

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

شمارش معکوس برای ماه شمار شدن سود سپرده‌های بانکی

شمارش معکوس برای تغییر شرایط سپرده‌گذاران در بانک‌ها آغاز شده است. به گزارش خبرآنلاین، حالا بانک‌ها کم‌کم آماده اجرای شیوه جدید پرداخت سود به سپرده‌گذاران می‌شوند؛ سودهایی که تا دیروز...

۴



با تصویب شورای پول و اعتبار راه ایجاد بورس ارز هموار شد

بازار ارز شفاف می‌شود

با گذشت چند ماه از تشکیل بورس نفت چهارشنبه هفته گذشته شورای پول و اعتبار با تصویب مقررات «بازار متشکل ارزی» راه را برای تأسیس بورس ارز هموار کرد؛ اقدامی که به اعتقاد کارشناسان مهم‌ترین هدف آن جلوگیری از جهش ناگهانی قیمت ارز و تعیین قیمت از سوی دلان است. قرار است غیر از معاملات حواله‌های ارزی، معاملات نقدی انواع ارزها هم در این بازار انجام شود. در گام نخست معاملات نقدی ارز، از طریق یک...

۵

وابستگی بودجه به نفت از ۳۳درصد در بودجه ۹۷ به ۴۰درصد در بودجه ۹۸ افزایش یافته است

نقش آفرینی نفت در بودجه ۹۸

۲

مدیریت و کسب‌وکار



مایکروسافت و قرارداد ۱/۷ میلیارد
دلاری با وزارت دفاع آمریکا

- هر آنچه باید درباره اسرار تجاری وقواین محافظت از آنها بدانید
- مدیران ناکارآمد چگونه کارمندان مستعد را فراری می‌دهند
- بازاریابی محتوا در سال ۲۰۱۹ و ۵ نکته حیاتی درباره آن
- چگونه یک باشگاه مشتری‌بان فعال داشته باشیم؟
- دنبال تمایز نباشید، برند خلق کنید!
- اهمیت تبلیغات موبایلی در استراتژی بازاریابی کسب‌وکارها

۸ تا ۱۶

با دستور بانک مرکزی تراکنش موبایلی محدود شد

۵ پیشنهاد عملیاتی برای ساماندهی تراکنش‌های بانکی



۴

یادداشت

کوچک‌سازی دولت
شعاری دور از واقعیت

بهرام شگوری

عضو هیات‌نماینده‌گان اتاق ایران

بیش از چندین دهه است که گرایشی جهانی به‌سوی خصوصی‌سازی چه در کشورهای توسعه‌یافته و چه در حال توسعه دیده می‌شود که دلیل آن بروز مشکلاتی نظیر زیان‌های انباشته شرکت‌های دولتی، کمیت و کیفیت پایین محصولات تولیدی شرکت‌ها و اتلاف منابع تولیدی ناشی از عملکرد شرکت‌های دولتی بوده است. خصوصی‌سازی امروزه به‌عنوان یکی از سیاست‌های اقتصادی مهم جهت نیل به کارایی بالاتر سیستم‌های اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در ایران نیز طبق آمارهای اقتصادی دولت، از سال ۸۰ تا ۹۷ کل واگذاری‌های دولت ۱۴۷,۵ هزار میلیارد تومان بوده که عمده این واگذاری‌ها مربوط به سهام عدالت و مطالبات پیمانکاران بوده است. پدیده خصوصی‌سازی و کوچک‌سازی دولت در صورتی پسندیده است که یک سیستم سالم به بخش خصوصی که همواره توان مالی کمتری نسبت به بخش عمومی دارد...

۳

جهانگیری:

نباید مردم را نسبت به آینده ناامید کنیم

مثبت و بالایی داریم. معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به توانمندی متخصصان کشور در اجرا و احداث سکوهایی بزرگ نفتی، گفت: هنگامی که پس از برجام شرکت توتال فرانسه می‌خواست یک فاز از پارس جنوبی را انجام دهد برای احداث سکوی ۲۰ هزار تنی پس از بازدید از شرکت‌های ایرانی ساخت این سکو را به مهندسان و شرکت‌های ایرانی واگذار کرد. وی افزود: امروز توانمندی بسیار بالایی در کشور شکل گرفته و کشوری قدرتمند هستیم.

دکتر جهانگیری ادامه داد: آمریکایی‌ها گاهی از روی بی‌اطلاعی تصور می‌کنند که اگر روز به روز عرصه را بر ملت ایران تنگ‌تر کنند اقتصاد و زندگی مردم از هم پاشیده می‌شود.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به شکست توطئه‌های آمریکا در جلوگیری از صدور نفت و واردات کالا به ایران، گفت: امروز آمریکایی‌ها در مواجهه با ملت ایران دچار گرفتاری شده‌اند و به معنای واقعی جنگ اقتصادی را علیه ملت ایران راه انداخته و هر تجربه‌ای که می‌توانستند را اعمال کرده‌اند، به گونه‌ای که بسیاری از شرکت‌هایی که قصد سرمایه‌گذاری در ایران را داشتند، تهدید و طمع‌کردند که نباید با ایران کار کنند. وی افزود: امروز آمریکایی‌ها از روی ناتوانی در یک کشور اروپایی همایشی با عنوان خاورمیانه و با تمرکز بر ایران راه انداخته‌اند تا شاید بتوانند ملت ایران را در برابر خواسته‌های خود تسلیم کنند، اما باید بدانند که تنها راه نجات آنها بازگشت از مسیر اشتباهی است که تاکنون رفته‌اند است.

جهانگیری تأکید کرد: باید با انسجام، وحدت، همدلی و همراهی و تدبیر این دوران دشوار و سخت را پشت سر بگذاریم و با تدبیر روشی را پیش بگیریم که اداره کشور، اقتصاد، زندگی مردم و اشتغال را در کشور پیش برده و آمریکایی‌ها را در رسیدن به اهداف خود ناامید کنیم.

معاون اول رئیس‌جمهور اجرای طرح‌های مورد نیاز کشور را نمونه‌ای از تدابیر مورد نیاز برای مقابله با دشمنی آمریکایی‌ها دانست و گفت: خوشبختانه این طرح‌هایی که امروز در شهرستان کاشان به بهره‌برداری رسید توسط مدیران صنعتی دولتی کشور که از دولت جدا شده‌اند به انجام رسیده که با تجربه خوب و مثبت خود در عرصه‌های مختلف در این عرصه گام نهاده‌اند و این در حالی است که حدود بیش از ۲۷۰۰ میلیارد تومان برای انجام این پروژه‌ها سرمایه‌گذاری و هزینه شده است.

وی با اشاره به اینکه شهرستان کاشان در منطقه کویری قرار دارد و موضوع آب مهمترین دغدغه مردم و مسئولان این منطقه است که باید دنبال شود، گفت: یکی از افتخارات زندگی من این است که در زمان استانداری اصفهان دو اقدام مهم برای مردم کاشان به انجام رساندم که یکی از آنها انتقال آب از سد زاینده رود به کاشان و دیگری تأمین اعتبار برای ایجاد بزرگراه از کاشان به سمت اصفهان بوده است.

جهانگیری خاطر نشان کرد: باید در مصرف آب در این منطقه بهترین بهره‌وری‌ها را مدنظر قرار دهیم و طرح‌ها و پروژه‌هایی در این راستا دنبال کنیم.

معاون اول رییس‌جمهور احداث پروژه تصفیه و بازچرخانی آب را از اصلی‌ترین اقداماتی دانست که باید برای بهره‌وری آب در مناطق کویری به انجام برسد، خاطر نشان کرد: خوشبختانه بخش خصوصی با علاقه‌آمادی سرمایه‌گذاری در این گونه پروژه‌ها به ویژه در شهرستان‌های کویری ایران را دارد.

وی افزود: هیچ‌آبی برای صنعت کشور مطمئن‌تر از آب بازچرخانی پساب شهری نیست و می‌تواند کمک بسیار خوبی به صنعت باشد.

جهانگیری همچنین دانشگاه کاشان را در زمره دانشگاه‌های رده بالای جهان دانست و اظهار امیدواری کرد تا با استفاده از ظرفیت دانشگاه و استعدادهای انسانی کاشان بتوان گام‌های بهتری در راستای توسعه بیش از پیش این منطقه برداشت.

پیش از سخنان معاون اول رییس‌جمهور دکتر اردکانیان وزیر نیرو گزارشی از ظرفیت‌های ایجاد شده توسط وزارت نیرو در بخش‌های مختلف آب، برق و ایجاد تصفیه‌خانه‌هایفاضلاب شهری در مناطق مختلف کشور در دولت تدبیر و امید ارائه کرد.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به ضرورت استفاده همه‌جانبه از استعدادها و ظرفیت‌های کشور در بخش‌های مختلف برای دستیابی به توسعه و پیشرفت، گفت باید همه تلاش خود را به کار بگیریم تا با انجام اقدامات مثبت و اجرای طرح‌های تأثیرگذار در زندگی مردم روند توسعه کشور را افزایش داده و بتوانیم با توطئه‌های دشمنان مقابله کنیم.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، اسحاق جهانگیری روز یکشنبه در مراسم بهره‌برداری از طرح‌های صنعتی و زیربنایی شهرستان کاشان با بیان اینکه بهره‌برداری از طرح‌ها و پروژه‌هایی که در زندگی مردم تأثیر مثبتی دارد موجب افتخار و خوشحالی مسئولان است، گفت: به فضل الهی مسیر توسعه کشور با سرعت خوبی پیش می‌رود و روند اقداماتی که در توسعه کشور شکل گرفته و در حال اجرا است مثبت و امیدوارکننده است.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به سفرهای خود به استان‌های مختلف کشور از جمله هرمزگان و سیستان و بلوچستان و بررسی مسائل و مشکلات این مناطق، گفت: خوشبختانه در سطح کشور اقدامات اجرایی خوبی در حال انجام است که البته انجام این طرح‌ها و پروژه‌ها به معنای آن نیست که در کشور مشکلی وجود ندارد؛ دولت به خوبی شرایط را می‌داند و بر مشکلات کشور واقف است و معتقد است که این شرایط دشوار می‌تواند با لطف خداوند و همت مدیران و مسئولان و تدبیر امور به سرانجام خوبی برسد. وی با انتقاد از برخی سیاست‌نمایان‌ها در کشور افزود: مطمئناً یکی از اصلی‌ترین اهداف و برنامه‌های آمریکا در شرایط فعلی این است که مردم را نسبت به آینده کشور و نظام مایوس کنند. جهانگیری اظهار داشت: وقتی مردم یک کشور به ویژه نسل جوان نسبت به آینده خود مأیوس باشند ممکن است دست به اقدامات و حرکتی بزنند که نتیجه آن ناخوشایند است.

معاون اول رئیس‌جمهور ادامه داد: گاهی برخی از افراد در زمینی بازی می‌کنند که خواست دشمن است و به دنبال بزرگ کردن نقاط منفی و مشکلات در شرایط سختی و فشار دشمنان هستند. البته اگر بیان این نقاط منفی درباره مشکلات حقیقی کشور باشد باز جای امیدواری است که مشکلات واقعی کشور در حال بیان شدن است، اما زمانی درآورد است که می‌بینیم مجموعه‌ای از مطالب دروغ و خلاف واقع از سوی افراد و مسئولان در مجموعه‌ای از نظام بیان می‌شود و رسانه‌ها از جمله رسانه ملی هم آن مطلب را منتشر می‌کنند.

وی اظهار داشت: هنگامی که مردم این سخنان را می‌شنوند و تصور می‌کنند که در تمامی سطوح فساد وجود داشته و امور کشور پیش نمی‌رود و دشمنان هم دست از دشمنی خود بر نمی‌دارند نسبت به آینده ناامید می‌شوند در حالی که نباید با دشمن همراهی کنیم.

جهانگیری با اشاره به اینکه در آستانه چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی قرار داریم، گفت: نظام جمهوری اسلامی ایران علی‌رغم مشکلات فراوان به خاطر آرمان‌ها و اهدافی که داشته و استقلال، رفاه مردم و استقرار اسلام در ابعاد مختلف آن در سراسر جهان بوده است توانسته به جایگاه و نتایج قابل قبولی دست پیدا کند.

معاون اول رئیس‌جمهور با بیان اینکه در زمینه‌های مختلف صنعتی در آغاز انقلاب هیچ توانمندی در کشور وجود نداشت، گفت: در مقایسه ایران با دیگر کشورهای منطقه امروز ایران از توانمندی‌های صنعتی بسیار خوبی برخوردار است و یک فاصله معنادار نسبت به دیگران داریم.

وی تأکید کرد: خوشبختانه امروز تمامی طرح‌های بزرگ صنعتی از طراحی و مهندسی و محاسبات آن تا ساخت، تجهیزات و بهره‌برداری در ایران انجام می‌شود.

جهانگیری با اشاره به توان متخصصان و مهندسان کشور در اجرا و ساخت نیروگاه‌های بزرگ تولید برق خاطر نشان کرد: امروز به جایگاهی رسیده‌ایم که حتی خدمات فنی و مهندسی در زمینه ساخت نیروگاه را به دیگر کشورهایی که قصد ساخت نیروگاه دارند ارائه می‌دهیم؛ همچنین در زمینه احداث کارخانجات تولید فولاد و سیمان نیز توان بسیار

آیا حذف ۴ صفر از پول ملی منفعتی دارد؟

قبل از صفرزدایی از اسکناس‌ها ابتدا این سوال پیش می‌آید که: چرا صفرهای روی اسکناس اضافه می‌شوند؟ دلیل آن ساده و یک مشکل تکراری سالانه است یعنی کسری بودجه دولت. هرگاه مخارج دولت بیشتر از درآمدش باشد، ساده‌ترین راه برای جبران آن، چاپ اسکناس است که سبب می‌شود حجم اسکناس در گردش و قیمت کالاها (تورم) متناسب با هم افزایش پیدا کنند. دولت‌ها مشکل افزایش حجم اسکناس در گردش را با چاپ اسکناس درشت‌تر (افزایش صفر روی اسکناس) حل می‌کنند ولی تورم ایجادشده، سهم مصرف‌کنندگان می‌شود. با تکرار سال به سال این داستان، وقتی اسکناس‌ها خیلی درشت شدند و تعدد صفرهای روی اسکناس‌ها، مشکل محاسبه در معاملات ایجاد کرد، دولت‌ها وارد عمل می‌شوند و تعدادی از صفرهای روی اسکناس‌ها را که به تدریج طی چندین سال اضافه کرده‌اند به ناگهان حذف می‌کنند و گاهی هم واحد پول را عوض می‌کنند و این داستان تا دولت کسری بودجه داشته باشد و نمایندگان مجلس با پولی کردن آن (چاپ اسکناس) موافق کنند، تکرار می‌شود، اما داستان کسری بودجه، بزرگ شدن عدد روی پول در گردش و ایجاد تورم، مختص اسکناس و دوران ما نیست. نمونه‌های متعدد تاریخی گزارش شده است که سلاطین هرگاه کسری بودجه داشتند، با کاهش وزن سکه‌ها و یا کاهش خلوص آنها بر تعداد سکه‌های رایج می‌افزودند و گرانی (تورم) ایجاد می‌کردند و برای کنترل گرانی، نانوا و قصاب و بقال را فلک می‌کردند. آمدن اسکناس به جای سکه سبب آسان‌تر شدن این تقلب با اضافه کردن صفر روی اسکناس شد. پول رایج در ایران بعد از اسلام سکه دینار بوده که به احتمال زیاد به تقلید از ساسانیان ضرب شده است. روند کم‌ارزش شدن دینار به دلیل تقلب در وزن و خلوص آن تا دوران قاجاریه ادامه داشته است (اضافه کردن صفر). ابتدا سامانیان اقدام به تعویض پول رایج کردند و یک شاهی را معادل ۵۰ دینار به گردش انداختند (حذف یک و نیم صفر). نادرشاه سکه نادری را معادل ۱۰ شاهی ضرب کرد (حذف یک صفر). در دوران قاجاریه ابتدا قران را معادل ۱۰۰۰ دینار ضرب کردند (حذف سه صفر) و در ادامه، ناصرالدین شاه که مخارج ارگ سلطنتی را سنگین کرده بود و همواره با کسری بودجه دست به گریبان، حذف صفر را با چاپ اسکناس یک تومانی به جای ۱۰۰۰۰ دینار شروع کرد (حذف چهار صفر) و سپس با اضافه کردن صفر تا اسکناس ۵۰ تومانی ادامه داد که تورم قیمت کالاها به خصوص نان را سبب شد و برای مبارزه با آن، دستور داد نانواها را فلک کنند. در ادامه، آمدن ریال به جای قران و افزایش صفرها و بزرگ شدن اعداد آن هم داستان کسری بودجه دولت و تأمین آن از محل چاپ اسکناس است و تا دولت کسری بودجه داشته باشد و نمایندگان مجلس هم آن را تأیید و بودجه دولت را با کسری تصویب کنند، اضافه کردن صفر و صفرزدایی از اسکناس‌ها و به تبع آن، تورم قیمت کالاها نیز ادامه خواهد داشت. قابل درک است که دولت با اضافه کردن تدریجی صفر روی اسکناس‌ها و سپس حذف یکجای آنها، دست در جیب مردم می‌کنند برای پرداخت حقوق و مزایای کارکنانش ولی جای سوال دارد که نمایندگان مردم در مجلس شورا چرا با دولت در برداشت پول از جیب موکلین‌شان همراهی می‌کنند؟

اما حذف صفر از پولی ملی اثر اقتصادی قابل ملاحظه‌ای ندارد یعنی بر نرخ رشد اقتصاد ملی، قدرت خرید پول ملی، نرخ تورم، نرخ ارز و ... در نهایت بر زندگی شهروندان تقریباً بی‌تأثیر است. استدلال هواداران «صفرزدایی از پول ملی» شامل کاهش حجم اسکناس‌های در گردش، کاهش هزینه چاپ و نوسازی اسکناس در گردش، کاهش مشکل حمل و نقل، محاسبه و شمارش پول برای فعالین بازار، مردم و کسبه و بانک‌ها بر سر شمارش صفرها، مبادلات آسان‌تر، حساب‌ها و ترازنامه‌های قابل فهم‌تر، بازگرداندن اعتبار به پول ملی در نظر شهروندان کشور و طرف‌های خارجی معامله با ایران می‌شود، اما منافع ذکر شده، هزینه‌هایی شامل مخارج جمع‌آوری و امحای اسکناس‌ها و مسکوکات موجود، چاپ و توزیع اسکناس و مسکوکات جدید، تغییر نرم‌افزارهای موجود در بانک‌ها و حسابداری شرکت‌ها و واحدهای تولیدی، مسائل و مشکلات حقوقی در دعاوی برای قراردادهای اسناد مالی به ریال قبل از صفرزدایی به بعد از آن و ... قابل پیش‌بینی است. حذف صفر اسکناس‌ها و گاهی تغییر واحد پول ملی پس از چند دهه تورم دورقمی و درشت شدن اسکناس‌های در گردش از سر ناگزیری است، اما زمان مناسب برای صفرزدایی از پول ملی پس از ایجاد ثبات و رونق در اقتصادی ملی است تا هزینه دولت از محل مالیات‌ها تأمین شود که در چشم‌انداز کوتاهمدت اقتصاد ایران قابل تصور نیست. لازم به ذکر است که پیدایش صفرها روی اسکناس‌ها و اسناد مبادلات پولی، پیامد ضعف و ناکارآمدی اقتصاد ملی و چاپ بی‌ضابطه اسکناس توسط بانک مرکزی جهت تأمین کسری بودجه دولت است و نه عامل آن و تا زمانی که دولت به بی‌انضباطی مالی خود ادامه دهد، حذف صفر از ریال، سریال تکراری خسته‌کننده‌ای خواهد بود.

تهیه‌کننده: محمدصادق جنت

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی‌ها

نگاه

رابطه اقتصاد و حکمرانی مطلوب به روایت پویا ناظران

دولت یک شرکت بیمه است

«آیا اقتصاد به عنوان یک علم با مقوله حکمرانی مطلوب جمع‌شدنی است؟» این یکی از پرسش‌هایی است که اقتصاددانان بسیاری در تاریخ درباره آن تامل کرده‌اند و پویا ناظران به عنوان اقتصاددانی جوان هم تلاش کرده به آن پاسخ بدهد. او مدردک دکترای خود را از دانشگاه اوهایو دریافت کرده و تخصص اصلی‌اش اقتصاد مالی و اقتصادسنجی است.

از مردادماه سال ۹۳ هر از گاهی نوشته‌ها و یادداشت‌های وی درباره مسائل اقتصادی ایران در رسانه‌ها منتشر شده و کسانی که اخبار اقتصادی ایران را پیگیری می‌کنند، حتماً نام او را شنیده‌اند. ناظران بیش از یک دهه و نیم در آمریکا زندگی کرده و تجربه‌های بسیاری دارد که در کنار آموخته‌های خود از علم اقتصاد در این کشور به ایران آورده و سعی در احیای اقتصاد ایران دارد.

به گزارش آینده‌نگر، او در مصاحبه‌ای در برنامه «اکوچت» درباره رابطه علم اقتصاد و مقوله حکمرانی مطلوب می‌گوید: «علم اقتصاد یک مکتب فکری صرف نیست؛ قطعاً با هدف کاربردی راه افتاده است.» اما این کاربرد در چه جاهایی بروز پیدا می‌کند؟ یکی از بخش‌های مهم عرصه سیاست‌گذاری است. سیاست‌گذاری هم زمانی می‌تواند موثر واقع شود که در چارچوب یک حکمرانی مطلوب باشد؛ نوعی از حکمرانی که به درستی طراحی شده باشد. به این ترتیب علم اقتصاد با حکمرانی مطلوب در ارتباط است و نمی‌توان آن را جزیره‌ای جدا از دنیای سیاست و سیاست‌گذاری دانست.

وقتی علم اقتصاد کاملاً کاربردی در نظر گرفته می‌شود، پس می‌تواند در سیاست‌گذاری موثر باشد، اما پیش از آن باید این گزاره‌های انتزاعی را مورد واکاوی و موشکافی قرار داد تا بتوان به نقش علم اقتصاد در سیاست‌گذاری رسید.

در وهله نخست باید علم اقتصاد را واکاوی کرد. ناظران معتقد است علم اقتصاد به نوعی علم مطالعه اسراف است؛ شاید این مقوله فرضاً به ملموسی جریان اسراف نان نباشد، اما به هر حال این مقوله در آن مستتر است. در نتیجه «تخصیص بهینه منابع» با این علم ارتباط مستقیم برقرار می‌کند. او از واژه اصالت برای تخصیص بهینه منابع در علم اقتصاد استفاده می‌کند و می‌گوید: «در علم اقتصاد، آزادی و مالکیت خصوصی قابلیت استئنا شدن دارد، اما تخصیص بهینه منابع که کلمه‌ای قلمبه‌سلمبه است، استثنابردار نیست. پس باید آن را کنار بگذاریم.» به این ترتیب هر چیزی که در آن اسراف صورت نگرفت و تخصیص بهینه منابع در آن انجام شد، در علم اقتصاد مقبول است اما اگر نشد باید فکری به حال آن کرد. در قرن بیستم دو سوی مختلف جهان برای تخصیص بهینه منابع دو مسیر مختلف را طی کردند، آمریکا مسیر آزادی اقتصادی را در پیش گرفت و شوروی کمونیستی هم گفت: «من خودم تخصیص منابع را انجام می‌دهم.» حالا با گذشت زمان می‌توان ملاحظ کرد که از این سیاست‌ها را مشاهده کرد. ناظران می‌گوید: «تجربه قیمتی در بزرگ‌ترین آزمایشگاه دنیا انجام شد و نتیجه آن هم گرفته شد.»

از تجربه‌ها درس بگیریم

«چرا آمریکا، آمریکا شد؟» این پرسشی است که ناظران برای پاسخ به پرسش‌ها در زمینه اقتصاد مطرح می‌کنند. مثلاً چرا آمریکا پیروز جنگ جهانی بود؟ او می‌گوید: «آنها اشتباهات بزرگی می‌کنند و خیلی سریع از این اشتباهات درس می‌گیرند که به قانون تبدیل می‌شود. اروپایی‌ها در این زمینه کمی کندتر از آمریکایی‌ها هستند، اما آنها همین مسائل را پیش می‌برند. آسیایی‌ها به مراتب کندتر هستند.» در نهایت این تجربه‌ای است که ناظران دارد: آمریکایی‌ها زودتر درس می‌گیرند. او به بحران بزرگ مالی و مسائل بانک مرکزی اشاره می‌کند و می‌گوید: «ما نه از تجربه آنها درس می‌گیریم و نه از تجربه خودمان.» تجربه و تئوری در نگاه ناظران با هم جلو می‌آید.

ناظران بر این باور است که می‌توان با چند فاکتور مشخص به حداقل اسراف رسید. در این فاکتورها، بخش خصوصی هم وارد می‌شود. به این ترتیب علم اقتصاد، علم مطالعه اسراف است و برای آن ابزاری دارد که آزادی جزو مهم‌ترین اصول است. البته دولت هم دخالت‌هایی می‌کند تا مانع انحصارطلبی شرکت‌ها نشود، اما آیا دولت مرجع تشخیص انحصارطلبی است یا خیر؟ ناظران معتقد است بخش خصوصی خودش می‌تواند در بسیاری از موارد مانع شکست بازار بشود و آن را جبران کند. یعنی بخش خصوصی می‌تواند فیلترهایی را در نظر بگیرد که کار را به درستی پیش ببرد، اما مسئله این است که نمی‌توان بدون دولت یا یک نهاد عمومی، به سمت بهینگی و عدم شکست بازار پیش رفت. از اینجا راه برای حکمرانی باز می‌شود.

ناظران می‌گوید: «نهادی می‌خواهیم که در خدمت بازار باشد و وظیفه‌اش رفع شکست باشد؛ این همان دولت است که در سطحی باید خودش را مسئول بداند.» علم اقتصاد چنین مسئله‌ای را مطرح می‌کند، اما جامعه باید بر سر آن به اجماع برسد تا در نهایت به سمت حکمرانی مطلوب حرکت کند. در نهایت این می‌شود که ناظران به دولت می‌گوید «یک شرکت بیمه». به این ترتیب از نگاه ناظران دولت یک ابزار اقتصادی است. کارکرد دولت در جوامع مختلف متفاوت است. در جامعه فعلی ایران نیز به اعتقاد ناظران، دولت وزن بالایی دارد و باید اصلاحاتی در آن صورت بگیرد اما به صورت کلی این اقتصاددان تأکید دارد که در شرایط مختلف وزن دولت در دنیای اقتصاد فرق می‌کند. به هر حال دولت اکنون برای حل مشکلات اقتصادی کشور باید وزن بیشتری بگذارد و تلاش کند تا مانع شکست بازار بشود. در نتیجه دولت باید تلاش کند تا به همه‌چیز سامان بدهد. البته پیش از هر اقدامی دولت باید اعتمادسازی کند. وقتی اعتماد ایجاد شد می‌توان به آینده نیز امیدوار بود. در حال حاضر این اعتماد به اندازه وجود ندارد و باید برای آن تلاش کرد.

وابستگی بودجه به نفت از ۲۳درصد در بودجه ۹۷ به ۴۰درصد در بودجه ۹۸ افزایش یافته است

نقش آفرینی نفت در بودجه ۹۸



صادرات گاز) برابر ۶۷۹ میلیارد دلار است. منابع بودجه عمومی دولت از منابع نفتی در لایحه، ۲۴۴۰ میلیارد دلار (معادل ۱۴۲۵ هزار میلیارد ریال) برآورد شده که نسبت به رقم متناظر خود در قانون بودجه سال ۹۷ (با رقم ۱۲۸۸ هزار میلیارد ریال) حدود ۱۰۶درصد رشد داشته است. در این صورت وابستگی بودجه به نفت از ۲۳.۳درصد سال ۹۷ به ۳۴.۹درصد در سال ۹۸ می‌رسد.

با فرض اضافه کردن سقف دوم، اگر کل مبلغ ۴۰۰ هزار ریال از صندوق توسعه ملی برداشت شود، سرجمع منابع حاصل از درآمدهای نفتی در سال ۹۸ از ۴۱۷درصد رشد به ۱۸۲۵ هزار میلیارد ریال می‌رسد. با این حساب وابستگی بودجه به نفت از ۳۳.۳درصد در قانون بودجه سال ۹۷ به ۴۰.۸درصد در لایحه بودجه سال ۹۸ افزایش می‌یابد.

راهکارها و پیشنهادهای

مرکز پژوهش‌ها در پایان این گزارش، با توجه به تبصره‌ها و ردیف‌های لایحه بودجه سال ۹۸ چند پیشنهاد ارائه داده است.

• ردیف ۳۱۰۷۰۵ با عنوان منابع حاصل صندوق توسعه ملی ماهیت نفتی دارد، بنابراین از قسمت منابع حاصل از واگذاری دارایی‌های مالی به قسمت واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای منتقل شود.

• مجموع منابع شرکت ملی نفت ایران در لایحه بودجه سال ۹۸ بیش از ۱۴۳۱ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی شده است. حدود ۹۹۰۶۰ هزار میلیارد ریال (۱۶۹ میلیارد دلار) از این مقدار (۶۹درصد کل منابع) از سه محل «سایر وام‌های داخلی»، «وام خارجی» و «سایر دریافت‌ها» در نظر گرفته شده که منابع مطمئنی نیستند. در نتیجه منابع شرکت ملی نفت نیاز به بازنگری اساسی دارد.

• مجموع مصارف شرکت ملی نفت ایران در لایحه بودجه سال ۹۸ بیش از ۱۴۳۱ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی شده است. حدود ۹۱۹.۷ هزار میلیارد ریال (۱۵.۷ میلیارد دلار) از این مقدار (۶۴درصد کل مصارف) به‌منظور بازپرداخت بدهی‌های شرکت در سال ۹۸ در نظر گرفته شده است. با توجه به اینکه حدود ۹۱۹.۷ هزار میلیارد ریال (۱۵.۷ میلیارد دلار) برای بازپرداخت بدهی‌های شرکت تخصیص داده شده است، همه منابع مطمئن شرکت (۴۴۱ هزار میلیارد ریال) هم تکافی این بازپرداخت را نخواهد داد. در نتیجه منابع و مصارف شرکت ملی نفت به بازنگری اساسی نیاز دارد.

• همچنین جهت رفع مشکلات سرمایه‌گذاری و بدهی‌ها در صنعت نفت باید رویکردهای جدیدی اتخاذ شود که به گفته بازوی پژوهشی مجلس، این رویکردها شامل پنج محور هستند:

- تجدید ارزیابی دارایی‌های شرکت ملی نفت و واگذاری بخشی از سهام شرکت به عنوان بدهی
- دادن مجوز استفاده از چارچوب قراردادهای جدید نفتی (IPC) برای قراردادهای سابق این شرکت
- احتساب بدهی شرکت به بانک مرکزی به عنوان افزایش سرمایه دولت در شرکت ملی نفت
- تعریف پروژه‌های سودآور در قالب بهره‌برداری از میدان کم‌ریسک شرکت ملی نفت و تأمین مالی آن از طریق واگذاری سهام پروژه
- سرمایه‌گذاری صرفاً از طریق انعقاد قرارداد نفتی توسط وزارت نفت، نه شرکت ملی نفت.

تقسیم می‌شود. ابتدا بخشی از آن در منابع بودجه عمومی دولت و در قسمت واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای لحاظ می‌شود. در سال ۹۸ بیش از ۹۵درصد منابع حاصل از واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای در قوانین بودجه کشور به منابع حاصل از نفت اختصاص دارد. مبنای محاسبه منابع نفتی حاصلضرب قیمت نفت، قیمت محاسباتی برای تسعیر منابع ارزی حاصل از صادرات نفت و حجم صادرات نفت بوده است.

بر این اساس، در لایحه بودجه سال ۹۸، منابع حاصل از نفت خام و میعانات گازی در این ردیف‌ها منظور شده است:

• در ردیف ۲۱۰۱۰۱ منابع حاصل از ارزش صادرات نفت خام، میعانات گازی و خالص صادرات گاز به مبلغ ۱۲۷۰ هزار میلیارد ریال لحاظ شد. این رقم در قانون بودجه سال ۹۷ کشور ۹۵۹ هزار میلیارد ریال بود، بنابراین در مقایسه با ردیف متناظر در قانون بودجه سال ۹۷ حدود ۴۲.۸درصد افزایش داشته است.

• ردیف ۲۱۰۱۰۹ که به اختصاص ۳درصد صادرات نفت خام، میعانات گازی و خالص صادرات گاز برای مناطق محروم و نفتخیز اشاره دارد، میزان آن ۵۵ هزار میلیارد ریال است و این رقم در قانون بودجه سال ۹۷ کشور ۵۰.۸ هزار میلیارد ریال بود و مقایسه این دو رقم، رشد ۸.۳درصدی را نشان می‌دهد.

• درخصوص استفاده از منابع صندوق توسعه ملی در ردیف ۳۱۰۷۰۵ بودجه عمومی در لایحه سال ۹۸، عدد یک درج شده است، اما مطابق بند «ب» ساده واحد، یکی از محل‌های تأمین منابع اعتبارات این بند، (مبلغ ۴۰۰ هزار میلیارد ریال) صندوق توسعه ملی معرفی شده است. منابع این ردیف چون ماهیت نفتی دارد و بازگشت از منابع محسوب می‌شود، باید در قسمت واگذاری‌های دارایی‌های سرمایه‌ای درج شود.

بر این اساس، منابع نفتی لایحه بودجه سال ۹۸ (بدون اضافه کردن سقف دوم بودجه) نسبت به قانون سال ۹۷ حدود ۱۰۶درصد رشد داشته و از رقم ۱۲۸۸ هزار میلیارد ریال در سال ۹۷ به ۱۴۲۵ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است. با فرض برداشت تمام مبلغ ۴۰۰ هزار میلیارد ریال از صندوق توسعه ملی، درآمدهای نفتی لایحه بودجه سال ۹۸ به رقم ۱۸۲۵ هزار میلیارد ریال می‌رسد و نسبت به عدد متناظر آن در قانون بودجه سال ۹۷ حدود ۴۱.۷درصد خواهد داشت. در این صورت، همانطور که اشاره شد، وابستگی بودجه به نفت از ۳۳.۳درصد در قانون بودجه سال ۹۷ به ۴۰.۸درصد در لایحه بودجه سال ۹۸ افزایش خواهد یافت.

بودجه ۹۸ چقدر بوی نفت می‌دهد؟

در لایحه بودجه سال ۹۸، میزان صادرات نفت‌خام، روزانه ۱.۵۴ میلیون بشکه با قیمت هر بشکه ۵۴.۱ دلار در نظر گرفته شده است. فروش داخلی میعانات گازی، ۰.۱۳۵ میلیون بشکه در روز، با احتساب تخفیف ۵درصد نسبت به قیمت صادرات (۵۴.۱ دلار) لحاظ شده است. با این فرضیات، ارزش کل صادرات نفت خام و فروش داخلی میعانات گازی به‌ترتیب ۳۰.۴۹ و ۲.۵۳ میلیارد دلار و مجموع این دو عدد ۳۳.۰۲ میلیارد دلار برآورد می‌شود.

سهم ۱۴.۵درصد شرکت ملی نفت از عدد ۳۳.۰۲ به میزان ۴.۷۹ میلیارد است. ارزش خالص صادرات گاز ۳.۴۵ میلیارد دلار در نظر گرفته شده و سهم شرکت ملی گاز ایران از این رقم ۰.۵۰ میلیارد دلار محاسبه شد. سهم ۲۰درصد صندوق توسعه ملی (از صادرات نفت خام، میعانات گازی و خالص

مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش داد

کاسبی برخی نهادها از عوارض شخص ثالث

برای نهادها تبدیل شده و اهداف مذکور به درستی در تخصیص منابع مورد توجه قرار نمی‌گیرد؛ لذا حق بیمه از جیب مردم می‌رود و دیگر هدفمند نیست و کارایی و اثربخشی لازم را ندارد.

این گزارش همچنین درباره عوارض اخذشده از بیمه‌های شخص ثالث آورده است که متأسفانه تعداد موارد نقض عضو و مصدومیت در کشور افزایش پیدا کرده است. براساس گزارش سازمان پزشکی قانونی کشور، متوفیات و مصدومین منجر به فوت ناشی از حوادث رانندگی در هشت ماهه امسال نسبت به مدت مشابه پارسال با رشد ۰.۹درصدی به ۱۲ هزار و ۲۶۱ مورد رسیده است.

به گفته بازوی پژوهشی مجلس، چگونگی هزینه‌کرد و شاخص‌های شیوه تسهیم و پرداخت منابع یادشده شفاف نیست و در عمل این منابع بابت کسر بودجه و هزینه‌های اداری و پرسنلی تلقی و مصرف می‌شود ضمن اینکه بیمه مرکزی گزارش می‌دهد که شفاف‌سازی آثار تخصیص این منابع، برای آگاه‌سازی کارشناسان صنعت بیمه ارائه نکرده است.

ایمان ولی‌پور
Ivankaramazof@yahoo.com

مرکز پژوهش‌های مجلس در تازه‌ترین گزارش خود، لایحه بودجه سال ۹۸ در بخش نفت را به نقد کشیده است. نهاد پژوهشی مجلس در این گزارش ابتدا به تطبیق تبصره‌های لایحه بودجه سال ۹۸ در بخش نفت با احکام و قوانین بالادستی پرداخته و سپس اعتبارات بخش انرژی و سهم منابع نفتی در بودجه عمومی را بررسی کرده است. در ادامه گزارش هم تبصره‌های مربوط به بخش نفت (شامل نفت خام، میعانات گازی و گاز طبیعی) مورد تامل قرار گرفته و در گام بعدی، منابع و مصارف شرکت ملی نفت ایران تحلیل شده است. تحقیقات نهاد پژوهشی مجلس نشان می‌دهد که مجموع منابع حاصل از صادرات نفت خام و میعانات گازی، خالص صادرات گاز طبیعی و فروش داخلی میعانات گازی در لایحه بودجه سال ۹۸ برابر ۳۶.۴ میلیارد دلار است. میزان صادرات نفت‌خام، روزانه ۱.۵۴ میلیون بشکه با قیمت هر بشکه ۵۴.۱ دلار در نظر گرفته شده است. فروش داخلی میعانات گازی، ۰.۱۳۵ میلیون بشکه در روز، با احتساب تخفیف ۵درصد نسبت به قیمت صادرات (۵۴.۱ دلار) لحاظ شده است. با این فرضیه‌ها، ارزش کل صادرات نفت خام و فروش داخلی میعانات گازی به‌ترتیب ۳۰.۴۹ و ۲.۵۳ میلیارد دلار و مجموع این دو عدد ۳۳.۰۲ میلیارد دلار برآورد می‌شود. ارزش خالص صادرات گاز هم ۳.۴۵ میلیارد دلار در نظر گرفته شده است. همچنین منابع بودجه عمومی دولت از منابع نفتی در لایحه (بدون اضافه کردن سقف دوم بودجه) ۲۴.۴۰ میلیارد دلار (معادل ۱۴۲۵ هزار میلیارد ریال) برآورد شده است.

براساس این گزارش و طبق ردیف ۳۱۷۰۵ در مرحله اول هیچ‌گونه برداشتی از صندوق توسعه ملی در نظر گرفته نشده است، اما طبق بند «ب» ساده واحد، یکی از محل‌های تأمین منابع اعتبارات این بند، (مبلغ ۴۰۰ هزار میلیارد ریال) صندوق توسعه ملی معرفی شده است. با فرض اضافه کردن سقف دوم، درآمدهای نفتی لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ به ۱۸۲۵ هزار میلیارد ریال می‌رسد و نسبت به عدد متناظر آن در قانون بودجه سال ۱۳۹۷، حدود ۴۱.۷درصد رشد خواهد داشت، لذا وابستگی بودجه به نفت از ۳۳.۳درصد در قانون بودجه سال ۹۷ به ۴۰.۸درصد در لایحه بودجه سال ۹۸ افزایش می‌یابد.

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد مراجعه به پیوست ۳ لایحه بودجه سال ۹۸ گویای این واقعیت است که در بخش مصارف شرکت ملی نفت ایران، حدود ۸۱۱ هزار میلیارد ریال بابت بازپرداخت وام‌ها و ۵۱۲ هزار میلیارد ریال بابت سرمایه‌گذاری در این شرکت منظور شده است، اما در مجموع، منابع مطمئنی برای شرکت پیش‌بینی نشده است. در نتیجه عملیاتی شدن این میزان از سرمایه‌گذاری و حتی بازپرداخت بدهی‌های شرکت، نیازمند بازنگری جدی در بودجه سال بعد شرکت ملی نفت ایران است.

رشد نقش آفرینی نفت در تأمین منابع

در دهه‌های گذشته، رابطه مالی دولت و نفت در فرآیند بودجه‌ریزی کشور به‌گونه‌ای بوده است که منابع حاصل از صادرات نفت، میعانات گازی و خالص صادرات گاز طبیعی به همراه بخشی از منابع حاصل از فروش داخلی میعانات گازی بین دولت (خزانه)، شرکت ملی نفت و صندوق توسعه ملی طی سال‌های گذشته غیرشفاف توصیف کرد.

حق بیمه‌هایی که هدفمند نیست

به گفته مرکز پژوهش‌ها، عوارضی که از صنعت بیمه دریافت می‌شود برای تسهیل کارکردها و اهداف بیمه است. برای مثال، نیروی انتظامی با استفاده از درآمد عوارض مربوطه، مکلف به انجام اقداماتی در جهت کاهش تصادفات است، اما در حال حاضر این عوارض صرفاً به درآمدی فرصت امروز؛ مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به مساله عدم شفافیت در نحوه هزینه عوارض دریافتی از بیمه‌ها پرداخت و اعلام کرد عوارض بیمه شخص ثالث در سال‌های اخیر به منبع درآمد برخی نهادها تبدیل شده و کمکی به کاهش تلفات و حوادث رانندگی در کشور نکرده است.

نهاد پژوهشی مجلس در این گزارش که به عنوان بررسی لایحه بودجه سال ۹۸ انجام داده، با اشاره به تبصره ۱۰ بند الف بودجه سال ۹۸ با موضوع عوارض ۳۰۰ میلیارد تومانی به نیروی انتظامی، راهداری و اورژانس بابت کاهش تلفات سوانح رانندگی، نحوه هزینه این مبالغ را طی سال‌های گذشته غیرشفاف توصیف کرد.

یادداشت

کوچک‌سازی دولت؛ شعاری دور از واقعیت

پیرام شگوری

عضو هیات نمایندگان اتاق ایران

بیش از چندین دهه است که گرایشی جهانی به‌سوی خصوصی‌سازی چه در کشورهای توسعه‌یافته و چه در حال توسعه دیده می‌شود که دلیل آن بروز مشکلاتی نظیر زیان‌های انباشته شرکت‌های دولتی، کمیت و کیفیت پایین محصولات تولیدی شرکت‌ها و اتلاف منابع تولیدی ناشی از عملکرد شرکت‌های دولتی بوده است. خصوصی‌سازی امروزه به‌عنوان یکی از سیاست‌های اقتصادی مهم جهت نیل به کارایی بالاتر سیستم‌های اقتصادی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در ایران نیز طبق آمارهای اقتصادی دولت، از سال ۸۰ تا ۹۷ کل واگذاری‌های دولت ۱۴۷٫۵ هزار میلیارد تومان بوده که عمده این واگذاری‌ها مربوط به سهام عدالت و مطالبات پیمانکاران بوده است.

پدیده خصوصی‌سازی و کوچک‌سازی دولت در صورتی پسندیده است که یک سیستم سالم به بخش خصوصی که همواره توان مالی کمتری نسبت به بخش عمومی دارد، تحویل داده شود نه آنکه از سر ناچاری مجموعه‌ای زیان‌ده تحویل بخش خصوصی شود که پیش‌تر جوهره آن کشیده شده است. پدیده کوچک‌سازی دولت از طریق واگذاری مالکیت‌های دولتی با بند «ج» اصل ۴۴ قانون اساسی در سال ۸۵ شکل قانونی به خود گرفت، اما آیا واقعاً این رویه‌انطور که انتظار می‌رفت در حال پیگیری است؟ برای پاسخ به این چالش، نگاهی به آمار تعداد شرکت‌های دولتی و بودجه آنها می‌اندازیم. از بودجه ۱۷۰۳ هزار میلیارد تومانی سال ۹۸، نزدیک به ۱۲۷۴ هزار میلیارد تومان (۷۴ درصد از بودجه کل) مربوط به منابع شرکت‌های دولتی، مؤسسات انتفاعی وابسته به دولت و بانک‌ها است. بودجه شرکت‌های دولتی در سال ۹۸، با ۵۲ درصد رشد از ۸۳۹ هزار میلیارد تومان سال ۹۷ به ۱۲۷۴ هزار میلیارد تومان رسیده و تعداد شرکت‌ها نیز با اضافه شدن هفت شرکت نسبت به سال قبل، به ۳۸۵ شرکت افزایش یافته است. این در حالی است که درآمد ناشی از مالکیت دولت در بودجه ۹۸ تنها ۲۵ هزار میلیارد تومان برآورد شده است؛ حال آنکه درآمد دولت از محل اخذ مالیات در بودجه، ۱۵۳ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده که ارزش ۶٫۱ برابری، نسبت به درآمد حاصل از مالکیت دولت دارد و سهم ۳۷٫۵ درصدی از ۴۰۷٫۷ هزار میلیارد تومان منابع عمومی را به خود اختصاص داده است که این مبالغه‌آمیز میزان اهمیت درآمدهای مالیات نسبت به درآمدهای مالکیت دولت، برای کشور است. در حالی که باید به این نکته توجه داشت که وابستگی درآمدهای دولت به مالیات، زمانی مقتدرانه است که این افزایش ناشی از گسترش و شناسایی پایه مالیاتی تعریف شود، نه افزایش نرخ مالیات. در شرایط کنونی اقتصاد ایران، اگر نرخ مالیات افزایش پیدا کند رکود در اقتصاد تشدید خواهد شد. با این حال دولت برای سال آینده که سال بسیار دشواری است، بدون گسترش پایه‌های مالیاتی، درآمد مالیاتی ۱۵۳ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته است. در حالی که انتظار می‌رود دولت با واگذاری‌های اصولی واحدهای دولتی به بخش خصوصی، پایه مالیاتی را گسترش دهد. همچنین با توجه به اینکه از بخش خصوصی انتظار می‌رود سود بیشتری را در غالب درآمد بیشتر و هزینه کمتر محقق سازد، بنابراین مالیات پرداختی این شرکت‌ها نیز افزایش خواهد یافت. تا به این طریق در طرف «مصارف» شاهد کاهش «جبران خدمات کارکنان» دولت باشیم و در طرف منابع نیز شاهد افزایش مالیات به دلیل گسترش پایه مالیاتی و سود این شرکت‌ها باشیم.

در حالی که در لایحه بودجه ۹۸، شاهد کاهش ۳۳٫۵ درصدی درآمدهای دولت، در کنار رشد ۹۹ درصدی هزینه‌های جاری دولت هستیم که بیش از ۲۹ درصد آن مربوط به رشد جبران خدمات کارکنان دولت بوده است حال آنکه هزینه‌های عمرانی دولت ثابت باقی مانده است، بنابراین افزایش ۴۱ درصدی درآمدهای نفتی دولت در کنار افزایش ۸٫۱ درصدی درآمدهای مالیاتی دولت به‌جای آنکه بیش‌تر در مسیر عمران و آبادانی هزینه شود، صرف پرداخت حقوق و دستمزد پرسنل دولت می‌شود که با ماهیت اصل ۴۴ قانون اساسی مبتنی بر خصوصی‌سازی و کوچک‌سازی دولت منافات دارد. این در حالی است که انتظار می‌رفت در صورت تحقق واگذاری بنگاه‌های دولتی به بخش خصوصی از بار هزینه‌های دولت در پرداخت حقوق و دستمزد پرسنل کاسته شود.

بنابراین بحث واگذاری مالکیت و کوچک‌سازی دولت صرفاً شعاری بیش نیست و دولت هر ساله بزرگ و بزرگ‌تر شده است درحالی‌که دولت می‌تواند به یاری بخش خصوصی مشتتد و با همراهی این بخش جریان مالی را در جهت درست و سازنده هدایت کند. نیاز امروز کشور ایران، جایگزینی بخش خصوصی به‌جای بخش دولتی نیست چراکه هرگز بخش خصوصی توان مقابله با بخش‌های دولتی را ندارد. دولت‌ها همواره با عنوان حاکمیت این اختیار را به خود می‌دهند تا هرگونه فشار را به بخش خصوصی وارد سازند درحالی‌که همواره دولت بزرگ‌ترین بدهکار بخش خصوصی، پیمانکاران و بانک‌ها بوده است و همواره مطالبات پیمانکاران و فعالان بخش خصوصی همکار با دولت را به تعویق می‌اندازد و از دیگر سو برای دریافت مالیات، بیمه تأمین اجتماعی، عوارض، حقوق دولتی و جرائم و ... چندجانبه به بخش خصوصی فشار می‌آورد. همچنین برخی دولت‌ها نیز برای تأمین نقدینگی موردنیاز خود دست در جیب بانک مرکزی و شبکه بانکی می‌کند که نتایج گاه‌غیر قابل جبرانی را برای کشور به بار می‌آورد. برآوردی که تا انتهای این سال ۹۷ مهر سال ۹۷ صورت گرفته است حجم بدهی‌های دولت و شرکت‌های دولتی به سیستم بانکی ۲۹۷ هزار میلیارد تومان بوده است، بنابراین دولتی که خود باوجود در دست داشتن منابع عظیم، از تأمین مالی برنامه‌های خود ناتوان است و به استعراض از سیستم بانکی روی می‌آورد، تمام فشار را به بخش خصوصی وارد می‌کند تا بلکه برخی ضعف‌های خود را بتواند در لایه برگزاری مناقصات، جبران کند تمام دولت‌ها با شعار کوچک‌سازی دولت و اجرای بند «ج» روی کار آمدند، اما متأسفانه دولت نه‌تنها کوچک نشد بلکه طبق آمارها، تورم‌ندتر هم شد. بر مبنای بند ج اصل ۴۴ قانون اساسی باید تغییر نقش دولت از مالکیت و مدیریت مستقیم بنگاه‌ها به سیاست‌گذاری و هدایت و نظارت اتفاق بیفتد و توانمندسازی بخش‌های خصوصی و تعاونی در اقتصاد و حمایت از آن جهت رقابت کالاهای در بازارهای بین‌المللی انجام گیرد، لذا براساس این اصل، باید خصوصی‌سازی در کشور مطابق قانون و به‌طورجدی پیگیری شود و تنها به تغییر مالکیت ختم نشود و انتقال مدیریت را هدف قرار دهد. می‌توان بر برون‌سپاری مدیریت واحدهای اقتصادی دولت به بخش خصوصی، از واگذاری‌ها، دوچانبه منتفع شد اول ازهمه می‌توان از تجربه و توانایی‌های بخش خصوصی که همواره با بودجه‌های محدود توانسته است قامت خود را در بازار آشفته داخلی و بین‌المللی ایستاده نگاه دارد، استفاده کرد. همچنین می‌توان با اخذ مالیات از این واحدها، درآمد قابل‌اطمینان‌تری را نسبت به درآمدهای نفتی برای دولت به ارمغان آورد، اما این درآمد مستلزم همراهی دولت با بخش خصوصی است که بدنه‌ای نحیف و شکننده دارد.



شاید زمان مناسبی برای این اقدام نباشد. البته مردم ساده‌سازی‌های خود در واحد پولی را انجام داده‌اند، اما اگر به دنبال اصلاح پولی موفق هستیم باید مقدمات اجرای این سیاست انجام شود. در این راستا باید تغییرات بنیادین در نظام مالیاتی ایجاد شود و باید صبر کنیم تا التهاب ناشی از اثرات تحریم از بازارها خارج شود.

این کارشناس مسائل پولی و بانکی درباره انتظارات تورمی در این خصوص بیان داشت: برخی معتقدند اصلاحات پولی موفق عمل می‌کند و وقتی واحد پول اصلاح می‌شود به لحاظ اسمی احساس می‌کنند یک پورو را معادل ۱۰ تومان خریداری کرده‌اند که این آثار ضدتورمی دارد. برعکس، گروهی می‌گویند وقتی تورم بالا است و در میانه یک بحران دست به اصلاحات پولی می‌زنید، می‌تواند اثر معکوس داشته باشد و همین خودش باعث می‌شود که گمان تورمی در مردم ایجاد کند.

کشورهای موفق و شکست‌خورده در اجرای اصلاح پولی ایران اولین کشوری نیست که قصد اصلاح واحد پولی و حذف صفر را دارد. سابقه این اقدام به دوران جنگ جهانی دوم برمی‌گردد و حذف صفر از واحد پولی کشورها، اولین بار در آلمان و بعد از جنگ جهانی دوم به اجرا درآمد. در آن زمان آلمان تورمی شدید را تجربه می‌کرد که در آن شرایط تصمیم به حذف چند صفر از «مارک» گرفته شد. در اوایل دهه ۸۰ میلادی هم دلار آمریکا برابر ۱۸۰۰۰ تا ۱۸۰۰۰۰۰ پی‌و داد و سست می‌شد و به همین خاطر دولت آرژانتین در سال ۱۹۸۳ چهار صفر از پول خود را حذف کرد.

اما همه کشورها در اجرای این سیاست موفق عمل نکردند و اتفاقاً نه‌تنها نتوانستند نرخ تورم را کاهش دهند بلکه آثار سوء آن باعث افزایش نرخ تورم هم شد، به طوری که کشور ونزوئلا که درگیر شرایط سخت اقتصادی است با حذف صفر از واحد پول کشورش نتوانست بحران اقتصادی را برطرف سازد یا زرمبهاوم در شرایط ابرتورمی اقدام به اجرای این سیاست کرد که این کشورهم در اجرا موفق نبود. کشور آرژانتین هم البته در چهار نوبت از واحد پول ملی خود صفر را حذف کرده است که در سه بار اول در رفع مشکلات اقتصادی و کاهش تورم موفق نبوده و زمانی برای چهارمین بار نسبت به حذف صفر اقدام کرد که پیش از آن ساختار اقتصادی کشور را سامان داده بود. کشور برزیل تاکنون شش بار نسبت به حذف صفر از واحد پول ملی اقدام کرده است و تاکنون ۱۸ صفر از اسکناس‌ها کم کرده اما پس از چند بار اقدام به این کار، به اهداف مورد نظر رسید.

در میان این تعداد الگوی خارجی، موفق‌ترین کشور در حذف صفر از واحد پولی را ترکیه می‌دانند. ترکیه در سال ۲۰۰۵ به یک باره شش صفر را از پول ملی خود حذف کرد. تورم در ترکیه از ابتدای دهه ۸۰ آغاز شد و به جایی رسید که هر دلار آمریکا که در سال ۱۹۸۸ برابر ۱۴۲۲ لیر قدیم ترکیه مبادله می‌شد. تورم آنقدر شدت یافت که از سال ۱۹۸۱ به این سو در ترکیه هر دو سال یک بار نیاز به اسکناس‌های درشت‌تر احساس می‌شد. درشت‌ترین اسکناس ترکیه در دو دهه از ۵ هزار لیر به یک میلیون لیر رسید. در نهایت با اصلاح پولی در سال ۲۰۰۵ هر لیر جدید معادل یک میلیون لیر قدیم شد و به این ترتیب ترکیه در یک مرحله شش صفر را از اسکناس حذف کرد. مهار تورم در ترکیه با نظارت و دستورالعمل‌های صندوق بین‌المللی پول انجام گرفت و این کشور به عنوان یک نمونه برگزیده در مهار تورم از سوی این نهاد بین‌المللی معرفی شد.

و کارآمد نظارت بر بانک‌ها خواهد بود و عملیاتی شدن آن عملاً متاخر بر اصلاحات بانکی خواهد بود.

کاهش تورم، نقل و انتقال آسان‌تر پول و کاستن از مخاطرات آن در حجم کلان، صرفه‌جویی در هزینه‌های چاپ اسکناس، ممانعت از نفوذ ارزهای خارجی، تقویت پول ملی و افزایش ارزش اسمی آن، سادگی در مبادلات و نگهداری سساده‌تر حساب ارقام و ترازنامه‌ها از جمله مزیت‌های حذف چهار صفر از واحد پول ملی کشورمان است که در مقابل آن هزینه سنگین جایگزینی اسکناس‌های جدید، افزایش سطح عمومی قیمت‌ها، احتمال کاهش درآمدهای صادراتی، ناسازگاری دفاتر و صورت‌های مالی و پایگاه‌های اطلاعاتی جدید و قدیم هم از جمله معایب این طرح عنوان شده است. تنها زمانی مزایای آن می‌تواند بر معایب چیره شود که بسترهای اقتصادی برای اجرای آن مهیا شده باشد تا سرنوشت حذف صفر در ایران به سرنوشت اجرای این طرح در کشورهایی مانند ونزوئلا دچار نشود.

تورم به جایی نرسیده که صفر را از پول حذف کنیم کارشناس بانکی درباره تصمیم بانک مرکزی مبتنی بر حذف صفر از پول ملی معتقد است: کشورهایی که در سیاست حذف صفر از پول خود موفق بودند، در شرایطی اقدام به این کار کرده‌اند که ثبات نسبی در اقتصادشان وجود داشت. معمولاً کشورهایی که در بحبوحه بحران اقتصادی دست به حذف صفر زدند، نتوانسته‌اند در تحقق اهداف خود موفق عمل کنند.

او با بیان اینکه بسیاری از کشورها چندین بار نسبت به حذف صفر از واحد پولی کشورشان اقدام کرده‌اند، اما نتوانسته‌اند گره‌ای از مشکلات اقتصادی خود باز کنند، ادامه داد: تورم علل و عواملی دارد که اگر به این عوامل ایجادکننده تورم، توجه نشود تنها با حذف صفر نمی‌توان سیستم پولی باثباتی را ایجاد کرد. ندری با تاکید بر اینکه باید قبل از حذف صفر اصلاحات اساسی در نظام پولی انجام شود، گفت: حذف صفر آخرین حلقه از سلسله اقدامات برای ایجاد ثبات پولی است که باید انجام شود. استقلال بانک مرکزی، ایجاد انضباط و شفافیت مالی، تغییر چارچوب سیاست‌گذاری پولی، رفع مشکل تراز نبودن حساب‌های بانکی، حذف وابستگی بودجه درآمدهای نفتی و کاهش اثرات دلارهای نفت بر ترازنامه بانک مرکزی از اقدامات پایه‌ای و ریشه‌ای است که باید قبل از حذف صفر از پول انجام شود.

این کارشناس پولی و بانکی ادامه داد: کشورهایی که سراغ اصلاح پولی یا همان حذف صفر از واحد پول رفته‌اند از کشورهایی هستند که نرخ تورم اقتصادشان به مراتب از نرخ تورم در ایران بالاتر بوده است. تفاوت کشورمان در این است که هرچند تورم متوسط نسبتاً طولانی در بازه زمانی بیش از پنج دهه را تجربه کرده‌ایم، اما نسبت به کشورهایمانند ونزوئلا که نرخ تورم آن در حال حاضر چیزی حدود یک میلیون درصد است، شرایط ابرتورمی را تجربه نکرده‌ایم.

ندری با بیان اینکه نرخ تورم در ایران از ۹۰ درصد کشورها بیشتر است، گفت: درست است که نرخ تورم در ایران قابل توجه است، اما به سطحی که وادار به حذف صفر از پول شویم نرسیده‌ایم. معتقدم اصلاح پولی در این شرایط به صلاح اقتصاد کشور نیست و پیش از آن باید بتوانیم به ثبات نسبی شرایط اقتصادی و سیاسی دست پیدا کنیم.

به گفته این کارشناس اقتصادی، با توجه به اینکه تغییرات ساختاری در نظام پولی و مالی ایجاد نکرده‌ایم، متاثر از آثار منفی تحریم‌ها هستیم و

فرصت امروز؛ این روزها بحث حذف چهار صفر از پول ملی به خیر نخست رسانه‌ها و همینطور افکار عمومی تبدیل شده و در پیش‌نویس لایحه اصلاح پول ملی که چندی پیش از سوی بانک مرکزی به دولت ارسال شد، پیشنهاد شده هر ۱۰ هزار ریال فعلی معادل یک تومان و هر تومان معادل ۱۰۰ ریال جدید باشد. براساس اطلاعات تازه‌ای که از پیش‌نویس «لایحه تغییر واحد پول ایران از ریال به تومان» به دست آمده است، مقرر شده ماده یک قانون پولی و بانکی کشور مصوب سال ۱۳۵۱ به این شرح اصلاح شود: «هر تومان معادل ۱۰۰۰۰ ریال موضوع ماده یک قانون یادشده و معادل ۱۰۰ «ریال جدید» تعریف می‌شود.»

در ماده یک قانون پولی و بانکی کشور آمده است که «واحد پول ایران، ریال است و ریال برابر ۱۰۰ دینار است.» بانک مرکزی در پیش‌نویس این لایحه، بازه زمانی دو ساله را برای این تغییر واحد پول در نظر گرفته است. همچنین براساس این لایحه، برابری پول‌های خارجی نسبت به تومان و نرخ خرید و فروش ارز توسط بانک مرکزی در چارچوب نظام ارزی حاکم محاسبه و تعیین خواهد شد. در این لایحه همچنین تصریح شده مقامات رسمی مجاز به اظهارنظر در تضعیف مفاد این قانون نیستند و صدا و سیما هم بدون اخذ کارمزد مکلف به همکاری در اجرای این قانون است.

اما در حالی بانک مرکزی لایحه اصلاح پول ملی را به دولت ارسال کرده که برخی اقتصاددانان معتقدند در شرایطی باید برای حذف صفر از واحد پول ملی اقدام کرد که اقتصاد به یک ثبات حداقلی رسیده و التهاب از بازارها تخلیه شده باشد.

به گزارش ایرنا، صفرزدایی از ریال ابتکار مدیران این دوره نیست و حذف صفر در قالب طرح اصلاح پول ملی ایران به دهه ۷۰ برمی‌گردد. برای اولین بار در دهه ۷۰ با افزایش نرخ تورم بحث تغییر واحد پولی از ریال به تومان و پاک کردن صفرها مطرح شد. پس از گذشته حدود سه دهه هنوز هم دولت نتوانسته علی‌رغم افت و خیز نرخ تورم این طرح را به اجرا برساند. البته یک بار در سال ۹۵ در شرایطی که نرخ تورم به صورت کنترل شده به مرز ۱۰ درصد رسیده بود، بحث پیشنهاد حذف صفر در پیش‌نویس لایحه قانون بانکداری پیش کشیده شد، اما باز هم با مخالفت بانک مرکزی مواجه شد.

هرچند در ابتدای طرح این ایده ضد تورمی، قرار بر حذف سه صفر بود اما امروز که بار دیگر از طرح اصلاح پول ملی حرف می‌زنند، حذف چهار صفر را در دستور کار قرار داده‌اند که گویا این بار از نوبت‌های قبل جدی‌تر است و رئیس بانک مرکزی اعلام کرده لایحه حذف چهار صفر از واحد پول کشورمان را به دولت ارائه کرده است. با توجه به عرف حاکم بین مردم، پیشنهاد شده هر ۱۰ هزار ریال فعلی معادل یک تومان و هر تومان معادل ۱۰۰ ریال جدید باشد.

در حالی که مهم‌ترین کاربرد حذف صفر از واحد پولی در هر کشوری کاهش نرخ تورم است، اما عده‌ای از کارشناسان اقتصادی بر این باورند تا زمانی که مقدمات اجرای این طرح محقق نشده باشد، این ایده ضدتورمی در اجرا با شکست مواجه می‌شود و تنها هزینه‌هایی را برای بانک مرکزی ایجاد خواهد کرد. البته «عبدالناصر همتی»، رئیس بانک مرکزی هم اعلام کرده این اقدام فرآیند زمان‌بر به لحاظ حقوقی و فنی دارد و بر مبنای برآورد کارشناسان، اجرای آن نزدیک به دو سال طول می‌کشد. همچنین این اقدام در کنار سایر اقدامات اساسی بانک مرکزی برای اصلاح نظام بانکی و به کارگیری ابزارهای نوین سیاست‌های پولی و شیوه‌های جدید

رئیس کل بانک مرکزی:

تلاش آمریکا برای تأثیرگذاری بر بازار ارز خنثی می‌شود

رئیس کل بانک مرکزی، تلاش آمریکا برای برگزاری همایش ضد ایرانی در لهستان را ناشی از ناامیدی آمریکایی‌ها از اقدامات‌شان علیه ایران خواند و گفت که تلاش این کشور برای تأثیرگذاری بر بازار ارز خنثی خواهد شد. عبدالناصر همتی با انتشار پیامی در صفحه اینستاگرام خود با اشاره به اینکه دولت آمریکا دور جدیدی از جنگ روانی علیه ملت ایران را آغاز کرده است، گفت: اعلام اجماع بین‌المللی علیه ایران آن هم در ضعیف‌ترین کشور اروپایی، ادعای عدم تمدید معافیت‌های نفتی آن هم بعد از سابقه قبلی عقب‌نشینی از اینکه قبلا می‌خواست صادرات نفت ایران را به صفر برساند و اظهاراتی نظیر آن، حاکی از ناامیدی آمریکایی‌ها از مؤثر شدن اقدامات آنها علیه ایران است.

وی افزود: شروع و شتاب گرفتن تأمین ارز از طریق هند، کره جنوبی، چین و تصمیم به توسعه مبادلات و تجارت با ترکیه، عراق و سایر همسایگان در کنار ذخایر مطلوب و حضور مؤثر بانک مرکزی در بازار ارز، یکبار دیگر تلاش دولت آمریکا برای تأثیرگذاری بر بازار ارز را خنثی خواهد ساخت.

به گفته همتی، طرح شایعات علیه سیستم بانکی نیز در این راستا است و هوشیاری مردم را می‌طلبد.
گفتنی است دولت آمریکا به دنبال برگزاری همایش ضد ایرانی است که لهستان میزبانی آن را برعهده گرفته است.

به رغم بخشنامه تازه بانک مرکزی

احراز هویت مشتریان در پرداخت موبایلی هنوز اجرایی نشده

روز گذشته برخی رسانه‌ها به نقل از شرکت‌های خدمات پرداخت اعلام کردند که بانک مرکزی بخشنامه‌ای را برای انطباق هویت صاحبان حساب و شماره تلفن همراه در پرداخت‌های موبایلی صادر کرده و این شرکت‌ها ملزم شده‌اند در احراز هویت مشتریان، این موضوع را مورد توجه قرار دهند. در این زمینه، معاون نظارت و توسعه شرکت شبکه الکترونیکی پرداخت کارت (شاپرک) معتقد است: طرح انطباق دارنده سیم‌کارت و حساب بانکی در پرداخت‌های مبتنی بر تلفن همراه هنوز اجرایی نشده است. مهدی طویلابی در گفت‌وگو با ایرنا، گفته است: طبق این بخشنامه برای کنترل هویت مشتریان باید سیم‌کارتی که نرم‌افزار پرداخت موبایلی روی آن نصب می‌شود به نام فردی باشد که از کارت بانکی استفاده می‌کند. او هدف از این کار را کاستن از کلاهبرداری‌ها دانست و گفت: این بخشنامه و الزام بانک مرکزی براساس دستور مراجع قضایی و با هدف افزایش امنیت در پرداخت‌ها بوده است.

طویلابی تأکید کرد: اجرای این بخشنامه نیاز به زیرساخت‌هایی دارد که هنوز فراهم نشده است. به محض آنکه انجام شود، این شیوه در دستور کار قرار می‌گیرد و افراد باید از سیم‌کارت‌هایی برای پرداخت موبایلی استفاده کنند که سند آن به نام‌شان صادر شده باشد. برای آماده‌سازی زیرساخت‌ها به شرکت‌های پرداخت اعلام شده که زمینه‌های لازم را برای اجرای این بخشنامه فراهم کنند. «این کار اکنون در مراحل فنی بوده و اجرایی نشده است.» معاون شرکت شاپرک تأکید کرد: به طور حتم با فراهم شدن زیرساخت‌ها و آماده‌سازی کار، اطلاع‌رسانی‌های لازم برای تعیین تکلیف آن دسته از مشتریانی که شماره سیم‌کارت و حساب بانکی آنها یکی نیست، انجام می‌شود و مردم در این زمینه نباید نگرانی داشته باشند. گفتنی است گزارش شاپرک در آذرماه امسال نشان می‌دهد ۹۴.۵۴درصد از تراکنش‌های بانکی با استفاده از ابزارهای موبایلی و ۵.۴۵درصد توسط ابزارهای اینترنتی انجام می‌شود؛ ۸۸.۴۹درصد باقیمانده در اختیار پایانه‌های فروشگاه‌ی است.

شمارش معکوس برای ماه‌شمار شدن سود سپرده‌های بانکی

شمارش معکوس برای تغییر شرایط سپرده‌گذاران در بانک‌ها آغاز شده است. به گزارش خبرآنلاین، حالا بانک‌ها کم‌کم آماده اجرای شیوه جدید پرداخت سود به سپرده‌گذاران می‌شوند؛ سودهایی که تا دیروز روزشمار بودند، تغییر ماهیت داده و ماه‌شمار خواهند شد.

این اتفاق هرچند برای سپرده‌گذاران چندان اتفاق تأثیرگذاری نیست، اما در بلندمدت می‌تواند ترکیب سپرده‌ها را دست‌خوش تغییر کند البته این تغییر الزاماتی دارد که در شرایط فعلی در دسترس نیست. پیش از این اتاق بازرگانی تهران در گزارشی تأکید کرده بود که میل به سپرده‌گذاری به صورت کوتاه‌مدت افزایش یافته است.

هرچند سود سپرده‌های کوتاه‌مدت ۱۰درصد تعیین شده است، اما با این حال برخی بانک‌ها شرایط ویژه‌ای را برای سپرده‌گذاران‌شان فراهم می‌کردند و بـا پرداخت سودهایی بالاتر از این رقم فاصله میان سود بلندمدت و کوتاه‌مدت را از میان برداشته بودند. از راه رسیدن موج توری، در دسترس قرار گرفتن نقدینگی را به مولفه‌ای مهم برای سپرده‌گذاران تبدیل کرد. در این حالت بسیاری از سپرده‌گذاران ترجیح می‌دادند پول‌های خود را در حساب‌های کوتاه‌مدت‌شان نگهداری کنند تا دسترسی به آن برای‌شان تسهیل شود. ریزش ارزش پول تبدیل نقدینگی را به امری عادی در ماه‌های اخیر بدل کرده است. تبدیل نقدینگی به طلا و سکه و ارز و مسکن و ... این روزها در دستور کار بسیاری از دارندگان سرمایه‌های خرد قرار گرفته است. این همه ماجرا نبود، طبق قواعد تعیین‌شده پرداخت سود به صورت روزشمار بود و بانک به ازای هر روز ماندگاری پول در حساب، سودی را به سپرده‌گذار پرداخت می‌کرد حالا اما قرار است پولی که در طول ماه برداشت می‌شود منمشل پرداخت سود، چه ۱۰درصد و چه بالاتر نباشد. اتفاقاً پولی که انتهای ماه در حساب دوام می‌آورد، تنها پولی است که سود بدان تعلق خواهد گرفت. بسیاری از کارشناسان معتقدند در شرایط غیرتوری این تصمیم پول‌ها را به حساب‌های بلندمدت سوق می‌دهد، اما در موقعیت توری ایران که ارزش پول در حال کاهش است، دامنه نوسان هنوز مهار نشده، نمی‌توان چنین انتظاری را داشت. بر این اساس به نظر می‌رسد سود اصلی در شرایط کنونی از آن بانک‌هایی باشد که با کاهش شدید بار روبرو می‌شوند. بار سنگین سود بر شانه‌های‌شان. احمد حائمی‌یزد می‌گوید: بانک‌های ایران بیش از درآمد خود سود می‌دهند و در حقیقت این اقدام می‌تواند از میزان زیان بانک‌ها بکاهد. وی می‌گوید کاهش زیان بانک‌ها در نهایت کاهش زیان سپرده‌گذاران را در پی دارد و امکان اصلاح ساختارهای بانکی را فراهم می‌کند.

با دستور بانک مرکزی تراکنش موبایلی محدود شد

۵ پیشنهاد عملیاتی برای ساماندهی تراکنش‌های بانکی



نوع ابزارهای معاملاتی غیرشفاف، نقل و انتقال در معاملات را به سمت استفاده از تراکنش بانکی سوق می‌دهد که امکان رصد جریان پول توسط بانک مرکزی را ایجاد می‌کند.

محدود و شفاف کردن تراکنش‌های بانکی افراد حقیقی
اقدام مهم دوم ناظر به محدود و شفاف کردن تراکنش‌های بانکی افراد حقیقی در کشور است. توضیح آنکه بسیاری از سوداگران حوزه سکه و ارز از طریق حساب‌های بانکی مختلف، اقدام به تراکنش‌های با حجم و سرعت بالا کرده و موجب التهابات شدید بازار می‌شوند. اتصال کارت‌های بانکی یک کد ملی خاص به یکدیگر و اعمال محدودیت سقف تراکنش برای آن به میزان ۱۰۰ میلیون تومان در روز باعث می‌شود سوداگران و دلالان نتوانند هرگونه تراکنشی را به راحتی انجام دهند.

در موثر بودن این اقدام همین بس که خبرهای غیررسمی حاکی از اجاره حساب‌های افراد عادی توسط سوداگران به منظور انجام تراکنش‌های خود دارد. در واقع این موضوع نشانه اصابت صحیح این سیاست به اهداف خود یعنی پرهزین و سخت کردن فعالیت افراد سودجو و در مقابل عدم ایجاد مشکل در زندگی روزمره افراد عادی است. همچنین الزام درج «بابت» در تمام دستور پرداخت‌های ارسالی در سامانه‌های ساتنا و پایا گامی اساسی در راستای شفاف کردن اقتصاد کشور است.

در ادامه این نامه، شبکه کانون‌های تفکر ایران (ایتان) در راستای شفاف‌سازی بیشتر و موثرتر جریان پول در کشور، چند پیشنهاد به بانک مرکزی داده است؛ این پیشنهادها در بخش اول ناظر به سیاست‌هایی است که رویکرد فعلی بانک مرکزی را تکمیل می‌کند و در بخش دوم، توجه به ابزارهای بانک مرکزی است که به واسطه آنها بانک‌ها ملزم به رعایت دستورات بانک مرکزی خواهند بود.

پیشنهادهای این شبکه در بخش نخست شامل اتخاذ رویکرد «هر معامله، یک تراکنش» و حذف ابزارهای معاملاتی غیرشفاف، اتخاذ رویکرد «شفافیت به جای محدودیت» برای تراکنش‌های با حجم بالا، ایجاد مسیر شفاف بدون محدودیت برای فعالان اقتصادی، ایجاد گزینه‌های محدود برای بخش «بابت» در سیستم پرداخت ساتنا و پایا و همچنین محدودتر کردن سقف تراکنش افراد عادی مبتنی بر تاریخچه تراکنش افراد است.
اتخاذ رویکرد «هر معامله، یک تراکنش» و حذف ابزارهای

معاملاتی غیر شفاف

تاکنون بسیاری از معاملات از طریق ابزارهای غیرشفافی مانند چک‌های تضمین‌شده بانک‌ها، چک‌های حامل افراد حقیقی، اوراق مشارکت بی‌نام و امثال آن انجام می‌شده است. ضروری است تمامی این نوع ابزارها حذف و با ابزارهای شفاف دیگر جایگزین شوند. نهایتاً بانک مرکزی بایستی به سمتی حرکت کند که نشانه انجام هر معامله رسمی، تراکنش متناظر با آن در سیستم بانکی باشد.

اتخاذ رویکرد «شفافیت به جای محدودیت» برای تراکنش‌های با حجم بالا

از آنجا که یکی از ملاحظات جدی سیاست‌های اعمالی آن است که کمترین اثر را بر افراد حقیقی/حقوقی با کارکرد سالم در اقتصاد بگذارد، ضروری است بانک مرکزی پس از تثبیت اجرای قاعده فعلی به سمتی حرکت کند که تمامی تراکنش‌های با حجم بالا توسط افراد بدون محدودیت انجام شوند، ولی در عوض به طور کامل و با ارائه اسناد مربوطه شفاف شوند. لازم به ذکر است مسأله کندشدن نقل و انتقالات مالی یکی از دستاویزهای جریانات مخالف شفافیت جهت مقابله با طرح‌های بانک مرکزی خواهد بود.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از توقف روند خروج سرمایه خبر داد

خروج بیش از ۲۰ میلیارد دلار سرمایه از ایران

سرمایه ارزی از ایران خارج شده است و حتی برخی آمار رقمی بیش از این را نیز نشان می‌دهند.

محمدرضا پورابراهیمی پیش از این تأکید کرده بود: خروج این میزان سرمایه از کشور در عدم مدیریت صحیح بانک مرکزی بر بازار ارز و عدم اجرای پورتال ارزی که در دولت دهم کلید خورده بود، ریشه دارد. رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی، با تأکید بر کارکرد سامانه نیما گفت: سامانه نیما می‌تواند بسیاری از مشکلات موجود در این حوزه را برطرف کند. در واقع سامانه نیما همان پورتال ارزی است که دولت دهم قرار بود راه‌اندازی کند.

وی با بیان اینکه دلیل اصلی خروج سرمایه از کشور اتفاقات رخ داده در حوزه ارز است، ادامه داد: بانک مرکزی باید در سال‌های اخیر نظارت بیشتری بر بازار ارز می‌کرد، چراکه نتیجه عدم نظارت جدی بانک مرکزی و عدم برنامه‌ریزی دقیق برای مدیریت ارز، منفی شدن حساب سرمایه‌ای کشور را به دنبال داشته و به معنای خروج ارز از کشور است.

ایجاد مسیر شفاف بدون محدودیت برای فعالان اقتصادی
برخی از فعالان اقتصادی که دارای گردش حساب بالایی هستند؛ ممکن است با ایجاد چنین محدودیت‌هایی در سقف تراکنش‌های خود، با مشکلاتی مواجه شوند. به منظور اجتناب از این مسأله پیشنهاد می‌شود مسیری موازی برای این افراد در نظر گرفته شود. این مسیر موازی می‌تواند افتتاح حساب‌هایی تحت عنوان حساب «شغل-شرکت» باشد که در این حساب، تراکنش‌ها هیچ محدودیتی ندارند، اما کلیه تراکنش‌های این حساب‌ها برای سازمان امور مالیاتی شفاف است.

ایجاد گزینه‌های محدود برای بخش «بابت» در سیستم پرداخت ساتنا و پایا

به منظور ایجاد زیرساخت‌های اولیه شفافیت تراکنش‌های بانکی لازم است ضمن اجباری‌شدن درج «بابت» در پرداخت‌های پایا و ساتنا افراد مقید به انتخاب گزینه‌های محدودی در شرح «بابت» باشند تا از تولید اطلاعات اشتباه جلوگیری شود.

محدودتر کردن سقف تراکنش افراد عادی مبتنی بر تاریخچه تراکنش افراد

پیشنهاد می‌شود سقف تراکنش‌های غیرشفاف افراد از حالت یکسان خارج شده و سقف تراکنش مجاز فرد تابعی از تاریخچه تراکنش‌های حساب وی باشد. در این حالت، سوداگران نخواهند توانست حساب دیگر افراد را اجاره و برای فعالیت‌های ناسالم خود از آن استفاده کنند.

ابزارهای ضمانت اجرا برای تصمیمات بانک مرکزی

اما بخش دوم بسته پیشنهادی شبکه کانون‌های تفکر ایران به ابزارهای ایجاد ضمانت اجرا برای تصمیمات بانک مرکزی اختصاص دارد. رویکرد فعلی بانک مرکزی در زمینه انضباطبخشی به فعالیت‌های اقتصادی تنها در صورتی اصلاحات اقتصادی را به بار می‌آورد که توسط بانک‌ها رعایت شود. بـا توجه به اینکه بانک‌ها همانند سایر بنگاه‌های اقتصادی بیش از هر چیز منافع خود و مشتریان خود را مورد توجه قرار می‌دهند این امکان وجود دارد که در انجام دستورات و قواعد بانک مرکزی کوتاهی کنند، بنابراین بانک مرکزی باید با ابزارهایی که در اختیار دارد، بانک‌ها را ملزم به تبعیت از سیاست‌های خود کند. برخی از این ابزارها در ادامه بیان شده است. استفاده بانک مرکزی از این ابزارها هزینه زیادی برای بانک دارد و احتمال تخلف را به شدت کاهش می‌دهد. البته استفاده از این ابزارها باید از محدودیت‌های کم و محدود شروع و در صورت ادامه تخلف توسط بانک، تشدید شود.

- محدودیت دسترسی به سیستم شتاب: مهم‌ترین خدمتی که یک بانک ارائه می‌دهد، خدمات مرتبط با نقل و انتقال و نگهداری پول است. محدودیت دسترسی را کند شدن سیستم شتاب به عنوان بستر ارائه این خدمات، هزینه‌های زیادی برای بانک دارد.
- محدودیت سقف ساتنا و پایا: بدین منظور، یک سقف روزانه برای پرداخت از طریق ساتنا و پایا برای بانک متخلف در نظر گرفته می‌شود و پرداخت‌های بیشتر از این سقف تسویه نمی‌شود.
- محدودیت در سامانه چکاوک برای بانک متخلف: بانک متخلف برای کلر کردن چک بانک‌های دیگر محدود می‌شود.
- محدودیت در سیستم شاپرک: در حال حاضر پرداخت‌های صورت گرفته با استفاده از سیستم شاپرک با ۲۴ ساعت تأخیر به حساب افراد واریز می‌شود. برای بانک‌های متخلف می‌توان این زمان را افزایش داد.
- محدودیت صدور دسته چک برای مشتریان بانک متخلف با توجه به قانون جدید چک
- محدودیت افتتاح شعبه جدید برای بانک‌های متخلف.

پورابراهیمی با اشاره به روند کنونی حاکم بر بازار ارز گفت: به نظر می‌رسد دامنه بحران جمع شده است و این وضعیت بازگشت ثبات را امکان‌پذیر خواهد کرد. او همچنین در پاسخ به این سوال که آیا با حذف چهار صفر از پول ملی موافق هستید یا خیر؟ گفت: من این اقدام را بسیار مثبت می‌دانم چراکه حذف چهار صفر می‌تواند روند مبادلات در ایران را تسهیل کند. وی در توضیح این مطلب افزود: اما باید افکار عمومی را متوجه این موضوع کرد که این اقدام تأثیری بر مولفه تورم، رشد اقتصادی و ... ندارد و تنها نحوه محاسبات پولی در داخل و خارج از کشور را ساده می‌کند. وی گفت: «چنین اقدامی بی‌تردیدی می‌تواند زمینه را برای تسهیل مرادوات و بازگشت جایگاه پول ملی در محاسبات بین‌المللی پولی فراهم آورد. لایحه حذف چهار صفر از پول ملی از سوی بانک مرکزی به دولت ارائه شده است. همتی تأکید دارد اجرایی‌شدن این روند حداقل دو سال به طول خواهد انجامید.

دریچه

یکی از قسط‌ها پرداخت نشد

حواشی به آومینیوم مهدی لبخند زد

با اینکه در سال‌های گذشته مراجع قضایی رای بر درستی واگذاری آومینیوم مهدی داده‌اند و در دادگاه تجدیدنظر نیز این رای تأیید شده است، همچنان عده‌ای به واگذاری این بنگه اعتراض دارند.

به گزارش ایسنا، در سال‌های گذشته تعدادی از نمایندگان مجلس از سازمان خصوصی‌سازی به علت آنچه اهمال در واگذاری آومینیوم مهدی صورت گرفته بود، شکایت کردند. آنها معتقد بودند که سازمان خصوصی‌سازی، آومینیوم مهدی را ارزان واگذار کرده است.

این شکایت در ابتدا به دیوان عدالت اداری انجام شد اما با توجه به اینکه هیات داور، مرجع قضایی رسیدگی به شکایات از سازمان خصوصی‌سازی است، این شکایت را وارد ندانست و اعلام کرد که «باید به هیات داور این شکایت انجام شود».

پس از این اتفاق، تعدادی از نمایندگان مجلس نهم به هیات واگذاری شکایت کردند اما در نهایت هیات واگذاری رای را به نفع سازمان خصوصی‌سازی داد و اعلام کرد که «قیمت‌گذاری به درستی صورت گرفته است». این افراد پس از رای هیات داور به دادگاه تجدیدنظر هم شکایت کردند، اما در نهایت دادگاه تجدیدنظر با اشاره به رای هیات واگذاری که مرجع قضایی رسیدگی به شکایات علیه و له سازمان خصوصی‌سازی است بر درستی بودن رای هیات داور تأکید کرد، به تازگی بعد از حدود دو سال خریدار آومینیوم مهدی به علت شرایط اقتصادی حال حاضر، مقداری از تعهداتش را انجام نداده و این موضوع سبب شده بار دیگر موضوع آومینیوم مهدی در رسانه‌ها پررنگ شود و آن افرادی که شکایت کرده بودند بار دیگر اقدام به اعتراض کنند.

اما در عین حال سازمان خصوصی‌سازی تأکید دارد که «برای چنین مواقعی قانون وجود دارد و سازمان خصوصی‌سازی طبق قانون به این موضوع رسیدگی می‌کند». سازمان خصوصی‌سازی می‌تواند از ابزارهای قانونی خود استفاده کند و یک بار دیگر این بنگه را به وکالت از خریدار واگذار کند. آنتور که سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده «این کار در حال انجام و قرار است که آومینیوم مهدی با وکالت واگذار شود». بخشی از عوامل عدم انجام تعهدات توسط خریدار به موضوع نوسانات نرخ ارز در ماه‌های گذشته بر می‌گردد، چراکه ظاهراً این خریدار باید ارز حاصل از آومینیومی که صادر می‌کند را در سامانه نیما اظهار کند، موضوعی که سابق بر این وجود نداشت. در نتیجه یک متغیر جدید به مسئله ورود پیدا کرده و باعث به هم ریختن برخی از معاملات اقتصادی از جمله در واگذاری‌ها شده است. این شرکت بدهی بورسی به یک شرکت خارجی داشته که مجموع آن ۲۵ میلیون یورو است. گفته می‌شود که از طرفی این شرکت را الزام می‌کند که ارز خود را در سامانه نیما اظهار کند و از طرفی باید برای پرداخت قسط خود از بازار آزاد ارز تهیه کند و این موضوع یکی از دلایل مهم در عدم انجام تعهدات خریدار است. سازمان خصوصی‌سازی در گذشته نیز گفته بود که درباره واگذاری آومینیوم مهدی عملیاتی نداشته و قبل از واگذاری چندین نوبت برایش مزایده برگزار کرده است، اما به علت اینکه در سال‌های گذشته قیمت پایه این بنگه بالا بود برای آن مشتری پیدا نمی‌شد. همچنین در سال ۱۳۹۴ که این شرکت واگذار شد، سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده بود که این شرکت حدود ۲۸۰ میلیارد تومان زیان انباشته دارد. در نتیجه برای بسیاری خرید این بنگه توجیه اقتصادی ندارد، اما در عین حال آومینیوم مهدی در سال ۱۳۹۴ توسط سازمان خصوصی‌سازی واگذار شد، اما بعد از اعتراض‌ها نسبت به قیمت‌گذاری، برای این بنگه قیمت‌گذاری جدید انجام شد و ۱۰۰ میلیارد تومان نسبت به قیمت‌گذاری قبلی با افزایش قیمت روبه‌رو شد.

سرمايه‌گذاران از سرمايه‌گذاري در صندوق‌هاي خطرپذير پشيمان شدند



موجود را غیراقتصادی برآورد و در نتیجه با منابع آنها اوراق با درآمد ثابت بدون ریسک خریداری کردند.

آقای زرگی درباره اهداف سرمايه‌گذاران خطرپذير برای تاسيس صندوق‌هایی که دو سال است عمدتاً خالی مانده‌اند، گفت: یکی از دلایل تاسيس این صندوق سرمايه‌گذاري خطرپذير، موضوع برندينگ برای مدير این صندوق‌ها یا ارکان متولی تاسيس این صندوق‌ها است. حتی برخی برای داشتن برندينگ حاضر هستند صندوق سرمايه‌گذاري جسورانه با موجودی صفر داشته باشند که صرفاً برند خود را پررنگ کنند.

این کارشناس بازار سرمايه در پاسخ به اینکه چرا منابع اندکی که در صندوق‌های خطرپذير سرمايه‌گذاري شده در نهایت از اوراق با درآمد ثابت سر در آورده، گفت: اغلب پروژه‌هایی که برای راه‌اندازی نیازمند تامین مالی از طریق صندوق خطرپذير هستند در غالب تئوری‌هایی است که متأسفانه به علت سبک و کار نامناسب توجیه اقتصادی ندارند و سرمايه‌گذاران بعد از سرمايه‌گذاري در این صندوق‌ها و بلافاصله بعد از ارائه طرح اولیه متوجه این موضوع می‌شوند.

آقای زرگی با اشاره به سال‌های گذشته، گفت: سابقاً در بازار سرمايه هم پروژه‌هایی وجود داشت که سرمايه‌گذاران بعدها متوجه می‌شدند که این پروژه صرفه اقتصادی ندارد و در نتیجه پول‌هایی که قرار بود در آن پروژه‌ها سرمايه‌گذاري شود را مستقیماً در بانک می‌گذاشتند و سود حاصل از آن را می‌گرفتند. عمده دلیل اینکه منابع صندوق‌های سرمايه‌گذاري خطرپذير در بانک یا اوراق رفته نیز همین موضوع است.

گران‌شدن خودرو بازار سهام‌شان را هم تکان داد

اما در دومین روز هفته، نمادهای پتروشیمی و پالایشی در کنار تعدادی از نمادهای خودرویی و فلزی بیشترین تأثیر را روی نوسانات شاخص‌های بورس داشتند. گران‌شدن رسمی قیمت خودروها یکی از دلایل افزایش قیمت سهام‌های این گروه است.

براساس این گزارش، شاخص کل بزرده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران، ۴۳۶ واحد افت کرد و به رقم ۱۶۴ هزار و ۹۳۲ رسید. همچنین شاخص کل هم‌وزن برخلاف نماد اصلی ۱۷۷ واحد افزایش یافت و عدد ۲۸ هزار و ۸۰۳ را تجربه کرد. در عین حال شاخص آزاد شناور ۱۳۵ واحد کاهش یافت و تا تراز ۱۷۹ هزار و ۴۶۳ پایین رفت. علاوه بر این‌ها شاخص بازار اول و دوم ۱۲۶ و ۱۹۰۰ واحد پایین رفت.

برخی از نمادها در گروه پتروشیمی، پالایشی و فلزی بیشترین تلاش را کردند تا شاخص کل در سطح پایین‌تری بایستد. از جمله آن می‌توان به معاملات سهام در شرکت‌های پتروشیمی پارس، سرمايه‌گذاري نفت و گاز

بیش از ۲۰ صندوق سرمايه‌گذاري جسورانه (VC) در دو سال اخیر به اداره نهادهای نوین مالی فرابورس ایران درخواست دادند تا برای تاسيس، موافقت اصولی بگیرند، اما اکثر این صندوق‌ها پس از گرفتن موافقت اصولی خالی ماندند و حدود شش صندوقی که پذیرهنویسی شدند و توانسته‌اند مبالغ اندکی را جذب کنند، تقریباً تمامی منابع خود را یا در بانک سپرده‌گذاری کرده‌اند یا اوراق با درآمد ثابت خریداند و سود بانکی و اوراق به حساب هیات مدیره و مدیر صندوق رفته است. این اتفاق در حالی می‌افتد که این صندوق‌های سرمايه‌گذاري خطرپذير در آگهی پذیرهنویسی خود اعلام می‌کنند که می‌خواهند منابع خود را در شرکت‌های نوپا با ریسک بالا سرمايه‌گذاري کنند.

به گزارش ایسنا، بسیاری از کارشناسان درباره علت پشیمانی سرمايه‌گذاران از سرمايه‌گذاري در شرکت‌های پرریسک به نفع حوزه ارزش‌گذاری استراتژیک‌ها توسط برخی از مالکان آنها اشاره می‌کنند و معتقدند ارزش‌گذاری‌های صورت‌گرفته توسط استراتژیک‌ها فاقد توجیه و منطق اقتصادی است.

بسیاری از فعالان این حوزه معتقدند روند بازی‌های ارزش‌گذاری طی سال‌های گذشته ضربه‌ای بزرگ به اکوسیستم استارت‌آپی کشور و فعالان آن زده و می‌تواند بازار سرمايه را هم تحت تأثیرات مخرب قرار دهد چراکه عده‌ای با هدف کسب سودهای نامتعارف سعی در ارزش‌گذاری‌های غیرواقعی و رسانه‌ای کردن آن را داشتند و این موضوعات سبب شده سرمايه‌گذاران نسبت به ارزش‌گذاری‌های صورت‌گرفته بی‌اعتماد باشند و حتی از سرمايه‌گذاري در صندوق‌های خطرپذير پشیمان شوند و ترجیح دهند منابع صندوق‌های خطرپذير در بانک‌ها و اوراق کم‌ریسک سرمايه‌گذاري شود. به همین علت است که امروزه بخشی از اکوسیستم استارت‌آپی به نهادهای حاکمیتی و نظارتی معترض هستند و می‌گویند دلیل اصلی وضع نامناسب این کسب و کارها، عدم نظارت و برخورد با چنین مسائلی و رفتارهای سوداگرانه‌ای بوده است. موضوع دیگر اینکه به گفته مسئولان، اکوسیستم استارت‌آپی تا به حال توانسته ایده‌های نوآورانه داشته باشد و عمده سرمايه‌گذاري‌های صورت‌گرفته صرفاً روی کپی کسب و کارهای موفق کشورهای غربی بوده و دلیل موفقیت این کسب و کارهای کپی عمدتاً به دلیل بسته بودن بازار کشور یا محدودیت‌هایی بوده است که به دلیل مسائل مختلف در کشور به وجود آمده است.

در همین زمینه، فردین آقای زرگی کارشناس بازار سرمايه با اشاره به پشیمانی عده‌ای که در صندوق‌های سرمايه‌گذاري خطرپذير سرمايه‌گذاری کرده‌اند، گفت: سرمايه‌گذاران در این صندوق‌ها، پروژه‌های

با تصویب شورای پول و اعتبار راه ایجاد بورس ارز هموار شد

بازار ارز شفاف می‌شود

شفاف شدن بازار ارز مبتنی بر واقعیت‌های اقتصادی و بازار، مدیریت بازار ارز، ساماندهی عرضه و تقاضا و کسب اطلاعات دقیق از شرایط بازار از جمله مهم‌ترین اهداف شکل‌گیری بورس ارز است. دبیرکل کانون صرافان گفته است: «با تشکیل بازار متشکل، معاملات ارزی، قیمت‌گذاری و فعالیت شفاف و واقعی مشابه بازار سرمايه خواهد شد». همچنین در مصوبه شورای پول و اعتبار آمده است: «بازار متشکل معاملات ارزی باهدف ساماندهی و توسعه بازار شفاف، منصفانه و کارآ، تشکیل می‌شود تا ارزش در آن به‌صورت نقد مطابق مقررات این مصوبه و سایر مقررات مرتبط با آن در بستر الکترونیک معامله شوند».

رضا تگاشوند، دبیرکل کانون صرافان با بیان اینکه، بازار متشکل معاملات ارز مرجع تعیین نرخ می‌شود، گفت: مکانیسم قیمت‌گذاری در این بازار بر مبنای عرضه و تقاضای اولیه است و براساس بزرگان بعدی در بازه زمانی مشخص، قیمت تعیین می‌شود و هر صراف می‌تواند عرضه‌کننده یا متقاضی اولیه باشد. در این بین البته برخی از کارشناسان معتقدند هدف‌گذاری‌ها و وعده‌هایی که مسئولان بانک مرکزی برای کارایی بورس ارز اعلام می‌کنند تنها روی کاغذ عملیاتی است و در واقعیت اتفاق دیگری رخ خواهد داد. مثلاً آنها معتقدند در شرایطی که دولت در بازار ارز قیمت‌گذاری‌ها را انجام می‌دهد و مهم‌ترین بازیگر این بازار است چگونه می‌توان انتظار داشت که در بورس ارزی و نسبت به عرضه و تقاضا قیمت‌گذاری صورت گیرد.

آگهی دعوت به مجمع

صندوق سرمايه‌گذاري نیکو کاری نیک‌اندیشان هنر به شماره ثبت ۳۳۶۷۸
بدینوسیله از کلیه دارندگان واحدهای سرمايه‌گذاري صندوق نیکوکاری نیک‌اندیشان هنر دعوت می‌شود تا در جلسه مجمع صندوق که رأس ساعت ۱۲ روز شنبه ۱۳۹۷/۱۱/۰۶ در تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به پارک ساعی، برج نگین ساعی طبقه ۱۱، واحد ۱۱ تشکیل می‌گردد. حضور بهم رسانند.
دستور جلسه: ۱- تغییر آدرس صندوق. ۲- تصیم گیری در مورد تمدید یا انحلال صندوق. ۳- سایر موارد.
مقام دعوت‌کننده: شرکت مشاور سرمايه‌گذاري آرمان آتی (موسس و مدیر صندوق)

چرا بورس ارز مهم است؟
به اعتقاد کارشناسان کشف قیمت بر مبنای حجم واقعی عرضه و تقاضا،

آگهی مناقصه و مزایده عمومی



شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان

شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان در نظر دارد نسبت به خرید لوازم مشروحه ذیل از تولید کنندگان و تامین کنندگان واجد شرایط از طریق برگزاری مناقصه عمومی و فروش انواع سیم مسی اسقاط از طریق برگزاری مزایده عمومی اقدام نماید:

ردیف	موضوع	شماره مناقصه												
۱	خرید تعداد بیست (۲۰) دستگاه سکنسلایزر و تعداد ده (۱۰) دستگاه ریکلووز گازی	۹۷-۱۲۳												
	مبلغ تضمین: ۷۹۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال مدت زمان تحویل کالا: حداکثر ۴ ماه پیش پرداخت: ندارد													
۲	خرید تعداد یکصد (۱۰۰) دستگاه آشکار ساز خطای خطوط فشار متوسط هوایی با قابلیت ارسال پیامک	۹۷-۱۲۴												
	مبلغ تضمین: ۵۸۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر ۴ ماه پیش پرداخت: ندارد													
۳	خرید مقدار هفتاد هزار (۷۰۰۰۰) متر انواع کابل فشار ضعیف مسی به شرح ذیل:	۹۷-۱۲۵												
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ردیف</th> <th>مشخصات کالا</th> <th>واحد</th> <th>مقدار</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>۱</td> <td>کابل فشار ضعیف مسی ۴۰۶</td> <td>متر</td> <td>۵۰۰۰۰</td> </tr> <tr> <td>۲</td> <td>کابل فشار ضعیف مسی ۲۰۶</td> <td>متر</td> <td>۲۰۰۰۰</td> </tr> </tbody> </table>		ردیف	مشخصات کالا	واحد	مقدار	۱	کابل فشار ضعیف مسی ۴۰۶	متر	۵۰۰۰۰	۲	کابل فشار ضعیف مسی ۲۰۶	متر	۲۰۰۰۰
	ردیف		مشخصات کالا	واحد	مقدار									
۱	کابل فشار ضعیف مسی ۴۰۶	متر	۵۰۰۰۰											
۲	کابل فشار ضعیف مسی ۲۰۶	متر	۲۰۰۰۰											
مبلغ تضمین: ۶۴۹,۰۰۰,۰۰۰ ریال پیش پرداخت: پنج (۵٪) درصد مدت زمان انجام کار: حداکثر ۳ ماه														
۴	فروش مقدار پانزده (۱۵) تن سیم مسی اسقاط شرکت توزیع نیروی برق استان هرمزگان	۹۷-۴												
	مبلغ تضمین: ۴۷۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال مدت زمان انجام کار: حداکثر ۷ روز شرکت کنندگان در مزایده می‌بایست تولید کننده سیم و کابل، فرآورده های مسی و آلایزهای مسی باشند													

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه/مزایده فقط به سه صورت ضمانت بانکی - کسر از مطالبات یا واریز وجه نقد مورد قبول می‌باشد

لذا کلیه تولید کنندگان، تامین کنندگان و خریداران می‌توانند دو روز پس از تاریخ درج آگهی نوبت دوم در روزنامه به مدت پنج روز جهت خرید اسناد مناقصه و مزایده به دست داشتن قبض واریز مبلغ پانصد هزار (۵۰۰,۰۰۰) ریال به حساب سپهر شماره (۰۱۰۲۱۶۳۳۷۰۰۲) نزد بانک صادرات شعبه گاشهر بندرعباس، به آدرس ذیل و بنا شبکه اطلاع رسانی معاملات شرکت توانیر به آدرس www.tavanir.org.ir مراجعه نمایند. تصویر قبض واریزی خرید اسناد خود را در مدت زمان تعیین شده در خصوص خرید اسناد به کارشناس مناقصه/مزایده تحویل یا فکس نمایند.

آدرس دستگاه مناقصه گزار/مزایده گزار: بندرعباس - بلوار جمهوری اسلامی - جنب شهرک مسکونی زیتون (نیروگاه قدیم) شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان تلفن: ۳۳۵۱۲۳۴۴-۰۷۶-۰۲۳۵۱۲۳۴۴، فاکس: ۳۳۵۱۲۳۴۶-۰۷۶-۰۲۳۵۱۲۳۴۴

به پیشنهادهای فاقد امضا، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در آگهی واصل می‌شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد. هزینه درج آگهی در روزنامه به عهده برنده مناقصه و مزایده می‌باشد. راهنامه‌ای داللود اسناد از سایت:



روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۷/۱۱/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۷/۱۱/۲۵

استارت دومینو تعدیل از قطعه‌سازان تا خودروسازان

صنعت خودرو و صنعت قطعه‌سازی در سراسریی دره و سقوط قرار گرفته‌اند. اگرچه افزایش قیمت‌های خواسته‌شده مجموعه‌های خودرویی از وزارت صمت انجام شده است، اما این تنها شاید یک نیش ترمز برای کم شدن سرعت رو به زوال رفتن آنها باشد. به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، قطعا در این یک سال اخیر نبود ثبات اقتصادی برای همه بنگاه‌های اقتصادی بسیار گران تمام شده است و این روزها پیش از هر چیزی این فضا نیازمند ثبات و آرامشی است که براساس تصمیم‌های مدیریتی صحیح گرفته شده ایجاد می‌شود.

اما به گفته برخی از کارشناسان اقتصادی برخی از این تصمیم‌ها یا اصولی صورت نمی‌گیرند و یا وقتی تصمیم هم گرفته می‌شود ترس از واکنش جامعه و سایر مشکلات مانع از اجرایی کردن آنها می‌شود. زمانی هم که این تصمیمات اجرا می‌شوند بسیار دیر شده است و حکم نوشداری پس از مرگ سهراب را دارد. بی‌شک صدور مجوز افزایش قیمت‌ها به خودروسازان نیز یکی از همین موارد تصمیم‌گیری‌هایی است که مدت‌ها بود بر سر اعلام آن تعلل و بین مسئولان دولت پاس کاری می‌شد تا جایی که وارد به استخوان مجموعه‌های خودرویی و بنگاه‌های قطعه‌سازی رسید و با کاهش شدید تیراژ تولید، آنها مجبور به اعلام این تصمیم شدند. اما به راستی اکنون برای انجام این کار کمی دیر نشده است؟ آیا فضای اقتصادی کشور این اجازه را می‌دهد تا این افزایش قیمت‌ها موثر واقع شوند؟

در همین رابطه فرهاد به‌نیا، سخنگوی انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرویی به خبرنگار خودروکار می‌گوید: «اگر از همین فردا خودروسازان شروع به تعدیل قیمت‌ها کنند اوضاع قطعه‌سازان نیز کمی بهتر می‌شود. مضاف بر اینکه قطعه‌سازی که قیمت‌های‌شان تعدیل شود، تیراژ تولید آنها افزایش پیدا می‌کند و این افزایش تیراژ سبب می‌شود که عرضه خودرو به بازار بیشتر شود. با انجام شدن این موارد کم‌کم شاهد کاهش قیمت‌ها در حاشیه بازار خواهیم بود و همینطور بر قیمت تمام‌شده خودرو نیز تاثیر می‌گذارد و قطعا قیمت کارخانه نیز تغییر خواهد کرد.»

او با اشاره به این موضوع که تیراژ تولید خودرو به ۴۰ درصد رسیده است، عنوان می‌کند: «قطعه‌سازان که برای این ظرفیت ۴۰ درصدی کار کردند یا نیروهای‌شان را به مرخصی فرستادند و یا بخشی از آنها را تعدیل کردند. بنگاه‌های قطعه‌سازی اکنون حدود ۲۰ درصد از نیروهای‌شان را تعدیل کرده و باقی را تا تیراژ به شکل سابق بازگرد به مرخصی سالیانه فرستاده‌اند.»

به‌نیا ادامه می‌دهد: «افزایش قیمت خودرو تصمیمی بود که مدت‌ها پیش گرفته شده بود اما اعلام آن بسیار طولانی شد، اما با توجه به سبکی که برای اعمال افزایش قیمت قطعات خودرویی که از سوی قطعه‌سازان به خودروسازان داده می‌شود وجود دارد و حدود ۱۵ الی ۲۰ روز طول خواهد کشید تا این امر عملی شود به همین سبب اوضاع بلافاصله بهبود پیدا نمی‌کند.»

دریافت هر کارت سوخت ۱۰هزار تومان آب می‌خورد

۹ میلیاردی که از مردم گرفته می‌شود، به کجا می‌رود؟

شرکت پست در قبال اینکه کارت‌های سوخت جامانده در این شرکت را به مالکان ارائه می‌کند، به ازای هر کارت سوخت ۱۰ هزار تومان از مالک خودرو دریافت می‌کند و با توجه به اینکه ۹۲۴ هزار کارت سوخت در این شرکت مانده، جمع مبلغ اخذشده از مردم، بیش از ۹ میلیارد تومان می‌شود.

به گزارش آرمان به نقل از ایسنا، بعد از آنکه بازگشت کارت سوخت به چرخه سوخت‌گیری الزامی شد، شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی اعلام کرد که ۹۲۴ هزار کارت سوخت متعلق به خودروهایی که از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۷ شماره‌گذاری شده‌اند، به دلایل مختلف به دست صاحبان خودرو نرسیده و در شرکت پست مانده‌اند. مالکان می‌توانستند از طریق سایت اینترنتی شرکت پست به نشانی (WWW.POST.IR) از اینکه کارت سوخت آنها در شرکت پست است یا خیر، اطلاع کسب کنند. در این راستا زمانی که مالکان برای دریافت کارت سوخت از شرکت پست اقدام می‌کنند، این شرکت از هر یک از این افراد ۱۰ هزار تومان هزینه دریافت می‌کند؛ هزینه‌ای که به گفته زیبا اسماعیلی - سخنگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی - هزینه صدور کارت و متعلق به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی است.

یک محاسبه سرانگشتی نشان می‌دهد اگر از ۹۲۴ هزار نفری که کارت سوخت آنها در شرکت پست مانده است، ۱۰ هزار تومان اخذ شود، بیش از ۹ میلیارد تومان به حساب شرکت ملی پخش می‌رود. در این راستا، سیدمحمدرضا موسوی‌خواه - مدیرعامل شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی - با تایید این موضوع که هزینه‌ای که شرکت پست از مردم می‌گیرد، به حساب این شرکت واریز می‌شود، به ایسنا توضیح داد: البته این مبلغ متعلق به شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی نیست، بلکه صرف هزینه صدور کارت، هزینه پست و هزینه شخصی‌سازی می‌شود. در واقع شرکت ملی پخش مبلغی دیگر هم به این مبلغ اضافه می‌کند تا بتواند هزینه تامین کارت را انجام دهد.



تحریم‌ها قرار دادهای خودرو را منتفی کرد



می‌کنند و خودروهای قبلی را به کشورهای روسیه، لهستان، چک صادر می‌کنند.

وی با بیان اینکه لیزینگ در ایران، خودرو را با سود ۱۸ درصد و با نبود نقدینگی در اختیار مشتریان قرار می‌دهد، افزود: در نتیجه اقبال مختلف مردم توانایی خرید اتومبیل مناسب را ندارند و این مسئله مربوط به خودروساز نیست.

فناوری خودرو یک شبه حاصل نمی‌شود

رئیس انجمن خودرو و نیرو محرکه استان اصفهان با بیان اینکه خودروی استاندارد مربوط به جامعه متعادل از همه نظر است، تاکید کرد: جاده‌های کشور استاندارد نیستند و در واقع طی سه سال اخیر تلاش برای سرمایه‌گذاری و ایجاد تعادل در بازار خودرو بی‌فایده بود و سرمایه قطعه‌سازان بزرگ در مدت پنج ماه اخیر از بین رفت.

وی با اشاره به اینکه برای تولید محصول باکیفیت باید تمام شرایط و تجهیزات نوین فراهم شود، افزود: در واقع فناوری پیشرفته یک شبه به دست نمی‌آید. صنعت خودرو نیز از بیشتر صنایع جلوتر بود، اما دچار مافیا شدیم که معتقد به بد بودن و نابود کردن این صنعت هستند، در نتیجه اکنون خودروساز و قطعه‌ساز نداریم.

احمدی با بیان اینکه در نمایشگاه خودروی تهران، خودرو و قطعه جدیدی برای ارائه وجود نداشت، تصریح کرد: مناسفانه در این نمایشگاه قطعات و محصولات قبلی شرکت‌های ایران خودرو، سایپا و مونتاژهای چینی به نمایش گذاشته شد.

کمر از قیمت بازار باشد تا بعد با گذشت زمان و کاهش نرخ مواد اولیه، قیمت‌ها متعادل شود، اما در نهایت این پیشنهاد نیز پذیرفته نشد.

وی با بیان اینکه ۲۵۰ هزار خودرو با تعرفه ۲۰ درصد به کشور وارد شد، افزود: همچنین اتومبیل‌های چینی با قطعات وارداتی مونتاژ و روانه بازار شد که در نهایت این شرایط موجب بیکاری خودروسازان، قطعه‌سازان و کارگران شده است.

قیمت پراید، قیمت یک چرخ اتومبیل BMW هم نیست

رئیس انجمن خودرو و نیرو محرکه استان اصفهان تصریح کرد: در ابتدای سال جاری قیمت آلومینیوم از یک کیلو ۷ هزار به ۲۳ هزار تومان، مس از ۲۵ هزار به ۸۱ هزار تومان تغییر کرده است، اما به قیمت پراید که با قیمت گوشی ایفون و یخچال یکی است، ایراد می‌گیرند.

وی با بیان اینکه خودروهای داخلی مورد تقاضای مردم است، گفت: به طور مثال در مدت ۲۰ دقیقه، ۲ میلیون پراید فروخته می‌شود. در واقع قیمت پراید، قیمت یک چرخ اتومبیل BMW هم نیست، همچنین مردم از درک کافی برای تشخیص کیفیت خودرو برخوردار هستند.

مشکلات لیزینگ خودرو در ایران

احمدی با اشاره به لیزینگ کشورهای اروپایی، اظهار کرد: لیزینگ در کشورهای خارجی ثروتمند خودرو را از کارخانه خریداری و با سود ۱۵ درصد در اختیار مشتریان قرار می‌دهند و یک کارگر با حقوق ۲۰۰۰-۱۸۰۰ یورو می‌تواند با پرداخت ماهیانه ۲۵۰ یورو صاحب بهترین خودرو شود، همچنین بعد از چهار سال خودروی آنان را با خودروی جدید تعویض

رئیس انجمن خودرو و نیرو محرکه استان اصفهان با بیان اینکه افزایش کیفیت خودرو یک شبه به دست نمی‌آید، گفت در واقع فناوری پیشرفته یک شبه به دست نمی‌آید. صنعت خودرو نیز از بیشتر صنایع جلوتر بود، اما دچار مافیا شدیم که معتقد به بد بودن و نابود کردن این صنعت هستند. به گزارش خبری ربیع به نقل از ایسنا، ابراهیم احمدی در خصوص گرانی خودرو، اظهار کرد: قطعه‌سازان مواد اولیه مانند آلومینیوم و مس را گران می‌خرند، در نتیجه قیمت تمام‌شده خودرو بیشتر می‌شود، بنابراین نمی‌توانند این هزینه را از جیب خود پرداخت کنند.

وی با بیان اینکه افزایش کیفیت خودرو یک شبه به دست نمی‌آید، افزود: افزایش کیفیت خودرو نیاز به برنامه زمان‌بندی، سرمایه‌گذاری و ماشین‌آلات نوین دارد. رئیس انجمن خودرو و نیرو محرکه استان اصفهان تصریح کرد: بعد از برجام، ۱۰ قرارداد کلان با شرکت‌های رنو، سیتروئن، پژو، ولوو و ماهله برای ساخت موتور، پلنفرم‌ها و ماشین‌های جدید امضا شد، اما این تفاهم‌نامه‌ها به واسطه تحریم، منتفی شد.

برخی قطعات در انبارها خاک می‌خورد

وی با اشاره به اینکه حدود ۲۵ میلیارد تومان قالب ساخته‌شده در انبار شرکت‌های قطعه‌سازی خاک می‌خورد، ادامه داد: به دلیل تعلیق قراردادهای شرکت‌های پژو، رنو، سیتروئن، امکان استفاده از قالب‌ها وجود ندارد.

احمدی با بیان اینکه سیاست تفاوت ۵ درصدی قیمت کارخانه و بازار تصویب نشد، ادامه داد: پیشنهاد این بود که قیمت فروش خودرو، ۵ درصد

وام ۱۵ هزار میلیاردی به خودروسازان مشکلات را حل نمی‌کند

شد تا خودروسازان خواستار افزایش قیمت خودرو شوند. در نهایت نیز دولت با نظر آنها موافقت کرد. وی تصریح کرد: در ازای افزایش قیمت خودرو باید خودروسازان نیز تولید خود را بالا ببرند تا عرضه با تقاضا تناسب داشته باشد. از سوی دیگر نیز با کاهش هزینه‌ها میزان بهره‌وری خودروسازان هم می‌تواند افزایش یابد که این امر هم در بهبود وضعیت صنعت خودرو تاثیرگذار خواهد بود.

امینی در مورد تسهیلات ۱۵ هزار میلیاردی که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان قرار است به خودروسازان ارائه کند نیز توضیح داد: این تسهیلات نمی‌تواند مشکلات صنعت خودرو را حل کند و اگر هم تاثیری در این صنعت داشته باشد تاثیر مقطعی است. به نظر من مقصر اصلی این مشکلات خودروسازها هستند و دولت نیز با تزریق پول تلاش می‌کند تا مرهمی بر این دردها باشد. در نتیجه این تزریق پول مشکل اصلی را حل نمی‌کند و مسکنی بر درد صنعت خواهد بود. این کارشناس خودرو در پایان درخصوص تاثیر قیمت‌های جدید خودروسازان بر بازار خودرو نیز تاکید کرد: با این روش قیمت‌ها باز هم بالا خواهد رفت و بازار با سیر صعودی نرخ خودرو همراه خواهد بود.

بسیار تاثیرگذار است و دولت باید تکلیف خود را با خودروسازان مشخص کند.

امینی تدبیر اصلی برای بهبود صنعت خودرو را واگذاری این صنعت به کارشناسان دانست و تاکید کرد: در صنعت خودرو افراد وارد و کار کرده و کارشناس وجود دارند، اما هیچ‌گاه به آنها برای تصدیگری و مدیریت توجهی نشده است. دولت به منظور عبور از بحران این روزها باید کار را به رکنندگان صنعت خودرو واگذار کند.

وی درخصوص تغییرات صورت گرفته در قیمت رسمی خودرو عنوان کرد: قیمت‌های ابلاغی از سوی دولت به خودروسازان همان قیمت‌های بازار است. از آنجایی که خودروسازان در این مدت به بهانه‌های مختلف تولید خود را کاهش دادند موجب شدند تا دولت هم قیمت رسمی خودرو را بالا ببرد.

کارشناس خودرو مشکلات موجود برای خودروسازان را متاثر از تحریم‌های آمریکا و ساختار داخلی آنها ارزیابی کرد و گفت: در کنار تحریم‌هایی که موجب افزایش مشکلات خودروسازان در ایران شد، ساختار هزینه‌ها و دستمزدهای موجود در این شرکت‌ها هم باعث

«مراله امینی» در گفت و گو با خبرنگار خبرگزاری شبستان، مشکل این روزهای بازار خودرو در ایران را انحصاری بودن این بازار دانست و گفت مناسفانه به منظور مدیریت صنعت خودرو انتخاب‌ها از سوی دولت صورت می‌گیرد و بخش خصوصی کارایی زیادی در این صنعت ندارد به همین دلیل مشکلات فعلی در این بازار به وجود می‌آید.

کارشناس خودرو با بیان اینکه مدیران دولتی برای بخش خودرو نمی‌توانند حلال مشکلات باشند، افزود: این بازار چنان در سیطره دلال‌ها قرار دارد که به منظور تعیین قیمت نیز دولت ناچار به تبعیت از قیمت بازار و تصمیم دلال‌ها شده است. این امر ضربه مهلکی به صنعت خودرو می‌زند.

افزایش قیمت خودرو با هدف ایجاد تعادل در عرضه و تقاضا وی در پاسخ به این سوال که راهکار پیشنهادی کارشناسان برای حل مشکلات بازار خودرو چیست؟ اظهار داشت: راهکارهای موجود برای این مشکلات کوتاه‌مدت نیستند و دولت باید تکلیف خود را با این صنعت مشخص کند. تصمیم‌گیری دولت برای صنعت خودرو

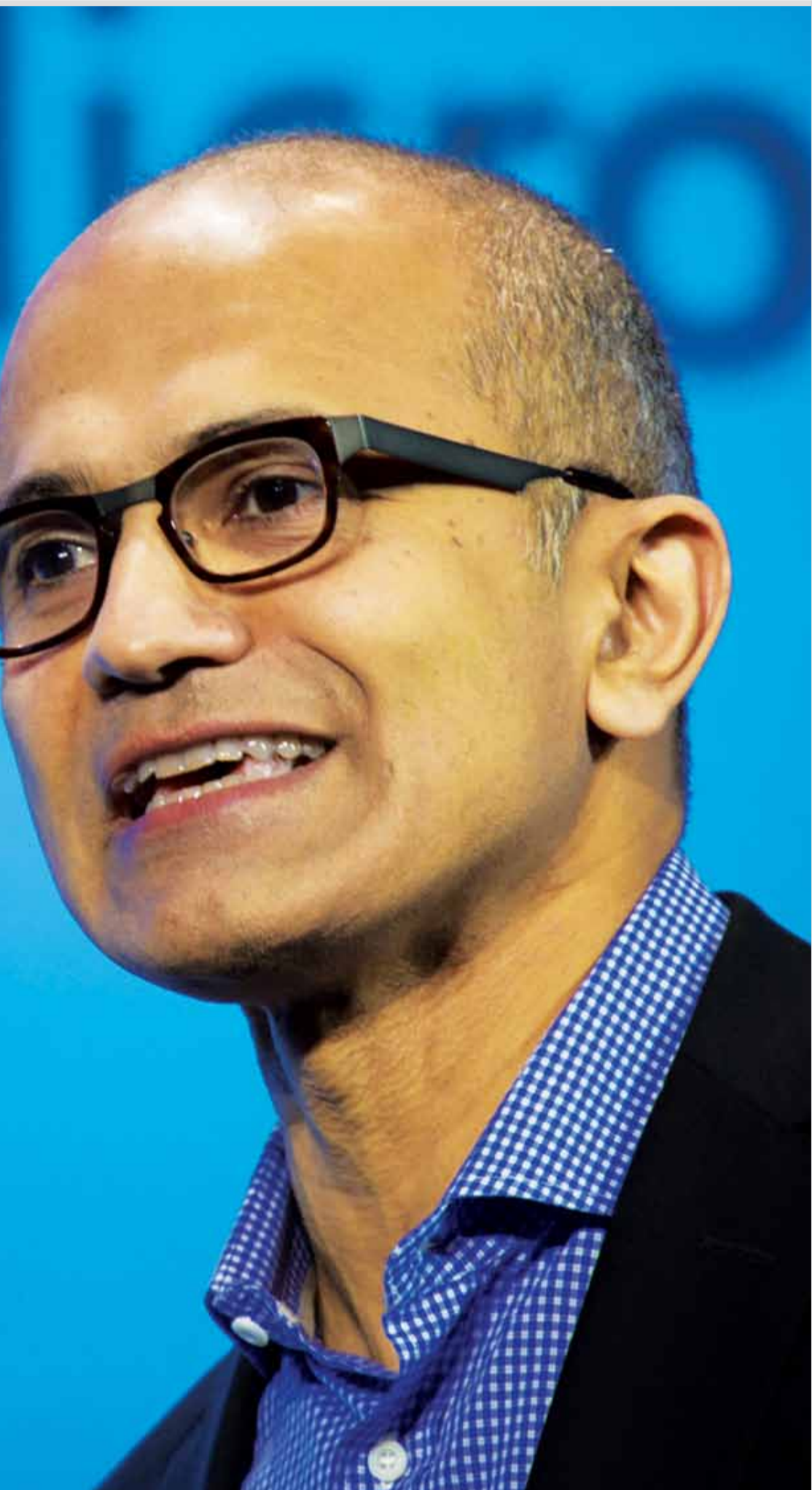
تجارت خودرو در سال ۲۰۱۹

چگونه تعرفه‌ها بازار صنایع خودرو را تغییر خواهد داد؟

در خصوص تنش‌ها با چین که هنوز توافق‌ی نهایی صورت نگرفته است. تعرفه‌های جدید شامل اتحادیه اروپا، ژاپن، آمریکای لاتین و سایر گزینه‌های ممکن به‌ویژه در صنعت خودروسازی می‌شود. این صنایع که هم‌اکنون نیز با افزایش هزینه‌های تجارت مواجه هستند، باید هزینه‌های اضافی را نیز تحمل کنند که این باز هم منجر به بالا رفتن بیشتر قیمت محصولات آنها می‌شود. به این ترتیب، صنایع خودروسازی در این کشورها همچنان باید به دنبال تأمین‌کنندگان و بازارهای جدید باشند تا ضرر خود از بالا رفتن هزینه‌های جاری جبران کنند. علاوه بر این، هم‌زمان با تصمیم کمیته‌های بزرگ خودروساز در دنیا برای تغییر مشتریان برای عدم پرداخت تعرفه، سایر کشورها نیز ممکن است به جلوگیری از جهش آبرسانی در میزان واردات خود و حمایت بیشتر از تولیدات داخلی متوسل شوند.

پس از بحران اقتصاد جهانی، فروش خودروهای جدید در سال ۲۰۰۹ به پایین‌ترین حد خود رسیده بود، اما پس از آن به مدت ۹

دو سال پیش زمانی که دونالد ترامپ به‌تازگی به ریاست جمهوری آمریکا رسیده بود، پیش‌بینی می‌شد تغییرات زیادی در بازار تجارت جهانی به‌وجود بیاید. چرخش‌های مداوم سیاست‌های دولت او بر بازار صنایع و به ویژه صنعت خودروسازی تاثیر زیادی گذاشته است. به گزارش پایگاه خبری، تحلیلی «فلزات آنلاین»، خطری که در سال جاری میلادی وجود دارد این است که جنگ تجاری که عمده آن در سال گذشته بین آمریکا و چین بود، به یک جنگ تجاری جهانی تبدیل شود. در روزهای پایانی سال ۲۰۱۸ اخباری مبنی بر توافق اولیه‌ای بین چین و آمریکا منتشر شد که منجر به آرامش موقت بازارها شد، همچنین آمریکا که در آستانه خروج از پیمان «فتا» بود، در نهایت با کشورهای مکزیک و کانادا به توافق رسید و پیمان تجاری جدیدی با عنوان «USMCA» جایگزین پیمان نفتا شد. با این وجود با توجه به عملکرد کنونی دولت ترامپ، از هم‌اکنون تردیدهایی جدی درباره تعهد بلندمدت آمریکا به هر دو توافق وجود دارد؛ به‌ویژه



پارک‌های علم و فناوری توسط بخش خصوصی تاسیس شود

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گفت لازم است بخش خصوصی به تاسیس پارک‌های علم و فناوری و تامین زیرساخت‌های مورد نیاز آن در کشور همت گمارد. به گزارش ایرنا، سورنا ستاری در حاشیه افتتاح پارک علم و فناوری سلامت اصفهان در جمع خبرنگاران افزود: نسل جدید پارک‌های فناوری به این سمت می‌رود که همه امور آن حتی تاسیس مرکز نیز توسط بخش خصوصی انجام شود. وی با بیان اینکه بخش خصوصی می‌تواند پارک‌های علم و فناوری را در داخل شهرها تاسیس کند، خاطر نشان کرد: این کار در تهران در دست اجراست و امیدواریم در دیگر شهرهای بزرگ از جمله اصفهان نیز انجام شود.



دریچه

لزوم و مراحل آموزش کارمندان جدید

داشته باشند.

گاهی اوقات ارتباطات سالم و مؤثر در تیم‌های کوچک‌تر به یک چالش واقعی تبدیل می‌شوند. کارمندان به راحتی به دفتر کاری یکدیگر می‌روند و باهم گپ می‌زنند، ولی به اشتراک‌گذاری اطلاعات منظم، کار دشواری است. از کارکنان جدید بخواهید اطلاعاتی را که نیاز دارند، راحت و واضح از سایر اعضای تیم بپرسند. در این صورت مهارت‌های ارتباطی اعضای جدید هم به‌نوعی تقویت می‌شود.

از یک سبک آموزشی مناسب استفاده کنید

یک طرح حساب‌شده برای برنامه آموزشی داشته باشید. کارمندان را تشویق کنید سوالات خود را بپرسند. آنها را خسته نکنید، ولی سطح انتظاراتان را هم پایین نیاورید. مربی باید از کارمندان جدید بازخورد بگیرد تا سرعت و شیوه آموزشی را باز تنظیم کند.

بهتر است برای آموزش کارکنان، از کسی کمک بگیرید که اطلاعات عمومی خوبی در زمینه کسب‌وکار شما دارد و از تخصص‌های متنوعی برخوردار است. الی کاپلان از شرکت سرمایه‌گذاری لکسپون کپیتال، توصیه می‌کند کارکنان جدید را با وظایف مختلف آشنا کنید و تخصص آنها را در مشاغل مختلف افزایش دهید؛ زیرا در این صورت فونداسیون قوی‌تری برای کسب‌وکارتان می‌سازید.

به جای اینکه از پرسنل جدید بخواهید فقط روال کارها را تماشا کنند، به هر کدام وظیفه‌ای بسپارید تا در حین اجرا آموزش ببینند. درست است که شما یا هر مربی باید مهارت لازم را به کارمندان آموزش دهید، ولی درعین حال بهتر است که دقیقاً بدانید هر یک از آنها به چه کاری اشتیاق بیشتری نشان می‌دهد. تعریف و تشویق کارمندان همیشه سودمند خواهد بود؛ حتی اگر استانداردهای مورد نظر شما را برآورده نکنند. برای بازخورد دادن به آنها منتظر گزارش عملکرد سالانه نباشید. به‌علاوه، خودتان را برای پاسخگویی به هر پرسشی که از ذهن آنان می‌گذرد، آماده کنید.

نسل جوان امروزی رابطه بسیار خوبی با تکنولوژی دارد. شما می‌توانید از این فرصت استفاده کنید و از خلاقیت و ایده‌های جدید آنها برای کار با تکنولوژی‌های کسب‌وکارتان بهره‌مند شوید.

میزان پیشرفت‌تان را بسنجید

برای پیشرفت در دوره‌های آموزشی، هدف‌گذاری داشته باشید. بهتر است اوایل کار، هر روز یک جلسه بررسی کارایی برگزار کنید. بعد از مدتی و هنگامی که کارمندان کمی با روند وظایف آشنا شدند، این جلسات را هفتگی کنید. اگر سوالات غیرمنتظره‌ای مطرح شد، راهی بیابید که کارمندان به‌موقع پاسخ ابهامات‌شان را بیابند. برای آنها یک رهبر تیم باشید نه فقط یک رئیس.

جلسات منظمی برای ارزیابی کارمندان برگزار کنید تا آنها میزان پیشرفت‌شان را متوجه شوند. این جلسات می‌توانند کوتاه و مفید باشند (مثلاً ۱۵ دقیقه)؛ بنابراین زحمت زیادی برای شما نخواهند داشت.

اگر مشکلی در عملکرد یا نگرش پرسنل جدید وجود داشت، مستقیم و جدی با آن برخورد کنید. در یک کسب‌وکار کوچک، کارکنان ناکارآمد همه تیم را دلسرد می‌کنند، چراکه سایر اعضا مجبور هستند بار این کارکنان را هم به دوش بکشند. رابین جازویس، مدیرعامل مؤسسه مشاوره رهبری R.L. Jarvis & Associates، می‌گوید: «اگر می‌خواهید کارمندان جدیدتان را حفظ کنید، باید کاری کنید که آنها هم همان حسی را نسبت به شرکت داشته باشند که خودتان دارید.» پس وقت و منابع کافی به آموزش آنها اختصاص دهید و مطمئن باشید این سرمایه‌گذاری شما، به لطف افزایش بهره‌وری و خلاقیت تیم، بازپرداخت می‌شود.

به یاد داشته باشید همچنان که کسب‌وکارتان رشد می‌کند، کارمندان فعلی می‌توانند نقش مربیان آینده استخدام‌های بعدی‌تان را به عهده بگیرند. منبع: MANAGEMENTSTUDYGUIDE/INC/ZOOMIT

دوره‌های آموزشی کارمندان جدید باید شامل فرایندهای ارتقای مهارت، دانش و تخصص آنها در راستای انجام یک کار خاص باشد. اگر کسب‌وکار کوچکی را اداره می‌کنید، حتماً زحمات راهاندازی آن را پشت سر گذاشته‌اید. شاید هم کار سخت شما نتیجه‌بخش بوده است و حالا به فکر استخدام چند کارمند جدید باشید. فرض می‌کنیم شما افراد مورد نظر‌تان را یافته‌اید، اما می‌دانید که باید آنها را آموزش بدهید. آموزش کارمندان جدید، مرحله مهمی است که نادیده گرفتن یا دست کم گرفتن آن، به معنای دردهای بعدی، نظیر نارضایتی کارمندان، سوختن سرمایه و پروسه‌های استخدام مجدد است. مخصوصاً برای کسب‌وکارهای کوچک، مسئله کارمندی که با ناخوشنودی کارشان را رها می‌کنند، معضل بزرگی است؛ چراکه این شرکت‌ها با محدودیت منابع بیشتری روبه‌رو هستند. طبق تحقیقات، مهم‌ترین مزایای آموزش کارمندان عبارتند از:

- ارتقای روحیه اعضای تیم: آموزش به کارمندان کمک می‌کند احساس امنیت شغلی بیشتری داشته باشند. هرچه کارمندان رضایت خاطر بیشتری از شغل‌شان داشته باشند، روحیه بهتری پیدا می‌کنند و احتمال موفقیت شرکت افزایش می‌یابد.

- نظارت کمتر: یک کارمند آموزش دیده، به‌خوبی با وظایف آشنا است و به نظارت کمتری نیاز دارد. در نتیجه زمان و انرژی شرکت صرف امور مهم‌تری خواهد شد.

- کاهش خطا: اگر کارکنان برای انجام یک کار خاص از دانش و مهارت لازم برخوردار باشند، پروسه‌های شرکت با صحت و دقت بیشتری پیش می‌رود و اشتباهاتی که طبیعتاً هزینه‌آورند، کمتر رخ می‌دهد.

- شناس ارتقای شغلی: کارکنان در طول دوره آموزشی، از مهارت و بهره‌وری بیشتری منتفع می‌شوند و همین امر آنها را به یک دارایی ارزشمند برای شرکت تبدیل می‌کند. پس از مدتی، آنها شایستگی ارتقای شغلی را نیز به دست می‌آورند.

- افزایش بهره‌وری: کارمندان آموزش دیده، وظایف‌شان را با کارایی بیشتری تکمیل می‌کنند و کار با کیفیت‌تری تحویل می‌دهند. در نتیجه در طول زمان، در پول و منابع شرکت صرفه‌جویی می‌شود.

با توجه به ضرورت و اهمیت تعلیم کارمندان جدید، چهار مرحله اصلی آموزش را در ادامه مطلب برای شما شرح می‌دهیم:

لزوم یک برنامه آشنایی با محیط کار

کارمندان جدیدتان را با بخش‌های مختلف شرکت آشنا کنید؛ به‌طوری‌که شاهد طرح‌بندی، جریان پروسه‌ها و همچنین وظایف مختلف باشند. خیلی دوستانه آنها را با سایر اعضای تیم آشنا کنید.

جلساتی را برنامه‌ریزی کنید که در آنها تک‌تک کارمندان جدید با اعضای مهم و کلیدی تیم ملاقات کنند. اگر شرکت‌تان خیلی کوچک است، همه اعضای تیم را در هم جمع کنید و با پرسنل جدید جلسه‌ای نیم‌ساعته داشته باشید. به این ترتیب روابط ضروری درون تیم سریع‌تر ساخته می‌شود و کارمندان جدید احساس راحتی بیشتری خواهند داشت. حتی اگر کارمندی که برای یک کار خاص استخدام کرده‌اید، بازمه او باید جایگاه خودش را در جریان کار عملیات درک کند. پرسنل جدید را به اتاق ناهار و استراحت ببرید (اگر در شرکت‌تان چنین فضایی دارید) و برنامه زمانی استراحت و کار را به آنها اطلاع دهید. اجرای این مرحله، مخصوص زمانی است که کارمندان جدید برای نخستین روز کاری‌شان آماده می‌شوند.

یک مربی انتخاب کنید

در یک کسب‌وکار بسیار کوچک، معمولاً خود مالک وظیفه آموزش کارمندان را به عهده می‌گیرد، ولی اگر کارمندان قدیمی‌تری هم دارید، به آنها اجازه بدهید مربی کارمندان جدید باشند (البته اگر برای این کار از مهارت کافی برخوردارند). کارکنانی که مهارت‌های ارتباطی خوبی دارند، برای مربیگری شایستگی بیشتری دارند. به‌علاوه این کار به اعضای تیم فرصت می‌دهد تعاملات بیشتری با یکدیگر

حوزه بیمه را به کمک استارت‌آپ‌ها متحول کنیم

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه، پلتفرم آنلاین ارائه خدمات بیمه، خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه و ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان اشاره کرد. همچنین در بخشی دیگر از این کتاب استارت‌آپ‌های فعال در

زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه همچون سلامت و مسافرت، خودروسازی، عمر، تکمیلی، اموال، محصولات و حوادث معرفی شده‌اند. در این کتاب سعی شده در گام نخست موضوعات کلیدی در این حوزه بررسی شود سپس ضمن بررسی مطالعات آینده‌نگاری مهم‌ترین چالش‌ها استخراج شده تا براساس آن بتوان پیوندی میان این چالش‌ها و راهکارهای استارت‌آپی ارائه کرد.

به گفته مشاور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، استارت‌آپ‌های حوزه بیمه و خدمات مکمل شرکت‌هایی هستند که خدمات سنتی بیمه را با روشی نوآورانه یا در

بستر فناوری‌های روز ارائه می‌کنند. این استارت‌آپ‌ها واسطی میان شرکت‌های بیمه و مصرف‌کننده برای آموزش، امکان مقایسه خدمات و تسهیل صدور بیمه هستند.

دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی از انتشار دوازدهمین جلد از کتاب «بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی» خبر داد و گفت این جلد به استارت‌آپ‌های حوزه بیمه اختصاص دارد تا به

کمک آن شاهد رونق فعالیت استارت‌آپ‌ها در این حوزه باشیم؛ حوزه‌ای که اخیراً استارت‌آپ‌های زیادی در این بخش فعال شدند و فعالیت آنها منجر به خدمات بیشتر و تسهیل امور مردم شده است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، پرویز کریمی دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به اینکه فعالیت استارت‌آپ‌ها در این حوزه به رونق آن کمک چشمگیری می‌کند، اظهار کرد: با توجه به این مطلب دوازدهمین جلد از کتاب «بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی» به بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپ

در حوزه بیمه اختصاص دارد. که در آن مدل‌های کسب و کار و تجربیات جهانی استارت‌آپ‌ها در این حوزه بررسی شده است. کریمی ادامه داد: این کتاب دارای بخش‌های متنوعی است که می‌توان به



کسب و کارهای نوین بانک انصار، هر روز از عمق راهبردی بیشتری برخوردار می‌شوند

وی در ادامه به تشریح و تبیین موضوعات تحولی بانک انصار طی سال‌های اخیر پرداخت و با تأکید بر مضاعف شدن فعالیت‌های بانک در این حوزه اظهار داشت: اهداف، سیاست‌ها و برنامه‌های بانک انصار مبتنی بر آفق ۱۴۰۴

در حال تحقق است و به حول و قوه الهی، فرایندهای پیاده‌سازی کسب و کارهای نوین، به عنوان یک رسالت حرفه‌ای، هر روز از عمق راهبردی بیشتری برخوردار می‌شوند. دکتر ابراهیمی با اشاره به طرح ربع، با هدف کاهش مطالبات معوق به زیر ۵ درصد، اجرای آن را یکی از اولویت‌های بانک در مقطع زمانی حاضر دانست که مدیریت شعب استان‌ها باید نسبت به اجرای آن به صورت مستمر و با نظارت دقیق اقدام کنند. وی همچنین موضوع جذب منابع ارزان قیمت و قرض‌الحسنه و تقویت خط کسب و کار قرض‌الحسنه را یکی از موضوعات اساسی بانک انصار برشمرد که مسئولان امر باید از

آن به عنوان یک ابزار کلیدی و منطبق با آموزه‌های دینی استفاده کنند و ضمن فرهنگ‌سازی برای ترویج آن در جامعه از تشویق سپرده‌گذاران و توسعه ابزارهای لازم برای حفظ موجودی پس از انجام قرعه‌کشی غفلت نوزند.

همایش سراسری مدیران بانک انصار در سالن همایش‌های ساختمان مرکزی این بانک برگزار شد و دکتر ابراهیمی مدیرعامل این بانک طی سخنانی ضمن تحلیل شرایط اقتصادی کشور و بررسی مهم‌ترین مسائل تأثیرگذار آن و

لزوم به‌کارگیری راه‌های مطمئن و مؤثر در عرصه مقابله با تحریم ظالمانه آمریکا گفت: در حال حاضر مبادلات بین‌الملل و پرداخت ما به ازای معاملات ایران با دیگر کشورها مهم‌ترین مسئله کشور است که خوشبختانه با سیاست‌های اتخاذشده و برخلاف تصورات باطل آمریکا، ایران با رازینی، حل مشکلات خود با کشورهای طرف معامله را دنبال و در حال گره‌گشایی از این حوزه حساس اقتصاد کشور است. دکتر ابراهیمی، مدیرعامل بانک انصار در بخش دیگر سخنان خود به موضوع سیاست‌های پولی و بانکی کشور و وضعیت بانک‌ها در حوزه داخلی پرداخت و ضمن ارزیابی مثبت از تحولات رخ داده در بانک

مرکزی، درخصوص نرخ سود سپرده‌ها و سیاست‌های انضباطی‌بخشی افزود: بانک مرکزی با مشی خردمندانه به دنبال تثبیت نرخ سود سپرده‌ها مبتنی بر منافع عمومی و اقتضات اقتصادی و بانکی کشور در شرایط فعلی است.





قیمت بیت کوین حدود ۴۰۰۰ دلار است؛ صعود یا سقوط کدام مسیر ادامه پیدا می کند؟

قیمت بیت کوین در چند هفته اخیر بین ۳۰۰۰ تا ۴۰۰۰ دلار نوسان داشته است، اما وضعیت آینده قیمت چطور پیش خواهد رفت؟ قیمت بیت کوین در دوشنبه این هفته به دلیل افزایش تقاضا در بازار آسیا و اروپا، آرام بود. به نظر می رسد این شرایط برای یک دارایی طبیعی است. اگرچه قیمت بیت کوین در طول یک روز پنج مرتبه به زیر ۴۰۰۰ دلار رفت، اما در انتها این دارایی همچنان در این قیمت موقت بالا و پایین می شود. به طور کلی بیت کوین در این ماه به دلیل شروع به کار Bakkt (پلتفرم معاملاتی آینده بیت کوین) شرایط سختی را سپری کرد. سناریوی دیگری که برای قیمت بیت کوین می توان تصور کرد این است که قیمت بیت کوین همچنان افزایش پیدا کند و از شیوع Bakkt جلوگیری کند. این فرض کمی خوش بینانه به نظر می رسد.

یادداشت



زمان خلق ثروت با نابودی منابع زیرزمینی به سر آمد

فعالیت دهیم و نباید با تنگ نظری ها و قوانین دست و پاگیر کسب و کار آنها را از بین ببریم.

ستاری به محدودیت منابع دولتی برای ارائه تسهیلات به شرکت های دانش بنیان اشاره کرد و اظهار داشت: دولت اینقدر توان ندارد که همه شرکت های دانش بنیان و استارت آپ ها را مورد حمایت قرار دهد، بنابراین باید بخش خصوصی را به این عرصه وارد کنیم و با سرمایه گذاری این بخش مراکز نوآوری و کارخانه های نوآوری ایجاد کنیم.

وی بیان کرد: در این زمینه بزرگترین کارخانه نوآوری خاورمیانه با سرمایه بخش خصوصی و اشتغال ۵ هزار و ۳۰۰ نفر تا پایان امسال در تهران راه اندازی خواهد شد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور به میزان سرمایه گذاری انجام شده و مدت زمان احداث این کارخانه اشاره ای نکرد.

وی با اشاره به نقش صادرات فرش دستباف در اقتصاد کشور گفت: به دلیل اینکه خاستگاه این صنعت ایران به ویژه اصفهان بوده حتی اعمال تحریم ها نتوانسته است صادرات فرش ایران را به صفر برساند.

ستاری افزود: اصفهان در زمینه فرش و صنایع دستی از ظرفیت های بالایی برخوردار است، اما این شهر نتوانسته است از خلاقیت و نوآوری برای استفاده بیش از پیش این صنایع بهره برداری کند و متأسفانه تاکنون دانشگاه ها و مراکز علمی برای کمک به این صنایع بی توجه بوده اند.

وی تصریح کرد: اصفهان به رغم داشتن کارخانه های بزرگ صنعتی در زمینه بیکاری جزو استان های اول کشور است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری بیان کرد: باید از اکنون برای شهری که از سبقت کاری بالا، مردم خلاق و کارآفرین، جوانان اندیشمند و دانشگاه های مطرح برخوردار است تصمیم گرفت که صنعت این استان باید در آینده بر چه پایه ای استوار باشد.

وی گفت: توسعه شرکت های دانش بنیان و استارت آپ ها می تواند به حل معضل بیکاری و محیط زیست اصفهان کمک کند.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری روز شنبه با هدف بازدید از چند مرکز نوآوری و فناوری به اصفهان سفر کرد.

ستاری ابتدا از شهرک سلامت اصفهان و مرکز جامع سرطان و طرح نصب و راه اندازی دستگاه شتاب دهنده خطی در آن بازدید کرد.

وی همچنین از هوانپروز اصفهان، مراکز رشد، کارآفرینی و بازی های رایانه ای دانشگاه اصفهان و مرکز نوآوری دانشگاه علوم پزشکی این شهر بازدید و بر حمایت از آنها تاکید کرد.

نخستین پارک علم و فناوری سلامت اصفهان با حضور سورنا ستاری افتتاح شد.

این پارک در فضایی به وسعت ۲۱ هکتار ایجاد شده و در زمان حاضر دارای ۱۰ خوشه فناوری و حدود ۴۰ شرکت دانش بنیان است. اصفهان با حدود ۱۷۰ دانشگاه و موسسه آموزش عالی و حدود ۲۵۰ هزار دانشجو، دومین استان دانشگاهی کشور است.

همچنین این استان دارای تنها شهرک علمی و تحقیقاتی کشور با ۱۰ مرکز رشد فناوری، دو پارک علم و فناوری و حدود ۵۰۰ شرکت دانش بنیان مستقر است.

زمان خلق ثروت از طریق استفاده و از بین بردن منابع زیرزمینی به سر آمده و اکنون سرمایه گذاری روی نیروی انسانی خلاق و نوآور جهت خلق ثروت مورد توجه قرار گرفته است.

به گزارش ایرنا، سورنا ستاری در سی و ششمین جلسه ستاد راهبردی اقتصاد مقاومتی در تالار اجتماعات استانداری اصفهان، افزود: صنعت فقط فولاد، پتروشیمی، سیمان و صنایعی از این قبیل نیست بلکه امروزه صنایعی در حال جایگزین شدن هستند که فعالیت آنها آلودگی و از بین بردن منابع زیرزمینی و آب را به همراه ندارد و چند برابر سودآوری دارند.

وی با اشاره به توسعه استارت آپ ها در کشور در سال های اخیر اظهار داشت: اکنون سرمایه هر یک از این استارت آپ ها بیش از چند هزار میلیارد تومان است در حالی که چهار سال قبل نامی از آنها نبود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری به پیشرفت شرکت های دانش بنیان در بخش های بیوتک، تجهیزات پزشکی، سلول های بنیادین، نانو اشاره و اضافه کرد: هیچ یک از این شرکت ها دودکش ندارند که هوا را آلوده کنند و منابع زیرزمینی را از بین نمی برند، اما در خلق ثروت و اشتغال زایی نقشی موثر دارند و در کمترین فضا فعالیت های خود را انجام می دهند.

وی اضافه کرد: در این شرکت ها نسل جدیدی از جوانان زیر ۳۰ سال مشغول فعالیت شده اند و چیزی که می تواند به توسعه فعالیت این شرکت ها کمک کند ایجاد محیطی سالم و به دور از استرس است.

ستاری با اشاره به اینکه این شرکت ها توسط بخش خصوصی به وجود آمده اند، تصریح کرد: بنابراین باید زمینه فعالیت این شرکت ها را فراهم کنیم و با اعمال قوانین دست و پا گیر و سخت گیرانه مانع فعالیت آنها نشویم.

وی جلوگیری از کسب و کار جوانان را خیانت به کشور دانست و گفت: باید شرایط اکوسیستم خلاقیت را برای جوانان به وجود آوریم تا آنها بتوانند با ارائه ایده های خلاق خود، نوآوری و برای کشور کارآفرینی و ثروت اندوزی کنند.

به گفته وی، برای ایجاد و توسعه استارت آپ ها نیازمند سرمایه گذاری بخش خصوصی هستیم و اصفهان با داشتن نیروی انسانی مورد نیاز از ظرفیت های خوبی برای ایجاد این شرکت های نوپا برخوردار است.

وی به ایجاد شرکت های نوپا فعال در زمینه حمل و نقل و تاکسیرانی در فضای مجازی اشاره و اضافه کرد: هم اکنون ۶۰ شرکت نوپا و فناوری با استفاده از فضای مجازی در زمینه تاکسیرانی فعالیت دارند و شرکت های تاکسیرانی در شهرها که به صورت سنتی اداره می شوند چنانچه در گذشته به فکر خلاقیت و نوآوری و استفاده از فضای مجازی بودند، دچار عقب ماندگی نمی شدند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور با اشاره به ظرفیت های کشورمان در استارت آپ ها در بخش های مختلف گفت: ۵۰ درصد استارت آپ های خاورمیانه ایرانی هستند و باید با همکاری بخش خصوصی و دانشگاه ها به توسعه این شرکت های فناوری و خلاق کمک کنیم.

وی با بیان اینکه باید از نوآوری ها استقبال کنیم نه اینکه به جنگ خلاقیت ها برویم، اضافه کرد: باید به جوانان خلاق و نوآور اجازه

مایکروسافت و قرارداد ۱/۷ میلیارد دلاری با وزارت دفاع آمریکا

نقش آفرینی در زنجیره تأمین دولت، از کم ریسک ترین کسب و کارها است؛ کاری که غول فناوری رد موندی با جدیت به دنبال آن است.

مایکروسافت با شرکت در مناقصه برون سپاری پروژه تأمین تمامی سرویس ها و زیرساخت های ابری وزارت دفاع، به دنبال تصاحب قرارداد مشارکت ۱۰ میلیارد دلاری تأمین زیرساخت های دفاعی آمریکا است. علاوه بر آن نیز اخیراً قراردادی به ارزش ۴۸۰ میلیون دلار نیز برای تولید یک هدست واقعیت افزوده پیشرفته به منظور استفاده نیروهای نظامی در میدان جنگ، منعقد کرده است.

طبق اعلام پنتاگون در روز جمعه گذشته نیز اکنون مایکروسافت موفق به انعقاد قراردادی پنج ساله به ارزش ۱.۷۶ میلیارد دلار با موضوع ارائه سرویس های تشکیلاتی برای وزارت دفاع، گارد ساحلی و نهادهای امنیتی آمریکا شده است. مایکروسافت پیش از این نیز با اعلام اینکه پیشرفته ترین فناوری هایش را در اختیار ارتش ایالات متحده قرار خواهد داد، به حمایت بی قید و شرطش از صنایع دفاعی اقرار کرده بود.

در این میان بعضاً اعتراضاتی از جانب کارکنان مایکروسافت مبنی بر نارضایتی از کاری که نتیجه آن کشتار مردم است، مشاهده می شود. به طور مثال می توان به انعقاد قرارداد تولید هالولنز برای ارتش آمریکا اشاره کرد.

برد اسمیت، مشاور ارشد مایکروسافت، در جایی عنوان کرد که این شرکت همواره دغدغه پیشگیری و دفع اثرات غیرانسانی فناوری های جدید را دارد و این در حالی بود که در همان بحث دوباره اشاره ای داشت که:

ما در صدد این هستیم تا سیلیکون ولی بدانند که در ارتش هم ارزش های انسانی و اخلاقی سرلوحه بوده و به آن بها داده می شود.

البته برنده مناقصه قرارداد ۱۰ میلیارد دلاری مشارکت در تأمین زیرساخت های دفاعی هنوز معلوم نشده است. در نگاه اول به نظر می رسد که وزارت دفاع با هدف اینکه سیستم های ابری و دستکتاب را یکپارچه کند، در این مناقصه به مایکروسافت کمک می کند، لیکن کارشناسان شانس آمازون را در برنده شدن مناقصه بیشتر از سایر رقبا می دانند.

اسمیت در جای دیگری هم در خصوص اعتراضات برخی کارکنان گفته بود آنهايي که راضی نیستند تا روی این پروژه ها کار کنند، می توانند به بخش های دیگر شرکت منتقل شوند.

همکاری آفریقایی ها با شرکت های دانش بنیان ایرانی در ۳ حوزه جدید

مدیرکل دفتر توسعه کسب و کار معاونت علمی گفت علاوه بر شرکت های دانش بنیان سلامت و کشاورزی، شرکت های حوزه پلیمر و پتروشیمی، فناوری اطلاعات، نفت و گاز نیز در آینده با آفریقا همکاری می کنند.

روح الله استیری در گفت و گو با خبرنگار مهر، درباره سفر معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری به آفریقا بیان کرد: تاکنون اقداماتی در راستای توسعه صادرات شرکت های دانش بنیان با تمرکز بر حوزه آفریقا توسط معاونت امور بین الملل معاونت علمی و فناوری انجام شده است.

وی با بیان اینکه اخیراً نیز معاون علمی و فناوری به عنوان دومین سفر با ۴۷ شرکت دانش بنیان به آفریقا سفر کرد، گفت: آفریقای جنوبی پیشرفته ترین کشور از نظر اقتصادی است و این سفر دوم به درخواست وزیر علوم و فناوری آفریقا از معاون علمی و فناوری صورت گرفته است.

وی با بیان اینکه در این دیدارها، ۱۰۰ شرکت آفریقایی نیز حضور داشتند، بیان کرد: همچنین سرمایه گذاران و مدیران شرکت های بزرگ

آفریقایی نیز در این مراسم با شرکت های دانش بنیان ایرانی دیدار و گفت و گو کردند.

به گفته استیری، هدف از این دیدارها تنها، جذب سرمایه نبود و بحث تجاری سازی، فروش محصولات و فروش تکنولوژی نیز مطرح بود.

مدیرکل دفتر توسعه کسب و کار معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری خاطرنشان کرد: معمولاً در این جلسات هر نوع مذاکراتی انجام می شود و در ادامه آن چندین تفاهم نامه منعقد شده است.

وی با اشاره به حوزه شرکت های دانش بنیانی که به آفریقا به منظور مشارکت و همکاری رفته بودند، گفت: شرکت های حوزه نفت و گاز، فناوری اطلاعات و پلیمر شرکت هایی بودند که برای دومین سری از سفرها به آفریقا رفتند بار اول شرکت های

دانش بنیان حوزه کشاورزی و سلامت برای همکاری با شرکت های آفریقایی به این کشور سفر کردند البته که این پروسه در حال تکمیل است و شرکت های حوزه های دیگر نیز به این سفرها خواهند رفت.



آیا هند ارز دیجیتال را قانونی می کند؟

علاوه بر این نشست ها، هیأت انتظامی در هندوستان با افراد متخصص و صرافی های مجازی مشورت هایی کرده است. در حال حاضر این هیأت، مذاکراتی با وزارت دادگستری نیز دارد.

ممنوعیت کامل در سال گذشته هیأتی متشکل از چند

وزارتخانه در هندوستان با هدف بررسی قانونمندی ارزهای رمزنگاری شده تشکیل شد. این هیأت در مارس ۲۰۱۷ پس از آنکه دارایی های دیجیتال به صورت کلی از سوی دولت در دومین کشور پرجمعیت جهان ممنوع شدند، تشکیل شد.

هیأت سال گذشته پس از بررسی های لازم، نظر خود را به بانک مرکزی هند گزارش داد. پس از اعلام نظر این هیأت به بانک مرکزی هندوستان، ارزهای رمزنگاری شده غیرقانونی اعلام شدند. در نتیجه تمامی موسسات مالی

که زیر نظر بانک مرکزی این کشور اداره می شوند، از دادوستد رمز ارزها ممنوع شدند. البته ممنوعیت بانک مرکزی از سوی دیوان عالی کشور هندوستان زیر سوال رفت، بنابراین دولت مجدداً هیأتی را برای بررسی موضوع تشکیل داد.

آیا دومین کشور پرجمعیت جهان می تواند فعالیت های مرتبط با ارزهای رمزنگاری شده را قانونی کند؟

به گزارش زومیت، دارندگان ارزهای رمزنگاری شده در هند می توانند در سال

جدید خوشحال باشند، چراکه قرار است در این سال، رمز ارزها قانونی شوند.

به گفته Indian Express اعضای یک هیأت دولتی تاکنون دویار درخصوص قانونمندی ارزهای رمز ارزها با یکدیگر ملاقات کرده اند و به احتمال زیاد گزارش این نشست ها تا ماه آینده به وزارت دارایی هندوستان ارسال خواهد شد. منبعی که در این رابطه با خبرنگاری مذکور صحبت کرده است، اعلام کرده که ارزهای رمزنگاری شده تحت شرایط سخت گیرانه ای قانونی خواهند شد.

این منبع می گوید: ما تاکنون دو جلسه در رابطه با فرآیند قانونمندی ارزهای رمز پایه داشته ایم. توافق

کلی ما بر این است که می توان ارزهای رمزنگاری شده را به صورت کلی غیرقانونی اعلام کرد، بلکه باید تحت مقررات سختگیرانه ای این فناوری نوظهور را قانونی کرد. بهزودی جلسات بیشتری برگزار خواهیم کرد.



دنبال تمایز نباشید، برند خلق کنید!



اهمیت تبلیغات موبایلی در استراتژی بازاریابی کسب و کارها

امروز حرف اول را در بازاریابی دیجیتال، تبلیغات موبایلی می‌زند و شما به عنوان یک بازاریاب لازم است که به طور موثر و همزمان با رشد تکنولوژی و حرکت مشتریان با آنها همراه باشید و از جدیدترین تکنولوژی‌ها در راستای اهداف کلی استراتژی بازاریابی کسب و کارتان استفاده کنید.

پیاده‌سازی درست تبلیغات موبایلی باعث می‌شود دیگر کمپین‌های بازاریابی و برندینگ شناسان موفقیت بیشتری را داشته باشند و همچنین بتوانید ارتباط قوی‌تری با مشتریان خود برقرار کنید؛ چیزی که تبلیغات سنتی هرگز قادر به انجام دادن آن نیست. در ادامه به پنج مزیت تبلیغات موبایلی اشاره کرده‌ایم:

۱. جایی هستید که مردم حضور دارند و البته پول هست
جالب است بدانید ۸۰ درصد از کاربران اینترنت دارای گوشی هوشمند هستند و این آمار در حال افزایش است، بنابراین تبلیغات موبایلی در حال تبدیل شدن به بازار اصلی برای رسیدن به مصرف‌کنندگان است. یکی از مهم‌ترین و سودآورترین مزایای تبلیغات موبایلی این است که می‌توانید تبلیغ کسب و کار خود را تا نوک انگشتان کاربران در سیستم‌عامل‌های مختلف پیش ببرید و این می‌تواند در فروش نهایی شما تاثیرگذار باشد.
کاربران تعامل بیشتری را با تبلیغات موبایلی ایجاد می‌کنند و این باعث شده است ۶۸ درصد از شرکت‌ها استراتژی بازاریابی تلفن همراه خود را با برنامه اصلی بازاریابی یکپارچه‌سازی کنند.

۲. تبلیغات موبایلی لحظه‌ای است
برخی محدودیت‌های مکانی و زمانی در هنگام ردگیری کاربرانی که از طریق دستگاه تبلیغات را مشاهده کرده‌اند وجود دارد. برای مثال نمی‌توان تبلیغات را بر پایه موقعیت مکانی خاص و جزئی ارائه داد، اما در سیستم تبلیغات موبایلی با تکیه بر اینکه کاربران دستگاه‌های موبایل خود را همیشه همراه دارند، این به سادگی امکان‌پذیر است.

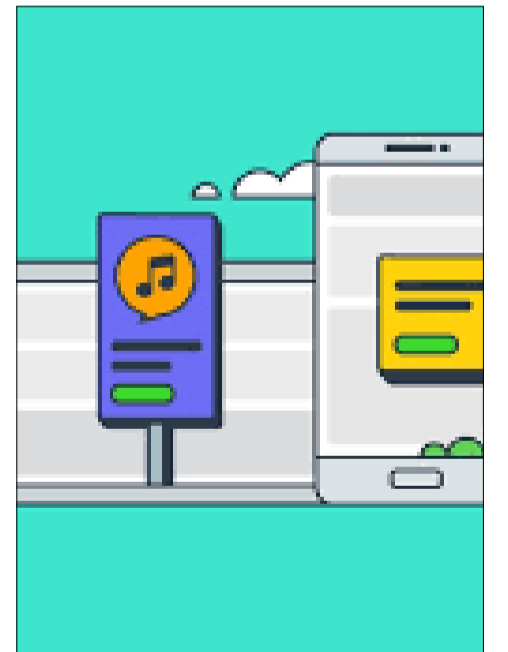
با ردیابی کاربران روی دستگاه‌های موبایل، تبلیغ‌دهندگان می‌توانند در یک زمانبندی دقیق و قرارگیری کاربر در شعاع جغرافیایی تعیین شده، تبلیغات هدفمندی را ارسال و مشتریان را به سمت فروشگاه خود هدایت کنند و این یعنی افزایش فروش. بنابراین نیازی به تبلیغات در سطح وسیع و پراکنده برای گروه‌های مختلف نخواهد بود.

۳. تبلیغات به مخاطب هدف واقعی ارائه می‌شود
چطور می‌شود فهمید چه کسی واقعی است و چه کسی واقعا به محصولات شما علاقه دارد؟
کاربران در طول روز در دستگاه‌های مختلفی مشغول فعالیت هستند، اما تلفن همراه تنظیماتش را ارائه می‌دهد که کاربران در راستای علاقه‌مندی‌های خود آنها را شخصی‌سازی می‌کنند و به اصطلاح یک پروفایل می‌سازند، بنابراین درک بهتری از رفتار و علاقه‌مندی‌های کاربر وجود دارد.

در عوض روی دستگاه، ردیابی و اعتماد به اطلاعاتی که از طریق کوکی‌ها و آدرس IP که به دست آمده است زیاد دقیق نیست چون ممکن است چند نفر از اعضای یک خانواده از همان دستگاه و IP استفاده کنند.

همینطور که مشخص است اگر بخواهید برای این حجم از آدرس‌های مختلف و دستگاه‌های متفاوت تبلیغات پراکنده و غیرهدفمند ارائه بدهید، وقت و بودجه شما هدر خواهد شد، اما همینطور که گفتیم در دستگاه‌های تلفن همراه پروفایل‌ها شخصی‌تر هستند و با استفاده از شناسه هر موبایل (Mobile Device ID) می‌توانید مطمئن باشید کاربر واقعی و معتبر را هدف‌گیری قرار خواهید داد.

دسترسی به مخاطب هدف و مشتریان ایده‌آل براساس اهداف کمپین از مزایای استفاده از تبلیغات موبایلی است.



۴. تبلیغات موبایلی موجب صرفه‌جویی در وقت و پول می‌شود

همینطور که بیان شد تبلیغات موبایلی در ارتباط‌سازی با مخاطبان و اثربخشی بیشتر کمپین‌های تبلیغاتی نیز موثر است، اما مهم‌ترین ویژگی آن دسترسی به کاربر هدف در مکان‌های مناسب است.

رسیدن به کاربران هدف در دستگاه‌های تاییدشده، هزینه رسیدن به هر مشتری را کاهش می‌دهد زیرا سرمایه‌گذاری در این نوع تبلیغات روی مشتریان واقعی انجام می‌شود که پتانسیل بیشتری برای خرید خواهند داشت. با هدف‌گیری این نوع کاربران و ایجاد تعامل با آنها، در وقت و هزینه شما صرفه‌جویی خواهد شد.
منبع: blogad

در بازار آشفته و متفاوت امروز، در سازمان‌ها اغلب بر اهمیت تمایز برند (نیاز به ایجاد یا شناسایی جایگاه خاص در بازار که با آنچه رقیب در حال ارائه به مشتریان هستند، متفاوت باشد) تاکید می‌شود. از نظر ارزش اسمی، ایده تمایز خوب و در خدمت تقویت گفت‌وگو درونی شرکت که می‌تواند به شکل‌گیری و بهبود محصول یا خدمات شرکت کمک کند، به نظر می‌رسد. اما اگر عمیق‌تر نگاه کنید، تمرکز بر تمایز یک شرکت یا برند، نواقصی دارد. دلیل اصلی این آن است که تمایز با تمرکز بر آنچه که رقیب انجام می‌دهند، شروع می‌شود و لزوماً براساس آنچه مشتری می‌خواهد، نیازهای مشتری یا آنچه به برند ارزش می‌دهد، نیست. هدف این نیست که یک برند از رقیب خود متفاوت باشد، بلکه اینکه برند برای مشتری نسبت به رقیب‌های خود ارزشمندتر باشد. اما اغلب، بررسی تمایز در این مسیر کمکی نمی‌کند و بیشتر روی مواردی که نباید انجام دهید تمرکز می‌کند، چراکه شخص دیگری آن را انجام می‌دهد. به جای اینکه به شما کمک کند آنچه که باید برای جذب و افزایش مشتری انجام دهید را شناسایی کنید. پیشنهاد می‌شود که بیش از حد روی اینکه رقیب‌تان چه کارهایی می‌کنند، تمرکز نکنید و به جای آن، روی آنچه که می‌توانید انجام دهید تا برند خود را در مقایسه با رقیب‌های خود در نظر مشتری جذاب‌تر و بهتر کنید، تمرکز کنید و گاهی اوقات این بدان معناست که دقیقاً همان کاری را که رقیب‌تان انجام می‌دهند را بهتر انجام دهید. در اینجا سه حوزه اصلی را می‌آوریم که با کار روی آنها می‌توانید نظر مشتریان امروز را به خود جلب کنید.

اعتماد به نفس

در بالای سلسله نیازهای معروف مازلو، اعتماد به نفس و خودشکوفایی قرار دارد و در مورد مفهوم «خودشکوفایی» تا به حال، زیاد صحبت نشده است. مشتریان هر ساله صدها تصمیم خرید را براساس اینکه آیا خرید محصول به آنها کمک می‌کند تا «حساس» اعتماد به نفس بیشتری داشته باشند یا نه، می‌گیرند. دهها ابعاد دیگر وجود دارد که به موضوع اعتماد به نفس بازمی‌گردد که در اینجا به آنها نمی‌پردازیم، و شما می‌توانید با یک جست‌وجوی ساده گوگل این موارد را پیدا کنید. برندها می‌توانند با افزایش ارزش محصولات و خدمات نسبت به رقیب‌های خود و با تولید محصولات یا ارائه خدماتی که اعتماد به نفس مشتریان خود را بهتر از رقیب‌شان بالا می‌برد، برنده شوند. البته، قبل از این کار، توصیه می‌شود تحقیق میدانی در مورد مشتریان صورت گیرد تا ابعاد مورد نیاز برای بهبود و افزایش تاثیر روی مشتری مشخص شود. برندهایی مانند نایک

در تبلیغات و جایگاه‌یابی‌های خود بر این نکته تمرکز می‌کنند که شما بهترین ورزشکار هستید، کسب و کارهایی مانند LVMH با منحصر به فرد بودن کیفیت، قیمت‌گذاری بر ایجاد حس پرستیژ و اعتبار تمرکز می‌کنند، شرکت اپل با طراحی زیبا/بهبود مکرر محصول به شما حس به‌روز بودن را می‌دهد و استارباکس حس شما را از تجربه خرید محصول بهبود می‌بخشد.

آیا فکر می‌کنید که هر کدام از برندهای فوق نگران این هستند که با رقیب‌های خود متفاوت باشند یا اینکه این برندها روی ساخت، تقویت و حفظ جایگاه خود از نگاه مشتریان تمرکز می‌کنند؟

سودمندی

سودمندی و مفید بودن هنوز هم یکی از ساده‌ترین و مستقیم‌ترین راه‌های موفقیت یک برند یا کسب و کار است. برای درک پتانسیل این امر، باید ابتدا «سودمندی» را تعریف کرد و ابعاد «سودمندی» را درک نمود زیرا این کار بر مشتریان حوزه شما تاثیرگذار است.

در خریدفروشی، سودمندی در قالب قیمت پایین، دسته کالاها، راحتی، سهولت خرید، کارکنان دوستانه و ... است. در صنایع خودرو (به استثنای بخش لوکس که ابتدا روی اعتماد به‌نفس کار می‌کند و در مرحله بعد روی ابزارها)، می‌توان از قدرت موتور، ظرفیت بکسل، ایمنی، یکپارچه‌سازی تکنولوژی و سایر موارد نام برد.

یکی از نمونه‌های قابل توجه در این زمینه، اوبر است. اوبر، صنعت خدمات خودرو و تاکسی را با ارائه خدمات فوق‌العاده مفید و جدید تغییر داد. در حال حاضر برخی معتقدند که اوبر به‌خاطر پرداختن به اعتماد به‌نفس موفق شد. شاید این نکته درست باشد، اما دلیل اصلی رشد سریع آن نیست. اوبر موفق شد زیرا زمانبندی و ارائه خدمات آن با قیمت مشابهی که وقتی در گوشه خیابان ایستاده‌اید و دست‌های خود را مانند دیوانه‌ها تکان می‌دهید، به هر نحوی بهتر بود. دیگر در فصل زمستان نیاز نیست نگران سرما باشید یا در تابستان نگران گرما، یا در باران نگران خیس شدن. اتومبیل‌ها علاوه بر اینکه تمیزتر بودند، رانندگان نیز وقتی به آنها خبر می‌دادید، سریع می‌رسیدند. این مفهوم سودمندی است.

نکته اینجاست که اگر تیم رهبری اوبر از ابتدا، به این فکر می‌کردند که چگونه می‌توانند از رقیب متمایز باشند، احتمالاً خدمات فعلی خود را ارائه نمی‌دادند. راه حل آنها ابتدا روی مشتری متمرکز بود (به عنوان مثال، آنها با این شروع کردند که چگونه می‌توانند تجربه مشتریان را بهبود بخشند نه اینکه روی متمایز بودن کار کنند).

ارتباطات/جامعه

این مورد در طول دهه گذشته با توجه به رسانه‌های اجتماعی و همچنین به این دلیل که برخی از رهبران بازار احساس کردند که اجرای خوب می‌تواند بخش مهمی از یک کسب و کار خوب باشد، به سرعت پیشرفت کرده است. در این فضا، برندها روی پیدا کردن ایده‌ها و سیستم‌های فکری متمرکز هستند که گروهی از مصرف‌کنندگان آن را در سر می‌پرورانند. مثل آگاهی اجتماعی، آگاهی زیست‌محیطی و یا حتی فعالیت‌هایی مانند ورزش یا یوگا. در طول دهه گذشته چندین برند با موفقیت در این زمینه سرمایه‌گذاری کرده‌اند. مثل کفش‌های Toms برای رفاه اجتماعی یا لباس‌های Lululemon که بر پایه یوگا طراحی شده و یا محصولات زیست‌محیطی که تولید شده است. اگرچه این حوزه به نوعی با مورد اعتماد به نفس مرتبط است، اما زیرمجموعه خوبی به شمار می‌رود که باید به آن پرداخته شود. همچنین، در اینجا تمرکز نسبت به برندهایی که روی اعتماد به نفس کار می‌کنند، کمتر روی خودمخوری است.

نکته مهم اینکه برندهای معروفی از این حوزه به طور متفاوتی نسبت به مدل‌های اعتماد به نفس خود استفاده می‌کنند تا روابط قوی با برند ایجاد کنند. تبلیغ Superbowl محصول Budweiser را در نظر بگیرید که در آن نشان می‌دهند کارخانه‌شان به آب تصفیه‌شده تبدیل شده است یا تصاویر ایستاده و بدون روتوش Aerie برای جلب نظر زنان جوان یا حمایت P & G از مادران ورزشکار المپیک را در نظر بگیرید.

کار روی این سه مورد به شما کمک می‌کند تا برند «جذاب» و نه لزوماً «متمایز» ایجاد کنید. همیشه با مشتریان خود و نه رقیب‌ها شروع کنید. گفتن این امر آسان‌تر از اجرای آن است. خیلی‌ها عاشق صحبت در مورد رقیب‌های خود هستند به این دلیل که معروف هستند. همه کارهایی که انجام می‌دهند، به وضوح در محصولاتی که تولید می‌کنند، بازاریابی‌شان و اغلب اظهارات مالی که منتشر می‌کنند، به تصویر کشیده می‌شود.

از نسوی دیگر، شناخت مشتریان اغلب دشوار بوده و زندگی آنها کمتر عمومی است و حتی با وجود رسانه‌های اجتماعی، باز هم تلاش زیادی برای جمع‌آوری اطلاعات مفید و قابل درک نیاز است. حتی اگر بتوان نحوه رفتار مشتریان را مشاهده کرد، باز هم شناسایی انگیزه‌های درونی و عوامل محرک رفتار آنها دشوار است. در این حالت ایده‌ها همان‌هایی هستند که به شما کمک می‌کنند برندی واقعا «جذاب» خلق کنید.

روی کارهای دشوار کار کنید چرا که در نهایت، ارزش را دارد.

منبع: brandabout

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی محتوا در سال ۲۰۱۹ و ۵ نکته حیاتی درباره آن

به قلم: جان هال کارفرین و نویسنده حوزه بازاریابی و مدیریت مترجم: امیر آل علی

بازاریابی از جمله مواردی است که همواره دستخوش تغییرات بسیاری می‌شود. در این رابطه ظهور تکنولوژی و ایده‌های خلاق، دو عامل مهم تاثیرگذار در این عرصه محسوب می‌شود. با توجه به این امر که بازاریابی محتوا در حال حاضر مورد توجه جدی قرار گرفته است، لازم است تا در شروع سال جدید میلادی برای آن برنامه‌ریزی دقیقی داشته باشید. در بازاریابی محتوا، برندها به دنبال تولید و نشر مطالب ارزشمند هستند تا بخشی از نیاز اطلاعاتی افراد را برطرف کنند. این امر خود به خوبی منجر به معرفی و حک شدن نام برند در ذهن مخاطب خواهد شد. نتایج آمارها نیز حاکی از آن است که میزان استقبال و رضایت از این شیوه تبلیغاتی، در مقایسه با سایر روش‌های مرسوم از نرخ رضایت به مراتب بیشتری برخوردار است. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج نکته‌ای که در راستای بازاریابی محتوا در سال ۲۰۱۹ باید مورد توجه جدی قرار داد، خواهیم پرداخت.

۱- بازاریابی محتوا در صدر روش‌های بازاریابی قرار خواهد گرفت

در تبلیغات مستقیم، شما تنها به معرفی برند و محصولات خود خواهید پرداخت. کیفیت کار شما در این رابطه تنها برای چند دقیقه قادر خواهد بود تا توجه مخاطب را به سمت خود جلب کند. با این حال در بازاریابی محتوا، به علت این امر که نیازی از مخاطب برطرف می‌شود، در صورتی که کیفیت مطالب و نحوه کار شما به شکلی حرفه‌ای صورت گیرد، افراد خود به سراغ شما خواهند آمد. بدون شک در سال ۲۰۱۹ شما نیاز دارید تا بیش‌ترین توجه خود را معطوف به این بخش کنید و در این رابطه استفاده از نظرات افراد حرفه‌ای و خبره می‌تواند شما را در چارچوبی درست قرار دهد. همچنین این امر در زمینه ترافیک سایت نیز دارای تاثیر بسزایی است. به همین خاطر نباید مزیت‌های آن را محدود تصور کرد.

۲- استراتژی برگ برنده شما خواهد بود

نکته بسیار مهمی که در زمینه بازاریابی محتوا باید مورد توجه جدی قرار دهید این است که ما در کسب‌کار خود تنها نیستید و این امر به معنای حضور تعداد بی‌شماری شرکت‌های دیگر است. در این راستا در صورتی که اقدامات شما در بهترین حالت ممکن قرار نداشته باشد، بدون شک محتوای تولیدشده توسط سایر برندها، نظر مخاطب را به خود جلب خواهد کرد. در این رابطه از جمله اقداماتی که به حرفه‌ای‌تر شدن تولید محتوای شما کمک شایانی خواهد کرد، ایجاد استراتژی‌های مختلف است. در این رابطه اگرچه برخی بر این باور هستند که تمرکز روی تنها یک استراتژی بهتر است و باعث می‌شود تا توان، هزینه و زمان معطوف به انجام درست یک کار شود. با این حال واقعیت این است که در جهان امروز شما نمی‌توانید تنها در یک بخش خود را قدرتمند کرده و از سایر قسمت‌ها غافل بمانید. به همین خاطر نیز شما به انواع مختلفی از استراتژی‌ها نیاز خواهید داشت. با این حال مدیریت و اجرای آن باید به نحوی باشد که خود به عملی برای کاهش کیفیت کار تبدیل نشود. در واقع اگرچه انجام کارهای مختلف می‌تواند یک مزیت رقابتی محسوب شود، با این حال این امر تنها زمانی کاربردی خواهد بود که کیفیت کار شما حفظ شود. در این رابطه توجه داشته باشید که شرکت‌های مختلف، اهداف متفاوتی را نیز خواهند داشت و به همین خاطر نمی‌توان استراتژی شرکتی دیگر را برای خود مورد استفاده قرار دهید. در نهایت در اختیار داشتن یک استراتژی و برنامه برای اقدامات خود، نه تنها به سرعت و کیفیت بالاتر اقدامات منجر خواهد شد، بلکه احتمال بروز خطا را نیز کاهش داده و مخاطب را با یک نظم مطلوب در ارسال مطالب مواجه خواهد ساخت.

۳- استفاده از مشتریان در تولید محتوا رواج بیشتری را پیدا خواهد کرد

اگرچه این مورد کمی عجیب به نظر می‌رسد، با این حال واقعیت این است که افراد هنگامی که فردی از جنس خود را ببینند، با موضوع کار شما ارتباط بهتری را پیدا خواهند کرد. برای مثال این امر که در زمینه معرفی و به تجربه کار با یک محصول، از یک مشتری استفاده کنید، افراد را به کسب اعتماد بیشتر سوق خواهد داد. با این حال در این زمینه اقدامات شما تنها محدود به مورد ذکر شده نبوده و می‌توانید اقدامات دیگری نظیر تشویق افراد به تولید محتوا و یا رسیدن به یک موفقیت با استفاده از محصولات خود، کمک کنید. در نهایت این امر که برای مشتریان خود نیز محتوای مخصوصی را داشته باشید، خود به جلب رضایت بیشتر آنها کمک خواهد کرد.

۴- تنها محتوای ارزشمند باقی خواهد ماند

در زمینه تولید محتوا، هر فردی می‌تواند اقدام به این کار کند. همین امر نیز باعث می‌شود تا هزاران مطلب در زمینه‌های گوناگون وجود داشته باشد. در این رابطه بسیاری از برندها در تلاش برای تولید محتوایی هستند که عملاً ارزش خاصی را نداشته و تنها از تیت‌های جذاب برخوردار بوده و به مسائل کاملاً حاشیه‌ای پرداخته‌اند. اگرچه این امر زمان و انرژی کمتری را از تولیدکنندگان آنها خواهد گرفت، با این حال توجه داشته باشید که این مطالب ماندگاری کافی را نداشته و در مدت‌زمانی کوتاه به دست فراموشی سپرده خواهند شد. یک اقدام درست در زمینه تولید محتوا نباید کاملاً مادی‌گرایانه باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود تا در این زمینه تنها به دنبال تولید محتوای ارزشمند باشید و از کمی‌برداری از مطالب سایرین نیز خودداری کنید. در واقع محتوای شما در کنار جذابیت، باید ارزشمند نیز باشند تا جایگاه برند شما را از تقا داده و به یک مزیت رقابتی تبدیل شود.

۵- نحوه انتشار درست مطالب را جدی بگیرید

حتی بهترین مطالب هنگامی که دیده نشوند، از ارزش کافی برخوردار نخواهند بود. به همین خاطر لازم است تا در این رابطه نیز ایده‌های درستی را داشته باشید. در این رابطه اگرچه شبکه‌های اجتماعی، از جمله گزینه‌های مطلوب محسوب می‌شوند و با این حال از اقدامات خود را محدود به این موارد کنید، بدون شک با مشکلاتی جدی مواجه خواهید شد. برای مثال استفاده از ایمیل نیز از دیگر مواردی است که باید مورد استفاده قرار گیرد. با این حال نحوه و استراتژی کار در هر یک بدون شک متفاوت خواهد بود. با توجه به گستردگی این امر، توصیه می‌شود تا برای آن یک تیم حرفه‌ای را شکل داده و از قدرتمند بودن خود در این زمینه اطمینان کافی را حاصل کنید.

در نهایت در رابطه با تمامی تصمیمات خود لازم است تا موقعیت، توانایی و امکانات خود را مدنظر قرار داده و برنامه‌ای منحصراً به فرد برای خود داشته باشید. برنامه شکل‌گرفته همچنین باید امکان اعمال تغییر در هر مرحله‌ای را داشته باشد تا نتیجه مطلوب را برای شما به ارمغان آورد. در این زمینه مطالعه مقالات به‌روز و آشنایی با جدیدترین روش‌ها و اصول بازاریابی محتوا، خود می‌تواند به حفظ و ارتقای کیفیت کار شما کمک بسیاری کند.

منبع: forbes

چگونه یک باشگاه مشتریان فعال داشته باشیم؟



باشگاه مشتریان Customer Club یا باشگاه هواداری در نتیجه جمع‌شدن حامیان و خریداران یک گروه پشتیبان و درج داده‌ها و مفروضات آنان ایجاد می‌شود.

داده‌ها و مفروضات آنان در یک پایگاه و فایل اطلاعاتی درج می‌شود که می‌شود این اطلاعات را تدوین و جمع‌آوری کرد. باشگاه مشتریان کانونی است به منظور برطرف کردن احتیاجات مخاطبان و خریداران، نگاه و دید خاصی به آنان و نظارت و کنترل خوب و درست در رابطه با مخاطبان و خریداران. برنامه و امکاناتی تازه است که به وسیله شماری از کمیانی‌ها و بنگاه‌ها و سازمان‌های تجاری به کار گرفته می‌شود و مخاطبان کنونی و دوراندیش را با دلایل و مقاصد به خصوصی در جهت ملحق شدن به باشگاه هواداری مجموعه تجاری ترغیب می‌کند.

تعریف باشگاه مشتریان Customer Club یا باشگاه وفاداری
یک باشگاه هواداری یا باشگاه وفاداری را می‌توان یک باشگاه تماسی و رابطه‌ای وصف کرد که توسط یک شرکت و بنگاه و در جهت برقراری رابطه و پیوند بی‌واسطه و سازمان یافته میان مخاطبان و خریداران و صاحبان تجارت‌ها به وجود می‌آید و به مشتریان مزایا و خدمات فراوانی عرضه می‌دارد. باشگاه هواداری در جهت فراهم‌سازی احتیاجات و مشتریان و به وجود آمدن امتیاز و سود فراوان‌تر برای نشان و مارک تجاری ایجاد و تشکیل می‌شود.

پیوستن و جمع شدن حامیان و خریداران در یک مجموعه اعتبار و احترام آنان را فراوان‌تر و پشتیبانی و صمیمیت و اطمینان آنان به تجارت و کسب و کار خود را دنبال و به مطلوبیت می‌رسانند. محصولات، هواداری همگام با اعمال طرح‌ها و فعالیت‌های وفاداری است. این باشگاه‌ها یک برنامه و طرح درست و پرفایده و روشمند و مداومی را برای مخاطبان و خریداران خود دارند. یکی از مقاصد باشگاه مشتریان فروش و سود فراوان‌تر و دستیابی به مزایا و بهره‌هایی برای مشتریان و صاحبان کسب و کارهاست.

بعد از گردآوری داده‌ها و مفروضات مخاطبان و خریداران، باشگاه با تمایلات، دیدگاه‌ها و تقاضاهای آنان آشنا شده و توسط آن برنامه‌های آتی کسب و کار خود را دنبال و به مطلوبیت می‌رسانند. محصولات، سرویس‌ها و دیگر کارهای هر گروه و تجارتی با به کارگیری داده‌ها و مفروضاتی که از این قسمت کسب می‌شود، قادر است گسترش و پیشرفت کند و در راستای خشنودی خریداران و حامیان عمل نماید.

اهداف باشگاه مشتریان

اصلی‌ترین قصد و نیت باشگاه هواداری به وجودآمدن رابطه و پیوند دوطرفه با مخاطبان و خریداران و کسب امتیازات و سود متقابل است. خریدهای مکرر خریداران و همچنین خشنودی آنان از گروه تجاری. خشنودی خریداران مشروط به مدیریت، اقدامات و راندمان گروه تجاری خواهد بود.

از این رو باشگاه هواداری با به کارگیری داده‌ها و مفروضات گردآوری‌شده قادر است برنامه‌های آتی مجموعه خود را طراحی و از نظرات و پیشنهادات عضوهای باشگاه مشتریان استفاده کرده و فروش و سود مجموعه تجاری خود را افزایش دهند. این امر سبب خشنودی خریداران، ایجاد مزایا و خدمات فراوان‌تر برای آنان و فروش و بهره

زیادتر برای کسب و کار مربوطه می‌شود. از مقاصد بااهمیت تشکیل باشگاه هواداری در بنگاه‌ها و تجارت‌ها تحلیل داده‌های اعضا است.

با فرصت ایجادشده در یک باشگاه وفاداری می‌شود از طبقه‌بندی داده‌های فروش و داده‌های خریداران در راستای یکدیگر استفاده کرد. برای نمونه، آگاه شوید که یک محصول به خصوص برای چه رده‌ای از خریداران و با چه تعدادی مطلوب‌تر خواهد بود؟ و یا آنکه در چه زمان‌ها و اوقاتی چه صنف و گروهی به منظور خرید از شرکت‌ها و یا مجتمع‌های تجاری می‌پردازند. ولو در حالات توسعه‌یافته‌تر می‌شود با بهره‌گیری از مصاحبه و پرس و جو از دیگر مشخصه‌ها همانند تمایلات و نظرات خریداران آگاهی کسب کرد و با مدد آن به عرضه محصولات و سرویس‌های پرفروش و پرسود اقدام کرد.

مشارکت اختیاری و آگاهانه و به وجود آوردن کمترین شروط و مقررات ثبت نام و پیوستن به باشگاه، یکی از اصلی‌ترین و بااهمیت‌ترین تدابیر تشکیل باشگاه هواداری است. چرا که دارا بودن عضوهای زیاد در باشگاه هواداری به معنای پیروزی و کامیابی باشگاه مشتریان نیست. علاوه بر این می‌بایست مشتریان عضو شده در این باشگاه‌ها، کارا و ساعی و اثربخش و واقف بوده و از بودن در باشگاه هواداری مجموعه رضایت داشته باشند.

انواع باشگاه مشتریان یا باشگاه هواداری یا باشگاه وفاداری مجموعاً به دو گروه طبقه‌بندی می‌شود:

- باشگاه هواداری بسته
 - باشگاه هواداری باز
- در باشگاه هواداری از نوع باز، در حالی که باشگاه تمرکز مرکزی و کلیدی خویش را روی خریداران سابق و پیشین معطوف کرده است ولی با قصد و نیت دعوت و جلب خریداران و مخاطبان تازه، فرصت عضو شدن خریداران و مخاطبان تازه و دیگر مجموعه‌ها و مارک و نشان‌ها را هم مهیا ساخته است. در این گونه از باشگاه‌ها، خریداران تازه به مجرد عضو شدن از مزایا و منافع مقدماتی به منظور گرفتن سرویس‌های موجود برخوردار می‌شوند، ولی خریداران و مخاطبان سابق در جهت گرفتن سرویس و مزایا برتری و تقدم دارند.

باشگاه هواداری بسته عرضه‌کننده سرویس و مزایا به خریداران سابق خود است و خریداران جدید تا وقتی که به خریداران ثابت تغییر نکنند فرصت عضو شدن در باشگاه مربوطه و بهره‌گیری از سرویس‌ها و مزایای باشگاه را ندارند. استراتژی این نوع باشگاه‌ها زوم کردن روی خریداران ثابت و همیشگی به منظور عنصر کلیدی سودبخشی مجموعه تجاری است.

انواع پاداش یا خدمات در باشگاه مشتریان

انجام تدابیر و استراتژی‌های درست در این زمینه بسیار حائز اهمیت است، چرا که مقصد پایانی مخاطبان و خریداران از عضو شدن در باشگاه هواداری استفاده از امتیازات و خدمات و جوایز باشگاه است. از این رو جوایز و خدمات باشگاه مشتریان می‌بایست هماهنگ با پروژه مورد نظر باشد و به دست آوردن این جوایز و خدمات نامقدور و مشکل نباشد. جوایز و خدمات در باشگاه هواداری عبارتند از:

- مزایا و پاداش‌های سخت و مالی
- مزایا و پاداش‌های آسان و غیرمالی

گروه نخست خدمات و جوایز به گونه‌ای صریح برای مجموعه و شرکت امتیازدهنده مخارج پولی دربر خواهد داشت. کاهش قیمت محصولات در خریدهای آتی، جوایز و مزایای پولی در این دسته جای می‌گیرند.

گروه دوم خدمات و جوایزی هستند که هزینه مالی زیادی برای مجموعه تجاری اعطاکنده نخواهد داشت. احترام به خریداران و مزایا و جوایز معنوی و مدنی در این گروه طبقه‌بندی می‌شوند.

کارت‌های باشگاه مشتریان وفاداری چیست؟

سازمان‌ها و مجموعه‌های تجاری خریداران خود را در باشگاه وفاداری عضو می‌کنند و به آنان یک کارت هواداری اعطا می‌کنند. مبلغی از خریدهای خریداران همچون موجودی در این کارت باشگاه مشتریان ذخیره می‌شود و خریداران قادرند در خریدهای آتی خود، از این مبلغ موجودی بهره ببرند. همچنین خریداران با هر نوع خرید میزان امتیاز خویش را بالا می‌برند و با اضافه کردن میزان امتیازات از خدمات و پاداش‌های جالب‌تر و متفاوت‌تری بهره‌مند می‌شوند. کارت‌های باشگاه مشتریان یک امتیاز و برتری در مقایسه با دیگر رقبا و یک مارکتینگ برنامه‌ریزی‌شده و سیستماتیک تلقی می‌شود. علاوه بر این موجودی درون کارت‌های وفاداری خریداران را تحریک می‌کند تا مجدداً از محصولات و سرویس‌های شما بهره بگیرند و به شما مراجعه کنند.

مشخصات یک باشگاه مشتریان و وفاداری فعال و کارا و قدرتمند

یک باشگاه مشتریان یا وفاداری حرفه‌ای تجهیز شده به امکاناتی است که شما به سادگی قادرید اثرگذاری آن را در مراتب بازگشت مشتری، قیمت پرداخت شده توسط خریدار، تعداد آشناسازی مجموعه تجاری شما با سایر افراد به وسیله خریداران قبلی محصولات شما، فیدبک‌های نظرات و دیدگاه‌های کمپین‌ها و پیشنهادات گوناگون را در میزان فروش مجموعه، تماماً تجزیه و تحلیل کرد و برحسب آن مطلوب‌ترین انتخاب‌ها و اقدامات را در زمینه مارکتینگ و تبلیغات در نظر گرفت و اجرا کرد.

یک باشگاه مشتریان پیشرفته و ویژه می‌بایست برخوردار از ابزارها و توانایی‌ها و مشخصات ذیل باشد:

- باشگاه مشتریان یا وفاداری می‌بایست اتومات و خودکار و برخوردار از ابزارهای پیشرفته باشد.
- باشگاه وفاداری می‌بایست تغییرپذیر و قابل گسترش باشد.
- باشگاه مشتریان و وفاداری می‌بایست رپرت‌های جامع و گسترده‌ای را عرضه کند.

• باشگاه وفاداری می‌بایست بر پایه فیدبک نظرات و دیدگاه‌های خود حامیان و خریداران باشد.

• پیشنهادات در باشگاه مشتریان یا وفاداری می‌بایست با برنامه و برحسب رفتار مخاطبان و خریداران آنالیز شود.

• باشگاه هواداری یا باشگاه مشتریان می‌بایست طبق اصول سیستماتیک و ظرفی تشکیل شود.

منبع: qmpmarketing

رهبری

مدیران ناکارآمد چگونه کارمندان مستعد را فراری می‌دهند

اصلی‌ترین دلیل خروج کارکنان خوب و مستعد از یک شرکت، رابطه بد آنها با مدیر آن شرکت است. من (نویسنده متن اصلی) یکشنبه شب‌ها حال بدی دارم. فکر اینکه قرار است فردا صبح یعنی دوشنبه به سرکار بروم به من استرس وارد می‌کند. اگر بخوام صادقانه بگویم، رئیس من فردی است که تمام جزئیات را مورد بررسی قرار می‌دهد و شرکت هم از این سبک مدیریتی او حمایت می‌کند. من در مدت کوتاهی که آنجا کار کردم، شاهد استغای کارکنان زیادی بودم. هزینه‌های بالای واژگونی و مشکلات، شرکت را در وضعیت قرمز قرار داده است. رئیس ما باعث شد که همه به فکر ترک کردن شرکت بیفتند تا جایی که شرکت مجبور شد دفتر منطقه‌ای خود را ببندد؛ چراکه همه یا کارشان را ترک می‌کردند یا توسط رئیس ظالم و عصبانی ما اخراج می‌شدند. بسته‌شدن اداره به معنای خارج‌شدن آن از بازار به‌طور کامل است. وارد کردن و به‌کارگیری کارکنان جدید بسیار گران تمام می‌شود. برخی از تحلیلگران تخمین زدند که این هزینه چیزی حدود شش ماه حقوق هر فرد است. من بعد از شش ماه کار کردن آنجا را ترک کردم. در حالی که تازه به یک فرد حرفه‌ای ارشد در منطقه برای فروش تبدیل شده بودم. حتی بعد از اینکه بعضی از افراد به منابع انسانی شکایت کردند و یک نفر هم در ملاقاتی که ترتیب داد به‌صورت زبانی مورد توهین و تهدید قرار گرفت، هیچ اقدامی برای حل مشکلات صورت نگرفت. مطالعات نشان می‌دهند که اولین دلیلی که باعث می‌شود، افراد شغل‌شان را ترک کنند، وجود یک رئیس بد است. من علاوه بر تجارب بدی که در محیط کارم به‌دست آوردم، درس‌های ارزشمندی در مورد اینکه چه کارهایی نباید در مدیریت انجام شود، یاد گرفتم. در اینجا به کارهای رئیس سابقم می‌پردازیم. این کارها بود که باعث شد کارکنان کارشان را ترک کنند و دفتر منطقه‌ای تعطیل شود.

۱. ایجاد سیاست‌های اداری

یکی از تاکتیک‌های انگیزشی که یک مدیر می‌تواند داشته باشد این است که شغل افراد را تهدید کند. یک رهبر باید یک معلم خوب باشد و راهایی برای کمک کردن به افراد پیدا کند و باعث شود افراد پیشرفت کنند. مدیریت همراه با ایجاد ترس، باعث می‌شود که کارکنان از شرکت ناراضی باشند و در اولین فرصتی که پیدا می‌کنند کارشان را ترک کنند. رئیس من همیشه در پشتی را قفل می‌کرد تا اگر کسی بخواهد از ساختمان خارج شود از جلوی دفتر او رد شود تا او بتواند مراقب کارهای ما باشد. این نوع رفتارهای منجر به نشان‌دهنده عدم اعتماد و احترام بود.

مدیر من اصطلاحا افراد را به جان یکدیگر می‌انداخت. به یک شخص می‌گفت که فلان فرد این حرف را زده است و حرفهای این شخص را به گوش آن یکی می‌رساند. سیاست‌های اداری، اصول اخلاقی را از بین می‌برد و رهبران باید از به‌وجود آمدن چنین شرایطی جلوگیری کنند؛ نه اینکه باعث ادامه پیدا کردن آنها بشوند. سعی کنید رئیس من کینه‌جو نباشید و در عوض محیطی مثبت را به وجود بیاورید که افراد از آمدن به آنجا لذت ببرند.

۲. دقت پیش از حد به جزئیات در مدیریت

هیچ‌کس دوست ندارد زیر ذره‌بین مدیریت قرار بگیرد. سعی کنید به‌جای اینکه سعی در کنترل کارکنان به‌طور جزئی داشته باشید، رهبری باشید که مورد تحسین و ستایش کارکنان است. سعی کنید با کارکنان و مشتریان با اخلاق کاری، صمیمیت و احترام برخورد کنید.

۳. دروغ‌گفتن به مشتری‌ها

من چندین بار شاهد این بودم که رئیسم به مشتری‌ها دروغ می‌گوید. به‌علاوه، او در جلسه‌ای که با نماینده مالی اصلی یک شرکت محلی داشت، آنقدر گستاخانه رفتار کرد که نماینده، کاغذ پیشنهاد شرکت ما را به سمت رئیسم پرتاب کرد و ما از دفترش بیرون انداخت و گفتم هیچ‌وقت دیگر با ما کار نخواهد کرد و از ما خواست که دیگر به آنجا برنگردیم.

۴. صحبت کردن در مورد مسائل بد خصوصی

مدیر سابقم همیشه در مورد زندگی شخصی خود با همسرش یا ما صحبت می‌کرد. فکرش را بکنید که حتی همسرش هم او را دوست نداشت. این کار او باعث شد همه احساس ناراحتی کنند، از او ناراضی باشند و کمتر به او اعتماد کنند.

۵. به جای هدایات کردن، انتقاد کند

ما همیشه شاهد این بودیم که وی در دفترش نشسته است و ویدئوهای یوتیوب را تماشا می‌کند. با این حال همیشه از ما انتقاد می‌کرد که چرا ما به‌سختی کار نمی‌کنیم. مدیران بد در توسعه و بهبود مهارت‌های کارکنان شان شکست می‌خورند و نمی‌توانند این مهارت‌ها را به‌خوبی به کار گیرند.

۶. استفاده از ارتباط کلامی بد و قبیحانه

او عادت داشت در ملاقات‌ها به کارکنان بد و بیراهه بگوید و در جلوی جمع آنها را تحقیر کند. هیچ‌کس شایسته تحقیر شدن زبانی در کار نیست. دپارتمان منابع انسانی باید از کارکنان در قبال چنین رفتاری حمایت کند. اما ما با مشاهده این مورد و موارد دیگری متوجه شدیم که منابع انسانی نسبت به چنین رفتاری بی‌توجه است و چشم خود را روی این نوع مسائل می‌بندد. اگر مدیران شما هم از ارتباط کلامی بدی در شرکت استفاده می‌کنند باید انتظار واژگونی داشته باشند.

۷. متکی‌برانه رفتار کردن و توابع نشان ندادن

هیچ‌کس مدیری را که فکر می‌کند همه چیز را می‌داند، دوست ندارد. یک رهبر خوب وقتی کارها خوب پیش می‌رود، خودش را مسئول همه اتفاقات خوب نمی‌داند و وقتی کارها بد پیش می‌رود، تمامی سرزنش‌ها را برای بقیه نمی‌داند و خودش را نیز مقرر می‌داند.

تا به حال شده است که از رفتن به سر کار متنفر باشید و وقتی تنها یک روز از تعطیلات مانده باشید، بگویید ای کاش فردا سرر کار نمی‌رفتم. امیدوارم هیچ موقع برایم تکرار نشود.

۸. گوش ندادن به حرف‌های کارکنان و نادیده گرفتن آنها

هیچ چیز مانند نادیده گرفتن گفته‌های کارکنان باعث کاهش ارزش کاری آنها نمی‌شود و اگر آنها احساس کنند حرف‌ها و صحبت‌های‌شان بی‌ارزش است، نسبت به پیشرفت در کار رغبت نشان نمی‌دهند.

۹. استخدام و به‌کارگیری دوستان خاص خود

وقتی مدیران دوستان خود را که در خارج از شرکت هستند و کیفیت لازم و قابل مقایسه با افراد داخلی ندارند، استخدام می‌کنند، باعث می‌شوند که استعداد از شرکت خارج شود. این تجربه بیشتر از همه روی من تأثیر گذاشت و باعث شد که به فکر چاره باشم و به فکر شغل جدید بیفتم. من از این تجارب، نکاتی یاد گرفتم که باعث شدند رشد کنم. من خودم را رهبر و مدیر بهتری نسبت به رئیس سابقم می‌دانم؛ چراکه تأثیرات مدیریت ضعیف او را به چشم دیدم و می‌دانم که برای جبران این کارهای اشتباه باید چه کارهایی انجام دهم.

منبع: INC/ZOOMIT



اسرار تجاری اطلاعات ارزشمند ناشناخته‌ای هستند که برای کسبوکارها مزیت رقابتی دارند. شرکت نوشابه‌سازی کوکاکولا را در نظر بگیرید. آنچه باعث موفقیت عظیم این شرکت شده، طعم خاص نوشابه‌های تولیدشده این شرکت و ناتوانی رقبا در تولید محصول مشابه است. فرمول ساخت نوشابه کوکاکولا اصلی‌ترین عامل موفقیت این مجموعه است. فرمول نوشابه کوکاکولا سرّ تجاری این شرکت است که به‌خودی‌خود ارزش اقتصادی دارد. این شرکت اقدامات بسیاری برای عدم‌افشای فرمول یا سرّ خود انجام می‌دهد. بااین‌حال، اسرار تجاری به فرمول‌ها محدود نمی‌شوند. در ادامه این مطلب تلاش کردیم به تمام مطالب مرتبط به سرّ تجاری اشاره کنیم. احتمال دارد کسبوکار فعلی یا آینده شما هم اسرار تجاری داشته باشد که نیازمند محافظت هستند. بنابراین، تا آخر مقاله با ما همراه باشید.

معنای اسرار تجاری

سرّ تجاری به هرگونه اطلاعات ارزشمند و محرمانه کسبوکار اطلاق می‌شود که مزیت رقابتی را برای آن فراهم می‌کند. این اسرار اطلاعات مرتبط با صنعت و تجارت و تولید محصولات را شامل می‌شوند. موضوع اسرار تجاری به‌طور معمول در معنای گسترده‌دانش تفسیر می‌شود؛ بنابراین، اسرار تجاری عبارت است از: روش‌های فروش و توزیع، اطلاعات مصرف‌کنندگان، استراتژی‌های تبلیغات محصول یا کسبوکار، فهرست تأمین‌کنندگان و مشتریان و مشورت‌ها مربوط به فرآیند تولید. برای مثال، کسبوکاری فرآیند تولید محصولی را بهبود می‌بخشد که به کاهش هزینه تولید و افزایش کیفیت محصول منجر می‌شود. چنین فرآیندی به این کسبوکار مزیت رقابتی در مقایسه با سایر تولیدکنندگان آن محصول می‌دهد. اکنون این کسبوکار باید بررسی کند آیا این دانش فنی می‌تواند عنوان سرّ تجاری در نظر گرفته شود؟ اگر سرّ تجاری است؛ بنابراین، سایر رقبای او نباید در فرآیند ابتدایی او مطلع شوند. درنتیجه، کسبوکار مذکور اقداماتی برای حفظ آن فرآیند انجام می‌دهد. برای مثال، اطلاعات دقیق راجع به آن فرآیند را تنها عده معدودی از افراد می‌دانند و افراد آگاه نیز از محرمانه‌بودن اطلاعات مطلع هستند. این کسبوکار وقتی با اشخاص ثالث مراوده می‌کند یا تصمیم می‌گیرد که مجوز بهره‌برداری از دانش فنی‌اش را به شخص دیگری واگذار کند، قرارداد عدم‌افشای را با آنان منعقد می‌کند؛ چراکه در صدد است اطلاعات مذکور فاش نشود.

۳ ضابطه تشخیص اسرار تجاری

اطلاعات باید ناشناخته و محرمانه باشد: اطلاعاتی به‌عنوان سرّ تجاری شناخته می‌شوند که برای عموم ناشناخته و دور از دسترس باشد؛ بهمین دلیل است که آن را سرّ (Secret) می‌نامند. روش‌هایی که بیشتر کسبوکارها در جذب مشتری به‌کار می‌برند یا فرمولی که اکثر تولیدکنندگان هر محصول استفاده می‌کنند، نمی‌تواند به‌عنوان سرّ تجاری در نظر گرفته شود.

اطلاعات باید ارزش تجاری داشته باشند: اطلاعاتی به‌عنوان اسرار تجاری تلقی می‌شوند که به‌صورت ماهوی ارزشمند باشند. به‌عبارت دیگر، خود آن اطلاعات باید ارزشمند باشند. میزان این ارزش نیز اهمیت چندانی ندارد. اقدامات متعارفی برای حفظ آن باید انجام شود: برای مثال، اگر کسبوکاری با کارمندان و همکارانش قرارداد عدم‌افشا نوشته باشد یا اطلاعات را در محل مخصوصی مانند گاوصندوق یا پوشه رمزگذاری‌شده نگهداری کند، می‌توان گفت اقداماتی در زمینه حفظ اسرار انجام داد.

البته، باید توجه کرد برای فهم دقیق اینکه دقیقا چه چیزی سرّ تجاری است، باید در هر مورد خاص مسئله را بررسی کرد. قطعا این تصمیم امری تخصصی است که به دانش و تجربه مرتبط در این حوزه نیاز خواهد داشت.

نمونه‌هایی از اسرار تجاری

دامنه اسرار تجاری بسیار گسترده است، اما در ادامه، به برخی از نمونه‌های مهم اسرار تجاری اشاره خواهیم کرد:

• فرمول‌ها: مانند فرمول نوشابه کوکاکولا. فرمول تولید نوشابه این شرکت حدود ۱۰۰ سال است که به‌عنوان سرّ تجاری نگهداری شده و منافع بسیاری را عاید این شرکت بزرگ کرده است؛ به‌طوری‌که در حال حاضر، نوشابه‌های تولیدشده با این فرمول در تقریبا ۲۰۰کشور جهان



فروخته می‌شوند. در سال ۱۸۸۶، دکتر جان پمبرتون این فرمول را اختراع کرد و از آن زمان تاکنون، تنها تعداد معدودی از افراد از جزئیات آن اطلاع دارند. مطابق ادعای این شرکت، فرمول مذکور در تکه کاغذی نوشته شده و در مکان مخصوصی در ایالات متحده آمریکا نگهداری می‌شود.
• دستورالعمل‌ها: مانند دستور پخت مرغ‌های رستوران‌های زنجیره‌ای KFC. این دستپخت از ترکیب چندین نوع گیاه و ادویه تهیه شده و برای مدت طولانی است که این مجموعه از آن در قالب سرّ تجاری محافظت می‌کند.
• دانش فنی: مجموعه اطلاعات و مهارت‌های تخصصی است که به نتیجه‌ای خاص منجر می‌شوند؛ مانند فرآیند تولید هر محصول باکیفیت.
• شیوه انجام تجارت: یکی از اسرار تجاری مهم که به‌طور کلی مرتبط با تمامی کسبوکارها است؛ مانند روش‌های بازاریابی.

در ادامه، به‌طور خلاصه به سایر نمونه‌ها اشاره می‌کنیم؛
ماشین آلات و ابزار که در صنعت خاصی به‌کار می‌روند و سایر رقبا از جزئیات آن اطلاعی ندارند. روش‌های محاسبات عددی. نتایج تحلیل داده‌ها، مدل‌های اولیه شرکت‌های تولیدکننده خودرو، الگوهای لباس، فرآیند و فنون تولید محصولات، شیوه کنترل کیفیت کالا. نتایج آزمایش‌ها و مطالعه‌ها، طرح‌های تجاری، طرح‌های بازاریابی، طرح‌های تبلیغاتی، مفاد قراردادهای تجاری، اطلاعات مالی از قبیل اطلاعات راجع‌به فروش کالا یا اطلاعات مربوط به بودجه شرکت، فهرست مشتریان، پایگاه‌های داده، ایده‌های ارزشمند، برنامه‌های رایانه‌ای، کد برنامه، نرم‌افزارها، الگوریتم‌های ارزشمند مانند الگوریتم جست‌وجوی گوگل و موارد بسیار دیگر.

آیا سرّ تجاری در حقوق ایران حمایت می‌شود؟

در حقوق ما، ماده‌ای وجود ندارد که به‌صورت کلی اسرار تجاری را به‌رسمیت بشناسد و از آن حمایت کند. با وجود این در ماده ۶۵ قانون تجارت الکترونیک، قانون‌گذار اسرار تجاری الکترونیکی را با این عبارت شناسایی و تعریف کرده است: اسرار تجاری الکترونیکی داده پیام‌هایی است که اطلاعات، فرمول‌ها، الگوها، نرم‌افزارها، برنامه‌ها، ابزار و روش‌ها، تکنیک‌ها و فرآیندها، تألیفات منتشرنشده، روش‌های انجام تجارت و دادوستد، فنون، نقشه‌ها، فراگد‌ها، اطلاعات مالی، فهرست مشتریان، طرح‌های تجاری و امثال اینها را شامل می‌شود که به‌طور مستقل ارزش تجاری دارد و در دسترس عموم قرار ندارد و تلاش‌های معقولانه‌ای برای حفظ و حراست از آنها شده است. البته، می‌توان این‌گونه نتیجه گرفت که باتوجه به این ماده، قانون‌گذار اسرار تجاری را به‌صورت کلی به‌رسمیت می‌شناسد و حمایت‌شدنی می‌داند؛ چراکه دلیلی ندارد اسرار تجاری صرفا در فضای الکترونیکی حمایت شوند.

با این حال، باید توجه کرد چنانچه شخصی به‌صورت غیرقانونی اسرار تجاری کسبوکارها را تحصیل یا افشا کند، مطابق مواد ۶۴ و ۷۵ قانون تجارت الکترونیکی به شش ماه تا دو و نیم سال حبس و جزای نقدی محکوم خواهد شد.

حمایت از سرّ تجاری

برخلاف اختراعات و طرح‌های صنعتی که به‌منظور برخورداری از حمایت قانونی می‌بایست لزوماً اقام به ثبت آن‌ها در اداره مالکیت صنعتی کرد، اسرار تجاری حتی بدون ثبت نیز از حمایت قانونی برخوردار هستند. در نتیجه این قاعده اسرار تجاری برای مدت نامحدودی قابل حمایت خواهند بود، اما برای مثال در اختراعات مدت حمایت حقوق مادی مخترع ۲۰ سال از زمان اعطای گواهینامه اختراع است. به همین دلیل حمایت از اسرار تجاری برای بنگاه‌ها و کسبوکارهای کوچک و متوسط اهمیت بسیاری دارد. اگرچه شرایط حفظ و نگهداری اسرار دشوار و پرهزینه است. اقدامات احتیاطی که کسبوکارها باید برای حفظ اسرار تجاری خود انجام دهند

اسرار تجاری به‌ویژه در کشورهای پیشرفته در سطح گسترده‌ای استفاده می‌شوند. در حقیقت، بسیاری از کسبوکارهای موفق بر استفاده انحصاری از این‌گونه اطلاعات تکیه می‌کنند. بنابراین، محافظت از این اطلاعات برای کسبوکارها اهمیت ویژه‌ای دارد. در همین زمینه، اقدامات احتیاطی زیر برای نگهداری و حفظ اسرار تجاری پیشنهاد می‌شود:

۱. ابتدا این‌ موضوع را در نظر بگیرید که آیا اطلاعات کسبوکارتان

هر آنچه باید درباره اسرار تجاری و قوانین محافظت از آنها بدانید



قابلیت ثبت اختراع را دارد یا خیر. چگونگی و محدوده حمایت از اختراعات، متفاوت از اسرار تجاری است، بنابراین باید اطلاعات مناسبی در این زمینه داشته باشید. در ادامه، درباره این موضوع اطلاعات کامل‌تری ارائه خواهیم داد.

۲. مطمئن شوید افراد معدودی از اسرار تجاری شما آگاه هستند و آن اطلاعات را به‌شکل مناسبی محرمانه نگه می‌دارند.

۳. از اهمیت انعقاد قرارداد عدم‌افشا با کارمندان خود و افراد آگاه از آن غافل نشوید. البته، باتوجه به اینکه مدت اعتبار قرارداد عدم‌افشا محدود است، تاحد ممکن سعی کنید اطلاعات ارزشمندتان را با کسی در میان نگذارید.

۴. نحوه حفاظت از اسرار تجاری خود را تقویت کنید. برای مثال، اگر اطلاعات ارزشمند کسبوکار شما به‌گونه‌ای است که آن را به‌صورت الکترونیک ذخیره کرده‌اید، فراموش نکنید اقدامات امنیتی لازم را انجام دهید و به‌طور مداوم این اقدامات را تقویت کنید.

ثبت اختراع یا حفظ در قالب اسرار تجاری

اسرار تجاری به‌طور کلی به دو دسته تقسیم می‌شوند: از یک سو، ممکن است اسرار تجاری مرتبط با اختراعات یا تولید فرآیندهایی باشند که شرایط ثبت به‌عنوان اختراع را ندارد. «اختراع» به راه‌حل‌های نوین برای حل مشکلات فنی خاص گفته می‌شود که این سه شرط اساسی را برای ثبت باید داشته باشند: نو بودن و گام‌ابتکاری و کاربرد صنعتی. برای مثال، شما نمی‌توانید اطلاعات مشتریان خود را ثبت اختراع کنید.

از طرف دیگر، اسرار تجاری ممکن است قابلیت ثبت به‌عنوان اختراع را نداشته باشند. در این صورت، باید از شرایط مذکور برخوردار باشند، بنابراین در این وضعیت، کسبوکارها در دوره‌ای قرار خواهند گرفت: ثبت اطلاعات به‌عنوان اختراع یا حفظ در قالب اسرار تجاری. به‌همین منظور، باید مزایا و معایب نظام اسرار تجاری را بررسی کرد و نتیجه گرفت کدام روش مناسب کسبوکار است.

مزایای نظام اسرار تجاری

۱. اسرار تجاری هزینه‌ای برای حمایت لازم ندارد. به‌عبارت دیگر، با توجه به اینکه ثبت به‌عنوان اختراع به‌طور معمول هزینه‌های سنگینی دارد، باید توجه کرد اسرار تجاری اساسا به ثبت نیازی ندارند. البته، نگهداری اسرار ممکن است هزینه‌بر باشد.
۲. اسرار تجاری اثر فوری دارد. برخلاف اختراعات که به‌طور معمول ثبت‌شان زمان‌بر است، اما اسرار تجاری چنین مسئله‌ای ندارند.
۳. حمایت از اسرار تجاری به طی تشریفات دشواری مانند ارسال اظهارنامه و افشای اطلاعات برای مقام دولتی نیاز ندارد.

۴. حمایت در قالب اسرار تجاری به زمان خاصی محدود نیست و تا وقتی اطلاعات فاش نشده باشد یا رقبا آن را کسب نکرده باشند، متعلق به شما خواهد بود؛ برخلاف نظام اختراعات که حقوق مادی محدودی دارد (در ایران ۲۰ سال).

معایب نظام اسرار تجاری

۱. نظام اسرار تجاری در برابر کشف مستقل اطلاعات حمایتی ندارد. برای مثال، تصور کنید کسبوکارتان اطلاعات ارزشمندی درباره توسعه محصول از طریق فرآیندی مشخص دارد. در این صورت، چنانچه کسبوکار رقیب با سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه یا از طریق مهندسی معکوس به جزئیات آن اطلاعات دسترسی پیدا کند، کار تمام است. اطلاعات شما دیگر فقط متعلق به شما نیست و از حمایت قانونی نیز برخوردار نخواهید بود. افزون بر این، چنانچه اطلاعات خود را به‌عنوان اختراع ثبت کنید، به مدت ۲۰سال حق بهره‌برداری مادی انحصاری از آن اختراع را خواهید داشت. در این صورت، دیگران نیز نمی‌توانند آن اختراع را تولید یا وارد کنند.

۲. اگر اطلاعات شما عمومی شود، کار تمام است. برای مثال، اگر اطلاعات شما به‌دلیل غفلت کارمندی فاش شود، دیگر سرّ تجاری نخواهید داشت.

۳. اجرا و عملی کردن اسرار تجاری ضمن رعایت اصول حفاظتی، کار دشوار و هزینه‌بری است، اما در اختراعات، با موضوعات این‌چنینی مواجه نخواهید بود.

منبع: WIPO/zoomit

آمادگی کامل منطقه گلستان برای سوخت رسانی در فصل سرما و شرایط اضطرار

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان از آمادگی کامل این شرکت برای تامین و توزیع سوخت در فصل سرما و شرایط اضطرار خبر داد به گزارش روابط عمومی شرکت نفت گلستان، عیسی افتخاری در جلسه کارگروه تخصصی تامین سوخت و مواد نفتی استان گلستان که با هدف ایجاد هماهنگی های لازم و بررسی تمهیدات و ایجاد آمادگی کامل برای مقابله با شرایط احتمالی بحران در فصل سرما و به میزبانی شرکت نفت برگزار شد ، ضمن اعلام این خبر بر ضرورت اقدامات پیشگیرانه جهت حصول اطمینان از آسیب پذیری حداقلی ناشی از ورود به فصل سرما تاکید کرد .وی گفت : با برنامه ریزی های انجام شده و ذخیره سازی انواع فرآورده های نفتی، شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی در تمامی شرایط آمادگی کامل دارد تا پاسخگوی نیاز مصرف کنندگان و مردم شریف استان گلستان باشد .افتخاری افزود : تدابیر لازم جهت تامین سوخت جایگزین (دوم) به مصرف کنندگانی که از گاز طبیعی بعنوان سوخت اصلی خود استفاده می کنند اتخاذ شده و این مصرف کنندگان می توانند با مراجعه به واحدهای متولی ، نسبت به دریافت و ذخیره سازی مناسب سوخت جایگزین اقدام نمایند تا در صورت افت احتمالی فشار گاز با مشکلی مواجه نشوند .این مقام مسئول همچنین از خانوارهای نفت سفید سوز استان خواست با در دست داشتن کالابرق اعلام شده نسبت به دریافت و ذخیره سازی این فرآورده از فروشندگانهای مرتبط اقدام نمایند و این مهم را به ماههای پایانی سال موکول نکنند.

مانور قطع گاز ۴۰۰۰ مشترک در بخش جنوب غربی شهرستان گرگان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- همزمان با هفته کاهش اثرات بلایای طبیعی و بمنظور ایجاد هماهنگی های لازم، مانور قطع گاز ۴ هزار مشترک با حضور اعضا کارگروه تخصصی تامین سوخت و مواد نفتی استان گلستان برگزار شده به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان، در پی اعلان شرکت ملی گاز استان مبنی بر وقوع ایراد فنی در خطوط اصلی گاز رسانی مربوط به منطقه ای از بلوار صیاد شیرازی گرگان که منجر به قطع گاز ۴۰۰۰ مشترک گردیده در کوتاه ترین زمان ممکن وراس ساعت ۷ صبح جلسه کمیته بحران با حضور اعضاء، در دفتر مدیر شرکت نفت منطقه گلستان برگزار و متعاقب آن تعدادی ازاعضای کمیته بحران این شرکت در کنار مدیران شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی، شرکت ملی گاز،مدیریت بحران استانداری و بدافند غیرعامل استان دردفتر مدیر منطقه ۲ شرکت ملی گاز گرگان حاضر و مسئله کاملا تشریح و موقعیت جغرافیایی ازطریق نقشه و با مشاهده تصاویر ویدئویی آنرااین مورد بررسی و متعاقبا با عزیمت مدیران استانی به محل قطع گاز، بصورت میدانی وضعیت برابرسی و دستورات مقتضی صادر نمودند.شرکت پخش فرآورده های نفتی منطقه گلستان نیزجهت کاهش اثرات قطع گاز و تامین سوخت دربین مردم محلات، مبادرت به اعزام چهار دستگاه خودرو جوی نفت سفید، نفتگاز و کپسول گاز مایع به عنوان سوخت جایگزین و توزیع سوخت بین مردم متقاضی نمود.عیسی افتخاری مدیر شرکت پخش فرآورده های نفتی گلستان در مصاحبه ای، متولیان تامین انرژی استان را ضامن امنیت انرژی دانست وخطارنشان کرد مردم از جهت تامین سوخت هیچگونه دلنگرانی نداشته باشند.

شهردار سمنان در سومین نشست فصلی مدیران شهرداری تاکید کرد:

حرکت به سوی تحقق ۱۴۰ پروژه بزرگ شهرداری در فرصت چهارساله

سمنان -شهردار سمنان در سومین نشست فصلی مدیران شهرداری سمنان، ضمن تاکید بر کار جهادی شهرداری سمنان برای خدمت به مردم، خواستار هماهنگی بیشتر مدیران شهرداری جهت تحقق این مهم شد. سید محمد ناظم رضوی در این نشست با اشاره به نقش چهار ساله ی شهرداری سمنان برای خدمات شایسته به همشهریان عزیز، گفت: مجموعه شورا و مدیران شهرداری تعامل و همکاری خوبی با هم دارند و مجموعه ی مدیریتی موجود در این فرصت باقیمانده باید تلاش خود را در هم سویی با اهداف مشخص شده انجام دهند. وی در ادامه تصریح کرد: امروز زمانی برای اتلاف انرژی در بحث های حاشیهای ای نداریم و باید تمام انرژی خود را به سمت خدمت رسانی به مردم و توسعه شهری معطوف سازیم. دکتر ناظم رضوی با تاکید بر توجه به پروژه های بزرگ شهری، اظهار داشت: شهرداری سمنان در آغاز راه ۱۴۰ پروژه را برای همشهریان عزیز تعریف کرده است و امروز خرسندیم که در یک سالگی این برنامه ریزی، نزدیک به چهل پروژه افتتاح و با آماده بهره برداری است؛همچنین با تلاش روزافزون خانواده ی بزرگ شهرداری سمنان، مابقی پروژه ها نیز پیگیری و در مدت باقیمانده به بهره برداری خواهد رسید.

مدیر پخش فرآورده های نفتی گیلان اعلام کرد :

روستائیان مناطق صعب العبور می توانند کالابرق نفت سفید ویژه زمستانی را دریافت کنند

رشت- مهناز نوبی -علی اصغر عباسی ضمن اعلام شماره کالابرق های ۱۴۱، ۱۴۱، ۳۴۱ و ۵۴۱ گفت: «روستائیان مناطق صعب العبور استان می توانند کالابرق نفت سفید ویژه مناطق صعب العبور را از روز ۱۹ دی ماه لغایت پایان بهمن ماه سال جاری دریافت کنند.» به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان ، مدیر منطقه ضمن اعلام ذخیره سازی کافی نفت سفید مورد نیاز مصرف کنندگان استان تاکید کرد: «خانوارهای مصرف کننده نفت سفید بخصوص مناطق صعب العبور در زمان مقرر و با مراجعه به نمایندگی های فروش نفت سفید نسبت به دریافت و ذخیره سازی سوخت زمستانی خوداقدام نمایند.» ارسال ۵۴ درصد از سهمیه نفت سفید مناطق کوهستانی این مقام مسول با اشاره به اینکه از فروردین لغایت آذر ماه سال جاری ۳۰ میلیون و ۲۷۶ هزار و ۹۰۰ لیتر نفت سفید در قالب هشت فقره کالابرمصرف شده است ، افزود : « از این میزان هشت میلیون و ۴۲۷ هزار و ۶۰۰ لیتر نفت سفید مربوط به مناطق کوهستانی است که معادل ۵۴ درصد از سهمیه این مناطق بوده است . عباسی در ادامه گفت : « دریافت کالابرق های سهمیه دی ماه به شماره های ۱۲۵ ، ۲۲۵ ، ۵۲۵ و با سهمیه ۲۱۰ لیتر برای مناطق صعب العبور تا تاریخ ۳۰/۱۰/۹۷ به قوت خود باقی است.» وی همچنین اظهار کرد: « در استان گیلان در حال حاضر ۲۲ هزار و ۵۳۷ خانوار مصرف کننده نفت سفید می باشد که از این تعداد هفت هزار ۶۸۷ خانوار در مناطق کوهستانی و صعب العبور استان زندگی می کنند»

امنیت واقعی را شهدا ایجاد کردند

ایلام- خبرنگار فرصت امروز- مدیر کل بنیاد شهید و امور ایثارگران استان ایلام بایان این که تا بد میدون شهدا هستیم گفت: از شهدا هر چه بگوییم کم گفته ایم چراکه امنیت واقعی را شهدا ایجاد کرده اند. سلیمان رستمیان مدیرکل بنیاد شهید و امور ایثارگران در بازدید از گلزار شهدای بهشت رضاع (ع) شهر ایلامدر گفت و گو با ایثار اظهار داشت: یاد و خاطر شهدا، فرهنگ ایثاروشهادت را در جامعه نهادینه می کند. رستمیان با اشاره به اینکه امنیت امروزی را مدیون شهیدان هستیم، گفت: ما هر چه داریم از شهدا و جانبازان است و باید قدردان آنان باشیم.مدیر کل بنیاد ایلام بایان این که شهدا در مبارزه با دشمنان کشور غیرت و شهادت خود را به نمایش گذاشت بیان داشت: بدانید که تا نفس داریم باید پای نظام و انقلاب اسلامی بایستیم. وی بایان این که بدون شک یاد این شهدای والا مقام در قلبها جاوید و راهشان ادامه خواهد داشت، تصریح کرد: حضور در جمع خانواده شهدا، توفیق الهی است که باعث اعتلای فرهنگ ایثاروشهادت در جامعه می شود.

مدیرعامل شرکت توزیع برق کرمانشاه معارفه شد

کرمانشاه - منیر دشتی - در آیینی که با حضور معاون هماهنگی توزیع توایر، معاون استاندار کرمانشاه و جمعی از مدیران استانی برگزار شد، مدیر عامل شرکت توزیع برق کرمانشاه معارفه شد. در این آیین از خدمات مراد علی مرادی مجد قدرانی و امیدعلی مرآتی فشی به عنوان مدیر عامل شرکت توزیع برق استان کرمانشاه معرفی شد. امیدعلی مرآتی فشی مدیر عامل شرکت توزیع برق استان کرمانشاه، در این آیین به تشریح اولویت های کاری خود در این سمت پرداخت و اظهار داشت: با صداقت و همدلی در چارچوب سیاست های کلی وزارت نیرو تلاش خود را مضاعف خواهیم کرد. وی افزود: از مهم ترین برنامه ها ایجاد زیرساخت های صنعت برق برای جذب سرمایه گذاران جهت پیشرفت و آبادانی استان است. مدیر عامل شرکت توزیع برق استان کرمانشاه گفت: جلوگیری از اعمال خاموشی در تابستان ۹۸ از دیگر برنامه هاست که به عنوان یک برنامه مهم از طرف شرکت توایر برای شرکت های مهم در نظر گرفته شده است. وی همچنین استفاده از تجهیزات و شیوه های نوین، استفاده از نیروی جوان و توانمند، اصلاح نوسازی شبکه های فرسوده را از دیگر برنامه ها و اهداف خود عنوان کرد. مراد علی مرادی مجد مدیر عامل پیشین شرکت توزیع برق استان کرمانشاه هم در این آیین به دستاوردهای ۴۰ ساله صنعت برق اشاره کرد و اظهار داشت: صنعت برق طی این مدت هرسال تا ۹ درصد رشد داشته است.

مدیر کل کمیته امداد استان مرکزی:

۹۳میلیارد ریال زکات طی ۹ ماهه سال جاری در استان مرکزی پرداخت شد

اراک- مینو رستمی - مدیر کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان مرکزی گفت: طی ۹ ماهه ۹۳میلیارد ریال زکات در استان جمع آوری شده که نسبت به مدت مشابه پارسال ۶۱ درصد افزایش دارد. قنبر موسی نژاد در همایش شورای زکات استان مرکزی که با حضور رئیس شورای عالی زکات کشور در اراک برگزار شد، اظهار داشت: از این میزان مبلغ زکات جمع آوری شده ۳۷میلیارد ریال مربوط به زکات واجب، ۲۲میلیارد ریال مربوط به زکات فطره و بقیه نیز مربوط به زکات مستحب و... است.مدیر کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان مرکزی با بیان اینکه این میزان جمع آوری زکات در شرایط تنگنای اقتصادی در کشور اتفاق افتاده است، افزود: ۶۲ درصد از زکات جمع آوری شده در استان به سمت استفاده محرومین هدایت شده و بیش از ۹ هزار خانواده محرومین در استان از نعمت زکات بهره مند شدند. موسی نژاد خاطرنشان کرد: در همین رابطه ۵۸۱ فقره هزینه برای نیازمندان تهیه شده و بیش از ۲۸۰ بیمار نیازمند و مستمند در استان مرکزی از نعمت زکات برخوردار شدند. مدیر کل کمیته امداد امام خمینی(ره) استان مرکزی ادامه داد: بیش از ۱۷۰ دانش آموز در موضوع ادامه تحصیل از منابع مالی استفاده کردند. در همین رابطه ۵۰ واحد مسکن برای محرومین یا احداث یا خریداری و یا تعمیر و بازسازی شده است.

استاندار آذربایجان شرقی:

از تحولات جمعیتی غفلت کرده ایم داده های جمعیتی باید مورد پژوهش قرار گیرد



این داده ها انجام نمی دهیم. استاندار آذربایجان شرقی یادآوری کرد: ضروری است تا داده های جمعیتی در قالب پروژه های تحقیقاتی به مراکز علمی واگذار شده و راهبردی برای آینده استان استخراج شود

تبریز - فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با بیان این که در سال های اخیر از تحولات اجتماعی به ویژه تحولات جمعیتی غفلت کرده ایم، گفت: در صورتی که تحولات اجتماعی جامعه را تحلیل و سیاست گذاری نکنیم، پیری جمعیت در کشور حاکم می شود. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، محمدرضا پورمحمدی در جلسه شورای هماهنگی ثبت وقایع حیاتی استان افزود: آذربایجان شرقی مهاجرپرست ترین استان کشور بوده و نیروی کار فعال و اقتصادی آن به سایر کشورها اعزام می شوند که با ادامه این روند مشکلات جدی برای استان ایجاد خواهد شد. وی اظهار کرد: از سویی نیز به دلیل نداشتن برنامه های کلان با بحران جوانی مواجه شده و نمی توانیم از ظرفیت های آن ها استفاده کنیم. وی ادامه داد: اکنون تمام توان خود را در راستای جمع آوری داده های خام صرف کرده و اقدامات خاصی برای تحلیل و سیاست گذاری

پیام استاندار قم به مناسبت روز پرستار



که همیای جامعه فریخته پزشکی، در سخت ترین لحظات زندگی بر بالین بیماران حاضر شده و نعمت سلامتی و حیات دوباره را به

قم - خبرنگار فرصت امروز- در تقویم کشورمان، "پنجم جمادی الاولی" سالروز ولادت باسعادت عقبیه بنی هاشم، حضرت زینب کبری (سلام الله علیها) بنام روز پرستار نامگذاری شده است. آن بانوی بزرگ دشت نینوا؛ با صبر و بردباری و اقتدار و شهامت بی نظیر و به تنهایی، رسالت خطیر پرستاری از نهضت عاشورا و انتقال آن به نسل های بعدی را بر دوش گرفت و با سربلندی آن را به سرانجام رساند. از این رو نامگذاری چنین روز جسته و فرخنده ای بنام روز پرستار، مایه فخر و مباهات جامعه شریف پرستاران، بیانگر اهمیت و جایگاه حرفه مقدس و ارزشمند پرستاری و فرصت مغتنمی برای ارج نهادن به خدمات، ایثار و مجاهدت های این قشر خدوم، قانع و نجیب است. قدرشناسی و تکریم انسان های شایسته و زحمتکشی

با حضور استاندار هرمزگان:

کلنگ آغاز عملیات اجرایی اصلاح فاز اول شبکه آبیاری دشت میناب به زمین زده شد

میناب این خطه را یک ثروت ملی عنوان کرد. وی در جمع مسئولان و کشاورزان شهرستان میناب گفت: ما در میناب مسائل مختلفی را داریم که یکی از مهم ترین آنها مساله آب است. نماینده عالی دولت در استان با بیان اینکه از دیرباز شرق هرمزگان منبع تامین آب بخش مرکزی بوده است، افزود: با اجرای عملیات بهره برداری از آب شیرین کن شهرستان بندرعباس نیازی به انتقال آب از شهرستان میناب به بخش مرکزی نخواهد بود. همتی تصریح کرد: دشت میناب یک ثروت ملی است که در اختیار مردم خوب این منطقه قرار دارد و ما نباید بگذاریم این ثروت ملی از بین برود. اجرای فاز اول عملیات اصلاحی و بهسازی دشت میناب کمک شایانی به ده هزار کشاورز منتفع از این دشت می کند. استاندار هرمزگان با اشاره به اینکه نیاز اول امروز استان و شهرستان میناب مساله آب است، خاطر نشان کرد: اگر مساله آب را به صورت جدی پیگیری و حل نماییم می توانیم هزینه پائین را در جاهای دیگر نظیر مدرسه سازی صرف نماییم. وی در پایان تصریح کرد: فرا رسیدن چهلمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی ، نتیجه مشارکت و نقش مردم در حمایت از انقلاب اسلامی و دستاوردهای کشور است.



وری در مصرف آب و همچنین ایجاد ساختار الگوی کشت مناسب منطقه از اهداف دیگر اجرای این عملیات است. ملای خاطر نشان کرد: زمان اجرای این عملیات ۱۸ ماه پیش بینی شده است و با اجرای این عملیات ۱۰ هزار نفر از کشاورزان دشت میناب فرصت شغلی خود را حفظ می کنند.

دشت میناب ثروت ملی است

در ادامه این برنامه فریدون همتی استاندار هرمزگان نیز در آغاز عملیات اجرایی اصلاح و بهسازی فاز اول شبکه آبیاری دشت

مدیرعامل جمعیت هلال احمر آذربایجان غربی:

مردم نگران تهیه داروهای کمیاب نباشند

هوابی و کوهستان در حال انجام وظیفه هستند. وی ادامه داد: پایگاه های جاده ای مستقر در کل سطح استان به صورت پراکنده، ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷ روز هفته در حال کمک رسانی به مردم هستند و سامانه ای به شماره ۱۱۲ در طول کل شبانه روز آماده پاسخگویی است. رهبر سوره از آموزش همگانی ۲۲ هزار نفر در سطوح مختلف خبر داد و گفت: در این میان بیش از ۱۵۰۰ نفر جهت حضور در حوادث از قبیل سیل و زلزله و ساز آموزش های تخصصی بهره مند شده اند و این اقدامات تاب آوری جامعه را افزایش داده و موجب می شود جامعه بیش از پیش با ارتقا آمادگی خود در مواجهه با حوادث مختلف بهتر به حالت اولیه خود بازگردد. وی همچنین افزود: بیش از ۱۳۶ هزار نفر نیز در مناسبت های مختلف اعم از نماز جمعه، راهپیمایی ها، همایش ها، مساجد و کانون ها آموزش های لازم را دیده اند.



مردمی از عمده برنامه هایی هستند که جمعیت هلال احمر توانسته تاکنون به خوبی انجام وظیفه کند. مدیر جمعیت هلال احمر استان با بیان اینکه ۱۷ پایگاه ثابت امداد و نجات در سطح استان هستند، خاطر نشان کرد: در حال حاضر نیز ۴ پایگاه موقت و ۳ پایگاه امداد

ارومیه - خبرنگار فرصت امروز- سعید رهبر سوره در نشست خبری با اصحاب رسانه با تاکید بر اینکه هیچ نگرانی از بابت تهیه داروهای کمیاب و خاص بیماری های صعب العلاج وجود ندارد، گفت: یکی از وظایف جمعیت هلال احمر تهیه داروهای خاص است و چون ای داروها اکثرا وارداتی هستند ایجاد دسترسی آسان به آن ها نیازمند زمان برای درخواست، دریافت و توزیع آن بین مردم بوده و در این خصوص هیچ کمبودی نیست. وی افزود: داروخانه های جمعیت هلال احمر در مراکز استان و شهرستان مهیاد امکان برطرف کردن نیاز دارویی مردم را داشته و از این بابت هیچ مشکلی ندارند. این مقام مسئول با اشاره به ماده ۷۷ قانون برنامه ششم توسعه به تشریح ۳ برنامه عمده این سازمان پرداخت و تصریح کرد: توسعه شبکه امداد و نجات، آموزش همگانی و توسعه سرمایه اجتماعی از طرف مشارکت

شش روستای خوزستان تحت پوشش شبکه همراه اول قرار گرفتند



اهواز - شبنم قجاوند- ۶ روستا در خوزستان زیر پوشش شبکه همراه اول رفتند و از نعمت خط تلفن همراه و اینترنت برخوردار شدند. سه سایت همراه اول در شهرستان های بای، رامهرمز و لالی نصب و راه اندازی شده است که خروستا در این شهرستان ها را پوشش می دهد. روستای تغلی آل عباد با جمعیت ۳۴۵ نفر، خوشی با ۱۲۰ نفر و ام الامامید در شهرستان رامهرمز زیر پوشش شبکه همراه اول رفتند. همچنین روستاهای زرگان ابوقاضل با جمعیت یک هزار و ۵۰۵ نفر و قلعه مزبان با جمعیت ۴۵۵ نفر در شهرستان بای و روستای شاه آباد شهرستان لالی نیز زیر پوشش

همزمان با ولادت حضرت زینب(س) و روز پرستار:



پرستاران دارای وجدان های بیدار و پاک هستند که در نهایت صداقت و ایثار برای سلامت انسان ها تلاش خستگی ناپذیر دارند،

مدیرعامل گاز مازندران از زحمات پرستاران بهداشت و درمان صنعت نفت شمال کشور تقدیر کرد

ادامه داد: حرفه پرستاری در واقع یکی از راههای قرب به حضرت باری تعالی و رسیدن به کمال انسانی است، بنابراین هر چه پرستاری که به حرفه خود چنین نگرشی داشته باشد، قطعا می تواند نشاط و علاقه و یزبانی در سایر افراد هم ایجاد کند. احمدپور گفت: پرستاران با مراقبت از بیماران در بستری ضمن کسب رضایت و خرسندگی آنان، خشنودی خداوند را برای خود نیز رقم می زنند. مدیر عامل گاز مازندران تاکید کرد: مواظبت از بیمار و رسیدگی به آن جزو سفارش های همه پیشوایان دینی ماست به همین دلیل، پرستاران با مراقبت از بیماران کمال حاصل می یابند. وی با اشاره به خوشبختانه پرستاران بهداشت و درمان صنعت نفت شمال کشور به آن توجه ویژه دارند.



۸ راه دیده‌شدن در اینستاگرام

همه ما حداقل یک حساب شخصی در اینستاگرام داریم و هر روز ساعت‌هایی را برای چک کردن، به آن اختصاص می‌دهیم و صفحه‌های مورد علاقه خودمان را مشاهده می‌کنیم و حتی آنها را با دیگران هم به اشتراک می‌گذاریم. در واقع اینستاگرام یکی از پرطرفدارترین شبکه‌های اجتماعی است که از یک شبکه اشتراک‌گذاری عکس به یک شبکه بازاریابی محتوا تبدیل شده و دیگر علاوه بر سلبریتی‌ها، اینفلوئنسرها و برندها هر شخصی می‌تواند یک ستاره شبکه اجتماعی شود. نرخ درگیر کردن مخاطبان در اینستاگرام از دیگر شبکه‌های اجتماعی بیشتر است و طبق آمار به دست آمده، برندها در اینستاگرام در مقایسه با فیس‌بوک و شبکه‌های اجتماعی دیگر مانند توییتر ۶۰ بار تعامل بیشتری نسبت با هر فالوور دارند که نتیجه این تعامل باعث شده که ۲۵ میلیون بیزینس پروفایل در حال کار و ۲ میلیون انتشاردهنده تبلیغ در این شبکه فعالیت کنند. اگر شما هم می‌خواهید در اینستاگرام دیده شوید و پروفایلی موفق داشته باشید باید نکات زیر را رعایت کنید.

• زیبایی‌شناسی
در اینستاگرام عکس‌ها و ویدئوهای جذاب بیشترین اهمیت را دارند و همین دلیل باعث می‌شود که افراد صفحه شما را فالوو کنند. مثال اگر صاحب یک برند مد و فشن هستید باید از تصاویر تمیز و براق استفاده کنید و یا اگر صفحه‌ای با موضوع لایف استایل را دارید باید از عکس‌های چشم‌گیر و روشن‌تری استفاده کنید بهتر است برای پست و استوری‌های خود یک تم واحد مشخص کنید در واقع صفحه خود را با سلیقه خودتان چیدمان کنید و بسیار مهم است که عکس‌هایی را که برای صفحه خود انتخاب می‌کنید با برند شما همخوانی داشته باشد.

• انتخاب موضوع
شما برای صفحه خود باید به دنبال عکس‌ها و مطالبی باشید که به موضوع کلی صفحه شما ربط داشته باشد چون اگر غیر از این باشد باعث می‌شود که فالوورهای صفحه خود را از دست بدهید شما برای جذب فالوور بیشتر باید به شناسایی بازار هدف خود بپردازید به عنوان مثال اگر شما صفحه‌ای با موضوع فیتنس دارید باید از محتوایی استفاده کنید که در آن انواع تیپ‌های رژیم غذایی، تمرین‌ها و حرکات ورزشی وجود داشته باشد.

• استفاده از کپشن (عنوان)‌های درگیر کننده
فالوورهای خود را با پست‌های خود درگیر کنید با استفاده از کپشن‌های تند و تیز از مخاطبان خود بخواهید که چه چیزی را مشاهده می‌کنند. کپشن‌ها بهترین راه برای نشان‌دادن شخصیت برند شما هستند و باعث می‌شود که مخاطبان با شما به راحتی ارتباط برقرار کنند و تعامل بیشتری با شما داشته باشند.

• استفاده هوشمندانه از هشتگ‌ها
استفاده از هشتگ‌ها برای گرفتن لایک، بازدید و اشتراک‌گذاری پست شما هوشمندانه‌ترین راه هستند اینستاگرام، اواخر استفاده از هشتگ‌ها را در هر پست به ۳۰ هشتگ محدود کرده است. شما می‌توانید در پست‌های خود از هشتگ‌هایی استفاده کنید که به پست شما مربوط است استفاده از هشتگ‌های پرطرفداری مانند Instagram daily یا Instagram good می‌تواند خالی از لطف نباشد، ولی به دلیل پرطرفدار بودن این نوع هشتگ‌ها دیده شدن در آنها کار بسیار سختی است سعی کنید بیشتر از هشتگ‌هایی استفاده کنید که فقط اختصاص به برند و یا کمپینی از طرف شما دارد.

• زمان گذاشتن پست
گذاشتن پست در یک زمان مناسب در صفحه شما باعث می‌شود که بهترین بازخورد را دریافت کنید برای این کار شما می‌توانید با استفاده از instagram insights مشاهده کنید که در چه زمانی فالوورهای شما بیشتر آنلاین هستند. با توجه به اطلاعات اخیر درباره زمان گذاشتن پست در هفته، فعالیت‌ها در تمام روزهای هفته به صورت یکسان است و فقط در روزهای شنبه فعالیت بیشتری مشاهده می‌شود و بهترین ساعت طبق آمار به دست آمده برای آپلود پست ساعت سه و چهار بعدازظهر است که بعد از این ساعت، ساعت دو صبح و پنج بعدازظهر بهترین زمان آپلود پست است، نکته‌ای که قابل ذکر است این است که هیچ‌وقت چند پست را در زمان‌های نزدیک به هم آپلود نکنید و اگر امکانش است برای این کار بهتر است از گزینه اسلاید استفاده کنید.

• تعامل داشته باشید
بگذارید کسانی که از صفحه شما دیدن می‌کنند حضور فعال شما را حس کنند شما می‌توانید با جواب دادن به کامنت‌ها و دایرکت‌ها و شرکت در بحث‌ها حس خوبی را به مخاطبان خود القا کنید این کار باعث می‌شود که مخاطب شما حس کند که شما برای بودن آن در صفحه خود اهمیت قائل هستید.

• استفاده از استوری
استوری در واقع محتوایی ادیت نشده است، برای گزارش شما به مخاطبان از وضعیتی که در زمان حال دارید. همچنین در استوری، شما خیلی بهتر می‌توانید اطلاع‌رسانی کنید به عنوان مثال شما می‌توانید لینک وب‌سایت خود را در استوری بگذارید و آن را در صفحه خودتان ذخیره کنید. این روش بهتر از قرار دادن لینک شما در بیو یا پست‌های‌تان است. استفاده از ایموجی‌ها و استیکرها و گذاشتن یک نظرسنجی می‌تواند برای مخاطبان‌تان در استوری بسیار جذاب باشد و گذاشتن یک استوری زنده برای آموزش و یا ارتباط برقرار کردن زنده و مستقیم با مخاطبان یا فالوورها بسیار عالی هست که حتما این گزینه را پیشنهاد می‌کنم و حتی شما می‌توانید با دعوت کردن شخص دیگری به استوری خود گپ یا مصاحبه‌ای آنلاین با کلی مخاطب را تجربه کنید و کلی بازخوردهای مثبت از این روش دریافت کنید. لازم به ذکر است که در آپدیت جدید اینستاگرام می‌توانید در آی جی تی وی ویدئو طولانی آپلود کنید و دیگر زمان ویدئو شما را محدود نمی‌کند و در آن می‌توانید با ترفندهای مختلف به تبلیغ محصولات خود بپردازید که در مقاله‌های بعدی حتما راجع به آن توضیح خواهیم داد.

• رقبای خود را بشناسید
بررسی صفحاتی که رقبای شما هستند و حوزه کاری مشابهی با شما دارند، می‌تواند بسیار برای صفحه شما مفید باشد به عنوان مثال شما می‌توانید به معیارهایی که رقبای شما برای خودشان گذاشتند دقت کنید زمان گذاشتن پست، استفاده از هشتگ‌ها و نوع پست‌هایی که می‌گذارند تا تعامل بیشتری با فالوورهای خود داشته باشند این اطلاعات به شما کمک می‌کند که محتوایی دقیق‌تر تولید کنید و یک مرحله از رقیب‌تان جلوتر باشید.

با توجه به رشد اینستاگرام در این چند سال اخیر شما با داشتن یک استراتژی دقیق و از قبل تعریف‌شده می‌توانید برای خود بازدید و حتی فروش بیشتری را ایجاد کنید. جست و جو و مشاهده صفحه برندها و کسانی که در این شبکه به صورت حرفه‌ای فعالیت دارند می‌تواند بسیار برای شما مفید باشد و باعث می‌شود که به ایده‌های بهتری برسید و روندی رو به بالا داشته باشید.

منبع: **blogad**

فرصت امروز

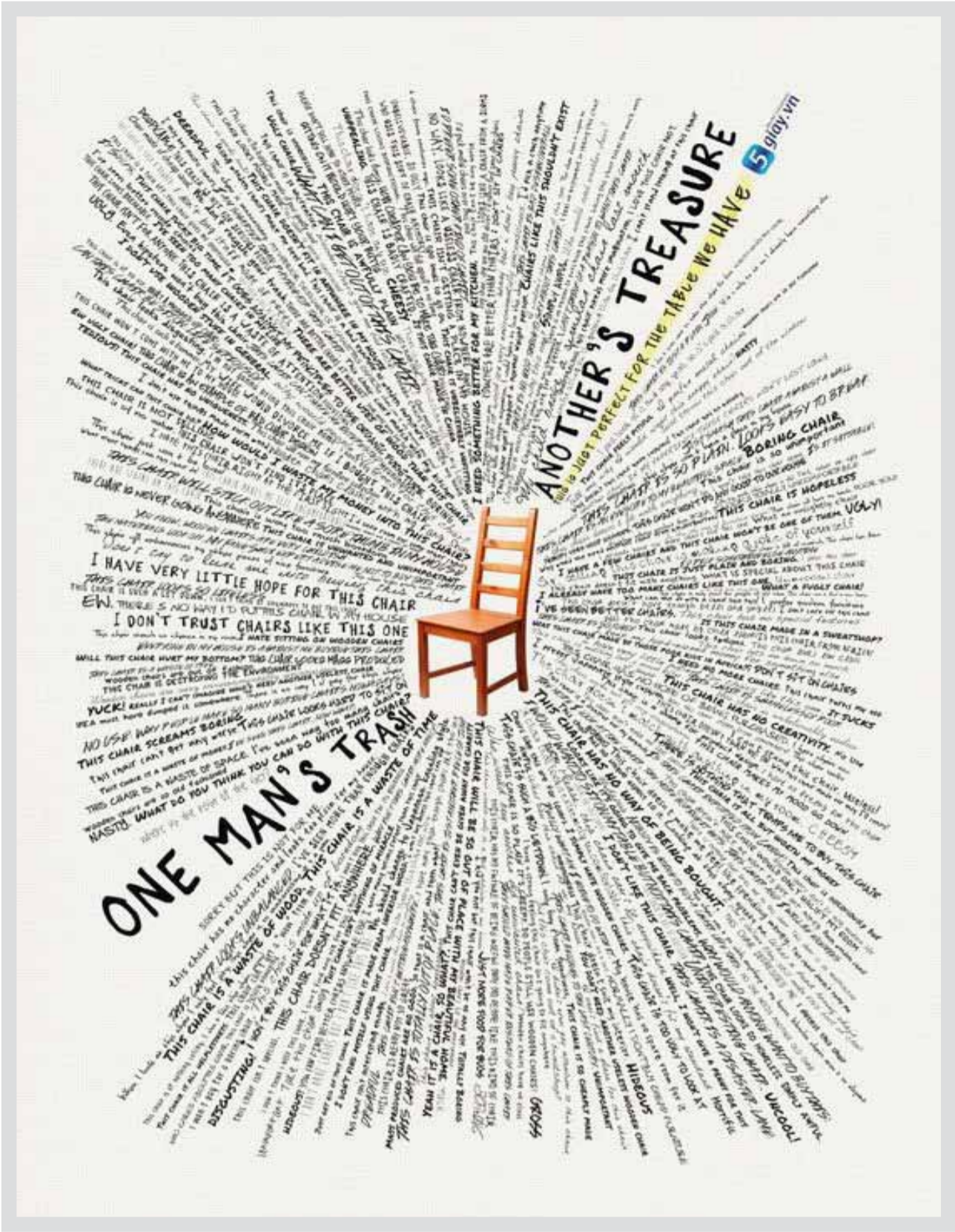
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۲۴ دی ۱۳۹۷ | شماره ۱۲۴۱ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴ - ۸۸۸۹۵۳۴۱
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ - فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ - امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

هنگامی که زندگی تغییر می‌کند، موفقیت شکل دیگری به خود می‌گیرد

او به یادداشت که من در طول دوره دبیرستان، یکی از بهترین دانش‌آموزان در کلاس بودم و از شنیدن اینکه کارم خوب پیش نمی‌رفت غمگین شدم. او به من کمک کرد اولین کارم به عنوان یک توسعه‌دهنده بازی را پیدا کنم. پس از آغاز کار، زندگی من شروع به بهبود کرد. مدرک دانشگاهی‌ام را گرفتم. دختری را ملاقات کردم که هنوز با اشتیاق عاشق او هستم. حقوقم افزایش یافت و یک وبلاگ ایجاد کردم.

اگر نگاه کنم، می‌بینم که اهداف و رویاهایم به طرز چشمگیری تغییر کرده‌اند. من چیزهای زیادی را به دست آورده‌ام و هنوز هم چیزهای زیادی برای به دست آوردن دارم، اما این تمام داستان نیست. در بین این اهداف بزرگ لحظات بسیار کوچکی وجود دارند که پر از زندگی هستند، بیشتر ما این لحظات کوچک را از دست می‌دهیم. من اغلب به خود یادآوری می‌کنم که اگرچه برخی از رویاها ممکن است از بین بروند، شما همیشه می‌توانید اشتیاق جدیدی داشته باشید. شاید این شور در یک فرم کاملاً جدیدی باشد. شاید آن‌جوری که قبلاً هرگز ندیده‌اید، به شما بیاید، اما همان کیفیت اساسی را دارد.

- «موفقیت به معنای چیزهای مختلف در زمان و شرایط مختلف است. به ایده‌ها وابسته نباشید.»
- برای نکته پایانی، می‌خواهم با شما مقداری از ارزش‌های اصلی را که همیشه با من مانده است را به اشتراک بگذارم. من معتقد هستم که آنها به زندگی یک فرد ارزش می‌افزایند. در اینجا یک لیست کوتاه را معرفی خواهم کرد:
۱. یادگیری را ادامه دهید
 ۲. مهارت‌های خود را تقویت کنید و یا مهارت‌های جدیدی را فراگیرید.
 ۳. با مردم ارتباط برقرار کنید
 ۴. روش‌های هوشمندانه و یا بهتر برای حل مشکلات قدیمی یا کارهای تکراری پیدا کنید.
 ۵. از مشکلات ترسید
 ۶. یاد بگیرید آرامش داشته باشید و رها کنید
 ۷. افرادی را پیدا کنید که بتوانند با آنها صادق باشید

منبع: Possibilitychange/ucan

یافت، اما من مشکلی نداشتم. با عشق و علاقه جدید خود درگیر بودم و این شیوه زندگی متفاوت من را مجذوب کرد. پس از پنج سال آموزش، شور و اشتیاق من هنوز هم سوزان بود و رویای مربی حرفه‌ای هنرهای رزمی شدن را در سر داشتم. شروع به تلاش بیشتر کردم، اما به جای پیشرفت، احساس کلافگی در من شکل گرفت. این زمان یک دوره آشفتگی عاطفی برای من بود. روابط شخصی من را به سمت محدودیت‌هایم هل می‌دادند. حرفه و شکست‌هایم دردناک بودند.

افراطی عمل کردن و به طور کامل خودم را به اشتیاق اختصاص دادن، انطوق به فکر می‌کردم پیش نرفت. لحظات شادی و کشف خود بسیاری در آن وجود داشت که برای من خیلی بارز بودند، اما در نهایت به بیش از حد تبدیل شد. من متوجه شدم که فقط یک نمایل قوی مسیر من را تغییر نمی‌دهد. من مجبور بودم کار را انجام دهم. مجبور بودم هر مرحله از مسیر را طی کنم. اگرچه بعد از پنج سال آموزش آیکیدو کمر بند سیاه را به دست آوردم، متوجه شدم که از مربی حرفه‌ای شدن بسیار دور هستم.

حداً من می‌زنم مخصوصاً وقتی که ما جوان هستیم، برای رسیدن به اهداف‌مان با سرعت زیادی پیش می‌رویم و واقعاً صبر و حوصله نداریم. ما بسیار راحت ناامید می‌شویم. ما همه چیز را به خود می‌گیریم و بسیار ناراحت می‌شویم. سال‌های آخر کالج بسیار بهم ریخته بود. امتحاناتم دیر شد و نتوانستم در موعد مقرر فارغ‌التحصیل شوم. من سعی کردم که کارهای مختلفی در انیمیشن و طراحی دنبال کنم، که بسیار متفاوت از کار برنامه‌نویسی است که همیشه به دنبال آن بودم. من حتی برای مدتی موسیقی را امتحان کردم. من پنج ترانه اصلی، موسیقی و متن شعر را نوشتم، تهیه‌کنندگی کردم و چند برنامه انجام دادم، اما اینها کافی نبودند. دستیابی به خلاقیت به من تکامل بخشید، اما پولم داشت به اتمام می‌رسید. بین پیدا کردن شغل و گرفتن مدرک تحصیلی گیر کرده بودم، اما در هیچ کدام پیشرفتی نداشتم.

یک روز استاد سابق دبیرستان من را در خیابان دید.

فلیپ استجکوکوسکی، تجربیاتش در زمینه پیدا کردن اشتیاق، قدم برداشتن در راستای دستیابی به اهداف و یافتن مسیر درست زندگی را با ما به اشتراک می‌گذارد.

«تا زمانی که به آنجا رسیدم نمی‌دانستم دارم به کجا می‌روم.»

وقتی بچه بودیم، زندگی خیلی جالب و تازه بود. شاید به این دلیل که ما مستقیماً در ماجراجویی غرق می‌شدیم و به موفقیت و یا شکست انطوق که اکنون به آن می‌پنداریم فکر نمی‌کردیم.

من همیشه در مورد خلاقیت پرشور بوده‌ام. وقتی بچه بودم، تمام درهای کمد را نقاشی می‌کردم، آنها درست مانند یک بوم خالی سفید بودند. در آن زمان ما در یک آپارتمان بسیار کوچک با تنها یک اتاق خواب و تنها یک کمد لباس زندگی می‌کردیم. با این حال مادم مانع نقاشی‌های من نشد. او حتی با تعریف کردن و کلمات خوب من را تشویق می‌کرد و گاه به گاه درهای کمد را تمیز می‌کرد.

در دبیرستان، علاقه‌مند به هنر شدم. با این حال، فهمیدم چیزهایی برای موفقیت در زندگی «باید انجام دهم» و از سوسی دیگر چیزهای دیگری وجود داشتند که دوست داشتم انجام بدهم. به سختی درس می‌خواندم و به دنبال موفقیت در زمینه علوم و برنامه‌نویسی بودم. حتی به مسابقات ملی ریاضی و فیزیک رفتم و نتایج بسیار خوبی کسب کردم. مشکل این بود که احساس می‌کردم از درون خالی هستم. اگرچه همه به شدت از من حمایت می‌کردند تا به «مسیر موفقیت» ادامه دهم، احساس بدی داشتم و قلب من خواهان چیزی معنی‌دارتر بود. می‌خواستم در زمینه هنر فعالیت داشته باشم. از درون می‌دانستم که شخصی که همه فکر می‌کنند نیستم. می‌خواستم خودم را کشف کنم.

ما به یک آپارتمان بزرگ‌تر نقل مکان کردیم. من به یادگیری هنرهای رزمی پرداختم. این یادگیری واقعاً زیبا و طاقت‌بخش بود. دوباره علاقه‌مند شدم و دوستان جدیدی را ملاقات کردم، بعضی از آنها هنوز هم از بهترین دوستانم هستند. نمرات و عملکرد من در مدرسه کمی کاهش