

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

آخرین خبرها درباره میزان ثبت نام کارت سوخت المثنی

چه کسانی یارانه بنزین می گیرند؟

فرصت امروز: احیای کارت سوخت و گمانه‌زنی‌ها درباره نحوه اجرای طرح جدید مدیریت مصرف سوخت از مهمترین خبرهای چند روز اخیر بوده است. با وجود...

۳

سیاست پولی مناسب در شرایط کنونی اقتصاد ایران چیست؟

پیشنهاد «عملیات بازار باز» برای کنترل تورم

فرصت امروز: با نزدیک شدن به پایان سال، همه نگاه‌ها به موضوع بودجه سال آینده جلب می‌شود. با اینکه در همه سال‌های گذشته، تمرکز دولت بر تامین بودجه از طریق فروش نفت و اخذ مالیات بوده است، اما گاهی اوقات برای جبران کسری بودجه، از روش‌های جایگزین استفاده کرده و به عنوان نمونه، دست به فروش برخی شرکت‌های دولتی هم می‌زند، اما حوادثی که امسال در اقتصاد ایران رخ افتاد، کمی مساله بودجه‌بندی را پیچیده کرده است. بارزترین مشخصه اقتصادی سال ۹۷، جهش نرخ ارز و به دنبال آن، افزایش تورم بوده است. از ابتدای امسال، جهش نرخ ارز از حدود ۴ هزار تومان آغاز شد و در میانه تابستان تا نزدیکی ۲۰ هزار تومان هم رسید. طبیعی بود که به تبع این جهش نرخ ارز، نرخ تورم هم از حالت تک‌رقمی خارج شد و در آبان ماه امسال به ۱۸.۴ درصد رسید. مجموع این اتفاقات...

۴

گره کور قیمت‌گذاری خودروهای داخلی باز می‌شود؟

۷

مدیریت و کسب و کار



بیت کوین از بین می‌رود
اما ارز دیجیتال باقی می‌ماند

- ۸ خواسته تیم شرکت از مدیران خود
- بزرگترین اشتباهات در بازاریابی محتوایی کدامند؟
- ۳ تغییر اساسی در دنیای بازاریابی محتوایی
- در روز جهانی کودک آبی شوید
- دومینو: شکل‌های جذاب پس از خوردن پیتزا چیزبرگر
- بله، جان لوییس رقیب پیدا کرده!

۱۶ تا ۸



خبر مهم رئیس کل بانک مرکزی درباره چک تضمینی سقف معامله ارز در صرافی‌ها به یک میلیون یورو افزایش یافت

یادداشت

فصل بازگشت رکود

حمید آذرمند
پژوهشگر اقتصادی

براساس تحلیل عوامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی و با توجه به شواهد آماری، رشد اقتصادی امسال و سال آینده با احتمالی بسیار بالا، منفی برآورد می‌شود و می‌توان انتظار داشت اقتصاد در آستانه بازگشت مجدد به رکود قرار گرفته باشد. مسئله‌ای که به حساسیت این موضوع می‌افزاید آن است که رکود جدید می‌تواند در مقایسه با دوره‌های گذشته طولانی‌تر باشد. در این شرایط ابتدا باید تمرکز سیاست‌گذار، ممانعت از عمیق‌تر و طولانی‌تر شدن رکود باشد. در مراحل بعد باید برنامه‌ها و سیاست‌های مناسب برای بازگشت اقتصاد به روند بلندمدت طراحی و اجرا شود. با توجه به این موضوع، در یادداشت پیشین، عوامل تضعیف‌کننده رشد اقتصادی در ایران مورد بررسی قرار گرفت و گفته شد که در حال حاضر مهم‌ترین عوامل تضعیف‌کننده رشد اقتصادی در اقتصاد ایران، افت مستمر نرخ سرمایه‌گذاری، بی‌ثباتی اقتصاد کلان، تحریم‌های خارجی، کاهش تقاضای اقتصاد، محیط کسب و کار نامساعد و توان پایین رقابت‌پذیری صنایع داخلی است...

۲

معاون اول رئیس‌جمهور در اختتامیه کنگره بین‌المللی سلول‌های بنیادی:

توسعه علمی رمز بقای کشور و نظام است

معاون اول رئیس‌جمهور توسعه پایدار، متوازن، موزون و همه‌جانبه کشور را مهم‌ترین موضوع مقطع فعلی دانست و گفت در هیچ جای دنیا توسعه پایدار بدون توسعه علمی محقق نشده و توسعه پایدار در ایران زمانی محقق می‌شود که توسعه علمی را در اولویت برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌گذاری‌ها قرار دهیم. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری صبح شنبه در مراسم اختتامیه سومین جشنواره ملی و کنگره بین‌المللی علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی گفت: در سال‌های گذشته زمانی که در دولت ستادهایی برای اماندگاری فعالیت‌های مرتبط با فناوری جدید ایجاد می‌شد، تعداد محققین و دانشمندان در این رشته‌ها اندک بود اما امروز به دستاوردهای بزرگی در این زمینه‌ها رسیده‌ایم و تعداد دانشگاه‌های کشور، محققین، اساتید و دانشجویان در سراسر کشور در رشته‌های مرتبط با فناوری‌های نوین افزایش چشمگیری داشته است. جهانگیری با اشاره به پیشرفت‌های ایران در رشته‌های مختلف علمی و فناوری‌های نوین خاطر نشان کرد: خوشبختانه محققین و دانشمندی از خارج از کشور نیز امروز علاقه‌مند به همکاری با ایران هستند و گسترش فعالیت‌های ایران در زمینه فناوری‌های نوین باعث شده که کشور در برخی از رشته‌ها از نظر تعداد محصول، تعداد مقالات علمی و صادرات محصولات نانو، بایو و دارویی از جایگاه خوبی در سطح بین‌الملل برخوردار باشد. وی ادامه داد: ایران در رشته سلول‌های بنیادی نیز در سال‌های اخیر از رشد و پیشرفت خوبی برخوردار بوده است و در بازدیدهای که از نمایشگاه این کنگره داشتیم، دستاوردهای حاصل شده بیانگر آن است که ایران گام‌های بلندی در بخش سلول‌های بنیادی برداشته است.

جهانگیری از برقراری ارتباط با دست‌اندرکاران برپایی این کنگره علمی مهم تصریح کرد: این گونه گردهمایی‌ها نقش مؤثری در تبادل اطلاعات در سطح ملی و بین‌المللی دارد و می‌تواند به توسعه علم و فناوری‌های نوین شتاب بیشتری بخشد.

معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه برای تقویت و تکمیل کار محققین و دانشمندان کشور باید کاری کنیم که تحرک بیشتری در توسعه علم و فناوری ایجاد شود، افزود: باید اهمیت موضوع فناوری‌های نوین را در سطح جامعه در مقیاس بزرگتری بازگو کنیم که البته این موضوع به سیاست‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌های کشور مرتبط است و آنچه تعیین‌کننده است این است که بتوانیم در این گونه جشنواره‌ها به این موضوع توجه کنیم که عناصر مساعد و نامساعد، موانع پیش رو و عوامل پیشرفت و شکوفایی فناوری‌های نوین را به‌طور دقیق شناسایی و با مسئولین سیاست‌گذار کشور در میان بگذاریم تا این موانع برطرف شود. وی گفت: مهمترین عامل که بتوانیم جایگاه علمی ایران را در فضای پرقابته دنیا حفظ کنیم این است که توسعه علمی را در رأس همه امور و در دستور کار قرار دهیم و این یعنی از ظرفیت‌های متکی به دانش، علم و رهیافت‌های علمی که در سطح داخلی و بین‌المللی به آنها دسترسی پیدا می‌کنیم، حفاظت کنیم و آن را در خدمت توسعه کشور قرار دهیم. جهانگیری خاطر نشان کرد: چه در شرایط عادی و چه در شرایط امروز که آمریکایی‌ها با وضع تحریم‌های ظالمانه علیه ایران تلاش می‌کنند تا مسیر توسعه را به روی ایران ببندند و مانع از دستیابی دانشمندان کشور به ابزارها و تجهیزات پیشرفته برای توسعه علم و فناوری شوند، باید تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم و اجازه ندهیم که موانع پیش رو مانع از توسعه علم و فناوری‌های نوین در کشور شود. معاون اول رئیس‌جمهور با تأکید بر اینکه ایران از ظرفیت نیروی انسانی تحصیلکرده کم‌ظرفی برخوردار است، اظهار داشت: این نیروها سرمایه‌هایی



تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد محدودیت ندارد

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل



• تسهیلات بدون محدودیت

• تنوع در نرخ تسهیلات

• نحوه بازپرداخت براساس نیاز مشتری

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۲۷۸۹۰
www.bpi.ir

یادداشت

فصل بازگشت رکود

حمید آذر مند

پژوهشگر اقتصادی

بر اساس تحلیل عوامل تعیین کننده رشد اقتصادی و با توجه به شواهد آماری، رشد اقتصادی امسال و سال آینده با احتمالی بسیار بالا، منفی برآورد می شود و می توان انتظار داشت اقتصاد در آستانه بازگشت مجدد به رکود قرار گرفته باشد. مسئله‌ای که به حساسیت این موضوع می افزاید، آن است که رکود جدید می تواند در مقایسه با دوره‌های گذشته طولانی تر باشد. در این شرایط ابتدا باید تمرکز سیاست‌گذار، معانت از عمیق تر و طولانی تر شدن رکود باشد. در مراحل بعد باید برنامه‌ها و سیاست‌های مناسب برای بازگشت اقتصاد به روند بلندمدت طراحی و اجرا شود. با توجه به این موضوع، در یادداشت پیشین، عوامل تضعیف کننده رشد اقتصادی در ایران مورد بررسی قرار گرفت و گفته شد که در حال حاضر مهم‌ترین عوامل تضعیف کننده رشد اقتصادی در اقتصاد ایران، افت مستمر نرخ سرمایه‌گذاری، بی ثباتی اقتصاد کلان، تحریم‌های خارجی، کاهش تقاضای اقتصاد، محیط کسب‌وکار نامساعد و توان پایین رقابت‌پذیری صنایع داخلی است. حال در این یادداشت، نقش ثبات اقتصاد کلان در احیای رشد اقتصادی مورد بررسی قرار گرفته است. در یک محیط اقتصادی بی ثبات و ناپایدار، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت از نگاه‌ها سلب می شود و ریسک سرمایه‌گذاری و تولید افزایش می یابد و انگیزه برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در کسب و کار و تولید کاهش پیدا می کند. مطالعات تجربی مختلف نشان داده است که بین رشد اقتصادی پایدار و ثبات اقتصاد کلان، ارتباط معناداری وجود دارد. برای بازگشت اقتصاد ایران به روند بلندمدت و جلوگیری از کاهش بیشتر توان تولید اقتصاد لازم است ابتدا سیاست‌ها و عوامل بی ثبات کننده اقتصاد برطرف شود. نگاه‌های اقتصادی برای بازسازی توان تولید خود و بازگشت به روند بلندمدت، نیاز به محیطی پیش‌بینی‌پذیر، پایدار و مصون از شوک‌های شدید برون را دارند. ثبات اقتصاد کلان از طریق ویژگی‌هایی مانند ثبات قیمت‌ها، پایداری مالی و نظایر آن قابل تعریف می‌باشد، چنین ویژگی‌هایی برای محیط اقتصاد کلان، به برخی مؤلفه‌های سیاست‌گذاری نیاز دارد که مهم‌ترین آنها عبارتند از:

✳ یک سیاست مالی مناسب که مانع از شکل گیری بحران بدهی دولت و ناپایداری مالی باشد.

✳ یک چارچوب سیاست پولی کارآمد که تضمین کننده ثبات قیمت‌ها و تورم پایین و پایدار باشد.

✳ یک رژیم ارزی مناسب که مانع از شکل گیری ناترازی‌های ارزی و نوسانات شدید نرخ ارز حقیقی باشد.

فقدان هر یک از مؤلفه‌های مذکور می تواند به شکل گیری تورم بالا و بی ثباتی قیمت‌ها، نوسانات و شوک‌های نرخ ارز، بی ثباتی بازارهای مالی، بدهی‌های ناپایدار دولتی و کسری بودجه فزاینده منجر شود که هر یک از آنها، تضعیف رشد و تاودم رکود اقتصادی است.

فقدان سیاست مالی مناسب می تواند منجر به ناپایداری منابع و مصارف بودجه عمومی شود. در اقتصاد ایران، درآمدهای دولت بسیار کمتر از هزینه‌های جاری است و همواره بودجه دولت با کسری تراز عملیاتی مواجه است. این کسری به طور معمول با درآمدهای حاصل از نفت جبران می شود. در سال‌های اخیر، حتی درآمدهای نفتی نیز نتوانسته است کسری عملیاتی دولت را جبران کند و دولت برای تراز کردن بودجه سالانه مقادیر زیادی اوراق منتشر می کند. ناپایداری مالی دولت نیز به تدریج منجر به ایجاد بدهی‌های انباشته شده است. کسری بودجه ساختاری دولت و ناپایداری مالی در بخش عمومی، از کانال‌های مختلف به ویژه بدهی دولت و شرکت‌های دولتی به نظام بانکی، منجر به افزایش نقدینگی و بی ثباتی اقتصاد کلان می شود.

فقدان چارچوب سیاست پولی کارآمد نیز امکان کنترل پایدار تورم را کاهش می دهد. اگر بانک مرکزی فاقد چارچوب‌های سیاست پولی مانند هدف گذاری تورمی یا هدف گذاری «کل‌های پولی» باشد و ابزارهای لازم برای اعمال سیاست پولی را در اختیار نداشته باشد، امکان مدیریت پایدار تورم وجود نخواهد داشت. البته لازم به ذکر است مصوبه اخیر عملیات بازار باز و اعطای اختیار به کارگیری این ابزار مهم به بانک مرکزی، می تواند در رفع کاستی سیاست پولی مؤثر باشد. مؤلفه سوم ثبات اقتصاد کلان، وجود یک رژیم ارزی مناسب است که بتواند مانع از شکل گیری ناترازی‌های ارزی و نوسانات شدید نرخ ارز حقیقی باشد. در اقتصاد ایران، همواره دولت‌ها از لنگر اسمی نرخ ارز برای کنترل انتظارات تورمی استفاده کرده‌اند و در نتیجه همواره نرخ ارز اسمی تثبیت شده است. تثبیت نرخ ارز اسمی، در فواصل مختلف منجر به کاهش ذخایر ارزی و بروز شوک نرخ ارز در اقتصاد شده است. نمونه‌ای از این چرخه معیوب، شوک ارزی اخیر است که آثار و تبعات بسیار مخربی بر رشد اقتصادی برجای گذاشت و عامل اصلی رکود اقتصادی شده است.

دولت‌ها از دو طریق زمینه ثبات اقتصاد کلان را فراهم می کنند. شویوه اول آن است که دولت تا جایی که بتواند باید عوامل بی ثبات کننده اقتصاد و زمینه‌های بروز شوک‌ها را برطرف کند. شیوه دوم آن است که دولت به هنگام بروز شوک‌های برون‌زا با منشأ خارجی، بتواند با استفاده از سیاست‌هایی به عنوان ابزارهای ثبات‌ساز، ثبات اقتصاد کلان را فراهم کند. در مورد اقتصاد ایران، برخی از سیاست‌های کوتاهمدت نیز برای ثبات بخشی به اقتصاد به مرحله اجرا در آید. اقتصاد است. به عنوان مثال سیاست‌هایی مانند پرداخت یارانه انرژی یا توزیع یارانه نقدی در کنار تاکارایی و بی انضباطی مالی دولت، ریشه اصلی کسری بودجه ساختاری و بدهی‌های انباشته دولت است. علاوه بر آن، مشکلات ساختاری نظام بانکی و سیاست‌های نادرست و ناکارآمد ارزی نیز همواره منشأ بحران‌های مالی و بی ثباتی اقتصاد کلان بوده است. بنابراین با این توضیحات، نخستین گام برای جلوگیری از تعمیق و عامل اصلی رکود اقتصادی، از بین بردن زمینه‌های بی ثباتی اقتصاد کلان است. بدین منظور مهم‌ترین اقدامات، اصلاح ساختار بودجه، بازنگری سیاست‌های بازار انرژی، کاهش مخارج جاری دولت، اصلاح ساختاری نظام بانکی و اصلاح سیاست ارزی است. در کنار اصلاحات ساختاری مورد نیاز این حذف سیاست‌های بی ثبات کننده اقتصاد، لازم است هم‌زمان برخی اقدامات و سیاست‌های کوتاهمدت نیز برای ثبات بخشی به اقتصاد به مرحله اجرا در آید. اولین گام در این زمینه، مدیریت انتظارات است. بدون مدیریت انتظارات هیچ یک از سیاست‌های اقتصادی در اقتصاد ایران کارایی نخواهد داشت. کنترل انتظارات در گرو ایجاد اعتماد و ارائه برنامه‌های قابل اتکاء از جانب دولت و پایبندی به تعهدات از جانب دولت است. البته نقش کاهش تنش در روابط خارجی را نیز باید در نظر گرفت. در گام‌های بعدی، اقداماتی مانند جلوگیری از روند فزاینده اضافه برداشت بانک‌ها، تعیین تکلیف فوری بانک‌های مشکل‌دار، انتشار اوراق توسط دولت برای بازپرداخت بدهی‌های دولتی به بانک‌ها و استفاده موثر و کارا از ابزار عملیات بازار باز از جمله اقدامات موثر دیگر برای بازگرداندن ثبات به اقتصاد است. مسئله مهم دیگر در شرایط فعلی، اصلاح سیاست ارزی است. اصرار دولت به فروش ارز با نرخ دولتی و تغییرات مداوم سیاست‌های ارزی، مانع از بازگشت ثبات به اقتصاد کشور است. لازم است در این زمینه دولت ضمن حذف ارز دولتی و راهاندازی ابزارهایی مانند مکاتیزم حراج و بازار اتی ارز، زمینه بازگشت ثبات و آرامش بازار ارز را فراهم کند.

منبع: آینده‌نگر



بازار باز دانسته و معتقد است که کریدور نرخ بهره در کنار این عملیات، سیاست بسیار موفق‌ی در کنترل تورم بوده و به همین دلیل است که در بیش از ۱۵۰ کشور جهان نیز تورم کنترل شده است. در ادامه گزارش حاضر، کوشیده‌ایم از لابه‌لای صحبت‌های سعدوندی به پاسخ این سوال برسیم که چگونه «عملیات بازار باز» در بیش از ۱۵۰ کشور جهان به کنترل تورم انجامیده است و آیا سیاست «عملیات بازار باز» در اقتصاد ایران هم جواب می‌دهد؟!

فرصت امروز: با نزدیک شدن به پایان سال، همه نگاه‌ها به موضوع بودجه سال آینده جلب می‌شود. با اینکه در همه سال‌های گذشته، تمرکز دولت بر تامین بودجه از طریق فروش نفت و اخذ مالیات بوده است، اما گاهی اوقات برای جبران کسری بودجه، در روش‌های جایگزین استفاده کرده و به عنوان نمونه، دست به فروش برخی شرکت‌های دولتی هم می‌زند، اما حوادثی که امسال در اقتصاد ایران رخ افتاد، کمی مساله بودجه‌بندی را پیچیده کرده است.

بازرترین مشخصه اقتصادی سال ۹۷، جهش نرخ ارز و به دنبال آن، افزایش تورم بوده است. از ابتدای امسال، جهش نرخ ارز از حدود ۴ هزار تومان آغاز شد و در میانه تابستان تا نزدیکی ۲۰ هزار تومان هم رسید. طبیعی بود که به تبع این جهش نرخ ارز، نرخ تورم هم در حالت تکررمی خارج شد و در آبان‌ماه امسال به ۱۸.۴ درصد رسید.

مجموع این اتفاقات موجب فشار هر چه بیشتر بر منابع مالی دولت شده است، چراکه با افزایش تورم، هزینه‌های دولت هم بیشتر می‌شود و از سوی دیگر، با کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی و کاهش عرضه نفت ایران، فشار درآمدی بر بودجه دولت بیشتر از پیش نیز خواهد شد. در این میان، تأمین منابع بودجه در کنار مهار تورم، اولویت اصلی دولت در حال حاضر است.

چندی پیش و در نخستین روزهای پاییز امسال بود که شورای عالی هماهنگی اقتصادی برای اولین‌بار به بانک مرکزی اجازه داد تا از «عملیات بازار باز» استفاده کند. این سازوکار کنترل پولی در دهه‌های اخیر به‌عنوان موثرترین ابزار ثبات‌ساز در بازار پول مطرح شده است که علاوه بر مهار تورم می‌تواند زمینه حرکت اقتصاد از فاز رکودی به فاز رونق را هم فراهم کند.

در این مکانیزم، بانک مرکزی اقدام به خرید یا فروش اوراق قرضه دولتی در بازار باز می‌کند. خرید اوراق قرضه از سوی بانک مرکزی منجر به تزریق پول به شبکه بانکی و در نتیجه افزایش امید ریاضی رشد اقتصادی می‌شود. این در حالی است که فروش اوراق قرضه یک سیاست انقباضی است که هدف کاهش نرخ تورم را دنبال می‌کند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که عموم کشورهای توسعه‌یافته با توجه به عمیق بودن بازارهای ثانویه از اوراق قرضه دولتی در مکانیزم بازار باز استفاده می‌کنند. این در حالی است که در اقتصادهای کمتر توسعه‌یافته، بانک مرکزی به‌طور مستقیم اقدام به انتشار اوراق بهادار می‌کند.

۱۵۰ از ۱۵۰ کشور جهان نشان شده است و همانطور که اشاره شد، بانک مرکزی ایران نیز مدتی قبل این اختیار را از سوی شورای عالی هماهنگی اقتصادی دریافت کرد، اما سوال آن است که این عملیات بازار باز دقیقاً چیست و چگونه نرخ تورم را کنترل می‌کند و از همه مهم‌تر، آیا سیاست «عملیات بازار باز» در ایران هم جواب می‌دهد و می‌تواند به کنترل تورم بینجامد؟

این پرسشی است که علی سعدوندی کارشناس بانکداری و مدرس دانشگاه، امید بسیاری به اثرگذاری مثبت آن دارد و در گفت‌وگو با «ایرنا» سعی کرده اثبات کند که «عملیات بازار باز» تنها سیاست پولی است که برای کنترل تورم بسیار مؤثر و اثرگذار است. سعدوندی که سابقه کار اجرایی بانکی نیز دارد، کریدور نرخ بهره را مکمل عملیات

بازار باز دانسته و معتقد است که کریدور نرخ بهره در کنار این عملیات، سیاست بسیار موفق‌ی در کنترل تورم بوده و به همین دلیل است که در بیش از ۱۵۰ کشور جهان نیز تورم کنترل شده است. در ادامه گزارش حاضر، کوشیده‌ایم از لابه‌لای صحبت‌های سعدوندی به پاسخ این سوال برسیم که چگونه «عملیات بازار باز» در بیش از ۱۵۰ کشور جهان به کنترل تورم انجامیده است و آیا سیاست «عملیات بازار باز» در اقتصاد ایران هم جواب می‌دهد؟!

تورم گریبان دولت را می‌گیرد؟

حامل‌های انرژی احتمالاً دم‌دست‌ترین گزینه‌ها برای افزایش درآمد دولت خواهد بود، امری که در حال حاضر و با توجه به فشارهایی که بنگاه‌های اقتصادی از ناحیه تورم متحمل می‌شوند، بسیار حساس خواهد بود.

در همین باره، سیدحسین میرشجاعیان، معاون اقتصادی وزارت امور اقتصادی و دارایی در حاشیه نشست خبری خود در جمع خبرنگاران درباره جزئیات تامین بودجه سال ۱۳۹۸ گفت: قطعاً کاهش درآمد نفتی ما را تحت فشار می‌گذارد؛ به همین خاطر اولویت ما در بودجه سال آینده تأمین منابع بودجه است، اما این ملاحظه را هم داریم که این مساله و مخصوصاً مالیات‌گیری‌ها نباید به بخش رسمی اقتصاد و مالیات‌دهندگان فشار وارد کند. میرشجاعیان مهار تورم را اولویت دیگر وزارت اقتصاد به شمار آورد و گفت: همه ما می‌دانیم شوکی که از جانب تحریم‌ها به کشور وارد شده، شوک بزرگی بوده است بنابراین تلاش داریم تا در وهله اول تورم را کنترل کنیم.

درباره بنزین هنوز تصمیمی گرفته نشده

معاون اقتصادی وزارت اقتصاد همچنین درخصوص تغییر قیمت

مسکن

تأثیر کاهش قیمت ارز بر بازار مسکن
بازار مسکن قرمز شد

رکود تورمی که هم‌اکنون بازار مسکن با آن مواجه شده حاکی است که این بازار در هر دو سوی عرضه و تقاضا در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دارد و احتمالاً در پس این افزایش اسمی قیمت، رکود ۱۰ تا ۱۲ فصلی نهفته که در نهایت با ورود تقاضای واقعی رونق می‌گیرد.

به گزارش ایسنا، کارشناسان، روند فعلی بازار مسکن را با توجه به آمارها به سمت رکود مطلق ارزیابی می‌کنند. آبان امسال قیمت مسکن شهر تهران با رشد ۹۱ درصدی نسبت به ماه مشابه سال قبل به میانگین ۹ میلیون و ۱۸۰ هزار تومان در هر متر مربع رسید و همین موضوع به افت ۵۴ درصدی معاملات منجر شد. بررسی‌های میدانی حاکی است که با فروکش کردن التهاب بازارهای ارز و طلا، سرمایه‌گذاری این بازارها به بخش مسکن شیفت شده‌اند و عمده خرید و فروش ملک در بخش تقاضای سسوداگرانه انجام می‌شود. پارادوکس موجود از کاهش معاملات در برابر رشد قیمت‌ها به این مفهوم است که فروشندگان حرفه‌ای تورم ماهیانه مسکن را رقم می‌زنند. معذوم متقاضیان مصرفی نیز به خرید آپارتمان‌های ۱۶ سال به بالا روی آورده‌اند که سهم معاملات این گروه از کل معاملات را نسبت به زمان مشابه سال قبل ۴ درصد افزایش داده‌اند.

آذر سال گذشته معاملات مسکن شهر تهران ۵۰ درصد افزایش پیدا کرد و قیمت‌ها رشد نسبتاً پابین ۱۵ درصد را نشان داد که بهترین شکل از رونق بازار مسکن بود. اما هم‌اکنون شرایط معکوس و با وجود افت ۵۴ درصدی خرید و فروش، دماسنج قیمت، قرمز شده است. براساس رفتار معمول بازار مسکن طی ادوار گذشته این بازار پس از یک دوره رکود ۱۰ تا ۱۲ فصلی وارد رونق می‌شود. محاسبه ورود به دوره رکود از زمان ثبات قیمت‌ها صورت می‌گیرد و زمان ورود به دوره رونق بازار مسکن به طول رکود غیرتورمی بستگی دارد.

رئیس اتحادیه مشاوران املاک تهران با بیان اینکه ثبات نرخ ارز با فاصله زمانی در ثبات قیمت مسکن تأثیرگذار خواهد بود، گفت: اگر نرخ ارز و سکه به همین شکل مدیریت شود و به روند کاهشی خود ادامه دهد احتمال ثبات قیمت مسکن و اینکه قیمت‌ها دیگر بالا نرود وجود دارد.

به گفته مصطفی قلی خسروی، با توجه به افزایش قیمت مسکن در ماه‌های اخیر انتظار داشتیم دست کم سرعت رشد قیمت در آبان‌ماه کاهش پیدا کند اما به دلیل اینکه هنوز در بخش مصالح ساختمانی و سایر کالاهای مورد نیاز مردم با گرانی مواجهیم طبیعتاً است که مسکن هم به این روند ادامه داد.

وی افزود: نهادهای متولی ارائه آمار مسکن بعضاً بی‌محابا از گرانی صحبت می‌کنند اما وقتی امروز صحبت از گرانی دیروز می‌کنیم، قطعاً این مساله در آینده هم تأثیر می‌گذارد. ما انتظار داشتیم به ثبات قیمت برسیم، اما ارائه برخی تحلیل‌ها و پیش‌بینی‌ها به افزایش قیمت دامن زد.



آخرین خبرها درباره میزان ثبت‌نام کارت سوخت المثنی

چه کسانی یارانه بنزین می‌گیرند؟

نمی‌رود. براساس این طرح، یارانه‌ای به افراد از طریق کارت انرژی اعطا می‌شود تا صرف پرداخت هزینه بنزین، گازبیل، برق و آب شده و در غیر این صورت برای تأمین سایر کالاهای استفاده شود.

حسینی ادامه داد: این طرح یک نوع پرداخت یارانه مستقیم انرژی به شمار می‌رود که جمع‌بندی آن هنوز به پایان نرسیده است. منتظریم که دولت درباره طرح‌های مختلف ارائه شده به یک جمع‌بندی رسیده و آن را ارائه کند.

بیشتری بهره‌مند می‌شدند یا برای حمل و نقل عمومی سهمیه ویژه‌ای در نظر گرفته شد اما توسط مالکان خودرو آن سهمیه‌ها به فروش رسید.

او با بیان اینکه باید در شیوه جدید مدیریت مصرف سوخت در توزیع یارانه، عدالت رعایت شود، ادامه داد: اکنون بنزین به نرخ فوب خلیج فارس قیمت‌گذاری می‌شود اما به نرخ لیتری یک هزار تومان در داخل کشور به فروش می‌رسد که مابه‌التفاوت این قیمت، تحت عنوان یارانه به مردم واگذار می‌شود اما باید توجه داشت این یارانه نصیب افرادی می‌شود که وسیله نقلیه دارند و افراد فاقد خودرو یا کم‌بضاعت از این یارانه بهره‌ای نمی‌گیرند. بنابراین با توجه به پرداخت یارانه سوخت، این سوال مطرح می‌شود که خودروهایی که یارانه سوخت می‌گیرند آیا در مقابل دریافت این یارانه، به افراد ضعیف یا افراد فاقد خودرو خدمات ارائه می‌دهند یا خیر؟

به گفته وی، حتی در دوره قبلی اجرای طرح سهمیه‌بندی شاهد بودیم، سهمیه‌ای که به ناوگان عمومی مانند تاکسیرانی داده می‌شد به‌درستی مصرف نمی‌شد و برخی تاکسیداران، سهمیه خود را به فروش می‌رساندند.

پیشنهاد اختصاص سهمیه سوخت به همه افراد جامعه

این عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس با بیان اینکه برای مقابله با این مشکلات، راهکارهای مختلف ارائه شده است، گفت: براساس طرحی که برخی نمایندگان مجلس پیشنهاد داده‌اند به همه افراد، سهمیه بنزین اختصاص یابد، بدین شکل که قیمت بنزین تک‌نرخ شده و سپس یارانه آن به همه افراد اعطا می‌شود که آنها می‌توانند از این یارانه برای خرید بنزین و یا مصارف دیگر بهره بگیرند.

حسینی افزود: مشکلی که ایجاد می‌شود این است که این طرح باعث افزایش نقدینگی شده و آثار تورمی به دنبال خواهد داشت. البته شدت تأثیر این طرح بر افزایش نقدینگی به نحوه اختصاص یارانه نیز بستگی دارد، یعنی اینکه آیا یارانه به صورت نقدی واگذار شود یا اینکه مبلغ آن به خرید کالاهای خاصی محدود شود. اگر این یارانه به خرید کالاهای خاصی محدود نشود علاوه بر آثار تورمی اندک می‌تواند به رونق چرخه تولید نیز کمک کند اما اگر این یارانه به صورت نقدی به حساب افراد واریز شود آثار تورمی به دنبال خواهد داشت.

طرح قبلی سهمیه‌بندی اجرا می‌شود؟

این عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس ادامه داد: براساس طرحی دیگر پیشنهاد شده است شیوه قبلی سهمیه‌بندی به اجرا گذاشته شود؛ یعنی سهمیه خاصی به مالکان خودرو واگذار می‌شود و قیمت بنزین به گفته وی، طرح‌های دیگری نیز برای مدیریت مصرف سوخت و سهمیه‌بندی مطرح شده که هیچ کدام قطعی نشده است.

او درباره مقابله با قاچاق به لزوم ساماندهی فروش مرزی بنزین و فرآورده‌های نفتی اشاره کرد و افزود: برخی افراد به دلیل امرار معاش اقدام به قاچاق بنزین می‌کنند که باید اقدامات لازم برای ساماندهی صادرات این محصولات توسط آنها فراهم شود تا خروجی فرآورده‌ها کنترل شود.

وی درباره طرح کارت انرژی نیز گفت: این طرح در برخی کمیته‌ها و کمیسیون‌های مجلس مطرح شده است، اما طرح اولویت‌داری به شمار

فرصت امروز: احیای کارت سوخت و گمانه‌زنی‌ها درباره نحوه اجرای طرح جدید مدیریت مصرف سوخت از مهمترین خبرهای چند روز اخیر بوده است. با وجود اینکه از شنبه هفته گذشته، ثبت نام کارت سوخت المثنی آغاز شده و از روز دوشنبه پنجم آذرماه سامانه الکترونیکی و اپلیکیشن خدمات دولت همراه برای ثبت‌نام در اختیار مردم قرار گرفته است، اما هنوز جزئیات طرح جدید مدیریت مصرف سوخت و سهمیه‌بندی اعلام نشده و هم‌اکنون کارگروه‌های مختلف در دولت و مجلس در حال بررسی طرح‌ها و پیشنهادات مختلف مدیریت مصرف سوخت هستند.

در طرح‌های جدید مدیریت مصرف سوخت تلاش می‌شود، علاوه بر کاهش مصرف، یارانه بنزین به شکل عادلانه‌تری در بین قشرها و گروه‌های مختلف جامعه توزیع شود، چراکه شیوه قبلی و گنونی عرضه یارانه بنزین، عادلانه و به سود طبقات آسیب‌پذیر و دهک‌های پایین جامعه نبود و آن دسته از افرادی که خودروهای بیشتری داشتند، یارانه سوخت بیشتری نیز دریافت می‌کردند.

اما آخرین آمارها نشان می‌دهد که از هفته گذشته که فرایند ثبت‌نام کارت سوخت المثنی آغاز شده، ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر برای دریافت کارت سوخت به سامانه الکترونیکی و اپلیکیشن خدمات دولت همراه مراجعه کردند که از این تعداد ۱۵۵ هزار نفر ثبت‌نام موفق داشتند. از سوی دیگر درخواست ۱۵ هزار نفر که از طریق کد دستوری #۴ اقدام کرده‌اند، موفق بوده و تعداد ثبت‌نام موفق افرادی که به صورت حضوری اقدام کرده‌اند نیز ۱۵۰ هزار نفر اعلام شده است، بنابراین در مجموع درخواست ۳۲۰ هزار نفر موفق بوده است.

گفتنی است مالکان خودروهای فاقد کارت سوخت طبق جدول زمانبندی تا ۲۴ آذرماه مهلت دارند از طریق دفترهای پلیس ۱۰+، سامانه اینترنتی، نرم‌افزار خدمات دولت همراه و وارد کردن کد دستوری #۴ در گوشی تلفن همراه به طور رایگان نسبت به ثبت نام اقدام کنند.

ضرورت مدیریت مصرف سوخت

در همین زمینه، محمد حسینی عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با ایرنا درباره پیشنهادها مطرح‌شده برای مدیریت مصرف سوخت گفت: شیوه قبلی سهمیه‌بندی بنزین عادلانه نبود و براساس طرحی که پیشنهاد شده است به همه افراد، یارانه بنزین اختصاص می‌یابد.

به گفته وی، هنوز درباره نحوه استفاده از کارت سوخت و سهمیه‌بندی سوخت به جمع‌بندی نرسیده‌ایم اما باید با اجرای طرحی جدید علاوه بر کاهش مصرف سوخت، منابع مالی لازم برای نوسازی پالایشگاه‌ها و بخش تولید فراهم و از قاچاق سوخت جلوگیری شود.

او درباره پیشنهادهای مطرح‌شده گفت: دولت هنوز پیشنهاد خاصی را در این باره ارائه نکرده اما در گام نخست، اقدامات لازم برای ثبت نام و احیای ساخت کارت سوخت انجام شده است.

ایرادهای شیوه قبلی سهمیه‌بندی بنزین

این عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس افزود: شیوه قبلی استفاده از کارت سوخت خیلی کارآمد نبوده و ارزیابی‌ها نشان می‌دهد اهداف آن، طبق آنچه که انتظار می‌رفت تحقق نیافت. از ایرادهای شیوه قبلی طرح کارت سوخت این بود که افراد دارای خودروی بیشتر از یارانه

رور نت

۱۶ Mbps | شش ماهه | ۳۶۰ GB

ماهانه ۲۶,۰۰۰ تومان

فعال سازی رایگان

تلفن ثابت آسیاتل

اشتراک رایگان فیلمو

۱۵۴۴

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها



نقش اپراتورهای ارتباطی در بازار اشباع موبایل کشور

جدیدترین گزارش‌ها از بازار ارتباطی کشور گویای این است که سهم بازار اپراتورهای موبایل در سه ماهه دوم سال جاری با افت و خیزهایی مواجه شده که به عبارت دیگر بیانگر رقابت زیرپوستی آنها در بازار اشباع کشور است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران پویا، بررسی و تحلیل آمار حوزه ارتباطات نشان می‌دهد که ضریب نفوذ تلفن همراه در کشور طی سه ماهه تابستان با رشد ۱،۵۵ درصدی مواجه شده و در مجموع به ۱۱،۸۷ درصد به ازای پوشش سراسری کل کشور رسیده است. این ضریب نفوذ تا پایان شهریورماه به ازای فعالیت ۹۱ میلیون و ۸۲۴ هزار و ۵۳۵ مشترک در شبکه اپراتورهای تلفن همراه بوده است.

گزارش‌های آماری و مقایسه‌ای به نسبت سه ماهه ابتدای سال جاری نشان می‌دهد که اپراتورهای موبایل با وجود رقابت سنگینی که بر سر کشف نقاط پنهان بازار و جذب مشترکان بیشتر داشته‌اند، اما دچار تغییر و تحولات معناداری در بخش کاربران فعال شده‌اند. همراه اول که تحت پرانسه شرکت مخابرات ایران فعالیت می‌کند تنها اپراتوری بوده که توانسته ظرف سه ماهه تابستان، سهم خود از بازار ارتباطی را به ۶۰،۱۱ درصد برساند.

در حالی که سهم بازار این اپراتور تا پایان خرداد سال جاری ۵۹،۴۸ درصد بود اما توانسته با افزایش مشترکان خود به ۵۵ میلیون و ۱۹۹ هزار و ۲۴۲ بر سهم بازار خود بیفزاید.

شرکت خدمات ارتباطی ایرانسل هم با وجود اینکه تا پایان خردادماه سهم ۳۶،۷۴ درصدی را از بازار ارتباطات همراه کشور در اختیار داشت اما در پایان سه ماهه دوم سال با افت سهم مواجه شده و روی شاخص ۳۶،۲۳ درصدی با بیش از ۲۳ میلیون و ۲۷۲ هزار مشترک قرار گرفته است.

شرکت خدمات ارتباطی رایتل و سازمان منطقه آزاد کیش نیز به ترتیب تا پایان خرداد سهم بازار ۳،۷۸ و ۰،۰۱ درصدی در اختیار داشتند که اکنون آمارهای جدید وزارت ارتباطات نشان می‌دهد که رایتل نیز با افت سهم بازار تا ۳،۶۴ درصد مواجه شده است و تعداد مشترکان این اپراتور بیش از ۳ میلیون و ۳۴۵ هزار است.

آمارهای میزان پوشش حاکمی از این است که پوشش جاده‌های اصلی، فرعی و ریلی در حال حاضر ۸۲،۶۴ درصد است.

ثبت سفارش برنج هرچه سریع‌تر آزاد شود

کاهش ۵ درصدی واردات برنج در سال جاری

یک مقام مسئول گفت اگرچه ثبت سفارش برنج باید از ابتدای آذر آزاد اعلام می‌شد، اما تاکنون این امر به دلیل نامه‌نگاری‌ها صورت نگرفته است. مسیح کشاورز، دبیر انجمن واردکنندگان برنج در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت واردات برنج در سال جاری اظهار کرد: بنابر آمار هفت ماهه گمرک ۹۵۰ هزار تن برنج خارجی وارد کشور شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵ درصد کاهش داشته است. وی با اشاره به اینکه ماهانه ۱۰۰ تا ۱۲۰ هزار تن برنج خارجی در کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد، افزود: کاهش واردات برنج در سال جاری منجر به کمبود عرضه در بنکداران شده است، چرا که برنجی برای توزیع در انبارهای واردکنندگان وجود ندارد.

کشاورز ادامه داد: با توجه به آنکه ثبت سفارش برنج از ابتدای آذر باید آزاد اعلام می‌شد، اما تاکنون این امر به دلیل بوروکراسی اداری و نامه‌نگاری‌های جهاد صورت نگرفته است که انتظار می‌رود در چند روز آینده این مشکل برطرف شود تا برای پایان سال واردات صورت گیرد. این مقام مسئول با اشاره به اینکه ۷۰ درصد مردم برنج خارجی مصرف می‌کنند، بیان کرد: با احتساب مصرف ماهانه ۱۰۰ تا ۱۲۰ هزار تن برنج خارجی، حداقل باید ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار تن برنج تا پایان سال وارد شود تا مردم با مشکل افزایش قیمت و کمبود در بازار روبه‌رو نشوند.

دبیر انجمن واردکنندگان برنج در پایان عرضه هر کیلو برنج خارجی با نرخ بالاتر از ۸ هزار تومان را گرانفروشی دانست و گفت: با توجه به اختصاص ارز ۴۲۰۰ تومانی به واردات و افزایش جزئی قیمت‌های جهانی پیش‌بینی می‌شود که قیمت برنج خارجی نوسان چندانی در بازار نداشته باشد.

دولت: افزایش قیمت نان در دستور کار نیست

اتحادیه نانویان: مشکل داریم، حل کنید

در حالی دولت با افزایش قیمت نان مخالف است که نانویان این روزها مشکلاتی دارند و خواستار حل مشکل‌شان از سوی دولت هستند. به گزارش تسنیم، بیژن نوروز مقدم عضو اتحادیه نانویان سنتی گفت: با توجه به افزایش هزینه‌ها، طبیعی بود که قیمت نان هم افزایش داشته باشد اما این گونه نشد.

وی افزود: دولت به دلیل رفاہ مردم با افزایش قیمت نان مخالف است. بیژن نوروز مقدم گفت: با توجه به تورم ۲۵ درصدی، باید نان لواش ۲۸۰ تومان می‌شد، اما بهای نانو لواش اکنون کمتر از این میزان یعنی ۲۱۰ تومان است.

وی با اشاره به مشکلات صنف نانویان‌ها گفت: ۹۰ هزار نانویی در سطح کشور وجود دارد که اکثریت آنها شراکتی هستند. بیژن نوروز مقدم گفت: باید نرخ نانویان‌ها مثل سایر صنوف، سالانه اضافه شود تا مشکلات این صنف کم شود. یزدان سیف، مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران هم گفت: افزایش قیمت نان در دستور کار دولت نیست.

وی با بیان اینکه تلاش شده تا هزینه‌های نان افزایش پیدا نکند، افزود: طرح بررسی کیفیت نان را هم در دستور کار داریم. اصغر پابرجا، رئیس اتحادیه نانویان سنگگی هم راجع به مشکلات نانوها گفت: با توجه به تورم سالانه، قدرت خرید نانوها به شدت پایین آمده است. وی با تأکید بر اینکه نان ارزان در دست مردم، نباید از جیب نانو باشد، گفت: با توجه به افزایش هزینه‌ها و تورم، نانویی به‌صرفه نیست.



کارگروه علمی که قرار است در نیمه اول سال ۲۰۱۹ میلادی در روسیه برگزار شود، این مسأله بار دیگر رسیدگی و این ساز و کار اجرایی هم تدوین شود.

رئیس امور بین‌الملل سازمان شیلات ایران افزود: سهمیه صید سال ۲۰۱۹ میلادی برای ماهیان خاویاری و کیلکا و گونه‌های مختلف برای اهداف تحقیقاتی و بازسازی ذخایر سهمیه کشورهای نیز در این کمیسیون مشخص شد.

وی گفت: قرار شد صید ماهیان خاویاری فقط برای بازسازی ذخایر و امور تحقیقاتی انجام گیرد و هر گونه صید تجاری این ماهیان همچنان ممنون است و در پروتکل اجلاس هم آمده است که صادرات خاویار و گوشت این ماهیان برای سال ۲۰۱۹ میلادی صفر و ممنوع است.

مهران‌پور درباره نتایج دومین اجلاس کمیسیون حفاظت و بهره‌برداری منابع زنده آبی دریای خزر در سال ۱۳۹۳ به موافقتنامه جدید حفاظت و بهره‌برداری از منابع زنده آبی دریای خزر در آستاراخان روسیه همزمان با اجلاس روسای جمهوری امضا و یک کمیسیون جدید تاسیس شد که در قالب آن پارسال اجلاس قبلی این کمیسیون برگزار شد.

رئیس گروه امور بین‌الملل سازمان شیلات ایران افزود: اجرای موافقتنامه مبارزه با صید غیرمجاز آبزیان در دریای خزر که تاکنون سه جلسه در این زمینه در ترکمنستان برگزار شده است، در اجلاس باکو نیز بررسی و قرار شد که در جلسه بعدی مذاکرات در این زمینه

یک مقام مسئول گفت نمایندگان پنج کشور ساحلی دریای خزر، ممنوعیت صید تجاری ماهیان خاویاری را تا پایان سال ۲۰۱۹ میلادی تمدید کردند. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، مرتضی مهران‌پور در پایان دومین اجلاس کمیسیون حفاظت و بهره‌برداری منابع زنده آبی دریای خزر که در باکو برگزار شد، اظهار کرد: ممنوعیت صید تجاری ماهیان خاویاری از سال ۲۰۱۰ میلادی آغاز شده است.

وی افزود: برای نخستین بار در سال ۲۰۱۰ میلادی در جلسه روسای جمهوری پنج کشور ساحلی دریای خزر در باکو، صید تجاری ماهیان خاویاری برای پنج سال ممنوع اعلام شد و هر سال هم ممنوعیت در این زمینه تمدید می‌شود.

مهران‌پور ادامه داد: در اجلاس امسال نیز تصمیم گرفته شد، حداقل تا پایان سال ۲۰۱۹ میلادی ممنوعیت صید تجاری ماهیان خاویاری ادامه یابد و در جلسه آتی که سال آینده برگزار می‌شود، برای سال‌های بعد در این زمینه تصمیم‌گیری خواهد شد.

وی درباره وضعیت ماهیان خاویاری دریای خزر گفت: گزارش ارائه‌شده در اجلاس باکو نشان‌دهنده این بود که با وجود ممنوعیت به کار گرفته شده، وضعیت ذخایر این ماهیان بهبود چندانی نداشته است. مهران‌پور ادامه داد: از ابتدای ممنوعیت صید ماهیان خاویاری بنا بود سازوکار اجرایی این موضوع تدوین شود که متأسفانه بنا به دلایلی این کار انجام نگرفته و در این کمیسیون تصمیم گرفته شد در اجلاس

رشد ۱۴ درصدی تامین کالاهای اساسی مورد نیاز مردم در سال جاری

به گفته وی دام‌هایی که در مناطق مرزی وارد و کشتار می‌شوند و دام‌های مولد نژاد که برای اصلاح نژاد بومی اجازه واردات می‌گیرند در گروه کالاهای یک قرار گرفته و مشمول ارز ۴۲۰۰ تومانی می‌شوند.

مهران‌پور در ادامه افزود: کالاهایی که جزو اقلام اساسی مردم نیستند مانند خط تولید صنایع تبدیلی، اسب و برخی فرآورده‌های غذایی وارد سامانه ارز نیما می‌شوند.

معاون وزیر جهاد کشاورزی در پایان تصریح کرد: در حال حاضر در زمینه سیستم‌های انتقال ارز با مسائلی روبه‌رو هستیم و با روش‌های مختلف ارز را انتقال می‌دهیم و امیدواریم در آینده شرایط انتقال ارز بهبود یابد.

کنداله سویا است که به گوشت، مرغ و تخم مرغ تبدیل می‌شود و بخش دیگر که مصرف مستقیم انسانی دارد شامل برنج، گوشت قرمز، حبوبات و امثال آن است. مهران‌پور با تأکید بر اینکه در شرایط کنونی صادرات محصولات کشاورزی مدیریت و کنترل می‌شود، گفت: صادرات کالاهایی را که با ارز ۴۲۰۰ تومانی تولید می‌شود، از طریق وضع عوارض کنترل می‌کنیم و یا جلوی آن را می‌گیریم.

این مقام مسئول ادامه داد: نهاده‌هایی مانند سموم، کود، داروهای دامی و کالاهای ضروری همچون برنج، روغن و گوشت در گروه یک کالاهای قرار می‌گیرند و ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات آن پرداخت می‌شود.

معاون توسعه بازرگانی و صنایع وزارت جهاد کشاورزی گفت کالاهای اساسی و ضروری مورد نیاز مردم تامین شده و ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات آن تخصیص یافته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، مهندس علی‌اکبر مهرپور اظهار کرد: در مجموع میزان واردات کالاهای اساسی و ارزی که به آن اختصاص یافته بیشتر از مدت مشابه سال قبل است.

وی میزان افزایش تامین کالاهای اساسی را نسبت به سال گذشته ۱۳ تا ۱۴ درصد عنوان کرد.

وی افزود: بخشی از این کالاها شامل نهاده‌ها همچون ذرت، جو،

رئیس اتحادیه فروشندگان مواد شوینده و پاک‌کننده از صادرات مواد شوینده به کشورهای هم‌چون عراق، سوریه و افغانستان خبر داد.

علیرضا رضایی قهرودی، رئیس اتحادیه فروشندگان مواد شوینده و پاک‌کننده، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افزایش قیمت مواد شوینده و پاک‌کننده در بازار خبر داد و گفت: گرانی این مواد به دلیل کمبود مواد اولیه آنهاست، بنابراین اگر ارز دولتی به واردکننده‌ها داده شود، قیمت‌ها به تعادل می‌رسد.

صادرات مواد شوینده به کشورهای عراق، سوریه و افغانستان

قهرودی درباره صادرات مواد شوینده گفت: مواد شوینده به کشورهای هم‌چون عراق، سوریه و افغانستان صادر می‌شود. به گفته رئیس اتحادیه فروشندگان مواد شوینده و پاک‌کننده، ۵۰ درصد از تامین نیاز کشور در این بخش برعهده تولیدکنندگان داخلی است. وی با اشاره به اینکه سودجویان از شرایط فعلی سوءاستفاده می‌کنند، تصریح کرد: برخی از تولیدکنندگان به دلیل افزایش نرخ ارز، کالایی را که با ارز ارزان‌تر تولید کرده‌اند به نرخ روز ارز می‌فروشند تا

برای جایگزینی آن با مشکل مواجه نشوند که البته برای این موضوع نیز باید راهکاری اندیشیده شود. رئیس اتحادیه فروشندگان مواد شوینده و پاک‌کننده یادآوری کرد: امروز مردم سعی می‌کنند در زمینه مواد بهداشتی صرفه‌جویی کنند و به صورت مدیریت‌شده مصرف کنند این داده‌اند. به گفته قهرودی، با تلاش دولت در راستای رسیدن به ثبات قیمت ارز می‌توان به بهبود شرایط این صنف امیدوار بود.

محتوای آموزشی به درد بازار کار نمی خورد



برنامه تلویزیونی پرسشگر با موضوع «چالش‌های آموزش کارآفرینی در نظام آموزشی» روی آنتن رفت. در این برنامه رحیم سرهنگی مدیرکل دفتر توسعه کارآفرینی وزارت کار درباره کارآفرینی گفت منظور ما از کارآفرینی، نوآفرینی است. توسعه نوآفرینی و کارآفرینی ریشه حل مشکلات کشور است در کشورهایی چون کره، کل اقتصادشان توسط ۲۰ شرکت مشهور می‌چرخد. مسئله ما هم نوآفرینی است و نه هر نوع اشتغالی. به گزارش مهر، وی افزود: کشورهایی که بتوانند نوآفرینی‌ای را در پی بگیرند که فضای صنعت آن کشور را تغییر دهد، همان عامل توسعه می‌شود. فرد نوآفرین طور دیگری فکر می‌کند و محصولی ارائه می‌کند که خواهان و بازار خود را دارد.

دریچه

نشانه‌هایی از اشکالات اساسی در قیف فروش کسب و کار

کیف فروش که گاهی به نام قیف درآمد هم شناخته می‌شود، مسیری است که یک مشتری راغب، طی می‌کند تا به مشتری واقعی شما تبدیل شود. کمتر ابزاری را سراغ داریم که بتواند به اندازه قیف فروش، یک کسب و کار را سودآور کرده و آن را رشد دهد. قیف فروش همان فرآیند فروش است که در مسیر آن، مشتریان بالقوه را به سمت شناخت و خرید محصول یا خدمات، هدایت می‌کنیم. در طول این مسیر، میزان آگاهی و اشتیاق مشتری به محصول خود را افزایش داده، با او بر سر قیمت و دیگر جزئیات فروش مذاکره می‌کنیم و در نهایت می‌توانیم محصول مان را به او بفروشیم. به نظر مثل آب خوردن است، اینطور نیست؟ در واقع، پیاده‌سازی درست و اجرای اصولی قیف فروش و نیز ترسیم بهینه مسیر مشتری می‌تواند میزان عایدی‌ها و درآمد کسب و کارها را به شکل انفجاری افزایش دهد. اما اگر این فرآیند به‌درستی اجرا نشده یا از اساس کنار گذاشته شود، متحمل هزینه و زیان بسیاری خواهیم شد. براساس مطالعه‌ای که نتایج آن در سایت موسسه سبزلفورس منتشر شده است، حدود ۶۸ درصد از شرکت‌های تحت مطالعه، حتی زحمت ارزیابی و بررسی قیف فروششان را هم به خود ندادند. نتیجه اعمال در پیاده‌سازی قیف فروش، از دست دادن فرصت‌های فروش و درآمدهای حاصل از آن است. در صورتی که سازمان‌تان دارای الگویی منسجم برای ترسیم مسیر سفر مشتری و تبدیل سرنخ‌ها به مشتریان وفادار است، اما باز نتایج مورد انتظار را به دست نمی‌آورید، باید در استراتژی خود تجدیدنظر کنید. در اینجا به بررسی ۳ عاملی می‌پردازیم که نشان می‌دهد قیف فروش شما نیازمند بهبود است:

مسیر خرید مشتری دشوار و پُر پیچ و خم است

کیف فروش استعاره‌ای برای توصیف فرآیند فروش است. ابزاری که با استفاده از آن می‌توانیم بر روند فروش و نیز مسیر خرید مشتری نظارت کنیم. جابه‌جایی و حرکت مشتری در مراحل مختلف قیف فروش باید روان باشد. اگر روندی که در پیش گرفته‌اید مشتری را گیج و سرگردان می‌کند، چگونه انتظار سودآوری دارید؟ به این ترتیب، مصرف‌کنندگان بالقوه قبل از آنکه حتی یک قلم محصول به سبد خرید خود اضافه کنند، از چرخه فروش خارج خواهند شد. حال اگر فرآیند خرید نیز موجب گمراهی و گیج‌شدن مصرف‌کننده شود، دلیل آن پیچیدگی و طولانی بودن این فرآیند است. به‌طور مثال اگر مشتری پیش‌تر از ما خرید کرده و علاقه خود را به محصولاتمان نشان داده است، دیگر نیازی به پیچیده کردن مسیر خریدهای بعدی او با تکمیل فرم‌های متعدد و ورود چندباره اطلاعات وجود نخواهد داشت. چنین روندی تنها منجر به افزایش نرخ پرش (درصدی از مشتریانی که وارد فروشگاه می‌شوند و بدون هرگونه تعامل با فروشنده و محصولات و پس از نگاه کردن و بررسی آنها، خارج می‌شوند) و کاهش نرخ تبدیل بازدیدکننده به مشتری وفادار می‌شود. اگر وب‌سایت کارپرسندگی ندارید، سریع‌تر دست به کار شوید و دستی به سر و روی آن بکشید. به این ترتیب وضعیت وب‌سایت شما ارتقا یافته و به مرور زمان، تعداد کاربرانی که مدت‌زمان طولانی‌تری در وب‌سایت حضور دارند افزایش پیدا می‌کند. ضمناً می‌توانید ترتیبی اتخاذ کنید که ویتترین گردها و بازدیدکننده‌ها را به مشتریان راغب و خریداران وفادار تبدیل کنید. برای تحقق این هدف باید تا حد امکان به ساده‌سازی فرآیندها بپردازید. مراحل زائد و بخش‌هایی که مشتری را به دردمرغ می‌اندازد حذف کنید. در نتیجه می‌توانید فرآیند خرید آنها را ساده و لذت‌بخش کنید.

تعداد مشتریان وفادار شما کم‌تر از پیش‌بینی‌های تان است

اگر بنا دارید که برای کسب‌کارتان قیف فروش طراحی کنید، باید از همین حالا چشم‌اندازی از وضعیت پیش‌رو داشته باشید. به‌طور مثال باید بدانید که در آینده انتظار چه تعداد مشتری وفادار را خواهید داشت. در واقع، اگر میزان فروش با پیش‌بینی‌ها همخوانی ندارد، پس قطعاً یک جای کار ایراد دارد، اما چرا؟ احتمالاً هر یک از ما پاسخی متفاوت برای این سوال داریم. اما می‌توان گفت



مدرک‌گرایی مانع توسعه کارآفرینی

مدیرکل سابق فنی و حرفه‌ای تهران گفت مدرک‌گرایی در جامعه یکی از موانع توسعه کارآفرینی است. عدم توجه به بخش خصوصی دیگر عامل محدودکننده است. همه‌چیز دولتی است و بخش خصوصی ضعیف است.

به گزارش مهر، مجید تهرانیان، با بیان اینکه در نظام آموزشی ما در دو سه دهه اخیر گرفتار «بی‌کارآفرینی» بوده‌ایم، گفت: اما اخیراً زمینه‌سازی فرهنگی خوبی ایجاد شده است. علی‌رغم اینکه باید نگاه‌های خلاقانه‌ای وجود داشته باشد و دانش‌آموزان خلاق‌تری تربیت شوند، اما نباید فراموش کرد که قرار نیست همه کارآفرین باشند و بخشی باید مهارت کسب و کارها را بیاموزند. آموزش عمومی و همگانی کسب و کار و آموزش خاص کارآفرینانه باید توامان صورت گیرد.

مدیرکل سابق مدارس غیردولتی آموزش و پرورش با بیان اینکه برخلاف برخی اظهارات که آموزش در مدارس به درد آینده نمی‌خورد، گفت: نمی‌توان اینگونه قضاوت کرد. آموزش‌های ریاضیات

مدیرکل سابق فنی و حرفه‌ای تهران گفت مدرک‌گرایی در جامعه یکی از موانع توسعه کارآفرینی است. عدم توجه به بخش خصوصی دیگر عامل محدودکننده است. همه‌چیز دولتی است و بخش خصوصی ضعیف است.

به گزارش مهر، مجید تهرانیان، با بیان اینکه در نظام آموزشی ما در دو سه دهه اخیر گرفتار «بی‌کارآفرینی» بوده‌ایم، گفت: اما اخیراً زمینه‌سازی فرهنگی خوبی ایجاد شده است. علی‌رغم اینکه باید نگاه‌های خلاقانه‌ای وجود داشته باشد و دانش‌آموزان خلاق‌تری تربیت شوند، اما نباید فراموش کرد که قرار نیست همه کارآفرین باشند و بخشی باید مهارت کسب و کارها را بیاموزند. آموزش عمومی و همگانی کسب و کار و آموزش خاص کارآفرینانه باید توامان صورت گیرد.

مدیرکل سابق مدارس غیردولتی آموزش و پرورش با بیان اینکه برخلاف برخی اظهارات که آموزش در مدارس به درد آینده نمی‌خورد، گفت: نمی‌توان اینگونه قضاوت کرد. آموزش‌های ریاضیات



ایجاد مرکز تسهیلگری کسب و کار در استان البرز

وی خاطر نشان کرد: تغییرات اجتماعی و اقتصادی، فرآیندی پیچیده، نامنظم، ساختارنیافته و اغلب غیرقابل کنترل است و پذیرش تغییرات و تأثیر محیط بر فرآیند کسب و کار موجب تغییراتی در نگرش و مبانی فکری سیاستگذاران و ذی‌نفعان اقتصادی، اجتماعی و سیاسی برای تسهیلگری در جهت بهبود کسب و کار همراه شده است که رویکرد قوانین و برنامه‌های توسعه اقتصادی و اجتماعی نشان‌دهنده تغییراتی است که در ذهنیت سیاستگذاران روی داده است. این مسئول افزود: از آنجایی که یکی از اهداف راهبردی برنامه‌های توسعه نظام جمهوری اسلامی تأکید بر بهبود محیط کسب و کار بوده و با تدوین قوانین و برنامه‌های عملیاتی تمام تلاش و همت خود را در این حوزه صرف می‌کند، مانند تصویب قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴

قانون اساسی، قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، قانون رفع موانع تولید و تشکیل شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی که نماگر توجه به بهبود محیط کسب و کار هستند.

مدیر دفتر تجاری‌سازی فناوری و اشتغال دانش‌آموختگان جهاد دانشگاهی البرز با اشاره به ایجاد مرکز تسهیلگری کسب و کار در استان گفت این مرکز در پی آن است به مراجعه‌کنندگان کمک کند تا با کاهش

تأثیرات موانع فردی و اجتماعی در به کار بردن توانایی خود و همچنین افزایش اعتماد به نفس و توانایی تصمیم‌گیری درست در ایجاد تغییر یا توسعه کسب و کار خود اقدام کنند. ابوالحسن قاسمیپور در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: در دهه‌های اخیر، نهادهای اقتصادی و سیاسی با شتاب فرآیندهای تغییرات در جهان کسب و کار و جهان درهم‌تنیده ارتباطات و تعاملات و پیوندهای تأثیرگذار محیط بر شرایط دنیای کسب و کار مواجه و رودررو شده‌اند. قاسمیپور ادامه داد: در واقع جهان کسب و کار همچون اکوسیستم شده است که در آن کسب و کارها به ناچار با عوامل محیطی مثل منابع انسانی، منابع اقتصاد، سیاست، فرهنگ، تعلیم و تربیت، قوانین و مقررات، جهان فیزیکی و طبیعی، ظهور بی‌کنترل تکنولوژی و نهادها و سازمان‌ها روابط متقابل دارند و بقای آنها تا حدود زیادی به هم وابسته است.





درآمد ۶۰ هزار میلیارد تومانی شرکت‌های دانش‌بنیان

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری در مراسم اختتامیه سومین جشنواره ملی و کنگره بین‌المللی علوم و فناوری‌های سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی که در سالن اجلاس سران در حال برگزاری است، گفت از ابتدای این دولت توسعه اقتصاد دانش‌بنیان در معاونت علمی به‌وجود آمد و نتیجه این برنامه زایش ۳۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان بود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به درآمدزایی شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: این شرکت‌ها بیش از ۶۰ هزار میلیارد تومان درآمد داشتند. ستاری با بیان اهمیت سلول‌های بنیادی اظهار کرد: ستاد سلول‌های بنیادی در معاونت شکل گرفته است و اکنون در رتبه اول منطقه در این حوزه هستیم و این موفقیت بزرگ برای ما است، در حوزه صادرات این بخش باید موثرتر عمل کنیم اکنون بیش از ۴۰ دانشمند از کشورهای خارجی به این جشنواره آمده‌اند.

یادداشت



بررسی ۶ سبک مدیریتی رایج

به قلم: تور کونستان‌تینو نویسنده و سخنران حوزه مدیریت مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه در رابطه با مقوله مدیریت مطالب و بحث‌های مختلفی صورت گرفته است، با این حال آشنایی کامل نسبت به سبک‌های رایج آن می‌تواند بسیاری از علاقه‌مندان این عرصه را یاری کند. در این رابطه مطالب ارائه شده حاصل تحقیقاتی است که از مطالعه رفتار هزاران مدیر در سراسر جهان به دست آمده است که در ادامه به بررسی ۶ مورد رایج آن خواهیم پرداخت.

۱- مدیرانی که بر طبق یک دستورالعمل از پیش تعیین شده عمل می‌کنند

این دسته از مدیران رویکرد خود را بر روی استفاده از نقشه‌های از پیش تعیین شده قرار داده‌اند که باعث می‌شود تا شرکت بتواند با ریسک کم‌تری به کار خود ادامه دهد. با این حال این عملکرد تنها زمانی مفید خواهد بود که قوانین و دستورات توسط خود فرد و پس از یک آگاهی مناسب از تیم و شرایط شرکت، به دست آمده باشد. در واقع این امر که بخواهید صرفاً اقدامات فردی دیگر را اجرا کنید بدون شک نتایج پربرسی را به همراه خواهید داشت. همچنین این مدل از مدیران همواره مسائل کوتاه‌مدت را مورد توجه قرار داده و به دنبال نتایج سریع هستند. بدون شک این دسته از مدیران به خوبی می‌توانند یک شرکت درگیر بحران را کمک کنند. با این حال در صورتی که خود را به این سبک نزدیک می‌دانید، لازم است تا بر روی مهارت تغییر در اصول و قوانین برنامه‌ای داشته باشید. علت این امر به این خاطر است که همواره این احتمال وجود دارد که شرایط جدیدی به وجود آید که نیازمند تصمیمات نوین است. در نهایت توجه داشته باشید که این مدل از رهبران معمولاً نمی‌توانند حضوری بلندمدت را در یک شرکت تجربه کنند.

۲- مدیرانی که همواره یک چشم‌انداز را برای شرکت مشخص می‌کنند

این سبک مدیریتی درست نقطه مقابل مورد قبلی است. در واقع مدیران نوع یک همواره به مسائل کوتاه مدت توجه داشته و در تلاش برای بهبودهای مقطعی و جزئی هستند. با این حال مدیران نوع دوم حتی اهداف کوتاه‌مدت خود را نیز براساس چشم‌اندازی که تعیین کرده‌اند، مشخص می‌کنند. این امر باعث می‌شود تا شرکت از یک یا چند هدف کلان برخوردار باشد که مسیر آنها را حتی برای چند ساله آینده مشخص خواهد کرد. بدون شک شانس رسیدن به نتایج بهتر در چنین سبکی، به مراتب بالاتر خواهد بود. با این حال از جمله ضعف‌های بزرگ این امر، عدم توانایی در مدیریت یکپارچه و همسو کردن اقدامات در راستای چشم‌انداز است. در واقع در این سبک یک مدیر تنها تعیین چشم‌انداز را برعهده نداشته و لازم است تا برای رسیدن به اهداف، برنامه‌های کوتاه و بلندمدت دقیقی را داشته باشد. در نهایت این مدل از مدیران کاملاً مناسب شرکت‌هایی هستند که به دنبال ماندگاری در صنعت خود و حفظ یک روند رو به جلو هستند.

۳- مدیرانی که عملکرد آن‌ها با وابستگی‌های مختلف همراه است

این دسته از مدیران برای عملکرد خود به مواردی نظیر همراهی تمامی اعضای تیم، اعتماد کامل سهامداران و مواردی از این قبیل هستند. اگرچه این امر به هماهنگی و تغییر شکل مناسب شرکت منجر خواهد شد، با این حال در صورتی که مدیریت در ابتدا نتواند کارمندان خود را نسبت به ضرورت این اقدامات و تغییرات قانع سازد، خود می‌تواند زمینه بروز نارضایتی‌ها و کارشکنی‌ها را به همراه داشته باشد. به همین خاطر مدیرانی که علاقه‌مند به این سبک مدیریتی هستند، لازم است تا قدرت نفوذ و تحت

ادوارد اسنودن:

بیت‌کوین از بین می‌رود اما ارز دیجیتال باقی می‌ماند

بیت‌کوین شاید در طولانی مدت از بین برود اما مفهوم رمزارزها یعنی نحوه انتقال پول در سراسر جهان بدون نیاز به شبکه‌های بانکی باقی خواهد ماند.

به گزارش زومیت، ادوارد اسنودن که مدت‌ها پیش به دلیل افشاکاری عملیات جاسوسی نامش سر زبان‌ها افتاده بود، این بار اظهار نظر جدیدی در مورد بیت‌کوین ارائه داده است. او گفته اگر چه روزی بیت‌کوین از بازار ناپدید می‌شود، اما استفاده از ارزهای رمزنگاری شده ادامه خواهد داشت. او در مصاحبه با بن ویزنر، مدیر پروژه فناوری ACLU گفته است، بیت‌کوین که امروزه به عنوان ارز جهانی شناخته می‌شود به جای از بین رفتن، به نوع دیگری از رمزارزها تبدیل خواهد شد.

ویژتر در مصاحبه خود با اسنودن، نظر او را در مورد ارزش ذاتی بیت‌کوین در طولانی مدت جویا شد. اسنودن در پاسخ به این سوال، بیت‌کوین را با پول کاغذی مقایسه کرد و معتقد است تنها تفاوت بیت‌کوین و پول انحصاری هر کشور این است که پول انحصاری توسط دولت پشتیبانی می‌شود. از نظر او، تا زمانی که بیت‌کوین و سایر رمزارزهای مبتنی بر بلاک‌چین ارزش بنیادی محدودی دارند، دو مورد باعث می‌شود بیت‌کوین در کوتاه مدت هنوز ارزش داشته باشد.

اولین مورد، نایاب بودن و دلیل آن، عرضه اولیه و محدود ۲۱ میلیون بیت‌کوین است. نایاب بودن بیت‌کوین باعث شده مردم برای ماین کردن چند میلیون بیت‌کوین باقیمانده، با یکدیگر رقابت کنند و همین باعث بالا رفتن ارزش آن شده است.

دومین و مهم‌ترین مورد از نظر اسنودن این است که هنوز تعداد قابل توجهی از مردم، بیت‌کوین را ابزار مناسبی برای مبادله می‌بینند. به باور اسنودن، اعتقاد مردم به چارچوب رمزارز، یعنی راهی برای انتقال پول واقعی و رایج دنیا از طریق شبکه‌های غیربانکی، بعد از مرگ بیت‌کوین همچنان باقی خواهد ماند. او می‌گوید:

روزی‌روزی به تعداد افرادی که با مفهوم رمزارز، یعنی انتقال حجم زیادی پول به صورت الکترونیکی و بدون نیاز به شبکه بانکی آشنا شده‌اند، افزوده می‌شود. روزی بیت‌کوین برای همیشه از بین خواهد رفت اما رمزارزها تا زمانی که مردم بخواهند پول‌های شان را از طریق شبکه غیربانکی انتقال دهند، باقی خواهد ماند.

اسنودن بعد از درخواست پناهندگی در سال ۲۰۱۳، در روسیه زندگی می‌کند. او علی‌رغم پیش‌بینی نابودی بیت‌کوین، این رمزارز را به دلیل فرصت‌ها و امکاناتی که در سراسر جهان ایجاد کرده، دوست دارد و می‌گوید:

به عنوان مثال تصور کنید بانک آو آمریکا، یکی از بانک‌های بین‌المللی این کشور فرآیند پرداخت شخصی مانند سن را انجام ندهد. این بانک‌ها در سیستم‌های قدیمی مالی، نفوذ زیادی دارند و می‌توانند چنین کاری را عملی کنند. یا تصور کنید جوانی در ونزوئلا وب‌سایتی را برای شخص دیگری در پاریس طراحی کرده اما به دلیل قوانین موجود نمی‌تواند دستمزد خود را از سیستم بانکی دریافت کند. در چنین شرایطی، کریپتوکارنسی یا رمزارزها معنا پیدا کرده و انجام چنین کاری را محقق می‌کنند. بیت‌کوین شاید هنوز پول شخصی نباشد اما اولین پول مجانی است.

در حوزه کارآفرینی کمبود قوانین حمایتی داریم

عدم رشد مقوله کارآفرینی در کشور است، بیان کرد: قوانین تکلیفی وجود دارد ولی به قوانین حمایتی نیاز داریم که هم بخش دانش‌آموزی را در برمی‌گیرد و هم سایر سنین و دوره‌ها.

آذرخش با اشاره به کمبود یک نهاد سیاست‌گذار بالاسری در حوزه کارآفرینی در کشور اظهار کرد: باید نهادی باشد که حوزه کارآفرینی را سامان دهد و تنظیم کند. دستگاه‌های مختلف ممکن است متفاوت عمل کنند. نظام جامع آموزش و تربیت فنی و حرفه‌ای سال گذشته در مجلس تصویب شد و اکنون آیین‌نامه آن در دولت در دست تدوین است.

وی افزود: اکنون کارآفرینی در آموزش و پرورش نیز به عنوان یک رویکرد مدنظر است و کمک می‌کند بتوانیم در آینده خروجی‌های بهتری داشته باشیم. عوامل



مختلفی در این امر دخیل است. بسیاری دانش‌آموزان ما خلاقیت دارند ولی محدودیت‌هایی برای شکوفایی آن وجود دارد که حاکم شدن غول تکنور بر برنامه درسی از جمله آنهاست.

مدیرکل دفتر آموزش‌های کاراندیش وزارت آموزش و پرورش معتقد است کمبود قوانین حمایتی در حوزه کارآفرینی به عدم رشد این مقوله در کشور انجامیده است.

به گزارش مهر، مصطفی آذرکیش، در برنامه تلویزیونی پرسشگر که با موضوع چالش‌های کارآفرینی روی آنتن رفت، گفت: تا زمانی که نتوانیم به درستی دانش و آگاهی لازم را برای کارآفرینی منتقل کنیم نتیجه آن می‌شود که در تعریف کارآفرینی عمدتاً بسیاری افراد آن را برابر با ایجاد یک کسب و کار می‌دانند. زیرا بیکاری موضوع روز است و تمرکز به سمت و سوی ایجاد یک شغل است. وی اضافه کرد: ارزش‌آفرینی و نوآوری در کارآفرینی بسیار مهم است. فرهنگ کار و کارآفرینی را باید توسعه دهیم. اسناد تکلیفی و تحولی بسیاری در این زمینه داریم و مطمئناً توسعه کار و کارآفرینی وظیفه یک دستگاه نیست و به تعامل و همراهی بین سازمانی نیاز دارد. مدیرکل دفتر آموزش‌های کاراندیش وزارت آموزش و پرورش با بیان اینکه کمبود قوانین حمایتی در حوزه کارآفرینی از جمله عوامل

بانک‌ها در تامین تسهیلات مددجویان بهزیستی همکاری خوبی ندارند

سهم استان فارس است. مدیرکل دفتر اشتغال و کارآفرینی بهزیستی کشور در عین حال با تصریح اینکه به طور معمول افراد ۱۸ تا ۵۰ سال که مراحل آماده‌سازی شغل را طی کرده باشند، در اولویت کار قرار دارند، افزود: سازمان بهزیستی ۴۵ میلیون نفر تحت پوشش دارد که یک و نیم میلیون متقاضی کار هستند. کاشی با این حال تاکید کرد: تمام افرادی که به نوعی دارای معلولیت هستند توانمندی‌های دیگری دارند که برای کارآفرینی مفید است. وی با اعلام اینکه از بابت بند «ب» منابع سالیانه، این نهاد، ۶۰۰ میلیارد تومان در سال جاری است، گفت: فرآیند آماده‌سازی شغلی را باید مددجویان بهزیستی طی کنند تا مورد حمایت شغلی قرار گیرند.

مدیرکل دفتر اشتغال و کارآفرینی بهزیستی با اشاره به یارانه ارتقای کارایی تصریح کرد: این یارانه خاص معلولین است که در اختیار کارفرمایانی که معلولین را بکار می‌گیرند به مدت ۵ سال قرار می‌گیرد.

مدیرکل دفتر اشتغال و کارآفرینی بهزیستی کشور، گفت بانک‌ها در تامین تسهیلات برای مددجویان بهزیستی همکاری خوبی با ما ندارند. به گزارش مهر، مهناز کاشی در نشست خبری با توجه به اینکه

منابع بانکی جهت اعطای تسهیلات به مددجویان بهزیستی قرض‌الحسنه است، افزود: با یک روند واحد این تسهیلات به مددجویان داده نمی‌شود. وی با اعلام اینکه ۱۵ بانک، عامل اعطای تسهیلات به مددجویان بهزیستی هستند، گفت: برخی بانک‌ها براساس رویه مشخصی اقدام به پرداخت وام نمی‌کنند. کاشی در ادامه به روال کار در سازمان بهزیستی در خصوص خدمات‌رسانی به مددجویان پرداخت و افزود: بهزیستی در تامین اشتغال مددجویان، تسهیلاتی اشتغال می‌کند و وظیفه‌اش ایجاد شغل نیست.

وی با بیان اینکه مهارت‌های فنی، کسب و کار و مهارت‌های زندگی از جمله این وظایف است، عنوان کرد: ما سالانه تعهد داریم ۵۰ هزار شغل برای مددجویان در سراسر کشور ایجاد کنیم که ۲۷۴۴ شغل



بیلورد این بهشت استوایی را فقط زیر باران شدید می توانید ببینید

هلند یکی از پرباران‌ترین کشورها در اروپا است. خوشبختانه یک بهشت استوایی در همان حوالی وجود دارد. این بهشت را می‌توان در پارک تعطیلات هلند «Center Parcs» یافت که به خاطر بهشت شنای استوایی خود معروف است.

در طول فصل باران شدید پاییزی، بخش کوچکی از هلند به یک بهشت استوایی تبدیل شد. با همکاری Center Parcs یک شیرین‌کاری تبلیغاتی منحصر به فرد شکل گرفت: «بیلورد بارانی» که با بارش باران یک پیشنهاد آفتابی و جذاب را ارائه می‌دهد اما به محض توقف بارش باران، پیشنهاد نیز ناپدید می‌شود. بیلورد بارانی فوق در طول باران شدید در شهر «روتتردام» به مدت یک ماه به طور کامل قابل مشاهده است.

در روز جهانی کودک آبی شوید

بازیگر معروف انگلیسی، میلی بابی براون، به مناسبت روز جهانی کودک یک پیام ویژه برای بچه‌ها و بزرگسالان در سرتاسر جهان دارد: آبی شوید! پوشیدن لباس آبی در روز ۲۵ نوامبر راهی برای نشان دادن حمایت از همه بچه‌های جهان به شمار می‌رود. یک راه دیگر برای اثبات این موضوع انجام یک کار به رنگ آبی است: به وسیله یونیسکف از رهبران جهان بخواهید تا متعهد به احقاق حقوق همه کودکان چه نسل کنونی و چه نسل آتی شوند. در غیر این صورت می‌توانید با خرید هدایای الهامی، نیازهای حیاتی زندگی و رشد آنها را برطرف کنید. در قالب یک ویدئو، براون با همکاری سفرای حسن نیت یونیسکف، اورلاندو بلوم، لیام نیسون و لیلی سینگ، خواننده و آهنگساز، دوا لیسا و هنرمندان مجری ن Blue Man Group برای دفاع از حقوق کودکان در همه جای جهان تلاش می‌کند. به گفته خانم براون روز جهانی کودک روزی در سال است که به رنگ آبی درآمدن معنایی به جز احساس و رفتار خوب ندارد.

یک بازیگر ۱۴ ساله که به طور نمادین به این مناسبت اسم خود را به Millie Bobby Blue تغییر داد، معتقد است که روز جهانی کودک روزی جالب و هیجان‌انگیز با یک پیام جدی محسوب می‌شود. به گفته او در این روز بچه‌ها تشویق می‌شوند که درباره موضوعات مهم از دیدگاه خود، نظیر آموزش، فضاهای امن برای یادگیری و بازی و محیط‌های مثبت صحبت کنند. با پوشیدن لباس‌هایی به رنگ آبی برای یونیسکف به مناسبت این روز، از همه مردم جهان خواستار ایجاد آینده‌ای روشن‌تر برای کودکان هستیم.

دومینو: شکل‌های جذاب پس از خوردن پیتزا چیزبرگر

دومینو، محبوب‌ترین پیتزا در انگلستان، پیتزا چیزبرگر جدید خود را عرضه کرده است.

با کمپینی که به درستی «The Official food of WTF» نامگذاری شد، آژانس تبلیغاتی VCCP دست به ساخت یک سری فیلم‌های اجتماعی زده است که به جست‌وجو و کشف حس لذت ناشی از خوردن جدیدترین پیتزای دومینو می‌پردازد.

هر یک از این فیلم‌ها صفحه نمایشی دارند که به دو قسمت تقسیم شده است. در نیمه پایینی قهرمانان ما یک تکه از پیتزای چیزبرگری تازه و دست‌ساز را می‌خورند. به هر حال، در نیمه بالایی، غلیان یک دنیا حس‌های هیجان‌انگیز به تصویر کشیده شده است. انفجار احساسی سیم‌های مناطق و طعم‌های غیرقابل درک، با هم در یک لحظه اتفاق می‌افتند. آنچه که چشمان شما به عنوان یک پیتزا می‌بینند، به زیبایی با احساس طعم یک چیزبرگر با وجود تفاوت از زمین تا آسمان جور در می‌آید.

امسال جان لوییس نتوانست اشک مردم را دریاورد

بله، جان لوییس رقیب پیدا کرده!

این روزها یک ویدئوی ۵۰ پوندی با داستان کریسمس اشک خیلی‌ها را درآورده و تنها در فیس‌بوک بیش از ۵ میلیون بار دیده شده است. بسیاری از کسانی که به تماشای این ویدئو نشستند با مقایسه آن با آگهی ۷ میلیون پوندی جان‌لوییس در کامنت‌های‌شان به جان‌لوییس گفته‌اند آگهی کریسمس سال بعدش را به کارگردان این ویدئو بسپار. فیل بیستال، سازنده ویدئوی «عشق موهبت است» آن را چهار سال پیش ساخت و امسال در پاسخ به آگهی گران‌قیمت جان‌لوییس منتشر کرده است. کارگردان ۳۲ ساله در فیلمش مردی را نشان می‌دهد که روزهای باقیمانده تا کریسمس را در تقویم علامت می‌زند و این‌طور بنظر می‌رسد که در انتظار هدیه‌ها و جشن‌هاست، اما روز موعود طبق یک سنت هر ساله جعبه‌ای را باز می‌کند و به نوار آخرین پیام کریسمس مادرش از آن دنیا گوش می‌دهد. مادر از اینکه او این همه سال به یادش بوده قدردانی می‌کند و به او می‌گوید که این آخرین پیامش از آن دنیااست. پس از وایرال شدن ویدئو بسیاری گفته‌اند این ویدئو می‌توانست جای آگهی گران‌قیمت جان‌لوییس با حضور التون جان باشد. بیستال در مورد فیلمش گفته «مردم ویدئوی من را به‌خاطر داستان درخشان دوست دارند. همیشه نیاز نیست کلی هزینه کنید، روایت خوب است که پیام را به مخاطب می‌رساند. به نظرم صنعت تبلیغات دستخوش انقلاب شده است؛ مردم دیگر نمی‌خواهند مفاهیم مستقیم بهشان گفته شود. این مساله کار ما را سخت‌تر می‌کند زیرا باید سعی کنیم حرف‌مان را غیرمستقیم بفروشیم. نکته خوب این است که می‌توانیم روی سبک‌زندگی تمرکز کنیم و خدمات و محصولاتی را که با آن سبک‌زندگی جور در می‌آیند غیرمستقیم به مردم بفروشیم. بسیاری از مردم با فقر دست‌وپنجه نرم می‌کنند و مشخص است وقتی می‌شوند میلیون‌ها دلار برای این کمپین‌ها هزینه شده به مذاق‌شان خوش نمی‌آید.

این را هم بگویم که من آگهی جان‌لوییس را دوست داشتم؛ این را دوست داشتم که داستان موفقیت مانند التون جان می‌تواند با چیز ساده‌ای -دریافت پیانو- آغاز شود. اگر فقرا جان‌لوییس به سراغم بیاد و از ما بخواهد فیلم سال آینده‌اش را تهیه کنیم سر ضرب قبول می‌کنم.»

منبع: mbanews



چگونه برندگان را همچنان از نظر بازاریابی به‌روز نگه داریم؟

۳ تغییر اساسی در دنیای بازاریابی محتوایی

هدف‌مان است. یکی از منابع اصلی بازاریاب‌ها برای شناخت مخاطب سایت رسمی برندگان است. به این ترتیب با نحوه رفتار کاربران در سایت رسمی شرکت اطلاعات مفیدی از آنها به دست خواهد آمد. در مورد برندهایی که فروش آنلاین نیز دارند، میزان خرید از هر محصول در کنار نظرات درج‌شده منبع اطلاعاتی مهمی محسوب می‌شود. همچنین نظرات کاربران در مورد محصولات ما در فروشگاه‌های آنلاین بزرگ مانند آمازون و سایر نمونه‌های محلی برای ارزیابی میزان هماهنگی برندگان با سلیقه مخاطب مناسب خواهد بود.

نگاه دقیق به اطلاعات به دست آمده از سایت رسمی برندگان در کنار فروشگاه‌های آنلاین سرخ مناسبی در راستای بهبود وضعیت بازاریابی محتوایی برندگان به ما می‌دهد. به عنوان یک برند معتبر هیچ‌کدام عذرخواهی از مخاطب را فراموش نکنید. این کار به ویژه هنگامی که به طور مداوم صورت گیرد، حس ارزشمندی مخاطب در نگاه برندگان را به مخاطب منتقل خواهد کرد.

به عنوان توصیه پایانی این بخش باید به ضرورت بررسی و تحلیل مناسب عملکرد رقبایمان نیز اشاره کنم. بر این اساس به هنگام طراحی برنامه بازاریابی محتوایی‌مان باید توجه کافی به المان‌های برتر و نقطه ضعف‌های رقبای خود نیز داشته باشیم. در غیر این صورت تلاش‌های ما در راستای تولید محتوای بازاریابی جذاب به سرانجام نخواهد رسید.

اطلاعات بیشتر مسئولیت‌پذیری را تضمین خواهد کرد

یکی از واقعیت‌های انکارناپذیر در مورد بازاریابی تاثیرگذار اهمیت کیفیت و کمیت به صورت برابر است. اگر ما به دنبال تولید محتوای جذاب هستیم، باید کیفیت و کمیت را به طور مساوی مورد توجه قرار دهیم. یک برند موفق برای مدت‌طولانی و به طور مداوم محتوای جذاب و باب میل مخاطب تولید می‌کند. به این ترتیب مخاطب پس از گذشت زمان به برند مورد نظر اعتماد بالایی پیدا می‌کند. در بخش قبل راهکارهای مختلفی برای جمع‌آوری اطلاعات ارائه شد. با این حال بدون تحلیل اطلاعات استفاده از آنها بسیار دشوار خواهد بود. به این ترتیب بحث «ارزیابی و تحلیل اطلاعات» در اینجا اهمیت بالایی پیدا می‌کند. مناسبانه امروزه آنقدر بازاریاب‌ها به مفهوم خلاقیت و نوآوری توجه می‌کنند که دیگر جایی برای تحلیل اطلاعات باقی نمی‌ماند. نکته مهم در این میان نقش زیربنایی تحلیل اطلاعات در فرآیند خلاقیت و تولید محتوای جذاب است. به این ترتیب بدون در اختیار داشتن اطلاعات دقیق کار ما را برای تولید محتوای خلاقانه تسهیل خواهد کرد. به این ترتیب فرآیند جلب نظر مخاطب به صورت کامل و بدون خطا رخ خواهد داد.

در میان شمار بالای بازاریاب‌ها تعداد کمی از آنها از معیارهای مناسب برای اندازه‌گیری میزان موفقیت‌شان در طراحی کمپین بازاریابی استفاده می‌کنند. خوشبختانه امروزه با پیشرفت نرم‌افزارهای جمع‌آوری اطلاعات و تحلیل داده کار بازاریاب‌ها بسیار ساده‌تر شده است. به این ترتیب با استفاده از ابزارهای مختلف ارزیابی اطلاعات حجم وسیعی از

داده‌ها در زمانی بسیار کم مورد بررسی و توجه قرار خواهند گرفت. پیش از این تجربه بازاریاب‌ها براساس آزمون و خطای میان ابزارهای مختلف شکل می‌گرفت. در این فرآیند خواه‌ناخواه شمار بالایی از مخاطب‌های برندگان به دلیل ماهیت آزمون و خطای آزمایش‌های ما از برندگان ناامید می‌شدند. با این حال اکنون ماجرا کاملاً فرق کرده است. دلیل اصلی آن نیز افزایش مسئولیت‌پذیری برندگان به عنوان یک مولفه مهم برای خریداران است. اکنون در حیطه مسئولیت‌های برندگان احترام به مشتری جایگاه ویژه‌ای دارد. بر این اساس ما به هیچ‌وجه نباید با طرح‌های آزمایشی موجب مزاحمت و اذیت مشتریان‌مان شویم.

محتوای مناسب سوختی برای تمام شرکت‌تان است

طی سال‌های اخیر تیم‌های بازاریابی همچنان توجه خاصی به ساخت وبلاگ‌های جانبی برای شرکت‌ها داشته‌اند. همچنین در زمینه توسعه محتوا مجلات فیزیکی و شبکه‌های اجتماعی توجه زیادی را به خود جلب می‌کنند. اگر چه موفق‌ترین برندگان در زمینه کسب‌وکار فقط به نگارش مطلب در وبلاگ و تولید محتوای آنلاین نمی‌پردازند. در حقیقت این برندگان تولید محتوای مطلوب را امری فراتر از بخش بازاریابی قلمداد می‌کنند. به این ترتیب تمام بخش‌های این شرکت‌ها در تولید محتوای جذاب برای مخاطب دست دارند. در نگاه نخست به عنوان یک مدیر بازاریابی چنین تغییری یک خبر خوب برای شما محسوب می‌شود. با این حال تولید حجم بالایی از مطالب کار شما را برای دسته‌بندی و ارائه آنها به مخاطب نیز دشوار می‌کند. اکنون به عنوان یک بازاریاب تنها وظیفه شما تولید محتوا نیست، بلکه باید مطالب تولیدی سایر بخش‌های یک برند را نیز مدیریت کنید. بسیاری از برندگان در عصر جدید با تولید محتوایی فراتر از ساختارهای خاص شرکت‌شان در تلاش برای انطباق با تغییرات نوین عرصه بازاریابی هستند. به این ترتیب فعالیت بازاریابی دیگر فقط در جهت افزایش فروش نیست. در عوض تمام بخش‌های یک شرکت به سهم خود از بازاریابی سود می‌برند. به عنوان یک مثال واضح، تعامل با نسل جوان را در نظر بگیرید. بسیاری از برندگان مشکلات زیادی در جلب نظر نسل جوان به ماهیت فعالیت خود دارند. بازاریابی محتوایی به چنین برندهایی کمک شایانی در راستای بهبود وضعیت‌شان خواهد کرد. کافی است جلوه‌های جوان‌پسندتری از برندگان را از طریق کمپین‌های بازاریابی برای مخاطب به نمایش در آوریم.

نتیجه‌گیری

بازاریابی محتوایی روز به روز در حال توسعه و رشد است. به همین خاطر همه دست‌اندرکاران این حوزه باید آمادگی لازم برای هماهنگی با دستاوردهای نوین بازاریابی را داشته باشند. همچنین توسعه فناوری‌های نوین نیز باید مد نظر قرار گیرد. دستگاه‌های تازه‌ای مانند دوربین‌های VR نقش انکارناپذیری در توسعه فرآیند بازاریابی ایفا می‌کنند. بدون توجه به آنها امکان پیگیری روند موفق برندگان در بازاریابی محتوایی وجود نخواهد داشت.

منبع: noobpreneur

رهبری

مدیران چه زمانی باید عادلانه عمل کنند و چه زمانی باید قوانین را به چالش بکشند

مترجم: مهدی کاظمیون

ما از ابتدای زندگی با مفهوم عدالت وفق پیدا کرده‌ایم. زمانی که کودک بودیم، اگر یکی از هم‌بسن و سال‌های‌مان بیش از دیگران شکلات می‌گرفت، با فریاد «این عادلانه نیست!» مواجه می‌شد؛ حال که به مقام رهبری ارتقا پیدا کرده‌ایم نیز معمولاً سعی می‌کنیم نسبت به افرادی که برای‌مان کار می‌کنند عادلانه رفتار کنیم.

اما چرا تا این اندازه به عدالت اهمیت می‌دهیم؟

عدالت در مقابل انصاف

پاول وودراف (Paul Woodruff)، در کتاب فوق‌العاده خود به نام «The Ajax Dilemma» (مخمصه آژاکس)، اشاره می‌کند که سازمان‌ها در تلاشند از ایده‌های خود پاسداری کنند. یک ایده‌آل کلیدی انصاف است، بدین معنا که افراد باید درآمدی معادل با کاری که انجام می‌دهند و میزان فعالیت‌شان در سازمان دریافت کنند.

با این حال به مرور زمان این امر آشکار می‌شود که اعمال عدالت دشوار است، زیرا قوانین شفاف در مورد ربط دادن اعمال شخص به درآمد وجود ندارد. برای مثال ما می‌دانیم کشتن یک انسان اشتباه است، اما قانون برای قتل درجه‌بندی دارد. سربازهایی که در میدان نبرد دست به این عمل می‌زنند به خاطر این کار پاداش می‌گیرند. افرادی که به خاطر دفاع از خود مرتکب قتل می‌شوند مجازات نمی‌شوند. با افرادی که سهواً مرتکب قتل می‌شوند به گونه‌ای متفاوت از افرادی که از روی عمد این کار را انجام می‌دهند برخورد می‌شود. ما حتی میان افرادی که با خونسردی کشتن فرد دیگری را سبک و سنگین می‌کنند و افرادی که تحت تأثیر احساسات دست به قتل می‌زنند تمایز قائل می‌شویم.

گرفتن این قبیل تصمیمات به قدری سخت است که سیستم حقوقی زمان و تلاش زیادی را صرف آموزش قضایی می‌کند که تمایزات را قائل می‌شوند و دادگاه‌های تجدیدنظر برپا می‌کنند تا تصمیم یک قاضی بتواند توسط دیگر قضایان بازبینی شود.

بیشتر شرکت‌ها منابع کافی برای تضمین انصاف در قبال کارکنان‌شان را در اختیار ندارند، لذا روندهایی را جایگزین آن می‌کنند تا نتیجه‌های منطقی حاصل کنند. همان‌طور که وودراف اشاره می‌کند، این روندها آنهایی هستند که او بدل ایده‌آل‌ها می‌نامد و ایده‌آل را در خود انعکاس می‌دهند، اما همواره به همان نتیجه منتهی نمی‌شوند.

به طور خاص، بیشتر شرکت‌ها بیشتر برای انصاف تلاش می‌کنند تا عدالت. آنها قوانینی وضع می‌کنند که به طور مساوی برای همه صدق می‌کند و بخش بزرگی از بار تصمیم‌گیری را از دوش مدیران برمی‌دارد.

مزیت برخورد یکسان و عادلانه با کارکنان در جایگاه یک مدیر این است که توجه تصمیماتی که می‌گیرند آسان می‌شود. می‌توانید به قانونی که برای گرفتن تصمیم از آن پیروی کرده‌اید اشاره کنید و سپس افرادی که از نتیجه ناراضی هستند نمی‌توانند شما را سرزنش کنند. اگر دغدغه‌های دارند، باید آن را نزد کسانی ببرند که قوانین را وضع کرده‌اند نه شما که اعمال‌کننده قانون هستید.

اعمال قوانین و زیر سوال بردن آنها

تلاش برای برقراری عدالت خالی از فایده نیست. یادگرفتن نحوه پیشبرد پست‌های رهبری دشوار است. بسیار پیش می‌آید روندهای به ظاهر اشتباه، مزایایی در رده‌های پایینی مجموعه دارند که ممکن است به چشم شما نیایند.

اعمال قوانین به همان صورتی که وجود دارند، کمک می‌کنند تصمیماتی که عواقب ناخواسته دارند نگیرید.


در عین حال، زمانی که روندهایی به نظر شما منطقی نمی‌آیند، پرسش از افراد بالادستی اهمیت دارد. علت اینکه چرا روندهای خاص در نظر گرفته شده و جایگزین‌هایی که پیشتر امتحان شده‌اند را بیابید.

دلیل اعمال و زیر سوال بردن قوانین این است که حین بالارفتن در سلسله‌مراتب یک سازمان، باید تمرکز خود را از دنباله‌روی قوانین به سوی پاسداری از ایده‌آل‌ها انتقال دهید. شرکت‌ها نه‌تنها با پیروی از قوانین بازار، بلکه با به‌هم‌ریختن آنها نیز موفق می‌شوند. این کار شامل شکستن قوانین ناوشسته بازار می‌شود.

به طور مشابه، تصمیماتی که در مورد پرسنل در یک مجموعه می‌گیرید باید ضمن بالارفتن شما از نظر رتبه شغلی منصفانه‌تر شوند. ممکن است کارکنان درخشانی را شناسایی کنید که هنوز پیش‌زمینه‌های لازم را کسب نکرده‌اند، اما با این حال شایسته مسئولیت بالاتری هستند. ارتقای این افراد ممکن است عادلانه نباشد، اما شاید کار درست همین باشد.

بسیاری از مقالات بر تفاوت میان رهبری و مدیریت تمرکز دارند. یک عامل تنها نیست که این مفاهیم را از یکدیگر جدا می‌کند. با این وجود، یک تفاوت مهم این است که مدیران معمولاً به پیاده‌سازی روندهایی محدود هستند که بدل‌های ایده‌آل‌های اصلی محسوب می‌شوند. رهبران باید این بینش را کسب کنند که چه زمانی روندی خاص در سر راه یک ایده‌آل قرار می‌گیرد و تصمیمات مناسبی بگیرند که روندهای سابق را به چالش بکشند.

منبع: fastcompany



سازمان آگهی‌ها
۸۸۹۳۶۶۵۱

۸ خواسته تیم شرکت از مدیران خود



۵-مشاوره

تصور مدیری که هیچ‌گاه در بین تیم کاری خود حضور ندارد، بدون شک برای هر کارمندی یک کابوس خواهد بود. در این رابطه توجه داشته باشید که شما به عنوان مدیر یک شرکت، از بالاترین سطح دانش و تجربه برخوردار خواهید بود که این امر در صورتی که در بین کارمندان شما به اشتراک گذاشته نشود، بدون شک به یک مزیت برای شرکت تبدیل نخواهد شد. به همین خاطر لازم است تا همواره با افراد خود در ارتباط باشید و به مانند یک مشاور آن‌ها را در هر مرحله‌ای یاری کنید. فراموش نکنید که کارمندان ممکن است با مشکلاتی مواجه شوند که پاسخ آن در نزد شما باشد، به همین خاطر نباید اجازه دهید که حل مسائل برای آن‌ها به یک مسیر طولانی و سخت تبدیل شود. بدون شک یک مدیر راهگشا در شرکت، از ارزش به مراتب بیشتری برخوردار خواهد بود و به سطح بالاتری از محبوبیت دست پیدا خواهد کرد.

۶-دلسوزی

بدون شک هیچ یک از کارمندان شما دقیقاً مشابه همکاران خود نخواهد بود. به همین خاطر در صورتی که در تلاش برای الگو سازی باشید، بدون شک که افراد خود را تحت فشار زیادی قرار خواهید داد. اگرچه شما به استانداردهایی نیاز خواهید داشت، با این حال توصیه می‌شود تا مسیر موفقیت و رسیدن به سطح مورد نظر را یکسان تلقی نکرده و در تلاش برای راهنمایی آن‌ها باشید. درواقع شما نباید هیچ‌گونه مقایسه‌ای را در شرکت خود انجام دهید. بدون شک این امر زمینه را برای رقابت‌های ناسالم درون شرکتی فراهم خواهد کرد که بدون شک برای شرکت مضرات بسیاری را به همراه خواهد داشت.

۷-تعامل

این امر که تصور کنید که تنها مدیران تصمیم‌گیرنده هستند، بدون شک اشتباه بوده و لازم است تا آن‌ها را در این پروسه همراه کنید. در نهایت توجه داشته باشید این امر نه‌تنها افراد را به درک بهتری از اوضاع شرکت خواهد رساند، آن‌ها را در بهبود مهارت تصمیم‌گیری نیز یاری خواهد کرد. آمارها نیز در این رابطه حاکی از آن است که تصمیمات همگانی، میزان خطا و ریسک کار را با کاهش چشمگیری مواجه خواهد ساخت.

۸-احترام

به هر صورتی که با کارمندان خود رفتار کنید، زمینه را برای رفتار متقابل ایجاد خواهید کرد. برای مثال در صورتی که به افراد تیم خود احترام نگذارید، نمی‌توانید انتظار داشته باشید که آن‌ها عکس رفتار شما عمل کنند. در این رابطه توجه داشته باشید که شما به عنوان بالاترین مقام موجود در شرکت، همواره به عنوان الگو معرفی می‌شوید که این امر نیازمند رفتاری کاملاً حرفه‌ای از جانب شما را دارد. در نهایت این امر باعث خواهد شد تا رفتار توأم با احترام، به فرهنگی در شرکت شما تبدیل شود.

منبع: entrepreneur

۲-باور

هیچ کارمندی نمی‌تواند در شرکتی که به قابلیت‌های وی اعتمادی ندارند، عملکرد مناسب و رشدی را داشته باشد. به همین خاطر لازم است تا برای جلوگیری از ترس اقدامات جدید در کارمندان خود، همواره به نحوی رفتار کنید که بیانگر اعتماد کافی شما نسبت به آن‌ها است. در این رابطه توجه داشته باشید که تمامی موارد معرفی شده در لیست تهیه شده، باید هم به صورت زبانی و هم در اقدامات شما کاملاً مشخص باشد تا تأثیر لازم را به وجود آورد. به همین خاطر نباید تصور کرد که صرفاً با بیان این امر که شما نسبت به کارمندان خود اعتماد کافی را دارید، تمامی نیازهای آن‌ها در این رابطه تأمین شده است. آمارها در این رابطه نیز بیانگر آن است که در چنین شرکت‌هایی افراد معمولاً در برابر فشارها از آستانه تحمل بیش‌تری برخوردار بوده و خلاقیت‌های بیش‌تری را در کار خود اعمال می‌کنند.

۳-اعتماد به نفس

اگرچه تقریباً تمامی افراد بر این باور هستند که اعتماد به نفس یک مسئله درونی و شخصی محسوب می‌شود، با این حال واقعیت این است که مدیران می‌توانند در میزان این امر تأثیر مستقیمی داشته باشند. مهم‌ترین اقدام مدیران در این رابطه این است که در ابتدا به درک درستی از تفاوت‌های موجود میان کارمندان خود دست پیدا کرده و در تلاش برای نگاه یکسان نسبت به همه افراد، نباشند. بدون شک به هر میزانی که افراد تحت فشار خارجی نباشند، اعتماد به نفس آن‌ها نیز به مراتب بهتر حفظ خواهد شد. با این حال این امر تنها برای کارمندانی مناسب خواهد بود که با معضل کمبود اعتماد به نفس مواجه نباشند. به همین خاطر هم است که می‌گویند یک مدیر در اصل باید یک روانشناس باشد تا بتواند به بهترین شکل بر روی افراد مدیریت مناسب را داشته باشد. در این رابطه نیز لازم است تا افرادی را که از اعتماد به نفس کمی برخوردار هستند، شناسایی کرده و در تلاش برای حل مشکلات آن‌ها باشید. در نهایت فراموش نکنید که افزایش توان و حل مشکلات در یک از کارمندان، در نهایت به بهبود اوضاع شرکت نیز کمک شایانی خواهد کرد.

۴-صبر

شاید از جمله بدترین مدل‌های مدیران را بتوان آن‌هایی دانست که عمل‌صبری نداشته و تنها نتایج لحظه را مورد توجه قرار می‌دهند. در این رابطه توجه داشته باشید که لازم است تا از اعمال فشار بیش از حد بر روی تیم خود خودداری کرده و آن‌ها را در محیطی آرام برای پیگیری اقدامات خود، قرار دهید. در نهایت این امر که بدانید هر تغییر و اقدامی به چه میزان محدود زمانی نیاز دارد، شما را در رفتار حرفه‌ای‌تر در این زمینه یاری خواهد کرد. بدو شک این امر که به کارمندان خود فرصت و زمان کافی بدهید، خود به نوعی بیانگر ارزش آنها برای شرکت نیز خواهد بود.

به قلم: شری کمپیل روانشناس، سخنران و نویسنده حوزه مدیریت

مترجم: امیرعلی

بدون شک بزرگترین دارایی هر شرکتی، کارمندان آن است. اگرچه در این رابطه برخی این جایگاه را صرفاً برای مشتریان قائل هستند، با این حال توجه داشته باشید که کیفیت کار شما ضامن جذب مشتری خواهد بود. به همین خاطر در صورتی که قادر به انجام عملکردی فوق‌العاده نباشید، بدون شک مرحله جذب مشتری نیز شکل نخواهد گرفت. در این رابطه بسیاری از مدیران توجه کمی را به کارمندان خود داشته و این امر باعث می‌شود تا جو لازم شکل نگیرد. بدون شک توجه به خواسته‌های اصلی تیم کاری، نخستین گام و مهم‌ترین آن‌ها محسوب می‌شود. برخلاف باور عموم، مهم‌ترین خواسته‌های کارمندان تنها در مسائل مالی خلاصه نشده و بسیاری از نیازهای آن‌ها، مواردی کاملاً ساده محسوب می‌شود. با این حال عدم آگاهی کافی نسبت به آن‌ها، باعث می‌شود تا به مرور زمان زمینه بروز نارضایتی‌ها شکل گیرد. به همین خاطر و در راستای جلوگیری از چنین رویدادهایی، در ادامه به بررسی ۱۰ خواسته اصلی کارمندان از مدیران خود، خواهیم پرداخت.

۱-مهربانی

همه افراد به مهربانی نیاز دارند. به همین خاطر لازم است تا شما نیز با کارمندان خود رابطه‌ای احساسی داشته باشید. اگرچه برخی بر این باورند که محیط کاری، فضایی کاملاً رسمی محسوب می‌شود و در آن باید تنها بر طبق قوانین رفتار کرد. با این حال واقعیت این است که محیط کاری، خانه دوم هر کارمندی محسوب می‌شود که نیاز است تا در آن احساس رضایت کافی را داشته باشد. در غیر این صورت حضور بلندمدت آن‌ها امری دشوار محسوب خواهد شد. در بسیاری از شرکت‌ها مشاهده می‌شود که کارمندان عملاً بدون هیچ‌گونه اشتیاقی به کار خود ادامه می‌دهند. این امر بدون شک بر روی راندمان کاری آن‌ها تأثیر منفی بسیاری را خواهد داشت. در این رابطه از جمله اقدامات اولیه این است که با تیم کاری خود مهربان باشید. این اقدام خستگی و استرس ناشی از کار را به شدت کاهش خواهد داد و رابطه شما را با کارمندان بهبودی جدی خواهد بخشید. بدون شک این مهارت نیازمند تمرین است تا به عادت رفتاری شما تبدیل شود. برای رسیدن به این مرحله، این امر که همواره به جنبه‌های مثبت هر اتفاق توجه کرده و نسبت به اشتباهات افراد واکنش خوبی داشته باشید، از جمله اقدامات مفید محسوب می‌شود. در رابطه با اشتباهات افراد نیز می‌توان گفت که نقش شما باید کاملاً حمایتی و در تلاش برای یادگیری افراد باشد. این امر که صرفاً منتقد و سرزنش‌گر باشید، بدون شک هیچ‌گونه مشکلی در شرکت حل نخواهد شد و نقش مهم شما به اثبات نخواهد رسید.

