

خبرخوان

«الجزیره» گزارش داد

شرکت‌های ایرانی از سالی سخت جان به در بردند

خبرگزاری «الجزیره» در گزارشی از بحران کرونا و فشار حداکثری دولت ترامپ به عنوان اصلی‌ترین دلایل دشواری‌های پیش آمده برای کسب و کارهای ایرانی نام برد.

خبرگزاری «الجزیره» در این گزارش به بررسی وضعیت اقتصاد ایران در سال ۲۰۲۰ میلادی پرداخت و نوشت: «در ماه فوریه و پس از تایید نخستین موارد ابتلا به کووید-۱۹، ایران شروع به بستن مرزهای زمینی و هوایی خود کرد که این اقدام منجر به افزایش قیمت اقلام وارداتی شد. در ماه مارس (اسفند- فروردین) که دولت ایران دستور اعمال محدودیت‌های رفت و آمدی را با هدف کاستن از سرعت شیوع بیماری داد، فعالیت کسب و کارها در ایران دشوارتر و بودجه خانوارها نیز محدودتر شد.» این خبرگزاری قطری سپس به خروج آمریکا از برجام در سال ۲۰۱۸ میلادی و بازگشت گسترده تحریم‌ها اشاره کرد و ادامه داد: «کارزار موسوم به فشار حداکثری با آسیب جدی به اقتصاد ایران اجرایی شد و یکی از نمودهای بارز این فشار در بازار ارز پدیدار شد. ایران اصلی‌ترین کلان درگیر با کرونا در خاورمیانه محسوب می‌شود و بیش از ۱.۱ میلیون مبتلا و ۵۲ هزار کشته از پیامدهای کرونا بوده است. در ابتدای همه‌گیری کرونا دولت روحانی اعلام کرد به حدود ۳ میلیون کسب و کار که تحت تاثیر کرونا قرار گرفته‌اند کمک‌های مالی در قالب وام پرداخت خواهد کرد و طبق آخرین داده‌های در دسترس، دولت تا پایان ماه نوامبر حدود ۲۹۲ میلیون دلار وام در اختیار کسب و کارهای ایرانی قرار داده و تخمین زده شده است تا پیش از پایان همه‌گیری کرونا این رقم به ۴۶۴ میلیون دلار افزایش پیدا کند. تقریبا به ازای هر شلغل که تحت تاثیر کرونا قرار گرفته است دولت ۶۴۰ دلار وام پرداخت کرده است.»

«الجزیره» در انتهای گزارش خود به شرایط دشوار برخی از کسب و کارها در ایران اشاره کرد و نوشت: «با وجود شرایط دشوار، آنها تاکنون توانسته‌اند از این شرایط جان به در ببرند.»

ایران هفتمین اقتصاد پر تورم دنیا در سال ۲۰۲۰

کدام کشورها

بیشترین تورم را دارند؟

به گفته استیو هانکه، ونزوئلا کماکان بالاترین نرخ تورم دنیا را دارد و ایران نیز هفتمین کشور با بیشترین تورم در سال ۲۰۲۰ است.

به دنبال شیوع کرونا و اختلال در زنجیره تامین و جریان درآمدهای ارزی، نرخ تورم در برخی از کشورهای در حال توسعه برخلاف کشورهای توسعه‌یافته رو به افزایش بوده است. در این زمینه، استیو هانکه استاد اقتصاد کاربردی دانشگاه جان هاپکینز در بالتیمور آمریکا و یکی از متخصصان مطرح جهانی در حوزه هیأت‌های ارزی (نهادی که وظیفه حفظ برابری ارزش پول ملی در برابر دیگر ارزها را برعهده دارد) به «پسنا»، گفت: «اندازه‌گیری من از تورم ایران تا تاریخ ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰ حاکی از آن است که تورم سالانه ایران به ۹۹ درصد رسیده است. البته در کشورهایی نظیر ایران نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی از روند نرخ تورم داشت.»

هانکه سپس به کشورهای با بیشترین تورم در سال ۲۰۲۰ میلادی اشاره کرد و آنها را به ترتیب برشمرد. به گفته او، ونزوئلا با تورم ۱۹۵۲ درصدی کماکان بالاترین نرخ تورم دنیا را دارد و نرخ تورم اندازه‌گیری شده این کشور آمریکای جنوبی توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰ میلادی، ۱۹۵۲ درصد بوده است.

در رتبه دوم، زیمبابوه قرار دارد و نرخ تورم اندازه‌گیری شده این کشور توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰ میلادی، ۳۹۲ درصد بوده است. لبنان سومین کشور این فهرست است و نرخ تورم اندازه‌گیری شده لبنان توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰ میلادی، ۲۶۹ درصد بوده است. پس از لبنان، کشور سوریه قرار دارد و نرخ تورم اندازه‌گیری شده این کشور توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰ میلادی، ۲۲۸ درصد بوده است.

سودان پنجمین کشور فهرست پر تورم‌ترین کشورهای دنیاست و نرخ تورم اندازه‌گیری شده آن توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۲۰۲ درصد بوده است. آرژانتین در جایگاه بعدی ایستاده و نرخ تورم اندازه‌گیری شده این کشور توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰ میلادی، ۱۰۵ درصد بوده است.

ایران هفتمین کشور این فهرست است و میزان تورم اندازه‌گیری شده کشورمان توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۹۹ درصد بوده است. سودان جنوبی در رتبه بعدی قرار دارد و نرخ تورم اندازه‌گیری شده سودان جنوبی توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۹۳ درصد بوده است. در رتبه نهم نیز زامبیا قرار دارد و نرخ تورم اندازه‌گیری شده این کشور توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۵۶ درصد بوده است.

ترکمنستان هفتمین کشور پر تورم دنیا در سال جاری است و نرخ تورم اندازه‌گیری شده توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۴۶ درصد بوده است. همچنین لیبی در رتبه یازدهم قرار دارد و نرخ تورم اندازه‌گیری شده لیبی توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۳۶ درصد بوده است. برزیل نیز در جایگاه دوازدهم ایستاده و نرخ تورم اندازه‌گیری شده این کشور توسط هانکه تا ۲۶ دسامبر ۲۰۲۰میلادی، ۳۰ درصد بوده است. نیجریه نیز با نرخ تورم ۳۰ درصدی در رتبه سیزدهم و ترکیه با نرخ تورم ۲۹ درصدی در رتبه چهاردهم ایستاده است.

هانکه معتقد است که دولت آمریکا در کاستن از تبعات کرونا بر روی اقتصاد این کشور موفق نبوده است. این عضو اندیشکده کاتو در پاسخ به این سوال که آیا فکر می‌کند دولت آمریکا توانسته است تبعات کرونا بر روی اقتصاد را کاهش دهد، گفت: «نه، آنها به درستی نتوانستند تبعات اقتصادی قوانین و محدودیت‌های اعمالی را به حساب آورند. متخصصان دولت پیشنهادات سردرگم‌کننده‌ای را ارائه دادند و به ندرت کسی به مسئله خسارت‌سنگین این قرنطینه‌ها و محدودیت‌ها بر روی اقتصاد آمریکا پرداخت.»

صنعت پتروشیمی، از بزرگ‌ترین زیرمجموعه‌های صنایع نفت است. این صنعت جایگاه مهمی از نظر سودآوری و ایجاد ارزش افزوده در منابع هیدروکربوری دارد. صنعت پتروشیمی از امیدهای کشور برای کاهش اتکا به صادرات نفت و جلوگیری از خام‌فروشی است. همچنین توسعه طرح‌های پتروشیمی می‌تواند به اشتغال‌زایی و درآمدزایی کشور کمک کند. تامین خوراک صنایع پایین دستی از جمله نساجی، الیاف و روغن صنعتی برعهده صنعت پتروشیمی است. عرضه این محصولات به بازار به طور غیرمستقیم زمینه اشتغال بیش از ۲میلیون نفر را ایجاد کرده است.

همچنین صنعت پتروشیمی، ۳۸ درصد از صادرات غیرنفتی و ۵۰ درصد از صادرات صنعتی را به خود اختصاص داده است و پس از صنعت نفت، از منظر درآمدزایی برای دولت، در اولویت است. براساس آماری به بانک مرکزی منتشر کرده، ارزش صادرات محصولات پتروشیمی از ۹۸۶۹ میلیون دلار از زمان ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در سال ۹۲ به ۱۲۰۱۲ میلیون دلار در سال ۹۶ رسیده است. همچنین مقدار وزنی صادرات محصولات این صنعت در این بازه زمانی از ۱۲.۸ میلیون به ۲۲.۴ میلیون تن رسیده است. با این حال رکوردی که در سال ۹۰، برای صادرات محصولات پتروشیمی ثبت شده، در هیچ یک از سال‌های این دهه تا سال ۹۶ تکرار نشده است. در سال ۹۰، ارزش صادرات محصولات پتروشیمی ۱۵۱۷۷ میلیون دلار رسید.

تحریم‌ها از جمله دلایل کاهش صادرات محصولات پتروشیمی ایران است، اما عوامل دیگری هم در این بین نقش آفرینی می‌کند. بخش پتروشیمی نسبت به سایر بخش‌ها پیچیدگی بیشتری دارد. تفکیک بازارهای خوراک و محصول و تنوع خوراک، طراحی نهاد تنظیم‌گر برای این صنعت را با مشکل رو به کرده

چرا زنجیره ارزش در صنعت پتروشیمی کامل نمی‌شود؟

فراز و نشیب پتروشیمی در دهه ۹۰



است. همچنین نقش شرکت ملی صنایع پتروشیمی و اختیارات آن در اقتصاد ایران مبهم است. این صنعت از ابهام در وظایف نهادهای سیاست‌گذار هم رنج می‌برد. حضور وزارت صمت در کنار وزارت نفت در سیاست‌گذاری درباره پتروشیمی و تعدد تصمیم‌سازان کلان، این بخش را دچار مشکل کرده است. برای مثال یک واحد صنعتی پتروشیمی برای اخذ مجوز باید به وزارت صمت مراجعه کند درحالی که در تامین خوراک با شرکت‌های ملی نفت ایران، ملی گاز ایران و پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی در ارتباط است. همچنین با توجه به خصوصی‌سازی بعضی پالایشگاه‌ها، این بخش هم برای تامین خوراک واحدهای پتروشیمی حرف‌هایی برای گفتن دارد. هرچند شرکت ملی صنایع پتروشیمی خود را به عنوان تنظیم‌گر این صنعت معرفی می‌کند، اما نباید از نقش سازمان حفاظت از محیط زیست گذشت که وظایفی در صدور مجوزها دارد. عدم هماهنگی بین همه این سازمان‌ها باعث شده برنامه‌ریزی کلان برای این صنعت به دشواری انجام شود.

از دیگر معضلات بزرگ در صنایع پتروشیمی، عدم تناسب در توسعه پایین دستی‌ها و بالادستی‌هاست. ریشه این مشکل به قیمت‌گذاری نامناسب خوراک بخش بالادستی پتروشیمی باز می‌گردد. نرخ پایین این خوراک زمینه رانت را فراهم کرده و سرمایه‌گذاران را به آن بخش سوق داده است بنابراین سرمایه‌گذاران رغبت کمی به صنایع پایین‌دستی و میان‌دستی در پتروشیمی که بیشترین ارزش افزوده را خلق می‌کند، نشان

می‌دهند بنابراین زنجیره ارزش در صنعت پتروشیمی کامل نشده است. از دیگر چالش‌های جدی این صنعت، مدیریت خوراک مجتمع‌های تولیدی است. آمار سال ۹۵ نشان می‌دهد مقدار ۵۰۶ میلیون تن محصولات پتروشیمی در ایران تولید شده که نسبت به میزان برنامه‌ریزی

کدام آمارها به واقعیت نزدیک است؟

۲ روایت از رشد اقتصادی

رسید و نسبت به رقم مشابه پارسال ۱.۹درصد کاهش یافت. تولید ناخالص داخلی بدون نفت نیز نسبت به مدت مشابه سال پیش، کاهش ۱.۳درصدی را نشان می‌دهد. به طور کلی، سه روش برای محاسبه تولید ناخالص داخلی وجود دارد: «تولید، مخارج و درآمد.» در روش تولید، ارزش افزوده بخش‌های مختلف، اندازه‌گیری و با هم جمع می‌شود. برای محاسبه ارزش افزوده، مجموع قیمت مواد اولیه و واسطه‌ای که در فرآیند تولید استفاده شده‌اند از مجموع قیمت نهایی کالاها و خدمات تولیدشده، کسر می‌شود. همچنین در روش مخارج، ارزش کالاهای نهایی خریداری شده توسط مصرف‌کنندگان، سرمایه‌گذاری کارخانه‌ها در ماشین‌آلات و تجهیزات، خرید کالا و خدمات توسط دولت و همچنین صادرات آنها، برای به دست آوردن تولید ناخالص داخلی با هم جمع می‌شود. در روش درآمد نیز مجموع درآمدهای ایجادشده در اثر تولید، مورد توجه قرار می‌گیرد. هر سه، روش‌های نظری محاسبه تولید ناخالص داخلی هستند بنابراین مرکز آمار و بانک مرکزی، دیگر کشورها و حتی صندوق بین‌المللی پول نیز از همین روش‌ها برای محاسبه تولید ناخالص داخلی استفاده می‌کنند، با این حال از آنجایی که جمع‌آوری آمارهای مربوط به این محاسبه‌ها از مراکز مختلف انجام می‌شود، نتایج متفاوتی نیز به دست می‌آید. این موضوعی است که جعفر حسین‌زاده رئیس مرکز آمار ایران نیز در بهار امسال و پس از پرسش‌برانگیز شدن تفاوت آمارهای مرکز آمار و بانک مرکزی به آن اشاره کرد.

براساس ماده ۵۴ قانون برنامه پنجم توسعه کشور، مرکز آمار ایران تنها مرجع رسمی تهیه، اعلام و انتشار آمارهای رسمی است. ماده ۳قانون مرکز آمار ایران نیز تولید آمار رشد اقتصادی و تورم را از وظایف مرکز آمار اعلام کرده است. با این حال، رفع اختلاف آماری بین بانک مرکزی و مرکز آمار چندان دشوار به نظر نمی‌رسد. در واقع با

شده برای این سال یعنی ۵۲.۷ میلیون تن، ۲.۱ میلیون تن کمتر است. دلیل عمده این مسئله کاهش ۴۶.۹ درصدی در تولید است که از کمبود خوراک در واحدهای تولیدی نشأت می‌گیرد. همچنین ۹.۱ درصد از کاهش تولید محصولات به دلیل بالابودن موجودی و عدم مصرف در صنایع پایین‌دستی بوده است.

اما حل و فصل چالش‌های پتروشیمی به وجود نهاد تنظیم‌گر وابسته است، اما چگونه نهادی؟ کارشناسان حوزه پتروشیمی به‌۵ویژگی برای نهاد تنظیم‌گر در پتروشیمی معتقدند. استقلال سیاسی، استقلال مالی، استقلال قانونی و پاسخگویی و تناسب این ۵ ویژگی است. به اعتقاد پژوهشگران، شورای رقابت می‌تواند به عنوان تنظیم‌گر در صنعت پتروشیمی فعالیت کند، با این حال پیشنهاد کردند این شورا از اعمال چارچوب‌های تنظیمی مفرط جلوگیری کند چراکه ممکن است به کاهش خلاقیت و انعطاف‌پذیری و در نهایت کاهش بهره‌وری و افزایش هزینه‌های تولید دامن بزند. آنها پیشنهاد کردند اگر شورای رقابت وارد این کارزار می‌شود، در این شورا یک کارگروه تخصصی برای صعت پتروشیمی ایجاد شود و در این کارگروه از خبرگان پتروشیمی استفاده کرده و پیش از تهیه مقررات تنظیم‌گری، نظر کارشناسان پرسیده شود. همچنین وزارت صمت صرفا در خصوص اعطای مجوز و وزارت اقتصاد صرفا درخصوص وضع‌مالیات‌اظهانه‌نظر کنند.

با این وجود پژوهشگران با توجه به عملکرد نامطلوب شورای رقابت در جلوگیری از انحصار و تسهیل رقابت در صنایعی مثل خودروسازی، اثربخشی تنظیم‌گری این شورا را، در بهترین حالت صرفا محدود به بازار فیزیکی دانستند و تنظیم‌گری ایده‌آل را، منوط به تشکیل نهادی می‌دانند که در دل صنعت پتروشیمی شکل بگیرد.



نتایج یک افکارسنجی نشان می‌دهد

درخواست مردم برای حذف دلان از بازار مسکن

نتایج یک افکارسنجی آنلاین نشان داد ۲۶ درصد از افراد معتقدند حذف «دلالی و واسطه‌گری» بیشترین نقش را در کاهش قیمت مسکن دارد. «کاهش قیمت مصالح ساختمانی» با ۲۲ درصد دومین عامل کاهش قیمت مسکن از سوی مخاطبان معرفی شده است.

بازار خرید و فروش مسکن در ماه‌های گذشته وضعیت پرنوسانی را از نظر قیمت تجربه کرده و سرانجام در این مسیر به رکود رسید. در این راستا، اداره کل پژوهش و بررسی‌های خبری ایرنا بر آن شد تا افکارسنجی آنلاین خود را در این هفته به بازار خرید و فروش مسکن اختصاص دهد. پرسش‌های این نظرسنجی در روزهای ۳۰ آذرماه تا ۸ دی ماه بر روی سایت ایرنا قرار گرفت و در مجموع حدود ۳ هزار نفر در این پژوهش آنلاین شرکت کردند.

ایرنا در این افکارسنجی آنلاین از مخاطبان خود خواست تا در مورد اینکه کدام عامل در کاهش قیمت مسکن بیشترین تاثیر را دارد، اعلام نظر کنند. ۲۶ درصد از مخاطبان به عامل «حذف دلالی و واسطه‌گری» اشاره داشتند. «کاهش قیمت مصالح ساختمانی» با ۲۲ درصد، «نبوه‌سازی مسکن» با ۱۷ درصد، «ایجاد سامانه یکپارچه نظارتی و کنترل قیمت‌ها» با ۱۴ درصد، «دریافت مالیات بر خانه‌های خالی» با ۱۳ درصد و «مداخله دولت در بازار» با ۵ درصد به ترتیب از دیگر عوامل کاهش قیمت مسکن توسط مردم معرفی شدند.

در این نظرسنجی سه سوال: ۱- ارزیابی شما از وضعیت بازار مسکن تا سال آینده چیست؟ ۲- به نظر شما کدام عامل در کاهش قیمت مسکن موثرتر است؟ و ۳- به نظر شما، افزایش میزان نقدینگی تا چه میزان در افزایش نرخ مسکن نقش دارد؟ مطرح شد. در پاسخ به سوال «افزایش میزان نقدینگی تا چه میزان در افزایش نرخ مسکن نقش دارد؟» ۶۱ درصد مخاطبان تاثیر افزایش میزان نقدینگی را در افزایش نرخ مسکن به میزان «زیاد» و ۲۲ درصد «تاحدی» ارزیابی کردند. ۸ درصد معتقدند «اصلا» افزایش نقدینگی در افزایش قیمت مسکن تاثیری ندارد و ۷ درصد مخاطبان این میزان را «کم» دانستند.

۵۶ درصد پاسخگویان این افکارسنجی بر آورد کردند که مسکن تا سال آینده گران‌تر خواهد شد. تصور ۲۶ درصد از وضعیت قیمت مسکن تا سال آینده گزینه «تغییر نمی‌کند» بوده است و تنها ۱۷ درصد امید به ارزان شدن مسکن تا سال آینده دارند.

بورس مسکن شاید به زودی رونمایی شود

آخرین گمانه‌زنی‌ها درباره بورس مسکن

بورس مسکن با هدف خرید متری خانه برای کسانی که توانایی خرید یک واحد کامل را ندارند و همچنین کمک به تامین مالی پروژه‌های مسکونی، احتمالا به زودی رونمایی خواهد شد.

به گزارش ایسنا، انتشار اوراق سلف یا همان بورس مسکن به زودی با همکاری سازمان بورس و وزارت راه و شهرسازی رونمایی می‌شود. البته اردیبهشت ماه نیز این وعده داده شد اما تاکنون محقق نشده است. در حال حاضر این مشکل وجود دارد که برای بیشتر خانوارها تامین هزینه‌های تهیه یک مسکن دشوار است بنابراین انطور که محمود محمودزاده، معاون وزیر راه و شهرسازی می‌گوید خانوارها با پس‌انداز و سرمایه‌گذاری پول خود از طریق خرید اوراق سلف بازار مسکن می‌توانند در بخشی از سود خرید یک واحد مسکونی سهیم شده و ارزش پول خود را حفظ کنند.

به گفته وی، انتشار اوراق سلف و خرید آن توسط متقاضیان این ویژگی را دارد که چنانچه تلاطمی در بازار مسکن ایجاد شود، ارزش پول متقاضیان مسکن حفظ شود. در عین حال این روش سرمایه‌گذاری مطمئنی برای متقاضیان واقعی مسکن است که از این طریق متقاضیان می‌توانند اطمینان حاصل کنند که مسائل حاشیه‌ای برای آن رخ نمی‌دهد. زیرا همه این مراحل با نظارت سازمان بورس انجام می‌شود و موضوع انتشار اوراق سلف به شکل شفاف از نظر قانونی پیش خواهد رفت.

محمودزاده بخش دیگری از ویژگی‌های انتشار اوراق سلف مسکن را تامین نقدینگی بیشتر برای سازندگان و تولیدکنندگان مسکن برشمرد و گفت: تولیدکنندگان و سازندگان با این روش و مشارکت مردم در خرید اوراق سلف، برای ادامه فعالیت خود، نقدینگی لازم را دریافت خواهند کرد.

یکی از گرانی‌ها به میزان سوددهی صندوق‌های زمین و ساختمان مربوط می‌شود که محمودزاده پیش از این در این باره گفته بود: درخصوص سوددهی صندوق‌های زمین و ساختمان، هیأت پذیرش بورس بررسی‌های دقیقی را انجام می‌دهد و اینطور نیست که به راحتی هر پروژه‌ای برای عرضه در بورس انتخاب و تایید شود.

وی افزود: مطالعات جامع و کافی درخصوص ریسک و شرایط بازار بر روی پروژه‌ها انجام می‌شود بنابراین این پروژه‌هایی که ما در بورس معرفی می‌کنیم، حتما اقتصادی است و سودآوری خوبی برای سرمایه‌گذاران خواهد داشت.

مردام‌ماه امسال نیز معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اعلام این خبر که تعداد قابل ملاحظه‌ای صندوق پروژه تهیه کرده‌ام که در حال به روز رسانی اطلاعات و مطالعات است، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم در چند ماه آینده یکی یکی این پروژه‌ها به بورس معرفی شود.

بنابراین این گزارش، موضوع امکان تامین مالی پروژه‌های حمل و نقل و مسکن با استفاده از ظرفیت بازار سرمایه از تیرماه سال ۱۳۹۸ مطرح شد که در نهایت ۱۶ اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ با همکاری سازمان بورس و وزارت راه و شهرسازی به مرحله توافق و اجرای نهایی رسید. در فاز نخست قرار است تولید و عرضه بیش از ۱۰۰۰ واحد مسکونی از طریق بورس کالا صورت گیرد که به زودی وارد مرحله اجرا می‌شود. البته آنچه تحت عنوان بورس مسکن طی ماه‌های گذشته مطرح شده در واقع صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمین و ساختمان است و با بورس املاک و مستغلات که به فروش دارایی‌های مزاد شرکت‌های دولتی می‌پردازد تفاوت دارد.

سرنوشت آخرین بودجه قرن در جلسه امروز مجلس مشخص می‌شود

دوراهی بودجه در بزنگاه بهارستان



در کمیسیون تلفیق بودجه به رأی گذاشته شود. به گفته محمدحسین فرهنگی سخنگوی هیأت رئیسه مجلس، در این نشست غیرعلنی موافقان و مخالفان لایحه بودجه ۱۴۰۰ سخن گفتند؛ مخالفان معتقدند که در مجلس امکان اصلاح کلی لایحه بودجه وجود ندارد ولی موافقان از عدم فرصت‌سوزی می‌گویند؛ دولت مسیر درآمدها و هزینه‌ها را باز گذاشته و مجلس می‌تواند بودجه را اصلاح کند. بودجه سال آینده آخرین لایحه بودجه‌ای است که دولت حسن روحانی به مجلس ارائه می‌کند. رئیس‌جمهوری تمام قد از لایحه بودجه دفاع می‌کند، اما مجلسی‌ها و کارشناسان اقتصادی از ابتدا روی خوشی به آن نشان نداده‌اند و بارها بررسی لایحه بودجه موضوع نشست‌ها بوده است. بخش خصوصی هم نظر و پیشنهادها خود را درباره بودجه سال آینده منتشر کرده است.

در همین حال، امروز سه‌شنبه قرار است جلسه سران قوا به میزبانی مجلس برگزار شود و حتما سرنوشت لایحه بودجه نیز از مهمترین موضوعات این نشست میان روسای سه قوه خواهد بود. البته پیش از این حسن روحانی و محمدباقر قالیباف نشست مشترکی درباره بودجه ۱۴۰۰ داشتند، اما پس از برگزاری این جلسه مشترک در روز سه‌شنبه هفته گذشته همچنان بر رأی و عقیده پیشین خود استوارند.

روایت ۲ رئیس از لایحه بودجه سال ۱۴۰۰

حسن روحانی همچنین روز یکشنبه در نشست ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، تصویب لایحه بودجه را علامت و نشانه‌ای پررنگ از عزم و اراده کشور برای حل معضلات و ایجاد گشایش‌ها برای مردم و فعالان اقتصادی دانست و گفت: «لایحه بودجه ۱۴۰۰ حاصل مطالعات و بررسی‌های دقیق در مسیر ریل‌گذاری شده توسعه کشور و ارزیابی دقیق از نیاز اقشار مختلف مردم است و از این نظر بودجه سال آینده، در عین انسجام و هدفمندی، واقع‌بینانه و دقیق است.»

به گفته روحانی، «سرفصل‌ها، مختصات و متغیرهای اصلی مطرح شده در لایحه بودجه، حاصل تجارب به دست آمده از مقابله و مبارزه سه ساله با تحریم‌ها و جنگ اقتصادی تمحیلی دشمن و با هدف خنثی‌سازی و بی‌اثر کردن آنها و در نهایت برداشتن فشارهای اقتصادی و بهبود معیشت مردم و برطرف کردن موانع تولید است.»

رئیس‌جمهور صادرات ۲ میلیارد و ۳۰۰ هزار بشکه‌ای نفت را حق ایران در بازار جهانی نفت دانست و افزود: «دولت نه تنها مصر است که روزانه

فرصت امروز؛ بودجه سال ۱۴۰۰ به چالش تازه دولت و مجلس در چند هفته گذشته تبدیل شده است؛ لایحه‌ای که دوازدهم آذرماه در غیاب روسای دولت و مجلس در صحن بهارستان رونمایی شد و حالا در کمیسیون تلفیق مجلس در دست بررسی است. در حالی که با برگزاری جلسه مشترک پاستور و بهارستان در مورد بودجه سال آینده به نظر می‌رسید که حجم اختلاف نظر بودجه‌ای دو قوه کمتر شده است، اما سخنان اخیر حسن روحانی و محمدباقر قالیباف نشان می‌دهد که دولت و مجلس همچنان بر سر نظر و عقیده خود مصمم هستند و اختلاف نظر بودجه‌ای کماکان پابرجاست.

رئیس‌جمهور از یک سو لایحه بودجه سال آینده را نشانه عزم دولت برای حل معضلات مردم می‌داند، اما از سوی دیگر، رئیس مجلس معتقد است که اصلاحات ساختاری در لایحه بودجه صورت نگرفته است. در این بین، مرکز پژوهش‌های مجلس به عنوان بازوی کارشناسی قوه مقننه وارد کارزار شده و به نمایندگان مجلس توصیه کرده است که کلیات لایحه بودجه را رد کنند و بودجه چند دوازدهم را در دستور کار قرار دهند، اما اینکه سرنوشت آخرین بودجه قرن به کجا می‌رسد، به احتمال زیاد در جلسه سه‌شنبه کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی مشخص می‌شود.

لایحه بودجه ۱۴۰۰ در انتظار رأی بهارستانی‌ها امروز سه‌شنبه لایحه بودجه سال آینده در مجلس تعیین تکلیف می‌شود. رئیس کمیسیون تلفیق بودجه گفته که احتمالا بودجه سال آینده دو سقفی تنظیم شود؛ یعنی بخشی از آن واقعی و بخشی از آن عملیاتی و در محدوده مدنظر دولت باشد. البته بخش دوم در اجرا وقفه خواهد داشت، چون سقف دوم را نمی‌توان در ابتدای بودجه اجرایی کرد. دولت در لایحه بودجه ۱۴۰۰ در حالی سقف فروش روزانه نفت را ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه پیش‌بینی کرده که مقام معظم رهبری در نامه‌ای برداشت از صندوق توسعه ملی را به اصلاح بودجه و کاهش میزان فروش نفت به یک میلیون بشکه در روز منوط کرده‌اند. بر این اساس لایحه دولت نیاز به بازنگری اساسی در بودجه دارد و مشخص نیست تا روز سه‌شنبه که در صحن برای بودجه سال آینده تصمیم‌گیری می‌شود، چه لایحه‌ای با چه مشخصاتی قرار است بررسی شود.

بهارستانی‌ها روز گذشته (دوشنبه) نیز در نشست غیرعلنی و غیررسمی به بررسی ابعاد لایحه بودجه ۱۴۰۰ پرداختند، تا کلیات آن روز سه‌شنبه

امروز با حضور نماینده کارگران، کارفرمایان و دولت برگزار می‌شود

آغاز مذاکرات دستمزد ۱۴۰۰

کارگری برای تامین معاش خانواده خود با مشکلات متعددی روبرو هستند و دستمزد فعلی صرفا جوابگوی ۳۰درصد هزینه‌های زندگی آنهاست.

در این میان، البته وضعیت کارگران و شاغلان در جهان تفاوت‌های اساسی با هم دارد و نگاهی به بالاترین و پایین‌ترین دستمزدها بین کشورها نشان می‌دهد لوکزامبورگ بیشترین دستمزد را در قبال هر ساعت کار و کوبا کمترین دستمزد را در شاغلان پرداخت می‌کند. به گزارش خیرآنان، براساس آخرین برآوردها لوکزامبورگ با پرداختی ساعتی ۱۳ دلار و ۷۸ سنت بالاترین نرخ حداقل دستمزد در دنیا و در مقابل آن کوبا با پرداختی ماهانه ۲۰ دلار و ۳۳ سنت پایین‌ترین نرخ حداقل دستمزد را در دنیا به خود اختصاص داده‌اند.

پس از لوکزامبورگ به ترتیب استرالیا، فرانسه، نیوزیلند، آلمان، هلند، بلژیک، انگلیس، ایرلند و کانادا ۱۰ کشوری هستند که بالاترین نرخ حداقل دستمزد در دنیا را به خود اختصاص داده‌اند.

حداقل دستمزد در لوکزامبورگ برای کارگر فنی‌ای که ۱۸ سال یا بیشتر دارد ۲۰ تا ۲۵ درصد بیشتر می‌شود، در این میان حداقل دستمزد در آمریکا ساعتی ۷ دلار و ۱۲ سنت در نظر گرفته شده که همین امر این کشور را در جایگاه ۱۲ این فهرست قرار داده است. البته تفاوت آمریکا با سایر کشورها در این است که نرخ حداقل دستمزد در ایالت‌های مختلف این کشور متفاوت است و گاهی تا ۲ دلار و ۷۰ سنت در هر ساعت پایین می‌آید.

در سوی مقابل نیز ۱۰ کشور دیگر دنیا قرار دارند که پایین‌ترین حداقل دستمزد را به نام خود به ثبت رسانده‌اند؛ کوبا در جایگاه اول این فهرست

قرار دارد و پس از آن موریتانی که کشوری مستقل در آفریقای غربی است در جایگاه دوم این فهرست قرار گرفته است، حداقل دستمزد در این کشور سالانه ۶۸ دلار و ۵۱ سنت تخمین زده شده است.

سومین کشور این فهرست، کنگو است که در مرکز آفریقا واقع شده و حداقل دستمزد در این کشور سالانه ۱۰۳ دلار و ۲۶ سنت است. پس از آن تاجیکستان با حداقل دستمزد سالانه ۱۰۵ دلار و ۸۹ سنت جایگاه چهارم را به خود اختصاص داده است. پنجمین کشور این فهرست اتیوپی نام دارد که حداقل دستمزد سالانه در آن ۱۵۵ دلار و ۵۶ سنت است و پس از آن سنگال ایستاده با حداقل دستمزد سالانه ۱۶۲ دلار و ۱۷ سنت. هفتمین جایگاه نیز به ازبکستان با حداقل دستمزد سالانه ۱۹۷ دلار و ۲۹ سنت اختصاص یافته و سه کشور انتهایی این فهرست نیز به ترتیب آندونزی، بنگلادش و قرقیزستان هستند که حداقل دستمزد سالانه در آنها ۲۱۱ دلار و ۳۷، ۲۱۱ دلار و ۷۹ و ۲۱۹ دلار و ۲۹ سنت است.

اکثر کشورهایی که حداقل دستمزد در آنها پایین است، کشورهای آفریقای هستند اما با این وجود یکی از غول‌های اقتصادی دنیا یعنی هند نیز به این فهرست راه پیدا کرده و این کشور با حداقل دستمزد سالانه ۲۵۴ دلار و ۲۶ سنت جایگاه یازدهم این فهرست را دارد. از جمله کشورهایی که حداقل دستمزد در آنها نسبتا بالاست می‌توان به کره جنوبی، ترکیه، لهستان و یاروسیه اشاره کرد به توری که حداقل دستمزد در کره جنوبی ساعتی ۶ دلار و ۸۴ سنت، در ترکیه ۶ دلار و ۵ سنت، در لهستان ۳ دلار و ۳۵ سنت و در روسیه ۲ دلار و ۲۷ سنت است. به این ترتیب حداقل دستمزد در این کشورها سالانه به ترتیب ۱۹ هزار و ۸۸۰ دلار، ۱۲ هزار و ۶۱۶ دلار، ۱۳ هزار و ۲۱۴ دلار و ۴ هزار و ۲۳۴ دلار است.



توزیع روزانه ۴۰۰۰ تن انواع روغن در سراسر کشور

دبیر انجمن صنفی روغن نباتی ایران گفت روزانه بین ۳۵۰۰ تا ۴۰۰۰ تن از انواع روغن مایع و جامد در سراسر کشور توزیع می‌شود و فروش روغن گران‌تر از نرخ مصوب سازمان حمایت گرانفروشی است. امیر هوشنگ بیرشک در گفت و گو با ایسنا، با بیان اینکه روزانه بین ۳۵۰۰ تا ۴۰۰۰ تن از انواع روغن مایع و جامد در سراسر کشور توزیع می‌شود، اظهار کرد: تولید روغن و توزیع آن در کشور کماکان ادامه دارد. وی ادامه داد: تمام کارخانه‌هایی که روغن تولید می‌کنند محصولاتشان را با قیمت مصوب یعنی نرخ تعیین شده توسط سازمان حمایت توزیع می‌کنند. شرکت‌های پخش هم بایستی با قیمت مصوب روغن‌ها را تحویل خرده‌فروشی‌ها دهند.

دبیر انجمن صنفی روغن نباتی ایران اضافه کرد: بیش از ۹۰ درصد مشکلات تولید روغن مایع حل شده است و تلاش‌مان بر این است که در روزهای آینده بازار آرامی داشته باشیم. درخصوص روغن جامد نیز در مولفه‌های بسته‌بندی، ورق حلب و نوع روغن هنوز مشکلاتی وجود دارد و مهمترین چالش نیز ارزهای قابل انتقال است که اگر بانک مرکزی کمک کند و مسئله ارز و واردات روغن حل شود، همه مشکلات مرتفع خواهد شد. بیرشک در پایان گفت: قیمت‌های مصوب روغن براساس نوع و حجم در سامانه ۱۲۴ زده شده است و فروش روغن گران‌تر از نرخ مصوب گرانفروشی تلقی می‌شود.

بهره‌گیری از کارکنان وظیفه عمومی در بخش‌های اقتصادی مولد

مدیرکل دفتر جذب و حمایت از سرمایه‌گذاری استانداری خراسان جنوبی بر نیازسنجی مهارت‌های موردنیاز کارکنان وظیفه عمومی نیروهای مسلح در استان توسط نیروهای مسلح تاکید کرد و گفت باید کارکنان وظیفه عمومی را با آموزش‌های تخصصی و عمومی در بخش‌های اقتصادی مولد به کار بگیریم.

علی اکبر اکبری‌راد، هشتم دی به خبرنگاران رسانه‌های گروهی اعلام کرد: کارکنان وظیفه عمومی نیروهای مسلح کشور برای پیشبرد اهداف اقتصادی کشور باید تربیت شوند. به گزارش ایسنا، وی با اشاره به اینکه در شرایط موجود که در صلح به سر می‌بریم این فرصت، فرصت بسیار مناسبی است تا سربازان ضمن فراگیری مهارت‌های لازم آینده کاری خود را رقم بزنند، افزود: باید تلاش کنیم و سربازان را برای جنگ اقتصادی آماده و آموزش لازم بدهیم. مدیرکل دفتر جذب و حمایت از سرمایه‌گذاری استانداری خراسان جنوبی با اشاره به اهمیت مهارت‌آموزی و اشتغال و ضرورت توجه به این مهم از انعقاد تفاهم‌نامه‌ها بین وزارتخانه‌ها با قرارگاه مرکزی مهارت‌آموزی کارکنان وظیفه عمومی کشور خبر داد و گفت: نسبت کارکنان وظیفه دارای مدرک کارشناسی و بالاتر به دیپلم و پایین‌تر در کشور ۴۰ درصد افزایش یافته و ضرورت دارد برای آموزش‌های عمومی و تخصصی کارکنان وظیفه عمومی نیروهای مسلح برنامه‌ریزی لازم به عمل آوریم. وی با اشاره به اینکه درصد بالایی از سربازان ما از مدرک دانشگاهی بالایی برخوردار هستند، تصریح کرد: باید کارکنان وظیفه عمومی را با آموزش‌های تخصصی و عمومی در بخش‌های اقتصادی مولد به کار بگیریم. اکبری‌راد اظهار کرد: باید برای جذب تسهیلات در جهت اشتغال سربازان آموزش دیده برای بازار کار اقدام کنیم و دستگاه‌های تخصصی عضو کارگروه مهارت‌آموزی و اشتغال کارکنان وظیفه عمومی متکلف به همکاری و انجام آموزش‌های لازم هستند.

وی با اشاره به اینکه در ۹ ماهه سال جاری و براساس برنامه‌های ابلاغی مهارت‌آموزی کارکنان وظیفه عمومی نیروهای مسلح بیش از ۴۰۰۰ سرباز مهارت‌های عمومی و اختصاصی را با همکاری نیروهای مسلح استان و دستگاه‌های اجرایی شامل جهاد دانشگاهی، جهاد کشاورزی، میراث فرهنگی، ورزش و جوانان، هلال احمر، ارتباطات و فناوری اطلاعات، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، فنی و حرفه‌ای و صنعت، معدن و تجارت استان را در سطح استان خراسان جنوبی فرا گرفته‌اند. وی بر نیازسنجی مهارت‌های موردنیاز کارکنان وظیفه عمومی نیروهای مسلح در استان توسط نیروهای مسلح استان و ارسال آن به دستگاه‌های تخصصی عضو کارگروه تاکید کرد و گفت: با توجه به اهمیت موضوع مهارت‌آموزی و اشتغال برای سربازان، پیگیری‌های لازم برای ایجاد ردیف بودجه‌ای در بودجه سال ۱۴۰۰ در حال انجام بوده و در صورت امکان و تصویب و تایید مجلس، بودجه‌ای به این منظور اختصاص خواهد یافت تا روند برنامه‌های آموزشی سربازان تسهیل شود. اکبری‌راد بر توانمندسازی، تولید و توسعه اشتغال برای جامعه هدف تاکید کرد و یادآور شد: اگر بتوانیم به اقتصاد، تولید و فناوری نوین متکی شویم و در راستای توسعه و به کارگیری فناوری‌ها تلاش کنیم، یقیناً از یک قدرت نظامی قوی و مولد اقتصادی برخوردار خواهیم شد و نیاز به نیروی نظامی زیادی نخواهیم داشت. وی خاطر نشان کرد: اگر قدرت اقتصادی و تولیدی بالایی داشته باشیم حتماً از تهدیدهای نظامی رهایی می‌یابیم و باید همگی در این راستا تلاش کنیم.

ثبات قیمت زیتون در بازار

رئیس شورای ملی زیتون گفت با وجود افزایش چندبرابری هزینه‌های تولید، قیمت زیتون نسبت به سال قبل نوسانی نداشته است. مهدی عباسی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از افت تولید زیتون در کشور خبر داد و گفت: سال گذشته ۱۴۰ هزار تن زیتون در کشور تولید شد که امسال به سبب سال ناور و شرایط جوی، میزان تولید به مراتب بسیار پایین‌تر از این رقم است. او در واکنش به این موضوع که وزارت جهاد کشاورزی میزان افت تولید زیتون را قبول ندارد، افزود: با وجود افت چشمگیر تولید، جای این سوال مطرح است که چرا وزارت جهاد کشاورزی زیر بار این موضوع نمی‌رود. عباسی با اشاره به اینکه نوسان چندانی در حوزه قیمت زیتون نداریم، بیان کرد: علی‌رغم افزایش چندبرابری هزینه‌های تولید اعم از کود، سم و... نسبت به مدت مشابه سال قبل، نوسان چندانی در حوزه قیمت زیتون رخ نداده است.

رئیس شورای ملی زیتون قیمت کنسرو زیتون را ۱۵ تا ۲۲ هزار تومان و قیمت هر شیشه روغن زیتون را ۸۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: هم‌اکنون روغن‌های زیتون وارداتی با نرخ‌های بالاتری عرضه می‌شود، این در حالی است که ۶۰ تا ۷۰ درصد روغن‌های وارداتی خارج از مصارف انسانی است.



معافیت ۵۰ دلاری پستی حذف شد

ممنوعیت رجیستری گوشی اتباع تا یک ماه

ایسن در حالی است که تا پیش از این، ترخیص کالاهای پستی به استثنای اقلامی که ورود آن از نظر شرعی یا قانونی ممنوعیت دارد، اگر کالا «جنبه تجاری» پیدا نمی‌کرد به ارزش حداکثر ۵۰ دلار بدون پرداخت حقوق گمرکی و سود بازرگانی و بدون مطالبه کارت بازرگانی و مجوزهای مقرر بلامانع بود، در عین حال حقوق و عوارض گمرکی با نرخ ارز رسمی (۴۲۰۰ تومان) محاسبه می‌شد.

اما اخیراً در رابطه با گوشی‌های پستی ورودی مسائلی وجود داشت و احتمال جریان تجاری مطرح شد که معاون فنی گمرک ایران اعلام کرده بود این موضوع مورد رصد قرار گرفته و تصمیم‌گیری می‌شود. بر این اساس با مصوبه اخیر معافیت ۵۰ دلاری برای گوشی‌های همراه مسافر برداشته شد و محاسبه حقوق و عوارض گمرکی با نرخ سامانه سنا انجام می‌شود.

گوشی اتباع تا یک ماه رجیستر نمی‌شود

آنطور که معاون فنی گمرک ایران اعلام کرد دیگر تصمیم اخذشده مورد توجه در این جلسه مربوط به گوشی‌های همراه اتباع خارجی است که مصوب شده ثبت گوشی‌های تلفن آنها ضمن ورود اطلاعات در هنگام ورود تبعه خارجی به کشور در مبادی ورودی، فقط پس از انقضای مدت یک ماه از تاریخ ورود به کشور و به صورت «حضور» انجام شود. گفتنی است طی مصوبه خردادماه امسال، قرار بر این شده بود که اتباع خارجی که قصد اقامت بیش از یک ماه را داشتند به هنگام ورود به کشور اعم از مرزهای هوایی، زمینی و دریایی باید نسبت به رجیستر کردن دستگاه گوشی تلفن همراه خود صرفاً توسط گیت ورود به کشور گمرک اقدام می‌کردند.

معاون فنی گمرک ایران از مصوبات جدید در رابطه با گوشی‌های همراه مسافر خبر داد و اعلام کرد که گوشی‌های اتباع خارجی تا یک ماه از تاریخ ورود آنها رجیستر نمی‌شود. همچنین معافیت و ارز ۴۲۰۰ تومانی گوشی‌های پستی حذف شد.

به گزارش ایسنا، طی روزهای اخیر مهرداد جمال ارونتی - معاون فنی و امور گمرکی گمرک ایران - با تشریح شرایط پیش آمده در جریان ورود گوشی‌های همراه مسافر و رجیستری غیرحضور که از ابتدای دی ماه اجرایی شد، اعلام کرد که رصد ورود گوشی‌های همراه مسافران ایرانی، اتباع و همچنین از طریق پست بعضاً با تشخیص گمرک ایران در رابطه با جریان تجاری آن همراه بوده است که موضوع در دست بررسی قرار داشته و طی هفته جاری در مورد آن تصمیم‌گیری خواهد شد.

این در حالی است که تازه‌ترین اعلام معاون فنی گمرک ایران به ایسنا از این حکایت دارد که طی جلسه روز یکشنبه ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز آخرین وضعیت ثبت تلفن همراه در رویه مسافری و پستی مورد بررسی قرار گرفته و درنهایت با مصوبات بسیار مهمی همراه بوده است.

مصوبه گوشی‌های پستی

ارونتی در تشریح اهم مصوبات اخیر، به تصمیمی در مورد ثبت گوشی‌های پستی در جلسه ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز اشاره کرد و گفت که مقرر شد در صورت تصویب ستاد تنظیم بازار، گمرک ایران نسبت به اعمال نرخ ارز براساس سامانه سنا برای محاسبه و عوارض گمرک و حذف ۵۰ دلار معافیت پستی صرفاً برای گوشی تلفن همراه که از تاریخ ابلاغ مصوبه مربوطه وارد کشور می‌شود، اقدام کند.

آمادگی برای واردات واکسن کرونا و محدودیت بیشتر در پروازها

محدود، فوق‌العاده و با شرایط خاص انجام می‌شود و هیچ مسافری از انگلستان نمی‌تواند به ایران بیاید.

دهقان زنگنه در پاسخ به سوال دیگری درباره اینکه با توجه به حل شدن مشکل نقل و انتقال ارز برای خرید واکسن کرونا و اطلاعیه اتحادیه بین‌المللی حمل و نقل هوایی (یاتا) در زمینه همکاری همه ایرلاین‌ها برای جا به جایی آن در همه نقاط دنیا، آیا هواپیمای ایرانی آمادگی واردات واکسن را دارند؟ گفت: براساس چیزی که پیش از این هم اعلام کرده بودیم، دو ایرلاین ایرانی ماهان و ایران‌ایر آمادگی کاملی برای انتقال هرگونه واکسنی که مورد تایید مسئولان بهداشتی کشور باشد را دارند و هیچ مشکلی در این زمینه نداریم.

وی در پاسخ به سوالی درباره اینکه با توجه به شناسایی شدن ویروس جهش یافته جدید کرونا در کشورهای دیگر، آیا پروازهای ایران به مقاصد خارجی دیگر هم تعلیق می‌شود؟ افزود: اگر وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی یا ستاد کرونا درخواست کند، می‌توانیم هر پرواز خارجی دیگری را هم تعلیق کنیم چراکه حفظ سلامتی مردم برای ما از هر چیزی مهم‌تر است.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری ادامه داد: البته برخی ایرلاین‌های خارجی پروازهایی برنامه‌ریزی کرده بودند که آنها را هم تعلیق کردیم و در حال حاضر تنها هواپیمایی قطر ایرویز مسافران را از فرودگاه امام خمینی به صورت غیرمستقیم به انگلستان می‌برد که البته این پرواز

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری با بیان اینکه همه پروازهای خارجی داخلی به مقصد و از مبدأ انگلستان لغو شدند، گفت در صورت درخواست وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی آماده ایجاد محدودیت‌های بیشتر در دیگر پروازهای خارجی برای مقابله با کرونای جدید و واردات واکسن کرونا از هر کشوری هستیم.

تورج دهقان زنگنه در گفت‌وگو با ایسنا، درباره آخرین وضعیت پروازهای انگلستان و واردات واکسن کرونا اظهار کرد: بنا به درخواست وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی پروازهای انگلستان به صورت دو طرفه به حالت تعلیق درآمد و در حال حاضر هیچ ایرلاین ایرانی یا خارجی نمی‌تواند از انگلستان به ایران مسافری سوار کند.

قاچاق سیگار بالاخره کاهشی شد!

کاهش جزئی داشته است.

براساس این آمار در هشت ماهه ابتدای امسال ۳۵ میلیارد و ۶۴۰ میلیون نخ سیگار تولید شده که نسبت به تولید ۲۰ میلیارد و ۲۶۰ میلیون نخ در هشت ماهه ابتدای سال گذشته ۱.۱ درصد افزایش داشته است.

در پی این افزایش تولید و با توجه به اینکه میزان مصرف در این هشت ماه ۴۳ میلیارد و ۳۳۰ میلیون نخ برآورد شده، برآورد قاچاق سیگار هم با ۴.۸ درصد کاهش، از ۸ میلیارد و ۱۶۰ میلیون نخ سیگار در هشت ماهه ابتدای سال قبل به ۷ میلیارد و ۷۷۰ میلیون نخ سیگار در مدت مشابه امسال رسیده است.

این در حالی است که آمارها نشان می‌دهد از ابتدای امسال تا پایان آبان ماه صادرات سیگار با افزایش ۳.۸ درصدی به ۸۱ میلیون نخ رسیده است. این در حالی است که صادرات سیگار در مدت مشابه سال گذشته ۷۸ میلیون نخ بوده است.

تولید تنباکو کاهش یافت

همچنین آمارها حاکی از کاهش ۳۹.۲ درصدی تولید تنباکو است، به‌طوری‌که تولید تنباکو از ۱۶۶۳ تن در هشت ماهه ابتدای سال قبل به ۱۰۱۱ تن در مدت مشابه امسال رسیده است.

اما در مجموع صدور و تمدید مجوز تاسیس یا تولید شرکت‌های تولیدکننده سیگار و تنباکوی معسل و سنتی در این مدت بیش از چهار برابر شده و با افزایش ۳۷۷.۳ درصدی به ۱۰۵ عدد رسیده، در حالی که این رقم در سال گذشته ۲۲ بوده است.

براساس اعلام انجمن تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان محصولات دخانی، ۷۰ درصد مواد اولیه محصولات دخانیات از طریق واردات تامین می‌شود که عمده آن مربوط به توتون است. همچنین این صنعت ۵۰ هزار نفر اشتغال مستقیم، ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار نفر اشتغال غیرمستقیم در بخش توزیع، کشاورزی و حمل و نقل دارد و نیاز سالانه آن برای واردات مواد اولیه ۳۰۰ میلیون یورو است. از طرف دیگر این صنعت سالانه ۴۰۰۰ میلیارد تومان درآمد مالیاتی دارد.

موتورسازان ۴ سال برای اجرای استاندارد یورو ۵ مهلت خواستند

تولیدکنندگان موتورسیکلت در حالی با ارائه جدول زمان‌بندی خواستار فرصت چهار ساله اجرای استاندارد یورو ۵ شدند که به گفته یک مقام صنفی در صنعت موتورسیکلت در صورت عدم موافقت دولت با پیشنهاد تولیدکنندگان و اجرای این استاندارد از سال ۱۴۰۰، به طور قطع کل تولیدکنندگان موتورسیکلت تعطیل می‌شوند.

به گزارش خبرنگار پرشین خودرو، ضرورت اعمال استاندارد یورو ۵ از ابتدای سال ۱۴۰۰ به واسطه مصوبه سال ۱۳۹۷ دولت در حالی این روزها از جمله نگرانی واحدهای فعال تولیدی به شمار می‌رود که برابر استاندارد روز اتحادیه اروپا حداقل فاصله زمانی بین دو استاندارد در اتحادیه اروپا ۴ سال است.

این الزام در حالی است که مطابق مصوبه سال ۹۷ برای حداقل حد مجاز آلایندگی موتورسیکلت، فاصله زمانی دو ساله از سال ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۰ جهت تغییر حد مجاز یورو ۴ به یورو ۵ تعیین شده است.

با توجه به این شرایط، موضوع درخواست تعویق استاندارد یورو ۵ در صنعت موتورسیکلت ایران اخیراً مطرح شده است، بر این اساس یک مقام صنفی در انجمن موتورسیکلت ایران در گفت و گو با خبرنگار پرشین خودرو عنوان کرد: براساس جدول پیشنهادی ارائه شده، تولیدکنندگان موتورسیکلت خواستار ارائه فرصت ۴ ساله جهت تهیه پیش‌نیازهای ارتقا و اعمال استاندارد مربوطه براساس جدول زمان‌بندی شدند.

به گفته بهمن ضیاء مقدم، دبیر انجمن صنعت موتورسیکلت ایران، در حال حاضر قطعات اصلی موتورسیکلت‌سازی، شامل قوای محرکه از کشور چین تامین می‌شود که حد مجاز آلایندگی در آن کشور و سایر کشورهای آسیای جنوب شرقی معادل یورو ۴ است از طرف دیگر، امکانات آزمایشگاهی جهت آزمون کامل الزامات استاندارد یورو ۵ در کشور فراهم نیست.

وی با توجه به ارائه جدول زمان‌بندی استاندارد یورو ۵ در صنعت موتورسیکلت به کمیسیون امور زیربنایی دولت اظهار داشت: در صورت عدم موافقت یا پیشنهاد انجمن و اجرای استاندارد یورو ۵ از ابتدای سال ۱۴۰۰ صنعت موتورسیکلت با چالش بزرگی مواجه می‌شود و به طور قطع کل تولیدکنندگان موتورسیکلت از ابتدای سال آینده تعطیل خواهند شد.

وی تصریح کرد: در شرایط کنونی به هیچ وجه تولیدکنندگان موتورسیکلت امکان اجرا و انطباق تولیدات با استاندارد یورو ۵ را ندارند.

دبیر انجمن صنعت موتورسیکلت ایران با اشاره به نرم اجرای هر استاندارد طبق استاندارد اتحادیه اروپا و فرصت چهار ساله برای پیگیری امکانات و تجهیزات لازم برای ارتقای تولیدات به استانداردهای بالاتر، گفت: متأسفانه صنعت موتورسیکلت ایران در سه چهار سال اخیر با استاندارد و قوانین مختلفی روبه‌رو شده است که در هیچ کدام زمان لازم به تولیدکنندگان داده نشده، از تغییر کاربراتور به اژکتور تا ارتقای استاندارد یورو ۳ به ۴ تا قانون هوای پاک همگی از مصوباتی است که به یک‌باره برای صنعت موتورسیکلت اجرایی شد.

ضیاء مقدم افزود: به عنوان مثال در تاریخ ۳۰ مهر ۹۷ که قانون هوای پاک مصوب شد از ابتدای آبان ۹۷ و با فاصله یک روز اجرایی شد در حالی که در هیچ کجای دنیا چنین قوانینی تدوین نمی‌شود که بدون هیچ‌گونه فرصتی به تولیدکنندگان اعمال شود. وی در همین حال به همراهی خوب وزارت صمت با صنعت موتورسیکلت اشاره و خاطر نشان کرد: هم‌اکنون پیشنهاد صنعت موتورسیکلت در خصوص برنامه زمان‌بندی اجرای استاندارد یورو ۵ در کمیسیون زیربنایی دولت در حال بررسی است البته تولیدکنندگان خواستار تعویق استاندارد یورو ۵ بودند بلکه جدول زمانی را به وزارت صمت ارائه کرده که طی دوره ۴ ساله تولیدکنندگان می‌توانند این استاندارد را به طور واقعی برای تمامی محصولات اجرایی کنند.

این مقام صنفی در انجمن تولیدکنندگان موتورسیکلت با اشاره به وجود بیش از ۲۴۰ برند در این صنعت، گفت: در صورت اعمال استاندارد یورو ۵ و آمادگی برخی تولیدکنندگان با اجرای آن، باید نسبت به انجام آزمون برای برندهای موجود اقدام شود درحالی که به دلیل نبود تجهیزات آزمایشگاهی در اجرای برخی از این آزمون‌ها و تجهیز این آزمایشگاه‌ها ماه‌ها زمان نیاز دارد.

امداد خودروهای متفرقه از بازار حذف می‌شوند

قرار است با تفاهات انجام شده میان امداد خودروی ایران و اتحادیه تعمیرکاران خودرو دغدغه مردم در تعمیر خودرو در محل و انتقال آن به تعمیرگاه برطرف شود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، در حال حاضر تعمیر خودرو یکی از دغدغه‌های جدی مردم است که باید در این رابطه تأمین قطعه و ارائه خدمات مناسب از سوی شرکت‌های خودروساز در اولویت قرار گیرد. در همین زمینه اتحادیه تعمیرکاران خودرو قرار است تفاهات‌نامه‌ای را با امدادخودرو ایران منعقد کند تا براساس آن مشتری برای تعمیر خودرو سرگردان نبوده و این دو نهاد با همکاری اتوسرویس، تعمیرکاران معتبر را به مشتری معرفی کنند. علاوه بر این حمل خودروهای معیوب و تعمیر در محل نیز دغدغه جدی برای مردم است که برخی شرکت‌های متفرقه با شناسایی این موضوع و دریافت قیمت‌های مختلف در صدد سود بیشتر از مشتریان هستند.

در قالب تفاهات‌نامه‌ای که قرار است میان اتحادیه اتوسرویس امدادخودرو ایران و اتحادیه تعمیرکاران خودرو منعقد شود تمام محصولات شرکت‌های خودروسازی در چارچوب ارائه خدمات این تفاهات‌نامه قرار می‌گیرند و مشتریان از این بابت نگرانی نخواهند داشت علاوه بر این فعالیت شرکت‌های متفرقه امدادی نیز در آینده متوقف خواهد شد به نحوی که اگر شرکت امدادی خواستار فعالیت باشد باید با این سه بخش همکاری کند در غیر این صورت امکان فعالیت نخواهد داشت.



توجه به ممنوعیت‌های واردات، از آنجایی که برخی از مواد اولیه لوازم یدکی تولید داخل هم از طریق واردات تامین می‌شود، کاهش کیفیت مواد اولیه متعاقباً منجر به افت کیفیت قابل توجه در محصولات نهایی و کاهش عمر مفید قطعات شده که باعث افزایش میزان نارضایتی مصرف‌کنندگان و عوامل فروش شده است. وی افزود: ادامه روند فوق و نبود نظارت‌ها بر نحوه واردات و تولید قطعات یدکی خودرو در آینده نزدیک باعث ایجاد کمبودهای احتمالی، ایجاد بازار کاذب، افزایش غیرمنطقی قیمت‌ها و همچنین آسیب‌های قابل توجه به خودروها به‌واسطه استفاده از قطعات بی‌کیفیت خواهد شد که همگی منجر به افزایش قابل توجه نارضایتی‌های مردمی در نتیجه تحمیل هزینه‌های گزاف به آنها می‌شود.

گرانی خودرو منجر به گرانی قطعات یدکی شد

معاون بازرسی، نظارت و حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان سازمان صمت استان قزوین هم معتقد است شرایط کنونی قیمت ارز باعث ایجاد گرانی سرسام‌آور قطعات یدکی و سوءاستفاده‌هایی در سطح بازار لوازم یدکی شده است. علی‌اکبر کبیری با ذکر اینکه یکی از مشکلات اساسی در بحث بازار لوازم یدکی افزایش بی‌رویه خودرو در سطح کشور و استان قزوین است، گفت: به هر حال افزایش قیمت خودرو به افزایش قیمت قطعات و لوازم یدکی خودرو به ویژه در حوزه خودروها و ماشین‌های سنگین منجر می‌شود که در این حوزه لزوم اصلاح قیمت خودرو احساس می‌شود.

منصور ملک‌محمدی اضافه کرد: در این میان برخی قطعات یدکی که در آنها از مواد فاسدشدنی مانند لاستیک استفاده شده، با وجود اینکه چندان قابل استفاده نیستند، با نرخ روز به خودرودار عرضه می‌شود که نتیجه خرابی سریع قطعه مزبور و نارضایتی صاحب خودرو و در نهایت دعوا و درگیری خریدار با فروشنده قطعات یدکی را به دنبال دارد.

وی ادامه داد: از اواخر سال ۱۳۹۶ که با گران شدن ارز قیمت قطعات یدکی هم رو به افزایش گذاشته و امروز هم به اوج خود رسیده، هیچ خبری از بازرسی جدی مسئولان به ویژه بازرسان صمت در بازار خودرو نبوده و متوجه نمی‌شوم آمارهایی که مسئولان در حوزه بازرسی و نظارت بر بازار ارائه می‌دهند، کی و کجا اتفاق افتاده است؟

افزایش ۵۰ تا ۱۰۰ درصدی قطعات یدکی ساخت داخل

از سوی دیگر، یک کارشناس بازار خودرو و لوازم یدکی با بیان اینکه تورم و افزایش لجام‌گسیخته قیمت ارز در سال ۱۳۹۹ هزینه‌های تولید قطعات و لوازم یدکی را به شدت زیاد کرده است، به صبح قزوین گفت: افزایش هزینه‌های تولید بر نحوه فعالیت تولیدکنندگان داخلی هم تأثیرگذار بوده؛ به طوری که بررسی‌های میدانی صورت‌گرفته نشانگر این موضوع است که شرکت‌های تولیدکننده داخلی همچون ایساکو، عظام، خورشید موتور، فن‌آوران و تولیدی جهانشاهی از ابتدای سال جاری تاکنون طی چندین مرحله اقدام به افزایش قیمت محصولات تولیدی بین ۵۰ تا ۱۰۰ درصد و بعضاً بالاتر از این مقدار کرده‌اند. محمدمصاح میرزایی تصریح کرد: با

در حالی که رشد بی‌رویه نرخ ارز، افزایش بی‌سابقه قیمت لوازم یدکی را به دنبال داشته، غفلت دستگاه‌های ناظر دولتی نیز راه ورود قطعات یدکی تقلبی به بازار را هموار کرده است. به گزارش شبکه اطلاع‌رسانی راه دانا، با توجه به افزایش میزان نارضایتی مردمی از قیمت و کیفیت لوازم یدکی، در پی رصد و پایش بازار مشخص شد با توجه به اینکه بخش قابل توجهی از لوازم یدکی مورد استفاده در کشور ما وارداتی بوده، متأسفانه نوسان‌های قابل توجه نرخ ارز و رشد بی‌رویه آن، علاوه بر افزایش بی‌سابقه در نرخ انواع لوازم یدکی، موجبات ایجاد بازار کاذب و سوءاستفاده برخی از سوداگران این بازار در جهت عرضه کالاهای با کیفیت بسیار پایین و حتی تقلبی را فراهم کرده است. از سوی دیگر، نبود نظارت کافی از سوی دستگاه‌های بالادستی بر نحوه تامین و واردات انواع لوازم یدکی هم راه را برای سوءاستفاده‌گران این کالا هموار کرده و کالاهایی با درجه کیفی بسیار پایین و بعضاً غیرقابل استفاده جایگزین اجناس باکیفیت شده و با قیمت‌های غیرقابل توجهی به فروش می‌رسد.

خبری از نظارت بازرسان صمت نیست!

یک فروشنده لوازم یدکی خودرو در شهر قزوین در گفت‌وگو با صبح قزوین، با اشاره به وضعیت نابسامان بازار قطعات یدکی عنوان کرد: متأسفانه این روزها بسیاری از فروشندگان عمده لوازم یدکی به بهانه گران شدن ارز اجناس و کالاهایی که در زمان ارزانی ارز خرید بودند را به بالاترین قیمت به مردم و صاحبان خودرو قالب می‌کنند.

از تبدیل قطعه‌سازان به خودروساز تا تحقق آرزوی دیرینه صنعت خودرو

آزادسازی واردات و ورود بخش خصوصی به این صنعت را مطرح کرده که باید دید به مرور زمان کدام یک از این پیشنهادها قابلیت اجرا خواهند داشت. ابوالفضل خلخالی، دانشیار دانشکده مهندسی خودرو با تأکید بر اینکه وزارت صمت تأثیر بالایی در اقتصاد دارد و تصمیمات اخذشده در آن تأثیر مستقیمی بر مسائل اقتصادی نظیر رشد اقتصادی و تراز تجاری دارد، می‌گوید: با توجه به اینکه وزیر صمت سابقه‌ای در فعالیت‌های اقتصادی داشته دیدگاه‌های مرتبط با مسائل اقتصادی می‌تواند کمک زیادی به این وزارتخانه کند بنابراین به نظر می‌رسد تجارت وزیر صمت برخلاف وزرای قبلی که عمدتاً مدیریت و فعالیت دولتی را تجربه کرده بودند جنبه عملیاتی دارد. وی می‌افزاید: به طور قطع نبود سابقه اجرایی در برخی از مدیران و وزرا بر تصمیم‌گیری‌های اقتصادی اثر منفی داشته است، اما به نظر می‌رسد تجربه فعالیت‌های اقتصادی از سوی علیرضا رزم حسینی منجر به سودمندبودن تصمیم‌گیری‌ها به لحاظ اقتصادی است.

تاخیر در تحویل خودرو زیر ذره‌بین مجلس

تحقیق و تفحص‌های قبلی نمایندگان را قانع نکرد

رأی‌گیری و تصمیم بر این شد که تحقیق و تفحصی در این مورد انجام گیرد که هفته گذشته نیز در صحن مجلس رأی آورد. وی افزود: این تحقیق و تفحص قرار است که روی قیمت، کیفیت و زمان تحویل انجام شود. برای مثال تاخیر در زمان تحویل، خدمات پس از فروش یا مسئله کیفیت مورد بررسی قرار خواهد گرفت. با تصویب در صحن مجلس کار رسماً شروع شده و باید برای این موضوع تیمی تشکیل شود. نایب رئیس کمیسیون صنایع مجلس در پاسخ به سؤالی پیرامون تحقیق و تفحص‌های قبلی در این حوزه گفت: موضوع گزارش‌های تحقیق و تفحص‌های قبلی در کمیسیون مطرح نشد،

نایب رئیس کمیسیون صنایع مجلس اظهار داشت این تحقیق و تفحص قرار است که روی قیمت، کیفیت و زمان تحویل انجام شود. برای مثال تاخیر در زمان تحویل، خدمات پس از فروش یا مسئله کیفیت مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

علی‌جدی در گفت‌وگو با ایلنا، در مورد آغاز تحقیق و تفحص مجلس در حوزه خودرو اظهار کرد: سه گروه درخواست تحقیق و تفحص از حوزه خودرو را کرده بودند، پیش از روی کار آمدن آقای رزم حسینی از مدیران وزارت صمت دعوت کردیم که در این مورد توضیح دهند، اما نمایندگان قانع نشدند بنابراین در کمیسیون



ادامه فشارها بر جک ما: بانک مرکزی چین یک

جک ما کنترل می‌شود، ارائه کرده‌اند. این کمیته فین‌تک

- به ریشه‌های خود در پرداخت‌ها برگردد و شفافیت
- مجوزهای لازم برای کسب و کارهای اعتباری خود را حفاظت کند.
- یک هلدینگ مالی با سرمایه کافی تأسیس کند.
- کسب و کارهای اعتباری، بیمه، مدیریت ثروت و سایر خدمات مالی را ارائه دهد.
- در کسب و کار اوراق بهادار از قوانین پیروی کند.
- پس از این جلسه، گروه Ant اعلام کرد که یک مورد بالا کار کند. ضمناً جک ما چند وقت برای رضایت

در هفته‌های اخیر وضعیت چندان برای جک ما و شرکت فین‌تک آن یعنی گروه Ant مناسب نبوده و حالا بانک مرکزی چین از یک برنامه اصلاحی برای Ant پرده برداشته است. به گزارش دیجیاتو، کمتر از دو ماه پیش مقامات مالی چین از عرضه اولیه سهام گروه Ant به دلیل مشکلات رگولاتوری جلوگیری کردند و اجازه ندادند بزرگترین عرضه اولیه سهام در تاریخ صورت بگیرد. حالا جلسه‌ای برای بررسی وضعیت این شرکت فین‌تک برگزار شده است. به گفته بانک مرکزی چین، این کمیته که به عنوان بازوی پرداخت فروشگاه آنلاین علی‌بابا شروع به کار کرد، فاقد ساختار حاکمیتی سالم است، از قوانین سرپیچی می‌کند، به طور غیرقانونی درگیر آربیتراژ می‌شود، به علت سلطه در بازار رقبا را کنار می‌زند و به حقوق مصرف‌کننده آسیب وارد می‌کند. علاوه بر گروه Ant، رگولاتورهای چین از فروشگاه آنلاین علی‌بابا هم تحقیق می‌کنند. به این فروشگاه غول‌پیکر اتهاماتی مبنی بر انحصارطلبی وارد شده است. مقامات بانکی چین یک دستورالعمل ۵ ماده‌ای برای گروه Ant که توسط

استیل‌های مقاوم در برابر خوردگی «ایران ساخت» به صنایع رسید تا عمر محصولات طولانی‌تر شود

استیل. به طور کلی، با افزایش مقدار کروم، مقاومت در برابر این دو پدیده به تدریج افزایش می‌یابد. عظیمی افزود: محصول بعدی ما میلگردهای استنلس استیل است. این میلگردها هم شمش آلیاژ استیل هستند که در شفت‌ها به



به گفته این فسال دانش‌بنیان، پروفیل استنلس استیل هم در این مجموعه تولید می‌شود. یکی از پرکاربردترین استانداردهای این محصول، استنلس استیل ۳۰۴ است. پروفیل استنلس استیل ۳۰۴ مقاومت خوبی در برابر خوردگی در مقابل مواد شیمیایی و همچنین محیط‌های صنعتی دارد. پروفیل مستطیلی ضدزنگ دارای خواص عالی در دمای بالا و سرد است. پروفیل مستطیلی استنلس استیل بسیار مناسب است و می‌تواند به راحتی با استفاده از روش‌های معمولی جوش داده شود.

شرکتی دانش‌بنیان انواع استیل‌های موردنیاز کشور را تولید کرد. این محصولات فناورانه به نیاز داخلی کشور با قیمتی مناسب پاسخ داد.

شرکت سرآمد استیل ایرانیان بیش از سه دهه است که در حوزه تامین انواع استیل فعالیت می‌کند. این شرکت توانسته است با تولید محصولات باکیفیت و متنوع استیل، نیاز بازار داخلی را تامین کند و به این بازار پرفرورش و پرمخاطب رونق بومی دهد.

یکی از محصولات تولیدی این مجموعه فناورانه، ورق استنلس استیل است. به گفته نادر عظیمی مدیرعامل این شرکت، این ورق‌ها معمولاً به عنوان استیل مقاوم در برابر خوردگی معرفی می‌شوند. ورق فولادی ضدزنگ را هم به عنوان فولاد مقاوم در برابر خوردگی می‌شناسند، زیرا به راحتی فولاد کربنی معمولی زنگ نمی‌زند و دچار خوردگی نمی‌شود. ورق فولادی ضدزنگ برای مواردی که فلز به ویژگی‌های ضداکسیداسیونی نیاز دارد، راه حل بسیار مناسبی است.

وی ادامه داد: لوله‌های فولادی ضدزنگ، آلیاژهایی با پایه آهن هستند. فولاد ضدزنگ در دمای بالا در برابر خوردگی و اکسیداسیون بسیار مقاوم

به شبکه آزمایشگاهی بپیوندید و تخفیف ۵۰ درصدی خدمات بگیرید

اعضای جدیدی که به شبکه آزمایشگاهی پیوسته‌اند از ۳۰ تا ۵۰ درصد تخفیف خدمات بهره‌مند می‌شوند؛ تخفیفاتی که در زمستان امسال به آنها ارائه می‌شود. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در زمستان ۹۹ که با روزهای شش‌گانه کرونا همراه است، برای اعضای جدید خود تخفیف ۳۰ تا ۵۰ درصدی در نظر گرفته است. یعنی اعضای که به تازگی به این شبکه پیوسته‌اند می‌توانند اعتبار زمستانه دریافت کنند. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با توجه به اینکه ارائه این نوع خدمات تأثیر زیادی در بالا رفتن سطح زندگی مردم و توسعه این نوع خدمات در کشور دارد در تلاش است با زیاد کردن جمعیت خود، ارائه خدمات آزمایشگاهی به مردم را بیشتر کند.



دریچه



نجات زمین با کاهش آلاینده‌های محیطی

صد بقیه صفایی

می‌کنیم. ما در این مرکز با پشتوانه تجربه علمی و عملی کارشناسان این مجموعه همراه با به‌کارگیری جدیدترین فناوری‌ها در تجهیزات و روش‌های نوین آزمایشگاهی، خدمات آزمایشگاهی را به مخاطبانی از دانشگاه، پژوهشگاه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان فناوری و صنایع ارائه می‌دهیم. در جدیدترین خدمات تخصصی آزمایشگاه ما، اندازه‌گیری بیومارکر آلاینده‌ها نظیر BTEX، ترکیبات نفتی آروماتیک PAH، مشتقات فنلی، باقیمانده سموم کشاورزی و فلزات سنگین در نمونه‌های بیولوژیکی ادرار و خون و پلاسما به جامعه دانشگاهی و شرکت‌های بهداشت محیط ارائه می‌شود. آنالیز آزمون تخصصی میزان سمیت TCLP در نمونه‌های پسماند در محیط‌زیست یکی دیگر از خدمات تخصصی است که این مجموعه آزمایشگاهی از توانمندی انجام آن برخوردار است.

نجات محیط‌زیست وظیفه همه است. دارایی خدادادی که از گذشتگان به ما رسیده است و باید در حفظ و نگهداری آن بکوشیم و با اصلاح سبک زندگی خود این آسیب‌ها را به حداقل برسانیم. تلاش برای این کار هم وظیفه‌ای است که به دوش همه ما است. استفاده از خدمات ارائه شده در این حوزه هم می‌تواند تلاشی موثر در حوزه کاهش آلاینده‌های زیست‌محیطی باشد. این آزمایشگاه هم با اتکا به توان داخلی و با کمک نیروی دانشی خود خدمات مختلفی در حوزه اندازه‌گیری آلاینده‌های شیمیایی مضر خدمت ارائه می‌کند و در تلاش است تا نقشی بویا و موثر در این حوزه داشته باشد. ما از همه مجموعه‌های ذی‌ربط دعوت می‌کنیم تا با استفاده از خدمات ارائه شده آزمایشگاهی‌مان به جمع ما بپیوندند و با کاهش میزان آلاینده‌های تولیدی خود گامی هرچند کوچک برای حفظ محیط‌زیست بردارند.

جا ماندن پارک علم و فناوری پردیس در اجرای برخی برنامه‌ها

است که ساختار برنامه‌ریزی پارک به گونه‌ای است که برای مصرف هر میزان بودجه، اثربخشی چندبرابری و خروجی قابل دفاع داریم. پیلان‌نژاد خاطر‌نشان کرد: تاکنون هر ریال سرمایه‌گذاری دولتی در پارک فناوری پردیس، باعث سرمایه‌گذاری چند ده برابری بخش خصوصی در این پارک شده است که این موضوع هم برای بخش دولتی و هم برای بخش خصوصی آورده داشته که این به نوعی یک جلب اعتماد بخش خصوصی را نشان می‌دهد ولی متأسفانه به این موضوع کم‌توجهی شده و تمرکز و تخصیص اعتبار قابل قبول برای ایجاد بسترهای اینجینینی برای بازیگری بخش خصوصی در حوزه اقتصاد دانش‌بنیان، صورت نمی‌گیرد. در کل در ساختار بودجه‌ریزی کشور به نقطه اثرها توجه نمی‌شود.

به گفته مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی و امور اقتصادی پارک فناوری پردیس، دو سال پارک فناوری پردیس با توجه به افزایش هزینه‌ها به سختی ولی براساس برنامه پیش رفت اما برای سال ۱۴۰۰ نیز اگر همین بودجه مدنظر قرار بگیرد با مسائل جدی‌تری روبه‌رو خواهیم شد.

وی تأکید کرد: با وجود کمبود بودجه‌ها برنامه‌های مهمی در پارک همچون برنامه‌های مرتبط با جهش تولید را در سال جاری پیش بریم تا تسهیل فضای کسب و کار واحدهای فناور برای خلق ایده و تجاری‌سازی آن و از طرفی رفع نیازهای کشور در همین راستا محقق شود.

مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی و امور اقتصادی پارک فناوری پردیس با تأکید بر اینکه در پارک فناوری پردیس برنامه‌های توسعه‌ای برای سال‌های آتی در پیش گرفته شده است، تأکید کرد: تحقق کامل این برنامه‌ها با هدف‌گذاری‌های انجام شده نیاز به افزایش بودجه بیش از ۱۰۰ درصدی دارد و با حدود ۴۰ درصد افزایش امکان توسعه برنامه‌ها وجود ندارد.

مدیر کل دفتر برنامه‌ریزی و امور اقتصادی پارک فناوری پردیس اظهار کرد پارک فناوری پردیس از سال ۹۸ تاکنون از رشد نسبی بودجه و اعتبارات عمومی در مقایسه با سایر پارک‌های فناوری بهره‌مند نشده است.

به گزارش مهر، محسن پیلان‌نژاد با تأکید بر اینکه همین کاهش اختصاص بودجه پارک فناوری پردیس در دو سال اخیر باعث جا ماندن از رشد پارک در اجرای برخی برنامه‌ها شده است، بیان کرد: تقریباً طی دو سال گذشته همه پارک‌ها به صورت میانگین ۱۰۰ درصد رشد داشتند ولی پارک فناوری پردیس کمتر از ۱۰ درصد رشد بودجه‌ای داشته است.

وی ادامه داد: اگر لایحه ۱۴۰۰ را مبنا قرار دهیم در این بودجه همچنان برخی از پارک‌ها به نوعی یک افزایش ۴۰-۳۰ درصدی داشتند و درست است که پارک فناوری پردیس هم شامل این افزایش شده است، اما این در حالی است که همین افزایش هم براساس برنامه‌های توسعه‌ای پارک منطقی نبوده و اثر منفی کاهش بودجه مصوب در سال‌های گذشته برای پارک فناوری پردیس بر کیفیت اجرای برخی از برنامه‌ها همچنان باقی خواهد ماند.

به گفته پیلان‌نژاد، با توجه به اینکه پارک فناوری پردیس به عنوان بزرگترین پارک فناوری کشور و از جمله پارک‌های پیش‌از در زمینه اجرای برنامه‌های فناوری و نوآوری در منطقه هست و از طرفی برنامه‌های توسعه‌ای پیش‌رو، انتظار می‌رفت که در لایحه بودجه ۱۴۰۰ اعتبار بیشتری برای آن در نظر گرفته شود. وی با بیان اینکه با توجه به حجم گزارشات ارائه شده در خصوص عملکرد و اثرگذاری برنامه‌های پارک فناوری پردیس و برنامه‌های آتی آن به سازمان‌های بالادست، تاکنون این موضوع به شکل جدی از سوی مسئولان ذی‌ربط مورد توجه قرار نگرفته است. از طرفی متصور بودیم که با این پیگیری‌ها بودجه مناسبی برای پارک فناوری پردیس در نظر گرفته می‌شود. این در حالی

۳۰ درصد کاهش مهاجرت‌های بین‌المللی مربوط به کدام کشور است

بسیاری از افراد برای تحصیل، کار و زندگی کشورهای اروپایی را به عنوان مقصد انتخاب می‌کنند، اما با شیوع کرونا این روند دستخوش تغییراتی شد.

براساس آمارهایی که به تازگی اداره آمار اتحادیه اروپا منتشر شد، مجموع

کشورهای قاره اروپا کاهش ۳۰ درصدی مهاجرت‌های پناهندگی را تجربه کردند به طوری که تعداد منتقاضیان پناهندگی در آلمان و در کل اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۰ یک سوم کم شده است. به ویژه در حوزه پناهندگی این کاهش پررنگ‌تر است و از نخستین ماه سال تا آخرین ماه‌ها، کسانیکه قصد داشتند مهاجرت کنند و درخواستی را ثبت کردند، از ۹۲ هزار و ۷۰۰ نفر فراتر نرفتند. در سال ۲۰۱۹ نیز مانند سال‌های پیش، آلمان همچنان محبوب‌ترین کشور برای پناهجویان است؛ ۲۴.۳ درصد از کل درخواست‌های پناهندگی در اتحادیه اروپا در ۹ ماه ابتدای سال جاری در این کشور ثبت شده‌اند.

پس از آلمان، اسپانیا با ۲۲.۸ درصد دومین کشور از نظر ثبت اولین تقاضای پناهندگی در اروپاست. آلمان، اسپانیا و فرانسه مجموعاً دو سوم اولین تقاضاهای پناهندگی در میان ۲۷ کشور اتحادیه اروپا را ثبت کرده‌اند. کمترین

تعداد ثبت تقاضای پناهندگی در اتحادیه اروپا مربوط به مجارستان است که تنها ۷۰ مورد را ثبت کرده است. دلیل کاهش چشمگیر تقاضای پناهندگی در اروپا شیوع کرونا است. پیش از آغاز این پاندمی در ماه مارس شمار پناهجویان

جهش داشت، اما این آمار در پی پاندمی کرونا به طرز قابل توجهی کاهش داشت. این مراکز اقامتگاه‌هایی ویژه برای پناهجویان هستند که آنان باید تا رسیدگی کامل به درخواست و مشخص‌شدن وضعیت‌شان در آنجا به سر ببرد. در این صورت یا با درخواست پناهندگی موافقت شده و پناهجویان به نقطه‌ای دیگر از آلمان منتقل می‌شوند، یا اینکه درخواست فرد رد می‌شود و او به کشور بازگردانده می‌شود. آماری که وزارت کشور آلمان ارائه داده، مربوط به ماه ژانویه تا پایان نوامبر سال جاری است. در همین بازه زمانی سال گذشته این روند ۸.۳ ماه به طول می‌انجامید. تعداد کسانی که در سال ۲۰۲۰ در کل اتحادیه اروپا درخواست پناهندگی کرده‌اند به علت شیوع کرونا ۳۰ درصد نسبت به سال گذشته میلادی کاهش داشته است. سرعت رسیدگی به تقاضاهای پناهندگی در آلمان نیز کمتر شده است.



چالشی نوآورانه برای تولید پوشش های زیست سازگار؛ فناوران برای همکاری دعوت شدند



«تولید و ساخت پوشش های ضدسایش با خواص زیست سازگار بر بستر زیرکونیوم» عنوان چالش نوآوری است که برگزار می شود. شبکه تبادل فناوری این چالش را برگزار می کند و علاقه مندان برای ارسال طرح های خود تا ۱۰ دی ماه سال جاری فرصت دارند. توسعه پوشش های زیست سازگار و معرفی محصول تولیدی به متقاضیان این بخش هدفی است که از برگزاری این چالش دنبال می شود. بنابراین از تمام شرکت های فناور و محققانی که توانایی تولید و ساخت این نوع محصول را دارند دعوت به همکاری شده است. برگزیدگان از حمایت های شبکه تبادل فناوری برای توسعه محصول خود برخوردار می شوند.

یادداشت



هوش مصنوعی و افزایش سودآوری اقتصاد دیجیتال

باقی ماندن در عرصه رقابت

سازمان ها با استفاده از هوش مصنوعی می توانند در عرصه رقابت همگام با رقبا یا حتی جلوتر از آنها حرکت کنند. ۹۷ درصد از سازمان ها در یک نظرسنجی اعلام کرده اند که فناوری هوش مصنوعی مزیت رقابتی برای آنها به همراه داشته است و به طور ویژه ۳۹ درصد از آنها گفته اند که هوش مصنوعی این توانایی را داشته است که به شرکتشان کمک کند تا از رقبا برتری یابند.

زمانی که مشاغل به طور دقیق می دانند مشتریان چه می خواهند و سپس می توانند این نیازها را قبل از رقبا تامین کنند به طور طبیعی مشتریان آنها را انتخاب کرده و از رقبای شان جلو می افتند.

هوش مصنوعی فرآیند قیمت گذاری را تسریع می کند و سبب افزایش اعتماد مشاغل به بازاریابی دیجیتالی می شود. همچنین تیم های قیمت گذاری از طریق این فناوری می توانند درک و پیش بینی بهتری در مورد انتظارات مشتریان از قیمت ها داشته باشند.

اگرچه ممکن است مشاغل در ابتدا به دلیل نگرانی عقب افتادن از رقبا با این شفافیت ایجاد شده در قیمت گذاری مخالف باشند، اما در اصل به دلیل اینکه هوش مصنوعی ترجیحات و نیازهای واقعی مشتریان را نشان می دهد، به کسب و کارها کمک می کند تا با ایجاد شرایط و قیمت گذاری صحیح به سودآوری لازم دست یافته و از این طریق از رقبا پیش بیفتند. گزارشی در تحقیقات اخیر خود ارزش تجارت جهانی هوش مصنوعی را در سال ۲۰۱۹ حدود ۱.۲ تریلیون دلار برآورد کرد که این مقدار نسبت به دو سال قبل از آن ۷۰ درصد افزایش یافته بود. همچنین پیش بینی کرد که این ارزش طی ۴ سال آینده به رقمی معادل ۳.۹ تریلیون دلار خواهد رسید. جان دیوید لاولاک، معاون تحقیقات در گزارشی گفت: توانایی های هوش مصنوعی می تواند منجر به خودکار شدن تصمیمات تجاری و فرآیندهای تعاملی شود. این اتوماسیون و خودکار شدن میزان هزینه ها و ریسک مشاغل را کاهش می دهد و امکان افزایش درآمد را از طریق هدف گذاری خرد، تقسیم بندی، بازاریابی و فروش بهتر فراهم می کند. اساساً، پیش بینی مبتنی بر داده ها مانند فناوری هوش مصنوعی، سازمان ها را قادر می سازد تا با آگاهی بیشتری تصمیم بگیرند و از فرصت های کلیدی زیادی برای رشد درآمد استفاده کنند.

افزایش بهره‌وری نیروی کار

یک نگرانی بالقوه که در زمینه استفاده از هوش مصنوعی برای بازاریابی و فروش وجود دارد این است که این نرم افزار ممکن است جایگزین نیروی انسانی شود اما در واقع این فناوری ابزاری قدرتمند است که از طریق ارائه توصیه های خاص و عملی به فروشندگان کمک خواهد کرد تا محصولاتی را که مشتریان علاقه مند به خرید آن هستند توزیع کنند.

علاوه بر این هوش مصنوعی می تواند بینش صحیح تری در مورد قیمت گذاری ارائه دهد و از این طریق هم باعث افزایش درآمد و سودآوری فروشندگان شود. هوش مصنوعی می تواند الگوهای خاصی را که بر عادات خرید مشتریان حاکم است به طور دقیق و بهتری شناسایی کند. در حالی که انسان ممکن است در این زمینه خطاها و اشتباهات زیادی داشته باشد و یا حتی مواردی را نیز نادیده بگیرد. ۳۹ درصد از پاسخ دهندگان در یک نظرسنجی گفته اند که سرمایه گذاری و استفاده از فناوری هوش مصنوعی باعث افزایش کارایی عملیاتی آنها شده است. بخش فناوری اطلاعات در میان بخش های مختلف بالاترین میزان سرمایه گذاری را در زمینه هوش مصنوعی داشته و بخش فروش و بازاریابی به ترتیب بخش های برتر بعدی هستند.

هوش مصنوعی از طریق تجزیه و تحلیل های صحیح می تواند توصیه های مبتنی بر تعداد زیادی از داده ها را بسیار سریع به فروشندگان ارائه و کارایی و بهره‌وری آنها را افزایش دهد. تیم یک فروش می تواند با استفاده از این توصیه بهترین قیمت گذاری را برای راضی نگه داشتن مشتری انجام دهد و به دنبال آن سود خود را به حداکثر برساند.

دنیای دیجیتال بی وقفه در حال تجربه یک تحول عظیم و حرکتی روبه جلو است. امروزه تجارت الکترونیک نقش اصلی را در دنیای تجارت به خود اختصاص داده است. به گزارش مهر، فناوری های مبتنی بر یادگیری ماشینی، مانند هوش مصنوعی به عنوان بهترین گزینه به منظور جلو افتادن در عرصه رقابت در دنیای دیجیتال شناخته شده و از محبوبیت زیادی برخوردارند. سرعت حرکت رو به جلو و پیشرفت اقتصاد دیجیتال به نظر نمی رسد که به این زودی ها کند شود.

تحول دیجیتال بی شک به مسیر حرکت خود ادامه خواهد داد و سازمان ها می توانند در این مسیر از برنامه ها و فناوری های کاربردی متفاوتی نظیر هوش مصنوعی برای خدمت رسانی به مشتریان خود به روشی شخصی، آموزنده و سودآور استفاده کنند. اطلاعات و بینش صحیحی که این فناوری ارائه می دهد، می تواند هر نقطه تصمیم گیری و تعامل مشتری را به درستی پیش بینی کرده و به کسب و کارها کمک زیادی کند. طبق نظرسنجی های اخیر انجام شده ۷۳ درصد از شرکت ها انتظار دارند استفاده از فناوری هوش مصنوعی در دو سال آینده جزو اولویت اصلی واحد فروش و بازاریابی آنها قرار گیرد. تقریباً نیمی از شرکت ها نیز عقیده دارند که به طور کل استفاده از این فناوری جزو اولویت اصلی آنها برای ماندن در عرصه رقابت است. فناوری هوش مصنوعی در دنیای جدید اقتصاد دیجیتال، به عنوان یک ابزار فروش و بازاریابی بسیار مفید برای مشاغل شناخته شده است. البته روش استفاده صحیح از این فناوری و آموزش نیروی کار در همه سطوح نیز امری لازم و ضروری است. مزایای اصلی استفاده از فناوری هوش مصنوعی شامل تقویت روابط با مشتری، باقی ماندن در عرصه رقابت و افزایش بهره‌وری نیروی کار می شود.

تقویت روابط با مشتری

بازار مصرفی و خرید و فروش اینترنتی راه را برای تحول دیجیتال هموار کرده و به مشتریان ثابت کرده که نیازهای آنها با سرعت و با دقت برآورده می شود.

شرکت دیجیتالی آمازون که یکی از بزرگترین شرکت های خرده فروشی آنلاین است با استفاده از فناوری هوش مصنوعی رفتارهای احتمالی خرید مشتریان را در آینده براساس توصیه ها، سفارشات و سوابق فعلی آنها پیش بینی می کند. آمازون حتی می تواند از این طریق محصولات را به مکان هایی که احتمال می دهد مشتری آنها را سفارش دهد از قبل ارسال کند. شرکت های دیجیتالی فروش کالاها و واسطه های نیز می توانند از طریق پیاده سازی نرم افزارهایی نظیر هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی، کیفیت خدمات خود را به مشتریان بهبود بخشند. اکثریت سازمان ها بر این باورند که هوش مصنوعی می تواند به این روش ها در پیش بینی نیازهای مشتری، سفارشات خودکار و بهینه سازی قیمت گذاری کمک زیادی کند و همچنین تاثیر مثبتی بر میزان فروش آنها داشته باشد.

مشاغل با استفاده از فناوری هوش مصنوعی می توانند رفتارهای مربوط به خرید مشتریان را یاد بگیرند. این فناوری می تواند به صاحبان مشاغل ارائه کالاها و خدماتی را که واقعا مشتریان می خواهند یا به آنها نیاز دارند، پیشنهاد دهد. این پیشنهادات و توصیه ها با گذشت زمان حتی می توانند شخصی تر شوند و از طریق ایجاد احساس ارزشمندی برای مشتریان، تجربه آنها را بهبود بخشند.

علاوه بر این، به وسیله هوش مصنوعی می توان انواع مختلفی از مشتریان را با رویکردهای متنوع در خرید شناسایی کرد. این مسئله به مشاغل کمک خواهد کرد تا بتوانند به گزینه های قیمت گذاری مناسب و صحیحی دسترسی پیدا کنند. به عنوان مثال، یک خریدار ممکن است به طور مرتب اقلام را با حجم بالا و به صورت عمده از یک شرکت خریداری کند ولی در ازای این وفاداری انتظار دریافت تخفیف داشته باشد. به طور عکس خریدار دیگری ممکن است توانایی پرداخت بالایی نداشته باشد و ترجیح دهد سفارشات خود را با حجم کم و نه به صورت عمده انجام دهد. هوش مصنوعی می تواند به مشاغل کمک کند تا قیمت گذاری های متفاوت و درستی را براساس رفتارهای شخصی خرید مشتریان، روی کالاها اعمال کنند. این موضوع می تواند سودآوری شرکت ها را در اقتصاد در حال رشد و دیجیتال تضمین کند.



برنامه اصلاحی گسترده برای Ant ارائه کرد

را باید موارد زیر را انجام دهد: بیشتری در تراکنش های خود داشته باشد. دریافت کند و همچنین از حریم خصوصی کاربران سایر کسب و کارهای مالی را طبق قانون اصلاح کند. گروه اصلاح داخلی تشکیل می دهد تا روی تمام ت دولت چین کنترل بخشی از این کمپانی فین تک را پیش نهاد داده بود. این تغییرات چندین ماه طول می کشد و احتمالاً روی ارزش بازار آن تاثیر می گذارد. زمانی که گروه Ant به دنبال عرضه عمومی سهام خود بود، ارزشی بیش از ۳۰۰ میلیارد دلار داشت. دولت چین می خواهد در پرداخت وام به مشتریان برای پلتفرم های فناوری شخص ثالث مانند گروه Ant محدودیت در نظر بگیرد. ۲۵ درصد از درآمد سالانه گروه Ant مربوط به همین وام ها می شوند. دولت یکن با این تغییر می خواهد ریسک بدهی این کشور را کنترل کند و همچنین وام دهندگان آنلاین را مجبور می کند که حداقل ۳۰ درصد از وام را به طور مشترک با بانکها تامین کنند که روی گردش مالی گروه Ant تاثیر می گذارد. با وجود تمام این موارد، برخی نسبت به آینده Ant خوشبین هستند و به این موضوع اشاره می کنند که وقفه کوتاه در عرضه اولیه سهام، تاثیر محدودی روی کسب و کار آن خواهد داشت، با این حال برخورد با گروه Ant، یک هشدار برای سایر شرکت های فعال در حوزه فین تک محسوب می شود.

ستاری: پیشرفت این حوزه نیازمند تبلور ایده های جدید جوانان در تعاونی ها است

تعاون در کشور به فرهنگ سازی نیاز دارد. اقتصاد دانش بنیان هم فرهنگ جدیدی است که به کشور تزریق شده است. به گفته ستاری، توسعه نتیجه یک فرهنگ است. باید فرهنگ و دیدگاه ها تغییر کند تا توسعه اتفاق بیفتد. یعنی باید ایده های خلاق جوانان محلی برای جوانان داند، یافته و منتقل شود. تجاری شدن پیدا کنند. این کار هم فقط در قالب تغییر فرهنگ و نگاه بروز می کند.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ادامه داد: در صنعت خودرو تلاش کردیم این تغییر فرهنگ را ایجاد کنیم یعنی جوانان و ایده های آنها را به داشته ها و امکانات کارخانجات بزرگ خودروسازی وصل کردیم تا با این کار فرصتی برای تجاری سازی این ایده ها، توسعه صنعت خودرو و انتفاع مالی کارخانجات بزرگ فراهم شد. رئیس بنیاد ملی نخبگان در ادامه بیان کرد: بخش تعاون کشور نیز به همین تغییر نگاه نیاز دارد یعنی باید تبلور خلاقیت و ایده های نو جوانان در تعاونی ها ایجاد شود و مبتکران و نخبگان با ایجاد مراکز نوآوری و با کمک ایده های فناورانه خود، به توسعه این بخش کمک کنند.



مراکز نوآوری و توسعه تعاون ایران با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری افتتاح شد تا با ارائه خدمات به تعاونی ها فعالیت های این حوزه شتاب گیرد. در قالب «مراکز نوآوری و توسعه تعاون ایران» هشت خدمت ویژه در حوزه های مربوط به تامین اجتماعی، بانکی، مالیاتی، حقوقی و ضمانتی در اختیار تعاونی ها قرار می گیرد. در این مرکز شتاب دهنده هایی نیز مستقر هستند. این مرکز پلی است میان بخش های تعاون کشور، بخش هایی مانند ۹۰ هزار تعاونی فعال، اتحادیه های تعاونی و اتاق تعاون.

اندیشکده تعاون هم حلقه واسطه دستگاه حاکمیتی و مجامع علمی در سطوح علمی و انجام مطالعات کاربردی در حوزه تعاون است. محمد شریعتمداری، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، علی وحدت مدیرعامل صندوق نوآوری و شکوفایی، حمیدرضا طیبی رئیس جهاد دانشگاهی و محمدرضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نیز از دیگر حاضران در مراسم افتتاح مراکز نوآوری و توسعه تعاون ایران (متنا) بودند. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این مراسم، گفت: توسعه بخش

خدمتی جدید؛ واحد مشارکت در پروژه های صادراتی خلاق و دانش بنیان راه اندازی شد

تسهیلات سرمایه گذاری، ضمانت نامه، کمک های بلاعوض و حمایت از پاپوین های ملی، برخی از خدماتی است که این صندوق برای عرضه آنها، اعلام آمادگی کرده است. صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری، همچنین

در جدیدترین خدمت خود با راه اندازی واحد مشارکت مدنی آماده مشارکت در پروژه های بازرگانی صادراتی است.

همچنین این صندوق به عنوان یک نهاد تامین مالی خصوصی با هدف توسعه خدمات مالی و سرمایه گذاری در حوزه صادرات محصولات دانش بنیان ضمن اعطای تسهیلات ارزان قیمت و سرمایه گذاری در شرکت های دانش بنیان، فنسور و خلاق صادراتی، در جدیدترین خدمت خود با راه اندازی واحد مشارکت مدنی آماده مشارکت در پروژه های بازرگانی صادراتی شرکت ها است. در این طرح با تامین مالی از نسوی صندوق، تولید و صادرات محصول توسط شرکت دانش بنیان و خلاق انجام شده و سود حاصله از مشارکت تقسیم می شود. همچنین در صورت تمایل شرکت، انجام عملیات مدیریت صادرات توسط کارگزاران صادراتی صندوق انجام خواهد شد.

صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری جدیدترین خدمت خود را به شرکت های دانش بنیان و خلاق ارائه کرد تا زمینه ای برای توسعه بازار محصولات آنها باشد. این صندوق یک نهاد تامین مالی است که با هدف توسعه

خدمات مالی و سرمایه گذاری در حوزه صادرات محصولات دانش بنیان و انتقال فناوری های پیشرفته با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ایجاد شده است. مأموریت آن نیز توسعه ابزارهای مالی صادرات محصولات دانش بنیان، فنسور و خلاق و تامین مالی جذب فناوری های پیشرفته مورد نیاز کشور است. انجام این وظیفه، با استفاده از رصد، شناسایی و تحلیل فناوری های جدید و بازارهای جهانی و ارائه خدمات مالی متنوع و کارا در قالب ارائه انواع تسهیلات، ضمانت نامه، مشارکت و کمک های بلاعوض انجام می شود.

صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری، از کلیه شرکت های دانش بنیان، فنسور و خلاق، دعوت کرده است تا با توجه به طرح ها و حوزه کاری فناورانه خود، خدمات مختلف این صندوق را مورد بررسی قرار دهند.



کارگاه برندینگ

BRAND

بررسی بحران اقتصادی کرونا بر هزینه کریمس در کشورهای اروپایی

بحران کرونا بر سر میز کریمس

به قلم جسی دونیتز کارشناس کسب و کار
ترجمه: علی آلی

کریمس برای بسیاری از مردم به معنای زمانی برای تعطیلی کسب و کار و اندکی تجدید روحیه است. اگرچه بسیاری از برندها شرایط مسافرت و استراحت کارمندانشان در طول کریمس را تسهیل می‌کنند، اما امسال ماجرا به طور دیگری روی داده است. براساس گزارش موسسه آماری مین تک، هزینه سفره شام کریمس برای خانواده‌های اروپایی به طور متوسط ۸.۱ درصد، در مقایسه با سال گذشته، افزایش یافته است. این امر به معنای موجب تورم و تاثیر منفی‌اش بر روی تعطیلات کریمس است. همچنین باید به شمار قابل ملاحظه نیروهای تعدیل شده شرکت‌های بزرگ و کوچک نیز توجه نمود. این امر به معنای بحران بیکاری در میان شمار قابل ملاحظه‌ای از خانواده‌ها خواهد بود.

سفره خانواده‌های اروپایی برای شام کریمس نیز از بحران کرونا در امان نمانده است. براساس گزارش مین تک، هزینه تهیه گوشت به طور میانگین ۱۹ درصد در کشورهای اروپایی افزایش یافته است. وضعیت تنقلات نیز در این میان چندان جالب نیست. این حوزه نیز با افزایش ۱۳.۲ درصدی فشار مالی قابل ملاحظه‌ای بر روی خانواده‌ها ایجاد می‌کند.

یکی از امیدواری‌ها در زمینه کاهش هزینه‌های مربوط به کریمس گوشت و لبنیات گیاه پایه است. این محصولات به طور قابل ملاحظه‌ای در مقایسه با نمونه‌های طبیعی‌شان ارزان‌تر هستند. خوشبختانه بحران کرونا تاثیری بر روی قیمت گوشت و لبنیات گیاه پایه نداشته است بنابراین در سال ۲۰۲۱ یکی از گزینه‌های اصلی برای شمار بالایی از خانواده‌ها شامل چنین محصولاتی خواهد بود. براساس گزارش موسسه مدیوم، ۶۰ درصد از خانواده‌های آمریکایی در واکنش به تغییر قیمت‌ها و همچنین بحران اقتصادی ناشی از کرونا سبد خریدشان برای کریمس را تغییر داده‌اند. این امر مشکلات قابل توجهی برای برندها به همراه خواهد داشت. اگر میزان فروش در طول کریمس کاهش قابل ملاحظه‌ای داشته باشد، وضعیت شرکت‌ها به مراتب بدتر از اوضاع کنونی خواهد شد.

منبع: fooddive.com

استخدام طراح‌های تبلیغاتی جدید از سوی
المارتبه قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آلی

گروه رسانه‌های المارت به عنوان بازوی تبلیغاتی خرده‌فروشی المارت شمار طراح‌های تبلیغاتی‌اش را ۴۰ درصد افزایش داده است. این امر بیانگر استراتژی تازه المارت برای سال جدید میلادی است. بسیاری از برندها در طول سال ۲۰۲۰ با شرایط مالی نامساعدی مواجه بوده‌اند، با این حساب برنامه‌ریزی برای تبلیغات بیشتر و تاثیرگذاری بر روی مشتریان در سال پیش روی استراتژی عجیبی نخواهد بود.

خرده‌فروشی‌های آنلاین در طول سال گذشته شرایط به نسبت متفاوتی را در مقایسه با دیگر کسب و کارها، تجربه کرده‌اند. المارت برخلاف بسیاری از کسب و کارها در عمل ۷۶ درصد رشد در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۰ را تجربه کرد. دلیل این امر افزایش تقاضا برای خرید آنلاین در مقایسه با دیگر شیوه‌های مرسوم است. چنین پدیده‌ای در مورد خرده‌فروشی‌های آمازون نیز به طور قابل ملاحظه‌ای قابل مشاهده است. افزایش شمار بازاریاب‌ها و طراح‌های تبلیغات از سوی المارت نشانه‌ای مبنی بر تلاش این برند برای دستیابی به بازارهای بیشتر است.

امروزه بسیاری از فروشگاه‌های حضوری نیز در حال تغییر جهت به سوی عرصه خرده‌فروشی آنلاین هستند. شاید این امر در نگاه نخست پدیده ساده‌ای به نظر برسد. مسئله مهم در این میان افزایش رقابت در حوزه خرده‌فروشی آنلاین است. این امر موجب بروز مشکلات بسیار زیادی برای برندهای قدیمی‌تر در این عرصه می‌شود. اعتبار خرده‌فروشی‌های حضوری برای مشتریان اهمیت بسیار زیادی دارد بنابراین در صورت بی‌توجهی خرده‌فروشی‌ها به این مسئله مهم شاید در عمل شاهد کاهش میزان خرید از آنها در طول سال ۲۰۲۱ باشیم. حضور برندهایی نظیر تارگت و کروگر در زمینه خرده‌فروشی آنلاین به هیچ وجه پیام مناسبی برای کسب و کارهای این حوزه نیست. سال ۲۰۲۱ از نظر رقابت میان خرده‌فروشی‌های آنلاین بازه زمانی درخشانی خواهد بود.

منبع: marketingdive.com



ترندهای بازاریابی و خرده‌فروشی در سال ۲۰۲۱



دستیار موردنظر به اعتبار برندهای عرضه‌کننده محصول موردنظر توجه نمی‌کند بنابراین برندها نیاز به الگوهای بازاریابی متفاوتی برای تاثیرگذاری بر روی دستیارهای هوشمند نیاز خواهند داشت.

امروزه بسیاری از کاربران برای یافتن خرده‌فروشی‌های محلی از جست‌وجوی صوتی استفاده می‌کنند. این امر بدل به گزینه‌ای جذاب برای کاربران شده است. دلیل این امر مواجهه با دامنه وسیعی از نتایج در پی یک جست‌وجوی ساده است.

چالش‌های اساسی در شبکه‌های اجتماعی

حضور در شبکه‌های اجتماعی در طول یک سال اخیر سخت‌تر شده است. بسیاری از برندها دیگر توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان به شیوه‌های گذشته را ندارند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت. بازاریابی در طول سال آینده همراه با رقابت بسیار وسیعی خواهد بود. اگر کسب و کارها برای این نکته آمادگی لازم را نداشته باشند، به سرعت با شکست‌های سنگین مواجه خواهند شد.

حضور برندها در شبکه‌های اجتماعی نباید فقط در راستای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس الگوهای بازاریابی صورت گیرد. امروزه مشتریان انتظارات بسیار زیادی از برندها دارند بنابراین برندها باید برخی از مسائل و دغدغه‌های اجتماعی را در کمپین‌های بازاریابی‌شان بازتابی کنند. در غیر این صورت به سرعت از چشم مخاطب هدف خواهند افتاد. بسیاری از برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با ناکامی‌های گسترده مواجه می‌شوند. دلیل این امر تلاش صرف برای فروش است.

مشتریان تمایلی برای خرید از برندهای بی‌توجه به محیط اجتماعی ندارند. بنابراین موضع‌گیری در قبال رویدادهای اجتماعی مختلف برای هر برندی حیاتی خواهد بود. شاید چنین موضع‌گیری‌هایی در ابتدا برای برندها دشوار باشد، اما با اندکی تمرین و تکرار بدل به راهکاری ساده برای برندها خواهد شد.

توسعه خدمات اشتراکی

مشتریان در طول سال پیش روی تمایل بیشتری برای خرید آنلاین خواهند داشت. یکی از نکات مهم در این میان توسعه بازارهای اشتراکی است. استارت‌آپ‌هایی نظیر نتفلیکس و آمازون پرایم در طول سال‌های اخیر توجه بسیار زیادی جلب کرده‌اند. چنین حوزه‌ای یکی از پرسودترین بازارهای ممکن را توسعه می‌دهد بنابراین ظهور رقیب‌های بزرگ برای استارت‌آپ‌های این حوزه امری طبیعی خواهد بود.

المارت یکی از برندهای فعال در زمینه خدمات اشتراکی ویدئو است. این برند در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اقدام به راهاندازی سرویسی مانند آمازون پرایم کرده است. اگرچه ایده اصلی این استارت‌آپ هنوز در مرحله آزمایش است، اما به خوبی بیانگر بازار پرسود این حوزه، حتی برای خرده‌فروشی‌های بزرگ، است.

بدون تردید سال ۲۰۲۱ تغییرات بسیار زیادی در مقایسه با دیگر سال‌ها پیش روی بازارها و خرده‌فروشی‌ها قرار می‌دهد. آمادگی برای مقابله با این تغییرات مهمترین مسئله برای این صنعت خواهد بود. در غیر این صورت اتفاقات ناگوار سال ۲۰۲۰ برای برندها تکرار خواهد شد.

منبع: clickz.com

صورت محدود صورت نمی‌گیرد. برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف از شیوه‌های مختلف و متعددی استفاده می‌کنند، با این حساب عصر سرمایه‌گذاری بر روی شیوه‌های تکراری بازاریابی به سر رسیده است.

تنوع گزینه‌های پرداخت

شیوه‌های پرداخت در زمینه خرده‌فروشی همیشه نقش مهمی ایفا کرده است. نحوه پرداخت هزینه خرید از سوی مشتریان در طول دو دهه اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. شاید در اواخر دهه ۹۰ میلادی بسیاری از مشتریان به صورت وجه نقد اقدام به خرید می‌کردند، اما اکنون مشاهده رد و بدل شدن پول نقد در میان مشتریان و صندوقدارهای خرده‌فروشی‌ها امری نادر است. همچنین خرده‌فروشی‌های آنلاین نیز به طور وسیعی نسبت به راهاندازی درگاه‌های پرداخت اختصاصی‌شان اقدام کرده‌اند.

برخی از فروشگاه‌های آنلاین مانند گوگل پلی و اپل استور در طول سال ۲۰۲۰ با چالش‌های متعددی مواجه بوده‌اند. یکی از این چالش‌ها مربوط به مسئله اپیک گیمز بود. بازی فورتنایت مورد علاقه دامنه وسیعی از کاربران است. اپیک گیمز به عنوان توسعه‌دهنده این بازی در اقدامی جنجالی درگاه پرداخت اختصاصی بازی‌اش را رونمایی کرد. این امر به معنای عدم پرداخت سهم گوگل و اپل در فرآیند خرید درون برنامه‌های کاربران از این بازی است. واکنش گوگل و اپل حذف کامل اپ فورتنایت از استور و گوشی‌های کاربران‌شان بود.

شیوه‌های پرداخت در طول سال ۲۰۲۱ باید تغییر قابل ملاحظه‌ای پیدا کند. بسیاری از برندها دیگر تمایلی به پیروی از شیوه‌های قبلی ندارند بنابراین استورهایی نظیر گوگل پلی و اپل استور در طول سال آینده چالش‌های بسیار زیادی را تجربه خواهند کرد.

استفاده از ارزهای دیجیتال برای پرداخت هزینه خرید آنلاین یکی از ترندهای مهم برای خرده‌فروشی‌ها محسوب می‌شود. ارزهای دیجیتال یا رمزارزها محبوبیت بسیار زیادی در میان کاربران دارد. خرده‌فروشی‌ها باید هرچه بیشتر نسبت به استفاده از گزینه‌های پرداخت براساس پشتیبانی از ارزهای دیجیتال اقدام نمایند.

اهمیت روزافزون جست‌وجوی صوتی

جست‌وجوی صوتی در طول سال‌های اخیر بدل به گزینه‌ای جذاب برای برندها شده است. بسیاری از کسب و کارها در طول سال‌های اخیر به طور گسترده‌ای مدیریت سئو و بازاریابی براساس جست‌وجوی صوتی را مدنظر قرار داده‌اند. براساس گزارش موسسه بیزنس اینسایدر در سال ۲۰۱۸ نزدیک به ۲۷ درصد از کاربران از جست‌وجوی صوتی برای یافتن محتوای موردعلاقه‌شان استفاده می‌کردند. این مقدار در طول یک سال اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. کاربران دیگر حوصله جست‌وجو به شیوه‌های سنتی را ندارند.

بازاریاب‌ها در طول بی‌توجهی به جست‌وجوی صوتی شانس تاثیرگذاری بر روی دامنه وسیعی از کاربران را از دست خواهند داد بنابراین در طول سال آینده یکی از گزینه‌های جذاب برای طراحی کمپین و تعامل با مخاطب هدف استفاده از جست‌وجوی صوتی خواهد بود.

خرده‌فروشی‌های آنلاین باید بیش از هر زمان دیگری نسبت به استفاده فراگیر از دستیارهای صوتی واکنش نشان دهند. وقتی کاربران از دستیار صوتی‌شان تقاضای خرید یک محصول مانند «بشقاب ارزان» را می‌کنند،

به قلم: پیاس پوآچی تحلیلگر بازار کسب و کار
ترجمه: علی آلی

سال ۲۰۲۰ برای صنعت خرده‌فروشی همراه با سختی‌های بسیاری زیادی بود. اغلب خرده‌فروشی‌های حضوری در طول این سال دست‌کم برای مدت زمانی محدود تعطیل شدند. اکنون نیز پس از بازگشایی خرده‌فروشی‌های حضوری بحران عدم اطمینان مشتریان برای حضور در فروشگاه‌ها همچنان پابرجاست. البته در این میان نوآوری کارآفرینان و برندهای فعال در عرصه خرده‌فروشی مانع توسعه و تحول این حوزه نشده است.

اگر فقط یک نکته مهم در زمینه تحول صنعت خرده‌فروشی در سال ۲۰۲۰ قابل توجه باشد، وضعیت تغییر نحوه فعالیت خرده‌فروشی‌ها در زمینه بازاریابی و فروش باید مدنظر قرار گیرد. هدف اصلی در مقاله کنونی بررسی برخی از ترندها و پیش‌بینی‌های اساسی برای بازاریابی و خرده‌فروشی در سال ۲۰۲۱ خواهد بود. این امر به کارآفرینان و مدیران ارشد خرده‌فروشی‌ها در سال ۲۰۲۱ کمک شایانی خواهد کرد.

مرز نامشخص میان خرده‌فروشی آنلاین و آفلاین

آمازون پنج سال پیش نسبت به توسعه محصولات عرضه شده در فروشگاه‌های اقدام کرد. بر این اساس بسیاری از محصولات موردنیاز در عرصه ساخت و ساز نیز در آمازون عرضه شدند. این امر یکی از نوآوری‌های عجیب آمازون در عرصه فروش آنلاین بود. شاید یک دهه پیش کمتر کسی تصویری از خرید آنلاین لوازم و کالاهای موردنیاز برای ساخت و ساز به صورت آنلاین داشت. این امر در طول یک دهه اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای از سوی کارآفرینان مورد توجه قرار گرفته است. امروزه بسیاری از مهندسان برای خرید ابزارهای موردنیازشان به سراغ آمازون می‌روند. نتیجه این امر نامشخص شدن مرز میان خرده‌فروشی آنلاین و آفلاین است.

عرصه خرده‌فروشی در طول سال‌های اخیر به طور مداوم میان بخش آنلاین و آفلاین تقسیم می‌شد. امروزه با توجه به شیوع ویروس کرونا حتی خرده‌فروشی‌های حضوری نیز اقدام به راهاندازی سایت رسمی کرده‌اند. این امر به معنای افزایش رقابت در عرصه خرده‌فروشی آنلاین خواهد بود بنابراین حتی برندهای فعال در زمینه خرده‌فروشی آفلاین نیز نیم نگاهی به حوزه آنلاین خواهند داشت.

براساس گزارش موسسه فوربس، ۵۰ درصد از مشتریان خرده‌فروشی‌های حضوری در طول یک سال اخیر اقدام به خرید آنلاین کرده‌اند. نکته جالب اینکه ۸۲ درصد از مشتریان وفادار خرده‌فروشی‌های سنتی انتظار بالایی از برند مورد علاقه‌شان برای حضور در عرصه خرده‌فروشی آنلاین دارند بنابراین یکی از ترندهای اساسی در سال آینده حضور خرده‌فروشی‌ها در فضای کسب و کار آنلاین خواهد بود.

عرصه بازاریابی نیز در طول یک سال اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای تحول پیدا کرده است. بسیاری از برندها در طول سال‌های اخیر به طور مداوم در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بوده‌اند. این امر یک تغییر مهم در مقایسه با سال‌های قبل داشته است. اکنون بسیاری از برندها دیگر توانایی استفاده از مزیت‌های بازاریابی محیطی را ندارند بنابراین بیش از هر زمان دیگری به بازاریابی آنلاین وابسته می‌شوند. امروز بازاریابی دیگر به

رهبری

استراتژی؛ مفهومی که احتمالاً مرده است

اکثر ما شنیده‌ایم که می‌گویند برای موفقیت در زندگی شخصی و شغلی، باید هدف‌گذاری طولانی‌مدت و دقیقی داشته باشیم، اما آیا می‌توان با تغییراتی که هر روز در دنیا رخ می‌دهد، برای ۱۰ سال آینده برنامه‌ریزی کرد یا استراتژی واژه‌ای است که با گذشت زمان معنای واقعی خود را از دست داده است؟ در دیکشنری وبستر استراتژی به معنای «داشتن برنامه دقیق برای دستیابی به هدف خاص در مدت زمان طولانی» تعریف شده است. وقتی صحبت از برنامه‌های طولانی‌مدت به میان می‌آید سوالات و ابهامات بسیاری مطرح می‌شود. آیا معنای زمان طولانی، منظور ۱۰ سال آینده است یا ۹ ماه پیش رو؟ از نظر کارشناسان حوزه برنامه‌ریزی استراتژیک، کلمه استراتژی دیگر معنای گذشته را ندارد و در عمل شاید نتوان همچون گذشته استراتژی‌های بلندمدت تعیین کرد. محققان معتقد هستند که بهتر است هر سه تا شش ماه یک‌بار در استراتژی‌ها بازنگری شوند.

به دلایل مختلفی معنای تعیین استراتژی در شرایط فعلی تغییر کرده است:

نوآوری و خلاقیت در مقابل ایجاد اختلال در مدیریت استراتژیک ریسک، وضعیت‌های مختلفی که ممکن است شرکت‌ها دچار بحران شوند، مورد توجه قرار می‌گیرد و برای هر وضعیت تدبیری در نظر گرفته می‌شود، اما این روزها در عمل شرایط تغییر کرده است. برخی مجموعه‌های کاری حتی با کوچک‌ترین نوآوری‌ها و خلاقیت‌ها دچار مشکل می‌شوند و اختلال در کار پیش می‌آید.

برخی افراد با تغییرات سازمانی خود را به سرعت وفق می‌دهند، ولی این موضوع در مورد همه صادق نیست. گاهی تنها لازم است تغییراتی جزئی در کار ایجاد کرد تا از بروز مشکلات جدی‌تر جلوگیری شود. این روزها اکثر سازمان‌ها در مقابل تغییرات از خود مقاومت نشان می‌دهند و آماده رویارویی با تغییرات بزرگ نیستند.

نوآوری و خلاقیت گاهی باعث بروز اختلال در کار می‌شود. گاهی واقعا امکان ایجاد تغییرات جدی در کار وجود ندارد. به همین دلیل نمی‌توان برنامه‌ریزی جامع و کاملی تهیه کرد و باید قدم به قدم با سرعت تغییرات پیش رفت.

وضعیت گذشته پیش‌بینی خوبی از آینده ارائه نمی‌دهد

جوانان نسل جدید با نسل قدیم تفاوت‌های بسیاری دارند. شاید شما هم این جمله را شنیده باشید که اگر تاریخ را مطالعه نکنیم، محکوم به تکرار همان نتایج پیشینیان خواهیم بود. شرایط بسیار تغییر کرده است. امروز شبکه‌های اجتماعی و راهکارهای دیجیتال روی میز هستند که برای پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌های امروزی، چنین امکاناتی مهیا نبود. در نتیجه گذشته نمی‌تواند از همه نظر وضعیت آینده را نشان دهد.

معنای رقابت در بازار تغییر کرده است

این روزها استارت‌آپ‌ها می‌توانند به راحتی با شرکت‌های بزرگی که حرفی برای گفتن دارند، رقابت کنند. رقابت معنا و مفهوم دیگری به خود گرفته است. در بازار امروزی می‌بینیم که برخی استارت‌آپ‌ها به سرعت رشد می‌کنند و به جایی می‌رسند که بعضی شرکت‌های قدیمی توان رقابت با آنها را ندارند.

فقر اطلاعات هر روز کم‌رنگ‌تر می‌شود

در گذشته برنامه‌ها و استراتژی‌ها در شرایطی تعیین می‌شد که صاحبان کسب و کارها با فقر اطلاعات مواجه بودند و با کمک مشاوران برجسته سعی می‌کردند اوضاع را سر و سامان بدهند.

اکنون شرایط تغییر کرده است. کمتر شرکتی است که با فقر اطلاعات روبه‌رو باشد. سازمان‌ها و شرکت‌ها می‌توانند از طریق روش‌های ساده و علمی به اطلاعات موردنظر خود دست پیدا کنند.

پیش‌بینی ارزش سرمایه‌گذاری روی پروژه‌ها بسیار دشوار است

در گذشته استراتژیست‌ها تمامی هزینه‌ها و درآمدهای احتمالی را قبل از شروع پروژه‌های کاری بررسی می‌کردند. در نهایت مشخص می‌کردند که آیا فلان پروژه ارزش سرمایه‌گذاری دارد یا خیر.

اکنون شرایط تغییر کرده است. چه کسی می‌تواند در مورد آینده اینترنت اشیا نظر قطعی و روشنی بدهد؟ هر روز بازار دستخوش تحولات عظیمی می‌شود و شرکت‌ها مجبور هستند استراتژی‌های خود را مطابق تغییرات، عوض کنند.

برنامه‌ریزی‌های مالی بلندمدت پیچیدگی‌های زیادی دارد. در گذشته برخی سازمان‌ها، برنامه‌ریزی‌های بلندمدتی برای پروژه‌ها داشتند و شرایط به گونه‌ای بود که می‌توانستند در زمان فعلی وضعیت ۵ سال آینده را پیش‌بینی کنند. اکنون شرایط تغییر کرده است. سرعت معامله‌ها نیز همچون گذشته نیست و توانایی یادگیری سریع معامله کردن یکی از موضوعات مهمی است که باید به آن توجه کرد. قبلاً اقتصاد و تجارت، شبیه شطرنج بازی کردن بود که صاحبان مشاغل می‌دانستند با حرکت کدام مهره‌ها چه تغییراتی رخ خواهد داد. اکنون وضعیت شبیه بازی‌های است. سرعت عمل حرف اول را می‌زند.

منبع: forbes/digiato



چرا چین از جک ما، موسس و مدیرعامل علی‌بابا رو بر گرداند؟



کشیدن مقامات مشهور است. در سال ۲۰۰۳ میلادی او علی‌پی را تاسیس کرد که بعداً تبدیل به یکی از زیرمجموعه‌های Ant Group شد و امپراتوری تجاری او را در مرکز جهان مالی چین که شدیداً توسط دولت کنترل می‌شود قرار داد.

او همان زمان به همکاران و شرکای خود گفت: «اگر قرار است یک نفر به خاطر علی‌پی به زندان برود، بگذارید آن شخص من باشم.» او گاهی از اوقات به شکلی ظریف و جسورانه، دولت را به مجازات کردن خود بابت سرپیچی‌هایش ترغیب کرده است. او چندین بار با اشاره به کسب‌وکار Ant گفته که: «اگر دولت به آن نیاز داشته باشد، می‌توانم آن را به دولت بدهم.» مشاور ارشد او نیز بارها این سخن را تکرار کرده است.

در آن زمان، افراد معدودی این سخنان را جدی می‌گرفتند. افرادی که آقای ما را به خوبی می‌شناختند می‌گفتند او دارد یکی از همان حرف‌های همیشگی‌اش را می‌زند، اما حالا احتمالش وجود دارد که آن سخنان جسورانه تبدیل به واقعیت شوند. ژو چن، اقتصاددان دانشگاه هنگ‌کنگ اخیراً گفت که: «با توجه به اتفاقاتی که رخ داده، Ant در نهایت با باید توسط دولت کنترل شود یا سهام اکثریت آن در اختیار دولت باشد.» فشار واردشده بر آقای ما ضمناً نشان می‌دهد که دولت چین چه برنامه‌های تازه‌ای برای قانون‌گذاری اینترنت دارد. دولت چین برای مدتی بسیار طولانی مشغول به سانسور محتوا بوده، اما در حوزه‌های دیگر، رویکرد لسه‌فر را در پیش گرفته بود. قانون‌گذاری‌ها معدود بودند. هیچ شرکت دولتی در پروسه دخالت نمی‌کرد و در ابتدا صنعت اینترنت چین بسیار کوچک بود.

امروز علی‌بابا و بزرگترین رقیبش، تنسنت، بیشترین کنترل را بر اطلاعات شخصی مردم داشته و بیشتر از گوگل، فیس‌بوک و دیگر غول‌های تکنولوژی آمریکایی، ارتباطی صمیمانه با زندگی روزمره مردم برقرار می‌کنند و درست مانند همتایان آمریکایی خود، این غول‌های چینی گاهی کار را برای رقبای کوچک‌تر خود دشوار کرده و جلوی ابداعات تازه را می‌گیرند. لازم نیست عضو حزب کمونیست چین باشید تا دلایل این حزب برای تمایل به ورود به این حوزه را درک کنید.

به جای ایجاد اختلال در سیستم دولت، کمپانی‌های چینی آموخته‌اند که با آن همزیستی کنند. گاهی این شرکت‌ها حتی به دولت در پایش مردم کمک می‌کنند. با این همه، دولت همچنان به ابعاد و تاثیرگذاری‌ها به چشم تهدیدی بزرگ نگاه می‌کند. البته که کمپانی‌های تکنولوژی چینی، پدیدآورنده بزرگترین مونیوپولی‌های این کشور نبوده‌اند. مونیوپولی‌ها در دست شرکت‌های دولتی است که کسب‌وکارهای بانکی و مالی، مخابراتی، الکتریکی و دیگر صنایع مشابه و حیاتی را در چنگ گرفته‌اند.

ژانگ وینینگ، یکی از اقتصاددانان سرشناس دانشگاه پکنینگ در سال ۲۰۱۷ میلادی نوشت که: «China Mobile» یک مونیوپولی است. بانک صنعت و تجارت چین یک مونیوپولی است. به خاطر اینکه بدون جواز دولت، شما قادر به ورود به هیچ یک از این صنایع نخواهید بود.» مقاله‌ای که این جملات در آن درج شده بودند طی هفته گذشته بارها در شبکه‌های اجتماعی چینی بازنشر شد، اما به سرعت زیر تیغ سانسور قرار گرفت.

هنوز برای تشخیص اینکه رگولاتورها برای زمین زدن آقای ما و دیگر غول‌های تکنولوژی چین چقدر پیش می‌روند زود است، اما برخی از حامیان بازار در چین نگرانند که چین در حال حرکت به سمت سیاست‌های افراطی دهه ۱۹۵۰ باشد، یعنی دورانی که حزب کمونیست طبقه سرمایه‌داری را نابود کرده و از ادبیاتی استفاده می‌کند که گرایش به سمت کاپیتالیسم را مترادف با ناپاکی، نقص و ضعف نشان می‌دهد.

برای این حامیان بازار، ادبیات مورد استفاده از سوی اریک جینگ، رئیس هیأت مدیره Ant نشانه‌ای بر آغاز آن دوران بود. او در جریان یک کنفرانس در روز ۱۵ دسامبر گفت که کمپانی مشغول به «نگاه کردن در آینده، یافتن نواقص خود و ترتیب دادن یک چک‌آپ کامل» بوده است.

منبع: NY Times/digiato

همراه باشد.

فارغ‌التحصیلان جوان دانشگاه، حتی آنهایی که مدارک خود را از ایالات متحده دریافت کرده‌اند، با مشکل محدودیت ظرفیت مشاغل یقه سفید و درآمد کم مواجه هستند. گذران زندگی در بهترین شهرهای چین، برای افرادی که نخستین خانه‌های خود را خریداری می‌کنند بسیار گران تمام می‌شود. افراد جوانی که زیر قرض نسل جدید وام‌دهندگان مانند Ant Group آقای ما رفته‌اند، اکنون بدهی‌هایی دارند که هر روز بیشتر از قبل به آنها کیننه می‌ورزند.

در ازای تمام موفقیت‌های اقتصادی چین، نوعی تنفر از ثروتمندان شکل گرفته که گاهی از اوقات از آن تحت عنوان «عقدۀ تنفر از ثروتمند» یاد می‌شود و برای مدتی طولانی در حال جوشیدن زیر پوست این کشور بوده است و آقای ما یکی از نخستین افرادی بوده که باید از نگاه مردم تقاضا پس دهد.

یکی از منتقدان جک ما در یک پست در شبکه‌های اجتماعی و با اشاره به شعار لانچ کردن مشهور در دوران انقلاب کبیر فرانسه، «*À la lanterne*»، نوشت که: «میلیاردری مانند جک ما یقیناً از تیر چراغ برق به دار آویخته خواهد شد.» این پست از زمان انتشار در پلتفرم چینی ویبو تا به امروز، بیش از ۱۲۲ هزار بار لایک شده و بیش از ۱۰۰ هزار بار نیز در اپلیکیشن وی‌چت مطالعه.

حزب کمونیست چین هم ظاهراً تمایل فراوانی به تشدید کردن این حس کینه‌نوسازی دارد. چنین اتفاقی به معنای دردمس‌های بالقوه برای کارآفرینان و کسب‌وکارهای خصوصی خواهد بود که زیر نظر شی جین‌پینگ، رهبر چین و کسی که فرومایگی و وفاداری را مهمتر از هر چیز دیگری می‌داند، دست به فعالیت تجاری می‌زنند. طی یک جلسه سالانه که هفته گذشته برگزار شد و رویکردهای اقتصادی را در سال آتی تعیین کرد، حزب کمونیست چین قسم خورد که تدابیر آنتی‌تراست را قدرتمندتر کرده و از «گسترش نامنظم سرمایه» جلوگیری کند.

برخی از فعالان حوزه کسب‌وکار می‌گویند که خصومت شکل گرفته علیه Ant و آقای ما باعث می‌شود به این فکر کنند که کشور چین اکنون اساساً چه مسیری را در پیش گرفته است. فرد هو، موسس شرکت سرمایه‌گذاری Primavera Capital Group در هنگ‌کنگ می‌گوید: «شما یا می‌توانید کنترل کامل داشته باشید یا اقتصادی مبتکرانه و داینامیک، اما بعداً است که بتوانید هر دو را با هم داشته باشید.» شرکت او یکی از سرمایه‌گذاران Ant Group است و خودش نیز از اعضای هیأت مدیره آن است.

شی جین‌پینگ از نمایش آنچه به نظرش کاپیتالیسم در ایده‌آل‌ترین حالت ممکن است ابایی نداشته. تنها ۱۰ روز بعد از ماجرای ممانعت از عرضه اولیه سهام Ant، او به بازدید از موزه‌های پرداخت که به ژانگ جیان، صنعتگر نام‌آشنای چینی که بیش از ۱۰۰ سال پیش مشغول به فعالیت بود، تقدیم شده است. ژانگ به روند توسعه شهر خود، یعنی نانتونگ، کمک فراوان کرد و صدها مدرسه تاسیس نمود. حالا شی جین‌پینگ این پیام را فرستاده که شخصیت‌های برجسته دنیای کسب‌وکار، اکنون نیز باید مثل دوران ژانگ جیان، کشور خود را در اولویت نسبت به کسب‌وکارشان قرار دهند. طی یک جلسه در ماه جولای که با همراهی اعضای جامعه کسب‌وکار چین برگزار شد، آقای شی به ژانگ به عنوان یک اسوه اشاره کرد و از میهمانان خود خواست که ملی‌گرایی را تبدیل به برجسته‌ترین خصیصه خود کنند. البته او به این اشاره نکرد که ژانگ در ورشکستگی و فقر کامل چشم از جهان فرو بست.

آقای ما هم پروژه‌های بشردوستانه خودش را داشته است، مانند تلاش‌های گسترده برای بهبود وضعیت آموزش در مناطق روستایی یا تعیین جایزه برای کمک به استعدادهای کارآفرینی در آفریقا، اما در بسیاری از حوزه‌های دیگر، این کارآفرین سرشناس دنیای تکنولوژی، تفاوت‌هایی بنیادین با ژانگ دارد. او به سخنرانی‌های جسورانه و به چالش

۵ روش کاربردی برای مقابله با مدیر بد و محیط کار سمی



نامناسب دارند هم توضیحاتی آماده داشته باشید. مثلاً در مواجهه با چنین پیشنهادهایی بگویید که متأسفانه برنامه‌های خانوادگی دارید که حتماً باید به آن رسیدگی شود و زمان کافی ندارید.

اگر هم توانایی «نه گفتن» هنوز در شما قوی نشده است، باید سریعاً گزینه دیگری به مدیر پیشنهاد بدهید؛ مثلاً بگویید که روز جمعه این کار را انجام نخواهید داد اما تا عصر روز شنبه همه چیز آماده و تکمیل خواهد شد. همچنین، می‌توانید با لحن یا یادداشتی پر از اعتماد به نفس، پیشنهاد و دستور کاری غیرمعتول را رد کنید.

۴. ابزار نظرات خود

نظرات خود درباره وضعیت‌تان را با صدای رسا به گوش مدیریت و بخش منابع انسانی برسانید. نگذارید که دلخوری‌های‌تان درباره اینکه بیش از حد کار می‌کنید و به اندازه کافی از شما تقدیر نمی‌شود، تا روز آخر کار در یک مجموعه در دل‌تان باقی بماند. با مدیرتان صحبت کنید و درباره نگرانی و مشکلات‌تان با او حرف بزنید، به او درباره احساسی که در محیط کار دارید باز خورد بدهید و در صورت امکان، راهکارهایی را مطرح کنید. باید نیازهای خود به حمایت و پشتیبانی مدیریت را مطرح کنید. حتی اگر مدیریت به خواسته‌های‌تان بی‌توجهی کند، باز هم نزد خود از تلاش‌تان برای بهبود وضعیت راضی خواهید بود.

۵. راه‌حل آخر

اگر تمام این تلاش‌ها به نتیجه نرسید، باید به دنبال تغییری اساسی باشید. مثلاً پست‌تان در همان اداره را تغییر بدهید یا کلاً به دنبال عوض کردن محل کارتان باشید. خودآشتغالی یا راهاندازی کسب و کار هم گزینه‌ای است که می‌توانید به آن فکر کنید. به هیچ‌وجه سلامت‌تان را به‌خاطر یک مدیر بد و محیط کار سمی به خطر نیندازید. یادتان باشد که ما مشاغل را ترک نمی‌کنیم بلکه مدیران بد را ترک می‌کنیم؛ حق همه ماست که با مدیرانی کار کنیم که الهام‌بخش هستند و شیوه رهبری و ایجاد انگیزه در کارکنان را به‌خوبی می‌دانند.

تغییری ایجاد کنید اما با کنترل رفتارهای خود در برخورد با او، امکان مدیریت کردن وضعیت را به وجود خواهید آورد.

۲. خودمراقبتی

مراقبت از روان و جسم خود در محیط‌ها و شرایط استرس‌آور بسیار ضروری است. به خود بگویید که این وضعیت موقتی است و قرار نیست تا آخر عمرتان، آن را تحمل کنید. بهتر است در خارج از محیط کار و در اوقات دیگر به دنبال فعالیت‌ها و برنامه‌های شادآوری باشید که احساسات خوبی را در شما به وجود می‌آورند. به دنبال برنامه‌هایی مانند یوگا و مدیتیشن باشید. این فعالیت‌ها می‌توانند باعث آرامش و افزایش توانایی زیستن در زمان حال شوند.

ورزش کردن و خواب کافی هم در خود مراقبتی ضروری است. یکی دیگر از اقدامات خودمراقبتی، معاشرت با افرادی است که شما را درک می‌کنند. بهتر است با آنها زنجیره دوستی و ارتباطی ایجاد کنید. کمک گرفتن از مربی، مشاور یا فردی الهام‌بخش که می‌تواند شما را به قرار گرفتن در مسیر شغلی مناسب هدایت کند هم ایده خوبی خواهد بود.

۳. ایجاد حدود مرز در محیط کار

اگر مدیری دارید که در هر ساعتی از شبانه‌روز با شما تماس می‌گیرد و انتظار دارد که سفرتان در تعطیلات را به‌خاطر شرکت در یک جلسه لغو کنید، حتماً باید برای او حد و مرزهایی تعیین کنید. یکی از روش‌هایی که در این زمینه به یاری‌تان می‌آید، تمرین و تلاش برای «نه گفتن» است. از قبل، برای خود مجموعه‌ای از پاسخ‌ها را آماده داشته باشید.

مثلاً زمانی که از شما درخواست کاری می‌شود و سرتان بسیار شلوغ است، بدون تعارف به مدیر بگویید که از بابت انتخاب خود برای انجام کار و وظیفه مذکور بسیار خوشحال هستید اما در حال حاضر، سرتان بسیار شلوغ است و مطمئنید که فردی بهتر برای انجام این کار وجود دارد. برای موقعیت‌هایی که از شما خواسته‌هایی بیش از حد وظایف‌تان یا در زمانی

افسردگی مژمن، اضطراب و استرس شود. تمام این موارد ناشی از پایین آمدن سطح ایمنی بدن است.

حتی برخی از تحقیقات نشان می‌دهند که بعد از مواجهه با مدیر بد، ۲۲ ماه طول می‌کشد تا سطح استرس در بدن به حالت طبیعی بازگردد. در این باره به‌تازگی مطالعه‌ای صورت گرفته و نتایج آن در مجله بین‌المللی پژوهش‌های محیطی و سلامت عمومی (International Journal of Environmental Research) به چاپ رسیده است. این مطالعه نشان می‌دهد که محیط‌های کاری نامطلوب احتمال افزایش عوامل خطرزا برای سلامت قلب و عروق را بیشتر می‌کنند. مثلاً می‌توانند باعث افزایش فشار خون، بالا رفتن کلسترول و انواع دیابت شوند. شاید ترک کردن شغلی که محیط کاری نامطلوبی دارد، به نظر سخت برسد و گزینه چندان جالبی نباشد اما ماندن در محیطی آزاردهنده به‌مراتب برای سلامت روح و جسم مضرات بیشتری خواهد داشت.

روش‌های مقابله با مدیر بد و محیط کاری نامطلوب

زمانی که وضعیت خود در محیط کاری نامطلوب را ارزیابی و گزینه‌های کاری دیگر را بررسی می‌کنید، متوجه می‌شوید که روش‌هایی برای مقابله با مدیر بد و مدیریت شرایط نامساعدتان در محل کار وجود دارد. در ادامه، به تعدادی از این روش‌ها پرداخته شده است.

۱. همدردی

شاید مدیر بدی که در محل کار دارید، برای‌تان شبیه کلبوس باشد اما احتمال دارد که رفتار نادرست او ریشه در حقایقی پنهان داشته باشد؛ بنابراین، بهتر است با این فرد همدردی کنید و خودتان را جای او بگذارید. پایین بودن هوش هیجانی یکی از دلایلی است که مدیری بد به‌واسطه آن، رفتاری سرد و غیرصمیمانه از خود نشان می‌دهد. به‌خاطر این نقصان، از دست او ناراحت نشوید و سعی کنید رفتاری در پیش بگیرید که همدردی و همراهی‌تان با او را نشان می‌دهد. شاید نتوانید در رفتار مدیر بد خود

آیا تابه‌حال در محیط کار با مدیری بد روبه‌رو شده‌اید؟ تجربه داشتن مدیر بد بسیار ناخوشایند است. شاید شما هم در محیطی کار کرده‌اید که مدیر آن با افراد زیردست خود رفتار بسیار بدی داشته، آنها را تحقیر می‌کرده، به‌آسانی عصبانی می‌شده و دادو فریاد به راه می‌انداخته است یا بدتر از همه اینکه، موفقیت و دستاوردهای دیگر کارکنان را به نام خود تمام می‌کرده است، اما در مقابل چنین مدیری چطور باید برخورد کنیم؟ برای پاسخ به این سؤال تا انتهای این مطلب با ما همراه باشید.

باوجود اینکه در این روزها، مدام کلاس‌ها و کارگاه‌هایی برای تربیت مدیران موفق برگزار می‌شود اما همچنان عده قابل‌ملاحظه‌ای از مدیران در سازمان‌ها و ادارات، رفتار خوبی ندارند. مثلاً در کشور آمریکا، ۵۶ درصد از کارکنان اعلام کرده‌اند که مدیریت سازمان یا شرکت‌شان رفتاری به‌شدت نامناسب دارد. آمار دیگری که انجمن روانشناسی آمریکا منتشر کرده است هم نشان می‌دهد که در این کشور، ۷۵ درصد از کارکنان، مواجهه با رئیس و حضور او را استرس‌آورترین بخش محیط کاری‌شان می‌دانند. بنا بر آمار مؤسسه گالوپ، نیمی از افرادی که شغل خود را ترک می‌کنند، با مدیر خود در محل کار مشکل دارند. مدیر بد فقط محل کار را برای‌تان به جهنم بدل نمی‌کند بلکه روی زندگی شخصی‌تان هم اثرات نامطلوبی خواهد گذاشت. در واقع، مدیر بد می‌تواند به سلامتی جسم و روح‌تان آسیب بزند.

مدیر بد چطور می‌تواند شما را به کشتن دهد؟

شاید به نظر می‌رسد که بعد از پیدا کردن شغل در بازار کاری آشفته، بهتر است با محیط و مدیر سازش داشته باشید و به ترک شغل فکر نکنید، اما واقعیت این است که مدیران بد می‌توانند سلامت‌تان را هم به خطر بیندازند. بنا به نتایج یک سرشماری از ۳ هزار و ۱۲۲ نفر در کشور سوئد، افرادی که با مدیران بد دست‌وپنجه نرم می‌کنند، ۶۰ درصد بیشتر از افراد دیگر در معرض ابتلا به سکته مغزی، حمله قلبی یا مشکلات قلبی دیگر هستند. براساس یک پژوهش دیگر، داشتن رئیس بد می‌تواند موجب



نوآوری کارآفرینانه در سال ۲۰۲۱

به قلم: دپورا سونی کارشناس کسب و کار / ترجمه: علی آل علی

بازه زمانی پیش روی کارآفرینان همراه با المان‌های متعدد غیرقابل پیش‌بینی است. هیچ کارآفرینی تا سال گذشته تصویری از اتفاقات چند ماهه اخیر نداشت. تغییرات گسترده در نحوه فعالیت شرکت‌ها ضرورت بازنگری در برنامه‌ها و نحوه فعالیت آنها را ضروری ساخته است. شمار بالایی از کارشناس‌ها در روزهای پایانی سال میلادی اقدام به جمع‌بندی سال گذشته و بررسی برخی از ترندها برای سال نو می‌کنند. شاید در نگاه نخست شمار بالایی از تحلیل‌های این چنینی دارای هماهنگی با واقعیت نباشند. همچنین برخی از توصیه‌های مندرج در مقاله‌هایی با موضوعات مورد بحث در عمل امکان اجرایی ندارند. واقعیت کنونی عرصه کسب و کار نیاز برندها و کارآفرینان برای ایجاد تغییرات گسترده است. این امر پیوند نزدیکی با نوآوری کارآفرینانه در سال پیش روی دارد. در ادامه برخی از مهمترین نکات در این رابطه را مورد بررسی دقیق قرار خواهیم داد.

نوآوری کارآفرینانه به چه معناست؟

وقتی از نوآوری کارآفرینان صحبت می‌کنیم، شمار بالایی از کارشناس‌ها و مردم به دنبال ارزیابی دقیق بازار کسب و کار و رونمایی از محصولات عجیب و غریب هستند. این امر کمتر در دنیای واقعی امکان اجرایی دارد. بسیاری از استارت‌آپ‌های موفق نیز در عمل محصولات بیش از اندازه متفاوتی با رقبا معرفی نکرده‌اند. محور اصلی بحث در مقاله کنونی در مورد نوآوری کارآفرینان به شخص کارآفرینان ارتباط دارد. اغلب اوقات مدیران ارشد درخواست نوآوری از سوی بخش‌های مختلف سازمان دارند. اگر این نکته ابتدا مدنظر مدیران ارشد و به طور کلی تمام کارآفرینان قرار نگیرد، هیچ تغییر محسوسی در روند فعالیت شرکت‌ها پدیدار نخواهد شد. ایجاد تغییر و به‌روز رسانی توانایی‌ها بخشی از عوامل نوآوری از سوی کارآفرینان محسوب می‌شود. امروزه بسیاری از کارآفرینان علاقه‌مند به نوآوری در زمینه عملکردشان هستند، اما مانند بسیاری از حوزه‌های مشابه زمینه‌ها و شیوه‌های عمل در این رابطه را نمی‌دانند. در ادامه برخی از مهمترین معیارها و زمینه‌ها در این حوزه را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

عرصه فناوری

بهبود توانایی‌ها و نوآوری کارآفرینان در ارتباط با فناوری به ۲ بخش تقسیم می‌شود: پلتفرم‌ها و ابزارهای در دسترس. اگر کارآفرینان در تلاش برای بهبود نوآوری در زمینه بازاریابی هستند، باید نسبت به ابزارهای در دسترس‌شان و اکشن نشان دهند. سالانه شمار بالایی از ابزارهای تازه در دسترس کارآفرینان قرار می‌گیرد. مزیت اصلی ابزارهای تازه ساده‌سازی فرآیند بازاریابی و تعامل با مشتریان است بنابراین ارزیابی ابزارهای تازه در حوزه کسب و کار برای هر کارآفرینی ضروری خواهد بود.

وقتی از پلتفرم‌ها در عرصه فناوری صحبت می‌کنیم، فقط شبکه‌های اجتماعی مد نظرمان نیست. امروزه پلتفرم‌های بسیاری زیادی برای نوآوری وجود دارد. یکی از پلتفرم‌های محبوب در طول ماه‌های اخیر حوزه خرده‌فروشی آنلاین است. این حوزه به دلیل مشکلات ناشی از کرونا بخش قابل ملاحظه‌ای از مشتریان را به خود جلب کرده است. امروزه برندها باید توانایی‌شان برای توسعه بخش آنلاین را تقویت نمایند. کارآفرینان برای استفاده مناسب از سرمایه در دسترس‌شان نیاز به ارزیابی دقیق و مداوم حوزه‌های مناسب دارند. این امر شامل تلاش برای ارزیابی و مقایسه پلتفرم‌های در دسترس است. حوزه خرده‌فروشی آنلاین یکی از گزینه‌های نیازمندان نوآوری از سوی کارآفرینان است. بدون تردید شمار بالایی از خرده‌فروشی‌های آنلاین در سراسر دنیا مشغول به فعالیتند بنابراین تلاش برای فعالیت مشابه آنان هیچ مزیتی برای برندها به همراه نخواهد داشت.

رویکرد محیطی

بسیاری از همکاری‌ها میان کسب و کارها و حوزه‌های کاری مختلف موجب شکل‌گیری نوآوری‌های تازه می‌شود. محیط کسب و کار در طول یک سال اخیر تحولات بسیار زیادی را پشت سر گذاشته است. افزایش تقاضا برای دورکاری یکی از مشکلات اصلی برخی از برندها در طول سال اخیر بوده است. این امر تفویض اختیار به کارمندان و تیم‌های جداگانه را بدل به گزینه‌ای اجتناب‌ناپذیر کرده است.

رویکرد محیطی به کسب و کار شامل تلاش برای تقویت انگیزه هر کدام از اعضای شرکت به منظور بهبود توانایی‌شان برای فعالیت خلاقانه است. شاید این امر در ابتدا بسیار عجیب به نظر برسد، اما شمار قابل ملاحظه‌ای از شرکت‌ها اکنون نیاز مبرمی به خلاقیت فردی کارمندان‌شان دارند. دلیل این امر دورکاری اغلب کارمندان و فاصله معنادار میان آنهاست. این امر بهره‌گیری از شرایط محیط کار را سخت‌تر می‌کند. نکته مهم اینکه در چنین شرایطی موقعیت مناسب برای نوآوری فردی فراهم می‌شود. وقتی کارمندان شرکت وظایف‌شان به صورت دقیق و طبقه‌بندی شده مشخص شود، توانایی بیشتری برای ایجاد نوآوری در عملکردشان را دارند. این نکته مهم اغلب در فرآیند کار حضوری گم می‌شود. دلیل آن نیز نزدیکی بیش از اندازه کارمندان به هم و تلاش برای همکاری نزدیک در حوزه‌های مختلف است. نتیجه چنین امری تخصص یافتن کارمندان در حوزه‌های غیرمرتبط به هم است. فرآیند دورکاری اجازه افزایش تمرکز بر روی حوزه‌های خاص را فراهم می‌کند.

حوزه کارآفرینی

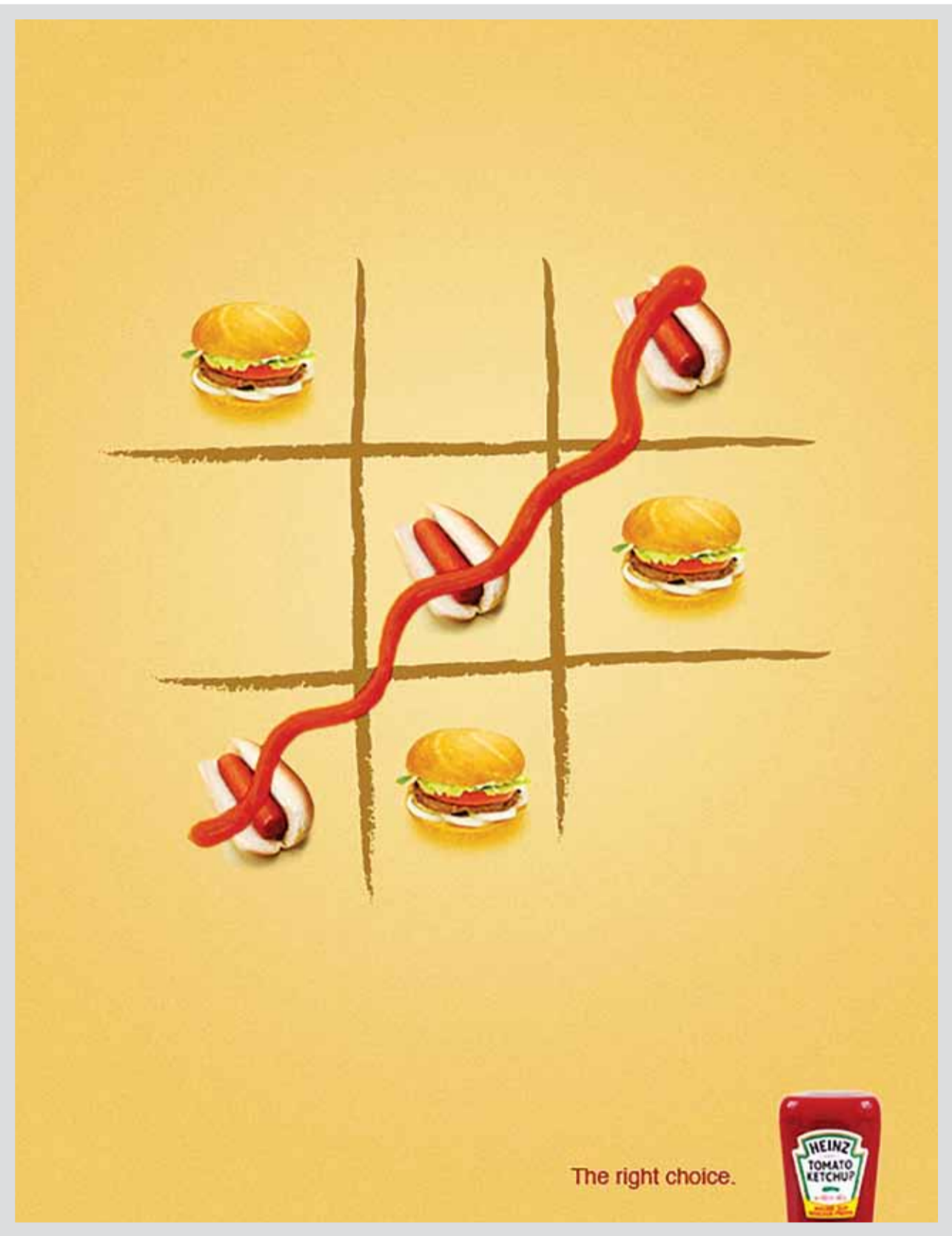
بسیاری از مردم در طول دوران کرونا وارد عرصه کارآفرینی شده‌اند. این روند رو به رشد در سال ۲۰۲۱ نیز ادامه خواهد داشت. یکی از دلایل این امر تعدیل قابل ملاحظه نیروی کار از سوی شرکت‌های بزرگ است. همچنین برخی از کارآفرینان شرایط کنونی را برای راه‌اندازی استارت‌آپ‌های‌شان مساعد ارزیابی می‌کنند. حضور در عرصه کسب و کار، آن هم در این شرایط، مشکلات بسیار زیادی به همراه دارد بنابراین کارآفرینان باید نسبت به ایجاد شرایط مناسب برای فعالیت اقدام نمایند. یکی از پیشنهادها اساسی در وضعیت کنونی رعایت احتیاط است. شکست در شرایط کرونایی شانس کارآفرینان برای برخاستن دوباره را به شدت کاهش می‌دهد.

سطح رقابت در دوران کرونایی به طور قابل توجهی افزایش یافته است. کسب و کارها برای بقا در این شرایط نیاز به برنامه‌های نوآورانه‌ای دارند. تداوم فعالیت به شیوه‌های سابق برای هیچ برندی مطلوب نخواهد بود بنابراین کسب و کارها باید دست‌کم اندکی در شیوه فعالیت‌شان تجدیدنظر نمایند. کارآفرینان تازه کار در این میان شرایط بسیار دشواری را پشت سر می‌گذارند. شمار بالایی از کسب و کارهای تازه تاسیس براساس اصول و قواعد پیش از کرونا دست به فعالیت می‌زنند بنابراین مواجهه با شکست از سوی چنین کسب و کارهایی امری طبیعی خواهد بود. کارآفرینی از خانه یکی از مفاهیم تازه در عرصه کسب و کار است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها بودجه لازم برای شروع فعالیت با دفتر رسمی را ندارند بنابراین در عمل بسیاری از کارآفرینان به سوی راه‌اندازی کسب و کارهای بدون نیاز به مکانی مشخص سوق پیدا کرده‌اند. حوزه خدمات یکی از بهترین گزینه‌ها برای چنین کسب و کارهایی محسوب می‌شود.

جمع‌بندی

نوآوری کارآفرینانه برای بقای کسب و کارها و همچنین کارآفرینان در شرایط کنونی امری ضروری است. بسیاری از برندها در شرایط کنونی نسبت به نوآوری در عرصه کسب و کار اقدامی را صورت نمی‌دهند. این امر موجب ریزش شدید مشتریان می‌شود. کارآفرینی در شرایط کنونی یکی از سخت‌ترین کارهای ممکن است. تقویت مهارت‌های شخصی در این میان نقش مهمی در بهبود توانایی کارآفرینان ایفا خواهد کرد.

منبع: noobpreneur.com



The right choice.

مسیر موفقیت

غلبه بر چالش‌ها: پیامی به خود جوان‌تر

وقتی جوان‌تر بودم، در نوجوانی، فکر می‌کردم هرگز پیر نمی‌شوم. سنین ۳۰، ۴۰ و ۵۰ به نظر من باستانی و بسیار دور می‌رسید. به نظر می‌رسید افرادی که دارای مشاغل، زندگی مشترک و فرزند هستند کارهای خسته‌کننده‌ای انجام می‌دهند. من تازه یک جوان سرکش بودم که از زندگی لذت می‌بردم و به فعالیت‌هایی مربوط به مدرسه، خانه و دوستان می‌پرداختم. با ما همراه باشید تا ببینید جوانی به چه توصیه‌هایی نیاز دارد. با این وجود با هر روز تولد، واقعیت پیر شدن بر من طلوع می‌کرد. همان‌طور که بالغ شدم، مسئولیت‌ها در حال اضافه شدن بودند. شاید در ۱۲ سالگی می‌توانستم بی‌خیال باشم اما در ۱۴ سالگی احساس کردم انتظار بیشتری از من می‌رود. شروع کردم به توجه به سایر جوانان مانند خودم که در دانشگاه‌ها و رشته‌های ورزشی سرآمد هستند و احساس کردم که تحت فشار قرار گرفته‌م که من هم باید همین کارها را انجام دهم. در واقع، من می‌توانستم ببینم که نیاز به برنامه‌ریزی دارم، این به‌خودی‌خود دستاورد بسیار بزرگی بود. اگر می‌دانستم که اکنون چه می‌دانم، تفاوت بزرگی در سبک زندگی من ایجاد می‌کرد. روز دیگر از خودم پرسیدم که اگر در سال‌های قبل فرصتی برای برقراری ارتباط با خود جوان‌ترم داشتم چه چیزی به او می‌گفتم (چه چیزی منطقی است؟) در اینجا به برخی از چیزهایی که در این سال‌ها آنها را فهمیده و یاد گرفته‌ام اشاره می‌کنم:

۱. **به خاطر چیزهای کوچک به زحمت نيفت**
در هر لحظه، به نظر می‌رسد که تجربیات بد تا ابد ادامه خواهد یافت. اگر آنها را حل نکنید مانند این است که آنها دائمی‌اند. زندگی همیشه چالش‌های خود را خواهد داشت، هر چیز بدی را از بین ببرید، درس خود را یاد بگیرید، آنچه را می‌توانید برطرف کنید و منتظر بمانید تا اوقات خوب دوباره اتفاق بیفتند.

۲. **وقت بگذار تا دریایی چه چیزی را دوست داری و در اغلب اوقات آن را انجام می‌دهی**
هرچه زودتر درباره چیزهایی که دوست دارید یا ندارید بیاموزید، زودتر شخصیت و کاراکتر خود را تعریف خواهید

کرد. دانستن خود به شما کمک می‌کند که زندگی مناسبی با آموزش درست، حرفه و سایر اهداف زندگی را انتخاب کنید. در غیر این صورت، ممکن است بسیاری از سال‌های ابتدایی خود را در سردرگمی تلف کنید.

۳. **یک مورد یا مهارتی را انتخاب کن که در آن خوب بوده و صاحب برتری خاصی در آن زمینه هستی**
طبی‌کوش در شخصیت خود با امتحان کردن مهارت‌های جدید، چیزهایی را پیدا خواهید کرد که نسبت به آنها خوش‌فکر هستید و دوست دارید انجام‌شان دهید. شما این موارد را با تعریف و نتیجه‌ای که پس از انجام آنها به دست می‌آورید، شناسایی خواهید کرد.

۴. **نترس که افراد اشتباه را از زندگی خود جدا کنی**
شرکت اشتباه می‌تواند زندگی شما را خراب کند، به همین دلیل است که هرگز نباید از جدا شدن از افرادی که احساس می‌کنید برای شما خوب نیستند، بترسید، ارزش‌ها (البته در ظاهر) یا آن چیزهایی از زندگی خود را که به طور کلی سمی هستند را حفظ نکرده و ادامه ندهید.

۵. **مربیان و الگوهای خود را پیدا کن و از آنها یاد بگیر**
همیشه کسی هست که کاری را انجام دهد که شما دوست دارید مانند او خوب انجام دهید. شما با تبدیل این افراد به مربیان خود و یادگیری از موفقیت‌ها و شکست‌های آنها، منحنی یادگیری خود را کاهش می‌دهید.

این نه تنها در حرفه شما بلکه در زندگی شما نیز صدق می‌کند. فرد بالگی را انتخاب کنید که به روشی زندگی می‌کند که شما نیز دوست دارید به مانند او در آینده

زندگی و از آنها تقلید کنید. در صورت امکان، از مربیان خود راهنمایی بگیرید، آنگاه از بسیاری گودال‌هایی که در جوانی ممکن است گرفتار شوی دور شده و در امان خواهید ماند.

۶. **به طور مداوم خود را برای بهتر شدن پیشرفت بده**
مهم نیست با چه کسی سر و کار دارید یا کجا هستید، همیشه راهی وجود دارد که بتوانید خود را بهتر کنید. اگر تحقیق کنید، افراد زیادی را پیدا خواهید کرد که ضمن مقابله با فقر، ناتوانی، درگیری و سایر شرایط چالش‌برانگیز مهارت‌های شگفت‌انگیزی داشته و در خود پرورش داده و کامل کرده‌اند.

این چیز کوچکی نیست که شما از آن عبور می‌کنید. به یاد داشته باشید که اگر فقط بر روشی کوچک متمرکز شوید که بتوانید هر روز زندگی خود را بهتر کنید، متوجه می‌شوید که کیفیت زندگی شما نیز بهتر می‌شود.

۷. **برای تفریح و خانواده وقت بگذار**
درحالی‌که زندگی به جدی بودن شما احتیاج دارد، شما را به تفریح نیز فرا می‌خواند. سعی کنید مسائل را خیلی جدی نگیرید. با این حال، سعی کنید تمرینات سرگرم‌کننده‌ای را انجام دهید که برای سلامتی شما هیچ ضرری نداشته باشد و می‌توانید با دوستان و خانواده خود دنبال کنید.

چیزی که من را به هدف نهایی‌ام می‌رساند، خانواده همه چیز است. تمام تلاش خود را کنید تا روابط عالی با خانواده و دوستان خود ایجاد کنید. در پایان، بعد از اینکه به همه چیز رسیدید، آنها همان‌هایی هستند که شما می‌خواهید در کنارشان حضور داشته باشید.

نتیجه
اینها مواردی است که دوست دارم به خود جوان‌ترم بگویم. اگر فرصتی داشتید، نکاتی را به خود چنان‌ترتان بگویید آنها چه چیزهایی خواهد بود؟ لطفاً آنها را در نظرات با ما در میان بگذارید. دیدن دیدگاه‌های مختلف و یادگیری آنها جالب خواهد بود.

منبع: pickthebrain/ucan