

یادداشت

عوامل انحراف از پیش‌بینی‌ها

آلبرت‌بغزبان
اقتصاددان

پیش‌بینی شرایط اقتصادی کشورها، براساس اطلاعاتی است که از گذشته موجود است. برای مثال در ابتدای سال، براساس واقعیت‌هایی که در گذشته رخ داده و یا سناریوهایی براساس قیمت نفت، میزان تولید، صادرات و عکس‌العمل‌های سیاسی، رشد اقتصادی پیش‌بینی می‌شود. البته معمولاً پیش‌بینی‌ها خوش‌بینانه انجام می‌شود تا وخامت اوضاع نگران‌کننده نباشد، اما در واقعیت، شرایطی رخ می‌دهد که در نتیجه آن، رشد اقتصادی عدد واقعی خود را نشان می‌دهد و با پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته اختلاف خواهد داشت. اگر هم پیش‌بینی‌ها شرایط واقعی را بازگو کند، اقداماتی در جهت بهبود انجام می‌شود و باز هم شرایطی متفاوت از پیش‌بینی رخ‌داده، ایجاد می‌شود. اگر پیش‌بینی‌ها رشد اقتصادی مطلوبی را نشان دهد، سعی می‌شود که آن را حفظ کنند. این است که معمولاً انحراف در پیش‌بینی‌ها رخ می‌دهد. در آمریکا و اروپا نیز همین انحراف نمایان است، اما در این کشورها پیش‌بینی‌ها براساس سناریوهای نزدیک به واقعیت انجام می‌شود. همچنین آنها..

۲

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

شرکت‌های اجاره‌داری به کمک آشفته بازار اجاره مسکن می‌آیند؟

راهی برای نجات مستاجران

ایجاد صندوق تأمین ودیعه مسکن برای کاهش فشار بر مستاجران از دید برخی کارشناسان چاره‌ای کوتاه‌مدت به شمار می‌آید. در این میان راهکارهای دیگری همچون راهاندازی شرکت‌های اجاره‌داری نیز می‌تواند راهگشا...

۳

مرکز پژوهش‌های مجلس بررسی کرد

ریسک‌های عملیات بازار باز

فرصت امروز: نهاد پژوهشی مجلس در گزارشی تحلیلی به بررسی ریسک‌های عملیات بازار باز برای بانک مرکزی پرداخت و اعلام کرد عدم دقت در راهاندازی عملیات بازار باز و عدم رعایت اقتضانات مربوطه می‌تواند به راحتی باعث سرریز شدن بخش مهمی از مشکلات دولت و بانک‌ها به ترازنامه بانک مرکزی شود. مرکز پژوهش‌های مجلس در این گزارش با اشاره به عملیات بازار باز که توسط بانک مرکزی در دستور کار قرار دارد، از مخاطراتی نام برد که ممکن است عملیات بازار باز را تبدیل به ابزاری برای پوشاندن کسری بودجه دولت کند. به گفته مرکز پژوهش‌ها، عملیات بازار باز یکی از عملیات‌ها و ابزارهای مؤثر در سیاست‌گذاری پولی است که بانک‌های مرکزی در بسیاری از...

۴

ایرانی‌ها سالی ۴ میلیون اضافه درآمد دارند

دخل و خرج خانوارها در سال ۹۷

۲

مدیریت و کسب‌وکار



ایلان ماسک در اندیشه گرمایش مریخ با کمک آیینه‌های خورشیدی

- کسب و کاری بهتر با ۶ اقدام ساده
- نشانه‌های بالابودن حجم کاری کارمندان
- فروش آنلاین بیشتر با ۱۰ اقدام ساده
- ۶ اقدامی که ضامن بقا در بازار رقابتی خواهد شد
- بازاریابی موفق با ۱۱ مهارت ضروری
- ۶ اقدام ساده برای ایجاد نگرش مثبت نسبت به برند

۸ تا ۱۶

آمریکا و چین از اعمال تعرفه‌های بیشتر کوتاه نمی‌آیند

اثر سیاست تازه آمریکا در اقتصاد جهانی

دونالد ترامپ، عامل اصلی ایجاد ریسک در فضای سیاسی و اقتصادی دنیاست. از زمانی که او رئیس‌جمهور آمریکا شد بارها سیاست‌های بحث‌برانگیزی را پیشنهاد کرد، از پیمان‌های جهانی و ازجمله برجام خارج شد، در مورد ساخت دیوار بین آمریکا و مکزیک صحبت کرد و جنگی تجاری با چین را آغاز کرد. حال سوال اینجاست که تاثیر این تنش‌هایی که ریشه در سیاست‌های آمریکا دارد برروی اقتصاد آمریکا و دنیا چه خواهد بود؟

به گزارش بیزینس مانیاتور، تاثیر این بحران‌ها روی اقتصاد آمریکا از جنبه‌های مختلفی قابل بررسی است. اول اینکه در صورت افزایش قیمت نفت در بازار جهانی، آمریکا که دیگر واردکننده نفت نیست بلکه به یک صادرکننده نفت تبدیل شده، منتفع می‌شود. از طرف دیگر هرچه قیمت نفت در بازار جهانی بیشتر باشد، استخراج نفت شیلل آمریکا از نظر اقتصادی به‌صرفه‌تر می‌شود و این مسئله برای آمریکا بسیار مطلوب است. این وضعیت برای دولت فعلی آمریکا هم مزیت مهمی است زیرا ترامپ با حمایت شرکت‌های نفتی روی کار آمد و قول داده بود که زیرساخت‌های مورد نیاز این صنعت را توسعه دهد و موانع سرمایه‌گذاری و تولید در صنعت نفت را از میان بردارد. رشد قیمت نفت و افزایش سودآوری این صنعت می‌تواند زمینه را برای افزایش فرصت‌های شغلی در این صنعت فراهم کند و بخشی از مشکل کشور که بیکاری است برطرف شود. رشد درآمد صادراتی هم مزیت دیگری برای اقتصاد آمریکا محسوب می‌شود.

اما نکته دیگری وجود دارد و آن تلاش آمریکا برای تبدیل شدن به کشور جایگزین ایران برای تأمین نفت دنیا است. این کشور هم‌اکنون بالغ بر ۱۱ میلیون بشکه نفت در روز تولید می‌کند که باعث شده تا آمریکا از واردات نفت بی‌نیاز شود و حتی توان صادرات سهمی از تولیدش را هم داشته باشد. کارشناسان بر این باورند در صورتی که کشورهای اروپایی با آمریکا در زمینه تحریم نفتی ایران همراهی کنند، تنها کشوری که می‌تواند کمبود نفت ایران در بازار جهانی را جبران کند آمریکا است زیرا دارای تکنولوژی بالا و حجم بالایی از ذخایر نفت شیلل است. در صورتی که این تحلیل را بپذیریم، متوجه می‌شویم که دلیل جهت‌گیری‌های رئیس‌جمهوری آمریکا باز هم کسب منفعت از طریق تاثیرپذیری بازار نفت است. نفتی که عامل اصلی آغاز جنگ در عراق بود و حتی ترامپ در اولین روزهای ریاست جمهوری‌اش هم در مورد اشتباه آمریکا در واگذاری حوزه‌های نفتی به دولت عراق صحبت کرده بود و حال در صدد است از طریق خارج شدن از توافق هسته‌ای و مانع ایجاد کردن در مسیر ورود سرمایه‌های خارجی به صنعت نفت و انرژی، به عنوان یک قطب در دنیای نفت دنیا شناخته شود.

بنابراین از این جهت، سیاست‌گذاری‌های ترامپ می‌تواند منافع اقتصادی زیادی برای آمریکا داشته باشد ولی از جنبه دیگری هم باید به بررسی مسئله پرداخت. آمریکا در صورت از دست دادن وجهه خود به عنوان ابرقدرت اقتصادی و سیاسی در دنیا و کاهش استفاده از دلار در مبادلات بین‌المللی زبان‌های زیادی متحمل می‌شود. کاهش ارزش دلار در بازار جهانی و کاهش استفاده از دلار در مبادلات باعث کاهش نرخ رشد اقتصادی و کاهش گردش مالی آمریکا می‌شود. از طرف دیگر افت ارزش دلار باعث می‌شود تا کالاهای صادراتی آمریکا در دنیا گران شود و قدرت خرید این کالاها در بازارهای جهانی از بین برود. این مسئله برای آمریکایی که هم‌اکنون بخش زیادی از بازار کالاهای مصرفی را به تولیدکنندگان چینی واگذار کرده است یک مسئله بسیار مهم است.

تاثیر این سیاست‌ها روی اقتصاد دنیا هم از جنبه‌های مختلفی قابل بررسی است. در درجه اول در صورتی که سیاست‌های آمریکا باعث افزایش قیمت نفت شود، کشورهای صنعتی که اغلب واردکننده نفت هستند متضرر می‌شوند و در نتیجه سرعت رشد اقتصادی آنها کم می‌شود و اقتصادشان آسیب می‌بیند. در نتیجه تحریم نفتی ایران و ونزوئلا قیمت نفت در بازار اندکی افزایش پیدا کرد و بسیاری از پیش‌بینی‌ها حکایت از این مسئله دارد که قیمت این منبع انرژی در سال‌های پیش رو با سرعت بالایی رشد خواهد کرد. دلیل این مسئله فشار وارد کردن به دو کشوری است که از اثرگذارترین اعضای سازمان اوپک هستند و در تولید و طرف دیگر کاهش اعتبار آمریکا و عدم اطمینان به دولت پایبندی به توافقات‌های جهانی هم تاثیری منفی از طرف دیگر کاهش اعتبار آمریکا و عدم اطمینان به دولت آمریکا در مورد پایبندی به توافقات‌های جهانی هم تاثیر منفی روی شاخص‌های اقتصادی خواهد داشت زیرا ریسک فعالیت در بازار را بیشتر می‌کند. کاهش نرخ رشد اقتصادی آمریکا و افت نرخ رشد اقتصادی کشورهای مصرف‌کننده نفت در دنیا باعث می‌شود تا عملکرد اقتصادی دنیا تضعیف شود و این مسئله برای دنیایی که به تازگی از بحران گذر کرده است بسیار جدی و نگران‌کننده است.

در مورد ایران هم که تاثیر این سیاست‌ها بستگی به جهت‌گیری دیگر کشورها دارد. در صورتی که کشورهای اروپایی با ترامپ در جهت تحریم ایران همراهی کنند، شدن تاثیرگذاری این سیاست‌ها روی بازار نفت، توان صادرات ایران و اقتصاد این کشور بسیار زیاد خواهد بود ولی اگر اروپا با آمریکا همراه نشود، تاثیر این بحران روی اقتصاد ایران به کندی و در میان‌مدت ظاهر می‌شود.

در وضعیت فعلی شرایط در بازار انرژی دنیا چندان مطلوب نیست. شوکی که تحریم‌های آمریکا به بازار انرژی و اقتصاد ایران وارد کرده است در کنار سیاست‌هایی که می‌تواند زمینه‌ساز بی‌ثباتی و کاهش سطح امنیت در خاورمیانه باشد، بحران بزرگی را در دنیا به وجود آورده است؛ بحرانی که نه‌تنها ایران و آمریکا بلکه تمامی کشورهای دنیا از آن متضرر می‌شوند. از طرف دیگر آمریکا به تحریم نفت و تصدات هم اکتفا نکرد و اخیراً خبر از تحریم صادرات محصولات فلزی ایران هم داده، تحریمی که می‌تواند مشکلات اقتصادی بزرگی را برای دنیا ایجاد کند.

در اجلاس گروه ۷ چه گذشت؟

مکرون، ترامپ، ایران و دیگران

برجام خارج نشود!

در همین محور، شنبه‌شب مکرون با ترامپ رایزنی کرده است. اروپا به شدت از خروج گام به گام ایران از برجام وحشت‌زده شده است. آنها بر این باور هستند که اگر ایران از برجام خارج شود نامنی منطقه و اروپا را فرا خواهد گرفت چراکه افزایش غنی‌سازی اورانیوم به معنای ساخت بمب اتم است؛ در این میان آمریکا بسیار دور است و مانند اروپا آسیبی نخواهد دید و مانند همیشه اروپا سیر بالای آمریکا است. این باور غرب از اقدام گام به گام ایران است.

حال که به گام سوم نزدیک می‌شویم مکرون در تلاش است که آمریکا را به این امر راضی کند که برخی از تحریم‌ها را حداقل در معافیت قرار دهد! حال باید دید این نجات‌دهنده اروپا می‌تواند ترامپ را راضی کند یا خیر؟ کما اینکه سنگ بزرگ دیگری که تازگی‌ها ترامپ جلوی پای اروپایی‌ها انداخته است، قطعنامه ۲۲۳۱ سازمان ملل است. آمریکا به دنبال مجاب کردن اروپا برای لغو این قطعنامه است؛ قطعنامه‌ای که در سال ۲۰۲۰ به طور کامل ایران را از تحریم تسلیحاتی و اشخاص مهمی همچون سردار قاسم سلیمانی و نهادهای مهم دیگر خارج خواهد کرد. این به این معناست که اگر ترامپ موفق شود و جلوی اجرای این قطعنامه را بگیرد برجام به طور رسمی و حقوقی از بین خواهد رفت که بسیار دور از ذهن است که ترامپ بتواند در این امر موفق شود، چراکه اروپا دقیقاً به دنبال همین است تا با خریدن زمان از آمریکایی‌ها، جلوی این اقدام را بگیرند تا برجام بر سر جایش باقی بماند!

مکرون و ترامپ چه گفتند و چه پیشنهاد دادند؟

پس از دیدار روسای جمهور آمریکا و فرانسه شبکه الجزیره به نقل از کاخ الیزه مدعی شد که رئیس‌جمهور فرانسه به همتای آمریکایی خود پیشنهاد داده که در ازای عدم غنی‌سازی اورانیوم توسط ایران، واشنگتن اجازه صادرات محدود نفت را به ایران بدهد. به گزارش فارس، دفتر ریاست جمهوری فرانسه شامگاه شنبه با صدور بیانیه‌ای اعلام کرد که

ترامپ در دیدار با مکرون تاکید کرده که به دنبال تقابل نظامی با ایران نیست.

در بیانیه کاخ الیزه آمده است که ترامپ طی گفت‌وگوهای خود با مکرون در حاشیه اجلاس «گروه ۷» در شهر «بیاریتز» فرانسه، با بیان اینکه تمایلی به شروع جنگ با ایران ندارد اما تصریح کرد که خواستار توافق جدیدی با ایران آدر موضوعات هسته‌ای و منطقه‌ای است.

همزمان وبگاه شبکه «الجزیره» به نقل از الیزه مدعی شده است که مکرون نیز در این دیدار به ترامپ پیشنهاد داده که برای کاهش تنش‌ها، واشنگتن به تهران اجازه دهد که صادرات نفت خود را به صورت محدود و برای مدت‌زمان معینی ادامه دهد اما به شرط اینکه ایران نیز دست از غنی‌سازی اورانیوم آیش از سقف تعیین‌شده در برجام بردارد.

این در حالی است که ظریف پس از سفر به فرانسه در توثیت خود نوشت: اکنون اجلاس جی ۷ در حال برگزاری است، فرصتی برای آقای مکرون و سایر اعضای اروپایی ۴+۱ است تا با سایر اعضای گروه ۷ صحبت کنند. همچنین ایرنا به نقل از آسوشیتدپرس و به نقل از یک خبرنگار فرانسوی گزارش داد که پاریس هفته‌هاست روی طرح «کاهش تنش میان آمریکا و ایران» کار کرده و امانوئل مکرون رئیس جمهوری فرانسه این طرح را به اختصار به ترامپ ارائه کرده است. خبرگزاری آسوشیتدپرس گزارش داد: نشست گروه ۷ متشکل از انگلیس، کانادا، فرانسه، آلمان، ایتالیا، ژاپن و آمریکا در شهر تفریحی ساحلی بیاریتز در یکی از غیرقابل پیش‌بینی‌ترین مقاطع ریاست جمهوری ترامپ برگزار می‌شود. یعنی زمانی که نظرات و تصمیمات عمومی وی روز به روز به طور فزاینده‌ای نامنظم‌تر و خام‌تر به نظر می‌رسند. ترامپ به نظر می‌رسد که در نشست گروه ۷ در انزوا باشد. همتای فرانسوی او می‌کوشد با طرح موضوعات مهم برای دو طرف راهی برای مذاکره و گفت و گو بیابد و مسائل مهمی چون طرح کاهش تنش با ایران را با وی مطرح کند.

یک دیپلمات فرانسوی که خواست هویتش فاش نشود به آسوشیتدپرس گفت: مکرون امیدوار است که منافع مشترک یکسان، موجب شود واشنگتن به گفت وگو تمایل بیشتری نشان دهد. آسوشیتدپرس این نگاه خبری آمریکایی در حالی از انزوی ترامپ در سال ۲۰۱۹ گزارش می‌دهد که سال گذشته نیز ترامپ با یک تصویر دنیا را حیران کرد؛ تصویری که به زعم خودشان، شکوه و قدرت آمریکایی را زیر سوال برد و چهل و هشتمین رئیس‌جمهور کشورشان در میان متحدان قسم‌خورده‌اش در انزوا و مورد هجوم و مخالفت رهبران صنعتی قرار گرفت.

جوان‌ترین رهبر اروپا در میان کهنه‌کارترین سیاستمداران اروپا به دنبال آرام کردن پیرترین رئیس‌جمهور است! مکرون میانجی است؟ پیام‌رسان است؟ در واقع او قرار است در نشست جی ۷ دقیقاً چه نقشی ایفا کند؟ آیا او سخنگو و نجات‌دهنده اروپا است؟ یا جوش‌دهنده معاملات؟ آیا ماموریت مکرون فقط ایران است؟

به گزارش خبرآنلاین، اجلاس موسوم به گروه ۷ با حضور هفت کشور صنعتی جهان روز شنبه آغاز به کار کرد. این اجلاس در حالی برگزار می‌شود که محمدجواد ظریف وزیر خارجه کشورمان روز جمعه به دیدار امانوئل مکرون رئیس‌جمهور فرانسه رفته بود. دیداری که حواشی خاص و همیشگی خودش را داشا؛ پس از دیدار ظریف با مقامات فرانسه رسانه‌های خبری دنیا از جزئیات طرح و گفت‌وگوی مکرون و ظریف نوشتند و همچنان نیز می‌نویسند! وزیر خارجه کشورمان در این باره در میان خبرنگاران توضیحاتی ارائه داد و تلویحا اعلام کرد که فعلا وارد جزئیات طرح نمی‌شود و این مساله در آینده روشن خواهد شد. با این حال آقای وزیر مفاد منتشرشده در رسانه‌های خارجی را تکذیب و تایید نکرده است. کما اینکه مقامات فرانسه نیز سکوت کرده‌اند! اما این طرح چیست؟ می‌ماند برای وقتی که مقامات آن را به زبان بیاورند!

پیام‌رسان ترامپ یا میانجی اروپا و آمریکا؟

امانوئل مکرون جوان روز شنبه به پیشواز ترامپ ۷۰ ساله رفت. مکرون جوان‌ترین رهبر اروپا به حساب می‌آید و ظاهراً از همه عاقل‌تر!ا به مانند دالتون‌های کارتون دوست‌داشتنی لوک خوش‌شانس که کوچکترین این برادران از همه باهوش‌تر و جذاب‌تر بود! احتمالاً مکرون نیز برای ترامپ و رهبران اروپا حکم دالتون کوچکیکه را دارد! با این حال هرچه که باشد فرد قابل اعتماد اروپا شده است. کسی که مرکل به او اعتماد کرده است. اتحادیه اروپا به او اعتماد کرده است. جانسون او را رفیق می‌داند! اما مردم داخل کشورش او را بی‌لیاقت می‌خوانند! این شبهه‌های اعتراضی...

از زمان خروج واشنگتن از برجام، اولین رهبر اروپایی که به جنب و جوش افتاد و برای حل و فصل این مناقشه دست به کار شد، مکرون رئیس‌جمهور فرانسه بود. او قبل از ترمای نخست‌وزیر وقت انگلیس و آنگلا مرکل صدراعظم آلمان، راهی کاخ سفید شد. سفری که حواشی خاص خود را در آن زمان به همراه داشت و برخی معتقد بودند مکرون مساله‌ای را حل نکرده است بلکه با ترامپ درباره ایران زد و بند کرده است! اما مکرون آن روزها اعلام کرد که با ترامپ درباره برجام مفصل صحبت کرده است و ترامپ قول داده است که تا مدتی معافیت تحریمی اعلام کند که همان فروش نفت بود. آمریکا در اردیبهشت ماه از برجام خارج شد و شش ماه به کشورهای خریدار نفت ایران فرصت داد که یک کشور جایگزین پیدا کنند، در نهایت آبان ماه ۹۷ تحریم نفتی ایران عملاً اجرایی شد.

از سال گذشته تاکنون مکرون شاید تنها رهبری بوده است که رهبران بی‌حال اروپا را نیز درباره برجام و ایران تکان داده است. رفت و آمدهای او، تلفن‌های او، تلاش‌های او، تلاش برای میانجیگری، که همه اینها به حساب جوان بودنش نوشته شده است. رهبری جذاب که به دنبال دیده شدن در صحنه بین‌الملل است تا نام و یاد تاریخی، خصوصاً بازیگری مهم، که تحول اساسی در بی‌سابقه‌ترین تنش ۴۰سال‌ اخیر میان ایران آمریکا و همچنین اروپا و آمریکا را به نام خود ثبت کند.

با این حساب او این روزها مشغول جوش دادن معامله میان اروپا و آمریکا است چراکه تکلیف ایران کاملاً مشخص است. وزیر خارجه و رهبر معظم انقلاب اسلامی رسماً اعلام کرده‌اند: نه جنگ نه مذاکره، تنها راه ایران مقاومت در برابر زیاده‌خواهی غرب است.

در همین حال خبرگزاری فرانسه به نقل از یک منبع دیپلماتیک فرانسه افزود: رهبران گروه ۷ توافق کردند که امانوئل مکرون رئیس‌جمهوری فرانسه و میزبان این نشست باید به ایران پیام بفرستد.

چهل و پنجمین اجلاس رهبران گروه ۷ از روز شنبه در بیاریتز فرانسه آغاز به کار کرده است. موضوع ایران یکی از محورهای اصلی رایزنی‌ها و گفت و گوهای رهبران هفت کشور پیش‌رفته صنعتی جهان در این نشست است.

حال مکرون یکه و تنها به دنبال این است که آمریکا حداقل در مسیر اینستکس سنگ‌اندازی نکنند! حداقل برای افکندش‌ها خلل ایجاد کنند! حداقل به کم از تحریم‌ها کوتاه باید تا ایران از



یادداشت

عوامل انحراف از پیش‌بینی‌ها

آلبرت یغزیان
اقتصاددان

پیش‌بینی شرایط اقتصادی کشور‌ها، براساس اطلاعاتی است که از گذشته موجود است. برای مثال در ابتدای سال، براساس واقعیت‌هایی که در گذشته رخ داده و یا سناریوهایی براساس قیمت نفت، میزان تولید، صادرات و عکس‌العمل‌های سیاسی، رشد اقتصادی پیش‌بینی می‌شود. البته معمولاً پیش‌بینی‌ها خوش‌بینانه انجام می‌شود تا وخامت اوضاع نگران‌کننده نباشد، اما در واقعیت، شرایطی رخ می‌دهد که در نتیجه آن، رشد اقتصادی عدد واقعی خود را نشان می‌دهد و با پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته اختلاف خواهد داشت. اگر هم پیش‌بینی‌ها شرایط واقعی را بازگو کند، اقداماتی در جهت بهبود انجام می‌شود و باز هم شرایطی متفاوت از پیش‌بینی رخ‌داده، ایجاد می‌شود. اگر پیش‌بینی‌ها رشد اقتصادی مطلوبی را نشان دهد، سعی می‌شود که آن را حفظ کنند. این است که معمولاً انحراف در پیش‌بینی‌ها رخ می‌دهد. در آمریکا و اروپا نیز همین انحراف نمایان است، اما در این کشورها پیش‌بینی‌ها براساس سناریوهای نزدیک به واقعیت انجام می‌شود. همچنین آنها هیچ‌گاه دچار تحریم نمی‌شوند. ولی این شرایط برای ایران متفاوت است. ما نمی‌دانیم که متغیرهای برون‌زای موثر در اقتصاد کشور چیست؟ برای مثال قیمت نفت، میزان صادرات، ورود ارز به کشور و اقدامات متقابلی که هر آن ممکن است آمریکا علیه ایران انجام دهد، منجر به انحراف از پیش‌بینی‌ها می‌شود. اقتصاد با پیش‌بینی آینده سر و کار دارد اما پیش‌بینی‌های طولانی‌مدت در شرایط فعلی کشور امکان‌پذیر نیست. پیش‌بینی براساس سناریوهایی انجام می‌شود که باید عملی شوند. برای مثال، میزان درآمدزایی مالیاتی و تولید و صادرات نفت مواردی است که پیش‌بینی آن با نوسان همراه است و تابع شرایطی است. نمی‌توان گفت سناریویی که براساس آنها پیش‌بینی انجام شده، قطعاً اتفاق می‌افتد، اما همواره سعی می‌شود انحراف از

پیش‌بینی به حداقل برسد. اگرچه نهادهای بین‌المللی شرایط سختی را برای ایران پیش‌بینی می‌کنند، ام‌سا دولت ایران همچنان اعتقاد دارد که وضعیت مطلوب است. به اعتقاد نگارنده ادعای نهادهای بین‌المللی ناشی از عدم شناخت و آگاهی آنها؛ از تصمیمات ریاست‌جمهور ایران است. این نهادها براساس آنچه پیش از این رخ داده و روند گذشته اقتصاد ایران و متغیرهایی که کمتر از ما نسبت به آن شناخت دارند، پیش‌بینی‌هایی را ارائه می‌کنند، بنابراین اختلافاتی با واقعیت نمایان می‌شود. از طرفی، زمانی که نهادهای بین‌المللی کاهش رشد اقتصادی را برای ایران پیش‌بینی می‌کنند، زنگ هشدار برای ما به صدا درمی‌آید تا نگذاریم این اتفاق رخ دهد. در همین راستا اقدامات پیشگیرانه انجام می‌شود تا توان مقابله با شرایط اقتصادی سخت را داشته باشیم. ممکن است پیش‌بینی نهادها به وقوع نپیوندد اما این اقدامات باعث جلوگیری از بحران‌های آتی می‌شود. در دوره مهم ریاست جمهوری، صادرات نفتی ایران بالای یک میلیون بشکه در روز بود، بره راحتی به کشور بامی‌گشت و توری که امروزه به دلیل سال‌ها تحریم با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم و تولید کارخانجات را کاهش داده، وجود نداشت. امروزه کشور شرایطی به مراتب سخت‌تر از گذشته را تجربه می‌کند. افزایش جمعیت و بالارفتن نقدینگی در جامعه، اثر خود را در برخی بازارها نشان می‌دهد. تجربه‌هایی مانند افزایش قیمت ارز، خودرو و مسکن را در سال‌های گذشته داشته‌ایم که امروزه تاثیرات منفی خود را بروز می‌دهد. این موارد باعث تاثیر بیشتر تحریم در کاهش رشد اقتصادی شده است.

در این شرایط باید اقداماتی برای مواجهه با این کاهش رشد اقتصادی و بهبود آن انجام داد. سیستم بانکی نباید منابع خود را مانند گذشته، حراج کند تا شاهد مواردی چون بانک سرمایه باشیم، از طرفی، سازمان مدیریت و بانک مرکزی نباید ارز ۴۲۰۰ تومانی را برای واردات مواد غیرضروری هزینه کنند. همچنین باید سازمان‌های نظارتی قوی‌تری داشته باشیم تا افزایش قیمت‌ها منطقی‌تر باشد. اینها از جمله مواردی است که قابل کنترل است و تا زمانی که این موارد را در نظر داشته باشیم، می‌توانیم از وخامت اوضاع بکاهیم. شرایط بین‌المللی هم در اختیار دولت نیست و به یقین آمریکا سعی می‌کند راه‌های فرار و دور زدن تحریم را ببندد و حلقه محاصره اقتصادی را تنگ‌تر کند. یکی از راه‌های برون‌رفت از این شرایط، اصلاح نظام بانکی است. باید بدانیم که ضعف این نظام در کدام بخش است و ما در چه راستایی می‌خواهیم این اصلاحات را داشته باشیم. موضوع اصلاح نظام بانکی همچنان در کشور موضوعی مبهم است. باید ابتدا آن را تعریف کرد تا حاصل اقدامات کوتاه‌مدت و اجرایی آن را به سرانجام رساند. رشد اقتصادی حاصل تحولات تولید و مصرف در کشور است، بنابراین اگر بخش نفت ضعیف باشد، تولید و صنعت با رکود توری دست به گریبان باشد، هزینه تولید بالا برود و تولید کمتر صورت گیرد، رشد اقتصادی نامطلوبی را رقم می‌زند. دولت باید سیاست‌های مشخص اقتصادی داشته باشد و با برنامه پیش‌بند. اگر شرایط را به حال خود رها کند تا به ثبات نسبی برسد، ضربه بزرگ‌تری به بدنه اقتصاد کشور وارد می‌شود.

با فروش اوراق انجام شد

تسویه ۷۳ هزار میلیاردی بدهی‌های دولت

دولت تا پایان سال گذشته ۷۳ هزار میلیارد تومان از بدهی‌های خود را از طریق فروش اوراق تسویه کرده است. به گزارش ایسنا، در سال‌های اخیر، تسویه بدهی‌های دولت با انتشار اوراق پرنگتر شده و هر ساله ارقام بالایی به فروش اوراق در بودجه اختصاص پیدا می‌کند. این درحالی است که برای سال ۱۳۹۷ و در تبصره(۵) قانون بودجه و در راستای تسویه بدهی دولت، مجوز انتشار اسناد خزانه صادر شد که براساس آن دولت می‌تواند اسناد خزانه اسلامی را با حفظ قدرت خرید و با سررسید تا سه سال صادر و به طلبکاران در بخش‌های مختلف اختصاص دهد. آخرین گزارش اعلامی سازمان برنامه و بودجه در رابطه با وضعیت تسویه بدهی‌های دولت از کانال انتشار اوراق در سال گذشته، نشان می‌دهد که حدود ۷۳ هزار میلیارد تومان از بدهی‌ها در این رابطه تسویه شده است. بر این اساس، حدود ۱۸ هزار و ۸۲۰ میلیارد تومان بدهی به پیمانکاران، ۳۵ هزار و ۴۴۴ میلیارد تومان برای تسویه و تهاتر اشخاص حقیقی و حقوقی، ۴۲۰۴ میلیارد تومان بابت مطالبات کشاورزان و صندوق بیمه محصولات کشاورزی، ۳۰۰۰ میلیارد تومان مطالبات طرح سلامت، ۳۰۰۰ میلیارد تومان برای فروش اوراق در بازار بورس و تامین نقدینگی، ۹۳۶ میلیارد تومان پرداخت مطالبات توافیر بابت خرید تضمینی برق، ۳۰۰۰ میلیارد تومان برای فروش اوراق در بازار بورس و تامین نقدینگی و همچنین ۸۴۷۲ میلیارد تومان برای بخش‌های متفرقه، اسناد و اوراق مالی منتشر شده تا تسویه بدهی دولت انجام شود.

www.forsatnet.ir

اقتصاد امروز

تلفن مستقیم: ۰۷۳۳۹۰۸۶۰

ایرانی‌ها سالی ۴ میلیون اضافه درآمد دارند

دخل و خرج خانوارها در سال ۹۷



فرصت امروز: تازه‌ترین گزارش مرکز آمار ایران درباره بودجه خانوار نشان می‌دهد متوسط هزینه و درآمد سالانه یک خانوار شهری در سال ۹۷ به ترتیب ۳۹ و ۴۲ میلیون تومان بوده است و در نتیجه، یک خانوار شهری در سال گذشته توانسته ۴ میلیون تومان پس‌انداز کند. به عبارت دیگر، خانوارهای ایرانی به طور متوسط در سال حدود ۴۳ میلیون درآمد دارند که در برابر ۳۹ میلیون تومان هزینه، حدود ۴میلیونی هم اضافه می‌آورند! گزارش مرکز آمار ایران درخصوص بودجه خانوار، حکایت از نکات جالبی دارد و نشان‌دهنده درآمد سالانه ۴۳ میلیونی شهروانشینان و همچنین

هزینه ۲۱ میلیونی خانوارهای روستایی در سال است.

به گزارش مرکز آمار ایران، در سال ۱۳۹۷ تعداد ۲۰۳۵۰ خانوار نمونه در نقاط شهری و ۱۸۶۱۰ خانوار نمونه در نقاط روستایی کشور در طرح آمارگیری هزینه و درآمد خانوار مورد بررسی قرار گرفتند. نگاهی به مهم‌ترین نتایج آمارگیری درخصوص بودجه خانوار در مناطق شهری و روستایی نشان می‌دهد که:

• متوسط هزینه کل خالص سالانه یک خانوار شهری ۳۹۳ میلیون و ۲۲۷ هزار ریال بوده است که نسبت به رقم مشابه در سال قبل ۹۳۰ درصد افزایش نشان می‌دهد. از هزینه کل سالانه خانوار شهری ۹۴ میلیون و ۵۰۵ هزار ریال با سهم ۲۴درصد مربوط به هزینه‌های خوراکی و دخانی ۲۹۸ میلیون و ۷۲۲ هزار ریال با سهم ۷۶درصد مربوط به هزینه‌های غیرخوراکی بوده است. در بین هزینه‌های خوراکی و دخانی، بیشترین سهم با ۲۱درصد مربوط به هزینه گوشت و در بین هزینه‌های غیرخوراکی بیشترین سهم با ۴۵درصد مربوط به هزینه مسکن، سوخت و روشنایی بوده است.

• متوسط درآمد اظهارشده سالانه یک خانوار شهری ۴۳۴ میلیون و ۹۰۵ هزار ریال بوده است که نسبت به سال قبل، ۱۸۶درصد افزایش داشته است. بر این اساس در سال ۱۳۹۷ رشد متوسط درآمد سالانه خانوارهای شهری نزدیک به رشد هزینه کل سالانه است. منابع تامین درآمد خانوارهای شهری نشان می‌دهد که ۳۳.۴درصد درآمد از مشاغل مزد و حقوق‌بگیری، ۱۷درصد از مشاغل آزاد کشاورزی و غیرکشاورزی و ۴۹.۶درصد از محل درآمدهای متفرقه خانوار تامین شده است.

• مقایسه درصد خانوارهای شهری استفاده‌کننده از لوازم عمده زندگی در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۷ نشان می‌دهد که خانوارهای استفاده‌کننده اتومبیل شخصی از ۵۰۶ به ۵۳.۲، یخچال فریزر از ۶۳.۲ به ۶۸.۵، جاروبرقی از ۹۱ به ۹۱.۵، ماشین لباسشویی از ۸۶.۳ به ۸۶.۶، ماشین ظرفشویی از ۷.۳ به ۸.۴، اجاق گاز از ۹۸.۹ به ۹۹.۲ و مایکروویو و فرهای هالوژن‌دار از ۱۲.۴ به ۱۲.۶ افزایش یافته است.

• در سال ۱۳۹۷، عمده‌ترین نوع سوخت مصرفی ۹۳.۷درصد از خانوارهای شهری برای گرم‌ا، گاز طبیعی (شبکه عمومی) بوده است.

• متوسط هزینه کل خالص سالانه یک خانوار روستایی ۲۱۴ میلیون و ۴۷۲ هزار ریال بوده است که نسبت به سال قبل ۲۰درصد افزایش نشان می‌دهد. از هزینه کل سالانه خانوار روستایی ۸۰ میلیون و ۲۴۶ هزار ریال با سهم ۳۷درصد مربوط به هزینه‌های خوراکی و دخانی و ۱۳۴ میلیون و ۲۲۶ هزار ریال با سهم ۶۳درصد مربوط به هزینه‌های غیرخوراکی بوده است. در بین هزینه‌های خوراکی و دخانی، بیشترین سهم با ۲۴درصد مربوط به هزینه آرد، رشته، غلات، نان و فرآورده‌های آن و در بین هزینه‌های غیرخوراکی، بیشترین سهم با ۲۸درصد مربوط به

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از وضعیت دهک‌های درآمدی

دلایل فقر پایدار در ایران

شهری تنها در هفت موقعیت شغلی ۶۵درصد افراد حضور دارند. این تمرکز بالا در تعداد بسیار محدودی شغل دو پیام دارد: اول آنکه در دهک‌های پایین تنوع مهارتی پایینی وجود دارد و همین امر سبب شده است تا موقعیت‌های شغلی به تعداد بسیار معدودی محدود شود و از طرف دیگر این تمرکز بالا به معنای عرضه بیشتر در موقعیت‌های شغلی خاص و در نتیجه احتمالاً دستمزد پایین‌تر خواهد بود. از طرف دیگر این مشاغل نوعاً مشاغل با مهارت ساده و بدون آموزش هستند. درنتیجه برای بهبود در وضعیت درآمدی دهک‌های پایین، آموزش‌های مهارتی از اولویت بالایی برخوردار است.

از سوی دیگر حضور فقرا در مشاغل غیررسمی و عدم بهره‌مندی آنها از قانون کار و نیز خدمات بیمه‌ای یکی دیگر از عواملی است که مانع از خروج آنها از فقر می‌شود. به نظر می‌رسد که تعدد دستگاه‌های متولی کاهش فقر امر کاهش فقر در ایران را با سختی مواجه کرده است. وجود یک برنامه‌ریزی مرکزی بلندمدت که به تقسیم وظایف و جلوگیری از همپوشانی فعالیت‌های حمایتی توسط دستگاه‌های مختلف و هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی بینجامد، می‌تواند از هدررفت منابع صرف‌شده در زمینه کاهش فقر کاسته و به افزایش بازدهی فعالیت‌ها بینجامد.
• دسترسی نامتوازن به تسهیلات بانکی: در ایران دسترسی به خدمات مالی با وجود توسعه ساخت‌افزایی مناسب و قابل رقابت با کشورهای توسعه‌یافته، به نحوی نامتوازن توسعه‌یافته است. برای مثال میزان استفاده از تسهیلات بانکی میان دهک‌های مختلف درآمدی تفاوت چشمگیر دارد. از دلایل این امر می‌توان به دیوانسالاری پرپیچ و خم و بار سنگین قوانین و مقررات نامساعد و اضافی در نظام بانکی کشور، هزینه‌های بالای عملیات و پایش و دشواری‌های تهیه وثایق اشاره کرد که سادگی و سهولت دسترسی را تحت‌الشعاع قرار می‌دهند.

همچنین می‌توان به مهاجرت‌های نامناسب و برنامه‌ریزی نشده درون کشوری و برون کشوری، بالا رفتن نرخ شهرنشینی، خروج افراد متخصص و تحصیلکرده از کشور و ورود نیروی کار ساده و ارزان به کشور، رشد جمعیت با سن بالای ۵۵ سال که نیازمند خدمات بازنشستگی و بیمه‌ای هستند، نرخ رشد بالای جوانان در سن کار بیکار یا خارج از بازار کار، افزایش ناگهانی و بی‌روبه نرخ ارز و انتظارات تورمی حاصل از آن و عدم توجه به ارتقای سطح اقتصادی و اجتماعی مناطق در افزایش ضریب دسترسی به زیرساخت‌های اساسی و همچنین عدم آینده‌نگری و برنامه‌ریزی مناسب برای کاهش اثرات نامطلوب برخورد با تکانه‌های خارجی احتمالی اشاره کرد.

• طراحی و اجرای سند کاهش فقر: یکی از پیشنهاد‌های مرکز پژوهش‌ها برای خروج از فقر و کاهش محرومیت، طراحی و اجرای سند کاهش فقر

است. هدف از تدوین سند راهبردی کاهش فقر، هماهنگ‌سازی دستگاه‌ها برای رسیدن به اهداف قابل دسترسی از طریق برنامه‌های کارشناسی‌شده کاهش فقر است. تدوین این سند در ایران می‌تواند اهدافی از این قبیل را محقق سازد: اهداف مورد اتفاق دستگاه‌ها در مقابله با فقر را مشخص کند، ارزیابی از سیاست‌های کاهش فقر را فراهم کند، به تخصیص بهینه منابع کمک کند، از همپوشانی فعالیت‌ها جلوگیری به‌عمل آورد.

یکی دیگر از این پیشنهادها، شواهدمحور شدن سیاست‌گذاری و اجرا است و منظور از شواهدمحور شدن، استفاده درست از اطلاعات و تجربیات در برنامه‌ریزی، اجرا و نظارت و ارزیابی است. استفاده از شواهد در فرآیند منسجم نظارت و ارزیابی برای بهبود پروژه الزامی است.

یکی دیگر از پیشنهادها هم مشارکت ذی‌نفعان در برنامه‌ریزی و نظارت است. تجربه اصلاح فرآیندها با مشارکت ذی‌نفعان نشان می‌دهد که مشارکت آنها می‌تواند کارآمدی برنامه‌ها را به‌شدت افزایش دهد. به عنوان نمونه، در تجربه اصلاح فرآیند بیمه اجتماعی کارگران ساختمانی، انجمن کارگران ساختمانی در بازطراحی فرآیند بیمه اجتماعی کارگران ساختمانی و ارزیابی ثبت‌نام‌کنندگان مشارکت کرد. این تغییر توانست دقت شناسایی برنامه را به‌شدت افزایش و هزینه‌های طرح را به‌شدت کاهش دهد.

همچنین یکی دیگر از پیشنهادات پیش‌بینی تکانه‌های احتمالی خارجی و برنامه‌ریزی برای مقابله با آنها تصمیمات شتاب‌زده و بدون مطالعه در زمان بحران ممکن است عواقب نامطلوبی را به دنبال داشته باشد. از آنجایی‌که کشور ما غالباً با تکانه‌های خارجی ازجمله تحریم‌ها مواجه بوده است لازم است جنبه‌های مختلف از قبل مورد مطالعه قرار گرفته و دستورالعمل‌های مشخص برای مقابله با هر بحران تعیین شود تا از عکس‌العمل‌های شتابزده جلوگیری به عمل آید.

• پیشنهاد ایجاد اشتغال مولد: یکی دیگر از پیشنهاد‌های مرکز پوهش‌ها، «ایجاد اشتغال مولد» است. از آنجایی‌که نیروی کار تنها دارایی اکثر فقراست، افزایش درآمد فقرا از طریق ایجاد اشتغال مولد می‌تواند اصلی‌ترین راه مقابله با فقر باشد. کاهش توان اشتغال‌زایی بخش‌های مختلف اقتصاد ایران از طریق کاهش فرصت‌های شغلی، افزایش نرخ بیکاری و از میان رفتن امکان کسب درآمد، کاهش نرخ مزد و گسترش فقر در میان شسافلین منجر به افزایش فقر شده است. در حال حاضر ترکیبی از نرخ بالای بیکاری و افزایش سهم اشتغال غیررسمی با مزدهای پایین از عوامل مهم بالارفتن نسبت جمعیت زیر خط فقر در ایران است. به همین جهت شناسایی موانع رشد اشتغال و اعمال سیاست‌های مناسب برای تسریع آهنگ رشد اشتغال ازجمله راهکارهای اساسی برای کاهش فقر خواهد بود.

مسکن، سوخت و روشنایی بوده است.

• متوسط درآمد اظهارشده سالانه یک خانوار روستایی ۲۳۳ میلیون و ۱۱۴ هزار ریال بوده است که نسبت به سال قبل ۱۵۵درصد افزایش داشته است. منابع تامین درآمد خانوارهای روستایی نشان می‌دهد که ۳۰.۷درصد از مشاغل مزد و حقوق‌بگیری، ۳۱.۹درصد از مشاغل آزاد کشاورزی و غیرکشاورزی و ۳۷.۴درصد از محل درآمدهای متفرقه خانوار تامین شده است.

• مقایسه درصد خانوارهای روستایی استفاده‌کننده از لوازم عمده زندگی در سال ۱۳۹۶ نسبت به سال ۱۳۹۷ نشان می‌دهد که خانوارهای استفاده‌کننده اتومبیل شخصی از ۲۹.۶ به ۳۲.۳، یخچال فریزر از ۴۵.۲ به ۴۹.۲، اجاق گاز از ۹۸ به ۹۸.۳، جاروبرقی از ۶۴.۶ به ۶۶.۱، ماشین لباسشویی با ۵۳.۹ به ۵۶، ماشین ظرفشویی از ۳ به ۵ و مایکروویو و فرهای هالوژن‌دار از ۱.۹ به ۲درصد افزایش رسیده است.

• در سال ۱۳۹۷ عمده‌ترین نوع سوخت مصرفی ۹۷.۸درصد از خانوارهای روستایی برای گرم‌ا، گاز طبیعی(شبکه عمومی) و ۲۰.۴درصد نفت سفید بوده است.

• بررسی متوسط هزینه کل سالانه یک خانوار شهری نشان می‌دهد که استان تهران با ۵۸۴ میلیون و ۶۷۶ هزار ریال بیشترین و استان کرمان با ۲۲۷ میلیون و ۴۱۵ هزار ریال کمترین هزینه را در سال ۱۳۹۷ داشته‌اند.
• همچنین استان تهران با ۶۴۰ میلیون و ۳۰۳ هزار ریال بیشترین و استان آذربایجان غربی با ۲۶۴ میلیون و ۷۱۱ هزار ریال، کمترین متوسط درآمد سالانه یک خانوار شهری را در سال ۱۳۹۷ به خود اختصاص داده است.

یادداشت

فروش املاک مازاد دولت به عرضه مسکن ارزان کمک می‌کند؟

علیرضا سرحدی

تحلیلگر بازار مسکن

وزیر اقتصاد از این می‌گوید که قرار است عرضه مسکن زیاد شود. تدبیر دولت در این زمینه مولدسازی دارایی‌های دولت است. انطور که وزیر می‌گوید بخشی از املاک و اموال مازاد دولت برای عرضه مسکن واگذار می‌شود. هر چند واگذاری املاک مازاد دولت یک اقدام مطلوب ارزیابی می‌شود اما مشخص نیست که قرار است دولت چطور و با چه شرایطی این املاک را واگذار کند؟ حجم این املاک و اموال که قرار است واگذاری آن به کمک عرضه مسکن ارزان بیاید به چه اندازه است؟ آیا این میزان کفاف کمبود مسکن را می‌دهد؟ آیا دولت می‌خواهد از اعتبار حاصل از فروش این اموال و املاک مازاد به تهیه مسکن ارزان کمک کند یا صرف فروش این املاک برای تنظیم بازار، موردنظر است؟

هر زمان که حرف از تهیه مسکن ارزان قیمت می‌شود، همه نگران می‌شویم. آخرین پروژه دولت برای تهیه مسکن ارزان قیمت، مسکن مهر بود. پیش از راه‌اندازی پروژه از این گفتند که مسکن به دلیل قیمت زمین گران است و اگر قیمت زمین را از مسکن جدا کنیم، مسکن ارزان قیمت را می‌توان به اندازه کافی عرضه کرد. نتیجه این بود که برای ساخت مسکن به بیابان‌ها رفتند که هیچ امکاناتی نداشتند و البته کیفیت ساخت هم مطلوب نبود. اگر دولت به دنبال ساخت مسکن با این اعتبار برای مردم است، این نگرانی وجود دارد که دوباره در مسیر ساخت مسکن ارزان اما بی کیفیت در مناطقی بدون وجود زیرساخت‌های لازم برای سکونت قرار بگیرد. اگر قرار است با عرضه مسکن ارزان به دامی مشابه مسکن مهر بفتیم، باید به روش‌های دیگر روی آورد. اکنون مشخص نیست که دولت می‌خواهد مسکن مهر را ادامه دهد یا بعضی واحدها را خراب کند. سوال دیگر این است که دولت کدام املاک و اموال مازاد خود را برای تهیه مسکن ارزان عرضه می‌کند؟ آیا ساختمان‌های مسکونی در اختیار دولت یا ساختمان‌های بزرگ و املاکی مشابه آنچه توسط نهادها و بنیادها اداره می‌شود واگذار خواهد شد؟ این نگرانی وجود دارد که این املاک در فرآیند واگذاری براساس روابط عرضه شود که در این وضعیت اثری در وضعیت عرضه مسکن ارزان برای قشر کم‌درآمد نخواهد داشت. راه حل همیشگی تولید مسکن ارزان بارها از سوی کارشناسان به دولت‌ها گوش‌خسزد شده است. اول از همه باید در بورس بازی و کالایی بودن مسکن تجدیدنظر شود. قیمت‌های کنونی مسکن واقعی نیست. ساختمان از چوب و آجر است اما همین چوب و آجر چند کوچه بالاتر قیمت دیگری پیدا می‌کند. این نشان می‌دهد که در بازار مسکن اتفاق دیگری در حال رخ دادن است. درواقع ضوابط اقتصادی نادرستی که در جامعه حاکم است، نقدینگی که دست مردم است و دولت برنامه‌های برای جذب آن ندارد و هرچند سسال یک‌بار به یک بازار مثل مسکن و دلار و طلا هجوم می‌برد، ریشه مشکلات است. اگر دولت‌ها ضوابط اقتصادی را طوری تنظیم کنند که گرانی مهر شده و تورم کاهش پیدا کند، نیازی به مداخلات این‌چنینی دولت‌ها در بازارها نیست، اما در شرایط بحرانی

مثل امروز که مردم تحت فشار هستند و محرومیت‌های عجیبی در بخش مسکن ایجاد شده، شاید بتوان با روش‌هایی از التهاب بازار کم کرد. دولت اگر اعتبار لازم برای عرضه مسکن ارزان را از طریق فروش املاک و اموال مازاد خود تامین کند، باید پیش از هر اقدامی از یک تیم کارشناسی قوی زیر نظارت وزارت راه و شهرسازی و نظام مهندسی بهره‌بربرد. طراحی پروژه‌هایی برای ساخت مسکن ارزان قیمت یک امر معمول در همه کشورهاست و کار سختی نیست. حتی در شهر تهران با وجود فشاردگی و تراکم موجود، زمین‌هایی با کاربری غیرمسکونی وجود دارد که مدت‌هاست بلااستفاده مانده، مثال آن هم زمین‌های یادگان یا فضاهای باز دیگری است که کاربری آن عملی نشده است. نکته مهم دیگر مساماندهی خانه‌های خالی است که تهیه مسکن را در یک شهر ۸ میلیون نفری دشوار کرده است. در شهر تهران کمبود مسکن نداریم و بی‌خانه ماندن بسیاری از اقشار در پایتخت کشور به دلیل نوسانات مسکن و عدم استفاده از ظرفیت‌های موجود است.

وزیر راه و شهرسازی خبر داد

ساخت ۱۱۰ هزار واحد «اقدام ملی» با حضور رئیس‌جمهور

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به طرح اقدام ملی مسکن گفت کلنگ عملیات اجرایی ساخت ۱۱۰ هزار واحد مسکونی از طرح اقدام ملی در هفته دولت با حضور رئیس‌جمهوری زده می‌شود. به گزارش وزارت راه و شهرسازی، محمداسلامی افزود: حدود ۶۰ هزار واحد از این طرح هم‌زمان با رونمایی آن در سال گذشته توسط رئیس‌جمهوری آغاز شد و در هفته جاری عملیات اجرایی ساخت ۱۱۰ هزار واحد از این طرح کلنگ‌زنی می‌شود. اسلامی ادامه داد: رئیس‌جمهوری روی موضوع مسکن تأکید ویژه دارند و همه سعی ما از زمان ورود این بوده که بتوانیم جریان‌سازی پایداری را برای تولید مسکن داشته باشیم. این جمله به این معنا است که برای جامعه هدف ما هستند اعتماد و اطمینان داشته باشیم. یعنی اقشاری که جامعه هدف ما هستند و تکلیف قانونی داریم که زمینه خانه‌دار شدن آنان را فراهم کنیم. اعتماد داشته باشند و ما هم اطمینان داشته باشیم که این برنامه محقق می‌شود و آنان می‌توانند در زمانی مشخص صاحب‌خانه شوند. او درباره شیوه‌های تولید مسکن از گذشته تا امروز گفت: حرف زدن کار آسانی است، مهم این است که جامعه هدف خودمان را بشناسیم، از استطاعت جامعه هدف ارزیابی درستی داشته باشیم و مسکنی که عرضه می‌کنیم با این استطاعت خرید انطباق داشته و اطمینان داشته باشیم که این اتفاق می‌افتد. اسلامی درباره جامعه هدف گفت: پارسال مطابق اطلاعات مرکز آمار ایران، ۵۴۵ هزار ازدواج اتفاق افتاد و اگر فرض کنیم که این رقم ثابت باشد پیش‌بینی می‌شود که در پنج سال آینده حداکثر به رقم ۵۰۰ هزار ازدواج برسیم و بنابراین این تعداد زوج خانه‌اولی نیاز به مسکن دارند.

وی ادامه داد: درصدی از این زوج‌ها می‌توانند مساله مسکن را حل کنند، اما درصدی باقی می‌مانند که جامعه هدف ما می‌شوند و باید زمینه خانه‌دار شدن آنان را فراهم کنیم؛ این جامعه هدف را ۸۰ درصد در نظر گرفتیم و آن را در برنامه اقدام ملی قرار دادیم. او با اشاره به وجود نزدیک به ۲۴ میلیون واحد مسکونی و بیش از ۲۲ میلیون خانوار در کشور، گفت: هرچند تعداد خانه‌ها بیشتر از شمار خانوارها است، اما مسکن از نظر کیفیت، ارزشی و غیر قابل انطباق با جامعه‌ای که نیازمند است نیست، بنابراین باید خانه‌هایی را مطابق با ضوابط که بین ۷۰ تا ۱۰۰ متر است را برای این نوع جامعه تدارک دید.



وی با بیان اینکه طرح صندوق تامین ودیعه مسکن در کوتاه‌مدت می‌تواند اثرگذار باشد، اظهار داشت: راهکار موثر و پایدار برای رفع مشکل بازار مسکن افزایش درآمد خانوار است که ریشه در رشد اقتصادی دارد. از سوی دیگر افزایش عرضه می‌تواند باعث ایجاد تعادل بین عرضه و تقاضا در بازار شود و قیمت‌ها را متعادل کند، اما طرح‌هایی مانند صندوق ودیعه با نرخ مناسب اقشار کم‌درآمد می‌تواند در کوتاه‌مدت موثر باشد به شرطی که مدت زمان تصویب و اجرای آن به طولانی و زمان‌بر نباشد.

نقش شرکت‌های اجاره‌داری در بازار مسکن

در کارنامه موفق بسیاری از کشورها در کنترل بازار مسکن در بخش اجاره، فعال‌سازی شرکت‌های اجاره‌داری دیده می‌شود. یکی از پیشنهادهای مطرح دولت هم برای مساماندهی بازار اجاره کشور راه‌اندازی و تأسیس شرکت‌های اجاره‌داری است. با توجه به افزایش نرخ اجاره در کشور، ساخت‌وساز مسکن با هدف ورود این واحدها به بازار اجاره افزایش می‌یابد از این رو حضور شرکت‌های اجاره‌داری برای مدیریت واگذاری واحدهای مجتمع‌های مسکونی به مستاجران و تعمیرات و نگهداری آنها الزامی است.

در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته اروپایی تجربه ساخت مجتمع‌ها و شهرک‌های مسکونی مختص اجاره از سوی بخش خصوصی با حمایت دولت وجود دارد که از این طریق قوانین خودخواهانه و نانوشتنه مالکان خرد را شکستماند و توانستند قیمت‌ها را به حد تعادلی برسانند.

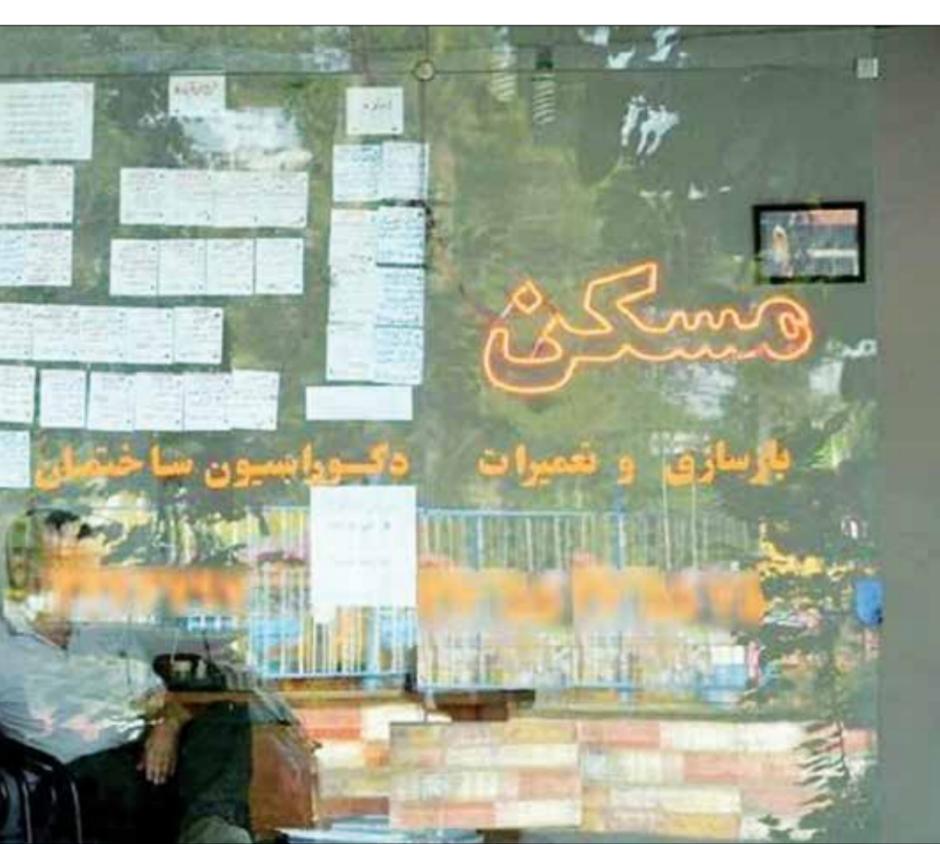
در کشورمان هم با الگوبرداری از این طرح‌ها و پروژه‌ها پیشنهاد تأسیس این شرکت‌ها داده شده است که البته این پیشنهاد هم در حد حرف است و هنوز به مرحله اجاره نرسیده است. مهم‌ترین مزیت این اقدام، ایجاد رقابت بین مالکان انبوه مسکن و مالکان خرد برای کاهش قیمت اجاره و افزایش سطح ارائه خدمات و سرویس‌های استاندارد به مستاجران است.

با توجه به رکود بخش مسکن، اقتصاد کشور از گردش نقدینگی این بخش بی‌نصیب شده است. از سوی دیگر نیاز سالیانه به حدود ۹۰۰ هزار واحد مسکونی به انباشت تقاضا منجر شده که تلفیق این حجم تقاضا با نقدینگی ۲۲۰۰ هزار میلیارد تومانی به جهش قیمت مسکن منجر شده است. وی، علت افزایش ۲۵ درصدی صدور پروانه‌های ساختمانی در زمستان ۱۳۹۷ را ارائه تحقیقات ۳۰ درصدی به سازندگان دانست و گفت: معتمد آمار ماه‌های بعد قطعاً نشان‌دهنده کاهش تعداد پروانه‌های ساختمانی خواهد بود. مشاهدات عینی از ورود به دوره رکود حکایت دارد و اوضاع همانند سال ۱۳۹۵ شده است.

رئیس کانون انبوه‌سازان با بیان اینکه برنامه اقدام ملی ایراداتی دارد که باید دیده و ترمیم شود، گفت: به دلیل آسیب‌هایی که چند سال یک بار از نوسانات قیمتی در سطح اقتصاد کلان متوجه فعالان حوزه ساخت و ساز می‌شود، سازندگان دیگر ریسک سرمایه‌گذاری را نمی‌پذیرند. سال گذشته و امسال قیمت مصالح ساختمانی ۳ تا ۴ برابر شده است. ابتدا باید این اطمینان در بخش عمومی اقتصاد ایجاد شود که دیگر نوسانات قیمتی نخواهیم داشت، در گام بعدی باید ۳۰ تا ۴۰ هزار میلیارد تومان منابع به بخش مسکن و ساختمان تزریق شود و با تسهیلات بانکی به دو برابر برسد. دولت باید یارانه تسهیلات را بپذیرد و نرخ سود را به زیر ۱۰ درصد برساند. به گفته بزرگ، گام بعدی، تعریف پروژه است که حتماً باید در قالب تفاهنامه باشد تا طرفین به تعهدات خود عمل کنند. بارها اعلام کردیم تا زمانی که موانع سسر راه تولید برداشته نشود وزارت راه و شهرسازی نمی‌تواند به وظایف قانونی خود عمل نکند، لذا نباید سیاست‌گذاری کند. برای اینکه بتوان مشکل مسکن دهک‌های ۱ تا ۶ را برطرف کرد باید به ماده یک قانون ساماندهی مسکن عمل شود و حتماً باید برای اجرای این قانون متولی تعیین شود.

شرکت‌های اجاره‌داری به کمک آشفته بازار اجاره مسکن می‌آیند؟

راهی برای نجات مستاجران



با نرخ ۳۶ درصد به موجر اجاره پرداخت کنند با استفاده از منابع این صندوق ودیعه موردنیاز را از این صندوق با نرخ ۲۲ درصد تامین سازند. برخی از کارشناسان بر این باورند هرچند این طرح می‌تواند مشکلات مستاجران را تخفیف دهد اما طولانی بودن پروسه تصویب و اجرا و بالا بودن نرخ سود آن، کارآمدی و اثرگذاری طرح را کاهش داده است.

صندوق تامین ودیعه، مسکن است نه درمان

فردین یزدانی، مدیر علمی طرح جامع مسکن درباره طرح صندوق تامین ودیعه مسکن گفت: اجرای این طرح نمی‌تواند مشکل بازار مسکن در بخش اجاره را برطرف سازد، اما به طور قطع می‌تواند اثر مشکلات را تخفیف دهد و برای عده‌ای نقش مسکن را داشته باشد.

وی با اشاره به عملکرد این صندوق اظهار داشت: این صندوق می‌تواند برای قراردادهای رهن مناسب باشد چراکه استفاده از تسهیلات این صندوق به صرفه‌تر از تبدیل ودیعه به اجاره است به این معنا که نرخ سود این تسهیلات طبق گفته وزارت اقتصاد حدود ۲۲ درصد است، اما در حال حاضر در بازار نرخ تبدیل ودیعه به اجاره با نرخ ۳۰ درصد محاسبه می‌شود اما مشکل این است که عمده مالکان به دنبال اجاره‌بها هستند و نه قراردادهای رهن کامل.

یزدانی با بیان اینکه این طرح می‌تواند یک گام رو به جلو برای رفع مشکل مستاجران باشد، ادامه داد: این موضوع طرح جدیدی نیست. در اواسط دهه ۸۰ هم بنیاد مسکن اقدام به ارائه تسهیلات قرض‌الحسنه ودیعه مسکن کرد و تا حدودی هم توانست در بازار اثرگذار باشد. مدیر علمی طرح جامع مسکن درباره معایب این طرح و پیشنهاد گفت: مخاطب این طرح اقشار کم‌درآمد و مستاجران هستند بنابراین نرخ سود ۲۲ درصد مناسب این دهک از جامعه نیست. از سوی دیگر اجرای این دست از طرح‌ها مناسب فصل نقل و انتقالات مسکن است. تقریباً ۲۰ درصد از معاملات اجاره در نیمه دوم سال انجام می‌شود، بنابراین این اقدامات باید در فصل اجاره یعنی نیمه اول سال به اجرا می‌رسید.

جزئیات ساخت ۴۰۰ هزار واحد مسکونی در قالب طرح «اقدام ملی»

ورود اولین محرک به ساخت‌وساز مسکن

به خریدار پرداخت می‌شود یا اینکه تسهیلات به انبوه‌سازان پرداخت می‌شود و انبوه‌سازان می‌توانند این تسهیلات را انتقال دهند.

سهم ۹۰ درصدی بخش خصوصی در ساخت و ساز و اما واقعیت این است که حدود ۹۰ درصد ساخت و ساز برعهده بخش خصوصی است. به دنبال رکود سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۷ در بخش مسکن و ساختمان، از اواسط سال ۱۳۹۷ ترمیم اعتماد از دست رفته برای انجام ریسک سرمایه‌گذاری در ساخت و ساز، مهم‌ترین اقدام سیاست‌گذار بازار مسکن برای ارزیابی شد. با اینکه بعد از افزایش قیمت مسکن در زمستان سال گذشته پروانه‌های ساختمانی ۲۵ درصد نسبت فصل مشابه سال قبل از آن افزایش یافت، نوسانات قیمتی در بازار مسکن با افت ۵۳ درصدی معاملات کل کشور در ۱۵ روز ابتدای مردادماه سال جاری همراه شد. لذا این نگرانی به وجود آمد که ساخت و ساز مجدداً وارد رکود شود. در این شرایط خریدن مسکن شاید داروی موقتی برای کنترل قیمت‌ها باشد اما در بلندمدت نتیجه معکوس برای بازار مسکن خواهد داشت.

مهم‌ترین راهکار، حمایت دولت از تولید مسکن در کشور است که وزارت راه و شهرسازی این سیگنال را دریافت و اولین نسخه را برای ترغیب بخش خصوصی به ساخت و ساز نوشت. تعریف ۴۰۰ هزار واحد مسکونی در قالب طرح اقدام ملی که تاکنون ۵۷ هزار و هشتاد واحد آن در شهرهای جدید آغاز شده و قرار است عملیات آغاز ۱۵۰ هزار واحد دیگر نیز در روزهای آینده توسط رئیس‌جمهور کلید بخورد، شروعی برای پای کار آوردن سازندگان است.

سازندگان: بخش مسکن ۳۰ تا ۴۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی نیاز دارد چالش‌های طرف عرضه برای ورود به حوزه ساخت و ساز از نگاه رئیس کانون انبوه‌سازان ارزیابی شد. جمشید بزرگ با بیان اینکه فعالان بخش مسکن و ساختمان ۳۰ درصد بودجه شهرداری‌ها را تامین می‌کنند، گفت:

ایجاد صندوق تامین ودیعه مسکن برای کاهش فشار بر مستاجران از دید برخی کارشناسان چاره‌ای کوتاه‌مدت به شمار می‌آید. در این میان راهکارهای دیگری همچون راه‌اندازی شرکت‌های اجاره‌داری نیز می‌تواند راهگشا باشد.

به گزارش ایرنا، طبق یک قانون نانوشته در بازار، تعیین اجاره‌بها تابع ارزش ملک است و با توجه به افزایش جهشی قیمت مسکن طی یک سال گذشته ناشی از هجوم نقدینگی به این بخش از اقتصاد برای حفظ ارزش دارایی‌ها، میزان اجاره بها هم به طور قابل توجهی افزایش یافت، به طوری که میانگین افزایش اجاره بها به ۳۰ درصد رسید حال اینکه این عدد در برخی از مناطق تهران بیش از ۵۰ درصد هم برآورد شد.

این افزایش قیمت اجاره واکنش دولت را در پی داشت و وزیر راه و شهرسازی از صاحبخانه‌ها درخواست کرد مراعات شرایط حال مستاجران را بکنند. از آنجایی که توصیه و درخواست از موجران راه به جایی نبرد، مسئولان تصمیم گرفتند برای اولین بار به طور مستقیم وارد بازار اجاره شوند و الزام افزایش اجاره بها تا سقف ۳۰ درصد را مطرح کنند. در این راستا قرار بر این شد که کمیته تعیین اجاره‌بها در دولت تشکیل شود که این راهکار هم به اجرا نرسید.

در نهایت وزارت راه و شهرسازی طرح افزایش عرضه مسکن در قالب آغاز به ساخت ۴۰۰ هزار واحد مسکونی را در دستور کار قرار داد و وزارت اقتصاد طرح صندوق تامین ودیعه را پیشنهاد داد. در حالی که تنها یک ماه از تابستان، فصل نقل و انتقالات مسکن در بازار اجاره باقی مانده هیچ یک از طرح‌ها و برنامه‌ها به داد مستاجران نرسید.

البته طرح بلندمدت اقدام ملی حمایت از تولید و عرضه مسکن با ساخت ۴۰۰ هزار واحد مسکونی در دست اجرا است اما طرح کوتاه‌مدت وزارت اقتصاد هنوز به تصویب نرسیده است. طبق اعلام «محمدعلی دهنوی» معاون وزیر اقتصاد، این صندوق کمک می‌کند تا نرخ تبدیل ودیعه به اجاره از ۳۰ درصد به ۲۲ درصد کاهش یابد. همچنین، وزارت اقتصاد پیشنهاد راه‌اندازی صندوقی را داده تا مستاجران به جای اینکه

با آغاز هفته دولت، ثبت‌نام برای دریافت مسکن در قالب طرح اقدام ملی تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی که به صورت پایلوت از استان کرمان آغاز شده، نقطه شروع رونق‌دهی به ساخت و ساز محسوب می‌شود؛ با توجه به شروع این پروژه، رشد ۲۵ درصدی پروانه‌های ساختمانی، افت معاملات و انتظار برای کاهش قیمت‌ها افق بازار مسکن امیدوارکننده شده است.

به گزارش ایسنا، ابتدای هفته معاون بنیاد مسکن از ثبت نام طرح اقدام ملی تولید و عرضه مسکن در حوزه مربوط به این نهاد خبر داد. قرار است ۱۰۰ هزار واحد از ۴۰۰ هزار واحد این برنامه توسط بنیاد مسکن، ۲۰۰ هزار واحد توسط شرکت عمران شهرهای جدید و ۱۰۰ هزار واحد توسط شرکت بازآفرینی شهری تولید شود. مطابق اعلام جواد حق‌شناس، معاون مسکن شهری بنیاد مسکن انقلاب اسلامی، تفاوت طرح اقدام ملی با مسکن مهر در این است که قبل از ساخت واحدهای مسکونی، تقاضا برای ساخت مدنظر است.

به گفته حق‌شناس، افرادی که دارای زمین هستند تسهیلات ساخت و معوز برای ساخت در اختیار آنها قرار می‌گیرد و برای افراد فاقد زمین از اجزای دولتی که در اختیار این طرح است استفاده می‌شود، به‌طوری‌که با سازندگان وارد مذاکره می‌شویم و تا حدودی بر سر قیمت تمام شده به توافق می‌رسیم و در سامانه قیمت‌ها بسته به نوع پروژه درج خواهد شد. معاون بنیاد مسکن انقلاب اسلامی درباره تسهیلات ارائه‌شده به این طرح بیان کرده است: با توجه به توافقاتی که با بانک مسکن صورت گرفته است متوسط تسهیلات تا ۷۵ میلیون تومان با سود ۱۸ درصد است، این تسهیلات نیاز به سپرده‌گذاری ندارد و تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان نیز می‌رسد، البته بانک مسکن در کنار این تسهیلات، تسهیلات جعاله نیز پرداخت می‌کند. تسهیلات ۷۵ میلیون تومانی یا به‌صورت تسهیلات خرید

بانک نامه



ثبات بازار به معنای کاهش قیمت‌ها نیست

۴ نکته همتی درباره ثبات بازار

رئیس کل بانک مرکزی در تازه‌ترین یادداشت اینستاگرامی خود نکاتی پیرامون ثبات در بازار را مطرح کرد. عبدالناصر همتی در این یادداشت نوشت: طی دو الی سه ماه گذشته در پست‌های اینستاگرامی و مصاحبه‌هایی که با رسانه‌ها داشتیم، از ثبات نسبی حاکم در بازار ارز و به تبع آن در سایر بازارها، یاد کرده و از کاهش تدریجی نرخ تورم ماهانه و نقطه به نقطه، به عنوان نشانه‌های حرکت به سمت ثبات یاد کردم. در این زمینه، چند نکته را باید توضیح دهم:

❖ ثبات بازار قطعاً به معنای توقف یا کاهش قیمت‌ها و رفع فشار اقتصادی بر طبقات درآمدی متوسط و پایین جامعه، نیست و صرفاً شکست فشار حداکثری آمریکا، در نیل به اهدافش را نشان می‌دهد. لذا حمایت از اقشار با درآمد ثابت و پایین بایستی با جدیت پیگیری شود.
❖ در کنار برنامه‌ریزی‌های دولت، امید به بهبود شرایط، با توجه به عزمی که در تولیدکنندگان و نیز اخبار واصله از گوشه و کنار کشور در تلاش برای رونق تولید ملی می‌رسد، به شدت نسبت به شش ماه پیش فزونی یافته است.

❖ تلاش‌ها برای افزایش درآمدهای ارزی ناشی از صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی و مهم‌تر از همه صادرات غیرنفتی به روش‌های مختلف در حال گسترش است.

❖ تلاش کشورهای همراه با تحریم، برای فاصله گرفتن از اشتباه خود و از همه مهم‌تر، ارائه برخی از پیشنهادها، برای کسب رضایت ایران، جهت پذیرش مذاکره، سیگنال‌های مهمی است از پیروزی مردم ایران در صحنه مقاومت اقتصادی و نیز قدرت‌نمایی‌اش در منطقه.

بانک‌ها ۴برابر جمعیت ایران کارت صادر کردند

هر ایرانی چند کارت بانکی دارد؟

طبق آمار بانک مرکزی، بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری ۳۴۲میلیون و ۹۸۲هزار کارت بانکی در قالب کارت برداشت، اعتباری، هدیه و کارت پول الکترونیک تا پایان خردادماه صادر کرده‌اند.

به گزارش تسنیم، تازه‌ترین گزارش آماري اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی از تعداد کل کارت‌های صادرشده توسط شبکه بانکی کشور تا پایان خردادماه ۹۸ نشان می‌دهد که بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری ۳۴۲ میلیون و ۹۸۲ هزار کارت بانکی در قالب کارت برداشت، اعتباری، هدیه و کارت پول الکترونیک تا پایان خردادماه صادر کرده‌اند. با این حساب و توجه به جمعیت ۸۰میلیونی ایران می‌توان گفت که هر ایرانی حداقل ۴کارت بانکی در جیب دارد.

در این گزارش آمار سه‌ماهه ابتدایی سال جاری در بخش‌های کارت برداشت، کارت اعتباری، کارت خرید یا هدیه و کارت‌های پول الکترونیک در دو قسمت استان تهران و سایر استان‌ها منتشر شده است؛ البته این آمار در حالی منتشر شده که گزارش اعلامی برخی بانک‌ها از جمله انصار، ایران‌زمین، توسعه صادرات، تجارت، پارسیان و پست بانک ایران درخصوص تعداد کارت‌های بانکی به‌روز نبوده و متعلق به سال‌های گذشته است.

❖ کارت برداشت: براساس گزارش بانک مرکزی، تا پایان خردادماه بالغ بر ۲۲۸ میلیون و ۷۹۵ هزار و ۸۳۱ کارت بانکی از نوع برداشت در شبکه بانکی صادر شده که بانک سپه با تعداد ۲۸ میلیون و ۵۲۸ هزار و ۷۱۶ کارت، بیشترین صدور کارت برداشت میان بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری کشور را داشته و بانک‌های ملی ایران، ملت، صادرات و کشاورزی در رده‌های بعدی قرار دارند؛ از نسوی دیگر بانک خاورمیانه کمترین تعداد کارت برداشت را در شبکه بانکی صادر کرده است.

آمار منتشرشده از صدور کارت برداشت در استان تهران حاکی از آن است که در پایتخت بالغ بر ۴۳ میلیون و ۴۸۰ هزار و ۴۱۵ کارت بانکی توسط شبکه بانکی صادر شده که از این میان بیشترین سهم از کارت‌های بانکی صادره متعلق به بانک‌های سپه، ملی و ملت است. همچنین در سایر استان‌های ایران در حدود ۱۸۳ میلیون کارت بانکی صادر شده که بانک سپه، ملی و ملت بیشترین کارت صادرشده را در اختیار خود دارند.

❖ کارت اعتباری: تا پایان خردادماه بالغ بر ۲ میلیون و ۶۸۷ هزار و ۷۲۱ کارت بانکی از نوع اعتباری در شبکه بانکی صادر شده که بانک ملت با تعداد یک میلیون و ۲۱۳ هزار و ۲۰ کارت، بیشترین صدور کارت اعتباری میان بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. آمار منتشرشده از صدور کارت اعتباری در استان تهران حاکی از آن است که در پایتخت بالغ بر ۵۹۲ هزار و ۳۰۸ کارت بانکی اعتباری توسط شبکه بانکی صادر شده که از این میان بیشترین سهم از کارت‌های اعتباری صادره متعلق به بانک‌های ملت، پارسیان و سپه است. همچنین آمار نشان می‌دهد در سایر استان‌های ایران در حدود ۱ میلیون و ۶۸۷ هزار کارت بانکی از نوع اعتباری صادر شده که بانک سپه، ملی و ملت بیشترین کارت صادرشده را در اختیار خود دارند.

❖ کارت هدیه: جدیدترین گزارش بانک مرکزی درخصوص کارت‌های بانکی نشان از صدور بالغ بر ۱۰۹ میلیون و ۵۱۹ هزار و ۸۴۷ کارت خرید یا هدیه در سطح کشور توسط شبکه بانکی دارد که بانک ملی ایران با صدور ۲۴ میلیون و ۹۷۶ هزار کارت هدیه در رتبه نخست این جدول قرار گرفته و پس از آن نیز بانک‌های پارسیان و سپه قرار دارند.

آمار منتشرشده از صدور کارت خرید یا هدیه در استان تهران حاکی از آن است که در سطح استان تهران بالغ بر ۴۸ میلیون و ۶۸۷ هزار و ۳۶۸ کارت بانکی اعتباری توسط شبکه بانکی صادر شده که از این میان بیشترین سهم از کارت‌های هدیه صادره متعلق به بانک‌های پارسیان، سپه و ملی است. در سایر استان‌ها هم در حدود ۶۰ میلیون و ۸۳۲هزار کارت بانکی خرید یا هدیه صادر شده که بانک ملی با حدود ۱۷ میلیون صدور کارت هدیه بیشترین سهم از این بازار را در شهرستان‌ها داشته است.

❖ کارت پول الکترونیک: این گزارش حاکی است که بالغ بر یک میلیون و ۹۷۸ هزار کارت پول الکترونیک توسط بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری در دوره مورد بررسی صادر شده که حدود ۳۷۴ هزار کارت در استان تهران و یک میلیون و ۶۰۴ هزار کارت بانکی نیز به سایر استان‌ها ارتباط دارد؛ لازم به ذکر است که عمده بازار کارت پول الکترونیک در اختیار بانک ملت است.

فرصت امروز: نهاد پژوهشی مجلس در گزارشی تحلیلی به بررسی ریسک‌های عملیات بازار باز برای بانک مرکزی پرداخت و اعلام کرد عدم دقت در راه‌اندازی عملیات بازار باز و عدم رعایت اقتضات مربوطه می‌تواند به راحتی باعث سرریز شدن بخش مهمی از مشکلات دولت و بانک‌ها به ترازنامه بانک مرکزی شود.

مرکز پژوهش‌های مجلس در این گزارش با اشاره به عملیات بازار باز که توسط بانک مرکزی در دستور کار قرار دارد، از مخاطراتی نام برد که ممکن است عملیات بازار باز را تبدیل به ابزاری برای پوشاندن کسری بودجه دولت کند.

به گفته مرکز پژوهش‌ها، عملیات بازار باز یکی از عملیات‌ها و ابزارهای مؤثر در سیاست‌گذاری پولی است که بانک‌های مرکزی در بسیاری از کشورهای دنیا برای تحقق اهداف خود از آن بهره می‌برند؛ متأسفانه تاکنون بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از این ابزار مهم بی‌بهره بوده است. صرف‌نظر از اینکه قانون بودجه جای این قسم از قانونگذاری نیست، اما به هر تقدیر دولت در لایحه بودجه سال ۱۳۹۸ پیشنهاد اجازه انجام عملیات بازار باز توسط بانک مرکزی را مطرح کرد که از سوی مجلس به تصویب رسید.

همانطور که اشاره شد، از نگاه نهاد پژوهشی مجلس، اجرای مؤثر عملیات بازار باز منوط به وجود شرایط، قواعد و بسترهای ویژه‌ای است، ازجمله استقلال بانک مرکزی از دولت، التزام دولت به پیروی از قاعده مالی، اقتدار مقام ناظر (بانک مرکزی) بر بانک‌ها و عدم تفوق بخش بانکی بر بانک مرکزی، تعیین تکلیف بانک‌های ناسالم (بانک‌هایی که وضعیت ترازنامه‌ای نامناسب دارند)، چارچوب‌های مربوط به ورشکستگی بانکی، عمق کافی بازار بین بانکی، عمق کافی بازار اوراق بدهی دولت و دانش کافی در بدنه سیاست‌گذاری و عملیاتی بانک مرکزی.

در حال حاضر، این مقدمات به نحو مطلوب فراهم نیست و باید توجه داشت که فراهم شدن آنها قطعاً زمانبر خواهد بود. بر این اساس ممکن است در کوتاه‌مدت نتوان عملیات بازار باز را ابزاری قابل اعتماد برای پاسخگویی به نیازهای بانک مرکزی (در اجرای سیاست پولی) قلمداد

کرد، اما باید با برنامه‌ریزی و جامع‌نگری کافی دوره زمانی دسترسی به شرایط مطلوب را کاهش داد.

در ادامه گزارش بازاری کارشناسی مجلس آمده است: بانک‌های مرکزی در چارچوب سیاست‌های پولی خود، تلاش می‌کنند جریان پول در اقتصاد را به گونه‌ای مدیریت کنند که در ثبات بخش واقعی و اسمی اقتصاد اختلال ایجاد نشود و فعالیت‌های تولیدی بنگاه‌های اقتصادی با کارایی بیشتر ادامه پیدا کند. عملیات بازار باز یکی از اجزای سیاست‌گذاری پولی مدرن است که بسبب‌باری از بانک‌های مرکزی در دنیا از آن بهره می‌برند، اما متأسفانه بانک مرکزی ایران از این ابزار محروم بوده است. طراحی و راه‌اندازی این عملیات برای بانک مرکزی یک ضرورت فوری به شمار می‌رود و نباید اهتمام به اجرای این امر به تأخیر بیفتد. صرف‌نظر از اینکه قانون بودجه جای این قسم از احکام نیست، اما به هر تقدیر در بند «م» تبصره «۵» قانون بودجه سال ۱۳۹۸ بانک مرکزی مجاز به انجام عملیات بازار باز و خرید و فروش اوراق مالی اسلامی منتشره دولت و وثیقه‌گیری اوراق مذکور در ازای اضافه برداشت بانک‌ها و یا اعطای خط اعتباری شده است.

اجرای مؤثر عملیات بازار باز منوط به وجود قواعد و بسترهای ویژه‌ای است که در گزارش مرکز پژوهش‌ها به تفصیل بیان شده است. به‌طور مشخص عدم پیروی از قاعده مالی ازسوی دولت و عدم استقلال کافی بانک مرکزی از دولت در چارچوب قوانین و مقررات کنونی، ازجمله عواملی است که باعث می‌شود عملیات بازار باز از کارویژه خود یعنی ابزار سیاست پولی منحرف شود و عملاً اثرگذاری مورد انتظار در تحقق اهداف سیاست پولی را نداشته باشد. ازسوی دیگر در صورتی که بانک‌های فعال در شبکه بانکی به دلیل عدم مدیریت ریسک نقدینگی و اعتباری – ناشی از عدم توسعه‌یافتگی دانش فنی، آشنا نبودن به استانداردهای روز و تخلف از مقررات – و یا وجود محدودیت‌های دیگر مانند نبود بازار بین بانکی عمیق یا بازار اوراق نقد و یا حتی وضعیت نامناسب ترازنامه‌ای، در عمل مدیریت نقدینگی صحیحی نداشته باشند، عملیات بازار باز فاقد کارایی و کارآمدی مدنظر در سیاست‌گذاری پولی بانک مرکزی خواهد شد.

زمان مهاجرت دلان از بازار ارز فرا رسیده است؟

فصل مهاجرت از بازار ارز

از قدیمی‌های بازار به شمار می‌روند یعنی قبل از هیجانات و تلاطمات دو سال اخیر در بازار بوده‌اند و حالا که هیجان بازار فروکش کرده نیز همچنان در بازار ارز مانده‌اند. گروهی از این افراد برای خود به طور مستقل کار می‌کنند، این دسته از فروشنده‌گان سرمایه‌ای جمع کرده و در بازار غیررسمی ارز، مشغول فعالیت هستند.

بخشی از فروشنده‌گان کف خیابان فردوسی به صرافی‌ها وابسته هستند، یعنی شماری از صرافی‌ها با تابلو و مجوز رسمی دولتی در دفاتر خود در حاشیه خیابان فردوسی و سایر مناطق فعالیت دارند، اما نیروهایی را نیز به صورت غیررسمی روانه خیابان کرده‌اند تا در بازار غیررسمی یا بازار سیاه به خرید و فروش دلار و سایر ارزها بپردازند.

البته برخی از دلان و سوداگران بزرگ اقتصادی نیز هستند که در دفاتر بزرگ خود در اطراف میدان ونک و تجریش و ... نشسته و نوجه‌های خود را به خیابان فردوسی فرستاده‌اند. کار اصلی این سوداگران بزرگ، دلالی در بازار ارز نیست و تنها به دلیل سودآوری بازار ارز وارد این بازار شده‌اند، در واقع، این گروه هر کجا که پول باشد می‌روند، یک روز به سراغ بازار خودرو رفته و روز دیگر روانه بازار مسکن و دلار می‌شوند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که این گروه از دلان بزرگ که زمانی پول‌های هنگفت خود را روانه بازار ارز کرده بودند، مدتی است که اقدام به خروج از بازار ارز کرده‌اند، زیرا بازار به ثبات رسیده و امیدي به کسب سودهای بادآورده در آینده نزدیک وجود ندارد.

البرت بغزیان، کارشناس اقتصادی درباره این دسته از ایردلال‌ها گفته بود: سوداگران بزرگ اقتصادی اکنون در بخش‌های مختلف از جمله بازار ارز مشغول قیمت‌سازی هستند، آنها با معاملات صوری و یا سایر روش‌ها اقدام به تعیین قیمت کرده و دلان خرد نیز خواسته یا ناخواسته در زمین آنها بازی می‌کنند.

بازار ارز در کنترل دولت

در ماه‌های اخیر دولت و بانک مرکزی توانسته‌اند تلاطمات بازار ارز را کنترل کرده و این بازار را به ثبات برسانند. در واقع تلاش شده است که از طریق کنترل عرضه و تقاضا، بازار ارز از حالت هیجانی خارج شده و به

مرکز پژوهش‌های مجلس بررسی کرد

ریسک‌های عملیات بازار باز



علاوه بر این، آماده و در دسترس بودن بسترهای عملیاتی مناسب برای بانک مرکزی یکی دیگر از لوازم اجرای مؤثر عملیات بازار باز است. به طور مشخص لازمه امکان‌پذیری عملیات بازار باز وجود چند بازار مالی توسعه‌یافته و دارای تعامل متقابل است. بازار وجوه بین بانکی و بازار اوراق دولتی مهم‌ترین این بازارها هستند، اما هنوز این بازارها نسبت به وضعیت مطلوب برای پشتیبانی از عملیات پولی فاصله زیادی دارند.

باید توجه داشت که فراهم شدن این مقدمات و لوازم قطعاً زمانبر خواهد بود. بر این اساس ممکن است در کوتاه‌مدت نتوان این عملیات را ابزاری قابل اعتماد برای پاسخگویی به نیازهای بانک مرکزی قلمداد کرد. البته انتظار می‌رود طول این دوره زمانی به کیفیت برنامه‌ریزی، اهتمام‌ورزی، جامع‌نگری مذکور وابسته باشد.

در شرایط کنونی، نیاز دولت به تأمین منابع مالی و نیز شرایط ویژه نظام بانکی کشور، این امکان را به وجود آورده‌اند که عدم دقت در راه‌اندازی عملیات بازار باز و عدم رعایت اقتضات مربوطه، به راحتی باعث سرریز شدن بخش مهمی از مشکلات دولت و شبکه بانکی به ترازنامه بانک مرکزی شود. به عبارت دیگر، مخاطره جدی که باید آن را در نظر داشت آن است که عملیات بازار باز تبدیل شود به ابزاری برای پوشاندن کسری بودجه دولت از طریق پایه پولی به این صورت که دولت برای تأمین هزینه‌های خود اوراق بدهی منتشر کند و بانک مرکزی موظف شود این اوراق را خریداری کند. در شرایط کنونی این خطر وجود دارد که عملیات بازار باز که یکی از عملیات‌ها و ابزارهای سیاست‌گذاری پولی است، به ابزاری برای پولی کردن کسری بودجه دولت تبدیل شود.

از نسوی دیگر نیز با توجه به وجود بانک‌های ناسالم در نظام بانکی کشور، در صورتی که موضع انفعالی بانک مرکزی در قبال اضافه برداشت توسط بانک‌های ناسالم ادامه یابد (مشابه آنچه طی سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۷ شاهد بودیم) کارکرد عملیات بازار باز به عنوان یک ابزار سیاست پولی کاملاً از بین خواهد رفت و صرفاً کارکرد نمایشی خواهد یافت. بر این اساس توجه به تمهید پیش‌نیازهای موفقیت عملیات باز در شرایط کنونی ضرورت دارد.

ثبات برسد، بر این اساس روند ورود و عرضه ارز افزایش یافته، این در حالی است که میزان تقاضا کاهش یافته است.

رئیس کل بانک مرکزی در این باره می‌گوید: پس از گذر از آثار تحریم‌های طولمانه در دو سال اخیر، به شرایطی رسیده‌ایم که با ایجاد ثبات در بازار ارز، در مسیری قرار داریم که شاخص‌های کلان اقتصادی کشور رو به بهبود است، در بازار ارز توانستیم با کاهش ۱۸درصدی نرخ ارز، دلار را از ۱۴ هزار و ۵۰۰ تومان به ۱۱ هزار و ۶۰۰ تومان برسانیم و ثابت نگه داریم. عبدالناصر همتی افزود: از سال قبل و در پی تلاطم بازار ارز به سبب تحریم‌های ظالمانه، با تمهیداتی که اندیشیده شده توانستیم نرخ ارز را ثابت نگه داریم. دخالت بانک مرکزی بر نرخ‌ها نیست بلکه عرضه و تقاضا بیشتر مورد توجه بانک مرکزی قرار دارد به این منظور سفته‌بازی‌ها کنترل شده و در حاشیه بازار کمتر به چشم می‌خورد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد افزایش نظرات بر روند بازگشت ارز صادراتی، بر خورد با صادرکنندگانی که ارز را به کشور باز نمی‌گردانند، آماده‌سازی مقدمات راه‌اندازی بازار متشکل ارز، تأمین نیاز واردکنندگان به ارز و آرام شدن بازار ارز در دویی امارات و سرزمینیه عراق از مهم‌ترین عواملی به شمار می‌روند که باعث افزایش عرضه شده است. در بخش تقاضا نیز افول چشم‌انداز رشد قیمت دلار و کاهش تنش در سیاست خارجی نیز افت تقاضا برای دلار و سایر ارزها را به دنبال داشته که این موضوع، امکان کنترل بیشتر بازار ارز را فراهم کرده است.

مصوبات مجمع

صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر

به شماره ثبت ۳۷۶۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۵۵۴۳۰

به اطلاع سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر می‌رساند مجمع صندوق در خصوص:

تصویب امیدنامه جدید **سایر موارد** برگزار گردید.

برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی **https://www.aaktf.com** مراجعه فرمایید.

نماگر بازار سهام



معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس خبر داد

کاهش زمان توقف نمادها با اجرای قوانین جدید بازار پایه

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار با اشاره به کاهش زمان توقف نمادها به عنوان یکی از نتایج اجرای قوانین جدید بازار پایه فرابورس، از تفویض اختیار توقف و بازگشایی نمادها به فرابورس خبر داد. به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه ایران، حسن امیری در خصوص فعالیت بازار برتر بورس و ساز و کار طراحی شده برای آن گفت: بازار برتر پیشنهادی است که از حدود دو ماه پیش در هیات مدیره بورس تهران مطرح شد و پس از جمع‌بندی، برای بررسی و تصویب به سازمان بورس ارسال شده است. وی درباره مراحل طی شده برای تصویب این پیشنهاد در سازمان بورس اظهار داشت: نتایج جمع‌بندی این پیشنهاد برای کمیته تدوین رفته و در آنجا کارگروهی متشکل از فعالان حوزه بازار و سایر حوزه‌ها برای بررسی در نظر گرفته شده است.

امیری در تشریح مکانیزم پیشنهادی بازار برتر خاطرنشان کرد: پیشنهاد این است که تعدادی از شرکت‌ها که از نظر شفافیت وضعیت بهتری داشته باشند و رقم سرمایه آنها نیز مناسب باشد، در بازاری متفاوت به نام بازار برتر قرار گیرند تا در خصوص حجم مینا و دامنه نوسان آنها متفاوت‌تر از بازارهای دیگر تصمیماتی گرفته شود.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار با تاکید بر کاهش چشمگیر تعداد و زمان توقف و بازگشایی‌های طولانی مدت نمادها گفت: در حال حاضر در بازارهای اصلی که شرکت‌های پذیرفته شده هستند، هیچ مشکلی در این خصوص نداریم؛ چراکه بعد از اصلاحاتی که بر روی دستورالعمل‌ها انجام شد دیگر نمادی با توقف طولانی نداشته‌ایم، مگر اینکه مسائل خاصی مطرح باشد؛ مثلا موارد حقوقی و دادگاه داشته باشد یا اطلاع‌رسانی بااهمیتی داشته باشد که با درخواست شرکت و به دلیل ملاحظات بیرونی زمان توقف طولانی شده باشد.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار اجرای مقررات جدید بازار پایه را تسهیل‌کننده زمان بازگشایی برخی نمادهای مشمول انتقال از بازارهای اصلی به بازارهای پایه ارزیابی کرد و افزود: به دلیل اینکه در بازار پایه نمادها برحسب میزان اطلاعات داده شده و در سه تابلوی زرد، نارنجی و قرمز طبقه‌بندی می‌شوند، پیش‌بینی ما تسریع در روند بازگشایی نمادهای منتقل شده است. به دلیل اینکه دستورالعمل فعلی بازار پایه تفاوت چندانی با دستورالعمل شرکت‌های پذیرفته‌شده ندارد.

یعنی ممکن است شرکتی کسری اطلاعات داشته باشد، اما در مقررات جدید شرکت‌ها باید کسری اطلاعات خود را در بازار پایه برطرف کند تا بتوانند وارد بازار شوند. وی ادامه داد: البته این مساله طبیعی است که اگر شرکتی نتوانسته در بازار قبلی اطلاعات ارائه دهد، فارغ از بررسی دلیل این مساله، در اینجا هم نتواند، اما در مجموع در بازار پایه تا حدی از این مشکلات حل می‌شود و چون مسئولیت توقف و بازگشایی به طور کامل به فرابورس تفویض می‌شود، پیش‌بینی ما این است که زمانبندی‌ها کوتاه‌تر شود. معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار از تدوین سه دستورالعمل جدید در این معاونت خبر داد و گفت: طی هفته‌های اخیر سه دستورالعمل انضباطی، مصادیق دستکاری و پذیرش تدوین شده است که از اهمیت زیادی به لحاظ بنیادین برخوردار هستند. این دستورالعمل‌ها پس از طی مرحله کمیته تدوین، در حال حاضر جهت بررسی و تصویب به هیات مدیره سازمان رسیده است.

برترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری در دومین ماه تابستان را بشناسید

کارنامه صندوق‌های سرمایه‌گذاری در مرداد



داخل کشور هستند، می‌توانند گزینه‌های خوبی برای سهامداری باشند. وی تأکید کرد این گروه‌ها هم شاهد کاهش بهای تمام‌شده هستند و هم در داخل فروش مطمئن‌تر و قوی‌تری دارند.

موسوی خاطرنشان کرد: استراتژی صندوق ارزش کلوان آینده در صناعی است که پیش‌بینی می‌شود بازار در آینده روی آنها متمرکز شود. او انتخاب درست و صبر را رمز موفقیت در بازار دانست و گفت: هیچ اولویت و تمرکز در صنعت خاصی نداریم تا اگر یک پارامتر اقتصادی تغییر کرد، صندوق دچار ریسک خاصی نشود.

۸۰ درصد است. این در حالی است که بازده شاخص کل در این بازه زمانی ۴۸ درصد بوده است. صندوق ارزش کلوان آینده در تاریخ ۳۱ مرداد ۹۸ دارای ۲۰،۱۵۷ واحد سرمایه‌گذاری با ارزش خالص دارایی برابر با ۳۹۳،۴۹۴،۵۹۸،۲۵۵ ریال است. ارزش هر واحد صندوق طی ماه گذشته از ۱۵،۲۵۲،۶۳۴ ریال به ۱۹،۵۲۱،۴۸۶ ریال افزایش یافته و به عبارتی طی ماه گذشته بیش از ۲۷ درصد بازدهی نصیب سرمایه‌گذاران این صندوق شده است.

صندوق سهم آشنا در تاریخ ۳۱ مرداد ۹۸ دارای ۳۵۸،۳۵۴ واحد سرمایه‌گذاری با ارزش خالص دارایی ۱،۳۲۶،۴۹۶،۷۷۵،۹۹۷ ریال است. ارزش هر واحد صندوق ۳،۷۰۱،۶۳۷ ریال بوده و صندوق دارای بازدهی ماهانه ۱۸،۱۲ و بازدهی سال ۱۶۲،۰۷ است.

صندوق سرمایه‌گذاری سهام بزرگ کاردان دارای ۹۹،۹۷۵ واحد سرمایه‌گذاری با ارزش خالص دارایی ۲۲۸،۷۸۱،۲۴۰،۵۱۰ ریال و ارزش هر واحد صندوق ۲،۲۸۸،۳۸۵ ریال است. بازدهی ماهانه صندوق ۱۵،۷۴ و بازدهی سال صندوق ۱۳۸،۸۷ است.

صندوق زرین پارسیان دارای ۲۶۶،۷۰۳ واحد سرمایه‌گذاری با ارزش خالص دارایی ۴۸۰،۹۳۵،۱۶۳،۰۴۸ ریال و ارزش هر واحد صندوق ۴،۱۲۱،۲۹۹ ریال است. بازدهی ماهانه صندوق ۱۵،۴۴ و بازدهی سال صندوق ۹۸،۶۴ است.

صندوق مشترک رشد سامان دارای ۹۸،۸۶۴ واحد سرمایه‌گذاری با ارزش خالص دارایی ۶۲۲،۵۸۲،۲۶۰،۶۲۲ ریال و ارزش هر واحد صندوق ۲،۶۵۵،۹۹۴ ریال است. بازدهی ماهانه صندوق ۱۵،۳۹ و بازدهی سال صندوق ۹۲،۳۳ است.

در همین زمینه، سید امین موسوی، مدیر سرمایه‌گذاری صندوق ارزش کلوان آینده در مصاحبه با سنا، به بررسی مهمترین دلایل بازدهی بالای این صندوق پرداخت و با تأکید بر اینکه تمرکز بازار فعال روی شاخص هم وزن است، گفت: با توجه به وضعیت بازارهای جهانی، افزایش نسبی قیمت فلزات گرانبها و پیش‌بینی رکود در اقتصاد جهانی پیش‌بینی می‌شود در کوتاه‌مدت رونقی را در بازارهای جهانی نداشته باشیم.

این کارشناس بازار سرمایه با تأکید بر چشم‌انداز بازارهای جهانی، دلار و روند صادراتی شرکت‌ها گفت: براساس موارد فوق، سهام و صناعی که مصرف‌کننده مواد اولیه جهانی و فروشنده محصولات فراوری شده در

سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه از چشم‌انداز مناسبی در سال ۹۸ برخوردار بوده و پیش‌بینی کارشناسان و تحلیلگران بازارهای مالی حاکی از آن است که بازار سرمایه و بورس در این سال، بازدهی مناسب‌تری نسبت به سایر بازارهای موازی خواهند داشت. نحوه ورود به بازار سهام و چگونگی سرمایه‌گذاری در این بازار، یکی از شروط اساسی کسب بازدهی مناسب است که در این میان، صندوق‌های سرمایه‌گذاری یکی از راه‌های حفاظت سرمایه در مقابل تورم و کاهش ارزش پول و نهایتاً حفظ افزایش دارایی شناخته می‌شوند.

به گزارش سنا، سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها برای افرادی مناسب است که قصد سرمایه‌گذاری غیرمستقیم در بورس دارند و خودشان وقت، مهارت یا اطلاعات کافی برای انجام این کار را ندارند و در عین حال می‌خواهند بازدهی و سود بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاری در بانک به دست آورند.

از مزایای سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها می‌توان به سهولت در خرید و فروش سهام و مدیریت حرفه‌ای وجه نقد اشاره کرد. فلسفه تنوع‌سازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری این است که سرمایه‌گذاری در مجموعه زیادی از اوراق بهادار باعث می‌شود که زیان‌های ناشی از سرمایه‌گذاری در چند اوراق بهادار با سودهای حاصل از سرمایه‌گذاری در سایر اوراق بهادار حداقل شود. سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها باعث صرفه‌جویی می‌شود؛ بدین صورت که صندوق‌ها مقدار زیادی از سهام و اوراق بهادار را در هر معامله خرید و فروش می‌کنند، در نتیجه هزینه‌های معاملاتی آنها بسیار پایین‌تر از مواردی است که افراد خود اقدام به معامله می‌کنند.

با بررسی عملکرد ۶۸ صندوق سرمایه‌گذاری سهامی در مردادماه سال جاری، پنج صندوق دارای بیشترین بازدهی هستند: ارزش کلوان آینده، سهم آشنا، سهام بزرگ کاردان، زرین پارسیان و مشترک رشد سامان. براساس این گزارش، ارزیابی‌های انجام‌شده حاکی از آن است که صندوق ارزش کلوان آینده از نظر بازدهی ماهانه در مردادماه توانسته با بازدهی ماهانه ۲۸،۶۵ درصد، در رتبه اول صندوق‌ها قرار گیرد. بازدهی سالانه صندوق نیز ۱۶۸،۶ درصد بوده و از این منظر در رتبه دوم صندوق‌ها جای دارد و همچنین موفق به کسب بازدهی بیشتری از شاخص کل شده است. بازدهی این صندوق در یک هفته گذشته بالغ بر ۱۷ درصد بوده است. از طرف دیگر بازدهی صندوق مذکور از ابتدای سال ۹۸ تاکنون

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی:

زیرساخت‌های ورود سهام عدالت به بورس آماده است

مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی گفت اکنون زیرساخت‌های لازم برای انجام معاملات، تسویه آنها و وجوه پرداختی حاصل از معاملات فراهم شده است. حسین فهیمی در نشستی خبری که به مناسبت هفته دولت و با موضوع بهره‌گیری از زیرساخت‌ها و ظرفیت‌های ملی با هدف توسعه اقتصادی هوشمند در بازار سرمایه برگزار شد، در پاسخ به سوالی مبنی بر آخرین اقدامات صورت گرفته به منظور ورود سهام عدالت در بازار سرمایه گفت: اکنون نزدیک به چهار سال است که لایحه سهام عدالت از سوی مجلس به دولت ارائه شده اما تاکنون تصمیم‌گیری در خصوص این لایحه صورت نگرفته است.

فهیمی با تأکید بر اینکه فراهم کردن زیرساخت‌ها هزینه‌بر است، گفت: بخشی از زیرساخت‌ها را می‌توان تا قبل از نهایی کردن تصمیم لایحه از طریق مجلس هزینه کرد اما باقی آن را باید منتظر خروجی نهایی مجلس شورای اسلامی بود. مدیرعامل شرکت سپرده‌گذاری مرکزی با بیان اینکه لایحه پیشنهادی دولت برای عرضه سهام عدالت براساس شکل‌گیری صندوق‌های قابل معامله در بورس است، گفت: ما براساس لایحه پیشنهادی دولت یک سری اقداماتی را که ضرورت داشت انجام دادیم بنابراین اگر مجلس لایحه پیشنهادی دولت را بدون تغییر تصویب کند تا حدودی کارها راحت‌تر خواهد بود.

فراخوان فرآیند خرید خدمات مشاور



نوبت اول

سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان در نظر دارد به استناد نامه شماره ۱۱۰/۱۷۰۷۲/د مورخه ۹۸/۰۵/۲۴ مدیریت امور اراضی نسبت به برگزاری فرآیند انتخاب مشاور جهت انجام عملیات تهیه نقشه کاداستر و رفع تداخلات اراضی کشاورزی با مقیاس ۱:۲۰۰۰؛ با استفاده از تصاویر هوایی به میزان ۵۰۰۰۰ هکتار شهرستان قروه از توابع استان کردستان از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR بشرح مشخصات ذیل اقدام نماید.

لذا کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی آن‌ها از طریق سامانه مذکور انجام خواهد شد. لذا ضروری است مهندسین مشاور در صورت عدم ثبت نام قبلی، جهت ثبت نام در سایت مذکور و تهیه گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند.

۱- نام و نشانی کارفرما: سنندج - بلوار پاسداران - جنب دانشگاه آزاد اسلامی - سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان - اداره امور پیمان و قراردادهای

شماره تماس: ۳۳۲۸۹۲۰۰ - ۰۸۷ - شماره فکس: ۳۳۲۸۸۷۹۹ - ۰۸۷ . کدپستی: ۶۶۱۶۹ / ۳۵۳۸۳

۲- پایه و رشته گواهینامه صلاحیت لازم: گواهینامه صلاحیت فنی پایه ۱ یک در رشته های نقشه برداری زمینی یا نقشه برداری زمینی فتوگرامتری، با ظرفیت آزاد حجم کاری و ربالی (ملک سنجش گواهینامه در سایت ساجار می باشد).

توجه: لازم است مشخصات رشته مورد نظر و ظرفیت کاری مندرج در سایت ساجار ضمیمه گواهینامه صلاحیت مذکور گردد.

۳- محدوده کار و برآورد اولیه مناقصه: محدوده شهرستان قروه از توابع استان کردستان با مبلغ برآورد ۲۶،۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (مقطوع) بشرح اسناد پیوست.

۴- روش انتخاب: مطابق بند "ب" ماده ۱۶ آیین نامه خرید خدمات مشاوره (روش کیفیت و قیمت QCBS)

۵- تاریخ انتشار و مهلت دریافت و تحویل و تشکیل جلسه بازگشایی الکترونیکی اسناد در سامانه ستاد:

تاریخ انتشار: ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۰۶

تاریخ دریافت: ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۰۶ لغایت ساعت ۱۴ ظهر روز شنبه مورخ ۹۸/۰۶/۰۹

تاریخ تحویل اسناد: ساعت ۱۴ ظهر روز یکشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۱۷

تاریخ تشکیل جلسه بازگشایی الکترونیکی اسناد: ساعت ۹ صبح روز چهارشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۲۰ در اداره امور پیمان و قراردادهای سازمان

ردیف	موضوع	کد فراخوان	برآورد اولیه (ریال) و محل تامین اعتبار
۱	انجام عملیات تهیه نقشه کاداستر و رفع تداخلات اراضی کشاورزی با مقیاس ۱:۲۰۰۰ با استفاده از تصاویر هوایی به میزان ۵۰۰۰۰ هکتار شهرستان قروه از توابع استان کردستان	۲۰۹۸۰۰۰۰۷۱۰۰۰۰۲۲	۲۶،۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال (مقطوع) از محل طرح حدنگاری و کاداستر

(هزینه چاپ آگهی بر عهده مشاور منتخب می باشد)

روابط عمومی سازمان جهاد کشاورزی استان کردستان



پیشنهاد افزایش مهلت بازگشت ارز صادراتی فرش دستیاف به ۱۲ ماه

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت در حال مذاکره با بانک مرکزی هستیم تا فرصت بازگشت ارز حاصل از صادرات فرش دستیاف از ۷ ماه به ۱۲ ماه افزایش یابد. به گزارش تسنیم، رضا رحمانی در حاشیه بازدید از بیست و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی فرش دستیاف اظهار داشت: یکی از خواسته‌های تولیدکنندگان و صادرکنندگان فرش دستیاف، افزایش فرصت برای بازگشت ارز حاصل از صادرات فرش است و از همین رو ما نیز در مذاکراتی با بانک مرکزی، در حال پیگیری موضوع هستیم تا فرصت بازگشت ارز حاصل از صادرات از ۷ ماه به ۱۲ ماه افزایش یابد. وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه فرش دستیاف ایران به دلیل ذوق و هنر به کار رفته در آن، مشتریان خود را دارد، گفت: در حال حاضر امکان بازاریابی در کشورهای شرق آسیا را داریم که بر همین اساس لازم است سلیقه آنها در ابعاد، رنگ، طرح و تنوع فرش‌های تولیدی خودمان در نظر بگیریم و تولیدات ما متناسب با سلیقه مشتریان باشد که خوشبختانه این اتفاق در حال وقوع است. رحمانی با اشاره به استقبال کشورهای خارجی و سفرا و تجار کشورهای دیگر از این نمایشگاه گفت: علی‌رغم تحریم‌ها شاهد حضور ۱۴ سفیر و تجار کشورهای مختلف دنیا در این نمایشگاه هستیم و این استقبال بیش از سال‌های گذشته است. وی در پایان با اشاره به پیگیری مشکلات صنعت فرش دستیاف برای تأمین بخشی از مواد اولیه وارداتی خاطرنشان کرد: ما در تأمین مواد اولیه داخلی با مشکلی مواجه نیستیم و پیگیر برخی مشکلات مواد اولیه وارداتی نیز هستیم.

سرمايه صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی به ۵۰۰ میلیارد تومان رسید

مدیرعامل صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی از اقدامات نهایی ایمیدرو در جهت افزایش سرمایه صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی تا ۵۰۰ میلیارد تومان خبر داد. فرید دهقانی در گفت‌وگو با ایسنا، به مناسبت هفته دولت از افزایش سرمایه صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی تا ۵۰۰ میلیارد تومان به همت سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی (ایمیدرو) خبر داد و گفت: این افزایش سرمایه در حالی محقق خواهد شد که پیش از این سرمایه صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی ۱۴۳ میلیارد تومان بوده است. مدیرعامل صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی با بیان اینکه امسال محور برنامه‌ها در بخش معدن و صنایع معدنی، احیای معادن کوچک است، اظهار داشت: در سال «رونق تولید» و در راستای برنامه احیا و راه‌اندازی معادن کوچک و متوسط، تفاهنامه‌ای مابین صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی و بانک صنعت و معدن به امضا رسیده است. این تفاهنامه به منظور اعطای تسهیلات به متقاضیان برای تأمین ماشین‌آلات، تجهیزات و سایر طرح‌های مرتبط با عملیات معدنی منعقد شد. وی افزود: از دیگر خدمات صندوق، می‌توان به اکتشاف اشاره کرد که از منابع مالی تأمین شده از وجوه اداره‌شده وزارت صنعت و معدن تجارت است. این رویه نرخ تأمین مالی را کاهش خواهد داد. به این منظور بیمه‌نامه اعتباری بهره‌برداران نیز به بهره‌برداران و استخراج‌کنندگان معدنی برای دسترسی آسان به منابع مالی بانکی و بین بانکی ارائه می‌شود.

استفاده از بستر بورس کالا برای تسهیل در تجارت با قطر

ایجاد محدودیت‌های پولی و بانکی با کشور قطر

رئیس اتاق مشترک ایران و قطر گفت می‌توانیم از بستر و مکانیزم‌های بورس کالا برای تسهیل تجارت با قطر استفاده کنیم. عدنان موسی‌پور، رئیس اتاق مشترک ایران و قطر، درباره وضع تجارت ایران و قطر اظهار داشت: هم‌اکنون شرایط تجارت با قطر بسیار سخت شده است. البته ترجیح می‌دهم که در این خصوص صحبت نکنم. رئیس اتاق مشترک ایران و قطر ادامه داد: هم‌اکنون محدودیت‌ها در خصوص تجارت ایران و عراق از جمله محدودیت‌های پولی و بانکی و... در این امر بیشتر شده است که امیدواریم به زودی این موضوع مرتفع شود. به گفته موسی‌پور، هم‌اکنون تحریم‌های موجود در کشور باعث شده که آثار تحریمی را در کشورهای همسایه شاهد باشیم. گفتنی است تجارت مدرن در بسترهای الکترونیکی و شفاف در بازارهای دنیا رایج است و ما نیز می‌توانیم از بستر و مکانیزم‌های بورس کالا برای تسهیل تجارت با قطر استفاده کنیم. برای کم‌اثر کردن فشار تحریم‌ها، دو فعالیت باید انجام شود، یکی در داخل کشور و دیگری در خارج از مرزها. در حوزه صادرات و به‌خصوص در مورد قطر تا زمانی که قیدوبندها بیشتر شود و قوانین جدیدی آن هم بدون درک شرایط تحریم اعمال کنیم، مشکلی حل نخواهد. به‌عنوان نمونه می‌توان به «بیمان‌سپاری ارزی» اشاره کرد که هیچ تأثیری در صادرات نداشت و باعث کاهش آن شد.

ثبات بازار ارز قطعا به معنای کاهش قیمت‌ها نیست

رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به ایجاد ثبات نسبی در بازار ارز و به تبع آن در سایر بازارها، گفت ثبات بازار ارز قطعا به معنای توقف یا کاهش قیمت‌ها و رفع فشار اقتصادی بر طبقات درآمدی متوسط و پایین جامعه نیست و صرفاً شکست فشار حداکثری آمریکا در نیل به اهدافش را نشان می‌دهد. به گزارش ایسنا، عبدالناصر همتی در پستی اینستاگرامی با بیان اینکه حمایت از اقبال در درآمد ثابت و پایین باید با جدیت پیگیری شود، گفت: در کنار برنامه‌ریزی‌های دولت، امید به بهبود شرایط با توجه به عزمی که در تولیدکنندگان و اخبار واصله از گوشه و کنار کشور در تلاش برای رونق تولید ملی می‌رسد، به شدت نسبت به شش ماه پیش فزونی یافته است.

رئیس کل بانک مرکزی افزود: تلاش برای افزایش درآمدهای ارزی ناشی از صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی و مهم‌تر از همه صادرات غیرنفتی به روش‌های مختلف در حال گسترش است. همتی تأکید کرد که تلاش کشورهای همراه با تحریم، برای فاصله گرفتن از اشتباه خود و از همه مهم‌تر ارائه برخی از پیشنهادها برای کسب رضایت ایران، جهت پذیرش مذاکره، سیگنال‌های مهمی از پیروزی مردم ایران در صحنه مقاومت اقتصادی و نیز قدرت‌نمایی‌اش در منطقه است.



رئیس اتحادیه بانکداران مواد غذایی با اشاره به اینکه قیمت برنج خارجی نوسانی نداشته است، بیان کرد: این در حالی است که علی‌رغم برنج‌های کهنه مانده در انبارها، قیمت برنج ایرانی نو طی هفته اخیر در بازار یک هزار تومان افزایش یافته است.

وی درباره آخرین وضعیت بازار حبوبات گفت: قیمت تمامی اقلام حبوبات جز لوبیا قرمز از ثبات نسبی در بازار برخوردار بوده و تنها نرخ لوبیا قرمز به دلایل نامعلوم حدود ۷ تا ۸ درصد در بازار افزایش یافته است.

اقطاهر با اشاره به اینکه التهاب بازار شکر فروکش کرده است، افزود: با توجه به ذخایر شکر مانده در انبارها و توزیع سهمیه‌ای دیگر خبری از نوسان قیمت محصول در بازار نیست که با استمرار توزیع شکر سهمیه‌ای هیچ‌گونه افزایش قیمت در بازار محرم متصور نیستیم.

رئیس اتحادیه بانکداران مواد غذایی در پایان درباره تأثیر احیای وزارت بازرگانی بر بازار اقلام اساسی تصریح کرد: اگرچه بعد از گذشت چند سال کار به دست کاردان افتاده است، اما از الان زود است که بخواهیم راجع به تأثیر احیای وزارت بازرگانی بر بازار اقلام اساسی اظهار نظر کنیم.

رئیس اتحادیه بانکداران مواد غذایی با اشاره به اینکه قیمت برنج خارجی نوسانی نداشته است، بیان کرد: این در حالی است که علی‌رغم برنج‌های کهنه مانده در انبارها، قیمت برنج ایرانی نو طی هفته اخیر در بازار یک هزار تومان افزایش یافته است.

وی درباره آخرین وضعیت بازار اقلام اساسی در ایام محرم اظهار داشت: با توجه به شرایط کنونی بازار اقلام اساسی پیش‌بینی می‌شود که اگر تصمیمات خلق‌الساعه‌ای اتخاذ نشود، آرامش بر بازار همچنان پایدار خواهد بود. وی افزود: با توجه به آنکه گروهی واردات برنج در فصل برداشت را ممنوع و گروه دیگر آزاد اعلام می‌کنند، از این رو به سبب پیامد تناقض اظهارات مسئولان و سیگنال‌های منفی این امر احتمال افزایش قیمت برنج خارجی و ایرانی دور از انتظار نیست.

اقطاهر ادامه داد: با توجه به ازدیاد مصرف برنج در ایام محرم به سبب نذورات افراد انتظار می‌رود که مجوز ترخیص برنج‌های مانده در گمرک داده شود تا نوسان خاصی در بازار اتفاق نیفتد.

اُفت ۲۰درصدی خرید تضمینی گندم

قاچاق گندم توجیه اقتصادی ندارد

نایبرئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران گفت براساس آخرین آمار حدود ۸ میلیون تن گندم از کشاورزان خریداری شده که نسبت به سال قبل ۱۵ تا ۲۰درصد افت داشته است.

علیقلی ایمانی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش ۱۵ تا ۲۰ درصدی خرید تضمینی گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد و گفت: براساس آخرین آمار حدود ۸ میلیون تن گندم از کشاورزان سراسر کشور خریداری شده است.

وی با اشاره به اینکه ۹۰درصد مطالبات گندمکاران پرداخت شده است، افزود: با توجه به آنکه ورودی گندم به مراکز دولتی کمتر شده، از این‌رو پرداخت مطالبات کشاورزان حداکثر ۱۰ تا ۱۲ روز طول می‌کشد.

این مقام مسئول ادامه داد: بخشی از کاهش میزان خرید تضمینی گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل بیانگر آن است که بخشی از

ایتالیا و استرالیا مقصد صادرات کیف ایرانی

۵۰درصد مواد اولیه تولید کیف ایرانی وارداتی است

رئیس اتحادیه سرراجان با اشاره به اینکه ۴۰ تا ۵۰درصد مواد اولیه در این بخش داخلی و مابقی وارداتی است، تصریح کرد: تمام تلاش بر آن است که تمام تولیدات را در این صنف را با مواد اولیه داخلی تهیه کنیم. خردمند با بیان اینکه توان خرید مردم به مراتب کمتر شده است، افزود: با توجه به ممنوعیت واردات هم‌اکنون، بازار داخل توسط تولیدات داخلی تأمین می‌شود.

رئیس اتحادیه سرراجان در ادامه از مشکلات موجود در این صنف

رئیس اتحادیه سرراجان با اشاره به اینکه ۴۰ تا ۵۰درصد مواد اولیه در این بخش داخلی و مابقی وارداتی است، تصریح کرد: تمام تلاش بر آن است که تمام تولیدات را در این صنف را با مواد اولیه داخلی تهیه کنیم. خردمند با بیان اینکه توان خرید مردم به مراتب کمتر شده است، افزود: با توجه به ممنوعیت واردات هم‌اکنون، بازار داخل توسط تولیدات داخلی تأمین می‌شود.

رئیس اتحادیه سرراجان در ادامه از مشکلات موجود در این صنف

اخبار

کاهش سوختگیری با کارت آزاد جایگاه‌ها در کل کشور اجرا شد

سختگویی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی گفت از اول شهریورماه میزان سوختگیری با کارت آزاد جایگاه‌ها در کل کشور کاهش یافته است و افراد در هر بار سوختگیری می‌توانند ۳۰ لیتر سوخت دریافت کنند.

به گزارش پرنشین خودرو، فاطمه کاهی، با تأکید بر اینکه میزان لیترژ در هر بار سوختگیری با کارت سوخت شخصی همان ۶۰ لیتر قبلی است، اظهار داشت: مالکان وسایل نقلیه که از کارت سوخت جایگاه‌داران استفاده می‌کنند تنها نصف این میزان می‌توانند سوخت دریافت کنند.

طرح الزام استفاده از کارت سوخت شخصی با هدف انضباط دادن و جمع‌آوری اطلاعات مربوط به مصرف بنزین به تصویب رسید و از نهم خردادماه اطلاع‌رسانی آن آغاز و مقرر شد که ابتدا این طرح در چهار کلانشهر تهران، کرج، اصفهان و تبریز و پس از آن در سراسر کشور اجرایی شود. این طرح از ۲۲ مردادماه به طور رسمی آغاز شد. البته این در شرایطی است که هنوز افرادی هستند که موفق به دریافت کارت سوخت خود نشده‌اند، اما انطور که شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی اعلام کرده است، متقاضیانی که برای صدور کارت المثنی با مراجعه به دفاتر پلیس ۱۰+ و یا از طریق سامانه دولت همراه ثبت نام کرده‌اند مطمئن باشند کارت آنها صادر و به درب منازل شان ارسال خواهد شد.

فعال صنعت لاستیک: یک ماه در صف ارز هستیم

نفس تولید به شماره افتاد

یک تولیدکننده لاستیک با بیان اینکه اگر ارزی به ما داده نشود در تأمین مواد اولیه مشکل به وجود آمده و بازار در ماه‌های آینده با کمبود لاستیک روبه‌رو خواهد شد، گفت تولید با اینکه باید خط اول جبهه اقتصاد کشور باشد اما امروز نفس‌هایش به شماره افتاده است.

اسکندر ستوده در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم، با اشاره به اینکه علی‌رغم تمسام تأکیدات مقام معظم رهبری بر رونق تولید و رفع مشکلات پیش روی تولیدکنندگان گویا هنوز مسئولین اراده‌ای برای حل این معضلات ندارند، اظهار داشت: هنوز مشکلات تولید پابرجاست و ما به عنوان تولیدکننده لاستیک یک ماه است که نتوانسته‌ایم هیچ گشایشی برای واردات مواد اولیه داشته باشیم و ارزی در اختیار ما قرار نگرفته است.

وی بنا بیان اینکه اگر ارزی به ما داده نشود در تأمین مواد اولیه مشکل به وجود آمده و بازار در ماه‌های آینده با کمبود لاستیک روبه‌رو خواهد شد، افزود: این موضوع را در قالب نامه‌ای به وزیر صنعت اعلام کرده‌ایم تا در این رابطه تصمیم سریعی اتخاذ شود.

این تولیدکننده لاستیک با بیان اینکه در شرایط تحریم با حمایت از تولید داخلی می‌توانیم از تمام ظرفیت‌ها استفاده کرده و نیازهای داخلی را برطرف کنیم، تصریح کرد: تولید تایر برای تولیدکننده داخلی چندین برابر ارزانتر از واردات تایر است چرا دولت به این موضوع توجهی نمی‌کند. ما می‌خواهیم به کشور کمک کنیم تا وابستگی به واردات نداشته باشیم اما از طرف دیگر هیچ‌کس واحدهای تولیدی را حمایت نمی‌کند.

این فعال صنعت تایر با تأکید بر اینکه چرا آقایان واردات را به تولید ترجیح می‌دهند، گفت: تولیدکننده داخلی می‌تواند ۷۰درصد نیاز تایر کشور را برطرف کند و فقط ما ۳۰درصد وابسته به واردات هستیم، اما امروز با عدم حمایت‌ها ظرفیت تولیدکننده داخلی کاهش یافته و حجم واردات به مرور در حال افزایش است.

وی در ادامه با انتقاد از اینکه چرا یک ماه است بانک مرکزی ارزی برای واردات در اختیار تولیدکنندگان قرار نمی‌دهد، اظهار داشت: ۴۵درصد مواد اولیه موردنیاز واحدهای تولیدی تایر از محل واردات تأمین می‌شود، به ما بگویند وقتی نمی‌توانیم ارز تهیه کنیم، مواد اولیه را چگونه وارد کنیم. این تولیدکننده لاستیک به صحبت‌های اخیر مقام معظم رهبری در وجود ۷۰ خوان برای تولیدکنندگان در امر تولید گفت: رهبری در نکته خوبی اشاره کردند، تولید با اینکه باید خط اول جبهه اقتصاد کشور باشد، اما امروز نفس‌هایش به شماره افتاده و هیچ حمایتی از آن نمی‌شود. تولید ما در این شرایط شاهکار است، هر روز سدی جدید برای تولیدکنندگان به وجود می‌آید به نحوی که طی کردن این همه مراحل برای یک تولیدکننده بسیار سخت و نفسگیر است. ستوده اضافه کرد: تنها راه نجات تولید استفاده از ظرفیت‌های موجود است اما کسی به این موضوع توجه نمی‌کند. در شرایط بحران تولیدکننده به جای حمایت بدون هیچ سیاست تشویقی به سختی مشغول فعالیت است. امیدوارم فرمایشات اخیر رهبری مورد توجه مسئولین قرار گرفته و آنها فکر اساسی برای وضعیت تولیدکنندگان داخلی بکنند.

وی تصریح کرد: اگر مواد اولیه نداشته باشیم نمی‌توانیم تولید کنیم و به طور حتم بازار در آینده دچار مشکل خواهد شد این موضوع را با چه زبانی باید به مسئولین بگوییم تا آنها سریع‌تر تصمیم بگیرند.

هیوندای ریسک می‌کند!

هیوندای همزمان با انتشار طرحی از نسل جدید مدل i۱۰، می‌گوید که هاچ‌بک کوچکش را به بهترین امکانات ایمنی در این کلاس خودرو مجهز کرده است.

از جمله این امکانات، سیستمی است که با کمک رادار عابران پیاده و ماشین‌ها را تشخیص داده و از تصادف جلوگیری می‌کند. این ماشین همچنین به سیستمی مجهز خواهد بود که هشاری راننده را تحت نظر دارد و ماشین را به طور خودکار بین خطوط جاده نگه می‌دارد.

مدل جدید هیوندای در حالی به بازار عرضه می‌شود که خودروسازان دیگر رقبتی به ساخت ماشین‌های کوچک ندارند.

استقبال خریداران از ماشین‌های شاسی‌بلند که سود خوبی دارد و سخت‌تر شدن قوانین مبارزه با آلودگی هوا، باعث شده ساخت ماشین‌های کوچک توجه اقتصادی نداشته باشد.

به همین دلیل فورد و اپل تولید مدل‌های کوچک خود را متوقف کرده‌اند و پژو، سیتروئن، فولکس‌واگن، اشکودا و سنات هم ممکن است مدل جدیدی در این بخش از بازار معرفی نکنند.

سومین نسل از هاچ‌بک کوچک هیوندای قرار است چند هفته دیگر در نمایشگاه خودروی فرانکفورت رونمایی شود.

آیا موج بازداشت‌های اخیر در پرونده خودرو، بساط رانت را جمع می‌کند؟

اخلالگر اصلی بازار خودرو کیست؟



از مدیران این شرکت از جمله هاشم یکه‌زارع مدیرعامل سابق را بازداشت کرد. در این بین، یکه‌زارع ظهر دوشنبه هفته گذشته و با اعلام سختگوی دولت از مدیرعاملی ایران خودرو برکنار و چند ساعت بعد نیز بازداشت شد. دستگاه قضا هنوز توضیحی بابت اتهام یکه‌زارع ارائه نکرده، بنابراین جزئیات پرونده وی فعلا از دید افکار عمومی پنهان است. موج بازداشت‌ها در پرونده «اخلال در بازار خودرو» اما به مدیران خودرویی ختم نشد، چه آنکه اواخر هفته گذشته خبر رسید دو نماینده مجلس شورای اسلامی نیز راهی زندان شده‌اند. فریدون احمدی نماینده مردم زنجان و محمد عزیزی نماینده مردم ابهر در مجلس دو نماینده‌ای هستند که بازداشت آنها در رابطه با پرونده اخلال در بازار خودرو رسماً توسط مقامات قضایی تأیید شد. تا اینجا کار، مشخص می‌شود قوه قضائیه باجدیت پیگیر پرونده اخلال در بازار خودرو است و حتی به سازمان بازرسی نیز ماموریت داده به این پرونده ورود کند؛ اما آیا فقط مدیران خودرویی و نمایندگان مجلس شورای اسلامی (به فرض اثبات جرم آنها توسط دستگاه قضا) مقصران اخلال در بازار خودرو هستند؟ قوه قضائیه احتمالاً در ادامه بررسی پرونده موردنظر سراغ متهمان دیگری نیز خواهد رفت، اما آیا در نهایت متهم و

پرونده «اخلال در بازار خودرو» در حالی هر روز ابعاد تازه‌تری به خود می‌گیرد و افراد جدیدی به لیست متهمان آن اضافه می‌شود که در این میان، نقش دولت و سیاست‌هایش در بروز این اخلال نادیده گرفته شده است.

به گزارش پدال نیوز، ورود قوه قضائیه به ماجرای اخلال در بازار خودرو، با تشکیل پرونده علیه ۲۵ نفر از مدیران خودرویی و بازداشت شش تن از آنها کلید خورد. انطور که غلامحسین اسماعیلی سختگوی قوه قضائیه به رسانه‌ها اعلام کرد، «برخی بازداشتی‌ها از مدیران شرکت سایپا و برخی نیز از نمایندگی‌ها و شرکت‌های مرتبط با این خودروساز بوده‌اند و پرونده باجدیت تمام در حال رسیدگی است.» سختگوی قوه قضائیه در آن مقطع توضیح دقیقی درباره اتهام بازداشت‌شدگان نداد، با این حال شنیده می‌شود برخی مدیران پیشین سایپا به زد و بند با نمایندگی‌های فروش متهم شده‌اند، هرچند جرم آنها هنوز از سوی دستگاه قضا اثبات و اعلام نشده است.

خرده اخلالگران بازار خودرو

پس از این ماجرا اما قوه قضائیه سراغ ایران خودرویی‌ها رفت و سه نفر

احتمال بازگشت قیمت‌گذاری خودرو به شورای رقابت

روزانه خودروسازان با قیمت حاشیه بازار و همچنین بازگشت شورای رقابت به عرصه نظارت بر قیمت‌گذاری خودرو شده و اعلام کرده بود که «در حال حاضر پایش قیمت خودروها در بازار حاکی از آن است علی‌رغم وعده و پیش‌بینی‌های مدیران شرکت‌های خودروسازی و وزیر صمت مبنی بر کاهش تدریجی قیمت‌ها براساس قیمت‌گذاری حاشیه بازار، این موضوع نه‌تنها منجر به کاهش قیمت محصولات خودروسازان نشده، بلکه شاهد افزایش شدید قیمت‌ها در بازار هستیم که منجر به نارضایتی عمومی شده است.»

سراج در نامه خود به اسحاق جهانگیری با اشاره به ماده ۵۸ قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی که تعیین مصادیق تصویب دستورالعمل تنظیم قیمت، مقدار و شرایط دسترسی به بازار کالاها و خدمات انحصاری را به‌عهده شورای رقابت گذاشته، حذف شورای رقابت از مرجع تعیین قیمت خودروهای تولید داخل را تفسیری اشتباه از مصوبه نهمین جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی دانسته و متذکر شده است که فرآیند قیمت‌گذاری خودرو باید به روند پیشین و شورای رقابت بازگردد.

رئیس سازمان بازرسی کل کشور در بخشی از نامه خود آورده بود:

اگرچه دولت نظر سازمان بازرسی مبنی بر بازگشت قیمت‌گذاری خودرو به شورای رقابت را وتو کرده اما با ورود دستگاه قضا به پرونده خودروسازان این احتمال وجود دارد که نرخ‌گذاری دوباره به شورا بازگردد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، مدیران ارشد صنعت خودروسازی یکی پس از دیگری بازداشت می‌شوند؛ ولی بازار همچنان به راه خود ادامه می‌دهد واگرچه اندک کاهش قیمتی را طی روزهای اخیر شاهد هستیم، اما قیمت‌ها همچنان بالا است و مشخص نیست که مبنای تغییرات آن بر چه اساسی است. چند وقت پیش بود که سازمان بازرسی کل کشور با ارسال نامه‌ای، دولت را مکلف کرد تا تنظیم دستورالعمل قیمت‌گذاری خودرو مجدداً به شورای رقابت محول شود و این شورا، بر مبنای مستندات قانونی خودروسازان، اقدام به بازنگری در این شیوه‌نامه کند.

موضوع نامه رئیس سازمان بازرسی کل کشور به جهانگیری چه بود؟ ناصر سراج، طی نامه‌ای که پنج خردادماه امسال به اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور نوشت، خواستار لغو مصوبه مورخ ۹۷/۱۰/۱۷ستاد تنظیم بازار مبنی بر فروش فوری ۲۰درصد از تولید

لزوم مراقبت از سامان نسبی بازار خودرو

طرح ساماندهی بازار خودرو به یک شیر بی‌یال و دم تبدیل شد

بسیار سنجیده عمل کرد. اگر به روش واگذاری‌های سابق پیش رویم قطعاً مشکلاتی ایجاد خواهد شد، بنابراین باید کار را به دست افراد توانمندی که به لحاظ فنی و تخصصی و مدیریتی و توان مالی دارای صلاحیت هستند بسپاریم.

نماینده مردم ورزقان در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: در مساله خصوصی‌سازی باید به شکل برنامه‌ریزی‌شده حرکت کنیم تا سامان نسبی بازار خودرو مجدداً بر هم نریزد.

علیزاده درخصوص طرح ساماندهی صنعت خودرو و کمک این طرح به موضوع خصوصی‌سازی گفت: طرح ساماندهی بازار خودرو درد چندانی را دوا نخواهد کرد. این طرح بس محورهای خاصی از طرف طراحان ارائه شد اما بعدها در مراحل مختلف در کمیسیون‌ها و صحن مجلس، دستخوش تغییراتی شد و درواقع به یک شیر بی‌یال و دم تبدیل شد و بنده چندان به این طرح خوشبین نیستم، البته این طرح نکات مثبتی نیز دارد اما چندان کارساز نخواهد بود.

توده مردم جامعه با بازار خودرو سرر و کار و تعامل دارند و این حوزه از حساسیت برخوردار است و تأمین نیازمندی‌های داخلی و انجام تعهدات خودروسازان در ارتباط بسا پیش‌فروش‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و در اولویت قرار دارد.

نماینده مردم ورزقان در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: مساله بعدی این است که همگام با واگذاری، احتمالاً نوسانات و شوک‌هایی در بازار ایجاد می‌شود که ممکن است در شرایط فعلی، تحمل این موضوع برای مردم دشوار باشد.

نایبرئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی افزود: منظور این نیست که خصوصی‌سازی به تأخیر افتد، اما باید

شهر بابک، میزبان مدارس خلاقیت و ایده‌پردازی

مرحله اول مدرسه فصلی خلاقیت و ایده‌پردازی دانش‌آموزان ناحیه یک شهرستان شهر بابک از توابع استان کرمان برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در ادامه برگزاری مدارس خلاقیت و ایده‌پردازی با هدف اشاعه فرهنگ نخبگانی و نهادینه‌کردن ایده‌پردازی میان مستعدان برتر، مرحله اول مدرسه فصلی خلاقیت و ایده‌پردازی دانش‌آموزان ناحیه یک شهرستان شهر بابک برگزار شد. در این برنامه که به همت بنیاد نخبگان استان کرمان و همکاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان و آموزش و پرورش با حضور دانش‌آموزان مستعد پایه هشتم و نهم برگزار شد، کارگاه‌هایی با محوریت مشاهده و ایده‌پردازی، تفکر واگرا، توفان ذهن و طراحی لوگو، ارتباط مؤثر، سنجش خلاقیت و حلقه کندوکاو در قالب کار گروهی، به عنوان مهمترین سرفصل‌های این مدرسه برپا شد.



دریچه

بررسی ۳ راهکار ساده برای مدیریت بهتر سئو سایت برندها

تکنیک‌های مدیریت سئو برای فروش بیشتر

محسوب می‌شود.

تیترا اصلی هر مطلب بیانگر ماهیت مقاله موردنظر است. به این ترتیب در انتخاب آن علاوه بر رعایت اختصار باید بیان دقیق کلیت مقاله نیز مدنظر قرار گیرد. ترکیب این فرآیند با جذابیت تیترا کار بسیار دشواری خواهد بود، با این حال موفقیت مقاله‌مان بستگی به همین نکته دارد. توصیه من در اینجا اختصاص زمان مناسب برای این فرآیند است. به این ترتیب مقاله ما از نمای مناسبی برخوردار خواهد شد. تجربه مشترک همه ما مطالعه تیتراهای اصلی مقالات پیش از شروع به مطالعه کل متن است. به این ترتیب انتخاب دقیق تیتراها نقش مهمی در زمینه بهبود وضعیت سئو مطالب و بالطبع سایت‌مان خواهد داشت.

تیترا دوم هر مقاله معمولاً به عنوان توضیح جانبی تیترا نخست مورد استفاده قرار می‌گیرد. امکان استفاده از کلمات بیشتر در این بخش فرصت بهتری در اختیار برندها به منظور بیان کلیت مقالات می‌دهد. با این حال نباید بیش از اندازه تیترا دوم را طولانی طراحی کرد. استفاده از سایر کلمات کلیدی در این بخش ضرورت دارد. متأسفانه برخی از برندها در نگارش مطلب‌شان بخش مشخصی برای تیترا دوم طراحی نمی‌کنند. این امر موجب سردرگمی مخاطب خواهد شد. به هر حال بدون توضیحات جانبی و مناسب امکان تصمیم‌گیری در مورد یک مقاله بسیار دشوار خواهد شد. مفهوم تیترا سوم در بیشتر مواقع مربوط به تیتراهای جانبی مورد استفاده برای بخش‌بندی بهینه مطالب مقاله است. به این ترتیب مخاطب با یک مطلب طولانی و بدون بخش‌بندی مواجه نمی‌شود. بدون تردید مطالعه یک متن بدون بخش‌بندی مناسب حوصله هر مخاطبی را سر خواهد برد. به همین دلیل همیشه باید بخش‌بندی مناسب مطالب را مدنظر داشت. استفاده از کلیدواژه‌های مناسب در تیتراهای جانبی مقاله اهمیت بالایی دارد. ایمن امر نه‌تنها از نظر موتورهای جست‌وجوگر، بلکه از نظر کاربران نیز مهم است. در بسیاری از مواقع افراد با مطالعه تیتراهای جانبی موفق به تصمیم‌گیری در مورد ارزش مقاله برای مطالعه بیشتر می‌شوند. در صورت تیترا تیترا جانبی در مقالات به احتمال زیاد مخاطب قید مطالعه آن را خواهد زد.

۲. بهینه‌سازی دوباره مطالب قدیمی برای ارتقای رتبه سایت

براساس مطالعه موسسه PR Newswire استفاده از مطالب قدیمی سایت همراه با تصاویر تازه و افزودن برخی نکات جدید نقش مهمی در ارتقای رتبه سایت‌ها دارد. بدون تردید تلاش برای نگارش یک مقاله تازه دشواری‌های بسیار زیادی دارد. در این میان اگر مقالات قدیمی را با افزودن اطلاعات تازه و تصاویر مناسب بازآفرینی کنیم، به طور محسوسی از رقبای خود جلوه‌ای افتاد. بررسی‌ها حاکی از افزایش ۱۱۱ درصدی ترافیک طبیعی سایت‌ها در پی استفاده از این تکنیک است.

گابریل شائولیان، موسس و مدیر ارشد موسسه Design Rush در این زمینه اظهار نظر جالبی دارد: «وقتی مطالب قدیمی را بازآفرینی می‌کنیم، از نقطه نظر مدیریت سئو این امر به معنای تولید محتوای تازه است.» دلیل این امر را باید در علت قدیمی شدن مقالات جست‌وجو کرد. در اغلب موارد مقالات فقط به خاطر استفاده از داده‌های قدیمی و عدم به‌روزرسانی با اطلاعات تازه از رده خارج می‌شوند. به این ترتیب با افزودن اطلاعات کاربردی به مطالب قدیمی سایت‌مان امکان استفاده دوباره از آنها وجود خواهد داشت. توصیه گابریل در این میان ارزیابی وضعیت مقالات قدیمی و اقدام برای به‌روزرسانی مقالات محبوب در میان کاربران است. بدون تردید هر مقاله‌ای ارزش بازآفرینی را ندارد. بنابراین باید در این زمینه هوشمندانه عمل کرد.

منبع: yahoo



شرکت‌های بزرگ سنتی برای ماندگاری در اقتصاد به نوآوری روی بیاورند

معاون علمی و فناوری رئیس جمهور با تأکید بر اینکه مدل‌های موفق حوزه فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان را باید در کشور توسعه دهیم، گفت امروز شاهد اتفاق‌های مهم در نگرش شرکت‌های بزرگ صنعتی هستیم. شرکت‌های بزرگ برای ماندگاری در اقتصاد باید به نوآوری روی بیاورند. در استان مرکزی این اتفاق افتاده است و آنان به این نتیجه رسیده‌اند که برای ادامه حیات به نوآوری نیاز دارند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری تفکری که در آن اقتصادش با پول دولت شکل بگیرد را اشتباه خواند و گفت: این اقتصاد با پول دولت به جایی نمی‌رسد. در کشور به طور متعدد پژوهش‌گه دولتی تاسیس شده و خروجی آن جذب هیات علمی‌های مختلف و تاسیس آزمایشگاه‌های مدرن بوده است که بلافاصله خاک می‌خورند و کارایی ندارند.



معاون علمی و فناوری رئیس جمهور با تأکید بر اینکه مدل‌های موفق حوزه فناوری و شرکت‌های دانش‌بنیان را باید در کشور توسعه دهیم، گفت امروز شاهد اتفاق‌های مهم در نگرش شرکت‌های بزرگ صنعتی هستیم. شرکت‌های بزرگ برای ماندگاری در اقتصاد باید به نوآوری روی بیاورند. در استان مرکزی این اتفاق افتاده است و آنان به این نتیجه رسیده‌اند که برای ادامه حیات به نوآوری نیاز دارند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری تفکری که در آن اقتصادش با پول دولت شکل بگیرد را اشتباه خواند و گفت: این اقتصاد با پول دولت به جایی نمی‌رسد. در کشور به طور متعدد پژوهش‌گه دولتی تاسیس شده و خروجی آن جذب هیات علمی‌های مختلف و تاسیس آزمایشگاه‌های مدرن بوده است که بلافاصله خاک می‌خورند و کارایی ندارند.

رشد اقتصاد کشور باید به دستان جوانان کارآفرین انجام شود

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی گفت این دانشگاه رونق تولید را در استفاده از تخصص و مهارت قشر دانشجویی در مراکز علمی کاربردی می‌داند چراکه تنها راه رشد اقتصاد کشور استفاده از پتانسیل داخلی به ویژه تخصص و مهارت جوانان است.

به گزارش فارس، مهدخت بروجردی علوی معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی با اشاره به اینکه در این دانشگاه ایده‌های دانشجویان در حوزه صنعت اجرایی می‌شود، گفت: مراکز علمی و کاربردی این دانشگاه مبتنی بر یک حوزه در یک رشته تحصیلی در صنعت فعالیت می‌کنند که در این رابطه ایده‌های دانشجویان نخبه و فعال را با همکاری با حوزه صنعت اجرایی می‌کنیم که نه‌تنها باعث رونق تولید می‌شود بلکه یک چشم اقتصادی را رقم می‌زنیم.

وی افزود: هر یک از مراکز علمی کاربردی یک رویداد شتاب با به استارت‌آپ را در دستور کار خود دارند، به طوری که طرح‌ها و ایده‌های دانشجویان را جمع‌آوری کرده و در مرکز نوآوری قالب یک طرح جدید اقتصادی مطرح می‌شود که پس از آن نسبت به جذب سرمایه‌گذار برای تبدیل ایده به محصول یا وارد شدن به چرخه تولید اقدام می‌شود.

بروجردی علوی اضافه کرد: برگزاری استارت‌آپ‌ها به سه دنبال خودشان مقوله‌های برندسازی، پول‌سازی و اشتغال را به همراه دارند، به طوری که در اجرای ۲۰ رویداد استارت‌آپی در سال گذشته تعداد قابل توجهی از جمعیت شهرهای مختلف در استان‌ها اشتغال پیدا کردند.

دانشگاه به مراکز نوآور مجوز می‌دهد معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی گفت: این دانشگاه آموگمی صدور مجوز را برای مراکز که قدرت نوآوری دارند را در دستور کار خود دارد چراکه ما معتقدیم تنها راه رشد اقتصاد کشور استفاده از پتانسیل داخلی به ویژه تخصص و مهارت جوانان است.

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی گفت این دانشگاه رونق تولید را در استفاده از تخصص و مهارت قشر دانشجویی در مراکز علمی کاربردی می‌داند چراکه تنها راه رشد اقتصاد کشور استفاده از پتانسیل داخلی به ویژه تخصص و مهارت جوانان است.

به گزارش فارس، مهدخت بروجردی علوی معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی با اشاره به اینکه در این دانشگاه ایده‌های دانشجویان در حوزه صنعت اجرایی می‌شود، گفت: مراکز علمی و کاربردی این دانشگاه مبتنی بر یک حوزه در یک رشته تحصیلی در صنعت فعالیت می‌کنند که در این رابطه ایده‌های دانشجویان نخبه و فعال را با همکاری با حوزه صنعت اجرایی می‌کنیم که نه‌تنها باعث رونق تولید می‌شود بلکه یک چشم اقتصادی را رقم می‌زنیم.

وی افزود: هر یک از مراکز علمی کاربردی یک رویداد شتاب با به استارت‌آپ را در دستور کار خود دارند، به طوری که طرح‌ها و ایده‌های دانشجویان را جمع‌آوری کرده و در مرکز نوآوری قالب یک طرح جدید اقتصادی مطرح می‌شود که پس از آن نسبت به جذب سرمایه‌گذار برای تبدیل ایده به محصول یا وارد شدن به چرخه تولید اقدام می‌شود.

بروجردی علوی اضافه کرد: برگزاری استارت‌آپ‌ها به سه دنبال خودشان مقوله‌های برندسازی، پول‌سازی و اشتغال را به همراه دارند، به طوری که در اجرای ۲۰ رویداد استارت‌آپی در سال گذشته تعداد قابل توجهی از جمعیت شهرهای مختلف در استان‌ها اشتغال پیدا کردند.

دانشگاه به مراکز نوآور مجوز می‌دهد معاون پژوهش و فناوری دانشگاه جامع علمی کاربردی گفت: این دانشگاه آموگمی صدور مجوز را برای مراکز که قدرت نوآوری دارند را در دستور کار خود دارد چراکه ما معتقدیم تنها راه رشد اقتصاد کشور استفاده از پتانسیل داخلی به ویژه تخصص و مهارت جوانان است.



کارگاه برندینگ

BRAND

شیوه‌های نوین مدیریت روابط عمومی با بهره‌گیری از جلوه‌های بصری

روابط عمومی تاثیر گذار با توجه به جلوه‌های بصری

به قلم: دیمیتری در اگیلو موسس برند Just Reach Out
ترجمه: علی آل‌علی

در دنیای تبادل سریع اطلاعات حوزه روابط عمومی برای ایجاد ارتباط درست با مشتریان و شرکتهای همکار برندمان فراوانی دارد. نمایش محتوای برندمان به صورت ویژه برای دامنه وسیعی از مخاطب به طور معمول نیازمند توانایی‌های بالا در کنار بودجه فراوان است. بدون صرف هزینه‌های هنگفت امکان توسعه برندمان در سطح جهانی وجود نخواهد داشت. بدون تردید همه برندها دارای بودجه فراوان نیستند. با این حساب تکلیف بسیاری از برندها در بازار کسب و کار و به ویژه حوزه روابط عمومی چیست؟ به نظر من راهکارهای ساده و کم‌هزینه‌تری هم برای مدیریت بهینه روابط عمومی شرکته‌ها وجود دارد. جلوه‌های بصری یکی از تاثیرگذارترین بخش‌های هر استراتژی روابط عمومی محسوب می‌شود. در ادامه این مقاله من به بررسی برخی از ایده‌های مناسب در زمینه استفاده از جلوه‌های بصری در فرآیند روابط عمومی برندها خواهم پرداخت.

۱. تمرکز بر فرمت ویدئو

امروزه فرم ویدئو شهرت بسیار زیادی در میان مردم دارد. کاربران اینترنت دیگر علاقه‌ای به مشاهده محتوای متنی ندارند. آمار و ارقام رسمی نیز از سلطه فرمت ویدئو بر دنیای اینترنت حکایت دارد. در چنین شرایطی موفقیت در زمینه روابط عمومی بستگی به توانایی و مهارت برندها در استفاده مناسب از فرمت ویدئویی دارد. در نگاه نخست برندها برای جلب رضایت مخاطب نیازمند راهاندازی شبکه‌ای اختصاصی برای خود هستند. این شبکه درست مانند کانال‌های تلویزیونی عمل خواهد کرد. به این ترتیب مخاطب در هر زمانی امکان دسترسی به محتوای برند مورد علاقه‌اش را خواهد داشت.

بی‌شک راهاندازی شبکه تلویزیونی از نظر اقتصادی منطقی نخواهد بود. به علاوه، اکنون راهکارهای جایگزین مناسبی برای تحقق این هدف وجود دارد. توسعه روزافزون شبکه‌های اجتماعی فرصت فعالیت برندها و پاسخگویی به بسیاری از نیازهای مشتریان را بدون صرف هزینه‌های گزاف فراهم کرده است. مزیت استفاده از فرمت ویدئو امکان نمایش جلوه‌های مختلف کسب و کار، محصولات و از همه مهم‌تر گفت‌وگوی رو در رو با مخاطب هدف است. امروزه بسیاری از برندها از فرمت ویدئو برای نمایش محصولات تازه‌شان استفاده می‌کنند ویدئوهای تهیه‌شده به طور معمول در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری می‌شود. به این ترتیب دامنه وسیعی از مردم سراسر دنیا امکان مشاهده مراسم رونمایی از محصول تازه برند ما را خواهند داشت. بدون تردید استفاده از فرمت ویدئو فقط به درد حوزه روابط عمومی برندمان نمی‌خورد. فعالیت بازاریابی و تبلیغاتی نیز بدون استفاده مناسب از ویدئو تقریبا غیرممکن به نظر می‌رسد، بنابراین در کنار استفاده تخصصی از ویدئو در حوزه روابط عمومی باید به فکر توسعه سایر بخش‌های کسب و کار براساس آن نیز باشیم.

۲. تولید محتوای ارزشمند

خبرنگارها همیشه با محدودیت زمانی مواجه هستند. امروزه نگارش یک خبر دیگر پاسخگوی نیاز رسانه‌ها نیست. مردم علاوه بر مطبوعات رایج شیوه‌های بسیار بیشتری برای دسترسی به اطلاعات و اخبار مورد علاقه‌شان دارند. به طور مشابه در حوزه روابط عمومی نیز صرف اطلاع‌رسانی اخبار مهم کاربرد ندارد. خلق داستانی جذاب برای توسعه اخبار و تعامل با مخاطب هدف در طول چند سال اخیر اهمیت بسیار بالایی یافته است.

بدون تردید تلاش برای خلق داستانی جذاب برای مخاطب کار دشواری محسوب می‌شود. نکته مهم عدم تجربه کافی بسیاری از برندها در این زمینه است. با این حساب چالش اصلی برندها شروع فرآیند تولید محتوای روابط عمومی براساس داستانی جذاب است. وقتی از داستان مناسب صحبت می‌کنم، تاکید اصلی بر روی تولید محتوای ارزشمند برای مخاطب قرار دارد. بدون محتوای ارزشمند هیچ برندی توانایی جلب نظر مخاطب هدفش را نخواهد داشت. یکی از راهکارهای مناسب در زمینه تولید محتوای ارزشمند استفاده از اطلاعات کاربردی در مورد مخاطب‌مان است. بهره‌گیری از جدول‌های مربوط به سن، جنسیت، جایگاه شغلی، محل سکونت و به طور کلی سلیقه مخاطب هدف برندمان کمک شایانی به تولید محتوای ارزشمند خواهد کرد.

یکی از ایده‌های جذاب در این میان تهیه اطلاعات پیرامون کاربران و سپس تولید محتوای مناسب برای مخاطب‌های برندمان با تفاوت‌های آشکار در سلیقه‌شان است. به این ترتیب ما به سلیقه منحصر به فرد هر مخاطب احترام گذاشته‌ایم.

۲. توجه به فرآیند برندسازی

صرف نظر از نوع جلوه‌های بصری مورد انتخاب برندمان، باید نسبت به تداوم فعالیت برندسازی‌مان اطمینان حاصل کنیم. وقتی در حوزه روابط عمومی قصد استفاده از المان‌های بصری را داریم، ناخودآگاه وارد حوزه برندسازی نیز خواهیم شد. فرآیند برندسازی به طور مشخص با عناصر دیداری مختلف معنا می‌یابد. درست به همین خاطر برندهای موفق در زمینه طراحی لوگو و سایر بخش‌های گرافیکی همیشه ماندگاری بیشتر در ذهن مخاطب دارند.

امروزه اغلب افراد لوگو برند مک دونالد را به خوبی تشخیص می‌دهند. این امر در صورت حذف عناصر رنگی از لوگو نیز تغییر نخواهد کرد. به این ترتیب برندهای بزرگ در طول زمان تاثیر مورد انتظارشان را بر روی ذهن مخاطب گذاشته‌اند. توصیه من درخصوص طراحی جلوه‌های بصری برای فرآیند برندسازی و روابط عمومی توجه به نقطه نظر کارشناس‌هاست. بسیاری از کارآفرینان در زمینه گرافیک مهارت خاصی ندارند. به همین خاطر تلاش برای فعالیت در این حوزه بدون استفاده از مشاوره کارشناس‌های ماهر به نتیجه مناسبی ختم نخواهد شد.

۴. مفهوم اتاق‌های خبر آنلاین

یک مطالعه خلاقانه از سوی موسسه **Tek Group** بیانگر مراجعه ۷۹درصد از روزنامه‌نگارها به اتاق‌های خبر آنلاین بر سرسری به اخبار پیرامون حوزه کسب و کار (به ویژه کسب و کارهای کوچک) است. نخستین پرسش در اینجا ماهیت اتاق‌های خبر آنلاین است. به طور معمول برندها به منظور توسعه هرچه سریع‌تر اخبار پیرامون خود اقدام به راهاندازی بخشی ویژه در سایت‌شان تحت عنوان «اتاق خبر آنلاین» می‌کنند. به این ترتیب در بخش موردنظر علاوه بر اخبار مربوط به شرکت، وضعیت کلی حوزه کسب و کار نیز مورد بررسی و تحلیل قرار می‌گیرد. به همین دلیل اغلب خبرنگارها به جای تماس با برندها اقدام به استفاده از این بخش می‌کنند. این امر این جنبه مزیت قابل توجه دارد. نخست اینکه ترافیک سایت برندها افزایش می‌یابد. دوم و از همه مهم‌تر، جایگاه برند موردنظر توسعه قابل توجهی خواهد یافت. به این ترتیب برند ما نقش کارشناسی ماهر در حوزه تخصصی‌اش را ایفا می‌کند.

یکی از نکات مهم در حوزه فعالیت خبری برندها توجه به المان‌های بصری در تولید اخبار است. دیگر عصر روزنامه‌های سیاه و سفید و بدون تصویر گذشته است بنابراین در فرآیند تولید اخبار رسمی باید علاوه بر متن مناسب از تصویر و ویدئو جذاب نیز استفاده کرد. به این ترتیب برند ما در مسیر توسعه روابط عمومی خود موفقیت قابل توجهی به دست خواهد آورد.

منبع: entrepreneur

www.forsatnet.ir

تبلیغات و برندینگ

بررسی پدیده بی‌توجهی به تبلیغات تلویزیونی و راهکارهای غلبه بر آن

جلب توجه مخاطب‌های تلویزیونی با تبلیغات هدفمند



عبارت نیز اغلب رسانه تلویزیون و شبکه‌های اجتماعی مورد توجه برندها قرار می‌گیرد. به طور کلی هر جایی که مخاطب حضور فعال و پیوسته دارد، بدل به یک گزینه تبلیغاتی مطلوب می‌شود. نمونه آشکار این امر

در تبلیغات داخل مترو نمایان است. به راستی چه چیزی باعث علاقه برندها به تبلیغات در فضای اغلب شلوغ ایستگاه‌های مترو می‌شود؟ پاسخ این امر روشن است: حضور گسترده مردم. پرسش اصلی در این میان مقدار شانس برندها برای تاثیرگذاری آگهی‌شان در محیط‌های شلوغ مانند ایستگاه مترو است.

بررسی دلایل رکود حوزه تبلیغات تلویزیونی با صرف متهم ساختن برندها به ترس و عدم خلاقیت امکان‌پذیر نیست. امروزه حتی برند بزرگی مانند گوگل نیز از نمایش تبلیغات دارای اشاره‌ای کوتاه به موضوعات جنجالی نیز سر باز می‌زند. در این راستا باید به ۵۰۰ قانون منحصr به فرد

گوگل برای نمایش تبلیغات و عدم نمایش تبلیغات دارای هرگونه عنصر جنجالی اشاره کرد. اگر شما تبلیغی بر محوریت تبعیض نژادی بسازید، هیچ‌گاه موفق به اقناع گوگل برای نمایش آن نخواهید شد. این امر یکی از استراتژی‌های تغییرناپذیر این غول اینترنتی محسوب می‌شود. بنابراین در حوزه تبلیغات، به ویژه تبلیغات تلویزیونی، موانع بسیار بیشتری از صف

ترس برندها وجود دارد.

چالش همکاری با آژانس‌های تبلیغاتی مختلف

جف بیوکس، مدیرعامل سابق برند تایم وارنر، در مصاحبه‌ای با خبرگزاری CNBC انتقاد جالبی از استراتژی تبلیغاتی برندهای بزرگ کرد. آنچه جف بدان معترض است، تکثر تبلیغاتی برندهای بزرگ در مقیاس جهانی است. اجازه دهید پیرامون این مفهوم اندکی توضیح بیشتر ارائه کنم. امروزه برندهای بزرگ برای پیشبرد اهداف تبلیغاتی‌شان به همکاری صرف با یک آژانس تبلیغاتی اکتفا نمی‌کنند. آنها در تلاش برای ارائه تجربه‌ای دلپذیر از تولید محتوا به سراغ شمار بالایی از آژانس‌های تبلیغاتی در سراسر دنیا می‌روند. به این ترتیب هر آژانس وظیفه طراحی تبلیغات شرکت‌ها در گوشه‌ای از دنیا را خواهد داشت. مزیت اصلی این امر امکان شخصی‌سازی محتوا با استفاده از تجربه برندها درخصوص فعالیت بهینه در محدوده محلی فعالیت‌شان است. بدون تردید این نکته اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. نکته موردنظر جف در این میان کاستی‌های چنین استراتژی است. به این ترتیب در عمل مخاطب‌های یک برند در هر گوشه دنیا نوع خاصی از پیام تبلیغاتی را دریافت می‌کنند. در نهایت این امر منجر به از دست رفتن پیام اصلی شرکت موردنظر خواهد شد. به

خاطر نیز اغلب رسانه تلویزیون و شبکه‌های اجتماعی مورد توجه برندها قرار می‌گیرد. به طور کلی هر جایی که مخاطب حضور فعال و پیوسته دارد، بدل به یک گزینه تبلیغاتی مطلوب می‌شود. نمونه آشکار این امر در تبلیغات داخل مترو نمایان است. به راستی چه چیزی باعث علاقه برندها به تبلیغات در فضای اغلب شلوغ ایستگاه‌های مترو می‌شود؟ پاسخ این امر روشن است: حضور گسترده مردم. پرسش اصلی در این میان مقدار شانس برندها برای تاثیرگذاری آگهی‌شان در محیط‌های شلوغ مانند ایستگاه مترو است.

بررسی دلایل رکود حوزه تبلیغات تلویزیونی با صرف متهم ساختن برندها به ترس و عدم خلاقیت امکان‌پذیر نیست. امروزه حتی برند بزرگی مانند گوگل نیز از نمایش تبلیغات دارای اشاره‌ای کوتاه به موضوعات جنجالی نیز سر باز می‌زند. در این راستا باید به ۵۰۰ قانون منحصr به فرد

گوگل برای نمایش تبلیغات و عدم نمایش تبلیغات دارای هرگونه عنصر جنجالی اشاره کرد. اگر شما تبلیغی بر محوریت تبعیض نژادی بسازید، هیچ‌گاه موفق به اقناع گوگل برای نمایش آن نخواهید شد. این امر یکی از استراتژی‌های تغییرناپذیر این غول اینترنتی محسوب می‌شود. بنابراین در حوزه تبلیغات، به ویژه تبلیغات تلویزیونی، موانع بسیار بیشتری از صف

ترس برندها وجود دارد. چالش همکاری با آژانس‌های تبلیغاتی مختلف جف بیوکس، مدیرعامل سابق برند تایم وارنر، در مصاحبه‌ای با خبرگزاری CNBC انتقاد جالبی از استراتژی تبلیغاتی برندهای بزرگ کرد. آنچه جف بدان معترض است، تکثر تبلیغاتی برندهای بزرگ در مقیاس جهانی است. اجازه دهید پیرامون این مفهوم اندکی توضیح بیشتر ارائه کنم. امروزه برندهای بزرگ برای پیشبرد اهداف تبلیغاتی‌شان به همکاری صرف با یک آژانس تبلیغاتی اکتفا نمی‌کنند. آنها در تلاش برای ارائه تجربه‌ای دلپذیر از تولید محتوا به سراغ شمار بالایی از آژانس‌های تبلیغاتی در سراسر دنیا می‌روند. به این ترتیب هر آژانس وظیفه طراحی تبلیغات شرکت‌ها در گوشه‌ای از دنیا را خواهد داشت. مزیت اصلی این امر امکان شخصی‌سازی محتوا با استفاده از تجربه برندها درخصوص فعالیت بهینه در محدوده محلی فعالیت‌شان است. بدون تردید این نکته اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. نکته موردنظر جف در این میان کاستی‌های چنین استراتژی است. به این ترتیب در عمل مخاطب‌های یک برند در هر گوشه دنیا نوع خاصی از پیام تبلیغاتی را دریافت می‌کنند. در نهایت این امر منجر به از دست رفتن پیام اصلی شرکت موردنظر خواهد شد. به

۶ اقدام ساده برای ایجاد نگرش مثبت نسبت به برند

شد. در این رابطه فراموش نکنید که بسیاری از مراکز هستند که از تعداد افراد بسیار بالایی برخوردار بوده و عملا هزینه‌ای را نیز بابت حضورتان دریافت نخواهند کرد. مثال بارز این امر را باید مدارس و دانشگاه‌ها دانست. فراموش نکنید که این افراد نه‌تنها مشتریان آینده شما محسوب می‌شوند، بلکه بر روی خانواده‌های خود نیز تاثیرگذار هستند. به همین خاطر باید شرایط تمامی این مراکز را برای حضور خود، بسنجید.

۵- در راستای هدفی بزرگ فعالیت کنید

شما باید به دنبال دلیلی برای در صدر اخبار قرار گرفتن باشید. در این رابطه فعالیت در راستای یک هدف ارزشمند، اقدامی کاملا سودمند محسوب می‌شود. برای مثال مسئله محیط زیست، امروزه در صدر اخبار قرار گرفته شده است. به همین خاطر با تبلیغ این موضوع که شما اقداماتی جدی را در این زمینه در دستور کار خود قرار داده‌اید، مورد توجه افراد بسیار خصوصا گروه‌های فعال در این زمینه قرار خواهید گرفت.

۶- افراد را با روند انجام کارها درگیر کنید

بدن شک هر فردی از انجام کارهای جدید لذت خواهند برد. در این رابطه این امر که برند شما این امکان را برای آنها فراهم آورد، امری بسیار مهم خواهد بود. برای مثال می‌توانید یک مسابقه عکاسی و یا تولید محتوا ایجاد کنید. در مرحله بعد می‌توان افراد بالاستعداد و توانا در حوزه‌های مختلف را شناسایی کرده و با آنها از طریق روش‌هایی نظیر دورکاری، همکاری کرد. در نهایت فراموش نکنید که عدم استقبال از یک اقدام شما، نباید به معنای رها کردن کامل آن باشد. درواقع نمی‌توان انتظار داشت که همیشه بهترین نتایج را به دست آورید. به همین خاطر در صورتی که با مشکل مواجه هستید، لازم است تا به روشی دیگر اقدام کنید. همچنین لازم است تا دلایل شکست و یا موفقیت هر اقدام خود را مکتوب کرده و برای اقدامات آتی خود از آن استفاده کنید.

منبع: businesscollective

به قلم: جانانان بار تلت طرح تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

کانال سراسری اسکای تی وی در انگلستان پژوهش کاربردی در طول پنج سال مطالعه بر روی ۵۲ هزار تبلیغ تلویزیونی انجام داده است. بر این اساس هنگامی که یک آگهی مناسب و دارای هدف مشخص به عنوان یکی از سه آگهی یک شبکه پخش می‌شود، نرخ تغییر کانال از سوی کاربران نزدیک به ۵۰درصد کاهش می‌یابد. این امر بیانگر اهمیت و تاثیر فوق‌العاده کمپین‌های تبلیغاتی هدفمند بر روی مخاطب‌های تلویزیونی است. به گفته جیمی وست، مسئول بخش طراحی استراتژی خبرگزاری اسکای، اکنون درک بهتری از ماهیت تبلیغات تاثیرگذار وجود دارد. وقتی یک کمپین تبلیغاتی دارای هدف مشخص و قابل تشخیصی برای مخاطب باشد، تاثیرگذاری آن به شدت افزایش پیدا می‌کند. این نتیجه درست برعکس فرآیند نتیجه‌بخشی آگهی‌های بی‌هدف است. به طور معمول واکنش مخاطب‌های تلویزیونی به آگهی‌های بی‌کیفیت تغییر کانال است. نمایش حجم وسیعی از آگهی‌های تلویزیونی بی‌کیفیت در طول چند دهه اخیر تغییر کانال به محض شروع تبلیغات را بدل به یک عادت جهانی کرده است. اکنون بسیاری از برندها به منظور بازیابی جایگاه‌شان در عرصه تبلیغات تلویزیونی به دنبال راهکارهایی برای افزایش تاثیرگذاری تبلیغات‌شان و جلوگیری از تغییر کانال از سوی مخاطب هستند. این امر نیازمند کاوشی عمیق در زمینه توانمندی‌های دست‌نخورده حوزه تبلیغات تلویزیونی است.

ماجرای پیچیده حوزه تبلیغات تلویزیونی

امروزه بسیاری از طراح‌های تبلیغاتی جسارت لازم برای استفاده از اخبار و کلیدواژه‌های جنجالی در کارهای خود را ندارند. به این ترتیب سبک کلی تبلیغات در سراسر جهان مطوف به نمایش جلوه‌های کلیشه‌ای زندگی ایده آل است. اکنون کمتر برندی علاقه‌مند به تاکید بر روی بحران‌هایی نظیر مهاجرت، فقر فرآینده یا حتی پدیده‌ای مانند ترامپ است. به همین خاطر نیز مخاطب تلویزیونی دیگر حوصله مشاهده آگهی‌های تکراری و کلیشه‌ای برندها را ندارد. به گزارش وال استریت ژورنال دلیل اصلی کاهش

وسیع علاقه به تبلیغات تلویزیونی عدم نوآوری در آنهاست. یکی از دلایل اصلی برندها برای پرهیز از اشاره به اخبار مهم و جنجالی پیشگیری از ایجاد پیچیدگی در تبلیغات‌شان است. امروزه برندها به دنبال دسترسی ساده به مخاطب و ارائه پیامی ساده به آنها هستند. به همین

مترجم: امیر آل علی

بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی جامعه هدف خود، هزینه‌های بسیاری را صرف می‌کنند. همین امر نیز باعث می‌شود تا برندهای کوچک، عملا شانسسی را برای خود قائل نشوند. این امر در حالی است که همواره بهترین اقدامات، پرهزینه‌ترین آنها نبوده و با برخی از اقدامات کاملا ساده، می‌توان نگرش افراد را نسبت به برند خود، دگرگون ساخت. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش مورد منتخب آن خواهیم پرداخت.

۱-از رویدادهای محلی حمایت کنید

بدون شک یک‌شبه نمی‌توان به شهرتی بزرگ دست پیدا کرد. به همین خاطر این امر که شروعی متمرکز داشته باشید، کاملا تاثیرگذار خواهد بود. در این رابطه رویدادهای محلی، گزینه‌های بسیار خوبی خواهند بود. فراموش نکنید که افراد در صورتی که تحت تاثیر قرار بگیرند، با سایرین به گفت‌وگو خواهند پرداخت. به همین خاطر نیز نباید تاثیرگذاری اقدام خود را تنها به افراد حاضر محدود بدانید. با این حال بهتر است تا گزینه موردنظر، ارتباط کافی را با حوزه کاری شما داشته باشد. درواقع این امر شانس تاثیرگذاری شما را افزایش خواهد داد. در این رابطه توصیه می‌شود تا به دنبال این امر باشید که مسئولان حاضر مواردی را برای سخنرانی شما اختصاص دهند. در این رابطه فراموش نکنید که سخنرانی شما باید کاملا همسو با موضوع مورد بحث باشد. درواقع یک سخنرانی کاملا تجاری و تبلیغاتی، ابتدا جالب توجه نخواهد بود. همچنین این امر که جویای از بین محصولات شما انتخاب شود، خود اقدامی کاملا سودمند خواهد بود. بدون شک کل هزینه چنین اقدامی، حتی از یک بیلبورد تبلیغاتی نیز کمتر خواهد بود.

۲- تولید محتوا را جدی بگیرید

حتی اگر امکان ایجاد یک سایت قدرتمند وجود ندارد، لازم است تا به عنوان

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی اینترنتی موفق از نگاه ۱۰۰ تن از
برترین های این حرفه (۵)

مترجم: امیر آل علی

در مطالب گذشته به ۲۹ نگاه از برترین های حرفه بازاریابی اینترنتی اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می پردازیم.

۳۰- دنیل نیومن (<http://millennialceo.com>)

حوزه کاری: تکنولوژی

ارتباط خود با مخاطبان را حفظ و تقویت کنید. بدون شک بزرگترین دارایی شما همین افراد هستند. به همین خاطر برنامه ریزی شما صرفا برای جذب آنها نباید باشد. در امر بازاریابی، ایجاد وفاداری و خرید مجدد افراد بسیار مهم است.

۳۱- استوارت والکر (<http://nichehacks.com>)

حوزه کاری: مقاله نویسی

تنها یک بخش اصلی داشته باشید. شما به یک نقطه مشخص برای تمرکز نیاز خواهید داشت. بدون شک زیاد بودن حوزه ها فرصت را برای متخصص شدن در یک زمینه کاهش خواهد داد. به همین خاطر تمرکز اصلی خود را باید در یک زمینه خاص نگه دارید. برای مثال در صورتی که در زمینه فروش کتونی فعالیت دارید، دیگر فروش مواد غذایی، ادامه ای حرفه ای تلقی نخواهد شد. به همین خاطر نباید اعتبار خود را به بهانه سود بیشتر نابود سازید، با این حال پس از کاهش ظرفیت رشد، می توان تحت عنوان برندی فرعی در دیگر حوزه ها نیز فعالیت کرد. با این حال این امر مختص زمانی است که به شهرت لازم دست پیدا کرده و به جایگاه لازم در حوزه اصلی دست پیدا کرده باشید.

۳۲- رد اکریم (<https://www.cloudswave.com>)

حوزه کاری: تکنولوژی

به مخاطبان خود گوش دهید. در واقع این بهترین نصیحتی است که می توان به افرادی که قصد فعالیت در حوزه بازاریابی اینترنتی را دارند، کرد. با این اقدام شما نسبت به اقداماتی که باید انجام شود، آگاهی لازم را پیدا خواهید کرد. در نهایت این امر در نگاه مشتری، نوعی توجه به آنها و محترم شمردن شان تلقی خواهد شد.

۳۳- میلیندا امرسون

(<http://succeedasyourownboss.com>)

حوزه کاری: کسب و کارهای کوچک

معضل بزرگ بسیاری از افراد این است که کسب پول را هدف اصلی خود قرار می دهند. تحت این شرایط حتی اگر بتوانید به هدف خود نیز دست پیدا کنید، پس از مدتی با بی انگیزگی مواجه خواهید شد که شروع نابودی شما خواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا دلایلی فراتر از این امر را داشته باشید تا انگیزه شما هر روز افزایش یابد. فراموش نکنید که با یک تلاش و عملکردی درخشان، رسیدن به درآمدهای بالا نیز امری کاملا طبیعی خواهد بود.

۳۴- لورن هوک

(<http://www.elleandcompanydesign.com>)

حوزه کاری: بازاریابی

در زمینه بازاریابی اینترنتی مطالعه مداومی را داشته باشید. همچنین این امر که خودتان به عنوان مدیر شرکت، در زمینه مقاله نویسی و تولید محتوا، فعالیت داشته باشید، به افزایش توجه ها نسبت به اقدامات منجر خواهد شد.

۳۵- بیل رز (<http://linchpinseo.com>)

حوزه کاری: بازاریابی

به نخستین سال فعالیت خود توجه ویژه ای را داشته باشید. بدون شک اگر تمامی درآمد خود را صرف بهبود عملکردتان کنید، در سال های بعد با رشدی چشمگیر مواجه خواهید شد. به همین خاطر باید خود را برای یک سال سخت آماده سازید.

۳۶- ایزا بارونه (<http://overit.com>)

حوزه کاری: بازاریابی

هیچ گاه اجازه ندهید که کار به تهدید برای سلامتی شما تبدیل شود. در واقع شما باید خود را برای چندین سال فعالیت سرپا نگه دارید. در این رابطه از استراحت دادن به خود و ایجاد وقفه در کارها واهمه نداشته باشید. در غیر این صورت خیلی زود از کاری که مشغول آن هستید، کاملا متنفر خواهید شد. در این رابطه مطالعه مقالات مرتبط با ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی، کمک بسیار خوبی محسوب خواهد شد. فراموش نکنید که عدم استراحت و فرصتی برای هر روز کردن اطلاعات، به مانند یک تیر کشنده است که انجام کارها را با دشواری بسیار زیادی همراه خواهد ساخت.

۳۷- سندریه ماروت (www.socialmediaslant.com)

حوزه کاری: بازاریابی

از پست مهمان استقبال کنید. این امر تنها در رابطه با سایت برند خودتان نبوده و می توانید به عنوان نویسنده مهمان برای سایر سایت ها فعالیت کنید. بدون شک این همکاری ها امکانات رشد بی نظیری را برای تان به ارمغان خواهد آورد.

۳۸- کریس وینفیلد (www.chriswinfield.com)

حوزه کاری: تولید محتوا

در تلاش برای ساده کردن امور باشید. اگر چه بازاریابی اینترنتی برای بسیاری از افراد یک اقدام بسیار سخت تلقی می شود، با این حال هنگامی که درگیر ماجرا شوید، به علت این امر که از یک ابزار رایگان و قدرتمند به نام اینترنت استفاده می کنید، بی به ساده تر بودن کار در مقایسه با سایر روش های موجود خواهید برد. در این رابطه این امر که علی رغم استفاده از تجربه سایرین، اقداماتی را برای کسب تجربه نیز انجام دهید، سیاستی کاملا درست خواهد بود و در واقع تأخیر انداختن در انجام کارها تنها باعث از دست رفتن فرصت ها خواهد شد. این امر در حالی است که در صورتی که تلاشی داشته باشید، حداقل یک شانس برای تصاحب آن را ایجاد کرده اید.

ادامه دارد ...
منبع: bizhummm

فروش آنلاین بیشتر با ۱۰ اقدام ساده



یک عامل مزاحم تلقی می شود. به همین خاطر باید در این رابطه محدودیت های خاصی را داشته باشید. در واقع کسب سود بیشتر، نباید منجر به خدشه دار شدن برند شما شود.

۴- ارائه پیشنهادات ویژه

افراد باید دلیلی برای بازدید مداوم سایت شما داشته باشند. در این رابطه تخفیفات ویژه و محدود، خود یکی از بهترین اقدامات ممکن محسوب می شود. به همین خاطر نیز ضروری است تا با این اقدام، مخاطبان خود را حفظ کنید. در نهایت افراد باسابقه، باید تفاوتی را به نسبت سایرین احساس کنند. به همین خاطر از برنامه ریزی خاص برای این دسته نیز غافل نشوید.

۵- از معجزه یک اقدام رایگان غافل نشوید

این امر که تولید محتوای ارزشمندی داشته باشید، خود از جمله مواردی است که به افزایش نرخ فروش شما منجر خواهد شد. به همین خاطر در کنار ارسال مطلب در رابطه با محصولات خود، لازم است تا آموزش های مفید و مطالب ارزشمند در رابطه با حوزه کاری خود را نیز تهیه کنید. از دیگر اقدامات موثر در این زمینه ترجمه و بازنشر مطالب برتر محسوب می شود. در واقع بیش از حد تجاری بودن نیز منجر به کاهش مخاطبان خواهد شد.

۶- شیوه های پرداخت را متنوع سازید

مشتریان باید قادر به چندین روش کاربردی برای خرید باشند. برای مثال یک مشتری که در سایت شما ثبت نام کرده است، باید سهولت کار بیشتری را به نسبت فردی که به تازگی در سایت حضور پیدا کرده است، داشته باشد. همچنین این امر که افراد بتوانند از دیگر امکاناتی نظیر پرداخت در هنگام دریافت محصول و یا خرید قسطی برخوردار باشند، از دیگر موارد مهم در این زمینه محسوب می شود.

۷- به مخاطبان اجازه فکر کردن بدهید

روش کار بسیاری از سایت ها این است که تمامی تلاش خود را با نمایش صفحات و پیشنهادات متعدد، برای فروش محصولات خود می کنند. بدون شک این امر مخاطب را بیش از حد خسته خواهد کرد. به همین خاطر نیز توصیه می شود تا برای فروش خود، بیش از حد عجولانه رفتار نکنید. در نهایت فراموش نکنید که تمامی مخاطبان شما، برای خرید وارد سایت نشده اند. به همین خاطر نباید آنها را تحت فشار قرار دهید. این امر

بازاریابی موفق با ۱۱ مهارت ضروری

کنید. در واقع افراد به دلایل موقعیت جغرافیایی و فرهنگ های مختلف، با یکدیگر تفاوت داشته و الگوی خرید و رفتار اقتصادی آنها نیز متفاوت است. به همین خاطر نیز نباید از اهمیت رسیدن به درک بالا از جامعه هدف خود، غافل شوید. در واقع قبل از هر اقدام بازاریابی، شما باید به دنبال کسب اطلاعات باشید. در غیر این صورت پیدا کردن بهترین شیوه ها، عملا غیرممکن خواهد بود.

۳- از اهمیت بازاریابی داده محور غافل نشوید

این شیوه تصمیم گیری براساس داده ها است که روشی مطمئن محسوب می شود، با این حال انجام درست این امر نیازمند آگاهی کافی از اصول آن است. به همین خاطر نیز ضروری است تا همه چیز در رابطه با آن را فرا گرفته و به روش های گردآوری داده، توجه کنید.

۴- توانایی کار با رسانه های مختلف را داشته باشید

رادیو، تلویزیون، مطبوعات، اینترنت و شبکه های اجتماعی از جمله این موارد محسوب می شود که لازم است تا طریقه اقدام حرفه ای برای هر یک از آنها را یاد بگیرید. این امر باعث خواهد شد تا توانایی استفاده از هر فرصتی را داشته باشید.

۵- در زمینه گرافیک و فیلم برداری به سطح توانایی کافی دست پیدا کنید

برای بازاریابی، شما نیاز به تولید محتوا خواهید داشت. در این رابطه خصوصا در ابتدای کار، این امر که بخواهید دیگران این اقدام را برای شما انجام دهند، امری بیش از حد زمان بر و پرهزینه خواهد بود. فراموش نکنید که این دو بخش، به حرفه ای تر شدن اقدامات شما کمک بسیاری را خواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا آنها را به عنوان پیش نیازهای یک بازاریاب بدانید.

۶- توانایی تطبیق داشته باشید

جهان با سرعتی شگفت انگیز در حال تغییر است، تحت این شرایط تنها افرادی می توانند موفق باشند که از قدرت وفق دادن خود با شرایط، برخوردار باشند. برای مثال شاید تا ۱۰ سال گذشته، سنو سایت، اقدامی بی اهمیت تلقی می شد، با این حال در حال حاضر این امر یک الزام بسیار مهم برای فعالیت در اینترنت محسوب می شود. به همین خاطر نیز باید به روند های جدید توجه نشان داده و به دنبال هماهنگ سازی خود با

مترجم: امیر آل علی

در صورتی که میزان فروش اینترنتی شما با سطح توقع هماهنگی ندارد، الزاما به معنای وجود اشتباهات و نقص های بزرگ نیست. در واقع حتی موارد کوچک نیز به این علت که همواره گزینه های دیگری نیز وجود دارد، کاهش میزان فروش شما را به همراه خواهد داشت. در همین راستا و در ادامه به بررسی اقدامات ساده ای خواهیم پرداخت که منجر به افزایش فروش آنلاین خواهد شد.

۱- رفع مشکلات در زمینه خرید مشتریان

یک استاندارد در این رابطه وجود دارد که افراد باید در کمتر از ۳۰ ثانیه بتوانند خرید خود را به پایان رسانده و در این رابطه هیچ گونه مورد پیچیده ای وجود نداشته باشد. به همین خاطر نیز لازم است تا همواره نسبت به درست بودن عملکرد سیستم خود، اطمینان داشته باشید. همچنین در صورتی که روش های جدید برای پرداخت آنلاین معرفی شده است، لازم است تا آنها را نیز مورد توجه قرار دهید. در نهایت عملکرد سیستم شما چه در هنگام استفاده از لپ تاپ و یا گوشی تلفن همراه، باید عملکردی یکسان را داشته باشد. به همین خاطر در صورتی که میزان فروش شما اخیرا کاهش چشمگیر را پیدا کرده است، بررسی این مورد می تواند کاملا کارساز باشد.

۲- افزایش سرعت سایت

افراد باید در کسری از ثانیه به هر بخشی که می خواهند، دسترسی داشته باشند. با این حال در موارد متعددی مشاهده می شود که سایت ها بنا به دلایل مختلف نظیر حجم بالای تصاویر، عملکرد نامناسبی را دارند. به همین خاطر نیز ضروری است تا تمامی اقدامات نظیر کاهش حجم تصاویر ارسالی را رعایت کنید. همچنین این امر که اقدامات جدید برای عرضه نداشته باشید خود باعث بیش از حد تکراری شدن شما خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا به ایجاد تنوع حتی در زمینه قالب سایت نیز توجه داشته باشید.

۳- عدم استفاده بیش از حد از تبلیغات

از دیگر مواردی که منجر به عدم رضایت شدید مخاطبان در درآمدت خواهد شد، وجود صفحات تبلیغاتی است. این امر برای افراد به عنوان

مترجم: امیر آل علی

آیا تاکنون به این نکته فکر کرده اید که یک بازاریاب باید چه ویژگی هایی داشته باشد. جالب است بدانید که تحقیقی در این رابطه انجام شده و پاسخ اکثر افراد تنها یک مورد به نام مهارت فروش بوده است، با این حال این امر بیش از حد کلی است. در واقع باید چندین مهارت کوچک را در کنار یکدیگر قرار داد تا در نتیجه آن، امکان فروش بالا فراهم شود. بدون شک آشنایی با آنها، نخستین گام برای افزایش مهارت بازاریابی و فروش محسوب می شود. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۱ مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- به دنبال یادگیری مداوم باشید

این امر که دانش اندوزی از جمله عادت های روزانه شما باشد، در زمینه ای نظیر بازاریابی که شاخه های متعدد داشته و در مسیر رشد خود قرار دارد، بسیار مهم است. برای مثال دیگر نمی توان بازاریابی را صرفا مکالمه مستقیم با افراد برای تبدیل آنها به مشتری، تلقی کرد. به همین خاطر در حال حاضر تمامی آنها در زمینه های دیگر نظیر بازاریابی آنلاین نیز فعالیت دارند. بدون شک افزایش حوزه های آن، ضرورت مطالعه بیشتر را افزایش داده است. فراموش نکنید که امروزه تعداد رقبا نیز در این حوزه بسیار زیاد شده است. به همین خاطر لازم است تا همواره سطحی فوق العاده را داشته باشید. در این رابطه فراموش نکنید که یک بازاریاب موفق، باید از قدرت انتطاف پذیری بالایی برخوردار باشد. به همین خاطر از اعمال تغییرات کوچک و بزرگ در خود، واهمه ای نداشته باشید.

۲- طریقه تأثیر گذاری بر سایرین را بیابید

شما باید بتوانید بر روی مخاطب خود نفوذ کنید. در غیر این صورت حتی در اختیار داشتن بهترین محصولات نیز کافی نخواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که هیچ سطحی را برای خود قائل نشوید. در واقع شما باید به دنبال یک صدای رسا، توانایی در استفاده درست از کلمات، توجه به زبان بدن و... باشید. در غیر این صورت ممکن است تأثیر اولیه لازم را به همراه نداشته و شانس خود را به سادگی به فرد دیگری بدهید. در نهایت لازم است تا به شناخت کافی از جامعه هدف خود دست پیدا

۶ نشانه بالابودن حجم کاری کارمندان

به قلم: چاک کوهن کارفرین
مترجم: امیر آل علی

وجود یک حجم کاری مناسب بر روی عملکرد و راندمان کاری تیم شرکت کاملا تاثیرگذار خواهد بود. به همین خاطر نیز مدیران همواره تلاش می کنند تا میزان فعالیت افراد، در وضعیت مناسبی قرار داشته باشد. با این حال بنا به هر دلیل احتمال دارد که این امر بیش از حد و فراتر از آستانه تحمل باشد. تحت این شرایط اگرچه مدیران تصور می کنند که در صورت وجود مشکل، کارمندان خود با آنها صحبت خواهند کرد، با این حال واقعیت این است که نتایج آمارها حاکی از آن است که کارمندان چندان تمایلی به بیان این امر ندارند. با این حال این واقعیت نباید شما را از اهمیت توجه به کارمندان غافل سازد. در همین راستا و در ادامه به معرفی شش نشانه ای خواهیم پرداخت که بیانگر حجم کاری بالای کارمندان است.

۱- بهترین کارمندان شرکت نیز مرتکب اشتباهات فاحش می شوند

این امر که کارمندان جوان و تازه کار مرتکب اشتباهات ساده شوند، امری طبیعی است. با این حال در رابطه با بهترین ها، موضوع کاملا متفاوت خواهد بود. درواقع اگر این دسته از افراد جدیدا مرتکب اشتباهات بی سابقه می شوند، لازم است تا نسبت به حجم کاری با آنها صحبت کنید. در نهایت فراموش نکنید که این گفت و گو باید کاملا شخصی باشد تا کارمند شما احساس بدی را پیدا نکند. این امر که قبل از تصمیم گیری جدید، از خود افراد نیز پیشنهادهایی را بخواهید، به بهترین نتیجه ممکن منتهی خواهد شد.

۲- ارتباط افراد با یکدیگر بسیار کم و حتی خصمانه شده است

خستگی بیش از حد، بر روی رفتار افراد نیز تاثیر خواهد گذاشت. تحت این شرایط حتی شوخی های ساده نیز ممکن است ناراحت کننده به نظر برسد. بدون شک طولانی شدن چنین جوی، مفهوم تیم را در شرکت شما نابود خواهد ساخت. به همین خاطر در صورتی که در رفتار کارمندان با یکدیگر تفاوتی را مشاهده می کنید، لازم است تا حجم کاری را یکی از دلایل احتمالی این امر بدانید.

۳- میزان غیبت ها افزایش چشمگیری را پیدا کرده است

در یک وبینار (سمنار آنلاین) در رابطه با عوامل رضایت شغلی کارمندان سوال شده بود. جالب است بدانید که پاسخ اولیه تمامی افراد، علاقه به کار بود. درواقع این امر حتی از میزان درآمد نیز مهم تر است. در این رابطه حجم بالای کار خود می تواند علاقه افراد را کم رنگ کند. بدون شک اگر افراد از انجام کار خود لذت نبرند، انگیزه ای برای بیدار شدن از خواب نخواهند داشت. همچنین با توجه به تاثیر جسم و ذهن بر یکدیگر، فشار بیش از حد، استرس را نیز به وجود خواهد آورد که این دو در کنار هم سلامت فرد را با تهدیدی جدی مواجه خواهد ساخت. به همین خاطر در صورتی که تعداد غیبت های یک کارمند افزایشی عجیب را پیدا کرده است، لازم است تا حجم کاری را یکی از دلایل آن بدانید. در رابطه با صحبت کردن با کارمندان خود نیز توجه داشته باشید که نحوه برخورد شما همه چیز خواهد بود. درواقع شما باید خود را یک همکار دلسوز نشان دهید و حجم بالای کار را ابتدا تقصیر کارمند خود ندانید. این امر خود باعث خواهد شد تا افراد با شما احساس راحتی و امنیت کافی را داشته باشند.

۴- افراد دیگر سرزنده و سر حال نیستند

فشار کاری روحیه فرد را نابود خواهد کرد. این امر در رفتار افراد قابل مشاهده خواهد بود. فراموش نکنید که اگر یک کارمند شاد نباشد، نمی تواند با مشتریان نیز بهترین رفتار ممکن را از خود ارائه دهد. به همین خاطر نیز باید همواره میزان این عامل در تیم خود بسنجید. در نهایت همکاری با یک روانشناس و یک ماساژور به کسب آرامش بیشتر کارمندان شما منجر خواهد شد. در نهایت این امر که همواره از راهکارهای افراد برای کاهش تعداد ساعت کار خود، استقبال کنید، خود زمینه را برای کاهش فشار بر روی آنها فراهم خواهد کرد. در این رابطه به شرایط خاص و جدید افراد نیز توجه داشته باشید. برای مثال در صورتی که یک کارمند به تازگی صاحب فرزند شده است، باید شرایط دورکاری را برای وی فراهم آورید. در نهایت فراموش نکنید که همواره کیفیت انجام یک کار بر تعداد ساعت، برتری دارد.

۵- افراد تیم منفی گرا شده اند

منفی گرایی از جمله مواردی است که بیانگر فشار روانی است. تحت این شرایط تفاوتی ندارد که دلیل این امر چه چیزی است، شما باید برای رفع آن اقدام کنید. به همین خاطر نیز همواره گفته می شود که بهترین مدیران، افرادی هستند که بیشتر با کارمندان خود صمیمی می شوند. این اقدام باعث می شود تا شما در کمترین زمان متوجه تغییرات شوید. همچنین این امر که همکاران را مسئول مراقبت از یکدیگر کنید، باعث خواهد شد تا آگاهی شما از اتفاقات شرکت، افزایش چشمگیر را پیدا کند. در نهایت نباید یک مخری طولانی و یا تهیه بلیت برای سفر کارمند خود را برای تغییر روحیه آنها، اقدامی بیپهوه تلقی کنید.

۶- میزان خلاقیت کاهشی چشمگیر را پیدا کرده است

خلاقیت برگ برنده هر شرکتی محسوب می شود. درواقع در میان تمامی عوامل موفقیت، هیچ یک به این اندازه مهم نخواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا از کاهش آن در تیم خود جلوگیری کنید. بدون شک هنگامی که افراد حجم کاری بالایی را داشته باشند، فرصت و انگیزه کافی برای فکر کردن و کار بر روی خلاقیت های خود را نخواهند داشت. به همین خاطر لازم است تا این اتفاق را به معنای حجم کاری نامناسب بدانید.

منبع: businesscollective



کنند، اقدامی زمان-بر است، با این حال ارتباط مستقیم کارمندان امری ضروری محسوب می شود. همچنین افراد در ارتباط مستقیم، منظور خود را بهتر و در مدت زمان کمتری بیان خواهند کرد. به همین خاطر که سرعت حرف زدن افراد همواره از نوشتن و تایپ کردن آنها بیشتر بوده و نباید استفاده از ایمیل و پیام رسانی ها را بهترین گزینه موجود تلقی کنید. به همین خاطر توصیه می شود تا استفاده از ابزارهای تماس تصویری نظیر اسکایپ و گوگل چت را در دستور کار خود قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا افراد بدون نیاز برای بلند شدن از جای خود، ارتباط مستقیم لازم را داشته باشند. در نهایت از این ابزارها برای برگزاری وبینار (سمنار آنلاین) نیز می توان استفاده کرد که خود اقدامی کاملا سودمند محسوب می شود. رواج دادن این امر در شرکت، حتی زمینه تعامل کارمندان در حالت های نظیر دورکاری را نیز به سادگی مهیا خواهد ساخت.

۳- جلسات ۱۰ دقیقه ای داشته باشید

این امر که تمامی تشریفات رایج را کنار گذاشته و سریعا به اصل موضوعات به مختصر و مفید ترین حالت ممکن بپردازید، در استفاده بهتر از زمان تاثیرگذار خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا قبل از برگزاری جلسات، بر روی متن سخنرانی، به خوبی کار کرده و محدودیت زمانی ۱۰ دقیقه ای را برای خود داشته باشید. تحت این شرایط اگر بنا به دلایلی نظیر سوالات کارمندان، نیاز به زمان بیشتری داشتید، توصیه می شود تا آن را به ۱۰ دقیقه فردا واگذار کنید. درواقع این سخت گیری باعث خواهد شد تا این اقدام به فرهنگی در شرکت تبدیل شود. در نهایت هنگامی که زمانی محدود وجود داشته باشد، بسیاری از موضوعات و جلسات غیرضروری، حذف خواهد شد.

۴- از انجام چند کار به طور همزمان دوری کنید

این امر یک واقعیت است که انجام تنها یک فعالیت، منجر به بیشترین حجم تمرکز خواهد شد. همین امر کیفیت و سرعت انجام آن را با افزایش چشمگیر مواجه خواهد ساخت. تحت این شرایط به عنوان مدیر شرکت، باید حجم کاری افراد را به نحوی تنظیم کنید که مجبور به انجام چندین فعالیت به طور همزمان نباشند. در نهایت این امر که افراد بتوانند از شما برای برنامه ریزی بهتر مشورت بگیرند، به بهبود سریع تر اوضاع کمک شایانی را خواهد کرد.

۵- وقفه های کوتاه را کنار بگذارید

بسیاری از افراد تصور می کنند که استراحت های کوتاه ولی پرترکار،

به قلم: دیو نوگت - کارآفرین

مترجم: امیر آل علی

بدون شک از جمله پرسش های همیشگی مدیران این است که چگونه می توانند اوضاع را برای شرکت خود بهتر کنند. در این رابطه تفاوتی ندارد که در چه زمینه ای از کسب و کار مشغول فعالیت هستید. بسیاری از اقداماتی که برای بهبود می توان انجام داد، کاملا مشترک هستند، با این حال تصور اولیه در رابطه با این امر، وقت گیر بودن و پرهزینه بودن اقدامات است. این امر در حالی است که شما باید به اقدامات کوچک ولی موثر توجه بیشتری را داشته باشید. علت این امر به این خاطر است که این موارد در کمترین زمان ممکن قابل اجرایی بوده و بار مالی خاصی را نیز به همراه ندارند. در نهایت چندین بهبود کوچک، بهتر از یک پیشرفت بزرگ ولی زمان بر خواهد بود. یکی از دلایل این امر به این خاطر است که اگر تنها بر روی یک اقدام بزرگ تمرکز کنید، در صورتی که همه چیز مطابق انتظار شما جلو نرود، بدون شک با شکستی سنگین مواجه خواهید شد. با این حال اگر چند اقدام کوچک را مورد توجه قرار دهید، حتی اگر یک مورد آنها نیز با نتیجه لازم همراه نشود، اتفاق خاصی رخ نخواهد داد. در این رابطه آگاهی از راهکارهای موجود، رمز موفقیت محسوب می شود. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- تمامی افراد را به استفاده از نرم افزارهای مدیریت کارها، ترغیب کنید

در حال حاضر رشد تکنولوژی در سطحی قرار دارد که امکانات فوق العاده ای را برای افراد در تمامی بخش های زندگی به همراه داشته است. تحت این شرایط، عدم استفاده از آنها، اقدامی غیرهوشمندانه خواهد بود. از جمله ابزارهای بسیار کاربردی، نرم افزارهای مدیریت کارها است که نسخه های متعدد آن وجود دارد که در لپ تاپ و تلفن همراه خود می توانید از آن استفاده کنید. این امر دیگر نیاز شما به کاغذ و قلم را برای یادداشت کردن نیز از بین خواهد برد، با این حال این امر تنها مزیت آنها نبوده و امکان تحلیل و ایجاد آمار، امکان مقایسه عملکرد را نیز فراهم خواهد آورد. در این رابطه Hubstaff و Trello دو گزینه محبوب و کاملا کاربردی با محیط کاربری ساده محسوب می شوند.

۲- تعاملات مستقیم را افزایش دهید

اگرچه این امر که کارمندان برای هر کاری به دفتر یکدیگر مراجعه

۶ اقدامی که ضامن بقا در بازار رقابتی خواهد شد

۲- نسبت به کار خود پرشور باشید

تنها زمانی می توانید چیزی را بفروشید که خود عاشق آن باشید. این امر جمله ای کاملا درست است. درواقع بدون علاقه به کار، تنها کسب ثروت برای شما اولویت خواهد بود. این امر بدون شک بقای برند را برای شما به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر در زمینه ای فعالیت کنید که نسبت به آن از اشتیاق کافی برخوردار باشید. در نهایت در انتخاب تیم خود نیز باید به این عامل توجه داشت.

۳- همه چیز را تحلیل کنید

سطحی نگری بدون شک بزرگترین اشتباهی است که هر فردی می تواند انجام دهد. در این رابطه لازم است تا حتی کوچک ترین اتفاقات را نیز مورد بررسی قرار داده و تگاهی چندجانبه داشته باشید. این امر امکان پیش بینی بسیاری از اتفاقات را نیز برای شما به ارمغان خواهد آورد.

۴- ارتباط خود با مشتریان را در بالاترین سطح نگه دارید

شما باید از مشتریان خود محافظت کنید. در این رابطه فراموش نکنید که همواره این احتمال وجود دارد که برندهای رقیب به دنبال جذب مشتریان شما باشند. به همین خاطر تنها در اختیار داشتن یک رابطه خوب، کافی نخواهد بود. در این رابطه شما باید شرایطی را فراهم آورید

بهتر از نمونه های طولانی تر آنها است. به همین خاطر مثلا برای هر ۱۵ دقیقه فعالیت، به دو دقیقه استراحت می پردازند. این امر در حالی است که ایجاد وقفه در حین انجام کارها، باعث نابودی تمرکز خواهد شد. بدون شک این امر که تمرکز دوباره ساخته شود، امری سخت و زمان بر خواهد بود. به همین خاطر نیز توصیه می شود تا برای استراحت کردن زمانی دقیق را مشخص کرده و هرگاه که احساس خستگی کردید، در این رابطه اقدام کنید. در نهایت فراموش نکنید که اگر استاندارد زمان کاری در شرکت هشت ساعت است، لازم است تا بعد از چهار ساعت فعالیت، حتما یک زمان استراحت نسبتا طولانی را داشته باشید. برای این امر زمان ناهار، بهترین گزینه خواهد بود. در نهایت برای استراحت به آستانه تحمل و تفاوت های کارمندان نیز توجه داشته باشید. برای مثال میزان نیاز به این امر برای یک فرد جوان در مقایسه با کارمند سالخورده شما کاملا متفاوت خواهد بود. به همین خاطر نباید یک برنامه همگانی را تعیین کنید. همچنین از زیر ذره بین قرار دادن اقدامات افراد جلوگیری کرده و تنها وظایف روزانه آنها را مورد توجه قرار دهید. درواقع افراد باید در میزان استراحت و نحوه انجام کارهای خود تا زمانی که مشکلی پیش نیامده است، کاملا آزاد باشند.

۶- بدانید که چه زمانی باید اقدامات خود را متوقف سازید

بسیاری از مدیران به حدی درگیر انجام کارها می شوند که از اهمیت کسب تجربه بیشتر و بروز کردن اطلاعات غافل شده و همین امر به یک باره بحرانی جدی را به وجود می آورد. به همین خاطر نیز ضروری است تا به خوبی بدانید که چه کارمندی باید عملکرد روزانه خود را متوقف کرده و به دنبال افزایش توان خود باشند. در این رابطه توصیه می شود تا افراد، از توانایی انجام کارهای یکدیگر برخوردار باشند تا در صورت نیاز به این امر، در روند انجام کارها اخلاقی جدی به وجود نیاید. فراموش نکنید که هدف اصلی هر شرکتی باید رشد پایدار باشد که این امر از جمله اقدامات مهم آن محسوب می شود، با این حال ضروری است تا در هر بازه زمانی، تنها یکی الی دو نفر را انتخاب کنید تا با کمبود نیروی کاری نیز مواجه نشوید. در نهایت برای این اقدام شرکت دادن در دوره های آموزشی و یا حضور در شرکت های دیگر، می تواند کاملا کارساز باشد. در نهایت فراموش نکنید که حتی بهترین مدیران نیز به بروز کردن اطلاعات و افزایش توان خود نیاز خواهند داشت.

منبع: businesscollective

که افراد احساس راحتی کامل را داشته باشند. در این رابطه از ارسال محتواهای شخصی و پیام دادن به مناسبت های مختلف، نباید غافل شد.

۵- شعارهای خود را به واقعیت تبدیل کنید

هر چیزی را که مطرح می کنید، باید از قدرت به اجرا گذاشتن آن نیز برخوردار باشید. درواقع وجود حتی یک نقص نیز می تواند مورد استفاده رقبای شما قرار گیرد. به همین خاطر نیز باید همواره نسبت به سطح خود اطمینان داشته باشید. در این رابطه شعارهای شما، بیانگر اعتبار برند است. به همین خاطر نیز ضروری است تا تنها چیزی را بگویید که از قدرت عملی ساختن آن برخوردار هستید.

۶- همه چیز را تا حد امکان ساده نگه دارید

پیچیده بودن، درست چیزی است که مخاطب را از شما ناامید خواهد ساخت. به همین خاطر نیز لازم است تا همه چیز را برای آنها ساده نگه دارید. برای مثال اگرچه خرید اینترنتی ممکن است شامل اقدامات و مراحل پیچیده ای باشد، با این حال این امر باید برای مخاطب تنها از طریق یک کلیک ساده، امکان پذیر باشد. در نهایت این امر که محصولات شما نیز در کنار سایت رسمی، از امکان استفاده راحتی برخوردار باشد، از دیگر موارد مهم در این زمینه محسوب می شود.

منبع: businesscollective

بازدید معاون وزیر نفت از منطقه خلیج فارس

بندرعباس-خبرنگار فرصت امروز: مهندس علیرضا صادق آبادی به‌همراه مهندس ناصربابایی معاون شرکت پالایش و پخش فراورده‌های نفتی از مرکز منطقه جدید خلیج فارس بازدید بعمل آوردند. به گزارش روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه خلیج فارس؛ مدیر منطقه خلیج فارس گفت: این بازدید با هدف بازدید از مرکز منطقه جدید خلیج فارس بود. لازم به ذکر است؛ در ادامه این بازدید معاون وزیر به همراه هیئت همراه نشست صمیمی و گفت‌گویی با مدیر، معاونین و کلیه روسای منطقه داشت.



بازدید کارشناسان صنعت نفت هرمزگان از منطقه خلیج فارس

بندرعباس-خبرنگار فرصت امروز: کارشناسان واحد بهداشت صنعت نفت هرمزگان از منطقه خلیج فارس بازدید بعمل آوردند. به گزارش روابط عمومی شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت منطقه خلیج فارس؛ بهرام علی دوست سرپرست روابط عمومی منطقه گفت: این بازدید با هدف بررسی وضعیت بهداشت و ارتقای سطح بهداشت محیط کار همکاران بود. همچنین ارائه راهکار بهسازی محیط و ارتقای وضعیت بهداشتی کلیه ساختمانهای اداری و کانکس‌ها از دیگر اهداف این بازدید بود.



۲۷ روستا و ۷۳ واحد صنعتی در هفته دولت در استان ایلام گازدار می‌شوند

ایلام - هدی منصوری: مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام از اتمام گازرسانی و روشن شدن مشعل گاز ۲۷ روستا و ۷۳ واحد صنعتی استان در هفته دولت خبر داد. عباس شمس اللهی اظهار داشت: این روستاها در شهرستانهای ایلام، چرداول، مهران، ملکشاهی، دهلران و ابدانان با جمعیتی بالغ بر ۱۶۳۴ خانوار از نعمت گاز طبیعی بهره‌مند خواهند شد. وی افزود: گازرسانی به ۲۳ صنعت در استان شامل کارخانه اسفالت، گلخانه صنعتی، گاوداری، مرغداری، ذرت خشک کنی و سایر صنایع تولیدی در هفته دولت نیز به بهره‌برداری می‌رسد. وی با اشاره به اینکه با بهره‌برداری از طرح‌های جدید در هفته دولت ضرب نفوذ گاز در حوزه روستایی به ۸۹ درصد جمعیت روستایی استان و در صنایع نیز به ۸۲ درصد خواهد رسید، گفت: بیش از ۱۱۵ میلیارد ریال برای اجرای این پروژه‌ها هزینه شده است. وی در خصوص میزان گازرسانی شهری نیز افزود: میزان برخورداری جمعیت مناطق شهری استان از شبکه گاز ۹۹ درصد است که تا پایان سال به صد درصد خواهد رسید.



آیین بزرگ داشت حکیم بوعلی سینا

با حضور وزیر علوم در همدان برگزار شد

همدان - فاطمه صنیعی وحید: در مراسمی که به مناسبت بزرگداشت حکیم بوعلی سینا و روز پزشک در آرامگاه بوعلی سینا همدان برگزار شد، وزیر علوم تحقیقات و فناوری بیان کرد: همدان مبدا فیلسوف شهیر بوعلی سینا است. بعد از اسلام، شخصیتی همچون این سینا پرچم دار اسلام بوده و در رشته‌های مختلف از جمله پزشکی تخصص داشته است که بزرگترین سرمایه ملی ایران و جهان است؛ خاک ایران زمین مشاهیر زیادی از جمله بوعلی سینا را پرورش داده است و می‌توان از ظرفیت مفاخر این کشور به‌راستی امید، همدلی و همبستگی استفاده کرد. منصور غلامی بیان کرد: چون مفاخر در جهان شناخته شده هستند می‌توان با استفاده از آنها پیوستگی و همبستگی را در ملل ایجاد کرد. وی ادامه داد: کشورهایی که روزی جزو ایران بزرگ بودند با سیاست‌های مستکبران از مرزهای کشورمان جدا شدند که می‌شود با بهره‌گیری از مفاخر کشورها را متحد کرد. دولت‌های مستکبر با جدا کردن کشورها از ایران بزرگ، شعار خود مبنی بر اینکه تقسیم کن و حکومت کن را عملی کردند. وی افزود: هر چند دولت‌های مستکبر ملت‌ها را در دیوارها سیاسی خود قرار دادند اما این مفاخر همدلی و پیوستگی را بیش از پیش می‌توانند تعمیق ببخشند. در ادامه وزیر علوم با اشاره به اینکه وجود شخصیت‌هایی همچون بوعلی سینا، سبب پیوستگی و هم‌دلی با دیگر ملل‌ها شده است، تأکید کرد: ما در دنیا از طریق این شخصیت‌ها پیوستگی و همبستگی ملی را نمایان می‌کنیم. وی اظهار کرد: به همدانی بودن افتخار می‌کنم؛ چرا که این سنینا جزو شخصیت‌های بی‌مثال جهان است و بعد از ظهور اسلام از جمله دانشمندان نادر جهان بود که در جنبه‌های مختلف تخصص داشت و پزشکی تنها تخصص او نبوده است. وی بیان کرد: همدان، سرزمینی است که علاوه بر سرمایه‌های علمی، مشاهیر عظیمی را در دل خود پرورش داده است که بایستی از تمامی این سرمایه‌های ملی در راستای همدلی و همبستگی کشور استفاده کنیم در این مراسم رئیس دانشگاه علوم پزشکی همدان از افزایش دانشجویان خارجی این دانشگاه خبر داد و گفت: در حال حاضر ۱۰۰ دانشجوی رشته پزشکی، دندانپزشکی و داروسازی از هشت کشور مشغول به تحصیل هستند. در تلاش هستیم در آینده‌ای نزدیک تعداد دانشجویان خارجی به ۳۰۰ نفر افزایش پیدا کند. رشید حیدری مقدم اظهار کرد: بیش از ۱۵۰۰ پزشک و زیدنت در استان همدان هستند که از این تعداد ۱۳۰۰ پزشک و بیش از ۲۰۰ زیدنت مشغول به فعالیت‌اند. دانشگاه علوم پزشکی دارای ۶۵۰۰ دانشجو در مقاطع کاردانی تا فوق تخصص و ۵۰۰ عضو هیئت علمی در تمامی رشته‌های بالینی پزشکی و دو رشته فوق تخصصی است که تنها ویژه رشته پزشکی نبوده و در دندانپزشکی نیز در همه رشته‌های مربوطه وجود دارد. حیدری مقدم با اشاره به اینکه دانشگاه علوم پزشکی سال ۶۵ وزارت علوم جدا شده، بیان کرد: در حال حاضر سی و پنجمین دوره فارغ‌التحصیلی دانشجویان این دانشگاه را جشن می‌گیریم. رئیس دانشگاه علوم پزشکی همدان یادآور شد: در بخش تخصصی و فوق تخصصی ۲۰ بیمارستان در استان وجود دارد که ۱۸ تا ۲۲ درصد بیماران پذیرش شده از استان‌های همجوار است که این نمایانگر رفع مشکلات درمانی غرب کشور، می‌باشد که از سرریز شدن این بیماران به تهران جلوگیری می‌شود.



مدیر مخابرات منطقه گلستان

در نشست شورای مدیران حوزه ICT گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: به منظور ارتقای کیفیت ارتباط در ۲۷ روستای گنبد کاووس سیستم WLL یا سیم کارت روستایی به سیم کارت های ۲G ارتقاء یافته‌اند. در نشست بررسی وضعیت ارتباطی شهرستان گنبد کاووس که با حضور شورای مدیران حوزه ICT استان و فرماندار ویژه آن شهرستان برگزار شد مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان گفت: به منظور ارتقای کیفیت ارتباط در ۲۷ روستای گنبد کاووس سیستم WLL یا سیم کارت روستایی به سیم کارت های ۲G ارتقاء یافته‌اند. در این نشست محمد احمدی مدیر کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان گلستان با اشاره به وضعیت ارتباطی شهرستان گنبد کاووس گفت: این شهرستان یکی از مهمترین شهرستان های استان از لحاظ جمعیتی و ارتباطی است که اقدامات مناسبی در آن انجام شده است. در ادامه مدیر ارتباطات زیرساخت، مدیر شعب پست بانک استان، مدیر کل پست استان و فرماندار شهرستان گنبد به بیان مطالبی پرداختند.

بازدید مدیرعامل پتروشیمی سازند از فعالیت ها و مراحل پیشرفت

تعمیرات اساسی واحدهای الفین و آزمایشگاه مرکزی

اراک - مینو رستمی: به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شرکت پتروشیمی سازند، جناب آقای مهندس ولدخانی مدیریت محترم عامل به همراه جمعی از مدیران و روسای امور دوشنبه شب ۲۱ مرداد ماه با حضور در واحد الفین از نزدیک در جریان فعالیت ها و مراحل پیشرفت تعمیرات اساسی این واحد قرار گرفتند. در این بازدید مهندس ولدخانی از روند تعمیر توربین ها و کمپرسورهای واحد الفین مطلع گردیدند و مسئولین مربوطه توضیحات مبسوطی برای ایشان ارائه کردند. مدیرعامل از تلاش شبانه روزی همکاران تقدیر و تشکر نموده و ابراز داشتند همکاری و همدلی و دقت نظر همکاران در تعمیر توربین ها و کمپرسورهای واحد الفین با تکیه بر توان داخلی اقدامی بی نظیر و قابل تقدیر است و امیدواریم این واحد مطابق برنامه پیش بینی شده در مدار سرویس قرار گیرد. همچنین مدیرعامل روز سه شنبه ۲۲ مرداد ماه از واحد آزمایشگاه مرکزی مجتمع بازدید نمودند و در این بازدید مهندس یوسفی به تشریح فعالیت ها و اقدامات آزمایشگاه مرکزی مجتمع در جریان تعمیرات اساسی پرداخت و توضیحاتی را در ارتباط با پیگیری پروژه های جدید در این واحد برای مهندس ولدخانی ارائه کرد. در خاتمه مدیرعامل ضمن تقدیر از تلاش های همکاران آزمایشگاه جهت تسریع امور دستوراتی را صادر فرمودند.

درانتخابات داخلی شورای شهرسمان، ترکیب هیات رئیسه بدون تغییر

سمنان - حسین باباحمدی: انتخابات داخلی شورای شهر سمنان برگزار شد و طی آن سعید مسعود سعیدادی با رای اکثریت اعضا برای سومین سال متوالی رئیس ششورای شهر سمنان باقی ماند. با رای گیری از ۷ عضو حاضر در شورای شهر بار دیگر عباس آل بویه به عنوان نایب رئیس شورا، محمد همتی به عنوان شهردار و محمد زحمتکش به عنوان خزانه دار شورا باقی ماندند. شایان ذکر است شورای اسلامی شهر سمنان دارای ۷ عضو فعال بنام های سید مسعود سعیدادی، عباس آل بویه، محمد همتی، محمد زحمتکش، عباسعلی طالب بیدختی، مهدی خراسانیان و مجید نظری می باشد



استاندار آذربایجان شرقی:

علاقه‌مندمشارکت سرمایه‌گذاران چینی در بخش‌های مختلف استان هستیم



تبریز - فلاح: استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به زمینه‌های مناسب سرمایه‌گذاری خارجی در استان، گفت: علاقه‌مند حضور و مشارکت سرمایه‌گذاران چینی در پروژه‌های مهم استان در بخش‌های مختلف هستیم. دکتر محمدرضا پورمحمدی در دیدار با سفیر چین در ایران، اظهار داشت: ایران و چین دو تمدن بزرگ آسیا با اشتراکات فراوان اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی هستند و در دهه‌های اخیر تعاملات دو کشور همواره رو به افزایش بوده است. وی افزود: مبارزه با یکجانبه‌گرایی و تلاش برای استقلال کشورها، جزو سیاست‌های مشترک ایران و چین است. استاندار آذربایجان شرقی با اشاره به برخی از ظرفیت‌های استان از جمله مرز مشترک با سه کشور همسایه، دسترسی به بازار بزرگ آسیای میانه، استقرار صنایع سنگین و وجود معادن غنی، گفت: بسیاری از پروژه‌های مهم استان در بخش‌های عمرانی و اقتصادی توسط شرکت‌های چینی اجرا می‌شود. وی افزود: ما در زمینه تولید خودرو، صنایع ریلی و پروژه‌های معدنی، تفاهم‌هایی با سرمایه‌گذاران چینی کرده‌ایم و علاقه‌مند به حضور و مشارکت شرکت‌های چینی در بخش‌های مختلف استان هستیم. پورمحمدی با اشاره به جایگاه چینی در بخش‌های مختلف استان، گفت: تشکر می‌کنم که تبریز را برای آشنایی بیشتر با ایران انتخاب کرده‌اید و امیدوارم حضور شما، منشا توسعه همکاری‌ها و تعمیق روابط ملت‌های ایران و چین باشد. سفیر چین در ایران هم با ابراز

علاقه به سرمایه‌گذاری در استان، گفت: آذربایجان شرقی اولین استانی است که بعد از حضور در ایران و با توصیه دکتر ظریف مبنی بر سفر به مناطق مختلف این کشور، به آن سفر می‌کنم. چانگ هوا با اشاره به اینکه تبریز یکی از شهرهای مهم در تاریخ مبادلات شرق و غرب در جاده ابریشم است، افزود: تبریز، امروز هم یک شهر مهم است و همواره نقش شایسته‌ای در مبادلات فرهنگی ایران دارد. وی با قدردانی از حمایت مسئولان آذربایجان شرقی از سرمایه‌گذاران چینی فعال در استان، اظهار داشت: تعداد زیادی از کارگران شرکت‌های چینی مستقر در این استان، ایرانی هستند و من نیز در بازدید از چند شرکت تأکید کردم که ما باید در توسعه اقتصادی و اشتغال این منطقه نقش داشته باشیم. سفیر چین با بیان اینکه کشورش همواره مخالف اقدامات یکجانبه‌گرایانه و زیاده‌خواهانه آمریکا بوده است، افزود: مسئولان ایران و چین تلاش می‌کنند تا اقدامات آمریکا تأثیر منفی بر همکاری‌های دو کشور نداشته باشد و سفر آتی دکتر ظریف به چین نیز در این راستا انجام می‌شود. وی با اشاره به طرح احیای جاده ابریشم، خواستار نقش‌آفرینی تبریز در این زمینه شد و گفت: تبادلات بین استان‌های ایران و چین از اهمیت زیادی برخوردار است. من شرکت‌های چینی را به حضور در تبریز و فعالیت در این استان تشویق خواهم کرد.

موافقت اصولی انجمن صادرکنندگان استان اصفهان صادر شد



اصفهان - قاسم اسد: نایب رییس کمیسیون تجارت، خدمات و ارتباطات اتاق بازرگانی اصفهان در چهارمین جلسه این کمیسیون از صدور موافقت اصولی انجمن صادرکنندگان استان اصفهان خبر داد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه که با حضور اعضاء دبیر خانه سرای نوآوری و رشد اتاق بازرگانی اصفهان و به منظور تبیین اهداف و اقدامات انجام شده در این مرکز تشکیل شد، فرشته امینی، عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی اصفهان و نایب رییس کمیسیون تجارت از صدور موافقت اصولی انجمن صادرکنندگان استان اصفهان و تشکیل اولین جلسه مجمع این انجمن در همراه سالجاری خبر داد. در ادامه علی کرابسی زاده، مشاور عالی اتاق بازرگانی و عضو دبیرخانه سرای نوآوری و رشد گفت: با توجه به نیاز همیشگی صنایع به نیروی انسانی کارآمد و کیفی و عدم موفقیت دانشگاه در تربیت دانشجویان موردنیاز بخش خصوصی و صنعت، تفاهم نامه ای با دانشگاه اراک امضاء شد. برطبق موضوع یاد شده نام‌های دانشجویان با مسایل مبتلا به صنعت و شکل گیری سرای نوآوری به عنوان مرکزی برای چاره اندیشی و به منظور چگونگی به حاکم رساندن ظرفیت‌های بخش خصوصی و دانشگاه منعقد شد. وی با بیان اینکه به رغم رشد قابل توجه علمی کشور متأسفانه

پایان نامه‌ها در راستای کمک به حل مسایل بنگاه‌های اقتصادی، الزام دانشجویان به حضور در بنگاه‌های اقتصادی، کمک به انتقال فناوری و بازاریابی محصولات شرکت‌های دانش بنیان و معرفی آنها به صنایع را از جمله فعالیت‌های در دست اقدام سرای نوآوری و رشد عنوان کرد. محسن لوح موسوی، رییس کمیته فنی تدوین برنامه اقدام عملیاتی سرای نوآوری نیز در این جلسه ضمن تشریح هرم مارلوی شگوفایی بنگاه‌های اقتصادی، ایجاد برند را ضعف بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی کشور بیان و تصریح کرد: پس از راه اندازی کسب و کار و قرار گرفتن بنگاه در جریان درآمد ثابت همچنین بهبود فرهنگ سازمانی و روابط کارکنان، شناخته شدن و ایجاد برند مهم ترین اقدام فعالان اقتصادی است زیرا تنها با برندسازی یک بنگاه قابلیت رشد و خودشگوفایی خواهد یافت. وی مهم ترین اقدام عملیاتی اتاق بازرگانی در راستای بهبود تعامل صنعت و دانشگاه را کمک به برندسازی بنگاه‌های اقتصادی دانست. وی همچنین ضمن تأکید بر نقش کلیدی نوآوری و جایگاه آن در رشد بنگاه اقتصادی گفت: شناسایی یا کشف یک فرصت کاملاً جدید و ناشناخته در بنگاه اقتصادی از دیگر مسایل مغفول مانده در بنگاه‌های اقتصادی کشور می‌باشد که می‌تواند از طریق هیات علمی و دانشجویان دانشگاه

پایان نامه‌ها در راستای کمک به حل مسایل بنگاه‌های اقتصادی، الزام دانشجویان به حضور در بنگاه‌های اقتصادی، کمک به انتقال فناوری و بازاریابی محصولات شرکت‌های دانش بنیان و معرفی آنها به صنایع را از جمله فعالیت‌های در دست اقدام سرای نوآوری و رشد عنوان کرد. محسن لوح موسوی، رییس کمیته فنی تدوین برنامه اقدام عملیاتی سرای نوآوری نیز در این جلسه ضمن تشریح هرم مارلوی شگوفایی بنگاه‌های اقتصادی، ایجاد برند را ضعف بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی کشور بیان و تصریح کرد: پس از راه اندازی کسب و کار و قرار گرفتن بنگاه در جریان درآمد ثابت همچنین بهبود فرهنگ سازمانی و روابط کارکنان، شناخته شدن و ایجاد برند مهم ترین اقدام فعالان اقتصادی است زیرا تنها با برندسازی یک بنگاه قابلیت رشد و خودشگوفایی خواهد یافت. وی مهم ترین اقدام عملیاتی اتاق بازرگانی در راستای بهبود تعامل صنعت و دانشگاه را کمک به برندسازی بنگاه‌های اقتصادی دانست. وی همچنین ضمن تأکید بر نقش کلیدی نوآوری و جایگاه آن در رشد بنگاه اقتصادی گفت: شناسایی یا کشف یک فرصت کاملاً جدید و ناشناخته در بنگاه اقتصادی از دیگر مسایل مغفول مانده در بنگاه‌های اقتصادی کشور می‌باشد که می‌تواند از طریق هیات علمی و دانشجویان دانشگاه

استاندار آذربایجان شرقی:

۷۸۹ پروژه عمرانی، خدماتی و اقتصادی همزمان با هفته دولت در استان افتتاح می‌شود



تبریز - فلاح: استاندار آذربایجان شرقی از افتتاح ۷۸۹ پروژه عمرانی، خدماتی و اقتصادی با اعتباری بالغ بر ۳۴ هزار میلیارد ریال همزمان با هفته دولت در استان خبر داد. دکتر محمدرضا پورمحمدی اظهار داشت: از مجموع پروژه‌های قابل افتتاح در هفته دولت، ۴۴۴ پروژه در مناطق روستایی و ۳۴۵ پروژه در مناطق شهری اجرا شده است. وی ادامه داد: ۵۵ پروژه قابل افتتاح استان در هفته دولت خود پروژه‌های ملی هستند که برای بهره‌برداری از آنها بالغ بر ۱۴ هزار میلیارد ریال اعتبار هزینه شده است. به گفته وی، از مجموع این پروژه‌ها، ۹۳ پروژه توسط شهرداری‌ها، ۲۸۵ پروژه توسط دهیاری‌ها و ۲۹ پروژه با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی اجرا شده است. پورمحمدی گفت: ۱۰۶ هزار و ۱۰۶ پروژه در سفر اخیر رئیس جمهور به استان اشاره کرد و گفت: مجموع اعتبار هزینه شده برای این پروژه‌ها که در بخش‌های مختلف انرژی، راه‌سازی، پالایشگاه، بهداشت و درمان، صنعت و تولید، امور زیربنایی و منابع آبی، کشاورزی، ارتباطات و مخابرات و توسعه روستایی بهره‌برداری شد، بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد

منقل شده و به زودی شاهد اجرای این طرح و تحول بزرگ ایجاد شده در توسعه صنایع معدنی و جلوگیری از خام‌فروشی محصولات معدنی خواهیم بود. وی با بیان اینکه همواره بر گردش مالی معادن در استان تأکید کرده‌ایم، افزود: در این راستا، پس از سال‌ها و با پیگیری‌های مکرر، ۴ هزار میلیارد تومان از منابع مس سونگون به بانک‌های استان انتقال یافت که قطعاً موجب تحریک اقتصادی در استان خواهد شد. پورمحمدی همچنین از انعقاد تفاهم‌نامه اجرای طرح نفلین‌سینیت سراب توسط سرمایه‌گذار خارجی با اعتبار ۶۰۰ میلیون یورو خبر داد و گفت: این طرح پس از سال‌ها رکود مجدداً فعال می‌شود و بهره‌برداری از آن تأثیر بسیار چشمگیری بر رونق اقتصادی و اشتغال در استان خواهد داشت. لازم به ذکر است برنامه‌های هفته دولت در استان، صبح شنبه با عطف‌قشایی و غبارروبی مرز شهدا توسط مسئولان استان آغاز شده و در ایام هفته جاری با افتتاح پروژه‌های متعدد عمرانی، خدماتی و اقتصادی در شهرستان‌های استان با حضور استاندار، معاونان استانداری و مسئولان استانی ادامه می‌یابد.

مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان گفت:

۸ کیلومتر از جاده ارون‌کنار تا یک ماه آینده به طور کامل زیر بار ترافیکی خواهد رفت



اهواز - شبنم قجاوند: رضا رضایی در حاشیه بازدید از راه‌های ارتباطی شهرستان آبادان در جمع خبرنگاران اظهار کرد: سه پروژه جاده ارون‌کنار، جاده قفلس و جاده چوبیده که از اصلی ترین دغدغه های مردم و نمایندگان شهرستان آبادان هستند، حدود ۶ ماه کاملاً تعطیل بودند و هیچ اقدامی در بحث اجرای آن صورت نمی گرفت. وی افزود: سه ماه است که عملیات اجرایی این پروژه با آغاز شده است اما پیش از آن می توان گفت که کاملاً تعطیل بوده اند و اتفاق خاصی در روند ساخت آن‌ها نیفتاده است. مدیرکل راه و شهرسازی خوزستان تصریح کرد: در چند ماه گذشته اتفاقات خوبی در بحث اجرای این پروژه‌ها افتاده است. برای مثال در ۸ کیلومتر از جاده ارون‌کنار شاهد پیشرفت بسیار خوبی در اجرای پروژه هستیم و این کار بسیاری می تواند در بحث کاهش سوانح تأثیرگذار باشد. در این زمینه تا یک ماه آینده این ۸ کیلومتر به طور کامل زیر بار ترافیکی خواهد رفت. رضایی در خصوص جاده دو خطه ای که قرار است به

محور چوبیده افزوده شود، گفت: عملیات اجرایی این پروژه در حال انجام است اما قبول داریم که سرعت انجام عملیات بسیار پایین و مورد پذیرش ما نیست. در این زمینه فشار خواهیم آورد تا کار با سرعت بیشتری انجام شود اما موضوع محدودیت منابع نیز مزید بر علت است. وی با اشاره به پروژه محور قفلس ادامه داد: این پروژه پیش از این به صورت کامل تعطیل بود اما اکنون با تالاشی که انجام گرفته است شاهد کار کردن این پروژه هستیم. کار در این پروژه در حال انجام است و تلاوم خواهد داشت و نمایندگان نیز می‌توانند از روند انجام

معاون استانداری کرمانشاه:

بر آورد می‌شود ۳۰۰ نفر در کرمانشاه کاندیدای انتخابات مجلس باشند

کرمانشاه-منیردشتی: معاون سیاسی، امنیتی و اجتماعی استانداری کرمانشاه گفت: برآورد می‌شود بیش از ۳۰۰ نفر در استان کرمانشاه داوطلب شرکت در انتخابات مجلس شورای اسلامی باشند. محمد ابراهیم الهی تبار در نشست خبری انتخابات اسفند ماه مجلس شورای اسلامی را مهمترین رویداد سیاسی اسامال کشور و استان کرمانشاه دانست و افزود: در همین راستا ستاد انتخابات استان کرمانشاه از اردیبهشت ماه فعالیت خود را آغاز کرد. وی ادامه داد: بر اساس فعالیت‌های این ستاد برآورد شده در پنج حوزه انتخابیه اصلی استان حدود ۲۰۰ نفر داوطلب شرکت در این انتخابات شوند. همچنین برآورد می‌شود افزایش پنج درصدی شعب اخذ رای را داشته باشیم. به گفته معاون سیاسی و امنیتی استانداری کرمانشاه، از ۲۵ فرآیند این انتخابات ۲۴ مورد آن به صورت الکترونیکی اجرا می‌شود که لازم‌است برای این منظور زیرساخت‌های مخابراتی و اینترنتی مناسبی فراهم شود. الهی تبار از فراهم شدن زیرساخت‌های سخت افزاری برای

سیاسی و امنیتی استانداری کرمانشاه در ادامه از توجه ویژه دولت به استفاده از ظرفیت زنان در پست‌های مدیرکلی، معاونت مدیرکل، روسای ادارات و یاد کرد و افزود: اکنون در استان کرمانشاه ۱۲۵ نفر از بانوان در این مناصب مشغول خدمت هستند. الهی تبار خاطر نشان کرد: به علاوه ۲۷ درصد از پست‌های استان مربوط به جامعه اهل سنت و هفت درصد متعلق به جامعه اهل حق است. وی در ادامه از توجه ویژه دولت تدبیر و امید به مسائل اجتماعی هم یاد کرد و گفت: دولت توانسته نظر مجموعه حاکمیت و سران قوای دیگر را نسبت به مسائل اجتماعی جلب کند که شاهد تحولات خوبی در این عرصه بوده ایم. معاون سیاسی و امنیتی استانداری کرمانشاه با بیان اینکه تلاش شده عمده فعالیت‌های اجتماعی پروژه محور و البته با مشارکت ایجاد مردم باشد گفت: تنها از این طریق می‌توانیم به توسعه اجتماعی و ایجاد نشاط در جامعه برسیم و در سایه آن دیگر مشکلات را نیز تا حدودی رفع کنیم.

تمرین‌هایی برای تبدیل‌شدن به مربی تأثیر گذارتر



در فرآیند مربیگری فقط بر مسیر شغلی افراد تمرکز نکنید؛ بلکه برای تأثیرگذاری بیشتر تمام وجوه زندگی آنها را به‌عنوان یک کل در نظر بگیرید. ۵۷درصد از افرادی که به‌طور حرفه‌ای مشغول به کار هستند تمایل دارند مربی داشته باشند، اما تنها ۳۷درصد آنها از وجود مربی در کنار خود بهره‌مند می‌برند. همچنین، اکثر افرادی که اکنون در نقش مربی فعالیت می‌کنند، تأثیری که باید بر مراجعان خود داشته باشند، ندارند؛ زیرا به‌طور خاص فقط بر «پیشرفت شغلی» آنان تمرکز می‌کنند. در بین مقالات و کتب و منابعی که در ارتباط با آموزش مربیگری وجود دارد، عمده تمرکز آن‌ها بر شغل فرد و نحوه کار او در سازمان است و به‌صورت کلی تجزیه‌وتحلیلی درباره خود فرد به‌عنوان انسانی کامل با تسلام وجوه وجود ندارد؛ تحلیلی که درباره ارزش‌ها و روابط فرد، نقش او به‌عنوان پدر یا مادر، وضعیت اقتصادی یا حتی زندگی معنوی او می‌تواند باشد. ویل وولورس با ۳۵ سال تجربه مربیگری به‌عنوان مربی صدها مدیر و رهبر در شرکت‌های گوناگون دریافته است این دیدگاه کل‌نگرانه به بروز توانایی‌های بالقوه افراد کمک شایانی می‌کند.

در ادامه، به چند تمرین برای اجرای درست مربیگری اشاره خواهیم کرد:
داستان خود را به‌اشتراک بگذارید

وقتی مراجعی جوان به‌سراغ شما می‌آید، از او بخواهید داستانش را برای‌تان تعریف کند. ۲۰ یا ۳۰ دقیقه اول گفت‌وگو را به او اختصاص دهید و از او سؤالات مختلفی کنید و به او اطمینان بدهید پاسخ‌هایش پیش شما محفوظ خواهد ماند. در پایان صحبت، بگویید اگر تمایل دارد، شما نیز می‌توانید داستان خود را شرح دهید. این تمرین ساده کلیشه‌های رایج درباره مربیگری را می‌شکند؛ زیرا به مراجع نشان می‌دهد واقعا علاقه دارید مسیر زندگی او را بدانید، نه اینکه صرفا

به او توصیه‌های شغلی ارائه کنید. وقتی داستان زندگی‌تان را برای مراجع‌تان می‌گویید، حتما حداقل دو مشکل اساسی خود در کار و زندگی را بیان کنید. بدین‌صورت به فرد مقابل نشان می‌دهید تمام جنبه‌های زندگی او برای شما مهم هستند.

سؤال کنید

مربیان اثربخش درباره موضوعات گوناگون مخزنی از سؤالات مختلف دارند. برخی از سؤالات عبارتند از:

– شب‌ها چه چیزی شما را بیدار نگه می‌دارد؟

– چه کسی بیشترین تأثیر را در زندگی شما می‌گذارد؟

– در دبیرستان از انجام چه کاری لذت می‌بردید؟

– اگر فرصت دوبراه‌ای به شما داده شود، چه کاری را در زندگی‌تان متفاوت انجام خواهید داد؟

– در مقیاس ۱ تا ۱۰ به ازدواج‌تان چه نمره‌ای می‌دهید؟

برای مثال، زمانی‌که زن جوانی به‌نام کیت به ویل وولورس مراجعه کرد و گفت در تمام مدت کارش احساس ناراحتی می‌کند، وولورس به مسئله از یک گام عقب‌تر نگاه کرد و سؤالاتی درباره پدرومادر کیت کرد. چند دقیقه طول نکشید که اشک‌های کیت سرازیر شد و دریافت وسواس او به موفقیت شغلی، به‌دلیل جلب تأیید پدرش بوده است که ازنظر عاطفی خیلی از هم دورند. بدین‌ترتیب، درباره دلیل جاه‌طلبی‌هایش دیدی تازه پیدا کرد و اکنون ساعات کمتری را با روحیه شادتر به کار خود مشغول می‌شود.

از آخر به اول فکر کنید

احتمالا مهم‌ترین سسؤالی که می‌توانید از مراجع‌تان کنید، این است: «ازنظر شما موفقیت بلندمدت چیست؟» یکی از راه‌های ساده برای

چگونه می توان ذهنی خلاق داشت

بیتی در ایالت پنسیلوانیا اداره می‌شود، الگویی برای ارتباطات مغزی یافتند که با تولید ایده در ذهن همراه است. در مطالعه سال ۲۰۱۴ محققان افراد را در دستگاه اسکن مغز قرار دادند و از آنها خواستند برای وسایلی که هر روز استفاده می‌کنند مثل جوراب، صابون یا بسته‌بندی آدامس کاربرد جدیدی بیابند. بعضی افراد همچنان به کاربردهای هر روزه و عادی این وسایل چسبیدند و بیرون انداختن این کاربردهای متداول از ذهن‌شان برای‌شان بسیار سخت بود. درنهایتجه کاربردهای واضیح مثل پوشاندن پاها را بیان کردند اما در مقابل افراد خلاق که از هیچ همه چیز می‌سازند بین سه شبکه مغزشان (ذهن سرگردان، تفکر متمرکز و توجه انتخابی) ارتباط قدرتمندی نشان دادند. آنها پیشنهادهای متنوع و خلاقانه‌ای ارائه کردند. مثل سیستم فیلتر آب، مهر برای پاک‌نامه و سیم آنتن.

چگونه تفکر خلاق را در خود پرورش دهیم
این تحقیقات نشان می‌دهد ما قادریم تمرین کنیم که نگرشی خلاقانه داشته باشیم. برای تبدیل کردن تفکر خلاقانه به عادت، راه‌های زیر را امتحان کنید:

۱- اجازه دهید ذهن‌تان سرگردان شود

با فکر کردن به ایده‌های فراوان در مورد یک موضوع یا یک مشکل به‌صورت هم‌زمان، خود را به چالش بکشید. ضروری است که دست از ارزیابی ایده‌های خود بردارید و قبل از نوشتن ایده‌های جانبی‌تان آنها را ارزیابی نکنید.

۲- حواس‌پرتی‌ها را کاهش دهید

اجازه دهید ذهن‌تان روی مسائلی که واقعا اهمیت دارند تمرکز کند. این کار را با متوقف کردن حواس‌پرت‌کن‌های دیجیتالی یا مرتب کردن محل کارتان انجام دهید. شما نمی‌خواهید وقتی به‌دنبال تمرکز هستید ذهن‌تان را با حواس‌پرت‌کن‌ها منحرف کنید.
۳- با تمرین ذهن آگاهی، توجه انتخابی خود را بهبود بخشید
یک تمرین تنفس ساده و روزانه راهی فوق‌العاده برای برگردان شما به دنیای واقعیت و آموزش دوباره به خودتان برای توجه به لحظه اکنون است.

۴- رمان بخوانید یا نمایش ببینید

فعالیت‌های فرهنگی مانند رفتن به تئاتر یا حتی خواندن یک کتاب داستان، می‌تواند ارتباط بین دو نیم‌کره مغز را قوی کند که به بروز تفکرات خلاقانه کمک می‌کند.

این تمرینات ساده به شما کمک می‌کند خلاقانه‌تر فکر کنید و هنگامی که یاد گرفتید خلاقانه فکر کنید قادر خواهید بود زندگی‌ای که برای خود می‌خواهید را طراحی کنید. ایده‌ها و روش‌های تفکر را با هم ترکیب خواهید کرد و در این فرآیند ایده‌هایی خلاقانه و دست اول ارائه خواهید داد. فرد خلاق کسی نیست که منطبق از دور فکر می‌زند اما چه کسی می‌تواند منطبق را با مسیریهای دیگر تفکر همراه کند بدون اینکه خود را با عقاید محدودکننده محدود سازد؟

فرقی نمی‌کند چطور نقاشی می‌کشید یا چقدر نقاشی‌تان زیبا است. مانند هر چیز دیگر خلاقیت نیز به عظم و اراده و تمرین بستگی دارد.

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FASTCOMPANY

منبع: HBR/zoomit/FAST



چگونه نخستین مشتری را برای برند خود پیدا کنید

تجربه ۹ تن از موفق ترین کارآفرین ها

به قلم: دورن بلاچ کارفرین و نویسنده حوزه بازاریابی و فروش
مترجم: امیر آل علی

برای هر کارآفرینی یکی از مهم ترین لحظات، کسب نخستین مشتری است، با این حال بسیاری از آنها تصور می کنند که تنها باید به تبلیغات پرداخته و منتظر مراجعه مشتری بمانند. این امر در حالی است که تبلیغات در زمانی که هنوز به شهرت کافی دست پیدا نکرده اید، ممکن است این روند را به شدت با کندی مواجه سازد. به همین خاطر نیز همواره شاهد برندهایی هستیم که تا چند روز اول فعالیت خود عملاً هیچ مشتری ای را ندارند. در این حالت در صورتی که خواهان آن هستید تا در نخستین، حداقل به اولین مشتری دست پیدا کنید، نیاز به اقدامات بیشتری خواهید داشت. در این رابطه استفاده از تجربه موفق کارآفرین های دیگر، می تواند کاملاً کارساز باشد. در همین راستا و در ادامه به بررسی طریقه کسب نخستین مشتری از زبان ۹ کارآفرین موفق، خواهیم پرداخت.

۱- دورن بلاچ موسس برند PoshlyInc

نخستین مشتری شما حتماً نباید افرادی از جامعه هدف باشد. در واقع شما برندها را نیز می توانید مورد توجه قرار دهید. برای مثال در صورتی که در زمینه تولید جوب فعالیت دارید، یک برند مبللمان سازی، می تواند مشتری شما باشد. در این رابطه این امر که یک مطلب اختصاصی را به آنها اختصاص دهید، خود می تواند اقدامی جذاب محسوب شود. برای مثال در رابطه با مزیت ها، می توانید برند مدنظر را به عنوان نمونه موردی خود انتخاب کنید. حال در صورتی که این مطلب را برای آنها ارسال کنید، به علت ذکر نام برند آنها، یک دید مثبت در رابطه با شما شکل خواهد گرفت. به همین خاطر امکان یک قرارداد فوق العاده در همان روز اول کاری شکل خواهد گرفت، با این حال در صورتی که از موفقیت آمیز بودن این اقدام خود چندین اطمینان ندارید، لازم است تا برندهای دیگر را نیز مورد توجه قرار داده و در آخر در تلاش برای جذب افراد باشید. بدون شک هدفی بزرگ در ابتدای کار، شروعی درخشان را برای شما رقم خواهد زد و منجر به شهرت هرچه سریع تر برند شما می شود. در واقع از این روش تحت عنوان رهبری فکری، یاد می شود که برای کسب مهارت کافی در این زمینه، مطالعه مقالات موجود، کاملاً کارساز خواهد بود.

۲- ماری نیولندز موسس برند Stafferun

در راستای پیدا کردن نخستین مشتری، این امر که خود به عنوان مدیر شرکت به دفتر شرکت و یا خانه افراد حضور پیدا کنید، اقدامی منحصر به فرد و عجیب خواهد بود. این امر به خوبی ارزش شما را نسبت به مشتریان نشان داده و زمینه یک گفت وگوی دوستانه را فراهم خواهد کرد، با این حال باید از پاسخ منفی افراد ناامید نشده و به کار خود تا زمانی که نخستین مشتری را پیدا نکرده اید، ادامه دهید. در نهایت آشنایی شما، اطلاعات مفیدی را از جامعه هدف به همراه خواهد داشت. به همین خاطر نیز لازم است تا این اطلاعات را در جایی ذخیره کرده و یک پایگاه داده مناسب را از همان روز اول برای خود ایجاد کنید. در این رابطه مکان یابی درست نیز بسیار تاثیرگذار خواهد بود. برای مثال در صورتی که در زمینه تولید یک کالای لوکس فعالیت دارید، حضور در محلات افراد ثروتمند، شانس موفقیت به مراتب بالاتری را به همراه خواهد داشت.

۳- کلسی ریچت موسس برند venuebook

این امر که شروع کار شما با یک نشست باشد، خود فرصتی مناسب را برای پیدا کردن مشتری ایجاد خواهد کرد. برای این امر حتی می توان یک جشن را به مناسبت شروع کار خود ایجاد کرد. حال تنها کافی است که از چند روز قبل، تبلیغات کافی را برای حضور هرچه بیشتر افراد فراهم آورید. بدون شک این امر منجر به تحت تاثیر قرار دادن احساسات افراد و آشنایی کامل آنها با برند شما خواهد شد. در نهایت از برگزاری مسابقه و جایزه دادن نیز غافل نشوید. در واقع افراد باید از حضور در جشن و یا نشست شما کاملاً راضی باشند. در نهایت این امر که کاتالوگ و یا اپلیکیشن خود را در اختیار عموم قرار دهید و یا جوایزی را از میان محصولات خود اهدا کنید، از دیگر اقدامات موثر محسوب می شود. بدون شک در صورت یک برنامه ریزی درست و عملکردی درخشان، به چیزی بیش از یک مشتری، دست پیدا خواهید کرد.

۴- جایوت سینگ موسس برند rtslabs

این امر که از افراد بخواهید تا به نمایندگان فروش شما تبدیل شوند، خود از دیگر اقدامات موثر محسوب خواهد شد. در واقع بازاریابی فرد به فرد یا دهان به دهان، از جمله شیوه های جذاب برای فروش محصولات محسوب می شود. در این رابطه می توان یکی از شرط های همکاری خود را ثبت نخستین فروش تعیین کرد. این امر باعث خواهد شد تا در همان روز اول، اولین مشتریان خود را به دست آورید.

۵- استنلی میاتین موسس برند truefilmproduction

بدون شک خانواده و دوستان، در هیچ تلاشی برای کمک به شما دریغ نخواهند کرد. به همین خاطر می توان انتظار داشت که آنها به نخستین مشتریان شما تبدیل شوند. در این رابطه این امر که در روز نخست کار خود، آنها را مورد توجه جدی قرار دهید، بهترین تصمیم ممکن خواهد بود، با این حال این افراد باید از مدت ها قبل از فعالیت شما آگاهی پیدا کرده باشند. در واقع یک خبر ناگهانی ممکن است مساوی با عدم آمادگی لازم آنها برای خرید باشد.

۶- جاستین بیگل موسس برند infographicworld

فرصت های موجود را مورد توجه قرار دهید. این امر بهتر از زمانی خواهد بود که در تلاش برای ایجاد آن باشید. برای مثال ممکن است یک شرکت، اخیراً به دنبال محصولی باشد که شما قصد تولید آن را دارید، بدون شک توجه به این موارد، شانس موفقیت شما را افزایش خواهد داد. به همین خاطر اولویت اول باید افراد و یا شرکت هایی باشند که نیاز بیشتری را به شما دارند. با تحلیل اوضاع بازار نیز به بسیاری از موقعیت های مناسب برای شروع قدرتمند، دست پیدا خواهید کرد.

۷- جو ایفلباوم موسس برند ajaxunion

اولین مشتری می تواند همکاران و یا حتی مدیر قبلی شما باشد. در واقع ترک شرکت، نباید به معنای قطع ارتباط محسوب شود. به همین خاطر از مورد توجه قرار دادن آنها غافل نشوید. این امر حتی می تواند زمینه همکاری های طولانی مدت را نیز به وجود آورد.

۸- ریتیکا پوری موسس برند Storyhackers

از Craigslist استفاده کنید. در واقع این شرکت یک سایت نیازمندی ها محسوب می شود که در بیش از ۵۰ کشور فعالیت دارد. به همین خاطر مراجعه به آن می تواند شما را با مشتریان بسیاری مواجه سازد. همچنین نباید از ایجاد آگهی برای خود نیز غافل شوید.

۹- اندرو هویفت موسس برند datecheckpro

منطقه خود را اولویت اول قرار دهید. در واقع تا زمانی که به شهرت لازم دست پیدا نکرده اید، فعالیت محدود و تمرکز گزینه ای مناسب خواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا از روش های مختلف نظیر تماس و یا ارسال ایمیل برای پیدا کردن مشتری خود استفاده کنید. در این رابطه فراموش نکنید که متن پیام صرفاً یک تبلیغ ساده نباید باشد. در واقع لازم است تا زمینه کاری و توانایی های خود را به صورت کامل و صادقانه بیان کنید.
منبع: businesscollective



۳۳ عادت روزانه افراد موفق (۹)

به قلم: کورستینا دی ماریاس نویسنده حوزه موفقیت و کسب و کار
مترجم: امیر آل علی

در امتداد مطالب پیشین به سی امین عادت روزانه افراد موفق می پردازیم.

۳۰- بیلکسیشن را فراموش نکنید

(مارک جاتسون مدیرعامل برند Descartes Labs) تنها زمانی کار برای شما مضر نخواهد بود که از آرامش کافی برخوردار باشید. در این رابطه همواره مشاهده می شود که افراد حتی در هنگامی که شدیداً تحت فشار استرس هستند، به کار خود ادامه می دهند. با این حال در صورتی که به خروجی اقدامات آنها نگاه کنید، خطاهای بسیاری را مشاهده خواهید کرد. همچنین این دسته از افراد به زمان به مراتب بیشتری برای به پایان رساندن کار خود نیاز دارند. این امر در حالی است که اگر در هنگامی که از حس خوبی برخوردار نیستید، زمانی را برای کسب آرامش اختصاص دهید، همه چیز دگرگون خواهد شد. در این رابطه اگرچه روش های مختلفی معرفی شده است، با این حال این امر که تمامی حواس خود را به سمتی دلخواه منحرف کنید، بهترین گزینه موجود محسوب می شود. برای مثال می توانید در جایی دراز کشیده و یا بستن چشمان خود، به اتفاق و یا تصویری دلخواه فکر کنید. همچنین لازم است تا به یک موسیقی مورد علاقه گوش

داده و یک دمنوش آرامش بخش را مصرف کنید. حال تنها کافی است تا فردی را برای ماساژ دادن خود بیابید. با انجام تمامی این اقدامات، ظرف ۱۵ دقیقه، احساسی کاملاً متفاوت را به دست خواهید آورد. تاثیر مثبت این امر به حدی است که در صورت امکان، توصیه می شود تا آن را هر روز انجام دهید.

۳۱- همواره آینده مطلوب خود را در ذهن تصور کنید (مت شلیخت موسس برند Octane AI) برای این امر که بتوانید عملکرد خود را در سطح مورد نیاز نگه دارید، شما به انگیزه کافی نیاز خواهید داشت. در واقع حتی انجام سخت ترین کارها نیز برای افرادی که انگیزه کافی را دارند، کاملاً ممکن خواهد بود. به همین خاطر نیز توصیه می شود تا به جای تمرکز بر روی شرایط فعلی، به آینده مدنظر خود فکر کنید. در این رابطه توجه داشته باشید که تقریباً تمامی افراد موفق جهان، از شغل های اولیه بسیار سطح پایین برخوردار بوده اند. به همین خاطر نباید شرایط فعلی خود را به عنوان امری مطلق تلقی کرد. در این رابطه علم روانشناسی نیز اثبات کرده است که هر آن چیزی که ذهن بتواند آن را باور نمایند، قدرت به دست آوردن آن را در فرد ایجاد خواهد کرد. به همین خاطر نباید تصور کردن را به هیچ سطح و یا زمانی محدود کنید. در آخر فراموش نکنید که اقدامات بزرگ تاریخ نظیر ساخت نخستین هواپیما توسط برادران

رایت در ابتدا تنها یک تصور در ذهن آنها بوده است.

۳۲- از جملات الهام بخش استفاده کنید (جان سوین موسس برند Brainjolt) برای هر فردی یک یا چند جمله انگیزشی و الهام بخش وجود دارد که بر روی آنها تاثیر عمیقی را به همراه داشته و همین امر به آنها آرامش و انگیزه کافی را می دهد. به همین خاطر نیز توصیه می شود تا مطالعه کافی را بر روی چنین جملاتی داشته و آن را به تیکه کلام خود تبدیل کنید. تکرار فراوان این جملات، بدون شک روحیه فرد را دگرگون خواهد ساخت. در این رابطه حتی می توان از جملات مورد علاقه افراد موفق جهان نیز استفاده کرد که به وسیله یک سرچ ساده قابل دسترسی بوده و کار را برای شما راحت تر خواهد کرد.

۳۳- بدن خود را به حرکت در آورید (جو پرستون موسس برند Capital Job) حتی انجام تمرین های کشتی ساده، به خوبی می تواند کسلی شما را برطرف کند. این جمله را به خاطر داشته باشید که حتی آب هنگامی که بیش از حد را کد بماند، فاسد خواهد شد. به همین خاطر لازم است تا هر یک ساعت، حداقل چند دقیقه میز کار خود را رها سازید. استفاده از میزهای ایستاده برای انجام برخی از کارها نیز در این رابطه کمک رسان خواهد بود.

منبع: inc

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۴ شهریور ۱۳۹۸ | شماره ۱۳۷۹ | 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: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM