

دوشنبه
۱۹ شهریور
۱۳۹۷

Mon. 10 Sep 2018
۲۹ ذی‌الحجه ۱۴۳۹ - سال پنجم
شماره ۱۱۵۶-۶ص‌ف‌ص - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

یادداشت

اصلاحات پولی همین امروز، فردا خیلی دیر است



محمود ختانی

دانشیار بازنشسته دانشکده اقتصاد علامه طباطبائی

مجموعه عوامل بنیادی افزایش نرخ ارز را شاید بتوان به این صورت احصا نمود: کسر بودجه و پولی کردن آن، رشد بالا و نامتناسب نقدینگی، عدم توجه به سرعت گردش نقدینگی، عملکرد نادرست بانکها و ساختار ناسالم آن‌ها، استفاده از لنگر نرخ ارز برای کنترل تورم، هم‌حرکتی افزایش درآمدهای نفتی و افزایش نقدینگی، عدم انطباق نظام بانکی با معیارها و ضوابط بین‌المللی، عدم استقلال بانک مرکزی و بالاخره (به‌ویژه در بحران ارزی اخیر) دو عامل سیاست خارجی کشور در سطح منطقه‌ای و جهانی و انتظارات است. در زمینه دو عامل آخر افزایش نرخ ارز، تحلیل سیاست خارجی کشور و توصیه‌های لازم در قبال آمریکا، اتحادیه اروپا، چین، روسیه، هند و ژاپن و همچنین کشورهای منطقه به عهده اهل علم سیاست است. اتخاذ سیاست‌های خارجی اجرایی مناسب نیز براساس منافع ملی کشور به عهده مسئولان سیاسی کشور است که به یقین در پی آن هستند، اما تحلیل نقش انتظارات در افزایش‌های اخیر نرخ ارز به عهده اقتصاددانان است که در اینجا بخشی از آن به صورت چند پرسش مطرح می‌شود. ادامه در همین صفحه

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

پا

جزییات بیشتر از طرح فروش ایران خودرو

ممنوعیت ثبت‌نام کنندگان سایپا و ثبت‌نام کنندگان ۱۸ ماه گذشته ایران خودرو

طرح فروش ایران خودرو پس از طرح فروش سایپا و تمام حواشی مربوط به آن که قطعا در ریز جزئیات آن هستیید به زودی شروع می‌شود و به نظر می‌رسد که این طرح فروش همراه با شگفتی‌های جالبی باشد که...

دولت برای افزایش قدرت خرید مردم چه برنامه‌ای دارد؟

صدای پای کوپن

فرصت امروز: کوپن در ایران واژه ناآشنایی نیست. وقتی اسم کوپن شنیده می‌شود بسیاری از مردم ناخودآگاه یاد سال‌های جنگ و ابتدای دهه ۷۰ می‌افتند؛ دورانی که دولت به دلیل فشارهای اقتصادی و محدودیت کالاهای اساسی از طریق عرضه کوپنی و صف‌هایی که تشکیل می‌شد، بخش مهمی از کالاها همچون گوشت، روغن، برنج و شکر را در اختیار مردم قرار می‌داد. در لغت‌نامه دهخدا آمده است که «کوپن واژه‌ای فرانسوی است به معنای...

۳

فروش دوباره ارز مسافرتی در بانک‌ها آغاز شد

دور تازه فروش ارز مسافرتی

۴

آسیب‌شناسی واگذاری طرح‌های عمرانی به بخش خصوصی از نگاه مرکز پژوهش‌ها

۸ مانع واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام

۳

مدیریت و کسب‌وکار



برای اولین بار ارزش سهام شرکت Snap به زیر ۱۰دلار رسید

- شش‌روش کانالیزر شد کسب‌وکار شرکتهای خصوصی
- چه زمانی نباید پرداخت بدهی را در اولویت قرار داد؟
- ۷ استراتژی مؤثر در بازاریابی
- ۲۵ توصیه‌برای در آندزایی به کمک بازاریابی تأثیرگذار
- چگونه برترین موقعیت‌ها را کشف کنیم؟
- قهوه‌ای که می‌خوری می‌تواند دنیایی را تغییر دهد

۸ تا ۱۶

رهبانقلاب در مراسم دانش آموختگی دانشگاه‌های ارتش در دانشگاه علوم دریایی نوشهر:

ملت ایران از اخم آمریکا نهراسید

تحلیلگران سیاسی و هوشمندان عالم از اینکه ایران با اتکا به خاندان و تکیه بر قدرت ملی، قدرت‌های جهانی را در منطقه ناکام گذاشته است، شگفت‌زده‌اند و به این واقعیت اذعان می‌کنند.

رهبانقلاب اسلامی، تهدید و اخم و تشر و قدرت‌نمایی در حرف و سخن را روش عمده قدرت‌های ستمگر برای ترساندن ملت‌ها خواندند و تأکید کردند: اگر ملتی از این روش‌ها نهراسید و با شجاعت و اعتماد و اطمینان به توانایی‌های خود در راه حق و عدالت حرکت کرد، ابرقدرت‌ها را وادار به عقب‌نشینی و شکست می‌کند.

ایشان جمهوری اسلامی را نمونه‌ای روشن از این واقعیت دانستند و خاطرنشان کردند: ۴۰ سال است ایران آماج خرابکاری‌های آمریکا و همدستانش قرار دارد، اما اکنون از نهالی کوچک که درختی برومند و پرثمر تبدیل شده و با وجود آکراه شدید و اقدامات فراوان مستکبران، دل‌های ملت‌ها را به پیام انقلاب جذب و جلب کرده و توطئه‌های آمریکا را در منطقه به شکست کشانده است.

رهبانقلاب اسلامی، سوریه، عراق و لبنان را نمونه‌هایی از شکست توطئه‌های آمریکا در منطقه خواندند و افزودند: اینها نشانه‌هایی از قدرت پروردگار و صدق وعده‌های الهی است که می‌فرماید اگر خدا را یاری کنید، خدا شما را نصرت می‌دهد و ثابت‌قدم می‌دارد.

فرمانده کل قوا در بخش دیگری از سخنان‌شان نیروهای مسلح را به افزایش روزافزون ابتکارات، آمادگی‌ها و توانایی‌ها در میدان‌های علمی، سازمانی، رزمی و پیشرفت‌های گوناگون توصیه کردند و افزودند: براساس آیه شریفه قرآن هرچه می‌توانید بر قدرت خود بیفزایید که اقتدار شما دشمن را می‌ترساند و به عقب‌نشینی وا می‌دارد.

ایشان در بخش دیگری از سخنان‌شان همه مردم به ویژه جوانان را به مراقبت و جلوگیری از تأثیرگذاری وسوسه‌های دشمن در فضای عمومی زندگی توصیه کردند و افزودند: اجازه ندهید نفوذ دشمن در صفوف یکپارچه جوانان مؤمن اختلال ایجاد کند.

رهبانقلاب تلاش‌های دشمنان در فضای مجازی و دیگر عرصه‌ها را مأیوسانه خواندند و افزودند: با وجود این دشمن به شدت در زمینه‌های مختلف فعال است که باید با هوشیاری، وحدت و تکیه بر خداوند در مقابل او ایستاد. در این مراسم، امیر دربار حبیبالله سیاری، معاون هماهنگ‌کننده ارتش، به پاس خدمات شایسته و صیانت از مرزهای آبی کشور در مدت تصدی فرماندهی نیروی دریایی ارتش، به دریافت نشان درجه یک فتح از دست فرمانده معظم کل قوا مفتخر شد.

در این مراسم فرماندهان، استادان و دانش‌آموختگان نمونه ارتش جوایز خود را از دست فرمانده معظم کل قوا دریافت کردند و نمایندگان دانشجویان و دانش‌آموختگان نیز درجه و سردوشی دریافت کردند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، فرمانده معظم کل قوا صبح یکشنبه در شانزدهمین مراسم مشترک دانش آموختگی و تحلیف دانشجویان دانشگاه‌های افسری ارتش جمهوری اسلامی ایران، لباس ارتش را لباسی مبارک و افتخارآفرین نامیدند و با اشاره به سیاست‌های شرات‌تبار استکبار برای ایجاد ناامنی و بی‌ثباتی در منطقه تأکید کردند: جمهوری اسلامی و ملت ایران با ایستادگی در مقابل آمریکا ثابت کرده است اگر ملتی از اخم و تشر زورگویان نترسد و به توانایی‌های خود اعتماد و اتکا نکند، ابرقدرت‌ها را به عقب‌نشینی و شکست می‌کشاند.

در ابتدای این مراسم که در دانشگاه علوم دریایی امام خمینی(ره) در نوشهر برگزار شد، حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با حضور بر مزار شهیدان گمنام و قرائت فاتحه، به شهیدان سرفرازانقلاب و دفاع مقدس ادای احترام کردند. رهبان معظم انقلاب سپس از یگان‌های مستقر در میدان سان دیدند.

فرمانده کل قوا در این مراسم، حضور هزاران جوان رشید و مؤمن در دانشگاه‌های ارتش را موجب امیدواری بیشتر هر انسان خردمند به آینده ایران خواندند و افزودند: بار سنگین آینده روشن مهین عزیزمان بر دوش جوانان است و جوانان غیور ارتشی، یکی از بخش‌های مهم و حساس این مسئولیت را برعهده دارند.

ایشان ملت ایران را پرچمدار آزادی و عدالت در جهان برشمردند و افزودند: نیروهای مسلح از چنین ملتی و چنین کشوری دفاع می‌کنند که باید این افتخار بزرگ را با همه وجود و با انگیزه‌های عمیق دینی و ملی ادامه دهند. رهبانقلاب اسلامی با اشاره به درمان بسیاری که در کشورهای مختلف دوست‌دار عدالتند اما راهی برای ابراز عدالت‌خواهی و آزادی از چنگ استکبار ندارند، افزودند: در چنین دنیایی، جمهوری اسلامی و ملت ایران با زبان رسا و بدون هیچ پنهان‌کاری، ایستادگی خود را در مقابل ظلم و استکبار ابراز می‌کند و همین مسئله علت اصلی دشمنی ظالمان جهانی با ملت بزرگ ایران است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به ناامنی و بی‌ثباتی در مناطق مختلف جهان به‌ویژه منطقه غرب آسیا افزودند: استکبار و در رأس آن آمریکای ظالم و ستمگر، منافع خود را در گرو ایجاد جنگ‌های خانگی، افزایش و توسعه فجیع فعالیت‌های تروریستی و درگیری‌های منطقه‌ای می‌بینند و متأسفانه برخی کشورهای منطقه به آنها کمک می‌کنند. رهبانقلاب اسلامی جلوگیری از سرریزند کردن یک قدرت اسلامی در منطقه را هدف آمریکا و رژیم صهیونیستی خواندند و افزودند: آنها می‌دانند که پیام جذاب اسلام دفاع از مستضعفین و محرومین است، بنابراین از شکلگیری قدرتی بر مبنای اسلام بیمناکند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای ایستادگی مقتدرانه جمهوری اسلامی در مقابل استکبار را موجب شکست عمده اهداف ظالمان جهانی در منطقه برشمردند و خاطرنشان کردند:

و فسادها در موضوع افزایش نرخ ارز پرداخته می‌شود و پیش‌بینی افزایش نرخ ارز القا می‌شود؟ آیا در مقالات نباید نقاط قوت ارزی اقتصاد ایران در زمینه ناچیز بودن بدهی‌های خارجی، ذخایر خوب ارزی و توان بالقوه و بالفعل ارزآوری کشور مطرح شود؟ آیا فقط باید به صورت ضمنی وجود راه‌حل‌های آسان و معجزه‌آسا برای نرخ ارز مطرح گردد؟ و غفلت دولتمردان از راه‌حل‌ها خاطر نشان شود؟ آیا درست است که القا شود بدون رانت‌ها، فسادها، نرخ ارز بسیار پایین خواهد آمد و ارزانی و رفاه بالا تأمین خواهد شد؟ آیا نتیجه چنین شیوه‌هایی، افزایش سطح انتظارات برای نرخ ارز بالاتر و ناتوانی مسئولان پولی نیست؟

نامه اقتصاددانان به رئیس‌جمهور

مجموعه تحلیل‌های یک‌جانبه‌ای که نتیجه آن اعلام ناتوانی مسئولان و قطع امید از آنان است، موجب شکل‌دهی انتظارات نسبت به افزایش بیشتر نرخ ارز می‌شود، اما نکته جالب آنکه به نظر می‌رسد عامه مردم و فعالان اقتصادی در صحنه عمل با تفکر سقوط بالای ریال همراهی کامل ندارند که نشان از نوعی بینش واقع‌بینانه‌تر آنان در باب مسائل اقتصادی است. شاید از باب طنز باید گفت مردم شناخت و فهم بهتری در مقایسه با علما اعم از مکلا و معمم دارند و به حرف آنان کمتر بها می‌دهند.

به هر جهت امید است که بدنه قوی کارشناسی بانک مرکزی با همراهی و درایت مسئولان اقتصادی این بحران را مدیریت و موجبات ثبات بازار ارز را فراهم نمایند. کاهش ارزش خارجی پول کشور در کنار همه آثار سوء آن، فرصت‌هایی را هم فراهم آورده است که به کمک آن می‌تواند بخشی از مشکلات ساختاری اقتصاد به‌ویژه در بخش مالی اصلاح شود. مشکلاتی که عوامل بنیانی افزایش نرخ ارز بود. در این راستا، ناترازی بودجه‌ای، ناترازی بخش پولی و بانکی کشور و انباشت نامناسب نقدینگی توجه ویژه طلب می‌کند. اصلاحات پولی در سایه فراهم شده ضروری است و به اصطلاح معروف امروز باید شروع شود، چراکه فردا خیلی دیر است. در غیر این صورت، چند سال دیگر دوباره در این دام گرفتار می‌شویم و برابر روش آشنا، مقامات پولی گذشته را مقصر خواهیم دانست.

در صورت دانستن و قبول افزایش همه قیمت‌ها و مزدها برابر با افزایش نرخ ارز است که می‌تواند همراه عدم اصلاحات نظام بانکی، موجب ادامه کسر بودجه، ادامه انباشت نقدینگی، ادامه حیات تورم و بالاخره کاهش مجدد ارزش خارجی ریال در آینده گردد. سیاست مناسب انجام اصلاحات قیمتی و نه شاخص‌بندی کامل‌بردار قیمت‌ها و مزدها برابر کاهش ارزش خارجی ریال است. حرکت دوستان و سروران مسئول و غیرمسئول در این راستا بسیار سازنده خواهد بود.

• آیا استیضاح وزیر کار و طرح زنجیره‌ای از اتهامات توسط نمایندگان مجلس به همراه پاسخگویی‌های مشابه آن توسط وزیر کار در شرایط دشوار اقتصادی کشور ثمره‌ای به جز تشدید بحران اقتصادی کشور و ارز داشت؟ آیا در نهایت برکناری وزیر کار راه درمان اقتصاد کشور و نرخ ارز بود؟

• آیا استیضاح وزیر اقتصاد توسط نمایندگان مجلس و در نهایت برکناری وی نشانی از ناتوانی و ضعف دولت علامتی در جهت انتظارات افزایش نرخ ارز نبود؟

• آیا دکتر همتی، رئیس کل بانک مرکزی کشور باید در سخنرانی عمومی خود از ناتوانی بانک مرکزی در کنترل حجم نقدینگی سخن بگوید و علی‌رغم حجم ذخایر ارزی خوب کشور، انتظارات افزایشی نرخ ارز را شکل دهد؟ آیا اعتماد و اطمینان اساس کارایی بازارهای مالی از جمله بازار ارز نیست؟

• آیا تدبیر قوه قضاییه به جهت درخواست ابلاغ فرمان رهبری برای مقابله با رانت و فساد ارزی و معاملات سکه همراه با هیاهوی فراوان ضرورت داشت؟ آیا مقابله با فساد، تخلف و رانت، وظیفه تعریف‌شده قوه قضاییه نیست؟ رقم تخلف مسود ادعا با دلار یک‌صد هزار ریالی حدود ۲۵۰ میلیون دلار می‌شود. آیا نااطمینانی و آسیب حاصل از چنین برخورد فله‌ای در بی‌ثباتی بیشتر بازار ارز و افزایش نرخ انتظاری ارز و در نهایت خروج سرمایه از کشور با این رقم قابل مقایسه است؟ آیا نمی‌دانیم که سرمایه بسیار ترسو است؟ آیا درست است که عنوان شود نیاز به دور زدن روال قانونی رسیدگی پرونده‌ها که طولانی است علت درخواست فرمان از رهبری بوده است؟

• آیا احضار رئیس محترم جمهوری اسلامی ایران، یعنی بالاترین مقام رسمی کشور به مجلس در این شرایط دشوار ارزی ضرورت داشت؟ آیا ناگفته‌ای بود که نمایندگان از آن بی‌اطلاع باشند و باید از ایشان پرسیده می‌شد؟ آیا شیوه استقبال از رئیس‌جمهور کشور در مجلس برابر آداب و عرف بین‌المللی و بالاتر از آن عرف فرهنگ ایرانی بود؟ آیا طرح پرسش‌ها و قانع نشدن نمایندگان در کنار شیوه برخورد با ایشان، می‌توانست نتیجه‌ای جز افزایش نرخ ارز داشته باشد؟

• آیا موضع‌گیری‌های غیرمسئولانه فوق و سایر موارد مشابه آن در فضای سیاسی و اقتصادی ایران که نشانی از ناستواری‌هاست، چراغ سبزی برای مسئولان آمریکایی به ادامه و تشدید تحریم‌ها و در نتیجه افزایش بیشتر نرخ ارز نیست؟

چند پرسش از دوستان قلم به دست

در کنار این پرسش‌ها، با احترام به همه تحلیل‌های علمی و واقع‌بینانه رسانه‌های معتبر و دوستان قلم به دست و تحمل سایر تحلیل‌ها در بحث نرخ ارز، جسارتاً از

این منظر نیز طرح چند پرسش بی‌ربط به نظر نمی‌رسد. چرا در گروهی نه‌چندان اندک از مقالات مرتبط با ارز و اخبار رسانه‌ای فقط به آثار سوءآکارآمدی‌ها، رانت‌ها

اصلاحات پولی همین امروز، فردا خیلی دیر است

ادامه از همین صفحه

چند پرسش از مسئولان

در مورد عامل دوم مؤثر بر نرخ ارز یعنی انتظارات با تأکید به وجوه اقتصادی آن، به نظر می‌رسد انتظارات در افزایش‌های بی در پی اخیر نرخ ارز نقش کلیدی داشته است. به بیان ساده برابر بحث انتظارات زمانی که بخش بزرگی از فعالان اقتصادی و مردم پیش‌بینی می‌کنند که نرخ ارز افزایش خواهد یافت، با باورها و تصمیمات خود آن‌گونه عمل می‌کنند که منجر به افزایش نرخ ارز می‌شود، چراکه انتظارات شکل‌دهنده واقعیات است. این پدیده منحصر به نرخ ارز نیست. در همه بخش‌ها و متغیرهای اقتصادی عامل انتظارات قابل مشاهده و ردگیری است.

در پدیده افزایش نرخ ارز از بهمن ۹۶ تا شهریور۹۷ البته همه عوامل بنیادی اقتصادی و سیاست‌های داخلی و خارجی کشور شکل‌دهنده انتظارات افزایشی نرخ ارز بوده‌اند، اما بخش بزرگی از تشدید شرایط دشوار ارزی امروز کشور در جهت تغییرات غیرضروری مسئولان اقتصادی، اظهارات و موضع‌گیری‌های ارزی‌نشی نشده یا احساسی مسئولان دولت و نظام، نمایندگان مجلس و غیرمسئولان قدرتمند کشور است که انتظارات افزایشی نرخ ارز و در نتیجه افزایش نرخ ارز را شکل داده است. با ارائه پرسش‌های چندی شاید بتوان گفت بدون این موضع‌گیری‌های غیرمسئولانه و غیرضروری، امروز نرخ ارز کشور در سطح قابل ملاحظه‌ای کمتر از این می‌بود. از این منظر خاص، احتراز از رویه گذشته در روزها و ماه‌های آینده گرچه دیر هنگام است، اما گامی نه‌چندان دشوار برای مقابله با جهش‌های بیشتر نرخ ارز و کاهش احتمالی آن خواهد بود.

• آیا موضع‌گیری به جهت عدم همکاری نظام بانکی کشور با گروه ویژه جهانی اقدام مالی برای مقابله با پولشویی و تروریسم - FATF که از سال ۱۹۸۷ ایجاد شده است و اکنون نزدیک به ۲۰۰ کشور به آن پیوسته‌اند نمی‌تواند بازدارنده مبادلات بین‌المللی بانکی کشور باشد و نرخ ارز را افزایش دهد؟ اگر ۲۰۰ کشور توانسته‌اند همه نقل و انتقالات مالی آشکار و پنهان خود را با آن تطبیق دهند، آیا ایران نمی‌تواند تطبیق بدهد؟ در این شرایط دشوار چرا باید این تصمیم ساده به یک چالش ملی تبدیل شود و نظام مالی جهانی را در مورد ایران حساس‌تر نماید؟ مگر ایران حامی تروریسم و موافق پولشویی است؟

• آیا برخوردهای ناشایسته نمایندگان در مجلس شورای اسلامی با دکتر سیف، مقام اصلی پولی کشور رهاوردی به جز بی‌اعتمادی به توان بانک مرکزی و افزایش نرخ ارز داشت؟

• آیا تغییر رئیس کل بانک مرکزی و انتصاب دکتر همتی بدون رجوع زمینه تغییرات گسترده پولی و ارزی ضرورتی داشت و نشانی از بی‌ثباتی سیاست‌های ارزی و افزایش‌های آتی نرخ ارز نبود؟

دریچه

قیمت‌ها سر به فلک خواهند کشید

مجادله اپل و ترامپ

اپل رسماً به دولت آمریکا هشدار داده است که به‌خاطر اعمال قانون افزایش تعرفه‌های واردات از چین، قیمت نهایی محصولات اپل به شدت افزایش پیدا خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، به نقل از گاردین، بعد از آنکه رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا به بهانه حمایت از محصولات آمریکایی و تولید داخلی این کشور، دستور قانون تعرفه واردات کالاهای خارجی اعم از محصولات چینی را داد، حالا بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران بازار تکنولوژی معتقدند که این امر می‌تواند تأثیرات منفی و مخرب بسیاری بر روی محصولات آمریکایی بگذارد که تاکنون در خاک کشور چین تولید می‌شدند.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ آمریکایی به‌منظور کاهش هزینه‌های نهایی و افزایش سودآوری، کارخانه‌های خود را به شهرهای مختلف چین منتقل کرده بودند و میلیون‌ها کالای تولیدی خود را در این کشور به تولید و فروش می‌رساندند.

با توجه به آنکه بسیاری از شرکت‌ها و غول‌های تکنولوژی آمریکایی در چین کارخانه دارند و یا با بسیاری از شرکت‌های چینی برای تولید و تامین قطعات مورد نیازشان قرارداد همکاری دارند، بنابراین افزایش تعرفه وارداتی که سران این دو کشور برای همدیگر وضع کرده‌اند، می‌تواند تبعات منفی و مخربی را برای اقتصاد آمریکا و چین به همراه داشته باشد.

حالا شرکت آمریکایی اپل برای چندمین بار متوالی به دولت آمریکا و قانون‌گذاران این کشور به‌طور جدی هشدار داده است که قیمت نهایی و تمام‌شده محصولات این کمپانی نظیر گوشی‌های آیفون، تبلت‌های آی‌پد، ساعت هوشمند اپل‌واچ و آی‌پد به‌شدت افزایش پیدا خواهد کرد.

این تعرفه‌های وارداتی از چین که با افزایش ۲۵ درصدی مواجه شده است، بدون شک بر روی میزان فروش محصولات اپل تأثیر قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت و در نهایت، قربانی اصلی جنگ تجاری میان ایالات متحده آمریکا و چین، کاربران محصولات تکنولوژی خواهند شد.

اپل به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه فناوری در ایالات متحده آمریکا حالا برای چندمین بار بیای اعلام کرده است که علاوه بر متضرر شدن شرکت‌های فعال در این حوزه، بسیاری از مصرف‌کنندگان نهایی و کاربران محصولاتی نظیر گوشی‌های هوشمند، تبلت، رایانه و لوازم جانبی، قربانی اصلی این جنگ تجاری و کشمکش میان آمریکا و چین به شمار خواهند آمد.

در این گزارش اپل همچنین آمده است که افزایش تعرفه واردات بسیاری از محصولات و قطعات در این دو کشور می‌تواند تا حد زیادی هزینه‌های نهایی را برای شرکت‌های تولیدکننده افزایش دهد که در نهایت کاربران و مصرف‌کنندگان واقعی متحمل این حجم زیاد از فشارهای اقتصادی خواهند شد. به زبان ساده‌تر، کاربران و مصرف‌کنندگان نهایی محصولات تکنولوژی باید برای خریداری و تهیه دستگاه‌های الکترونیکی نظیر گوشی هوشمند، رایانه، تبلت و... هزینه بسیار بالاتر و گران‌تری را متحمل شوند.

ترامپ به اپل پیشنهاد داد

اما دونالد ترامپ در پاسخ به هشدار اپل درباره سر به فلک کشیدن قیمت محصولات تحت‌تأثیر قانون افزایش تعرفه‌های وارداتی از چین، گفت که این شرکت باید کارخانه‌های خود را از چین به خاک آمریکا منتقل کند.

به گزارش وب‌سایت the verge، دونالد ترامپ در پاسخ به هشدار اپل درباره افزایش تعرفه‌های واردات از چین و رشد قیمت محصولات این شرکت گفته که اپل موظف است به منظور جلوگیری از این رویداد، کارخانه‌های خود را از چین به خاک آمریکا انتقال دهد.

بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران بازار تکنولوژی معتقد بودند با توجه به آنکه اپل هم‌اکنون تمامی محصولاتش را در کارخانه‌های خود واقع در چین می‌سازد، اعمال قانون افزایش تعرفه‌های واردات از چین می‌تواند تأثیرات منفی و مخرب بسیاری بر روی محصولات آمریکایی بگذارد و بازارهای جهانی محصولات فناوری به‌خصوص اپل را با مشکلات عظیمی مواجه کند که حتی اگر مشاغل زیادی را در طول سالیان سال برای کارگران آمریکایی ایجاد کند، در نهایت به اقتصاد آمریکا ضربه خواهد زد؛ چراکه اپل به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین و موفق‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه فناوری، سهم زیادی از بازارهای جهانی را به تصاحب خود درآورده است و از دست دادن بخشی از آن می‌تواند ضربه مهلکی به اقتصاد و درآمدزایی ایالات متحده آمریکا وارد کند.

شرکت آمریکایی اپل در روزهای گذشته برای چندمین بار متوالی به دولت آمریکا و قانون‌گذاران این کشور به‌طور جدی هشدار داد که قیمت نهایی و تمام‌شده محصولات این کمپانی نظیر گوشی‌های آیفون، تبلت‌های آی‌پد، ساعت هوشمند اپل‌واچ و آی‌پد به‌شدت افزایش پیدا خواهد کرد و به عبارتی دیگر، قیمت محصولاتش سر به فلک خواهد کشید و عدم استطاعت مالی برای تهیه و خریداری آن‌ها بدون شک کمر کاربران را خواهد شکست. این تعرفه‌های وارداتی از چین که با افزایش ۲۵ درصدی مواجه شده است، بدون شک بر روی میزان فروش محصولات اپل تأثیر قابل ملاحظه‌ای خواهد داشت و در نهایت، قربانی اصلی جنگ تجاری میان ایالات متحده آمریکا و چین، کاربران محصولات تکنولوژی خواهند شد.

اپل به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در حوزه فناوری در ایالات متحده آمریکا با هشدار به دولت آمریکا عنوان کرده بود که علاوه بر متضرر شدن شرکت‌های آمریکایی فعال در این حوزه، بسیاری از مصرف‌کنندگان نهایی و کاربران محصولاتی نظیر گوشی‌های هوشمند، تبلت، رایانه و لوازم جانبی، قربانی اصلی این جنگ تجاری و کشمکش میان آمریکا و چین به شمار خواهند آمد. پیام توییتی که ترامپ خطاب به شرکت‌های آمریکایی نظیر اپل، آمازون، فیت بیت، سنوس و... منتشر کرده است، نشان می‌دهد که از آن‌ها انتظار دارد به‌منظور جلوگیری از افزایش قیمت نهایی محصولاتشان کارخانه‌های خود را هرچه سریع‌تر به خاک آمریکا منتقل کنند تا بدین ترتیب موجب بیکار شدن کارگرهای چینی شده و به اقتصاد چین ضربه بزنند و از سوی دیگر، به اشتغال‌زایی آمریکایی‌ها و جلوگیری از افزایش قیمت محصولات فناوری خود کمک کنند.



جهش ۱۰ پله‌ای ایران در رتبه‌بندی شاخص نوآوری سال ۲۰۱۸

پیشگامان نوآوری

شاخص در سال ۲۰۱۵ برابر با ۱۰۶ بوده است. نکته قابل توجه این‌که جایگاه ایران در شاخص کارایی نوآوری (Innovation Efficiency Ratio) از رتبه ۵۶ در سال ۲۰۱۷ به رتبه ۱۱ در سال ۲۰۱۸ رسیده است. این امر بیشتر مرهون وضعیت مناسب شاخص‌های مربوط به ابعاد خروجی است و نشان از این موضوع دارد که ایران توانسته است علی‌رغم ضعف در برخی شاخص‌های مربوط به ورودی‌ها، خروجی‌های نوآورانه بسیار مطلوبی را ارائه دهد.

براساس این گزارش، ایران در میان ۲۴ کشور با درآمد متوسط به بالا (upper-middle-income countries) در رتبه ۱۶ و در میان ۹ کشور آسیای مرکزی و جنوب غربی آسیا در رتبه دوم قرار دارد.

از نظر بعد سرمایه انسانی و پژوهش نیز ایران در رتبه ۴۵ بین کشورهای مورد بررسی قرار دارد. همچنین بعد زیرساخت در مقایسه با گزارش سال ۲۰۱۷ با ۱۲ رتبه بهبود از جایگاه ۹۹ به جایگاه ۸۷ پیچیدگی کسب و کار با ۷ پله بهبود از رتبه ۱۱۵ به رتبه ۱۰۸، پیچیدگی بازار با ۶ پله بهبود رتبه از جایگاه ۱۱۲ به جایگاه ۱۰۶ و در نهایت اما در بعد نهادهای ۴ رتبه تنزل، از جایگاه ۱۰۶ به جایگاه ۱۱۰ رسیده است.

برترین کشورهای دنیا

براساس گزارش سال ۲۰۱۸، سوئیس بالاترین شاخص نوآوری جهانی را دارد. این کشور در سال ۲۰۱۷ هم در جایگاه اول این فهرست قرار داشت و به عنوان کشوری که با بیشترین سطح نوآوری اقدام به تولید و فعالیت صنعتی می‌کند معرفی شده بود. سهم بالای هزینه‌های تحقیق و توسعه به کل بودجه این کشور، سطح بالای علمی در دانشگاه‌های محلی این کشور و شمار بالای دانشجویان نخبه‌ای که تحصیل در دانشگاه‌های این کشور را انتخاب می‌کنند همگی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین دلایل قرار گرفتن سوئیس در جایگاه اول دنیا است.

دومین کشور دنیا از نظر بزرگی شاخص نوآوری جهانی، هلند است که توانسته است رتبه خود را نسبت به سال قبل یک پله ارتقا دهد. ارتباط تنگاتنگ صنعت و دانشگاه، اتصال علمی در دانشگاه‌های و صادراتی بین‌المللی و در نهایت سهم بالای هزینه‌های مطالعاتی به کل بودجه این کشور از دلایلی است که موجب ایستادن این کشور در جایگاه دوم دنیا شده است.

در سال گذشته جایگاه دوم به کشور سوئد تعلق داشت ولی امسال این کشور از نظر بزرگی شاخص نوآوری جهانی، جایگاه سوم را به دست آورد. سوئد سرمایه‌گذاری زیادی در فضای آنلاین انجام داده و به همین دلیل یکی از پیشگام‌ترین کشورهای دنیا در دنیای اینترنت و فرصت‌های شغلی و مطالعاتی موجود در این فضا است. همچنین کشورهای بریتانیا، سنگاپور، آمریکا، فنلاند، دانمارک، آلمان و ایرلند در

رتبه	نام کشور	شاخص نوآوری جهانی برای کشورها
۱	سوئیس	۶۸.۴۰
۲	هلند	۶۳.۳۲
۳	سوئد	۶۳.۰۸
۴	بریتانیا	۶۰.۱۳
۵	سنگاپور	۵۹.۸۳
۶	آمریکا	۵۹.۸۱
۷	فنلاند	۵۹.۶۳
۸	دانمارک	۵۸.۳۹
۹	آلمان	۵۸.۰۳
۱۰	ایرلند	۵۷.۱۹
۱۷	چین	۵۳.۰۶
۲۰	استرالیا	۵۱.۹۸
۲۵	بلژیک	۵۰.۵۰
۳۱	ایتالیا	۴۶.۳۲
۳۸	امارات	۴۲.۵۸
۴۶	روسیه	۳۷.۹۰
۵۰	ترکیه	۳۷.۴۲
۵۱	قطر	۳۶.۵۶
۶۱	عربستان	۳۴.۲۷
۶۵	ایران	۳۳.۴۴
۶۹	عمان	۳۲.۸۰
۷۲	بحرین	۳۱.۷۳
۸۵	اندونزی	۲۹.۸
۹۴	قرقیزستان	۲۷.۵۶
۱۰۹	پاکستان	۲۴.۱۲

این رده‌بندی جایگاه چهارم تا دهم را به دست آوردند. شاخص نوآوری جهانی برای کشور آمریکا در سال ۲۰۱۸ برابر با ۵۹.۸۱ و برای آلمان برابر با ۵۸.۰۳ اعلام شده است در حالی که این شاخص در کشورهای ژاپن و هنگ‌کنگ به ترتیب برابر با ۵۴.۹۵ و ۵۴.۶۲ است. چین هم امسال جایگاه هفدهم را در فهرست شاخص نوآوری جهانی به خود اختصاص داد که یک پله بالاتر از کانادا بود. شاخص نوآوری جهانی کشورهای چین و کانادا به ترتیب برابر با ۵۳.۰۶ و ۵۲.۹۸ بوده است.

برترین کشورهای در هر منطقه جغرافیایی

اما در این گزارش به معرفی برترین کشورها در هر منطقه جغرافیایی نیز پرداخته شده است. برترین کشورهای هر منطقه جغرافیایی، کشورهای هستند که بالاترین نرخ رشد شاخص را تجربه کرده‌اند و شاخص نوآوری در آنها با افزایش همراه بوده است. به عنوان مثال، برترین کشورهای آمریکای شمالی از نظر بزرگی شاخص نوآوری جهانی، دو کشور آمریکا و کانادا هستند که به ترتیب جایگاه ششم و هجدهم دنیا را به خود اختصاص داده‌اند. این دو کشور هر ساله میلیاردها دلار برای فعالیت‌های مطالعاتی هزینه می‌کنند و به همین دلیل است که توانسته‌اند با سرعت زیادی رشد کنند.

در میان کشورهای جنوب صحرا آفریقا، برترین کشورها بر مبنای این شاخص کشورهای آفریقای جنوبی، مائورییوس و کنیا هستند که کنیا علاوه بر قرار گرفتن در رده کشورهای برتر منطقه خود از نظر بزرگی شاخص، در رده کشورهایی که بیشترین رشد شاخص را طی سال‌های اخیر تجربه کرده است هم قرار دارد.

در منطقه کارائیب و آمریکای لاتین کشورهای شیلی و کاستاریکا و مکزیک به عنوان برترین کشورها معرفی شدند، اگرچه جایگاه این کشورها در دنیا به ترتیب ۵۴.۴۷ و ۵۶ است.

در کشورهای آسیای مرکزی و جنوبی هم کشورهای هند و ایران و قزاقستان به عنوان کشورهای شاخص معرفی شدند. این کشورها در سال‌های اخیر توانسته‌اند پیشرفت زیادی در شاخص خود ایجاد کنند. گفته می‌شود افزایش میزان فعالیت‌های مطالعاتی در این کشورها اولین و مهم‌ترین دلیل قرار گرفتن آنها در این جایگاه ویژه است. ایران در سال جاری توانست شاهد بالاترین نرخ رشد شمار فارغ‌التحصیلان در رشته‌های علوم پایه و مهندسی باشد. از دیگر بخش‌های قوت ایران را می‌توان سرمایه‌گذاری این کشور در توسعه تکنولوژی و افزایش شمار شرکت‌های فعال در این حوزه دانست. ضمن اینکه دولت اعلام کرده است که برای حمایت از رشد داخلی سرمایه‌گذاری در بخش‌های مطالعاتی را نیز افزایش می‌دهد. قزاقستان به دلیل نسبت بالای معلم به دانش‌آموز، نرخ ایجاد سرمایه نخالص و جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی توانست است موفقیت کسب کند.

در منطقه جنوب شرق آسیا، شرق آسیا و اقیانوسیه سه کشور سنگاپور، کره جنوبی و ژاپن به عنوان برترین کشورها معرفی شدند. سنگاپور در این سال به دلیل کارایی بالای نظام دولتی، کیفیت قوانین اقتصادی و صنعتی و تجاری و نوع قوانین موجود در کشور که انگیزه سرمایه‌گذاری خارجی را در کشور افزایش می‌دهد، توانسته است این جایگاه را به دست آورد. این کشور از نظر ثبات سیاسی، امنیت سرمایه‌گذاری و اقتصادی، ارزش بازار سرمایه، جریان سرمایه‌گذاری خارجی و وجود شرکت‌های بزرگ و کوچک فعال در دنیای تکنولوژی کشور بسیار موفق محسوب می‌شود. این کشور یکی از صادرکنندگان بزرگ در عرصه‌های تک در دنیا است. ژاپن از نظر میزان هزینه دولت در بخش تحقیق و توسعه جایگاه ویژه‌ای را به خود اختصاص داده است. این کشور در تامین امنیت برای سرمایه‌های انسانی هم تلاش زیادی کرده است و همین امر شمار زیادی از افراد فعال در حوزه‌های مختلف علمی را به ژاپن جذب کرده است. کره جنوبی هم به دلیل قوانینی که از سرمایه انسانی حمایت می‌کند و به دلیل سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه توانسته است به این جایگاه دست یابد.

در اروپا هم کشورهای سوئیس و هلند و سوئد جایگاه ویژه‌ای را به خود اختصاص داده‌اند و در منطقه غرب آسیا هم کشورهای قبرس و امارات.

کشورهای انتهایی فهرست

در انتهای این فهرست، کشورهای یمن، توگو، بوركینافاسو، ساحل عاج، نیجر، بنین، زامبیا، گینه و نیجریه قرار دارند و شاخص نوآوری جهانی برای این کشورها کمتر از ۲۳ بوده است. در رده‌بندی سال جاری، کشورهای مذکور جایگاه ۱۱۸ تا ۱۲۶ را به خود اختصاص داده‌اند. باید در نظر داشت که وضعیت اقتصادی کشور ارتباط مستقیمی با بزرگی شاخص نوآوری جهانی دارد، زیرا در کشوری که منابع مالی کافی وجود نداشته باشد دیگر ابزار و انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه وجود نخواهد داشت.

ارتباطات

وزیر ارتباطات از توقیف ۷۲۰ هزار گوشی خبر داد

کشف باند بزرگ

در حوزه ارزش افزوده

فرصت امروز: وزیر ارتباطات با اشاره به اینکه برخی ارز ۴۲۰۰ را گرفتند و گوشی‌ها را گران فروختند، گفت: من وزیر ارتباطات نتوانستم برای اپراتورها ارز بگیرم و باید دید برخی چطور توانستند برای واردات آیفون ارز بگیرند.

محمدجواد آذری‌جهرمی دیروز با حضور در برنامه تلویزیونی «حالا خورشید» از کشف باند و تخلف بزرگ در حوزه ارزش افزوده و همچنین توقیف ۷۲۰ هزار گوشی خبر داد و گفت: برای شفاف‌سازی در حوزه ارزش افزوده کارهای مختلفی انجام داده‌ایم، از جمله راه‌اندازی # ۸۰۰* اما با این حال تخلفات در این حوزه ادامه دارد.

اما مهم‌ترین افشاکری وزیر ارتباطات در این برنامه به کشف باند بزرگ در حوزه ارزش افزوده برمی‌گشت که آذری‌جهرمی از آن تعبیر به اختاپوس نمود. او ابتدا در پاسخ به مشکلات ادامه‌دار پیامک‌های تبلیغاتی گفت: این مکانیزم که موجب نارضایتی مردم است، انتقاد بجایی است. ما ابتدا سرشماره‌های تبلیغاتی را قطع کردیم که بعد آن‌ها از شماره‌های عادی استفاده کردند. سپس ما با استفاده از ظرفیت مردم از سامانه ۱۹۵ استفاده کردیم که بیش از ۷۰ هزار سیم‌کارت قطع شد و این روند باز هم ادامه دارد. از ظرفیت شفاف‌سازی نیز استفاده کردیم و مردم می‌توانند از سامانه #۸۰۰*# بینند که عضو چه خدمات ارزش افزوده‌ای هستند.

به گفته وزیر ارتباطات، ما به یک پرونده بزرگ تخلف در ارزش افزوده رسیده‌ایم. برای ما شفاف است که تخلفاتی انجام شده و وقتی کل پرونده به سرانجام رسید اعلام می‌کنیم. یک باندی در حوزه ارزش افزوده وجود دارد که اختاپوسی است و گزارش آن را به مردم می‌دهیم.

به گزارش ایسنا، آذری‌جهرمی با بیان اینکه دولت الکترونیکی عصای موسی نیست بلکه شفافیت ایجاد می‌کند، گفت: در حوزه دولت الکترونیکی دستگاه‌های مختلفی وجود دارد، فقط دولت نیست و کل حاکمیت را دربر می‌گیرد. بیش‌ترین دستگاهی که باید به استعلامات پاسخ دهد، قوه قضاییه است که ۲۷درصد کل استعلامات مربوط به آن است. نیروی انتظامی هم ۱۸درصد کل استعلامات را باید پاسخ دهد، اما دستگاه قضا می‌گوید که مستقل است و به همین دلیل نمی‌تواند به دولت الکترونیکی بپیوندد و نیروی انتظامی نیز استدلال دارد چون زیرمجموعه دولت نیست، پس نیازی به اتصال به دولت الکترونیکی نیست.

او با اشاره به ضرورت اتصال دستگاه قضا و نیروی انتظامی به دولت الکترونیکی در نظام اعتبارسنجی اظهار کرد: نمی‌توان قبل از پیوستن این دو دستگاه به دولت الکترونیکی فرآیندها را تکمیل کرد چراکه نظام اعتبارسنجی بدون حضور قوه قضاییه و نیروی انتظامی معنا ندارد، اما در حال حاضر دستگاه قضایی، نیروی انتظامی، سازمان امور مالیاتی، روزنامه رسمی، شهرداری‌ها، بانک مرکزی، وزارت علوم و بیمه از غایبان بزرگ پیوستن به دولت الکترونیکی هستند.

وی با تأکید بر گران شدن قیمت گوشی به دلیل افزایش قیمت دلار، اظهار کرد: در حال حاضر ۷۲۰هزار دستگاه موبایل توقیف شده که ۱۲۰ هزار مورد آن توقیف قضایی و ۶۰۰ هزار مورد نیز در بخش گمرک است. اما افزایش قیمت گوشی دو دلیل دارد؛ نخست افزایش نرخ ارز و دوم نبود کالا در بازار. برخی می‌گویند رجیستری واردات گوشی را کاهش داد اما براساس آمار می‌گوییم که پس از رجیستری، گوشی بیش‌تری به کشور وارد شده است. ۱.۳ میلیون واردات گوشی داشتیم اکنون به ۲میلیون رسیده است.

وزیر ارتباطات با بیان اینکه قبل از اجرای طرح رجیستری، ۹۵درصد تلفن همراه به‌صورت قاچاق وارد کشور می‌شد که امروز این قاچاق را نداریم، افزود: در بازار موبایل، فقط بخش مقابله با قاچاق پرورده وزارت ارتباطات بوده و کنترل قیمت وظیفه ما نیست. گوشی ۳.۵ میلیونی الان ۸.۵ میلیون شده و عده‌ای اصرار دارند بگویند به خاطر طرح رجیستری است، در حالی که هیچ ربطی ندارد و این پروژه تخریب طرح ضد قاچاق است چون عده‌ای از آن نفع می‌برند.

وی با بیان اینکه برخی ارز ۴۲۰۰ را گرفتند و گوشی‌ها را گران فروختند، گفت: ما کمیته‌ای برای مقابله با تحریم‌ها تشکیل دادیم و به شرکت‌ها گفتیم پیش از اینکه تحریم‌ها شروع شود، خریدهای‌شان را انجام دهند که دچار مشکل نشوند، اما من وزیر ارتباطات نتوانستم برای اپراتورها ارز بگیرم، برخی چطور توانستند برای واردات آیفون ارز بگیرند؟ شرکتی نپوا از واردکنندگان موبایل را مدیرعاملش را گرفته‌اند که آن فرد مدیرعامل واقعی آن شرکت نیست. فردی را که گرفته‌اند اصلا فعالیت اقتصادی و سابقه‌ای در مالیات ندارد.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات ادامه داد: اختصاص ارز به واردکنندگان در حیطه اختیارات وزارت ارتباطات نیست و حتی کنترل قیمت گوشی به ما ارتباطی ندارد. ما مدیریت پروژه مقابله را قاچاق را انجام می‌دهیم. حل مشکل اشتغال با مسئول اشتغال است و با این الفاظ نباید مبارزه با قاچاق را زیر سوال برد. البته وزارت صمت برای شفاف‌سازی زحمات زیادی کشیده و در دولت الکترونیکی پیشرو است.

چندی پیش وزیر ارتباطات گفته بود که آماده‌ام اگر سیمای ملی وقت کافی دهد، به تشریح فرآیندهای مافیابورو امضاهای طلایی فسادزا پرداخته و برای مردم توضیح دهم، چگونه دولت الکترونیکی راهکاری برای جلوگیری از فساد است و چرا دولت الکترونیکی آن گونه که باید پیش نمی‌رود. آذری‌جهرمی همچنین تصریح کرده بود باید ازدهای هفت سر فساد را با همه ۱۳۰۰ امضای طلایی‌اش، به مسلخ برد. در کنار برخورد با مفسد، این تنها راه باقیمانده برای اصلاح فرآیندهای فسادزاست؛ انباشت پرونده در دستگاه قضا و انتظار برخورد سخت، به‌عنوان تنها راه مبارزه با فساد، نه منطقی است و نه نتیجه مطلوب خواهد داشت.



داد، بنابراین حمایت از طریق توزیع سبید کالا می‌تواند موثرتر باشد. البته توزیع کوپن هم مخالفان بسیاری دارد؛ بخشی از کارشناسان آن را تحقیر اجتماعی می‌دانند و بخشی دیگر هم کوپن را ضد اقتصاد آزاد می‌خوانند. در این بین هفته گذشته در کمیسیون برنامه و بودجه هم «طرح تامین کالاهای اساسی» که از سوی تعدادی از نمایندگان برای بازگشت کوپن و توزیع کالاهای اساسی مطرح شده بود رد شد. با همه این اتفاقات حالا توپ در زمین دولت است و باید دید که چه برنامه‌ای برای حمایت از دهک‌های میانه و پایین جامعه برنامه‌ریزی کرده است؛ افرادی که این روزها با چالش‌های بسیاری دست و پنجه نرم می‌کنند.

زندگی کوپنی

کوپن چه زمانی به اقتصاد ایران راه یافت؟ هیأت وزیران در جلسه مورخ پنجم مهر ۱۳۵۹ تصویب کرد ستادی به نام «ستاد بسیج اقتصادی کشور» مرکب از وزرای وزارتخانه‌های نفت، صنایع و معادن، کار و امور اجتماعی، کشاورزی، کشور، نیرو، امور اقتصادی و دارایی، بازرگانی، دفاع، سازمان برنامه و بودجه و رئیس کل بانک مرکزی ایران با نمایندگان تام‌الاختیار آنان به ریاست نخست وزیر وقت شکل بگیرد تا با توجه به شرایط خاص اقتصادی کشور در آن دوران تصمیمات لازم را اتخاذ و از طریق سازمان‌های مسئول به مورد اجرا بگذارد. انتشار و توزیع کوپن به یکی از تصمیمات همین ستاد بود، برگه‌ای که تا سال‌ها در دست مردم باقی ماند و البته پای واژه اقتصاد کوپنی را نیز به ادبیات سیاسی ایران باز کرد. توزیع کالا از طریق کوپن به منظور اطمینان از تامین کالای مورد نیاز اقشار مختلف جامعه دلیل مهم تخصیص کوپن بود، اما در حاشیه این موضوع صف‌های طولانی گرفتن مواد خوراکی شکل گرفت و نارضایتی‌هایی را در بین مردم ایجاد کرد و از سوی دیگر این طرح در بیان کارشناسان و فعالان اقتصادی هم مخالفان بسیاری داشت زیرا معتقد بودند با این اتفاق چرخه اقتصادی و عرضه و تقاضا در جامعه بهم می‌خورد و بخش مهمی از خرده‌فروشی در کشور تحت تاثیر این موضوع قرار می‌گیرد و اقتصاد دولتی ایران دولتی‌تر می‌شود.

پیش‌بینی‌ناپذیر دولت

❖ عدم اعتماد دستگاه‌های اجرایی به تداوم خط مشی واگذاری یا مشارکت و باور آنان به موقت بودن این رویکرد.

راهکارها و پیشنهادها

اما راهکارهای مرکز پژوهش‌های مجلس برای حل موانع واگذاری طرح‌های عمرانی چیست؟ مرکز پژوهش‌ها در پایان گزارش، این راهکارها را پیشنهاد داده است:

❖ تصویب قانون جامع برای مسائل مرتبط با طرح‌های عمرانی و واگذاری آنها

❖ طراحی مجموعه‌ای منسجم از آیین‌نامه‌ها و بخشنامه‌های کارآمد
❖ اصلاح سریع قانون برگزاری مناقصات و آیین‌نامه‌های اجرایی آن
❖ اصلاح جامع قانون آیین‌نامه معاملات دولتی و آیین‌نامه تضمین معاملات دولتی

❖ اعطای برخی مشوق‌ها یا معافیت‌ها ازجمله معافیت مالیاتی سرمایه‌گذار به تناسب شرایط و مدل مالی پروژه (به‌منظور ایجاد بازگشت مالی مناسب و کاهش مخاطرات مالی پروژه‌های نیمه‌تمام)
❖ ایجاد سامانه اولویت‌بندی طرح‌های عمرانی برای تخصیص‌های صحیح سیستماتیک و فارغ از نفوذ اشخاص (به‌منظور ایجاد فضای امن، پیش‌بینی‌پذیر و بهینه برای سرمایه‌گذاری)

❖ تسهیل و تسریع شرایط صدور «تضمین دولتی» برای جلب اعتماد سرمایه‌گذاران، به‌ویژه در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی

❖ ایجاد صندوقی برای حمایت مالی از پروژه‌های دارای توجیه فنی، اجتماعی و زیست‌محیطی.

در مجموع، بازوی پژوهشی مجلس معتقد است که اجرایی شدن راه‌های فوق، نیازمند قانونگذاری جدید، اصلاح قوانین موجود، استفاده از ظرفیت‌های قانونی مغفول و نیز اصلاح روش‌های اجرا از طریق ارتقای سازوکار نظارتی قوه مقننه است.

دولت برای افزایش قدرت خرید مردم چه برنامه‌ای دارد؟

صدای پای کوپن

فرصت امروز: کوپن در ایران واژه ناآشنایی نیست. وقتی اسم کوپن شنیده می‌شود بسیاری از مردم ناخودآگاه یاد سال‌های جنگ و ابتدای دهه ۷۰ می‌افتند؛ دورانی که دولت به دلیل فشارهای اقتصادی و محدودیت کالاهای اساسی از طریق عرضه کوپنی و صف‌هایی که تشکیل می‌شد، بخش مهمی از کالاها همچون گوشت، روغن، برنج و شکر را در اختیار مردم قرار می‌داد.

در لغت‌نامه دهخدا آمده است که «کوپن واژه‌ای فرانسوی است به معنای ورقه بهادار منضم به ورقه اصلی که هنگام پرداخت منافع، آن را جدا کنند.» در ادامه این توضیح نیز آمده که «ورقه جیره‌بندی قند و شکر و...» در فرهنگ معین اما به واژه سهم اشاره شده و آمده: «بلیت ارزاق و قماش و قند و چای که در جنگ و قحط سال متداول است.» پای کوپن در سال ۱۳۵۹ به اقتصاد ایران باز شد، چند روزی پس از شروع جنگ تحمیلی عراق علیه ایران، اما حالا پس از سال‌های مدید، بار دیگر اقتصاد کوپنی و بررسی اعطای کوپن به شهروندان ایرانی در دستور کار دولت قرار دارد.

افزایش شدید تورم در ماه‌های گذشته، رشد سریع قیمت بیشتر کالاها به خصوص اقلام مصرفی از گوشت و مرغ گرفته تا میوه و سبزیجات و... و همزمان ثابت بودن درآمدهای اصلی کارگران، کارمندان، بازنشستگان و... باعث شده که قدرت خرید بخش اصلی بدنه مردم به شدت کاهش پیدا کند تا جایی که دهک‌های پایین جامعه با مشکلات اقتصادی بیش از گذشته دست به گریبان باشند و دهک‌های میانه کشور هم به آمار دهک‌های پایین اضافه شوند. در این میانه و باتوجه به چالش‌های اقتصادی که مردم با آن رو به رو شده‌اند؛ کارشناسان اقتصادی معتقدند دولت هرچه سریع‌تر باید با مدیریت اقتصادی و همچنین بسته‌های حمایتی به افزایش قدرت خرید مردم بپردازد. موضوعی که باعث شده در روزهای گذشته بسیار درباره توزیع ضرورت سبد کالا در بین بخش مهمی از طبقات اجتماعی صحبت کنند.

اقتصاد کوپنی

البته برای این اتفاق دولت هم برنامه‌هایی دارد؛ انوشیروان

آسیب‌شناسی واگذاری طرح‌های عمرانی به بخش خصوصی از نگاه مرکز پژوهش‌ها

۸ مانع واگذاری طرح‌های نیمه‌تمام

از منظر «اعتبار مورد نیاز برای خاتمه» نیز امور اقتصادی، امور

مسکن، عمران شهری و روستایی و امور فرهنگ، تربیت بدنی و گردشگری به ترتیب با ۵۲۳،۲۲۴،۲ و ۸۲۷،۳۲۷ و ۳۱۲،۴۹۹ میلیارد ریال، بالاترین اعتبار را برای اتمام طرح‌ها نیاز دارند.

موانع واگذاری طرح‌های عمرانی

بررسی‌های مستمر وضعیت طرح‌های عمرانی نیمه‌تمام و شرایط واگذاری یا مشارکت بخش خصوصی در آنها از طریق تحلیل قوانین و مقررات و نیز حضور در فضاهای کاری و جلسات مشترک با فعالان بخش خصوصی و همچنین مدیران و متولیان بخش عمومی، طی دو سال منتهی به شهریورماه ۱۳۹۶ نشان می‌دهد که ۸ عامل، مهم‌ترین موانع برای واگذاری یا مشارکت بخش خصوصی در انواع مختلف طرح‌های عمرانی است. این ۸ عامل به گفته مرکز پژوهش‌ها عبارت است از:

❖ عدم وضوح وضعیت و مشخصات اکثر قریب به اتفاق پروژه‌های نیمه‌تمام

❖ بی‌اطلاعی یا ابهام فعالان صنعت احداث نسبت به روندهای واگذاری و مشارکت پروژه‌ها

❖ آشنا نبودن دستگاه‌های نظارتی و اجرایی با روش‌های جدید (اجرا از طریق واگذاری و مشارکت)

❖ عدم استفاده مناسب از ظرفیت‌های قوانین موجود (به علت تفسیر سختگیرانه و فقدان تحلیل‌های جامع فنی و اقتصادی در قرائت قوانین)
❖ بازگشت مالی نامناسب پروژه‌ها و نبود محرک اقتصادی برای

مشارکت در آنها، (به علت تعریف و آغاز این پروژه‌ها با اتکا به رانت‌ها و ارتباطات و با کمترین توجیهاات اقتصادی)
❖ عدم اعتماد سرمایه‌گذاران به علت سابقه رفتار تعهدناپذیر و

فرصت امروز: طرح‌های عمرانی در سال‌ها و دهه‌های گذشته همواره قربانی کسری بودجه بوده‌اند و این روند هیچ‌گاه به موازات تغییر دولت‌ها تغییر پیدا نکرده است. حالا یکی از راه‌حل‌ها برای طرح‌های عمرانی نیمه‌تمام، واگذاری آنها است. اقتصاددانان معتقدند که واگذاری طرح‌های عمرانی که توجیه اقتصادی دارند، می‌تواند به پویایی اقتصاد و بخش اقتصادی کمک کند. در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به آسیب‌شناسی واگذاری طرح‌های عمرانی پرداخته و ۸ مانع واگذاری و راهکارهای حل این موانع را بررسی کرده است.

به گفته بازوی پژوهشی مجلس، «در لایحه بودجه ۱۳۹۶ اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای ۶۲۷،۰۹۹ میلیارد ریال و تقریباً معادل ۱۹درصد مصارف بودجه عمومی دولت است. در حدود ۶۱درصد از اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای در جدول ۶ لایحه بودجه برطبق امور و فصول مربوطه طبقه‌بندی شده و نزدیک ۴۰درصد آن در ردیف‌های متفرقه آمده است. اعتبارات طبقه‌بندی‌شده در جدول ۶ لایحه که مبلغی برابر با ۳۸۷،۹۰۹ میلیارد ریال است، به دو گروه عمده اعتبارات ملی و استانی تقسیم می‌شود. اعتبارات ملی برابر ۳۰۷،۹۰۹ میلیارد ریال است که در ۲۶۶۵ طرح (۲۰۰۳ طرح ملی و ۶۶۲ طرح استانی ویژه) اختصاص یافته است.»

بیشترین مقدار اعتبارات اختصاص یافته، مربوط به طرح‌های امور اقتصادی با اعتبار ۷۹۰،۱۸۱ میلیارد ریال است. اعتبارات این امور ۵۹درصد از مجموع اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای ملی سال ۱۳۹۶ است. امور مسکن، عمران شهری و روستایی نیز با سهم ۱۲درصد از مجموع اعتبارات سال ۱۳۹۶ (در مجموع امور ده‌گانه) بعد از امور اقتصادی در جایگاه دوم قرار دارد.

همچنین بیشترین تعداد طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای (مجموع ملی و ویژه استانی) نیز به امور اقتصادی با ۱۰۲۸ طرح اختصاص دارد.

بانک نامه



دیدار اقتصاددانان با رئیس کل بانک مرکزی

اعتماد را به نظام بانکی برگردانید

اقتصاددانان در دیدار با رئیس کل بانک مرکزی، بر ضرورت حفظ ارزش پول ملی و احیای اعتماد به نظام بانکی تاکید کردند و خواستار تعمیق بازار ثانویه ارز و جلوگیری از اضافه برداشت بانکها شدند. عبدالناصر همتی در این نشست هم‌اندیشی ضمن بررسی مهم‌ترین تحولات متغیرهای کلیدی اقتصاد کلان به ویژه بازار ارز، به بحث و بررسی راهکارهای ثبات فضای اقتصادی پرداخت. در این جلسه سه‌ساعته که عصر شنبه برگزار شد، اقتصاددانان و صاحب‌نظران اقتصادی از طیف‌های مختلف فکری و سیاسی در فضایی صمیمی و دوستانه و با صراحت کامل به ارائه نقطه نظرات خود در موضوعات «بازار ارز و مسائل روز نظام بانکی» پرداختند. این اقتصاددانان با تاکید بر هدفمند بودن سیاست‌های بانک مرکزی و لزوم تدوین برنامه منسجم، پیشنهادهای نه‌گانه‌ای را برای ثبات در بازار ارز مطرح کردند از جمله «کنترل نقدینگی»، «فرهنگ‌سازی برای عدم ورود مردم به بازار سفته‌بازی از طریق رسانه‌های جمعی»، «حفظ و تقویت ذخایر ارزی کشور»، «تعمیق بازار ثانویه ارز»، «جلوگیری از اضافه برداشت بانکها»، «حفظ ارزش پول ملی با استفاده از سیاست‌های صحیح و آینده‌نگر»، «افتتاح حساب‌های ارزی و متصل به طلا»، «احیای اعتماد به نظام بانکی» و «بهره‌گیری از تجرب سایر کشورها در خصوص بازار ارز». همچنین هماهنگی بیشتر بین سیاست‌های پولی و مالی و طراحی سازوکار تقویت استقلال بانک مرکزی از دیگر موضوعات مورد اشاره اساتید و صاحب‌نظران اقتصادی بود. رئیس کل بانک مرکزی در این جلسه ضمن تشکر از اجابت دعوت صاحب‌نظران اقتصادی و اساتید دانشگاهی برای حضور در جلسه خاطر نشان کرد: از همه صاحب نظران و به ویژه رسانه‌ها در خواست می‌کنیم با توجه به شرایط اقتصادی کشور از ایجاد جو روانی که موجب انتظارات منفی در جامعه و بازار می‌شود ممانعت کنند. همچنین در ابتدای این جلسه در گزارش مسبوطی آخرین تحولات متغیرهای کلان اقتصادی و اقدامات بانک مرکزی در بازار ارز برای حاضرین تشریح شد.

تمدید عضویت بانک پاسارگاد در انجمن بانکداران آسیایی (ABA)

بانک پاسارگاد عضویت خود را در انجمن بانکداران آسیایی (ABA) در سال ۲۰۱۸ تمدید کرد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این انجمن با عضویت بیش از ۱۲۰ بانک معتبر از کشورهای مختلف، بزرگ‌ترین انجمن بانکی در حوزه آسیا و اقیانوسیه است که برقراری تعامل و ارتباط بین آنها در بهبود ارتباطات و تسهیل روابط دولت‌ها مؤثر خواهد بود.

مجمع تشخیص مصلحت نظام اعلام کرد

مغایرت FATF با ۴ سیاست راهبردی

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام در نامه به دبیر شورای نگهبان، مغایرت FATF را با سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، سیاست‌های کلی تشویق سرمایه‌گذاری، سیاست کلی امنیت قضایی و سیاست کلی امنیت اقتصادی اعلام کرده است. به گزارش خبرگزاری‌ها، آیت‌الله محمود هاشمی شاهرودی، رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام با ارسال نامه‌ای در تاریخ ۴ شهریورماه به آیت‌الله احمد جنتی، دبیر شورای نگهبان، مغایرت‌های یکی دیگر از لایحه چهارگانه درخواستی FATF یعنی لایحه اصلاح قانون مبارزه با پولشویی با بندهای ۷، ۱۳ و ۲۲ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، بندهای ۱ و ۱۱ سیاست‌های کلی تشویق سرمایه‌گذاری، بند ۱ سیاست کلی امنیت قضایی و بند ۱۴ سیاست کلی امنیت اقتصادی را اعلام کرد. عباسعلی کدخدایی، قائم‌مقام دبیر شورای نگهبان هم با ارسال نامه‌ای در تاریخ ۷ شهریورماه به علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی، با اشاره به این نامه مجمع تشخیص مصلحت نظام درباره لایحه اصلاح قانون مبارزه پولشویی، نظر این مجمع درخصوص لایحه مذکور را «جهت اقدام لازم» به مجلس ارسال کرد.

فروش دوباره ارز مسافرتی در بانک‌ها آغاز شد

دور تازه فروش ارز مسافرتی



می‌توانستند با مراجعه به شعب بانک‌ها حداکثر تا ۱۰۰۰ یورو دریافت کرده، اما نرخ آن حدود ۴۲۰۰ تومان در هر دلار و تا مرز ۵۰۰۰ تومان برای هر یورو بود. در ادامه و با توجه به اختلاف قیمتی که با بازار آزاد وجود داشت و مسائلی که به وجود آمد، در بسته جدید ارزی، ارز مسافرتی به صرافی‌ها محول شد. از این رو صرافی‌ها می‌توانستند براساس ارز خریداری‌شده به مسافران پاسخگو بوده و البته قیمت‌ها در مدت اخیر همسطح بازار آزاد بود.

اما همان‌طور که در بسته جدید ارزی بانک‌ها هم فرصت ارائه ارز خدماتی داشتند، از دیروز هفت شعبه بانک ملی در این رابطه اقدام کردند و بعید نیست که به زودی در سایر بانک‌ها نیز رایج شود. عرضه ارز مسافرتی در شعب بانک ملی در همین حال، بانک ملی ایران نیز در گزارشی از فروش ارز مسافرتی از روز یکشنبه خبر داد و بر این اساس، شهروندان می‌توانند با ارائه مدارک مورد نیاز، برای تهیه ارز به این بانک مراجعه کنند. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، عملیات فروش ارز مسافرتی در هفت شعبه میرداماد، اسکان، مرکزی، بازار، امام حسین (ع)، هفتم تیر، استاد معین و کاشف انجام می‌شود.

از هفته گذشته بود که بانک مرکزی به بانک‌ها اجازه داد تا ۲۲ مورد ارز خدماتی هموطنان را در بازار تامین کنند. تا پیش از اعمال سیاست‌های جدید ارزی در ۱۶ مردادماه، بانک ملی ایران به همراه بانک‌های پارسیان، ملت، سامان و تجارت تامین ارز مسافرتی به نرخ ارز رسمی اعلامی بانک مرکزی را برعهده داشتند، اما در رویه جدید که تخصیص ارز مسافرتی یارانه‌ای برداشته شده است، تامین ارز به نرخ بازار انجام می‌شود.

سقف تخصیص ارز مسافرتی ۵هزار یورو است و متقاضی برای خرید می‌توانستند با مراجعه به شعب بانک‌ها حداکثر تا ۱۰۰۰ یورو دریافت کرده، اما نرخ آن حدود ۴۲۰۰ تومان در هر دلار و تا مرز ۵۰۰۰ تومان برای هر یورو بود. در ادامه و با توجه به اختلاف قیمتی که با بازار آزاد وجود داشت و مسائلی که به وجود آمد، در بسته جدید ارزی، ارز مسافرتی به صرافی‌ها محول شد. از این رو صرافی‌ها می‌توانستند براساس ارز خریداری‌شده به مسافران پاسخگو بوده و البته قیمت‌ها در مدت اخیر همسطح بازار آزاد بود.

اما همان‌طور که در بسته جدید ارزی بانک‌ها هم فرصت ارائه ارز خدماتی داشتند، از دیروز هفت شعبه بانک ملی در این رابطه اقدام کردند و بعید نیست که به زودی در سایر بانک‌ها نیز رایج شود. عرضه ارز مسافرتی در شعب بانک ملی در همین حال، بانک ملی ایران نیز در گزارشی از فروش ارز مسافرتی از روز یکشنبه خبر داد و بر این اساس، شهروندان می‌توانند با ارائه مدارک مورد نیاز، برای تهیه ارز به این بانک مراجعه کنند. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، عملیات فروش ارز مسافرتی در هفت شعبه میرداماد، اسکان، مرکزی، بازار، امام حسین (ع)، هفتم تیر، استاد معین و کاشف انجام می‌شود.

از هفته گذشته بود که بانک مرکزی به بانک‌ها اجازه داد تا ۲۲ مورد ارز خدماتی هموطنان را در بازار تامین کنند. تا پیش از اعمال سیاست‌های جدید ارزی در ۱۶ مردادماه، بانک ملی ایران به همراه بانک‌های پارسیان، ملت، سامان و تجارت تامین ارز مسافرتی به نرخ ارز رسمی اعلامی بانک مرکزی را برعهده داشتند، اما در رویه جدید که تخصیص ارز مسافرتی یارانه‌ای برداشته شده است، تامین ارز به نرخ بازار انجام می‌شود.

سقف تخصیص ارز مسافرتی ۵هزار یورو است و متقاضی برای خرید می‌توانستند با مراجعه به شعب بانک‌ها حداکثر تا ۱۰۰۰ یورو دریافت کرده، اما نرخ آن حدود ۴۲۰۰ تومان در هر دلار و تا مرز ۵۰۰۰ تومان برای هر یورو بود. در ادامه و با توجه به اختلاف قیمتی که با بازار آزاد وجود داشت و مسائلی که به وجود آمد، در بسته جدید ارزی، ارز مسافرتی به صرافی‌ها محول شد. از این رو صرافی‌ها می‌توانستند براساس ارز خریداری‌شده به مسافران پاسخگو بوده و البته قیمت‌ها در مدت اخیر همسطح بازار آزاد بود.

جزئیات بسته‌های حمایتی دولت

چه کسانی سبد ۱۳۰ هزار تومانی می‌گیرند؟

دولت تصمیم گرفته است که به‌زودی ۹ میلیون نفر از افراد تحت پوشش کمیته امداد و بهزیستی، به‌ازای هر نفر ۳۵هزار تومان، کارت خرید کالا دریافت کنند.

به گزارش تسنیم، علی ربیعی، وزیر سابق رفاه در ۲۵ اردیبهشت امسال از توزیع سبد غذایی برای نیازمندان خبر داد و گفت: در چارچوب سیاست‌های رفاهی دولت در بسته حمایت غذایی، توزیع اولین مرحله از سبد غذایی را در سال ۹۷ آغاز کردیم که سیزدهمین مرحله توزیع سبد غذایی به‌شمار می‌رود.

وزارت تعاون اکنون می‌گوید: توزیع مواد غذایی در ادامه سال‌های قبل است و ارزش ریالی این سبد ۱۳۰ هزار تومان برای خانواده‌های کامل است که شامل گوشت قرمز، مرغ، تخم‌مرغ، برنج، حبوبات و ماکارونی، لبنیات، روغن مایع و ... می‌شود. افراد می‌توانند به‌انتخاب خود از هر میزان کالا به هر میزانی که بخواهند دریافت کنند. سعی کرده‌ایم در این مرحله از توزیع سبد کالا آرام‌آرام به‌سمت گروه‌هایی برویم که در نهادهای حمایتی ما نیستند.

سهم هر نفر از افراد خانوار در این سبد کالایی ۳۵هزار تومان است، بر این اساس کارت خرید مضمولان این طرح به‌مبلغ تعیین شده و به‌تعداد خانوار قابلیت شارژ و خرید دارد.

وزارت تعاون تاکید کرده که باید واحدهای تابع و کلیه فروشگاه‌ها هماهنگی کافی را برای ارائه خدمات به مشمولین دریافت سبد کالا داشته باشند. همچنین به‌منظور استعلام موجودی کارت مشمولین از طریق دستگاه‌های یوز مربوطه از تراکنش ۲۰۰ تومانی استفاده شود. گفتنی است کلیه فروشگاه‌ها بایستی بدون دریافت هیچ نوع کارمزد نسبت به تحویل کالای مورد نیاز مشمولین به‌ارزش مجموع تراکنش‌های انجام‌شده اقدام کنند. شایان ذکر است شماره کارت مربوط به مشمولین کمیته امداد امام خمینی(ره) تا اطلاع ثانوی همان شماره کارت یارانه‌بگیری سابق سرپرستان خانوار خواهد بود.

در همین راستا، چند روز قبل انوشیروان محسنی‌بندی، سرپرست وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اعلام کرده بود: به‌زودی با مشارکت

ارز مسافرتی از ابتدای امسال بارها دچار تغییر و تحول شده و حالا در تازه‌ترین اتفاق، از دیروز ارز مسافرتی به بانک‌ها بازگشته و تنها قیمت آن به روز شده است. در واقع، برگشت ارز مسافرتی به بانک‌ها با تغییر در نحوه پرداخت نسبت به قبل همراه نشده و فقط قیمت آن همسطح بازار شده است، چنانچه یورو برای مسافران تا ۱۴ هزار و ۸۰۰ تومان قیمت خورده است.

به گزارش ایسنا، از روز یکشنبه پرداخت ارز مسافرتی بار دیگر در بانک‌ها آغاز شد، اما در حال حاضر فقط در هفت شعبه بانک ملی این پرداخت انجام می‌شود. اینکه ارز مسافرتی با چه شرایطی به متقاضیان تحویل می‌شود، پیگیری از شعب از این حکایت دارد که تغییری در نحوه پرداخت نسبت به قبل اتفاق نیفتاده و فقط نرخ متفاوت است. بر این اساس هر مسافر فقط یک بار در سال می‌تواند از شعب بانک ارز مسافرتی دریافت کرده و سقف آن برای کشورها متفاوت است؛ به گونه‌ای که برای کشورهای همسایه و مشترک‌المنافع حداکثر ۵۰۰ یورو و برای سایر کشورها تا ۱۰۰۰ یورو به مسافر پرداخت خواهد شد. پرس و جو از شعب بانک ملی از این حکایت دارد که پرداخت دلار انجام نمی‌شود و فعلا فقط یورو است و نرخ آن براساس نرخ اعلامی بانک مرکزی به طور روزانه تعیین می‌شود، البته با نرخ بازار تفاوت چندانی نخواهد داشت؛ به گونه‌ای که دیروز یکشنبه این ارز حدود ۱۴ هزار و ۷۰۰ تا ۱۴ هزار و ۸۰۰ قیمت‌گذاری شده و در بازار آزاد به حدود ۱۵ هزار تومان می‌رسد. مسافران می‌توانند حدود هفت روز قبل از سفر به شعب منتخب بانک ملی مراجعه کرده و درخواست دریافت ارز را اعلام کنند.

ارز مسافرتی از ابتدای سال جاری تاکنون بارها دچار نوسان شده است؛ به طوری که در ۲۰ فروردین و در سیاست جدید ارزی مسافران

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای

(۹۷/۱۱)

نوبت اول

شرکت گاز استان بوشهر در نظر دارد انجام خدمات ذیل را براساس مشخصات و شرایط کلی مندرج در جدول و از طریق برگزاری مناقصه عمومی به شرکت واجد شرایط واگذار نماید.

ردیف	نام و نشانی مناقصه گزار	شرح خدمات	نوع مناقصه	مکان توزیع و تحویل اسناد	آخرین مهلت اعلام آمادگی و ارسال اسناد ارزیابی کیفی مناقصه گران	اولین روز توزیع اسناد	آخرین روز توزیع اسناد	مکان و زمان تحویل پیشنهاد ها	مکان و زمان کشایی پیشنهادها	بر آورده اولیه	نوع و میزان تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار	رئنه بندی
۱	شرکت گاز استان بوشهر - بوشهر - فلکه قدس - بلوار رئیسعلی دلواری -خرسیده به چهارراه کشتیرانی	ترمیم آسفالت مسیر شبکه و اشیاعبات گاز به صورت پراکنده در شهر برازجان	یک مرحله ای	امور حقوقی و قراردادهای شرکت گاز استان بوشهر	۱۳۹۷/۰۷/۰۷	۱۳ ساعت ۱۳ روز شنبه	۱۳۹۷/۰۷/۱۴	دبیر خانه رمز محرابانه شرکت گاز استان بوشهر - تا ساعت ۰۸:۰۰ روز دوشنبه	سالن کنفرانس شرکت گاز استان بوشهر - روز شنبه	۱۳۹۷/۰۷/۲۰	ضمائمنامه معتبر بانکی ۰۰۰.۰۰۰.۷۲۸ ریال	گواهینامه صلاحیت بیمه‌نگاری در رشته راه و ترابری از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی
قیمت ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد.												
<p>از کلیه شرکت هایبیمه‌نگاران واجد شرایط دعوت می‌شود ضمن اعلام آمادگی کتبی جهت شرکت در مناقصه از طریق شماره ذیل ،فرم مدارک لازم و شرایط پذیرش شرکت کنندگان در مناقصات را که در شبکه اطلاع رسانی این شرکت به آدرس www.nige-boushehr.ir موجود می‌باشد را با دقت تکمیل و به همراه مدارک مربوطه (به همراه CD مدارک)لافاصله پس از چاپ آگهی نوبت اول و دوم به آدرس بوشهر - فلکه قدس - بلوار رئیسعلی دلواری -خرسیده به چهارراه کشتیرانی -امور حقوقی و قراردادهای ارسال و یا توسط نماینده آن شرکت تحویل نمایند تا پس از بررسی اسناد و مدارک واسله در چارچوب ضوابط و مقررات داخلی از شرکت های واجد شرایط جهت دریافت اسناد و مدارک مناقصه دعوت بعمل آید. ششگه ملی به‌همراه فرم‌های ارزیابی کیفی بیمه‌نگاران الزامی می‌باشد.</p> <p>تلفن: ۰۷۲۲۳۳۷۰۴ - ۰۷۲۲۱۶۶۲۹۱</p> <p>فکس جهت اعلام آمادگی: ۰۶۴ - ۰۷۷.۳۳۳۳ - شماره ناپییده فکس: ۰۷۷-۳۱۶۶۴۱۱۵</p>												
<p>شماره مجوز: ۱۳۹۷/۲۷۸۵ کد فراخوان: ۳۱۷۴۵۱۴</p>												
<p>تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۸/۰۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۲۰/۰۷</p>												

روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر

قیمت گذاری دولتی گریبانگیر بورس کالا شد

هجمه علیه بازارهای رسمی بورس



در حالی برخی افراد با حمله به ساختارهای رسمی بورس سعی دارند که معاملات پتروشیمی ها و فولادی ها را از بورس به فضای غیرشفاف سوق دهند و رانت خود را بیشتر کنند که اقتصاددانها معتقدند باید با احترام به مکانیزم بازارهای رسمی از ایجاد رانت جلوگیری کرد.

به گزارش ایسنا، مدتی است که به دستور وزارت صنعت، معدن و تجارت محصولات پتروشیمی و فولاد طبق ارز پایه ۴۲۰۰ تومانی در بورس کالا عرضه می شوند، این اتفاق با این هدف رخ داد که یارانه آن به مصرف کنندگان واقعی برسد، اما در حال حاضر می بینیم قیمت این کالاها در بازار غیررسمی با قیمت های بالایی مورد معامله قرار می گیرد و آن یارانه به یک سری از دلان می رسد.

یارانه تخصیص یافته به محصولات پتروشیمی و فولادی با این هدف بود تا قیمت نهایی برای مصرف کنندگان واقعی و تولیدکننده ها کمتر شود، اما در نهایت این اتفاق نیفتاد. پس منطقی به نظر می رسد که قیمت پایه برای عرضه این محصولات آزاد شود و با نرخ دلار آزاد مورد معامله قرار گیرد چرا که در نهایت چه قیمت پایه ۴۲۰۰ تومانی رعایت شود و چه نشود قیمت ها در بازار غیررسمی براساس ارز آزاد رقم می خورد. در نتیجه ریشه قیمت های بالا در بورس نیست، بلکه در قوانین دولتی است که بورس موظف به رعایت آن است.

از طرفی یکی از مشکلاتی که این روزها صنایع پایین دستی با آن مواجه هستند، ارائه مجوز از سوی سامانه بهین یاب وزارت صنعت، معدن و تجارت (به منظور خرید مواد اولیه از بورس) برای افرادی است که در واقع یا تولیدکننده نیستند یا اینکه به دلیل نوسان نرخ ارز مواد اولیه را وارد چرخه تولید نمی کنند و به تجارت روی آورده اند. در نتیجه باید به این پرداخته شود که چگونه مقدار تقاضای خرید مواد اولیه طی چند ماه اخیر به دلیل ارزان بودن قیمت کالاها در بورس به نسبت بازار آزاد تا چندین برابر افزایش یافته است؟ مگر وزارت صمت خود مجوز خریداران را نمی دهد؟ مگر اتفاقی در تولید افتاده که تقاضای چند برابری در تابلو ثبت می شود؟ پس نتیجه این است که سامانه بهین یاب به پالایش جدی نیاز دارد تا محصولات به تولیدکننده پایین دست واقعی برسد. بسیاری از کارشناسان معتقدند دلیل ثبت تقاضای بالای خرید در بورس، مشکلات بهین یاب و

احساب قیمت پایه محصولات با دلار ۴۲۰۰ تومانی است. تعدادی از کارشناسان اقتصادی معتقدند که باید به ساز و کار عرضه و تقاضا و مکانیزم بازار احترام گذاشت و نه تنها قیمت پایه عرضه محصولات پتروشیمی و فولادی بر مبنای ارز آزاد باشد، بلکه این صنایع با قیمت آزاد خوراک تهیه کنند و برای آب و برق و دیگر هزینه ها هم یارانه ای به آن ها پرداخت نشود و به این طریق هم رانتهی به وجود نیاید و هم دولت با دریافت مالیات یارانه ها را مستقیماً به افراد کم درآمد دهد تا این رانت به افراد خاص که با رانتهای نجومی کسب درآمد می کنند نرسد.

چندی پیش حامد سلطانی نژاد، مدیرعامل بورس کالا در این مورد گفت: من فکر می کنم که چاره ای جز بازار رسمی نداریم. باید به بازار رسمی بها دهیم و اگر بازار رسمی نشان داد که مشکلی در جامعه وجود دارد، نباید آن را مقصر دانست. فرض کنید داماسنجی است که نشان می دهد هوا گرم است. ما برای حل این گرمای هوا می توانیم دو راه را در پیش بگیریم. راه اول این است که کولر را روشن کنیم و راه دیگر این است که داماسنج را بشکنیم و صورت مسئله را پاک کنیم. نمی شود که به داماسنج گفت تو بیجا کردی که می گویی هوا گرم است. بازار رسمی هم نقش همان داماسنج را دارد.

سلطانی نژاد که با ایسنا گفت و گو می کرد، گفت: ما باید به صورت بنیادی به این موضوعات نگاه کنیم. اینکه واقعا رانت به وجود آمده یا خیر باید به علت بازگردیم نه به معلول. اینکه دلار قیمتش واقعا چقدر است؟ اگر تکلیف این سوال معلوم شود، تکلیف سوالات دیگر نیز معلوم خواهد شد. اما متأسفانه معمولاً به معلول دقت می شود و مکانیزم بازار رسمی را که اتفاقاً شفاف هم است را زیر سوال می برند. چندی پیش محشیمی پور، رئیس دفتر توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی نیز با انتقاد شدید از قیمت های دستوری تاکید کرد: چرا برخی نمی خواهند قبول کنند که قیمت گذاری دستوری و دادن تخفیف به عده ای خاص تنها مردم را متضرر می کند. تک تک خریداران مواد اولیه پتروشیمی و فولاد از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت به بورس کالا معرفی می شوند. ما باید بدانیم که در سال ۱۳۹۱ تجربه تلخی از قیمت گذاری دستوری داریم و نباید این تجربه را تکرار کرد.

یادداشت

پیمان سپاری ارزی به توقف صادرات غیرنفتی می انجامد

سیدرضی حاجی آقامیری
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

موضع گیری های دولت و تاکید بر سیاست های خاص مثل پیمان سپاری ارزی به نوعی فراقانونی است. به نظر می رسد برخورد های دولت خود به غیرعادی شدن شرایط دامن می زند. در شرایط کنونی این انتظار از مسئولان دولتی وجود دارد که در سخنرانی ها و صحبت در تریبون های عمومی از گفتن حرف هایی که به التهاب بازار شدت می بخشد، احتراز کنند. این انتظار از دولتمردان وجود دارد که پس از مطالعه و کار کارشناسی نسبت به مسائل اقتصادی اظهار نظر کنند. هیچ صادرکننده متعلق به بخش خصوصی به شتاب این چنینی نرخ ارز علاقه ای ندارد چرا که این بی ثباتی به بحران معکوس در صادرات کشور دامن می زند. ممکن است دولت از طرق مختلف بازار را هدایت کرده و قیمت ارز را پایین بیاورد. با توجه به این احتمال، صادرکننده نمی تواند برای پنج ماه آینده قراردادی ببندد چون پیش بینی آینده دشوار شده است. این دشواری به احتیاط بیشتر، کندی کار و در نهایت توقف فعالیت ها منجر می شود و البته دود چنین آتشی به چشم همه خواهد رفت.

سیاست های اقتصادی امروز دولت تکرار سیاست های دولت دهم به نظر می رسد. پیمان سپاری ارزی نسخه ای قدیمی است که پیامد مطلوبی برای اقتصاد به همراه ندارد. صادرکننده اگر ارز حاصل از صادرات را به کشور وارد نکند نمی تواند فعالیتش را ادامه دهد. اگر دولت درباره عدم عرضه ارز صادراتی در بازار داخلی نگران است، نباید با محصور کردن بخش خصوصی به دنبال رفع این نگرانی باشد. صادرکنندگان پتروشیمی و اقلام معدنی که به طور عمده شرکت هایی خارج از دایره بخش خصوصی اند، بیشترین ارز حاصل از صادرات غیرنفتی را به دست می آورند و ارزی که دست بخش خصوصی واقعی است، رقمی نیست که قدرت برهم زدن تعادل بازار ارز را داشته باشد. صادرکننده فعال در بخش خصوصی جز عرضه ارز صادراتی در بازار، تبدیل آن به ریال و پرداخت به کسانی که قصد خرید از آن ها را دارد، چاره ای ندارند.

در چند روز گذشته گمرک برخلاف مصوبه هیات دولت، صادرات اقلام سنتی را هم مشمول پیمان سپاری ارزی در نظر گرفته بود. این مسئله البته با همکاری کنفدراسیون صادرات و استناد به این مصوبه حل شد، اما تاکید مسئولان دولت از جمله رئیس کل بانک مرکزی بر پیمان سپاری ارزی، نگرانی از بسط این سیاست به تمامی اقلام را ایجاد می کند. این در حالی است که پیمان سپاری ارزی منجر به توقف صادرات غیرنفتی، اعم از صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی خواهد شد. از سوی دیگر با توقف فعالیت صادرکننده ارز کمتری به بازار تزریق شده و دولت هم متضرر می شود.

شرایط فعلی سبب شده افرادی که از معامله در شرایط غیرشفاف سود می برند به بازارهای رسمی بورس حمله می کنند و حتی برخی افراد ناآگاه را با خود همراه می سازند و با استدلال های غیرواقعی بازارهای رسمی و متشکل را علت اصلی نابسامانی ها معرفی می کنند، اما به راستی حمله کردن به بازارهای رسمی و ساختارهای معاملاتی شفاف که حجم تقاضا و عرضه، قیمت و جزئیات معاملات در آن ها کاملاً شفاف قابل مشاهده است، حمله به منافع ملی نیست؟

فعالیت کم نظیر جهادی - علمی رئیس دانشگاه صنعتی قم در طول ۴۰ روز مسئولیت، باید سر لوحه کار دیگر مسئولین و مدیران قرار گیرد



دکتر جلال رضایی نوررئیس
دانشگاه صنعتی قم درصاحب
با خبرنگار روزنامه فرصت امروز
از افتخارات دانشگاه صنعتی در
۴۰ روز فعالیت خود خبر داد.

قم - زهره نعلبندی - جلال رضایی نوررئیس دانشگاه صنعتی قم درسال ۱۳۸۶ افتتاح کردید و در این مدت کوتاه فعالیت خود توانسته جایگاه ارزشمندی پیدا نماید، و در حال حاضر دارای ۲۵۰۰ دانشجو و ۵۶ هیئت علمی و ۲۶ کارمند می باشد که نزدیک به شهرک صنعتی شکره و غدیر، بر استقلال و ماهیت وجودی دانشگاه می افزاید. او همچنین محل جدید احداث دانشگاه نزدیکتر ۹ حاد قم - تهران خیر داد، و افتخارات دانشگاه را به شرح ذیل اعلام نمود:

۱- پذیرخانه کمیته ارتباط با صنعت در دانشگاه صنعتی قم باشد و این مأموریت برعهده دانشگاه گذاشته شده است. ۲- مرکز نوآوری دانشگاه، مصوب وزارت علوم، تحقیقات و فناوری نیز در دانشگاه صنعتی قم باشد. ۳- کنفرانس اول و دوم دبیرخانه فیزیک و ریاضی درسال گذشته در دانشگاه اجرا گردید و کنفرانس سوم اسفند برگزار خواهد شد. ۴- درسال گذشته رتبه هفتم جشنواره نانو و همچنین رتبه ۲ رباتیک را در کنکور کسب نمودیم.

رضایی نوررئیس کرد: از اواخر تیرماه سال جاری توسط وزیر علوم، تحقیقات و فناوری تریجهت سیاست انتخاب مدیران جوان برای ریاست دانشگاه مأمور شدیم. و در پی کار با بازدید از محل احداثی جدید توانستیم چارت تفصیلی دانشگاه را در تعامل با وزارت تئیت و نهایی کنیم. از جمله دیگر اقدامات ما بهسازی فضای کلاس ها که بدلیل کمبود، با هزینه جزئی ۷ کلاس درسی به دانشگاه اضافه نمودیم که تا دو سال آینده نیاز دانشگاه را از این بابت پوشش می دهد. همچنین استقلال فضای فیزیکی دانشگاه ها را انجام دادیم و هر دانشگاه را تابلو و پرند مربوط به خود از هم تفکیک نمودیم.

اقدامات کوتاه مدت در حال انجام دانشگاه صنعتی قم

رئیس دانشگاه صنعتی قم اقدامات کوتاه مدت دانشگاه را که در حال انجام است بدین شرح بیان نمود: ۱- بدلیل کمبود فضای تفریحی ورزشی که در دانشگاه وجود داشت، موفق به افتتاح ورزشگاه شهیدشهبازی شدیم که درنشاط اساتید دانشجوین و کارکنان موثر بوده و به همه این عزیزان سرویس دهی خواهد شد.

۲- حوالهگاه شهیدحجی وزگرس دانشگاه رازنگ امیری و محبزه خانه بهداشت نمودیم

۳- برق و گاز و آب و تلفن در محصل احداثی جدید دانشگاه انجام دادیم و به زودی کنگ دیوار کنسی اجرا خواهد شد. ۴- از جمله دیگر اقدامات ما اصلاح نظام اداری است که در حال انجام است. ۵- وی همچنین از منحل کردن امفی تئاتر شهیدآخوندی دانشگاه باهت و پیگیری همکاران خیرداد و اعلام دانش: رحمن فضای جدید از دانشجویان جدیدالورود استقبال خواهیم کرد. ۶- اصلاح نظام تقدیر از پژوهشگران را انجام خواهیم داد، که باعث ارتقای رتبه پژوهشی دانشگاه می شود.

آگهی مزایده عمومی شماره ۶۱-۶/۹۷



شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در نظر دارد انجام سرمایه گذاری به منظور تجهیز و بهره برداری (استخراج) و فروش سنگ آهن در معدن گلمنده واقع در استان یزد را از طریق مزایده عمومی با تضمین شرکت در مزایده به مبلغ ۲,۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (دو میلیارد و پانصد میلیون) ریال (واریز نقدی یا ضمانتنامه بانکی) اجرا نماید.

بدینوسیله از علاقمندان دعوت بعمل می آید جهت کسب اطلاعات بیشتر و تهیه اسناد مزایده از تاریخ ۹۷/۶/۱۹ و حداکثر تا ساعت ۱۶ مورخ ۹۷/۶/۳۱ با در دست داشتن معرفی نامه و اصل فیش واریزی به مبلغ سیصد هزار ریال بحساب شماره ۰۱۰۵۷۹۹۳۵۹۰۰۵ نزد بانک ملی شعبه ایثار تهران (کد ۱۷۹۶) بنام این شرکت به آدرس: تهران بالاتر از میدان ولیعصر روبروی سینما استقلال شماره ۱۷۱۳ برج جنوبی - طبقه ششم - امور بازرگانی مراجعه نمایند. ضمناً مهلت ارائه پیشنهادات حداکثر تا ساعت ۱۷ روز شنبه ۹۷/۷/۱۴ تعیین می گردد.

م.الف ۱۸۷۸

اخبار

هند خواستار ۲ برابر شدن تجارت با ایران طی ۵ سال آینده شد

یک مقام هندی گفت وزیر بازرگانی و صنعت هند پیشنهاد دوبرابر شدن حجم مبادلات تجاری ایران و هند طی ۵ سال آینده را مطرح ساخته است.

به گزارش پایگاه خبری انرژی اینفرا پست، یک مقام هندی گفت، سورش براپهو، وزیر بازرگانی و صنعت هند پیشنهاد دو برابر شدن حجم مبادلات تجاری ایران و هند طی ۵ سال آینده را مطرح ساخته است. حجم مبادلات تجاری دو کشور در حال حاضر به ۱۳.۸ میلیارد دلار می‌رسد.

این مقام هندی همچنین گفت، سفر برنامه‌ریزی‌شده وزیر بازرگانی و صنعت هند به تهران در اوایل ماه اکتبر به دلیل برخی مسائل به‌توقیع افتاده است. وی قرار بود در نشست وزرای کشورهای عضو کریدور حمل‌ونقل بین‌المللی شمال – جنوب در تهران شرکت کند.

وزیر بازرگانی و صنعت هند در دیدار با عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی ایران در دهلی‌نو، راه‌های گسترش تجارت و سرمایه‌گذاری میان دو کشور را مورد بحث قرار داد. این دیدار از آن جهت حائز اهمیت است که آمریکا طی ماه‌های اخیر تحریم‌های شدیدی را علیه ایران به‌اجرا گذاشته است. آمریکا به هند و دیگر کشورها گفته که باید تا ۴ نوامبر خرید نفت از ایران را به صفر برسانند.

وزیر بازرگانی و صنعت هند پس از ملاقات با آخوندی در توپیتر نوشت: «محور اصلی مذاکرات ما، گسترش روابط دو جانبه بین ایران و هند به فراتر از حوزه‌های انرژی و امنیت بود.»

گانش گوپتا، رئیس فدراسیون سازمان‌های صادراتی هند اخیراً گفته بود، دولت هند باید به مشکلات پیش‌روی صادرکنندگان هندی به ایران که به دلیل تحریم‌های آمریکا به‌وجود آمده توجه نماید.

ایران سومین تأمین‌کننده بزرگ نفت هند پس از عراق و عربستان است. ایران در بازه زمانی آوریل ۲۰۱۷ تا ژانویه ۲۰۱۸، ۱۸.۴ میلیون تن نفت خام به هند صادر کرده است. حجم مبادلات تجاری دو کشور از ۱۲.۹ میلیارد دلار در سال مالی گذشته به ۱۳.۸ میلیارد دلار در سال مالی ۲۰۱۷-۱۸ افزایش یافته است، اما سهم هند از این رقم تنها ۲.۶۵ میلیارد دلار است و ۱۱.۱ میلیارد دلار مابقی سهم صادرات ایران به هند است.

۲۰۰۰ تن تخم مرغ برای تنظیم بازار ثبت سفارش شد



معاون امور تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی گفت کمبودی در زمینه تولید تخم مرغ وجود ندارد در عین حال ۲ هزار تن تخم مرغ برای تنظیم بازار ثبت سفارش شد و در صورت تلاطم بازار به کشور وارد می‌شود.

مرضی رضایی، معاون امور تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم، اظهار کرد: ثبت سفارش تخم مرغ انجام شده است و در صورتی که بازار متلاطم باشد برای تنظیم بازار وارد خواهد شد.

وی افزود: کمبود تخم مرغ در بازار وجود ندارد و واردات این محصول تنها به منظور تنظیم بازار است.

معاون امور تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی ادامه داد: میزان ثبت سفارش انجام‌شده حدود ۲هزار تن است و براساس محاسبه قیمت تمام‌شده در بازار عرضه می‌شود.

بنابر این گزارش قیمت هر شانه تخم مرغ ۳۰۰ عددی در خرده‌فروشی‌های تهران حدود ۱۷ هزار تومان تا ۱۸ هزار تومان و قیمت این محصول در میادین میوه و تره بار شهرداری تهران ۱۳ هزار و ۸۰۰ تومان است. میزان عرضه تخم مرغ در میادین میوه و تره بار کافی نیست و در ساعت کمی از روز این محصول برای عرضه وجود دارد.

صادرات دام زنده همچنان ممنوع است

دام‌های در قرنطینه صادر شدند

در حالی که چندی قبل براساس بخشنامه وزارت صنعت صادرات دام زنده ممنوع شده بود، برخی ابهامات درخصوص تداوم صادرات دام زنده مطرح شده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، اوایل خردادماه سال جاری محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت برای تغییر روند افزایشی قیمت گوشت قرمز طی نامه‌ای ارسالی به محمود جحتی وزیر جهاد کشاورزی و مسعود کرپاسیان وزیر سابق اقتصاد اعلام کرد، از هفتم خرداد ۱۳۹۷ صادرات هر گونه دام زنده و گوشت گرم ممنوع است.

این درحالی است که براساس آمارهای گمرک ایران، صادرات دام زنده در ماه‌های تیر و حیثان مرداد ادامه داشته است. با پیگیری‌های انجام‌شده مشخص شده صادرات دام زنده همچنان ممنوع است اما نکته مهم این است که با توجه به استعلام‌های انجام‌شده از وزارت جهاد کشاورزی، صادرکنندگانی که توانسته‌اند قبل از زمان ممنوعیت اقدامات مربوط به قرنطینه را انجام دهند همچنان امکان صادرات دام زنده را دارند.

براساس اسناد درج شده وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرده، صادرات دام‌هایی که مراحل قرنطینه آنها اجرایی شده است، بلامنع می‌باشد.

به نظر می‌رسد بعد از گذار از این مرحله بااستی منتظر آمارهایی که صفر شدن صادرات دام زنده را نشان می‌دهد، باشیم.

معاون توسعه صادرات کالا و خدمات سازمان توسعه تجارت ایران گفت از دست دادن برند پسته ایران در دنیا به معنای از دست دادن سرمایه اجتماعی کشور است و باید برای حفظ جایگاه پسته ایران در بازارهای جهانی تلاش کرد.

به گزارش ایسنا، «محمدرضا مودودی» در نشست میز پسته کشور در محل اتاق کرمان با بیان این‌که سازمان توسعه تجارت سنگگوی بخش خصوصی در دولت است، افزود: در سال جاری که تولید پسته به‌شدت کاهش یافته درخواست برخی فعالان پسته مبنی بر ورود موقت پسته به کشور و صادرات مجدد آن برای حفظ بازارهای پسته ایران، مشکلی را ایجاد نمی‌کند.

وی با بیان این‌که در شرایطی که پسته با بحران روبه‌رو شده تجارت این محصول نیز چندان معنا ندارد، ادامه داد: هیچ برنامه‌ای برای محدود کردن صادرات محصولات کشاورزی وجود ندارد و تصمیم‌گیری در حوزه محصولات کشاورزی به وزیر مربوطه واگذار شده است.

معاون توسعه صادرات کالا و خدمات سازمان توسعه تجارت ایران تصریح کرد: در تحریم‌ها با کاهش ارزش پول ملی فرصت مناسبی برای افزایش صادرات غیرنفتی و توسعه گردشگری ایجاد می‌شود در حالی که برای سایر بخش‌های اقتصادی کشور یک تهدید خواهد بود.

به گزارش ایسنا، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی نیز در این نشست گفت: زرمه‌هایی مبنی بر صادرات پسته با نرخ ارز بازار ثانویه و عرضه پسته در داخل کشور با نرخ ترجیحی مطرح می‌شود که باید گفت دو نرخ کردن محصول پسته قابل قبول نیست و فسادآور است.

محمدرضا پورابراهیمی با تاکید بر این‌که باید مسیر بازار ثانویه متناسب با عرضه و تقاضا طی شود و ثابت نگه داشتن نرخ ارز در بازار ثانویه هیچ منطق اقتصادی ندارد و توزیع رانت در اقتصاد کشور است، ادامه داد: خسارت‌های واردشده به چرخه تولید، فرآوری و صادرات پسته بسیار سنگین است که در این رابطه باید در استمهال وام‌های بانکی صادرکنندگان پسته مبنای عمل سررسیدهای تا پایان سال ۹۷ باشد. برای هر هکتار باغ پسته تسهیلات ارزان‌قیمت ۵ تا ۱۰ میلیون تومانی یک‌ساله به باغداران داده شود

رئیس اسبق اتاق بازرگانی ایران در رابطه با وضعیت بازار ثانویه گفت: تنها راه خرید ارز از بازار ثانویه ثبت سفارش‌هاست که در حال حاضر ثبت سفارش‌های بسیار کمی توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت در بازار ثانویه تایید می‌شود و این مسئله به معنای آن است که عرضه و تقاضا نقشی در تعیین نرخ ارز ندارد. به گزارش ایسنا، «محسن جلال‌پور» در نشست میز پسته کشور در محل اتاق کرمان اشاره به این‌که میزان تولید پسته در سال جاری حداکثر ۵درصد تولید این محصول در سال‌های گذشته است، گفت: به جز مسئله تولید پسته اگر چاره‌ای برای حفظ و نگهداری از باغات پسته صورت نگیرد، این باغات به عنوان سرمایه استان و کشور از بین می‌روند.

جلال‌پور افزود: در این رابطه پیشنهاد می‌شود برای هر هکتار باغ پسته تسهیلات ارزان‌قیمت ۵ تا ۱۰ میلیون تومانی یک‌ساله به باغداران داده شود که زمان بازپرداخت آن سال ۹۸ باشد تا بتوانند از باغات خود نگهداری کنند.

این تحلیلگر اقتصادی تصریح کرد: دولت باید تمهیدی بیندیشد

سیگارها در پستو؛ بازار در التهاب!

به ازای هر کارتن سیگار تولید داخل ۵ هزار تومان، تولید مشترک ۱۵۰ هزار تومان، برند خارجی تولید داخل ۲۵۰ هزار تومان و سیگار وارداتی ۶۰۰هزار تومان عوارض اخذ می‌شود که این مساله نیز در افزایش قیمت‌ها تاثیرگذار است.

تاجدار با بیان اینکه در سه ماهه ابتدایی سال جاری شاهد کاهش ۲۰درصدی تولید محصولات دخانی هستیم، گفت: علت اصلی این مساله عدم تخصیص ارز به واحدهای تولیدی برای تأمین مواد اولیه است و کاهش عرضه، میزان تقاضا را افزایش داده که این مساله تنها مربوط به محصولات دخانی نیست و به سایر اصناف نیز مربوط می‌شود. وی با اشاره به اینکه پول‌های سرگردان به حوزه محصولات دخانی وارد شده است، اظهار کرد: سیگار از کالای مصرفی به کالای سرمایه‌ای تغییر پیدا کرده و برخی افراد برای حفظ ارزش پول خود شروع به خرید سیگار و انبار آن کرده‌اند؛ افراد غیرمرتبطی که فاصله عرضه و تقاضا را افزایش داده‌اند و اساسا کنترل بازار از دست رفته است، چراکه همین افراد می‌توانند قیمت‌ها را کنترل کنند.

رئیس هیات مدیره انجمن تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان محصولات دخانی با بیان اینکه طی مدت زمانی ۲۰ روز شاهد ثبت نرخ ارز در سامانه نیما و عرضه آن به تولیدکنندگان بودیم، گفت: در کنار این مساله نظارت و کنترل تعزیرات موجب آرام شدن

رئیس انجمن تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان محصولات دخانی از ورود پول‌های سرگردان به خرید سیگار توسط افراد غیرمرتبط خبر داد و اعلام کرد سیگارهای خریداری‌شده به پستوها منتقل شده و شاهد التهاب در بازار محصولات دخانی هستیم. محمدرضا تاجدار در گفت‌وگو با ایسنا، در ارتباط با افزایش غیرمتعارف قیمت سیگار و تعارض قیمت عرضه توسط واحدهای فروش به مصرف‌کنندگان نسبت به قیمت درج‌شده روی پاکت‌های سیگار اظهار کرد: بخشی از افزایش قیمت‌ها طبیعی است اما شاهد پدیده‌ای هستیم که براساس آن قیمت عرضه‌شده توسط واحدهای فروش با قیمت درج‌شده روی پاکت‌های سیگار متفاوت است و سود حاصل از این تعارض به جیب دلان و محترکان سیگار می‌رود.

وی ادامه داد: قیمت دلار در سال گذشته حدود ۳۴۰۰ تا ۴۲۰۰ تومان بود اما در سال جاری به حدود ۸۰۰۰ تومان در سامانه نیما افزایش یافته است که این نشان‌دهنده رشد ۱۰۰درصدی قیمت است و در حوزه محصولات دخانی که ۷۰ تا ۸۰درصد مواد اولیه وارداتی است، شاهد رشد قیمت‌ها هستیم.

رئیس هیات‌مدیره انجمن تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان محصولات دخانی همچنین به صوبه مجلس شورای اسلامی در ارتباط با عوارض مربوط به مالیات سیگار اشاره کرد و گفت:

پسته‌های ایران دیگر نمی‌خندند



تا یکسری کالاها و محصولات را به ارز غیرپتروشیمی وصل کند تا محصولی مانند پسته بتواند با پتروشیمی‌ها رقابت کند.

جلال‌پور تاکید کرد: مراجعات مردم برای خرید دلار به منظور ذخیره‌سازی در منازل و سفرهای خارجی به‌قدری زیاد است که تاکنون چنین وضعیتی را در طول عمرم ندیده‌ام.

این فعال پسته اظهار کرد: ایجاد بازار دو نرخ برای پسته غیرمعقول است و اگر تکلیف ارز بازار پسته مشخص شود بازار داخل خود را با آن قیمت وفق خواهد داد.

رئیس اسبق اتاق بازرگانی ایران در رابطه با تأمین مالی صادرات پسته در استان گفت: همه بانک‌ها با بهانه این‌که فعالان پسته ورشکست شده‌اند و وضعیت اقتصادی خوبی ندارند، در پرداخت تسهیلات و وصول مطالبات خود آنچنان سختگیری می‌کنند که در طول چند دهه فعالیت اقتصادی در پسته چنین سختگیری را مشاهده نکرده بودم که در این زمینه باید برای تأمین مالی صادرات پسته کشور اقدام لازم صورت گیرد. به گزارش ایسنا رئیس انجمن پسته ایران نیز در این نشست با اشاره به این‌که صادرات پسته در طول ۱۰۰ سال گذشته به طور مداوم وجود داشته است، گفت: از صادرات محصولات تولیدی سنتی و دستی مانند پسته، فرش و پنبه، فقط پسته باقی مانده که باید برای ادامه صادرات آن تلاش کرد.

ابطحی افزود: در سال ۱۳۵۸ نیز چنین شرایط سختی برای کشاورزان به وجود آمد و تولید پسته به شدت کاهش یافت اما فعالان این حوزه توانستند این شرایط را به فرصت تبدیل کنند که امیدواریم در سال جاری نیز این شرایط اتفاق بیفتد.

فضا و کاهش قیمت‌ها شد، اما التهابات اخیر قیمت ارز مجددا پول‌های سرگردان را به حوزه سیگار وارد کرده و سیگارهای خریداری‌شده را به پستوها برده است. وی ادامه داد: به طور حتم تولیدکنندگان راغب به افزایش قیمت سیگار در بازار نیستند و در شرایط فعلی روی نقطه سر به سر و حتی در حال زیان‌دهی امورات خود را سبزی می‌کنند. آنچه رخ می‌دهد مربوط به بازار توزیع است و در صورت تأمین منابع ارزی به طور حتم حباب دخانیات خواهد شکست و قیمت‌ها واقعی می‌شود. تاجدار همچنین در مورد وظیفه دستگاه‌های نظارتی درخصوص کنترل عرضه در سطح بازار و نظارت بر قیمت فروش عرضه‌کنندگان بیان کرد: مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات کشور که زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت فعالیت می‌کند، تعزیرات و نیز سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان باید در این رابطه ورود کرده و نسبت به کنترل قیمت‌ها اقدام کنند. به گزارش ایسنا، همزمان با آغاز سال جاری شاهد التهاب و نوسان در سطح عرضه محصولات دخانی بودیم؛ به گونه‌ای که هر بسته سیگار در برخی خرده‌فروشی‌ها تا قیمت بیش از دو برابر نیز به مقاضیان مصرف فروخته می‌شود و در این بین هیچ نهاد نظارتی نسبت به سودجویی دلان و واسطه‌ها ورود نکرده و در این بین تولیدکننده و مصرف‌کننده متضرر شده و افراد واسطه سود حاصل از خرید و فروش سیگار را به جیب می‌زنند.

پیدا شدن مقصر گرانی روی دور باطل!

اولیه را در بازار داخلی عرضه کنند اقدام به صادرات محصولات خود کرده‌اند و این موضوع باعث افزایش قیمت و کمبود محصولات شده است.

انگشت اتهام اتحادیه لوازم‌التحریر به سمت پتروشیمی‌ها

از سوی دیگر باتوجه به کاهش واردات و سخت شدن تأمین مواد اولیه، تولید و تأمین لوازم‌التحریر ممکن است مشکل‌ساز شود، چراکه به گفته رئیس اتحادیه لوازم‌التحریر، پتروشیمی‌ها کارخانه‌های داخلی را بدون مواد اولیه گذاشته‌اند. موسی فرزانیان، رئیس اتحادیه لوازم‌التحریر و نوشت‌افزار تهران، بیان کرد: تنها یکی از کارخانه‌های تولیدی کشور توان تأمین نیاز ۶۰درصدی بازار نوارچسب کشور را دارد اما به دلیل عدم دسترسی به مواد اولیه پتروشیمی‌ها، این کارخانه با ظرفیت تمام فعالیت نمی‌کند و این در حالی است که پتروشیمی‌ها توانایی تولید مواد اولیه را دارند.

او تحریم‌های داخلی را بسیار تاثیرگذارتر از نوسانات نرخ ارز دانست و خاطر نشان کرد: اگر مشکلات داخلی همچون عدم دسترسی آسان به تولیدات پتروشیمی‌ها برطرف شود، بسیاری از تولیدکنندگان توانایی تولید با ظرفیت کامل را دارند و می‌توانند نیاز بازار را پاسخ دهند.

صنعت خودرو نیازمند تدبیری همه‌جانبه است

نایب‌رئیس کمیسیون اصل نود مجلس شورای اسلامی در خصوص متعال‌سازی قیمت خودرو اظهار داشت: همه افراد با تعادل‌سازی موافق هستند اما باید مشخص شود منظور از تعادل، افزایش قیمت‌ها است یا کاهش آن. محمدرضا امیر حسنجانی در گفت و گو با خبرنگار پارلمانی خبر خودرو، تصریح کرد: واقعیت این است که با توجه به شرایط پیش آمده اگر تدبیری همه‌جانبه صورت نگیرد صنعت خودرو با مشکل مواجه خواهد شد، اما در عین حال باید به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی شود که مردم تحت فشار قرار نگیرند.

نماینده مردم فردوس، طبس و بشرویه در مجلس شورای اسلامی در خصوص عدم تأمین قطعات مورد نیاز خودروها و افزایش تولید خودروهای ناقص در کارخانه‌ها افزود: اشکال در دولتی بودن اقتصاد است. اگر اقتصاد را عمومی می‌کردیم و بخش خصوصی اداره‌کننده اقتصاد بود تحریم‌ها تاثیری بر آن نمی‌گذاشت و مردم دچار مشکل نمی‌شدند زیرا در صورت اجرای تحریم، بخش خصوصی راهکارهای مختلفی برای دور زدن تحریم‌ها و حتی عدم مواجهه با آن ارائه می‌داد اما متأسفانه در حال حاضر با یک تیم می‌خواهند تصمیم بگیرند و عمل کنند که آن‌ها هم شناسایی شده و با مشکل مواجه می‌شوند.

نمایندگی‌های لاستیک غیرقانونی قیمت‌ها را ۲ برابر کردند

دبیر انجمن واردکنندگان لاستیک خودرو، عمده لاستیک‌های موجود در بازار را در اندازه‌های بین ۱۳ تا ۲۱ اینچ توصیف کرد که در داخل کشور تنها تا سایز ۱۶ اینچ آن تولید می‌شود و گفت که عمده لاستیک‌های با سایز ۱۶ اینچ به بالا از طریق واردات تأمین می‌شود. به گزارش اکوفارس، سیدمحمد میرعبدینی در گفت‌وگو با «نود اقتصادی» اضافه کرد که خودروهایی که رینگ لاستیک آنها از اندازه ۱۶ اینچ به بالا بوده، وارداتی است، هرچند که بخش مهمی از لاستیک خودروهای تولید داخل از داخل تأمین می‌شود. وی خبر داد که سالانه ۶۵ هزار تن لاستیک سواری وارد کشور می‌شود و توضیح داد که کشور به واردات لاستیک خودروی سواری هم نیاز دارد. به گفته میرعبدینی، در شرایط فعلی، ارز دولتی به واردات لاستیک‌های خودروی سواری اختصاص نمی‌یابد، بنابراین این امر باعث شده تا با توجه به نوسانات نرخ ارز و افزایش اختلاف قیمت، واردات لاستیک خودروهای سواری هم فاقد صرفه برای واردکننده باشد. دبیر انجمن واردکنندگان لاستیک خودرو، برآورد کرد که در کشور حدود ۲۰ میلیون خودروی سواری وجود داشته باشد، بنابراین در صورت محدودیت در تأمین لاستیک خودروهای سواری جمع کردن مشکلات آن راحت نیست و این موضوع را هشدار داده‌ایم! وی یادآور شد که ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات لاستیک خودروهای سنگین اختصاص می‌یابد که طبق بخشنامه، توزیع لاستیک زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت صورت می‌پذیرد که این موضوع، امری است دشوار، زیرا توزیع لاستیک خودروهای سنگین طبق درصدهای ابلاغی بین نمایندگی‌های استانی توزیع می‌شود. میرعبدینی متذکر شد که با توجه به وجود فیلترهای سر راه، تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی به واردکنندگان لاستیک بسیار سخت و زمانبر است. طبق تعریف دبیر انجمن واردکنندگان لاستیک خودرو، میزان مصرف لاستیک خودروهای بزرگ دو تعریف جداگانه داشته که در اولی ضریب مصرف ۲.۵ حلقه و در تعریف دوم ضریب مصرف ۴ حلقه در نظر گرفته می‌شود، بنابراین با توجه به موجود بودن یک میلیون و دویست هزار خودروی بزرگ در کشور، نیاز سالانه لاستیک سنگین ۳ میلیون حلقه بوده که یک میلیون حلقه آن در داخل تولید و مابقی باید از طریق واردات تأمین شود. وی خبر داد که قیمت لاستیک خودروهای بزرگ از ابتدای امسال تاکنون دست کم ۲۵ درصد افزایش داشته که دلایل افزایش آن هم ناشی از نوسانات نرخ ارز، افزایش تعرفه واردات و ۲۰ به ۲۶ درصد و افزایش قیمت کائوچو بوده است. میرعبدینی گفت که به دلیل نظارت شدید نهادهای نظارتی، امکان اینکه لاستیک خودروهای سنگین با دلار ۴۲۰۰ وارد و سپس توسط واردکنندگان با نرخ ارز آزاد در بازار به فروش برسد را رد کرد اما توضیح داد که در رد بازار مشخص شده که برخی نماینده‌ها لاستیک‌ها را به دو برابر قیمت فروخته‌اند. وی اضافه کرد که امکان تخلف بین واردکنندگان به دلیل رصد بالا بسیار کم بوده اما در لایه‌های پایین چون پیمایش نمی‌شوند امکان تخلف وجود دارد.

جزئیات بیشتر از طرح فروش ایران خودرو

ممنوعیت ثبت‌نام‌کنندگان سایپا و

ثبت‌نام‌کنندگان ۱۸ ماه گذشته ایران خودرو

طرح فروش ایران خودرو پس از طرح فروش سایپا و تمام حواشی مربوط به آن که قطعا در ریز جزئیات آن هستتید به زودی شروع می‌شود و به نظر می‌رسد که این طرح فروش همراه با شگفتی‌های جالبی باشد که به دلیل شرایط خاص بازار خودرو بوده و از جمله شرایطی که به نظر می‌رسد قطعی شده این است که ثبت‌نام‌کنندگان طرح فروش سایپا امکان حضور در طرح فروش ایران خودرو را نخواهند داشت. گروه خودروسازی ایران خودرو این روزها به سختی در حال تلاش برای عرضه طرح فروشی است که همه مردم منتظر شروع آن هستند و با توجه به قول و قرارهایی که پیرامون آن داده شده و از عرضه کوماته‌مت این خودروها گفته شده است، توقعات زیادی برای آن وجود دارد. این طرح فروش که طبق مشخصات قبلی با ۲۵هزار خودرو آغاز خواهد شد و به نظر می‌رسد که ۶میلیون تقاضای موجود در طرح سایپا به سمت این فروش جدید خواهند رفت که به نظر می‌بایست قبل از اینکه شایعات و شبهه‌های مختلف پیرامون آن ایجاد شود، نهادهای نظارتی قبل از وقوع این شایعات وارد عمل شوند و همه چیز را به صورت شفاف عملیاتی کنند. قاضی‌پور، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در مصاحبه‌ای پیرامون این شرایط فروش گفت: گروه خودروسازی سایپا ۵۰ هزار خودرو به مشتریان عرضه کرده و ثبت‌نام آن به اتمام رسیده است و به همین ترتیب ایران خودرو نیز چیزی در حدود ۲۵ هزار دستگاه خودرو ثبت‌نام خواهد کرد که این تعداد خودرو به دلیل نبود قطعه در اتب‌راهای این شرکت‌ها مانده بود و بسیاری از این خودروها با تأمین قطعات صورت گرفته به بازار عرضه می‌شوند.



سازندگان قطعات خودرو به رویداد۲۴ گفت: متأسفانه ما در همه زمینه‌ها وابستگی شدید به قیمت دلار داریم و همین امر قیمت خودرو را یک شبه چند برابر کرد، اما اینکه بگویند قطعات داخلی است حرف

قابل قبولی نیست و مشکلی را حل نخواهد کرد.

او افزود: بخشی مواد اولیه خودروهای داخلی خارجی و برخی دیگر از قطعات آن نیز از خارج وارد می‌شود و این حرف درستی نیست که بگوییم، چون خودرو داخلی است پس نباید قیمت‌ها بالا رود برای

مثال قیمت شیر هم که تولید داخل است در اثر نوسان‌های دلار بالا می‌رود و این گرانی در نتیجه قطعات دستگاہ‌ها و حتی مواد اولیه برخی از کالاها است که قیمت تمام شده کالا را گران می‌کند.

شهریاری یکی دیگر از نکات مهم در نوسان‌های قیمت ارز را برهم خوردن تناسب عرضه و تقاضا دانست و معتقد است مردم هراس کم ارزش شدن پول دارند و برای کاهش ارزش پول خود اشتباهی عجیبی که ناکارآمد است همان بهتر که نباشد، اما پس از حذف شورای رقابت از

و تقاضای واقعی شده است.

هر نهادی که زورش به خودروساز برسد بهتر است

سیدجواد حسینی کیا، دبیر کمیسیون صنایع مجلس به رویداد۲۴ گفته است: وجود نهادهای موازی و ناکارآمد مانند شورای رقابت در نرخ‌گذاری خودرو عاملی در گرانی‌های اخیر است و باید گفت سازمانی که ناکارآمد است همان بهتر که نباشد، اما پس از حذف شورای رقابت از گردونه بازار خودرو لازم است دیگر نهادهای نظارتی نظیر ستاد تنظیم

برخی کارشناسان دلیل گرانی‌های اخیر را به وابستگی به قیمت دلار و کمبود قطعات یدکی مرتبط می‌کنند. یک قطعه‌ساز گفته است متأسفانه ما در همه زمینه‌ها وابستگی شدید به قیمت دلار داریم و همین امر قیمت خودرو را یک شبه چند برابر کرد.

به گزارش رویداد۲۴، صنعت خودرو همچون دیگر صنایع با توجه به نوسان نرخ ارز و تحریم‌های خارجی روزهای پرتلاطمی را پشت سر می‌گذارد و مسئولان با ارائه بسته‌های مختلف سعی در ساماندهی این بازار آشفته دارند از جلسات مجلسی‌ها با وزیر صنعت گرفته تا پیش‌فروش محصولات سایپا که روز چهارشنبه و پنجشنبه گذشته تب زیادی در میان خریداران انداخته بود، همگی برای کشیدن ترمز قیمت خودرو طراحی شده است، اما اینکه در واقعیت این سیاست‌ها بتواند بر نیاز بازار و کاهش التهابات قیمت‌ها اثرگذار باشد و اساسا علت گرانی‌های اخیر در بازار خودرو متوجه چه نهاد یا افرادی است، موضوعی است که رویداد۲۴ در گفت‌وگو با کارشناسان به آن پرداخته است.

فروش خودروهای سایپا در حالی انجام شد که برخی کارشناسان صنعت خودرو گفته بودند علت گرانی خودرو در روزهای اخیر عرضه کم خودرو به بازار بوده و با تزریق و ثبت‌نام پیش‌فروش خودروهای داخلی قدری از تلاطم قیمت‌ها کاهش خواهد یافت. برخی کارشناسان دیگر دلیل گرانی‌های اخیر را به وابستگی به قیمت دلار و کمبود قطعات یدکی مرتبط می‌کنند. بهرام شهریاری عضو سابق انجمن

متهم کردن کارآفرینان، جامعه را به بی‌اعتمادی سوق می‌دهد

بدی برای می‌گذارد. وی تأکید کرد: اتکا به نظر مراجع عمومی و ارائه نظر درباره صحت و سقم عملکردها به طور قطع نامطلوب بوده و برای کارآفرینانی که اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند مشکلاتی ایجاد می‌کند و سرمایه‌دار به شدت آسیب جدی خواهد دید و اگر این شخص تولیدکننده باشد، به لحاظ روحی و روانی قادر به ایجاد کسب و کار نیست و یا قداست خود را برای گروه کاری خود از دست خواهد داد.

این کارشناس صنعت خودرو اظهارنظرهای غیر کارشناسی را منجر به بی‌اعتمادی عمومی در جامعه دانست و گفت: این امر باعث می‌شود جامعه به سمت بی‌اعتمادی حرکت کند و جامعه بدون اعتماد، در معرض آسیب‌های بسیار شدیدی قرار خواهد گرفت.

قانون «تعویض خودرو» در حال جا افتادن است

خواب خودرو در تعمیرگاه نیز بهبود یافته است. تاجیک تصریح کرد: طبق قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، اگر خودرویی در دوره گارانتی به دلیل کمبود قطعه یا ناتوانی در رفع عیب بیش از دو روز کاری در نمایندگی خدمات پس از فروش خودروسازان و واردکنندگان خودرو متوقف شود شرکت مربوطه ملزم به پرداخت خسارت خواب (توقف) خودرو در تعمیرگاه به مالک مربوطه است. وی خاطر‌نشان کرد: بررسی عملکرد سه ماهه ابتدای امسال نشان می‌دهد بسیاری از شرکت‌های خدمات پس از فروش خودرو در تأمین قطعات دچار مشکل شده‌اند، بنابراین پیش‌بینی می‌کنیم در سال جاری خواب (توقف) خودرو در تعمیرگاه‌ها بیشتر شود.

با چالش‌های جدی مواجه می‌کند. این کارشناس صنعت خودرو با بیان این‌که در کشور ما استانداردهای تعریف‌شده در امور ارتباطات، روابط، اظهارنظرها و همچنین مباحث رسانه‌ای رعایت نمی‌شود و از این جهت آسیب‌های زیادی را چه در صحنه ملی و بین‌المللی تحمل می‌کنیم، تصریح کرد: عدم رعایت این موارد می‌تواند صدمه‌زننده باشد که این امر نیز تاکنون به دفعات اتفاق افتاده است چرا که افراد به خود اجازه می‌دهند به دلیل قرار گرفتن در موقعیتی خاص، نسبت به اظهارنظر در موارد مختلف اقدام کنند. قربانی ادامه داد: اظهارنظر در امور قضایی نیز باعث خلط مباحث شده و وقتی اطلاعات رسانه‌ای می‌شود، این امر به یک عامل تصمیم‌گیری و تهییج‌کننده جامعه تبدیل می‌شود که اثرات

یک کارشناس صنعت خودرو گفت که اتهام کارآفرینان و سرمایه‌گذاران بدون اثبات اتهام منجر به بی‌اعتمادی عمومی و حرکت جامعه به سمت بی‌اعتمادی می‌شود. ساسان قربانی در گفت و گو با پایگاه خبری «عصر خودرو» با بیان این مطلب گفت: به طور قطع برخورد با فساد امری پسندیده است اما اتهام برخی از کارآفرینان و سرمایه‌داران بدون در اختیار داشتن مدارک مستدل کارآفرینی در جامعه را با مشکلات عدیده‌ای مواجه خواهد کرد. وی افزود: در حال حاضر با مسائلی از این دست مواجه هستیم، به طوری که اظهارنظرهایی از سوی برخی از افراد ناآگاه به حوزه‌هایی خاص، مطرح می‌شود بدون آنکه صحت و سقم آن‌ها مورد تأیید باشد که این امر کارآفرینانی که اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند را

قائم‌مقام شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران گفت بررسی صورت‌گرفته از عملکرد سال ۱۳۹۶ خودروسازان بزرگ نشان می‌دهد که قانون تعویض خودرو در صورت تکرار عیب، به تدریج در حال جا افتادن و اجرایی شدن است.

سعید تاجیک، اظهار کرد: براساس قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، در صورتی‌که خودرویی در دوره گارانتی سه بار به دلیل ایراد تکراری به نمایندگی‌های مجاز خدمات پس از فروش عرضه‌کنندگان خودرو مراجعه کند، شرکت خودروساز و واردکننده مربوطه موظف به تعویض خودرو با یک خودروی جدید است.

وی با بیان اینکه تا سال گذشته این بخش از قانون به ندرت و بسیار محدود اجرا می‌شد، خاطر‌نشان کرد: با این حال ارزیابی وضعیت



حمایت مالی دانشگاه تهران و شرکت مخابرات از استارت‌آپ‌های حوزه فناوری

رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران از امضای تفاهم‌نامه این دانشکده با شرکت مخابرات ایران برای حمایت از استارت‌آپ‌های حوزه فناوری و ممانعت خروج آنها از کشور خبر داد.

به گزارش ایسنا، محمدرضا زالی با اعلام این خبر گفت: براساس معتبرترین شاخص‌های علمی دنیا ایران جزو ۲۰ کشور دنیا است که نرخ استارت‌آپی بالایی دارد ولی عدم تامین مالی یکی از مشکلات استارت‌آپ‌های حوزه نرم‌افزار است. رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران ادامه داد: به منظور برطرف کردن موانع برای کارآفرینان حوزه فناوری اطلاعات، تفاهم‌نامه‌ای را با شرکت مخابرات ایران به امضا رسانده‌ایم تا بدین وسیله از استارت‌آپ‌های حوزه فناوری حمایت کرده و مانع خروج آنها از کشور شویم.

دریچه

شگردهایی روانشناختی جهت جلب احترام برای روسای جدید

مترجم: مریم امیری خواه

انتظار نداشته باشید که به سرعت مورد احترام قرار بگیرید. زمان می‌برد تا کارکنان به رئیس جدیدشان احترام بگذارند. راهبردهای مبتنی بر علم روانشناسی، مانند بازخورد گرفتن، متمرکز شدن بر نقاط قوت و یادگیری راه‌های پیشی جستن از دیگران شتاب بیشتری به این فرآیند می‌دهد.

به خاطر داشته باشید که به صرف قرار داشتن در موضع قدرت نمی‌توانید احترام گروه‌تان را به دست بیاورید. باید به آنان نشان دهید که لیاقت و توانایی این سمت را دارید.

اولین روز کاری یک رئیس جدید معمولاً اینگونه آغاز می‌شود. اگر این رئیس جدید سلسله‌های درخشان و دستاوردهای چشمگیری که مانند روز روشن باشد، نداشته باشد و گاهی اوقات حتی با وجود داشتن چنین سابقه بی‌نظیری باید بداند که تک تک کارهایش نقادانه تحت نظر گرفته می‌شود. به علاوه مسلماً در هر سازمان و شرکتی افراد دیگری نیز وجود دارند که خودشان را مستحق این جایگاه می‌دانستند یا به رئیس شدن فرد دیگری امید بسته بوده‌اند. با این توصیف یک رئیس تازه‌کار باید علاوه بر خودش، این افراد را نیز قانع کند که واقعاً لیاقت قرارگیری در این سمت را دارد.

قانع کردن این افراد سختگیری که مشتاقانه منتظر اشتباه از جانب شما هستند و جلب احترام بقیه کارکنان فرآیندی طولانی، دشوار و حتی گاهی اوقات ناراحت‌کننده است، اما مسلماً غیرممکن نیست. در واقع دانشمندان اجتماعی و کارشناسان رهبری چند راهبرد کلیدی را برای تسریع این فرآیند تعریف کرده‌اند که در ادامه به بررسی آنها می‌پردازیم.

به دیگران ثابت کنید که می‌توانید کارتان را به خوبی انجام دهید - سپس دوست‌داشتنی بودن خودتان را نشان دهید

پژوهش‌ها بیانگر آن است که در برخورد با زیردستان یا هر آشنای جدید دیگری از دو منظر صمیمیت و شایستگی مورد ارزیابی قرار می‌گیرید. هر دو خصلت بسیار مهم است، اما در مقام یک رهبر جدید باید ابتدا شایستگی خود را به نمایش بگذارید. به عبارت دیگر به همگان ثابت کنید که به خوبی از عهده وظیفه مدیریت برمی‌آید، سپس قدری حساسیت و ویژگی‌های ظریف و محبت‌آمیز انسانی را نشان دهید. شایستگی را با عمل کردن به وعده‌ها و قول‌های خود و اجابت درخواست دیگران تقریباً به سرعت می‌توانید اثبات کنید، اما نشان دادن محبت و صمیمیت دشوارتر است. برقراری ارتباط با کارکنان بسیار مهم است.

باید کاری کنید که آنها باور کنند، شما نیز یکی از آنها هستید. می‌توانید کارکنان‌تان را به صرف ناهلر مهمان کنید یا درباره علائق مشترک‌تان با هم گپ بزنید. هدف این است که به آنها نشان دهید، اگرچه شما رئیس هستید، اما در نهایت همگی باید برای پیشبرد کارها با هم متحد شوید.

سعی نکنید بی‌نقص باشید

متأسفانه بسیاری از مدیران جدید و پرشور و شوق در دام تلاش برای بی‌نقص عمل کردن می‌افتند. درک می‌کنیم که به تازگی در این موقعیت قرار گرفته‌اید و دوست ندارید دیگران فکر کنند که هیچ ایده‌ای از مدیریت کردن ندارید. مدیران تازه‌کار در چنین موقعیتی



کارآفرینی از اقدامات مهم شهرداری تهران است

شهردار تهران در مراسم افتتاح سیزدهمین نمایشگاه زنان و تولید ملی در بوستان گفت وگویی پاینخت اظهار داشت: کارآفرینی به‌ویژه برای زنان از جمله مهمترین اقدامات شهرداری است.

به گزارش خبرنگار ایرنا، سیدمحمدعلی افشانی عصر شنبه افزود: زنان ۵۰ درصد جامعه را تشکیل می‌دهند، اما نتوانسته‌ایم در مدیریت، تولید و اشتغال حق آنان را به این اندازه ادا کنیم، درحالی‌که اگر مدیریت در اختیار بانوان باشد کارها سالم‌تر انجام می‌شود.

وی اشتغال‌زایی را نجات‌دهنده جامعه از شرایط کنونی دانست و گفت: باید نگاه‌مان را از چاه نفت برداریم و با پرهیز از تک‌محصولی و خام‌فروشی، به سمت کارهای توسعه‌ای پیش برویم.

افشانی در ادامه با اشاره به نقش توسعه اشتغال به‌ویژه توانمندی زنان با کاهش آسیب‌های اجتماعی در جامعه گفت: شهرداری یکی از متولیان برطرف کردن آسیب‌های اجتماعی است و در این خصوص نیز متولیان و سازمان‌های دیگر همکاری خود

را باید داشته باشند. شهربانو امانی عضو شورای اسلامی شهر تهران نیز در این مراسم گفت: ۳۰ درصد از اعضای ۲۱ نفره شورای شهر تهران را زنان تشکیل می‌دهند.

امانی به حضور بانوان در پخش مسابقات جام جهانی فوتبال در مجموعه ورزشی آزادی اشاره و بیان کرد: حضور خانواده‌ها و زنان در یک رفتار زیبا در ورزشگاه آزادی صورت گرفت که باعث شد عزم، اراده و همت ملی در بازی‌های جام جهانی داشته باشیم و این حداقل مطالبات بانوان بود که به تحقق رسید.

وی افزود: زنان نقش بسزایی در جامعه دارند و بسیاری از امور را به‌خوبی پیش می‌برند. این عضو شورای اسلامی شهر تهران با اشاره به اینکه زنان از دولت و مردان صدقه نمی‌خواهند، تصریح کرد: در حال حاضر نیمی از مملکت را زنان تشکیل می‌دهند و هر جایی که زمینه‌سازی و اعتماد صورت گرفت، زنان می‌توانند در چرخه تولید، اقتصاد و معنویت کشور تاثیرگذار باشند.



مدلی برای صندوق‌های کارآفرینی

پژوهش این است که تشخیص دهیم کدام فرصت‌ها، از اهمیت و اولویت و امکان توفیق بیشتری برخوردارند. وی درخصوص معیارهای مورد نظر برای ارزشیابی فرصت‌ها در مدل تصمیم‌گیری خود افزود:

با مطالعه بیش از ۲۵۰ مقاله علمی در این زمینه، معیارهایی را استخراج کرده و بین خبرگان به بحث گذاشتیم تا ببینیم که آیا این معیارها واقعا فرصت را شناسایی می‌کنند یا خیر. معیارهای مد نظر این پژوهش شامل عوامل مالی و اقتصادی مانند بازار و میزان تقاضا برای محصول یا خدمتی که فرصت عرضه می‌کند و نیز مطلوبیت از نظر متقاضی یا مشتریان هدف، همچنین امکان‌سنجی فرصت و سرمایه انسانی (که بخش مهمی در ارزشیابی فرصت است) می‌شود.

با توجه به اینکه پژوهش مورد نظر در حیطه عمل، در دو سازمان مختلف بررسی شده و نتایج خوبی حاصل شده است؛ از این مدل می‌توان در صندوق‌های کارآفرینی و موسسات و شرکت‌های مربوطه استفاده کرد.

جلسه دفاع رساله دکترای کارآفرینی با عنوان «مدل‌سازی ارزشیابی فرصت طی کنش کارآفرینانه در محیط‌فازی» با گرایش فناوری در دانشگاه تهران برگزار شد. به گزارش ایسنا، سیده الهه

عادل، دانشجوی رشته کارآفرینی در مقطع دکترای دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران با راهنمایی دکتر علی مبینی دهکردی و مشاوره دکتر یداللهی و دکتر عادل آذر، به مدت بیش از دو سال بر روی این پژوهش مطالعه و تحقیق کرده است تا معیارهای ارزشیابی فرصت‌های پیش روی کارآفرینان را در یک مدل ارائه کند. مدلی که امکان دستیابی به فرصت‌های برتر را به کارآفرین می‌دهد تا بتواند از بین آنها بهترین گزینه ممکن را انتخاب کند. سیده الهه عادل رستخیز، در توضیح این پژوهش گفت: معمولاً کارآفرینان با فرصت‌های متعددی

برای کسب و کار خودشان روبه‌رو هستند، اما مسئله مهم این است که زمان و منابع محدود امکان پیگیری همه فرصت‌ها را نمی‌دهد. در این مرحله بحث ارزشیابی فرصت مطرح می‌شود. هدف اصلی



تحلیلگران میانگین قیمت فروش بالاتری را برای مدل‌های آیفون ۲۰۱۸ پیش‌بینی می‌کنند

تحلیلگران بازار انتظار دارند گوشی‌های آیفون ۲۰۱۸ همانند آیفون ۶ فروش خوبی را برای اپل رقم بزنند و باعث افزایش میانگین قیمت فروش شود. به گزارش زومیت، کمتر از ۱۰ روز دیگر، آیفون XS و آیفون XS مکس اپل و همچنین آیفون ۲۰۱۸ اقتصادی با نمایشگر ۶.۱ اینچی به‌صورت رسمی معرفی می‌شوند. براساس تحلیل منابع نزدیک به زنجیره تامین، انتظار می‌رود بعد از آیفون ۶، گوشی‌های آیفون ۲۰۱۸، بیشترین حجم فروش را برای کوپرتینوشین‌ها رقم بزنند. تحلیلگران KeyBanc Capital Market مؤسسه Barron's، در گزارش اخیر خود اعلام کرده‌اند که بزرگ‌تر شدن ابعاد نمایشگر آیفون ۲۰۱۸، باعث افزایش تقاضای خرید خواهد شد. به‌اعتقاد تحلیلگران، اندازه صفحه‌نمایش، در طول ۶ سال گذشته، عامل مهم و تاثیرگذاری روی حجم فروش و همچنین قیمت‌گذاری گوشی‌های آیفون بوده است.



یادداشت

نحوه پایان ۴ مکالمه کاری رایج

واکنش ادامه دهید و بگویید «مایلم راجع به اینکه چگونه می‌توانیم منابع بیشتری را وارد این برنامه کنیم با شما صحبت کنم. ایده‌هایی در این زمینه دارم که مایلم با شما در میان بگذارم.» او پاسخ می‌دهد «حتماً! جلسه‌ای را برای این کار تنظیم کنید.»

با این روش، انجام کاری بزرگ‌تر به شما محول شده است.

۳- تماس‌های فروش

حرف‌زدن با مشتریان احتمالی می‌تواند اضطراب‌آور باشد. من کسب‌وکاری را در مدت ۳۰ سال بنیانگذاری کردم و چالش برانگیزترین مکالمات، آنهایی بودند که با مشتریان جدید صورت می‌گرفتند. معمولاً ایده‌هایم را از طریق تلفن مطرح می‌کردم و اگر خوش‌شانس بودم می‌توانستم آنها را ملاقات کنم. نحوه شروع مکالمه دوستانه و کلی بود. پیام‌های من همواره شاد و جذاب بودند؛ برای مثال «خوشحالم که در این فرصت می‌توانم کمک‌هایی که آموزش‌های ارتباطی ما می‌توانند به شما و گروه‌تان بدهند را مطرح کنم.» من با طرح سوالات بسیار، به بررسی شرایط می‌پرداختم. ترغیب مشتری به صحبت کردن راجع به خودش، نکته کلیدی در این روند بود و باعث می‌شد آنها احساسی بهتر و من نیز دیدگاه مناسبی پیدا کنم. اما اطلاعاتی که می‌دادم قبل از ترغیب آنها به ارائه واکنش، به عمل تبدیل نمی‌شدند. اگر احساس می‌کردم کارگزار برای اقدام آماده است می‌گفتم «بسیار خوب، چه زمانی می‌توانیم شروع کنیم؟» این جمله جسورانه، نشانگر اعتمادبه‌نفس من بود. اگر از آمادگی کارگزار اطمینان کمتری داشتم، جمله خود را این‌گونه تغییر می‌دادم «حتمن دارم برنامه اجرایی ما شما را به سخنور الهام‌بخشی که می‌خواهید باشید، تبدیل می‌کند.» این جمله فرض را بر این می‌گذارد که مشتری موافقت خواهد کرد. اگر باز هم اطمینان کمتری داشتم، می‌گفتم «مکالمه بسیار خوبی بود، قدم بعدی‌مان چیست؟» در هر سه مورد، اقدام کردن را توصیه می‌کردم و هیچ کدام از پاسخ‌ها، یک «نه» قطعی نبودند.

۴- مکالمه از طریق ایمیل

ایمیل‌ها نیز مکالماتی هستند که باید با پیام مشخصی مدیریت شوند. فرض کنید ایمیلی نوشته‌اید که کلیات برنامه، هدف، بازه زمانی، هزینه‌ها و نتایج پیش‌بینی‌شده را مشخص می‌کند. پیام شما این است که این برنامه به دریافت‌کننده‌اش کمک بزرگی می‌کند، اما متأسفانه این‌گونه سخن‌تان را به پایان رسانده‌اید «اگر سوالی داشتید، بلافاصله با من تماس بگیرید.» چندبار این نمونه از ترغیب به ارائه واکنش را دیده‌ایم؟ اصلاً چرا باید مفهومی منفی در آن وارد کنیم؟ چرا فرض بر این باشد که برای خواننده سوال پیش می‌آید؟ به جای این کار، به روند ترغیب خود مفهومی مثبت و ملموس بدهید. بگویید «خوشحالم می‌شوم که برای ادامه کار موافقت کنید» یا «من برنامه را پیش می‌برم و شما را در جریان توسعه آن قرار می‌دهم.» به یاد داشته باشید تا درخواست‌تان را واضح و قاطعانه مطرح نکنید، سرمایه‌گذار نخواهید داشت. بنابراین ترغیب قوی لازم‌ه ارسال هر ایمیلی است. در بیان درخواست گردهمایی، موافقت رسمی، تأمین بودجه، نوعی تعهد و به طور کلی هر آنچه می‌خواهید، خجالتی نباشید! نحوه خاتمه‌دادن باید فرصت‌آفرینی و شما را به مرحله بعد هدایت کند. ترغیب به نشان دادن واکنش در هر مکالمه‌ای، مؤلفه کلیدی در برقراری ارتباطات است. آن را دقیق و مطمئن طراحی کنید زیرا در این صورت، شنوندگان و خوانندگان‌تان اعتماد بیشتری به شما پیدا می‌کنند.

منبع: fastcompany

نویسنده: JUDITH HUMPHRE

مترجم: مهسازمانی

نحوه اتمام یک مکالمه باید دری به روی فرصتی جدید باز کند. اگر مایلید مخاطبان‌تان وارد عمل شوند و کاری که می‌خواهید انجام دهند، این نکات را فراموش نکنید. ما روزانه تقریباً ۱۶۰۰۰ کلمه را به‌زبان می‌آوریم. به طور ایدئال، خصوصاً در محل کار، مایلیم سخنان‌مان تفاوتی ایجاد کنند و برای تحقق این امر، ایده‌هایمان باید به عمل بینجامند، بنابراین لازم است مکالمات‌مان را با ترغیب افراد به نشان دادن واکنش پایان دهیم. در بسیاری مواقع، برای بیان «درخواست» تعلل می‌کنیم، حرف‌مان را می‌زنیم و امیدواریم که شنوندگان قدم‌های بعدی را بردارند. فرض را بر این نگذارید که اهداف‌تان واضح هستند. لازم است هر مکالمه‌ای را (چه نوشتاری و چه گفتاری) با توضیح کامل اقداماتی که می‌خواهید انجام شوند، به پایان برسانید. در واقع ترغیب افراد به نشان دادن واکنش با تبدیل یک ایده به مراحل عملی، به پیام شما جذابیت می‌بخشد. انجام چنین کاری، مکالمات شما را به یک عملیات انگیزشی تبدیل می‌کند. چه مکالمه شما برای برقراری ارتباط با دیگران باشد، چه مکالمه‌ای در راهرو محل کار و چه تماس برای فروش و گفت‌وگویی از طریق ایمیل، روش‌های ذیل می‌توانند به شما کمک کنند.

۱- مکالمات مربوط به برقراری ارتباط با دیگران

مکالمات مربوط به برقراری ارتباط با دیگران بخش مهمی در پیشرفت کسب‌وکار محسوب می‌شوند، بنابراین آنها را به درستی انجام دهید. با پیامی مشخص شروع و از طریق آن «درخواست» خود را مطرح کنید. فرض کنید در یک کنفرانس کاری و در حال صحبت با مدیرعامل شرکتی هستید که برای شغل موردعلاقه‌تان آگهی داده است. مکالمه‌ای را با یک پیام واضح شروع کنید؛ اینکه شما مشتاق کسب این جایگاه شغلی هستید. هنگامی که مضمون کلی خود را رساندید، صلاحیت و اشتیاق‌تان برای این جایگاه شغلی را، با ترغیب او به نشان دادن واکنش نشان دهید. بگویید «بسیار علاقه‌مندم در شرکت شما مشغول به کار شوم و خوشحالم می‌شوم اگر اطلاعات تماس با بخش مسئول استخدام را در اختیارم بگذارید.» اگر فکر می‌کنید با این کار خودتان را تحمیل می‌کنید، کاملاً در اشتباهید! افراد برای کمک به کسانی که اعتمادبه‌نفس کافی برای ارائه درخواست دارند، مشتاق هستند. اگر مکالمه شبکه‌سازی را با چنین درخواستی پایان دهید، فرصتی برای مصاحبه با استخدام‌کنندگان پیدا می‌کنید.

۲- گفت‌وگوهای راهرویی

جزء اصلی دیگر در مکالمات کاری، گفت‌وگوهای فی‌البداهه در راهروی محل کار است که می‌تواند بسیار سرنوشت‌ساز باشد. فرض کنید مدیرتان در حال عبور از راهرو است و نگاه‌تان با هم تلاقی می‌کند. برخی از این برخوردها به جایی نمی‌رسند. شما ممکن است بگویید «حال‌تان چطور است؟» و او در جواب بگوید «خوبم.» اما فرض کنید مدیرتان در جلسه ارائه شما حضور داشته است. در حالی‌که در راهرو با یکدیگر تماس چشمی برقرار می‌کنید، به او بگویید «همانطور که در جلسه ارائه‌ام شنیدید، من برای انجام این برنامه کاری بسیار هیجان‌زده هستم.» این پیام شماسه؛ اما به همین اکتفا نکنید. حال‌که توجه او را جلب کرده‌اید، با ترغیب او به ارائه

برای اولین بار ارزش سهام شرکت Snap به زیر ۱۰ دلار رسید

با ادامه کاهش ارزش سهام رسانه‌های اجتماعی، سهام اسنپ‌چت نیز بار دیگر سقوط کرد و به پایین‌ترین میزان خود رسید.

ارزش سهام Snap (اسنپ‌چت) برای هفتمین دوره متوالی سقوط کرد و این بار به پایین‌ترین رکورد خود یعنی زیر ۱۰ دلار رسید.

به گزارش زومیت، کاهش قیمت سهام این شرکت مطرح فناوری، به دنبال خبر حضور مدیران فیس‌بوک و توئیتر، در کمیته اطلاعات سنای آمریکا رخ داد. مدیران این شبکه‌های اجتماعی باید در مورد نقش شرکت‌های خود پیرامون کمک به مداخلات روسیه در انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۱۶ آمریکا شهادت می‌دادند.

جک دورسی، مدیرعامل توئیتر، روز پنجشنبه نیز باید طبق برنامه در کمیته بازرگانی و انرژی آمریکا حضور می‌یافت.

از زمانی که اسنپ، درآمد سه‌ماهه دوم ۲۰۱۸ خود را منتشر کرد، سهام این رسانه اجتماعی فشار زیادی را متحمل شده است. هرچند اسنپ برآورد فروش و سود خود را کاهش داده بود، ولی مجبور شد تصدیق کند که تعداد کاربران فعال روزانه اسنپ‌چت به میزان ۲ درصد کاهش یافته و به ۱۸۸ میلیون نفر رسیده است. تحلیلگران وال‌استریت انتظار داشتند که این نرخ به ۱۹۳ میلیون نفر برسد.

در حالی که بحث پیرامون سانسور و اخبار جعلی همچنان ادامه دارد، سایر رسانه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک و توئیتر نیز با چالش جایگاه کاربری روبه‌رو هستند.

روز چهارشنبه، Snap دو مدل جدید از عینک‌های دوربین Spectacles را معرفی کرد که شباهت بیشتری به عینک‌های آفتابی استاندارد دارند، اما در هر حال اخبار هفته گذشته، تأثیر خود را در کاهش ۴ درصدی قیمت سهام این شرکت نشان داد.

سهام اسنپ در طول سال جاری میلادی، ۲۴ درصد سقوط کرده است.

«زبان کاران» با رویکرد فرصت‌های کار آفرینی زبان فارسی برگزار می‌شود

ایجاد کنیم؟ تا کی باید در حوزه زبان، فقط گفت و نوشت و خواند؟ نمی‌شود از زبان پول درآورد، در مسیری غیر از مسیر پژوهش و تدریس و تألیف؟ در دنیای جدید، گویشوران دیگر زبان‌ها، با زبان مادری یا بومی خود چه می‌کنند؟

وقتش رسیده این گنجینه تمام‌نشدنی فرهنگ و تقش منبعی تمام‌نشدنی برای کارو کسب و کار آفرینی برکشیم؟ یا دست‌کم از این منبع بهره بگیریم و کسب و کار شخصی‌مان را ارتقا دهیم؟ اصلاً همه این‌ها به کنار، قرار نیست قدر زبان مادری‌مان را بدانیم و مراقبش باشیم و در متن‌هایی که تولید می‌کنیم ملاحظاتی زبانی را در نظر بگیریم؟ وقتش نرسیده مسئولیت‌مان را در برابر زبان مادری‌مان بشناسیم و به آن عمل کنیم؟ البته که باید چنین کنیم و در این راه، ابزارهای جدید را در فضاهای جدید به کار بزنیم با همدلی و کار گروهی این مهم را به قل چشم‌نواز و افتخار آفرین رشد خود برسانیم.

در دنیای کسب‌وکارهای نو و کارآفرینی، خموچم کار گروهی شناخته شده و آموزش داده می‌شود، اما ارتباطی بین زبان و کار گروهی و درآمدزایی و خدمت فرهنگی هم هست؟



نخستین نشست از نشست‌های «زبان کاران: زبان فارسی و فرصت‌های کار آفرینی» با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در

تعاریف و ویژگی‌های «زبان» آن را به ابزار ارتباطی، چارچوب فهم جهان، گنجینه اندیشه و محور فرهنگ و تجربه گذشتگان، ذخیره‌گاه و محور فرهنگ خوانده‌اند. در تعاریف و ویژگی‌های «کار» نیز تلاش و کوشش انسان برای تغییر خود و جهان و دیگران و از همه جدی‌تر، جدوجهد برای حفظ حیات اجتماعی و فرهنگی خود و دیگران ذکر شده است. همچنین «کار گروهی» با حضور چند نفر با توانایی‌ها و استعدادها و تخصص‌های متفاوت و برآورده‌کننده نیازها، نشانه این مفهوم در زبان فارسی، نام کار به اضافه «ان» جمع است تعریف شده است. همان‌گونه که در تعاریف و ویژگی‌های زبان می‌بینیم، هیچ توجهی به رابطه زبان و کسب و کار و کارآفرینی یا مدیریت نشده است. در تعاریف کار هم زبان جایگاهی ندارد. آیا می‌توانیم زبان را با کسب و کارهای جدید و کار گروهی مرتبط کنیم؟ می‌توانیم با ابزار زبان، ارزش آفرینی کنیم یا فرصت کار آفرینی

احصای نیازهای واقعی کشور گام اول در برگزاری استارت‌آپ است

شود. در واقع، فرد پس از گذراندن دوره پساکترا به توانایی لازم برای اجرای مستقل طرح و یا حتی راه‌اندازی یک استارت‌آپ واقعی می‌رسد. محقق برجسته شیمی اضافه کرد: انجام پروژه‌های کاربردی غالباً

نیازمند حمایت مالی است؛ البته این حمایت‌ها باید به صورت جهت‌دار و تحت نظارت به افراد و گروه‌ها اعطا شود. در واقع نهادی مانند معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهور و بنیاد ملی نخبگان اگر مسیر صحیح حرکت را با سیاست‌های تسهیلاتی و تشویقی ترسیم کنند، خودبه‌خود توان و دانش موجود در کشور جهت‌دهی خواهند شد.

وی تصریح کرد: استارت‌آپ در ابتدا نیازمند حمایت مالی است اما حمایت‌ها باید به نحوی باشد که پس از مدتی بتواند شرکت سوددهی ایجاد کند. اگر این روند به درستی طی شود، پس از مدتی صنعت نیز به عنوان حامی در این زمینه‌ها حضور فعال خواهد داشت و حتی بخشی از هزینه‌ها را از محل درآمدهای خود تأمین می‌کند.

رئیس دانشکده شیمی دانشگاه صنعتی اصفهان گفت استارت‌آپ زمانی می‌تواند اثرگذاری بهینه داشته باشد که براساس نیاز واقعی کشور ترسیم و طراحی شده باشد. بهزاد رضایی در گفت‌وگو با پایگاه

اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، ایجاد فرصت پساکترا را یکی از بهترین راه‌های اشتغال دانش‌آموختگان دوره دکترا دانست و گفت: این دوره به فرد فرصت می‌دهد که ضمن حضور در یک طرح و پروژه عملی و واقعی، توانایی‌های لازم برای حضور در بازار کار را پیدا کند. وی افزود: دوره پساکترا باید تنها در دانشگاه‌های بزرگ ایجاد شود نه اینکه هر دانشگاهی با هر کیفیتی، دانشجوی پساکترا پذیرش کند تا ویرترین خود را زیباتر نشان دهد. این دوره، یک دوره توانمندسازی است و باید به بهترین شکل و با بهترین کیفیت گذرانده شود.

رضایی ادامه داد: حمایت از دانشجو در دوره پساکترا سبب می‌شود از سویی نیازهای اولیه مالی و شغلی وی برطرف و از سوی دیگر، توان و دانش او در راه صحیح، صرف‌نیازهای موجود در کشور



قهوه‌ای که می‌خوری می‌تواند دنیایی را تغییر دهد

آمار بی‌خانمان‌ها در لندن در حال افزایش است و تبلیغات عادی برای اطلاع‌رسانی در این مورد کافی نبود. پس آژانس افسی‌بی اینفرونو لندن (FCB Inferno London) با برند چنج پلیز (Change Please) و بیگ ایشو (Big Issue) برند جدید قهوه‌ای را برای کمک به خانمان‌ها راه انداختند که کارکنانش بی‌خانمان‌ها بودند، اما برخلاف تمام کمپین‌های متداول، آنها به دنبال یاد دادن ماهیگیری به بی‌خانمان‌ها بودند و هدف نهایی‌شان توانمندسازی این افراد بود. اولین ماشین قهوه در نوامبر ۲۰۱۵ راهی خیابان‌ها شد و در سال ۲۰۱۷ این فعالیت شکل کمپین را به خود گرفت و محصولات قهوه این برند که توسط شرکت‌های بزرگ قهوه‌سازی حمایت می‌شود، وارد فروشگاه‌ها شد. از شهریور سال گذشته این قهوه‌ها در بیش از ۳۷۵ فروشگاه به فروش رسیده است. درآمد حاصل از فروش قهوه برای کاهش تعداد بی‌خانمان‌های لندن به کار گرفته می‌شود. کمپین چنج پلیز هزینه اجاره و زندگی بی‌خانمان‌ها را در لندن تقبل می‌کند و در عین حال به آنها آموزش می‌دهد چطور در این ماشین‌ها، قهوه سرو کنند. هر باربسی‌تا ۶ ماه روی یک ماشین کار می‌کند و در این مدت مهارت‌های اجتماعی لازم را برای ورود مجدد به جامعه و کار دائم را دریافت می‌کند. تا سال گذشته ۳۵ نفر با کمک این کمپین، زندگی‌شان تغییر کرده بود و از خدمات مالی خانه، گشودن حساب بانکی، یافتن شغل، دکتر روانکو و حمایت عاطفی کامل برخوردار شده بودند. قهوه‌ها که حالا در فروشگاه زنجیره‌ای سسینزبری (Sainsbury's) به فروش می‌رسند، طعم‌های مختلفی دارند. بسته‌بندی‌ها متفاوت است و رویشان در مورد افراد بی‌خانمان توضیحاتی داده شده است.

کمپینی که جایزه طلا گرفت: توق نداری با حرف‌هایت مرا آزار دهی
لدردی و آزار اینترنتی میلیون‌ها قربانی در سراسر دنیا دارد. ۴۶۳۰۰۰ جوان سالانه در استرالیا مورد آزار و اذیت اینترنتی قرار می‌گیرند و ۷۸ درصد آنها ۱۰ تا ۱۵ ساله هستند. قربانیان سوءاستفاده‌های اینترنتی در مقایسه با دیگر قربانیان، ۹ برابر بیش‌تر در معرض خودآزاری و اندیشه خودکشی قرار دارند. برای جلوگیری از این اتفاق، همیشه تمرکز اصلی روی گزارش این رویدادها بوده است، اما هیچ راهی برای محافظت از کودکان در مقابل این اتفاق وجود ندارد و شبکه‌های اجتماعی پیشرو هم در ارائه راه‌حل‌های موثر ناکام مانده‌اند. برگزارکنندگان کمپین به دنبال راهی برای ایجاد تغییرات اساسی در محیط آنلاین بودند. هدف آنها ایجاد آگاهی رسانه‌ای و همچنین شناخت اپلیکیشن ربوورد (Reword) بوده‌افزایش دانلود و به‌اشتراک‌گذاشتن محتوا؛ تعامل با سرمایه‌گذاران مرتبط برای حمایت از این ابزار (مثلا در مدارس و مقامات دولتی) و بالابردن پوشش در شبکه‌های اجتماعی و جریان‌های اصلی.

آنها دو مخاطب اصلی داشتند: گروه اول محافظان: والدین و آموزش‌دهندگان. محافظان کسانی بودند که امنیت و سلامت روانی کودکان برای‌شان اهمیت داشت. با وجود سوءاستفاده همه‌گیر در مدارس و فشار والدین بر مدارس برای رسیدگی به این مساله، آنها می‌دانستند مراجع آموزشی به دنبال راهی سریع برای بهبود وضعیت مدارسند، به ویژه در مدارس کامپیوتر. در عین حال والدین هم دل‌شان می‌خواست راه‌حلی را در منزل (که کودکان بیش‌تر زمان‌شان را در شبکه‌های اجتماعی می‌گذرانند) پیاده‌کنند. والدین همان افرادی بودند که ربوورد را در کامپیوترهای خانه نصب می‌کردند. گروه دوم جوان‌ها: جوان‌ها دل‌شان نمی‌خواهد بزرگ‌تراها بهشان بگویند چه کاری انجام دهند، اما طراحان کمپین می‌دانستند موفقیت این ابزار زمانی توجه جوان‌ها را جلب خواهد کرد. ابزار به شکلی طراحی شد که آن‌ها بتوانند مطالبی را به آن اضافه کنند و تغییرش دهند؛ این مساله به آن‌ها حس مالکیت نرم‌افزار و قدرت رویارویی با سوءاستفاده را می‌داد.

راه‌حل / استراتژی: زمینه فرهنگی

استرالیا گوی سبقت را در سوءاستفاده اینترنتی ربوده و در حال نزدیک شدن به رتبه یک در این زمینه است. ربوورد خط قرمزی است که در لحظه، آزار و سوءاستفاده را در فضای اینترنت هشدار می‌دهد. به عنوان یک ابزار آموزشی به پرورش شاخک‌های اخلاقی جوانان کمک می‌کند. ربوورد نرم‌افزار ساده‌ای است که با جاوااسکریپت نوشته شده و به دستر پیام‌دهی مجهز است و کاملاً نامناسب را تشخیص می‌دهد. وقتی مورد مشابه پیدا شد، به کودک هشدار و اپلیکیشن وارد عمل می‌شود و از آنها می‌خواهد در استفاده از کلمات‌شان تجدید نظر کنند. شروع کمپین در دو مدرسه بود و موفقیت آن باعث شد مدرسه‌های بیش‌تری بخواهند از آن استفاده کنند. اکستنشن رایگانی از نرم‌افزار در گوگل کروم قرار داده شد. تبلیغات یکپارچه محیطی، تلویزیون، چاپی، شبکه‌های اجتماعی و روابط عمومی گسترده انجام شد. ویدئوهای احساسی کمپین با تشریح مساله، مشکل را می‌توانستند به مردم را در مورد این مساله آگاه می‌کردند. کمپین که محافظان را هدف قرار داده بود، از آنها می‌خواست اپلیکیشن را در خانه و مدرسه نصب کنند. آنها سپس جوان‌ترها را در شبکه‌های اجتماعی و برنامه‌های داخل مدرسه مخاطب قرار دادند. از جوان‌ها دعوت کردند با نرم‌افزار کار کنند و خودشان واژه‌ها و اصطلاحاتی را که در مورد سوءاستفاده اینترنتی می‌دانند، به آن اضافه کنند. تبدیل این پوچه‌ها به نویسندگان همکار اپلیکیشن، احتمال تبلیغ نرم‌افزار را بین دوستان‌شان افزایش می‌داد. در وب‌سایت کمپین پوچه‌ها می‌توانستند از فیلتر سفارشی عکس پروفایل استفاده کنند و در فضای عمومی مخالفت‌شان را با سوءاستفاده آنلاین اعلام کنند.

نتیجه: در دو هفته ۴۸درصد سوءاستفاده‌ها تحت پوشش اپ قرار گرفت و به ازای هر کاربر میزان این سوءاستفاده ۶۷درصد کاهش یافت. در نهایت لئورنت ملیبورن که این کمپین را طراحی و اجرا کرده بود، توانست جایزه طلای کن‌لاین را در سال گذشته از آن خود کند.

ولوو؛ برند سارق

کمی برگردیم به عقب، به مسابقات سوپرپاولو سال ۲۰۱۵ جایی که ولوو بدون هیچ تبلیغ گران‌قیمتی توانست قهرمان تمام آگهی‌های خودرو باشد. ماجرا در شبکه‌های اجتماعی اتفاق افتاد. ولوو به جای هزینه‌های گزاف تبلیغاتی مانند بی‌اوه، بنز، لکسوس و دیگر شرکت‌های خودروسازی، با توجه‌کردن به مخاطبان و نیازشان برای تعامل با برند، برنامه‌ای متفاوت اندیش‌بوده. کمپین، یک کمپین معمولی نبود که با قوانین رایج تبلیغاتی کار کند. ولوو می‌خواست دزدی کند! در جریان مسابقات سوپرپاولو هر جا تبلیغ یک خودرو را دیدند، فارغ از این که کدام برند را دوست دارند، با هشتگ #VolvoContest نام کسی را که دل‌شان می‌خواهد یک اتومبیل ولوو به او هدیه بدهند، توییت کنند تا درنهایت یکی از جدیدترین مدل‌های این برند را در قرعه‌کشی برنده شوند. پس در حالی که رقبا روی ویژگی‌های خودشان تمرکز کرده بودند، ولوو در قلب‌های مردم جولان می‌داد و عشق می‌زدید. از قوانین شرکت در مسابقه این بود که توییت باید حتما در زمان پخش ویدئوهای رقبا انجام می‌شد و شرکت‌کنندگان باید می‌گفتند چرا دل‌شان می‌خواهد ولوو را برای کسی که دوستش دارند بخرند. مسابقه با یک ویدئوی ساده ولی گویا اعلام و در شبکه‌های اجتماعی برند پخش شد. در جریان این کمپین، ولوو در معرض چشم‌های خیلی‌ها قرار گرفت. فروش نمونه (XC۶۰) همان نمونه جایزه ۸۰درصد افزایش یافت. تنها در ۴ساعت، ۱۵هزار توییت با هشتگ مسابقه منتشر شد. منبع mbamews:

افزایش اهمیت شبکه‌های اجتماعی در عرصه بازاریابی و برندسازی

چگونه برترین موقعیت‌ها در شبکه‌های اجتماعی را کشف کنیم؟



اجرای ویدئویی زنده است، به سراغ تماشای آن می‌رویم. به یاد دارم چندی پیش یکی از دوستان ساکت و سرر به زیر دوران دبیرستان‌ام ویدئویی زنده بر روی اینستاگرام پخش کرد. من که اصلا بدان توجهی نکردم، اما از طریق دوستانم متوجه شدم که ویدئوی وی اصلا بازدیدی دریافت نکرد. حکایت تفاوت پیش‌بینی کارشناس‌ها با واقعیت‌ای مدنظر کاربران دقیقا به مانند این داستان است.

قصد من در اینجا کاهش اهمیت سرویس ویدئوهای زنده نیست. بی‌شک این سرویس فرصت‌های تازه‌ای در اختیار افراد و برندها قرار می‌دهد. نکته در نحوه ارزیابی ما از این موقعیت نهفته است. براین اساس کارشناس‌های حوزه بازاریابی ارائه سرویس‌های ویدئوی زنده را بی‌توجه به تاثیرش بر روی فعالیت کاربران اقدامی انقلابی خطاب کردند. اگر آن‌ها اندکی پیش از اظهارنظر خود را به جای کاربران معمولی می‌گذاشتند، شاید نظرشان در مورد این سرویس به طور کلی تغییر می‌کرد.

۳.استفاده از توییتز برای دریافت اطلاعات مهم

گروهی که موفقیت یا شکست یک پلتفرم اجتماعی را تعیین می‌کنند، نه روزنامه‌نگارهای حرفه‌ای یا موسس‌های آن پلتفرم، بلکه عموم مردم هستند. در هر صورت یک شبکه اجتماعی با هدف جلب نظر کاربران معمولی ساخته می‌شود. براین اساس صرف‌نظر از تحلیل‌های حرفه‌ای کارشناس‌ها بازهم نتیجه کار بستگی به سلیقه مردم دارد. براین اساس مراجعه به نظر مردم یکی از راهکارهای مفید برای پیش‌بینی فرصت‌های طلایی در شبکه‌های اجتماعی است. با این حال توجه داشته باشید که مقیاس شما به واقعیت نزدیک خواهد شد.

به نظر من بهترین پلتفرم برای آگاهی از نظر کاربران توییتز است. در این شبکه اجتماعی شما امکان مشاهده نظرات دیگر کاربران و حتی توییت‌های‌شان خطاب به یکدیگر را به راحتی خواهید داشت. نکته مهم در این میان نظر آن‌ها در مورد تغییرات شبکه‌های اجتماعی است. در واقع گفت‌وگوهای معمولی برای فعالیت بازاریابی ما اهمیتی ندارد. بنابراین سخت‌ترین مرحله در اینجا تفکیک گفت‌وگوهای مهم از ساده است. جست‌وجوی هشتگ‌های مربوط به کسب‌وکارمان در اینجا کمک بزرگی به ما خواهد کرد. همچنین ماهیت توییتز به عنوان پلتفرمی برای بیان کوتاه نظرات کار ما را در مطالعه متن‌ها راحت می‌کند. بی‌تردید پیش‌بینی درست فرصت‌های طلایی در شبکه‌های اجتماعی کسب‌وکار ما را دچار تحولی شگرف خواهد کرد. با این حال به یک نکته مهم توجه داشته باشید: اهمیت شناسایی فرصت‌های برتر نباید ما را به تصمیم‌گیری عجولانه دچار کند. براین اساس بررسی دقیق هر حادثه‌ای باید در اولویت نخست ما باشد. در غیر این صورت شاید مرتکب اشتباه‌هایی جبران ناپذیر شویم.

اگر به توصیه‌های این مقاله به دقت گوش سپرده و آن را سرلوحه کارتان قرار دهید، موقعیت‌های مطلوبی را در شبکه‌های اجتماعی کشف خواهید کرد. همچنین به طور قابل ملاحظه‌ای در زمان و هزینه‌های شما صرفه‌جویی خواهد شد. در حقیقت کاربست شیوه‌های دیگر برای کشف موقعیت‌های طلایی در شبکه‌های اجتماعی نیازمند صرف هزینه بسیار بالایی است.

اجتماعی امکان برقراری ارتباط با کارشناس‌های مختلف از کشورهای گوناگون به راحتی وجود دارد. صرف‌نظر از توسعه شبکه‌های اجتماعی، علاقه افراد به درج رزومه‌شان در سایت شخصی خود یکی دیگر از خدمات بی‌نظیر تکنولوژی به ما در زمینه یافتن کارشناس‌ها و منابع اطلاعاتی خبره است.

اگر قصد یافتن فرصت‌های طلایی در شبکه‌های اجتماعی به صورت شخصی را دارید، با طرح سوالاتی از افرادی که کسب‌وکارشان پیش از این مورد توجه برندها پلتفرم‌های اجتماعی بوده است به داده‌های موردنیازتان دست یابید. به عنوان مثال به تجربه شخصی من توجه کنید. من بخش قابل توجهی از زندگی‌ام را صرف نگارش مقاله در زمینه بازاریابی و تبلیغات کرده‌ام. براین اساس ارتباط نزدیکی با ناشرهای معتبر و سایر نویسندگان مطرح دارم. درست به همین خاطر از چند سال پیش دیگر دست به نگارش مقالات بلند ندم. علت این کار آگاهی من از تغییر سلیقه مخاطب بود. دوستان من در عرصه روزنامه‌نگاری و مقاله‌نویسی پیش از آن‌که این آمار به صورت وسیع مورد توجه قرار گیرد، من را از آن مطلع کردند. برهمین اساس من پیش از آن‌که چند مقاله بلندم قربانی فهم این نکته شود، نسبت به تغییر سبک کار خود اقدام کردم.

۲.از خود بی‌برسید که آیا اکنون در حال استفاده از ابزار یا پلتفرم مدنظر هستید؟

نکته این بخش بسیار ساده اما در اغلب موارد مورد بی‌توجهی اهالی کسب‌وکار است. براین اساس از خود بی‌برسید، و صادقانه بدان پاسخ دهید، که آیا اکنون در حال استفاده از ابزار یا پلتفرم تازه مدنظرتان هستید یا خیر. در حقیقت بسیاری از برندها نسبت به ابزار مورد استفاده‌شان بی‌اطلاع هستند. براین اساس گاهی آرزوی داشتن پلتفرمی را دارند که از مدت‌ها پیش با آن کار می‌کنند.

در سالهای ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ بسیاری از شبکه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک، توییتز و اینستاگرام الگوریتم‌های خود را تغییر دادند. به عنوان یک بازاریاب آن برهه را به خوبی در ذهن دارم. هم جا صحبت از انقلابی بود که این تصمیم به پا می‌کرد. تحلیل‌های مختلفی در این زمینه نوشته شد. کسب‌وکارهای مختلفی نیز به سراغ ایده‌های جدید برای فعالیت در نسخه تازه و انقلابی شبکه‌های اجتماعی رفتند. بی‌شک این‌ها همگی نشانه بروز یک فرصت طلایی در عرصه شبکه‌های اجتماعی است. با این حال هنوز هم پس از نزدیک به سه سال خبری از نتایج آن انقلاب عظیم نیست. بی‌شک شبکه‌های اجتماعی تغییرات زیادی را به خود دیده‌اند، اما این تغییرات آنطور که کارشناس‌ها ادعا می‌کردند، تاثیر عمیقی بر روی فعالیت کاربران نگذاشت.

شاید صحبت پیرامون دلیل عدم موفقیت اقدام انقلابی شبکه‌های اجتماعی بر روی تولید فرصتی طلایی ارزش تامل بیشتر را داشته باشد. به عنوان نکته نخست باید در خاطر داشت که قصد شبکه‌های اجتماعی به هیچ وجه ایجاد انقلابی بزرگ نبود. آن‌ها فقط به دنبال ارائه خدمات‌شان به گونه‌ای بهتر بودند. برهمین اساس سرویس بارگذاری ویدئوی آنلاین را روانه بازار کردند. کارشناس‌ها با مشاهده این تغییر به سرعت شگفت‌زده شدند. با این حال نتیجه این نوآوری برای افراد چندان جذاب و حیرت‌انگیز نبود. در هر صورت چند درصد از ما به هنگام مشاهده پیامی مبنی بر اینکه فلان دوست‌مان در حال

<div><div> </div></div>	به قلم: داکو تا شین موسس برند Arctiphi	
	ترجمه:علی اعلی	

باتوجه به سرعت سرسام‌آور توسعه و پیشرفت شبکه‌های اجتماعی برندهای برتر امروز به احتمال زیاد تا فردا قدیمی و از رده خارج خواهند شد. در چنین شرایطی یافتن موقعیت مناسب برای توسعه برندمان و انجام فعالیت‌های تبلیغاتی کار بسیار دشواری خواهد بود. تنها از طریق یافتن فرصت مهم بعدی پیش از همه شانس جلب توجه ما افزایش می‌یابد. خوشبختانه امروزه اغلب بازاریاب‌ها و کارآفرینان به دنبال کشف فرصت‌های بکر برای توسعه کسب‌وکارشان در شبکه‌های اجتماعی هستند. بنابراین در جست‌وجوی عمیق‌تان تنها نخواهید بود. با این حال چنین امری به معنای افزایش رقابت نیز هست. یافتن فرصت در شبکه‌های اجتماعی به معنای سهیم شدن آن با دیگران نیست، بلکه هر برند در تلاش برای استفاده انحصاری از فرصت خاص‌اش خواهد بود.

اگر به ماهیت متغییر و بی‌ثبات شبکه‌های اجتماعی دقت کنیم، پیش‌بینی دقیق موقعیت‌های مناسب را دشوار خواهیم یافت. در حقیقت اگر پیش‌بینی فرصت‌های در شبکه‌های اجتماعی امری راحت بود، دیگر بدل به امری حیاتی برای برندها و شرکت‌ها نمی‌شد. در این صورت همه افراد توانایی بهره‌برداری از فرصت‌های مجازی را داشتند. اغلب اوقات افراد و شرکت‌ها در تشخیص ماهیت فرصت‌های طلایی در شبکه‌های اجتماعی و موقعیت‌های معمولی که چندان مورد توجه کاربران قرار نمی‌گیرد، دچار مشکل می‌شوند. اگر علاقه‌مند به فهم تفاوت میان فرصت‌های واقعی و موقعیت‌های کم اهمیت در شبکه‌های اجتماعی هستید، این مقاله دقیقا برای شما نوشته شده است. در ادامه در سه بخش به بررسی تفاوت میان این دو مفهوم خواهیم پرداخت.

۱.شناخت فردی که به او اعتماد می‌کنید

به منظور شناخت فرصت‌های مناسب باید ریشه اطلاعات‌مان را به خوبی بررسی کنیم. براین اساس هرگز اعتماد به صحبت‌های فردی ساده یا کم‌تجربه در دنیای پلتفرم‌های اجتماعی منطقی محسوب نمی‌شود. به جای آن صحبت‌های افراد سرشناس و معتبر در هر حالتی جایگاه خاصی دارد. توصیه من در اینجا ترسیم دایره‌ای از منابع اطلاعاتی‌تان است. براین اساس افراد تاثیرگذار، کارشناس‌ها، روزنامه‌نگاران و به طور کلی هر منبع اطلاعاتی را در آن دایره قرار دهید. توجه داشته باشید که معیار شما برای انتخاب این افراد آگاهی و شناخت‌شان از فضای شبکه‌های اجتماعی است. بنابراین باید پیش از انتخاب نسبت به جایگاه آن‌ها در کسب‌وکارشان اطمینان حاصل کنید. اگر قصد اطمینان بیشتر را دارید، پس از تکمیل دایره اطلاعاتی‌تان نیز فهرست خود را مورد بازبینی قرار دهید.

پرسش اصلی در اینجا دلیل موفقیت افراد حاضر در دایره‌تان در زمینه پیش‌بینی فرصت‌های مناسب شبکه‌های اجتماعی است. به پرسش زیر دقت کنید: نظری آن‌ها به هنگام معرفی آپ توییتز چه بود؟ آیا آن را آپی بی‌مصرف یافتند که فقط نوجوان‌ها بدان علاقه دارند؟ یا اینکه استعداد‌های بالقوه آن را شناسایی کردند؟ خوشبختانه امروزه با توسعه شبکه‌های اجتماعی یافتن نظرات مختلف افراد در مورد اتفاق‌ها و دستاوردهای جدید بسیار راحت است. با جست‌وجویی در شبکه‌های

ایستگاه بازاریابی

۷ استراتژی مؤثر در بازاریابی

مترجم: اشکان کوشش

بازاریابی، به فراتر از اصول اولیه مانند ایمیل‌های تبلیغاتی، تبلیغ مجدد و بازاریابی محتوا رسیده است. در عوض، بسیاری از بازاریاب‌های خلاق، از این اصول به‌همراه استراتژی‌های نوآورانه که با دقت آزمایش شده‌اند استفاده می‌کنند. بیشتر این استراتژی‌ها از طریق تجربه شخصی، تحقیق و بحث‌وگفت‌وگو با کارآفرینان به دست آمده‌اند. به‌جای روی آوردن به فرآیند آزمون و خطا برای فنون بازاریابی، می‌توانید از این مقاله به‌عنوان یک راهنمای کاربردی در زمینه بهترین و جدیدترین استراتژی‌های بازاریابی، استفاده کنید.

۱. شخصی سازی وبسایت

به لطف محصولات مصرفی مانند Amazon و Netflix، عموم خریداران توقع شخصی‌سازی محتوا توسط برندها را دارند. بازاریاب‌ها می‌توانند با استفاده از نرم‌افزارهایی مانند Optimizely Personalize و یا Adobe Experience Cloud، محتوایی هوشمند با توجه به مشتریان خود به‌وجود آورند. بازاریاب‌ها در فضای BYB نیز می‌توانند داده‌های وبسایت را برای بازدیدکنندگان ناشناس و با استفاده از Clearbit و یا Fullcontact شخصی‌سازی کنند. این نرم‌افزارها با استفاده از آدرس IP کاربر قادر هستند کمپانی‌های مرتبط با آن را شناسایی کنند و محتوایی بر اساس اطلاعات به دست آمده به آن‌ها ارائه دهند. این روش بازدیدکننده را به مشتری تبدیل خواهد کرد. همچنین مشتری‌های سابق بدین وسیله تجرب‌های دلچسب خواهند داشت و در آن‌ها ایجاد وفاداری خواهد شد.

۲. تبلیغات مخصوص بر اساس مخاطب

اگر دارای لیست مشتریان هدف هستید، اطلاعات آن‌ها را طبقه‌بندی کنید و تبلیغات بسیار هدفمند خود را برای آن‌ها به نمایش بگذارید. می‌توانید از نرم‌افزارهای اوتوماسیون بازاریابی مانند Marketo برای به‌روز نگاه داشتن لیست خود استفاده کنید.

تبلیغ براساس مخاطب همچنین می‌تواند به شما در پیدا کردن مشتریان خارجی (مشتریانی که به سایت شما نمی‌روند) کمک کند. بر این اساس به‌جای انتظار برای جلب‌توجه مشتری‌های احتمالی، شما به‌سرآ آن‌ها خواهید رفت. این روش با بارگذاری ایمیل‌های خریداری شده در نرم‌افزارهایی مانند ZoomInfo یا Exact Data میسر می‌شود.

۳. انبار داده و تصویرسازی

بیشتر بازاریاب‌ها و صاحبان تجارت جهت بررسی عملکرد کمپین‌ها، از انبار داده و تصویرسازی کمک می‌گیرند. این روش نیازمند یک متخصص داده است که توانایی استخراج داده از ابزارهای بازاریابی، مدل‌سازی و تصویرسازی آن‌ها را توسط برنامه‌هایی مانند Looker داشته باشد. یکی از راه‌های رسیدن به انبار داده در بازاریابی، درست انجام دادن این طرح است که به درک چگونگی رفتار مشتریان کمک خواهد کرد. همچنین این روش، پایانی بر آنالیزهای سخت و دشواری خواهد بود که به وسیله صفحه امار و ارقام انجام می‌گیرد.

۵. بهینه‌سازی جست‌وجو با استفاده از صدا

براساس تحقیقات اخیر، ۵۵درصد از خانوارهای آمریکایی تا سال ۲۰۲۲ صاحب حداقل یک بلندگوی هوشمند خواهند بود که می‌تواند طبیعت جست‌وجوی اینترنتی را در سال‌های آینده تغییر دهد. وبسایت‌ها نه تنها باید برای جست‌وجوی کلمات بهینه‌سازی شده آماده باشند، بلکه بهینه‌سازی جست‌وجو بر اساس صدا را نیز باید در دستور کار خود قرار دهند. جست‌وجو با استفاده از صدا به دلیل وجود یک دستیار هوشمند که اولین یافته‌های جست‌وجو را انتخاب خواهد کرد، از جست‌وجوی کلمات رقابتی‌تر است. بازاریاب‌ها باید بر روی تولید محتوا با توضیحات کوتاه برای جست‌وجوی صدا متمرکز شوند و توضیحات تفصیلی را برای جست‌وجوی کلمه کنار بگذارند.

۵. هماهنگی در تقسیم بازاریابی

بازاریابی تک کاناله جایی در دنیای امروز ندارد. با توجه به حجم عظیم داده‌ها، عموماً ایمیل‌های تبلیغاتی و تبلیغ‌های تک‌بعدی به کار نخواهند آمد. در عوض، کمپین‌های چندکاناله و چندتیمی می‌توانند روشی بهتر برای جلب‌توجه مشتری‌های احتمالی باشند. به همین دلیل، هماهنگی در تقسیم بازاریابی حائزاهمیت است.

به‌عنوان مثال، تیم فروش می‌تواند مشتری را به صرف شام دعوت و تیم بازاریابی با فرستادن یک کتاب الکترونیکی به بازده بیشتر این میهمانی شام کمک کند. همچنین مدیر حساب‌ها، یک ویدئو را برای مشتری ارسال می‌کند و در آن به رضایت شرکت به دلیل احتمال همکاری در آینده اشاره خواهد کرد. این توجه هماهنگ می‌تواند در به وجود آمدن رابطه‌ای معنادار با مشتری احتمالی کمک کند.

۶. بازاریابی تأثیر گذار خرد

بسیاری از بازاریاب‌ها از استراتژی‌های بازاریابی تأثیر گذار خرد رضایت دارند؛ اما این مسیر بسیار پرهزینه و ممکن است احساس مصنوعی بودن را القا کند. به‌جای استفاده از یک فرد معروف، بازاریاب‌ها با استفاده از افراد تأثیر گذار بر صنعت خودشان می‌توانند با هزینه‌ای بسیار ارزاتر، محصولات خود را به گروهی کوچکتر، اما با وفاداری بیشتر ارائه کنند.

۷. تولید تقاضا

بسیاری از بازاریاب‌ها بر این باورند که فعالیت آن‌ها شاید بتواند با ایجاد حس نیاز فوری در مشتری‌های احتمالی، به تیم فروش کمک کند. افراد گروه فروش عموماً خلاف این قضیه را تجربه می‌کنند. بازاریابی با تولید تقاضا می‌تواند به وسیله اندازه‌گیری تلاش در زمینه خط فروش، درآمد و یا ارزش عمر مشتری، به هر دو تیم کمک کند تا به سمت هدفی واحد به حرکت درآیند. هنگامی که ارزیابی بازاریابی بر اساس درآمد و یا درآمد احتمالی صورت گیرد، هم‌سویی آن‌ها با نیازهای گروه فروش بهتر خواهد شد.

منبع: inc

۲۵ توصیه برای در آمدزایی به کمک بازاریابی تأثیر گذار



منافعی که می‌توانید به مخاطبان فرد تأثیرگذاران برسانید را بیان کنید

ترغیب یک کاربر شبکه اجتماعی که صفحه فرد تأثیر گذار را می‌بیند، برای خرید یا درخواست نمونه کار می‌تواند چالش‌برانگیز باشد. یک تشکل تأثیرگذار بسازید و در آن به بیان منافعی که می‌توانید برای مخاطبان داشته باشید بپردازید. برای مثال، کمک‌گرفتن از یک تأثیر گذار برای تبلیغ یک کتاب الکترونیکی، اشتراک وبلاگ یا وبینار، احتمالاً مشارکت بیشتری نسبت به فروش مستقیم در پی خواهد داشت.

قبل از راهاندازی کارتان، از واضح بودن و واقع‌گرایانه بودن هدف مطمئن شوید

هدف‌گذاری واقع‌گرایانه و قابل‌دسترسی و به اشتراک‌گذاشتن آن با فرد تأثیرگذار پیش از راهاندازی تشکل‌تان، بسیار مهم است. انجام این‌کار، به فرد تأثیرگذار انگیزه بیشتری می‌دهد و شاید منجر به گذاشتن تبلیغات اضافه‌تر برای اطمینان از رسیدن شما به اهداف‌تان شود.

برای شتاب‌بخشی به منحنی یادگیری‌تان، رقبا را تحت‌نظر بگیرید

محبوبیت بازاریابی تأثیرگذار در حال گسترش است. استفاده رقبسا از راهبرد بازاریابی تأثیرگذار را بررسی کنید و از موفقیت‌ها و شکست‌هایشان درس بگیرید. اگر رقبا هنوز تشکل بازاریابی تأثیرگذار را راه‌اندازی نکرده‌اند، می‌توانید از مزایای اولین‌فرد بودن استفاده کنید که خود به بهبود عملکرد تشکل‌تان خواهد انجامید.

پیش از استخدام فرد تأثیرگذار، با یک معرف صحبت کنید

همواره پیش از استخدام فرد تأثیرگذار، با حداقل یک معرف صحبت کنید. از آنجایی‌که احتمالاً این فرد کمی اغراق خواهد کرد، بهتر است با مشتریان قبلی نیز تماس بگیرید تا قابل‌اتکا بودن فرد تأثیرگذار و توانایی رسیدن به نتایج وعده داده شده، مشخص شود. پایگاه داده مخاطبان‌تان را بهبود بخشید تا از مشتریان احتمالی و مشتریان موجود مطلع شوید.

برای دریافت اطلاعات بیشتر از مخاطبان مدنظر‌تان، می‌توانید از مخاطبینی که از پیش در بخش مدیریت ارتباط با مشتری یا در پایگاه داده پلتفرم اوتوماسیون بازاریابی داشته‌اید شروع کنید. از ابزارهای بهسازی شبکه اجتماعی که تعدادشان نیز بسیار زیاد است، استفاده کنید و اطلاعات مربوط به رسانه‌های اجتماعی مانند پلتفرم‌هایی که در آن‌ها حساب کاربری، دنبال‌کننده و موضوعات موردهلاقه‌شان موجود باشند را ضمیمه‌سازید. با انجام این کار، درک بهتری از نوع تشکل بازاریابی تأثیرگذاری که می‌تواند برای مشتریان احتمالی یا مشتریان موجود جذاب‌تر باشد، پیدا می‌کنید.

از بهینه‌بودن وبسایت‌تان برای تلفن‌های همراه مطمئن شوید

روزگاری رسانه‌های اجتماعی عمدتاً در تلفن‌های همراه صورت می‌گیرد. نتیجتاً باید مطمئن شوید که وبسایت شما برای استفاده توسط تلفن‌های همراه مناسب است. در غیر این صورت، مشتریان احتمالی که از طریق فرد تأثیرگذار به وبسایت شما راجع داده شده‌اند، زمانی که به مشکل برخوردند به سادگی وبسایت را ترک می‌کنند.

لینک‌های UTM را جهت بهبود قابلیت‌بررسی تشکیلات تأثیرگذار استانداردسازی کنید

ماژول ردیابی اورچین (UTMs) روشی برای ردگیری URL است که مورداستفاده اکثر ابزارهای تبلیغاتی و تحلیلی قرار می‌گیرد. نحوه درج «منابع»، «رسانه» و «تشکل» هنگام ساخت یک لینک UTM را به کمک اسپردشیت (spreadsheet) طراحی کنید. با استانداردسازی پارامترهای UTM، ردگیری عملکرد تشکیلات مختلف بازاریابی تأثیرگذار برای شما و گروه‌تان آسان‌تر می‌شود؛ زیرا اطلاعات مشخص و از این رو تفسیرشان آسان‌تر خواهد شد.

دستمزد فرد تأثیرگذار را به عملکرد تشکیلات مقید کنید

لازم است به نحوی به تأثیرگذاران انگیزه دهید تا برای تضمین موفقیت تشکل‌تان تا حد امکان تلاش کنند. یک‌راه برای انجام این‌کار، مقید کردن دستمزد آن‌ها به عملکرد تشکل است؛ حتی اگر آن دستمزد، به صورت تشویقی و مازاد بر دستمزد پایه آن‌ها باشد. اگر در ابتدا تشکیلات تأثیرگذار موفقیت‌آمیز نبود، کار کردن با نمایندگی شما را در نظر بگیرید

بازاریابی تأثیرگذار می‌تواند امری زمان‌بر باشد. اگر زمان زیادی برای اداره تشکیلات تأثیرگذار ندارید، گرفتن نتایج موفقیت‌آمیز برای‌تان دشوار خواهد بود. اما کمیود زمان یا کمیود تجربه نباید مانع سرمایه‌گذاری بر روی یکی از موفقیت‌آمیزترین راهبردهای بازاریابی شود. کار کردن با یک نمایندگی متخصص در بازاریابی تأثیرگذار را در این میان فراموش نکنید.

با دنبال‌کنندگان فرد تأثیرگذار مصاحبه کنید

برای درک عمق اثری که تأثیرگذاران بر روی مخاطبان‌شان دارند، برای مصاحبه با آنها می‌توانید از آنها بپرسید. این مصاحبه‌ها می‌تواند به شما در درک عمیق‌تری از مخاطبان‌تان کمک کند. این مصاحبه‌ها می‌تواند به شما در درک عمیق‌تری از مخاطبان‌تان کمک کند. این مصاحبه‌ها می‌تواند به شما در درک عمیق‌تری از مخاطبان‌تان کمک کند.

مترجم: مهسازمانی

در پایان سال جاری، حدود ۳۰درصد از کاربران اینترنت از برنامه‌های بلاک تبلیغات (Ad Blocker) استفاده خواهند کرد. علاوه بر آن، حدود ۷۰درصد از نسل Z، که درحال حاضر از نوجوانان و جوانان تشکیل شده است، برای اجتناب از دریافت تبلیغات، پیگیرانه اقدام می‌کنند. این اعداد و ارقام بسیار قابل توجه هستند؛ خصوصاً از این جهت که بازاریابان چند دهه است به بازاریابی آنلاین تکیه کرده‌اند و همچنین طبق گزارشی منتشرشده توسط موسسه Goldman Sachs، نسل Z مهم‌ترین نسل برای اکثر کسب‌وکارها محسوب می‌شود. بنابراین اگر بازاریابی آنلاین کارآمد نباشد، چه چیزی مؤثر خواهد بود؟ جواب، همانطور که احتمالاً حدس زده‌اید، بازاریابی تأثیرگذار است. بازاریابان برندهایی مانند Nike، Apple و Coca-Cola به خوبی از اهمیت راهبرد بازاریابی تأثیرگذار و ضرورت استفاده از آن برای برندهایی که تمایل دارند در دنیای دیجیتال پیشرو باشند، آگاهی دارند.

در ادامه به مجموعه‌ای از ۲۵ راهبرد مورداستفاده بازاریابان زبردست جهت تضمین موفقیت تشکیلات بازاریابی تأثیرگذار اشاره کرده‌ایم. به فرد تأثیرگذار در بروز خلاقیت آزادی بدهید

هیچ‌گاه سعی نکنید فرد تأثیرگذار را تحت‌کنترل درآورید. به هر حال، بسیاری از آن‌ها دنبال‌کننده‌هایشان را به این دلیل که همواره خودشان بوده‌اند به دست آورده‌اند. مطمئن باشید آن فرد می‌داند مخاطبانش چه می‌خواهند. به آن‌ها مجالی برای ابراز خودشان و دنبال کردن غرایزشان بدهید. با این کار، محتوایی جالب‌تر و خلاقانه‌تر خواهید داشت.

شخصیت بازاریابی (یا همان شخصیت خریدار) یک الگوست که تصویر دقیقی از مشتری ایده‌آل‌تان، شامل داده‌های جمعیتی (دموگرافیک) و روان‌نموداری (سایکوگرافیک) به شما می‌دهد. اگر درک عمیقی از مخاطب هدف‌تان داشته باشید، می‌توانید تشکیلات بازاریابی تأثیرگذاری برپا کنید که به شیوه مؤثری با این گروه ارتباط برقرار کند.

از ابزار بهسازی جهت شناخت بازدیدکنندگان وبسایت بهره‌برداری کنید

فرض کنید در یک شرکت (Business To Business) بازاریاب هستید و با یک فرد تأثیرگذار در اینستاگرام همکاری می‌کنید. احتمالاً، این فرد از یک لینک ردگیری در حساب کاربری‌اش استفاده می‌کند؛ در نتیجه می‌توانید پی‌بیرید چند نفر از وبسایت شما بازدید کرده‌اند. گرچه برای رسیدن به این منظور باید از ابزار بهسازی ترافیک استفاده کنید. محصولاتمانند Clearbit Reveal و Terminus از تکنولوژی‌هایی مانند یافتن IP برای مشخص کردن بازدیدکنندگان وبسایت استفاده می‌کنند. اگر لینک ردگیری و ابزار بهسازی ترافیک را در کنار هم داشته باشید، می‌توانید افرادی که به سایت شما ارجاع داده شده‌اند را مشخص کنید و بدانید که فرد تأثیرگذار به مخاطب مناسب دسترسی پیدا کرده است یا خیر.

شبکه‌های اجتماعی مختلف را بیامایید

تمامی شبکه‌های اجتماعی به شیوه یکسانی ساخته نشده‌اند و شبکه‌های مختلف بسته به فرد تأثیرگذار و صنعت موردنظر عملکردهای متفاوتی خواهند داشت. صرفاً به این علت که اینستاگرام شبکه اجتماعی مشهوری است، نمی‌توان نتیجه گرفت که بهترین پلتفرم برای برند شما خواهد بود. آزمایشات محسوسی برای تعیین شبکه اجتماعی مناسب تشکیلات بازاریابی تأثیرگذاران انجام دهید.

از تبلیغات بازاریابی مخصوص بازدیدکنندگان ارجاعی توسط فرد تأثیرگذار استفاده کنید

همانطور که قبلاً اشاره شد، موفقیت بازاریابی آنلاین با افزایش بیزاری مردم از تبلیغات مرسوم، در حال کاهش است. اما این به معنای ناکارآمدی تمام‌وکمال تبلیغات آنلاین نیست. در واقع، تبلیغات بازاریابی در صورت استفاده صحیح، می‌توانند کارآمد و در عین حال کم‌هزینه باشند. یک تشکل تبلیغات بازاریابی ایجاد کنید تا کسانی که از طریق لینک ردگیری از وبسایت‌تان دیدن کرده‌اند را مورد هدف قرار دهید. بدین صورت می‌توانید تبلیغاتی ایجاد کنید که مستقیماً به این مخاطبان مرتبط می‌شوند و نتایج تشکل تأثیرگذاران را چند برابر کنید.

برنامه‌ای تلفیقی داشته باشید و با تأثیرگذاران کوچک همکاری کنید

صرفاً چون تأثیرگذاران کوچک، دنبال‌کنندگان کمتری در شبکه‌های اجتماعی دارند، به این معنا نیست که نمی‌توانند تأثیر زیادی بر روی کسب‌وکارتان بگذارند. یک برنامه تلفیقی درنظر بگیرید که در آن تأثیرگذاران برای هر مشتری که به شما ارجاع می‌دهند، هزینه‌ای دریافت کنند. با استفاده از یک لینک ردگیری و یک پرسشنامه ساده، می‌توانید برنامه بازاریابی تلفیقی بسازید که به سرعت برایتان مشتریان جدیدی فراهم کند.

چه زمانی نباید پرداخت بدهی را در اولویت قرار داد؟

مترجم : اشکان کوشش

به مدت سه سال، اریک توزیر (Erik Tozier) بدهی‌های خود را مورد تاخت‌وتاز قرار داد. او وام دانشجویی و یک وام خودرو را بازگرداند و رهن‌های خود را به شدت کاهش داد. بعد از سه سال، موفق به پرداخت ۴۵ هزار دلار از بدهی خود شد.

اکثر افراد این اتفاق را یک پیروزی بزرگ در مسئولیت‌پذیری مالی قلمداد می‌کنند. اما توزیر اکنون استراتژی خود را دوباره می‌سنجد. او به دنبال افزایش چشم‌گیر دارایی خود در دوران جوانی است و حال به نظر او بازپرداخت بدهی بهترین روش برای انجام این کار نیست.

به گفته توزیر، یک متخصص آمار در مینیاپولیس، «بازپرداخت بدهی باعث افزایش دارایی می‌شود، اما اگر صاحب دارایی‌های ملکی نباشم، دوباره به نقطه شروع بازمی‌گردم. به جای آن، باید هجومی عمل و در عین‌حال پیشرفت کرد.»

حال نظر او کاملاً عوض شده است. او شدت پرداخت رهن‌های خود را به شدت کاهش داده و حتی یک وام جدید صفر درصدی برای پروژه ارتقاء خانه و همچنین اعتبار همسان‌سازی خطوط خانگی برای سرمایه‌گذاری بر روی تجارت و دیگر کارها را نیز گرفته است. عملیات ارتقا خانه که با تمرکز بر روی بازده انرژی توسط توزیر انجام شد، توانست قبوض برق و گرمایش را تا ۵۰ درصد کاهش دهد. در عین حال ارزش خانه او نیز افزایش یافت. وی امیدوار است خانه را بفروشد و هنگام خروج از آن هیچ بدهی نداشته باشد. او همچنین توانسته با پیشرفت تجارتش، درآمد خود را نیز افزایش دهد. شما احتمالاً از بازپرداخت بدهی‌های خود پشیمان نخواهید شد. اما به گفته توزیر، هیچ‌گاه نباید تمام اولویت‌های اقتصادی خود را کنار بگذارید و تنها به دنبال پرداخت بدهی خود باشید. در حقیقت، زمان‌هایی وجود دارند که بازپرداخت بدهی نباید اولویت اول شما باشد.

نرخ سود را حساب کنید

شما حتماً در مورد وام‌های خوب و وام‌های بد چیزهای زیادی شنیده‌اید. وام خوب عموماً وام سرمایه‌گذاری (مانند خرید خانه یا وام دانشجویی) و وام بد وام مصرف‌گرایی است (مانند بدهی کارت اعتباری و یا دارایی‌هایی که افت می‌کنند، مانند ماشین).

در نهایت، وجه تمایز به نرخ سود بازمی‌گردد. نرخ رهن و وام دانشجویی شما احتمالاً حدود ۴ درصد خواهد بود؛ اما در زمینه کارت‌های اعتباری، ۱۷ درصد از کیف پول شما برداشته خواهد شد. طبیعتاً بازپرداخت هر چه بیشتر بدهی کارت اعتباری باید جزو اولویت‌های اصلی قرار گیرد. با این حال می‌توان رهن‌ها و یا وام‌های دانشجویی را برای رسیدن به اهداف دیگر اقتصادی، بر روی حداقل قسط ماهانه قرار داد.

توازن میان اهداف مالی

به گفته تارا فالکوم (Tara Falcone)، مؤسس ReisUp، "به عقیده من، تمرکز بر روی بازپرداخت بدهی خصوصاً هنگامی که نرخ سود آن پایین باشد و دیگر پایه‌های اقتصادی خود، مانند وجوه بانزنسنگی و یا اضطرابی را نادیده بگیرد، کار چندان عاقلانه‌ای نخواهد بود. این استراتژی نه تنها سبب هدررفتن فرصت ذخیره و سرمایه‌گذاری فعلی می‌شود، بلکه احتمال بدهی‌های دیگر را برای شما در بلندمدت افزایش خواهد داد."

کوبین متیوس (Kevin Matthews)، مشاور اقتصادی در نیویورک

نیز بر همین عقیده است، «بدهی تمرکز اصلی من نیست. من لیست اولویت‌های مالی خود را بر اساس راه‌های جایگزین طبقه‌بندی می‌کنم. پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را قبل از بازپرداخت بدهی قرار خواهم داد. علت اصلی این کار عدم‌وجود گزینه‌های دیگر در صورت نداشتن قدرت در این دو زمینه است. اگر برای بازپرداخت بدهی نیازمند کمک شوم، بر اساس نوع بدهی می‌توانم از گزینه‌های وام جدید، مذاکره بر روی کل مبلغ و یا استفاده از جابه‌جایی پول استفاده کنم. اگر پیش از آن سرمایه‌گذاری نکرده باشم، طبیعتاً هیچ مذاکره‌ای نیز وجود نخواهد داشت.»

مانند متیوس و استراتژی‌گرنبنشی او، سکونزا هوز-ویلیامز (Seque za Howes-Williams) ۲۴ ساله با توجه به برنامه بخشش وام معلمان تصمیم بر پرداخت کند وام دانشجویی ۳۰ هزار دلاری خود گرفته است. به گفته او، «دلیل بازپرداخت نکردن من این است که تمام سرمایه من صرف این بدهی شده است و هیچ پولی برای ادامه حیات نخواهم داشت که در نهایت باعث خواهد شد بیش‌ازپیش بدهکار شوم.»

سرمایه‌گذاری در حین بدهکاری

عدم‌توجه به سرمایه‌گذاری به عنوان راهکاری برای بازپرداخت هر چه بیشتر بدهی برای چندین سال می‌تواند بیش از اینکه به نفع شما باشد، به ضررتان تمام شود؛ خصوصاً اگر یک بدهی یا سود پایین داشته باشید. به گفته متیوس، «در نهایت امر شما باید به این نکته توجه کنید که سرمایه‌گذاری برای باوروی و رشد، نیاز به زمان دارد. هر چه بیشتر صبر کنید، در نهایت کمتر خواهید داشت.» تنها یک زمان وجود دارد که یقیناً باید بازپرداخت بدهی را در اولویت قرار دهید. به گفته فالکون، «ترخ سود بالای کارت‌های اعتباری همواره بیشتر از سودی است که می‌توانید از سرمایه‌گذاری به دست آورید. تقریباً در تمامی سناریوهای دیگر، سرمایه‌گذاری گزینه بهتری است. هنگامی که به دنبال صاف کردن بدهی‌های گذشته خود هستید، باید به فکر آینده خودتان نیز باشید.»

میزان انعطاف‌پذیری بدهی شما چقدر است؟

در نهایت، تصمیم‌گیری به انعطاف بدهی شما بازمی‌گردد. اگر بدهی، حتی یا سود کم، خواب شب را از شما گرفته است، حتماً بازپرداخت آن را در اولویت قرار دهید. بله، شما همچنان باید حداقل هزار دلار به عنوان پشتوانه اضطرابی داشته باشید و همچنین از برنامه بانزنسنگی شغلی نهایت استفاده را ببرید؛ اما اگر صاف کردن بدهی به شما انگیزه می‌دهد، آن را در اولویت قرار دهید. اگر با بدهکار بودن مشکلی ندارید، به دنبال اهداف میان‌مدت و کوتاه‌مدت دیگری بروید. مبلغی بیش از قسط حداقلی را برای بازپرداخت و قالب دانشجویی و قالب پرداخت دو هفته‌ای را انتخاب کنید تا سود کمتری بپردازید و در عین حال بتوانید برای اهداف دیگر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید.

در نظر داشته باشید که توازن و سرمایه‌گذاری‌ها الزماً نباید برای شما هزینه زیادی داشته باشند. فالکون پیشنهاد می‌دهد، «کلید اصلی این است که سرمایه‌گذاری نباید تنها مالی باشد. شما می‌توانید در زمان پرداخت بدهی، بر روی خود و آینده خود سرمایه‌گذاری کنید. برای مثال در آموزش‌های مهارتی رایگان یا کم‌هزینه آنلاین شرکت کنید. هم اکنون خود را در زمینه سرمایه‌گذاری پرورش دهید تا بتوانید زمانی که بدهی‌تان به میزان مشخصی رسید، پیشرفت بهتری داشته باشید.»

منبع: thebalance



می‌شود. برای تحقق بخشیدن به پتانسیل‌های رشد، اغلب راهکار پیشبرد طرح‌های توسعه تزریق سرمایه است. شرکت‌های مشارکت خصوصی وظیفه فراهم کردن حمایت مالی مورد نیاز را دارد. که این حمایت مالی به شکل خرید سهم و یا ارائه وام بروز می‌یابد. میزان افزایش سرمایه به طرح کسب‌وکار شرکت و نیازهای مالی بلندمدت آن وابسته است. شرکت‌های مشارکت خصوصی وظیفه تنظیم روابط بانکی و طرح‌ریزی برای بازپرداخت اقساط را هم دارند. شرکت‌های مشارکتی بزرگ و معروف می‌توانند اعتبارات لازم را برای دریافت وام تامین نمایند.

۵. توسعه درآمد – محصول و گوناگونی جغرافیایی

بسیاری از کسب‌وکارها خود را گرفتار تعداد محدودی از محصولات، مشتری‌ها و نقاط جغرافیایی می‌بینند، که این مساله میزان آسیب‌پذیری آن‌ها را نسبت به نوسانات بازار و خطرات افزایش می‌دهد. به منظور ایجاد تنوع و بهبود عملکردها، شرکت‌های مشارکت خصوصی به شرکت‌های تحت قرارداد خود کمک می‌کنند تا خطوط تولید جدیدی ایجاد نموده و به نقاط جغرافیایی با رشد سریع راه پیدا کنند و با کمک آن درآمد آن‌ها را افزایش می‌دهند. در اینجا هدف نهایی، تبدیل شرکت از یک بازیگر محلی به یک سردمدار بازار منطقه‌ای با دامنه وسیعی از محصولات و خدمات است. این اتفاق نه تنها بهره‌وری کلی را افزایش می‌دهد بلکه نمایه شرکت را در نظرگاه خریداران مالی و استراتژیک بهبود می‌بخشد. در پایان باید گفت که شرکت‌های مشارکت خصوصی نه تنها باعث رشد شرکت‌های طرف قرارداد خود شده و از آن‌ها حمایت می‌کنند بلکه نمایه آن‌ها را وسعت می‌بخشند.

۶. توسعه عملکرد و تمرکز بر روی بهره‌وری و سودآوری

شرکت‌های مشارکتی به شدت فعال بوده و تمام تمرکز خود را بر روی افزایش سودآوری و بهره‌وری شرکت‌های طرف قراردادشان حفظ می‌کنند. کنترل قیمت و توسعه حاشیه سود تم‌های برگردنده‌ای هستند و شرکت‌های مشارکت خصوصی بر روی دستیابی به KPIهای سودآوری و بهره‌وری متمرکز هستند. شرکت‌های مشارکت خصوصی می‌توانند افراد حرفه‌ای را از بیرون شرکت وارد کرده و عملکردهای‌شان را بهبود بخشند. بررسی استانداردهای بین‌المللی و وارد کردن بهترین‌ها یکی از بهترین فعالیت‌ها در عرصه بهبود کارکرد و بهره‌وری شرکت‌ها است. بسیاری از صاحبان کسب و کارها این حمایت‌ها را با روی باز می‌پذیرند، چرا که می‌خواهند حوزه فعالیت خود را گسترش دهند و به مرحله بعد وارد شوند. رشد دادن شرکت‌های طرف قرارداد برای شرکت‌های مشارکت خصوصی نکته‌ای کلیدی در امر بازگشت سرمایه‌شان است. برای مثال، شرکت سرمایه‌گذاری خلیج میزان سودآوری و بهره‌وری شرکت‌های طرف قرارداد خود را بیش از دو برابر افزایش داده است. در نهایت این شرکت‌ها به سودآوری بیشتری دست پیدا کرده و شرکت‌های مشارکت خصوصی نیز بر روی این جلوه‌های سودآوری شرکت‌ها و البته سودآوری خودشان متمرکز هستند.

منبع: entrepreneur

رشد شرکت با نرخی جذاب شده و اهداف سودآوری آن را هم محقق می‌کند. شرکت‌های مشارکت خصوصی، علاوه بر تیم مدیریتی، تمرکز دقیقی بر روی اعضای هیئت مدیره داشته و تلاش می‌کند تا به تلقیق درستی از افراد حرفه‌ای در زمینه صنعت، استراتژی و امور مالی دست یابد تا هم استراتژی شرکت را قوت بخشیده و هم این استراتژی‌ها را اجرا کند. شرکت‌های مشارکت خصوصی می‌تواند در سطح خرد و کلان همکاری داشته باشند، اما در هر صورت، زمانی این شرکت‌ها پا به میدان می‌گذارند که تیم مدیریتی با مشکلاتی مواجه باشد و یا اینکه در اجرایی کردن برنامه‌هایش دچار مشکل شده باشد. شرکت‌های مشارکت خصوصی تمرکز به خصوصی بر اجرا، رشد و سودآوری نهایی برای خود و تیم مدیریتی دارند. این ما را به دلیل بعدی رهنمون می‌کند: هم‌ترازی درست

هم‌تراز نمودن نقاط سودآوری

شرکت‌های مشارکت خصوصی زمان قابل توجهی را به تدوین طرح کسب‌وکار و طرح انگیزشی بلندمدت شفاف می‌کنند تا مطمئن شوند که تیم مدیریتی اهداف شفاف‌ی داشته و اگر به این اهداف دست یابند برنامه انگیزشی بلند مدت از ادامه مسیر اطمینان حاصل می‌کند. شرکت‌های مشارکت خصوصی با روشن ساختن اهداف بلندمدت و تعیین آورده مالی برای آن‌ها، از هم‌ترازی تیم و همکاری کل تیم در جهت دستیابی به اهداف تعیین شده مطمئن می‌شوند. عمده طرح‌های بلندمدت شامل مولفه نقدی و مولفه سهام است که با گذشت زمان پوشش داده می‌شود. طبیعتاً تا زمانی که خروجی مناسبی فراهم نشود شرکت حق فروش سهام خود را ندارد و وقتی این اتفاق بیفتد، واحد کسب و کار و شرکت مشارکت خصوصی می‌توانند به صورت توأمان، سهام را به خریدار بعدی بفروشند. با تمرکز توأمان بر روی نتایج مالی نهایی، شرکت مشارکت خصوصی و مدیریت تماماً هم‌تراز شده و سود مالی مشابهی را مشترک هستند.

۳. چرا شرکت‌های مشارکت خصوصی بر روی سهم استراتژیک یا پیشینه تمرکز دارند

هر کسی می‌تواند با استفاده از روش‌های مختلفی سودآوری، حاشیه سود و بازگشت سرمایه را تقویت کند. اگر شرکت مشارکت خصوصی در رویه‌های تصمیم‌گیری شرکت مشتری‌اش هیچ‌گونه نقش و تأثیری نداشته باشد، تمامی این موارد بی‌معنی خواهند بود. توانایی تصمیم‌گیری موقعیت را برای رسیدن به موارد حیاتی‌ای از قبیل گسترش سودآوری، بهینه‌سازی هزینه‌ها و بهبود عملکرد فراهم می‌کند. مساله این نیست که شرکت‌های مشارکت خصوصی سهم عمده یا خردی را به خود اختصاص دهند، بلکه مساله بر سر امنیت این حوزه تأثیر برای اعمال سیاست‌ها و برنامه‌های راهبردی شرکت‌ها و در صورت لازم دخالت در امور تصمیم‌گیری است. اگر یک سرمایه‌گذاری استراتژیک خرد به درستی سازوکار بیابد، می‌تواند قدرت نفوذ و اختیار برابر با سهم کلان را ارائه کند.

تزریق سرمایه و حمایت مالی

معمولاً رشد شرکت‌ها بخاطر فاکتورهای مالی متعددی محدود

مترجم: علی اکبری

کارآفرینانی که قصد فعالیت در خاورمیانه را دارند، در ابتدا راه اندازی کسب و کارشان با چالش‌های بیشماری مواجه می‌شوند. یکی از بزرگ‌ترین چالش‌ها یافتن سرمایه لازم برای رشد کسب‌وکارهای متوسط و کوچک (SME) است. برای مثال در امارات متحده عربی، کسب و کارهای کوچک و متوسط ۹۰ درصد از فضای کسب و کار را به خود اختصاص داده‌اند اما با این حال در سال ۲۰۱۴ تنها ۴ درصد از وام‌ها را به خود اختصاص دادند. این نکته به روشنی به اصلی‌ترین چالش سرمایه‌گذاری که سر راه رشد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قرار دارد، اشاره می‌کند. شرکت‌های مشارکت خصوصی با خطر بالاتری در حوزه بازگشت سرمایه قدرتمند، می‌توانند گزینه مشابهی همچون بانک‌ها بوده و در پرکردن شکاف مالی کمک نمایند.

دکتر کریم الصلح، به عنوان کمک موسس و مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری خلیج، می‌تواند نیاز شرکت SME شما به سرمایه‌گذاری واحدهای مشارکت خصوصی را تأیید نماید. شرکت سرمایه‌گذاری خلیج، یکی از بزرگ‌ترین و در عین حال پویاترین شرکت‌های مشارکت خصوصی در خاورمیانه است که تا به حال چندین جایزه را به خود اختصاص داده است و در فضا کسب‌وکار شریک بسیار مطلوبی قلمداد می‌شود. این شرکت با فعالیت در حوزه‌های مشارکت خصوصی، املاک و اعتبارات چیزی در حدود ۳میلیارد دلار سرمایه را مدیریت می‌کند. مشارکت با یک شرکت سرمایه‌گذاری معتبر می‌تواند به کارآفرینان در زمینه ارتقا تکنیک‌هایشان کمک نماید، سرمایه مورد نیاز استراتژی‌های آینده را تامین کند، کسب‌وکار را قوت بخشیده و سودآوری را به حداکثر می‌رساند. شراکت میان یک شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی و مدیر یک واحد کسب و کار به شرطی برای هر دو طرف سودمند است که سازوکار درستی داشته باشد. شرکت‌های مشارکت خصوصی با تزریق سرمایه مورد نیاز و فراهم کردن حمایت‌های عملکردی می‌توانند تفاوت بسیاری در یک شرکت ایجاد نموده و در رهبری و رسیدن به اهداف رشد و سودآوری آن کمک خوبی است. اگر در پایان هر دو طرف بتوانند بازگشت سرمایه خوبی را رقم بزنند و قرارداد را به اتمام برسانند، این مشارکت به مراتب قدرتمندتر و باارزش‌تر است.

در اینجا شش دلیل ارائه شده است که نشان می‌دهد چرا شراکت و همکاری با شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی می‌تواند رشد و سودآوری کسب و کار را دو چندان کند.

شراکت با تیم مدیریتی درست

شرکت‌های مشارکت خصوصی پیش از اینکه از شرکت‌ها حمایت کنند، تیم‌های مدیریتی را پشتیبانی می‌کنند. وجود تیم مدیریتی قدرتمند برای تحقق بخشیدن به برنامه‌های جاه‌طلبانه رشد، امری ضروری است. اگر یک تیم مدیریتی دارای خللی باشد و یا این که افراد نالایقی در اختیار داشته باشد، شرکت‌های مشارکت خصوصی می‌توانند وارد شده و تیم مدیریتی را با معرفی اشخاص حرفه‌ای قوت ببخشند. داشتن بهترین و باتجربه‌ترین تیم ممکن موجب حصول اطمینان از

حضرت آیت الله سبحانی: اعزام مبلغ به مناطق محروم در اولویت قرار گیرد



بیان کرد: بالاترین وظیفه طلاب علوم دینی تبلیغ دین اسلام است و این رسالت هیچ گاه نباید مورد غفلت قرار بگیرد. آیت الله سبحانی با اشاره به لزوم زمینه سازی برای انحام این وظیفه گفت: سازمان اوقاف در این زمینه فعال است و طلاب حوزه های علمیه نیز باید فرصت را مغتنم شمارند و برای این امر ضروری گام بردارند.

پیاده روی کارکنان مخابرات شهرستان بندرگز به مناسبت بزرگداشت ۲۵ ذی الحجه (روز خانواده و تکریم بازنشستگان)

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- پیاده روی کارکنان مخابرات شهرستان بندرگز به مناسبت روز خانواده و تکریم بازنشستگان در جمع بازنشستگان و کارکنان مخابرات شهرستان بندرگز و با حضور مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان برگزار شد. این برنامه در محل اجتماع بازنشستگان و کارکنان مخابرات شهرستان بندرگز و با حضور مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان برگزار شد. این برنامه در محل اجتماع بازنشستگان و کارکنان مخابرات شهرستان بندرگز و با حضور مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان برگزار شد. این برنامه در محل اجتماع بازنشستگان و کارکنان مخابرات شهرستان بندرگز و با حضور مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان برگزار شد.

جلسه شورای اداری مخابرات منطقه گلستان برگزار شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز- جلسه شورای اداری مخابرات منطقه گلستان با حضور مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان و تنی چند از مدیران و روسای ستادی و شهرستانها برگزار شد. در این جلسه مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان با مدیران و روسای ستادی و شهرستانها دیدار و گفتگو کرد. در این جلسه مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان با مدیران و روسای ستادی و شهرستانها دیدار و گفتگو کرد. در این جلسه مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان با مدیران و روسای ستادی و شهرستانها دیدار و گفتگو کرد.

فاز توسعه ۵۰ هکتاری شهرک صنعتی بهارستان کرج کلنگ زنی شد



کرج- خبرنگار فرصت امروز- مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی کلنگ فاز توسعه ۵۰ هکتاری شهرک صنعتی بهارستان کرج را بر زمین زد. با حضور صادق نجفی مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی و محمدعلی نجفی استاندار البرز فاز توسعه ای ۵۰ هکتاری شهرک صنعتی بهارستان کرج کلنگ زنی شد. نجفی معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی در این مراسم با تقدیر از سرمایه گذاران این شهرک خصوصی اظهار داشت: استفاده از درآمد این شهرک در آسایشگاه کهریزک بسیار جای خوشحالی دارد و هیچ منتهی برای ما ندارد و تلاش ما این است که هر چه سریعتر سرمایه گذاری انجام و واحدهای این شهرک به بهره برداری برسد. عزیز اکبریان رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی هم در این مراسم اظهار داشت: شهرک صنعتی بهارستان یکی از بهترین شهرک های تأسیس شده توسط بخش خصوصی در کشور است که به صورت مثبتی انبساطی برای بخش خیریه مورد استفاده قرار می گیرد. نمایندگان مجلس هم با تمام توان از این حرکت خیرخواهانه حمایت می کنند. همچنین محمدامین فرشی مدیرعامل شرکت شهرک های صنعتی استان البرز در این مراسم اظهار داشت: اوج تسهیل گری دولت برای بخش خصوصی در طی این مدت بحث صدور مجوز تأسیس برای فاز ۵۰ هکتاری شهرک صنعتی بهارستان بود و وی با تقدیر از پیگیری استاندار البرز و نمایندگان مجلس برای صدور مجوز افزود: بخش خصوصی نشان داد که توانایی های زیادی در ایجاد کارآفرینی و اشتغال در استان البرز دارد. چهلگنجی شهردار رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان البرز هم در این مراسم بیان کرد: این شهرک از ظرفیت های بسیار مناسبی در حوزه اشتغالزایی برخوردار است. وی افزود: این شهرک در حال حاضر ۲۰ هزار نفر اشتغالزایی دارد و با افتتاح این فاز ۵۰ هزار نفر اشتغالزایی انجام می شود.

دستورالعمل عملیات زمستانی شهرداری رشت با برنامه ریزی به موقع به واحد های تابعه شهرداری ابلاغ شد

رشت- زینب قلیپور- علی بهارمست سرپرست شهرداری رشت به اتفاق فاطمه شیرزاد رئیس کمیسیون بهداشت، محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر رشت و جمعی از مدیران شهرداری از روند احداث درمناگه هموفیلی واقع در محله چله خانه رشت بازدید کردند. در جریان این بازدید مهندس علی بهارمست، سرپرست شهرداری رشت اظهار داشت: ظرف چند روز آینده ۵۵ میلیون تومان برای تسریع در روند احداث این درمناگه به پیمانکار پروژه پرداخت خواهد شد. وی تصریح کرد: به تدریج در بازه های زمانی مختلف مبلغ مورد نیاز به پیمانکار پروژه پرداخت خواهد شد. فاطمه شیرزاد رئیس کمیسیون بهداشت، محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر رشت نیز در این بازدید به تسریع در روند احداث پروژه درمناگه بیماران هموفیلی تأکید کرد. وی با بیان اینکه توقف در احداث درمناگه هموفیلی به هیچ عنوان قابل قبول نیست بیان داشت: این درمناگه باید در دو ماه گذشته به بهره برداری می رسید و در این زمینه کوتاهی انجام شد. رئیس کمیسیون بهداشت و محیط زیست شورای شهر رشت در انتها تأکید کرد: درمناگه بیماران هموفیلی ظرف ۲۰ روز آینده تکمیل و به بهره برداری برسد. گفتنی است دومین درمناگه تخصصی بیماران هموفیلی کشور با مشارکت شهرداری رشت و دانشگاه علوم پزشکی گیلان در محله چله خانه رشت در حال احداث است. در این بازدید علی بهارمست سرپرست شهرداری رشت، فاطمه شیرزاد رئیس کمیسیون بهداشت، محیط زیست و خدمات شهری شورای شهر رشت، هومن ربوایی رئیس سازمان عمران و باز آفرینی شهرداری رشت و محتبی شهرداری رشت و مدیر پیشگیری و رفع تخلفات شهری حضور داشتند.

عروشیان، سرپرست سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین خبر داد:

برگزاری دوره آموزشی مهارت های ارتباطی برای کارکنان سازمان تاکسیرانی قزوین



قزوین - خبرنگار فرصت امروز - سرپرست سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین گفت: با توجه به اهمیت برقراری ارتباط بهتر با شهروندان و ارائه خدمات شایسته تر به آنان، دوره آموزشی مهارت های ارتباطی برای کارکنان سازمان تاکسیرانی و اپراتورهای تاکسی بسیم ۱۳۳ برگزار شد. به گزارش روابط عمومی سازمان تاکسیرانی شهرداری قزوین؛ اسماعیل عروشیان افزود: این دوره آموزشی چهار ساعته، توسط استاد دکتر اکبری که یکی از مدرسین مطرح عرصه فن بیان و روان شناسی بالینی است، برگزار شد و با برخورد بسیار مثبتی در میان کارکنان سازمان تاکسیرانی داشت. وی عنوان کرد: یکی از برنامه ها و سیاست های که سازمان تاکسیرانی به جد دنبال می کند، توجه خاص به بحث آموزش کارکنان سازمان و همچنین تاکسیرانان است و بر همین اساس، برگزاری چنین دوره هایی برای نوآگان بزرگ تاکسیرانی در دستور کار قرار دارد.

رئیس فراکسیون قرآن، عترت و نماز:

اجرای طرح ملی «سلام بر امام» فرصتی برای ترویج فرهنگ رضوی است



مشهد - صابر ابراهیم بای - حجت الاسلام نصرالله پژمان فر رئیس فراکسیون قرآن، عترت و نماز مجلس شورای اسلامی اظهار کرد: علاوه بر امکانات مادی که مسئولین کشور برای مردم فراهم می کنند نیازهای معنوی آنها نیز باید تأمین شود. طرح ملی «سلام بر امام» به برطرف کردن نیازهای معنوی مردم کمک می کند. وی ادامه داد: طرح ملی قرآنت زیارت امین الله با عنوان «سلام بر امام» به نیت زیارت امام رضاع) در روزهای چهارشنبه هم زمان با حرم مطهر رضوی می تواند این امکان را برای هموطنانمان ایجاد کند تا از تباطی مستقیم با این مکان مقدس برقرار کنند، زیرا بسیاری از افراد شرایط یا موقعیت سفر به مشهد مقدس را ندارند. پژمان فر بیان اینکه قرآنت زیارت امین الله به نیت امام رضا می تواند آثار و برکات فرهنگی بسیاری باشد، افزود: طرح ملی «سلام بر امام» فرصتی برای ترویج فرهنگ و سبک زندگی رضوی است. وی با اشاره به اینکه مفهوم کلی زیارت «امین الله» در خصوص جهاد است، بیان کرد: جهاد موضوعی است که می تواند در مسیر زندگی، ما را جلو ببرد، اگر ما بخواهیم در جامعه خودمان به عنوان آلقرنی تأثیر عمیقی بگذاریم باید روحیه جهادی داشته باشیم.

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی:

شیوه هایی که در جام باشگاه های کتابخوانی به کار گرفته می شود کارآمد است



تبریز - اسد فلاح- مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی آذربایجان شرقی در کارگاه آموزشی ویژه جام باشگاه های کتابخوانی کودکان و نوجوان در تبریز، نهادینه شدن فرهنگ مطالعه را عاملی برای تسریع روند توسعه در جامعه عنوان کرد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، محمد محمدپور گفت: راه اندازی باشگاه های کتابخوانی حرکت خوبی است که در طول سالهای گذشته از سوی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی آغاز شده و شیوه ای که در این کارگاهها برای ترویج فرهنگ کتابخوانی به کار گرفته می شود تأثیرگذار و مطلوب است. وی افزود: جام باشگاه های کتابخوانی عنوان طرحی پیشرو و پویا برای راه اندازی و فعال کردن باشگاه های کتابخوانی کودکان و نوجوان در سراسر کشور است. این برنامه حاصل مشاهده فعالیت کودکان و نوجوانان و رسیدن به شناختی از روش ها و علایق فردی و اجتماعی آنان است. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان، تأکید کرد: هدف از این طرح همه گیر کردن کتاب و کتابخوانی به ویژه در کودکان و نوجوانان است و وظیفه اصلی باشگاه های کتابخوانی، بسترسازی برای جذب کودکان و نوجوانان

مدیر عامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان از علت خاموشی امسال خبر داد



اصفهان - قاسم اسد- پیرپیران در نشست خبری با اصحاب رسانه، با اشاره به علت خاموشی های سال جاری گفت: با توجه به اینکه ۱۷ درصد از تولید برق کشور را نیروگاه های برق آبی تشکیل می دهند به دلیل خشکسالی امسال ۵۰٪، در صد از ظرفیت تولید را در زمان پیک نداشتیم و با توجه به اینکه خاموشی ها بیشتر در فصل تابستان رخ میدهد، پیک بار کشور نسبت به زمان کم باری حدود ۴۰ درصد اختلاف دارد و در بعضی روزهای زمستان این عدد به ۵۰ درصد می رسد. در استان اصفهان اختلاف بین پیک و کم باری حدود ۳۵ درصد است و در استان خوزستان و استاهای شمالی به ۳ برابر می رسد و دلیل اینکه این عدد در تابستان افزایش پیدا میکند سیستم های سرمایه شیستی ست همچنین با توجه به اینکه شاخص رشد مصرف انرژی برق در کشور ما در سالهای اخیر بالای ۵ درصد و در دنیا ۲/۵ درصد بوده است و وی خاطر نشان کرد: شاخص دیگر درصد افزوده شدن تعداد مشترکین است که به همان اندازه رشد مصرف را به دنبال دارد. این شاخص در کشور ما ۳ درصد افزایش، و متأسفانه بالای ۵ درصد رشد مصرف داشتیم.

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی:

کلنگ زنی نیروگاه خورشیدی ۷ مگاواتی با سرمایه گذاری خارجی در آذربایجان غربی



ارومیه- خبرنگار فرصت امروز- در مراسمی که به همین مناسبت در محل اجرای طرح با حضور معاون هماهنگی امور اقتصاد و توسعه منابع استانداری آذربایجان غربی، مدیر کل امور اقتصاد و دارایی و جمعی از مسئولان شرکت توزیع برق استان و مجریان طرح انجام شد، مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی گزارشی از فعالیت های این شرکت را ارائه داد. مهندس اکبر حسن بکلو در گزارش خود با اشاره به برنامه های این شرکت اعلام کرد: توسعه و تعمیم کیفیت خدمات دهی و حمایت از تولیدکنندگان انرژی برق در آذربایجان غربی در اولویت برنامه های شرکت توزیع نیروی برق استان قرار دارد. وی گفت: صدور مجوز برای تولید برق با ظرفیت ۷ مگاوات توسط شرکت های توزیع انجام می گیرد و بیش از ۷ تا ۲۵ مگاوات نیز با شبکه های فوق توزیع می باشد. مهندس حسن بکلو یادآور شد تاکنون مجوز احداث ۲۲ نیروگاه برای تولید ۲۰۷ مگاوات در آذربایجان غربی صادر شده که از این

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان:

از پیک بحرانی ۹۷ با موفقیت عبور کرده ایم



اهواز- ششبنم قنچاوند- مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: از پیک بحرانی مصرف برق تابستان ۹۷ با موفقیت عبور کرده ایم و این موفقیت را مرهون همکاری فوق العاده ادارات، صنایع و مردم در مدیریت مصرف هستیم که لازم می دانم از همه آنها تشکر و قدرانی کنم. محمود دشت بزرگ با بیان آنکه همکاری بی نظیری در مدیریت مصرف برق در استان شکل گرفته بود و از امروز ساعت کار ادارات به روال عادی برگشته است، اظهار کرد: خوزستان رتبه اول صرفه جویی مصرف برق را در کشور به دست آورد و در این تنها با برنامه ریزی مدیران صنعت برق استان و همکاری مدیریت ارشد استان، مردم و رسانه ها قابل دستیابی

معاون خدمات شهری شهرداری ساری:

افزایش بازدهی طرح تپش؛ کاهش تولید زباله و اصلاح الگوی مصرف



ساری - دهقان - معاون خدمات شهری شهرداری ساری در مراسم تقدیر از حامیان طرح تپش گفت: بدیهی است با افزایش بازدهی این طرح، سهم گذاری شهرداری مرکز استان و سازمان مدیریت پسماند به سمت و سوی کاهش تولید زباله و اصلاح الگوی مصرف شهروندان خواهد رفت

افزایش بازدهی طرح تپش؛ کاهش تولید زباله و اصلاح الگوی مصرف به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی سازمان مدیریت پسماند، ناصر معیل، معاون خدمات شهری شهرداری مرکز استان در مراسم تقدیر از حامیان طرح تپش اظهار داشت: پیشبرد اهداف طرح تفکیک پسماند شهر (تپش) نیازمند ارتقاء کیفیت فعالیت پرسنل، حمایت مسئولان و شهروندان است و خوشبختانه امروز شاهد پیشرفت خوبی در این زمینه هستیم. وی به نکات حائز اهمیت در خصوص فرهنگ سازی، آموزش صحیح در طرح تپش اشاره نمود و افزود: شناسایی جامعه هدف و برنامه ریزی و سرمایه

برگزاری سومین جلسه کمیته راهبری طرح تحقیقاتی آب شیرین کن دشت سرخون در شرکت آب منطقه ای هرمزگان

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- سومین جلسه کمیته راهبری طرح تحقیقاتی آب شیرین کن دشت سرخون با حضور کلیه اعضاء و با عنوان "بررسی اثرات زیست محیطی آب شیرین کن های کشاورزی و تأثیر کیفی آنها بر منابع آب زیرزمینی و سطحی دشت سرخون، ارائه نمود. در پایان نیز سایر اعضاء به بیان نقطه نظرات و پیشنهادات خود در خصوص طرح مذکور پرداختند و رویای مختلف آن را مورد بحث و بررسی قرار دادند.

اگر ما مطالعهی روشمند را بلد باشیم و با شیوه‌ها و فنون مطالعه آشنا باشیم، مطالعه‌ی ما بازدهی خوبی خواهد داشت. وی گفت: متأسفانه تجاری سازی آموزش باعث شده کتابهای گسترده‌ای در موضوعات متعدد در اختیار فرزندان ما باشد اما چون مطالعه‌ی روشمند آموزش داده نمی‌شود، این قشر از جامعه درگیر استرس در مطالعه هستند. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان تأکید کرد: شیوه‌هایی که در جام باشگاه‌های کتابخوانی به کار گرفته می‌شود کارآمد است و اساتید توانمندی که در این باشگاه‌ها فعالیت می‌کنند می‌توانند شیوه‌های صحیح مطالعه را به کودکان بیاموزند. وی برگزاری دور اول جام باشگاه‌های کتابخوانی در استان را مطلوب ارزیابی و اظهار امیدواری کرد تا این طرح همچون شجره‌ی طیبه‌ای جامعه را به سمت مطلوب در حوزه کتاب و کتابخوانی رهنمون شود. لازم به ذکر است کارگاه آموزشی ویژه سرگروه‌های جام باشگاه‌های کتابخوانی کودک و نوجوان با حضور اساتید ملی و دانشگاهی در روزهای ۱۴ و ۱۵ شهریورماه با حضور ۵۰ نفر از سرگروهان این طرح در کتابخانه مرکزی تبریز برگزار شد.

مدیر عامل شرکت توزیع برق شهرستان اصفهان از علت خاموشی امسال خبر داد

افزودن اولین محور چشم انداز شرکت این است که خاموشی ها تا سال ۱۴۰۵ به زیر ۳۰ دقیقه برسد در سال ۹۳ به ازای هر مشترک در سال متوسط خاموشی در بخش توزیع ۸۵۰ دقیقه و پایان سال ۹۶ به ۲۲۰ دقیقه و در چشم انداز زیر ۳۰ دقیقه داریم. محور دوم خدمات غیر حضوری است که به بالای ۹۰ درصد می رسد و وی به مدیریت بار در اصفهان اشاره کرد و افزود: تفاوت پیک و زمان کم باری در حال حاضر ۳۵ درصد است که امید است با توسعه فرهنگ مصرف به زیر ۱۸ درصد برسد. و البته با توجه به سرانه ی همبانه کشور (۲۸۰) این سرانه برای اصفهان ۱۸۰ است و به مقایسه با کشور در شرایط خوبی قرار گرفته با توجه به اینکه در سالهای اخیر، ورود کولرهای گازی نیز سرمایه اصفهان را تحت الشعاع قرار داده است. چشم انداز دیگری که پیرپیران به آن اشاره داشت بحث تلفات شبکه توزیع بود و با توجه به اینکه تا پایان سال ۹۶ آمار تلفات توزیع برق اصفهان ۶ دهم بوده و امید است به زیر ۵ دهم برسد که این عدد کشورهای توسعه یافته در بخش توزیع است.

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان غربی:

کلنگ زنی نیروگاه خورشیدی ۷ مگاواتی با سرمایه گذاری خارجی در آذربایجان غربی

بالع بر ۱۴۰ میلیارد ریال هزینه صرف شده است. ایشان در سخنان خود تعداد مشترکین برق را بیش از یک میلیون و ۲۶ هزار مشترک در آذربایجان غربی ذکر کرد. در این مراسم معاون هماهنگی امور اقتصاد و توسعه منابع استانداری آذربایجان غربی نیز سرمایه گذاری در بخش تولید انرژی برق در استان را با اهمیت توصیف کرد و با تأکید بر اینکه آذربایجان غربی از شرایط و پتانسیل بالایی در جهت سرمایه گذاری در بخش های مختلف اقتصادی به ویژه تولید برق برخوردار است گفت تلاش مسئولان در استان، هموار نمودن فضا برای جذب سرمایه گذاران داخلی و خارجی در زمینه های مختلف می باشد. حسینی مشارکت ۳۰ میلیون دلاری بخش خصوصی در تولید آب میوه طبیعی در آذربایجان غربی را نمونه ای از جذب سرمایه گذاری خارجی در فعالیت های اقتصادی منطقه نام برد و افزود در زمینه تولیدات باغی و خرید سیب استان نیز برنامه هایی در دست انجام است.

مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان:

از پیک بحرانی ۹۷ با موفقیت عبور کرده ایم

تصریح کرد: بر خلاف دیگر استان ها، خوزستان هیچگونه خاموشی برنامه ریزی شده ای نداشت چرا که مردم خود پیش قدم شدند و صرفه جویی لازم در مصرف برق را داشته اند. مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان بیان کرد: مطابق سال های قبل و گرمای هوا پیش بینی رشد ۵ درصدی در مصرف برق را داشته ایم که با صرفه جویی های صورت گرفته نه تنها رشدی نداشتیم بلکه کاهش ۳ درصدی را نیز داشته ایم. اگر این کاهش مصرف صورت نمی گرفت و پیش بینی رشد ۵ درصدی عملی می شد نیازمند احداث یک نیروگاه ۱۰۰۰ مگاواتی برای جبران کمبود تولید در استان می بودیم.

معاون خدمات شهری شهرداری ساری:

افزایش بازدهی طرح تپش؛ کاهش تولید زباله و اصلاح الگوی مصرف

اصلاح الگوی مصرف شهروندان خواهد رفت. در ادامه، عباس رجبی، سرپرست سازمان مدیریت پسماند نیز به ظرفیت مناسب مدارس در زمینه سازی گسترش فرهنگ تفکیک پسماند اشاره نمود و بیان داشت: مدارس، مربیان و معلمان به عنوان اصلی ترین حامیان طرح تپش نقش مؤثری در موفقیت این طرح داشته اند و پس از این هم می توانند با باغی نقش خود مسیر ترویج فرهنگ طرح تفکیک زباله و حفظ حریم های زیست محیطی را برای فعالان این عرصه هموارتر نمایند. وی افزود: سازمان مدیریت پسماند شهرداری ساری امروز با توجه به پیشرفت چشم گیر طرح تپش در سطح شهر، در آینده ای نزدیک پوشش و مدیریت پسماند بازاریابی تولیدی اصناف را نیز در دستور کار خود قرار خواهد داد. در پایان، ضمن قدرانی مجدد از حامیان طرح تپش، هدایایی به رسم یادبود به آنان تقدیم شد. شایان ذکر است تا کنون بیش از ۲۶۰۰۰ نفر تحت آموزش کارشناسان سازمان مدیریت پسماند شهرداری ساری قرار گرفته اند.

برگزاری سومین جلسه کمیته راهبری طرح تحقیقاتی آب شیرین کن دشت سرخون در شرکت آب منطقه ای هرمزگان



ممنوعیت تبلیغاتی گوگل برای بیت‌کوین، اتریوم و لایتکوین

مترجم: اشکان کوشش

ارزهای مجازی رمزگذاری‌شده مانند بیت‌کوین، ریپل، اتریوم و لایتکوین به تبلیغات نیازی ندارند، زیرا کاملاً در جامعه سرمایه‌گذاری شناخته‌شده هستند. با این وجود سرمایه‌گذاران نظر دیگری دارند و هنگامی‌که از تصمیم شرکت گوگل مبنی بر ممنوعیت تبلیغات این ارزهای مجازی در وب‌سایت‌شان باخبر شدند، واکنشی منفی نشان دادند.

اشاره سردبیر: «سرمایه‌گذاری بر روی ارزهای مجازی براساس حدس و قیاس است و نظارتی بر بازار آن وجود ندارد. شخصی که تصمیم به سرمایه‌گذاری در این زمینه داشته باشد، باید از احتمال از دست‌دادن کامل سرمایه خود اطلاع داشته باشد. در ضمن، من صاحب هیچ بیت‌کوینی نیستم.» تنها ۲۴ ساعت پس از اعلام تصمیم شرکت گوگل، قیمت بیت‌کوین ۳۰۴۷درصد، اتریوم ۴۶۷درصد، ریپل ۶۵۴درصد و لایتکوین ۱۰۲۶درصد افت را تجربه کرد. تنها ۵ ارز از ۱۰۰ ارز برتر رمزگذاری‌شده توانستند در هفت روز اخیر افزایش قیمت داشته باشند و ۹۲ارز سقوط قیمت را تجربه کردند. ممنوعیت گوگل حدوداً دو ماه پس از اعلام شرکت فیس‌بوک در مورد تصمیم آنها برای ممنوعیت تبلیغات ارزهای رمزگذاری‌شده در وب‌سایت‌شان به تصویب رسید. دو ماه پیش و پس از اعلام شرکت فیس‌بوک نیز این ارزهای مجازی افت قیمت دیگری را تجربه کرده بودند. اما ممنوعیت تبلیغ این ارزها در فیس‌بوک، گوگل و سایر سایت‌ها در طولانی‌مدت، باعث افزایش قیمت آنها خواهد شد. این اتفاق حداقلی برای ارزهای مجازی مشهور مانند بیت‌کوین، اتریوم، ریپل و لایتکوین، رخ خواهد داد. این رخداد دلایل متعددی خواهد داشت. یکی از آنها عدم‌نیاز این ارزهای رمزگذاری‌شده به تبلیغات است. آنها کاملاً در میان سرمایه‌گذاران شناخته‌شده هستند. دلیل دیگر حذف ارزهای تقلبی از بازار است که باعث اعتماد بیشتر سرمایه‌گذاران به سکه‌های قانونی خواهد شد. به گفته کریگ کول (Craig Cole)، از Cryptomaps.info، «با وجود اینکه این خبر به هیچ عنوان خوشحال‌کننده نیست، می‌تواند برای ارزهای رمزگذاری‌شده بهتر باشد. این ممنوعیت به شکل گرفتن بازار و حذف سکه‌های تقلبی و غیرقانونی که تنها به دنبال رونق گرفتن هستند، کمک خواهد کرد. این ممنوعیت باعث از میان رفتن ارزهای رمزگذاری‌شده نخواهد شد؛ بلکه در درازمدت به آنها قدرت بیشتری خواهد داد.» حذف سکه‌های تقلبی در نهایت به کم‌شدن عرضه سکه‌ها منجر خواهد شد و بدین ترتیب قیمت ارزهای رمزگذاری‌شده مشهور افزایش پیدا خواهد کرد. البته همه با این نقطه‌نظر موافق نیستند. به عنوان مثال شیدان گوران (Shidan Gouran)، مدیرعامل Global BlockChain می‌گوید، «این ممنوعیت در کوتاه‌مدت از مشتریان در قبال فروشندگان کلاهبردار ارز رمزگذاری‌شده محافظت خواهد کرد، اما در اینکه این تصمیم به صورت کلی صنف ارزهای رمزگذاری‌شده را تحت تأثیر منفی قرار دهد، هیچ شکی وجود ندارد و در نهایت مقاومت بیشتری در مقابل کل ارزهای مجازی شکل خواهد گرفت.»
منبع: forbes

مدرسه مدیریت

بهترین توصیه سایمون سینک در زمینه رهبری

مترجم: اشکان کوشش

سایمون سینک(Simon Sinek)، نویسنده کتاب‌های پر فروش «با پرسیدن چرا شروع کنید» (Start with Why) و «هیران آخرین نفر غذا می‌خورند» (Leaders Eat Last) در مورد پشت‌پرده روانشناسانه رهبری الهام‌بخش و نتیجه‌بخش دانش بالایی دارد. وی در ماه مارس توییت می‌کند: «وظیفه یک شرکت خدمت به مشتریان است. وظیفه رهبری، خدمت به افراد برای خدمت‌رسانی بهتر به مشتریان است. اگر رهبران نتوانند در وهله اول به افراد خود خدمت کنند، مشتریان و کمپانی متضرر خواهند شد.»
simonsinek@ ۲۹ مارس، ۲۰۱۸

۱۳ سال پیش، من به یک مدیرعامل با اعتقادی این‌چنینی معرفی شدم. بزرگترین درسی که از او فرا گرفتم این بود که حضور و وظیفه رهبری خدمت به کارمندان است؛ این روش، مزیت رقابتی او بود. او به من می‌گفت، دلیل موفقیت این روش آن است که وقتی در راستای پیشرفت کارمندان به آنها خدمات ارائه، به نیازهای آنها توجه و در رفع آنها موفق شوید، کارمندان بازده عالی و در تعامل با مشتری‌ها عملکرد بهتری خواهند داشت. بروس (Bruce)، مدیرعامل شرکت سابق من می‌دانست که قدم اصلی ارائه خدمات موفق به مشتری‌ها و در گام اول، خدمت به کارمندانی مانند من بود.

چه ویژگی‌هایی برای چنین رهبرانی موردنیاز است؟

همانند اکثر موارد در زندگی، این سبک والای رهبری نیازمند اعتقاد، تعهد و تمرین است. زمانی که خودتان بتوانید از پس دو گزینه اول بربیاید، حرکت بعدی باید در جهت عادت‌سازی این سه ویژگی رفتاری باشد. این کار تا حدودی به جمله سینک اشاره می‌کند که می‌گوید «وظیفه رهبری، خدمت به افراد شرکت برای خدمت‌رسانی بهتر به مشتریان است.»

۱-شنونده خوبی باشید

به منظور اینکه رهبران «به افراد خود خدمت کنند تا آنها بتوانند به شکل بهتری به مشتریان خدمت‌رسانی کنند»، باید به صورت فعالانه به نیازهای کارمندان توجه کرد. توجه داشته باشید، به صورت فعالانه، چون انجام این کار به مهارت واقعی نیاز دارد. استیون آر. کابوی(Stephen R. Covey)، یکبار اشاره کرد که «مردم با هدف فهمیدن گوش نمی‌دهند؛ بلکه به منظور جواب دادن، گوش می‌دهند.» رهبران بزرگ افکار خود را کنار می‌گذارند، دستور جلسات را از ذهن خود پاک می‌کنند و گوش فرا می‌دهند تا صحبت‌های کارمندان خود را بفهمند. از آنجایی‌که کارمندان به صورت مستقیم با ارباب رجوع سروکار دارند، بیشتر از مدیران در جریان کارهای حال حاضر هستند. گوش فرا دادن به کارمندان با فروتنی، اولین قدم برای حل مسائل و مشتری‌مداری موفق است.

۲-افرادتان را بشناسید

به منظور اینکه رهبران «به افراد خود خدمت کنند تا آنها بتوانند به شکل بهتری به مشتریان خدمت‌رسانی کنند»، باید به تشخیص و تشویق مسئولانه برای فعالیت‌های مثبت آنها توجه کنند (به خصوص در راستای تشویق عادات موردنظر و تقویت آنها در این زمینه‌ها). در حقیقت، شرکت‌هایی که در آزمایش گالوپ (Gallup) با بالاترین میزان مشارکت حضور داشتند، از تشخیص و تشویق به عنوان ابزاری قدرتمند برای ایجاد انگیزه استفاده می‌کنند تا به تعهد موردنظر خود برسند. آنها به این نتیجه رسیده‌اند که کارمندانی که این تشویق‌ها را به طور منظم دریافت می‌کنند، در عملکرد شخصی‌شان پیشرفت و نمرات بالاتری را در وفاداری و رضایت از مشتریان دریافت می‌کنند و در عین حال تمایل بیشتری برای ادامه کار در سازمان فعلی خود خواهند داشت.

۳-مسیر را مشخص کنید

به منظور اینکه رهبران «به افراد خود خدمت کنند تا آنها بتوانند به شکل بهتری به مشتریان برسند»، باید از طریق راهنمایی‌ها، جهت‌دادن‌ها و بازخورد‌های مسئولانه وارد عمل شوند. کارمندان شافل می‌خواهند از عملکرد خود و مسائل پیرامون‌شان آگاهی داشته باشند. رهبران بزرگ همواره با اشاره به مسیر روبه‌جلو، آنها را در جریان می‌گذارند. بنابر تحقیق گالوپ، دومین و مصطلح‌ترین اشتباهی که باعث تعدیل کارمندان می‌شود، کمبود تعامل کارمندان و مدیران است. مدیران باید به طور منظم و مداوم میزان عملکرد هر یک از کارمندان را به آنها اطلاع دهند و اهداف و توقعات را برای آنها روشن کنند. اهمیت این امر در زمان تغییر و انتقال بیش‌ازپیش می‌شود. مدیران بزرگ و موفق، به نقد و بررسی عملکرد سالانه و قدیمی کارمندان اکتفا نمی‌کنند.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| دوشنبه **|** ۱۹ شهریور ۱۳۹۷ **|** شماره **|** ۱۱۵۶ **|** صفحه **|** ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴ - ۸۸۸۹۵۳۴۱

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین‌نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

راه‌های مقابله با افسردگی پس از تعطیلات

کاهش استرس در زمان تعطیلات

«طبق تحقیقات، برای کاهش اضطراب و بازیافتن نیرو، باید در طول دوره‌های زمانی معینی، نه کار کنیم و نه به کار فکر کنیم.» هم به فعالیتی آرامش‌بخش (مانند کتاب‌خواندن یا مدیتیشن) و هم فعالیتی مهیج که به کار مربوط نباشد (مانند گردش در طبیعت یا گشت‌وگذار در یک شهر جدید) بپردازید. هر دوی این فعالیت‌ها برای رهایی از استرس لازم هستند.
بالرد می‌گوید: برای بسیاری از افراد، پیش آمده که از تعطیلاتی بسیار شلوغ و پر کار و فعالیت برگشته‌اند و حس می‌کنند که باید دوباره به تعطیلات دیگری بروند تا خستگی آن تعطیلات اول را از تن به در کنند! پس مطمئن شوید که خواب کافی دارید و از خودتان مراقبت می‌کنید؛ همه ما می‌دانیم که به این موارد نیاز داریم اما اکثراً از آن‌ها غافلیم.

به‌آرامی وارد شدن به فضای کار

پس از بازگشت از تعطیلات، سریعاً به میان انبوه کارها شیرجه نروید! حقیقت این است که در ابتدا، چندان مانند گذشته پربازده نخواهید بود و اگر تلاش کنید که مانند قبل باشید، تنها اثرات مثبت سفر آرامش‌بخش‌تان را کاهش می‌دهید. با کارهای کوچک مانند چک‌کردن ایمیل‌ها شروع کنید و چندین بار در روز استراحت کنید؛ برای مثال در زمان صرف ناهار.

نکته مهم دیگر این است که تعطیلات قرار نیست برای ما مجزه کنند. درست است که رفتن به تعطیلات عالی است، اما اگر انتظار داشته باشید که تمام مشکلات کاری‌تان را حل می‌کند، سخت در اشتباهید. نباید با خود فکر کنید که اگر برای مثال، یک هفته استراحت کنید؛ پس از بازگشت، همه مشکلات درست خواهد شد.

بالرد می‌گوید: این نیز مهم است که در طول هفته کاری عادی خود و در طول روز کاری‌تان، به فعالیت‌های ضداسترس بپردازید. اصلاً منطقی نیست که فکر کنید با هر ۶ ماه یکبار رفتن به تعطیلات، حال‌تان خوب خواهد ماند. پس برعهده خودتان است که مرتباً راه‌هایی برای استراحت و بازیافتن نیروی‌تان پیدا کنید و تنها بر تعطیلات تکیه نکنید.

منبع: THEMUSE/zoomit

داشته‌اند.

این مسئله واقعاً مشکل‌ساز است. تعطیلات، با وجود اثرات مثبتش، چه فایده‌ای برای ما دارد؟ اگر در طول آن استرس داشته باشیم و پس از اتمامش نیز تمام اثرات مثبت آن را از دست بدهیم؟ چگونه می‌توانیم از این اطلاعات برای بهبود دوره استراحت خود استفاده کنیم؟

بالرد می‌گوید: تحقیقات نشان می‌دهند که وقتی مردم به سر کار برمی‌گردند و با کوهی از کارهای انجام‌نشده مواجه می‌شوند، تمام اثرات کسب‌شده در تعطیلات را با سرعت بیشتری از دست می‌دهند. اگر در حین تمام‌شدن تعطیلات، نگران این موضوع باشید؛ زمان استراحت‌تان نابود می‌شود و هنگامی‌که باید هنوز در حال بهبودیافتن و استرس‌زدایی باشید؛ ذهن‌تان به سمت کار کشیده می‌شود.

اما با این اطلاعات چه باید کنیم؟ به‌گفته بالرد سه مرحله زیر باید طی شوند:

- برنامه‌ریزی از قبل
 - کاهش استرس در زمان تعطیلات
 - به‌آرامی وارد شدن به فضای کار
- بیا بید نگاهی دقیق‌تر به هر کدام از این مراحل بیندازیم.

برنامه‌ریزی از قبل

بالرد می‌گوید: باید برنامه‌ای بسیار دقیق داشته باشید که نشان دهد وقتی در تعطیلات هستید، چه کارهایی باید انجام شوند؛ چه کسی قرار است وظایف شما را انجام دهد، چه کارهایی باید در همان زمان انجام شوند و چه کارهایی را می‌توان به زمان دیگری موکول کرد؛ همچنین باید به همکاران‌تان اطلاع دهید که تا چه میزان در دسترس خواهید بود.

این آماده‌سازی، خود به تنهایی باعث می‌شود که از احساس گناهی که بسیاری افراد در طول تعطیلات دارند، رها شوید. هرچه همکاران‌تان را بیشتر آماده کنید، بیشتر در طول تعطیلات آسوده خواهید بود؛ زیرا می‌دانید که در غیبت‌تان، هیچ اتفاق بدی نمی‌افتد. همچنین می‌دانید که پس از بازگشت به کار، لیستی از تمام کارهای لازم را در اختیار دارید که مدیریت‌شان آسان‌تر خواهد بود (فکر کردن به آن‌ها نیز در طول تعطیلات، استرس‌زا نیست).