

تحریم‌های آمریکا علیه ایران که از سال گذشته میلادی و در پی خروج دولت ترامپ از برجام آغاز شد، دشواری‌هایی را برای اقتصاد ایران رقم زده است. در حالی که به نظر می‌رسید دولت حسن روحانی موفق به کنترل نرخ تورم شده است، بازگشت تحریم‌های آمریکا موجب شد تا در سال ۲۰۱۸ نرخ تورم در ایران به ۳۱درصد برسد. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که در سال جاری میلادی نیز ایران نرخ تورم ۳۷درصدی را تجربه خواهد کرد و تولید ناخالص داخلی‌اش نیز ۶درصد کاهش خواهد یافت. بسیاری از صنایع ایران روزهای بسیار سختی را می‌گذرانند و نرخ بیکاری نیز رو به افزایش است. از طرفی دولت ترامپ که می‌کوشد صادرات نفت ایران را به صفر برساند، مشتریان نفت ایران را تهدید کرده در صورت خرید نفت از ایران خودشان نیز هدف تحریم‌های آمریکا قرار خواهند گرفت. دولتمردان آمریکایی ادعا می‌کنند که تحریم، یک گلوله نقره‌ای (حربه‌ای ساده برای حل مسائل دشوار) است. از زمان جنگ جهانی دوم تاکنون دولت‌ها...

چگونه حباب‌ها از قیمت‌ها در اقتصاد ایران پیشی گرفتند؟

ریشه‌یابی ظهور حباب در قیمت‌ها

این روزها پدیده‌ای عجیب و نامبارک در اقتصاد کشور ظهور کرده که اغلب بازارها و قیمت‌ها را به کنترل خود درآورده است. «حباب»: واژه‌ای که این روزها...

۲

مهم‌ترین عوامل تغییر رفتار بازار ارز چیست؟

سایه مالیات بر سر خریداران ارز

هفته پرتلاطم بازار ارز در حالی به پایان رسید که دلار بار دیگر به رغم مقاومت‌های جدی به کانال ۱۴هزار تومان وارد شد؛ به طوری که در آخرین روز کاری هفته گذشته، دلار در محدوده ۱۴ هزار و ۸۵۰ تومان به کار خود پایان داد تا رکورد تغییر ۷۵۰تومانی قیمت تنها در یک هفته را به نام خود ثبت کند. به گزارش خبرآنلاین، قیمت ارز در هفته گذشته نوسانی جدی را شاهد بود از طرفی، رئیس کل بانک مرکزی درخصوص دلیل نوسان بالای قیمت‌ها در بازار ارز، به ماجرای شایعاتی که هر لحظه درخصوص جنگ و مذاکره منتشر می‌شود، اشاره کرد اما صرافان می‌گویند این همه داستان نیست. بازار ارز ایران تحت تاثیر دو عامل مهم دیگر نیز بوده است، یکی درونی و دیگری بیرونی، ساز و کار دریافت مالیات از خریداران ارز اعلام شد. خبر کوتاه بود و گویا. حالا کسانی که در...

۳

پیشنهاد نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک برای کنترل نرخ اجاره

مالیات تصاعدی به نجات بازار اجاره می‌آید؟

۲



مدیریت و کسب‌وکار

- ۱۰ راز موفقیت از زبان لس براون
- کدام محتواهای بازار یابی مخاطب را اذیت می کند؟
- بازار یابی تاثیر گذار با جمع آوری اطلاعات از رقبا
- چرا تحویل غذا کسب‌وکاری سودآور است؟
- ۱۰۱ راهکار مدیریتی زمان برای افزایش بهره‌وری در کار

۸ تا ۱۶

بانک مرکزی اعلام کرد

۶ نکته مهم درباره فهرست دریافت‌کنندگان ارز

فرصت امروز: انتشار فهرست دریافت‌کنندگان ارز دولتی، سوالات و پرسش‌هایی را در افکار عمومی برانگیخته و به همین دلیل، روابط عمومی بانک مرکزی، شش نکته را درباره فهرست دریافت‌کنندگان ارز رسمی ۴۲۰۰ تومانی اعلام کرده است. توضیحات بانک مرکزی به این شرح است: ۱- اقدام بانک مرکزی بنا به تکلیف دولت در راستای ایجاد شفافیت به عنوان یک اصل اساسی در مبارزه و پیشگیری از فساد است و مورد استقبال مردم قرار گرفته است. ۲- فرآیند قانونی واردات کالا به کشور به این طریق است که: واردکننده در آغاز با ثبت سفارش نزد وزارت صمت که قاعدتا با ارزیابی اهلیت واردکننده از تمام جوانب و نیز ضرورت و ارزیابی ظرفیت و نیاز کشور به کالای وارداتی مجوزهای لازم را اخذ می‌کند. در مرحله دوم به بانک عامل مراجعه کرده، وثایق و اعتبارسنجی لازم توسط بانک صورت می‌گیرد، سپس بانک عامل به نیابت از واردکننده به بانک مرکزی برای اخذ تخصیص ارز و تأمین ارز مراجعه می‌کند، بنابراین در این فرآیند بانک مرکزی تنها تخصیص و تأمین ارز را برعهده دارد. ۳- با توجه به سیاست‌های اقتصادی و ارزی جاری کشور، تخصیص ارز توسط بانک مرکزی و شبکه بانکی به واردکنندگان کالاها و خدمات، امتیازی است که صرفاً به شرط وارد کردن کالاها و خدمات به اشخاص اعطا می‌شود و تمام افراد و شرکت‌هایی که از بانک مرکزی و نظام بانکی ارز دریافت می‌کنند، براساس مقررات موجود و قراردادهای منعقد به بانک‌ها، متعهد می‌شوند که به میزان ارز دریافتی، اقدام به واردکردن کالاها و خدمات به کشور کنند. از این رو، دریافت ارز از سیستم بانکی یک حق نیست، بلکه امتیازی است که در مقابل تکلیف مشخصی به واردکنندگان کالاها و خدمات اعطا می‌شود و واردکنندگان مکلف به رعایت

مدیرعامل فراپورس ایران خبر داد

فراپورس آماده تأمین مالی ایران‌ایر و سایر شرکت‌های صنعت هوایی است

مدیرعامل فراپورس ایران با بیان اینکه این شرکت از آمادگی لازم برای عرضه بلوکی و یا پذیرش سهام شرکت ایران‌ایر برای عرضه عمومی برخوردار است، افزود در ابتدا باید این موضوع را در نظر گرفت که آیا شرکت ایران‌ایر از شرایط و معیارهای لازم برای پذیرش برخوردار است یا خیر؟ امیر هامونی در گفت‌وگو با ایرنا، به آخرین وضعیت عرضه سهام ایران‌ایر در فراپورس اشاره و بیان کرد: در چند سال گذشته ما در صدد عرضه سهام شرکت ایران‌ایر به صورت بلوکی در فراپورس بودیم که برخی اتفاقات مثبت در این خصوص در جریان بود، اما پس از مدتی اعلام کردند نام این شرکت از لیست واگذاری‌ها خارج و برای رد دیون به یکی از دستگاه‌ها واگذار شده است.

نامه شرکت فراپورس به وزارت راه و شهرسازی

هامونی به نامهای که از سوی فراپورس ایران به وزارت راه و شهرسازی ارسال شده است، اشاره و بیان کرد: در این نامه اعلام شد که فراپورس ایران آماده تأمین مالی برای تمامی حوزه‌های حمل‌ونقل هوایی و ریلی از طریق عرضه اولیه سهام یا انتشار اوراق است. مدیرعامل فراپورس ایران با بیان اینکه نخستین صکوک منتشرشده در فراپورس مربوط به شرکت هواپیمایی ماهان است، گفت: تأمین مالی شرکت هواپیمایی ماهان از طریق اوراق صکوک بالغ بر یک هزار میلیارد تومان بود که این شرکت از طریق فروش همین اوراق توانست ناوگان هوایی خود را توسعه دهد. هامونی با بیان اینکه ایران‌ایر و سایر شرکت‌های هوایی نیز از این قاعده مستثنی نیستند اعلام کرد: انتشار اوراق صکوک و عرضه بلوکی سهام برای سایر شرکت‌های صنعت هوایی از جمله ظرفیت‌ها و روش‌هایی است که بازار سرمایه برای تأمین مالی این شرکت‌ها اندیشیده و این موضوع در حالی است که شرایط برای پذیرش و عرضه اولیه سهام اینگونه شرکت‌ها نیز در بازارهای اصلی فراپورس فراهم است و می‌توان اقدامات کارشناسی را درخصوص آن انجام داد.

روابط عمومی، روایتگر باهم بودن‌ها

باهم شروع کردیم... باهم خندیدیم، گاهی غمگین شدیم، رشد کردیم و در کنار هم برای هم تلاش کردیم.

ارتباطمان را گسترش دادیم، آن‌ها را ارج نهادیم، برایشان تدبیر کردیم و کوشیدیم به‌قدر بضاعت اثربخش

باشیم. باهم و به‌هم اعتماد کردیم. **ا**در جهت پهناخت نیاز مردم و **ج**لعه‌مان **گ**ام برداشتیم، سعی کردیم

مردم‌دار و مردم یار باشیم و چون تنی واحد، گوش شنوای شکایت‌ها، انتقادها، خواسته‌ها، **پ**یشنهادها و **د**رد

و دل‌هایشان شدیم. سعی کردیم شنیده‌ها را توشه راه کرده و پیشنهادهای سازنده را به کار گیریم. **ه**مدوش

هم میزان آشنایی جامعه با خانواده‌مان را محکب زدیم و تلاش کردیم افکار عمومی را با نام سازمان‌مان بیشتر

آشنا کنیم. ما با وسایل ارتباط جمعی ارتباطی مستمر، منسجم و صمیمانه برقرار کردیم و در کنار آن با ایجاد

رابطه با دیگر روابط عمومی‌ها **ا**ن تجربه‌های آن‌ها بهره‌مند شدیم. باهم تاثیرگذاری، تغییر، رسیدن به اشتراک

و سهیم شدن را تجربه کردیم. **ب**ا جهد به دل مخاطبانمان راه یافتیم. شانه‌به‌شانه‌ی هم، مدرسه و درمانگاه

ساختیم، نهال کاشته‌م و بذر مهریانی در دل‌ها افشاندیم. دست در دست هم امید ساختیم و لبخند کاشتیم

و برای رونق تولید، ایجاد اشتغال و اعتلای نام وطن‌مان با تمام توان کوشش کردیم. این همراهی‌تان را ارج نهاده

و قدر می‌دانیم.

سپاس، بیکران

۰۲۱-۴۸۰۳۱۰۰۰

www.enbank.ir

eghtesadnovinbank

eghtesadnovin_bank

هفته روابط عمومی و ارتباطات گرمی‌یاد.

بانک اقتصادنوین

EN BANK

با هم، برای هم



۶ استدلال غلط درباره تحریم‌های آمریکا علیه ایران

حسن حکیمیان
استاد اقتصاد دانشگاه سی‌تی لندن

تحریم‌های آمریکا علیه ایران که از سال گذشته میلادی و در پی خروج دولت ترامپ از برجام آغاز شد، دشواری‌هایی را برای اقتصاد ایران رقم زده است. در حالی که به نظر می‌رسید دولت حسن روحانی موفق به کنترل نرخ تورم شده است، بازگشت تحریم‌های آمریکا موجب شد تا در سال ۲۰۱۸ نرخ تورم در ایران به ۳۱درصد برسد. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که در سال جاری میلادی نیز ایران نرخ تورم ۲۷درصدی را تجربه خواهد کرد و تولید ناخالص داخلی‌اش نیز ۶درصد کاهش خواهد یافت. بسیاری از صنایع ایران روزهای بسیار سختی را می‌گذرانند و نرخ بیکاری نیز رو به افزایش است. از طرفی دولت ترامپ که می‌کوشد صادرات نفت ایران را به صفر برساند، مشتریان نفت ایران را تهدید کرده در صورت خرید نفت از ایران خودشان نیز هدف تحریم‌های آمریکا قرار خواهند گرفت. دولتمردان آمریکایی ادعا می‌کنند که تحریم، یک گلوله نقره‌ای (حربه‌ای ساده برای حل مسائل دشوار) است. از زمان جنگ جهانی دوم تاکنون دولت‌های زیادی سعی کرده‌اند با استفاده از حربه تحریم‌های اقتصادی به اهداف سیاسی خود دست یابند، اما با وجود گذشت یک قرن از آغاز تجربه بهره‌گیری از تحریم‌های اقتصادی در راستای اهداف سیاسی، استدلال‌هایی که در توجیه این رویکرد مطرح می‌شوند هرگز قانع‌کننده نبوده‌اند. در سه دهه اخیر استفاده از حربه تحریم‌های اقتصادی حتی در قیاس با گذشته رایج‌تر شده است. مثلاً تنها در دهه ۹۰ میلادی ۶۷ مورد تحریم علیه کشورهای مختلف وضع شد که دو سوم از این تحریم‌ها را تحریم‌های یکجانبه آمریکا تشکیل می‌دادند. بسیاری از تحریم‌ها را کشورهای بزرگ علیه کشورهای کوچک وضع می‌کردند. به‌عنوان مثال در دوران ریاست جمهوری بیل کلینتون، ۲٫۳ میلیارد نفر (تقریباً ۴۰درصد از جمعیت جهان در آن زمان) به‌نوعی با تحریم‌های یکجانبه آمریکا دست‌وپنجه نرم می‌کردند. در حال حاضر آمریکا بیش از ۸ هزار مورد تحریم را در دست اجرا دارد که ایران با اختلاف فاحش نسبت به سایر کشورها، بزرگ‌ترین هدف تحریم‌های آمریکاست. علاوه بر این، از سال ۱۹۶۰ تاکنون شورای امنیت سازمان ملل متحد ۳۰ رژیم تحریم چندجانبه را ذیل ماده ۴۱ منشور سازمان ملل علیه برخی کشورها و گروه‌ها وضع کرده است که از موفق‌ترین آنها می‌توان به تحریم‌هایی که به سقوط رژیم آپارتاید در آفریقای جنوبی و رودزبای جنوبی (زیمبابوه امروزی) منجر شدند، اشاره کرد. شورای امنیت سازمان ملل همچنین تحریم‌هایی را علیه گروه‌هایی مانند القاعده، طالبان و اخیراً داعش وضع کرده است. با این حال واقعیت آشکاری که در مورد استفاده از تحریم‌های اقتصادی وجود دارد این است که چنین تحریم‌هایی اغلب شکست می‌خورند. نتایج مطالعه جامعی که در مورد ۱۷۰ مورد از تحریم‌های وضع‌شده در قرن بیستم صورت گرفته، نشان می‌دهد که تنها یک‌سوم از این تحریم‌ها به اهداف از قبل تعیین‌شده خود رسیده‌اند. نتایج یک مطالعه دیگر نیز حاکی است که کمتر از ۱٫۵درصد از تحریم‌ها به موفقیت (از نگاه وضع‌کنندگان آنها) ختم می‌شوند. بالاآوندن جراب شکست تحریم‌ها نشان‌دهنده این است که دولت‌ها اغلب با استدلال‌های ضعیف و ناقص سعی دارند وضع تحریم علیه دیگران را توجیه کنند. در این میان می‌توان به شش سوءبرداشت با استدلال غلط در مورد تحریم‌های اقتصادی اشاره کرد که لزماً است غلط‌بودن آنها به اثبات برسد.

۱- برای توجیه استفاده از حربه تحریم گفته می‌شود که تحریم در مقایسه با جنگ، گزینه انسانی‌تری است اما تحریم، ظرفیت‌های موجود برای استفاده از دیپلماسی بین‌المللی در راستای حل‌وفصل مناقشات را تضعیف می‌کند. تحریم‌ها اغلب نه‌تنها خطر جنگ را از بین نمی‌برند، بلکه راه را برای جنگ هموار می‌کنند. ۱۲ سال تحریم بین‌المللی علیه عراق در نهایت به اشغال عراق در سال ۲۰۰۳ توسط ائتلاف تحت رهبری آمریکا منجر شد. ۲-استدلال دوم مدافعان تحریم این است که «وقتی تحریم‌ها به طرف مقابل آسیب می‌رسانند، دارند جراب می‌دهند»، اما باید دید که منظور از موفقیت و جواب‌دادن تحریم‌ها دقیقاً چیست؟ شواهد زیادی وجود دارند که نشان می‌دهند حتی در صورت مستثنی کردن کالاهای ضروری مانند غذا و دارو از تحریم‌ها، باز هم خیل عظیمی از مردم عادی به‌شدت از تحریم‌ها آسیب می‌بینند. تحریم باعث توقف رشد اقتصادی، تضعیف بخش تولید، شکست کسب‌وکارها و متعاقباً افزایش نرخ بیکاری می‌شود. تحریم می‌تواند از طریق محدود کردن واردات و دامن‌زدن به بحران ارزی، نرخ تورم را نیز افزایش دهد.

۳-وضع‌کنندگان هر تحریمی اغلب ادعا می‌کنند که تحریم‌های‌شان «هوشمند» و «هدفمند» هستند، اما تحریم‌های اقتصادی فراگیر معنایی جز تنبیه دسته‌جمعی ندارند. تحریم‌ها فشار زیادی را به اقشار متوسط وارد کرده و بار سنگینی را بر دوش فقیرترین و آسیب‌پذیرترین گروه‌های جامعه قرار می‌دهند.

۴-کشورهای وضع‌کننده تحریم، این حربه را برای براندازی حکومت‌های مخالف خود ضروری و اثربخش می‌دانند. این استدلال را شاید بتوان ضعیف‌ترین استدلال حامیان تحریم قلمداد کرد. از دو مورد آفریقای جنوبی و زیمبابوه که بگذریم، متوجه می‌شویم که تحریم‌های بسیار طولانی علیه کره شمالی، کوبا و میانمار تاکنون به هیچ موفقیتی منجر نشده است. حتی تحریم کشور کوچک قطر از سوی عربستان، امارات، بحرین و مصر که از اواسط سال ۲۰۱۷ آغاز شده، محبوبیت امیر قطر در بین مردم این کشور را افزایش داده و باعث شده که توده‌های مردم از وی حمایت کنند.

۵-حامیان تحریم می‌گویند تحریم موجب تضعیف دولت‌های هدف می‌شود، اما با توجه به بدتر شدن فضای کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در کشورهای هدف تحریم، بخش خصوصی این کشورها بار اصلی تحریم‌ها را تحمل می‌کند. دولت‌ها در زمان تحریم، کنترل ذخایر کالاهای استراتژیک را بیش از گذشته به دست می‌گیرند تا با کمبودها مقابله کنند و این مسئله در نهایت باعث افزایش تمرکز قدرت می‌شود.

۶-استدلال دیگری که در حمایت از تحریم‌های اقتصادی مطرح می‌شود این است که تحریم می‌تواند نقش مؤثری در جلوگیری از گسترش سلاح‌های هسته‌ای ایفا کند، اما ضعف این استدلال را نیز می‌توان به‌راحتی آشکار کرد. از زمان اجرای پیمان منع اشاعه سلاح‌های هسته‌ای در دهه ۲۰امیلادی تاکنون اسرائیل، هند، پاکستان و کره شمالی به سلاح هسته‌ای دست پیدا کرده‌اند که تنها یکی از آنها در زمان تلاش برای ساخت سلاح هسته‌ای، تحت تحریم نبوده است. موفقیت یا شکست تحریم‌های اقتصادی از نگاه حامیان آنها، براساس میزان اثربخشی در براندازی یا تغییر رفتارهای حکومت هدف سنجیده می‌شود. با توجه به استدلال‌های ضعیفی که به آنها اشاره شد، تعجبی ندارد که در بسیاری از موارد هیچ‌یک از این دو هدف تحقق پیدا نمی‌کنند. در مورد ایران نیز انتظار می‌رود که اهداف کشور وضع‌کننده تحریم‌ها یعنی آمریکا محقق نشود، اما مطمئناً بی‌ثبات کردن ایران، خاورمیانه را به منطقه‌ای خطرناک‌تر از همیشه بدل خواهد کرد.

منبع: اتاق ایران، به نقل از پایگاه تحلیلی پراجکت سیندیکیت

پیشنهادهای نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک برای کنترل نرخ اجاره

مالیات تصاعدی به نجات بازار اجاره می‌آید؟



املاک، با برخوردهای تعزیراتی، پلیسی و قضایی مخالف هستیم، اما اعتقاد دارم با کسانانی که در بازار مسکن سوداگری می‌کنند باید برخورد پلیسی، قضایی و تعزیراتی شود.

عقبایی درخصوص کنترل قیمت اجاره تصریح کرد: اگر بگوییم اجاره‌بها از یک سقفی افزایش یابد و به آن مالیات تصاعدی تعلق می‌گیرد، این کار به نظر من روشی است که تنها موجر دیده شده و مستاجر را ندیدیم. به عبارت دیگر، برای موجر راه فرار وجود دارد.

وی عنوان کرد: فرض می‌گیریم، موجر در سال گذشته یک میلیون تومان اجاره می‌گرفته و سال بعد اجاره خود را می‌خواهد ۲ میلیون تومان کند. چه ضمانت اجرایی وجود دارد که بشود مالیات تصاعدی از این موجر گرفت؟ موجر می‌تواند به مستاجر بگوید که من یک قرارداد با شما تنظیم می‌کنم و در این قرارداد نرخ اجاره پارسال را می‌نویسیم که من حتی مشمول مشوق مالیاتی هم شوم، اما شما جداگانه ۱۲ چک ۲ میلیون تومانی به صورت جداگانه به من می‌دهی. آیا مستاجر راه دیگری دارد؟ مستاجر مجبور است تن به این کار بدهد. اگر هم مستاجر نپذیرد و بگوید نباید با قاعده‌ای که وجود دارد، این اجاره را بگیری، موجر می‌گوید برای مثال، من خانه‌ام را می‌خواهم به دخترم یا پسرم بدهم تا بنشیند، لطفاً تخلیه کنید.

نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک کشور متذکر شد: راه‌های فرار بسیاری برای موجر وجود دارد و این ابزارها خیلی کارا و موثر در کنترل نرخ اجاره نیست.

عقبایی با بیان اینکه در تمام کشورهای توسعه‌یافته قوانین مالیاتی سنگینی برای خانه‌های خالی وجود دارد، گفت: من اعتقاد دارم که دولت برای خانه‌های خالی‌ای که در کشور وجود دارد و به طور عمده در مناطق بالا و خانه‌های لوکس و مدرن است، باید مالیات سنگین تعیین کند تا الگوی سازه ساختمان‌سازی در کشور تغییر کند و روی الگوهای متعادل و متناسب دهک‌های ضعیف و متوسط قرار گیرد و توازن برقرار شود. نکته بعدی این است که اگر خانه‌ها خالی بماند، میزان مالیات به حدی بالا باشد که مالیات اجارندگان خیلی بیشتر از اجاره‌گرفتن باشد. به عبارتی، مالکان مجبور شوند خانه‌های خود را خالی نگه ندارند.

وی با تأکید بر اینکه ما باید قوانین مالیاتی سنگین و تأثیرگذار درخصوص خانه‌های خالی وضع کنیم، عنوان کرد: با توجه به مثالی که برای شما زدم، می‌توان گفت دریافت مالیات تصاعدی از اجاره‌های بالا در مجموع راهکار اثرگذاری نیست.

وی باور دارد: بخش اجاره اصولاً تا الان نشان می‌دهد از تورم عمومی پیروی کرده و امروز هم اعتقاد داریم نرخ اجاره از تورم عمومی تبعیت می‌کند و این جهش‌های قیمتی مسکن درخصوص بازار اجاره صدق نمی‌کند.

اخذ مالیات تصاعدی از اجاره‌های بالا

به نظر می‌رسد یکی از سازوکارها و ابزارهایی که دولت برای کنترل قیمت‌ها در بازار اجاره در نظر گرفته، دریافت مالیات تصاعدی باشد. موضوعی که به تازگی وزیر راه و شهرسازی نیز خبر داده است. محمد اسلامی اعلام کرده اصلاحیه‌ای را با مجلس پیگیری می‌کنیم که در صورت تصویب، چنانچه سقف اجاره‌بهای مسکن رعایت شود، مشمول معافیت مالیاتی شود، در غیر این صورت اخذ مالیات به صورت تصاعدی افزایش می‌یابد.

به گفته محمد اسلامی، این اصلاحیه هنوز در مرحله اجرایی نیست و در تعامل با مجلس هستیم. نکته مهم این اصلاحیه این است که کار اثربخشی برای مستاجران انجام شود.

وی عنوان کرده برای اتصال سامانه مالیاتی آن نیز اقداماتی را انجام دادیم و باید چند سیستم به هم متصل شود. البته مهم این است که اطلاعات دقیق وجود داشته باشد و از آن استفاده کرد.

آنطور که صدید بدی، سخنگوی کمیسیون عمران مجلس درباره نشست چندی پیش مجلس با وزیر راه گفته، قرار است براساس ارزش منطقه‌ای ملک و دارایی افراد، نرخ و تعرفه مشخصی تعیین شود که در صورت رعایت مالکان معافیت مالیاتی تعلق خواهد گرفت و اگر رعایت نکنند، طبیعتاً به او تعلق نگرفته و مالیات به صورت تصاعدی اخذ خواهد شد.

ضمانت اجرایی مالیات تصاعدی؟

حسام عقبایی، نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک کشور درخصوص دریافت مالیات تصاعدی از مالکانی که سقف اجاره‌بها را رعایت نمی‌کنند، در گفت‌وگو با خبرگزاری خبرآنلاین، گفت: در رابطه با این اطلاعاتی که داده شده، چند نکته مطرح است. زمانی مشکل مسکن در حوزه خرید و فروش و اجاره حل می‌شود که توازن بین عرضه و تقاضا برقرار شود. تا زمانی که این توازن وجود ندارد و ما سالانه یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد مسکونی نیاز داشته باشیم و تولید مسکن نیز به ۲۰۰ هزار واحد مسکونی هم نرسد، هر نوع طرح دیگری را بخواهیم در کشور اجرا کنیم، جنبه مسکنی و درمانی دارد و درمان درست برای حل مشکل نیست.

به اعتقاد وی، نکته دیگر این است که درخصوص اجاره و یا قیمت‌گذاری

چگونه حباب‌ها از قیمت‌ها در اقتصاد ایران پیشی گرفتند؟

ریشه‌یابی ظهور حباب در قیمت‌ها

پیش با دلایلی ادغام‌شده از مواردی است که باید با مطالعه و دلایل کافی به سمت آن برویم، اما اگر برنامه دقیق و درستی نداشته باشیم منجر به عدم تعادل در اقتصاد خواهد شد.

مستخدمین حسینی با طرح این سوال که با تعیین نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار و تخصیص ارز به متقاضیان چه میزان از منابع ارزی کشور از بین رفت، ادامه داد: ارز ۴۲۰۰ تومانی خود منشأ اصلی تولید حباب در اقتصاد بود.

او درباره اینکه صدمات ناشی از حباب بیشتر متوجه طرف عرضه است یا تقاضا، افزود: ما در اقتصاد واژه‌ای داریم با عنوان «طالع‌نامتقارن» که اغلب دانشجویان به‌عنوان پایان‌نامه روی آن کار می‌کنند. معنای واژه اطلاعات نامتقارن این است که آیا طرفین عرضه و تقاضا اطلاعات بازار را به‌طور یکسان در اختیار دارند یا خیر؟ اقصای این اطلاعات وظیفه اصلی دولت است که زمینه را فراهم کند که اطلاعات سمت عرضه‌کننده و اطلاعات سمت متقاضی یکسان باشد.

به گفته این استاد دانشگاه، این اطلاعات نامتقارن شکل‌گیری حباب را در اقتصاد رقم خواهد زد، بنابراین موضوعی که نشأت گرفته از اطلاعات نامتقارن است با عنوان شفافیت در اقتصاد مطرح شده است. دولت، نمایندگان مجلس و سایر مسئولین همواره آن را مطرح می‌کنند اما در عمل پایبند به چارچوب این شفافیت نیستند. عدم شفافیت هم موجب شکل‌گیری حباب‌ها در اقتصاد کشور می‌شود و در نتیجه این عدم پایبندی، اعتماد مردم به برنامه‌های اقتصادی از بین رفته و بی‌اعتمادی خود به افزایش حباب‌ها در قیمت‌ها دامن می‌زند و درنهایت این رابطه بیمار منجر به خسارات غیرقابل جبرانی در طرف تقاضا می‌شود.

در حالی به فصل نقل و انتقال مسکن نزدیک می‌شویم که فعالان بازار مسکن از رشد حدود ۱۰ تا ۴۰درصدی اجاره‌بها خبر می‌دهند و برخی مالکان نیز پیشنهادات عجیب و غریبی برای اجاره واحدهای مسکونی مطرح می‌کنند. این شرایط و عدم تناسب نرخ اجاره با درآمد مستاجر‌ها کار را به جایی رسانده که مستاجران به اولویت‌های بعدی همچون کوچ به حاشیه شهرها فکر می‌کنند؛ اتفاقی که به طور محسوس در سال گذشته مشاهده می‌شد و بسیاری از مستاجرانی که دیگر توانایی اجاره حتی در مناطق پایین‌تهران را نداشتند، به حاشیه شهر تغییر سکونت دادند.

به گزارش خبرآنلاین، آنطور که فعالان بازار مسکن می‌گویند، فصل اجاره باید از ۱٫۲ ماه آینده آغاز شود، اما در حال حاضر کمتر کسی را می‌توان یافت که امکان جابه‌جایی را در این بازار داشته باشد، چراکه متأسفانه یک جو روانی ایجاد شده مبنی بر اینکه قیمت مسکن دو برابر شده و به تبع آن، نرخ اجاره مسکن نیز دو برابر شود.

بسا بر اطلاعاتی که در زمینه ثبت قراردادهای خرید و فروش و اجاره در بازار مسکن در مدت زمان ۲۱ روز ابتدایی اردیبهشت امسال منتشر شده، میزان ثبت قرارداد اجاره در این مدت نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته است. با این حال، بررسی‌ها حکایت از آن دارد که ۱۰ تا ۴۰درصد نرخ اجاره‌بهای پیشنهادی در اردیبهشت رشد کرده است.

آخرین آمار بانک مرکزی مربوط به تحولات اجاره‌بهای مسکن در فروردین‌ماه امسال نیز حاکی از آن است که در شهر تهران و در کل مناطق شهری اجاره‌بها به ترتیب معادل ۲۱٫۹ و ۱۸٫۸درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل افزایش داشته است.

منافع گروهی در گرو بهم‌ریختگی بازار اجاره

وضعیت نامشخص بازار اجاره، در حال حاضر باعث شده که دولت به دنبال سازوکاری تازه برای ساماندهی بازار باشد. بر همین اساس، در روزهای گذشته مدیرکل دفتر سرمایه‌گذاری و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، از رونمایی برنامه‌ای برای حمایت مستاجران خبر داد که در روزهای آینده اعلام خواهد شد. عباس فرهادیه اعلام کرد که اواخر هفته آینده چند برنامه که التهاب بازار اجاره را کاهش می‌دهد، نهایی خواهد شد. به اعتقاد وی، نرخ اجاره‌بها هیچ ارتباطی به قیمت مسکن ندارد.

فرهادیه درخصوص جوی که بازار اجاره به راه افتاده، عنوان کرده است:

این جو روانی متأسفانه توسط عده‌ای که منافع آنها در این قضیه است، در حال رقم‌خوردن است؛ البته نمی‌خواهیم کسی را به این داستان متهم کنیم.

این روزها پدیده‌ای عجیب و نامبارک در اقتصاد کشور ظهور کرده که اغلب بازارها و قیمت‌ها را به کنترل خود درآورده است. «حباب» واژه‌ای که این روزها در اغلب اظهارنظرهای کارشناسان و فعالان اقتصادی به گوش می‌خورد. حباب قیمت سکه، حباب قیمت خودرو، حباب مسکن، حباب ارز و... اما این حباب‌ها از آن دست حباب‌هایی که یک روز بالاخره می‌ترکند نیستند، بلکه این حباب‌ها بسیار مقاوم بوده و به سرعت به کالاهای مختلف سرایت می‌کنند.

چسبندگی و رشد نامعقول این حباب‌ها به‌قدری بالا رفته که در برهه‌هایی از زمان حجم حباب از اندازه قیمت واقعی کالا یا خدمات نیز بزرگ‌تر شده و در بررسی قیمت‌ها تنها حباب است که به چشم می‌خورد. افزایش حجم و ابعاد این حباب‌ها دیگر از کنترل خارج شده است. دولت و نهادهای نظارتی و قضایی برای کنترل قیمت‌ها اقدامات پیشگیرانه، نظارتی و سیاست‌زیرانی در پیش گرفته‌اند، اما قدرت «حباب‌ها» و یا در اصل قدرت «حباب‌سازان پنهان» این روزها بسیار بیشتر از دولت و عوامل کنترل قیمت است.

در همین زمینه حیدر مستخدمین حسینی، اقتصاددان در آسیب‌شناسی از حباب‌ها در اقتصاد در گفت‌وگو با خبرآنلاین، گفت: آسیب‌شناسی درخصوص حباب‌ها به مبانی اقتصاد بازمی‌گردد. ماهیت اقتصاد و آنچه در حوزه اقتصاد باید موردتوجه قرار بگیرد از بسترهایی است که باید در آن به جست‌وجو پرداخت. علم اقتصاد بر پایه سیستمی می‌تواند حرکت کرده و به نتیجه موردنظر برسد.

به گفته وی، مفهوم سیستم را همه در دوران تحصیل آموخته‌ایم. سیستم مجموعه‌ای از اجزای بهم‌پیوسته است که با هم در تعامل هستند و چنانچه یک

نگاه

ایمانی‌راد توضیح می‌دهد

چرا ۷۸درصد سرمایه‌گذاران زیان می‌کنند؟

یک اقتصاددان معتقد است: خط و خطوط سرمایه‌گذاری را براساس گذشته گذاشتن شاید بتواند تغییراتی ایجاد کند، ولی در نهایت شما را در نقطه صفر نگه می‌دارد.

مرتضی ایمانی‌راد در یادداشتی اینستاگرامی نوشت: یکی از بزرگ‌ترین خطاهای شناختی در زندگی و به خصوص در سرمایه‌گذاری، این خطای شناختی است که آینده مثل گذشته است و یا عده‌ای می‌گویند که آینده در امتداد گذشته است.

به اعتقاد وی، بخشی از این مساله درست است، ولی تممیم آن به زندگی و سرمایه‌گذاری خطرناک است. آینده همیشه نو و یکتا است و خط و خطوط سرمایه‌گذاری را براساس گذشته گذاشتن شاید بتواند تغییراتی ایجاد کند، ولی در نهایت شما را در نقطه صفر نگه می‌دارد.

ایمانی‌راد متذکر شد: مطالعات موسسه اس‌ان‌پی نشان می‌دهد که ۷۸درصد سرمایه‌گذاران زیان می‌کنند و دلیلش هم همین خطای شناختی ذکر شده است.

به گفته این اقتصاددان، آینده در امتداد گذشته به شما قطعیت می‌دهد و همین قطعیت یک انتخاب به شما می‌دهد و کسی که تنها یک انتخاب داشته باشد، به احتمال زیاد بازنده است. کسانی که آینده را نو، یکتا و متفاوت از گذشته می‌بینند، آینده برای‌شان یک فرصت است. مجموعه‌ای از انتخاب‌ها است. فضایی از امکان است. فضای تبلور قدرت فرد است. قدرت نبوغ و خلاقیت یک فرد در داشتن بافت مغزی متفاوت نیست، بلکه در آزادکردن ذهن از گذشته است.

رئیس سازمان بورس خبر داد

ساماندهی صندوق‌های

سرمایه‌گذاری مشترک

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار گفت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، از نظر نظام نرخ‌ها ساماندهی و تخلفات بانک‌ها درخصوص صدور یونیت صندوق‌ها، برطرف شد. شاپور محمدی با بررسی اقدامات انجام‌شده در معاونت‌های سازمان بورس در سال گذشته و اثرات آن در سال جدید به سنا، گفت: در حوزه بازار یکی از مهم‌ترین اقدامات انجام‌شده، بحث حاکمیت شرکتی بود که اصول آن در سال گذشته تدوین و ابلاغ شد و در سال ۹۸ اجرایی می‌شود. همچنین بحث پیاده‌سازی IFRS با همکاری سازمان بازرسی انجام شد و هم‌اکنون برخی از شرکت‌ها، این قابلیت را دارند که به صورت IFRS گزارش‌های خود را ارسال کنند.

رئیس سازمان بورس با اشاره به اقدامات حوزه معاونت بازار ادامه داد: کاهش نرخ اوراق سخاب یکی از اقدامات حوزه معاونت نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس در سال ۹۷ بود. اوراق سخاب که نرخ‌های تنزیل بالایی داشت با توجه به برنامه‌های منسجمی که در این معاونت صورت گرفت ساماندهی شد. این نرخ‌ها از ارقام بالای ۳۰درصد به ۱۷درصد کاهش پیدا کرد که در واقع به تأمین مالی ارزان‌قیمت بخش خصوصی کمک خواهد کرد.

سخنگوی سازمان بورس درخصوص اقدامات انجام‌شده در معاونت نظارت بر نهادهای مالی سازمان بورس نیز افزود: در حوزه نظارت بر نهادهای مالی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک از نظر نظام نرخ‌ها ساماندهی شد و تخلفات بانک‌ها درخصوص صدور یونیت صندوق‌ها نیز طی بخشنامه‌ای مشترک با بانک مرکزی و ابلاغ به کلیه بانک‌های کشور برطرف شد. براساس این بخشنامه صدور یونیت‌های سرمایه‌گذاری در یک پلنفرم خاص و بستر اینترنت انجام خواهد گرفت.

به گفته این مقام مسئول در حوزه تأمین مالی جمعی (CROWD FUNDING) که برای تولید فیلم و کتاب‌های مرجع گونه و توسعه نرم‌افزارها و کسب و کار کوچک طراحی شده است یک نوع تأمین مالی از بستر اینترنت است که دستورالعمل آن با کمک وزارتخانه‌های رفاه، ارتباطات و اقتصاد تنظیم و در شورای عالی بورس تصویب و ابلاغ شد و نظم و نظام مشخصی پیدا کرد. محمدی درخصوص ارتقای مباحث فرهنگ‌سازی در بازار سرمایه گفت: در بحث فرهنگ‌سازی نیز هر ساله نمایشگاه بورس، بانک و بیمه با موفقیت بر گزار می‌شود، اما اتفاق جدیدی که در این میان بسیار حائز اهمیت است این است که محدودیت سنی مخاطبان این نمایشگاه دیگر وجود ندارد، به این معنا که هر ساله دانشجویان و تحلیلگران و فعالان بخش مالی همهمان نمایشگاه بودند، اما از سال گذشته، دانش‌آموزان دبستانی نیز برای آشنایی با مفاهیم بازار سرمایه به نمایشگاه بین‌المللی بورس بانک و بیمه دعوت می‌شوند تا از نزدیک در جریان این مفاهیم قرار بگیرند. امسال نیز استقبال خوبی از این نمایشگاه انجام گرفت و گروه‌های سنی مختلف، با روش‌های مختلف سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه آشنا شدند.

وی درخصوص ارتقای مباحث فرهنگ‌سازی گفت: جشنواره بورس و رسانه که ارتباط بسیار خوبی را بین حوزه روابط عمومی و اطلاع‌رسانی و رسانه‌ها ایجاد کرده است یکی از اتفاقات بسیار مهمی است که توانسته موجب تعامل بیشتر در این زمینه باشد. این جشنواره در واقع یک رویداد یونیک است که بورس و رسانه را در کنار هم قرار داده تا اثرات فرهنگی حوزه رسانه را ارزیابی کنند. دبیر شورای عالی بورس درخصوص یکی دیگر از اقدامات مهم فرهنگ‌سازی بیان داشت: لیگ ستارگان بورس و مسابقه معاملات الگوریتمی نیز از دیگر برنامه‌ها در راستای فرهنگ‌سازی در حوزه بازار سرمایه است.

سخنگوی سازمان بورس در پایان درخصوص مباحث فرهنگ‌سازی خاطرنشان ساخت: برنامه‌ریزی‌هایی انجام شده تا افراد را در روستاهای دورافتاده با مباحث بازار سرمایه آشنا کنیم تا افراد از سنین پایین با این مفاهیم غریبه نباشند. از طرف دیگر، بحث MBA بازار سرمایه و دیپلم بورس نیز به خوبی در حال پیشرفت در جامعه دانشگاهی و حوزه آموزش و پرورش است. محمدی تهیه سریال و فیلم‌های مرتبط با حوزه بازار سرمایه را از دیگر اولویت‌های فرهنگ‌سازی در سال ۹۸ برشمرد و ارتباط مفید با صدا و سیمای جمهوری اسلامی ایران را در معرفی نهادهای مالی معتبر، یکی از برنامه‌های سال جدید عنوان داشت.



به نظر می‌رسد شمارش معکوس برای دریافت مالیات مناسبات بازار ارز را با تغییر روبه‌رو کند، خصوصا که همتی، رئیس کل بانک مرکزی نیز هم‌ذخایر ارزی و ذخایر اسکناس ارزی را مطلوب توصیف کرده است.

توافق برای بازگشت ارز

از پس آخرین نشست هیات نمایندگان اتاق ایران با عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی نیز خبرهای خوشی به گوش رسیده است، توافق بر سر راه‌های بازگشت ارز صادرات غیرنفتی به کشور، حالا در قامت درخواستی شش بندی از سوی بخش خصوصی خطاب به دولت خودنمایی می‌کنند.

در این نامه پیشنهاد شده است: مهلت رفع تعهد ارزی صادرکنندگان به روش‌های موردقبول بانک مرکزی تا پایان شهریورماه ۹۸ تمدید شود و پس از آن بانک مرکزی فهرست صادرکنندگانی که رفع تعهد ارزی نکرده‌اند را جهت اخذ مالیات به سازمان امور مالیاتی کشور ارسال کند. به این ترتیب بازار ارز و سرمایه‌گذاران این بازار تحت تأثیر سه عامل مالیات، نوسان قیمت تحت تأثیر شایعات و البته احتمال باز شدن گره بازگشت ارز صادراتی تغییر رفتار داده و پیش‌بینی می‌شود این وضعیت ادامه یابد.

حالا با این توصیف فعالان بازار نیز تغییرات بازار ارز را در روزهای پیش رو محتمل می‌دانند .

مهم ترین عوامل تغییر رفتار بازار ارز چیست؟

سایه مالیات بر سر خریداران ارز



اشخاص که مبادرت به خرید ارز به هر طریق از بانک مرکزی کرده‌اند صادر شده است. سرپرست سازمان امور مالیاتی، در این خصوص گفته است: کلیه اطلاعات مربوط به خرید ارز اشخاص حقوقی در پایگاه اطلاعاتی مالیاتی بارگذاری شده است و ادارات امور مالیاتی مربوطه مطابق مقررات اقدام می‌کنند.

او درخصوص نحوه رسیدگی مالیاتی به خرید ارز اشخاص حقیقی نیز گفت: کلیه اطلاعات مربوط به خرید ارز اشخاص حقیقی نیز براساس حجم خرید ارز جهت رسیدگی در کارگروه منتخب امور مالیاتی شهر و استان تهران و نیز ادارات کل امور مالیاتی مربوط در استان‌ها ارسال شده و اطلاعات جدید به دست آمده نیز ارسال خواهد شد.

خرید و فروش به کف رسید

حالا اگر در سیزه‌میدان و استانبول بخواهید دلیل کاهش حجم خرید و فروش را بدانید، جدا از اشاره به موضوع جدی‌شدن دریافت مالیات به ترس از نوسان نیز اشاره می‌کنند و می‌گویند وقتی نرخ جایگزینی غیرقابل پیش‌بینی می‌شود، حجم معاملات کاهش می‌یابد، خصوصا وقتی صفت غیرقانونی بر خرید و فروش ارز سوار می‌شود.

حالا اقتصاد ایران نیز با این پدیده روبه‌رو است؛ با غیرقانونی‌بودن معاملات آزاد ارز و جدی‌بودن تصمیم دولت برای دریافت مالیات از دلالی در بازار ارز.

همتی از ارائه اسامی صادرکنندگان متخلف به مراجع قضایی خبر داد

۶۰درصد ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد بازگشت

مرجع قضایی اعلام شده است.

رئیس کل بانک مرکزی در این یادداشت، ضمن قدردانی از همه صادرکنندگانی که به مسئولیت ملی خود در شرایط ویژه اقتصادی کشور عمل کرده‌اند، ابراز امیدواری کرد براساس هماهنگی‌های انجام‌شده با اتحادیه‌های صادراتی، اتاق بازرگانی و اقدام‌های در دست اجرا، تحول جدی در برگشت ارز به چرخه اقتصاد را شاهد باشیم.

۵۰۰۰ میلیارد تومان تسهیلات قرض‌الحسنه برای سیل‌زدگان
همتی همچنین در جمع مدیران عامل بانک‌های کشور از اختصاص ۵۰۰۰ میلیارد تومان تسهیلات قرض‌الحسنه ۷ و ۱۵ ساله به بخش‌های کشاورزی و مسکن مناطق سیل‌زده خبر داد.

او با اشاره به تأکیدات اخیر مقام معظم رهبری در جمع کارگزاران نظام، یکی از اولویت‌های مهم سیستم بانکی را تأمین نقدینگی بنگاه‌های تولیدی عنوان کرد و از مدیران بانکی خواست با شناختی که از واحدهای تولیدی فعال و مؤثر کشور دارند نسبت به پشتیبانی از آنها اقدام کنند.

همتی روند اصلاح نظام بانکی را به رغم پیچیدگی این کار و حساسیت

هزینه وام مسکن چقدر می‌شود؟

هزینه وام مسکن برای اقشار مختلف را محاسبه می‌کنیم. زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند. آنها باید ۱۰ میلیون تومان صرف خرید این ۲۰۰ برگ کنند. به این مبلغ با احتساب ۲۰ میلیون تومان وام جعاله که بابت آن باید ۴۰ برگ تسه خریداری شود، ۲ میلیون تومان اضافه می‌شود. در نتیجه در مجموع باید برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسکن حدود ۱۲ میلیون تومان صرف شود. همچنین زوج‌های غیرتهرانی که در شهرهایی با جمعیت بیشتر از ۲۰۰ هزار نفر جمعیت زندگی می‌کنند، می‌توانند تا سقف ۸۰ میلیون تومان وام بگیرند که برای گرفتن این مبلغ باید ۱۶۰ ورق بهادار خریداری کنند که با این حساب باید ۸میلیون تومان بابت خرید این اوراق بپردازند که با احتساب ۲ میلیون تومان برای خرید اوراق وام جعاله در مجموع برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی باید ۱۰ میلیون تومان پرداخت کنند.

علاوه بر این، زوج‌های ساکن در سایر شهرهای با جمعیت زیر ۲۰۰ هزار نفر می‌توانند برای گرفتن ۶۰ میلیون تومان وام مسکن ۱۲۰ برگ بهادار خریداری

هفته پرتلاطم بازار ارز در حالی به پایان رسید که دلار بار دیگر به رغم مقاومت‌های جدی به کانال ۱۴هزار تومان وارد شد؛ به طوری که در آخرین روز کاری هفته گذشته، دلار در محدوده ۱۴ هزار و ۸۵۰ تومان به کار خود پایان داد تا رکورد تغییر ۷۵۰تومانی قیمت تنها در یک هفته را به نام خود ثبت کند.

به گزارش خبرآنلاین، قیمت ارز در هفته گذشته نوسانی جدی را شاهد بود. از طرفی، رئیس کل بانک مرکزی درخصوص دلیل نوسان بالای قیمت‌ها در بازار ارز، به ماجرای شایعاتی که هر لحظه درخصوص جنگ و مذاکره منتشر می‌شود، اشاره کرد اما صرافان می‌گویند این همه داستان نیست. بازار ارز ایران تحت تأثیر دو عامل مهم دیگر نیز بوده است، یکی درونی و دیگری بیرونی.

سایه مالیات بر سر بازار ارز

ساز و کار دریافت مالیات از خریداران ارز اعلام شد. خبر کوتاه بود و گویا. حالا کسانی که در فاصله سال‌های ۹۵ تا ۹۷ با هدف سرمایه‌گذاری وارد بازار ارز شده‌اند باید شمارش معکوس را برای دریافت صورتحساب‌های مالیاتی آغاز کنند، این سرنوشت کسانی خواهد بود که امروز یا دیروز و شاید هم فردا قصد سرمایه‌گذاری در بازار را کرده‌اند.

این شیوه‌نامه اما چیست؟ این شیوه‌نامه به منظور رسیدگی مالیاتی به خریدهای ارزی با توجه به تحولات ارزی سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷ و فعالیت سوداگرانه برخی

اگرچه وزیر اقتصاد اعلام کرده بود که ۳۰ میلیارد دلار ارز حاصل از صادرات به کشور بازنگشته است، اما در تازه‌ترین اظهارنظر، رئیس کل بانک مرکزی به عنوان مرجع رسمی اعلام این موضوع، خبر داده که ۶۰درصد ارز صادراتی به چرخه اقتصاد برگشته است.

عبدالناصر همتی در یکی از شبکه‌های اجتماعی نوشت: با توجه به برآورد ارز خالص صادراتی با محاسبه هزینه‌های مبادلاتی ناشی از تحریم و متداول‌بودن تسویه ریالی صادرات در نیمه نخست پارسال، تاکنون ۶۰درصد ارز ناشی از صادرات به چرخه اقتصاد بازگشته است.

او در ادامه یادداشت خود نوشت: صادرات غیرنفتی نقش مهمی در رونق تولید، اشتغال و به ویژه ثبات بازار ارز و تقویت ارزش پول ملی دارد. پارسل ارز برگشتی براساس روش‌های ابلاغی بانک مرکزی یعنی فروش در سامانه نیما، عرضه در صرافی‌ها، واردات در مقابل صادرات خود، واگذاری ارز پروانه صادراتی و واگذاری به بانک مرکزی به رقم معادل ۱۸میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار رسید. به گفته همتی، ارز صادرات فصل زمستان هنوز فرصت کافی برای برگشت دارد و همچنین اسامی صادرکنندگانی که تاکنون ارزی را برنگردانده‌اند به

قیمت هر برگ از تسهیلات مسکن در حال حاضر حدود ۵۰ هزار تومان معامله می‌شود، با این حساب زوج‌ها با توجه به اینکه در کجای ایران زندگی می‌کنند و چقدر وام مسکن به آنها تعلق می‌گیرد، از ۶ میلیون تا ۱۰ میلیون باید هزینه وام کنند. علاوه بر این در صورت اخذ وام جعاله باید ۲ میلیون تومان نیز بابت هزینه این وام بپردازند.

به گزارش ایسنا، در آخرین روز معاملاتی فرابورس تهران در این هفته قیمت اوراق تسهیلات مسکن اندکی رشد کرد. قیمت اکثر تسه‌ها در این روزها حدود ۵۰ هزار تومان است.

امتیاز تسهیلات مسکن خردامه ۴۹،۹۶هزار و ۹۰۰ تومان و قیمت این اوراق برای مردادماه همین سال ۵۰ هزار تومان است. همچنین در بین اوراقی که به تازگی منتشر شده می‌توان اوراق فروردین ماه سال ۱۳۹۸ را نام برد که به سررسیدش خیلی مانده و قیمتش حدود ۵۱ هزار تومان است. قیمت این اوراق که در آذرماه سال گذشته منتشر شد نیز ۵۱ هزار تومان است. در این گزارش قیمت هر ورق از اوراق را ۵۰ هزار تومان در نظر گرفته و



واردات خودروی دست‌دوم به صلاح نیست

یک کارشناس بازار خودرو با اشاره به خروج ارز از کشور و اشتیاق مردم به خرید خودرو گفت در حال حاضر واردات خودروی دست‌دوم به صلاح نیست. این کارشناس صنعت خودرو با تأکید بر تعیین روش و ساختاری مناسب برای واردات خودروی دست‌دوم، تصریح کرد: چنانچه مشکل ارز در کشور وجود نداشته باشد در آن صورت مسائل مربوط به خدمات پس از فروش و تأمین قطعات یدکی همواره در واردات خودروی دست‌دوم موردبخت و اختلاف‌نظر است و باید برای آن نیز راهبردی در نظر گرفت. میلاد بیگی با اشاره به اشتیاق مردم به خرید خودرو، اظهار داشت: در شرایط فعلی که منابع ارزی کشور باید به درستی و با نظارت کامل هزینه شود ورود خودروی دست‌دوم به صلاح نیست. وی خاطرنشان کرد: اشتیاق مردم از سود انتظاری که فعلاً در بازار خودرو هست، نوعی هیجان در واردات خودرو دست‌دوم را در پی خواهد داشت که در آینده بر مشکلات این بازار اضافه خواهد کرد.

آمار تازه از خودروهای پروانه و ترخیص‌شده از گمرکات کشور

۲۷۰۰ خودرو در آستانه ورود به بازار

از زمان مصوبه خودرویی هیات دولت در نیمه بهمن سال گذشته وضعیت بازار خودروی کشور بسیار نامتعادل بوده و حتی ترخیص خودروهای در گمرک مانده نیز نتوانسته در این بازار اثرگذار باشد. هرچند به نظر می‌رسد ترخیص این‌دست خودروها و همچنین احیای تزریق خودروهای واردشده بدون ثبت سفارش نوعی رانت قیمتی برای صاحبان آنها ایجاد می‌کند، اما به هر حال دولت بایستی برای بازار متشنج خودروهای داخلی و خارجی تدبیر مشخصی داشته باشد. براساس پیگیری‌های خبرنگار تهران پرس، از نیمه بهمن‌ماه سال قبل تا اواخر اردیبهشت ماه سال جاری بیش از ۲۷۰۰ خودرو در گمرکات پروانه گمرکی صادر شده است. بر این اساس در ۱۵ گمرک مختلف از جمله سلفچگان، باهنر، رجبی، غرب تهران، لنگه، خرمشهر، بوشهر و... پروانه ترخیص خودرو صادر شده است. برمبنای اعلام مسئولان از ۲۷۰۰ خودروی دارای پروانه حدود ۱۶۰۰ دستگاه خودرو از گمرکات مذکور ترخیص شده‌اند.

این گزارش حاکی از این است که گمرک سلفچگان با صدور ۸۹۵ پروانه در صدر فهرست مذکور قرار گرفته است. نکته جالب توجه اینکه براساس گزارش تا ۲۰ اردیبهشت تنها ۳۹ دستگاه خودرو از این گمرک خارج شده است. به عبارت دیگر بیشتر تعداد خودروی ترخیص‌شده به گمرک باهنر مربوط می‌شود. بر این اساس با وجود اینکه ۶۴۶ پروانه در گمرک شهید باهنر برای خودروهای وارداتی صادر شده است نزدیک به ۳۳۰ دستگاه خودرو از گمرک مذکور خارج شده است. گفتنی است، در حالی براساس یک گزارش مکتوب، ۱۷ اردیبهشت ماه ۱۰۰۷ دستگاه خودرو از ۱۵ گمرک اصلی ترخیص شده‌اند که ظاهراً ظرف یک هفته اخیر این آمار به بیش از ۱۶۰۰ دستگاه رسیده است.

۳۰درصد صنعت خودروسازی

درگیر تحریم است

یک کارشناس صنعت خودرو درباره اثر تحریم‌های خارجی بر صنعت خودرو گفت تنها ۳۰درصد صنعت خودروسازی ما درگیر تحریم است. ام‌الله امینی در گفت‌وگو با خبرنگار آنا، درباره بسته‌شدن صفحات مجازی اعلام قیمت خودرو در چند روز اخیر گفت: موضوع قیمت‌گذاری در صفحات مجازی به صورت محدود است و تأثیرگذاری آن به این گستردگی و شدت که اعلام می‌کنند در بازار نیست. وی تأکید کرد: با مسدود کردن صفحات مجازی اعلام قیمت خودرو قیمت‌ها کاهش نمی‌یابد چراکه اصل مشکل خود خودروسازان هستند. عضو هیات‌علمی دانشگاه علامه طباطبائی با انتقاد از به حاشیه رفتن برخی مسائل مهم درباره صنعت خودرو توضیح داد: افزایش قیمت دست خود خودروسازان است و ربطی به موضوعات حاشیه‌ای مانند صفحه‌های مجازی اعلام قیمت ندارد. وی درباره افزایش قیمت خودرو در چند روز گذشته توضیح داد: وقتی هیچ‌کسی پاسخگو نباشد افزایش قیمت کاملاً طبیعی است، چراکه وزیر صنعت و مدیران خودروساز داخلی همگی در چند روز گذشته درباره این افزایش قیمت سکوت کردند. امینی درباره افزایش قیمت و روند رو به رشد آن تصریح کرد: با در نظر گرفتن عدم ورود مسئولین به این موضوع قطعاً این روند نابسامان در بازار خودرو ادامه خواهد داشت.

شیوه مدیریت هزینه‌های خودروسازی‌ها باید اصلاح شود

عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی به چالش‌های موجود در صنعت خودرو اشاره داشت و با تأکید بر توانمندسازی صنعت قطعه‌سازی گفت صنعت خودروسازی در حال حاضر با چالش تأمین قطعه مواجه شده و مشکلات قطعه‌سازان که ناشی از تأثیر بالای این صنعت از نوسانات نرخ ارز و وابستگی به خارج از کشور است باعث شد تیراژ تولید خودرو به شدت کاهش یابد. ام‌الله امینی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: نوسانات نرخ ارز، عدم نقل و انتقال بانکی و ممنوعیت واردات تأمین بخشی از قطعات وارداتی را با مشکل مواجه ساخت، مصاف بر اینکه قطعه‌سازان به دلیل افزایش نرخ ارز با کمبود نقدینگی روبه‌رو شدند تا جایی که شاهد کاهش تیراژ تولید خودرو بودیم. وی در ادامه افزود: چالش مهم دیگری که دست خودروسازان را برای تولید بسته است هزینه بالای شرکت‌های تحت پوشش خودروسازی‌ها و همچنین حجم بالای نیروی انسانی است که باید این موضوع با یاری دولت حل و فصل شود. وی به چگونگی کاهش هزینه‌ها اشاره داشت و گفت: صنعت خودرو نیاز به بازبینی دارد تا بسیاری از شرکت‌های زیرمجموعه خودروسازی به بخش خصوصی واگذار شود، شرکت‌های خودروساز نیازی به شرکت حمل و نقل و یا شرکت‌های بازرگانی متعددی که ایجاد کرده‌اند ندارند و تنها هزینه بالایی را بر دوش خودروسازی‌ها تحمیل می‌کنند. ام‌الله امینی خاطرنشان کرد: بیشترین سعی خودروسازی‌ها در شرایط کنونی باید بر تولید سریع خودروهایی متمرکز باشد که نیاز بازار را تأمین می‌کنند و قطعه‌سازان نیز بر مبنای آنها تولید کنند.

عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی اذعان داشت: شیوه صحیح مدیریت هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری و ارتقای کیفیت از مهمترین موضوعاتی است که در حال حاضر باید به آن توجه ویژه داشت. البته بحث کمبود نقدینگی و زبانی که خودروسازان بابت افزایش هزینه‌ها و خروج شرکای خارجی از ایران داشتند نیز باید هرچه سریع‌تر مرتفع شود.



تأثیر کمتری می‌پذیرند، متمرکز شود و گردشگری، یکی از بخش‌هایی است که کمتر متأثر از تحریم است. حاج‌اسماعیلی گفت: ایران کشوری چهارفصل با جاذبه‌های باستانی و گردشگری فراوان است که مورد توجه گردشگران خارجی قرار دارد، از این رو باید ظرفیت‌های‌مان را در بخش گردشگری چند برابر و هدف‌گذاری اشتغال را ترسیم کنیم تا از این طریق بخشی از مشکلاتی که در وابستگی به نفت داریم در کوتاه‌مدت جبران شود.

به گزارش ایسنا، در حال حاضر توسعه گردشگری به عنوان یک صنعت درآمدزا در دستور کار بسیاری از کشورهای جهان قرار دارد. گردشگری علاوه بر اشتغال‌زایی، از درآمدزایی و ارزش افزوده بالایی برخوردار است و کشورهایی نظیر ترکیه با تکیه بر صنعت توریسم و گردشگری، درآمدهای سرشاری نصیب از ۲۰۰ هزار شغل در حوزه گردشگری در کشور ایجاد شده است.

به طور رسمی منعقد کنیم. در حال حاضر اگر این کار را نکنیم بسیاری از نیروهای انسانی از مسیرهای غیرقانونی کشور را ترک می‌کنند و در نهایت ازران به خدمت گرفته می‌شوند و از مزایای جدی و قانونی محروم می‌مانند.

به گفته حاج‌اسماعیلی، اعزام نیروی کار به خارج یکی از راه‌های ارزآوری کشورها به شمار می‌رود و وزارت کار باید با همکاری وزارت امور خارجه برنامه‌ریزی صحیحی در این خصوص داشته باشد.

وی گفت: نرخ بیکاری کشور در حال افزایش است و با توجه به آمار بالای فارغ‌التحصیلان بیکار و نیاز کشورهایی که در حسرت چنین سرمایه عظیمی هستند، می‌توانیم نیروهای ماهر و متخصص خود را به کشورهای صنعتی اعزام کنیم. این کار ارزآوری دارد و از طریق مجاری رسمی، بخشی از دستمزدشان به کشور برمی‌گردد.

این کارشناس بازار کار تصریح کرد: در زمان‌هایی که با فشار اقتصادی و تحریم‌های خارجی مواجه هستیم دولت حتماً باید روی بخش‌هایی که از تحریم‌ها

یک کارشناس بازار کار معتقد است با تزریق پول به بازار شغل ایجاد نمی‌شود و در شرایطی که بسیاری از کشورها به شدت نیازمند نیروی انسانی هستند، باید شرایط بهره‌گیری و اعزام نیروهای کار ماهر و متخصص خود را فراهم کنیم.

حمید حاج‌اسماعیلی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: هم‌اکنون در حوزه نیروی انسانی، دانش‌آموختگان و نتجگان بسیاری داریم که هنوز نتوانسته‌ایم از ظرفیت و دانش آنها در توسعه اقتصاد به شکل شایسته‌ای استفاده کنیم. این در حالی است که بسیاری از کشورهای اروپایی و حتی غربی به شدت محتاج نیروی انسانی هستند و با گسترش پدیده سالمندی در اروپا، این نیاز روز به روز بیشتر می‌شود.

وی افزود: آلمان در صدد است تا از طریق جذب آوارگان این مشکل را حل کند و در سال جاری جذب بیش از ۱۰۰ هزار نفر سوری به عنوان نیروی کار را در دستور کار دارد.

این کارشناس بازار کار ادامه داد: ما از فرصتی که در قالب توافق برجام شکل گرفته می‌توانستیم استفاده کنیم و با اروپایی‌ها تفاهم‌نامه‌ای برای اعزام نیروی کار

رانت آرد دولتی همچنان باقی است

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان کارخانجات نان صنعتی ماشینی ایران با اشاره به عرضه آرد دولتی به قیمت‌های متفاوت به بخش‌های مختلف تولید نان گفت که رانت ایجادشده به دلیل این تفاوت قیمت، دغدغه کل صنعت نان کشور است. علیرضا مروت‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه تفاوت قیمت آرد باعث ایجاد رانت می‌شود، اظهار داشت: با توجه به اینکه دولت نتوانسته برای اقشار آسیب‌پذیر کشور فکری کند که نان ارزان‌قیمت دریافت کنند، همیشه تفاوت قیمت آرد حفظ شده است. وی با اشاره به عرضه آرد دولتی به قیمت‌های متفاوت به بخش‌های مختلف نان تولیدشده به روش سنتی و صنعتی، گفت: در این میان سودجویانی هستند که سهمیه آرد خود را با قیمت کمتر از قیمت بازار آزاد عرضه می‌کنند، بنابراین عده‌ای آرد مورد نیاز خود را با قیمت ارزان‌تر تهیه می‌کنند و عده دیگری نیز دغدغه تولید را کنار می‌گذارند. دبیر انجمن صنفی کارفرمایان کارخانجات نان صنعتی ماشین ایران با بیان اینکه خط شروع‌های متفاوت برای یک سابقه باعث ایجاد رانت و فساد می‌شود، تصریح کرد: برای تعیین قیمت نان دولت‌ها باید به فکر قشر آسیب‌پذیر باشند، چرا باید افرادی در مناطق محروم نان را به همان قیمتی بخردند که خانواده‌هایی در بهترین مناطق تهران نان را با همان نرخ تهیه می‌کنند؟! به گزارش ایسنا، اسفندماه سال گذشته نمایندگان مجلس شورای اسلامی بارانه آرد صنعت را حذف کرده و منابع حاصل از آن را به خرید تضمینی گندم اختصاص دادند، اما بخش‌های دیگر تولید نان از جمله تولیدکنندگان نان با روش صنعتی هنوز یارانه دریافت می‌کنند.

هزینه حمل چغندر قند به نصف قیمت

این محصول رسید

در حالی که نرخ خرید تضمینی هر کیلوگرم چغندر قند در سال زراعی جاری با ۲۰درصد افزایش به ۳۷۰۰ تومان رسیده است که هزینه کرایه حمل این محصول ۳۰۰درصد افزایش داشته است، به گزارش تسنیم، در حالی که این روزها قیمت شکر در بازار افزایش یافته و براساس گزارش‌های میدانی تا کیلویی ۱۰ هزار تومان به فروش می‌رسد و شرکت بازرگانی دولتی برای تنظیم بازار این محصول اقدام به توزیع نامحدود شکر در مراکز منتخب خود مانند میادین میوه و تره بار به نرخ مصوب ۳۴۰۰ تومانی می‌کند که چغندر قند برداشت شده کشاورزان در جنوب کشور صرفه اقتصادی زیادی ندارد. ماجرا به این صورت است که از نیمه سال گذشته کرایه حمل و نقل به صورت رسمی دو برابر شد، اما با این وجود، اظهارات فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان نشان می‌دهد که این افزایش قیمت در مقام عمل سه برابری بوده است و شبکه حمل و نقل برای گریز از جریمه‌شدن این افزایش کرایه را به صورت به اصطلاح پشت پرده از صاحبان کالا دریافت می‌کند. این شرایط باعث شده است قیمت برخی از محصولات کشاورزی افزایش غیرمتعارف پیدا کند و در محصولاتی که قیمت مشخصی دارند و به صورت تضمینی و توافقی از کشاورزان خریداری می‌شود، صرفه اقتصادی برای آنها وجود نداشته باشد یا این صرفه کم شود. مسعود اسدی، عضو شورای مرکزی خانه کشاورز در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی تسنیم، در این ارتباط اظهار داشت: بالا رفتن هزینه‌های حمل و نقل مشکلاتی را برای تولیدکنندگان چغندر قند ایجاد کرده است. وی افزود: کرایه حمل و نقل در مقایسه با سال گذشته سه برابر شده است، اما قیمت چغندر قند تنها ۲۰درصد افزایش یافته است به همین دلیل هزینه کرایه حمل نصف خود محصول شده است. عضو شورای مرکزی خانه کشاورز ادامه داد: قیمت هر کیلوگرم چغندر قند ۲۷۰ تومان است، اما برای حمل و نقل این محصول در مسیرهای ۷۰۰ کیلومتری ۱۵۰ تا ۱۷۰ تومان کرایه حمل درخواست می‌شود.

هم مسیر خوبی‌ها باشیم

حساب قرض الحسنه پس انداز بانک مسکن فرصتی برای خوبی کردن



سی و نهمین مرحله قرعه‌کشی جوایز

حساب های قرض الحسنه پس انداز بانک مسکن



بانک مسکن

www.bank-masken.ir

۰۲۱-۶۱۰۸۸۰۰

هر ۱۰۰ هزار ریال در هر روز یک امتیاز (حفظ حداقل موجودی به مدت ۹۰ روز متوالی

مفتوح بودن حساب و داشتن حداقل ۵۰۰ هزار ریال در روز قرعه‌کشی

نماگر بازار سهام



بررسی تاثیر اینترنت بر روی فعالیت رستوران‌ها

چرا تحویل غذا کسب و کاری سود آور است؟

به قلم: ایوان ویدجا یا کارشناس امور کسبوکار صاحب سایت noobpreneur.com ترجمه: علی آل علی

تکنولوژی دیجیتال تمام بخش‌های زندگی ما را تحت تاثیر قرار داده است. امروزه ما همه کارهای خود را به صورت آنلاین انجام می‌دهیم. کارهایی نظیر خرید پوشاک یا حتی یک تکه پیتزای گرم دیگر نیازمند حضور فیزیکی در فروشگاه‌ها نیست. بدون تردید صحبت از پیتزا خنده بر روی لب‌های هر فردی خواهد آورد. به هر حال پس از یک روز کاری انتخاب پیتزا به عنوان یک غذای لذیذ لذت‌بخش خواهد بود. آیا برای شما ترک محل کار و رانندگی طولانی تا یک فست‌فود برای سفارش پیتزا قابل تصور است؟ برای بسیاری از افراد مثل من پس از پایان ساعت کاری بازگشت سریع به خانه اهمیت بالایی دارد. خوشبختانه امروزه دیگر نیازی به توقف در مسیر مشخص برای سفارش پیتزا نیست. این کار نیز درست مانند بسیاری از کارهای دیگر به صورت آنلاین روی می‌دهد. در این مقاله هدف اصلی بررسی دلایل عمده برای سودمندی فعالیت در زمینه تحویل غذاست.

۱. تقاضای زیاد برای تحویل غذا

با افزایش شمار کاربران اینترنت میزان علاقه آنها به سفارش آنلاین نیز افزایش پیدا کرده است. این امر مستلزم تحویل غذا نیز هست. به این ترتیب بسیاری از فروشگاه‌های آنلاین غذا یا رستوران‌ها مجبور به استفاده از سرویس تحویل سفارش‌ها شده‌اند. مزیت این شیوه برای مشتریان امکان پیش‌سفارش غذا از چند روز قبل برای تحویل در روز و ساعت خاصی است. به این ترتیب دیگر نظم تحویل غذا به هنگام برگزاری مهمانی‌ها برهم نمی‌خورد. وقتی در هر کسب و کاری با افزایش نیاز مشتریان مواجه هستیم، افزایش علاقه برندها به عرضه خدمات نیز پدید می‌آید. پیش‌گام عرضه آنلاین غذا و تحویل آن، اپ‌های سفارش آنلاین غذا هستند. اگر شما نیز به دنبال توسعه فعالیت رستوران‌تان هستید، فراهم‌سازی امکان سفارش آنلاین و تحویل آن به صورت خودکار ایده مناسبی خواهد بود. البته برخی از برندها فقط در زمینه تحویل غذا فعالیت دارند. به این ترتیب آنها خود هیچ نقشی در تهیه سفارش مشتریان‌شان ندارند.

۲. راحتی زیاد به عنوان بهترین دلیل

راحتی بالا یکی از دلایل اصلی علاقه مردم به سفارش آنلاین غذا و تحویل آن است. در هر صورت همه ما علاقه‌مند به انتخاب پیتزای مورد علاقه‌مان پشت کامپیوتر هستیم. مزیت شیوه ما تمام جزئیات مورد نظرمان را انتخاب و سپس در زمان مقرر غذای‌مان را دریافت می‌کنیم. این امر دیگر مستلزم تعامل رو در رو با پرسنل رستوران یا بدتر از آن مراجعه حضوری نیست. همچنین برای بسیاری از افراد تنبل مانند من دیگر نگرانی بسته شدن رستوران از بین می‌رود. یکی از تجربیات مشترک همه ما انتظار در صف خرید غذاست. بدون شک همه ما از چنین انتظاری متنفر هستیم. مزیت سفارش آنلاین غذا حذف چنین انتظاری است. به این ترتیب پس از سفارش ما بدون دغدغه به کارهای دیگرمان خواهیم پرداخت.

۳. صرفه‌جویی در زمان

اگر شما پس از کارتان در خانه مشغول تهیه غذا شوید، مدت‌زمان مشخصی زمان مورد نیاز خواهد بود. به طور معمول چنین کاری زمان کنار هم بودن خانواده‌ها را کاهش می‌دهد. به همین دلیل بسیاری از خانواده‌ها وعده شام را از رستوران‌های ارزان قیمت تهیه می‌کنند. به این ترتیب دیگر نیازی به نگرانی پیرامون تهیه وعده غذایی نیست. اکنون برای ما فرصت ثبت سفارش غذا در محل کار و تحویل آن درب منزل به هنگام بازگشت به خانه وجود دارد. برخی از اپ‌های سفارش غذای آنلاین امکان خرید مداوم در روزها یا ساعت خاصی را پدید آورده‌اند. به این ترتیب دیگر حتی نیازی به ثبت سفارش مداوم هم نیست. به این ترتیب صرفه‌جویی در زمان به اوج خود می‌رسد. این امر برای خانواده‌ها به معنای فرصت بیشتر برای تعامل و در کنار هم بودن، است.

منبع: noobpreneur

بررسی بدترین نوع محتوای برندها در شبکه‌های اجتماعی

کدام محتواهای بازاریابی مخاطب را اذیت می‌کند؟



به قلم: ناتان مندنهال کارشناس شبکه‌های اجتماعی

ترجمه: علی آل علی

همه بازاریاب‌ها محتوای تولیدی‌شان را به شدت دوست دارند. آنها همیشه در تلاش برای ترکیب شادی و هیجان به منظور تولید محتوای به یادماندنی و تاثیرگذار هستند. اگر چه هدف اصلی از راه‌اندازی کمپین‌های بازاریابی دستیابی به مخاطب بیشتر است، با این حال در صورت عدم توجه به برخی نکات اساسی نتیجه‌ای برعکس دریافت خواهیم کرد. چالش بسیاری از برندها به هنگام تولید محتوای بازاریابی گزارش اذیت و ناراضیاتی کاربران است. از آنجایی که اکنون موفقیت در بازاریابی و تبلیغات مبتنی بر شبکه‌های اجتماعی (در هر دو حالت طبیعی و پرداخت پول به پلتفرم‌های مورد نظر) بستگی به توانایی تولید محتوای باکیفیت دارد، برندها باید به خوبی با شرایط تولید محتوا جذاب برای مخاطب آشنا شوند. همچنین باید فهرستی جامع از آنچه مخاطب دوست ندارد هم به دست بیاوریم.

خوشبختانه اخیراً شرکت Adobe مطالعه‌ای بزرگ را صورت داده است. این پژوهش با نظرخواهی از هزار مشتری آمریکایی در پی کشف موارد آزاردهنده برای کاربران در شبکه‌های اجتماعی بود. هدف اصلی من از نگارش مقاله کنونی پرداختن به بدترین نوع محتوای برندها برای کاربران شبکه‌های اجتماعی است. منبع اصلی بررسی من نیز مطالعه وسیع و کاربردی Adobe است.

۳۹ درصد کاربران نسبت به محتوای دارای نگارش بد احساس تنفر دارند

بدون تردید انسان در طول روز دچار خطاهای بسیاری می‌شود. یکی از حوزه‌های بروز خطاهای روزمره نگارش مطلب است. همه ما تجربه نگارش متن همراه با خطاهای دستوری و ظاهری بسیار زیاد را داریم. خوشبختانه استفاده از ابزاری نظیر فیس‌ورد به افراد اخطارهای سریعی در زمینه ایرادهای ظاهری نگارشی می‌دهد. با این حال در زمینه مشکلات دستور زبان همچنان باید روی پای خودمان بایستیم. نکته مهم در اینجا توجه به نفرت کاربران شبکه‌های اجتماعی از محتوای دارای متن بیش از اندازه و همراه با غلط‌های املائی و دستوری است. کاربران در صورت مشاهده چنین متنی به سرعت قید مطالعه بقیه‌اش را خواهند زد. در نتیجه محتوای بازاریابی برنندگان با شکستی سخت مواجه خواهد شد.

استفاده از زبان در دنیای بازاریابی و تبلیغات باید روشن، صریح و بدون ابهام باشد. استفاده از برخی کارمندان شرکت به منظور بازخوانی متن‌های تیم بازاریابی بهترین گزینه برای پرهیز از اشتباه‌های سطحی و دستوری است. در بیشتر موارد اشتباه‌های نگارشی به دلیل عجله و فشار بیش از اندازه بر روی نویسنده به منظور تحویل سریع متن است. بازخوانی دوباره متن از سوی فردی دیگر به یافتن ایرادهای موجود کمک خواهد کرد. بدون تردید هدف‌گذاری بر روی نگارش یک متن عالی و بدون هرگونه خطا غیرممکن است. ما باید نگاهی واقع‌گرایانه داشته باشیم. هدف اصلی تهیه متنی جذاب و ساده برای مطالعه از سوی مخاطب هدف است.

۲۸ درصد کاربران از محتوای دارای طراحی گرافیکی ضعیف بیزارند جلوه‌های دیداری بیشتری سهم از تاثیرگذاری در شبکه‌های اجتماعی را دارد. استفاده درست از طرح‌های گرافیکی در محتوای‌مان شانس جلب توجه مخاطب را به گونه‌ای معنادار افزایش می‌دهد.

اگر طراحی یک جلوه بصری یا گرافیکی خاص در حیطه توانایی‌های ما نیست، باید از متخصص‌های این حوزه کمک بخواهیم. البته راهکارهای ساده‌تری نیز مانند استفاده از تصاویر گرافیکی خام سایت کاتوا وجود دارد. این سایت به طور تخصصی در زمینه توسعه تصاویر استاک برای اهداف مختلف فعالیت دارد. از نظر اقتصادی استفاده از اغلب تصاویر این سایت رایگان است.

در پایان یک روز کاری هدف اصلی بازاریاب‌ها تاثیرگذاری محتوای تولیدی‌شان بر روی کاربران شبکه‌های اجتماعی به منظور فروش محصولات مورد نظرشان است. اگر جلوه‌های بصری محتوای بازاریابی ما کیفیت لازم را نداشته باشد، دستیابی به هدف فوق در حد رویا باقی خواهد ماند.

اذیت‌های محتوای بیش از حد شخصی‌سازی شده و بی کیفیت

شخصی‌سازی یکی از فعالیت‌های بسیار تاثیرگذاری در عرصه کسب و کار است. با این حال تمرکز بیش از حد بر روی آن نتیجه نامناسبی به همراه خواهد داشت.

نکته کلیدی در عدم آزار مخاطب با شخصی‌سازی محتوا ایجاد ارتباط میان شرایط مخاطب مورد نظر و نوع شخصی‌سازی‌مان است. اشتباه بسیاری از برندها تلاش برای شناسایی دقیق شرایط هر مخاطب است. بدون تردید هر فردی با مشاهده اطلاع دقیق یک برند از وضعیتش دچار وحشت می‌شود. در هر صورت، برند مورد نظر چگونه این همه اطلاعات از ما جمع‌آوری کرده است؟ مشاهده شهرت نامناسب فیس‌بوک در زمینه درز اطلاعات کاربران و استفاده نامناسب از آنها در راستای کسب سود از تبلیغات تجاری بر هیچ‌کس پوشیده نیست. در صورت عدم رعایت نکات کلیدی از سوی برندگان نتیجه بهتری از فیس‌بوک به دست نخواهیم آورد. القای احساس جاسوسی از مخاطب یکی از بدترین انواع شهرت برندهاست. دلیل اصلی آن نیز حساسیت بیش از اندازه کاربران شبکه‌های اجتماعی بر روی اطلاعات شخصی و حریم خصوصی‌شان است.

بدون شک جمع‌آوری اطلاعات در مورد مخاطب هدف به هیچ‌وجه نامناسب نیست. نکته مهم ایجاد تمایز روشن میان شناخت درست مخاطب و نقض حریم خصوصی‌اش است. با رعایت این نکته کمپین‌های بازاریابی ما علاوه بر تاثیرگذاری بر رو مخاطب در زمینه کسب اعتمادشان نیز موفق خواهد بود.

محتوای تکراری باعث ناراضیاتی ۲۳ درصد از کاربران

برندها در هر صنعت و زمینه کسب و کاری به طور مداوم در تلاش برای تولید محتوای تازه هستند. نکته جالب اینکه هدف همه آنها از تولید محتوا به یک صورت است: فروش هر چه بیشتر. رقابت شدید برندها بر سر جلب نظر مخاطب موجب اولویت «کیفیت محتوا» بر «تعداد خلق محتوا» شده است.

توجه به تولید محتوای جذاب و تازه برای مخاطب ضروری است. یک مخاطب هرچه مطلبی را بیشتر مشاهده کند، علاقه‌اش بدان کمتر خواهد شد. اشتباه بسیاری از برندها نمایش سه یا چهار باره محتوای بازاریابی‌شان به مخاطب در طول یک بازه زمانی کوتاه است.

همیشه پیش از نمایش محتوای برندگان به مخاطب باید خودمان را جای آنها بگذاریم. آیا به عنوان یک مخاطب از مشاهده چنین محتوایی لذت خواهیم برد؟ آیا محتوای تازه ما بیش از حد به محتوای قبلی شبیه نیست؟ پاسخگویی به دو پرسش فوق تاثیر انکارناپذیری بر روی سرنوشت برندگان خواهد داشت.

کاربران محتوای شخصی‌سازی نشده را دوست ندارند

این بخش در ارتباط کامل با نکته شماره سه است. اغلب کاربران شبکه‌های اجتماعی از مشاهده محتوا شخصی‌سازی‌شده براساس نیازهای‌شان لذت می‌برند. البته این امر تضادی با ترس و وحشت آنها از مشاهده شخصی‌سازی بیش از اندازه نخواهد داشت.

تولید محتوا با توجه به سلیقه و شرایط مخاطب هدف ضروری است. در غیر این صورت محتوای تولیدی فقط به مذاق خودمان خوش می‌آید. چالش اصلی در اینجا مواجهه با طیف وسیعی از مخاطب‌های هدف است، بنابراین باید هر دسته از مخاطب‌های هدف را به صورت جداگانه مورد بررسی قرار داد. فقط در این صورت فرصت کافی برای تاثیرگذاری و جلب نظر مخاطب به منظور فروش هرچه بیشتر فراهم می‌شود.

مناقصه عمومی ۴-۲-۹۸-۱۰۰-MA-T

(دومرحله‌ای)

وزارت راه و شهرسازی
شرکت فرودگاه‌ها و ناویر هوایی ایران
اداره کل فرودگاه بین‌المللی مهرآباد

۱- موضوع مناقصه: نظافت ترمینالها، ساختمانها، نمازخانه ها و سرویس های بهداشتی فرودگاه بین المللی مهر آباد از طریق اشخاص حقوقی واجد شرایط

۲- مهلت فروش اسناد: از روز شنبه مورخ ۱۳۹۸/۲/۲۸ لغایت روز پنجشنبه مورخ ۱۳۹۸/۳/۲

۳- نحوه دریافت اسناد: بمنظور دریافت اسناد به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه شود.

۴- آخرین مهلت ارسال پیشنهادات در سایت: روز شنبه مورخ ۹۸/۳/۱۸ می باشد.

۵- زمان بازگشایی پاکات: روز شنبه مورخ ۹۸/۳/۱۸ ساعت ۱۴:۰۰ ظهر

۶- مبلغ سپرده شرکت در مزایده: ۴,۶۲۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال

۷- مناقصه گران باید دارای گواهینامه تأیید صلاحیت از وزارت رفاه و همچنین گواهی صلاحیت ایمنی و شناسه ملی و کد اقتصادی باشند.

اداره کل فرودگاه بین المللی مهر آباد

م. الف ۴۷۶

۴۱درصد کاربران از محتوای ناهماهنگ با دستگاه‌شان ناراضی هستند فیس‌بوک تمرکز بر روی ساخت تبلیغات هماهنگ با گوشی‌های هوشمند را به عنوان توصیه‌ای اساسی به برندها عرضه می‌کند. این توصیه یکی از هوشمندانه‌ترین تکنیک‌های تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود. دلیل آن نیز مشاهده اغلب محتوای شبکه‌های اجتماعی به وسیله گوشی‌های هوشمند است. تا همین یک دهه پیش رایانه‌های شخصی حرف نخست را می‌زدند. با این حال اکنون همه چیز تغییر کرده است.

توجه به تغییر اندازه صفحه در دستگاه‌های هوشمند مختلف به منظور تولید محتوای باکیفیت اهمیت دارد. البته اکنون دستگاه‌های دارای سیستم عامل اندروید و IOS (به عنوان دو غول دنیای گوشی‌های هوشمند) به طور خودکار محتوا را در گوشی‌های مختلف هماهنگ می‌کنند. با این حال توجه به تفاوت‌های میان اندروید و IOS برای کسب نتیجه بهینه ضروری است.

۱۷درصد کاربران از محتوای بدون تصویر یا ویدئو شاکی‌اند

اگرچه کاربران شبکه‌های اجتماعی همچنان مطالعه متن را دوست دارند، اما علاقه‌شان به محتوای بصری نیز به شدت افزایش یافته است. به همین خاطر برندها باید تولید فرمت‌های ویدئویی و تصویری را نیز در دستور کار قرار دهند. امروزه تمام شبکه‌های اجتماعی سازگاری بالایی با نمایش فیلم و عکس دارند، بنابراین هیچ مانعی پیش روی برند ما در راستای تولید ویدئو و تصویر جذاب در کنار محتوای متنی وجود نخواهد داشت.

۱۶درصد کاربران از مشاهده تبلیغات در مورد محصولات قبلا خریداری شده شکایت دارند

بدون تردید بسیاری از ما پس از مشاهده تبلیغات فراوان پیرامون محصولی خاص علاقه‌مند به خریدش می‌شویم. در حقیقت تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی تاثیر انکارناپذیری بر روی تصمیم‌گیری ما دارد. با این حال مشاهده تبلیغی پیرامون محصولی خریداری‌شده به شدت اذیت‌کننده خواهد بود.

یک اقدام هوشمندانه در راستای تولید تبلیغات بهتر توجه به میزان فروش محصولات‌مان است. بالطبع محصولات پر فروش نیاز کمتری به تبلیغ وسیع دارند، چراکه اغلب مردم با آن آشنایی دارند. به این ترتیب هدف اصلی ما باید توسعه محصولات تازه و کمتر مشهور از طریق کانال‌های بازاریابی و تبلیغاتی باشد. خوشبختانه میزان کنترل برندها در این حوزه بسیار زیاد است، بنابراین پیشگیری از مشاهده تبلیغات دارای سوزه تکراری بسیار ساده خواهد بود. فعالیت تیم توسعه و تحقیقات نیز به درد بخش کنونی می‌خورد. این امر از طریق شناسایی خریدارهای برندگان و عدم ارائه محتوای بازاریابی مشابه به آنها صورت می‌گیرد. البته باید توجه داشت تکنیک اخیر بسیار وقت‌گیر خواهد بود. بدون تردید پرهیز از اشتباه‌های مذکور در این مقاله ریسک‌های فرآیند بازاریابی و تبلیغات را کاهش خواهد داد. به عنوان یک بازاریاب یا برند اگر موفق به جلب نظر مخاطب به محتوای‌مان نشویم، در سایر بخش‌های کسب و کار نیز با چالش مواجه خواهیم شد.

منبع: socialmediatoday

استفاده از سیستم های مدرن آبیاری، افزایش محصول و تقویت اقتصاد ملی را به همراه دارد.

نوبت اول

شماره: ۹۸/ ۲/ ۴

تاریخ: ۱۳۹۸/ ۲/ ۲۵

آگهی مناقصه عمومی

وزارت راه و شهرسازی
شرکت فرودگاه‌ها و ناویر هوایی ایران
اداره کل فرودگاه بین‌المللی مهرآباد

۱	نام و نشانی کارفرما	شرکت آب منطقه ای اردبیل، به نشانی اردبیل میدان ارتش
۲	موضوع مناقصه	کارهای باقیمانده پروژه تکمیل عملیات اجرایی سیفون جنوب به شمال قسمت دوم شبکه اصلی پایاب سد سیلان
۳	نوع مناقصه	عمومی یک مرحله ای
۴	محل اجرای کار	استان اردبیل – شهرستان مشکین شهر
۵	مدت اجرای کار	۸ ماه
۶	مبلغ برآورد اولیه	حدود ۱۹ میلیارد ریال
۷	رشته و گروه پیمانکار	حدادقل پایه ۴ رشته آب
۸	مهلت تهیه اسناد	از تاریخ ۱۳۹۸/۲/۲۸ لغایت ۱۳۹۸/۳/۲
۹	محل دریافت اسناد	سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس WWW.Setadiran.ir
۱۰	مبلغ و نوع تضمین شرکت در مناقصه	برابر ۹۵۲/۶۳۱/۶۸۰ ریال نوع تضمین مطابق بخشنامه تضمین معاملات دولتی
۱۱	زمان تسلیم اسناد تکمیل شده	حداکثر تا ساعت ۸ روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۸/۳/۱۳
۱۲	زمان بازگشایی پاکت	روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۸/۳/۱۳ ساعت ۹
۱۳	مهلت ارسال اسناد	کلیه مناقصه گران موظفند اسناد مناقصه را در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس WWW.Setadiran.ir طبق موعود زمانی (۱۳/۳/۱۳ تا ساعت ۸ صبح) مندرج در سایت تکمیل و بازگذاری نمایند.

ضمناً هزینه های آگهی ها بر عهده برنده مناقصه خواهد بود.

Web site: www.arrw.ir

Email: info@arrw.ir

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۳/۲۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۳/۲۹

شماره آگهی: ۴۷۰۴۶۷

روابط عمومی شرکت آب منطقه ای اردبیل

۳۳۹

معرفی ۳ ابزار جست‌وجوی اطلاعات برای بازاریابی

بازاریابی تاثیرگذار با جمع آوری اطلاعات از رقبا

 	به قلم: ایوان ویدجایا کارنئس امور کسبوکار و صاحب سایت noobpreneur.com	
ترجمه: علی آعلی		

بازاریابی یکی از فعالیت‌های بسیار حیاتی برای توسعه کسبوکار برندها به حساب می‌آید. به طور معمول بازاریاب‌ها با پرسش‌های کلیدی در زمینه فعالیت‌شان مواجه هستند. به پرسش‌های ذیل توجه کنید:

- وضعیت عملکرد رقبا چگونه است؟
- چطور بدون جست‌وجو در سایت رقبا در وضعیت فروش‌شان آگاه شویم؟
- ترندهای برتر در کسبوکار ما کدام است؟
- برترین کلیدواژه‌ها برای بازاریابی محصولات شرکت‌مان کدام است؟

پرسش‌های فوق به هنگام تحلیل رقابتی وضعیت فعالیت سایر برندها مطرح می‌شود. چالش اصلی در این میان دشواری یافتن اطلاعات از وب‌سایت‌های مختلف است.

خوشبختانه ابزارهای آنلاین کاربردی در زمینه فهرست‌بندی سایت‌های رقبا و استخراج اطلاعات از دل آنها وجود دارد. چنین ابزارهایی اطلاعات کلیدی را براساس نوع نیاز ما تهیه و دسته‌بندی می‌کنند. پیش از پرداختن به ابزارهای مفید در راستای کسب اطلاعات از سایت‌های رقیب باید به پرسشی اساسی پاسخ دهیم: چرا تهیه فهرستی از سایت‌های رقبا اهمیت داد؟ هدف اصلی ساخت فهرستی از سایت‌ها بازاریابی بهتر است. بازاریابی هدایتگر فروش برندها و بالطبع سودآوری است. بدون تردید استفاده از اطلاعات دقیق و کاربردی برای بازاریابی ضروری است. در غیر این صورت امکان جلب نظر مخاطب به محتوای تولیدی‌مان وجود ندارد. همچنین رقبای ما نیز در پی جلب نظر مشتریان به خود هستند. عدم فعالیت مناسب ما در حوزه بازاریابی و تبلیغات مشتریان زیادی را به آنها تقدیم خواهد کرد. وقتی برند ما از وضعیت فعالیت رقبای خود آگاهی داشته باشد، امکان پیگیری رقابت نزدیک و تولید محتوا با استفاده از اشتباهات آنها پدید می‌آید. بدون شک تمرکز بر روی نقاط ضعف رقبا و خلق کمپین‌های بازاریابی با توجه به آن تاثیر انکارناپذیری بر روی موفقیت برندگان خواهد داشت. نکته مهم در این میان توجه به تاثیر بسیار پر دامنه تغییرات کوچک حوزه بازاریابی بر روی فعالیت برندهای بزرگ است. به عنوان مثال، برند نایک در صورت اعمال تغییری هر چند کوچک در زمینه بازاریابی خود با بازخوردهای شگرفی رو به رو خواهد شد. این امر برای برندهای کوچک و نوپا نیز اهمیت دارد. ما همیشه باید یک نگاه‌مان به وضعیت فعالیت رقبا باشد. در غیر این صورت امکان غافلگیری برندگان وجود خواهد داشت. ابزارهای مورد نظر در این بخش کارایی متفاوتی برای کسبوکارهای گوناگون دارند. با توجه به ویژگی‌های هر کدام باید دست به انتخاب هوشمندانه زد.

۱. وب‌سایت‌های تحلیلی

وب‌سایت‌های تحلیلی دامنه وسیعی از اطلاعات مختلف را با توجه به وضعیت جست‌وجوی کاربران در موتورهای جست‌وجو گردآوری و طبقه‌بندی می‌کنند. سایتی نظیر Webspotter io نیاز مشترکانش به اطلاعات دقیق در مورد طیف مشخصی از کاربران را از طریق جست‌وجوی حوزه کسبوکار و صنعت مرتبط با فعالیت آنها دست‌بندی می‌کند. مزیت چنین سایت‌هایی تبدیل ابردادها به اطلاعات کاربردی در زمینه بازاریابی و تبلیغات است. یکی دیگر از سایت‌های تحلیلی مطلوب الکسا نام دارد. البته این سایت هنوز جای پیشرفت و انطباق با نیازهای مخاطب هدف را دارد. اگر نیاز ما در زمینه بررسی میزان بازدید کاربران از یک سایت و میزان محبوبیت محتوای آن است، مراجعه با الکسا بهترین راهکار خواهد بود. این سایت اطلاعات خود را به صورت طبقه‌بندی‌شده و دقیق در اختیار کاربران قرار می‌دهد. استفاده از نمودارهای جذاب و سه‌بعدی نیز به کیفیت کار آنها می‌افزاید. سایت‌های تحلیلی پولی امکانات بیشتری در اختیار ما قرار می‌دهند. با این حال نیازمند پرداخت حق اشتراک مشخصی هستند. مزیت اصلی چنین سایت‌هایی تمرکز به گونه‌های اطلاعات مورد پی‌توجهی سایت‌های نظیر الکسا است. اگر برند شما نیازمند جست‌وجوی عمیق و همه‌جانبه اینترنت است، استفاده از ابزارهای رایگان کافی نخواهد بود. مراجعه به سایت‌های پولی در این میان انتخاب منطقی‌تری محسوب می‌شود. دلیل اصلی ارائه سرویس بهتر از سوی سایت‌های پولی نظیر Webspotter بهره‌مندی‌شان از الگوریتم‌های جست‌وجوی سایت بسیار پیشرفته است. سایت‌های نظیر الکسا از آمارهای ماهانه موتورهای جست‌وجو نظیر گوگل برای تهیه اطلاعات استفاده می‌کنند. با این حال Webspotter و سایر سایت‌های پولی دارای موتور ویژه خود برای کاوش در سطح اینترنت هستند.

۲. جست‌وجوی کلیدواژه‌ها

بی‌تردید این شیوه محبوب‌ترین نوع جمع‌آوری اطلاعات از سطح اینترنت است. با این حال میزان ریسک در روش حاضر بسیار بالاست. بسیاری از برندها پس از یافتن کلیدواژه‌های به ظاهر مناسب در مرحله اجرا با نتایج نامربوطی مواجه می‌شوند. به عنوان مثال، اگر هدف ما از کاربرد کلیدواژه‌ها دسترسی به اطلاعات مربوط به برندهای فعال در زمینه خدمات سرمایه‌گذاری مالی باشد، شاید در نهایت با اطلاعات مربوط به خدمات بورس و سرمایه‌گذاری غیرمالی مواجه شویم. جست‌وجوی کلیدواژه‌ها از نظر دقت و عمق بررسی به هیچ وجه قابل مقایسه با خدمات سایت‌های تحلیل وب نیست. به عبارت بهتر، جست‌وجوی کلیدواژه‌ها فقط بر روی بررسی بیشتر ظاهر ماجرا تمرکز دارد. در حالی که جست‌وجوی عمیق نت از سوی سایت‌های تحلیلی دامنه وسیع‌تری از اطلاعات را برای ما به ارمان می‌آورد. به علاوه، کلیدواژه‌ها در بهترین حالت داده‌های مناسبی را فراهم می‌آورد. به منظور دسترسی به اطلاعات تحلیل داده‌ها باید از سوی خودمان صورت گیرد. راهکار مناسب برای بازاریاب‌های علاقه‌مند به جست‌وجوی کلیدواژه‌ها استفاده از خانواده کلیدواژه‌ها به جای تمرکز بر روی یک مورد از آنهاست. به این ترتیب نتیجه نهایی کار از دقت و کیفیت بیشتری برخوردار خواهد شد. البته این امر نیاز به تحلیل داده‌ها برای دسترسی به اطلاعات را نفی نمی‌کند، بنابراین در بازاریابی از طریق جست‌وجوی کلیدواژه‌ها یک مرحله اضافی نیز باید از سوی ما صورت گیرد.

۳. تمرکز بر روی موتورهای جست‌وجو

بدون تردید تلاش برای جست‌وجوی سایت‌های مختلف رقبا و جمع‌آوری اطلاعات از دل آنها کار بسیار دشواری محسوب می‌شود. امروزه به منظور کمک به صاحب‌های کسبوکار نرم‌افزارهای کاربردی در راستای جست‌وجوی خودکار سطح اینترنت و تحلیل اطلاعات موجود در سایت‌ها رقبا وجود دارد. به این ترتیب ما فقط باید نام رقبای‌مان را برای چنین نرم‌افزارهایی تعریف کنیم. بقیه فرآیند به صورت خودکار روی می‌دهد. چالش اساسی پیش‌روی برندها در این زمینه مقابله موتورهای جست‌وجو با شیوه کار نرم‌افزارهای جمع‌آوری اطلاعات است. چنین نرم‌افزارهایی معمولا از سویی موتورهای جست‌وجو بلاک می‌شوند. با این حال استفاده از پراکسی‌های مخصوص شانس دستیابی به اطلاعات علی‌رغم جلوگیری‌های موتورهای جست‌وجو را افزایش داده است. تمام اطلاعات گردآوری‌شده از طریق این روش براساس تعریف اولیه ما صورت می‌گیرد. نرم‌افزارهای موردنظر هیچ داده قبلی برای جست‌وجو ندارند. تعریف ما از نحوه عملکرد آنها هرچه دقیق‌تر باشد، نتیجه نهایی بهتر خواهد بود. مزیت اصلی این روش امکان بهره‌مندی از پراکسی‌های رایگان است. البته برخی از پراکسی‌های قوی برای دور زدن موتورهای جست‌وجو نیازمند پرداخت حق اشتراک یا خرید کامل است. خرید کامل پراکسی بیشتر به درد برندهای بزرگ می‌خورد. به عنوان یک برند تازه‌کار و کوچک استفاده از نمونه‌های رایگان نیز مناسب خواهد بود.

جمع‌بندی نهایی

Webspotter و سایر ابزارهای مشابه نقش اساسی در زمینه کاوش اطلاعات مورد نیاز برای برندها در زمینه بازاریابی دارد. هیچ بازاریاب یا برندی توانایی بی‌توجهی یا نادیده‌نگاری اهمیت چنین اطلاعاتی را ندارد. به همین دلیل جهت‌گیری دقیق ما به سوی استفاده هرچه بهتر از اطلاعات رقبا ضروری است. در این میان سه شیوه کلی پیش روی ما قرار دارد. بی‌شک دشواری‌های استفاده از روش جست‌وجوی کلیدواژه‌ها بسیار بیشتر از سایر نمونه‌هاست. با این حال نکته مهم استفاده ترکیبی از سه شیوه فوق است.
منبع: noobpreneur

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

|شنبه | ۲۸ اردیبهشت ۱۳۹۸ | شماره | ۱۳۱۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی:۰۲۴۱-۸۸۸۹۵۳۴۱

روابط عمومی: ۰۲۴۷-۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه:۰۲۹۱-۸۸۸۵۳۳۹۱

سازمان آگهی‌ها:۰۲۴۶۵۱-۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین:۰۳۴۴۹-۸۸۹۳۵۳۴۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

۱۰ راز موفقیت از زبان لس براون

۷-زندگی ممکن است کاملاً بی‌رحم باشد

این امر احتمال دارد که بارها در طول زندگی خود به زمین افتاده و با بدترین افراد برخورد کنید. درواقع هیچ تضمینی وجود نخواهد داشت که جهان با شما به مانند یک مادر مهربان رفتار کند. با این حال شکایت‌کردن از این وضعیت هیچ‌گونه تغییری را در زندگی شما نداشته و تنها زمانی می‌توانید بدون مشکل به قدم‌های خود در مسیر موفقیت ادامه دهید، که از هر چیزی در جهان سرسخت‌تر باشید. درواقع اگرچه ممکن است که شما مقصر زمین‌خوردن خود نباشید، با این حال ماندن در این وضعیت و برخاستن مجدد بدون شک تقصیر خود شما خواهد بود. به همین خاطر نیز باید به این باور دست پیدا کنید که تنها شما مسئول زندگی خود هستید و لازم است تا در این رابطه هیچ‌گونه انتظار کمکی را از فردی غیر از خودتان، نداشته باشید. در آخر توجه داشته باشید که اگر تاکنون به موفقیت دست پیدا نکرده‌اید، به معنای بازنده‌بودن شما نبوده و ممکن است تنها به این علت باشد که شما روش درست کسب آن را امتحان نکرده‌اید.

۸-اگر دیگران نمی‌توانند هدف شما را مشاهده کنند به

این خاطر است که این هدف تنها به شما اعطا شده است به به بازیکنی مانند کریستیانو رونالدو و یا لیونل مسی فکر کنید. افرادی که در قفتر بزرگ شده و رویای آنها برای تبدیل‌شدن به بهترین بازیکن، همواره مورد تمسخر واقع شده است. با این حال آنها موفق شدند تا در یک عصر درخششی مافوق تصور داشته باشند. درواقع در هر دوره شما تنها شاهد یک ابرستاره به مانند پله و یا مارادونا بوده‌اید. با این حال این دو نفر تمامی معادلات و عادت‌ها در این زمینه را تغییر دادمان. با این حال در صورتی که بخواهید به گفته‌های اطرافیان خود گوش داده و اهداف خود را کنار بگذارید، در نهایت زندگی خود را در سطحی مشخص و با انواع حسرت‌ها سپری خواهید کرد. در این رابطه حتی لس براون نیز به علت متفاوت‌بودن خود در زمینه آموزشی همواره مورد تمسخر قرار گرفته است. با این حال یک معلم رفتاری کاملاً متفاوت با او داشته و وی را به سمت علاقه او که در زمینه موسیقی بوده است، هدایت کرده است. درواقع به نظر این معلم در صورتی که فردی می‌خواهد یک موسیقی‌دان باشد، هیچ دلیلی ندارد که درس‌هایی غیرمرتبط با آن را مطالعه کند و لازم است تا زمان و انرژی خود را صرفاً صرف کسب مهارت در آن حوزه کند. در نهایت نیز این نکته را فراموش نکنید که رویای شما تنها مخصوص خودتان است و این امر بسیار طبیعی خواهد بود که افراد دیگر آن را درک نکنند. با این حال شما باید از آن حفاظت کرده و از متفاوت‌بودن با سایرین واهم‌های را نداشته باشید.

۹-هیچ‌گاه راضی نباشید

برای موفقیت لازم است تا همواره به مانند فردی تشنه رفتار کنید. بدون شک انواع تعریف‌ها تنها به ضرر شما خواهد بود. در این رابطه در صورتی که منتقد جدی خود نباشید، کمبودهای ریز و درست شما در نهایت به معضلی بزرگ در مسیر رافتان تبدیل خواهد شد. در این رابطه توجه داشته باشید که این امر به معنای حرص‌خوردن و ناراضی بودن از زندگی نبوده و تنها به این نکته اشاره دارد که نباید خود را در هیچ مرحله‌ای رشد خود را متوقف سازید. درواقع همواره فعالیتی دیگر نیز وجود خواهد داشت که شما تاکنون آن را انجام نداده‌اید.

۱۰-کلید موفقیت تغییر است

هیچ‌گونه اتفاق مثبتی بدون تغییر اتفاق نخواهد افتاد. در این رابطه توصیه می‌شود تا زندگی تمامی افراد موفق را مورد مطالعه قرار دهید تا به تغییر در افکار، رفتار و تقریباً تمامی چیزهای سابق آنها پی ببرید. به همین خاطر لازم است که صورتی که به دنبال اتفاقات جدید در زندگی خود هستید، لازم است تا مواردی جدید را در زندگی خود وارد کرده و تغییرات لازم را داشته باشید. این نکته را نیز به خاطر داشته باشید که تغییر امری یک‌شبه نبوده و برای این امر تنها کافی است که در مقایسه با دیروز خود، موارد منفی و سدهای ذهنی کمتری را داشته باشید.

منبع:knowstartup



۱۰۱ راهکار مدیریت زمان برای افزایش بهره‌وری در کار (۲)

بالایی انجام می‌دهند. برای مثال صرف ناهار را بیش از حد طولانی کرده و این امر باعث می‌شود تا زمان زیادی را از دست بدهند. در این رابطه توصیه می‌شود تا به نصف زمان هر اقدامی فکر کرده و در صورت عملی‌بودن، آن را انجام دهید.

۱۱-عادت‌های رفتاری زمان‌بر خود را کنار بگذارید

برخی از رفتارهای افراد بدون این‌که بخواهیم نسبت به رستی و یا نادرستی آنها قضاوتی را داشته باشیم، ممکن است بسیار زمان‌بر باشد. برای مثال ممکن است عادت داشته باشید که فعالیت زیادی را در شبکه اجتماعی خود داشته باشید. درواقع از جمله ویژگی‌های شبکه‌های اجتماعی این است که افراد هنگامی که درگیر آن می‌شوند، گذر زمان را کمتر حس کرده و این امر می‌تواند به سادگی زمان‌بندی شما را با مشکل مواجه سازد. به همین خاطر ضمن شناسایی عادت‌های غیرضروری و زمان‌بر خود، لازم است تا آنها را کاهش داده و یا به صورت کامل حذف کنید. بدون شک این امر که حتی برای یک ماه در شبکه‌ای حضور نداشته باشید، هیچ‌گونه مشکلی را برای شما به همراه نخواهد داشت، با این حال زمان کافی برای پیگیری کارهای عقب‌افتاده فراهم خواهد کرد.

۱۲-در تصمیمات خود قاطع باشید

همواره این احتیاط وجود دارد که در طول روز بارها با موارد وسوسه‌کننده که کاملاً خارج از برنامه شما است، مواجه شوید. تحت این شرایط در صورتی که از قاطعیت کافی در تصمیمات خود بهره‌مند نباشید، بدون شک حفظ برنامه امری کاملاً دشوار خواهد بود. در این رابطه اگرچه کاهش موارد منحرف‌کننده امری سوسمند محسوب می‌شود، با این حال در ابتدا لازم است تا از درون کاملاً مصمم و قدرتمند باشید.

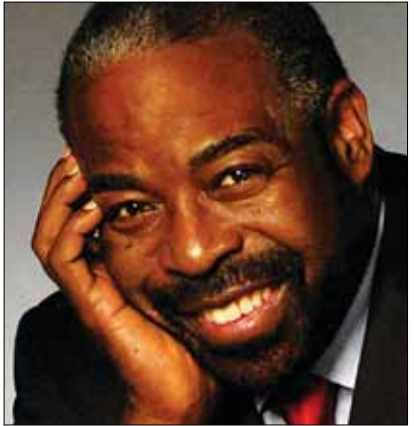
ادامه دارد ...

منبع:entrepreneur

بدون شک قادر نخواهید بود تا با یک الگوی زندگی غلط، به جایگاهی بالا دست پیدا کنید. به همین خاطر لازم است تا از همین امروز رفتارهای روزانه خود را در جایی یادداشت کرده و اقدام به بررسی و نقد آنها کنید. با انجام این کار به این نکته پی خواهید برد که عملاً بسیاری از عادت‌های شما اشتباه بوده و لازم است تا با موارد دیگر جایگزین شود. با این حال این تغییر ناگهانی ممکن است کمی ترسناک به نظر برسد. با این حال این امر بهایی است که شما برای موفقیت و ایده‌آل‌های خود باید متحمل شوید. در نهایت نیز به این باور دست پیدا کنید که هیچ‌گونه محدودیتی برای انسان‌ها تعیین نشده و تنها مانع موجود، سدهای ذهنی خود آنها است که با تغییر آن می‌توان شگفتی‌ها را رقم زد.

۵-پایه‌های خود را محکم و قدرتمند سازید

برای موفقیت در هر زمینه‌ای، پیش‌نیازهایی وجود دارد که لازم است تا نسبت به آنها توجه کافی را داشته باشید. برای مثال در صورتی که می‌خواهید یک خواننده خوب باشید، لازم است تا در ابتدا بر روی صداسازی و تقویت حنجره خود کار کرده تا قابلیت اجرای هر ترانه‌ای را به بهترین شکل ممکن داشته باشید. در این رابطه هیچ زمانی دیر نیست و تنها کافی است تا شجاعت قدم اول را داشته باشید. تحت این شرایط به صورت معجزه‌آسایی مشاهده خواهید کرد که چگونه همه‌چیز به کمک شما خواهد آمد. در نهایت نیز توجه داشته باشید که لازم است تا دایره ارتباطات خود را با افراد قدرتمند پر کنید و حتی به دنبال رقبایانی سطح بالا برای خود باشید. این امر به شما کمک خواهد کرد تا سرسختانه به دنبال بهبود عملکرد خود باشید. این نکته را فراموش نکنید که اگر در کنار ۹ دوندۀ ضعیف و بازنده به رقابت بپردازید، شما به همین بازنده تبدیل خواهید شد.



۶-در مسیر موفقیت

هیچ‌گونه نقطه پایانی وجود نخواهد داشت

در رابطه با مقوله شکست داستان‌های متنوعی بیان شده است که شاید بهترین آن در رابطه با توماس ادیسون باشد. وی در مسیر یادکردن رشته مناسب برای روشن‌شدن چراغ، هزار مرتبه با شکست مواجه شد. با این حال وی هیچ‌گاه آنها را به عنوان یک اتفاق بد تلقی نکرده و همواره عنوان کرده است که وی هزار روش را پیدا کرده است که کارایی لازم را ندارد. در نهایت نیز وی موفق شد تا یکی از بزرگترین اتفاقات تاریخ را رقم بزند. تحت این شرایط بسیار عجیب است که افراد با تنها چند شکست، عملاً خواسته‌های خود را رها می‌کنند. با نگاهی به افراد موفق به این نکته پی خواهید برد که تمامی آنها سختی‌های متعددی را متحمل شده‌اند و اِپدا کسب موفقیت هیچ‌گاه قرار نیست آسان باشد. به همین خاطر لازم است تا هیچ‌گاه متوقف نشده و همواره به مانند یک جنگجو روابهای خود را دنبال کنید. درواقع در جهانی که بسیاری از افراد به علت شجاعت و تلاش بی‌نظیر خود موفق شده‌اند تا رویای خود را به واقعیت تبدیل کنند، هیچ دلیلی وجود ندارد که شما از این امکان بی‌بهره باشید.

 	به قلم: بیپالاب گوش نویسنده حوزه موفقیت، تکنولوژی و کسبوکار	
ترجمه:امیر آل‌علی		

اگر بخواهیم در رابطه با پنج سخنران انگیزشی برتر جهان صحبت کنیم، بدون هیچ‌گونه تردیدی لس براون یکی از آنها خواهد بود. وی سابقه مجری‌گری، نویسندگی و حضور در مجلس نمایندگان کشور آمریکا را نیز دارد و تقریباً برای تمامی برندهای برتر جهان سخنرانی‌هایی را داشته است. درواقع راهکارها و توصیه‌های او باعث شده است تا شرکت‌ها و افراد مختلفی در سراسر جهان بتوانند به موفقیت مدنظر خود دست پیدا کنند. از جمله دلایلی که باعث می‌شود تا گفته‌های وی تاثیر و نتیجه لازم را داشته باشد این است که او کودکی بسیار سختی را داشته و موفق شده است تا از دل یک زندگی سخت، شرایطی ایده‌آل را برای خود رقم بزند. وی در کودکی توسط والدین خود رها شده و به فرزندخواندگی زنی میانسال درآمد. همچنین در دوران تحصیل نیز معلم‌ها همواره او را در وضعیت بدتری به نسبت سایرین تصور کرده و همین امر نیز باعث شد تا وی به عنوان فردی کندذهن معرفی و مورد تمسخر همسال‌های خود قرار گیرد. بدون شک چنین شرایطی کافی است تا افراد همواره خود را پایین‌تر از سایرین تصور کنند، با این حال این شرایط سخت با تصمیمی شجاعانه از سوی او همراه شد که زندگی او را دچار تغییری عظیم کرد. با توجه به توضیحات ارائه‌شده، در ادامه به بررسی ۱۰ راز موفقیت از نگاه یکی از برترین مشاوران تاریخ در این زمینه، خواهیم پرداخت.

۱-نظرات دیگران نباید به حقیقت زندگی شما تبدیل شود
به این امر باور داشته باشید که هر فردی نسبت به دیگری متفاوت بوده و این امر باعث می‌شود تا یک راه و مسیر یکسان برای موفقیت وجود نداشته باشد. درواقع هر فردی مسیر خاص خود را خواهد داشت. با این حال برای قدم‌گذاشتن در مسیر خود، لازم است تا در ابتدا نظرات منفی پیرامون خود را کنار گذاشته و شجاعت در دست‌گرفتن زندگی را داشته باشید. همچنین برای رسیدن به هر آن چیزی که می‌خواهید در ابتدا لازم است تا نسبت به امکان‌پذیر بودن آن ایمان داشته باشید. در غیر این صورت رسیدن به مرحله پایانی عملاً غیرممکن خواهد بود. در آخر نیز توجه داشته باشید که برای هیچ زمینه‌ای، نقطه کمال وجود نداشته و به همین خاطر لازم است تا به دنبال پیشرفتی مداوم باشید.

۲-اهداف خود را حداقل دوبار در روز یادآوری کنید

بسیاری از موارد در طول زندگی ممکن است افراد را از مسیر مدنظر آنها منحرف سازد. با این حال در صورتی که همواره اهداف در ذهن شما مرور شود، بدون شک احتمال درگیر شدن با فریعات کاهش پیدا خواهد کرد. همچنین این امر به شما کمک خواهد کرد تا انگیزه شما قدرت خود را حفظ کرده و آستانه تحمل در برابر سختی‌ها افزایش یابد. در آخر نیز توجه داشته باشید که اگر جسارت تحقق اهداف خود را ندارید، اهداف مدنظر تنها در حد یک رویا باقی خواهد ماند.

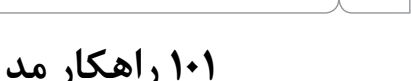
۳-صبور باشید

هر چیزی زمان خاص خود را نیاز خواهد داشت. این امر در رابطه با بهترین‌ها طولانی‌‌تر بوده و لازم است تا بتوانید برای آن تحمل داشته باشید. در بسیاری از موارد مشاهده می‌شود که افراد به علت عملکرد عجولانه خود، عملاً تنها بخش کوچکی از نتایج اقدامات خود را به دست می‌آوردند. در این رابطه لس براون مثالی دارد که می‌گوید یک درخت بامبو پنج سال را در خاک سپری کرده و پس از آن طی تنها شش هفته، به نهایت رشد خود دست پیدا می‌کند. این مثال به خوبی نشان می‌دهد که صبر کردن برای نتایج یک هدف بزرگ در نهایت می‌تواند به رشد سریع شما منجر شده و همه چیز را دگرگون سازد. در این رابطه توجه داشته باشید که تنها در اختیار داشتن یک هدف کافی نبوده و لازم است تا آمادگی کسب آن را نیز در خود ایجاد کنید. در غیر این صورت واکنش خوبی را نسبت به آن نداشته و موفقیتی مقطعی را تجربه خواهید کرد.

۴-از اعمال تغییرات عمده در خود واهم‌های نداشته باشید



مسیر موفقیت



 	به قلم: جان رمپتون کار آفرین	
ترجمه:امیر آل‌علی		

در مطلب پیشین به پنج راهکار مدیریت زمان برای افزایش بهره‌وری اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۶-زودتر از خواب بیدار شوید

اگرچه در این رابطه گفته می‌شود که زودتر بیدارشدن همراه با زودتر خوابیدن است و این امر باعث این تصور می‌شود که عملاً ساعت خواب تفاوتی را با یکدیگر نخواهد داشت. با این حال نتایج تحقیقات در این زمینه حاکی از آن است که خوابیدن قبل از ساعت ۱۲ باعث افزایش کیفیت آن شده و منجر به کاهش نیاز به آن خواهد شد. برای مثال فردی که قبل از این ساعت به خواب رفته است، در مقایسه با فردی که دیرتر خوابیده، به تعداد ساعات خواب به مراتب کمتری نیاز خواهد داشت. همچنین افراد با زودتر بیدارشدن می‌توانند به اقداماتی نظیر ورزش و برنامه‌ریزی روزانه بپردازند که بدون شک دارای تاثیرات مثبت بسیاری خواهد بود. همچنین این امر که میان زمان بیدارشدن و صرف صبحانه حداقل یک ساعت فاصله باشد، باعث خواهد شد تا اشتیاق‌های شما برای مهم‌ترین وعده غذایی افزایش پیدا کند. بدون شک چنین فردی عملکرد روزانه به مراتب بهتری نیز خواهد داشت و کمتر دچار بیماری خواهد شد که خود عدم وقفه در انجام کارها را به همراه دارد.

۷-همواره دفتر چمای در کنار خود داشته باشید

بسیاری از ایده‌ها و افکار احتمال دارد که در شرایط نامناسبی به ذهن ما بخور کنند. این امر بدون شک روند انجام کارها را با مشکل مواجه خواهد کرد. در راستای حل این معضل توصیه می‌شود تا همواره دفتر چمای را