

دریچه



فضای غیرقابل پیش‌بینی، مهمترین مانع کسب‌وکار است

پاییز سخت کسب‌وکار

طبق آخرین گزارش اتاق بازرگانی ایران درخصوص پایش محیط کسب و کار در پاییز سال ۹۷، غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، مهمترین مانع کسب و کار از دید فعالان اقتصادی بوده است. همچنین بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها، موانع در فرآیند اداری و اخذ مجوزهای کسب و کار و فساد و سوءاستفاده افراد از مقام و موقعیت اداری در دستگاه‌های اجرایی از دیگر مهمترین موانع کسب و کار هستند.

به گزارش مقاومتی نیوز، امروزه بهبود محیط کسب و کار یکی از مهمترین راهبردهای توسعه اقتصادی هر کشور به شمار می‌رود و علاوه بر آن، هرچه محیط کسب و کار یک کشور شرایط بهتری داشته باشد، بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی بیشتر می‌شود و هرچه بهره‌برداری از فرصت‌های کارآفرینی در جامعه‌ای بیشتر باشد، عملکرد اقتصادی آن کشور و خلق ارزش و ثروت در آن جامعه نیز بیشتر می‌شود.

بهبود محیط کسب و کار نیازمند برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری مطلوب است و دستیابی به این مهم نیازمند فرآیندی مستمر برای پایش و سنجش وضعیت محیط کسب و کار است. در همین راستا مطابق با ماده ۴ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، اتاق بازرگانی موظف شده تا به منظور اطلاع سیاست‌گذاران از وضعیت محیط کسب و کار در کشور، شاخص‌های ملی محیط کسب و کار در ایران را تدوین و به طور فصلی اعلام کند.

آخرین بررسی محیط کسب و کار مربوط به پاییز سال ۹۷ است که از سوی اتاق بازرگانی ایران تهیه شده است. در این گزارش، به شیوه ادراک‌سنجی و پرسشنامه‌ای، مهمترین موانع کسب و کار کشور از فعالین اقتصادی مورد پرسش قرار گرفته و نتایج به صورت عوامل مختلف از بیشترین تا کمترین تأثیر دسته‌بندی شده است. اتاق بازرگانی ایران برای تهیه این گزارش از ۳ هزار و ۴۷ فعال اقتصادی کمک گرفته است.

نامساعدتر شدن محیط کسب‌وکار نسبت به تابستان

شاخص ملی محیط کسب و کار از طریق انجام محاسبات بر روی ۷۰ نامگر که شامل ۲۸ مؤلفه پیمایشی و ۴۲ مؤلفه آماری که از عوامل مختلف و قابل احصای مؤثر بر اداره واحدهای تولیدی در ایران معرفی شده است، حاصل می‌شود. به عنوان نمونه بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار، غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، رویه‌های ناعادلانه ممیزی و دریافت مالیات و دشواری تأمین مالی بانک‌ها تعدادی از ۲۸ مؤلفه پیمایشی است.

همچنین تعداد سازمان‌های مردمنهاد (سمن)، دانش‌آموخته‌های مراکز فنی حرفه‌ای، تعداد عناوین کتاب‌های منتشرشده در استان به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر جمعیت و پرداخت‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای، بخشی از ۴۲ مؤلفه آماری است.

بخش کشاورزی؛ مساعدترین محیط کسب‌وکار

براساس نتایج حاصل از پایش محیط کسب و کار ایران در پاییز ۹۷، ر‌قم شاخص ملی ۶،۴۹ (نمره ۱۰ بدترین ارزیابی است) محاسبه شده است که از ارزیابی فصل تابستان ۱۳۹۷ با نمره ۶،۴۰ بدتر است. این ارزیابی بیانگر آن است که از نظر فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، وضعیت بیشتر مؤلفه‌های مؤثر بر محیط کسب و کار ایران در پاییز ۹۷ نامساعدتر شده است. همچنین عدد شاخص در پاییز ۱۳۹۷ نسبت به فصل مشابه سال قبل، تغییر محسوسی را نشان می‌دهد.

با توجه به تقسیم رشته فعالیت‌ها در سه بخش عمده کشاورزی، صنعت و خدمات، فعالان اقتصادی سراسر کشور در پاییز ۹۷ وضعیت محیط کسب و کار بخش کشاورزی و بخش خدمات را به ترتیب مساعدترین و نامساعدترین محیط کسب و کار ارزیابی کرده‌اند.

همچنین غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، مهمترین مانع کسب و کار از دید فعالان اقتصادی در هر سه بخش کشاورزی، صنعت و خدمات بوده است. در عین حال، براساس گزارش پایش محیط کسب و کار پاییز ۹۷، بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب و کار، دشواری تأمین مالی از بانک‌ها، موانع در فرآیند اداری و اخذ مجوزهای کسب و کار در دستگاه‌های اجرایی و فساد و سوءاستفاده افراد از مقام و موقعیت اداری در دستگاه‌های اجرایی از دیگر مهمترین موانع کسب و کار به ترتیب اولویت هستند. وضعیت کسب‌وکار براساس رشته‌فعالیت‌های اقتصادی از منظر وضعیت مؤلفه‌های محیط کسب و کار، استان‌های گیلان، آذربایجان غربی و زنجان دارای محیط کسب و کار مساعدتر و استان‌های خراسان شمالی، ایلام و کرمانشاه دارای محیط کسب و کار نامساعدتری نسبت به سایر استان‌ها بوده‌اند. لازم به ذکر است که عدد شاخص برای حدود ۲۶درصد استان‌های کشور از عدد شاخص ملی فضای کسب و کار بالاتر بوده است.

این گزارش همچنین نشان می‌دهد در پاییز ۹۷، رشته‌فعالیت‌های اداری و خدمات پشتیبانی، سلامت انسان و مددکار اجتماعی، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی، تعمیر وسایل به ترتیب دارای نامساعدترین محیط کسب و کار و در مقابل، رشته‌فعالیت‌های مالی و بیمه، هنر، سرگرمی و تفریح و آموزش به ترتیب مساعدترین محیط برای کسب و کار نسبت به سایر رشته‌فعالیت‌های اقتصادی ارزیابی شده‌اند.



ارزیابی شده و موجب شد نامگر «عملکرد دولت» به عنوان بدترین و نامناسب‌ترین نامگر شناخته شود.

در رتبه‌بندی استان‌ها براساس داده‌های آماری، شاهد نوعی پراکندگی استان‌های برخوردار و کمتر برخوردار در پایین و بالای فهرست هستیم. برای مثال، تهران در کنار دو استان کمتر برخوردار، در پایین و بالای فهرست قرار دارد؛ به عبارت دقیق‌تر، تهران در کنار سه استان کمتر برخوردار ایلام، کهگیلویه و بویراحمد و چهارمحال و بختیاری قرار گرفته که این امر می‌تواند به دلیل پراکندگی و تنوع مؤلفه‌های آماری شاخص امنیت سرمایه‌گذاری باشد. از سوی دیگر، توجه به این نکته لازم است که هرچند یک بنگاه اقتصادی در یک استان خاص فعالیت می‌کند، اما از مؤلفه‌های شکل‌دهنده امنیت سرمایه‌گذاری در دیگر استان‌ها می‌تواند متأثر باشد؛ برای مثال، مواد اولیه را از استانی دیگر خریده و چک برگشتی دارد یا برای انعقاد قراردادی به استان دیگر رفته و منجر به تصادف شده و یا محصولش را در جسی دیگری فروخته و خلف وعده صورت گرفته و مواردی نظیر اینها، به عبارت دیگر، نوعی رهم‌تنیدگی بین‌استانی وجود دارد که ایفای مسئولیت اجتماعی آحاد افراد در یک استان فقط شاخص آن استان را بهبود نمی‌بخشد، بلکه آثار جانبی مثبتی برای سایرین به طور مستقیم و غیرمستقیم دارد.

رتبه‌بندی استان‌ها از نظر نامگرهای هفتگانه امنیت سرمایه‌گذاری، قابل توجه است و واجد آموزه‌هایی برای سیاست‌گذاری است. برای مثال، استان سیستان و بلوچستان در نامگر «تعریف و تضمین حقوق مالکیت» جزو سه استان نامناسب‌تر و در نامگر «فرهنگ وفای به عهد و صداقت و درستی» بهترین استان ارزیابی شده که نکته‌ای درخور توجه است. در همین نامگر «فرهنگ وفای به عهد و صداقت و درستی»، دو استان تهران و البرز و کهگیلویه و بویراحمد از همه نامناسب‌تر ارزیابی شده‌اند.

در نامگر مصونیت جان و مال شهروندان از تعرض، استان‌های تهران، البرز، همدان و کهگیلویه و بویراحمد، بدترین و استان‌های بوشهر، خراسان جنوبی و سمنان در جایگاه بهترین قرار گرفته‌اند که با توجه به اینکه مؤلفه‌های این نامگر بیشتر آماری هستند، این پراکندگی می‌تواند معنادار باشد.

در مؤلفه «عمل مسئولان استانی و محلی به وعده‌های اقتصادی داده‌شده» و «عمل مسئولان ملی به وعده‌های داده‌شده» همانند دو فصل قبل جزو نامناسب‌ترین و بدترین ارزیابی در میان همه مؤلفه‌ها بوده‌اند. ضروری است مسئولان کشوری و استانی برای ارتقای امنیت سرمایه‌گذاری در کشور و نیز استان خود، در عمل به وعده‌ها بیشتر همت کنند و در صورتی که احتمال تحقق وعده‌ای را اندک می‌دانند، از اعلام آن اجتناب ورزند.

در تابستان ۱۳۹۷ همزمان با خروج دولت آمریکا از برجام و شروع مجدد تحریم‌ها، مولفه «ایجاد اختلال در کسب‌وکار به دلیل تحریم‌های خارجی» نسبت به فصل‌های گذشته نامناسب‌تر ارزیابی شده است. البته به نظر می‌رسد که تحریم‌های خارجی آثار ثانویه‌ای بر سایر مؤلفه‌ها می‌تواند داشته باشد که بر اثر آن، ارزیابی فعالان از سایر مؤلفه‌ها نیز دچار تغییراتی نسبت به پایش‌های قبلی و زمانی که تحریم‌ها برگشته بودند شده است.

به نظر می‌رسد در پایش تابستان ۱۳۹۷ نوسانات نرخ ارز باعث بدتر شدن شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به دوره‌های قبل شده است.

حکومتی به عنوان نامناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری ارزیابی شده‌اند. مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری

همچنین مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر مؤلفه‌ها در تابستان ۱۳۹۷ شامل شرکت مالی (پول نقد، کالا، تجهیزات و ماشین‌آلات)، رواج توزیع کالای قاچاق و استفاده غیرمجاز از نام و علائم تجاری یا مالکیت معنوی بوده است.

براساس یافته‌های داده‌های پیمایشی این پژوهش در تابستان ۱۳۹۷، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش از استان‌های البرز، کهگیلویه و بویراحمد و خوزستان نامناسب‌ترین ارزیابی و از استان‌های اردبیل، مرکزی و خراسان شمالی، مناسب‌ترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌های‌شان ارائه کرده‌اند. پس از تلفیق داده‌های آماری و یافته‌های پیمایشی در این پژوهش، استان‌های کهگیلویه و بویراحمد، تهران و البرز نامناسب‌ترین و استان‌های قم، مرکزی و خراسان جنوبی مناسب‌ترین وضعیت را از نظر شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر استان‌ها در تابستان ۱۳۹۷ کسب کرده‌اند.

مقایسه شاخص امنیت سرمایه‌گذاری بین دو پایش دوم و سوم (بهار ۱۳۹۷ تا تابستان ۱۳۹۷) نشان می‌دهد در پایش دوم (فصل بهار ۱۳۹۷) به ترتیب سه استان خراسان جنوبی، بوشهر و زنجان جزو مناسب‌ترین‌ها ارزیابی شده بودند و سه استان تهران، ایلام و چهارمحال و بختیاری به ترتیب جزو نامناسب‌ترین استان‌ها ارزیابی شده بودند.

این نتایج البته می‌تواند حاکی از فاصله میان ذهنیت فعالان اقتصادی (پیمایش) با داده‌های آماری اقتصاد ایران نیز باشد، بنابراین انتظار می‌رود بخشی از این فاصله با افزایش حجم نمونه‌های قابل قبول پیمایش به حداقل قابل تعمیم کاهش یابد.

بهترین و بدترین ارزیابی از رشته‌فعالیت‌های اقتصادی

اما براساس مطالعه نهاد پژوهشی مجلس، در تابستان ۱۳۹۷ و از بین ۹ حوزه فعالیت اقتصادی، فعالان اقتصادی در حوزه‌های صنعت (شامل همه صنایع و موارد مرتبط با ساختمان)، بدترین ارزیابی و فعالان اقتصادی در حوزه‌های ارتباطات، توزیع و... (حمل‌ونقل، انبارداری، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی) بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری ارائه کرده‌اند. در حالی که در بهار ۱۳۹۷ (مطالعه فصل قبل) فعالان اقتصادی در بخش دامداری، مرغداری و شیلات بدترین ارزیابی و فعالان اقتصادی در حوزه‌های ارتباطات، توزیع و... (حمل‌ونقل، انبارداری، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی) بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری ارائه داده بودند.

راهکارها و پیشنهادها

در میان نامگرهای هفتگانه شاخص امنیت اقتصادی در تابستان ۱۳۹۷، نامگرهای «عملکرد دولت» و «ثبات اقتصاد کلان» نامناسب‌تر و بدتر از بقیه بوده‌اند و نامگرهای «مصونیت جان و مال شهروندان از تعرض» و «ثبات و پیش‌بینی‌پذیری مقررات و رویه‌های اجرایی» همانند دو پایش گذشته بهتر از بقیه ارزیابی شده‌اند. همچنین نامگر «عملکرد دولت» واجد مؤلفه «اختلال در کسب‌وکار بر اثر تحریم‌های خارجی» است که در بهار ۱۳۹۷ همانند زمستان ۱۳۹۶ بهترین ارزیابی را در میان سایر مؤلفه‌ها داشته است و بار اصلی خوب بودن ارزیابی عملکرد دولت در آن دوره‌ها را به دوش می‌کشد، اما در پایش تابستان ۱۳۹۷ به شدت نامناسب

ایمان ولی‌پور

ایمیل: Ivankaramazof@yahoo.com

نهاد پژوهشی مجلس در تازه‌ترین گزارش خود، امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌ها و حوزه‌های کاری طی تابستان ۹۷ را بررسی کرد. این سومین سنجش فصلی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در ایران از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس است و در آن با استفاده از آمارهای رسمی و همچنین مشارکت فعالان اقتصادی از همه استان‌ها، وضعیت مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری در تابستان سال ۹۷ استخراج و به تفکیک استان‌ها، مؤلفه‌ها و حوزه‌های کسب‌وکار ارائه شده است.

در یک کلام، گزارش بازوی پژوهشی مجلس نشان می‌دهد که میزان امنیت سرمایه‌گذاری در تابستان ۹۷ نسبت به فصل بهار این سال به اندازه ۰،۱۷ واحد افزایش یافته و در حقیقت، وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در ایران نامناسب‌تر شده است. البته مرکز پژوهش‌ها علت این مهم را به نوسانات نرخ ارز در سال گذشته نسبت داده و معتقد است در پایش تابستان ۱۳۹۷ نوسانات نرخ ارز باعث بدتر شدن شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به دوره‌های قبل شده است.

اما تعریف امنیت سرمایه‌گذاری چیست و محیط کسب‌وکار امن برای سرمایه‌گذاری دارای چه ویژگی‌هایی است؟ به تعبیر بازوی پژوهشی مجلس، امنیت سرمایه‌گذاری در شرایطی به طور کامل برقرار می‌شود که متغیرهای اقتصاد کلان (نرخ تورم، نرخ ارز و...) با ثبات یا قابل پیش‌بینی باشند، قوانین و مقررات و رویه‌ها و تصمیمات اجرایی ثابت، برای همه شفاف و قابل درک باشد و به طور سهل و مؤثر اجرا شوند و در صورت ضرورت تغییر، تغییرات‌شان در زمان معقولی پیش از اجرا به اطلاع ذی‌نفعان برسد، همچنین سلامت اداری برقرار باشد و اطلاعات مؤثر بر فعالیت‌های اقتصادی به طور شفاف و برابر در دسترس همه شهروندان باشد، جان و مال همه شهروندان از تعرض مصون باشد، حقوق مالکیت برای همه دقیق تعریف و تضمین شده باشد، نهادهای قضایی و انتظامی چنان مجیز و سالم و کارآمد باشند که هرگونه استفاده خودسرانه و بدون اجازه از دارایی‌های فیزیکی یا فکری دیگران، برای هیچ‌کس مقرون به صرفه نباشد و شهروندان مالباخته بتوانند با مراجعه به نهادهای قضایی و انتظامی با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان، مال از دست رفته خود را به همراه خسارت مربوط، دریافت کنند و در آخر اینکه فرهنگ وفای به عهد و صداقت در مراکز اقتصادی رایج باشد.

۰،۱۷ درصدی کمیت امنیت سرمایه‌گذاری

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از زیر و بم امنیت سرمایه‌گذاری در تابستان سال گذشته، نشان‌دهنده رشد ۰،۱۷درصدی کمیت امنیت سرمایه‌گذاری در تابستان ۹۷ نسبت به فصل قبل است. شاخص کل امنیت سرمایه‌گذاری در ایران در تابستان ۱۳۹۷ کمیت ۶،۳۲ (۱۰۰ بدترین حالت) ارزیابی شده است. مقدار عددی این شاخص در مطالعه بهار گذشته ۶،۱۵ محاسبه شده بود که نشان می‌دهد کمیت امنیت سرمایه‌گذاری در تابستان ۱۳۹۷ نسبت به فصل قبل از آن به میزان ۰،۱۷ واحد افزایش یافته و به عبارت بهتر، نامناسب‌تر ارزیابی شده است.

براساس ارزیابی فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش، در تابستان ۱۳۹۷ به مؤلفه عمل مسئولان استانی و محلی به وعده‌های اقتصادی داده شده، عمل مسئولان ملی به وعده‌های داده‌شده و اعمال نفوذ و تبانی در معاملات ادارات

چه کسانی بیشترین حقوق را می‌گیرند؟

پر درآمدترین گروه‌های شغلی سال ۹۷

هم زیاد نیست.

شرکت‌های بازرگانی؛ ایده‌آل برای مدیران

در بخشی از نتایج این پژوهش که به بررسی تأثیر نوع فعالیت شرکت بر میزان حقوق و دستمزد پرداخته، مشاهده می‌شود شاغلان در شرکت‌های بازرگانی (صادرات و واردات) بیشترین دریافتی‌ها را در سطوح مدیریتی نسبت به مدیران در سایر گروه‌ها داشته‌اند. افزون بر این، در شرکت‌های بازرگانی بیشترین تفاوت دریافتی میان رده‌های سازمانی (کارشناس، مدیر میانی و مدیر ارشد) نیز مشاهده می‌شود.

تفاوت حقوق در شرکت‌های کوچک و بزرگ

مطابق انتظار، شاغلان در شرکت‌های بزرگ دریافتی بیشتری نسبت به مجموعه‌های کوچک‌تر دارند. تفاوت میانگین دریافتی رده سازمانی کارشناس شرکت‌های بزرگ و کوچک ۱۷درصد، برای مدیران میانی ۲۰ و برای مدیران ارشد ۱۴درصد است. نکته جالب توجه این است که با توجه به روند تغییرات در سه سال گذشته به نظر می‌رسد این تفاوت‌ها در گذر زمان کمتر شده و دریافتی شاغلان در شرکت‌های کوچک و بزرگ در حال نزدیک‌تر شدن به یکدیگر است.

حقوق کارشناسان دولتی ۲۵درصد بیشتر از بخش خصوصی است
مقایسه دریافتی افراد در بخش دولتی و خصوصی نشان می‌دهد میانگین دریافتی مدیران در این دو بخش تقریباً برابر است، اما کارشناسان شاغل در

بخش دولتی حدود ۲۵درصد بیش از هم‌پایان‌شان در بخش خصوصی حقوق می‌گیرند. در شرکت‌های بین‌المللی اما بحث متفاوتی را شاهد هستیم و تفاوت زیادی در میانگین درآمد به‌ویژه در سطح مدیران ارشد وجود دارد. براساس داده‌های موجود در سرویس حقوق و دستمزد ایران سُلری، میانگین دریافتی مدیران ارشد (ایرانی) در این شرکت‌ها مبلغ ۱۲،۲ میلیون تومان است.

سابقه کار چقدر بر حقوق تأثیر دارد؟

درباره تأثیر میزان سابقه کاری در دریافتی به نظر می‌رسد بیشترین تأثیر در سال‌های اول کاری تا ۱۵ سال اتفاق می‌افتد. براساس آمار می‌توان چنین پیش‌بینی کرد که یک مدیر ارشد با دریافتی تقریباً سه برابر یک کارشناس تازه‌کار بازنشست می‌شود. همچنین براساس اطلاعات سرویس ایران سُلری، یک کارشناس در زمان بازنشستگی میانگین دریافتی‌ای حدوداً ۱،۸ برابر یک کارشناس تازه‌کار در حوزه کاری مشابه را دارد.

دولت مدرک‌گراتر است

در مورد تأثیر مدرک تحصیلی نیز به نظر می‌رسد تأثیر مدرک تحصیلی در بخش دولتی بیشتر باشد. تفاوت دریافتی یک مدیر ارشد فوق لیسانس بخش دولتی ۲۵درصد بیش از همتای دارای مدرک کارشناسی خودش است. این میزان در بخش خصوصی تنها ۱۳درصد است. این اتفاق را می‌توان نشانه مثبتی از تمایل بیشتر بخش خصوصی به مهارت‌گرایی و سنجش افراد بر اثر توانمندی و اثربخشی آنها و نه صرفاً مدرک تحصیلی دانست.



یادداشت

بنزین چگونه پول کثیف تولید می کند؟

<div><div></div>زهراعلی اکبری</div>
روزنامه‌نگار

اقتصاد ایران امروز با مشکلات متعددی روبه‌روست، اما آنچه اهمیت دارد طولانی شدن و فرسایشی بودن بسیاری از مشکلات اقتصادی است. مرور زمان در حقیقت تله‌ای است که اقتصاد ایران را سال‌ها به خود مشغول کرده است. سال گذشته بود که بحث بر سر بازگشت کارت سوخت آغاز شد. انتظار می‌رفت تا پایان سال ۹۷ با مانور سنگینی که بر مساله قاچاق سوخت داده شد، تکلیف بنزین روشن شود، اما یک ماه از سال می‌گذرد و اما و اگرها در این حوزه ادامه دارد. اگر به آمارهای رسمی و غیررسمی قاچاق سوخت بنگریم، می‌بینیم که این وضعیت تنها سود قاچاقچیانی را حفظ می‌کند که هر روز از تفاوت قیمت بنزین در داخل و خارج جیب‌هایشان را انباشته می‌کنند؛ آیا می‌توان از کنار چنین سود غیرمنتظره‌ای برای خلاقکاران اقتصادی به سادگی عبور کرد؟!

از پس پایان اولین ماه سال، همچنان بحث بر سر موضوع سهمیه‌بندی، دو نرخי شدن یا نشدن، افزایش قیمت سوخت و… بالاست، در شرایطی که هر روزه اقدامات فراوانی برای ضربه زدن به اقتصاد در دستور کار است، می‌توان این تعلق را توجیه کرد؟ خوشبختانه‌ترین آمارها دلالت بر آن دارد که روزانه نزدیک به ۱۰ میلیون لیتر و بدبینانه‌ترین آمارها حکایت از قاچاق روزانه نزدیک به ۳۰ میلیون لیتر بنزین دارد. به این ترتیب، هر روز تاخیر در تصمیم‌سازی به شکل مستقیم و غیرمستقیم حداقل ۷۰ میلیارد تومان به جیب مجرمان اقتصادی سرازیر می‌کند.

زیانی که پول‌های کثیف متوجه اقتصاد ایران می‌کند، بی‌تردید بیش از افزایش قیمت بنزین خواهد بود. غرض اینجا حمایت از گرانی بنزین نیست، بلکه پایان دادن به تعلیقی است که رنج اقتصاد ایران است و می‌تواند دامنه مشکلات را جمع کند. بیراه نیست اگر حلقه مفقوده اقتصاد ایران را تصمیم‌سازی بدانیم، چرا که کندی فرآیند تصمیم‌سازی، از گران اقتصاد را در تعلیقی کشنده گرفتار کرده است. سوال اما همچنان این است؛ آیا هنوز زمان تصمیم‌گیری برای بنزین فرا نرسیده است؟

افزایش قیمت بنزین در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت بنزین در ایران در طول یک دهه گذشته

پیشنهاد یک کارشناس برای جبران هزینه خسارت سیل دولت از هر لیتر سوخت مالیات دریافت کند

یک کارشناس اقتصادی پیشنهاد داد که دولت برای جبران هزینه خسارت سیل، از روی حامل‌های انرژی مالیات دریافت کند.

غلامرضا سلامی در گفت وگو با خبرگزاری خبرآنلاین، در پاسخ به این پرسش که بهترین راهکار جبران خسارت سیل چیست؟ گفت: راهکارهای زیادی در این خصوص وجود دارد، برای مثال، قیمت بنزین در حدود شش، هفت سال است که تغییری نکرده است. به نظر شما وضعیت قیمت بنزین در کجای دنیا این گونه است؟ دولت از روی رقم بنزین می‌تواند مالیات بگیرد. وی افزود: به فرض دولت اگر از هر لیتر بنزین ۳ هزار تومان مالیات بگیرد، رقم آن از کل مالیات‌هایی که در حال حاضر به صورت مستقیم و غیرمستقیم می‌گیرد، بیشتر می‌شود و رقمی در حدود ۱۳۰ هزار میلیارد تومان خواهد شد. این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: با این پول چه کارها که نمی‌شود کرد. در رابطه با دیگر حامل‌های انرژی مثل گاز،ویبل، برق و گاز نیز همین‌گونه است. سلامی با بیان اینکه در حال حاضر دولت سوسیدهای بیپوده و بدون دلیل می‌دهد که فقط باعث می‌شود مصرف بالا رود، عنوان کرد: هزینه بازسازی مناطق زلزله‌زده خیلی بیشتر از رقم‌هایی است که برآورد می‌شود.

وی متذکر شد: شما فرض کنید در رابطه با ۳۵ هزار ختاه‌ای که نیاز به بازسازی دارد، اگر هر خانه حداقل ۵ میلیون تومان هزینه داشته باشد، رقمی در حدود ۱۵۰، ۱۶۰ هزار میلیارد تومان می‌شود؛ به غیر از اینکه تمام لوازم خانگی این خانوارها از بین رفته است.

این کارشناس اقتصادی یادآور شد: دولت این رقم را از کجا می‌خواهد بیاورد؟ دولت همین طوری بدون اینکه این هزینه را داشته باشد، با کسری و حشتناک بودجه روبه‌رو است. این در شرایطی است که هر موقع نیاز به پول وجود داشته، به سراغ صندوق توسعه ملی می‌روند. در حالی که ما در شرایط تحریم هستیم و نیاز به ذخیره منابع مالی داریم.

سلامی گفت: راحل وجود دارد و منابع درآمدی دولت اجازه می‌دهد که با حداقل فشار بودجه دولت را تامین کنیم. از برنامه سوم توسعه تاکنون در مورد قیمت حامل‌های انرژی که به نرخ فوب خلیج‌فارس برسد، صحبت شده است. الان چند سال از برنامه سوم توسعه می‌گذرد؟

وی افزود: اگر به بودل فشار بیاید، از بودجه آموزش و پرورش می‌زند و یا از بودجه بهداشت می‌زند، چون منبع دیگری وجود ندارد.

سلامی خاطرنشان کرد: دولت باید در جهت حل مشکل از ابزارهای درست استفاده کند. تنها راه تامین درآمد مالی دولت مثل همه دنیا مالیات است. همین الان در ترکیه هر لیتر بنزین ۱۷، ۱۸ هزار تومان است.

افزایش قیمت بنزین در ایران در طول یک دهه گذشته

جزییات تورم در فروردین‌ماه امسال

هزینه‌های مردم ققدر بالا رفته است؟

در فروردین امسال مردم حدود ۵۰درصد بیشتر از همین ماه در سال گذشته برای تامین کالا و خدمات خود هزینه کردند. برای خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها این رقم تا ۸۴درصد افزایش یافته است.

به گزارش ایسنا، اعلام تورم در اولین ماه امسال نشان از ادامه روند رو به رشد آن داشت؛ به طوری که در ۱۲ ماهه به ۳۰۶درصد درصد رسیده بود که در مقایسه با اسفندماه ۳۰۷درصد افزایش یافته بود. همچنین در مقایسه با فروردین سسال گذشته (تورم نقطه به نقطه) ۱۰۴درصد رشد داشت که نشان داد خانوارهای ایرانی تا این رقم بیشتر از سال ۱۳۹۷ برای خرید مجموعه کالا و خدمات یکسان هزینه کرده‌اند. اما جزییات تغییرات تورم در بین ۱۲ گروه کالا و خدمات از این حکایت دارد که شاخص در گروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها ۸۴٫۴درصد نسبت به فروردین سال گذشته افزایش دارد که برای ۱۲ ماه منتهی فروردین به ۴۳٫۵درصد می‌رسد.

در بین خوراکی‌ها گروه گوشت قرمز و سفید با ۱۱۶درصد و گروه گوشت قرمز و ماکیان با ۱۱۷درصد و همچنین سبزیجات با ۱۵۷درصد بالاترین تورم را در فروردین امسال نسبت به سال گذشته به خود اختصاص دادند.

دخانیات نیز با ۱۲۳درصد جزو گروه‌های کالایی است که در رده بالای تورم قرار دارد. در سایر بخش‌ها نیز مردم برای مسکن ۲۴۸ و اجاره ۲۸۷ در ماه ابتدایی امسال بیش از ماه مشابه سال قبل هزینه کرده‌اند، اما در بخش خدمات حمل و نقل با ۵۲٫۵، بیمان و لوازم خانگی با ۸۰٫۱ و همچنین تفریح و سرگرمی با ۷۲درصد جزو گروه‌هایی هستند که تورم بالایی نداشته‌اند.

واکنش بازارهای سرمایه، نفت، ارز و طلا به لغو معافیت‌های نفتی ایران

قیمت نفت رکورد زد



افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

احتیاط سرمایه‌گذاران طلا

اما هم‌زمان با رشد قیمتی نفت در بازارهای جهانی، رشد قیمت جهانی طلا وارد روند ملایم منفی شد که بیش از هر چیز می‌تواند نشانگر احتیاط سرمایه‌گذاران در معاملات باشد. بر این اساس با گشایش بازارهای جهانی در هفته جاری و در اولین جلسه معاملاتی پس از اعلام آمریکا مبنی بر تمدید نشدن معافیت نفتی مشتریان نفت ایران، قیمت هر اونس طلا با افت ۰٫۱۸ درصدی به هزار و ۲۲۷دلار و ۶۷سنت رسید. تا لحظه تنظیم این گزارش، در بازار داخلی نیز قیمت طلا با وجود رشد ملایم نرخ ارز آزاد، با کاهش جزئی ۰٫۱۶ درصدی مواجه شد تا قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار به ۴۳۷ هزار و ۵۰۰ تومان برسد.

بازار ارز، گیج اما متعادل

روز دوشنبه اعلام خبر حذف معافیت‌های نفتی باعث شد قیمت ارز رشد کند و قیمت هر دلار آمریکا از حوالی ۱۳ هزار و ۶۰۰ تومان به مرز ۱۴ هزار تومان برسد. در این وضعیت، صرافی‌های بانکی به‌عنوان عامل بانک مرکزی، هر دلار آمریکا را به قیمت ۱۳ هزار و ۶۵۰ تومان می‌فروختند. در ادامه، با گشایش بازار ارز در روز سه‌شنبه، قیمت فروش هر دلار در صرافی‌های بانکی به ۱۳ هزار و ۹۰۰ تومان رسید که نسبت به نرخ روز قبل آن حدود یک درصد افزایش داشت اما هنوز قیمت ارز در شبکه صرافی و بازار آزاد تغییر قابل‌ملاحظه‌ای نداشته و همچنان در محدوده ۱۴ هزار تومان و حتی کمتر از آن معامله می‌شود.

سکه روی مرز تردید

در سایه تعادل بازار ارز و طلا، مسکوکات طلا نیز در حالی خنثی قیمت‌گذاری و معامله می‌شوند. البته این بازار، روز دوشنبه را مانند بازار ارز با اندکی رشد پشت سر گذاشته بود و تردید آن در روز سه‌شنبه نیز به‌نوعی متأثر از ثبات بازار ارز بوده است. دوشنبه قیمت هر سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۱۲۸ هزار تومان افزایش به ۴ میلیون و ۸۶۶ هزار تومان رسید و روز سه‌شنبه در لحظه تنظیم این گزارش، با ۵ هزار تومان افزایش نسبت به روز قبل معامله می‌شد. قیمت سایر مسکوکات طلا نیز در روز سه‌شنبه نسبتاً متعادل بوده و در این میان، بیشترین میزان رشد معادل ۱٫۱۸درصد به ربع سکه اختصاص داشته است.

ترس به جان بورسی‌ها

در جریان اتفاقات اخیر، در شرایطی که انتظار می‌رفت بیشترین اثرات روانی به بازار ارز تحمیل شود، بازار سرمایه از میان همه بازارهای کشور واکنش شدیدتری به تحریم نفت نشان داد و در وضعیتی که هنوز فعالان آن در سرخوشی شکسته شدن سقف تاریخی شاخص کل به سر می‌بردند، وارد فضای منفی هیجانی شد که در روز دوشنبه رشد ۲ هزار واحدی شاخص کل را به افت ۵۳ واحدی تبدیل کرد و روز سه‌شنبه هم به ریزش ۱۳۰۰ واحدی آن منجر شد. در جریان معاملات روز سه‌شنبه بازار سرمایه، معاملات انجام‌دهنده در سهام شرکت‌های «صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس، پتروشیمی مبین، توسعه معادن و فلزات، معدنی و صنعتی گل‌گهر، معدنی‌وصنعتی چادرملو، سرمایه‌گذاری غدیر، گسترش نفت و گاز پارسیان و پالایش نفت بندرعباس» بیشترین تأثیر منفی را بر شاخص داشته‌اند.

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

ایران از ۲ مه ۲۰۱۹ (۱۲ اردیبهشت ۱۳۹۸) آغاز می‌شود؛ هر چند از روز دوشنبه و با اظهارنظر مایک پمپئو، وزیر امور خارجه ایالات‌متحده مبنی بر اینکه «ما دیگر هیچ معافیت دیگری به هیچ کشوری نمی‌دهیم» تخلیه‌اثرات روانی این نمایش در بازارها شروع شده است.

پیش از این، دولت آمریکا با هدف به صفر رساندن صادرات نفت خام از سوی ایران، اعمال تحریم‌های شدید علیه کشورمان را در دستور کار قرار داده بود که در ادامه با عقب‌نشینی دونالد ترامپ و اعطای معافیت شش ماهه برای هشت مشتری عمده نفت ایران همراه شد. چراکه هراس بازار جهانی نفت از حذف احتمالی نفت خام ایران قیمت هر بشکه نفت را تا بالای ۸۸ دلار افزایش داده بود.

البته آمریکا مدعی بود این معافیت‌ها فرصتی است که مشتریان نفت ایران بتوانند نفت جایگزین خود را بیابند تا از ۱۲ اردیبهشت که معافیت‌ها نیز حذف می‌شود، قادر به تأمین نفت موردنیاز خود باشند، اما به عقیده کارشناسان، آنچه بیش از هر چیز باعث عقب‌نشینی آمریکا از موضع متوقف کردن صادرات نفت ایران شد، افزایش شدید قیمت جهانی نفت و به‌تبع آن، رشد چشمگیر قیمت فروش فرآورده‌های نفتی در ایالات متحده بود.

در ادامه نیز زمانی که صادرات نفت ایران به‌واسطه تحریم‌های آمریکا کاهش چشمگیری را تجربه نکرد، قیمت جهانی نفت از محدوده ۸۸ دلار برای هر بشکه وارد روند نزولی شد و با شکستن حمایت مستحکم قیمتی در محدوده ۶۷ دلار تا ۵۰ دلار هم افت کرد، اما پس از تثبیت در این محدوده دوباره وارد فاز رشد شد.

قدرت‌نمایی پوشالی ترامپ

یکی از جالب‌ترین اتفاقاتی که در دوره اخیر سقوط و صعود قیمت رخ داد، توثیت جنجالی دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا در ۲۵ فوریه ۲۰۱۹ بود که هم‌زمان با رسیدن قیمت نفت به مقاومت مستحکم ۶۷ دلار منتشر شد. ترامپ در این توثیت نوشته بود: «قیمت نفت در حال افزایش است. اوپک لطفاً آرام باش و سخت نگیر. جهان برای تحمل چنین جهش‌های قیمت بسیار شکننده است.» این در حالی بود که تقاضای بازار باعث شد افت قیمت نفت یک روز بعد از این توثیت متوقف شود و دوباره خود را برای یک دوره صعودی پرقدرت آماده کند که فعلاً نتیجه آن رسیدن قیمت هر بشکه نفت به محدوده ۷۵ دلار بوده است.

قیمت جهانی نفت شارژ شد

دوشنبه در شرایطی خبر حذف معافیت نفتی ایران از سوی آمریکا اعلام شد که قیمت جهانی نفت مقاومت تکنیکالی ۷۳ دلار نزدیک شده بود و با انتشار این خبر توانست با قدرت تمام این مقاومت را پشت سر بگذارد و خود را برای فتح قله ۸۸ دلاری آماده کند، منوط به اینکه بازی نفتی آمریکا دقیقاً بتواند همان‌طوری پیش برود که روی کاغذ نوشته شده و سریعاً صادرات نفت ایران را متوقف کند که البته از نظر بسیاری از کارشناسان بعید به نظر می‌رسد، چراکه در دور قبلی تحریم‌ها و با وجود شکل‌گیری اجماع جهانی برای تحریم نفتی ایران، بازهم صادرات نفت خام از کشورمان به میزان روزانه یک‌میلیون بشکه تداوم پیدا کرده بود و در دوره جدید تحریم‌ها، احتمال تکرار این اتفاق حتی پررنگ‌تر از قبل به نظر می‌رسد.

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

جدیدترین پیش‌بینی از بازار اجاره بهای مسکن در سال ۹۸

ملاک تعیین نرخ اجاره‌بها چیست؟

وی با بیان اینکه توازن در بازار مسکن، تورم عمومی، شرایط متقاضیان و شهر و … بر میزان اجاره‌بها واحدهای مسکونی، اداری و تجاری تأثیرگذار است، گفت: با توجه به اینکه قیمت مسکن رشد بسیار چشمگیری داشته مالکی که خرداد ماه سال گذشته ملک یک میلیارد تومانی خود را اجاره داده، امسال پیش خودش یک دو دو تا چهارتا می‌کند که ارزش ملک به ۲ میلیارد افزایش یافته و بنابراین باید اجاره‌بها را نیز به تناسب با آن افزایش دهد.

نایب رئیس اول اتحادیه بهای مشاوران املاک در عین حال گفت: از سوی دیگر اینکه توقع داشته باشیم جامعه مستأجران به همان میزان مورد نظر مالکان، اجاره‌بها پرداخت کنند امری محال است. اساساً چنین قدرت مالی در پرداخت اجاره‌بها با توجه به رشد قیمت مسکن در مستأجران وجود ندارد. اگر تمام در آمد راه رام بخواهند با توجه به رشد قیمت پرداخت کنند کفاف اجاره بها را نمی‌دهد. عقیبایی با تأکید بر اینکه باید بازار مسکن در اجاره یک عرف منطقی و متعادلی داشته باشد، افزود: سال گذشته به دلیل افزایش نرخ اجاره مستأجران

فرصت امروز: شمارش معکوس برای اتمام معافیت آمریکا به مشتریان نفتی ایران درحالی آغاز شده که روز دوشنبه کاخ سفید اعلام کرد که ایالات متحده، معافیت از تحریم‌های نفتی هشت کشور را تمدید نخواهد کرد. این در حالی است که حتی قبل از اعلام این تصمیم از سوی آمریکا، شاهد افزایش قیمت نفت بودیم. با این حال، قیمت نفت روز سه‌شنبه پس از اینکه واشنگتن اعلام کرد همه معافیت‌های نفتی ایران تا ماه مه خاتمه پیدا خواهد کرد، نزدیک به بالاترین رکورد سال ۲۰۱۹ ایستاد.

به گزارش خبرگزاری‌ها، بهای معاملات نفت برنت با ۰٫۵درصد افزایش نسبت به روز دوشنبه، به ۷۴٫۴۰ دلار در هر بشکه رسید. بهای معاملات اتی وست تگزاس اینترمدیت آمریکا نیز با ۰٫۵ درصد افزایش نسبت به روز قبل به ۶۵٫۹۵ دلار در هر بشکه رسید.

در همین ارتباط، بانک «بارکلیز» گزارش داد: پس از اعلام تصمیم آمریکا، بسیاری از فعالان بازار نفت غافلگیر شدند و این اقدام به محدود شدن شدید عرضه در بازار منجر خواهد شد. به گفته این بانک انگلیسی، هدف واشنگتن برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران، قیمت نفت را در معرض ریسک‌های صعودی قرار می‌دهد.

تحلیلگران گروه بانکی ANZ نیز معتقدند: این تصمیم احتمالاً مشکلات اخیر عرضه نفت در بازارهای جهانی که به دلیل کاهش عرضه اوپک، تحریم‌ها علیه نفت ونزوئلا و منازعه در لیبی ایجاد شده است را وخیم‌تر خواهد کرد.

همچنین الن والد از مرکز انرژی جهانی در شورای آتلانتیک در این باره گفت: به نظر می‌رسد آمریکا انتظار دارد عربستان سعودی و امارات متحده عربی حذف نفت ایران را جبران کنند، اما این امر لزوماً به معنای آن نیست که عربستان سعودی نیز همین طور فکر می‌کند.

براساس گزارش رابرتز، قرار است کشورهای اوپک و غیراوپک در ژوئن برای تصمیم‌گیری درباره سیاست تولید خود دیدار و تصمیم‌گیری کنند. خالد الفالح، وزیر انرژی عربستان سعودی روز دوشنبه در بیانیه‌ای اعلام کرد: عربستان سعودی در پی بیانیه اخیر دولت آمریکا در خصوص تحریم‌ها علیه صادرات نفت ایران، به دقت تحولات بازار نفت را دنبال می‌کند و با سایر تولیدکنندگان نفت هماهنگ خواهد بود تا نسبت به وجود عرضه کالفی برای مصرف‌کنندگان اطمینان حاصل شود و در عین حال، تعادل بازار جهانی نفت برهم نخورد.

آخرین پرده از نمایش نفتی آمریکا علیه ایران

اما در واکنش به اجرای آخرین پرده از نمایش نفتی آمریکا علیه ایران، بازارهای ارز و طلا پس از رشد اندک به تعادل رسیدند و بازار سرمایه نیز پس از افت حدود ۱۴۰۰ واحدی شاخص کل در حال بازیابی ثبات است، اما در بازارهای جهانی، قیمت نفت در واکنش به خبر لغو معافیت مشتریان نفت ایران، وارد روند صعودی شده و با شکست مقاومت ۷۳دلاری، خود را برای حمله به قله ۸۸دلاری آماده می‌کند.

به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، آخرین پرده از نمایش نفتی آمریکا در مقابل

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

افزایش قیمت نفت در ایران در طول یک دهه گذشته

بانک‌نامه

توزیع کمک‌های بانک پاسارگاد بین سیل‌زدهگان گلستان
کمک‌های بانک پاسارگاد به مناطق سیل‌زده
ادامه دارد

سری سوم کمک‌های بانک پاسارگاد حاوی ۹۰۰ قلم لوازم خانگی، بین هم‌میهنان سیل‌زده در استان گلستان توزیع شد. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، این بانک در راستای برنامه بلندمدت خود برای کمک به مناطق سیل‌زده کشور و طبق تصویب ستاد پشتیبانی این بانک که به همین منظور تشکیل شده است، در اقدامی دیگر ۹۰۰ قلم انواع لوازم خانگی شامل ۴۰۰ دستگاه تلویزیون و ۵۰۰دستگاه اجاق گاز را برای توزیع در استان گلستان به استانداری و کمیته امداد تحویل داد. کمک‌های این بانک به مناطق سیل‌زده همچنان ادامه خواهد داشت.

براساس این گزارش، اسماعیل دوستی عضو هیأت‌عامل بانک و هم‌راهان وی نیز در دیدار با آیت‌الله سیدکاظم نورمفیدی نماینده ولی فقیه در گلستان و امام‌جمعه گرگان، مهندس غراوی استاندار گلستان و جمعی از مسئولان منطقه، از نزدیک در جریان مشکلات و چالش‌های ایجادشده ناشی از سیل قرار گرفتند. همچنین در سفر اخیر نمایندگان بانک پاسارگاد به مناطق سیل‌زده و در راستای برنامه اساسی این بانک، چند مدرسه آسیب‌دیده در منطقه شناسایی شد که امر احداث آنها به‌زودی آغاز خواهد شد.

پیش از این نیز بانک پاسارگاد علاوه بر اختصاص حداقل یک روز حقوق سرمایه انسانی به این امر خطیر و اهدای نقدی مبلغ ۱۰ میلیارد ریال، ۲۵۰ هزار بطری آب و ۱۳۵۰ تخته پتو به استان‌های لرستان و ایلام ارسال کرده بود و نسبت به ساخت مدارس آسیب‌دیده در اثر سیل نیز مشارکت خواهد کرد.

بانک پاسارگاد در سال جاری، کمک به هم‌وطنان سیل‌زده کشور را از اصلی‌ترین برنامه‌های خود می‌داند و برای رفع کامل مشکلات و بازگشت هم‌وطنان به زندگی عادی، از هیچ تلاشی فروگذار نخواهد بود.

چقدر ذخایر ارزی به ریال تبدیل شده است؟

در دوران فعالیت صندوق توسعه ملی حدود ۴۵ هزار میلیارد تومان از ذخایر ارزی به ریال تبدیل شده و از کانال سپرده‌گذاری در بانک‌ها برای استفاده در بخش‌های مختلف در دستور کار قرار گرفته است.

به گزارش ایسنا، منابع ذخیره‌شده در صندوق توسعه ملی از زمان تأسیس آن (ابتدای دهه ۹۰) از محل درصدی از درآمدهای نفتی است که سالانه به آن واریز می‌شود تا به عنوان محلی برای ذخیره بخشی از درآمدهای ارزی باشد و بخشی از منابع آن برای به کارگیری در بخش‌های تعیین‌شده در اساسنامه صندوق به صورت تسهیلات مورد استفاده قرار گیرد.

تسهیلات صندوق توسعه ملی در دو بخش ارزی و ریالی تقسیم می‌شود و استفاده‌کنندگان از آن بخش خصوصی، تعاونی و بنگاه‌های اقتصادی متعلق به مؤسسات عمومی غیردولتی هستند.

این در حالی است که از ابتدای تأسیس صندوق بخشی از منابع طبق تکالیف قانونی به تسهیلات ریالی اختصاص پیدا کرده است که تا انتهای سال ۱۳۹۳ از طریق انعقاد قرارداد عاملیت ریالی با بانک‌های عامل پرداخت شده و از سال ۱۳۹۴ در اجرای حکم قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت، صندوق توسعه ملی نسبت به سپرده‌گذاری ریالی در بانک‌های دولتی و خصوصی جهت اعطای تسهیلات ریالی به طرح‌های اقتصادی اقدام کرده است. به عبارتی صندوق صرفاً توزیع سپرده‌های ریالی را انجام می‌دهد و نقشی در تخصیص موردی تسهیلات به طرح‌ها و فعالیت‌ها نداشته و این مسئولیت برعهده بانک‌های سپرده‌پذیر است.

بر این اساس در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳ از محل قراردادهای عاملیت ریالی مبلغ ۱۱ هزار و ۸۸۲ میلیارد تومان به طرح‌ها و پروژه‌های معرفی‌شده از طرف بانک‌های عامل اختصاص و به حساب بانک واریز شده است که عملکرد آن نشان می‌دهد تا پایان آذرماه پارسال ۸۶۷۱ میلیارد تومان بابت اصل تسهیلات دریافتی به صندوق بازپرداخت شده و ۳،۲۱۲ میلیارد تومان نزد بانک‌ها به عنوان اصل تسهیلات جاری باقی مانده است.

همچنین از ابتدای سال ۱۳۹۴ صندوق نسبت به سپرده‌گذاری در بانک‌های دولتی و خصوصی جهت اعطای تسهیلات ریالی به طرح‌های اقتصادی اقدام کرده که میزان سپرده‌گذاری‌های انجام‌شده در این رابطه در بانک‌های دولتی و خصوصی در ۹ ماهه اول امسال به ۶،۷۰۰ میلیارد تومان می‌رسد.

بر این اساس مجموع سپرده‌گذاری‌های انجام‌شده از ابتدای سال ۱۳۹۴ تا پایان آذرماه پارسال به ۲۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان رسیده است. از این رقم ۱۹۴ فقره قرارداد در مجموع به مبلغ ۱۵ هزار میلیارد تومان جهت تخصیص تسهیلات به متقاضیان دارای اعتبار بوده است.

در پایان آذرماه از مجموع ۲۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان سپرده‌گذاری شده نزد بانک‌ها حدود ۱۷ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان از اصل منابع نزد بانک‌ها بوده و باقی آن به صندوق برگردانده شده است که تمام این منابع برگشتی و سودهای مربوطه مجدداً طی قراردادهای سپرده‌گذاری جدید جهت اختصاص به متقاضیان واجد شرایط در اختیار بانک‌ها قرار گرفته است.

عملکرد صندوق توسعه ملی نشان می‌دهد که در ۹ ماهه اول امسال از محل قراردادهای فعال مبلغی بالغ بر ۴،۶۰۰ میلیارد تومان به متقاضیان اختصاص یافته که با احتساب مبالغ قبلی در جمع حدود ۱۵ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان از ابتدای سال ۹۴ تا پایان آذرماه اختصاص پیدا کرده است که قسمتی از اصل این تسهیلات به صورت کامل به صندوق برگشته و قسمتی به عنوان تسهیلات جاری در اختیار متقاضیان قرار دارد.

اما بخش دیگر تسهیلات ریالی پرداخت شده از صندوق در راستای اجرای قانون حمایت از توسعه و ایجاد اشتغال پایدار در مناطق روستایی و عشایری با استفاده از منابع صندوق توسعه ملی می‌شود که براساس آن معادل ریالی یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار از منابع صندوق به صورت قرض‌الحسنه نزد بانک کشاورزی، پست بانک، توسعه تعاون، صندوق کارآفرینی امید و صندوق حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی سپرده‌گذاری شده تا از این منابع برای اعطای تسهیلات به اشخاص حقیقی و حقوقی غیردولتی برای ایجاد اشتغال در روستاها و شهرهای زیر ۱۰ هزار نفر واقع در مناطق مرزی و عشایری شود.

در این رابطه در ۹ ماهه اول امسال صندوق نسبت به سپرده‌گذاری ۲،۹۴۰ میلیارد تومان در بانک‌ها با صندوق‌های منتخب در قانون اقدام کرده که با احتساب مبالغ سپرده‌گذاری‌شده در سال پیش در مجموع ۴،۴۴۰ میلیارد تومان معادل ۹۶۰ میلیون دلار سپرده‌گذاری کرده‌اند.



دارند و کد شهاب دریافت نکرده‌اند باید با مراجعه به شعبه محل افتتاح حساب بانکی نسبت به تکمیل اطلاعات هویتی و دریافت این شناسه ۱۶ رقمی اقدام کنند. توقف ارائه خدمات پایا و چکاوک

در بخشنامه جدید سامانه نهاب که از سوی رئیس کل بانک مرکزی به مدیران شبکه بانکی کشور ابلاغ شده است، بانک مرکزی نسبت به برقراری ارتباط برخط با سامانه نهاب به عنوان مرحله جدید عملیاتی‌سازی سامانه نهاب در بانک‌ها تاکید کرده است. به گزارش ایرنا، بانک مرکزی اعلام کرده از ابتدای اردیبهشت ماه سال جاری علاوه بر مسدودسازی برداشت از حساب اشخاص حقیقی فاقد شناسه شهاب، از هر گونه ارائه خدمت در سامانه‌های ملی پرداخت از جمله ساتنا، پایا، چکاوک و … جلوگیری شود.

لزوم مراجعه مشتریان به محل افتتاح حساب

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری اعلام کرده باید ارتباط برخط سامانه را با بروزرسانی زیرساخت‌های فنی برقرار کنند و با اعلام به مشتریان نسبت به تکمیل اطلاعات حساب بانکی مشتریان اقدام شود تا ریسک شهرت ایجاد نشود.

براساس بخشنامه جدید بانک مرکزی ارائه خدمات بانکی به اشخاص حقیقی منوط به داشتن شناسه شهاب عنوان شده و پس از اول اردیبهشت ماه بانک‌ها به صورت قانونی امکان ارائه خدمات به مشتریان حقیقی که شناسه شهاب برای آنها تولید نشده نخواهند داشت و حساب بانکی این افراد مسدود می‌شود.

بر همین اساس مشتریان بانکی که نقص اطلاعات دارند یا کد شهاب برای آنها صادر نشده باید هرچه سریعتر به محل افتتاح حساب برای ارائه اطلاعات هویتی و

فرصت امروز؛ بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری اعلام کرد تا تمامی خدمات بانکی به سپرده‌گذاران منوط به دریافت کد شهاب است و حساب‌های دارای نقص اطلاعات هویتی و فاقد کد شهاب، مسدود خواهند شد؛ این یعنی حساب بانکی مشتریانی که اطلاعات هویتی آنها ناقص و کد شهاب برای آنها صادر نشده، با پایان مهلت تعیین‌شده توسط بانک مرکزی مسدود و ارائه خدمات برای‌شان متوقف می‌شود، بنابراین این دسته از مشتریان برای رفع نواقص هویتی باید هرچه سریعتر به شعب بانک محل افتتاح حساب مراجعه کنند.

این در حالی است که مهلت بانک مرکزی برای مشتریان بانکی فاقد کد شهاب در اول اردیبهشت ماه به پایان رسیده است و بر این اساس، علاوه بر مسدود شدن حساب، ارائه همه خدمات بانکی از جمله ساتنا، پایا و چکاوک نیز برای آنها متوقف می‌شود.

۱۲ اسفندماه سال ۹۷ بود که بانک مرکزی با ابلاغ بخشنامه‌ای اعلام کرد: ارائه همه خدمات بانکی به سپرده‌گذاران منوط به دریافت شناسه هویت الکترونیکی بانکی (شهاب) خواهد بود. هدف از ابلاغ این بخشنامه، مبارزه با پولشویی، ساماندهی حساب‌های بانکی، تکمیل اطلاعات مشتریان سیستم بانکی و افزایش شفافیت تراکنش‌های بانکی اعلام شده است. بر این اساس، بانک‌ها و مؤسسات مالی و

اعتباری باید ضمن قطع خدمات بانکی، حساب مشتریانی که به دلیل نقص در اطلاعات هویتی، کد شهاب برای آنها در شبکه بانکی صادر نشده، مسدود کنند. طبق این بخشنامه بانک مرکزی، بانک‌ها و مؤسسات مالی برای صدور کد شهابی مشتریان، نیاز به در اختیار داشتن اطلاعات هویتی کامل مشتریان دارند، در غیر این صورت حساب بانکی مسدود خواهد شد، بنابراین مشتریان بانکی که نقص اطلاعات

هفته گذشته بود که رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد در سال ۹۸ بهره بانکی افزایش پیدا نمی‌کند و ضمن تاکید بر تغییر نرخ ترکیب ترانزنامه بانک مرکزی (پایه پولی) عنوان کرد که هم‌زمان با کنترل اضافه برداشت بانک‌ها، خالص ذخایر ارزی بانک مرکزی به دلیل تعدیل نرخ‌ها و فروش ارز توسط صادرکنندگان نیز افزایش خواهد یافت.

به گفته همتی، این شیوه می‌تواند منابع ریالی لازم جهت کارکرد بهتر اقتصاد و رونق تولید از ناحیه رشد پایه پولی را فراهم آورد، لذا در شرایط حاضر افزایش نرخ سود، کارکردی جز افزایش هزینه‌های تولید و فشار بیشتر بر ترانزنامه بانک‌ها را نخواهد داشت؛ این موضوعی است که رئیس کل بانک مرکزی به آن اشاره کرده و به نوعی ثبات در بازار ایجاد کرد و تورم را به نوعی مهار کنیم.»

به گزارش فرارو، این در حالی است که برخی کارشناسان اقتصادی نظر متفاوتی دارند. به عنوان مثال، حمیدرضا اشرف‌فرزاده تحلیلگر مسائل اقتصادی معتقد است: «میزان نقدینگی در کشور موجب بی‌ثباتی در بازارهای مختلف به ویژه بازار ارز شده و همین موضوع به افزایش تورم در کشور منجر شده است، لذا یکی از راهکارهای مناسب برای جمع‌آوری این نقدینگی افزایش بهره بانکی است تا از این طریق بتوان به نوعی ثبات در بازار ایجاد کرد و تورم را به نوعی مهار کنیم.»

وی ادامه داد: «مشابه این وضعیت در کشورهایی مانند ترکیه و اروپا نیز وجود داشته است و آنها در دوره‌ای برای آنکه بتوانند چرخ تولید داخلی خود را به گردش درآورند تصمیم گرفتند سود بانکی را به میزان قابل توجهی افزایش دهند تا از این طریق مردم سرمایه‌های در حال گردش خود را نزد بانک‌ها قرار دهند بانک‌ها نیز با سرمایه‌ها در اختیار نگاه‌های تولیدی قرار دادند و از یک سو میزان نقدینگی در این کشورها کاهش پیدا کرد و از سوی دیگر رونق بسیاری به تولید داخلی دادند.» این اقتصاددان تاکید کرد: «با توجه به فشاری که روی ارزش پول ملی کشور است، دولت مجبور است که از ابزارهایی که در اختیار دارد استفاده کند تا بتواند ارزش پول ملی را دوباره افزایش دهد و برای این مسئله بهترین راهی که در

در راستای ساماندهی حساب‌های بانکی

حساب‌های بانکی فاقد کد شهاب مسدود می‌شوند

رفع نواقص به منظور صدور کد شهاب اقدام کنند.

شهاب و نهاب، ابزارهای بانک مرکزی برای افزایش نظارت

در اواخر سال ۱۳۹۵ «نظام هویت‌سنجی اطلاعات مشتریان بانکی (نهاب)» تحت نظارت و رگولاتوری بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفت. در این سامانه پایگاه داده‌ای از اطلاعات هویتی همه مشتریان بانکی اعم از حقیقی، حقوقی و اتباع خارجی ایجاد شده است که نزدیک ۷۶میلیون مشتری را تشکیل می‌دهد؛ در این سامانه اطلاعات مشتریان با سازمان ثبت احوال کشور، ثبت شرکت‌ها، وزارت امور اقتصادی و دارایی، سامانه استعلام و اخذ کد فراگیر اتباع و شرکتهای خارجی (سامانه فیدا) و همه بانک‌ها و موسسه‌های اعتباری تحت نظارت بانک مرکزی جمع‌شده است.

در حقیقت «نهاب»، پایگاه جامع و یکپارچه اطلاعات هویتی مشتریان موسسه‌های اعتباری به شمار می‌آید و شناسایی کامل مشتریان و ایجاد کنترل‌های لازم بر شیوه عملکرد آنها در شبکه بانکی کشور را تسهیل و تسریع می‌کند؛ این پایگاه داده به هر یک از مشتریان شبکه بانکی کشور شناسه منحصر به فردی به نام شهاب تخصیص می‌دهد که در این صورت لازمه بهره‌مندی از خدمات بانکی بر خورداری از این شناسه خواهد بود.

شهاب یا شناسه هویت الکترونیک بانکی، شناسه منحصر به فرد ۱۶ رقمی به شمار می‌رود که جهت شناسایی مشتریان بانکی به هر یک از اشخاص حقیقی و حقوقی اختصاص می‌یابد و شامل تمامی اطلاعات هویتی است که بخش مهم و بارزی اجرای طرح ساماندهی اطلاعات مشتریان به عنوان یکی از کلان پروژه‌های بانک مرکزی تحت عنوان نهاب محسوب می‌شود.

بانک‌ها توجهی به تصمیمات بانک مرکزی ندارند

گره کور بهره بانکی

آنها ورشکسته شده‌اند یا در آستانه ورشکستگی قرار دارند. به عبارت ساده‌تر این بانک‌ها صرفاً به واسطه کمک‌های بانک مرکزی می‌توانند نفس بکشند، لذا به هیچ عنوان ادامه این روند پرداخت بهره‌های سنگین به صلاح نیست، اما بانک مرکزی توان نظارت کافی بر این بانک‌ها را ندارد و آنها بدون توجه به دستورات و بخشنامه‌ها عمل می‌کنند.»

وی در پاسخ به این سوال که چرا با وجود اینکه بانک مرکزی ضرر و زیان بانک‌ها را جبران می‌کند، اما نمی‌تواند نظارت و فشار کافی به بانک‌ها داشته باشد، گفت: «مشکل ناتوانی بانک مرکزی است که الان نه می‌تواند که آنها را مجبور به کاهش نرخ بهره کند و نه می‌تواند از جبران ضرر و زیان آنها خودداری کند. زیرا الان این نگرانی بزرگ برای بانک مرکزی وجود دارد که

شرایط بانک‌های کشور به شدت بحرانی شود و این مسئله وارد افکار عمومی شود. زیرا جدا از اینکه می‌تواند نگرانی و ترس در سطح جامعه را بالا ببرد، ما مجدداً شاهد جهش‌های بلند تورمی در کشور خواهیم بود. ضمن اینکه الان همین بهره بالا هم منجر به این خواهد شد که تورم بالایی که سال گذشته تجربه کردیم، دوباره اتفاق بیفتد و این مردم هستند که باید هزینه اشتباهات و رفتارهای غیرمسئولانه بانک‌ها را پرداخت کنند.»

حتمی‌یزد درخصوص راهکاری که بانک مرکزی می‌تواند در دستور کار قرار دهد تا بانک‌ها را مهار کند، گفت: «در تمام دنیا هر زمان تخلفی از سوی مدیران بانک‌ها رخ بدهد آنها را برکنار می‌کنند و افرادی را قرار می‌دهند که به درستی و دقیق برنامه‌های کلان نظام بانکی را دنبال کند. در ایران هم باید همین کار انجام شود

این استاد دانشگاه افزود: «در حال حاضر کسری بانک‌ها نزد بانک مرکزی یک رقم بسیار بزرگ شده است و براساس برخی گزارش‌ها حدود این رقم به ۱۶۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد. یعنی الان باید بانک مرکزی به همین میزان خلق پول کند که این آثار بسیار وحشتناکی بر اقتصاد آسیب‌پذیر ایران وارد خواهد کرد. ضمن اینکه نباید فراموش کرد که وضعیت بانک‌ها ما اصلاً مناسب نیست و خیلی از

نماگر بازار سهام

مدیرعامل فرابورس اعلام کرد

سهام ۷۵ درصد فرابورس از بازار بدهی

مدیرعامل فرابورس ایران گفت ارزش بازار بدهی در ۲۹ اسفند ۹۷ رقمی بالغ بر ۱۰۱۷ هزار میلیارد تومان بوده که فرابورس از این میزان، سهم ۷۵ درصدی را به خود اختصاص داده است. به گزارش ایسنا، امیر هامونی روز سه‌شنبه در نشست خبری در دومین روز برگزاری دوازدهمین نمایشگاه بورس، بانک و بیمه به آمار عملکرد فرابورس در سال ۹۷ اشاره و اظهار کرد: این بورس با کسب بازدهی ۱۰۶ درصدی شاخص آیفکس، توانست در میان بورس‌های عضو فدراسیون جهانی به لحاظ کسب بازدهی، صدرنشین شود. وی افزود: ارزش بازاری فرابورس از رقم ۱۲۰ هزار میلیارد تومان در آخرین روز کاری سال ۱۳۹۶ به رقم ۲۵۷ هزار میلیارد تومان در مدت مشابه سال ۱۳۹۷ رسید که رشد بالغ بر ۸۰ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش معاملات نیز در سال گذشته رکورد جدیدی ثبت کرد؛ به طوری که به رقم ۱۰۱ هزار میلیارد تومان در مجموع معاملات بازارها رسید و با افزایش ۷۱ درصدی روبه‌رو شد.

این مقام مسئول ادامه داد: فرابورس از طریق پذیره‌نویسی اوراق و سهام شرکت‌های سهامی عام، افزایش سرمایه شرکت‌ها، عرضه‌های اولیه سهام شرکت‌ها و اسناد خزانه اسلامی، ۲۴۹ هزار میلیارد تومان تأمین مالی برای دولت و نگاهداری به ارمغان آورد. هامونی به رشد آیفکس و ارزش بازاری فرابورس طی فروردین امسال نیز اشاره کرد و گفت: شاخص کل فرابورس در پایان فروردین به بیش از ۲۴۰۰ واحد رسیده که بازدهی ۱۰ درصدی را در یک ماه گذشته نشان می‌دهد. همچنین ارزش بازاری این بورس از ۲۵۷ به ۲۷۶ هزار میلیارد تومان در پایان این ماه افزایش یافته است.

وی در خصوص آخرین وضعیت بازار بدهی نیز گفت: ارزش بازار بدهی در ۲۹ اسفند ۹۷ رقمی بالغ بر ۱۰۱۷ هزار میلیارد تومان بوده که فرابورس از این میزان، سهم ۷۵ درصدی را به خود اختصاص داده است.

مدیرعامل فرابورس گفت: این بورس از سه سال گذشته تصمیم گرفت از فضای نمایشگاهی به عنوان فرصتی برای شنیدن صدای اکوسیستم نوآوری در بازارهای مالی استفاده کند. از این رو با برگزاری رویداد فین‌استارز، امکان حضور استارت‌آپ‌های فین‌تک را در فاینکس فراهم می‌کند تا بتوانند جذب سرمایه کنند و وارد مذاکره و عقد قرارداد با سرمایه‌گذاران شوند. هامونی ضمن اشاره به تأکید همواره بر اهمیت نوآوری در اقتصاد افزود: مهم این است که به اکوسیستم نوآوری کمک کنیم و فین‌استارز، برنامه‌های است برای اینکه بازار سرمایه‌های با برتری توسعه نوآوری، خود پیشقدم شوند. این رویداد سال گذشته رکورد جدیدی در توسعه صنعت فین‌تک ثبت کرد و سال جاری نیز استقبال گسترده‌تری را شاهدیم.

وی درباره برنامه‌های سال جاری فرابورس گفت: توسعه فناوری و ارائه چند محصول فناورانه در نرم‌افزارهای مرتبط، استفاده از هوش مصنوعی در نظارت و سامانه‌های نظارتی بازار، توسعه بازار دانش‌بنیان و SME در تحریک بازار، اصلاح قوانین و مقررات و شفافیت و حکامیت شرکتی، توسعه صندوق‌های سرمایه‌گذاری، انجام پروژه‌های مشترک با بورس‌ها (بورس تهران، کالا، انرژی)، سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف و فین‌تک‌های مرتبط، تقویت ساختارهای امنیت اطلاعات، تقویت فرهنگ سرمایه‌گذاری و سواد مالی که بکلیت و محصولات استارت‌آپی خوبی هم در این حوزه‌ها وجود دارد، جزو برنامه‌های در دستور کار سال جاری فرابورس است.

هامونی از تشکیل کارگروهی در فرابورس جهت بررسی کاربردهای بلاکچین در بازار سرمایه خبر داد و گفت: با انتشار گزارش این کارگروه در ماه‌های آینده، درباره استفاده از ظرفیت‌های بلاکچین در بازار سرمایه تصمیم می‌گیریم. ATO و STO مهم‌ترین حوزه‌هایی است که در آنها بلاکچین برای بازار سرمایه کاربرد دارد.

مدیرعامل بورس تهران اعلام کرد

رشد ۸۶ درصدی شاخص بورس در سال ۹۷



صحرایی اعلام کرد: درآمد واقعی شرکت‌ها در فروردین ۶ هزار میلیارد ریال بوده که ۳ هزار میلیارد ریال آن تقسیم شد. مدیرعامل شرکت بورس تهران همچنین در پاسخ به این پرسش که وراثت و اختیار معاملات چه زمانی رونمایی می‌شود؟ گفت: این ابزارها از کمیته فقهی مجوز گرفته‌اند و در بورس تهران مدت‌ها روی آنها کار شده است و احتمالاً خرداندازه رونمایی می‌شوند.

اقدامات پیش روی شرکت بورس در سال ۹۸

صحرایی در ادامه سخنانش، برخی از برنامه‌های بورس تهران برای سال ۹۸ را تشریح کرد و گفت: این شرکت در نظر دارد در سال ۹۸ در حوزه آموزش که یکی از وظایف اصلی این شرکت است، ۱۸۵۰۰ ساعت برنامه آموزشی برای نشران و کارگزاران و... را برگزار کند. همچنین آموزش ۶۰ هزار ساعت برنامه آموزشی را برای تالارهای مناطق در دست اجرا دارد.

او با تأکید بر ضرورت ابزارسازی در جهت بهبود فرآیندهای سرمایه‌گذاری نیز گفت: این شرکت در تلاش است تا در سال جاری در حوزه ابزارها، ابزار فروش استقراضی که یکی از ابزارهای کلاسیک تلقی می‌شود را در سه ماهه نخست سال در بورس راه‌اندازی کند. بر این اساس تاکنون تدوین مقررات اجرای آن صورت گرفته و به تأیید کمیته فقهی نیز رسیده و در حال حاضر ایجاد زیرساخت آن در دستور کار قرار دارد تا با روش بومی‌سازی این مهم به زودی به مرحله اجرا آید. مدیرعامل بورس تهران در پایان، با تأکید بر ضرورت تقویت ساختار فنی معاملات در سال جاری گفت: به دلیل اینکه سامانه معاملاتی بورس تهران یک سامانه قدیمی و برای دو نسل گذشته است و تحریم‌ها باعث شده که فراسوی‌ها نتوانند این سامانه را به صورت جامع به‌روزرسانی کنند قصد داریم تا از ظرفیت دانش و تجربه متخصصان داخلی برای طراحی یک سامانه معاملاتی جدید استفاده کنیم.

جمع این رقم از تأمین مالی شامل ۱۲ هزار میلیارد تومان عرضه اولیه، ۱۳ هزار میلیارد تومان اوراق فروش تبعی و ۲۱۷ هزار میلیارد تومان افزایش سرمایه است. این مقام مسئول، ارزش کل معاملات بورس تهران را ۱۶۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرد و افزود: حجم معاملات اوراق سهام، حق تقدم و صکوک ۵۲۰ میلیارد ریال بوده که نشان‌دهنده رشد ۹۸ درصدی است.

به گزارش ایرنا، مدیرعامل شرکت بورس تهران دسترسی آسان به بازار را از ویژگی‌های بازار سرمایه دانست و افزود: طبق آمارهای ارائه‌شده سال گذشته ۱۰۴۲ هزار میلیارد ریال معاملات برخط انجام شد که نشان‌دهنده رشد ۲۹ درصدی است. صحرایی به فعالیت ۳۲۷ هزار کد معاملاتی در سال ۹۷ اشاره کرد و گفت: درآمد شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس در سال گذشته حدود ۶۲۷ هزار میلیارد ریال بوده است.

عملکرد فروردین ماه بورس در سال ۹۸

مدیرعامل شرکت بورس تهران به راه‌اندازی ابزار فروش استقراضی اشاره و بیان کرد: مقررات این ابزار هفته گذشته در کمیته فقهی تصویب شد که در تلاش هستیم تا در سه ماهه نخست سال جاری شرایط لازم برای راه‌اندازی آن را مهیا کنیم. به گفته صحرایی، شاخص کل در ابتدای فروردین ماه امسال از ۱۷۸ هزار و ۶۵۹ واحد به ۲۰۴ هزار و ۳۷۶ واحد رسید که این آمار نشانگر رشد ۴ درصدی است. همچنین عدد شاخص هم وزن ۲۲ هزار و ۹۶۸ واحد بود که تا ۴۰ هزار و ۶۵۳ واحد افزایش یافت.

او به ارزش معاملات در یک ماه گذشته اشاره کرد و گفت: ارزش معاملات ۲۱ هزار میلیارد ریال بود که تا ۱۶۰ هزار میلیارد ریال افزایش یافت. مدیرعامل شرکت بورس تهران اظهار داشت: ارزش معاملات در صندوق‌های قابل معامله به ۹ هزار میلیارد تومان رسید که ۴۱۰ درصد رشد داشته است.

فرصت امروز: مدیرعامل بورس تهران از رونمایی از ابزارهای مالی جدید در بورس خبر داد و گفت شاخص کل که از نماگرهای اصلی بورس است پارسال با رشد ۸۶ درصدی همراه شد.

علی صحرایی روز سه‌شنبه و در دومین روز از دوازدهمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک و بیمه در نشست خبری به بازده شاخص کل بورس در سال گذشته اشاره کرد و گفت: شاخص کل بورس در سال گذشته ۸۶ واحد رشد داشته و شاخص کل هم وزن ۹۱ درصد افزایش داشته است که این مهم نشان می‌دهد تمام شرکت‌ها در بازار سرمایه رشد قیمت سهام را تجربه کرده‌اند. همچنین از نظر ارزش معاملات، رشد بورس تهران ۴۲ درصد بوده که رشد مناسبی است.

صحرایی با بیان اینکه بورس تهران از نظر رشد یک ساله، رتبه دوم را بین اعضای فدراسیون جهانی بورس‌ها کسب کرد، افزود: ارزش بازار سهام در پایان سال به ۶۸۰ میلیارد تومان رسیده و ارزش اسمی بازار هم به ۱۷۳ هزار میلیارد تومان رسیده است. به عبارت دیگر، ارزش اسمی بورس تهران در سال گذشته از ۱۵۰ هزار میلیارد تومان به ۱۷۳ هزار میلیارد تومان افزایش یافت و با رشد ۱۵ درصدی همراه شد. مدیرعامل شرکت بورس تهران به ارزش بازار ۳۰ شرکت بزرگ بورسی اشاره کرد و ادامه داد: ارزش بازار این شرکت‌ها افزون بر ۴۲۸ هزار میلیارد تومان است که نشانگر ۶۲ درصد از ارزش کل بازار است.

او همچنین به تعداد شرکت‌های اضافه‌شده در بورس اشاره کرد و گفت: پارسال شش شرکت وارد بورس شدند که ارزش بازاری آنها ۱۹۹ هزار میلیارد تومان بوده است. هم‌کنون نیز ۳۲۷ شرکت در بورس حضور دارند که از این تعداد ۱۳۸ شرکت در بازار اول و بقیه آنها در بازار دوم فعالیت می‌کنند.

به گفته صحرایی، در حوزه تأمین مالی نیز با رشد ۷۷ درصدی همراه بوده‌ایم. وی به تأمین مالی ۲۷۱ هزار میلیارد تومانی در بورس تهران اشاره کرد و گفت:

آگهی دعوت به تجدید ارزیابی کیفی (فراخوان عمومی سوم) مناقصه شماره: ۱۹-۳۰۴-۹۷



وزارت راه و شهرسازی
شرکت راه آهن جمهوری
اسلامی ایران (سهایی خاص)

شرکت راه آهن جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد بنا بر آیین‌نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات نسبت به ارزیابی کیفی پیمانکاران واجد شرایط جهت دعوت به مناقصه از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir به شرح زیر اقدام نماید. مناقصه گران موظفند برای شرکت در مناقصه نسبت به ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند. لازم به ذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقصه از فراخوان ارزیابی کیفی تا انتخاب برنده از طریق سایت مزبور انجام می‌گردد.

- ۱- شرح مختصر موضوع مناقصه: «اصلاح و ایجاد سه خط شارژ در سوله‌های تعمیرات جاری واگن خانه مسافری»
 - ۲- مدت و محل انجام قرارداد: مدت قرارداد ۴ ماه و محل انجام طبق اسناد مناقصه می‌باشد.
 - ۳- مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی: حداکثر تا ساعت ۱۵/۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۸/۲/۸
 - ۴- مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی: حداکثر تا ساعت ۱۵/۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۸/۲/۲۲
 - ۵- فراخوان ارزیابی کیفی فوق از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات <http://www.ietmporg.ir> اطلاع رسانی می‌گردد.
 - ۶- ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار می‌بایست براساس آیین‌نامه تضمین دولتی دارای سه ماه اعتبار بوده و برای سه ماه نیز قابل تمدید باشد.
 - ۷- مناقصه گران می‌بایست دارای حداقل رتبه ۵ در رشته تالیسیات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه کشور و گواهی‌نامه تأیید صلاحیت ایمنی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی باشند.
 - ۸- قیمت‌ها متناسب با کالای ساخت داخل به لحاظ کیفیت ارائه گردد.
- شایان ذکر است دریافت اسناد صرفاً میبایست از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) صورت پذیرد.
- ۹- پس از ارزیابی کیفی، از پیمانکاران واجد شرایط که حداقل امتیاز لازم را کسب نموده باشند جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل خواهد آمد.

اداره کل تدارکات و پشتیبانی راه آهن ج.ا.ا

م.الف ۲۰۱



آگهی

باستناد رونوشت سند شماره ۸۵۵۵۳ مورخ ۱۳۹۴/۰۹/۲۶ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۱۵ چابهار، آقای **درمحمد پوشه** فرزند یوسف به کد ملی ۴/۳۹۳۸۱۲۴۷۰۳، تمامی **۶ دانگ** شناور لنج صیادی به شماره ثبت ۴/۳۹۳۸ چابهار را به آقای **علی تابه زر** فرزند ناصر علی به کد ملی ۳۶۴۱۲۳۵۰۲۲ انتقال قطعی داده اند.

مراتب به موجب ماده ۲۵ قانون دریایی ایران آگهی می‌گردد.

م.الف ۲۲

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۸/۵



شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد پایه تلسکوپی مورد نیاز شبکه خود را به شرح اسناد از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید.

- میزان سیرده شرکت در مناقصه به مبلغ ۶۲۸۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد، که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر، چک تضمین شده بانکی، بلوکه از مطالبات و یا وجه نقد به حساب بانک تجارت شعبه شهید چمران به شماره ۱۰۲۸۰۴۰۰۲۰ بنام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.

- زمان و محل و نحوه دریافت اسناد: از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز با در دست داشتن فیش واریزی به مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ ریال به حساب بانک تجارت شعبه شهید چمران به شماره ۱۰۲۸۰۴۰۰۲۰ به آدرسهای زیر مراجعه نمایند:

- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز:

WWW.AEPDCO.IR

- پایگاه اینترنتی توانیر:

WWW.TAVANIR.ORG.IR

- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات:

www.ietmporg.ir

- تلفن تماس: ۰۶۱۲ ۴۴۹۰۷۰۰ داخلی ۳۳۴۵

- آخرین مهلت و محل تحویل و بازگشایی پاکت: حداکثر تا ساعت ۱۵:۰۰ مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۸ به دبیرخانه مرکزی شرکت اهواز - بلوار پاسداران جنب شهرک صنعتی تسلیم گردد. بازگشایی راس ساعت ۱۴:۰۰ مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۲۴ می‌باشد.

- به پیشنهادهای فایده سیرده و امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل می‌شود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

- هزینه آگهی مناقصه به عهده برنده مناقصه است.

- سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

امور تدارکات

۱۳۵

اخبار

موانع توسعه صادرات در نگاه صادرکنندگان بزرگ کشور

ارز چندنرخ‌ی اصلی‌ترین مشکل

دومین جلسه شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی کشور در حالی برگزار شد که اعضای حاضر در این شورا، چندنرخ‌ی‌بودن ارز را بزرگ‌ترین مشکل صادرکنندگان عنوان کردند.

به گزارش تسنیم، محمدرضا مودودی در حاشیه دومین جلسه شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی کشور با اشاره به فعالیت این شورا و وظایف آن اظهار کرد: شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی کشور با حضور افرادی شکل گرفته است که به‌نوعی ژنرال‌های اقتصادی در جنگ فعلی اقتصاد امروز کشور هستند. سرپرست سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه افراد حاضر در شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی، بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی کشور را در اختیار دارند، گفت: علی‌رغم آنکه این افراد بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی کشور را تشکیل می‌دهند ولی در عمل با مشکلات و موانعی مواجهند که مانع توسعه صادرات کشور شده است.

وی ادامه داد: اگر بخواهیم بین بخش خصوصی و بخش دولتی همگرایی ایجاد کنیم تا تصمیم‌های اتخاذشده جزو «تصمیمات پشت درهای بسته» قلمداد نشود لازم است تمام آنچه را در عرصه واقعیت صادرات کشور در حال وقوع است به‌روى میز آورده و تبعات تصمیم‌گیری‌های خود را برای بخش خصوصی به‌وضوح ببینیم.

مودودی اضافه کرد: ما در شورای راهبردی توسعه صادرات در وهله اول به‌دنبال احصای مشکلات موجود در بخش صادرات کشور هستیم و در وهله بعد در پی راهکارهای رفع این موانع بوده و پیشنهادات مختلف برای حل این مشکلات را بررسی می‌کنیم. به‌گفته وی نظرات اعضای شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی به‌نوعی نقطه‌نظرات انجمن‌ها، تشکل‌ها و اتحادیه‌های مرتبط با بخش‌های مختلف را شامل می‌شود.

سرپرست سازمان توسعه تجارت در پاسخ به این سؤال که «آیا این شورا اهدافی موازی اهداف شورای گفت‌وگوی دولت با بخش خصوصی را دنبال نمی‌کند؟» گفت: ما معتقدیم هرچه گفت‌وگو میان دولت و بخش خصوصی بیشتر شکل گیرد و انعکاس نظرات طرفین بیشتر باشد به همگرایی مضاعف منتهی خواهد شد و ما در سازمان توسعه صادرات به‌دنبال رفع موانع توسعه صادرات غیرنفتی در شرایط امروز کشور هستیم.

مودودی با ابراز اینکه در شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی تمام نخبگان اقتصادی کشور و بخش صادرات حضور دارند در خصوص انتقادات جدی اعضای این شورا و صادرکنندگان بزرگ کشور نسبت به چندنرخ‌ی بودن قیمت ارز گفت: دلواپسی دوستان ما در بخش خصوصی از این بابت است که چندنرخ‌ی بودن قیمت ارز باعث رانت‌ها و فسادهایی شود که تأثیرات منفی بر روند تولید و صادرات می‌گذارد.

وی خاطر‌نشان کرد: البته از منظر بانک مرکزی نیز باید به این موضوع نگاه کرد چرا که بانک مرکزی مخالف توسعه صادرات و تولید در کشور نیست بلکه آنها هم دلواپسی‌هایی دارند و این نگرانی را دارند که تصمیمات ارزی آنها منجر به تورم یا تبعات منفی برای اقتصاد کشور و مردم نشود.

به گزارش تسنیم، اعضای حاضر در شورای راهبردی توسعه صادرات غیرنفتی، چندنرخ‌ی بودن قیمت ارز، قوانین وضع‌شده به‌منظور بازگشت ارز صادراتی، نبود مشوق‌های صادراتی کارآمد و عدم حمایت از صادرات از سوی دولت را جزو اصلی‌ترین موانع توسعه صادرات در بخش‌های مختلف عنوان کردند.

صادرات ۹میلیارد دلاری ایران به عراق با رشد ۳۶درصدی رکورد زد

براساس آمارهای تجارت خارجی، سال قبل صادرات به عراق با رشد ۳۶درصدی مواجه شده اما چین همچنان نخستین مقصد کالاهای تجاری ایران است.

به گزارش تسنیم، بررسی آمارهای گمرک ایران نشان می‌دهد از ۴۴ میلیارد دلار صادرات ایران در سال ۹۷ حدود ۱۴ میلیارد دلار آن به محصولات پتروشیمی تعلق داشته است. بر این اساس صادرات این محصولات نسبت به مدت مشابه سال ۹۶ با افت ۵۲درصدی به‌لحاظ دلاری و افت ۱۳درصدی به‌لحاظ وزنی مواجه شده است. همچنین در سال ۹۷ صادرات ۹میلیارد دلاری میعانات گازی با افت ۳۰درصدی روبه‌رو شده است.

سال قبل ۹،۲ میلیارد دلار انواع کالا به کشور چین صادر شده است که نسبت به سال ۹۶ حدود ۲درصد رشد کرده است. همچنین صادرات به عراق شاهد یک رکورد جدید بوده و با ۹ میلیارد دلار صادرات رشد ۳۶درصدی را در این زمینه شاهد بوده‌ایم.

همچنین طی یک سال گذشته حدود ۳ میلیارد دلار صادرات به افغانستان صورت گرفته که ۵درصد رشد داشته است. گفتنی است در این مدت صادرات به کشور کره با افت ۴۱درصدی مواجه شده است.



صنعت معدن و تجارت

وقتی کالاهای قاچاق برندهای ایرانی را می‌بلعند



وارد کشور شود برخورد با این معضل در حوزه کاری ما نیست و جزو کالاهای قاچاق محسوب می‌شود.

عضو هیات رئیسه اتاق اصناف تهران با بیان اینکه تعریفی برای عرضه کالاهای همراه مسافر نداریم، گفت: واردات شکلات لوکس ممنوع است و نباید همراه مسافر وارد کشور شود و باید به گمرک ابلاغ شود، اما متأسفانه شکلات‌های لوکس که باید بیشتر در نظارت مسئولان دولتی و نظارتی باشد وارد کشور می‌شوند.

وی با اشاره به اینکه هر کالای وارداتی برای توزیع در شبکه‌های توزیع جا پیدا خواهد کرد، بیان کرد: بسیاری از کالاهای غیرمجاز در این شبکه‌ها و در سطح شهر و چهارراه‌ها توزیع می‌شود؛ بزرگترین معضل مقابله با عرضه این نوع کالاهای حذف نظارت اصناف در سال ۹۲ که نیاز به اصلاح دارد، است.

جمشید مغازهای، رئیس اتحادیه شیرینی و شکلات اظهار کرد: عرضه شکلات‌های لوکس با توجه به تقاضای بازار داخلی صورت می‌گیرد و تنها مختص ایران نیست، در تمام کشورهای صاحب برند مانند ترکیه، آلمان، سوئیس، ژاپن، آمریکا، روسیه و کشورهای اروپایی که خود صاحب برند هستند بر حسب ذائقه بازار داخلی خود از برندهای مختلف سایر کشورها از جمله ایران استفاده می‌کنند. وی با تأکید بر لزوم حمایت از تولیدات داخلی تصریح کرد: بسیاری از کالاهای لوکس وارداتی از جمله شکلات از مبادی قانونی وارد بازار داخلی می‌شوند و تنها یک سری از کالاهای به صورت قاچاق از مبادی غیررسمی وارد کشور می‌شوند، به هر حال تمام سعی ما بر این است که قاچاق صورت نگیرد.

چگونه کانتینرهای قاچاق جلوی رونق تولید را می‌گیرند؟

تامین منویات مقام معظم رهبری در این خصوص، با مانع و نارسایی مواجه خواهد شد.

اولویت برخورد با قاچاقچیانی باشد که با کانتینر به واردات غیرقانونی مبادرت می‌ورزند

چندی پیش، ناصر موسوی لارگانی، نایب رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در ارتباط با نقش مغرب قاچاق بر اقتصاد و لزوم مقابله حداکثری با آن، اظهار داشت: مقام معظم رهبری همواره بر موضوع جلوگیری از واردات بی‌برویه و همچنین مبارزه با قاچاقی تأکیداتی ویژه داشته‌اند و در صورت اجرای سیاست‌های مقتضی در این راستا به طور قطع رونق تولید نیز به نحو شایسته‌ای محقق خواهد شد.

به زعم وی، در صورت رونق تولید، بستر برای اشتغال‌زایی نیز فراهم خواهد شد (و به واقع با رونق تولید، توفیقات اقتصادی متعددی در بخش‌های گوناگون حاصل می‌شود).

لارگانی می‌گوید: در این میان، اولویت‌گذاری در برخورد با قاچاقچیان کالاهای امری مهم و ضروری است و باید اقدامات سلسبی و برخوردهای مقتضی به نحوی انجام پذیرد که مقابله و مبارزه اصلی بر افراد و گروه‌هایی متمرکز شود که در اوزان سنگین و با حجم‌های بالا و با کانتینر به واردات کالاهای محصولات خارجی به صورت غیرقانونی اقدام می‌کنند.

عرضه داخلی ندارند، ولی در فروشگاه‌های بزرگ در شمال تهران دیده می‌شود؛ هیچ کجای قانون گفته نشده که این شکلات‌ها نمی‌شود در شبکه‌های توزیع باشند، مگر اینکه قاچاق باشد و یا مواد ترکیبات آن مورد داشته باشد.

این مقام مسئول با تأکید بر اینکه هیچ بنگاه صنفی حق ندارد کالای قاچاق عرضه کند، تصریح کرد: هیچ تعریفی وجود ندارد که حتماً این کالاهای قاچاق باشند، اما اینکه چرا توزیع می‌شوند باید بررسی شود، منبع ورود این نوع کالاهای کجاست.

عضو هیات رئیسه اتاق اصناف تهران افزود: بیش از ۷۵۰ هزار بنگاه صنفی بدون پروانه کسب در شبکه‌های توزیع وجود دارد که خود یک ضعف بزرگ است، نظارت بر تمام این بنگاه‌ها امکانپذیر نیست؛ شکلات‌های لوکس مخاطبان خاص خود را دارد و عموم مردم مصرف‌کننده نیستند. بر این اساس دستورالعمل‌های متعددی به سازمان بازرسی اعلام می‌شود، ولی بعضی از این کالاهای در انتظار دیده نمی‌شوند.

وی تصریح کرد: شکلات‌های لوکس در ویت‌ترین مغازه‌ها به وضوح دیده نمی‌شود؛ فروشنده به واسطه شناختی که از مشتری دارد، در خارج از شبکه‌های توزیع این نوع کالاهای را عرضه می‌کند، ما در مقابل این معضل نیاز به اصلاح قانون در امر استفاده از کالاهای قاچاق و غیرقاچاق داریم.

فاضلی با اشاره به اینکه ساختار سازمان بازرسی کشور برای نظارت و مقابله با کالاهای قاچاق باید تقویت شود، بیان کرد: این کالاهای اگر خارج از شبکه‌های توزیع

کالاهای غیرضروری لوکس و لاکچری عامل افت جایگاه برندهای ایرانی در بازار داخلی است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، امروزه مصرف انواع شیرینی و شکلات‌های لوکس و لاکچری با بسته‌بندی‌های رنگارنگ و چشم‌نواز به ویژه میان کودکان و نوجوانان برخلاف گذشته رونق گرفته است، غافل از اینکه گرایش به این نوع کالاهای، ضربه بزرگی به تولیدات داخلی وارد کرده و ناعادلانه بازار را از برندهای ایرانی می‌گیرند.

بسیاری از تولیدکنندگان برندهای ایرانی به ویژه شیرینی و شکلات معتقدند یکی از بزرگ‌ترین مشکلات صنعت شکلات‌سازی افزایش قاچاق کالاهای لوکس به داخل کشور است و این در حالی است که برندهای ایرانی دارای کیفیت، تنوع لازم و مطلوب برای ذائقه متقاضیان خود در بازار جهانی است و به راحتی می‌تواند نیاز بازار داخلی را تأمین کند.

علی فاضلی، عضو هیات رئیسه اتاق اصناف تهران، با اشاره به اینکه کالاهای لوکس از مبادی ورودی به صورت قانونی و یا قاچاق از جمله قاچاق چمدانی وارد کشور می‌شوند، اظهار داشت: شکلات‌های لوکس خارج از شبکه عمومی و به صورت قاچاق وارد بازار می‌شوند و این موضوع بیانگر ضعف مدیریتی و نظارتی در عرضه و توزیع این نوع کالاها است.

فاضلی با اشاره به اینکه شکلات‌های لوکس جزو کالاهای تعرفه‌دار است، تصریح کرد: کالاهایی که همراه مسافر به صورت چمدانی وارد می‌شود جایی در بازار تقاضا

قاچاق کالا از موانع جدی در تحقق شعار سال است و هر آنچه در مبارزه با این معضل تلاش شود، به همان میزان، تقویت رونق تولید افزون‌تر خواهد شد. به گزارش باشگاه خیرنگاران جوان، قاچاق کالا از نمونه پدیده‌هایی است که در طول سالیان و دهه‌های گذشته، خسارات بسیاری را به اقتصاد کشور تحمیل کرده است. البته نباید این واقعیت را نیز نادیده انگاشت که با وجود آثار و پیامدهای مخرب قاچاق کالا در سالیان اخیر، تلاش‌های بسیاری برای مقابله و مبارزه با قاچاق عملیاتی شده و توفیقات بسیاری نیز در این خصوص حاصل شده، اما برای جامعه و کشوری که سودای پیشرفت و توسعه اقتصادی را در سر می‌پروراند، وضع موجود (از حیث قاچاق کالا) رضایت‌بخش به نظر نمی‌رسد و انتظار می‌رود با اتخاذ تدابیر هوشمندانه، میزان قاچاق کالا در کشور، به حداقل ممکن کاهش یابد.

قاچاق، آفتی که بدنه تولیدی کشور را به نابودی می‌کشد
صادق خزائی، یکی از فعالان عرضه صنعتی و تولیدی، در تشریح ابعاد و زوایای پیدا و پنهان پدیده شوم قاچاق برای نظام تولیدی کشور اظهار کرد: بارها این واقعیت به گوش رسیده که به واسطه ورود هر کالا و محصول قاچاق در داخل کشور به همان میزان، فرصت‌های شغلی و بَنیه و توان تولیدی کشور دچار خسران و نارسایی خواهد شد.

مسغیر اسبق ایران در پاکستان گفت نیازمند شناسایی و بهره‌برداری بازار منطقه‌ای میان ایران و پاکستان هستیم. به گزارش تسنیم، ماشاءالله شاکری در گفت‌وگوی ویژه خبری ابراز کرد: مجموع جمعیت ایران و پاکستان می‌تواند بازار مالی بسیار جذابی در منطقه ایجاد کند اما جای تأسف دارد که از این ظرفیت استفاده نشده است. او ادامه داد: ما نیازمند شناسایی و بهره‌برداری بازار میان ایران و پاکستان هستیم. در گذشته زیرساخت‌های لازم جهت استفاده امروزین فراهم نیابوده‌ایم، نرم‌افزار و سخت‌افزار دو قطب زیرساخت‌های لازم را پدید می‌آورد که در باب زیرساخت‌های سخت‌افزاری می‌توان به فرسودگی اتصالات جاده‌ای، راه‌آهن و… میان ایران و پاکستان اشاره کرد.

شاکری گفت: در عین حال پاکستان کشور تولیدکننده بسیار قوی در حوزه مواد غذایی است و ما چند سالی است که از این تولیدات بهره‌مند شده‌ایم. صنعت نساجی از دیگر نکات حائز اهمیت پاکستان است ولی ایران رو به‌سوی کشورهای شرق آسیایی یا غربی دارد. ریگی، رئیس اتاق مشترک ایران و پاکستان در سوی دیگر این نشست گفت: مدت‌هاست که معاملات ایران و پاکستان بین یکمیلیارد و ۲۰۰ و یکمیلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار در نوسان بوده و گاهی به‌نفع ایران، گاهی به‌سود پاکستان، مزیت‌های صادراتی ایران به این کشور اقلامی همچون سیمان، فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی و گیاهان دارویی است و واردات‌مان هم کالاهای اساسی همچون برنج، کنجد، میوه‌های گرمسیری و سایر کالاهاست. شاکری در طرف مقابل گفت: پاکستان کشوری است با اقتصاد باز و توانسته به‌خوبی سرمایه‌های خارجی را جذب کند. این کشور رابطه بده‌بستان کالایی خوبی با چین و آمریکا دارد. بخش عمده واردات انرژی این کشور از حوزه خلیج فارس و کشورهای عربی مانند عربستان و امارات است. در این حوزه اگر بتوانیم خطوط لوله گاز را به پاکستان برسانیم، می‌توانیم از شرکای تأمین‌کننده انرژی

این کشور باشیم، البته تأخیر در این امر دلایل سیاسی و اقتصادی فراوانی دارد و بیشتر پاکستانی‌ها بودند که نتوانستند به مشکلات خودشان فائق بیایند، از این بابت زبان فراوانی به مردم این کشور در حوزه انرژی و صنعت وارد می‌شود. مراد نعمتی، رایزن سابق بازرگانی ایران در پاکستان هم گفت: پاکستان کشور واردات‌محور است. درخصوص بازاریابی و شناخت بازار جهانی بسیار خیره هستند این امر سبب شده که حضور ۲۱ساله در سازمان تجارت جهانی داشته باشند و می‌توانند شرکای خوبی برای صادرکنندگان و تولیدکنندگان ما باشند.

او ادامه داد: سال قبل حدود ۳۰۰ که تعرفه‌ای به پاکستان صادر کردیم گرچه ارزش پولی کمی داشته است به‌دلیل تحریم‌های ظالمانه، بخشی از صادرات ما به پاکستان از طریق کشورهای ثالث انجام می‌شود و رقم واقعی بیش از چیزی است که گفته می‌شود. نعمتی تصریح کرد: اولین مشکل در راه صادرات به پاکستان؛ نبود روابط بانکی میان دو کشور است، در ضمن توافقات کالایی میان دو کشور شکل گرفته اما طرفین درخصوص برخی کالاهای همکار نمی‌کنند مثلاً نان‌نگی پاکستان در ایران ممنوعیت واردات دارد و در پاکستان هم سبب ایران وارد نمی‌شود. موافقتنامه تجارت آزاد هم میان دو کشور وجود ندارد.

ریگی، رئیس اتاق مشترک ایران و پاکستان گفت: پاکستان با توجه به پتانسیل‌های خوب و بکر جاده‌ای می‌تواند پل ارتباطی ایران و چین باشد. پاکستانی‌ها هم درخصوص اجرایی شدن نظام تعرفه ترجیحی و برقراری تجارت آزاد با ایران تمایلاتی دارند. در شرایطی که مشکلات بانکی میان دو کشور وجود دارد، بهترین شکل تبادل می‌تواند تهاتر باشد.

شاکری به مزیت‌های موجود صنعت ساختمان‌سازی و راهسازی در پاکستان اشاره کرد و اضافه کرد: خدمات فنی – مهندسی از جمله خدمات قابل صادر کردن به پاکستان است.

^[1] قاچاق محسوب می‌شود

^[2] عضو هیات رئیسه اتاق اصناف تهران با بیان اینکه تعریفی برای عرضه کالاهای

^[3] همراه مسافر نداریم، گفت: واردات شکلات لوکس ممنوع است و نباید همراه

^[4] مسافر وارد کشور شود و باید به گمرک ابلاغ شود، اما متأسفانه شکلات‌های لوکس

^[5] که باید بیشتر در نظارت مسئولان دولتی و نظارتی باشد وارد کشور می‌شوند

اخبار

تاخیر در پرداخت تسهیلات قطعه‌سازان به مساله‌ای بحرانی تبدیل شده است

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو ضمن اعلام عدم انجام اقدامات عملیاتی درخصوص پرداخت تسهیلات ارزی یا ریالی بیان کرد که مساله اصلی درخصوص پرداخت تسهیلات، زمان پرداخت است که باید هرچه سریع‌تر انجام شود زیرا قطعه‌سازان مجددا در پایان فروردین تا نیمه اردیبهشت به بحران کمبود نقدینگی دچار خواهند شد و در صورت عدم پرداخت تسهیلات، تیراژ تولید کاهش می‌یابد.

مازیار بیگلر در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص مساله بازپرداخت ریالی تسهیلات ارزی اظهار داشت: این مساله که تسهیلات تخصیص یافته به قطعه‌سازان به صورت ریالی باشد درخواست انجمن بوده است زیرا ریسک تغییرات نرخ ارز قابل پذیرش نیست.

وی افزود: نامه‌ای که آقای جهانگیری معاون اول محترم رئیس جمهور دستور مساعدت آن را داده‌اند این بود که تسهیلات با سود متعارف یعنی به صورت ریال متعارف بازپرداخت شود که در نتیجه، سود بانکی به آن تعلق گیرد نه اینکه تغییر قیمت‌های پایه ارزی را بپذیریم. در این خصوص موافقت معاون اول رئیس جمهور دریافت شده و آقای دکتر رحمانی وزیر صمت اعلام کردند که قرار است به همین شیوه عمل شود.

دبیر انجمن سازندگان قطعات و مجموعه‌های خودرو گفت: به رغم اینکه در خبرهای روز گذشته عنوان شد که با اعلام بانک مرکزی، مشکل حل شده اما در این خصوص هنوز هیچ‌گونه اقدام اجرایی انجام نشده و ما پیگیر این مساله هستیم که این مشکل به چه شکل حل شده زیرا هنوز هیچ‌گونه اقدام عملیاتی انجام نشده و خودروسازان تا این لحظه حتی یک ریال دریافت نکرده‌اند.

بیگلر افزود: نگرانی‌ای که به طور کلی درخصوص این تسهیلات وجود دارد این است که این تسهیلات چه به صورت ریالی و چه به صورت ارزی باید هرچه سریع‌تر پرداخت شود. قطعه‌سازان مجددا در پایان فروردین تا نیمه اردیبهشت به بحران کمبود نقدینگی دچار خواهند شد زیرا خودروسازان با آغاز سال ۹۸ هنوز موفق به پرداخت به قطعه‌سازان نشده‌اند و اندوخته قطعه‌سازان از سال ۹۷ از محل تسهیلات ۴ هزار میلیارد تومانی عملا به اتمام رسیده و تولید نیز با روند و تیراژ بالا آغاز شده و بنابراین نقدینگی را کاملا درگیر کرده است لذا این تسهیلات باید سریع‌تر پرداخت شود.

پرداخت وام دوگانه سوز کردن خودروها برای اولین بار در کشور

رئیس هیات مدیره انجمن CNG کشور اعلام کرد که برای اولین بار پرداخت وام به منظور دوگانه سوز کردن خودروها مصوب شده و تخصیص وام به مبلغ ۲٫۵ میلیون تومان به منظور دوگانه سوز کردن خودروها با اولویت خودروهای حمل و نقل عمومی در بودجه سال ۹۸ در نظر گرفته شده است.
اردشیر دادرس در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص عملیاتی شدن وام ۲٫۵ میلیون تومانی برای گازسوز کردن خودروها گفت: مقرر شده در بودجه سال ۹۸، مبلغ ۲٫۵ میلیون تومان بابت دوگانه سوز کردن خودروها در نظر گرفته شود.

رئیس هیات مدیره انجمن CNGکشور درخصوص اولویت‌های واگذاری این وام گفت: این اولین وامی است که برای دوگانه سوز کردن خودروها در نظر گرفته شده است. در تخصیص این وام اولویت با تاکسی‌ها و خودروهای حمل و نقل عمومی است و پس از اتمام خودروهای حمل و نقل عمومی، خودروهای شخصی نیز می‌توانند از این وام بهره‌مند شوند.

دادرس درخصوص میزان اثرگذاری تخصیص این نوع وام‌ها گفت: اختصاص این دسته از وام‌ها در توسعه و فرهنگ‌سازی در مقوله گازسوز کردن خودروها بسیار موثر است و به لحاظ آماری و کمی و کیفی در حوزه خودروهای دوگانه‌سوز تاثیر مثبت دارد.

رئیس هیات مدیره انجمن CNGکشور درخصوص آمار دوگانه سوز شدن خودروها گفت: در سال گذشته حدود ۸۰ هزار خودرو دوگانه سوز شده است، اما آمار دقیق مربوط به آن تا یک ماه آینده مشخص می‌شود.

تولید خودروهای سواری ۲۸درصد کاهش یافت

تولید انواع خودروی سواری در اسفند ماه ۹۷ نسبت به مدت مشابه در سال ۹۶، کاهش ۳۸درصدی داشته است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، طبق آمار اعلام شده از سوی انجمن خودروسازان ایران در اسفندماه سال ۹۷، تولید انواع خودروی سواری از ۱۲۴ هزار و ۴۹۹ دستگاه در اسفندماه سال ۹۶ به ۷۷ هزار و ۱۶۴ دستگاه در اسفندماه سال ۹۷ رسیده که نسبت به مدت مشابه سال ۹۶، معادل ۳۸درصد کاهش تولید را نشان می‌دهد.

بر این اساس تولید انواع خودروی سواری در خودروسازی مدیران و خودروسازان بم کاهش ۱۰۰درصدی داشته است. این دو خودروسازی در اسفندماه سال ۹۶ به ترتیب ۴۱۹۶ و خودروسازان بم تنها یک دستگاه تولید داشته‌اند که با توجه به آمار بدون تولیدشان در اسفند ۹۷ کاهش ۱۰۰درصدی تولید را در کارنامه خود ثبت کرده‌اند.

پس از آنها، شرکت کارمانیا و خودروسازی بهمن بیشترین کاهش تولید را در اسفندماه ۹۷ نسبت به اسفند ماه ۹۶ داشته‌اند. بر این اساس شرکت کارمانیا با تولید ۵۱ دستگاه خودروی سواری در اسفند ۹۷ در مقابل ۳۴۴ دستگاه خودروی تولید شده در مدت مشابه سال ۹۶، کاهش ۸۵٫۲درصدی و خودروسازی بهمن با تولید ۵۹۸ دستگاه در اسفند ۹۷ در مقایسه با ۲۰۱۹ دستگاه تولیدشده در مدت مشابه سال ۹۶، کاهش ۷۰٫۴درصدی در تولید داشته‌اند. همچنین در دو خودروسازی بزرگ کشور نیز کاهش تولید دیده می‌شود. تولید خودروهای سواری در گروه صنعتی ایران‌خودرو در اسفندماه سال ۹۷، ۳۸ هزار و ۵۵۶ دستگاه بوده که نسبت به ۵۸ هزار و ۵۰۸ دستگاه تولید شده در مدت مشابه سال ۹۶، ۳۴٫۱درصد کاهش داشته است. بعد از آن گروه خودروسازی سایپا نیز با تولید ۲۵ هزار و۷۷۵ دستگاه در اسفند ۹۷، کاهش تولید ۲۸درصدی داشته است؛ چراکه میزان تولید سواری این شرکت در اسفندماه سال ۹۶، ۵۷ هزار و ۶۷۱ دستگاه بوده است. در مقابل شرکت‌های خودروسازی کرمان موتور و سازه‌های خودرو دیار شاهد رشد تولید در اسفندماه ۹۷ در مقایسه با اسفند ۹۶ بوده‌اند. طبق آمار، کرمان موتور در اسفندماه سال ۹۷ معادل ۲۰۱۱ دستگاه سواری تولید کرده است، در حالی که در مدت مشابه سال ۹۶، ۱۷۴۱ دستگاه تولید کرده بود، بنابراین در این مدت رشد تولید ۱۵٫۵درصدی را تجربه کرده است.

فرمان قیمت خودرو باز هم به دست دلالان می‌افتد؟



براساس تصمیم وزارت صنعت، خودروسازان مجاز شدند ۳۰درصد به قیمت محصولات پیش‌فروشی خود با موعد تحویل مذکور، اضافه کرده و در مرحله دوم نیز که از ابتدای بهمن به اجرا درآمد، قیمت خودروهای داخلی ۵درصد زیر حاشیه بازار تعیین شد تا پس از سال‌ها پیگیری به نوعی آزادسازی قیمت خودرو نیز رقم بخورد. به دنبال اعلام تصمیم وزارت صمت به افزایش ۳۰درصدی قیمت خودرو، شماری از معترضان به افزایش ۳۰درصدی قیمت خودروهایی که پیش از این با قیمتی ارزان‌تر پیش‌فروش کرده بودند، مقابل ساختمان وزارت صمت، معدن و تجارت تجمع کردند و پس از برگزاری چنین تجمعی بود که وزیر صمت در چرخشی روشن، خودروسازان را ملزم به تحویل خودرو تا موعد تحویل دی ماه با قیمت قدیم و بدون اعمال افزایش قیمت ۳۰درصدی کرد.

این تصمیم وزیر هر چند باعث خوش‌حالی بخشی از مردم که ماه‌ها در انتظار تحویل خودروهای خود بودند، شد، اما بیش از همه موجب شادمانی بی‌حد دلالان بازار خودرو شد چرا که با این تصمیم وزیر صنعت می‌توانستند خودروهای ثبت نامی را بدون اعمال افزایش قیمت، از کارخانه تحویل گرفته و به قیمت بازار آزاد به فروش برسانند و سود چند هزار میلیارد تومانی به جیب بزنند.

در شرایطی که بسیاری از کارشناسان لغو مصوبه ۳۰درصدی موعد تحویل تا دی ماه ۹۷ را به اعتراض مشتریان ربط می‌دهند برخی خبرها حاکی است که تعدادی از خریداران خودروهای ثبت نامی با موعد تحویل دو ماه پائینی ۹۷ نیز در صدد

اگرچه لغو افزایش ۳۰درصدی قیمت خودرو برای خودروهای تا موعد تحویل دی ماه ۹۷ رضایت بخشی از مشتریان را به همراه داشت، اما در مجموع این تصمیم به زبان چند هزار میلیارد ریالی شرکت‌های خودروسازی تمام شد و در این بین بازار خودرو از چنین تصمیمی بی‌نصیب نماند و آسیب جدی را از سودجویی دلالان دید. به گزارش پدال نیوز، سال ۹۷ بازار خودروی کشور روزهای متلاطمی را پشت‌سر گذاشت و به دلیل نوسانات ارزی و افت ناگهانی ارزش پول ملی، این بازار تبدیل به میدانی برای سرمایه‌گذاری افرادی شد که می‌خواستند ارزش سرمایه خود را حفظ کنند و گاه نیز از این بازار سود ببرند. پیگیری‌ها نشان می‌دهد که سال گذشته حجم عظیمی از خودروهای پیش‌فروش شده توسط دلالان ثبت نام شد و این افراد سودجو روی موج نابسامانی‌های بازار سوار شده و برای کسب سود و درآمدهای کاذب به ثبت نام و خرید و فروش خودرو روی آوردند.

همزمان با موج پیش‌خريد خودرو و سیر صعودی قیمت‌ها در بازار و جریان باکتلیفی طولانی خودروسازان از قیمت‌های جدید بود که در دی ماه سال گذشته وزارت صنعت پس از چند ماه تأیید و تکذیب سیاست‌های کلی، قیمت‌گذاری خودرو را اعلام کرد و مطابق این سیاست مشخص شد که خودروها در دو مرحله افزایش قیمت خواهند داشت. مرحله اول، افزایش قیمت ۳۰درصدی خودروهای زیر ۲۵ میلیون تومان بود که خودروهای با موعد تحویل ابتدای شهریور تا انتهای دی‌ماه ۹۷ را شامل می‌شد.

درخواست انجمن واردکنندگان خودرو برای «تمدید مصوبه» و «تعمیم آن به تمام خودروهای دیویی»

بخشنامه اجرایی مصوبه هیات‌وزیران درباره تعیین تکلیف خودروهای وارداتی، ۹ بهمن ابلاغ شد.

به گزارش پدال نیوز، این بخشنامه مربوط به مصوبه شماره ۱۳۷۱۶۱ در تاریخ ۹۷.۱۰.۱۶ هیات‌وزیران درباره تعیین تکلیف خودروهای وارداتی و ضوابط ورود و ترخیص آنها از گمرکات، مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و بندرها است. براساس این بخشنامه تمام خودروهای مشمول مصوبات یادشده، امکان ترخیص از گمرکات را دارند.

به هر روی پس از شکایت‌های بسیاری از سوی افرادی که مبادرت به پیش‌خريد خودروهای وارداتی از طریق نمایندگی‌های رسمی برندهای خارجی فعال در کشور کرده بودند، هیات‌دولت مجوز ترخیص تمام خودروهای دیو در گمرکات را صادر کرد. البته در ادامه این موضوع عنوان شد که رسیدگی به پرونده متخلفات و ثبت‌سفارش‌های غیرقانونی همچنان سر جای خود باقیمانده که از سوی قوه قضائیه دنبال می‌شود.

وقت زیادی تا پایان زمان تعیین‌شده برای ترخیص خودروها پس از تصویب بخشنامه ۱۶ دی سال گذشته مانده است (۱۶ اردیبهشت ۹۸) در حالی که

خودروها همچنان در گمرکات جا خوش کرده‌اند. حال باید دید در ادامه سرنوشت این خودروها چه خواهد شد.

یکبارچه نبودن سامانه‌ها

تا پیش از سال جدید هیچ خودرویی ترخیص نشده بود و این امر گلابه انجمن واردکنندگان خودرو و خریداران را به‌دنبال داشت. مدت دو ماه از یک مصوبه‌ای که اعتبارش چهار ماهه است، می‌گذرد و هنوز یک خودرو از بابت این مصوبه از گمرکات خارج نشده است. درباره آخرین وضعیت ترخیص خودروها از گمرکات کشور مهدی دافدر، دبیر انجمن واردکنندگان خودرو، گفت: تا شنبه ۱۷ فروردین هیچ اتفاق خاصی در این زمینه نیفتاده بود، اما بنا بر نشست مشتری که اواسط فروردین با حضور فرشاد قمیعی معاون صنایع وزیر صنعت، معدن و تجارت، عباس تابش مدیرعامل سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، امیرحسین قناتی مدیرکل صنایع خودرو و نیروححر که وزارتخانه، محمدرضا مودودی سرپرست سازمان توسعه تجارت ایران و برخی مدیران اجرایی دیگر با حضور واردکنندگان خودرو (نماینده‌گی) و غیرنمایندگی) در محل وزارتخانه

هستند تا دستاویز قرار دادن فشار افزایش ۳۰درصدی قیمت خودروها تجمعات اعتراضی را برگزار کنند و در بازار نابسامان اقتصادی، وزارت صنعت را همچون سال گذشته در تنگنا قرار داده و با لغو مجوز افزایش قیمت خودرو از فضای فشارهای اخیر به دولت پهره برده و سود دو چندان‌ی از بازار خودرو کسب کنند.

چراغ قرمز وزارت صنعت به سودجویان بازار خودرو

این اتفاقات در حالی است که به گفته کارشناسان، وزارت صنعت در سال گذشته با اخذ چنین تصمیمی به نوعی مبادی ورودی نقدینگی صنعت خودرو را محدودتر کرد و این مسئله نه تنها به نفع بازار خودرو نشد بلکه زیان خریداران بازار را به دنبال داشت در حالی که دلالان نفع وافری از این بازار بردند و در واقع چنین تصمیمی چراغ سبزی به دلالان بود.

با تکرار جریانات سال گذشته بیم آن می‌رود با عملی شدن خواست مشتریانی که این روزها به دنبال لغو مصوبه افزایش ۳۰درصدی خودروهای ثبت نامی هستند این اتفاقات بابی شود برای کسب سود بیشتر دلالان از بازار خودرو و زیان بیشتر خودروسازان.

حال در چنین شرایطی است که انتظار می‌رود وزارت صنعت به دنبال اقدام هماهنگ اخیر دلالان، با اقتدار مسیر سوساستفاده این افراد را بسته و با نشان دادن چراغ قرمز مانع از موج‌سواری بیشتر دلالان از شرایط فعلی و افزایش زیاندهی بیشتر خودروسازان و خروج مصرف‌کنندگان واقعی از بازار خودرو شود.

۶میلیارد دلار کل نیاز ارزی خودروسازان در سال ۹۸

در ردیف اصلی این تحریم‌ها قرار گرفتند چنانچه نیاز ارزی قطعه‌سازان با ارز غیر از نظام بانکی تأمین نشود نباید انتظار شکوفایی و رونق تولید در صنعت خودرو و قطعه‌سازی کشور را داشت.

دبیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازی کشور همچنین به موافقت دولت در اختصاص تسهیلات ۱۱ هزار میلیاردی به خودروسازان در دو بخش ریالی و ارزی اشاره کرد و یاد آور شد، با پرداخت ۴ هزار میلیارد تومان تسهیلات ریالی به قطعه‌سازان، دولت باید الباقی که ۷ هزار میلیارد تومان را به صورت ارزی به این صنعت تخصیص دهد که خوشبختانه هفته گذشته مطرح شد ۸۴۴ میلیون یورو در قالب بخش دوم تسهیلات ۱۱ هزار میلیاردی به خودروسازان اختصاص یافته است تا هم خودروساز و قطعه‌ساز از این تسهیلات استفاده کنند که البته براساس اعلام وزیر صنعت بازپرداخت آن با توقفی کوتاه به صورت ریالی خواهد بود.

محی‌نژاد در پایان خاطرنشان کرد: این رقم نیز بخش کوچکی از نیاز ارزی صنعت خودرو را تأمین می‌کند براساس تحلیل معکوس به هر میزان ارز مورد نیاز صنعت خودروسازی و قطعه‌سازی کمتر تأمین شود بر روی تیراژ نهایی تولید اثر خواهد گذاشت، بنابراین با توجه به مسائل و مشکلاتی که در تخصیص ارز واحدهای تولیدی وجود دارد پایان امسال مشخص می‌شود که چه میزان ارز به این صنعت تخصیص یافته است.

برپایی کارگاه اثر استراتژی‌های کارآفرینی بر توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط

کارگاه «اثر استراتژی‌های کارآفرینی بر توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط» با همکاری کانون همگرایی رویکردهای بین‌المللی امیرکبیر (کهریا) به‌عنوان شبکه علمی بین‌المللی همکار مرکز تحقیقات و اطلاع‌رسانی اتاق اسلامی (ICRIC) ۱۰ و ۱۱ اردیبهشت ماه جاری برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا، این کارگاه با هدف گامی در راستای تحقق اهداف پروژه زنجیره شرکت‌های کوچک و متوسط کشورهای اسلامی و آگاهی‌رسانی فعالان اقتصادی کشور و علاقه‌مندان حوزه‌های مربوطه نسبت به مباحث نوین تجاری و اقتصادی و رویکردهای به‌روز دنیا برگزار خواهد شد.



دریچه

۸۲ درصد زنان؛ علاقه‌مند به کسب و کارهای خانگی

بر اساس آمارها، ۸۲ درصد زنان و ۱۸ درصد مردان علاقه‌مند ورود به کسب و کارهای خانگی هستند. مشاغل خانگی یکی از راه‌های ایجاد اشتغال و درآمد برای افراد جویای کار به ویژه زنان خانه‌دار و سرپرست خانوار به شمار می‌رود.

به گزارش ایسنا، برابر قانون ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی به آن دسته از فعالیت‌هایی که توسط عضو یا اعضای خانواده در فضای مسکونی در قالب یک طرح کسب و کار بدون ایجاد اخلاص در آرامش واحدهای مسکونی همچوار شکل می‌گیرد و منجر به تولید و عرضه کالا به بازار می‌شود، مشاغل خانگی گفته می‌شود.

قابلیت انجام این نوع کسب و کار در منزل سبب ایجاد مزایای بسیاری برای شاغلین آنها شده که از آن جمله می‌توان به ایجاد توازن بین مسئولیت خانوادگی زنان و اشتغال آنها، حذف هزینه‌های مربوط به رهن و اجاره کارگاه یا مغازه، کاهش هزینه‌های ایاب و ذهاب و استفاده از سایر اعضای خانواده به عنوان نیروی کار اشاره کرد.

گذرا به اقتصاد کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه می‌توان به اهمیت کسب‌وکارهای بومی و خانگی بازارمحور پی برد به نحوی که هم‌اکنون چین، ایتالیا، استرالیا و انگلستان از جمله کشورهای موفق در زمینه توسعه کسب و کار خانگی و کارآفرینی خانوادگی به شمار می‌روند.

بر اساس گزارش دفتر آمار اتحادیه اروپا، هلند با ۱۳۷ درصد دارای بیشترین شاغلان خانگی بوده است و در تمامی کشورهای عضو منطقه یورو و اتحادیه اروپا، شمار کسانی که دارای مشاغل خانگی هستند از شمار افرادی که از خانه برای دیگران کار می‌کنند، بیشتر است. تا سال ۲۰۱۷، شمار زنانی که در خانه کار می‌کردند از مردان بیشتر بوده و تنها در دانمارک و هلند شمار کارکنان مرد در حوزه مشاغل خانگی بیشتر از شمار کارکنان زن است. در بین گروه‌های سنی مختلف نیز بیشتر شاغلان در بخش کسب‌وکارهای خانگی در گروه سنی ۲۵ تا ۴۹ سال بوده‌اند.

بسیاری از کارشناسان، گسترش اشتغال پایدار با ایجاد مشاغل خانگی را یکی از راه‌های رونق اقتصادی می‌دانند و مشاغل خرد و خانگی را بستر مناسبی برای اشتغال‌زایی اعضای خانواده به شمار می‌آورند.

انجام کسب و کارهای خرد و کوچک خانگی با کمترین هزینه و مواد اولیه در کنار خانواده ضمن ایجاد اشتغال پایدار و درآمدزایی برای خانواده در رشد و پویایی و فعالیت‌های اجتماعی مؤثر است.

اهمیت گسترش مشاغل خانگی تا به آنجا است که یک کارشناس کارآفرینی به جوانان و کارجویانی که علاقه‌مند به آغاز یک کسب و کار هستند ولی قدرت ریسک ندارند، توصیه می‌کند که از کسب و کارهای خرد و خانگی شروع کنند تا به مرحله خودباروری و اعتماد به نفس برسند.

مسلم‌خانی مهمترین عامل راه‌اندازی یک کسب و کار را داشتن ایده دانسته و می‌گوید: ایده نقطه آغاز کارآفرینی است و کارآفرینان موفق از میان صدها ایده یکی را پرورش داده و آن را به موفقیت رسانده‌اند.

این مدرس کسب و کار درباره متقاضیان کسب و کاری که سرمایه ۱۰۰ میلیون تومانی دارند و در فکر شروع یک کسب و کار تازه هستند، می‌گوید: هم‌اکنون خیلی از کسب و کارهای خرد و خانگی را صاحبان کسب و کارها با ۵ میلیون تومان و ۳ میلیون تومان راه‌اندازی می‌کنند. امروز ۴۲۸ رشته شغل وجود دارد که می‌توان در منزل راه‌اندازی کرد و ادیتوری، تدریس خصوصی، برنامه‌نویسی، نویسندگی، بازاریابی، آشپزی و قالیبافی از جمله این شغل‌ها است.



تربیت فارغ‌التحصیلان کارآفرین، با توسعه مدارس مهارتی

و حتی فراتر از آن آشنا خواهند شد. بدون تردید، فارغ‌التحصیلانی که با مهارت تربیت شده باشند و آموزش‌های لازم حین تحصیل را دیده باشند بیکار نخواهند ماند. مدیرکل مراکز تحقیقاتی و ارتباط با صنعت

دانشگاه آزاد اسلامی در ادامه خاطرنشان کرد: ایجاد مدارس مهارتی در رشته‌های مختلفی چون حقوق، نانو، بازی‌سازی رایانه‌ای که بعضی از این موارد در واحدهای دانشگاه آزاد و مدارس سما عملی شده است، آغازی برای تربیت فارغ‌التحصیلان کارآفرین در دانشگاه آزاد خواهد بود.

ثمری با توجه به اثرات مدارس مهارت‌آموزی در ایجاد اشتغال برای فارغ‌التحصیلان دانشگاه آزاد تأکید کرد: وقتی فارغ‌التحصیلان دانشگاه آزاد در بازار کار و کارآفرینی حضوری پررنگ داشته باشند همین امر تبلیغی بزرگ برای این دانشگاه خواهد بود و بدون تردید داوطلبانی که خواهان ورود به دانشگاه هستند در انتخاب‌های خود دانشگاه آزاد را در اولویت قرار می‌دهند.



مدیرکل مراکز تحقیقاتی و ارتباط با صنعت دانشگاه آزاد اسلامی، گفت وجود مدارس مهارتی در دانشگاه آزاد، عاملی برای اشتغال و تربیت فارغ‌التحصیلان کارآفرین خواهد بود که این دانشگاه را انتخاب اول داوطلبان ورود به دانشگاه قرار می‌دهد.

داوود ثمری، مدیرکل مراکز تحقیقاتی و ارتباط با صنعت دانشگاه آزاد اسلامی، درباره ایجاد مدارس مهارتی در دانشگاه آزاد و دستاوردهای آن گفت: ایجاد مدارس مهارتی در دانشگاه آزاد ایده هوشمندانه‌ای بوده که در این دانشگاه شکل گرفته است. اگر دانشگاه آزاد بخواند در سال ۱۴۰۴ به دنبال اول هر داوطلب ورود به دانشگاه شود، کسب مهارت همراه با تحصیل یکی از عوامل مهم در راستای تحقق این هدف خواهد بود.

به گزارش ایسنا، وی افزود: کسب مهارت فاکتوری مهم در اشتغال و کارآفرینی بعد از فارغ‌التحصیلی خواهد بود و دانشجویان صرف گرفتن مدرک، وقت خود را در دانشگاه سپری نخواهند کرد و به طور تخصصی و عملی با جنبه‌های مختلف رشته تحصیلی خود

دانشگاه شهید چمران، میزبان استارت‌آپ کارآفرینی اجتماعی

نسبت به ثبت‌نام اقدام کنند. هوشمند تصریح کرد: دانشگاه‌ها علاوه بر مأموریت آموزشی و پژوهشی، باید نسبت به اهمیت نقش دانشگاه‌ها در ارتقای مسئولیت اجتماعی و سرمایه اجتماعی برنامه‌ریزی جدی‌تری انجام دهند. دانشگاه‌ها

باید بتوانند نیروهایی تربیت کنند که علاوه بر تخصص علمی، در حل مسائلی اجتماعی و کارآفرینی نیز نقش مؤثری در جامعه و پیشرفت کشور ایفا کنند و غفلت دانشگاه‌ها در تربیت اجتماعی دانشجویان سبب آسیب به جامعه و بروز معضلات در جامعه خواهد شد که نهایتاً اختلال در رشد و توسعه اجتماع را به دنبال دارد.

رئیس شورای سیاست‌گذاری رویداد منطقه‌ای استارت‌آپ کارآفرینی اجتماعی با اشاره به مشکلات کنونی در جامعه، اظهار کرد: طی تفاهم‌نامه‌ای بین شورای اجتماعی وزارت کشور و معاونت فرهنگی و اجتماعی وزارت علوم، برگزاری این رویداد استارت‌آپ پیش‌بینی شده که اجرای این رویداد در سه منطقه و با محوریت دانشگاه‌های جامع از جمله شهید چمران اهواز، فردوسی مشهد و اصفهان برگزار می‌شود.

رویداد منطقه‌ای استارت‌آپ تخصصی کارآفرینی اجتماعی، ۱۱ تا ۱۳ اردیبهشت ماه به میزبانی دانشگاه شهید چمران اهواز برگزار می‌شود.

دکتر عبدالحجیم هوشمند، رئیس شورای سیاست‌گذاری رویداد منطقه‌ای استارت‌آپ کارآفرینی اجتماعی در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به برگزاری این رویداد در اردیبهشت ماه، گفت: پیش از این بنا بود که رویداد منطقه‌ای استارت‌آپ تخصصی کارآفرینی اجتماعی در روزهای ۲۸ تا ۳۰ فروردین ماه برگزار شود که با توجه به شرایط پیش آمده در استان‌های جنوبی و غربی کشور و آبرفتگی بسیاری از مسیرها و در نهایت تعطیلی دانشگاه‌ها در استان خوزستان، تصمیم بر این شد که این رویداد با چند روز تأخیر در تاریخ ۱۱ تا ۱۳ اردیبهشت ماه برگزار شود.

وی افزود: تاکنون بیش از ۱۵۰ نفر از طریق وب‌سایت مربوط به این رویداد ثبت‌نام کرده‌اند و با توجه به اینکه زمان برگزاری رویداد به تعویق افتاده است، زمان ثبت‌نام نیز تمدید شده و دانشجویان علاقه‌مند به شرکت در این رویداد همچنان می‌توانند با مراجعه به وب‌سایت رویداد به آدرس <http://sostartup.ir>





برپایی استار تاپ و یکند تخصصی شیلات و علوم و فنون دریایی

معاون پژوهشی جهاد دانشگاهی هرمزگان گفت استار تاپ و یکند تخصصی شیلات و علوم و فنون دریایی توسط جهاد دانشگاهی هرمزگان و از روز چهارشنبه چهارم اردیبهشت ماه ۹۸ آغاز می‌شود و تا ششم اردیبهشت ۹۸ ادامه دارد. حمید یاسی‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: بنا داریم برای اولین بار در جهاد دانشگاهی هرمزگان یک استار تاپ و یکند با همکاری اداره کل ورزش و جوانان هرمزگان، اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی و شرکت شهرک‌های صنعتی استان و با حمایت اداره کل بنادر و دریانوردی و اداره کل شیلات هرمزگان برگزار کنیم. وی افزود: این استار تاپ و یکند که از چهارشنبه چهارم اردیبهشت ماه ۹۸ آغاز می‌شود و تا ششم اردیبهشت ۹۸ ادامه دارد، موضوع عامی نداشته و به صورت تخصصی به شیلات و علوم و فنون دریایی می‌پردازد.

یادداشت



تعدد قوانین، مانعی بر مسیر کارآفرینی

خود از شرکت‌های دولتی است، به خیرنگار مهر گفت: از سال ۹۷ تقریباً پیش پرداختی داده نمی‌شود و بعد از تحویل جنس و انجام نصب، سررسیدهایی با تاریخ سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱ به شرکت‌مان تحویل داده می‌شود. بدین ترتیب ما مجبوریم برای تأمین هزینه‌های ماهیانه و نیروی انسانی و تهیه مواد اولیه خود، اوراق‌مان را ۳۰ تا ۴۰ درصد زیر قیمت در بورس عرضه کنیم تا بتوانیم شرکت را حفظ کنیم.

وی در ادامه به مشکل طولانی بودن پروسه دریافت تسهیلات بانکی نیز اشاره و ادامه می‌دهد: وام‌ها بعد از یک پروسه سه تا چهار ماهه و با کارمزد ۱۶ درصد پرداخت می‌شود در حالی که امکان دریافت وام با کارمزد ۱۸ درصد با توجه به اعتباراتی که در بانک‌ها داریم برای‌مان فراهم است، بنابراین تفاوت ۲ درصدی کارمزد با توجه به فاصله طولانی زمانی و لطمه‌ای که به شرکت می‌خورد، پاسخگوی مشکلات ما نیست.

عدم وجود تعامل میان شرکت و مسئولان ذی‌ربط در گیلان
در مسیر تولید موانه وجود دارد که انتظار می‌رود با توجه به شرایط اقتصادی موجود تمهیداتی از سوی مسئولان اندیشیده شود. حیدری با تأکید بر لزوم اهمیت رفع موانع تولید اظهار کرد: یکی از این موارد، موضوع بیمه تأمین اجتماعی است که به قراردادهای تعلق می‌گیرد، مورد دیگر این است که می‌توان تمهیدی اندیشید تا شرکت‌های دولتی و نیمه‌دولتی پرداخت مطالبات شرکت‌های دانش بنیان که با توجه به شرایط اقتصادی موجود مشغول به تولید هستند را در اولویت قرار دهند. وی همچنین یادآور شد: اگر شرکت ما در استان‌هایی چون اصفهان یا آذربایجان قرار داشت، خیلی بیشتر مورد حمایت قرار می‌گرفت. متأسفانه باید گفت، تعامل لازم بین شرکت‌ها و مسئولان ذی‌ربط در استان گیلان وجود ندارد و انجام پروسه‌های اداری طولانی می‌شود.

ضرورت تأمین امنیت فروش

بهمین پورمقدم، تولیدکننده دیگر با اشاره به اینکه در عرصه ساخت قطعات فلزی فعالیت می‌کند، گفت: دستگاه‌های زیادی ساخت‌ام و بیشتر سعی می‌کنم این دستگاه‌ها در جهت حفظ محیط زیست کاربری داشته باشند. وی از میان تولیداتش به جاروی صنعتی اشاره و می‌افزاید: نمونه دستگاهی که ساختم دارای کاربری بسیار خوبی است و قطعات سازنده آن در رشت و انزلی یافت می‌شود و آماده داریم که کارشناسان و اساتید فن از این واحد تولیدی بازدید کنند. به چند دانشجو هم مهارت‌های لازم را آموختم و اکنون مشغول به تولید هستند. برای ثبت این دستگاه به پارک علم و فناوری مراجعه کرده‌ام اما به من گفتند که این نوع دستگاه در آمریکا ساخته شده است.

پورمقدم در ادامه با بیان اینکه بعضی از افراد برخلاف منافع نظام، ترجیح می‌دهند به جای تولید در کشور به واردات پرداخته شود، یادآور می‌شود: من در این عرصه نیازمند حمایت مالی نیستم اما باید پس از ساخت و تولید دستگاه امنیت فروش داشته باشم. برای ساخت این جاروی صنعتی که دست کم دارای ۱۰۰ قطعه است، دو سال تلاش کردم اما همین حالا ممکن است شخص دیگری با دیدن دستگاه من به تولید آن بپردازد. برای ممانعت از این کار باید برندن آن برای من که برایش زحمت کشیده و هزینه صرف کرده‌ام، به ثبت برسد. وی تصریح می‌کند: باید به جوانان اعتماد کرد و برنامه‌ریزی مناسب در عرصه تولید و نگاه دلسوزانه به این موضوع وجود داشته باشد.

ممانعت از رشد دلالی با تقویت تولید

بی‌شک دشواری‌های تولید و نبود حمایت لازم از تولیدکنندگان موجب رشد معضلی به نام افزایش دلالان می‌شود. مدیرعامل یک شرکت صنایع روباتیک و مکترونیک به بخش دیگری از مشکلات تولید اشاره کرد و گفت: مالیات بر ارزش افزوده، گرفتن تسهیلات سرمایه در گردش و مراحل متعدد آن و طولانی بودن گرفتن مجوزهای مربوطه عم از جواز، پروانه، مجوز تولید، استاندارد و سایر موارد از مهمترین مواردی است که یک تولیدکننده با آن مواجه است.

در سالی که نام «رونق تولید» بر پیشانی آن نقش بسته، اوضاع و احوال تولید در گیلان، همانند دیگر نقاط کشور با توجه به شرایط اقتصادی موجود، مساعد نیست. از یاد نباید برد که رونق تولید، هدفی درخشان است که با همت و تلاش دلسوزانه مسئولان در همه بخش‌های مرتبط، عزم جدی تولیدکنندگان و حمایت مصرف‌کنندگان محقق می‌شود.

به گزارش مهر، حمایت از تولید یکی از حلقه‌های گمشده در اقتصاد کشور است و این مهم در استان‌هایی چون گیلان که دیوبیکاری در آن تنوره می‌کشد و گردش چرخ معیشت بسیاری از مردم با سختی ممکن می‌شود، از اهمیت بیشتری برخوردار است. اوضاع و احوال اقتصاد کشور نیازمند توجه ویژه است و نامگذاری سال ۹۸ با عنوان «رونق تولید» از سوی مقام معظم رهبری نیز نشان از اهمیت این موضوع دارد که در سال‌های اخیر بارها و بارها از سوی کارشناسان اقتصادی مورد تأکید قرار گرفته، اما متأسفانه آنچه همواره شاهد آن بوده‌ایم کم‌رونقی تولید و نارضایتی تولیدکنندگان و دشواری‌های تولید در کشوری است که از منابع اولیه ارزشمند و سرمایه انسانی مستعد و متخصص برخوردار است.

وقتی در استان گیلان سخن از تولید به میان می‌آید، بنا به شرایط اقلیمی و جغرافیایی اذهان به سرعت متوجه زراعت، باغبانی، آبریز پروری و صنایع دستی می‌شود، اما از یاد نباید برد در گیلان کارگاه‌ها و کارخانه‌های کوچک و بزرگی در عرصه صنایع مختلف نظیر تولیدات شیمیایی، الکترونیک، نساجی و معدنی مشغول به فعالیت هستند که با سختی‌های بسیار دست به گریباند. نبود سیاست‌های مناسب و رویکرد مطلوب نسبت به تولید، بی‌ثباتی ارز، تورم، نبود تعامل مناسب بین دانشگاه‌ها و صنعت، بالا بودن هزینه‌های تولید، قاچاق کالا و واردات بی‌رویه از جمله مواردی است که کارشناسان و فعالان اقتصادی به عنوان موانع توسعه تولید از آن یاد می‌کنند.

دشواری‌های تولید

هر ساله جوانان بسیاری با رؤیای اشتغال از دانشگاه‌های مختلف فارغ‌التحصیل می‌شوند. بی‌تردید فراهم آوردن بستر مناسب برای تولید و رفع موانع موجود در شکلگیری آینده این افراد، سرزشت‌ساز است.

مدیرعامل یک شرکت دانش بنیان می‌گوید: شرکت ما تنها تولیدکننده سنسورها و آنالیزورهای آنلاین کنترل کیفی آب در خاورمیانه است.

مهدی حیدری با اشاره به صادرات انجام‌شده از سوی این شرکت به کشورهای جمهوری آذربایجان و روسیه و همچنین انجام رایزنی برای نصب تأسیسات در عراق درباره مشکلات موجود در مسیر تولید می‌گوید: ما تقریباً تمامی قطعات ساخت‌افزاری مورد نیاز خود را از ایران تهیه می‌کنیم اما قیمت‌ها هر روز در حال تغییر هستند. از سوی دیگر ۹۰ درصد قطعات الکترونیکی که در تجهیزات‌مان به کار می‌رود در چین تولید می‌شود و ۱۰ درصد آن نیز در آمریکا ساخته می‌شود که با توجه به تحریم‌ها تهیه آنها این روزها به سختی انجام می‌شود.

وی با بیان اینکه با توجه به اینکه ما جزو پنج شرکت بزرگ تولیدکننده این نوع محصولات در جهان هستیم، در صورت حمایت می‌توانیم صادرات‌مان را گسترش دهیم، ادامه می‌دهد: در حالا حاضر اگر بتوانیم پاسخگوی حجم درخواست‌های داخلی باشیم، در واقع از خروج ارز از کشور به نحوی ممانعت به عمل می‌آوریم. متأسفانه با وجود اینکه موضوع حمایت از کالاهای داخلی مطرح می‌شود، اما همچنان معضلاتی با توجه به عملکرد نامناسب بعضی از شرکت‌ها که در مناقصه‌ها شرکت می‌کنند وجود دارد. حیدری با اشاره به اینکه قیمت تجهیزات که می‌سازیم تقریباً یک سوم تجهیزات آمریکایی و آلمانی است، یادآور می‌شود: این تجهیزات نیازمند تعمیر و نگهداری به‌موقع هستند و ما همیشه در دسترس هستیم و این تجهیزات بلااستفاده نمی‌شود.

تأخیر در پرداخت مطالبات دولتی و طولانی بودن پروسه دریافت تسهیلات بانکی

حیدری همچنین با بیان اینکه یکی از بزرگترین مشکلات ما دریافت مطالبات

ایلان ماسک: تکنولوژی اتصال مغز انسان و کامپیوتر به زودی رونمایی می‌شود

ایلان ماسک باور دارد که بشر باید ارتباط مستقیمی با کامپیوترها پیدا کند تا بتواند از حکومت هوش مصنوعی بر انسان جلوگیری کند. به همین دلیل است که وی سال ۲۰۱۶ میلادی شرکت جدیدی به نام Neuralink را تأسیس کرد تا بتواند رابطی میان مغز انسان و کامپیوتر توسعه دهد. حال او با انتشار پستی در توئیتر مدعی شده که چنین سیستمی در آینده نزدیک توسعه می‌یابد و دیوایس‌های میکروسکوپی جدیدی نیز براساس آن عرضه خواهد شد.

به گزارش دیجیاتو، دو سال پیش ایلان ماسک مدعی شده بود استار تاپ Neuralink طی یک برنامه چهار ساله می‌تواند اتصال مستقیم مغز انسان و کامپیوتر را ممکن کند. او باور داشت که این تکنولوژی می‌تواند به بازآفرینی توان ذهنی افرادی که آسیب‌های شدید مغزی را تجربه کرده‌اند، کمک کند.

در واقع تکنولوژی Neuralink می‌تواند در آینده امکان تبادل اطلاعات میان انسان‌ها به صورت مغز به مغز و بدون نیاز به صحبت کردن یا نوشتن را فراهم کند. این مسئله گام بزرگی در راستای انتقال مفاهیم و تفکرات به صورت شفاف و کامل خواهد بود.

البته او باور داشت که پیاده‌سازی چنین سیستمی برای انسان‌های سالم ممکن است ۱۰ سال طول بکشد. پس از آن استار تاپ Neuralink موفق شد سرمایه‌گذاران بسیاری را به خود جلب کند و مبلغ زیادی را برای فعالیت‌هایش جذب نماید. به نظر می‌رسد این سرمایه‌گذاری‌ها جواب داده چراکه ایلان ماسک با انتشار پستی در توئیتر مدعی شده که در آینده‌های نزدیک چنین سیستم‌هایی تولید خواهد شد. از سوی دیگر این استار تاپ در وبسایتش اعلام کرده که قصد دارد چندین نفر در حوزه تبلیغات استخدام کند و اکنون ۱۱ موقعیت کاری جدید در این شرکت وجود دارد.

در این آگهی‌های شغلی، فعالیت این شرکت توسعه تکنولوژی آینده‌نگرانه برای ایجاد ارتباط با پهنای باند فوق‌العاده بالا میان مغز انسان و کامپیوتر توصیف شده است. ایلان ماسک همواره نگرانی خود را درباره هوش مصنوعی و پیشرفت آن ابراز می‌کند. حال باید دید تکنولوژی او می‌تواند از رخ دادن انقلابی روباتیک جلوگیری کند یا خیر!



مراکز علمی و فناوری یکی از نقاط اتکا در مقابله با تحریم‌هاست

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نهمین جلسه هیات امنای پارک علم و فناوری پردیس به ریاست معاون اول رئیس جمهوری برگزار شد. اسحاق جهانگیری معاون

اول رئیس جمهوری در این جلسه فعالیت‌های پارک علم و فناوری پردیس و شرکت‌های عضو آن را مثبت ارزیابی و بر لزوم تلاش هرچه بیشتر مسئولان پارک برای توسعه فعالیت‌های دانش بنیان تأکید کرد.

معاون اول رئیس جمهوری همچنین بیان کرد: اگر جهت‌گیری پارک‌های فناوری کشور و شرکت‌های دانش‌بنیان به سمت ارائه طرح‌های نوین و تجاری‌سازی ایده‌های نوین باشد، این مراکز علمی به جایگاهی برای جذب و حفظ استعدادها و نیروی انسانی نخبه کشور تبدیل می‌شوند و دیگر شاهد مهاجرت نیروی انسانی مستعد و نخبه به خارج از کشور نخواهیم بود.

هدایت شرکت‌های دانش‌بنیان به سمت طرح‌های نوین و بزرگ

جهانگیری با اشاره به تحریم‌های یکجانبه و ظالمانه آمریکا علیه ملت ایران، از نیروی انسانی و نخبگان کشور به عنوان یکی از نقاط اتکا برای مقابله با تحریم‌ها یاد کرد و افزود: پارک‌های فناوری، دانشگاه‌ها و مراکز علمی و فناوری کشور یکی از نقاط امید

کشور هستند تا بتوانیم در مقابل فشارها مقاومت کرده و با اتکا به توان داخلی، نیازهای کشور را تأمین کنیم.

معاون اول رئیس جمهوری از معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری خواست جلساتی را با اعضای هیات امنای پارک علم و فناوری پردیس برگزار کند و ضمن بازتعریف برنامه‌ها و مأموریت‌ها، جهت‌گیری پارک و شرکت‌های دانش‌بنیان را به سمت فعالیت‌ها و طرح‌های نوین و بزرگ هدایت کنند.

وی همچنین ابراز کرد: اگر طرح‌ها و برنامه‌های بزرگی توسط پارک‌های علم و فناوری کشور تعریف شود بی‌تردید نظام بانکی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و بخش خصوصی پای کار خواهند آمد و منابع مالی مورد نیاز اجرای این طرح‌ها را تأمین خواهند کرد.



«جزیره لنج‌ها» میزبان کاروان علم و فناوری دولت شد

رئیس جمهوری ارائه می‌کنند و از نیازهای‌شان می‌گویند. ستاری همچنین با حضور در شهرک صنعتی طولوا، به محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان مستقر در «مرکز رشد فناوری‌های پیشرفته قشم»

سری می‌زند. فعالان «پیرامون سیستم قشم»، شرکت دانش‌بنیانی که سیستم‌های جامع نمونه‌گیری را طراحی می‌کند و می‌سازد و برای نخستین بار طراحی و تولید ایران ساخت دستگاه آنالایزر به صورت آزمایشی اقدام کرده است، از کارهای‌شان با معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری می‌گویند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در بخش دیگری از سفر یک روزه به قشم، برج فناوری این جزیره افتتاح می‌کند. این برج فناوری در کنار مرکز رشد استقرار دارد و محلی برای حضور و فعالیت هسته‌های فناور استان خواهد بود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری رئیس جمهوری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در آستانه ورود به جزیره قشم مورد استقبال، فریدون همتی استاندار هرمزگان و حمیدرضا مومنی مدیرعامل منطقه آزاد قشم و مسئولین محلی جزیره قرار گرفت.

فعالان فناور شرکت ریز جلبک خلیج فارس که در دل روستای دستکوش قشم، از جلبک‌ها برای فرآوری و تولید محصولات دانش‌بنیان بهره می‌برد نخستین میزبان ستاری و همراهانش است. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری سپس به روستای گوران عزیمت و از یک کارگاه لنج‌سازی برای شناخت ظرفیت‌های دانش‌بنیانی این کارگاه دیدن می‌کند.

کندالو دبیرستان، روستای جنوبی در جزیره قشم، عزیزمگاه بعدی رئیس بنیاد ملی نخبگان و همراهان او، برای آشنایی با توانمندی‌های شرکت کشتی‌سازی و گفت‌وگو با فعالان این شرکت خواهد بود. واحدهای فناور مستقر در پارک علم و فناوری قشم نیز در ادامه این سفر یک روزه، دستاوردها و توانمندی‌های‌شان را به معاون علمی و فناوری



کارگاه برندینگ

BRAND

برندینگ چیست و چرا باید برای شما مهم باشد؟ (۲)

شما هم تا حالا عبارت «برند چیست؟» را جست و جو کرده‌اید؟ اگر این کار را کرده باشید با بیش از ۱۰ تعریف و مفهوم مختلف روبه‌رو خواهید شد. حتی می‌توانم بگویم این تعاریف آنقدر بعضی جاها با یکدیگر تفاوت دارند که انکار اصلا در مورد یک موضوع حرف نمی‌زنند! به همین دلیل اگر بخواهید مفهوم برندسازی را از این تعاریف یاد بگیرید به مشکل خواهید خورد. پس چه کار کنیم؟ به نظرم بین این همه مطلب اگر بدانیم که برند چه چیزی نیست، راحت‌تر می‌توانیم به هدف برسیم: برند یک لوگو نیست، برند نام شرکت شما نیست و برند هیچ نماد یا علامت تجاری هم نیست! بله همه این موارد روی برند شما تاثیر دارند و برند همه این موارد را دربر دارد ولی هیچ کدام از اینها به تنهایی برند نیستند! در شماره قبل توضیح دادیم که برندینگ چیست. توضیح دادیم که هر تعامل یک پیام می‌فرستد. در این شماره شرح می‌دهیم که چرا برندینگ مهم است.

چرا برندینگ مهم است؟

همانطور که دیدید، وجه تمایز تمامی کسب و کارهایی که در یک زمینه مشترک مشغول فعالیت هستند، برندشان است و شکی نیست که برند خیلی برای موفقیت در کسب و کار مهم است. بیایید در این قسمت به چند مورد از اهمیت‌های برندینگ برای کسب و کار نگاهی بیندازیم.

برند شما را شناخته‌تر می‌کند!

اولین و مهم‌ترین دلیلی که برند نقشی حیاتی در کسب و کار شما ایفا می‌کند این است که شما با هر اسمی که در بازار کسب و کار شناخته شوید، چه اسم خوب و چه اسم بد، این اسم‌تان در حقیقت بخشی از برند شماست. یعنی اگر روی برند خودتان خوب کار کنید قطعاً با یک وجهه حرفه‌ای و محبوب بین مشتریان و رقبای خودتان شناخته خواهید شد.

درست است که در ابتدای این مقاله من گفتم که برند یک لوگو یا یک نماد نیست ولی این را هم بدانید که لوگوی شما هم بخش بزرگی از برند شماست و حتماً باید در انتخاب لوگو دقت داشته باشید چون به هر حال لوگو دقیقاً مثل عکسی است که شما در شناسنامه خودتان دارید. خیلی از ماها با قیافه‌ای که در آن عکس داریم خیلی تفاوت داریم ولی وجودیت رسمی‌مان با همان عکس است! پیشنهادی که من به شما دارم این است که سعی کنید لوگویی برای برند خودتان طراحی و انتخاب کنید که ویژگی‌های خاصی داشته و به عبارت دیگر، خیلی سریع و راحت در ذهن کاربران بماند.

(بهتر است به جای استفاده از وبسایت‌هایی که اجازه می‌دهند به صورت آنلاین لوگوی خودتان را بسازید استفاده نکنید چون این وبسایت‌ها فقط یک سری گزینه‌های محدود در اختیار شما قرار می‌دهند و آنطور که باید نمی‌توانید خلایقیت به خرج بدهید.)

برند سهم بازار شما را بیشتر می‌کند!

خودتان را جای یک مشتری بگذارید که می‌خواهد با یک شرکت در یک زمینه همکاری کرده و سرمایه‌اش را آنجا صرف کند. شما خودتان اگر بودید از بین برندهایی که در این زمینه وجود داشتند کدام را انتخاب می‌کردید؟ طبیعتاً یکی از بزرگترین معیارها در این زمینه این است که هر کدام از این برندها چقدر شناخته شده‌اند و چقدر می‌توان به آنها اطمینان کرد.

اگر در فرآیند برندینگ شما عملکرد خوبی داشته و بتوانید تصویر خوبی از خودتان ارائه بدهید، مطمئن باشید این کار نه تنها باعث می‌شود که مشتری‌های‌تان به شما وفادار مانده و رابطه‌شان را با شما حفظ کنند بلکه باعث جذب مشتری‌ها و سرمایه‌های جدیدی هم می‌شود.

برند خوب باعث رضایت کارمندان می‌شود!

دیگر نیازی به گفتن نیست و خودتان هم می‌دانید که تعامل داشتن با یک برند قوی چقدر می‌تواند رضایت مشتری را افزایش بدهد. جالب است که تصویر برند شما حتی روی کارمندان شما هم تاثیر دارد! زمانی که افراد برای برندی کار می‌کنند که در زمینه کسب و کار خودش جزو برندهای قوی است، احساس رضایت و افتخار بیشتری به آنها دست می‌دهد. همچنین استفاده از لوگو و برندتان در محیط کاری‌تان می‌تواند تا حد زیادی احساس تعلق در کارمندان شما ایجاد کند؛ یعنی کارمندان خودشان را متعلق به برند شما می‌دانند (و حتی آن را برند خودشان هم می‌دانند!) این هم طبیعتاً تاثیر بسزایی در رضایت شغلی آنها و کیفیت کاری آنها خواهد داشت!

منبع: novin.com



از لگو و ونس گرفته تا سفورا و اپرا پاریس(۳)

برترین برندها در اینستاگرام کدامند؟



برند وی ورک در زمینه فراهم‌سازی محیط‌های کاری مشترک برای شرکت‌ها فعالیت دارد. به لطف ایده خلاقانه آنها اکنون تمام نقاط جهان تحت پوشش شان است. با توجه به آنچه گفته شد، تنها اقدام منطقی از سوی اکانت رسمی این برند در اینستاگرام خلق محتوایی برای معرفی زیبایی‌ها و امکانات منحصر به فرد دفترهای مختلف‌شان در سراسر جهان است. خوشبختانه بازاریاب‌های وی ورک در این زمینه عملکرد بسیار خوبی از خود به نمایش گذاشته‌اند. به این ترتیب گاهی اوقات من نیز می‌خواهم به درون عکس‌های آنها شیرجه بزنم.

نکته مهم درخصوص فعالیت آنلاین برند وی ورک عدم اکتفای آنها به تولید محتوا پیرامون دفاتر کاری‌شان است. آنها از اینستاگرام به عنوان فضایی برای به اشتراک گذاری موقعیت‌های امیدوارکننده و جذاب از فعالیت‌های کارمندان برندهای طرف قراردادشان استفاده می‌کنند. به این ترتیب کاربران امکان مشاهده نزدیک‌ترین نماها به برندهای مختلف را خواهند داشت. برخی از مشتریان وی ورک در زمره برندهای مشهور قرار دارند. به همین دلیل مشاهده نحوه فعالیت آنها برای مخاطب اینستاگرامی دارای جذابیت خاصی است. چنین اقدامی به طور کامل با شعار اصلی برند وی ورک نیز هماهنگی دارد: «آنچه عاشقش هستید، انجام دهید.»

بهترین هشتگ وی ورک در نظر من #DogsOfWeWork است. این هشتگ نه‌تنها به سگ‌ها به عنوان سوزه‌هایی جذاب برای بازاریابی اشاره دارد، بلکه برندهای طرف همکاری وی ورک را نیز در موقعیتی مناسب برای ترغیب مخاطب هدف‌شان در راستای تعامل هرچه بیشتر قرار می‌دهد. بازاریاب‌های وی ورک به طور سالاته بهترین پست‌های مربوط به محیط اطراف دفترها و فضای داخلی را به صورت جداگانه انتخاب می‌کنند (دلیل استفاده از کلمه سگ در هشتگ مورد نظر نیز اشاره به فضای بیرون از دفترها است). به این ترتیب نام برند موفق در زمینه ثبت بهترین تصاویر در فهرست وی ورک ثبت خواهد شد. این امر به معنای بازاریابی مجانی برای برندهای طرف قرارداد وی ورک است.

بهترین پست وی ورک در زمینه جذب کاربران

بدون تردید وی ورک شهرت بسیار بالایی در زمینه تولید محتوای جذاب برای کاربران اینستاگرام دارد. به این ترتیب شاید بسیاری از ما وقتی با بهترین پست آنها در زمینه جذب کاربران آشنا شویم، تعجب کنیم. این پست به طور باور نکردنی مربوط به محیط دفترها نیست. در اصل ماهیت آن به طور کامل با چنین موضوعاتی متفاوت است. وی ورک در بهترین پست اینستاگرامی خود از حضور اشتون کاتچر، بازیگر و سرمایه‌گذار مشهور، برای بازاریابی تاثیرگذاری استفاده کرد. همانطور که مشاهده می‌شود، چنین همکاری هیچ ربطی به دفترهای مشترک وی ورک ندارد. در عوض آنها نمونه‌ای عالی از شیوه همکاری با افراد مشهور برای بازاریابی بهتر را نمایش داده‌اند.

ساخت تصاویر زیبا مانند برند وی ورک نیازمند اطلاع گسترده از نرم‌افزارهایی نظیر فوتوشاپ نیست. ابزارهایی نظیر کانوا، پیک مانی یا حتی پاور پوینت بدون نیاز به اطلاعات گسترده در زمینه گرافیک به برندها در زمینه خلق جلوه‌های بصری زیبا کمک می‌کنند.

ادامه دارد ...

منبع: hubspot

محصولات دسته اسکیت‌بردش برای بازاریابی است. تا همین چند سال پیش انواع اسکیت‌ها مخصوص نوجوان‌ها به حساب می‌آمد. به این ترتیب افراد بزرگسال توجه چندانی به استفاده از آنها نداشتند. برند ونس با هدف تغییر این نوع نگاه به انواع اسکیت‌برد برنامه بازاریابی‌اش را تدوین کرد. به این ترتیب به جای تمرکز بر روی نسل نوجوان، فرهنگ‌سازی برای سبک زندگی همراه با اسکیت در دستور کار قرار گرفت. یکی از جالب‌ترین اقدامات ونس در راستای عادی‌سازی استفاده از انواع اسکیت‌برد در میان مردم بارگذاری پستی زیبا در اینستاگرام با حضور یک دختر بچه هندی بود. کپشن این پست به شرح ذیل است: «یک دختر بچه هندی که به طور کاملاً معمولی در حال اسکیت بازی است.» اشاره به معمولی بودن چنین کاری در راستای عادی‌سازی هرچه بیشتر استفاده از اسکیت‌ها صورت گرفته است.

بهترین پست ونس در زمینه جذب کاربران

فقط به این دلیل که برند ما در حال رونمایی معمولی از یک محصول تازه است، دلیل کافی برای رونمایی معمولی از آن در شبکه‌های اجتماعی نخواهد بود. در پست مورد نظر من برند ونس اقدام به رونمایی از سری تازه کفش‌هایش تحت عنوان «کامفی کاش» کرده است. در نگاه نخست این کفش درست به مانند سایر محصولات ونس رونمایی شده است. با این حال در دنیای آنلاین خلایقیت بازاریاب‌های ونس اندکی بیشتر از یک کار معمولی بود. نکته قابل توجه ویدئو ونس در اینستاگرام استفاده از المان‌های عجیب و متفاوت با روند عادی‌اش است. به این ترتیب توجه شمار بالایی از کاربران به آن جلب شد. همین ترک عادت قدیمی موجب موفقیت بزرگ محصول تازه آنها شد. به این ترتیب همیشه باید استفاده از راهکارهای عجیب و خلاقانه را به عنوان راهکاری برای موفقیت در زمینه بازاریابی و برندسازی مد نظر داشت.

۱۲. دستبندهای دیوینیتی ال‌ای

تعداد فالوورها: ۲۳۸ هزار کاربر

در اینجا ما با یک مثال بسیار عالی از برندی کوچک و موفق در زمینه بازاریابی اینستاگرامی مواجه هستیم. اگر شما در زمینه تولید محصولی ساده مانند دستبند نیز فعالیت داشته باشید، امکان موفقیت در شبکه‌های اجتماعی هست. تمام پست‌های این برند در اینستاگرام با پس‌زمینه و محوریت دستبندهایش خلق می‌شود.

بهترین پست دیوینیتی در زمینه جذب کاربران

بهترین پست اینستاگرامی برند دیوینیتی در زمینه حفاظت از محیط زیست و ترکیب آن با تبلیغ محصولاتش است. به این ترتیب آنها با تولید دستبندهایی تحت عنوان «لاک‌پستی» به کمپین حمایت از لاک‌پشت‌ها و منع شکارشان پیوسته‌اند. بدون تردید برای هر فردی چگونگی ترکیب این دو اقدام محل سوال است. نکته اساسی در تولید دستبند لاک‌پستی با استفاده از مواد معدنی و پلاستیکی است. به این ترتیب نیازی به شکار لاک‌پشت‌ها (به ویژه بچه‌های تازه از تخم بیرون آمده) برای تهیه دستبند نیست. شعار اصلی دیوینیتی به شرح ذیل است: «با خرید هر دستبند لاک‌پستی به نجات جان یک لاک پشت کمک کنیم.»

۱۳. وی ورک

تعداد فالوورها: ۴۷۹ هزار کاربر

به قلم: لیبندسی گُلویچ کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه‌علی‌آل‌علی

No Your City ۱۰

تعداد فالوورها: ۲۶ هزار کاربر

برند No Your City یکی از استارت‌آپ‌های جذاب و نوپا در زمینه هنر و فیلمسازی است. ایده‌پردازان آن به منظور آشنایی هرچه بیشتر مردم با شیوه‌های مختلف زندگی و چالش‌های مختلف افراد دست به ساخت مجموعه مستندهای کوتاه زده‌اند. در هر قسمت این مجموعه‌ها داستان زندگی یک یا چند نفر روایت می‌شود. اگرچه داستان‌ها از سراسر جهان جمع‌آوری می‌شوند، اما تمرکز اصلی بر روی مردم شهر نیویورک است. به طور معمول انتظار ما از صفحه اینستاگرام چنین برندی مشاهده نسخه‌های کوتاه‌شده مستندها در کنار تصاویری از پشت صحنه ضبط آنهاست. با این حال برند No Your City دست به اقدامی شگفت‌انگیز زده است. در اکانت اینستاگرام آنها هیچ اثری از مطالب مرتبط با مستندها نیست. به جای آن پست‌های مختلف از نقاط دیدنی نیویورک به طور مداوم بارگذاری می‌شود.

آنچه من را عنوان یک بازاریاب به پست‌های اکانت No Your City علاقه‌مند کرده، نمایش شیوه‌های ثبت تصاویر جذاب با استفاده از دوربین گوشی‌های هوشمند است. شاید در نگاه نخست تمام تصاویر اینستاگرام این برند کار عکاس‌های حرفه‌ای با دوربین‌های گران‌قیمت باشد. با این حال همه تصاویر موجود در صفحه آنها با گوشی‌های هوشمند ثبت شده است. ایده‌های مربوط به صفحه این برند طیف متنوعی از موضوعات را در بر می‌گیرد. به عنوان نمونه باید به ثبت تصاویر از نمای نزدیک، برجسته‌سازی ساختمان‌های بلند نیویورک، بازی با نورهای بازتابی و یافتن زاویه‌های جذاب اشاره کرد. هر یک از پست‌های برند No Your City حداقل به یکی از موضوعات فوق ارجاع دارد. به این ترتیب مخاطب پس مشاهده آنها به فکر می‌رود. هدف اصلی برند نیز دقیقاً همین است. ترغیب مخاطب به تفکر پیرامون شهری که در آن زندگی می‌کنند.

۱۱. ونس

تعداد فالوورها: ۱۵۰۲ میلیون کاربر

برند ونس به خاطر تولید سبک خاص کفش دارای شهرت جهانی است. با این حال نحوه استفاده آنها از شبکه‌های اجتماعی نیز دقیقاً مانند تولید کفش منحصر به فرد است. در هر صورت، برند ونس نیز یک اکانت تجاری موفق دارد.

برند محبوب ونس در زمینه بازاریابی و برندسازی اینستاگرامی موفقیت‌های زیادی به دست آورده است. آنها به خوبی توازن میان تبلیغ کفش‌های خود و خلق محتوای جذاب برای مخاطب ایجاد کرده‌اند. به این ترتیب هیچ‌گاه از مشاهده پست‌های اکانت ونس در اینستاگرام خسته نخواهیم شد. هدف اصلی برند از تولید محتوای رنگارنگ ترغیب مخاطب به امری فراتر از خرید صرف است. به این ترتیب آنها در تلاش برای افزایش تحرک و جنب و جوش مخاطب هدف‌شان هستند.

کیفیت منحصر به فرد برند ونس مربوط به نحوه استفاده از

ایستگاه بازاریابی

راهنمای جامع بازاریابی برای استارت‌آپ‌ها(۱)

فرآیند بازاریابی برای استارت‌آپ‌هایی که با منابع محدود مواجه‌اند و هنوز به‌عنوان کسب‌وکاری نوپا در ابتدای مسیرشان هستند، مرز بین پیروزی و شکست است. راه‌اندازی و شروع هر کسب‌وکار بسیار هیجان‌انگیز است، اما متأسفانه تئوری «اگر محصول را تولید کنی، مشتریان خود را پیدا می‌کنند» در بازارهای رقابتی امروزی به واقعیت تبدیل نمی‌شود. پشت‌صحنه بیشتر داستان‌های برند موفق که می‌شنویم، سال‌ها سخت‌کوشی و پیگیری است. به‌بیان ساده، بازاریابی استارت‌آپ مسئله‌ای منحصربه‌فرد محسوب می‌شود که دلیل آن غالباً منابع محدود، یعنی زمان و بودجه و نیروی کار ماهر است. زمانی که استارت‌آپی اداره می‌کنید، باید مطمئن شوید هر تلاشی هرچند کوچک، به‌خوبی برنامه‌ریزی و بی‌عیب‌ونقص اجرا می‌شود؛ مخصوصاً وقتی می‌دانید رویکردهای سنتی بازاریابی برای استارت‌آپ‌ها جواب نمی‌دهد. بازاریابی استارت‌آپ حوزه یا حتی علم کاملاً متفاوتی است؛ از این‌رو، در این مطلب سعی می‌کنیم مهم‌ترین نکات این حوزه را مرور کنیم.

پایه‌ها

قبل از اینکه آجرها را روی هم بگذارید و ساخت دیوارها را آغاز کنید، به پی‌محکم‌ی نیاز دارید. تنظیم استراتژی مناسب و موفق بازاریابی استارت‌آپ نیز از اصول مشابهی پیروی می‌کند. بنابراین، پیش از اینکه تلاش‌های بازاریابی خود را شروع کنید، مطمئن شوید مبانی زیر را به‌خوبی پوشش داده‌اید:

انتخاب بازار

برای بنیان‌گذاران استارت‌آپ آسان است که فکر کنند جهان، محصولات آنها را دوست دارد. بنیان‌گذاران با محصولات خود نمی‌کشند و زندگی می‌کنند، اما واقعیت این است که احتمالاً فقط بخش کوچکی از جامعه به محصولات‌تان علاقه‌مند هستند. اگر تلاش کنید استارت‌آپ را در همه بازارها یا نزد همه مردم بازاریابی کنید، هم زمان و هم پول خود را هدر می‌دهید. بهترین راه‌حل این است که نیچ مارکت هدف را بیابید و انرژی خود را روی کسب سهم بیشتری از این بازار متمرکز کنید.

چگونه می‌توانید بازار را انتخاب کنید؟ برای این منظور باید به چهار عامل اصلی توجه کنید:

- اندازه بازار: (Market Size) آیا جمعیت‌شناسی منطقه‌ای را هدف قرار می‌دهید؟ شما باید بدانید دقیقاً با چه تعداد مشتری بالقوه روبه‌رو هستید.

- ثروت بازار: آیا این بازار می‌تواند هزینه خرید محصولات شما را بپردازد؟
- رقابت بازار: آیا این بازار اشباع شده و رقابت زیادی در آن حضور دارند؟
- گزاره ارزش: آیا گزاره ارزش استارت‌آپ شما به‌حدی ارزشمند است که صدای کسب‌وکار خود را از سایرین متمایز کنید؟

تعریف کلیدواژه‌ها

پس‌ازاینکه بازار هدف را به‌وضوح مشخص کردید، می‌توانید فهرست کلیدواژه‌ها را جمع‌آوری کنید. شما از فهرست کلیدواژه‌ها عمدتاً برای وبلاگ‌نویسی و رسانه‌های اجتماعی و وب‌سایت اصلی بازاریابی خود استفاده می‌کنید. اساساً باید فهرستی از کلمات یا عباراتی فراهم کنید که به برندگان بسیار مرتبط هستند. به این پرسش پاسخ بدهید: مردم برای پیدا کردن استارت‌آپ شما، چه واژه‌هایی در گوگل جست‌وجو می‌کنند؟

بهرتر است ابتدا سه تا پنج کلیدواژه اصلی را بنویسید. این واژه‌ها باید کاری که استارت‌آپ شما انجام می‌دهد، به‌طور کامل، اما خلاصه بیان کنند. فهرست کلیدواژه‌های اصلی باید براساس گزاره ارزش استارت‌آپ تعیین شود. محصول یا خدمت یا ارزش پیشنهادی به مشتری چیست؟ در مرحله بعد باید کلیدواژه‌های ثانویه را بنویسید که عبارات خاص‌تری هستند. این کلیدواژه‌ها بیشتر در وبلاگ شرکت، ایمیل مارکتینگ و... به‌کار می‌روند. با استفاده از ابزارهای رایگان می‌توانید کلیدواژه‌هایی بیابید که در حال حاضر، ترافیک بیشتری به‌سمت وب‌سایت شما می‌فرستند.

نکته: مشخصه بهترین کلیدواژه‌هایی که از طریق این ابزارها پیدا می‌شوند، رقابت کم و ترافیک زیاد است. به‌عبارت دیگر، بسیاری از مردم این کلیدواژه‌ها را جست‌وجو می‌کنند، اما نتایج زیادی برای آنها نمایش داده نمی‌شود.

تعریف موفقیت

استارت‌آپ‌های مختلف به شیوه‌های متفاوتی موفقیت را تعریف می‌کنند. به‌عنوان مثال، برای استارت‌آپ A با‌نضد مشترک یا ثبت‌نام جدید در هر ماه، موفقیت در‌خور‌توجهی محسوب می‌شود؛ در‌حالی‌که استارت‌آپ B کسب درآمد ۵۰,۰۰۰ دلاری در هر‌ماه را موفقیت می‌داند. هر ایده‌ای که از موفقیت استارت‌آپ دارید، باید آن را در همان مراحل اولیه تعریف کنید و به همه اعضای تیم اطلاع دهید. مطمئن شوید همه اعضای استارت‌آپ تعریف شما از موفقیت را می‌دانند و آماده‌اند به‌سمت آن حرکت کنند. فرقی نمی‌کند موفقیت را با کسب سود، درآمد، اشتراک یا هر چیز دیگری تعریف کرده‌اید. مهم این است که در ایده خود ثبات داشته باشید و هدف استارت‌آپ را به رشد واقعی مرتبط کنید. پس، به ایده انتخابی‌تان متعهد بمانید.

تنظیم متریک‌های اصلی

مشخص کردن متریک‌ها نیز به‌همان اندازه تعریف موفقیت مهم است. همان‌طور که نباید در تعریف موفقیت افراط کنید، نباید متریک‌های غیرواقعی و بی‌فایده‌ای انتخاب کنید. مطمئن شوید متریک‌های اصلی شما دقیقاً اندازه‌گیری‌شدنی و خاص هستند. به‌عنوان مثال، فرض کنید موفقیت استارت‌آپ را با عنوان ۵۰۰ ثبت‌نام جدید در ماه تعریف کرده‌اید. شما می‌توانید نرخ تبدیل سه تماس برای ثبت‌نام را اندازه‌گیری کنید، اما هدف این است که چند معیار بسیار ارزشمند را براساس اقدام‌های انجام‌شده در سراسر قیف خرید مشتری انتخاب کنید؛ مثلاً ثبت‌نام، اشتراک خبرنامه، دانلود ای‌بوک (کتاب الکترونیکی)، سعی نکنید همه‌چیز را اندازه‌گیری کنید. فقط روی چند شاخص مهم موفقیت متمرکز شوید. نکته: اگر از ابتدا متریک‌های پایه را تنظیم کنید، راحت‌تر می‌توانید رشد کسب‌وکار خود را بسنجید.

برآورد نرخ تبدیل

گام بعدی، تعیین نرخ تبدیل و ارزش‌ها است. برای نمونه، ثبت‌نام در خبرنامه استارت‌آپ را در نظر بگیرید. ثبت‌نام ۱۰۰ خبرنامه جدید در هر ماه می‌تواند رشدی فوق‌العاده محسوب شود؛ البته اگر نرخ تبدیل شما ۲۰درصد باشد. نرخ تبدیل ۲۰درصدی به این معنا است که ۲۰درصد از کل افراد مشترک خبرنامه شما به مشتریانی تبدیل می‌شوند که برای محصولات‌تان پول می‌پردازند. اگر نرخ تبدیل شما یک درصد باشد، ثبت‌نام ۱۰۰ نفر در خبرنامه شرکت خیر در‌خور‌توجهی نیست. شما باید براساس داده‌های تاریخی استارت‌آپ، نرخ تبدیل مشتریان بالقوه یا لیدهای استارت‌آپ را برآورد کنید. سپس، همین عملیات را برای محاسبه ارزش عمر هر مشتری انجام دهید. اگر بدانید چه درصدی از مشتریان بالقوه به مشتریان واقعی تبدیل می‌شوند و هر یک از آنها چه ارزش یا درآمدی برای استارت‌آپ ایجاد می‌کنند، می‌توانید ارزش‌هایی برای تکمیل اهداف مشخص کنید.

منبع: zoomit

۱۰ برند برتر در زمینه طراحی صفحه نخست سایت



تلاش برای استفاده از رنگ‌های قوی مانند قرمز است. چنین طیف‌های رنگی اگر همراه با برآقی بیش از حد باشد، چشم مخاطب را اذیت می‌کند. اقدام هوشمندانه ویسیتی در انتخاب طراحی ساده همراه با رنگ صورتی ملایم بیش از هر زمان دیگری مخاطب را به ادامه جست‌وجو در سایت‌شان ترغیب می‌کند. به این ترتیب آنها با طرحی خلاقانه و هوشمندی مناسب موفق به طراحی یکی از بهترین صفحات نخست سایت در میان برندهای سراسر دنیا شده‌اند.

۲. Airbnb

برند Airbnb یکی از بزرگ‌ترین خطوط هواپیمایی دنیا به حساب می‌آید. صفحه نخست سایت آنها با استفاده از یک تصویر بسیار جذاب به همراه فرمی ویژه برای رزرو بلیت هواپیما طراحی شده است. ما در صفحه نخست سایت Airbnb شاهد یک خانه چوبی هستیم. این خانه چوبی مانند یک برج دیده‌بانی طراحی شده است. به این ترتیب برای رسیدن به مرکز خانه باید پله‌های مارپیچی را طی کنیم. هدف اصلی طراحی این صفحه ترغیب هرچه بیشتر مخاطب به نقش‌آفرینی به عنوان یکی از مسافرهاست. Airbnb است. شاید در نگاه اول طراحی صفحه نخست با استفاده از یک تصویر، هر چقدر هم جذاب، ایده ساده‌ای به نظر برسد. با این حال اقدام هوشمندانه Airbnb به همینجا منتهی نمی‌شود. آنها درست در سمت چپ تصویر جذاب‌شان یک فرم ویژه نیز قرار داده‌اند. این فرم برای خرید آنلاین بلیت هواپیماست. به این ترتیب امید اصلی Airbnb تأثیرگذاری صفحه نخست سایتش بر روی تصمیم کاربران برای خرید بلیت است. البته این کادر بیش از خرید برای جست‌وجوی موجودی بلیت‌هاست. با این حال اقدام مناسب Airbnb بدون تردید تأثیر قابل توجهی بر روی مخاطب‌های سایتش خواهد داشت. اگر شما هم در زمینه حمل و نقل فعالیت دارید، الگوبرداری از ایده کنونی کاربردی به نظر می‌رسد.

۳. آژانس بازاریابی ولو سیتی

برخلاف بسیاری از طراحی‌های صفحه نخست سایت، آژانس بازاریابی ولو سیتی با نام کامل ولو سیتی پارتنرز، تلاش چندانی در زمینه ترغیب کاربران به مشاهده بیشتر مطالب سایتش نکرده است. همچنین هدف اصلی آنها افزایش تمایل مخاطب به خرید محصولاتش هم نیست، بنابراین در اینجا ما برندی با اهداف متفاوت را پیش رو داریم. به جای همه این شیوه‌های مرسوم برای جلب نظر کاربران، ولو سیتی هدف‌گذاری ویژه‌ای برای جلب توجه بازاریاب‌ها داشته است. هدف اصلی آنها در طراحی صفحه نخست سایت‌شان بیان اهمیت بهره‌مندی بازاریاب‌های مدرن از اطلاعات و ابزارهای به‌روز است. همچنین آنها تلاش گسترده‌ای در راستای معرفی فرمت‌های تبلیغی و تازه برای بازاریابی کرده‌اند. با مشاهده صفحه نخست سایت ولو سیتی ما پس‌زمینه‌ای سورمه‌ای را خواهیم دید. در سمت راست کادر چند مربع تو در تو و تو خالی به رنگ آبی روشن قرار دارد. در سمت چپ نیز شعار برند ولو سیتی نقش بسته است: افراد خلاق نیازمند داستان‌سرایی خلاقانه هستند.

به راستی چرا آژانس تبلیغاتی ولو سیتی از طرح‌های رایج برای جلب نظر مخاطبش بهره نبرده است؟ پاسخ این پرسش را باید در هدف خاص آنها جست‌وجو کرد. وقتی ما هدف‌گذاری ویژه‌ای برای جلب نظر بازاریاب‌ها به عنوان مخاطب هدف‌مان داریم، امکان فعالیت مانند سایر برندها برای ما فراهم نیست. در حقیقت اینجا آژانس ولو سیتی باید به گونه‌ای صرفاً جذاب برای بازاریاب‌ها، نه تمام کاربران آنلاین، فعالیت کند. داستان‌سرایی به گونه‌ای خلاقانه همراه با نوآوری همه بازاریاب‌ها

به قلم: کلیفورد چی کارشناس امور تبلیغاتی در Hubspot

ترجمه: علی آل‌علی

در حوزه نگارش تبلیغات، به مانند هر عرصه دیگری، عرف‌های خاصی وجود دارد. یکی از این عرف‌های ویژه حوزه تبلیغات اهمیت نخستین جمله و خط هر تبلیغ در ترغیب مخاطب به مطالعه خط دوم و سایر بخش‌های آگهی است. در طراحی وب، اصل مشابهی وجود دارد. با این حال به جای طراحی یک آگهی جذاب در طراحی وب، ما نیازمند خلق قالبی زیبا و محتوای کاربردی هستیم. محتوای سایت ما باید مزیت محسوسی نسبت به سایر نمونه‌های مشابه داشته باشد. به این ترتیب مخاطب هرچه بیشتر به مطالعه آن ترغیب می‌شود.

منظور از «صفحه نخست سایت» در حوزه مدیریت وب آن دسته از مطالب هر سایت است که به عنوان نخستین مطلب مقابل دیدگان مخاطب قرار می‌گیرد. در حالت ایده‌آل چنین محتوایی باید جذاب، تعامل‌برانگیز و کاربردی باشد. چنین مطالبی توانایی اقناع کاربران به جست‌وجوی بیشتر در سایت ما را خواهد داشت. شاید در نگاه نخست تلاش بی‌وقفه برای افزایش مدت زمان حضور کاربران در سایت‌مان بی‌فایده به نظر برسد، با این حال باید توجه داشت که حضور بیشتر مخاطب در سایت ما دقیقاً به چه معناست. بر این اساس هرچه مخاطب حضور بیشتری در سایت ما داشته باشد، کنجکاوی‌اش نسبت به برندگان بیشتر می‌شود. این امر در پیشبرد سایر اهداف برند ما در رابطه با کاربران و مشتریان سودمند خواهد بود. به عبارت ساده، با استفاده از مطالب جذاب و طراحی جلوه نخستین سایت‌مان به گونه‌ای کاربردی برای مخاطب فرآیند جذب مخاطب و تبدیل آن به مشتری برندگان با سهولت بیشتری انجام می‌شود.

با توجه به میانگین حضور کمتر از ۱۵ ثانیه‌ای کاربران اینترنتی در سایت‌های جهانی، طراحی صفحه نخست جذاب برای سایت‌مان اهمیت دوچندانسی خواهد یافت. این امر سایت ما را در تأثیرگذاری اولیه بر روی مخاطب هدف یاری می‌کند. همچنین صفحه نخست جذاب آمار خروج سریع از سایت‌مان را کاهش و میزان جلب نظر عمیق مخاطب را افزایش می‌دهد. در ادامه این مقاله هدف اصلی من بررسی عملکرد برخی از برترین برندها در زمینه طراحی صفحه نخست سایت‌های‌شان است. امیدوارم بررسی موارد ذیل انگیزه کافی برای طراحی نمونه برندگان را به شما دهد.

۱. ویسیتا

ویسیتا به عنوان یکی از خلاق‌ترین برندها در عرصه تکنولوژی‌های نوین همیشه ایده‌های خلاقانه‌ای را برای طرفداران خود طراحی کرده است. با مراجعه به سایت رسمی این برند ما با صفحه‌ای به رنگ صورتی مواجه خواهیم شد. در این صفحه یک خانم سیاه‌پوست همراه با دوربینی صورتی در دست به تصویر کشیده شده است. در سمت چپ تصویر نیز شعار مشهور این برند تحت عنوان «ترم‌افزارهای تهیه و ویرایش ویدئو برای کسب‌وکارهای عاشق فرمت ویدئویی» نقش بسته است. بدون تردید مشاهده چنین صفحه نخستی از برندی خلاق جای هیچ تعجبی ندارد.

به منظور اینکه صفحه نخست سایت برند ویسیتا احساس راحتی بیشتری همراه با دعوت به مطالعه مطالب برای کاربران به ارمغان بیاورد، به ذکر شعار اصلی تبلیغاتی این برند در صفحه نخست سایت اکتفا شده است. همچنین انتخاب رنگ صورتی با هدف عدم آزاد چشم مخاطب در برخورد نخست است. اشتباه بسیاری از برندها در اینجا

معرفی استارت تاپی برای مدیریت کارمندان دورکار

استارتاپ Skedulo خدمات خود را برای مدیریت کارمندان دورکار به سازمان‌ها ارائه می‌دهد و مایکروسافت به‌تازگی ۲۸ میلیون دلار روی این استارتاپ سرمایه‌گذاری کرده است. تعداد زیادی از مردم به‌صورت دورکاری کار می‌کنند و روزبه‌روز به تعداد آنها افزوده می‌شود. اغلب جوانان حتی طعم ساعات کاری ۹ تا پنج بعدازظهر را نچشیده‌اند و از ابتداء به‌صورت دورکاری و فریلنسری وارد بازار کار شده‌اند. عده‌ای زیاد دیگری در کنار کار ثابت خود پروژه‌های دورکاری نیز انجام می‌دهند تا علاوه‌بر پرکردن اوقات فراغت، درآمد جانبی داشته باشند.

این بدان معنا است که با افزایش تعداد علاقه‌مندان به دورکاری، شرکت‌ها باید نیروی کار غیرمتمرکز خود را با روشی جدید مدیریت کنند که انجام آن ساده نیست. استارتاپ Skedulo نیز دقیقاً همین مشکل را هدف گرفته و قصد دارد با ارائه خدمات خود مدیریت کارمندان دورکار را برای شرکت‌ها تسهیل کند. Skedulo خدمات آنلاینی برای مدیریت کارمندان دورکار، پیگیری ساعات کاری کارمندان، معرفی کارمندان به مشتری و ارسال اطلاعاتی مانند امضای دیجیتال ارائه می‌دهد. خدمات این استارتاپ در دو نسخه به کاربران عرضه می‌شود، نسخه اول توسط مدیران و در داخل شرکت قابل استفاده است و نسخه اپلیکیشن موبایلی آن به کارمندان دورکار ارائه می‌شود.

خدمات Skedulo جایگزین کاغذ و تخته وایت‌برد می‌شود
اگرچه دورکاری در صنایع مختلفی پیشرفت داشته، اما تا به حال سیستم یکپارچه‌ای برای مدیریت آنها معرفی نشده است. مت فیرهرست، بنیان‌گذار و مدیرعامل استارتاپ Skedulo می‌گوید: بسیاری از شرکت‌هایی که در حال حاضر از خدمات Skedulo استفاده می‌کنند، تا پیش از این از اکسل، اپلیکیشن‌های تقویم، نرم‌افزارهایی که خودشان ساخته بودند و حتی تخته وایت‌برد و کاغذ استفاده می‌کردند. ما قصد داریم با افزایش خدمات خود نیاز به سایر اپلیکیشن‌های جایگزین برای مدیریت را از بین ببریم. Skedulo همچنین امکانی را فراهم می‌کند که مدیران می‌توانند کارمندان دورکار دارای توانایی‌های خاص را به‌صورت خودکار با دستی پیدا کنند. قیمت استفاده از خدمات این استارتاپ به‌صورت ماهانه و براساس تعداد کاربران تعیین می‌شود، اما سازمان‌ها می‌توانند خدمات مورد نیاز خود را به‌صورت روزانه نیز حساب کنند و همچنین نوع خدمات مورد نیاز خود را باتوجه‌به صنعتی که در آن مشغول هستند، انتخاب می‌کنند.

کاربرد Skedulo در صنایع مختلف

این شرکت در سال ۲۰۱۳ در استرالیا راه‌اندازی شده و حدود ۶۰ هزار کاربر در استرالیا، آمریکا و اروپا از خدمات آن استفاده می‌کنند. اگرچه خدمات Skedulo در صنایع مختلف مورد استفاده قرار گرفته اما اغلب مشتری‌ها ارائه‌دهندگان خدمات درمانی در منزل هستند. به‌طوری‌که بیش از ۳۰ درصد مشتری‌های Skedulo را تشکیل می‌دهند. بعد از آن ارائه‌دهندگان خدمات آموزشی و تحصیلی مشتری‌های پرطرفدار این استارتاپ هستند. فیرهرست می‌گوید:

خدمات ما در مشاغل مختلف از جمله برنامه‌ریزی شرکت‌ها برای فرستادن دلگت به بیمارستان برای شاد کردن بچه‌های مریض و همچنین حساب‌رسان بیمه مورد استفاده قرار گرفته است.

استارتاپ Skedulo باتوجه‌به افزایش تعداد کارمندان دورکار، شانس بالایی برای رشد و پیشرفت در آینده دارد و سرمایه‌گذاران نیز این موضوع را می‌دانند. Skedulo به‌تازگی ۲۸ میلیون دلار سرمایه در دور دوم خود از مایکروسافت دریافت کرده که رقم کلی سرمایه‌گذاری آن را به ۴۰۵ میلیون دلار و ارزش شرکت را به ۱۰۰ میلیون دلار رسانده است.

Skedulo حدود ۱۲۰ کارمند دارد و قصد دارد سرمایه خود را روی رشد و توسعه‌تیم بازاریابی و فروش، محصولات و تیم مهندسی هزینه کند. فیرهرست می‌گوید:

هدف ما تشکیل تیم حرفه‌ای است که پاسخگو نیل بازار در مدیریت کارمندان دورکار باشد.

منبع: BUSINESSINSIDER/zoomit



۵ پرسشی که پیش از شروع فعالیت در شغل جدید باید پاسخ دهیم



هاروارد بیزینس بررسی می‌کند:

۲. چه انتظار رفتاری از من می‌رود؟

کارمندان تازه در سازمان به جز در مواردی که به هدف تغییر فرهنگ شرکت استخدام می‌شوند، باید تابع هنجارها و مقررات داخلی آنجا باشند، بنابراین تفکر پیرامون هنجارها و نظم‌های موجود در سازمان به عنوان فردی تازه وارد دارای اهمیت بالایی است. بدون تردید هیچ سازمانی بدون هنجارهای قانونی و رفتاری وجود ندارد. دلیل آن نیز جلوگیری از رفتارها و شیوه تفکر غلط در سازمان است. نکته مهم در این میان تفکر برای شناخت بهینه چنین قواعد رفتاری و هنجارهایی است. البته باشد این هنجارها و قواعد در بخش‌های مختلف سازمان مورد نظر متفاوت باشند. در این صورت کار ما برای شناخت هنجارهای جزئی بخش مورد نظرمان دشوارتر می‌شود. چالش پیش روی ما در چنین موقعیتی هماهنگی با هنجارهای کلی سازمان مورد نظر در عین سازگاری کامل با هنجارهای جزئی بخش‌مان است. بسیاری از اشتباهات کارمندان تازه کار به دلیل ناتوانی در تمییزگذاری میان این دو سنخ از هنجارها و قوانین روی می‌دهد. اگر ما در همان ماه‌های نخست در زمینه پذیرش و اجرای هنجارهای موجود عملکرد نامناسبی داشته باشیم، به سرعت تحت عنوان «بیگانه» یا «کارمند خارجی» شناخته خواهیم شد. در بسیاری از موارد یک کارمند تا پایان دوران کاری‌اش در یک سازمان چنین برجسب‌هایی را با خود حمل می‌کند. ماحصل عملکردهای نامناسب در زمینه پیروی از هنجارهای رایج انگشت‌نما شدن و از همه بدتر ترد شدن از سوی سایر کارمندان است. بدون تردید در چنین شرایطی امکان همکاری سازنده با سایر کارمندان و بخش‌های دیگر سازمان برای شما وجود نخواهد داشت. مشکل اصلی کارمندان تازه وارد در زمینه یادگیری هنجارهای سازمان‌ها و همکاری با سایر کارمندان روحیه خجالتی و محافظه‌کارشان است. به همین دلیل نیز چند ماه برای سازگاری با محیط کاری تازه نیازمند زمان هستند. توصیه من در اینجا تلاش فعالانه برای یادگیری هنجارها و قوانین در کنار همکاری با سایر کارمندان از همان ماه‌های نخست استفاده است. شاید در این مسیر ما نیازمند آزمون راهکارهای بسیار متنوعی باشیم. با این حال تاثیرگذاری «نمایش مهارت‌ها» در همان ماه‌های نخست نقش انکارناپذیری در موفقیت‌های بعدی خواهد داشت.

۳. حمایت چه کسی بسیار حیاتی است؟

به طور معمول موفقیت شما در مودیت شغلی‌تان بستگی به افرادی که به صورت مستقیم فاقد نفوذ و اقتدار بر روی آنها هستیم، دارد بنابراین شما در گام‌های نخست نیازمند تشکیل اتحاد هستید. هدف اصلی از چنین کاری فهم وضعیت نظم سیاسی حاکم بر سازمان، اوضاع مدیریتی و چگونگی تعامل با آنهاست. چه کسی در شرکت قدرت و تاثیرگذاری دارد؟ حمایت چه کسی اساسی و مهم است و چرا؟ وقتی ما به دنبال افراد قدرتمند در سازمان باشیم، امکان ایجاد رابطه‌ای نزدیک با آنها هم به وجود خواهد آمد. البته منظور من در اینجا روابط غیرحرفه‌ای و پارتی‌بازی نیست، چراکه موفقیت در یک سازمان نیازمند عنصری بیش از ایجاد رابطه صمیمانه با افراد قدرتمند است. ایجاد فهم مشترک در زمینه دغدغه‌ها و نیازهای اساسی کلید موفقیت شما در زمینه جلب اعتماد و حمایت افراد تاثیرگذار و قدرتمند است. وقتی ما در زمینه ایجاد اتحاد با افراد مهم سازمان موفق عمل کنیم، قدرت تاثیرگذاری‌مان افزایش خواهد یافت. به علاوه پیشنهادهای‌مان نیز بیشتر مورد توجه تیم مدیریتی قرار می‌گیرد. نکته مهم در خصوص اتحاد کارمندان مختلف با هم عدم ناسازگاری آن با اهداف اساسی سازمان است. در صورت بروز تعارض اتحاد مورد نظر به شدت با مخالفت و اعتراض تیم مدیریتی ارشد مواجه می‌شود. البته بروز چنین اختلافی بعید به نظر می‌رسد. با این حال غیرممکن نیست.

۴. من چگونه چند موفقیت زود هنگام به دست بیاورم؟

انتظارات از کارمندان معمولی به اندازه مدیران و رهبران تجاری نیست. دلیل اصلی آن نیز تعریف مشخص هر سازمان از وظایف و اختیارات کارمندان در سطوح مختلف است. به عنوان یک کارمند در صورت عملکرد متوسط هم امکان

به قلم: میشل دی. واتکینز اسناد دانشگاه IMD و موسس آژانس Genesis Advisers
ترجمه: علی آل‌علی

کارهایی که ما در طول ماه‌های نخست فعالیت در شغل تازه انجام می‌دهیم، تاثیر انکارناپذیری در موفقیت یا شکست‌مان دارد. اگر در همان ابتدای راه تصویر مثبت و تاثیرگذاری از خودمان ارائه کنیم، تا انتهای دوره فعالیت تازه راه را هموار خواهیم یافت. به طور مشابه، در صورت فعالیت اشتباه در ابتدای فعالیت در کار تازه تا آخرین روزهای‌مان هم از اثرات آن رنج خواهیم برد.

شاید شما نیز تجربه فعالیت در شغلی تازه را داشته باشید، بدون تردید نگرانی‌های افراد در چنین زمان‌هایی بسیار زیاد است. با این حال بزرگ‌ترین چالش رهبران تجاری در دوره شروع کسب‌وکار تازه حفظ تمرکز بر روی امور درست است. شرایط ما به هنگام ورود به شغلی تازه بسیار پیچیده است. از یکسو ما به اعتبار عملکرد مناسب‌مان در شغل قبلی افتخار حضور در موقعیت تازه را داریم و از سوی دیگر مسئولیت اجرای وظایف و ارائه کیفیت کاری بالا بر روی شانه‌های‌مان سنگینی می‌کند. البته چند هفته نخست به طور معمول زمان یادگیری نیروی کار تازه وارد محسوب می‌شود، بنابراین در چنین زمان‌هایی کار زیادی در اختیار ما قرار ندارد. هدف اصلی از چنین برنامه سبکی آشنایی هرچه بیشتر ما با محیط کار و همکاری‌های تازه است. انتظار اصلی تیم مدیریتی از ما به محض اتمام یک یا دو هفته نخست شروع می‌شود. یکی از مسئله‌های مهم در شروع کار تازه اتلاف فراوان وقت در طول هفته‌های نخست است. دلیل آن نیز واضح است: ما هنوز آشنایی کاملی با محیط کار و مسئولیت‌های‌مان نداریم. به علاوه پس از تغییر وظایف‌مان به هنگام ورود به شغل تازه ما تردیدهایی نسبت به شیوه‌های مناسب برای پیشبرد امور جاری نیز خواهیم داشت. بسیاری از ما عادت به انجام کارهایی مشخص برای سال‌های نسبتاً متماد می‌داریم. تغییراتی حتی کوچک در چنین زمانی موجب سردرگمی ما می‌شود. هدف اصلی من از نگارش این مقاله بررسی یک مشکل رایج در میان افراد تازه‌کار در موفقیت‌های شغلی جدید است: اتلاف وقت بیش از اندازه در هفته‌های نخست. در برخی موارد نیز افراد به دلیل وسواس بیش از حد یا سردرگمی ساعت‌های بسیار زیادی را در محل کار باقی می‌مانند. بدون تردید چنین روندی زندگی شخصی آنها را دچار مشکل خواهد کرد. به همین دلیل در این مقاله من به بررسی پنج پرسش مهم که باید به هنگام ورود به موقعیت شغلی تازه بدان‌ها پاسخ داد، پرداخته‌ام. اجازه دهید به سراغ بررسی هر کدام از این پرسش‌ها برویم.

۱. من چگونه تولید ارزش خواهم کرد؟

این پرسش بدون تردید مهم‌ترین مورد در میان بخش‌های بعدی مقاله است. به راستی چرا شما در موقعیت شغلی تازه‌ای قرار گرفته‌اید؟ سهامدارهای شرکت مورد نظر از شما چه انتظاراتی دارند؟ زمان در دسترس شما چقدر است؟ نتیجه نهایی کار شما چگونه مورد داوری قرار می‌گیرد؟ همانطور که به فکر پاسخگویی به پرسش‌های فوق هستید، یک نکته مهم را در ذهن داشته باشید. پاسخ پرسش‌های فوق شاید همان چیزی که شما در ابتدای استخدام بیان کرده‌اید، نباشد. همچنین پاسخ به چگونگی تولید ارزش در موقعیت شغلی تازه در طول زمان دستخوش تغییر و تحولات گسترده‌ای می‌شود. این امر جای هیچ نگرانی ندارد. در حقیقت ماهیت کسب‌وکار چنین تغییری را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد. به یادسپاری اینکه ما در موقعیت شغلی‌مان علاوه بر رئیس بخش باید سهامدارها و مدیرعامل را نیز راضی نگه داریم مسیر پیش روی‌مان را بهتر مشخص می‌سازد. به این ترتیب شاید مفهوم موفقیت از دیدگاه هر کدام از مافوق‌های ما متفاوت باشد. بدون تردید راضی نگه داشتن افراد مختلف با برداشتهای گوناگون از موفقیت بسیار دشوار است. این چالش پیش روی کارفرین‌های مدرن است. راهکار مناسب برای کاهش استرس‌های ناشی از چنین مسئله‌ای تلاش برای نزدیک‌سازی دیدگاه‌های متعارض افراد مافوق از طریق گفت‌وگو و هم‌فکری است.

جلب رضایت مدیران وجود دارد. اگرچه این امر نباید به معنای اهمیت اندک کارمندان در سازمان‌ها تلقی شود. منظور اصلی من از چنین عبارتی تفاوت میان حوزه مسئولیت کارمندان با رهبران تجاری است. اگر اندکی آشنایی با دنیای کسب‌وکار در مقیاس بین‌المللی داشته باشید، به خوبی از تلاش بی‌دریغ برندهای بزرگ برای استخدام رهبران و مدیران موفق رقبای مطلع هستید. تصور اصلی برندها از امکان موفقیت بیشتر با استفاده از مدیران حرفه‌ای رقیب‌است. البته این تصور به هیچ وجه غلط نیست، با این حال حجم انتظارات از مدیر تازه وارد را به نحو فراینده‌ای افزایش می‌دهد.

رسمز موفقیت یک رهبر تجاری در جایگاه تازه‌اش کسب پیروزی‌های زود هنگام برای تقویت روحیه کارمندان است. به این ترتیب از همان ابتدای کار اعتماد سازمان به رهبر تازه جلب می‌شود. برعکس، در صورت کسب شکست در نخستین تلاش‌ها فرآیند بازیابی اعتماد اولیه بسیار دشوار خواهد بود. چراکه دیگر روند اعتماد کارمندان به استراتژی‌های شما با تردیدهای رو به رو خواهد بود. همیشه در نخستین ماه‌های حضور در سازمانی تازه به عنوان رهبر تجاری باید اهمیت موفقیت‌های سریع را به یاد داشته باشیم.

فقط در این صورت فرصت ایجاد تغییرات عمیق در سازمان مورد نظر فراهم می‌شود. بدون تردید هر رهبر تجاری برای موفقیت در دنیای کسب‌وکار دارای روش‌های خاص خود است. سازمان‌ها نیز در برابر ایده‌های تحول‌خواهانه رهبران تجاری مقاومت چندانی بروز نمی‌دهند. با این حال رهبر مورد نظر ابتدا باید اعتبار و توانایی‌اش در زمینه مدیریت سازمان یا بخش مورد نظر را نشان دهد در غیر این صورت اجازه اعمال تغییرات مورد نظر را نخواهد یافت. شکی نیست که نحوه کسب موفقیت زود هنگام از سازمانی به سازمان دیگر متفاوت است. من در این زمینه نمی‌توانم به شما توصیه کاربردی ارائه کنم. فقط باید به اهمیت شناخت سریع محیط کاری تازه و قواعد جاری‌اش برای سهولت کسب موفقیت سریع اشاره کنم. به این ترتیب راه برای تاثیرگذاری هرچه بیشتر ما هموار خواهد شد.

۵. به منظور موفقیت در نقش تازه باید چه توانایی‌های را در خود تقویت کنم؟

همانطور که مارشال گلد اسمیت، یکی از بزرگ‌ترین مربی‌های آموزشی دنیا، گفته است: «آنچه شما را به اینجا رسانده است، شما را به سوی موفقیتی دیگر نخواهد برد.» بدون تردید شما به دلیل توانایی‌ها و مهارت‌های منحصر به فردتان نظر یک سازمان را به خود جلب می‌کنید. با این حال نکته اساسی عدم اتکا به مهارت‌های قدیمی برای موفقیت در موقعیت شغلی تازه است. به کسب موفقیت در آینده باید مهارت‌ها و توانایی‌های‌مان را بهبود بخشیم. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان به راحتی در نقطه امن‌شان ساکن می‌شوند. به این ترتیب دیگر خبری از نوآوری و بهبود توانایی‌های کاری نخواهد بود. این امر در میان مدت موجب کاهش محسوس کیفیت عملکرد افراد می‌شود. درست به همین خاطر اغلب سازمان‌ها مشکلات فراوانی با نیروی کار تازه‌شان پیدا می‌کنند. بنابر آنچه گفته شد، شما در آغاز کار نیازمند بازیابی مهارت‌های و توانایی‌های شخصی‌تان هستید. البته بدون این کار هم امکان کسب موفقیت در موقعیت شغلی تازه هست. با این حال هیچ‌گاه نباید به احتمالات اعتماد کرد. فهم درست از انتظارات سازمان از خودمان و مهارت‌های مورد نیاز برای دستیابی به اهداف مورد نظر نقش کلیدی در تقویت انگیزه ما در راستای مهارت‌افزایی بازی خواهد کرد.

پرسش‌های پنجگانه فوق را پیش از شروع به فعالیت در نقش کاری تازه پاسخ دهید. سپس در پایان هر هفته کاری نیم ساعت را به ارزیابی پاسخ‌ها اختصاص دهید. این امر با هدف فهم اعتبار پاسخ‌ها در مرور زمان اهمیت کلیدی دارد. در صورت اتمام اعتبار پاسخ‌ها باید به دنبال یافتن جواب‌های تازه بود.

منبع: hbr

شهردار گرگان:

شایستگی و توانمندی ملاک اصلی انتخاب مدیران در شهرداری گرگان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز- شهردار گرگان گفت: یکی از ملاک‌های انتخاب مدیران در شهرداری گرگان شایستگی و توانمندی افراد است و به هیچ عنوان جنسیت در انتخاب مدیران نقشی ندارد به گزارش مرکز اطلاع‌رسانی روابط عمومی شهرداری گرگان، عبدالرضا دادبود امروز در جلسه هماهنگی و ارائه برنامه‌های دفتر مشاوره امور بانوان و خانواده شهرداری گرگان اظهار کرد: یکی از ملاک‌های انتخاب مدیران در شهرداری گرگان شایستگی و توانمندی افراد است و به هیچ عنوان جنسیت در انتخاب مدیران نقشی ندارد. وی با بیان اینکه با پیشنهاد و پیگیری‌های جمع قابل توجهی از بانوان شهرداری گرگان دفتر مشاوره بانوان و خانواده شهرداری گرگان تشکیل شد، خاطر نشان کرد: در بسیاری از برنامه‌های اجرا شده توسط شهرداری گرگان، بانوان ثابت کردند توانمندی و قابلیت بسیار بالایی در مدیریت و اجرا دارند. شهردار گرگان گفت: نکته بسیار مهمی که در موفقیت شغلی مهم است، وجود آشنی در خانواده است و با توجه به وسعت و سختی فعالیت در شهرداری گرگان، تشکیل دفتر مشاوره در حوزه خانواده نیز جز نکات بسیار مهمی بود که خلا آن در شهرداری گرگان احساس می‌شد. دادبود گفت: خوشبختانه در مدت زمان کوتاه تشکیل دفتر مشاوره امور بانوان و خانواده در شهرداری گرگان برنامه‌های خوبی از سوی این دفتر پیش‌بینی و پیشنهاد شده است. وی تاکید کرد: یکی از برنامه‌های موثری که توسط این دفتر پیشنهاد شده، توجه به مباحث تفریحی و رفاهی برای تمامی کارکنان شهرداری گرگان است که می‌تواند در افزایش روحیه شاد و سالم کارکنان موثر باشد.

شهرداری کرج برای ساماندهی سگ های بلاصاحب وارد عمل شد

کرج - خبرنگار فرصت امروز - سرپرست سازمان مدیریت پسماند شهرداری کرج اعلام کرد که طرح ساماندهی و جمع آوری سگ های بلاصاحب در این کلاشهر به اجرا در آمد. احمد خیری روز سه شنبه در نشست اظهار داشت: طی هفته جاری ۱۰۰ قانده سگ بلاصاحب در کلاشهر کرج جمع آوری شده است. وی ادامه داد: ساز و کار شهرداری کرج بر زنده گیری ، عقیم سازی و ساماندهی سگ های بلاصاحب متمرکز شده است. این مسئول خاطر نشان کرد: این سگ‌ها پس از عقیم سازی در قلمرو قبلی خود رها سازی شده که با توجه به اینکه امکان باروری ندارند، جمعیت آنها کنترل می‌شود. وی افزود: برای ساماندهی سگ‌های بلاصاحب شهر، تمرکز بر زنده گیری سگ‌هایی است که به صورت گله ای زندگی می‌کنند. سرپرست سازمان مدیریت پسماند شهرداری کرج گفت: تجمع این حیوانات در منطقه خاصی از شهر باعث مزاحمت بیشتری برای شهروندان می‌شود. خیری با اشاره به علت رها سازی این حیوانات در قلمرو قبلی خود تصریح کرد: سگ حیوانی است که برای زندگی قائل به محدوده و قلمرو خاصی است و اگر سگ‌های عقیم شده به قلمرو قبلی خود بازگردانده نشوند، سگ‌های بیشتر وارد قلمرو آنها شده و به این ترتیب تعداد گله هر روز بیشتر می‌شود. وی اظهار داشت: بدون شک ساماندهی سگ‌های بلاصاحب از طریق زنده گیری و عقیم سازی زمان بیشتری در مقایسه با اتلاف با ترجم آنها می‌برد ولی از آنجایی که گروه‌ها و کمپین‌های حمایت از حیوانات حساسیت خاصی نسبت به این موضوع دارند و این حیوانات هم حق حیات دارند، نمی‌توان از شیوه‌های گذشته برای ساماندهی آنها استفاده کرد.



شهردار بندر بوشهر عنوان کرد:

اعزام چهار دستگاه کامیون کمک‌های کارکنان شهرداری به سیل زدگان خوزستان

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز - دکتر سید نورالدین امیری شهردار بندر بوشهر از اعزام چهار دستگاه کامیون و برپایی ایستگاه مهر جهت جمع آوری کمک‌های کارکنان شهرداری بندر بوشهر در راستای امداد رسانی به هموطنان سیل زده استان خوزستان خبر داد. به گزارش واحد خبر و رسانه مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر، دکتر سید نورالدین امیری شهردار بندر بوشهر از اعزام چهار دستگاه کامیون و برپایی ایستگاه مهر جهت جمع آوری کمک‌های کارکنان شهرداری بندر بوشهر در راستای امداد رسانی به هموطنان سیل زده استان خوزستان خبر داد. دکتر امیری با بیان اینکه همه ما یک پیگیر واحد هستیم که باید در روزهای سخت کمک رسان یکدیگر باشیم، تصریح کرد: این موضوعات ممکن است برای همه اتفاق بیفتد و کمک به هموطنانی که با این گونه مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنند، وظیفه هر ایرانی است. لذا با توجه به لزوم مساعدت و کمک رسانی به هموطنان در استانهای سیل زده کشور، امروز تعداد چهار دستگاه کامیون به همراه راننده از واحد فنی امانی معاونت عمرانی شهرداری بندر بوشهر به مدت یک هفته به شهر اهواز اعزام شدند تا در این خصوص همکاری لازم را با شهرداری و ستاد مدیریت بحران این شهر داشته باشند. امیری همچنین از برپایی (ایستگاه مهر) در ورودی ساختمان شهرداری مرکزی بندر بوشهر خبر داد و افزود: این ایستگاه آماده دریافت و جمع آوری اقلام مورد نیاز، کمک‌های نقدی و غیرنقدی کارکنان شهرداری و شورای محترم اسلامی شهر و سازمان‌های مختلف شهرداری بوشهر و ارسال کمک‌های جمع آوری شده به هموطنان سیل زده می‌باشد. امیری در پایان ضمن اعلام آمادگی در خصوص هرگونه کمک و امداد رسانی بیشتر، ابراز امیدواری کرد که با همدلی و نوع دوستی مردم شریف بنواتیم آستین همت را بالا زده و به بهترین نحو و در سریعترین زمان ممکن از آلام و مشکلات هموطنان آسیب دیده بکاهیم.



معاون منابع انسانی برق غرب: بیش از ۵۶ هزار ساعت دوره آموزشی در سال ۱۳۹۷ در شرکت برق منطقه ای غرب برگزار گردید

کرمانشاه - منیر دشتی - به نقل از روابط عمومی شرکت برق منطقه ای غرب حمیدرضا فرزایی، معاون منابع انسانی شرکت برق منطقه ای غرب ضمن تشریح عملکرد آموزشی یکساله این شرکت، از برگزاری بیش از ۵۶ هزار ساعت دوره آموزشی با اعتباری بالغ بر ۹ میلیارد و ۷۷۲ میلیون ریال در سال ۱۳۹۷ خبر داد. حمیدرضا فرزایی گفت: برگزاری ۵۶۹۶۰ نفرساعت آموزش در قالب ۲۴۳ کلاس آموزشی که از این مقدار، برگزاری ۲۹۱۳ نفرساعت آموزش با اعتباری بالغ بر ۴۴۶ میلیون ریال جهت نیروهای حجمی، برگزاری ۱۸ عنوان دوره استاد-شاگردی معادل ۱۲۱۱۴ نفرساعت برای پرسنل اپراتور، پذیرش تعداد ۴۶ نفر کارآموز در شرکت از جمله اقداماتی بود که در سال گذشته توسط دفتر آموزش این شرکت با هدف ارتقاء سطح علمی و اعتدالی آموزشی کارکنان صورت پذیرفت. معاون منابع انسانی در ادامه با اشاره به اینکه سرانه آموزش در سال گذشته ۶۴ ساعت بوده است، گفت: بر همین اساس ۵۶ هزار و ۹۶۰ ساعت دوره با اعتباری بالغ بر ۹ میلیارد و ۷۷۲ میلیون ریال برای کارکنان این شرکت که تعداد آنها ۸۹۱ نفر می‌باشد، برگزار شد که موجب دستیابی به اهداف آموزشی و ثبت بالاترین سرانه آموزشی در سال‌های اخیر گردید. حمیدرضا فرزایی ضمن تشریح عملکرد آموزشی شرکت برق منطقه ای غرب به تفکیک نوع دوره، افزود: در سال گذشته ۳۵ هزار و ۱۲۴ نفرساعت در حوزه اختصاصی نظام جامع (شغلی)، چهار هزار و ۴۸۸ نفرساعت در حوزه عمومی نظام جامع، ۸۶ نفرساعت در حوزه مدیران ارشد، دو هزار و ۴۴۳ نفرساعت در حوزه سیمینار و ۱۴ هزار و ۸۱۹ نفرساعت آموزش در سایر حوزه‌ها برگزار شد.

توسط شرکت آب و فاضلاب شهری استان مرکزی صورت گرفت؛

انجام عملیات بای پس و رفع گرفتگی شبکه های فاضلاب در مناطق آسیب دیده از سیل استان خوزستان

اراک - مینورستمی - اکیب‌های عملیاتی واکنش سریع و اتفاقات ستگین شرکت آب و فاضلاب شهری استان مرکزی اعزامی به مناطق آسیب دیده از سیل استان خوزستان طی روزهای ۹ تا ۱۵ فروردین ماه سال ۹۸ با انجام عملیات بای پس و رفع گرفتگی شبکه های فاضلاب اتفاقات و حوادث رخ داده در خطوط انتقال و شبکه های جمع آوری فاضلاب شهرهای اهواز، هویزه، رفیع، سوسنگرد و بستان را برطرف نمودند. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی مهندس بهمن آلتولایی معاون بهره برداری شرکت آب فاضلاب شهری اهواز در ویی و قریب سیل در برخی از استان‌های کشور اکیب‌های عملیاتی واکنش سریع و اتفاقات ستگین شرکت آب فاضلاب استان مرکزی با اعزام به مناطق آسیب دیده از سیل استان خوزستان امداد رسانی لازم در زمینه مشکلات به وجود آمده در شبکه های فاضلاب را انجام دادند. معاون بهره برداری شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی ضمن اشاره به استقرار یک دستگاه واتر جت در شهر بستان، یک دستگاه واتر جت در شهرهای هویزه و رفیع، یک دستگاه جنتسک در شهر سوسنگرد، یک دستگاه جنتسک و دو دستگاه پمپ SP در شهر اهواز و همچنین اعزام اکیب تعمیر و نگهداری جنتسکس و واتر جت و پیکاپ مدیریت بحران برای انجام عملیات بای پس و رفع گرفتگی شبکه های فاضلاب در این شهرها افزود: مجموعاً ۱۶ نفر نیروی عملیاتی انجام این عملیات را به عهده داشتند و تصحیح کرد: انجام عملیات فوق در شهرهای هویزه و رفیع همچنان ادامه دارد.

مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان:

گاز CNG ها و ادارات دولتی شرق استان تا چهارشنبه قطع می باشد

رشت - مهناز نوبی - در این جلسه حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان ضمن عرض خیر مقدم به رئیس حراست شرکت ملی گاز، گزارشی از وضعیت مدیریت بحران شکستگی خط انتقال اصلی گاز را ارائه نمود. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان اظهار داشت: قبل از وقوع حادثه با درآوردن پیشی و پیش‌بینی رویداد، کمیته مدیریت بحران شرکت گاز استان گیلان در روز چهارشنبه ۲۱ فروردین اقدام به تشکیل جلسه نمود و در جلسه مذکور سناریوهای مختلف در صورت پارگی لوله انتقال به منظور پایداری جریان گاز مشترکین استان مورد بررسی قرار گرفت و نتایج آن به ستاد بحران استانداری و مدیریت گاز رسانی شرکت ملی گاز منتقل شد. مهندس اکبر افزود: پس از حادثه، خط انتقال گاز در دو طرف رودخانه مسدود شد و سپس گاز شهر سنگر و سایر شهرهای تابعه شهرستان رشت، از سمت رشت و شهرهای شرقی استان از آستانه اشرفیه تا چابکسر از طرف استان مازندران گاز رسانی شد. وی ادامه داد: در حال حاضر بدلیل شرایط جوی و ورود سامانه هوای سرد و به منظور پایداری جریان گاز مشترکین خانگی، گاز ایستگاه های CNG شرق استان و کلیه ادارات این شهرها تا روز چهارشنبه قطع می‌باشد. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در پایان ابراز امدواری نمود تا با کمک همه مسئولین استانی و شرکت ملی گاز، جریان گاز برای همه مشترکین استان پایدار بماند.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی:

تشریح اقدامات شرکت آبفای شهری استان در راستای احیای دریاچه ارومیه

آوری فاضلاب فرعی و اصلی به طول ۱ هزار و ۱۰۰ کیلومتر، احداث تصفیه خانه های فاضلاب به ظرفیت ۱۱۵ هزار ۵۶۳ متر مکعب در شبانه روز واحداث ۳۰ ایستگاه پمپاژ را دستور کار خود قرار داده است. مهندس اکبری عنوان کرد: از میزان اعتبار اختصاص یافته برای احیای دریاچه ارومیه یک هزار و ۹۰۰ میلیارد ریال دریافت شده و در این راستا ۳۰۰ کیلومتر شبکه فرعی، اصلی و خط انتقال، ۶ واحد ایستگاه پمپاژ و افزایش ظرفیت تصفیه خانه فاضلاب به میزان ۶ هزار و ۴۰۰ متر مکعب در شبانه روز اقدام شده است. مدیر عامل شرکت آبفای شهری تصریح کرد: همچنین تصفیه خانه فاضلاب نقره نیز از محل اعتبارات ستاد احیاء دریاچه ارومیه در حال بهره برداری بوده و با در نظر گرفتن سباب سایر تصفیه خانه های در مدار از جمله مدول اول و دوم فاضلاب ارومیه، مهیا، میاندوآب، سلماس و بوکان در حدود ۶۰ میلیون متر مکعب سباب از طریق خطوط با رودخانه ها به پیکره دریاچه هدایت می‌شود.



به اتمام می‌رسد. وی میزان اعتبارات لازم برای افتتاح طرح های شرکت ابفای شهری استان را ۴هزار و ۳۵۵ میلیارد ریال عنوان کرد و افزود: این شرکت در راستای تصمیمات دولت تدبیر و امید در خصوص احیای دریاچه ارومیه، در شهرهای حوزه آبریز دریاچه ارومیه با اعتباری بالغ بر ۶ هزار و ۲۲۸ میلیارد ریال احداث شبکه جمع

ارومیه - رونق - مهندس اکبری رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری آذربایجان غربی در حاشیه بازدید از دریاچه ارومیه که استاندار، رئیس سازمان جهاد کشاورزی و رئیس دفتر استانی ستاد احیای دریاچه ارومیه حضور داشتند گفت: با تخصیص اعتبارات سال ۱۳۹۷ به مبلغ ۴۶۸ میلیارد ریال، تصفیه خانه فاضلاب گلگان آماده افتتاح و بهره برداری گردیده است. وی ادامه داد: در صورت تخصیص ۲۰۰ میلیارد ریال اعتبار در سال ۹۸ از محل اعتبارات احیا دریاچه ارومیه مدول سوم تصفیه خانه فاضلاب ارومیه نیز تاپایان شهریورماه سال ۱۳۹۸ قابل افتتاح و بهره برداری خواهد بود. مدیر عامل شرکت آبفای شهری استان با بیان اینکه فاز اول خط انتقال سباب تصفیه خانه فاضلاب ارومیه نیز به طول ۷ کیلومتر به اتمام رسیده افزود: با در نظر گرفتن اعتبار سال ۹۷ و تخصیص اعتبار لازم به میزان ۱۵۰ میلیارد ریال در سال مابقی خط انتقال به طول ۴ کیلومتر تا پایان شهریورماه ۹۸

توسط مدیر کل دفتر مدیریت بحران و پدافند غیرعامل وزارت نیرو:

قدردانی از مدیر عامل برق منطقه ای خوزستان



اهواز - شبنم قجاوند - مدیر کل دفتر مدیریت بحران و پدافند غیرعامل وزارت نیرو از مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان برای اقدامات حفاظتی مناسب و دفع خطر سیلاب ها از شبکه برق استان، تشکر و قدردانی کرد. مینم جعفرزاده که برای بررسی وضعیت شبکه برق خوزستان به استان سفر کرده بود از پست های در معرض سیلاب شرکت برق منطقه ای خوزستان بازدید کرد. وی در این بازدید اقدامات حفاظتی شرکت برق منطقه ای خوزستان را مناسب توصیف کرد و تلاش های صورت گرفته در پایداری شبکه برق را شایسته قدردانی دانست. مدیر کل دفتر مدیریت بحران و پدافند غیرعامل وزارت نیرو پایداری شبکه برق

استان در این شرایط بحرانی را از کارنامه های درخشان وزارت نیرو توصیف کرد. محمود دشت بزرگ نیز در این نشست با تشریح اقدامات انجام گرفته، خسارت وارده به تجهیزات شرکت را تاکنون بیش از سه هزار میلیارد ریال اعلام کرد و خواستار پیگیری تامین مالی برای جبران خسارت وارده و تجهیز شبکه شد وی با بیان اینکه آماده کردن شبکه برق جهت ورود به تابستان نیازمند تامین منابع مالی است از مدیر کل دفتر مدیریت بحران و پدافند غیرعامل وزارت نیرو در خواست کرد تا با پیگیری و تزریق منابع مالی خسارت وارده جبران، تا شبکه قبل از ورود به پیک تابستان ۹۸ آماده شود.

در راستای مسئولیت اجتماعی شرکت و با بومی سازی در مدیریت کک سازی صورت می گیرد:

گام بلند زیست محیطی ذوب آهن اصفهان با نوسازی درب های باتری شماره ۳ کک سازی

ماشین های شارژ است. وی افزود: در این راستا تغییر اساسی درب ها از فیکس به فلکسیبل (انعطاف پذیر) در دفتر فنی مدیریت کک سازی انجام گرفت و پس از یک دوره آزمایشی سه ماهه نتیجه مثبت آن به ثمر نشست. در حال حاضر نیز عملیات سری سازی درب های موجود با همکاری کارگاه های ساخت و برنامه ریزی مدیریت های خرید و مالی در دستور کار قرار دارد. مدیر تولیدات کک و مواد شیمیایی شرکت خاطر نشان کرد: ذوب آهن اصفهان همواره فراتر از قانون به مسئولیت های اجتماعی خویش عمل نموده و سلامت جامعه پیرامون را همواره مد نظر دارد. لذا به موازات همت برای حفظ تولید و افزایش آن، عمل به مسئولیت های اجتماعی که حفظ محیط زیست در صدر آن ها است، سروحه فعالیت ها می‌باشد.



گفت: علت بروز این آلایندهی کیفیت پایین درب های موجود بر روی باتری، نقص در سیستم های تمیز کننده و جمع آوری غبارهای

اصفهان - قاسم اسد - ذوب آهن اصفهان به عنوان اولین تولید کننده فولاد در کشور، در سالی که از سوی مقام معظم رهبری تحت عنوان "رونق تولید" نام گذاری شده، حفظ تولید فعلی و ارتقاء آن را با رعایت کلیه استانداردهای مختلف هدف قرار داده است. این شرکت در راستا و در جهت عمل به مسئولیت های اجتماعی خویش به منظور رفع آلایندهی از باتری شماره ۳ کک سازی نسبت به تعویض درب های این باتری با تکنولوژی کاملاً بومی اقدام نموده است. مهندس علیرضا رضوانیان مدیر تولیدات کک و مواد شیمیایی ذوب آهن اصفهان با اشاره به اینکه رفع آلایندهی از اصولی های باتری شماره ۳ (تعویض درب های فیکس) از اولویت های سال ذوب آهن اصفهان و مدیریت تولیدات کک و مواد شیمیایی است،

معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران:

برنامه های اجرایی روز ملی ایمنی حمل و نقل را تشریح نمود

راه های کشور برگزار می‌گردد)- هماهنگی لازم با صدا و سیمای مرکز مازندران جهت پخش تیزر برگزاری جشنواره فرهنگی صوتی و تصویری ایمنی و ترافیک، فضا سازی مناسب در محیط اداره کل و ادارات تابعه، برگزاری برنامه های ویژه کودک و نوجوان در مدارس استان، توزیع کلاه ایمنی رایگان در روستاهای استان، پخش پیام ها و هشدارهای ایمنی به صورت زینرونی از شبکه پنج استانی و درج مقالات و یادداشت‌هایی در خصوص اهمیت ایمنی در جرایم و رسانه های مجازی از جمله برنامه های این اداره کل در این ایام است. معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران در پایان استفاده از حمل و نقل عمومی را برای کاهش ترافیک، کاهش مصرف سوخت و افزایش ایمنی مورد تاکید قرار داد و همچنین رعایت سرعت مجاز، هویزه در مناطق مسکونی و نزدیک مدارس حاشیه راهها، پرهیز از رانندگی در حالت خستگی نزدیکان و خواب‌آلودگی، بستن کمربند ایمنی کلیه سرنشینان به ویژه سرنشینان عقب و مسافران اتوبوس و گذشتن کلاه ایمنی توسط موتورسکلت‌رانان و سرنشینان آن‌ها را لازم و ضروری دانست.



مراکز جمعیتی در مازندران و تراکم شهرها در این استان نیز اهمیت راه های درون استانی را افزایش داده و موقعیت خاصی را از اوضاع حمل و نقل جاده ای راه های استان پدید آورده است. علی نصیری در ادامه به برنامه های ویژه این اداره کل در این ایام اشاره و عنوان نمود: اطلاع رسانی مناسب در خصوص برگزاری جشنواره سانکتی و صوتی و تصویری ایمنی و ترافیک که همزمان با روز ملی ایمنی حمل و نقل با (محورهای آموزش و اصلاح رفتار ترافیکی - ایمنی کودکان - ایمنی موتور سواران با همکاری دستگاههای عضو کمیسیون ایمنی

ساری - دهقان - معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران در آستانه روز ملی ایمنی حمل و نقل (هفتم اردیبهشت ماه) برنامه های اجرایی این اداره کل را تشریح نمود. به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای مازندران علی نصیری اظهار داشت: مسئله ایمنی در حمل و نقل جاده ای همواره از اهمیت خاصی برخوردار بوده است که امر تصادفات و میزان خسارت‌های وارده این موضوع را تایید می‌نماید. وی در ادامه افزود: از این رو و به منظور کاهش تصادفات و سوانح ترافیکی و آگاهی بخشی کاربران جاده ای به مقوله ایمن سازی و اجرای مقررات و قوانین رانندگی؛ هفتم اردیبهشت ماه ۹۸ به عنوان روز ایمنی حمل و نقل نامگذاری شده است. معاون حمل و نقل اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مازندران ضمن اشاره به راههای ارتباطی در استان گفت: ارتقاء زیرساخت ها، راه های ارتباطی مازندران به دلیل حضور انبوه گردشگران و نزدیکی به پایتخت و برخورداری از موهب طبیعی از اهمیت خاصی برخوردار بوده و از راه های بسطی پر ترافیک محسوب می‌شود. وی افزود: فاصله کم

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم:

پروانه ۳۷۲ مگاوات نیروگاه تولید پراکنده برق در استان قم صادر شد

های مستعد شناسایی شده و در حال واگذاری قرار داد است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان با اشاره به بهره برداری از ۵۰ مگاوات تولید پراکنده برق در استان اظهار داشت: همچنین پروانه ۳۷۲ مگاوات نیروگاه نیز صادر شده است. مهندس آنتین پنجه با اشاره به ابلاغ افزایش نرخ تعرفه اظهار داشت: سقف مصرف ۷۰۰ کیلووات در استان قم در نظر گرفته شده است که این عدد برای ماه های غیر گرم ۳۰۰ کیلووات است. وی با اشاره به اینکه به طور کلی ۷ درصد افزایش قیمت برای تعرفه‌ها در نظر گرفته شده است افزود: این مبلغ برای مشترکین بر مصرف ۱۶ درصد می‌باشد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قم با بیان این مطلب که ۵۷۰ هزار مشترک در استان داریم ادامه داد: حدود ۱۲۰ هزار مشترک مشمول تعرفه های افزایشی می‌شوند. دکتر علی لاریجانی رئیس مجلس شورای اسلامی نیز در این دیدار اقدامات وزارت نیرو در استان قم را مثبت ارزیابی کرد و در ادامه بر لزوم رفع مشکلات صنعت آب برق در این استان تاکید کرد.



پست های فوق توزیع در بخش پردیسان، کبک و خلجستان و بولوار پیامبر اعظم به بهره برداری برسد. آنتین پنجه با بیان اینکه امیدواریم در تابستان اسمال دچار خاموشی نشویم اظهار داشت: عمده مشکل ما در پیک بار تابستان سبقت مصرف از تولید است. وی با اشاره به این مطلب که ۱۱۶ مگاوات انرژی خورشیدی در استان قم به بهره برداری رسیده است افزود: برای استفاده از انرژی خورشیدی ۲۶ نقطه از زمین

آیین تجلیل و تمجید رییس اداره مخابرات آق قلا از سوی مدیر مخابرات منطقه گلستان



است. در همین راستا رییس مخابرات آق قلا جناب آقای رمضان تاجیک با حضور شبانه روزی خود در مخابرات مانع از قطع ارتباط همشهریان خود گردید. به همین مناسبت مهندس شهردار مدیر مخابرات منطقه گلستان از زحمات تحسین برانگیز آقای رمضان تاجیک رییس مخابرات آق قلا و همکارانش آقایان شیخی، علایی و خدادادی تجلیل و تقدیر کرد. این امر با بلانگی و خستگی ناپذیری خانواده بزرگ مخابرات استان را به نمایش گذاشته است

گرگان - خبرنگار فرصت امروز - جلسه شورای مدیران مخابرات منطقه گلستان با حضور مهندس شهرداری مدیر منطقه و اعضای شورای مدیران برای اولین بار در مخابرات شهرستان آق قلا برگزار شد. از ۲۸ اسفند ماه سال ۹۷ تا به امروز مردم شهرهای ترکمن صحرای استان گلستان از جمله آق قلا و گمیشان در بحران سیلاب دست و پنجه نرم می‌کنند و ارتباطات مناطق سیل زده با تلاش کارکنان مخابرات منطقه گلستان پایدار بوده و با قطعی مواجه نبوده

داستان استارت‌آپ شکست خورده Arrivo



آریوو یکی از استارت‌آپ‌هایی بود که قصد داشت با ایده هایپرلوپ ایلان ماسک، جایگاهی انسان‌ها را تسریع کند، اما در جذب سرمایه‌گذار موفق نبود. استارت‌آپ آریوو (Arrivo) به‌طور تخصصی در زمینه هایپرلوپ یا همان حمل‌ونقل سریع به‌شبهه ایلان ماسک فعالیت می‌کرد، اما نتوانست به‌اندازه کافی سرمایه جذب کند و در نتیجه شکست خورد. این شرکت حدود ۳۰ نفر از کارمندان خود را در آذر سال گذشته اخراج کرده بود و سایر کارمندان حدود یک ماه پیش از طریق پیامک ارسالی یا با خواندن مقاله‌ای در وبسایت ورج (Verge)، از تعطیلی این استارت‌آپ مطلع شدند. با اینکه آریوو تیم مدیریتی قدرتمندی داشت و با شرکتی چینی قراردادی یک‌میلیارد دلاری امضا کرده بود، سرمایه موردنیاز خود را نتوانست جذب کند و به فعالیت‌هایش پایان داد.

در سال ۲۰۱۷، بروگان بهم‌بروگان (Brogan Bambrogan)، یکی از مهندسان سابق اسپیس‌ایکس و یکی از هم‌بنیان‌گذاران سابق هایپرلوپ وان، آریوو را بنیان‌گذاری کرد. بهم‌بروگان در تابستان ۲۰۱۶ و بعد از مشکلاتی که با شروین پیشه‌ور، هم‌بنیان‌گذار هایپرلوپ وان، افشین پیشه‌ور، برادر شروین و مدیر ارشد حقوقی هایپرلوپ وان، راب لوی، مدیرعامل هایپرلوپ وان) و سایر مدیران پیدا کرد از این شرکت اخراج شد. بعد از فروکش کردن کشمکش‌ها و شکایت‌ها، استارت‌آپ آریوو از خاکستر رابطه بهم‌بروگان با هایپرلوپ وان متولد شد.

پیش از معرفی بیشتر استارت‌آپ آریوو، ابتدا کمی درباره پروژه هایپرلوپ و شرکت هایپرلوپ وان توضیح می‌دهیم. ایده اولیه هایپرلوپ وان بعد از مکالمه میان ایلان ماسک و شروین پیشه‌ور، یکی از سرمایه‌گذاران سیلیکون‌ولی، در پرواز آنها به‌سمت کوبا و در مأموریتی بشردوستانه شکل گرفت. پیشه‌ور از ماسک درخواست کرد ایده خود درباره هایپرلوپ را منتشر کند تا بتواند بیشتر درباره‌اش تحقیق کند.

در سال ۲۰۱۳، ایلان ماسک در مقاله‌ای ایده جدیدش به‌نام «هایپرلوپ آلفا» را منتشر کرد؛ ایده‌ای که مسافران را با سرعت بسیار سریعی از طریق لوله‌های خلأ منتقل می‌کرد. چند ماه بعد از انتشار این مقاله، پیشه‌ور شرکتی به‌نام هایپرلوپ تکنولوژی را ثبت کرد که مدتی بعد، به‌نام هایپرلوپ وان تغییر کرد.

پیشه‌ور مهندسان باتجربه‌ای از جمله بروگان بهم‌بروگان، مهندس سابق اسپیس‌ایکس را به‌عنوان هم‌بنیان‌گذار و همچنین راب لوی، رئیس سابق سیکسکو را به‌عنوان مدیرعامل هایپرلوپ وان انتخاب کرد.

در سال ۲۰۱۷ و بعد از سرمایه‌گذاری بزرگ شرکت ویرجین روی هایپرلوپ وان، نام شرکت به ویرجین هایپرلوپ وان تغییر کرد و ریچارد برنسون به‌عنوان رئیس هیات‌مدیره این شرکت انتخاب شد.

بعداً اینکه بهم‌بروگان با برادران پیشه‌ور و مدیرعامل شرکت دچار اختلاف شد و آنها را به سوءاستفاده از موقعیت‌شان متهم کرد، کار به جایی رسید که افشین پیشه‌ور طناب دار روی میز بهم‌بروگان قرار داد و به این شکل او را به مرگ تهدید کرد. بعد از این ماجرا، بهم‌بروگان از پیشه‌ور شکایت کرد و

با جدی‌شدن اختلافات، از شرکت اخراج شد و استارت‌آپ خود به‌نام آریوو (Arrivo) را در زمینه هایپرلوپ یا حمل‌ونقل سریع و با شعار «پایان ترافیک» بنیان‌گذاری کرد.

آریوو واژه‌ای ایتالیایی و معادل انگلیسی کلمه Arrive به‌معنای «رسیدن» است. بهم‌بروگان قصد داشت پیش از جایگاهی انسان‌ها با روشی جدید، پروژه خود را با حمل‌ونقل کالا آغاز کند تا بدون آسیب‌دیدن شخصی، کارآمدی سیستم خود را ثابت کند. علاوه‌بر بهم‌بروگان، پنج نفر از مهندسان و مدیران اجرایی هایپرلوپ وان و دو مهندس سابق اسپیس‌ایکس نیز به‌عنوان بنیان‌گذاران این استارت‌آپ در شرکت مشغول به‌کار شدند.

تفاوت اصلی آریوو با سایر پروژه‌های هایپرلوپ این بود که به‌جای استفاده از لوله‌های خلأ برای انتقال کالا و مردم، قصد داشت تکنولوژی شناور مغناطیسی و انتقال با سرعت سریع را توسعه دهد. وسایل حمل‌ونقل آریوو ایده‌های شبیه به شرکت بورینگ ایلان ماسک داشتند و از نیروی مغناطیسی برای افزایش سرعت تا ۳۲۰ کیلومتر بر ساعت استفاده می‌کردند. همچنین، سیستم آنها می‌توانست در انتقال محموله‌ها و حتی وسایل نقلیه شخصی استفاده شود. تفاوت آریوو با شرکت بورینگ این بود که مسیرهای پیشنهادی آریوو روی سطح زمین قرار می‌گرفتند و مسیرهای پیشنهادی شرکت ایلان ماسک تونل‌هایی هستند که زیر زمین ساخته می‌شوند. دو سال پیش، بهم‌بروگان در مصاحبه با مجله ورج گفته بود:

هدف شرکت این است که الگوها را تغییر دهد. «حرکت آزادانه و سریع» و «حمل‌ونقل» هر دو عباراتی هستند که برای جایگاهی استفاده می‌شوند و هدف ما این است که مفهوم آنها را یکسان کنیم. این، یعنی حمل‌ونقل به‌اندازه‌های سریع باشد که مسافت‌های مهمی نداشته و مردم در حداقل زمان به مکان دلخواه‌شان برسند.

مشکلات آریوو

تکنولوژی هایپرلوپ از نظر علمی شدنی است، اما بزرگ‌ترین مشکل بهم‌بروگان این بود که هایپرلوپ هنوز در دنیای واقعی وجود نداشت. هنوز شخصی از این روش حمل‌ونقل استفاده نکرده و معلوم نبود مردم حاضرند از لوله‌های خلأ برای حمل‌ونقل استفاده کنند یا خیر. علاوه بر این، مشکل سرمایه‌گذاران یا دولت‌ها برای ساخت آن با شرکت همکاری کنند. اطلاعات فاش‌شده از پروژه هایپرلوپ ایلان ماسک نشان می‌دهد ایجاد مسیری بین دوی و ایوژنی حدود ۴.۸ میلیارد دلار یا به‌عبارتی ۵۱ میلیون دلار به‌ازای هر مایل (حدود ۱.۶ کیلومتر) هزینه دربر خواهد داشت.

بهم‌بروگان اعلام کرده بود آریوو در حال مذاکره با چند شرکت آمریکایی و خارجی است تا پروژه خود را عملی کند، اما از آنجاکه آریوو استارت‌آپی آمریکایی است، انتظار می‌رفت اولین هایپرلوپ در آمریکا ساخته شود. این درحالی بود که دو شرکت فعال دیگر در زمینه تکنولوژی هایپرلوپ، یعنی

ویرجین هایپرلوپ وان و تکنولوژی حمل‌ونقل هایپرلوپ، با دولت‌های خارجی مانند دوی و فنلاند و اسلواکی وارد مذاکره شده و قراردادهای همکاری امضا کرده‌اند. یکی دیگر از مشکلات آریوو این بود که بنیان‌گذار آن به‌تازگی شکایتی حقوقی مربوط به دوران کاری‌اش در هایپرلوپ وان را پشت‌سر گذاشته بود. بهم‌بروگان درباره این موضوع به مجله ورج گفته بود:

ماجرای شکایت قانونی ما تمام شده و اکنون تیم بنیان‌گذار ما دورهم جمع شده و چشم‌انداز خاص آریوو برای مشتریان نهایی، یعنی حمل‌ونقل کالا و مسافر، شکل گرفته است. علاوه بر این، هر پروژه ارزش اقتصادی زیادی برای ما خواهد داشت.

تیم بنیان‌گذار آریوو عبارت بودند از: نیما بهرامی، معاون ارشد پیشین هایپرلوپ وان، جیدون اسمیت، یکی از مسئولان پیشین اسپیس‌ایکس، اندرو لیو، معاون ارشد شرکت سرمایه‌گذاری AECOM، ویلیام مولهند، معاون مالی سابق هایپرلوپ وان و دیوی پندرگست، سرمایه‌گذار سابق بانکی و عضو شورای هایپرلوپ وان. آنها حتی قصد داشتند نام استارت‌آپ خود را هایپرلوپ دوم بگذارند که به‌دلایلی این کار را انجام ندادند.

داستان تغییر نام بهم‌بروگان

بعد از راه‌اندازی استارت‌آپ آریوو و معروف‌شدن نام بهم‌بروگان، پیش‌از‌پیش بر سر زبان‌ها افتاد و وزن آهنگین این نام و نام‌خانوادگی برای همه عجیب و جالب بود. با وجود این، واقعیت این است که نام و نام‌خانوادگی اصلی بهم‌بروگان، کوین بروگان بود که بعد از ازدواج در سال ۲۰۱۳، آن را به بروگان بهم‌بروگان تغییر داد. همسر او بمبی لیو نام دارد و آنها بعد از ازدواج، به این فکر افتادند که نام خانوادگی خود را بسا یکدیگر ترکیب کنند تا آهنگ جالب‌تری داشته باشد. بدین ترتیب، کوین بروگان نام خود را به بروگان بهم‌بروگان تغییر داد و همسرش نیز نام بمبی بهم‌بروگان را برای خود انتخاب کرد.

مسیر آزمایشی کلرادو

بهم‌بروگان برای تحقق اهدافش همکاری با وزارت حمل‌ونقل کلرادو، یکی از ایالات آمریکا را اعلام کرده و گفته بود اولین مسیر آزمایشی آریوو در یکی از جاده‌های دنور، از شهرهای ایالت کلرادو، ساخته خواهد شد. آنها برنامه‌ریزی کرده بودند ساخت مسیر را در سال ۲۰۱۸ آغاز کنند و اولین وسیله نقلیه آریوو تا سال ۲۰۲۱ از این مسیر عبور کند. همچنین، پیش‌بینی شده بود سیستم آریوو مسیر ۷۰ دقیقه‌ای مرکز شهر تا فرودگاه را در ۹ دقیقه طی کند و مسافران برای استفاده از این مسیر باید هزینه پرداخت کنند.

آریوو قرار بود برای این مسیر محفظه‌های مستقلی برای جایگاهی انسان و کالاهای مختلف بسازد که در مسیرهای مشخص قرار می‌گیرند و حداکثر ۳۲۰ کیلومتر بر ساعت سرعت دارند. محفظه‌ها با استفاده از تکنولوژی شناور مغناطیسی حرکت می‌کنند و با شناورشدن در مسیر مخصوص با استفاده از قدرت الکتروسیسته روبه‌جلو حرکت می‌کنند. این محفظه‌ها قابلیت حمل انسان و محموله‌های مختلفی را داشتند و ایده کلی جالب و عملی به‌نظر می‌رسید.

اجرای این برنامه قرار بود در سال ۲۰۱۸ آغاز شود و ۵۰ نفر نیروی جدید برای ساخت مسیر استفاده شوند. آریوو قصد داشت ۱۵ میلیون دلار روی ساخت مسیر آزمایشی و ساخت مرکز تحقیق و توسعه جدیدی در دنور سرمایه‌گذاری کند، اما پروژه هیچ‌وقت عملی نشد. به‌گفته رئیس سازمان حمل‌ونقل کلرادو، تحقیق و بررسی آریوو درباره امکان عملی‌شدن این پروژه هنوز ادامه داشت. اما در طول یک ماه بعد، استارت‌آپ با سازمان حمل‌ونقل تماس نگرفت.

بعد از این ماجرا، بهم‌بروگان درخواست هیچ مصاحبه‌ای را نپذیرفت و این سؤال را در ذهن همه مطرح کرد که وزارت حمل‌ونقل کلرادو بر چه اساسی به استارت‌آپی اعتماد کرد که نمونه‌کاری نداشت و تنها وعده داده بود می‌تواند سرعت حمل‌ونقل را سه تا چهار برابر افزایش دهد.

اگرچه آریوو با یکی از شرکت‌های زیرساخت چینی به‌نام Genertec قرارداد یک‌میلیارد دلاری بسته بود، به‌دلیل کمبود جذب سرمایه در مرحله اول سرمایه‌گذاری شکست خورد. Genertec امضای این قرارداد متعهد شده بود ساخت سیستم کامل حمل‌ونقل را به آریوو بدهد و سرمایه‌گذار مستقیم نبود. در واقع، Genertec موافقت کرده بود خط اعتباری یک‌میلیارد دلاری به پروژه‌هایی مالی اختصاص دهد که در هر جای دنیا، قرار است از تکنولوژی آریوو استفاده شود. یالین لی، رئیس Genertec، در بیانیه‌ای اعلام کرده بود:

آریوو و ویرجین هایپرلوپ وان و تعدادی از کارمندان سابق جۆ بد شرکت و نگرانی‌های موجود بابت رشد و توسعه در محیط کار و کمبود راهنمایی را دلیل دیگر شکست استارت‌آپ آریوو می‌دانند. دو کارمند ناشناس شرکت در مقاله‌ای که در وبسایت Glassdoor منتشر شد، نوشته بودند بهم‌بروگان از تیر برای کاهش استرس استفاده می‌کرد و با ضربه‌زدن به دیوار با تیر خود را آرام می‌کرد.

باین‌حال، ماجرا به همین‌جا ختم نمی‌شود و تعدادی از کارمندان سابق شرکتی هستند که بعد از مطرح‌شدن ایده ایلان ماسک، با هدف متحول کردن صنعت حمل‌ونقل شکل گرفتند تا زمان جایگاهی انسان‌ها و کالاهای را به‌حداقل کاهش دهند. باین‌حال، داستان آریوو به‌دلیل ناتوانی در جذب سرمایه مدنظر و جۆ پرتنش به‌پایان رسید که برای کارمندان خود ایجاد کرده بود. حال باید دید سایر شرکت‌ها چقدر در سال‌های آینده پیشرفت خواهند کرد و این روش جدید و سریع برای انتقال انسان‌ها و کالاهای عملی می‌شود یا همه‌چیز در حد نظریه و نمونه‌های اولیه باقی می‌ماند.



افزایش انتظارات مشتریان و چالش‌های پیش روی برندها

آیا کسب‌وکار ما آماده موج افزایش انتظارات پیرامون خدمات مشتریان هست؟

به قلم: ریوالتسنسکی کارشناس کارآفرینی و کسب‌وکارهای کوچک

ترجمه: علی آل‌علی

انتظارات مشتریان از سرویس‌های مختلف همچنان روند رو به رشد دارد. با توجه به نظرسنجی موسسه گلدی در سال ۲۰۱۸ پیرامون انتظارات مشتریان کیفیت خدمات برندها بیش از پیش نقش تعیین‌کننده‌ای در سرنوشت‌شان خواهد یافت. در این مقاله هدف اصلی من بررسی چالش‌های پیش روی کسب‌وکارها در مواجهه با موج افزایش انتظارات مشتریان از خدمات مختلف‌شان است. تمرکز اصلی من نیز بر روی نظرخواهی موسسه گلدی خواهد بود.

مشتریان ارزش خاصی برای خدمات عالی قائلند

براساس نظرخواهی موسسه گلدی از حدود ۱۰ هزار خریدار آمریکایی نکات ذیل به دست آمده است:

- ۵۴درصد از تصمیم‌گیری‌ها پیرامون خرید محصولات مختلف براساس کیفیت سرویس‌دهی برندها تعیین می‌شود. از این میان برای ۱۹درصد از خریدارها کیفیت خدمات برندها مهم‌ترین فاکتور خرید قلمداد می‌شود. به این ترتیب آنها پس از مقایسه کیفیت خدمات برندهای مختلف اقدام به خرید می‌کنند.
 - ۹۸درصد از خریدارها تمایل بیشتری به گفت‌وگو با فردی واقعی به جای تعامل با صدای ضبط‌شده اپراتور دارند. این نکته برای بخش خدمات پس از فروش برندها اهمیت فراوانی خواهد داشت.
 - ۶۸درصد از خریدارها تمایل به پرداخت هزینه بیشتر به منظور خرید از برندی با کیفیت خدمات مشتریان بالاتر دارند. به این ترتیب در صورت مشاهده کیفیت بد خدمات مشتریان به سرعت با پدیده کاهش سطح کلی خریدها از برندگان مواجه خواهیم شد.
- نکته جالب در مورد توجه به خدمات مشتریان اهمیت بیشتر آن نزد نسل میانسال در مقایسه با نسل جوان (Z) است. به این ترتیب نسل میانسال چهار برابر بیشتر از گروه سنی کوچک‌تر از خود تمایل به پرداخت هزینه بیشتر برای دریافت خدمات مشتریان بهتر است. با توجه به اینکه قدرت خرید نسل میانسال بسیار بیشتر از نسل جوان است، برندها مجبور به توجه هر چه بیشتر به کیفیت خدمات فروش‌شان هستند.

برندها فرصت محدودی برای توجه به خدمات مشتریان دارند

نزدیک به بیش از سه چهارم (۷۳درصد) از مشتریان تمایل به دادن بیش از یک شانس به شرکت‌ها برای ارائه خدمات مشتریان مطلوب هستند. با این حال برای نزدیک به ۲۶درصد دیگر فقط یک اشتباه به معنای ترک همیشگی برند مورد نظر است. همچنین ۹۲درصد از خریدارها پس از تجربه سه مرتبه کیفیت خدمات مشتریان نامطلوب به دنبال یافتن برندی جایگزین خواهند رفت. معنای کلی این آمار و ارقام اهمیت روزافزون کیفیت خدمات مشتریان برندها در نگاه مشتریان است. اگرچه امروز برندها از سه شانس برای بهبود کیفیت خدمات‌شان برخوردار هستند، اما در آینده‌ی نزدیک تمام مشتریان فقط یک شانس برای ما قائل خواهند بود.

اهمیت بیش از پیش نظرات آنلاین

هنگام خرید محصول مشتریان ۵۰درصد بیشتر تمایل به اتکا به نظرات آنلاین خریدارهای قبلی دارند. در این میان اعتبار نظرات آنلاین حتی از توصیه‌های دوستان و اعضای خانواده نیز بیشتر است. نکته جالب در این میان سهم تبلیغات برندهاست. براساس نظر خریدارهای آمریکایی، فقط ۸درصد مردم ایالات متحده در زمان خرید به آگهی‌های تبلیغاتی توجه می‌کنند. معنای این نکته کاملا واضح است: عامل‌های مهم‌تری در فرآیند خرید بر روی مشتریان تاثیر می‌گذارد. به راستی کاهش شدید سهم تبلیغات بر روی فرآیند تصمیم‌گیری مشتریان به چه معناست؟ به عنوان اقدامی هوشمندانه برندها باید در راستای کاهش بودجه تبلیغاتی حرکت کنند. به این ترتیب پشتوانه مالی بیشتری برای فعالیت‌های واقعا تاثیرگذار بر روی مشتریان پدید می‌آید. بدون تردید افزایش بودجه بخش خدمات مشتریان به عنوان پاسخی به افزایش اهمیت‌شان در نگاه مشتریان تصمیم کاملا منطقی خواهد بود. به این ترتیب علاوه بر جلب رضایت مشتریان، بودجه برندگان را نیز به گونه‌ای تاثیرگذارتر خرج کرده‌ایم.

خریدارها تجربیات خوب و بد را به اشتراک می‌گذارند

مشتریان تمایل بسیار بیشتری به تمجید از شرکت‌ها در مقایسه با انتقاد از آنها دارند. پس از یک تجربه مطلوب در زمینه خدمات مشتریان، ۸۰درصد از خریدارها شرکت مورد نظر را به دوستان و نزدیکان خود توصیه خواهند کرد. همچنین ۴۰درصد از خریدارها نیز پیرامون شرکت مورد نظر مطلبی در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری می‌کنند. پس از تجربه یک سرویس مشتری نامطلوب، ۶۷درصد از مشتریان به صورت فعال اقدام به بیان نکات منفی شرکت مورد نظر در جمع‌های دوستانه و خانوادگی خواهند کرد. همچنین ۴۲درصد از مشتریان نیز تصمیم به بارگذاری مطلبی انتقادی نسبت به شرکت مورد نظر می‌کنند. این اقدامات مشتریان حتی می‌تواند شامل اقدام به شکایت دسته‌جمعی از شرکت‌ها نیز شود.

مشتریان خواهان ثبات هستند

خدمات مشتریان شامل بخش مهمی تحت عنوان ارتباط با خریدارها به شیوه‌های مختلف است. در حقیقت، غالب مشتریان از حداقل سه راهکار مختلف برای برقراری ارتباط با شرکت‌ها استفاده می‌کنند. نکته امیدوارکننده چنین امری برای برندها امکان استفاده از کانال‌های ارتباطی گوناگون به منظور ارائه خدمات مشتریان است. در صدر فهرست علاقه‌مندی‌های مشتریان در زمینه کانال‌های ارتباطی به ترتیب تلفن، ایمیل و چت آنلاین قرار دارد.

نکته مهم در زمینه خدمات مشتریان انتظار خریدارها نسبت به تجربه کیفیت یکسان در کانال‌های ارتباطی مختلف است. به این ترتیب تمرکز صرف بر روی یکی از کانال‌ها نتیجه چندان خوبی برای ما به همراه نخواهد داشت. کلید موفقیت در زمینه خدمات مشتریان حفظ ثبات است. اگر کیفیت خدمات ما در طول زمان دارای نوسان‌های زیادی باشد، به تدریج اعتماد مشتریان از دست می‌رود. از سوی دیگر حفظ یک سطح از کیفیت بدون بهبود آن نیز چالش‌آفرین خواهد بود، بنابراین ما در اینجا با وضعیت دشواری مواجه هستیم: تلاش برای بهبود مداوم کیفیت خدمات مشتریان و پیشگیری از کاهش سطح کلی کیفی آن. بدون تردید رعایت این امر نیازمند تمرکز و مهارت بسیار بالایی از سوی برندهاست. با این حال اگر در این زمینه موفق شویم، بیشتر مسیر جلب رضایت و اعتماد مشتریان را طی خواهیم کرد.

مشتریان علاقه‌مند به شخصی‌سازی هستند

در حوزه خدمات مشتریان یافتن راه‌حل مشکلات به صورت بسیار سریع اهمیت بالایی دارد. با این حال مشتریان به یک نکته دیگر حتی بیشتر از این هم اهمیت می‌دهند: مشاهده رفتار منحصر به فرد و ستایش ارزش ویژه خودشان از سوی برندها. به راستی یک برند چه کارهایی برای القای حس ارزشمندی در طرف مقابلش می‌تواند انجام دهد؟ اجازه دهید برای پاسخ به این پرسش به پاسخ‌های نظرسنجی گلدی مراجعه کنیم:

- آگاهی از تعامل‌های قبلی: ۳۰درصد
- دنبال کردن وضعیت من به منظور اطمینان از رضایتم از محصول خریداری شده: ۲۷درصد
- تعامل با من به وسیله نام کوچکم: ۲۰درصد
- آگاهی از تاریخچه خرید من: ۱۵درصد

استفاده از سیستم‌های مدیریت روابط مشتریان (CRM) به منظور جلب رضایت هرچه بیشتر خریدارها در زمینه خدمات مشتریان ضروری به نظر می‌رسد. مزیت اصلی این سیستم‌ها امکان دستیابی به اطلاعات مختلف و سابقه مشتریان در برندگان است. به این ترتیب بدون نیاز به اتلاف وقت فراوان و تنها با چند کلیک به اطلاعات هر کدام از مشتریان‌مان دسترسی خواهیم داشت.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه ۴ اردیبهشت ۱۳۹۸ | شماره ۱۲۹۷ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ - فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ - امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



هنر سوال پرسیدن برای دریافت پاسخ‌های کاربردی تر

به فهمیدن موضوعی که درک نمی‌کنید تظاهر نکنید تا کارمندان نیز این روش را در انجام کارهای خود پیش نگیرند.

نیاید: از پرسیدن سؤال‌های راهبردی اجتناب کنید
پرسیدن سؤال‌هایی که جواب واضحی ندارند درواقع برای گرفتن تایید دیگران مطرح می‌شوند و به‌عنوان جواب آنها از پیش تعیین شده است. شخصی که سؤالی را با این روش مطرح می‌کند دنبال شنیدن پاسخ دیگران نیست بلکه قصد دارد دیگران تصمیم او را در مورد موضوعی تأیید کنند. به مثال‌های زیر توجه کنید:

- فکر می‌کنید باید بیشتر از این برای گرفتن پاسخ صبر کنیم؟
- فکر می‌کنید باید جلو برویم و سفارش را ارسال کنیم؟
- فکر می‌کنید باید پروژه را به شخص دیگری بسپاریم؟

شخصی که این سؤال‌ها را مطرح کرده دیگر نمی‌خواهد منتظر پاسخ بماند، می‌خواهد سفارش را ارسال کند و پروژه را به شخص دیگری بسپارد. اگرچه شاید تعداد کمی با نظرهای او مخالف باشند، اما اغلب همین پاسخ را به پرسش‌های او می‌دهند زیرا سؤال‌کننده پاسخ‌های مد نظر خود را در قالب سؤال گنجانده است. حال همین سؤال‌ها با روش دیگری مطرح شده‌اند:

- مشتری هنوز قرارداد نمونه اولیه را امضا نکرده است، به نظر شما باید چه کار کنیم؟
- به نظر شما در مورد سفارش چه کاری انجام دهیم؟
- فکر می‌کنید بهترین راه برای مدیریت کردن پروژه‌ای که به مشکل خورده چیست؟

هیچ کدام از این سؤال‌ها پاسخ مشخصی ندارند و می‌توان جواب‌های متفاوتی برای ارائه ارائه داد.

باید: تا جای ممکن خلاصه صحبت کنید
سؤال‌کننده از جزئیات و شرایطی که در آن قرار گرفته اطلاع دارد و با مطرح کردن سؤال خود قصد دارد نظر دیگران را جویا شود، بنابراین باید بیشتر از اینکه حرف بزند، به پاسخ طرف مقابل گوش کند. بعد از مطرح کردن سؤال، سکوت کنید و به صحبت‌های طرف مقابل گوش دهید تا به‌خوبی یاد بگیرید. اگر به حرف‌های طرف مقابل گوش ندهید، نظر او را متوجه نخواهید شد و چیزی یاد نمی‌گیرید. این بدان معنا است که هدف سؤال پرسیدن را متوجه نشده‌اید.

منبع: INC/zoomit

دارد اما در این شرایط به ذهن شما خطور نکرده است. بنابراین سؤال خود را به این روش مطرح کنید:

کل این فرآیند مشکل پیدا کرده است، به نظر شما چه کاری انجام دهیم؟
کارشناس شاید در پاسخ چنین سؤالی بگوید فرآیند را از ابتدا با روش درست انجام دهید، یا بگوید با همین شیوه قبلی انجام دهید و امیدوار باشید یا بگوید: «می‌توانید به مشتری توضیح دهید که چه مشکلی پیش آمده است. کارها را با همان فرآیند قبلی پیش ببرید اما با پشتیبانی مناسب و کمک نیروهای متخصص نتیجه کار را از سمت مشتری پیگیری کنید تا رضایتی برای او پیش نیاید. در این صورت هم مشتری معطل نمی‌شود و هم از نتیجه کار مطمئن خواهید شد.»

سؤال‌هایی که به‌صورت گزینه‌ای مطرح می‌شوند احتمال مطرح شدن ایده‌های جدیدی را پایین می‌آورند، بنابراین به‌جای گفتن گزینه‌های مختلف، مشکل را با جزئیات کامل مطرح کنید و در انتها نظر طرف مقابل را جویا شوید و در مورد نحوه مدیریت مشکل از او سؤال پرسید و سپس سکوت کنید. اجازه دهید طرف مقابل فکر کرده و ایده‌های جدیدی ارائه دهد.

باید: سؤال‌ها را واضح و شفاف بیان کنید

همه از یک کارآفرین یا رهبر کسب‌وکار توقع دارند که پاسخ تمام سؤال‌ها را بداند، بنابراین سؤال پرسیدن این شخص ممکن است یک نقطه ضعف به نظر برسد درصورتی‌که این طرز فکر اشتباه است. شخصی که سؤالی را مطرح می‌کند درواقع احترام، اعتماد و علاقه‌مندی خود را به یادگیری نشان می‌دهد مخصوصا اگر سؤال خود را واضح و شفاف بیان کند. به‌عنوان مثال اگر موضوعی را متوجه نمی‌شوید، بگویید:

- تحت تأثیر ایده‌ای که مطرح کرده‌اید قرار گرفتیم. حال بیا باید تصور کنیم من هیچ چیزی در مورد نحوه انجام کار نمی‌دانم. روش انجام آن را چگونه برای من توضیح می‌دهید؟
- بسیار عالی به نظر می‌رسد باین حال بیا باید مطمئن شویم من موضوعی را از قلم نینداخته‌ام. امکان دارد یک بار دیگر همه چیز را با جزئیات کامل برابم توضیح دهید؟
- بیا باید صادق باشم. من هیچ بخشی از صحبت‌های شما را درک نکردم، اما دوست دارم جزئیات آن را دقیق بدانم.

هدف از سؤال پرسیدن گرفتن پاسخی مناسب برای حل مشکل یا راهنمایی در انجام کاری است، بنابراین باید در مورد نحوه مطرح کردن آن دقت شود.

افراد باهوشی که می‌دانند سؤال خود را چگونه مطرح کنند پاسخ بهتری می‌گیرند. برای همه ما پیش آمده که در مورد انجام کاری از دیگران سؤال ببرسیم و نظر آنها را جویا شویم و سپس براساس پاسخی که می‌گیریم اقدام به عمل کنیم، اما گاهی اوقات پاسخی متفاوت از انتظارات خود می‌گیریم به این دلیل که سؤال خود را به خوبی مطرح نکرده‌ایم.

بنابراین پرسیدن سؤال مناسب نه‌تنها ما را از گمراهی خارج می‌کند بلکه در وقت و هزینه‌ها نیز صرفه‌جویی می‌کند، اما چگونه باید سؤال ببرسیم یا به عبارتی سؤال خود را چگونه مطرح کنیم که پاسخ بهتری بگیریم؟ در ادامه به معرفی تعدادی از بایدها و نبایدهای سؤال پرسیدن می‌پردازیم.

باید: سؤال‌های یک جمله‌ای ببرید

هیچ ایرادی ندارد اگر مشکلات و جزئیات مربوط به آن را به‌طور کامل بیان کنید اما سؤال خود را به یک جمله محدود کنید. به‌عنوان مثال «چگونه می‌توانیم به‌رهوری خود را افزایش دهیم؟»، «چگونه می‌توانیم کیفیت کار بالا ببریم؟» و «اگر جای من بودید چه کار می‌کردید؟» نمونه‌هایی از سؤال‌های خوب هستند.

پرسیدن سؤال‌های یک جمله‌ای به باز بودن سؤال کمک می‌کند و جا را برای پرسیدن سؤال‌های بیشتر باز می‌گذارد.

نناید: از پرسیدن سؤال‌های گزینه‌ای اجتناب کنید

به‌عنوان مثال تصور کنید مشکلی در مورد کیفیت محصولات یا خدماتی که ارائه می‌دهید ایجاد شده و دو راه‌حل برای ازبین بردن آن به ذهن‌تان می‌رسد. هر دو راه‌حل مزایا و معایب متفاوتی دارند و سؤال خود را به این شکل مطرح می‌کنید:

آیا باید همه چیز را متوقف کرده و از ابتدا با روش دیگری انجام دهیم؟ یا اینکه کارها را با همان روش قبلی پیش ببریم و امیدوار باشیم که مشتری مشکل را متوجه نشود؟
اغلب اوقات شخصی که به این روش از او سؤال می‌پرسیم یکی از گزینه‌های پیشنهادی را انتخاب می‌کند، اما اگر راه‌حل بهتری برای انجام کار وجود داشته باشد چه؟ همیشه این احتمال را در نظر بگیرید که شاید راه‌حل بهتری برای ازبین‌بردن مشکل وجود