

مارتین استوارت فلدستاین، اقتصاددان آمریکایی و استاد دانشگاه هاروارد سال‌ها به عنوان رئیس شورای مشاوران اقتصادی و مشاور ارشد رونالد ریگان فعالیت کرد. رویکرد کسری‌گریز او در این دوره باعث شد که مشکلات فراوانی بین او و هزینه‌های نظامی سنگین دولت ریگان پیش بیاید.

فلدستاین در زمینه‌های گوناگونی از پس‌انداز داخلی و جریان سرمایه جهانی، تامین اجتماعی و مجموع سرمایه انباشت شده، اتحادیه اروپا و بحران بدهی حکومتی یورو و مسائلی از این قبیل به طور گسترده‌ای در آثار مختلف خود صحبت کرده است. از آنجا که مشخص است تخصص فلدستاین در اقتصاد کلان و برنامه‌ریزی اقتصادی است، او تقریبا یک دهه پیش درباره اقتصاد آمریکا در یادداشتی چنین نوشت: «ترخ بهره بالا خواهد رفت و حباب‌ها خواهند ترکید.» او در این یادداشت نوشته که «اکنون ترخ بهره بلندمدت در آمریکا به صورت ناپایداری پایمن است...»

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



عدم کسر تورم از مالیات بر عایدی سرمایه چه مشکلاتی ایجاد می‌کند؟

۵ چالشی مالیات جدید در بازار مسکن

فرصت امروز: نمایندگان مجلس در نخستین روزهای خردادماه، کلیات طرح مالیات بر عایدی سرمایه را تصویب کردند که در صورت نهایی شدن آن، اگر کسی طلا، ارز، مسکن و خودرو خریداری کند و سپس آن را بفروشد، باید از محل سود این معامله، بخشی را به عنوان مالیات پرداخت نماید. براساس این طرح، هرگونه نقل و انتقال دارایی‌های املاک با انواع کاربری، انواع وسایل نقلیه موتوری زمینی، طلا، شمش طلا، طلای آب شده، زیورات از جنس طلا، پلاتین و جواهرآلات و انواع ارز خارجی در زمان انتقال در کلیه مناطق کشور ازجمله مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی مشمول مالیات می‌شود. البته اگر واحد مسکونی یا وسیله نقلیه مورد معامله، تنها واحد مسکونی یا وسیله...

قانون جدید بانک مرکزی برای صرافی‌ها

سرمایه صرافی‌ها ۲۵ میلیارد تومان شد



مدیریت و کسب وکار

بازاریابی و تولید محتوا براساس معیارهای حرفه‌ای

تولید محتوا برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هرگز کار ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها در این راستا با شکست‌های سنگین مواجه می‌شوند. امروزه برندهای بسیار زیادی در زمینه تولید محتوا و تعامل با مخاطب هدف در بازار حضور دارند. اگر شما در این میان عملکرد درخشانی از خودتان نشان ندهید، هیچ شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت. این امر یکی از قوانین مهم عرصه بازاریابی است. برخی از بازاریاب‌ها همیشه به دنبال استفاده از ایده‌های قدیمی و کلیشه‌ای برای تولید محتوا هستند. شاید این امر در نگاه نخست ساده‌ترین راهکار ممکن باشد، اما در بلندمدت وضعیت بازاریابی شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار می‌دهد. شما باید همیشه ایده‌های...



زمزمه تغییر دوباره شیوه قیمت‌گذاری خودرو

بازسازی اقتصادی نیازمند اجرای سیاست‌های پس از جنگ است

جهان پیش و پس از کرونا

در حال توسعه افت کند. تنزل ارزش پول ملی در کشورهای در حال توسعه باعث کاهش رقابت‌پذیری کالاهای این کشورها در بازارهای صادراتی، کاهش جذب سرمایه خارجی، افزایش تورم و نهایتاً افزایش بی‌ثباتی در فضای اقتصادی این کشورها شد.

بخش زیادی از اقتصاد کشورهای فقیر به اقتصاد غیررسمی وابسته است. در این کشورها سهم اعظم درآمد دولت از صادرات کالاهای اساسی، صنعت توریسم و صنعت هتلداری تامین می‌شود و تمامی این منابع درآمدی در دوره کرونا از بین رفته است. به عنوان مثال، افت شدید درآمد نفت موجب شد تا منبع اصلی درآمد کشورهای نفتخیز از بین برود و تاثیرات اقتصادی بحران کرونا روی این کشورها تشدید شود.

از افزایش نرخ فقر تا شمار گرسنگان جهان

سیاست‌های کشورهای صنعتی در دوره کرونا موجب شد تا قیمت مواد غذایی در سال ۲۰۲۰ رشد کند و تاثیر این افزایش قیمت روی مردمی که در کشورهای در حال توسعه و فقیر زندگی می‌کردند، بیشتر بود. در شرایطی که قفسه سوپرمارکت‌ها در کشورهای صنعتی و ثروتمند پر از مواد غذایی مختلف بود و قیمت این محصولات غذایی نسبت به روزهای قبل از کرونا تغییر زیادی نکرده بود، در کشورهای در حال توسعه افزایش ۲۵ درصدی قیمت مواد غذایی رخ داد و باعث شد تا ۱۲۰ میلیون نفر از ساکنان کشورهای کم‌درآمد برای تامین یک وعده غذایی در روز دچار مشکل شوند و نهایتاً این افراد به جمعیت ۷۰۰ میلیون نفری گرسنگان دنیا پیش از کرونا اضافه شوند.

تکنه دیگر، بازخورد نیروی کار از بحران کروناست. در تمام دنیا از مردم خواسته شد برای ممانعت از شیوع کرونا از خانه خارج نشوند و دور کاری کنند، ولی در کشورهای فقیر بسیاری از شاغلان امکان و توانایی استفاده از تکنولوژی و دور کاری را نداشتند. در این کشورها بخش زیادی از مردم را افرادی تشکیل می‌دهند که برای انجام کارشان نیاز به مهارت زیادی ندارند و به سادگی جایگزین می‌شوند. اغلب آنها گفتند در صورتی که از خانه خارج نشوند، احتمال ابتلا به ویروس را دارند و در صورتی که از خانه خارج نشوند، غذایی برای خوردن ندارند.

«اکنونمیست» پاسخ می‌دهد

چرا آلمان باید تورم بالاتر را تحمل کند؟

آمریکا امکان‌پذیر است. از طرفی خسارات اقتصادی کرونا در اروپا بیش از آمریکا بوده و تولید ناخالصی داخلی کشورهای اروپایی در سال گذشته بیش از آمریکا سقوط کرده است. علی‌رغم این شرایط، محرک‌های مالی در اروپا به اندازه محرک‌های مالی دولت بایدن سخاوتمندانه نبوده است. تخصیص کامل منابع صندوق ۷۵۰ میلیارد یورویی جدید اتحادیه اروپا که برای کمک به بهبود اقتصاد کشورهای عضو راهاندازی شده، سال‌ها به طول خواهد انجامید و سرمایه‌گذاران انتظار دارند که نرخ تورم در منطقه یورو طی پنج سال آینده کمتر از هدف ۲ درصدی بانک مرکزی اروپا باشد؛ در حالی که برای آمریکا تورم بالای ۲ درصد موردانتظار است. بررسی عوامل منجر به افزایش تورم در آلمان می‌تواند این اطمینان را ایجاد کند که تورم کنونی پایدار نخواهد بود. در آلمان نیز مانند آمریکا برخی عوامل گذرای جهانی ازجمله سقوط قیمت نفت که در سال گذشته باعث شد شاخص تورم پایین‌تر از حد نرمال باشد، اکنون به افزایش نرخ تورم نسبت به سال گذشته منجر شده است. بدون در نظر گرفتن افزایش قیمت غذا و انرژی (که موقتی به نظر

حمایت‌های مالی را درک کرده بودند و سیاست‌های مرتبط با این شرایط تازه را نیز اجرا کردند. مثلاً آمارهای کشورهای گروه ۲۰ نشان می‌دهد که این کشورها در مجموع ۷.۶ هزار میلیارد دلار به اقتصادشان کمک کردند و بانک‌های مرکزی از طریق تزریق پول به اقتصاد تلاش کردند تا اقتصاد دنیا را زنده نگه دارند. فدرال رزرو آمریکا برای حمایت از بازارهای مالی و کسب و کارهای آسیب‌دیده در جریان کرونا ۲.۳ هزار میلیارد دلار هزینه کرد، در حالی که هزینه صرف شده توسط این ارگان اقتصادی در سال ۲۰۰۸ تنها ۷۰۰ میلیارد دلار بود. این بودجه‌های توسع‌یافته ارائه برای شمار زیادی از مردمی که کارشان را در جریان این بحران‌ها از دست داده بودند یا کسب و کارهایی که تعطیل شده بودند، ضروری بود، ولی مقایسه بودجه حمایتی در دو دوره ۲۰۰۸ و ۲۰۲۰ هم می‌تواند شدت و بزرگی بحران کنونی را در مقایسه با بحران قبلی نشان دهد.

با وجود اینکه این بودجه‌های حمایتی از مردم و کسب و کارها در کشورهای صنعتی حمایت کرده، ولی باعث شده تا شرایط مردم در کشورهای کم‌درآمد و فقیر دنیا بدتر شود. حتی قبل از کرونا، شمار زیادی از کشورهای در حال توسعه دنیا با مشکل افزایش بدهی روبه‌رو بودند. در اغلب این کشورها نرخ پایین رشد اقتصادی، چالش‌های ناشی از تغییرات جوی و سیاست‌های نامناسب اقتصادی مشکلات زیادی را برای مردم ایجاد کرده بود. در این کشورها دولت‌ها توان حمایت مالی از مردم در دوره‌های بحرانی را ندارند و مردم هم از منابع مالی لازم برای تامین هزینه‌های زندگی در شرایط بیکاری و بحران برخوردار نیستند. از طرف دیگر، در بحران کرونا دولت‌های ثروتمند هم توان مالی لازم برای ارائه کمک مالی به کشورهای فقیر یا اجرای طرح‌های تامین غذا را نداشتند و به همین دلیل بود که در این سال شرایط کشورهای در حال توسعه و مردم فقیر دنیا بدتر از همیشه شد.

از سوی دیگر، مشکل دیگری که کرونا ایجاد کرد، کاهش ارزش پول کشورهای در حال توسعه بود، زیرا کشورهای صنعتی میلیاردها دلار به اقتصادشان تزریق کردند، در حالی که تزریق به کشورهای در حال توسعه محدود بود و این تفاوت باعث شد تا ارزش پول کشورهای

فرصت امروز: دنیا هنوز به درستی نمی‌داند که پاندمی کرونا چه تاثیری بر اقتصاد بر جای گذاشته است. هر روز خبرهای رسانه‌ها و مطبوعات در مورد تعداد مبتلایان و شمار قربانیان کووید-۱۹ منتشر می‌شود و در خوش‌بینانه‌ترین حالت آمارهایی از مشاغل از بین رفته در کشورهای صنعتی و کمک‌های مالی دولت‌های توسعه‌یافته ارائه می‌شود، اما درباره وضعیت اقتصادی کشورهای در حال توسعه، شغل‌هایی که در این جوامع از دست رفته و بحران‌هایی که برای برطرف شدن آنها به سال‌ها زمان نیاز است، هیچ اطلاعاتی وجود ندارد.

به گزارش «مجمع جهانی اقتصاد»، تاثیر بحران کرونا بر اقتصادهای صنعتی دنیا طبق اطلاعات موجود، چهار برابر تاثیر بحران مالی سال ۲۰۰۸ میلادی بود. در فصل دوم سال ۲۰۲۰ ارزش تولید ناخالص داخلی آمریکا با نرخ ۹.۱ درصد نسبت به فصل اول همان سال منقبض شد، حال آنکه در فصل دوم سال ۲۰۰۹ یعنی زمانی که اقتصاد آمریکا درگیر بحران مالی شدیدی بود، نرخ انقباض اقتصادی این کشور ۲ درصد بود. وضعیت اقتصادی منطقه یورو هم نشان می‌دهد در فصل دوم سال ۲۰۲۰ ارزش تولید ناخالص داخلی این کشورها ۱۱.۸ درصد کاهش پیدا کرد که حتی بدتر از شرایط آمریکا بود. حالا تصور کنید وضعیت کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای کم‌درآمد دنیا در این میان چگونه است.

مقایسه بحران کرونا و بحران مالی ۲۰۰۸

در برخی از اقتصادهای در حال توسعه، بخش‌هایی از اقتصاد به طور کامل از بین رفته‌اند و این وضعیتی است که معمولاً در اقتصاد کشورهای درگیر جنگ اتفاق می‌افتد. به همین دلیل است که برای گذر از این دوره بحرانی باید برنامه‌ریزی، سرمایه‌گذاری و اصلاحات اقتصادی مشابه طرح‌هایی که کشورهای بعد از پایان جنگ‌ها اجرا می‌کنند را مشاهده کنیم. یعنی بایستی اقتصاد دنیا در جریان بحران کرونا مانند شرایط جنگی در نظر بگیریم و در پساکرونا هم سیاست‌های بعد از جنگ‌ها را ادامه دهیم.

بسیاری از کشورهای صنعتی نیاز شدیدی اقتصاد برای دریافت

آمارهای رسمی اداره آمار فدرال آلمان نشان می‌دهد نرخ تورم در ۱۲ ماهه منتهی به پایان ماه آوریل از ۲ درصد فراتر رفته است؛ از طرفی اگر پیش‌بینی اخیر بانک مرکزی آلمان (بوندس بانک) تحقق یابد، به‌دودی نرخ تورم در بزرگ‌ترین اقتصاد اروپا برای اولین بار در سه دهه اخیر به ۴ درصد خواهد رسید.

به گزارش «اکنونمیست»، همه‌گیری کرونا باعث شد که دولت آلمان ابراز نارضایتی از سیاست‌های به‌شدت انبساطی بانک مرکزی اروپا را متوقف کند، اما اینک با افزایش نرخ تورم احتمالاً آلمانی‌ها خواستار توقف خرید گسترده اوراق قرضه از سوی بانک مرکزی اروپا خواهند شد. البته چنین خواست‌ای در شرایط کنونی چندان درست به نظر نمی‌رسد زیرا روند بهبود اقتصاد اروپا کندتر از آمریکا بوده و شاید حرف کسانی که می‌گویند افزایش تورم در اروپا موقتی است، به واقعیت نزدیک‌تر باشد. همچنین منافع کشورهای ضعیف‌تر منطقه یورو که همچنان برای بازگرداندن اقتصاد خود به وضعیت عادی تلاش می‌کنند، باید در اولویت قرار گیرد.

از اغلب اقتصادهای اروپایی از بحران کرونا آسیب دید. اگرچه آلمان در سال گذشته رکود اقتصادی عمیقی را تجربه کرد و اقتصادش ۵ درصد کوچک‌تر شد، اما اوضاع اقتصاد آلمان در مقایسه با فرانسه، ایتالیا و اسپانیا که تولید ناخالصی داخلی‌شان تقریباً دو برابر کاهش یافت، بهتر بود. از طرفی نرخ بیکاری آلمان همچنان پایین و در حد ۴.۵ درصد است. متکی بودن اقتصاد آلمان به بخش صنعت و صادرات به عنوان یک مزیت برای آن عمل کرده است. در مقابل، سایر کشورهای اروپایی باید دعا کنند که مخارج مصرف‌کنندگان در بخش‌های گردشگری و خرده‌فروشی هرچه زودتر به سطح روزهای پیش از کرونا بازگردد.

بانک مرکزی اروپا سیاست‌های پولی کل منطقه یورو و نه فقط بزرگ‌ترین اقتصاد این منطقه یعنی آلمان را تعیین می‌کند بنابراین آلمان باید تا زمانی که اقتصاد دیگر کشورهای منطقه نیز به وضعیت عادی بازگردد و استفاده از محرک‌های پولی متوقف شود، خود را با دیگران همراه کند. این هزینه‌ای است که قوی‌ترین عضو یک اتحادیه پولی متحمل می‌شود.

می‌رسد) نرخ تورم آلمان در ۱۲ ماهه منتهی به پایان ماه آوریل تنها ۱ درصد بوده است. افزایش مالیات بر مصرف سوخت‌های فسیلی در سال جاری و کاهش اضطراب مالیات بر ارزش افزوده در سال گذشته (که اسمال به حالت اولیه بازگشته) به طور مستقیم به بالاتر رفتن عددی که در سال جاری به عنوان نرخ تورم اعلام خواهد شد، کمک می‌کند. اگر به زنجیره‌های تأمین در آلمان نگاه کنید و ببینید که نرخ تورم تولیدکننده در ماه آوریل ۵ درصد رشد داشته، احتمالاً بیشتر از قبل نگران تورم در این کشور خواهید شد. اما اگر به این نکته توجه کنید که افزایش نرخ تورم تولیدکننده ناشی از جهش سفرشات دریافتی کارخانه‌ها و تأمین‌کنندگان بوده است، از نگرانی‌تان کاسته خواهد شد. شاید مهمترین دلیل برای توجیه اینکه آلمان باید دوره‌ای از تورم بالاتر از نرخ هدف‌گذاری شده را تحمل کند، این باشد که سلامت اقتصاد منطقه یورو به آن بستگی دارد. با واکنش به شدن شهروندان در برابر کرونا و برداشت‌شدن محدودیت‌ها، فعالیت اقتصادی در منطقه یورو در حال بازگشت به وضعیت عادی است. سال گذشته اقتصاد آلمان کمتر

کسری بودجه به روایت مارتین فلدستاین
مشاوری که ریگان را کلافه کرد

مارتین استوارت فلدستاین، اقتصاددان آمریکایی و استاد دانشگاه هاروارد سال‌ها به عنوان رئیس شورای مشاوران اقتصادی و مشاور ارشد رونالد ریگان فعالیت کرد. رویکرد کسری‌گریز او در این دوره باعث شد که مشکلات فراوانی بین او و هزینه‌های نظامی سنگین دولت ریگان پیش بیاید.

فلدستاین در زمینه‌های گوناگونی از پس‌انداز داخلی و جریان سرمایه جهانی، تأمین اجتماعی و مجموع سرمایه انباشت شده، اتحادیه اروپا و بحران بدهی حکومتی یورو و مسائلی از این قبیل به طور گسترده‌ای در آثار مختلف خود صحبت کرده است. از آنجا که مشخص است تخصص فلدستاین در اقتصاد کلان و برنامه‌ریزی اقتصادی است، او تقریباً یک دهه پیش درباره اقتصاد آمریکا در یادداشتی چنین نوشت: «نرخ بهره بالا خواهد رفت و حباب‌ها خواهند ترکید.» او در این یادداشت نوشته که «اکنون نرخ بهره بلندمدت در آمریکا به صورت ناپایداری پایین است و باعث ایجاد حباب در بازار اوراق قرضه و سهام شده است و زمانی که نرخ بهره بالا برود، که به طور حتم خواهد رفت، حباب‌ها خواهند ترکید و هر فرد یا نهادهی که در حباب‌های فعلی سرمایه‌گذاری کرده باشد با زیان مواجه خواهد شد.» مشکل اصلی فلدستاین با حوزه تـکـارزی یورو و ایجاد چنین جغرافیایی این بود که انگیزه اصلی نهفته در پشت این برنامه ملغمه‌ای از برنامه‌های منفعت‌طلبانه ملی بود که در کلیت این پروژه نقض غرضی به حساب می‌آمد. فلدستاین در پاییز ۱۹۳۹ در یک خانواده یهودی در شهر نیویورک آمریکا به دنیا آمد. تحصیلات خود را در دانشگاه هاروارد آغاز کرد و پس از آن به آکسفورد رفت و در نهایت توانست در سال ۱۹۶۷ مدرک دکترای خود را از این دانشگاه دریافت کرده و مشغول به کار شود. در سال ۱۹۷۷ مدال جان بیتس کلارک را از انجمن اقتصاد آمریکا گرفت. در این سال‌ها ایده‌هایی نظیر پازل فلدستاین-هوریوکا توسط او مطرح شد. دهه ۸۰ میلادی در زندگی او به مشاوره به دولت گذشت. فلدستاین که یکی از سرسخت‌ترین مخالفان کسری بودجه بود و دائماً با دولت ریگان به مشکل برمی‌خورد، سال‌ها در دانشگاه هاروارد تدریس کرد و نهایتاً در روزهای ابتدایی تابستان ۲۰۱۹ در سن ۷۹ سالگی در شهر بوستون درگذشت.

از جمله آثار مارتین فلدستاین، کتاب «مالیات و شکل‌گیری سرمایه» است که در سال ۱۹۸۷ منتشر شد. اقتصاددان‌ها دائماً درباره اهمیت انباشت سرمایه برای بالا بردن بهره‌وری و رشد اقتصادی صحبت کرده‌اند. این کتاب زمانی توسط فلدستاین جمع‌آوری و ویرایش شد که او در دولت ریگان مشاغلی را برعهده داشت. در آن زمان مسائلی بسیار حیاتی درباره مالیات و رشد اقتصادی و تشکیل سرمایه پدید می‌آمد که این کتاب سعی می‌کند پاسخ‌ها و تحلیلی از آنها ارائه کند. مسئله بسیار مهم درباره اثر حاضر این است که استفاده از عبارات پیچیده اقتصادی در آن به حدی رسیده و داشتن دانشی ابتدایی درباره اقتصاد برای مطالعه کردن آن کافی است.

این غول اقتصاد کلان همچنین چند سال پیش در گفت‌وگویی بسیار مشهور و اثرگذار، سیاست‌های کلی اقتصادی آمریکا به ویژه سیاست‌های پیکیری شده توسط فدرال رزرو را مورد انتقاد قرار داد. این گفت‌وگو نکات مفیدی در خود دارد که در ادامه خلاصه‌ای از آن را با هم می‌خوانیم:

«در دوران حکومت دولت‌های کلینتون و بوش، دولت پیام گیج‌کننده‌ای را صادر کرده است و آن اینکه: ایالات متحده معتقد به دلار پر قدرت است، اما منظور از دلار پر قدرت چیست؟ به نظر من معنای آن این است که ما باید به دلار پر قدرت در داخل معتقد باشیم یعنی تورم پایین. ما معتقد به حمایت از ارزش دلار هستیم که مصرف‌کننده آمریکایی با آن خرید می‌کند، بله، درست است. خانه در مقابل جهان. اگر ما بخواهیم دلار نسبت به یورو، یوآن چین و ین ژاپن قوی بماند، زمانی که نرخ پس‌انداز افزایش یابد ما با مشکل جدی مواجه خواهیم شد. بنابراین موضوع فقط یوآن چین نیست که دولت معطوف آن شده است، بلکه مسئله ما رقابت‌پذیر کردن دلار در مقابل همه ارزهای خارجی است. من نمی‌دانم که بازار را متأثر کرده‌ام یا نه. ولی هرگز برآورد شخصی در مورد اینکه بازار چه باید بکند، نکرده‌ام. من گفتم در دهه ۸۰ که ارزش دلار رو به کاهش گذاشت، کسری تجاری نسبتاً کم بود.

کسری حساب جاری ۴٫۵ درصد تولید ناخالص داخلی بود در مقابل ۶٫۵ درصد فعلی آن از تولید ناخالص داخلی و دلار طی دو سال ۴٫۰ درصد افت ارزش داشت. برخی از همکاران من که تجزیه و تحلیل‌های محاسباتی را انجام داده‌اند این برآوردها را انجام داده‌اند و من به آنها اشاره کردم ولی هرگز نگفتم این ارقام برآورد من هستند. این برآوردها توسط افراد بسیار باهوش انجام گرفته که در این کار تبحر بسیار دارند. شاید در نظر همکارانم ارقامی که من به آنها در تحلیل از دهه ۸۰ اشاره کردم، همان ارقامی باشد که آنها بدان رسیده‌اند. کاهش ارزش دلار ما را به توازن نمی‌رساند ولی کسری حساب جاری را به سطح ۲ تا ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی کاهش می‌دهد که با نسبت بدهی خارجی به تولید ناخالص داخلی سازگار خواهد بود. اولین مقاله‌ای که منتشر کردم در مورد اقتصاد بهداشت و درمان در بریتانیا بود. من در آن زمان دانشجوی مقطع دکترا در دانشگاه آکسفورد بودم. من گفتم که آنها به تفکر جدید اقتصادی نیازمندند. نظام تحت اداره دولت به تجزیه و تحلیل هزینه و فایده نیازمند است. نظر داشتن به هزینه آنچه انجام می‌دهیم و نیز منافع‌ی که از آن کسب می‌کنیم.

طی دهه‌های گذشته در این کشور، تمرکززدایی و سیستم اقتصاد بهداشت مبتنی بر بازار نسبت به انگلیس بیشتر مورد توجه بوده است. سیستمی مرکب از شرکت‌های بیمه و کارفرمایان این سوال را که: «یک پزشک هنگام مواجهه با یک بیمار چه باید بکند؟» را به این سوال تغییر داده است که: یک پزشک در قبال بیمار چه باید بکند که به لحاظ هزینه‌ای کارآمد باشد. من فکر می‌کنم آنچه آموختم‌ام این بوده است که ترجیحات افراد با یکدیگر متفاوت است و باید به مانند یک مسئله مهندسی با آن برخورد نمود. بهداشت و درمان باید انعکاسی از تفاوت در ترجیحات افراد باشد.»

عدم کسر تورم از مالیات بر عایدی سرمایه چه مشکلاتی ایجاد می‌کند؟

۵ چالش مالیات جدید در بازار مسکن



برای کنترل سوداگری تعریف می‌شود و آیا واقعا سوداگری عامل گرانی مسکن است؟ سلطان‌محمدی در پاسخ به این پرسش می‌گوید: عده‌ای می‌گویند سوداگری در اصل منفی نیست. آنها معتقدند که سوداگری در مقطعی انگیزه سرمایه‌گذاری را در بازار مسکن بالا می‌برد و باعث عرضه واحدهای بیشتر می‌شود، یعنی در بلندمدت به نفع بازار مسکن است. در سوی مقابل عده دیگری می‌گویند سوداگری عامل اصلی نابسامانی است و در نتیجه چنین مالیاتی لازم است. آنها معتقدند که مسکن نیاز عمومی و بنیادی خانوار است و باید تا جای ممکن از بروز سوداگری در آن جلوگیری کرد، چراکه هجوم سرمایه‌های سوداگران قیمت را به طرز غیرعادی بالا می‌برد و این فشاری برای خریداران واقعی مسکن است. این طیف‌بندی در حالی است که برخی دیگر از چرخه‌های رونق و رکود مسکن سخن می‌گویند و باور دارند حضور کوتاهمدت سوداگران به دلیل وجود همین چرخه نگران‌کننده نیست.

او با بیان اینکه اصل اساسی در بازار مسکن، مکانیزم عرضه و تقاضاست، ادامه می‌دهد: به هرحال، وضع هر مالیاتی ریسکی برای سرمایه‌گذار است و اگر نظام مالیاتی را به گونه‌ای شکل دهیم که عرضه را در فشار بگذارد، قیمت مسکن بیشتر افزایش پیدا می‌کند. در نهایت باید به مکانیزم عرضه و تقاضا در بازار بازگردیم. همیشه یک تقاضای واقعی و مشخص در بازار مسکن وجود دارد و اگر به این تقاضا پاسخ ندهیم و عرضه را تقویت نکنیم، قیمت افزایش پیدا می‌کند و دیگر عوامل مثل حضور سوداگران، به عدم تناسب عرضه و تقاضا اضافه شده و قیمت‌ها را بیشتر بالا می‌برد.

به اعتقاد سلطان‌محمدی، نمی‌توان با مداخلات فوری و نظریات مایکروویوی بازار را آرام کرد. مشکل اقتصاد با چنین رویکردهایی حل نمی‌شود. این سیاست‌ها ثمربخش نیست و تنها به شوک‌های مکرر در بازار می‌انجامد. در سه سال گذشته بارها نسخه‌های متعددی برای بازار مسکن تجویز شده که حکم مداخله قیمتی در بازار را داشته و نه حمایت از مصرف و خرید واقعی. مالیات‌هایی که در بخش مسکن پیش‌بینی شده شبیه به مین‌گذاری است و هر لحظه احتمال دارد یکی از این مین‌ها منفجر شود. سیاست‌گذاری که قصد حل مسئله مسکن را دارد، باید به عرضه مسکن بیندیشد و هیچ راه میانبری وجود ندارد. حل مسئله مسکن بدون توجه به سرمایه‌گذاری، توهمی بیش نیست و باید سیاست‌ها را به نفع عرضه مسکن تنظیم کرد.

پیامدهای منفی مالیات بر عایدی سرمایه در بازار مسکن اشاره می‌کند و می‌گوید: اولین چالش مالیات بر عایدی سرمایه، دریافت آن بدون کسر تورم ناعادلانه است. چالش دوم اینکه عدم کسر تورم دولت را تشویق می‌کند سیاست‌های تورم‌زای خود را کم‌اکنون ادامه دهد چراکه از افزایش تورم سود می‌برد. در واقع، دولت در چنین شرایطی از تورم بالا درآمزدایی می‌کند و این نقض غرض است. سیاست‌ها را باید به گونه‌ای طراحی کرد که انگیزه دولت را برای تورم‌زایی کم کند. اگر دولتی از تورم نفع برد، دیگر انگیزه‌ای برای مقابله با آن ندارد و چه‌بسا به تورم بیشتر هم تشویق می‌شود. چالش سوم نیز عدم منصفانه و عادلانه بودن این مالیات در شرایطی است که برای مثال تورم ۴۰ درصد است و قیمت مسکن ۲۰ درصد رشد کرده است. اگر صاحب مسکن آن را ۲۰ درصد گران‌تر از قیمت قبلی بفروشد، نه تنها سود نکرده بلکه ارزش پولش هم کاهش یافته، چراکه تورم بیش از این‌هاست.

به گفته این کارشناس مسکن، نکته چهارم، اثر این قانون بر سرمایه‌گذاری بلندمدت و میان مدت در بازار مسکن است. زمانی که صاحب سرمایه ببیند تناسبی بین ارزش مسکن و تورم وجود ندارد و نه تنها ارزش پول حفظ نشده بلکه کاهش هم پیدا کرده، منابع خود را در جای دیگری سرمایه‌گذاری می‌کند. کما اینکه همین امروز هم بسیاری از ایرانیان در ترکیه خانه می‌خرند و این پیامد زیانباری برای بازار مسکن است؛ بازاری که برای افزایش عرضه و تعادل قیمت به سرمایه‌گذاری بیشتر نیاز دارد. نکته پنجم هم کارگزارانی هستند که باید سیاست‌های مالیاتی را اجرا کنند. دستگاه مالیاتی کشور بدون قوانین شفاف قادر به اجرای سیاست‌ها به نحو موثر نیست. در چنین شرایطی راه برای اعمال نظره‌ای شخصی باز می‌شود. این اعمال نظره‌ای شخصی فضای سرمایه‌گذاری را غیرقابل پیش‌بینی می‌کند و زمانی که این فضا مبهم شود، ریسک سرمایه‌گذاری بالا می‌رود. نهایتاً در این شرایط اگر سرمایه‌ای هم وارد بازار شود، صاحب آن سود بیشتری مطالبه می‌کند و این روند علاوه بر فساد به بالارفتن قیمت‌ها منجر می‌شود.

سهم سوداگری در نابسامانی بازار مسکن

نکته دیگری که در این میان مطرح می‌شود، سهم سوداگری در نابسامانی بازار مسکن است. سوال این است که سهم سوداگری در رشد قیمت و نابسامانی بازار مسکن مشخصاً چقدر است که چنین سیاستی

فرصت امروز: نمایندگان مجلس در نخستین روزهای خردادماه، کلیات طرح مالیات بر عایدی سرمایه را تصویب کردند که در صورت نهایی شدن آن، اگر کسی طلا، ارز، مسکن و خودرو خریداری کند و سپس آن را بفروشد، باید از محل سود این معامله، بخشی را به عنوان مالیات پرداخت نماید. براساس این طرح، هر گونه نقل و انتقال دارایی‌های املاک با انواع کاربری، انواع وسایل نقلیه موتوری زمینی، طلا، شمش طلا، طلای آب شده، زیورآلات از جنس طلا، پلاتین و جواهرآلات و انواع ارز خارجی در زمان انتقال در کلیه مناطق کشور ازجمله مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی مشمول مالیات می‌شود. البته اگر واحد مسکونی یا وسیله نقلیه مورد معامله، تنها واحد مسکونی یا وسیله نقلیه تحت تملک اشخاص حقیقی بالای ۱۸ سال و بیش از یک سال در تملک او باشد، مشمول پرداخت مالیات بر عایدی سرمایه نیست.

در حال حاضر این مالیات با هدف تنظیم‌گری و مقابله با فعالیت‌های سوداگرانه در بسیاری از کشورها اعمال می‌شود؛ اما اغلب اقتصاددانان با توجه به شرایط تورمی اقتصاد ایران معتقدند که طرح جدید مجلس به چکش کاری بیشتری احتیاج دارد. آنها با اینکه مالیات بر عایدی سرمایه را مثبت و در مجموع به نفع اقتصاد ارزیابی می‌کنند، اما اعتقاد دارند که حذف و کسر آثار تورمی از کالاهای مشمول و همچنین نگاه جامع‌تر به مالیات، حلقه‌های مفقوده‌ای است که در طرح نمایندگان مجلس به چشم نمی‌خورد.

مالیات بر عایدی سرمایه در ایران و جهان

مالیات بر عایدی سرمایه، قانونی است که در بسیاری از کشورها اجرا می‌شود و از مهمترین اهداف آن، جلوگیری از معاملات سوداگرانه است، اما آنچه اجرای این مالیات را در ایران نسبت به دیگر کشورها چالش‌برانگیز می‌کند، شرایط تورمی اقتصاد ایران است. به اعتقاد کارشناسان، آنچه در کشورمان به عنوان تفاوت قیمت خرید و فروش وجود دارد، عایدی سرمایه نیست بلکه به طور مشخص منعکس‌کننده تورم است بنابراین باید در اقتصادی مثل ایران که میزان تورم بالااست، مالیات بر عایدی سرمایه با کسر تورم اجرا شود، چراکه در کشورهای توسعه‌یافته عموماً تورم پایین و کمتر از یک تا دو درصد است، حال آنکه در ایران به طور متوسط تورم همواره دو رقی و بیشتر از ۲۰ درصد بوده است.

در همین زمینه، مهدی سلطان‌محمدی، کارشناس اقتصاد مسکن به

بیشترین مهاجران کار مربوط به کدام استان‌ها هستند؟

مهاجرت شغلی در بازار کار ایران

افزایش داشته و از ۴۱٫۳ در سال ۱۳۹۶ به ۴۴٫۸ درصد در سال ۱۳۹۸ رسیده است. همچنین نسبت مردان مهاجر در سن کار به کل مهاجران در سن کار بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ همواره روند کاهشی داشته و از ۵۸٫۷ درصد در سال ۱۳۹۶ به ۵۵٫۹ درصد در سال ۱۳۹۸ رسیده است. در مقابل، نسبت زنان در این سال‌ها همواره روند افزایشی داشته و از ۴۱٫۳ در سال ۱۳۹۶ به ۴۴٫۱ درصد در سال ۱۳۹۸ رسیده است. گزارش بازوی پژوهشی وزارت کار نشان می‌دهد ۴۸٫۷ درصد مهاجرت‌های در سن کار طی سال ۱۳۹۸ مربوط به مهاجرت درون‌استانی (۲۵۹ هزار نفر) و ۴۸٫۳ درصد مربوط به مهاجرت برون‌استانی (۲۵۷ هزار نفر) بوده است. ۳ درصد نیز از خارج به کشور (۱۶ هزار نفر) وارد شده‌اند. در این سال همچنین از ۵۳۳ هزار نفر مهاجر در سن کار، ۲۰۴ هزار نفر (۲۸٫۳ درصد) در زمان آمارگیری در استان مقصد شاغل، ۷۱ هزار نفر (۱۳٫۲ درصد) بیکار و ۲۵۸ هزار نفر (۴۸٫۴ درصد) غیرفعال بوده‌اند. با مقایسه این اعداد و ارقام می‌توان دریافت در سال ۱۳۹۸ سهم مهاجران شاغل در مقایسه با سال‌های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ کاهش پیدا کرده، حال آنکه سهم مهاجرانی که در استان مقصد در زمان آمارگیری بیکار بوده‌اند نسبت به سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۶ افزایش داشته است. بر این اساس، از ۲۰۴ هزار نفر مهاجر شاغل، ۴۷٫۸ درصد آن مربوط به مهاجران درون‌استانی و ۴۹٫۷ درصد آن مربوط به مهاجران برون‌استانی بوده است. همچنین از ۷۱ هزار نفر مهاجر بیکار، ۴۱٫۸ درصد مربوط به مهاجران درون‌استانی و ۵۵٫۵ درصد مربوط به مهاجران برون‌استانی بوده است.

جغرافیای استانی مهاجران بازار کار نشان می‌دهد در سال ۱۳۹۸ استان‌های یزد با ۸۲٫۲ درصد، البرز با ۷۶٫۶ درصد، سمنان با ۷۴٫۸ درصد، قم با ۷۲ درصد، مرکزی با ۶۸ درصد و تهران با ۶۵٫۹ درصد به ترتیب بیشترین نسبت مهاجران در سن کار برون‌استانی را در بین

استان‌های کشور داشته‌اند. در این سال همچنین استان‌های قم با ۹۰ درصد، یزد با ۸۰٫۹ درصد، البرز با ۷۴٫۴ درصد، زنجان با ۷۳٫۹ درصد، سمنان با ۷۰٫۳ درصد و همدان با ۶۶٫۳ درصد بیشترین نسبت مهاجران برون‌استانی شاغل را در بین استان‌ها داشته‌اند.

براساس این گزارش، در سال ۱۳۹۸ و از ۲۴۳۴۶ هزار نفر شاغل در کل کشور تنها ۰٫۴ درصد آنها مهاجر برون‌استانی بوده‌اند. یعنی در زمان آمارگیری کمتر از یک سال در استان محل آمارگیری اقامت داشته است. این نسبت در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۶ درصد در سال ۱۳۹۷ معادل ۰٫۸ درصد و در سال ۱۳۹۶ معادل ۱٫۲ درصد بوده است.

استان‌های قزوین با ۴ درصد، گیلان با ۳٫۸ درصد و اردبیل با ۳٫۵ درصد نیز بیشترین نسبت مهاجران برون‌استانی بیکار را نسبت به کل بیکاران استان دارا هستند. همچنین به غیر از تهران، در باقی استان‌ها اغلب مهاجرت‌های برون‌استانی، از استان‌های همجوار رخ داده است.

بانک نامه

کاهش ۶۰۰ تومانی دلار در صرافی‌های بانکی

سکه ۱۳۰ هزار تومان پایین آمد

قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران با کاهش ۱۳۰ هزار تومانی در روز دوشنبه همراه بود و به رقم ۱۰ میلیون و ۷۶۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۰ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون تومان، ربع سکه ۳ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و سکه یک گرمی هم ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۸۵ هزار تومان رسید. قیمت متقال طلا هم ۴ میلیون و ۷۰۳ هزار تومان شد. همچنین هر اونس جهانی طلا یک‌هزار و ۹۰۵ دلار و ۹۵ سنت فروخته شد. نرخ دلار در صرافی‌های بانکی نیز در این روز با ۶۶۲ تومان کاهش نسبت به روز قبل به رقم ۲۳ هزار و ۲۹۹ تومان رسید. قیمت فروش یورو هم با ۷۱۶ تومان کاهش به رقم ۲۸ هزار و ۳۹۴ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۲ هزار و ۸۳۸ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۷ هزار و ۸۳۲ تومان بود.

در پایان فروردین ماه

صدور کارت‌های بانکی زیاد شد

بیش از ۳۹۵ میلیون و ۲۵۹ هزار عدد انواع کارت بانکی تا پایان فروردین امسال در کشور صادر شده است. براساس گزارش اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی، تا انتهای فروردین ماه ۳۹۵ میلیون و ۲۵۹ هزار و ۱۶۱ عدد کارت بانکی در قالب کارت برداشت، اعتباری، هدیه و کارت پول الکترونیک توسط شبکه بانکی کشور صادر شده که نسبت به تعداد کارت‌های بانکی صادرشده تا پایان اسفند سال گذشته افزایش یافته است. بررسی آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد که بانک ملی ایران با صدور بیش از ۷۸ میلیون عدد انواع کارت بانکی در رده نخست صدور انواع کارت بانکی قرار دارد.

همچنین تا پایان فروردین ماه بالغ بر ۲۶۱ میلیون و ۱۶۷ هزار و ۱۴۱ عدد کارت بانکی از نوع برداشت در شبکه بانکی صادر شده که بانک ملی ایران با تعداد ۴۵ میلیون و ۱۰۳ هزار و ۵۵۹ عدد کارت، بیشترین صدور کارت برداشت در میان بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. بانک‌های صادرات، ملت و سپه در رده‌های بعدی قرار دارند و بانک خاورمیانه کمترین تعداد کارت برداشت را در شبکه بانکی صادر کرده است. همچنین تا پایان فروردین ماه امسال بالغ بر ۵ میلیون و ۲۷۶ هزار و ۶۶۷ عدد کارت بانکی از نوع اعتباری در شبکه بانکی صادر شده که بانک ملت با تعداد یک میلیون و ۳۴۵ هزار و ۱۲ عدد کارت، بیشترین صدور کارت اعتباری در میان بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری کشور را داشته است. علاوه بر این، آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد ۱۲۶ میلیون و ۸۲۹ هزار و ۵۶۸ عدد کارت خرید یا هدیه در سطح کشور توسط شبکه بانکی صادر شده که بانک ملی ایران با صدور ۳۲ میلیون و ۴۴۳ هزار و ۲۵۸ عدد کارت هدیه در رتبه نخست این جدول قرار گرفته و پس از آن نیز بانک‌های پارسیان و ملت قرار دارند. همچنین حدود یک میلیون و ۹۸۵ هزار و ۸۷۷ عدد کارت پول الکترونیک توسط بانک‌ها و موسسات مالی و اعتباری در دوره مورد بررسی صادر شده که عمده بازار کارت پول الکترونیک در اختیار بانک ملت است.

هر فرد چند کارت هدیه می‌تواند بگیرد؟

سقف صدور کارت هدیه در بانک‌ها

سقف صدور کارت هدیه در تمام بانک‌ها معادل ۲ میلیون تومان است که با مراجعه به کیوسک، هر فرد در طول شبانه روز می‌تواند پنج کارت هدیه دریافت کند اما شرایط و میزان دریافت این کارت با مراجعه به شعب بانک‌ها متفاوت است. به گزارش ایسنا، این اواخر گفته‌هایی از سوی مشتری یک بانک خصوصی مطرح شد که برای دریافت ۱۰ کارت هدیه به شعبه مراجعه کرده اما موفق به دریافت آن نشده است. پس از طرح این موضوع، پیگیری‌ها نشان داد که در هر شبانه روز هر فرد حقیقی با مراجعه به کیوسک بانک‌ها می‌تواند معادل پنج کارت هدیه دریافت کند.

همچنین در برخی از موسسات اعتباری دریافت وجه برای صدور کارت هدیه به صورت غیرشستایی امکان‌پذیر است، اما کارت هدیه‌ای که بدون مراجعه به شعب و غیرحضورِی صادر می‌شود برای جلوگیری از کلاهبرداری‌های احتمالی پنج روز بعد از صدور امکان انجام تراکنش دارد. علاوه بر این، طبق آخرین بختنامه بانک مرکزی سقف صدور یک کارت هدیه معادل ۲ میلیون تومان است، اما برای پاسخ به اینکه آیا مراجعه حضوری به شعب برای دریافت کارت هدیه در طول شبانه روز با محدودیتی از نظر تعداد مواجه است یا خیر؟ بانک شهر به ایسنا توضیح داد که محدودیتی در این زمینه وجود ندارد و فردی که نتوانسته است، ۱۰ کارت هدیه دریافت کند ممکن است به شعبه‌ای مراجعه کرده باشد که سیستم آن قدیمی بوده است و نمی‌توانسته این تعداد کارت را صادر کند. از سوی دیگر، طبق اطلاعات دریافتی اگر درخواست صدور کارت هدیه در شعبه از پنج‌تا بیشتر شود، باید کارمند بانک به خزانه نامه بزند تا میزان موردنظر صادر شود که مقداری زمان می‌برد این فرآیند طی شود. البته این نکته حائز اهمیت است که صدور تعداد کارت هدیه در بانک‌های مختلف متفاوت است.

امکان لغو فروش سهام عدالت برای مشمولان

در حالی که حدود یک سال از آزادسازی سهام عدالت گذشته است، بسیاری از سهامداران از فروش نرفتن سهام عدالت خود گلایه دارند. در صورتی که شرایط بازار امکان فروش سهام و واریز وجه حاصل از فروش آن را به کارگزاران نمی‌دهد بنابراین مشمولان می‌توانند سفارش خود را لغو کنند.

به گزارش ایسنا، اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۹ بود که فرآیند آزادسازی سهام عدالت صورت گرفت و مشمولان می‌توانستند یکی از دو روش مستقیم و غیرمستقیم را برای مدیریت سهام خود انتخاب کنند. کسانی که روش مستقیم را انتخاب کردند، می‌توانستند در ابتدا ۳۰ و سپس ۶۰ درصد از پرتفوی خود را از طریق بانک‌ها یا کارگزاری‌ها به فروش برسانند.

البته این تصمیمات در زمانی گرفته شد که شاخص بورس در محدوده ۲میلیون واحد قرار داشت بنابراین فشار فروش در بازار وجود نداشت، اما ناگهان ورق بازار برگشت که یکی از عوامل آن همین فشار فروش‌های سهام عدالت بود. به همین دلیل سهام عدالت دیگر خریدار نداشت و بسیاری از مشمولان که سهام خود را برای فروش گذاشتند، هنوز وجه خود را دریافت نکرده‌اند. در این راستا، امکان لغو سفارش فروش سهام عدالت برای مشمولان وجود دارد و تا اواخر فروردین‌ماه حدود ۷۰۰ هزار نفر نیز سفارش فروش خود را لغو کردند. مشمولان برای لغو کردن سفارش فروش خود باید به بانک یا کارگزاری که سفارش فروش داده بودند مراجعه و سفارش خود را لغو کنند.

قانون جدید بانک مرکزی برای صرافی‌ها

سرمایه صرافی‌ها ۲۵ میلیارد تومان شد



این بخشنامه منقضی می‌شود، حداکثر ظرف دو سال مهلت دارند، شرایط خود را با مفاد دستورالعمل جدید تطبیق دهند.

منوعیت تراکنش‌های بی‌هویت در شبکه بانکی

بانک مرکزی همچنین از ۵۰ پروژه شفافیت در دست اقدام گزارش داد و اعلام کرد: بانک مرکزی تمامی تکالیف قانونی خود را در حوزه افزایش شفافیت و نظارت بر تراکنش‌های بانکی انجام داده و توسط نهاده‌ها و بخش‌های دیگر حاکمیت در حال به‌بهرداری از نتایج اقدامات بانک مرکزی و اطلاعات سامانه‌های این بانک هستند.

طبق اعلام بانک مرکزی، از آنجا که گزارش‌های تهیه شده در کمیسیون‌های مجلس معمولاً برای قرائت در صحن علنی در نوبت انتظار قرار می‌گیرند، در مواردی اتفاق می‌افتد که محتوای این گزارش‌ها با میزان پیشرفت پروژه‌ها و اقدامات انجام شده در زمان حاضر همخوانی ندارد. به عنوان نمونه بسیاری از موارد اشاره شده در گزارش کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در مورد اقدامات بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در حوزه نظارتی براساس اطلاعاتی است که در پاییز سال ۱۳۹۹ جمع‌آوری شده است و با توجه به تعدد و تنوع اقدامات انجام شده از آن تاریخ به بعد، نیاز به بروز رسانی دارد.

بنا بر اعلام معاونت فناوری‌های نوین بانک مرکزی، این بانک با عاملیت شرکت شاپرک در راستای اجرای ماده ۱۱ قانون پایانه‌های فروشگاه‌ی و سامانه مژده‌یان تاکنون ۲٫۵ میلیون ابزار پرداخت الکترونیکی را که فاقد اطلاعات هویتی کامل یا نقص در مدارک شناسایی بوده‌اند، از شبکه پرداخت الکترونیکی کشور قطع کرده است. علاوه بر این، اطلاعات مرتبط با حدود ۸٫۴ میلیون ابزار پرداخت الکترونیکی در بهمن ماه سال گذشته در اختیار سازمان امور مالیاتی قرار گرفته تا این سازمان ضمن بررسی این اطلاعات نسبت به تشکیل خودکار پرونده مالیاتی برای این پذیرندگان اقدام کند.

این در حالی است که از بیستم دی ماه سال گذشته، تعریف هر پایانه پذیرندگی برای متقاضیان ابزارهای پرداخت الکترونیکی اعم از درگاه پرداخت اینترنتی و دستگاه کارخوان فروشگاه‌ی مشروط به ارائه کد رهگیری مالیاتی از سوی متقاضی ابزار پرداخت شده است و تمامی پایانه‌های تعریف شده از آن تاریخ به بعد دارای کد رهگیری مالیاتی هستند. این فرآیند در حال حاضر به صورت خودکار انجام می‌شود.

براساس این گزارش، همان‌گونه که موعد اجرای قانون جدید چک از

واکنش‌ها به طرح اصلاح قانون بانک مرکزی ادامه دارد

طرح بانکی مجلس زیر تیغ نقد

حجت بر نمایندگان محترم تمام شده است.

افزون بر این، ادامه بررسی و تصویب عجولانه این طرح در شرایطی که می‌دانیم دولت به زودی تغییر خواهد کرد و در آینده نزدیک آن‌شاءالله دولتی انقلابی و همسو با مجلس بر سر کار خواهد آمد کار صحیحی به نظر نمی‌رسد؛ زیرا دولت جدید قطعاً در خواست تجدیدنظر و ارائه لایحه در این بخش و دو بخش باقی‌مانده از قانون بانکداری از سوی خود خواهد نمود و به مصلحت نیست که از آغاز دولت جدید، چنین اختلافی میان مجلس و دولت باشد. به علاوه این طرح مبتنی بر استقلال بانک مرکزی از دولت است و استقلال به این نحو که در طرح آمده علاوه بر اینکه خلاف مصالح کشور است با قانون اساسی نیز منافات دارد و قریب به یقین توسط شورای محترم نگهبان رد خواهد شد. با توجه به موارد فوق از همه نمایندگان محترم مجلس انقلابی به ویژه کمیسیون اقتصادی انتظار داریم که در لیبک‌گویی به این مطالبه حکیمانه مقام معظم رهبری، درخواست توقف طرح و ارائه لایحه از سوی دولت جدید انقلابی را نمایند.»

در همین حال، سایر کارشناسان پولی و بانکی نیز به طرح بانکی مجلس، انتقادات ساختاری دارند و معتقدند بر خلاف دیدگاه کارشناسی، مصوبه جدید مجلس، استقلال بانک مرکزی را بیش از پیش عملاً می‌کند. ازجمله بهزاد خسروی آدینه‌وند، اقتصاددان و تحلیلگر مسائل اقتصادی ایران درباره طرح ۸۰ ماده‌ای قانون بانک مرکزی به ایبنا می‌گوید: نقد بسیاری به این طرح وارد است و متأسفانه از سال ۱۳۴۸ تا امروز که بیش از نیم قرن می‌گذرد، هنوز بانک مرکزی تغییر رویکرد چندانی پیدا نکرده و تقریباً بر طبق همان قوانین ۵۲ سال پیش اداره می‌شود. این در حالی است که موضوعات بانک مرکزی در دنیا از حیث عملکرد، وظیفه و پیچیدگی روابط مالی و بانکی بسیار پیچیده‌تر از ۵۰ سال پیش شده است. ما باید زودتر از این زمان اقدام می‌کردیم اما این اقدام کنونی نباید به معنای این باشد که قوانینی را وضع کنیم که حتی از وضع موجود ما

فرصت امروز: حداقل مبلغ سرمایه به منظور تأسیس و فعالیت صرافی تضامنی و صرافی وابسته به موسسات اعتباری در استان تهران و شهرهای بزرگ (اصفهان، اهواز، تبریز، شیراز، کرج، مشهد، قم و ارومیه) مبلغ ۲۵ میلیارد تومان و در سایر شهرها مبلغ ۱۳ میلیارد تومان تعیین شد.

بانک مرکزی، شرایط جدید تأسیس صرافی‌ها را که چند روز پیش در شورای پول و اعتبار مطرح شد و به تصویب رسید، ابلاغ کرد. در این راستا و براساس «دستورالعمل اجرایی تأسیس، فعالیت و نظارت بر صرافی‌ها»، حداقل مبلغ سرمایه به منظور تأسیس و فعالیت شرکت‌های صرافی وابسته به مؤسسات اعتباری و نیز شرکت‌های صرافی تضامنی در استان تهران و شهرهای بزرگ شامل اصفهان، اهواز، تبریز، شیراز، کرج، مشهد، قم و ارومیه، ۲۵۰ میلیارد ریال تعیین شده است. همچنین در شرکت‌های صرافی وابسته به موسسات اعتباری، مجموع تعهدات مالی ناشی از حواله‌های صادره به مشتریان در هر زمان، حداکثر به میزان مبلغ مورد تعهد مندرج در تأییدیه هیأت مدیره مؤسسه اعتباری مبنی بر ایفای کامل تعهدات مورد اشاره توسط صرافی وابسته خواهد بود.

شرایط بانک مرکزی برای تأسیس صرافی‌ها

علاوه بر این، تأسیس شعبه توسط شرکت‌های صرافی وابسته به موسسات اعتباری در صورت تأمین سرمایه برای تأسیس هر شعبه به میزان ۷۵ درصد حداقل سرمایه موردنیاز برای تأسیس صرافی براساس محل استقرار شعبه، دارا بودن حداقل پنج سال سابقه فعالیت مجاز، تأیید عملکرد صرافی توسط بانک مرکزی و با کسب مجوز از بانک مرکزی ممکن خواهد بود.
مضافاً اینکه، ایجاد باجه توسط شرکت‌های صرافی وابسته به مؤسسات اعتباری صرفاً برای انجام عملیات خرید و فروش نقدی ارز به صورت موقت منوط به کسب موافقت بانک مرکزی، پیش‌بینی شده است.
از دیگر اهم احکام مقرر در دستورالعمل مذکور آن‌که؛ از این پس تصدی سمت مدیرعامل در شرکت صرافی و تمدید دوره مسئولیت وی منوط به اخذ تأییدیه صلاحیت از بانک مرکزی است.
ضمن آنکه انجام هرگونه عملیات صرافی در بسترهای معاملاتی بر خط داخلی و استفاده از رمازرهای استخراج شده داخلی برای واردات، صرفاً براساس ضوابط ابلاغی بانک مرکزی، امکان‌پذیر است و اعطای هر گونه تسهیلات توسط مؤسسات اعتباری به شرکت صرافی ممنوع است.
همچنین آن دسته از صرافی‌های موجود که مدت اعتبار اجازه‌نامه فعالیت آنها بعد از تاریخ ابلاغ

کلیات طرح اصلاح قانون بانک مرکزی در حالی به تصویب نمایندگان مجلس رسیده که با انتقاد مدیران و صاحب‌نظران پولی و بانکی مواجه شده و در تازه‌ترین گام، جمعی از اساتید حوزه و دانشگاه در نامه‌ای به نمایندگان مردم اعلام کرده‌اند که استقلال بانک مرکزی از دولت در این طرح، خلاف مصالح کشور و منافی با قانون اساسی است.

در این نامه که به امضای ۲۷ تن از اساتید حوزه‌ی و دانشگاهی رسیده و در بین آنها نام‌های آشنایی نظیر دکتر پرویز داودی عضو هیأت علمی دانشگاه شهید بهشتی، دکتر وحید شقاقی رئیس دانشکده اقتصاد دانشگاه خوارزمی، دکتر حسین صمصامی مدیر گروه اقتصاد دانشگاه شهید بهشتی، دکتر سیدمهدی زریباف رئیس مرکز مطالعات و مبانئ مدل‌های اقتصادی و… به چشم می‌خورد، آمده است:

«چندى پیش کلیات «طرح بانک مرکزی» با رأی شما نمایندگان محترم به تصویب رسید. بعد از تصویب کلیات، رئیس کمیته پولی و بانکی کمیسیون اقتصادی مجلس طی نامه مشروحی مخالفان این طرح را به چهار گروه دولت، بانک مرکزی، منتقدان حوزوی و منتقدان دانشگاهی تقسیم کرده و دلایل مخالفت آنها و پاسخ‌های خود را باستحضار مقام معظم رهبری دام ظلّه الشریف رسانده بود. با این وجود، معظم له در جلسه اخیر با رئیس و نمایندگان محترم مجلس (هفتم خردادماه ۱۴۰۰) فرمودند: «در موضوعات مهم تلاش شود لایحه از طرف دولت باشد و مجلس خودش طرح ندهد.»

بی‌تردید طرح بانک مرکزی روشن‌ترین مصداق موضوعات مهم است که در آن لایحه از سوی دولت ارائه نشده و کمیسیون اقتصادی خود طرحی را تهیه و به مجلس ارائه داده است. به نظر می‌رسد مقام معظم رهبری در این کلام حکیمانه تلویحاً مخالفت خود را با این طرح بیان فرمودند و این دلیل روشنی برای توقف بررسی این طرح و موکول کردن آن به بعد از تشکیل دولت جدید و ارائه لایحه از سوی دولت مزبور است و در این مورد

بورس دوباره قرمزپوش شد

بورس دوباره قرمزپوش شد

گفتنی است به مزارات کاهش حدود ۱۰ هزار واحدی شاخص کل بورس، ارزش سهام عدالت نیز در روز گذشته کاهش یافت. بر این اساس بود که در پایان معاملات دهمین روز خردادماه ارزش سهام عدالت در مقایسه با روز قبل حدود ۱ درصد کاهش یافت و ارزش سبد ۵۳۲ هزار تومانی یک میلیون تومانی سهام عدالت به ترتیب به ۱۰ میلیون و ۳۸۴ هزار تومان و ۱۹ میلیون و ۵۶۱ هزار تومان رسید. با احتساب این موضوع، ارزش ۴ درصد سبد ۵۳۲ هزار تومانی سهام عدالت به ۶ میلیون و ۲۳۰ هزار تومان رسید.

رویکرد رئیس‌جمهور آینده در قبال بورس

تحلیل‌های کارشناسی نشان می‌دهد که حل مشکل بازار سرمایه، مایه است و به کاهش مداخله دولت بستگی دارد، نه اجرای سیاست‌های استثنوی و شعارهای عجیب «در سه روز، مشکل بورس را حل می‌کنم». به تعبیر پارلمان بخش خصوصی، دیدگاه‌های «رنج‌آفرین» در مورد بورس بسیار خطرناک هستند، در گزاشی که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران با عنوان «دیدگاه‌های رنج‌آفرین و دیدگاه‌های گنج‌آفرین در حوزه اقتصاد» اخیراً منتشر کرده، این وضعیت ترسیم شده و نسبت به دیدگاه‌های «رنج‌آفرین» در آستانه انتخابات ریاست جمهوری هشدار داده شده است. براساس این گزارش، با توجه به زیان‌بخش بزرگی از جامعه که از بی‌اعتنایی بالای سهام‌داران بورس شدند، این دیدگاه در میان برخی افراد مشکل گرفته که دولت باید منابع عمومی را برای بالا بردن شاخص بورس هزینه کند. چنین انتظاری نادرست است زیرا دولت تعهد و تضمینی در برابر سودآوری در بازار بورس ن داده و نباید بدهد. بازار سرمایه بازاری سودی است و افراد باید بدانند همان‌طور که سود این بازار بیش از سودگذاری در بانک است، زیان آن هم می‌تواند بیشتر باشد. منابع بودجه عمومی با افزودن تسهیلات متعلق به همه مردم اعم دارندگان پس‌انداز و افراد فقیر فاقد پس‌انداز است. هزینه کرد درست

شرکت توزیع نیروی برق
استان هرمزگان

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان

چگونه محیط کاری سالمی در شرکت داشته باشیم

به قلم: کاتلین نویس

نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار

مترجم: امیر آل‌علی



آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چه چیزی شرکت را به مکانی عالی برای کار تبدیل می‌کند؟ در این زمینه شاید هیچ چیز به اندازه محیطی سالم، نتواند تضمین‌کننده موفقیت باشد. نکته جالب این است که بنا بر آمارهای جهانی، بیش از ۶۰ درصد شرکت‌ها از جوی سالم برخوردار نیستند. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان به این سطح دسترسی پیدا کرد؟ در ادامه هفت ویژگی مشترک را بررسی خواهیم کرد که از تحلیل بهترین شرکت‌ها، به دست آمده است.

۱- اجازه صحبت به تمامی کارمندان خود بدهید

تا زمانی که کارمندان بدون احساس ترس نتوانند مستقیما با شما صحبت نمایند، اِدا نمی‌توانید خود را موفق بدانید. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در صورت عدم امکان این امر، کارمندان به سمت پنهانکاری سوق پیدا خواهند کرد و طبیعی است که انگیزه آنها نیز کاهش پیدا کند. همچنین حق صحبت برای تمامی کارمندان باعث خواهد شد تا از بروز بحران‌ها و شکل‌گیری بسیاری از مشکلات، جلوگیری نمایید. این موضوع در نهایت کمک خواهد کرد تا شما بتوانید اطلاعات کاملی نسبت به اتفاقات شرکت داشته باشید و در صورت نیاز، سریع‌ا تغییرات لازم را اعمال نمایید. به علت این امر که کارمندان ارتباط مستقیمی با حوزه‌های خود دارند، ممکن است به ناکانی توجه نمایند که از نظر شما پنهان است.به صورت کلی این موضوع به نفع کسب و کار شما خواهد بود و روحیه کار تیمی را افزایش می‌دهد. با این حال فراموش نکنید که حق صحبت حتی شامل انتقاد از شما هم می‌شود. به همین خاطر ضروری است تا خود را هم عضوی از تیم شرکت و نه بالاتر از آن بدانید. درواقع شما باید این موضوع را مورد توجه قرار دهید که انتقاد، راز اصلی بهبود است.

۲- مراتب قدردانی خود را به صورت روزانه نشان دهید

تنها کافی است تا لحظه‌ای خود را به جای کارمند شرکت بگذارید تا نسبت به تاثیر منفی انتقاد، آگاه شوید. این امر در حالی است که در یک محیط سالم، کارمندان شما باید شاد و سرحال باشند که در این زمینه قدردانی مداوم، تاثیر فوق‌العاده‌ای را دارد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که کارمندان باید حس ارزشمندبودن داشته باشندند و این امر طبیعی است که اشتباهاتی از سوی آنها رخ دهد. با این حال شما باید همواره نیمه پر لیوان را ببینید و هیچ‌گاه در جمع، به انتقاد از سایرین نپردازید. درواقع انتقاد کردن ساده‌ترین کار ممکن بوده و اصل مهمتر این است که کمک‌کننده باشید. درواقع شما باید مشکل را شناسایی کرده و راهکارهای رفع آن را پیدا کنید. درواقع بیان مسئله هنگامی که با راه حل همراه باشد، به بهترین نتایج منجر خواهد شد. آمارهای جهانی در این زمینه حاکی از آن است که بیش از ۸۲ درصد از کارمندان بر این باور هستند که نیاز به توجه بیشتری از سوسی مدیر خود دارند. درواقع این موضوع به قدری مهم است که بسیاری از صاحب‌نظران عقیده دارند که رضایت کارمندان حتی بیشتر از رضایت مشتری اهمیت دارد که خود ضرورت توجه به این بخش را نشان می‌دهد. در نهایت قدردانی مداوم شما از کارمندان باعث می‌شود تا این روحیه به تیم شرکت نیز منتقل شود و افراد به خوبی این اقدام را تکرار نمایند.

۳- تنها به کلام محدود نشوید

اگرچه صحبت کردن دارای تاثیرات فوق‌العاده‌ای است، با این حال اگر تنها به آن محدود شوید هم اشتباه بزرگی خواهد بود. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که افراد باید بدانند که تلاش‌های آنها به خوبی جبران می‌شود. برای مثال اگر راندمان کار یک کارمند، رشد چشمگیری را داشته، تنها بیان قدردانی کافی نبوده و لازم است تا در رابطه با حقوق و دیگر مزایا نیز فکری شود. تحت این شرایط طبیعی است که هر کارمندی تمایل داشته باشد تا بهتر شود.

۴- از اصول روانشناسی غافل نشوید

از دیگر نکاتی که باید به آن توجه داشته باشید این است که محیط شرکت، فضایی استرس‌زا محسوب می‌شود. تحت این شرایط شما باید به دنبال راهکارهایی برای کاهش آن باشید تا به محیط کاری سالم، نزدیک‌تر شوید. برای مثال حتی رنگ دیوارها، می‌تواند در روحیه کارمندان تاثیر داشته باشد. در این زمینه شما باید به امنیت و آرامش روانی کارمندان توجه داشته باشید. در زمینه امنیت، مهمترین اصل اطمینان شغلی محسوب می‌شود. درواقع شما باید اقداماتی را انجام دهید که کارمندان در مرحله اول به شما و در نهایت به همکاران خود اعتماد زیادی را پیدا کنند.

۵- به استخدام‌های خود توجه داشته باشید

حضور فردی که با معیارهای شرکت همخوانی ندارد، می‌تواند نتایج فاجعه‌باری را به همراه داشته باشد. تحت این شرایط طبیعی است که هماهنگی لازم شکل نگیرد. فراموش نکنید که یک فرد مخاطب، می‌تواند کلی تیم شرکت را تحت تاثیر قرار دهد. به همین خاطر بسیار مهم است که همواره استخدام‌هایی را داشته باشید که مطابق فرهنگ سازمانی شرکت باشد. در این زمینه حتی مشورت گرفتن با سایر افراد تیم نیز می‌تواند برای کارمندان شما دارای ارزش بالایی باشد. به همین خاطر هم در شرکت‌های موفق، همواره افراد برای مدتی به صورت آزمایشی اضافه می‌شوند تا ارزیابی‌های نهایی صورت گیرد.

۶- تیم خود را توانمند سازید

با گسترش کسب و کار شما طبیعی است که به توان بیشتری از سوی تیم خود نیاز داشته باشید. با این حال بسیاری از مدیران در این زمینه اقدامی را انجام نمی‌دهند و تصور آنها این است که افراد تیم، می‌توانند از عهده آن برآیند. این امر در حالی است که تیم باید به صورت مداوم توانمندتر شود. در این زمینه شما باید امکانات لازم را در اختیار آنها قرار دهید و همواره به دنبال بهبود سطح آنها از طریق اقداماتی نظیر دوره‌های آموزشی، باشید. در این زمینه پرسش مستقیم از خود کارمندان، می‌تواند شما را به دید واقعی‌تر نسبت به اولویت‌ها برساند.

در نهایت توصیه می‌شود که برای شروع این اقدامات، منتظر فرصت مناسب نباشید و از همین امروز برای ایجاد محیطی سالم در شرکت خود، تلاش نمایید. این نکته را نیز به خاطر داشته باشید که در این زمینه شما تنها به موارد فوق محدود نبوده و می‌توانید گزینه‌های بیشتری را هم در کنار آنها، مورد توجه قرار دهید. درواقع همواره فضا برای بهبود وجود دارد.

منبع: business۲community.com



بازاریابی و تولید محتوا بر اساس معیارهای حرفه‌ای

به قلم: آن جین

کارشناس بازاریابی در موسسه

Content Marketing Institution

ترجمه: علی آل‌علی

تولید محتوا برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هرگز کار ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها در این راستا با شکست‌های سنگین مواجه می‌شوند. امروزه برندهای بسیار زیادی در زمینه تولید محتوا و تعامل با مخاطب هدف در بازار حضور دارند. اگر شما در این میان عملکرد درخشانی از خودتان نشان ندهید، هیچ شانسِی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت. این امر یکی از قوانین مهم عرصه بازاریابی است.

برخی از بازاریاب‌ها همیشه به دنبال استفاده از ایده‌های قدیمی و کلیشه‌ای برای تولید محتوا هستند. شاید این امر در نگاه نخست ساده‌ترین راهکار ممکن باشد، اما در بلندمدت وضعیت بازاریابی شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تحت تاثیر قرار می‌دهد. شما باید همیشه ایده‌های تازه‌ای برای تولید محتوا داشته باشید. هیچ چیز در این راستا بهتر از تعیین مقیاس‌هایی برای تولید محتوا به کارتان نخواهد آمد. وقتی شما مقیاس و معیارهای معتبری برای تولید محتوا داشته باشید، کیفیت محتوای‌تان هرگز از سطحی مشخص پایین‌تر نخواهد آمد. این امر به معنای تولید محتوای جذاب و تعاملی در تمام شرایط است. شاید به این ترتیب شانس تاثیرگذاری هرچه بهتر بر روی مخاطب هدف را پیدا نمایید.

هدف اصلی در این مقاله مرور برخی از مهمترین نکات در راستای تولید محتوای بازاریابی جذاب برای مخاطب هدف است. این امر به طور مستقیم در ارتباط با برخی از معیارها و مقیاس‌های مهم برای بازاریاب‌ها خواهد بود بنابراین باید نسبت به تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف از معیارهای مورد بحث در این مقاله استفاده نمایید. در غیر این صورت هیچ شانسِی برای تاثیرگذاری بر روی آنها نخواهید داشت. در ادامه برخی از مهمترین معیارهای موردنظر را بررسی خواهیم کرد.

۱. توجه به کیفیت و عملکرد بهتر

محتوای شما باید دارای کیفیت بسیار بالایی باشد. هرچه کیفیت محتوای‌تان بالاتر باشد، شانس بیشتری برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهید داشت. متأسفانه امروزه بسیاری از برندها به جای کیفیت محتوا به تعدادش توجه می‌کنند. این امر نتیجه‌ای به جز تنفر کاربران از محتوای بازاریابی در پی ندارد. به هر حال کمتر کسی مایل به مشاهده یک محتوای بی‌کیفیت برای مدت زمانی طولانی خواهد بود بنابراین شما باید تجدیدنظر اساسی در نحوه فعالیت‌تان صورت دهید. در غیر این صورت خیلی زود شانس‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از بین خواهد رفت.

تولید محتوای جذاب برای مخاطب هدف کار سختی است. این امر بسیاری از برندها را نسبت به بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف ناامید می‌کند. معیار مهم در این میان توجه به کیفیت محتوا به جای کمیتش است. اگر شما در طول هفته فقط یک محتوای باکیفیت نیز منتشر نمایید، تاثیرگذاری بسیار بهتری بر روی مخاطب هدف در مقایسه با تولید محتوا به درد نخور خواهید داشت.

۲. طراحی یک ایده خوب و تبدیل آن به محتوای

بازاریابی

محتوای بازاریابی بر پایه ایده‌های مناسب توسعه پیدا می‌کند. بسیاری از برندها در این میان نسبت به تولید محتوای جذاب و تعاملی بدون هرگونه ایده‌ای اقدام می‌کنند. شاید شما در چند تلاش نخست‌تان براساس هیچ ایده جانی شانس آورده و عملکرد خوبی از خودتان نشان دهید، اما اوضاع همیشه اینگونه نخواهد بود. بسیاری از برندها بدون ایده‌ای مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هیچ شانسِی برای تعامل با آنها نخواهند داشت.

پیدا کردن ایده‌ای مناسب و موردپسند کاربران همیشه سخت‌تر از تولید محتوای جذاب است. بسیاری از برندها در این مسیر با مشکلات زیادی مواجه هستند. یکی از راهکارهای ساده در این میان استفاده از ارزش‌های مرکزی کسب و کار برای دستیابی به ایده‌های جذاب است بنابراین معیار کنونی ما یعنی اهمیت ایده‌ها در بازاریابی براساس اتکا به ارزش‌های برند به سادگی قابلیت اجرا خواهد داشت.

اگر شما تگرانی‌های زیادی در رابطه با معیار مورد بحث در این‌بخش دارید، فقط باید به عملکرد برندهای بزرگ نگاه کنید. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به عملکردی عجیب و غریب ندارند، بلکه فقط باید برندهای بزرگ را الگو قرار دهند. وقتی شما از اهمیت ایده اصلی در بازاریابی مطمئن شوید، دیگر بدون ایده دست به تولید محتوا نخواهید زد.

۳. تقسیم‌بندی کارها

بازاریابی اگر به طور کامل از سوی یک نفر یا تیمی کوچک دنبال شود، بسیار آزاردهنده خواهد بود. امروزه بسیاری از بازاریاب‌ها توانایی مدیریت تمام کار‌ها به تنهایی را ندارند بنابراین در اختیار داشتن تیم‌های بازاریابی مجهز و پر تعداد برای بسیاری از برندها ضروری به نظر می‌رسد.

متأسفانه همه برندها توانایی دست و پا کردن تیمی حرفه‌ای را ندارند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کار‌ها ایجاد می‌کند. اگر شما در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به بهترین شکل ممکن هستید، باید کار‌های‌تان در حوزه بازاریابی را تقسیم‌بندی کنید. این مقیاس مهم برای ساده سازی کار‌ها اهمیت زیادی دارد. بدون تردید کمتر کاربری مایل به مشاهده یک محتوای بیش از اندازه شلخته و تکراری است. اگر شما مجبور به کار فشرده بر روی عرصه بازاریابی باشید، در نهایت محتوای‌تان به شدت شلخته و غیرجذاب خواهد بود بنابراین باید نسبت به بهبود

وضعیت‌تان در این راستا اقدام نمایید. در غیر این صورت شانسِی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت.

تقسیم‌بندی کار‌ها به شما اجازه انجام درست‌شان را می‌دهد. بدون برنامه‌ای مدون و دقیق شما همیشه به دنبال کار‌های غیرضروری خواهید رفت. برنامهریزی درست به شما برای انجام هر کار در زمان دقیق کمک خواهد کرد. به این ترتیب کمپین بازاریابی شما در عین جذابیت و در زمان درست آماده انتشار خواهد بود. اگر معیار بازاریابی شما در زمان نادرستی به دست مخاطب هدف برسد، شاید تاثیرگذاری‌اش به طور کامل از بین رفته باشد بنابراین با تقسیم‌بندی کار‌ها نسبت به انتشار محتوا در زمان درست اقدام نمایید.

۴. استفاده از اتوماسیون

اتوماسیون در طول سال‌های اخیر نحوه فعالیت همه برندها را تحت تاثیر قرار داده است. امروزه از اتوماسیون دیگر فقط برای ارسال ایمیل‌های بازاریابی استفاده نمی‌شود، بلکه در مقیاسی وسیع‌تر حتی برای انتشار محتوا و همچنین پاسخگویی به کاربران نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.



دلیل اصلی توسعه اتوماسیون در طول یک دهه اخیر رشد سریع فناوری هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی است. این فناوری‌ها به کارآفرینان فرصت استفاده هرچه بهتر از اتوماسیون بدون ایرادهای سنتی را می‌دهد بنابراین استفاده از چنین فناوری برای کسب و کار شما ضروری خواهد بود. این معیار تفاوت میان فرآیند تولید محتوای موفق و شکست‌خورده را مشخص خواهد ساخت.

۵. یادگیری از کمپین‌های قبلی

یکی از معیارهای مهم برای تولید محتوای جذاب و تعاملی توجه به ایرادات قبلی برند است. بدون تردید هر کسب و کاری در زمینه تولید محتوا ایرادات بسیار زیادی داشته است بنابراین اگر هرچه زودتر نسبت به رفع آن ایرادات اقدام نکند، مشکلات بسیار زیادی پیش رویش قرار می‌گیرد. متأسفانه بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هیچ وقت به کمپین‌های قبلی‌شان نگاه نمی‌کنند. شاید این امر در نگاه نخست جلوه‌ای حرفه‌ای از کسب و کار شما به نمایش بگذارد، اما در بلندمدت مشکلات بسیار زیادی به همراه خواهد داشت. وقتی شما نگاه‌تان به گذشته دوخته نشود، هرگز فرصتی برای یادگیری از اشتباهات‌تان هم نخواهید داشت. چنین امری دیر یا زود کسب و کار شما را با شکست مواجه می‌کند.

شما در دنیایی که هر کسب و کار به طور مداوم در تلاش برای توسعه و بهبود سطح بازاریابی‌اش است، باید بهترین عملکرد ممکن را از خودتان نشان دهید در غیر این صورت شانسِی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت.

یادگیری از کمپین‌های قبلی بازاریابی کار بی‌نهایت سختی نیست. شما فقط باید پیش از شروع کار بر روی کمپین تازه‌تان به دنبال یافتن ایرادات کمپین قبلی از زاویه دید مشتریان باشید. شاید همکاری با برخی از مشتریان وفادار برند در اینجا گام بسیار مهمی برای کسب و کار‌تان باشد. در غیر این صورت شما هرگز شانسِی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا نخواهید کرد. به هر حال هیچ‌کس دوست ندارد با برندی که همیشه یک عملکرد یکسان دارد، تعامل داشته باشید.

۶. توجه به رسانه‌های مختلف

تولید محتوا فقط یکی از گام‌های اساسی در زمینه موفقیت بازاریابی است. شما باید راهکارهای درستی برای انتشار محتوای‌تان نیز در اختیار داشته باشید. امروزه بسیاری از برندها نسبت به انتشار محتوای مناسب در شبکه‌های اجتماعی و به طور کلی تمام رسانه‌ها در دسترس بی‌توجه هستند. اگر شما هنوز در دهه ۹۰ میلادی و بازاریابی تلویزیونی گیر کرده‌اید، به زودی کسب و کارتان ورشکسته خواهد شد. شما باید توسعه شبکه‌های اجتماعی را به بهترین شکل ممکن پذیرفته و در تلاش برای استفاده از آن به منظور توسعه کسب و کارتان باشید. در غیر این صورت شانسِی برای تعامل با مشتریان‌تان پیدا نخواهید کرد.

رسانه‌های مختلف امکانات متفاوتی نیز به شما می‌دهند. اگر شما پیش از کار با هر کدام از رسانه‌های موردنظر آموزشی دقیق نداشته باشید، مشکلات زیادی برای تاثیرگذاری بر روی آنها خواهید داشت. پس همیشه پیش از شروع کمپین بازاریابی‌تان سری به فضای اینترنت برای یادگیری اصول اساسی در زمینه کار با برخی از رسانه‌ها بزنید. این امر به شما برای انتشار هرچه بهتر محتوای‌تان کمک شایانی خواهد کرد.

۷. آمادگی برای نوآوری‌های تازه

بازاریابی در هیچ دوره‌ای به اندازه حال دستخوش تغییر نشده است. شما به عنوان بازاریاب باید هر روز انتظار تحولات

تازه‌ای را داشته باشید. بسیاری از فناوری‌های مدرن در زمینه بازاریابی یک شبه وارد شده‌اند بنابراین اگر شما آمادگی لازم برای استفاده از آنها را نداشته باشید، با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهید شد.

اینکه یک برند در زمینه بازاریابی به طور مداوم از فناوری‌های تازه استفاده نماید، نشانه بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. اگر شما در این میان توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن با استفاده از فناوری‌های تازه را نداشته باشید، مشتریان‌تان به سرعت سراغ دیگر برندها خواهند رفت بنابراین باید نخستین برندی باشید که از یک فناوری و ابزار تازه در زمینه بازاریابی استفاده می‌کند.

شاید استفاده از یک ابزار تازه در زمینه بازاریابی تاثیر چندانی بر روی کیفیت محتوای بازاریابی شما نداشته باشد، اما دست کم امکان جلب نظر مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را فراهم می‌سازد. بسیاری از برندها برای جلب نظر مشتریان‌شان به طور مداوم از فناوری‌های تازه استفاده می‌کنند و مشتریان از خرید محصولات چنین برندی که همیشه به روز است لذت می‌برند.

۸. تعیین ساختار و روند مشخص برای تولید محتوا

وقتی یک کار بدل به عادت شود، خیلی ساده‌تر از هر زمان دیگری انجام خواهد شد. اگر شما در زمینه تولید محتوای بازاریابی مشکلات زیادی دارید، باید از همین شیوه برای تاثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف سود ببرید. بسیاری از برندها هیچ برنامه مشخص و ساختاری برای تولید محتوا به ساده‌ترین شکل ممکن ندارند. این امر بازاریاب‌های شرکت را همیشه در دردسرهای بزرگ می‌اندازد بنابراین شما باید همیشه نسبت به تولید محتوای جذاب برای مخاطب هدف اقدام نمایید در غیر این صورت مشکلات زیادی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهید داشت.

تعیین ساختارهای مهم و کاربردی یکی از معیارهای مهم برای تولید محتوای بازاریابی به ساده‌ترین شکل ممکن است. شما با این کار فرصت صرفه‌جویی در زمان را خواهید داشت. وقتی تولید یک محتوا زمان کمتری از شما بگیرد، امکان تولید محتواهای هرچه بیشتر بدون افت کیفیت‌شان را خواهید داشت. این امر به معنای جلب نظر دامنه هرچه وسیع‌تری از کاربران به منظور تعامل با برند است بنابراین همیشه این معیار مهم را مدنظر‌تان قرار دهید در غیر این صورت تیم بازاریابی‌تان به سرعت دنبال شغلی دیگر خواهد رفت.

۹. توسعه تقویم ویرایش محتوا

ویرایش محتوای قدیمی یک استراتژی کاربردی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدون نیاز به تولید محتوای تازه است. بی‌شک گاهی اوقات تیم بازاریابی شما دارای ایده مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیست. همچنین شاید گاهی اوقات هدف بودجه لازم برای تولید محتوای تازه را نداشته باشید. این امر مهمترین مشکلات بازاریاب‌ها در زمینه تولید محتوا محسوب می‌شود. بنابراین شما باید به بهترین شکل ممکن به آنها پاسخ دهید در غیر این صورت شانسِی برای تعامل با مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت.

طراحی یک تقویم دقیق برای به روز رسانی محتوای قدیمی برند بهترین ایده ممکن خواهد بود. شما باید در چنین تقویمی تاریخ دقیق انتشار هر محتوا را درج نمایید. به این ترتیب پس از گذشت چند ماه از انتشار یک محتوا باید برگشته و آن را به روز نمایید. این امر شاید در نگاه نخست خیلی ساده به نظر برسد، اما مخاطب هدف‌تان را با محتوایی تازه و تعاملی رو به رو خواهد ساخت. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از چنین ایده‌ای سود می‌برند بنابراین اگر شما هم مشکلی برای تولید محتوای تازه دارید، باید این نکته بسیار مهم را مدنظر قرار دهید.

۱۰. پاسخگویی سریع به سوالات مشتریان

یکی از معیارهای مهم در رمینه موفقیت بازاریابی سرعت عمل در پاسخگویی به مشتریان است. این امر عیار هر برند در زمینه بازاریابی را مشخص خواهد کرد. شاید شما مهارت بالایی در زمینه تعامل با مخاطب هدف‌تان داشته باشید، اما تا زمانی که به درستی آن را نشان ندهید، یک برند معمولی باقی می‌مانید.

برخی از کسب و کار‌ها هرگز سوالی از سوی مخاطب هدف دریافت نمی‌کنند. اگر شما به اندازه کافی برای جلب نظر مخاطب هدف خوش‌شانس هستید و سولاتی از سوی آنها دریافت می‌کنید، باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن نسبت به پاسخگویی به آنها اقدام نمایید در غیر این صورت هیچ شانسِی برای تعامل با آنها در بلندمدت نخواهید داشت.

مشتریان برای همیشه منتظر شما نمی‌مانند بنابراین اگر از زمان طرح سوال‌شان یک یا دو روز بگذرد، خیلی زود به دنبال دیگر برندها برای رفع نیازشان خواهید رفت. این امر به معنای از دست دادن مشتریان به ساده‌ترین شکل ممکن از سوی کسب و کار شما خواهد بود.

استفاده از فناوری هوش مصنوعی و ابزارهای هوشمند در این راستا برای پاسخگویی سریع به مشتریان امر بسیار مثنی است. همانطور که پیش از این گفتیم، اغلب کسب و کار‌ها امکان استفاده از هوش مصنوعی بدون دردسرهای قبلی را دارند بنابراین شما باید از این فناوری به طور هرچه بهتر برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف سود ببرید در غیر این صورت همیشه با مشکل دیر کردن در پاسخگویی به سوالات کاربران مواجه خواهید بود.

امروزه بازاریابی و تولید محتوا تغییرات بسیار زیادی داشته است. برخی از افراد حرفه‌ای در این زمینه دیگر حتی آشنایی با بازاریابی و تولید محتوا ندارند. اگر شما قصد بقا در این حوزه را دارید، باید هرچه سریع‌تر تیم جدیدی نسبت به استفاده از نکات و معیارهای مورد بحث در این مقاله اقدام نمایید در غیر این صورت خیلی زود بدل به برندی قدیمی در این حوزه خواهید شد.

منبع: contentmarketinginstitute.com