

یک بازی تکراری
درباره نرخ بنزینفرهاد فزونی
عضو هیات نمایندگان
اتاق تهران

هر سال در ماه‌های نزدیک به ارائه لایحه بودجه به مجلس شورای اسلامی، بازی تکراری درباره نرخ انواع سوخت و حامل‌های انرژی در کشور به راه می‌افتد. در این بازی رئیس‌جمهور پیشنهاد افزایش قیمت بنزین را به مجلس ارائه می‌دهد و از سوی دیگر مجلس در فرآیند تصویب لایحه بودجه به رئیس‌جمهور اجازه می‌دهد قیمت بنزین را بالا ببرد. در نهایت اما نه مجلس شورای اسلامی و نه رئیس‌جمهور، هیچ‌کدام قیمت بنزین را تعدیل و متناسب با پیشنهادهای بخش خصوصی تغییر نمی‌دهند چراکه هر دو طرف درباره اثرات تورمی، اجتماعی و سیاسی این تصمیم نگران هستند.

عملکرد دولت درباره نرخ سوخت از ابتدا تا امروز، به‌هیچ‌عنوان پاسخگوی مطالبات فعالان اقتصادی و تحلیلگران نبوده است. دولت عزم جدی برای تغییر قیمت بنزین ندارد درحالی‌که بارها مزایای این تصمیم را به...

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینیمهم‌ترین تغییرات
قانون صدور چک

بانک مرکزی در یک نامه ۱۳ بندی خطاب به بانک‌ها، مهم‌ترین تغییرات قانون صدور چک را تشریح کرد. به گزارش ایسنا و بنابر اعلام بانک مسکن، اداره مطالعات و مقررات بانکی بانک مرکزی طی نامه‌ای...

۴

بازوی پژوهشی مجلس از انحراف ۵ هزار میلیارد تومانی
در پرداخت یارانه نقدی خبر داد

طرح هدفمندی یارانه‌ها
زیر ذره‌بین

یارانه‌های نقدی و حساسیتی که درباره آن بین مردم وجود دارد موجب شده است تا به ابزاری برای جلب رضایت مردم از سوی برخی مسئولان تبدیل شود، در حالی‌که خودشان هم می‌دانند منابعی برای رشد رقم یارانه نقدی وجود ندارد و همین مبلغ ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی هم با کسری چند هزار میلیارد تومانی در سال همراه است. ارقام ۹۰ هزار، ۱۵۰ هزار و اخیراً هم نرخ ۹۱۰ هزار تومانی جدید محمود احمدی‌نژاد که هیچ منطقی برای آن اعلام نشده است، به نظر می‌رسد بیش از آنکه بر مبنای علمی و کارشناسی باشد قصد قریب مخاطبان...

۲

پس لرزه‌های مبارزه با پول‌شویی

۳ گروه مترصد برهم ریختن آرامش بازار ارز

۴

مدیریت و کسب‌وکار



شکایت جدید علیه اپل

- ایجاد صندوق پژوهش و فناوری جامع برای کمک به استارت‌آپ‌ها
- به این اصول توجه کنید، در زمره روشن‌فکران قرار بگیرید!
- ۲۱ راهکار افزایش شانس فروش محصول در اینستاگرام
- ۷ اقدامی که باعث از دست دادن مشتری خواهد شد
- ۱۲ مزیت مهم داشتن طراح تبلیغات در برندسازی
- وقتی گلوله، کارد و چنگال شد

۸ تا ۱۶

تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد
محدودیت ندارد

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل

- تسهیلات بدون محدودیت
- تنوع در نرخ تسهیلات
- نحوه بازپرداخت براساس نیاز مشتری

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰
www.bpi.ir

از بنزین سهمیه‌بندی‌شده تا یارانه بنزین به مردم

۶ سناریو برای بنزین در سال ۹۸

فرصت امروز: سیاست‌گذاری درباره بنزین در ایران همواره موضوعی چالش‌برانگیز بوده است؛ چنانچه افزایش قیمت بنزین در سال آینده و تخصیص یارانه سوخت به افرادی که دارای خودرو هستند و بی‌عدالتی برای خانواده‌هایی که خودرو ندارند و از هیچ سهمی از یارانه بنزین برخوردار نیستند، در چند هفته اخیر از جمله موضوعات مهم افکار عمومی بوده است؛ اتفاقی که به نظر می‌رسد با ارائه لایحه بودجه از سوی دولت در روزهای آینده تکلیف آن حداقل برای یک سال دیگر روشن خواهد شد مگر اینکه نمایندگان مجلس تغییراتی را در پیشنهاد دولت در این خصوص اعمال کنند. البته آنچه هم‌اکنون تقریباً مشخص شده است بازگشت دوباره کارت سوخت از سال آینده خواهد بود اما مشخص نیست که استفاده از این کارت همراه با سهمیه‌بندی بنزین خواهد بود یا افزایش قیمت به همراه سهمیه‌بندی و...

با در نظر گرفتن این شرایط، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی ویژه به همه سناریوهایی که برای بنزین می‌تواند در کشور طراحی کرد پرداخته است. در ابتدای این گزارش، به شرایط موجود و مصرف داخلی بنزین اشاره شده و آمده است: «طبق اطلاعات منتشرشده توسط شرکت ملی پالایش و پخش ایران، مصرف میانگین بنزین در شش ماه اول سال ۱۳۹۷ حدود ۸۸ میلیون لیتر در روز بوده است. هرچند با اتمام فاز یک و دو پالایشگاه ستاره خلیج فارس، میانگین تولید شش ماهه ۱۳۹۷ در حدود ۸۸ میلیون لیتر در روز است. در این بین با سرعت ۱۰ درصدی افزایش مصرف بنزین، حتی با اتمام فاز سوم پالایشگاه ستاره خلیج فارس، تولید داخل جوابگوی مصرف نخواهد بود و سرعت افزایش مصرف قطعاً بیشتر از سرعت احداث پالایشگاه‌ها خواهد بود. به طوری که، به راحتی پیش‌بینی می‌شود در دو سال آینده مصرف بنزین بیش از ۱۲۰ میلیون لیتر در روز و ظرفیت تولید داخل حدود ۱۰۵ میلیون لیتر در روز خواهد بود.»

اما در ادامه گزارش بازوی پژوهشی مجلس، سناریوهای مختلفی مطرح شده که مهمترین آنها به این شرح است:

- ۱- احیای کارت سوخت بدون سهمیه‌بندی: تفاوت قیمت بنزین در ایران و کشورهای همسایه زمینه قاچاق گسترده این کالا را به وجود آورده که نیاز به تدبیر مناسب دارد. یکی از راهکارهای مواجهه با این موضوع، الزام استفاده از کارت سوخت خودرو در هنگام سوخت‌گیری و ممنوعیت هرگونه مبادله بنزین خارج از این سامانه است.
- ۲- احیای کارت سوخت به همراه سهمیه‌بندی: برآورد رشد ۱۰ درصدی مصرف بنزین در سال جاری و سال آینده، لزوم توجه به رویکردهای مهار تقاضای بنزین با ابزارهای قیمتی و غیرقیمتی را ضروری کرده است. حتی با بهره‌برداری کامل از پالایشگاه ستاره خلیج فارس، ظرفیت تولید بنزین در کشور به حدود ۱۰۵ میلیون لیتر در روز خواهد رسید و این تولید فقط تا اسفندماه ۱۳۹۷ جوابگوی مصرف کشور خواهد بود و در سال آینده تأمین اعتبار برای واردات بنزین مورد نیاز کشور، مسئله حیاتی خواهد شد. مکانیسم کارت سوخت با سهمیه‌بندی، روشی غیرقیمتی برای مهار تقاضا است. الزام استفاده از کارت سوخت شخصی در جایگاه‌ها به همراه سهمیه‌بندی و تعیین قیمت دوم برای مصارف فزاینده از سهمیه، راه حل تجربه‌شده‌ای برای کاهش مصرف است. استفاده از این روش در سال ۱۳۸۶ مصرف بنزین را به شدت کاهش داد، به طوری که مصرف بنزین از روزانه ۶/۷۳ میلیون لیتر در سال ۱۳۸۵ به ۵/۶۴ میلیون لیتر در سال ۱۳۸۶ رسید.
- ۳- برخط کردن کارت سوخت با سهمیه‌بندی: یکی از مهمترین اشکالات

یک بازی تکراری درباره نرخ بنزین

 فرهاد فزونی
 عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

هر سال در ماه‌های نزدیک به ارائه لایحه بودجه به مجلس شورای اسلامی، بازی تکراری درباره نرخ انواع سوخت و حامل‌های انرژی در کشور به راه می‌افتد. در این بازی رئیس‌جمهور پیشنهاد افزایش قیمت بنزین را به مجلس ارائه می‌دهد و از سوی دیگر مجلس در فرآیند تصویب لایحه بودجه به رئیس‌جمهور اجازه می‌دهد قیمت بنزین را بالا ببرد. در نهایت اما نه مجلس شورای اسلامی و نه رئیس‌جمهور، هیچ کدام قیمت بنزین را تعدیل و متناسب با پیشنهادهای بخش خصوصی تغییر نمی‌دهند چراکه هر دو طرف درباره اثرات تورمی، اجتماعی و سیاسی این تصمیم نگران هستند. عملکرد دولت درباره نرخ سوخت از ابتدا تا امروز، به‌هیچ‌عنوان پاسخگوی مطالبات فعالان اقتصادی و تحلیلگران نبوده است. دولت عزم جدی برای تغییر قیمت بنزین ندارد درحالی‌که بارها مزایای این تصمیم را به دولت یادآوری کردیم و اعلام کردیم که تغییر روش تعیین نرخ سوخت چگونه می‌تواند از فشار اقتصادی بر زندگی طبقه متوسط و کم‌درآمد جامعه کم کند. دولت از تغییر نرخ سوخت در روزهای تعطیل و غیرتعطیل می‌گوید درحالی‌که این شیوه هیچ تناسبی با شرایط اقتصادی و مصرفی سوخت در ایران ندارد و دیگر کشورها چه توسعه‌یافته و چه درحال توسعه، با اتکا به تجربه انباشته آن را ادامه می‌دهند. متأسفانه راهکارهایی که دولت ارائه می‌دهد، راهگشا نیست و بیشتر به فرافکنی و سنگ‌اندازی شباهت دارد. حتی دولت لحن درستی هم در طرح مسئله تغییر قیمت بنزین ندارد. رئیس‌جمهور می‌گوید چه اشکالی دارد بنزین را دونرخ کنیم؟ این سؤال از سوی رئیس‌جمهور درحالی مطرح می‌شود که کسی به دونرخ‌ی بودن بنزین جز خود دولت ایراد نگرفته بود. این مسئله‌ای است که خود دولت ایجاد کرده و خود او هم باید آن را حل کند. از سوی دیگر گروه‌هایی در فضای سیاسی می‌خواهند به هر بهانه‌ای فشار بیشتری به دولت وارد کنند. در سال گذشته در لایحه بودجه ۹۷ پیشنهاد افزایش قیمت بنزین از یک هزار تومان تا یک هزار و ۵۰۰ تومان مطرح شده بود اما گروه‌هایی با اشاره به افزایش ۵۰ درصدی قیمت دراین‌باره هیاهو کردند.

عدم‌تغییر روش تعیین نرخ سوخت در کشور در حالی ادامه دارد که براساس قانون برنامه ششم توسعه دولت موظف است تا سال ۱۴۰۰، بنزین، گازوییل و دیگر حامل‌های انرژی را بیش از قیمت فوب خلیج‌فارس عرضه کند. این تکلیف دولت عملی نمی‌شود مگر اینکه از همین حالا تغییر قیمت را آغاز کنیم، هرچند این الزام مورد توجه قرار نگرفته است. دولت و مجلس، هیچ‌کدام نمی‌خواهند به دلیل افزایش قیمت بنزین موردانتقاد قرار بگیرند. آن‌ها نگران محبوبیت و رأی مردمند درحالی‌که جامعه از عدم‌تغییر قیمت انواع سوخت متضرر می‌شود.

گزارش مرکز پژوهش‌ها در بوته نقد

خط فقر در تهران بیشتر از ۲۵درصد است

چندی پیش، مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی از وضعیت شاخص‌های اقتصادی، به بررسی خط فقر در شش ماهه نخست امسال پرداخت. بازوی پژوهشی مجلس در این گزارش، خط فقر را در شش ماهه نخست سال برآورد کرد و براساس آن، بالاترین خط فقر ماهیانه برای شهرستان تهران را به دست آورد. مرکز پژوهش‌ها، خط فقر در سال ۱۳۹۵ برای یک خانوار چهار نفره را ۲میلیون و ۷۶هزار تومان محاسبه کرد و آن را در تابستان ۱۳۹۷ در حدود ۲ میلیون و ۷۲۸ هزار تومان برآورد نمود. همچنین براساس تحلیل مرکز پژوهش‌ها، خط فقر تهران تنها در تابستان ۱۳۹۷ نسبت به بهار ۱۳۹۷، در حدود ۳۰۰ هزار تومان برای یک خانوار چهار نفره افزایش داشته است که این موضوع می‌تواند نشان‌دهنده قرار گرفتن افراد بیشتری در زیر خط فقر در سال ۱۳۹۷ نسبت به سال‌های قبل باشد.

اما این گزارش بازوی پژوهشی مجلس در رسانه‌ها و در نزد کارشناسان بازتاب زیادی یافت و بسیاری از اقتصاددانان، گمانه‌زنی مرکز پژوهش‌های مجلس درباره افزایش ۲۵درصدی خط فقر در تهران را کمتر از واقعیت توصیف کردند؛ چنانچه عبدالله مشکانی کارشناس اقتصادی با اشاره به اثرگذاری گرانی مسکن بر گسترش خط فقر گفت: با این اوضاع قیمت‌ها، خط فقر مخصوصا در مناطق پایین شهر تهران احتمالا بسیار بیشتر از رقم ۲۵درصد است.

مشکانی در گفت‌وگو با ایسنا و با اشاره به گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس مبنی بر افزایش ۲۵درصدی خط فقر در تهران آن را کمتر از افزایش خط فقر واقعی برآورد کرد و گفت: باید مشخص شود در این طرح از کجای شهر تهران در مورد خط فقر سوال شده است. همه می‌دانیم که در شهر تهران اختلاف بین بالای شهر و پایین شهر بسیار زیاد است و به نظر می‌رسد با این اوضاع قیمت‌ها خط فقر مخصوصا در مناطق پایین شهر تهران احتمالا بسیار بیشتر از ۲۵درصد باشد.

او با اشاره به گرانی مسکن در تهران و تاثیر آن بر گسترش خط فقر، اظهار کرد: مالیات بر مسکن طرحی است که می‌تواند به کاهش قیمت مسکن در بلندمدت کمک کند، اما واقعیت این است که در کوتاه‌مدت مسکن به طور مستقیم متأثر از رشد نقدینگی است.

مشکانی همچنین با بیان اینکه قیمت مسکن به طور مستقیم متأثر از قیمت زمین است، ادامه داد: برای کنترل قیمت زمین باید در وهله اول رشد نقدینگی را کنترل کنیم. کنترل رشد نقدینگی و قیمت زمین تنها در بلندمدت است که می‌تواند جواب دهد. این کارشناس مسائل اقتصادی طرح مالیات بر مسکن را در کاهش قیمت‌ها در کوتاه‌مدت موثر ارزیابی کرد و گفت: طرح مالیات بر مسکن علاوه بر اینکه می‌تواند در کاهش قیمت مسکن اثرگذار باشد همچنین می‌تواند در افزایش درآمدهای مالیاتی دولت هم موثر باشد.

بازوی پژوهشی مجلس از انحراف ۵ هزار میلیارد تومانی در پرداخت یارانه نقدی خبر داد

طرح هدفمندی یارانه‌ها زیر ذره‌بین



اخیرا نیز نوبخت - رئیس سازمان برنامه و بودجه - در رابطه همین اعلام مبالغ متفاوتی برای یارانه‌های نقدی به صراحت گفته بود که اگر قرار است مبلغ آن را افزایش دهیم و نظری در این باره وجود دارد باید قیمت حامل‌های انرژی به عنوان منبع اصلی تامین یارانه نقدی افزایش یابد یا اینکه اگر کسی نظری در این باره دارد خود منبع آن را مشخص کند. وی در عین حال گفته بود که برای افزایش یارانه باید قیمت سوخت رشد کند که تورم خاص خود را به همراه دارد.

با این حال در شرایطی نظرات متفاوتی برای افزایش مبلغ یارانه‌های نقدی و از سوی افزایش قیمت حامل‌های انرژی از طرف مسئولان مطرح می‌شود که در این بین هیچ کسی راهکار مشخصی برای غربالگری حدود ۷۷ میلیون نفر یارانه‌بگیر مطرح نمی‌کند و ظاهرا قرار است همیشه این تعداد یارانه بگیرند و اگر برنامه‌ای برای رشد مبلغ یارانه است تنها از محل افزایش منابع اجرایی شود.

گزارش مرکز پژوهش‌ها از عملکرد ۵ماهه هدفمندی یارانه‌ها

همچنین مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بررسی عملکرد پنج ماهه هدفمندی یارانه‌ها پرداخت و از انحراف ۵ هزار میلیارد تومانی در پرداخت یارانه نقدی خبر داده است.

بازوی پژوهشی مجلس گزارشی با عنوان «بررسی عملکرد پنج ماهه هدفمندی یارانه‌ها و آسیب‌شناسی آیین‌نامه اجرایی آن (موضوع تبصره ۱۴ قانون بودجه سال ۹۷)» به بررسی سه بخش «تبصره ۱۴ قانون بودجه و تغییرات آن نسبت به سال گذشته»، «عملکرد منابع و مصارف قانون هدفمندی در پنج ماه ابتدای سال جاری» و نکاتی پیرامون آیین‌نامه اجرایی تبصره۱۴ قانون بودجه پرداخته است.

براساس این گزارش طبق تبصره ۱۴ اعتبار مربوط به یارانه نقدی و غیرنقدی به خانوارها، ۳۰۰ هزار میلیارد ریال در نظر گرفته شده که دولت باید تعداد یارانه‌بگیران را از ۷۶ میلیون نفر به ۵۶میلیون نفر برساند، اما در پایان پنج ماهه نخست سال گزارشی درباره حذف سه دهک بالای درآمدی توسط دولت ارائه نشده است.

همچنین تا پایان پنج ماهه نخست سال وصول منابع هدفمندی ۳۷۷ هزار میلیارد ریال بوده که از این مبلغ ۱۷۸ هزار میلیارد ریال به یارانه نقدی و غیرنقدی اختصاص یافته است. این به معنای انحراف حدود ۵۰ هزار میلیارد ریالی از مقدار مصوب پنج ماهه پرداخت یارانه نقدی است که حتی با در نظر گرفتن مجوز جابه‌جایی ۱۰ درصدی بین ردیف‌ها نیز این انحراف وجود خواهد داشت. در بخش دیگری از این گزارش آمده که طبق برآوردها با دلار ۸۰۰۰ تومانی، حدود ۳۸۰ هزار میلیارد ریال درآمد از این محل به دست خواهد آمد، اما فقط ۱۵۷ هزار میلیارد ریال از آن برای هدفمندی در نظر گرفته شده است. به نظر می‌رسد مازاد منابعی که تا سقف ۱۱۰ هزار میلیارد ریسال می‌تواند از محل صادرات فرآورده‌ها حاصل شود، نادیده گرفته شده است.

شود این ۹۱۰ هزار تومان تا چه اندازه هزینه‌های سرسام‌آوری به همراه دارد. یارانه ۹۱۰ هزار تومانی برای هر نفر که افزایش ۲۰برابری یارانه ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی را به همراه دارد در هر ماه هزینه‌ای بیش از ۷۰هزار میلیارد تومان به دولت تحمیل می‌کند که در طول سال در مجموع به حدود ۸۴۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد. ۸۴۰ هزار میلیارد تومان به اندازه‌ای رقم بالایی برای دولت است که باید گفت کل بودجه سالانه کشور برای سال جاری حدود ۱۲۰۰ هزار میلیارد تومان بوده که از این‌رقم نزدیک به ۳۸۶ هزار میلیارد تومان متعلق به دولت بوده و کشور را با آن در سال اداره می‌کند.

دولت در حال حاضر برای رقم ۴۵ هزار و ۵۰۰تومانی در هر ماه به همراه مبلغی که برای کمک به افزایش مستمری خانوارهای هدف می‌پردازد حدود ۴۱۰۰ میلیارد تومان پرداخت می‌کند که برای همین رقم برخی مسئولان دولت روحانی روز پرداخت یارانه‌ها را برای تامین منابع مصیبت عظم‌ا اعلام کرده بودند.

بر این اساس ۴۱۰۰ میلیارد تومان ماهانه فعلی با ۷۰ هزار میلیارد تومان مورد نظر احمدی‌نژاد تا ۶۶هزار میلیارد تومان فاصله دارد. درعین حال که برای کل سال در حال حاضر حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان منابع لازم است که با یارانه ۹۱۰ هزار میلیارد تومانی این رقم به ۸۴۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد و در این حالت تا ۸۰۰ هزار میلیارد کسری ایجاد می‌کند.

رئیس‌جمهور سابق هرچند که توضیحی در مورد منابع اعلام نکرده است، اما ظاهرا در او راهکار برای تامین این ۹۱۰ هزار میلیارد تومان پیش رو دارد، یا اینکه باید قیمت حامل‌های انرژی را تا چند درصد افزایش دهد تا بتواند از محل قانون هدفمندی، یارنه نقدی ۹۱۰ هزار تومانی را بپسین ۷۷میلیون نفر پرداخت کند یا اینکه تعداد یارانه‌بگیر را ده‌ها میلیون نفر کاهش دهد که البته جای سوال است که اگر وی امکان و قصد شناسایی و حذف یارانه‌بگیرها را داشت چرا در زمان خود نسبت به این موضوع اقدام نکرد؟

این بار اول نیست که محمود احمدی‌نژاد برای جلب رضایت مردم شعار یارانه‌ای سر می‌دهد و وی در زمان انتخابات ۱۳۹۶ ریاست جمهوری هم بحث یارانه ۲۵۰ هزار تومانی را مطرح کرد که با واکنش تند کارشناسان و منتقدان همراه شد.

اما استفاده از یارانه‌ها برای تحریک مردم تنها مختص به رئیس‌جمهور سابق نیست و برخی از نمایندگان مجلس نیز از یارانه‌های ۹۰ هزار و بیش از ۱۰۰ هزار تومانی هم سخن گفته‌اند در حالی که هیچ راهکار و منبعی برای آن پیشنهاد نکرده‌اند. از سوی دیگر دولت نیز در سال‌های اخیر با وجود تکالیف بودجه‌ای که برای حذف افراد پردرآمد داشته، کارنامه موفق در این زمینه نداشته و بنا به گفته مدیران دولتی نگرانی از حذف نادرستی و کنار گذاشتن افراد نیازمند برای پرداخت یارانه موجب شده تا در این رابطه محتاط باشند.

یارانه‌های نقدی و حساسیتی که درباره آن بین مردم وجود دارد موجب شده است تا به ابزاری برای جلب رضایت مردم از سوی برخی مسئولان تبدیل شود. در حالی‌که خودشان هم می‌دانند منابعی برای رشد رقم یارانه نقدی وجود ندارد و همین مبلغ ۴۵هزار و ۵۰۰ تومانی هم با کسری چند هزار میلیارد تومانی در سال همراه است. ارقام ۹۰ هزار، ۱۵۰ هزار و اخیرا هم نرخ ۹۱۰ هزار تومانی جدید محمود احمدی‌نژاد که هیچ منطقی برای آن اعلام نشده است، به نظر می‌رسد بیش از آنکه بر مبنای علمی و کارشناسی باشد قصد فریب مخاطبان یارانه‌های نقدی را داشته باشد.

به گزارش ایسنا، از سال ۱۳۸۹ که محمود احمدی‌نژاد قانون هدفمندی یارانه‌ها را به مرحله اجرا درآورد از همان ابتدا برخلاف قانون عمل کرد و آنچه مصوب شده بود را در چارچوب قانونی اجرا نکرد. طبق قانون هدفمندی یارانه‌ها باید از محل منابع ناشی از اصلاح قیمت حامل‌های انرژی تا ۵۰ درصد برای توزیع نقدی و غیرنقدی بین مردم توزیع، ۳۰ درصد برای تولید و ۲۰درصد هم برای بخش‌های عمرانی و هزینه‌های دولت تامین می‌شدد، اما با توجه به اینکه از ابتدا پرداخت یارانه‌های نقدی همگانی و برای تمام کسانی که ثبت‌نام کرده بودند قرار داد در نهایت بیش از ۷۰ میلیون نفر در سه‌ا یارانه دریافت کردند، این رقم ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی در ماه هزینه حدود ۳۴۰۰ میلیارد تومان روی دست دولت گذاشت و در نهایت در این سال‌ها مبلغی باقی نماند که صرف تولید، بخش عمرانی، بهداشت خود و درمان و یا تمامی بخش‌های مشمول درآمد هدفمندی یارانه‌ها شود.

بر این اساس از سال ۱۳۸۹ تاکنون با توجه به پایه غلطی که از ابتدا گذاشته شده همواره پرداخت‌های نقدی به معضلی برای دولت تبدیل شد.

با وجود انتقاداتی که در سال‌های اخیر در مورد رقم پرداختی یارانه‌های نقدی و افزایش آن از ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومان مطرح بوده، تغییری در آن ایجاد نشده است که عمده دلیل آن به نبود منابع و به ویژه حجم بالای یارانه‌بگیرانی است که غربالگری در مورد آنها انجام نشده و افزایش مبلغ یارانه برای جمعیت ۷۷ میلیونی هزینه هنگفتی به همراه دارد. با این حال در این بین برخی مسئولان فعلی و گذشته بر ارقام عجیبی تاکید دارند که عمده دلیل این رفتار آنها را جذب مردم به سمت خود و رفتارهای پوپولیستی می‌توان دانست، چراکه نه راهکاری برای ایجاد منابع جدید دارند و نه برنامه‌ای برای حذف یارانه‌بگیران پردرآمد.

این در حالی است که به تازگی محمود احمدی‌نژاد - رئیس‌جمهور دولت نهم و دهم - اعلام کرده که «می‌توان یارانه نقدی را تا ۹۱۰ هزار تومان افزایش داد، گرچه وی توضیح نداده این مبلغ از کجا تامین می‌شود اما کافی است یک حساب سرانگشتی انجام دهیم تا مشخص

وزیر کار از دستور رئیس‌جمهور برای آغاز نوبت دوم توزیع بسته‌های حمایتی خبر داد

واکنش شریعتمداری به ضرب‌الاجل حذف مدیران چندشغله

وامداد مراجعه و تقاضای‌شان را ارائه می‌کنند. وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی همچنین در واکنش به ضرب‌الاجل حذف مدیران چندشغله از وزارتخانه متبوع خود و سازمان‌های تابعه آن اعلام کرد به وعده‌ای که به مردم داده پایبند است و اسامی افراد مستغفی را منتشر خواهد کرد. محمد

شریعتمداری در پیامی توثیتری از پذیرفته‌شدن استعفای مدیران عامل و اعضای هیات مدیره دوشغله در صندوق‌های بازنشستگی کشوری و تامین اجتماعی و سازمان‌های تابعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی خبر داد. وی گفت: در انجام وعده‌ای که به مردم دادم و در اجرای تبصره ۲ ماده ۲۴۱ قانون تجارت، استعفای همه مدیران عامل یا اعضای هیات مدیره دوشغله در صندوق‌ها و سازمان‌های وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اخذ شد و مورد موافقت قرار گرفت.

اسامی افراد مستعفی را منتشر می‌کنم

شریعتمداری ضمن تشکر از همکاری این افراد اعلام کرد که اسامی آنها را به زودی منتشر خواهد کرد. البته وزیر کار از سهم اندک زنان در هیات مدیره شرکت‌های تابعه وزارتخانه انتقاد کرده و گفته است: در جریان رسیدگی‌ها معلوم شد که کمتر از ۲درصد اعضای هیات مدیره

بانک نامه



مهم ترین تغییرات قانون صدور چک

بانک مرکزی در یک نامه ۱۳ بندی خطاب به بانک‌ها، مهم‌ترین تغییرات قانون صدور چک را تشریح کرد.

به گزارش ایسنا و بنابر اعلام بانک مسکن، اداره مطالعات و مقررات بانکی بانک مرکزی طی نامه‌ای در ۱۲ آذرماه سال جاری، مهم‌ترین تغییرات و اصلاحات صورت‌گرفته در اصلاحیه قانون صدور چک را به بانک‌ها ابلاغ کرد. در این نامه تاکید شده فضای حاکم بر روابط و مبادلات تجاری و مالی اشخاص و پیش‌بینی‌سازی کارها و ابزارهای قانونی لازم به منظور جلوگیری از گسترش روزافزون آمار چک‌های برگشتی، منجر به بازنگری مجدد قانون صدور چک در مورخ ۱۳ آبان ماه سال جاری و تصویب آن توسط مجلس شورای اسلامی و تأیید شورای محترم نگهبان تحت عنوان قانون اصلاح قانون صدور چک شد. ۱۳ مورد از مهم‌ترین تغییرات و اصلاحات در این نامه تشریح شده است.

بند نخست این تغییرات، پیش‌بینی چک الکترونیکی و لازم‌الاجرا بودن قوانین و مقررات مربوط در مورد چک‌های مزبور است، همچنین در بند دوم پیش‌بینی ممنوعیت صدور و اعطای دسته چک برای اشخاص ورشکسته و معسر از تأدیه محکوم به عنوان شده است. به بیان دیگر، این ممنوعیت شامل کسی است که به واسطه عدم کفایت دارایی یا دسترسی نداشتن به مال خود قادر به پرداخت هزینه دادرسی یا دیون خود (اعم از محکوم به و اوراق لازم‌الاجرای ثبت و مالیات) نباشد. در بند سوم، بر ثبت آنی اطلاعات مربوط به گواهی‌نامه عدم پرداخت چک در بانک مرکزی و ارسال گواهی‌نامه مذکور به آدرس صادرکننده چک تاکید شده است.

در بند چهارم، محدودیت‌ها و محرومیت‌هایی درخصوص افراد

صاحب حساب در صورت غیرقابل بودن پرداخت چک یا کسری

مبلغ چک در سامانه یکپارچه بانک مرکزی عنوان‌شده و بانک‌ها

موظفند که این موضوع را به شکل بر خط اطلاع‌رسانی کنند. این

محدودیت‌ها شامل عدم افتتاح هرگونه حساب و صدور کارت بانکی

جدید، مسدود کردن وجوه تمامی حساب‌ها و کارت‌های بانکی

و هر مبلغ متعلق به صادرکننده که تحت هر عنوان نزد بانک یا

مؤسسه اعتباری دارد به میزان کسری مبلغ چک به ترتیب اعلامی

از سوی بانک مرکزی، عدم پرداخت هرگونه تسهیلات بانکی یا

صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی یا ریالی و عدم گشایش اعتبار اسنادی

ارزی یا ریالی می‌شوند.

در بند دیگر این نامه تاکید شده که بانک‌ها باید از افتتاح

حساب و انسداد تمام حساب‌های صادرکننده چک در تمام بانک‌ها

و مؤسسات اعتباری پس از گذشت ۲۴ ساعت از ثبت غیرقابل

پرداخت بودن چک جلوگیری کنند. ممنوعیت صدور و پشت‌نویسی

چک در وجه حامل پس از انقضای دو سال از لازم‌الاجرا شدن

قانون و ضرورت ثبت انتقال چک در سامانه صیاد به جای عملیات

صدور و ظهرنویسی چک بند دیگر اصلاحات قانون چک است. در

بند هفتم، صدور فوری اجرائیه حسب مورد علیه صاحب حساب یا

صادرکننده یا هر دو توسط دادگاه‌ها تنها با ارائه درخواست منضم

به گواهی‌نامه عدم پرداخت از سوی دارنده با تحقق شرایط مقرر در

ماده (۲۳) قانون مقدور شده است.

براساس بند دیگر بانک‌ها باید اطلاعات مربوط به چک، بین

بانک مرکزی و مراجع قضایی به شکل بر خط به اشتراک و تبادل

بگذارند. در بند نهم نیز پیش‌بینی صریح مرور زمان سه‌ساله به

عنوان یکی از راه‌های رفع سوء اثر از سوابق چک برگشتی افراد،

مشروط به عدم طرح دعوی حقوقی و کیفری مطرح شده است.

براساس بند دهم، ثبت تمامی مراحل مربوط به صدور و تخصیص

دستس چک و نیز گردش و تسویه چک در سامانه‌های «صیاد» و

«چکاوک» تحت نظارت بانک مرکزی الزامی شده است. همچنین

براساس بند دیگر بانک‌ها به احراز صحت مشخصات متقاضی دسته

چک با استعلام از سامانه نظام هویت‌سنجی الکترونیکی بانکی

(تهاب) مکلف شدند. این نامه در بند بعدی بانک‌ها را به تعیین سقف

اعتبار برای متقاضیان واجد شرایط استفاده از دسته چک براساس

نتایج گزارش اعتباری دریافتی از سامانه‌های مربوط و نیز تخصیص

شناسه یکتا و مدت اعتبار (حداکثر سه‌سال) برای هر برگه چک

مکلف کرده است. براساس آخرین بند این نامه نیز بانک‌ها باید

برای اشخاصی که با توسل به شیوه‌های متقلبانه مبادرت به دریافت

دسته چکی غیرمتناسب با اوضاع مالی و اعتباری خود کرده علاوه

بر محرومیت سه ساله از دریافت دسته چک مجازات تعیین کنند.

در پایان این نامه تاکید شده که ضوابط و مقررات ابلاغی با توجه

به اصلاحیه قانونی مذکور توسط بانک مرکزی جمهوری اسلامی

ایران در فرصت مقتضی مورد بازنگری قرار گرفته و پس از تصویب

در مراجع ذی‌صلاح و پیاده‌سازی زیرساخت‌های اطلاعاتی مربوط،

برای اجرا به شبکه بانکی کشور ابلاغ می‌شود.

وزیر ارتباطات هشدار داد

مردم مراقب تماس به بهانه قرعه‌کشی و درخواست اطلاعات بانکی باشند

وزیر ارتباطات با اشاره به نکاتی در زمینه آگاسازی برای مقابله با کلاهبرداران گفت: تماس‌هایی که با عنوان برنده شدن در قرعه‌کشی از شما درخواست اطلاعات بانکی می‌کنند، کلاهبرداری است. به گزارش ایپنا، محمدجواد آذری‌جهرمی در تویییت با ذکر دو نکته کاربردی به منظور آگاه‌سازی شهروندان گفت: اولین نکته مربوط به آن است که نرم‌افزارها و یا پیام‌هایی که در فضای مجازی با عنوان شارژ یا اینترنت رایگان تبلیغ می‌کنند دروغ و فریب است. وی افزود: تماس‌هایی که با عنوان برنده شدن در قرعه‌کشی از شما درخواست اطلاعات بانکی می‌کنند نیز کلاهبرداری است. آذری‌جهرمی تاکید کرد: باید در مقابل این نوع از کلاهبرداری‌ها مراقب باشیم. همچنین، وزیر ارتباطات در پاسخ به تویییت یکی از کاربران در زمینه مقابله با کلاهبرداری و نحوه کار نادرست برخی از شرکت‌های ارزش افزوده گفت: اقدامات بسیار زیادی برای پیشگیری و مقابله با سرویس‌های ارزش افزوده انجام شده است؛ از جمله این اقدامات داتر کردن سرویس #۸۰۰*، بررسی حقوقی دو پرونده بزرگ و بازگرداندن بیش از ۳۰۰میلیارد تومان به مردم، راه‌اندازی سامانه شکایات مردم، مسدودسازی بیش از ۴۰ هزار سیم‌کارت متخلف و تدوین آیین‌نامه‌ها است.

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی روز شنبه در آستانه بیست و پنجمین سالگرد تأسیس شرکت خدمات انفورماتیک، از چهار سامانه «تهاب»، «سپند»، «مهک» و «مدیریت کارت سوخت» رونمایی کرد و با تاکید بر ضرورت استفاده از ظرفیت حداکثری فناوری‌های نوین برای کنترل بهینه بازار پول و ارز در راستای پویایی اقتصاد ملی کشور، گفت با استفاده از زیرساخت‌های فناورانه، اعمال سیاست‌های نظارتی و کنترلی بانک مرکزی توسعه می‌یابد.

عبدالنصر همتی با اشاره به اقدامات بانک مرکزی درخصوص اعمال محدودیت سقف تراکنش روزانه kartی براساس کد ملی و صدور چک‌های تضمینی صرفا در وجه ذی‌نفع، ادامه داد: پولشویی آشکار از طریق چک‌های تضمینی و کارت‌های بانکی توسط سفته‌بازان انجام می‌شد که این روند متوقف شده است؛ لذا قصد ما جلوگیری از سفته‌بازی و کاهش ارزش پول ملی است و نمی‌خواهیم محدودیتی در تراکنش‌های روزمره و واقعی مردم ایجاد کنیم.

جلوگیری از فعالیت ۱,۷ میلیون کارت فاقد هویت معتبر
در این مراسم همچنین آماری از عملکرد سامانه «مهک» (مدیریت هویت کارت) اعلام شد مبنی بر اینکه از هفته گذشته تاکنون از فعالیت یک میلیون و ۷۰۰ هزار کارت فاقد کد ملی یا هویت نامعتبر جلوگیری شده است.

طبق اعلام بانک مرکزی، همتی در این زمینه بر پالایش و نظارت دقیق بر هویت مشتریان و نظارت دقیق بر مکان و حدود فعالیت پایانه‌های کارکنان و تراکنش‌های الکترونیکی تاکید کرد و گفت: هدف اصلی بانک مرکزی در راهبری سامانه‌های حاکمیتی و سامانه‌های ملی پرداخت و تسویه باید بر اشراف کامل بر روند مبادلات و رصد و نظارت دقیق مبتنی باشد تا امکان هرگونه سوءاستفاده از خدمات پرداخت الکترونیک برای فعالیت‌های مخل اقتصادی از میان برود.

در این مراسم از چهار سامانه «تهاب» (نظام هویت‌سنجی الکترونیکی مشتریان بانکی)، «سپند» (سامانه پرداخت‌های نظام‌مند دوراهی)، «مهک» (مدیریت هویت کارت) و نیز استفاده از کارت بانکی به عنوان کارت سوخت رونمایی شد. جمع‌آوری و پالایش داده‌های هویتی مشتریان نظام بانکی در یک پایگاه داده متمرکز توسط سامانه تهاب و همچنین پرداخت صورتحساب‌های دوره‌ای به صورت خودکار از حساب بانکی افراد به درخواست مشتری توسط سامانه سپند انجام می‌شود. سامانه «مهک» نیز به عنوان زیرساخت نظارتی و از سامانه مدیریت

کارت سوخت برای پل ارتباطی بین نظام بانکی و نظام مدیریت سوخت کشور استفاده می‌شود.

زندان یا وثیقه سنگین در انتظار اجاره‌دهندگان حساب
چندی پیش محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه در مصاحبه‌ای به پولشویی گسترده در کشور اشاره کرده بود. بر این اساس، بانک مرکزی با هدف مبارزه با پولشویی و انتظام به ورود و خروج نقدینگی و ارز در کشور، بخشنامه اصلاح مبلغ تراکنش‌های بانکی که مهم‌ترین بند آن به محدودیت خرید از کارت‌خوان‌ها در طول یک شبانه‌روز با سقف ۵۰ میلیون اشاره داشت را به شبکه بانکی ابلاغ کرد.

اما این بخشنامه بانک مرکزی با هدف ایجاد محدودیت در تراکنش به وسیله هر کارت ملی منجر به رویکرد جدید سودجویان در اجاره حساب‌های بانکی برای اقدام به پولشویی شده است. به گزارش ایپنا، بسیاری از سفته‌بازان و دلال‌های خارجی که در کشورهای همسایه با بهره‌گیری از کارت‌خوان بانک‌های داخلی اقدام به خریدوفروش ارز در مبالغ بالا می‌کردند فعالیت‌شان با ابلاغ این بخشنامه با محدودیت مواجه شد که برای حل این مشکل اقدام به افتتاح حساب در بانک‌های متعدد کردند تا از طریق کارت‌بانک‌های مختلف خریدهای ارزی خود را انجام دهند. ازاین‌رو بانک مرکزی در جدیدترین اقدام خود در زمان مناسب با ابلاغ بخشنامه محدودیت خرید تا سقف ۱۰۰ میلیون تومان برای هر کد ملی این اقدام دلالان را خنثی کرد.

آگاهی بانک مرکزی از جزئیات هر تراکنش
براساس مشاهدات میدانی ایپنا، دلالان و کلاهبرداران برای خریدوفروش ارز در مبالغ بالا و همچنین قاچاقچیان به‌منظور اقدام به پولشویی با اعمال محدودیت اخیر از سوی بانک مرکزی در اقدامی جدید با اعلام فراخوان اقدام به اجاره حساب‌های بانکی در مقابل پرداخت ماهانه ۲میلیون تومان کرده‌اند. این در حالی است که براساس قوانین جدید بانک مرکزی ارسال کد ملی دارنده کارت در تمام تراکنش‌های kartی به هنگام پاسخ تراکنش اجباری است. همچنین درج «بابت» در تمام دستور پرداخت‌های ارسالی در سامانه‌های ساتنا و پایا اجباری است.

این تدابیر به بانک مرکزی امکان می‌دهد از این موضوع که هر تراکنش به‌وسیله چه شخصی و بابت چه موضوعی در ساتنا و پایا انجام می‌گیرد، آگاهی یابد. ازاین‌رو افرادی که با اعلام فراخوان از سوی

پس‌لرزه‌های مبارزه با پولشویی

۳ گروه مترصد برهم ریختن آرامش بازار ارز

مالی بانک مرکزی نشان می‌دهد داستان از کجا آب می‌خورد. بانک مرکزی اخیرا با برداشتن بار روانی بازار ارز توانسته است دلار را به مدار ۹ تا ۱۰ هزار تومان بازگرداند. در عین حال کند شدن سرعت چرخش پول در عین مقابله با پولشویی و شفاف‌سازی نقل و انتقالات پول از موارد تاثیرگذار در این حوزه تلقی می‌شود. به نظر می‌رسد این اقدام بسان آبی است که در خوابگاه مورچگان ریخته شده است. شفاف‌سازی نقل و انتقالات مالی حالا آنها را که از محل این عدم شفافیت سود بالایی را سرازیر جیب‌های‌شان می‌کردند، ناراضی کرده است و تحرکات برای مقابله با تداوم این سیاست را در این راستا می‌توان ارزیابی کرد. از سوی دیگر تلاش برای کسب سود از بازاری ملتهب، توسط عده‌ای از دلالان نیز با بازگشت آرامش و کنترل بازار ارز رویایی از دست رفته است از این رو، آشفتگی این بازار می‌تواند شرایط مساعدی را برای ماهیگیری از آب گل‌آلود فراهم کند.

خط خبری به راه افتاده در تلگرام و دیگر شبکه‌های اجتماعی، در این راستا می‌تواند منافع آنها که پولشویی می‌کنند و کسانی که از قبل

رئیس کل بانک مرکزی از توقف پولشویی از طریق چک‌های تضمینی و کارت‌های بانکی خبر داد

به کار گیری فناوری برای نظارت بازار پول و ارز



دلالان، حساب‌های بانکی و کد ملی خود را در ازای دریافت مبالغی در اختیار سودجویان قرار می‌دهند، در فرآیند پولشویی در مدل جدید شناسایی‌شده و شریک جرم این افراد محسوب شده و مطابق قانون مجازات می‌شوند.

اجاره حساب‌های بانکی روش جدید پولشویی

در حال حاضر قاچاقچیان با اعمال محدودیت‌های فوق روش اجاره حساب اشخاص مختلف را جایگزین مدل قبلی که به‌طور سنتی از طریق سیستم بانکی و روش انفجار ستاره که در آن افتتاح یک حساب سپرده‌ای با پول‌های مختلط کثیف و پاک انجام می‌شد و با سفارش‌های مکرر از طریق حواله‌های کتبی، تلگرافی، تلفنی و فکس پول‌ها به حساب‌های متعدد در کشورهای گوناگون منتقل می‌شد، کرده‌اند. ازاین‌رو عواقب خطرناکی برای اشخاصی که حساب‌ها و کد ملی خود را در اختیار این افراد قرار می‌دهند، در انتظار است.

تشکیل پرونده برای اجاره‌دهندگان حساب

براساس تعریفی که قانون‌گذار از جرم پولشویی کرده است، اگر کسی درآمد نامشروع و غیرقانونی که از منظر قانون‌گذار نحوه کسب آن درآمد مجرمانه باشد، به دست بیاورد (مثلا فردی از کسی یا کسانی کلاهبرداری کرده باشد یا درآمدی از محل خریدوفروش مواد مخدر یا مشروبات الکلی و غیره به دست آورده باشد) و وجوه حاصله را به حساب‌های مختلف ولو اینکه آن حساب‌ها متعلق به اشخاص دیگری باشد ولو به مدت کوتاه واریز کند، صاحب حساب هم‌دست مجرم اصلی محسوب خواهد شد و علاوه بر اینکه ممکن است به جرم معاونت در جرم اصلی، تحت تعقیب قضایی قرار گیرد و محکوم‌به مجازات مقرر برای آن جرم شود به‌صورت مستقل به جرم پولشویی علیه وی پرونده تشکیل می‌شود و مورد تعقیب قضایی و مراجع انتظامی و امنیتی قرار گیرد.

بر این اساس، کسی حساب و کد ملی خود را به فرد دیگری اجاره می‌دهد و به نحو فوق وجوهی که منشأ آن‌ها از اعمال مجرمانه بوده را در حساب خود نگهداری می‌کند یا موجب نقل‌وانتقال آن می‌شود علاوه بر معاونت در جرم اصلی و تحمل مجازات مقرر برای آن جرم، به جرم پولشویی که مجازات آن استرداد تمام وجوه تراکنش شده و سود بانکی مقرر و همچنین جزای نقدی به میزان یک‌چهارم مبالغ تراکنش شده (عواید حاصل از جرم) محکوم می‌شود.

رشد قیمت‌ها سود می‌برند را تامین نماید.

خبرهای تازه‌ای در راه است

در عین حال گروه سوم نفع‌برنده از این سیاست نیز بی‌تردید تحریم‌کنندگان ایران است. آنها که پیشتر بحران ارزی رخ داده در ایران را ثمره فعالیت‌های محدودکننده‌شان علیه ایران می‌دانستند و دست در دست پولشویان و دلالان، اقتصاد ایران را نشانه رفته بودند، از ثبات بازار ارز برآشفته شده و خط جدیدی را علیه ایران تدارک می‌بینند. بانک مرکزی نه امروز که پیش‌تر نسبت به تحریف سخنان رئیس کل بانک مرکزی و دروغ‌پردازی از زبان وی هشدار داده بود. همتی خود نیز در صفحه شخصی‌اش و در مصاحبه‌های رسمی مردم را از افتادن در دام دلالان بر حذر داشته است.

به نظر می‌رسد آنچه در روزهای پایانی هفته گذشته با ورود دلار به کانال ۹ تا ۱۰ هزار تومان رخ داده آغاز آتش توپخانه‌ای باشد که علیه ایران تدارک دیده شده است و باید در هفته پیش‌رو و در روزهای آتی در انتظار اتفاقات تازه‌تر بود.

نماگر بازار سهام



طی هفته گذشته رقم خورد

رشد ۵۰ درصدی

حجم معاملات بورس کالای ایران

در هفته منتهی به ۲۲ آذرماه، ۳۱۳ هزار و ۳۱۱ تن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۲ هزار میلیارد ریال در بورس کالای ایران مورد داد و ستد قرار گرفت که نسبت به هفته ماقبل به ترتیب رشد ۵۰ و ۳۵ درصدی را در حجم و ارزش معاملات تجربه کرد. به گزارش «کالا خبر»، طی هفته اخیر، در تالار محصولات صنعتی و معدنی، ۳ هزار و ۷۳۹ تن انواع کالا به ارزش یک هزار و ۳۱۰ میلیارد ریال معامله شد. در این تالار ۲۲۰ تن فولاد، یک هزار و ۸۰۰ تن مس، یک هزار و ۵۰۰ تن آلومینیوم، ۱۰۰ تن شمش روی، ۹ تن کنسانتره فلزات گرانبها، ۱۱۰ تن کنسانتره مولیبدن و یک کیلوگرم شمش طلا از سوی مشتریان خریداری شد. همچنین در هفته معاملاتی مذکور در دو بخش داخلی و صادراتی تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی، ۲۶۹ هزار و ۲۳ تن انواع کالا به ارزش بیش از ۱۱ هزار میلیارد ریال به فروش رسید. در این تالار ۶۴ هزار و ۲۶۰ تن وکیوم باتوم، ۱۲۰ هزار و ۵۵ تن قیر، ۵۵ هزار و ۱۹۲ تن مواد پلیمری، ۲۷ هزار و ۲۳ تن مواد شیمیایی، ۷۹۰ تن گوگرد، ۲ هزار تن سلاپس واکس و ۱۳۰ تن عایق رطوبتی معامله شد. تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران نیز طی هفته مذکور، شاهد معامله ۴۰ هزار تن گندم خوراکی بود. همچنین ۵۴۹ تن کالا اعم از نخ پلی استر و ضایعات فلزی نیز با ارزش ۶۸ میلیون ریال در بازار فرعی بورس کالای ایران به فروش رسید.

تحقق شفافیت اقتصادی به واسطه فعالیت بورس کالا

مشاور عالی رئیس اتاق تهران گفت: در مقطع کنونی، اصلی‌ترین هدف بورس یعنی ایجاد شفافیت اقتصادی در کشور است که خوشبختانه این اتفاق به واسطه بورس، تا حدود زیادی محقق شده است. به گزارش تسنیم، ابراهیم بهادرانی گفت: با مقایسه سابقه راهاندازی بورس‌های کالایی معتبر دنیا با بورس کالای ایران و نگاهی به کارکردهای زیاد این بورس در اقتصادها، متوجه می‌شویم که این بازار مدرن مسیر طولانی در پیش دارد؛ در این میان بورس کالا در همین سال‌های فعالیتش، اتفاق‌های مثبت و ارزشمندی برای اقتصاد رقم زده است. مشاور عالی رئیس اتاق تهران گفت: ایجاد رفتار بازاری در اقتصاد به همراه شفافیت در دادوستدها از خدمات اصلی بورس کالا طی این سال‌ها بوده است که همین عامل، زمینه واقعی شدن قیمت کالاها را فراهم کرد. به گفته وی، باید بپذیریم اقتصاد ایران برخلاف دیگر کشورها یک اقتصاد طبیعی نیست و همیشه با مشکلات خاصی دست و پنجه نرم کرده است، به‌طوری که در شرایط مختلف شاهد نوعی از حاکمیت بحران در کشور بوده‌ایم، به همین دلیل بعضاً فرمول‌هایی را در مکانیزم بازار تعریف کردیم، اما با وجود همه این سختی‌ها، بورس کالا اقدامات موثری انجام داده و به خوبی به وظایف خود عمل کرده است. بهادرانی افزود: نکته حائز اهمیت در مقطع کنونی، اصلی‌ترین هدف بورس یعنی ایجاد شفافیت اقتصادی در کشور است که خوشبختانه این اتفاق به واسطه بورس، تا حدود زیادی محقق شده است. وی اظهار داشت: در این سال‌ها ورود انواع کالا به بورس چشم فعالان بازار را به قیمت‌های واقعی و ایجاد رقابت در تولید آشنا کرده است، به همین دلیل می‌توان گفت که بورس کالا در شفافیت اقتصادی کشور تاثیر بسزایی داشته است.

را برای سال آینده میلادی افزایشی پیش‌بینی می‌کنند، بنابراین به نظر می‌رسد که با صبر و حوصله و تحلیل اطلاعات و انتخاب شرکت‌هایی که پتانسیل و بنیاد قوی دارند می‌توان انتظار بازده مناسب داشت.

رسد و حجم معاملات آن تا رقم ۷۹۲ میلیون سهم و اوراق مالی افزایش یافت.

خروج بازار سرمایه از فاز بدبینی

کارشناسان معتقدند اگرچه به نظر می‌رسد گزارش‌های خوب مربوط به عملکرد ماهانه شرکت‌ها، تا حدودی بازار سرمایه را از فاز بدبینی دور کرده باشد، اما طی هفته‌های اخیر ریسک افزایش تحریم‌ها برای فعالان بازار سرمایه برجسته شده و این موضوع در کنار کاهش قیمت جهانی نفت، کاهش قیمت ارز، کاهش مقدار فروش نفت کشور و نیز موضوعات پیرامون تصویب FATF، ابهام فعالان بازار سرمایه را نسبت به آینده بیشتر کرده است. در همین زمینه، ولی نادی‌قمی، کارشناس بازار سرمایه در گفت‌وگو با سنا و با اشاره به اینکه سرمایه‌گذاری در بازار سهام ورود به دنیای ریسک است نه ابهام، گفت: معمولاً افراد در مواجهه با توزیع احتمالات نامعلوم (مهم)، تمایل به پذیرش ریسک سرمایه‌گذاری ندارند و در صورت سرمایه‌گذاری، نرخ بازده بسیار بالایی طلب می‌کنند، بنابراین ابهام به نوبه خود موجب کاهش قیمت سهام می‌شود.

او توضیح داد: از طرف دیگر با توجه به رشد سریع قیمت سهام شرکت‌ها در طول ماه‌های شهریور و مهر سال جاری، انتظارات سرمایه‌گذاران برای کسب بازده‌های کوتاه‌مدت و آنی افزایش یافته است. بنابراین با عنایت به صبر و حوصله کم فعالان بازار سرمایه و علاقه‌مندی آنها به حرکت‌های سریع قیمت سهام، توجه‌شان به مولفه‌های ایجاد ارزش کم شده است.

این کارشناس بازار سرمایه همچنین گفت: سرمایه‌گذاران، بیشتر به کاهش فعلی قیمت نفت و محصولات پتروشیمی توجه می‌کنند و به پیش‌بینی موسسات معتبر از افزایش قیمت نفت و سایر مواد خام وزن (اهمیت) بسیار کمی می‌دهند. لذا می‌توان گفت که بازار سهام در حال حاضر تحت تاثیر باورها و احساسات آنی سرمایه‌گذاران قرار گرفته است و شرایط نسبتاً خوب بسیاری از شرکت‌ها در سال جاری در نظر گرفته نمی‌شود.

نادی قمی با بیان اینکه شرایط حال حاضر بازار سهام، تا حدودی حاصل بیش‌واکنشی سرمایه‌گذاران طی ماه‌های گذشته است، بیان کرد: این بیش‌واکنشی و رشد سریع قیمت سهام بازده‌ای را نصیب سرمایه‌گذاران کرد که ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاران را روی سهام شرکت‌های نامطمئن افزایش داد.

وی با اشاره به اینکه در واقع پول حاصل از بُرد سهام، به طور غیرمنطقی صرف خرید سهام شرکت‌های نامطمئن شد و ریسک بازار سهام را افزایش داد، ابراز داشت: به نظر می‌رسد گزارش‌های خوب مربوط به عملکرد ماهانه شرکت‌ها، تا حدودی بازار سرمایه را از فاز بدبینی دور کرده باشد. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: برآورد می‌شود که گزارش عملکرد فصل سوم شرکت‌ها نسبت به دو فصل و مدت مشابه سال قبل بهتر باشد. در کنار آن، کاهش نرخ بازده بدون ریسک (نرخ سود سپرده‌ها) که از سوی بانک مرکزی دنبال می‌شود، به تدریج اثر مثبت خود را بر روی بازار سهام خواهد گذاشت. نادی قمی در پایان با بیان اینکه تغییر روند بازار سهام مستلزم افزایش قیمت نفت و مواد خام در بازارهای جهانی است، اظهار داشت: بسیاری از موسسات معتبر بین‌المللی قیمت نفت

در آخرین روز معاملاتی بورس و فرابورس ایران در هفته گذشته شاخص کل حدود ۸۸۰ واحد افت کرد. در ابتدای این هفته نیز این شاخص با ادامه کاهش قیمت‌ها روند کاهشی را تجربه کرد و بانکی‌ها، فلزی‌ها و خودرویی‌ها دست به دست هم دادند تا شاخص‌های بازار کاهش یابد. در نتیجه، شاخص بورس دیروز شنبه با عقب‌نشینی ۸۶۰ پله‌ای در جایگاه ۱۶۴ هزار و ۴۹۱ واحدی ایستاد.

به گزارش ایسنا، در نخستین روز هفته با باز شدن معاملات بورس اوراق بهادار تهران، فعالان بازار شاهد افت آرام بیشتر قیمت‌ها بودند. در نتیجه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۸۶۰ واحد کاهش یافت و به رقم به ۱۶۴ هزار و ۴۹۱ واحد رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۹۱ واحد کاهش تا رقم ۲۷ هزار ۶۵۱ پایین رفت.

در این ساعات معاملاتی شاخص آزاد شاور با ۹۹۶ واحد کاهش تا رقم ۱۷۶ هزار و ۴۹۶ پایین رفت و شاخص بازار اول و دوم هر یک به ترتیب ۷۳۳ و ۱۲۳۲ واحد کاهش پیدا کردند.

گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید بانک ملت و سرمایه‌گذاری پتروشیمی خلیج فارس هر یک به ترتیب ۱۱۲، ۱۱۰ و ۷۰۹ واحد تاثیر کاهنده در شاخص‌های بازار سرمایه داشتند. اما گروه مینا، پتروشیمی خارک و معدنی و صنعتی گل‌گهر هر یک به ترتیب ۵۷، ۲۸ و ۲۷ تاثیر افزایشده سعی کردند شاخص بازار را تقویت کنند. در گروه محصولات شیمیایی نوسان قیمت سهام‌ها اکثراً کمتر از ۲ درصد رو به بالا یا پایین بود. در این گروه ۵۹ میلیون سهم به ارزش نزدیک به ۲۹ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت. از جمله گروه‌های پرمعامله در اولین روز معاملات بورس تهران در این هفته گروه خودرو و ساخت قطعات بود که ارزش معاملات آنها به بیش از ۱۵ میلیارد تومان رسید و همچنین حجم معاملات به رقم ۲۸۳ سهم اوراق مالی رسید. اما در نهایت بسیاری از نمادهای این گروه با کاهش قیمت بیش از ۲ درصد در قیمت پایانی مواجه شدند.

گروه بانک‌ها و موسسات اعتباری از دیگر گروه‌هایی بودند که روی شاخص‌های بازار تاثیر کاهنده داشتند. در برخی از نمادهای این گروه از جمله بانک ملت صف فروش مشاهده شد. بانکی‌ها نیز نسبت به دیگر گروه‌ها از ارزش معاملات بالایی برخوردار بودند؛ به طوری که ارزش معاملات آنها به بیش از ۴۵ میلیارد تومان رسید. استخراج کانه‌های فلزی نیز عمدتاً با کاهش قیمت روبه‌رو شدند و نمادهای موجود در این گروه در جهت کلیت بازار کاهش قیمت را شاهد بودند. در گروه فرآورده‌های نفتی کک و سوخت هسته‌ای قیمت سهام‌ها عمدتاً کمتر از یک درصد به سمت بالا و پایین نوسان کرد. در این گروه ۱۸ میلیون سهم به ارزش بیش از ۱۲ میلیارد تومان مورد داد و ستد قرار گرفت.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۳۴۶ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن ۱.۲ سهم و اوراق مالی بود. همچنین تعداد معاملات این بازار رقم ۱۱۸ هزار ۳۷۸ نوبت را تجربه کرد.

شاخص کل فرابورس نیز با ۸.۷ کاهش رقم ۱۸۴۲ واحدی را تجربه کرد. ارزش معاملات این بازار به رقم ۳۵۴ میلیارد تومان



آگهی برگزاری مناقصه عمومی شماره ۶۵۱۴۳/پ ر پ
همراه با ارزیابی کیفی مناقصه گران

هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران «هما»
(کفش فرم کارکنان)

هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد نسبت به انتخاب پیمانکاران ذیصلاح پس از ارزیابی کیفی و برگزاری مناقصه اقدام نماید.

- ۱- نوع مناقصه : عمومی - یک مرحله ای (فشرده)
- ۲- مناقصه گزار : هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران به آدرس تهران - فرودگاه مهرآباد - ادارات مرکزی "هما"
- ۳- موضوع مناقصه: تهیه ۱۹۱۲ جفت کفش باتوان (کابین) از کارکنان پروازی هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران "هما"
- ۴- مدت قرارداد : از ابلاغ قرارداد به مدت ۶ ماه
- ۵- محل خرید و ارائه پیشنهادات: تهران - فرودگاه مهرآباد - ادارات مرکزی هما - ساختمان پشتیبانی - واحد امور پیمان و رسیدگی پشتیبانی - اطلاق ۳۰۱ تلفنهای تماس : ۴۶۶۲۳۱۴۵ و ۴۶۶۲۴۴۳۰
- ۶- نحوه در یافت اسناد مناقصه : داوطلبان می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه به هریک از طرق ذیل اقدام نمایند :
الف - از تاریخ ۹۷/۹/۲۴ لغایت روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۵ طی ساعات اداری (ساعت ۹ صبح الی ۱۵ بعداز ظهر) با در دست داشتن معرفی نامه به همراه کپی برابر اصل گواهینامه صلاحیت پیمانکار صادره از اتحادیه صنف کفاشان تهران یا سایر مراجع صلاحیت دار، اصل فیش واریزی بانکی به مبلغ ۱۰۹۰۰۰۰ ریال به حساب سبیا شماره ۰۱۰۵۷۰۵۹۸۹۰۰۶ بانک ملی ایران به نام شرکت هواپیمایی جمهوری اسلامی ایران اقدام نمایند (پنج شنبه ها تعطیل می باشد) .
ب- از طریق شبکه اطلاع رسانی اینترنتی <http://iets.mporg.ir>.
- ۷- مهلت تحویل پیشنهادات: حداکثر تا ساعت ۱۵ بعد از ظهر روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۰/۱۶
- ۸- تاریخ و محل گشایش پاکات: ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۷/۱۱/۸ در اتاق جلسات ساختمان پشتیبانی .
- ۹- میزان تضمین فر آیند ارجاع کار : برابر ۲۱۰۰۰ر ۲۲۰۰۰ ریال (به شرح مندرج در بند ۵ برگ شرایط)
- ۱۰- میزان تضمین انجام تعهدات: ۱۰ درصد مبلغ پیشنهاد قیمت .
- ۱۱- مناقصه گرانی که نسبت به تهیه اسناد مناقصه از طریق سایت (<http://iets.mporg.ir>) اقدام می نماید می بایست در زمان ارائه پیشنهادات، کپی برابر اصل گواهینامه صلاحیت پیمانکار صادره از اتحادیه صنف کفاشان تهران یا سایر مراجع صلاحیت دار را به واحد امور پیمان و رسیدگی ارائه نمایند. در غیر اینصورت از پذیرش پیشنهادات خودداری خواهد شد.

توضیحات:

- رعایت کلیه شرایط عمومی و خصوصی مندرج در اسناد مناقصه الزامی است .
- محل کار شرکت و یا تولیدکنندگان لزوماً باید بیش از ۵ فروشگاه در شهر تهران و همنطور بیش از یک فروشگاه در شهرستانها و داشتن مجوز تولید و کارخانه .
- هزینه چاپ آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد .
- داشتن سابقه کاری مرتبط از زمان تاسیس حداقل ۱۵ سال الزامی است و داشتن سابقه کار با ابرلاین ها و سازمان های دولتی ضروری است .
- برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت <http://iets.mporg.ir> مراجعه گردد .



روابط عمومی
جمهوری اسلامی ایران "هما"

م.الف ۳۳۰۸

اخبار

عامل گرانی آجیل شب یلدا چیست؟

رئیس اتحادیه خشکبار و آجیل فروش اعلام کرد که امسال قیمت آجیل و خشکبار در بازار شب یلدا نسبت به پارسال حدود ۸۰درصد افزایش یافته که کمبود تولید و عرضه و دلالتی تاجران افغانستانی عوامل اصلی این نوسانات است.

به گزارش ایسنا، امسال بازار انواع آجیل در آستانه شب یلدا وضعیت نامناسبی را تجربه می کند و مردم شاهد قیمت‌های عجیب و غریبی از این محصولات خشکباری همچون پسته، گردو و ... هستند. البته چندی پیش محمود ابطحي – رئیس انجمن پسته – کاهش تولید پسته به یک پنجم میزان تولید سال گذشته را از عوامل گرانی این محصول باغی اعلام کرده و گفت: مردم امسال را تحمل کنند و کمتر پسته خریداری کنند تا سال آینده تولید و بازار این محصول اصلاح شود.

اما مصطفی احمدی – رئیس اتحادیه خشکبار و آجیل فروش – نظر دیگری در این باره دارد و می گوید که وزارت جهاد کشاورزی می‌تواند به صورت مقطعی ثبت سفارش و واردات این محصولات را در بازه زمانی مشخص و در تناژ تعیین‌شده، باز کند تا بازار آجیل تنظیم شود، چراکه مردم حق دارند این محصولات را به قیمت مناسب برای خود تامین کنند.

وی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: از تیرماه امسال افزایش قیمت انواع آجیل مانند پسته، اتفاق افتاد چرا که تولید آن به حدود ۵۰ تا ۶۰ هزار تن کاهش یافت و از سوی دیگر نیز براساس آمارهای رسمی اعلام‌شده از سوی وزارت جهاد کشاورزی، تولید مغز گردو نیز ۸۰درصد کاهش یافته است، چرا که در اردیبهشت‌ماه امسال درختان گردو با سرمازدگی کم‌نظیری مواجه شدند.

رئیس اتحادیه خشکبار و آجیل‌فروش در ادامه اضافه کرد: از همان زمان به وزارت جهاد کشاورزی اعلام کردیم که اگر می‌خواهد بازار آجیل و خشکبار کنترل شود باید در بازه زمانی مشخص و با تناژ تعیین‌شده و محدود، ثبت سفارش واردات این محصولات را که با کمبود تولید مواجه شده‌اند یا اینکه خشکباری همچون بادام هندی و بادام درختی که تولید داخلی ندارد و بسیار محدود است را، آزاد کند تا قیمت‌ها متعادل شوند.

وی خاطرنشان کرد: گرانی با گران‌فروشی فرق دارد و اتفاقا آجیل‌فروشان سطح شهر قیمت محصولات‌شان ۱۰درصد از ماه‌های گذشته ارزان‌تر شده است، چرا که در این بازه زمانی آنها مشتری می‌خواهند و مردم قدرت و توان خرید ندارند، اما در ماه‌های گذشته تاجار افغانستانی به بازار آجیل ورود پیدا کردند و با خرید پسته، گردو و خشکبار ایرانی، آن را به چند برابر قیمت به کشورهای مختلف می‌فروشتند و این اتفاق در ایام برگزاری مسابقات جام جهانی فوتبال افتاد و افغانستان صادرکننده آجیل ایرانی به روسیه شد و همین عامل باعث گرانی آجیل و خشکبار شد.

قنادی‌ها حق افزایش قیمت ندارند

قیمت شیرینی‌ها اعلام شد

رئیس اتحادیه صنف قنادان تهران، گفت هیچ یک از قنادی‌های تهران، حق افزایش قیمت را ندارند و در صورت مشاهده با آن برخورد می‌کنیم.
علی بهره‌مند، رئیس اتحادیه صنف قنادان تهران، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با تأکید بر ممنوعیت افزایش قیمت در قنادی‌ها گفت: هیچ‌یک از قنادی‌های تهران، حق افزایش قیمت را ندارند و در صورت مشاهده با آن برخورد می‌شود. وی ادامه داد: با توجه به نزدیک شدن شب یلدا به همه قنادی‌ها بخشنامه کرده‌ایم که به هیچ عنوان، قیمت‌ها را افزایش ندهند.

رئیس اتحادیه صنف قنادان تهران، در ادامه از قیمت‌های شیرینی برای واحدهای درجه ۱ خبر داد و گفت: شیرینی تر ۲۶ هزار تومان، دانمارکی ۲۱هزار تومان، زبان و پایپون ۲۱ هزار و ۵۰۰تومان، برنجی ۲۱ هزار و ۵۰۰ تومان، یزدی ۱۵ هزار تومان است. بهره‌مند در پایان با تأکید بر خرید افراد از واحدهای قنادی مجاز، تصریح کرد: افراد در صورت هر گونه تخلف می‌توانند با اتحادیه به شماره ۶۶۹۴۴۹۹ تماس بگیرند و شکایات خود را اعلام کنند تا در اسرع وقت به آن رسیدگی شود.

کولرهای گازی وارداتی، خورندگان اصلی برق

یکی از مصرف‌کنندگان اصلی برق کولرهای گازی است؛ کولرهایسی که عمدتاً به‌صورت وارداتی وارد کشور می‌شوند و متأسفانه از استانداردهای کافی نیز برخوردار نیستند.

به‌گزارش ایسنا، وزارت نیرو اخیراً برای مقابله با پرمصرفی، موضوع افزایش تعرفه مشترکان پرمصرف را مطرح کرده و معتقد است که این طرح تنها با هدف کنترل مصرف پیشنهاد شده و مشترکان به‌راحتی می‌توانند با رعایت مصرف وارد گروه خوش‌مصرف‌ها بشوند. این در شرایطی است که براساس آمار ارائه‌شده توسط مرکز پژوهش‌های مجلس، سالانه ۸۵۰ هزار کولر گازی وارد کشور می‌شود که از این میان ۷۰درصد آن استانداردهای لازم را ندارد. با ورود این تعداد کولر گازی،

هر ساله به اندازه ۲۰۰۰ مگاوات به مصرف برق کشور افزوده می‌شود که این میزان معادل دو برابر ظرفیت نیروگاه هسته‌ای بوشهر است. علاوه بر این، در نگاه کلی به صنعت برق باید به این موضوع نیز توجه شود که سالانه مصرف برق در کشور ۷درصد رشد پیدا می‌کند و اگر این میزان رشد همچنان تداوم داشته باشد، تأسیسات این صنعت هر ۱۰ سال باید دو برابر شود و طبق اعلام محمدحسن متولی‌زاده –مدیرعامل تائیر – حل این مشکل نیز نیازمند ۶۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری جدید است. وی با بیان اینکه برای تامین برق منطقه باید سرمایه‌گذاری زیادی صورت بگیرد، گفت: در سال گذشته، مجموع انرژی برنامه‌ریزی‌شده از نیروگاه برق‌آبی بالغ بر ۱۱۵ هزار مگاوات ساعت بوده است و در سال جاری به‌منظور تداوم انرژی با اقدامات مدیریت مصرف، میزان دریافت انرژی از واحدهای برق‌آبی ۵۰درصد کاهش یافت و میزان خاموشی از نظر انرژی اعمال‌شده کمتر از ۳ درصد است. شرایط صنعت برق، بیانگر لزوم تغییر رفتار در الگوهای مصرفی است که باید مورد توجه تمام سازمان‌ها، بخش‌ها و اعضای جامعه قرار گیرد، چراکه تنها از این طریق است که می‌توان روشنایی را برای انرژی حفظ کرد و به‌نظر می‌رسد که در این شرایط با دقت در انتخاب کولر گازی مناسب و رعایت اصول مصرف، می‌توان تا حد زیادی به این مهم دست یافت.

یک مقام مسئول گفت معضل اصلی موجود در بین تولیدکنندگان فرش دستبافت، زیرساخت‌های نامتعارف است.

عبدالله بهرامی، مدیرعامل اتحادیه سراسری تعاونی تولیدکنندگان فرش دستبافت ایران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره وضعیت این صنف اظهار کرد: تعاونی تولیدکنندگان فرش دستبافت از نظر قانونی مشکلی ندارد و معضل اصلی موجود در این صنف زیرساخت‌های نامتعارف است.

وی با اشاره به وجود ۳۷۰۰ تعاونی گفت: این تعاونی‌ها از نظر منابع انسانی و منابع مالی درگیر مشکلات متعددی هستند، به عبارتی با کمبود سرمایه دست و پنجه نرم می‌کنند.

بهرامی خواستار عدم تشکیل مجدد تعاونی‌ها شد و بیان کرد: تعاونی‌ها تنها به لحاظ کمیت گسترش یافته‌اند و درخصوص کیفیت

افزایش قیمت مواد پروتئینی عامل اصلی هجوم افراد برای خرید مرغ است

یک مقام مسئول گفت افزایش قیمت گوشت قرمز دلیل اصلی ازدیاد تقاضا برای خرید مرغ و افزایش نرخ این کالا در بازار به شمار می‌رود. محمد یوسفی، رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره دلایل افزایش قیمت مرغ در بازار اظهار کرد: افزایش قیمت گوشت قرمز و کاهش قدرت خرید دهک‌های پایین جامعه دلیل اصلی ازدیاد تقاضا برای خرید مرغ و افزایش نرخ این کالا در بازار به شمار می‌رود.

وی افزود: با توجه به افزایش تقاضا برای خرید مرغ، به نظر می‌رسد که معاون بهبود تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی باید تمهیداتی

برای افزایش تولید و کاهش ضایعات به کار گیرد.

یوسفی با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه مرغ در بازار وجود ندارد، بیان کرد: این در حالی است که به سبب ازدیاد تقاضا، قیمت مرغ با نوساناتی در بازار روبه‌روست.

رئیس انجمن پرورش‌دهندگان مرغ گوشتی از افزایش ۲.۵ برابری هزینه‌های تولید خبر داد و گفت: با توجه به افزایش قیمت نهاده‌های دامی، مرغداران جرات جوجه‌ریزی از ترس گرسنگی مرغ‌های‌شان را ندارند.

وی، نرخ کنونی هر کیلو ذرت تحویل به مرغداران در تهران را یک

کمبودی در توزیع اقلام اساسی وجود ندارد

کاهش قیمت برنج خارجی در راه است

سبب افزایش نرخ حلب و قوطی با نوساناتی در بازار روبه‌رو شده است. رئیس اتحادیه بنکداران مواد غذایی با اشاره به دلایل افزایش قیمت رب گوجه در بازار بیان کرد: قیمت رب گوجه به دلیل رونق صادرات گوجه فرنگی با نوساناتی در بازار روبه‌رو شد، چرا که به دنبال افزایش چشمگیر نرخ دلار در ماه‌های اخیر و قیمت پایین کالاهای ایرانی در بازارهای خارجی، صادرات از جذابیت خاصی برخوردار بود.

به گفته وی، با رفع ممنوعیت صادرات رب گوجه انتظار می‌رود که تنها مازاد بر نیاز کشور به بازارهای هدف صادر شود تا قیمت رب گوجه مجدداً در بازار داخل افزایش نیابد.

آقایطاهر درباره ضرورت خروج غیرقانونی کالاهای اساسی از مرزهای کشور گفت: در بسیاری کالاهای شاهد خرید روزانه مرزنشینان کشورهای همسایه از ایران هستیم در حالی که انتظار می‌رود با تشدید نظارت‌های بیشتر از خروج کالا جلوگیری شود چراکه به واردات کالاهای اساسی ارز ۴۲۰۰ تومان اختصاص یافته است.

اقیانوسیه بیان کرد: برگزاری این اجلاس برای کشور ما وجهه سیاسی مطلوبی دارد همچنین زمینه همکاری‌های بیشتر میان ایران و سایر کشورها را فراهم می‌آورد.

بهرامی درباره وضعیت صادرات فرش دستبافت در دوره تحریم‌ها تشریح کرد: در حال حاضر بهترین فرصت برای بخش فرش دستبافت است تا تحریم‌ها را دور بزند همچنین می‌توان مواد مورد نیاز کشور را با این کالا تبادل کرد.

مدیرعامل اتحادیه سراسری تعاونی تولیدکنندگان فرش دستبافت ایران در پایان درباره قیمت فروش فرش دستبافت تصریح کرد: قیمت مواد اولیه به دلیل اینکه کنترلی روی آن وجود ندارد افزایش یافته است که این امر در نهایت سبب افزایش قیمت تمام‌شده تولیدات می‌شود، بنابراین دولت باید برای مدیریت کلان این امر وارد میدان عمل شود.

افزایش قیمت مواد پروتئینی عامل اصلی هجوم افراد برای خرید مرغ است

هزار و ۵۵۰ و کتجاله سویا ۲ هزار و ۸۰۰ تومان اعلام کرد و افزود: قیمت این نهاده‌های دامی به سبب افزایش هزینه‌های حمل و نقل دستخوش تغییر و تحولاتی در بازار قرار گرفته است. یوسفی با اشاره به تصویب قیمت ۹۸۰۰ تومانی برای مرغ از سوی سازمان حمایت گفت: با توجه به افزایش هزینه‌های تولید، این نرخ برای تولیدکنندگان صرفه اقتصادی ندارد.

ایمن مقام مسئول در پایان درباره آخرین وضعیت بازار مرغ طی روزهای آتی، تصریح کرد: بنده معتقدم که قیمت مرغ تا بهمن‌ماه افزایش چندانی نخواهد داشت.

کاهش قیمت برنج خارجی در راه است

رئیس اتحادیه بنکداران مواد غذایی از کاهش قیمت برنج خارجی خبر داد و افزود: با توجه به آنکه واردات برنج یک ماه زودتر از موعد آزاد شد، بنابراین این امر در کاهش قیمت برنج خارجی در تناژ بالا تاثیر بسزایی داشت که با این وجود پیش‌بینی می‌شود، با ورود برنج‌های جدید، قیمت در خرده‌فروشی کاهش یابد.

وی با اشاره به اینکه قیمت حبوبات، شکر و روغن در ۱۵ روز اخیر

از ثبات نسبی در بازار برخوردار بوده است، اظهار کرد: با وجود آنکه کارخانه‌های روغن سود خرده‌فروش و عمده‌فروش را بر قیمت درج‌شده روی کالا لحاظ نکرده‌اند، هم‌اکنون شاهد فروش محصول با نرخ‌های متفاوت در مغازه‌ها هستیم.

آقایطاهر در پایان تصریح کرد: با توجه به روند فعلی بازار، پیش‌بینی می‌شود که اگر اتفاق خاصی در سیاست‌ها و بازارهای جهانی رخ ندهد،

قیمت کالاهای نوسانی نخواهد داشت و تنها با تقویت پول ملی باید قدرت خرید خانوار را افزایش دهیم.

اخبار

تولید خودرو ۵۷درصد کاهش یافت

براساس جدیدترین گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت تولید انواع خودرو در آبان‌ماه امسال با کاهش ۵۷.۴ درصدی همراه بوده است.

در این مدت تولید انواع خودرو از ۱۳۵ هزار و ۴۰۲ دستگاه در آبان‌ماه ۱۳۹۶ به ۵۷ هزار و ۶۲۷ دستگاه کاهش یافته است.

آبان ماه امسال تولید انواع سواری با کاهش ۵۸.۲درصدی همراه بوده و از ۱۲۶ هزار و ۱۳۵دستگاه در آبان‌ماه سال گذشته به ۵۲ هزار و ۷۲۳دستگاه رسیده است.

در این مدت تولید انواع ون نیز ۷۳.۲ درصد کاهش یافته و از ۶۷ دستگاه در آبان‌ماه ۱۳۹۶ به ۱۸دستگاه کاهش یافته است.

تولید انواع وانت نیز با کاهش ۴۶درصدی همراه بوده و از ۷۵۶۹ دستگاه در آبان ماه سال گذشته به ۴۰۸۴ دستگاه رسیده است. آبان ماه امسال تولید انواع اتوبوس نیز نزدیک به ۱۰۰درصد کاهش یافته و با افت ۹۹.۴درصدی از ۱۶۳ دستگاه در آبان‌ماه ۱۳۹۶ به یک دستگاه رسیده است.

تولید انواع کامیونت، کامیون و کشنده نیز ۵۲.۶درصد کاهش یافته و ۱۳۴۵ دستگاه در آبان‌ماه سال گذشته به ۶۳۷ دستگاه کاهش یافته است.

در این مدت تنها تولید مینی‌بوس و میدلباس افزایش یافته و با رشد ۳۳.۳درصدی از ۱۲۳دستگاه در آبان‌ماه ۱۳۹۶ به ۱۶۴ دستگاه رسیده است.

در هشت ماهه امسال نیز تولید انواع خودرو با کاهش ۲۴.۹درصدی همراه بوده و از ۹۶۰ هزار و سه دستگاه در هشت ماهه نخست سال گذشته به ۷۲۱ هزار و ۳۶۳ دستگاه کاهش یافته است.

بیکاری ۱۶۰ هزار نیروی کار قطعه‌سازان

خوابیدن خاموش خطوط تولید خودروسازان

اعضای انجمن قطعه‌سازان خودرو با بیان اینکه خوابیدن خاموش خطوط تولید خودروسازان را شاهد هستیم، گفت: ظرف ۴۵ روز اخیر حتی یک سنت هم از کونولن بانک برای صنعت قطعه جابه‌جا نشده است.

شاهپور سامعی، نایبرئیس انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو در نشست خبری روز گذشته با خبرنگاران درخصوص وضعیت صنعت قطعه‌سازی گفت: در حوزه پولی و ارزی بزرگترین مشکلی که در سال ۹۷ وجود داشت، ارزی‌ری بود که بر این اساس هر خودرو حدود ۲هزار دلار ارزی‌ری دارد که این یک اتفاق عام در صنعت خودرو است، این در حالی است که از ابتدای امسال به دلیل تحریم و فشارهای تحریم خاص بر صنعت خودرو، این صنعت تحت فشار قرار گرفت و وعده دولتمردان نیز محقق نشد.

وی افزود: سهمیه‌های ارزی در مقطعی از زمان با مشکل مواجه شد و جلدوی نقل و انتقال ارزی گرفته شد؛ البته تولید خودرو کاهش یافته و همچنان در حوزه تامین ارز مشکلاتی وجود دارد؛ این در حالی است که بانک مرکزی قطعه‌سازان را به دریافت ارز از صادرکنندگان و پتروشیمی‌ها هدایت کرد، اما این امر ما را با مشکلاتی مواجه کرد و پتروشیمی‌ها علاوه بر اینکه به ما ارز ندادند، قیمت اعلامی از سوی آنها در سامانه نیما نیز ملاک عمل قرار نگرفت.

سامعی گفت: ما مجبور به مراجعه به صراف هستیم تا ارز را بگیرد و در سایر کشورها تحویل دهد؛ این در حالی است که قرار بود کارمزد یک درصد باشد؛ در حالی‌که این ارز با کارمزد یک تا ۱۰درصد جابه‌جا شد و اسناد آن نیز مشخص است. از سوی دیگر، وقتی ارز نیما دریافت شده، کاملاً نرخ آن مشخص است و اسناد در گمرک نیز رصد می‌شود؛ پس جای تقب در این زمینه وجود ندارد و بانک مرکزی کاملاً در این زمینه نظارت می‌کند.

وی با بیان اینکه کونولن بانک چین، در دولت دهم یک موسسه مالی بود که با پول نفت ایران تبدیل به بانک شد، اظهار داشت: با تحریم اعمال‌شده از سوی کونولن بانک، مشکلات بیشتر شد و در عمل، باخ‌خواهی کونولن به اوج رسید و ما تا ۱۳۱کتبر به هر مودی که آنها خواستند، عمل کردیم و اکنون ۴۵ روز است که حتی یک سنت هم برای قطعه‌سازی از جانب کونولن جابه‌جا نشده است. یک هفته است بانک مرکزی تاییدیه لازم را صادر می‌کند ولی کونولن پرونده‌ای را پذیرش نمی‌کند.

سامعی ادامه داد: شرکت‌ها برای خریدهای خارجی یک ماه و نیم تا پنج ماه زمان نیاز دارند که چین کوتاه‌ترین زمان است؛ پس خوابیدن خاموش خطوط تولید خودروسازان را شاهد هستیم و بنابراین تولید روزانه خودروسازان که ۶ هزار دستگاه در روز بود به ۲ هزار دستگاه رسیده است.

نایبرئیس انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو گفت: سال گذشته در همین موقع گشایش اعتبارهای صورت‌گرفته از سوی ما، به شدت کاهش یافت. انبوهی از مطالبات وجود دارد و بانک‌ها برای ارائه تسهیلات همکاری نمی‌کنند. از سوی دیگر بانک‌ها ۱۵درصد از تسهیلات را پیش از پرداخت وام، از قطعه‌ساز دریافت کرده و در حسایی بدون سود نگه می‌دارند.

وی اظهار داشت: بخش خصوصی به شدت قابلیت دور زدن تحریم‌ها را دارد، ولی همکاری لازم با این بخش در داخل صورت نمی‌گیرد. اکنون بدون مبالغه باید گفت که اگر روند کنونی ادامه یابد، سال بعد اثری از صنعت خودرو نیست. از دولت درخواست می‌شود که ۱۰هزار میلیارد تومان به هر یک از خودروسازان با نرخ ۱۶درصدی داده شود تا بتوانند سر پا بایستند.



سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

فروش خودرو با قیمت حاشیه بازار چگونه موفقیت‌آمیز خواهد بود؟



گفته می‌شود قیمت خودروهای باقی‌مانده زیر ۴۵میلیون تومان تا هفته آینده چیزی حدود ۲۰ تا ۳۰درصد افزایش پیدا می‌کند. به گزارش پدال نیوز، قیمت‌گذاری خودرو پس از ماه‌ها، در نهایت در حال شکل گرفتن است و تصمیم‌گیری از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت در حال انجام است. هرچند ظاهراً این بار نیز رویه سابق یعنی قیمت‌گذاری دستوری خودروهای زیر ۴۵میلیون‌تومان حفظ شده است، اما این‌بار خودروسازان برنده اصلی بودند و با کنار رفتن سدی به نام شورای رقابت عملاً قیمت‌گذاری در اختیار خودشان قرار گرفت. رضا رحمانی، وزیر صمت با تایید این مطلب می‌گوید: «در حال حاضر قیمت‌گذاری خودرو به دو بخش تقسیم می‌شود، خودروهای مشمول قیمت‌گذاری و خودروهایی که مشمول نبودند.»

وی می‌افزاید: «خودروسازها طی یک برنامه خودروهایی را که مشمول قیمت‌گذاری نیستند، به قیمت ۵۵درصد پایین‌تر از نرخ حاشیه بازار عرضه می‌کنند که پس‌از مدتی موجب روند کاهشی قیمت در بازار خواهد شد، چراکه به موازات آن افزایش تولید نیز خواهند داشت تا رانت دلالی ایجادشده از بین برود و قیمت در حالت متعادل تری قرار بگیرد.»

فرمول ۵۵درصد مختص خودروهای بالای ۴۵میلیون تومان است
وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین در پاسخ به این سوال که وقتی بازار به مفهوم اقتصادی وجود ندارد و عرضه‌وتقاضا تعیین‌کننده قیمت نیستند، چگونه می‌توان توقع داشت خودرو با قیمت ۵۵درصد زیر نرخ بازار عرضه شود، گفت: «خودروهایی که با فرمول ۵۵درصد قیمت‌گذاری خواهند شد، مشمول قیمت‌گذاری شورای رقابت نیستند

راهکارهایی برای واردات خودرو بدون انتقال ارز

اتفاق نظر بالادستی برای ترخیص خودروهای دپوشده

با این‌حال نه‌تنها گشایشی در این بلاتکلیفی شش‌ماهه حاصل نشده، بلکه دولت در لایحه بودجه سال آینده نیز ردیف درآمدی خود را از محل عوارض و مالیات واردات خودروی صفر در نظر گرفته و این به معنای تمدید این ممنوعیت برای سال ۹۸ است.

راهکارهایی برای واردات خودرو بدون انتقال ارز

رئیس انجمن واردکنندگان خودرو با اشاره به تاثیر ورود خودروهای خارجی به کشور می‌گوید: «واردات خودرو علاوه‌بالا بردن سهم خودروهای باکیفیت، ایمن و بادوام از مجموع خودروهای موجود در کشور و تاثیر بر کاهش آلودگی هوا که هم به‌طور مستقیم و هم از طریق اسقاط چهار خودرو فرسوده به‌ازای هر خودرو وارداتی حاصل می‌شود، می‌تواند درآمد قابل توجهی برای دولت ایجاد کند، زیرا فقط بابت عوارض گمرکی به‌ازای ارزش هر خودرو، ۱۵۰درصد برای دولت درآمدزایی می‌شود.»

کدروش مرشدسلوک می‌افزاید: «در بودجه ۹۸ هیچ رقمی برای درآمدزایی از محل واردات خودرو دیده نشده و درواقع دولت برای لغو ممنوعیت واردات خودرو تصمیمی نگرفته است.»

وی ادامه می‌دهد: «ها راهکارهای خود را برای واردات خودرو بدون انتقال ارز و با استفاده از سرمایه ایرانیان خارج از کشور، بارها مطرح

نایبرئیس هیات مدیره انجمن قطعه‌سازان:

صنعت خودرو به سرعت نور در حال حذف شدن است!

کنونی را تزییق ۲۰ هزار میلیارد تومان به دو خودروسازی کشور دانست و گفت: دولت از اختلاف ارز ۳۸۰۰ تا ۹ هزار تومان را به صورت وام با بهره به صنعت خودرو و قطعه‌سازی تزریق کند تا حجم نقدینگی امروز را بتوان مدیریت کرد.

وی افزود: صنعت خودرو به سرعت نور در حال اتمام فعالیت و حذف شدن است. در ادامه این نشست، محمد شهپری عضو هیات مدیره انجمن قطعه‌سازان ایران، از تعطیلی ۲۶۰واحد قطعه‌سازی و تعدیل ۱۴۰ هزار نفر از ابتدای سال در این صنعت خبر داد.

وی افزود: این رقم بیکاری در صورت ادامه شرایط تا پایان سال به صورت تصاعدی افزایش خواهد یافت. شهپری بیان کرد: فعالان صنعت قطعه‌سازی با حدود ۳۰درصد ظرفیت تولید در حال فعالیت هستند و با این وضعیت نزدیک به ۵۰درصد از خودروها به دلیل نقص قطعه در کف کارخانه دپو شده است. این فعال صنعت قطعه‌سازی تاکید کرد: متأسفانه در حق صنعت قطعه‌سازی جفا شده است و امیدواریم کسی فکری به حال این صنعت کند.

وی افزود: متأسفانه تاکنون متولیان امر قیمت‌گذاری، از شورای رقابت تا سازمان حمایت هیچ تصمیمی درخصوص قیمت خودرو

کرده‌ایم اما باتوجهبه اینکه دولت خود را در شرایط جنگ اقتصادی می‌بیند، باید در کنار دولت ایستاد و دولتمردان نیز نهایتاً باید صلاح کشور را در نظر بگیرند.»

اتفاق نظر بالادستی برای ترخیص خودروهای دپوشده

به گفته مرشدسلوک، دولت باتوجه به نگرانی‌های ارزی و اتخاذ تصمیماتی برای جلوگیری از خروج دلار از کشور، خوش را از درآمد حاصل از واردات خودرو محروم کرده است. وی تصریح می‌کند: «کنون بیش از ۱۵هزار دستگاه خودروی وارداتی در گمرکات مختلف کشور وجود دارد که به دلیل صدور بخشنامه‌های خلق‌الساعه از سوی وزارت صنعت صاحبان آنها نتوانسته‌اند این خودروها را ترخیص کنند. این یعنی دولت از ۱۶۰۰میلیارد تومان عوارض گمرکی چشم‌پوشی کرده است.» رئیس انجمن واردکنندگان خودرو می‌افزاید: «بنابر شنیده‌ها دستورالعمل نحوه ترخیص این خودروها توسط یک تیم کارشناسی از سوی قوای سه‌گانه تدوین و به دفتر معاون اول رئیس‌جمهور ارسال شده و آقای جهانگیری هم آن را برای وزیر صنعت فرستاده تا هم بیش از این به خودروهای مردم خسارت وارد نشود و هم با عرضه این خودروها به بازار در سه‌ماهه آخر سال قیمت‌ها در بازار تحت کنترل قرار گیرد.»

نگرفته‌اند و بدون شک عمق این فاجعه‌ای که در حال رخ دادن است بسیار از آنچه که تصور می‌کنیم بیشتر خواهد بود. این عضو انجمن قطعه‌سازان ایران تصریح کرد: چنانچه چاره‌اندیشی نشود به طور قطع این صنعت نابود خواهد شد. همچنین، مازیار بیگللو دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو، زبان کل قطعه‌سازان و خودروسازان در شش ماهه اول امسال را ۱۱ هزار میلیارد تومان اعلام کرد.

وی گفت: با این تعلل و تاخیری که خصوص اعلام قیمت‌گذاری خودرو صورت گرفته است روزانه دو شرکت خودروسازی و قطعه‌سازی ۱۰۰ میلیارد تومان زیان می‌کنند. بیگللو کل مطالبات براساس قیمت قدیم را ۷ هزار میلیارد تومان اعلام و خاطرنشان کرد: در صورت اصلاح قیمت‌ها، این رقم به ۱۵ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

دبیر انجمن قطعه‌سازان ایران متذکر شد: براساس اعلام سازمان حمایت، قیمت خودروها باید این هفته اعلام شود و ما همچنان منتظر اعلام قیمت‌های جدید هستیم.

بیگللو خاطرنشان کرد: در صورت اصلاح قیمت‌ها، قطعه‌سازان آمادگی دارند بین شش تا هشت هفته تولید را ریکاوری کنند.



نیاز به حمایت بیشتر از شرکت‌های دانش‌بنیان و مراکز رشد

معاون تحقیقات و فناوری دانشگاه علوم پزشکی زنجان گفت اگر بتوانیم ایده‌پردازی کرده و به جوانان در این بخش اجازه فعالیت دهیم، قطعاً تلاش‌ها منجر به ایجاد اشتغال و رفتن به سمت اقتصاد مقاومتی و کاهش وابستگی به کشورهای دیگر خواهد شد. علیرضا شغلی اظهار کرد: دنیای امروز، دنیای تولید شتابان و روزافزون علم و فناوری است. در چنین جهانی که منبعی از اطلاعات و انبوهی از علم که هر روز بر حجم آن در شبکه‌های اجتماعی و فضای مجازی افزوده می‌شود، هرگونه تصمیم‌گیری و اقدام عملی بدون پژوهش و بدون اتکا به دانش و شناخت، قطعاً به بی‌راهه خواهد رفت. وی با بیان اینکه پژوهش و فناوری ضامن توسعه و رشد ملتهاست، تصریح کرد: ایران در تولید علم جایگاه ۱۵ دنیا را دارد که این رتبه بسیار خوبی است؛ چرا که توانسته‌ایم به رغم وجود مشکلات مالی و تحریم که علیه این کشور در دنیا وجود دارد، همچنان این جایگاه را حفظ کنیم.



دریچه

پژوهشگران دانشگاهی تأکید کردند

اهمیت توجه به زیست‌بوم کارآفرینی نوآورانه

کارآفرینی نوآورانه عامل اساسی و کلیدی تکامل و توسعه اقتصادی در میان کشورهای جهان بوده است. در این رابطه، پژوهشگران کشور به اهمیت این موضوع پرداخته و زیست‌بوم ملی کارآفرینی نوآورانه را مورد تحلیل قرار داده‌اند.

به گزارش ایسنا، تحلیل‌های تجربی نشان داده است که هر چقدر سطح فعالیت‌های کارآفرینی نوآورانه در کشوری بالاتر باشد، سطح رشد و توسعه اقتصادی در آن بالاتر خواهد بود. این در حالی است که آمارهای کشور ما و همچنین گزارش‌های جهانی نشان می‌دهند که ایران وضعیت چندان مناسبی در نوآوری و کارآفرینی نوآورانه ندارد. به‌عنوان مثال، رتبه ایران در گزارش نمایه نوآوری جهانی ۲۰۱۷ در میان ۱۲۷ کشور جهان هفتادوچهارم و در گزارش نمایه کارآفرینی جهانی ۲۰۱۷ در میان ۱۲۷ کشور جهان هشتادوپنجم بوده است. حال به عقیده متخصصان، این سؤال مطرح است که چرا در بعضی از کشورهای جهان سطح و میزان کارآفرینی نوآورانه بالا و در بعضی از کشورهای دیگر مانند ایران پایین است؟ اما پاسخ به این سؤال نیازمند شناخت شرایط و عواملی است که به



شکل‌گیری و توسعه این فعالیت‌ها در سطح ملی کمک می‌کنند یا مانع شکل‌گیری و توسعه آن‌ها می‌شوند. ایجاد تحرک در کارآفرینی نوآورانه در کشورهای درحال توسعه (مانند ایران) نیز مستلزم شناخت شرایط و عوامل یادشده است. این مسئله را می‌توان با رویکردهای مختلف مانند اقتصاد کارآفرینی، اقتصاد نوآوری، نظام ملی نوآوری، زیست‌بوم ملی کارآفرینی، زیست‌بوم ملی نوآوری تحلیل کرد.

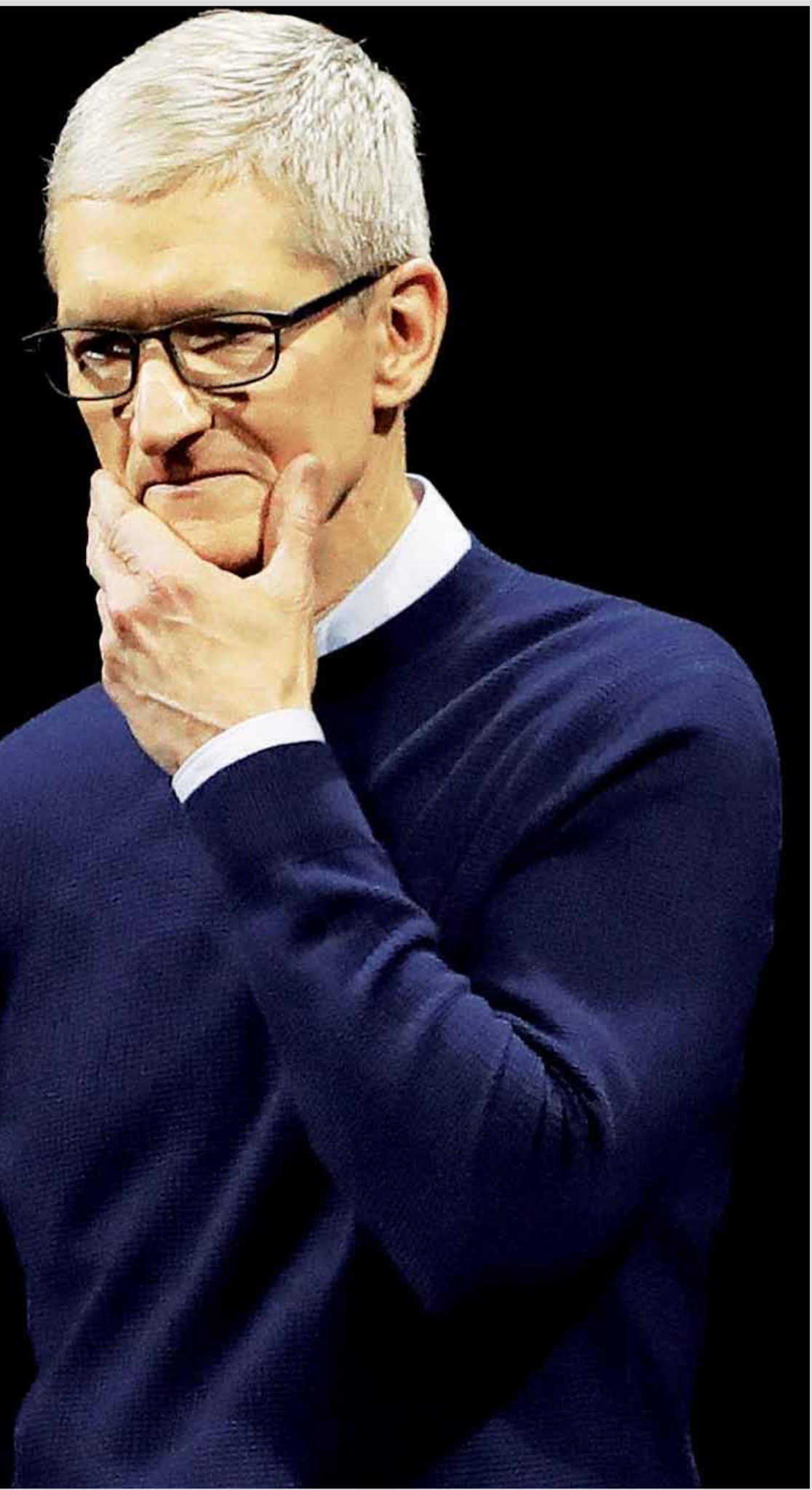
در این خصوص، یکی از محققان کشور، دست به انجام مطالعه‌ای زده است که در آن، شرایط و عوامل

کمک‌کننده به شکل‌گیری و توسعه کارآفرینی نوآورانه با رویکرد جدیدی به نام زیست‌بوم ملی کارآفرینی نوآورانه تحلیل شده‌اند.

در این پژوهش توصیفی – کاربردی، داده‌های موردنیاز برای اندازه‌گیری سازمهای زیست‌بوم یادشده از گزارش‌های ۲۰۱۷ «نمایه جهانی نوآوری»، «نمایه جهانی کارآفرینی» و «نمایه آزادی اقتصادی» برای ۱۲۷ کشور جهان استخراج شده است.

طبق نتایج به‌دست‌آمده از این پژوهش، کارآفرینی نوآورانه در یک کشور، در چارچوب زیست‌بومی تحت همین عنوان شکل می‌گیرد و توسعه پیدا می‌کند.

به گفته یعقوب انتظاری، دانشیار موسسه پژوهش و برنامه‌ریزی آموزش عالی که مجری این پژوهش بوده: «تحلیل‌های تجربی در این تحقیق نشان می‌دهد که ذی‌نفعان متنوع این زیست‌بوم (دانشگاه‌ها، کارآفرینان نوآور، بنگاه‌های دانش‌بنیان، سازمان‌های دولتی، سرمایه‌داران خطرپذیر، جامعه مدنی، رسانه‌ها و...) در یک اقتصاد آزاد و باز، محیط سیاسی باثبات و کارآمد، محیط نظارتی



فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها فن و مهارتی ندارند

اشتغال‌خواستار همکاری دستگاه‌ها با این بنیاد شد. وی گفت: ما دچار معضل بیکاری هستیم و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها و هنرستان‌ها در شرایطی فارغ‌التحصیل می‌شوند که فن و مهارتی ندارند که اینها باید آموزش داده شوند و برای ورود به بازار کسب و کار آماده شود.

وی گفت: هدف اصلی بنیاد اشتغال‌زایی جوانان است که با اتکا به خداوند متعال و همکاری با خیرین به این هدف دست یابیم.

صباحی افزود: قبل از سفرم به استان آقای صالحی عمران رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای یک میلیارد تومان اعتبار به استان اختصاص دادند که از وی قول ۵ میلیارد تومان اعتبار برای استان را گرفتم و ان‌شاءالله این ۵میلیارد تومان محقق خواهد شد.

وی ادامه داد: از حوزه خیرین در بنیاد ملی نیز خبری اعلام آمادگی کرده که اگر واحد فنی و حرفه‌ای در استان ایجاد شود تمام تجهیزات واحدهای ایجادشده را تامین خواهد کرد.

مدیر بنیاد حامیان و خیرین دانشگاه فنی و حرفه‌ای آمادگی این بنیاد را برای مشارکت در طرح‌های فنی و حرفه‌ای استان اعلام کرد. به گزارش ایسنا، نشست هم‌اندیشی توسعه دانشکده‌های فنی و

حرفه‌ای استان با حضور مدیرعامل بنیاد ملی حامیان دانشگاه فنی و حرفه‌ای و مسئولان مربوطه استانی در استانداری برگزار شد. فوزان صباحی، مدیر بنیاد حامیان و خیرین دانشگاه فنی و حرفه‌ای کشور آمادگی این بنیاد را برای مشارکت در طرح‌های فنی و حرفه‌ای استان اعلام کرد. صباحی دانشگاه فنی و حرفه‌ای را یکی از ذخایر و گنجینه‌های کشور عنوان کرد که فضای کافی جهت تربیت افراد توانمند را دارد و حضور خیرین را در عرصه فنی و حرفه‌ای جهت معرفی افراد به بخش‌های اقتصادی و صنعتی و ایجاد خوشه‌های کسب و کار بسیار کارگشا عنوان کرد.

وی ضمن تبیین ماموریت‌های دانشگاه فنی و حرفه‌ای و تأثیرات مثبت این دانشگاه در توسعه دانش و قابلیت‌های مهارتی و ایجاد



ثبت‌نام عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان تمدید شد

فضای استقرار، روند تجاری‌سازی طرح‌ها را تسریع می‌کند. وی افزود: وجود تیم کاری کارآفرین، متخصص و بانگیزه، طرح با قابلیت تجاری‌سازی و برنامه کاری منسجم از الزامات عضویت در مرکز

رشد است. هزاه در ادامه درخصوص مراحل پذیرش متقاضیان اعلام کرد: صاحبان طرح با تکمیل و ارسال فرم اولیه تقاضای عضویت و با ارائه اطلاعاتی در مورد تیم کاری و طرح مورد نظر، در فرآیند عضویت قرار می‌گیرند و در صورت تایید اولیه طرح، جلسه مصاحبه به صورت اختصاصی برگزار می‌شود تا طرح‌ها از جنبه‌های بازار و فنی مورد تایید قرار گیرد. فراخوان پذیرش متقاضیان عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان پارک فناوری پردیس معاونت علمی از ابتدای آذرماه سال جاری آغاز شده است و با درخواست متقاضیان تا پایان روز ۲۷

آذر ۱۳۹۷ تمدید شد. متقاضیان می‌توانند درخواست خود را از طریق سایت مرکز رشد فناوری نخبگان به آدرس www.techelite.ir برای این مرکز ارسال کنند.



فراخوان پذیرش متقاضیان عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان پارک فناوری پردیس معاونت علمی از ابتدای آذرماه سال جاری آغاز شده است و با درخواست متقاضیان تا پایان روز ۲۷ آذر ۱۳۹۷ تمدید شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سید علی هزاه مدیر مرکز رشد فناوری نخبگان با اعلام خبر تمدید پذیرش متقاضیان عضویت در این مرکز گفت: شرکت‌ها و تیم‌های نوپای فعال در حوزه‌های فناوری برق و الکترونیک، فناوری اطلاعات و ارتباطات، مکانیک پیشرفته و مکاترونیک، تجهیزات پزشکی، پرینترهای سه‌بعدی و تولید دیجیتال می‌توانند درخواست خود را از طریق سایت مرکز رشد فناوری نخبگان به آدرس www.techelite.ir برای این مرکز ارسال کنند. مدیر مرکز رشد فناوری نخبگان اعلام

کرد: این مرکز با داشتن شبکه گسترده همکاران (خصوصی و دولتی) و با ارائه امکانات و خدمات پشتیبانی، هدایت و نظارت بر روند پیشرفت واحدهای فناوری عضو و همچنین ارائه خدمات تخصصی و تخصیص



آغاز ثبت‌نام در نمایشگاه شرکت‌های نوپا و استار تاپی کشور

رویداد «تجاری‌سازی طرح‌های فناورانه»، سوم تا ششم دی ماه امسال به مناسبت هفته پژوهش‌وفناوری و همزمان با نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن‌بازار در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، این رویداد چهار روزه از سوی دفتر سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی امور فناوری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری در قالب سه بخش برگزار می‌شود که عبارتند از «رویداد فرصت‌ها و چالش‌های کارآفرینی در ایران که به صورت نیم روز و شامل چندین سخنرانی علمی و پنل تخصصی در زمینه چالش‌های کارآفرینی برگزار می‌شود»، «نمایشگاه شرکت‌های نوپا و استار تاپی کشور با حضور بیش از یکصد استارت‌آپ فعال در حوزه‌های مختلف فناوری» و «رویداد سه روزه ارائه طرح‌های برگزیده به سرمایه‌گذاران جهت جلب نظر ایشان و جذب سرمایه (Match Making)».



یادداشت

درس‌هایی از اقتصاد دیجیتالی مالزی

- شرکت تلکوم مالزی(TM) ۹۲درصد از بازار اینترنت پرسرعت مالزی را در اختیار دارد. این میزان تمرکز از سایر کشورهای آسه‌آن بیشتر است.
براساس پیشنهاد بانک جهانی در این کشور برای توسعه اقتصادی دیجیتال باید سیاست‌گذاری‌هایی براساس دو هدف انجام شود:
الف - ارتقای کیفیت و کاهش قیمت خدمات اینترنت پرسرعت
ب - گسترش امکان دسترسی به اینترنت بسیار پرسرعت
کارآفرینی دیجیتال
اما اکنون ترویج کارآفرینی دیجیتال یکی از راه‌های مهمی است که مالزی برای رشد اقتصادی و ایجاد شغل برگزیده است. دولت برنامه‌های پرشماری را اجرا کرده اما طبق بررسی‌های کارشناسی هنوز منابع زیر برای توفیق در این زمینه وجود دارد:
- کمبود سرمایه مالی و انسانی
- سیستم آموزشی مالزی و برنامه‌های آموزش حرفه‌ای موجود، نیروی کار با مهارت برای اقتصاد دیجیتال را روانه بازار نمی‌کند.
- شرکت‌ها در گام‌های نخست کاری خود به سرمایه لازم دسترسی ندارند.
- ادامه بهره‌گیری از پول نقد در دادوستد
- تنش‌های دنباله‌دار میان پاسداری از داده‌ها و بهره‌گیری قانونی از آنها برای اهداف تجاری

- دشواری در دسترسی به داده‌های بخش دولتی
- ارتباط شبکه‌ای ناتوان حرفه‌ای میان کارآفرینان دیجیتال
- کمبود یک طرح یکپارچه ملی برای توسعه فناوری‌های نسل آینده
مالیات اقتصاد دیجیتالی
براساس گزارش نهادهای بالادستی مسئول اقتصاد در مالزی، این کشور به اصلاحاتی در قوانین و سیاست‌گذاری نیاز دارد تا سامانه مالیاتی آن میزان تراکنش‌ها و سود به دست آمده از اقتصاد دیجیتال را نشان دهد. همگام با این، باید به این نکته مهم توجه داشت که اصلاحات انجام به رشد اقتصاد دیجیتال آسیب نرسانند. بر این اساس دشواری‌های کنونی از این قرارند:
- مالزی ابزارهای کم‌شماری برای کسب مالیات از تراکنش‌های برون‌مرزی دارد.
- در سال ۲۰۱۸، مالزی با امضای کنوانسیون چندجانبه قوانین بین‌المللی مالیات، گام بلندی در یافتن و نشان دادن دشواری مالیاتی کشور برداشت.
- مالزی سه گزینه برای مالیات‌گذاری بر اقتصاد دیجیتال دارد:
۱- گسترش بستر مالیاتی به شرکت‌های خارج از مالزی
۲- ایجاد توازن میان شرکت‌های داخلی و خارجی
۳- پشتیبانی از اخذ مالیات همگانی
در مجموع بررسی آنچه در گزارش بانک جهانی در مورد اقتصاد دیجیتال مالزی آمده نشان می‌دهد که این کشور با وجود تلاش‌های فراوان برای روزآمد بودن سامانه‌های بانکی، پیروی از استانداردها و مقررات جهانی و واردات آخرین فناوری‌های مورد نیاز برای اقتصاد دیجیتال هنوز با چالش‌های فراوانی در این عرصه روبه‌روست. در رده‌بندی رقابت اقتصاد دیجیتالی توسط انیستیتوی بین‌المللی توسعه مدیریت(IMD)، مالزی در سال ۲۰۱۸ با ۳ پله سقوط در رده بیست و هفتم جهان قرار گرفت.

در این میان، آنچه چشم‌انداز اقتصاد دیجیتال مالزی را روشن جلوه می‌دهد، تمایل به نوگرایی و اصلاح ساختار کنونی است که بی‌تردید گام ساده و کم‌هزینه‌ای برای دولت مالزی خواهد بود.

برخی چالش‌های اقتصاد دیجیتال در ایران، به چالش‌های اشاره‌شده در مالزی نزدیک است. پوششش اینترنت در ایران هنوز فاصله زیادی تا دسترسی همگانی دارد. تلاش‌ها در سال‌های اخیر موجب ارتقای سرعت و کیفیت اینترنت شده، اما این موضوع، هنوز فاصله زیادی با سطح مطلوب برای اقتصاد دیجیتال دارد.

مالزی اگرچه در عرصه اقتصاد دیجیتال گام‌های پرسرعتی برداشته، اما بانک جهانی حرکت آرام و مستمر آن در مسیر توسعه اقتصاد داخلی را دارای چشم‌انداز امیدوارکننده ارزیابی کرده است. به گزارش ایرنا، اقتصاد دیجیتال پدیده‌ای است که پس از پیشرفت فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) شکل گرفت و می‌توان آن را زاده انقلاب فرآوری داده‌ها دانست. اقتصادی که بر پایه تراکنش‌های اینترنتی جریان دارد و در تقابل با پول فیزیکی و دادوستد سنتی است. بررسی اقدامات نوپای مالزی در این زمینه می‌تواند تجارب مفیدی را در این خصوص برای فعالان عرصه اقتصاد دیجیتال در ایران به تصویر کشد. مالزی در زمره کشورهایی است که بخش دولتی آن در به کارگیری فناوری‌های نو به ویژه در سیستم‌های بانکی و اقتصادی بسیار مشتاق است و از همین رو، در بسیاری موارد، پیشروتر از بخش خصوصی مالزی بوده است. این گرایش دولت مالزی با تکیه بر این باور است که توسعه این کشور به اقتصاد دیجیتال همچون یک نیروی محرک جدید نیاز دارد. با وجود این نگرش در دولت مالزی، بخش خصوصی این کشور با سرعت و رغبت کمتری در این راه گام برداشته‌اند. در واقع، برخلاف گرایش دولت و مردم به بهره‌گیری از فناوری‌های وابسته به اینترنت، بخش بازرگانی و صنایع خصوصی مالزی، چند گام عقب‌تر است و همین عقب‌ماندگی جایگاه مالزی را در رده‌بندی اقتصاد دیجیتال پایین‌تر از کشورهای مشابه قرار داده است. بر پایه گزارش بانک جهانی، فقط ۲۰درصد از واحدهای تولیدی، تجاری و خدماتی مالزی به اینترنت متصل هستند. ۴۶درصد از کل این واحدها دارای اینترنت ثابت(اغلب با کیفیت پایین) و تنها ۱۸درصد از آنها در اینترنت حضور دارند. حضور تنها ۱۸درصد از واحدهای خصوصی مالزی در اینترنت، نشان می‌دهد که بخش خصوصی مالزی برخلاف آنچه از این کشور انتظار می‌رود، بسیار عقب‌تر از کشورهای دیگر است. براساس این گزارش، بیشترین سهم حضور در اقتصاد دیجیتال مالزی، متعلق به شرکت‌های بزرگ صادرات‌محور است که معاملات آنلاین (e-commerce) را پذیرفته‌اند و آن را در تجارت خود نهادینه کرده‌اند. سهم واحدهای کوچک و متوسط بسیار پایین‌تر است و با توجه به تمرکز توسعه در شهرهای بزرگ مانند کوالالامپور و پتاینگ، سهم واحدهای کوچک و متوسط در مناطق غیرشهری و شهرهای کوچک بسیار ناچیز به شمار می‌رود. «مارا وارویک»، مدیر بانک جهانی در حوزه کشورهای برونی، مالزی، فیلیپین و تایلند در اجلسی در کوالالامپور در این زمینه گفت: مالزی اقدامات درستی برای ارتقا و ترویج اقتصاد دیجیتال خود به عنوان یک نیروی محرک جدید اقتصادی کرده است؛ از دیجیتالی کردن خدمات همگانی گرفته تا گسترش ارتباطات اینترنتی با هدف کارآفرینی دیجیتال. با وجود این، هنوز باید بیشتر تلاش کرد تا بخش خصوصی مالزی از امکانات دیجیتال موجود بهتر بهره‌برداری کنند. اکنون فقط شرکت‌های بزرگ در زمینه تجارت دیجیتال فعال هستند و شرکت‌های کوچک و متوسط سهم کوچکی از این تجارت را به خود اختصاص داده‌اند. اما این کارشناس بانک جهانی با انتقاد از انحصار فعالیت در بازار ارائه اشتراک اینترنت افزود: نبود رقابت در بازار اشتراک اینترنت ثابت موجب شده تا اینترنت در مالزی کندتر و گران‌تر عرضه شود. این چالش مهمی در راه گشودن قابلیت‌های نهفته مالزی در تجارت دیجیتال است.در گزارش بانک جهانی در مورد اقتصاد دیجیتال مالزی آمده است: توسعه اقتصاد دیجیتال مالزی در گروی رفع موانع مربوط به اتصال اینترنتی، کارآفرینی و مالیات است.

اتصال اینترنتی یا دیجیتال

مالزی باید از بابت وجود زیرساخت‌های لازم برای ارائه اینترنت پرسرعت، پایدار و باثبات به عنوان راهگشای توان نهفته اقتصاد دیجیتال اطمینان یابد. هم‌اکنون

اتصال اینترنتی مالزی از کاستی‌های زیر رنج می‌برد:

- مالزی در زمینه پوشش و پذیرش اینترنت پرسرعت کند و عقب مانده است.
- کمبود رقابت در بازار خدمات اینترنت موجب قیمت بالا، پوشش محدود و کاهش جاه‌طلبی در شرکت‌های ارائه‌دهنده اینترنت پرسرعت شده است.

سنگ بنای انجمن علمی بازاریابی ایران در تبریز بنیان نهاده شد

قطب علمی شمال غرب کشور از انجمن علمی بازاریابی ایران شعبه آذربایجان شرقی حمایت‌های علمی و عملی و مشاوره‌ای را به عمل خواهد آورد.
محمد فارابی - استاد ممتاز گروه مدیریت دانشکده

اقتصاد و مدیریت دانشگاه تبریز به عنوان مؤسس انجمن علمی بازاریابی ایران شعبه آذربایجان شرقی نیز گفت: آذربایجان شرقی قطب بزرگ تولیدی، صنعتی، اقتصادی و تجاری کشور است و هدف ما از راه‌اندازی این انجمن، ترغیب و تشویق پژوهشگران، تجلیل از محققان و استادان ممتاز و ارائه خدمات آموزشی و پژوهشی فنی به مدیران کسب و کارهای جدید و بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی دولتی و غیردولتی است.

وی افزود: انجام تحقیقات علمی و فرهنگی در سطح ملی و بین‌المللی با محققان و متخصصانی که به گونه‌ای با علم،

بازاریابی سروکار دارند و همچنین همکاری با نهادهای اجرایی، علمی، پژوهشی در زمینه بازاریابی و بازاریگری و اجرای طرح‌ها و برنامه‌های مربوطه به امور آموزشی و پژوهش نیز مدنظر ما خواهد بود.

در مراسمی با حضور جمعی از اساتید، تجار، صاحبان صنایع و بنگاه‌های اقتصادی و صاحبان کسب و کار و شرکت‌های استارت‌آپی، سنگ بنای انجمن علمی بازاریابی ایران در تبریز بنیان نهاده شد.

به گزارش ایسنا، علیرضا فضل‌زاده -

رئیس دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه تبریز با بیان اینکه بازاریابی امروز به عنوان علم، تکنیک و هنر محسوب می‌شود، گفت: بازاریابی‌های علمی و نوین می‌تواند به رونق و پویایی کسب و کارهای جدید و معرفی بهتر محصولات تولیدی و خدماتی منجر شود و اشتغال و پویایی و رونق اقتصادی را به دنبال آورد.

سید صمد حسینی - رئیس پردیس‌های دانشگاه تبریز نیز در سخنانی با اشاره به اینکه باید خلأ دانشگاه و صنعت و بازاریابی را در بهترین وجه پر کنیم، بیان کرد: با شکل‌گیری

انجمن علمی بازاریابی ایران در آذربایجان شرقی امیدواریم فرآیندهای بازاریابی کالا و خدمات در این استان مهم صنعتی و اقتصادی شکل منسجم و علمی‌تر به خود گیرد و دانشگاه تبریز به عنوان مهم‌ترین



تعداد کاربران حوزه ارز دیجیتال در سال ۲۰۱۸ دو برابر شده است

نفر رسیده است. البته در ادامه به این نکته اشاره می‌شود که اغلب کاربران، فعالیت جدی در بازار ندارند.

برایان زنگ مدیر اجرایی مرکز تحقیقات کمبریج در بیانیه‌ای در

کنار گزارش تحقیقات نوشت:

صنعت ارز دیجیتال در حال سیال‌تر شدن است. خطوط مرزی بین صرافی‌ها و کیف پول‌های دیجیتال به‌مرور کم‌رنگ‌تر می‌شود. علاوه‌بر بیت‌کوین، تعداد زیادی ارز دیجیتال در یک اکوسیستم در حال رشد، پشتیبانی می‌شود که هر کدام، کاربردهای متنوعی دارند.

خبرهای دیگری در حوزه ارز دیجیتال منتشر شده‌اند که امیدواری به آن را افزایش می‌دهند. به‌عنوان مثال، صرافی‌های کشور هلند به‌زودی توسط بانک مرکزی این کشور قانونمند می‌شوند. این صرافی‌ها باید مجوز لازم را از سازمان‌های مربوطه دریافت کرده و سیاست‌های شناسایی مشتری (know-your-customer) را نیز اجرا کنند.

۱۲ مزیت مهم داشتن طراح تبلیغات در برندسازی(۱)

طراح تبلیغات چگونه به بهینه‌سازی سایت‌مان با موتورهای جست‌وجو کمک می‌کند؟



باشد. این مفهوم به لینک آدرس سایت‌های مرتبط با حوزه فعالیت‌مان به یکدیگر اشاره دارد. به عنوان مثال پنج سایت فعال در زمینه اخبار ورزشی ممکن است آدرس‌های خود را به هم لینک کنند. به این ترتیب کاربران هر کدام از آنها فرصت دسترسی ساده و سریع به سایر سایت‌ها را نیز خواهند داشت.

چگونه این کار را انجام دهیم؟

یکی از راهکارهای جالب برای یافتن سایت‌های هماهنگ با ماهیت سایت‌مان و لینک‌شان به هم جست‌وجوی آنهاست. به این ترتیب در وهله نخست باید به سراغ مطالعه پیرامون برترین سایت‌های فعال در زمینه کسب‌وکارمان برویم. پس از این نوبت به ایجاد ارتباط با آنها می‌رسد. به طور معمول تماس تلفنی یا ارسال ایمیل به آنها گزینه مطلوبی خواهد بود. در این بین باید آنها را به لینک متقابل سایت‌مان متقاعد سازیم. توجه داشته باشید که اگر سایت مورد نظر بسیار مشهورتر از ما باشد، احتمالا پاسخ مدیران آن به درخواست‌مان منفی خواهد بود. بنا بر این باید به سراغ سایتی هم‌رده خودمان برویم. در غیر این صورت نتیجه‌چندان مطلوبی در انتظار ما نخواهد بود. توجه داشته باشید که شاید در نگاه نخست ایده لینک آدرس سایت‌ها به هم اندکی بی‌فایده به نظر می‌رسد. با این حال در تحلیل نهایی این کار یکی از موثرترین شیوه‌های موجود برای توسعه سایت‌هاست.

۶. بهینه‌سازی تصاویر

یکی از وظایف طراح تبلیغات سایت ما بارگذاری مستقیم مطالب است. همچنین وی باید متناسب با ماهیت هر مقاله تصویر مطلوب را نیز بدان اضافه کند. در دنیای امروز جلوه‌های بصری نقش بسیار مهمی را بازی می‌کند. به همین دلیل در صورت بی‌توجهی بدان سایت‌مان هیچ جایگاه خاصی در میان برترین‌های موتورهای جست‌وجو نخواهد داشت.
به سلیقه و مهارت هر طراح تبلیغات بستگی دارد. با این حال یک نکته اساسی استفاده از تصاویر در کیفیت‌های بالاست. به این ترتیب یافتن تصاویر بی‌کیفیت به طور ناخودآگاه کیفیت کلی سایت ما را کاهش می‌دهد. به همین دلیل حتما برای مطالب سایت‌تان حداقل کیفیت مناسب را تنظیم کنید.

چگونه این کار را انجام دهیم؟

به طور کلی سه محور اساسی برای ارزیابی یک تصویر پیش از انتشارش در سایت وجود دارد. نام، زاویه و ساین. نام تصویر تقریبا بحث بسیار ساده‌ای است. هر کاربری باید در پایین هر تصویر نام و توضیحات جانبی آن را مشاهده کند. اطمینان از ارائه توصیه کامل و در عین حال کوتاه یکی از راهکارهای موفقیت در توسعه سایت‌مان به حساب می‌آید. همچنین باید نسبت به کاربرد کلمات کلیدی در این بخش نیز مطمئن شویم. در غیر این صورت تلاش‌های ما نتیجه دلخواه را به بار نمی‌آورد. در مورد زاویه تصاویر توصیه من استفاده از زاویه استاندارد و معمولی است. به این ترتیب تصاویر باید صاف و به شکل مستطیل بارگذاری شوند. تلاش برای بارگذاری تصاویری با حالت‌های عجیب اصلا مورد پسند مخاطب نخواهد بود. اگر در مورد بارگذاری تصاویر به شکل مربع اصرار دارد، انتخاب اندازه ۱۵۰×۱۵۰ مناسب است.

البته بازهم تکرار می‌کنم که چنین کاری مورد تایید من نیست. اندازه و حجم تصاویر باید به گونه‌ای طراحی شود که با ساختار کلی سایت هماهنگ باشد. اگر تصویر ما حجم بالایی داشته باشد، بارگذاری صفحه برای کاربران کند خواهد شد. همه ما تجربه ترک یک صفحه به دلیل طولانی شدن فرآیند بارگذاری را داریم. به همین دلیل در عین رعایت کیفیت تصاویر باید اندازه مناسب‌شان را نیز مد نظر داشت. فرمت‌های مناسب برای تصاویر در حجم نهایی آنها تاثیرگذار است. توصیه من استفاده از فرمت JPG، PNG و SVG است. چنین فرمت‌هایی در عین حفظ کیفیت تصاویر حجم بیش از اندازه‌ای را نیز به سایت‌مان تحمیل نخواهد کرد. در نهایت نیز پیش از انتشار تصویر در صورت نیاز با نرم‌افزارهای ویرایشگر مانند فوتوشاپ تغییرات اساسی (بهبود نور یا حذف برخی المان‌های نامناسب) را در آنها ایجاد کنید.

ادامه دارد ...

منبع: noobpreneur

به سراغ ایجاد یک تیم تبلیغاتی بروید. به این ترتیب اعضای تیم به سرعت نسبت به یکدیگر شناخت پیدا کرده و در آینده هماهنگ‌تر عمل می‌کنند. به علاوه یک تیم محتوای یکدست‌تری تولید خواهد کرد. وقتی به محتوای سایتی که چند مسئول تبلیغات جدا دارد نگاه می‌کنیم، تفاوت فاحش کیفیت کار مشخص است. با این حال در مورد عملکرد یک تیم هرگز چنین اتفاقی نخواهد افتاد.

۳. محتوای تان را تازه نگه دارید

شما باید به طراح تبلیغات خود فرصت کافی برای خلق حداقل یک مقاله در هفته را بدهید. در غیر این صورت سایت‌تان تازگی و طراوت خود را از دست می‌دهد. در اینجا بازهم بنا بر نوع طراح تبلیغاتی که با آن همکاری دارید، موضوعات مناسب را به وی توصیه کنید. این کار به هدفمندی مطالب نهایی کمک شایانی خواهد کرد. هرچه باشد، این شما هستید که مسئولیت مدیریت سایت و مطالب آن را برعهده دارید. با این حال اگر با طراح تبلیغات حرفه‌ای سر و کار دارید، همه مسئولیت‌ها را به وی دهید. دلیل اصلی این کار آشنایی بسیار زیاد طراح‌های تبلیغاتی حرفه‌ای با موضوعات مورد علاقه مخاطب است. به این ترتیب در نهایت شما مطالب تازه و مورد پسند مخاطب در اختیار خواهید داشت.

چگونه این کار را انجام دهیم؟

در حین جست‌وجوی موضوعات از اعتماد به نفس کافی طراح‌تان برای پیشنهاد موضوعات بـا رد برخی از نظرات‌تان اطمینان حاصل کنید. توجه داشته باشید که تهیه یک استراتژی مناسب برای فعالیت در اینترنت بسیار دشوار و زمانبر است. در این میان باید از تمام توانایی برندمان استفاده کنیم. خلاقیت فردی کارکنان یکی از پتانسیل‌های مهم هر برندی است. به همین دلیل تقویت کانال‌های ارتباطی متقابل میان مدیران و کارمندان باید مورد توجه قرار گیرد. همچنین در مورد یافتن کلمات کلیدی، هر مقاله ما باید علاوه بر سود بردن از کلمات کلیدی عام سایت‌مان از برخی کلمات کلیدی ویژه خود نیز (بنا بر موضوعش) استفاده کند. در غیر این صورت محتوای ما در جست‌وجوهای مختلف کاربران به یک صورت نمایان نخواهد شد.

۴. اهمیت استفاده از لینک‌های داخلی

لینک‌های داخلی یکی از ارکان مهم موفقیت هر سایتی به حساب می‌آید. در صورت استفاده درست از لینک‌های داخلی بخش زیادی از هزینه‌های تبلیغاتی ما در موتورهای جست‌وجوگر کاهش خواهد یافت. فرآیند اصلی استفاده از لینک‌های داخلی شامل توصیه مطالب مرتبط با مقاله پیش روی مخاطب است. به عنوان مثال اگر مقاله فعلی در مورد شیوه‌های بازاریابی ایمیل محور است، باید در میانه یا انتهای مطلب دیگر مقالات مرتبط با حوزه بازاریابی سایت خود را نیز به مخاطب معرفی کنید. این معرفی باید به صورتی باشد که کاربر با یک کلیک ساده به صفحه مورد نظر هدایت شود.

اگر این توصیه را به خوبی دنبال کنیم، در طولانی مدت حتی امکان جلب نظر دیگر برندها و درآمدزایی از طریق بارگذاری تبلیغات در صفحات سایت‌مان را خواهیم داشت.

چگونه این کار را انجام دهیم؟

علاوه بر توصیه مقالات و مطالب مناسب به کاربران باید ساختار سایت‌مان را نیز در نظر داشته باشیم. به این ترتیب علاوه بر استفاده از لینک‌های داخلی باید دسته‌بندی مناسبی از مطالب‌مان داشته باشیم. منظور اصلی من در اینجا روشن است. به عنوان یک سایت کاربران باید به راحتی امکان یافتن مطالب مورد نظرشان با مراجعه به دسته‌بندی مقالات‌مان را داشته باشند.

۵. ایجاد لینک‌های پیوند

نقش مهم و تاثیرگذار لینک‌های پیوند در استراتژی بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجوگر جای هیچ تردیدی ندارد. تیم فنی گوگل حتی به طور رسمی اعلام کرده که استفاده از لینک‌های پیوند میان سایت‌ها یکی از سه عامل موثر در رتبه‌بندی‌شان است. با این حساب شما یا طراح تبلیغاتی‌تان باید تمام تلاش خود را در جهت ایجاد یک دسته‌بندی مناسب از لینک‌های پیوند انجام دهید.

شاید برای شما هم عبارت لینک‌های پیوند اندکی عجیب و نامفهوم

به قلم: گلن پاکوئته موسس و مدیر پروژه‌های بازاریابی برند Atomic Inc ترجمه: علی آل‌علی

زمانی داشتن یک طراح تبلیغات گزینه‌ای لوکس و مخصوص برندهای بزرگ محسوب می‌شد. با این حال به لطف اینترنت اکنون بسیاری از صاحبان سایت‌های کوچک نیز استخدام طراح تبلیغات را امری مقرون به صرفه می‌دانند. در حقیقت سرمایه‌گذاری روی یک طراح تبلیغات که با الگوریتم‌های موتورهای جست‌وجوگر یا به عبارت دیگر مفهوم SEO (بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجوگر) آشنایی داشته باشد، اقدام بسیار مناسبی در راستای توسعه جایگاه سایت‌مان در اینترنت قلمداد می‌شود. به ویژه در مقیاس محلی سرمایه‌گذاری مناسب روی بحث SEO رتبه سایت‌مان را به طرز محسوسی افزایش می‌دهد.

در این مقاله من به بررسی ۱۲ مزیتی که یک طراح تبلیغات برای سایت ما در حوزه کسب‌وکار به ارمغان می‌آورد، پرداختام. اجازه دهید به بررسی جداگانه هر کدام از آنها بپردازیم.

۱. استفاده از کلمات کلیدی

بسته به طراح تبلیغاتی که با آن همکاری دارید، آنها توانایی جست‌جوی کلمات کلیدی مناسب با کسب‌وکار‌تان و استفاده از آنها در مطالب شما را خواهند داشت. اگر طراحی تبلیغاتی شما تجربه بالایی در کار خود داشته باشد، کلمات کلیدی به سرعت در اختیار شما قرار می‌گیرد. در غیر این صورت باید اندکی صبر کنید. طراح‌های تبلیغاتی که در زمینه بهینه‌سازی موتورهای جست‌وجوگر تخصص دارند، به خوبی سایت ما را با انواع موتورهای جست‌وجوگر سازگار و هماهنگ خواهند کرد. نکته مهم در خصوص موتورهای جست‌وجو تغییر مداوم و سریع آنهاست. به این ترتیب کار طراح تبلیغات شما به شدت سخت خواهد شد. به همین جهت باید ابزار و امکانات مورد نیاز آنها را به سرعت در اختیارشان قرار دهیم. در غیر این صورت انتظار کسب نتیجه مطلوب بسیار آرمانی خواهد بود. اختصاص زمانی مناسب جهت بررسی شیوه عملکرد رقبا از سوی طراح تبلیغات‌تان اقدام بسیار موثری در راستای افزایش کیفیت محتوا و دسترسی به مخاطب خواهد بود.

چگونه این کار را انجام دهیم؟

استفاده از کلیدواژه‌های دیگر یکی از راهکارهای اختصاصی توسعه سایت‌مان در موتورهای جست‌وجوگر نیست. در عوض باید از این شیوه در کنار سایر راهکارها استفاده کرد. نکته مهم در این میان توسعه ارگانیک (طبیعی) سایت‌مان است. راهکارهایی نظیر خرید بازدیدکننده به هیچ‌وجه تاثیر مطلوبی در بلندمدت برای ما به ارمغان نخواهد آورد. بی‌شک پیشبرد طبیعی روند توسعه سایت‌مان در دنیای اینترنت یک چالش واقعی به حساب می‌آید. چنین رقابتی نیازمند تولید محتوای باکیفیت، احترام به سلیقه مخاطب و تلاش برای ایجاد ارتباط با سایر سایت‌ها و خبرگزاری‌های مطرح است. یکی از ابزارهای مهم در راستای یافتن کلمات کلیدی برای سایت‌مان - Google Keyword Pla ner است. این ابزار امکانات بسیار زیادی در راستای طراحی و استفاده از کلمات کلیدی به کاربران می‌دهد.

۲. هماهنگ کردن مقالات با صفحات

به طور واضح، استفاده از کلمات کلیدی نقش موثری در موفقیت سایت‌مان دارد. به همین دلیل باید از طراح تبلیغات سایت‌مان بخواهیم کلمات کلیدی مهم را در مقالات و همچنین صفحات سایت قرار دهد. در غیر این صورت روند توسعه سایت‌مان با مشکل مواجه خواهد شد. چنین مشکلی هنگامی که طراح تبلیغات ما فقط روی صفحات سایت کار می‌کند، بیش از هر زمان دیگری رخ خواهد داد. وقتی مقالات و صفحات‌مان را با هم هماهنگ می‌کنیم، سطح تاثیرگذاری آن روی الگوریتم موتورهای جست‌وجوگر افزایش چشمگیری می‌یابد. به همین خاطر باید حتما آن را مد نظر داشت.

چگونه این کار را انجام دهیم؟

کار با چندین طراح تبلیغاتی که هیچ‌کدام ارتباطی با دیگری ندارد، احتمال بروز خطا در فرآیند توسعه جایگاه سایت‌مان را فراهم می‌کند. اگر به دنبال افزایش روند پیشرفت سایت‌تان هستید، حتما

وقتی گلوله، کارد و چنگال شد

ماه گذشته، یک گزارش از سوی سازمان غیرانتفاعی بین‌المللی «Save the Children» بیان کرد که بیش از ۸۵ هزار کودک از گرسنگی شدید در یمن مرده‌اند.

متأسفانه، یمن تنها کشوری نیست که غیرنظامیان طی درگیری‌های مسلحانه از گرسنگی می‌میرند. سازمان بشردوستانه جهانی «Action Against Hunger» هشدار می‌دهد که در کشورهایی نظیر یمن، سوریه، نیجریه، جمهوری دموکراتیک کنگو، جمهوری آفریقای مرکزی یا سودان جنوبی، به تدریج ثابت شده که گرسنگی به عنوان یک سلاح جنگی به اندازه بمب و گلوله خطرناک و موثر است.

به دلیل تبدیل گرسنگی به یک سلاح کشنده، مدیران سازمان در راستای اعتراض به این موضوع از سلاح‌های جنگی کارد و چنگال ساخته‌اند. پس از جمع‌آوری گلوله‌ها طی درگیری‌های مسلحانه، آن‌ها ذوب و به کارد و چنگال تبدیل شدند.

همین بگیر و ببندها

فقط برای چند اینچ ناقابل

همین بگیر و ببندها فقط برای چند اینچ ناقابل است؛ اضافه وزن فقط چند اینچ دور کمر شما را زیـباد می‌کند اما همین چند اینچ نیز می‌تواند مانع از فعالیتهای روزمره‌تان شود و حتی شما را از برخی ابراز احساسات محروم کند. این کمپین دو ایده اصلی را به تصویر می‌کشد:

۱. درک احساس در آغوش گرفتن دیگر آسان نیست وقتی شما می‌بینید که فرزندان نمی‌تواند دستانش را دور کمر شما قفل کند.
۲. چاقی دارای عوارض متعددی در رابطه با سلامتی است. چاقی در عین حال که از فعالیتی روزمره و طبیعی شما ممانعت می‌کند، می‌تواند منجر به مرگ‌تان نیز بشود. پس لطفاً به خاطر لذت بردن از یک زندگی تمام‌عیار، خود و بچه‌های‌تان، از دست این چند اینچ اضافی خلاص شوید.

این تبلیغات چاپی در حوزه سلامت انجام شده‌اند.

واکنش دیزاینرها و برندها

به رنگ سال ۲۰۱۹ پنتون



PANTONE رنگ سال ۲۰۱۹ را مرجانی زنده (یک نوع نارنجی خاص) معرفی کرد.

این رنگ مرجانی گرم و پرچرب و جوش ضمن استقبال و تشویق به انجام فعالیت‌های شاد، تمایل به سرزندگی را نیز مجسم می‌کند. این رنگ همچنین نماد خوش‌بینی و شادمانی به حساب می‌آید و انتخاب شده است تا امکان حضور پرچرب و جوش در رسانه‌های اجتماعی و فناوری دیجیتال را به وجود آورد.

افراد خلاق و برندها نسبت به این رنگ فریبنده واکنش نشان داده‌اند و از طریق ترکیب آن با آثار هنری با محصولات خود از این ویژگی سود می‌برند. از محصولات زیبایی گرفته تا تصاویر عجیب و شگفت‌انگیز، در زیر نگاهی به واکنش‌ها می‌اندازیم.

یک دیزاینر به نام «richelle» از مرجانی زنده به عنوان یکی از رنگ‌های محبوب خود نام می‌برد.

یک نام عاشق سفر، Condé Nast Traveler، رنگ مرجانی زنده را محدود به اعماق دریا نمی‌داند. بر این اساس، رنگ فوق را می‌توان در خشکی و این ۱۰ مقصد گردشگری جذاب و نفسگیر شش‌ساده کرد: کویر رنگی در آریزونا، دهکده صخره‌ای «- Pos tano» در ایتالیا، استانبول ترکیه، جزیره میسول در اندونزی، شهر کوچک روسلیون در فرانسه، کلیسای جامع سنت باسیل مسکو در روسیه، ایالت راجستان هند، جزیره آنتیگوا در کشور گواتمالا، جزیره بورانو در ونیز ایتالیا و کاخ «هاو ماهال» در شهر جیپور هند.

آژانس تبلیغاتی «Kilmer & Cruise» نیز مرجانی زنده را

رنگ جشن، شادی و خوش‌بینی می‌داند.

کک سازمان محافظ طبیعت موسوم به «- The Nature Co servancy» رنگ مرجانی زنده را سرشار از خوش‌بینی و انرژی دانست که البته برای نجات صخره‌های مرجانی دقیقاً به آنها نیاز داریم.

آیفون XR جدید نیز دارای قای رنگی با سایه مرجانی شده است وب‌سایت خبری آرایشی «Trendmood» ضمن معرفی این رنگ به عنوان رنگی بسیار زیبا از برخی محصولات برندها با الهام از رنگ سال نام می‌برد.

اکانت آرایشی «vdl_cosmetics» نیز محصولات آرایشی با

رنگ مرجانی زنده را به طور خاص نمایش داد.

یک اکانت آموزش آرایش و گریم به نام «nvmakeup» نیز افکت قرمز را در آرایش به تصویر می‌کشد.

اکانت رنگ موی avedaartists از مخاطبان می‌خواهد تا فردا با آن همراه باشند و فرمول رنگ موی مرجانی زنده را دریابند. سپس آمادگی ساخت درجات مختلف این رنگ جدید را پیدا کنند. Pantone متعهد به جلا دادن روح، تغذیه و پرورش آن و خلق لحظات شاد شده است. به گفته معاون Pantone، لاری پرسمن، این کار چندان سختی نیست. Pantone می‌خواهد بازی کند. Pantone می‌خواهد تعالی یابد.

گروه بازاریابی INM- ما پیش از این در این رنگ تازه غرق شده‌ایم!

یک دیزاینر با عقیده مخالف و هنرمند بصری به اسم unnikrishna #RebuildKeralaBetter مرجانی زنده را رنگ مقاومت می‌نامد.

ایستگاه بازاریابی



۲۱ راهکار افزایش شانس فروش محصول در اینستاگرام (۳)

به قلم: کارلو پاسیس نویسنده حوزه بازاریابی و فروش

مترجم: امیر آل علی

در مطالب پیشین به ۱۰ راهکار افزایش فروش محصول در اینستاگرام اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۱۱-حالت تجاری اینستاگرام را فعال کنید

حالت تجاری اینستاگرام از جمله قابلیت‌هایی است که با فعال کردن آن مجموعه‌ای از آمارهای کاربردی برای شما به نمایش درآورده خواهد شد. برای مثال تعداد افرادی که پست شما را ذخیره کرده‌اند و یا پس از مشاهده پست اقدام به دنبال کردن شما کرده‌اند، از جمله اطلاعاتی است که از این طریق به دست خواهد آمد. با این حال مزایای این امر تنها در رابطه با آمارهای مختلف نبوده و شما امکاناتی نظیر اضافه کردن لینک را نیز به دست خواهید آورد. با این حال اینستاگرام همواره در حال اضافه کردن امکانات خود است به همین خاطر نباید موارد موجود را نهایت امکانات آن تصور کرد. برای مثال قابلیت خرید باعث می‌شود تا افراد با قیمت محصولات آشنا شده و بتوانند مستقیماً خرید خود را نهایی کنند.

۱۲-از افراد مشهور استفاده کنید

این امر که از افراد مشهور بخواهید تا برای شما تبلیغات کنند، از جمله مواردی است که به رشد شما کمک بسیاری خواهد کرد. با این حال توصیه می‌شود تا در این رابطه به دنبال افرادی باشید که ارتباط حداکثری با نوع کسب و کار شما دارند. برای مثال در صورتی که در زمینه تولید لوازم ورزشی فعالیت دارید، استفاده از یک ورزشکار حرفه‌ای و سرشناس، بهترین گزینه موجود محسوب می‌شود. در نهایت توجه داشته باشید که به هر میزانی که تبلیغات شما خلاقانه‌تر و غیرمستقیم‌تر باشد، میزان تاثیر آنها افزایش خواهد یافت.

۱۳-مسابقه برگزار کنید

این امر که در تلاش باشید تا ارتباطی دو طرفه را ایجاد کنید، از جمله مواردی است که با استقبال بسیار خوبی همراه خواهد بود. در این رابطه توجه داشته باشید که مسابقه شما بهتر است تا با توجه به ویژگی‌های اخلاقی و سلیقه‌ای جامعه هدف شکل گیرد تا رضایت حداکثری را به همراه داشته باشد. در نهایت این اقدام شما خود محیطی عالی را برای تبلیغات ایجاد خواهد کرد و بهتر است تا حتی جایزه نهایی نیز از محصولات تولیدی برند خودتان باشد.

۱۴-صرفاً به یک صفحه تبلیغاتی تبدیل نشوید

بدون شک هیچ فردی تمایل ندارد که تا ابد پست‌های تبلیغاتی شما را مشاهده کند. درواقع شما باید تا حد امکان به اقدامات خود تنوع دهید. در این رابطه از جمله اقدامات بسیار مهم این است که از مراحل تولید محصول و محیط شرکت و فعالیت افراد نیز عکس و فیلم‌هایی را منتشر کنید. این امر نه تنها جذابیت بالایی را برای افراد به همراه خواهد داشت، بلکه باعث می‌شود تا آسان‌تر بتوانند به شما اعتماد کنند. در نهایت این امر که پست‌های آموزشی نیز داشته باشید، از دیگر اقدامات مهم در این زمینه محسوب می‌شود. درواقع این امر که افراد شما را در کار خود خیره حس کنند نیز احتمال خرید آنها را افزایش خواهد داد.

۱۵-تنها به یک صفحه محدود نشوید

بدون شک در اختیار داشتن تنها یک صفحه به معنای محدود کردن اقدامات شما خواهد بود. در این رابطه در راستای پوشش مناسب، توصیه می‌شود تا برای هر اقدام بزرگ خود، صفحه‌ای جدید را ایجاد کنید. با این حال این امر باید به نحوی باشد که افراد در هر یک از آنها بتوانند با سایر صفحه‌های شما نیز ارتباط برقرار کنند. برای مثال برگزاری یک مسابقه عکاسی جهانی، بدون شک نیازمند فضای کافی خواهد بود. به همین خاطر نباید خود را محدود به یک صفحه تصور کرد.

۱۶-با سایر صفحات تعامل داشته باشید

بدون همکاری با سایرین، مسیر رشد شما ممکن است بسیار طولانی شود. این امر در حالی است که سایر رقبای شما ممکن است با همکاری یکدیگر، در مدت زمانی به مراتب کمتر به مقصد مورد نظر شما دست پیدا کنند. به همین خاطر لازم است تا از همان ابتدای کار خود به دنبال دوست و همکاریانی باشید که از اهدافی همسو با شما برخوردار هستند. در نهایت این تعامل‌ها می‌تواند زمینه همکاری‌های بسیار بزرگ را نیز فراهم آورد.

۱۷-تخفیفات خود را در بخش استوری به نمایش درآورید

قابلیت استوری اینستاگرام به نحوی است که پس از گذشت ۲۴ ساعت مطلب ارسالی حذف خواهد شد. به همین خاطر و در راستای تشویق افراد برای بازدید روزانه، بهتر است تا از آن برای این امر استفاده کنید. با این حال مزیت این قابلیت تنها شامل مورد ذکر شده نبوده و می‌توانید آن را برای هر اقدامی که به نظرتان مفید می‌رسد، مورد استفاده قرار دهید.

۱۸-از قابلیت لایو به صورت هوشمندانه استفاده کنید

این قسمت درواقع اختصاص به فیلم‌های زنده افراد دارد. برای مثال این امر که بخواهید یک همایش شرکت را با دنبال کنندگان خود به اشتراک بگذارید، بدون شک این قسمت برای شما کاملاً کاربردی خواهد بود. با این حال به این خاطر که افراد ممکن است ابتدای ویدئوی شما را از دست بدهند، این امر باعث خواهد شد تا عملاً با سردرگمی مواجه شوند. در این راستا توصیه می‌شود تا از چند روز قبل، اطلاع‌رسانی درستی را صورت دهید.

۱۹-ضروری فعال در بحث‌ها داشته باشید

اگرچه برخی بر این باور هستند که باید بخش نظرات را غیرفعال کرد، با این حال واقعیت این است که شما را این طریق می‌توانید بازخوردها را شناسایی کرده و نظرات افرادی را جوابا شوید. البته این امر نیز ممکن است مورد سوءاستفاده‌هایی نیز قرار گیرد. به همین خاطر ضروری است تا همواره تمامی نظرات را مورد بررسی قرار داده و در صورت نیاز پاسخگو باشید. همچنین این امر که یکسری محدودیت کلماتی برای کاربران قائل شوید، باعث خواهد شد تا زمینه تنش و درگیری از بین برود. در نهایت این امر به نوعی صداقت و احترام شما را به مخاطب نشان خواهد داد.

ادامه دارد ...

منبع: wishpond



این امر اگرچه طبیعی است با این حال نباید اجازه دهید که میزان و مدت آن‌ها بیش از حد انتظار باشد. برای مثال این امر که تاسیس نمایندگی جدید شما بیش از حد طولانی شود، بدون شک اشتیاقی شکل گرفته در مشتری به علت تبلیغات شما از بین خواهد رفت و دیگر تاثیر اولیه لازم را به همراه نخواهید داشت. به همین خاطر نیز لازم است تا همواره در تلاش برای شبانه‌روزی کردن خدمات خود باشید. با این حال میزان خدمت‌رسانی در این رابطه نیز در شرکت‌های مختلف، متفاوت خواهد بود. با این حال نیازهای اولیه مشتریان باید به صورت شبانه‌روزی تامین شود.

۳-غیرحرفه‌ای جلوه کردن

بسیاری از موفق‌ترین کارآفرینان، همواره به اهمیت پوشش و ظاهر کار اهمیت ویژه‌ای را از خود نشان داده‌اند. علت این امر نیز به این خاطر است که نخستین چیزی که مشتری در ارتباط با شما با آن مواجه خواهد شد، همین موضوع است. برای مثال این امر که کارمند شرکت شما با ظاهری ناآراسته بخواهد با مشتری ارتباط برقرار کند، بدون شک تجربه چندان جذابی در ذهن مخاطب شکل نخواهد گرفت. به همین خاطر لازم است تا نسبت به این اصل اطمینان لازم را کسب کنید. همچنین این امر که کارمندان خود را به پوششی یکسان برسانید، در حرفه‌ای‌تر جلوه کردن شما تاثیر بسزایی خواهد داشت. با این حال توجه داشته باشید که بهتر است تا یونیفرم‌های تهیه‌شده براساس رتبه و وظیفه گروه‌های مختلف، تفاوت‌هایی را داشته باشد تا شناسایی افراد به مراتب ساده‌تر شود.

۴-عدم شکل گرفتن خاطرات مثبت در ذهن مخاطب

این امر که اجازه ندهید تا مشتری با ناراحتی شرکت شما را ترک کند، از جمله مواردی است که بقای شرکت شما را تضمین خواهد کرد. در این رابطه اگرچه برخی بر این باور هستند که این نباید خود را برای حفظ یک مشتری به زحمت انداخت و این امر باعث خواهد شد تا از توجه به موقعیت‌های جدید باز بمانید، با این حال توجه داشته باشید که از دست دادن حتی یک مشتری به معنای جذب آنها از سوی برندهای رقیب خواهد بود و با توجه به اهمیت تبلیغات انسانی، این افراد بدون شک دیگر برند شما را به کسی معرفی نخواهند کرد. در این رابطه اگرچه نمی‌توان تمامی افراد را راضی نگه داشت و این خواسته کاملاً آرمانی محسوب می‌شود، با این حال تلاش‌های شما برای این امر باید مشهود باشد. در این رابطه توجه داشته باشید که بسیاری از افراد ممکن است تاکنون به فکر استفاده از برند شما نیفتاده باشند، به همین خاطر در صورتی که بتوانید یک خاطره خوش را در ذهن آنها ایجاد کنید، بدون شک نظر آنها در این رابطه تغییر خواهد کرد. به همین خاطر نباید تنها به تبلیغات رایج خود را محدود کنید.

به قلم: سوزان وارد نویسنده حوزه تکنولوژی و کسب‌وکار

مترجم: امیر آل علی

در رابطه با مقوله مشتریان خوب و یا بد، بسیاری از افراد بر این باور هستند که برخی از مردم به طور طبیعی می‌توانند به مشتریان خوبی برای آنها تبدیل شده و برخی دیگر از این قابلیت برخوردار نیستند. با این حال واقعیت این است که عملکرد شما نیز در نحوه رفتار افراد تاثیر بسزایی خواهد داشت. برای مثال در صورتی که خدمات پس از فروش مناسبی را نداشته باشید، این امر بسیار طبیعی خواهد بود که مشتریان رفتار مناسبی را با شما نداشته و به مشتری دائم شما تبدیل نشوند. به همین خاطر در این رابطه نمی‌توان مطلق صحبت کرد. در این رابطه نتایج آمارها حاکی از آن است که اتفاقات ناخوشایند، مدت‌زمان به مراتب بیشتری در ذهن خواهند ماند. به همین خاطر نیز باید تا حد امکان از وقوع چنین اتفاقاتی جلوگیری کنید. در این رابطه این امر که نسبت به نحوه ارتباط با مشتری به سطح آگاهی مناسبی دست پیدا کنید، خود در این رابطه راهنمای عمل شما خواهد بود. اگرچه مقالات متعددی در رابطه با اقدامات ضروری در راستای حفظ مشتری، به چاپ رسیده است. با این حال در این مقاله و در رویکردی متفاوت به بررسی ۷ اقدامی که باعث از دست دادن مشتریان شما می‌شود، خواهیم پرداخت.

۱-عدم آموزش درست و مستمر کارمندان

این امر که انتظار داشته باشید تا افراد با توجه به قابلیت‌های خود به صورت خودمختار با مشتریان رفتار کنند، تنها نشان‌دهنده عدم اهمیت آنها برای برند شما خواهد بود. در این رابطه برند مک دونالد از جمله پیشگامان آموزش کارمندان خود محسوب می‌شود که با آموزشی درست، عملکرد تمامی شعبه‌های خود در نقاط مختلف را یکسان کرد. همین امر نیز رضایت حداکثری مشتریان را به همراه داشته است و از جمله مهم‌ترین دلایل جهانی شدن این شرکت محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که آموزش‌های شما تنها در رابطه با نحوه ارتباط با مشتریان نباید باشد. درواقع شما باید تمامی نیازها و انتظارات را مدنظر خود قرار دهید. به همین خاطر ضروری است تا همواره به دنبال به‌روز نمودن اطلاعات کارمندان خود باشید. همین امر نیز ضرورت استمرار آموزش‌های شما را به اثبات خواهد رساند.

۲-تعطیلی خدمات شرکت برای مدتی طولانی

در این رابطه توجه داشته باشید که شما در کسب‌وکار خود تنها نیستید و این امر باعث می‌شود تا افراد همواره به گزینه‌های دیگری نیز دسترسی داشته باشند. در موارد متعددی مشاهده شده است که خدمت‌رسانی شرکت‌ها به دلایل مختلفی برای مدتی مختل می‌شود.

رهبری

اگر می‌خواهید در زمره روشن‌فکران قرار بگیرید، به این اصول توجه کنید!

نویسنده: Charles Chu مترجم: طاهره منبری شریف
کارشناس ارشد MBA

در این مطلب قصد دارم با بررسی زندگی شخصیتی الهام‌بخش به نام «واکلاو اسمیل» بعضی اصول روشن‌فکری را ترسیم کنم. اسمیل فردی ناشناس بود تا وقتی که به لطف «بیل گیتس» به شهرت رسید. گیتس بیشتر کتاب‌های اسمیل را خوانده است. بسیاری از کتاب‌های او بر موضوعات محیطی مثل «رشد جمعیت» و «تغییرات آب و هوا» متمرکز هستند. این حوزه‌ها پر از تصنیبات و استدلال‌های عاطفی هستند ولی اسمیل سعی کرده است، مطالب جذاب و مهم را به دور از تعصب و فریب‌خوردگی بیان کند.

در ادامه، چیزهایی را که از او در مورد روشن اندیشیدن آموخته‌ام با شما در میان می‌گذارم.

۱.در حوزه‌های مختلف و با حداکثر کنجکاوی مطالعه کنید:

روشن‌فکرت‌ترین افراد تمایل دارند از رشته‌های مختلف بهره ببرند. آنها می‌توانند کارهای زیادی انجام دهند و از زوایای مختلفی به دنیا نگاه کنند. درست مثل سنجاقک‌ها که چشم‌های زیادی دارند.

اسمیل هم اینگونه است. او در سن ۷۴ سالگی بیش از ۸۰ کتاب را در سال می‌خواند و با این حال باز هم فرصت کافی برای نگارش بیش از ۳ کتاب را در سال دارد. او می‌گوید:

«من تلفن همراه ندارم. وقتی تمام وقت خود را صرف بررسی پیام‌های تلفن همراه یا به‌روز رسانی فیس‌بوک‌تان می‌کنید، دیگر فرصتی برای مطالعه نخواهید داشت.»

۲.ابتدا واقعیت، بعد مدل و تئوری:

یکی از خطاهای اصلی روشن‌فکری این است که مدل‌ها با واقعیت اشتباه گرفته می‌شوند. اگر به مدل خود در مورد دنیا اعتقاد متعصبانه داشته باشید، احتمالا شواهدی را که نشان می‌دهند مدل‌تان اشتباه است را نادیده می‌گیرید.

اسمیل از مدل‌ها طرفداری نمی‌کند. اگر به تاریخ نگاه کنید، متوجه می‌شوید که انسان‌ها چقدر راحت می‌توانند با پیش‌بینی‌های نادرست و نظریه‌های افسانه‌ای، خودشان را گول بزنند. در مقابل، به نظر من تنها رویکرد مناسب، تواضع فکری است. اسمیل تواضع دارد. او پیش‌بینی‌های طولانی‌مدت انجام نمی‌دهد، چون می‌داند که فایده‌ای ندارند و در عوض تنها بر گفتن چیزهایی که ارزش گفتن دارند تمرکز می‌کند.

او می‌گوید: «به نظر من هیچ کس تمام راه‌حل‌ها را در اختیار ندارد. من سعی می‌کنم پیچیدگی‌ها را تصریح کنم و تعدادی ابزار مطلوب و نتیجه‌قابل قبول پیشنهاد بدهم.»



این امر برخلاف آن چیزی است که اکثر متخصصین انجام می‌دهند. جایی که هیچ قطعیتی وجود ندارد، افراد همیشه به قطعیت نیاز خواهند داشت. کسانی که علاقه‌مند به حقیقت هستند، باید زندگی با عدم‌قطعیت را بیاموزند.

۳.شهرت و ثروت را در اولویت خود قرار ندهید:

اسمیل اصولی برای خودش دارد. ارزشی که او برای صداقت فکری قائل است، به مراتب بیشتر از ارزشی است که برای شهرت یا ثروت مادی قائل است. زندگی او بسیار ساده است، از مصاحبه بیزار است و حتی تلفن همراه هم ندارد.

در اقتصاد، چیزی به نام «قانون کمپبل» وجود دارد. ایده اصلی این قانون این است که وقتی مطابق معیاری خاص (مثلا کلیک کردن، خرید کردن، لایک کردن و ...) به افراد پاداش می‌دهید، آنها راهی برای «بازی» با سیستم خواهند یافت.

مثلا اگر پذیرش در دانشگاه مستلزم ارائه مقاله باشد، افراد ثروتمند به مقاله‌نویسان پول خواهند داد تا آن مقاله‌ها را برای‌شان بنویسند. نمونه‌ای دیگر در هند اتفاق افتاد. دولت برای کسانی که می‌توانستند مارها را بگیرند و بکشند، پاداش پیشنهاد می‌کرد. نتیجه غیرمنتظره این بود که مردم مارهای بیشتری را پرورش دادند تا بیشتر جایزه بگیرند. برای درمان این آفت باید به شهرت و موفقیت مالی کم‌توجهی شود. در این صورت افرادی که به ثروتمند شدن و جلوفاتدن از دیگران به هر قیمتی علاقه دارند، با نگاه‌های تحقیرآمیز دیگران مواجه خواهند شد.

۴.هویت خود را مدیریت کنید:

وقتی افراد در معرض شواهدی قرار دارند که با هویت یا وابستگی‌های قومی‌شان در تعارض هستند، به آنچه که به آن باور دارند بیشتر تمایل نشان می‌دهند. به همین خاطر وقتی می‌خواهیم روشن و بدون تعصب بیندیشیم مهم است که سعی کنیم در زمره هیچ گروه یا قوم خاصی قرار نگیریم.

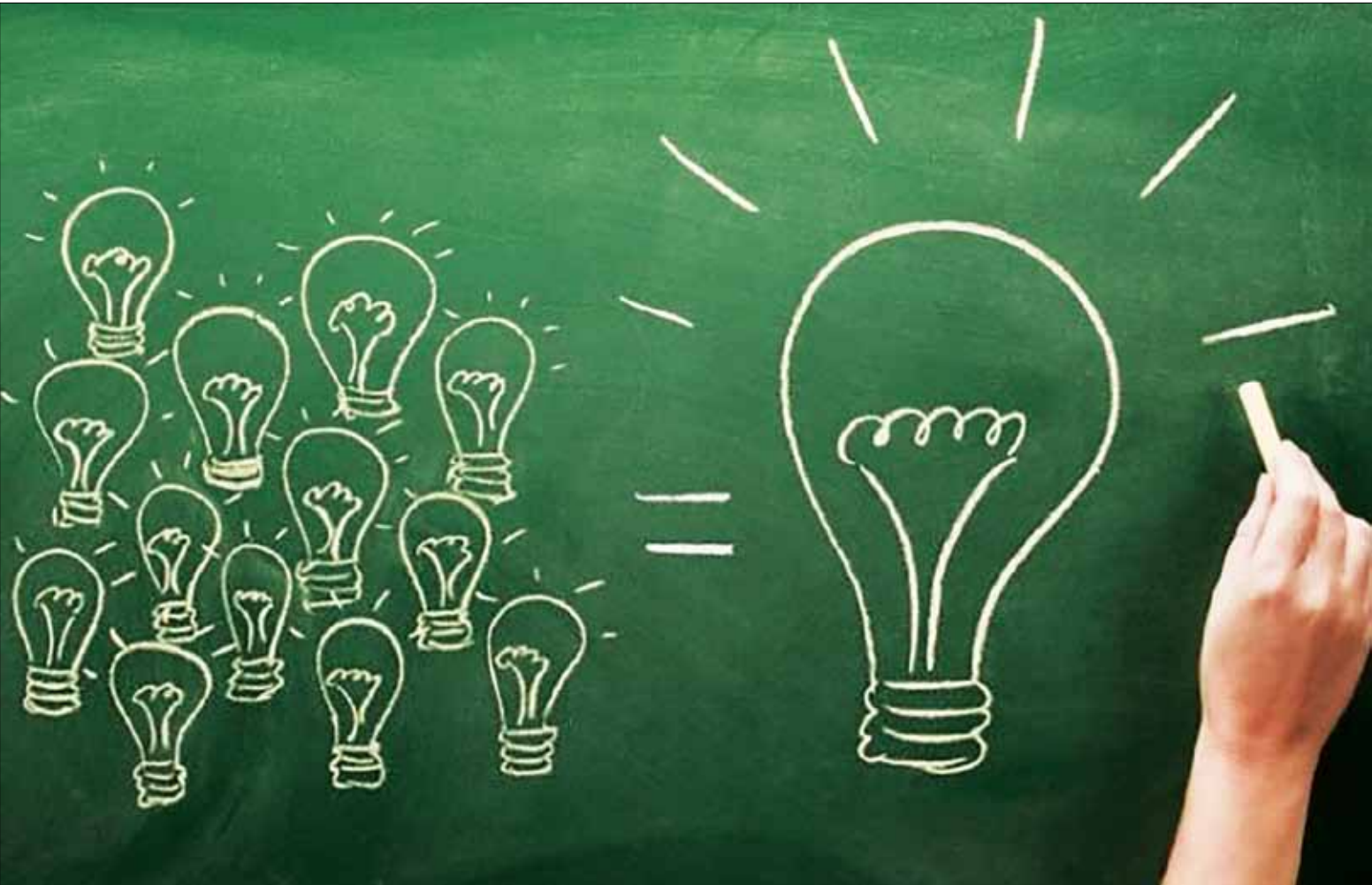
انسان‌ها موجوداتی گروهی هستند و به زندگی جمعی تمایل دارند. ما نمی‌توانیم از این نیاز (نیاز به گروه) فرار کنیم. اگر باید یک گروه را انتخاب کنیم، بهتر است گروهی را انتخاب کنیم که برای «حقیقت» ارزش قائل باشد.

۵.به توصیه‌های خودتان عمل کنید:

نمی‌دانم این مسئله تا چه حد به «روشن‌اندیشی» مربوط است ولی موردی الهام‌بخش در مورد اسمیل این است که شعار نمی‌دهد. زندگی شخصی او مطابق با همان توصیه‌هایی است که به دیگران می‌کند.

مطالعه در مورد اسمیل من را تشویق کرده است تا زندگی‌ام را مجددا سازماندهی کنم. شاید طرز تفکر او نسبت به زندگی برای شما نیز الهام‌بخش و راهگشا باشد.

منبع: medium/modirinfo



آنها که استعداد استفاده از این داده‌ها را به بهترین شکل دارند. علاوه بر این دو، در آینده می‌توان براساس تراکشنی که در این استارت‌اپ‌ها و اپلیکیشن‌ها وجود دارد منافع اقتصادی نیز به دست آورد.

وی در ادامه درخصوص منافع دیتابیس‌ها برای گروه‌های مختلف گفت: «ما سال‌هاست می‌گوییم چرا نقشه، جست‌وجوگر و پیام‌رسان بومی نداریم؟ در این‌س حوزه دو رویکرد وجود دارد. یک رویکرد حذفی که رقیب خارجی را بگیریم و ببندیم و محدود کنیم و داخلی‌ها را با هم ادغام کنیم و نقشه بومی و ملی درست کنیم که حاصلش می‌شود یک محصول غیررقابتی و بی‌کیفیت که مردم نیز از آن راضی نیستند. رویکرد دیگر اینکه بپذیریم رقیب خارجی وجود دارد ولی ما چنان بستر را فراهم می‌کنیم که نقشه‌های بومی تهیه شوند و حتی به رقابت با هم بپردازند و در آینده شرایطی به قدری پیشرفت کنند که رقیب نمونه خارجی‌شان شوند.»

اطلاعات برای شما

معاون سیاست‌گذاری و اعتباربخشی فناوری اطلاعات درخصوص انحصاری که گاهی اوقات در ارائه داده‌ها اتفاق می‌افتد، گفت: «پیشنهاد ما به عنوان سازمان فناوری اطلاعات این است که داده‌های عمومی و قابل انتشار در دسترس همه قرار بگیرد و انحصاری در این خصوص ایجاد نشود. اگر استفاده از داده‌های یک سازمان مجاز است، باید این مجوز برای همه صادر شود، نه اینکه در انحصار گروهی خاص باشد. این سیاستی است که ما به جد آن را دنبال می‌کنیم و اجازه نمی‌دهیم که انحصاری ایجاد شود.»

«ما معتقد هستیم فضای رقابت در این عرصه می‌تواند ما را در بازار رقابت دنیا نگه دارد. اگر محیط کاری را مانند گلخانه‌ای درست کنیم و انتظار داشته باشیم، محصول ما در عرصه جهانی مطرح شود و دوام بیاورد، این اتفاق رخ نخواهد داد. ما باید استارت‌اپ‌ها را به سطحی از توانمندی برسانیم که با نمونه‌های خارجی خودشان در رقابت باشند. شاید ما نتوانیم با گوگل مپ رقابت کنیم، اما می‌توانیم با استفاده از اطلاعات بومی برای شهروند ایرانی، چنان مزیتی ایجاد کنیم که به یک رقیب جدی تبدیل شویم. فضا نباید به این شکل باشد که بگوییم ما تلگرام را می‌بندیم تا یک اپلیکیشن داخلی بتواند رشد کند. گاهی با این شکل از حمایت حساب‌نشد به اپلیکیشن‌های داخلی ضربه می‌زنیم و اعتماد کاربر را نسبت به آن از بین می‌بریم. ما در سازمان اعتقاد داریم که حمایت باید حساب‌شده باشد، رقابتی نباشد، نباید انحصاری برای یک عده خاص باشد، شرایط رقابت باید برابر باشد.»

قاضی‌نوری ادامه داد: غیر از نقشه می‌توان به جست‌وجوگر بومی هم فکر کرد. اگر بخواهیم یک جست‌وجوگر قابل رقابت با گوگل درست کنیم، شاید هیچ وقت به نتیجه نرسیم، اما اگر در حوزه‌ی موتور جست‌وجویی بسازیم که گوگل در آن حوزه سرویس مناسبی نمی‌دهد موفق می‌شویم. مانند جست‌وجو متون تاریخی و یا مقالات علمی فارسی که گوگل خیلی برای آن آماده نیست. در این زمینه می‌توانیم موفق شویم. باید از این سمت و سو شروع کنیم و به این امید داشته باشیم بتوانیم در آینده و در عرصه جهانی چیزی برای ارائه داشته باشیم و امکان رقابت را فراهم کنیم. حتی اگر نتوانیم با نمونه‌های خارجی در حوزه IT رقابت کنیم، اما به هدف خودمان که توسعه کاربرد IT و بهتر کردن زندگی شهروندان بوده رسیدیم.»

معاون سیاست‌گذاری و اعتباربخشی فناوری اطلاعات تاکید کرد: ما با این روش به جای اینکه رقیب را حذف و از یکسری گروه‌های خاص حمایت کنیم و به آن‌ها داده‌های ویژه و رانت بدهیم، این امکان را فراهم می‌کنیم که با رقابتی‌تر کردن فضا و حمایت از این رقابت در آینده نه‌چندان دور استارت‌اپ‌هایی داشته باشیم که به شرکت‌های بزرگ و موفق تبدیل می‌شوند و شرایط بهتری برای مردم ایجاد می‌کنند. باید اجازه بدهیم استارت‌اپ‌های نوپا در فضای رقابت بزرگ مربوط به شهرداری است. اگر این اطلاعات با حفظ حریم خصوصی افراد آزاد شود، می‌تواند زندگی شهروندان را به عنوان یک کاربر متحول در جنگل واقعی در کنار بقیه گیاهان رشد کنند و قد بکشند.

منبع: irna

مدیریت کسب و کار

ایجاد صندوق پژوهش و فناوری جامع برای کمک به استارت‌اپ‌ها

مربوط به شناسایی پیمانکاران برای برگزاری مناقسه در حال اجراست و باید منتظر نتیجه ماند.

نیازهای سرمایه‌ای

یکی از بحث‌هایی که سازمان فناوری اطلاعات به آن ورود کرده، به نیازهای سرمایه‌ای استارت‌اپ‌ها مربوط می‌شود: «زمانی که استعدادهای حوزه استارت‌اپ شناسایی می‌شوند در حقیقت جوانه‌هایی سبز می‌شوند. این جوانه‌ها نیاز به حمایت‌های مختلف دارند. نیاز دارند شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد از آنها حمایت کنند. بعد از آن است که بلافاصله درگیر مسئله سرمایه‌گذاری می‌شوند. این سرمایه باید از محل‌های مختلفی تامین شود و ما کمک می‌کنیم که وضعیت صنعت سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر در حوزه ICT وضعیت بهتر و قابل قبول‌تری شود.»

شکل‌گیری صندوق‌های پژوهش و فناوری

استارت‌اپ‌ها در بخش‌های مختلف نیازهای سرمایه‌ای مختلف دارند. بخشی از این نیازها خاص‌تر به حوزه فناوری اطلاعات برمی‌گردد: «قبلا فعالیت‌هایی مانند استفاده از وجوه اداره‌شده، وام، فعالیت‌های تشویقی، اشتغال روستایی در این حوزه انجام شده و کماکان نیز ادامه دارند. در کنار بخش خصوصی، ما نیز تمام تلاش‌مان را به کار می‌گیریم تا در مواردی که نیاز به سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر است با همکاری صندوق نوآوری و شکوفایی این حوزه را توسعه دهیم و بازیگرانی را که می‌توانیم برای شکل‌گیری یک یا چند صندوق، گرد هم آوریم. ما اینجا نیز نقش تسهیلگری داریم و آقای مهندس آذری جهرمی وزیر ارتباطات، حمایت‌های خوبی در این حوزه کرده‌اند و در آینده نزدیک با مشارکت پست بانک و چند شریک دیگر اولین صندوق را شکل خواهیم داد.»

وی درخصوص فعالیت‌هایی که قرار است در حوزه نیازهای سرمایه‌های استارت‌اپ‌ها انجام شود، گفت: «در نظر داریم یک صندوق پژوهش و فناوری جامع، با هدف سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر و انواع دیگر سرمایه‌گذاری‌ها روی شرکت‌های نوپا حوزه ICT راه‌اندازی کنیم. البته صندوق در ابتدا ممکن است به مسائلی مانند استارت‌اپ‌های حوزه دولت الکترونیک، استارت‌اپ‌های حوزه مالی و فین‌تک توجه ویژه‌ای داشته باشد ولی الزاما محدود به اینها نخواهد بود و صندوق‌های بعدی به همین ترتیب تشکیل خواهد شد.»

استفاده از دیتا بیس‌ها

«استارت‌اپ‌های ما نیازمند استفاده از دیتا بیس‌ها و اطلاعات دولتی هستند. یکی از نقاط تمرکز ما در دوره جدید این است که بتوانیم داده‌های عمومی به نفع مردم در آزاد کنیم و در اختیار آنها بگذاریم. این به نفع مردم آزاد کردن است یعنی این‌که من بتوانم از امکاناتی که همین الان در بخش دولتی وجود دارد و متعلق به تمام مردم ایران است استفاده کنم.»

قاضی نوری با این توضیح در ادامه می‌گوید: «دیتا بیس‌ها می‌تواند باعث شکل‌گیری استارت‌اپ‌ها شوند. به این شکل که بتوانند براساس دیتا بیسی که در دست‌رسان است سرویس تعریف کنند. ما سعی در تسهیل این روند داریم چرا که به واسطه آن یبیزینس‌های جدیدی به وجود خواهند آمد.»

او با یک مثال به توضیح کسب و کارهایی پرداخت که می‌تواند با استفاده از دیتا بیس‌ها شکل بگیرد: «اپلیکشن‌های زیادی در حوزه فین تک و پرداخت شکل گرفته‌اند. اگر اینها بتوانند با رعایت حریم خصوصی افراد به بخش عمومی داده‌های ثبت احوال دسترسی پیدا کنند و کارشان را گسترش دهند چه اشکالی دارد؟

به گفته قاضی نوری، شهرداری تهران فعالیت‌های بسیار خوبی در این حوزه داشته و می‌توان گفت از گلوگاه‌هایی است که اگر وارد میدان نشود این مسئله ابتر خواهد ماند. اطلاعات مربوط به نقشه و اتوبوسرانی مربوط به شهرداری است. اگر این اطلاعات با حفظ حریم خصوصی افراد آزاد شود، می‌تواند زندگی شهروندان را به عنوان یک کاربر متحول کند. از طرف دیگر می‌تواند باعث ایجاد یک کسب و کار عالی شود برای

هدف سازمان فناوری اطلاعات توسعه کاربردهای ICT و خدمات مبتنی بر آن در بخش خصوصی و دولتی است و قرار است با تکیه بر دانش، داده و تجربه زندگی راحت‌تری را برای شهروندان فراهم کند؛ معاونت سیاست گذاری و اعتباربخشی فناوری اطلاعات این سازمان نیز در همین راستا قدم برمی‌دارد.

عنصر کلیدی امید

در ورای تمام تصمیماتی که مدیر یک مجموعه اتخاذ می‌کند، یک انتظار نهفته است. انتظاری که پشت سیاست‌های «سید سروش قاضی‌نوری» معاون جدید سیاست‌گذاری و اعتباربخشی فناوری اطلاعات وجود دارد، «امید» است؛ نیرویی که سخت‌ترین چرخ‌ها را وادار به گردش می‌کند.

قاضی نوری در گفت‌وگو با خبرنگار علمی ایرنا، اظهار داشت: «قبل از هر چیز ما با سیاست‌های جدیدی که در معاونت سیاست‌گذاری و اعتباربخشی فناوری اطلاعات داریم، دنبال عنصر کلیدی امید هستیم. اگر امید باشد بقیه چیزها حول آن عنصر جمع خواهند شد. انتظار ما از سیاست‌هایی که برای معاونت در نظر گرفته‌ایم این است که تلاش ما باعث شود امیدواری افزایش پیدا کند. اگر جوان ما از پیدا کردن شغل ناامید شود، اگر کاسب ما از کسب و کار ناامید شود، اگر آدم‌ها از تلاش ناامید شوند، اگر استاد و معلم ما از این که بتواند نیروی خوب تربیت کند ناامید شد، اگر شهروند ما از گرفتن خدمات خوب و شفافیت در حاکمیت ناامید شد، عواقب بدی خواهد داشت.»

« چرا شهروند ما نباید به اینکه ایران بهترین جا برای زندگی است امید نداشته باشد. انتظار ما از سیاست‌هایی که برای معاونت در نظر گرفته‌ایم این است که تلاش ما باعث شود امیدواری افزایش پیدا کند، امیدواری ناشی از خدمتی که باعث رفاه و شفافیت بیشتر شود. اگر همه چیز شفاف باشد، امید مردم روز به روز بیشتر می‌شود، اما اگر فضا مبهم شود و مردم احساس کنند، نمی‌توان به زندگی بهتر امید داشت. لذا درست است که ما سازمان فناوری اطلاعات هستیم و با فن و فناوری سر و کار داریم، اما فن را در خدمت رفاه و امید جامعه می‌خواهیم.»

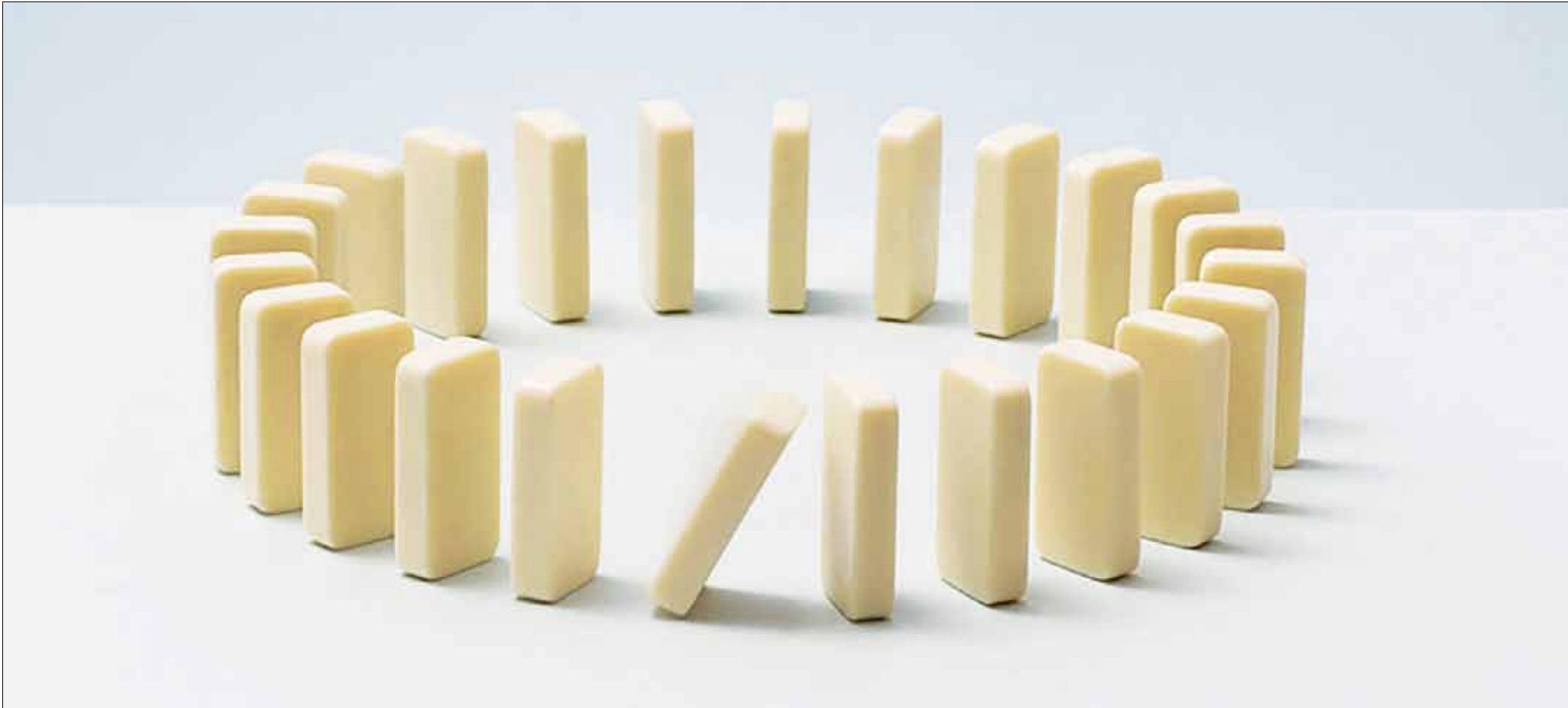
یافتن خلا‌ها

قاضی‌نوری درخصوص تسهیل فعالیت کسب و کارهای نوپای مرتبط با حوزه فناوری اطلاعات اظهار داشت: در اکوسیستم استارت‌اپ‌ها بازیگران متنوعی وجود دارند و کارهای متنوعی انجام شده است. بخش خصوصی نیز در این حوزه فعال است اما یک جاهایی خلأهایی وجود دارد. لذا نقش ما به عنوان سازمان فناوری اطلاعات، توسعه کاربرد فناوری اطلاعات در زندگی مردم کشور است.

یکی از مجموعه‌هایی که سازمان فناوری اطلاعات در حوزه تسهیل کسب و کارهای مبتنی بر IT انجام داده، راه‌اندازی مرکز توانمندسازی و تسهیلگری کسب و کارهای نوپاست: «در دوره جدید سعی داریم تمرکز در حوزه توانمندسازی و تسهیلگری را به مناطق دیگر کشور ببریم و از تمرکز این موضوع در تهران کم کنیم. هرچند در گذشته نیز این کار انجام شده، اما در سیاست‌های جدید این معاونت، ما کشور را به پنج منطقه تقسیم کرده‌ایم و در همین راستا مناقصه‌ای برگزار شده است. براساس این مناقسه قرار است پنج پیمانکار برای این که فعالیت مربوط به فرآیند تسهیلگری و توانمندسازی را در پنج منطقه در استان‌ها انجام دهند شناسایی شوند. این تغییر اولیهای است که در این خصوص مرکز توانمندسازی و تسهیلگری سازمان فناوری انجام شده و امیدواریم رونقی به کار شهرستان‌ها بدهد.»

وی توضیح داد: بسیاری از خدمات در تهران به شکل‌هایی وجود دارند و ارائه می‌شوند. بخش خصوصی در برخی مواقع خدماتی را ارائه می‌دهد. جایی که این خدمات به خوبی ارائه شده باشد، ما انگیزه‌ای برای ورود به آن بخش نداریم و حتی تمایلی به اینکه رقیب یک بخش دیگر دولتی شویم، نداریم. چون این ورود باعث دوباره‌کاری می‌شود. ما سعی کردیم تمرکز خود را به آن بخش از توانمندسازی متمرکز کنیم که هنوز خلأهایی در آن دیده می‌شود. در حال حاضر روند اداری

چرا برای تغییرات بزرگ به کمک گروه‌های کوچک نیاز داریم



بسیاری از ایده‌های نوآورانه، برخلاف تصورات عامه مردم هستند. سخت است مردم در درباره موضوعاتی قانع کنیم که فراتر از تجربه‌های روزمره آن‌ها است. پژوهشی جوان به نام ایگناز زملوایس به پیشرفتی شگرف در علم طبابت دست یافت. هرچند که داستان زندگی تلخ و مشقت‌بار زملوایس نمونه‌ای بارز از بدخواهی و لجابت جاهلان زمانه بود، اما امروزه او را به‌عنوان یکی از اولین پیشگامان دانش ضدعفونی می‌دانند.

زملوایس را با لقب ناجی مادران نیز می‌شناسند، چراکه در مطالعاتش دریافت که پزشکان با ضدعفونی کردن دست‌های‌شان پیش از انجام زایمان، می‌توانند نرخ تب زایمان و مرگ مادران در نتیجه آن را تا مقدار زیادی کاهش دهند. زملوایس در شرایطی به تبیین ایده خود پرداخت که نرخ مرگ‌ومیر مادران در حین زایمان، سه‌برابر بیشتر از قابله‌های بیرون از بیمارستان بود؛ عاملی که اعتبار و زبردستی طبای آن مرکز درمانی و دیگر مراکز مشابه را به‌شدت زیر سوال برده بود. در نتیجه، او کتابی نوشت و نتایج کارش را در آن منتشر کرد. با این‌حال نتیجه روشن تحقیقات زملوایس در زمان خود پذیرفته نشد و وی متهم به دیوانگی شده و با دسیسه همکارانش به تیمارستان انتقال یافت و دست آخر در اثر ضرب و جرح نگهبانان مرکز روانی و عفونت ناشی از آن به قتل رسید. نظریه زملوایس تا دهه‌ها پس از مرگ او نیز مهجور و ناشناخته باقی ماند.

ماجرای تلخ و عبرت‌آمیز این پزشک آلمانی‌تبار، در حال حاضر با عنوان اثر زملوایس شناخته می‌شود، که مقصود از آن، تمایل مردم به رد علوم و دانش جدیدی است که در تضاد با باورهای کنونی آن‌ها، قواعد شناخته‌شده و عقاید روزگار قرار دارد. داستان زملوایس نشان می‌دهد که چه در لباس مدیری باشید که تلاش می‌کند ابتکار جدیدی را آغاز کند، یا در نقش رهبری سیاسی که پیش‌آهنگ اصلاحات مهم و بنیادی است و چه در قامت یک فعال اجتماعی که از آرمانی انسانی-اجتماعی حمایت می‌کند، برای آنکه جهانی را تغییر دهید، به عاملی بیش از یک ایده بزرگ نیاز خواهید داشت. فارغ از آنکه آیا مردم دیدگاه بطلمیوسی را می‌پذیرند یا دیدگاه کپرنیک را قبول دارند، زمین به دور خورشید می‌چرخد. با این‌حال، واقعیت این است که امروزه نیز دستاوردهای علمی کمابیش چون گذشته سرکوب می‌شوند.

علوم جدید و ایده‌های بدیع با بحران مشروعیت روبه‌رویند و دانش جدید به مرکز بحران بی‌اعتمادی و انکار عمومی تبدیل شده است. شاید بپرسید که اساسا چرا باید برای دفاع و ترویج مهم‌ترین دستاوردها و ایده‌های نوآورانه خود تقلا کنیم؟ نکته اینجا است که ثابت و بی‌حرکت ماندن، دقیقا همان کاری است که انسان‌های پیشتاز از پس آن بر نمی‌آیند. بنابراین آن‌ها با وجود تمام موانع، به تلاش بی‌امان خود برای تبیین و انتشار ایده‌های‌شان ادامه می‌دهند.

با این‌حال، مشکل این است که یک ایده جدید باید جایگزین باوری کهنه شود؛ در حالی که انسان ذاتا میل به حفظ وضعیت موجود خود دارد و از روی غریزه در مقابل تغییر باورها و افکار خود مقاومت می‌کند. حتی کسانی که به‌راحتی متقاعد می‌شوند، به‌ناچار باید اطرافیان خود را نیز متقاعد کنند و آن‌ها نیز به نوبه خود باید دیگران را قانع کنند تا با ایجاد یک زنجیره نفوذ طولانی بتوان به تغییری قابل توجه امیدوار بود. از این‌رو برای آنکه بتوانید تأثیری حقیقی برجای بگذارید، لازم نیست که ایده خود را در مقیاسی گسترده منتشر کنید، بلکه نیاز به ارتباط با گروه‌های کوچکی دارید که زیر چتر هدفی مشترک متحد بوده و دورنمایی مشابه داشته باشند.

تأثیر اقلیت بر اکثریت: وقتی همرنگ جماعت می‌شویم

برای درک بهتر موضوع کافی است نگاهی به آزمایش معروفی بیندازیم که در سال‌های دهه ۵۰ میلادی و توسط سالومون‌اش صورت گرفت. وی از جمله روانشناسان نام‌دار گشتالت‌نگر بود که در زمینه روانشناسی اجتماعی فعالیت می‌کرد. آزمون همنوایی سالامون اش بسیار ساده، اما هوشمندانه بود. این آزمایش نشان می‌دهد که فشار اجتماعی به‌راحتی موجب می‌شود که فرد چیزی را بگوید که آشکارا

غلط است.

در این آزمایش، فرد مورد آزمون (آزمودنی) در میان جمع دیگری از افراد قرار می‌گرفت که از دستیاران آزمایشگر بودند اما به‌عنوان آزمودنی جا زده شده بودند. سپس، کارتی حاوی یک تصویر به همه افراد حاضر نشان داده می‌شد که در آن سه میله قرار داشت. آزمودنی باید تشخیص می‌داد کدام دو میله هم‌اندازه هم هستند. نکته اینجا بود که پیش از سوژه مورد مطالعه، ۵ نفر از دستیاران آزمایش، عمدا میله اشتباه را انتخاب می‌کردند. با این اوصاف، زمانی که نوبت به فرد اصلی مورد آزمون می‌رسید، او در اغلب موارد نظر جمع را پذیرفته و با آن‌ها همنوایی می‌کرد. در حالی که پاسخ فرد آشکارا نادرست بود.

این ایده که مردم تمایل به هم‌نوایی دارند، کشف جدیدی نیست، اما اینکه افراد با همنوایی از جمع حتی به سوالات به‌وضوح ساده پاسخ غلط می‌دانند، جای تعجب داشت. حال این واقعیت را در نظر بگیرید که جا انداختن یک ایده پیچیده‌تر در میان طیف وسیعی از مردم تا چه اندازه دشوار خواهد بود؛ مردمانی که هر یک باورها و سوگیری‌های خود را دارند.

هرچند همیشه گفته می‌شود که قدرت از آن اکثریت مطلق است، اما واقعیت این است که حتی یک اکثریت محلی نیز از قدرت اثرگذاری برخوردار است. بنابراین اگر می‌خواهید یک ایده را جا بیندازید، بهترین استراتژی این است که به‌جای آنکه سعی کنید بلافاصله ایده خود را در مقیاسی گسترده منتشر کنید، ابتدا به تبیین تفکرات خود در میان گروه‌های کوچکی بپردازید که به‌اندازه کافی توان متقاعد ساختن اکثریت را داشته باشند. حالا می‌توانید به گسترش ایده خود در سطحي گسترده‌تر اقدام کنید.

قدرت پیوندهای ضعیف را دست‌کم نگیرید

یکی از جنبه‌های مهم آزمایش همنوایی سالومون اش، نبود یکپارچگی در میان یافته‌ها و نتایج بود؛ به این معنا که یک‌چهارم از افراد مورد مطالعه هرگز به همنوایی با جمع تن ندادند، برخی همواره با اکثریت همنوایی می‌کردند و دیگران نیز جایی در میانه بودند. اما در مجموع، همگی ما دارای یک آستانه همنوایی منحصر‌به‌فرد هستیم که کاملاً متفاوت از دیگران بوده و وابسته به عوامل مختلفی از جمله اعتماد قلبی ما به دانش‌مان درخصوص آن موضوع است.

مارک گرانووتر، جامعه‌شناس، این جنبه را با مدل آستانه رفتار جمعی خود مطرح کرد. این مدل به‌منظور الگوسازی تأثیر همسایگان در یک شبکه اجتماعی بر رفتار اعضا و پیش‌بینی تأثیرپذیری اعضا از هم به‌کار گرفته می‌شود. این مدل برگرفته از نظریه‌های جامعه‌شناسی بوده و فرض را بر این می‌گذارد که خیلی از موضوعات هم‌چون خرید کالایی جدید، تحت تأثیر کردار همسایگان در یک اجتماع است. در آزمایش گرانووتر، گروهی متفاوت از افراد فرض می‌شوند که در یک میدان در حال پرسه زدن هستند. بعضی از آن‌ها ذاتا ناسازگار و کچرو هستند، افرادی که همیشه آماده ایجاد مشکل و دردسر هستند. اکثریت افراد اما در درجات مختلف مستعد به تحریک هستند و باقی آن‌ها نیز از شهروندانی هستند که تقریبا هرگز درگیر رفتارهای ضد اجتماعی نمی‌شوند.

می‌توانید شمایی کلی از چگونگی عملکرد این مدل را در شکل بالا ببینید. در یک مثال، فرد نابکاری سنگی را پرتاب کرده و یک پنجره را می‌شکند. همین اقدام کافی است که دوست او نیز که در کنارش حضور دارد، شروع به پرتاب سنگ کرده و اندک‌اندک افراد دیگر حاضر در صحنه نیز بسته به آستانه تحمل خود به خرابکارها می‌پیوندند و در چشم‌به‌هم‌زدنی یک شورش تمام‌عیار شکل می‌گیرد و شهر را به‌هم می‌ریزد.

مثال بعدی کمی متفاوت است. چند فرد خرابکار شروع به هرج‌ومرج می‌کنند، اما هیچ‌کس با آستانه تحمل پایین در دور و اطراف‌شان وجود ندارد که به آن‌ها بپیوندد. در نتیجه، خرابکاری قبل از آنکه گسترش یابد، در نطفه خفه می‌شود. سه فرد آشوبگر در انزوا قرار گرفته و این حادثه نظرات را به خود جلب نمی‌کند. گرچه این گروه، مشابه گروه مثال قبلی هستند، اما تغییر جزئی در آستانه همنوایی

افراد، تفاوت زیادی را در نتیجه ماجرا ایجاد می‌کند. به‌گونه‌ای که در مثال اول، آشوب محل را فرا می‌گیرد و در مثال دوم راه به جایی نمی‌برد.

این یک نمونه نسبتا ساده است، اما گرانووتر از طریق مفهوم دیگری به نام قدرت روابط ضعیف به این نکته اشاره می‌کند که پیوندهای ضعیف ارتباطی می‌توانند اهمیت استراتژیک داشته باشند. در واقع، از نظر او، ارتباطات محکم و ریشه‌دار هرچند اهمیت دارند اما برای موفقیت نهایی در کار، نیاز به شبکه‌ای کاری با ارتباطات نه‌چندان محکم داریم. به بیان دیگر، پیوندهای ضعیف به آشنایی‌های گذری اشاره دارد.

گرانوتر با تأکید بر اهمیت پیوندهای ضعیف در مقایسه با پیوندهای قوی برای دستیابی به شغل، نشان داد که احتمال پیدا کردن شغل در پیوندهای ضعیف بیشتر است چرا که پیوندهای ضعیف، حوزه‌های اجتماعی متفاوت را به‌هم مرتبط ساخته و در نتیجه این ارتباطات، فرد به منابع دست اول و فراتر از اطلاعاتی که صرفا از دوستان و نزدیکان خود کسب می‌کند، دسترسی می‌یابد.

از دیدگاه گرانووتر، این پیوندها، پلی ارتباطی میان دو گروهی که پیوندهای داخلی نیرومندتری دارند بوده و در غیاب چنین پیوندهای سستی، گروه‌های همبسته اجتماعی قادر به ارتباط با یکدیگر در چارچوب یک ساختار اجتماعی گسترده‌تر نخواهند بود؛ ضمن آنکه از به‌دست‌آوردن دیدگاه‌های جدید غریبه‌ها محروم شده و دچار کم‌تحركی اجتماعی می‌شود.

پیوندهای ضعیف چگونه به انتشار ایده‌ها کمک می‌کنند

همان‌طور که نویسنده اصلی این مقاله، گرگ سستل در کتاب تازه خود، Cascades (موج‌سازی) توضیح می‌دهد؛ شواهد قابل توجهی در مورد اینکه ایده‌ها چگونه در دنیای واقعی گسترش می‌یابند، وجود دارد. بنابراین اگر می‌خواهید ایده شما مورد توجه قرار بگیرد، بهترین استراتژی این است که به‌جای آنکه سعی کنید همه را به یک‌باره متقاعد کنید، بکوشید دیدگاه‌تان را در میان گروه‌های کوچک با آستانه پایین مقاومت جا بیندازید. آن‌ها به نوبه خود می‌توانند به شما در متقاعد کردن دیگران و موج‌سازی کمک کنند.

هدفی مشترک بی‌آفرینید

طی سال‌های اخیر، به تجربه دریافته‌ایم که برای انتشار و گسترش ایده‌ها و افکار تازه نیازمند وجود رهبران نیستیم. بسیاری از پیام‌هایی که این روزها مثل ویروسی مسری منتشر می‌شوند، در غیاب یک رهبری واحد به چنین مرحله‌ای دست یافته‌اند. با این حال اگر ایده‌ای در سر تان هست که به‌نظر تان اهمیت بالایی دارد، نمی‌توانید امور را به قضا و قدر واگذار کنید؛ چرا که فراگیر شدن آن ایده به‌طور حتم به یک رهبری واحد نیاز دارد. موارد بسیاری چون جنبش اشغال که یک جنبش اجتماعی اعتراضی بین‌المللی علیه نابرابری اجتماعی و نابرابری اقتصادی بود، با وجود ایده‌ای فراگیر، اما به‌دلیل نبود رهبری یکپارچه از کنترل خارج و اعتبار خود را از دست داد.

اهمیت رهبری در چنین مواردی آشکار می‌شود. یک رهبر تنها نقش هدایت‌گر نداشته و البته لزومی هم ندارد که در تمام موارد خود مستقیا وارد عمل شود، بلکه وظیفه او الهام بخشیدن و تقویت باورها و تأکید بر یک هدف مشترک است. در واقع، نمی‌توان از مردم توقع داشت که مطابق میل و پسند ما رفتار کنند؛ آن‌ها ابتدا باید آنچه را که شما می‌پسندید، بپسندند. به همین دلیل است که نمی‌توانید بدون تغییر باورهای اساسی، رفتارهای بنیادی را تغییر دهید. حالا متوجه خطای ایگناز زملوایس می‌شویم، او به‌جای تلاش برای به‌دست‌آوردن متحد در میان افراد هم‌فکر خود، کلیت دستگاه پزشکی را به باد انتقاد گرفت – دستگاهی که شامل افرادی می‌شد که آستانه مقاومت و گارد محکمی در برابر هر گونه عاملی که بخواهد باورهای کنونی‌شان را به چالش بکشد، داشتند. از این رو، به‌جای اینکه از او به‌عنوان یک متفکر انقلابی یاد شود، دیوانه نام گرفت و در یک تیمارستان و بر اثر ابتلا به یک عفونت جان سپرد.

بنابراین باید در افکار خود درباره رهبری بازنگری کنیم. ژنرال استنلی مک کریستال در کتاب جدید خود، رهبران: افسانه و واقعیت،

رهبری را «یک سیستم پیچیده ارتباطی میان رهبران و پیروان در یک زمینه خاص که به اعضای آن معنا می‌دهد» تعریف می‌کند. او این‌طور نتیجه‌گیری می‌کند که کنترل و نظارت، به همان اندازه که جذاب به‌نظر می‌رسد، توهمی بیش نیست و نمی‌توان به‌راحتی افکار مردم را تحت اختیار خود گرفت.

مگر در دنیا چند استیو جابز ظهور می‌کند؟ آیا همه ما می‌توانیم نلسون ماندلا باشیم؟ مسلما جواب منفی است.

سعی نکنید مسلط بر امور و افراد شوید، بکوشید آن‌ها را جذب کنید

اغلب ما خیال می‌کنیم که ایجاد تغییر، به بهره‌مندی از رهبران کاریزما تیک و سر دادن شعارهای جذاب و فریبنده ختم می‌شود. مردم با دیدن مارتین لوتر کینگ و سخنرانی مشهورش یعنی «من یک رویا دارم» یا مشاهده سخنرانی‌های اوپاما و کارزار تبلیغاتی هیجان‌انگیز او به نام «بله، ما می‌توانیم»، تصور می‌کنند که تغییر الزاما نیازمند وجود رهبری افسانه‌ای و کاریزما تیک است که بتواند مقابل جمعیتی ایستاده و با سخنان فریبنده‌اش آن‌ها را افسون کند. به‌طور مشابه، آن‌ها از سخنرانی‌ها و اقدامات مدیرانی چون استیو جابز و یایلان ماسک به وجد می‌آیند و گمان می‌کنند که معنای کارآفرینی جز این نیست و ایجاد یک کسب‌وکار وابسته به وجود شخصیت‌های استیو جابز‌گونه است.

اما این یک دام است. جنبش‌هایی مثل اشغال ناکام ماندند، نه برای اینکه افرادی چون ماندلا یا گاندی آن‌ها را رهبری نمی‌کردند، بلکه دلیل این شکست‌ها عامل دیگری بود. به همین ترتیب، نمی‌توان شکست بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا را به نداشتن مدیرانی چون استیو جابز و یا ییلان ماسک نسبت داد.

در نقطه مقابل، جنبش‌های موفقى مانند «آپتور» در صربستان و «پورا» در اوکراین، در فضایی به‌مراتب دشوارتر و در غیاب رهبری مشخص به پیروزی رسیدند. در اکتبر ۱۹۹۸، گروهی از دانشجویان دانشگاه بلگرا، تشکیلاتی به نام آپتور (به معنای مقاومت) را به‌وجود آوردند که هدف آن، صربستانی آزاد و فارغ از رهبری میلوسویچ بود. هرچند که اعضای آپتور دارای تنوع فکری بودند، ولی در یک هدف اشتراک داشتند و آن، به زیر کشیدن حکومت میلوسویچ بود. جنبش پورا نیز در چنین شرایطی موجب پیروزی انقلاب نارنجی در اوکراین شد.

افرادی مثل بیل گیتس، بنیان‌گذار مایکروسافت یا سرجی برین و لری پیج، موسسین امپراتوری گوگل نیز چندان انسان‌های جذاب و کاریزما تیکی محسوب نمی‌شوند، اما دستاوردهای‌شان تا سال‌ها مورد ستایش خواهد بود.

در اغلب موارد، تلاش‌ها و اقدامات در جهت تغییر ناکام می‌مانند، اما چرا؟ دلیل آن است که پیشتازان تغییر، عمدتا در پی کنار زدن منتقدین و تسلط یافتن بر مخالفان خود هستند و در این زمینه راهبرد درست و هوشمندانه‌ای را دنبال نمی‌کنند. زملوایس به‌جای در نظر گرفتن نگرانی‌ها و دغدغه‌های منتقدان خود، نامه‌هایی سرشار از خشم و نفرت برای آن‌ها می‌فرستاد. بسیاری از فعالین جنبش اشغال نیز بسیار تند و تیز و عصبانی بودند. کارآفرینان دره سیلیکون هم اغلب در کنار زبردستی و مهارت‌های فنی خود، به تکبر و غرور شناخته می‌شوند و نتیجه این غرور، به حاشیه رانده شدن سیلیکون ولی و دستاوردهای گذشته آن خواهد بود.

غلبه و چیرگی بر جماعتی بزرگ از افراد غیرهم‌فکر، گاه تنها خیالی خام و دور از انتظار است. در مقابل، تلاش در جهت همسو سازی گروه‌های کوچک و سپس ایجاد همبستگی در میان آن‌ها از طریق ایجاد هدفی مشترک، واقعیتی عملیاتی است که می‌تواند بازوی ما در دست یافتن به اهداف‌مان باشد. از این‌رو، اگر به‌راستی بخواهید جهانی را متحول کنید یا حتی سهم کوچک خود از آن را تغییر دهید، ناچارید که چنین راهبردی را در پیش بگیرید و بسا ایجاد حلقه‌های کوچک ارتباطی که مقاصد مشترک دارند، رفته‌رفته اهداف بزرگ‌تان را محقق سازید.

منبع: INC/zoomit

سبب، سامانه یکپارچه بهداشت و درمان

شهریار- غلامرضا جباری – مدیر شبکه بهداشت و درمان شهرستان شهریار از ضرورت ثبت نامه مردم در سامانه یکپارچه بهداشت و درمان که با نام اختصاری (سبب) شناخته می شود، خبر داد. دکتر محمدباقر ناصح در این باره گفت: با ثبت نام در این سامانه، هم مردم بهتر می توانند از مزیت ها و خدمات درمانی و بهداشتی استفاده کنندو هم مجموعه اداری و مدیریت درمان شهرستان می تواند نسبت به برنامه ریزی و ارائه خدمات فعال باشد. وی تصریح کرد: در حال حاضر ۵۷۵۰۰۰ پرونده الکترونیک سلامت در شهرستان تشکیل شده که می بایست حدود ۲۵۰ هزار نفری که تاکنون مراجعه نکرده و اطلاعات لازم را در سامانه مذکور ثبت نکرده اند، ثبت کنند. وی گفت: مردم برای انجام این کار می توانند به خانه‌های سلامت و بهداشت محل زندگی خود مراجعه کنند.



بررسی وضعیت پسماند شهر سمنان و شیوه های امحاء آن توسط مدیر کل امور شهری و شوراهای استانداری سمنان

سمنان-ژیاری – مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان از بازدید سرزده مدیر کل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان به جهت بررسی وضعیت پسماند شهر سمنان و شیوه های صحیح امحاء آن، از سایت مرکز دفن پسماند خیرداد. مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان از بازدید سرزده مدیر کل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان به جهت بررسی وضعیت پسماند شهر سمنان و شیوه های صحیح امحاء آن، از سایت مرکز دفن پسماند خیرداد. حسین العاسی مدیر کل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان، حمیدرضا پیوندی مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند و جعفر ملک مسئول مرکز دفن از سایت مرکز دفن پسماند تر



واقع در ۳۰ کیلو متری جاده نظامی بعد از روستای علاء بازدید سرزده بعمل آوردند. مدیرعامل سازمان مدیریت پسماند شهرداری سمنان با اشاره به طرح جامع مدیریت پسماند سازمان و بیان اهداف سازمانی به ارائه گزارشاتی در خصوص اقدامات انجام شده در مرکز دفن، سیستم های کاری، نیروهای انسانی، خودروها و دستگاه های فعال در این سایت و خط پردازش و نحوه فعالیت واحد امحاء پسماندهای عفونی پرداخت. حمیدرضا پیوندی در راستای این بازدید عنوان کرد:روزانه از سطح شهر سمنان ۱۰۰ تن زباله توسط ۲۵ دستگاه خودرو مکانیزه پرس و ۱۷۵ پاکبان جمع آوری می شوند که پس از اتمام جمع آوری، خودروها در ایستگاه موقت، زباله های سطح شهر را در سکو داخل سسی تلیر تخلیه و توسط یک دستگاه خودرو به سایت دفن پسماند منتقل می شوند که پس از تخلیه و شیرابه گیری توسط سپتیک با یک دستگاه لودر داخل خط پردازش شده و زباله ها پس از جداسازی باگیری و به سایت مخصص دفن پسماندها منتقل می شوند. لازم بذکر است که جمع آوری زباله ها، رفت وروپ و پاکسازی سطح شهر سالانه با هزینه ای بالغ بر ۷میلیارد ریال معادل ۷۰۰میلیون تومان انجام می شود. در ادامه مدیر کل دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان با اشاره به اینکه جمع آوری بموقع پسماند، نظیف مناسب شهری و امحاء زباله یکی از اولویت های ضروری برای مدیریت شهری است، بیان کرد: پس از بررسی و بازدیدهای لازم از واحدهای سایت مرکز دفن، توصیه های و نقطه نظرات ارائه به مدیرعامل سازمان ارائه شد و این بازدیدهای سرزده از تمامی سایت های و واحدهای شهرداری در دستور کار دفتر امور شهری و شوراهای استانداری سمنان می باشد که پس از بازدیدهای انجام شده و ارائه توصیه ها و تذکرات لازم در صورت مشاهده عدم رعایت نکات و اصول بهداشتی و ایمنی، دستگاه ها موظف به رفع نواقض و موانع می باشند و در صورت مشاهده مجدد و عدم رفع نواقض با مسئولین برخورد قانونی خواهد شد.

انتصاب اعضای کارگروه راه اندازی پست برق کیانشهر و کمیته حفاظت فنی و بهداشت کار

اهواز- شبنم قجواند- با حکم مدیر عامل، اعضای کار گروه کمیته راه اندازی پست برق ۱۳۲ کیلو ولت کیانشهر و ۱ کمیته حفاظت فنی و بهداشت کار (HSE) منصوب شدند. بر اساس احکام صادره، سعید برادران (نماینده مدیرعامل و رئیس)، عبدالله مومنی (دبیر)، اسماعیل بهادری، محمود منصوریه، رضا محمودی عبدالله، امیر زبیدی، علی حاجتی شیمینی، مسلم مرساقیان، حاجت مراد قناتلی، فائز مشکوری نژاد، عبداللنور تنورساز (مشاور – قدس نیرو) و بیژن قاضلی (پیمانکاری- نیرو نضر خرم) به عضویت در کارگروه کمیته راه اندازی پست ۱۳۲ کیلو ولت کیانشهر ۱ منصوب شدند. همچنین در حکم دیگری، بیژن بابادی (رئیس)، عنایت اله برون (دبیر)، محسن مرادی، محسن علی پناهی، رضا جعفری، حمیدرضا زرین جویی، رضا محمدیان، محمد سلبی، حمید ستارزاده، صدرااله عطاء پور، امیر زبیدی، احمدرضا بخشی، غلامرضا اسکندری، امیرهمایندپیر، نوره اشکیبایی، محمد علی شاهزاده، علی اصغر خدامراد منگری و ناهید غلامحسین اعضای کار گروه کمیته حفاظت فنی و بهداشت کار (HSE) شرکت برق منطقه ای خوزستان را تشکیل می دهند.



آغار طرح زمستانی راهداری در استان ایلام

ایلام – خبرنگار فرصت امروز- با اجرای مائور زمستانی راهداری در استان ایلام با مشارکت دستگاه های امدادی و خدمات رسان،طرح زمستانی راهداری آغاز شد. مدیر کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان با بیان این مطلب اظهار داشت : در آستانه فرا رسیدن فصل بارندگی و سرما و همچنین درپیش بودن ایام گرامیداشت هفته حمل و نقل،راندگان و راهداری، مانور زمستانی راهداری در استان برگزار شده.مهندس دلخواه گفت: هدف از اجرای این مانور ، آمادگی نیروها ی راهداری جهت مقابله با مشکلات فصل سرما عنوان کرد. وی افزود : در همین راستا صبح امروز ۲۱ آذر ماه ، مانور آمادگی نیروهای راهداری استان به با اجرای رژه نمادین ۳۰ دستگاه ماشین آلات سبک، سنگین و نیمه سنگین شامل: لودر، جرثقیل، دستگاههای برف‌روبی امدادی و ... در محل پلیس راه ایلام - اسلام آباد بخش چوار با حضور دستگاه های امداد رسان از جمله فوریت های پزشکی،هلال احمر، پلیس راه و نمایندگان این اداره کل برگزار شد. وی ادامه داد: در حال حاضر تعداد ۲۳۰نفر پرسنل در قالب ۱۸ راهدارخانه در سطح استان آماده ارائه خدمات راهداری می باشند. مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان عنوان کرد: برد ماشین آلات فعال در حوزه راهداری و خدمت رسانی در سالجاری را ۲۲۷ دستگاه خودرو سبک و سنگین و نیمه سنگین اعلام کرد وی خاطر نشان کرد:اکپ فعال راهداری هرساله ازاول دی ماه تا آخر اسفند با استقرار در راهدار خانه های سراسر استان جهت اجرا و اقدام به هر گونه فعالیت راهداری نظیر: برف روی، ریزش برداری، سیل زدگی و مشکلاتی از این دست در حال آماده بانی هستند.



امضای تفاهم نامه بین سازمان فناوری اطلاعات شهرداری بندر بوشهر و سازمان فاوای شهرداری شیراز

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز – امضای تفاهم نامه انتقال تجربیات و همکاری مشترک در حوزه ی فناوری های نوین در عرصه مدیریت شهری فی مابین سازمان فناوری اطلاعات شهرداری بندر بوشهر و سازمان فاوای شهرداری شیراز بنا به گزارش روابط عمومی سازمان فاوای شهرداری بندر بوشهر، سازمان فاوای شهرداری بندر بوشهر، مدیران عامل و مدیران سازمان فاوای شهرداری شیراز بودند. در همین راستا در نشستیی که با حضور شهردار بندر بوشهر و مدیر عاملان سازمان فاوا شهرداری بندر بوشهر و شیراز به اتفاق همکاران برگزار گردید،نسبت به امضای تفاهم نامه همکاری دوجانبه اقدام شد. این نشست که به منظور اشتراک گذاشتن تجربیات موفق بین هر دو شهرداری در زمینه فناوری اطلاعات و زیر ساخت های لازم با هدف خدمت رسانی هر چه بیشتر به شهروندان دو شهر برگزار گردید، در ابتدای آن چارگی سرپرست سازمان فاوای شهرداری بندر بوشهر به معرفی پیشینه ی تاریخی و ظرفیت های شهر بوشهر و ضرورت های پرداختن به فناوری های نوین در مدیریت شهری پرداختند . در ادامه گزارشی از چشم انداز گذشته و فعالیت های بروز سازمان فاوای شهرداری بندر بوشهر توسط مهندس زرین از مدیران سازمان فاوا ارائه گردید. در این نشست حیدری مدیر عامل سازمان فاوا شهرداری شیراز با استقبال از انعقاد این تفاهم نامه و ظرفیت های همکاری متقابل به ارایه گزارشی از برنامه ها و طرح های اجرا شده در حوزه فناوری در مدیریت هر چه مطلوب تر شهر شیراز پرداختند . در پایان امیری شهردار بندر بوشهر با اشاره به اقدامات ارزنده ای که در راستای مدیریت هوشمند شهر بوشهر در دست اقدام و طراحی می باشد، بر لزوم استفاده از فناوری های نوین در مدیریت و کنترل مشکلات شهری از جمله ترافیک شهری تاکید نمودند. ایشان با اشاره به تجربیات موفق شهر شیراز در ایجاد کارت پارک ها انعقاد این تفاهم نامه را حرکتی ارزشمند در استفاده از تجربیات دیگر شهر ها و تبادل اطلاعات دانستند و ابراز امیدواری نمودند با پیگیری این تفاهم نامه گام های مطلوبی در جهت بکارگیری از توان و تجربیات فی مابین در جهت مکانیزه نمودن سیستم مدیریت شهر برداشته شود و به رشد و تعالی سرمایه های انسانی و اجتماعی هر دو شهر منجر گردد.

معاون باز آفرینی شهری ومسکن اداره کل راه وشهر سازی استان م رکزی:

احیاء ،نوسازی و بهسازی قسمتی از بازار اراک

اراک- مینو رستمی- مجید موزونی دراین خصوص گفت: این اداره کل در اجرای سیاستهای ابلاغی وزارت متبوع در خصوص برنامه های باز آفرینی شهری یاپایدار از جمله خدمات زیر بنایی وروبنایی و همچنین توانمند سازی محله های تاریخی اقدام به احیاء ،اصلاح و بازسازی شبکه معابر موجود دریافت تاریخی شهر اراک نموده است. وی ادامه داد: در همین راستا قراردادی به منظور احیاء ونوسازی و بهسازی قسمتی از بازار اراک (کف سازی باز انداز نودری ، گذر لوطی هاشم ، گذر سهپهاری و آقا ضیاءالدین) به مبلغ حدود۶ میلیارد ریال منعقد نموده است که طی مدت ۱۲ ماه از تاریخ قرارداد طرح اجرا میگردد و این موضوع در جهت مرمت و بهسازی این قسمت از بازار تاثیر به سزایی داشته علاوه بر حفظ بافت تاریخی باعث کار آمدی بیشران نیزمی گردد.



استان نزدیک به ۲۸ هزار خانوار از نفت سفید استفاده می کنند و بقیه از نعمت گاز طبیعی برخوردار می باشند به همین خاطر

تبریز – ماهان فلاح- دومین جلسه کارگروه تخصصی تأمین سوخت و مواد نفتی استان با حضور مدیریت و مسئولین منطقه آذربایجان شرقی و اعضای کارگروه استانی برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، ابوالفضل روح الهی مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در جلسه کارگروه تخصصی تأمین سوخت و مواد نفتی استان گفت: هدف از برگزاری این نشست ها بررسی برنامه ها و راهکارهای تأمین و توزیع بموقع و مطلوب سوخت در شرایط بحرانی و اضطراری است. رئیس کارگروه تخصصی تأمین سوخت و مواد نفتی استان آذربایجان شرقی در ادامه با اشاره به کاهش حدود۲۱ درصدی مصرف فرآورده نفت سفید در ۸ ماهه سال ۹۷ نسبت به مدت مشابه در سال ۹۶ در منطقه، افزود: از حدود یک میلیون خانوار ساکن در

اهداف برگزاری دوره مذکور است. وی با اشاره به حضور کشورمان در لیست سفید دریانوردی و عضویت در معاهدات بین المللی دریایی، بازآموزی و ارتقاء دانش حرفه ای کارشناسان دریایی به منظور پیاده سازی و انطباق الزامات و استانداردهای جهانی دریانوردی را از جمله اهداف سازمانی برشمرد که از طریق برگزاری دوره های آموزشی در سطوح مختلف فعالان در حوزه دریایی دنبال می شود. یادآور می شود امور کنترل و بازرسی کشتی ها (PSC) در مجتمع بندری امام خمینی (ره) به عنوان یکی از بخش های فعال دریایی این مجتمع بزرگ بندری نقش مهمی را در بررسی میزان انطباق کشتی های متردد در حوزه است حفاظتی دریایی استان خوزستان با الزامات بین المللی دریایی از جمله سولاس ایفا می کند.

اهواز- شبنم قجواند- ۳۶ نفر از مسئولین و کارشناسان ادارات دریایی بنادر کشور طی دوره آموزشی سولاس با آخرین تغییرات قوانین و مقررات مرتبط با ایمنی جان اشخاص در دریا آشنا شدند. به گزارش روابط عمومی، معاون امور دریایی اداره کل بنادر و دریانوردی استان خوزستان ضمن اعلام این خبر بیان داشت: در جریان این دوره آموزشی که به مدت پنج روز طی آژماه سال جاری به میزبانی اداره آموزش این اداره کل برگزار شد، مباحث فصل های دوم، چهارم و پنجم کنوانسیون سولاس که مشتمل بر موضوعات کشتی های هدف، ایمنی ناوبری و تجهیزات وابسته به آن می باشد بحث و بررسی شد. امین موسی پور همچنین افزود: ارتقاء ایمنی سطح بازرسی فنی و ایمنی کشتی ها حسب الزامات کنوانسیون بین المللی سولاس از اهم



تجاری و سرمایه گذاری می تواند به فعالیت های مشترک منتهی شود. کششانی تاکید کرد:شورای عالی جوانان تلاش می کند با

نوزدهمین دور همی تعاملات تجاری جوانان در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد

برگزاری دوره های آموزشی رویدادهای کارآفرینی و نشست هایی از قبیل دوره همی و در مسیر موفقیت انگیزه جوانان را برای حضور در عرصه های اقتصادی را دو چندان سازد. نوید ادريس دبیر شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: نشست دوره همی هر ماه با حضور یکی از مسوولین اقتصادی استان برگزار می شود و مسایل و مشکلات فعالان اقتصادی جوانان با آن مسوول مطرح می شود. در ادامه این نشست جوانان بازرگان با معرفی فعالیت های اقتصادی خود با سایر شرکت کنندگان به تبادل اطلاعات و مذاکره پرداختند.



مانور مدیریت بحران در شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان



ساری -دهقان: جلسه عملیاتی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز در مرکز بهره برداری گرگان برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، جلسه عملیاتی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز با حضور رسول داودی نژاد مدیر، معاونین و روسای واحدهای ستادی در مرکز بهره برداری گرگان برگزار شد. مدیر منطقه ۹ در این جلسه با تشکر و قدردانی از اقدامات و فعالیت های انجام شده توسط مرکز بهره برداری گرگان، اظهار کرد: ماموریت سازمانی ما انتقال ایمن، پاک، پایدار و بهره ر گاز طبیعی است که همه باید دست به دست

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- مانور مدیریت بحران در شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان با حضور اکپب های عملیاتی در منطقه لیردف جاسک برگزار شد. این مانور باحضور نیروهای عملیاتی شهرستانهای قشم، حاجی آباد، میناب، رودان، جاسک و ناحیه ۳ بندرعباس اجرا شد. نیروهای عملیاتی در این مانور عملیات برق

قم- خبرنگار فرصت امروز- مسئول فرهنگی آستان مقدس امامزاده علی بن جعفر(ع) از اجرای پروژه‌های عمرانی جدید در این بقعه با اعتبار ۹ میلیارد ریال خبر داد. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، محمد غفور زند با اشاره به پروژه‌های عمرانی در دست اقدام در آستان مقدس امامزاده علی بن جعفر(ع) اظهار کرد: تسطیح و محوطه‌سازی صحن این بقعه متبرک که فاصل مزار شهدای مدافع حرم تا قطعه صالحین (والدین شهدا) و

خط انتقال بهره برداری و اتصال چاه مورد نظر به شبکه توزیع آب شهرستان قدس حدود ۲۵ لیتردر ثانیه به میزان ظرفیت تولید آب شرب شهرستان افزوده خواهد شد. مدیر امور آبفای شهرستان قدس در پایان ضمن تاکید بر افزایش کمیت و کیفیت آب آشامیدنی شهروندان طی مسالر های اخیر تصریح کرد: با اجرای پروژه های

خط انتقال بهره برداری و اتصال چاه مورد نظر به شبکه توزیع آب شهرستان قدس حدود ۲۵ لیتردر ثانیه به میزان ظرفیت تولید آب شرب شهرستان افزوده خواهد شد. مدیر امور آبفای شهرستان قدس در پایان ضمن تاکید بر افزایش کمیت و کیفیت آب آشامیدنی شهروندان طی مسالر های اخیر تصریح کرد: با اجرای پروژه های آبرسانی و همچنین اجرای شبکه فاضلاب شهری و گسترش آن شاهد افزایش سطح کیفی و کمی آب و ارتقاء سطح سلامت جامعه بوده ایم.

مدیر امور آبفای شهرستان قدس خبر داد:

به منظور افزایش ظرفیت تولید آب یک حلقه چاه آب شرب حفر و تجهیزشد



خط انتقال بهره برداری و اتصال چاه مورد نظر به شبکه توزیع آب شهرستان قدس حدود ۲۵ لیتردر ثانیه به میزان ظرفیت تولید آب شرب شهرستان افزوده خواهد شد. مدیر امور آبفای شهرستان قدس در پایان ضمن تاکید بر افزایش کمیت و کیفیت آب آشامیدنی شهروندان طی مسالر های اخیر تصریح کرد: با اجرای پروژه های آبرسانی و همچنین اجرای شبکه فاضلاب شهری و گسترش آن شاهد افزایش سطح کیفی و کمی آب و ارتقاء سطح سلامت جامعه بوده ایم.

مصرف ۵۵۴ میلیون مترمکعب گاز در گیلان

ایمن گاز طبیعی و سایر سازمان ها و دستگاه های اجرایی در رعایت آسایش (۱۸ الی ۲۱ درجه) تشکر و قدردانی نمود و گفت: خوشبختانه با آموزش فرهنگ مصرف بهینه و ایمن گاز در میان اقشار جامعه بویژه دانش آموزان و نیز اطلاع رسانی گسترده صورت گرفته توسط رسانه ها هم اکنون شاهد مدیریت مصرف گاز در استان هستیم.وی در پایان از همه مصرف کنندگان گاز در خواست نمود تا مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی علاوه بر کاهش مبلغ گازبها، این نعمت الهی را برای نسل های آینده حفظ نمایند.

استان می باشد که این میزان در مقایسه با سال گذشته ۳ درصد کاهش یافته است.مهندس اکبر ادامه داد: پس از بخش نیروگاهی، بخش خانگی با ۱۸۰ میلیون مترمکعب (۳۲درصد)، بخش صنعتی و کشاورزی با ۶۲ میلیون مترمکعب (۱۱درصد)، بخش حمل و نقل با ۲۵ میلیون مترمکعب (۵درصد) و بخش تجاری با ۱۷ میلیون مترمکعب (۳ درصد) در رده های بعدی مصرف گاز در استان قرار دارندوی از همکاری شایسته فرمانداری ها، آموزش و پرورش، صدا و سیما، اصحاب محترم رسانه در ترویج فرهنگ مصرف بهینه و

۸ قانون مهم در رابطه با خدمت‌رسانی به مشتریان

به قلم: سوزان وارد نویسنده حوزه تکنولوژی و کسب‌وکار / مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک خدمات خوب به مشتری، نیروی حیاتی و ضروری هر کسب‌وکار محسوب می‌شود. درواقع بقای شما در ارتباط با مشتریان شما خواهد بود و به همین خاطر بسیار مهم است تا به آنها توجه ویژه‌ای داشته باشید. با این حال امروزه تنها جذب مشتری جدید مطرح نبوده و حفظ آنها نیز از جمله موارد بسیار مهم محسوب می‌شود. در این رابطه از جمله عوامل بسیار مهمی که باعث می‌شود تا افراد به برند شما وفادار بمانند، کیفیت خدمات است. در یک تعریف جامع خدمات شرکت را تمامی اقداماتی باید دانست که ضمن تامین نیاز مشتری، آنها را به خرید مجدد ترغیب خواهد کرد. درواقع تنها تامین نیاز مشتری مطرح نبوده و لازم است تا این اقدام را به صورتی انجام دهید که افراد شما را در مقایسه با سایرین متفاوت حس کنند. بدون شک این امر که افراد را نسبت به انتخاب درست خود مطمئن سازید، باعث می‌شود تا حسی فوق‌العاده در آنها شکل گیرد که تحت این شرایط شما قدم نخست را به خوبی برداشته و لازم است تا در تلاش برای تکرار آن و حفظ سطح موجود باشید. در همین راستا و در ادامه به بررسی هشت قانون مهم خدمت‌رسانی به مشتریان خواهیم پرداخت.

۱- به تماس‌های خود پاسخ دهید

اولین قاعده در رابطه با خدمت‌رسانی به مشتری این است که پاسخگوی آنها باشید. در این رابطه متداول‌ترین روش، تماس گرفتن با آنها است که لازم است تا در این رابطه یک تیم پشتیبانی ایجاد کنید. همچنین لازم است تا سیستم پیش‌فرض شما به صورتی طراحی شود که در کم‌ترین زمان ممکن افراد به بخش مورد نظر خود دست پیدا کرده و بیش از حد معطل نشوند. همچنین لحن بیان و سطح اطلاعات افراد شما باید در مرتبه بسیار خوبی قرار داشته باشد تا خود زمینه نارضایتی را به وجود نیاورد. در بسیاری از موارد مشاهده شده است که افراد در تلاش برای مخفی کردن خود نسبت به انتقادات و سوالات مشتریان هستند که این امر تنها باعث می‌شود تا آنها نه‌تنها دیگر به سراغ محصولی از برند شما نروند، بلکه استفاده از آن را به کسی توصیه نکرده و با این اقدام در درآمدت شرکت شما با کاهش چشمگیر نرخ فروش مواجه شود.

۲- وعده‌های دروغ را کنار بگذارید

هر حرفی که بزنید باعث می‌شود تا مشتری نسبت به آن توقع پیدا کند. به همین خاطر هم است که باید همواره نسبت به وعده‌های خود بابینی‌هایی را داشته و شرایط تحقق آن را مورد ارزیابی قرار دهید. بدون شک این امر که افراد را به انجام یک کار امیدوار کنید ولی برنامه‌ای برای انجام آن نداشته باشید، مشتری را نسبت به صداقت و حرفه‌ای بودن شما کاملاً ناامید خواهد ساخت. برای مثال در صورتی که به مشتری خود اعلام می‌کنید که محصول مورد نظر تا سه روز کاری دیگر به دست آنها خواهد رسید، قبل از بیان این جمله اطمینان کسب کنید که حداکثر تا سه روز قادر به ارسال آن حتی در بدترین شرایط ممکن خواهید بود. در نهایت توجه داشته باشید که اعتماد مشتری به شما ممکن است با کوچک‌ترین اتفاق نابود شود به همین خاطر لازم است تا همواره بدترین حالت ممکن را نیز در نظر گرفته و برنامه‌ای برای جبران اشتباهات خود داشته باشید.

۳- به گفته‌های مشتریان خود توجه کافی نشان دهید

تنها زمانی می‌توانید به واقعی‌ترین آمار در رابطه با اوضاع بازار و میزان موفقیت اقدامات خود دست پیدا کنید که صدای مشتری را مورد توجه و ارزیابی قرار دهید. در این رابطه نخستین گام این است که پل‌های ارتباطی متعددی را ایجاد کرده و برای این اقدام آنها امتیازات ویژه‌ای را در نظر بگیرید. در نهایت توجه داشته باشید که این ارتباط باید کاملاً دوطرفه و با پاسخ مناسب از جانب شما همراه باشد. در غیر این صورت مشتری ممکن است اقدام خود را کاملاً بیپهوده تلقی کند.

۴- شکایات را مورد پیگیری جدی قرار دهید

یک مشکل در صورتی که از همان ابتدای بروز مورد بررسی قرار گیرد به مراتب سریع‌تر و با آسیب کمتری برطرف خواهد شد. اگرچه شنیدن یک شکایت برای هیچ فردی خوشایند نخواهد بود، با این حال توجه داشته باشید که تمامی اقدامات کسب‌وکار شما الزاماً نباید باب میل شما باشد. برای این امر در اختیار داشتن یک وکیل حرفه‌ای و تیمی باانگیزه برای پیگیری شکایات، امری ضروری محسوب می‌شود. در این رابطه لازم است تا نگاه خود را نسبت به مقوله شکایت تغییر داده و آن را فرصتی برای رفع زودهنگام مشکلات خود، تلقی کنید. در این رابطه جالب است بدانید که بنابر آمارهای منتشرشده ۷۰درصد مشتریانی که شکایات موثقی را تجربه می‌کنند، برند مذکور را رها نکرده و خرید مجدد نیز دارند. به همین خاطر نباید این امر را کاملاً به ضرر خود تلقی کرد.

۵- مفید و کمک‌رسان باشید

این امر که تنها براساس ارزش خرید افراد، به آنها کمک کنید از جمله اشتباهات بزرگ بازاریابی شرکت‌ها محسوب می‌شود. در این رابطه توجه داشته باشید که عامل مقرون به صرفه بودن تنها در رابطه با قیمت محصولات نبوده و این امر که افراد خدماتی را در ازای خرید خود داشته باشند که حتی بالاتر از حد انتظار آنها است، بدون شک در ایجاد یک تجربه فوق‌العاده تاثیرگذار خواهد بود. برای همه ما این اتفاق افتاده است که به علت توضیحات و کمک‌هایی که یک مغازه‌دار در انتخاب محصول و ارائه توضیحات کرده است، تمایل داریم تا تمامی خریدهای خود را از وی انجام دهیم. این امر نمونه ساده مفید بودن برای مشتری محسوب می‌شود که لازم است تا با یک برنامه درست، شکل پیشرفته آن را به اجرا درآورید.

۶- کارکنان خود را آموزش دهید

خدمت‌رسانی درست، بدون آگاهی نسبت به روش‌ها و نحوه انجام آن عملاً کارش غیرممکن و ناهم‌هنگ خواهد بود. در این رابطه لازم است تا در ابتدا به پایگاه داده مناسبی در این رابطه دست پیدا کرده و آن را در غالب دوره‌های آموزشی برای کارمندان خود درآورید. در این زمینه حتی برگزاری سخنرانی‌ها و استفاده از تجربیات افراد و شرکت‌های خبره نیز می‌تواند کمک بسیار خوبی محسوب شود. درواقع کارمندان شما باید به سطحی برسند که در برابر هیچ سوالی از سوی مشتری اعلام بی‌اطلاعی نکنند.

۷- چیزی فراتر از خواسته مشتری را انجام دهید

این امر که مشتری با اقداماتی به مراتب بیش‌تر از حد انتظار و خواست خود از جانب شما مواجه شود، باعث ایجاد رضایتی فوق‌العاده در آنها خواهد شد. برای مثال ممکن است مشتری از شما لیست جدیدترین کتاب‌های رمان منتشرشده یک کشور را بخواهد، تحت این شرایط در صورتی که شما بتوانید سایر کتاب‌های موجود در این رابطه با اطلاعات جامعی از آنها را نیز به دست آورید بدون شک مشتری از سطح توانایی شما شگفت‌زده خواهد شد که خود زمینه ایجاد ارتباطی دوستانه را که مزیت‌های بسیاری به همراه خواهد داشت، به وجود می‌آورد.

۸- به مشتریان خود پیشنهادهاتی جذاب و اخباری از آینده بدهید

ارائه تخفیفات ویژه و یا اعلام برنامه‌ها و محصولات آتی شرکت، از دیگر اقداماتی است که رضایت بیشتر مشتریان را به همراه خواهد داشت.درواقع این امر که افراد بدانند که شما در حال پیمودن چه مسیری هستید و در آینده چه چیزهایی در انتظار آن‌ها خواهد بود، خود باعث می‌شود تا بتوانند برای این امر برنامه‌ریزی کنند. در نهایت توجه داشته باشید که مشتری باید همواره تفاوتی را با سایرین به علت وفادار ماندن به شما حس کند. در غیر این صورت همواره این احتمال وجود دارد که سایر برندها را مورد بررسی قرار دهند. در آخر توجه کنید که نباید نگاهی یکسان به تمامی مشتریان خود داشته باشید. درواقع برخی از مشتریان از امتیازات ویژه‌ای برخوردار هستند که لازم است تا برای آنها برنامه‌ای دقیق داشته باشید.

منبع: thebalancesmb

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| یکشنبه | ۲۵ آذر ۱۳۹۷ | شماره ۱۳۲۰ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز:موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها:۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

۷ مهارتی که برای موفقیت در زندگی باید یاد بگیرید

که هوش عاطفی بالایی دارند درآمد بیشتری به دست می‌آورند. افراد دارای هوش هیجانی بالاتر در مقایسه با کسانی که هوش هیجانی پایین‌تری دارند به طور میانگین هرساله ۲۹ هزار دلار بیشتر کسب درآمد می‌کنند. البته هوش عاطفی به‌طور مستقیم باعث پولدارتر شدن نمی‌شود، بلکه با توانمندی‌هایی که در شناخت و کنترل احساسات خود و اطرافیان در اختیارشان قرار می‌دهد سبب می‌شود شما تنش‌ها را حتی‌الامکان از خود دور کنید، میزان استرس‌تان را پایین‌تر نگه دارید، زندگی شادتری داشته باشید درنتیجه در رسیدن به اهداف و کسب موفقیت بهتر عمل کنید.

زمان‌تان را به بهترین نحو مدیریت کنید

یکی از مواردی که از مدیریت موثر زمان جلوگیری می‌کند، اجبار برای انجام کارهای ضروری است. حقیقت این است، انجام کارهای کوچکی که باید به سرعت انجام شوند معمولاً سر راه کارهای مهم قرار می‌گیرند، بنابراین اگر هوشمند نباشید و زود تسلیم شوید زمان زیادی را از دست خواهید داد بدون اینکه کاری انجام داده باشید. حتماً برای‌تان پیش آمده تمام روز کار کرده باشید اما در انجام کارهای مهم هیچ پیشرفتی نکرده باشید. یادگیری مدیریت زمان به شما این امکان را می‌دهد هر روز بهترین عملکرد را از خود نشان دهید.

روش‌های گوش دادن فعال را بیاموزید

شاید شما هم فکر می‌کنید وقتی صحبت نمی‌کنید در حال گوش دادن هستید اما همیشه لزوماً اینطور نیست. در بیشتر مواقع تظاهر به گوش دادن می‌کنیم اما داریم به آنچه که می‌خواهیم بگوییم، فکر می‌کنیم. گوش دادن واقعی به معنای تمرکز روی چیزی است که طرف مقابل به زبان می‌آورد. به معنای فهمیدن، درک کردن و تحلیل‌کردن آن است نه رد یا تایید کردن آن. یادگیری روش‌های گوش دادن فعال، نحوه به تعویق انداختن قضاوت درباره دیگران، تمرکز روی فهم گفته‌های طرف مقابل، درک کردن احساسات اطرافیان، همدلی کردن با دیگران هم از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که می‌توانید یاد بگیرید و روابط و زندگی بهتری را تجربه کنید.

مهارت گوش دادن مهارتی است که همه فکر می‌کنند به‌طور طبیعی از آن برخوردارند اما این‌گونه نیست. طبق پژوهشی که در دانشگاه «رایت» روی بیش از ۸۰۰۰ نفر انجام شد نشان داد برخلاف آنچه افراد تحت بررسی ادعا کرده بودند مهارت گوش دادن در آنها ضعیف است.

در محیط کار صحبت‌های زیادی رد و بدل می‌شود، پس فرصت‌های زیادی هم برای گوش دادن وجود دارد. اغلب اوقات برای پاسخگویی، توضیح راهکارها و تحویل به موقع کار با هم صحبت می‌کنیم. البته فارغ از کلماتی که به زبان می‌آیند، از طریق لحن صدا، حرکات بدن و حالت‌های چهره هم به اطلاعات ارزشمندی دست می‌یابیم، بنابراین اگر مهارت گوش دادن فعال را بلد نباشید و از ترفندهای زبان بدن چیزی ندانید و قادر نباشیدد گوش و چشم‌تان را هوشیار نگه دارید اطلاعات ارزشمند زیادی را از دست خواهید داد.

مهارت نه گفتن را بیاموزید و آن را تقویت کنید

تحقیقی در دانشگاه کالیفرنای سانفرانسیسکو انجام

ما در طول زندگی دنبال یادگیری مسائل مختلف هستیم. مهارت‌های زیادی در مدرسه و دانشگاه آموخته‌ایم که خیلی مواقع برای‌مان کارساز بوده‌اند؛ اما یادگیری برخی مهارت‌ها مثل مهارت‌های زندگی می‌تواند کیفیت زندگی‌مان را به طور قابل توجهی تغییر دهد.

در مواقع لزوم سکوت کنید

شاید احساس خوبی باشد که حرف خود را به دیگران بزنید و آنها بدانند چه فکری در سرتان است، اما این احساس خوب خیلی طول نمی‌کشد. ذات انسان به‌گونه‌ای است که همیشه می‌خواهد به دیگران ثابت کند حق با اوست، اما این کار چندان فایده‌ای ندارد و اگر راستش را بخواهید خیلی هم صحیح نیست؛ هیچ‌کس نمی‌داند امروز، هفته بعد یا سال آینده چه اتفاقی خواهد افتاد. بروز احساسات کنترل‌نشده هنگام تعارض و درگیری سبب می‌شود طرف مقابل مقاومت بیشتری از خود نشان دهد، بحث و مشاجره در بگیرد و به روابط لطمه بخورد. اگر بتوانید هیجان‌تان را کنترل کنید، می‌توانید بحث‌هایی که شروع می‌کنید و بحث‌هایی که در آنها شرکت می‌کنید را هوشمندانه‌تر انتخاب کنید. به‌طور کلی بهتر است در مواقعی که می‌دانید جروبحث کردن شما را به نتیجه خاصی نمی‌رساند سکوت کنید یعنی در بیشتر مواقع.

هوش هیجانی و مهارت‌های ارتباطی‌تان را افزایش دهید
هوش هیجانی یا هوش عاطفی (EI) اصطلاحاً مهارت‌های فردی و بین‌فردی را شامل می‌شود که به کمک آنها فرد می‌تواند احساسات و هیجانات خود را بهتر بشناسد و کنترل کند و احساسات و هیجانات دیگران را بهتر درک کند. همه افراد دارای ضریبی از هوش هیجانی (EQ) هستند. روانشناسان پس از چندین سال تحقیق و پژوهش دریافتند هوش عاطفی در تشخیص عملکرد عالی از عملکرد معمولی، نقش بسیار مهمی دارد و روشی کارساز برای تمرکز انرژی فرد در جبهی خاص و کسب نتایج عالی به حساب می‌آید.

نکته‌ای که باید به آن توجه کنید این است که هوش هیجانی را می‌توان آموخت و تقویت کرد. روانشناسان و محققان بر این باورند که بیشتر افراد براساس عادت‌های‌شان نسبت به موقعیت‌های مختلف واکنش نشان می‌دهند، بنابراین با دقت کردن به عادت‌های رفتاری‌ای که دارید و دقیق شدن روی احساسات و هیجاناتی که در موقعیت‌های مختلف در شما ایجاد می‌شود می‌توانید احساسات‌تان را بهتر کنترل و هیجانات‌تان را بهتر مدیریت کنید. با گذر زمان عادت‌های شما تغییر می‌کند و در موقعیت‌های چالش‌برانگیز می‌توانید بهتر و موثرتر عمل کنید و دستاوردهای بهتری داشته باشید. درواقع این همان مدیریت هجانی، کنترل احساسات و تقویت هوش هیجانی است.

براساس پژوهشی که به سنجش تاثیر هوش عاطفی در کنار ۳۳ مهارت مهم دیگر در محل کار پرداخته است، هوش عاطفی مهم‌ترین عامل در تعیین سطح کارایی و عامل ۵۸درصد موفقیت‌ها در محیط کار بوده است. نتایج این تحقیق نشان داد از بین افراد تحت بررسی، ۹۰درصد افرادی که دارای عملکرد مناسب بودند هوش عاطفی بالایی داشتند. نتایج تحقیقات همچنین نشان داده افرادی

شد که نشان می‌دهد هر چقدر نه گفتن برای‌تان سخت‌تر باشد، احتمال استرس، فشار و افسردگی در شما بیشتر خواهد بود. نباید از «نه گفتن» بترسید. وقتی می‌خواهید به درخواستی نه بگویید از تداعی جملاتی چون «فکر نمی‌کنم بتوانم این کار را انجام دهم» یا «مطمئن نیستم بتوانم» خودداری کنید. برای نشان دادن میزان احترام خود به وظایف فعلی‌تان به درخواست‌های اضافه‌ای که از شما می‌شود «نه» بگویید تا بتوانید تعهدات خود را به بهترین شکل ممکن انجام دهید. هنگامی که نه گفتن را یاد بگیرید و از نه گفتن به دیگران نترسید، از انجام کارهای غیرضروری رها می‌شوید و می‌توانید زمان و انرژی خود را صرف انجام کارهای مهم‌تر که برای آنها برنامه‌ریزی کردید کنید.

خوب و به اندازه بخوابید

کیفیت خواب تاثیر زیادی در عملکرد مغز دارد. به تازگی مطالعه‌ای برای سنجش اهمیت کیفیت خواب در دانشگاه راجستر انجام شده است. در این مطالعه مشخص شد مغز انسان هنگام خواب، پروتئین‌های سمی ناشی از فعالیت طبیعی نورون‌ها را دفع می‌کند، اما مساله این است، مغز وقتی می‌تواند پروتئین‌های سمی را دفع کند که خواب‌تان از کیفیت لازم برخوردار باشد. اگر خواب کافی و عمیق نداشته باشید پروتئین‌های سمی در سلول‌های مغزی باقی می‌مانند، مغزتان آسیب می‌بیند و توانایی فکری‌تان هم مختل می‌شود. نخوابیدن و کم خوابیدن توانایی پردازش اطلاعات، حل مساله قدرت خلاقیت را کاهش می‌دهد و تحرک‌پذیری را افزایش می‌دهد، بنابراین با تنظیم ساعت خواب سعی کنید کافی و عمیق بخوابید و در صورتی که دچار بی‌خوابی و سایر اختلالات خواب هستید آنها را رفع و درمان کنید.

همواره مثبت بیندیشید

حتماً مطالب زیادی درباره فواید مثبت‌اندیشی شنیده‌اید. البته هر چقدر چالش‌های پیش‌روی‌تان بیشتر باشد عمل کردن به توصیه‌های مثبت‌اندیشی سخت‌تر خواهد شد. گاهی گمان می‌کنید و باور دارید که مثبت‌اندیشی براساس یک خوش‌بینی بی‌پایه و اساس است و مثبت اندیشیدن در عمل امکان‌پذیر نیست. اگر چنین باوری دارید طبیعتاً انگیزه لازم برای مثبت ماندن و مثبت فکر کردن را هم نخواهید داشت. ساختار طبیعی مغز انسان به گونه‌ای است که روی تهدیدها تمرکز می‌کند و این مانع اصلی برای مثبت بودن است.

این تمایل مغز برای تمرکز روی تهدید و خطر، سبب ایجاد بدبینی و منفی‌بافی می‌شود. وقتی خطر جدی و در کمین باشد این مکانیسم از شما محافظت می‌کند اما وقتی احساس خطر تنها ناشی از ذهن‌تان باشد مثلاً زمانی که مشغول انجام پروژه‌ای هستید اما مدام فکر می‌کنید و باور دارید پروژه به شکست می‌انجامد به ضررتان تمام می‌شود. این را هم بدانید که مثبت‌اندیشی نیاز به تمرین دارد و مستلزم توجه و تمرکز فراوان است. برای اینکه به تمایل مغز برای بزرگ جلوه دادن تهدیدها غلبه کنید باید همیشه گوش به زنگ باشید، به موقع مچ منفی‌بافی را بگیرید، مثبت بیندیشید تا بتوانید مثبت باقی بمانید.

منبع: forbes/ucan