روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب‌وکار آفرینی

یکشنبه
۴ تیر ۱۴۰۲

Sun.25 Jun 2023
۶ ذوالحجه ۱۴۴۴ - سال نهم
شماره ۲۲۶۱
۸صفحه-۵۰۰۰تومان

www.forsatnet.ir

روند نوسانی بورس تهران همچنان ادامه دارد

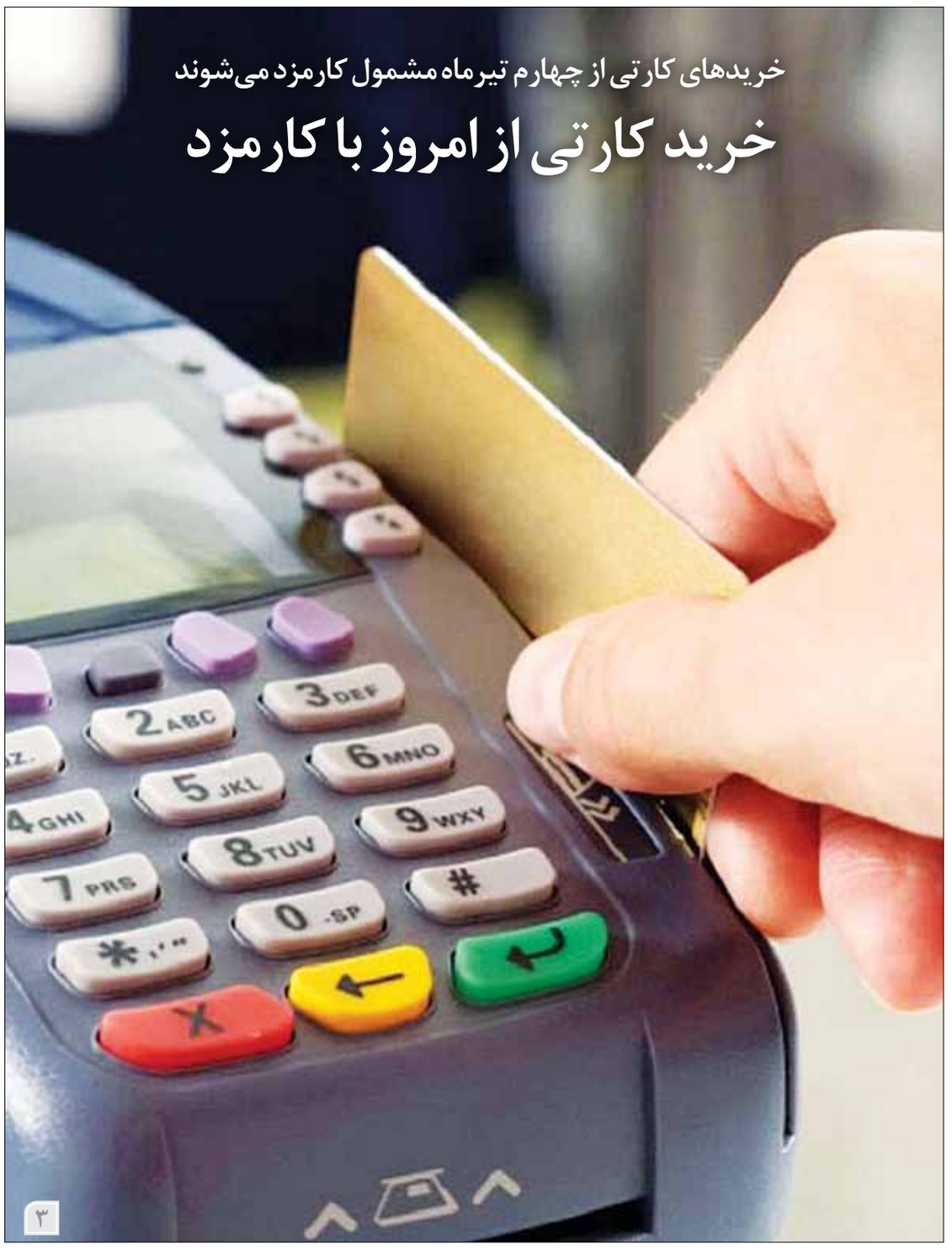
تابلوی قرمز بورس در اولین روز تابستان

فرصت امروز: هرچند نماگر اصلی بورس تهران با ثبت بازدهی ۱۰,۸۹ درصدی در صدر بازدهی بازارهای مالی در فصل بهار ایستاد، اما در خردادماه تن به افت بیش از ۵ درصدی داد و تا سطح ۲,۱ میلیونی پایین آمد. بدین ترتیب نماگر اصلی بورس در فروردین ماه بازدهی قابل توجه ۱۸,۶ درصدی را تجربه کرد، در اردیبهشت ماه با کاهش ۰,۹ درصدی همراه شد و نهایتا در خردادماه...

۴

خریدهای کارتی از چهارم تیرماه مشمول کارمزد می‌شوند

خرید کارتی از امروز با کارمزد



۳

«فرصت امروز» از ملاحظات پولی و بانکی برنامه هفتم توسعه گزارش می‌دهد

عیار بانکی برنامه هفتم

یکشنبه هفته گذشته بود که لایحه برنامه هفتم توسعه با حضور رئیس‌جمهور رسما به مجلس ارائه شد. این برنامه چهارمین برنامه از سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور است که رشد اقتصادی ۸ درصدی، تورم تک‌رقمی، کاهش رشد نقدینگی و افزایش اشتغال را برای افق زمانی ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۶ هدف گرفته و البته این اهداف به گواه کارشناسان با واقعیت‌های اقتصادی کشور همخوانی ندارد. هدف‌گذاری غیرواقع‌بینانه برنامه هفتم تا حدودی یادآور برنامه ششم توسعه است که در هوای پسابرجام و امید به رشد و رونق اقتصادی تدوین شد، اما با خروج آمریکا از برجام و آغاز دور جدید تحریم‌ها عملا فضای این برنامه هیچ نسبتی با اقتصاد تحریمی امروز ایران پیدا نکرد. به نظر می‌رسد برنامه هفتم توسعه همچون برنامه ششم برای شرایط عادی نوشته شده و این در حالی است که اقتصاد ایران هم‌اکنون در شرایط ویژه‌ای به سر می‌برد و علاوه بر مشکلات ساختاری، با تحریم‌های خارجی دست و پنجه نرم می‌کند. شوربختانه سرنوشت اقتصاد ایران – بیشتر از آنچه که باید - به سیاست خارجی گره خورده و همین امر به ویژه بر بخش بانکی کشور سایه انداخته است. به همین خاطر است که اغلب اقتصاددانان، اهداف بلندپروازانه برنامه هفتم را در شرایط...

۲

پیمایش مرکز افکارسنجی سرمایه نشان می‌دهد

نرخ سواد مالی کشور ۳۴,۹ درصد

۴

مدیریت و کسب‌وکار

مزایای سئو محتوا برای کسب و کارهای کوچک

کارآفرینان همیشه دوست دارند در بازار سرشان به کارهای بزرگ گرم باشد. طراحی ایده‌هایی مثل سری گوشی‌های آیفون یا خودروهای آخرین مدل معمولا هوش از سر هر کارآفرینی می‌برد. در نقطه مقابل کارهایی مثل سئو محتوا معمولا مورد علاقه هیچ‌کس نیست. راستش را بخواهید، این روزها در دنیای کسب و کار آنقدر که کارهای کمتر مورد علاقه من و شما ضروری هستند، ماجراجویی‌های هیجان‌انگیز چنگی به دل نمی‌زنند. به همین خاطر شما چاره‌ای به غیر از کنار آمدن با کارهایی مثل سئو محتوا ندارید.

ماجرای سئو محتوا وقتی پیچیده‌تر می‌شود که با کارآفرینان خاصی رو به رو شویم. منظور ما از این کارآفرینان همان کسانی است که هیچ اعتقادی به سئو و تاثیرش بر روی وضعیت یک برند ندارند. حالا مشکلات دوچندان شده است. اول از همه باید خودتان را قانع کنید که سئو کار به درد بخوری هست و بعد...

۸

یادداشت

توسعه، نتیجه انسجام بخش خصوصی و عقلانیت دولت است

حسین حق‌گو
کارشناس اقتصادی

اگرچه برخی به دنبال تضعیف اتاق بازرگانی هستند، اما دولت باید با تقویت اتاق بازرگانی و به رسمیت شناختن توانمندی و اتحاد هیأت نمایندگان در روند توسعه و پیشرفت کشور با آنها همکاری کند.

۱- اهمیت نهادهای اقتصادی بر کسی پوشیده نیست. اینکه نهادهای اقتصادی‌اند که به انگیزه‌های افراد برای فعالیت‌های اقتصادی شکل می‌دهند: انگیزه برای پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و نوآوری. «عجم اوغلو» و «رابینسون» در کتاب «چرا کشورها شکست می‌خورند» اهمیت نهادهای اقتصادی را چنان می‌دانند که اگر کشورها پیروز می‌شوند و یا شکست می‌خورند به دلیل نهادهای متفاوت اقتصادی آنهاست: «نهادهای اقتصادی فراگیر» و «نهادهای اقتصادی بهره‌کش». البته در این بررسی نهادهای اقتصادی تحت تأثیر نهادهای سیاسی‌اند و نهادهای سیاسی نیز خود در حلقه‌های دیگر از سایر روابط و مناسبات و بیش از هر چیز دیدگاه‌های نخبگان سیاسی متأثر می‌شوند تا دولت مدرن شکل گیرد.

۲- دولت مدرن به مفهوم حاکمیت اراده ملت و حکومت قانون پدیده‌ای است که کشورمان حداقل بیش از یک قرن است در تکاپوی تحقق آن است. جریانی که با نهضت مشروطیت وارد مرحله مهمی شد، اما به سرانجام نرسید و متأسفانه به ایجاد ساخت قدرت مطلقه انجامید که اگرچه دارای مؤلفه‌های اقتصاد مدرن نظیر سرمایه‌گذاری صنعتی و اصلاحات ...

۴

وین برای چهارمین بار در ۵ سال گذشته در صدر ایستاد

خوش‌نشین‌ترین شهرهای ۲۰۲۳

فرصت امروز: گزارش سالیانه واحد اطلاعات اکونومیست درباره گران‌ترین و ارزان‌ترین شهرهای دنیا به تازگی منتشر شد که ۱۷۳ شهر را براساس ۱۶۰ شاخص از جمله هزینه پوشاک، خوراک، حمل و نقل و هزینه درمان رتبه‌بندی کرده است. در گزارش اکونومیست، شهر وین برای چهارمین بار در پنج سال گذشته در صدر خوش‌نشین‌ترین شهرهای جهان ایستاده است. پس از وین نیز شهر کپنهاگ در رتبه دوم قرار گرفته و شهرهایی از جمله استرالیا، سوئیس و کانادا در رتبه‌های سوم تا نهم فهرست اکونومیست جای گرفته‌اند. دو شهر اوزاکا در ژاپن و اوکلند در نیوزیلند هم مشترکا رتبه دهم این رده‌بندی را از خود کرده‌اند. به گفته کارشناسان اکونومیست، شهرهای پاریس و لیون به دلیل ناآرامی‌ها و اعتراضات شهری در چند ماه گذشته، جایگاه خود را در رده‌بندی باکیفیت‌ترین شهرهای جهان از دست داده‌اند. بدین ترتیب، شهر پاریس از جایگاه نوزدهم در سال ۲۰۲۲ به رتبه ۲۴ در سال ۲۰۲۳ سقوط کرده و لیون نیز در رتبه‌بندی امسال پنج پله پایین آمده است. لندن و نیویورک نیز در گزارش جدید واحد اطلاعات اکونومیست به ترتیب در رتبه های ۴۶ و ۶۹ جهان قرار گرفته‌اند. متاسفانه شهر تهران همچنان در گروه شهرهای باکیفیت پایین زندگی دسته‌بندی شده است.

آنطور که واحد اطلاعات اکونومیست گزارش داده، شاخص جهانی زیست‌پذیری شهرهای جهان (EIU) به بالاترین حد خود در ۱۵ سال اخیر رسیده و با فروکش کردن موج همه‌گیری و پایان یافتن محدودیت‌های کرونایی، امتیاز شهرها در زمینه‌های بهداشت، آموزش و فرهنگ افزایش پیدا کرده است. در نقطه مقابل اما امتیاز مربوط به معیار ثبات در بسیاری از شهرها به ویژه در شهرهای اروپایی به دلیل تظاهرات و ناآرامی‌های اخیر کاهش یافته است. همچنین شهر صدرنشین و قعرنشین گزارش اکونومیست نسبت به سال‌های گذشته تغییری نکرده است؛ از یکسو شهر وین، پایتخت اتریش همچنان به عنوان زیست‌پذیرترین شهر جهان معرفی شده و از سوی دیگر، شهر دمشق، پایتخت سوریه نیز از سال ۲۰۱۵ بدین سو همچنان پایین‌ترین سطح زندگی را تجربه می‌کند.

اوج زیست‌پذیری در ۱۵ سال

گزارش جدید واحد اطلاعات اکونومیست درباره زیست‌پذیرترین شهرهای جهان منتشر شد. در این گزارش، شهر وین همچنان در صدر باکیفیت‌ترین شهرهای جهان قرار دارد و کپنهاگ در رتبه دوم ایستاده است. شهرهای منطقه آسیا - اقیانوسیه نیز بیشترین بهبود را در گزارش امسال داشته‌اند.

به گفته کارشناسان واحد اطلاعات اکونومیست، کیفیت زیست‌پذیری شهرهای جهان به بالاترین میزان ۱۵ سال گذشته رسیده و این یعنی زندگی شهری در حال حاضر بهتر از هر زمان دیگری در طول ۱۵ سال اخیر است. شاخص زیست‌پذیری شهرها اصولا برای کمک به شرکت‌هایی طراحی شده است تا بتوانند هزینه‌های زندگی را برای کارکنانی که به شهری جدید منتقل می‌شوند، محاسبه کنند. این شاخص تصویری از شهرهای با بیشترین و کمترین کیفیت زندگی ارائه می‌دهد. همانطور که اشاره شد، شهر وین با ترکیبی عالی از ثبات، فرهنگ و سرگرمی و زیرساخت‌های قابل اعتماد برای چهارمین بار در طول پنج سال گذشته در صدر رتبه‌بندی اکونومیست قرار گرفته است. کپنهاگ در رتبه دوم جهان قرار گرفته و شهر ملبورن که در گذشته در صدر جدول قرار داشت، به رتبه سوم زیست‌پذیرترین شهرهای جهان رسیده است.

برآیند گزارش اکونومیست نشان می‌دهد که ۹ شهر از ۱۰ شهر برتر جهان جزو شهرهای کوچک تا متوسط هستند. از سوی دیگر، هر ۱۰ شهر اول و تا حدودی بیشتر ۵۰ شهر برتر جهان، در کشورهای ثروتمند قرار دارند. شهرهای بزرگ با سطح بالای جرم و جنایت، ازدحام و تراکم در رتبه‌های پایین‌تری قرار دارند. لندن با ۱۲ پله افت نسبت به سال گذشته در رتبه ۴۶ قرار دارد و نیویورک با ۱۰ پله نزول در رتبه ۶۹ زیست‌پذیرترین شهرهای جهان ایستاده است. همچنین شهرهای ولینگتون و اوکلند در مقایسه با سال قبل به ترتیب ۳۵ پله و ۲۵ پله صعود کرده‌اند. هانوی و کوالالامپور نیز ۲۰ و ۱۹ پله ارتقا یافته‌اند. به اعتقاد پژوهشگران واحد اطلاعات اکونومیست، پیشرفت‌های پس از همه‌گیری کرونا در آموزش و نمرات مراقبت‌های بهداشتی در سراسر آسیا، آفریقا و خاورمیانه از جمله دلایل افزایش استانداردهای زندگی در سال ۲۰۲۳ هستند. در قعر جدول زیست‌پذیری شهرهای جهان نیز دمشق قرار گرفته است. پایتخت سوریه بیش از ۱۰ سال است که به لحاظ زیست‌پذیری و کیفیت زندگی، بدترین شهر جهان محسوب می‌شود. طرابلس نیز یک پله بالاتر از دمشق ایستاده و به لحاظ امتیازی، ۱۰ امتیاز بیشتر از دمشق دارد.

رد پای جنگ در کیفیت زندگی

از معیارهای پنج‌گانه شاخص زیست‌پذیری شهرهای جهان، تنها امتیاز زیرشاخص ثبات به طور میانگین در سال ۲۰۲۳ کاهش داشته است. هرچند امتیاز این زیرشاخص در بسیاری از شهرهای اروپای شرقی (که در سال گذشته به دلیل نزدیکی به اوکراین کاهش یافته بود) افزایش داشته، اما با این وجود، ثبات در شهرهای دیگر جهان بدتر شده است. اعتصاب کارگران در یونان، تظاهرات بازنشستگی در فرانسه و... امتیاز این کشورها را کاهش داده است. همچنین شهر جنگ زده کی‌یف، پایتخت اوکراین نیز با وجود تلاش‌های زیاد برای در امان ماندن از ترکش‌های جنگ با روسیه، جایگاهی بهتر از ۱۶۵ پیدا نکرده است. افزایش سطح تورم نیز می‌تواند یکی از دلایل کاهش بیشتر امتیازات زیرشاخص ثبات در گزارش امسال باشد. حال سوال این است که چرا وین برای چهارمین بار در پنج سال اخیر باکیفیت‌ترین شهر جهان برگزیده شده است؟ نتایج یک مطالعه در روزنامه «فایننشال تایمز» نشان می‌دهد که ۶۰ درصد ساکنان شهر وین در «مسکن با کیفیت بالا و در استطاعت» زندگی می‌کنند که الزاما مسکن ملکی نیست، بلکه بخش قابل توجهی از آنها در واحدهای مسکونی اجاره‌ای با عنوان «مسکن اجتماعی» سکونت دارند که با عمده این خانه‌ها در دیگر کشورهای اروپایی یک تفاوت معنادار دارد. مسکن اجتماعی یا همان واحدهای مسکونی اجاره‌ای ارزان در شهر وین دارای سه ویژگی اجاره بهای پایین، امکانات بالاتر از سطح متعارف و نمای مطلوب است که باعث شده این مجتمع‌ها از برچسب خانه‌های فقیرنشین در امان بماند و در عین حال، بدون شکل‌گیری شکاف طبقاتی در محلات مسکونی و اجاره‌ای، ساکنان مسکن اجتماعی از طیف‌های مختلف، احساس خوبی برای سکونت در آنها داشته باشند. براساس شاخص فقر مسکن هبیتات -دفتر اسکان بشر ملل متحد- مسکن در استطاعت به معنای «سهم زیر ۳۰درصدی هزینه اجاره از کل هزینه‌های زندگی» است. نتایج مطالعه درباره الگوی تامین مسکن ارزان در شهر وین مشخص می‌کند که طی یک قرن گذشته سیاستگذار با درآمد حاصل از مالیات ملکی توانسته منابع و اعتبارات موردنیاز برای ساخت انبوه مسکن اجاره‌ای را در وین تامین کند و در عین حال به یک خط‌قرمز از بابت «کیفیت زندگی» در تامین مسکن ارزان پایبند بوده است. در حال حاضر متوسط اجاره‌بهای ماهانه آپارتمان یک خوابه با امکانات در وین حدود ۶۵ درصد اکثر پایتخت‌های مهم اروپایی است.

تاثیر منفی اعتراضات شهری

وین همچنان بالاترین رتبه را در میان شهرهای باکیفیت جهان به خود اختصاص داده و برای چهارمین بار طی پنج سال گذشته در صدر خوش‌نشین‌ترین شهرهای جهان ایستاده است. شهرهای پاریس و لیون اما به دلیل ناآرامی‌ها و اعتراضات به اصلاح قانون بازنشستگی در فرانسه، جایگاه خود را در رده‌بندی پیشین با کیفیت‌ترین شهرهای جهان از دست دادند. به عقیده کارشناسان واحد اطلاعات اکونومیست، «تظاهرات علیه اصلاحات قانون بازنشستگی سبب تنزل شهرهای این کشور در رتبه‌بندی باکیفیت‌ترین شهرهای جهان شده است.» بدین ترتیب پاریس از جایگاه نوزدهم در سال ۲۰۲۲ به رتبه ۲۴ در سال ۲۰۲۳ سقوط کرده و لیون نیز در این رده‌بندی پنج رتبه پایین‌تر آمده است. لندن و نیویورک هم به ترتیب رتبه‌های ۴۶ و ۶۹ جهان را به خود اختصاص داده‌اند.

شاخص کیفیت زندگی براساس ۳۰ معیار کیفی و کمی در زمینه‌های ثبات، نظام سلامت، فرهنگ، محیط زیست، آموزش و زیرساخت شهری مورد ارزیابی قرار گرفته است. وین با ترکیبی تقریبا ایده‌آل از پنج معیار یادشده، بهترین و باکیفیت‌ترین شهر برای زندگی تشخیص داده شده است. فقدان رویدادهای ورزشی بزرگ از جمله نقایص برشمرده شده توسط محققان اکونومیست است که برای این شهر امتیاز منفی به همراه داشته است. کپنهاگ نیز پس از وین در جایگاه دوم بهترین شهرهای جهان ایستاده و شهرهایی از جمله استرالیا، سوئیس و کانادا در رتبه‌های سوم تا نهم این فهرست جای گرفته‌اند. دو شهر اوزاکا در ژاپن و اوکلند در نیوزیلند هم به صورت مشترک رتبه دهم را از خود کرده‌اند. در تمام شهرهای مورد مطالعه، میانگین شاخص کیفیت زندگی در سال ۲۰۲۳ به بالاترین سطح خود در ۱۵ سال گذشته رسیده و با پایان یافتن محدودیت‌های مرتبط با همه‌گیری کرونا، امتیاز شهرها در زمینه‌های بهداشت، آموزش و فرهنگ افزایش یافته است. این در حالی است که امتیازهای مربوط به معیار ثبات در بسیاری از شهرها به ویژه در اروپا به دلیل تظاهرات و ناآرامی‌ها به نسبت گذشته کاهش یافته است. برخی شهرها در آسیا - اقیانوسیه نیز بیشترین پیشرفت را داشته‌اند، به طوری که ولینگتون در نیوزیلند، هانوی در ویتنام و کوالالامپور در مالزی به ترتیب جهش‌های ۳۵، ۲۰ و ۱۹ رتبه‌ای را تجربه کرده‌اند.

آیا می‌توان شهرهای آینده را از ازدحام نجات داد؟

ابتذال ازدحام شهری

نیم قرن پیش، شورای شهر لندن تلاش خود را برای طراحی برنامه لندن جدید آغاز کرد. برنامه آنها این بود که بخش‌های زیادی از مناطق معروف و قدیمی لندن از جمله میدان پیکادلی را خراب کنند و به جایش بزرگراه‌هایی بسازند که از مناطق قدیمی شهر بگذرد. به نوشته روزنامه «فایننشال تایمز»، وقتی امروز به این برنامه‌ها که خوشبختانه ناکام ماندند نگاه می‌کنیم، این سوال مطرح می‌شود که اگر قرار بود این‌همه منطقه جالب در لندن تخریب شود، اصلا چه کسی تمایل داشت از آن مناطق بگذرد و اصلا بزرگراه‌ها قرار بود به کجا ختم شوند؟ نکته تفکر ۵۰ سال پیش در مورد پیشرفت شهری، این بود که ساکنان شهر اولویت اول نبودند، بلکه خودروی آنها اولویت اول بود. پس از جنگ جهانی دوم در بسیاری از مناطق جهان، این تصور پیش آمد که قرار است خودروها در شهرها زندگی کنند و بنابراین بازطراحی بسیاری از شهرها برمبنای حرکت خودروها صورت گرفت. خوشبختانه این روند در طراحی شهرهای دیگر تاثیر نگذاشت، اما به هر حال دوره عجیبی بود که شهرهای جهان هنوز هم از آن رهایی نیافته‌اند.

متفکران مدرنیسم از جمله «لو کوربوزیه»، «فرانک لوید رایت» و دیگران به این ایده توجه کردند که خانه‌هایی در محاصره فضای سبز ساخته شود و جریان هوا در آنها احساس شود. این در نقطه مقابل فضای شهرهایی بود که سابقه تاریخی داشتند. مثلا ایده «کوربوزیه» برای پاریس در دهه ۱۹۲۰ میلادی (که به ایده «شهر درخشان» معروف شد) این بود که پاریس در بلوک‌های جدید ساخته شود و با بزرگراه‌های چند بانده بزرگ به هم مربوط شود. «رایت» نیز در سال ۱۹۳۲ مفهوم دیگری را معرفی کرد: مسکن‌سازی در حومه شهرها به صورت انبوه اما کم طبقه. این خانه‌ها در میان فضای سبز ساخته می‌شدند، اما راه برای حرکت خودروها باید در آنها به سهولت فراهم می‌بود.

در قلب برنامه‌های مدرنیستی مشابه آنچه گفته شد، سیستم جداسازی مسیر پیاده‌ها از ماشین‌ها از طریق روگذرهای چندلایه قرار داشت. بخشی از این برنامه‌ها هنوز هم در شهرهای زیادی دیده می‌شود، اما همانطور که جداسازی بخشی شهرها و تقسیم آنها به مناطق مسکونی، اداری، تفریحی و تجاری باعث مردگی زندگی روزمره شد، آپارتاید ترافیک و مردم (جداسازی پیاده و سواره) هم هرگز به درستی پا نگرفته است. هر چقدر هم که روگذر در شهرها اضافه شد، ترافیک باز رو به افزایش گذاشت. البته اخیرا توجه به بی‌فایدگی و ضرررسانی برخی برنامه‌های گذشته شهرسازی بیشتر شده و به جایش تمرکز بیشتری روی ایجاد تحول در جابه‌جایی‌های شهری صورت گرفته است؛ مثلا درباره اتومبیل‌های خودران یا مفهوم شهر ۱۵ دقیقه‌ای صحبت‌های زیادی شده است.

این برنامه‌ها براساس این تصور آغاز شده‌اند که قرار است به تاثیر تغییرات اقلیمی بیشتر توجه کنیم. با این حال، به نظر می‌رسد اوضاع آنقدرها هم که تصور می‌شد تغییر نکرده است. حال سوال این است که در آینده چه چیزی باید تغییر کند و این تغییر چطور در طراحی شهرهای ما تاثیر خواهد گذاشت؟

اولین نکته این است که خودروها فضای زیادی را در شهرها اشغال می‌کنند. در اکثر شهرها بیش از نیمی از فضاهای عمومی را خودروهای شخصی اشغال کرده‌اند؛ هرچند ظهور اتومبیل‌های خودران به عنوان پاسخی برای این بحران مطرح شده است. نکته دیگر را هم در دوران کرونا تجربه کرده‌ایم و وابستگی ما به پیک‌هایی که وسایل مورد نیازمان را دم در خانه تحویل دهند، افزایش پیدا کرد و همین مسئله به بیشتر شدن ترافیک شهری انجامید. آیا می‌توان امید داشت که در آینده، روبات‌ها این کار را انجام دهند و باعث کاهش ترافیک از این بابت شوند؟ آیا هواپیماهای بدون سرنشین می‌توانند این مسئولیت را برعهده بگیرند؟ اگر اینطور شود، آیا باید شکل بالکن خانه‌ها تغییر کند و جایی برای فرود آمدن هواپیماهای بدون سرنشین داشته باشد؟

در پاندمی کرونا، شمایی از آنچه را که می‌توانست شهر بدون خودرو باشد، مشاهده کردیم؛ هرچند که تعداد روزهایی که قرنطینه واقعی در شهرها جریان داشت، بسیار کم بود. برای بسیاری از شهروندان و ساکنان شهرها، مشاهده خیابان‌های خالی حتی استرس‌آور بود، اما تغییرات مثبتی هم رخ داد. مثلا در برخی از شهرها مثل نیویورک به رستوران‌ها اجازه داده شد که از فضای بیرونی وسیع‌تری برای چیدن میز استفاده کنند. حتی از تعدادی از پارکینگ‌های شهری که خالی مانده بودند نیز به همین منظور استفاده شد. در محله سوهو لندن به تعداد بالکن‌هایی که می‌توانستند چنین استفاده‌ای داشته باشند، اضافه شد. در سانفرانسیسکو زمین‌های کوچک فضای سبز که می‌توانستند به عنوان زمین بازی یا کافه مورد استفاده قرار بگیرند، در اختیار مردم قرار گرفت.

اگر اتومبیل‌های خودران واقعا وارد زندگی ما شوند، می‌توانند فضاهای زیادی را در شهر خالی کنند. هر خودروی شخصی به صورت متوسط فقط در پنج درصد از زمان شبانه روز مورد استفاده قرار می‌گیرد. اگر وجود اتومبیل‌های خودران واقعا بتواند به کم شدن پارک خودروها در کنار خیابان‌ها بینجامد، دستاورد بزرگی در کاهش ازدحام شهرها حاصل خواهد شد. فضای پارکینگ‌های بزرگ عمومی را نیز می‌توان تغییر داد؛ مثلا در شهر لندن، ساخت گالری و فضاهای هنری روی پشت بام یک پارکینگ عمومی مورد توجه قرار گرفته است.

آنچه در ۷۰ سال اخیر در طراحی شهرها مورد توجه قرار داشت و باعث شد که بزرگراه‌سازان دست بالا را در مهندسی فضاهای شهری داشته باشند، حالا به خط پایان رسیده است؛ مثلا در چارچوب برنامه شهر ۱۵ دقیقه‌ای در پاریس، شهردار این شهر تلاش کرد مرکزگرایی را از پروژه‌های شهری حذف کند و فضایی به وجود آورد که مردم هر منطقه به کمترین میزان جابه‌جایی برای رسیدن به فروشگاه‌ها، مدارس و... نیاز داشته باشند. شهرداری پاریس در این راستا به کسب و کارهای ضروری یارانه داد و سعی کرد که موانع را از پیش پای آنها بردارد.

نیاز به بهبود فضاهای محله‌ای علاوه بر اینکه برای آینده مهم است، چالش‌های بزرگی نیز ایجاد می‌کند. از زمانی که بهبود فضا در مناطق قدیمی شهرها آغاز شده و مثلا ورود خودرو به برخی مناطق تاریخی و مرکزی شهرها ممنوع شده، ترافیک به مناطق حاشیه‌ای کشیده شده و عملا حذف نشده است. نیاز به خودرو در این مناطق هنوز کاملا بالاست و مشخص نیست که چطور می‌توان ازدحام را از این مناطق نیز حذف کرد. مشکل اینجاست که سرعت تغییرات آب و هوایی در جهان آنقدر بالا رفته که باید هرچه سریع‌تر استفاده از خودروهای شخصی را کنار بگذاریم، اما هیچ دولتی برای این مسئله فوریت قائل نشده و جسارت انجام آن را ندارد. واقعیت این است که ما برای نجات شهرها و خودمان نیاز داریم که به الگوی شهرهای تاریخی برگردیم؛ شهرهایی که محلات در آنها مفهوم دارند. دوران پروژه‌های عظیم شهری دیگر به پایان رسیده است.

نگـــاه

ارزش ریال در یکصد سال چقدر کم شد؟

مصائب سیاستگذاری ارزی

در ۹۲ ســال گذشته، ارزش ریال در برابر طلا ۶ میلیون برابر و ارزش ریال در برابــر دلار حدود ۱۶ هزار برابر کاهش پیدا کرد؛ به طــوری که نرخ دلار در بازار غیررســمی از حدود ۲۰ ریال در سال ۱۳۰۹ به بیش از ۳۰۰ هزار ریال در سال ۱۴۰۰ رسید. براساس آمارهای رسمی، شروع به کار دلار در اقتصاد ایران به سال ۱۳۰۸ برمی‌گردد. در این ســال طبق قانون، ارزش هر ریال معادل ۰.۳۶۶۱۱۹۱ گرم طلا در نظر گرفته شــد که پس از چهار تغییر در سال‌های ۱۳۱۰، ۱۳۲۰، ۱۳۳۶ و ۱۳۵۰ به ۰.۰۱۰۸۰۵۵ گرم طلا کاهش پیدا کرد. سپس با گذشت ۹۲ سال، قیمت هر گرم طلای خالص از حدود ۳ ریال در اسفندماه ۱۳۰۸ به حدود ۱۸ میلیون ریال در اسفندماه ۱۴۰۰ رسید؛ یعنی طی ۹۲ سال، ارزش ریال در برابر طلا ۶ میلیون برابر و ارزش ریال در برابر دلار حدود ۱۶ هزار برابر کاهش پیدا کرد و به دنبال آن، قیمت دلار در بازار آزاد و غیررسمی از حدود ۲۰ ریال در سال ۱۳۰۹ به بیش از ۳۰۰ هزار ریال در سال ۱۴۰۰ رسید.

بازوی کارشناســی مجلس در گزارش «نظریه‌های تعیین نــرخ ارز در ایران؛ ملاحظات و چالش‌ها»، از یک آمار هولناک درخصوص ارزش ریال طی ۱۰۰ سال اخیر پرده برداشته است. مرکز پژوهش‌ها در این گزارش با بیان اینکه در یک بازه ۹۲ ساله، ارزش ریال در برابر طلا ۶ میلیون برابر و ارزش ریال در برابر دلار حدود ۱۶ هزار برابر کاهش پیدا کرده است، می‌گوید: از ابتدای شروع به‌کارگیری ریال یعنی سال ۱۳۰۸ تا سال ۱۳۳۶، نظام ارزی دو یا چند نرخی بر اقتصاد ایران حاکم بود و نرخ رسمی ارز تحت نظام استاندارد طلا و برتون وودز تعیین می‌شد. از دهه ۱۳۱۰ حاکمیت به کنترل‌های ارزی روی آورد و صادرکنندگان را ملزم به فروش ارز به نرخ رســمی به بانک‌های مورد تاییــد دولت کرد. از طرفی صادرکنندگان می‌توانستند گواهی فروش ارزی خود را به واردکنندگان بفروشند و همین موجب شد قیمت ارز صادرکنندگان به نرخ‌های غیررسمی نزدیک شود.

طی دوره ۲۰ ساله ۱۳۳۶ تا ۱۳۵۶، نظام ارزی ایران تک‌نرخی شد، اما در این میان در ســال ۱۳۵۱ با فروپاشی برتون وودز، قیمت غیررسمی برای دلار شکل گرفت که با قیمت رســمی فاصله داشــت؛ به طوری که نرخ ارز که در ۷۶ ریال معامله می‌شــد، در بازار غیررســمی به ۷۰ ریال کاهش یافت، اما سیاستگذار بر تثبیت نرخ رسمی ارز اصرار داشت؛ از این زمان شکاف بین قیمت‌های رسمی و غیررســمی موجب شد که پس از ۲۰ سال، یعنی در سال ۱۳۵۷ که همزمان با کاهش صادرات نفتی همراه بود، نظام چندنرخی برقرار شود.

تا ســال ۱۳۷۰ تامین ارز کالاهای اساســی از محل صادرات نفتی و با همان قیمــت پیش از انقلاب ادامه پیدا کرد و صادرکنندگان غیرنفتی هم مجاز بودند که ارز خود را در بازار غیررســمی به فروش برســانند. در سال ۱۳۷۱ تلاش‌های زیادی برای یکسان‌سازی نرخ ارز انجام شد، اما این تلاش‌ها شکست خورد و در نهایت در فروردین ماه ۱۳۸۱ برای اولین‌بار نظام ارزی تک‌نرخی شناور مدیریت شــده بر اقتصاد ایران حکمفرما شد. نکته قابل توجه این است که مطابق قانون بودجه ۱۳۸۰ دولت مکلف به فراهم آوردن مقدمات قانونی برای یکسان‌ســازی ارز و ارائه لایحه بودجه ۱۳۸۱ برمبنای نرخ یکسان‌ســازی ارز شــد. از فروردین ماه ۱۳۸۱ یکسان‌ســازی نرخ ارز صورت پذیرفت و نرخ رسمی از ۱۷۵۰ ریال به ۷۹۰۰ ریال افزایش یافت. اگرچه به طور رسمی نظام ارزی شناور مدیریت شده به عنوان نظام ارزی معرفی شد، اما براساس گزارش سالانه ترتیبات و محدودیت‌های ارزی صندوق بین‌المللی پول، نظام ارزی کشور را «در عمل» باید به عنوان نظام ارزی ثابت طبقه‌بندی کرد. از سال ۱۳۸۱ تا پیش از اولین جهش ارزی در دهه ۱۳۹۰، این نظام شناور ادامه داشت و پس از آن تا به امروز نظام دو و چندنرخی حاکم بوده است.

براساس این گزارش، قرارداد «برتون وودز» از مهمترین توافقاتی است که میان کشورهای بزرگ در سال ۱۹۴۴ میلادی امضا شد و به‌واسطه آن، دلار به عنوان ارز ذخیره جهانی به رســمیت شناخته شد. مطابق این توافقنامه، یک سیستم جدید پولی جهانی ایجاد شد که در آن به جای استاندارد طلا، از دلار به عنوان ارز جهانی استفاده شود. بدین ترتیب، بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول نیز جهت نظارت بر این سیستم جدید پایه‌گذاری شدند. با این قرارداد، جایگاه آمریکا به عنوان قدرت غالب در عرصه اقتصاد جهان تثبیت شد.

مرکز پژوهش‌ها در ادامه این گزارش با اســتناد به مطالعات تجربی و بررسی تجربه ۲۷ کشــور صادرکننده نفت می‌گوید که مدل‌های مرسوم تعیین نرخ ارز در این کشورها برای توصیف نوسانات کوتاه‌مدت از کارایی لازم برخوردار نیستند و قدرت توضیح‌دهندگی این مدل‌ها در بازه میان‌مدت، وابستگی زیادی به لحاظ کردن تغییرات ورودی ارزهای نفتی به اقتصاد دارد. در کشورهای نفتی مانند ایران علاوه بر عوامل طرف تقاضای اقتصاد، عوامل طرف عرضه مانند صادرات نفتی نیز اثر معنادار و قابل ملاحظه‌ای بر نرخ ارز دارد. رشد نقدینگی مازاد بر تولید از طرف تقاضا و کاهش صادرات نفتی از سمت عرضه، تعیین‌کننده‌های مهم نرخ ارز در ایران هســتند. البته این امکان نیز وجود دارد که در پی افزایش ناااطمینانی‌های اقتصادی و به تبع آن افزایش دائمی سـطح خروج سرمایه، سطح نرخ ارز نیز به طور دائمی افزایش یابد.

ظهور مسئله «تعیین نرخ ارز» ریشه در مباحث مربوط به بازسازی نظام پولی بین‌المللی پس از جنگ جهانی اول دارد. از دهه ۱۸۷۰ تا ۱۹۱۴ اغلب کشورها از نظام استاندارد طلا تبعیت می‌کردند. در این نظام، ارزش هر واحد پول به نسبت ثابتی از طلا تعریف شده و نرخ مبادله پول کشورها از این نسبت تبعیت می‌کرد. با آغاز جنگ جهانی اول، دولت‌های درگیر جنگ برای پوشش هزینه‌های خود از حق ضرب پول استفاده کردند. افزایش حجم پول و به تبع آن، شکلگیری انتظارات در جهت کاهش ارزش پول این کشورها منجر به خروج کشورها از این نظام شد. سپس با پایان جنگ جهانی، کشورها با چالش بسیاری جهت تنظیم مجدد نرخ ارز مواجه شدند؛ چراکه هر کشور اضافه چاپ پول (نسبت به طلا) و تورم متفاوتی را تجربه کرده بود. در پاسخ به مسئله بازیابی نرخ برابری پول و طلا پس از جنگ، نظریه برابری قدرت خرید (PPP) مطرح شد. سپس با گذشت پنج دهه، نظریه پایه‌ای دیگری درخصوص تعیین نرخ ارز، یعنی مدل پولی تعیین نرخ ارز تکامل یافــت. بدین ترتیب با نگاهی به محورهای مطــرح در رابطه با تعیین نرخ ارز در اقتصاد بین‌الملل، می‌توان نظریه برابری قدرت خرید و مدل پولی تعیین نرخ ارز را به عنوان دو مدل ساختاری به حساب آورد که پایه اغلب مدل‌های تجربی تعیین نرخ ارز به حساب می‌آیند. همانطور که اشاره شد، بررسی روند نرخ ارز در ایران و ۲۷ کشور دیگر صادرکننده نفت نشان می‌دهد که علاوه بر عوامل طرف تقاضای اقتصاد، عوامل طرف عرضه مانند صادرات نفتی نیز اثر معناداری بر نرخ ارز دارد. رشد نقدینگی مازاد بر تولید از طرف تقاضا و کاهش صادرات نفتی از سمت عرضه، تعیین‌کننده‌های مهم نرخ ارز در ایران هستند. البته این امکان نیز وجود دارد که در پی افزایش ناااطمینانی‌های اقتصادی و به تبع آن افزایش دائمی سطح خروج سرمایه، سطح نرخ ارز نیز افزایش یابد.

طبق نظریه برابری قدرت خرید، نرخ اســمی ارز باید متناسب با نسبت رشد قیمت‌های داخلی به رشد قیمت‌های خارجی، رشد کند. این به آن معناست که نرخ حقیقی ارز باید مقدار ثابتی طی زمان داشته باشد. البته وجود نوسان در بازه زمانی کوتاه‌مدت به وجود می‌آید، اما در بازه بلندمدت انتظار بر آن است که نرخ حقیقی ارز حول مقدار ثابتی نوسان کند. اما مشاهدات تجربی، بیانگر تغییر سطح نرخ حقیقی ارز با تغییر رابطه مبادله (ناشی از تغییرات درآمد نفت) است. جز دو دوره سال‌های پیش از فروپاشی برتون وودز (۱۳۵۲) و سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶ که مقارن با نرخ حقیقی سود سپرده بالاست، رابطه مبادله دارای همبستگی منفی بالایی (حدود ۷۷ درصد) با نرخ حقیقی ارز است. به‌طور کلی به دلیل آنکه نظریه برابری قدرت خرید، حساب سرمایه را در تعیین نرخ ارز لحاظ نمی‌کند، مواردی از این دست می‌تواند نرخ حقیقی ارز را از روند بلندمدت خود منحرف کند. البته معمولا این انحرافات ناشــی از نوســانات مبتنی بر حساب سرمایه، در سال‌های کوتاهی دوام پیدا می‌کند. از طرف دیگر ناااطمینانی در دوره اخیر منجر به افزایش خروج ســرمایه شــده و از آنجا که مدل برابری قدرت خرید اثر خروج سرمایه را در نرخ ارز محاســباتی لحاظ نمی‌کند، نرخ حقیقی ارز می‌تواند به دلیل افزایش ناااطمینانی، بدون تغییر در رابطه مبادله، افزایش پیدا کند. علاوه بر موارد فوق، برای به دست آوردن روند نرخ ارز به برابری قدرت خرید در یک دوره، باید سال‌هایی را به عنوان سال پایه انتخاب کرد که در آن سال‌ها روند رابطه مبادله با روند رابطه مبادله در سال‌های موردنظر همسطح باشد، در غیر این صورت، نرخ ارز به دست آمده از برابری قدرت خرید معتبر نیست. برای مثال در صورتی که رابطه مبادله در سال پایه، بیشتر از امسال باشد، نرخ ارز محاسبه‌شده دچار کم‌برآوردی خواهد بود.

«فرصت امروز» از ملاحظات پولی و بانکی برنامه هفتم توسعه گزارش می‌دهد

عیار بانکی برنامه هفتم



ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

یکشــنبه هفته گذشــته بود که لایحــه برنامه هفتم توســعه با حضور رئیس‌جمهور رســما به مجلس ارائه شــد. این برنامــه چهارمین برنامه از ســند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور است که رشد اقتصادی ۸ درصدی، تورم تک‌رقمی، کاهش رشد نقدینگی و افزایش اشتغال را برای افق زمانی ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۶ هدف گرفته و البته این اهداف به گواه کارشناسان با واقعیت‌های اقتصادی کشــور همخوانی ندارد. هدف‌گذاری غیرواقع‌بینانه برنامه هفتم تا حدودی یادآور برنامه ششــم توسعه است که در هوای پسابرجام و امید به رشــد و رونق اقتصادی تدوین شــد، اما با خروج آمریکا از برجام و آغاز دور جدید تحریم‌ها عملا فضای این برنامه هیچ نسبتی با اقتصاد تحریمی امروز ایران پیدا نکرد. به نظر می‌رســد برنامه هفتم توسعه همچون برنامه ششم برای شرایط عادی نوشته شده و این در حالی است که اقتصاد ایران هم‌اکنون در شرایط ویژه‌ای به سر می‌برد و علاوه بر مشکلات ساختاری، با تحریم‌های خارجی دست و پنجه نرم می‌کند. شوربختانه سرنوشت اقتصاد ایران – بیشتر از آنچه که باید - به سیاست خارجی گره خورده و همین امر به ویژه بر بخش بانکی کشور سایه انداخته است. به همین خاطر است که اغلب اقتصاددانان، اهداف بلندپروازانه برنامه هفتم را در شــرایط فعلی اقتصاد ایران به آمال و آرزو تشــبیه می‌کنند؛ مثلا نرخ رشد اقتصادی در حالی ۸ درصد در نظر گرفته شده که میانگین رشد اقتصادی در چند سال اخیر بین یک تا دو درصد برآورد شده است.

همیــن نگاه بلندپروازانه درخصوص مباحــث بانکی برنامه هفتم نیز به چشــم می‌خورد؛ از جمله پیش‌بینی شــده که ناترازی بانک‌ها در ســایه برنامه هفتم ســالانه ۲۰ درصد کاهش یابد. حال این ســوال پیش می‌آید که منابع لازم برای افزایش ســرمایه و رفع ناترازی بانک‌های ناتراز از کجا تامین می‌شــود؟ به نظر می‌رســد همان چالش‌هایی که بانک‌ها در قالب بودجه‌های ســالانه با آنها دست به گریبانند - نظیر تسهیلات تکلیفی – اینجا در برنامه توسعه نیز دامن نظام بانکی کشور را گرفته است. «فرصت امروز»، ملاحظات پولی و بانکی برنامه هفتم توسعه را در گفت‌وگو با «علی نظافتیان»، دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها بررسی کرده است.

ملاحظات بانکی برنامه هفتم

بالاخره پــس از مدت‌ها انتظار، لایحه برنامه هفتم توســعه در روز ۳۰ اردیبهشت در سالن اجلاس سران رونمایی شد و روز یکشنبه ۲۸ خردادماه با حضور «ابراهیم رئیســی» در صحن بهارستان رسما تقدیم مجلس شد. برنامه‌ای که اگر از ســد نمایندگان بگذرد و به ســند نهایی تبدیل شود، برنامه پنج ســال آینده اقتصاد ایران را مشخص خواهد کرد. برنامه هفتم دارای ۲۲ فصل و ۷ بخش اســت و برای سال‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۶ تدوین شــده اســت. با وجود آنکه در متن برنامه هفتم توســعه، نکات مثبتی در مورد مباحث بانکی به چشــم می‌خورد، اما همزمــان چالش‌هایی در دل این برنامه، نظام بانکی را تهدید می‌کند. «علی نظافتیان»، دبیر کمیسیون حقوقــی کانون بانک‌هــا در این باره به «فرصت امــروز» می‌گوید: «نکات مثبتی در مورد مباحث بانکی در لایحه برنامه هفتم توسعه پیش‌بینی شده اســت؛ مثلا در بند «پ» ماده ۱۰ لایحه آمده اســت که «هرگونه تکلیف جدید نظام بانکی مبنی بر پرداخت تســهیلات، بخشــش ســود، جرائم و وجه التزام، تهاتر و بدهی بانکی، اشــخاص و انتقال دولت به بانک مرکزی ممنوع است.» با وجود اینکه در این ماده بازتاب یا نتیجه قانونی تخلف از ممنوعیت‌های موردنظر دولت مشخص نشده و این ایراد عمده، راه را برای هرگونه تخلفی هموار می‌کند، اما محتوای آن نشــان می‌دهد که دولت و بانک مرکزی عزم‌شــان را جزم کرده‌اند که از تحمیل تسهیلات تکلیفی و پرداخت تســهیلات با نرخ پایین‌تر از نرخ مصوب بانک مرکزی یا بخشش سود و جرائم بانکی خودداری کنند. اگر مفاد این ماده از قانون برنامه هفتم توســعه به خوبی اجرا شود، بانک‌ها باید اطمینان خاطر یابند که منابع و دارایی‌های‌شان مورد گذشــت و بخشش غیرقانونی قرار نخواهد گرفت.» بــه عقیده «نظافتیان»، «فصل دوم برنامه هفتــم به اصلاح نظام بانکی و مهــار تورم اختصاص دارد و در آن پیش‌بینی شــده که در ســایه اجرای سیاست‌های برنامه توسعه هفتم، ناترازی بانک‌ها سالانه ۲۰ درصد کاهش یابد. در ماده ۸ این برنامه برای اصلاح ناترازی بانک‌ها مقرر شده است که «بانک‌ها و موسسات اعتباری با نسبت سرمایه زیر ۸ درصد با هدف بهبود نسبت مذکور ظرف یک ماه پس از ابلاغ برنامه مکلف به ارائه برنامه افزایش سرمایه نقدی و سایر روش‌های مورد تأیید هستند.»

رفع ناترازی با ادغام بانکی؟

او سپس با طرح این سوال که منابع لازم برای افزایش سرمایه بانک‌های ناتراز چگونه باید تأمین شــود؟ پاسخ می‌دهد: «پاسخ این سوال در مورد بانک‌های دولتی تقریبا روشــن است. در لایحه دولت پیش‌بینی شده که شــورای اقتصاد بایســتی منابع لازم در قانون بودجه را پیش‌بینی کند تا بانک‌هــای دولتی بتوانند افزایش ســرمایه دهند، امــا در مورد بانک‌های خصوصی، منابع لازم برای رفع ناترازی بایســتی توسط سهامداران تأمین شود. حالا این سوال مطرح می‌شود که آیا سهامداران بانک‌های خصوصی قادر به تأمین سرمایه موردنیاز برای افزایش سرمایه بانک و رفع ناترازی آن هستند؟ پاسخ این سوال را طبعا باید خود بانک‌های خصوصی دهند؛ آنان که باید بیماری ناترازی بانک را با افزایش ســرمایه درمان کنند، وگرنه در صورت عدم افزایش سرمایه مشمول مقررات سختگیرانه‌ای خواهند شد و ممکن است تا مرز فروپاشی و انحلال یا ادغام پیش بروند.»

دبیر کمیســیون حقوقی کانون بانک‌ها بر اصلاح ناترازی بانک‌ها تاکید می‌کند و می‌افزاید: «واقعیت این است که در شرایط فعلی، اصلاح ناترازی بانک‌های دولتی و خصوصی ضروری اســت. تســهیلات تکلیفی در کنار تســهیلات فرمایشــی، وجوه مطالبات معوق همراه با افزایش وحشتناک هزینه‌های عملیاتی و تامین و تجهیز منابع بانک‌ها به‌شدت به ناترازی شبکه بانکی دامن زده و توان تســهیلات‌دهی بانک‌ها را پایین آورده است. البته در این بین باید به این نکته توجه کرد که اگر برای تأمین منابع سرمایه‌ای بانک‌های دولتی تمهیدی اندیشــیده شود ولی بانک‌های خصوصی از این موقعیت بی‌نصیب بمانند، این امر در جامعه اینطور تلقی خواهد شــد که کم کم مقدمه و زمینه‌ســازی قانونی برای کوچک‌سازی شبکه بانک‌های خصوصی و افزایش ســرمایه بانک‌های دولتی فراهم می‌شــود.» به گفته این کارشــناس پولی و بانکی، «رئیس‌کل بانــک مرکزی چندی پیش از مهلت شــش ماهه به بانک‌های ناتراز (تا شــهریورماه) برای اصلاح اضافه برداشت‌های‌شان خبر داد و گفت که «اجرای دقیق و موثر سیاست پولی به منظور کنترل نقدینگی و تورم با وجود بانک‌های ناتراز امکان‌پذیر نیست.» به دنبال این هشــدار «محمدرضا فرزین»، گمانه‌زنی رســانه‌ای در مورد انحلال و ادغام بانک‌های ناتراز آغاز شد؛ این در حالی است که در صنعت بانکــداری، اقدام به انحــلال یا ادغام بانک‌ها همانا آخرین راه‌حل اســت. بنابراین اگر مشــکل فقط ناترازی برخی بانک‌هاست، راه‌حل‌های بانکی و اقتصادی دیگری غیر از ادغام نیز قابل طرح و بررسی است.»

اصلاح بانکی با مصونیت قضایی

«نظافتیان» ســپس به مــوارد افراط و تفریط در نــگارش برنامه هفتم اشــاره می‌کند و می‌گوید: «در لایحه دولت مقرر شــده که شش ماه پس از ابلاغ برنامه هفتم توســعه، اساســنامه «شــرکت مدیریت دارایی‌ها» و نحوه قیمت‌گذاری دارایی بانک‌های ناتراز مشــخص می‌شود. در بند «پ» ماده ۸ تاکید شــده که «مراجع قضایی و غیرقضایی نمی‌توانند با شکایت سهامداران، مدیران و یا سایر اشخاص اقدامات «شرکت مدیریت دارایی‌ها» را متوقف یا بلااثر نمایند. چنانچه اشــخاص نامبرده به موجب رأی قطعی دادگاه متضرر شــناخته شــوند، خســارات وارده در حدود مقرر در قانون یــا حکم قطعی دادگاه صرفا به صورت مالی توســط بانک مرکزی جبران می‌شود.» در بند «چ» ماده ۱۷ نیز آمده است که «طرح هرگونه دعوی که منشــأ آن اقدامات نظارتی مربوط به حل‌وفصل مالی درخصوص بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی از سوی بانک باشد باید به طرفیت بانک مزبور صورت پذیرد و افراد موثر در این اقدامات را نمی‌توان طرف دعوی قرار داد. در مواردی که به تشــخیص مرجع قضایی، اقدامات نظارتی بانک مرکزی موجب وارد شــدن خســارت به طرف دعوی شده باشد و خسارت مذکور حسب تشــخیص دادگاه ناشی از تقصیر مدیران یا کارکنان بانک مرکزی باشد، خسارت وارده توسط بانک مرکزی جبران می‌شود.»

وی بــا بیان اینکه «اوج افراط‌گرایــی در نگارش این مواد به خوبی قابل مشــاهده اســت»، توضیح می‌دهد: «آیا از طریق هیأت تخلفات می‌توان استیفای منافع عمومی کرد؟ مگر هیأت‌های رسیدگی به تخلفات اداری، مرجعی برای استیفای منافع عمومی از مقصران دولتی است؟ اصلا چگونه می‌توان مراجع قضایی کشــور را از رســیدگی به اقدامات بانک مرکزی و «شــرکت مدیریت دارایی‌هــا» منع کرد و مدیران ذی‌ربط را در حاشــیه امن مصونیــت قضایی قرار داد؟ با کدام اســتدلال حقوقی می‌توان مردم و مدیــران بانکی را از توســل به مراجع قضایــی و دادخواهی در این گونه موارد محروم کرد و حکم داد که مراجع قضایی و غیرقضایی نمی‌توانند با شکایت ســهامداران و مدیران، اقدامات بانک مرکزی یا «شرکت مدیریت دارایی‌ها» را متوقف کنند؟ اعطای مصونیت قضایی به این مدیران و منع مراجع قضایی از رسیدگی به عملکردشان، با هیچ منطق حقوقی و قانونی سازگار نیست و برای مدیران متخلف، حاشیه امن ایجاد خواهد کرد. لازمه استقلال قوه قضائیه این است که حتی در برنامه‌های توسعه نیز استقلال این قوه محدود نشود.»

بلوار زیبایی که جای خیابان طالقانی را گرفت

خیابان بانک‌های پایتخت

«خیابــان بانک» یا «Bank Street»، عنوانی اســت که می‌توان روی نقشــه بســیاری از پایتخت‌های اقتصادی جهان مشــاهده کرد. در تهران خودمان هم خیابان یا به عبارتی بلواری با این ویژگی منحصر به فرد وجود دارد. البته «بانک استریت» یا «خیابان بانک‌ها»، نام اصلی هیچ خیابانی در شــهرهای جهان نیست، بلکه به خیابان‌هایی که عموما مراکز مالی و اکثر بانک‌های یک کشور در آنجا شعبه مرکزی یا شعبه مهمی دارند، این عنوان داده می‌شــود. این عنوان می‌تواند شهروندان یک شهر و یا توریست‌های خارجــی را به راحتی راهنمایی کند تا بتوانند مناســبات مالی خود را در کوتاه‌تریــن زمان ممکن انجام دهند. به گزارش «همشــهری آنلاین»، ما هم در کشــورمان چنین خیابان‌هایی داریم. تا ۱۰ ســال پیش اگر کسی می‌خواست که به شعب بسیاری از بانک‌های کشورمان دسترسی پیدا کند بــه خیابان طالقانی تهران می‌رفت. اما از بیش از ۱۰ ســال پیش با ظهور بانک‌هــای جدید به ویژه بانک‌های خصوصــی و محدودیت جغرافیایی و مکانی خیابان طالقانی عملا بلوار میرداماد تبدیل به «خیابان بانک تهران» شده است؛ خیابانی که بیشتر از ۳۰ بانک را در خود جای داده و ساختمان شیشه‌ای بانک مرکزی ایران نیز در همین خیابان قرار گرفته است. حتما وقتی گذرتان به بلوار میرداماد افتاده، بســیاری از این بانک‌ها را به چشم خود دیده‌اید.

خیابان‌هایی که «خیابان بانک» می‌شــوند می‌بایستی دارای شاخص‌ها و ویژگی‌های خاص و مختلفی باشــند. هنگامی که در ســال‌های گذشته خیابان طالقانی به «خیابان بانک ایران» معروف شده بود، دسترسی آن به ادارات دولتی و وزارتخانه‌ها و خصوصا پاســتور، یک ویژگی بارز بود که در کنار دسترسی خود خیابان طالقانی برای شهروندان، جایگاه این خیابان را در شهر تهران ممتاز می‌کرد، اما هم‌اکنون خیابان طالقانی اگرچه نزدیک وزارتخانه‌ها و دســتگاه‌های دولتی قرار دارد، اما خود خیابان در دسترس شهروندان نیست.

در همین خصوص، «منوچهر قفقازی»، رئیس شعبه مرکزی بانک ایران زمیــن توضیح می‌دهد: «از وقتی که خیابــان طالقانی وارد طرح ترافیک شد دسترسی بدان بسیار مشکل شد. از طرفی وقتی بانک‌های خصوصی متولد شــدند و رشــد کردند خیابان طالقانی از نظر فیزیکی نمی‌توانست ســاختمان‌های مرکــزی بانک‌ها را در خود بگنجاند. شــعبه‌های مرکزی بانک‌ها هم می‌بایســت کنار ســاختمان مرکزی ساخته شــوند. از این‌رو بانک‌های غیردولتی پراکنده شــدند و در نتیجه بســیاری از این بانک‌ها در میرداماد ساختمان مرکزی ساخته و شعبه مرکزی را هم همینجا برپا کردنــد.» به عقیده این مدیر بانکــی، «از طرفی هم بلوار میرداماد یکی از زیباترین بلوارهای تهران اســت و بیشتر خیابان بانک‌های دنیا در بهترین نقطه شهر ساخته می‌شوند.»

امــا از دیگر دلایلی که باعث شــده اســت تا خیابــان میرداماد میزبان بانک‌های بزرگ کشــور باشــد را از زبان «یوســف تقی‌پور»، رئیس شعبه مرکزی بانک پاســارگاد می‌خوانیم. او در این زمینه می‌گوید: «با توجه به گستردگی شهر تهران و وســعت روزافزون این شهر، خیابان بانک به‌طور اتوماتیک جایی شــکل می‌گیرد که مردم بدان دسترســی راحتی داشته باشند. از طرفی مرکزیت و محوریت خاصی هم خود خیابان داشته باشد. مثلا در خیابان میرداماد شرکت‌های بزرگ مختلفی قرار دارند. حجم این شرکت‌ها بسیار فراوان است و گردش مالی در این خیابان به خاطر وجود آنها بالا می‌رود. برخی از ادارات دولتی هم یا در خیابان میرداماد هســتند و یا در خیابان‌های اطراف. از این‌رو مردم بســیاری کارشان با این خیابان گره خورده اســت.» به گفته وی، «همچنین دیگر مزیتی که باعث شــده است بلوار میرداماد خیابان بانک شود، گنجایش فیزیکی است که توانسته ساختمان‌های بزرگ بانک‌ها را در خود جای دهد.»

گفتنی اســت بلوار میرداماد یا خیابان میرداماد، یکی از معابر شــریانی شهر تهران است که در محله داودیه و در منطقه ۳ شهرداری تهران واقع شــده است. بلوار میرداماد از سمت شــرق به خیابان شریعتی و از سمت غرب به خیابان ولی‌عصر منتهی می‌شود و ساختمان بانک مرکزی ایران و همینطور شــعبه مرکزی بسیاری از بانک‌های بزرگ و خصوصی کشور در آن قرار دارد. نام قدیمی محله میرداماد، ارغوانیه بوده است. محله ارغوانیه یک مکان ییلاقی خوش آب و هوا برای ساکنان پایتخت بوده است و زمانی که این محله توسط «میرزا داوود خان» پسر «میرزا آقاخان نوری» تصرف می‌شــود، نام آن به داوودیه تغییر پیدا می‌کند. ســپس با گذشــت زمان و توســعه جغرافیایی، بلواری در این منطقه ســاخته می‌شود که در زمان حکومت پهلوی به عنوان بلوار ششــم بهمن نامگذاری می‌شود و سرانجام با پیروزی انقلاب اســلامی به نام بلوار میرداماد تغییر نام پیدا می‌کند که تا همین امروز به این نام در میان مردم شــناخته می‌شــود. هرچند بلوار میرداماد همیشه شلوغ و گاهی دارای ترافیک‌های سنگین و طولانی است، امــا زیبایی و طبیعت این بلوار، لذت قدم زدن در خیابان و کوچه باغ‌های آن را کم نمی‌کند.

همانطور که اشــاره شد، محله میرداماد در منطقه ۳ شهرداری تهران قرار گرفته اســت. این محلــه از دیرباز یکــی از پررونق‌ترین محله‌های پایتخــت بوده و علاوه بر آب و هوای خــوب، امکانات رضایت‌بخش نیز ایــن محله را به یکــی از بهترین محلات تهران تبدیل کرده اســت. در بلوار میرداماد، مراکز تجاری و اداری و رستوران‌های شیک و... به چشم می‌خــورد. بنابراین خیلی از افراد مرفــه ترجیح می‌دهند که در صورت داشــتن شرایط ایده آل در این محله زندگی می‌کنند. البته لازم نیست برای ســاعتی اســتراحت در کافه‌های این خیابان یا قدم زدن در کوچه پس کوچه‌های دنج آن، حتما ساکن محله میرداماد باشید. شهرت بلوار میرداماد روزانه پای افراد زیادی را از گوشه و کنار تهران و سراسر ایران برای خرید، گشــت و گذار و انجام امور اداری و بانکی به این خیابان باز می‌کند. علاوه بر خیابان میرداماد، از جمله مهمترین خیابان‌های محله میرداماد می‌توان به خیابان دکتر مصدق (نفت) و خیابان دســتگردی (ظفر) اشــاره کرد. از دیگر خیابان‌های مسکونی و معروف میرداماد نیز می‌توان خیابان جردن، خیابان گوی‌آبادی، خیابان شــاه‌نظری، خیابان نیل، بلوار مینا، خیابان رودبار و خیابان فرید افشار را نام برد. خیابان یا بلــوار میرداماد به نام «میر برهان‌الدین محمدباقر اســترآبادی» معروف به «میرداماد»، فیلســوف و فقیه دوره صفویه و از ارکان مکتب فلسفی اصفهان نام‌گذاری شده است. این خیابان در پیش از انقلاب به نام بلوار ششــم بهمن و بلوار پهلوی شناخته می‌شده که پس از پیروزی انقلاب اسلامی به خیابان میرداماد تغییر نام داده است.

خریدهای کارتی از چهارم تیرماه مشمول کارمزد می‌شوند

خرید کارتی از امروز با کارمزد



فرصت امروز: آخرین بار در پاییز ۱۳۹۹ بود که بانک مرکزی پس از وقفه‌ای ۱۰ ساله کارمزد خدمات بانکی را افزایش داده بود و حال پس از سه سال به واسطه آنچه «افزایش سطح عمومی قیمت‌ها» از سوی سیاستگذار بانکی خوانده شده، نرخ کارمزدهای بانکی مجددا افزایش یافت تا بانکداری ایرانی یک گام دیگر به استانداردهای جهانی نزدیک شود. برخی از خدمات بانکی نیز برای اولین بار مشمول کارمزد شده‌اند که کارمزد تراکنش دستگاه‌های کارتخوان از این جمله است. با اینکه قرار بود کارمزد تراکنش خرید کارتی از روز ۲۱ خردادماه اجرا شود اما به دلیل حساسیت طرح و عدم آمادگی زیرساخت برخی بانک‌ها، اجرای آن دو هفته به تاخیر افتاد و قرار است از امروز چهارم تیرماه کلید بخورد.

این طرح در قالب اصلاح نظام کارمزد از سوی بانک مرکزی برای نخستین بار کلید می‌خورد و براساس آن، دارندگان دستگاه‌های کارتخوان به ازای هر تراکنش خرید کارمزد پرداخت می‌کنند. این کارمزد تا تراکنش‌های ۶۰۰ هزار تومان ۱۲۰ تومان است و هر چقدر مبلغ تراکنش بانکی بیشتر شود، رقم کارمزد به صورت پلکانی بالا می‌رود. البته این کارمزد برای دارندگان دستگاه‌های کارتخوان است و خریدار هیچ کارمزدی نمی‌پردازد. با وجود اصلاح کارمزد خدمات بانکی اما شبکه بانکی و بانک پذیرنده همچنان بالاترین سهم را در پرداخت کارمزد تراکنش‌های خرید کارتی برعهده دارند. براساس برآوردها، ۷۸ درصد از کل پایانه‌ها کمتر از ۲ هزار تومان در روز کارمزد پرداخت می‌کنند و پیش‌بینی می‌شود ۴۸ درصد از کل پایانه‌ها کمتر از هزار تومان در روز کارمزد پرداخت کنند. برخی از اصناف همانند نانوایی‌ها، سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های مواد غذایی، داروخانه‌ها، جایگاه‌های سوخت، تاکسیرانی و کرایه اتومبیل، مدارس، روزنامه‌فروشی‌ها، شرکت‌های خدماتی (آب، برق، گاز) و... جزو صنوف مستثنا شده در گام نخست هستند و فعلا از این کارمزد معاف شده‌اند. زمان اجرای کارمزد این اصناف متعاقبا اعلام خواهد شد.

اصنافی که کارمزد نمی‌دهند

بانک مرکزی در راستای کارآمدتر شدن شبکه پرداخت الکترونیکی و ارتقای سطح خدمات به کاربران، اصلاحاتی را در نظام کارمزد تراکنش خرید این شبکه اعمال کرده است که از امروز (یکشنبه ۴ تیرماه) به شکل گام به گام اجرا خواهد شد. براساس این بخشنامه که با هدف برقراری تعادل و توازن میان «خدمات دریافت شده» و «هزینه‌های ارائه سرویس و تضمین پایداری زیرساخت‌های شبکه پرداخت الکترونیکی» تنظیم شده است، دارندگان دستگاه‌های کارتخوان (پذیرندگان) بخشی از کارمزد تراکنش‌های خرید را پرداخت می‌کنند. در نظام جدید کارمزدی، پذیرندگان برای تراکنش‌های کمتر از ۶ میلیون ریال، مبلغ ثابت ۱۲۰۰ ریال و برای تراکنش‌های بالاتر، ۰.۰۲ درصد مبلغ خرید را تا سقف حداکثر ۴۰ هزار ریال به عنوان کارمزد پرداخت می‌کنند. با وجود تقبل پرداخت قسمتی از کارمزد شبکه پرداخت توسط پذیرندگان اما همچنان بخش عمده این کارمزدها توسط شبکه بانکی تامین خواهد شد.

براساس جدول زمانی بخشنامه بانک مرکزی، به جز صنوفی همچون نانوایی‌ها، سوپرمارکت‌ها، جایگاه‌های سوخت‌گیری، واحدهای درمانی و ...، نظام جدید کارمزد برای مابقی پذیرندگان از چهارم تیرماه اجرایی می‌شود.

بدین ترتیب، نانوایی‌ها، سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های محصولات غذایی و خواربار فروشی، داروخانه‌ها، بیمارستان‌ها و خدمات درمانی، جایگاه‌های سوخت اتوماتیک و فروشندگان سوخت، فروشگاه‌های تجهیزات ساخت کاردستی و صنایع دستی هنری، حمل و نقل درون و حومه شهر، تاکسیرانی و کرایه اتومبیل، مدارس ابتدایی، راهنمایی و دبیرستان، روزنامه‌فروشی‌ها و دکه‌های روزنامه، دفتر خدمات مخابراتی محلی و راه‌دور، انجمن‌ها و اتحادیه‌های مدنی، اجتماعی و موسسات خیریه، فروشگاه محصولات رسانه‌ای، کتاب، روزنامه، فیلم، موسیقی، عوارض راه، پارکینگ، پارکومتر و گاراژ و وجوه دولتی، قوه قضائیه و شرکت‌های خدماتی (آب، برق، گاز) فعلا از پرداخت کارمزد تراکنش خرید کارتی مستثنا شده‌اند.

طبق بخشنامه تازه بانک مرکزی، همچنین کارمزد اغلب خدمات بانکی نظیر کارت به کارت، صدور کارت بانکی، صدور رمز جدید کارت، انتقال وجه پایا، پرداخت حضوری و غیرحضوری قبض‌ها و... حدودا ۲۰ درصد بالا رفته است. در نیمه اردیبهشت ماه بود که بانک مرکزی از به‌روزرسانی نرخ کارمزد خدمات بانکی خبر داد تا بانک‌های کشور یک گام دیگر به استانداردهای جهانی نزدیک شود. کارمزد خدمات بانکی، درآمد عمده بانک‌ها را در سطح جهان تشکیل می‌دهد که تا پیش از این، سهم کمی از درآمد بانک‌ها ایران داشت، اما حالا با افزایش نرخ کارمزد خدمات بانکی طبیعتا درآمد بانک‌های کشور از این محل افزایش می‌یابد.

نرخ کارمزد خدمات بانکی

بانک مرکزی آخرین بار در پاییز ۱۳۹۹، کارمزد خدمات بانکی را افزایش داده بود و حالا پس از سه سال به واسطه آنچه «افزایش سطح عمومی قیمت‌ها» از سوی این بانک خوانده شده است، نرخ کارمزدهای بانکی مجددا افزایش یافت تا بانکداری ایرانی یک پله دیگر به استانداردهای جهانی نزدیک‌تر شود. برخی از خدمات بانکی نیز برای اولین بار مشمول کارمزد شده‌اند که کارمزد تراکنش دستگاه‌های کارتخوان از این جمله است. طبق دستورالعمل جدید بانک مرکزی، حداقل کارمزد در تراکنش‌های ۶۰۰ هزار تومان برابر با ۱۲۰ تومان و برای تراکنش‌های بالاتر به صورت پلکانی افزایش خواهد یافت. همچنین کارمزد عملیات بانکی الکترونیک نظیر هزینه کارت به کارت، اعلام مانده کارت و اعلام ۱۰ گردش آخر افزایش یافته که در این میان، هزینه صدور کارت الکترونیک بین ۴ تا ۷ هزار تومان است. هزینه کارت هوشمند و اعتباری ۷۲۰۰ تومان، صدور کارت مغناطیسی (بن کارت، خانواده، هدیه و نقدی) ۳۶۰۰ تومان، صدور کارت مجازی اشخاص حقیقی ۳۳۰۰ تومان و صدور کارت مجازی برای اشخاص حقوقی ۳۶۰۰ تومان است. هزینه کارت به کارت تا سقف یک میلیون تومان معادل ۷۲۰ تومان و به ازای هر یک میلیون تومان اضافه ۲۸۰ تومان افزوده می‌شود. ارسال پیامک بانکی ۳۰ تومان به ازای هر پیامک (علاوه بر اشتراک سالانه) است. در انتقال وجه بین بانکی پایا و دستور پرداخت انفرادی نیز کارمزد به ازای هر تراکنش انتقال وجه محاسبه و در زمان انجام تراکنش با کف ۲۴۰ تومان و سقف ۳ هزار تومان دریافت می‌شود. در انتقال پایا و دستور پرداخت گروهی برای هر فایل ۱۲۰۰ تومان به اضافه هر واریز ۱۲۰ تومان دریافت می‌شود. برای اطلاع از ۱۰ گردش آخر نیز ۲۶۵ تومان و برای دریافت غیرحضوری قبوض آب و برق، شهرداری و راهنمایی و رانندگی هم ۱۴۴ تومان باید پرداخت. همچنین کارمزد واریز گروهی (پرداخت حقوق، سود سهام، شارژ بن کارت و پرداخت پاداش) ۳۶۰ تومان برای هر فایل به اضافه ۳۶ تومان برای هر واریز است. برای انسداد یا رفع انسداد حساب به درخواست مشتری و به صورت غیرحضوری نیز باید ۳۳۰۰ تومان پرداخت. در خدمات مرتبط با صدور سفته و برات الکترونیک ۲۰ هزار تومان، برای فعال‌سازی همراه بانک و اینترنت بانک در ازای هر درگاه یک هزار تومان و برای ثبت یا انتقال یا استعلام چک در سامانه صیاد هم ۵هزار تومان کارمزد در نظر گرفته شده است.

خرید کارتی با کارمزد است

گرچه طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی ابتدا قرار بود از ۲۱ خردادماه اجرا شود، اما با دو هفته تاخیر به ۴ تیرماه موکول شد. این طرح در راستای اصلاح نظام کارمزد انجام می‌شود که روز ۱۷ اردیبهشت توسط بانک مرکزی ابلاغ شد و فعلا نانوایی‌ها و سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های مواد غذایی از پرداخت کارمزد معاف هستند. در مدل جدید کارمزد تراکنش خرید، همه ذی‌نفعان یک تراکنش از جمله بانک صادرکننده کارت، بانک پذیرنده و پذیرنده تراکنش (فروشگاه) کارمزد پرداخت می‌کنند، اما خریدار و دارنده کارت معاف از کارمزد است. به نظر می‌رسد ۷۸ درصد از کل پایانه‌ها کمتر از ۲ هزار تومان در روز کارمزد پرداخت می‌کنند و پیش‌بینی می‌شود که ۴۸ درصد از کل پایانه‌ها کمتر از هزار تومان در روز کارمزد بپردازند. به نظر می‌رسد هدف اصلی طرح، دریافت کارمزد بیشتر از اصنافی است که پول بیشتری به دست می‌آورند؛ نظیر اصناف غیرمالی ارز، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سکه و طلا. همچنین پیش‌بینی می‌شود که ۲۲ درصد از پایانه‌ها کارمزدی بالاتر از حداقل کارمزد پرداخت کنند و اجرای این طرح ضمن بقای شبکه پرداخت، زمینه‌ساز ورود ابزارهای نوین پرداخت به کشور شود. قرار است درآمدهای این طرح صرف سرمایه‌گذاری در شبکه پرداخت شود.

براساس شیوه‌نامه جدید نظام کارمزد، مبلغ کارمزد پرداختی دارندگان کارتخوان به مبلغ تراکنش انجام‌شده بستگی دارد، اما فعلا برای انجام این تراکنش‌ها کف و سقف مشخصی در نظر گرفته شده است. همانطور که اشاره شد، میزان کارمزد تراکنش‌های زیر ۶۰۰ هزار تومان تنها ۱۲۰ تومان است. هر چقدر مبلغ تراکنش بانکی بیشتر شود، رقم کارمزد به صورت پلکانی بالا می‌رود و در تراکنش‌های بالاتر از سقف ۶۰۰ هزار تومان، دو ده هزارم (۰.۰۰۰۲) مبلغ تراکنش کارمزد گرفته می‌شود. دستورالعمل بانک مرکزی می‌گوید که نهایت مبلغ کارمزد دریافت‌شده از دارندگان کارتخوان، ۴ هزار تومان است؛ یعنی اگر رقم تراکنش به بیش از ۲۰ میلیون برسد، کارمزد کارتخوان همان ۴ هزار تومان خواهد بود. مثلا کارمزد دستگاه کارتخوان یک فروشگاه زنجیره‌ای در صورت حضور روزانه هزار مشتری که همگی زیر ۶۰۰ هزار تومان روی دستگاه پوز کارت بکشند، به رقم ۱۲۰ هزار تومان می‌رسد و این فروشگاه ماهانه باید ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان کارمزد دستگاه کارتخوان بپردازد. طبق دستورالعمل بانک مرکزی، کارمزد تراکنش‌های بانکی برعهده دارنده کارتخوان است و خریدار و دارنده کارت از پرداخت کارمزد معاف است.

بیشتر قوانین به نفع موجر است یا مستاجر؟

اجاره‌داری در کشورهای همسایه

بازار اجاره مسکن در کشورهای همسایه با ایران بسیار متفاوت است و اکثر قوانین به نفع مستاجر است. به گزارش «مهر»، با آغاز تیرماه عملا به فصل جابه‌جایی‌ها رسیدیم و مشکلات مستأجران – به دلیل خلأ قوانین جامع حقوق موجر و مستأجر - بیشتر از گذشته به چشم می‌آید. با توجه به غیرحرفه‌ای بودن بسیاری از بنگاه‌های مشاور املاک، واکاوی حقوقی موجر و مستأجر چندان مورد توجه قرار نگرفته و این مسئله به توافق طرفین بستگی دارد اما در کشورهای دیگر، حقوق یادشده با ضمانت اجرایی مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد. مثلا در تاجیکستان مشاور املاک وجود ندارد و آگهی املاک در سایت‌ها دیده می‌شود، کرایه خانه‌ها معمولا به صورت ماهانه است. اگر یک ملک را به صورت روزانه بخواهید اجاره کنید باید قیمت بالاتری را پرداخت کنید. به طوری که یک خانه با اجاره ماهی ۳۵۰ دلار مثلا برای یک هفته اجاره باید روزی ۲۰ تا ۳۰ دلار بدهید. ناگفته نماند تمام کرایه خانه همان اول گرفته می‌شود و قابل استرداد نیست. از نکات مهم دیگر این است که در این کشور هیچ پولی به عنوان رهن یا پول پیش گرفته نمی‌شود.

همچنین برای اجاره خانه در ارمنستان توجه به نکاتی چون موقعیت مکانی ملک، معامله با مؤسسات و دفاتر معتبر و همچنین واقف بودن بر مدت ساخت ملک بسیار مهم است. افراد باید خانه‌ای را جهت سکونت انتخاب کنند که دارای شرایطی ایده آل برای رفت و آمد بوده و شخص کمترین هزینه را جهت حمل و نقل متحمل شود. با توجه به طبقه‌بندی املاک در شهرهای بزرگ چون ایروان شخص ملزم است اطلاعات دقیقی درخصوص سال ساخت ملک مورد نظر داشته باشد. ساختمان‌های نوساز دارای امنیت بالاتری بوده و همگی از امکاناتی چون آسانسور برخوردارند بنابراین هزینه پرداختی برای آنها نیز بالطبع بیشتر است. با توجه به میانگین درآمد در ارمنستان که حدود ۲۹۰ هزار درام است می‌توان چنین گفت که هزینه اجاره مسکن نسبت به کشورهایی چون ترکیه مقرون به صرفه بوده و بخش زیادی از درآمد فرد را شامل نمی‌شود. خرید و اجاره ملک در ارمنستان برای متقاضیان دیگر کشورها نیز مجاز بوده و هیچ تفاوتی در امر بازار مسکن میان اتباع این کشور و مهاجرین وجود ندارد. امکان عقد قرارداد به صورت شفاهی در ارمنستان رایج نبوده و دو طرف باید ضوابط و موارد مورد توافق را به صورت کتبی یادداشت کنند و در آن میزان اجاره و مدت اقامت نیز درج می‌شود.

اجاره بها در ترکیه نیز قوانینی دارد که برخی از این قوانین در ادامه اشاره می‌شود. در زمان اجاره ملک در ترکیه ودیعه پرداختی معمولا به اندازه اجاره همان خانه به مدت دو ماه است؛ این مبلغ باید در مراحل ابتدایی پرداخت شود؛ حتما باید در پرداخت اجاره، به موقع اقدام کنید. در ترکیه اجاره خانه هر ماه، اول همان ماه پرداخت می‌شود. اجاره املاک در ترکیه براساس نرخ تورم بالا می‌رود که معمولا ۱۰ درصد بیشتر نیست و صاحب‌خانه اجازه ندارد اجاره خود را بیشتر از این رقم افزایش دهد. زمانی که صاحب‌خانه و یا مستأجر، تصمیم به تخلیه زودتر می‌گیرند، باید حداقل از دو ماه قبل، به طرف دیگر قرارداد این موضوع را اعلام کنند و اگر مستأجر بدون رضایت صاحب‌خانه به تخلیه ملک اقدام کند، مبلغ پرداخت شده‌اش بازگردانده نمی‌شود. در زمان تحویل ملک به صاحب‌خانه، مستأجر باید همانطور که خانه را تحویل گرفته آن را تحویل دهد. در صورتی که مالک خواستار تخلیه ملکش باشد، باید برای این درخواست دلیل موجهی داشته باشد. در صورت شکایت همسایگان از مستأجر، مالک مجاز به تخلیه ملک خود است، اما یک مالک بدون دلیل نمی‌تواند اقدام به تخلیه ملک خود کند. در همین زمینه، «داوود بیگی‌نژاد»، نایب‌رئیس اتحادیه مشاورین املاک درباره قانون اجاره بها در سایر کشورها می‌گوید: در ترکیه و دبی در سال‌های اخیر شاهد جهش ساخت و ساز هستیم و در این کشورها بدون محدودیت می‌توان ملک خریداری کرد، اما در ایران به اندازه نیاز متقاضیان واحد مسکونی وجود ندارد و این مسئله موجب بالارفتن قیمت مسکن شده است. به گفته «بیگی‌نژاد»، اکثر کشورهای دنیا مستأجر و مالک همدیگر را نمی‌بینند و در مدت اجاره با مشاورین املاک در ارتباط هستند و این امر مدیریت را به یک نفر سپردن است در حال حاضر در کشور ما دولت برنامه‌های خودش را دارد در صورتی که مشاورین املاک گفته‌اند که قانونی وضع شود که این مشاورین املاک باشند که در صنعت ساختمانی در راستای دولت حرکت کنند و بازار را به ثبات برسانند. همچنین «هادی حق‌شناس»، کارشناس اقتصادی در مقایسه اجاره بها در ایران و سایر کشورها می‌گوید: قانون اجاره بها در کشورها متفاوت است یک کشور پول رهن می‌خواهد یک کشور اجاره و دولت در این خصوص هیچ مداخله‌ای ندارد. در همین تهران نیز در برخی از مناطق اجاره‌های دلاری فرهنگ شده است و این هم یک نوع فرهنگ است که در برخی از مناطق پایتخت جا افتاده است، اما در کل اقتصاد را نمی‌توان دستوری به جلو برد به طور مثال همان ترکیه وقتی نرخ بهره را دستکاری کرد با تورم بالا رو به رو شد و اقتصادش برهم ریخت در ایران هم اینگونه است اگر بخواهیم بخشی را مدیریت کنیم اقتصاد را برهم خواهیم ریخت. وقتی مردم برای خودرو نمی‌توانند انتخاب کنند، نمی‌توان بنزین را گران کرد ملک هم همینطور مردم باید توان انتخاب داشته باشند تا بازار کنترل شود اینکه قدرت انتخاب را از مردم بگیریم که قانون اقتصاد را برهم ریخته‌ایم.

اخبار

مرکز آمار از تورم خردادماه گزارش داد

کاهش ۱۲ درصدی تورم نقطه به نقطه

براساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران، نرخ تورم سالانه و نقطه به نقطه در خردادماه امسال روند کاهشی داشته است. در ماهی که گذشت، شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۱۸۹,۳ رسید که نسبت به ماه قبل ۲درصد افزایش یافت. همچنین این شاخص نشان از افزایش ۴۲.۶ درصدی نسبت به ماه مشابه سال قبل و رشد ۴۸.۵ درصدی در ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل دارد.

منظور از تورم نقطه به نقطه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبت به ماه مشابه سال قبل است. در خردادماه سال جاری تورم نقطه به نقطه خانوارهای کشور، ۴۲.۶ درصد بوده است؛ یعنی خانوارهای کشور به طور میانگین، ۴۲.۶ درصد بیشتر از خردادماه سال گذشته برای خرید یک «مجموعه کالاها و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. تورم نقطه به نقطه خردادماه امسال در مقایسه با ماه قبل، ۱۲,۰ واحد درصد کاهش یافته است.

همچنین منظور از نرخ تورم سالانه نیز درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در یک سال منتهی به ماه جاری، نسبت به دوره مشابه قبل از آن است. در خردادماه ۱۴۰۲، نرخ تورم سالانه برای خانوارهای کشور به ۴۸,۵ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل، ۰,۶ واحد درصد کاهش یافته است. نرخ تورم سالانه کشور در خردادماه ۱۴۰۲، برابر ۴۷,۶ درصد است که دامنه تغییرات آن برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۴۶.۰ درصد برای دهک دهم تا ۵۳.۴ درصد برای دهک اول است. بر این اساس، فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۷.۴ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (۷.۵ واحد درصد) ۰.۱ واحد درصد کاهش داشته است.

نوسان سکه در کانال ۲۸ میلیون تومانی

سکه ۱۰۰ هزار تومان بالا رفت

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران با رقم ۲۸ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شد که نسبت به پنجشنبه هفته گذشته ۱۰۰ هزار تومان افزایش داشت. هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید براساس نرخ اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران با قیمت ۲۸ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شد. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم با ۳۰۰ هزار تومان افزایش قیمت نسبت به روز کاری قبل با قیمت ۲۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه با ۵۰ هزار تومان افزایش قیمت در بازار تهران ۱۵ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان معامله شد. ربع سکه به ۱۰ میلیون و ۶۵۰ هزار تومان رسید و سکه یک گرمی هم ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان داد و ستد شد. قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار طلای تهران ۲ میلیون و ۳۶۰ هزار تومان اعلام شد. بهای هر اُنس طلا نیز در بازارهای جهانی یک هزار و ۹۲۱ دلار است.

همچنین قیمت هر دلار آمریکا در مرکز مبادله ارز و طلای ایران با کاهش سه تومانی نسبت به پنجشنبه هفته گذشته با رقم ۴۱ هزار و ۲۹۰ تومان مبادله شد. بر پایه دادوستد بازار مبادله ارز و طلای ایران، قیمت هر اسکناس دلار به ۴۱ هزار و ۲۹۰ تومان و قیمت حواله دلار به ۳۷ هزار و ۵۳۷ تومان رسید. همچنین بهای هر اسکناس یورو ۴۴ هزار و ۹۵۶ تومان و بهای حواله یورو ۴۰ هزار و۸۶۹ تومان، هر اسکناس درهم ۱۱ هزار و ۲۴۳ تومان و هر حواله درهم ۱۰ هزار و ۲۲۱ تومان کشف شد.

نرخ بهره بین بانکی تغییری نکرد

ثبات نرخ بهره در پایان بهار

در هفته آخر بهار نرخ بهره بین بانکی در مسیری ثابت حرکت کرده و هیچ تغییری را با هفته قبل خود نداشته است. آیا این اتفاق نشان از بهبود کسری بانک‌ها در نظام بانکی داشته است؟ به گزارش اکو ایران، نرخ بهره بین بانکی در هفته گذشته بدون تغییر باقی ماند. به طور کلی در بازار بین بانکی، نهادهای مالی می‌توانند از یکدیگر استقراض پول کنند. نرخ بهره در هر هفته هزینه این استقراض و به نوعی قیمت پول تلقی می‌شود. در هفته منتهی به ۳۱ خردادماه نرخ سود بین بانکی برابر با ۲۳,۴۸ درصد بوده که در مقایسه با هفته قبل خود تغییری نداشته است. این نرخ در بازار شبانه کشف می‌شود. در این بازار بانک‌ها از همدیگر استقراض کوتاه‌مدت دارند و نرخ سود بده بستان در آن در بازه ۱۷ تا ۲۴ درصد قرار دارد. بانک مرکزی به منظور مدیریت نرخ بهره بین بانکی و رعایت فاصله تا سقف نرخ سود تزریق پول در بازار باز را بیشتر کرده و در هفته‌های متوالی بسطی فراتر از مرز ۱۴۰ همت را رقم زده است.

در بازار باز بانک‌ها می‌توانند با وثیقه اوراق نزد بانک مرکزی از این نهاد طلب نقدینگی کرده و کسری خود را کاهش دهند. بالابودن سطح کسری در نهادهای مالی در سال جاری موجب شده بود تا قرض پول بانک‌ها در «بازار شبانه» شدت بگیرد. در نتیجه کمبود منابع در بازار بین بانکی و بالاگرفتن تقاضای نقدینگی از سوی بانک‌های دارای کسری در این معاملات، هزینه استقراض پول نیز بالاتر رفته و در ادامه نرخ بهره بین بانکی در یک قدمی سقف جدید خود (۲۴ درصد) قرار گرفت. بانک مرکزی نیز در واکنش به این ازدیاد، در مقاطع هفتگی اخیر سعی کرد تا عمده نیاز مالی بانک‌ها در بازار باز را برطرف کرده تا به نوعی از انتقال تقاضای بانک‌ها در بازار شبانه جلوگیری کند. این اقدام موجب شده تا نرخ بهره بین بانکی از ۲۳,۵ درصد پایین‌تر بوده و از این مرز عبور نکند. بنابراین نمی‌توان گفت روند ثابت نرخ سود بین بانکی در هفته اخیر نشان از بهبود شرایط نقدینگی بانک‌ها و در ادامه کاهش تقاضای پول در بازار پول بوده است. بانک مرکزی این نیاز را از مسیری دیگر برطرف می‌کند تا به این شکل از رشد شاخص کلیدی اقتصاد ایران جلوگیری کند.

ترخیص و صادرات کالا بدون کارت بازرگانی مجاز شد

ترخیص و صادرات کالا بدون کارت بازرگانی (دارندگان کارت بازرگانی که چه کارت بازرگانی آنها منقضی، تعلیق یا ابطال می‌شود) مجاز شد. نرگس باقری زمردی، مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات در بخشنامه‌ای به گمرک ایران موضوع ترخیص و صادرات کالا بدون کارت بازرگانی را ابلاغ کرد. در این نامه که ۲۳ خردادماه صادر شده، آمده است: با عنایت به تبصره ۲ بند ۶ آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات موضوع تصویب‌نامه هیأت وزیران مبنی بر ترخیص یا صادرات کالا با توجه به انقضا، تعلیق یا ابطال کارت بازرگانی به استحضار می‌رساند:

۱- اقلام موضوع ثبت سفارشاتی که در زمان اعتبار کارت بازرگانی دارای کد ساتا بوده و بارنامه آنها در زمان اعتبار ثبت سفارش صادر گردیده و با در زمان اعتبار ثبت سفارش کالای آنها دارای قبض انبار معتبر از اماکن گمرکی است، علی‌رغم ابطال، انقضا و یا تعلیق کارت بازرگانی با رعایت سایر ضوابط و مقررات مربوطه قابل ترخیص است.

۲- صادرات اقلامی که کارت بازرگانی صاحب کالا به هر دلیلی ابطال، تعلیق یا منقضی شده و در زمان اعتبار کارت بازرگانی دارای یکی از شرایط قیده شده در ماده ۱۱ مکرر آیین‌نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات باشد، با رعایت سایر ضوابط و مقررات مربوطه بلامانع است.

روند نوسانی بورس تهران همچنان ادامه دارد

تابلوی قرمز بورس در اولین روز تابستان



فرصت امروز: هرچند نماگر اصلی بورس تهران با ثبت بازدهی ۱۰،۸۹ درصدی در صدر بازدهی بازارهای مالی در فصل بهار ایستاد، اما در خردادماه تن به افت بیش از ۵ درصدی داد و تا سطح ۲،۱ میلیونی پایین آمد. بدین ترتیب نماگر اصلی بورس در فروردین ماه بازدهی قابل توجه ۱۸،۶ درصدی را تجربه کرد، در اردیبهشت ماه با کاهش ۰،۹ درصدی همراه شد و نهایتا در خردادماه ۵،۶ درصد دیگر پایین آمد تا در پایان فصل بهاتر با ایستادن در میانه کانال ۲،۱ میلیون واحدی به بازدهی مثبت ۱۰،۸۹ درصدی اکتفا نماید. همچنین نماگر هم‌وزن بازار که از همه نمادها به یک اندازه تاثیر می‌گیرد و شاخص دقیق‌تری برای رصد سمت و سوی بازار است، پس از سه ماه بازدهی مثبت متوالی بالاخره به مدار منفی در غلتید و به افت ۲ درصدی رسید تا بالاخره نوار مثبت سه ماه اخیر خود را از دست رفته ببیند.

براساس آمارها میزان بازدهی بورس در فصل بهار ۱۰،۸۹ درصد، دلار مرکز مبادله ۲،۷۱ درصد، دلار بازار آزاد ۱،۹۹ درصد، ربع سکه منفی ۸،۱۲ درصد، طلای ۱۸ عیار منفی ۸،۲۹ درصد و سکه طرح جدید منفی ۸،۴۴ درصد بوده است. بدین ترتیب، بازارهای سرمایه‌گذاری در شرایطی تابستان داغ امسال را آغاز کرده‌اند که در سایه اخبار مثبت برجامی، شرایط اقتصادی با تغییرات مثبت اندکی همراه شده است. با این وجود، بازار سهام هفته نخست تابستان را با چراغ قرمز آغاز کرد و شاخص کل بورس در اولین روز معاملاتی تیرماه با بیش از ۱۱ هزار واحد کاهش تا رقم ۲ میلیون و ۱۶۲ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. شاخص کل با معیار هم‌وزن هم با ۳۱۷۱ واحد کاهش در رقم ۷۴۲ هزار و ۹۶۳ واحد ایستاد. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با ۱۷۹ واحد کاهش رقم ۲۷ هزار و ۸۱۸ واحد را ثبت کرد.

ریزش شاخص‌ها در آغاز تیرماه

در اولین روز معاملاتی تیرماه، اعداد تابلوی بورس تهران قرمزپوش شدند. در معاملات شنبه ۳ تیرماه، شاخص بورس تهران ۱۱ هزار و ۲۹۷ واحد نسبت به روز کاری گذشته ریزش کرد و تا سطح ۲ میلیون و ۱۶۲ هزار و ۵۹۵ واحد پایین آمد. شاخص کل هم‌وزن نیز با کاهش ۳ هزار و ۱۷۱ واحدی در رقم ۷۴۲ هزار و ۹۶۳ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس نیز با ریزش ۱۷۹ واحدی به رقم ۲۷ هزار و ۸۱۸ واحد رسید. همچنین شاخص هم‌وزن فرابورس با افت ۸۹۶ واحد به سطح ۱۳۶ هزار و ۳۱۶ واحد رسید. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام برای پنجمین روز متوالی منفی شد و ۵۳۷ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد. نماد ثفارس بیشترین خروج را داشت که ارزش آن ۲۳ میلیارد تومان بود. پس از ثفارس، نمادهای شستا، خزامیا، وسینا و حکشتی بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. در سوی دیگر، بیشترین ورود پول حقیقی به نمادهای سهرمز، سآبیک و فاراک اختصاص داشت.

نمادهای وبملت، فولاد، فارس، فملی، کگل و خودرو نمادهای قرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل بورس داشتند. در مقابل کچاد، مبین و شیراز نمادهایی بودند که اثر افزایشی بر شاخص داشتند. در فرابورس نیز نمادهای وسپهر، آریا و خاور بیشترین اثر کاهنده را بر شاخص داشتند و نمادهای شرانل، فغدیر و شپاس بیشترین اثر مثبت را بر شاخص کل فرابورس داشتند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نیز شهر بیشترین تراکنش را داشت و سصفها و خودرو در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز عالیس، زفجر و فرود بیشترین تراکنش را داشتند. ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۳ هزار و ۱۸۳ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۴ هزار و ۲۸۲ میلیارد تومان بود که ۳۲ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با کاهش ۵ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۶ هزار و ۴۲۴ میلیارد تومان رسید. در جدول حجم معاملات نیز سهام شهر با تعداد ۲ میلیارد و ۲۲ میلیون و ۳۷۱ هزار و ۸۲۱ سهم در صدر قرار گرفته است. در معاملات شنبه، ۹۶ نماد صف خرید داشتند و ۵۸ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با رشد ۲۳ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۹۱۲ میلیارد تومان افزایش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با رشد ۶۲ درصدی به ۱۷۷ میلیارد تومان رسید.

بررسی تکنیکالی بورس تهران

بازار بورس تهران در اولین روز تابستانی با رویه منفی کار را آغاز کرد و شاخص بورس تهران با افت بیش از ۱۱ هزار واحدی همچنان در محدوده‌های ۲،۱۶۰ میلیون واحدی ایستاده است. ارزش بازار بورس تهران نیز رقم ۷ هزار و ۹۳۸ همتی را به خود گرفته است تا ارزش بازار در نخستین روز فصل تابستان به عدد ۳ هزار و ۶۷۷ میلیارد تومانی برسد تا در مجموع ارزش معاملات نقد بورس و فرابورس به همراه سایر موارد همچنان در کانال ۸ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی قرار داشته باشد. بیشترین ارزش معاملات روز بورس به گروه سرمایه‌گذاری‌ها اختصاص پیدا کرد و رقم ۶۳۶ میلیارد تومان را به خود گرفت تا گروه خودرویی در رتبه و جایگاه دوم قرار بگیرند. در بازار این روزها ارزش معاملاتی در پایین‌ترین سطح خود قرار دارد به‌طوری‌که گروه سیمانی توانست به جایگاه دوم در ارزش معاملات دست پیدا کند. وبملت؛ فولاد؛ فارس و نماد فملی بیشترین تأثیر منفی بازار را روی شاخص کل داشتند.

بازار بورس تهران در اولین روز تابستانی با رویه منفی کار را آغاز کرد و شاخص بورس تهران با افت بیش از ۱۱ هزار واحدی همچنان در محدوده‌های ۲،۱۶۰ میلیون واحدی ایستاده است. ارزش بازار بورس تهران نیز رقم ۷ هزار و ۹۳۸ همتی را به خود گرفته است تا ارزش بازار در نخستین روز فصل تابستان به عدد ۳ هزار و ۶۷۷ میلیارد تومانی برسد. تا در مجموع ارزش معاملات نقد بورس و فرابورس به همراه سایر موارد همچنان در کانال ۸ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی قرار داشته باشد.

شاخص کل همچنان مفروضات روزهای قبلی را حفظ کرده است و با وجود اینکه دیروز با منفی کار را تمام کرد، اما همچنان می‌تواند سطح حمایتی (باکس سبز) را حفظ کند. شاخص در یک‌قدمی سطح ۲،۱ میلیون واحدی تاریخی خود قرار دارد و به گفته اهالی بازار شاخص ممکن است در این روزها در پایان زمان اصلاح زمانی خود باشد. در صورت عدم حمایت شاخص از سطح حمایت مشخص شده ممکن است شاخص باز هم در حالت رکود باقی بماند و یا به سطح حمایتی بعدی نزول کند. در مقابل رویه شاخص هم‌وزن در حال بهترشدن است و همچنان در محدوده‌های میانگین ۵۵ روزه خود قرار دارد و خود را در این سطح قرار داده است، اما افزایش نرخ دلار محاسباتی قیمت پایه فرآورده‌های نفتی از ۲۸۵۰۰ به ۳۸۰۰۰ تومان می‌تواند بازار را دچار تغییر و تحولاتی کند و تابستان متفاوتی را ایجاد کند.

پیمایش مرکز افکارسنجی سرمایه نشان می‌دهد

نرخ سواد مالی کشور ۳۴،۹ درصد

مرکز افکارسنجی سرمایه با انجام پیمایش کشوری و با لحاظ پارامترهای گوناگون از پایین بودن نرخ سواد مالی مردم ایران خبر داد. به گزارش پایگاه خبری بازار سرمایه ایران (سنا) به نقل از روابط عمومی مرکز افکارسنجی سرمایه، نرخ سواد مالی افراد بالای ۱۸ سال کشور ۳۴.۹ درصد است. در پیمایش انجام شده در سطح کشور عواملی چون تاثیر جنسیت، تاهل، تحصیلات پدر و مادر، درآمد خانواده، درآمد پاسخگو، شغل و رشته تحصیلی بر مولفه سواد مالی سنجیده شده است. براساس یافته‌ها، تحصیلات پدر و مادر پاسخگو و افرادی که شغل و رشته تحصیلی مرتبط با امور مالی دارند به طور چشمگیری در میزان سطح سواد مالی تاثیر داشته و آمار بالاتری را نشان می‌دهد.

این گزارش ادامه می‌دهد تفاوت معناداری در سطح سواد مالی در مراکز استان‌ها، شهرها و روستاها وجود دارد به نحوی که هرچه از مراکز استان‌ها به سمت روستاها برویم سواد مالی به طور معناداری کاهش می‌یابد. براساس نتایج به دست آمده استان تهران با ۴۱.۸۷ درصد، اصفهان ۴۰.۸۸ درصد، فارس ۳۸.۸۸ درصد، آذربایجان شرقی با ۳۸.۶۸ درصد و استان البرز با ۳۷.۹۶ درصد، پنج استان دارای سواد مالی بالاتر و در مقابل ایلام با ۲۷.۲۷ درصد، کرمانشاه با ۲۸.۴۱ درصد، چهارمحال و بختیاری با ۲۹.۹۷ درصد، سیستان و بلوچستان با ۳۰.۰۹ درصد و لرستان با ۳۱.۵۱ درصد، پنج استان دارای سواد مالی کمتر هستند.

از دیگر نتایج این پیمایش تفاوت معنادار سواد مالی در گروه‌های سنی مختلف است؛ افراد ۲۶ تا ۳۵ سال با ۴۰.۹۵ درصد بیشترین سواد مالی را دارند و پس از آن افراد ۳۶ تا ۴۵ سال با سواد مالی ۳۶.۹۶ درصد و افراد ۵۵ سال به بالا به ترتیب از سواد مالی کمتری برخوردارند. گفتنی است جمعیت آماری این پژوهش افراد ۱۸ سال و بالاتر در ۳۱ استان، ۹۳ شهر، و ۱۵۵ روستا هستند. تعداد کل نمونه ۱۲ هزار و ۶۵۹ نفر است؛ که البته تناسب جمعیت استان‌ها با نمونه رعایت شده است. لازم به ذکر است تاریخ انجام پژوهش ۲۸ اسفندماه ۱۴۰۱ بوده است.

در همین زمینه، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، میانگین سواد مالی در کشور را حدود ۳۵ درصد اعلام کرد و گفت: براساس آخرین افکارسنجی‌های صورت گرفته، میانگین سواد مالی در کشورمان ۳۵ درصد است و این مهم در مورد بنگاه‌های اقتصادی به مراتب کمتر است لذا تلاش داریم ضمن ارتقای سواد مالی در کشور، گزینه‌های سرمایه‌گذاری را نیز در راستای مردمی کردن اقتصاد ارائه کنیم.

«مجید عشقی» روز پنجشنبه هفته گذشته (اول تیرماه) در همایش تامین سرمایه‌های مالی طرح‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری استان یزد از بازار سرمایه که در سالن همایش‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان یزد برگزار شد، اظهار کرد: در حال حاضر جدای از حضور ۵۰ میلیون نفر در بخش سهام عدالت، ۱۲ میلیون نفر درگیر بورس هستند ولی ترغیب شدن مردم برای حضور در بورس اگر منجر به سرمایه و نتیجه در بازار ثانویه نشود، بی‌فایده خواهد بود چراکه هیچ کمکی به تولید نخواهد شد.

وی با تاکید بر لزوم ارتقای سواد مالی جامعه برای داشتن بازار ثانویه بانشاط در حین ترغیب مردم به حضور در بازار سرمایه، خاطرنشان کرد: براساس آخرین افکارسنجی‌های صورت گرفته، میانگین سواد مالی در کشورمان ۳۵ درصد است که این رقم در استان یزد کمتر از میانگین کشوری و نزدیک به ۳۴ درصد است و قطعاً نیازمند ارتقای سواد مالی هستیم و باید در این باره برنامه‌ریزی کنیم.

عشقی عنوان کرد: متاسفانه علی رغم آشنایی مختصر مردم با بازار سرمایه، این امر در مورد بنگاه‌های اقتصادی به ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط بسیار کمتر است. به منظور مردمی کردن اقتصاد همانطور که باید مردم را ترغیب به سرمایه‌گذاری کنیم باید گزینه‌های سرمایه‌گذاری را نیز در اختیار آنها قرار دهیم که این موضوع یکی از اهداف ما در سفر به استان‌هایی مانند یزد است.

این مقام مسئول در سازمان بورس و اوراق بهادار، ابراز امیدواری کرد که ضمن ارائه آموزش‌های لازم و تعریف ابزارهای سرمایه‌گذاری، در ارزیابی‌های بعدی، شاهد ارتقای این بخش و بهره‌مندی استان از نتایج این اقدامات باشیم. رئیس سازمان بورس همچنین از آمادگی سازمان بورس و اوراق بهادار برای عملیاتی کردن پیشنهادات مطرح شده از سوی مسئولان استان یزد خبر داد و بر تقویت فعالیت‌های بورس منطقه‌ای یزد تاکید کرد. او ابراز امیدواری کرد که در موضوع تامین مالی طرح‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری استان از طریق بازار سرمایه بخش‌های دیگری مانند اتاق بازرگانی استان نیز ورود داشته باشد و به موضوع آموزش سواد مالی در این حوزه نیز اهتمام کند. به گفته عشقی، در جریان سفرهای استانی سعی داریم ابزارهای متنوع در بازار سرمایه را برای شرکت‌های مختلف پیشنهاد کنیم و قطعاً تلاش خواهیم کرد که این ارتباط استمرار داشته باشد.

وی با بیان اینکه ابزارهای مالی برای تامین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط و شرکت‌های سهامی عام پروژه از طریق بازار سرمایه فراهم است، نسبت به صدور مجوز برای نهادهای مالی درخواست شده از سوی بخش خصوصی استان یزد اعلام آمادگی کرد و گفت: در تامین مالی از طریق اوراق بدهی نیز در سازمان موافقت اصولی مخصوصا در مورد اوراق شرکتی صادر شده است و در اولویت کاری سازمان بورس قرار دارد.

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، در پایان خاطرنشان کرد: بورس برای کمک به تولید، اشتغال و ارزش افزوده برای کشور بجد از توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان حمایت می‌کند.

یادداشت

توسعه، نتیجه انسجام بخش خصوصی و عقلانیت دولت است

حسین حق‌گو کارشناس اقتصادی

اگرچه برخی به دنبال تضعیف اتاق بازرگانی هستند، اما دولت باید با تقویت اتاق بازرگانی و به رسمیت شناختن توانمندی و اتحاد هیأت نمایندگان در روند توسعه و پیشرفت کشور با آنها همکاری کند.

۱- اهمیت نهادهای اقتصادی بر کسی پوشیده نیست. اینکه نهادهای اقتصادی‌اند که به انگیزه‌های افراد برای فعالیت‌های اقتصادی شکل می‌دهند: انگیزه برای پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و نوآوری. «عجم اوغلو» و «رابینسون» در کتاب «چرا کشورها شکست می‌خورند» اهمیت نهادهای اقتصادی را چنان می‌دانند که اگر کشورها پیروز می‌شوند و یا شکست می‌خورند به دلیل نهادهای متفاوت اقتصادی آنهاست: «نهادهای اقتصادی فراگیر» و «نهادهای اقتصادی بهره‌کش». البته در این بررسی نهادهای اقتصادی تحت تأثیر نهادهای سیاسی‌اند و نهادهای سیاسی نیز خود در حلقه‌های دیگر از سایر روابط و مناسبات و بیش از هر چیز دیدگاه‌های نخبگان سیاسی متأثر می‌شوند تا دولت مدرن شکل گیرد.

۲- دولت مدرن به مفهوم حاکمیت اراده ملت و حکومت قانون پدیده‌ای است که کشورمان حداقل بیش از یک قرن است در تکاپوی تحقق آن است. جریانی که با نهضت مشروطیت وارد مرحله مهمی شد، اما به سرانجام نرسید و متأسفانه به ایجاد ساخت قدرت مطلقه انجامید که اگرچه دارای مؤلفه‌های اقتصاد مدرن نظیر سرمایه‌گذاری صنعتی و اصلاحات اقتصادی و مالی و بوروکراتیک و حقوقی بود، اما اسیر انحصارات دولتی و فقدان رقابت و تسلط ملاحظات سیاسی بر عقلانیت اقتصادی شد. با تأسیس «خانه وکلای تجار» که نیای اتاق‌های بازرگانی امروز است و از پیشگامان مشروطه در یک‌صد و چهل سال قبل، سعی شد خواست جلوگیری از مداخلات دولت در اقتصاد و کسب‌وکار مردم پیگیری و از این خواست به‌عنوان اصل اساسی در یک اقتصاد به‌روز محافظت شود. حرکتی بس مهم و تاریخی که در صورت موفقیت و ایجاد اقتصاد آزاد و رقابتی مبتنی بر قانون با محوریت بخش خصوصی می‌توانست کار ایجاد دولت مدرن به‌تدریج و در تعامل با سایر حوزه‌های سیاسی و اجتماعی به سامان برسد. متأسفانه آنچه اما در طی دهه‌ها بر فضا حاکم شد سوءظن به نظام بازار و حقوق مالکیت و بخش خصوصی، ازجمله اتاق‌های بازرگانی بوده. این در حالی است که اتاق‌های بازرگانی طبق ماده یک تشکیل آن، نهادی است که به منظور کمک به فراهم آوردن موجبات رشد و توسعه اقتصاد کشور تأسیس می‌شود و موسسه‌ای غیرانتفاعی و دارای شخصیت حقوقی و استقلال مالی است.

۳- کم اعتمادی ساختار سیاسی به بخش خصوصی خود را در اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ نشان داد که متأسفانه به ایجاد بخش «خصولتی» و هر چه کوچک‌تر شدن بخش خصوصی واقعی انجامید. چنانکه سهم بنگاه‌های بخش خصوصی در بازار سرمایه اکنون تنها ۱۵ درصد است (۴۷ درصد دولتی، ۲۵ درصد صندوق‌های بازنشستگی و تأمین اجتماعی و ۹ درصد نهادهای عمومی) درواقع اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ به تغییر صورت‌بندی بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی و هرچه کوچک شدن سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط ساخت محور از ارزش‌افزوده صنعت و اقتصاد و بالعکس افزایش سهم بنگاه‌های بزرگ خصولتی و شبه‌دولتی متکی به منابع خام و انرژی‌بر منجر شد. (سهم تنها ۱۶درصدی حدود ۸۴ هزار بنگاه کوچک و متوسط از ارزش‌افزوده صنعتی و سهم ۸۴ درصدی حدود ۴ هزار بنگاه‌های بزرگ عمدتاً دولتی و خصولتی از این ارزش‌افزوده)

۴- در چارچوب این الگوی اقتصاد سیاسی، تنزل جایگاه سرمایه‌داری صنعتی و بخش خصوصی واقعی را شاهدیم که قدرت‌گیری اتاق بازرگانی و توان مقابله آن با مداخلات اختلال‌زای دولت و نهادهای حاکمیتی را بسیار دشوار می‌کند. اراده سیاسی برای تغییر قانون اتاق و افزایش وزن دولت در آن نیز سبب ضعف افزون‌تر اتاق‌های بازرگانی در آینده خواهد شد که مسائل ایجادشده در انتخابات اخیر اتاق‌های تهران و ایران و بعضی استان‌ها از نشانه‌های آن است.

۵- متأسفانه بیش از یکصد سال است که میهن‌مان در چرخه دولت و جامعه مدنی ضعیف اسیر شده است؛ دولت ضعیف و ناتوان است و یا دولت وجود دارد اما از نوع دولت‌های فراگیر و سلطه‌طلب نیست و امکان رشد و بالندگی را به سایر ساختارهای اجتماعی اعم از خانواده و نهادهای مدنی و اقتصادی نمی‌دهد. («لوباتان غایب» و «لوباتان مستبد» به تعبیر عجم اوغلو و رابینسون در کتاب «راه باریک آزادی»). اما باید دانست برای ظهور و شکوفایی آزادی، حکومت، جامعه و نهادهای مدنی باید قوی باشند. به حکومت قوی نیاز است تا خشونت را مهار کند و قوانین را به اجرا بگذارد و به ارائه خدمات عمومی بپردازد. به جامعه مدنی قوی نیز نیاز داریم تا قدرت حکومت را مهار سازد. به عبارتی شکل‌گیری «توسعه» نیازمند وجود دو عنصر: حکومت قوی و جامعه‌ای قوی است؛ «راه باریک آزادی»، توازن میان این دو نیرو است. فعالان بخش خصوصی و اعضای اتاق بازرگانی باید با انسجام و اتحاد هرچه بیشتر و ارتقای توانمندی‌های کارشناسی خود، دولت را وادار به قبول نقش‌آفرینی آنان در روند توسعه و پیشرفت کشور نمایند و دولتی که بفهمد که وظیفه او اجرای قانون، مهار خشونت، حل‌وفصل مرافعات و ارائه خدمات عمومی است. امید که این آرزو از هر دو سو محقق شود.

مهار تورم مهارت می‌خواهد

پیمان پژوهنده کارشناس اقتصادی

اظهارات اخیر رئیس جمهور در صحن علنی مجلس به هنگام تقدیم لایحه برنامه هفتم مبنی بر لزوم حذف بانک‌هایی که قابل اصلاح نیستند از یک سو و سخنان عبدالناصر همتی رئیس سابق بانک مرکزی، در کلاب هاوس از سوی دیگر، زنگ‌های خطر را به صدا درآورده است. همتی گفته بود: «در سال ۹۸، ۵میلیارد دلار از پول‌های بلوکه شده در کره را بابت کسری بودجه، تسعیر کردند و با مصوبه سران قوا معادل ریالی آن را بانک مرکزی، چاپ و به دولت دادند»؛ موضوعی که در زمان خودش از سوی مسئولان وقت انکار شده بود.

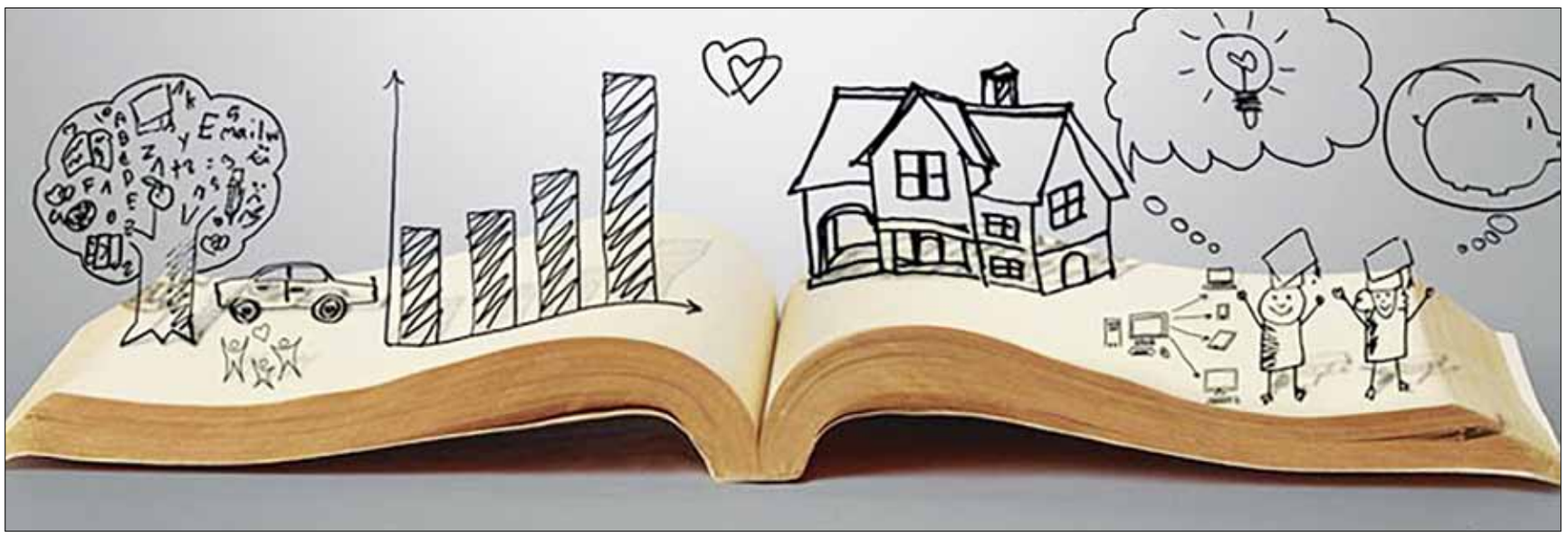
حال اگر عزم دولت مبنی بر حذف بانک‌هایی که قابل اصلاح نیستند و بر ابرتورم موجود دامن می‌زنند را بپذیریم باید برای بانک مرکزی و احتمال گرفتار شدن در بدهی‌های غیرمستقیم دولت نیز چاره‌ای اندیشید تا در آینده‌ای نزدیک، رئیس امروز بانک مرکزی از خلق پول بدون پشتوانه سخن نگوید و رئیس جمهور وقت نیز تورم فزاینده روز را ناشی از بی‌توجهی دولت قبل برنشمارد!

واقعیت این است که چالش بانک‌های مزاحم که اساساً از وظیفه ذاتی خود فاصله گرفته و به بنگاه‌های اقتصادی بدل شده‌اند، تنها یک روی سکه تورمی است. موضوع مهمتر اما، کسری بودجه دولت است که باید به نحوی جبران شود و طریق همیشگی دولت‌ها نیز خلق پول یا به اصطلاح، چاپ پول بدون پشتوانه است که می‌تواند در اشکال مختلف صورت پذیرد. برخی دولت‌ها با افزایش تنخواه‌گردان خزانه این امر را جبران می‌کنند -که اتفاقا روشی مستقیم و مشهود است- کار اما به همین جا ختم نمی‌شود؛ چراکه خلق پول به دلیل بدهی‌های دولت، از روش‌های غیرمستقیمی است که به طور مستقیم بر تورم موثر است. برای مثال وقتی بازرگانی دولتی برای خرید تضمینی، پولی در اختیار ندارد، از بانک کشاورزی کمک می‌گیرد و به این ترتیب بانک کشاورزی طلبکار و بازرگانی دولتی، بدهکار می‌شود. موضوع وقتی به چالش کشیده می‌شود که این بدهی به حساب دولت منظور می‌گردد و سپس بدهی دولت به بانک مرکزی منتقل شده و در نهایت خلق پول و تورم مضاعف رخ می‌دهد.

با توسعه وظایف بانک مرکزی در قانون مصوب مجلس، بخشی از این مشکلات برطرف شده اما فقدان استقلال این بانک همچنان وی را کارگزار ویژه دولت معرفی می‌کند که چاره‌ای جز تمکین ندارد! حالا به موضوع مطرح شده از سوی همتی و افشاگری اخیر وی بازگردیم؛ چراکه این نگرانی همچنان وجود داردکه دارایی‌های بلوکه شده بدون آزاد شدن، تسعیر و معادل ریالی آن در داخل به چاپ پول منجر شود. اگرچه تاکنون نشانه‌ای از این امر در دست نیست اما چنانچه عزم دولت سیزدهم - چنانکه رئیس جمهور در صحن علنی مجلس اظهار داشت- کنترل تورم و کمک به اقتصاد و معیشت مردم باشد، باید به هوش و به گوش بود تا کشور به بلایی مشابه آنچه پیش از این رخ داده، گرفتار نشود.

نکته امید بخش آن که کمیسیون اقتصادی مجلس در حال بررسی لایحه‌ای است که مسیر بدهی‌های غیرمستقیم دولت را مسدود می‌کند، اما درخصوص دارایی‌های بلوکه‌شده همچنان نیازمند دقت، مراقبت و نظارت هستیم. فراموش نکنیم هر بدهی دولت به بانک مرکزی، یعنی چاپ پول و این یعنی تورم فزاینده که در نهایت زندگی و معیشت مردم را فلج می‌کند.

بازاریابی+ داستان‌سرایی؛ آشنایی با ترکیبی جادویی!



نویسنده: علی آل‌علی

آدم‌ها در هر سن و سالی که باشند، عاشق داستان‌ها هستند. فرقی ندارد طرف حساب شما کودکی پنج ساله باشد یا پیرمردی پا به سن گذاشته، در هر صورت داستانی که مطابق سلیقه او باشد، حسابی گرد و خاک خواهد کرد. این نکته‌ای است که خیلی از بازاریاب‌ها به طورضمنی قبول دارند اما وقتی نوبت به استفاده از آن در کمپین‌ها می‌شود، همه چیز را فراموش می‌کنند. البته اینجا بیشتر پای تنبلی در میان است تا فراموشی؛ چراکه کمتر کسی حوصله طراحی یک داستان جذاب را دارد؛ مگر نه؟

ترکیب داستان‌سرایی و بازاریابی همیشه برای کارآفرینان جذاب به نظر می‌رسد. با این حال سختی‌های این مسیر دل هر بازاریابی را به لرزه می‌اندازد. درست مثل بازیگری که چند دقیقه قبل از شروع فیلمبرداری طوری استرس می‌گیرد که نگو.

ما در روزنامه فرصت امروز برای اینکه دلهره شما نسبت به ترکیب جادویی داستان‌سرایی و بازاریابی کم شود، قصد داریم در این مقاله به برخی از شیوه‌های خلاقانه ترکیب این دو مورد اشاره کنیم. اگر شما هم دوست دارید کارتان در این زمینه راحت شود، این مقاله مخصوص شماست. خب منتظر چه هستید؟ همین حالا با ما همراه شوید تا سیر تا پیاز ماجرا را تعریف کنیم.

بازاریابی با چاشنی داستان‌سرایی

اگر همین حالا از شما بخواهیم داستانی برای کمپین تازه بازاریابی برندتان طراحی کنید، از چه روشی استفاده خواهید کرد؟ معمولا کارآفرینان سراغ بیان سرگذشت برندشان همراه با کمی عنصر تراژدی می‌روند. انگار که هرچه مشتریان بیشتر احساساتی شوند، تاثیرگذاری یک داستان بالاتر می‌رود. قبول دارم این شیوه جذابیت یا حتی کاربرد خاص خودش را دارد، اما در طول دهه های متمادی حسابی از مد افتاده است. اگر شما امروز هم از همان شیوه قدیمی استفاده کنید، برندتان در لیگ قهرمانان کسب و کارها حتی یک برد هم به دست نخواهد آورد.

ما در این بخش قصد داریم برخی از شیوه‌های خلاقانه و نسبتا تازه برای داستان‌سرایی در حوزه بازاریابی را با شما مرور کنیم. پس با ما همراه باشید تا نگاهی دقیق به جزییات این بخش داشته باشیم. امیدوارم مثل همیشه قلم و کاغذ دم دست‌تان باشد!

داستان رمزآلود: روشی برای میخکوب کردن مخاطب

آدم‌ها به طور طبیعی موجودات کنجکاوی هستند. احتمالا شما هم در کودکی تجربه‌های گوناگونی درباره کنجکاوی و دردسرهای بعد از آن داشته‌اید. این عادت در بزرگسالی هم ادامه دارد. به طوری که خیلی از کارآفرینان ریشه علاقه‌شان به این مدل فعالیت تجاری را در کودکی می‌بینند.

داستان‌های رمزآلود به طور غیرمنتظره‌ای کنجکاوی انسان‌ها را تحریک می‌کند. درست به همین خاطر برخی از کارگردان‌های بزرگ دنیا برای میخکوب کردن مخاطب دائما از حالت رمزآلود در آثارشان استفاده می‌کنند. البته شما قرار نیست اینجا یک فیلم سینمایی را کارگردانی کنید. در عوض همه چیز مربوط به توانایی‌تان برای کمی تحریک مخاطب خواهد بود.

اجازه دهید یک مثال عینی درباره کاربرد داستان‌های رمزآلود در حوزه بازاریابی بزنیم. برند هوندا در سال ۲۰۱۴ یک کمپین ویژه برای نسل جدید خودروهای سیویک طراحی کرد. این کمپین با نام روی دیگر (The Other Side) به خاطر هیجان و حالت رمزآلودی که داشت، حسابی در بین کاربران محبوب شد. در این کمپین هوندا اول از همه سراغ یک وجه کاملا شناخته شده هوندا سیویک رفت؛ همانطور که همه انتظار داریم، سیویک خودرویی اقتصادی و مناسب خانواده‌هاست. با این حال در نیمه دوم کمپین همه چیز برعکس شد. به طوری که تمرکز اصلی روی توانایی‌های مسابقه و اسپرت این خودرو قرار گرفت. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید چنین برداشتی از خودروی سیویک دل هر مخاطبی را می‌برد، مگر نه؟

کسانی که عاشق دنیای اتومبیل هستند، همیشه منتظر یک اشاره کوچک برای تحریک حس کنجکاوی‌شان هستند. این امر نقش مهمی در استقبال کارآفرینان از شرایط تازه دارد. حالا که مطمئن شده‌اید مشتریان همیشه منتظر کمی خلاقیت و حس کنجکاوی هستند، بد نیست از همین امروز کارتان را شروع کنید.

داستان انگیزشی: به وقت تقویت روحیه دیگران

آیا تا حالا فکر کرده‌اید چرا بعضی از مردم دائما در سخنرانی‌های انگیزشی حضور فعالی دارند؟ انگار که این دسته از افراد در زندگی هیچ کاری به غیر از گوش دادن به سخنرانی‌های انگیزشی ندارند. قبول دارم زیاده‌روی در این کار خیلی غیر قابل تحمل به نظر می‌رسد، اما باید یک روی دیگر ماجرا را هم مدنظر قرار دهیم. در دنیای کنونی خیلی از آدم‌ها برای موفقیت نیاز به روحیه بهتر دارند. از آنجایی که همه مهارت ظریف روحیه‌بخشی به خود را ندارند، گاهی اوقات یک عامل بیرونی نیاز خواهد بود. اینطوری شما به راحتی هرچه تمام‌تر فرصت اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را خواهید داشت.

بازاریابی همراه با روحیه‌بخش به دیگران همیشه گزینه جذابی برای بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. البته این مسیر خیلی هم بی‌خطر نیست. اگر یک وقت نتوانید عملکرد خوبی در این زمینه داشته باشید، کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود. کافی است یک دقیقه هم که شده خودتان را جای مشتری قرار دهید که یک کمپین بی‌نهایت بی‌کیفیت در زمینه انگیزشی مشاهده می‌کند. شما را نمی‌دانم، ولی من که اینطور وقت‌ها حس می‌کنم برند موردنظر حسابی از نظر روحی و روانی اوضاع من را بد برداشت کرده است. پس بهتر است با احتیاط کامل در این حوزه قدم بردارید.

یکی از بهترین مثال‌ها در زمینه بازاریابی انگیزشی مربوط به برند داو است. این برند که در زمینه تولید محصولات آرایشی و بهداشتی فعالیت دارد، در کمپینی به نام زیبایی واقعی (Real Beauty) سراغ یکی از مسائل جنجالی در دنیای کنونی رفت. مشکلی که برای خیلی از بانوان در دنیای کنونی روی می‌دهد، مواجهه با استانداردهای زیبایی عجیب و غریب است. انگار که هر کسی حتی یک میلی متر از این استانداردها فاصله بگیرد، دیگر هیچ زیبایی نخواهد داشت.

داو برای اینکه نشان دهد هر کسی زیبایی خاص خودش را دارد، کمپین انگیزشی‌اش را با یک هدف مشخص طراحی کرد: هر کسی به نوبه خودش زیباست!

پیام بالا بیشتر از اینکه مربوط به یک برند تجاری باشد، در اولین نگاه حرف یک متخصص زیبایی یا تغذیه به نظر می‌رسد. درست به همین خاطر کمپین داو تاثیرگذاری زیادی بر روی مشتریان داشت. خب مگر کسی هم در دنیا هست که از حرف‌های یک برند متخصص در زمینه زیبایی که او امیدواری زیادی در رابطه با زیبایی می‌دهد، استقبال نکند؟

مثال دیگری که در رابطه با کمپین‌های انگیزشی وجود دارد، مربوط به برند نایک است. این برند با شعار «فقط انجامش بده» انقلابی در صنعت ورزش به پا کرد. خیلی از قهرمان‌های امروزی ورزشی در مصاحبه‌های مختلف از نقش این کمپین بر تقویت روحیه‌شان حرف زده‌اند. باور کنید یا نه، گاهی اوقات یک کمپین بی‌نهایت ساده اثری بر روی آدم‌ها دارد که باورکردنی نیست. درست به همین خاطر شما باید کارتان در زمینه روحیه‌بخشی به مشتریان را جدی بگیرید. وگرنه جایی در بین برندهای مورد علاقه‌شان نخواهید داشت.

داستان‌سرایی تعلق‌محور: ایجاد حس آشنای تعلق

آدم‌ها در زندگی دوست دارند به خانواده و دوستان‌شان احساس تعلق داشته باشند. اینطوری زندگی برای آدم خیلی معنادارتر و صدالبته راحت می‌شود. خب کافی است نگاهی به دور و برتان داشته باشید. چند نفر را سراغ دارید که کاملا تنها زندگی کنند و از این اتفاق کاملا هم راضی باشند؟

داستان‌سرایی تعلق‌محور مفهومی است که در طول یک دهه اخیر مورد توجه قرار گرفته است. این استراتژی بیشتر حاصل حضور پررنگ روانشناسی در عرصه تبلیغات و بازاریابی است. به همین خاطر عمر آن خیلی کمتر از آن چیزی است که فکرش را بکنید.

همانطور که یک سرمربی فوتبال در بین دو نیمه علاوه بر تقویت روحیه بازیکنان تلاش می‌کند نگاه‌شان به هم‌تیمی‌ها را عوض کند، شما هم باید چنین کاری را در کمپین‌تان دنبال کنید. به زبان خودمانی، یک مربی ورزشی همیشه سعی می‌کند بازیکنان را به مفهوم کلی «تیم» وفادار نگه دارد. اگر شما بتوانید چنین حسی را در میان مشتریان‌تان ایجاد کنید، فروش‌تان تضمین‌شده خواهد بود.

یادتان باشد، انسان‌ها از نظر روانی همیشه حس تعلق را ستایش می‌کنند. درست به همین خاطر برخی از مشتریان در تمام طول عمرشان فقط از یک برند خرید می‌کنند؛ چراکه خرید دائمی از یک برند نوعی احساس تعلق در آنها ایجاد می‌کند. به طوری که خیلی از کمبودهای روحی‌شان به سادگی رفع می‌شود.

یکی از مثال‌های جالب درباره داستان‌سرایی تعلق‌محور مربوط به والمارت است. این خرده‌فروشی سراسری چند سال قبل در جمعه سیاه به جای اینکه خودش را درگیر فروش‌های همراه با تخفیف فراوان کند، برای چند روز فروشگاه‌هایش را کاملا تعطیل کرد. این کار با هدف ایجاد فرصتی مناسب برای کارمندان به منظور بهره‌گیری از جمعه سیاه بود. خب کارمندان که گناه نکرده‌اند برای والمارت کار می‌کنند. هرچه باشد آنها هم دوست دارند اوقاتی خوش در کنار دوستان و خانواده‌شان داشته باشند. کاری که والمارت کرد، نه تنها احساس تعلق بیشتری در بین کارمندان به همراه داشت، بلکه آنها را از نظر اثرگذاری بر روی مشتریان هم در جایگاه بهتری قرار دارد. خب همه مردم دوست دارند از برندی خرید کنند که همیشه به مشتریانش احترام گذاشته و به آنها توجه می‌کند، مگر نه؟

داستان تعاملی: جذابیت بی‌حد و حصر

داستان‌های تعاملی معمولا با هدف دریافت بازخورد یا حتی درگیر ساختن مخاطب در فرآیند بازاریابی طراحی می‌شوند. چنین تکنیک‌هایی به طور معمول از سوی کارآفرینانی دنبال می‌شود که اعتماد به نفس بالایی دارند. هرچه باشد، یک کارآفرین بدون اعتماد به نفس هیچ وقت پیش خودش فکر نمی‌کند توانایی دریافت بازخورد یا تعامل مشتریان را دارد!

اگر شما همیشه کارآفرینی خجالتی بوده‌اید، حالا وقتش رسیده تا کمی اوضاع را به سود خودتان تغییر دهید. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر دنبال شده و دیگر لازم نیست همیشه در مواجهه با مشتریان احساس خجالت کنید.

کمپینی که ما در این بخش قصد بررسی‌اش را داریم، مربوط به برند نتفلیکس است. این برند همیشه به نوآوری در دنیای کسب و کار شهرت داشته است. اصلا ایده تلویزیون اینترنتی برای همه مردم سراسر دنیا با نتفلیکس شناخته می‌شود. تیم بازاریابی نتفلیکس در تلاشی تحسین‌برانگیز بر روی فیلم‌ها و سریال‌های این شبکه که قابلیت شخصی‌سازی دارند، دست گذاشت. کمپین «ماجراجویی‌تان را انتخاب کنید» یکی از مثال‌های جذاب در زمینه داستان‌سرایی تعاملی است. به طوری که مخاطب با تجربه حیرت‌انگیز شخصی‌سازی داستان‌ها و تجربیاتش در نتفلیکس رو به رو می‌شود.

بی‌شک خیلی از مردم دنیا عاشق شخصی‌سازی تا مرز بی‌نهایت هستند. درست به همین خاطر شما می‌توانید با خیال راحت از این گزینه استفاده کرده و اصلا هیچ مشکلی هم نداشته باشید. هرچه باشد داستان‌سرایی تحت این شرایط خیلی راحت‌تر از هر زمان دیگری است. به علاوه، مردم هم در سراسر دنیا به این الگو علاقه دارند. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و کارتان را شروع کنید. قول می‌دهم خیلی زود شانس‌تان برای اثرگذاری بر روی مشتریان بی‌نهایت افزایش پیدا کند.

سخن پایانی

داستان‌سرایی در دنیای بازاریابی همیشه نباید روندی یکنواخت داشته باشد. خیلی از بازاریاب‌ها بعد از سال‌های سال هم برای اینکه کارشان همچنان جذاب بماند، از روش‌های گوناگون استفاده می‌کنند. به طوری که همیشه کمپین‌های تولیدشده از سوی آنها بین کاربران محبوب می‌ماند. روی دیگر سکه مربوط به بازاریاب‌هایی است که کمپین‌شان تاریخ مصرفی بیشتر از دو روز ندارد. این دسته از بازاریاب‌ها معمولا از روش‌های قدیمی برای کارشان استفاده می‌کنند. شما الان به عنوان یک بازاریاب فرصت و توان لازم برای اثرگذاری بر روی مخاطب به بهترین شکل ممکن را دارید. از اینجا به بعد همه چیز به تلاش خودتان بستگی خواهد داشت. پس دست به کار شده و از همین امروز کارتان را شروع کنید.

منابع:

https://www.entrepreneur.com/growing-a-storytelling-techniques-for-your-brand--۵/business ۴۵۳۳۳۵/to-move-the-world storytelling--۴/https://elearningindustry.com strategies-capture-learners-attention

آگهی اختصاصی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه اجرائی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۲۰۰۸۰۰۰۶۲۱ تاریخ ۱۴۰۲/۲/۱۸ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان آق قلا پرونده کلاسه ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۰۰۸۰۰۰۴۰۸ تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای تیمور حسن قاسمی فرزند مراد به شماره شناسنامه ۸۹۴۱ کد ملی ۴۹۷۹۱۲۹۷۶۵ صادره از آق قلا در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۶۴ / ۱۸۴ متر مربع ، در قسمتی از باقیمانده ششدانگ پلاک شماره ۳ - اصلی واقع در اراضی کسلخه بخش ۷ - حوزه ثبتی ملک شهرستان آق قلا از سهمی اصلاحات ارضی تائید گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۶۴۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۴/۰۴

علی برقی
سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک ملک آق قلا
از طرف مهناز جهانفر

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده۳وماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۲۵۹۱ مورخه ۱۴۰۲/۰۲/۲۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض خانم طاهره رنجبر شعیف طلب فرزند احمد به شماره شناسنامه ۸۷۳ و کد ملی ۲۶۷۷۶۳۸۲۵۸ صادره از صومعه سرا در ششدانگ قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۹۸/۴۶ متر مربع پلاک فرعی ۴۲۳۹۹ از اصلی ۷۷ مفروز مجزی از اصلی ۷۷ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۶۴۶

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۴/۰۴

سعید بدوی - رییس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت - از طرف غفار فرزانه

آگهی مفقودی

پروانه بهره برداری موسسه رادیولوژی و سونوگرافی جام جم نوین قدس. موسس: جواد زارع مهرجردی (۴۴۳۰۵۷۸۰۵۲) به شماره ۲۵۷۹۱۱-۳ به تاریخ ۱۴۰۰/۱۲/۱۵ و پروانه مسئول فنی موسسه رادیولوژی و سونوگرافی جام جم نوین قدس به نام دکتر بهمن رسولی به شماره ملی ۴۰۵۲۰۱۱۷۵۹ به شماره ۲۷۳۴۵۵-۴ به تاریخ ثبت ۱۴۰۱/۸/۲۲ بنشانی میدان قدس بلوارامام خمینی بن بست پرستو کیان ط اول مفقود و از درجه اعتبار ساقط است.

۲۴۸

آگهی مفقودی

سندکمپانی و برگ سبز اتومبیل پراید شماره موتور ۰۰۷۲۹۰۶۴ شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۳۲۶۲۸۲۲ پلاک انتظامی ایران ۱۶_۸۴۶ ل ۱۸ بنام آقای جواد کاشانیان مفقود و فاقد اعتبار می باشد

مفقودی

کلیه مدارک سواری پراید (جی تی ایکس) مدل ۱۳۸۲ برنگ سفید به شماره شاسی S۱۴۱۲۲۸۲۹۸۴۰۰۴ و شماره موتور ۰۰۵۲۶۵۴۴ به شماره انتظامی ۷۱۶ د ۲۹ ایران ۷۸ بنام مسعود اصلانی دوزلو مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده۳وماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۲۵۳۳ مورخه ۱۴۰۲/۰۲/۲۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض آقای حسین فیروزخواه فرزند علی به شماره شناسنامه ۲۲۶۴ و کد ملی ۰۰۵۰۳۹۴۴۷۹ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۶۹/۲۰ متر مربع بشماره پلاک فرعی ۳۲۴۲۷ از اصلی ۱۴ مفروز مجزی شده از پلاک ۱۵ باقیمانده سنگ اصلی ۱۴ بخش ۴ رشت خریداری از مالک رسمی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را مراجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف ۵۶۳

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۲۰ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۴/۰۴

سعید بدوی - رییس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت
از طرف شیدیان اکبر

نماگر بازار سهام

چرا کارآفرینی بهترین شغل جهان است؟

به قلم: سیمون هورتون
نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک در زمینه بهترین شغل جهان، ممکن است نظرات مختلفی وجود داشته باشد. با این حال بدون تردید پرتکرارترین مورد، کارآفرینی محسوب می‌شود. دلیل این امر به این خاطر است که با این اقدام شما در مسیر رویای خود قدم برخواهید داشت و امکان رشد بسیار بالایی وجود دارد. این امر در حالی است که در سایر شغل‌ها، ظرفیت رشد مشخص و محدود می‌باشد. نکته‌ای که در این زمینه باید به آن توجه داشته باشید این است که برای کارآفرین شدن سن طلایی وجود ندارد و بسیاری از افراد در سن بالا به این خواسته رسیده‌اند. درواقع هر فردی می‌تواند در این زمینه قدم بردارد ولی پیش‌شرط آن، داشتن جسارت کافی است. در این راستا دلایل انتخاب کارآفرینی به عنوان بهترین شغل جهان، بررسی خواهد شد.

۱-انگیزه بالاتری برای کار کردن خواهید داشت

اگر در حالت عادی تنها دلیل کار کردن افراد کسب درآمد محسوب می‌شود. در کارآفرینی این موضوع کاملا متفاوت بوده و فعالیت‌های مربوطه به هدف اصلی تبدیل می‌شود. این موضوع در عملکرد افراد تاثیر بسزایی را به همراه دارد و باعث خواهد شد تا شاهد عملکردهای خیره‌کننده باشیم. نکته‌ای که در این بخش باید مورد توجه قرار دهید این است که در کارآفرینی شما مسئولیت‌های زیادی را برعهده خواهید داشت که برآمدن از تمامی آنها تنها زمانی امکان‌پذیر است که حوزه فعالیت، کاملا مورد علاقه و براساس توانایی‌های شما باشد. به همین خاطر نباید تصور کنید که تنها کارآفرین شدن مطرح بوده و نوع کسب و کار، بدون اهمیت است. در این زمینه فراموش نکنید که تعداد کارآفرینان ناموفق، به مراتب بیشتر از افرادی است که در این مسیر درخشان بوده‌اند. به همین خاطر لازم است تا با دقت انتخاب نمایید.

۲-ساعت کاری از بین می‌رود

اگر از هر روز سر کار رفتن در ساعت‌های مشخص متنفر هستید، لازم است تا این نکته ذکر شود که در کارآفرینی، مفهوم ساعت کاری به صورت کامل از بین می‌رود. درواقع شما می‌توانید براساس خواسته خود، زمان شروع فعالیت و استراحت‌های بین کار را مشخص نمایید. همچنین سرعت انجام کارها نیز براساس سلیقه و نیاز موجود خواهد بود. این امر در حالی است که در شرکت‌ها افراد به واسطه نیاز به حضور چند ساعته، معمولا انجام یک فعالیت را با بالاترین سرعت ممکن انجام نمی‌دهند. این امر در حالی است که شما می‌توانید از زمان خود، بهترین استفاده ممکن را داشته باشید.

۳-زمینه برای تحقق رویاها ایجاد می‌شود

از دیگر موارد قابل توجه این است که بسیاری از افراد عمر خود را به پایان می‌برند و حسرت رویاها در آنها باقی می‌ماند. این امر در حالی است که در کارآفرینی شما می‌توانید هرگونه رویایی را عملی ساخته و با این اقدام، زندگی دلخواه خود را به دست آورید. درواقع با کار کردن برای دیگران، شما هرگز قادر نخواهید بود تا بهترین‌ها را در زندگی خود داشته باشید. درواقع کارآفرینی نه تنها می‌تواند رویای کار مورد علاقه شما را برآورده نماید، بلکه در بسیاری از زمینه‌های دیگر نظیر خرید خانه رویایی و... تاثیرگذار خواهد بود. درواقع با این اقدام شما معمار زندگی خودتان خواهید بود.

۴-عمیق‌ترین نوع کسب تجربه را خواهید داشت

یکی از نکات جالب در رابطه با کارآفرین‌ها این است که قادر هستند تا در حوزه‌های مختلفی، موفقیت داشته باشند. برای مثال نمونه‌های بسیاری را می‌توان مشاهده کرد که در ابتدا یک حوزه کوچک و مشخص را داشته‌اند. با این حال در حال حاضر صاحب چند برند مختلف می‌باشند. در این زمینه یک کارآفرین در صورتی که ورشکسته شود نیز قادر خواهد بود تا کسب و کاری دیگر را سریعا ایجاد کرده و به وضعیت سابق دست پیدا کند. دلیل اصلی این امر به خاطر تجربه بسیار بالایی است که این حوزه از کسب و کار در اختیار افراد قرار می‌دهد که ارزشی به مراتب بالاتر از حتی سال‌ها درس خواندن دارد. در این زمینه ایلان ماسک عنوان کرده است که یک تاجر قدیمی، به مراتب توانایی بالاتری در زمینه مدیریت یک کسب و کار در مقایسه با بهترین اساتید دانشگاهی، در اختیار دارد.

۵-ترس از دست دادن شغل را نخواهید داشت

در بازار حال حاضر که با نوسانات زیادی همراه است. بدون شک ترس از دست دادن شغل وجود دارد. در این زمینه فراموش نکنید که همواره این احتمال وجود دارد که شما با فردی دیگر جایگزین شوید و یا شرکت در شرایطی قرار بگیرد که نیاز به تعدیل نیرو وجود داشته باشد. این موضوع بسیار ناراحت‌کننده بوده و شما نمی‌توانید خود را در موفقیت‌های شرکت، سهیم بدانید. این امر در حالی است که در کارآفرینی، مفهوم از دست دادن شغل مطرح نبوده و این موضوع باعث خواهد شد تا استرس کمتری را تجربه کنید. همچنین در این حوزه شما می‌توانید از کمک افراد دیگری نیز استفاده نمایید تا عملکرد مناسب‌تری را داشته باشید. این امر در حالی است که در کارمندی، شما تنها بوده و ارتقای سطح، بسیار سخت است.

۶-برای انجام اقدامات جدید آزاد هستید

هنگامی که برای فردی دیگر کار می‌کنید، شما محدود به دستورات خواهید بود. درواقع لازم است تا موارد موردنظر دیگران را انجام دهید و نظرات و خلاقیت‌های شما ابدا اهمیتی نخواهد داشت. تحت این شرایط قدرت ریسک کردن و انجام کار جدید، عملا از بین می‌رود این امر در حالی است که در کارآفرینی، شما قدرت عمل بدون محدودیتی را در اختیار خواهد داشت. درواقع می‌توانید با یک تصمیم جدید، نتایج به مراتب بهتری را به دست آورید. این موضوع بدون شک جذابیت بسیار بالایی را به همراه دارد و می‌تواند مسیر رسیدن به خواسته‌های شما در زندگی را به مراتب کوتاه‌تر نماید. درواقع یک کارآفرین در بازه زمانی پنج ساله می‌تواند دستاوردی به مراتب بیشتر از فردی داشته باشد که ۴۰ سال برای دیگران کار کرده است.

۷-اعتماد به نفس و رضایت شخصی خواهید داشت

واقعیت این است که کارآفرینی باعث خواهد شد تا اعتماد به نفس افراد بیشتر شود. دلیل این امر نیز به این خاطر است که در این حوزه، شما فرمانبردار نبوده و با تصمیمات خود، فعالیت می‌کنید. این موضوع کمک خواهد کرد تا افراد رضایت شخصی بالایی از کاری که انجام می‌دهند و از خودشان، داشته باشند. نکته مهم دیگر این است که براساس تحقیقات روان‌شناس‌ها، برای کارآفرین‌ها درگیر شدن با روزمرگی، به مراتب کمتر از سایر حوزه‌ها می‌باشد.

۸-میراثی از خودتان خواهید داشت

با بالاتر رفتن سن، بسیاری از افرد این دغدغه را دارند که تلاش‌های آنها در نهایت زمینه‌ای را مهیا کرده باشد که فرزندان آنها، در رفاه بالاتری قرار گیرند و دغدغه‌های کمتری در زندگی داشته باشند. تحت این شرایط شما نه تنها برای رفاه خودتان، بلکه برای رفاه افراد بعد از خود نیز برنامه‌ریزی کرده‌اید. با بالاتر رفتن سن خود، می‌توانید به آنچه ایجاد کرده‌اید، افتخار نمایید. این امر درحالی است که در کمتر شغل دیگری می‌توان چنین حسی را تجربه کرد.

منبع: allbusiness.com

اصول مذاکره حرفه‌ای در دنیای کسب و کار



نویسنده: علی آل‌علی

زندگی پر از مذاکراتی است که به این سادگی‌ها به نتیجه نمی‌رسد. معمولا وقتی فصل تابستان از راه می‌رسد، تیم‌های ورزشی درگیر مذاکرات بی‌پایان بر سر انتقال بازیکنان‌شان می‌شوند. به طوری که حتی تا چند روز مانده به شروع فصل جدید هم اخبار مربوط به مذاکرات همچنان داغ است. چنین ماجراهایی در دنیای کسب و کار نیز روی می‌دهد. بعضی‌ها فکر می‌کنند مذاکرات دنیای کسب و کار همیشه بر سر معاملات چند میلیون دلاری و در برج‌های فوق‌العاده لوکس انجام می‌شود. این در حالی است که گاهی اوقات حتی بر سر نکات کوچک نیز مذاکره جریان دارد.

اگر فکر کرده‌اید هر کسی که درگیر مذاکره می‌شود، حتما به اهداف مورد نظرش دست خواهد یافت، سخت در اشتباهید. بی‌شک هر کسی دوست دارد در مذاکره برنده نهایی باشد. البته بعضی‌ها دنبال معامله‌ای برد- برد هستند، با این حال بدون اطلاع از اصول مذاکره حرفه‌ای هیچ شانسی برای آدم باقی نمی‌ماند. آن وقت سرنوشت کارآفرینان شبیه فیلم‌های دراماتیکی می‌شود که آدم را حسابی به گریه خواهد انداخت.

ما در این مقاله قصد داریم راه و چاه مذاکره در دنیای کسب و کار را به شما یاد دهیم. اگر شما هم دوست دارید مهارت‌تان در این حوزه بیشتر شود، هیچ جوره این مقاله را از دست ندهید.

اصول مذاکره به صورت حرفه‌ای

هر کاری در این دنیا قلق خاص خودش را دارد. اولین اشتباهی که کارآفرینان هنگام مذاکره انجام می‌دهند، ورود بی‌مقدمه به ماجراست. به طوری که هنوز الفبای مذاکره را یاد نگرفته‌اند، دنبال موفقیت در این حوزه هستند. به همین خاطر ما در این مقاله فهرستی از مهمترین اصول مذاکره را برای‌تان گردآوری کرده‌ایم. اجازه دهید بدون هیچ مقدمه‌چینی اضافه‌ای یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم اصول مذاکره در دنیای کسب و کار

مطالعه درباره شرایط

دانش‌آموزان هر روز باید تکالیف‌شان را با دقت مثال‌زدنی انجام دهند. وگرنه احتمال اینکه معلم سرکلاس راه‌شان ندهد، اصلا کم نخواهد بود. چنین شرایطی شاید خیلی سخت یا حتی غیر قابل تحمل به نظر برسد اما برای موفقیت نهایی دانش‌آموزان کاملا ضروری خواهد بود. اگرچه کارآفرینان دوران درس و مدرسه را سال‌ها قبل پشت سر گذاشته‌اند، با این حال مطالعه درباره شرایط مذاکره به هیچ وجه شوخی‌بردار نیست.

سوالاتی که شما در اینجا باید به آنها جواب دهید، کمابیش به این ترتیبند:

- چرا دنبال یک مذاکره موفقیت‌آمیز هستید؟
- اهداف شما و طرف‌های مقابل در مذاکره چیست؟
- سابقه شرکت شما و بقیه طرف‌های درگیر در مذاکره در فرآیند تعاملات تجاری به چه شکلی است؟
- نقاط مشترکی برای شروع بحث و مذاکره میان شما و دیگران شامل چه مواردی است؟

بی‌شک یافتن جواب‌های قانع‌کننده برای سوالات بالا اصلا کار راحتی نیست. درست به همین خاطر خیلی از کارآفرینان برای یافتن جواب درست از دیگران کمک می‌گیرند. اگر نظر ما را بخواهید، این کار دقیقا مثل کمک گرفتن یک سرمربی فوتبال از دستیارانش برای انتخاب بهترین تاکتیک‌های ممکن است. پس اصلا به خودتان سخت نگیرید. نکته کلیدی در این میان تلاش برای جدی گرفتن سوالات بالاست. باور کنید یا نه، برخی از کارآفرینان خیلی راحت از کنار سوالات بالا عبور می‌کنند. به طوری که آدم تا مدت‌ها از تعجب خشکش می‌زند!

اگر نظر ما را بخواهید، شما باید یک مذاکره را قبل از شروع از زاویه‌های مختلف مورد بررسی قرار دهید. این کار نه تنها به شما فرصتی مناسب برای مطالعه جنبه‌های گوناگون ماجرا می‌دهد، بلکه اطلاعا مفیدی نیز به همراه خواهد داشت. آن وقت شما تبدیل به راننده‌ای می‌شوید که قبل از شرکت در رالی صفر تا صد مسیر را بررسی کرده است. اینطوری دیگر جایی برای تصادفات احتمالی یا خروج بی‌موقع از پیست باقی نمی‌ماند.

آماده‌سازی انتخاب‌های جایگزین

آدم‌ها معمولا با انتظارات مشخصی در مذاکرات شرکت می‌کنند، اما گاهی همیشه اوضاع مطابق میل‌شان جلو نمی‌رود. درست به همین خاطر آماده‌سازی گزینه‌های جایگزین امری ضروری محسوب می‌شود. وگرنه شما با اولین مخالفت طرف مقابل عملا خلع سلاح خواهید شد.

باور کنید یا نه، در فرآیند مذاکره حتی اولویت‌ها یا انتخاب‌های یک کسب و کار نیز عوض می‌شود. تنها نکته ثابت در این میان اهداف شماست. بی‌شک دستیابی به یک هدف کلیدی از راه‌های مختلفی ممکن است. بنابراین شما نباید خودتان را فقط و فقط به یک راه حل محدود کنید. اینطوری اصلا سرنوشت خوبی در انتظارتان نخواهد بود.

فرمول ویژه ما در روزنامه فرصت امروز نگاه به ماجرا از زاویه طرف مقابل است. بی‌شک هر کسی که در فرآیند مذاکره مشارکت می‌کند، اهداف خاص خودش را دارد. کسی در این میان برنده نهایی خواهد بود که از همان اول در کنار اهداف خودش به هدف‌های دیگران نیز توجه کند. اینطوری خیلی زود به یک توافق دوجانبه و بی‌نهایت جذاب دست خواهید یافت. یادتان باشد، کسی که اول از همه پیشنهاد مناسب را ارائه کند، دست بالاتر را خواهد داشت. پس به جای اینکه الکی بر روی موضع خودتان پافشاری کنید، کمی به فکر طرف مقابل‌تان باشید. اینطوری خیلی زودتر نتیجه دلخواه را پیدا خواهید کرد.

مذاکره براساس منافع، نه موقعیت‌ها

مذاکره میان دو یا چند شرکت بر سر دستیابی به منافع مشترک است. بی‌شک اگر انتخاب با شما بود، شاید هرگز سراغ بقیه برندها نمی‌رفتید. با این حال دنیای واقعی بی‌رحم‌تر از این حرف‌هاست که مطابق خواست شما جلو برود. به همین خاطر مذاکره با دیگران امری اجتناب‌ناپذیر در زندگی و صدالبته کسب و کارست. گاهی اوقات کارآفرینان فرآیند مذاکره را طوری جلو می‌برند که همه چیز شبیه رینگ بوکس می‌شود. شاید فکر کنید در چنین حالتی هر کسی که زور بیشتری داشته باشد، امتیاز نهایی را خواهد گرفت. خب در این صورت باید حسابی ناامیدتان کنیم؛ چراکه در دنیای واقعی اصلا از این خبرها نیست. مذاکره به هر شیوه‌ای که دنبال شود، باید براساس منافع باشد. آن هم نه هر منافعی، بلکه منافع مشترک. با این حساب جایی برای زد و خوردهای مربوط به دنیای بوکس باقی نمی‌ماند. یادتان باشد، شما در هر موقعیتی از نظر سازمانی باشید، اصلا حق اعمال فشار بر روی طرف مقابل را ندارید. به علاوه، موقعیت برندتان در بازار نیز الزاما برتری مشخصی برای‌تان به همراه نخواهد داشت. چه بسا طرف مقابل وقتی تلاش‌تان برای سوءاستفاده از موقعیت‌تان را ببیند، کلا بی‌خیال توافق شود!

احترام متقابل در جریان مذاکره امری است که اصلا شوخی‌بردار نخواهد بود. گاهی اوقات کارآفرینان این نکات را خیلی ساده‌تر از آنچه واقعا هست، فرض می‌کنند. به همین خاطر خیلی زود با مشکلات کلیدی رو به رو می‌شوند. اگر نظر ما را بخواهید، مذاکره باید در فضایی کاملا محترمانه دنبال شود. وگرنه حتی اگر به نتیجه هم برسد، دوام زیادی نخواهد داشت. خب انتظار ندارید که دیگران به قراردادی که با زور یا حتی اعمال نفوذ بسته شده، وفادار بمانند؟

سخنرانی به عنوان نفر دوم!

آدم‌ها معمولا دوست دارند در جمع اولین نفر حرف بزنند. انگار که هر کسی قبل از دیگران سخنرانی کند، یک مزیت مهم به دست می‌آورد. درست به همین خاطر در جلسات کاری بر سر اینکه چه کسی اول از همه سخنرانی کند، جنگ و دعوا به راه می‌افتد. یک ایده هوشمندانه در این میان گوش دادن به حرف‌های دیگران و سپس شروع سخنرانی است. اینطوری شما امکان استفاده از نکات دیگران و تلاش بهتر برای اقناع‌شان را خواهید داشت. ماجرا تازه جالب شد، نه؟

توصیه ما در این بخش مثل روز روشن است؛ شما باید اجازه دهید دیگران حرف‌شان را بزنند. بعدا فرصت استفاده از نظرات دیگران را خواهید داشت. اینطوری نه تنها کارتان به بهترین شکل ممکن جلو می‌رود، بلکه وجهه کاملا حرفه‌ای از خودتان نشان خواهید داد.

یادتان باشد، شما قرار نیست در قبال تک تک حرف‌های طرف مقابل واکنش نشان دهید. در عوض باید به نکات کلیدی آنها اشاره کرده و نشان دهید دغدغه‌های اصلی‌شان برای شما نیز مهم است. در این صورت امکان جمع‌بندی نهایی و توافق در کمترین زمان ممکن محقق خواهد شد.

اشتباهی که خیلی از کارآفرینان موقع مذاکره انجام می‌دهند، پافشاری بر روی مواردی است که اصلا ضرورتی ندارد. به علاوه، برخی از دیدگاه‌های طرف مقابل در طول مذاکره کاملا از بین می‌رود. بنابراین هنر شما در یافتن دغدغه‌های اصلی طرف مقابل و پافشاری بر روی آنهاست. وگرنه اصلا سرانجام خوبی در انتظارتان نخواهد بود. خب اگر کسی را سراغ دارید که مذاکره با برندی که همیشه مته به خشخاش می‌گذارد را دوست دارد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

مذاکره با تصمیم‌گیرندگان اصلی

تصمیم‌گیرنده اصلی در شرکت شما کیست؟ گاهی اوقات مدیرعامل برند تصمیم‌گیرنده نهایی محسوب می‌شود. گاهی هم هیأت مدیره یا مجموعه سرمایه‌گذارها این نقش کلیدی را ایفا می‌کنند. ماجرا از هر قرار باشد، شما نباید وقت‌تان را با افراد میان‌رده تلف کنید. خب وقتی کسی توانایی تصمیم‌گیری ندارد، چرا باید طرف مذاکره‌تان باشد؟

اگر پای‌تان به یک مذاکره باز شد، باید مطمئن شوید فرد یا گروه مقابل‌تان توانایی تصمیم‌گیری دارد. وگرنه فقط و فقط وقت‌تان را تلف کرده‌اید. اینطوری نه تنها اوضاع‌تان در بازار بهتر نمی‌شود، بلکه روز به روز شرایط پیچیده‌تری خواهید داشت. به طوری که بعد از مدت زمانی کوتاه تمام تلاش‌تان برای مذاکره با طرف مقابل بی‌نتیجه باقی می‌ماند؛ همینقدر عجیب و باورنکردنی.

معمولا در ساختار یک شرکت تشخیص اینکه چه کسی تصمیم‌گیرنده نهایی است، امر خیلی سختی نخواهد بود. کافی است به رفتار فرد مقابل‌تان در فرآیند مذاکره توجه کنید تا حساب کار دست‌تان بیاید. معمولا کسانی که توانایی تصمیم‌گیری دارند، با اعتماد به نفس مشخصی در جلسه حاضر می‌شوند. این در حالی است که بقیه باید دائما از طرف تصمیم‌گیرنده اصلی کسب تکلیف کنند. بی‌شک مذاکره با کسی که قدرت تصمیم‌گیری در ساختار شرکتش را ندارد، بی‌نهایت طولانی و احتمالا بی‌نتیجه خواهد بود. پس چه بهتر که خودتان را برای مذاکره‌ای حرفه‌ای آماده کنید. اینطوری کارتان در ادامه مسیر بی‌نهایت راحت خواهد بود.

توصیه ما در این بخش درخواست از طرف‌های مقابل برای ارائه اطلاعاتی دقیق به شماست. اینطوری با خیال راحت به فرآیند مذاکره ادامه داده و اصلا نگران جزییات امور نخواهید شد. ساده‌ترین شکل این درخواست مربوط به حضور فردی دارای قدرت تصمیم‌گیری در فرآیند مذاکره است. پس اصلا خودتان را با مدیران میان‌رده یا فاقد توانایی تصمیم‌گیری خسته نکنید.

همه کارت‌ها را رو نکنید!

برخی از کارآفرینان به محض اینکه وارد مذاکره می‌شوند، تمام کارت‌های خود را رو می‌کنند. انگار که این کارت‌ها مزیت بی‌نهایت مهی برای اثرگذاری بر روی دیگران محسوب می‌شود. بی‌شک اهمیت مزایای یک برند (همان کارت‌ها) کم نیست. با این حال شما نباید از همان اول تمام مزایای خودتان را رو کنید؛ چراکه فرصت خوبی به طرف مقابل برای جمع‌بندی و مقابله با استراتژی‌تان خواهید داد. آن وقت دیگر مزایای موردنظرتان کاربرد دلخواه را نخواهد داشت.

توصیه کلیدی ما در این بخش تلاش برای سنجیدن شرایط و سپس رو کردن مزایای برند در مذاکره است. این کار دقیقا مثل آزمایش استراتژی رقبا در مسابقات ورزشی و انتخاب یک تاکتیک مناسب در برابر آنهاست. اینطوری شما همیشه دست بالاتر را خواهید داشت.

گاهی اوقات موفقیت در مذاکرات نیازی به کارهای عجیب یا غیر قابل پیش‌بینی ندارند. همین که شما کارتان را به خوبی جلو برده و اصول اساسی را رعایت کنید، کافی به نظر می‌رسد. اینطوری مشکل زیادی از نظ تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌تان نخواهید داشت.

توجه به فرآیندها، نه رویدادها

مذاکره رویدادی نیست که یکبار برای همیشه اتفاق بیفتد. گاهی اوقات کارآفرینان انتظار دارند یک مذاکره در مدت زمانی کوتاه به نتیجه رسیده و همه چیز ختم به خیر شود. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، احتمالا بی‌نتیجه ماندن اولین جلسه حسابی اعصاب‌تان را خُرد خواهد کرد.

اگر نظر ما را بخواهید، مذاکره بیشتر از اینکه یک اتفاق باشد، نوعی فرآیند محسوب می‌شود. بی‌شک در خلال یک فرآیند طولانی همه طرف‌های درگیر در مذاکره دنبال تحقق اهداف‌شان هستند. با این حال کسی نباید عجله بی‌خودی به خرج دهد؛ چراکه عجله خودش نشان‌دهنده ناتوانی در اثرگذاری بر روی مخاطب هدف است.

احتمالا برای شما هم پیش آمده در مذاکرات مختلف وقتی عجله‌تان را به دیگران نشان دادید، دیگر امتیاز از آنها عایدتان نشده است. این دقیقا نقطه ضعف اصلی نشان دادن عجله و اضطرار برای مذاکره است. به طوری که تمام امتیازهای احتمالی شما را دودِ هوا خواهد کرد.

گوش دادن به دیگران

چرا فکر می‌کنید مذاکره یک امر کاملا خنثی و بی‌حس است؟ شاید فورا اعتراض کنید که اصلا چنین دیدگاهی نسبت به مذاکره ندارید. خب در این صورت بد نیست کمی درباره میزان دقت و توجه‌تان به حرف‌های بقیه در فرآیند مذاکره فکر کنید. ماجرا تازه جالب شد، نه؟

اغلب کارآفرینان در فرآیند مذاکره اصلا حواس‌شان به حرف‌های دیگران نیست. انگار که دیگران باید همیشه به حرف آنها گوش دهند؛ نه برعکس!

فرمول ما برای یک مذاکره موفقیت‌آمیز بی‌نهایت ساده است؛ شما نباید خودتان را درگیر جاده‌ای یکطرفه کنید. هرچه باشد در مذاکره دست کم دو طرف حضور دارند. پس بد نیست برای تحقق بهتر اهداف‌تان هم که شده، کمی پای درد و دل طرف مقابل بنشینید. قبول دارم این کار حسابی حوصله آدم را سر می‌برد، با این حال برای دستیابی به توافقی مناسب چاره‌ای غیر از این نیست.

یادتان باشد، گوش دادن به حرف‌های دیگران باید با دقت بالایی صورت گیرد. اگر شما هیچ نتیجه‌ای از کارتان نگیرید، دیگر فرصتی برای اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان پیدا نخواهید کرد. خب اگر کسی را سراغ دارید که میانه خوبی با حرف زدن با دیوار، به جای آدم‌ها، دارد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

طرح سوالات کلیدی

برخی از آدم‌ها به طور طبیعی توانایی مذاکره بالایی دارند. به طوری که در عرض چند دقیقه رضایت طرف‌های مقابل را جلب کرده و دیگر لازم نیست خیلی به خودشان سخت بگیرند. در این شرایط فرآیند مذاکره ساده‌تر از هر زمان دیگری به نظر می‌رسد. حالا اگر در این میان شما همیشه کارتان برای مذاکره به جاهای باریک بکشد، احتمالا با تعجب اوضاع را تماشا خواهید کرد. به طوری که هیچ فرصتی برای تحقق اهداف‌تان به دست نیاورده و فقط اعصاب‌تان حسابی خط خطی خواهد شد.

شاید فکر کنید افراد حرفه‌ای در زمین مذاکره قدرت جادویی دارند. راستش را بخواهید، اینجا اصلا از این خبرها نیست. در عوض آنها فقط با اصول مذاکره آشنا هستند. اگر دقت کرده باشید، یکی از عادت‌های آدم‌های موفق در زمینه مذاکره طرح سوالات کلیدی است. به طوری که هر چند دقیقه یکبار درباره بحث طرف مقابل سوالات خوبی را مطرح می‌کنند. این کار نه تنها بیانگر سطح توجه افراد به حرف طرف مقابل است، بلکه روند مذاکره را نیز بی‌نهایت ساده‌تر جلو خواهد برد. ماجرا جالب شد، نه؟

یادتان باشد، سوالات شما باید بیانگر علاقه‌تان به ادامه مذاکره باشد. گاهی اوقات کارآفرینان سوالات عجیب یا حتی بی‌موردی را مطرح می‌کنند. چنین سوالاتی نه تنها اثرگذاری لازم بر روی طرف مقابل را ندارد، بلکه او را به طور کامل از ادامه روند مذاکره نیز ناامید خواهد کرد. پس سعی کنید همیشه سوالات‌تان را کاملا دقیق مطرح کنید. وگرنه طرف مقابل فکر می‌کند شوخی‌تان گرفته و کار را جدی نخواهد گرفت.

درک نکات اساسی برای طرف مقابل

در هر مذاکره‌ای طرفین خطوط قرمزی دارند که عبور از آنها به معنای پایان مذاکره است. چنین نکات اساسی باید به خوبی از سوی تمام طرف‌های درگیر در مذاکره درک شوند. وگرنه خیلی زود اوضاع را به هم خواهد ریخت. اگر دقت کرده باشید، گاهی اوقات یک مذاکره تا دقیقه ۹۰ عالی پیش می‌رود، اما یکهو با طرح خواسته یکی از طرفین همه چیز به هم می‌ریزد. اگر دوست ندارید اوضاع‌تان در زمینه تعامل با دیگران خیلی به هم بریزد، باید همیشه کارتان را براساس درک خطوط قرمز طرفین جلو ببرید. سوال کلیدی در این میان نحوه درک نکات کلیدی برای طرف‌های مختلف بحث است.

یکی از شیوه‌های قدیمی برای درک خطوط قرمز طرح سوالات مستقیم است. با این حال ما در روزنامه فرصت امروز میانبر بهتری سراغ داریم. بی‌شک آدم‌ها در طول بحث متوجه نکات کلیدی از نظر دیگران خواهند شد. شما با یک ارزیابی دقیق امکان شناسایی خطوط قرمز طرف مقابل را خواهید داشت. البته در این میان باید حواس‌تان به بیان ضمنی خطوط قرمز خودتان هم باشد. فقط در این صورت امکان تعاملی مناسب و بی‌دردسر را خواهید داشت. وگرنه کار مذاکره به اما و اگر خواهد کشید.

بی‌شک هیچ‌کس دوست ندارد درگیر فرآیندی طولانی و احتمالا بی‌نتیجه از مذاکره شود. درست به همین خاطر شما باید همیشه خودتان را برای مذاکره با دیگران براساس نکات کلیدی آماده کنید. این امر جریان مذاکره را کوتاه کرده و به نوعی میانبر تبدیل می‌کند. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شوید!

سخن پایانی

مذاکره یکی از هنرهای کلیدی در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود. حالا شما این هنر اساسی را به طور قابل قبولی یاد گرفته‌اید. از اینجا به بعد همه چیز در ارتباط با سعی و تلاش خودتان خواهد بود. یادتان نرود، استفاده همزمان از تمام تکنیک‌های مورد بحث در این مقاله توانایی‌تان برای مذاکره بهتر را حسابی افزایش خواهد داد.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با فوت و فن مذاکره کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره نکات مطرح در این مقاله داشتید، همکاران من همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:

https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-/negotiation-skills-۱۰-skills-daily/top
https://blog.hubspot.com/sales/shrewd-negotiator?hubs_content=blog.hubspot.۲۵۲Fmarketing&hubs_content-cta=null com
https://www.forbes.com/sites/forbescoachescounc smart-negotiating-techniques-for--۱۵/۱۶/۱۲/۲۰۱۹/il ۶۱۱۱۶c۶۴۵۱c۰=business-professionals/?sh

آگهی تجدید مناقصه عمومی
دو مرحله ای (خرید) ۴۰۲/۰۴
نوبت دوم
شناسه آگهی: ۱۵۱۶۵۸۷
شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان کهگیلویه وبویراحمد
(سهامی خاص)
نام ونشانی دستگاه مناقصه گزار : شرکت گاز استان کهگیلویه وبویراحمد به نشانی (یاسوج ، بلوار مطهری ، خیابان راهداران ، پایین تر از اداره راه و شهرسازی ، واحد امور پیمانها)
موضوع مناقصه:خرید رگولاتور گاز خانگی در سایز های مختلف
میزان و نوع تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : ۱,۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰ریال (یک میلیارد و دویست و شصت میلیون ریال) می باشد که می‌بایست مطابق مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت۵۰۶۵۹ ه مورخ ۱۳۹۴/۰۹/۲۷هیات محترم وزیران و ضمائم مربوطه تهیه شود و در صورت نقدی به حساب شماره ۴۱۰۱۱۱۹۷۴۴۱۱۱۸۵۵ بانک مرکزی واریز گردد.
زمان و مهلت اعلام آمادگی و دریافت اسناد مناقصه از طریق سامانه ستاد: از تاریخ ۱۴۰۲/۰۴/۰۳ لغایت ۱۴۰۲/۰۴/۱۰
زمان، مهلت و محل تسلیم اسنادوپاکات مناقصه ازطریق سامانه ستاد:ساعت۱۶ مورخ۱۴۰۲/۰۴/۲۴
محل و زمان باز گشایی پیشنهادات (مرحله اول): ساختمان شماره ۲ شرکت گاز استان دفتر امور پیمانها ساعت ۱۰ صبح مورخ۱۴۰۲/۰۴/۲۵
شرایط و مدارک لازم جهت شرکت در مناقصه :
الف) ارائه مدارک ثبتی شرکت حاوی تصاویر برابر با اصل (شناسنامه ، آگهی آخرین تغییرات شرکت ، آگهی تاسیس شرکت در روزنامه رسمی و...)
ب) دارا بودن تجهیزات و امکانات، تخصص لازم (حسب مورد) و توانایی فنی و مالی انجام کار مطابق استانداردهای شرکت ملی گاز ایران
- از مناقصه گران جهت حضور در جلسه بازگشایی پیشنهادات دعوت به عمل می آید.
-سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.
-آگهی این مناقصه در پایگاه اینترنتی شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد و پایگاه اطلاع رسانی قابل مشاهده می باشد.
تلفکس واحد امور پیمانها : ۰۷۴۳۳۳۳۶۲۷۷
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۴/۰۳
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۴/۰۴
روابط عمومی شرکت گاز استان کهگیلویه و بویراحمد
۴۳۲

با پیشرفت ۳۰ درصدی کلی پروژه؛

طرح تعریض بزرگراه شهید کسایی تبریز با ۲۵۰ میلیارد تومان در حال اجراست



تبریز – فلاح: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان شـرقی گفت: طرح مشـارکتی تعریض بزرگراه شـهید کسـایی تبریز از معوبات دور اول سفر رییس جمهور به استان با اعتبار ۲۵۰ میلیارد تومان در حال اجراست.

اورجعلـی علیزاده، با بیان اینکه پیشـرفت کلی این پروژه ۳۰ درصد اسـت، افزود: عملیات اجرایی تعریض باند شـمالی بزرگراه شهید کسایی از مبدا پل دیزل آباد تا پل شهید یاغچیان به طول ۱۶ کیلومتر و عرض ۶ متر با هدف سه خطه کردن این باند و کاهش بار ترافیکی این مسیر اجرا می شود.

وی با بیان اینکه اجرای این طرح با سـرعت در حال انجام است، اظهار کرد: هم اکنون عملیات خاکی اجرای طرح تعریض این بزرگراه به ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی رسیده است.

مدیرکل راهـداری و حمل و نقل جاده ای آذربایجان شرقی با بیان این که تعریض باند شمالی بزرگراه شهید کسایی تبریز موجب افزایش ترافیک در این محور شده اسـت از مردم این شهر، مسافران و رانندگان این مسیر عذرخواهی کرد.

علیزاده، خواستار مشارکت ترددکنندگان از این بزرگراه با رعایت مسایل ایمنی در اجرای هرچه سریعتر این پروژه شد و ادامه داد: با فعالیت شبانه روزی، تلاش می شود این طرح در کمترین زمان ممکن به اتمام برسد.

کنارگـذر جنوبـی تبریـز (آزادراه شـهید کسـایی) بـا اینکـه کمتـر از یـک درصـد راه‌هـای آذربایجان شـرقی را شـامل می‌شـود، بـا دربرگیـری حـدود سـه درصد از مجمـوع تصادفـات رانندگـی بـه جـاده مـرگ معـروف شـده و سـاماندهی و ایمن‌سـازی آن از مطالبـات اصلی شـهروندان است.

ایـن آزادراه، در واقع بخشـی از آزادراه تهران–تبریز را تشـکیل می‌دهد که در ادامه به کنارگذر غربی تبریز (آزادراه شهید باکری) منتهی شده و در نهایت به بازرگان و از آنجا نیز به اروپا متصل می‌شود.

امام جمعه قم:

مواد مخدر حربه ای برای استمرار حاکمیت ظالمانه غرب بر جهان است



قم- خبرنگار فرصت امروز: امام جمعه قم با اشاره به روز جهانی مبارزه بـا مواد مخدر گفت: مصرف روز افزون مواد مخدر به عنوان یکی از بزرگترین مشکلات قرن حاضر تلقی می شود و زیان‌های اجتماعی، اقتصادی، اخلاقی، فرهنگی و خانوادگی آن بسیار زیاد است ولی کشورهای غربی و استکبار جهانی از یک طرف برای اصالت سود و کسب درآمد بیشتر و از طرف دیگر برای از بین بردن همت و پایمردی ملت های مختلف از مواد مخدر به عنوان حربه ای برای استمرار حاکمیت ظالمانه خود استفاده می کنند.

آیت الله سیدمحمد سعیدی در خطبه های این هفته نماز جمعه قم با اشاره به آیات ۷۲ و ۷۳ سـوره توبه اظهار کرد: خداوند به مؤمنین و مؤمنات وعده داده که برای آنها بهشت هایی را فراهم کند که در کنار آن نهرها جاری است، مؤمنان در آن جاودانه خواهند بود، نعمت‌هایش زوال پذیر نیست و از همه این نعمت ها برتر خوشنودی و رضوان خداوند است.

وی بـا بیان اینکه همانطور که جهنم درجاتی دارد بهشـت هم درجات و مراتبی دارد و بهشتیان به فراخور اعمالشان به آن درجات می رسند، افزود: راز وعده های فراوان خداوند به بهشت این است که در این دنیا بر سر راه مؤمنان هزاران انگیزه از قبیل دوست داشتن مال، مقام، شهوت و شهرت وجود دارد و این وعده های خداوند این انگیزه ها را در چشم انسان کوچک جلوه می دهد.

امام جمعه قم در خطبه دوم با بیان اینکه دوشـنبه شهادت امام باقر علیه السـلام است، گفت: بعد از شهادت امام حسـین علیه السلام و اسارت اهل بیت(ع) در اثر شـدت عمل دستگاه حاکم و ظلم نسبت به شیعیان و محبان اهل بیت کار برای اهل ولایت سخت شد و یکی از کارهای مهم امام سجاد و امام باقر علیهما السلام انسجام بخشیدن به شیعیان حول محور امام و تقویت آنان بود.

وی گفت: وقتی اوضاع بهتر شـد، امام باقر علیه السلام از وضعیت مساعد سیاسی آن روز برای نشر تعالیم اسلامی استفاده کردند و دانشگاه تشیع و علوم اسلامی را پایه ریزی کردند ولی این فعالیت ها از چشم کینه توز دشمنان اهل بیت مخفی نماند و به همین جهت به شدت از طرف حاکمان زمان خود تحت فشار و رصد بودند و هشام بن عبد الملک ایشان را به زندان انداخت و در نهایت که مجبور به آزادی شد ایشان را در مدینه به شهادت رساند.

آیت الله سعیدی در ادامه با بیان اینکه ۵ تیر روز جهانی مبارزه با مواد مخدر است، گفت: مصرف روز افزون مواد مخدر به عنوان یکی از بزرگترین مشکلات قرن حاضر تلقی می شود و زیان‌های اجتماعی، اقتصادی، اخلاقی، فرهنگی و خانوادگی آن بسـیار زیاد است ولی کشورهای غربی و استکبار جهانی از یک طرف برای اصالت سود و کسب درآمد بیشتر و از طرف دیگر برای از بین بردن همـت و پایمردی ملت های مختلف از مواد مخـدر به عنوان حربه ای برای استمرار حاکمیت ظالمانه خود استفاده می کنند.

وی با تأکید بر اینکه اعتیاد عاملی مهم در بروز بسـیاری از آسـیب های اجتماعی اسـت، افزود: ۵۵ درصد طلاق ها، ۶۵ درصد همسـر آزاری ها، ۳۰ درصد شرارت ها و آشوب ها، ۳۵ درصد کودک آزاری‌ها، ۲۰ درصد قتل های عمد، ۴۰ درصد سرقت‌ها و ۲۰ درصد جرایم منکراتی مستقیما با موضوع مواد مخدر مرتبط است.

امام جمعه قم گفت: طبق نظرسـنجی از مردم خانواده ، دولت و سازمان های مردم نهاد به ترتیب در کاهش اعتیاد مؤثر هستند بنابراین باید به طور همه جانبه و در همه سطوح از خانواده گرفته تا مدرسه، دانشگاه و محیط کار فعال شوند تا جلوی این بلای خانمان سوز گرفته شود؛ خانواده ها باید هر روز از خود بپرسـند که فرزندمان کجا است؟ با چه کسانی رفت و آمد دارد و در ارتباط با دوستان چه می کند. وی با بیان اینکه سه شنبه ۶ تیر سالروز سوء قصد منافقان به رهبر معظم انقلاب اسـت، گفت: این روز یادآور شخصیت با برکت رهبر معظم انقلاب است که نه تنها شخصیتی معنوی، عالم، محبوب قلوب و فرمانده جبهه مستضعفین است بلکه راهبر جبهه حق علیه باطل و در یک کلام نائب امام زمان(عج) هستند و بدون مبالغه ما در جهان هیچ رهبری را مانند ایشان نداریم که در مسائل تربیتی، سیاسی، ارزشی و معنوی صاحب نظر باشد و در مردم دنیا تأثیر بگذارد.

آیت الله سعیدی با بیان اینکه مردم ما هرگز نمی گذارند فاجعه رفتار مردم کوفه با حضرت مسلم در جمهوری اسلامی ایران تکرار شود، تصریح کرد: همه ما باید قدر رهبر معظم انقلاب را بدانیم و بر حول محور ایشان حلقه بزنیم تا وجود مقدس امام زمان(عج) بر ولایتمداری صادقانه مردم ما صحه بگذارند و خداوند بر ما منت بگذارد و در ظهور امام زمان(عج) تعجیل کند.

وی در ادامه با اشاره به اینکه چهارشنبه ۷ تیر روز نیایش و پنجشنبه عید قربان است، گفت: درماه ذی الحجه مناسبت های فراوانی داریم که بزرگترین آنها عید غدیر و نصب امیرالمؤمنین(ع) به خلافت و امامت مؤمنان است؛ رابطه روز عرفه و عید قربان یک تقارب زمانی نیسـت بلکه ارتباط بین این دو یک سیر معرفتی نظری و عملی دارد یعنی در روز عرفه معرفت الله تحقق پیدا می کند و و انسان با این معرفت اندوخته در روز دهم با قربانی کردن و گذشته از مادیات به سوی عرفان عملی هدایت می شود.

امام جمعه قم با اشاره به حرکتی که حضرت ابراهیم(ع) در روز عید قربان به دستور خداوند داشتند، گفت: حضرت ابراهیم(ع) نمی دانستند که خداوند اجازه نخواهد داد پسرشان ذبح شود بلکه یقین داشتند که باید از فرزندشان دل بکنند و این را با حضرت اسماعیل(ع) هم در میان گذاشتند و هر دو تسلیم فرمان الهی شدند و از این امتحان الهی سربلند بیرون آمدند.

وی با بیان اینکه چهارشـنبه ۷ تیر سالروز شهادت آیت الله بهشتی و ۷۲ تن از یاران امام و انقلاب و روز قوه قضائیه اسـت، گفت: فقدان و شهادت این بزرگواران برای مردم سخت و پرهزینه بود ولی اگر بتوانیم از سیره و روش آنها درس و عبرتی برای امروز بگیریم تا حدودی جبران این خسارت ها خواهد بود.

آیت الله سعیدی یادآور شد: شهید بهشتی در نظم سرامد همه بود و یکی دیگر از خصوصیات ایشـان کار دسته جمعی و محور قرار گرفتن در آن بود، شهید بهشتی توانایی مدیریت را داشتند و یکی از بارزترین خصلت های کار دسته جمعی این است که انسان بتواند از نظر و سلیقه خودش در مقابل نظر و سلیقه جمع صرف نظر کند.

وی در پایان در رابطه با عفاف و حجاب ابراز کرد: برخی شبهه می کند که حجاب مهم نیست بلکه آدم باید قلبش پاک باشد که در پاسخ به این شبهه باید گفت اولاً رفتارهای اجتماعی انسان تأثیر دارند و شکل ظاهری ما بدون شک بر دیگران تأثیر می گذارد و فرقی ندارد که نیت قلبی ما چه باشد، دوماً آدمی که در برابر حکم صریح خدا نافرمانی می کند قلبش از چه چیزی می تواند پاک باشد؟ و سوماً اگر واقعاً داشتن دل پاک کفایت می کند چرا خداوند حکم حجاب را واجب کرده است؟

مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شرقی در جمع اصناف و کسبه شهرستان مرند:

دریافت مالیات باید توام با عدالت و رضایت باشد



تبریز – فلاح: مدیرکل امور مالیاتی آذربایجان شـرقی در جمع اصناف و کسبه شهرستان مرند با اعلام اینکه در سال مهار تورم، تلاش بر آن است که با افزایش عدالت مالیاتی و وصول مالیات حقه دولت به صورت عادلانه، در راستای جلوگیری از تورم گام برداریم.

عیسی اورج زاده، در این دیدار با اشاره به تسهیلات مقرر در اجرای تبصره ماده ۱۰۰ به مودیان مالیاتی توصیه کرد در فرصت کم باقیمانده، از مزایای این ماده قانونی استفاده نمایند.

اورج زاده در این جلسـه با اشـاره به مهلت تسلیم اظهارنامه های مالیاتی مشاغل، خاطر نشان کرد: مهلت قانونی ارسال الکترونیکی اظهارنامه ۳۱ خرداد بود که این مهلت بمدت ۱۰ روز دیگر قابل تمدید شـد. وی در ادامه به کلیه سوالات و ابهامات روسای اتحادیه و نمایندگان اصناف شهرستان مرند پاسخ داد. داود عباسـی، معاون استاندار و فرماندار ویژه شهرستان مرند نیز در این جلسه به پیشـگامی اصناف در تمامی عرصه های انقلاب اشاره کرد و گفت: اصناف و کسبه در خط مقدم جنگ اقتصادی هستند.

عباسی، افزود: یکی از اهداف دولت حل مشکلات اقتصادی مردم است و در این راستا نهایت اهتمام برای رفع مشکلات مالیاتی اصناف انجام خواهد گرفت.

شایان ذکر است جلسه رسیدگی به مسایل و مشکلات اصناف و صاحبان مشاغل شهرستان مرند، با حضور مدیرکل امور مالیاتی استان، فرماندار ویژه شهرستان مرند، فرمانده بسیج اصناف استان، رئیس اداره صمت، رئیس اتاق اصناف و روسای اتحادیه های صنفی مرند برگزار شد.

مدیرعامل آب و فاضلاب هرمزگان با اشاره به هفته صرفه جویی:

کم بارشی منابع آب شرب هرمزگان را تحت تاثیر قرار داده است



بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شـرکت آب و فاضلاب هرمزگان از تحت تاثیر قرار گرفتن منابع تامین آب شرب شهرها و روستاهای استان از خشکسالی فصل زراعی۱۴۰۲-۱۴۰۱ خبر داد.

عبدالحمید حمزه پور ضمن اشـاره به فرا رسـیدن هفته صرفه جویی در مصرف آب، با بیان اینکه کاهش ۵۲ درصدی بارندگی هرمزگان در سال آبی جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل، منابع سطحی و زیرسطحی را تا حد زیـادی را تحت تاثیر قرار داده، افزود: بر پایـه آمار منابع آب ایران، در فصل آبی۱۴۰۲-۱۴۰۱ میزان بارش هرمزگان ۹۶.۹ میلی متر بوده اسـت؛ این در حالی اسـت که بارش مدت مشابه فصل آبی گذشته هرمزگان ۲۰۱.۴ میلی متر بوده است. مدیرعامل آبفا ادامه داد: بر اساس آمار منابع آب ایران، استان هرمزگان بیشترین میزان کاهش بارش در سال آبی۱۴۰۲-۱۴۰۱ نسبت به مدت مشابه، در بین استان های کشور تجربه کرده است.

به گفته وی، در فصل آبی جاری، اکثر شهرسـتان های اسـتان با کاهش چشمگیر بارش مواجه بوده و این نشان از هشداری است که باید در تابستان پیش رو، مدیریت بهتری برای تامین و مصرف آب داشته باشیم.

وی افزود: علیرغم وضعیت موجود، آبفا از هیچ کوششـی برای تامین نیاز آبی مشترکین دریغ نمی کند، اما انتظار است برای جلوگیری از کمبود آب، مدیریت مصرف را در دستور کار قرار داده تا بدون مشکل از تابستان گذر کنیم.

مدیرعامل آبفا با بیان اینکه شرایط امسال نسبت به سال گذشته سخت تر و شکننده تر است، ادامه داد: با توجه به گرمای سال و کمبود منابع، مشکل دوچندان شده و آبفا نیز با برنامه ریزی و پیش بینی های انجام شده تلاش می کند تا با مشکل کمتری از تابستان پرتنش عبور کنیم.

به گفته حمزه پور، اسـتان هرمزگان به دلیل قرار گرفتن در حاشیه دریا، ظرفیت بالایی برای شـیرین سـازی آب دریا دارد، ادامه داد: شیرین سازی آب دریا فرایند پیچیده اسـت که هزینه بالایی می طلبد از این رو مناطقی که از منابع آب شیرین کن ها، تامین آب می شوند نیز به دلیل مصرف بالا و محدودیت ظرفیت آب شیرین کن ها نیز بایستی مدیریت مصرف را در دستور کار قرار دهنـد. وی در عین حال پیش بینی کرد، در آینده نزدیک ظرفیت تاسیسات نمک زدایی افزایش یابد که با ظرفیت پیش بینی شده، زمینه تامین آب پایدار فراهم شود. گفتنی است، بر پایه آمار منابع آب ایران، مجموع بارش ها در کشور در سال آبی جاری معادل ۷/۲۰۲ میلی متر بوده است که نسبت به سال گذشته رشد ۱۰ درصدی داشته است. همچنین در مقایسه با دوره بلند مدت ۵۴ ساله که ۲۳۴ میلی متر بوده، کاهش ۱۴ درصدی را نشان می دهد.

گفتنی است، امسال از ۲۶ خرداد الی یکم تیر به عنوان هفته صرفه جویی در مصرف آب نامگذاری شده است.

برای عرضه در بازار داخلی؛

سالانه ۳۷۵ تن توت فرنگی گلخانه‌ای در آذربایجان‌شرقی تولید می‌شود



تبریز – فلاح: مدیر امور باغبانی سازمان جهادکشاورزی آذربایجان شرقی گفت: سالانه ۳۷۵ تن محصول توت فرنگی گلخانه‌ای در این استان تولید و در بازار داخلی عرضه می‌شود.

محمدباقر بی پروا، با اشـاره به افزایش ۴۳ درصدی سـطح زیرکشت این محصول در سال جاری در استان، افزود: در سطح استان ۱۱ واحد گلخانه‌ای تولید توت فرنگی به مساحت پنج هکتار با سامانه هیدروپونیک فعالیت می کنند

وی با اشـاره به اینکه محصول تولیدی این گلخانه‌ها اغلب در بازار داخلی مصرف می‌شـود، اظهار کرد: متوسط عملکرد محصول توت فرنگی در سطح کشور ۷۰ تن در هکتار بوده و این میزان در آذربایجان شرقی بیش از میانگین کشوری و ۷۵ تن در هکتار است.

مدیر امور باغبانی سازمان جهادکشاورزی آذربایجان شرقی گفت: گلخانه‌های توت فرنگی استان اغلب در شهرستان های هشترود، جلفا، عجب شیر، میانه، مراغه و مرند متمرکز است.

بی پروا، با بیان اینکه عملکرد این گلخانه‌ها بسیار خوب و ارقام کشت شده نیز کاماروسا، سابرینا و آلبیون است، ادامه داد: در این واحدهای گلخانه‌ای برای بوده و از عمر پس از برداشت بالایی برخوردار است.

مدیر امور باغبانی سازمان جهادکشاورزی آذربایجان شرقی گفت: به دلیل تولید خارج از فصل، توت‌فرنگی‌های استان به قیمت بالایی به فروش می‌رسد و کشت این محصول در گلخانه دارای توجیه اقتصادی بالایی است.

بی پروا، با اشـاره به ظرفیت های موجود در آذربایجان شرقی برای تولید محصول توت فرنگی در گلخانه‌ها، افزود: با توجه به ایجاد زیرساخت شهرک های گلخانه ای در مناطق سردسیر استان زمینه برای توسعه گلخانه های توت فرنگی و گل های زینتی فراهم شده است.

وی با بیان اینکه کشـت گلخانه‌ای در اسـتان با هدف کنترل مصرف آب در بخش کشـاورزی و افزایش عملکرد تولید در واحد سطح توسعه می‌یابد، اظهار کرد: با توجه به بحران کم آبی و لزوم تغییر جهت کاشت محصولات با هدف صرفه‌جویی در مصرف آب در بخش کشاورزی و بالابردن بازدهی تولید، کشت‌های متراکم و گلخانه‌ای مورد تاکید دولت است.

بی پروا، ادامه داد: با ایجاد زیرسـاخت‌های لازم در شهرک‌های کشاورزی و گلخانه‌ای و پرداخت تسهیلات بانکی لازم برابر اعتبارات تخصیصی برای احداث گلخانه از متقاضیان علاقه مند برای فعالیت در این زمینه حمایت می‌شود.

۴۲ نفر به صورت مسـتقیم و ۸۴ نفر به صورت غیرمستقیم اشتغالزایی شده است. وی یادآور شد: تولید توت فرنگی در گلخانه نسبت به فضای باز عملکرد بالایـی دارد و محصول تولیدی دارای کیفیت عالی و عاری از آفات و بیماری

اجرای پروژه نصب و راه اندازی نیروگاه خورشیدی در شرکت گاز استان گلستان

گـرگان – خبرنگار فرصت امروز: علی طالبی مدیرعامل شـرکت گاز اسـتان گلستان از اجرای پروژه نصب و راه اندازی نیروگاه خورشیدی در این شـرکت خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان گلستان ، وی درهمین رابطه احداث نیروگاه خورشـیدی به ظرفیـت ۲۵ کیلو وات را در ساختمان اداری ستاد در دستور کار قرار داد.

طالبـی ادامـه داد: با احداث ایـن نیروگاه حدود ۴۷ مگاوات سـاعت انرژی مدیرعامل شـرکت گاز اسـتان گلسـتان اظهار داشـت: این شـرکت احداث تعداد دیگری نیروگاه خورشـیدی ساختمان های ادارات گازرسـانی اسـتان را نیـز در برنامـه خـود قـرار داده و در سـنوات اخیـر با اجرای پـروژه تهیه و

اخبار

با حضور رییس H.S.E شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب انجام شد؛

بررسی مشکلات و چالش های حوزه H.S.E شرکت نفت و گاز مسجدسلیمان



اهواز – شـبنم قجاوند: جلسه بررسی مشـکلات و چالش های حوزه H.S.E شـرکت نفت و گاز مسجدسـلیمان با حضور رییـس H.S.E و پدافند غیر عامل شـرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب بررسـی شد . این جلسه با حضور محمدرضا نادری رییس بهداشت،ایمنی،محیط زیست و پدافند غیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیـز جنوب،علیرضا هیهاونـد مدیرعامل،فرید غلامی رییس بهداشـت،ایمنی،محیط زیست و پدافند غیرعامل و قاسم صالحی مورکانی رییس روابط عمومی شـرکت بهره بـرداری نفت و گاز مسجدسلیمان در دفتر مدیرعامل این شرکت برگزار شد . در این جلسه ضمن تشریح گوشه ای از فعالیت ها و اقدامات گسترده H.S.E شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان، مسایل و مشکلات مربوط به این حوزه توسط فرید غلامی حمولە بیان گردید . وی ضمن تقدیر از مدیران عامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در توجه به این حوزه، به گستردگی پهنه عملیاتی این شرکت اشاره کرد و کمبود شدید نیروی انسانی و خودرویی را مهمترین چالش این اداره مهم برشمرد . رییس بهداشت،ایمنی،محیط زیسـت و پدافند غیرعامل شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب نیز ضمن تقدیر از زحمات کارکنان اداره H.S.E شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان اظهار داشت : مشکلات و چالش های پیش روی این حوزه ی مهم همگی احصا و دسته بندی گردیده و با رهنمود مدیرعامل محترم شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب و همکاری مدیریت های مختلف شرکت از جمله مهندسی ساختار، گام های بلندی در این زمینه برداشته و نتایج خوبی حاصل خواهد شد .

شهردار اسلامشهر خبر داد

تخصیص ۴۵۰ میلیارد ریال اعتبار برای جمع آوری آبهای سطحی بافت فرسوده



اسلامشهر – سحر عمروانی: شهردار اسلامشهر از تخصیص بیش از ۴۵۰ میلیارد ریال اعتبار طی سال گذشته برای جمع آوری آبهای سطحی بافت‌های فرسوده خبر داد.

به گزارش مرکز ارتباطات شهرداری اسلامشهر، محسن حمیدی در چهارمین نشست مجمع کمیسیون های معماری و شهرسازی شهرستان های استان تهران که صبح امروز در سالن شهید آوینی شهرداری اسلامشـهر برگزار شد، اظهار داشـت: سکونتگاه های غیررسمی که به بافت های فرسوده و ناکارآمد منجر می‌شود، یکی از معضلات شهرهای در حال توسعه است .وی افزود: کاهش کیفیت محیط زیسـت، فقدان امکانات آموزشی و پرورشی، اسـتفاده غیرمجاز از تاسیساتی که در حاشیه شهرها صورت می گیرد از معضلات شهرهای درحال توسعه و شهرهایی است که در آنها جاذبه ایجاد شده و جمعیت انسانی در این اماکن در حال افزایش است و اگر نگاه ویژه‌ای به این اماکن نشود معضلات این حوزه تشدید میشود .حمیدی با اشاره به اینکه اسلامشهر زمانی شهر حاشیه‌ای در تهران بوده و اکنون با جمعیت بیش از ۶۰۰ هزار نفر دچار معضل حاشیه‌نشینی شده، تاکید کرد: با افزایش بی رویه جمعیت در اسلامشهر سکونتگاه های غیررسمی در این منطقه پدیدار شده که در سال‌های اخیر با اجرای زیرساخت ها و گرایش مدیریت شهری به این مقوله اقدامات خوب و شایسته در حال انجام است. شهردار اسلامشهر گفت: انجام برنامه مطالعاتی طرح جامع شهری، ورود بخش خصوصی به پروژه های بازآفرینی، ساماندهی محلات و سکونتگاه های غیررسمی، استفاده از ظرفیت سـاکنین سکونتگاه های غیررسمی جهت بازآفرینی محلات هدف و ایجاد اشتغال، افزایش امنیت و جلوگیری از بروز آسیب های اجتماعی از طریق پذیرش فضاهای شهری از جمله اقداماتی هست که با همراهی فرماندار و مسئولین شهرستان در دستور کار مدیریت شهرستانی اسلامشهر قرار دارد. وی با اشاره به ۱۰۴ هکتار بافت های فرسوده در ۸ پهنه اسلامشهر تصریح کرد: بزرگترین بافت فرسوده اسلامشهر در شهرک امام حسین(ع) با ۸۳ هکتار به عنوان بافت فرسوده و ناکارآمد شناسایی شده که در سال‌های گذشته اقدامات مناسبی در این پهنه انجام شده که می‌توان به ایجاد مجتمع گردشگری شش و نیم هکتاری شهید سلیمانی با رستوران هوایی و دریاچه و تپه مصنوعی و بوفه بوم گردی اشاره کرد. حمیدی ادامه داد: در زمینه جمع آوری آب های سطحی با توجه به توپوگرافی منطقه که محل انباشت آبهای سطحی در این پهنه بافت فرسوده است، بیش از ۴۵۰ میلیارد ریال اعتبار اختصاص یافته که قرارداد آن منعقد و در حال انجام فعالیت عمرانی و ساماندهی و جمع آوری آب های سطحی منطقه هست. شهردار اسلامشهر با بیان دیگر اقدامات انجام شده در محلات بافت فرسوده شهری خاطرنشان کرد: کاشت درخت و جنگل کاری برای افزایش سرانه فضای سبز منطقه، ایجاد سوله مدیریت بحران و سالن های ورزشی در بافت‌های فرسوده اسلامشهر در حال انجام است و این پروژه ها همچنان ادامه خواهد داشت.

معاون میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان یزد خبر داد

تشکیل انجمن موزه‌داران و مجموعه‌داران



یزد – سید محمد جواد عرفان فر : معاون میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان یزد از تشکیل انجمن موزه‌داران و مجموعه‌داران استان یزد و تدوین اساسنامه آن خبر داد.

نشسـتی در مورد اسـاس‌نامه پیشـنهادی انجمن موزه‌داران و مجموعه‌داران اسـتان یـزد با حضور معاون میـراث فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی استان یزد، رئیس گروه موزه‌ها و جمعی از موزه‌داران و مجموعه‌داران برگزار شـد. معاون میراث‌فرهنگی، گردشـگری و صنایع‌دستی استان یزد با اشـاره به فراوانی و تنوع موزه‌ها و مجموعه‌های مختلف در اسـتان یزد بیان کرد: تأسیس انجمن موزه‌داران و مجموعه‌داران در این استان با نگاهی حرفه‌ای و مسئولانه به موزه‌ها، مجموعه‌ها و پرسنل آن‌ها موردنیاز بود. شاکری ادامه داد: سه نفر از موزه‌داران به‌عنوان هیئت مؤسس کار نگارش اساس‌نامه انجام دادند و نتیجه آن منجر به نگارش اساس‌نامه‌ای شد که ازنظر حقوقی و هم ازنظر مباحث فنی موردپذیرش قرارگرفته و اکنون اداره‌کل میراثفرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی یزد به‌عنوان متولی این فعالیت لازم است برای ادامه کار، این اساسنامه را به مجموعه‌داران و موزه‌داران ابلاغ کند و پس‌ازآن تشکیل اعضا، انتخاب شورای مرکزی و بازرس انجام شود. او تصریح کرد: انجمن موزه‌داران و مجموعه‌داران استان یزد در چشم‌انداز ۳ ساله خود از سال ۱۴۰۵-۱۴۰۲ که منطبق بر چشم‌انداز سازمان جهانی موزه‌ها است، به دنبال آن است جامعه حرفه‌ای موزه و مجموعه‌داران را با همه تنوع آن تشویق، تقویت و به هم متصل کند. شاکری افزود: این انجمن نقش خود را در حمایت، تشویق و توسعه، جامعه موزه و مجموعه‌ها تقویت خواهد کرد و بهترین روش‌ها را برای عملیاتی کردن برنامه‌های اجرایی و علمی درزمینه‌ی موزه‌ها و مجموعه‌داران به‌منظور معرفی جامع و شایسته ظرفیت‌های موجود در استان یزد و تحقیق، پژوهش و آموزش پیرامون حوزه‌های مختلف موزه و مجموعه‌داری اتخاذ خواهد کرد. معاون میراث‌فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی اسـتان یزد ایجاد ارتباط بین موزه و مردم، تقویت یادگیری و جامعه، پرورش تأثیرگذاری و پایداری موزه‌ها و مجموعه‌ها را از دیگر چشم‌اندازهای این انجمن عنوان کرد.

در راستای عمل به مسئولیت اجتماعی و رعایت مسائل ایمنی انجام شد:

ایستگاه شیر بین راهی ۱۲ اینچ منشعب از خط لوله اول سراسری رشت – آستارا جمع آوری شد



سـاری – دهقان : مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از اتمام عملیات جمع آوری یکی از قدیمی ترین انشـعابات خط لوله اول سراسری رشت - آستارا خبر داد. به گزارش خبرنگارمازندران به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، محی الدین مفخمی با اعلام این خبر اظهار کرد: با توجه به مسـئولیت شرکت انتقال گاز مبنی بر انتقال پایدار و ایمن گاز، حذف و جمع آوری خطوط لوله و تاسیسـات بلااستفاده جهت رعایت مسائل ایمنی در دستور کار قرار گرفته و در همین راستا ایستگاه شیر بین راهی ۱۲ اینچ فلکده رشت منشعب از خط لوله اول سراسری ۴۰ اینچ جمع آوری گردید.

وی با بیان اینکه پس از ارزیابی ریسک و بررسی مخاطرات به وجود آمده ناشی از باقی ماندن ایستگاه شیر قدیمی، با برنامه ریزی صورت گرفته و پس از اخذ مجوز تخلیه گاز و ایمن سازی، خروجی ولو برشکاری و پس از مسدود سازی آن، تزریق گاز انجام گردید، همچنین ولو ۱۲ اینچ و بای‌پس و بلودان، جمع آوری و پیرامون ولو در ابتدای خط لوله نیز با دیوار چینی محصور شد. مدیر منطقه ۹ با بیان اینکه این ایستگاه یکی از قدیمی ترین انشعابات این منطقه عملیاتی بوده است، خاطرنشان کرد: در چند سال اخیر ایستگاه، بلا استفاده بوده و مخاطراتی را رقم زده بود که به همین دلیل جمع آوری آن در دستور کار قرار گرفت و توسط همکاران مرکز بهره برداری رشت به اتمام رسید.

رییس دبیرخانه فرهنگی زاینده‌رود خبر داد:

برگزاری دوازدهمین سالانه کانون عکس انجمن سینمای جوانان اصفهان با موضوع زاینده‌رود

اصفهان – لیلا قاسمی: رییس دبیرخانه فرهنگی زاینده‌رود از برگزاری دوازدهمین سالانه کانون عکس انجمن سینمای جوانان اصفهان در دو بخش آزاد و ویژه با موضوع زاینده‌رود خبر داد. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان، سعید امامی با اعلام این خبر گفت: سالانه کانون عکس انجمن سینمای جوانان اصفهان یکی از رویدادهای هنری معتبر در کشور به شمار می‌رود که در دوازدهمین دوره خود، بخش ویژه را به موضوع زاینده رود اختصاص داده است. او با بیان اینکه این رویداد در دو بخش آزاد و ویژه برگزار می‌شود، افزود: سالانه کانون عکس در دوره های پیشین تنها دارای بخش آزاد بود و متقاضیان آثار خود را در موضوعات مختلف به دبیرخانه ارسال می‌کردند، اما در این دوره به دلیل حساسیتی که موضوع زاینده رود برای اصفهان و مردم آن دارد، بخش ویژه با موضوع زاینده رود به این سالانه اضافه شده است. رییس دبیرخانه فرهنگی زاینده رود با اشاره به اعلام فراخوان این رویداد در خردادماه سال ۱۴۰۱ و دریافت آثار از سوی دبیرخانه این سالانه تا شهریورماه ۱۴۰۱ اظهار کرد: بر این اساس ۵۰ مجموعه عکس، ۵۰۰ تک‌عکس در بخش آزاد و ۹۰۰ تک عکس در بخش زاینده‌رود به دبیرخانه سالانه کانون عکس انجمن سینمای جوان ارسال شد. او ادامه داد: داوری هر دو بخش را مهدی وثوق‌نیا، کریم متقی و زانیار بلوری انجام دادند که از مجموع آثار ارسالی ۲۲ تک‌عکس و ۶ مجموعه عکس در بخش زاینده‌رود و ۱۵ تک‌عکس و چهار مجموعه عکس در بخش آزاد به سالانه راه پیدا کردند. او خاطرنشان کرد: مقرر شده است پس از پایان این رویداد، برخی از آثار منتخب آن در شهرهای اصفهان و تهران به نمایش گذاشته شود و مکان نمایش این آثار در تهران به گونه ای انتخاب می‌شود که بیشتری اثرگذاری را از حیث ملی برای زاینده رود داشته باشد.

در سه ماهه اول سال؛

بیش از ۲ هزار قلم کالا در شرکت گاز ایلام کنترل کیفی شدند

ایلام-هدی منصوری:مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام از کنترل کیفی ۲ هزارو ۲۰۰ قلم کالا توسط کارشناسان بازرسی فنی در سه ماهه اول سال جاری خبر داد. محمود کشاورز افزود: به منظور جلوگیری از ورود کالای غیراستاندارد به پروژه‌های گازرسـانی اسـتان،از ابتدای سال جاری تاکنون، تولید ۸ هزارو ۴۰۰ متر لوله پلی اتیلن و فولادی، ۲ هزارو ۲۰۰ قلم اتصالات فولادی و پلی اتیلن ، بیش از ۱۲ پروژه مهندسی و بهره برداری مورد بازدید و کنترل کیفی قرار گرفتند. وی با بیان اینکه واحد بازرسی فنی این شرکت با استفاده از علم روز، دانش و تخصص، سلامت تجهیزات را برای پایداری توزیع گاز در سطح استان دو چندان می‌کند،اظهار داشت: با استفاده از سیستم‌های کنترلی، نظارتی، ایمنی و آزمایش سلامت تجهیزات، راه برای توزیع مستمر و پایدار گاز مشترکین هموار می‌شود. مدیرعامل شرکت گاز استان با اشاره به اینکه با استفاده از سیستم‌های کنترلی، نظارتی، ایمنی و آزمایش سلامت تجهیزات، راه برای عدم نصب کالای غیراستاندارد هموار می‌شود، تصریح کرد: در سه ماهه نخسـت امسال بیش از ۲۲۷ کیلومتر شبکه پلی اتیلن شهری ،۴۴۰ کیلومتر شبکه پلی اتیلن روستایی، ۶ هزارو ۸۵۹ مورد انشـعابات شـهری ، ۸ هزارو ۵۶۹ انشعابات روستایی و ۲۱۰ ایستگاه تقلیل فشار نشت یابی شده است. کشاورز با بیان اینکه پایداری و حفظ ایمنی تاسیسات یکی از اولویت های اصلی شرکت گاز ایلام است،گفت: با توجه به تکمیل گازرسانی استان و تغییر رویکرد شرکت گاز ایلام از فاز مهندسی به بهره برداری، پایداری، نگهدا

مزایای سئو محتوا برای کسب و کارهای کوچک

نویسنده: علی آل‌علی

کارآفرینان همیشه دوست دارند در بازار سرشان به کارهای بزرگ گرم باشد. طراحی ایده‌هایی مثل سری گوشی‌های آیفون یا خودروهای آخرین مدل معمولا هوش از سر هر کارآفرینی می‌برد. در نقطه مقابل کارهایی مثل سئو محتوا معمولا مورد علاقه هیچ‌کس نیست. راستش را بخواهید، این روزها در دنیای کسب و کار آنقدر که کارهای کمتر مورد علاقه من و شما ضروری هستند، ماجراجویی‌های هیجان‌انگیز چنگی به دل نمی‌زنند. به همین خاطر شما چاره‌ای به غیر از کنار آمدن با کارهایی مثل سئو محتوا ندارید.

ماجرای سئو محتوا وقتی پیچیده‌تر می‌شود که با کارآفرینان خاصی رو به رو شویم. منظور ما از این کارآفرینان همان کسانی است که هیچ اعتقادی به سئو و تاثیرش بر روی وضعیت یک برند ندارند. حالا مشکلات دوچندان شده است. اول از همه باید خودتان را قانع کنید که سئو کار به درد بخوری هست و بعد هم کمی از وقت‌تان را به آن اختصاص دهید.

بی‌شک ماموریت بالا برای هر کارآفرینی بی‌نهایت سخت و دشوار خواهد بود. برای همین ما در روزنامه فرصت امروز قصد داریم به کمک‌تان آمده و این فرآیند سخت و طولانی را برای‌تان ساده‌تر کنیم. اگر شما هم دوست دارید مهارتی در زمینه سئو پیدا کنید، اما هنوز درباره مزایای آن شک دارید، این مقاله حلقه گمشده پازل کسب و کارتان خواهد بود. با ما همراه باشید تا کمی هم که شده نگاه‌تان نسبت به سئو بهتر شود.

مزایای سئو

هر استراتژی در این دنیا باید مزایای مشخصی داشته باشد. وگرنه آدم‌ها وقت‌شان را الکی صرف یادگیری آن نخواهند کرد. ماجرای سئو هم تقریبا به همین شکل است. اگر شما دوست دارید کارتان در زمینه سئو حسابی پیشرفت کند، چاره‌ای به غیر از آشنایی با مزایای آن ندارید. اینطوری ته دل‌تان بابت اثرگذاری این روش بر روی کارتان قرص شده و با انگیزه مضاعفی آن را یاد می‌گیرید. ما در این بخش قصد داریم برخی از مهمترین مزایای سئو برای کسب و کارها را به طور اجمالی مرور کنیم.

کاهش هزینه‌ها: مکمل عالی بازاریابی

بازاریابی و تبلیغات همیشه برای برندها هزینه زیادی به همراه داشته است. انگار که این کار نه تنها ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است، بلکه همیشه باید جیب کارآفرینان را هم خالی کند. اگر شما در ابتدای راه توسعه استارت‌آپ‌تان هستید، احتمالا بودجه زیادی دم دست‌تان نیست. در این صورت سئو محتوا به عنوان یک مکمل عالی بازاریابی برای‌تان خواهد بود. به طوری که با صرف هزینه کمتر در حوزه بازاریابی نتجه بهتری دریافت خواهید کرد.

قبول دارم ادعای بالا خیلی عجیب به نظر می‌رسد. پس اجازه دهید کمی کم و کیف آن را توضیح دهیم. این روزها در شبکه‌های اجتماعی و از همه مهمتر گوگل محتوایی بیشتر مورد توجه الگوریتم‌ها قرار می‌گیرد که به درد کاربران بخورد. حالا اگر شما در این میان با استفاده از کلیدواژه‌های پرطرفدار در بین کاربران (ساده‌ترین روش سئو محتوا) دستی به سر و روی کمپین‌تان بکشید، دیگر نیازی به تبلیغات پرهزینه نخواهید داشت؛ چراکه الگوریتم گوگل به طور خودکار محتوای‌تان را جلوی روی کاربران قرار خواهد داد.

شاید فکر کنید چرا شبکه‌های اجتماعی یا گوگل باید تا این اندازه با شما مهربان باشند. خب جواب ما برای این سوال کاملا روشن است: آنها اصلا دوست ندارد کاربران‌شان را ناامید کنند. پس در واقع آنها با توجه به محتوای شما بیشتر به خودشان کمک می‌کنند!

رقابت بهتر: بدل شدن به کابوس بقیه برندها

گاهی اوقات آدم هر چقدر هم که در حوزه بازاریابی تلاش کند، باز هم یک رقیب حرفه‌ای از گوشه دنیا سر و کله‌اش پیدا شده و اوضاع را به هم می‌ریزد. انگار که برخی از برندها همیشه بازاریاب‌های همه فن حریف در چنته دارند. اگر فکر می‌کنید چنین کسب و کارهایی قدرت جادویی دارند، باید کمی امیدوارتان کنیم. آنها به جای قدرت‌های جادویی فقط خیلی خوب اهمیت سئو محتوا را درک کرده‌اند.

اگر یادتان باشد، در بخش قبل گفتیم محتوای سئوشده بیشتر مورد توجه الگوریتم گوگل قرار می‌گیرد. خب وقتی کمپین شما عزیز گوگل باشد، رقبا حسابی از دست‌تان برآشفته خواهند شد؛ چراکه تمام تلاش‌های آنها را دود هوا می‌کنید. این خبر خوش برای شما به معنای ماندگاری طولانی‌تر در بازار و کسب سودهای کلان خواهد بود. به طوری که شما را به بهترین شکل ممکن به سوی موفقیت هدایت خواهد کرد.

رقابت بهتر در بازار برای هر برندی یک آرزوی دیرینه محسوب می‌شود. با این حال برخی از کسب و کارها عملا هیچ وقت فرصت رقابت بهتر را پیدا نمی‌کنند. اگر شما مدت‌هاست منتظر فرصتی برای ورود به کورس رقابت هستید، حالا همه شرایط برای شروع ماراتن‌تان فراهم شده است. کافی است کار را کمی جدی گرفته و دنبال یادگیری روش‌های سئو محتوا باشید.

جلب اعتماد کاربران: مهمترین بخش کار

سئو محتوا فقط مجموعه‌ای از تکنیک‌ها برای رفع مسئولیت از تیم بازاریابی نیست. در عوض شما در این فرآیند به طور مستقیم با سلیقه و نیازهای مشتریان سر و کار خواهید داشت. وقتی هم توجه‌تان بیشتر به دغدغه‌های مشتریان جلب شود، دیگر لازم نیست نگران از دست دادن‌شان در بازار باشید. ماجرا جالب شد، نه؟

مشتریان معمولا خیلی دیر اعتمادشان به یک برند جلب می‌شود. با این حال وقتی اعتمادشان به شما جلب شود، دیگر هیچ چیز جلودارتان نخواهد بود. نکته جالب اینکه ارتباط مستقیمی میان اعتماد مشتریان به یک برند و وفاداری‌شان به آن وجود دارد. بنابراین با توسعه دامنه مشتریان وفادار عملا کارتان در بازار بی‌نهایت راحت‌تر خواهد شد؛ چراکه همیشه خیال‌تان از بابت سود تضمین‌شده راحت خواهد بود.



اگر کارآفرینی را سراغ دارید که دست رد به مشتریان وفادار می‌زند، ما را هم بی‌خبر نگذارید. البته در این مسیر شما باید سختی‌های سئو محتوا را به جان بخرید. خب مگر کار بی‌دردسری هم در این دنیا هست؟

شناخت بیشتر برند: وقتی مشتریان به شما علاقه‌مند می‌شوند

چند بار تا حالا برای‌تان پیش آمده بدون اینکه هزینه زیادی در زمینه بازاریابی انجام دهید، مشتریان سراغ برندتان را بگیرند؟ اینطور وقت‌ها بی‌برو برگشت پای عملکرد عالی در زمینه سئو در میان خواهد بود. خب تا وقتی شما با محتوای سئو شده حضورتان در بازار را اعلام نکنید، مشتریان از کجا باید با شما آشنا شوند؟

برخی از کارآفرینان فکر می‌کنند هر چقدر تبلیغات پرزرق و برق‌تری داشته باشند، نتیجه نهایی کارشان بهتر خواهد بود. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، سئو اینجاست تا نظرتان را کاملا عوض کند. قبلا هم گفتیم شما با محتوای سئو شده دیگر از هزینه‌های اضافی تبلیغاتی خلاص خواهید شد. با این حال در بخش کنونی قصد داریم پا را از این هم فراتر بگذاریم. سئو به شما کمک می‌کند تا برندتان را خیلی بهتر به مشتریان معرفی کنید. حتما می‌پرسید چطور؟ خب اجازه دهید داستان را کاملا برای‌تان توضیح دهیم.

وقتی شما از سئو برای تولید محتوا کمک می‌گیرید، کم کم کارتان رشد پیدا کرده و محتوای‌تان به دست کاربران می‌رسد. قبول دارم چنین کاری با استفاده از گزینه‌های تبلیغاتی در گوگل یا شبکه‌های اجتماعی هم شدنی است، اما یک فرق مهم وجود دارد. بازاریابی ارگانیک (بدون صرف هزینه) همیشه اثرگذاری بهتری بر روی مخاطب هدف دارد. اینطوری شما در عمل خودتان را ثابت کرده‌اید؛ آن هم بدون اینکه به همکاری تبلیغاتی با دیگران وابسته باشید.

ارزیابی دقیق وضعیت کمپین: جذابیتی بی‌پایان

بازاریاب‌ها همیشه دوست دارند خودشان را درگیر طراحی کمپین‌های تازه کنند. انگار که یک کمپین به محض اینکه به مرحله اجرا رسید، دیگر کارش تمام شده و جزئی از تاریخ است. اگر شما هم اینطور فکر می‌کنید، باید از شما بخواهیم پای‌تان را روی ترمز فشار دهید؛ چراکه با این دست‌فرمان هیچ نتیجه خوبی در انتظارتان نخواهد بود.

توصیه ما در این بخش برای شما راهکاری متفاوت است. یادتان باشد، کار اصلی بر روی کمپین تازه بعد از اجرای آن شروع می‌شود. چه بسا محاسبات شما مبنی بر اینکه سئو محتوا چقدر برای‌تان پول درآورده با واقعیت فاصله زیادی داشته باشد. شاید هم کمپین‌تان آنقدر که فکر می‌کردید موفق نبوده است. در هر دو حالت باید بدانید که چه اتفاقی افتاده است.

اگر کمپین‌تان آنقدر که فکر می‌کردید موفق نبوده است، باید بدانید که چه اتفاقی افتاده است. شاید هم