

سرمقاله

بانکداری امتیازی همراه با چالش‌های فقهی

علی نظافتیان
دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها

تجهیز منابع بانک‌ها یا به عبارت ساده‌تر، جمع‌آوری پول‌های مردم توسط بانک‌ها، بخشی از عملیات گسترده مالی و هنر مدیریت بانکی است؛ مشروط بر آنکه کاملاً در چارچوب ضوابط بانک مرکزی صورت پذیرد. هرچه منابع بیشتر، قدرت تسهیلات‌دهی بانک‌ها نیز فزون‌تر، اما تجهیز منابع و جمع‌آوری پول برای بانک‌ها مجانی تمام نمی‌شود و جمع‌آوری پول و تجهیز منابع برای بانک‌ها هزینه خواهد داشت و بایستی برای تجهیز منابع و جمع‌آوری سپرده‌های مردم خرج کرد. بر همین اساس برخلاف نظریه ایده‌آلی یکی از بزرگان، معتقدم حتی در آنچه ما آن را «بانکداری اسلامی» می‌نامیم، تأمین پول هزینه دارد و برای به دست آوردن و تجهیز منابع بانک‌ها نیز بایستی هزینه کرد و در صورت نیاز به سوی بازار بین‌بانکی رفت یا به طرف منابع بانک مرکزی شتافت. جریمه تأخیر بالای ۳۰ درصد آن را با جان‌ودل پرداخت نمود و در وجهه شرعی این جریمه تأخیر نیز تردید نداشت.
به‌هرحال، برای پرداخت تسهیلات و اعتبارات بانکی، بانک‌ها به منابع مردم نیاز دارند.

ادامه در همین صفحه

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

توسعه بریکس چه تأثیری بر مناسبات اقتصاد جهانی دارد؟

توسعه بریکس علیه سلطه دلار

فرصت امروز: به‌زودی شش کشور جدید قرار است به گره بریکس افزوده شوند تا حضور خود را در صحنه اقتصاد جهانی به نمایش بگذارند؛ روندی که ممکن است اهداف اقتصادی و پایدار اقتصادهای غربی را تحت تأثیر خود قرار دهد. در شانزدهمین اجلاس بریکس به میزبانی آفریقای جنوبی تصمیم گرفته شد تا ترکیبی شگفت‌انگیز از کشورهای مختلف به گروه بریکس ملحق شوند...

۴

بار سنگین تسهیلات تکلیفی، بانک‌ها را به لبه ورشکستگی رسانده است

چرخه ناترازی مالی

فرصت امروز: در حالی که بانک‌ها با کمبود منابع برای پرداخت وام‌های مختلف نظیر وام ازدواج، ودیعه مسکن، خرید کالا و... مواجهند، دولت به بانک‌ها دستور داده تا روند تسهیلات‌دهی را تسهیل کنند. رشد تسهیلات تکلیفی از سوی دولت و مجلس به بانک‌ها، این بنگاه‌ها را نیازمندتر از گذشته کرده و باعث شده تا بدهی این بخش بالا رود. از سوی دیگر، افت خالص بدهی دولتی نیز می‌تواند ناشی از رشد سپرده‌ها و فروش بیشتر اوراق بدهی دولت باشد. این در حالی است که در سال گذشته بانک‌ها به دلیل کمبود منابع اقدام به اضافه‌برداشت از بانک مرکزی می‌کردند تا امورات جاری خود را بگذرانند. ترازنامه بانک‌ها معیوب است و به دلایل مختلفی در حال اضافه برداشت از بانک مرکزی هستند. با این حساب، اصلاح ساختار نظام بانکی محقق نخواهد شد و این ناترازی بانکی، اقتصاد را هم به سمت استقراض بیشتر سوق خواهد داد. اطلاعات منتشرشده از صورت‌های مالی بانک‌ها، چه بانک‌های دولتی و چه خصوصی از نظر نسبت کفایت سرمایه و میزان بدهی، رنگ‌های خطر را به صدا درآورده است؛ چنانکه وزیر اقتصاد در...

۳

پیش‌نیازهای رشد اقتصادی ۸ درصدی در برنامه هفتم چیست؟

۳ انتقاد از برنامه هفتم

۲

مدیریت و کسب‌وکار
خواب دیر هنگام: دشمن اصلی مدیران
غذای مناسب، هوای خوب و از همه مهمتر خواب درست سه نیاز اساسی هر انسانی در این دنیا هستند. خواب کافی به بدن کمک می‌کند تا استراحت کند و ترمیم شود و به ذهن کمک می‌کند تا اطلاعات را پردازش کرده و تصمیمات درست بگیرد. نکته جالب اینکه مردم معمولاً به غذا و هوایی که تنفس می‌کنند، بیشتر از خواب اهمیت می‌دهند. احتمالاً شما هم جزو آن دسته کسانی هستید که آخر شب در حال تماشای صفحه گوشی‌شان به خواب می‌روند و صبح به زور ساعت و انواع و اقسام تکنیک‌ها دل از رخت خواب می‌کنند. اگر در این میان شما مدیر یک کسب و کار باشید، خواب دیر هنگام، نه تنها خودتان، بلکه کل شرکت را درگیر خواهد کرد. خواب دیر هنگام می‌تواند تأثیر منفی زیادی بر کیفیت کاری مدیران داشته باشد. مدیرانی که به اندازه کافی نمی‌خوابند، ممکن است در تمرکز بر وظایف خود و درک اطلاعات جدید مشکل داشته باشند. باور کنید یا نه...

۸

هرچه حساب‌های بانکی مشتریان پر و پیمان باشد، روند تسهیلات‌دهی بانک‌ها نیز شتاب بیشتری به خود می‌گیرد. واقعیت آن است که سپرده‌های بانکی مردم در همه دنیا، نقشی بزرگ در تأمین منابع مالی بانک‌ها دارند. بر این اساس در صنعت بانکداری، رقابتی نفسگیر و تنگناگت و در برخی موارد، پنهانی بین بانک‌ها برای جذب منابع مالی مردم وجود دارد. هر بانکی تدبیرهای تشویقی و تبلیغی خاص برای تجهیز منابع به کار می‌گیرد. منابعی که به‌محض رسیدن به پیشخوان بانک‌ها، عنوان «سپرده بانکی» به خود می‌گیرد. پس بانکداری جدید می‌گوید که باید افزون بر بهره بانکی به مشتریان خوش حساب بانک‌ها امتیاز نیز داد تا سپرده‌های‌شان را به بانک بسپارند و در آن‌نگه داند؛ بنابراین سپرده امتیازی، آن دسته از سپرده‌هایی است که بانک‌ها معمولاً براساس مبلغ و مدت ماندگاری به آن امتیاز می‌دهند. به همین جهت، در تعریف بانکداری امتیازی گفته شده: «خدمات Privilege Banking services برای مشتریان منتخب طراحی شده است تا تمامی نیازهای بانکی و سرمایه‌گذاری شما را برآورده کند. به عنوان یک مشتری ارزشمند بانک Privilege Banking شما تجربه راحت‌تر بانکداری و مجموعه‌ای جامع از محصولات و خدمات لذت می‌برد. منطقه خدمات اختصاصی. خدمات اولویت‌دار و برخورداری از امتیازات ویژه». یک سرویس بانکی است که خدمات تخصصی و ممتاز را به بخش خاصی از مشتریان ارائه می‌دهد و توجه شخصی، راه‌حل‌های متناسب و امتیازات انحصاری را برای آنها فراهم می‌کند. به‌طور کلی، خدمات ارائه شده توسط بانکداری اولویت برای پاسخگویی به نیازهای مالی پیچیده افراد باارزش خالص و ارائه تجربه بانکداری کامل‌تری برای آنها طراحی شده است. مشتریان بانکداری اولویت‌دار به تیم اختصاصی از مدیران روابط، مزایا و امتیازات انحصاری مانند خدمات اولویت‌دار در شعب، سالن‌های بانکداری خصوصی و خدمات بانکی دیگر دسترسی دارند. علاوه بر این، آنها همچنین به طیف وسیع‌تری از محصولات و خدمات مالی؛ مانند مدیریت ثروت، راه‌حل‌های سرمایه‌گذاری و محصولات بیمه دسترسی دارند. معیارهای دقیق واجد شرایط بودن اولویت بانکی از بانکی به بانک دیگر متفاوت است، اما برخی از معیارهای رایج شامل حداقل شرط سپرده‌گذاری است. مشتریان باید حداقل مقدار معینی پول را به حساب خود واریز کنند تا واجد شرایط بانکداری اولویت باشند».

بنابراین امروزه بانکداران در میدان رقابت با صرف هزینه برای جذب سپرده‌های مردم و تأمین و تجهیز منابع خود از روش‌های متفاوت بانکداری امتیازی نیز استفاده می‌کنند. دادن اعتبار بانکی، پرداخت تسهیلات یا وام بانکی براساس شرایط ویژه، معافیت از برخی از هزینه‌های خدمات بانکی، دادن اعتبار در حساب‌جاری، کاهش نرخ سود وام و تسهیلات یا افزایش نرخ سود سپرده بانکی، سهل گرفتن وثایق بانکی، مشاوره مجانی در امور سرمایه‌گذاری و بانکی، عضویت مجانی مشتری در باشگاه مشتریان، خدمات مربوط به رزرواسیون هتل و... از جمله امتیازات بانک‌ها به مشتریان خوش حساب است تا تشویق شوند هرچه بیشتر میزان موجودی حساب

بانکی خود و ماندگاری آن را افزایش دهند. یکی از روش‌های معمول بانک‌ها، امتیاز دادن به سپرده‌های بانکی مردم است. در بانکداری غربی که عده‌ای آن را بانکداری ربوی می‌دانند، ساده‌ترین شیوه رایج بانک‌ها، دادن اعتبار بانکی به صاحبان سپرده‌هاست که این امتیاز با توجه به میزان سپرده و مدت ماندگاری آن در حساب مشتری تعیین می‌شود. به بیان دیگر، در سپرده‌های بانکی همیشه بین بانک و مشتری توافق نوشته شده یا توافق نانوشته‌ای وجود دارد که مشتری در بانک سپرده‌گذاری کند و متقابلاً بانک متعهد می‌شود در ازای این سپرده‌گذاری به سپرده‌گذار امتیاز بانکی دهد. پس وجود توافق نوشته شده یا نانوشته براساس رویه، عنصر اصلی برخورداری مشتریان از امتیازات بانکی است. در نظام بانکی قبل از انقلاب، نوعی سپرده امتیازی در بانک‌ها مرسوم بود که به آن «اعتبار حساب‌جاری» می‌گفتند. دارنده حساب‌جاری خوش شخص می‌توانست با توجه به حجم ورودی و خروجی مبالغ به حساب جاری از یک نوع امتیاز بانکی به نام «اعتبار در حساب‌جاری» برخوردار شود. «اعتبار در حساب‌جاری» بدین معناست که چک‌های این‌گونه مشتریان تا سقف مبلغی مشخص قابل پرداخت توسط بانک بود، ولو آنکه در زمان ارائه چک به بانک، حساب‌جاری مشتری فاقد موجودی یا با کسر موجودی مواجه باشد. این اعتباری بود که بانک به مشتری خوش حساب خود می‌داد. البته بعد از انقلاب، «اعتبار در حساب‌جاری» دچار چالش فقهی شد و کم‌کم با عملیات بانکی ایران به شیوه سابق خداحافظی کرد، اما مصوبه یکم خردادماه ۱۳۹۹ شورای فقهی بانک مرکزی در مورد «اعتبار در حساب‌جاری» گفته است: «استفاده از ظرفیت مشارکت مدنی، مراحبه و قرض‌الحسنه برای اعتبار در حساب‌جاری مورد تأیید قرار گرفت. لیکن مقور گردید سازوکار اجرایی استفاده از هر یک از عقود تدوین و برای تأیید به شورای فقهی ارائه شود.» گفتنی است با تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا در دهه ۶۰، موضوع کمی تغییر کرد و دادن امتیاز به مشتری حلال شد. ماده ۶ قانون مورد اشاره در مورد امتیاز بانک‌ها به سپرده‌گذاران گفته است: «بانک‌ها می‌توانند به منظور جذب و تجهیز سپرده‌ها، با اتخاذ روش‌های تشویقی از امتیازات ذیل به سپرده‌گذاران اعطا نمایند:

الف – اعطای جوایز غیرتأثیر نقدی یا جنسی برای سپرده‌های قرض‌الحسنه.

ب – تخفیف و یا معافیت سپرده‌گذاران برای استفاده از تسهیلات اعطایی بانکی در موارد مذکور در فصل سوم.» در واقع، ماده ۶ قانون عملیات بانکی بدون ربا نشان می‌دهد که حتی در دهه ۶۰ و هنگام تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا، مسئولان بانکی و قانونگذاران به اهمیت امتیاز به سپرده‌گذاران در افزایش سپرده‌های بانکی آگاهی داشته‌اند. بدین ترتیب، امتیاز به مشتریان بانک‌ها برای جذب سپرده فاقد مانع قانونی و شرعی شده است. البته شایان توجه است اخیراً اداره مطالعات و مقررات بانک مرکزی، بخشنامه‌ای تحت عنوان «رزیابی چالش‌های فقهی سپرده‌های اعتباری در شبکه بانکی کشور» به بانک‌ها ابلاغ به تصرح کرده است: «ویکرد شوروی محترم فقهی بانک مرکزی درخصوص سپرده‌پذیری

امتیازی که در حال حاضر، به صورت نسبتاً فراگیر در شبکه بانکی کاربسر دارد، تفکیک بین روش‌های مجاز و مشروع سپرده‌پذیری امتیازی از روش‌های غیرمجاز و غیرمشموع است.» سایر نکات موردنظر شورای فقهی راجع به آنچه سپرده‌پذیری نامیده، به شرح زیر است: اول؛ تسهیلات قرض‌الحسنه امتیازی را میانگین‌گیری. بدین ترتیب که پس از سپرده‌گذاری مشتری و براساس میانگین امتیاز وی، بانک بدون شرط قبلی نسبت به پرداخت تسهیلات اقدام می‌نماید، خلاف‌شرع تشخیص داده نشد. نکته کلیدی در این روش آن است که بانک نباید هیچ نوع تعهد حقوقی برای پرداخت تسهیلات به مشتری بدهد و این موضوع بایستی به شیوه مناسب شفاف‌سازی در متن قرارداد، اطلاع‌رسانی بر روی برنامه‌ای بانک، ارسال پیامک و ... به اطلاع مشتری رسانده شود. دوم؛ ارائه تسهیلات قرض‌الحسنه بدون میانگین‌گیری و به صورت فوری (معمولاً در یک روز) مشروط به سپرده‌گذاری قرض‌الحسنه، خلاف‌شرع تشخیص داده شد و با شبهه قرض به‌شروط قرض (زیاده حکمی) که یکی از انواع ربا است، مواجه بگردد.

سوم؛ مشروط نمودن پرداخت تسهیلات غیرقرضی مانند فروش اقساطی یا مراحبه به سپرده‌گذاری و کالتی خلاف‌شرع تشخیص داده نشد. چهارم؛ کسر نمودن بخش از تسهیلات تحت عنوان وثیقه نقدی و یا کسر نمودن کارمزد از اصل مبلغ تسهیلات ممنوع است. دلیل این موضوع آن استست که با کسر مبلغی از اصل تسهیلات، قرارداد صرفاً در بخش باقیمانده منقعد می‌گردد و محاسبه سود در بخش کسرشده مجاز نیست.

پنجم؛ بانک مرکزی در پایان بخشنامه اخیر خود همچنین تأکید نموده است کسر نمودن بخشی از تسهیلات تحت عنوان وثیقه نقدی یا کسر نمودن کارمزد از مبلغ آن تسهیلات در مورد مصوبه اخیر شورای فقهی بانک مرکزی، ملاحظات بانکی و حقوقی زیر قابل توجه است:

اول، پرداخت وام قرض‌الحسنه با انواع تسهیلات مشارکتی یا مبادله‌ای براساس امتیاز دادن به سپرده‌های بانکی مشتری (مبلغ و مدت ماندگاری مبلغ سپرده در بانک) یکی از شیوه‌های رایج عادلانه در بانک‌های کشور بوده است. مشتری اطمینان دارد در صورت سپرده‌گذاری سیستم بانک به طور اتوماتیک براساس مبلغ و مدت به وی امتیاز می‌دهد و او در صورت دستیابی به امتیازات تعیین‌شده بدون نیاز به توصیه یا سفارش از امتیاز گرفتن وام یا تسهیلات بانکی با نرخ مصوب شورای پول و اعتبار بهره‌مند خواهد شد و براساس مقررات داخلی برخی بانک‌ها و می‌تواند امتیاز خود را به دیگری انتقال دهد. پرداخت تسهیلات براساس امتیاز حساب مشتری، سال‌هاست یکی از شیوه‌های مطلوب تسهیلات‌دهی بانک مسکن است و از تبعیض و سفارش راننی پرداخت تسهیلات مسکن جلوگیری می‌کند. از آن رو، ورود شوروی فقهی در این زمینه و تعیین تکلیف فقهی سپرده امتیازی در بخش قرض‌الحسنه، جای

توقف پذیرش و تبادل چک‌های صیادی قدیمی در سامانه چکاوک از ابتدای مهرماه

چک‌های قدیمی فقط در بانک صادرکننده پذیرش می‌شود

مثبت اجرای قانون «اصلاح قانون صدور چک» و توزیع دسته‌چک‌های صیادی جدید و تعمیق نفوذ چک‌های موصوف در جامعه، پذیرش و تبادل چک‌های صیادی قدیمی (دسته‌چک‌های صادرشده پیش از سال ۱۴۰۰)

قدردانی دارد. دوم؛ تا آنجایی که به خاطر دارم، در قانون عملیات بانکی بدون ربا و آیین‌نامه اجرایی آن، تسهیلاتی به نام «تسهیلات قرض‌الحسنه» پیش‌بینی نشده است. آنچه در حال حاضر به مردم پرداخت می‌شود، «وام قرض‌الحسنه» نامیده می‌شود. به بیان دیگر، در نظام بانکی ایران، وام قرض‌الحسنه تنها وامی است که براساس مقررات قانون عملیات بانکی بدون ربا به مردم پرداخت می‌شود و سایر پرداخت‌ها در قالب حقوقی تسهیلات مشارکتی یا تسهیلات مبادله‌ای پرداخت می‌شود. بنابراین از نظر بانکی، وام قرض‌الحسنه، تسهیلات نیست و بانک‌ها در ازای پرداخت آن سود دریافت نمی‌کنند.

سوم؛ از نظر مبنای شرعی، پرداخت هرگونه مبلغ اضافه بر اصل مبلغ قرض، رای قرضی محسوب می‌شود. بنا بر فتوای مرحوم امام خمینی، هیچ‌گونه راه‌حل یا حیل شرعی برای رهایی از ربای شرعی نیز جایز نیست؛ زیرا ایشان در این زمینه فتوا داده‌اند: «لاکفر و للتخلص من الربا وچوها مذکوره فی الکتب و قد جدّدث النظر فی المسأله فوجدت ان التخلص فی الربا غیر جائز به وجه من الوجوه». و اما التخلص منه فغیر جائز من وجوه الجیل». یعنی: برای تخلص و فرار از راه‌های فقه‌ای گذشته را بیان کرده‌اند، اما من روی آن مبنای و روایات جدیدینظر نمودم و اینطور دریافت کردم که ربا به هیچ وجهی درست نیست و هیچ‌کدام از راه‌ا و جیل شرعی حجت ندارد و حرمت ربا در آن راه‌ها باقی است و سپس چون حرمت ربا به خاطر فساد اجتماعی، سیاسی و اقتصادی است، این فلسفه در مورد کلاه‌شرعی و غیرشرعی یکسان است.» پس براساس این فتوا طبیعی است که شورای فقهی بانک مرکزی، مشروط نمودن پرداخت وام قرض‌الحسنه یا تسهیلات بانکی به سپرده‌گذاری بانکی را جایز نداند؛ بنابراین این قسمت از نظریه شورای فقهی مبنی بر آنکه «ارائه تسهیلات قرض‌الحسنه (وام قرض‌الحسنه) بدون میانگین‌گیری و به صورت فوری و مشروط به سپرده‌گذاری ممنوع است»، مطابق با فتوای امام خمینی است.

چهارم؛ اشکال عملیاتی که ممکن است در پرداخت وام قرض‌الحسنه براساس امتیاز صورت گیرد، آن است که هم مشتری و هم بانک اطلاع کامل دارند، اگر مشتری این مبلغ را در حساب بانکی خود به مدت مشخص نگه دارد و برداشت نکند، پس از مدتی مشخص امتیاز دریافت وام قرض‌الحسنه به وی تعلق می‌گیرد. شورای فقهی هرگونه تعهد حقوقی بانک‌ها برای پرداخت وام قرض‌الحسنه را جایز و مشروع نمی‌داند؛ درحالی‌که در این مورد معمولاً توافق نانوشته بین بانک و مشتری هست که اصطلاحاً «شرط بنایی» است؛ یعنی مشتری و بانک، بنا را بر این گذاشته‌اند که مشتری سپرده‌گذاری کند و بانک در ازای این سپرده‌گذاری، وام قرض‌الحسنه دهد. بنابراین فرضاً اگر بانک‌ها رسماً به مردم اعلام کنند که «بیباید در بانک سپرده‌گذاری کنید، ولی ما به شما تعهد پرداخت وام نمی‌دهیم»، آیا با اعلام این مطلب دیگر انگیزه‌ای برای سپرده‌گذاری مردم در بانک‌ها باقی خواهد ماند؟ پنجم؛ در بند ب مصوبه اخیر شورای فقهی از اصلاحی بنام

از طریق «سامانه چکاوک» از ابتدای مهرماه سال جاری متوقف می‌شود و وصول وجه این قبیل چک‌ها صرفاً از طریق بانک صادرکننده چک امکان‌پذیر خواهد بود. بر این اساس، مشتریان گرامی دارای دسته‌چک قدیمی، در

صورت برخورداری از شرایط لازم می‌توانند با مراجعه به شعبه‌های بانک پاسارگاد نسبت به تعویض دسته‌چک‌های قدیمی و دریافت دسته‌چک‌های جدید صیادی اقدام فرمایند.

توقف پذیرش و تبادل چک‌های صیادی قدیمی در سامانه چکاوک از ابتدای ابتدای مهرماه

فرصت باقی‌مانده می‌توانند نسبت به تعویض دسته‌چک خود اقدام کنند. در همین راستا، بانک پاسارگاد اعلام کرد: به اطلاع مشتریان ارجعند می‌رساند براساس اعلام بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و با توجه به اثرات

نظرسنجی رویترز نشان می‌دهد

ایران تولید نفت اوپک را بالا برد

نتایج نظرسنجی رویترز نشان می‌دهد که تولید نفت اوپک در ماه اوت، با افزایش قابل توجه تولید ایران و به رغم کاهش اضافی تولید از سوی عربستان سعودی صعود کرده است.
آنطور که رویترز گزارش داده است، سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) در ماه اوت، ۲۷،۵۶ میلیون بشکه در روز نفت تولید کرده است که ۲۲۰ هزار بشکه در روز نسبت به ماه ژوئیه افزایش داشته و نخستین افزایش ماهانه تولید این گروه از ماه فوریه بوده است.
ایران از مشارکت در کاهش تولید اوپک معاف است و صادرات نفت کشورمان در سال ۲۰۲۳ با وجود تحریم‌های آمریکا، افزایش پیدا کرده است، اما دیدگاه‌های مختلفی درباره میزان دقیق این افزایش صادرات نفت وجود دارد؛ چنانکه برخی از تحلیلگران می‌گویند رشد صادرات ایران، به چالش اوپک پلاس در مدیریت بازار اضافه می‌کند.
تولید نفت ۱۰ عضو اوپک که در توافق کاهش عرضه اوپک پلاس مشارکت دارند، ۱۰ هزار بشکه در روز در ماه اوت کاهش یافته است. عربستان سعودی و سایر تولیدکنندگان خلیج فارس، پایبندی بالا به محدودیت عرضه را حفظ کرده و کاهش تولید اضافی را اعمال کرده‌اند.
براساس نتایج نظرسنجی رویترز، تولید نفت عربستان سعودی که بزرگ‌ترین صادرکننده اوپک است، حدود ۹ میلیون بشکه در روز در ماه اوت باقی ماند. ریاض کاهش داوطلبانه تولید یک میلیون بشکه در روز را در ماه اوت برای دومین ماه متوالی تمدید کرد تا حمایت بیشتری از بازار فراهم کند.
بنابر یافته‌های این نظرسنجی، تولید نفت ایران در ماه اوت به ۲،۱۰ میلیون بشکه در روز رسیده است که بالاترین میزان از سال ۲۰۱۸ محسوب می‌شود. در سال ۲۰۱۸، واشنگتن مجدداً تحریم‌ها علیه ایران را اعمال نمود.
به گفته تحلیلگران، صادرات بالاتر نفت، نتیجه موفقیت ایران در دور زدن تحریم‌های آمریکا است.
نتایج این نظرسنجی همچنین نشان می‌دهد دومین افزایش بزرگ تولید در میان اعضای اوپک، مربوط به نیجریه بوده که شاهد ازسرگیری صادرات نفت از پایانه فور کادوس بوده است.
تولید اوپک همچنان تقریباً ۸۰۰ هزار بشکه در روز کمتر از سطح هدف‌گذاری‌شده است؛ زیرا کشورهای نیجریه و انگولا از ظرفیت کافی برای تولید مطلق سهمیه توافق‌شده برخوردار نیستند.
گفتنی است نظرسنجی رویترز با هدف رصد عرضه به بازار نفت انجام می‌شود و براساس داده‌های فراهم شده توسط منابع خارجی، داده‌های رفینیتیو ایکان، اطلاعات شرکت‌های رصدکننده صادرات نفت شامل کپلر و پترولجستیک و اطلاعات ارائه‌شده توسط منابع شرکت‌های نفت، اوپک و مشاوران تهیه شده است.

برای اولین بار در ۴ ماه گذشته

دورنمای قیمت نفت روشن تر شد

تحلیلگران برای نخستین‌بار در چهار ماه گذشته، قیمت بالاتری برای نفت در سال ۲۰۲۳ پیش‌بینی کردند.
در نظرسنجی ماهانه رویترز از ۲۷ اقتصاددان و تحلیلگر، میانگین قیمت هر بشکه نفت برنت در سال میلادی جاری، ۸۲ دلار و ۴۵ سنت پیش‌بینی شد که بالاتر از پیش‌بینی قیمت ۸۱ دلار و ۹۵ سنت در نظرسنجی ژوئیه بود.
میانگین قیمت هر بشکه نفت وست تگزاس اینترمیدیت در سال میلادی جاری هم ۷۷ دلار و ۸۳ سنت پیش‌بینی شد که بالاتر از پیش‌بینی قیمت ۷۷ دلار و ۲۰ سنت در ماه پیش بود.
«سورو سرکار»، تحلیلگر ارشد تیم بخش انرژی بانک «دی بی اس» در این باره گفت: هرچند احتمال رکود عمیق در غرب تا حدودی کاهش پیدا کرده است، اما احتمال تقویت تقاضا توسط چین در نیمه دوم سال ۲۰۲۳، از گزینه‌های روی میز حذف شده است.
حفظ قیمت نفت در سطوح فعلی، اضطراب جدی اوپک و متحدانش در اعمال محدودیت عرضه را ایجاد می‌کند. اکثر تحلیلگران در نظرسنجی رویترز، پیش‌بینی کردند که عربستان سعودی، کاهش داوطلبانه تولید یک میلیون بشکه در روز که علاوه بر توافقی محدودیت عرضه اوپک پلاس به اجرا گذاشته است را ادامه می‌دهد.
با ادامه این محدودیت عرضه، قیمت نفت برنت ممکن است در سه ماهه چهارم امسال به میانگین قیمت ۸۵ دلار و ۶۵ سنت برسد.
«مت شروود»، دبیر کالای ارشد واحد اطلاعات اکونومیست در این زمینه معتقد است: ما پیش‌بینی می‌کنیم که بازار نفت در سه ماهه سوم و سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۳، با کمبود عرضه قابل توجه روبه‌رو شود.
بسیاری از دولت‌های جهان پس از برداشت حجم زیادی نفت از ذخایر استراتژیک، اکنون به دنبال پر کردن مجدد این ذخایر هستند و این امر، تقاضا را بالاتر خواهد برد.
براساس نتایج نظرسنجی رویترز، انتظار می‌رود که تقاضای جهانی برای نفت در سال ۲۰۲۳، به میزان ۱۰،۷ میلیون بشکه در روز رشد کند.
اکثر تحلیلگران انتظار دارند که بخش عمده رشد تقاضا در سال میلادی جاری و آینده، از آسیا به صورت ماهانه، تعدید آن را بررسی کرده‌اند.
اما برخی کارشناسان نسبت به این پیش‌بینی، موضع محتاطانه داشتند.
«روبرت روکر»، تحلیلگر بانک جولیوس بایر در این باره گفت: چین برای پیش‌بینی‌های رشد تقاضا برای نفت، کلیدی است اما با توجه به استمرار چالش‌های اقتصادی و شواهدی از وجود ذخایر نفت فراوان داخلی، بر این باوریم که برآوردها از سهم چین در رشد تقاضا، بیش از حد اندازه بوده است.

در نظرسنجی بلومبرگ پیش‌بینی شد

تمدید کاهش داوطلبانه نفت عربستان

انتظار می‌رود عربستان برای تقویت قیمت‌ها، کاهش عرضه نفت به میزان یک میلیون بشکه در روز که به صورت داوطلبانه به اجرا گذاشته است را در اکتبر هم ادامه دهد.
هرچند بازارهای جهانی نفت با افزایش تقاضا برای سوخت، با محدودیت عرضه روبه‌رو شده‌اند، اما روند افزایشی قیمت نفت در تابستان امسال به دلیل نگرانی نسبت به رشد اقتصادی چین متوقف شده است.
این عقب‌نشینی، ریسک‌هایی را برای ریاض ایجاد کرده که شاهد کاهش ذخایر خارجی خود به کمترین میزان از سال ۲۰۰۹ است.
سعودی‌ها محدودیت عرضه اضافی را در ژوئیه اعلام کردند که علاوه بر کاهش تولید توقف شده میان اعضای گروه اوپک پلاس بود و به صورت ماهانه، تعدید آن را بررسی کرده‌اند.
در نظرسنجی بلومبرگ، ۲۰ معامله‌گر و تحلیلگر از میان ۲۵ نفری که شرکت کرده بودند، پیش‌بینی کردند که عربستان این اقدام داوطلبانه را حداقل تا یک ماه دیگر ادامه خواهد داد.
چندین نماینده از گروه اوپک پلاس هم به طور خصوصی همین نتیجه را پیش‌بینی کردند.
«باب مک نالی»، رئیس گروه مشاوران «پیدان انرژی» و یکی از مقامات سابق کاخ سفید، گفت: تصور نمی‌کنم آنها هنوز آماده تعدیل این کاهش تولید اضافی باشند؛ زیرا هنوز هم ابهامات کلان اقتصادی به خصوص نگرانی پیرامون وضعیت چین وجود دارد.
اگر سودی‌ها زودتر از موعد به کاهش داوطلبانه تولید پایان دهند، ممکن است فروشندگان به بازار بازگردند.
قیمت نفت در بازار لندن، ابتدای ماه اوت به بالای ۸۸ دلار که هر بشکه رسید که بالاترین قیمت در شش ماه گذشته بود، اما از آن زمان تاکنون تحت تأثیر بحران‌های چین (از بیکاری جوانان گرفته تا آشفتگی در بخش‌های املاک و بانکداری سایه) تب معودی قیمت نفت فروکش کرده است.
بهای نفت برنت در معاملات روز پنجشنبه حدود ۸۶ دلار و هر بشکه بود.
تنها چهار نفر از معامله‌گران و تحلیلگرانی که در نظرسنجی بلومبرگ شرکت کردند، پیش‌بینی کردند که ریاض کاهش تولید داوطلبانه خود را به حتم پایان نرزی کاهش خواهد داد و تنها یک نفر گفت که این کشور به این کاهش تولید داوطلبانه، به طور کامل پایان می‌دهد.
هیچ کدام، گزینه کاهش بیشتر تولید به صورت داوطلبانه توسط عربستان را پیش‌بینی نکردند.
سعودی‌ها معمولاً تصمیم خود درباره تمدید کاهش تولید را با بیانیه‌ای که در هفته اول ماه در رسانه‌های دولتی منتشر می‌شود، اعلام می‌کنند.
معامله‌گران همچنین منتظر مشاهده اقدامات بعدی روسیه هستند که یکی دیگر از اعضای اوپک پلاس است.
در حالی که اکثر کشورهای عضو اوپک پلاس نتوانسته‌اند به سعودی‌ها در کاهش تولید بیشتر کمک کنند، مسکو با تأخیر به این حرکت پیوسته است.
روسیه در ابتدا متعهد شد در اوت صادرات خود را به میزان ۵۰۰ هزار بشکه در روز کاهش دهد و سپس اعلام کرد که این کاهش را در سپتامبر به ۲۰۰ هزار بشکه تعدیل می‌کند.
گفتنی است اعضای اوپک پلاس (مشکل از ۲۳ کشور تولیدکننده نفت) در اواخر نوامبر برای بررسی سیاست تولید برای سال ۲۰۲۴ دیدار خواهند کرد.

پیش‌نیازهای رشد اقتصادی ۸ درصدی در برنامه هفتم چیست؟

۳ انتقاد از برنامه هفتم



شده است؛ در صورتی که در این راستا نیاز است دخالت‌های دستوری دولت به حداقل رسیده و سیاست‌های صحیحی اتخاذ شود.
به عقیده بازوی کارشناسی مجلس، مدیریت بازار ارز از دیگر موارد مهم است.
به این دلیل که در ایران لنگر اسسی ارز، بخش مهمی از انتظارات تورمی را پیرامون خود شکل می‌دهد.
در مسیر تحقق این هدف، یکی از مهمترین پیش‌نیازها، گشایش‌های سیاسی به نحوی است که ذخایر ارزی کشور بهبود یابد.
همچنین این گشایش‌ها می‌تواند در افزایش جذب سرمایه‌های خارجی نیز موثر باشد.

همانطور که پیش‌تر اشاره شده؛ افزایش سرمایه‌گذاری در تحقق رشد اقتصادی بالا، نقش کلیدی ایفا می‌کند و متأسفانه در یک دهه گذشته، این شاخص در اقتصاد ایران عملکرد مناسبی نداشته است؛ به طوری که در برخی از سال‌ها، بهبود جذب سرمایه‌گذاری کفاف استهلاک سرمایه را نمی‌داده است.
لازم به ذکر است که در سال گذشته به دلیل افزایش فروش نفت ایران، پایان پاندمی کرونا و ثبات نسبی اقتصاد جهانی، وضعیت این شاخص‌ها در اقتصاد ایران اندکی بهبود یافته است، اما همانطور که گفته شد، برای تداوم این روند لازم است که اصلاحات بیشتری چه در زمینه سیاست‌های داخلی و چه در روابط خارجی کشور صورت گیرد.

بحران صندوق‌های بانزنشستگی

یکی دیگر از موضوعاتی که پس از رونمایی از برنامه هفتم توسعه، توجه بسیاری از کارشناسان را جلب کرد، موضوع صندوق‌های بانزنشستگی است.
صندوق‌های بانزنشستگی در ایران از اهمیت بسیار بالایی برخوردار هستند؛ تا آنجایی که از نگاه صاحب‌نظران، یکی از ابرچالش‌های اقتصاد ایران، همین وضعیت نابسامان صندوق‌های بانزنشستگی است که پایداری بسیاری از آنها به دولت و بودجه عمومی وابسته هستند.
متأسفانه در سالیان گذشته همواره با عدم مدیریت مناسب منابع و مصارف این صندوق‌ها و اجرای سیاست‌های مناسب جمعیتی و بانزنشستگی، این صندوق‌ها به سمت ناترازی‌های شدیدی حرکت کردند.
در چنین شرایطی انتظار می‌رفت که برخی از اصلاحات در جهت بهبود شرایط این صندوق‌ها اتفاق بیفتد.
هرچند مسئولان و دولتمردان از برخی اصلاحات در زمینه اصلاح سنن بانزنشستگی در برنامه هفتم توسعه خبر می‌دهند، اما با این حال کارشناسان انتقاداتی را در این زمینه مطرح کرده و معتقدند شرایط این صندوق‌ها به حدی پیچیده است که با این اصلاحات کوچک قابل حل نیست، بلکه لازم است وابستگی این صندوق‌ها به بودجه عمومی کشور تا حد زیادی کم شود و همچنین سیاست‌های جمعیتی به نحوی اتخاذ شود که در آینده ورودی این صندوق‌ها متناسب با خروجی آنها باشد.
در مجموع، عوامل مختلفی باعث شده است تا کسری سنگین صندوق‌های بانزنشستگی از دهه گذشته آغاز شود و روند فزاینده‌ای به خود بگیرد.
در صورت عدم‌انجام اصلاحات، وضعیت آینده صندوق‌ها و تبعات آن برای کل اقتصاد کشور بحرانی خواهد بود، اما انجام اصلاحات در صندوق‌های

بانزنشستگی حتی با وجود طرح‌های خوب، راه دشواری در پیش دارد.
البته کارشناسان تأکید می‌کنند که انجام این اصلاحات همواره با ناکسرنندی مردم و عدم‌هم‌سویی اقتصاد سیاسی روبه‌رو است؛ به‌طوری که تاکنون مقهور لابی‌گری مدیران میانی دولت یا مخالفت مجلس بوده و اصلاحی به ثمر ننشسته است.
در همین راستا انتظار می‌رود که سیاست‌گذاران با جدیت بیشتری در این زمینه عمل کنند و تمهیدی اساسی برای ساماندهی صندوق‌های بانزنشستگی در برنامه هفتم توسعه بیندیشند.

انتظارات بخش خصوصی

بررسی‌ها نشان می‌دهد که برای تحقق اهداف برنامه هفتم توسعه، بخش خصوصی می‌تواند نقش بسیار پررنگی ایفا کند؛ زیرا به نظر نمی‌رسد ظرفیت‌های لازم برای تأمین مالی موردنیاز جهت افزایش تولید و رشد بهره‌وری که در نهایت منجر به تحقق رشد اقتصادی ۸ درصدی خواهد شد، در توان بخش دولتی باشد.
از طرف دیگر نیز در سایر کشورهای توسعه‌یافته، بخش خصوصی قدرت عمل بیشتری در انجام فعالیت‌های اقتصادی دارد.
این در حالی است که در اقتصاد ایران، یکی از بزرگ‌ترین معضلاتی که در مسیر فعالیت بخش خصوصی قرار دارد، دستوری بودن اقتصاد و دخالت دولت در امور اقتصادی است.
قیمت‌گذاری دستوری از دیرباز، یکی از مهمترین جنبه‌های این دخالت است که خود را از قیمت ارز گرفته تا محصولاتی که به فروش می‌رسد، نشان می‌دهد.
در چنین شرایطی به نظر می‌رسد که شرایط فعالیت بخش خصوصی با دشواری همراه شده است.
برای مثال طی سال‌های گذشته، سرکوب نرخ ارز باعث شده است که واردات در کشور رونق بیشتری داشته باشد؛ درحالی که صادرات چندان به صرفه نباشد.
از طرف دیگر، پس از جهش‌های ارزی که در سال‌های گذشته تجربه شد؛ اصرار سیاست‌گذار بر پایین نگه داشتن نرخ ارز از طریق تشکیل بازارهای مختلف و اجبار صادرکنندگان به فروش ارز حاصل از صادرات خود به قیمت‌های پایین‌تر از قیمت واقعی ارز، فعالان بخش خصوصی را متحمل ضرر خواهد کرد.
بنابراین به نظر می‌رسد که باز گذاشتن دست بخش خصوصی و کاهش دخالت‌های دولت در فعالیت‌های آنها، یکی از مهمترین خواسته‌های فعالان اقتصادی در جریان بررسی برنامه هفتم توسعه است.
هرچند به نظر می‌رسد آنچنان که انتظار می‌رفت، به آن به این خواسته‌ها در تدوین برنامه هفتم توجهی نشده است.
همچنین اصلاح روند خصوصی‌سازی و توجه به تأمین مالی بخش صنعت به عنوان یکی از مهمترین حوزه‌های موثر در تحقق اهداف تعیین‌شده در برنامه توسعه هفتم، از جمله مواردی است که آن‌گونه که انتظار می‌رفت، به آن پرداخته نشده است.
در حال حاضر، برنامه هفتم در کمیسیون‌های مجلس در دست بررسی است و با توجه به تأخیر در تدوین این برنامه و زمان اندکی که باقی مانده، لازم است تسریعا اصلاح شود.
تنها در این صورت است که می‌توان امید داشت هدف‌گذاری‌های برنامه هفتم توسعه محقق شود؛ وگرنه سرشونت برنامه ششم، در انتظار برنامه هفتم نیز خواهد بود.

خودروسازان در ۵ ماه نخست امسال چقدر خودرو تولید کردند؟

رشد ۲۷ درصدی تولید خودرو

وکارها در اقتصاد ایران، قیمت‌گذاری دستوری از سوی دولت است.
بنابراین به نظر می‌رسد هرگونه ساماندهی صنعت خودروسازی کشور و رقابت خودروسازان داخلی با خودروهای خارجی در گروی اصلاح قیمت‌گذاری خودروهای داخلی و به طور کلی، رفع قیمت دستوری است.
در همین زمینه، مدیرعامل ایران خودرو به افتتاحیه بیست‌وسومین نمایشگاه بین‌المللی خودرو در مشهد در جمع خبرنگاران به این موضوع اشاره کرد و گفت: اگر قیمت‌گذاری خودروهای داخلی اصلاح شود، توانایی رقابت با خودروهای خارجی را داریم.
«علیمردان عظیمی» درخصوص واردات نسل جدید خودرو به کشور و وضعیت خودروسازهای داخلی نیز گفت: در صورت واردات خودروی خارجی، مشکلی برای خودروسازهای داخلی پیش نخواهد آمد.
اگر قیمت عادلانه برای خودروهای داخلی در نظر گرفته شود، مشکلی وجود ندارد و آمادگی رقابت با خودروهای وارداتی را داریم.
اگر کیفیت خودروهای ما قابل رقابت با خودروی خارجی باشد، مردم خودروی ما را خواهند خرید.
اگر قیمت‌گذاری خودروهای داخلی اصلاح شود، توانایی رقابت با خودروهای خارجی را داریم.

همچنین «محمدعلی تیموری»، مدیرعامل سایپا در حاشیه مراسم افتتاحیه بیست‌وسومین نمایشگاه بین المللی خودرو در مشهد از عرضه دو خودروی برقی به بازار خبر داد و درخصوص تولید خودروهای مشترک گفت: دو محصول C۲HR و تارا قطعات مشترک داشته و کارهای تولید این دو محصول انجام شده است.
فرآیند تولید تسارا در ایران خودرو و C۲HR در سایپا طی می‌شود.
تلاش داریم دو خودرو با پلنفرم الکتریکال را به بازار عرضه کنیم.
سایپا اولین واردکننده خودروهای فول الکتریکال برای شهرداری تهران خواهد بود و تاکنون سه مدل خودرو پذیرفته و ثبت سفارش شده و فرآیند بانک مرکزی را طی می‌کند.
به گفته وی، این خودروها تاکسی و در کلاس C بوده و ابعاد و اندازه آنها مشابه شاهین یا مگان است.
پیمایش باتری این خودروها، ۴۰۵ کیلومتر با یک بار شارژ است.
گواناتی این خودروها ۶۰۰ هزار کیلومتر است.
این خودروها در چین به عنوان تاکسی استفاده می‌شوند.

مدیرعامل سایپا همچنین در رابطه با تولید خودرو مشترک پاژ افزود: این خودرو بسیار اقتصادی بوده و طراحی آن توسط سایپا تمام شده و مقرر شده تا این محصول کاملاً الکتریکال به بازار عرضه شود.

اخبار

هم‌زمان با هفته دولت انجام شد :

بازدید فرماندار اهواز از پروژه های شهری شرکت نفت و گاز کارون



فرماندار اهواز همزمان با آغاز هفته دولت از پروژه های علم المنعفه شهری اجراشده توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون بازدید کرد.
دکتر سید احمد مولی زاده همزمان با آغاز هفته دولت و به دعوت مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون ، از پروژه های سالمندهی،زیباسازی و دیوار کشی این شرکت در محدوده های بلوار نفت، روستای لذه و کوی مهاجرین جنگی در مجاورت پارک شهروند و خیابان های رشد ۲ و شهید عارف بازدید کرد.
فرماندار اهواز از بازدیدی که به همراه مهندس شهرونی مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون انجام شد، از نزدیک در جریان اقدامات صورت گرفته توسط این شرکت در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی ، کمک به زیبا سازی منظر شهری، پاکسازی و جمع آوری نخاله های ساختمانی واحداث دیوار های پیش ساخته برای پیشگیری از تخلیه نخاله و صیلت از اراضی دولتی قرار گرفت.

مهندس حسن شهرونی ضمن ارایه گزارشی از پروژه های اجرا شده اظهار داشت: در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی و مشارکت در اصلاح چشم انداز شهری سال گذشته نسبت به جمع آوری نخاله های ساختمانی رها شده در بلوار نفت اهواز و پاکسازی محل مورد نظر در مجاورت مجموعه صنعتی شماره ۲ این شرکت با صرف ۲۳۲ نفر روز اقدام شد و دیوار بلوار نفت و منطقه مهاجرین جنگی در راستای ارتقا ایمنی ساکنین مجاور تاسیسات و چاه ها ، با صیلت از اراضی و تاسیسات نفتی و همچنین زیباسازی منظره شهری برنامه ریزی و اجرا گردید. همچنین این شرکت با همکاری مناطق تفخیز جنوب در نیمه دوم سال گذشته نیز نسبت به کاشت ۵۰۰۰ نهال در حاشیه بلوار نفت، در حد فاصل سه راهی فرودگاه تا میدان چهار اسب اقدام نموده است و ادامه کار نیازمند همکاری و همیاری سایر سازمان های مرتبط شهری می باشد.

فرماندار اهواز نیز ضمن تقدیر از اقدامات و عملکرد شرکت بهره برداری نفت و گاز کارون در کمک به توسعه و زیبا سازی شهری، لازمه توسعه شهر را تعلم و هم افزایی کلیه دستگاه ها دانست و بر ضرورت خدمت رسانی مستمر به شهروندان شریف به ویژه ساکنین مناطق کم برخوردار شهری و روستایی تاکید کرد.

حضور بیش از ۲۰۰ نفر از بانوان شاغل در آبنای استان اصفهان در دوره آموزشی توان افزایی مهارت های مدیریتی و توسعه فردی و اجتماعی



و توانمندی بالایی برخوردارند تصریح کرد: بی‌شک چنین کارکنانی مهم‌ترین مزیت رقابتی سازمان‌ها شمرده می‌شوند بدین ترتیب برنامه‌ریزی توسعه فردی کارکنان به عنوان تکنیکی در توانمندسازی آنها، باعث رشد و ارتقای پرسنل در راستای اهداف شرکت می‌شود. مشاور مدیرعامل در امور بانوان و خانواده آبنای استان اصفهان افزود: با توجه به اینکه رسیدن به اهداف شرکت مستلزم توسعه فردی و اجتماعی همه کارکنان می باشد بر برگزاری این دوره، به رشد و توسعه همه بانوان شاغل اعم از مدیران، سرپرستان و کارشناسان توجه ویژه ای صورت گرفته است که به سهم خود و به عنوان بخش مهمی از شرکت در جهت نیل به این اهداف بیش از پیش نقش موثرتری داشته باشند. گفتنی است، این دوره با همکاری واحد آموزش شرکت آبفا در تاریخ های ۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

۱۶ ، ۲۲ و ۳۰ مرداد ماه جاری برگزار شد.

حرکت در جاده های استان برای شناسایی بار غیرمجاز و

اجرای طرح ایمن سازی در ۷۲ مدرسه روستایی واقع در

نواز مرزی را ها را از دیگر اقدامات این اداره کل اعلام کرد.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان شرقی

گفت: امسال با بهره برداری از چهار مجتمع خدماتی و

رفاهی بین راهی در سطح استان با اعتبار یک هزار و ۶۵۰

میلیارد ریال از سوی بخش خصوصی، تعداد این مجتمع

ها به ۵۷ مورد می رسد. علیرازه ادامه داد: در سال گذشته

برای اجرای طرح های راهداری ۲۳ هزار و ۹۰۰ میلیارد

ریال اعتبار هزینه شده که یک هزار و ۷۵۰ میلیارد ریال

آن از اعتبارات بخش خصوصی است.سوی با بیان اینکه

آذربایجان شرقی از استان های صنعتی و کشاورزی کشور

است، اظهار کرد: پارسال ۲۰ میلیون تن بار و سه میلیون و

۵۰۰ نفر مسافر از طریق ناوگان عمومی استان جابجا شده

است. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان

شرقی گفت: این استان دارای ۱۴ هزار کیلومتر راه بوده

که از این میزان ۱۰ هزار کیلومتر شبکه راه های روستایی

و چهار هزار کیلومتر شبکه راه های اصلی، شریانی و فرعی

است. علیراده، با بیان اینکه ۵۵ درصد از شبکه راه های

کشور در این استان قرار دارد، افزود: این استان از نظر

آزادراهی در رتبه اول کشور و از نظر طول راه باید از

استان های خراسان رضوی، اصفهان، شیراز و کرمان

در رتبه پنجم قرار دارد

خواب دیر هنگام؛ دشمن اصلی مدیران



نویسنده: علی آل علی

غذای مناسب، هوای خوب و از همه مهمتر خواب درست سه نیاز اساسی هر انسانی در این دنیا هستند. خواب کافی به بدن کمک می‌کند تا استراحت کند و ترمیم شود و به ذهن کمک می‌کند تا اطلاعات را پردازش کرده و تصمیمات درست بگیرد. نکته جالب اینکه مردم معمولا به غذا و هوایی که تنفس می‌کنند، بیشتر از خواب اهمیت می‌دهند. احتمالا شما هم جزو آن دسته کسانی هستید که آخر شب در حال تماشای صفحه گوشی‌شان به خواب می‌روند و صبح به زور ساعت و انواع و اقسام تکنیک‌ها دل را رخت خواب می‌کنند. اگر در این میان شما مدیر یک کسب و کار باشید، خواب دیر هنگام، نه تنها خودتان، بلکه کل شرکت را درگیر خواهد کرد.

خواب دیر هنگام می‌تواند تأثیر منفی زیادی بر کیفیت کاری مدیران داشته باشد. مدیرانی که به اندازه کافی نمی‌خوابند، ممکن است در تمرکز بر وظایف خود و درک اطلاعات جدید مشکل داشته باشند. باور کنید یا نه، خیلی از تصمیمات اشتباهی که در طول روز به راحتی آب خوردن می‌گیرید، ریشه در کم‌خوابی دارد. خب تا وقتی ذهن آدم به اندازه کافی استراحت نکرده باشد، توانایی پردازش نکات مختلف درباره یک مسئله را ندارد.

اجازه دهید از یک مثال ساده استفاده کنیم. مدیرانی که به اندازه کافی نمی‌خوانند، ممکن است در جلسات مهم خواب‌آلود باشند و نتوانند به خوبی نکات مهم را درک کنند. البته مگر اینکه موضوع جلسه موردنظر درباره خواب یا تعطیلات آخر هفته جذاب باشد (خب سر این بحث‌های هیجان‌انگیز که آدم خواب به پلکش نمی‌آید)، آنها همچنین ممکن است در تصمیم‌گیری‌های مهم اشتباه کنند که می‌تواند منجر به مشکلات مالی یا حتی ورشکستگی شرکت شود. فکر می‌کنم حالا دیگر منطق خیلی از تصمیمات اشتباه

شما در این مقاله نه تنها با تغییرات وبلاگ‌نویسی در طول زمان آشنا می‌شوید، بلکه اطلاعات کلیدی برای وبلاگ‌نویسی به‌طور حرفه‌ای در این میان را نیز یاد می‌گیرید. پس منتظر چه هستید؟ کوله‌پشتی‌تان را سریع

که در اولین نگاه بی‌نهایت ساده می‌رسند، فهمیده باشید. یکی از تأثیرات منفی دیگر که ریشه در خواب کم یا نامناسب دارد، استرس بیش از اندازه است. احتمالا شما هم با مدیرانی سر و کار داشته‌اید که همیشه استرس نکاتی را دارند که خیلی مسخره به نظر می‌رسد. مثلا مسئله شکست در بازار را در نظر بگیرید؛ بی‌شک شکست در بازار برای هر کسب و کاری امکان‌پذیر است. با این حال مدیرانی که به اندازه کافی در طول روز نمی‌خوابند، معمولا شکست را خیلی بزرگ خواهند کرد. به طوری که کل انرژی شرکت را صرف فرار از شکست کرده و دیگر جایی برای توسعه مثبت کسب و کار باقی نمی‌گذارند.

قبول دارم کم‌خوابی فقط یکی از دلایل استرس بی‌مورد در محیط کار است، اما این دلیل مهمی محسوب می‌شود. به علاوه، شما می‌توانید با تکنیک‌های ساده مثل تنظیم ساعت خواب از شر این مسئله رها شوید. آن وقت بدون هیچ مشکلی کارتان را ادامه داده و دیگر هیچ نگرانی از بابت اثرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نخواهید داشت. رفتار درست با کارمندان معمولا مزیتی است که مدیران حرفه‌ای را از دیگران متمایز می‌کند. حالا مدیری را در نظر بگیرید که حساسی از کم‌خوابی رنجی می‌برد. بی‌شک مدیر قصبه ما به این راحتی‌ها نمی‌تواند روابط اجتماعی‌اش را تنظیم کرده یا به درستی با مخاطبش ارتباط برقرار کند. در چنین شرایطی تنش یا حتی پرخاش کلامی رفتارهای طبیعی از سوی یک مدیر بدخواب محسوب می‌شود. گاهی اوقات مدیران پا را از این هم فراتر گذاشته و خودشان را به درگیری بزرگ می‌اندازند. کافی است شرایطی را در نظر بگیرید که مدیر قصبه ما قرار است در یک جلسه کاری مهم سخنرانی کند و با اولین سوال از سوی مشتری‌اش حساسی از کوره درمی‌رود. بی‌شک هیچ برندی در دنیا برای همیشه فرصت جبران اشتباهاتش را ندارد؛ به ویژه اشتباهاتی که

مقصر اصلی مدیران باشند و هیچ راه فراری هم از آنها وجود نداشته باشد.

اگر بخواهیم یک نتیجه کلیدی از صحبت‌های بالا بگیریم، باید گفت مدیران باید اهمیت خواب کافی را درک کنند و اقدامات لازم را برای اطمینان از داشتن خواب کافی انجام دهند. بی‌شک تذکر مورد بالا در کلام خیلی راحت است، اما واقعا چطور باید ساعت خواب را تنظیم کرد؟ این سوالی است که ما در بخش پیش رو سعی می‌کنیم جواب‌های مناسب برای آن دست و پا کنیم. پس با ما همراه باشید تا نکات کلیدی در این حوزه را یاد بگیرید.

روتین خواب منظم

هر شب در یک ساعت مشخص به رخت‌خواب بروید و هر روز در یک ساعت مشخص از خواب بیدار شوید، حتی در آخر هفته‌ها. متأسفانه خیلی از کارآفرینان در طول هفته با هزار زحمت برنامه خواب‌شان را تنظیم می‌کنند و یکهو با تعطیلات آخر هفته همه چیز را به دست فراموشی می‌سپارند. اگر شما آنقدر خوش‌شانس هستید که آخر هفته‌ها کاملا تعطیل باشید، لازم نیست خودتان را با این موهب مهم خفه کنید. خب کسی اسلحه روی پیشانی شما نگذاشته که تا ساعت شش صبح بیدار باشید. پس کمی به فکر وضعیت حرفه‌ای‌تان به عنوان یک مدیر باشید و کارتان را درست تنظیم کنید.

مصرف کافئین قبل از خواب ممنوع!

کافئین می‌تواند خواب شما را مختل کنند. این ادعای ما در روزنامه فرصت امروز نیست، بلکه پزشکان بسیاری در سراسر دنیا صحت این مطلب را تایید می‌کنند. کافی است سری به مقالات مربوط به نیای پزشکی و بی‌خوابی بزنید تا صحت آن را درک کنید.

متأسفانه خیلی از مدیران که برنامه کاری سنگینی دارند، به مصرف مداوم کافئین، همان قهوه، عادت کرده‌اند. این

کمی هم که شده با تجربه خریدشان آشنا شوید؟ معمولا کارآفرینان فکر می‌کنند مشتریان در طی یک جریان کاملا یکسان به جمع‌بندی نهایی رسیده و اقدام به خرید از یک برند می‌کنند. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، از همین ابتدای کار طرز فکر‌تان اشتباه است، چراکه مشتریان تجربه‌های متفاوتی در هنگام خرید پشت سر می‌گذارند.

ما در روزنامه فرصت امروز تجربیات متفاوت مشتریان هنگام روبرویی با پیشنهادات برندها را تحت عنوان سفر خرید دسته‌بندی می‌کنیم. شما در وبلاگ‌تان برای اینکه مشتریان را به سوی بهترین خرید ممکن راهنمایی کنید، باید این سفر پیچ در پیچ را مدنظر داشته باشید. بی‌شک مشتری که آن سر دنیا قصد خرید محصول شما را دارد، تجربه‌ای متفاوت را پشت سر گذاشته است. بنابراین شما نباید با این دسته از مشتریان همان طوری رفتار کنید ک با بقیه تعامل دارید. چنین کاری نه تنها اعتبار شما را زیر سوال می‌برد، بلکه به مرور زمان تمام مشتریان را نیز از کنارتان پراکنده خواهد کرد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کسب و کارها باید از وبلاگ‌نویسی برای شخصی‌سازی سفر مشتریان به هنگام خرید استفاده کنند. اینطور ی شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی مشتریان را در کنر کسب و کارتان نگه داشته و روز به روز هم بر دامنه مشتریان‌تان اضافه کنید.

ماموریت شما در این بخش استفاده از وبلاگ‌تان به مثابه یک کانال خبرسسانی قدرتمند است. یادتان باشد، وبلاگ‌ها باید کاربردهای چندگانه‌ای داشته باشند. بنابراین بهتر است وبلاگ‌تان را صرفا به محلی برای اطلاع‌رسانی تبدیل نکنید. این طوری نه تنها دامنه وسیعی از مخاطب‌تان را از دست خواهید داد، بلکه از تمام توانایی وبلاگ‌تان هم استفاده نخواهید کرد. **دعوت از نویسندگان مهمان: ایده‌ای همیشه کارساز** وقتی در یک وبلاگ نویسنده‌های ثابتی حضور داشته باشند، به مرور زمان جذابیت آن وبلاگ برای مخاطب کم‌رنگ خواهد شد. خب شما حتی اگر بهترین موضوعات دنیا را هم تحت پوشش قرار دهید، بازهم نیاز به کمی تنوع حس می‌شود. این دقیقا همان دلیلی است که خیلی از کارآفرینان را به سوی استفاده از نویسنده‌های مهمان در وبلاگ‌شان سوق می‌دهد.

یادتان باشد، شما در همکاری با نویسنده‌های مهمان نباید خیلی زیاده‌روی کنید. در عوض بهتر است سراغ کسانی بروید که تخصص لازم در حوزه کار‌تان را دارند. کسی ایده بهتر در این میان دعوت از مدیران و کارآفرینانی است که کسب و کارشان در واقع زنجیره مشتری مشترک با شما داشته باشند. مثلا اگر در زمینه دکوراسیون داخلی فعالیت دارید، همکاری با شرکت‌های سازنده مبلمان خانگی ایده خوبی خواهد بود. اینطور ی وبلاگ شما همیشه برای مخاطب جذابیت بالایی خواهد داشت.

بماور کنید یا نه، وبلاگ‌ها دوباره محبوبیت زیادی در بین کاربران پیدا کرده‌اند. بنابراین تا دیر نشده باید تکلیف خودتان در این رابطه را روشن کنید. بسیاری از کسب و کارها هنوز به اهمیت وبلاگ برای نسل جوان پی نبرده‌اند. بنابراین اگر خیلی زود برنامه‌تان در این زمینه را با داستان‌سرایی ترکیب کنید، یک سر و گردن از رقبا جلو خواهید افتاد. آن وقت دیگر هیچ‌کس به گرد پای‌تان هم نخواهد رسید!

توجه به موضوعات زیست محیطی: الزامی برای تمام برندها
اگر بخواهیم یک نتیجه کلیدی از صحبت‌های بالا بگیریم، باید گفت مدیران باید اهمیت خواب کافی را درک کنند و اقدامات لازم را برای اطمینان از داشتن خواب کافی انجام دهند. بی‌شک تذکر مورد بالا در کلام خیلی راحت است، اما واقعا چطور باید ساعت خواب را تنظیم کرد؟ این سوالی است که ما در بخش پیش رو سعی می‌کنیم جواب‌های مناسب برای آن دست و پا کنیم. پس با ما همراه باشید تا نکات کلیدی در این حوزه را یاد بگیرید.

یعنی در هر ساعتی از شبانه روز براساس عادت یک فنجان قهوه دست گرفته و خودشان را با آن سرگرم می‌کنند، شاید قهوه در طول روز به شما برای عملکرد بهتر کمک کند، اما از یک ساعتی به بعد مصرف آن به معنای بی‌خوابی خواهد بود. به طوری که دیگر با هیچ تکنیکی نمی‌توانید خودتان را خواب کنید. پس بهتر است بعد از ساعت چهار عصر دیگر دور کافئین را خط بکشید. اینطور ی شب‌ها خیلی بهتر به خواب خواهید رفت.

استفاده از حمام آب داغ

چه کسی از یک حمام آب داغ بدش می‌آید؟ خیلی‌ها فکر می‌کنند برای اینکه صبح را با انرژی بیشتر شروع کنیم، نیاز داریم تا یک دوش حسایی بگیریم. خب اگر این تکنیک درست از آب دربیاید، نباید خیلی تعجب کرد. دوش گرفتن سریع به بدن نوعی شوک وارد کرده و خواب را به طور کامل از بین می‌برد. البته این ماجرا دربارہ حمام آب داغ کاملا متفاوت است. آب داغ در پایان یک روز بدن را برای استراحت و به طور مشخص خواب عمیق آماده می‌کند. اگر شما در طول شب اصلا خواب عمیق ندارید، بد نیست از این به بعد قبل از خواب یک حمام درست و حسایی با چاشنی آب گرم برای خودتان آماده کنید. اینطور ی خیلی راحت‌تر خواب‌تان برده و دیگر لازم نیست در طول روز بی‌خوابی تحمل کنید.

ایجاد یک محیط آرام

آدم در محیطی که دائمآ سر و صدا دارد، اصلا خوابش نمی‌برد. خیلی وقت‌ها مدیران قصد دارند هنگام انجام کارهای اداری و روی میز ناهارخوری خانه چرتی بزنند. این اتفاق می‌افتد چون در طول روز کمی از خستگی‌تان را در کنند، اما اصلا برای خواب شبانه خوب نیست. آدم به محیطی راحت و صدالبسته آرام برای خوابیدن نیاز دارد. روشن گذاشتن تلویزیون یکی از آن دست ایده‌هایی است که شما را با

زمانی نه چندان دور مشتریان فقط به اینکه محصولی ارزان به دست‌شان برسد، توجه داشتند. با این حال اکنون زمانه کلاما عوض شده است. خیلی از مشتریان به محض اینکه متوجه عدم تعهد یک برند به مسائل زیست محیطی شوند، دور آن را خط می‌کشند. مثلا تجربه برند فولکس واگن را در نظر بگیرید؛ این برند فقط به خاطر اینکه کمی در گزارش‌های مربوط به آلایندگی‌ای خودروهایش از مرز واقعیت عبور کرده بود، با ضری چند میلیاردی رو به رو شد.

مثال بالا شاید در بدترین حالت ممکن مطرح شده باشد، اما چیزی از واقعیت ماجرا کم نمی‌کند. این روزها مشتریان به مسائل زیست محیطی اهمیت ویژه‌ای می‌دهند. درست به همین خاطر شما باید شش دانگ حواس‌تان به این حوزه باشد. گاهی اوقات نگارش یک مطلب ساده در وبلاگ رسمی برند درباره مسائل زیست محیطی به شما کمک می‌کند تا تصویری جذاب از برندگان در نزد مشتریان بسازید. خیلی وقت‌ها مدیران یک کسب و کار تمام تلاش‌شان برای حضوری فعال در زمینه حفاظت از محیط زیست انجام می‌دهند، اما در نهایت به دلیل اطلاع‌رسانی نادرست نتیجه لازم را دریافت نمی‌کنند. هدف ما در این بخش کمک به شما برای اطلاع‌رسانی هرچه بهتر درباره چنین نکاتی است. اینطور ی بدون هیچ دغدغه‌ای می‌توانید به فکر توسعه کسب و کاری باشید که از قضا با مسائل زیست محیطی نیز سازگاری کامل دارد.

ماموریت شما در این بخش استفاده از وبلاگ‌تان به مثابه یک کانال خبرسسانی قدرتمند است. یادتان باشد، وبلاگ‌ها باید کاربردهای چندگانه‌ای داشته باشند. بنابراین بهتر است وبلاگ‌تان را صرفا به محلی برای اطلاع‌رسانی تبدیل نکنید. این طوری نه تنها دامنه وسیعی از مخاطب‌تان را از دست خواهید داد، بلکه از تمام توانایی وبلاگ‌تان هم استفاده نخواهید کرد. **دعوت از نویسندگان مهمان: ایده‌ای همیشه کارساز** وقتی در یک وبلاگ نویسنده‌های ثابتی حضور داشته باشند، به مرور زمان جذابیت آن وبلاگ برای مخاطب کم‌رنگ خواهد شد. خب شما حتی اگر بهترین موضوعات دنیا را هم تحت پوشش قرار دهید، بازهم نیاز به کمی تنوع حس می‌شود. این دقیقا همان دلیلی است که خیلی از کارآفرینان را به سوی استفاده از نویسنده‌های مهمان در وبلاگ‌شان سوق می‌دهد.

یادتان باشد، شما در همکاری با نویسنده‌های مهمان نباید خیلی زیاده‌روی کنید. در عوض بهتر است سراغ کسانی بروید که تخصص لازم در حوزه کار‌تان را دارند. کسی ایده بهتر در این میان دعوت از مدیران و کارآفرینانی است که کسب و کارشان در واقع زنجیره مشتری مشترک با شما داشته باشند. مثلا اگر در زمینه دکوراسیون داخلی فعالیت دارید، همکاری با شرکت‌های سازنده مبلمان خانگی ایده خوبی خواهد بود. اینطور ی وبلاگ شما همیشه برای مخاطب جذابیت بالایی خواهد داشت.

مشکلات زیادی رو به رو خواهد کرد. به طوری که در طول زمان بدن‌تان به تلویزیون عادت کرده و دیگر نمی‌توانید جلوی آن بخوابید. حتی اگر خیلی خوش‌شانس باشید و خواب‌تان هم ببرد، این خواب کیفیت زیاد بالایی نخواهد داشت. خب هرچه باشد اینجا پای کلی سر و صدا در میان است!

تا خسته نشده‌اید سراغ تخت خواب نروید!

بعضی‌ها دوست دارند به زور خودشان را به تخت خواب گره بزنند. شاید این ایده گاهی اوقات چند دقیقه خواب به شما هدیه دهد، اما به طور کلی فقط اعصاب خُردکن خواهد بود. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم شما باید فقط وقتی به رخت‌خواب بروید که دست کم مقداری احساس خواب‌آلودگی دارید. اگر این حس هنوز سراغ‌تان نیامده، می‌توانید با کارهایی سبک یا تفریحاتی بی‌دغدغه انرژی اضافه‌تان را خالی کنید. اجازه دهید از یک مثال دم دستنی استفاده کنم؛ مطالعه قبل از خواب برای خیلی‌ها تربخش است. این کار نه‌تنها انرژی اضافه‌تان را تخلیه می‌کند، بلکه به شما فرصت خوبی برای یادگیری نکات ساده و آرام‌بخش بروید. اینطور ی نتیجه بهتری خواهید گرفت.

خب منتظر چه هستید؟ از این به بعد قبل از خواب کمی به تفریحات آرام‌بخش مثل مطالعه یا مرور کارهای فردا بپردازید.

منابع:

sleep-well-lead-۰۹/۲۰۱۸https://hbr.org/betterhttps://www.cdc.gov/sleep/about_sleep/sleep_hygiene.html

نویسنده مهمان هرچند وقت یکبار حال و هوای وبلاگ شما را حسایی عوض خواهد کرد. اینطور ی می‌توانید بیشتر روی اثرگذاری بر مخاطب حساب کرده و مطمئن شوید وبلاگ شما همیشه برای کاربران جذابیت لازم را دارد. یکی از مشکلاتی که همیشه وبلاگ‌ها را به چالش می‌کشد، بحث مربوط به تکراری شدن محتوا؛ برای مخاطب هدف است. در این صورت شما می‌توانید همیشه کارتان را بهبود بخشید و با دعوت از نویسند مهمان شهرت‌تان را مدیریت کنید.

یادتان باشد، وقتی شما از دیگران برای نگارش محتوای به عنوان مهمان دعوت می‌کنید، دو راه بیشتر ندارید. یا اینکه دست به جیب شده و هزینه محتوا را پرداخت می‌کنید یا اینکه خودتان هم در دنیای امروز اصلا میانه خوبی با وبلاگ‌های پیچیده ندارند. در عوض همه دوست دارند محتوای مورد نظرشان را در ساده‌ترین شکل ممکن مشاهده نمایند. این امر در بسیاری از مواقع مشکلات زیادی برای کسب و کارها ایجاد می‌کند. به طوری که به مرور زمان شما با زرق و برق فراوان وبلاگ برند دیگر شانس یی اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان نخواهید داشت.

ما در روزنامه فرصت امروز رعایت سادگی در رابطه با وبلاگ‌ها را در دو سطح بررسی می‌کنیم. اول از همه شما باید برای طراحی قالب وبلاگ از ایده‌های مینیمال استفاده کنید. اینطور ی قالب‌تان همیشه برای مخاطب جذاب باقی می‌ماند. در وهله بعد محتوای‌تان باید به زبانی ساده و خودمانی نوشته شود. خب شما که قرار نیست یک کلاس درس برای مخاطب‌تان برگزار کنید. پس سعی کنید کار را به ساده‌ترین شکل ممکن دنبال کرده و دور ایده‌های عجیب و غریب را خط بکشید. اینطور ی بازگشت سرمایه بهتری از وبلاگ‌تان خواهد داشت.

بازنویسی محتوای قدیمی وبلاگ که به نظر متن سخت یا پیچیده‌ای دارند، همیشه ایده جذابی محسوب می‌شود. شما در این صورت می‌توانید بدون هیچ مشکلی با هزینه‌ای اندک محتوای قدیمی‌تان را دوباره زنده کنید. نکته کلیدی اینکه باید همیشه خودتان را در موقعیتی قرار دهید که وقت کافی برای ویرایش محتوای قدیمی داشته باشید. وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

منابع:https://www.noobpreneur.com/۲۸۰۰۸۲۰۲۳/۱۲-starting-a-company-blog/you-succeedhttps://www.forbes.com/sites/starting-a-business-blog-/۰۱/۰۳/۲۰۱۹/theyec/is-a-must-for-success-eight-tips