

رکود و تورم، دو مهمان نام‌آشنای چند سال اخیر اقتصاد ایران بوده‌اند و تجربه نشان داده همنشینی این دو در کنار یکدیگر معمولاً نتیجه‌ای جز رکود اقتصادی نداشته است.

نرخ تورم در سال ۹۷ تحت‌تاثیر عواملی که تا پیش از آن ایجاد شده بود، یعنی افزایش نقدینگی در سال‌های گذشته و عدم رشد متناسب نقدینگی و نرخ تورم به واسطه بالا بودن نرخ سود بانکی و کاهش سرعت گردش پول و همچنین ثابت نسبی نرخ ارز طی سال‌های ۹۲ تا ۹۶ قرار گرفته و از این رو انتظار یک افزایش قابل توجه در نرخ تورم در سال ۹۷ وجود داشت.

اقتصاد ایران در سال ۹۸ همچنان با پدیده رکود تورمی دست به گریبان خواهد بود. با این حال، رکود اقتصادی و همچنین تداوم آن در سال‌های آینده به سیاست‌گذاری اقتصادی به‌ویژه چگونگی طراحی و پیاده‌سازی سیاست مالی-بودجه‌ای بستگی دارد. در حالی که در اقتصادهای متعارف، سیاست‌های بودجه‌ای دولت نقش پا و چرخه‌ای داشته و در مواجهه با رکود اقتصادی...

همسایگان ایران چگونه تورم را مهار کردند؟

ایران ششمین کشور با تورم بالا

در سال ۲۰۱۸ تنها هفت کشور از ۱۹۳ کشور جهان، تورم بالای ۲۵درصدی داشته‌اند که ایران هم یکی از آنهاست، اما جالب است که بدانید هیچ‌یک از همسایگان ایران و...

سرمایه‌گذاران در کدامیک از بازارهای موازی، سود یا ضرر کردند؟

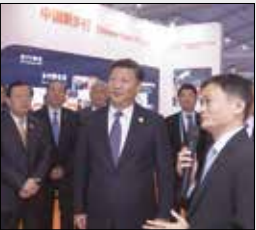
کارنامه ۶ بازار در نیمه اول سال

درحالی نیمه اول سال ۹۸ برخلاف نیمه نخست سال گذشته بر بسیاری از بازارها آرام گذشت که بازارهای طلا، ارز، سکه، خودرو و مسکن تقریباً جذابیت خود را برای سرمایه‌گذاری در این مدت از دست دادند. در مقابل، بازار سهام درخشش ویژه‌ای از خود نشان داد و بورس تهران در نیمه نخست سال به بازدهی ۶۸،۵درصدی رسید، آن‌هم در مقابل افت ۱۲درصدی دلار، ۱۲،۴درصدی سکه و ۴،۲درصدی طلا. در یک کلام، بررسی وضعیت بازارها در نیمه نخست امسال، از رکود و نزول قیمت‌ها حکایت دارد؛ تا جایی که نه‌تنها سرمایه‌گذاران بازارهای موازی به جز بورس...

با گذشت بیش از ۶ ماه هنوز خبری از افتتاح بازار متشکل ارزی نیست

تعویق چندباره اکران بازار متشکل ارزی

مدیریت و کسب‌وکار



دولت چین نمایندگان خود را در ۱۰۰ کمپانی خصوصی مستقر می‌کند

- چگونه موفق باشیم
- دنبال کردن رویاها، توهم مخرب استارت‌آپی
- ۱۵ مهارت ضروری برای مدیران موفق
- مدیریت روابط با مشتریان پراساس دانش مشتریان
- اینفلوئنسرها قهرمانان نسل جوان در حوزه خرید
- بازار یابی مناسبیتی موفق چه ویژگی هایی دارد؟

روحانی و مکرون در حاشیه اجلاس سازمان ملل دیدار و گفت‌وگو کردند

سازمان ملل، یک نشست و یک جهان تنش

آمریکا، چین و ادامه جنگ تجاری

به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، یکی از نتایج حضور دونالد ترامپ در قدرت، آغاز یک جنگ تجاری بی‌سابقه میان آمریکا و چین به‌عنوان مهم‌ترین رقیب اقتصادی‌اش بوده است؛ جنگی که به اقتصاد هر دو کشور آسیب وارد کرده است. جنگ تعرفه‌ای میان چین و آمریکا با افزایش تعرفه کالاهای وارداتی از چین به آمریکا طبق دستور ترامپ آغاز و با پاسخ مشابه چینی‌ها همراه شد. آمریکا تعرفه بیش از ۳۶۰۰میلیارد دلار کالای چینی و چین نیز تعرفه بیش از ۱۱۰میلیارد دلار کالای آمریکایی را افزایش داده است. مذاکرات هم شکست خورده و اکنون نگاه‌ها به نشست‌های حاشیه مجمع عمومی سازمان ملل است تا شاید دیدار وزرای دارایی دو کشور بتواند گفت‌وگوها را از بن‌بست خارج کند.

مکرون، میانجی ایران و آمریکا

روابط ایران و آمریکا از سال گذشته با خروج دونالد ترامپ از برجام، به شکل بی‌سابقه‌ای درگیر تنش شده است. آخرین پرده این تنش‌ها، حمله به تأسیسات نفتی عربستان سعودی بوده که واشنگتن و ریاض، ایران را مسئول آن دانسته‌اند. دیدار میان حسن روحانی و دونالد ترامپ تقریباً غیرممکن خواهد بود اما به‌نظر می‌رسد امانوئل مکرون، رئیس‌جمهور فرانسه، همچنان بر ایجاد ارتباطی غیرمستقیم میان دو رئیس‌جمهور اصرار دارد. مکرون دیروز با روحانی دیدار کرد و البته ملل به کاهش تنش میان ایران و آمریکا منجر شود و چه نشود، برنده این ماجرا رئیس‌جمهور فرانسه خواهد بود. مکرون از وضعیت آشفته دیگر کشورهای بزرگ اروپایی استفاده کرده و اکنون مدعی رهبری اروپاست. او در ماجرای تغییرات اقلیمی نیز همچون سال گذشته در نشست امسال حرف‌های زیادی برای گفتن دارد.

کره جنوبی و ژاپن، درگیر تنش

کره‌جنوبی یک ماه پیش همکاری‌های اطلاعاتی خود را با ژاپن متوقف کرد. اقدام سنئول در واکنش به اقدام توکیو برای حذف نام کره‌جنوبی از فهرست شرکای تجاری مورد اعتمادش انجام می‌شد. ژاپن همچنین صادرات برخی قطعات الکترونیک حیاتی برای صنایع کره‌جنوبی به این کشور را نیز با محدودیت‌هایی روبه‌رو کرد. برخورد ژاپنی‌ها با کره‌ای‌ها پس از آن انجام شد که کره‌جنوبی خواستار پرداخت غرامت به‌خاطر اشغال این کشور از سوی نیروهای ژاپنی شد، اعتراضی که ریشه‌ای ۱۰۰ساله دارد. روابط دو طرف طی دو ماه اخیر آنگذر بحرانی شده که پیش‌بینی می‌شود سران آنها در مجمع عمومی نیز دیداری با هم نداشته باشند. هر دو کشور از متحدان آمریکا هستند و پای واشنگتن ناخودآگاه در این بحران نیز گیر است. آمریکا اما ناتوان از حل بحران میان کره جنوبی و کره‌شمالی، در بحران تازه نیز کاری از پیش نبرده است.

ترامپ و اردوغان، دیدار پرابهام

روسای‌جمهور آمریکا و ترکیه قرار است در حاشیه مجمع عمومی با یکدیگر دیدار کنند، اردوغان به جای خرید سیستم دفاع موشکی پاتریوت آمریکایی، سیستم اس-۴۰۰ روسی را خریداری کرده است. ترامپ در مقابل فروش جنگنده‌های پیشرفته اف-۳۵به ترکیه را متوقف و اعلام کرده قصد دارد این کشور را تحریم کند. حضور دو کشور در سازمان نا‌تو به‌عنوان متحد یکدیگر بر پیچیدگی وضعیت افزوده است. از سوی دیگر دو هفته قبل با دخالت ترامپ ناگهان متوقف نیز دچار اختلافات جدی هستند. ترکیه به‌دنبال برخورد با نیروهای کرد است و آمریکا کردهای سوریه را متحد خود می‌داند. دو رئیس‌جمهور با یکدیگر دیدار خواهند کرد اما کسی به نتایج مثبت حاصل از این دیدار امیدوار نیست.

افغانستان همچنان روی میز سازمان ملل

ماجرای جنگ افغانستان طی ۱۸سال گذشته همیشه بخشی از بحران‌های مطرح‌شده در نشست‌های مجمع عمومی بوده است. این کشور اکنون از یک سو درگیر انتخابات است و از سوی دیگر متأثر از نتیجه مذاکرات میان آمریکا و طالبان. نمایندگان آمریکا و رهبران طالبان طی ۱۱ماه گذشته درگیر گفت‌وگوهای صلح بوده‌اند؛ گفت‌وگوهایی که حدود دو هفته قبل با دخالت ترامپ ناگهان متوقف شد. عدم‌موافقت رهبران طالبان برای سفر به خاک آمریکا برای امضای توافقنامه با دونالد ترامپ، دلیل اصلی توقف این مذاکرات گزارش شده است. همه اینها در حالی است که درگیری‌ها در این کشور ادامه دارد تا مردم افغان همچنان قربانی اصلی این بحران باشند.

فرصت امروز: سران کشورهای عضو سازمان ملل از روز گذشته به مدت پنج روز در مقر سازمان ملل در نیویورک گردهم آمدند تا نقطه‌نظرات خود را در مورد مهم‌ترین مسائل پیش روی جهان مطرح کنند؛ از تغییرات اقلیمی گرفته تا توسعه متوازن و از بحران‌های منطقه‌ای در خاورمیانه، کشمیر و هنگ‌کنگ گرفته تا صلح افغانستان. شی جین پینگ و ولادیمیر پوتین، روسای‌جمهور چین و روسیه مهم‌ترین غایبان هفتادوچهارمین نشست مجمع عمومی سازمان ملل هستند. دیگر غایب بزرگ نشست امسال سازمان ملل، بنیامین نتانیاهو خواهد بود که همچنان در شوک شکست انتخاباتی است و ترجیح داده در خانه بماند تا شاید بتواند خودش حزب لیکود را از یک بحران خودساخته خارج کند. غیر از اینها، نیکلاس مادورو، رئیس‌جمهور ونزوئلا نیز در نشست مجمع عمومی غایب خواهد بود، چراکه حدود ۵۰کشور هم‌زبان با آمریکا، حضور او در قدرت را غیرقانونی دانسته و خواستار برکناری او شده‌اند. نشست مجمع عمومی سازمان ملل از سه‌شنبه هفته گذشته آغاز شده و به‌مدت ۱۳هفته ادامه خواهد داشت. سخنرانی‌های سران کشورها اما از روز گذشته آغاز شد. طبق برنامه‌ریزی انجام‌شده برای نشست امسال، پنج روز زمان می‌برد تا سران همه کشورها در مجمع عمومی در دو نوبت صبح و عصر سخنرانی کنند. هر کدام از سخنرانان ۱۵دقیقه زمان خواهند داشت، هرچند برخی از سران کشورها این محدودیت زمانی را رعایت نمی‌کنند. برزیل به‌طور سنتی نخستین سخنران نشست مجمع عمومی است، چراکه رئیس‌جمهور این کشور در سال‌های اول تأسیس سازمان ملل، زمانی که کشورها تمایل چندانی به ابراز عقایدشان نداشتند، همیشه نخستین فردی بود که داوطلب می‌شد. پس از رئیس‌جمهور برزیل نوبت به رئیس‌جمهور آمریکا به‌عنوان میزبان مقر اصلی سازمان ملل در نیویورک می‌رسد. بعد از این دو کشور، دیگر کشورها براساس سهمیه منطقه‌ای و میزان همکاری‌شان در نهادهای سازمان ملل قرار می‌گیرند. حسن روحانی نیز امروز چهارشنبه در جمع سران کشورها سخنرانی خواهد کرد تا ابتکار جدید امنیتی ایران در منطقه خلیج فارس که با عنوان «ابتکار صلح هرمز یا ایده ائتلاف برای امید» معرفی شده است را تشریح کند.

دیدار روحانی و مکرون در حاشیه اجلاس سازمان ملل

در همین حال، رؤسای‌جمهوری اسلامی ایران و فرانسه دیروز با هم دیدار کردند و درباره جزئیات تلاش‌های فرانسه برای حفظ برجام و همچنین توسعه همکاری‌های دوجانبه و منطقه‌ای رایزنی کردند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حسن روحانی و امانوئل مکرون عصر سه‌شنبه به وقت محلی نیویورک در حاشیه هفتاد و چهارمین اجلاس مجمع عمومی سازمان ملل متحد دیدار و درخصوص توسعه همکاری‌های دوجانبه در زمینه‌های مورد علاقه ایران و فرانسه، شرایط حساس منطقه و ابتکار جدید دکتر روحانی برای حفظ امنیت منطقه خلیج فارس موسوم به «ابتکار صلح هرمز» تبادل نظر کردند و بر عزم خود برای توسعه روابط و همکاری در عرصه‌های مختلف دوجانبه و بین‌المللی تأکید کردند. روحانی در این دیدار ضمن تأکید بر وظایف و مسئولیت سایر طرف‌های برجام و از جمله فرانسه برای حفظ این توافق مهم بین‌المللی بعد از خروج یکجانبه و غیرقانونی آمریکا از آن؛ بیانیه اخیر کشورهای فرانسه، انگلیس و آلمان را اتهام‌زنی بی‌اساس به جمهوری اسلامی ایران عنوان و از آن انتقاد کرد. امانوئل مکرون نیز در این دیدار ضمن استقبال از طرح دکتر روحانی برای امنیت منطقه، به تشریح تلاش‌های فرانسه برای کمک به اجرای برجام پرداخت و همکاری اروپا با سایر طرف‌های این توافق به ویژه روسیه و چین را ضروری دانست. رئیس‌جمهور فرانسه همچنین تعامل و گفت‌وگو با ایران به عنوان کشوری تاثیرگذار در منطقه و نیز تداوم روابط سازنده پاریس - تهران تأکید کرد.

آمریکا، غایب نشست بحران اقلیمی

طی روزهای آینده تقابل و تعامل کشورها و سران آنها لحظاتی را در مقر سازمان ملل رقم خواهد زد که بسیاری از آنها بخشی از تاریخ دیپلماسی جهان خواهد بود. جهان امروز درگیر تنش‌هایی است که در اغلب آنها رد پای هم از آمریکا دیده می‌شود.

شنبه گذشته کودکان و نوجوانان در بیش از ۴هزار و ۵۰۰شهر جهان به خیابان‌ها آمدند تا اعتراض خود را به رفتار دولت‌ها در مورد پدیده گرم‌شدن زمین نشان دهند. اعتراض‌های بی‌سابقه جهانی اکنون به مقر سازمان ملل رسیده و فعالان آب‌وهوایی دیروز بسر همان صندلی‌هایی نشستند که سران کشورها امروز خواهند نشست. حدود ۲۰هتفر از سران کشورها در نشست دو روز قبل بحران اقلیمی سازمان ملل سخنرانی کردند. غایب بزرگ این نشست اما رئیس‌جمهور آمریکا بود که دو سال قبل، کشورش را از پیمان آب‌وهوایی پاریس خارج کرد.

یادداشت

دوقلوهای چسبیده به اقتصاد ایران

 	
محید سلیمی پروچنی	
تحلیلگر اقتصادی	

رکود و تورم، دو مهمان نام‌آشنای چند سال اخیر اقتصاد ایران بوده‌اند و تجربه نشان داده همنشینی این دو در کنار یکدیگر معمولاً نتیجه‌ای جز رکود اقتصادی نداشته است.

نرخ تورم در سال ۹۷ تحت‌تأثیر عواملی که تا پیش از آن ایجاد شده بود، یعنی افزایش نقدینگی در سال‌های گذشته و عدم رشد متناسب نقدینگی و نرخ تورم به واسطه بالا بودن نرخ سود بانکی و کاهش سرعت گردش پول و همچنین ثبات نسبی نرخ ارز طی سال‌های ۹۲ تا ۹۶ قرار گرفته و از این رو انتظار یک افزایش قابل توجه در نرخ تورم در سال ۹۷ وجود داشت. اقتصاد ایران در سال ۹۸ همچنان با پدیده رکود تورمی دست به گریبان خواهد بود. با این حال، رکود اقتصادی و همچنین تداوم آن در سال‌های آینده به سیاست‌گذاری اقتصادی به‌ویژه چگونگی طراحی و پیاده‌سازی سیاست مالی-بودجه‌ای بستگی دارد. در حالی که در اقتصادهای متعارف، سیاست‌های بودجه‌ای دولت نقش پا و چرخ‌های داشته و در مواجهه با رکود اقتصادی ذیل تنظیم‌کننده‌های خودکار اقتصادی یا اعمال سیاست‌های انبساطی در جهت تحریک تقاضاها و جلوگیری از تشدید رکود تنظیم می‌شوند.

در اقتصاد ایران به دلیل وابستگی منابع بودجه به درآمدهای نفتی و همچنین اثرپذیری اقتصاد از صادرات درآمدهای نفتی، سیاست‌های مالی-بودجه‌ای موافق چرخه بوده و همین امر باعث شده تا سیاست‌های مالی-بودجه‌ای نقش ثبات‌ساز اقتصادی را ایفا نکنند. با این حال در شرایط موجود به دلیل عمق رکود اقتصادی در سال ۹۷ و چشم‌انداز آن در سال ۹۸ و همچنین اهمیت مدیریت رکود اقتصادی در دوره جاری به منظور جلوگیری از تغییر روند رشد بلندمدت اقتصادی ایران در سال‌های پیش رو، ایفای نقش ثاب‌ساز بودجه در جهت جلوگیری از تشدید رکود، اهمیت به مراتب بیشتری نسبت به گذشته دارد.

در طول یک دهه گذشته، روند سرمایه‌گذاری و انباشت سرمایه در اقتصاد ایران عمدتاً به دلیل مشکلات در بازارهای مالی و پولی تغییر جهت داده و نسبت سرمایه‌گذاری به موجودی سرمایه، روند مستمر نزولی را تجربه کرده است. از این رو، به نظر می‌رسد رکود تورمی جاری نه‌تنها عملکرد اقتصادی، معیشت و رفاه آحاد مردم در سال‌های جاری را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد، بلکه به نظر می‌رسد در صورت عدم مدیریت صحیح اقتصاد کلان کشور در جلوگیری از تشدید رکود اقتصادی، عملکرد بلندمدت اقتصادی را نیز تحت‌تأثیر رکود جاری قرار دهد.

در شرایط کنونی با توجه به کاهش شدید درآمد حقیقی خانوارهای ایرانی، کاهش بازدهی سرمایه‌گذاری و موانع تجاری داخلی و خارجی برای تحریک تقاضای صادراتی، بودجه دولت تنها ابزار سمت تقاضای اقتصاد است که می‌تواند در جهت ایجاد تقاضای موثر برای جلوگیری از تشدید رکود ایفای نقش کند. با این حال، ایفای این نقش مستلزم تامین مالی و غیر تورمی برای بودجه دولت است.

تورم بالا از جمله مصیبت‌هایی است که طی چهار دهه گذشته گریبان اقتصاد ایران را چسبیده است و هیچ‌گاه به سطح متوسط کشورهای جهان نزدیک نشده و حتی نتوانسته برای چند سال خود را پایدار نگه دارد. مسائلی که در اکثر کشورهای دنیا به امری عادی تبدیل شده، در ایران به موضوعی سرسخت تغییر شکل داده که به طور مستمر خرد و کلان اقتصاد را تحت‌تأثیر قرار می‌دهند، شکاف طبقاتی را افزایش می‌دهد، سطح رفاه را کاهش می‌دهد، نااطمینانی را برای خانوار و بنگاه‌های اقتصادی تشدید می‌کند، ارزش پول ملی را تضعیف می‌کند، انگیزه تولید و تولیدگران را از بین بردن و فضا را برای دلالتن گرم می‌کند. شش ماه ابتدایی امسال تفاوت چندانی با شرایط معمول چهار دهه گذشته نداشته و حتی بیشتر از گذشته منجر به دلسردی مردم شده است. یکی از مهم‌ترین دلایل تورم یک سال و نیم گذشته، رشد بالای نقدینگی در کنار رشد آهسته و گاه‌ا منفی تولید ناخالص داخلی بود.

رشد قابل توجه نقدینگی در حالی به دلایل مختلف از جمله کسری بودجه فرضی دولت ایجاد می‌شد که در مقابل، کالا و خدمات یا به بیان دیگر، ارزش افزوده ایجادشده در اقتصاد رشد چندانی نداشت و بنابراین منجر به جهش قیمت‌ها شد. پول در دسترس مردم آنقدر زیاد بود که حتی با وجود افزایش چند برابری قیمت در بازارهای ارز و طلا و سکه، خودرو و مسکن، باز هم تقاضا افزایش می‌یافت.

عامل مهم دیگر در تورم موجود، جهش شدید نرخ ارز بود که برای چند سال سرکوب شده بود. افزایش شدید نرخ دلار که در پی اتفاقات سیاسی و تحریم‌های مجدد آمریکا شکل گرفت، قیمت کالاهای وارداتی را چندین برابر کرد. در این هیاهو، سیاست شکست‌خورده قدیمی سرکوب قیمتی یکبار دیگر آرموده شد و دولت حسن روحانی تلاش کرد با قانون و بخشنامه از افزایش قیمت‌ها جلوگیری کند. با تمام این حرف‌ها، موتور خلق نقدینگی همچنان با قدرت در حال فعالیت است و سرعت رشد آن به گونه‌ای است که انتظار کاهش معنادار تورم و حداقل بازگشت مجدد به نزدیکی‌های ۱۰درصد در آینده نزدیک تقریباً غیرممکن است.

از سوی دیگر، دولتمردان بدون توجه به ریشه‌های اصلی کار به دنبال راه‌حل‌هایی موقت و کوتاهمدت هستند؛ راه‌حل‌هایی که تجارب گذشته نشان می‌دهد تورم خدمات به مراتب کمتر از کالا بوده است. براساس برآور دولت در سال ۹۸ پس از کاهش سبقت بودجه، این ۸۰ هزار میلیارد تومان کسری بودجه وجود دارد. در صورتی که این میزان کسری بودجه با کاهش هزینه‌ها یا کاهش برخی از یارانه‌ها جبران شود، می‌توان امیدوار بود که تامین مالی کسری بودجه دولت پیامدهای تورمی در پی نداشته باشد، اما در صورتی که کسری بودجه از منابع بانک مرکزی تامین نشود، پیامدهای تورمی به دنبال خواهد داشت و حتی اگر در سال ۹۸ منجر به افزایش نرخ تورم نشود، پیامدهای تورمی در پی دارد و حتی اگر منجر به افزایش نرخ تورم نشود، پیامدهای تورمی آن در سال ۹۹ و حتی ۱۴۰۰ بروز پیدا خواهد کرد.

همچنین سیاست‌گذاری ارزی دولت نیز در کنار سیاست پولی و مالی از اهمیت بالایی برخوردار است. نرخ ارز در سال ۹۷ رشد قابل ملاحظه‌ای کرده و به نظر می‌رسد به مقادیر تعادلی نزدیک شده و انتظار جهش‌های زیاد در سال ۹۸ وجود نخواهد داشت. بررسی روند شاخص قیمت مصرف‌کننده از ابتدای سال ۹۸ نشان می‌دهد این شاخص یک روند کاهشی باثبات نداشته تا بتوان امیدوار بود نرخ تورم در سال ۹۸ روند کاهشی را در پیش گرفته است. در مجموع درخصوص روند شاخص قیمت مصرف‌کننده در سال ۹۸ باید گفت سیاست پولی و مالی دولت نقش موثری در تعیین نرخ تورم و وضعیت ثبات اقتصاد کلان خواهد داشت و نحوه تامین مالی کسری بودجه بر شاخص قیمت در سال ۹۸ و حتی تا سال ۱۴۰۰ موثر خواهد بود.



و فروش ملک به خوبی از کاهش خرید و فروش مسکن حکایت دارد؛ این در شرایطی است که قیمت ملک در این بازه زمانی حدود ۲میلیون تومان افزایش پیدا کرده است.

گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که در فروردین‌ماه امسال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۳ هزار و ۴۲۳ واحد مسکونی رسیده که نسبت به اسفندماه ۱۳۹۷ از کاهش ۷۳.۳درصدی برخوردار بوده است. در اسفندماه ۱۳۹۷ تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در حدود ۱۲ هزار و ۸۱۱ واحد مسکونی گزارش شده بود. این آمار اما در مردادماه امسال و در آخرین گزارش بانک مرکزی از وضعیت بازار مسکن، ۳ هزار و ۲۹۲ واحد بوده است.

تحلیل این آمارها نشان می‌دهد که در طول شش ماه اول سال تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران حدود ۹ هزار و ۵۱۵ واحد مسکونی افت کرده است؛ این یعنی خرید و فروش در پایان تابستان امسال نسبت به پایان سال گذشته حدود ۷۴درصد کاهش یافته است.

اگرچه وضعیت قیمت‌ها در بازار در نیمه اول سال ۱۳۹۸ تا حدی مسیر افزایشی را طی کرده است، اما این افزایش همانند سال ۹۷ نبوده است. در حالی که در پایان سال گذشته متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی ۱۱ میلیون تومان گزارش شده بود و این رقم در فروردین ۱۳۹۸ به ۱۱.۲ میلیون تومان افزایش یافت، اما در مردادماه متوسط قیمت هر مترمربع واحد مسکونی ۱۳ میلیون گزارش شده بود. این یعنی متوسط قیمت هر واحد مسکونی حدود ۲میلیون تومان افزایش یافته است.

بی‌رغبتی خریداران به بازار خودرو

به دنبال افزایش شدید قیمت خودرو در سال گذشته، تقریباً خریداران و سرمایه‌گذاران، بازار خودرو را رها کردند؛ تا جایی که فعالان بازار از افت شدید خرید و فروش خودرو می‌گویند و مشاهدۀ وضعیت قیمت‌ها در طول مدت ۱۸۳ روز اول امسال نیز از افت قیمت خودرو حکایت دارد. در پایان سال ۱۳۹۷ قیمت خودروها این‌گونه بود: پراید ۱۱۱ حدود ۴۷ میلیون تومان، پراید ۱۲۱ حدود ۴۴ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، تیبیا صندوقدار ۵۲میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ساینّا دنده‌ای ۵۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژو۴۰۵ حدود ۷۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژوپارس ۸۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژو۶۰۵ تیپ ۲۰۰ حدود ۷۷ میلیون تومان و سمند ال‌ایکس ۷۷ میلیون تومان.

این در حالی است که این خودروها در پایان فصل تابستان ۱۳۹۸ با این قیمت‌ها به فروش رفتند: پراید ۱۱۱ حدود ۴۶ میلیون تومان، پراید ۱۳۱ حدود ۴۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، تیبیا صندوقدار ۴۸ میلیون تومان، ساینّا دنده‌ای ۵۳ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، پژو۴۰۵ حدود ۷۰ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان، پژوپارس ۸۹ میلیون تومان، پژو۶۰۵ تیپ ۲۰۰ حدود ۷۶ میلیون تومان و سمند ال‌ایکس ۷۲ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان. مقایسه این قیمت‌ها نشان می‌دهد که پراید ۱۱۱ یک میلیون تومان، پراید ۱۳۱ حدود ۴۰۰ هزار تومان، تیبیا صندوقدار ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ساینّا دنده‌ای ۴ میلیون تومان، پژو۴۰۵ حدود ۸۰۰ هزار تومان، پژوپارس ۵۰۰ هزار تومان، پژو۶۰۵ تیپ ۲ یک میلیون تومان، سمند ال‌ایکس ۴ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان افت قیمت داشته‌اند.

سرمایه‌گذاران در کدامیک از بازارهای موازی، سود یا ضرر کردند؟

کارنامه ۶ بازار در نیمه اول سال

۱۰ هزار تومان شد و با نرخ ۱۰ هزار و ۹۵۰ تومان به فروش رسید، اما در نهایت در پایان روز دوباره وارد کانال ۱۱ هزار تومان شد و ۱۱ هزار و ۱۰۰ تومان قیمت پیدا کرد. تحلیلگران عواملی همچون رفتارهای موثر بانک مرکزی، انبساط عرضه و انقباض تقاضا، توافقات برای تامین کالاهای اساسی و… را در کاهش نرخ اثر تاثیرگذار می‌دانند.

زیان ۴.۲درصدی سرمایه‌گذاران بازار طلا

اما تنها سرمایه‌گذاران بازار ارز در شش ماه اول سال زیان ندیدند، بلکه سرمایه‌گذاران بازار طلا نیز با زیان حدود ۴.۲درصدی در این مدت مواجه شدند. بررسی وضعیت قیمت‌ها در مدت ۱۸۳ روز نخست سال نشان می‌دهد در حالی که پنجم فروردین، یعنی روز اول کاری امسال، هر گرم طلای ۱۸عیار ۴۲۶ هزار و ۹۰۰ تومان قیمت داشت، اما نرخ آن در پایان فصل تابستان به ۴۰۸ هزار و ۹۰۰ تومان کاهش یافت.

البته در این بازه زمانی، بازار طلا با نوسان‌هایی نیز همراه بود؛ به طوری که ۱۱۹دنبهشت‌ماه هر گرم طلای ۱۸عیار تا حد ۴۷۲ هزار و ۱۰۰ تومان افزایش پیدا کرد. ۲۷ تیرماه نیز هر گرم طلای ۱۸عیار وارد کانال ۳۰۰ هزار تومان شد و با رقم ۳۹۳ هزار و ۲۰۰ تومان به فروش رسید. فعالان بازار طلا معتقدند «به دلیل اینکه شرایط اقتصادی کشور در وضعیت خاصی است، مسئولان با سیاست‌هایی که در اقتصاد لحاظ کرده‌اند، توانسته‌اند بازار ارز را به آرامش برسانند و بازار طلا نیز در این مسیر حرکت می‌کند، بنابراین طبیعی است که بازار طلا نیز آرامش نسبی خود را داشته باشد و خیلی درگیر هیجانات و التهابات نباشد.»

تخلیه حباب بازار سکه

با وجود حباب سنگینی که طی ماه‌های اخیر در بازار سکه مشاهده شده، اما به باور فعالان بازار، اخیراً این حباب تقریباً تخلیه شده است. آمارها و وضعیت بازار هم حاکی از آن است که خریداران سکه در شش ماه اول امسال با زیان ۱۲.۴درصدی مواجه شدند.

براساس این گزارش، قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در روز اول کاری امسال یعنی ۵ فروردین ماه در حدود ۴ میلیون و ۶۲۹ هزار تومان بود، اما با گذشت حدود شش ماه ۵۷۷ هزار تومان کاهش قیمت پیدا کرده، به‌گونه‌ای که ۳۱ شهریور درنهایت با قیمت ۴ میلیون و ۵۲ هزار تومان به فروش رفت. البته نگاهی به وضعیت بازار سسکه طی ۱۸۳ روز اول سال ۹۸ نشان می‌دهد که رکورد قیمتی بازار سکه در روز ۱۹ اردیبهشت‌ماه و با قیمت ۵ میلیون و ۱۶۰ هزار تومان زده شده است. کمترین قیمت سسکه نیز در روز ۴ شهریورماه بوده است که با قیمت ۳ میلیون و ۹۶۷ هزار تومان فروخته شد.

فعالان بازار سکه معتقدند که در حال حاضر تقریباً حباب سکه تخلیه شده است. بر این اساس، درخواست رئیس کمیسیون تخصصی طلا و جواهر از مردم این بوده است که زمانی به خرید طلا و سکه اقدام کنند که بازار روند متعادلی داشته باشد.

نبود خریدار در بازار مسکن

در این میان، کاهش شدید قدرت خرید مردم و همسان نشدن تسهیلات بانکی با رشد قیمت مسکن، عاملی بوده که بازار مسکن را در نیمه اول سال ۱۳۹۸ به رکود عمیق برده است؛ تا جایی که آمارها از وضعیت خرید

درحالی نیمه اول سال ۹۸ برخلاف نیمه نخست سال گذشته بر بسیاری از بازارها آرام گذشت که بازارهای طلا، ارز، سکه، خودرو و مسکن تقریباً جذابیت خود را برای سرمایه‌گذاری در این مدت از دست دادند. در مقابل، بازار سهام درخشش ویژه‌ای از خود نشان داد و بورس تهران در نیمه نخست سال به یازدهی ۶۸.۵درصدی رسید، آن‌هم در مقابل افت ۱۲درصدی دلار، ۱۲.۴درصدی سکه و ۴.۲درصدی طلا. در یک کلام، بررسی وضعیت بازارها در نیمه نخست امسال، از رکود و نزول قیمت‌ها حکایت دارد؛ تا جایی که نه‌تنها سرمایه‌گذاران بازارهای موازی به جز بورس سود نکردند، بلکه ضرر و زیان هم دیده‌اند.

رود بورس به ابر کانال ۳۰۰ هزار واحدی

به گزارش خبرآنلاین، بازار سرمایه در نیمه نخست امسال تنها بازاری بوده است که رشد چشمگیری را به ثبت رساند؛ به طوری که در هفته‌های پایانی فصل تابستان، رکوردها را یکی پس از دیگری جابه‌جا کرد و در نهایت وارد کانال ۳۰۰ هزار واحدی شد.

در ابتدای امسال شاخص بورس تهران در کانال ۱۰۰ هزار واحد قرار داشت و در آخرین روز شهریورماه بود که شاخص بورس تهران به سطح ۳۰۲ هزار و ۱۰۳ واحد دست یافت. البته این بیشترین رکوردی نبود که بازار سهام در این مدت به آن دست یافته بود، چنانچه بالاترین رقم شاخص در روز ۲۵ شهریورماه مشاهده شد؛ آن هم با عدد ۳۰۵ هزار و ۹۱۷ واحد.

تحلیل‌های آماری نشان می‌دهد که در نیمه نخست امسال بازدهی بازار سهام در حدود ۶۸.۵درصد بوده است. این مهم نشان می‌دهد که نقدینگی حدود ۲ هزار هزار میلیارد تومانی، تغییر مسیر داده و وارد بازار سهام شده است.

برخی از تحلیلگران بازار سهام قیلاً پیش‌بینی کرده بودند که «با توجه به افزایش نرخ ارز، احتمال رشد شاخص بورس به بیش از ۳۰۰ هزار واحد بعید نیست.» به باور آنها، «باید ارزش بازار را متناسب با رشد قیمت دلار در نظر بگیریم؛ بدین معنا که بورس باید همسو با افزایش قیمت دلار روند صعودی را در پیش گیرد، بنابراین رشد بازار سرمایه نسبت به بازار پولی و کالایی بسیار عقب است و بورس همچنان جا برای رشد دارد.»

افت ۱۲درصدی دلار در نیمه نخست سال

با وجود اینکه بازار ارز در نیمه اول سال گذشته روزهای پرتلاطمی را سپری کرد، اما وضعیت بازار ارز در سال جاری، از آرامش این بازار حکایت دارد؛ به طوری که در شش ماه اول سال، سرمایه‌گذاران بازار ارز، نه‌تنها سود نکردند بلکه ۱۲درصد زیان هم دیدند.

نگاهی به نرخ روزانه بازار ارز نشان می‌دهد در حالی که نرخ دلار در نخستین روز کاری سال ۹۸ یعنی پنجم فروردین‌ماه حدود ۱۲ هزار و ۹۵۲ تومان بود، اما در پایان نیمه نخست سال و در ۳۱ شهریورماه با نرخ ۱۱ هزار و ۳۹۴ تومان دیده شد، اگرچه در همین ۱۸۳ روز اول سال، نرخ‌های دیگری نیز از دلار دیده شد. آن‌گونه که اعداد و ارقام نشان می‌دهد، ۱۹ اردیبهشت امسال دلار با نرخ ۱۵ هزار و ۲۵۰ تومان در بازار خرید و فروش می‌شد که این رقم، بالاترین نرخ در سال جاری بوده است. دلار البته پنجم شهریورماه امسال تنها برای چند ساعت وارد کانال

عملیات حذف یارانه ثروتمندان وارد فاز اجرایی شده و در فاز اول بنا بر آمارهای رسمی حداقل ۸۰۰ هزار نفر از فهرست یارانه‌بگیران خط خوردند. حالا در آستانه ۱۰ سالگی برنامه پرداخت یارانه‌های نقدی، بالاخره گام عملی برای حذف یارانه برخورداران به مرحله اجرا گذاشته شد و یارانه برخی افراد که شرایط خاصی را دارا بوده‌اند، حذف شده است.

به گزارش خبرآنلاین، هرچند سخنگوی دولت از حذف ۸۰۰ هزار نفر از یارانه‌بگیران برخوردار در روزهای پایانی تابستان خبر داده، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد در صورت اجرای برنامه حذف سه دهک برخوردار از فهرست یارانه‌بگیران، شمارش معکوس برای حذف یارانه نقدی تعدادی بیش از این میزان آغاز شده است. به نظر می‌رسد از پس یک دهه پرداخت یارانه، زمان بیرون آمدن پای اقتصاد ایران از چاله یارانه‌های نقدی فرا رسیده است.

چه کسانی پیامک حذف یارانه دریافت می‌کنند؟

«شهروند گرامی یارانه خانوار شما از شهریورماه حذف شده است. در صورت درخواست رسیدگی، با در دست داشتن کارت شناسایی معتبر و ارائه این پیامک به نزدیک‌ترین دفتر پیش‌خوان خدمات دولت مراجعه فرمایید.» این متن پیامکی است که آن روزها به دست بسیاری از شهروندان ایرانی که دارای تمکن مالی تشخیص داده می‌شوند، رسیده است. در عین حال یارانه برخی خانوارها حذف شده اما هنوز سرپرست خانوار پیامکی در این خصوص دریافت نکرده که دلیل آن اختلال در سایت سازمان هدفمندی اعلام شده است.

براساس گزارش‌های رسمی، مجموعه‌ای از شاخص‌ها برای اعلام

جزئیات تازه از حذف یارانه برخورداران

چه کسانی منتظر پیامک هستند؟

البته تعداد سفرهای خارجی اعضای خانوار در این پروسه از اهمیت بالایی برخوردار است. صاحبان برخی مشاغل نیز واحد شرایط برای دریافت یارانه اعلام نشده‌اند، پزشکان، مدیران دولتی، وکلا، هیات علمی، کارفرمای حقیقی یا حقوقی، صاحبان صرافی، اصناف، فعالان کسب و کار از این جمله مشاغل هستند.

براساس این گزارش مبنای محاسبه برای تعیین درآمد نیز تنها درآمد سرپرست خانوار نیست و دستمزد اعضای خانوار در این پروسه مدنظر قرار می‌گیرد. تعداد و استان یا منطقه محل زندگی برمبنای مالکیت یا اجاره در این پروسه دخیل هستند.

سقف درآمدی برای برخوردار از یارانه نقدی

طبق اخبار رسمی اعلامی اگر حداقل هزینه‌کرد خانوار تک نفره در ماه کمتر از ۴ میلیون تومان باشد، این فرد مشمول دریافت یارانه خواهد بود البته پیش‌شرط‌های ذکرشده در حوزه دارایی را باید احراز کند. این رقم هزینه‌کرد برای خانوار دو نفره ۵ میلیون تومان؛ برای خانوار سه نفره ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان و برای خانوار چهار نفره ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است. برای خانوارهایی بالاتر از ۵ نفر، رقم هزینه‌کرد از ۸ میلیون و ۵۰۰هزار تومان به بالا در نظر گرفته شده است. به این ترتیب سرپرستان خانوار با تکیه بر این معیارها می‌توانند به شکل سرانگشتنی خود محاسبه کنند که در ماه‌های آتی مشمول دریافت یارانه نقدی هستند یا خیر. براساس این گزارش معترضان به قطع یارانه این اجازه را به دولت می‌دهند که نسبت به بررسی حساب‌های بانکی‌شان اقدام کنند.

انرژی

پاسخ وزارت نفت به خبر افزایش قیمت بنزین

هنوز تصمیمی نهایی نشده است

وزیر نفت در پاسخ به پرسشی مبنی بر اینکه آیا تصمیم شورای عالی هماهنگی اقتصادی برای افزایش قیمت حامل‌های انرژی به وزارت نفت ابلاغ شده است، گفت هنوز تصمیمی نهایی نشده است.
در همین زمینه، اداره کل روابط عمومی وزارت نفت با انتشار اطلاعیه‌ای اعلام کرد: در پی برداشت نادرست برخی رسانه‌ها از سخنان (روز یکشنبه، ۳۱ شهریورماه) بیژن زنگنه وزیر نفت در حاشیه آیین گشایش رسمی سیزدهمین نمایشگاه ایران پلاست درباره قیمت بنزین، به آگاهی می‌رساند وزیر نفت در پاسخ به پرسش یکی از خبرنگاران مبنی بر اینکه آیا تصمیم شورای عالی هماهنگی اقتصادی برای افزایش قیمت حامل‌های انرژی به وزارت نفت ابلاغ شده است؟ اظهار داشت: «هنوز تصمیمی نهایی نشده است.»

عبور روزانه ۲۰ میلیون بشکه نفت از تنگه هرمز

چرا تنگه هرمز مهم است؟

بعد از اینکه تنش‌ها در خاورمیانه بالا گرفت، تنگه هرمز بیش از پیش مورد توجه جهانیان قرار گرفت. در همین زمینه، ماهنامه تحلیلی انرژی مرکز پژوهش‌های مجلس به‌طور ویژه به تحولات تنگه هرمز پرداخته و به این سوال پاسخ داده است که به راستی چرا تنگه هرمز اینقدر مهم است؟ به گفته بازوی کارشناسی مجلس، تنگه هرمز به‌عنوان گلوگاه اصلی مبادلات نفتی جهان است و در سال ۲۰۱۹ براساس تخمین‌ها به‌طور متوسط روزانه حدود ۲۰ میلیون بشکه در روز مجموع نفت خام، میعانات و فرآورده‌های نفتی (۲۰درصد از عرضه نفت جهان) از این منطقه صورت می‌گیرد. براساس آمار اداره اطلاعات انرژی آمریکا این میزان در سال ۲۰۱۸ به‌طور میانگین ۲۱ میلیون بشکه در روز بوده است. عربستان سعودی در نظر دارد در ماه‌های آتی ظرفیت ۵ میلیون بشکه در روز خط لوله غربی– شرقی را به ۷ میلیون بشکه در روز افزایش دهد. در حال حاضر، از یک خط لوله ۱۲۰۰ کیلومتری که هسته اصلی نفت در استان شرقی را به پایانه دریای سرخ واقع در ینبوع متصل می‌کند، حدود ۲ میلیون بشکه در روز نفت خام ارسال و حدود ۶۰۰ هزار بشکه در روز نیز از مرزهای غربی صادر می‌شود، در صورت بروز اختلال در تنگه هرمز ۵ میلیون بشکه در روز از مازاد نفت خام عربستان به ساحل غربی منحرف خواهد شد.

براساس این گزارش، عراق هم در تلاش است از پایانه سیحان ترکیه نفت صادر کند و خطوط لوله جدیدی در پایانه‌های لبنان و سوریه بسازد. مذاکرات به‌منظور بازگشایی خط لوله عراق در عربستان سعودی موسوم به **IPSA** میان بغداد و ریاض انجام شده است. شایان توجه است که این خط لوله قریب به ۳۰ سال مسدود بود. خط لوله **IPSA** از بصره در جنوب عراق تا خط لوله شرقی غربی عربستان سعودی، امتداد دارد و ظرفیت حمل آن ۱٫۶ میلیون بشکه در روز است. طی نیمه نخست سال جاری حدود ۱۵۵ میلیون بشکه در روز نفت از تنگه هرمز ترانزیت شده که مبدأ این میزان نفت از کشورهای ایران، کویت، قطر، امارات و عراق و عربستان سعودی بوده است. به دلیل اعمال تحریم‌ها علیه ایران و توافق اوپک پلاس، ترانزیت نفت از نیمه اول سال گذشته ۲ میلیون بشکه در روز کاهش یافته است. در نیمه نخست سال جاری میزان فروش نفت به آسیا از خلیج فارس ۱۲٫۹ میلیون بشکه در روز بوده است. طی نیمه اول سال ۲۰۱۹، چین از طریق این تنگه ۳٫۳ میلیون بشکه در روز نفت دریافت کرده که یک‌میلیون بشکه در روز بیشتر از پنج سال گذشته بوده است. هند نیز در همین دوره زمانی ۵۰۰ هزار بشکه در روز واردات داشت درحالی‌که این میزان در نیمه اول سال جاری به ۲٫۵ میلیون بشکه در روز رسید. در مقابل، صادرات نفت از تنگه هرمز به غرب به‌ویژه به آمریکا بسیار کاهش یافته و علت آن رشد تولید نفت شیل بوده است. پالایشگران آمریکایی فقط ۸۰ هزار بشکه در روز از تنگه هرمز طی نیمه نخست سال وارد کردند که نسبت به زمان مشابه سال ۲۰۱۴ روزانه یک‌میلیون بشکه کاهش یافته است. عربستان سعودی، امارات متحده عربی و عراق تنها کشورهای دارای خطوط لوله میابئز عملیاتی بر انتقال نفت به پایانه‌های خارج از خلیج فارس هستند. علاوه بر ۲ میلیون بشکه در روز که عربستان در حال حاضر به خط لوله غربی– شرقی انتقال می‌دهد، عراق ۵۰۰ هزار بشکه در روز از طریق یک مسیر شمالی به ترکیه با ظرفیت تقریبی ۷۰۰ هزار بشکه در روز ارسال می‌کند. امارات متحده عربی با خط لوله ۱٫۵ میلیون بشکه در روز حبشان– فجیر، ۶۰۰ هزار بشکه در روز نفت انتقال می‌دهد.

راشاتودی گزارش داد

آرامکو دیگر ناجی بودجه عربستان نیست

مقامات عربستان معتقدند که ارزش سهام آرامکو ۲ تریلیون دلار است، اما اقتصاددانان چیز دیگری می‌گویند و معتقدند با انفجاری که در آرامکو با حمله حوثی‌های یمنی اتفاق افتاده، از ارزش سهام آرامکو کاسته شده است. به گزارش خبرآنلاین به نقل از راشاتودی، شرکت ملی نفت عربستان در هفته گذشته هدف حملات پهپادها قرار گرفت و به گفته کارشناسان هدف حمله کاهش ارزش سهام آرامکو بوده است که گویا مهاجم به هدف خود دست یافته است. پیش‌بینی می‌شود عربستان طول ۴ تا ۶ هفته آینده نتواند تولید را به سطوح قبل از حمله برگرداند، ولی آنها نخواهند توانست سهام آرامکو را به قیمت قبل از حمله بازگردانند و این شرکت باید از قیمت سهم‌هایش در بازار سهام بکاهد. کاهش ارزش سهام یک شرکت تبعات سنگینی برای آن خواهد داشت و نه تنها باعث تضعیف موقعیت آرامکو خواهد شد بلکه در قیمت‌گذاری نفت نیز بسبب موتور خواهد بود. عربستان که برای فرار از رکود اقتصادی و ورشکستگی دل به فروش سهام آرامکو بسته بود حال با کاهش ارزش سهام‌های این شرکت در بازار سهام مواجه شده است و با توجه به تنش‌هایی که در خلیج فارس و خاورمیانه ایجاد شده است پیش‌بینی می‌شود کاهش ارزش سهام این کشور ادامه داشته باشد. با افزایش تنش‌های خاورمیانه کاهش ارزش سهام این شرکت خواهیم بود و در ادامه شاهد افزایش قیمت نفت نیز خواهیم بود، ولی در حال حاضر کاهش ارزش سهام آرامکو برای عربستان سعودی که در لبه تیغ ورشکستگی است بسیار حیاتی است و این اتفاق ممکن است در قیمت نفت این شرکت نیز تاثیر بگذارد و عربستان مجبور شود نفت خود را به قیمت کمتر به مشتریان بفروشد.

عرضه و برخلاف هدف اولیه دولت، باز هم افزایش می‌یابد.

راه‌حلی که کشورهای مختلف را در دستیابی به کنترل و مدیریت نرخ تورم به موفقیت رسانده، اتخاذ سیاست‌های پولی صحیح است. سیاست‌های پولی توسط بانک مرکزی تعیین و اجرا می‌شوند. نگاهی به کشورهای همسایه نیز نشان می‌دهد بانک‌های مرکزی این کشورها چگونه توانستند نرخ تورم را در سطحی نگه دارند که هم ارزش پول ملی و رفاه خانوار حفظ شود و هم چرخ اقتصاد بچرخد.

در افغانستان نرخ تورم به دلیل قیمت‌های پایین مواد غذایی و تقویت پول ملی در مقایسه با شرکای تجاری، در سطح مدیریت‌شده ۰٫۶درصد قرار دارد. در ارمنستان، تورم ۲٫۵درصدی، با هدف‌گذاری تورمی بانک مرکزی این کشور، به‌دست آمده است. آذربایجان نیز به شیوه مشابه توانسته نرخ تورم را از ۷٫۹درصد در سال ۲۰۱۷ به ۱٫۶ در سال ۲۰۱۸ برساند. در عراق نرخ تورم در سطح پایین ۰٫۴درصدی است، اما به دلیل افزایش تقاضای داخلی و نیز بالا رفتن هزینه مواد غذایی و حمل و نقل، نسبت به سال ۲۰۱۷، این عدد افزایش یافته است. هدف‌گذاری تورمی سیاست‌گذار پولی در قزاقستان موجب افزایش مصرف خصوصی در این کشور شده است.

کاهش ارزش روپیّه در مقابل ارزهای خارجی، فشار تقاضا و افزایش قیمت سوخت، باعث شد تورم پاکستان از جولای ۲۰۱۸ / تیر ۱۳۹۷ تا مارس ۲۰۱۹ / فروردین ۱۳۹۸ افزایش یافته و به ۶٫۸درصد برسد. تورم پاکستان در دوره مشابه گذشته، ۳٫۸درصد بوده است. بانک مرکزی پاکستان در واکنش به افزایش نرخ تورم، نرخ بهره سیاستی را افزایش داد. استفاده از نرخ بهره استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی، ابزاری است که پس از اصلاح نظام پولی پاکستان و نیز راه‌اندازی عملیات بازار باز، ممکن شده است. در روسیه نیز این بانک مرکزی است که با هدف‌گذاری تورمی از سال ۲۰۱۵، توانسته است نرخ تورم را پایین نگه دارد. افزایش نرخ تورم در سال گذشته میلادی، بانک مرکزی ترکیه را وارد عمل کرده تا با اتخاذ سیاست مضیقّه پولی، مانع افزایش بیشتر تورم شود.

بد نیست دوباره به خاطر آوریم که عراق جنگ‌زده سه سال است که تورم زیر یک درصد را تجربه می‌کند. بیشترین تورم افغانستان نیز از سال ۲۰۱۴ به این سو، ۵درصد بوده است. این نشان می‌دهد که سیاست‌گذاری پولی صحیح و استفاده از ابزارهای مناسب تا چه حد می‌تواند در کنترل تورم مؤثر باشد. آنچه امید می‌رود در دوره مدیریت فعلی بانک مرکزی و با عنایت به رویکرد رئیس کل این نهاد، اقتصاد ما نیز به آن دست یابد.

از اواخر سال به شکل کم‌رنگ بروز کنند. تلفیق پس‌انداز خانواده‌ها با تسهیلات بانکی که البته هم‌اکنون تنها ۲۲درصد قیمت یک واحد ۵۵ متری را با توجه به میانگین قیمت شهر تهران پوشش می‌دهد، از عوامل کمک‌کننده به بازار مسکن خواهد بود.

اعلام مظنه ۵۰متری‌های شهر تهران

در همین حال، بررسی قیمت روز مسکن در تهران نشان می‌دهد یک واحد ۵۰ متری در خیابان خرمنشهر ۳۸۰ میلیون تومان و آپارتمانی با همین متراژ در سعادت‌آباد ۱٫۵ میلیارد تومان قیمت‌گذاری شده است. به گزارش تسنیم، یک واحد مسکونی ۵۰ متر مریعی واقع در دردشت نیز به قیمت ۵۵۰میلیون تومان (هر مترمربع ۱۱ میلیون تومان) عرضه شده است؛ آپارتمانی که یک خوابه و دو سال ساخت است.

همچنین آپارتمان ۵۰ متری هشت سال ساخت در جیحون ۵۰۰ میلیون تومان، واحد نوساز ۵۰ متری در پونک ۷۰۰ میلیون تومان، آپارتمان ۱۳ ساله ۵۰ متری واقع در آیتالله کاشانی ۸۷۰ میلیون تومان و یک واحد مسکونی ۵۰ مترمربعی در پونک ۷۱۰میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است. یک دستگاه آپارتمان با مساحت ۵۰ مترمربع در خیابان مولوی هم ۳۹۰ میلیون تومان یعنی هر مترمربع ۷٫۸ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است.

در همین حال، بررسی قیمت روز مسکن در تهران نشان می‌دهد یک واحد ۵۰ متری در خیابان خرمنشهر ۳۸۰ میلیون تومان و آپارتمانی با همین متراژ در سعادت‌آباد ۱٫۵ میلیارد تومان قیمت‌گذاری شده است. به گزارش تسنیم، یک واحد مسکونی ۵۰ متر مریعی واقع در دردشت نیز به قیمت ۵۵۰میلیون تومان (هر مترمربع ۱۱ میلیون تومان) عرضه شده است؛ آپارتمانی که یک خوابه و دو سال ساخت است. همچنین آپارتمان ۵۰ متری هشت سال ساخت در جیحون ۵۰۰ میلیون تومان، واحد نوساز ۵۰ متری در پونک ۷۰۰ میلیون تومان، آپارتمان ۱۳ ساله ۵۰ متری واقع در آیتالله کاشانی ۸۷۰ میلیون تومان و یک واحد مسکونی ۵۰ مترمربعی در پونک ۷۱۰میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است. یک دستگاه آپارتمان با مساحت ۵۰ مترمربع در خیابان مولوی هم ۳۹۰ میلیون تومان یعنی هر مترمربع ۷٫۸ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده است.

است اما درصد تحقق آن، یعنی درصد جوازهای تأسیس که به مرحله صدور پروانه بهره‌برداری رسیده، کاهش داشته است. در سال ۱۳۹۷تعداد ۲۴۴۱۴مورد جواز تأسیس و ۶۱۷۸ پروانه بهره‌برداری صادر شده و بدین ترتیب ۲۵٫۳درصد از جوازهای تأسیس به مرحله صدور پروانه بهره‌برداری رسیده که حدود ۳درصد کمتر از سال قبل است.

اما در این بین، نکته مهم، میزان اشتغال‌زایی واحدهای تولیدی است.

آمارهای وزارت صمت نشان می‌دهد درصد تحقق اشتغال، از درصد تحقق

پروانه‌های بهره‌برداری پایین‌تر است یعنی بنگاه‌هایی با درصد اشتغال

پایین به مرحله بهره‌برداری رسیده‌اند. معمولاً وزارت صمت بعد از صدور

پروانه نسبت به نوع واحد پیش‌بینی‌هایی را از میزان اشتغال آن ارائه

می‌دهد. برای مثال در سال ۱۳۹۶ اشتغال جواز تأسیس ۵۵۳۴۴۵ و

اشتغال بهره‌برداری ۱۰۶۲۰۳ و درصد تحقق۱۹٫۱۸بوده است.

در دنیااست و در طول زمان، کشورها آموخته‌اند که چگونه می‌توان نرخ‌های بالای تورم را کنترل کرد و کاهش داد؛ به‌طوری که براساس آمارهای صندوق بین‌المللی پول، از ۱۹۳ کشور جهان تنها هفت کشور تورم بالای ۲۵درصدی در سال ۲۰۱۸ را تجربه کردند که البته ایران هم جزو این گروه است، اما جالب است که در این گروه هیچ‌یک از همسایه‌های ایران، حضور ندارند. در واقع، ایران با تورم ۳۱٫۲درصدی در سال ۲۰۱۸، اختلاف قابل توجهی با کشورهای همسایه و منطقه خود دارد.

ونزوئلا با عدد باورنکردنی ۹۲۹۷۸۹۵درصد، رکورددار این هفت کشور است. بعد از ونزوئلا، سودان جنوبی و سودان با تورم ۸۲٫۵ و ۶۳٫۳درصدی قرار دارند. سودان جنوبی حدود سه سال پیش از سودان جدا شد، اما بحران هنوز این دو کشور را رها نکرده و آثار بحران در نرخ تورم‌شان نمایان است. یمن نیز دیگر کشوری است که با تورم ۱۰۸درصدی در این گروه قرار دارد. آروانتین و کنگو هم دیگر کشورهایی‌اند که با تورم ۳۴۰۳درصدی و ۲۹۰۳درصدی در این گروه ایستاده‌اند. میانگین تورم در منطقه خاورمیانه ۹درصد است، در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا این عدد برابر ۱۱٫۴درصد است و اگر پاکستان و افغانستان را هم به مجموع این کشورها اضافه کنیم، میانگین نرخ تورم به ۱۰٫۴می‌رسد. ایران نیز یکی از کشورهایی است که میانگین نرخ تورم را در این منطقه بالا نگه داشته است.

براساس پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول، در سال ۲۰۲۴ یعنی در آستانه تحقق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، تنها دو کشور، تورم بالای ۲۵درصدی خواهند داشت، ایران و سودان. این در حالی است که در همین سال، بیشترین نرخ تورم در بین کشورهای همسایه ایران مربوط به ترکیه و برابر با ۱۲٫۴درصد خواهد بود.

همسایگان ما چگونه نرخ تورم را پایین نگه داشتند؟

تورم، تغییرات سطح عمومی قیمت‌ها را اندازه‌گیری می‌کند. شاید اولین راه‌حلی که برای کنترل تورم به ذهن می‌رسد، کنترل قیمت‌ها باشد. اگر جلوی افزایش قیمت کالاها و خدمات گرفته شود، سطح عمومی قیمت‌ها هم تغییر نخواهد کرد. این کوتاه‌ترین و البته بی‌تأثیرترین راه‌حل ممکن است. وقتی عوامل افزایش قیمت، شناسایی و کنترل نشود، قیمت‌ها هم کنترل نخواهد شد. دولت‌ها می‌توانند بخشنامه‌هایی برای تعیین سقف و کف قیمت کالاها و خدمات صادر کنند، اما نسبت به هزینه‌های تولید بی‌تفاوت باشند. اینجاست که بنگاه‌های تولیدی یا به دلیل تخلف تعطیل می‌شوند یا به علت به‌صرفه نبودن تولید، از بازار خارج می‌شوند و قیمت‌ها هم به دلیل کاهش

مظنه خانه‌های ۵۰ متری پایتخت چقدر است؟

کارنامه تجدیدی بازار مسکن در نیمه اول ۹۸

که در شش ماهه ابتدای سال ۹۸ تنها ۴۱ هزار و ۸۴۴ قرارداد خرید و فروش ملک در شهر تهران به امضا رسیده که نسبت به زمان مشابه سال قبل کاهش ۵۷درصدی را نشان می‌دهد.
انطور که اتحادیه مشاوران املاک گزارش داده، روند منفی معاملات از فروردین ماه آغاز شده و قرارداده‌ا هر ماه ریزش بیشتری داشته است.
آمار نقطه به نقطه هم گویای آن است که از فروردین تا شهریورماه قراردادهای خرید و فروش به ترتیب ۴۰، ۴۰، ۶۲، ۶۶، ۷۵ و ۷۴درصد نسبت به زمان مشابه سال قبل کاهش یافته است. قراردادهای اجاره در تهران نیز به غیر از شهریورماه در بقیه ماه‌ها کاهش معناداری نشان می‌دهد. در شهریورماه امسال ۱۲ هزار و ۵۴۶ اجاره‌نامه در تهران به امضا رسیده که از کاهش ۵درصدی نسبت به شهریور پارسل حکایت دارد.
مقایسه قراردادهای اجاره در تهران از ابتدای سال تا شهریورماه نشان دهنده افت ۲۳، ۲۳، ۱۴، ۲۲ و ۵درصدی است. گزارش‌های میدانی حاکی از آن است که با توجه به افزایش ۳۰ تا ۷۰درصدی قیمت‌ها در بازار اجاره تعداد قابل توجهی از مستاجران اقدام به تمدید قرارداد کرده‌اند.
با وجود ریزش محسوس معاملات، کارشناسان دفاتر املاک و دیگر فعالان بازار مسکن، انتظار بهبود معاملات در پایان سال را دارند و معتقدند بازار بهبود پیدا می‌کند.علی‌رغم کاهش شدید توان متقاضیان واقعی انتظار می‌رود متغیرهای تقویت‌کننده بازار مسکن

با وجود رشد تعداد مجوز، میزان سرمایه‌گذاری کاهش یافت

حال و روز صنعت در ایران

سرمایه کاهش ۵۴٫۵درصدی را تجربه کرده است.

تعداد پروانه‌های بهره‌برداری صنعتی صادرشده طی این مدت از نظر میزان اشتغال نیز ۳۰۳درصد رشد داشته و برای ۳۱ هزار و ۲۹ نفر فرصت اشتغال به وجود آمده است. همچنین آمارهای مربوط به پروانه بهره‌برداری صنعتی صادرشده در چهار ماهه ابتدایی امسال نشان می‌دهد از تعداد کل

۱۰۲۹ فقره ایجادی و ۸۸۱ فقره مجوز توسعه‌ای بوده است.

آمارهای وزارت صمت همچنین نشان می‌دهد که در سال‌های گذشته

واحدهای صنعتی افت و خیز بسیاری را تجربه کرده‌اند. در سال ۱۳۹۵ از مجموع ۱۶۹۸۸ مورد جواز تأسیس ۵۶۴۹ مورد، معادل ۳۲٫۲۵درصد

پروانه بهره‌برداری گرفته‌اند. در سال ۱۳۹۶ در مقابل ۲۰۷۶۷ جواز تأسیس

۵۸۳۵مورد، معادل ۲۸درصد پروانه بهره‌برداری صادر شده است. همچنین

در سال ۱۳۹۷ نیز تعداد جواز تأسیس و پروانه بهره‌برداری افزایش داشته

در سال ۲۰۱۸ تنها هفت کشور از ۱۹۳ کشور جهان، تورم بالای ۲۵درصدی داشته‌اند که ایران هم یکی از آنهاست، اما جالب است که بدانید هیچ‌یک از همسایگان ایران و حتی افغانستان در پشتاز بودن تورم با ایران هم‌گروه نیستند. طبق آمارهای صندوق بین‌المللی پول، ونزوئلا همانند چند سال گذشته در صدر این فهرست ایستاده و سودان جنوبی و همچنین سودان در رتبه‌های دوم و سوم کشورهای دارای بیشترین تورم قرار گرفته‌اند. یمن و آروانتین نیز در جایگاه چهارم و پنجم و ایران و کنگو در رده ششم و هفتم ایستاده‌اند.

صندوق بین‌المللی پول همچنین پیش‌بینی کرده در سال ۲۰۲۴ یعنی در آستانه تحقق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، تنها ایران و سودان تورم بالای ۲۵درصدی در جهان خواهند داشت. این در حالی است که در همین سال، بیشترین نرخ تورم در بین همسایگان ایران به کشور ترکیه با نرخ ۱۲٫۴درصدی مربوط خواهد بود. به گزارش ایرنا، تورم ازجمله شاخص‌هایی است که تغییرات آن به‌راحتی برای مردم قابل درک است. در فرهنگ لغات، تورم به معنای «ورم کردن» است. البته برای درک معنای تورم بدیهی است که نیازی به فرهنگ لغت نیست. همین که به بازار برویم و ببینیم که قیمت‌ها نسبت به سال قبل چقدر افزایش داشته‌اند، معنای تورم را متوجه می‌شویم. البته باید دقت کرد که هر نوع گرانی هم تورم نیست. اقتصاددان‌ها تورم را در ۲۰ واژه به این شرح تعریف می‌کنند: «شاخص کمی که تغییرات قیمت یک سبد مشخص از کالاها و خدمات را در یک بازه زمانی خاص اندازه‌گیری می‌کند.»

مورد دیگری که اقتصاددان‌ها از مردم می‌خواهند درباره آن هوشیار باشند، مفهوم «کاهش» یا «افزایش» تورم است. کاهش تورم همیشه به معنای ارزان شدن قیمت‌ها نیست. کاهش تورم یعنی میانگین قیمت‌ها افزایش یافته، اما این افزایش، نسبت به دوره قبل، کمتر بوده است. وقتی تورم صفر باشد، یعنی میانگین قیمت کالاها و خدمات نسبت به دوره قبل تغییری نکرده است و وقتی تورم به زیر صفر برسد، یعنی میانگین قیمت‌ها نسبت به دوره قبل کاهش یافته است.

تورم چگونه کنترل می‌شود؟

تورم، یکی از شاخص‌های علامت‌دهنده در اقتصاد است. بعضی از شاخص‌های اقتصادی، بازتابی از کنش‌ها و واکنش‌هایی را که در اقتصاد رخ می‌دهند، ارائه می‌کنند و تورم یکی از این شاخص‌هاست. مثلاً وقتی تورم، صفر یا منفی باشد، اقتصاددان‌ها و سیاست‌گذاران، به دنبال نشانه‌های رکود می‌گردند و وقتی تورم، اعداد بزرگی را نشان دهد، به دنبال شناخت عوامل ایجادکننده آن می‌روند.

تورم بالا، تورم افسارگسیخته یا ابرتورم، پدیده‌ای تقریباً کمیاب

درجه حرارت بازار مسکن در نیمه نخست امسال به طور محسوسی پایین آمده و قراردادهای خرید و فروش مسکن نسبت به شش‌ماهه ابتدایی سال گذشته، نزدیک به ۳۰درصد افت کرده است. به گزارش ایسنا، آمار به دست آمده از اتحادیه مشاوران املاک نشان می‌دهد رونق سال ۹۷ بازار مسکن کشور به طور چشمگیری کم‌رنگ شده و بازار مسکن وارد فاز کسادی شده است. در شش ماهه ابتدایی سال ۹۸ تعداد ۲۶۸ هزار و ۵۸۵ قرارداد خرید و فروش ملک در کشور منعقد شده که نسبت به زمان مشابه سال قبل، کاهش ۳۰درصدی نشان می‌دهد. افت قراردادهای خرید و فروش در حالی اتفاق افتاده که روند ریزش معاملات هر ماهه تشدید شده و تعداد مایعانه‌ماه‌های اردیبهشت ماه روند منفی به خود گرفته است. آمار نقطه به نقطه نیز گویای آن است که بعداز افزایش ۴درصدی مایعانه‌ماه‌ها در فروردین‌ماه، معاملات ۴۶، ۴۰، ۵۳، ۵۴ درصد به ترتیب در ماه‌های اردیبهشت، خرداد، تیر، مرداد و شهریور نسبت به زمان مشابه سال قبل کاهش یافته است. قراردادهای اجاره در کشور اما کاهش اندکی نشان می‌دهد؛ چنانچه در شش ماهه اول سال ۹۸ بالغ بر ۳۰۲ هزار و ۱۴۳ اجاره‌نامه در سراسر کشور به امضا رسیده که از کاهش ۷درصدی نسبت به شش ماهه اول سال قبل حکایت دارد.

سرمای بازار مسکن در تهران

در شهر تهران دماسنج معاملات از افت بیشتری حکایت دارد؛ به‌طوری

تجویز غلط برای کنترل رشد تورم و نقدینگی

 حسین سلطان آبادی
 کارشناس اقتصادی

شاید اینگونه تجویز شود که برای کنترل رشد نقدینگی و تورم کافی است که نرخ سود کاهش یابد، اما آیا می‌توان در شرایط وجود ناترازی بانکی از متغیر نرخ سود انتظار کنترل تورم را داشت؟

بسیاری از اقتصاددانان بر این گفته نویلیست اقتصاد، میلیون فریدمن، صحه می‌گذارند که «تورم در همه جا و در همه زمان‌ها یک پدیده پولی است.» فارغ از نقدهای وارد بر این گفته و تفسیرها و برداشت‌های متفاوت از آن، می‌توان ریشه تورم مزمن اقتصاد ایران را در رشد حجم نقدینگی جست و جو کرد و علاج آن را مانند بسیاری از کشورهای دیگر در گروی کنترل این رشد دانست. با این فرض، باید تشخیص داد که مهمترین عوامل اثرگذار بر رشد تقریباً یکنواخت نقدینگی در اقتصاد ایران کدام مواردند؟ نقدینگی تعاریف مختلفی داشته و بر این اساس به شیوه‌های مختلفی محاسبه می‌شود، اما در نحوه محاسبه بانک مرکزی ایران از جمع جبری پول (شامل اسکناس و مسکوک و سپرده‌های دیداری) و شبه پول (سپردهای غیردیداری و اوراق گواهی سپرده) به دست می‌آید.

بنابراین اوراق گواهی سپرده خود بخشی از نقدینگی است و انتشار آن نمی‌تواند هدف کنترل نقدینگی را دنبال کند، اما اثرگذاری پول و شبه پول بر تورم متفاوت است. طبیعتاً آنچه منجر به تقاضا برای کالاها و خدمات و متعاقباً افزایش قیمت آنها می‌شود، پول است و نه شبه پول، با این حال شبه پول را نمی‌توان در اثرگذاری بر تورم نادیده گرفت، چراکه به سرعت قابل تبدیل به پول است. برای مثال سپرده‌های مدت‌دار می‌توانند پشتوانه تسهیلات اعطایی بانک‌ها قرار گرفته و منجر به خلق پول جدید شوند. به این ترتیب شاید بتوان گفت که اثر رشد پول بر تورم با سرعت و اثر رشد شبه پول بر تورم با تاخیر بروز می‌یابد.

ممکن است به اشتباه اینگونه تصور شود که با تبدیل پول به شبه پول می‌توان بدون هزینه چندانی، تحقق تورم بالا را به تعویق انداخت و بنابراین فقط کافی است که در مواجهه با شوک‌های تورمی، نرخ سود را افزایش داد. البته این سیاست می‌تواند تحقق تورم را به تعویق بیندازد، اما هزینه آن اصلاً اندک نیست، چراکه سود پرداختی به سپرده‌ها در سررسید، عملاً بر حجم پول موجود خواهد افزود و تورم را با شدت بیشتری رقم خواهد زد.

هرچه نرخ سود واقعی مثبت‌تر بوده و این حباب بزرگ‌تر باشد، تبعات ناشی از ترکین آن سنگین‌تر خواهد بود. این همان اتفاقی است که در سال‌های اخیر در اقتصاد ایران تجربه کرده‌ایم. در خردادماه سال ۱۳۹۸ رشد نقدینگی ۲۵.۱درصد (نسبت به خرداد ۱۳۹۷) بوده است. این رشد در سه سال اخیر تغییر چندانی نداشته و در حدود ۲۳درصد در نوسان بوده است.

اما رشد حجم پول که در اسفند ۱۳۹۳ و در پی افزایش نرخ سود واقعی به یک درصد (نسبت به اسفند سال ۱۳۹۲) رسیده بود، رفته رفته افزایش یافت و در خرداد ۱۳۹۸ به ۵۰.۹درصد (نسبت به خرداد ۱۳۹۷) رسید. در واقع آنچه در سال‌های قبل با وعده پرداخت سود به سپرده‌ها کاشتیم، حالا با تورم بالای ناشی از خلق پول برداشت می‌کنیم.

با این فرض ممکن است اینگونه تجویز شود که برای کنترل رشد نقدینگی و تورم کافی است که نرخ سود، چه به صورت دستوری و چه به صورت استفاده بانک مرکزی از ابزار عملیات بازار باز، کاهش یابد. برخی استدلال کرده‌اند که تشدید شرایط بحرانی آرزائیتین به دلیل آزادسازی نرخ بهره بوده است، اما این تجویز تبعات شدید سرکوب ناشی از نرخ سود حقیقی منفی را در نظر نمی‌گیرد.

فراموش نکنیم که در شرایطی که تورم حال حاضر اقتصاد ایران بالاتر از نرخ سود بوده، ثبات اسمی نرخ سود نیز به معنای منفی‌شدن نرخ سود حقیقی است که می‌تواند تبعاتی از قبیل مازاد تقاضای تسهیلات بانکی و فساد متعاقب آن، اتلاف منابع و تشدید بنگاهداری بانک‌ها یا افزایش املاک و دارایی‌های مازاد آنها را به همراه داشته باشد.

این در حالی است که می‌دانیم به دلیل شرایط نابسامان بودجه دولت، انتشار بیشتر اوراق مالی دولتی در دستور کار قرار گرفته و این امر فشار افزایشی قابل توجهی را بر نرخ سود وارد خواهد کرد. پافشاری بر تثبیت نرخ سود اسمی به معنای انتقال بیشتر بدهی دولتی به ترازنامه بانک مرکزی و افزایش پایه پولی است و تشدید تورم را به همراه خواهد داشت.

نکته مهم دیگر این است که تا زمانی که نظارت جدی و سختگیرانه برای حل معضل ناترازی بانک‌های مشکلدار وجود ندارد، انگیزه اجرای بازی پنازی در این نهادها وجود داشته و تلاش دستسوری یا غیردستوری بانک مرکزی برای کاهش نرخ سود در عمل با شکست مواجه خواهد شد. کمالاتی که پیش از این نیز مشاهده کرده‌ایم که بسیاری از بانک‌ها و موسسات در عمل نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار را رعایت نکرده‌اند و با ارائه نرخ سودهای بالاتر، در پی جذب سپرده جدید برای پرداخت سود سپرده‌های قبلی خود بوده‌اند. بنابراین بدون اصلاح نظام بانکی، کنترل نقدینگی و متعاقباً کنترل تورم در ایران با موفقیت زیادی همراه نخواهد شد. اصلاح نظام بانکی و تقبل هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی ناشی از آن مهمترین گام در این مسیر است که در ادامه باید گام‌های تکمیلی از قبیل کنترل کسری بودجه دولت را به دنبال داشته باشد.

احتمال برگشت چک در کدام استان‌ها بالاست؟

جغرافیای استانی چک برگشتی

در مردادماه سال ۹۸ حدود ۹درصد از تعداد چک‌های مبادله‌شده کشور برگشت خورد. براساس آمارهای بانک مرکزی، در مردادماه امسال در سراسر کشور ۷۰۲ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۸۶۰۵ هزار میلیارد تومان مبادله شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۶۰۱درصد و از نظر مبلغ ۱۳۰۹درصد کاهش داشته است. به گزارش تجارت نیوز، همچنین از ۷۰۲ میلیون فقره چک مبادله‌شده در مردادماه سال جاری ۶۰۶ میلیون فقره چک به ارزش ۷۵ هزار میلیارد تومان وصول و ۶۴۶ هزار فقره چک به ارزشی بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان برگشت داده شده است. در همین حال، تعداد چک‌های برگشتی در مردادماه امسال نسبت به ماه قبل ۹۰۸درصد کاهش داشته است.

در مردادماه امسال در بین استان‌های کشور بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای، متعلق به استان گیلان و البرز بوده و در این استان‌ها حدود بیش از ۹۲درصد چک‌ها وصول می‌شود. همچنین در این ماه در بین استان‌های کشور احتمال برگشت خوردن چک در استان کرمانشاه بیشتر بوده است.

بررسی آمارها نشان می‌دهد بیشترین نسبت تعداد چک‌های برگشتی به کسل چک‌های مبادله‌ای به استان کرمانشاه تعلق دارد، در مرداد امسال ۱۴۵درصد چک‌های مبادله شده در این استان برگشت داده شده و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد و چهارمحال و بختیاری نیز در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

با گذشت بیش از ۶ ماه هنوز خبری از افتتاح بازار متشکل ارزی نیست

تعویق چندباره اکران بازار متشکل ارزی



ادامه می‌یابد. همچنین قرار است در پایان ساعت معاملات، کار تسویه انجام شود و به این ترتیب، تسویه معاملات به روز آینده موکول نخواهد شد.

هم‌اکنون برای تعیین نرخ ارز بیشتر توجهات به سوی دوبی، امارات و سلیمانیه عراق است و این بازارها نقش اصلی را در تعیین قیمت دلار و سایر ارزها در ایران دارند، اما با راه‌اندازی بازار متشکل ارزی، نرخ تعیین در ابتدای معاملات این بازار به‌عنوان نرخ مرجع منتشر می‌شود و به‌تدریج بازارهای رقیب در خارج از کشور به حاشیه می‌روند.

چگونگی تعیین نرخ ارز و دامنه نوسانات

نحوه تعیین نرخ ارز و دامنه نوسانات هم به این صورت است که نرخ‌ها در بازار متشکل ارزی براساس عرضه و تقاضا تعیین شده و دستوری نخواهد بود. خریداران و فروشندگان با سازوکاری همانند بورس، پیش از آغاز معاملات، تقاضاهای خود را ثبت کرده و در نهایت براساس نزدیک‌ترین قیمت، معاملات انجام خواهد شد.

هم‌اکنون پیشنهادهای مختلفی برای دامنه نوسان روزانه نرخ ارز در بازار متشکل ارزی مطرح شده که مهم‌ترین پیشنهاد دامنه نوسان ۵ تا ۱۰درصدی است. با توجه به اینکه دستورالعمل این بازار هنوز نهایی نشده، احتمال تغییر دامنه نوسان وجود دارد. در صورت وقوع تحولات سیاسی و اقتصادی مهم که معمولاً باعث افزایش یا کاهش شدید تقاضا برای ارز می‌شود، امکان دارد که روند معاملات قفل شده و به قول فعالان اقتصادی، صف خرید یا صف فروش شکل بگیرد. برای مقابله با این وضعیت نیز پیش‌بینی شده که با تصمیم هیات‌مدیره، دامنه نوسان افزایش یافته و با مشارکت بانک‌ها قفل معاملات باز شود.

همچنین قرار است معاملات به‌صورت خرید و فروش بسته‌های حدود ۱۰۰ هزار تایی هر نوع ارزی انجام شود و در ابتدا سقف معاملات محدود خواهد بود اما به‌تدریج با تثبیت جایگاه این بازار، سقف معاملات افزایش می‌یابد.

اما معاملات اسکناس دلار و سایر ارزها در بازار آزاد که خیابان منوچهری جلوه آشکار آن به شمار می‌رود، نمی‌تواند رقیب معاملات اسکناس بازار متشکل باشد. به گفته برخی مسئولان، حدود ۲درصد معاملات ارز به‌صورت دستی در خیابان منوچهری و کف خیابان انجام می‌شود که گفته شده نمی‌تواند در مقابل بازار متشکل ارزی، عرض‌اندام کند و به‌تدریج به حاشیه رانده می‌شود.

در تازه‌ترین اتفاق هم چند روز پیش ساختمان شماره یک بانک مرکزی در خیابان فردوسی که برای راه‌اندازی بازار متشکل ارزی در حال آماده‌سازی بود، طعمه حریق شد و در آتش سوخت. اگرچه به گفته محمود شکسته‌بند مدیرعامل بازار متشکل ارزی، سروورها در محل امنی قرار داشته و آسیبی در آتش‌سوزی ندیده‌اند، اما به هرحال بدیهی است که این انفصاق، اثر طبیعی خود را در افتتاح بازار متشکل ارزی خواهد گذاشت و افتتاح رسمی آن را بیشتر به تعویق خواهد انداخت.

سرانجام قیمت واقعی دلار کشف می‌شود

در سال‌های گذشته بازار ارز آزاد ایران همواره تحت تاثیر بازار کشورهای منطقه از جمله امارات، عراق و افغانستان قرار داشته و این درحالی است که بازارساز یعنی بانک مرکزی با ابزاری که در اختیار دارد اخیراً تلاش کرده تا این نقش‌آفرینی را به‌ه داخل مرزهای ایران بازگرداند. در این میان، در کنار سامانه نیما که ارز حاصل از صادرات را به متقاضیان واردات می‌فروشد، یکی از مهمترین بخش‌های بازار ارز همانا بازار متشکل ارزی است.

بر این اساس، با راه‌اندازی بازار متشکل ارزی، قیمت واقعی دلار در این بازار کشف می‌شود و بازار ارز برمبنای نرخ واقعی حرکت می‌کند. این مهمترین هدف از افتتاح بازار متشکل ارزی است و همچنین با ایجاد شفافیت و امنیت در بازار ارز، خریدار و فروشنده با خیال راحت اقدام به خرید و فروش ارز می‌کنند.

بازار متشکل ارزی یک شرکت خصوصی و متشکل از کانون صرافان، کانون بانک‌های دولتی، کانون بانک‌های خصوصی و فرابورس است که با نظارت بانک مرکزی فعالیت خواهد کرد. البته این نظارت، سیستماتیک و غیرمستقیم خواهد بود و بانک مرکزی با رصد فعالیت‌ها در صورت لزوم برای ایجاد تعادل در بازار دخالت می‌کند.

نحوه فعالیت این بازار هم به گونه‌ای است که افراد حقیقی نمی‌توانند در بازار متشکل ارزی خرید و فروش کنند و این افراد برای تامین نیاز ارزی خود باید همانند گذشته به صرافی‌ها مراجعه کنند. تنها بانک‌ها و صرافی‌های مجاز به عنوان بازیگران رسمی بازار متشکل ارزی قادر به اخذ کد و خرید و فروش ارز هستند.

قرار است در ابتدا معاملات دو یا سه نوع ارز اصلی شامل دلار، یورو و درهم آغاز شود، اما به‌تدریج به سایر ارزها تسری یابد. زمان معاملات این بازار هم از ساعت ۱۰ صبح آغاز شده و تا پایان ساعت کاری بانک‌ها

با اعلام بانک مرکزی

پرداخت تسهیلات بانکی منوط به اخذ گزارش اعتباری شد

هیات محترم وزیران تصویب شد. براساس این آیین‌نامه، موسسات اعتباری موظف شدند به منظور اعطای تسهیلات و ایجاد تعهدات، گزارش اعتباری از شرکت اعتبارسنجی اخذ کنند. لیکن استفاده از گزارش اعتباری شرکت اعتبارسنجی باقی مسئولیت مؤسسه اعتباری در بررسی دقیق اهلیت اعتباری متقاضی تسهیلات نخواهد بود.

همچنین مؤسسات اعتباری صرفاً مجاز به همکاری با شرکت اعتبارسنجی دارای مجوز از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند. طبق این آیین‌نامه، حداقل مبلغ سرمایه‌برای تاسیس و فعالیت شرکت اعتبارسنجی ۵۰۰میلیارد ریال تعیین شده است که برمبنای آن، تامین‌کنندگان موظفند ظرف مهلت‌های مقرر که به تصویب شورای موضوع ماده ۲ آیین‌نامه می‌رسد، با فراهم ساختن زیرساخت‌های لازم و در چارچوب آیین‌نامه مزبور و مصوبات شورای یادشده، اطلاعاتی که موجب تکمیل نظام سنجش اعتبار می‌شود را از طریق بستر شبکه ملی اطلاعات در اختیار شرکت اعتبارسنجی قرار دهند.

مذاکره همتی با رؤسای بانک مرکزی در همایش بانکداری کویت

رئیس کل بانک مرکزی: سلاح تحریم آمریکا کُند شده است

یکی – دو کشور نیز به خاطر فشارهای آمریکا تمایل برای ارتباط نشان ندادند و برای ما قابل درک است.

همتی افزود: دیدارها و مذاکرات خوبی با هم داشتیم و امیدواریم در آینده این مباحث را به جاهای خوبی برسانیم.

وی با اشاره به اهمیت حضور رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در این اجلاس گفت: حضور رئیس کل بانک مرکزی ایران بسیار مهم و ضروری بود و توانستیم مواضع‌مان را با دوستان‌مان مطرح کنیم. همچنین اتفاقاتی که در کشورمان افتاده و مقاومتی که مردم بزرگ ایران انجام دادند و برنامه‌ریزی‌هایی که برای خنثی کردن حادکثر فشار دولت آمریکا شده را برای‌شان تشریح کردیم.

همتی در پایان عنوان کرد: بسیاری از رؤسای کل بانک‌های مرکزی کشورهای منطقه تاکید داشتند که آمریکا سلاح تحریمش کند شده است و خیلی خوشحال بودند که شرایط خوبی در ایران حاکم شده و ثبات در اقتصاد ایران برقرار است و تحریم‌های آمریکا دیگر نمی‌تواند اثربخش باشد.

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvnKaramzafi@yahoo.com

زمان افتتاح بازار متشکل ارزی از اواخر سال گذشته تا امروز هر بار به تعویق افتاده است. پس از متشکل شدن بازار پول و ساماندهی بازار غیرمتشکل پولی، بانک مرکزی حالا متشکل کردن بازار ارز را در دستور کار خود قرار داده است، اما بعد از آنکه بانک مرکزی در میانه‌های تابستان اعلام کرد بازار متشکل ارزی به عنوان رکن جدید بازار ارز به طور رسمی در روز عید قربان آغاز به کار می‌کند، این اتفاق نیفتاد و به دلیل آنچه «آماده نبودن بانک‌ها» ازسوی بانک مرکزی اعلام شد، زمان راه‌اندازی آن به تعویق افتاد. اگرچه تاریخ جدیدی پس از آن برای شروع به کار بازار متشکل اعلام نشد، اما آتش‌سوزی‌ای که در آخرین روزهای شهریورماه در ساختمان بازار متشکل ارزی رخ داد قطعاً به تعویق و تاخیر هرچه بیشتر افتتاح این بازار خواهد انجامید.

آنچه بر بازار متشکل ارزی گذشت

ابتدا در بهمن ماه سال گذشته بود که برای نخستین بار قرار شد بازار متشکل ارزی راه‌اندازی شود. در این میان، هر بار تاریخ مختلفی از سوی مدیران بانک مرکزی برای راه‌اندازی این بازار اعلام شد، تا اینکه در آخرین اظهارنظر رسمی رئیس‌کل بانک مرکزی، قرار شد تا بازار متشکل ارزی در عید سعید قربان رسماً آغاز به کار کند، این زمان اما سر رسید و تاریخ شروع به کار بازار متشکل دوباره به تعویق افتاد.

از مهم‌ترین دلایل تاخیر در افتتاح بازار متشکل ارزی، کم بودن تعداد صرافی‌ها و بانک‌هایی است که مدارک خود را تکمیل کرده‌اند. گفته شده حدود ۳۵ صرافی و دو بانک آماده راه‌اندازی بازار متشکل ارزی هستند، اما با توجه به‌ه اینکه بانک مرکزی می‌خواهد این بازار تاثیر حداکثری خود را داشته و با تعداد قابل قبولی از بانک‌ها و صرافی‌ها آغاز به کار کند، راه‌اندازی آن با تاخیر مواجه شده است. با این‌همه هنوز مشخص نیست که چه مقدار زمان لازم است تا سایر بانک‌ها و صرافی‌ها نسبت به تکمیل مدارک خود اقدام کنند. از سوی دیگر بانک مرکزی نیز پس از آنکه افتتاح رسمی بازار متشکل ارزی در عید قربان به تعویق افتاد، دیگر زمانی را برای شروع فعالیت آن اعلام نکرد و مشخص نیست که به حال، بازار متشکل ارزی سرانجام در چه زمانی شروع به کار خواهد کرد.

بانک مرکزی آیین‌نامه نظام سنجش اعتبار را به نظام بانکی ابلاغ کرد و بر این اساس، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری موظف شدند برای اعطای تسهیلات و ایجاد تعهدات، گزارش اعتباری از شرکت اعتبارسنجی اخذ کنند.

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به تمامی بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد: به استناد مواد (۵) و (۸) قانون تسهیل اعطای تسهیلات بانکی و کاهش هزینه‌های طرح و تسریع در اجرای طرح‌های تولیدی و افزایش منابع مالی و کارایی بانک‌ها مصوب سال ۱۳۸۶، «آیین‌نامه نظام سنجش اعتبار» موضوع تصویب‌نامه شماره ۲۱۱۸۲۹ت/۳۹۳۹۶ هـ مورخ ۱۳۸۶.۱۲.۲۶ هیأت محترم وزیران به تصویب رسید و طی بخشنامه شماره مپ/۳۴۸ مورخ ۱۳۸۷.۲.۲ به شبکه بانکی کشور ابلاغ شد.

متعاقباً طی سالیان اخیر و نظر به ضرورت بازنگری آیین‌نامه مذکور، به روزرسانی آیین‌نامه نظام سنجش اعتبار در دستور کار این بانک قرار گرفت و نهایتاً اصلاحیه آیین‌نامه یادشده در جلسه مورخ ۱۳۹۸.۳.۲۹

رئیس کل بانک مرکزی توسعه تکنولوژی و بدهی‌های شرکتی را چالش آینده بانکداری عنوان کرد و گفت بدهی‌های شرکتی در حال افزایش است و اگر افزایش ادامه پیدا کند در سال ۲۰۴۰ بدهی‌ها نسبت به تولید ناخالص جهان تقریباً ۵۰۰درصد بیشتری می‌شود که در این زمینه در کنفرانس بین‌المللی بانکداری کویت بحث شد.

عبدالنصر همتی درخصوص کنفرانس بین‌المللی بانکداری در کشور کویت گفت: به دعوت رئیس کل بانک مرکزی کویت که دو هفته پیش انجام شد در این جلسه شرکت کردم تا هم از نزدیک با مباحث سمینار آشنا شوم و هم فرصتی باشد که با برخی همکاران‌مان در سایر کشورها مذاکره و گفت‌وگو کنیم.

رئیس کل بانک مرکزی با اشاره به اینکه رؤسای بانک مرکزی بسیاری از کشورهای حاشیه منطقه خلیج فارس همچنین مصر، اردن، موریس و مالزی در این کنفرانس حضور داشتند، افزود: در این کنفراس درباره چالش‌های آینده بانکداری بحث شد. خصوصاً توسعه تکنولوژی که

روابط تجاری ایران و عراق «یک‌طرفه» است

امکان تحقق تجارت ۲۰۰میلیارد دلاری با ۱۵ کشور همسایه



از این رقم ۴۰۰ میلیارد دلار صادرات داشته باشید و ۳۰۰ میلیارد دلار واردات، جایگاه بهتری در دنیا، منطقه و در داخل دارید یا اینکه بگویید واردات ما به حداقل ممکن رسیده و صادرات ما به ۴۰ میلیارد دلار رسیده و واردات ما به ۳۰ میلیارد دلار؟ می‌دانید تفاوت این دو بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار حجم مبادلات است که یعنی ۶۰۰ میلیارد دلار تکنولوژی، ۶۰۰میلیارد دلار اشتغال، ۶۰۰ میلیارد دلار دانش، کیفیت تولید و...؛ حالا متأسفانه بعضی از آقایان می‌آیند و می‌گویند «افتخار ما این است که ۴۰ یا ۳۰ میلیارد دلار واردات داریم و حداقل واردات را داریم»، در مقابل کره جنوبی می‌آید و با افتخار می‌گوید که ۴۰۰ میلیارد دلار واردات دارد و ۶۰۰ میلیارد دلار صادرات؛ این یعنی ارزش افزوده به آن واردات داده و ۲۰۰ میلیارد دلار درآمدزایی کرده است.

اگر چنین نگاهی شکل گیرد، آن وقت است که قوانین تجاری شما متناسب با این فرایند تغییر می‌کند، دانش دانشگاه‌های شما برای حرکت بر لبه تکنولوژی عوض می‌شود، نوع نگاه شما به بازار متفاوت می‌شود، ادبیات و سطح مدیریت شما در سطح مدیریت بین‌الملل می‌شود و خلاصه همه چیز تغییر می‌کند؛ به‌عبارت بهتر «تجارت» هندل اقتصاد است و محور همه حرکت‌ها است.

بازرگانی را در زیر بخوانید. به گفته آل اسحاق، توسعه در هر کشوری یک معنا بیشتر ندارد؛ آن هم توسعه تجارت که کار بسیار سختی است و نیاز به برنامه‌ریزی و دانش بسیاری دارد؛ سختی‌اش از آن جهت است که شما باید در بازار به‌شدت رقابتی، دارای مزیتی باشید که این مزیت بتواند مخاطب و خریدار را به‌سمت شما بکشانند؛ شما این موضوع را در نظر بگیرید که اگر مثلاً بخواهید یک رب گوجه‌فرنگی را به یک کشور مثلاً همین حاشیه خلیج فارس صادر کنید باید چه اتفاقی بیفتد؛ به‌هرحال در آن کشورها این‌طور نیست که رب گوجه‌فرنگی وجود نداشته باشد و شما به‌محض اینکه رب گوجه خودتان را بردید آنجا خواهد فروخت، بلکه باید یکی از رب گوجه‌هایی را که در قفسه‌های فروشگاه‌های آن کشور وجود دارد پایین بکشید تا رب خودتان را در جای آن بنشانید؛ پس باید یک زنجیره علل و عواملی را که باعث شده آن رب گوجه در آن قفسه بنشیند در اختیار داشته باشید؛ منافع تولیدکننده، منافع حمل‌کننده، منافع فروشنده و منافع خریدار را در نظر بگیرید و در این جنگ، طوری برنامه‌ریزی کنید که منافع بیشتری به آنها برسد تا رب شما جایگزین آن رب قبلی در قفسه فروش و سبد خرید مردم آن کشور شود. شما اگر یک روزی ۷۰۰ میلیارد دلار تجارت با دنیا داشته باشید و

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق با انتقاد از روابط یک‌طرفه در تجارت با عراق گفت عراق گرچه شاید نتواند خودش کالاهای موردنیاز ما را تأمین کند ولی می‌تواند ۶میلیارد دلار کالای موردنیازمان را از طریق ترانزیت تأمین کند.

به گزارش تسنیم، در سال‌های اخیر عراق به یکی از مهمترین شرکای تجاری ایران تبدیل شده ولی علی‌رغم افزایش چشمگیر صادرات ایران به عراق در این سال‌ها، بسیاری از کارشناسان معتقدند حجم تعاملات تجاری دو کشور به‌اندازه پتانسیل موجود بین ایران و عراق نیست و اشتراکات مرزی، سیاسی، مذهبی و تاریخی میان این دو کشور، بستری را فراهم کرده که درخور تعاملات تجاری بیش از حجم تجارت فعلی است. یحیی آل‌اسحاق، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق، توسعه کشور را در گروی توسعه تجارت بین‌المللی می‌داند و توسعه روابط تجاری با کشور عراق را در گروی عواملی می‌داند که شاید کمتر به آنها توجه شده؛ او معتقد است حجم مبادلات اقتصادی ایران و ۱۵ کشور همسایه می‌تواند در همین شرایط امروز، به بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار برسد و در این میان نقش دیپلماسی اقتصادی انکارناپذیر است.

حال نظر رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق و وزیر اسبق

اخبار

روند کاهشی قیمت انواع میوه ادامه دارد

رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و تره‌بار با بیان اینکه طبق ارزیابی‌های صورت‌گرفته پیش‌بینی شده بود که در ایام محرم و صفر قیمت انواع میوه در سطح بازار کاهش پیدا کند، گفت قیمت انواع میوه در سطح بازار تا پایان ماه محرم و صفر، اگر ثابت نباشد، رو به کاهش است و افزایش قیمتی نخواهیم داشت.
اسدالله کارگر در گفت‌وگو با ایسنا، درباره جدیدترین وضعیت قیمت انواع میوه در سطح بازار با اشاره به اینکه از ابتدای ماه محرم، قیمت انواع میوه کاهشی بوده و این روند تا پایان ماه محرم و صفر نیز ادامه خواهد داشت، تصریح کرد: البته اگر افزایش قیمتی هم در بازار میوه و تره‌بار داشته باشیم، موردی و مقطعی است به گونه‌ای که در برخی از میوه‌ها در یک مقطع ۵ تا ۱۰ روزه افزایش قیمت داریم و سپس قیمت به ثبات می‌رسد یا کاهش می‌یابد. وی خاطر‌نشان کرد: به عنوان مثال پس از افزایش قیمت گوجه فرنگی و سیب زمینی در سطح بازار، اکنون با کاهش قیمت آنها که غیرقابل انتظار بود، مواجه هستیم.
رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و تره‌بار در ادامه دلیل کاهش قیمت انواع میوه در سطح بازار را کمبود تقاضا و عدم برگزاری جشن‌ها اعلام کرد. کارگر با بیان اینکه زمانی که عرضه و تقاضا کاهش پیدا کند، در نتیجه قیمت انواع میوه نیز کاهش می‌یابد، افزود، قیمت موز در سطح بازار تا قبل از ماه محرم به ۱۷ هزار تومان رسیده بود، در حالی که اکنون قیمت این میوه در سطح بازار معادل ۸ تا ۱۰ هزار تومان است که در کل قیمت موز ۴۰ تا ۵۰درصد کاهش داشته است.
به گزارش ایسنا، حدود دو هفته پیش نیز رئیس اتحادیه فروشندگان میوه و تره‌وبار اعلام کرده بود: قبل از ایام محرم به دلیل افزایش برگزاری اعیاد و جشن‌ها، قیمت میوه‌هایی همچون موز، شلیل و خیار که در این مراسم‌ها بیشتر استفاده می‌شوند و مصرف روزانه دارند، افزایش پیدا کرد که بنابر تجربه سال‌های گذشته پیش‌بینی می‌شود در ایام محرم قیمت آنها کاهش پیدا کند.

سپهر ۷۰درصدی واردات در بازار آلومینیوم

معدن عاملی برای رفع فقر ساکنان بومی

وزیر صمت گفت غیر از آلومینیوم که ۷۰درصد محصولاش، وارداتی است به حجم استخراج مناسبی در صنعت معدنی کشور دست یافته‌ایم.
به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، رضا رحمانی گفت: مطابق بیانات مقام معظم رهبری تولید امری مقدس و تلاش برای تولید جهاد است؛ در دوران دفاع مقدس تمام مردم پای کار آمدند پس باید امروز هم در زمینه تولید به این موضوع دست پیدا کنیم.
محورهای هفت‌گانه برای صنعت، معدن و تجارت تعریف شد که یکی از آنها به معدن می‌پردازد؛ معدان منبعی خدادادی است که می‌تواند سرمایه کشور ما باشد، اما اگر از آن به عنوان بودجه استفاده کنیم به آفت تبدیل می‌شود.

او فعالیت‌های امروز را شش‌روعی برای رسیدن به اهداف دانست و گفت: اکتشاف در صنعت معدن شاید مهم‌تر و ارزشمندتر از تولید یک قطعه در زیر شاخه‌های صنعت باشد؛ سالیانه ۵۰۰ میلیون تن استخراج داریم که بخش عمده‌ای از آن در سال‌های اخیر افزایش پیدا کرده است؛ خوشبختانه امروزه به غیر از آلومینیوم که ۷۰درصد وارداتی است به حجم استخراج مناسبی دست یافته‌ایم و شروع فعالیت معدنی اکتشاف است که دقیقاً بنا بر آمارها نقطه ضعف کشورمان است.

رحمانی با اشاره اینکه اغلب اکتشافات کشورمان به بررسی‌های سطحی مرسوم می‌شود، تأکید کرد: مهم‌ترین دغدغه ما در اکتشافات بود و خوشبختانه امروز شاهد اکتشاف در مناطق مختلف بودیم که مجموع این اکتشافات برابر میزان سال‌های اخیر برآورد شده است؛ اکنون زمینه برای ورود شرکت‌های دانش‌بنیان و دانش‌های جدید بیش از گذشته در زمینه معدن فراهم شده است. وزیر صمت تصریح کرد: توان دولتی و سازمانی ما بیش از عملکرد امروز است؛ باید اطلاعات به دست آمده بین بخش‌های مربوط به صنعت، معدن و شرکت‌های فعال در این زمینه مبادله شود، همچنین دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند همراه معدن باشد.

او با اشاره به نقش قابل توجه معدن و سرمایه‌های نفتی در تأمین ارز موردنیاز کشور بیان کرد: به دنبال آن هستیم که معدان به یکی از پایه‌های اقتصادی استان‌ها تبدیل شود و در صورت امکان اختیارات را برای استان‌ها تفویض کنیم.
باید تعریف معدن در ذهن مردم به عاملی برای رفع فقر و محرومیت‌زدایی تبدیل شود. رحمانی تأکید کرد: برنامه جمعی مدنظر داریم تا به انقلاب معدنی دست پیدا کنیم؛ بسیاری از کشورها علی‌رغم وجود فضای سبز اقدام به انجام فعالیت‌های معدنی می‌کنند اما باید برای تمام اقدامات برنامه از پیش‌تعیین‌شده داشته باشیم.
همچنین وزیر صمت در جمع خبرنگاران با تأکید بر اهمیت همراهی دستگاه‌های مختلف برای گسترش بازده صنعت معدن در کشور، اظهار داشت: حفظ فضای سبز و منابع طبیعی یکی از دغدغه‌های امروز ما است و معدان مکلف به توجه به این هستند. او ادامه داد: ارتباط مناسبی بین وزارت صمت و سازمان‌های مرتبط مثل سازمان محیط زیست و منابع طبیعی، جهاد و ... به وجود آمده است و برنامه‌های مشترکی برای حفظ محیط زیست خواهیم داشت.

ممنوعیت صادرات تخم مرغ

خرید توافقی بر بهبود قیمت تخم مرغ بی‌تاثیر است

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار گفت هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۵ هزار و ۶۰۰ تومان است که با نرخ مصوب ستاد تنظیم بازار ۲ هزار و ۲۳۰ تومان فاصله دارد.

ناصر نبوی، رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات نرخ تخم مرغ در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۵ هزار و ۵۰۰ تا ۵ هزار و ۶۰۰ تومان است که با نرخ مصوب ستاد تنظیم بازار ۲ هزار و ۲۳۰ تومان فاصله دارد. وی درباره آخرین وضعیت خرید توافقی تخم مرغ افزود: علی‌رغم آنکه پشتیبانی امور دام هر کیلو تخم مرغ را با نرخ ۶ هزار تومان به منظور تعادل قیمت از مرغداران خریداری می‌کند، اما تفاوتی در نرخ‌های بازار حاصل نشده به طوری‌که مرغداران همچنان در حاشیه زیان هستند. نبوی‌پور ادامه داد: خرید توافقی تخم مرغ در ماه‌های اخیر تا حدودی در کاهش زیان مرغداران در بازار اثر گذاشت که متأسفانه هم‌اکنون به سبب تقلید بالا و کاهش قدرت خرید خانوار تغییری نداشته است. این مقام مسئول قیمت تخم مرغ در بازار را پیش‌بینی کرد و گفت: با توجه به شرایط کنونی بازار پیش‌بینی می‌شود در صورتی که قیمت هر کیلو تخم مرغ به ۱۰ هزار تومان برسد، ۵۰درصد زیان انباشته مرغداران در سال ۹۸ جبران نمی‌شود.

نان در تهران گران شد یا نشد؟

تناقض‌گویی مسئولان و سردرگمی مردم

جدیدی برای نان اعلام شده، در راستای یکسان‌سازی قیمت‌ها و نظارت بیشتر است!

محمدرضا کلامی مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی تأمین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صنعت در این ارتباط اظهار داشت: از سال ۹۳ تاکنون قیمت نان به صورت رسمی افزایش نیافته است و نانوایان در چند سال اخیر به طور مداوم از افزایش هزینه‌های مختلف تولید از جمله افزایش هزینه‌های انرژی و هزینه کارگری در مقابل افزایش نداشتن قیمت نان گلایه‌مند بودند و بنابراین برای جبران هزینه‌ها، تعدادی از نانوایان، به طور خودسرانه اقدام به افزایش قیمت کرده‌اند و عملاً نرخ‌های مصوب سال ۹۳ رعایت نمی‌شود.

وی ادامه داد: با توجه به افزایش هزینه‌ها، امکان نظارت بازرسان نسبت به گران‌فروشی و افزایش قیمت‌ها محدود می‌شد، بنابراین با افزایش هزینه‌های تولید، نانوایی‌ها در سال‌های اخیر خواستار واقعی شدن قیمت نان بوده‌اند.

کلامی با بیان اینکه برای تغییر در قیمت نان و جلوگیری از ضرر تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان، دو سناریو مطرح بود، تأکید کرد: یک سناریو افزایش قیمت گندم و سناریوی دیگر افزایش قیمت نسان بود، اما دولت در نهایت تصمیم گرفت، تا قیمت گندم یارانه‌ای برای تهیه آرد نانوایی‌ها تغییر نکند و همچنان گندمی که در اختیار نانوایی‌ها قرار می‌گیرد، به نرخ یارانه‌ای باشد.

تومان و لواش با آرد ۸۲۰ تومانی به نرخ ۳۰۰ تومان عرضه می‌شود. وی اظهار داشت: وزن چانه برای بربری ۵۱۰ گرم، سنگ ۵۶۰ گرم، تافتون ۲۳۰ و لواش ۱۴۰ گرم باشد.
صادقی قیمت‌های جدید را برای نانوایی‌های آزادپز نیز با قیمت گندم ۹۰۰ تومانی اعلام و تشریح کرد: قیمت بربری در این نانوایی‌ها با آرد یک هزار و ۲۳۰ تومانی به قیمت یک هزار و ۵۰۰ تومان، سنگک با آرد یک هزار و ۱۷۰ تومانی به نرخ یک هزار و ۸۰۰ تومان، تافتون با آرد یک هزار و ۲۰۰ تومانی به قیمت ۸۵۰ تومان و لواش با آرد یک هزار و ۲۰۰ تومانی به نرخ ۴۵۰ تومان عرضه می‌شود. وی خاطر‌نشان کرد: وزن چانه در نانوایی‌های آزادپز برای بربری باید ۵۸۰، سنگک ۶۵۰، تافتون ۲۸۰ و لواش ۱۷۰ گرم لحاظ شود.
صادقی تأکید کرد: نرخ انواع نان برای شهرستان‌های استان بناسط پس از بررسی اعلام شود. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران اعلام کرد: دولت مجوز افزایش قیمت نان را برای استان‌ها در اختیار استانداران قرار داده اما برای پایتخت خود وزارت صنعت، معدن و تجارت اقدام کرده است.

وی تصریح کرد: این نرخ‌ها برای ساماندهی قیمت نان است چون در عمل نانوایان طی سال‌های گذشته با کم‌کردن چانه یا با عنوان افزودنی‌ها قیمت نان را تغییر داده‌اند.

برخلاف اظهارات یادالله صادقی، محمدرضا کلامی مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی وزارت صمت اعلام کرد: قیمت نان گران نشده و اگر نرخ

تجهیز، بهره‌برداري همکاری‌هایی صورت گیرد و معدان نیز مکلف به توجه به این مهم هستند. وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: ارتباط مناسبی بین وزارت صنعت و سازمان‌های مرتبط، همچون سازمان محیط زیست و منابع طبیعی، جهاد و ... به وجود آمده و برنامه‌های مشترکی برای حفظ محیط زیست خواهیم داشت. علاوه بر این معتقدیم باید از منابع خدادادی بهره‌مند شد.

رحمانی ضمن بیان اینکه اکتشاف «دروازه ورود به فعالیت در حوزه معدن» است، اظهار داشت: با عدم توجه به این موضوع، مابقی فعالیت‌ها صرفاً شعار است، بنابراین باید با توجه به منابع غنی معدنی کشورمان به حوزه اکتشاف توجه ویژه‌ای داشته باشیم. با امضای تفاهم‌نامه صورت گرفته بین سازمان فضایی ایران و سازمان توسعه و

به اعتقاد وزیر صنعت، معدن و تجارت، دروازه ورود به فعالیت‌های معدنی، اکتشاف است. بنابراین باید با توجه به منابع غنی معدنی کشور، به حوزه اکتشاف توجه ویژه‌ای داشته باشیم و برای آن با دستگاه‌های مختلف در زمینه اکتشاف، تجهیز، بهره‌برداری همکاری‌هایی صورت گیرد.

به گزارش ایسنا، رضا رحمانی روز گذشته در حاشیه همایش توسعه فعالیت‌های اکتشافی ایران؛ پهنه‌ها، فرصت‌ها و چالش‌ها، در جمع خبرنگاران ضمن تأکید بر اهمیت همراهی دستگاه‌های مختلف برای گسترش بازده صنعت و معدن در کشور، اظهار داشت: حفظ فضای سبز و منابع طبیعی از جمله دغدغه‌های امروز ماست. برای اکتشاف معدن و معدنکاری باید با دستگاه‌های مختلف در زمینه اکتشاف،

اخبار

کاهش ۵۰درصدی خودروهای کف کارخانه ایران خودرو

گروه صنعتی ایران خودرو توانست با همت بلند کارگران خطوط تولید و تمهیدات مدیرانه مدیریت عالی و همراهی قطعه‌سازان بیش از ۵۰درصد خودروهای کف را جمع‌آوری، تکمیل و تحویل مشتریان دهد. به گزارش پرسین خودرو، براساس آمارهای موجود تعداد خودروهای دارای کسری قطعه از ۱۰۵ هزار دستگاه قبل از خردادماه سال جاری با تلاش کارگران ایسن گروه صنعتی به ۶۰ هزار دستگاه رسید و روند تجاری‌سازی خودروهای کف با سرعت بیشتری در حال انجام است. به عبارت بهتر، این گروه صنعتی توانست ۵۰درصد خودروهای ناقص کف کارخانه را جمع‌آوری و به بخشی از تعهدات موققه خود عمل کند. برمبنای این گزارش، جمع‌آوری خودروهای کف و رسیدن تولید به شرایط عادی با کمک زنجیره تامین از اولویت‌های مهم این خودروساز است. با تمهیدات انجام‌شده در حوزه تامین، تکمیل خودروها به منظور انجام تعهدات روند صعودی دارد و پیش‌بینی می‌شود در آینده نزدیک تمام تعهدات سال ۹۷ این خودروساز پاس شود.

نخستین محموله استارت و دینام ایرانی در راه روسیه

براساس سند چشم‌انداز صنعت خودرو صادرات قطعات خودرو در سال ۱۴۰۴، ۶میلیارد دلار پیش‌بینی شده است که با تلاش جهادگران، این مهم با ارسال نخستین محموله دینام و استارت به روسیه در حال انجام است. به گزارش پرسشین خودرو، ویرایش دوم سند اهداف و سیاست‌های توسعه صنعت خودرو در اقق ایران ۱۴۰۴ در سال ۱۳۹۳ به تصویب شورای سیاست‌گذاری خودرو در وزارت صنعت، معدن و تجارت رسیده و برای اجرا ابلاغ شد؛ در سند اهداف و سیاست‌های توسعه صنعت خودرو در اقق ۱۴۰۴ در بخش توسعه صادرات قطعات پیش‌بینی شده که در سال ۱۴۰۴ میزان صادرات قطعات خودرویی به ۶میلیارد دلار برسد. در حال حاضر با گذشت پنج سال از ابلاغ سند چشم‌انداز ایران در سال ۱۴۰۴ شرکت ایسکرا اتوالکترونیک ایران با تلاش جوانان و مهندسان نخبه توانست اولین محموله صادراتی به کشور روسیه را تهیه و بارگیری کند. امیرحسین جلالی، نایب‌رئیس انجمن قطعه‌سازان استان تهران و مدیرعامل این شرکت گفت: پس از چند ماه مذاکره و ارسال نمونه و نقشه قطعات موردنیاز مشتری توانستیم در آغاز هفته دفاع مقدس قراردادی بین شرکت ایسکرا و شرکت LLC Pramo-Electro منعقد کرده که به موجب آن در اولین سفارش تعداد بیش از ۳هزار از انواع قطعات استارت و دینام سفارش داده شده است که شامل انواع آرمیچر،سلونوئید، لاستیک اینسرت، مجموعه پوک و استاتوریک است. جلالی در ادامه خاطرنشان کرد: تمامی مراحل مهندسی معکوس، تولید و کنترل کیفی این محصولات در سایت ایسکرا و توسط مهندسین ایرانی انجام شده است که توانستیم بیش از یکصد هزار یورو ارزآوری برای کشور داشته باشیم که امیدوار هستیم با همراهی دستگاه‌های متولی بتوانیم این قطعات را به سایر کشورهای همسایه صادر کنیم.

مسدود شدن برخی از کارت‌های سوخت با حکم مراجع قضایی است

پس از کشف کارت‌های سوخت مهاجر، مراجع قضایی تا تصمیم‌گیری برای تعیین غرامت، دستور مسدودی کارت‌های موصوف را صادر کردند اگرچه ممکن است در مواردی مالک اصلی خودرو تقصیر نداشته باشد. به گزارش اکوفارس، چندی پیش خبرگزاری مهر در گزارشی با عنوان «حواشی رفع مسدودی کارت‌های سوخت مهاجر» به بررسی مشکلات مردم در روند بازگشت کارت سوخت شخصی به چرخه سوختگیری پرداخته بود که شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی در واکنش به این گزارش، توضیحاتی را ارسال کرده و درباره بخش‌هایی از این چالش‌ها توضیحاتی ارائه شده است؛ هرچند که طبق گزارش‌های مردمی، بخش قابل توجهی از این چالش‌ها هنوز ادامه دارد.

متن کامل توضیحات شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی به این شرح است:

در پی درج گزارشی در خبرگزاری مهر در روز سه‌شنبه ۱۲ شهریورماه ۹۸ با عنوان «حواشی رفع مسدودی کارت‌های سوخت مهاجر» و انعکاس مشکلات برخی از دارندگان خودرو در ارتباط با کارت‌های هوشمند سوخت مهاجر مسدودشده در این گزارش، توضیحاتی را به اطلاع خوانندگان محترم می‌رساند:

۱- متأسفانه با کم‌اهمیت شدن استفاده از کارت هوشمند سوخت از سال‌های گذشته، بسیاری از هموطنان با توجه به در دسترس بودن کارت سوخت موجود نزد جایگاه‌دارها و حذف سهمیه‌بندی بنزین، اهمتامی برای استفاده و نگهداری از کارت هوشمند شخصی خود نداشتند و در این شرایط زمینهای برای افراد سودجو فراهم آمد که به شیوه‌های مختلف این کارت‌ها را جمع‌آوری و سوءاستفاده کنند که این شرایط در نهایت و پس از انجام هماهنگی با مبادی قانونی ذی‌ربط منجر به صدور احکامی از طرف مراجع قضایی برای مسدودسازی این دسته از کارت‌ها شد.

۲-در اجرای این طرح، پس از کشف کارهای سوخت مهاجر، مراجع قضایی، تا زمان اتخاذ تصمیم درخصوص تعیین غرامت، دستور مسدودی کارت‌های موصوف را صادر و اعلام کردند اگرچه ممکن است در مواردی مالک اصلی خودرو تقصیر نداشته لیکن به هر شکل، همانند کارت‌های بانکی، مسئولیت امر، لاجرم به عهده صاحب کارت موصوف است. ۳-با اجرایی‌شدن طرح «ارام استفاده از کارت‌های هوشمند خودروهای شخصی» شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی به منظور تسهیل طرح، از طریق رایزنی با مقامات محترم قضایی برای بسیاری از هموطنان که رفع مسدودی کارت سوخت آنها صادر شده شرایطی را فراهم آورده است تا ضمن مراجعه به مراکز پلیس ۱۰+ درخواست دریافت کارت المثنی خود را به ثبت برسانند.

۴-از همه هموطنان عزیز درخواست می‌شود با توجه به الزامی‌شدن استفاده از کارت‌های هوشمند سوخت شخصی و لزوم پیشگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی و مشکلات قضایی در حفظ و نگهداری کارت‌های هوشمند سوخت شخصی خود‌اهتمام بیشتری داشته باشند و به هیچ وجه کارت سوخت شخصی خود را در اختیار دیگران قرار ندهند.

عمده‌ترین دلیل کاهش تولید رینگ ناشی از افت تولید خودرو است



با توجه به مشکلات پیش آمده در سال‌های اخیر که گریبانگیر تمام صنایع علی‌الخصوص خودروسازی بوده شرکت رینگ‌سازی مشهد در سال‌های اخیر توانسته با شناسایی فعالیت‌های فاقد ارزش افزوده،کاهش ساعات توقف ماشین‌آلات، کاهش زمان تولید محصولات و راه‌اندازی خط تولید محصولات جدید گامی موثر را در جهت کاهش هزینه‌های جذب‌شده،افزایش کارایی و بهره‌وری و کاهش هزینه‌ها و قیمت تمام‌شده محصولات بردارد .

استراتژی شرکت در حوزه بازار داخلی، حفظ و تقویت سهم بازار و تولید محصولات جدید بوده است.

در این حوزه سعی شده ضمن افزایش سهم و تامین خودروساز با تعریف پروژه‌های جدید نسبت به افزایش درآمد و فعالیت‌های شرکت اقدام شود. در حوزه بازار پدک نیز سعی شده ضمن پایش فعالیت‌های نمایندگان فروش و شرایط رقبا در بازار نسبت به بهبود حاشیه سود از طریق اصلاح قیمت فروش نسبت به قیمت تمام‌شده اقدام شود.

همچنین با افزایش قیمت ارز و سوق پیدا کردن کشورهای همسایه به سمت بازار داخلی، شرکت از فرصت ایجادشده، استفاده و با کشورهای همسایه ازجمله پاکستان، عراق، آذربایجان وارد مذاکره شد و موفق به

سیاست سلبی برای استفاده شهروندان از خودرو نداریم

تبدیل خیابان‌های مناطق بیست‌ودوگانه پایتخت به خیابان کامل

که در منطقه ۲۰ پایتخت اولین خیابان کامل افتتاح می‌شود و مورد بهره‌برداری شهروندان قرار می‌گیرد.

افزایش ظرفیت ۵۴درصدی مترو در پایتخت

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران با اشاره به کاهش سرفاصله حرکت قطارهای مترو در تهران، گفت: با افزایش ظرفیت ۵۴درصدی مترو در پایتخت، توانستیم میزان سرفاصله رسیدن قطار در خطوط مترو را به سه و نیم دقیقه کاهش دهیم و در سال گذشته نیز شهروندان نزدیک به ۴ هزار سفر درون‌شهری خود را با استفاده از دوچرخه‌های اشتراکی که مدیریت شهری برای آنها در نظر گرفته بود، انجام دادند. پورسیداقایی تأکید کرد: در هشت ماهه اجرای طرح دوچرخه‌های اشتراکی توانستیم از آزادسازی ۱۴ تن کربن در هوای پایتخت جلوگیری کنیم که اگر این اقدام صورت نمی‌گرفت، این ۱۴

هشدار نسبت به خرید و فروش حواله خودروهای بیسو

شرکت سیف خودرو به تعهداتش عمل نکرد

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو می‌گوید این روزها در بازار به جای فروش خودرو حواله‌فروشی می‌شود. در این شرایط از مردم می‌خواهیم به هیچ عنوان خودرویی را پیش‌خريد نکنند. همچنین یکی دیگر از کارشناسان نیز چنین هشداری را درباره خودروهای بیسو می‌دهد.

به گزارش پدال نیوز، اولین بار خودروهای بیسو در سال ۲۰۱۷ توسط دو گروه خودروسازی یکن و بینشینگ تولید شد. از آنجایی که ایرانی‌ها مشتاق استفاده از خودروهای شاسی‌بلند هستند نمایندگان بخش خصوصی برای واردات این نوع خودروها اعلام آمادگی کردند.

آنطور که در اخبار آمده، شرکت سیف خودرو نتوانست به تعهدات‌شان مبنی بر واردات به‌موقع خودروها اقدام کند. براساس گفته فعالان بازار خودرو تنها ۸۰۰ خودرو بیسو ثبت سفارش شده و این در حالی است که هم‌اکنون آگهی‌های بی‌شمار و متفاوتی مبنی بر فروش حواله بیسو T۳ در فضای مجازی و سایت‌های متعلق به فروش خودرو وجود دارد. حدود دو سال گذشته شرکت سیف خودرو با شعار «شاسی‌بلند، لوکس اقتصادی» در بازار ایران عرضه‌اندام کرد. برنهای این شرکت خودرویی در زمان اعمال قانون ممنوعیت واردات خودروهای خارجی سطح شهر و اتوبان‌ها را پوشش داده بود.

مردم خودرو بیسو نخرند

این شرکت واردکننده با وعده عرضه خودروها با قیمت‌های مناسب

شتاب‌دهنده اسپین افتتاح شد

با افتتاح شتاب‌دهنده تخصصی حوزه تجهیزات پزشکی، رونق شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌های این حوزه شتاب گرفت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری صبح روز گذشته و در بازدید از شرکت‌های دانش‌بنیان پایتخت، شتاب‌دهنده اسپین را افتتاح می‌کند.

قرار است با افتتاح این شتاب‌دهنده توسط بخش خصوصی و حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، تولید تجهیزات پزشکی و زیست‌فناوری شتاب بگیرد. شتاب‌دهنده «اسپین» که با هدف توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های حوزه زیست‌فناوری تاسیس شده و توسط شرکت طاهر تاج پارس شرکت تولیدکننده تجهیزات پزشکی و سلامت راهاندازی شده، دیگر میزبان معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری است.



دریچه

رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای:

بیش از ۷۰ درصد دانشجویان فنی و حرفه‌ای جذب بازار کار می‌شوند

است. رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای با عنوان اینکه در ایام فراغت؛ تجربیات، تحقیقات و پژوهش‌های علمی و مهارتی دنیا را رصد کنید تا بتوانید با برنامه و انتخابی آگاهانه آینده‌ای خوبی برای خود رقم بزنید خاطرنشان کرد: دانشگاه و مسئولان دانشگاه نقش تسهیلگری را ایفا می‌کنند لذا کسی که برنامه‌ریزی و انگیزه‌های درونی بالایی دارد آینده شغلی بهتری هم خواهد داشت.

صالحی خطاب به دانشجویان جدیدالورود با بیان اینکه در مسیر تحصیل دانشگاهی که انتخاب کرده‌اید شک نکنید، تصریح کرد: آخرین یافته‌های تحقیقات و خروجی دانش‌آموختگان دانشگاه فنی و حرفه‌ای در سال‌های اخیر مشخص می‌کند به طور میانگین بیش از ۷۰ درصد دانشجویان دانشگاه فنی و حرفه‌ای جذب بازار کار می‌شوند و این آمار قابل قبولی است و نشانگر آن است دانشگاه فنی و حرفه‌ای توان ایجاد اشتغال و کارآفرینی را دارد.

وی گفت، خوشبختانه حضور و تحصیل شما دانشجویان جدیدالورود با تغییر و به‌روزرسانی برنامه‌ریزی درسی همراه شده و امسال دانشجوین جدید با برنامه‌ریزی درسی جدید وارد کلاس‌ها و کارگاه‌ها خواهند شد. به گزارش اداره کل روابط عمومی دانشگاه فنی و حرفه‌ای، صالحی با بیان اینکه برنامه‌های ویژه‌ای برای توانمندسازی استادان و اعضای هیأت علمی و ارتقای تجهیزات کارگاهی و آزمایشگاهی در سراسر کشور داریم با عنوان توصیه‌هایی از زبان متخصصین آموزش‌های مهارتی دنیا گفت: برای موفقیت در بازار کار و اشتغال در کنار مهارت‌هایی

که افراد کسب می‌کنند ویژگی‌ها و شایستگی‌های اخلاقی و شخصیتی، آمادگی روانی برای مقابله با چالش‌ها، مهارت‌های اجتماعی، اعتماد به نفس، تسلط بر زبان‌های دیگر، خوشرویی، صداقت، رازداری، شفافیت، درستکاری، امانتداری، با وجدان بودن، خوش‌اخلاقی، مثبت‌اندیشی، خوش‌بینی و پرنرژی بودن بسیار مهم و موثر تلقی می‌شود.

رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای در پایان از دانشجویان خواست در کنار آموزش‌های رسمی دانشگاهی، آموزش‌های کوتاه‌مدت را در دستور کار قرار دهند و مهارت‌های مختلفی را در کنار تحصیل در سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی و خصوصی دیگر متناسب با رشته‌های تحصیلی فرا بگیرند چراکه برای آینده شغلی موردنیاز خواهد بود.

رئیس دانشگاه فنی و حرفه‌ای بر نقش آموزش‌های مهارتی در بازار کار فارغ‌التحصیلان در کشور تاکید کرد و گفت به طور میانگین بیش از ۷۰ درصد دانشجویان دانشگاه فنی و حرفه‌ای جذب بازار کار می‌شوند.

به گزارش ایسنا، دکتر صالحی عمران در جلسه توجیهی و مراسم معارفه و استقبال از دانشجویان جدیدالورود دانشکده فنی و حرفه‌ای انقلاب اسلامی تهران با اشاره بر اینکه آغاز سال تحصیلی جدید با هفته دفاع مقدس همراه شده است، اظهار داشت: یاد و خاطره امام راحل و سلحشوری‌های رزمندگان اسلام بالاخص شهیدای هشت سال دفاع مقدس را گرمای می‌داریم و هیچ‌گاه رشادتها و ایثارگری

این عزیزان را از خاطر نخواهیم برد چراکه امنیت امروز کشور مرهون خونفشانی و جانبازی شهدا است.

وی در ادامه گفت: پیش از حضور در این مراسم در جلسه‌ای که با مقام عالی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری داشتیم سلام ویژه‌ای خدمت یکایک دانشجویان دانشگاه فنی و حرفه‌ای ابراز داشته و تاکید کردند حتماً به دانشجویان اعلام کنید بجم‌الله دانشگاه هدفمندی را انتخاب کرده‌اند و توصیه فرمودند تمام توان خود را برای ارتقای علمی و عملی آموزش‌های عالی فنی و حرفه‌ای و مهارتی به کار بندیم.

وی افزود: انگیزه‌های تحصیلی برای ورود به دانشگاه به دو دسته تقسیم می‌شود دسته اول انگیزه‌های فرهنگی و اجتماعی است که منجر به ارتقای منزلت تربیتی، فرهنگی و اعتبار اجتماعی شخص می‌شود و آثار بسیار خوبی هم دارد، اما دسته دوم انگیزه‌های تحصیلی در دانشگاه جنبه‌های اقتصادی، دستیابی به

اشتغال و کسب درآمد است که در بین تمامی دانشجویان وجود دارد و مبنای انتخاب دانشگاه و رشته تحصیلی بر این نگرش استوار است که در آینده در چه شغلی فعالیت خواهد داشت و چه مهارتی فرد را به بازار کار نزدیک خواهد کرد.

صالحی عمران با اشاره بر اینکه امروز اشتغال دانش‌آموختگان به دغدغه تمامی خانواده‌ها و مسئولین کشور تبدیل شده تصریح کرد: در گذشته داشتن مدارک دانشگاهی کفایت می‌کرد و عمده‌ترین بخش‌های دولتی جذب و مشغول به کار می‌شدند و ورود به دانشگاه با استخدام در بخش‌های دولتی همراه بود، اما امروزه آنچه افراد را به اشتغال و بازار کار نزدیک می‌کند علاوه بر داشتن مدرک، توجه به ارزش‌ها و نگرش‌ها و بهره‌جستن از مهارت‌های موردنیاز هر شغل



دولت چین نمایندگان خود را در ۰

با ۱۰۰ شرکت استان شرقی ژجیانگ منت برای ارتقای صنعت تولید پایه‌گذاری شده، نام رسانه‌های دولتی گزارش کرده‌اند که نام علی‌بابا در این لیست و Automobile Holdings در این لیست و علی‌بابا در این رابطه اعلام کرده که برنامه مذ داشت. آنها در بیانیه‌شان گفته‌اند:

ما متوجه مقصود این برنامه هستیم و می‌

شهر هانگژو که برترین هاب تکنولوژی در چین به شمار می‌آید برنامه‌هایی برای همکاری مقامات دولتی با ۱۰۰ کمپانی معتبر تجارت الکترونیکی از جمله علی‌بابا دارد. چنین اقدامی احتمالاً در آینده نگرانی‌های ناشی از افزایش دخالت دولت در این حوزه را افزایش خواهد داد. به گزارش دی‌جیاتو، این اقدام تاکید می‌کند که دولت چین و مقامات حزبی بیشتر و بیشتر وارد بخش خصوصی می‌شوند و این روند در حالی رو به افزایش است که دولت این کشور در میانه جنگ تجاری همه‌جانبه با ایالات متحده قرار گرفته است.

هانگژو که شرکت بزرگ علی‌بابا هم در آن بنا شده، قرار است مقامات دولتی را برای کار

نشست انتخاب برگزیدگان جایزه مصطفی برگزار شد

جایزه مصطفی(ص) قرار داده‌اند.

صفاری‌نیا در ادامه با اشاره به برگزاری نشست استپ، گفت: چهارمین نشست استپ (تبادل تجربیات علم و فناوری) در عمان و پنجمین نشست در کراچی پاکستان در سال ۹۷ برگزار شد. در این نشست بین‌المللی ۶۴ دانشمند از ۱۹ کشور توانستند دستاوردهای خود را در قالب‌های مختلف در نشست استپ که در کراچی پاکستان برگزار شد، به نمایش بگذارند.

دبیر شورای سیاست‌گذاری جایزه مصطفی همچنین اظهار داشت: یکی دیگر از اقدامات ما در این حوزه برگزاری سومین دوره (ایسا) بود. ایسا با هدف ارائه دستاوردهای دانشمندان جهان اسلام به صنایع در کنار نشست استپ برگزار می‌شود که در سومین دوره، ۱۴ شرکت از کشور پاکستان، ایران و مصر در این نشست حضور داشتند و دستاوردهای خود را ارائه کردند. حاصل این نشست، انعقاد ۱۰ تفاهم‌نامه همکاری بود.



نهمین نشست شورای سیاست‌گذاری جایزه مصطفی با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری برگزار شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، مهدی صفاری‌نیا

دبیر شورای سیاست‌گذاری جایزه مصطفی در نهمین نشست شورای سیاست‌گذاری جایزه مصطفی، گفت: از برگزیدگان جایزه مصطفی(ص)، ۲۰ آبان ماه امسال در تالار وحدت، تقدیر خواهد شد. وی افزود: داوری آثار سومین دوره جایزه مصطفی با ۴ هزار نفر ساعت انجام شد. در این دوره بیش از ۵۰۰ داور و مشاور بین‌المللی و ۲۰۰ دانشگاه از ۳۵ کشور مشارکت داشتند. به گفته صفاری‌نیا، یک هزار و ۱۶۴ اثر به جایزه مصطفی ارسال شد که از این تعداد ۲۰۱ اثر به مرحله داوری رسید و در انتها، ۹ نفر به مرحله نهایی رسیدند.

وی با اشاره به دیگر فعالیت‌های بنیاد مصطفی در دو سال اخیر، بیان کرد: اعضای خادم‌المصطفی(ص) که شامل ۳۸۱ عضو از ۲۳ کشور هستند، مبلغی را به عنوان وقف در صندوق سرمایه‌گذاری و موقوفات



تعاون به سهم خود از اقتصاد کشور نرسیده است

رئیس اتاق تعاون البرز از فعالیت هزار و ۲۰۰ تعاونی در استان خبر داد. محمد مختاری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: در حال حاضر هزار و ۲۰۰ تعاونی در بخش‌های مختلف استان فعال است که تعاونی سهام عدالت کرج با ۸۵۰ هزار عضو بزرگترین این تعاونی‌ها است. وی با اشاره به نقش تعاونی‌ها در پویایی اقتصاد کشور ادامه داد: تعاونی‌ها به عنوان یکی از عرصه‌های تاثیرگذار مشارکت مردمی، قابلیت ایفای نقش سازنده‌ای در حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی دارند و استفاده از ظرفیت آنها تاثیر بسزایی در حمایت از کارآفرینی، تولید ثروت و حرکت کشور به سمت توسعه پایدار دارد.

یادداشت

پشتیبانی بنیاد ملی نخبگان از نودانشجویان صاحب استعداد برتر

ج. دارندگان رتبه ۱ تا ۸۰ کشوری در آزمون سراسری ورود به دانشگاه‌ها در گروه علوم انسانی
د. دارندگان رتبه ۱ تا ۴۰ کشوری در آزمون سراسری ورود به دانشگاه‌ها در گروه هنر.

براساس اعلام بنیاد ملی نخبگان، دانشجویانی که به دلیل داشتن یکی از شرایط فوق، مشمول پشتیبانی‌های دانشجویی بنیاد می‌شوند، برای بهره‌مندی از این تسهیلات باید اطلاعات خود شامل مشخصات فردی و تصویر ثبت‌نام در نیم‌سال اول سال تحصیلی ۹۹-۱۳۹۸ درگاه اینترنتی آموزشی دانشگاه را در سامانه اطلاعاتی بنیاد به نشانی <https://sina.bmn.ir> بارگذاری یا به‌روزرسانی کنند و پس از آن، حداکثر تا تاریخ ۳۰ مهرماه گزینه «درخواست بررسی پرونده برای پشتیبانی‌های دانشجویی» را در بخش «ثبت درخواست‌ها» سامانه انتخاب کنند.

«برگزیدگان جایزه شهید احدی بنیاد ملی نخبگان، در سال اول تحصیل در مقطع دکترای تخصصی در سال تحصیلی ۹۹-۱۳۹۸، بدون محاسبه امتیاز، مشمول پشتیبانی‌های دانشجویی می‌شوند، اما لازم است پرونده خود را در سامانه سینا تکمیل و گزینه «درخواست بررسی پرونده برای بهره‌مندی از تسهیلات دانشجویی» را در بخش «ثبت درخواست‌های سامانه» انتخاب کنند.

«دانشجویان سال اول مقاطع کارشناسی ارشد و دکترای تخصصی که متقاضی بررسی پرونده از طریق محاسبه امتیاز هستند، باید مشخصات فردی، سوابق تحصیلی و فعالیت‌های پژوهشی خود را به همراه تصویر وضعیت ثبت‌نام در

نیم‌سال اول سال تحصیلی ۹۹-۱۳۹۸ درگاه اینترنتی آموزشی دانشگاه، در سامانه درج کنند. همچنین سوابق درج‌شده در پرونده الکترونیکی خود درخصوص کسب مدال در المپیادهای دانش‌آموزی، کسب رتبه برتر در آزمون‌های سراسری ورود به دانشگاه، کسب رتبه برتر در المپیادهای دانشجویی و اختراعات مورد تأیید بنیاد را بررسی و در صورت نقص، در بخش «ثبت مدارک/اطلاعات مشترک/افتخارات» درج کنند.»

«پس از بررسی پرونده‌ها و انتخاب برگزیدگان، نتایج از طریق سامانه سینا به اطلاع متقاضیان خواهد رسید. شایان ذکر است ثبت اطلاعات، بررسی پرونده و اعلام نتایج، صرفاً از طریق سامانه مذکور و به صورت الکترونیکی انجام می‌شود.»



بنیاد ملی نخبگان براساس آیین‌نامه «پشتیبانی از فعالیت‌های علمی و فرهنگی دانشجویان مستعد تحصیلی کشور»، تسهیلات ویژه‌ای را به دانشجویان مستعد دانشگاه‌ها و پژوهشگاه‌های کشور اعطا می‌کند.

به گزارش ایسنا، بنیاد ملی نخبگان براساس آیین‌نامه «پشتیبانی از فعالیت‌های علمی و فرهنگی دانشجویان مستعد تحصیلی کشور»، تسهیلات ویژه‌ای از قبیل رتبه دانشجویی، اعتبار آموزش‌یاری، اعتبار همکاری‌های علمی-اجرایی/فن‌یاری، اعتبار توانمندی آموزشی، اعتبار توان‌مندی کارآفرینی، اعتبار ارتباطات علمی و ... را به دانشجویان مستعد دانشگاه‌ها و پژوهشگاه‌های کشور اعطا می‌کند. شرایط بهره‌مندی از این تسهیلات و مهم‌ترین نکات آن به شرح زیر است:

«دانشجویان هر یک از دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی کشور که واجد شرایط مذکور در «شیوه‌نامه پشتیبانی‌هایی از فعالیت‌های علمی و فرهنگی دانشجویان مستعد تحصیلی کشور» در سال تحصیلی ۹۹-۱۳۹۸ هستند، می‌توانند در این رقابت شرکت کنند.»

«ثبت‌نام دانشجویان سال اول دانشگاه‌ها از روز اول مهرماه ۱۳۹۸ آغاز شده و فرصت نهایی آنان برای تکمیل پرونده و ارائه درخواست، سی‌ام مهر ماه سال جاری است. ضروری است دانشجویان متقاضی، اطلاعات خود را به همراه تصاویر مدارک آنها، در سامانه اطلاعاتی بنیاد به نشانی <https://sina.bmn.ir> بارگذاری یا به‌روزرسانی کنند و پس از آن، حداکثر تا تاریخ ۳۰ مهرماه گزینه «درخواست بررسی پرونده برای بهره‌مندی

از پشتیبانی‌های دانشجویی» را در بخش «ثبت درخواست‌ها» سامانه انتخاب کنند. پس از انتخاب این گزینه جمله «درخواست شما با موفقیت به ثبت رسید» نمایش داده خواهد شد. این مهلت به هیچ‌وجه تمدید نخواهد شد.»

در سال اول مقطع کارشناسی و دکترای حرفه‌ای، صرفاً دانشجویانی که واجد حداقل یکی از شرایط زیر باشند، مشمول پشتیبانی‌های دانشجویی می‌شوند:

الف. دارندگان رتبه ۱ تا ۱۰۰ کشوری در آزمون سراسری ورود به دانشگاه‌ها در گروه ریاضی و فنی
ب. دارندگان رتبه ۱ تا ۱۰۰ کشوری در آزمون سراسری ورود به دانشگاه‌ها در گروه علوم تجربی



۱۰ کمپانی خصوصی مستقر می‌کند

برای پشتیبانی از کسب و کارهای شهر هانگژو است. نمایندگان دولت به عنوان پلی با بخش خصوصی عمل می‌کنند و دخالتی در روند کار شرکت نخواهند داشت. مدت زیادی است که شرکت‌های بزرگ چینی باید در دفاتر خود بخش ویژه‌ای برای گزارش‌دهی به مقامات دولتی داشته باشند. با اینکه تشکیل این بخش تا به حال بیشتر فرمالیته به نظر می‌رسیده اما کارگزاران خارجی اعلام کرده‌اند که طی سال‌های اخیر بارها تحت فشار قرار گرفته‌اند تا به نمایندگان احزاب اجازه دخالت بیشتر در عملیات درون‌سازمانی خودشان بدهند.

صب کند. در این برنامه که به عنوان وسیله‌ای از این ۱۰۰ شرکت برده نشده است اما با شرکت تولید اتومبیل Zhejiang Geely خود دارد. کور تداخلی با عملکرد فعلی این شرکت نخواهد دانیم که هدف آن پرورش محیط تجاری بهتر

ایجاد امنیت پایدار با اشتغال‌زایی در مناطق مرزی

نوراله‌زاده در ادامه بر لزوم نگاه ویژه به اشتغال‌زایی در مناطق محروم و مرزی تاکید و خاطر نشان کرد: بی‌تردید اشتغال‌زایی در نقاط مرزی علاوه بر کاهش مضطرب اجتماعی به ایجاد امنیت پایدار در کشور منجر می‌شود و از این جهت صندوق همواره نگاه حمایتی نسبت به این مناطق داشته است.

وی در عین حال از افزایش ۷۰ درصدی سهم صندوق کارآفرینی امید در پرداخت تسهیلات خبر داد و گفت: روند تسهیلات‌دهی در چند استان به طور تصادفی بازرسی شد و گزارش‌ها نشان داد که در میان موسسات عامل بهترین عملکرد در پرداخت متعلق به صندوق کارآفرینی امید بوده است. بر این اساس با توجه به عملکرد مثبتي که صندوق در مراحل سوم و چهارم پرداخت تسهیلات داشت، ۱۰ درصد از سهم بانک کشاورزی کاسته، ۷ درصد آن به صندوق کارآفرینی امید، ۲ درصد به بانک توسعه تعاون و یک درصد به پست بانک افزوده شد.



مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید با تاکید بر ضرورت توجه ویژه به اشتغال جوانان در مناطق مرزی و محروم، از افزایش ۷۰ درصدی سهم این صندوق در پرداخت تسهیلات اشتغال روستایی خبر داد.

اصغر نوراله‌زاده در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: حمایت از مناطق مرزی و محروم و کم‌برخوردار یکی از اولویت‌های صندوق کارآفرینی امید بوده و همواره نگاه ویژه‌ای به این مناطق در بحث اشتغال‌زایی داشته است. به گفته وی در راستای پرداخت تسهیلات حمایت از توسعه اشتغال پایدار، تاکنون بیش از ۹۷۵۰ طرح به ارزش بیش از ۳۹۸۰ میلیارد ریال با نرخ کارمزد ۴ درصد در مناطق مرزی پرداخت شده است. مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید با اشاره به عملکرد مطلوب صندوق در مرحله اول و دوم پرداخت تسهیلات افزود: این امر افزایش سهم صندوق در مرحله سوم و چهارم را به دنبال داشت و موجب شد تا با همکاری وزارت کار، تمهیدات لازم برای سرعت بخشیدن به پرداخت تسهیلات صورت گیرد.

راه‌اندازی ۱۶ مدرسه کارآفرینی در استان کرمان

فرهنگیان در شهرستان‌های سیرجان، زاهد، رفسنجان و جیرفت نیز فعال شده است. مدیرکل آموزش و پرورش استان کرمان با اشاره به آغاز سال تحصیلی جدید بیان کرد: برای رسیدن به عدالت آموزشی، قریب به ۶۱۰ مدرسه در استان با کمتر از ۱۰ نفر دانش‌آموز

خدمات آموزشی ارائه می‌کنند و ۲۵۱ مدرسه زیر پنج نفر در مناطق کوهستانی، دوردست و عشایری داریم. وی با اشاره به کمک خیران به ساخت مدرسه افزود: از ابتدای دولت تدبیر و امید تا امروز قریب به ۲ هزار و ۵۰۰ کلاس درس در استان کرمان با همکاری خیران ساخته شده و با توجه به ورود خیران برای شهر کرمان پروژه‌های بزرگی تعریف کرده‌ایم. اسکندری‌نسب با اشاره به اینکه در جمع کردن بخاری‌های نفتی از مدارس و همچنین مدارس خشت و گلی کارهای خوبی در سطح استان کرمان انجام شده، اظهار داشت: در

راستای رونق تولید هنرستان‌ها را در دستور کار قرار داده‌ایم که کار آموزش همراه با تولید را در این مدارس دنبال می‌کنیم و ۱۶ هنرستان کارآفرینی در استان راه‌اندازی کرده‌ایم.

مدیرکل آموزش و پرورش استان کرمان گفت در راستای رونق تولید هنرستان‌ها را در دستور کار قرار داده‌ایم که کار آموزش همراه با تولید را در این مدارس دنبال می‌کنیم و ۱۶ هنرستان کارآفرینی در استان راه‌اندازی کرده‌ایم. به گزارش ایسنا، «حمید اسکندری‌نسب» بعد از ظهر روز گذشته اول مهرماه در جلسه شورای آموزش و پرورش استان کرمان با حضور معاون وزیر آموزش و پرورش اظهار داشت: از سال ۹۲ در استان کرمان در راستای عزت‌مندی معلمان فعالیت‌هایی را آغاز کرده‌ایم زیرا رکن اصلی آموزش و نظام تعلیم و تربیت معلم است و هرچه این قشر با فراغ بسال، انگیزه بهتر و با دغدغه کمتری در کلاس درس حضور یابند، می‌توانیم نتیجه بهتری از کار آنها بگیریم. وی افزود: در این راستا همه مراکز رفاهی استان را در دستور کار قرار داده و علی‌رغم محدودیت‌های مالی، در همه شهرستان‌ها و مناطق قضایی برای استفاده همکاران تعریف کرده‌ایم. اسکندری‌نسب تصریح کرد: درمان فرهنگیان بحث مهمی است که در کرمان کلینیک فرهنگیان به دستگاه‌های مورد نیاز مجهز خواهد شد و کلینیک‌های



کارگاه برندینگ

افراد تاثیرگذار بیشترین تاثیر تبلیغاتی را بر روی نسل جوان دارند

اینفلوئنسرها

قهرمانان نسل جوان در حوزه خرید

به قلم: دیانا کریستی کارشناس تبلیغات

ترجمه: علی آل علی

امروزه دنیای بازاریابی و تبلیغات وسعت بسیار زیادی پیدا کرده است. برندها به منظور دستیابی به اهداف شان هرچه بیشتر بر روی این دو حوزه سرمایه‌گذاری می‌کنند. در این میان توجه به نسل جوان اهمیت فراوانی دارد. نسل جوان یا به اختصار نسل Z دارای ویژگی‌های رفتاری و سلیقه متفاوتی در مقایسه با نسل قبلی است. براساس پژوهش موسسه تحقیقاتی Generation Alpha نزدیک به ۵۵درصد از کودکان و نوجوانان ۶ تا ۱۶ سال در انگلستان و ایالات متحده تمایل به خرید محصولات مورد استفاده اینفلوئنسرهای محبوب شان در یوتیوب و اینستاگرام دارند. بی‌تردید این حجم از تاثیرگذاری اینفلوئنسرها بر روی نسل Z با میانگین سنی پایین حیرت‌انگیز است. اعتبار پژوهش موسسه Generation Alpha براساس تهیه جامعه آماری ۴ هزار نفری است. به این ترتیب پژوهش این موسسه از سطح نسبتاً بالایی از اعتبار برخوردار است.

در حالی که شبکه‌های اجتماعی نقش مهمی در شکل‌دهی به سلیقه نسل جوان در زمینه خرید بازی می‌کند، اما هنوز هم رتبه نخست تاثیرگذاری در اختیار گروه همسالان است. به این ترتیب کودکان بیش از هر نکته دیگری به نظر گروه همسالان و خریدهای آنها توجه دارند. درست به همین خاطر در صورت خرید محصولی خاص از سوی یک کودک به طور گسترده آن محصول مورد توجه سایر دوستان همسال وی نیز قرار خواهد گرفت. در مطالعه موسسه Generation Alpha بر روی کودکان ۲۵درصد از آنها تمایل شدیدی به خرید کالایی مشابه آنچه دوست شان خریده است، نشان داده‌اند. نکته جالب در اینجا افزایش نقش شبکه‌های اجتماعی همزمان با رشد کودکان است. به این ترتیب پس از سن ۱۴ سالگی و در نخستین سال‌های نوجوانی فرایند تاثیرگذاری شبکه‌های اجتماعی شروع می‌شود. در این سن بیشترین تمایل افراد به خرید محصولاتی مشابه آنچه اینفلوئنسرهای مشهور دارند، شکل می‌گیرد. این نکته برای برندها اهمیت زیادی دارد، بنابراین اغلب شرکت‌ها باید بر روی توسعه سطح فعالیت شان در سطح همکاری با افراد تاثیرگذار به منظور جلب نظر افراد بالغ‌تر متعلق به نسل Z سرمایه‌گذاری کنند.

یکی دیگر از نکات جالب پژوهش موسسه Generation Alpha مربوط به تاثیرگذاری تبلیغات اینستاگرامی بر روی ۵۰درصد از نسل جوان است. بی‌شک این رقم بسیار عجیب به نظر می‌رسد. نقطه اوج کار پس از رونمایی از قابلیت خرید محصولات مختلف از طریق سفارش درون برنامه‌ای در اینستاگرام روی داد. از میان جامعه آماری موسسه Generation Alpha نزدیک به ۲۷درصد تجربه خرید آنلاین از طریق اینستاگرام را داشته‌اند. بی‌تردید این امر برای برندها اهمیت زیادی دارد. به هر حال آنها اکنون توانایی تاثیرگذاری بسیار بیشتری بر روی نسل جوان از طریق اینستاگرام را دارند. اگر به حوزه هزینه‌های تبلیغاتی نگاه کنیم، اینستاگرام با اختلاف نسبت به سایر پلتفرم‌ها در حال توسعه است. دلیل عمده این امر نتیجه‌بخشی به مراتب بیشتر تبلیغات اینستاگرامی در مقایسه با سایر الگوهای تبلیغاتی است.

مبنای اصلی پژوهش Generation Alpha تقسیم‌نسل جوان به دو گروه است. نسل جوان نوپا و میانه. نسل جوان نوپا به کودکان و نوجوانان بین ۶ تا ۱۶ سال اشاره دارد. بر این اساس افراد تاثیرگذار بیشتر نسل جوان میانه را ترغیب به خرید می‌کنند. یکی از پیش‌بینی‌های کاربردی در مورد وضعیت اینفلوئنسرها افزایش تاثیرگذاری شان بر روی اعضای کم سن و سال‌تر نسل جوان است. به این ترتیب همکاری تبلیغاتی با افراد تاثیرگذار روز به روز فرآیند پرسودتری خواهد شد.

براساس پیش‌بینی خبرگزاری بیزینس اینسایدر، میزان درآمد افراد تاثیرگذار از همکاری تبلیغاتی با برندها تا سال ۲۰۲۲ به ۱۵ میلیارد دلار خواهد رسید. نکته مهم در اینجا پلتفرم هدف فعالیت افراد تاثیرگذار است. بی‌تردید اینستاگرام و یوتیوب جایگاه تثبیت‌شده‌ای دارند، با این حال آیا این امر پایان ماجراست؟ به نظر من مهم‌ترین رقیب شبکه‌های اجتماعی در آینده تبلیغات آمازون خواهد بود. امروزه بسیاری از جوانان علاقه‌مند به خرید محصولات موردنظرشان از آمازون هستند. دلیل اصلی این امر ارائه توضیحات و مشاوره‌های حرفه‌ای است. به علاوه، دامنه محصولات موجود در آمازون نیز به مراتب بیشتر از هر نوع فروشگاه‌ای در دنیای واقعی خواهد بود. تاثیر این امر بر روی فعالیت تبلیغاتی برندها معطوف به همکاری شان با اینفلوئنسرها خواهد بود. به این ترتیب برندها باید در جست‌وجوی راهکارهای تازه برای همکاری با افراد تاثیرگذار در آمازون باشند. بی‌تردید هنوز تبلیغات در آمازون بدل به یک ترند جهانی نشده است، با این حال افزایش قدرت تبلیغاتی این فروشگاه آنلاین انکارناپذیر است. در نتیجه برای موفقیت در حوزه بازاریابی و تبلیغات مبتنی بر همکاری با افراد تاثیرگذار باید این حوزه را در یاد داشته باشیم.

منبع: marketingdive



چگونه ارتباطات تصویری می‌تواند بهره‌وری را افزایش و هزینه‌ها را کاهش دهد؟



هزینه‌ها را کاهش می‌دهد

هنگامی که بحث کاهش هزینه‌ها پیش می‌آید، هزینه‌های ارتباطات ویدئویی در مقایسه با هزینه‌های سفر و هزینه‌های مربوطه بسیار کمتر است. تحقیقات اخیر Frost & Sullivan نشان می‌دهد زمانی که مسافرت‌های طولانی‌مدت نیاز است، سفرهای کاری می‌تواند بسیار پرهزینه باشد حتی زمانی که کارکنان به جلسات پرواز و یا رانندگی می‌کنند. برای هر فردی که مجبور نیست رانندگی و یا پرواز کند، شرکت‌ها می‌توانند صدها یا حتی هزاران پوند ذخیره کنند.

هنگامی که شرکت‌های پیشرو، ارتباطات ویدئویی انجام می‌دهند از مزایای تکنولوژی بهره‌مند می‌شوند. اگر آنها مجبور نباشند ساعت‌ها یا حتی روزها برای سفر به جلسات صرف کنند، مولدتر خواهند بود - آنها می‌توانند از همان زمان سفر برای انجام کار واقعی استفاده کنند و از آنجا که ارتباطات ویدئویی باعث می‌شود جلسات پربازده‌تر شوند و چرخه تصمیم‌گیری تکنولوژی ارزش این ابزار را بهبود می‌بخشد. در نهایت، ارتباطات تصویری می‌تواند تیم‌های مجازی را با کمک به کارکنان راه دور قوی‌تر سازد. این کار باعث می‌شود جلسات پربازده‌تر شوند و چرخه تصمیم‌گیری، فرآیندهای کسب و کار و تعاملات را کوتاه‌تر می‌کند.

فناوری‌های پیشرفته ارتباطات در محل کار مجازی، با کارکنانی از سراسر جهان، نحوه کسب و کار را تغییر می‌دهند. ابزار جدید می‌تواند کارکنان را پربازده‌تر کند و هزینه‌ها و زمان‌های هدر رفته را کاهش دهد. منبع: Myentrepreneurmagazine/ucan

حواس‌پرتی برخی اعضای تیم شود. ویدئو باعث می‌شود آنها بیشتر تمرکز کنند، زیرا هر کدام به دیگری نگاه می‌کنند.

۲. سفر کمتر به معنای افزایش بهره‌وری است

مسافرت امری بسیار استرس‌زا بوده و زمان زیادی برای پرواز، رانندگی و یا سفر با قطار به مکان‌های راه دور هدر می‌رود. ارتباطات ویدئویی این امکان را فراهم می‌کند بدون اینکه نیاز به رفتن به سفر کاری باشد امور کاری انجام شود. از آنجا که تعادل زندگی و کار بیشتر می‌شود بهره‌وری هم افزایش پیدا می‌کند.

۳. سطح بالاتری از آموزش را فراهم می‌سازد

ارتباطات ویدئویی این امکان را به ما می‌دهند تا سطح بالایی از آموزش در محل کار صورت گیرد، که به این معنا است که کارکنان می‌توانند کار خود را بهتر و سریع‌تر انجام دهند و از فرصت‌های جدید الهام بگیرند و همین امر بر بهره‌وری آنان تاثیر می‌گذارد.

۴. یک برتری ویژه نسبت به رقبایان محسوب می‌شود

هرچه یک شرکت توانایی استفاده از تکنولوژی بیشتری را داشته باشد، از مزیت رقابتی بیشتری برخوردار است. کنفرانس‌های ویدئویی برقراری ارتباط موثر را امکان‌پذیر می‌کنند و به کارکنان القا می‌کند همواره بخواهند برای حفظ این مزیت بیشتر تلاش کنند. محصولات سریع‌تر توسعه می‌یابند و سریع‌تر به بازار معرفی می‌شوند، مشکلات سریع‌تر حل می‌شوند و همه کسانی که نیاز به تصمیم‌گیری دارند، بدون نیاز به سفر یا انتظار برای ملاقات می‌توانند این کار را انجام دهند.

ارتباطات ویدئویی مزیتی است که پیشرفت فناوری در اختیار ما قرار داده، با بهره‌گیری از این قابلیت شرکت‌ها و کسب و کارها می‌توانند هزینه‌ها را کاهش داده و بهره‌وری و بازده را افزایش دهند. با ما همراه باشید تا در این باره بیشتر بدانید. برای مقابله با چالش‌های اقتصادی، بسیاری از سازمان‌ها به دنبال یافتن محل کار متحرک هستند تا هزینه‌های عملیاتی را کاهش داده و رفاه کارکنان را با جا به جایی به مکان‌های کوچک‌تر و ارزان‌تر و تشویق به کار از راه دور یا از خانه افزایش دهند. به این ترتیب، ما شاهد گسترش تعریف فضای کاری از دفتر کاری به کافی‌شاپ‌ها هستیم.

یکی از راه‌های حمایت از این پویایی جدید در محل کار، سرمایه‌گذاری در تکنولوژی است. آخرین گزینه‌های ارتباط ویدئویی، از قبیل Zoom، از جدیدترین پیشرفت‌های تکنولوژیکی برخوردار است که می‌تواند بازده قابل توجهی در سرمایه‌گذاری در بسیاری از مناطق را فراهم کند. مهمترین مزایای آن کاهش هزینه‌های رفت و آمد است که بخش قابل توجهی از بودجه هر شرکت را مصرف می‌کند و افزایش بهره‌وری با اجازه دادن به همکاری بین کارکنان، مشتریان و تامین‌کنندگان بدون توجه به مکان است.

بهره‌وری را افزایش می‌دهد

در اینجا چهار مزیتی که نشان می‌دهد کنفرانس ویدئویی در بهره‌وری تاثیر دارد را با شما به اشتراک می‌گذاریم:

۱. توانایی دیدن همه تاثیر مثبت دارد

۲. کنفرانس‌های تلفنی که مجهز به ویدئو نیستند ممکن است باعث

مدیریت روابط با مشتریان براساس دانش مشتریان

مشتریان را دربر می‌گیرد، به‌نحوی که بتوان براساس آن به نیازهای مشتریان پاسخ داد و آنها را در پاسخگویی به این نیازها راهنمایی کرد که از آن جمله اطلاعات تاریخی در مورد مشتریان، رفتار، خرید، ارتباطات و ... آنهاست.

• دانش از مشتریان: دانش مشتریان در مورد محصول، بازار و عرضه‌کنندگان است. این نوع دانش از طریق تعاملات بلندمدت با مشتریان حاصل می‌شود و دانش حاصل از آن را می‌توان در بهبود محصولات موجود و یا توسعه محصولات جدید استفاده کرد. دانش برای مشتریان و دانش از مشتریان نوعی از سرمایه معنوی و ارتباطی بنگاه تلقی می‌شود. مدیریت این جریان‌ات دانش، یکی از چالش‌های اساسی مدیریت روابط با مشتریان است. برای شناسایی دانش موردنیاز فرآیندهای کسب‌وکار می‌توان از روش‌های مهندسی مجدد فرآیند کسب‌وکار بهره گرفت. از سوی دیگر از دیدگاه برنارد لیوود یکی از چالش‌های اساسی در مدیریت دانش مشتریان، مقوله برقراری روابط بلندمدت با مشتریان است که این امر مستلزم داشتن روابط مبتنی بر برد-برد با مشتریان است.

منبع: hormond

این حوزه استفاده می‌شود که از آن جمله می‌توان به فناوری‌های مبتنی بر وب اشاره کرد.

• مدیریت دانش: در این بخش نیز مباحثی چون جمع‌آوری دانش، به اشتراک‌گذاری دانش، انتشار دانش و ... مطرح می‌شود. وجه اشتراک مدیریت روابط با مشتریان و مدیریت دانش این است که در خدمت فعالیت‌های کسب‌وکار قرار گیرند تا بنگاه‌ها به مزیت رقابتی دست یابند. با رشد کاربرد فروش مبتنی بر فناوری ازجمله SFA و CRM ضرورت روابط تعاملی با مشتریان روزبه‌روز برای بنگاه‌ها آشکارتر شده است، بنابراین فرآیندهای مدیریت روابط با مشتریان مطرح شده که این فرآیندها نیز به‌شدت نیازمند مدیریت دانش است، چراکه دانش مشتریان در فرآیندهای CRM در جریان است و باید بنگاه‌ها بتوانند با شناسایی این دانش، از آن به نحو مطلوبی استفاده کنند. دانش موجود در فرآیندهای CRM را می‌توان به سه دسته زیر تقسیم کرد:

• دانش برای مشتریان: این دانش در فرآیندهای CRM موردنیاز است تا نیازهای دانشی مشتریان را ارضا کنند؛ مانند دانش در مورد محصول، عرضه‌کنندگان، بازار و ...

• دانش درباره مشتریان: این بخش عمدتاً درک جمعی نیازهای

ایستگاه بازاریابی

پایدها و نیاید‌های بازاریابی مناسبیتی

بازاریابی مناسبیتی موفق چه ویژگی هایی دارد؟

ترجمه: علی آل علی

بازاریابی مناسبیتی یکی از الگوهای جالب و هیجان‌انگیز در زمینه جلب نظر مشتریان محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در مناسبت‌های مهم بیشتری سودشان را کسب می‌کنند. به همین خاطر اغلب این بازه‌های زمانی اهمیت تجاری زیادی دارد. در اغلب کشورهای جهان کریسمس یکی از مناسبت‌های بسیار مهم محسوب می‌شود. برندهای مهم در اروپا و آمریکای شمالی همیشه برنامه ویژه‌ای برای این مناسبت دارند. شاید عجیب باشد، اما از همین ماه سپتامبر بسیاری از برندها در تلاش برای تدوین برنامه بازاریابی مناسبیتی‌شان هستند. نکته مهم درخصوص بازاریابی مناسبیتی امکان جلب نظر مشتریان به دو صورت آنلاین و آفلاین است. مهم‌ترین کلید موفقیت در بازاریابی مناسبیتی اطمینان از استفاده درست از تکنیک‌ها، الگوها و محتوای مطابق با سلیقه مشتریان است. اگر شما برای مناسبت‌های پیش رو اندکی اضطراب دارید، در اینجا به بررسی برخی از مهم‌ترین نکات کلیدی در این زمینه خواهیم پرداخت.

یافتن مکان های نه‌چندان کلیشه ای

مناسبت‌های بزرگ همیشه زمان اوج مسافرت‌ها محسوب می‌شود، بنابراین شانس برندها برای ملاقات مشتریان هدف‌شان در مکان‌های غیرمنتظره بسیار بالا خواهد بود. به طور معمول در چنین روزهایی مردم مورد هجوم و بمباران تبلیغات مختلف قرار می‌گیرند. توصیه من در این بخش تلاش برای حضور در محیط‌های نه‌چندان کلیشه‌ای است. به این ترتیب شانس ما برای مواجهه با دامنه هرچه وسیع‌تری از مشتریان افزایش خواهد یافت.

یکی از برندهای موفق در زمینه طراحی کمپین بازاریابی مناسبیتی DTC نام دارد. این برند در سال گذشته بیلبردهای بسیار زیادی در مترو نیویورک اجاره کرد. این امر با هدف جشن گرفتن سالگرد تاسیس برند موردنظر طراحی شده بود. نکته مهم درخصوص کمپین برند DTC انتخاب بازه زمانی جالب و مکان خلاقانه برای کمپین بود. ما اغلب عادت به مشاهده تبلیغات مناسبیتی در کریسمس یا سایر مناسبت‌های سسال نو در دیگر نقاط جهان داریم، با این حال برند DTC با پایبندی به ارزش‌های اصلی‌اش برنامه مرکزی خود برای بازاریابی مناسبیتی را به گونه‌ای متفاوت طراحی کرد. از زمانی که تبلیغات برند DTC در دنیای آنلاین توسعه یافت، بسیاری از مخاطب‌ها بدان روی خوش نشان دادند. این امر موجب ترغیب بازاریاب‌های این برند به توسعه کمپین‌شان در دنیای آنلاین شد. به این ترتیب پس از مدتی کوتاه کمپین سالگرد تاسیس برند DTC در شبکه‌های اجتماعی نیز بدل به ترندی داغ شد. مزیت استفاده از شبکه‌های اجتماعی امکان جلب نظر دامنه هرچه وسیع‌تری از مخاطب‌هاست. نکته جالب اینکه هزینه مدیریت کمپین بازاریابی در پلتفرم‌های اجتماعی به مراتب کمتر از حوزه آفلاین است. صادقانه بگویم، امروزه مشتریان علاقه بیشتری به مشاهده تبلیغات و کمپین‌های بازاریابی به صورت آنلاین دارند. به همین خاطر در آمد تبلیغاتی برندهای نظیر فیس‌بوک و گوگل در طول یک دهه اخیر به شدت افزایش داشته است.

راه‌اندازی فروش ویژه و تخفیف‌های گسترده

بی‌تردید به هنگام یک مناسبت مهم انگیزه مشتریان برای خرید بیشتر می‌شود. در سال‌نو اغلب مردم در تکاپو برای خرید لباس یا تغییر وسایل منزل هستند. به همین خاطر فعالیت برندها اوج می‌گیرد. وقتی پای افزایش فروش در میان باشد، به طور طبیعی بحث تبلیغات و بازاریابی نیز مطرح خواهد شد. فرآیند تبلیغ و بازاریابی در مناسبت‌های مهم از زمان حضور مشتریان در فروشگاه فیزیکی یا آنلاین شروع می‌شود. نکته مهم اینکه چنین فرآیندی تا زمان خرید قطعی مشتریان ادامه خواهد داشت. در این میان دو عامل نقش مهمی را بازی می‌کند: نخست طرح‌های فروش ویژه و دوم تخفیف‌های گسترده. شاید به عنوان یک بازاریاب تازه‌کار دو مفهوم قبل را یکسان فرض کنید، با این حال در حقیقت این بار کاملاً متفاوت است. فروش ویژه به طور معمول شامل تخفیف در قیمت نهایی نمی‌شود. به این ترتیب برندها امکانات گسترده و اضافی برای مشتریان تدارک می‌بینند. به عنوان مثال، در صورت خرید یخچال برند سامسونگ در کریسمس از گارانتی بیشتر و خدمات پشتیبانی ویژه برخوردار می‌شویم. در مورد تخفیف‌های گسترده، همانطور که از نام‌اش پیداست، برند موردنظر اقدام به کاهش سطح قیمت محصولاتش با هدف ترغیب مشتریان به خرید می‌کند. یکی از مناسبت‌های ابداعی جالب در این زمینه جمعه سیاه (Black Friday) است. در این روز تقریباً تمام خرده‌فروشی‌ها و برندها محصولات‌شان را همراه با تخفیف‌های گسترده عرضه می‌کنند. این امر موجب ترغیب انگیزه مشتریان به خرید محصولات می‌شود. نکته مهم در اینجا جریان تخفیف ارائه‌شده در سود نهایی ناشی از فروش تعداد بالای محصولات است.

طراحی صفحات ویژه سایت

وقتی یک مناسبت مهم از راه می‌رسد، همراه با تغییر حال و هوای جامعه باید تحولی در برند ما نیز نمایان شود. وظیفه اصلی برندها در این بازه‌های زمانی نمایش اهمیت مناسب موردنظر از دیدگاه فرهنگ سازمانی‌اش است. امروزه اغلب برندها سایت رسمی دارند. به علاوه، حضور در شبکه‌های اجتماعی نیز بدل به امری رایج شده است. به همین خاطر ایجاد حال و هوای دارای تناسب با مناسب موردنظر در دنیای آنلاین ضروری خواهد بود. اغلب برندها در دنیای واقعی اقدامات مناسبی انجام می‌دهند، با این حال در عمل حوزه آنلاین را فراموش می‌کنند. یکی از اقدامات مفید برندها در زمینه توسعه کمپین‌های بازاریابی‌شان مربوط به جمع‌آوری اطلاعات مشتریان‌شان است. به این ترتیب با فرا رسیدن مناسب موردنظر برقراری تماس با آنها ساده خواهد شد. به همین مناسبت اصلی پیام برندها برای مشتریان دعوت به بازدید از سایت رسمی یا طرح‌های ویژه فروش است. با همین تکنیک‌های ساده امکان افزایش فروش برندمان در مناسبت‌های مهم وجود دارد.

ارزایی میزان موفقیت

وقتی از برگزاری کمپین‌های مناسبیتی حرف می‌زنیم، عدم توجه به ارزیابی نهایی وضعیت کمپین امکان‌ناپذیر است. پس از پایان هر کمپین بازاریابی ماموریت اصلی برندها بهبود شناخت‌شان از مشتریان است. رفتار مشتریان در طول زمان تغییرات زیادی به خود می‌بیند. به همین خاطر باید همیشه انتظار اتفاقات تازه را داشته باشیم. هرچه توانایی برند ما در زمینه کسب اطلاعات دقیق‌تر و تحلیل کاربردی‌تر نتایج کمپین بیشتر باشد، شانس‌مان برای کسب موفقیت بیشتر در کمپین‌های بعدی افزایش خواهد یافت. شاید مشتریان در یک مناسبت با مشاهده کمپین ما همان زمان اقدام به خرید نکنند، با این حال نام برند ما در ذهن آنها باقی خواهد ماند. البته این امر بستگی به موفقیت هر برند در زمینه تولید محتوای هیجان‌انگیز دارد. هدف من از طرح این بحث اشاره به نتیجه‌بخشی برخی از کمپین‌ها در بلندمدت است. به این ترتیب نباید در ابتدای راه عجله داشت. بی‌شک بازاریابی مناسبیتی جای کار و خلاقیت زیادی دارد. یکی از مزیت‌های اصلی طراحی کمپین مناسبیتی امکان ترغیب مخاطب هدف برای پیشنهاد محصولات برندمان به دوستان و آشنایان است. این امر یکی از تاثیرگذارترین الگوهای بازاریابی را به ارمان‌ها می‌آورد. به طور معمول افراد اعتماد بسیار بیشتری به نظرات دوستان و اعضای خانواده دارند.

منبع: influencive

برندها می‌آید.

امروزه بازاریاب‌های دیجیتال مسیر دشوارتری برای موفقیت پیش‌رو دارند. دلیل این امر توسعه سریع هوش مصنوعی و امکان دسترسی به آن با پرداخت هزینه اندک، در مقایسه با شیوه‌های سنتی، است. پلتفرم‌های هوش مصنوعی با تحلیل هوشمند داده‌ها موفق به شناخت سلیقه منحصر به فرد هر گروه از مشتریان می‌شود. به این ترتیب ما امکان ساماندهی بهینه برنامه برندمان را خواهیم داشت.

براساس مطالعه‌ای از سوی فورستر و آلبرت، دو پژوهشگر مطرح در زمینه بازاریابی دیجیتال، اکنون فقط ۲۶درصد از بازاریاب‌ها نسبت به استفاده از پلتفرم‌های هوش مصنوعی برای توسعه کیفی کارشان توجه نشان می‌دهند. به این ترتیب ۷۴درصد دیگر بازاریاب‌ها همچنان از شیوه‌های سنتی استفاده می‌کنند. این امر تاثیر عمیقی بر روی سرنوشت حوزه بازاریابی‌ساز دارد. به عنوان یک بازاریاب همین حالا باید شروع به استفاده از پلتفرم‌های هوش مصنوعی کنید. مزیت اصلی این اقدام جلو افتادن از سایر رقبای خواهد بود. وقتی همه بازاریاب‌ها مشغول استفاده از شیوه‌های سنتی هستند، جهت‌گیری ما به سوی شیوه‌های نوین مزیتی رقابتی پدید خواهد آورد.

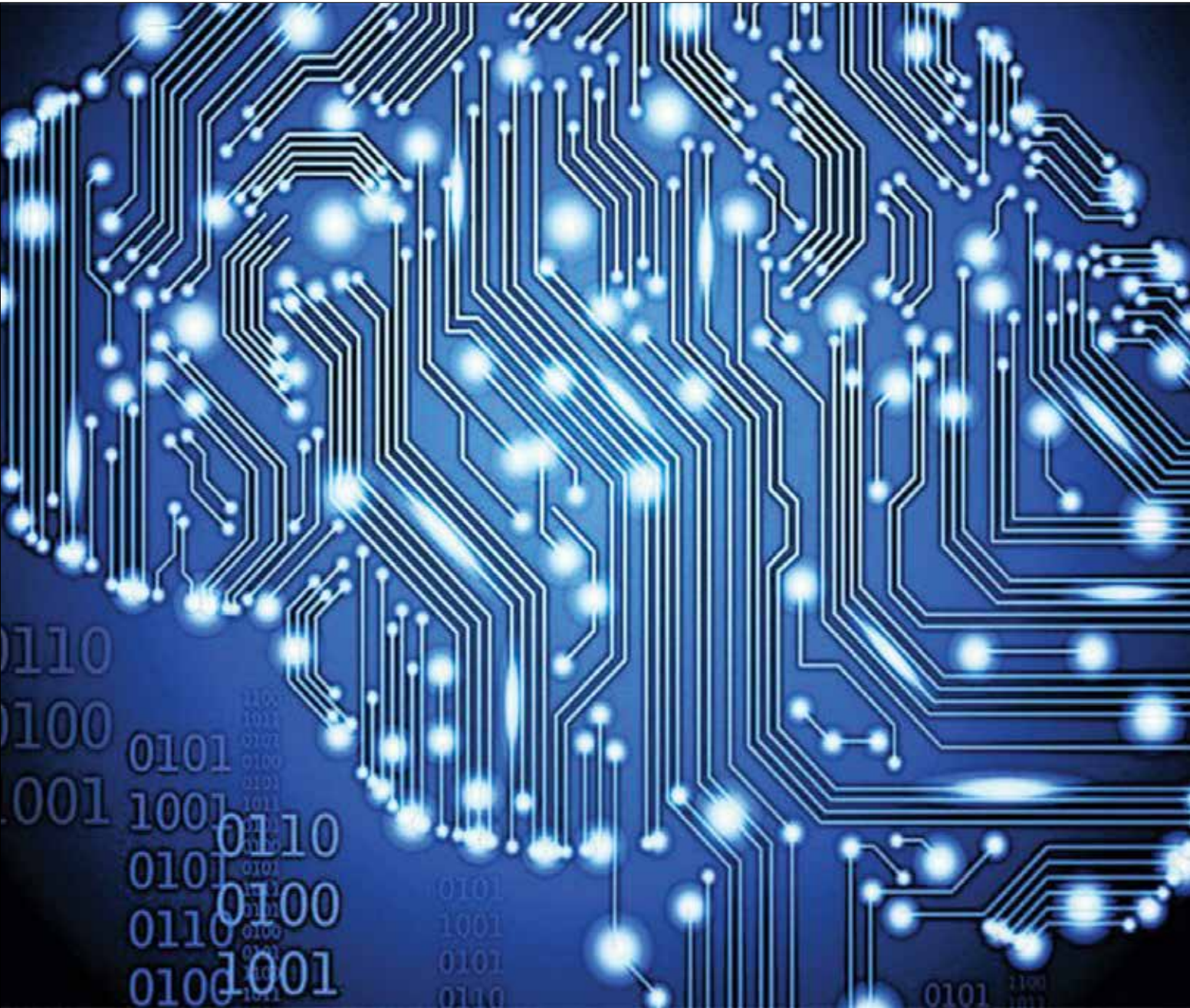
هوش مصنوعی در کدام بخش‌های بازاریابی دیجیتال تاثیر اصلی دارد؟ بی‌شک تاثیر هوش مصنوعی در حوزه کسب و کار و به ویژه بازاریابی دیجیتال بسیار زیاد است، با این حال در یک تحلیل کلی مهم‌ترین حوزه‌های تاثیرگذاری این فناوری به شرح ذیل است:

- مدیریت داده‌های مشتریان
 - تحلیل رفتار مشتریان و تجربه خرید آنها
 - تحلیل‌های آینده‌نگرانه در مورد مشتریان و وضعیت بازار
 - تحلیل ترندهای موجود و برنامه‌ریزی برای طراحی کمپین‌ها
 - خودکارسازی فرآیندهای بازاریابی
 - توسعه بازاریابی محتوایی به صورت شخصی‌سازی شده
 - توسعه هرچه سریع‌تر فناوری جست‌وجوی صوتی
 - بهبود وضعیت تاثیرگذاری تبلیغات
 - افزایش ترافیک ارگانیک سایت برندها با مدیریت خودکار سئو
- براساس آمار رسمی انجمن بازاریابی ایالات متحده میزان سرمایه‌گذاری برندها بر روی حوزه هوش مصنوعی تا سال ۲۰۲۳ بر رقم خیره‌کننده ۲۱ میلیارد دلار خواهد رسید. نتیجه منطقی این امر افزایش سرعت جهت‌گیری برندها به سوی استفاده هرچه بیشتر از فناوری هوش مصنوعی است. در نتیجه اگر ما به دنبال ایجاد مزیتی برای برندمان در این حوزه هستیم، باید زودتر از سایر رقبای دست به کار شویم. در غیر این صورت رقابت در این عرصه برای ما بسیار دشوار خواهد شد. اشتباه بسیاری از برندها انتظار برای آزمسون و خطای برندهای دیگر در حوزه فناوری‌های نوین و سپس ورود به آن عرصه‌هاست. نتیجه این امر شکست و ناکامی برندهای تازه‌وارد خواهد بود. وقتی یک شرکت پس از گذشت چند سال مهارت کافی در زمینه فناوری تازه (در اینجا هوش مصنوعی) پیدا می‌کند، بالطبع صاحب اعتبار نیز خواهد بود. در چنین شرایطی رقابت با این برندها بدل به چالشی دشوار خواهد شد.

منبع: entrepreneur

از بازاریابی دیجیتال در پیوند با هوش مصنوعی چه می‌دانیم؟

هوش مصنوعی و ایجاد تغییر بنیادی در بازاریابی دیجیتال



به قلم: ریچا پاتاک مشاور حوزه بازاریابی دیجیتال

ترجمه: علی آل‌علی

اکنون هوش مصنوعی دیگر فناوری متعلق به آینده نیست، با پیشرفت‌های چشمگیر در این حوزه تقریباً تمام برندها در حال استفاده از مزیت‌های هوش مصنوعی در حوزه کسب و کار هستند. یکی از بخش‌های مهم کسب و کار که تحت تاثیر هوش مصنوعی قرار دارد، بازاریابی دیجیتال است. نکته جالب در این میان عدم تفاوت معنایی میان برندهای بزرگ و کوچک فعال در حوزه بازاریابی است. به این ترتیب تمام آنها به یک صورت از فناوری هوش مصنوعی تاثیر پذیرفته‌اند.

ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی رواج بسیار زیادی در میان بازاریاب‌ها دارد. مزیت اصلی این نوع ابزارهای افزایش سرعت جمع‌آوری داده و خودکارسازی فرآیند تحلیل آنهاست. به این ترتیب زمان زیادی برای بازاریاب‌ها ذخیره می‌شود.

چگونه هوش مصنوعی ارزش اضافی برای بازاریابی دیجیتال به ارمان می‌آورد؟

بازاریاب‌های دیجیتال در طول چند سال گذشته تلاش زیادی برای استفاده از فناوری هوش مصنوعی در زمینه برنامه‌ریزی کمپین‌ها و تصمیم‌گیری پیرامون آینده حوزه بازاریابی داشته‌اند. اغلب آنها فناوری هوش مصنوعی را در زمینه افزایش تاثیرگذاری کمپین‌های‌شان سودمند یافته‌اند. نکته مهم در اینجا کاهش زحمات نیروی انسانی با ورود هوش مصنوعی است. وقتی بسیاری از کارهای موجود به صورت خودکار انجام شود، دیگر خبری از اتلاف وقت نخواهد بود. به این ترتیب بازاریاب‌ها فرصت پرداختن به امور دیگر را پیدا می‌کنند. نسل جدید هوش مصنوعی فرصت گردآوری داده و تحلیل آن در حوزه‌های تخصصی را دارد. این امر با اتکار بر فرآیند یادگیری ماشینی بدون نیاز به تعریف بانک اطلاعاتی گسترده شکل می‌گیرد. مفهوم یادگیری ماشینی در عمل به معنای ارتقای خودکار کیفیت عملکرد سیستم‌های بازاریابی مبتنی بر هوش مصنوعی در طول زمان است. اکنون سیستم‌های بازاریابی هوشمند درست مانند یک انسان رفتار می‌کنند، بنابراین هرچه حضور آنها در عرصه بازاریابی بیشتر باشد، امکان تاثیرگذاری‌شان نیز افزایش می‌یابد.

بدون شک وقتی پای فناوری تازه‌ای در حوزه کسب و کار به میان می‌آید، بسیاری از برندها به دنبال تاثیر آن بر کاهش هزینه‌های جاری خود نیز خواهند بود. در این زمینه فناوری هوش مصنوعی حرف‌های زیادی برای گفتن دارد. براساس مطالعه‌ما در موسسه فوربس شرکت‌هایی که به تازگی از فناوری هوش مصنوعی برای طراحی استراتژی بازاریابی‌شان استفاده کرده‌اند، ۳۷درصد کاهش در هزینه‌ها و ۳۹درصد افزایش سود خالص را تجربه کرده‌اند. پیش‌بینی‌ها از افزایش این میزان گاهی هزینه و افزایش درآمد تا پایان سال ۲۰۲۰ دارد، بنابراین روز به روز به طرفدارهای فناوری هوش مصنوعی در عرصه بازاریابی افزوده خواهد شد.

کاربرد هوش مصنوعی در زمینه شناخت دقیق مشتریان

فهم دقیق مشتریان همیشه یکی از چالش‌های اصلی برندها و به ویژه بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. در دنیای امروزه سلیقه و نیازهای مشتریان به سرعت تغییر می‌کند، بنابراین اگر اندکی از جریان روزمره کسب و کار



چگونه بدل به مدیری موفق شویم؟(۳)

۱۵ مهارت ضروری برای مدیران موفق

نوشته:انجمن کارآفرینان جوان

ترجمه:علی اعلی

در قسمت پیشین به ۱۰ مهارت ضروری برای مدیران موفق پرداختیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۱۱.معجزه شوخ‌طبعی

جان رمپتون: موسسه کلندر

شرکت ها ۷ معمولاً فضای سنگینی دارند. همین امر استرس و فشار زیادی را بر کارمندان تحمیل می‌کند. در اغلب موارد مدیران توانایی لازم برای مدیریت استرس و فشار کارمندان را از دست می‌دهند. در چنین مواقعی بحران داخلی در شرکت‌ها پدیدار می‌شود الگوهای سنتی مدیریت بر جایگاه جدی و سخت‌گیری هرچه بیشتر تاکید داشت. بی‌تردید همه اعضای شرکت باید در کارشان جدی باشند، با این حال چنین امری به معنای عدم شوخ‌طبعی و تلاش برای بهبود فضای شرکت نیست. بدون شک همه ما از کار روزانه خسته می‌شویم. اگر فرآیند کار را با اندکی شوخی و ایجاد صمیمیت ترکیب کنیم، بدون تردید نتیجه بهتری از کارمان خواهیم گرفت. دست‌کم میزان فشار بر روی کارمندان به حداقل خواهد رسید.

۱۲. مزیت های درونگرایی

سالامون تیموتی: موسسه OneIMS

اغلب افراد مدیران را افراد برونگرایی می‌دانند. به این ترتیب آنها توانایی ایجاد ارتباط و صحت مداوم با افسراد گوناگون را خواهند داشت. اگرچه برونگرایی اهمیت زیادی در موفقیت مدیران دارد، اما لزوماً همه مدیران موفق برونگرا نیستند. شمار زیادی از مدیران با ویژگی‌های عمیقاً درونگرا به موفقیت‌های عمده رسیده‌اند. به عنوان مثال بیل گیتس را در نظر بگیرید. وی از نظر شخصیتی فردی درونگرا محسوب می‌شود، با این حال چنین امری مانع موفقیت وی در عرصه کسب و کار نشده‌است. از نظر من درونگرایی موجب تقویت مهارت تفکر انتقادی می‌شود. به این ترتیب ما توانایی لازم برای توسعه جایگاه برندمان با تفکر انتقادی در مورد نکات مختلف را خواهیم داشت.

۱۳. ضرورت نگاه مثبت به امور

توماس گریفین: موسسه اوپتیم مانستر

بسیاری از مدیران در سراسر جهان ژست واقع‌نگری به مسائل مختلف را دارند. همین امر موجب عدم توجه آنها به نگاه مثبت و خوشایند به مسائل مختلف می‌شود. همه ما تجربه مشترکی از کار با مدیران منفی‌باف داریم. آنها همیشه به دنبال نکات منفی هستند. در این ترتیب در عمل مجالی برای امیدواری به آینده شرکت باقی نمی‌ماند. وقتی ما همیشه نگاه منفی به حوزه کارمان داشته باشیم- به تدریج این نوع نگاه به تمام بخش‌های کسب و کار تسری خواهد یافت. به این ترتیب کارمندان نیز از ما پیروی خواهند کرد. بی‌شک فعالیت در شرکتی با دیدگاه عمومی منفی‌گرایی موجب دشواری هرچه بیشتر ادامه کار خواهد شد. از نظر من توسعه احساس خوشایند و مثبت میان کارمندان اهمیت بالایی دارد. به ایسن ترتیب ما فرصت کافی برای تاثیرگذاری بر روی کارمندان را خواهیم داشت. مدیران موفق به جای منفی‌نگری و تخریب امیدهای کارمندان از هر فرصتی برای حمایت از آنها استفاده می‌کنند، بنابراین اندکی نگاه مثبت به امور نیز در زمینه کسب و کار ضروری خواهد بود.

۱۴. اشتیاق به کار، عامل اصلی موفقیت

جارد آتچیسون: موسسه WPForms

آیا شما تا به حال تجربه کار برای مدیری بسیار مشتاق به کارش را داشته‌اید؟ در این میان فرقی بین زمینه فعالیت برند موردنظر وجود ندارد. برخی از کارآفرینان نسبت به کاری که انجام می‌دهند شوق و علاقه بسیار زیادی دارند. به این ترتیب با دستیابی آنها به جایگاه مدیریتی برنامه برندها به طور کامل عوض می‌شود. شوق و علاقه مدیران به فعالیت در شرکت همیشه باعث تاثیرگذاری مثبت بر روی کارمندان نیز می‌شود. به این ترتیب در عمل کارمندان نیز به سوی علاقه بیشتر به کارشان و تلاش بیشتر هدایت خواهند شد. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان در زمینه کسب و کار با بی‌حوصلگی مواجه‌اند. به این ترتیب مدیریت آنها بر شرکت موردنظر در عمل چنگی به دل نخواهد زد. مزیت اصلی شوق و اشتیاق به کار تاثیرگذاری بالای آن بر روی دیگران است. به همین خاطر اغلب مدیران موفق این ویژگی را در خود تقویت می‌کنند.

۱۵. ثبات، عامل موفقیت بلندمدت

ییغی ین: موسسه Human Heritage

مدیریت خوب نیازمند مهارت‌های چندگانه است. اشتباه بسیاری از مدیران تمرکز صرف بر روی یک حوزه است. به این ترتیب آنها از ایجاد ثبات و توانایی‌های‌شان باز می‌مانند. نکته مهم در زمینه مدیریت مناسب ضرورت توجه به تمام مهارت‌هاست. این امر ثبات مدیریتی را پدید می‌آورد. بدون ثبات امکان دستیابی به موفقیت بلندمدت برای هیچ‌کس وجود نخواهد داشت. از نظر من ثبات فقط به معنای کسب مهارت‌های لازم نیست. کلید موفقیت در زمینه ثبات مدیریتی حفظ آرامش در مواجهه با مشکلات مختلف است. فقط در این صورت ما توانایی دستیابی به موفقیت‌های بلندمدت را خواهیم داشت.

منبع: success



۹ کلمه‌ای که نباید در مذاکرات حقوق و دستمزد گفته شود



را تمام کنید.

۶. «بعداً» یعنی «من می‌توانم بعد از اینکه شروع به کار کردم با شما معامله کنم»

دودی این‌چنین می‌گوید: گاهی ممکن است تمایل داشته باشید بخش‌های سخت مذاکره را به بعد از استخدام موکول کنید. این اشتباه بسیار بزرگی است، زیرا نشان می‌دهد در هنگام مذاکره توانایی کافی برای بهبود موقعیت خود را ندارید. باید برای بهبود شرایط خود تلاش کنید، حتی اگر احساس خوبی در مورد آن ندارید.

۷. «سعی کردن» یعنی «آیا می‌توانیم سعی کنیم ...؟»

دودی به این مسأله توجه دارد که تلاش، کلمه‌ای منفعلانه است و باعث نادیده گرفتن مسائل زیادی خواهد شد. شاید گفتن اینکه «ما تلاش خواهیم کرد» خیلی راحت باشد و صداقت شما را نشان دهد، اما نباید چنین جمله‌ای را بیان کنید. احتمالاً مصاحبه‌کنندگان در پاسخ به درخواست حقوق شما چنین می‌گویند: «ما تلاش خود را کردیم اما این کار انجام نشد.» پس از آنها نخواهید برای انجام کاری تلاش کنید. بهتر است از کلمات مثبت بیشتری استفاده کنید، مانند «من اینطوری راحت‌تر هستم.»

۸. «بیشتر» یعنی «من بیشتر می‌خواهم ...»

کلمه بیشتر یک کلمه شمارشی است. زیرا شما صحبت می‌کنید تا دستمزد بیشتری بگیرید. به جای استفاده از این جمله، روی حقوق بیشتر از آن استفاده می‌شود. به جای استفاده از این جمله، روی حقوق بیشتر یا مرخصی بیشتر تمرکز کنید و وقت خود را روی یک مورد خاص نگذارید. در هنگام مذاکره با استخدام‌کننده، خیال‌پردازی نکنید. هیچ وقت این سوال که «چه حقوقی مدنظرتان است» را با اعداد فرضی و تخیلی پاسخ ندهید.

۹. «می‌خواهم»

جمله «من می‌خواهم» ممکن است مذاکرات را به شکل نامطلوبی جلو ببرد. به کار بردن این کلمه می‌تواند اساس مذاکره برای دریافت حقوق بیشتر یا داشتن شایستگی لازم برای گرفتن حقوق بیشتر را نابود کند. در مذاکره با استخدام‌کننده از اسناد استفاده کنید و مذاکره‌ای قانع‌کننده داشته باشید. با ارائه رقم حقوقی و مزایای شخصی خود شروع کنید و ارزش خود را بدانید. حقوق پایه‌تان را مطابق با قوانین کاری تعیین کنید.

دودی در ادامه اینطور می‌گوید: شما نه‌تنها در موارد مهم بلکه دربارۀ هر آنچه که می‌خواهید، اجازه صحبت کردن دارید. می‌توانید درباره وظایف و اهداف شرکت و هر آنچه در مورد شرکت نمی‌دانید حرف بزنید. روی نیازهای شرکت و کارهایی که می‌توانید به آن کمک کنید تمرکز کنید و ارزش خود را به طور واضح ارزش شما را درک کنند و برای جبران کمبود دستمزدتان کاری انجام دهند.

منبع: glassdoor/ucan

۲. «موردنظر» یعنی «حقوق موردنظر من ...»

هیچ‌وقت حقوق و دستمزد فعلی خود را فاش نکنید. به گفته دودی: این اشتباه بسیار ساده‌لوحانه‌ای است و شرایط تعیین دستمزد و حقوق را برای‌تان سخت می‌کند. بهترین کار، بررسی مزایا برای جبران کمبودهای حقوقی است. اگر اعطای بیمه درمانی، مرخصی با حقوق، اضافه حقوق یا دیگر موارد از جمله این مزایا باشد، فرد می‌تواند وقتی تحت فشار قرار می‌گیرد، از آنها برای جبران خسارات وارده استفاده کند. به جای چنین عباراتی، از این عبارات استفاده کنید: «من خیلی دوست ندارم حقوق و دستمزدم را اعلام کنم. ترجیح می‌دهم روی حقوقی که قرار است شرکت شما به من بدهد تمرکز کنم تا حقوقی که اکنون دریافت می‌کنم. مبلغ خاصی برای دریافت حقوق مدنظر ندارم و شما خیلی بهتر می‌دانید توانایی‌ها و تجربیات من برای این شرکت چقدر ارزشمند است.»

۳. متأسفم

بنا به توصیه‌های دودی: تمایل طبیعی ما در مذاکره این است که واکنش‌های تند را در یک مکالمه سخت به حداقل برسانیم. بیان کلمه «متأسفم» در صحبت با مدیر و استخدام‌کننده این پیام را می‌دهد که تمایلی به فعالیت در این شرکت ندارید و مایل به عقب‌نشینی هستید. این کار اشتباه بزرگی است. پس هنگام مذاکره عذرخواهی نکنید.

۴. نه

باید در مذاکره سعی کنید موقعیت خود را بهبود دهید و این کار را می‌توان با اجتناب از کلمات منفی و تمرکز روی کلمات مثبت انجام داد. پس به جای استفاده از «نه برای من هیچ فایده‌ای ندارد» (دو کلمه منفی) از «من راحت‌تر هستم اگر...» (جمله مثبت) استفاده کنید. استفاده از کلمات منفی باعث کنشدن روند مذاکره می‌شود و حتی ممکن است موانعی برای همکاری ایجاد کند. شاید به سختی بتوانید از کلمات مثبت استفاده کنید، اما مطمئن باشید این کار نتیجه خوبی دارد و با اندکی تمرین می‌توان آن را انجام داد.

۵. بله

معمولاً این کلمه در هنگام مذاکره با استخدام‌کننده بیش از اندازه بیان می‌شود. دودی پیشنهاد می‌کند با احتیاط از این کلمه استفاده کنید و ببینید در این زمینه چقدر توانایی پیشرفت دارید. با شنیدن می‌رسد و حتی بیشتر از توقع شما باشد. در این صورت غریزه شما، تمایل به پذیرفتن این پیشنهاد را دارد، زیرا خیلی خوب به نظر می‌رسد. اما آیا این پیشنهاد واقعا خوب است؟

در این شرایط گرایش برای پذیرفتن این شغل شما را تحت فشار قرار می‌دهد، اما به جای کلمه «بله» سعی کنید پیشنهادی حقوقی تنظیم کنید و ببینید در این زمینه چقدر توانایی پیشرفت دارید. با شنیدن «بله» به پیشنهاد خودتان، مذاکره را به اتمام برسانید. وقتی آنها به شما «بله» می‌گویند و با درخواست‌های شما موافقت می‌کنند، مذاکره

وقتی در موقعیت مصاحبه با کارفرمای جدید برای تعیین حقوق و دستمزد هستیم یا می‌خواهیم حقوق فعلی‌مان را افزایش دهیم، باید از بیان برخی کلمات اجتناب کنیم. زیرا به ضررمان تمام می‌شود و بعداً از گفتن آنها پشیمان خواهیم شد. با ما همراه باشید تا به شما بگوییم چه حرف‌هایی را به زبان نیاورید.

مذاکره در مورد حقوق و دستمزد از مهم‌ترین موارد در انتخاب شغل است. در این زمان باید از گفتن برخی کلمات اجتناب کنیم. جاش دودی، نویسنده کتاب مذاکرات حقوقی بی‌پروا، در مورد نحوه انجام مذاکرات حقوق و دستمزد پیشنهادات خوبی دارد. او می‌گوید:

مذاکره حقوقی نوعی همکاری است و یک عنصر مهم برای داشتن همکاری و ارتباط ایده‌آل محسوب می‌شود. نحوه تعامل شما برای جلوگیری از ابهام و سوءتفاهم مسأله بسیار مهمی است و می‌تواند روند مذاکره را کند یا تند کند.

جاش دودی، نویسنده و کارآفرین بزرگی است که به مردم برای دستیابی به درآمد بیشتر کمک می‌کند. افراد می‌توانند با راهکارهای ساده‌ای که او ارائه می‌دهد، به درآمد بیشتری برسند. کتاب «مذاکره حقوقی بی‌پروا»، به افراد جویای شغل کمک می‌کند در مصاحبه‌های شغلی و مذاکرات حقوق و دستمزد موفق شوند.

دودی از حرف‌هایی که باید در مذاکرات حقوق و دستمزد گفته شود چیزی نمی‌گوید، اما در مورد ممنوعیت‌هایی حرف می‌زند که برای از دست ندادن حقوق خود باید از گفتن آنها خودداری کرد. در ادامه به ۹ موردی که نباید در مذاکرات حقوق و دستمزد خود حرفی از آنها به میان بیاورید، اشاره می‌کنیم:

۱. «در حال حاضر» یعنی «من در حال حاضر هستم ...»

معمولاً استخدام‌کنندگان و کارفرمان از داوطلبان جویای شغل می‌پرسند: «شما در حال حاضر چقدر حقوق می‌گیرید؟ یا انتظار دریافت چه حقوقی را دارید؟» شما باید حواس‌تان به این مورد باشد و به خاطر آن، کار موردنظر‌تان را از دست ندهید. دودی می‌گوید: از نظر من این سوال، سوال حقوقی خطرناکی است و فریبکاری در آن نهفته است. زیرا در همان ابتدای روند مصاحبه پرسیده می‌شود. خیلی از داوطلبان چنین سوالی را جزئی از فرآیند مذاکره حقوق و دستمزد نمی‌دانند، اما این سوال بخشی از مذاکره است.

پاسخ به این سوال استخدام‌کننده با استفاده از اعداد، می‌تواند بحث در مورد حقوق در مذاکرات بعدی را سخت‌تر کند. زیرا ممکن است فرد به همان حقوق اعلام‌شده محدود شود. وقتی مصاحبه‌شونده حقوق و دستمزد موردنظرش را فاش می‌کند، پیشنهاد داده شده بسیار نزدیک به این مبلغ خواهد بود. در حالی که ممکن است شرکت حقوق و دستمزد بیشتری را مدنظر داشته باشد. پس پاسخ دادن به این سوال، برای داوطلب سخت و زبان‌بار خواهد بود.

دنبال کردن رویاها، توهم مخرب استارت آپی



دنبال کردن رویاها از شعارهای پر کاربرد دنیای استارت آپی است که بیش از همه به گوش می‌رسد. آیا واقعاً چنین رویکردی برای موفقیت کافی خواهد بود؟

دنیای استارت آپی و تصور زندگی کارآفرین‌های بزرگ برای بسیاری از افراد جذابیت دارد. صبحی که با ورزش و یک صبحانه سالم شروع می‌شود و احتمالاً با سفر به‌وسیله دوچرخه، اسکوتر یا هر ابزار جذاب دیگر به محل کار ادامه پیدا می‌کند. کارآفرینی که انرژی خود را برای شروع یک روز کاری جدید جمع می‌کند و آینده روشنی را پیش‌روی چشم‌اش می‌بیند. او باید برای انواع روش‌های مدیریتی از چرخش، مقیاس‌دهی، ساختار شکنی تا بسیاری موارد دیگر استفاده کند تا دنیا به جایی بهتر برای زندگی تبدیل شود. اکثر افراد در کنار این چشم‌انداز زیبا تصور می‌کنند که کارآفرین‌ها، تنها با دنبال کردن رویاهای خود به موفقیت و درآمد می‌رسند.

آنچه خواندید، بخشی از کلیشه‌های همیشگی سلیکون‌ولی محسوب می‌شود. در سال‌های اخیر پرداختن به این کلیشه‌ها به اوج خود رسیده است و امروز بیش از همیشه شاهد تبلیغ شدن‌شان هستیم. نگاهی به اینستاگرام یا حتی لینکدین کنید تا با سلیلی از جمله‌های انگیزه‌بخش با هدف دنبال کردن رویاها روبه‌رو شوید. قطعاً همه ما می‌خواهیم احساس شگفت‌انگیزی از کسب‌وکار خود داشته باشیم. به‌علاوه مقاومت و پشتکار اغلب به نتایج عالی ختم می‌شود. در نهایت ترک کردن شغل ثابت برای پیگیری رویای شخصی، برای هر شخصی جذاب به نظر می‌رسد.

ما شعارهای انگیزشی را در ترکیب با افراد موفق جهان، تشدید می‌کنیم. افراد تصور می‌کنند که اگر ۸۰ ساعت در هفته مشغول به فعالیت باشند و مسیر قهرمانان خود را دنبال کنند، احتمالاً محصول و ابزار بزرگ بعدی را در دنیای فناوری خلق خواهند کرد. البته قطعاً چنین نتیجه‌ای محتمل است، اما اغلب اتفاق متفاوتی رخ می‌دهد. چنین رویکردی اغلب باعث می‌شود که افراد باهوش، کسب‌وکاری را پیش از آماده‌بودن کامل، راه‌اندازی کنند.

آیتکین تانک، بنیان‌گذار JetForm، نظرات جالبی درباره تأسیس استارت‌آپ و دنبال کردن رویاها دارد. او با توضیح بخش‌های بالا، دنبال کردن رویا را ابزاری کافی برای موفقیت نمی‌داند و مفهوم بوت‌استرپ را به‌عنوان مسیر مناسب پیشرفت بیان می‌کند. او جت‌فرم را ۱۳ سال پیش تأسیس کرد که حتی گوگل هم از رقای جدی برای تصاحب سهم بازار بود. اکنون آنها ۵میلیون کاربر و ۱۴۰ کارمند دارند و آیتکین به‌هیچ‌عنوان دنبال کردن رویا را دلیل این موفقیت نمی‌داند. او بوت‌استرپ را به‌عنوان مسیر توسعه انتخاب کرد که در کنار ساختن کسب‌وکار مورد علاقه، آزادی و زندگی شخصی او را نیز حفظ کرد. بنیان‌گذار جت‌فرم در مسیر بوت‌استرپ درس‌های متعددی آموخت که در ادامه به شش مورد از آنها می‌پردازیم.

شغل اصلی به‌عنوان موتور محرک کسب‌وکار

دیدگاه افراد به شغل باید چیزی فراتر از حقوق و مزایا باشد. اگر با یک کارمند صحبت کنید، قطعاً به ریزه‌کاری‌ها و مهارت‌های متعددی پی می‌برید که برای حیات یک کسب‌وکار الزامی هستند. کار کردن در فضای یک شرکت همچنین درس‌های راهگشایی پیرامون ارتباطات، کار تیمی، مدیریت و کسب‌وکار به‌صورت کلی به شما می‌دهد. به‌علاوه شاید در همان شرایط کاری ایده استارت‌آپ به ذهن‌تان خطور کند که برای بسیاری از کارآفرین‌ها، همین اتفاق رخ داده است.

آیتکین داستان خود را برای توصیف شرایط کارمندی بیان می‌کند. او پس از دانش‌گاه به‌عنوان توسعه‌دهنده و به مدت پنج سال در یک شرکت رسانه‌ای مشغول به کار بود. نیروهای ویراستاری آن شرکت همیشه برای نظرسنجی، رأی‌گیری، مسابقه و بسیاری موارد دیگر، به فرم‌های تحت وب شخصی‌سازی‌شده نیاز داشتند. ساختن فرم‌ها فرآیندی خسته‌کننده و تکراری بود که او را به توسعه ابزاری راحت‌تر تشویق کرد. همین رویکرد در نهایت به ساخت JetForm انجامید.

پیدا کردن راهی برای حل چالش‌ها

کلمه اشتیاق به‌اندازه کلیشه استارت‌آپ گسترش پیدا کرده است. امروز همه افراد به اشتیاق و موضوع مورد علاقه خود می‌اندیشند تا

به‌عنوان ایده استارت‌آپ از آن استفاده کنند. در این میان موفق‌ترین استارت‌آپ‌ها آنهایی هستند که مشکلی را از کاربران حل می‌کنند. برخی کارشناسان کسب‌وکار اعتقاد دارند که بهترین ایده‌های استارت‌آپی نشان‌دهنده چیزی هستند که بنیان‌گذار آنها می‌خواهد. از نظر آیتکین، ایده‌ها باید درباره نیازهای مردم (و نه بنیان‌گذاران) باشد. بنیان‌گذارها تنها باید توانایی ساختن محصول و راهکاری برای رفع آن نیاز را داشته باشند. شروع کردن با نیاز کنونی مردم، کارآفرین را در رقابت استارت‌آپی کیلومترها جلوتر از رقیبی قرار می‌دهد که تنها به اشتیاق خود می‌اندیشد.

رشد طبیعی

دنبال کردن رویاها اغلب به‌معنای مقیاس‌دهی پیش از اتمام سرمایه موجود استارت‌آپ است. ساعت معکوس پیشرفت یا شکست استارت‌آپ از همان زمانی تیک‌تاک می‌کند که استعفا از شغل روزمره را امضا می‌کنید. در این میان آزمایش ایده به‌عنوان فعالیت جانبی و ادامه‌دادن آن تا زمان معقول طولانی‌تر می‌شود. ساختن کسب‌وکار با استفاده از هزینه بدون فشارهای سرمایه‌گذار یا اهداف بیش‌ازحد بزرگ، هیچ‌کس تلاش خارق‌العاده‌ای برای رشد سریع و همه‌جانبه ندارد.

فعالیت بدون حضور سرمایه‌گذار، رشد طبیعی را آسان‌تر می‌کند. همان‌طور که گفته شد، فشار کمتری برای مقیاس‌دهی وجود دارد، اما قطعاً کار زیادی نیاز خواهد بود. به‌علاوه زمان پیشرفت هم در مسیر بوت‌استرپ طولانی‌تر می‌شود. ساختن کسب‌وکار با استفاده از هزینه مشتریان و بدون نیاز به سرمایه‌گذار خطرپذیر، حساسیت بالایی دارد، اما به‌رحال ارزش نهایی آن بیشتر خواهد بود. فراموش نکنید، کاربری که برای سرویس و محصول شما هزینه پرداخت می‌کند، به‌نوعی کسب‌وکار را تأیید کرده است.

یک فاکتور برای موفقیت

ما عموماً از فاکتورهای موفقیت پوچ مانند جذب مشتری شگفت‌زده می‌شویم. به‌علاوه کارآفرین‌هایی را تحسین می‌کنیم که جذب سرمایه عظیم انجام داده‌اند. وقتی با استفاده از فرآیند بوت‌استرپ کسب‌وکار خود را تأسیس کنید، تنها یک فاکتور برای شما مهم خواهد بود: سودآوری. سودآوری به‌بیان ساده یعنی درآمد شما بیشتر از هزینه‌ها باشد.

تعریف بالا برای همه انواع کسب‌وکار صادق نیست؛ به‌عنوان مثال خرده‌فروشی‌ها، رستوران‌ها و کسب‌وکارهای مشابه احتمالاً به سرمایه‌گذاری نیاز خواهند داشت. هیچ کسب‌وکاری شبیه دیگری نیست و کارآفرین برای پیدا کردن مسیر و ابزار مناسب، باید درک بالایی از ماهیت استارت‌آپ خود داشته باشد. در این میان هدف‌گذاری برای سودآوری از همان ابتدای فعالیت، اهمیت بالایی دارد.

به‌تنهایی پرواز کنید

آیتکین برای مثالی پیرامون رشد تنهای بنیان‌گذارها، استارت‌آپ Parachute و بنیان‌گذار آن، آریل کای را بیان می‌کند. او تابستان گذشته سرمایه‌گذاری ۳۰ میلیون دلاری را در دور سوم جذب سرمایه دریافت کرد. شرکت تحت مدیریت آریل از زمان تأسیس (۲۰۱۴) رشد سالانه ۴۰۰ درصد را تجربه کرد و او به‌تنهایی از موفقیت‌ها سود برد. اکثر مشاوران کسب‌وکار و سرمایه‌گذارهای خطرپذیر به کارآفرین‌ها می‌گویند که شریک و همکار پیدا کنند. آنها پیدا کردن یک هم‌بنیان‌گذار با مهارت‌های مکمل را بیش از همه پیشنهاد می‌دهند. بسیاری از استارت‌آپ‌های بزرگ امروزی هم بیش از یک بنیان‌گذار دارند. به‌رحال از نظر آیتکین، پیدا کردن فرد مناسب به زمان و انرژی بالایی نیاز دارد. در صورت مخالف‌بودن شرکا هم چالش‌های زیادی انتظار آنها را می‌کشد. در نهایت اگر بنیان‌گذارها ایده‌های مشترک داشته باشند، شاید بتوان به موفقیت همکاری آنها امیدوار بود.

اجبار به تمرکز

اداره کردن کسب‌وکار به‌معنای تقسیم زمان، انرژی و تمرکز کاری خواهد بود. به‌عنوان مثال باید استراتژی‌های سطح بالا را با جزئیات عملیاتی مقایسه و تحلیل کنید و عموماً این فرآیند باید با سرعت بالایی انجام شود. در این میان اگر سرمایه‌گذار هم داشته باشید، کارهای دیگر همچون آماده کردن ارائه‌های خسته‌کننده هم به وظایف شما

افزوده می‌شود.

شرکت‌هایی که با بوت‌استرپ اداره می‌شوند، تنها به مشتریان و کاربران خود پاسخگو هستند. آنها سهامدار یا سرمایه‌گذار خطرپذیری در فهرست خود ندارند. در نهایت بنیان‌گذار چنین استارت‌آپی برای ساختن محصول یا سرویس بهتر، تنها به باززش‌ترین منبع خود یعنی مشتری رجوع می‌کند.

پلاسکوهای قم؛ روی خط قرمز آتش و آوار!

شودخمن اینکه تعداد زیادی از این ساختمان های فرسوده باید تجدید بنا شوند و سازه هایی مستحکم و ایمن جایگزین آن ها شود.

به طور کلی بیش از ۱۰ مرکز پرخطر تجاری در سطح شهر قم شناسایی شده است که ۴ مورد آن در شرایط بسیار حادی قرار دارد و شامل مراکز تجاری ایران پدک، حجت، موسی بن جعفر(ع) و بازار بزرگ است.مراکزی که در هسته مرکزی شهر قرار گرفته و بسیار پرتردد هستند از طرفی در برخی از این مراکز بدون در نظر گرفتن ایمنی لازم، اجناس و گالاهای بسیاری، انبار شده است که با حادثه حریق،خسارت مالی فراوانی منوجه صاحبان این واحدهای تجاری خواهد بود.

این در حالی است که علی رغم هشدارهای جدی مسئولان به ویژه در مدیریت شهری نسبت به این مراکز تجاری فرسوده در قم،بحران همچنان وجود دارد و تخریب و خسارت مالی و تلفات جانی دور از انتظار نیست.

برخی از حوادث آتش سوزی در قم نشان می دهد در واحدهای صنعتی واقع در شهرک ها نیز مساله ایمنی رعایت نشده است و در هنگام حادثه،هزینه های بالایی بر دست مدیریت شهری باقی می گذارد.همان طور که فقدان امنیت

در برخی از پاساژها و مراکز خرید در قبهحادثه حریق را دور از انتظار نمی داند.

تراکم جمعیت در این فضاها ممکن است منتهی به حوادث دلخراشی شود.تا زمانی که بحران را باور نکنیم،هر حادثه ای ممکن است اتفاق بیفتد.اما اگر با اطلاع رسانی و الزامات قانونی بتوانیم این سازه های نیمه جان را نجات دهیم،ایمنی بلند مدتی را برای شهروندان و صاحبان سرمایه رقم خواهیم زد.

با وجود اینکه مدیران شهری مسئول ایجاد ایمنی در اماکن عمومی و نظارت بر ایمنی ساختمان های تجاری هستند و بارها رنگ خطر را در این مراکز به صدا در آورده اند.اما هر کشتی در اصلاح زیرساختها و ارتقای امنیت اتفاق نیفتاده است. در قانون شهرداری ماده ۵۵ بند ۱۴ به صراحت شهرداری ها را ملزم می کند که اگر مالک ساختمان پس از تذکرات شهرداری اقدام به تمهیدات ایمنی نکرد خود شهرداری ها باید نسبت به ایجاد ایمنی در این ساختمان ها اقدام کند.هر چند مدیریت شهری به تنهایی نیز قادر به اعمال چنین قانونی نیست و برخی از خلاء های قانونی موجب می شود جدیت چندانی برای ایجاد تحول و ایمنی در ساختمان های فرسوده تجاری شاهد نباشیم و بعد از حوادث وقتی دود آن به چشم مدیریت شهری رفت،نگشت انهام را به هر سویی بگیریم در حالی که خود مردم وصاحبان مشاغل در اقدامات پیشگیرانه متولی اصلی هستند و این نقش مهم را باید قبل از هر حادثه ای به خوبی ایفاء کنند.

اگر آینده نگری لازم را برای رصد عمق بحران ها نداشته باشیم و مدیریت بحرانی برای این اماکن پر خطر اتخاذ نشود،اتفاقات و حوادث ناگواری در ابعاد کوچک و بزرگ اتفاق می افتد.از این رو باید راهکاری در جهت استاندارد سازی این ساختمان های فرسوده و طراحی سیستم های مناسبی برای اطفای حریق و مواجهه با حوادث ببیند.شیم و با آینده نگری هوشمندانه،امدادی لازم را برای ایجاد یک تحول در امنیت و ایمنی در مجتمع های تجاری فراهم آوریم و قبل از هر چیز این احساس خطر را برای مالکان و صاحبان سرمایه و شهروندان به وجود بیاوریم تا پیش از الزامات قانونی، تبدیل به یک مطالبه عمومی در مدیریت شهری شود.

حمیده زند: هر چند که این خبر باور کردنی نبود؛ اما ساختمان بزرگ پلاسکو در تهران با ۴۲ متر ارتفاع، ۱۷ طبقه، ۵۶۰ واحد تجاری و با قدمتی ۵۶ ساله، تنها با یک جرثقه دچار حریق شد و پس از گذشت چند ساعت به طور کامل فرو ریخت. در حقیقت جرثقه های غفلت چندین ساله در جهت فقدان ایمنی، این مرکز بزرگ تجاری را که به ساختمان معدن خاورمیانه نیز معروف بود به نابودی کشاند.

حادثه تلخ در این مرکز خرید و فروش پوشاک در تهران، می تواند همچنان در مراکز تجاری فرسوده و بازارهای قدیمی، تکرار شود و میلیاردها تومان سرمایه را نابود کند، همان گونه که در بازار تبریز نیز حادثه ای تلخ تکرار شد و فاجعه آفرید و البته فاجعه هایی که هنوز از آن درس نگرفته ایم و بحران های خاموش در پس ساختمان های فرسوده تجاری را باور نکرده ایم.

پلاسکو ساختمانی تمام فولادی که عمری ۲۰۰ ساله را برای آن تخمین زده بودند و در دهه ۴۰، آن را نماد سرمایه داری می دانستند.به دلیل عدم توجه به ایمنی در طول این سالها، فقط نیم قرن دوام آورد.

امروز ساختمان های تجاری بیشماری برای فروش کاغذ، کتاب، پوشاک، لوازم

کامپیوتری و سیستم های صوتی و تصویری و وسایل ورزشی و موبایل وجود دارد که با کالبدی فرسوده همچنان فعال است. در حالی که سیستم های ناقص برق و فقدان اطفای حریق در این مراکز، پلاسکوهای دیگری را پیش بینی می کنند در حال حاضر اغلب ساختمان های تجاری در قم نیز فرسوده است و به دلیل مشکلات جدی در سیستم برق و اتصالات، امکان حریق در آن وجود دارد، اما

سرمایه گذاران در این مجموعه ها، بهای چندانی به مسائل ایمنی در این ساختمان های تجاری و بازارهای فرسوده و حفظ سرمایه های مالی و جانی خود نمی دهند. پاساژهایی همچون موسی بن جعفر، حجت، ملت، العذیر، کویتی ها و بازار و تیمچه قم از نظر ایمنی با مشکلات زیادی مواجه هستند و برخی از مسئولان به خصوص در مدیریت بحران، آتش نشانی و فوریت های پزشکی، تلنگرهایی به وضعیت این ساختمان ها و مراکز فرسوده زده اند و تا حدی با هشدارهای خودنگرانی هایی را در مدیریت شهری به وجود آورده اند.

اگر این تلنگرها و نگرانی هامنجر به برنامه ریزی و سیاست گذاری جدی در نوسازی ساختمان های قدیمی این مراکز تجاری شوند، بد بخش جلوگیری از ده ها حادثه تلخ خواهد بود. اما اگر به مرور زمان بحران موجود به فراموشی سپرده شد برای پلاسکوهای قم که روی خط قرمز آتش و آوار قرار گرفته اند، همچنان باید نگران ماند. یکی از دغدغه های جدی، دسترسی سخت و دشوار در هنگام بروز حادثه به این مراکز است که عمدتاً در هسته مرکزی شهر قرار دارند، خمن اینکه برخی از این مراکز با اماکن تاریخی همجوار هستند و با بروز هر حادثه ای، خطر از میان رفتن آثار ملی و میراث فرهنگی در کنار این سازه های فرسوده و خطرناک وجود دارد.

تا زمانی که کسبه و اصناف در این مراکز تجاری احساسی خطر نکنند و برای افزایش ایمنی این سازه ها، دست به تلاش نزنند، مدیریت شهری نمی تواند به تنهایی برای به روز رسانی این ساختمان های فرسوده و قدیمی، راهکاری ببیند. بد بسیاری از این مراکز تجاری نیاز به عقب نشینی دارند تا معابر شوارع و خیابان ها تعریض و بخش عمده ای از مشکلات در تسرود و ترافیک حل





۴ مسئله اساسی پیش‌روی کارآفرینان تازه‌کار

چالش های ترک حوزه کارمندی و شروع زندگی کارآفرینی

به قلم: ایوان ویدچایا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com

ترجمه: علی آل‌علی

سبک زندگی کارآفرینی برای بسیاری از جوان ها هیجان زیادی به همراه دارد. امروزه اغلب مردم در پی ترک شغل‌شان در شرکت ها و فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل هستند. جالب اینکه برای بسیاری از مردم این امر در سطح یک رويا باقی می ماند. بی‌تردید فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل مزیت های زیادی دارد. دیگر خبری از قوانین سازمانی و تحمیل آنها بر ما نیست، با این حال باید روی دیگر سکه را نیز مدنظر قرار داد. به عنوان کارآفرین و صاحب یک برند کوچک دامنه وظایف ما بسیار گسترده خواهد بود. همیشه کارآفرینان در ابتدای مسیر خود با چالش ها و دشواری های زیادی مواجه می شوند. عدم آمادگی برای مواجهه با این چالش ها همیشه موجب دردسر و در بسیاری از موارد شکست افراد در همان ابتدا می شود.

هدف اصلی من در این مقاله بررسی چالش های پیش روی افراد هنگام ورود به عرصه کارآفرینی است. به این ترتیب امکان آمادگی بیشتر برای مواجهه با چالش ها فراهم خواهد شد.

۱. کسب در آمد، وظیفه اصلی صاحب برند

اجازه دهید با واضح ترین مورد کارمان را شروع کنیم. وقتی ما در استخدام فرد یا شرکتی قرار نداریم، کسب درآمد وظیفه اصلی مان خواهد بود. دیگر خبری از حقوق ثابت انتهای ماه نیست. در این میان باید علاوه بر درآمد شخصی به فکر هزینه های برندگان نیز باشیم. این امر در عمل نیازمند تلاش و کوشش فراوان از سوی کارآفرینان است. به عبارت بهتر، ما در سبک زندگی کارآفرینی باید کاملاً روی پای خودمان بایستیم.

شاید ما در زمینه تولید محصول مورد علاقه مشتریان و در عین حال کاربردی با مشکلات زیادی مواجه شویم. بی‌تردید این امر وضعیت برند ما را تحت تاثیر قرار خواهد داد. نکته مهم در این میان پذیرش مسئولیت مان به عنوان کارآفرین در راستای خلق ایده های جذاب برای تولید محصولات است.

یکی از اشتباهات رایج افراد در شروع فعالیت کارآفرینی خراب‌کردن تمام پل های قبلی است. بدون تردید شروع هر کسب و کاری نیازمند چند ماه تحمل درآمد اندک است. در چنین شرایطی داشتن یک شغل جانبی کمک زیادی به ما خواهد کرد. جست‌وجو برای شغلی مناسب همراه با ساعت کاری مناسب اهمیت بسیار زیادی دارد. در زمینه هدف‌گذاری نیز ما باید بر روی اهداف قابل تحقق و مطابق با واقعیت های موجود تمرکز کنیم.

۲. مدیریت روابط به عنوان بخش اساسی کار

وقتی ما شرکت مان را تاسیس می کنیم، دامنه ارتباطات مان گسترش خواهد یافت. شاید تا پیش از این حوزه اصلی ارتباط ما با همکاران و در نهایت برخی از مشتریان بود، با این حال اکنون ماجرا به طور کلی فرق می کند. هرگونه ارتباطی میان برندگان و سایر افراد و موسسه ها در حیطه وظایف ما خواهد بود. چالش اصلی در زمینه مدیریت روابط شرکت به عنوان یک کارآفرین ریشه در عادت های ما دارد. فعالیت به عنوان کارمند یک شرکت ذهنیت پذیرندگی و انفعال را تقویت می کند. به طور معمول کارمندان یک شرکت برنامه کاری آماده ای دریافت می کنند. مشکل اساسی به هنگام تلاش کارمندان برای تقویت تامل انتقادی به هنگام شروع فعالیت به عنوان کارآفرینی رخ می دهد. کارآفرین ها نیازمند توانایی بالا در زمینه طراحی برنامه های کاری هستند. این امر به طور معمول در زندگی کارمندی کمتر فرصت بروز دارد. به همین خاطر تغییر سریع از جایگاه کارمندی به کارآفرینی چنین مشکلاتی را نیز در پی خواهد داشت. پیشنهاد من در اینجا ادامه به فعالیت در یک شرکت به عنوان کارمند پاره‌وقت است. به این ترتیب فرصت کافی برای عادت به مهارت طراحی برنامه کاری خواهیم داشت.

نکته مهم در زمینه مدیریت روابط کاری نوع نگاه ما به آنهاست. به عنوان یک کارمند مدیریت ارتباطات شرکت در مقیاس کلان برای ما اهمیت چندانی ندارد، با این حال در جایگاه مدیریتی این امر بدل به المانی حیاتی خواهد شد. چالش اصلی پس از طراحی برنامه مناسب برای مدیریت روابط برندگان در دنیای واقعی روی می دهد. مرحله بعد مدیریت روابط برندگان در دنیای آنلاین است. امروزه هیچ کسب و کاری بدون حضور فعال در دنیای آنلاین امکان دستیابی به موفقیت ندارد. به همین خاطر اغلب برندهای بزرگ در پلتفرم های اجتماعی مشهور مشغول به فعالیت هستند. بی‌تردید برنامه‌ریزی برای مدیریت روابط برندگان در فضای آنلاین به مراتب دشوارتر از دنیای واقعی خواهد بود، با این حال برای دستیابی به موفقیت چاره ای جز پرداختن مستقیم به این امور نداریم.

۳. ضرورت مدیریت زمان به شیوه کاربردی

مدیریت زمان یکی از نکات مهم در هدایت برندها به سوی موفقیت است. در اینجا نیز وظیفه و مسئولیت اصلی متوجه کارآفرینان خواهد بود. دیگر خبری از حمایت تیم مدیریتی از ما نیست. در اینجا ما نه کارمند، بلکه صاحب کسب و کار هستیم. سبک زندگی کارمندی در بسیاری از موارد افراد را دچار مشکلات جدی برای مدیریت زمان می کند. توصیه من در این بخش حضور در کلاس های مهارت‌افزایی پیش از تاسیس برند است. خوشبختانه امروزه کلاس های بسیار زیادی در سراسر دنیا برگزار می شود. مربی های حاضر در چنین کلاس هایی نیز مهارت و توانایی بسیار بالایی دارند، بنابراین دیگر جایی برای کم‌کاری ما باقی نخواهد ماند.

استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت زمان یکی از ترندهای برتر در چند سال اخیر است. مزیت اصلی استفاده از چنین نرم‌افزارهایی امکان یافتن حوزه های اصلی اتلاف وقت در برندگان است. به این ترتیب فرصت مناسب برای بهبود نقاط ضعف فراهم می شود.

۴. دشواری های ایجاد رابطه صمیمی با کارمندان

بی‌تردید در ابتدا فقط ما به عنوان عضو شرکت مشغول به کار خواهیم بود، با این حال گذشت زمان موجب افزایش تمایل برندها به استخدام کارمند می شود. این امر ناشی از موفقیت ابتدایی برندها و کسب منابع مالی بیشتر نیز هست. نکته مهم در زمینه استخدام کارمندان تلاش برای مدیریت رابطه مان با آنهاست. برخورد بسیار سرد یا بیش از حد صمیمی با کارمندان ما را با مشکل مواجه خواهد کرد. به همین خاطر باید کاملاً هوشمندانه رفتار کنیم. کلید موفقیت در این بخش فهم مشکلات کارمندان و تلاش برای حل و فصل آنهاست. کارآفرینان و مدیران موفق به بهترین شکل این توانایی را دارند. ما نیز به عنوان کارآفرینان تازه‌کار باید این مهارت را در خود تقویت کنیم. به این ترتیب کارآمدی کلی شرکت مان افزایش چشمگیری خواهد یافت.

منبع: noobpreneur



Man's most precious gift.



موفقیت با ۲۸ نکته طلایی(۴)

به قلم: بنجامین هاردی

روانشناس

در سه قسمت گذشته به ۱۱ نکته طلایی برای موفقیت اشاره کردیم و حال آنها را ادامه می‌دهیم. ۱۲-تصور شما از آینده، معرف شخصیت شما خواهد بود این امکان وجود دارد که در حال حاضر در شرایط ایده آل خود قرار نداشته باشید. تحت این شرایط لازم است تا به شما تبریک بگویم. درواقع افرادی که از سطح رفاه خوبی برخوردار هستند، انگیزه کافی برای پیشرفت را نخواهند داشت. به همین خاطر است که موفق ترین افراد، از میان فقرا و افراد سطح پایین جامعه، شکل می‌گیرد. در این رابطه اوپرا وینفری عقیده دارد که شما به آن چیزی تبدیل خواهید شد که به آن اعتقاد دارید. به همین خاطر خود را در جایگاهی که می‌خواهید منصور شوید. این امر باعث خواهد شد تا رسیدن به این مرحله، برای شما کاملاً عملی تصور شود. تحت این شرایط پیگیری اقداماتی که باید انجام شود، کاملاً آسان خواهد بود. درواقع اِپدا مهم نیست که اکنون در چه جایگاهی هستید، مقصد شما معرف شخصیت واقعی‌تان خواهد بود.

۱۳- به دنبال یادگیری نحوه ماهیگیری باشید

حتی اگر یک ثروت میلیاردری را نیز به ارث ببرید، اگر طریقه درست استفاده از آن را ندانید، بدون شک همواره با کاهش آن مواجه خواهید شد. درواقع شما باید فردی باشید که میان یک ثروت بادآورده و طریقه کسب آن،

مسورد دوم را انتخاب کنید. این امر باعث خواهد شد تا در طول زندگی خود به دنبال یادگیری همیشگی باشید. بدون شک برای چنین فردی، حتی از دست دادن تمامی پول ها نیز به معنای نقطه پایان نخواهد بود. درواقع افراد موفق به دنبال ثروت یک شبه نبوده و در تلاش برای یادگیری اصولی هستند که منجر به ثروتمندشدن آنها خواهد شد.

۱۴-ثروت‌اندوزی را برخلاف انسانیت تصور نکنید

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که ثروت‌اندوزی یک اقدام ناشایست بوده و نباید به دنبال مادیات باشند، با این حال پول به مانند هر چیز دیگری، یک وسیله بوده شما تعیین می‌کنید که از آن چگونه استفاده کنید. در این رابطه فراموش نکنید که حتی برای کمک کردن به دیگران نیز لازم است تا فردی ثروتمند باشید، با این حال نباید اجازه دهید که پول، شما را به انسانی دیگر تبدیل کند. به همین خاطر ضروری است که در حین فعالیت در این زمینه، به دنبال خودسازی مناسبی نیز باشید. بدون شک تا زمانی که نسبت به پول، حس خوبی نداشته باشید، به سراغ شما نخواهد آمد.

۱۵-فراموش کردن را یک مزیت تلقی کنید

اگر قادر به فراموش کردن بسیاری از چیزها و ساده‌گرفتن زندگی نباشید بدون شک درگیر اتفاقاتی خواهید شد که تنها زمان شما را هدر خواهد داد. به همین خاطر ضروری است تا تمامی مواردی که منجر به زودرنجی در شما می‌شود را کنار گذاشته و از فراموش کردن اتفاقات تلخ، واهمه ای نداشته باشید. این امر فضا را

برای توجه به اتفاقات جدید، فراهم خواهد کرد. در نهایت نقطه پایان را فراموش کرده و از مسیری که در آن در حال قدم زدن هستید، لذت ببرید.

۱۶-فراموش نکنید که تمرکز همه چیز است

در حال حاضر مواردی که تمرکز افراد را درگیر می‌کند، کاملاً آنها را از اهداف اصلی دور می‌سازد. برای مثال اینترنت به فضایی تبدیل شده است که افراد تنها در آن وقت خود را می‌گذرانند. این امر در حالی است که تعدادی از افراد نیز از این وسیله، درآمدهای فوق‌العاده ای را کسب می‌کنند. درواقع بسیار مهم است که با چه دیدگاهی از امکانات اطراف خود استفاده می‌کنید. درواقع شما باید تنها به دنبال تمرکز بر روی مواردی باشید که مزیتی را برای زندگی شما به همراه دارد. فراموش نکنید که اینترنت و شبکه های اجتماعی منجر به سطحی‌نگری شده و ما را از یادگیری عمیق دور می‌سازد. به همین خاطر ضروری است تا تعداد ساعت های استفاده از آن را تا حد امکان کاهش داده و به دنبال استفاده از مواردی سودمندتر نظیر گذراندن دوره های آموزشی و مطالعه کتاب باشید. در نهایت توصیه می‌شود که تنها در یک حوزه خاص تمرکز کرده و به دنبال رسیدن به بالاترین سطح ها در آن باشید. این امر بدون شک بهتر از زمانی خواهد بود که چندین هدف و حوزه کاری را به صورت همزمان مورد توجه قرار دهید.

ادامه دارد ...

منبع: success