سایه‌به‌سایه را برای داوطلبان فراهم کنید و با یک متخصص منابع انسانی حرفه‌ای یا مأمور کارگزینی خوب کار کنید.

همه ما مدیران می‌خواهیم کارمندان با یکدیگر همکاری کنند، به‌عنوان یک تیم کار می‌کنند و رفتاری حرفه‌ای داشته باشند. زمانی که یک کارمند برای شکایت از کارمند دیگری نزد مدیر می‌رود، وی در موقعیت دشواری برای داوری در این مشاجره قرار می‌گیرد. وقتی به مدیری از وجود چنین وضعیتیتی میان اعضای تیم هشدار داده می‌شود، مهم این است که بتواند میان کشمکش فردی و کاری تمایز برقرار کند. ثابت شده که کشمکش کاری طبیعی است و سبب توجه به ایده‌های جایگزین و پرورش آنها می‌شود، اما وجود کشمکش فردی برای یک تیم مانند سم است و باید فوراً برطرف شود.

بسیاری از مدیر پروژه‌ها و رهبران تیم تلاش زیادی می‌کنند تا ارزش‌های تیمی را در همان ابتدای شکل‌گیری کار برای افراد تبیین کنند. این ارزش‌ها به ترسیم رفتارهای قابل‌قبول و الهام‌بخش می‌پردازند و پشتیبانی اعضای تیم از این ارزش‌ها یک ضرورت به‌شمار می‌رود. اگر کشمکش‌ها فردی است،

با طرفین درگیری گفت‌وگویی منصفانه و صریح ترتیب دهید و گوش‌زد کنید که از آنها توقع دارید هرچه زودتر رفتار خود را تعدیل کنند. درصورت ادامه کشمکش، افراد مربوطه را از تیم کنار بگذارید.

با تنظیم پروفایل کارگزینی اعضای تیم که به‌طور شفاف نیاز به کار گروهی و همکاری را شرح می‌دهد، می‌توان از تعداد زیادی از این کشمکش‌ها مابین اعضای تیم جلوگیری کرد. رفتارهای موردانتظار باید با جزئیات مشخص و پاداش‌ها و جریمه‌های تقویت‌کننده این رفتارها، به‌روشنی تبیین شوند. به‌عنوان آخرین احتیاط، مراقب کارمندان «ستاره» که دائماً همکاران‌شان را سرزنش می‌کنند باشید. با این کار کشمکش را از تیم بیرون می‌کنید.

شناسایی و تقویت ارزش‌های تیم بهترین داروی پیشگیری از کشمکش‌های تیمی است. درصورت بروز کشمکش سریع، با قاطعیت و با رعایت انصاف با آن برخورد کنید.

کشمکش با هم‌تایان

حتماً کم‌کم دارید به این نتیجه می‌رسید که در این‌جا یک‌ض مفهوم زیاد تکرار می‌شود؛ به‌سه، مقابله، مسائل مربوط به افراد ناچور و ناسازگار احتمالاً تنها جنبه کار است که بیش از هرچیز باعث شب‌بیداری‌های مدیران می‌شود. به‌همین خاطر است که بسیاری از مدیران ترجیح می‌دهند از آنها دوری کنند. در برخی موارد، این کار راهبرد بدی هم نیست (یعنی بالا بردن تحمل، پذیرش و ...)

باین‌حال، اگر پای ضرر زیادی در میان باشد، اجتناب از این افراد راهبرد خوبی نیست. از آن گذشته، هر رویارویی نیز بد به‌نظر نمی‌آید؛ کمی کشمکش سازنده برای تیم لازم است. مقاله «چگونه کشمکش در محل کار را مدیریت کنیم» را بخوانید؛ چیزی که برای هر مدیری یک مهارت ضروری محسوب می‌شود.

ضرورت یادگیری موضوعات جدید

ترک قلمرویی آسایش و احساس مجدد «بی‌کفایتی» همواره برابمان چالش‌برانگیز است. اگر هیچ‌گاه دست به کار جدید یا متفاوتی نزنید، درجا خواهید زد. مؤثرترین راه جهت رشد و ارتقا در مقام یک رهبر، پذیرش مشاغل جدید و مأموریت‌های چالش‌برانگیز است. «چاپکی در یادگیری»

چیزی نیست که با آن متولد شده باشیم، بلکه می‌توانیم در طول زمان آن را پرورش دهیم. زمانی که در نقش تازه‌ای قرار می‌گیرید یا کار جدیدی انجام می‌دهید، یک برنامه توسعه پیش‌روی خود قرار دهید تا موفقیت‌تان را تضمین کنید. علاوه‌بر کتاب، دوره آموزشی و منابع آن‌لاین، معمولاً دو یا سه «متخصص فن» نیز هستند که بتوانید از آنها بیاموزید. امروزه با وجود شبکه‌های اجتماعی، به‌راحتی می‌توانید کسی را بیابید که با به اشتراک گذاشتن تخصص خود در هر موضوعی که نیاز به یادگیری داشته باشید به شما کمک کند. رهبران بزرگ همواره در حال یادگیری‌اند و هراسی از اعتراف به آن ندارند.

از دست دادن کارمندی توانا نباید دست‌روید دست بگذارید تا کارمند ستاره‌تان، پیشنهاد شغلی بهتری دریافت کند. آن‌گاه دیگر برای توجه خیلی دیر است. اطمینان حاصل کنید کارمندان توانا به‌اندازه استحقاق‌شان حقوق می‌گیرند، به چالش کشیده می‌شوند، موردحمایت و درحال یادگیری هستند.

بگذارید بدانند تا چه اندازه بگذارید علت شکست‌های پروژه‌ها به دلیل ضعف در شناسایی صحیح نیازمندی‌ها است. درحالی‌که گنجاندن تحلیل کسب‌وکار در پروژه باعث بهبود چشمگیر خروجی‌های پروژه و موفقیت آن شده است.

چرا به تحلیلگر کسب‌وکار نیاز داریم؟

برای اهمیت وجود نقشی به‌عنوان تحلیلگر کسب‌وکار تنها به ارائه یک آمار اکتفا می‌کنیم. طبق آمار مؤسسه PMI که یک مؤسسه معتبر در زمینه مدیریت پروژه در سطح جهان است، نزدیک به ۴۰ درصد علت شکست‌های پروژه‌ها به دلیل ضعف در شناسایی صحیح نیازمندی‌ها است. درحالی‌که گنجاندن تحلیل کسب‌وکار در پروژه باعث بهبود چشمگیر خروجی‌های پروژه و موفقیت آن شده است.

چرا به تحلیلگر کسب‌وکار نیاز داریم؟

تحلیلگر کسب‌وکار نقشی است که افراد در شغل‌های مختلف در صورتی که بخواهند کاری که در بالا ارائه شد (شناسایی نیازمندی‌ها و ارائه راه‌حلی برای رفع آنها) را در حوزه کاری‌شان انجام دهند باید لباس آن را به تن کنند. با این وصف تقریباً همه مدیران ارشد باید بتوانند در مقاطعی نقش تحلیلگر کسب‌وکار را داشته باشند. مدیران مراقب فراموشی خود باشید و همواره بر روی مسائلی در زندگی تمرکز کنید که واقعا اهمیت دارند. مدیرانی که به تعطلات نمی‌روند، از فرصت موجود برای بازیابی نیروی خود بهره نمی‌گیرند. همچنین الگوی بسیار بدی برای کارمندان خود خواهند بود که به خستگی و فرسودگی آنها نیز منجر می‌شود.

دلیل اصلی خستگی، نارضایتی شغلی است، نه کار زیاد. اگر از کاری‌که انجام می‌دهید واقعا بیزار هستید، ترتیبی دهید تا شغل‌تان را عوض کنید. زندگی بسیار کوتاه است؛ مجبور نیستیم به کاری رضایت بدهیم که دوستش نداریم.

منبع: [thebalance](#)

دیدگاه



چرا به تحلیلگر کسب‌وکار نیاز داریم؟

تفاوت تحلیلگر کسب‌وکار با مدیر پروژه در این است که، مدیر پروژه فارغ از اینکه در چه نوع پروژه‌ای است یک سری دانش و مهارت‌های عمومی مدیریت پروژه دارد و از طرفی بنا به ویژگی‌های فنی پروژه در حوزه تخصصی پروژه دانش و تجربه دارد. تحلیلگر کسب‌وکار هم یک نقش است. یک نقش که آن هم در یک پروژه تعریف می‌شود و وظیفه‌اش را حتی پیش از مدیر پروژه و قبل از اینکه هنوز پروژه به صورت رسمی شروع شده باشد آغاز می‌کند.

درحالی‌که یک مدیر پروژه مسئول به نتیجه رساندن یک پروژه است. تحلیلگر کسب‌وکار مسئول به نتیجه رسیدن محصولی است که پروژه برای آن تعریف شده است. از این منظر محدوده کار تحلیلگر کسب‌وکار فراتر از مدیر پروژه است، کارش پیش از مدیر پروژه شروع می‌شود و پس از پایان کار پروژه همچنان کارهایی است که باید انجام دهد.

به صورت خلاصه وظیفه اصلی تحلیلگر کسب‌وکار شناسایی مشکلات، فرصت‌ها یا خواسته‌هایی است که حوزه کسب‌وکار دارد، ارزیابی راهکارهای ممکن و ارائه طرح کلان از راهکار مناسب، استخراج و ارائه دقیق نیازمندی‌های ذینفعان و به کمک آن، هدایت و نظارت فنی بر پروژه یا پروژه‌هایی که قرار است راهکار را محقق کنند. حال بنا به اینکه تحلیلگر در چه حوزه کسب‌وکار فعالیت می‌کند، باید تخصص مرتبط با آن حوزه را نیز داشته باشد.

به صورت آبتمی وظایف تحلیلگر کسب‌وکار شامل:

شناسایی و تبیین مشکلات یا فرصت‌ها (شناسایی تمامی ذی‌نفعان، علل ریشه‌ای مشکل و ...)، ارزیابی راهکارها و تصمیم‌سازی برای انتخاب راهکار مناسب (ارزیابی از حیث تکنولوژی، هزینه، شرایط سازمانی)،

استخراج نیازمندی‌های کسب‌وکار (تا سطح تعیین وظیفه‌مندی‌ها و غیر وظیفه‌مندی‌های اصلی راهکار)،

مشارکت در تبیین نحوه پیاده‌سازی راهکار (تدوین برنامه مدیریت پروژه، انتخاب مجری و ...)



همراهی و نظارت بر روند پیاده‌سازی راهکار می‌شود.

چنین فردی با وظایفی که برای آن تعریف شد حتماً باید دارای شایستگی‌ها و مهارت‌های خاصی باشد.

چرا به تحلیلگر کسب‌وکار نیاز داریم؟ برای اهمیت وجود نقشی به‌عنوان تحلیلگر کسب‌وکار تنها به ارائه یک آمار اکتفا می‌کنیم. طبق آمار مؤسسه PMI که یک مؤسسه معتبر در زمینه مدیریت پروژه در سطح جهان است، نزدیک به ۴۰ درصد علت شکست‌های پروژه‌ها به دلیل ضعف در شناسایی صحیح نیازمندی‌ها است. درحالی‌که گنجاندن تحلیل کسب‌وکار در پروژه باعث بهبود چشمگیر خروجی‌های پروژه و موفقیت آن شده است.

چرا به تحلیلگر کسب‌وکار نیاز داریم؟

تحلیلگر کسب‌وکار نقشی است که افراد در شغل‌های مختلف در صورتی که بخواهند کاری که در بالا ارائه شد (شناسایی نیازمندی‌ها و ارائه راه‌حلی برای رفع آنها) را در حوزه کاری‌شان انجام دهند باید لباس آن را به تن کنند. با این وصف تقریباً همه مدیران ارشد باید بتوانند در مقاطعی نقش تحلیلگر کسب‌وکار را داشته باشند. مدیران مراقب فراموشی خود باشید و همواره بر روی مسائلی در زندگی تمرکز کنید که واقعا اهمیت دارند. مدیرانی که به تعطلات نمی‌روند، از فرصت موجود برای بازیابی نیروی خود بهره نمی‌گیرند. همچنین الگوی بسیار بدی برای کارمندان خود خواهند بود که به خستگی و فرسودگی آنها نیز منجر می‌شود.

دلیل اصلی خستگی، نارضایتی شغلی است، نه کار زیاد. اگر از کاری‌که انجام می‌دهید واقعا بیزار هستید، ترتیبی دهید تا شغل‌تان را عوض کنید. زندگی بسیار کوتاه است؛ مجبور نیستیم به کاری رضایت بدهیم که دوستش نداریم.

منبع: [sena](#)

معاون استاندار و فرماندار شاهرود:

بیمه خسارت سرمازدگی کشاورزان شاهرودی را جبران کند

شاهرود - بابامحمدی: دکترتجار در جلسه مدیریت بحران؛ بایان اینکه دیدار از باغات سرسرمزاده شاهرود هر انسانی را متأثر می سازد چراکه این سرمازدگی اخیر هم در مقوله امنیت غذایی و هم در زمینه تولید اشتغال، حمل و نقل، عرضه و بازار مردم، یک جامعه را تحت تأثیر قرار می دهد. ابراز داشت: هم اکنون ۲۲ استان کشور درگیر سرمازدگی هستند که خسارات وسیعی در برخی نقاط گزارش شده که ذکر رقم کامل آن نیازمند کارشناسی بیشتر است. رئیس سازمان مدیریت بحران کشور بایان اینکه طبق قانون همچنین می توان از صندوق توسعه ملی پنج درصد برای مدیریت بحران سه درصد در مقوله پیشگیری و دو درصد در مقوله مقابله برداشت و این اعتبارات را در خسارات بخش های مختلف هزینه کرد. ابراز داشت: اگر این اعتبارات در بخش های متنوع پرداخت شود می تواند کمک حال خوبی برای بخش کشاورزی باشد. دکترتجار در ادامه تصریح کرد: اعتبارات مدیریت بحران در مجلس نزد نمایندگان قرار دارد و امیدواریم با هماهنگی نمایندگان هرچه زودتر این مقوله به تصویب برسد معاون استاندار و فرماندار شاهرود بایان اینکه سرمازدگی طی دو سال اخیر خسارات زیادی به شهرستان زده است، گفت: صندوق بیمه باید خسارت سرمازدگی کشاورزان شاهرودی را جبران کند وی ابراز داشت: طی سال جاری هفت هزار و ۸۰۰ هکتار از اراضی و باغات شهرستان بین ۲۰ تا ۱۰۰ درصد خسارت دیدند. فرماندار شاهرود گفت: در سرمای بهاره امسال به نسبت سنوات قبل عمق خسارات بسیار فراتر از تصور بود و تنها یک هزار و ۲۳۰ هکتار باغات انار، انگور و زیتون در شهرستان از دست رفت که باید خسارت های باغداران به بهترین شکل ممکن پرداخت شود. وی با اشاره به برگزاری بیش از ۹۰ نشست مدیریت بحران و ۱۰ نشست مدیریت بحران آب در سال گذشته، یادآور شد: ۹۹ مصوبه این نشست ها، ۹۰ درصد برای اجرا پیگیری شده است. معاون استاندار سمتان ۱۶ سال خشکسالی پیاپی را از دیگر چالش های موجود در شهرستان برشمرد و افزود: هم اکنون بیش از ۱۱ روستای شاهرود با تانکر آب رسانی می شوند.



بازنشستگان منابع طبیعی استان گلستان مورد تکریم قرار گرفتند

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - در مراسمی با حضور مسئولین استانی از بازنشستگان منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان تقدیر به عمل آمده مورد تکریم قرار گرفتند. این مراسم در روز چهارشنبه مورخه ۵ اردیبهشت ماه در محل سالن آمفی تاتر یگان حفاظت منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان برگزار شد و طی آن از چهل و یک نفر از کارکنان منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان که در سال ۱۳۹۶ با افتخار بازنشستگی نائل گردیده اند تقدیر به عمل آمد. در این مراسم معاون برنامه ریزی و بودجه استانداری، ریاست سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، رئیس سازمان جهاد کشاورزی، ریاست سازمان پروژه تلفیق، مدیر کل و تعدادی از معاونین و مسئولین اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان حضور داشتند و طی آن ضمن سخنرانی مدیر کل منابع طبیعی در خصوص اهمیت منابع طبیعی و لزوم حفاظت و احیاء هرچه بهتر آن که در صف مقدم انجام آن نیروهای خادم و مخلص منابع طبیعی همیشه آماده خدمتگاری به طبیعت و انتقال بوده و هستند و در این راه مو سپید میکنند، از جمله همین عزیزانی که امروز به افتخار بازنشستگی نائل آمده اند سخنانی بیان نمودند. در ادامه جهت انبساط خاطر حضار برنامه های متنوعی از جمله اجرای نمایش طنز و اجرای موسیقی پاپ و سنتی انجام گرفت. این مراسم با سخنرانی ریاست محترم سازمان برنامه ریزی و بودجه استان در تکریم مقام بازنشستگان خصوصاً بازنشستگان شاغل در حوزه عملیاتی منابع طبیعی به پایان رسید.

مراسمات برگزار شده در حوزه منابع طبیعی شهرستان کردکوی به مناسبت روز زمین پاک

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - به مناسبت پاسداشت "روز زمین پاک"، کارکنان اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان کردکوی برنامه های مختلف و متنوعی انجام دادند که اهم آن عبارتند از: برگزاری مراسمی به همین مناسبت در پارک شهر کردکوی، پاکسازی محیط و حضور در مزار و ادای احترام به شهداء گمنام. مراسم برگزار شده در محل پارک شهر این شهرستان با حضور فرماندار محترم و کارشناسان اداره منابع طبیعی با مشارکت تشکل جهان نما، اداره محیط زیست و میراث فرهنگی برگزار گردید. همچنین کارکنان اداری و حفاظتی اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان کردکوی با مشارکت کارکنان اداره حفاظت محیط زیست این شهرستان اقدام به پاکسازی طبیعت در محور جاده پارک جنگلی امام رضا (ع) نمودند و پس از آن نیز به مزار شهداء گمنام شهرستان کردکوی عزیمت نموده به مقام والای شهدا ای احترام نمودند.

مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازنده:

۵.۵ میلیارد لیتر بنزین در پالایشگاه شازند تولید شد

اراک - مینیور ستمی - مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند گفت: پارسال پنج میلیارد و ۵۰۰ میلیون لیتر بنزین نورو چهار در این واحد پالایشگاهی تولید شد. علیرضا امین روز دوشنبه در گفت و گو با ایرنا افزود: این حجم تولید در شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند بیش از ۲۰ درصد بنزین مصرفی کشور است که بخش عمده ای از آن در استان های تهران، البرز و خراسان رضوی به مصرف می رسد. وی ادامه داد: روزانه ۵۰۰ تن پروپیلین، ۴۰۰ تن گوگرد گرانول، ۵۲ هزار تن گاز مایع، ۱۶ میلیون لیتر بنزین بیورو چهار، ۱۳ میلیون لیتر نفت گاز بیورو چهار و چهار میلیون لیتر نفت کوره در شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند تولید می شود. مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند بیان کرد: ماهانه بین ۵ تا ۱۰۰ میلیون لیتر سوخت جت نیز در این واحد پالایشگاهی تولید و به نقاط مختلف کشور صادر می شود. وی اظهار کرد: شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند منویات رهبر معظم انقلاب در خصوص نقش آفرینی صنایع در تحقق اقتصاد مقاومتی را سرلوحه کار خود قرار داده و با به روز رسانی تجهیزات و عوامل تولید به زودی امکان بنزین بیورو پنج نیز در این شرکت فراهم می شود. امین در خصوص تعمیرات اساسی شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند نیز گفت: تجهیزات و عوامل مورد نیاز برای این فرآیند فراهم شده و با بهره گیری از نیروهای متخصص بومی تعمیرات اساسی (روهاال) این شرکت از پایان فروردین ماه جاری آغاز و حدود یک ماه نیز به طول می انجامد.

شهردار اندیشه:

مشکل اسناد املاک اندیشه باید برطرف شود

اندیشه - خبرنگار فرصت امروز - شهردار اندیشه با بیان مشکلات موجود پیش روی مدیریت شهری اندیشه، ضمن ضرورت پرداختن به مسئله اسناد املاک در این شهریار، کمبود آب را عامل مهمی در عدم توسعه فضاهای سبز شهر اندیشه ذکر کرد. پرویز کاولی گفت: گسترش و توسعه فضاهای سبز در شهر اندیشه نیازمند وجود آب کافی است اما مشکل کم آبی تحقق این موضوع را با مشکل جدی روبرو کرده است. کاولی شهردار اندیشه در جلسه ای پیرامون بررسی مشکلات شهر اندیشه که در فرهنگسرای امام علی (ع) این شهر برگزار شد، ضمن اشاره به موضوع کم آبی در این شهر گفت: مشکل کم آبی توسعه و افزایش فضاهای سبز شهر را با مشکل جدی روبرو کرده است. شهردار اندیشه ادامه داد: گسترش و توسعه فضاهای سبز در شهر اندیشه نیازمند وجود آب کافی است اما مشکل کم آبی تحقق این موضوع را با مشکل جدی روبرو کرده است. کاولی افزود: یکی از مشکلات اصلی شهر اندیشه موضوع اسناد املاک مسکونی فاز ۶ و پروژه موسوم به اسکان این شهر است چرا که تعداد زیادی از شهروندان هنگام مراجعه به شهرداری و انجام ساخت و ساز در فاز ۶ و نقل و انتقال در پروژه اسکان، با مشکلات جدی روبرو می شوند.

فتاح در سفر به بوشهر:

سپاه هزار واحد مسکونی برای مددجویان بوشهری می سازد

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - طی تفاهم نامه میان کمیته امداد و سپاه، امسال هزار واحد مسکونی برای مددجویان استان بوشهر ساخت می شود. رئیس کمیته امداد با آیت الله ضایبی بوشهری، نماینده ولی فقیه و امام جمعه بوشهر دیدار و گفت و گو کرد. به گزارش سایت خبری کمیته امداد، مهندس سید پرویز فتاح، رئیس کمیته امداد با اشاره به اینکه سال گذشته ۶۰۰ واحد مسکونی با همکاری سپاه پاسداران برای مددجویان استان بوشهر ساخته شد گفت: طی تفاهم نامه میان کمیته امداد و سپاه، امسال هزار واحد مسکونی دیگر برای مددجویان این استان ساخت می شود. فتاح با اظهار اینکه با همت مردم و مسئولان هیچ مددجویی پشت نوبتی دریافت کمک هزینه آذوقه وجود ندارد. خاطر نشان کرد: با توجه به نام گذاری امسال به عنوان حمایت از کالای ایرانی، جهیزیه مددجویان این نهاد از کالاهای باکیفیت ایرانی تامین می شود. وی با اشاره به اینکه در سال گذشته کمک های مردمی ۳۰ درصد رشد یافت گفت: هدف این نهاد توانمند سازی و خودکفایی مددجویان است.

استاندار ایلام: بحران "کم آبی" جدی است

ایلام - هدی منصور - قاسم سلیمانی دستکی استاندار ایلام در دیدار با معاون آموزش و تحقیقات وزارت جهاد کشاورزی گفت: اراضی آبی استان ایلام در گذشته ۷۰ هزار هکتار بود که در دولت تدبیر و امید این میزان به ۱۰۸ هزار هکتار ارتقا و در آینده نزدیک به ۲۰۰ هزار هکتار افزایش خواهد یافت. وی اجرای طرح های آبخیزداری، آبخوداری، بیابان زایی و مهار آب های مرزی را از برنامه های در دست اجرای دولت در استان عنوان کرد و ادامه داد: با بهره برداری از طرح های در دست اجرای کنونی، سطح اراضی زیر کشت آبی و باغات استان افزایش خواهد یافت و این مهم استان را از نظر رونق اقتصادی و اشتغال زایی بهتر می کند. استاندار ایلام در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به بحران کم آبی در کشور، خاطرنشان کرد: آموزش کشاورزان، با تغییر الگوی کشت، واردات آب های مجاری، ممنوع کردن کشت های غرق آبی، استفاده از داده های مرکز تحقیقات و بالابردن سطح تکنولوژی کشاورزی می تواند در مصرف بهینه آب و بهره گیری لازم از آن موثر باشد.



یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون لیتر بوده که نسبت به سال ۹۵ مقدار ۶ درصد رشد داشته است. همچنین مصرف فرآورده نفتگاز نیز یک

مدیر کل روابط عمومی و اطلاع رسانی وزارت نیرو در اهواز:

روابط عمومی های صنعت آب و برق کمربندها را محکم تر بستند



عمومی و اطلاع رسانی وزارت نیرو، نیروی انسانی متخصص در روابط عمومی را با اهمیت تر از حوزه اعتبارات دانست و افزود: جایگاه روابط عمومی در شرکت ها بسیار مهم است و عملکرد صحیح این بخش در نهایت به نفع دستگاه منتهی خواهد شد. بهران همچنین بر ارائه برنامه مشخص، اثربخش و استراتژیک در روابط عمومی ها تأکید کرد

معاون راهبری و نظارت بر بهره برداری شرکت مهندسی آب وفاضلاب کشور:

تامین آب شرب مردم در شرایط بحرانی آزمون بیسیار سخت است



کم آبی روبرو هستیم را بسیار حائز اهمیت خواند و اعلام کرد: فعالیت در صنعت آب و فاضلاب امری چند وجهی است که فعالان علاوه بر اینکه باید به انجام کارهای تخصصی خود بپردازند به دلیل نوع خدمات رسانی که انجام می دهند در ارتباط با مردم هستند بر این اساس باید با آگاهی بخشی به مردم آنها را ترغیب به مصرف درست آب نمایند که این مهم با ساز کاروهای خاص خودبه خوبی انجام پذیرد. با کروح تامین پایدار آب شرب مشترکین در شرایط بحرانی را، آزمون بیسیار سخت برشمرد و عنوان کرد: شرایطی که منابع آبی بسیار محدود هستند تامین پایدار آب شرب کاری بسیار سخت است

به همت گروه حفظ و نباتات سازمان صورت گرفت:

کنترل آفات درختان کرج با استفاده از رول های زرد رنگ



می باشد به نحوی که این تله های چسبنده دارای طول موج خاصی بوده و جهت کاستن از آفات و حشرات مضر استفاده می شود. لازم به توضیح است نحوه عمل کار تله زرد چسپدار به گونه ای است که

با حضور مدیریت، مسئولین و کارکنان منطقه و مقامات استانی:

مراسم تودیع و معارفه رئیس حراست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی برگزار شد

بهراری فر در مدت تصدی ریاست حراست منطقه آذربایجان شرقی تقدیر و تشکر کرد. ابوالفضل روح الهی در خاتمه ضمن معارفه رسول رحمان پور بعنوان رئیس حراست منطقه آذربایجان شرقی برای وی در راستای انجام وظایف سازمانی و پیشبرد اهداف متعالی شرکت و خدمت به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران آرزوی موفقیت کرد. در ادامه مراسم سعادتعلی بهاری فر و رسول رحمان پور بعنوان روسای سابق و جدید حراست منطقه آذربایجان شرقی مطالبی را در خصوص حوزه کاری خود بیان کردند. در خاتمه ضمن تودیع بهاری فر رئیس سابق حراست منطقه با اهدافی لوح و هدایا توسط مدیریت، مسئولین و کارکنان منطقه از خدمات و عملکرد وی تجلیل و قدردانی بعمل آمد.

بازدید معاون برنامه ریزی سازمان راهداری کشور و هیئت همراه از بندر شهید رجایی و گمرک استان هرمزگان

کالا و ارز جلوگیری به عمل خواهد آمد. وی گفت استان هرمزگان یکی از قطب های مهم حمل و نقلی در کشور است که ۷ تا ۸ درصد راه استان را به خود اختصاص داده است و ۱۳ پایگاه در محور های مواصلاتی در این استان قرار دارد که در کل کشور جهت ارتقاء ایمنی حمل و نقل و تسریع در عبور و مرور ۵۴ دستگاه ITS راه اندازی شده است که بالغ بر ۱۳ دستگاه آن در استان هرمزگان در دست راه اندازی می باشد، استان هرمزگان با داشتن بندر شهید رجایی و با هنر مهمترین قطب ترانزیت واردات در کشور هستند که با سه و نیم میلیون تن در سال ۹۶ رتبه اول کشور را به خود اختصاص داده است که باعث درآمد خوب و مطلوبی در کشور می باشد.



و مهمتر از همه تسریع در امور مربوط به ترانزیت کالا و حمل و نقل بین المللی اطلاعات دقیق در سامانه ثبت می شود و فرار بار و از قاچاق

میلیارد و ۷۸ میلیون لیتر بوده که رشد ۵۵ درصدی نسبت به سال ۹۵ را نشان می دهد. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اعلام مصرف ۷۸ میلیون لیتری نفت سفید در سال گذشته، گفت: با توجه به بهره مندی خانوارهای روستایی از نعمت گاز طبیعی، شاهد کاهش ۱۹ درصدی مصرف نفت سفید نسبت به سال ۹۵ می باشیم. وی درخصوص مصرف نفتگاز نیز اظهار داشت: با توجه به عزم دولت و شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران در راستای کنترل و رفع آلاینده های زیست محیطی و تدابیر اتخاذ شده، تنها ۱۲۵ میلیون لیتر فرآورده نفتگاز در سال ۹۶ مصرف شده که کاهش ۲۳ درصدی را نسبت به سال ۹۵ نشان می دهد.

و توجه به کیفیت در برنامه ریزی به جای کمیت را خواستار شد. "محمدرضا شمسایی" مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان نیز در این نشست با تأکید بر اینکه خشکسالی امسال طبق آمار موجود در یکصد سال گذشته بی سابقه است، گفت: امسال به دلیل کمبود شدید آب در استان خوزستان ۳۳ درصد معادل یک سوم میزان انرژی برق آبی سال های گذشته تولید می شود. شمسایی با بیان اینکه امسال در زمینه تامین کیفیت آب شدیداً دچار مشکل هستیم، افزود: در انتهای رودخانه ها، حداکثر میزان مجاز شوری آب ۱۵۰۰ میکروموس بر سانتی متر عنوان شده است و این در حالیست که میزان شوری کنونی رودخانه ها از مرز ۷۰۰۰ میکروموس بر سانتی متر فراتر رفته است. مدیرعامل سازمان آب و برق خوزستان خاطرنشان کرد: این مشکلات می طلبد که روابط عمومی بخش های مختلف وزارت نیرو دقت نظر بیشتری بر مسائل موجود در استان خوزستان داشته باشند تا بتوانیم به خواست پروردگار بر مشکلات فائق آییم.

اما بنظر می رسد می توان با بکارگیری تجرب گذشته، خلاقیت دانش و تخصص آب مورد نیاز را تامین کرد این درحالیست که اقلیم اصفهان خشک است و باید برنامه هایی در دستور کار قرار گیرد تا مردم سازگار با اقلیم خشک رفتار مصرفی خود را داشته باشند. در ادامه جلسه گذر از بحران کم آبی مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان اصفهان گفت: در سال آبی جاری که بارندگی ها در حوضه آبریز زاینده رود به حداقل میزان در ۵۰ سال گذشته رسیده شرکت آبریز استان اصفهان برای تامین آب شرب مردم با تنگناهای اساسی مواجه شده بطوریکه هم اکنون فعالان در صنعت آبفا اصفهان با بهره گیری از تجربه بیش از نیم قرن فعالیت شرکت درصدد غلبه بر مشکلات پیش رو برآمده است مهندس هاشم امینی گذر از بحران کم آبی در تابستان سال جاری نقطه عطف صنعت آبفا در اصفهان خواند و بیان داشت فعالان صنعت آبفا در شرایطی که منابع آبی بسیار محدود با خشک شدن بستر زاینده رود و چاههای فلمن متفرقه و محلی، همچنین کاهش تخصیص آب شرب بتوانند آب شرب مردم را در فصل تابستان تامین کنند می توان گفت نقطه عطف فعالیت این صنعت در اصفهان است.

این تله ها با طول موج رنگی که ایجاد می کنند حشرات را به سمت خود جلب کرده و موجب چسبیدن شدن آفت به سطح کارت می شوند و پس از جذب آفات به روی کارت و نوارهای چسبنده امکان جدا شدن آنها وجود ندارد و به همین دلیل آفات از می روند. شایان ذکر است از این کارت های زرد چسبنده برای کنترل آفاتی نظیر سفید بالک ها، شته ها، سوسک برگ خوار نارون و ... استفاده می شود که در این روش بدون اینکه کمترین استفاده ای از سموم شیمیایی صورت بگیرد حشره پس از برخورد با این نوارها به آنها چسبیده و بدون تحرک از بین می رود و از سوی دیگر با بکارگیری تعداد محدودی از کارت ها و نوارهای زرد می توان بسیاری از آفات را نیز ردیابی کرد.

تبریز - فلاح - مراسم معارفه رئیس حراست شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی و تجلیل از خدمات ارزشمند سعادتعلی بهاری فر با حضور مدیریت، مسئولین و کارکنان منطقه و مقامات استانی برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی، ابوالفضل روح الهی در آغاز مراسم تودیع و معارفه رئیس حراست با اشاره به حوزه عملکردی منطقه و موقعیت حساس و عملیاتی آن گفت: این منطقه به لحاظ تأمین سوخت استان آذربایجان شرقی و استانهای همجوار نیز صادرات فرآورده های نفتی از اهمیت ویژه ای برخوردار است. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در بخش

بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز - به گزارش روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان هرمزگان فرامرز مداح معاون برنامه ریزی سازمان راهداری و حمل و نقل جاده ای و هیئت همراه از بندر شهید رجایی و گمرک استان هرمزگان بازدید کردند. فرامرز مداح گفت: هدف بازدید از اداره کل بنابر و دریانوردی و اداره کل گمرک رسیدن به اطلاعات و نظرات بین این سه دستگاه جهت ارتباط مستقیم و اطلاعات واحد و جامع جهت تسهیل در امور ناوگان حمل و نقلی می باشد. معاون برنامه ریزی سازمان راهداری و حمل و نقل گفت: تبادل کار برای انجام فرآیند ها و هماهنگی بین المللی اطلاعات دقیق در سامانه ثبت می شود و فرار بار و از قاچاق

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۱۷ اردیبهشت ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۵۸ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۹۱۳۳ رتبه هشتم روزنامه های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

درنگ

ایرانیان ۲.۵ میلیارد دلار ارز مجازی خریدند

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از خرید بیش از ۲.۵ میلیارد دلار ارز مجازی توسط ایرانیان خبر داد و گفت این مبلغ به خاطر قانونی نبودن رمزینت پول ها و نبود بستر مناسب برای این نوع ارزها از کشور خارج شده است. «محمدرضا پورابراهیمی» تأکید داشته که با توجه به پدیده های نوین جهان امروز، ایجاد ارز ملی مجازی یک ضرورت به نظر می رسد.

به گزارش دیجیاتو، پورابراهیمی معتقد است که ارز ملی مجازی توسط کارشناسان داخل کشور ساخته می شود و قوانین تابع آن زیر نظر رگولاتور است:

«استفاده از ارزهای دیجیتال خارجی به دلیل عدم شفافیت و نداشتن پشتوانه معتبر می تواند برای کشور مخاطراتی جدی در سیستم بانکی ایجاد کند؛ در واقع برای رفع این مشکل باید در مسیر توسعه ارز دیجیتال ملی گام برداشت.» به گفته این نماینده مجلس، ارز دیجیتال ایران می تواند باعث گسترش سرواودات اقتصادی کشور شود و توانایی ساخت یک بستر برای پیمان های پولی چندجانبه میان ایران و کشورها باشد که علاقه ای با تجارت با ایران را ندارند. او همچنین به ضدتحریم بودن ارزهای دیجیتالی تأکید کرد:

«یکی از مزایای ارز دیجیتال عدم ارتباط با رگولاتور مالی ایالات متحده آمریکاست و همین مسئله باعث شده تا تحریم ها دور زده شود.»

پورابراهیمی بر اساس آمارهای دریافت شده با وجود اینکه بخش بسیار محدودی از مردم کشورمان مشتری ارزهای مجازی و این بازار نوین هستند تا به امروز رقمی بیش از ۲.۵ میلیارد دلار به منظور خرید ارز دیجیتالی از کشور خارج شده و بیشتر فعالان حوزه پول دیجیتالی به منظور سفته بازی و سودهای کلان وارد این عرصه می شوند.

«آرش صالح»، کارشناس بلاکچین عنوان می کند که رقم اصلی این مقدار شاید بیشتر و نزدیک به ۴ میلیارد دلار باشد، چراکه بسیاری از معاملات ثبت رسمی نمی شوند و خرده معاملات در ارزهای مجازی بعد از انبوه شدن به رقم جالب توجهی دست پیدا می کند:

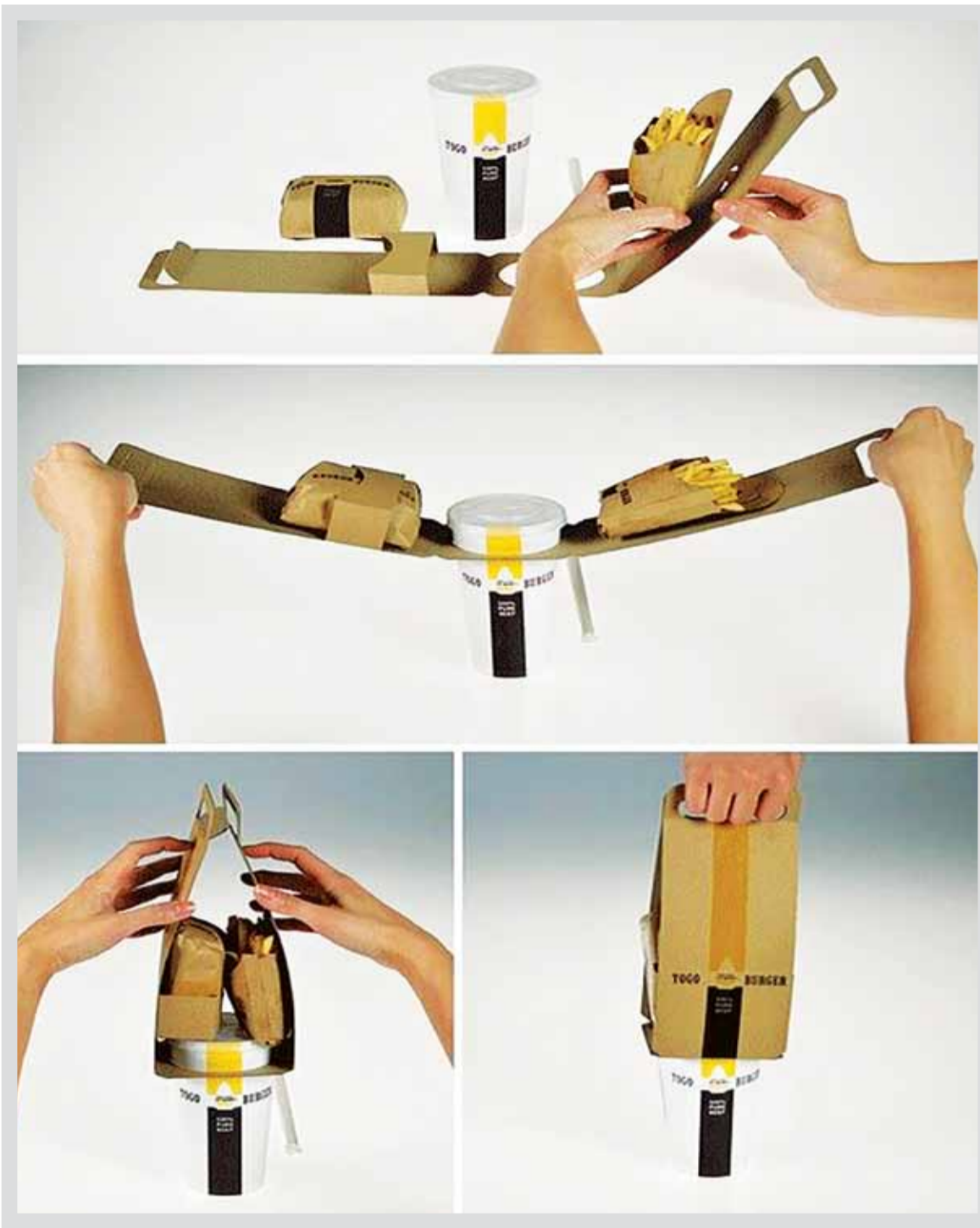
«بانک مرکزی صرفا برای جلوگیری از همین خروج ارز دستور ممنوعیت بیت کوین را صادر کرد و یقینا این مسئله همیشگی نخواهد بود، چراکه همین سازمان ها بهتر از همه می داند که ارزهای دیجیتالی آینده اقتصاد هستند. حالا که به گفته وزیر ارتباطات پروژه ارز دیجیتال ملی بررسی و مدل آزمایشی آن آماده شده، بهترین وقت هست که بانک مرکزی هم با ورود به این مسئله در به جریان افتادن یک ارز ملی با پشتوانه قوی راه را هموار کند.»

به گفته این کارشناس، در برابر ارز دیجیتال برگشت به عقب معنی ندارد چراکه پیکره آینده دنیا بر اساس تکنولوژی بلاک چین است و به همین دلیل باید آن را پیگیری کرد تا به نتیجه رسید. او معتقد است در این موضوع ایران و تأمل می تواند خسارت بار باشد:

«روسیه و چین با ارزهای ملی خود به جنگ بیت کوین رفته اند و از قدرتمند شدن آن جلوگیری کرده اند. اینکه بیت کوین از برخی منظرها در کشور مشکل دارد نباید باعث این بشود که کل ماهیت ارزهای دیجیتال زیر سؤال برود. مخالفت با این نوع ارزها فقط به خاطر بیت کوین مثل مخالفت با اینترنت به خاطر وجود برخی سایت هاست. تکنولوژی بلاکچینی که بیت کوین در بستر آن بزرگ شده به خودی خود چیز بدی نیست و آینده بسیاری از موارد کشورداری را در خود دربر می گیرد.»

به گفته کارشناسان بانکی و اقتصادی و حتی وزیر ارتباطات، بانک مرکزی به عنوان قانونگذار حوزه ارزی کشور بهتر است نسبت به صدور مجوزهای لازم برای ایجاد ارز دیجیتالی ملی و بهره گیری از آن اقدام کند. گفتنی است معاونت فناوری های نوین این سازمان چندی پیش خبر از این داده بود که سیاست بانک مرکزی پیرامون ممنوعیت این ارزها همیشه پایدار نخواهد بود و دیدگاه و سیاست جدید این سازمان نسبت به ارزهای دیجیتالی در اواسط سال جاری اعلام خواهد شد.

بسته بندی خلاق



برای مطالعه ۹۶۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب و کار

پرسش: صاحب یک آژانس گردشگری هستم. مدتی است به دنبال یک بازار جدید از مشتریان تازه می گردم. برای یافتن این بازار تازه و جذب مشتریان این بازار چه توصیه ای به آژانس من دارید؟

بازاریابی آژانس گردشگری

پاسخ کارشناس: برای جذب بازار تازه به اجرای روش های مختلفی نیاز است. نمونه ای از این روش ها که اجرای آن در ایران می تواند به فروش و جذب مشتریان آژانس های گردشگری کمک کند، توجه به اقشاری از جامعه است که دیگر آژانس ها برای آنها فعالیت ویژه ای انجام نمی دهند. این روش در ایران خیلی اجرا نشده و به نظرم جای اجرای آن هنوز خالی است. در این نمونه، آژانس باید روی بخش خاصی از بازار متمرکز شود. برای مثال در کشور ما تعداد زیادی بازنشسته هستند، قشری که هیچ آژانسی در

زمینه برگزاری تور برای شان فعالیت خاصی انجام نمی دهد. حال اگر آژانسی همان جلسات را برای این قشر برگزار کند، مطمئنا فروش خوبی خواهد داشت. البته جلساتی که برای این قشر برگزار می شود مانند سمینار و وبینار نیست. به گونه ای مراسم باید شاد و مفرح باشد. برای مثال اجرای موسیقی، تعریف خاطره و لطیفه و برنامه های مسابقه های مختلف متناسب با شرایط مشتریان. البته این مراسم برای بازنشسته ها در بسیاری از کشورها از سوی آژانس ها رایگان برگزار می شود. هدف جلسات، ایجاد فضای مفرح برای آنها نیست، هدف جمع کردن بازنشسته ها و اطلاع رسانی به آنها درباره برگزاری توری است که قرار است سه

مدرسۀ مدیریت

مفهوم وفاداری در کسب و کار

وعده دهد، خطر از دست رفتن این مشتری وجود دارد. در خلال جنگ سرد، پناهنده واژه چندان خوشایندی نبود. این واژه به افراد بی وفایی به خصوص می شد که به دوستان خود خیانت می کردند و به دشمن ملحق می شدند. حتی زمانی که افراد جبهه مقابل به دشمنان پشت می کردند و به دوستان خود در سوی دیگر ملحق می شدند بازهم نسبت به آنها شک و تردید وجود داشت. در اقتصاد امروز، واژه پناهنده برای توصیف مشتریانی به کار می رود که وفاداری به نام تجاری را رها کرده و به فروشنده دیگری روی می آورند. رایشهلد از جمله اشخاصی بود که واژه پناهندگی صفر را به معنای پایبند کردن تمام مشتری هایی که شرکت می تواند به گونه ای سودآور به آنها خدمات رسانی کند، رواج داده است، البته همانطور که گفته شد مشتریانی هستند که شرکت تمایل چندانی به نگهداری آنها ندارد.

البته پناهندگی رو به افزایش نیز علاوه بر اینکه وجود ایرادی را در مؤسسه نشان می دهد یا شاید رقیب چیز بهتری در چننه دارد، ممکن است نشانه خطر کاهش سودآوری در آینده نیز باشد. مشتریان بزرگ، یک شبه از دست نمی روند. آنها بی وفایی خود را با کاهش تدریجی خرید نشان می دهند. مؤسسات



مسیر موفقیت

ویژگی های افراد چابک و فوق سریع

هر یک از ما افرادی را می شناسیم که سرعت عمل بالایی دارند. آنها چگونه موفق می شوند حجم زیادی از کارها را در مدت زمان کوتاهی به پایان برسانند؟ افراد فعال در هر گروهی وجود دارند. احتمالا شما نیز در میان اطرافیان تان کسانی را می شناسید که نسبت حجم کاری شان به زمانی که اختصاص می دهند، بسیار غیر عادی است. اما دلیل چیست؟ آنها چطور می توانند این طور سریع کار کنند؟

برای پاسخ به این سؤال، زگ زنگر از مشاوران کسب و کار مطالعاتی انجام داده است که نتیجه آن به شرح زیر است. وی داده های حدود ۷۰۰۰ نفر را که در محل کار خود به سرعت عمل مشهور بودند جمع آوری کرد. اشخاصی که در این لیست بودند با تأیید حداقل ۱۱ نفر از اطرافیان شان از مافوق تا زیر دست انتخاب شده بودند. در ۱۰ درصد بالای لیست رفتار و عادت های یکسانی در ارتباط با سرعت عمل مشاهده شد که هفت مورد از آنها عمومی بیشتری داشت.

اهمیت دادن

فرض کنید امروز آخرین روز زندگی تان باشد. آیا همچنان بسیاری از کارهای متفرقه ای را که هر روز انجام می دادید تکرار خواهید کرد؟ شاید این روز را به روزمرگی معمول بگذرانید یا اینکه به انجام کار بزرگتری بپردازید و متعجب شوید که چگونه در یک روز از پس این همه کار برآمده اید. معجزه اهمیت دادن به کارها، بزرگ دانستن آنها است. هدف های بزرگ ما را تشویق می کنند که قدم های استوارتری برداریم و به حواس پرتی ها بی اعتنا باشیم. به مرور این بی اعتنائی تبدیل به عادت می شود و خود به خود روی کارهای مان متمرکز می شویم.

ثبات

همه ما افرادی را می شناسیم که بسیار سرسخت هستند. آنها اگر بگویند باید بشود، پس حتما خواهد شد. در مطالعات ما اکثر افراد فوق سریع در فعالیت شان دچار نوسان نمی شدند. آنها هرگز کارهای شان را به تأخیر نمی انداختند. در عوض در طول هفته ها و ماه ها همیشه به دنبال کشف بهترین راه حل ها برای بهترین نتایج بودند. به نظر می رسید نوعی علاقه و تعهد قلبی به وظایف بود که باعث می شد در طول مسیر سست نشوند.

تجربه و تخصص

هیچ چیز بیشتر از فقدان تجربه و تخصص کافی به سرعت عمل ضربه نمی زند. هرگاه به کارتان مسلط باشید، هرگز کیفیت را فدای سرعت نخواهید کرد. با دانش و تخصص لازم کارها بسیار سریع تر و بهتر انجام می شوند و دیگر احتیاجی به صرف زمان برای یافتن آموزش یا کسب مشورت از همکاران نخواهد بود. اغلب افراد چابکی که مشاهده کردیم، در صورت نیاز به کمک دیگران تعارف نمی کردند؛ هرچند به ندرت اتفاق می افتاد. آنها همواره به دنبال کسب مهارت های جدید و تقویت مهارت های فعلی خود بودند.

وقت شناسی

اغلب افراد تمایل دارند مسئولیت ها و وظایفی را که به عهده دارند با سرعت معمول و قدم به قدم انجام دهند. عده کمی هستند که برای زودتر و سریع تر انجام دادن کارها خود را به زحمت می اندازند. آنها از تکمیل لیست وظایف خود لذت می برند. چنین افرادی نه تنها با همکاران شان رقابت می کنند، بلکه در تلاش هستند هر روز بهتر از دیروز باشند. کسب رکوردهای جدید و شکستن آن برایشان بسیار لذت بخش است.

پیش بینی مشکلات و ارائه راه حل

افراد فوق سریع معمولا تحلیلگران خوبی نیز هستند. آنها برای هر کار و مسئله ای راه حل های خلاقانه ای دارند. شاید اصلی ترین علت آن پیش بینی مشکلات و ارائه راه حل قبل از وقوع آن باشد. بنابراین از مشکلات معمولی که افراد عادی در آن گرفتار می شوند، دور هستند. روان شناسان اجتماعی از این توانایی به عنوان ساختار ذهنی نام می برند. همیشه تجسم کنید که برای رسیدن به اهداف و انجام مسئولیت ها چه مسیر و مشکلاتی پیش رو خواهید داشت و چگونه می توان مشکلات احتمالی را حل و فصل کرد.

ابتکار عمل

برای بسیاری از مردم سخت ترین قسمت کار شروع آن است. افراد چابک هرگز منتظر دستور نمی مانند و بدون اتلاف وقت به سرعت وارد عمل می شوند. در واقع علاقه آنها برای اقدام سریع و بدون دستور گاهی در دسرساز می شود. گاهی قبل از اینکه سایر اعضای تیم آماده باشند پروژه را شروع می کنند. اما کمتر پیش می آید که مورد ملامت قرار گیرند؛ زیرا دستاوردهای کسب شده اجازه هر گونه انتقادی را سلب می کرد.

روحیه همکاری

شاید تا به حال به نظر رسیده است که ما از افراد تکرویی صحبت می کنیم که قادر به همکاری یا دیگران نیستند. اما مطالعات چنین چیزی را نشان نداد. در دنیای بزرگ و پیچیده امروز تکروی نتیجه درخشانی به همراه نخواهد داشت. هر کاری به شدت به امور دیگر وابسته است. افراد فوق سریعی که مشاهده کردیم بسیار به همکاری و اشتراک با دیگران علاقه نشان می دادند. آنها مجبور نبودند زمان شان را برای انجام از صفر تا صد کار هدر کنند، بلکه با تکمیل تلاش همکاران شان در وقت خود صرفه جویی می کردند. اگر می خواهید در انجام کارهای تان سرعت عمل داشته باشید، نگاهی به لیست بالا بیندازید و از خودتان پرسید که چه کارهای دیگری را می توانید به آن اضافه کنید. آیا قادر هستید بیش از این استوارتر و راسخ تر باشید؟ اگر مدیریت مجموعه ای را به عهده دارید، سعی کنید به یکی از کارمندان تان برای کسب نتایج بیشتر کمک کنید. درباره علت تأخیر فکر کنید. شاید دلیل آن تنبلی نبوده است و کارمندان بسیار زحمت می کشد، اما از مهارت لازم برخوردار نیست. در این صورت بهتر است کمی به آموزش او وقت بگذارید. شاید به نظر برسد که افراد فوق سریع قدرتهای جادویی داشته باشند؛ اما همانطور که مشخص شد، سرعت عمل حاصل مجموعه ای از مهارت های کامل است.

منبع: HBR