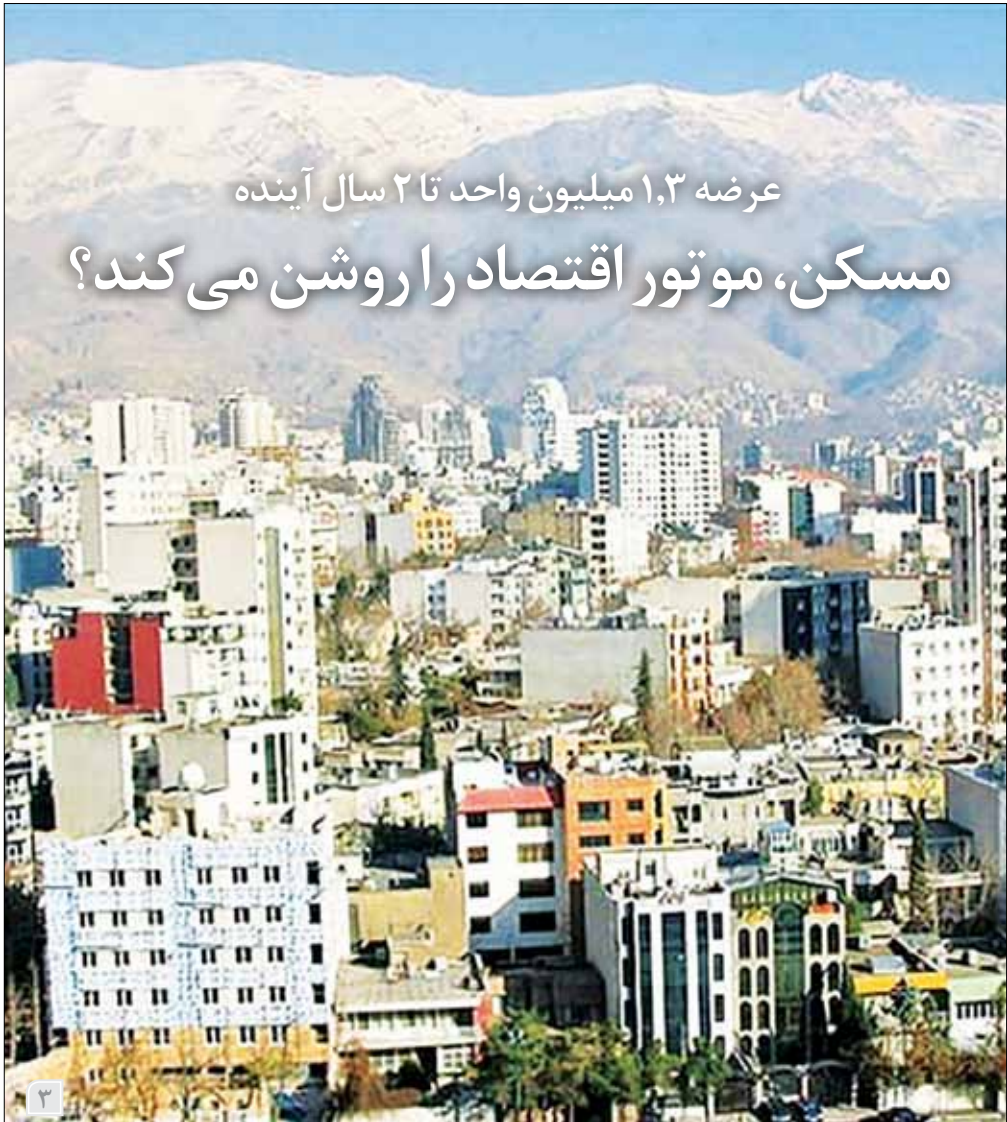


با وجود همه نقدهایی که به سامانه نیما از سوی صادرکنندگان وارد شده است، باید به محاسن و اهمیت وجود آن هم اشاره کرد. امروز هر صادرکننده‌ای یک حساب شخصی در سامانه بانک مرکزی موسوم به نیما دارد که به‌طور دقیق، میزان ارز ناشی از صادرات کالا و میزان بازگشت آن، واگذاری آن به‌واردکننده و عرضه آن در سامانه را تعیین کرده است و مشخص است که هر بازرگان چقدر ارز نیمایی و یا ۴۲۰۰ تومانی گرفته و چقدر ارز از صادرکننده خریداری کرده است. شفافیتی که امروز در این زمینه ایجاد شده، پیامد اقدام بانک مرکزی و ایجاد سامانه نیماست، بنابراین سامانه نیما یا هر نوع نظارت بانک مرکزی، محل مناقشه صادرکنندگان نیست، بلکه مطالبه آنان هم هست. به عنوان صادرکننده واقعی معتقدیم که هر کس از منابع کشور استفاده می‌کند و کالایی را صادر می‌کند باید آن را به چرخه اقتصاد بازگرداند و سامانه نیما می‌تواند شفافیت این روند را موجب شود. اکنون که نرخ ارز در بازار آزاد و سامانه نیما به یکدیگر نزدیک شده...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



عرصه ۱,۳ میلیون واحد تا ۲ سال آینده مسکن، موتور اقتصاد را روشن می‌کند؟

سخنگوی دولت اعلام کرد

موضوع توقیف نفتکش‌های ایران و انگلستان از طرق دیپلماتیک قابل حل است

سوالاتی که در ذهن مردم بوده و هنوز هم وجود دارد، این است که معمولاً اتفاقات حوزه اقتصادی با تأخیر زمانی آثار خود را می‌گذارد ولی همین الان و امروز هم قطعاً منحنی رشد تورمی کاهش پیدا کرده است. وی افزود: البته این به این معنا نیست که ارزانی صورت گرفته بلکه به این معناست که گرانی شتابنده متوقف می‌شود. البته این امر آثار میان‌مدت و درازمدت در کاهش قیمت‌ها هم خواهد داشت، اما الان در مرحله‌ای هستیم که از رشد افزایشی پیشگیری شده و در مراحل بعد می‌تواند آثار کاهشی- حداقل در برخی کالاها که ما علائم آن را می‌بینیم- داشته باشد. سخنگوی دولت با بیان اینکه پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصادی مثبت شود، یادآور شد: این امر به ثبات بازار و قابل پیش‌بینی شدن آن کمک می‌کند و از این‌ طریق کنش‌گران اقتصادی می‌توانند به راحتی سرمایه‌گذاری خود را انجام دهند. ربیعی خاطرنشان کرد: طبیعی است به خاطر شرایط خاص تحریم و مشکلات نقل و انتقال ارز در کوتاه‌مدت مجبور شدیم چند نرخ را برای کنترل بازار تحمل کنیم ولی طبیعی است که نرخ اسکناس بازار با نرخ حواله نیمایی را به یک رابطه منطقی برسانیم و الان تا حدودی این منظور حاصل شده است. سخنگوی دولت عنوان کرد: دولت برای حمایت از دهک‌های پایین به رغم برخی انتقادات برای کالاهای اساسی و دارو کماکان تامين و پرداخت ارز ۴۲۰۰ تومانی را تا پایان سال ادامه خواهد داد. سخنگوی دولت یادآور شد: بانک مرکزی هم با تمام توان در مسیر واقعی‌سازی نرخ ارز و ایجاد ثبات به نرخ ارز اقدامات خود را انجام می‌دهد اما این به منزله این نیست که با فشارهای و یا با رفتارهای غیراقتصادی امروز موفق شدیم به ثبات نرخ ارز برسیم بلکه با سیاست‌های اقتصادی به این ثبات رسیده‌ایم.

علت تأخیر بازار متشکل ارزی صرفاً فنی است

وی درباره بازار متشکل ارزی هم گفت: علت تأخیر صرفاً فنی است من این موضوع را سوال و بررسی کردم. برای کسب اطمینان از اینکه این بازار دقیق و به صورت صحیح خدمت‌رسانی کند مقداری زمان‌بر بوده و در مرحله آزمایش است. سخنگوی دولت بیان کرد: مسئولان بانک مرکزی اعلام کردند به محض اطمینان از کامل شدن قطعاً عملیات خرید و فروش و البته وظیفه بازار متشکل ارزی، کشف قیمت ارز است و به هیچ عنوان نرخ ارز از پیش تعیین شده نخواهیم داشت. ربیعی خاطرنشان کرد: کاهش قیمت ارز هم ناشی از اتخاذ سیاست‌های درست بوده و بخش مهم‌تر و قابل توجه آن کنش اقتصادی و رفتار اقتصادی درست‌مردم بوده است. مردم با واکنش‌ها و رفتارهای اقتصادی درست خود به نحوی به تعادل بازار کمک کردند. وی اضافه کرد: طبیعی بود که آن شوک اولیه با آن عملیات روانی عظیمی که در کشور صورت داده بودند تأثیراتی را بر رفتارهای اقتصادی مردم داشته باشد خوشبختانه بانک جهانی و شبکه خبری بلومبرگ هم چشم‌انداز خوبی برای اقتصاد سال آینده ایران پیش‌بینی کرده است. در عین حال گرانی در برخی از بازارها همچنان وجود دارد. سخنگوی دولت یادآور شد: دولت با دقت گسترش رنج‌آور گرانی را دنبال می‌کند و مشکلاتی هنوز باقی است که امیدواریم با اقدامی که برای همیسته‌کردن اقدامات بازرگانی دولت صورت دادیم، کنترل بیشتری بر قیمت‌ها و همچنین توزیع داشته باشیم. ربیعی بخش اعظمی از نگرانی‌ها برای زمان واردات، تخصیص ارز و خروج از گمرک را به دلیل همین عدم تقدم و تاخرها دانست و گفت: خوشحالمیم با تصمیمی که دولت گرفته بتوانیم بازار را کنترل کنیم و کالا به موقع وارد شده و در بازار توزیع شود. همه این مواردی که گفته شد، نگرانی ما را از گرانی نمی‌کاهد و ما با نگرانی مردم در این زمینه همراه هستیم.

دستیار رئیس‌جمهوری در امور ارتباطات اجتماعی درباره سفر مقامات عراقی به تهران و تلاش این کشور برای میانجیگری میان ایران و آمریکا اظهار داشت: معمولاً کشورهای دوست هر کدام که به ایران می‌آیند یا ملاقاتی با مسئولان ما انجام می‌دهند، ابراز تمایل می‌کنند تا از میزان تنش در منطقه بکاهد اما اینکه ما پذیرفته‌ایم کشوری به عنوان میانجی صحبت کند، این تصمیم را تاکنون اتخاذ نکرده‌ایم.



وزیر اقتصاد از نهایی‌شدن سازوکار استخراج رمزارزها خبر داد

ارزهای دیجیتال رسماً بررسی می‌شوند

فرصت امروز: وزیر اقتصاد درباره موضوع رمزارزها گفت سازوکار و قوانین استخراج رمزارزها بعد از نهایی‌شدن در دولت ابلاغ خواهد شد. فرهاد دژپسند...

۵

با تصویب مجلس، بانک‌ها ملزم به حذف سود و جریمه بدهی تسهیلات‌گیرندگان می‌شوند

شرط بانک مرکزی برای مجلس

فرصت امروز: آخرین روز تیرماه، روز مهمی برای بانک‌ها و تولیدکنندگان در بهارستان بود و نمایندگان مجلس در این روز به کلیات طرحی رای دادند که در صورت تصویب نهایی، بانک‌ها ملزم به حذف سود و جریمه بدهی تسهیلات‌گیرندگان می‌شوند. کلیات طرح دو فوریتی الزام بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی به حذف سود و جریمه مضاعف از بدهی تسهیلات‌گیرندگان، روز گذشته در دستور کار جلسه علنی مجلس قرار گرفت و در پایان، نمایندگان با ۱۵۹ رای موافق، ۱۱ رای مخالف و ۳ رای ممتنع از مجموع ۱۹۴ نماینده حاضر با آن موافقت کردند. در این میان، رئیس‌کل بانک مرکزی هم در صحن علنی مجلس حضور یافت و از تأثیر بانک‌ها بر اقتصاد کشور و عملکرد آنها دفاع کرد. عبدالناصر همتی گفت که بانک‌ها به دلیل فشارهای تحریمی، حجم...

۴

گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس از پاییز ۹۷ نشان می‌دهد

تضعیف امنیت سرمایه‌گذاری در ایران

۲



مدیریت و کسب‌وکار



کمپانی ای ام دی: انویدیا را بازی دادیم

- ۹ راه که این افراد در خانه ماندند و پول در آوردند
- بازاریابی پیام‌رسانی و کاربردهای آن
- چرا اینفلوئنسر مارکتینگ برای برندها مهم است
- ۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی
- چه چیزی مشتریان را ترغیب به خرید می‌کند؟
- جانشین پروری چه جایگاهی در استارت‌آپ‌های ایرانی دارد؟

۸ تا ۱۶

رهبر معظم انقلاب در دیدار هیات‌ی عالی‌رتبه از جنبش حماس:

موضوع فلسطین قطعاً به نفع مردم فلسطین و دنیای اسلام تمام خواهد شد

رهبر معظم انقلاب اسلامی در دیدار هیاتی عالی‌رتبه از جنبش مقاومت اسلامی (حماس) تصریح کردند موضوع فلسطین قطعاً به نفع مردم فلسطین و دنیای اسلام خواهد شد. به گزارش ایسنا، حضرت آیت‌الله خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی صبح دوشنبه در دیدار هیاتی عالی‌رتبه از جنبش مقاومت اسلامی فلسطین(حماس)، قضیه فلسطین را قضیه اول و مهمترین مسئله دنیای اسلام دانستند و با تمجید از ایستادگی و مقاومت شگفت‌آور مردم فلسطین و گروه‌های مقاومت از جمله حماس، تأکید کردند: پیروزی بدون مقاومت و مبارزه به دست نمی‌آید و ما براساس وعده تخلص‌ناپذیر الهی معتقدیم که موضوع فلسطین قطعاً به نفع مردم فلسطین و دنیای اسلام، تمام خواهد شد.

در ابتدای این دیدار آقای صالح العاروری نایب‌رئیس دفتر سیاسی حماس نامه آقای اسماعیل هنیه رئیس دفتر سیاسی حماس را تقدیم رهبر انقلاب کرد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با قدردانی از مواضع بسیار خوب و مهم آقای اسماعیل هنیه در این نامه، گفتند: حماس در قلب حرکت فلسطین قرار دارد همانگونه که فلسطین در قلب حرکت دنیای اسلام قرار گرفته است. ایشان ایستادگی و مقاومت مردم غزه و ساکنان ساحل غربی رود اردن را بشارت‌دهنده فتح و پیروزی خواندند و افزودند: خداوند به کسانی که ثابت‌قدم در راه او ایستادگی کنند، وعده یاری و پیروزی داده است و البته تحقق این وعده الزاماتی دارد که از مهمترین آنها جهاد و مبارزه و تلاش خستگی‌ناپذیر در ابعاد مختلف سیاسی، فرهنگی، فکری، اقتصادی و نظامی است. رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه جمهوری اسلامی ایران در قضیه فلسطین با هیچ کشوری در دنیا رودربایستی ندارد، خاطرنشان کردند: ما همواره دیدگاه خود را درباره فلسطین به‌طور صریح و شفاف اعلام کرده‌ایم و حتی در عرصه بین‌المللی کشورهای دوست ما که در این زمینه با آنها اختلاف نظر داریم می‌دانند که جمهوری اسلامی در قضیه فلسطین کاملاً جدی است. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای افزودند: یکی از علت‌های مهم دشمنی با جمهوری اسلامی ایران، موضوع فلسطین است اما این دشمنی‌ها و فشارها موجب نخواهد شد که ایران از مواضع خود در موضوع فلسطین کوتاه بیاید، زیرا حمایت از فلسطین یک مسئله اعتقادی و دینی است. ایشان تأکید کردند: اگر دنیای اسلام به صورت متحد بر موضوع فلسطین ایستادگی می‌کرد، اکنون شرایط بهتری داشت و دوری برخی کشورهای دنباله رو آمریکا همچون سعودی از موضوع فلسطین یک حماقت بود زیرا اگر از فلسطین حمایت می‌کردند، می‌توانستند در مقابل آمریکا امتیاز بگیرند.

رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه براساس سنت الهی، پیروزی مردم فلسطین و بازگشت این سرزمین مقدس به دنیای اسلام، موضوع عجیب و غیرقابل تحقق نیست، گفتند: ۴۰ سال قبل کسی باور نمی‌کرد در ایران که مرکز نفوذ و امید آمریکایی‌ها بود، یک حکومت دینی بر سرکار بیاید و سفارت اسرائیل در تهران به سفارت فلسطین تبدیل شود اما این موضوع غیرقابل باور محقق شد، بنابراین تحقق موضوعاتی که در ظاهر عجیب به نظر می‌رسند، امکان‌پذیر است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای افزودند: اینکه آقای سیدحسن نصرالله می‌گوید من ان‌شاءالله در مسجدالاقصی نماز می‌خوانم، برای ما یک امید کاملاً عملی و قابل تحقق است.

ایشان با تأکید بر اینکه یکی از الزامات تحقق این امید، همان مواضع مستحکم و ایستادگی است که آقای هنیه در نامه خود به آن اشاره کرده است، گفتند: اگر همه ما به وظایف خود عمل کنیم، وعده الهی قطعاً محقق خواهد شد.

رهبر انقلاب اسلامی با اشاره به طرح خیانت‌آمیز «معامله قرن» تأکید کردند: هدف از این توطئه خطرناک، از بین بردن هویت فلسطینی در میان آحاد مردم و جوانان فلسطینی است که باید با همین نقطه اصلی، مقابله کرد و نگذاشت که آنها با استفاده از پول، هویت فلسطینی را از بین ببرند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه مقابله با این طراحی نیازمند کارهای تبلیغاتی و فرهنگی و فکری است، افزودند: یک راه دیگر مقابله با این توطئه این است که مردم فلسطین، احساس پیشرفت کنند که این موضوع تا به حال به لطف خداوند اتفاق افتاده است.

ایشان خاطرنشان کردند: در سال‌های نه‌چندان دور، فلسطینی‌ها با سنگ مبارزه می‌کردند، اما امروز به جای سنگ، مجزه به موشک‌های نقطه‌زن هستند و این، یعنی احساس پیشرفت.

در این دیدار آقای صالح العاروری نایب‌رئیس دفتر سیاسی حماس ضمن ابلاغ سلام و تحیات آقای اسماعیل هنیه و مردم فلسطین خطاب به رهبر انقلاب اسلامی تأکید کرد: همانگونه که جنبه‌عالی اشاره کردید، ما معتقدیم براساس وعده الهی قدس و فلسطین از چنگال صهیونیست‌ها آزاد خواهد شد و همه مجاهدان و امت اسلامی، در مسجدالاقصی نماز خواهند خواند.

نایب‌رئیس دفتر سیاسی حماس با اشاره به مواضع قاطع امام خمینی(ره) در حمایت از موضوع فلسطین، قبل از پیروزی انقلاب اسلامی و بعد از انقلاب و همچنین مواضع صریح رهبر انقلاب گفت: ما همواره قردردان حمایت‌های همیشگی و غیرقابل تغییر جمهوری اسلامی از مردم فلسطین بوده و هستیم.



در بازار جهانی طلا چه می‌گذرد؟

گزارش رویترز از کاهش شدید قیمت طلا در ایران

بازار داخلی طلا نمی‌تواند بدون تاثیر از بازار جهانی طلا باشد و لازم است تا سرمایه‌گذاران، اطلاعات کافی از تحولات بازار جهانی طلا داشته باشند. با افزایش خرید طلا توسط بانک‌های مرکزی کشورهای نظیر روسیه، چین و... قیمت این فلز گرانبها روند افزایشی گرفت، اما چه اتفاقی در بازار جهانی طلا روی داد که این افزایش قیمت را متوقف کرد؟

به گزارش خبرآنلاین به نقل از رویترز، به دنبال تحریم‌های اقتصادی آمریکا علیه سایر کشورها، دولتمردان این کشورها به دنبال راهی گشتند تا بتوانند آمریکا را تضعیف کنند و بار سنگین تحریم‌ها را از روی دوش اقتصادشان بردارند و چه راهی بهتر از تقویت طلا و تضعیف دلار! کشورهایایی همچون روسیه که چند سالی است تحت تحریم‌های آمریکا قرار دارند روز به روز در حال افزایش ذخایر طلای خود هستند تا با این پشتوانه قوی دلار را از مبادلات خود کنار بزنند و از ارزهای ملی در مبادلات تجاری استفاده کنند.

با این حساب سال ۲۰۱۹ یکی از بهترین سال‌ها برای سرمایه‌گذاران در بازار طلا بوده است و قیمت این فلز گرانبها از سال گذشته در همین برهه تاکنون با رشد ۱۲٫۵درصدی در بازار جهانی همراه بوده است.

چرا افزایش قیمت طلا متوقف شد؟

با افزایش نجومی قیمت طلا تقاضا برای این فلز گرانبها کاهش پیدا کرد و سرمایه‌گذاران در بازار طلا شروع به فروش طلای خود با قیمت پایین‌تر کردند تا جلوی ضرر را بگیرند و فروش طلا با نرخ پایین بازار جواهرات را تحت فشار قرار داد و منجر به افزایش قیمت آن شد؛ چراکه جواهر را می‌توان به عنوان کالای جانشین طلا در نظر گرفت و در صورتی که مصرف‌کنندگان قادر به خرید طلا نباشند به دنبال کالای جانشین می‌روند و با افزایش تقاضا برای کالای جانشین قیمت جواهر افزایش پیدا می‌کند.

در حال حاضر، خرید و فروش در بازار جواهر به شدت کاهش پیدا کرده است، چراکه مصرف‌کنندگان نمی‌خواهند با چنین قیمت بالایی جواهر خریداری کنند. با افزایش تنش‌های ایران و آمریکا قیمت طلا روبه بالا حرکت کرد و فدرال رزرو در آمریکا با افزایش نرخ بهره طلا و نقره قیمت این فلزات گرانبها را پایین نگه داشت.

در حال حاضر، کارشناسان اقتصادی بر این باورند که این اقدام آمریکا منجر به کاهش ۰٫۲۵ درصدی یا ۰٫۵ درصدی قیمت طلا شده است. یکی از مقامات آمریکایی در این خصوص می‌گوید مقامات نباید منتظر بنشینند تا فاجعه‌ای رخ دهد و باید بلافاصله اقدام به حل مشکل کنند. زیرا افزایش ارزش طلا به نفع آمریکا و سیاست‌ها آن نخواهد بود.

در ماه گذشته طلا رشد ۱۰درصدی قیمت را تجربه کرد و در حال حاضر با کاهش قیمت آن هیچ‌کس حاضر به فروشش نمی‌شود و سرمایه‌گذاران طلای خود را نگه داشته‌اند و هیچ اقدامی در راستای فروش آن انجام نمی‌دهند. در حال حاضر هیچ فروشنده‌ای در بازار وجود ندارد و همه به دنبال خرید طلا هستند با افزایش تقاضا این احتمال می‌رود که قیمت طلا آنقدر افزایش پیدا کند که بتواند نرخ بهره را خنثی کند.

علت کاهش شدید قیمت طلا در ایران

در چند روز اخیر قیمت طلا در ایران با تغییرات بسیاری مواجه شده است و برعکس دلار تقریبا ثابت قیمت را تجربه می‌کند و این در حالی است که کشورها در حال تقویت طلا و تضعیف دلار هستند! آینده این فلز گرانبها در ایران چه خواهد بود و علت این کاهش قیمت‌ها چیست؟ به گزارش رویترز، در طول هفته‌ای که در حال طی‌شدن است قیمت طلا هر روز با کاهش همراه بوده است و این کاهش قیمت فراتر از کاهش قیمت طلا در بازار جهانی در حال حرکت است.

برایان لین مدیرعامل فروش طلا در سنگاپور در مصاحبه‌ای با خبرگزاری رویترز در این خصوص می‌گوید: «تنش‌های ایران و انگلستان در چند روز اخیر را می‌توان یکی از مهم‌ترین علت‌های کاهش قیمت طلا در این کشور دانست.»

به گفته وی، «بازار سهام نیز در این کشور چنین وضعیتی را تجربه می‌کند و با افزایش تنش‌های ایران و انگلیس و افزایش نرخ بهره طلا توسط آمریکا طلا باید برای مصرف‌کنندگان جذاب باشد ولی مردم از افزایش دوباره قیمت دلار می‌ترسند که به سمت این فلز گرانبها نمی‌روند.»

در هفته اخیر سهام آسیا نیز با کاهش قیمت مواجهه بوده است و افزایش نرخ بهره طلا توانست قیمت این فلز گرانبها را در بازار طلای جهانی نگه دارد و باعث شد تا خریداران و سرمایه‌گذاران طلا در جهان نتوانند به خرید طلا ادامه دهند.

احتمال افزایش قیمت طلا وجود دارد؟

تنش‌هایی که در خلیج فارس اتفاق می‌افتد باید باعث گران‌شدن طلا شود ولی فدرال آمریکا با افزایش نرخ بهره این افزایش قیمت را کنترل خواهد کرد و اگر نرخ بهره به اندازه کافی بالا باشد مانع رشد قیمت طلا خواهد شد. با این تفاسیر، آرامش در خاورمیانه مانع نوسانات شدید قیمت این فلز گرانبها می‌شود و تنش در این منطقه باعث سقوط قیمت طلا در کشورهای درگیر و افزایش قیمت طلا در بازار جهانی خواهد شد.

اما آخرین خبرها از بازار سکه و طلا در ایران، نشان‌دهنده نزول قیمت طلا و همچنین نرخ سکه است و در شرایطی که قیمت طلا در بازار جهانی افزایشی بوده، اما طلا و سکه، مسیر نزولی را طی کرده است. بر این اساس، در سومین روز هفته در بازار تهران قیمت طلا ۴۰۰ تومان و سکه ۱۵ هزار تومان کاهش قیمت داشت. هر گرم طلای ۱۸۰عبار نیز ۴۰۲ هزار و ۲۰۰ تومان و هر مثقال طلا هم یک میلیون و ۷۴۴ هزار تومان فروخته شد.

هر قطعه سکه تمام نیز با کاهش ۱۵ هزار تومانی قیمت به نرخ ۴ میلیون و ۱۷۳هزار تومان رسید. نیم‌سکه نیز ۲ میلیون و ۲۶۸ هزار تومان و ربع سکه یک میلیون و ۴۴۹ هزار تومان قیمت داشت. گزارش‌ها همچنین نشان می‌دهد که در حال حاضر، سکه نیز ۹۲ هزار تومان حباب دارد.



ارتباطات و توزیع (اعم از حمل‌ونقل، انبارداری، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی) اختصاص داشته که در پایش فصل پاییز جای خود را به حوزه‌های هتل، رستوران و... داده است. علاوه بر اینها، یکی دیگر از شاخص‌هایی که در آخرین سنجش فصلی امنیت سرمایه‌گذاری از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس مورد توجه فعالان اقتصادی قرار گرفته، «اختلال در کسب‌وکار بر اثر تحریم‌ها» بوده است که نشان می‌دهد به اعتقاد فعالان اقتصادی، اثرات سوءتحریم‌ها بر اقتصاد و عملکرد دولت بسیار زیاد بوده است.

روش‌شناسی امنیت سرمایه‌گذاری

گزارش مرکز پژوهش‌ها با استفاده از دو مجموعه داده‌های پیمایشی و آماری و شاخص کلی (ترکیب دو مجموعه داده پیمایشی و آماری)، تهیه شده است. براساس یافته‌های داده‌های پیمایشی این پژوهش در پاییز ۱۳۹۷، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش از استان‌های ایلام، خوزستان و البرز نامناسب‌ترین ارزیابی و از استان‌های مرکزی، سمنان و یزد، مناسب‌ترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در استان‌های‌شان ارائه کرده‌اند. پس از تلفیق داده‌های آماری و یافته‌های پیمایشی در این پژوهش، استان‌های تهران، کهگیلویه و بویراحمد و ایلام نامناسب‌ترین و استان‌های خراسان جنوبی، سمنان و قم مناسب‌ترین وضعیت را از نظر شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر استان‌ها در پاییز ۱۳۹۷ کسب کرده‌اند.

مقایسه شاخص امنیت سرمایه‌گذاری بین دو مطالعه تابستان ۱۳۹۷ تا پاییز ۱۳۹۷ نشان می‌دهد در پایش فصل تابستان ۱۳۹۷ به ترتیب سه استان قم، مرکزی و خراسان جنوبی جزو مناسب‌ترین‌ها ارزیابی شده بودند و سه استان کهگیلویه و بویراحمد، تهران و البرز به ترتیب جزو نامناسب‌ترین استان‌ها ارزیابی شده بودند. به گفته نهاد پژوهشی مجلس، این نتایج می‌تواند حاکی از فاصله میان ذهنیت فعالان اقتصادی با داده‌های آماری اقتصاد ایران نیز باشد. انتظار می‌رود بخشی از این فاصله با افزایش تدریجی در حجم نمونه‌های قابل قبول پیمایش به حداقل قابل تعمیم کاهش یابد.

این چهارمین دوره‌ای است که مرکز پژوهش‌های مجلس به طور متوالی به سنجش فصلی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در ایران دست می‌زند. نکته اما اینجاست که این شاخص همیشه روندی رو به افت داشته است و معنا و مفهوم آن، نامناسب‌تر شدن امنیت سرمایه‌گذاری در کشور است که عملا به تعطیلی کسب و کارها و واحدهای تولیدی، خروج سرمایه از واحدهای تولیدی و فعالیت‌های اقتصادی تولیدمحور و درنهایت، خروج سرمایه‌ها از کشور منجر شده است.

بررسی‌های نهاد پژوهشی مجلس همچنین نشان می‌دهد که تهران به عنوان پایتخت ایران، نام‌ن‌ترین فضا را برای سرمایه‌گذاران داشته است. در این پژوهش، استان‌های تهران، کهگیلویه و بویراحمد و ایلام نامناسب‌ترین و در مقابل، استان‌های خراسان جنوبی، سمنان و قم مناسب‌ترین وضعیت را از نظر شاخص امنیت سرمایه‌گذاری نسبت به سایر استان‌ها در پاییز ۱۳۹۷ کسب کرده‌اند.

کدام صنایع بدترین شرایط را داشته‌اند؟

فعالان اقتصادی در این پایش، بدترین ارزیابی از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری را در حوزه صنعت (شامل همه صنایع و موارد مرتبط با ساختمان) و بهترین ارزیابی را در حوزه‌های هتل، رستوران، تهیه و توزیع غذا، نفت خام و گاز طبیعی و حوزه تأمین آب و برق و گاز داشته‌اند. این برای دومین بار است که فعالان اقتصادی، بدترین ارزیابی را نسبت به بخش صنعت اعلام می‌کنند. در تابستان ۱۳۹۷ نیز فعالان اقتصادی بدترین ارزیابی را در حوزه صنعت ارائه کرده بودند. به عبارت دیگر، در تابستان سال گذشته، از میان ۹ حوزه فعالیت اقتصادی، فعالان اقتصادی در حوزه‌های صنعت (شامل همه صنایع و موارد مرتبط با ساختمان)، بدترین ارزیابی و در حوزه‌های ارتباطات و توزیع (حمل‌ونقل، انبارداری، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی) بهترین ارزیابی را از وضعیت امنیت سرمایه‌گذاری در کشور ارائه داده بودند.

اما بهترین ارزیابی از وضعیت شاخص امنیت سرمایه‌گذاری به حوزه

چه در آمدی می‌تواند جایگزین در آمد نفتی ایران شود؟

پیش‌شرط‌های رهایی از اقتصاد نفتی

است. منظور از محدود بودن پایه مالیاتی این است که به‌رغم افزایش ابعاد اقتصادی ایران، افراد و نهادهایی که به‌عنوان مالیات‌دهنده شناسایی شده‌اند، رشد چندانی نداشته است.

وی عنوان کرد: همین مسئله موجب شده تا هر وقت دولت از جهت بودجه تحت فشار قرار می‌گیرد، بخشی از این فشار را متوجه پایه مالیاتی محدود شناسایی‌شده کرده و تلاش می‌کند درآمد مورد نیاز خود را از این محل تأمین کند. این وضعیت موجب شده تا فرار مالیاتی در ایران تشدید شود و فعالیت غیررسمی در برابر فعالیت رسمی جذابیت بیشتری پیدا کند. نسبت مالیاتی نیز در ایران در مقایسه با دیگر کشورهای دنیا بسیار پایین است.

این کارشناس اقتصادی یادآور شد: برای نمونه کشور دوست و همسایه ترکیه از محل توسعه صنعت گردشگری و توریسم خود، سالانه درآمدهای ارزی هنگفتی را کسب می‌کند که البته با سرمایه‌گذاری‌های کلان طی سال‌های اخیر در بخش زیرساختی صنعت گردشگری خود نظیر ساخت هتل‌ها و مراکز اقامتی و همچنین در بحث نرم‌افزاری قضیه و معرفی مناسب کشور خود به گردشگران بین‌المللی و برداشتن موانع اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی مقوله جذب توریسم، توانسته در این مسیر گام‌های موفق بردارد.

جدایی اقتصاد از در آمد نفتی چه تأثیری بر اقتصاد خواهد داشت؟

وی با بیان اینکه واردکردن در آمد نفت به اقتصاد تبعات منفی مختلفی به‌دنبال دارد، گفت: یک دیدگاه این است که پول نفت به اقتصاد وارد نشود. در سال‌های اخیر که صادرات چین رشد کم‌نظیری داشته، مقامات چین از ورود درآمدهای ارزی حاصل از صادرات به داخل اقتصاد خودداری کرده‌اند و درآمدهای مذکور را در بازارهای سرمایه کشورهای توسعه‌یافته سرمایه‌گذاری کرده‌اند. چین تلاش می‌کند با این اقدام ارزش پول ملی خود را بیش‌ازحد پایین نگه دارد.

امینی ادامه داد: انگیزه چینی‌ها از این اقدام این است که می‌خواهند یارانه به بخش قابل‌مبادله دهند و به زبان بخش غیرقابل مبادله، بخش قابل‌مبادله را تقویت کرده و توسعه دهند. این سیاست چین، سیاستی موقتی است ولی به‌تدریج درآمدهای موجود در خارج از کشور اثرات خود را در داخل کشور به شکل افزایش دستمزد، افزایش قیمت خدمات و مسکن ظاهر کرده و نرخ ارز چین را تعدیل می‌کند.

وی اضافه کرد: در این راستا برخی از کشورها نظیر نروژ و تا حدی کویت اقدام به تأسیس صندوقی کرده‌اند تا این در آمد به حساب این صندوق واریز شود.

ایمان‌ولی‌پور
IvanKaramzof@yahoo.com

مرکز پژوهش‌های مجلس در حالی چهارمین گزارش فصلی خود از شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در ایران را منتشر کرده که نتایج آن، نشان‌دهنده تضعیف امنیت سرمایه‌گذاری در جغرافیای کشور است و در این میان، پایتخت، بدترین شرایط را از نظر فعالان اقتصادی داشته است. در شرایطی که دولت تلاش می‌کند تا با کنترل و ثبات بازار ارز و همچنین اجرای مشوق‌های سرمایه‌گذاری همانند اقامت پنج ساله برای سرمایه‌گذاران خارجی، امنیت سرمایه‌گذاری در کشور را تضمین کند، آخرین بررسی‌های بازوی کارشناسی مجلس نشان می‌دهد که شاخص امنیت سرمایه‌گذاری در پاییز سال گذشته روندی رو به کاهش داشته است.

به گفته مرکز پژوهش‌ها، امنیت سرمایه‌گذاری در ایران در پاییز ۱۳۹۷ برابر با ۶٫۴۳ واحد از ۱۰۰ (۱۰ بدترین حالت) ارزیابی شده است؛ این در حالی است که نمره این شاخص در تابستان پارسل ۶٫۳۲ بوده است و این به معنای افزایش ۰٫۱۱ واحدی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری و به معنای ساده‌تر، بدتر شدن وضعیت سرمایه‌گذاری در ایران است.

بهترین و بدترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری

از سوی دیگر، فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پیمایش، در پاییز ۱۳۹۷ سه مؤلفه «عمل نکردن مسئولان ملی به وعده‌های داده‌شده»، «عدم احقاق حقوق قانونی در ادارات دولتی» و «اعمال نفوذ و ثباتی در معاملات ادارات حکومتی» را به عنوان نامناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری ارزیابی کرده‌اند. در مقابل، مناسب‌ترین مؤلفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری، نسبت به سایر مؤلفه‌ها در پاییز ۱۳۹۷ نیز شامل سرعت مالی (پول نقد، کالا، تجهیزات و ماشین‌الات)، استفاده غیرمجاز از نام و علائم تجاری یا مالکیت معنوی و همچنین رواج توزیع کالای قاچاق بوده است.

یک کارشناس اقتصادی معتقد است که درآمدهای ناشی از توسعه صنعت گردشگری و صادرات غیرنفتی می‌تواند جایگزین در آمد نفتی شوند. به اعتقاد وی، برای کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی باید از پول نفت برای سرمایه‌گذاری هرچه بیشتر برای توسعه و صنعتی کردن کشور استفاده شود. علیرضا امینی در گفت‌وگو با ایسنا ادامه داد: اقتصاد کشور وابسته به نفت است که تحریم‌ها و محدودیت خرید نفت ایران می‌تواند فرصتی برای کاهش این وابستگی باشد.

به گفته وی، بی‌گمان درآمدهای مالیاتی، یکی از پایدارترین، مطمئن‌ترین و سالم‌ترین نوع درآمدهای مؤثر جایگزین درآمدهای نفتی هستند که در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته و اقتصادهای مدرن دنیا، به‌عنوان یک در آمد پایدار قابل‌اتکا برای دولت‌ها مدنظر است. او با بیان اینکه درآمدهای ناشی از توسعه صنعت گردشگری برای کشوری همچون ایران با قابلیت‌ها و پتانسیل‌های فراوان در حوزه‌های مختلف گردشگری و توریسم می‌تواند یک منبع درآمد پایدار و مناسب تلقی شود، گفت: یکی دیگر از درآمدهای پایدار جایگزین نفت، درآمدهای حاصل از صادرات غیرنفتی است که خود می‌تواند به انواع درآمدهای مربوط به صادرات محصولات پتروشیمی، صادرات خدمات فنی و مهندسی و سایر کالاها و خدمات نیز تسری یابد و ازآوری مناسبی را برای اقتصاد ملی به‌خصوص در شرایط سخت تحریمی داشته باشد.

اقتصاد کشورهای غیر نفتی چگونه مدیریت می‌شود؟

امینی خاطرنشان کرد: در کشورهایی که در آمد نفت وجود ندارد، دولت‌ها مکانیزم‌های جمع‌آوری مالیات را به‌شدت تقویت می‌کنند و آن را توسعه می‌دهند. محققان مشهور اقتصاد سیاسی توسعه معتقدند که توان دولت‌ها در جمع‌آوری مالیات شاخصی از مفهوم ظرفیت و قابلیت دولت است.

وی ادامه داد: در ایران به دلیل اتکای دولت به در آمد نفت، مکانیزم‌های جمع‌آوری مالیات رشد و ارتقا نیافته است. قوانین مالیاتی از قبل از انقلاب تاکنون دست‌نخورده باقی‌مانده و به‌دلیل پیچیدگی زیاد، به کار بستن آن دشوار شده است. نظام مالیاتی ایران هم‌اکنون به‌صورت غیرمکانیزه متکی به مأموران مالیات است. به همین دلیل نیز پدیده فساد و رشوه‌گیری در امر جمع‌آوری مالیات شایع است.

این کارشناس اضافه کرد: عدم توسعه نظام مالیاتی در ایران هم از حیث محدود بودن پایه مالیاتی و هم از حیث پایین بودن ضریب مالیاتی قابل بررسی

یادداشت



سامانه نیما بماند یا برود؟

محمدلاهورتی

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران

با وجود همه نقدهایی که به سامانه نیما از سوی صادرکنندگان وارد شده است، باید به محاسن و اهمیت وجود آن هم اشاره کرد. امروز هر صادرکننده‌ای یک حساب شخصی در سامانه بانک مرکزی موسوم به نیما دارد که به طور دقیق، میزان ارز ناشی از صادرات کالا و میزان بازگشت آن، واگذاری آن به واردکننده و عرضه آن در سامانه را تعیین کرده است و مشخص است که هر بازرگان چقدر ارز نیمایی و یا ۴۲۰۰ تومانی گرفته و چقدر ارز از صادرکننده خریداری کرده است. شفافیتی که امروز در این زمینه ایجاد شده، پیامد اقدام بانک مرکزی و ایجاد سامانه نیماست، بنابراین سامانه نیما یا هر نوع نظارت بانک مرکزی، محل مناقشه صادرکنندگان نیست، بلکه مطالبه آنان هم هست. به عنوان صادرکننده واقعی معتقدم که هر کس از منابع کشور استفاده می‌کند و کالایی را صادر می‌کند باید آن را به چرخه اقتصاد بازگرداند و سامانه نیما می‌تواند شفافیت این روند را موجب شود.

اکنون که نرخ ارز در بازار آزاد و سامانه نیما به یکدیگر نزدیک شده است، وجود سامانه نیما به دلیل شفافیت در کار اشکالی ندارد، اما بحث صادرکنندگان درباره سامانه نیما به مسئله رفع تعهد ارزی باز می‌گردد. سامانه نیما یکی از ابزارهای مورد تایید بانک مرکزی در بازگشت ارز حاصل از صادرات است نه همه آن. اگر صادرکننده‌ای ارز را در سامانه نیما عرضه کند، رفع تعهد ارزی آن از سوی بانک مرکزی تایید می‌شود. اگر صادرکننده‌ای از ارز حاصل از صادرات برای واردات کالای موردنیاز خود استفاده کند، با ثبت سفارش و تایید وزارت صمت و جهاد کشاورزی، باید رفع تعهد ارزی تایید شود. اگر صادرکننده‌ای اسکناس ارز را به بازارهای صادراتی می‌آورد و آن را به صرافی‌های مجاز عرضه می‌کند، این راه هم باید رفع تعهد تلقی کرد.

مسئله واردکنندگان این است که الزام بازگشت ۵۰درصد ارز به سامانه نیما با توجه به تحریم هزینه‌هایی را به صادرکنندگان تحمیل می‌کند و بهتر است بانک مرکزی بپذیرد که بازگشت ارز از یکی از چهار روش یا ترکیب هر کدام از آنها به منزله رفع تعهد ارزی تلقی شود. اکنون صادرکنندگان باید ۵۰درصد ارز حاصل از صادرات را به نیما بازگرداند و مابقی را از طریق روش‌های دیگر به چرخه اقتصاد بیاورند. صادرکنندگان اما به بانک مرکزی پیشنهاد کرده‌اند که الزام ۵۰درصد عرضه در سامانه نیما برداشته شده و روش‌های دیگر هم مورد پذیرش بانک مرکزی قرار بگیرد. در این شرایط روند بازگشت ارز سرعت خواهد گرفت.

ممنوعیت صادرات و واردات؛ اثربخش یا مشکل‌ساز؟

جمال‌رازی‌قه‌جهرمی

رئیس اتاق شیراز

مشکل عمده اقتصاد ایران، دولتی بودن آن است؛ اینکه سیاست‌ها و تصمیمات دولت، فعالیت‌های بخش خصوصی را تحت تأثیر قرار می‌دهد و به‌طور مستقیم و غیرمستقیم، مانعی در راه توسعه اقتصاد کشور به‌حساب می‌آید. شوک ارزی سال گذشته شرایط نامی و غیرقابل‌پیش‌بینی را برای فعالان اقتصادی رقم زد و بیرو آن تصمیم‌های یک شبه و تعدد بخشنامه‌ها که مبتنی بر واقعیت حاکم بر جامعه نبودند، تولید و صادرات را در سراسیبی نزول قرار داد. تحریم‌های بانکی و نفتی باعث افزایش فعالیت‌های دلایی و واسطه‌گری بیش‌ازپیش شده و بانک مرکزی توانایی نظارت بر آنها را ندارد. عدم افزایش نرخ ارز متناسب با نرخ تورم به‌صورت دوره‌ای شوک‌هایی را به بازار ارز وارد کرده و بروز نااطمینانی به ثبات سیاسی و اقتصادی باعث تشدید رکود شده است. در این میان بسیاری از تولیدکنندگان و صادرکنندگان توانایی ادامه فعالیت را نداشته و وارد چرخه تعطیلی شدند. دولت نیز برای خروج از بحران، راهکارهایی ارائه می‌دهد که باوجود قوانین فعلی، با عملی نیست یا خود به ضد راهکار تبدیل می‌شود. با شروع بحران‌های ارزی و تحریم‌ها، دولت به‌منظور تنظیم بازار داخلی و کنترل قیمت کالاها، دستورالعمل‌هایی مبنی بر ممنوعیت صادرات و واردات اعلام کرد؛ دستوراتی که تحت تأثیر سیاست نرخ دلار رسمی، صادرات را با چالش بسیاری مواجه ساخت. ابتدا سیاست ممنوعیت واردات برخی از کالاها به‌ویژه در حوزه کشاورزی در دستور کار قرار گرفت تا از این طریق با تکیه بر توان داخلی، تولید رونق گیرد و شمار امسال محقق شود، اما این موضوع مدنظر قرار نگرفت که زیرساخت‌های اساسی، مواد اولیه و هزینه‌های تولید محصولات می‌بایست فراهم باشد تا سیاست ممنوعیت واردات منجر به حمایت از تولید شود.

در کنار ممنوعیت‌های وارداتی، فهرست کالاهای ممنوع‌الخروج نیز از سوی متولیان اعلام شد که عمدتاً مشتمل بر محصولات بخش کشاورزی است و به دلیل، اختصاص ارز دولتی به واردات کالاهای اساسی صورت گرفت و بر بی‌ثباتی بازار ارز دامن زد و کشاورزان را در میزان تولید و همچنین محصولات انبارشده و شیوه نگهداری آنها دچار سردرگمی کرد.

از سوی دیگر، این مسئله باعث شد که قاچاق این کالاها به کشورهای همسایه به‌شدت افزایش یابد. تجربه سایر کشورها در این زمینه نشان می‌دهد که ممنوعیت صادرات می‌تواند روش مؤثری در کنترل و تنظیم بازار داخلی و به نفع دهک‌های پایین جامعه باشد، به‌شرط آنکه لیست کالاهای مشمول با برنامه و الگوی مناسب و متناسب با مزیت‌های نسبی کشور انتخاب شود.

با توجه به انتقاد بسیاری از فعالان اقتصادی به این سیاست و به‌تبع آن، غیرفعال شدن برخی از بازارهای هدف، عوارض صادراتی جایگزین ممنوعیت صادراتی شد. خواسته‌ای که بسیاری از فعالان اقتصادی به دلیل از دست رفتن سهم رقابتی‌شان در بازار پیگیر آن بودند. هرچند که این بخشنامه هم می‌بایست با برنامه‌ریزی و انتخاب صحیح نوع کالا صورت گیرد و پیش از اجرا حتماً به صادرکننده فرصت تغییرات اعمال تغییرات داده شود تا متحمل کمترین ضرر شوند؛ نظر تشکل‌ها و بخش خصوصی نیز در این امر می‌بایست مدنظر قرار گیرد. تغییر قانون و بخشنامه به دلیل تغییر مدیران و نقض یا باطل کردن سایر قوانین، مدتی است در کشور به یک الگو تبدیل‌شده و متأسفانه هیچ‌کدام پشتوانه علمی اقتصادی ندارند. اساساً اجرای این دو سیاست هم‌زمان با هم بدون تعیین الگو و نوع کالاهای هدف، باعث ایجاد آشفتگی داخلی و از دست دادن بازارهای هدف صادراتی می‌شود. معضل ارزش‌گذاری و هزینه‌های تولید برخی محصولات که مشمول عوارض صادراتی می‌شوند قدرت رقابت‌پذیری نسبت به رقیبا را به‌شدت کاهش می‌دهد. به نظر می‌رسد در اجرای سیاست‌های اقتصادی کشور عرضه و تقاضا می‌بایست ملاک تصمیم‌گیری‌ها قرار گیرد که خود مستلزم رصد و پایش بنگاه‌ها و واحدهای خصوصی در بازار به‌منظور شناسایی میزان عرضه و تقاضاست.



صورت گرفت این بود که این نرخ باید به حدود ۲۰درصد برسد یعنی ۲۰درصد تسهیلات بانکی به حوزه مسکن تعلق بگیرد که پشتیبان مالی برای طرح اقدام ملی و نیز سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در حوزه مسکن باشد.

یکی از نکاتی که در جلسه دست‌اندرکاران حوزه مسکن با رئیس جمهور تحلیل شد و بخشی از کاهش عرضه واحدهای مسکونی در سال‌های اخیر به آن مرتبط بود، بحث مربوط به تزریق تسهیلات بانکی به بخش مسکن بود؛ البته پرداخت تسهیلات بانکی به حوزه مسکن در سال ۹۷ نسبت به سال ۹۶ بهبود پیدا کرد و ۱۳درصد مجموع تسهیلات پرداختی بانک‌ها را شامل شد، اما بحث مطرح‌شده در این جلسه این بود که برای رونق بخشی به بازار مسکن این سهم باید به ۲۰درصد افزایش پیدا کند، بنابراین امیدواریم بانک مرکزی در تحلیل‌های خود به این جمع‌بندی برسد و پشتیبانی این تسهیلات باشد. حسین هاشمی تختی‌نژاد، عضو کمیسیون عمران مجلس نیز گفته است: برای تسریع در پروژه‌های مسکن‌سازی در کشور باید مشوق‌های اقتصادی در نظر گرفته شود، در این رابطه مهم‌ترین مسئله، ارائه زمین رایگان برای ساخت مسکن است.

به گفته وی، موضوع بعدی، ارائه مصالح ساختمانی به صورت شرایطی به سازندگان است، از این رو، وزارت راه و شهرسازی در این راستا، بازار تعهدی مصالح را طراحی کرده، هرچند این طرح هنوز عملیاتی نشده و باید هر چه سریع‌تر محقق شود.

چرخش انتظارات در بازار مسکن

اما آخرین رصد‌ها از بازار مسکن نشان می‌دهد به دنبال محو انتظارات تورمی که از ابتدای تیرماه در بازار مسکن اتفاق افتاده، فضای ذهنی به سمت کاهش قیمت‌ها متعایل شده است. همچنین خرید و فروش سفته‌بازانه در بازار مسکن پایتخت به طور کامل متوقف شده است. دفاتر املاک شهر تهران می‌گویند که ایجاد ثبات قیمتی در بازار ارز، خروج دلالتان از بازار ملک را در پی داشته و خریداران مصرفی در انتظار کاهش قیمت‌ها به سر می‌برند. اطلاعات رسیده حاکی است که اولین نشانه‌های شکست مقاومت مالکان در حال بروز است و روز به روز به تعداد فروشندگان پول لازم که املاک خود را زیر قیمت، فایل می‌کنند افزوده می‌شود. سال گذشته به دلیل رشد خرید و فروش از سوی واسطه‌گران، نمای کلی بازار مسکن، صعودی بود و پیش‌بینی‌ها از افزایش قیمت منجر به رشد بازار می‌شد که تا انتهای خردادماه امسال ادامه یافت. هرچند معاملات در بازه ۱۵ ماهه افت شدیدی کرده بود اما رکود تورمی در بازار حاکم بود، با این حال از ابتدای تیرماه، دفاتر مشاور املاک ایجاد رکود کامل در بازار خرید و فروش به همراه روند کاهنده قیمت‌ها را تایید کرده‌اند.

برمی‌گردد. ممکن است یک اپراتور در یک مدت زمان، سرویس خاصی ارائه دهد که در آن زمان مشترک به اپراتور ترابرد کند و بعد بخواهد به اپراتور مبدأ خود برگردد؛ این دلیل نمی‌شود اپراتوری که از آن بازگشته، سرویس نامناسبی داشته و یا اپراتوری که الان انتخاب کرده سرویسی مناسب است. در هر حال، برای اجرای این طرح لازم است که در گام اول مشترک از طریق مراجعه به سایت یا مراجعه حضوری به دفاتر خدماتی اپراتوری که قصد دارد به آن مهاجرت کند، فرم درخواست را تکمیل و به عبارتی برای اجرای این طرح ثبت‌نام کند. پس از آن در صورتی که فرد از شرایط لازم برخوردار باشد از طریق یک پیامک تأیید ثبت‌نام او به اطلاعش خواهد رسید.

همچنین پیش از اجرای طرح ترابردپذیری لازم است مشترک حداقل سه ماه در اپراتور ارائه‌دهنده خدمات اولیه فعالیت داشته باشد. از سوی دیگر امکان تغییر اپراتورها تنها دو بار در سال میسر است و پس از این تغییرات هزینه تمامی سرویس‌ها، تماس و پیامک مطابق با اپراتوری که به آن ترابرد شده محاسبه خواهد شد.

هم‌اکنون زمین و مصالح ساختمانی مهم‌ترین مولفه‌ها در قیمت مسکن هستند که سازندگان چالش‌هایی را در این حوزه پیش رو دارند، به طور مثال قیمت سیمان طی چهار ماه اخیر از کیلویی ۶ تا ۷ هزار تومان به کیلویی ۱۸ هزار تومان افزایش یافته است. در بخش زمین نیز در کلانشهرها رشد سه تا چهار برابری قیمت‌ها را شاهد بوده‌ایم. دولت در نظر دارد با ارائه زمین‌های خود، عرضه مسکن در بافت‌های ناکارآمد را تسریع کند؛ با وجودی که ماده ۶ قانون ساماندهی، دستگاه‌ها را موظف به ارائه زمین‌های مازاد کرده، عمده دستگاه‌های دولتی نسبت به عرضه زمین امتناع می‌کنند. البته شخص رئیس جمهور تأکید ویژه‌ای بر اجرای این موضوع دارد و لیستی از این زمین‌ها نیز استخراج شده و در حال پیگیری است.

محور دوم، اصلاح محدوده و حریم شهرها است در جاهایی که مطالعات نشان می‌دهد که نیاز به توسعه شهری جدید وجود دارد و بخشی از آن ممکن است اراضی بخش خصوصی باشد که با ورود به شهر منجر به توسعه مسکن می‌شود بخش دیگر نیز که اراضی ملی است که تحویل مجموعه وزارت راه و شهرسازی، سازمان ملی زمین و مسکن یا شرکت عمران شهرهای جدید خواهد شد؛ بخشی نیز مربوط به اراضی خود وزارت راه و شهرسازی و زمین‌هایی است که در حریم شهری قرار دارد که این اراضی به نوعی در اختیار طرح اقدام ملی قرار گرفته است و بخش عمده پروژه‌های آماده اجرا با استفاده از همین ظرفیت خود وزارت راه و شهرسازی تامین می‌شود.

تامین خدمات و تقویت زیرساخت‌ها در شهرهای جدید
بخش دوم برنامه اقدام ملی تولید و عرضه مسکن مربوط به عرضه ۲۰۰ هزار واحد تا سال ۱۴۰۰ در مجموعه شهرهای جدید است. عمده جامعه مخاطب شهرهای جدید افشار متوسط و کم‌درآمد اجتماعی هستند. شهرهای جدید در مناطق کلانشهری واقع شده‌اند و بنابراین می‌توانند به بازار مسکن در این مناطق کمک و ظرفیت جدیدی ایجاد کنند. به علت در اختیار بودن زمین نسبتاً ارزان‌قیمت، انعطاف نسبتاً بالاتری برای عرضه مسکن در این شهرها وجود دارد؛ در عین حال تامین زیرساخت‌ها و خدمات روبنایی موضوع جدی این حوزه است و بخشی نیز در جلسه با رئیس‌جمهور در این خصوص انجام شد که هماهنگی میان دستگاه‌ها برای آماده‌سازی، مقدمه‌سازی و تامین خدمات و زیرساخت‌ها مقدم بر تولید و عرضه مسکن باشد.

از تسهیلات بانک‌ها تا راهکار زمین رایگان

در بخش بنیاد مسکن و حوزه مجموعه شهرهای جدید، موضوع اصلی مربوط به تامین تسهیلات با نرخ‌های معمول است و بحثی که در جلسه با رئیس‌جمهور صورت گرفت این بود که در سال‌های اخیر سهم مسکن از کل تسهیلات اعطایی بانک‌ها روند مناسبی نداشته است و بحثی که

بخش مسکن به عنوان پیشران اقتصاد با رکود مواجه شده و به همین دلیل، دولت تولید و عرضه یک میلیون و ۳۰۰ هزار واحد مسکونی تا دو سال آینده را در دستور کار قرار داده است. همچنین نشست رئیس‌جمهور با مدیران بخش مسکن در ابتدای این هفته، نتایج امیدوارکننده‌ای را به همراه داشت، چنانکه به گفته حسن روحانی، بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در بخش مسکن روستایی ۲۰۰ هزار مسکن در همین سال و ۲۰۰ هزار مسکن در سال آینده ایجاد می‌کند و وزارت راه و شهرسازی نیز امسال و سال آینده در مجموع ۴۰۰ هزار مسکن را ساخته و ۵۰۰ هزار مسکن نیز تکمیل خواهد کرد.

به گزارش ایسنا، بخش مسکن دارای رابطه پیشین با ۷۸ بخش اقتصاد و رابطه پسین با ۵۶ بخش اقتصادی با ضریب انتشار ۱.۲ است. یعنی به ازای هر یک اشتغال ۱.۲ اشتغال غیرمستقیم ایجاد شده است. همچنین سهم مسکن و ساختمان در اشتغال مستقیم کشور حدود ۱۲درصد و تعداد شاغلان این بخش نیز ۳.۱ میلیون نفر هستند، با این حال این بخش از سال ۱۳۹۱ وارد رکود شد و رشد قیمت در سال ۱۳۹۷ نیز رونق معاملات این بخش را در پی نداشت و بازار با رکود تورمی مواجه بود. کارشناسان همواره تأکید می‌کنند که مسکن به عنوان یک حوزه پیشران، توان اثرگذاری بر سایر بخش‌ها را دارد. به همین دلیل دولت مسیر رونق‌دهی به این بخش با لحاظ توان طرف تقاضا را در دستور کار قرار داده است.

تجربه مسکن مهر و تأکید بر احیای بافت‌های فرسوده

با توجه به تجربه مسکن مهر که بعضاً بدون توجه به تقاضای واقعی در نقاط دورافتاده اقدام به ساخت و ساز شده بود، دولت‌های تدبیر و امید احیای بافت‌های ناکارآمد را مهم‌ترین سیاست خود قرار داد، چرا که در این بافت‌ها زیرساخت‌های شهری وجود دارد و ساکنان اصلی نیز تمایل به سکونت در آن دارند؛ هرچند بنا به گفته معاون عمرانی وزیر کشور هم‌اکنون بافت‌های میانی از ساکنان قدیمی، خالی شده و مهاجران سایر شهرها جای آنها را گرفته‌اند.

حسن روحانی با تأکید بر ضرورت اهتمام بیشتر مسئولان در احیای بافت‌های فرسوده، گفت: باید تلاش کنیم تا با تکمیل طرح‌های گذشته در زمینه مسکن و ایجاد و بازسازی خانه‌هایی که در مناطق مختلف کشور به واسطه بلایای طبیعی تخریب و یا دچار آسیب شده، مسکن مورد نیاز مردم را تأمین کنیم.

به گفته رئیس‌جمهور باید تلاش کنیم تا در دو سال باقیمانده از دولت گامی مهم در بخش مسکن به انجام برسانیم که در این راستا دولت باید از سرمایه‌هایی که در اختیار دارد، مانند ارائه خدمات ارزان‌قیمت، تسهیل در ارائه جواز، اعطای زمین و کمک بانک‌ها برای سرمایه‌گذاری در ساخت مسکن استفاده کند.

آخرین آمار ترابردپذیری اپراتورهای کشور

چند ایرانی اپراتور موبایل خود را عوض کردند؟

برای ترابرد و پرداخت نکردن به‌موقع صورتحساب اولیه صادرشده از اپراتور فرستنده توسط مشترک در سیم‌کارت‌های دائمی می‌تواند از دلایل رد درخواست ترابرد باشد.

طبق آمار ارائه‌شده توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، آخرین آمار ترابردپذیری حاکی از آن است که از زمان شروع پروژه تاکنون، یک میلیون و ۱۷۵ هزار و ۸۴۳ ترابرد خروجی موفق انجام شده است. ترابردهای انجام‌شده از اپراتور همراه اول به ایرانسل ۴۸۸ هزار و ۷۷۷ مورد و به اپراتور رایتل، ۲۰ هزار و ۶۰۹ مورد بوده است. ترابردهای انجام‌شده از اپراتور ایرانسل به اپراتور همراه اول، ۵۲۱ هزار و ۵۲ مورد و به اپراتور رایتل، ۲۹ هزار و ۸۱۸ مورد بوده است. ترابردهای انجام‌شده از اپراتور رایتل به همراه اول، ۵۲ هزار و ۱۱۹ مورد و به اپراتور رایتل، ۶۳ هزار و ۳۴۸ مورد بوده است.

البته باید در نظر داشت تنها تعداد تراز، ملاک اول بودن یک اپراتور در ترابرد نیست. موارد دیگری از جمله کیفیت، تعداد تخلفات، سرعت ترابرد و تجربه کاربری هم وجود دارد و بعضی از این پارامترها به نحوه ارائه سرویس

از ابتدای طرح ترابردپذیری شماره‌ها، یک میلیون و ۱۷۵ هزار و ۸۴۳ ترابرد خروجی موفق انجام شده است.

به گزارش ایسنا، طرح ترابردپذیری شماره‌ها (MNP) این امکان را فراهم می‌کند که مشترکان با حفظ شماره خود بتوانند اپراتور ارائه‌دهنده خدمات خود را عوض کنند. این طرح در طول سال‌های گذشته که پیشنهاد اجرایی‌شدن آن مطرح شده بود، درگیر اما و اگرهایی بود، در نهایت از سال ۹۵ اجرایی شد. در ماه‌های ابتدایی اجرای طرح ترابردپذیری اشکالاتی وجود داشت، اما با برگزاری جلسات کنترل پروژه با حضور نمایندگان اپراتورها، پیمانکار و ناظر، عملکرد سیستم بررسی شده و با اعمال نظارت و پایش مداوم پروژه، اشکالات موجود شناسایی، پیگیری و حل شد.

احراز نشدن هویت مانند تطابق نداشتن مشخصات اعلام‌شده با مشخصات دارنده شماره، رعایت‌نکردن ترابرد نظیر به نظیر مانند درخواست ترابرد سیم‌کارت دائمی به اعتباری و بالعکس، فعال‌نبودن سیم‌کارت، فعال‌بودن کمتر از سه ماه سیم‌کارت شماره مورد درخواست

بانک نامه



عدم واریز یارانه برخی خانوارها، کار بانک‌ها بود

حذف یارانه‌بگیران؛ شاید وقتی دیگر

عدم واریز یارانه برخی خانوارها در تیرماه امسال، در حالی شائبه حذف یارانه آنها را ایجاد کرد که در نهایت، بانک‌ها مسئولیت این عدم پرداخت را برعهده گرفتند.

به گزارش ایسنا، یارانه تیرماه در ساعت ۲۴ روز چهارشنبه ۲۶ تیرماه به حساب سرپرستان خانوار واریز شد، اما فردای این روز برخی خانوارها اعلام کردند که یارانه آنها واریز نشده‌ است. در شرایطی به نظر می‌رسید که این عدم واریز می‌تواند از دو محل حذف یارانه خانوارها که باید امسال براساس قانون بودجه انجام شود یا اختلالات فنی در سازمان هدفمندی یا سیستم بانکی باشد که در ابتدا واکنشی از سوی مسئولان مربوطه وجود نداشت اما در ادامه محمد شریعتمداری، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی اعلام کرد که حذف یارانه انجام نشده و اگر موردی بوده ناشی از اختلال فنی است.

به دنبال این موضوع، پیگیری‌ها از سازمان هدفمندی نیز با این توضیح همراه شد که اختلال بانکی موجب این عدم واریز بوده است؛ به طوری که بانک سپه اعلام کرده ایجاد مشکلات فنی مربوط به آن بانک سبب تأخیر در پرداخت یارانه نقدی سرپرستان خانوار شده است. در عین حال که این بانک اعلام کرده بود امکان برداشت یارانه نقدی کلیه دارندگان حساب در این بانک از ساعت ۱۵:۴۰ دقیقه روز پنجشنبه ۲۷ تیرماه فراهم شده است. با این‌ وجود برخی افرادی که یارانه دریافت نکرده بودند، اعلام کردند که یارانه آنها روز یکشنبه این هفته به حساب‌شان واریز شده است. البته تمامی افرادی که از سوی ایسنا مورد پرسش قرار گرفتند و یارانه آنها واریز نشده بود تنها منحصر به دارندگان حساب در بانک سپه نبوده و برخی در بانک‌های دیگر حساب داشتند که یارانه آنها نیز با تأخیر واریز شده است.

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی مطرح کرد

چالش‌های مدیریت منابع انسانی در بانک‌ها

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با اشاره به اینکه سرمایه اصلی در هر سازمان و به تبع آن، نظام بانکی، نیروی انسانی است، گفت آنچه که به سازمان هویت می‌دهد و تفاوت در کار را ایجاد می‌کند، نیروی انسانی است. علی دیواندری صبح دوشنبه در سمینار آموزشی مدیریت منابع انسانی در بانک‌ها با بیان اینکه متأسفانه در نظام بانکی به حوزه منابع انسانی اهمیت زیادی داده نشده‌ است، تأکید کرد: در بانک‌ها باید فضای توجه به نیروی انسانی فراهم شود و نیازها و شرایط آنها مدنظر قرار گیرد.

او با اشاره به چالش‌های مدیریت منابع انسانی در بانک‌ها، گفت: یکی از این چالش‌ها، نحوه مواجهه با نیروهای جوان در نظام بانکی است و اگر می‌خواهیم این نسل از نیروی انسانی را خوب مدیریت کنیم باید تلاش کنیم که ارزش‌های فردی آنها با ارزش‌های سازمانی همخوانی داشته باشد. رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با بیان اینکه نقش افسرد در موفقیت سازمان، جامعه و اقتصاد کشور باید برای آنها مشخص شود، تصریح کرد: این افراد نیاز دارند که دیده شوند و باید سیستم‌هایی طراحی شود که بتوانند خود را درون آن نشان دهند.

به گزارش ایپنا، دیواندری با بیان اینکه خُردترین واحد برای ارزیابی عملکرد کمی در نظام بانکی شعبه است، گفت: باید سیستم‌هایی را طراحی کنیم که بتوان تک تک افراد را ارزیابی کرد و نیروی انسانی بداند که دیده خواهد شد. در حال حاضر خود افراد، همکاران و مشتریان درباره توانایی پرسنل داخل شعبه‌ها اطلاعات دارند اما مدیران تصمیم‌گیر در این زمینه اطلاعاتی ندارند در حالی که تصمیمات مدیریتی را آنها باید بگیرند و این دسته از افراد هستند که نیاز است چنین اطلاعاتی داشته باشند.

وی با بیان اینکه چالش بعدی روش استخدام و به کارگیری نیروی انسانی است، گفت: همه افراد در نظام بانکی از باجه و تحویل‌داری کار خود را آغاز و به مرور در بانک رشد می‌کنند و متأسفانه توجهی به استعدادهای افراد در این زمینه نمی‌شود، اما در دنیا به این شکل نیست و برای هر شغل فرد مناسب با آن پست را استخدام می‌کنند.

دیواندری با بیان اینکه باید به سمت ایجاد یک سیستم حمایتی همچون خانواده حرکت کنیم، گفت: مدیران باید در موفقیت‌ها و شکست‌ها در کنار نیروهای جوان خود باشند و موفقیت‌ها را موهن نیروی انسانی بدانند.

به گفته وی، چالش بعدی شکاف بین مهارت‌های منابع انسانی و مهارت‌های مورد نیاز برای امروز است، یعنی توانایی‌هایی که افراد دارند و آنچه که نیاز است داشته باشند که این شکاف روز به روز در حال گسترش است، البته این امر تنها مخصوص بانک‌ها نیست و در صنعت خدمات مالی این مشکل به چشم می‌خورد.

رئیس پژوهشکده پولی و بانکی با بیان اینکه بسیاری از امور بانک از شکل سنتی به سمت دیجیتالی شدن حرکت کرده، تصریح کرد: در چنین حالتی بسیاری از مهارت‌هایی که پرسنل دارند در آینده به کار نخواهد آمد و باید در راستای تحولات، مهارت‌های افراد نیز عوض شود. مشاغل ساده مانند دریافت و پرداخت در آینده از بین خواهد رفت و مشاغل جدیدی جای آنها را خواهند گرفت که باید نیروی انسانی را متناسب با آن تربیت کنیم. رئیس پژوهشکده پولی و بانکی افزود: یکی از تحولات اساسی دیگر مدل کسب و کار است، در حالت قدیمی همه امور در داخل شعبه انجام می‌شد اما در بانک‌های جدید که به آن بانکداری جامع می‌گویند، بانک به جای شعبه‌محوری، مشتری‌محور است و شعبه به یک نقطه بازاریابی جغرافیایی و محلی و در واقع ویرترین فروش خدمات بانکی تبدیل می‌شود.

به گفته دیواندری، چالش بعدی، طرح‌های استخدامی و موج بازنشستگی است که در دهه اخیر با آن مواجه شدیم و بسیاری از نیروهای باتجربه بانکی از بانک‌ها خارج شدند و به دلیل اینکه طی چندسال استخدام چندانی در نظام بانکی انجام نشده در نهایت موجب شده با خلأ نیروی انسانی مواجه شویم. همچنین چالش بعدی، ناهمخوانی تعداد فارغ‌التحصیلان با تعداد نیروهای مورد نیاز است. نرخ بیکاری اثر دوگانه دارد و از طرفی فرصتی است که بتواند نیروهای کارآمدتر را جذب کرد، اما در صورتی باید خبرگان را جذب کرد که بتوان آنها را خوب مدیریت کرد.

دیواندری اضافه کرد: آزمون‌های استخدامی به گونه‌ای است که نخبه‌ها را وارد بانک‌ها می‌کند، اما بسیاری از کارهایی که در بانک باید انجام شود در حد این افراد نیست و سنتی باقی مانده است. چالش آخر نیز سیستم پرداخت حقوق و دستمزد کارکنان است. معمولاً در بانک‌ها سیستم حقوقی بر مبنای سیستم امتیازی است که چالش جدی را برای بانک‌ها ایجاد کرده است. دریافت‌های نیروی انسانی بر مبنای امتیازات شغلی است که در پست سازمانی خلاصه شده و موجب رقابت زیاد در کسب پست شده است، بنابراین فشارهای داخلی و بیرونی برای گرفتن پست زیاد شده و این خطر را ایجاد می‌کند که پست‌های سازمانی نظام بانکی در معرض فشارهای بیرونی قرار گیرد.

فرصت امروز: آخرین روز تیرماه، روز مهمی برای بانک‌ها و تولیدکنندگان در بهارستان بود و نمایندگان مجلس در این روز به کلیات طرحی رای دادند که در صورت تصویب نهایی، بانک‌ها ملزم به حذف سود و جریمه بدهی تسهیلات‌گیرندگان می‌شوند.

کلیات طرح دو فوریتی الزام بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی به حذف سود و جریمه مضاعف از بدهی تسهیلات‌گیرندگان، روز گذشته در دستور کار جلسه علنی مجلس قرار گرفت و در پایان، نمایندگان با ۱۵۹ رای موافق، ۱۱ رای مخالف و ۳ رای ممتنع از مجموع ۱۹۴ نماینده حاضر با آن موافقت کردند.

در این میان، رئیس‌کل بانک مرکزی هم در صحن علنی مجلس حضور یافت و از تأثیر بانک‌ها بر اقتصاد کشور و عملکرد آنها دفاع کرد. عبدالناصر همتی گفت که بانک‌ها به دلیل فشارهای تحریمی، حجم نقدینگی و معوقات، مشکلات جدی دارند و نباید مشکلات آنها را تشدید کرد که خدای نکرده از خدماتی که بانک‌ها به اقتصاد کشور می‌دهند، محروم شویم.

بانک مرکزی برای مجلس شرط گذاشت

او درباره طرح الزام بانک‌ها به حذف سود و جریمه مضاعف از بدهی تسهیلات‌گیرندگان نیز موافقت خود را اعلام کرد، اما به شرطی که آنچه در کمیسیون اقتصادی مجلس تصویب شده، در صحن مجلس نیز تصویب شود. اگرچه هیچ جزئیاتی از آنچه در کمیسیون اقتصادی مجلس در ارتباط با این طرح به تصویب رسید، منتشر نشده، اما به نظر می‌رسد که مسئله درباره «سقف مجاز استفاده از این طرح» است؛ در واقع، همتی موافقت دولت با این طرح را مشروط به آن دانسته که همان چیزی که در کمیسیون اقتصادی تصویب شد، عیناً در صحن مجلس نیز مورد تصویب قرار گیرد.

این در حالی است که رئیس‌کل بانک مرکزی روز یکشنبه هم از هیات دولت درخواست کرده بود که به این طرح رای مثبت دهد. با توجه به

توضیحات رئیس‌کل بانک مرکزی، به نظر می‌رسد که مهم‌ترین نکته قابل بحث میان دولت و مجلس درباره این طرح، سقف مجاز استفاده از این طرح است که به اعتقاد همتی باید برای اشخاص حقوقی تا ۲میلیارد تومان و برای اشخاص حقیقی تا ۵۰۰ میلیون تومان باشد.

به گفته رئیس‌کل بانک مرکزی، مشکل ۲۹ میلیون شخص حقیقی و ۲۱۰ هزار بنگاه و شخص حقوقی با این طرح حل می‌شود و می‌توانند از مزایای آن استفاده کنند. اینطور که به نظر می‌رسد همتی عملاً به مجلس هشدار داده که بانک‌ها قادر به اجرای شرایطی جز این نیستند و ممکن است در صورت تصویب مجلس، این طرح به درستی اجرا نشود.

به گزارش ایسنا، پیش از این نیز در سال گذشته، مجلس شورای اسلامی بانک مرکزی را ملزم کرده بود تا ۱۵ بهمن‌ماه مابه‌التفاوت خرید و فروش نرخ ارز را به صندوق خزانه دولت واریز کند، که این موضوع هم با واکنش بانک مرکزی همراه شد و با تأکید رئیس‌کل بانک مرکزی بر عدم تحقق سود ناشی از خرید و فروش ارز، این پرداخت انجام نشد. حال به نظر می‌رسد که بانک مرکزی برای اجرای قانون مجلس، شرط گذاشته و به نوعی اعلام کرده که این طرح تنها با سقف مجاز برای اشخاص حقیقی و حقوقی قابل اجراست.

مشکلات بانک‌ها به دلیل فشار تحریم و حجم معوقات است

رئیس‌کل بانک مرکزی در جلسه علنی مجلس و در جریان بررسی کلیات طرح تسهیل تسویه بدهی بدهکاران غیرجاری شبکه بانکی کشور، گریزی به چالش‌های کنونی شبکه بانکی نیز زد و به نوعی از بانک‌ها دفاع کرد. او گفت: بانک‌ها در کل کشور خدمات ارزنده‌ای انجام داده و خیلی از تکالیفی که دولت و مجلس برای اقتصاد تعیین می‌کنند را اجرایی می‌کنند، بنابراین می‌توان گفت بانک‌ها محور توسعه هستند. نباید وقتی از مشکلات بانک‌ها صحبت می‌کنیم خدمات مهم سیستم بانکی را فراموش کنیم.

به گفته همتی، در اواخر سال گذشته طرحی در مجلس مطرح شد که

ارز که بالا و پایین می‌رود با روان بازار چه می‌کند؟

تعمیق رکود در نتیجه نوسان قیمت

سرمایه‌گذاران امانتور و معمولی نیز غالباً با زیان از بازارها خارج می‌شوند چراکه اولاً ممکن است توان تحمل خواب بالای پول را نداشته باشند و از سوی دیگر رفتار از پیش تعیین‌شده و قابل پیش‌بینی دارد. با نوساناتی از این دست قرار سرمایه از بازار ارز اتفاقی می‌افتد اما سرمایه‌ها به سرعت وارد بازارهای موازی نظیر خودرو و مسکن نمی‌شوند و در نتیجه دوره تجمیع سرمایه سرگردان در اقتصاد بار دیگر وضعیت را حساس می‌کند.

این گفته‌های تقوی با تأیید برخی فعالان بازار همراه بود. فعالانی که از تعمیق رکود در روزهای اخیر سخن می‌گویند و معتقدند به رغم کاهش قیمت، مشتری هنوز کمیاب‌ترین پدیده در بازار ایران است؛ چنانچه در دیگر سوسی، یک فعال اقتصادی خواهان تداوم سیاست‌های بانک مرکزی شد و تأکید کرد: در چند ماه اخیر خبری از بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های خلق‌الساعه نبوده است و همین امر سبب شده بازار خود را بازیابی کند.

ابراهیم جمیلی، از فعالان اقتصادی و اعضای قدیمی اتاق بازرگانی، در رابطه با کاهش قیمت ارز در روزهای گذشته گفت: قطعاً باید کاهش قیمت ارز را به فال نیک بگیریم و این میان به نقش مثبت بانک مرکزی هم اشاره کنیم. به باور من این مهم بدون همکاری میان صادرکنندگان و بانک مرکزی ممکن نمی‌شد. کاهش اخیر قیمت ارز ناشی از سیاست اخیر بانک مرکزی و تعامل نهاد سیاست‌گذار پولی یا صادرکنندگان بود که ماحصل آن به بازگرداندن ارز حاصل از صادرات به داخل کشور انجامید.

او با مهم خواندن کاهش قیمت ارز در هفته گذشته، تأکید کرد: گرچه کاهش قیمت به هیچ‌عنوان قابل مقایسه با روند افزایشی نبود اما اکنون وظیفه ما این است که به مردم نشان دهیم دوره بحران رو به اتمام است و شوک قیمتی در مقابل نخواهد بود بلکه با برنامه‌ریزی مشکلاتی مانند کاهش تولید، مواد اولیه کارخانجات و استمرار صادرات را بهبود بخشیم که با وجود تحریم‌ها کار آسانی نیست.

وی با بیان اینکه در چند ماه اخیر دستورالعمل‌های خلق‌الساعه صادر نشد،

اشکالات زیادی داشت، شورای نگهبان آن را رد کرد و مجمع تشخیص هم تأیید ننمود. اکنون هم نمایندگان به فکر طرحی هستند نوسانات اقتصادی را حل کنند و راهی برای آنهایی که نتوانستند بدهی‌های‌شان را پرداخت کنند، پیدا کنند. این افراد بعضاً نسبت به محاسبه سودشان توسط سیستم بانکی ایرادات و اعتراضاتی را مطرح می‌کنند. این طرح می‌خواهد این مشکلات را حل کند.

او با بیان اینکه دولت به‌صورت مشروط با این طرح موافق است، گفت: روز یکشنبه در جلسه هیات دولت درخواست کردم که به این طرح رای مثبت دهند، البته مشروط به آنکه همان چیزی که در کمیسیون اقتصادی مجلس تصویب شده در صحن علنی مجلس هم تصویب شود. همتی به بخشی از جزئیات این طرح اشاره کرد و درباره سقف مجاز استفاده از آن گفت: برخی می‌گویند که چرا سقف مجاز برای برخورداری از مزایای این طرح برای هر فصل حقوقی ۲میلیارد تومان است و بیشتر نیست؟ ما می‌خواهیم مشکل خیل عظیمی از مردم و بنگاهداران حل شود. الان ۲میلیارد تومان شامل ۲۱۰ هزار شخص حقوقی و بنگاهداران می‌شود. اگر مبلغ بالای ۲ میلیارد تومان باشد یعنی ۴۰ هزار بنگاهدار را مشمول می‌شود. البته که شما با این طرح مشکل ۲۱۰ هزار بنگاهدار را حل می‌کنید.

به گفته رئیس‌کل بانک مرکزی، در این طرح سقف مجاز برای برخورداری از مزایای آن برای شخصیت حقیقی ۵۰۰ میلیون تومان است که شامل ۲۹ میلیون نفر می‌شود یعنی ۲۹ میلیون نفر در سیستم بانکی وام گرفته و با این طرح مشکل بدهی‌شان حل می‌شود.

او در پایان سخنانش و با اشاره به نام‌گذاری امسال به نام سال رونق تولید نیز گفت: ما با این طرح موفقیم چون با تعیین تکلیف بدهی بدهکارانی که سال‌ها بالاتکلیف مانده می‌توان منابع را به سمت تولید هدایت کرد که به دنبال آن منابع آزاد شده و تولید بیشتر رونق می‌گیرد.

تصریح کرد: انتظار می‌رود دولت در ماه‌های بعدی نیز همین روند را ادامه دهد و به جای انتخاب رویکردهای سختگیرانه، تعامل با بخش‌ها را در دستور قرار دهد. این فعال حوزه معدن گفت: اکنون باید این باور عمومی را تقویت کنیم که دیگر نوسانات پیشین تکرار نخواهد شد و اعتماد جامعه را به سیاست‌های پولی جلب کنیم. باید جامعه حسن کند جلوی بحران گرفته شده زیرا اگر دوباره اعتماد اجتماعی افزایش پیدا کند، آنگاه به تدریج قیمت‌ها هم واقعی می‌شوند و مثلاً در بخش‌هایی چون مسکن و طلا که قیمت‌ها به شکل غیرواقعی رشد کردند، کاهش قیمت هم دیده خواهد شد ولی در غیر این صورت هر لحظه اتفاقی ممکن است تمام رشته‌ها را پنبه کند.

او با تأیید سخنان تقوی درخصوص تعمیق رکود در دوره‌های نوسانی گفت: مطمئن باشید اگر اعتماد افکار عمومی جلب شود، به تدریج تقاضای موثر وارد بازار می‌شود و با تثبیت نرخ دلار در قیمت‌های پایین‌تر سایر بازارها نیز با کاهش قیمت و تعدیل همراه خواهند بود و نشانه‌های این اتفاق نیز در شرایط کنونی ظاهر شده است.

به گفته وی، دوام سیاست کاهش نرخ ارز کم‌کم تأثیر خود را به جا می‌گذارد و بازارهای موازی ارز از دوره تعمیق رکود به دوره رونق نسبی وارد خواهند شد. جمیلی با اشاره به شرایط فعلی کشور به مسئولان پیشنهاد اصلاح ساختار اقتصاد کشور از همین امروز آغاز شود تا تولید در کشور رقابتی شود و یارانه هم تنها به نیازمندان و اقشار فرودست تعلق بگیرد.

این فعال اقتصادی با اشاره به شرایط سخت اقتصاد تأکید کرد: امسال قطعاً سال سختی است و حتی در سال آینده هم احتمالاً با تعمیق رکود، شرایط جالب نخواهد بود ولی می‌توان با هماهنگی‌های بیشتر این سال سخت را به نحوی پایان ببریم که تولید آسیب نبیند. بازار کشورهای همسایه از جمله بخش‌هایی است که نه مشمول تحریم‌ها می‌شود و نه مشکلی در رابطه با آنها به وجود می‌آید. درنتیجه با تمرکز بر این بازارها می‌توان تا حدودی به انگیزه‌های تولیدکنندگان افزود.

دریچه

مدیرعامل شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس مطرح کرد

از شمال تا جنوب زیر چتر فرهنگ سازی

مدیرعامل شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس از اهتمام ویژه این شرکت برای حرکت در مسیر ارتقای فرهنگ سرمایه گذاری بورسی خبر داد و گفت به منظور آشنایی مردم با اصول و مبانی بازار سرمایه و همچنین راه های ورود به بورس، همایش ها و کارگاه هایی در سراسر کشور برگزار می شود. یاسر فلاح، مدیرعامل شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس به پستنا، گفت: شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس به عنوان نهاد فرهنگ ساز بازار سرمایه در سراسر کشور همایش ها و کارگاه های آموزشی برگزار می کند و در گام اول، همایشی یک روزه با حضور ۱۵۰ نفر در محل پارک علم و فناوری اردبیل برگزار کرد. مدیرعامل شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس با بیان اینکه نتایج مثبت برگزاری این گردهمایی، انگیزه تداوم برگزاری کارگاه ها و همایش ها در سایر استان ها بود، تصریح کرد: در این مسیر جهاد دانشگاهی به ما پیوست و هماهنگی های لازم با معاونین آموزشی ۳۰ استان کشور صورت گرفت تا همایش ها و کارگاه هایی به صورت ویدئو کنفرانس و در قالب پرسش و پاسخ برگزار شود. یاسر فلاح با اشاره به اینکه استان های مختلفی برای برگزاری این همایش ها اعلام آمادگی کرده اند، ادامه داد: استان لرستان و کرمانشاه هدف های بعدی هستند که مقرر شده با مشارکت جهاد دانشگاهی، همایش های یک روزه در آنها برگزار شود. مدیرعامل شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس با بیان اینکه برگزاری چنین کارگاه هایی برای نخستین بار در سطح کشور انجام می شود، گفت: تلاش می کنیم اطلاع رسانی عمومی و آموزش روش های نوین سرمایه گذاری با محور ارتقای سواد مالی در سراسر کشور انجام شود. یاسر فلاح افزود: آمارها نشان می دهد بازار سرمایه نسبت به همه بازارهای موازی رشد بهتری را تجربه کرده و حضور بلندمدت افراد در این بازار می تواند منافع گسترده ای به همراه داشته باشد. مدیرعامل شرکت اطلاع رسانی و خدمات بورس ابراز امیدواری کرد علاقمندان فرصت حضور در این کارگاه های یک روزه را داشته باشند و افزود: جهاد دانشگاهی نیز اخذ مجوز از کمیته راهبری آموزش و برگزاری دوره های آموزشی پیشرفته را در دستور کار خود قرار داده و این دوره ها با بازگشایی دانشگاه ها در مهر و آبان برگزار می شود.

نقدینگی در بورس ماندگار است

سمت و سوی این روزهای بازار سهام

یک کارشناس بازار سرمایه معتقد است روند بازار سرمایه حکایت از تداوم رشد دارد، در عین حال، وضعیت بازارهای رقیب هم به گونه ای است که نقدینگی را به بازار سرمایه روانه می کند.

علی صادقی در تحلیلی از سمت و سوی این روزهای بازار سهام و چشم انداز آتی آن به سنا گفت: در شرایط فعلی و با توجه به گزارش های سه ماهه شرکت ها، وضعیت گروه های بنیادی از منظر پتانسیل فروش و سودسازی نسبتا مناسب است؛ در این شرایط می توان امیدوار بود که بازار به واسطه سهم های بنیادی حداقل تا نیمه دوم سال ۹۸ وضعیت مناسبی داشته باشد. وی اضافه کرد: البته سهم های کوچک و پریسک بازار هم باید تا حدودی اصلاح را تجربه کنند؛ اگرچه برخی از سهام کوچک نیز به واسطه اخبار آتی قابلیت رشد دارند. صادقی در ادامه بیان کرد: برخی از گروه ها و صنایع بورسی نیز با توجه به شرایط تورمی انتظار افزایش نرخ و رشد فروش را خواهند داشت؛ برخی از آنها هم به سبب افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی دارایی ها برای شان رشد مطلوبی انتظار می رود.

این کارشناس ارشد بازار سرمایه در پاسخ به این پرسش که کدام صنایع، آینده بهتری دارند، گفت: درخصوص شرکت های گروه پتروشیمی، دارویی، قندی، غذایی و سنگ آهن انتظار رشد داریم؛ یادآور می شود با توجه به رشد نرخ ارز سامانه نیما و فروش سه ماهه و نیز با توجه به انتظار افزایش نرخ گروه های بالا انتظار اقبال در بازار برای آنها وجود دارد.

وی خاطرنشان کرد: این روزها گروه های اشاره شده بالا که با تاثیر کمتری از تحریم ها مواجه هستند با اقبال و رشد قیمت بیشتری در بازار مواجهند و دارای جذابیت بیشتری هستند.

علی صادقی افزود: وضعیت گروه بانک ها نیز نسبت به سال گذشته بهتر به نظر می رسد؛ همچنین در نظر داشته باشید در ماه های آتی گروه سنگ آهن، فولاد، پتروشیمی، روانکار، دارویی ها، قندی ها و غذایی ها وضعیت نسبتا بهتری خواهند داشت. وی تاکید کرد: گزارش های سه ماهه بازار سرمایه، حکایت از فروش عالی و پتانسیل سودسازی گسترده ای برای سهام بنیادی (شامل گروه های پتروپالایشی و فلزات) و تقسیم سود مناسب برای سهامداران داشته است؛ در نظر داشته باشید که روند فعلی، نوید ماندگاری نقدینگی و جذابیت حداقل سه تا شش ماهه برای بازار دارد؛ در این شرایط اگر افزایش سرمایه را هم اضافه کنیم، بازار نسبتا مناسبی در مقایسه با بازارهای رقیب خواهیم داشت.



در بازار همچنان ادامه دار باشد. او گزارش های ارائه شده از سوی شرکت ها را مثبت اعلام کرد و افزود: گزارش های سه ماهه نشان دهنده وضعیت مناسب شرکت ها است که با وجود تحریم های موجود و تخفیفاتی که شرکت ها برای فروش محصولات خود در نظر گرفتند باز هم در این دوران سودسازی مناسبی را با خود به همراه داشتند.

به گفته طحانی، سودسازی به منظور افزایش بهره وری نیست، بلکه برای این است که بتوانند فروش دلاری را با اعداد بالاتری تسعیر کنند، همین امر باعث شد تا بازار سرمایه در شرایط مناسبی قرار گیرد و افرادی که سرمایه خود را وارد بورس کردند با توجه به شرایط موجود در مسیر سوددهی قرار گرفتند.

حال خوب صنایع پتروشیمی و پالایشی در تیرماه

این کارشناس بازار سرمایه به صنایع برتر در تیرماه اشاره کرد و گفت: به صورت عمده صنایع پتروشیمی و پالایشی در این ماه از وضعیت بهتری نسبت به سایر صنایع برخوردار بودند و سهام آنها مورد توجه سهامداران قرار گرفت.

وی با تاکید بر اینکه آمارهای ارائه شده از روند معاملات نشان دهنده وضعیت مطلوب بازار است، گفت: طبق مولفه های موجود روند بازار نزولی نیست. البته برای رشد بازار با شیب تندتر باید تامل بیشتری صورت گیرد، اما اگر قیمت جهانی کالاها کاهش و دلار نیمایی به نرخ کمتر از ۱۰ هزار تومان برسد به طور حتم در روند بازار تاثیرگذار خواهد بود و شاخص در مسیر نزولی قرار می گیرد.

به گفته طحانی، گزارش های مثبت از گروه فلزی، پالایشی و پتروشیمی نشان می دهد که این گروه از صنایع از عملکرد بهتری نسبت به سایر صنایع برخوردار خواهند بود.

این کارشناس بازار سرمایه در پایان گفت: با توجه به گزارش مثبت شرکت ها و پایان برگزاری مجامع خبر مهمی که بتواند بر معاملات تاثیرگذار باشد در بازار وجود ندارد و باید از این به بعد شاهد روند سیاسی باشیم و منتظر ماند و دید که برخی از تنش های سیاسی چگونه خود را در بازار نشان می دهند و بر قیمت ها تاثیرگذار خواهند بود.

سهم های این گروه نیز با رشد قیمت روبه رو بود. فرآورده های نفتی، رایانه، سرمایه گذاری ها، کانه های فلزی و خودرو دیگر گروه هایی بودند که به ترتیب ارزش معاملات بیشتری داشتند.

در گروه خودرو بیش از نیمی از سهم ها در روز دوشنبه با افت قیمت روبه رو شد. در عین حال ارزش معاملات این گروه به رقم ۳۰ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات از رقم ۱۳۴ میلیون سهم و اوراق مالی مقداری بالاتر رفت.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۱۶۰ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات تا رقم ۱.۸ میلیارد سهم و اوراق مالی بالا رفت. تعداد معاملات در این بازار به ۲۱۸ هزار و ۳۳۶ نوبت رسید.

آخرین وضعیت شاخص فرابورس

شاخص فرابورس نیز بیش از ۴۲ واحد رشد داشت و بر روی کانال یک هزار و ۱۴ واحد ثابت ماند. ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۷۴۱ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات رقم یک میلیارد سهم و اوراق مالی را پشت سر گذاشت.

در بین تمامی نمادها، پتروشیمی مارون (مارون)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، سنگ آهن گهرزمین (ککهر)، سهمی ذوب آهن اصفهان (ذوب) و بیمه پاسارگاد (پاس) بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص این بازار داشتند. در مقابل، بانک دی (دی) و فولاد هرمزگان جنوب (هرمز) مانع از رشد بیشتر این شاخص شدند.

رشد ۱۵۰درصدی سود شرکت ها نسبت به بهار ۹۷

اما یک کارشناس بازار سرمایه، گزارش سه ماه شرکت ها را با مدت مشابه سال گذشته مورد مقایسه قرار داد و گفت: در گزارش های ارائه شده شاهد تاثیر افزایش قیمت دلار در سود و فروش شرکت ها بودیم و سود شرکت ها به صورت عمومی نسبت به بهار سال ۹۷ با رشد حدود ۱۵۰درصدی همراه بوده است. مهدی طحانی در گفت و گو با ایرنا، روند معاملات بورس در تیرماه را مورد ارزیابی قرار داد و گفت: بورس در تیرماه در حال رکوردشکنی بود که علت آن قیمت گذاری کلای شرکت های بورسی با دلار بیش از ۱۰ هزار تومان است و به نظر می رسد که این روند

شاخص های بازار سهام بار دیگر در سومین روز هفته شاهد رشد پرشتاب بودند؛ به طوری که شاخص اصلی بورس توانست کانال ۲۵۳ هزار واحدی را باز پس گیرد و در یک قدمی قله تاریخی بایستد.

به گزارش ایسنا، شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۳۳۸۵ واحد رشد کرد و به رقم ۲۵۳ هزار و ۴۷ واحدی رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۲۳۱ واحد رشد رقم ۶۰ هزار و ۳۶۱ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز ۳۷۶۱ واحد افزایش یافت و رقم ۲۸۱ هزار و ۱۲۳ را تجربه کرد. شاخص بازار اول و دوم نیز هر کدام به ترتیب ۲۶۲۷ و ۶۱۴۶ واحد رشد کردند. در بورس تهران ۱۴۷ نماد با رشد قیمت و ۱۵۶ نماد با افت قیمت روبه رو شدند. در عین حال در فرابورس ایران ۹۰ نماد رشد و ۸۸ نماد افت کردند.

۳ نماد کاهنده در شاخص بازار سرمایه

فولاد مبارک اصفهان به تنهایی ۵۲۱ واحد تاثیر مثبت روی شاخص های بازار داشت و پس از این نماد ملی صنایع مس ایران، پتروشیمی پارس و گسترش نفت و گاز پارسیان ۲۹۲، ۴۴۰ و ۲۵۷ واحد تاثیر افزایشی روی شاخص های بازار داشتند. در مقابل، سرمایه گذاری گروه توسعه ملی، نفت تهران و نفت پارس سه نمادی بودند که هر کدام به ترتیب ۶۳، ۳۷ و ۳۰ واحد تاثیر کاهنده روی شاخص های بازار سرمایه داشتند. در این روز به جز نمادهای فلزی بیشتر نمادهای پالایشی، پتروشیمی و معدنی روی شاخص های بازار تاثیر مثبت داشتند.

در گروه محصولات شیمیایی بسیاری از سهم ها با رشد قیمت مواجه شدند و در سهم های تاثیرگذار مثبت روی شاخص شاهد صف های خرید بودیم. این گروه بار دیگر توانست بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص دهد به طوری که ۲۶۵ میلیون سهم به ارزش ۲۲۷ میلیارد تومان در این گروه دست به دست شد.

نیمی از خودرویی ها ریختند

پس از گروه محصولات شیمیایی، فلزات اساسی بیشترین ارزش معاملات را به ثبت رساندند؛ به طوری که با حجم معاملات ۱۹۱ میلیون سهم به ارزش ۱۰۴ میلیارد تومان دست یافتند. بیش از نیمی از

وزیر اقتصاد از نهایی شدن سازوکار استخراج رمزارزها خبر داد

ارزهای دیجیتال رسما بررسی می شوند

دولت به صرافت نظام مند کردن ارزهای دیجیتال برآمده است. از همین رو، رئیس کل بانک مرکزی، گفت: سازوکار تولید ارز دیجیتال در کمیسیون اقتصادی دولت مصوب شده و در آینده نزدیک در دولت بررسی می شود. به گفته همتی، در آینده نزدیک موضوع ارز دیجیتال در دولت مطرح و مورد بررسی قرار می گیرد. هم اکنون در سرتاسر جهان ۵ تا ۱۰ میلیون استفاده کننده از انواع ارزهای مجازی در دنیا وجود دارد و از نظر کارشناسان، این وسعت استقبال و استفاده از این نوع تازه از ارزها چیزی شبیه معجزه ای بزرگ در عرصه اقتصادی دنیا است.

بیت کوین اولین نوع از پول های مجازی بود که مورد استقبال قرار گرفت و سازوکار استفاده از آن مانند دیگر ارزهای مجازی است. بیت کوین ها ارزهای قانونمندی نیستند و امکان قانونمند کردن آنها به دلیل سهولت استفاده و انتقال آنها وجود ندارد. طراحی بیت کوین ها به عنوان یک سیستم اقتصادی کاری بسیار انقلابی و متفاوت است و همین مسئله باعث شده است تا توجه اقتصاددانان به عملکرد آنها جلب شود. کارکرد عیان و سودمندی استفاده از ارزهای مجازی است که اقتصاددانان را تشویق می کند این ساختار بی نظیر را مورد مطالعه و بررسی قرار دهند، اما به هر حال بیت کوین محبوب ترین و پرکاربردترین ارز مجازی است و امروزه سهم زیادی از فعالان در این بازار، تمایل به خرید و فروش بیت کوین دارند. همین مسئله سبب شده است تا تاثیر این ارز در جهان افزایش یابد.

اصلاحیه آگهی

پیرو آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه خرید (دو مرحله ای) شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران چاپ تاریخ ۱۳۹۸/۰۴/۲۶ در روزنامه فرصت امروز در شماره آگهی حرف (ع) /کشیاها (ح) به چاپ رسیده که بدینوسیله اصلاح می گردد. و شماره درخواست (۹۶۰۰۱۸۱) شماره مناقصه (۱۴۸۱) ع/ج ۹۸/ صحت می باشد

شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران

آگهی فراخوان مناقصه عمومی

شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی در نظر دارد اقلام مورد نیاز خود را با شرایط ذیل از طریق مناقصه عمومی تأمین نماید:

شماره مناقصه	۹۸/۶۰۲۵
موضوع مناقصه	اصلاح و ترمیم نواقص سازه ای و عمرانی موجود در سایت صنعتی پالایشگاه ششم مجتمع گاز پارس جنوبی
مبلغ تضمین شرکت در فراپند اراجاع کار	۳/۶۹۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال
نوع تضمین شرکت در فراپند اراجاع کار	بصورت یکی از تضمین قابل قبول وفق آئین نامه تضمین معاملات دولتی شماره ۱۳۳۴۰۲/ت/۵۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ هیات وزیران
مبلغ بر آورد تقریبی مناقصه	مبلغ ۸۶/۴۴۴/۶۸۲/۷۳۴ ریال می باشد
آخرین مهلت اعلام آمادگی و تحویل رزومه متقاضیان شرکت در مناقصه	۹۸/۰۵/۱۹ آخرین مهلت تحویل پاکت پیشنهادات مالی توسط مناقصه گران
توزیع اسناد مناقصه به شرکت های واجد صلاحیت	۹۸/۰۶/۱۱ تاریخ باز گشایی پاکت پیشنهادات مالی

مناقصه گران می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت WWW.SPGC.IR (بخش مناقصات)، IETSMPORG.IR.TENDER.BAZRAS.IR مراجعه فرمائید و یا با شماره تلفن های ۰۷۷۳۱۳۱۸۰۷۱ تماس حاصل فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۱۲/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۵/۰۱

شماره مجوز: ۱۳۹۸.۲۵۳۲

روابط عمومی شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی

قاچاق دام از سر گرفته شد

قیمت هر کیلو شقه گوسفندی ۱۰۵ هزار تومان

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی گفت خروج دام از مرزهای کشور بر افزایش قیمت گوشت در بازار دامن زده است. علی‌اصغر ملکی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار گوشت اظهار داشت: با توجه به گرمای شدید هوا، رکود سنگینی بر بازار حاکم است.

وی افزود: بنابر آخرین اطلاعات، تعدادی دام در حال خروج از مرزهای کشور بوده که این امر در هفته‌های گذشته تا حدودی بر افزایش قیمت گوشت در بازار دامن زده است.

به گفته ملکی، هم‌اکنون هر کیلو شقه گوسفندی بدون دنیه با افزایش ۲ هزار تومانی با نرخ ۹۳ تا ۹۴ هزار به مغازه‌دار و ۱۰۳ تا ۱۰۵ هزار تومان به مصرف‌کننده عرضه می‌شود.

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی با اشاره به اینکه قاچاق دام تا حدودی منجر به تلاطم قیمت گوشت در بازار شده است، بیان کرد: هم‌اکنون برخی دلالان به سبب ورود حجاج و عید قربان دام‌های خود را در دامداری‌ها نگهداری می‌کنند تا بتوانند با قیمت‌های بهتری در بازار به فروش رسانند.

وی قیمت کنونی هر کیلو دام زنده را ۴۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: براساس تجربه سنوات قبل، همه ساله از چند روز مانده به عید قربان، قیمت دام زنده با نوساناتی در بازار روبه‌رو می‌شود که امسال خروج دام از مرزهای غربی و جنوب به سمت عراق مزید بر علت است تا دامداران با نرخ‌های بالایی اقدام به عرضه دام در بازار کنند.

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی در پایان با اشاره به اینکه دامداران همچنان به فروش دام با نرخ سال گذشته در بازار اصرار دارند، تصریح کرد: با وجود بارندگی‌های اخیر و شرایط مساعد علوفه در صحرا و مراتع، دامداران می‌بایست تا حدودی قیمت دام بر مراتع را تعدیل دهند، در حالی‌که آنها به سبب خرید دام با دلار از سوی خریداران خارجی همچنان به عرضه دام با نرخ‌های بالا تمایل دارند.

کاهش نرخ دلار لوازم خانگی را ارزان نمی‌کند

سخنگوی انجمن صنفی تولیدکنندگان لوازم خانگی گفت کاهش نرخ دلار در بازار آزاد تأثیری بر قیمت لوازم خانگی ندارد، چراکه صنعت لوازم خانگی از ارز نیمایی استفاده می‌کند که نرخ آن در ماه‌های اخیر افزایش هم داشته است.

محمدرضا غزنوی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان استفاده صنعت لوازم خانگی از ارز نیمایی، اظهار داشت: قیمت ارز نیمایی در سال گذشته حدود ۷۰۰۰ تومان بود اما در حال حاضر به حدود ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان رسیده است.

وی افزود: اگر قیمت لوازم خانگی متناسب با نرخ ارز آزاد تغییر می‌کرد، در حال حاضر قیمت این کالا باید سه برابر قیمت‌های سال گذشته می‌شد، اما استفاده از ارز نیمایی باعث شد که قیمت لوازم خانگی نسبت به سال گذشته ۸۰ تا ۱۲۰درصد افزایش داشته باشد.

غزنوی همچنین کاهش نرخ ارز آزاد و نزدیک شدن قیمت آن به نرخ ارز نیمایی را دارای تبعات مثبت دانست، چراکه به گفته وی صادرکنندگانی که تاکنون به دلیل تفاوت نرخ ارز آزاد و ارز نیمایی، انگیزه‌ای برای عرضه ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما نداشتند، حالا با نزدیک‌شدن نرخ ارز آزاد و نیمایی برای این کار انگیزه پیدا می‌کنند.

به گزارش ایسنا، قیمت دلار در بازار آزاد از روزهای آخر خرداد ماه شروع به کاهش کرد، تا جایی که از کانال ۱۳ هزار تومان به کانال ۱۱ هزار تومان رسید.

وعده سازمان حمایت برای کاهش قیمت سیب‌زمینی تا ۱۵روز دیگر

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ضمن اعلام اینکه قیمت تخم‌مرغ در سستاد تنظیم بازار ۷۵۰۰ تومان مصوب شده و با قیمت بالاتر از آن برخورد تعزیراتی می‌شود، گفت براساس آمار تولید و برداشت سیب‌زمینی، قیمت این محصول در ۱۵ روز آینده کاهش می‌یابد. به گزارش ایسنا، عباس تابش تأکید کرد: با این مصوبه که لازم‌الاجراست، انتظار داریم بخش تولید این اقلام، شرایط بهتری داشته باشند و به لحاظ تولید و عرضه در بازار مشکلی نداشته باشند.

رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان افزود: قیمت نهایی مرغ براساس پیشنهاد وزارت کشاورزی و طبق نظر سستاد تنظیم بازار ۱۲ هزار و ۹۰۰ تومان اعلام شده که بر همین مبنا قیمت مرغ زنده نیز ۸۵۵۰ تومان تعیین شده است.

وی با اشاره به دریافت گزارش تخلف گرانفروشی در عرضه مرغ و تخم‌مرغ در سطح بازار، گفت: باتوجه به مصوبه موجود در صورت احراز تخلف، بازرسان سازمان حمایت گزارش تخلف مربوطه را تنظیم و جهت رسیدگی به تعزیرات حکومتی ارسال خواهند کرد. تابش تصریح کرد: واحدهای عرضه مکلفند فاکتور خرید و فروش خود را جهت رسیدگی دقیق‌تر به بازرسان ارائه کنند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اضافه کرد: همه کشتارگاه‌ها مکلف هستند قیمت ۱۲هزار و ۹۰۰ تومانی مرغ را روی بسته‌بندی‌های انجام‌شده اعمال کنند و در صورت اقدام غیر از این، با آنها برخورد قانونی لازم انجام خواهد گرفت.

طبق اعلام شتات، وی در مورد نوسانات قیمتی سیب‌زمینی در سطح بازار با اشاره به تصمیمات ستاد تنظیم بازار، اظهار داشت: سیاست اعمال عوارض صادرات سیب‌زمینی در دستور کار است. تابش گفت: براساس آمار تولید ارائه‌شده از سوی وزارت جهاد کشاورزی و طی برداشت‌های این محصول کشاورزی در ۱۵ روز آینده، قیمت سیب‌زمینی متعادل خواهد شد.

از دفترهای ۱۰ میلیونی تا قلم‌های بازیافتی از کلاشینکف شورشیان آفریقایی

بازار عجیب لوازم‌التحریر لاکچری



البته به قول او «این بازار انتها ندارد» و وقتی پیگیر قیمت قلم‌های دیگر می‌شویم از خودنویس ۳۸۰ میلیون تومانی می‌گویید که حتی دیدنش به این سادگی امکان‌پذیر نیست و در یک سال گذشته، ۲ عدد از آنها هم فروش رفته.

اما جدای از قیمت میلیونی خودنویس و روان‌نویس‌ها و قلم‌ها، شاید عجیب‌تر از همه، دفترچه‌های کاغذی باشد. دفترچه‌هایی که هیچ چیز بیشتر از دفترچه یادداشت‌های معمولی ندارند جز یک مارک خاص که بر روی آنها حک شده و همان مارک، قیمت‌شان را تا میلیون‌ها تومان بالا برده است.

جالب اینجا است که دفترچه‌های یادداشت برندهای خاص لوازم‌التحریر آلمانی و آمریکایی، در بازار لوازم‌التحریر ایران علی‌رغم قیمت‌های چند صد هزار تومانی تا چند میلیونی‌شان، مشتری‌های خاص خودشان را هم دارند؛ به عنوان مثال مشتریان این دفترها برای داشتن یکی از دفترچه‌های این برندها، می‌بایست رقمی بین ۱۶۰ هزار تومان تا بیش از ۵ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان را پرداخت کنند و اگر علاقه‌مند باشند که در کنار این دفتر، یک خودکار هم داشته باشند، این رقم به بیش از ۱۰ میلیون تومان می‌رسد.

اخیراً اگر به بازار لوازم‌التحریر و فروشگاه‌های خاص این محصولات سر بزنید، شاید از قیمت برخی از قلم‌ها، خودکارها، روان‌نویس‌ها و خودنویس‌های لاکچری در این بازار تعجب کنید؛ از قلم‌های مدرن تا روان‌نویس‌های ساخته شده از بدنه کلاشینکف شورشیان آفریقایی و حتی خودنویس‌هایی که قیمت هر کدام از آنها حسابی هوش از سر مشتری معمولی می‌پراند.

یکی از فروشنده‌گان این بازار که سال‌ها است مشتری‌های خاص خودش را دارد، می‌گوید: یکی از برندهای معروف، با این شعار که «با خرید یک قلم، یک سلاح را از چرخه کشتار بشریت خارج کنید»، محصولی را عرضه کرده که در نوع خودش برای مشتریان ما جالب توجه است؛ او می‌گوید: هر خودنویس و روان‌نویس این کمپانی، از قطعات بازیافتی سلاح کلاشینکف ساخته‌شده که متعلق به شورشیان آفریقایی بوده و حالا با از رده خارج شدن این اسلحه، بخشی از بدنه آن، تبدیل به یک قلم منحصر به فرد می‌شود که شماره انحصاری همان کلاشینکف نیز بر روی آن حک شده؛ این یعنی بدنه این قلم‌ها از جنس اسلحه کلاشینکف است و در طراحی‌شان از بدنه این اسلحه الهام گرفته شده است.

شاید در شرایط اقتصادی امروز برای خیلی‌ها عجیب باشد که کسی حاضر باشد برای یک دفتر یادداشت یا یک دفتر کلاسور، میلیون‌ها تومان پول بدهد ولی این واقعیت است که با عمیق‌تر شدن فاصله طبقاتی در کشور، هر روز بازار محصولات لاکچری، متنوع‌تر و داغ‌تر می‌شود.

به گزارش تسنیم، بازار محصولات لاکچری در ایران حد و حصر ندارد؛ بازاری که با عمیق‌تر شدن فاصله طبقاتی، روز به روز داغ‌تر می‌شود و کار را به جایی می‌رساند که امروز با طبقاتی از جامعه مواجهیم که دیگر نه‌تنها برای «تک بودن» خانه و ماشین و لباس و خوراک‌شان، میلیاردها تومان پول خرج می‌کنند، بلکه حتی حاضرند برای «خاص بودن»، میلیون‌ها تومان پای چیزهایی بدهند که شاید خنده‌دار باشد؛ از قلم‌های لوکس تا دفتر یادداشت‌های چند میلیونی....

در بازی لاکچری‌ها، نه پول مهم است نه کالا؛ تنها چیزی که در این بازی ارزشمند است، خاص بودن است؛ حالا فرقی ندارد خاص بودن قرار است با هویج‌های وارداتی از آمریکا باشد، یا گوشت گوساله‌ها ماسژ داده شده و موزیک دوست یا حتی دفترچه یادداشت‌های چند برگی چند میلیونی.

آسیاتک در الکامپ ۹۸ از تلفن‌های Toll-Free رونمایی کرد

۹۰۰۰ است که ۴ رقم باقی مانده می‌تواند از ۵ دسته‌بندی (پلاتینیوم، طلایی، نقره‌ای، برنز و عادی) به سلیقه مشتری انتخاب شود. در این طرح با قراردادی بین تمامی اپراتورهای تلفن همراه و تلفن ثابت و ایجاد بستر یکپارچه، هزینه تماس از تمامی خطوط به خط اعلام‌شده، برای تماس گیرنده به صورت رایگان است و هزینه تماس‌ها براساس تعرفه توافقی آسیاتک با صاحب خط تلفن محاسبه می‌شود.

در انتهای این خبر آمده است شرکت آسیاتک در راستای تسهیل ارتباطات ثابت و افزایش کیفیت زندگی هموطنان، از به‌روزترین امکانات و تکنولوژی‌های دنیا به همراه دانش، تلاش و تخصص جوانان کشور استفاده می‌کند.

Toll-free که به تلفن رایگان معروف است، سیستمی است که هزینه مکالمه توسط صاحب خط (دریافت‌کننده تماس) پرداخت شده و برای تماس گیرندگان هزینه‌ای در بر نداشته و رایگان است. شرکت آسیاتک به عنوان یکی از برترین اپراتورهای ارتباطات ثابت در کشور، اولین شرکتی است که سیستم Toll-Free را به صورت تجاری و آماده واگذاری وارد بازار کرده است.

از دیگر مزایای استفاده از خطوط Toll-Free می‌توان به امکان ارسال و دریافت پیامک و برقراری تماس از این شماره‌ها به سایر مشترکین اشاره کرد.

این تلفن‌ها شامل یک شماره ۸ رقمی سراسری و بدون نیاز به کد با سرشماره

شرکت انتقال داده‌های آسیاتک در جریان برگزاری الکامپ ۱۳۹۸ از تلفن‌های Toll-Free خود رونمایی کرد.

به گزارش روابط عمومی آسیاتک، Toll-Free یک سیستم تماس جدید در دیاست که براساس آن، در صورت تماس با مراکز پشتیبانی یا فروش سازمان یا شرکت‌ها، هزینه‌ای شامل مشتری (تماس گیرنده) نخواهد بود.

براساس این گزارش سازمان‌هایی که با حجم انبوهی از مشتریان سر و کار دارند، در راستای تکرم مشتریان و در جهت افزایش رضایتمندی آنها اقدام به استفاده از تلفن Toll-Free کرده و کلیه هزینه‌های تماس مشترکین با مراکز آنها را برعهده می‌گیرند.

پیش‌بینی تولید ۶۵ هزار تن پنبه در سال جاری

۲۳درصدی برخوردار است. وی با اشاره به اینکه پنبه از مواد اولیه مهم صنعت نساجی کشور است و این صنعت سالانه ۱۲۰ هزار تن به این محصول نیاز دارد، افزود: در حال حاضر به صورت میانگین ۵۰درصد از این نیاز در داخل کشور تولید می‌شود. هزارجریبی درباره الزامات خوداتکایی کشور در تولید پنبه گفت: کشور سابقه طولانی در کشت پنبه دارد و علاوه بر آن صنعت نساجی کشور به پنبه تولید داخل نیاز دارد؛ ضمن آنکه کشورهای بزرگ تولیدکننده پنبه نیز در پی آن هستند تا دیگر ماهر خام نفروشد و فرآوری آن را انجام دهند تا از ارزش افزوده آن بهره‌مند شوند، بنابراین لازم است در این زمینه به خوداتکایی برسیم. وی استان‌های خراسان رضوی، خراسان جنوبی، گلستان، دشت مغان اردبیل، فارس و خراسان شمالی را از استان‌های مهم تولیدکننده پنبه کشور عنوان کرد و افزود: پنبه گیاه بهاره است و کشت آن از ابتدای بهار آغاز و برداشت این محصول نیز از استان‌های شمالی از اوایل شهریورماه شروع می‌شود. مجری طرح پنبه کشور درخصوص حمایت از پنبه‌کاران و پرداخت تسهیلات به آنان گفت: حمایت‌های عمومی در قالب یارانه کود، بنر و برگزاری دوره‌های آموزشی برای بهره‌برداران و کشاورزان ارائه می‌شود، همچنین به‌صورت اختصاصی نیز برای توسعه کشت نشایی، کشت حفاظتی، برداشت مکانیزاسیون، تجهیز سامانه‌های آبیاری تحت‌فشار نیز در صورت تمایل کشاورزان به آنان تسهیلات یارانه‌ای پرداخت می‌شود. وی با تأکید بر اینکه روش‌های کاشت جدید و آموزش آن به کشاورزان را در دستور کار داریم، گفت: همچنین مزارع کشت الگویی را در سراسر کشور ایجاد کرده‌ایم و کشاورزان از این مزارع به جهت بهره‌مندی از آموزش بازدید می‌کنند. هزارجریبی در بخش دیگری از صحبت‌های خود به وضعیت مکانیزاسیون مزارع پنبه اشاره کرد و گفت: کاشت مکانیزه به وسیله دستگاه ردیف‌کار انجام می‌شود، اما در حوزه برداشت به دلیل کوچک‌شدن سطح مزارع و بزرگ بودن کمباین‌های برداشت و همچنین قیمت بالای آن به صورت دستی است که البته در حوزه برداشت آموزش‌هایی برای استفاده از کمباین‌های موجود در کشور و همچنین واردات کمباین‌های جدید را در دستور کار قرار داریم. مجری طرح پنبه کشور درباره قیمت تضمینی محصول پنبه نیز گفت: قیمت مصوب خرید تضمینی پنبه در سال زراعی جاری ۳۶۱۲ تومان در هر کیلوگرم تعیین شده است؛ در سال گذشته به دلیل قیمت مناسب پنبه در بازار، دولت خرید تضمینی انجام نداد.



آیا بنزین سهمیه‌بندی می‌شود؟

بیژن زنگنه اعلام کرده است افرادی که تا تاریخ ۲۰ مرداد موفق به اخذ کارت سوخت نشوند، می‌توانند تا دوره‌ای از کارت جایگاه‌داران استفاده کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، وزیر نفت مطرح نبودن بحث «سهمیه‌بندی بنزین» و دنبال کردن هدف «انضباط‌دادن و جمع‌آوری اطلاعات» در بازگشت کارت سوخت را عامل باقی‌ماندن کارت جایگاه‌داران می‌داند. این دو اظهارنظر از سوی زنگنه نشان می‌دهد بازگشت کارت سوخت بدون اجرای سهمیه‌بندی و اصلاح قیمت‌ها، کمترین اثرگذاری را به همراه خواهد داشت و به اهداف خود در کنترل مصرف و جلوگیری از قاچاق سوخت، نخواهد رسید.

تلاش‌ها برای اصلاح قیمت یا شیوه توزیع سوخت براساس یکی از چند روش پیشنهادی از جمله سهمیه‌بندی بنزین در حالی ناتمام ماند و به استفاده صرف از کارت سوخت توسط صاحبان خودرو منتهی شد که کارشناسان عقیده دارند کارت سوخت به تنهایی نمی‌تواند مانعی جدی برای جلوگیری از قاچاق گسترده این کالای استراتژیک و کنترل شدن مصرف آن باشد. صحبت‌های روز گذشته وزیر نفت در حاشیه دومین نشست هم‌اندیشی با وزیران سابق نفت نیز اگرچه به‌طور مستقیم به اثرگذار نبودن کارت سوخت اشاره نداشت اما تلویحا این موضوع را مورد تأیید قرار می‌داد. به گفته بیژن زنگنه «فعلا موضوع سهمیه‌بندی بنزین مطرح نیست و فقط بحث انضباط دادن و جمع‌آوری اطلاعات مطرح است.» اینکه انضباط دادن و جمع‌آوری اطلاعات تا چه میزان می‌تواند از قاچاق گسترده سوخت جلوگیری کند از سوی زنگنه مورد اشاره قرار نگرفت اما ناگفته پیداست تا زمانی که محدود کردن سوخت‌گیری با استفاده از سیستم سهمیه‌بندی سوخت مطرح نباشد، نمی‌توان از کارت سوخت برای برچیدن قاچاق و کنترل رشد مصرف بنزین انتظار معجزه داشت. به نظر می‌رسد همین موضوع نیز باعث شده است وزارت نفت در نهایت به این نتیجه برسد که چنانچه کارت سوخت برخی افراد تا تاریخ ۲۰ مرداد آماده نشد، استفاده از کارت سوخت جایگاه‌داران بلاامان باشد. کارا نبودن استفاده صرف از کارت سوخت در جریان کنترل قاچاق در حالی بسیار مهم به نظر می‌رسد و تصمیم‌گیری‌های جدی‌تر را در سیاست‌های توزیعی و قیمتی بنزین طلب می‌کند که در این میان برخی با برداشت نادرست از عملکرد کارت سوخت وعده برچیده‌شدن قاچاق سوخت به محض فرا رسیدن ضرب‌الاجل سوخت‌گیری با کارت را می‌دهند. براساس گزارش‌های موجود، بیژن زنگنه روز گذشته و در حاشیه دومین دیدار با وزیران پیشین نفت با اشاره به اینکه وزارت نفت آماده عرضه بنزین با کارت سوخت از ۲۰ مردادماه است، گفت افرادی که کارت سوخت ندارند ضمن اقدام برای دریافت کارت سوخت می‌توانند برای مدتی محدود از کارت جایگاه‌داران استفاده کنند زیرا فعلا موضوع سهمیه‌بندی بنزین مطرح نیست و فقط بحث انضباط دادن و جمع‌آوری اطلاعات مطرح است.

قیمت‌گذاری خودرو در کشور باید مانند تمام دنیا آزاد باشد

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور اعلام می‌کند که قیمت خودرو باید به حد نرمال خود و چند درصد پایین‌تر از قیمت بازار برسد نه اینکه سرکوب شود، در این صورت مسئولیت فروش و عدم فروش و سود و زیان با خود خودروساز خواهد بود و امور، روال درست و طبیعی خواهد داشت چراکه قیمت‌گذاری باید مانند تمام دنیا آزاد باشد و نباید صنعتی را با حدود ۲ میلیون شاغل، دستخوش چنین مسائلی کنیم.

سعید صبوری در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، درخصوص ورود قطعه‌سازان به خرید باقیمانده سهام دولت در صنعت خودرو اظهار داشت: شخصا نظر موافقی درخصوص ورود قطعه‌سازان به موضوع خرید سهام دولت در صنعت خودرو ندارم؛ قطعه‌سازان پول و نقدینگی ندارند و مطالبات معوق بسیار دارند.

عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور گفت: خودروسازی‌ها بدهی و مشکلات بسیاری دارند و خرید سهام خودروسازی‌ها از سوی قطعه‌سازان در این شرایط اقدام صحیحی به نظر نمی‌رسد.

صبوری درخصوص طرح برخی مطالب تفرقه‌انگیز بین قطعه‌سازان و خودروسازان مانند عدم تحویل تعمدی قطعه به خودروساز گفت: مملکت از آن عموم مردم است؛ چرا برخی افراد، بدون تجربه و بدون درک مطلب، مطالب نادرستی را عنوان می‌کنند؟ اینگونه مطالب عنوان شده، اشتباه و از پایه نادرست است. هیچ قطعه‌سازی از تحویل قطعه خودداری نمی‌کند و خودروساز نیز هیچ خودرویی را تعمدی در پارکینگ نگهداری نمی‌کند. عضو هیات مدیره انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور افزود: طبیعتا اگر قطعه به خودروساز برسد، خودروساز سریع‌ا خودرو را تکمیل می‌کند و تحویل می‌دهد و پول آن را دریافت می‌کند. طرح اینگونه مطالب از سوی برخی افراد، کذب است، وقتی قطعه‌سازی قادر به تأمین مواد اولیه و ارز نیست و مشکلاتی در گمرک و بیمه و صرافی‌ها وجود دارد، برای تولید با مشکل مواجه می‌شود و نباید قطعه‌ساز را مقصر دانست. قطعه‌سازان میرا هستند و چنین مطالبی کذب و سم‌پاشی بوده و برای فروپاشی صنایع خودروسازی و قطعه‌سازی مطرح می‌شود.

وی گفت: قطعا در کشور، مافیای ضد تولید ملی وجود دارد؛ آمریکا و اسرائیل بیکار نمی‌نشینند و با عناوین مختلف و با آدم‌های خائن اهداف خود را پیش می‌برند. این مسائل، خیانت به این صنعت است و ما با چنگ و دندان اشتغال را حفظ می‌کنیم و تا آخرین نفس در کشور خود مانده و تلاش می‌کنیم؛ ما باید از تولید و اشتغال و صنعت حمایت کنیم و وابستگی‌های خارجی را کاهش دهیم.

صبوری گفت: هم‌کنون در شرایط تحریم به سر می‌بریم و تمام اقلام از جمله دارو و مواد غذایی گران شده و مردم در این موارد گله‌هایی دارند و گرانی و مشکلات تنها در مورد خودرو نیست اما بر روی مساله خودرو حساسیت بسیاری وجود دارد. آقای ترامپ تحریم‌های ناجوانمردانه‌ای را به کشور تحمیل کرده و اولین صنعت تحریم شده، خودرو و قطعات خودرو است، زیرا قصد نابودی بزرگ‌ترین صنعت ایران را داشته و متأسفانه برخی ایادی او در داخل کشور به این مسائل دامن می‌زنند.

وی درخصوص به‌روزرسانی قیمت قطعات خودرو گفت: قیمت قطعات خودرو از فرآیندی بین قطعه‌سازان و خودروسازان تعیین می‌شود؛ به عبارتی قطعه‌سازان قیمت تمام‌شده و هزینه‌های سرار را به خودروسازان اعلام می‌کنند و خودروساز این موارد را آنالیز کرده و در نهایت، قطعه‌سازان و خودروسازان به توافق می‌رسند.

به محض بهبود فضای کسب و کار بین‌المللی، داخلی‌سازی به فراموشی سپرده می‌شود



به دنبال سود حداکثری واحدهای تولید خود در هر شرایط اقتصادی و سیاسی هستند. اگرچه محدود تولیدکنندگان در زمان وفور ارز به واردات روی آورده‌اند، ولی بدنه اصلی قطعه‌سازی کشور همیشه به فکر تولید هستند اما چالش‌های حفظ نقدینگی و حیات واحد تولید در شرایط اقتصادی نامناسب فعلی سبب می‌شود که بیشترین ضربه به کسب و کارشان بخورد.

مهندس جلالی افزودند: برای برون‌رفت از این معضل و استفاده اقتصادی حداکثری از امکانات داخلی فقط افزایش داخلی‌سازی یا همان مهندس معکوس قطعات و اجزای مجموعه‌های مورد استفاده در خودرو دیگر پاسخگو نیست و نتیجه اینگونه داخلی‌سازی ادامه تولید خودروهای قدیمی، پرمصرف و بی‌کیفیت فعلی است که اعتراض مصرف‌کنندگان را به همراه داشته و خواهد داشت.

وی ادامه داد: لزوم تغییر نگرش برای داخلی‌سازی قطعات وجود دارد و به نظر بنده لازم است به داخلی‌سازی از منظری دیگر پرداخته شود که همانا استفاده حداکثری از توان اقتصادی کشور و امکانات سخت‌افزاری موجود به همراه نیروی انسانی مجرب همراه با دانه‌های لازم است و در این راستا توجه به نکات زیر قابل توجه و ضروری است:

۱. تمامی قطعه‌سازان باید به سمت دانش‌بنیان شدن حرکت و از پتانسیل دانش

حمایت از کالای ایرانی که از سوی رهبر معظم انقلاب برای تقویت اقتصاد داخلی مطرح شد، در صورت تحقق باعث شکوفاشدن تولید خواهد شد و بخشی از این حمایت نیز به رفع موانع و چالش‌های درآمدی صنایعی نظیر قطعه‌سازی خودرو باز می‌گردد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، مهندس امیرحسین جلالی نایب‌رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو استان تهران درخصوص مطرح‌شدن داخلی‌سازی قطعات خودرو گفت: هر از چند گاهی به فکر داخلی‌سازی می‌افتیم و به محض بهبود فضای کسب و کار بین‌المللی و فروش نفت، دوباره واردات حداکثری در دستور کار قرار می‌گیرد و داخلی‌سازی به فراموشی سپرده می‌شود. داخلی‌سازی یک فرآیند و کار بلندمدت است که از قوانین کشور شروع، با تخصیص اعتبارات قوت و با جذب سرمایه‌گذاران و کارآفرینان شدت و اعتبار می‌گردد؛ نه اینکه امروز دستور بخواهیم داخلی‌سازی انجام دهیم و انتظار داشته باشیم فردا محصولاتمان داخلی شود.

ایشان درخصوص تأثیرات تحریم بر صنعت گفت: برخی از قطعه‌سازان که عموماً در زمینه کارآفرینان خرد قرار می‌گیرند همواره فعالیت‌های اقتصادی خود را در چارچوب اقتصاد کلان حال حاضر تعریف می‌نمایند و همانگونه که انتظار می‌رود

دو محقق کشورمان اخیراً موفق به اختراع یک نانو بیوکاتالیست با قابلیت جذب بالای ۹۵درصدی گازهای آلاینده ناشی از سوخت‌های فسیلی مورد استفاده در بخش صنایع مختلف از جمله خودروسازی شدند، آنها می‌گویند به دلیل بی‌توجهی صنایع داخلی برای فروش اختراع خود سراغ شرکت‌های خارجی رفته‌اند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایرنا، اکنون در اگروز خودروها برای جذب گازهای آلاینده هوا، از فلزات کمیاب platinum group (PGMs)–metals استفاده می‌شود که این کار چند مشکل اساسی دارد؛ نخست گران‌قیمت و سپس کمیاب بودن این گروه از فلزات و عناصر است و دنیا به زودی در تولید و اکتشاف آنها با مشکل روبه‌رو خواهد شد و سومین مشکل، سمی (toxic) بودن و ایجاد آلودگی محیط زیستی توسط آنهاست .

اخیرا دو محقق کشورمان موفق به اختراع یک نانو بیوکاتالیست با قابلیت جذب بالای ۹۵درصدی گازهای آلاینده ناشی از سوخت‌های فسیلی مورد استفاده در بخش صنایع مختلف از جمله خودروسازی شدند.

این اختراع از سوی دکتر محمدهدی درودمند اسناد بخش شیمی دانشکده علوم دانشگاه شیراز (مدیر گروه تحقیقاتی) و حسین ترابی منفرد دانشجوی دکتری شیمی بخش شیمی به کمک شرکت فناوری‌فارس طبیب تکنولوژی به ثمر و در سازمان مالکیت معنوی ایران به ثبت رسیده است.

دلسرد از خودروسازان داخلی در پی فروش اختراع به مرسدس بنز

ارز بسیار زیادی به خاطر آن از کشور خارج می‌شود، افزود: این در حالی است که مواد اولیه آنها کمیاب، گران و سمی است و برای محیط زیست آلاینده‌گی ایجاد می‌کنند.

بالش بر ادامه داد: با وجود گذشت حدود ۹ ماه از ثبت این اختراع و همچنین مزایای زیاد محصول، متأسفانه تاکنون هیچ‌یک از خودروسازهای بزرگ کشور، هیچ اقدام عملی برای استفاده از این اختراع نکرده‌اند و تنها در طول این مدت شرکت سایپو در حد صحبت، اقدام کرده است؟!

وی تصریح کرد: به دلیل استقبال نکردن کارخانه‌های خودروسازی ایران و کارخانه‌های تولید کاتالیست داخلی از این نانو بیو کاتالیست، در حال مذاکره با شرکت‌های خارجی از جمله مرسدس بنز آلمان هستیم.

این فعال دانش‌بنیان، استقبال‌نشدن از اختراعات و ابداعات کاربردی و ترجیح محصولات خارجی را مایه دلسردی مخترعان ایرانی می‌داند و انتظار دارد مسئولان و دست اندرکاران، اقدامات عملی برای برداشتن سدهای مقابل نخگان و مخترعان برارند تا ضمن ایجاد دلگرمی از ناامیدی و مهاجرت آنان جلوگیری شود.

بالش زر، ساخت آب‌شیرین‌کن با مزیت بالا و مصرف انرژی کم، سولول‌های خورشیدی با مزیت تولید انرژی برق در شب را از دیگر طرح‌هایی نام برد که این شرکت فناوری در دست پیگیری و اقدام دارد.

آنها این روزها در حال پیگیری ثبت این نانو بیوکاتالیست در کشور آمریکا هستند.

مدیرعامل شرکت فناوری‌فارس طبیب تکنولوژی که گروه تحقیقاتی آنها حمایت و پیگیری برخی طرح‌های مبتکرانه را در دست اقدام دارد، در گفت‌وگو با خبرنگار گروه علمی ایرنا، به برخی ویژگی‌های این نانو بیوکاتالیست ابدایی اشاره کرد و در دسترس بودن مواد اولیه این نانو بیوکاتالیست اختراعی و تولید به‌صرفه با قیمت مناسب با حدود ۴۰درصد قیمت کاتالیست‌های موجود را از جمله مزایای این ماده برشمرد.

یوسف بالش‌نزر دلیل ارزان‌بودن این نانو‌بیوکاتالیست را استفاده بالای ۷۵درصدی مواد اولیه این محصول از ضایعات گیاهان سازگار با محیط زیست عنوان کرد. پودر و ماده سبزرنگ، نانو بیوکاتالیست است که دانه‌های شفاف بنسرت پلی‌کربنات و دانه‌های زرد رنگ درخشان بستری هست که روی آن نانو بیوکاتالیست بر روی آن پوشش داده شده است.

به گفته مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، این نانو بیوکاتالیست از قابلیت استفاده در بسیاری صنایع کشور از جمله صنایع پتروشیمی، پالایشگاه‌ها، صنایع شیمیایی و کارخانه‌های استفاده‌کننده از سوخت‌های فسیلی و جذب بالای ۹۵درصدی منوکسیدکربن و گازهای آلاینده این صنایع برخوردار است.

وی با اظهار تأسف از اینکه کاتالیست‌های اگروزها از خارج کشور تأمین و

منتظر مهر ماه باشید

وی با تأکید بر اینکه خودروهای ناقص مانده در خودروسازی‌ها اتفاقا چند ده هزار دستگاه نیست بلکه به صدها هزار دستگاه می‌رسد، ادامه داد: از اواخر خردادماه عملیات اصلاح در خودروسازی‌ها آغاز شده و تمام خودروهایی که ناقص هستند، به تدریج در حال تکمیل و عرضه به بازار هستند.

وی تأکید کرد: تصاویری از دیوای خودرو در ایران خودرو و سایپا منتشر می‌شود تا بگویند این خودروها انبار شده و خودروساز، آن را به بازار عرضه نمی‌کند، این در حالی است که نگهداری خودرو برای خودروسازان کاری عملی و اقتصادی نیست و این اقدام برای خودروساز زبان به همراه دارد، به هر حال این خودروها زیر آفتاب، آسیب می‌بینند و موقع تحویل لازم است اصلاحاتی بر آن انجام شود که همین کار هزینه مضاعف به همراه خواهد داشت.

این تحلیلگر مسائل اقتصادی ادامه داد: هیچ شرکتی از روی خواسته و منفعت‌طلبی این کار را نمی‌کند و باید واقعیات موجود در این حوزه را مورد بررسی قرار داد.

به گفته وی طبق مقررات خودروسازی‌ها حق نگهداری خارج از عرف خودرو را ندارند، گفت: تحلیل ما این است که تا پایان مهر و اوایل آبان سال جاری

سعید لیلاز گفت خودروسازان هیچ منفاعی از محل افزایش قیمت خودرو در بازار ندارند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از خبرآنلاین، این تحلیلگر مسائل اقتصادی با تأکید بر اینکه باید از انتشار دروغ درخصوص عملکرد دولت و خودروسازان و ... پرهیز کرد، گفت: توقع ما این نیست که واقعیت موجود را درخصوص عملکرد دولت و خودروسازان بگویید بلکه انتظارمان تنها این است که دروغی در این زمینه منتشر نشود.

او با اشاره به اینکه خودروسازان هیچ عمدی در دیوای خودرو و عدم تحویل آن به بازار ندارد، اضافه کرد: سوال اساسی من این است که سایپا و ایران خودرو چه بیماری باید داشته باشند که به دلیل تأخیر در تحویل خودرو به مشتری جریمه بدهند اما خودرو را تحویل ندهند؟ پاسخ این سوال مشخص است، این خودروها ناقص است و علت نقص آنها نیز به شدیدترین تحریم‌های ظالمانه اعمالی علیه ایران برمی‌گردد.

وی با تأکید بر اینکه در همین شرایط موسسات نظارتی از استانداردهای تدوین‌شده خود کوتاه نمی‌آیند، گفت: من در این حوزه داوری نمی‌کنم اما نکته اینجاست که در همین شرایط تحریم، استانداردها به قوت و قدرت خود باقی است و در نتیجه احراز این استانداردها خود زمان‌بر است.

مگر خودروساز بیمار است که ماشین دپو کند و به خریدار جریمه بدهد؟

با رسیدن قطعات کلی از داخل و خارج، مشکلات برطرف شود و بازار به ثبات بیشتری برسد.

افزایش عرضه در راه است

وی به وضعیت کنونی بازار اشاره کرد و گفت: همین حالا نیز ثبات بازار خودرو و بهبود وضعیت نسبت به دو ماه قبل ناشی از افزایش عرضه خودرو به بازار است، خودروسازان از افزایش قیمت خودرو در بازار هیچ منفعتی ندارند و هرچه غیر از این دروغ محض است. همان‌طور که گفتیم ماندن خودرو در خودروسازی‌ها نیز ناشی از کسری قطعات است که با توجه به اقدامات صورت‌گرفته تا پایان مهر و اوایل آبان این مشکل حل خواهد شد و در این محدوده زمانی علاوه بر تولید ۴هزار خودرو به صورت روزانه، نزدیک به ۲۰۰ هزار خودرو با تکمیل قطعات به بازار عرضه می‌شوند.

او به زیان هنگفت خودروسازان در سال ۹۷ اشاره کرد و ادامه داد: خودروسازان از دولت گله دارند که در اثر بی‌عملی و بی‌تصمیمی در سال ۱۳۹۷ بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان خسارت به خودروسازان تحمیل کرد، چراکه لازم بود ی قیمت تمام‌شده را ثابت نگه دارد یا قیمت تحویل کارخانه را افزایش دهد که این مهم محقق نشد و این زیان را به خودروسازان کشور تحمیل کرد.

سومین کارخانه نوآوری کشور در شیراز راه‌اندازی می‌شود

اسماعیل قادری‌فر، رئیس مرکز فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، درباره سومین کارخانه نوآوری کشور، اظهار داشت این مرکز در شیراز و محل کارخانه سابق مخابرات ایران راه‌اندازی می‌شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، وی ادامه داد: سرمایه‌گذار بخش خصوصی برای تکمیل کارخانه وارد عمل شده است و کمیته راهبری آن تشکیل می‌شود و در فضایی حدود ۳ هزار متر در هفته دولت به بهره‌برداری خواهد رسید. قادری‌فر، گفت: به دنبال این هستیم تا پایان آبان امسال، کارخانه را آماده و تیم‌ها را در آن مستقر کنیم. رئیس مرکز فناوری‌های راهبردی معاونت علمی درباره کارخانه نوآوری استان یزد، افزود: مذاکرات نهایی کارخانه نوآوری استان یزد در حال انجام است و با وزارت راه و شهرسازی مذاکره کرده‌ایم.



دریچه

ستاری در جمع خبرنگاران حاضر در نمایشگاه الکامپ:

الکامپ امسال شاهد تنوع چشمگیری از ایده‌ها است

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با بیان اینکه استارت‌آپ‌ها در حوزه‌های مختلف علمی مانند نانو تکنولوژی، بیوتکنولوژی و ... فعال هستند، تاکید کرد در حال حاضر هزاران ایده معرفی شده است تا شتاب‌دهنده‌ها بر روی این ایده‌های نو کارهای جدید و خدمات جدیدی ارائه دهند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در بازدید از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان حاضر در بیست و پنجمین نمایشگاه الکامپ در جمع خبرنگاران، گفت: از پنج سال پیش بخش استارت‌آپ‌ها به نمایشگاه الکامپ اضافه شد که در این نمایشگاه مراحل رشد و توسعه این شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها به خوبی قابل مشاهده است. این شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها مورد استقبال گسترده مردم قرار گرفته‌اند.

وی افزود: استارت‌آپ‌ها تنها در حوزه آی سی تی فعالیت نمی‌کنند بلکه در حوزه‌های مختلف علمی مانند نانو تکنولوژی، بیوتکنولوژی و ... هم فعال هستند. به طور مثال امروز از یکی از بزرگترین استارت‌آپ‌های حوزه بیوتکنولوژی بازدید داشتیم که از مدل توسعه‌ای و فعالیت‌های بزرگ آن شگفت‌زده شدیم.

به گفته ستاری، در حوزه آی سی تی در بخش خدمات و تکنولوژی‌های روز، اتفاقات قابل توجهی افتاده است. در حال حاضر هزاران ایده معرفی شده است تا شتاب‌دهنده‌ها بر روی این ایده‌های نو کارهای جدید و خدمات جدیدی ارائه دهند.

وی با تاکید بر اینکه اکوسیستمی جدید در کشور شکل گرفته است، گفت: صندوق‌های خطرپذیر، منتورها، شتاب‌دهنده و ... بخشی از این اکوسیستم نوین هستند که در کشور فعالیت خود را توسعه داده‌اند. خوشبختانه با حمایت‌های هیات دولت این حرکت جوانان راه خود را پیدا کرده است.

رئیس بنیاد ملی نخبگان ادامه داد:

این راه جدید مخالفانی نیز در حوزه اقتصاد سنتی دارد، اما باید در یک فرآیند تعاملی این مشکلات را رفع کنیم. خوشبختانه همه متوجه شده‌اند که آینده اقتصاد کشور در دست جوانان خوش‌فکر و ایده‌پرداز است.

ستاری در ادامه تصریح کرد: تعداد شتاب‌دهنده‌ها در کشور در حوزه‌های مختلف در حال رشد سریعی است و تعداد شتاب‌دهنده‌ها



راه‌اندازی باشگاه کارآفرینان نوجوان

وی بیان کرد: نكوداشت مختموقلی فراغی را ویژه نوجوانان در گرگان برگزار کردیم و هدف از این کار صرفاً تجلیل نبود بلکه برنامه‌های کاربردی چون شیونامه ادبیات تطبیقی را تدوین کرده و اشعار این شاعر را با دیگر شاعران مقایسه خواهیم کرد.

رجب‌نسب افزود: چاپ آثار نوقلمان در این زمینه، ایجاد دبیرخانه ویژه کودک و نوجوان و احیای کتب مختموقلی در کتابخانه‌ها از جمله برنامه‌های نکوداشت مختموقلی است.

برنامه دو پنجره

وی گفت: برگزاری مهواره‌های ادبی، جشنواره ملی سرود، جشنواره عروسکی، جشنواره پویانمایی انیمیشن، برنامه دو پنجره (با حضور مصطفی رحمان دوست) در گرگان و علی‌آبادکنول از جمله برنامه‌های شاخص کانون است.

وی با اشاره به اکران فیلم ضربه فنی که از تولیدات کانون پرورش فکری کودکان بوده و مخاطبان آن نوجوانان هستند، افزود: موضوع اصلی این فیلم اخلاق در ورزش است و تاکنون در بندرگز، گنبدکاوس و گرگان اکران شده است.



به گزارش مهر، محبوبه رجب‌نسب با بیان اینکه بنا داریم این طرح را در اکثر شهرهای استان برگزار کنیم، گفت: در این برنامه که در فضای باز مانند پارک‌ها و بوستان‌ها اجرا می‌شود فعالیت‌های کانون را به صورت میدانی انجام می‌دهیم.

وی تصریح کرد: این پویش با هدف غنی‌سازی اوقات فراغت بچه‌ها در تابستان برگزار شده و بر موضوعات محوری مانند «ترویج فرهنگ کتاب و کتاب‌خوانی» و «تقویت مهارت‌های زندگی» ... تاکید دارد.

رجب‌نسب با بیان اینکه حاضر به همکاری با دستگاه‌های مختلف و سمن‌ها هستیم، اضافه کرد: در کانون برای مرآوده و همکاری با سایر بخش‌ها باز است و اخیراً با دفاتر تسهیلگری نشست برگزار کرده و راه‌های همکاری را بررسی کردیم.



کمپانی ای ام دی: اذ

شرکت رقیب، آنها را به ترتیب ۳۹۹ و ۴۹۹ دلار تا بازی خود را کامل کرده و قیمت کارت‌های ج نایپرئیس بخش رادئون «اسکات هرکلمن» در از آنجایی که ابعاد صفحات چیپ‌های انویدیا بر حاشیه سود بالایی ندارد بنابراین با قیمت‌ها بازی با این حال به نظر می‌رسد این استراتژی D قیمت محصولات رقیبش بوده باشد. هرکلمن در

نایپرئیس شرکت AMD در مصاحبه‌ای که اخیراً با Hot Hardware انجام داده اعلام کرد که قیمت‌گذاری کارت گرافیک رادئون RX ۵۷۰۰ و RX ۵۷۰۰ XT جدید از سری Navi این شرکت یک برنامه از پیش تعیین‌شده برای فریب انویدیا بود تا شرکت رقیب بر همین اساس وادار به بالاتر بردن قیمت کارت‌های سری سوپر خود شود. به گزارش دیجیاتو، در هنگام معرفی کارت‌های گرافیک نسل جدید AMD قیمت این کارت‌ها به ترتیب ۳۷۹ و ۴۴۹ دلار اعلام شده بود. بعد از معرفی این محصولات، انویدیا هم از کارت‌های جی فورس RTX ۲۰۶۰ و ۲۰۷۰ سوپر خود رونمایی و با نگاهی به محصولات

دولت در سرمایه‌گذاری خطرپذیر، سهیم می‌شود

را به استان‌هایی که ظرفیت لازم برای این کار دارند تسری دهیم. محمدی خاطرنشان کرد: افزون بر این، بخشی از فرآیند سیاست‌گذاری و رگولاتوری که از سوی ستادهای معاونت علمی اتفاق می‌افتاده را عملاً

به کارگروه‌های تخصصی سوق می‌دهیم و معتقدیم با این کار، بخش خصوصی نه‌تنها در لایه اجرا بلکه در لایه سیاست‌گذاری فرصت مداخله پیدا می‌کند. سرمایه‌گذارهای سنتی بیشتر دوست دارند سود آنی داشته باشند و ترغیب آنها برای ورود به حوزه استارت‌آپی سخت است؛ محمدی در پاسخ به این سوال خبرنگاران گفت: اتفاقاتی در حال رخ‌دادن است که به نظر می‌رسد در سال‌های آینده جریان سرمایه‌گذاری ناگزیر به حضور در صندوق‌های خطرپذیر می‌شوند، یکی از این دلایل کاهش جذابیت بازارهای دیگر و مسئله بعدی، موفقیت استارت‌آپ‌های بزرگ است که سیل دیگری از تقاضا را به سمت اکوسیستم استارت‌آپی به همراه خواهد آورد و باعث جریان‌سازی می‌شود و امضای تفاهم‌نامه چهارجانبه امروز، اولین گام در این زمینه است.



در حاشیه اختتامیه بیست و پنجمین نمایشگاه الکامپ تفاهم‌نامه چهارجانبه‌ای میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سازمان نظام صنفی رایانه‌ای کشور، صندوق نوآوری و شکوفایی و کانون نهادهای سرمایه‌گذاری ایران به امضا رسید تا براساس آن دولت در سرمایه‌گذاری خطرپذیر سهیم شود. به گزارش ایرنا، محمدباقر اثنی‌عشری رئیس سازمان نظام صنفی رایانه‌ای گفت: نقش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در حوزه آی سی تی قابل قدردانی است و نباید آن را نادیده گرفت. با این اشاره مهدی محمدی دبیر ستاد توسعه فناوری‌های حوزه اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی افزود: با همکاری سازمان نصر (نظام صنفی رایانه‌ای کشور) دنبال این هستیم که اکوسیستم اقتصاد دیجیتال را از تجمع در تهران خارج کنیم. وی افزود: یکی از اولین

حرکت‌هایی که در این حوزه انجام دادیم، کمک به راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر استانی است که طبق این تفاهم‌نامه سه صندوق را به صورت پایلوت راه‌اندازی خواهیم کرد و پس از آن تلاش داریم این صندوق‌ها



کسب و کارهای نوین در حوزه حقوقی و قضایی رونق می گیرد

تفاهم نامه همکاری میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مرکز آمار و فناوری اطلاعات قوه قضائیه و شرکت توسعه خدمات الکترونیک حامی عدالت با هدف رونق دادن به کسب و کارهای نوین و نوپای حوزه حقوقی و قضایی منعقد شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تفاهم نامه همکاری مشترک میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، مرکز آمار و فناوری اطلاعات قوه قضائیه و شرکت توسعه خدمات الکترونیک حامی عدالت با هدف هم افزایی و به کارگیری امکانات و توانمندی های طرفین برای طراحی و ایجاد زیرساخت های مورد نیاز رونق دادن به کسب و کارهای نوین حوزه حقوقی و قضایی به امضای سوزنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، حمید شهریاری رئیس مرکز آمار و فناوری اطلاعات قوه قضائیه و اکبر غمخور رئیس هیات مدیره شرکت توسعه خدمات الکترونیک حامی عدالت رسید.

یادداشت

برای تحقق رویاهای فردا، امروز هدف گذاری کنید

نخواهد کرد چراکه شما در قله موفقیت قرار دارید. از خودتان بپرسید: چه کسی باید باشید؟ چگونه باید رفتار کنید؟ اعتماد و اعتماد به نفس کلید موفقیت شماست! با اعتماد به نفس تصمیمی را بگیرید که می دانید بهترین تصمیم برای شماست. دستتان را بر روی قلبتان بگذارید و به خود بگویید: «من به توانایی خود در تصمیم گیری اعتماد دارم و بهترین تصمیم را می گیرم.»

برای هر بخشی از زندگی تان که نیاز به تصمیم گیری مهمی دارد این کار را انجام دهید.

۴.احساس ترس کنید و بر آن غلبه کنید:

ناشناخته همیشه ترسناک است. ترس بخشی از ماست و همیشه خواهد بود، اما نمی تواند بر شما غلبه کند مگر اینکه شما این اجازه را بدهید. به هر حال اقدامات خود را به سوی اهداف خود انجام دهید. اگر برای هدف خود کاری انجام نداده اید تغییر را آغاز کنید و از انجام تغییر نترسید.

۵.لیست کارهای خود را بازنویسی کنید:

زمان گرانبهاست و باید برای آن ارزش قائل باشید. به طور مداوم اهداف و رویاهای خود را در یک سند به نام «ساختن زندگی خودم» تعیین کنید. اطمینان داشته باشید این فعالیت ها و این سند را برای خودتان تنظیم کرده اید نه دیگران! اقدامات مورد نیاز را شناسایی کنید و به طور مداوم برای دستیابی به آن برنامه ریزی کنید.

بازه زمانی یک ساله برای خود در نظر بگیرید و برای دستیابی به هدف خود در تلاش باشید. در پایان زمان مقرر این سؤالات را از خودتان بپرسید: آیا مواردی که در لیست شما قرار داشتند در حال حاضر هم مهم هستند؟ در چه موقعیتی قرار داشتیم و الان در چه موقعیتی قرار گرفته ام؟

موارد را در فهرست خود مرور کنید؛ یا آنها را حذف کنید، یا برای انجام آنها برنامه ریزی کنید و یا آنها را به شخص دیگری محول کنید.

۶.روز خود را بررسی کنید:

پیش از آنکه صبح از تخت خواب بلند شوید، از خودتان بپرسید امروز چه اهمیتی دارد؟ چگونه روز خوبی برای خود بسازم؟ بسیاری از کارهایی که ما در طول روز انجام می دهیم، باعث می شود به خودمان توجهی نداشته باشیم، بنابراین به خودتان توجه کند، فقط زمانی را به خودتان اختصاص دهید، بنشینید یا مجله مورد علاقه تان را حتی برای ۱۵ دقیقه مطالعه کنید.

قبل از تصمیم گیری یا اقدام، از خودتان بپرسید: آیا می خواهم این کار را انجام دهم؟ آیا این کار درست است؟ من این کار را دوست دارم؟

۷.به نیازتان توجه کنید:

وقتی برای دستیابی به هدف درست کار می کنید، ارزشمند است. شما می توانید انتخاب کنید که خودتان را انکار کنید یا به قلب و روح خود توجه کنید. برای تحقق رویاهای فردا، امروز هدفان را مشخص کنید.

اگر نتایجی را که امروز می خواهید به دست نیاوردید نگران نباشید. موفقیت زمان بر است، به همین دلیل است که بیشتر مردم تسلیم می شوند. هرگز به عقب نگاه نکنید. از شکست ها نهراسید و ادامه دهید!

منبع: entrepreneur/modirinfo

مترجم: ملیکا نصیر: آیا برای داشتن یک زندگی یا کسب و کار رویایی تلاش می کنید؟ اگر جواب شما به این پرسش مثبت است ممکن در این میان دچار آشفتنگی و سردرگمی شده باشید! آنچه شما باید بر روی آن تمرکز داشته باشید شناسایی هدف و رسالت تان است. اگر شما به دنبال هدفی نیستید هیچ چیز دیگری اهمیت پیدا نخواهد کرد. هنگامی که شما هدف زندگی تان را پیدا کنید، می توانید تمام زمینه های زندگی خود را در جهت آن قرار دهید. در این راه شما فقط به انگیزه، اشتیاق و تفکر نیاز دارید.

برای دستیابی به هدف خود به این نکات توجه کنید:

۱.زندگی تان را هدفمند کنید:

«زندگی هدفمند» به معنای انجام آنچه واقعا برای شما مهم است و در تناسب با ارزش ها و اعتقادات شما قرار دارد. کسی نمی تواند به شما توضیح دهد این امر به چه معناست، زمانی که هدف زندگی خود را درک کردید به مفهوم آن نیز پی خواهید برد.

وقتی برای زندگی خود هدفی در نظر نگرفته باشید، همه چیز مبهم و بی رنگ است. شما هم به طور دائم بی حوصله و مشغول هستید و همیشه احساس خستگی می کنید.

هنگامی که شما در تلاش برای دستیابی به هدف ارزشمند زندگی تان هستید، زندگی درست است. همه چیز آسان است و همه چیز به طور منظم انجام می شود. شما احساس زنده بودن خواهید کرد و سرشار از شور و اشتیاق هستید. در مورد نحوه رسیدن به هدف تان نگرانی نداشته باشید، ممکن است در این مسیر دچار ترس شوید، به آن توجهی نکنید و فقط به هدف تان بیندیشید!

۲.به ندای درون تان گوش دهید:

به غیر از خودتان کسی نمی تواند پاسخ تان را بدهد. فقط یک نفر وجود دارد که به شما کمک می کند، خودتان!

تمرینات زیادی برای برقراری ارتباط با درون انسان وجود دارد و به شما می تواند کمک کند، اما شما به آنها نیاز نخواهید داشت، چراکه هر انسانی می داند چگونه احساس زنده بودن می کند. کافی است به دلایل شادی و موفقیت تان توجه داشته باشید.

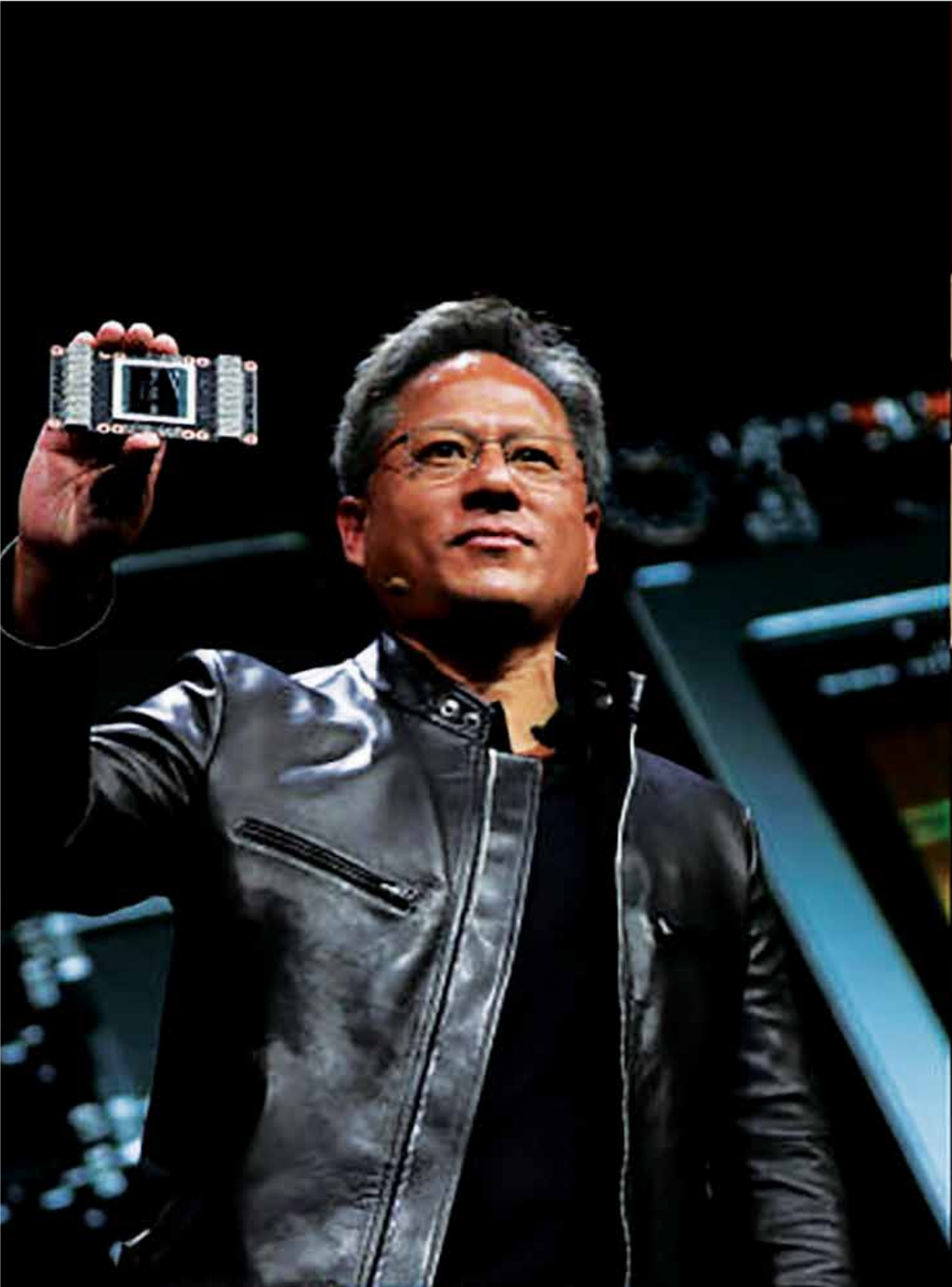
مطمئن نیستید که ماموریت شما چیست؟ شما می توانید هدف خود را در قالب کلمات قرار دهید. با این وجود گاهی اوقات برای برقراری ارتباط با درون تان دچار سردرگمی می شوید به خصوص هنگامی که برای مدت زمان زیادی آن را نادیده گرفته باشید.

می توانید با انجام این تمرین خود را از این سردرگمی نجات دهید، از خودتان بپرسید: چه چیزی را باید بدانم و به چه چیزی باید گوش دهم؟

سپس به جواب اعتماد کنید. شما همچنین می توانید این کار را به عنوان بخشی از مدیتیشن یا در حین راه رفتن یا رانندگی انجام دهید.

۳.به خودتان اعتماد کند :

هیچ راه درست یا غلطی برای زندگی وجود ندارد. اگر شما از شهود و حس خود پیروی نمی کنید، شما همچون دیگران زندگی می کنید. هیچ کس نمی تواند به شما بگوید که چگونه باید باشید! همیشه رویکرد دیگری وجود دارد. برای دستیابی به هر هدفی هزاران راه وجود دارد، راه خودتان را بیابید. رهبران برای تعیین چشم انداز، کارهای متفاوتی انجام می دهند؛ به همین دلیل برجسته هستند. آنها آن چیز را که برای شان مناسب تر است را پیدا می کنند. تصور کنید که فرد موفقی هستید. هیچ کس شما را سرزنش



ویدیا را بازی دادیم

استاندارد RTX ۲۰۶۰ و ۲۰۷۰ آگاه بودند و با این اعلام قیمت قصد بدتر کردن اوضاع را برای مدل های سوپر داشتند. به گفته هرکلمن آنها در واقع با یک تیر دو نشان زدند، چراکه علاوه بر بهم زدن استراتژی قیمت گذاری کارت های سوپر ۲۰۶۰ و ۲۰۷۰، فروش مدل های استاندارد این کارت ها را نیز با مشکل مواجه کردند. هرکلمن عقیده دارد که این بازی با قیمت سری جدید کارت گرافیک رادئون نه فقط به نفع AMD بلکه به نفع مشتریان هم هست چراکه منجر به خرید یک محصول خوب با قیمت پایین تر می شود.

ر قیمت گذاری کرد. سپس نوبت AMD بود دیدش را به ۳۴۹ و ۳۹۹ دلار کاهش دهد.

ر این رابطه گفت:

بزرگ است، ما می دانستیم که این شرکت ب کردیم.

AMD چیزی فراتر از یک بازی برای دستکاری این رابطه گفته که آنها از فروش کم مدل های

ظرفیت «مناطق آزاد» به کمک صنایع خلاق و فرهنگی می آید

سجادی نیری، تولید ثروت، درآمدزایی و گردش مالی را از مزیت های صنایع فرهنگی برشمرد و ادامه داد: صنایع فرهنگی در مقایسه با سایر صنایع از نرخ برگشت سرمایه بسیار بالاتر و دوره بازگشت سرمایه

خیلی کوتاه تر برخوردارند.

دبیر ستاد توسعه فناوری های نرم و هویت ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، زنجیره تولید در صنایع فرهنگی را سودآور دانست و گفت: صنایع فرهنگی عامل اشتغال زایی برای فارغ التحصیلان علوم انسانی و هنر است. سجادی نیری اظهار داشت: برای شکل دهی کامل حلقه های صنعت فرهنگ نیاز به جریان سازی گسترده در مراحل مختلف است و حرکت پایدار و باثبات نیازمند زیرساخت های دقیق و هدفمند است. وی صنایع فرهنگی را

ابزاری کارآمد برای صدور فرهنگ ایرانی – اسلامی دانست و ادامه داد: معرفی فرهنگ بومی و اعتقادی کشورها با صنایع فرهنگی امکان پذیر است و موجب افزایش غرور ملی می شود.

دبیر ستاد توسعه فناوری های نرم و هویت ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گفت با ایجاد حلقه های کارآمد و اثرگذار بر بستر مناطق آزاد، محصولات و خدمات در حوزه صنایع خلاق و

فرهنگی رونق پیدا می کند. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سید محمدحسین سجادی نیری در «هجدهمین نشست معاونان و مدیران فرهنگی، اجتماعی و گردشگری سازمان های مناطق آزاد کشور»، مناطق آزاد را یک فرصت ارزشمند برای رونق کسب و کارهای خلاق و فرهنگی دانست و ادامه داد: ایجاد زیرساخت ها در منطقه های آزاد می تواند فرصت ارزشمند را برای رونق صنایع خلاق و فرهنگی به ارمنان بیاورد. وی با اشاره به ظرفیت های پایین تر ایجاد اشتغال در این حوزه گفت و

ادامه داد: میزان هزینه ها برای ایجاد یک شغل در حوزه صنایع خلاق و فرهنگی به مراتب پایین تر از ایجاد یک شغل در دیگر حوزه ها است و با هزینه اندکی نسبت به سایر صنایع می توان اشتغال ایجاد کرد.



رونمایی از پلتفرم هوش مصنوعی CICAP در آخرین روز الکامپ

«هاب» برای رشد ایده های نوآورانه دیجیتالی به وجود آمده است، گفت: شرکت هوشمند اول بهشتی فعالیت رسمی خود را با مشارکت دانشگاه شهید بهشتی و همراه اول از سال ۱۳۹۵ آغاز کرد تا با به کارگیری قابلیت های علمی

و تجربیات صنعتی این دو نهاد، در توسعه کسب و کارهای دیجیتالی نقش آفرینی کند. هاب با تسهیل دسترسی به امکانات مالی، فناوری های پایه و پلتفرمی و ایده های نوین تجاری، با محوریت شتاب دهی کسب و کارهای نوپا به دنبال خلق ارزش در زیست بوم اقتصاد دیجیتالی کشور است.

همراه اول در این نمایشگاه، با آخرین دستاوردها و توانمندی های خود در حوزه های «ارزش افزوده»، «نوآوری» و «خدمات مشتریان» به استقبال از بازدیدکنندگان رفته است.

علاوه بر حضور بخش های خدمات مشتریان، محصولات و خدمات، فروش و جذب و استخدام همراه اول، شرکت های ستاره اول، مبین نت، اتارستان و هاب های بهشتی و اصفهان نیز در قالب شرکت های همکار همراه اول در این نمایشگاه حضور دارند.

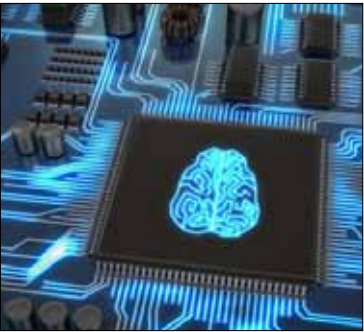
«پلتفرم هوش مصنوعی» با تمرکز بر تحلیل هوشمند محتوا که با مشارکت استراتژیک «هاب» توسعه می یابد، در آخرین روز الکامپ معرفی و رونمایی شد.

به گزارش ایسنا، بنابر اعلام همراه اول، در آخرین روز برگزاری نمایشگاه الکامپ ۹۸، «پلتفرم هوش مصنوعی CICAP» که با مشارکت شرکت هوشمند اول بهشتی (هاب) در اختیار استارت آپ ها و تیم های نوآور قرار می گیرد، در جریان برگزاری نشستی خبری معرفی و رونمایی شد. رسالت این پایگاه، استخراج اطلاعات و برجسب گذاری معناداری است که فرض یافتن کلیدواژه در فایل های صوتی، فریم های مشخص در ویدئو، پیش پردازش متون و.. بخشی از آنهاست.

ارائه خدمات پلتفرم هوش مصنوعی به

تیم های تحت پوشش شتاب دهنده هاب، به صورت رایگان یا با شرایط ویژه خواهد بود.

حتی معاون نوآوری و توسعه کسب و کار هاب در این مراسم با بیان اینکه



کارگاه برندینگ

چه چیزی مشتریان را ترغیب به خرید می‌کند؟

راهکارهای شناخت عوامل انگیزه‌بخش

مشتریان برای خرید

به قلم: نیکولاج سیگلکو کارشناس برندسازی

ترجمه: علی آل‌علی

میزان علاقه مشتریان برای پرداخت هزینه در قبال یک محصول یا سرویس بستگی به سه عامل دارد: نخست اینکه مشتری موردنظر چقدر به سرویس یا محصول ما علاقه دارد. دوم، استفاده از آن تا چه حد برای وی آسان است. سوم، محصول موردنظر چقدر گران است. ما در این مقاله به مورد اول تحت عنوان «سودمندی وسیله»، مورد دوم «دسترسی‌پذیری» و مفهوم پایانی «هزینه مالکیت» اشاره خواهیم کرد. به این ترتیب ابتدا باید مفاهیم مورد نظرمان را اندکی بیشتر واکاوی کنیم.

اجازه دهید ابتدا به بررسی سودمندی وسیله بپردازیم. میزان سودمندی یک محصول یا سرویس براساس موارد گوناگون ارزیابی می‌شود. به عنوان مثال، مدت‌زمان پرواز در سفرهای هوایی، میزان فاصله میان دو صندلی در خودروهای برقی، وزن دوچرخه، مقدار پیکسل دوربین، اندازه لباس و میزان سرگرم‌کنندگی فیلم در ارزیابی مشتریان تاثیر انکارناپذیری دارد. در هر کدام از این موارد تصمیم‌گیری ما در مورد خرید یک محصول براساس ارزیابی چنین نکاتی انجام می‌پذیرد. به طور کلی دیدگاه‌های مختلف در این زمینه در دو گروه طبقه‌بندی می‌شود:

• دیدگاه مبتنی بر عملکرد: در این بخش ارزیابی ما از محصول یا سرویس موردنظر براساس کیفیتش صورت می‌گیرد. معیار اغلب افراد برای ارزیابی کیفیت نیز اظهار نظر خریدارهای قبلی محصول است. به عنوان مثال در مورد دوچرخه یا خودروی برقی نظر خریدارهای قبلی معیار ما برای ارزیابی کیفیت عملکرد محصول خواهد بود.

• دیدگاه مبتنی بر تناسب: در برخی از موارد مشتریان در مورد بهترین محصول نظر واحدی ندارند. به این ترتیب برخی از مردم علاقه‌مند به مشاهده سریال «خانه پوشالی» هستند. از سوی دیگر شمار دیگری از مردم از این سریال نفرت دارند. برخی از مردم از یک استیک عالی لذت می‌برند، با این حال افراد گیاه‌خوار هیچ علاقه‌ای به استیک ندارند. این امر به ویژه در حوزه لباس اهمیت دارد. افراد مختلف شکل بدنی متفاوتی دارند. به همین دلیل یک لباس با اندازهای واحد به درد همه نمی‌خورد. در چنین مواردی مشتریان براساس تناسب محصول موردنظر با سلیقه شخصی و ویژگی‌های خود اقدام به خرید محصول می‌کنند.

در مرحله بعد باید دسترسی‌پذیری محصول یا سرویس موردنظر را بررسی کنیم. به طور معمول مشتریان باید با دشواری‌هایی به منظور دستیابی به محصول موردنظرشان مواجه شوند. اقتصاددان‌ها از ایسین امر تحت عنوان هزینه خرید یاد می‌کنند. به این ترتیب در شرایط برابر ما علاقه‌مند به صرف وعده غذایی دلخواه‌مان در نزدیکی محلی که هستیم و بدون ایستادن در صف انتظار خواهیم بود. کمتر کسی علاقه‌مند به طی مسافت طولانی و انتظار برای خرید یک محصول است. مگر اینکه آن محصول ارزش بسیار زیادی برای فرد موردنظر داشته باشد.

آنچه در بخش قبلی تحت عنوان یک مثال مورد بررسی قرار گرفت، دو عامل مهم در زمینه دسترسی‌پذیری محصول را بیان می‌کند:

• مکان: مشتریان ما به منظور خرید از ما چه مسافتی را باید طی کنند؟

• زمان: مشتریان ما برای خرید محصول موردنظرشان چقدر باید صبر کنند؟

سومین و آخرین عنصر ایجاد انگیزه خرید در مشتریان مفهوم هزینه مالکیت است. به عنوان مشتریان عادی ما ارزش بیشتری برای محصولات دارای دوام و عمر بیشتر قائل هستیم. در این میان فرقی بین محصولات مختلف ورزشی، آشپزخانه، مبلمان و خودرو وجود ندارد. آلمان بعدی در این زمینه مربوط به هزینه‌های جانبی مصرف است. به عنوان مثال، محصول موردنظر پس از چند بار مصرف نیاز به تعمیر دارد؟ مشتریان به هنگام خرید به تمام این نکات توجه دارند.

بدون شک طرح یک نمودار از عناصر اساسی در زمینه تاثیرگذاری بر روی انگیزه خرید مشتریان بسیار کاربردی خواهد بود. در این میان برخی از این عناصرها بسیار واضح هستند. به ایسین ترتیب برند ما بدون کمترین دغدغه‌ای امکان رسیدگی به آنها را دارد. بسا این حال برخی از آلمان‌های موردنظر کمتر قابل مشاهده از سوی برندهاست. به همین دلیل نیازمند توجه و دقت بیشتری خواهد بود. یک مثال از عناصر کاملاً واضح در زمینه ترغیب مشتریان به خرید علاقه همه ما به خرید فوری محصول دلخواه‌مان از نزدیک‌ترین فروشگاه است. این امر تقریباً برای همه ما به یک صورت ارزشمند محسوب می‌شود. به همین دلیل اغلب برندها به خوبی آن را درک می‌کنند.

شاید تا اینجا بسیاری از شما نکات موردنیازشان را متوجه شده باشید، با این حال هرگز نباید به همین حد اکتفا کنید. با داشتن رابطه‌ای نزدیک با مشتریان‌تان (شامل هر نوع ارتباط مستقیم یا از طریق شبکه‌های اجتماعی) امکان حضور در مکان و زمان مناسب برای برن‌دما فراهم خواهد شد. به عنوان مثال، شاید شما به نگرانی مشتریان‌تان در زمینه برنامه‌ریزی برای دوران بازنشستگی آگاهی داشته باشید. معمولاً دلیل چنین نگرانی ضرورت گفت‌وگوی طولانی‌مدت با همسرمان است. شاید هم مشتری ما از نظر جسمانی با بیماری دست و پنجه نرم می‌کند، اما توانایی بیان مشکل خود و در نتیجه استفاده از بازنشستگی پیش از موعد را ندارد. در چنین مواردی برند ما باید کار را تا حد ممکن برای مشتریان ساده کند. به این ترتیب در وهله نخست باید ارتباط عمیقی با آنها ایجاد کنیم. به ایسین ترتیب آنها تمایل بیشتری به گفت‌وگو با ما خواهند داشت. این امر موجب کاهش مدت زمان موردنیاز برای پی بردن به مشکلات مشتریان می‌شود. در مرحله بعد باید به سراغ حل مشکلات آنها برویم. در این مرحله دشواری‌های مشتریان باید تا حد امکان از میان برداشته شود. به این ترتیب مشتریان علاقه بسیار بیشتری به استفاده از محصولات و خدمات ما خواهند داشت.

به قلم: آر یک کر بیستوفر نویسنده حوزه بازاریابی و کسب‌وکار

مترجم: امیر آل‌علی

اینفلوئنسر مارکتینگ بخشی جدید و بسیار مهم در زمینه بازاریابی محسوب می‌شود که در آن تبلیغات به وسیله برخی افراد خاص که قدرت تاثیرگذاری بر مخاطب را دارند، صورت می‌گیرد. اهمیت این موضوع از این منظر است که آمارها حاکی از آن است که شیوه‌های رایج تاثیر خود را از دست داده است. درواقع افراد هیچ‌گونه تمایلی ندارند تا صرفاً یک محتوای تبلیغاتی را مشاهده کنند. بدون شک این امر نه‌تنها تاثیرگذار نخواهد بود، بلکه نتیجه عکس را نیز به همراه خواهد داشت و برند شما در ذهن مخاطب به عنوان یک مزاحم تلقی خواهد شد. به همین خاطر نیز اینفلوئنسرهای به عنوان افرادی که از طرفداران زیادی برخوردار هستند، گزینه‌ای به مراتب بهتری برای تبلیغات محسوب می‌شوند. اگرچه افراد مطرح جامعه نظیر ستارگان سینما بهترین گزینه‌ها برای این امر محسوب می‌شوند، با این حال بالابودن رقم همکاری با آنها، باعث می‌شود تا افرادی دیگر، گزینه‌های اقتصادی‌تری باشند. در این رابطه توجه داشته باشید که این افراد نیز نباید مستقیماً به تبلیغ محصول شما بپردازند درواقع شما باید در نحوه تبلیغ، آنها را کاملاً آزاد بگذارید تا با توانایی‌های خود برند و یا محصولات شما را نیز به محتوای تولیدی اضافه کنند. در این رابطه لازم است تا به هماهنگ‌بودن اینفلوئنسر مدنظر با نوع کسب‌وکار خود توجه داشته باشید. برای مثال فردی که اینفلوئنسر مد و پوشاک محسوب می‌شود، بهترین گزینه برای برندهایی در همین زمینه خواهد بود. در این رابطه می‌توان انتظار داشت که حداقل طرفداران اصلی این افراد بنا بر الگوپذیری از آنها، به سرعت به مشتریان شما تبدیل شوند. در این رابطه توجه داشته باشید که حتی خود شما می‌توانید به یک اینفلوئنسر تبدیل شده و اقدام به تبلیغ برای برند خود کنید. به همین خاطر در این رابطه نباید تنها راهکار موجود را همکاری با سایرین تلقی کرد. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش موردی خواهیم پرداخت که شما را به تبدیل شدن به یک فرد تاثیرگذار در زمینه‌ای خاص که در اصطلاح اینفلوئنسر نامیده می‌شود، یاری خواهد کرد.

۱- از هشتگ‌ها به صورت هوشمندانه استفاده کنید

برای این امر که بتوانید بر روی دیگران تاثیرگذار باشید، لازم است تا در ابتدا زمینه اصلی خود را بیابید. برای مثال در صورتی که برند شما در زمینه محصولات آشپزخانه فعالیت دارد، لازم است تا به دنبال ایجاد تصاویری جذاب و در عین حال مداوم از روزمرگی‌های خود به عنوان یک آشپز باشید. در این رابطه قرار گرفتن در دسته اینفلوئنسرهای سبک زندگی و یا عکاسی، بهترین گزینه‌های موجود محسوب می‌شوند، با این حال حتی بهترین تصاویر نیز تا هنگامی که به خوبی دیده نشوند، ضامن موفقیت شما نخواهند بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا از هشتگ‌ها

استفاده کنید تا شانس دیده شدن شما افزایش پیدا کند. در این رابطه توجه کنید که هشتگ‌های شما باید کاملاً مرتبط با محتوای مطالب ارسالی باشد، این امر باعث خواهد شد تا مخاطبان شما از افرادی شکل گیرد که کاملاً با زمینه کاری شما هماهنگی لازم را خواهند داشت. در این رابطه توجه داشته‌باشید که ارزش کار شما تنها به میزان دنبال‌کننده‌ها بستگی نداشته و کیفیت آنها از اهمیت به مراتب بیشتری برخوردار خواهد بود. به همین خاطر نیز نباید به دنبال هر راهی برای جذب مخاطب نظیر خرید دنبال‌کننده برای خود باشید. در آخر توجه داشته باشید که لازم است تا به تمامی نظرات و واکنش‌های افراد واکنشی دوستانه نشان دهید تا ارتباط لازم شکل گیرد.

۲- بیوگرافی کاملی داشته باشید

افراد به محض دیدن صفحه باید اطلاعات جامعی را در رابطه با شما به دست آورند. این امر که علت فعالیت خود و زمینه موردنظر را انتخاب کرده و پیچ اصلی شرکت را نیز معرفی کنید، از جمله مهم‌ترین آنها خواهد بود. در نهایت لازم است تا به نوعی به دنبال کردن هرچه بیشتر مخاطبان خود باشید. برای مثال می‌توانید چالش‌ها و مسابقات متعددی را تعیین کرده و با این اقدام مخاطب را با خود پیوند دهید. برای مثال استفاده از قابلیت استوری برای نمایش عکس‌های مشابه اقدامات خود توسط طرفدارانی که به دست آورده‌اید، از جمله اقدامات موثر در این رابطه خواهد بود. در نهایت توجه داشته باشید که در هر زمینه‌ای، شما با تعداد زیادی اینفلوئنسر مواجه خواهید بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا به دنبال راهکارهایی برای منحصر به فرد بودن باشید. در این رابطه بزرگ و کوچک بودن اقدام مدنظر نبوده و جذابیت آن مهم‌ترین عامل محسوب می‌شود. در نهایت این امر که با سایر اینفلوئنسرهای ارتباط خوبی را برقرار کنید، به رشد سریع‌تر منجر خواهد شد. درواقع شما می‌توانید محصولات سایرین را نیز تبلیغ کرده و در ازای آن خواهید که تبلیغاتی را نیز برای شما انجام دهند.

۳- مخاطبان خود را بسنجید

شما باید لیستی از هواداران خود را ایجاد کنید تا بتوانید وفادارترین و با آنهایی را که بیشترین خرید را از شما دارند، شناسایی کنید. این امر باعث خواهد شد تا بتوانید برنامه‌ریزی بهتری را برای آن داشته باشید. همچنین لازم است تا نسبت به شبکه اجتماعی موردنظر خود نیز فکر کنید. برای مثال اگرچه اینستاگرام در حال حاضر بهترین مکان برای این امر محسوب می‌شود، با این حال در صورتی که جامعه هدف شما کاملاً محلی است، لازم است تا پرکارترین مورد را انتخاب کنید. در نهایت توجه داشته باشید که حضور در بیش از یک شبکه، به علت این امر که هر یک از آنها محتوای خاص خود را نیاز خواهد داشت، بیش از حد زمان‌بر خواهد بود. به همین خاطر نیز ابتدا توصیه نمی‌شود. در نهایت توجه داشته باشید که بدون استراتژی، اقدامات شما با برنامه و هدف درست نخواهد بود. به همین خاطر نیز لازم است تا استراتژی‌های درستی را برای خود انتخاب کنید.

چرا اینفلوئنسر مارکتینگ برای برندها مهم است



۴- از فرصت‌ها غافل نشوید

هر اتفاقی در صورت یک نگاه درست، می‌تواند به فرصتی ایده‌آل تبدیل شود. به همین خاطر نیز لازم است تا کاملاً نسبت به اتفاقات پیرامون خود آگاه باشید. در نهایت توجه داشته باشید که بیش از حد به امور تبلیغاتی نپردازد و از ارسال محتواهای گوناگون و بعضاً شخصی نیز غافل نشوید. این امر که با مخاطبان خود ارتباط مستقیم نیز داشته باشید، از دیگر اقداماتی محسوب می‌شود که به جذابیت بیشتر کارهای شما خواهد افزود. در نهایت پس از کسب شهرت، لازم است تا مصاحبه‌هایی را انجام دهید تا همگان از داستان شکل‌گیری شما مطلع شوند. این امر برای شما بار مالی‌ای را نیز به همراه نداشته و بدون شک هر رسانه‌ای از یک مطلب جذاب که اطمینان دارد که طرفداران زیادی را خواهد داشت، استقبال خواهند کرد.

۵- روش‌های جدید را امتحان کنید

این امر که بخواهید با تکیه بر روش‌های قبلی خود پیش بروید، بدون شک باعث خواهد شد تا پس از مدتی اقدامات شما برای مخاطب بیش از حد تکراری شود. به همین خاطر نیز لازم است تا هر ماه، زمانی را برای بررسی اقدامات لازم برای آینده اختصاص دهید. در نهایت توجه داشته باشید که باید برای اقدامات خود داستانی داشته باشید. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود که برای تمامی عکس‌های خود متنی را یادداشت کنید. این امر که نوشته‌ها از خودتان باشد، به تاثیر بیشتر اقدامات کمک خواهد کرد. برای مثال می‌توانید دلیل گرفتن عکس و یا اقداماتی که برای آن انجام داده‌اید را شرح دهید و یا یک خاطره مرتبط با موضوع عکس را بیان کنید. در آخر این امر که متن خود را با یک پرسش و یا سوال خاتمه دهید، به درگیر شدن بیشتر مخاطب با شما کمک بسیاری را خواهد کرد.

۶- صفحه خود را به حالت تجاری در آورید

بیزینس اکانت‌ها از جمله امکانات اینستاگرام محسوب می‌شود که برای افرادی که قصد استفاده تجاری از این شبکه اجتماعی را دارند، تدارک داده شده است. به همین خاطر نیز با توجه به امکانات بی‌نظیر آن، لازم است تا حتماً اکانت خود را به این حال درآورید. در نهایت توصیه می‌شود تا کار را به خود محدود ندانسته و با شناسایی افرادی که استعداد کافی در این زمینه را دارند، به افزایش محدوده عملکردی برند خود کمک کنید. در این رابطه به تاثیر سن در جذب مخاطب نیز توجه داشته و در صورتی که قصد دارید تا قشر جوان را نیز به صف مشتریان خود اضافه کنید، حتماً از فردی هم‌سن با آنها استفاده کنید.

در آخر توجه داشته باشید که بررسی مداوم اقدامات مشابه برترین‌های این عرصه و مطالعه مقالات و سخنرانی‌های مرتبط، به بهبود عملکرد شما در این زمینه منجر خواهد شد. به همین خاطر نباید هیچ‌گاه سطح خود را کافی تلقی کرده و نقطه پایانی را مشخص کنید.

منبع: entrepreneur

ایستگاه بازاریابی

۱۰۰ گام برای موفقیت در بازاریابی (۱۳)

نویسنده: کنتی کومین کارفرین ونویسنده

مترجم: امیر آل علی

در مطالب پیشین به ۷۴ گام برای موفقیت در بازاریابی اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۷۵- تقویم چاپ کنید

تقویم‌ها از جمله ابزارهای کاربردی هستند که کمتر کسی حاضر است تا برای آن پول صرف کند. درواقع با توجه به چاپ تبلیغاتی آن توسط برندهای مختلف، دیگر خرید در این زمینه نیز عقلانی نخواهد بود. به همین خاطر شما می‌توانید از آن برای دیده شدن برند خود استفاده کنید. در آخر فراموش نکنید که در حال حاضر اپلیکیشن‌های موبایلی آن نیز از استقبال خوبی برخوردار است. به همین خاطر نباید از تولید آن نیز غافل بمانید.

۷۶- طراحی بهتری را برای کارت تجاری خود داشته باشید

اشتباه بزرگ اغلب برندها در زمینه تولید کارت، این است که آنها تنها به ذکر نام برند و پل‌های ارتباطی بسنده می‌کنند. این امر در حالی است که شما فضای کافی برای درج اطلاعات بیشتری را دارید. به همین خاطر نیز ضروری است تا از ذکر مطالبی نظیر شعار شرکت، غافل نشوید.

۷۷- سمینارهای تخصصی برگزار کنید

این امر به خوبی توانایی شما در حوزه کاری را نشان داده و با بازخورد مثبتی از سوی جامعه همراه خواهد بود. همچنین این سمینارها خود می‌تواند زمینه بسیاری از همکاری‌ها را فراهم سازد. در این رابطه لازم است تا نسبت به سمینارهای آنلاین که در اصطلاح به آن وبینار گفته می‌شود نیز توجه داشته و با این اقدام، بسیاری از هزینه‌ها در این رابطه را کاهش دهید. همچنین این امر باعث خواهد شد تا شما دیگر با مسئله کمبود فضا مواجه نشده و هر فردی بتواند در آن حضور پیدا کند، با این حال ضروری است تا پس از پایان آن، فایل جلسه را در سایت قرار دهید تا افرادی که بنا به هر دلیلی نتوانستند در زمان مقرر حضور داشته باشند، مطالب را از دست ندهند.

۷۸- از ارائه بسته‌های تخفیفی غافل نشوید

بدون شک بسیاری از افراد توانایی مالی لازم برای استفاده از محصولات شما را نخواهند داشت. به همین خاطر ارائه بسته‌های تخفیفی در زمان‌های مشخص، می‌تواند آنها را به مشتریان شما تبدیل کند، با این حال در این رابطه باید بسته‌های شما با محدودیت تعداد همراه باشد تا از ضرر در این رابطه جلوگیری شود.

۷۹- از Google AdWords استفاده کنید

گوگل ادورز، سرویس تبلیغاتی گوگل است که به وسیله آن می‌توانید در این مرورگر که امروزه بیشترین کاربر را در سطح جهان دارد، به تبلیغ برند و محصولات خود بپردازید. جالب است بدانید که این روش، منبع اصلی درآمد گوگل محسوب شده و به همین خاطر طراحی آن دقت بسیار بالایی دارد. در این رابطه توجه داشته باشید که تنوع تبلیغ در این روش بالا بوده و هزینه بسیار مناسبی را نیز دارد که آن را به گزینه‌ای مطلوب تبدیل می‌کند. درواقع گوگل روش‌های متنوعی را ایجاد کرده است که کاملاً به نفع صاحبان برندها است. برای مثال در یکی از روش‌ها شما به ازای کلیک بسر روی هر یک از تبلیغات، مبلغی را پرداخت خواهید کرد. به همین خاطر دیده‌شدن شما برای بسیاری از افراد کاملاً رایگان خواهد بود.

۸۰- از تخته‌های هوشمند استفاده کنید

یک صفحه نمایش بزرگ که قابلیت تماس دستی را دارا باشد، خود می‌تواند به ابزاری برای تبلیغات شما تبدیل شود. درواقع این امر که تنها یک بنر را از خود در مکان‌های مختلف قرار دهید، بدون شک بازاریابی جامعی را برای شما به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا از آنها غافل نشده و در مکان‌های پرتردد نظیر داروخانه‌ها و فروشگاه‌ها استفاده کنید. با توجه به این امر که شما باید مبلغی را برای حق نصب آنها به مراکز مورد نظر پرداخت کنید، توصیه می‌شود تا امکانات مورد نیاز آنها را نیز در درون تخته هوشمند خود قرار دهید تا بتوانید با این اقدام حتی به یک توافق بدون هزینه، دست پیدا کنید. برای مثال درج تمامی محصولات داروخانه همواره با ارائه توضیحات لازم و ذکر قیمت، بدون شک با استقبال آنها همراه خواهد بود.

۸۱- از اطلاعات خود برای همکاری با سایر برندها استفاده کنید هر شرکتی از یکسری داده‌ها در زمینه کاری خود برخوردار است. در این رابطه به هر میزانی که تلاش بیشتری را کرده و سیستم ذخیره‌سازی بهتری را داشته باشد، حجم و ارزش اطلاعات افزایش پیدا خواهد کرد. تحت این شرایط شما می‌توانید پس از استفاده، آنها را با اطلاعات برندهای دیگر معاوضه کرده و با این اقدام بخشی از نیاز خود در این زمینه را تامین کنید.

ادامه دارد ...

منبع: creativeboom



۵ قانون بازاریابی که در پیدا کردن جایگاه مناسب و رونق کسب و کار به شما کمک می‌کند



ایجاد کنید، موفق خواهید شد. شما می‌توانید با تخصصی کردن یکی از زمینه‌های فعالیتی موجود، این کار را انجام دهید و یا اینکه یک بازار جغرافیایی جدید افتتاح کنید. برای مثال، کمپانی اپل می‌دانست که نمی‌تواند با وجود برندهایی همچون دل و لنوو در دنیای نوت بوک (سهام بازار ۲۰،۷ و ۲۰ درصد)، حضور چشمگیری داشته باشد، چراکه خیلی دیرتر از سایرین وارد این عرصه شد. بنابراین، در سال ۲۰۱۲، زمینه تخصصی شده‌ای از نوت بوک را وارد بازار کرد؛ تبلت‌ها. در حال حاضر، کمپانی اپل اولین شرکتی است که این زمینه را افتتاح کرده و با ۲۹،۶ درصد از سهم بازار، در رتبه اول قرار دارد.

۳. ادراک، مهم‌تر از محصول است طبیعتاً انسان باور دارد که می‌تواند با تولید محصول بهتر در یک زمینه فعالیتی موجود، پیشرفت کند. به همین دلیل است که استرات‌آپ‌های بی‌شماری با قابلیت‌های خاص تلاش می‌کنند تا خود را از پیشگامان آن عرصه، متمایز کنند. این استرات‌آپ‌ها اغلب محو می‌شوند.

این احتمال وجود دارد که مشتری‌ها برای بهتر بودن محصول جدید شما اهمیتی قائل نشوند؛ آنها به این موضوع توجه نمی‌کنند و شما نیز نمی‌توانید آنها را قانع کنید. به همین دلیل است که خوشمزه‌تر بودن پیسی از کوکاکولا، هیچ اهمیتی ندارد. صادقانه باید بگوییم، اگر اولین نیستید، پس در ذهن مشتری‌ها به عنوان بدترین شناخته می‌شوید.

اما اگر بتوانید قانون ادراک را دریابید، می‌توانید از آن به نفع خود استفاده کنید؛ حتی اگر اولین نباشید.

برای مثال، کمپانی اپل در زمینه کامپیوترهای شخصی، موزیک‌پلیرهای دیجیتال و یا حتی گوشی‌های هوشمند لمسی، اولین نبود، با این حال توانست هر کدام از این عرصه‌ها را متغلب کند چراکه درک ارزش، مهم‌تر از حقایق است.

۴. اگر صاحب یک کلمه باشید، صاحب یک احساس خواهید بود آیا شما نیز تمام شعرهای آگهی‌های تبلیغاتی دهه‌های ۷۰ و ۶۰ که از رادیو و تلویزیون پخش می‌شد را به خاطر دارید؟ برای مثال، مک دونالد را در نظر بگیرید؛ این شرکت احتمالاً بیشتر از همه شرکت‌های جهان، شعر و شعار داشت. احتمالاً به همین دلیل است که امروزه کسی آنها را به خاطر ندارد، اما برند Folger از سال ۱۹۰۸ تا به حال، شعار و شعر خود را حفظ کرده است.

اما چرا این موضوع اهمیت دارد؟ به این دلیل که اگر شما صاحب یک کلمه، عبارت، شعر یا شعار باشید، احتمالاً جایگاه ویژه‌ای را در ذهن مشتری، از آن خود کرده‌اید. شما دارای یک احساس مستند هستید که ارزش بی‌نظیری دارد.

برند نایک با شعار «Just do it»، نمونه بارزی از مالکیت یک احساس است. آگهی نایک با همین شعار، از سال ۱۹۸۸ تا به حال پخش می‌شود. در حال حاضر، زمانی که نام این برند به گوش مردم می‌رسد، به این فکر می‌کنند که در حال بستن بندها هستند و برای انجام کاری آماده می‌شوند.

پس جای تعجبی نیست که این برند توانست برند اول در عرصه کفش‌های کتانی یعنی آدیداس را پشت سر بگذارد. نایک در حال حاضر، ۲۷،۲ درصد از سهم بازار جهانی را در اختیار دارد؛ این در حالی است که آدیداس، ۸،۷ درصد از سهم بازار آمریکا را به دست آورده است.

شما چیزی از شعار آدیداس می‌دانید؟

۵. رقابت کردن در تمام زمینه‌ها اغلب به معنای عدم پیروزی است

اینترنت در سال ۲۰۱۶، سرشار از مقالات سفید و کتاب‌های الکترونیکی است که درباره ایجاد یک صفحه فرود بهینه، راهاندازی یک کیف بازاریابی داخلی، نقشه‌برداری از کمپین پرورش ایمیل و ... صحبت می‌کنند، اما این نکته را همیشه به یاد داشته باشید، اولین بودن همیشه از بهترین بودن، مهم‌تر است؛ می‌توانید از کوکاکولا یا پیسی بپرسید؛ لازم به ذکر است که مشتری‌ها هرگز درباره اساس و مبنای بازاریابی سوال نمی‌پرسند. در دوره‌ای که اینترنت، کاملاً شخصی‌سازی می‌شود، بازاریابی نیز به مجموعه‌ای از سیستم‌ها تبدیل شده است تا اینکه تنها یک چارچوب مفهومی باشد.

اینجاست که یک سوال اساسی مطرح می‌شود: آیا بازاریابی، قوانینی دارد که به آنلاین یا آفلاین بودن مخاطب بستگی داشته باشد؟ تا چند سال آینده، بازاریابی به شکل یک مد دراماتیک، تکامل خواهد یافت؛ داده‌های بزرگ از همین حالا، اعمال تغییرات را آغاز کرده‌اند. اینترنت همه چیز، متغیرهای بیشتری را به این مجموعه اضافه خواهد کرد و البته نباید تغییرات واقعیت مجازی را نیز نادیده گرفت.

با تمام این اوصاف و با وجود تمام تغییراتی که به وجود خواهد آمد، این ۵ قانون بازاریابی که در این مطلب بیان می‌کنیم، هرگز تغییر نخواهند کرد؛ چراکه براساس روانشناسی مشتری، این قوانین ثابت‌شده هستند. این قوانین به استراتژی کسب و کار، توسعه محصول و به ویژه رشد، مفهوم می‌بخشند.

۱. اولین‌بودن مهمتر از بهترین بودن است

زمانی که یک شرکت در زمینه‌ای، اولین باشد، تأثیرات آن تا نسل‌های طولانی باقی خواهند ماند؛ برای مثال کوکاکولا را در نظر بگیرید که برای اولین بار، نوشابه‌های گازدار را روانه بازار کرد.

کمپانی کوکاکولا در سال ۱۸۹۲ تأسیس شد. طی ۱۲۴ سالی که از آن زمان می‌گذرد، برندهای بی‌شماری ظاهر شده و از بین رفته‌اند. تنها رقیب باقی مانده، پیسی است که در سال ۱۸۹۸، یعنی شش سال بعد از کوکاکولا تأسیس شد و همچنان به کار خود ادامه می‌دهد. کمپانی کوکاکولا در سال ۲۰۱۵ توانست ۴۲،۲ درصد از سهم بازار آمریکا را از آن خود کند؛ این در حالی است که سهم پیسی، ۳۱،۱ درصد بود.

به بیان دیگر، یک اختلاف شش ساله در «اولین بودن» باعث می‌شود که ۱۱،۶ درصد از سهم بازار را از دست بدهید. پیسی در آزمون‌های مزه، موفق‌تر عمل کرده است، با این حال در این شرایط بازار، پشت برند کوکاکولا باقی می‌ماند. اینطور که به نظر می‌رسد، تأثیر خوب در برخورد اول، بیشتر از آنچه که فکر می‌کنید، اهمیت دارد.

۲. اگر نمی‌توانید در یک زمینه اولین باشید، پس زمینه فعالیتی جدیدی را ایجاد کنید

تا به امروز، زمینه‌های فعالیتی بی‌شماری شکل گرفته‌اند که هر کدام از آنها، یک آغازکننده داشته و سایر افراد فعال در این زمینه، تنها تقلیدکننده هستند، اما درباره کوکاکولا و پیسی، این رقابت ۱۰۰ ساله در نهایت به یک مسابقه دو نفره تبدیل شده است.

همین مساله در زمینه رقابتی شخصی، با برندهای HP و Dell تکرار شد. (به ترتیب، ۲۸،۱ درصد و ۲۳،۹ درصد از سهم بازار آمریکا) نمونه دیگری نیز در صنعت خودروسازی با برندهای جنرال موتورز و فورد با سهم بازار ۱۷،۴ و ۱۵،۳ اتفاق افتاد. اگر در این زمینه‌ها، نفر سوم یا چهارم هستید، پس برای‌تان آرزوی موفقیت داریم.

اما آیا می‌توان بدون اولین یا دومین بودن در این زمینه‌ها، باز هم به موفقیت دست یافت؟ بله، اگر بتوانید یک زمینه فعالیتی کاملاً جدید

بازاریابی پیام‌رسانی و کاربردهای آن

مطمئنا در طول روز بارها کلمه پیام‌رسان را شنیده‌اید و با پیام‌رسان‌های مختلفی آشنا هستید اما سوال اینجاست این پیام‌رسان‌ها چه تاثیری در کسب و کار ما دارند؟ و بازاریابی پیام‌رسانی (SMS Marketing) دقیقا به چه معناست؟

طی سال‌های اخیر ۸۵درصد روابط کسب و کارها با مشتریان به وسیله اینترنت بوده است، بخش بزرگی از این روابط از طریق برنامه‌های پیام‌رسان ایجاد شده است. پیام‌رسان‌ها ابزارهایی برای برقراری سریع ارتباط برندها با مشتریان، ارائه خدمات و راهی برای افزایش فروش هستند.

بازاریابی پیام‌رسانی (SMS Marketing) چیست؟

به عبارت ساده، بازاریابی پیام‌رسانی استفاده از برنامه‌های پیام‌رسان فوری مانند، WhatsApp، Facebook Messenger یا Snapchat برای برقراری ارتباط افراد با یکدیگر، ارتباط شرکت‌ها با کاربران، برندها با مشتریان بالفعل و بالقوه در زمان مشخص است.

هدف مشتریان از استفاده پیام‌رسان‌های یک شرکت اطلاع از آخرین پیشنهادات، محصولات فعلی، محصولات جدید یا اخبار برند موردنظر است. از سوی دیگر، مشتریان می‌خواهند از طریق پیام‌رسان‌ها، پاسخ سوالات خود را در مورد خدمات و محصولات برند به طور مستقیم و در زمان مشخصی دریافت کنند.

ارتباط از طریق پیام‌رسان‌ها می‌تواند فرصتی جدید برای گفت‌وگو میان مشتریان و برندها را فراهم آورد.

امروزه با پیشرفت فناوری و ارتباطات، روند استفاده از برنامه‌های پیام‌رسان روز به روز در حال افزایش است. برنامه‌هایی مانند WhatsApp، Facebook Messenger، و... به بخش جدایی‌ناپذیر از عادت‌های ارتباطی کاربران تلفن همراه تبدیل شده است. این پدیده در بیشتر کشورهای دنیا قابل مشاهده و در حال گسترش است. براساس تحقیقات بازاریابان اینترنتی بیش از ۱،۸۲میلیارد نفر در سراسر جهان امروزه از این ابزارها استفاده می‌کنند.

توسعه و گسترش استفاده از پیام‌رسان‌ها، مدیران بازاریابی را با فرصت‌ها و همچنین خطراتی مواجه می‌کند. مدیران بازاریابی برای رسیدن به مشتریان هدف خود باید از بازاریابی پیام‌رسانی در یک کانال ارتباطی درست بدون ایجاد مزاحمت برای کاربران استفاده کنند.

برنامه‌های پیام‌رسانی از طریق کانال‌های ارتباطی و ویژگی‌های مخصوص به خود می‌توانند امکان برقراری ارتباط برندها با مشتریان و مشتریان با برندها را بدون محدودیت زمانی و مکانی فراهم کنند. به بیان دیگر برنامه‌های پیام‌رسان عاملی مهم برای گسترش روابط بیزینس‌ها با مشتریان است.

دلایل استفاده از بازاریابی پیام‌رسانی (SMS Marketing)

تاکتون برنامه‌های پیام‌رسان و کانال‌های ارتباطی در درجه اول برای ارتباطات شخصی و خصوصی مورد استفاده قرار گرفته‌اند، با این حال به عنوان بخشی از مجموعه بازاریابی شرکت‌ها این برنامه‌های پیام‌رسان می‌توانند مزایای دیگری را نسبت به سایر کانال‌های بازاریابی برای برند داشته باشند.

۶ عامل مهم در به کارگیری برنامه‌های بازاریابی پیام‌رسان توسط برندها

دسترسی به مخاطبین هدف گسترده

برنامه‌های پیام‌رسانی در حال حاضر در همه گروه‌های سنی و جنسی استفاده می‌شوند به صورتی که هدف این برنامه‌های پیام‌رسان افزایش دسترسی‌های جهانی در کلیه سطوح است.

طبق تحقیقات انجام‌شده وب‌سایت zenith media حدود ۶۶درصد افراد دارای گوشی‌های هوشمندی هستند که قابلیت استفاده از برنامه‌های پیام‌رسان را دارند.

نرخ کلیک و افزایش آن

کاربران پیام‌رسان معمولا به راحتی می‌توانند در دسترس باشند. با نرخ بازدهی ۹۰درصد و میزان نظرسنجی ۲۰ تا ۳۰درصد، اطلاعات و ارتباطی که کاربران با استفاده از پیام‌رسان برقرار می‌کنند، بیشتر نسبت به سایر رسانه‌های کاربران در دسترس هستند.

مشتریان وفادار

به طور متوسط کمتر از یک درصد کاربران از کانال‌های پیام‌رسان لغو عضویت می‌کنند. گفت‌وگو از طریق برنامه‌های پیام‌رسان می‌تواند برای برقراری ارتباط مستقیم با هر یک از مشترکین استفاده شود و بنابراین وفاداری مشتری را در درازمدت حفظ کند.

کانال ارتباطی مستقیم به شرکت

مشتریان می‌توانند از طریق برنامه‌های پیام‌رسان به طور مستقیم با شرکت‌ها تماس بگیرند و گفت‌وگو داشته باشند. گفت‌وگوهای عمومی از این قاعده مستثنی هستند به این ترتیب، این کانال‌ها، گفت‌وگوهای شخصی میان مشتریان و امثال آن را شامل نمی‌شوند.

محتوای منتشرشده

با استفاده از برنامه‌های پیام‌رسان شرکت‌ها به آسانی می‌توانند، محتواهای موردنظر را با مخاطبین به اشتراک بگذارند. به اشتراک‌گذاری محتوا، معرفی محصول و خدمات از طریق پیام‌رسان‌ها، راهی برای انتشار و شناخت بیشتر برند در مکالمات خصوصی مشتریان با هم است.

به این ترتیب برندها علاوه بر اینکه به وسیله برنامه‌های پیام‌رسان خدمات شان را به گروه‌مخاطبین هدف معرفی می‌کنند، بلکه مشتریان نیز از طریق بازاریابی دهان به دهان در مکالمات خود با یکدیگر به تبلیغات و معرفی محصولات برند می‌پردازند.

به این ترتیب، بازاریابی پیام‌رسانی یک روش ایده‌آل برای شناخت برند در بازار، افزایش فروش، جذب مشتری و ... است.

فراهم کردن پشتیبانی چت بات Chat Bot

فراهم کردن پشتیبانی چت بات یک گام هوشمندانه در راستای مکانیزه کردن ارتباطات پیام‌رسان‌ها و یک راه جدید برای تبادل با مشتریان و آینده‌نگری است.

در پایان باید اشاره کرد بهترین برنامه‌های پیام‌رسان که بتوان از آنها به عنوان ابزاری در بازاریابی پیام‌رسانی استفاده کرد، WhatsApp و Facebook Messenger هستند. شما هم می‌توانید نظرات خود در رابطه با بهترین ابزارهای پیام‌رسان و تاثیرات آنها در دنیای کسب و کار با ما در میان بگذارید.

منبع: beloved.marketing



روزهای آزادکاری را چگونه سپری می‌کنی؟ یکی از دلایلی که عاشق کارم هستم این است که روزهای کاری من شبیه هم نیستند. برخی روزها در مراسم امضای کتاب شرکت می‌کنم و برخی روزها در خانه می‌مانم و مشغول نوشتن کتاب‌های جدید و انجام پروژه‌های سفارشی می‌شوم. به ایمیل‌ها پاسخ می‌دهم، در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنم، اخبار جدید مربوط به کتاب را دنبال می‌کنم و برای برگزاری دوره‌های آموزشی برنامه‌ریزی می‌کنم.

بیمه و امور مالی را چگونه مدیریت می‌کنی؟

من تحت پوشش بیمه کارمندی همسر هستم. از این بابت هیچ نگرانی ندارم و به عنوان کارآفرین فعالیت می‌کنم.

- جانانان کلمن، صداپرداز موفق

در چه حوزه‌ای فعالیت داری؟

من یک هنرمند صداپرداز در وب‌سایت فریلنسری هستم و به‌عنوان تولیدکننده محتوا برای رادیو، تلویزیون، فیلم و وب‌سایت‌ها فعالیت می‌کنم.

چگونه وارد این حرفه شدی؟

من از زمان دانشجویی نوازندگی و کارهای موسیقی را انجام می‌دادم، اما از دوره متوسطه کارهای مربوط به صداپردازی را آغاز کرده بودم.

چگونه مشتریان خود را پیدا می‌کنی؟

من صاحب یک وب‌سایت شخصی هستم و برای چند پلتفرم مختلف در زمینه تولید صدا کار می‌کنم که بزرگترین آن وب‌سایت فریلنسری است. قبل از آن نیز به منظور پیداکردن کار به شرکت‌های مختلف می‌رفتم و به آنها پیشنهاد تهیه

پیغام صوتی ایمیل می‌دادم. به عقیده من، تمام مشتری‌ها بالقوه هستند و هر چقدر بیشتر جست‌وجو می‌کنم مشتری‌های بیشتری پیدا می‌کنم.

در مورد بزرگترین چالشی که با آن مواجه شدی توضیح بده؟

بزرگترین چالش من این است که از خواب بیدار شوم اما هیچ کاری برای انجام دادن نداشته باشم. البته پیداکردن پروژه جدید برایم همچنان‌انگیز است. اگر نتوانم تا ظهر پروژه‌ای پیدا کنم تا غروب حتما این کار را خواهم کرد.

چقدر درآمد داری؟

میزان درآمد در پروژه‌های مختلف متفاوت است. کتاب‌های صوتی چندان درآمدزا نیستند، مگر اینکه شخصی شناخته‌شده داشته باشید. درآمد رادیو نیز متوسط است. معمولا برای ۱۰ تا ۱۵ ثانیه ضبط صدا بین پنج تا پنج هزار دلار درآمد دارم. درآمد درآفرینی در پروژه‌های مختلف متفاوت است.

چگونه انگیزه خود را حفظ می‌کنی؟

من عاشق کارم هستم و دوست دارم در مورد پروژه‌های مختلف اطلاعات به دست آورم. برای مثال، یک بار حدود یک ساعت در مورد برنامه تبلیغاتی یک شرکت صدا ضبط کردیم. موضوع این پروژه تهیه گوشت، نحوه رفتار با گاوها و حفظ سلامت آنها بود.

روزهای کاری خود را چگونه سپری می‌کنی؟

من ساعت هفت صبح از رختخواب بلند می‌شوم و به باشگاه می‌روم. زیرا ورزش کردن و حفظ سلامت بدنم باعث می‌شود کیفیت صدایم بهتر شود. سپس به سراغ سایت فریلنسری می‌روم و به پیام‌ها پاسخ می‌دهم. محتواها را ضبط کرده و برای مشتری‌ها ارسال می‌کنم. مابقی روز را به پیدا کردن پروژه‌های جدید اختصاص می‌دهم. کارهای سخت را اول صبح انجام می‌دهم تا مابقی ساعات روز کار سخت کمتری داشته باشم.

بیمه و امور مالی را چگونه سپری می‌کنی؟

در کارآفرینی هیچ بیمه و مزایایی در کار نیست، اما من سعی می‌کنم برای تامین هزینه دوران بازنشستگی‌ام روی پروژه‌های مختلف سرمایه‌گذاری کنم. هزینه بیمه سلامتی را خودم پرداخت می‌کنم و سعی می‌کنم تعادل خوبی بین کار و زندگی شخصی‌ام ایجاد کنم. شنبه‌ها و یکشنبه‌ها کمتر به سراغ لپ‌تاپ، آیفند و ایمیل می‌روم. اگر در طول هفته پول خوبی به دست آورده باشم استراحت بیشتری به خودم می‌دهم و گاهی ۴۸ ساعت آخر هفته‌ها را کار نمی‌کنم.

منبع: entrepreneur/ucan

برخی دیگر نه. درآمد من هر سال بالاتر می‌رود و در سه سال اخیر در حدود نیم میلیون دلار درآمد داشته‌ام.

چگونه انگیزه‌ات را حفظ می‌کنی؟

اینکه در منزل برای خودم کار می‌کنم، کسی بالای سرم نیست و مدیرعامل کسبوکار خودم هستم به من انگیزه و انرژی می‌دهد.

روزهای کاری را چگونه می‌گذرانی؟

من مدیر یک کسبوکار آنلاین هستم و تیم کاری‌ام را به صورت آنلاین مدیریت می‌کنم. این با آزادکاری متفاوت است. هر روزم را با مدیریت و انجام پروژه‌های مختلف سپری می‌کنم و به امور مربوط به کارمندان و توسعه کسبوکار می‌پردازم.

بیمه و امور مالی را چگونه مدیریت می‌کنی؟

ما خدمات مختلفی مانند خدمات سلامتی و بازنشستگی ارائه می‌دهیم.

- کریستال سواین بیتز، نویسنده کتاب

در چه زمینه‌ای فعالیت داری؟

من کارآفرین و نویسنده تمام‌وقت هستم و سعی می‌کنم تفکر و نگرش کودکان رنگین‌پوست را نسبت به خودشان تغییر دهم. تاکنون ۱۲ کتاب کودک منتشر کرده و سعی می‌کنم موضوعات مختلفی را در حوزه کتاب‌های کودکان بگنجانم. صاحب یک وب‌سایت هستم و در این سایت کتاب و هدایایی را برای افراد سیاه‌پوست به فروش می‌رسانم. همچنین به دیگر کسب‌وکارها مشاوره می‌دهم و به نویسنده‌ها کمک می‌کنم آثار خود را منتشر کنند.

چگونه وارد حرفه آزادکاری شدی؟

از همان کودکی عاشق خواندن و نوشتن بودم. وقتی در مقطع ابتدایی بودم اولین کتابم را نوشتم و یقین داشتم در آینده به این کار ادامه خواهم داد. در دهه ۸۰ کمتر کتابی بود که شخصیت قهرمان داستان همانند من باشد. به همین خاطر تصمیم گرفتم برای بچه‌ها بنویسم تا قهرمان داستان یک فرد رنگین‌پوست باشد. در سال ۲۰۱۲ میلادی با خدمات چاپ مستقیم کیندل آمازون آشنا شدم و تا هم‌اکنون از همین پلتفرم استفاده می‌کنم.

مشتریان خود را چگونه پیدا می‌کنی؟

بیشتر مشتری‌های قبلی مانند والدین کودکان من را به دیگران معرفی می‌کنند. یا مشتری‌های جدید از طریق آمازون با من آشنا می‌شوند. حتی برخی متخصصان رسانه کتاب‌های من را به مدارس پیشنهاد می‌کنند تا در کلاس‌های درس مطالعه شود. البته در شبکه‌های اجتماعی نیز حضور دارم و تمام آثارم را در معرض نمایش قرار می‌دهم.

بزرگترین چالشی که تاکنون با آن مواجه شدی، چه بوده؟

چالش اصلی برای من این است که تمام وقتم را در طول روز صرف نوشتن و کارآفرینی می‌کنم. یک کارآفرین همیشه کار برای انجام دادن دارد و به سختی می‌توان میان کار و زندگی تعادل ایجاد کرد. من ساعت کاری مشخصی ندارم و گاهی نمی‌توانم در تعطیلات آخر هفته نیز از کار دست بکشم.

گاهی متوجه گذر زمان نمی‌شوم و از ساعت ۹ صبح تا ۹ شب کار می‌کنم و این مساله روی تمام کارها حتی خوابم هم تاثیر گذاشته است. کارکردن تمام وقت در تمام روزهای هفته برای سلامتی خوب نیست و باید سعی کنم بیشتر برای خودم و خانواده‌ام وقت بگذارم.

چقدر درآمد داری؟

میزان درآمد نویسندگان متفاوت است. درآمد من از فروش کتاب‌هایم شش رقمی است، اما می‌توانم نویسندگانی را نام ببرم که ماهانه بیش از ۲۰ هزار دلار درآمد دارند. کارآفرینی و راهاندازی کسبوکار جدید حد و مرزی ندارد و محدودیتی هم برای کسب درآمد از این طریق نیست.

چگونه انگیزه خود را حفظ می‌کنی؟

همین که با نوشتن کتاب روی کودکان تاثیر مثبت می‌گذارم برایم لذت‌بخش است و این به من انگیزه کافی می‌دهد. هر بازخورد مثبتی که دریافت می‌کنم انگیزه‌ام را برای کار دوچندان می‌کند. زیرا می‌بینم کارم زندگی بچه‌ها را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد و به همین خاطر عاشق کارم هستم.

- کن ریل، آزادکار موفق در حوزه طراحی

در چه زمینه‌ای فعالیت داری؟

من از طراحان گرافیک Merch آمازون هستم و به ازای فروش هر محصول درآمد دارم. من به صورت سفارشی در حوزه آزادکاری فعالیت دارم و از کارم لذت می‌برم.

کار خود را چگونه آغاز کردی؟

من در زمینه طراحی گرافیک سابقه خوبی دارم. در سال ۲۰۱۵ وارد حرفه آزادکاری شدم و کارم را در Merch آمازون آغاز کردم.

مشتریان خود را چگونه پیدا می‌کنی؟

من به دنبال ترندها و موضوعات داغ روز هستم. برای طراحی روی تیشرت فرصت‌های خوبی وجود دارد که بیشتر از شبکه‌های اجتماعی الهام می‌گیرم و منبع اصلی کسب و کار من است.

بزرگترین چالشی که در حوزه آزادکاری داشتی چی بوده؟

چالش بزرگ برایم این است که همیشه بخواهی اطلاعات را به‌روز کنی و از حق‌گیری‌رایت خود محافظت کنی.

چقدر از آزادکاری درآمد داری؟

درآمد در آزادکاری به میزان وقت و انرژی که صرف می‌کنی بستگی دارد. افرادی که تمام وقت کار می‌کنند ماهانه در حدود ۱۰ تا ۲۰ هزار دلار درآمد دارند. آزادکارانی که به صورت پاره‌وقت کار می‌کنند نیز هر ماه بین ۱ تا ۵ هزار دلار درآمد کسب می‌کنند. من از سال ۲۰۱۶ تاکنون توانسته‌ام بیش از یک میلیون محصول پوششیدی در Merch آمازون بفروشم و درآمد خوبی کسب کنم. اکنون تمام اعضای خانواده‌ام وارد حرفه آزادکاری شده‌اند. حتی دخترم مخارج تحصیلیش را با این کار تامین می‌کند. همسرم به همین روش پس‌انداز می‌کند و دو پسرهم هم در مورد کسب‌وکار آموزش می‌بینند و برای خودشان پول پس‌انداز می‌کنند.

چطور انگیزه‌ات را حفظ می‌کنی؟

زندگی من با Merch آمازون متحول شد. من عاشق کارم هستم و یادگرفتن در مورد آن به من انگیزه ادامه می‌دهد. این کسبوکار را به دیگران نیز آموزش می‌دهم و وبینارهای آموزشی برگزار می‌کنم.

روزهای کاری خود را چگونه سپری می‌کنی؟

من در فضای آنلاین حضور فعالی دارم و در مورد ترندها و موضوعات داغ تحقیق می‌کنم. بعدازظهرها، بعد از تمام‌شدن کار در گروه‌های فیس‌بوک هستم و سعی می‌کنم تا جای ممکن به دیگران کمک کنم.

بیمه و امور مالی را چگونه مدیریت می‌کنی؟

هزینه بیمه برای کسب‌وکارهای کوچک زیاد است و من خودم این هزینه را می‌پردازم.

- تریسی فریز، تولیدکننده محتوا و عکاس محصول

در چه زمینه‌ای فعالیت داری؟

من برای وب‌سایت‌های مختلف محتوا و عکس تهیه می‌کنم. طراحان وب‌سایت می‌سازند و من با محتوا و عکس آنها را زیبا می‌کنم.

چگونه وارد حرفه آزادکاری شدی؟

من ابتدا در وب‌سایت فریلنسری فعالیت کردم و بعد از یک سال به عنوان کاربر حرفه‌ای معرفی شدم. در آن زمان با یک لپ‌تاپ معمولی در آشپزخانه منزلم کار می‌کردم، اما در این حرفه به موفقیت‌های خوبی رسیدم و اکنون یک تیم کاری دارم و شرکتی راه‌اندازی کرده‌ام.

بزرگترین چالشی که در این مسیر با آن مواجه شدی، چه بوده؟

من از کاربران حرفه‌ای و معتبر وب‌سایت فریلنسری هستم، اما هیچ مدیریتی روی صفحه شخصی‌ام ندارم و روی تصمیمات شرکت یا الگوریتم انتخاب نیز اختیار ندارم. این موضوع را صاحبان کسب‌وکاری که باهوش باشند متوجه می‌شوند. من خودم را یکی از صاحبان باهوش کسبوکار می‌دانم.

چه میزان درآمد داری؟

درآمد در این حرفه وابسته به مشتری‌هایی است که تمایل دارند در مقابل خدمات تو هزینه کنند. برخی مشتری‌ها برای کار تو ارزش زیادی قائلند و

بازی تاج و تخت؛ جانشین‌پروری چه جایگاهی در استارت‌آپ‌های ایرانی دارد؟



ادعان دارد که آدم‌ها نگران جایگاه شغلی خود هستند و به همین دلیل فکر می‌کنند که جانشین در حقیقت رقیب شغلی آنهاست:

«آنها فکر می‌کنند که جانشین هر آنی ممکن است که جای آنها را بگیرد و برای تغییر این نگاه باید سعی کنیم که این نگرش را عوض کنیم. آنها باید جانشین‌ها را به عنوان رقیب نبینند و بلکه رشدشان باعث رشد آنها نیز خواهند شد. اینکه چطور این نگرش را باید تغییر داد هم یک پاسخ مشخص و فرمول خاصی ندارد ولی باید روند جانشین‌پروری طوری انجام شود که این نگاه‌های منفی صورت نگیرد.»

سام‌خانی هم چندان با اعلام کردن جانشین و یا کاندیداهای جانشین چندان موافق نیست چراکه باور دارد حس رقابت و مقاومتی در بین کارمندان شکل می‌گیرد و تصور می‌کند که یکی از دلایل مقاومت در برابر راه‌اندازی چنین پروژه‌ای در سازمان‌ها، پیش آمدن همین حرف و حدیث‌ها است. سام‌خانی باور دارد که روند مهاجرت در یک سری افراد که مهارت‌های خاصی دارند بسیار بیشتر شده و باید جانشین‌پروری را در این موارد بیشتر تقویت کرد. به عقیده سام‌خانی جانشین مذکور باید تمام آموزش‌های لازم را فرا بگیرد، ولی اینکه چطور این اطلاعات به دست فرد مذکور برسد کاملاً با سیاست‌های هر مجموعه‌ای مرتبط است.

منبع: digiato

آگهی نوبتی

پرو آگهی نوبتی شماره ۶۹/۱۲۴-۶۹/۸۶۱۷ در خصوص ثبت عمومی املاک واقع در بخشهای ۷ هرواباد و ۷ خاندنیل و ۱۹ کلفذکنان (حوزه ثبتی خلخال)، مطابق مواد ۱۲ و ۲۵ قانون ثبت و مواد ۵۹ و ۶۴ آیین نامه قانون ثبت که در سه ماهه اول سال ۹۸ تقاضای ثبت گردیده و یا در اجرای ماده ۱۲ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و آیین نامه اجرائی آن، توسط هیات حل اختلاف مستقر در ثبت خلخال رای لازم صادر شده است، بشرح زیر آگهی شود:

از بخش ۷ هرواباد خلخال: ۲۰۹۷- اصل، خلم پریسا شیرنژاد، شش‌دانگ یکقطعه زمین بمساحت ۱۹/۹۳ مترمربع

از بخش ۷ خاندنیل خلخال: ۱۹۰۹/۲۸۴۲- اصلی، آقای اسداله عیادی زاویه، شش‌دانگ یکقطعه زمین بمساحت ۱۷/۴۶ مترمربع واقع در روستای لنبیل

از بخش ۱۸ شاهرود خلخال: ۲۲۱۲۷- اصلی، آقای مهیار محمدی خفایا، شش‌دانگ یکپاک ساختمان مسکونی بمساحت ۱۶۸۰ مترمربع واقع در روستای خانقاه گیلوان

از بخش ۱۹ کلفذکنان (حوزه ثبتی خلخال): ۷۹/۸۴- اصلی، آقای پرویز اسدی، مقداره دنگ متاع ارزشمند یکقطعه باغ مشهور به لک و شش‌دانگ بمساحت ۱۱۲۰۰/۸۲ مترمربع واقع در روستای شمس آباد

لذا طبق ماده ۱۶ قانون ثبت هر کس نسبت به قبول ثبت املاک مندرج در آگهی اعتراضی داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار نوبت اول تا ۹۰ روز دیگر اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت خلخال تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی به مرجع ذصلاح قضائی تقدیم دادخواست نماید و از دادگاه مزبور گواهی تقدیم دادخواست اخذ و تسلیم اداره ثبت نماید

تاریخ انتشار نوبت اول: روز سه شنبه ۹۸/۵/۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: روز شنبه ۹۸/۶/۲

رئیس ثبت خلخال - بهدیهی

خیلی مهمی است، برای همه مدیران الزام شده که یک یا چند نفر در تیم خودشون رو به عنوان پتانسیل جانشینی معرفی کنند یا اینکه اگر در تیم فعلی ندارند حتما یک نفر را استخدام کنند.»

جانشین‌پروری در استارت‌آپ‌های کوچک مهم نیست

«میلاذ بافراس» مدیر منابع انسانی کافه‌بازار از آنسو جانشین‌پروری را اصطلاحی مرسوم می‌داند و آن را موضوع چندان جدیدی نمی‌بیند. او معتقد است در مباحث رهبری (لیدرشیپ)، جانشین‌پروری به معنای شناسایی و تقویت افراد مستعد برای جانشینی مدیران و راهبران یک سازمان، استارت‌آپ یا نهاد است.

بافرست به دیجیاتو درباره آنچه که یک جانشین باید در طول دوره کارآموزی خود بداند می‌گوید: «جانشین همواره باید اطلاعات دقیق و کاملی داشته باشد، مگر اینکه این موضوع به ضرر خودش یا سازمان مرتبط باشد. این اطلاعات باید در حیطه کاری او گسترده هم باشد تا فرد را با تمامی مباحث آن حیطه درگیر و آشنا کند.»

بافرست معتقد است جانشین‌پروری در استارت‌آپ‌ها (مخصوصاً استارت‌آپ‌های کم‌سرن) مبحثی مهم و حیاتی نیست. او می‌گوید در این استارت‌آپ‌های تازه‌کار هنوز دپارتمان‌های تخصصی تشکیل نشده و بیشتر افراد درگیر مسائل متنوعی هستند و جانشینی برای جایگاه خاصی مورد نیاز نیست: «به نوعی کار کردن در این استارت‌آپ‌ها تمرین راهبری یک استارت‌آپ یا شرکت بزرگ در آینده است و نوعی جانشین‌روری برای آینده آن استارت‌آپ»

بافرست به شرکت‌های بین‌المللی نظیر Apple و IBM اشاره می‌کند و می‌گوید که در همه جای جهان چنین موضوعی جدی گرفته شده و وجود دارد. او با اشاره به جابه‌جایی استیو جابز و تیم کوک، می‌گوید که کوک سال‌ها قبل از شروع مدیریت اجرایی در اپل، در جایگاه‌های مختلف برای پست مدیرعاملی آماده شده است. بافرست اما تأیید می‌کند که این موضوع در ایران و در شرکت‌های داخلی چندان مورد استقبال نیست:

«شاید برای استارت‌آپ‌ها مساله اولویت کم این موضوع توجیه‌پذیر باشد. شاید برای سازمان‌های بزرگ سرمایه‌گذاری زیاد بر روی جانشین‌پروری و در نهایت نتیجه نگرفتن یا از دست دادن جانشین قبل از خود فرد مسئله مهمی باشد که البته از نظر من در مجموع توجیه‌پذیر است. به هر حال داستان‌های موفقیت این مسئله بسیار بیشتر از شکستش است.»

جانشین‌پروری در برابر One Man Company

«سارا سام‌خانی» مدیر توسعه سازمانی شرکت تجارت الکترونیک ارتباط فردا نیز در گفت‌وگو با دیجیاتو تأکید می‌کند که جانشین‌پروری کاری می‌کند که تمام نیروهای یک شرکت به یک نفر وابسته نباشند و دست‌شان بسته نباشد. به گفته سام‌خانی جانشین‌پروری می‌تواند در برابر حباب بزرگ برخی افراد در بعضی مقامات شغلی بایستد: «در این‌حالت به فرآیندی اتکا کردیم که پایدارتر است تا به یک فرد در یک پوزیشن خاص. جانشین‌پروری در مقابل با قائم به فرد بودن برخی شرکت‌ها یا همان اصطلاح One Man Company است.»

سام‌خانی در مورد مقاومتی که در برابر جانشین‌پروری وجود دارد نیز

این کار انجام شود. کربمی همچنین باور دارد که جانشین‌پروری در هر شرکت کوچک و بزرگ در هر قسمت خصوصی و دولتی لازم است: «بارها شده به یک سازمان سر می‌زنیم و چون فلان شخص نیست، کار راه نمی‌افتد. باید همیشه یک نفر آماده باشد تا بتواند پوزیشن را پر کند و مجموعه به هم نریزد.»

کربمی باور دارد که برخلاف تصور عمومی جانشین‌پروری در شرکت‌های خصوصی سخت‌تر از شرکت‌های دولتی است: «نباید آنچنان به این مساله فکر کنیم که جایگاه‌های شغلی ماندنی هستند. باید جوری تفکر و کار کنیم که بدانیم جایگاه ما تا ابد برای ما نیست.»

سمت‌های کلیدی حتما نیاز به جانشین دارند

«فرشته کسرای» معاون منابع انسانی علی‌بابا در گفت‌وگو با دیجیاتو، با اشاره به سمت‌های کلیدی می‌گوید که این نوع جایگاه‌های شغلی حتما نیاز به جانشین دارند. کسرای می‌گوید که جانشین‌ها باید آموزشی درست در کنار منتورشیپ را سپری کنند. او همچنین کسب‌وکارها را به انتخاب با دقت این افراد توصیه می‌کند و تأکید دارد که این افراد باید بتوانند از نظر فرهنگی با سازمان همخوانی داشته باشند: «آموزش‌های مهارت نرم نیز نباید در این میان فراموش شود، مهارت‌هایی چون ارتباطات انسانی که معمولا برای این آموزش‌ها نیز باید از مربی جداگانه‌ای انتخاب شود.»

کسرای فضای استارت‌آپی نوپا را چندان نیازمند جانشین نمی‌داند چراکه سمت‌های کلیدی در استارت‌آپ‌های تازه‌کار وجود ندارد. او باور دارد که جانشین‌پروری در شرکت‌های بزرگ، مهم است و باید در آنها به این موضوع بیشتر دقت شود:

«جانشین پیدا کردن برای آدم‌های کلیدی در استارت‌آپ‌های بزرگ خیلی مهم است. دولتی‌ها حتی باید بیشتر به این موضوع توجه کنند. انتقال تجربیات در استارت‌آپ به یک شخص دیگر، خیلی سخت است چراکه برنامه‌های این کسب‌وکارهای نوپا گاهی بسیار متغیر است در حالی که دولتی‌ها معمولا برنامه منظم‌تر و مدون‌تری دارند و بهتر و راحت‌تر می‌توانند جانشین‌پروری داشته باشند.»

کسرای جانشین‌پروری را یک پروسه جاری و مداوم در هر سازمانی می‌داند. او همچنین در مورد اینکه آیا باید خود فرد بداند که نقش جانشینی برایش تعیین‌شده یا نه به دیجیاتو می‌گوید:

«این موضوع در بین فعالان مخالفان و موافقانی دارد ولی نظر من این است که با فرهنگ جامعه و فرهنگ شغلی کشور ما، بهتر است که به خود جانشین این موضوع اعلام نشود چراکه گمان می‌کنم اطلاع‌رسانی این موضوع شاید یک غرور کاذب در فرد جانشین ایجاد کند و دیگر کارمندا را ششاک و ناراضی کند. همچنین نباید فراموش کنیم که در حالت اعلام رسمی جانشین بودن یک شخص، او را برای شناسایی شدن توسط رقیب آماده کردیم.»

به گفته کسرای در علی‌بابا هنوز جانشین‌پروری اجرایی نشده اما آنها قصد دارند به زودی برای این موضوع برنامه‌هایی مدون داشته باشند: «ما در علی‌بابا فعلا جانشین‌پروری انجام ندادیم، ولی در حال طراحی است چون خیلی کارهای زیرساختی در اولویت داریم از اواخر امسال شروع به تمرکز روی این موضوع خواهیم کرد. ولیکن چون موضوع

این روزها اگرچه واژه «جانشین» پیش از هر چیز یادآور بازی تاج و تخت و دودمان‌های تاریخی است، اما این فرهنگ توانایی کمک به استارت‌آپ‌ها را هم دارد. جانشین‌پروری اصطلاح نسبتاً جدیدی در عرصه مدیریت است که شاید کمتر در فضای مدیریت ایرانی کمتر به اهمیت آن توجه شده باشد.

همانطور که از اسم آن برمی‌آید، جانشین‌پروری بدین معناست که یک شرکت یا سازمان در هر ابعادی، یک نیروی کار را برای جانشینی در یک سمت شغلی تعیین و او را مورد تمرین و کارآموزی دهد. یک مدیرعامل را فرض کنید که یک کارمند با پتانسیل‌های لازم را تحت آموزش قرار می‌دهد تا بتواند روزی جانشین خودش باشد. شاید در نگاه اول چنین اتفاقی کمی عجیب باشد، اما بیایید ببینیم در ایران چه اتفاقی در حال رخ دادن است و آیا این فرهنگ جایی میان کسب‌وکارهای ایرانی دارد؟

جانشین‌پروری ضروری است

«محمدتقی کربمی»، مشاور کسب و کار در پارادایس هاب می‌گوید که خودش در ماه‌های اخیر درگیر موضوع جانشین‌پروری شده؛ او از جمله فعالان استارت‌آپی است که به این موضوع علاقه نشان داده و باور دارد که جانشین‌پروری در هر سیستم و هر شرکتی، چه دولتی و چه خصوصی، امری ضروری است. او دلیل علاقه‌اش به این فرهنگ را اینطور برای دیجیاتو توضیح می‌دهد:

«چندسال پیش که در صدا و سیما کار می‌کردم متوجه شدم که جای پیشرفت برای نیروها چندان وجود ندارد. استخدامی‌ها یا آدم‌های حرفه‌ای بودند یا افرادی که باید مدت‌های زیادی کارآموزی می‌کردند. آدم‌ها سقف سازمانی داشتند. من در پارادایس هاب این رویه را ادامه ندادم و تصمیم گرفتم در اینجا جانشین‌پروری داشته باشیم. کنار نیروی در نظر گرفته‌شده برای این کار ایستادم تا به جایگاهی که باید، برسد. مسئله اینجااست که معمولا برای برخی جایگاه‌ها هزینه‌های زیادی می‌شود و رفتن هر شخص از یک شرکت یا استارت‌آپ باعث می‌شود که مجموعه دوباره ملزم باشد تا هزینه‌های زیادی را صرف یافتن و آموزش نیروی مناسب کند.»

او اعتقاد دارد برای انتخاب جانشین باید اصول مناسب و آمادگی‌های حداقلی فرد در نظر گرفته نشود و البته نگاه خاص به آشنایان هم کنار گذاشته شود. کربمی در پاسخ به این سوال که اینکه آیا نیرو باید از داخل مجموعه باشد یا خارج از مجموعه نیز می‌گوید: «اگر نیرو از داخل مجموعه انتخاب شود، هزینه جست‌وجو صفر خواهد بود و سرعت انتخاب نیز بالاتر خواهد بود. همچنین کارمندان یک سازمان یا شرکت در صورت مشاهده چنین مواردی متوجه می‌شوند که اجازه رشد دارند. به نظر من تنها موقعی که در سازمان هیچ نیروی باکفایتی وجود نداشته باشد باید جانشین را به صورت برون‌سازمانی انتخاب کرد.»

این مشاور کسب و کار تأکید می‌کند که انجام آزمایش‌هایی همچون تست شخصیت‌شناسی و دیگر تست‌های لازم می‌تواند باعث شناخت بهتری از جانشین شود. او همچنین تأکید می‌کند که آموزش یک سری مسائل در این دوره تمرین بسیار زمان‌بر است و باید با صبر و حوصله

بررسی به‌روز رسانی تازه اینستاگرام و چالش‌های عرصه بازاریابی

تاثیر حذف نمایش لایک اینستاگرام بر روی بازاریابی B۲B

به قلم: سامر ایپیس کارشناس حوزه بازاریابی و نویسنده

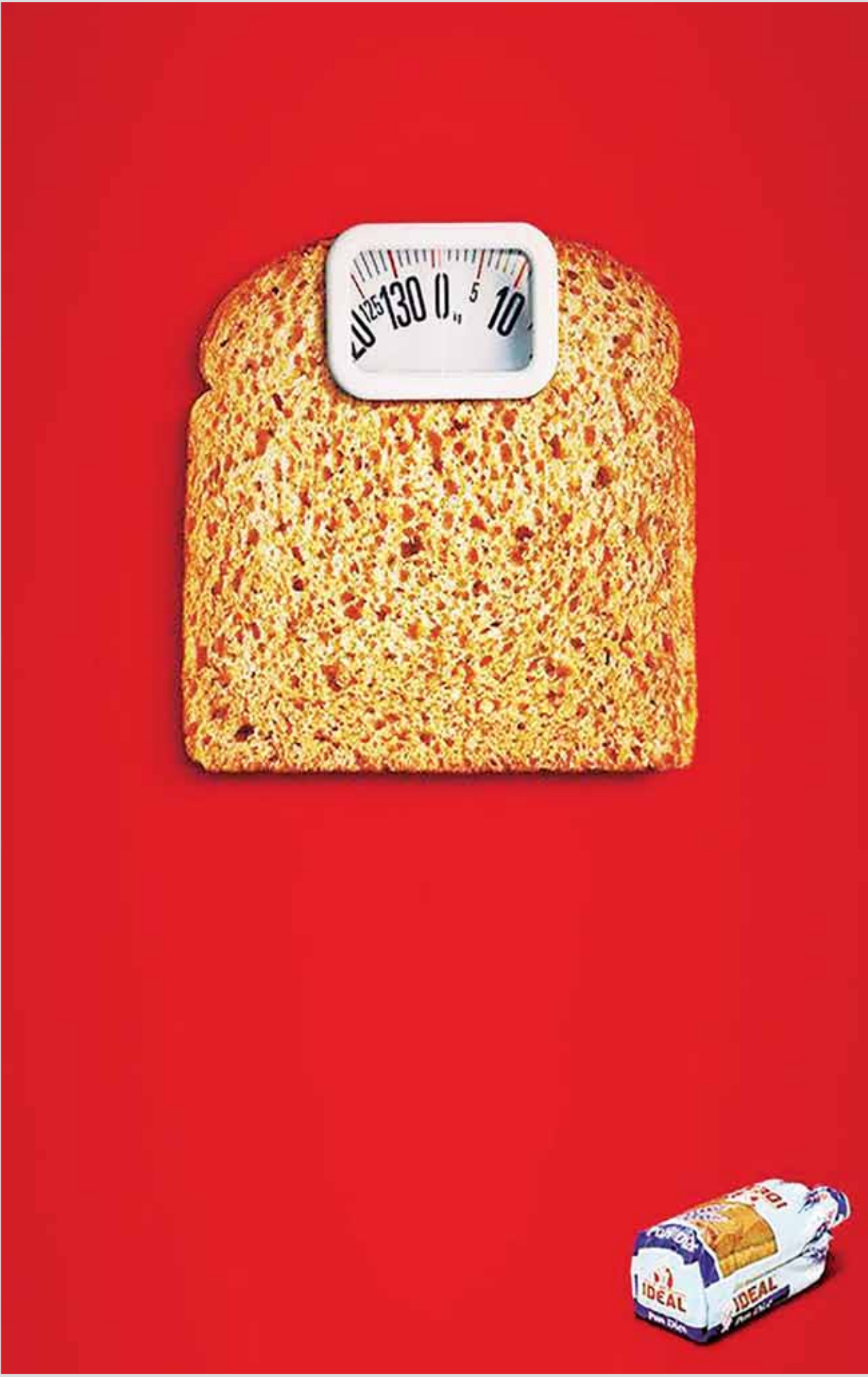
ترجمه:علی آل‌علی

اگر آگاهی از آخرین تغییرات شبکه‌های اجتماعی یکی از علاقه‌مندی‌های شما محسوب می‌شود، به احتمال زیاد از اقدام تازه اینستاگرام مبنی بر حذف نمایش مقدار لایک پست‌ها اطلاع دارید. بر این اساس به زودی هیچ کدام از کاربران این پلتفرم امکان مشاهده مقدار لایک پست‌های دیگران را نخواهند داشت. اکنون این طرح در برخی از کشورها به صورت آزمایشی در حال اجراست، با این حال به زودی به عنوان استراتژی جهانی از سوی اینستاگرام پیگیری خواهد شد. این خبر برای نخستین بار از سوی جین مانچون وُنگ، وبلاگ‌نویس حوزه تکنولوژی و پژوهشگر مشهور در زمینه اطلاع‌رسانی پیرامون نکات تازه اپ‌ها، منتشر شد. توییت وی بسیار کوتاه و شوکه‌کننده بود: «اینستاگرام در حال آزمایش مخفی‌سازی تعداد لایک‌ها از مخاطبان است». به عنوان پیوست در توییت وی یک عکس از تغییر رابط کاربری اینستاگرام با اعمال این استراتژی قرار داشت. به این ترتیب شمار لایک‌های هر پست فقط برای صاحب اکانت موردنظر قابل مشاهده خواهد بود. سایر کاربران همچنان امکان لایک مطالب را دارند، با این حال دیگر خبری از مشاهده تعداد لایک‌ها از سوی کاربران نیست. پس از گذشت چند ماه صحت توییت وُنگ تایید شد. در کنفرانس سالانه توسعه‌دهندگان فیس‌بوک در ماه آپریل، اینستاگرام به صورت رسمی برنامه‌های خود برای تغییر شرایط کاربری پلتفرمش را تایید کرد. در یک اظهارنظر در Buzzfeed، آدام موسری، رئیس اینستاگرام، منبع الهام این طرح را بخش مشهور استوری اینستاگرام عنوان کرد. به این ترتیب امکان انحصاری مشاهده تعداد بازدیدکنندگان استوری از سوی صاحب اکانت الهام‌بخش تیم اینستاگرام برای طرح تازه‌شان شد. آدام موسری هدف از انجام طرح موردنظر را ایجاد فضایی خودمانی و صمیمی‌تر برای کاربران به منظور بیان نکات دلخواه‌شان عنوان کرده است. بدون شک پس از انتشار چنین خبر مهمی در مورد یکی از بزرگترین پلتفرم‌های اجتماعی بحث‌های زیاد صورت می‌گیرد. به این ترتیب در رسانه‌های جمعی و شبکه‌های اجتماعی گفت‌وگوهای متعددی در این زمینه انجام شده است. اگرچه برخی از افراد نسبت به کاهش فشار و میزان رقابت برای دریافت لایک در شبکه‌های اجتماعی اظهار امیدواری کردند، اما برخی دیگر این استراتژی را دردسرسازترین ارزیابی می‌کنند. بر این اساس با حذف نمایش مقدار لایک دیگر امکان ارزیابی میزان شهرت اکانت‌ها برای بازاریاب‌ها دشوار می‌شود. در نتیجه بازاریاب‌ها و بسیاری از کاربران باید به سراغ راهکارهای دیگری برای ارزیابی مقدار شهرت واقعی برندها باشند.

صرف نظر از اظهارنظرهای مختلف، همه کارشناس‌ها نسبت به تاثیر بسیار زیاد این به روز رسانی بر روی کاربران و نحوه فعالیت آنها اتفاق نظر دارند. اگرچه اکنون رکورد دریافت بیشترین لایک اینستاگرام در اختیار پستی مربوط به یک تخم مرغ است، اما در طول سال‌های اخیر اهمیت مقدار لایک‌های دریافتی پست‌ها به شدت افزایش یافته است. به عبارت بهتر، اکنون مقدار لایک دریافتی هر پست دیگر نشانه‌ای از ارزشمندی صرف آن نیست. لایک‌ها بیشتر نقش واحد پولی اینستاگرام را بازی می‌کنند. برای بسیاری از کسب و کارها مقدار لایک ابزاری برای ارزیابی میزان موفقیت کمپین‌ها و تبلیغات‌شان است. به این ترتیب بسیاری از بازاریاب‌ها در عمل برای ارزیابی وضعیت برندها از معیار میزان لایک دریافتی هر پست استفاده می‌کنند. چنین نکته‌ای برای برندهای فعال در عرصه B۲B نیز صادق است. آنها از مقدار لایک هر پست برای ارزیابی میزان موفقیت‌شان در زمینه نمایش تصویری دوستانه، صمیمی و باورپذیر استفاده می‌کنند. بدون تردید به‌روز رسانی تازه اینستاگرام تغییرات مختلفی را در پی خواهد داشت، با این حال ترس از این تغییرات راهکار مناسبی برای برندها نیست. به نظر من امکان استفاده از این تغییر تازه به عنوان مزیت برای برندهای عرصه B۲B و بازاریاب‌ها وجود دارد، بنا بر این در ادامه به بررسی بیشتر این امر خواهیم پرداخت. یکی از تغییرات اصلی پس از ناپدیدشدن تعداد لایک‌ها در مورد نحوه رفتار مشتریان خواهد بود. به این ترتیب کاربران دیگر به میزان لایک یک پست باری اعتماد به آن دسترسی ندارند. در چنین موقعیتی محتوا اهمیت بیشتری خواهد یافت. محتوا به عنوان تنها مرجع کاربران برای ارزیابی وضعیت یک برند بیانگر میزان دقت و ارزیابی درست مسئولان آن از سلیقه مخاطب هدف خواهد بود. درست به همین خاطر سرمایه‌گذاری برندها بر روی این امر افزایش چشم‌گیری خواهد یافت. بدون تردید درج پست‌های ما در بخش صفحه اصلی و بخش جست‌وجوی کاربران همچنان دارای اهمیت است. موفقیت در این زمینه مستلزم تعهد به اصول برندسازی و ارزش‌های اساسی برندگان است. به علاوه توسعه استراتژی یکپارچه فعالیت در اینستاگرام براساس اهداف بازاریابی‌مان دارای اهمیت خواهد بود. کلید موفقیت در بازاریابی اینستاگرامی برندهای فعال در عرصه B۲B کیفیت محتواست. به این ترتیب کاربران فقط در صورت مشاهده محتوای مورد علاقه‌شان اقدام به تعامل بیشتر با ما خواهند کرد. نکته مهم این امر ضرورت افزایش سرمایه‌گذاری برندها در حوزه تولید محتوای با کیفیت است. چنین امری خود مستلزم جمع‌آوری اطلاعات دقیق از مخاطب‌های هدف برندگان خواهد بود. راهکارهایی نظیر حمایت از کارمندان شرکت‌مان در زمینه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی پس از آپدیت تازه اینستاگرام اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در واقع همه اعضای برند ما برای توسعه جایگاه آن باید دست به کار شوند. بدون شک استفاده درست از ابزارهای اینستاگرام نظیر ویدئو، هشتگ، نمایش زنده و استوری همیشه اهمیت دارد، با این حال پس از اعمال تغییرات تازه در اینستاگرام اهمیت این امر دوجندان خواهد شد. شاید بازبینی استراتژی کلان برندگان در این زمینه امری ضروری به نظر برسد.

براساس گزارش‌های پلتفرم اینستاگرام از وضعیت پست و کمپین‌ها، اکانت‌های تجاری (مانند برندهای B۲B) امکان مشاهده اطلاعاتی به مراتب کاربردی‌تر از تعداد لایک را دارند. این امر از طریق تغییر حالت اکانت برندگان به وضعیت کسب و کار (Business Mode) صورت می‌گیرد. به این ترتیب ما توانایی دسترسی به گزارش‌های رسمی و معتبر اینستاگرام در مورد اکانت‌مان را خواهیم داشت. به علاوه بخش فنی اینستاگرام به صورت منظم اطلاعات کاربردی کلی منتشر می‌کند. بدون تردید استفاده از چنین اطلاعاتی نقش سازنده‌ای برای بهبود وضعیت برندگان در این شبکه اجتماعی خواهد داشت. خوشبختانه اکنون امکان ارزیابی وضعیت اکانت برندگان در اینستاگرام از طریق اندازه‌گیری تعداد کلیک کاربران بر روی لینک بخش بیوگرافی، مشاهده مطالب، ذخیره‌سازی پست‌ها و بسیاری موارد مشابه دیگر وجود دارد. به این ترتیب عدم نمایش تعداد لایک‌ها به صورت عمومی تاثیر منفی بسیار زیادی بر روی فعالیت برندها نخواهد داشت. نکته مهم در اینجا ضرورت جست‌وجو برای معیارهای بهتر است. چنین معیارهایی به ما در زمینه مدیریت وضعیت اکانت‌مان کمک خواهد کرد. در صورت استفاده درست از سایر معیارهای ارزیابی وضعیت اکانت‌مان در اینستاگرام همچنان امکان دستیابی به موفقیت وجود خواهد داشت. به عنوان یک راهکار مناسب، همیشه امکان همکاری با آژانس‌های بازاریابی وجود دارد. به این ترتیب برند ما کمک‌های سودمندی از آنها دریافت خواهد کرد. خوشبختانه امروزه پلتفرم‌های مدیریتی زیادی در دسترس برندها قرار دارد. با استفاده از این پلتفرم‌ها امکان مشاهده آمارهای کاربردی در رابطه با وضعیت برندگان در شبکه‌های اجتماعی وجود دارد. یکی از این پلتفرم‌های کاربردی مربوط به موسسه ما یعنی Oktopost است، بنابراین به عنوان یک گزینه مطمئن استفاده از آن را مدنظر قرار دهید. آینده اینستاگرام به مانند سایر شبکه‌های اجتماعی برای بسیاری از ما نامشخص است. با توجه به شایعات گسترده در مورد آپدیت آتی اینستاگرام ارزیابی درست وضعیت پیش‌رو دشوار خواهد بود. همسو با ضرورت خداحافظی با معیارهای مبتنی بر تعداد لایک پست‌ها، بسیاری از پرسش‌های اساسی نیازمند ارائه پاسخ دقیق خواهد بود. در این میان توجه به ایجاد یک برنامه بازاریابی اینستاگرامی با اتکا بر تکنیک‌های راهبردی ضروری است. نکته مهم انطباق میان برنامه بازاریابی موردنظر و وضعیت کلی برندگان است.

منبع: oktopost



۱۰۱ اقدامی که شما را به محبوب‌ترین کارمند شرکت تبدیل خواهد کرد(۳)

باشید. بدون شک این امر بیانگر انسان‌بودن شما بوده و بازتاب بسیار خوبی را خواهد داشت.

۴۱- این جمله را همیشه به خاطر داشته باشید که کسب‌کار بد وجود نداشته ولی تاجر خوب و بد را می‌توان یافت. به همین خاطر نباید اوضاع بازار و شرایط کاری را به بهانه‌ای برای عدم تلاش تبدیل کنید.

۴۲- هیچ‌گاه فراموش نکنید که شما نماینده‌ای از برند خود محسوب می‌شوید. به همین خاطر نیز لازم است تا در رابطه با نوع رفتار خود در محیط‌های خارج از شرکت نیز محتاط باشید. ۴۳- راحت‌تر کردن کار خود را به معنای تنلی نکرده و با این اقدام در میزان انرژی خود صرفه‌جویی کنید.

۴۴- فرصت‌های موجود برای افزایش تاثیر خود در شرکت، استقبال کنید. این موارد حتی اگر به اضافه حقوق شما در همان لحظه منجر نشود، بدون شک آینده شغلی بهتری را به همراه دارد و ارزش شما را برای تیم افزایش خواهد داد.

۴۵- با مشتریان ارتباط دوستانه برقرار کنید. این امر که مدیران بدانند بخشی از مشتریان به علت رابطه خوب شما با آنها شکل گرفته است، تاثیرگذاری فوق‌العاده‌ای را به همراه خواهد داشت. درواقع لازم است تا به این باور دست پیدا کنید که کارمند بودن، صرفاً به معنای انجام انتظارات موجود نیست و لازم است تا چیزی فراتر از یک کارمند معمولی باشید.

منبع: onecentatatime

همکاران و در یک کلام شرکت خود باشید، بدون شک پس از خارج شدن از بحران، محبوبیت شما چندین برابر خواهد شد. ۳۶- برای خود استانداردهایی را داشته باشید. درواقع هنگامی که در همه چیز برای خود استانداردسازی کنید، محیط اطراف نیز مجبور به همگام‌سازی با شما خواهد شد. برای مثال اگر در زمینه صحبت با همکاران اصولی مشخص را رعایت کنید، آنها نیز به صورت طبیعی پیرو استانداردهای شما خواهند شد.

۳۷- ظاهری مناسب داشته باشید. درواقع نوع لباس پوشیدن شما باید به صورتی باشد که یک شخصیت درست را از شما به نمایش بگذارد. به همین خاطر نیز از پوشیدن لباس‌های عجیب خودداری کنید. همچنین آراستگی را نیز مورد توجه قرار داده و تمامی اصول شیک‌پوشی را رعایت کنید.

۳۸- همگان را برای خود محترم بشمارید. این امر باعث خواهد شد تا حتی با ساده‌ترین کارمند شرکت نیز رفتار درستی را داشته باشید. ۳۹- از نه گفتن واهمه نداشته باشید. درواقع اگرچه کمک‌کردن به سایرین و ملاحظه آنها کاملاً ضروری است، با این حال این امر نباید شما را از پاسخ‌های منفی در زمان و شرایط درست، دور نگه دارد. در نهایت لازم است تا لحن شما به صورتی باشد که این اقدام با دلخوری همراه نشود.

۴۰- برای اصول درست بچنگید. اگرچه توصیه می‌شود که تنها زمانی با دیگران درگیر شوید که از برد خود اطمینان دارید، با این حال در رابطه با اصول درست، نباید بیش از حد محاسبه‌گر

مترجم: امیر آل‌علی: در دو مطلب پیشین به ۳۱ اقدام برای اینکه تبدیل به محبوب‌ترین کارمند شرکت شوید اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۳۲- پرمشغله باشید. درواقع این امر که بیش از حد به استراحت بپردازید، تصویر ذهنی بدی را نسبت به شما ایجاد خواهد کرد. به همین خاطر نیز لازم است تا برنامه کاری خود را به نحوی تنظیم کنید که در اکثر مواقع مشغول به کار بوده و جزو سخت‌کوش‌ترین افراد شرکت محسوب شوید.

۳۳- به دنبال رفع سوءتفاهم‌ها باشید. بنا به هر دلیلی این احتمال وجود دارد که یک سوءتفاهم و کدورتی به وجود آید. تحت این شرایط رها کردن این موضوع می‌تواند به مرور زمان به یک مشکل بزرگ تبدیل شود. به همین خاطر نیز لازم است تا در رابطه با این دسته از مشکلات با اطرافیان خود صحبت کرده و هیچ‌گاه عذرخواهی کردن را نشانه ضعف تلقی نکنید.

۳۴- مثبت‌گرایی را در خود تقویت کنید. انواع کتاب‌ها، سخنرانی‌ها و دوره‌های آموزشی می‌تواند نوع نگرش شما نسبت به موضوعات مختلف را تغییر دهد. درواقع هنگامی که خودسازی خوبی را داشته باشید، کمتر دچار مشکل خواهید شد. بدون شک مثبت‌گرایی از جمله این موارد محسوب می‌شود که تقویت آن تحولی را در وضعیت کاری به همراه خواهد داشت. ۳۵- وفادار باشید. برای هر شرکتی ممکن است لحظات سختی رقم بخورد، با این حال در صورتی که شما پشتیبان سختی