

با پدیده تخلف از نظامات کشوری بایستی در چارچوب موازین قانونی برخورد کرد و متخلفان را تحت پیگرد قانونی قرار داد. این نکته‌ای است که تصور نمی‌کنم هیچ‌کس در آن کمترین تردیدی داشته باشد. انواع تخلفات را با توجه به تأثیر منفی آن در جامعه می‌توان در دو دسته اعمال مجرمانه و تخلفات اداری (نظیر انواع تخلفات اداری یا تخلفات راندگی) تقسیم کرد. مقابله با اعمال مجرمانه و مجازات مجرمان با رعایت اصل قانونی بودن جرائم و مجازات‌ها نیز جزو صلاحیت‌های ذاتی دادگاه‌های قضایی تحت نظارت قوه قضائیه است. بنابراین قوه مجریه براساس اصل تفکیک قوا نمی‌تواند وظیفه خطیر برخورد با مجرمان و مجازات آنان را برعهده گیرد و در صلاحیت‌های ذاتی مراجع قضایی مداخله نماید. افزون بر این مطلب، آیین رسیدگی و شیوه پیگرد قانونی انواع تخلفات و اعمال مجرمانه و تخلفات صرفاً اداری غیرمجرمانه و همچنین اینکه کدام مرجع قانونی صلاحیت رسیدگی به تخلفات اداری و کدام مرجع قضایی صلاحیت رسیدگی به اعمال مجرمانه دارد را باید قانونگذار تعیین نماید. ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

دامنه نوسان از میانه هفته گذشته به مثبت و منفی ۷ درصد افزایش یافت

واکنش سنجی بورس به دامنه نوسان

فرصت امروز: با پیشنهاد شرکت‌های بورس و فرابورس و تصویب هیأت مدیره سازمان بورس، دامنه نوسان در بازارهای اول بورس و فرابورس با افزایش یک درصدی از روز دوشنبه هفته گذشته به مثبت و منفی ۷ درصد رسید. هرچند این تصمیم تأثیر مثبت خود را بر سمت و سوی شاخص‌های بورسی در اولین روز اجرای دامنه نوسان ۷ درصدی گذاشت و دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای...

۴

ابراز نگرانی محافل کارشناسی نسبت به طرح مجلس ادامه دارد

نقطه عطف

بانکداری ایرانی

در آخرین روزهای مردادماه بود که جمعی از مدیران بانکی در نامه‌ای که امضای پنج رئیس کل پیشین بانک مرکزی پای آن به چشم می‌خورد، نسبت به تبعات تصویب طرح «بانکداری جمهوری اسلامی ایران» هشدار دادند. همزمان با نامه محمود بهمنی، ولی‌الله سیف، محمدحسین عادل، اکبر کمبجانی و طهماسب مظاهری به محمدباقر قالیباف رئیس مجلس، تعدادی از مدیران و کارشناسان پولی و بانکی با حضور در یک نظرسنجی به طرح جدید بانکداری واکنش منفی نشان دادند. نتایج نظرسنجی انجمن مدیران بانکی نشان می‌دهد که از بین ۱۶۰ نفر شرکت‌کننده فقط...

۳

کشورهای موفق چگونه از دام در آمد متوسط رها شدند؟

الگوی جهانی ارتقای صنعتی

۲

مدیریت و کسب و کار

آیا استارت‌آپ شما در مسیر درست قرار دارد؟



دنیای کسب و کار پر از ترندهای گوناگون است که در یک لحظه مثل موجی سهمگین آدم را به این سو و آن سو می‌کشاند. کارآفرینانی که در این دریای توفانی مسیرشان را گم کنند، خیلی زود از مسابقات فوق حساس دنیای کارآفرینی اخراج خواهند شد. اینطوری نه تنها موفقیتی در توسعه کسب و کارشان نداشته‌اند، بلکه برای همیشه علامت شکست خورده روی پیشانی‌شان باقی خواهد ماند. همانطور که بزرگترین تیم‌های لیگ بسکتبال NBA هم ممکن است در همان دور مقدماتی حذف شوند، برندهای بزرگ هم همیشه در معرض خطر هستند. با این حال تجربه نشان داده اغلب استارت‌آپ‌ها قربانی توفان‌های ناپهنگام دنیای کسب و کار می‌شوند. دقیقاً به همین خاطر یادگیری جهت‌یابی در دنیای کسب و کارآفرینی یکی از نیازهای اساسی برای موفقیت استارت‌آپ‌ها محسوب می‌شود. این کار...

۸



افت بازار اجاره مسکن در میانه تابستان

بازار اجاره از تب و تاب افتاد

شیوه برخورد با تخلفات بانکی

۱- یک قاضی مسلط به قوانین و مقررات پولی و بانکی با حداقل پانزده (۱۵) سال تجربه قضاوت در پرونده‌های اقتصادی و مالی که توسط رئیس قوه قضائیه پس از مشورت با رئیس کل انتخاب می‌شود؛

۲- دو نفر کارشناس خبره بانکی به انتخاب رئیس کل و تأیید هیأت عالی.

تبصره: قاضی و کارشناسانی که عضو بدوی هستند نمی‌توانند در مورد همان پرونده، عضو هیأت تجدیدنظر باشند.

پ) معاون تنظیم‌گری و نظارت با حفظ مسئولیت به عنوان دادستان هیأت انتظامی بانک مرکزی تعیین می‌شود و بدون حق رأی در جلسات هیأت انتظامی شرکت می‌کند.

ت) هیأت انتظامی بدوی موظف است با درخواست معاون تنظیم‌گری و نظارت به تخلفات «اشخاص تحت نظارت» یا سهامداران مؤثر، مدیران و کارکنان آنها به‌فوریت رسیدگی کند. آرای صادره از هیأت‌های انتظامی بدوی ظرف ۱۰ روز از تاریخ ابلاغ از سوی محکوم علیه و بانک مرکزی قابل اعتراض است. هیأت انتظامی تجدیدنظر موظف است به اعتراض واصله به رأی هیأت انتظامی بدوی به فوریت رسیدگی کند.

ث) قاضی عضو هر یک از هیأت‌های انتظامی بدوی و تجدیدنظر، رئیس آن هیأت است. ج) جلسات هیأت انتظامی بدوی و تجدیدنظر با حضور کلیه اعضا تشکیل می‌شود. انشای رأی برعهده قاضی عضو هیأت است.

ج) دعوت از مشتکی‌عنه یا نماینده وی برای حضور در هیأت بدوی و تجدیدنظر الزامی است. در صورت عدم حضور بدون عذر مجوز (به تشخیص رئیس هیأت) هیأت می‌تواند اقدام به صدور رأی غیابی نماید.

ح) رئیس هیأت انتظامی می‌تواند از نماینده کانون بانک‌ها یا سایر اشخاص مطلع بدون حق رأی برای شرکت در جلسات هیأت دعوت به عمل آورد.

خ) اعضای هیأت‌های انتظامی برای مدت دو سال انتخاب می‌شوند و انتخاب مجدد آنها بلامانع است. حقوق و مزایای کارشناسان عضو هیأت انتظامی توسط بانک مرکزی و حقوق و مزایای قضات هیأت انتظامی توسط قوه قضائیه پرداخت می‌شود.

د) عزل قضات عضو هیأت‌های انتظامی با پیشنهاد رئیس کل و تأیید رئیس قوه‌قضائیه امکان‌پذیر است.

ذ) دبیرخانه هیأت‌های انتظامی بانک مرکزی در حوزه معاونت نظارتی تشکیل می‌شود. کارشناسان عضو هیأت‌های انتظامی به صورت تمام‌وقت در حوزه معاونت نظارتی استقرار می‌یابند و عزل آنها منوط به تأیید هیأت عالی است. افراد مذکور نباید در سه سال منتهی به آغاز کار در هیأت انتظامی با اشخاص تحت نظارت غیردولتی همکاری مؤثر سهامداری، مدیریتی یا مشاوره‌ای به تشخیص هیأت نظار داشته باشند.

ر) آرای هیأت‌های بدوی در صورت عدم وصول اعتراض در مهلت مذکور بند (ت) و نیز کلیه آرای هیأت‌های تجدیدنظر، قطعی و لازم‌الاجرا بوده و هیچ یک از مراجع قضائی و غیرقضائی اجازه توقف، تعلیق، الغا یا ابطال تخفیف احکام صادره را ندارند.»

بانک‌ها نیز از این قاعده کلی مستثنا نیستند و به اعمال مجرمانه مدیران و کارکنان شبکه بانکی همانند سایر اقشار جامعه باید در مراجع ذی‌صلاح رسیدگی و حکم قضایی یا اداری منسب صادر گردد.

البته از زمان تصویب قانون پولی و بانکی کشور در سال ۱۳۵۱، تخلفات بانکی بانک‌ها به لحاظ بعد تخصصی آن در یک محکمه اداری خاص به نام «هیأت انتظامی بانک‌ها» رسیدگی می‌شده است. ماده ۲۴ قانون پولی و بانکی در این خصوص می‌گوید: «مرجع رسیدگی به تخلفات موضوع این ماده و صدور حکم به مجازات‌های انتظامی هیأت انتظامی بانک‌ها خواهد بود که مرکب است از نماینده دادستان کل، یک نفر نماینده کانون بانک‌ها و یک نفر از اعضای شورای پول و اعتبار به انتخاب شورا. دبیرکل بانک سمت دادستان هیأت را خواهد داشت. احکام هیأت انتظامی ظرف ۱۰ روز از تاریخ ابلاغ قابل تجدیدنظر در شورای پول و اعتبار خواهد بود و رأی شورا قطعی است.» به تخلفات اداری کارکنان بانک‌های دولتی نیز در هیأت‌های رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان دولت رسیدگی و صدور رأی می‌شود. بدین ترتیب، قاعده برخورد با انواع تخلفات بانکی و اداری و همچنین تخلفات مجرمانه مدیران و پرسنل بانک‌ها تاکنون مشخص بوده است. اعمال مجرمانه کارکنان بانک‌ها باید در مراجع ذی‌صلاح قضایی رسیدگی شود و حکم قضایی صادر گردد. مرجع رسیدگی به تخلفات بانکی نیز هیأت انتظامی بانک‌ها و مرجع رسیدگی به تخلفات اداری کارکنان بانک‌ها نیز هیأت‌های رسیدگی به تخلفات اداری هستند که حتی آرای قطعی آنها در دیوان عدالت اداری قابل شکایت و اعتراض است، اما متأسفانه مصوبه اخیر مجلس راجع به هیأت انتظامی بانک مرکزی و حدود صلاحیت قانونی آن، خارج از قواعدی که مختصراً بدان‌ها اشاره شد، تشکیلاتی جدید برای رسیدگی به تخلفات بانکی تعیین کرده است که در واقع، نوعی مرجع شبه قضایی است. طبق گزارش خبرگزاری خانه ملت، مجلس شورای اسلامی در جلسه روز دوشنبه ۷ شهریورماه، ترکیب اعضا و حدود صلاحیت هیأت انتظامی بانک مرکزی را بدین شرح تعیین و تصویب نموده است: «به منظور رسیدگی و صدور احکام انتظامی نسبت به تخلفات «اشخاص تحت نظارت» یا مدیران، کارکنان و سهامداران مؤثر آنها از قوانین، مقررات، دستورالعمل‌ها، بخشنامه‌ها و دستورات بانک مرکزی، هیأت‌های بدوی و تجدیدنظر انتظامی به شرح زیر در بانک مرکزی تشکیل می‌شود:

الف) هیأت انتظامی بدوی متشکل از سه نفر به شرح زیر است:

۱- یک قاضی مسلط به قوانین و مقررات پولی و بانکی با حداقل ۱۰ سال تجربه در پرونده‌های اقتصادی و مالی که توسط رئیس قوه قضائیه پس از مشورت با رئیس کل انتخاب می‌شود؛

۲- دو نفر کارشناس خبره بانکی به پیشنهاد رئیس کل و تأیید هیأت عالی.

ب) هیأت انتظامی تجدیدنظر متشکل از سه نفر به شرح زیر است:

که صراحتاً نمی‌گوید این محکمه اداری یا قضایی است. افزون بر آن، آیین رسیدگی این محکمه نیز تعیین نشده و نامشخص است. در نتیجه، این مصوبه با مقررات اصل ۱۶۶ قانون اساسی (احکام دادگاه‌ها باید مستدل و مستند به مواد قانون و اصولی باشد که براساس آن حکم صادر شده است) مغایر خواهد بود. خلاصه آنکه محکمه‌ای به نام «هیأت انتظامی بانک مرکزی» تعیین شده است که نه معلوم است این محکمه یک مرجع قضایی است یا یک محکمه اداری؛ در حالی که آرای این محکمه را قاضی منصوب قوه قضائیه صادر می‌کند. افزون بر آن، آیین دادرسی و تشریفات رسیدگی این محکمه، خواه محکمه اداری باشد یا محکمه قضایی نیز مشخص نشده است. صلاحیت‌های شبه قضایی این محکمه ابداعی نیز علاوه بر کارکنان و مدیران بانک‌ها، به همه «اشخاص تحت نظارت» به نحوی بسیار وسیع به اشخاص حقیقی یا حقوقی خارج از شبکه نظارت گسترش داده شده است. مهمتر از آن، محکومان این محکمه شبه قضایی از حق تظلم خواهی به مراجع قضایی محروم شده‌اند. آیا برای برخورد با تخلفات بانکی ضرورت دارد که بدین گونه خارج از اصول قانون اساسی و سایر نظامات قانونی و حقوقی عمل نماییم و یک محکمه خاص شبه قضایی به نام «هیأت انتظامی بانک مرکزی» ایجاد کنیم؟

شماره آگهی ۱۳۷۵۰۵۸

نوبت اول

آگهی مزایده عمومی

فروش ۲ رقبه املاک ملکی

و مازاد بر نیاز بانک سپه به

شماره ۳۶۳/۱۴۰۱/۱

بانک سپه مدیریت شعب منطقه کیلان

رجوع به صفحه ۴

برادر گرانقدر جناب آقای نادر معتمدی

و خواهر گرامی سرکار خانم فرنگیس علوی

با نهایت تأسف و تألم در گذشت ناپهنگام مرحوم مغفور سید علی علوی را به جنابعالی و خانواده محترمتان تسلیت عرض نموده، از درگاه خداوند متعال برای آن مرحوم رحمت الهی و برای شما و سایر بازماندگان بقی عمر و صبری جمیل از خداوندمنان مسئلت داریم.

خانواده محمدی - قچاوند



موج نااطمینانی در اقتصاد جهانی

آنچه از بحران ۲۰۰۸ آموختیم

در بیش از دو سال گذشته پاندمی کرونا و در ادامه جنگ روسیه و اوکراین به رشد شدید تورم در اقتصادهای جهان منجر شده است. اجرای سیاست‌های حمایتی عظیم توسط دولت‌ها برای جبران تاثیر همه‌گیری کووید-۱۹، نقشی بی‌بدیل در خیز تورم کنونی جهان داشته است. از سوی دیگر، جنگ روسیه و اوکراین در حالی از مرز شش ماه گذشته است که از همان ابتدا شاهد پس‌لرزه‌های اقتصادی این جنگ در بازار کالاهای اساسی و محصولات کشاورزی و کمبود و گرانی مواد غذایی بوده‌ایم. همچنین عامل سومی که سمت و سوی بازارها و اقتصادها را مشخص خواهد کرد، برنامه‌های بانک‌های مرکزی برای مهار تورم است. همه نگران آن هستند که این برنامه‌ها به درستی تدوین و اجرا نشوند و رکود اتفاقی بیفتد. در جنگ جهانی با تورم، بانک‌های مرکزی تلاش می‌کنند که نرخ‌های بهره را بالا ببرند تا بر ارزش پول ملی خود افزوده و تورم را کنترل کنند. در چند ماه گذشته بسیاری از بانک‌های مرکزی از جمله فدرال رزرو بارها نرخ‌های بهره را افزایش داده‌اند و به نظر می‌رسد که این اتفاق در ادامه باز هم رخ خواهد داد؛ زیرا دورنمای کاهش تورم هنوز پدیدار نشده است.

بدین ترتیب، اقتصاد جهانی با موج تازه‌ای از نااطمینانی روبه‌رو شده و دست کم قطعی‌ترین چیزی که این روزها می‌توان در مورد آن سخن گفت، همین نااطمینانی و ورود اقتصاد جهان به دوره بحران است، اما به عقیده هفته‌نامه «اکنونومیست»، این بحران می‌تواند بسیار بهتر از بحران سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ مدیریت شود، چراکه درس‌هایی از گذشته فرا گرفته‌ایم که می‌تواند در مدیریت بحران اقتصادی جدید به ما کمک کند. به نوشته «اکنونومیست»، احتمال وقوع رکود و بحران اقتصادی در جهان افزایش پیدا کرده و تورم همین حالا هم نشان می‌دهد که بحران در کبین است. دوران طولانی رکود تورمی که در آن هم شاهد افزایش بی‌رویه نرخ تورم و هم کاهش رشد اقتصادی هستیم، به خوبی نشان می‌دهد که رکود و بحران اقتصادی در جهان، امری حتمی است. همه‌گیری کرونا تا یکسو و جنگ روسیه و اوکراین از سوی دیگر دست به دست هم داده‌اند و مشکلات بزرگی را بر سر اقتصاد جهان آوار کرده‌اند، اما نمی‌توان نشست و دست روی دست گذاشت و صرفا همین عوامل را سرزنش کرد. در این صورت باید منتظر فاجعه‌ای اقتصادی حتی بزرگ‌تر از بحران سال ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ باشیم. در آن زمان، بدهی‌های مربوط به وام مسکن، منجر به بروز بحران شد. حالا شوکی بزرگ‌تر در راه است که باید خودمان را برای آن آماده کنیم. ریشه بحرانی که در راه است، بی‌تردید «مالی» خواهد بود.

پس باید بینیم آیا توانایی مقابله با بحران مالی را داریم یا خیر. در سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹، بحران مالی باعث شد اقتصاد جهان به زانو درآید. حالا هم شاهد همان وضعیت هستیم. در واقع، وضعیت به صورت کلی مشابه همان دوران بحرانی است. زنجیره تامین کالا کاملا پیچیده شده و اطلاعات هم به صورت ناقص به دستمان می‌رسد. به همین خاطر است که ناگهان دچار شوک می‌شویم. گویی گردی از ابهام روی شرایط اقتصادی پاشیده‌اند. همه‌چیز در هاله‌ای از ابهام قرار دارد، اما خبر خوب این است که سیاستمداران و مقامات مالی به‌ویژه در بانک‌های مرکزی تلاش کرده‌اند با همکاری یکدیگر به نوعی بحران جدید را مهار کنند. آنها تلاش دارند با ارائه اطلاعات دقیق، منشأ بحران را شناسایی و برای رفع آن هرچه سریع‌تر اقدام کنند. دولت‌ها هم تلاش دارند کمترین دخالت را در امور مالی داشته باشند. در واقع، نظام مالی به شکلی دیگر در حال تغییر است. به این ترتیب می‌توان امید داشت که شرایط همانند گذشته بحرانی نشود، چراکه همه از قبل آماده شده‌اند.

یکی از بزرگ‌ترین درس‌هایی که دولت‌ها و مقامات اقتصادی از بحران‌های اقتصادی در گذشته گرفته‌اند، این است که نظام اقتصادی و مالی را کاملا منعطف کنند. آنها سعی دارند از طریق ابتکار عمل‌های مختلف جلوی وقوع بحران را بگیرند یا دست‌کم اثرات بحران را کم کنند. آنها می‌توانند نظامی را ایجاد کنند که جلوی شوک‌های بزرگ اقتصادی را بگیرد.

بانک‌ها در شرایط همه‌گیری کرونا نتوانسته‌اند شوک اقتصادی را مهار کنند. اکنون تلاش دارند همان مسیر گذشته را ادامه دهند. دلیل اینکه بانک‌ها می‌توانند بحران را مدیریت کنند، آن است که دولت‌ها ابتکار عمل را به دست آنها داده‌اند و برای‌شان مانعی ایجاد نمی‌کنند. در واقع، بانک‌های مرکزی می‌توانند آزادانه اقدام کنند تا شرایط اقتصادی کنترل شود. البته یکی دیگر از دلایل موفقیت بانک‌ها در شرایط بحرانی، این است که دیگر مانند گذشته شرایط پیچیده‌ای برای وام دادن و بازپرداخت آن ندارند. مراحل اعطای وام هیچ وقت مثل دهه‌های گذشته پیچیده نخواهد شد، بلکه به‌مرور ساده‌تر هم خواهد شد. این روزها بانک‌های مرکزی نسبت به گذشته اطلاعات بیشتری در اختیار دارند و می‌توانند با آمادگی بیشتری قدم به دوران بحرانی بگذارند. به این ترتیب می‌توانند به شیوه‌ای موفقیت‌آمیز تر آن را مدیریت کنند. در واقع، به جای اینکه تمرکز روی کارآمدی در کوتاه‌مدت باشد، بانک‌ها تمام تمرکز خود را روی مسائل درازمدت گذاشته‌اند. به نوعی می‌توان گفت که آنها دوراندیش و آینده‌نگر شده‌اند. این بزرگ‌ترین درسی است که آنها از سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ در شرایط بحرانی گرفته‌اند.

وضعیت داده‌ها هم نسبت به گذشته بهبود پیدا کرده است. در واقع، دومین درسی که دولت‌ها و مقامات اقتصادی از بحران ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ گرفته‌اند، این است که از داده‌ها و اطلاعات موجود نهایت بهره را ببرند. یکی از دلایل سقوط برادران لمان در آن سال‌ها، کمبود اطلاعات و داده‌های اساسی بود، اما حالا داده‌هایی وجود دارند که کمک می‌کنند بحران را مدیریت کنیم. به هر حال، هنوز هم ابهام و عدم قطعیت می‌تواند عواقب بدی به همراه داشته باشد. هر چه شرایط ابهام بیشتری داشته باشد، احتمال اینکه دچار بحران شویم هم بیشتر می‌شود. تنها خبر بد این است که ابهام هنوز مانند گذشته در برخی از بخش‌ها وجود دارد. به همین خاطر باید خودمان را برای بحران‌های شوکه‌کننده آماده کنیم. هنوز میل به تنش در اقتصاد جهان وجود دارد، اما تا زمانی که ابتکار عمل در دستان بانک‌های مرکزی باشد و مادام که آنها بر پایه اطلاعات درست کارشان را پیش ببرند، حتی اگر بحران هم رخ دهد، آثارش مانند گذشته نخواهد بود.

کشورهای موفق چگونه از دام در آمد متوسط رها شدند؟

الگوی جهانی ارتقای صنعتی



در حال توسعه بعد از رسیدن به سطح درآمد متوسط، پویایی و توان رشد خود را از دست می‌دهند. دام درآمد به صورت پدیده‌ای تعریف می‌شود که درآمد کل سرانه یک اقتصاد، از عهده رشدی فراتر از ایالات متحده، نماینده‌ای برای جهان توسعه‌یافته برنمی‌آید؛ در نتیجه، درآمد سرانه این اقتصاد نسبت به ایالات متحده به طور مداوم و به شکلی قابل ملاحظه کمتر از ۵۰ درصد (برای مثال حدود ۱۵ تا ۵۰ درصد) یا حتی به طور معناداری زیر ۱۰ درصد (برای مثال حدود یک تا ۵ درصد) باقی می‌ماند. وضعیت اول، دام درآمد متوسط (نسبی) و وضعیت دوم، دام درآمد پایین (نسبی) با تله فقر خوانده می‌شود. کشورهای آمریکای لاتین نظیر برزیل، کلمبیا، پرو و کشورهای اروپای شرقی مانند رومانی و ترکیه در اصل رشد صفر را نسبت به اقتصاد آمریکا تجربه کرده‌اند؛ بنابراین با تولید ناخالص داخلی سرانه‌ای بین ۱۰ تا ۴۰ درصد سطح کشور آمریکا در ۶۰ سال گذشته، در دام درآمد متوسط گیر کرده‌اند. دقیقا در نقطه مقابل، بربرای آسیایی مانند هنگ کنگ، کره‌جنوبی و تایوان قرار دارند که از دهه ۱۹۶۰ به رشد پایداری سریع‌تر از ایالات متحده دست یافتند و از دام‌های درآمد پایین و متوسط در پی هم عبور کرده و به تازگی به رده کشورهای با درآمد بالا پیوسته‌اند.

در مقابل، کشورهای اتیوپی، نیجر، مالاوی و دیگر کشورهای جنوب صحرای آفریقا با سرانه تولید ناخالص داخلی که کمتر از ۵ درصد سطح آمریکا باقی مانده است، برای مدتی طولانی در دام درآمد پایین فرو افتاده‌اند. کاملا برخلاف این کشورها، چین از دهه ۱۹۷۰ با رشدی بسیار سریع‌تر از آمریکا، شروع به گریز از دام درآمد پایین کرد و اکنون کشوری با درآمد متوسط است. دو کشور هند و ویتنام نیز نشانه‌هایی از گریز از دام درآمد پایین را نشان می‌دهند. کلید گریز یا اجتناب از دام‌های درآمد، حفظ رشد اقتصادی با نرخی سریع‌تر از جهان توسعه‌یافته است، اما بسیاری از کشورهای فقیر، تنها یک‌سی‌ام یا یک‌پنجاهم آمریکا، درآمد سرانه دارند. بنابراین برای چنین کشورهایی، دست یافتن به استانداردهای زندگی در ایالات متحده آمریکا ممکن است حداقل بین ۱۷۰ تا ۲۰۰ سال طول بکشد و این کشورها تنها در صورتی می‌توانند در عرض یک تا دو نسل به استانداردهای زندگی در سطح آمریکا برسند که بدون توقف برای ۴۰ تا ۶۰ سال با نرخ ۸ درصد سریع‌تر از آمریکا رشد کنند. در تاریخ معاصر جهان تنها چین قادر به حفظ نرخ رشد سالانه ۱۰ درصدی به مدت ۲۵ سال بوده است. از همین رو، فقدان همگرایی درآمد و دام‌های درآمد نسبی، مشکلی جدی و واقعی است.

از منابع طبیعی غنی‌تر، موقعیت‌های ژئوپلیتیکی مطلوب‌تر و پذیرش اجماع واشنگتن در زمینه‌های «بازارگرایی، خصوصی‌سازی، آزادسازی، مقررات‌زدایی و مردمی‌سازی»، از عهده این مهم برنیامدند. برآیند این گزارش نشان می‌دهد استراتژی اولویت دادن به صنایع سنگین و با محوریت مناطق شهری در مراحل اولیه توسعه به‌صورت تاریخی در موارد متعددی از جمله اصلاحات اقتصادی چین و بسیاری از اقتصادهای بازار همانند هند و سایر کشورهای تازه استقلال‌یافته و نیز تقریبا تمام کشورهای آمریکای لاتین پس از جنگ جهانی دوم در دستور کار قرار گرفت و تقریبا بدون استثنا با شکست نسبی روبه‌رو شد. در اولویت قرار دادن صنایع آهن و فولاد، ماشین‌الات، خودرو و سایر صنایع سرمایه‌بر، ساختار موجود و مزیت نسبی چین را به چالش کشید. وقتی که ۹۰ درصد جمعیت در مناطق روستایی فقیر زندگی می‌کنند، ارزان‌ترین عامل تولید، به ای سرمایه باید نیروی کار باشد؛ بنابراین محصول تولید شده با استفاده از فناوری‌های سرمایه‌بر برای رقابت در بازار بین‌المللی در آن زمان بیش‌از‌حد گران بوده و چنین صنایعی به صنایع غیرسودآور و زیست‌ناپذیر بدل می‌شود. صنعتی شدن سریع چین پس از اصلاحات بازار محور که در سال ۱۹۷۸ شروع شد، عمدا ناشی از آن بود که این کشور همان توالی درست توسعه‌ای را دنبال کرد که ژاپن و بربرای آسیایی از طریق ارتقای صنعتی تدریجی از مناطق روستایی به مناطق شهری، از صنایع سبک به صنایع سنگین، از تولیدات صنعتی کاربر به صنایع سرمایه‌بر و از تقلید فناوری به نوآوری دنبال کرده بودند. رقابت بازاری در چنین فرآیند تکاملی مسلما حیاتی است، اما نبره‌های بازار به دو دلیل نمی‌توانند به‌تنهایی از عهده این کار برآیند؛ اول اینکه بازار خود یک کالای عمومی است که ایجاد آن بسیار پرهزینه است و تکرار شده است. در مقابل، مستلزم استراتژی‌های توسعه صنعتی درست است. بنابراین بازار آزاد به تنهایی قادر به پیشبرد ارتقای صنعتی نیست و در عوض، سیاست‌های صحیح و دولت محور از پایین به بالا، کلید گریز از دام‌های درآمد پایین و متوسط است. تجربیات جهانی نشان می‌دهد توالی توسعه‌ای مذکور به صورت مشابهی تقریبا در تمامی کشورهای درحال‌توسعه‌ای که به‌عنوان الگوهای موفق صنعتی شدن شناخته می‌شوند، تکرار شده است. در مقابل، اقتصادهایی که در دام درآمد پایین و متوسط گرفتار بودند از مراحل متوالی ارتقای صنعتی پیروی نکردند.

گریز از دام در آمد پایین و متوسط

دام درآمد متوسط به پدیده‌ای اشاره دارد که برخی از کشورها یا مناطق

فرصت امروز: نتایج یک مطالعه نشان می‌دهد تنها تعداد اندکی از کشورهای آسیایی قادر به گریز از دام درآمد پایین و متوسط و پیوستن به اقتصادهای با درآمد بالا شده‌اند؛ در حالی که بسیاری از اقتصادهای بازاری به‌ویژه کشورهای آمریکای لاتین و اروپای شرقی با وجود برخورداری از منابع طبیعی غنی‌تر و موقعیت‌های ژئوپلیتیکی مطلوب‌تر از عهده این مهم برنیامده‌اند.

در پاسخ به چرایی این اتفاق، بازوی پژوهشی اتاق ایران به بررسی تاریخ توسعه صنعتی در کشورهای آسیایی و آمریکای لاتین پرداخته و الگوی موقتی از پرش درآمدی را ترسیم کرده است. در این گزارش، تاریخ توسعه صنعتی در چین، کره‌جنوبی، ژاپن و تایوان مورد بررسی قرار گرفته و نقطه اشتراک توسعه صنعتی در این کشورها، تغییر شکل تولید از محصولات ساده، انبوه و ارزان صنعتی در رشته‌فعالیت‌های سبکی نظیر غذا، پوشاک و کفش، به محصولات دارای پیچیدگی، فناوری و ارزش بالا در صنایع سنگینی همچون خودرو، ماشین‌الات، کشتی، فلزات و تجهیزات ترابری عنوان شده است. البته گرچه تقاضای چشمگیر داخلی در مراحل اولیه رشد صنعتی به کمک صنایع در این کشورها آمده، اما این رقابت در بازارهای جهانی و جهش صادرات صنعتی بوده است که الگوهای تولید را در این کشورها به کلی تغییر داده و درآمد آنها را با رشد چشمگیری مواجه کرده است. بنابراین سازوکار «بازار آزاد» و «لسه فر» به تنهایی قادر به پیشبرد ارتقای صنعتی نیست و در مقابل، سیاست‌های صنعتی صحیح و دولت محور از پایین به بالا، کلید گریز از دام‌های درآمد پایین و متوسط است. اقتصاددانان، دام درآمد متوسط را این‌گونه تعریف می‌کنند که وقتی درآمد سرانه کشوری به سطح متوسط جهانی می‌رسد، راهبرد توسعه آن کشور با چالش‌هایی مواجه می‌شود و دیگر با اجرای همان راهبرد گذشته نمی‌توان به کشوری پیشرفته مبدل شد.

الگوهای ارتقای صنعتی در کشورها

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در گزارش «گریز از دام درآمد متوسط: تحلیلی بین کشوری برمبنای الگوهای ارتقای صنعتی» به بررسی موشکافانه الگوهای توسعه صنعتی در کشورهای موفق جهان پرداخت. این گزارش، الگوهای توسعه اقتصادی چین و همچنین الگوی توسعه صنعتی در ژاپن، تایوان، کره جنوبی و کشورهای آمریکای لاتین را ارزیابی کرده و به این سوال پاسخ داده که چرا تعداد اندکی از کشورهای آسیایی قادر به گریز از دام درآمد پایین و متوسط و پیوستن به اقتصادهای با درآمد بالا بوده‌اند؛ در حالی که بسیاری از اقتصادهای بازاری علی‌رغم برخورداری

افت بازار اجاره مسکن در میانه تابستان

بازار اجاره از تب و تاب افتاد

براساس اطلاعات منتشرشده طی سال‌های مذکور صرفا به میزان ۵۰ درصد این میزان، تولید مسکن در کشور صورت پذیرفته و بازار مسکن در شرایط فعلی با عدم تعادل شدید بین عرضه و تقاضا مواجه شده است. از همین رو و همچنین متأثر از بی‌ثباتی‌های روی داده در شرایط کلان اقتصادی طی سال‌های گذشته، قیمت مسکن و اجاره‌بها به میزان قابل توجهی افزایش یافته است. مجموعه این شرایط، عموم خانوار به خصوص خانوار موجود در دهک‌های پایین درآمدی را در تامین مسکن با مشکل مواجه نموده است. بنابراین ضروری است دولت در چارچوب قوانین و مقررات موجود به خصوص قانون جهش تولید مسکن و قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن با ارائه انواع امکانات و مشوق‌ها از جمله ارائه زمین ارزان‌قیمت، تامین مسکن را برای خانوارهای فاقد مسکن واجد شرایط ایجاد نماید.

دولت سیزدهم برای کنترل بازار اجاره علاوه بر افزایش سقف تسهیلات، تعیین سقف افزایش اجاره‌بها، بسته کنترل بازار مسکن را در سه بخش تدوین کرده است که در جلسه سران قوا برای راهکارهای کوتاه‌مدت آن تصمیم‌گیری شد. با توجه به اینکه اجاره‌بهای مسکن هزینه فرصت و بازدهی سرمایه‌انباشت در مسکن و در عبارتی یک نوع خدمت در مجموعه اقتصاد کلان محسوب می‌شود، بنابراین بدیهی است که همگام با سایر خدمات عرضه شده در مجموعه اقتصاد و در شرایط تورمی، بازار اجاره مسکن نیز با افزایش قیمت مواجه شود. به علاوه اجاره‌بهای دریافتی نسبتی از قیمت ملک مورد اجاره است و اثر افزایش قیمت مسکن به عنوان یک دارایی بر روی اجاره‌بها با وقفه ظاهر خواهد شد.

بر همین اساس و به طور کلی، مهمترین عوامل موثر بر اجاره‌بهای مسکن شامل نقدینگی و تورم عمومی، قدرت خرید خانوار، کشش‌پذیری

اجاره‌بها، تاثیر عوامل روانی و انتظارات بر بازار اجاره، ساختار جمعیتی، کاهش قدرت مالکیت خانوارهای جوان، کمبود واحدهای مسکونی اجاره‌ای متناسب با تمکن مالی دهک‌های متوسط و پایین جامعه، افزایش مهاجرت و در پی آن افزایش میزان تقاضا برای مسکن اجاره‌ای و نرخ سود سپرده‌های بانکی و تاثیرگذاری نرخ سود بر ترکیب میزان رهن و اجاره مسکن است.

نقدینگی و تورم عمومی با وجود افزایش نرخ رشد نقدینگی بیش از ۴۰ درصدی در سال ۱۴۰۰، تاثیر آن بر تورم عمومی و اثرگذاری با وقفه آن بر روی اجاره‌بهای مسکن، بدیهی است که اجاره‌بها مستعد افزایش بوده و از متغیرهای کلان تاثیر می‌پذیرد. ساختار جمعیتی، کاهش قدرت مالکیت خانوارهای جوان، کمبود واحدهای مسکونی اجاره‌ای متناسب با تمکن مالی دهک‌های متوسط و پایین جامعه، افزایش مهاجرت و در پی آن افزایش میزان تقاضا برای مسکن اجاره‌ای، افزایش سقف افزایش اجاره‌بها، بسته کنترل بازار مسکن را در سه بخش سال‌های گذشته، عرضه مسکن اجاره‌ای به بازار متناسب با تقاضا را کاهش داده و زمینه افزایش اجاره‌بها را فراهم آورده است. همچنین نرخ سود سپرده‌های بانکی از دیگر عواملی است که بر ترکیب رقم رهن و اجاره ماهانه تاثیر می‌گذارد. به عبارتی، در شرایطی که نرخ سود سپرده بالا باشد، موجرین تمایل به دریافت رهن بیشتر و در زمان کاهش نرخ سود تمایل به افزایش رقم اجاره‌بها دارند. با وجود همه این موارد، وزارت راه و شهرسازی اقدامات متعددی در راستای کنترل بازار اجاره و کمک به مستاجران انجام داده که از آن جمله می‌توان به تدوین لایحه اجاره‌داری حرفه‌ای با هدف ساماندهی بازار اجاره و حمایت از مستاجران که جهت تصویب و ابلاغ به دولت ارسال شده، اشاره کرد.

بانک نامه

سکه در نیمه کانال ۱۳ میلیون تومانی

پیش‌بینی کاهش قیمت سکه و طلا

قیمت سکه طرح جدید با ۳۰ هزار تومان کاهش در آخرین روز کاری هفته به ۱۳ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با قیمت ۱۲ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم سکه ۷ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۳ میلیون تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۶۲ هزار تومان رسید و قیمت هر مثقال طلا ۵ میلیون و ۶۸۳ هزار تومان شد. قیمت اونس جهانی طلا هم به یک هزار و ۷۰۵ دلار و ۲۱ سنت رسید.

محمد کشتی‌آرای، نایب رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران درباره سمت و سوی قیمت سکه و طلا در هفته جاری گفت: به نظر می‌رسد با ادامه سیگنال‌های مثبت از مذاکرات احیای برجام، قیمت ارز در هفته پیش رو با کاهش اندکی مواجه شود. بنابراین با ادامه سیر نزولی قیمت ارز در بازار داخلی و روند کاهشی انس طلا در بازار جهانی، سیر نزولی قیمت‌ها را شاهد خواهیم بود و در این هفته افزایش قیمت طلا و سکه را نخواهیم داشت.

او با بیان اینکه در هفته‌ای که گذشت، قیمت جهانی طلا ۴۴ دلار کاهش یافت و به بهای ۱۶۹۶ دلار رسید، افزود: از سوی دیگر به دلیل مثبت بودن مذاکرات برجام قیمت ارز نوسان کمی داشت. لذا دو عامل کاهش بهای انس جهانی طلا و نوسانات نرخ ارز باعث شد قیمت طلا سیر نزولی داشته باشد. به گفته کشتی‌آرای، آخرین نرخ‌ها حاکی از آن است که سکه طرح قدیم ۲۰۰ هزار تومان، سکه طرح جدید ۲۲۰ هزار تومان، نیم سکه ۱۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۵۰ هزار تومان و سکه‌های یک گرمی ۱۰۰ هزار تومان کاهش قیمت هفتگی داشتند. همچنین قیمت هر مثقال طلای آب شده ۸۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۲۵ هزار تومان کاهش یافت و این موجب شد حباب سکه نیز ۲۰۰ هزار تومان کاهش یابد و در آخرین معاملات به یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان برسد. نایب رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران درباره وضعیت این هفته بازار سکه و طلا هم گفت: پیش‌بینی می‌شود با توجه به مثبت بودن روند مذاکرات برجام، قیمت ارز تحت تأثیر این فرآیند با کاهش قیمت کمی مواجه شود. همچنین با کاهش جهانی طلا این هفته افزایش قیمت طلا و سکه نخواهیم داشت و با ادامه این روند کاهش قیمت را شاهد خواهیم بود. سایه مذاکرات تعیین‌کننده جهات اقتصادی شده است و آخرین اخبار منتشرشده از نهایی‌شدن مذاکرات در روزهای آینده حکایت دارد. در نتیجه پیش‌بینی می‌شود هفته‌های آینده قیمت‌ها به ثبات برسد.

فهرست فروشندهگان ارز اربعین اعلام شد

فروش ارز فقط به شخص زائر

مدیرعامل بازار متشکل ارز ایران فهرست مراکز فروش ارز اربعین (صرافی‌های عضو بازار متشکل ارز ایران و شعب منتخب بانک‌های عامل) برای فروش ارز اربعین را اعلام کرد. طبق اعلام بازار متشکل ارز، زائران امام حسین (ع) که در سامانه «ساماح» نام‌نویسی کرده‌اند، می‌توانند به تدریج به یکی از صرافی‌های عضو بازار متشکل ارز ایران یا شعب منتخب بانک‌های عامل مراجعه کنند و ارز موردنیاز خود را تا سقف مبلغ یکصد دلار یا یکصد و پنجاه هزار دینار عراق با نرخ مندرج در نماد توافقی بازار متشکل ارز ایران خریداری نمایند. امیرهامونی، مدیرعامل بازار متشکل ارز ایران در این باره توضیح داد: متقاضیان خرید ارز؛ پس از ثبت‌نام در سامانه «ساماح» یا همان سامانه سازمان حج و زیارت (به نشانی samah.hajir) می‌توانند جهت خرید ارز به یکی از صرافی‌های عضو بازار متشکل ارز ایران یا شعب منتخب بانک‌های عامل تعیین‌شده مراجعه کنند. هنگام خرید ارز بایستی خود زائر شخصا حضور داشته و ارز اربعین به هیچ فرد دیگر به عنوان نماینده زائر فروخته نمی‌شود.

هامونی با اشاره به اینکه متقاضی خرید ارز باید در هنگام مراجعه به یکی از عاملان فروش ارز اربعین، سه مدرک متعلق به خود یعنی؛ اصل کارت ملی، کارت بانکی و شماره تلفن همراه (هر سه الزاما به نام خود شخص زائر) را همراه داشته باشد، یادآوری کرد: پس از تایید صحت و انطباق مدارک سه‌گانه متقاضی از سوی مسئول فروش؛ ارز اربعین به متقاضی فروخته می‌شود. فروش دلار یا دینار عراق بر حسب انتخاب مشتری و در صورت موجودی لحظه‌ای عاملان فروش درخصوص ارز درخواست شده انجام خواهد شد. فروش ارز اربعین از محل سرفصل زیارتی اربعین حسینی (ع) بوده و براساس اطلاعیه بانک مرکزی، هیچ‌گونه محدودیتی بابت فروش ارز مسافرتی در سال جاری برای متقاضیان ایجاد نمی‌کند. مطابق مصوبات مربوطه، دریافت ارز زیارتی اربعین، مشروط بر ورود به کشور عراق بوده و مانع از دریافت ارز تحت سایر سرفصل‌های قانونی مصارف خدماتی نیست. همچنین کارگزاران عضو بازار اعم از بانک‌ها و صرافی‌ها، تأمین ارز زیارتی اربعین را از طریق سامانه معاملاتی بازار متشکل ارز ایران و براساس معاملات فیمابین کارگزاران عضو بازار در نمادهای معاملاتی مزبور انجام می‌دهند. به گفته مدیرعامل بازار متشکل ارز، مطابق مصوبه بانک مرکزی، صرافی‌ها و بانک‌های عامل می‌توانند به جای یکصد دلار نسبت به پرداخت ۱۵۰ هزار دینار عراق به نرخ نماد توافقی به متقاضیان اقدام کنند. او با بیان اینکه نرخ برابری ارز اربعین براساس نماد توافقی تعیین می‌شود، افزود: نرخ از توافقی برای معاملات نقدی براساس سازوکار عرضه و تقاضا در ساعات معاملاتی بازار تعیین می‌شود و به معنای نرخ ترجیحی یا دارای تعبیر نظیر نرخ یارانه‌ای یا سوبسیددار نیست. بازار متشکل ارز ایران، یک بازار رسمی است که تحت نظارت بانک مرکزی به منظور کشف نرخ شفاف برای بازار نقدی ارزها، براساس نرخ تعادلی ارز (حاصل از سازوکار عرضه و تقاضا) راه‌اندازی شده و مرجعی رسمی برای کشف نرخ ارز بر پایه نمادهای نرخ توافقی است. از همین رو توصیه می‌شود با توجه به پایش‌هایی که صورت می‌پذیرد، متقاضیانی که پس از ثبت‌نام در سامانه سماح به هر دلیلی تصمیم به حضور در راهپیمایی اربعین ندارند، از اقدام به خرید ارز از این سرفصل خودداری کنند. همچنین به دلیل مدیریت هرچه بهتر خدمات‌رسانی شبکه بانکی و شبکه صرافی، زوار محترم ارز مورد نیاز خود را در شهر مبدأ حرکت خود تهیه کنند و خرید ارز را به مرزهای خروجی کشور منوط نکنند.

ابراز نگرانی محافل کارشناسی نسبت به طرح مجلس ادامه دارد

نقطه عطف بانکداری ایرانی



آذرماه ۱۳۹۸، پیگیری آن به دلیل پایان عمر مجلس ناتمام ماند، اما از

آنجا که محمدحسین حسین‌زاده بحرینی و محمدرضا پورابراهیمی به عنوان دو تن از طراحان طرح به مجلس یازدهم (فعلی) راه پیدا کردند، بار دیگر با نام طرح «بانکداری جمهوری اسلامی ایران» در قالب یک مجموعه ۶۷ ماده‌ای رونمایی شد. طرح «بانکداری جمهوری اسلامی» همانطور که از نام آن پیداست، قرار است آینده تمام نمای بانکداری اسلامی باشد، اما کارشناسان و مدیران بانکی تصویب آن را ضد استقلال بانک مرکزی می‌دانند. استقلال بانک مرکزی در حالی اصل مهم سیاست‌گذاری پولی است که به اعتقاد منتقدان، مرزهای استقلال بانک مرکزی در طرح بانکداری مجلس مخدوش و محدود شده است. جالب آنکه مرکز پژوهش‌ها به عنوان بازوی کارشناسی مجلس نیز با این گزاره موافق است و می‌نویسد: «با وجود اصلاحات فراوان در طرح، تغییرات ششور دوم متضمن «کاهش استقلال بانک مرکزی از دولت» بوده و این در حالی است که حتی در صورت تصویب متن نهایی شور اول که از نظر استقلال بانک مرکزی بهتر از شور دوم است، کماکان استقلال قانونی بانک مرکزی از دولت در کشور در زمره ۲۵ درصد کشورهای با کمترین استقلال قرار می‌گیرد».

نقض استقلال سیاست‌گذار پولی در طرح مجلس به صورتی است که کلیه نهادهای مستقل و فراقوهای بانک مرکزی از جمله شورای پول و اعتبار منحل شده و همه اختیارات نظام بانکی در اختیار جمع محدود چند نفره‌ای به نام «هیأت عالی بانک مرکزی» قرار می‌گیرد که اعضای آن چه به طور مستقیم و چه غیرمستقیم از سوی دولت انتخاب می‌شوند؛ در حالی که ترکیب شورای پول و اعتبار به عنوان عالی‌ترین نهاد سیاست‌گذار پولی و بانکی کشور تقریباً فراقوهای است و این ترکیب مستقل فراقوهای (به علاوه بخش خصوصی) در این سال‌ها باعث شده تا دولت‌ها نتوانند کم و کسری بودجه خود را با دستگاه چاپ پول بانک مرکزی جبران کنند. با این حال، مناسفانه طرح جدید بانکداری به عقیده مسعود خوانساری رئیس اتاق بازرگانی تهران، «آنقدر نقش بانک مرکزی را در ساحت سیاست‌گذاری اقتصادی کشور تنزل داده است که رئیس کل این نهاد دیگر حتی توان اظهار نظر درباره مقوله‌های نظارتی و سیاستی بدیهی را نداشته و همه‌چیز را به اراده دو عنصر مالی دولت (وزارت اقتصاد و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی) واگذار کرده است. چارچوب‌های کلی سیاست‌های پولی نیز در جلسات سالانه مجمع عمومی بانک مرکزی تصویب شده تا به این ترتیب عملا از بانک مرکزی چیزی جز یک نام باقی نماند».

نرخ‌های بهره چگونه بر زندگی مردم اثر گذارند؟

حباب مسکن و نرخ بهره

نرخ‌های بهره وظایف متعددی را در یک اقتصاد مبتنی بر بازار برعهده دارند. آشکارترین آن را در هماهنگی بین پس‌اندازکنندگان و قرض‌گیرندگان جامعه باید جست‌وجو کرد. به پس‌اندازکننده به خاطر انتشارش که مصرف امروز را به فردا افکنده است (آینده‌ای با ناطمینانی) باید بهره و پاداش پرداخت شود و در مقابل وام‌گیرندگان باید به پاس آنکه در «حال» مصرف بیشتر و بهتری داشته‌اند بهره بپردازند. وقتی در جامعه پس‌انداز بیشتری شکل می‌گیرد، عرضه «وجوه قابل وامدهی» افزایش یافته و لذا قیمت پول و وجوه یعنی «نرخ بهره» بایستی کاهش یابد (طبق قانون عرضه و تقاضا نه دستور این و آن). در سمت تقاضا هم یعنی وقتی مردم بیشتری متقاضی وام نسبت به پس‌انداز جاری باشند، قیمت پول‌های جدید عرضه شده به بازار وام بالا می‌رود و نرخ‌های بهره یا سود در جامعه بایست صعودی شوند.

از آنجا که نرخ‌های بهره بر مقدار جدید وام بانکی و پولی که در جریان اقتصاد جاری می‌شود اثرگذار است، آنها اثر مستقیمی بر «ضرب فزاینده سپرده» ها دارند و برای افزایش تورم در جامعه سبب‌ساز می‌شوند. به همین دلیل است که بانک‌های مرکزی برای درمان تورم بالا، نرخ‌های بهره را بالا می‌برند. من در کلاس پول و بانک در مرز خستگی دانشجویان می‌گویم، پول با همه شیرینی در بحث‌های آکادمیک خود خسته‌کننده است؛ لذا با توجه به حوصله مخاطبان فقط به حباب مسکن در آمریکا اشاره می‌کنم.

اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۰۴ ابتدا حال خوبی نداشت و از کنترل خارج شدن بازار مسکن از مسببان آن بود. فروش مسکن و ارزش املاک در آن کشور برای شش سال متوالی در قله بود، از همان سال ۲۰۰۱ یعنی وقتی بانک مرکزی (Fed) نرخ وجوه فدرال هدف‌گذاری‌شده خود را از

در آخرین روزهای مردادماه بود که جمعی از مدیران بانکی در نامه‌ای

که امضای پنج رئیس کل پیشین بانک مرکزی پای آن به چشم می‌خورد، نسبت به تبعات تصویب طرح «بانکداری جمهوری اسلامی ایران» هشدار دادند. همزمان با نامه محمود بهمنی، ولی‌الله سیف، محمدحسین عادل‌ی، اکبر کمیجانی و طهماسب مظاهری به محمدباقر قالیباف رئیس مجلس، تعدادی از مدیران و کارشناسان پولی و بانکی با حضور در یک نظرسنجی به طرح جدید بانکداری واکنش منفی نشان دادند. نتایج نظرسنجی انجمن مدیران بانکی نشان می‌دهد که از بین ۱۶۰ نفر شرکت‌کننده فقط دو نفر موافق و ۱۵۵ نفر مخالف طرح هستند. سه نفر نیز در این نظرسنجی رأی ممتنع داده‌اند. حدود یک هفته بعد و در حالی که مواد قانونی طرح بانکداری در صحن علنی مجلس در دستور کار نمایندگان قرار داشت، تعدادی از اقتصاددانان نام آشنا در بیانیه‌ای، طرح مجلس را ناقض بسیاری از اصول بانکداری قلمداد کردند و نسبت به پیامدهای آن هشدار دادند.

موسی غنی‌نژاد، طهماسب مظاهری، داود سوری، محمد طیبیان، حسین عبده تبریزی و… در این نامه با بیان اینکه طرح مجلس به جای آنکه گامی در جهت حل معضلات نظام بانکی باشد، خود گره‌های جدیدی در نظام پولی ایران ایجاد خواهد کرد، خواستار رعایت اصول علمی اقتصاد و بانکداری شدند. همچنین در ادامه ابراز نگرانی محافل فکری و کارشناسی کشور نسبت به طرح بانکی مجلس، در انتهای هفته گذشته رئیس اتاق بازرگانی تهران در نامه‌ای به رئیس مجلس شورای اسلامی، تصویب این طرح را مترادف با ورشکستگی نهاد ناظر پولی خواند و نوشت: «تصویب طرح مزبور، ظرفیت قانونی موردنیاز برای ثبات‌بخشی به اقتصاد کلان، کنترل تورم و تحقق سلامت بانکی را در سال‌های آتی و در خلال اجرای قانون از کشور سلب خواهد کرد».

نسخه بهارستان برای میرداماد

بیشتر از یک دهه است که مجلس در صدد دوختن قبای تازه بر تن نظام بانکی است. سابقه طرح «بانکداری جمهوری اسلامی ایران» که برخی از آن به نام طرح «بانکداری اسلامی» یاد می‌کنند، به شش سال قبل و زمان مجلس دهم برمی‌گردد که با وجود تصویب کلیات آن در ۲۶

این روزها بحث نرخ بهره بین بانکی و با اندکی تسامح، نرخ ریپو و به طور کلی، نرخ‌های بهره و آثار تغییرات آن بر بازار سهام مورد بحث کارشناسان است. احمد یزدان‌پناه، استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا در یادداشتی به بررسی ماهیت نرخ بهره و تاثیر آن بر زندگی مردم پرداخت و نوشت: «نرخ‌های بهره بر تصمیمات شما که در آن پول دخیل است، اثر دارد. برخی از آنها واضح و آشکارند، فکر کنید اگر بانک‌ها به جای ۱۵ درصد به حساب پس‌انداز شما ۱۱ درصد بپردازند شما چقدر پول بیشتری در آن حساب خواهید گذاشت؟ از پولی که برای خرید یا سرمایه‌گذاری در بازار سهام کنار گذاشته‌اید با نرخ ۲۱ درصد چقدرش را کسر می‌کنید و در بانک سرکوجه می‌گذارید و خود را درگیر «نااطمینانی» بازار سرمایه نمی‌کنید. به آن روی سکه هم نظر داشته باشید. اگر اعتبار و تسهیلات به فرض ۱۰ درصد بدهند عارف و عامی به سوی بانک‌ها روان می‌شوند، ولی اگر نرخ مزبور به ۳۰ درصد برسد به احتمال زیاد به سراغ آن وام نمی‌روید مگر آنکه «پول لازم» باشید.

در برخی موارد این اثرگذاری نرخ بهره از شفافیت کمتری برخوردار است، برای کارآفرینان و بانکداران (نه به معنای فارسی آن)، نرخ‌های بهره در محاسبات آنها درباره سوددهی آتی نقش آفرین است. مثلا ورود به بازار سرمایه و تأمین مالی یک پروژه جدید وقتی نرخ‌های بهره در سطح پایین تاریخی خود هستند کاری آسان است، ولی همان پروژه می‌تواند در بلندمدت سودساز نباشد اگر سرمایه‌گذاران انتظار داشته باشند که پرداختی آنان بابت نرخ بهره دوبرابر می‌شود. این امر به نوبه خود بر محصولات و خدمات عرضه شده بنگاه‌های تولیدی و خدماتی تأثیر می‌گذارد و لذا بر ساختار سرمایه‌گذاری‌های حاصله اثرگذار است (آیا خسته نشده‌ایم از شعار اینکه منابع باید به سوی «تولید» بروند، نه دل‌ال‌ی).

دامنه نوسان از میانه هفته گذشته به مثبت و منفی ۷ درصد افزایش یافت

واکنش سنجی بورس به دامنه نوسان

سازوکار کنترل نوسان قیمت

همانطور که گفته شد، تغییرات شدید و ناگهانی بورس، قانون‌گذاران در بازارهای سهام را به جست‌وجو برای پیدا کردن راه‌حلهایی برای کنترل نوسان‌های شدید واداشته است تا بتوانند مانع بروز بحران‌های احتمالی شوند؛ چراکه نوسان‌های شدید می‌تواند با کاهش یکپارچگی بازارها و کاهش اعتماد سرمایه‌گذاران به این اهداف آسیب برساند. بورس‌های اوراق بهادار برای کنترل نوسان قیمتی از دو روش اصلی شامل توقف خودکار معاملات و محدودیت دامنه نوسان استفاده می‌کنند. در روش توقف خودکار معاملات چنانچه سفارشی در سامانه معاملات ثبت شود و امکان اجرا روی حدود مجاز دامنه نوسان یا بیرون آن را داشته باشد، این سفارش حذف شده و معاملات به صورت خودکار متوقف می‌شود. محدودیت دامنه نوسان به محدودیتی گفته می‌شود که امکان ثبت سفارش یا انجام معامله تنها در بازه تعیین شده امکان‌پذیر باشد. با استفاده از دامنه نوسان سفارش‌هایی که خارج از دامنه نوسان ثبت شوند به‌صورت خودکار لغو می‌شوند یا اصولا امکان ثبت بیرون از این محدوده را ندارند. بورس‌های اوراق بهادار معمولاً دارای دو نوع دامنه نوسان با عناوین دامنه نوسان پویا و ایستا هستند. دامنه نوسان پیرامون قیمت مبنا و معمولاً به صورت درصدی بیشتر و کمتر از آن تعیین می‌شود. دامنه نوسان ایستا، به حداکثر نوسان مجاز نسبت به قیمت مبنای ایستای جلسه معاملاتی پیشین گفته می‌شود و معمولاً برحسب درصد اعلام می‌شود؛ این در حالی است که دامنه پویا حداکثر نوسان مجاز را در اطراف قیمت مبنای پویا نشان می‌دهد و معمولاً به‌صورت درصدی حول قیمت مبنا تعریف می‌شود. قیمت مبنای مورد استفاده برای تعیین این دامنه، قیمت آخرین معامله نگاهی به ابزارهای کنترلی تغییرات قیمت سهام در بورس‌های اوراق

فرصت امروز: با پیشنهاد شرکت‌های بورس و فرابورس و تصویب هیأت مدیره سازمان بورس، دامنه نوسان در بازارهای اول بورس و فرابورس با افزایش یک درصدی از روز دوشنبه هفته گذشته به مثبت و منفی ۷ درصد رسید. هرچند این تصمیم تاثیر مثبت خود را بر سمت و سوی شاخص‌های بورسی در اولین روز اجرای دامنه نوسان ۷ درصدی گذاشت و دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای یک هزار و ۴۹ واحد افزایش ارتفاع داد، اما در روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه بار دیگر چراغ قرمز بورس روشن شد تا بورس تهران با دو روز مثبت و سه روز منفی به کار هفتگی خود پایان دهد. روش‌های جلوگیری از نوسان‌های شدید قیمت سهام در بورس‌های جهان در دو گروه کلی دامنه نوسان و توقف معاملات قرار می‌گیرند. در برخی بورس‌ها مانند بورس نیویورک، دامنه نوسان ایستا وجود ندارد؛ در برخی مثل بورس ژاپن، دامنه نوسان وجود دارد اما برخلاف بورس تهران نه به صورت درصدی بلکه به صورت واحدی از پول آن کشور تعیین می‌شود. در واقع، تغییرات شدید و ناگهانی بورس، سیاست‌گذاران را به یافتن راه‌حلهایی برای کنترل نوسان‌های شدید واداشته تا بتوانند مانع از بروز بحران احتمالی شوند. به طور کلی، در بورس‌های جهان از دو شیوه برای کنترل تغییرات قیمت سهام استفاده می‌شود. روش اول، توقف معاملات است؛ یعنی معامله یک سهم خاص براساس تشخیص مسئولان بازار و به دلیل نوسان قیمت شدید متوقف می‌شود. توقف معاملات، روشی است که بیشتر در بورس‌های توسعه‌یافته دیده می‌شود و البته به‌ندرت مورد استفاده قرار می‌گیرد. روش دوم نیز دامنه نوسان یا تعیین کمترین قیمت و بیشترین قیمت برای معامله سهام است. در روش دامنه نوسان، سفارش‌های خرید و فروشی که در خارج از این محدوده قرار گیرند، ثبت نمی‌شوند و بنابراین قیمت تنها در محدوده خاصی تغییر می‌کند و نوسان روزانه آن قابل کنترل خواهد بود.

بهبادر نشان می‌دهد که بورس‌های تداوال، استانبول و هنگ‌کنگ دامنه نوسان پویا ندارند، اما در هر کدام از آنها، بازه‌ای برای دامنه نوسان ایستا تعیین شده است. از طرف دیگر، در بورس نیویورک، دامنه نوسان ایستا وجود ندارد. در این بورس با توجه به قیمت سهام، دامنه تعیین می‌شود. برای سهام با قیمت بیش از سه دلار دامنه ۵درصد، بین ۷۵ سنت تا سه دلار دامنه ۲۰ درصد و کمتر از ۷۵ سنت دامنه برابر با حداقل ۷۵ درصد یا ۱۵ سنت در نظر گرفته می‌شود. همچنین در بورس‌های مادرید، قطر، مالزی و ژاپن هر دو دامنه نوسان پویا و ایستا وجود دارد. به طور مثال در بورس مادرید برای هر سهم براساس نوسان تاریخی دامنه ایستا و پویای مجزایی تعیین می‌شود. در بورس ژاپن نیز براساس قیمت سهم، دامنه ایستا و پویای متفاوتی برای هر سهم برحسب ین، واحد پول این کشور تعیین می‌شود؛ یعنی دامنه ایستا و پویا براساس قیمت هر سهم به صورت واحدی از ین است و به صورت درصدی تعریف نمی‌شود.

راهکار حذف دامنه نوسان نیست

اکثر قریب به اتفاق کارشناسان بازار سرمایه با افزایش دامنه نوسان موافق هستند و معتقدند بازتر شدن دامنه نوسان می‌تواند به جذابیت و افزایش کارایی بازار سرمایه کمک شایانی کند. در این خصوص، الهه ظفری با تاکید بر اینکه با افزایش دامنه نوسان کنترل معاملات سخت‌تر می‌شود، به ایستا گفت: سخت‌تر شدن کنترل معاملات نیز تاثیر مثبتی بر بازار سرمایه خواهد داشت؛ زیرا به عادلاتر شدن روند معاملات کمک خواهد کرد. افزایش دامنه نوسان می‌تواند انتظار بازدهی در دوره‌های کوتاه مدت را افزایش دهد، ضمن اینکه جذابیت بازار سرمایه را بیشتر خواهد کرد. افزایش جذابیت بازار سهام و همچنین افزایش انتظار بازدهی موجب خواهد شد تا ورود نقدینگی به بازار سرمایه افزایش یابد، به طوری که پول‌ها از بازارهای موازی به بازار سهام کوچ خواهد کرد. به گفته ظفری،

آگهی مزایده عمومی

فروش ۲ رقبه املاک ملکی و مازاد بر نیاز بانک سپه به شماره ۱/۱۴۰۱/۳۶۳



نوبت اول



در روزنامه محلی آوای شمال و یا در سایت بانک سپه به نشانی الکترونیکی www.banksepah.ir/ta مندرج می‌گردد و تا پایان آخرین مهلت ارائه پیشنهاد ملاک عمل می‌باشد توجه فرمایید.

توضیحات و شرایط عمومی

ضمناً رعایت موارد ذیل الزامی است :

- ۱- متقاضیان جهت کسب اطلاع از جزئیات املاک و با توجه به توضیحات مندرج در شرایط مزایده می‌توانند هماهنگی‌های لازم را به عمل آورند.
- ۲- علاقمندان به شرکت در مزایده می‌بایست جهت ثبت‌نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) با شماره ۸۸۹۶۹۷۳۷-۸۵۱۹۳۷۶۸-۰۲۱۴۱۹۳۴ تماس و یا به آدرس اینترنتی (www.setadiran.ir) مراجعه نمایند . کلیه اطلاعات املاک و مستغلات شامل مشخصات شرایط و نحوه فروش در برد اعلان عمومی سامانه مزایده قابل مشاهده ، بررسی و انتخاب می‌باشد.
- ۳- شرکت در مزایده صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) می‌باشد و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل خرید و دریافت اسناد مزایده ، پرداخت تضمین شرکت در مزایده (ودیعه) ، ارسال پیشنهاد قیمت و اطلاع از وضعیت برنده بودن مزایده‌گران محترم از این طریق امکان‌پذیر می‌باشد.

مزایده سراسری ۱/۱۴۰۱/۳۶۳ مدیریت شعب بانک سپه منطقه گیلان

ردیف	آدرس ملک	شماره پلاک ثبتی	نوع کاربری	عرصه (متر مربع)	اعیان (متر مربع)	قیمت پایه کارشناسی (ریال)	سهم بانک	وضعیت ملک	نحوه فروش	توضیحات
۱	رستم آباد بلوار امام خمینی کلوزه روبروی دبیرستان شریعتی شعبه سابق رستم آباد	۱۹/۶۲۳ و ۱۹/۳۸۳	تجاری مسکونی	۳۸۲	۴۴۹,۴۸	۵۷,۱۵۳,۳۶۰,۰۰۰	ششدانگ	تخلیه	نقد	ملک فوق دارای کاربری تجاری و مسکونی می باشد یک دستگاه ساختمان تجاری مسکونی قرار دارد که به صورت دو طبقه روی زیرزمین است و طبقه زیر زمین به مساحت ۱۴۷/۷۶ متر مربع و همکف به صورت تجاری بمساحت ۱۴۶/۲۶ متر مربع و طبقه اول به صورت دو واحد مسکونی بمساحت ۱۵۵/۴۶ و جمعا بمساحت ۴۴۹/۴۸ متر مربع با سازه فلزی با قدمت ۳۰ سال می باشد پلاک مذکور از سمت کوچه ۳۴/۸۹ متر مربع و از سمت بلوار امام ۱۸/۲۳ متر مربع عقب نشینی دارد ملک با وضعیت موجود به فروش می رسد
۲	رودبار سه راه پایین بازار شعبه سابق رودبار	۴,۱۴۴۸	تجاری مسکونی	۲۳۰,۱۳	۷۱۹,۲۸	۳۲,۴۶۸,۹۶۰,۰۰۰	ششدانگ	تخلیه	نقد	بر اساس گواهی پایانکار صادره طبقه زیر زمین بمساحت ۱۸۳/۴ متر مربع به صورت مسکونی اداری ساخته شده و طبقه همکف بمساحت ۱۸۹/۲۵ متر مربع بصورت محل شعبه بانک بوده که دارای بالکن نیم طبقه بمساحت ۱۵۰/۷۶ متر مربع نیز می باشد و در بالای همکف نیز دو واحد مسکونی بمساحت ۱۹۵/۸۷ متر مربع ساخته شده است و کل زیربنای ساختمان ۷۱۹/۲۸ متر مربع می باشد بر اساس اعلام شهرداری رودبار واحد فنی در نقشه تفکیکی بمساحت ۱۳/۰۴ متر مربع از ضلع غربی خیابان دارای عقب نشینی در هنگام نوسازی می باشد ساختمان دارای سه کنتور برق ۲۵ آمپر و آب و گاز می باشد ملک با وضعیت موجود به فروش می رسد

شناسه آگهی ۱۳۷۵۰۵۸

بانک سپه مدیریت شعب منطقه گیلان

نماگر بازار سهام



واکنش‌ها به پاسخ برجامی ایران به اتحادیه اروپا

ساعاتی پس از ارائه پاسخ ایران به اتحادیه اروپا، واشنگتن مدعی شد که پاسخ ایران سازنده نبوده است. پس از آنکه ایران پاسخ خود به نظرات آمریکا را برای اتحادیه اروپا ارسال کرد، حالا تحلیل‌ها درباره پاسخ ایران به محل گمانه‌زنی کارشناسان و ناظران سیاستی تبدیل شده است. بامداد جمعه بود که سخنگوی وزارت امور خارجه از ارسال نظرات ایران (در مورد پاسخ آمریکا) برای جمع‌بندی مذاکرات به مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا خبر داد و گفت: «پس از دریافت پاسخ آمریکا، تیم کارشناسی جمهوری اسلامی ایران آن را به دقت مورد بررسی قرار داده و پاسخ‌های ایران پس از ارزیابی در سطوح مختلف، تدوین و امشب به هماهنگ‌کننده تحویل داده شد.»

با اینکه ناصر کنعانی تاکید کرد که «متن ارسالی دارای رویکردی سازنده با هدف نهایی کردن مذاکرات است»، اما واکنش‌هایی که طرف‌های غربی در ۲۴ ساعت گذشته نشان داده‌اند، به بحث‌ها در این مورد دامن زده است. به طوری که ساعاتی پس از ارائه پاسخ ایران به اتحادیه اروپا، واشنگتن که عموماً تلاش دارد توپ را در موضوع مذاکرات وین در زمین ایران بیندازد، مدعی شد پاسخ ایران سازنده نبوده است. به گزارش العالم، ودانت پاتل، معاون سخنگوی وزارت خارجه آمریکا ساعاتی بعد از ارسال پاسخ ایران به انریکه مورا، معاون مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا، با تلاش برای انداختن توپ در زمین ایران، مدعی شد که پاسخ تهران سازنده نبود. به نوشته وبگاه شبکه بلومبرگ، پاتل با صدور بیانیه‌ای رسمی ادعا کرد: «ما در حال مطالعه و بررسی (نظرات ایران) هستیم و از طریق اتحادیه اروپا نیز پاسخ خواهیم داد، اما متأسفانه این (پاسخ ایران) سازنده نبود.»

همچنین لورا روزن، خبرنگار سرشناس حوزه بین‌الملل در واشنگتن به نقل از یک مقام دولت آمریکا نوشت که پاسخ ایران «دلگرم‌کننده نیست». استفانی لیختن‌اشتاین، خبرنگار پولیتیکو نیز توثیت زد: «یک دیپلمات اروپایی ضمن موافقت با ارزیابی منفی ایالات متحده از پاسخ ایران گفت که جواب تهران «منفی و غیرمنطقی» به نظر می‌رسد. شخص دیگری افزود پاسخ ایران «اصلاً خوب به نظر نمی‌رسد.» لارنس نورمن، خبرنگار وال استریت ژورنال هم با بیان اینکه «یک مقام اروپایی گفت: پاسخ ایران ناامیدکننده است، آن هم زمانی که می‌توانستیم توافق را منعقد کنیم»، نوشت: «قطعاً پاسخ غیرمنطقی‌ای بود.»

این واکنش‌ها در حالی است که روز پنجشنبه امانوئل ماکرون، رئیس جمهور فرانسه در ادامه تلاش کشورهای غربی برای افزایش فشار افکار عمومی علیه ایران جهت پذیرش توافق در مذاکرات وین، آن هم بدون دریافت تضمین معتبر از سوی این کشورها، ابراز امیدواری کرد که در روزهای آتی، توافقی با ایران بر سر مذاکرات رفع تحریم‌ها و توافق هسته‌ای حاصل شود. گفتنی است نزدیک به یک ماه پیش جوزپ بورل، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا «متنی نهایی» را برای احیای برجام به ایران و آمریکا پیشنهاد کرد. ایران و آمریکا تاکنون پاسخ‌های خود را به این متن از طریق اتحادیه اروپا ارسال کرده‌اند. حال باید منتظر ماند و دید در ادامه سمت و سوی مذاکرات احیای برجام به کدام سو می‌رود.

بازاریابی محتوای موفق با ۳ استراتژی طلایی



به قلم: تیم نویسندگان سایت
مترجم: امیر آل علی

با توجه به اهمیت روزافزون تولید محتوا، فعالیت براساس استراتژی درست، کاملاً ضروری خواهد بود. در این رابطه نیاز اکثر کسب و کارها این است که در مدت زمانی کوتاه بتوانند نتایج خوبی را به دست آورند. اگرچه در ظاهر رسیدن به این خواسته بیشتر شبیه به یک معجزه است، با این حال با رعایت تنها سه نکته ساده می‌توانید در پایان حتی یک ماه، نتایج مثبتي را شاهد باشید. نکته‌ای که نباید فراموش کنید این است که تمامی این اقدامات، در یک راستا بوده و مکمل هم محسوب می‌شوند. به همین خاطر ابتدا نباید تصور کنید که با تنها رعایت یک مورد از آنها، می‌توانید اتفاقی خاص را شاهد باشید. در ادامه این سه اصل طلایی بررسی خواهد شد.

۱- تنها براساس نیاز مخاطب فعالیت نمایید

بدون شک مهمترین نشانه موفقیت در زمینه بازاریابی محتوا این است که مخاطبان زیادی را داشته باشید. در این رابطه بسیاری از برندها اقدام به کپی برداری از محتواهای سایرین می‌کنند. این امر در حالی است که شما باید حرفی جدید برای گفتن داشته باشید. با این حال واقعیت نباید باعث شود که هر محتوای جدیدی را مناسب تلقی کنید. درواقع معیار انتخاب موضوع، نیاز مخاطب محسوب می‌شود. در این زمینه شما باید به صورت مداوم، تحقیقاتی را داشته باشید تا نسبت به نیازهای روز و آتی جامعه هدف خود، اطلاعات لازم را به دست آورده و جدول محتوایی خود را براساس این داده‌ها ایجاد نمایید. در این رابطه فراموش نکنید که تنها پیدا کردن موضوعات کافی نبوده و لازم است تا نسبت به نحوه بیان آن

چالش انتخاب تیتتر مناسب

داشته باشید. برای مثال اگر می‌خواهید که یک خبر بد را منتشر کنید، استفاده از کلماتی مرتبط، کاملاً ضروری خواهد بود.

۴- مخاطب را به صورت مستقیم مورد خطاب قرار دهید

این امر که به صورت مستقیم خواننده را درگیر کنید، خود از جمله موارد تاثیرگذار محسوب می‌شود. برای مثال تیتتر ۴ راهکار برای ارتقای سطح کاری شما، یک انتخاب کاملاً هوشمندانه خواهد بود که در آن از عدد نیز استفاده شده است. درواقع تیتترهای منتخب و بسیار موفق، آنهایی هستند که در ایجادشان از تمامی راهکارها استفاده شده است.

۵- توانایی خود برای حل مسئله را به رخ بکشید

این امر که از همان ابتدا نشان دهید که شما قدرت حل یک مسئله را دارید، باعث خواهد شد تا به مطالعه، تمایل بیشتری را پیدا کنند. در این راستا توصیه می‌شود که به دنبال مسائل روز باشید. این امر باعث می‌شود تا شانس مشاهده به مراتب بالاتری را به دست آورید. درواقع، یک مشکل قدیمی که راهکارهایی برای آن معرفی شده است، دیگر جذابیت لازم را نخواهد داشت برای مثال بررسی بهترین راهکار برای افزایش راندمان کاری، یک تیتتر با توجه به این اصل، محسوب می‌شود.

۶- سوال بپرسید

سوالات به خوبی می‌تواند مخاطب را درگیر کند. در این راستا ضروری است تا مخاطب خود را مورد هدف قرار داده و آنها را در معرض یک سوال هوشمندانه قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا ذهن برای چند ثانیه به دنبال پاسخ به شما باشد و کنجکاوی ایجاد شود. برای مثال آیا از انواع روش‌های بودجه‌بندی آگاهی دارید؟ یکی از تیتترهای سوالی محسوب می‌شود. در این رابطه به هر میزان که سوالات شما مهمتر باشد، شانس موفقیت تیتتر شما نیز افزایش پیدا خواهد کرد. درواقع برخی از تولیدکنندگان محتوا، سوالاتی را مطرح می‌کنند که بسیار ضعیف و سطحی بوده و قدرت تحت تاثیر قرار دادن مخاطب را ندارند. در این رابطه یک اصل کلی وجود دارد که براساس آن، در ابتدا باید خودتان نسبت به تیتتر انتخاب شده، جذب شوید.

در آخر توصیه ما به همه افراد این است که به اقدامات سایرین توجه داشته باشند. درواقع تنها به تولیدکنندگان محتوا در حوزه مدنظر خود محدود نباشند. درواقع مهارت نویسندگی، وابسته به موضوع نبوده و تیتتر هر مطلبی، می‌تواند حاوی نکات آموزشی برای شما باشد.

منبع: weakeyourbiz.com

به قلم: سالی افونیبی

کارشناس تولید محتوا
مترجم: امیر آل علی

اگر بخواهیم مهمترین بخش یک محتوا را نام ببریم، بدون شک تیتتر، گزینه شایسته‌ای خواهد بود. درواقع این بخش، نخستین موردی است که مخاطب با آن مواجه خواهد شد. به همین خاطر مرز میان خواننده شدن و یا کنار گذاشتن یک مطلب، ارتباط زیادی را به این موضوع دارد. تحت این شرایط سوالی که مطرح است این است که یک تیتتر مناسب، چه ویژگی‌هایی دارد؟ در این رابطه ششش اقدامی را بررسی خواهیم کرد که باعث می‌شود تا تیتتر شما، جذابیت به مراتب بالاتری را داشته باشد.

۱- در اینترنت جست و جو کنید

ساده‌ترین اقدامی که شما می‌توانید انجام دهید این است که موضوع مدنظر خود را در اینترنت جست و جو کرده و به تیتترهای صفحه اول نگاهی بیندازید. این امر به شما کمک می‌کند تا به چارچوب فکر بهتری دست پیدا کنید. در کنار این موضوع فراموش نکنید که اقدام مذکور، صرفاً برای ایده گرفتن بوده و کپی‌برداری، ابتدا جذاب نخواهد بود. درواقع انجام اقدامی تکراری، شانس موفقیت بسیار کمی را خواهد داشت. همچنین با بررسی بازخوردها، پس از مدتی سلیقه مخاطبین خود را پیدا خواهید کرد.

۲- از اعداد استفاده کنید

استفاده از عدد باعث می‌شود تا توجهات بیشتر به سمت شما جلب شود. در این رابطه آمارها حاکی از آن است که تیتترهایی که عددی را دارند، معمولاً در ۷۰ درصد مواقع، باعث می‌شود تا فرد به سمت آنها تمایل بیشتری پیدا کند. درواقع با نگاهی به موضوع خود، می‌توانید عدد مناسب را پیدا کنید. برای مثال به جای عنوان راهکارهای کاهش هزینه‌های شرکت، می‌توانید از ۱۰ اقدام در زمینه کاهش هزینه‌ها، استفاده کنید.

۳- از کلمات عاطفی استفاده کنید

کلمات عاطفی آنهایی هستند که بار احساسی بالایی را دارند. برای مثال صفت‌ها، در این دسته قرار می‌گیرند. مواردی نظیر بهترین، بدترین، سریع‌ترین و... همگی از جمله مواردی است که شما می‌توانید از آنها استفاده کنید. در این رابطه ضروری است تا به نوع موضوع خود نیز توجه

آگهی مناقصه عمومی

شماره ۶/۱۴۰۱/۶۴۲۸۰



شرکت توسعه منابع انرژی توان

شناسه آگهی ۱۲۷۲۴۱۳

شرکت توسعه منابع انرژی توان در نظر دارد خدمات تهیه، طبخ و توزیع غذای کارکنان خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید.

۱- مدت اجرای موضوع مناقصه یک سال شمسی می باشد.

۲- تضمین شرکت در اجرای کار (شرکت در مناقصه) به مبلغ چهار میلیارد و نهصد و چهل و پنج میلیون ریال (۹۴۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال) به صورت ضمانت نامه بانکی معتبر یا چک تضمین شده بانکی در وجه شرکت توسعه منابع انرژی توان می باشد.

۳- هزینه خرید اسناد مناقصه مبلغ یک میلیون ریال (۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال) است که باید به حساب جاری طلایی به شماره: ۰۶۲۶۸۰۰۱۱۷۷۸۰ بانک سپه شعبه شهید چمران کد ۱۱۷۷، بنام شرکت توسعه منابع انرژی توان واریز و فیش آن تحویل متصدی توزیع اسناد گردد.

۴- هزینه چاپ آگهی در روزنامه هر دو نوبت بعهدہ برنده مناقصه می باشد.

۵- خرید اسناد مناقصه و یا امضای اسناد هیچ گونه حقی را برای شرکت کنندگان در مناقصه ایجاد نمی کند و شرکت در مناقصه مورد اشاره و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شرایط و تکالیف مقرر در اسناد مناقصه بوده و این شرکت در رد و یا قبول هریک از پیشنهادات مختار است.

۶- مدت اعتبار پیشنهاد ها سه ماه از تاریخ آخرین مهلت تحویل پیشنهاد می باشد.

۷- از کلیه متقاضیان دعوت به عمل می آید ظرف مدت یک هفته از تاریخ درج آگهی نوبت دوم جهت بازدید از محل و دریافت اسناد با در دست داشتن مدارک لازم (معرفی نامه معتبر و اصل فیش واریزی) به آدرس تهران، خیابان پاسداران، میدان نونیناد، شرکت توسعه منابع انرژی توان، معاونت بازرگانی، مدیریت خرید داخلی مراجعه و یا جهت هماهنگی و کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن تماس ۰۲۱-۲۲۵۸۲۴۲۱ حاصل نمایند.

م.الف ۲۱۸۰

دبیر اجرایی شرکت ملی حفاری ایران در ستاد اربعین صنعت نفت:

افزون بر ۴۰ دستگاه انواع کانکس برای خدمات دهی به زائران در پایانه های مرزی شلمچه و چذابه در حال جابجایی و استقرار است



کولر و اختصاص آمبولانس و تاکترهای آبرسان برای استفاده در محل های مورد نظر و موقعیت استقرار موابک از جمله تعهدات شرکت ملی حفاری در این ارتباط است که در همکاری با ستاد اربعین صنعت نفت و ستاد استان صورت می پذیرد.

دانشی اظهار کرد: در نشست توجیهی که روز گذشته با حضور مدیرعامل در نقطه صفر مرزی در شلمچه برگزار شد، وظایف هر یک از معاونت ها ، مدیریت ها و سایر بخش های شرکت شامل عملیات،

اهواز – شش‌بم قجاوند: شرکت ملی حفاری ایران در راستای ایفای مسئولیت های اجتماعی و اجرای مصوبات ستاد اربعین صنعت نفت در جنوب ، تاکنون افزون بر ۴۰ دستگاه انواع کانکس برای خدمات دهی به زائران کربلای معلی در موقعیت پایانه های مرزی شلمچه و چذابه آماده سازی و در حال جابجایی و استقرار است.

محمد دانشی فرمانده پایگاه مقاومت بسیج و دبیر اجرایی این شرکت در ستاد اربعین صنعت نفت در جنوب در این باره گفت: در ستاد اربعین صنعت نفت که حسب دستور معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران تشکیل شده، شرکت های ملی مناطق نفتخیز جنوب، نفت و گاز اروندان، مهندسی و توسعه نفت، ملی حفاری ایران و مدیریت اکتشاف مشارکت دارند که به لحاظ ارائه کیفیت مطلوب خدمات، برای هر مجموعه به صورت هماهنگ تکلیف ووظایف گردیده است. وی با اشاره به اینکه از سوی دکتر گلیلیگانی مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران و دبیر ستاد اربعین صنعت نفت در جنوب، پایگاه بسیج شرکت به عنوان متولی و هماهنگ کننده فعالیت ها و اقدامات در این حوزه تعیین شده است، افزود: تامین کانکس ، مه پاش،

با اعتباری معادل ۱۰۹۷۰۰ میلیون ریال صورت گرفت

افتتاح پروژه های برق رسانی شهرستان سياهکل



محمدتقی مهديزادهمدیرعامل توزیع برق گیلان نیز ضمن گرامیداشت هفته دولت، اظهار داشت: آئین افتتاح کل پروژه های سياهکل بصورت تجمیعی و نمادین در روستای چهارشاهی محله به اجرا درآمد و در این روستا ۶۵۰متر شبکه فشار متوسط و ۱ دستگاه ترانسفورماتور با اعتباری

رهاورد دولت سیزدهم؛

پایان گازرسانی در شهرستان نکا



پروژه مهم ۱۲ روستای چرمی، تلم، سیکا مرس کوچک، مرس بزرگ، سنگر، اسماعیل محله، کفرت، رودبار محله، کچم محله، سفید کوه و ارم

در مراسمی با حضور استاندار بوشهر، فرماندار شهرستان جم و جمعی از مسئولان اجرایی شهرستان صورت گرفت

بهره برداری از ۱۱ کیلومتر راه ریز– سرچشمه در شهرستان جم



روستای باغن در شهرستان دشتی ادامه خواهد یافت.

عبدالکریم اخترشناس تصریح کرد : بعنوان خادم مردم در اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان خود را یکی از اهالی روستاهای این منطقه می داند و تا تکمیل این پروژه و اتصال دو شهرستان جم و دشتی از این مسیر از پای نخواهیم نشست .

گرفته و مردم شاهد خدمت ارزنده دولت هستند.

عبدالحمید حمزه پور مدیرعامل آب و فاضلاب هرمزگان نیز با اشاره به حمایت ویژه و پیگیری مستمراستاندار در اجرایی شدن این طرح افزود: طرح آبگرمی به بخش بمانی به عنوان مصوبه سفر استاندار ۱۲ روستا و یک شهر (کوهست) را از تنش آبی نجات داد.

وی گفت: سیریک یکی از فقیرترین شهرستان های هرمزگان در منابع آبی زیرزمینی و سطحی است و برای تامین نیازهای آن باید از منابع آبی دشت های همجوار و یا شیرین سازی آب دریا بهره گرفت که در اجرای این طرح از ظرفیت منابع آبی دشت همجوار استفاده شد.

وی تصریح کرد: آب و فاضلاب هرمزگان با هدف تامین نیاز آبی مردم این شهرستان از تمام توان خود استفاده و با عمل به پیمان دولت مردمی و استاندار جهادی آن که یک روز در انجام پروژه های آبرسانی نباید تاخیر کرد، در آخرین ماه تابستان با تکمیل طرح آبرسانی به بخش بمانی شرایط تامین آب پایدار این منطقه را فراهم کرد.

حمزه پور ادامه داد: برای انتقال آب از دشت گریان تا بخش بمانی سیریک ۳۱ کیلومتر خط انتقال اجرا شد تا مردم این منطقه طعم شیرین آب پایدار را در تابستان گرم بچشند.

اخبار

در ایام اربعین حسینی؛

موکب امامزادگان قم در شهر سامرا برپا می‌شود



قم – خبرنگار فرصت امروز: مسئول روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم گفت: موکب امامزادگان استان قم در ایام اربعین حسینی در شهر سامرا برپا می‌شود و مردم نیز می‌توانند برای مشارکت در آن کمک‌های نقدی خود را واریز کنند.

به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، مهدی قائم‌پناه اظهار کرد: در طرح شراکت مردم در ثواب موکب اربعین، عموم علاقمندان می‌توانند با هر مبلغی، برای تأمین و پشتیبانی موکب امامزادگان قم مستقر در شهر مقدس سامرا مشارکت داشته باشند.

وی افزود: این موکب از ۱۰ تا ۲۵ صفر سال ۱۴۴۴ همزمان با ۱۶ تا ۳۱ شهریورماه امسال در شهر سامرا برپا خواهد بود. مسئول روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم با یان اینکه شماره کارت ۳۷۰۹۹۷۸۶۰۳۷-۰۹۹۷۱۷۰۷۱۷-۴۱۶۰۳۷ به نام «اربعین حسینی استان قم» نزد بانک ملی برای دریافت کمک‌های مردمی معرفی شده است گفت: علاقمندان به مشارکت در برپایی این موکب می‌توانند با شماره تلفن ۰۹۱۲۷۵۲۹۱۷۹ تماس حاصل کنند.

برگزاری دوره آموزشی اسپرینکلر و خاموش کننده ها ویژه آتش نشانان استان مرکزی



اراک- فزناز امیدی: با همکاری دفتر امور شهری و شوراهای استانداری مرکزی و توسط مربیان سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری اراک، دوره آموزشی اسپرینکلر و خاموش کننده ها ویژه آتش نشانان استان مرکزی در محل ستاد فرماندهی این سازمان برگزارشد.

آتش یاد دوم محسن فضلی سرپرست سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی شهرداری با اعلام این خبر اظهار داشت: مقررات ملی ساختمان مجموعه‌ای است از ضوابط فنی، اجرایی و حقوقی لازم الزامه در طراحی، نظارت و اجرای عملیات ساختمانی که به منظور تأمین ایمنی، بهره دهی مناسب، آسایش، بهداشت و صرفه اقتصادی فرد و جامعه وضع می گردد و در حقیقت مقررات ملی ساختمان، مجموعه‌ای از حداقل های مورد نیاز و بایدها و نبایدهای ساخت و ساز است که با توجه به شرایط فنی و اجرایی و توان مهندسی کشور و با بهره گیری از آخرین دستاوردهای روز ملی و بین المللی و برای آحاد جامعه کشور، تهیه و تدوین شده است. وی افزود: در راستای ارتقای سطح آگاهی آتش نشانان استان مرکزی و با هدف آموزش نحوه کار با اسپرینکلرها و خاموش کننده ها، در ساختمان ها، یک دوره آموزشی به صورت تئوری و عملی توسط این سازمان و با همکاری دفتر امور شهری و شوراهای استانداری مرکزی برگزارشد که دوره تئوری آن روز دوشنبه ۷ شهریور ماه در سالن آموزشی سازمان برگزارشد و آموزش عملی آن نیز چهارشنبه ۹ شهریور اجرا خواهد شد. فضلی تصریح کرد: از سرفصل های این دوره که توسط یکی از مربیان مجرب این سازمان آموزش داده شد می توان به تشخیص کاربرد عملی قوانین و آیین نامه ها و دکها در اسپرینکلرها مسکونی، اصول سیستم طراحی شده با استفاده از محاسبات آیرسانی، شرح هدف و مزایای سیستم های اسپرینکلر ها، تشخیص پتانسیل اسپرینکلرهای مسکونی به عنوان یک ابزار ایمنی حریق در جامعه و نیز مطابقت سیستم اسپرینکلر ایمنی حریق با درخواست مورد نظر اشاره کرد. سرپرست سازمان آتش نشانی اراک در پایان خاطرنشان کرد: در این دوره ۵۰ نفر از آتش نشانان استان مرکزی شرکت کرده که ضمن فراگیری با مباحث مطرح‌وجه، از آنان آزمون اخذ و در پایان برای هر یک از آنان گواهی صادر خواهد شد.

اجرای ۷۹ طرح گازرسانی در استان گیلان طی یک‌سال گذشته



رشتست- خبرنگار فرصت امروز: از ابتدای فعالیت دولت سیزدهم تاکنون، ۷۹ طرح گازرسانی در سراسر استان گیلان به بهره‌برداری رسیده است. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی گاز ایران، عیسی جمال‌نیکویی، مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با بیان این خبر، اظهار داشت: مجموع هزینه اجرای این پروژه‌ها در حوزه‌های خانگی، تجاری و صنعتی بیش از ۲۴۳ میلیارد ریال است.

وی در خصوص گازرسانی به روستاهای استان در یک سال گذشته، گفت: از ابتدای مرداد ماه ۱۴۰۰ پیش از هفته دولت امسال، ۱۴ روستای صعب العبور و کوهستانی با جمعیت یک هزار و ۵۶۶ خانوار، به‌رمند از گاز طبیعی شدند. جمال‌نیکویی با بیان این‌که این روستاها در ۵ شهرستان آستارا، تالش، املش، رودبار و شفت قرار دارند، گفت: در همین راستا بیش از ۴۰ هزار مشترک جدید نیز طی یک سال گذشته جذب شدند که برای تحقق این مهم، حدود ۳۲۶ کیلومتر شبکه گاز اجرا و بیش از ۱۲ هزار انشعاب گاز نصب شده است. وی با اشاره به نگاه ویژه دولت سیزدهم به امر رونق تولید، گفت:

در یک سال گذشته به ۶۵ واحد صنعتی و تولیدی در گیلان گازرسانی شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با بیان این‌که این طرح های صنعتی در ۱۱ شهرستان استان انجام شده، گفت: حجم جایگزینی سوخت در این طرح ها مجموعه بیش از ۳۳ هزار مترمکعب بر ساعت است.

جمال‌نیکویی در خاتمه، گفت: این شرکت هم اکنون به پایان عملیات توسعه ای خود نزدیک شده و به همین علت هدف مهم دیگری را در دستور کار خود قرار داده و آن اجرای پروژه های کیفی متنوع در جهت ارائه خدمات پایدار و افزایش رضایتمندی مشتریان است که ازجمله، می‌توان به طرح قرائت برخط صورتحساب گاز، سامانه مکانیزه پاسخگویی به شکایات، نرم افزار موبایلی خدمات الکترونیک گاز، اجرای سیستم مرکز پیام و اتفاقات متمرکز و سیستم قرائت از راه دور ایستگاه ها اشاره کرد.

تقدیر فرماندار ایلام از شرکت توزیع برق ایلام جهت مدیریت خاموشی ها در تابستان

ایلام- هدی منصور: دکتر ناصری، مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام در حاشیه افتتاح پروژه های توزیع برق در شهرستان ایلام که با حضور دکتر نادری، فرماندار شهرستان برگزار شد، عنوان کرد: در هفته دولت در قالب ۹ پروژه با بیش از ۲۴۴ میلیارد ریال اعتبار در شهرستان ایلام افتتاح شد. وی گفت: همکاران پر تلاش ما در شرکت توزیع نیروی برق با اعتباری بالغ بر ۵۸ میلیارد ریال در قالب پروژه های اربعین نسبت به اصلاح روشنایی پارک بلوط و همچنین تامین برق موکبها در شهرستان ایلام اقدام کردند. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام خاطر نشان کرد: در روستاهای شاکنکود، حسین آباد، چالسر، حیدآباد و چشمه داو، چشما اصلاح ۸ دستگاه ترانسفورماتور و اصلاح شبکه فشار متوسط و فشار ضعیف صورت گرفته است. ناصری افزود: توسعه، اصلاح و بهینه سازی شبکه برق سایر روستاها و شبکه برق شهری و همچنین برق رسانی به خانوارهای عشایر در قالب ۷۱ دستگاه سامانه قابل حمل خورشیدی از دیگر خدمات شرکت برق در دولت مردمی به هم استانی های عزیز در شهرستان ایلام بوده است.

دکتر نادری، فرماندار شهرستان ایلام نیز ضمن تشکر از شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام جهت تامین برق پایدار در ایام تابستان، است به خبرنگار ما گفت: یکی از وجوه تفاوت مدیران انقلابی داشتن راهکار برای مشکلات بزرگ است و این مهم با تامین برق و کمترین زمان رخداد خاموشی در تابستان امسال توسط مدیرعامل شرکت برق استان و همکاران ایشان به عینه دیده شد. وی گفت: صنعت برق استان عملکرد بسیار خوبی داشته است و در حوزه های روستایی و تامین روشنایی معابر روستایی پروژه هایی خوب و کاربردی افتتاح شده است.

مدیر کل بنیاد مسکن گلستان :

۹۱ طرح و پروژه عمرانی با اعتبار ۸۰ میلیارد و ۱۴۰ میلیون تومان افتتاح یا کلنگ‌زنی می‌شود

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: سیدمحمد حسینی، #مدیرکل بنیادمسکن گلستان در قرارگاه خبری شهید همدانی: ۹۱ طرح و پروژه عمرانی با اعتبار ۸۰ میلیارد و ۱۴۰ میلیون تومان افتتاح یا کلنگ‌زنی می‌شود که ۲۳ هزار خانوار روستایی از خدمات آن برخوردار خواهند شد.۱۴۱۵ واحد مسکن روستایی نیز با پرداخت بیش از ۱۱۰ میلیارد تومان تسهیلات به بهره‌برداری می‌رسد.۵۰۰ جلد سند مالکیت نیز در هفته دولت به متقاضیان تحویل داده خواهد شد.۹۳۳ روستای بالای ۲۰ خانوار استان دارای طرح هادی مصوب است که ۳۰۰ روستا بازنگری شده و ۴۰۰ روستا نیز نیازمند بازنگری است.

از محل اعتبارات سال ۱۴۰۰ نیز بازنگری ۱۵۰ روستا در حال انجام است.در بخش ساخت مسکن برای خانواده‌های دارای دو عضو معلول و بیشتر، سهمیه استان ۱۹۵ واحد بود که با پیگیری‌های انجام شده این تعداد به ۳۰۱ واحد رسید که همه این واحدها کارسازی شده و تسهیلات و کمک بلاعوض دریافت کردند.۹ روستای دارای بافت رارزش در استان برای بهسازی بافت به بنیاد مسکن معرفی شده که این طرح‌ها در ۷ روستا در حال انجام است و در دو روستای دیگر از جمله زیارت و فارسین به اتمام رسیده است.در سفر دولت سیزدهم به استان در ۲۰ میلیارد تومان اعتبار برای بهسازی بافت بارلزش روستاها پیش بینی شد که ۲۰۰ میلیارد تومان آن تخصیص نقدی پیدا کرده است.همچنین برای این‌ساز روستاهای در معرض خطر نیز ۵۵ میلیارد تومان در سفر دولت به تصویب رسید که ۲۰۰ میلیارد تومان آن تخصیص یافت.برای اجرای طرح نهضت ملی مسکن در روستاهای استان برای ۴ سال ۷۰۰ هکتار زمین خالص نیاز داریم که ۲۰۰ هکتار آن تامین شده است.تامین تسهیلات برای ساخت ۷ هزار واحد مسکونی روستایی نیز در سفر دولت مصوب شد که تاکنون ۸۵ درصد پرونده‌های معرفی شده به بانک منجر به عقد قرارداد شده است.



۵ تفاوت اصلی رهبران با مدیران

به قلم: الس تالان

نویسنده حوزه کسب و کار

مترجم: امیر آل‌علی

یکی از بحث‌های همیشگی در زمینه کسب و کار، مقوله رهبری و مدیریت است. در این زمینه اگرچه نظرات مختلفی وجود دارد و برخی حتی بین این دو تفاوتی را قائل نمی‌شوند، با این حال واقعیت این است که چند عامل باعث می‌شود که این دو مفهوم، با یکدیگر تفاوت داشته باشد. در این زمینه تصمیم‌گیری با توجه به شرایط شرکت و نظرات خودتان خواهد بود. درواقع ممکن است در حال حاضر به یک مدیر و یا بالعکس به یک رهبر نیاز داشته باشید. درواقع نمی‌توان به صورت قطعی اعلا کرد که کدام یک از این دو، برتر محسوب می‌شود و همه چیز به نیاز شرکت و شرایط وابسته است. در این راستا پنج تفاوت اصلی رهبران با مدیران را بررسی خواهیم کرد.

۱-برنامه‌ریزی در مقابل آماده‌سازی

درواقع یک مدیر به صورت مداوم در تلاش است تا برنامه‌ریزی‌های لازم را برای سطوح مختلف داشته باشد. در این زمینه یک مدیر خوب تلاش می‌کند تا نسبت به آینده نیز احتمالات را در نظر بگیرد و برنامه‌ریزی‌های آن موقع را نیز داشته باشد. طبیعی است که اگر یک مدیر بیش از یک برنامه داشته باشد، باعث خواهد شد تا شرکت در حاشیه امن بالاتری قرار گیرد. این امر در حالی است که برای مدیران آماده‌سازی به مراتب مهمتر بوده و آنها تلاش می‌کنند تا تیم شرکت را برای شرایط مختلف، آماده نمایند. این امر باعث می‌شود تا عملکرد تیم در موقعیت‌های مختلف، کاملاً رضایت‌بخش باشد. در این زمینه مدیران نیز وارد مرحله عملی می‌شوند، با این حال برای آنها در ابتدا برنامه‌ریزی اولویت است. با این حال یک مدیر زودتر وارد مرحله عملی می‌شود و براساس نتایج به دست آمده و مشاهده شرایط تیم شرکت، اقدام به برنامه‌ریزی‌های خود می‌کند. درواقع به عقیده این افراد از یک تیم آماده می‌توان انتظارات بیشتری را داشت و با مشاهده افراد در حین کار، می‌توان به درک بهتری از وضعیت دست پیدا کرد.

۲-ذهنیت رشد در مقابل ذهنیت ساکن

اولویت اول یک مدیر این است که شرایط حال حاضر را حفظ کند و شرکت را در حاشیه امن نگه دارد. درواقع در این دیدگاه، لازم است تا شرکت جایگاه محکمی را در بازار پیدا کند و پس از آن به دنبال پیشرفت باشد. این امر باعث خواهد شد تا ریسک کار به مراتب کمتر شود. این امر در حالی است که اولویت اصلی برای یک رهبر، رشد مداوم است. درواقع این دسته از افراد بر این باور هستند که فرصت‌های بازار محدود بوده و شرکت‌های دیگر در تلاش برای رشد هستند. همین امر باعث می‌شود که اگر به صورت مداوم و با قبول ریسک‌های موجود، به دنبال پیشرفت نباشید، به زودی از دور باز حذف خواهید شد. در این رابطه نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که یک رهبر خوب در تمامی حوزه‌ها به دنبال پیشرفت نیست. درواقع آنها همواره به قانون ۸۰/۲۰ توجه دارند و تمرکز آنها بر روی ۲۰ درصد از مواردی است که بالاترین نتایج را به همراه دارد. با این حال فراموش نکنید که رهبری در یک مدت زمان کوتاه، بسیار سخت بوده و به همین خاطر است که بسیاری از افراد ترجیح می‌دهند که اصول مدیریتی را بیاده کنند تا با چالش‌های به مراتب کمتری مواجه شوند. تحت این شرایط طبیعی است که تعداد رهبران تجاری به مراتب کمتر از مدیران است.

۳-بهبود روابط در مقابل حفظ قدرت

برای یک مدیر حفظ جایگاه بسیار مهم بوده و ترجیح می‌دهد که فاصله خود با کارمندان را حفظ کند. درواقع به عقیده این افراد صمیمی شدن با نیروی کار، باعث خواهد شد تا دیگر نتوانند اعمال قدرت لازم را داشته باشند و بهتر است که ارتباطات کاملاً رسمی و محدود باشد. در این رابطه رهبران دیدگاهی کاملاً متفاوت را دارند و تلاش می‌کنند که با تیم خود رابطه دوستانه برقرار کنند. درواقع آنها خود را عضوی از تیم شرکت می‌دانند که باید درک متقابل شکل گیرد. درواقع رسیدن به این خواسته تنها زمانی امکان‌پذیر خواهد بود که افراد از یکدیگر شناخت کافی را پیدا کنند. تحت این شرایط طبیعی است که فعالیت‌های جانبی در شرکت‌هایی که رهبران را آنها حضور دارند، به مراتب بیشتر باشد. با این حال فراموش نکنید که نباید تصور کرد که هرگونه ارتباط و صمیمیتی در قالب رهبری جای خواهد داشت. درواقع اصول حرفه‌ای تحت هر شرایطی باید رعایت شود. درواقع رعایت مرزها یک مهارت بزرگ محسوب می‌شود که رهبران واقعی، کاملاً از عهده آن برمی‌آیند.

۴-مدیریت اوضاع در مقابل سرزنش مقصر

درواقع برای مدیران تنها این اصل صادق است که در رابطه با یک مشکل، یک مقصر وجود دارد. تحت این شرایط تنها کافی است که فرد مورد نظر پیدا و به مجازات برسد. در این رابطه رهبران عقیده دارند که یک اتفاق، دلایل متعددی داشته و تمامی افراد در این شرایط دخیل هستند. این امر باعث می‌شود تا آنها در ابتدا نسبت به عملکرد خودشان تردیدهایی را پیدا کنند. با این حال برای کنترل سریع اوضاع، شیوه مدیران کاربرد بالاتری را دارد. درواقع الگوی رهبری نیاز به صرف زمان و تحلیل‌های مختلف است.

۵-هدایت موفقیت در مقابل اجتناب از شکست

برای یک مدیر بسیار مهم است که شکست رخ ندهد. این امر باعث می‌شود تا به صورت مداوم مراقب اوضاع باشند و تلاش کنند که همه چیز مطابق خواست آنها پیش برود. در این زمینه رهبران عقیده دارند که تمرکز باید بر روی موفقیت های آتی باشد و شکست، یک مرحله کاملاً طبیعی محسوب می‌شود. همین امر باعث می‌شود که نسبت به اتفاقات مختلف، رفتار کاملاً منعطفی را از خود نشان دهند. این شیوه اگرچه ممکن است باعث شود که یک رهبر مقصر اصلی شناخته شود و انتظارات افرادی نظیر سرمایه‌گذارها باعث فشارهای زیادی باشد، با این حال یک رهبر حرفه‌ای، این موارد را جزوی از کار خود می‌داند.

تغییر در هر زمان و هر سطحی نیز وجود دارد. برای مثال ممکن است تاکنون به شیوه مدیران رفتار کرده باشید و اکنون بخواهید به مانند یک رهبر عمل کنید. در این رابطه توصیه می‌شود که کتاب‌های مرتبط با اصول رهبری و مدیریت را مطالعه کنید تا عملکرد کاملاً درستی را داشته باشید.

منبع: forbes.com

تبلیغات خلاق

راهنمای جهت‌یابی در دریای توفانی کسب و کار

آیا استارت‌آپ شما در مسیر درست قرار دارد؟



نویسنده: علی آل‌علی

دنیای کسب و کار پر از ترندهای گوناگون است که در یک لحظه مثل موجی سهمگین آدم را به این سو و آن سو می‌کشاند. کارآفرینانی که در این دریای توفانی مسیرشان را گم کنند، خیلی زود از مسابقات فوق حساس دنیای کارآفرینی اخراج خواهند شد. اینطوری نه تنها موقعیتی در توسعه کسب و کارشان نداشته‌اند، بلکه برای همیشه علامت شکست خورده روی پیشانی‌شان باقی خواهد ماند. همانطور که بزرگترین تیم‌های لیگ بسکتبال NBA هم ممکن است در همان دور مقدماتی حذف شوند، برندهای بزرگ هم همیشه در معرض خطر هستند. با این حال تجربه نشان داده اغلب استارت‌آپ‌ها قربانی توفان‌های ناهنگام دنیای کسب و کار می‌شوند. دقیقاً به همین خاطر یادگیری جهت‌یابی در دنیای کسب و کارآفرینی یکی از نیازهای اساسی برای موفقیت استارت‌آپ‌ها محسوب می‌شود. این کار دقیقاً مثل وسواس آهنگ‌سازهای مشهور برای تولید اثری مطابق با سلیقه مردم است؛ همینقدر جذاب و صادلبته حساس!

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینان در توسعه استارت‌آپ‌ها مثل شوالیه‌هایی هستند که برای کسب افتخار باید مسیر طولانی را طی کنند. در این بین هم بدون قطب نما کار تمام شوالیه‌ها به جاهای باریک می‌کشد. به همین خاطر ما در این مقاله قصد داریم جهت‌یابی در دریای توفانی کسب و کار را به شما یاد دهیم. با این حساب در پایان این مقاله شما توانایی ارزیابی دقیق حرکت استارت‌آپ‌تان در مسیر درست را خواهید داشت. خب اگر قلم و دفتر‌تان برای یادداشت نکات کنکوری آماده است، کم کم کارمان را شروع کنیم.

ارزیابی نیاز بازار به محصولات برند

این روزها کارآفرینان تقریباً هر چیزی برای مشتریان آماده می‌کنند. در حالی که برخی از شرکت‌های دانش‌بنیان مشغول تولید ربات‌های دستیار برای جراحی‌های فوق حساس هستند، برخی دیگر از برندها ایده ساده‌تری مثل تولید آب معدنی را دنبال می‌کنند. شاید فکر کنید در بازار فقط برای ایده‌های جدید و پیچیده جا هست، اما راستش را بخواهید نیاز مشتریان اصلاً این چیزها سرش نمی‌شود. همانطور که مردم در بازارهای مختلف به انواع غذاهای نیمه آماده نیاز دارند، پوشاک، خوردهای ارزان‌قیمت و کتاب هم لازم خواهند داشت. البته این به معنای بی‌خیالی در زمینه تولید هر محصولی نیست، چراکه مشتریان همه چیز را به یک اندازه لازم ندارند. در کشوری مثل روسیه با آب و هوای سرد سیستم‌های گرمایشی فوق پیشرفته همین طرفدارهای پر و پاقرص خودش را دارد. خب اگر در چنین بازاری یک استارت‌آپ برای فروش کولرهای گازی راه بیفتد، بی‌شک پیش‌بینی شکست سنگین آن خیلی دشوار خواهد بود.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم مطالعه بازار (به قول فرنگی‌ها Market Research) یکی از مهمترین المان‌ها برای موفقیت استارت‌آپ‌ها محسوب می‌شود. شما حتی اگر بهترین محصول دنیا را هم داشته باشید، تا وقتی آن را با نیاز مشتریان در یک بازار مشخص هماهنگ نکنید حتی یک پنی هم فروش نخواهید داشت؛ به همین سادگی.

مطالعه بازار به شما برای شناخت زیر و بم مربوط به نیاز یا سلیقه مشتریان کمک می‌کند. اینطوری شما با آگاهی دقیق از شرایط مشتریان با به بازار خواهید گذاشت. اجازه دهید قبل از اینکه شروع به شاخ و برگ دادن به مطالعه بازار کنید، خیال‌تان را بابت این فرآیند راحت کنیم. شما به مطالعه بازار به راحتی هرچه برنامه دارید استراتژی‌های رقبای اصلی و همینطور رفتار مشتریان را زیر ذره بین ببرید. نتیجه این دو کار در کنار هم شناخت چارچوبهای بازار و توانایی ارزیابی دقیق از نیاز بازار به محصول‌تان خواهد بود.

بازخوانی اولویت‌های برند

شما در بازار چه کار می‌کنید؟ این سوال اغلب اوقات در ذهن کارآفرینان رژه می‌رود و چه بسا خیلی از مدیران کارکنشته مدام آن را از شما بپرسند. اگرچه جواب دادن به این سوالات در نگاه اول بی‌نهایت ساده به نظر می‌رسد، اما اگر کمی روی آن دقیق شوید به یک معادله چندمجهولی خواهید رسید؛ از آن دست معادلاتی که حتی با ماشین حساب هم حل نمی‌شود!

اگر اهل سینما باشید، بارها و بارها فیلم‌هایی را دیده‌اید که تکلیف‌شان با خودشان معلوم نیست. انگار کارگردان اصلاً ایده‌ای درباره بحث اصلی فیلمنامه نداشته است. چنین شرایطی کمابیش در دنیای استارت‌آپ‌ها هم رخ می‌دهد. وقتی کارآفرینان اولویت‌های روشنی برای برندشان نداشته باشند، شکست صدای پای‌شان همیشه به گوش می‌رسد. ماجرا به بخش ترسناکش رسید، نه؟ خیلی از کارآفرینان اهداف بلندبالایی برای خودشان دارند. شاید فکر کنید هدف‌گذاری برای توسعه استارت‌آپ

نوعی اولویت‌بندی محسوب می‌شود، اما اصلاً اینطوری نیست، چراکه اولویت اصولاً با هدف فرق دارد. وقتی درباره هدف حرف می‌زنیم، آینده برند با توجه به امکانات احتمالی را مدنظر داریم. مثلاً اینکه در صورت جذب سرمایه مناسب امکان راه‌اندازی شعبه‌های جدید برای فروشگاه برند وجود دارد. در نقطه مقابل اولویت‌ها تماماً براساس امکانات و شرایط موجود طبقه‌بندی می‌شود. مثلاً اینکه الان بودجه برند را صرف بازاریابی یا تکمیل تیم فروش کنید، نوعی اولویت‌بندی به حساب می‌آید.

باور کنید یا نه، اغلب کارآفرینان هیچ ایده‌ای درباره اولویت‌های استارت‌آپ‌شان ندارند. دقیقاً به همین خاطر همیشه با مشکلات ریز و درشت برای شناسایی مسیر درست مواجه‌اند. خب وقتی شما ندانید در یک دریای توفانی مقصدتان کجاست، هر مسیری برای‌تان درست به نظر می‌رسد. انتخاب اولویت‌ها با وسواسی شبیه داروان فوتبال به شما برای جهت‌یابی درست کمک می‌کند. این طوری دیگر در دریای توفانی گم نخواهید شد.

شاید کسب و کار شما اولویت‌های کم و بیش دقیقی برای خودش داشته باشد. در این صورت کار شما تازه شروع شده است، چراکه اولویت‌ها معمولاً به مرور زمان دقت‌شان را از دست می‌دهند. پس شما باید خودتان را برای بازخوانی اولویت‌های استارت‌آپ‌تان آماده کنید. اینطوری دیگر مو لای درز کارت‌ان نخواهد رفت.

طراحی نقشه راه برند برای آینده

آیا تا به حال برای‌تان پیش آمده زیر بار مسئولیت‌های مختلف عملاً رویاپردازی درباره آینده را فراموش کنید؟ بی‌شک خیلی از کارآفرینان در طول زندگی چنین شرایط پرفشاری را تجربه کرده‌اند. از این نظر کارآفرینان کمابیش شبیه فوتبالیست‌هایی هستند که سنگینی تمرینات عملاً حواس‌شان را از بازی‌های آینده پرت کرده است. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید چنین بازیکنانی هیچ وقت ستاره‌های مشهور دنیای فوتبال نمی‌شوند، مگر نه؟ اگر شما خودتان را از یک کارآفرین نرالیست بدانید، احتمالاً خیلی زود توصیه ما برای طراحی نقشه راه یا رویابافی درباره آینده استارت‌آپ را مسخره خواهید کرد. هرچه باشد در دنیایی که همه چیز با سرعت نور تغییر می‌کند، چطور باید به رویابافی اعتماد کرد؟ بی‌شک این سوال خیلی مهمی است و ما چاره‌ای به غیر از دفاع از ایده‌مان نداریم. وگرنه حسابی ناامیدتان خواهیم کرد.

بی‌شک ساماندهی کارهای روزمره برای همه برندها امری مهم است. با این حال شما نباید در روزمرگی غرق شوید. کارآفریان بزرگی مثل بیل گیتس حتی قبل از اینکه استارت‌آپ‌شان را راه‌اندازی کنند، به فکر آینده بوده‌اند. این یعنی شما باید یک برنامه دقیق با مجموعه‌ای از اهداف برای استارت‌آپ‌تان داشته باشید.

یک برنامه دقیق به شما برای جهت‌یابی درست از مسیر پیش‌روی‌تان کمک خواهد کرد. اینطوری همیشه معیاری بی‌چون و چرا برای جهت‌یابی، حتی در بدترین شرایط ممکن، خواهید داشت. خب وقتی یک کارآفرین دقیقاً بداند از بازار چه می‌خواهد، مگر ممکن است مسیرش را گم کند؟

همکاری با سرمایه‌گذارهای مطمئن

کمتر کسی در دنیا انقدر ثروت دارد که به تنهایی برندهای بزرگ را به چالش بکشد. علاوه بر این اغلب اوقات یک کارآفرین حتی بودجه لازم برای مدیریت استارت‌آپش به تنهایی را ندارد. درست در چنین شرایطی سرمایه‌گذارها مثل فرشته نجات شما ظاهر خواهند شد. صرف نظر از اشخاصی که عاشق سرمایه‌گذاری بر روی استارت‌آپ‌ها هستند، موسسات مالی متنوعی هم برای کمک به کارآفرینان در چهار گوشه دنیا فعالند. خیلی از کارآفرینان فکر می‌کنند همکاری با سرمایه‌گذارها به سادگی تهیه بلیت یک کنسرت موسیقی است. اینکه شما تمایل‌تان برای همکاری را نشان داده و طرف مقابل هم پولی به شما بدهد، اصلاً پایان ماجرا نیست، چراکه همیشه پای قراردادهای سفت و سخت در میان است.

کارآفرینان اگر حد حتی یک لحظه هم که شده حواس‌شان از مفاد قرارداد جذب سرمایه پرت شود، احتمالاً پای معامله بی‌نهایت عجیبی را امضا خواهند کرد. این روزها در بازار هر کسی به فکر سود خودش است. بنابراین نباید انتظار از خودگذشتی سرمایه‌گذارها را داشته باشید. در عوض باید خودتان تک تک بندهای قرارداد همکاری را مطالعه کرده و در صورت نیاز از کمک‌های یک وکیل خبره استفاده کنید.

یادتان باشد استفاده از منابع مالی معتبر برای تامین سرمایه استارت‌آپ همیشه نکته مهمی محسوب می‌شود. متأسفانه خیلی از کارآفرینان این نکته را همیشه فراموش می‌کنند. دقیقاً به همین خاطر هم کارشان خیلی زود گره می‌خورد. وقتی شما با منابع ناشنا یا غیرمعتبر همکاری می‌کنید، هر لحظه امکان بروز مشکل تازه وجود دارد. اینطور وقت‌ها آدم اینقدر استرس می‌گیرد که به هیچ هدف کوچکی هم نخواهد رسید؛ چه برسد به اینکه مسیر استارت‌آپش را جهت‌یابی کند!



راهنمای جهت‌یابی در دریای توفانی کسب و کار

همانطور که راننده‌های مشهور در دنیای فرمول یک همیشه اسم‌شان سر زبان‌هاست، سرمایه‌گذارهای مطمئن هم در هر حوزه‌ای اسم و رسمی برای خودشان دارند. بنابراین کافی است به جای ماجراجویی‌های خطرناک سراغ یکی از همکاران باتجربه‌تر از خود رفته و سیر تا پیاز ماجرا را از او جویا شوید. دست کم اینطوری لازم نیست ثانیه به ثانیه با ترس از بر باد رفتن آرزوهای‌تان زندگی کنید.

وقتی یک استارت‌آپ سرمایه‌گذار مطمئنی داشته باشد، مسیرش خود به خود مشخص می‌شود، چراکه سرمایه‌گذارها اصلاً بی‌گدار به آب نمی‌زنند. در عوض کلی توصیه طلایی برای کارآفرینان دارند تا دست آخر سودهای کلان گیرشان بیاید. پس منتظر چه هستید؟ اگر شما هم دوست دارید مسیر استارت‌آپ‌تان خود به خود تعیین شود، همین امروز سراغ یک سرمایه‌گذار معتبر بروید.

هدف‌گذاری در حوزه بازاریابی

فرقی ندارد شما چقدر نوآوری حیرت‌انگیز در تولید محصولات یا ارائه خدمات داشته باشید، مادامی که مشتریان درباره شما چیزی نشنیده‌اند حتی یک دلار هم سود نخواهید کرد. این روزها مشتریان دیگر مثل دهه‌های قبل برای پیدا کردن محصول دلخواه‌شان غرفه‌های فروشگاه را زیر و رو نمی‌کنند. در عوض منتظر کمپین بازاریابی برندها هستند تا از بین آنها شاه ماهی بازار را شکار کنند.

باور کنید یا نه، هنوز هم کارآفرینانی هستند که به بازاریابی با هر نوع محتوای کلیشه‌ای امید بسته‌اند. چنین کاری مثل پر کردن یک نوار خالی و ارسال آن برای جشتواره کن است. بی‌شک چنین اثری نه تنها مورد تأیید داروان قرار نمی‌گیرد، بلکه تا مدت‌ها سوزه خنده رسانه‌ها خواهد بود. ما در روزنامه فرصت امروز هیچ وقت استفاده از کلیشه‌ها را توصیه نمی‌کنیم. در عوض معتقدیم هر استارت‌آپی باید روش خاص خودش در بازاریابی را داشته باشد. اگر در مراحل قبل اهداف استارت‌آپ‌تان را به خوبی مشخص کرده باشید، الان نباید مشکل زیادی پیش روی‌تان باشد، چراکه اهداف‌تان به طور خودکار شما را به سمت بازاریابی مطابق با نیازتان هدایت می‌کند.

یادتان باشد توسعه استارت‌آپ با ابزار مارکتینگ نیازمند تعیین یک بودجه درست است. اگر شما هم از آن دست کارآفرینانی هستید که هیچ کنترلی روی خرج‌شان ندارند، با کمک بقیه اعضای استارت‌آپ یک بودجه منطقی برای برند طراحی کنید. اینطوری آخر سر با کلسی بدهی و سرمایه‌گذار بی‌طاقت تنها نخواهید ماند.

وقتی اهداف شما در دنیای بازاریابی مشخص باشد، تولید محتوا دیگر شبیه غول مرحله آخر بازی‌های کامپیوتری نخواهد بود. در عوض تبدیل به تفریحی برای جذب نگاه‌ها به کسب و کارتان خواهد شد. این یعنی شما در مسیر درست حرکت می‌کنید؛ به همین سادگی.

باز قیمت‌گذاری

کمتر برندهایی به نیاز اهداف، مسیر و حتی مشتریان کاملاً یکسانی با هم دارند. مثلاً دنیای مد و پوشاک را در نظر بگیرید. در حالی که کلی برند ارزان‌قیمت در گوشه و کنار دنیا مشغول جذب مشتریان هستند، برندی مثل گوچی محصولاتی چند صد دلاری روانه بازار می‌کند. نکته جالب اینکه گاها استقبال از محصولات گران گوچی حتی بیشتر از محصولات ارزان و دم دستی است. ماجرا جالب شد، نه؟

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم قیمت‌گذاری درست بر روی محصولات یکی از معیارهای ارزیابی مسیر صحیح استارت‌آپ‌هاست. اگر شما قصد دارید کسب و کاری لوکس و گران‌قیمت داشته باشید، بی‌شک قیمت‌گذاری‌های بی‌نهایت ارزان راه به جایی نخواهد برد. بنابراین باید با چشم‌های باز مسیر دلخواه برندتان را ارزیابی کرده و دست آخر قیمت محصولات‌تان را مطابق آن اعلام کنید. یادتان باشد اگر قیمت محصولات شما با ماهیت کلی استارت‌آپ در تضاد باشد، به جای توسعه برند دقیقاً در مسیر معکوس‌اش خواهید بود. آن وقت حتی بهترین کمپین‌های بازاریابی یا تبلیغات دنیا هم دردی از استارت‌آپ‌تان دوا نخواهد کرد.

سخن پایانی

ارزیابی درباره حرکت استارت‌آپ‌ها در مسیر درست برای خیلی از به اصطلاح کارشناس‌ها کاری بی‌فایده است. استدلال این دسته از افراد پیش‌بینی‌ناپذیری دنیای کسب و کار است. هرچه باشد در دنیای شلوغ کارآفرینی پیش‌بینی آینده اگر نیاز به گوی‌های بلورین نداشته باشد، دست کم به جور قدرت ماورایی مثل فیلم‌های ابرقهرمانی می‌خواهد. تمام تلاش ما در این مقاله نشان دادن عمق اشتباه چنین نظری درباره جهت‌یابی استارت‌آپ‌ها بود. از اینجا به بعد شما نقش ناخدایی را دارید که با استفاده از نکات این مقاله باید کشتی استارت‌آپ‌تان را به سرمنزل مقصود برسانید. هر جای کار هم نیاز به کمک داشتید، ما در روزنامه فرصت امروز آماده راهنمایی‌تان هستیم.