

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تراز پرداخت‌های سال ۹۶
چه تصویری از آینده نرخ ارز ارائه می‌کند؟

آینده دلار در ایران

پرسش از آینده نرخ دلار این روزها یکی از رایج‌ترین سوالات افکار عمومی است. فارغ از پاسخ‌های مبهم و گاه شعاری مسئولان، کارشناسان نیز به علت درهم‌تنیدگی بیش از معمول مسائل سیاسی و اقتصادی از پاسخ به این...



۳

مرکز پژوهش‌های مجلس پیشنهاد داد

راهبردهای نه‌گانه برای مقابله با فساد

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس با بررسی معضلات نظام پیشگیری و مبارزه با فساد، راهبردهای نه‌گانه قوه مقننه در مواجهه با فساد را پیشنهاد داد. بازوی پژوهشی مجلس در این گزارش با عنوان «راهبردهای قوه مقننه در پیشگیری از وقوع فساد» از ۹ راهبرد و ۱۳۰ سیاست در چهار حوزه تقنینی، نظارتی، اجرایی و ترویجی خبر داده و معتقد است که از طریق این ۹ راهبرد و ۱۳۰ سیاست از جمله اصلاح قانون پولی و بانکی و تصویب قانون جرم رانت‌خواری می‌توان فساد را در ایران ریشه‌کن و با اشکال مختلف آن مقابله کرد. جلوگیری از بروز فساد و تلاش...

۴

پایش ملی محیط کسب و کار، از وضعیت نامساعد کسب و کار در بهار امسال خبر می‌دهد

کارایی بازار کالای ایران چقدر است؟

۲

مدیریت و کسب و کار



اپل تنها یک گام با تریلیون دلاری شدن فاصله دارد

- محرکی قدرتمند برای بهبود عملکرد کارکنان
- ابزار کاربردی برای بهبود همکاری تیم شرکت
- آیا وبسایت تک‌صفحه‌ای برای سئو مشکل‌ساز می‌شود؟
- حوزه بازار بایبی خود را گسترش یا تغییر دهید
- درس‌های لوگوی گوگل در زمینه تقویت فرآیند آگاهی‌از برند
- دونات‌های Dunkin با تم دریایی

۸ تا ۱۶



مصوبات جدید شورای اقتصاد

انتشار ۶ هزار میلیارد ریال اوراق مشارکت

۲

یادداشت

سخنی با مخالفان افای‌تی‌اف



مهدی یازوکی
تحلیلگر اقتصادی

آیا ایران نیازمند قبول افای‌تی‌اف است؟ کسانی که موافق این موضوع هستند تاکنون دلایل خود را به تفصیل شرح داده‌اند اما متأسفانه مخالفان همواره از موضعی بالاتر به قضیه نگاه می‌کنند و تصور می‌کنند همین مخالفت آنان برای تمام شدن موضوع کافی است و افکار عمومی نیازی به اطلاع از مساله و چرایی این مخالفت ندارد.

یک - گروه ویژه اقدام مالی، یا همان FATF یک گروه بین دولتی است که کار ویژه مبارزه با تروریسم و پولشویی را برای خود تعریف کرده است. پس از حادثه ۱۱ سپتامبر تمرکز بر مساله پولشویی در جهان افزایش یافت و این سازمان با همین هدف گسترش یافت.

آیا ایران با مساله پولشویی درگیری دارد؟ اگر از منظر مراودات داخلی ایران قصد پاسخ به این سوال را داشته باشیم، پاسخ بله محکمی است چراکه مبادی ورود پول کثیف به اقتصاد...

۲

روحانی در دیدار با هیات رئیسه فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی:

تقویت هماهنگی و همدلی هر چه بیشتر دولت و مجلس برای رفع مشکلات مردم ضروری است

رئیس جمهور با اشاره به ضرورت تقویت هماهنگی و همدلی هر چه بیشتر دولت و مجلس، بر تلاش مضاعف همه مسئولان در راستای توجه به مطالبات و رفع مشکلات مردم و کشور در شرایط کنونی تأکید کرد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حجت‌الاسلام والمسلمین دکتر حسن روحانی صبح دوشنبه در نشست صمیمی با رئیس و اعضای هیات رئیسه فراکسیون امید مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه آرمان، گفتمان و اهداف دولت تدبیر و امید با فراکسیون امید مجلس بسیار نزدیک بوده و منجر به شکل‌گیری تعاون و همکاری مثبتی در راستای حل مشکلات مردم و توسعه کشور در سال‌های اخیر شده است، اظهار داشت: امروز کشور و ملت ایران با شرایط جدیدی روبه‌رو شده است که ایجاب می‌کند مسئولان بیش از هر زمان دیگری با همدلی و همکاری برای عبور از مشکلات و پاسخگویی به نیازهای جامعه تلاش کنند.

رئیس جمهور ضمن تقدیر از حمایت‌های فراکسیون امید مجلس از برنامه‌های دولت، به تشریح مهم‌ترین مسائل حوزه سیاست خارجی و اقتصاد پرداخت و گفت: در شرایط ویژه‌ای که امروز به واسطه خروج یکجانبه آمریکا از برجام با آن مواجه هستیم، مدیریت شرایط برای گذر از این دوران، حفظ امید به آینده در کشور بسیار حائز اهمیت است و باید بکوشیم تا مردم نسبت به آینده، هیچ‌گونه نگرانی نداشته باشند.

روحانی با اشاره به اینکه شرایط و اقتضانات فعلی، گسترش تعامل و همکاری بیش از پیش مجلس و دولت در موضوعات مختلف را ضروری می‌سازد، خاطرنشان کرد: امروز تعاون و ارتباط دولت و مجلس باید برای دستیابی به اهداف مهم و سامان‌دادن به برخی مشکلات کشور شکل بگیرد تا بتوانیم در کنار هم کار بزرگی را در تاریخ سیاسی ایران رقم بزنیم.

رئیس جمهور با تأکید بر اینکه دولت تدبیر و امید همچنان مصمم پای وعده‌های خود به مردم

عبرت ارزی از گذشته

البته غیراساسی را انجام داد، باز شدند و به تازگی سال ۱۳۹۶ تقریباً مشکل خاصی در تأمین ارز وجود نداشت. حال اگر روش مدیریت نرخ ارز و تخصیص آن را در سال ۹۶ و بهار ۹۷ به صورت کورنولوزیک بررسی کنیم:

- در سال ۹۶ مطابق با برنامه‌های سال‌های گذشته، وزارت بهداشت سعی بر ندادن مجوز واردات داروهای مشابه تولید داخل و محدود کردن تعداد اقلام وارداتی حتی برای موارد بدون تولید داخل به جهت حداقل‌سازی میزان داروهای وارداتی کشور کرد، به طوری که هدف گذاری این وزارتخانه برای واردات داروی ساخته شده، حداکثر حدود یک میلیارد یورو اعلام شد. در زمستان ۹۶ علی‌رغم اینکه رئیس‌جمهور آمریکا به صراحت اعلام کرد برجام را برای آخرین بار به مدت سه ماه تمدید می‌کند، باز هم وزارت بهداشت ایران بدون در نظر گرفتن این تهدید، محدودیت‌های تعداد واردات را با شدت هر چه تمام‌تر دنبال کرد تا مبادا میزان داروی موجود در انبارهای کشور از سه ماه موجودی فراتر رود.

- در ۲۱ فروردین ۹۷ دولت بدون توجه به نرخ واقعی ارز که قطعاً بالاتر از ۶۵۰۰۰ ریال بود و بدون توجه به هشدار ترامپ در خصوص عدم تمدید برجام، نرخ دلار را ۴۲۰۰۰ ریال اعلام کرد! بدیهی است این نرخ غیرواقعی، تقاضای غیرمتعارف ایجاد می‌کرد، چراکه همه می‌دانستند با گرفتن ارز ۴۲۰۰۰ ریالی برای کالاهایی که مشمول قیمت‌گذاری نیستند از جمله موبایل، تبلت، لوازم خانگی و... دولت توانایی کنترل و نظارت جهت اطمینان از عرضه همه کالاهای وارداتی با نرخ ۴۲۰۰۰ ریالی با همان نرخ را ندارد و عملاً دولت یک رانت برای همه کسانی که کارت بازرگانی داشتند بدون در نظر گرفتن نیاز کشور، با تخصیص هر میزان ارز به متقاضیان برای واردات هر کالا، بدون لحاظ ضرورت آن گروه از محصولات کرد و حال آنکه کنترل میزان واردات دارو، با جدیت هر چه تمام‌تر در دستور کار بود.

- از ۲۱ فروردین، قریب به ۳۰ روز هیچ ثبت سفارشی برای دارو و تجهیزات پزشکی ثبت نشد. تنها به یک دلیل ساده که در دولت جمع‌بندی نهایی برای نرخ ارز آن‌تر حدود ۳۸۰۰۰ ریال و یا ۴۲۰۰۰ ریال برای دارو و تجهیزات، صورت نگرفته بود! ضمن این‌که داروها و تجهیزات پزشکی موجود در گمرک نیز امکان ترخیص نداشتند، چراکه نرخ ارز پس از یک ماه برای این گروه از کالاها نامشخص بود. جالب اینجاست که در همین برهه زمانی واردکنندگان

محمدبشیری
عضو سابق هیات مدیره اتحادیه واردکنندگان دارو

فیلسوف معروف چینی برای چاره‌اندیشی در کارهای مهم، سه روش را معرفی کرده است: تدبیر که شیوه عقلا است، تقلید که شیوه افراد پیرو است و تجربه که تکرار خطاهای گذشته با نامی آبرومند است. اگر اقتصاد کشور و صنعت دارو را در چند سال گذشته مرور کنیم، آنگاه درمی‌یابیم که به سه روشی که به ذهن خلاق کنفوسیوس خطور کرده، باید روش چهارمی هم اضافه کنیم و آن اصرار به تکرار تجربه و انجام خطا به صورت چند باره است که البته فرض استناد این بوده که چنین حالتی امکان ندارد، ولی ما نشان دادیم که توانایی خاصی برای «تکرار تجربه (شما بخوانید اشتباه) و یاد نگرفتن از آن، داریم!

در سال ۱۳۹۱ همزمان با اوج گرفتن تحریم‌های خصمانه خارجی بر ضد کشورمان، ارز دولتی که در آن هنگام از مرجم خوانده می‌شد، نایاب شد. برای بسیاری از تأمین‌کنندگان که با تولیدکنندگان خارجی مراودات مالی داشتند و بر پایه اعتبار و حساب باز، اقدام به واردات کالا کرده بودند، جهش ارز به میزان ۵ درصد روزانه به مفهوم نابودی بود. از سوی دیگر با توجه به محدودیت ارز مرجم و عدم تأمین ارز مورد نظر واردکنندگان توسط دولت و البته نبود شفافیت کافی در چگونگی تخصیص آن، شاهد ایجاد رانت‌های معجزه‌گر در تخصیص ارز بودیم.

در این میان واردکنندگان دارو و کالاهای اساسی با بزرگ‌ترین چالش مواجه بودند؛ چراکه با توجه به نبود ارز مرجم از یک سو و نیاز غیرقابل جایگزینی بازار از سوی دیگر و دست آخر الزام دولت به قیمت‌گذاری واردات براساس نرخ مرجم، وضعیت جمع اضداد را تجربه کردند. یعنی دولت به واردکنندگان دارو ارز کافی نمی‌داد، ولی انتظار داشت کم‌کم تأمین‌کنندگان، دارو را حتی با ارز آزاد تأمین کنند و درعین حال، قیمت را براساس ارز مرجم تعیین می‌کرد. پس از کش‌وقوس فراوان، وزارت بازرگانی و بانک مرکزی به این جمع‌بندی رسیدند که کالاهای وارداتی کشور به ۱۰ اولویت طبقه‌بندی شده و به اولویت اول و دوم که شامل کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی بودند، ارز مرجم تخصیص یابد و به اولویت سوم تا نهم ارز آزاد با سهمیه‌بندی و اولویت دهم نیز ممنوعیت واردات داشته باشند. با برقراری برجام، کاتال‌های بانکی نه به اندازه قبل از تحریم‌ها ولی به قواره‌ای که بتوانیم تأمین کالاهای اساسی و



پادداشت

سخنی با مخالفان افای تی اف

مهدی یازوگی
تحلیلگر اقتصادی

آیا ایران نیازمند قبول افای تی اف است؟ کسانی که موافق این موضوع هستند تاکنون دلایل خود را به تفصیل شرح داده‌اند اما متأسفانه مخالفان همواره از موضعی بالاتر به قضیه نگاه می‌کنند و تصور می‌کنند همین مخالفت آنان برای تمام شدن موضوع کافی است و افکار عمومی نیازی به اطلاع از مساله و چرایی این مخالفت ندارد.

یک - گروه ویژه اقدام مالی، یا همان FATF یک گروه بین دولتی است که کارویژه مبارزه با تروریسم و پولشویی را برای خود تعریف کرده است. پس از حادثه یازده سپتامبر تمرکز بر مساله پولشویی در جهان افزایش یافت و این سازمان با همین هدف گسترش یافت.

آیا ایران با مساله پولشویی درگیری دارد؟ اگر از منظر مراودات داخلی ایران قصد پاسخ به این سوال را داشته باشیم، پاسخ به محکمی است چراکه مبادی ورود پول کثیف به اقتصاد ایران در بسیاری از کشورها مانند ندارد. برای روشن شدن بحث مثالی می‌زنم. رقم قاچاق کالا به ایران به حدود ۱۲ تا ۱۵ میلیارد دلار می‌رسد. در دوره‌ای این رقم حتی ۲۵ میلیارد دلار گزارش شده بود. دیگر کشورهای جهان به هیچ روی با موضوع قاچاق کالا نظیر ایران درگیر نیستند، از این رو می‌بینیم از این محل سالانه هزاران میلیارد تومان پول کثیف به اقتصاد ایران تزریق می‌شود. در عین حال قاچاق مواد مخدر و... که همواره بخش مهمی از انرژی مرزبانان و پلیس ایران را به خود معطوف کرده، مبادا دیگری برای ورود پول کثیف است.

حالا در نظر بگیرید عده‌ای که دست در کار قاچاق دارند، بخواهند از این پول‌های کثیف خود برای تغذیه تروریست‌ها یا فروش سلاح و تجهیزات و... به آنها استفاده کنند، طبیعی است پیوستن ما به این سازمان بین‌دولتی می‌تواند مانع از بروز این اتفاق و اقدامات ضد میهنی کسانی شود که با قاچاق کالا قصد دارند اقتصاد مولد را به زانو درآورند.

دو - از ۱۹۸ کشور جهان، ۱۹۵ کشور به این سازمان بین‌دولتی پیوسته‌اند. آیا این سازمان با ۱۹۵ عضو تنها برای استثمار ما تأسیس شده است و هدف از راه‌اندازی این سازمان ضربه زدن به کشور عزیز ما بوده است؟ می‌شود از این زاویه به موضوع نگریست؟ دوستانی که برخی منتقدان کمک به آنها را مستند نمی‌بینند می‌توانند این سازمان را معرفی کنند، خود در این سازمان عضویت دارند، طبیعی است که نمی‌توان ساده‌انگاره با موضوع برخورد کرد.

سه - اگر آمریکا از برجام خارج نمی‌شد و وضعیت اقتصادی و بین‌المللی ایران در بهترین موقعیت خود بود، نیاز به عضویت در گروه ویژه اقدام مالی وجود داشت. امروز که متأسفانه با خروج آمریکا شرایط نامساعد شده است و برای پیشگیری از انزوا اقداماتی دیگر ضرورت دارد.

چهار - من به عنوان معلمی که با پول این مردم فقیر در بهترین دانشگاه ایران درس خوانده‌ام، دلایل خود را برای دفاع از پیوستن در این سازمان با صدای بلند اعلام می‌کنم و از تمام مخالفانی می‌خواهم بی‌پرده‌پوشی، دلایل خود برای مخالفت را به بحث بگذارند تا معلوم شود کدام بر منافع ملی ایران منطبق است و کدام راه مانع از انزوا می‌شود.

تجدید نظر در واردات از کشورهای خاص

هادی حق شناس
تحلیلگر اقتصادی

یکی از اصول مهم و طبیعی در تجارت خارجی کشورها، ادامه تبادل بازرگانی آنها منوط به تراز مثبت یا قابل تحمل است. به طور معمول روند بازرگانی در دنیا به این سمت و سو حرکت می‌کند که تبادل تجاری با کشورهایی مستحکم و مستمر شود که روند صادرات و واردات بین آنها در جریان باشد نه لزوماً واردات.

این اصل مهم در مورد روابط تجاری ایران با کشورهای مختلف نیز صادق است. منطق اقتصادی حکم می‌کند که در مورد تجارت با کشورهایی که کالاهای ایرانی اعم از نفت، گاز و مواد پتروشیمی را نمی‌خرند احتیاط کنیم و کالاهای ساخته شده این کشورها را به بازار داخل وارد نکنیم و نیاز را از کشورهای دیگر تأمین کنیم. یکی از این کشورها کره جنوبی است که پس از مدتی تکذیب و تأیید اخبار بالاخره میزان خرید نفتش از ایران را کاهش داد، در حالی که از مشتریان سنتی طلای سیاه ایران است.

تمام کشورها در دنیا در مقاطعی به دلایل مختلف دچار چالش‌های سیاسی می‌شوند و اگر از همراهی همکاران اقتصادی‌شان در دنیا بهره‌مند نشود، هم در زمان بحران و هم پس از آن حق دارند روابط تجاری‌شان را تعدیل کنند. ایران هم از این قاعده مستثنی نیست و حق دارد در روابط اقتصادی‌اش با کره جنوبی تجدید نظر کند و البته نه کره، بلکه هر کشوری که محدودیت‌های آمریکا را در زمینه خرید نفت از ایران بپذیرد.

چالشی که امروز بر اقتصاد ایران مستولی شده به طور حتم به پایان می‌رسد، اما بازار کالای ساخته شده بسیاری از کشورهای که در دوره بحران در کنار ایران نماندند به خطر خواهد افتاد. از جمله این کشورها کره جنوبی است که از بازار لوازم خانگی ایران سهم بالایی دارد. این سهم در صورت برهم خوردن روابط تجاری دو کشور کاهش یافته و نیاز ایران یا از تولید داخلی یا از دیگر کشورها تأمین خواهد شد.



پشتیبانی؛ خدمات مربوط به تأمین جا و غذا و ساختمان دارای بدترین وضعیت کسب‌وکار و در مقابل، رشته فعالیت‌های املاک و مستغلات؛ اطلاعات و ارتباطات و آب‌رسانی، مدیریت پسماند، فاضلاب و فعالیت‌های تصفیه بهترین وضعیت کسب‌وکار را در مقایسه با سایر رشته فعالیت‌های اقتصادی در کشور داشته‌اند.

محیط کسب‌وکار در بنگاه‌های اقتصادی

در این فصل برای نخستین بار وضعیت محیط کسب‌وکار کشور برحسب تعداد کارکنان شاغل در بنگاه‌های اقتصادی نیز مورد پرسش قرار گرفت که بر اساس نتایج به‌دست‌آمده بنگاه‌های با ۶ تا ۱۰ نفر کارکن (۶۰۴) دارای بدترین وضعیت و بنگاه‌های با ۲۰۰ نفر و بیشتر کارکن (۵۰۹۷) دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر بنگاه‌ها ارزیابی شده‌اند.

شاخص بر اساس نظریه شین

بر اساس نظریه عمومی کارآفرینی شین، شاخص ملی محیط کسب‌وکار ایران در بهار ۱۳۹۷، عدد ۶۰۳۰ (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی است) به‌دست‌آمده است که بدتر از وضعیت این شاخص در ارزیابی فصل گذشته (زمستان ۱۳۹۶ با میانگین ۶۰۰) است. میانگین ارزیابی محیط اقتصادی عدد ۶۰۳۳ است که در ارزیابی فصل گذشته عدد ۵۸۶ حاصل شده بود و میانگین ارزیابی محیط نهادی عدد ۶۰۲۸ است که در فصل گذشته عدد ۶۰۱۰ ارزیابی شده بود. بر این اساس، همانند فصل گذشته محیط جغرافیایی با عدد ۴۰۸۳ و محیط مالی با عدد ۸۰۲۴ به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیط‌ها بر اساس نظریه عمومی کارآفرینی شین بوده‌اند.

گفتنی است در اجرای طرح پایش در فصل بهار ۱۳۹۷، ۲۶۵۰ فعال اقتصادی با بیش از ۶۶ درصد مشارکت به پرسش‌های این طرح پاسخ داده‌اند که بیشترین میزان مشارکت از ابتدای اجرای طرح پایش در اتاق ایران است. با این حال این میزان مشارکت کماکان کمتر از حدنصاب مورد نظر برای تعمیم نتایج در سطح استانی و فعلیتی با دقت قابل قبول است.

کارایی بازار کالای ایران چقدر است؟

اما آمار جالب دیگری که این روزها منتشر شده، گزارش سایت آماری Statista درباره کارایی بازار کالای ایران است. این موسسه، یکی از موسسه‌های پیشرو در حوزه آمار است که با استفاده از یک تیم ۴۵۰ نفره، داده‌های کمی و اطلاعات مورد نیاز را از طریق پرسشنامه و تحقیقات میدانی برای پژوهشگران فراهم می‌کند و متقاضیان این اطلاعات آماری، طیف گسترده‌ای از شرکت‌های فعال در سطح جهانی

مصوبات جدید شورای اقتصاد

انتشار ۶ هزار میلیارد ریال اوراق مشارکت

در این جلسه که وزرای اقتصاد و دارایی، نیرو، کار، تعاون و رفاه اجتماعی، رئیس سازمان برنامه و بودجه و معاون علمی، فناوری رئیس جمهور حضور داشتند پیشنهادات برخی دستگاه‌های مطرح شد.

اعضا با درخواست وزارت نفت برای بهبود بازیافت، افزایش تولید و بهره برداری از میدان‌های مشترک نفتی آبان و پایدار غرب، اصلاح مجوز سرمایه‌گذاری از محل منابع داخلی شرکت ملی نفت ایران برای طرح حفظ ظرفیت و تداوم عملیات پالایشگاه امام خمینی (ره) شازند، اصلاح مصوبه شورای اقتصاد در خصوص موضوع طرح یکپارچه میدان‌های مشترک نفتی غرب کارون، طرح توسعه و بهره‌برداری از میدان نفتی سپهر و جفیرا، اصلاح مصوبه شورای اقتصاد در خصوص طرح توسعه جامع و یکپارچه و تکمیل فازهای ۱۱ تا ۲۴ میدان گازی مشترک با الحاق طرح توسعه اولیه بخش شرقی این میدان (میدان گازی بلال) و اصلاح مصوبه شورای اقتصاد در خصوص طرح گازرسانی به باقیمانده شهرها و روستاها از طریق خط لوله CNG و سایر روش‌ها موافقت کردند.

کردند. طرح احیای سد در به منظور افزایش ۱۰۰ میلیون متر مکعب حجم آب ذخیره شده و ایجاد ظرفیت برای تولید برق بیشتر با سرمایه‌گذاری ۳۳۰ میلیون یورو از دیگر مصوبات این جلسه بود. معاون اول رئیس جمهوری در این جلسه با اشاره به آثار مثبت اجرای طرح‌های عمرانی در مناطق کمتر توسعه یافته کشور، تأکید کرد: دستگاه‌های دولتی، شرکت‌ها و پیمانکارهای مجری طرح‌های اقتصادی و صنعتی به‌ویژه در مناطق محروم باید تمام مساعی خود را به‌کار گیرند تا ساکنان این مناطق از مزایای احداث صنایع و طرح‌های عمرانی بهره‌مند شوند.

جهانگیری همچنین با اشاره به گزارش ارائه شده در جلسه به منظور گازرسانی به هزار و ۲۰۰ خانوار روستایی، اظهار داشت: خوشخانه در پایان دولت یازدهم ۱۴ هزار خانوار روستایی از نعمت گاز برخوردار شده‌اند و با تخصیص اعتبار لازم از محل هدفمندی یارانه‌ها و صرفه‌جویی در مصرف سوخت تلاش خواهیم کرد تا همه روستاهای کشور از مزایای گاز برخوردار شوند.

فرصت امروز: شاخص فضای کسب‌وکار در بهار ۹۷ وضعیت بدتری نسبت به زمستان ۹۶ پیدا کرده است؛ این عصاره گزارشی است که اتاق ایران از نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار منتشر کرده و گفته است که شاخص فضای کسب و کار در بهار امسال نسبت به زمستان سال گذشته وضعیت بدتری پیدا کرده و در یک کلام، فضای کسب‌وکار برای فعالان اقتصادی نامساعدتر شده است.

بر اساس نتایج حاصل از پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران در بهار ۱۳۹۷، رقم شاخص ملی، ۶۰۱۵ (نمره بدترین ارزیابی ۱۰ است) محاسبه شده که به‌مراتب بدتر از وضعیت این شاخص نسبت به ارزیابی فصل گذشته (زمستان ۱۳۹۶ با میانگین ۵۸۰) است. همچنین این ارزیابی بیانگر آن است که از دید فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، در اکثر استان‌ها، وضعیت بیشتر مؤلفه‌های مؤثر بر محیط کسب‌وکار ایران در بهار ۱۳۹۷، به‌طور قابل توجهی نامساعدتر شده است.

موانع اصلی کسب‌وکار

در بهار ۱۳۹۷، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، به ترتیب سه مؤلفه غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات؛ دشواری تأمین مالی از بانک‌ها و بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها ارزیابی کرده‌اند. قابل ذکر است که در چهار دوره نخست اجرای این طرح، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها به‌عنوان نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شده بود اما در سه دوره پاییز و زمستان ۱۳۹۶ و بهار ۱۳۹۷، غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شده است.

کسب‌وکار در استان‌ها

بر اساس یافته‌های این طرح در بهار ۱۳۹۷، استان‌های خراسان شمالی، سیستان و بلوچستان و خوزستان به ترتیب دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و استان‌های گیلان، فارس و زنجان به ترتیب دارای بهترین وضعیت محیط کسب‌وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

کسب‌وکار در بخش‌های اقتصادی

بر اساس نتایج این پایش در بهار ۱۳۹۷، وضعیت محیط کسب‌وکار در بخش صنعت (۶۰۲۴) در مقایسه با بخش‌های خدمات (۶۰۱۹) و کشاورزی (۶۰۱۲) نامناسب‌تر ارزیابی شده است.

در بین رشته فعالیت‌های اقتصادی، فعالیت اداری و خدمات شورای اقتصاد درخواست وزارت راه و شهرسازی برای انتشار اوراق مشارکت به میزان ۶ هزار میلیارد ریال جهت ایمن‌سازی و نگهداری راه‌های شریانی کشور را تصویب کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شورای اقتصاد در دومین جلسه سال ۹۷ که با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور برگزار شد، ضمن موافقت با درخواست وزارت راه و شهرسازی مبنی بر انتشار اوراق مشارکت به میزان ۶ هزار میلیارد ریال جهت ایمن‌سازی و نگهداری راه‌های شریانی کشور، مقرر کرد برخی ابهامات موجود در کمیسیون مربوطه مرتفع شود. در این جلسه، دیگر درخواست وزارت نیرو مبنی بر اصلاح مصوبه احداث سد و نیروگاه برق آبی خراسان و تغییر زمان‌بندی دریافت و بازپرداخت تسهیلات مالی خارجی برای این طرح مورد موافقت قرار گرفت. همچنین اعضا با اصلاح مصوبه شورای اقتصاد در خصوص احداث نیروگاه‌های سیکل ترکیبی با راندمان بالا (کلاس F) در اصفهان، تهران، بوئین زهر، اندیمشک، تبریز، بندرعباس و رامین اهواز موافقت

دریچه

اما و اگرهای کوچ ارز مسافری به بازار ثانویه
خوان پایانی ارز مسافری کجاست؟

این روزها بسیاری از مراجعه‌کنندگان به آژانس‌های مسافرتی در صدد یافتن تورهایی برای سفر به آسیای جنوب شرقی و دیگر کشورها هستند. شاید کمی عجیب باشد تقاضای سفر در بدترین و سخت‌ترین دوره اقتصادی و مضمیقه ارزی، اما این تقاضا نشان از آن دارد که هرگاه رانتهی غیر معمول در حوزه‌ای ایجاد شود افراد به استفاده از آن ترغیب می‌شوند.

به گزارش خبرنگاران، ارز مسافری این روزها حرف و حدیث‌های فراوانی را در فضای خبری ایران ایجاد کرده است. پس از انتشار اسامی واردکنندگان کالا با ارز ۴۲۰۰ تومان، این ارز مسافری بود که در کانون توجه قرار گرفت این در حالی است که طبق آمار میزان ارز تحویلی مسافری از ۲۲ فروردین تا ۲۲ تیر ۳۱۲ میلیون دلار بوده است. ارز مسافری طبق بخشنامه بانک مرکزی در فروردین ماه امسال جزو مواردی است که اجازه و اولویت تامین را از بانک مرکزی یافته است. حالا اما تفاوت شدید قیمت در بازاری که خرید و فروش ارز در آن ممنوع شده با نرخ ارز بانکی تحویلی از سوی بانک مرکزی سبب شده است بسیاری از کسانی که تا پیش از این سفر خارجی را در برنامه نداشتند، تلاش برای بهرهمندی از این یارانه ارزی را در دستور کار قرار دهند، چراکه سفر با استفاده از این ارز تقریباً مجانی از آب درمی‌آید. اما پرداخت ارز مسافری ۴۲۰۰ تومانی همان‌قدر که موافق دارد مخالف نیز دارد. در حالی که موافقان ممنوعیت خرید و فروش ارز را مورد استناد قرار داده و تاکید می‌کنند در چنین شرایطی تامین حداقل‌های نیاز مسافران از وظایف اصلی و اساسی دولت است، مخالفان پرداخت یارانه سفر در مضمیقه ارزی را اقدامی خارجی از چارچوب قواعد اقتصاد در حال جنگ ایران ارزیابی می‌کنند.

برخی گزارش‌ها نشان می‌دهد این روزها چهارراه استانبول به دفعات میزبان مسافرانی است که نه‌تنها برای خرید ارز مورد نیاز بلکه فروش ارز دولتی که دریافت کرده‌اند به بازار می‌آیند. برخی مسافران از سفر برگشته یوروهایی که با نرخ حدود ۵۰۰۰ تومان از بانک مرکزی گرفته‌اند را به بازار می‌آورند تا با اختلاف قیمت حداقل ۴۰۰۰ تومانی آن را بفروشند. تمرکز بر مسئله پرداخت ارز مسافری اما این روزها با انتشار اخبار ضد و نقیضی همراه بوده است. در حالی که برخی خبرگزاری‌ها از قطع پرداخت ارز مسافری از اول مرداد خبر می‌دهند، اما بانک مرکزی تاکید دارد این روند همچنان تا امداد دارد. تبصره‌ای که در این میان بانک مرکزی مورد استفاده قرار می‌دهد، اما این است که تصمیم‌گیری در این خصوص در دستور کار دولت قرار دارد. این بدان معناست که شرایط پرداخت ارز مسافری در روزهای آتی با توجه به موقعیت پیچیده اقتصاد ایران و بازار ارز مورد بازنگری قرار خواهد گرفت و روزهای گرم مرداد تصمیماتی در خط خبری داغ تیرماهی در زمینه ارز مسافری اتخاذ می‌شود.

آیا ارز مسافری به بازار ثانویه و سامانه نیما کوچ می‌کند؟ این سوالی است که برای پاسخ به آن باید اندکی تحمل داشت.

تراز پرداخت‌های سال ۹۶ چه تصویری از آینده نرخ ارز ارائه می‌کند؟

آینده دلار در ایران



سال‌های ۷۲ تا ۹۶ بیشترین میزان بدهی خارجی کشور مربوط به سال ۸۶ به مبلغ ۲۸۶ میلیارد دلار و کمترین بدهی خارجی نیز به سال ۹۳ به مبلغ ۵,۱ میلیارد دلار اختصاص داشته است. رقم بدهی‌های خارجی کشور در پایان سال ۹۶ تقریباً مشابه رقم سال ۸۰ است.

که از سال ۹۴ شروع شده، ادامه داده و به رقم ۷۲,۸ میلیارد دلار رسیده است. تراز تجاری کالای غیرنفتی کشور طی سال‌های ۸۹ تا ۹۶ همواره منفی بوده و طی سه سال اخیر با روند افزایشی واردات غیرنفتی، تراز تجاری کالای غیرنفتی کشور نیز با کسری بیشتری همراه شده و در سال ۹۶ معادل منفی ۴۰,۵ میلیارد دلار ثبت شده است.

افزایش واردات غیرنفتی سال ۹۶ مطابق روند سال‌های اخیر، همچنان عامل مسلط در تغییر تراز تجاری کالایی غیرنفتی بوده است. در واقع، حدود ۱۱ میلیارد دلار از ۷ میلیارد دلار افزایش کسری تراز تجاری کالای غیرنفتی سال ۹۶ از محل افزایش واردات کالای غیرنفتی ناشی شده است. حدود ۳۳ واحد درصد از کاهش حدود ۲۱ درصدی تراز تجاری کالایی غیرنفتی سال ۹۶ از محل افزایش واردات کالایی غیرنفتی بوده است. از سال ۹۰ تاکنون همواره تغییر تراز تجاری کالایی غیرنفتی با تغییر واردات کالایی همسو بوده است.

تولید و صادرات نفتی کشور

بررسی روند فصلی تولید نفت خام و صادرات نفتی کشور طی سال‌های ۸۹ تا ۹۶ نشان می‌دهد که طی این بازه زمانی، متوسط رشد تولید نفت خام کشور معادل ۰,۲۶ درصد بوده و صادرات نفتی با متوسط رشد ۰,۴۵ درصدی همراه بوده است. براساس آمارهای بانک مرکزی میزان تولید نفت خام ایران در سال ۹۶ معادل ۳,۸ میلیون بشکه در روز بوده که نسبت به سال ۹۵ رشد ۲,۳ درصدی را تجربه کرده است. همچنین میزان صادرات نفتی طی این سال بیش از ۲,۳ میلیون بشکه در روز رقم خورده که نسبت به سال ۹۵ معادل ۰,۵ درصد رشد داشته است. طی بازه زمانی مورد بررسی، بیشترین میزان تولید و صادرات نفتی ایران مربوط به پاییز سال ۹۵ است. تولید نفت خام کشور در این فصل سال ۳,۹ میلیون بشکه در روز و میزان صادرات ۲,۴ میلیون بشکه در روز رقم خورده است. در چهارمین فصل سال ۹۶ میزان تولید نفت خام معادل ۳,۸ میلیون بشکه در روز و صادرات حدود ۲,۳ میلیون بشکه در روز بوده است.

حساب خدمات

طی سال‌های ۸۹ تا ۹۶ حساب خدمات کشور همواره با کسری همراه بوده است. در سال ۹۶ میزان کسری حساب خدمات کشور نسبت به سال قبل بیشتر شده که عامل اصلی آن افزایش واردات خدمات بوده است. طی این سال ایران در مقابل ۱۰,۴ میلیارد دلار صادرات خدمات، حدود ۱۸,۳ میلیارد دلار واردات خدمات داشته است. اگرچه صادرات خدمات کشور با رشد حدود ۳ درصدی همراه بوده، اما واردات خدمات کشور افزایش بیشتری را تجربه کرده و حدود ۱۴,۴ درصد رشد داشته است. بر این اساس کسری حساب خدمات کشور از ۵,۹ میلیارد دلار در سال ۹۵ به ۷,۹ میلیارد دلار در سال ۹۶ رسیده است.

پوشش نیاز ارزی حساب جاری

بررسی عایدات ارزی غیرنفتی و نیاز ارزی حساب جاری ایران طی سال‌های ۸۹ تا ۹۶ نشان می‌دهد به طور کل میزان عایدات ارزی کشور پاسخگوی نیاز ارزی حساب جاری نیست. در سال ۹۶ اگرچه میزان عایدات ارزی کشور رشد ۰,۵ درصدی را تجربه کرده، اما نیاز ارزی حساب جاری کشور حدود ۱۸,۵ درصد افزایش داشته است. مهم‌ترین عامل رشد عایدات ارزی، افزایش صادرات کالای نفتی و مهم‌ترین عامل رشد نیازهای ارزی حساب جاری نیز رشد واردات کالایی بوده است.

بدهی‌های خارجی

مجموع بدهی‌های خارجی اعم از کوتاه، میان و بلندمدت کشور طی سال‌های ۸۹ تا ۹۶ بیاتر این است که میزان بدهی خارجی کشور در پایان سال ۹۶ معادل ۱۰,۹ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال ۹۵ رشد حدود ۲۹ درصدی را تجربه کرده است البته با احتساب بدهی‌های معوق به مبلغ ۱,۵ میلیارد دلار، کل بدهی‌های خارجی کشور در پایان سال ۹۶ به بیش از ۱۲,۴ میلیارد دلار است.

سررسید حدود ۵,۴ میلیارد دلار از بدهی‌های خارجی کشور مربوط به سال ۹۷ است و ۱,۵ میلیارد دلار آن در سال ۹۸ باید بازپرداخت شود. طی

پرسش از آینده نرخ دلار این روزها یکی از رایج‌ترین سوالات افکار عمومی است. فارغ از پاسخ‌های مبهم و گاه شعاری مسئولان، کارشناسان نیز به علت درهم‌تنیدگی بیش از معمول مسائل سیاسی و اقتصادی از پاسخ به این سوال ناتوانند. با این حال، هنوز هم می‌توان و باید با استناد به شاخص‌هایی مانند «تراز پرداخت‌ها» سناریوهای اقتصادی محتمل برای نرخ ارز را گمانه‌زنی کرد.

این در حالی است که انتشار آمار تراز پرداخت‌های کشور در پایان سال ۹۶ از وضعیتی کم‌سابقه طی چهار دهه اخیر حکایت دارد؛ شرایطی که نشان می‌دهد گذشته از تأثیر فاکتورهای سیاسی، زمینه اقتصادی مناسبی نیز برای بهبود نرخ برابری ریال و دلار فراهم نیست. به گزارش حکاک، «تراز پرداخت‌ها» یک صورت‌حساب آماری است که در واقع تفاضل تمام مبادلات اقتصادی میان دو کشور را نشان می‌دهد؛ این تبادلات شامل ارزش واردات و صادرات، وام‌های دریافت و پرداخت شده، سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده و... است.

وضعیت تراز پرداخت‌ها می‌تواند به عنوان شاخصی برای آینده ارزش پول ملی هر کشوری مورد استناد قرار بگیرد، چراکه مثبت بودن تراز پرداخت‌ها به معنای افزایش ذخایر ارزی در اقتصاد یک کشور و افزایش ارزش پول آن کشور است و طبیعتاً منفی بودن تراز پرداخت‌ها به این معنا است که پول ملی در برابر ارزهای جهان شمول تضعیف خواهد شد. به این اعتبار، معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران با بررسی تازه‌ترین آمارهای منتشرشده بانک مرکزی و همینطور وضعیت تراز پرداخت‌های کشور تا پایان سال گذشته، تصویری روشن از تأثیرات احتمالی روند این تراز بر ارزش ریال در برابر ارزهایی مانند دلار و یورو ارائه داده است.

ثبت منفی تراز ۴۰ سال اخیر

وضعیت تراز پرداخت‌های کشور حاکی از کسری نسبتاً قابل توجه پرداخت‌ها در سال ۹۶ است؛ تراز پرداخت‌های کشور در سال ۹۶ معادل منفی ۸,۱ میلیارد دلار بوده و به پایین‌ترین رقم خود از سال ۱۳۵۷ تاکنون رسیده است.

همان‌گونه که آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد میزان بدهی‌های خارجی کشور در سال ۹۶ با افزایش ۲۹ درصدی به حدود ۱۱ میلیارد دلار رسیده که بیش از ۵ میلیارد دلار آن باید در سال جاری بازپرداخت شود. همچنین تراز پرداخت‌های کشور در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۵ حدود ۰,۴ میلیارد دلار تضعیف شده و حساب جاری کشور نیز در سال ۹۶ با افت ۳,۵ درصدی نسبت به سال ۹۵ همراه بوده است.

افزایش واردات خدمات؛ عامل اصلی منفی شدن تراز پرداخت‌ها
یکی از عوامل اصلی منفی شدن تراز پرداخت‌ها، کاهش حساب خدمات بوده است؛ به عبارت دیگر افزایش واردات خدمات در سال ۹۶ علت کاهش حساب خدمات کشور در این سال نسبت به سال ۹۵ بوده است.

افزایش ۱۷ درصدی صادرات کالا در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۵ برآیندی از افزایش ۱۸,۱ درصدی در صادرات کالای نفتی و افزایش ۱۴,۵ درصدی صادرات کالای غیرنفتی بوده است. در سال ۹۶ سهم نفت از افزایش صادرات کالایی کشور حدود ۱۲ واحد درصد و سهم کالای غیرنفتی حدود ۵ واحد درصد بوده است.

سایر اجزای اصلی حساب جاری از جمله حساب درآمد و حساب انتقالات جاری نیز در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۵ با کاهش مواجه شده‌اند. همچنین خالص حساب سرمایه در سال ۹۶ نسبت به سال قبل تضعیف شده که نشان‌دهنده افزایش خروج سرمایه از کشور است. بخش عمده خروج سرمایه مربوط به حساب‌های کوتاهمدت بوده است. روند صادرات کالایی غیرنفتی کشور طی سال‌های ۸۹ تا ۹۶ نشان از توقف روند کاهش صادرات که از سال ۹۴ شروع شده بود، دارد. در سال ۹۶ صادرات کالایی غیرنفتی کشور معادل ۳۲,۳ میلیارد دلار رقم خورده که نسبت به سال ۹۵ رشد ۱۴,۵ درصدی را تجربه کرده است. واردات کالاهای غیرنفتی کشور نیز در سال ۹۶ به روند افزایشی خود

آسیاتیل

تلفن ثابت نسل نو!!!





اپل تنها یک گام با تریلیون

تبدیل خواهد شد.

جدیدترین گزارش مالی این شرکتها هر چند در این مارتن هنوز کوپرتینوییها پیل با رشد ۸.۸ درصدی به ۱۹۱ دلار رسیده است. در صورتی که ارزش سهام این کمپانی برسد این کمپانی به یونیکورن تبدیل خواهد در همین زمان آمازون به رشد دو برابری رسانده تا ۱۱.۸ درصد با رقم جادویی یک تری

رقابت تنگاتنگ غولهای فناوری آمریکا برای تبدیل شدن به نخستین یونیکورن یا کمپانی تریلیون دلاری به لطف رشد سریع آمازون هر روز نفس گیرتر از روز گذشته دنبال می شود.

به گزارش دیجیاتو، سه ماه قبل اپل با ارزش بازار ۸۹۲ میلیون دلاری تنها ۱۲ درصد با این هدف فاصله داشت و این در حالی بود که آمازون به عنوان نزدیکترین تعقیب کننده برای رسیدن به این معیار باید ۳۳ درصد ارزش سهام خود را بالا می برد. با این حال برخی کارشناسان با تاکید بر اینکه رشد سالیانه ۸۷ درصدی آمازون به مراتب از ۲۴ درصد اپل بیشتر بوده، احتمال می دهند که آمازون در نهایت قبل از اپل به کمپانی تریلیون دلاری

کارآفرینان موفق، مستعدان را به مسیر مناسب جهت دهی کنند

عضو هیات علمی دانشگاه بیرجند گفت که کارآفرینان موفق می توانند به عنوان پیشبر، مستعدان را به مسیر مناسب جهت دهی کنند خاصه اگر به عنوان استاد نیز در دانشگاه فعالیت دارند. حسن حسن زاده در گفت و گو با پایگاه اطلاع رسانی بنیاد ملی نخبگان، با اشاره به لزوم توسعه فرهنگ کارآفرینی از راه گسترش استارت آپها، گفت: این اقدام یکی اصول کارآفرینی است البته به شرطی که از متخصصان فن به عنوان مدرس استفاده شود.

وی افزود: در اغلب موارد استارت آپها حتی اگر ایده و طرح اولیه مناسبی داشته باشند، در تجاری سازی و تولید دچار مشکلاتی می شوند که روند آنها را مختل می کند، بنابراین حمایت در این بخش از اهمیت بیشتری برخوردار است. حسن زاده ادامه داد: حمایتها باید به صورت شرطی باشد؛ به عبارت دیگر، ارائه تسهیلات و یا بسته های حمایتی تنها در صورتی انجام شود که ایده از استانداردهای لازم برای تجاری شدن برخوردار باشد. در این شرایط هم انگیزه مضاعف و هم فضای رقابتی ایجاد می شود. وی اضافه کرد: در داورها نیز باید تلاش شود طرحهایی

به عنوان برگزیده انتخاب شوند که با فضای واقعی جامعه همخوانی بیشتر و ظرفیت لازم برای عملیاتی شدن و پیاده سازی را دارند. این طرحها می توانند چالشها و نیازهای موجود در کشور را نیز به خوبی رفع کنند حتی اگر به لحاظ علمی در قالب طرحهای نوآورانه و فناورانه قرار نگیرند.

این محقق مهندسی مکانیک تصریح کرد: مهم ترین حمایت از استارت آپها، حمایت از افسران موفق و باتجربه است. این افراد می توانند به عنوان پیشبر مستعدان را نیز به مسیر مناسب جهت دهی کنند خاصه اگر به عنوان استاد نیز در دانشگاه فعالیت داشته باشند.

عضو هیات علمی دانشگاه بیرجند با بیان اینکه سیستم مسیر حرکتی استارت آپها را جهت دهی می کند، اظهار داشت: در بین اعضای هیات علمی دانشگاه، افراد معدودی وارد حوزه کارآفرینی می شوند و غالباً خود را در آزمایشگاه و کارگاه و کلاس محدود می کنند و فعالیتها را روی انتشار مقاله متمرکز می کنند. این روند تا حدی به دلیل آیین نامه های موجود است.

مبنتی بر دانش، بازار سرمایه و در نهایت اقتصاد کشور به همراه خواهد داشت. علم الهدی از بورس های اروپایی، آسیایی و آمریکایی به عنوان بورس هایی یاد کرد که تعامل بسیار نزدیکی با شرکت های نوآور دارند، زیرا به این نتیجه رسیده اند که این شرکتها ضمن آنکه ارزش افزوده بالایی دارند و ثروت آفرینی زیادی برای اقتصاد به ارمغان می آورند، جذب آنها در بورس موجب مقاوم سازی بازار سرمایه نیز می شود. معاون پذیرش و نشران فرابورس ایران با تاکید بر اینکه آینده اقتصاد ایران دست شرکت های خواهد بود که می توانند بیش از بازدهی یک اقتصاد سنتی ثروت آفرینی کنند، ادامه داد: ورود استارت آپها به بازار، ضمن اینکه اشتغال و بومیایی را در اقتصاد به ارمغان می آورد، درونزا بودن اقتصاد دانش بنیان و برون گرایی را نتیجه می دهد.

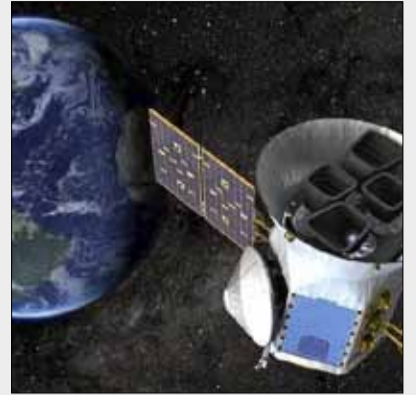


ادامه داد: ورود استارت آپها به بازار، ضمن اینکه اشتغال و بومیایی را در اقتصاد به ارمغان می آورد، درونزا بودن اقتصاد دانش بنیان و برون گرایی را نتیجه می دهد.

ناسا اطلاعات ماهواره های خود را به کسب و کارها می دهد

ناسا ابزار جدیدی توسعه داده است که اطلاعات حجیم ماهواره های را جمع می سازد و می کند تا کسب و کارها به صورت هدفمند از آنها بهره ببرند. به گزارش ایسنا و به نقل از انگجت، ناسا چندی است که اطلاعات خام ماهواره های خود را به طور گسترده در دسترس گذاشته است. با این حال، در حال حاضر تصمیم به کمک به کسب و کارهای بخش خصوصی از طریق این اطلاعات گرفته است.

ناسا یک ابزار سنسجش در اختیار گذاشته است که استفاده از اطلاعات ماهواره ها را برای اهداف تجاری، از جمله استفاده در کسب و کارها و همچنین حفاظت و پژوهش تسهیل می کند.



دریچه

۸ عادت تضمین کننده موفقیت

افراد موفق، عادت های خاصی دارند که موفقیت آنها را تضمین می کند. این عادتها چه هستند؟ ما نتیجه رفتارهای تکرار شده خود هستیم. ازسطو می گوید: موفقیت یک کنش نیست؛ بلکه یک عادت است. در زیر، کارآفرینان موفق، یکی از عادت های منجر به موفقیت را ذکر کرده و توضیح می دهند که چگونه آن عادت را در خود نهادینه کنید.

لویس هوز می گوید از زمانی که در دوران دبیرستان ورزشکار بوده است، هدفهایش را به گونه ای تصور می کرده است که انگار اکنون محقق شده اند. حال برای سال هاست که هوز از این تمرین استفاده می کند؛ تمرینی که در حرفه ورزشی او، دستاوردهای کسب و کار او و تلاش کنونی او برای تأثیری عظیم بر جهان از طریق رسانه موثر بوده است. هیچ راه درست و غلطی برای تصور رویاهای تان وجود ندارد. تنها کافی است زمانی را صبح یا شب در نظر بگیرید، چشمان خود را ببندید و فیلمی را در ذهن خود پخش کنید که وقتی به رویاهای تان دست یافتید، زندگی تان به چه شکل خواهد بود. این تمرین به معز تان می قولاند که شما به هدف نهایی خود دست یافته اید؛ به همین سبب در موعد مقرر، آماده و با اعتماد به نفس خواهید بود.

۱- هدف های تان را تصور کنید

همه ما باورهایی قدیمی در مورد خودمان در ذهن مان داریم که هرگاه موقعیتی جدید پیش می آید، آن باورها در ذهن ما به صدا در می آید. باربارا کوپورن می گوید که دانش آموز موفق در مدرسه نبوده است، چرا که هشت سال مداوم، ذهنش باورهای منفی را تکرار می کرده است. اگر این باورهای منفی مدام در ذهن شما پخش شوند، شما آنها را باور می کنید و موفقیت یا دستیابی به هدف تان، دور از دسترس خواهد بود. باربارا دریافت که این باورهای قدیمی سر راه موفقیت او قرار گرفته اند، بنابراین او عادت ذهنی در خود ایجاد کرد تا باورهای ذهنی اش در مورد خودش را به روز رسانی کند. باربارا یکی از عمده ترین دلایل موفقیت خود را، به روز رسانی باورهای ذهنی اش می داند.

۲- باورهای ذهنی تان را به روز کنید

همه ما باورهایی قدیمی در مورد خودمان در ذهن مان داریم که هرگاه موقعیتی جدید پیش می آید، آن باورها در ذهن ما به صدا در می آید. باربارا کوپورن می گوید که دانش آموز موفق در مدرسه نبوده است، چرا که هشت سال مداوم، ذهنش باورهای منفی را تکرار می کرده است. اگر این باورهای منفی مدام در ذهن شما پخش شوند، شما آنها را باور می کنید و موفقیت یا دستیابی به هدف تان، دور از دسترس خواهد بود. باربارا دریافت که این باورهای قدیمی سر راه موفقیت او قرار گرفته اند، بنابراین او عادت ذهنی در خود ایجاد کرد تا باورهای ذهنی اش در مورد خودش را به روز رسانی کند. باربارا یکی از عمده ترین دلایل موفقیت خود را، به روز رسانی باورهای ذهنی اش می داند.

۳- در عرض پنج دقیقه، باورهای تان را تغییر دهید

تصور سازی و تعیین هدف ضروری هستند. اما یک تمرین ساده و روزانه می تواند رویاهای تان را با واقعیت تبدیل کند. هر روز پنج دقیقه وقت را در نظر بگیرید که در این پنج دقیقه با فعل های زمان حال، هدف های تان و نتیجه مشخص آن را بنویسید؛ به گونه ای که به آنها دست یافته اید. مثلاً می توانید بنویسید: «ما ۲۵۰۰ مشتری داریم که برای خدمات کپی رایت، ماهانه ۹۹ دلار به ما می پردازند.» یا «ما ۳۲ ساختمان را اداره کرده و ماهانه ۱۲۸۰۰۰ دلار درآمد داریم.» عمل نوشتن و باز نویسی روزانه هدفها، سیستم عصبی شما را تغییر داده و تمرکز متحصربه فردی ایجاد می کند. این کار به ناخودآگاه شما امکان می دهد که درایده هر روز روی چه چیزی باید تمرکز کند.

۴- همیشه ۱۵ دقیقه پیش از موعد حاضر باشید

سر وقت بودن، به تنهایی شما را تا حدود زیادی موفق می کند. جان اتان گلینسکی می گوید که از زمان کودکی خود وقت شناس بوده است و تلاش می کرده تا همیشه زودتر از موعد در همه جا حاضر باشد. او در آن زمان متوجه شده بود که در واقع با این کار، موفقیت خود در آینده را تضمین می کند. شعار گلینسکی در زندگی این است: فروشونده بدقول، هیچ گاه چیزی را نمی فرودد. گلینسکی معتقد است که هیچ چیز بدتر از این نیست که در اولین جلسه، دیرتر از موعد مقرر حاضر شوید. از بین بردن تأثیر بد نخستین ملاقات بسیار دشوار است. شما با دیر رسیدن در جلسات می گوید: زمان من مهم تر از زمان شما است. هیچ کس نمی خواهد چنین چیزی را بشنود. افرادی که این مهارت را ندارند، باید تلاش کنند تا ۱۵ دقیقه زودتر به

رشد و بهره وری استارت آپها در گروهی شفافیت

برنامه هایی که در چند سال اخیر در دستور کار فرابورس قرار داشته بحث تامین مالی نوآوری و اتصال زنجیره های مختلف یک زیست بوم دانش بنیان با سرمایه گذاران است که محاصل آن منافع دوسویه ای را برای کسب و کارهای

مبنتی بر دانش، بازار سرمایه و در نهایت اقتصاد کشور به همراه خواهد داشت. علم الهدی از بورس های اروپایی، آسیایی و آمریکایی به عنوان بورس هایی یاد کرد که تعامل بسیار نزدیکی با شرکت های نوآور دارند، زیرا به این نتیجه رسیده اند که این شرکتها ضمن آنکه ارزش افزوده بالایی دارند و ثروت آفرینی زیادی برای اقتصاد به ارمغان می آورند، جذب آنها در بورس موجب مقاوم سازی بازار سرمایه نیز می شود. معاون پذیرش و نشران فرابورس ایران با تاکید بر اینکه آینده اقتصاد ایران دست شرکت های خواهد بود که می توانند بیش از بازدهی یک اقتصاد سنتی ثروت آفرینی کنند، ادامه داد: ورود استارت آپها به بازار، ضمن اینکه اشتغال و بومیایی را در اقتصاد به ارمغان می آورد، درونزا بودن اقتصاد دانش بنیان و برون گرایی را نتیجه می دهد.

نمایندگان صندوق های سرمایه گذاری جسورانه و استارت آپهای عضو انجمن صنفی کسب و کارهای اینترنتی در فرابورس ایران گرد هم آمدند تا در یک نشست هم اندیشی پیرامون انتظارات، دغدغه ها و چالش های حوزه کاری خود

در خصوص روش های تزریق سرمایه و چگونگی سرمایه گذاری روی استارت آپها به بحث و تبادل نظر بپردازند. به گزارش سننا، در ابتدای این نشست که در ادامه سلسله نشست های هم اندیشی میان فعالان حوزه استارت آپی و سرمایه گذاران و پس از رویداد فین استارز ۲۰۱۸ برگزار شد، معاون پذیرش و نشران فرابورس به ارائه توضیحاتی در خصوص الزامات و روش های تامین مالی استارت آپها از طریق ظرفیت های فرابورس پرداخت و مهم ترین اصل اثر گذار را برای حضور کسب و کارهای اینترنتی در فضای بازار سرمایه «عبایت شفافیت و اصول حاکمیت شرکتی» عنوان کرد. سید مهدی علم الهدی با بیان اینکه فرابورس ایران تلاش می کند تا با بهره گیری از ظرفیت های قانونی بازار سرمایه، طیف وسیعی از صاحبان مشاغل و کسب و کارها را مانند استارت آپها تحت پوشش قرار داده و تامین مالی کند، گفت: یکی از مهم ترین



کنفرانس ملی «نقش مطالعات میان‌رشته‌ای در توسعه علمی و کارآفرینی کشور» برگزار می‌شود

به منظور برقراری ارتباط و پیوند بین رشته‌های و ایجاد بسترهای تعامل و همفکری میان اساتید، اندیشمندان و دانشجویان، کنفرانس ملی «نقش مطالعات میان‌رشته‌ای در توسعه علمی و کارآفرینی کشور» در تهران برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، بررسی ضرورت، اهمیت، کاربرد و الزامات میان‌رشته‌ای در توسعه علمی، تبیین کارکرد و نقش دانشگاه‌ها در توسعه میان‌رشته‌ای در چارچوب نقشه جامع علمی، بررسی نقش میان‌رشته‌ای در توسعه کارآفرینی و اشتغال‌زایی، تبیین نقش میان‌رشته‌ای در ارتقای جایگاه بین‌المللی دانشگاه، تبیین نقش میان‌رشته‌ای‌ها در تحقق مسئولیت اجتماعی دانشگاه، شناسایی چالش‌ها، موانع و راهکارهای توسعه میان‌رشته‌ای از محورهای اهداف مهم این نشست علمی و تخصصی عنوان شده است.



یادداشت



چگونه ایده کسب‌وکار خود را به مرحله اجرا در آوریم

به قلم: گوین موران نویسنده حوزه اقتصاد و سرمایه
مترجم: امیرآل‌علی

انسان به دلیل قوه عقلی که در اختیار دارد از توانایی ایده‌پردازی برخوردار است. با این حال تنها برخی از این ایده‌ها به مرحله اجرا درآمده و تحولی را ایجاد می‌کنند. به عقیده جنیفر دولسکی (از مدیران فیس‌بوک) افرادی نظیر مارک زاکربریگ پیشگامان جنبش‌هایی محسوب می‌شوند که در واقع راه را برای سایرین هموار خواهند کرد. در همین راستا در صورتی که بخواهید به اجرا درآوردن ایده‌های خود هستید لازم است در گام نخست به توانایی‌های خود ایمان بیاورید. با نگاهی به افراد جامعه خود به این نکته پی خواهید برد که آنها تنها یک ایده را در ذهن خود داشته و مهارت اجرایی کردن آن را در اختیار ندارند. این امر بسیار محتمل است که برخی افراد دیگر قبل از زاکربریگ به فکر ایجاد نخستین شبکه اجتماعی افتاده باشند، با این حال جهان متعلق به کسانی خواهد بود که به رغم خوشفکری، توانایی اجرایی کردن آن را نیز داشته باشند. به همین خاطر و در این راستا، در ادامه به بررسی اقدامات ضروری در این رابطه خواهیم پرداخت.

۱- چشم‌اندازی روشن و جامع داشته باشید

شما نمی‌توانید خود را به مرحله اجرایی برسانید تا زمانی که چشم‌اندازی درست از کار خود به دست نیاورید. این امر برای شما وضعیت آینده و اهداف هر دوره را نمایان خواهد کرد. بدون شک تحت این شرایط برنامه‌ریزی نیز با دقت و سرعت بیشتری امکان‌پذیر خواهد بود. با این اقدام احتمال خطا و ریسک کاری نیز کاهش پیدا می‌کند و می‌توانید با اطمینان بیشتر اقدامات خود را جلو ببرید. در این رابطه توجه داشته باشید که نباید خود را چندان دچار پیچیدگی‌های معمول اداری کنید. علت این امر به این خاطر است که تمامی افراد حاضر در شرکت نیز بتوانند با چشم‌انداز ترسیم شده ارتباط کافی برقرار و آن را درک کنند. نحوه ترسیم و پیاده‌سازی موارد نیز از دیگر معیارهای تعیین‌کننده در این رابطه محسوب می‌شود. توجه داشته باشید که بهتر است مراحل کار را در جایی مکتوب کنید. این امر از دو منظر حائز اهمیت است؛ نخست اینکه این اقدام باعث خواهد شد برای ایده‌های بعدی خود راهکاری عملی داشته باشید و دیگر اینکه نوشتن مراحل شما را در نوشتن تاریخچه شرکت کمک بسیاری خواهد کرد. بسیاری از افراد موفق کتابی از زندگی‌نامه و داستان برند خود می‌نویسند که این نوشته‌ها بدون شک در این رابطه کمک شایانی محسوب خواهد شد.

۲- اولویت‌ها را مشخص کنید و همواره دو برنامه داشته باشید

بدون شک تمامی موارد مدنظر شما از اهمیت یکسانی برخوردار نخواهد بود. به همین خاطر مهم است که اولویت‌بندی دقیقی داشته باشید. در این رابطه توجه داشته باشید که اولویت‌ها مانند هر چیزی قابل تغییر خواهند بود، به همین خاطر نباید آنها را کاملاً مطلق در نظر بگیرید. همچنین توصیه

می‌شود در این رابطه همواره از مشاوران خود نیز کمک گرفته و اقدامی کاملاً دقیق را صورت دهید. همچنین لازم است آسیب‌های موجود را شناسایی کرده و برای رفع آن برنامه‌ریزی داشته باشید. علت این امر به این خاطر است که مسیر دستیابی به اهداف با توجه به بازار کاملاً رقابتی و پیچیده حال حاضر، بدون شک کاملاً هموار نیست و در صورتی که برنامه‌ای برای موانع موجود نداشته باشید، بدون شک در همان ابتدای راه با مشکل مواجه خواهید شد. این امر رشد شرکت شما را با کندی محسوسی مواجه خواهد کرد که بدون شک یک اتفاق ناخوشایند محسوب می‌شود. از اقدامات مفید در این رابطه این است که همواره دو برنامه داشته باشید. این دو برنامه برای بهترین و بدترین حالت ممکن خواهد بود که به شما آمادگی روبرویی با هر یک را خواهد داد.

۳- تیمی متحد تشکیل دهید

بدون تردید بازوی اجرایی شما، تیم شرکت خواهد بود. به همین خاطر در راستای عملکردی درخشان لازم است تیمی قدرتمند برای خود شکل دهید. با این حال در این رابطه تنها نباید کارکنان را مدنظر قرار داده و مشتریان نیز می‌توانند به تیمی برای شما تبدیل شوند. اگرچه این امر تا حدی عجیب به نظر می‌رسد با این حال واقعیت این است که ایجاد ارتباطی مستحکم و قوی با جامعه هدف نیز می‌تواند عملکرد شما را با تغییرات مثبتی همراه سازد. با نگاهی به برندهای مطرح نیز به این نکته پی خواهید برد که تمامی آنها از باشگاه‌های هواداری برخوردارند. نکته دیگری که در این بخش لازم است تا به آن توجه کنید این است که در این مرحله باید متحدان خود را شناسایی کرده و با آنها در قالب یک تیم فعالیت کنید. این امر بدون شک به حضور قدرتمندانه‌تر شما کمک خواهد کرد.

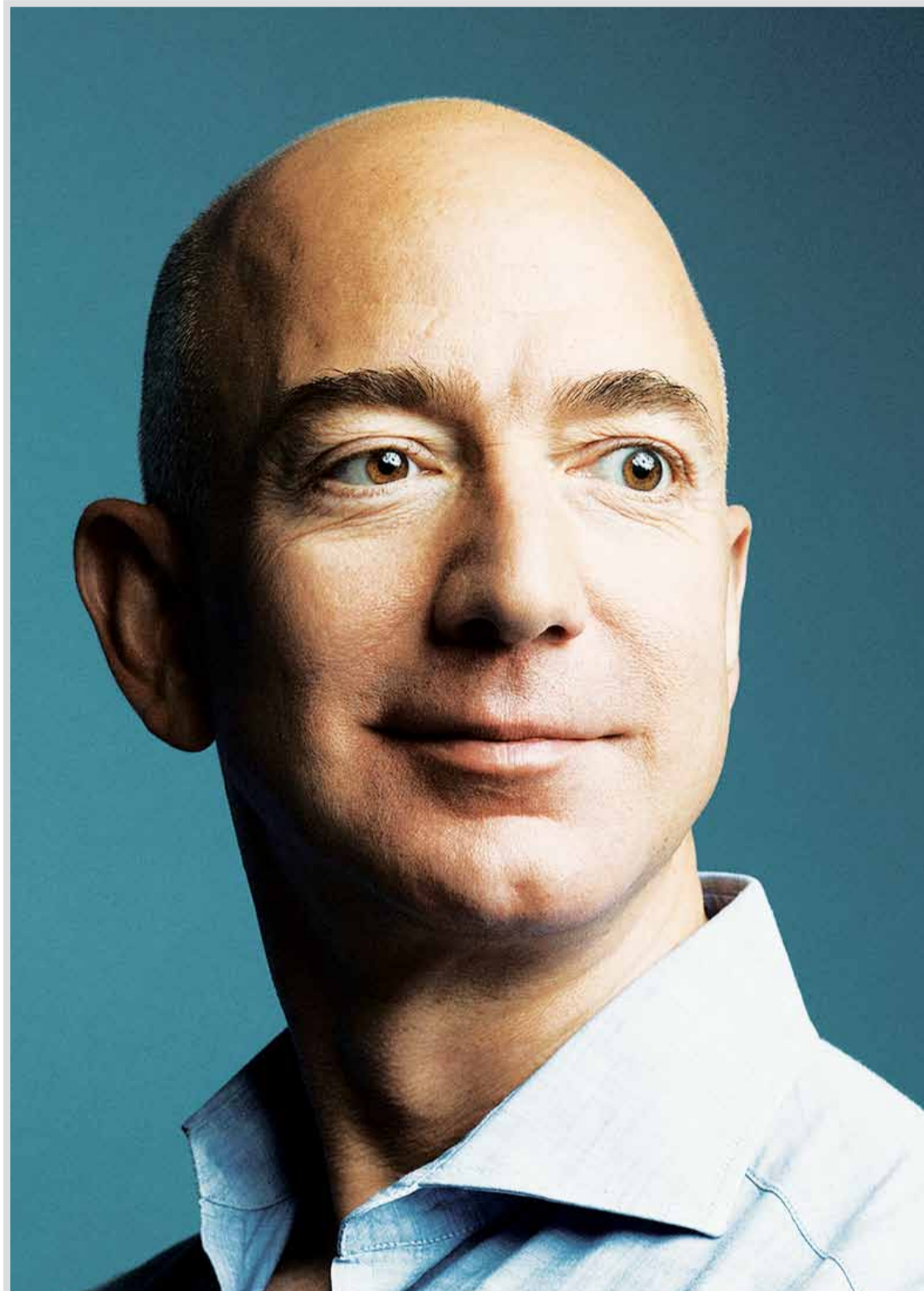
۴- دانش کافی را در اختیار مشتری قرار دهید و همواره با شفافیت رفتار کنید

مشتریان شما نیاز به اطلاعات جامع و عملکرد صادقانه برای کسب اطمینان و در نهایت خرید دارند. در این رابطه برخی برندها اقدام به مخفی کاری می‌کنند که این امر ناشی از دلایلی نظیر ناتوانی آنها در برقراری ارتباط میان شعرا و عملکرد آنهاست. در این رابطه توجه داشته باشید که کسب سود در هیچ شرایطی نباید اولویت اول شما باشد. برندهای معتبر در برخی شرایط حتی به خود ضررهایی را نیز وارد می‌کنند تا اعتبار خود را نزد مشتری حفظ کنند. در همین راستا توصیه می‌شود خدمت‌رسانی حرفه‌ای و عملکرد درخشان را هدف اصلی خود دانسته و اطمینان داشته باشید که با این اقدام سودی به مراتب بیشتر از حد انتظار خود به دست خواهید آورد.

۵- خود را برای طی کردن مسیری طولانی آماده سازید

این امر یک واقعیت است که هیچ موفقیت بزرگی را نمی‌توانید یک‌شبه به دست آورید. به همین خاطر بسیار مهم است این باور را در خود شکل دهید که مسیر پیش روی شما کوتاه نخواهد بود. تحت این شرایط قادر خواهید بود در برابر سختی‌های کار با انگیزه بیشتری مقاومت کنید و امید خود را از دست ندهید.

منبع: fastcompany



دلاری شدن فاصله دارد

تحلیلگران با بررسی نحوه رشد این شرکت پیش‌بینی کرده‌اند که آمازون طی ماه آتی به نخستین کمپانی تریلیون دلاری دنیا تبدیل شده و یک هفته پس از آن اپل نیز به این مهم دست پیدا خواهد کرد. از دیگر رقبای این مارتن می‌توان به آلفابت با ارزش ۸۲۵.۶ میلیارد دلار و فاصله ۲۲ درصدی اشاره کرد که بین مایکروسافت و آمازون قرار گرفته است. انتظار می‌رود آمازون و اپل به ترتیب پنجشنبه هفته جاری و سه‌شنبه هفته آینده گزارش مالی سه ماهه سوم سال مالی جاری را اعلام کنند که در صورت دریافت بازخورد مثبت از سوی سرمایه‌گذاران آنها را به تریلیون دلاری شدن نزدیک خواهد کرد.

فاکای از نزدیک شدن آمازون به اپل است، پیشگام هستند. بر این اساس ارزش هر سهم که به معنی ارزش بازار ۹۳۳.۷ میلیارد دلاری می‌شود، ۷۰ درصد افزایش یافته و به ۲۰۵.۰۴ دلار می‌رسد. ارزش بازار خود را به ۸۹۴.۶ میلیارد دلار تریلیون دلار فاصله داشته باشد.

اتحادیه مشاوران املاک از استارت‌آپ‌های مسکن حمایت می‌کند

خسروی گفت: قانون مدنی و تجارت در سال ۱۳۱۷ نوشته شده و ما ۴۰ سال است می‌خواهیم تغییرات زیادی در آن وارد و بسیاری از مشکلات آن اصلاح شود، اما تا به امروز در این تغییر موفق نبوده‌ایم. در سال‌های ۸۶، ۸۷ و ۹۱ ما سه جهش در قیمت مسکن داشته‌ایم و همه مشکلات اقتصادی کشور را در بخش مسکن می‌دانند، در صورتی که اینطور نیست و اگر هم باشد، مشاوران املاک مسئولیتی بر تغییر قیمت‌های مسکن ندارند. سیاست‌گذاری‌های بخش مسکن برعهده وزارت راه و شهرسازی است و اتحادیه عامل گرانی نیست.



وی درباره اخذ مالیات بر ارزش افزوده در بنگاه‌های املاک از مردم گفت: ۱۷۴ شغل در کشور وجود دارد، نمی‌دانم چرا برخی علت مالیات بر ارزش افزوده را نیز از اتحادیه املاک می‌دانند، در صورتی که ما تلاش کردیم تا در قراردادهای توافق، این مبلغ را براساس نرخ توافق طرفین تعیین کنیم و بدین شکل تا حد توان این مالیات را کنترل کردیم. این در حالی است که ۶۲ درصد از بودجه کشور با مالیات تأمین می‌شود.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک استان تهران گفت: ما مخالف توسعه استارت‌آپ‌های مسکن نیستیم، ولی می‌گوییم نباید رشد این استارت‌آپ‌ها نقش مشاوران املاک را حذف کند. به گزارش مهر، مصطفی‌قلی خسروی در سیمینار رقابت‌های استارت‌آپی در دانشگاه شهید شمسی‌پور تهران گفت: ما مخالف فعالیت جوانان در استارت‌آپ‌ها نیستیم و از این فعالیت‌های دانش‌بنیان حمایت می‌کنیم. دوران مقابله با اپلیکیشن‌های معرفی املاک گذشته است و امروز باید پیشرفت تکنولوژی را پذیرفت و در همین راستا با تعامل حرکت کرد. وی اظهار داشت: من عاشق این استارت‌آپ‌ها هستم ولی خطرات پیش روی آنها را هم گوشزد می‌کنم. حذف دلال از معاملات، باعث می‌شود انجام معاملات توسط افراد ناآشنا انجام شود و این امر در موارد بسیاری خریداران یا فروشندگان را با مشکلات عدیده‌ای مواجه کرده است. رئیس اتحادیه مشاوران املاک استان تهران افزود: ما می‌گوییم این استارت‌آپ‌ها نقش مشاوران املاک را حذف نکنند تا آسیبی به بدنه اقتصادی کشور وارد نشود.

نزدیک‌ترین مسیر به اشتغال کسب مهارت است

حتی در مهارت پیش پا افتاده‌ای مانند ICDL می‌تواند خانواده‌ها و مسئولان را نگران کرده است. نصری با اشاره به شرکت فنی و حرفه‌ای استان در هجدهمین دوره مسابقات ملی مهارت و افت عملکرد در کسب مدال نسیب به دوره پیشین گفت: در استان به دلیل عدم وجود بخش خصوصی قدرتمند و ضعف بنیه مالی و عدم حمایت واقعی مسئولان ارشد استان نتوانستیم اردوی خوبی پیش از مسابقات برگزار کنیم در حالی که اولین مدال تاریخ را در مسابقات جهانی مهارت یک ایلامی کسب کرده بود.



مدیرکل آموزش‌های فنی و حرفه‌ای استان ایلام از آموزش ۶۱۷ هزار و ۳۴۵ نفر ساعت از آغاز امسال تا پایان تیرماه خبر داد و گفت: اشتغال از راه آموزش حاصل می‌شود و آموزش پول و سرمایه‌گذاری می‌خواهد. دکتر «رضا نصری» با حضور در ایستگاه، تبریک هفته مهارت‌های فنی و حرفه‌ای اظهار کرد: آموزش فنی و حرفه‌ای به عنوان متولی آموزش‌های غیررسمی در استانی مانند ایلام که نیازمند مهارت‌آموزی است گام‌های بلندی برداشته، اما موفقیت این سازمان مستلزم همکاری سایر دستگاه‌ها و مخصوصاً خانواده‌ها است. وی گفت: مسئولان و خانواده‌ها باید بدانند نزدیک‌ترین مسیر به اشتغال کسب مهارت است و فرد می‌تواند با سه تا چهار ماه و با صرف هزینه اندک برای خود و دیگران شغل ایجاد کند. مدیرکل آموزش‌های فنی و حرفه‌ای استان ادامه داد: به دلیل شرایط بازار کار و عدم وجود بخش خصوصی قوی دانشگاه‌ها در مقابل دانشجویان عقب‌نشینی کرده‌اند و این امر سبب شده فارغ‌التحصیلان از حداقل مهارت برخوردار باشند و نتیجه آن نیز وجود فارغ‌التحصیلان بیکاری است که ربیعی به ایلام نیز این نیازها منعکس شد اما این بی‌پاسخ ماند.

وی تصریح کرد: یکی دیگر از دلایل عدم کسب موقعیت در مسابقات ملی مهارت تغییرات بنیادین در المپیاد و تغییر نگاه به المپیاد جهانی است که در آن از تجهیزات المپیاد جهانی استفاده می‌شود و ما نتوانستیم تجهیزات مورد نیاز را فراهم کنیم چون قبل از شروع المپیاد نیاز به تجهیزات را طی نامه‌ای به مسئولان اعلام کردیم و در سفر دکتر ربیعی به ایلام نیز این نیازها منعکس شد اما این بی‌پاسخ ماند.

دونات‌های Dunkin با تم دریایی مژه تابستان راحت را می‌دهند

ماهی‌های زیادی در دریا وجود دارند، اما حتما فقط شما جذب این دونات‌های دوست داشتنی می‌شوید.

دونات‌های Dunkin با تغییرات ظاهری جالب و البته طعم خوب خود در جولای ۲۰۱۸ به سرتاسر کره جنوبی راه پیدا می‌کند که سه مورد دونات با تم دریایی ظاهری شبیه به یک صدف، یک کوسه و یک هشت پا دارند.

با توجه به نتایج تحقیقات و بررسی‌های موجود، Clam Shell نام یک دونات با پوشش کرکی است که با توجه به لطافت و طراوت بیش از حد معمول آن، ظاهر و طعمی دوست داشتنی دارد. کرم شکلاتی موجود در طیف متنوعی از دونات‌های جدید به شکل هشت پا حس جوهر (هشت‌پا) را برای مخاطبان تداعی می‌کند.

در تازه‌ترین مورد، دونات خوب و جذاب با طرح کوسه با عصاره توت فرنگی پر می‌شود و جنس اجزای صورت آن نیز از شکلات است.

به گفته کسانی که قبلا آن را امتحان کرده‌اند، طعم کرم میان دونات‌ها بیشتر از دیگر مواد پرکننده مصنوعی موجود در درها طعم واقعی توت فرنگی می‌دهد.

همیشه می‌توانی روی شیر حساب کنی

بزرگ‌ترها ممکن است فکر کنند بچه‌ها زندگی راحتی دارند. اما اگر از زاویه دید بچه‌ها به زندگی نگاه کنیم، اتفاقا خیلی هم سخت است. بچه‌ها هر روز با چالش‌های زیادی روبه‌رو می‌شوند: خوردن کلم بروکلی، انجام فعالیت‌های فوق‌برنامه و حمل کوله‌پشتی‌هایی بیش از وزن خودشان. خوشبختانه مهم نیست زندگی چه ماجراهایی برایشان داشته باشد، زیرا همیشه چیزی هست که بتوانند رویش حساب کنند؛ یک لیوان شیر.

آخرین کمپین گات‌میلک (Got milk?) به باز کردن حقایقی درباره چالش‌های کودکان می‌پردازد. کمپین این پیام را به مخاطب منتقل می‌کند: «همیشه می‌توانی روی شیر حساب کنی.»

فستیوال جهانی خلاقیت؛ خلاقیت از ما انسان می‌سازد

گروه رسانه گاردین (Guardian) و دی‌اند‌ای‌دی (D&AD) همکاری خود را برای شروع به کار یک فستیوال جهانی جدید در سال ۲۰۱۹ اعلام کردند.

هدف این فستیوال جشن‌گرفتن قدرت خلاقیت و چگونگی تأثیر آن در شکل‌دهی فرهنگ، برخورد آن با کسب‌وکارها و ساخت آینده‌ای روشن است.

محل فستیوال در لندن است و می‌خواهد رهبران کسب‌وکارها، اندیشمندان موثر، شایگان و استعدادهای در تمام بخش‌های فرهنگی و خلاق (شامل طراحی، فیلم، تبلیغات، بازی، موسیقی و معماری) دور هم جمع کند. آنها می‌خواهند مقصدی برای اذهان کنجکاو و خلاق جوامع باشند.

حضور شگفت‌انگیز بستنی در فرآیند دیزاین مجدد یک آژانس تبلیغاتی



طعم‌ها و رنگ‌های بستنی Love Potion No. 921 رد پای جهانی آژانس تبلیغاتی Periscope را منعکس می‌کنند.

در استقبال از روز ملی بستنی در آمریکا، آژانس تبلیغاتی Periscope با محوریت مینی‌پولیس با مشارکت مغازه بستنی فروشی محلی Izzy's بستنی با عطر و طعم سفارشی مخصوص به خود را عرضه می‌کند. Love Potion No. 921 به آدرس محلی آژانس و شعار آن یعنی Do Things People Love اشاره دارد.

عطر و طعم منحصره‌فرد این بستنی با ترکیب اسانس پرتقال، انار و کمی زنجبیل بازتابی از لوگو و رنگ‌های جدید آژانس، نارنجی، صورتی، سفید و خاکستری است.

دفتر جدید Priscoe در هند و چین طعم انار و زنجبیل را پیشنهاد دادند که هر دو به‌عنوان طعم و رایحه‌های محلی نمادهای عشق در بسیاری از فرهنگ‌ها در جهان به حساب می‌آیند.

پس از طرح ایده ترکیبات عطرها و طعم‌های مختلف، یک تیم از Periscope با همکاری Izzy's به بررسی بازخورد دیزاین بستنی پرداختند. تست طعم و مزه به سرعت ترکیباتی غذایی متنوع پر ریسک نظیر شکلات و صدف را که تاکنون ارائه داده نشده بودند، حذف کرد. پس از نامگذاری نهایی توسط کارمندان و طراحی بسته بندی، Studios P۴ آژانس تبلیغاتی Periscope از بستنی‌ها عکس گرفت.

Love Potion No. 921 بخشی از یک rebranding بسیار بزرگ‌تر برای کل آژانس محسوب می‌شود که علاوه بر طراحی لوگو و معرفی رنگ‌های جدید، چند مورد بازسازی و یک وب‌سایت جدید را نیز در بر خواهد گرفت.

منبع: mbanews

درس‌های لوگوی گوگل در زمینه تقویت فرآیند آگاهی از برند



شاید به نظر برسد که لوگوی گوگل بیش از حد ساده است، با این حال همین سادگی به توسعه آنها کمک شایانی کرده است.

جبران اشتباهات با نگاه دقیق به وضعیت عمومی برند

لوگوی فعلی گوگل هفتمین نسخه طراحی شده برای موتور جست‌وجوگر محبوب کاربران سراسر دنیاست. نکته جالب اینکه بسیاری از تغییرات در لوگو به دور از دید کاربران صورت گرفته است. در حقیقت فرآیند تکامل لوگوی گوگل در برخی موارد اصلا قابل تشخیص محسوب نمی‌شود. با این حال بی‌تردید بازاریاب‌های حرفه‌ای و طراح‌های ماهر از چنین تغییرهای کوچکی به خوبی آگاه شده‌اند.

در طول سال‌های کوتاهی لوگوی گوگل و رقیب اصلی‌اش، یا هو المان مشتری را به کار می‌بردند: علامت تعجب. با این حال زمانی که احتمال ناتوانی مخاطب در تفکیک ماهیت لوگوی دو رقیب بالا رفت، گوگل قید استفاده از این علامت را زد. با این‌حال تیم گوگل همچنان در طول زمان به تکمیل طرح لوگوی خود و بهبود آن پرداخته است. به این ترتیب در لوگوی فعلی کلمات نمای سه بعدی خود را از دست داده و رنگ‌ها روان‌تر شده است. این اتفاق‌ها به‌صورت یکجا رخ نداد. در حقیقت اصلاح‌های صورت گرفته از دل بررسی بازخوردهای متعدد سر برآورد. بر همین اساس به منظور توسعه جایگاه برندمان به مانند گوگل باید شیوه‌ای مشابه‌اخذ کنیم. این شیوه بررسی مداوم وضعیت عمومی برندمان در عرصه کسب‌وکار است. به این ترتیب از کوچک‌ترین اطلاعات موجود نیز می‌توان در راستای بهبود وضعیت کلی برندمان استفاده کرد.

هنگام برندسازی دوباره همه چیز را مدنظر قرار دهید

بی‌تردید حیرت‌انگیزترین به روزرسانی لوگوی گوگل مربوط به سال ۲۰۰۵ است. در این سال روت کدار، گرافیست مطرح در عرصه کسب‌وکار، نسخه جدیدی از لوگوی گوگل را طراحی کرد. سوال اینجاست که این به روزرسانی شامل چه چیزهایی بود؟ پاسخ پرسش فوق این‌گونه خواهد بود:

- کلمات مسطح شدند و کیفیت آنها تا حد زیادی بهبود یافت.
- گوگل همچنین از یک فونت ویژه استفاده کرد. این فونت از سوی شرکت مادر گوگل، آلفابت نیز مود استفاده قرار گرفته است.
- اگرچه فونت تغییر کرد، اما گوگل آخرین e موجود را به‌صورت نیمه وارونه به‌عنوان یادگاری از دوران ابتدایی تأسیس‌اش نگه داشت.
- لوگوی گوگل فرمت سازگارت‌ری با تبلت‌ها و گوشی‌های هوشمند به دست آورد. حجم این لوگو نیز از ۱۴ هزار بایت به ۳۰۵ بایت کاهش یافت.

برندسازی دوباره به معنای به روزرسانی المان‌های برندتان در راستای افزایش مخاطب یا هدف‌گذاری به منظور جلب‌نظر گروه‌های وسیع‌تری است. آگاهی‌بخشی پیرامون برند به طور معمول نتیجه چنین کمپین‌هایی محسوب می‌شود. برای این اساس تمام جنبه‌های مثبت برندتان را شناسایی و در راستای بهبود هرچه بیشترشان تلاش کنید. در این زمینه هر عنصری که توانایی پیشرفت دارد، باید مدنظر قرار گیرد.

به قلم: ایوان ویدجایا

ترجمه‌علی‌آعلی

آیا شما به برندتان ایمان دارید و به منظور تقویت آن از نتایج نظرسنجی، پژوهش در امور بازار و اسناد مختلف استفاده می‌کنید؟ بی‌تردید هر برند حرفه‌ای باید چنین کاری را انجام دهد. با این حال به نظر می‌رسد همچنان یک مرحله مهم تا دستیابی به آگاهی‌بخشی پیرامون برندمان فاصله هست. در واقع هنگامی که برند شما هنوز کوچک است، آگاهی‌بخشی سخت‌ترین مرحله به نظر می‌رسد. با این حال در تمام این مدت لوگوی گوگل به آرامی و در سکوت منتظر شماست تا لپ‌تاپ خود را باز کنید. تنها با یک بار استفاده از سرویس گوگل برای همیشه نام و لوگوی این برند در ذهن‌تان خواهد ماند.

در میان تمام برندهای موجود گوگل نزدیک‌ترین مورد در دستیابی به مرحله نهایی آگاهی مخاطب از برند است. لوگوی این برند حتی برای کسانی که از موتور جست‌وجوی آن استفاده نمی‌کنند نیز آشناست. شاید بسیاری از مردم ترتیب رنگ‌های لوگوی این شرکت را به یاد نداشته باشند، با این حال اغلب به هنگام مشاهده محصولات این برند به خوبی آن را مورد شناسایی قرارمی‌دهند

بی‌تردید امروزه راهکارهای بسیار متعدد و متنوعی برای افزایش آگاهی دیگران از برندمان وجود دارد. در این زمینه لوگوی مناسب تأثیر بسیار زیادی روی مخاطب می‌گذارد. به‌عنوان مثال لوگوی تحسین‌برانگیز گوگل یکی از نمونه‌های عالی در این مورد است. این لوگو با طرحی عالی تقریباً برای همیشه در ذهن کاربر باقی خواهد ماند. در ادامه این مقاله به بررسی درس‌هایی از لوگوی فوق‌العاده گوگل در زمینه آگاهی‌بخشی پیرامون برندمان خواهیم پرداخت.

سازگاری با شرایط و فراموشی تسلیم شدن

ماجرای گوگل از یک پروژه دانشگاهی دو دانشجوی دکترا در سال ۱۹۹۷ شروع شد. در پی موفقیت این پروژه دو موسس گوگل تصمیمی مبنی بر انتقال طرح‌شان به دنیای واقعی گرفتند. گوگل بنا هرآنچه یک برند تازه در صنعت جدید آنلاین نیاز داشت، در خود می‌دید. نخستین لوگوی این برند المان‌های مشخصی از دهه ۹۰ میلادی به همراه برخی آیت‌های آشنا در خود جای داده بود. در ابتدا موسس‌های گوگل هیچ انتظاری پیرامون توسعه ایده‌شان در حد یک غول آنلاین نداشتند، اگرچه آنها هر آنچه را باید در کار خود لحاظ کردند. پیش از هرچیز آنها مفهوم برندشان را طراحی کردند. سپس به آن نامی بخشیدند و لوگوی مخصوص‌اش را طراحی کردند. طیف رنگ‌های لوگوی شرکت باتوجه به مد آن روزها انتخاب شد. همچنین باید توجه داشت که در این انتخاب سادگی اولویت اول موسس‌های گوگل به حساب می‌آمد.

در زمان تأسیس، افق‌های پیش روی گوگل به‌شدت محدود بود. با این حال این برند دوست‌داشتنی به هیچ وجه تن به مصالحه نداد. در واقع آنها هرگز تسلیم نشدند. نخستین لوگوی گوگل از سوی سرگی برین، مهندس کامپیوتر، با استفاده از پلتفرم آنلاین GIMP طراحی

بازاریابی نوین

آیا وبسایت تک صفحه‌ای برای سئو مشکل ساز می‌شود؟

وبسایت‌های تک صفحه‌ای وبسایت‌هایی هستند که ساخت آنها آسان است و بسیار نیز زیبا هستند. همچنین ریسپانسیو بودن از خصوصیت‌های اصلی آنها است. به همین جهت، بسیاری از کسب‌وکارها ترجیح می‌دهند که به جای سایت‌های چند صفحه‌ای که ساخت آنها مدت زمان بیشتری طول می‌کشد، به سراغ سایت‌های تک صفحه‌ای بروند. اما آیا با این کار امکان ضربه زدن به رتبه سایت در نتایج موتورهای جستجو وجود دارد؟ این سوالی است که در این مطلب می‌خواهیم به آن پاسخ دهیم و مزایا و معایب سایت‌های تک صفحه‌ای را با یکدیگر مرور کنیم.

وبسایت تک صفحه‌ای چیست؟

وبسایت تک صفحه‌ای به سایتی گفته می‌شود که فقط شامل یک صفحه HTML است و تمامی بخش‌ها و قابلیت‌های سایت در همان تک صفحه جایگذاری شده‌اند. این دست از سایت‌ها معمولا یک نوار منو در بالا دارند، اما آیتم‌های منو به محتواهای جدید در صفحات جدید لینک نشده‌اند. در عوض، این آیتم‌ها منو کاربر را به بخش خاصی در همان صفحه هدایت می‌کنند.

مزایای وبسایت تک صفحه‌ای

داشتن یک وبسایت تک صفحه‌ای مزایایی دارد. از جمله:

۱- وبسایت‌های تک صفحه‌ای با دستگاه‌های موبایل سازگار هستند
در طول چند سال گذشته شاهد بوده‌ایم که جستجوهای موبایلی از انواع دستگاه‌های پیشین گرفته و همین امر محبوبیت وبسایت‌های تک صفحه‌ای را افزایش داده است. این وبسایت‌ها در دستگاه‌های موبایل نمایش بهتری دارند، سریع‌تر بارگذاری می‌شوند و تجربه کاربری بهتری را ارائه می‌دهند. برای نمونه می‌توانید یک سایت تک صفحه‌ای را در مرورگر گوشی خود باز کرده و آن را با سایت‌های چند صفحه‌ای مقایسه کنید. شاید به همین دلیل نیز هست که سایت‌های اغلب اپلیکیشن‌ها به صورت تک صفحه‌ای طراحی می‌شود.

۲- ساخت و نگهداری سایت‌های تک صفحه‌ای آسان تر است
اگر جستجوگری در وب داشته باشید با صدها و هزاران قالب وردپرس تک صفحه‌ای مواجه می‌شوید که با کمک آنها می‌توانید یک سایت حرفه‌ای را در کمترین زمان طراحی کنید. این قالب‌ها را همچنین می‌توان به راحتی آپدیت کرد و نگهداری و تعمیر آنها نیز بسیار آسان است.

۳- وبسایت‌های تک صفحه‌ای دامین اتوریتی بالاتری دارند
دامین اتوریتی یک وبسایت معمولا به واسطه تعداد بک لینک‌هایی که یک سایت ایجاد کرده است تعریف می‌شود. از آنجایی که در سایت‌های تک صفحه‌ای تمام لینک‌های کسب شده فقط به یک آدرس اشاره می‌کنند، داشتن یک سایت تک صفحه‌ای می‌تواند دامین اتوریتی بسیار بالاتری را به دست دهد. بدین معنی که همیشه یک نسبت یک به یک لینک‌ها به صفحات وجود دارد.

۴- هدف قرار دادن کاربران خاص با سایت‌های تک صفحه‌ای آسان تر است

اگر می‌خواهید فقط طیف خاصی از کاربران را هدف قرار دهید و تجربه کاربری منحصر به فردی را به آنها ارائه کنید، باید به سراغ سایت‌های تک صفحه‌ای بروید. با این نوع سایت‌ها می‌توان به راحتی رفتار کاربران در سایت را کنترل و آنها را به یک مسیر خاص هدایت کرد، بنابراین دیگر نگرانی در مورد کلیک کردن کاربر روی صفحات نامرتبط نخواهید داشت.

معایب وبسایت تک صفحه‌ای

از آنجایی که هر چیزی علاوه بر یک نیمه روشن، یک نیمه سیاه یا حتی خاکستری نیز دارد، وبسایت‌های تک صفحه‌ای نیز معایب خاص خود را دارند. معایبی از جمله:

۱- محتوای قرار گرفته در سایت‌های تک صفحه‌ای عمیق نیست
وبسایت تک صفحه‌ای همان‌طور که از اسمش بر می‌آید تنها یک صفحه دارد و شما باید تمام اطلاعات لازم را در همین یک صفحه جای بدهید و توجه داشته باشید که نحوه جایگذاری این اطلاعات و حجم آن به گونه‌ای باشد که باعث آزار کاربر نشود. در این نوع سایت شما دیگر مجاز نیستید که برای هر موضوع یک صفحه جداگانه ایجاد کنید. همین موضوع باعث می‌شود که محتواهای سایت‌های تک صفحه‌ای عمق کمتری داشته باشد. شما باید بتوانید آن چیزی را که پیش از این شاید در چند صد کلمه به کاربر می‌گفتید در چند جمله کوتاه خلاصه کنید. این موضوع برای کاربرانی که به دنبال محتواهای عمیق و جامع می‌گردند ممکن است مشکل ساز باشد.

۲- امکان رتبه گرفتن برای چندین کلمه کلیدی محدود می‌شود
یکی دیگر از اشکالات سایت‌های تک صفحه‌ای این است که توانایی شما برای رتبه گرفتن در چندین کلمه کلیدی را محدود می‌کند. این سایت‌ها معمولا حول یک مفهوم اصلی توسعه می‌یابند و بنابراین جای مانور چندانی وجود ندارد.

بهبهینه‌سازی وبسایت‌های تک صفحه‌ای

اکنون که از مزایا و معایب سایت‌های تک صفحه‌ای آگاه شدید، قصد داریم چندترفند بهینه‌سازی این نوع سایت‌ها را با شما به اشتراک بگذاریم.

۱- در انتخاب کلمات کلیدی گزینشی عمل کنید
از آنجایی که محتواهای قرار گرفته در سایت‌های تک صفحه‌ای معمولا عمیق نیست، باید در انتخاب کلمات کلیدی خود گزینشی عمل کنید. با استفاده از ابزارهای مختلف موجود، یک تحقیق کلمات کلیدی را انجام داده و بهترین کلماتی را که قرابت بیشتری با محور کسب‌وکار شما دارند انتخاب کنید.

۲- چند تگ H1 در صفحه داشته باشید
به عنوان یک قاعده کلی، نباید بیش از یک تگ H1 در صفحه داشته باشید، اما در سایت‌های تک صفحه‌ای می‌توانید این قاعده را نادیده بگیرید. می‌توانید برای هر کدام از بخش‌های صفحه سایت خود تگ H1 ایجاد کنید.

۳- سرعت بارگذاری سایت را بالا ببرید

سرعت بارگذاری سایت یکی از فاکتورهای بسیار مهم در رتبه‌بندی است و این اهمیت در سایت‌های تک صفحه‌ای دوچندان می‌شود، زیرا شما باید تمام عناصر طراحی را در یک صفحه جای بدهید. بسیاری از این عناصر ممکن است به زمان زیادی برای بارگذاری نیاز داشته باشند که این خود به سئو آسیب می‌زند. بنابراین با استفاده از PageSpeed Insights گوگل همواره سرعت بارگذاری سایت خود را زیر نظر داشته باشید.

نتیجه‌گیری

با در نظر داشتن مطالب گفته شده در بالا می‌توان این‌طور نتیجه‌گیری کرد که سایت‌های تک صفحه‌ای مانند انواع چند صفحه‌ای برای سئو مفید نیستند. اگر می‌خواهید سایت تک صفحه‌ای ایجاد کنید در ابتدا باید اهداف کسب‌وکار، پرسونای خریدار یا مخاطبان هدف را مدنظر داشته باشید. زیرا همان‌طور که گفتیم در سایت‌های تک صفحه‌ای جای زیادی برای مانور در محتوا وجود ندارد و همین عامل می‌تواند جذب کاربر را با مشکل مواجه کند. منبع: daartagency



این آرزوی هر مدیر یا صاحب کسب‌وکاری است که بتواند محدوده بازاریابی خود را گسترش دهد.

همه این افراد پس از مدتی که از فعالیت‌شان می‌گذرد کاملا به این مسئله واقف می‌شوند که باید کسب‌وکارشان و فعالیت‌شان را گسترش دهند، وگرنه محکوم به شکست یا عقب‌نشینی در بازار رقابت خواهند شد. به همین دلیل در این مقاله به ارائه راهکارهایی می‌پردازیم که در حوزه گسترش دادن بازاریابی مفید خواهد بود.

یک با مشتری‌ها همفکری کنید

یکی از راه‌های راحت و در عین حال جذابی که می‌توانید به راهکارهای درست و عملی نیز دست پیدا کنید این است که با مشتریان خود گفت‌وگو کنید. از این طریق می‌توانید به افکار و ایده‌های خوبی که در ذهن آنهاست دست پیدا کنید. می‌توانید نقاط قوت و ضعف خود را بشناسید و از راهکارهایی که به ذهن آنها می‌رسد به راه‌حل‌های خلاقانه و در عین حال عملی برسید. البته سعی کنید به ایده‌هایی که بسیار بر هزینه هستند یا عملی نیستند توجه بیش از حد نشان ندهید.

دو تشکر از مشتریان را جدی بگیرید

مشتریان شما از بین بسیاری از رقبایی که دارید شما را انتخاب کرده‌اند پس شایسته این هستند که از آنها به خاطر خریدشان و انتخاب شما تشکر کنید. می‌توانید از هر وسیله‌ای برای تشکر کردن مانند ارسال پیام، لبخندی رضایت‌بخش و خوشامدگویانه یا هدایای بسیار کوچک استفاده کنید. این نوع برخورد شما موجب می‌شود مشتریان‌تان باز هم برای خرید به شما مراجعه و شما را به دیگران نیز معرفی کنند.

سه محدود بازاریابی خود را تغییر دهید

ممکن است شما در زمینه محدود یا گسترده بازاریابی خود دچار چند مشکل باشید. از جمله این مشکلات این است که شاید مکان‌ها یا مشتریان خاصی که شما انتخاب کرده‌اید دیگر برای شما کافی نیست یا اینکه فکر می‌کنید در مکان‌های دیگری، مشتریان جدید بهتری را می‌توانید پیدا کنید، پس سعی کنید با تحقیق و برنامه‌ریزی دقیق، محل بازاریابی خود و مشتریان‌تان را تغییر دهید. مشکل دیگر این است که شاید فکر کنید دیگر سبک بازاریابی شما تاثیر کافی بر مشتریان ندارد، پس باز هم سعی کنید سبک و سیاق بازاریابی خود را تغییر دهید. مشکل دیگر این است که شاید فکر کنید حوزه بازاریابی شما گسترده است. پس سعی کنید در این مواقع به مشتریان اصلی و واقعی خود تمرکز کنید تا هم خدمات بهتری به دست آنها برسانید و هم اینکه کم‌کم حوزه بازاریابی خود را تغییر دهید.

چهار برای معرف‌های خودتان ارزش و بهای بیشتری قائل شوید

از میان مشتریان متعددی که دارید، برخی از آنها ممکن است جزو افرادی باشند که شما را به دیگران معرفی می‌کنند. این دسته از مشتریان‌تان ارزش خاصی برای شما دارند. آنها به صورت رایگان و

صمیمانه شما را به دیگران معرفی کرده‌اند و از فعالیت و نوع خدمات شما تعریف و تمجید کرده‌اند. پس حتما به این دسته از مشتریان خود اهمیت بدهید و از آنها تشکر کنید.

پنج دکوراسیون و ظاهر بخش فروش را تغییر دهید

یکی از بخش‌هایی که با مشتریان به صورت مستقیم در ارتباط است و بر مشتریان شما اثر زیادی می‌گذارد بخش فروش شماست. سعی کنید بخش‌های فروش خود را تغییراتی بدهید که بتواند مشتریان بیشتری را متقاعدتر از خود جذب کند. اگر تمایل دارید مشتریان دیگری را جذب کنید پس ظاهر کارتان را متناسب با سلیقه آنها تغییر دهید. به بیان دیگر، هر نوع مشتریانی که مدنظر دارید جذب و سعی کنید بخش فروش خودتان را متناسب با سلیقه آنها طراحی کنید.

شش دلایل عدم رضایت مشتریان را بررسی کنید

حتما بخشی از مشتریان شما ممکن است از تلاش و نوع خدمات



شما راضی نباشند. این دسته از مشتریان بسیار مهم هستند، زیرا می‌خواهند شما را به دیگران همان‌گونه که خودشان تجربه داشته‌اند تبلیغ کنند. پس سعی کنید حتما دلایل نارضایتی آنها را جویا شوید و برای رفع آنها تلاش کنید.

هفت زاویه دیدتان را نسبت به مسائل و مشکلات شرکت تغییر دهید

از نظر مشاوره بازاریابی در غالب مواقع، هنگامی که مشکلات و مسائلی را که با آنها درگیر هستیم مجددا بررسی می‌کنیم یا بازگو

کلید

چگونه همکاری تیم‌مان را افزایش دهیم؟

۴ ابزار کاربردی
برای بهبود همکاری تیم شرکتبه‌قلم: آنتینا کمپیل
ترجمه: علی آل‌علی

همکاری می‌تواند تفاوت میان موفقیت و شکست یک سازمان باشد. در حقیقت، براساس نظرسنجی سایت Salesforce.com نزدیک به ۸۶ درصد افرادی که در محیط‌های کاری با مشکل رو به رو هستند از کمبود همکاری مطلوب یا دیگران رنج می‌برند. در دنیای امروز تیم‌های شرکت بیش از هر زمان دیگری به هم نزدیک شده‌اند. همچنین تکنولوژی در چنین فضایی نقش مهمی ایفا می‌کند، به این ترتیب امکان استفاده از تکنولوژی‌های جدید به منظور بهبود شرایط کسب‌وکار همیشه وجود دارد. به‌عنوان مثال، ابزارهای هوش مصنوعی کارهای سخت‌افزاری را از دوش تیم شرکت برمی‌دارد. به علاوه پیشنهادها جالبی نیز در مورد نحوه فعالیت در بخش‌های مختلف نیز ارائه می‌کند. به این ترتیب همکاری اعضای تیم شرکت سرعت و کیفیت بیشتری خواهد یافت. خوشبختانه امروزه ابزارهای همکاری متعددی در اختیار اهالی کسب‌وکار قرار دارد. بسیاری از این ابزارها تا همین چند سال پیش بسیار دور از دسترس به نظر می‌رسیدند. در اینجا به معرفی و بررسی چهار ابزار مناسب برای تقویت همکاری میان اعضای تیم شرکت و توسعه کسب‌وکار خواهیم پرداخت.

۱- ابزارهای ویدئو کنفرانس

زمانی نه چندان دور استفاده از ابزار ویدئو کنفرانس بسیار دردسرافرین بود. در حقیقت مشکل نصب و راه‌اندازی این ابزار بسیاری از کسب‌وکارها را از آن ناامید می‌ساخت. با این حال اکنون استفاده از ویدئو کنفرانس بدل به بخشی جدایی‌ناپذیر از مدیریت کسب‌وکار شده است. برخی از کسب‌وکارهای کوچک و دیارتمان‌های مختلف از این ابزار به طور روزانه استفاده می‌کنند. دلیل اصلی این رویکرد علاوه بر افزایش کیفیت و سهولت راه‌اندازی این ابزارها، کاهش شدید قیمت نرم‌افزارهای ویدئو کنفرانس و بهبود وضعیت اینترنت در نقاط مختلف دنیا محسوب می‌شود. به این ترتیب اکنون برقراری ارتباط از طریق نرم‌افزارهایی نظیر اسکایپ بسیار راحت‌تر و کم‌هزینه‌تر از گذشته شده است. بهترین خبر در زمینه ویدئو کنفرانس عدم وابستگی نرم‌افزارهای آن به دستگاهی خاص است. به این ترتیب امکان برقراری ارتباط با استفاده از گوشی‌های هوشمند، تبلت، کامپیوتر یا حتی تلویزیون وجود دارد. ابزارهای محبوب در زمینه ویدئو کنفرانس عبارتند از: WebEx و Zoom که امکانات گسترده و مطلوبی برای کسب‌وکارهای مختلف در خود جای داده‌اند. جایگزین‌های مطرح دیگر نیز GoToMeeting، Join.me و نسخه کسب‌وکار اسکایپ هستند. به علاوه اگر قصد ارائه ویدئوی خود به صورت فراگیرتر را دارید، از سرویس لایو فیس‌بوک، ابزاری مانند Zoom که به شما امکان ایجاد ویدئو کنفرانس زنده را می‌دهد، استفاده کنید.

۲- ابزارهای همکاری صوتی

همه ما در طول روز بارها نیاز به برقراری تماس سریع و دریافت پاسخ در کوتاه‌ترین زمان ممکن از شخصی خاص داریم. اما اگر ما در یک طبقه دیگر شرکت واقع در شهری متفاوت باشیم، تکلیف چه خواهد شد؟ بی‌تردید می‌توان برای برقراری تماس از راه دور، گوشی هوشمند یا تلفن ثابت را گزینه‌های اصلی به حساب آورد. همچنین ایمیل نیز گزینه‌ای تقریباً منطقی به حساب می‌آید. با این حال مشکل اصلی چنین گزینه‌هایی اتلاف و وسیع وقت افراد است. به این ترتیب گاهی اوقات باید ساعت‌ها در انتظار پاسخ به تماس یا ایمیل‌مان باشیم. خوشبختانه امروزه ابزاری جدید تحت عنوان تماس ابری برای پاسخگویی به این نیاز کارآفرینان یا به عرصه کسب‌وکار گذاشته است. این ابزارهای می‌توانند در پس‌زمینه کامپیوترتان فعال بوده و در عین حال کمترین ضربه‌ای به فعالیت روزانه‌تان نزنند. به طور معمول چنین ابزارهایی به محض آنلاین شدن طرف مقابل به شما پیام می‌دهند. به این ترتیب می‌توان شروع به گفت‌وگوی آنلاین و معمولاً مجانی با طرف مقابل کرد. به امکان گفت‌وگوی آنلاین از طریق فضای ابری باید امکان به اشتراک‌گذاری اسناد و فایل‌های مختلف را نیز افزود. به این ترتیب با ابزارهای کاملاً حرفه‌ای مواجه خواهیم بود. Nextva یکی از ابزارهای مشهور در زمینه برقراری تماس صوتی از طریق تکنولوژی فضای ابری است. این نرم‌افزار امکان برقراری تماس صوتی با کیفیت و به اشتراک‌گذاری فایل‌های مختلف را برای کاربران فراهم می‌کند. علاوه بر این نرم‌افزار نیم‌نگاهی هم به اسکایپ و گوگل Hangouts باید داشت. چنین ابزارهایی کسب‌وکار شما را بسیار روان‌تر و سریع‌تر از قبل خواهند ساخت.

۳- ابزارهای همکاری در پروژه

ابزارهای همکاری در پروژه دارای چند نسل متفاوت هستند. نخستین نسل این ابزارها فقط شامل تقویم و برگه‌های متعدد مجازی بود، اما به لطف پیشرفت تکنولوژی امروزه تعیین ضرب‌الاجل و تعریف وظایف و مسئولیت‌های تیم‌های مختلف نیز به امکانات این ابزارها اضافه شده است. در جدیدترین نسخه‌های این ابزارها امکان به اشتراک‌گذاری فایل‌های مختلف از طریق پنل مدیریتی نیز افزوده شده است. امکانات وسیع این ابزارها فرصت همکاری نزدیک و پرسرعت را برای کارمندان یک شرکت فراهم می‌کند. به این ترتیب همه کارمندان از نحوه فعالیت سایر همکاران خود اطلاع خواهند داشت. نرم‌افزارهایی نظیر Basecamp از جمله پرامکانات‌ترین نمونه‌های مطرح در زمینه ابزارهای همکاری پروژه به حساب می‌آیند.

۴- ابزارهای همکاری طراحی بصری

آیا به‌عنوان یک عکاس یا طرح‌گرافیست همچنان از نسخه‌های فیزیکی برای جلب رضایت مشتری استفاده می‌کنید؟ در این صورت مدت‌هاست که از جریان پیشرفت تکنولوژی دور بوده‌اید. امروزه با استفاده از نرم‌افزارهای طراحی بصری علاوه بر هماهنگی میان تیم‌های طراحی امکان برقراری ارتباط سریع میان طرح و مشتری نیز فراهم شده است. به این ترتیب دیگر نیازی به تهیه نسخه‌های فیزیکی و ارسال‌شان برای همکاران یا مشتریان وجود ندارد. در زمینه طراحی جلوه‌های بصری همکاری میان اعضای تیم اهمیت بسیار بالایی دارد. به این ترتیب با بهره‌گیری از ابزارهای همکاری بصری فرآیند تولید محتوا از سرعت بسیار بیشتری برخوردار خواهد شد. به علاوه اغلب این ابزارها امکان دریافت بازخورد همکاران و مشتریان در قالب پیام‌های صوتی، تصویری و متنی را مهیا کرده‌اند. بهترین نرم‌افزارها در این زمینه عبارتند از: Prevue، Concept Board، Mural، InVision، GoVisually و GoViz. البته هر کدام از این ابزارهای تفاوت‌های اندکی در ارائه خدمات دارند. در این زمینه انتخاب شما باید براساس اولویت نیازهای‌تان باشد.

منبع: inc

فرآیندهای مدیریت عملکرد سازمانی (بخش پنجم)

محركی قدرتمند برای بهبود عملکرد کارکنان و گروه‌های کاری



را بیاموزند و به بالاترین گوشه بلوک مهارتی و دستمزد ترقی کنند. بعضی سازمان‌ها این مشکل را با ایجاد طرح کسب سهم بعد از این که بیشتر کارکنان تمامی مشاغل مرتبط را یاد گرفتند حل و فصل کرده‌اند. کسب سهم، دستمزد را به اثربخشی سازمانی گره می‌زند و به کارکنان این امکان را می‌دهد که از سقف دستمزدهای قبلی خود نیز فراتر روند. دیگر سازمان‌ها نیز این مشکل را با مطلق کردن مهارت‌های پایه و اضافه کردن مهارت‌های جدید حل کرده‌اند و از این طریق سبب افزایش استانداردهای شایستگی کارکنان شده‌اند. سیستم‌های دستمزد براساس مهارت نیازمند سرمایه‌گذاری سنگین آموزشی و نیز سیستم اندازه‌گیری مناسبی هستند که مشخص می‌کند کارکنان چه زمانی مشاغل جدید را یاد گرفته‌اند. این سیستم‌ها سبب افزایش هزینه‌های مستقیم نیروی کار می‌شود، زیرا به کارکنان برای یادگیری وظایف مختلف، پاداش‌های زیادی داده می‌شود. از آنجا که دستمزد براساس مهارت و نه عملکرد است، نیروی کاری ممکن است منقطع بوده و دستمزد زیادی بگیرد، اما ممکن است سازنده نباشد.

مانند پیشتر فعالیت‌های جدید مربوط به کارکنان، تحقیقات ارزیابی‌کننده محدودی در مورد اثربخشی این برنامه‌های تحول انجام شده است. بررسی بلندمدت در کارخانه گینس پت فود آشکار کرد که طرح دستمزد بر اساس مهارت سبب اثربخشی سازمانی و رضایت فردی شده است. چند سال بعد از اینکه کارخانه افتتاح شد، نگرش کارکنان در قبال دستمزد به طرز قابل ملاحظه‌ای مثبت‌تر از افرادی بود که در دیگر کارخانه‌های مشابه که این سیستم پرداخت بر اساس مهارت را نداشتند کار می‌کردند. کارگران این کارخانه، سطوح بالاتری از رضایت از دستمزد را گزارش دادند و این احساس را داشتند که دستمزد آنها بر اساس سیستمی منصفانه انجام می‌شود.

تحقیقی ملی در مورد طرح‌های دستمزد بر اساس مهارت که توسط دپارتمان نیروی کار امریکا حمایت مالی می‌شد نتیجه گرفت که این سیستم‌ها، انعطاف نیروی کار، رشد و توسعه کارکنان و کیفیت و کمیت محصول را افزایش داده و در عین حال نیازهای کارگزینی، غیبت و خروج از کار را کاهش می‌دهند. این نتایج با تعهد مدیریت در قبال طرح نیز سازگار بود و سبب شد سازمان بتواند افراد مناسبی را برای خود حفظ کند. به ویژه افرادی که مهارت‌های میان‌فردی، انگیزش و تمایل به رشد و توسعه دارند. این مطالعه همچنین نشان داد که دستمزد براساس مهارت در همه موقعیت‌ها (چه در صنایع تولیدی و چه در صنایع خدماتی، چه برای کارکنان بخش تولید و چه کارکنان بخش منابع انسانی، چه شرکت‌های جدید و چه قدیمی) قابل استفاده است. براساس تحقیقی در ۱۹۹۶ در مورد ۲۱۲ کارخانه توسط فوجون ۱۰۰۰ مشخص شد که ۲۴ درصد آنهایی که سیستم دستمزد بر اساس مهارت را استفاده می‌کردند موفق یا بسیار موفق بودند و این از رقم ۵۲ درصدی ۱۹۹۳ کمتر بود.

نیروی کاری آل - سالارید

تعداد فزاینده‌ای از سازمان‌ها مثل IBM، زیلت و دوشیمی‌کال از سیستم‌های دستمزد آل - سالارید استفاده می‌کنند و با کارگران و مدیران در مورد مدیریت دستمزد و بعضی از مزایای جانبی به صورت مشابهی عمل می‌کنند. این سیستم‌ها بر مبنای حقوق به همه کارکنان دستمزد می‌دهد. افراد در این سیستم‌ها هنگام ورود به سازمان کارت

می‌زنند یا اگر دیر به سر کار بیایند از حقوق آنها کم نمی‌شود و از مزایای غیبت و عدم حضور به علت بیماری نیز برخوردار می‌شوند. به طور کلی، کارکنان برنامه‌های آل - سالارید را ترجیح می‌دهند، زیرا این برنامه‌ها در مقایسه با سیستم‌های دستمزد ساعتی با کارگران محترمانه‌تر برخورد می‌کنند. این طرح‌ها می‌توانند با جذاب‌تر کردن محیط کاری سازمان، سبب بهبود اثربخشی سازمانی شده و میزان خروج نیروی کار را کاهش دهند.

مشکل عمده در همه طرح‌های آل - سالارید این است که بعضی کارکنان از این طرح سوءاستفاده می‌کنند و عمداً در خانه می‌مانند یا دیر به سر کار می‌آیند. اگرچه شواهد متضادی در این مورد وجود دارد که آیا همه طرح‌های آل - سالارید سبب افزایش یا کاهش میزان غیبت می‌شود یا خیر، می‌توان اثرات منفی آن را به صورت کلی با مشارکتی‌تر کردن طرح برطرف کرد. برای مثال شرکت ای‌تون طرح نیروی کاری آل - سالارید را به عنوان سرآغاز غنی‌سازی شغلی و مدیریت مشارکتی به کار می‌برد. فعالیت‌های مساوات طلبانه، پیش شرط ضروری طراحی به معنای کار تلقی می‌شود.

سازمان‌ها به صورت سنتی، سیستم‌های دستمزد خود را با ارزیابی مشاغل طراحی می‌کردند. مشخصه‌های شغل تعیین می‌شد و دستمزد نیز با دستمزدی که دیگر سازمان‌ها به مشاغل مشابه می‌دادند مقایسه می‌شد. به نظر می‌رسید روش ارزیابی شغل سبب ایجاد سیستم‌های دستمزدی با برابری درونی و بیرونی شود، اما این سیستم نتوانست به همه مهارت‌های کارکنان پاداش دهد و افراد را از یادگیری مهارت‌های جدید منع کرد و سبب شد که دستمزد به جایگاه شغلی شخص مرتبط شود.

بعضی از سازمان‌ها نظیر جنرال میلز، تکلام شمالی، یونایتد تکنولوژی و جنرال فودز، برای حل مشکلات، اقداماتی انجام دادند که سیستم‌های دستمزد را با توجه به قابلیت‌ها و مهارت افراد طراحی کردند. سیستم دستمزد براساس مهارت با تمرکز بر افراد به جای تمرکز بر مشاغل، امکان رشد و یادگیری را فراهم کرد. در این روش، به کارکنان براساس تعداد مشاغل مختلفی که قادر به انجام آن هستند پاداش داده می‌شود. در یکی از کارخانجات شرکت جنرال میلز به کارکنان تازه وارد، پاداش اولیه‌ای داده می‌شود که معادل بیرونی شود، اما این سیستم نتوانست به سبب آنها در یکی از چهار بلوک مهارتی مرتبط با مجموعه خاصی از فعالیت‌های تولیدی، قرار می‌گیرند. برای هر بلوک مهارتی سه سطح مهارتی وجود دارد. در هر یک از بلوک‌های مهارتی، دستمزد براساس سطح مهارت اعطا می‌شود، هر چه مهارت در هر بلوک بیشتر باشد و هر چه بلوک‌ها نیازمند مهارت بالاتری باشند، دستمزد بیشتر خواهد بود. بعد از اینکه همه بلوک‌های مهارتی آموخته شدند، بیشترین امتیاز داده می‌شود. تکمیل این پیشرفت در مهارت، دو سال طول می‌کشد و در این دوره زمانی از کارکنان حمایت شده و به آنها برای آموختن مشاغل جدید آموزش داده می‌شود.

سیستم‌های دستمزد بر اساس مهارت مزایایی دارند. این سیستم‌ها با فراهم کردن نیروهای کاری منعطف‌تر و ارائه نگرشی وسیع‌تر به کارکنان نسبت به عملیات کل کارخانه، در اثربخشی سازمانی نقش دارند. این انعطاف می‌تواند سبب مشکلات کمتری از نظر غیبت، خروج کارکنان و اختلالات کاری شود. دستمزد بر اساس مهارت می‌تواند از طریق تقویت توسعه فردی و تولید یک سیستم دستمزد منصفانه سبب رضایت کارکنان شود.

دو نقطه ضعف عمده طرح‌های دستمزد بر اساس مهارت، «خروج بالاترین‌ها» و فقدان سازگاری با عملکرد است. خروج بالاترین‌ها زمانی رخ می‌دهد که کارکنان همه مهارت‌های موجود برای یادگیری

ادامه دارد...

