روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۱۹ اسفند
۱۳۹۹

Tue. 9 Mar 2021
۲۵ رجب ۱۴۴۲ - سال هفتم
شماره ۱۷۴۳-۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

نگاه

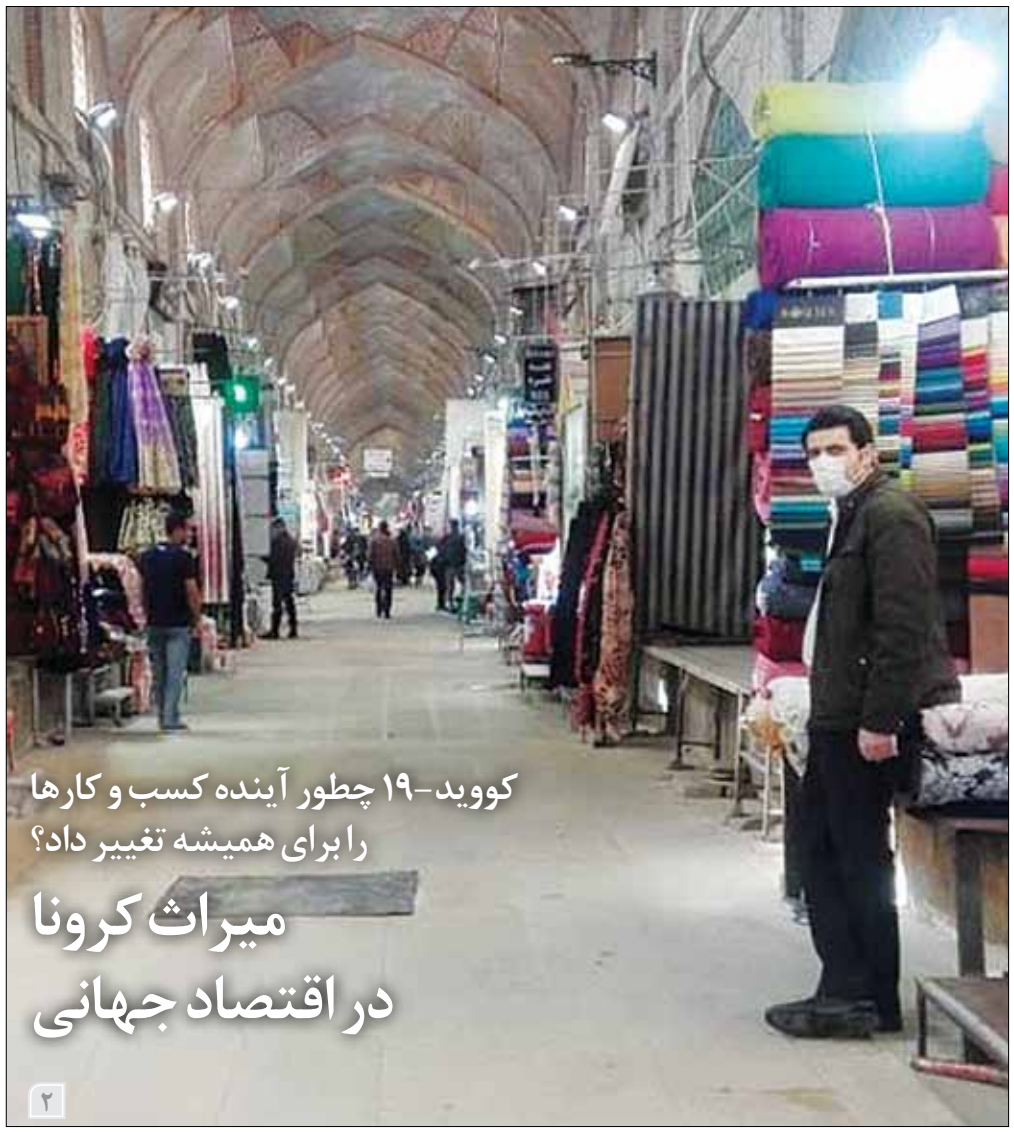
آیا سیاست‌گذاری اقتصادی مستقل از اقتصاد است؟

سیاست اقتصادی به روایت نیکلا آکوچلا

نیکلا آکوچلا اقتصاددان ۸۰ ساله ایتالیایی است که به دلیل خدماتش به علم اقتصاد به شهرت زیادی در دنیای انگلیسی زبان دست یافته و از نظریاتش استقبال خوبی شده است. دامنه تاثیرگذاری او از حوزه سیاست‌های اقتصادی گرفته تا سیاست‌های پولی و مالی را شامل می‌شود و به دلیل رویکرد کل‌گرایانه‌اش به نظام‌مند کردن و توسعه سیاست‌های اقتصادی، در سال‌های گذشته مورد توجه محافل اقتصادی بوده است.

او در سوم ژولای ۱۹۳۹ در شهر کالیتری ایتالیا به دنیا آمد. تحصیلاتش را در رشته اقتصاد در دانشگاه ساپینزای رم دنبال کرد و در سال ۱۹۶۳ زیر نظر فدریکو کافه، موفق به دفاع از پایان‌نامه خود با عنوان «وقفه‌های زمانی در سیاست اقتصادی» شد. سپس در سال ۱۹۸۰ به درجه استاد تمامی در اقتصاد رسید و به خاطر مطالعات گسترده‌اش در زمینه سیاست‌های اقتصادی مشهور شد. آکوچلا از سال ۲۰۱۴ به این سو به عنوان استاد...

۲



کووید-۱۹ چطور آینده کسب و کارها را برای همیشه تغییر داد؟

میراث کرونا در اقتصاد جهانی

۲

حباب‌ها چگونه از بازار ارز به بازار مسکن منتقل می‌شوند؟

جابه‌جایی حباب در بازارها

فرصت امروز: حباب به افزایش قیمت دارایی در یک فرآیند مستمر گفته می‌شود که منجر به جذب خریداران جدید می‌شود. طبق ساده‌ترین تعریف حباب، اگر قیمت‌های دارایی از قیمت مبنای آن منحرف شود، می‌توان گفت حباب وجود دارد، اما معمولا پس از مدتی، این افزایش و انحراف قیمت با انتظارات معکوس و در نتیجه کاهش ناگهانی قیمت همراه است که اغلب زمینه‌ساز بحران‌های مالی می‌شود. بحران‌های مالی و حباب‌های قیمت دارایی ارتباط بسیار نزدیکی با یکدیگر دارند. بازارهای مالی عموما بحران‌های متعددی را تجربه کرده‌اند...

۴

چگونه می‌توان هزینه‌های دولت را مدیریت کرد؟

فرآیند بازنگری در مخارج عمومی

۳

مدیریت و کسب‌وکار

- ۴ تغییر کسب و کارها در دوران کرونا
- ریسک کلان چیست؟
- بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک
- ایده‌های بازاریابی برای علاقه‌مندان حوزه غذا
- اقدام نسنله برای خرید برند اسنشیا واتر
- رکوردشکنی فروش تارگت در سال ۲۰۲۰

۸ تا ۱۶

فیس‌بوک به تبعیض‌نژادی سیستماتیک در جذب کارمندان خود متهم شد

در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی

بانک پاسارگاد ۲ کتابخانه دیگر در استان همدان افتتاح کرد

فرصت امروز: بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی و با هدف ترویج فرهنگ کتاب و کتابخوانی و ارتقای سطح فرهنگی، دو کتابخانه در شهرستان‌های ملایر و تویسرکان استان همدان افتتاح کرد. این کتابخانه‌ها در روستای سیدشهاب از توابع شهرستان تویسرکان و روستای ینگی‌کند از توابع شهرستان ملایر افتتاح شدند. در مراسم افتتاح این دو کتابخانه، مصطفی آزادبخت معاون سیاسی و امنیتی استانداری همدان، دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد، نماینده مردم تویسرکان در مجلس، فرمانداران ملایر و تویسرکان، جمعی از مسئولان استانی و اهالی منطقه حضور داشتند. دکتر قاسمی در این مراسم، توسعه را نه امری سخت‌افزاری بلکه امری دل‌افزاری خواند و گفت که بانک پاسارگاد در ۱۵سالی که از تأسیس آن می‌گذرد، مسیری ۳۰ ساله را پشت سر گذاشته است. معاون سیاسی و امنیتی استانداری همدان نیز بانک پاسارگاد را یک الگو دانست و گفت که این بانک علاوه بر عرصه‌های اقتصادی و اشتغال‌زایی در امور فرهنگی نیز پیشگام است. همچنین فرماندار ملایر، احداث کتابخانه عمومی ینگی‌کند توسط بانک پاسارگاد را اقدامی مهم و ارزشمند در حوزه فرهنگی خواند و فرماندار تویسرکان نیز این اقدامات فرهنگی را یادگاری ماندگاری برای مردم این منطقه دانست.

توسعه امری سخت‌افزاری نیست، دل‌افزاری است

دکتر مجید قاسمی، مدیرعامل بانک پاسارگاد در مراسم افتتاح این دو کتابخانه از استقبال و میهمان‌نوازی مردم شریف همدان قدردانی کرد و گفت: «کتابخانه‌ها اندیشگاه و محل شکوفایی استعدادهای اندیشه‌ای است. این اندیشه است که انسان را راهبری می‌کند و اندیشه‌هایی که عاشقانه به توسعه فرهنگی کشور نظر دارند، زیربنای توسعه‌های دیگر می‌شوند.»

او با بیان اینکه «سرمایه‌گذاری‌های مهمی در کشور توسط بانک پاسارگاد انجام شده است»، ادامه داد: «این بانک از نظر توسعه اقتصادی در مرحله‌ای قرار دارد که طی ۱۵سالی که از تأسیس آن می‌گذرد، مسیری ۳۰ ساله را پشت سر گذاشته است. از جمله این سرمایه‌گذاری‌ها می‌توان به سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع معدنی استان همدان در قالب راه‌اندازی کارخانه توسعه تولید فروسیلیس اشاره کرد. همچنین طرح منیزیم برای اولین بار در کشور در دستور کار شرکت فروسیلیس قرار دارد. در واقع از توانمندی‌های بالقوه استان در این سرمایه‌گذاری‌ها استفاده شده است.»

به گفته قاسمی، «مجموع سرمایه‌گذاری‌های بانک پاسارگاد در حوزه معدن و صنایع معدنی، در قالب ۳۵ پروژه و به میزان ۶٫۵ میلیارد دلار است. بسیاری از این پروژه‌ها به بهره‌برداری رسیده‌اند و اشتغالی که در این پروژه‌ها به صورت مستقیم و تبعی ایجاد خواهد شد، در حدود ۴۲۰ هزار نفر خواهد بود.»

مدیرعامل بانک پاسارگاد سپس به بحث اشتغال‌زایی اشاره کرد و گفت: «در مجموع در گروه مالی پاسارگاد به غیر از تسهیلاتی که برای ایجاد و حفظ اشتغال به فعالان اقتصادی و کارآفرینان عرضه می‌کنیم، برای ۵۶۰ هزار نفر نیز اشتغال ایجاد شده است.»

دکتر قاسمی با بیان اینکه «مجموعه بانک پاسارگاد به لطف خدا به لحاظ سلامتی، شفافیت و توانمندی از بازوهای قابل اتکای نظام محسوب می‌شود»، افزود: «ایفای مسئولیت‌های اجتماعی از ابتدای تأسیس بانک همواره مورد توجه قرار گرفته است. بانک پاسارگاد از سال ۱۳۹۳ که توسط مقام معظم رهبری سال «اقتصاد و فرهنگ، با عزم ملی و مدیریت جهادی» نام‌گذاری شد، فعالیت‌های ساخت کتابخانه را آغاز کرده و تاکنون ۱۷ کتابخانه ساخته است که هشت باب از آنها در استان همدان قرار دارند. بانک پاسارگاد با اعتقاد به شعار کلیدی «آنچه توانسته‌ایم لطف خدا بوده است» فعالیت می‌کند و همه توفیقات کسب‌شده تاکنون به لطف خدا میسر شده است.»

وی همچنین به سایر اقدامات فرهنگی بانک پاسارگاد از قبیل ساخت ۲۶ مدرسه در کشور، افتتاح ۱۱ مدرسه دیگر طی چند ماه آینده و تأسیس دانشگاه خاتم اشاره کرد و در پایان درخصوص بحث جدایی‌ناپذیری اقتصاد و فرهنگ گفت: «چنانچه به لحاظ توسعه‌ای به این مقوله توجه کنیم، سرمایه‌گذاری فرهنگی در واقع دُرّ سرمایه‌گذاری‌هاست، یعنی مباحث فرهنگی و ساخت کتابخانه را نباید به عنوان هزینه به حساب آورد، بلکه این بخش باید در سرمایه‌گذاری‌های آینده‌ساز و اندیشه‌ساز کشور لحاظ شود.» به گفته قاسمی، «توسعه امری سخت‌افزاری نیست بلکه امری دل‌افزاری است.»

از اشتغال‌زایی بانک‌ها تا سرمایه‌گذاری فرهنگی

در ادامه این مراسم نیز مهندس آزادبخت، معاون سیاسی و امنیتی استانداری همدان به فعالیت‌های فرهنگی بانک پاسارگاد اشاره کرد و گفت: «بانک پاسارگاد علاوه بر عرصه‌های اقتصادی و اشتغال‌زایی در امور فرهنگی نیز پیشگام است و به بهترین شکل ممکن توانسته خواسته‌های انقلاب را برآورده کند. زیربنای انقلاب ما و آنچه که انقلاب ما را به پیروزی رساند، مباحث و مسائل فرهنگی است.»

او با اشاره به تأثیرات راه‌اندازی کارخانه فروسیلیس شهرک صنعتی جوکار استان همدان افزود: «بانک‌ها، ارگان‌ها و نهادهای اقتصادی باید از بانک پاسارگاد الگو گرفته و در عرصه‌های فرهنگی و ایجاد اشتغال وارد بشوند تا بتوانیم مسیر انقلاب را به بهترین شکل ممکن ادامه بدهیم.»

همچنین مهندس قدرت‌الله ولدی، فرماندار ملایر در این مراسم با اشاره به اینکه «ملایر یکی از شهرستان‌های مهیا برای سرمایه‌گذاری است و تمام بسترها برای سرمایه‌گذاری در آن فراهم است»، گفت: «احداث کتابخانه عمومی ینگی‌کند توسط بانک پاسارگاد یکی از اقدامات مهم در حوزه فرهنگی است. اینگونه اقدامات، یادگاری‌های ماندگاری برای مردم به ویژه روستاییان عزیز خواهد بود. در همین راستا، استان همدان و شهرستان ملایر به یک کارگاه بزرگ سازندگی در حوزه‌های مختلف اقتصادی و فرهنگی تبدیل شده است.»

دکتر حسینی، فرماندار تویسرکان نیز با بیان اینکه «روستای سیدشهاب بزرگترین روستای شهرستان تویسرکان است»، گفت: «در بین ۱۰۷۳ روستای دارای سکنه استان همدان، این روستا همواره شاهد رشد جمعیت بوده است. اولین کتابخانه عمومی استان نیز در شهرستان تویسرکان تأسیس شده است. امروز نیز اقدام بسیار ارزشمندی از سوی بانک پاسارگاد در روستای سیدشهاب تقدیم مردم خوب و فرهنگ‌دوست این روستا خواهد شد.»

دکتر زارعی، مدیرکل نهاد کتابخانه‌های عمومی استان همدان هم در این مراسم، حضور بانک پاسارگاد در فعالیت‌های فرهنگی و ساخت کتابخانه را ارزشمند و ستودنی دانست و با اشاره به اهمیت کتابخانه و کتابخوانی گفت: «کتابخانه‌ها پایگاه اجتماعی مردم هستند، پایگاه‌هایی که به تعالی و رشد اندیشه‌ها کمک می‌کنند و متعلق به گروه خاص و یا قشر خاصی نیستند. کتابخانه محل اجتماع و مرکزی برای مبادله و تعالی اندیشه است.»

دکتر میرعبداللهی، مدیرکل تأمین منابع نهاد کتابخانه‌های عمومی کشور نیز در این مراسم، فعالیت‌های فرهنگی بانک پاسارگاد را سرآمد دانست و با اشاره به تلاش‌های این بانک درخصوص حفظ منابع و میراث مکتوب گفت: «فرهنگ نوعی از نظام ارزشی است که معنادهنده به فعالیت‌های اقتصادی است. در ادبیات اسلامی و دینی از آن به عنوان باقیات صالحات نام برده می‌شود که منافاتی نیز با بحث توسعه ندارد.»

روحانی در جریان بهره‌برداری از ۲۷۲۱ طرح ملی:

سال آینده سال غلبه بر کرونا است

به گفته رئیس‌جمهور، سال آینده سال غلبه بر ویروس و رونق مشاغل خواهد بود. البته نه اول سال، اما به مرور واکسن خارجی وارد می‌شود و به بازار می‌آید و واکسن داخلی توزیع می‌شود.

حسن روحانی روز دوشنبه در پنجاه و پنجمین برنامه افتتاح جهش تولید و آیین بهره‌برداری از طرح‌های ملی وزارتخانه‌های تعاون، کار و رفاه اجتماعی و میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی با اشاره به افتتاح طرح‌های فولادی و کارخانه گندله‌سازی سه‌چاهون یزد گفت: امروز یک طرح بسیار مهم گندله‌سازی که طرح بسیار مهمی هم بود با ارزش ۹ هزار میلیارد تومان به افتتاح رسید که کار بسیار عظیمی بود که در این چند سال به افتتاح رسید. در زمینه بهزیستی کار خوبی با کمک و همت مردم و داوطلبین انجام گرفت و ۲۴۰۰ مرکز رونمایی و افتتاح شد. او با بیان اینکه با خدماتی که به خانواده‌ها و مردم داده می‌شود، حدود ۵ میلیون نفر تحت پوشش این خدمات قرار می‌گیرند، ادامه داد: اینکه در یک روز می‌توانیم ۲۴۰۰ مرکز مثبت زندگی را افتتاح کنیم کار بسیار عظیم اجتماعی است. برای همه خانواده‌هایی که برای توانمندی و آگاه‌سازی نیاز به کمک دارند باید اقدام کنیم تا رنج مردم کاهش پیدا کند و همه آنهایی که به توانبخشی نیاز دارند، بتوانند توان خود را از خداوند و بعد از آن از مردم و مسئولین بگیرند.

به گفته روحانی، میراث فرهنگی یک سند است. هر چقدر کتاب بخوانیم که تمدن ایران گذشته چگونه بوده است و هزاران جلد کتاب بخوانیم، اگر یک سر به اصفهان بزنیم و میدان نقش جهان را ببینیم بیش از خواندن کتاب دلالت دارد و سخن می‌گوید که چه دانشمندان و معماران و طراحان خوبی توانستند با بهترین مصالح، زیباترین ساختمان‌ها را برای ما بسازند. علاوه بر زیبایی این ساختمان‌ها، آدم احساس غرور می‌کند، از اینکه می‌فهمد ایرانی است و ایرانیان ما پنج قرن و ۱۰ قرن قبل این آثار را به وجود آوردند و حتی می‌تواند امروز برای معماری شرقی، اسلامی و ایرانی ما الهام‌بخش باشد. خانه‌های زیبایی که مرمت و احیا می‌شود اولا باعث ماندگاری نام صاحب خانه می‌شود و برای استان یا شهر جاذبه گردشگری ایجاد می‌کند. خود آن مکان‌ها می‌تواند محل بهره‌برداری قرار گیرد و به موزه و چایخانه یا بوم‌گردی و هتل زیبا تبدیل شود.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه هتل‌های بسیار گران‌قیمتی در اسپانیا هست که قرن‌ها قبل به دست مسلمانان ساخته شده است، گفت: در نهایت ما از این مکان‌ها می‌توانیم هم بهره‌مندی اقتصادی و هم بهره‌مندی اجتماعی و فرهنگی کنیم. گردشگری کار عظیم و بزرگی است و وزارت گردشگری می‌تواند نقش مهمی در گردشگری داشته باشد. گردشگری در دولت تدبیر و امید دو برابر شد. هرچند این یک سال گذشته سال سختی برای گردشگری، هتلداران و همه آنانی که خدمات گردشگری انجام می‌دهند، بود.

وی با بیان اینکه سال آینده سال غلبه بر ویروس و رونق همه مشاغل خواهد بود، افزود: البته نه اول سال، اما به مرور واکسن خارجی وارد می‌شود و به بازار می‌آید و واکسن داخلی توزیع می‌شود. عده‌ای که مبتلا شدند و از این بیماری گذشتند به طور طبیعی واکسینه شدند و عده‌ای که نگرفتند واکسینه می‌شوند. دولت همه تلاش خود را به کار می‌گیرد و بخش گردشگری روزهای بهتری خواهد داشت.

روحانی همچنین در بخش دیگری از سخنان خود، به افتتاح طرح‌های فولادی و گندله‌سازی اشاره کرد و افزود: بسیار برای ما خوشحال‌کننده است که یکی از بزرگترین کارخانه‌های گندله‌سازی کشور امروز افتتاح می‌شود. کارخانه‌ای که ظرفیت ۵ میلیون تن گندله آهن دارد و کارخانه بسیار مهمی است و با کمترین ضایعات می‌تواند در زنجیره تولید فولاد قرار گیرد.

او درباره طرح‌های افتتاح‌شده توسط سازمان بهزیستی نیز اضافه کرد: کار بسیار ارزشمند و مردمی در حال انجام است. امیدواریم سازمان بهزیستی هم بهترین هماهنگی و همکاری را داشته باشد.

رئیس‌جمهوری در ارتباط با تلاش‌های وزارت میراث فرهنگی و گردشگری نیز گفت: مراکز فرهنگی و آثار تمدنی ایران برای ما بسیار مهم است. این امر به معنای اهمیت علم و هنر ایرانیان در طول تاریخ است. این بناها یکی از آثار و ثمرات همان مناسبات علمی، ریاضی، اجتماعی و طراحی بسیار خوب در گذشته بوده است.

وی با بیان اینکه آثاری در ایران عزیز ما هست که موجب افتخار ما است، ادامه داد: این آثار نشان می‌داده است که در قرن‌ها پیش ایرانیان چگونه می‌زیستند و چگونه می‌اندیشیدند و چگونه ایران مهد علم، دانش، هنر و فرهنگ بوده است. اینجا قول می‌دهم هر طرح مرمتی داشته باشید که تا پایان دولت بتوانید آن را تکمیل کنید، بودجه‌اش را تامین می‌کنیم تا با سرعت بیشتری در پایان امسال و آغاز سال ۱۴۰۰ انجام گیرد. مزارعی که در ترکمن صحرا و قسمت‌های دیگر استان لرستان وجود دارد، بسیار برای ما و مردم ارزشمند است.

روحانی در ادامه به طرح‌های احیا و مرمت در استان همدان اشاره کرد و گفت: از اینکه امروز شاهد هستیم هفت اثر بسیار مهم تاریخی ما در شهر همدان احیا و مرمت می‌شود بسیار خوشحال‌کننده است. همدان مرکز بسیار مهمی با جاذبه‌های بسیار فراوان طبیعی و تاریخی است و هر اقدامی در این استان‌ها که می‌تواند جاذبه این استان‌ها را برای گردشگری داخلی و خارجی افزایش دهد برای ما بسیار مهم است.

رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به پنجاه و پنجمین برنامه افتتاح بزرگ در سال ۹۹ ادامه داد: بسیار خوشحالیم که امروز پنجاه و پنجمین افتتاح بزرگ در سال ۱۳۹۹ بود و توانستیم همه هفته‌های امسال را برای افتتاح‌های بسیار مهم اختصاص دهیم و بیش از ۱۵ هزار میلیارد تومان طرح و پروژه افتتاح شده است.

به گفته روحانی، این افتتاح‌ها موجب اشتغال ۱۳ هزار نفر می‌شود و برای ما بسیار مهم است که در بخش‌های مختلف مانند بخش فولاد این افتتاح‌ها صورت گرفته است. این دولت اقدامات بسیار مهم در توسعه زنجیره فولاد داشته و این زنجیره تقریبا در طول هشت سال عمر این دولت به حدود دو برابر رسیده است. خیلی مهم است که هشت سال را با کل تاریخ کشور مقایسه می‌کنیم و کارهای بسیار عظیمی که از نظر کنسانتره، گندله و نهایت شمش فولاد شده، باعث شده است که از خام‌فروشی جلوگیری شود. ارزش این معادن بزرگ و صنایع معدنی ما باعث شده است که ارزآوری بسیار خوبی در شرایط این سه سال که سال تحریم و سختی بوده است، داشته باشد.

باشگاه اقتصاددانان

آیا سیاست‌گذاری اقتصادی مستقل از اقتصاد است؟

سیاست اقتصادی به روایت نیکلا آکوچلا

نیکلا آکوچلا اقتصاددان ۸۰ ساله ایتالیایی است که به دلیل خدماتش به علم اقتصاد به شهرت زیادی در دنیای انگلیسی زبان دست یافته و از نظریاتش استقبال خوبی شده است. دامنه تاثیرگذاری او از حوزه سیاست‌های اقتصادی گرفته تا سیاست‌های پولی و مالی را شامل می‌شود و به دلیل رویکرد کل‌گرایانه‌اش به نظام‌مند کردن و توسعه سیاست‌های اقتصادی، در سال‌های گذشته مورد توجه محافل اقتصادی بوده است.

او در سوم ژولای ۱۹۳۹ در شهر کالیتری ایتالیا به دنیا آمد. تحصیلاتش را در رشته اقتصاد در دانشگاه ساپینزای رم دنبال کرد و در سال ۱۹۶۳ زیر نظر فدریکو کافه، موفق به دفاع از پایان‌نامه خود با عنوان «وقفه‌های زمانی در سیاست اقتصادی» شد. سپس در سال ۱۹۸۰ به درجه استاد تمامی در اقتصاد رسید و به خاطر مطالعات گسترده‌اش در زمینه سیاست‌های اقتصادی مشهور شد. آکوچلا از سال ۲۰۱۴ به این سو به عنوان استاد بازنشسته سیاست اقتصادی شناخته می‌شود و تاکنون جوایز زیادی چه در ایتالیا و چه در سطح بین‌المللی از آن خود کرده است.

نیکلا آکوچلا در زمینه‌های مختلف پژوهشی تخصص دارد. وی در ابتدای مسیر خود بر روی جهانی‌سازی و سازماندهی صنعتی کار کرد و سهم بسزایی در پیشرفت این زمینه داشت. از بین آثاری که به این حوزه‌ها اختصاص داد می‌توان به نسخه دینامیک مدل قیمت‌گذاری محدود استاتیک بین، مودیلیانی و سیلوس اشاره کرد. جدا از این مدل دینامیک، او مدلی را هم برای انتقال قیمت‌گذاری توسط بنگاه‌های چندملیتی ارائه کرد و در کنار آنها چندین مقاله هم درباره آثار جهانی‌سازی بر توزیع و اشتغال نوشت.

یکی از مسائل اصلی در بحث سیاست‌گذاری‌های اقتصادی، مربوط به قراردادها و معاهده‌هایی است که در عرصه اجتماعی بسته می‌شوند. آکوچلا در این حوزه و قابلیت جایگزینی این قراردادها نیز مطالعات و آثار گسترده‌ای دارد که از بین آنها می‌توان به یک بانک مرکزی محافظه‌کار به عنوان نهادی پیشنهادی اشاره کرد. از طریق این نهاد پیشنهادی می‌توان پایداری پولی و کاربست پول را تضمین کرد که همین رویکرد در پاسخ به مسئله قدیمی پایین بودن بهره‌وری در ایتالیا ارائه شده است.

آکوچلا بر سیاست‌های پولی و مالی هم مطالعه کرده است. البته این مطالعات او کمتر جنبه واقعی و عملی داشته و عمدتا به حالت انتزاعی و علمی این مسائل ربط پیدا می‌کند. او در این مطالعاتش به مسائلی نظیر شرایط اثربخشی سیاست‌های مالی و پولی، وجود یک منحنی فیلیپس بلندمدت غیرعمودی، نرخ تورم بهینه و چیزهایی از این قبیل پرداخته است. البته مبنای مطالعات او در زمینه سیاست‌های پولی و مالی بیشتر با ارجاع به ساختار نهادی اروپا ارتباط دارد. در آثار اخیر آکوچلا هم می‌توان به رویکردی جدید رسید. در این رویکرد نظام‌مند به سیاست‌گذاری اقتصادی به عنوان یک رشته پرداخته شده است که تا حد زیادی از باقی علوم اقتصادی مستقل است. در این رویکرد به دنبال نیازهای مختلف و تحقق آنها می‌روند تا از طریق آن بتوانند نقاط ضعف مختلف بازار را ترمیم کنند و جدا از آن بتوانند سیاست‌های عمومی جدیدی را طراحی کرده و به کار ببندند.

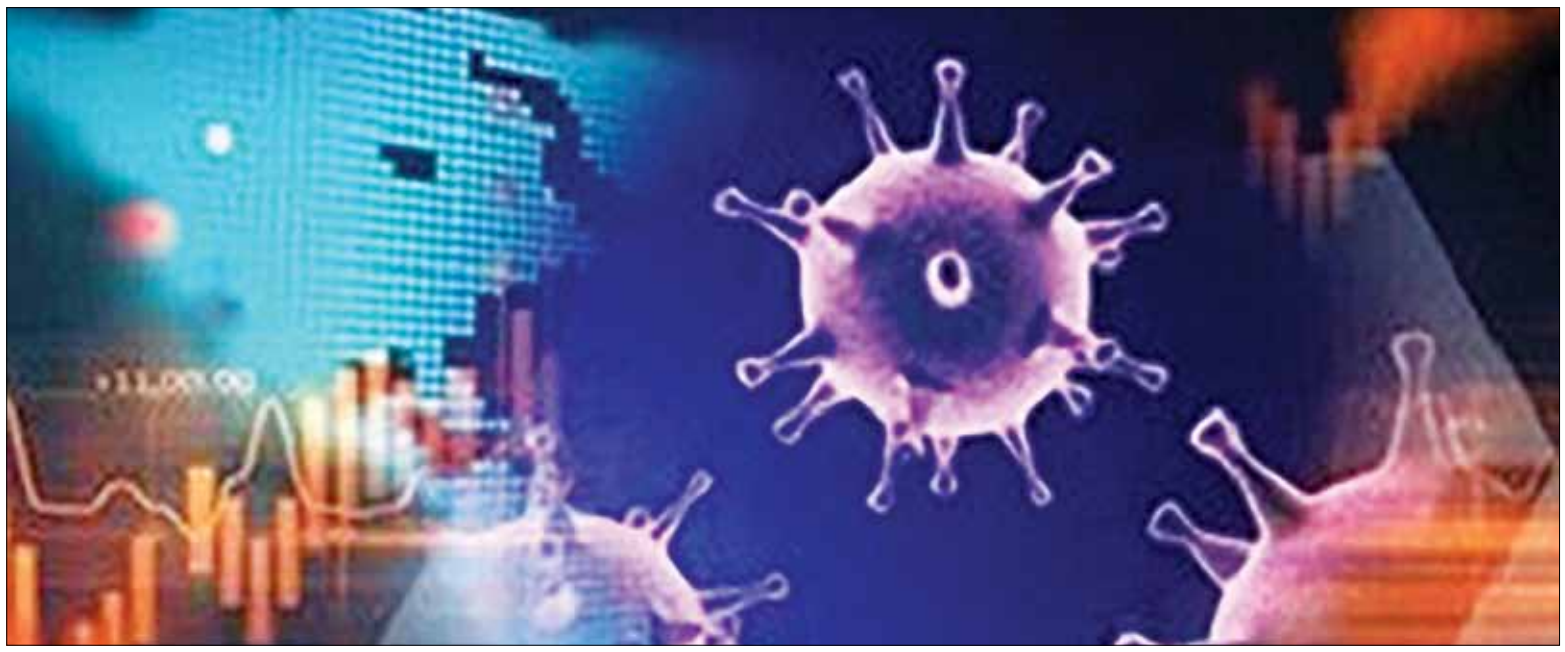
شهرت جهانی آکوچلا در سال‌های گذشته پای او را رفته رفته به محافل اقتصادی نیز باز کرد. برای مثال آمارتیا سن، برنده نوبل اقتصاد که خود یکی از مشهورترین و مهمترین اقتصاددانان جهان معاصر است، درباره او گفته: «نیکلا آکوچلا، گزارشی روشن و چالش‌برانگیز از مبانی سیاست اقتصادی ارائه کرده است. تحلیل‌های او، مبانی جا افتاده را پوشش می‌دهند و بلافاصله پا را فراتر گذاشته و نقاط عزیمتی جدید را هم به دست می‌دهند.»

این تعریف و تمجیدهای آمارتیا سن مربوط به کتاب «مبانی سیاست اقتصادی» آکوچلا است که در سال ۱۹۹۴ به رشته تحریر درآمد. یکی از کارهای مهمی که آکوچلا انجام داده، صورت‌بندی مجدد او از نظریه کلاسیک سیاست اقتصادی است که توسط یان تینبرگن و راگنار فریش و تیل صورت‌بندی شده بود. آکوچلا این نظریه را به شکلی صورت‌بندی کرد که از نقدهای رابرت لوکاس در امان بماند. این صورت‌بندی، سهمی جدید را در تحلیل شرایطی به دست می‌دهد که در آنها نه تنها اثربخشی سیاست یا خنثی بودن آن بررسی می‌شود، بلکه وجود حالتی منحصر به فرد یا کثیر از تعادل در بازی‌های استراتژیک هم مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. در این رویکرد، محدودیت‌های معتبر بودن بسیاری از فرضیات موجود بررسی می‌شوند و تاثیر آنها براساس توقعات عقلانی تحلیل می‌شوند. با صورت‌بندی جدید آکوچلا از نظریه کلاسیک سیاست اقتصادی، می‌توان از این نظریه به منظور استفاده‌ای نهادی هم بهره برد، زیرا این نظریه به عنوان نظریه‌ای برای حل کشمکش‌ها و رسیدن به یک چینش نهادی بهینه قابل استفاده است.

نیکلا آکوچلا که شاید تا چند دهه پیش بیشتر محدود به محافل آکادمیک و علمی کشور ایتالیا بود، به دلیل همین خدماتی که به علم اقتصاد کرده است، هر روزه به شهرت بیشتری در جهان انگلیسی زبان دست یافته و بیشتر مورد استقبال قرار می‌گیرد. همانطور که گفته شد، کتاب مهم آکوچلا، «مبانی سیاست اقتصادی» است که در دهه ۹۰ میلادی منتشر شد. این کتاب که در اصل برای دانشجویان مقطع کارشناسی اقتصاد نوشته شده، جدا از زبان ایتالیایی به زبان انگلیسی هم ترجمه شده است. آکوچلا در این کتاب به مشکلات و نقاط ضعف بازار می‌پردازد و این مسئله را تا عرصه عمومی و حوزه مقررات‌گذاری‌ها نیز دنبال می‌کند. گستره دید این کتاب از نگاه بسیاری از اقتصاددانان برجسته دنیا نظیر آمارتیا سن، شگفت‌انگیز قلمداد شده است و به همین دلیل علی رغم سادگی کتاب برای مطالعه، باید قبول کرد و پذیرفت که عمق بسیار بالایی هم داشته و به شدت به کار دانشجویانی می‌آید که می‌خواهند مطالعات خود در زمینه سیاست‌گذاری اقتصادی را کامل کنند.

کووید-۱۹ چطور آینده کسب و کارها را برای همیشه تغییر داد؟

میراث کرونا در اقتصاد جهانی



فرصت امروز: همه‌گیری کرونا پدیده‌ای است که هر نسلی آن را تجربه نمی‌کند و با اینکه شوک‌های بزرگی نظیر کرونا زیاد در تاریخ بشری اتفاق نیفتاده، اما هر بار باعث ایجاد تغییراتی ماندگار در جهان شده است. در سال گذشته میلادی حدود ۷.۷ میلیارد نفر از مردم جهان درگیر عواقب اقتصادی شیوع کرونا شدند و با اینکه واکسن کرونا پیدا شده و بخش بزرگی از جمعیت جهان در ماه‌های آینده واکسینه می‌شوند، اما میراث کووید۱۹- تا سال‌ها باقی خواهد ماند و و اقتصاد جهانی را درگیر خواهد کرد. در این زمینه، «بلومبرگ» در گزارشی (به قلم اندا کارن، میشله جامریسکو و کارترین بوسلی از گزارشگران اقتصادی) به ۱۰ تحولی که به واسطه شیوع کرونا در اقتصاد جهانی رخ داده، پرداخته است. در این گزارش خواهید خواند که ویروس کووید۱۹- چطور اقتصاد جهانی را برای همیشه تغییر داده است.

* هیولای دولت: دولت‌های بزرگ دوباره به صحنه بازگشتند، چراکه باید تماس‌های اجتماعی درون جامعه را کنترل می‌کردند و این‌گونه بود که هیولای دولت که تحت عنوان «لویاتان» و فلسفه سیاسی از آن نام برده می‌شود، مجددا برگشت؛ امری طبیعی که قدرت‌های سیاسی رصد کنند مردم کجا می‌روند، با چه کسانی ملاقات می‌کنند و همچنین به کارکنانی که کارشان را از دست داده‌اند حقوق پرداخت کنند. در کشورهایی که افکار بازار آزاد دهه‌ها بود که رواج پیدا کرده بود، شبکه تامین اجتماعی دوباره معنا پیدا کرد. طبق گزارش موسسه «مک‌کنزی»، هزینه مداخله شرکت‌ها برای اینکه بتوانند از پس حمایت از شهروندان خود برآیند به قیمت کسری بودجه ۱۱ تریلیون دلاری تمام شده است. هنوز بر سر این بحث است که چطور باید این کسری بودجه تامین شود و مالیات‌دهندگان به چه ترتیبی و چه زمانی باید شکاف‌های عمیق این بدهی‌ها را پر کنند. دست‌کم در کشورهای توسعه‌یافته که با نرخ‌های بهره بسیار پایین و بازارهای مالی بی‌تحرک مواجهند، این کار در کوتاه‌مدت امکان‌پذیر نیست. در بلندمدت هم طرز فکر درباره بدهی عمومی تغییر خواهد کرد. دولت‌ها کم‌کم به این نتیجه می‌رسند که باید نرخ تورم پایین جهانی را تغییر دهند و سیاست‌های مالی‌ای در پیش بگیرند که اقتصادهای‌شان تحرک بیشتری داشته باشد. نظریه پولی مدرن می‌تواند در این وضعیت به کار بیاید.

* خلق پول آسان: در دوران همه‌گیری کرونا، بانک‌های مرکزی به سیاست چاپ پول بازگشتند. نرخ‌های بهره رکوردهای تازه‌ای در پایین بودن زدند و سیاست تسهیل کمّی جدی‌تر گرفته شد. تمام این مداخلات پولی باعث شد که آسان‌ترین وضعیت خلق پول در تاریخ شکل بگیرد و متخصصان از این نگران باشند که خسارت‌های زیادی در آینده به اقتصادها وارد خواهد شد. بانک‌های مرکزی خیلی دشوار خواهند توانست دوباره سیاست‌های خود را به وضعیت قبل از همه‌گیری بازگردانند، به‌خصوص با توجه به شرایط بازار نیروی کار. در بلندمدت، همه‌گیری کرونا باعث خواهد شد که نرخ بهره طی ربع‌قرن بعد از همه‌گیری ۱.۵ درصد کمتر از وضعیت عادی باشد.

* بدهی‌ها و خون‌آشام‌ها: در دوران همه‌گیری دولت‌ها تسهیلاتی به کسب‌وکارها ارائه کردند که آنها نیز با کمال میل پذیرفتند. نتیجه این شد که سطح بدهی کسب‌وکارها در کشورهای توسعه‌یافته افزایش پیدا کرد. بانک تسویه بین‌المللی محاسبه کرده که شرکت‌های غیرمالی در نیمه اول سال ۲۰۲۰ میلادی حدود ۳.۳۶ تریلیون دلار قرض گرفته‌اند. درحالی‌که در بسیاری صنف‌ها به‌علت ممنوعیت رفت‌وآمد یا نگرانی‌های مشتریان درآمدها کاهش پیدا کرد، کسری تجاری شدیدی در شرکت‌ها بروز کرد که اثرات خود را در آینده بیشتر نشان خواهد داد. همین امر می‌تواند باعث به وجود آمدن شرکت‌های خون‌آشام شود؛ شرکت‌هایی که در یک بازار آزاد نمی‌توانند دوام بیاورند، اما از بین رفتن‌شان نیز تبعات و بحران‌های بزرگی برای اقتصاد ایجاد می‌کند بنابراین برای زنده ماندن‌شان دولت باید مدام به آنها کمک کند یا به آنها وام بدهد.

* شکاف‌های بزرگ: بدهی شرکت‌ها در قالب مشوق‌های اقتصادی یک نوع کالای لوکس برای کشورهای جهان اول به شمار می‌رود. کشورهای فقیر در نبود منابع کافی برای حمایت از مشاغل و کسب‌وکارهای‌شان یا سرمایه‌گذاری برای یافتن واکسن، وضعیت خیلی بدتری داشتند و خواهند داشت. این کشورها که تحت فشار اقتصادی ناگوارتری هستند، زودتر از دیگر کشورها در دوران بعد از همه‌گیری بحران‌های پولی و مالی را تجربه خواهند کرد. بانک جهانی هشدار داده که همه‌گیری، نسل جدیدی از فقرا و آشفتگی در بدهی‌ها را ایجاد خواهد کرد و صندوق بین‌المللی پول نیز گفته است که کشورهای در حال توسعه تا یک دهه با خطرات ناشی از فشار اقتصادی ناشی از شیوع کرونا گریبانگیر خواهند بود. چنین وضعیتی باعث افزایش فقر و شکاف اقتصادی بین طبقات مختلف جامعه و کشورهای گوناگون جهان می‌شود.

* احیای اقتصادی به شکل k: در دوران ممنوعیت رفت‌وآمد و قرنطینه، مشاغل خدماتی با دستمزدهای کم در حوزه‌هایی که تماس چهره‌به‌چهره با مشتریان بیشتر است، جزو اولین مشاغلی هستند که نابود می‌شوند. بازارهای مالی در حوزه‌هایی که عمدتا ثروتمندان در آن نقش بازی می‌کنند، خیلی سریع‌تر از دیگر بازارها می‌تواند خود را احیا کند بنابراین در دوران احیای اقتصادی پس از همه‌گیری ما شاهد یک نمودار با دو شاخه احیای متفاوت به‌شکل حرف k انگلیسی خواهیم بود که در آن، مشاغل خدماتی با دستمزد پایین احیای خیلی کندتری دارند و مشاغل مالی که عمدتا در انحصار ثروتمندان و اقشار متوسط رو به بالاست، احیای سریع‌تری را پشت سر خواهند گذاشت بنابراین احیای اقتصادی ناهماهنگ‌تر و به شکلی بی‌تناسب پیش خواهد رفت و طبقات آسیب‌پذیر و زنان و اقلیت‌های نژادی ضربه‌های بیشتری خواهند خورد.

* ظهور ربات‌ها: کرونا، نگرانی‌هایی تازه‌ای در باب تماس اجتماعی در صنایعی که فاصله‌گیری اجتماعی کاری را سخت می‌کنند به وجود آورد؛ صنوفی مثل خرده‌فروشی، پزشکی یا انبارداری. یکی از راه‌حل‌ها، جایگزین‌کردن ربات به‌جای انسان است. خودکارسازی در سال‌های اخیر رشد قابل‌توجهی داشته و به طور کلی در دوره‌هایی که بحران‌های اقتصادی اوج می‌گیرند محبوبیت بیشتری نیز پیدا می‌کند. در دوران همه‌گیری کرونا، شرکت‌ها کار ماشین‌هایی را که می‌توانستند در هتل‌ها مهمان‌ها را پذیرش کنند، در رستوران‌ها سالاد درست کنند یا پول را در پیشخوان‌ها تحویل بگیرند امتحان کردند. خریدها نیز بیشتر از همیشه به سوی شکل آنلاین حرکت کرد. این نوآوری‌ها بهره‌وری اقتصادها را افزایش می‌دهد، اما به این معنا هم هست که اطمینان برگشتن افراد به سر کار و احیای مشاغل انسانی کمتر می‌شود. هرچه افراد بیشتر بیکار بمانند، مهارت‌های‌شان بیشتر تحلیل می‌رود؛ چیزی که اقتصاددان‌ها به آن «هسترسیس» یا «پسماند» می‌گویند، به معنای اینکه یک سیستم به گذشته‌اش وابسته می‌شود.

* رونق دورکاری: در بالای نردبان درآمدی افراد جامعه، ناگهان دورکاری به یک هنجار و پدیده عادی تبدیل شد. براساس مطالعه‌ای که در آمریکا انجام شد، دوسوم تولید ناخالص داخلی این کشور در ماه مه سال ۲۰۲۰ توسط کسانی تامین شد که از خانه کار می‌کردند. بسیاری از شرکت‌ها به کارکنان خود گفتند که دست‌کم تا سال ۲۰۲۱ در خانه بمانند و از آنجا کار کنند و شرکت‌های متعددی نیز اعلام کردند که دورکاری می‌تواند به یکی از گزینه‌های کاری کارکنان تبدیل شود. کار کردن از خانه توانسته به‌خوبی امتحان خود را پس دهد و البته هنوز نگرانی‌هایی در قبال نبود زیرساخت‌های کافی ارتباطی در این زمینه وجود دارد. داده‌های موقعیت جغرافیایی گوگل می‌گوید که هنوز میزان رفت‌وآمد افراد به سطح قبل از همه‌گیری نرسیده و مدتی طول خواهد کشید که این وضعیت احیا شود. با این حال، دورکاری تبدیل به یک گزینه پررنگی در مشاغل خواهد شد، به‌خصوص مشاغلی که سطح پایین نیستند و تخصص و مهارت نیاز دارند. در کلانشهرهای کنونی، خیلی از افراد در حاشیه شهرها زندگی می‌کنند که دورکاری برای آنها گزینه مطلوبی خواهد بود. حتی استقبال از دورکاری در برخی کشورها به‌حدی زیاد خواهد بود که انتظار می‌رود قیمت مسکن در مناطق روستایی هم افزایش یابد و افراد از روستاها دورکاری را برای شهرها ادامه دهند.

* الزامات تازه گردشگری: گردشگری در میانه همه‌گیری کرونا ضربه سختی خورد. تعداد برخی از انواع سفر تقریبا به صفر رسید و متوقف شد. براساس اعلام سازمان ملل، در سال منتهی به اکتبر سال ۲۰۲۰ میزان حمل‌ونقل در سطح جهانی ۷۲ درصد سقوط کرد. موسسه «مک‌کنزی» تخمین زده که یک‌چهارم این حوزه کسب‌وکار با رونق‌گرفتن جلسات آنلاین برای همیشه از بین رفت. با تعلیق اقامت‌ها در رویدادهای بزرگ مثل جشنواره‌ها و کنسرت‌ها، صنعت گردشگری و صنایع وابسته به آن با اختلال شدیدی مواجه شد. حتی وقتی که فعالیت‌های گردشگری دوباره شروع شوند، ممکن است که شکل گردشگری به آن صورتی که قبلا بودند نباشد. پس از اینکه واکسیناسیون بتواند کووید۱۹- را ریشه‌کن کند، مسافران ممکن است الزاماتی را هم برای داشتن مجوزهای بهداشتی از کسب‌وکارها بخوانند. در مکان‌های دیگری همچون فرودگاه‌ها نیز اقداماتی لازم خواهد شد که تا پیش از همه‌گیری لازم نبوده است.

* جهانی‌سازی متفاوت: وقتی که کارخانه‌های چین در اوایل همه‌گیری کرونا بسته شدند، امواج شوک‌آور بحران از طریق زنجیره تامین به همه‌جا کشیده شد و کسب‌وکارها و دولت‌ها را وادار کرد در وابستگی به کارخانه‌های تولیدی دنیا که اغلب آنها در چین قرار دارند، تجدیدنظر کنند. در بسیاری از کشورها گفته شد که وابستگی به یک کشور خارجی در زمینه تهیه مایحتاج عمومی باعث خواهد شد که امنیت ملی کشورها به خطر بیفتد. در برخی مطالعات نیز این مسئله مطرح شد که تا سال ۲۰۵۰، هزینه‌های جهانی‌سازی زیادتر از فواید آن برای کشورها خواهد بود بنابراین بحث زیادی در زمینه جهانی‌سازی درگرفت و این فکر مطرح شد که جهانی‌سازی به‌شکلی که تاکنون پیش رفته نباید ادامه پیدا کند و ما به یک نوع جهانی‌سازی دیگری نیاز داریم.

* اقتصاد سبزتر: تا پیش از شیوع کرونا، بحث بر سر جایگزینی انرژی‌های پاک و سبز به‌جای سوخت‌های فسیلی درگرفته بود و تاحدی هم پیش رفته بود، اما وقتی که در سال ۲۰۲۰ مردم در خانه‌های‌شان ماندند و نیاز به دورکاری و برق بیش‌ازپیش حس شد، سیاست‌گذاران و متخصصان به این نتیجه رسیدند که نیاز به انرژی پاک برق خیلی بیشتر از گذشته است. در کشوری مثل بریتانیا اعلام شد که تا سال ۲۰۳۵ استفاده از خودروهای دیزلی و بنزینی ممنوع خواهد شد و جو بایدن نیز در برنامه‌های خود در انتخابات آمریکا به شدت از سوخت‌های پاک حمایت کرد.

فروش نخستین توییت در قالب رمزارز منحصر به فرد

بیت‌کوین ۵۰ هزار دلاری شد

افزایش سرمایه‌های جدید ورودی باعث افزایش قیمت ارزهای دیجیتالی شد.

به گزارش «سی‌ان‌بی‌سی»، در ادامه ورود شرکت‌های سرمایه‌گذاری به بازار ارزهای دیجیتالی، کمپانی چینی میتو نیز اعلام کرد ۴۰ میلیون دلار در این بازار سرمایه‌گذاری کرده است. از این مبلغ ۱۷,۹ میلیون دلار صرف خرید بیت‌کوین و ۲۲,۱ میلیون دلار هم صرف خرید اتریوم شده است. شرکت کوین فلیپ نیز در آمریکا اعلام کرد که امکان پشتیبانی از رمزارز دوج کوین در خودپردازهای این شرکت فراهم شده است. پیش از این حدود ۱۸۰۰ دستگاه این شرکت از بیت‌کوین پشتیبانی می‌کردند.

ریزش اخیر ارزهای دیجیتالی علاوه بر بسیاری از سهامداران خرد باعث کاهش شدید ارزش سهام شرکت‌های بزرگی شده است که اقدام به سرمایه‌گذاری در آنها کرده‌اند. با این حال به نظر نمی‌رسد که روند ورود شرکت‌های بزرگ به بازار ارزهای دیجیتالی متوقف شده باشد. تنها در چند روز اخیر ارزش سهام شرکت مایکرو استراتژی که سرمایه‌گذاری سنگینی در بیت‌کوین انجام داده، پس از کاهش اخیر ارزش بیت‌کوین از کانال ۵۶ هزار دلاری یک سوم ریزش کرده است.

تیم بسکتبال دالاس ماوریکز که از پرطرفدارترین تیم‌های ورزشی آمریکا محسوب می‌شود در بیانیه‌ای اعلام کرد از این پس هواداران باشگاه امکان خرید محصولات تبلیغاتی و تجهیزات ورزشی این باشگاه را با استفاده از ارزهای دیجیتالی بیت‌کوین و دوج کوین خواهند داشت. هدف از این اقدام، حرکت در مسیر فناوری‌های آینده عنوان شده است. پیش از این نیز ایلان ماسک بارها از دوج کوین حمایت کرده بود.

از سوی دیگر، جک دورسی، مدیرعامل توییتر پیشنهاد داده نخستین توییت در این شبکه اجتماعی در قالب ان اف تی (non-fungible token) به فروش برسد. بالاترین قیمت پیشنهادی برای این ان اف تی ۲,۵ میلیون دلار است. ان اف تی، رمزارز منحصر به فردی است که در صنعت بازی، آثار هنری و دارایی‌های دیجیتال کاربرد دارد. تفاوت این رمزارز با دیگر رمزارزها از جمله بیت‌کوین، عدم شباهت هر ان اف تی با دیگری است. همچنین این نوع رمزارز مثل بیت‌کوین قابل تقسیم شدن نیست. جک دورسی، مدیرعامل توییتر این پیشنهاد را در عصر جمعه گذشته اعلام کرد. نخستین توییت در این شبکه اجتماعی در مارس سال ۲۰۰۶ به اشتراک گذاشته شد. جمله‌ای که می‌گوید: «فقط دارم توییترم را تنظیم می‌کنم.» بالاترین پیشنهاد برای این جمله که در قالب یک توکن ان اف تی مطرح شده، متعلق به سینا استاوی، مدیرعامل بریج اوراکل است. پیشنهاد استاوی ۲,۵ میلیون دلار بوده است. او روز شنبه این رقم را برای خرید این توکن اعلام کرد.

پیروز این مناقصه می‌تواند این دارایی را در بلاک‌چین نگه دارد، اما توکن ان اف تی با دیگر رمزارزها متفاوت است. برخلاف دیگر رمزارزها اینجا امکان مبادله یک ان اف تی با دیگر دارایی‌ها از جمله دلار وجود ندارد. هر ان اف تی منحصر به فرد است و مثل کالاهایی که در یک کلکسیون عرضه می‌شود، بی‌همتاست و قابل کپی کردن نیست.

چگونه می‌توان هزینه‌های دولت را مدیریت کرد؟

فرآیند بازنگری در مخارج عمومی

فرصت امروز: بررسی مخارج و هزینه‌های دولت با هدف صرفه‌جویی، اولویت‌بندی و افزایش بهره‌وری در مخارج دولت «بازنگری مخارج» نامیده می‌شود. فرآیند بازنگری می‌تواند شامل بررسی مخارج در بخش‌های مشخصی از بودجه دولت (نظیر آموزش یا سلامت) یا تمامی سازمان‌های دولتی (وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و ادارات) باشد. برای مثال در برنامه بازنگری مخارج که در پاییز ۲۰۱۵ در کشور انگلستان تنظیم شد، مواردی مانند بودجه سلامت و بهداشت، بودجه پلیس و امنیت، بودجه بازنشستگی، مدارس، بیمه و خسارات ناشی از رانندگی، فرارهای مالیاتی و مالیات مسکن، بودجه حمل‌ونقل و بودجه پرداختی به سه کشور ولز، اسکاتلند و ایرلند شمالی و موارد دیگری از قبیل بودجه بی بی سی و ناتو مورد بازنگری قرار گرفت.

فرآیند بازنگری مخارج نخستین بار در سال ۱۹۸۰ در دانمارک آغاز شد و پس از وقوع بحران مالی سال ۲۰۰۸ و مشاهده ضعف دولت در ایجاد ثبات مالی و عدم وجود شفافیت در ساختار مالی، جامعه مدنی و نهادهای مردمی خواستار افزایش شفافیت در بودجه و تصمیم‌گیری در مورد چگونگی مخارج و مصارف دولت شدند. به همین دلیل پس از بحران مالی ۲۰۰۸، فرآیند بازنگری مخارج به شدت مورد توجه دولت‌ها در جهان قرار گرفت. حال سوال این است که آیا در ایران تاکنون چنین بررسی و ارزیابی در مخارج و هزینه‌های دولت انجام شده است؟ البته منظور از بازنگری در مخارج دولت لزوما کوچک شدن دولت یا کاهش سطح خدمات‌رسانی نیست، مخصوصا از این جهت که با شیوع کرونا حضور دولت‌ها در عرصه اقتصاد بیشتر شده و بالطبع هزینه آنها نیز زیادتر شده است.

تجربیات کشورها در فرآیند بازنگری مخارج

مرکز پژوهش‌های مجلس در جدیدترین گزارش خود به معرفی فرآیند «بازنگری در مخارج دولت» پرداخته و نوشته است: فرآیند بازنگری مخارج به صورت رسمی برای اولین بار در سال ۱۹۸۰ در کشور دانمارک آغاز شد. هدف این فرآیند تلاش برای افزایش تأمین مالی مخارج جدید و در بعضی مواقع نیز اولویت‌بندی مخارج بود. پس از دانمارک نیز هلند در سال ۱۹۸۱ فرآیند بازنگری مخارج را آغاز کرد. در هلند هدف فرآیند بازنگری، مبارزه با فقر (کاهش مخارج و اختصاص صرفه‌جویی به نفع افراد ضعیف جامعه) و افزایش کیفیت خدمات عمومی و افزایش رضایت مصرف‌کنندگان بود. بعد از این دو کشور، کشورهای شمال اروپا در اواسط دهه ۱۹۸۰ به اجرای فرآیند بازنگری پرداختند. در این کشورها نیز هدف از اجرای این فرآیند از بین بردن کامل فقر و افزایش کیفیت خدمات عمومی عنوان شد. سپس در سال‌های بعد کشورهای کانادا، بریتانیا، اسلواکی، اسلوونی، آلمان، فرانسه، ایتالیا، لتونی، لوکزامبورگ، استرالیا، اتریش، ایرلند، پرتغال و اسپانیا نیز به اجرای فرآیند بازنگری مخارج در کشورهای خود پرداختند.

به گفته بازوی کارشناسی مجلس، پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ بود که این موضوع وارد مرحله جدی‌تری شد. پس از وقوع این بحران مالی و مشاهده ضعف دولت در ایجاد ثبات مالی و عدم وجود شفافیت در ساختار مالی، نهادهای مردمی خواستار افزایش شفافیت در بودجه و تصمیم‌گیری در مورد چگونگی مخارج و مصارف دولت شدند. به همین دلیل پس از این بحران فرآیند بازنگری مخارج به شدت مورد توجه دولت‌ها قرار گرفت، چنانچه کمیسیون بودجه اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۶ مطالعاتی را برای بررسی کیفیت و پایداری امور مالی در کشورهای عضو اتحادیه انجام داد و به این نتیجه رسید که فرآیند بازنگری مخارج امری است که نمی‌توان از انجام آن صرف‌نظر یا جلوگیری کرد. در گزارش کمیسیون بودجه از کشورها خواسته شده تا از طریق بررسی تجربه موفقیت یا شکست کشورها نقشه راه خود را ترسیم کنند. همچنین مطابق با توصیه نهادهای بین‌المللی فرآیند بازنگری در مخارج باید به‌عنوان بخشی از فرآیند بودجه‌ریزی سالیانه در کشورها تثبیت شود و بودجه سالیانه با توجه به نتایج به‌دست آمده از بازنگری در مخارج تنظیم شود.

تجربیات کشورها در فرآیند بازنگری مخارج نشان می‌دهد در مرحله اول بازنگری مخارج در ایرلند که پنج سال به طول انجامید، مخارج دولت حدود ۷,۸ میلیارد دلار کاهش یافت. بازنگری مخارج و اقدامات مالیاتی جدید سبب شد تا بعد از بحران مالی ۲۰۰۸ که اقتصادهای اروپایی مانند پرتغال و یونان رو به ورشکستگی بودند، ایرلند رشد تولید ناخالص داخلی ۱,۴ درصدی را در سال ۲۰۱۱ داشته باشد، که این رقم در بین کشورهای بحران‌زده اروپایی رقم چشمگیری به شمار می‌آید.

همچنین دولت کانادا بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۶ و ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۰ جمعا یک میلیارد و ۲۵ میلیون در مدیریت املاک، ۲ میلیارد و ۵۹۰ میلیون دلار در تدارکات، ۳ میلیارد و ۵۰ میلیون دلار در ارائه خدمات، یک میلیارد و ۳۴۶ میلیون دلار در کارایی برنامه‌ها، یک میلیارد و ۴۶۵ میلیون دلار در کارآمدی اداری، یک میلیارد و ۱۳۶ میلیون دلار از حذف یا کاهش برنامه‌ها و ۳۲۵ میلیون دلار ناشی از صرفه‌جویی کارمندان و در مجموع رقم ۱۰ میلیارد و ۹۱۳ میلیون دلار در مخارج صرفه‌جویی کرده است.

بازنگری مخارج در اسلواکی نیز نشان می‌دهد در یک مرحله از بازنگری مخارج حدود ۲۷۷ میلیون یورو صرفه‌جویی صورت گرفت که حدود ۱۳۰ میلیون یورو آن مربوط به سیاست‌های اجتماعی و سیاست‌های مربوط به بازار کار بود. همچنین در مخارج بخش آموزش و پرورش در این دوره از بازنگری‌ها حدود ۸۸ میلیون یورو صرفه‌جویی شد. همچنین در فرانسه بازنگری جامع خدمات عمومی موجب شد تا صرفه‌جویی قابل توجهی در مخارج خدمات عمومی صورت گیرد. در بازه زمانی سه‌ساله بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۲ بر اثر اجرای این برنامه مقدار ۱۱,۹ میلیارد دلار پس‌انداز ایجاد شد که از این مقدار بیش از ۳۰ درصد آن مربوط به اصلاحات در ساختار دولت و از طریق کوچک‌سازی بدنه دولت صورت گرفت.

لزوم بازنگری در مخارج عمومی در ایران

با توجه به اینکه در ایران بودجه عمومی و مخارج دستگاه‌های مختلف از منظر اثربخشی و کارایی مورد بررسی قرار نمی‌گیرد بنابراین ارائه پیشنهادهای عملیاتی برای افزایش کارایی بودجه و یا کاهش مخارج غیراولویتدار یا بی‌اثر دستگاه‌ها بسیار دشوار است. فقدان چنین بررسی‌هایی همچنین موجب ناکارآمدی فرآیند بودجه‌ریزی کشور شده است، زیرا سیاستگذار در زمان تدوین بودجه هیچ اطلاعاتی از کارایی مخارج در حوزه‌های مختلف ندارد و حتی در بسیاری از موارد مخارج اضافی انجام شده شناسایی نمی‌شوند. در این راستا، به منظور ایجاد توانایی برای مدیریت صحیح مخارج عمومی و افزایش کارآمدی بودجه‌ریزی در کشور و با توجه به تجربیات بین‌المللی، اجرای فرآیند «بازنگری در مخارج عمومی» در ایران بسیار ضروری است. نهاد پژوهشی مجلس در پایان این گزارش با توجه به تجارب بین‌المللی موفق در این زمینه و با عنایت به ناکارآمدی مخارج دولت در ایران، توصیه می‌کند که اجرای اصولی فرآیند «بازنگری در مخارج دولت» در بخش‌ها و دستگاه‌های مختلف دولتی مورد توجه جدی قرار گیرد. بر این اساس، اجرای فرآیند بازنگری مخارج در ایران باید با محوریت دولت انجام شده و در سطح بالای سیاسی از آن حمایت شود. همچنین سازمان برنامه و بودجه باید نقش قابل توجهی در نظارت بر فعالیت دستگاه‌ها در بازنگری و استخراج پیشنهادهایی برای کارآمدی بیشتر اقدامات و مدیریت بهتر هزینه‌ها در موازات دستگاه ایفا نماید. این بازنگری بهتر است به صورت انتخابی و دوره‌ای انجام شود به این صورت که برای مثال هر سال دو حوزه اصلی و هر پنج سال تمامی حوزه‌های مهم مخارج عمومی بررسی شود. نتایج این بازنگری‌ها باید به عنوان یک ورودی مهم در روند بودجه‌ریزی سالیانه مورد استفاده قرار گیرد. همچنین برای اجرای صحیح بازنگری در مخارج باید محدودیت‌های اداری کنار گذاشته شود و از بررسی‌های میدانی بهره گرفته شود.

جهش دوباره نفت به کانال ۷۰ دلاری پس از یک سال

نفت برنت از مرز ۷۰ دلار عبور کرد

قیمت نفت برنت در معاملات روز دوشنبه در پی گزارش حملات به تاسیسات عربستان سعودی، برای نخستین بار از زمان شیوع ویروس کرونا به بالای ۷۰ دلار در هر بشکه صعود کرد و نفت آمریکا هم در بالاترین حد خود در بیش از دو سال گذشته ایستاد.

به گزارش «رویترز»، بهای معاملات نفت برنت برای تحویل در ماه مه در اوایل معاملات بازار آسیا به ۷۱ دلار و ۳۸ سنت در هر بشکه صعود کرد و در ادامه ساعات معاملات با افزایش قیمت یک دلار و ۷۵ سنت معادل ۲.۵ درصد، به ۷۱ دلار و ۱۱ سنت در هر بشکه رسید. بهای معاملات وست تگزاس اینترمدیت آمریکا برای تحویل در آوریل یک دلار و ۶۰ سنت معادل ۲.۴ درصد افزایش یافت و به ۶۷ دلار و ۶۹ سنت در هر بشکه رسید. قیمت قرارداد ماه آتی به ۶۷ دلار و ۹۸ سنت رسید که بالاترین قیمت از اکتبر سال ۲۰۱۸ بود.

بازارهای سهام آسیایی پس از اینکه سنای آمریکا لایحه بسته کمک اقتصادی ۱,۹ تریلیون دلاری را تصویب کردند، افزایش یافتند. همزمان آمار اقتصادی مثبتی که در آمریکا و چین منتشر شد، دورنمای بهبود اقتصاد جهانی را مثبت‌تر کرد. در همین حال، عربستان عملیات گسترده نظامی ارتش یمن علیه تاسیسات آرامکو و دیگر اهداف حساس را در خاک خود تأیید کرد. اندکی پس از اعلام هدف قرار دادن مقرهای آرامکو در بندر نفتی راس التنوره، وزارت دفاع عربستان اذعان کرد که نیروهای مسلح یمن به مخازن نفتی در این بندر در منطقه شرقی عربستان حمله کردند.

تحلیلگران موسسه ING در گزارشی با اشاره به اینکه حمله اخیر دومین حمله ماه جاری پس از حادثه چهارم مارس در جده بود، نوشتند: ممکن است شاهد روند صعودی بیشتری در بازار نفت در بازه کوتاه مدت باشیم به خصوص که بازار احتمالا باید نرخ ریسک را در معاملات نفت به حساب بیاورد زیرا تداوم این حملات افزایش پیدا کرده است.

قیمت نفت برنت و وست تگزاس اینترمدیت پس از تصویب عدم افزایش تولید نفت در آوریل در نشست روز پنجشنبه اوپک و متحدانش، برای چهارمین روز متوالی افزایش پیدا کرده‌اند. با وجود بهبود سریع قیمت‌های نفت، وزیر انرژی عربستان سعودی درباره احیای تقاضا ابراز تردید کرده است.

تحلیلگران گروه بانکی ANZ نیز در یادداشتی نوشتند: تصمیم برای ثابت نگه داشتن سهمیه تولید، نشان‌دهنده نیت این گروه برای کاهش بیشتر سطح ذخایر نفت بدون نگرانی از کمبود عرضه در بازار است و همچنین نشان می‌دهد تهدید کمتری از رشد تولید در نقاط دیگر وجود دارد.

در این بین، وزیر انرژی هند که سومین واردکننده بزرگ نفت جهان است، هشدار داده که قیمت‌های بالاتر نفت تهدیدی برای احیای مبتنی بر مصرف در برخی از کشورها به شمار می‌رود. براساس گزارش «رویترز»، قیمت‌های بالاتر همچنین شرکت‌های انرژی آمریکایی را تشویق کرد شمار دکل‌های حفاری نفت و گاز را هفته گذشته برای دومین هفته متوالی افزایش دهند. طبق اعلام شرکت خدمات انرژی بیکرهیوز، شمار دکل‌های حفاری نفت و گاز آمریکا هفته گذشته، با یک حلقه افزایش، به ۴۰۳ حلقه رسید. با این حال ۳۹۰ حلقه کمتر از مدت مشابه سال گذشته است.

دریچه

بانک مرکزی از تحولات اقتصاد کلان در بهمن ماه گزارش داد

رشد ۲۳ درصدی پایه پولی

تغییر جهت سیاست پولی بانک مرکزی در حرکت به سمت راهبرد هدف‌گذاری تورمی با محوریت انجام عملیات بازار باز، یک تغییر رویکرد اساسی از هدف‌گذاری کل‌های پولی به سمت مدیریت نرخ‌های سود محسوب می‌شود.

به گزارش بانک مرکزی، یکی از ارکان مهم در زمینه هدایت نرخ تورم به سمت تورم هدف (۲±۲۲ درصد)، مدیریت انتظارات تورمی است که مستلزم ارائه اطلاعات درست و بهنگام از مجموعه تحولات اقتصاد کلان و اقدامات انجام شده توسط بانک مرکزی به آحاد جامعه و فعالان اقتصادی است. این امر موجب خواهد شد تا علاوه بر شکل‌گیری درست انتظارات، شرایط برای بهبود رشد اقتصادی نیز فراهم شود و بانک مرکزی در شرایط بهتری اهداف حفظ ارزش پول ملی (کنترل تورم) و مساعدت به رشد اقتصادی را پیگیری کند. بر این اساس، مجموعه تحولات اقتصاد کلان و اقدامات بانک مرکزی در پاسخ به تحولات اقتصاد کلان در بهمن‌ماه ۱۳۹۹ به شرح زیر است.

با کاهش التهابات در بازار ارز، تعدیل انتظارات تورمی و به تبع آن نمایان شدن آثار کلی آن بر تحولات شاخص بهای اقلام کالایی، روند نزولی قیمتی از آذرماه در بازار ارز، طلا و خودرو و رشد قیمتی محدودی در بازار مسکن آغاز شد و تا دی‌ماه تداوم یافت. علی‌ایحال در بهمن‌ماه و به دنبال افزایش معنادار شاخص مربوط به زیرگروه خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها، روند کاهشی نرخ تورم ماهانه متوقف شد؛ با این توضیح که کماکان کمتر از نقطه اوج خود در سال جاری (مهر و آبان) قرار گرفته است. افزون بر این، متوسط قیمت خرید و فروش مسکن نیز در بهمن ماه نسبت به ماه گذشته افزایش یافت. این تحولات در کنار شواهد آماری سال‌های گذشته در زمینه الگوی فصلی تورم در ماه‌های پایانی هر سال، می‌تواند گویای تداوم وضعیت جاری در اسفندماه باشد.

عمدتا با هدف کنترل نرخ تورم و مدیریت نقدینگی، عملیات بازار باز در بهمن ماه نیز در راستای تثبیت نرخ سود بازار بین بانکی در محدوده دالان نرخ سود سیاستی از پیش تعیین شده با موفقیت اجرا شد. در این عملیات، بانک مرکزی اعتبار کوتاه‌مدت (یک هفته تا ۱۴ روز) را در فرآیند رقابتی و در قالب توافق بازخرید در اختیار بانک‌های متقاضی قرار می‌دهد.

نرخ بازده اسناد خزانه اسلامی در سررسیدهای یک و دو سال در بهمن ماه صعودی بود. نرخ بازده اسناد با سررسید یک ساله در بهمن‌ماه نسبت به ماه قبل افزایش ۰,۶۸ واحد درصدی داشت و از ۱۹,۱۴ درصد به ۱۹,۸۲ درصد رسید. همچنین نرخ بازده اسناد با سررسید دو ساله در بهمن‌ماه به ۲۰,۳۴ درصد رسید که نسبت به دی‌ماه ۰,۱۳ واحد درصد افزایش را نشان می‌دهد. تغییر جهت نرخ‌های بازده کوتاه‌مدت و میان‌مدت از نیمه دوم بهمن‌ماه شروع شده که می‌تواند منعکس‌کننده سیاست‌های در پیش گرفته شده برای آرامش‌بخشی به بازار سرمایه و همچنین تغییر در انتظارات تورمی باشد.

تغییر جهت سیاست پولی بانک مرکزی در حرکت به سمت راهبرد هدف‌گذاری تورمی با محوریت انجام عملیات بازار باز، یک تغییر رویکرد اساسی از هدف‌گذاری کل‌های پولی به سمت مدیریت نرخ‌های سود محسوب می‌شود. لیکن تا زمان پیاده‌سازی کامل رویکرد جدید و ترمیم سازوکار اشاعه پولی، کنترل رشد کل‌های پولی کماکان مورد توجه سیاست‌گذار پولی خواهد بود تا ضمن علامت گرفتن از تحولات آنها برای روند تحولات اقتصاد کلان از عدم انباشت ریسک‌های منجر به ایجاد اختلال در مدیریت نرخ سود اطمینان حاصل شود. در همین راستا و هم‌جهت با رشد متغیرهای عمده پولی در چند ماه گذشته و براساس ارقام مقدماتی، رشد نقدینگی و پایه پولی در پایان بهمن ۱۳۹۹ نسبت به پایان سال قبل، به ترتیب به ۳۳,۸ و ۲۳,۶ درصد رسید.

علی رغم شرایط دشوار اقتصادی و به طور مشخص متأثر از شیوع کرونا و لزوم استفاده از منابع بانکی برای تخفیف آن و پوشش کسری بودجه دولت در سال جاری، با مدیریت و رویکرد فعال بانک مرکزی رشد پایه پولی به نحو مناسبی کنترل شده است. با اقدامات مناسب بانک مرکزی در زمینه مدیریت اضافه برداشت‌ها بانک‌ها و مساعدت به دولت در زمینه کارگزاری اوراق بدهی دولتی، از پولی شدن کسری بودجه جلوگیری به عمل آمد و رشد پایه پولی در سطح سال گذشته (۲۳,۶ درصد) بدون تغییر ماند. لیکن، شرایط خاص ناشی از شیوع بیماری کرونا و لزوم حمایت از فعالیت‌های اقتصادی و همچنین افزایش ضریب فزاینده نقدینگی متأثر از تحولات نسبت ذخایر اضافی بانک‌ها باعث شد تا رشد نقدینگی بیشتر از سال گذشته باشد. البته رفتار بانک‌ها در سرعت‌دهی به خلق دارایی‌ها که عمدتاً از منفی‌تر شدن نرخ سود واقعی نشأت گرفته است، نقش موثری در رشد نقدینگی ایفا کرده و به همین دلیل بوده که بانک مرکزی سیاست احتیاطی مربوط به محدودکردن رشد ترازنامه بانک‌ها را در دستور کار قرار داده است. بررسی رشد اجزای نقدینگی نیز حاکی از تداوم کاهش رشد پول است، به نحوی که رشد ۱۲ماهه پول از ۸۸,۶ درصد در مهرماه به ۵۶,۹ درصد در بهمن ماه کاهش یافته که حاکی از تقویت ماندگاری سپرده‌ها در ماه‌های اخیر بوده و تاییدی بر کاهش انتظارات تورمی و استقبال بیشتر از سپرده‌گذاری بلندمدت در بانک‌ها است.

در بهمن ماه امسال به منظور تنظیم نرخ سود بازار بین بانکی، بانک مرکزی در تعامل با بانک‌ها اقدامات زیر را انجام داد:

* انجام عملیات بازار باز مجموعا به ارزش ۲۵۲,۸ هزار میلیارد ریال در قالب توافق بازخرید با سررسیدهای ۱۲، ۱۴ و ۱۶ روزه (مانده توافق بازخرید از محل انجام عملیات بازار باز ۹۳,۳ هزار میلیارد ریال در پایان ماه بوده است)
* استفاده از اعتبارگیری قاعده‌مند توسط بانک‌ها برای رفع نیازهای نقدینگی اضطراری در ۲۳ نوبت مجموعا به ارزش ۳۵۰,۷ هزار میلیارد ریال (در پایان دی‌ماه مانده اعتبارگیری قاعده‌مند ۱۱۹,۵ هزار میلیارد ریال بوده است)
* تامین ۳۲,۲ میلیارد دلار ارز به منظور واردات موردنیاز اقتصاد کشور در ۱۱ماهه امسال (از این میزان حدود ۹,۳ میلیارد دلار با نرخ ترجیحی به‌منظور واردات کالاهای اساسی، دارو و تجهیزات پزشکی اختصاص یافته است)
* تلاش در جهت مساعدت به رشد اقتصادی و کاهش آثار بیماری کرونا بر تولید
* تامین مالی مخارج دولتی در قالب فروش اوراق دولتی از طریق کارگزاری بانک مرکزی به میزان ۱۰۴,۲ هزار میلیارد ریال در بهمن‌ماه سال جاری (بر این اساس، مجموع اوراق دولتی فروش رفته در ۳۸ حراج برگزار شده تا پایان بهمن‌ماه معادل ۱۰۹۱,۲ هزار میلیارد ریال بوده است).

بانک نامه

دلار به کانال ۲۳ هزار تومان رسید

سکه در میانه کانال ۱۰ میلیونی

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران در هجدهمین روز اسفندماه با افزایش ۴۰ هزار تومانی نسبت به روز قبل به قیمت ۱۰ میلیون و ۵۴۰ هزار تومان به فروش رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۰ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین در روز دوشنبه هر نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۳میلیون و ۸۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی هم ۲میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۶ هزار تومان و هر مثقال طلا به ۴ میلیون و ۴۴۷ هزار تومان رسید. اونس جهانی طلا نیز در این روز یک‌هزار و ۶۹۳ دلار و ۳۲ سنت فروخته شد.

در صرافی‌های رسمی نیز هر دلار آمریکا در روز دوشنبه به قیمت ۲۴ هزار و ۲۶۰ تومان رسید و هر یورو نیز به نرخ ۲۹ هزار و ۸۰ تومان ارزش‌گذاری شد که هر کدام نسبت به روز یکشنبه کاهش چند صد تومانی داشت. نرخ خرید دلار در صرافی‌های رسمی نیز ۲۳ هزار و ۷۷۹ تومان و هر یورو ۲۸ هزار و ۵۰۴ تومان اعلام شد.

هشدار رئیس‌کل بانک مرکزی را باید جدی گرفت

نگرانی بانک مرکزی از تبعات بودجه ۱۴۰۰

بودجه ۱۴۰۰ با همه فراز و فرودها و رفت و برگشت‌ها بالاخره توسط نمایندگان در مجلس به سرانجام رسید، اما در این میان، موضوع تامین منابع مالی بودجه سال آینده، از اهمیت بسزایی برخوردار است. تا جایی که رئیس‌کل بانک مرکزی را مجبور به واکنش کرد و او در یادداشتی اینستاگرامی نسبت به آثار و تبعات تصمیمات بودجه در بهارستان هشدار داد.

به گزارش ایبنا، همتی معتقد است که بودجه ۱۴۰۰ با توان رشد بالای نقدینگی می‌تواند به انتشار پول پرقدرت و رشد نقدینگی منجر شود؛ هشداری که روند کنترل تورم در چارچوب هدف‌گذاری سال آینده را تحت تاثیر قرار می‌دهد. او با اشاره به تفاهم نسبی دولت و مجلس برای تعیین تکلیف لایحه بودجه سال آینده نوشت: «همه دولت‌ها و مجالس، علی رغم انتقاد از رشد نقدینگی و تورم، حتی با پرچم اصلاح ساختاری بودجه، نهایتاً به بودجه‌ای با توان رشد بالای نقدینگی رضایت می‌دهند.»

نگرانی عالی‌ترین مقام بانک مرکزی از توان بالای رشد نقدینگی در نتیجه بودجه تصویب شده در حالی است که کنترل نقدینگی و تورم از مهمترین اهداف و وظایف ذاتی بانک مرکزی است، اما اعداد و ارقام بودجه مصوب و تبصره‌های متعدد آن به گونه‌ای است که به گفته رئیس کل بانک مرکزی «دربرگیرنده احکامی برای تکلیف به بانک مرکزی و سیستم بانکی است که نتیجه آن می‌تواند انتشار پول پرقدرت و رشد نقدینگی باشد.»

بنابراین آنچه در اذهان عمومی و تحلیل کارشناسان اقتصادی شکل می‌گیرد، تناقض برنامه‌ریزی در سطح کلان اقتصادی کشور است؛ زیرا از یک سو نمایندگان مجلس به روند صعودی تورم و نقدینگی خرده می‌گیرند و از سوی دیگر با تصمیمات بودجه‌ای، به افسارگسیختگی نقدینگی و به دنبال آن تورم، دامن می‌زنند. آنچه مسلم است در مسیر تصویب لایحه بودجه ۱۴۰۰ در مجلس، کسری بودجه بیش از هر زمان دیگری، خودنمایی می‌کند و لنز دوربین بانک مرکزی زیربار تمام هجمه‌ها و فشارهای مختلف، تنها می‌تواند به آثار تورمی این مصوبات، هشدار دهد.

در این باره، هادی حق‌شناس، کارشناس اقتصادی می‌گوید: «آن چیزی که محل نگرانی بزرگ برای اقتصاد ایران است، موضوع کسری بودجه است. اینکه کسری بودجه بیش از لایحه بودجه نشود. به عنوان مثال، وقتی لایحه بودجه تقدیم مجلس شد، بسیاری از نمایندگان گفتند که این لایحه ۳۰۰ هزار میلیارد تومان کسری دارد. یعنی از ۸۴۱ هزار میلیارد تومان تقریبا زیر یک سوم کسری دارد، ولی در کمیسیون تلفیق ۳۰۰ هزار میلیارد تومان به این رقم کسری اضافه شد. حالا سوال این است که وقتی لایحه بودجه یک سوم کسری دارد، چگونه است که یک سوم هم مجلس به میزان کسری بودجه اضافه می‌کند؟ اگر منابع واقعی نباشد، این می‌تواند منجر به تورم قابل توجه شود.»

بنابراین با افزایش کسری بودجه و همچنین مجوز قانونی مجلس به دولت برای برداشت از منابع بانک مرکزی تحت عناوینی همچون تنخواه برای پرداخت یارانه، مسیر ناهمواری پیش روی بانک مرکزی برای مدیریت تورم و نقدینگی متصور خواهد بود. این در حالی است که در سال جاری، بانک مرکزی برای اولین بار در تاریخ کشور، اقدام به هدف‌گذاری تورمی کرد تا بتوان مسیر روشنی را برای تصمیمات فعالان اقتصادی فراهم کرد، اما حالا با اینگونه سیاست‌های ضد ثبات و تورم‌زا، نباید انتظار دستیابی به اهداف تورمی را در سال آینده از بانک مرکزی داشت.

از سوی دیگر، در تناقضی آشکار و قابل تأمل، نمایندگان مجلس به دنبال تصویب طرحی برای اصلاح ساختار اداره بانک مرکزی با هدف تقویت استقلال این بانک هستند؛ تناقضی که با وجود مجوزهای قانونی به دولت و نهادهای مرتبط برای برداشت از منابع بانک مرکزی، باز هم نمایندگان به دنبال استقلال بانک مرکزی هستند، اما به راستی معنای استقلال در طرح مجلس چیست؟ آیا قرار است تحت عناوین مختلف برداشت از منابع بانک مرکزی شکل قانونی داشته باشد و در نهایت، انتظار استقلال بانک مرکزی و کنترل تورم و نقدینگی را داشت؟

هرچند در راستای کنترل رشد نقدینگی، رئیس کل بانک مرکزی گفته «یکی از راه‌های کنترل رشد نقدینگی، تشدید کنترل ترازنامه بانک‌هاست» اما بر کسی پوشیده نیست که تلاش بانک مرکزی در این مسیر، با دشواری بسیاری همراه خواهد بود، زیرا تکالیف بودجه‌ای مجلس برای سال آینده، در تناقض با برخی برنامه‌های بانک مرکزی است؛ موضوعی که در روزهای پایانی سال از زبان رئیس کل بانک مرکزی شنیده شده و ضرورت توجه به هشدار عالی‌ترین مقام نظام بانکی کشور، احساس می‌شود.

حباب‌ها چگونه از بازار ارز به بازار مسکن منتقل می‌شوند؟

جابه‌جایی حباب در بازارها

فرصت امروز: حباب به افزایش قیمت دارایی در یک فرآیند مستمر گفته می‌شود که منجر به جذب خریداران جدید می‌شود. طبق ساده‌ترین تعریف حباب، اگر قیمت‌های دارایی از قیمت مبنای آن منحرف شود، می‌توان گفت حباب وجود دارد، اما معمولا پس از مدتی، این افزایش و انحراف قیمت با انتظارات معکوس و در نتیجه کاهش ناگهانی قیمت همراه است که اغلب زمینه‌ساز بحران‌های مالی می‌شود. بحران‌های مالی و حباب‌های قیمت دارایی ارتباط بسیار نزدیکی با یکدیگر دارند. بازارهای مالی عموما بحران‌های متعددی را تجربه کرده‌اند که ناشی از رشد و انفجار حباب قیمتی بوده است. در این زمینه نمونه‌های قابل‌توجهی را می‌توان مثال زد؛ از حباب‌های قرن ۱۷ هلند، راه‌آهن مانیا در دهه ۱۸۴۰ و ملبورن در دهه ۱۸۹۰ گرفته تا حباب دهه ۱۹۲۰ که در اکتبر ۱۹۲۹ به طور ناگهانی متوقف شد. همچنین حباب‌های ژاپن در اواخر دهه ۱۹۸۰ و اوایل دهه ۱۹۹۰، اقتصادهای آمریکای لاتین در دهه ۱۹۸۰، اقتصاد آسیای جنوب شرقی در اواخر دهه ۱۹۹۰، بحران روسیه در اواخر دهه ۱۹۹۰ و بحران دات‌کام از دیگر نمونه‌ها هستند. در این میان، بازار ارز و مسکن دو بازاری هستند که امکان وقوع حباب در آنها می‌تواند اثرات زیادی بر اقتصاد کشورها برجای بگذارد. حال سوال این است که آیا امکان انتقال حباب از بازار ارز به بازار مسکن و یا برعکس وجود دارد؟

حباب‌ها به بازارهای دیگر منتقل می‌شوند

آنچه در همه حباب‌های تاریخ اقتصادی کشورهای جهان مهم است، وجود ویژگی‌های مشترک در آنهاست. در همه این موارد، افراد ابتدا برای تولید حباب تلاش می‌کنند و سپس موجب از بین رفتن آن می‌شوند. در مراحل اولیه حباب، طرفداران سرمایه‌گذاری بیشتر در دارایی، این اطمینان را ایجاد می‌کنند که «این بار روند متفاوت خواهد بود» اما حباب‌ها به طور ذاتی تمایل به انفجار دارند و تنها تفاوت در دیر یا زودتر منفجرشدن است.

کشف حباب‌های قیمت در مطالعات اقتصادی به صورت گسترده‌ای بررسی شده است. با وجود گسترش مطالعات در حوزه حباب که بعد از بحران مالی سال ۲۰۰۸ بسیار گسترش پیدا کرد، مقالات اندکی به بررسی انتقال حباب بین بازارهای مختلف متمرکز شده‌اند. برخی محققان معتقدند که حباب‌های قیمت دارایی در کشورها و در بازارهای مختلف می‌توانند به یکدیگر مرتبط باشند و از یکدیگر نشأت بگیرند. یعنی ساختارهای درهم‌تنیده اقتصادهای امروزی باعث می‌شود تا زیان در یک بخش به‌سرعت به بخش دیگر اقتصاد سرایت کند. شواهد تجربی نشان داده‌اند که بازارها از یکدیگر جدا نیستند و حرکت آنها در یک فضای جدا از یکدیگر صورت نمی‌گیرد. در این راستا، تحلیل سرایت‌پذیری تلاطم در میان بازارها چند دهه‌ای است که به‌صورت کاربردی مورد بررسی نظریه‌پردازان و پژوهشگران قرار گرفته است. برای مثال، برخی محققان، حباب دات‌کام، حباب‌های قیمت مسکن در دهه ۲۰۰۰ و بحران رهنی ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ را به یکدیگر مرتبط می‌دانند. این محققان با استفاده از یک مدل تعادل عمومی نشان داده‌اند که این حباب‌ها به طور پیوسته از طریق انتقال حباب به یکدیگر مرتبط هستند.

مطالعات انجام‌شده در ایران نیز حاکی از وجود حباب در بازارهای مختلف نظیر بازار سهام، طلا، ارز، مسکن و نفت است. همچنین بازارها بر یکدیگر اثرگذار هستند و قادرند تا روند نوسانی خود را به بازارهای دیگر منتقل کنند. تاریخ اقتصاد ایران نشان می‌دهد که تحولات جهشی قیمت مسکن، بازار سرمایه، سکه و طلا و نرخ ارز به صورت موازی با یکدیگر حرکت می‌کنند و این فرآیند به‌صورت ادواری تکرار می‌شود. ارتباط این بازار به‌صورت زنجیروار بوده و علاوه بر تاثیرگذاری بر یکدیگر از همدیگر نیز اثرپذیر هستند. هرچند تا پیش از این هیچ مطالعه داخلی به بررسی سرایت حباب‌های بازارهای مالی به یکدیگر نپرداخته است، اما پژوهشگران به تازگی در یک مطالعه به بررسی این موضوع در اقتصاد ایران پرداخته‌اند و انتقال حباب بین بازار ارز و مسکن را بررسی کرده‌اند. این مطالعه با عنوان «مهاجرت حباب میان بازار ارز و بازار مسکن» در شماره ۷۷ فصلنامه «پژوهشنامه اقتصادی» دانشگاه علامه طباطبائی منتشر شده است.

حباب‌ها قابل انتقال است و باید مراقب‌شان بود

مفهوم حباب از اوایل قرن ۱۷ میلادی وارد ادبیات اقتصادی شد، اما در معنای امروزی آن اولین بار از سوی شیلر بیان شد. شیلر به معرفی این ایده پرداخت که قیمت دارایی می‌تواند از مقدار حقیقی خود منحرف شود. از آن زمان تاکنون حباب‌های متعددی در سطح جهان رخ داده و اثرات زیان‌بار زیادی نیز برجا گذاشته است. چنانکه گفته شد، یکی از این حباب‌ها در سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۰ در بازار اینترنت آمریکا اتفاق افتاد. تاثیر این دوره حبابی تا اندازه‌ای زیاد بود که به «جنون دات‌کام» معروف شد. تئوری حباب‌های عقلایی نشان می‌دهد که حتی با وجود انتظارات عقلایی نیز امکان انحراف قیمت دارایی از قیمت پایه آن وجود دارد. پژوهشگران معتقدند که سفته‌بازی یکی از مهمترین دلایل انحراف قیمت دارایی از قیمت پایه آن است. همچنین محققان دیگری در چین نشان داده‌اند که در حالت وجود همزمان انتظارات ناهمگن و محدودیت‌های فروش کوتاه، اگر سرمایه‌گذاران انتظار فروش دارایی خاصی را در قیمتی بیش از قیمت حاضر داشته باشند، ممکن است مجبور به پرداخت قیمت بیش از حد برای یک دارایی شوند. بر همین اساس، قیمت‌های دارایی می‌تواند شامل عنصر سفته‌بازانه شود.

با توجه به وقوع بحران‌های متعدد مالی، بررسی حباب‌های مالی سال‌هاست که هم در حیطه نظری و هم حیطه تجربی به موضوعی جذاب برای اقتصاددانان تبدیل شده و در بازارهای مختلف بررسی شده است. در اواخر دهه ۲۰۰۰ که قیمت‌های مسکن در آمریکا ابتدا افزایش شدیدی پیدا کرد و سپس کاهشی شدید را تجربه کرد، این رخداد منجر به ابهامات زیادی در نظریات گذشته و ارائه بحث‌های متعدد شد. این موضوع را می‌توان ناشی از ابزار بودن دارایی‌های کلیدی در بازار مشتقه دانست. برخی از محققان می‌گویند شکست در بازار (انحراف قیمت دارایی از قیمت پایه) که مانع از توانایی بازار برای تصحیح قیمت‌ها خواهد شد، با احتمال بیشتری در بازار مسکن قابلیت وقوع دارد، چراکه در این بازار هزینه‌های معامله بسیار بالا و فروش کوتاه‌مدت در آن بسیار نادر است. این بدان معناست که دوره‌هایی از ناکارایی قیمت و به‌خصوص دوره‌هایی با رفتار حباب‌گونه در این بازار وجود خواهد داشت.

بازار ارز نیز از دیگر بازارهای مهم در هر اقتصادی است که نقش اساسی در عملکرد یک اقتصاد بازی می‌کند. هرگونه تغییر در قیمت ارز از طریق تغییر در قیمت نسبی کالاهای داخلی در مقایسه با کالاهای خارجی منجر به ایجاد تغییر در قدرت رقابت‌پذیری محصولات تولیدی داخل و افزایش یا کاهش در صادرات و واردات کشور خواهد شد. بر این اساس، بازار ارز و مسکن دو بازاری هستند که امکان وقوع حباب در آنها می‌تواند اثرات زیادی بر اقتصاد هر کشور برجای بگذارد. حال سوال این است که آیا امکان انتقال حباب از بازار ارز به مسکن و یا برعکس وجود دارد؟

در پاسخ باید گفت، پس از پایه‌گذاری تدریجی سیستم مالی مدرن و وقوع بحران‌های مالی متعدد، بخش املاک و مسکن ارتباط مستحکمی با سایر بخش‌های مالی برقرار کرده و از این رو، بر کل اقتصاد داخلی و جهانی اثرگذار است. یکی از بازارهای مالی که امکان اثرگذاری و اثرپذیری از بازار مسکن را دارد، بازار ارز است. اغلب چنین استدلال می‌شود که بازارهای املاک و مستغلات حتی بیش از بازار ارز مستعد حبابی شدن هستند، چراکه این بازارها تحت تاثیر خانوار محدودیت‌های فروش کوتاه‌مدت و اغلب آربیتراژ دارند. بنابراین انتقال حباب بین این دو بازار را می‌توان امری محتمل دانست که با توجه به اثرات آن بر اقتصاد ایران، نیاز به بررسی کامل دارد. از همین رو، مطالعه حاضر، انتقال حباب بین بازارهای ارز و مسکن در ایران را بررسی کرده است.

چگونگی انتقال حباب در دوره‌های زمانی

آنچه به تازگی توجه پژوهشگران را به خود جلب کرده، انتقال حباب در بازارهای مختلف مالی است، چراکه به اعتقاد برخی از محققان، حباب‌های قیمت دارایی در کشورها و بازارهای مختلف می‌توانند به یکدیگر مرتبط باشند و از یکدیگر نشأت بگیرند. ساختارهای درهم‌تنیده اقتصادهای امروزی باعث می‌شود تا زیان در یک بخش به سرعت به بخش دیگر اقتصاد سرایت کند. در این تحقیق، براساس روش علمی فیلیپس و همکاران برای کشف و تاریخ‌گذاری حباب و سپس از روش ارائه‌شده توسط گومز گوندالس و همکاران برای بررسی انتقال حباب از بازار ارز به بازار مسکن و از بازار مسکن به بازار ارز استفاده شد. یافته‌های این مطالعه از وجود هفت دوره حبابی برای بازار ارز و هفت دوره حبابی برای بازار مسکن در ایران حکایت دارد. در این راستا، چهار فرضیه برای انتقال حباب از بازار ارز به مسکن و برعکس تعریف شد که در پایان و پس آزمون فرضیه‌ها فقط یک فرضیه پذیرفته شد.

بر این اساس، حباب اول مسکن (از فروردین ۱۳۸۶ تا اردیبهشت ۱۳۸۷) منجر به ایجاد حباب اول در بازار ارز (تیر ۱۳۸۶ تا اردیبهشت ۱۳۸۷) شد. با توجه به اینکه نتایج حاصل از بررسی فرضیه‌های دوم تا چهارم حاکی از عدم تایید انتقال حباب بین بازار و ارز و مسکن بود بنابراین معنادار نبودن مهاجرت حباب‌ها را می‌توان به ثبات بازار ارز یا تحولات در بازارهای مالی دیگر چون سهام نسبت داد. به نظر می‌رسد در دوره‌هایی که اقتصاد ایران دسترسی کمتری به درآمدهای ارزی دارد، احتمال ایجاد حباب ارز و مهاجرت آن به بازار مسکن و برعکس افزایش می‌یابد.

وزارت نیرو از جریمه سنگین تولید رمزارز در خانه خبر داد

بازار وسوسه‌برانگیز رمزارزها

افزایش قیمت بیت‌کوین و دیگر رمزارزها در هفته‌های گذشته حالا سرمایه‌گذاران خرد را هم وسوسه کرده که به تولید رمزارز و یا خرید و فروش آن بپردازند. حجم تبلیغات گسترده و خرید و فروش تجهیزات استخراج رمزارزها در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی آنقدر گسترده شده که نشان می‌دهد بازاری وسیع در حال شکل گرفتن است. بازاری که البته در کنار سودها و مزیت‌های خود می‌تواند ریسک‌های زیادی هم برای سرمایه‌گذاران ناآشنا داشته باشد، زیرا بازار تولید و خرید و فروش رمزارزها بسیار پیچیده و تخصصی است و از سوی دیگر هنوز برای این بازار قوانین رسمی و مشخصی مصوب نشده و همه چیز شکل زیرزمینی دارد.

ابتدای همین هفته بود که سخنگوی صنعت برق از تعیین جریمه سنگین برای استخراج‌کنندگان رمزارز در منازل مسکونی علاوه بر ضبط این دستگاه‌ها و تحویل به مراجع قضایی خبر داد. مصطفی رجبی‌مشهدی با اشاره به رشد قابل توجه خرید و فروش ماینرها در سطح جامعه، نسبت به استفاده از این تجهیزات در منازل و خانه‌ها برای استخراج رمزارزها هشدار داد و گفت: «هرچند در هفته‌های اخیر با افزایش نرخ ارزهای دیجیتال، سرمایه‌گذاری در زمینه استخراج این رمزارزها توجیه زیادی پیدا کرده، اما هزینه‌ها و خسارت‌های ناشی از استفاده کردن از ماینرها در خانه‌ها با استفاده از برق خانگی ممکن است بسیاری را دچار زیان شدید کند.»

به گفته سخنگوی صنعت برق، «براساس داده‌های جمع‌آوری شده، بیشترین میزان تجهیزات ماینینگ در استان‌های شمالی و مناطق خنک و سردسیر استفاده می‌شود؛ هرچند ما شاهد فعالیت مزارع غیرقانونی استخراج رمزارزها در استان‌های جنوبی هم هستیم و نکته دیگر اینکه نقطه تمرکز این مزارع هم‌اکنون در شهرک‌ها و ناحیه‌های صنعتی است و با رشد قیمت رمزارزها، با رواج خرید و فروش ماینرهای خانگی مواجه شده‌ایم.»

گرایش سرمایه‌گذاران خرد به بازار رمزارزها در چند هفته گذشته به دلیل رشد ارزش ارزهای دیجیتال از جمله بیت‌کوین از یک سو و ریزش بازار سرمایه از سوی دیگر اتفاق افتاده است و خیلی‌ها در چنین شرایطی وسوسه شده‌اند که سرمایه‌های خود را به بازار رمزارزها ببرند. البته قیمت برق ارزان در ایران هم دیگر مشوقی است که بسیاری را روانه تولید رمزارزها در خانه‌ها کرده است. نکته مهم اما این است که استخراج رمزارز تنها به شرط گرفتن مجوز قانونی امکان‌پذیر است و در صورت درخواست مجوز، امکان تولید رمزارز در خانه‌ها وجود ندارد و قیمت برق آن هم با روش دیگری محاسبه می‌شود. چنانچه سخنگوی صنعت برق نیز در این باره به خانواده‌ها هشدار داده و گفته: «جریمه‌های سنگین در انتظار کسانی است که با برق خانگی اقدام به استخراج رمزارز می‌کنند.»

بی‌توجه به این هشدارها اما گزارش‌های میدانی از بازار سخت‌افزارهای کامپیوتری نشان می‌دهد کارت‌های گرافیکی، مادربوردها و لپ‌تاپ‌های گیمینگ قدرتمند که برای ماینینگ استفاده می‌شوند، نایاب شده است. اگر برای خرید کارت گرافیک قدرتمند و پیشرفته به بازار سر زده باشید حتما در چند ماه اخیر متوجه شده‌اید که برخی مدل‌های مشهور و اسم و رسم‌دار در بازار نایاب شده‌اند و یا با قیمت نجومی (دو و سه برابر قیمت واقعی) به فروش می‌رسند. البته کار فقط به کارت گرافیک ختم نمی‌شود و به علت هجوم ماینرها به بازار قطعات دیگر سیستم‌های پی‌سی مانند پاورهای ۱۴۰۰ وات به بالا یا مادربوردهای سری BTC هم در بازار دچار کمبود شده‌اند.

بورس تهران در هجدهمین روز اسفندماه ۲۴ هزار واحد رشد کرد

دومین سبزپوشی متوالی بورس

فرصت امروز: بورس تهران برای دومین روز متوالی در این هفته سبزپوش شـد و روز گذشته با رشـد ۲۴ هزار واحدی به آستانه کانال یک میلیون و ۲۰۰ هـزار واحد ایسـتاد. در هجدهمین روز اسـفندماه در حالی همه شـاخص‌ها عملکردی صعودی داشتند که شاخص کل بورس با رشد ۲۴ هزار و ۳۴۴ واحدی به رقم یک میلیون و ۱۹۹ هزار واحد رسید و بنابراین در شـروع معاملات امروز سه‌شنبه با یک خیز کوچک می‌تواند کانال یک میلیون و ۲۰۰ واحد را به راحتی فتح کند. معاملات روز دوشنبه بیش از ۷ میلیارد و ۸۸۸ میلیون سـهم، حق تقـدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۱۰ هزار و ۸۲۷ میلیارد ریال داد و ستد شد. همچنین شاخص کل (هم‌وزن) با یک هزار و ۱۸۹ واحد افزایش به ۴۳۲ هزار و ۴۷ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) با ۷۷۶ واحد رشـد به ۲۸۲ هزار و ۴۲ واحد رسید. شاخص بازار اول ۲۰ هزار و ۷۶۳ واحد و شاخص بازار دوم ۳۹ هزار و ۶۳ واحد افزایش داشت. نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۳ هزار و ۲۹۱ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با یک هزار و ۹۰۰ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با یک هزار و ۶۶۰ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با یک هزار و ۶۵۰ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با یک هزار و ۲۱۶ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۷۹ واحد و سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با یک هزار و ۲۶ واحد تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سـوی مقابل، نمادهای مخابرات ایران (اخابر) بـا ۲۴۰ واحد، بانک پارسـیان (وپارس) با ۱۹۵ واحد، صنایع شـیمیایی ایران (َیران) با ۱۱۵ واحـد، گروه بهمن (خبهمـن) با ۹۷ واحد، گـروه دارویی برکت (برکت) با ۸۸ واحد، کشـتیرانی جمهوری اسـلامی ایران (حکشتی) با ۸۶ واحد سـرمایه‌گذاری ملـی ایران (ونیکی) با ۷۸ واحد، کامـا (باما) با ۷۰ واحد، خدمات انفورماتیک (رانفور) با ۶۹ واحد، فولاد آلیاژی ایران (فولاژ) با ۶۲ واحد و سایپا (خسایپا) با ۴۸ واحد تاثیر منفی بر شاخص گذاشتند.

همچنیـن نمادهای فـرآوری معدنی اپـال کانی پارس (اپال)، سـایپا (خسـایپا)، ایران خودرو (خودرو)، شـرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شسـتا)، پتروشیمی بوعلی سینا (بوعلی)، پالایش نفت اصفهان (شپنا) و گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو (خگستر) ازجمله نمادهای پرتراکنش بودند. گروه خودرو هم صدرنشـین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۲ میلیارد و ۹۸۸ هزار برگه سـهم بـه ارزش ۷ هزار و ۷۴۲ میلیارد ریال داد و ستد شد.

در آن سـوی بازار سـرمایه نیز شـاخص فرابورس بیش از ۱۴۰ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۷ هزار و ۸۵ واحد ثابت ماند. در این بازار یک میلیارد و ۶۰۹ هزار برگه سـهم بـه ارزش ۱۸۶ هزار و ۹۸۲ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای پلیمر آریا ساسول (آریا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، پتروشیمی تندگویان (شـگویا)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، شرکت آهن و فولاد ارفع (ارفع)، پالایش نفت شـیراز (شراز)، پالایش نفت لاوان (شـاوان) و سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب) بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص فرابورس داشتند.

در این باره، یک کارشـناس بازار سرمایه در ترسیم چشم‌انداز آتی بازار معتقد اسـت: به نظر می‌رسد که بورس از هفته دوم یا سوم فروردین ماه وارد فاز صعودی شود و دیگر نتوان به راحتی به سهام ارزنده و بنیادی بازار دست یافت بنابراین بهتر است سهامداران در سهام ارزنده و بنیادی که در مجامع می‌توانند سود خوبی را تقسیم کنند، حضور داشته باشند.

پیمان حدادی با اشـاره به روند کنونی معامـلات بورس تهران به ایرنا، گفت: در روزهای گذشته در بازار سهام شاهد کاهش ارزش معاملات بودیم که این موضوع نشـأت گرفته از چند عامل بـود. ابتدا با توجه به نزدیک شدن روزهای پایانی سال، میزان ریسک‌پذیری در بازار کاهش پیدا کرده و دیگر شاهد خریدار چندانی در بازار نیستیم. افرادی که به دنبال خروج از بازار بودند در نهایت با هر قیمتی از بازار خارج شـدند. به همین دلیل در قسـمت فروش شاهد فروش‌های سنگینی در بازار نیستیم و صف‌های فروش ایجادشده در چند روز گذشته به دلیل نبود خریدار بوده است.

بـه گفته او، همچنین کارگزاران اعلام کردند که اجباری برای تسـویه اعتبارات وجود ندارد بنابراین افرادی که اقدام به دریافت اعتبار کرده بودند این ریسـک را پذیرفتند که با اعتبار، سـال را به پایان برسانند، در نتیجه عدم الزام فروش سهام از این گروه معامله‌گران باعث شد تا ارزش معاملات با کاهش همراه شـود. از طرف دیگر رونق بـازار اوراق بدهی در دو هفته گذشته بیشتر بر بازار سهام سایه انداخت تا معاملات این بازار چندان رونق نگیرد و بیشتر نگاه‌ها معطوف به سمت بازار اوراق بدهی شود.

حدادی در پاسخ به این سوال که بورس چگونه در هفته جاری به مدار رشد رسید، گفت: با توجه به وجود ثبات در عوامل بنیادی مانند قیمت ارز و قیمت‌های جهانی و همچنین مصوبات شورای عالی بورس باعث شد که معاملات از روز شنبه سمت و سوی رشد به خود بگیرد و به نظر می‌رسد این روند در روزهای آتی ادامه‌دار باشد. البته سهامداران نباید چنین تصور کنند که با بازگشـت رشـد به معاملات بورس شـاهد صف‌های خرید در بازار باشیم، اما به‌طور حتم بازار از صف‌های فروش پرعرضه فاصله خواهد گرفت. او سـپس به پیش‌بینی روند معاملات بـورس در چند روز پایانی سـال پرداخت و افزود: در هفته جاری و هفته آینـده که روزهای پایانی سال هسـتند بازار روند متعادلی را در پیش می‌گیرد و حجم معاملات با افزایش و کاهش چندان چشـمگیری همراه نخواهـد بود بنابراین بازار با نوسـان مثبت کار خود را پایان می‌دهد و پرونده معاملات بورس در سال ۹۹ بسته خواهد شد.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به روند معاملات بورس در فروردین ماه ادامه داد: بازار سـرمایه که ۲۷ اسـفندماه به کار خود پایان می‌دهد تا ۱۰ روز متوالی تعطیل می‌شود و ممکن است در این مدت اخباری منتشر شـود و قیمت‌ها در بازارهای جهانی با تغییر و تحول زیادی همراه گردد بنابراین سهامدارانی که دارای سرمایه کمی در بازار هستند تمایل دارند تا بدون سهم سال را به پایان برسانند.

وی در پایـان به تاثیر رمزارزها بر بازار سـرمایه اشـاره کرد و گفت: در چنـد هفته اخیر موضوع بیت‌کوین یا رمزارزهـا معاملات بورس را تحت تاثیر قرار داد و باعث شـد تا سـهامداران از بازار سـرمایه فاصله بگیرند و به سـمت بازار رمزارزها پیش بروند. به نظر می‌رسـد در روزهای آینده به دلیل محدودیت‌هایی که از سـمت بانک مرکزی برای این بازار گذاشـته شده، انتقال نقدینگی از سمت بازار سرمایه به سمت رمزارزها کاهش یابد بنابراین دیگر عامل خاصی در بازار وجود ندارد که به دنبال آن سهامداران حقیقی بخواهند به سمت فروش سهام خود در بازار بروند.

به اعتقاد حدادی، سهامداران حقیقی که اکنون در بازار به دنبال فروش سهام هستند، تجربه چندانی از این بازار ندارند و جزو افرادی هستند که در سـقف‌های قیمتـی خرید کردند و اکنون در حال فروش سـهام خود در کف‌های قیمتی هستند. سهامداران می‌دانند سهام‌شان اکنون در بازار ارزنده است، اما اقدام به فروش سهام خود در بازار می‌کنند با این امید که دوبـاره با قیمت کمتر خرید کننـد، در حالی که در وضعیت فعلی چنین اقدامی اشتباه است و هر لحظه ممکن است بازار به مدار صعودی بازگردد و شـاهد افزایش قیمت سهام در بازار باشـیم. هم‌اکنون احتمال افزایش قیمت سـهام در بازار بسیار بیشـتر از ریزش قیمت‌ها است و بهتر است سهامدارانی که در زیان هستند از تصمیمات هیجانی در بازار برای جبران ضررهای خود بپرهیزند.

دردسرهای دریافت غیرحضوری کارت اعتباری سهام عدالت

کمتـر از یک ماه از فراهم شـدن امکان دریافت کارت اعتباری سـهام عدالت می‌گذرد اما با آماده نبودن زیرساخت‌های فنی اپلیکیشن‌های اعلام شـده و اینکه برخی از سـهامداران عدالت ممکن است گوشی هوشمند نداشته باشند، برای این متقاضیان دردسرهایی ایجاد شده است.

بـه گـزارش ایسـنا، سـرانجام از ۲۵ بهمن امسـال این امـکان برای سهامداران عدالت فراهم شد تا از طریق بانک‌های ملی و تجارت به صورت غیرحضوری معادل ۵۰ درصد ارزش سهام خود را کارت اعتباری دریافت کنند که نیازی به ضمانت ندارد و کارمزد این تسهیلات معادل ۱۸ درصد است. در این بین، کسانی که یک ماه پس از مصرف مبلغ کارت اعتباری، آن را به بانک موردنظر برگردانند، لازم نیسـت سودی بپردازند. آنچه در راستای اعطای کارت اعتباری سهام عدالت برای متقاضیان چالش‌برانگیز شده اسـت، روش دریافت آن است که تعدادی از سهامداران نتوانسته‌اند کارت اعتبـاری خود را دریافت کنند. مسـئولان تاکیـد دارند با توجه به شـیوع ویروس کرونا غیرحضوری باشد، اما بسـتر و شرایط لازم برای آن فراهم نشده است.

در این زمینه، تعداد زیادی از مشتریان بانک ملی که به اپلیکیشن‌های این بانک همچون ایوا و نشـان بانک برای ثبت درخواست کارت اعتباری سهام عدالت مراجعه کرده بودند، با خطا از سوی اپلیکیشن مربوطه مواجه شده‌اند و نتوانسته‌اند اطلاعات خود را ثبت کنند. از سوی دیگر، متقاضیان دیگری نیز می‌گویند که اپلیکیشن ایوا هر بار به آنها اعلام می‌کند که شنبه برای ثبت نام مراجعه کنند و هر بار در این زمان موفق به ثبت اطلاعات و دریافت کارت اعتباری نمی‌شوند.

در این راستا، بانک ملی درباره انتقادات و مشکلات ایجادشده برای مردم به منظور دریافت کارت اعتباری سهام عدالت توضیح داد که اپلیکیشن‌های مربوطه بانک چون ایوا یکسری مشکلات فنی و زیرساختی دارد که موجب شده تا مقداری کُند عمل و خطاهایی اعلام کند، اما همچنان بر روی ارتقا و بهبود این اپلیکیشـن کار می‌شود؛ به گونه‌ای که هفته پیش اپلیکیشن ایوا به روز رسانی شد تا آخرین تغییرات در آن اعمال شود که روند دریافت کارت اعتباری سهام عدالت تسهیل شود.

همچنیـن یکی دیگـر از انتقاداتی که بـه روش غیرحضوری دریافت کارت اعتباری سـهام عدالت وارد شـد، آن بود که برخی از مشـمولان سهام عدالت گوشی هوشمند ندارند تا بتوانند به اپلیکیشن‌های مربوطه دسترسی پیدا کنند. در این زمینه، عباس معمارنژاد معاون وزیر اقتصاد ضمن تاکید بر اینکه روش دریافت کارت اعتباری سـهام عدالت تغییر نخواهد کرد، گفت: از ۸۳ میلیون جمعیت کشور ۷۸ میلیون نفر دارای گوشی هوشمند هسـتند و باقی افرادی که گوشی هوشمند ندارند هم می‌توانند از طریق سـایت‌ها و با مراجعه به کافی‌نت‌ها درخواست خود را ثبت کنند.

در این میان، کسـانی که گوشـی هوشمند ندارند یا سـواد استفاده از اپلیکیشن‌های موردنظر را ندارند باید به کافی‌نت‌ها مراجعه کنند که این کار، دریافـت این کارت را برای آنها متحمل هزینه می‌کند بنابراین روش غیرحضوری دریافت کارت اعتباری سـهام عدالت از طرفی به دلیل آماده نبودن زیرساخت‌های فنی اپلیکیشـن‌های اعلام شده و از طرف دیگر به علت نداشتن گوشی هوشمند برخی از سهامداران عدالت برای متقاضیان این کارت دردسـرهایی را ایجاد کرده اسـت که نشان از عدم برنامه‌ریزی دقیق در این زمینه دارد.

نماگر بازار سهام

عضو شورای عالی بورس:

دامنه نوسان نامتقارن بازبینی می‌شود

دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری و عضو شورای عالی بورس از بازبینی دامنه نوسان نامتقارن خبر داد و گفت در نقطه اول تمام فرآیندهای صف ساز بازار باید حذف شوند، این موارد عامل ناکارایی و حذف تحلیل از بازار هستند. به نظر من، دامنه نوسان در نهایت باید به طور کلی از بازار حذف شود. می‌توان به شکل تدریجی و دو ماه یک بار یک درصد یک درصد به دامنه نوسان اضافه کرد. در این صورت تکانه‌ای هم متوجه بازار نمی‌شـود. به گزارش سنا، سعید اسـلامی بیدگلی ادامه داد: در پاسـخ به چرایی اعمال دامنه نوسان نامتقارن باید گفت، جمع‌بندی نهاد ناظر بازار سـرمایه بر این بود که ثبات و آرامش به بازار بازگردد و از ریزش‌های هیجانی در مدت کوتاه جلوگیری شود. به همین منظور پیشـنهاد دامنه نوسان نامتقارن در شورای عالی بورس مطرح و پله به پله رأی‌گیری شد. او با بیان اینکه این تصمیم در همه دنیا متداول است اما برای کوتاه مدت، افزود: تصمیم شورای عالی بورس هم برای دو هفته بود که نهایتـا به یک ماه تغییر کرد و پس از این مدت مـورد بازبینی قرار می‌گیرد. دبیرکل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری با تاکید بر اینکه درباره همه تصمیمات رأی‌گیری می‌شود، خاطرنشان کرد: برخی اوقات در تصمیمات مخالفت‌هایی می‌شود اما به این منظور نیست که پس از رأی‌گیری و تصویب همچنان ساز مخالف سر دهیم و باید همگی در راستای کسب نتیجه مطلوب از مصوبه‌های شـورای عالی بورس حمایت کنیم. به گفته عضو شورای عالی بورس، پس از تصویب دامنه نوسان نامتقارن در بازار یک وبینار تشکیل شد و سه مدیر موافق و سـه مدیر مخالف در آن صحبت کردند، در این میان بازخورد و نظراتی که دریافـت می‌کردیم عمدتا مثبت بود، همانگونه که بازخورد اولیه این طرح در بازار هم مثبت بود، اما قطعا این طرح مجددا مورد بازنگری قرار می‌گیرد. وی در پاسخ به زمان احتمالی حذف دامنه نوسان گفت: باز شدن دامنه نوسان نیازمند اصلاحات و الزامات زیرسـاختی در بازار اسـت که اگر انجام نشـود، باز شدن دامنه نوسان هم امکان‌پذیر نیست. عواقب یک تصمیم ممکن است آثار بدی را بجا بگذارد، ایده‌آل‌نگری در یک تصمیم ممکن است در اقتصاد سیاسی آثار زیانباری داشته باشد، به همین علت پیشنهاد این است که به صورت تدریجی دامنه نوسـان باز شـود. هم‌اکنون دو پیشنهاد مطرح شده که دامنه نوسان به منفی و مثبت ۵ برگردد یا به همین صورت در بازار ادامه داشته باشد.

یک فعال بازار سرمایه مطرح کرد

بازدهی بالاتر از سایر بازارها با پرتفوی قوی

یک فعال بازار سـرمایه معتقد اسـت که سـهامداران با انتخاب درسـت و تشـکیل پرتفویی از سـهم‌های بنیادی، بازدهی بیش از سایر بازارها کسب می‌کنند.

کوروش شـمس با اشاره به رخدادهایی که بورس در سال جاری تجربه کرد، به سـنا گفت: بازار سـهام بازاری است که قیمت سهام می‌تواند برای مدتی گران شـود و گران بمانـد، مانند اتفاقی که تا مردادماه در بورس شـاهد بودیم، یا می‌تواند ارزان شود و ارزان‌تر از شرایط عادی معامله شود مانند اتفاقی که طی دو ماه اخیر در بازار دیدیم، بنابراین سـرمایه‌گذاران باید ریسک معاملات را متناسب با شرایط بدانند.

بـه اعتقاد وی، سـرمایه‌گذاری در بازار سـرمایه متفاوت از دیگر بازارها است به طوری که سهامداران متناسب با ارزندگی سهم باید پورتفوی خود را تشـکیل دهند تا در شرایط متفاوت پرتفوی قوی با پوشـش ریسک مناسبی داشته باشـند، از طرفی باید بدانند که فروش سـهم در قیمت پایین‌تر از ارزش ذاتی فقط زیان‌آور اسـت همانطور که خرید سهم بالاتر از ارزش ذاتی هم مناسب نیست.

این کارشـناس بازار سرمایه ادامه داد: امسال سالی پرنوسان بود، سـالی که بازار با اتفاق‌ها، فراز و نشـیب‌های بسیاری همراه شد و سـهامداران در موقعیت‌های مختلفی قرار گرفتند به همین منظور باید معاملات خود را برمبنای ارزش‌گذاری انجام دهند و اگر بر این موضوع واقف نیستند از طریق روش‌های غیرمستقیم و صندوق‌های سرمایه‌گذاری به این بازار ورود پیدا کنند.

شرکت انتقال گاز ایران
منطقه ده عملیات انتقال گاز

آگهی فراخوان تجدید مزایده عمومی شماره ۰۲-۹۹ نوبت اول

موضوع مزایده : فروش ۱۳ دستگاه ماشین آلات ساختمانی اسقاطی – فاقد پلاک انتظامی

موجود در منطقه ده عملیات انتقال گاز

شماره مجوز : ۱۳۹۹/۷۴۱۵

منطقه ده عملیات انتقال گاز - شرکت انتقال گاز ایران در نظر دارد مزایده فروش ۱۳ دستگاه ماشین آلات ساختمانی اسقاطی - فاقد پلاک انتظامی موجود در منطقه ده عملیات انتقال گاز را به شرح مذکور و با جزئیات مندرج در اسناد مزایده و از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به آدرس www.setadiran.ir و با شماره مزایده ۱۰۹۹۰۹۲۶۲۵۰۰۰۰۰۲ برگزار نماید.

کلیه مراحل برگزاری مزایده (دریافت اسناد مزایده، ارائه پیشنهاد قیمت ، بازگشایی پاکت‌ها) به صورت الکترونیکی و از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به صورت تک پارتی انجام خواهد شد.

۱- نام و نشانی دستگاه مزایده گذار : استان بوشهر - بوشهر - بلوار رئیسعلی دلواری - خیابان شهید عاشوری - روبه‌روی درمانگاه فرهنگیان - صندوق پستی ۳۵۵۵ - ستاد منطقه ده عملیات شرکت انتقال گاز - طبقه چهارم - امور کالا - تلفن امور کالا : ۳۳۵۸۱۱۰۶-۰۷۷ نمابر دبیرخانه : ۳۳۵۸۱۱۱۶-۰۷۷

۲- تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار : مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار پنج درصد مبلغ قیمت پایه کارفرما و مطابق با آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ مورخ ۹۴/۹/۲۲ به مبلغ ۲۴۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد. تضمین مذکور فقط به صورت واریز وجه نقد به حساب شبای IR۶۶۰۱۰۰۰۰۴۱۰۱۰۹۰۵۷۱۲۱۴۴۳۷ به نام شرکت انتقال گاز ارائه می‌گردد.

۳- قیمت پایه کارفرما: ۴/۹۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۴- مهلت زمانی دریافت اسناد : ساعت ۹ صبح روز سه شنبه تاریخ ۹۹/۱۲/۱۹ تا ساعت ۱۶ روز چهارشنبه تاریخ ۹۹/۱۲/۲۷ صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می‌باشد.

۵- مدت اعتبار پیشنهادات : ۳ ماه و قابل تمدید برای یک دوره ۳ ماهه دیگر از طرف دستگاه مزایده‌گذار

۶- مدت و محل اجرا کار : ۲۰ روز - مرکز بهره برداری بوشهر - اتوبان بوشهر - چغادک سه راه خیر اندیش و مرکز بهره‌برداری خورموج جاده خورموج روستای حسین زائری

۷- زمان بازدید از کالای موضوع مزایده : از تاریخ ۱۴۰۰/۱/۱۴ لغایت ۱۴۰۰/۱/۱۷ در ساعات اداری ۷/۳۰ لغایت ۱۴

۸- زمان تحویل و ارائه پیشنهادات : تا ساعت ۱۶ روز سه شنبه تاریخ ۱۴۰۰/۱/۲۴ صرفا از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir می‌باشد.

۹- گشایش پیشنهادها : پاکت پیشنهاد قیمت در ساعت ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۰/۱/۲۹ در سالن جلسات منطقه ده عملیات انتقال گاز - واقع در بوشهر - بلوار رئیسعلی دلواری - خیابان عاشوری - روبه‌روی درمانگاه فرهنگیان - ساختمان مرکزی منطقه ده عملیات انتقال گاز برگزار می گردد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر متقاضیان می‌توانند به سایت www.district۱۰.nigtc.ir و www.setadiran.ir و یا www.iets.mporg.ir مراجعه و یا با شماره تلفن ۳۳۵۸۱۱۰۶-۰۷۷ امور پیمانها تماس حاصل نمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۹/۱۲/۱۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۹/۱۲/۲۰
۲۰۶

روابط عمومی منطقه ده عملیات انتقال گاز

اخبار

توزیع گسترده میوه به زودی

آغاز خرید کالاهای اساسی ۱۴۰۰

دبیر ستاد تنظیم بازار از آغاز خرید کالاهای اساسی موردنیاز سال ۱۴۰۰ خبر داد و گفت که میوه‌های ذخیره شـــده از طریق کارگروه تنظیم بازار در روزهای آینده توزیع می‌شود.

به گزارش ایســـنا، عباس قبادی در جلسه ستاد تنظیم بازار گفت: در ســـال ۱۳۹۹ به اندازه سال ۱۳۹۸ کالا به کشور وارد شده است. بیش از ۲۰ میلیون تن کالاهای موردنیاز در سال جاری از کشورهای مختلف خریداری و وارد شـــده اســـت. اکثر کالاهای خریداری شده کالاهای واســـطه‌ای از جمله مواد اولیه کارخانه‌ها و کالاهای مصرفی مصل روغن، جو و ... بوده است.

وی با بیان اینکه موجودی بنادر مانند ســـال گذشـــته اســـت و در این زمینه کســـری وجـــود ندارد، تصریح کرد: بانک مرکزی امســـال ۱۰۰درصد اعتبارات موردنیاز را به کالاهای اساسی اختصاص داده و خرید برای کالاهای سال ۱۴۰۰ نیز آغاز شده است.

قبادی همچنین درباره تنظیم بازار شـــب عید گفت: طی جلسات اخیر با همه دست‌اندرکاران از باغداران تا تشکل‌ها، مقرر شد مکان‌های مناسبی در اختیار آنان قرار گیرند تا بتوانند کالا را به صورت مستقیم عرضه کنند که حذف واســـطه‌ها و دلال‌ها را در پی خواهد داشـــت. امیدواریم با قیمت مناسب‌تر میوه و تره بار در اختیار مردم قرار گیرد. با استانداران سراسر کشور نیز هماهنگی شده است.

به گفته این مقام مسئول در میادین میوه و تره بار شهرداری تهران بیش از ۸۰ نقطه آماده است که در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌گیرد تا میوه را به صورت مســـتقیم عرضه کننـــد. یکی از برنامه‌ها هم این اســـت میوه‌هایی که از طریق کارگروه تنظیم بازار ذخیره‌سازی شده، در روزهای آینده توزیع شود.

قبادی همچنین در حاشـــیه این جلسه درباره وضعیت بازار روغن گفت: در گذشته به طور میانگین ماهانه ۱۴۵ هزار تُن روغن خام به کارخانجات تحویل داده می‌شد ولی در حال حاضر این مقدار به بالغ ۱۸۰ هزار تُن رســـید و در اســـفندماه به حدود ۲۰۰ هزار تُن افزایش پیدا کرده اســـت. به طور کلی میزان تولید روغن در کشور حدود ۳۰ درصد بیش از نیاز و مصرف کشور است و به‌نظر می‌رسد تنش‌هایی که در بازار روغن وجود دارد بیشـــتر به دلیل فضای روانی اســـت که ایجاد شده است.

بـــه گزارش ایســـنا، ایـــن اظهـــارات در حالی مطرح می‌شـــود که گزارش‌های میدانی نشـــان می‌دهد مردم همچنان برای تهیه روغن جامد دچار مشکل هستند و حتی اخیرا فروش روغن جامد با کارت ملی خبرساز شد.

فروش مرغ قطعه‌بندی ممنوع!

معاون بازرسی و نظارت سازمان صنعت، معدن و تجارت (صمت) استان تهران اعلام کرد که قطعه‌بندی مرغ توسط واحدهای خرده‌فروشی تخلف است. سعید محمدی‌پور در گفت‌وگو با ایسنا، از کشف تخلف یک غرفه از سوی بازرسان مستقر در میدان تره بار بهمن خبر داد و گفت: یک غرفه متخلف که در حال قطعه‌بندی مرغ‌های دولتی بود شناسایی و ۴.۵ تن مرغ موجود در این واحد با قیمت مصوب عرضه شـــد. وی با بیان اینکه براساس مصوبات کارگروه تنظیم بازار استان تهران عرضه مرغ قطعه‌بندی توسط واحدهای صنفی تا اطلاع ثانویه ممنوع است، تصریح کرد: بازرسان ســـازمان صمت با واحدهای متخلف برخورد و آنها را به مراجع قضایی معرفی خواهند کرد. معاون بازرسی و نظارت سازمان در ادامه با تاکید بر اینکه عرضه مرغ گرم با قیمت ۲۰ هزار و ۴۰۰ تومان توسط واحدهای خرده‌فروشی الزامی اســـت، گفت: با توجه به افزایش تولید و تمهیدات صورت گرفته عرضه مرغ در حال افزایش است. هموطنان می‌توانند در صورت مشاهده هرگونه تخلف صنفی مانند گران‌فروشی و احتکار مراتب را به سامانه ۱۲۴ گزارش کنند. گفتنی است که اخیرا گزارش‌هایی منتشر شده که نشان می‌دهد برخی واحدهای مرغ‌فروشی، مرغ را قطعه‌بندی و آن را گران‌تر از نرخ مصوب عرضه می‌کنند.

در هفته‌های گذشته قیمت هر کیلو گوشت مرغ به حدود ۳۰ هزار تومان و هر شـــانه تخم مرغ به بیش از ۴۰ هزار تومان هم رسید. این در حالی است که نرخ مصوب هر کیلو مرغ ۲۰ هزار و ۴۰۰ و هر شانه ۳۰ عددی تخم مرغ ۳۴ تا ۳۵ هزار تومان اســـت. مســـئولان وزارت صمت علت گرانی مرغ و تخم مرغ را کمبود عرضه عنوان می‌کنند که مسئولیت آن متوجه وزارت جهاد کشاورزی است.

نخود سیاه کیلویی ۶۰ هزار تومان!

پیدا کردن نخود سیاه دیگر بهانه خوبی برای دور زدن افراد نیست، چراکه این روزها، این قلم کالا هم در بازار موجود است.

به گزارش باشـــگاه خبرنگاران جوان، از قدیم وقتی می‌خواســـتند کســـی از مطلب یا موضوعی آگاه نشـــود، او را به دنبال کاری بیهوده و سخت می‌فرستادند که در اصطلاح می‌گفتند فلانی را دنبال نخود سیاه فرستادند. بر این اساس فرد را به بهانه پیدا کردن نخود سیاه که پیدا کردن آن دشـــوار است به جایی می‌فرستند که به این زودی‌ها برنگردد. اما جالب اســـت که بدانید این روزها نخود سیاه هم در بازار حبوبات کشورمان موجود است و بنابراین در حال حاضر این محصول به حدی هم که غیرقابل دسترســـی می‌پنداشـــتند، نیست. مشاهده فهرســـت حبوبات موجود در بازار نشـــان می‌دهد که نخود سیاه در بسته‌بندی ۹۰۰ گرمی ۵۵ هزار و ۵۰۰ تومان به فروش می‌رسد.

کمیسیون مشترک تنظیم بازار بین وزارت صمت و مجلس تشکیل می‌شود

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس از تشکیل کمیسیون مشترک تنظیم بازار بین وزارت صمت و این کمیســـیون خبر داد. به گزارش ایسنا، جلســـه ظهر روز دوشنبه کمیســـیون اقتصادی مجلس برای نظـــارت بر تنظیم بازار کالاهای اساســـی با حضور وزیر صمت برگزار شد. در این جلسه محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس گفت که کمیســـیون مشـــترک تنظیم بازار با حضور وزارت صمت و دو نفر از نمایندگان کمیســـیون اقتصادی تشکیل می‌شود. این جلسه پیرو طرح نگرانی رهبر انقلاب پیرامون افزایش قیمت‌ها و دستور رئیس مجلس به کمیسیون اقتصادی در این راستا برگزار شد.

حواشی ترخیص کالاهای ممنوعه

«فرار رو به جلو» را تمام کنید

معـــاون فنی گمرک ایـــران با انتقاد از برخی رویه‌هـــا در جریان تعیین تکلیف کالاهای دپوشده و نادیده گرفتن حقوقی که دولت برای صاحبان کالا ایجاد کرده است گفت که ممنوعیت واردات را باید مراجع ذی‌صلاح به صورت مســـتند و قانونی اعلام و ابلاغ کنند نه اینکه یک دستگاه برای مقطعی کالایی را به هر بهانه‌ای ممنوع و بعد آزاد اعلام کند و صاحبان کالا بین گمرک، بانک و وزارت صمت سرگردان شوند، متاسفانه شاهدیم حرف و عمل برخی دستگاه‌ها با هم یکی نیست. به گزارش ایسنا، طی مدت اخیر با مطرح شـــدن وضعیت کالاهای گروه ۲۷ که به دلیل ماندن بیش از حد در گمرک و بنادر در مواردی در آستانه فساد قرار گرفته بودند بحث‌هایی میان سازمان‌های مربوطه مطرح شده است؛ زمانی که معاون فنی گمرک ایـــران اعلام کرد که حدود ۴۰ میلیـــون دلار کالای گروه ۲۷ که در واقع کالاهای با اولویت ارزی غیرفعال بوده و امکان ترخیص آنها وجود نداشته و به نوعی ورودممنوع هستند در آستانه فساد و یا متروکه شدن قرار گرفته و از دستگاه‌های مربوطه خواست تا براساس حقوقی که برای صاحبان این کالاها وجود داشته و مجوز ثبت سفارشی که از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت(صمت) صادر شده است نسبت به تعیین تکلیف آنها اقدام کنند.

اما وزارت صمت که خود مجوز ثبت ســـفارش این کالاها را صادر کرده و صاحبان آنها به اســـتناد مجوزهای موجود نسبت به واردات اقدام کرده بودند کالاها را در مقطعی در گروه ارزی غیرفعال قرار داد و این روزها طی واکنش‌هایی تاکید داشـــته که اولویت ترخیص، کالاهای اساسی است نه کالاهایی از این دست و از جمله لوازم آرایشی. البته این اعلام وزارت صمت در حالی صورت می‌گیرد که در ســـال جاری حواشی در رابطه با کالاهای غیرضروری و مجوزهای ثبت ســـفارش برای آنها مطرح شده بود که حتی بانک مرکزی در واکنش به اینکه چرا تامین ارز این اقلام را انجام داده آن را به دلیل صدور مجوز از سوی وزارت صمت اعلام کرده بود.

اینکه کالاهای گروه ۲۷ در چه شـــرایطی قرار دارند و آیا اولویت واردات کالاهای اساســـی تحت تاثیر این کالاها قرار گرفته و جریان حواشـــی این قبیل واردات چیست، در گفت‌وگو با مهرداد جمال ارونقی- معاون فنی و امور گمرکی گمرک ایران- مورد بررسی قرار گرفته است.

وی با اعـــلام اینکه اولویت همگی دســـتگاه‌ها از جمله گمرک، به طور حتـــم تامین و ترخیص کالاهای اساســـی و مایحتاج مردم اســـت، اظهار کرد: در ســـال جاری جریان دپو و رایزنی برای ترخیص کالاهای اساســـی از اولویت‌های ما بود و بررســـی‌ها نشـــان می‌دهد کـــه عمده پیگیری‌ها و پیشنهادات برای تعیین تکلیف و ترخیص کالاهای اساسی از سوی گمرک صورت پذیرفته و در نهایت با مصوباتی در ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، ترخیص این کالاها در حداقل زمان ممکن، در دستور کار این سازمان قرار گرفته است. این در حالی است که در حال حاضر بیش از ۲۱ میلیون تن کالای اساســـی با وجود مشـــکلات داخلی و خارجی طی برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته از گمرک ترخیص شده که معادل کالاهای اساسی ترخیص شده در سال قبل است، این امر نشان می‌دهد اولویت تعیین تکلیف کالاها و ترخیص، با کالاهای اساسی بوده و این موضوع فراموش نشده است و در این رابطه اگر ایســـتایی وجود دارد مربوط به دستگاه‌های ذی‌ربط بوده و باید در این رابطه اقدام کنند.

حقوق مکتسبه‌ای که برای صاحب کالا ایجادشده را به رسمیت بشناسیم

ارونقـــی با بیان اینکه گمرک هیچ برنامه‌ریـــزی برای ترخیص کالاهای غیرضروری ندارد، اضافه کرد: اما براســـاس مجوزهـــای قانونی و مقرراتی صادره و مقررات موجود، برنامه‌ریزی دقیقی از سوی گمرک، برای تعیین تکلیـــف و ترخیـــص اقلامی که در گمرک و بنادر رســـوب کـــرده و برای صاحبان کالاها «حقوق مکتســـبه» ایجادشده وجود دارد و این حق مسلم صاحبان کالاهایی است که اقلام آنها در گمرک مانده و با وجود مجوزهای لازم نمی‌توانند آن را ترخیص کنند؛ به هر صورت حقوق مکتسبه از اصول مسلم حقوقی و شرعی است که باید برای صاحب کالا به رسمیت شناخته شود و این در شرایطی است که در تمامی مکاتبات وزارت صمت با گمرک به این موضوع اشاره شده که با توجه به حقوق مکتسبه، نسبت به ترخیص کالاهای مورداشـــاره اقدام شود! اما باید توجه داشت که این عملیات باید برای تمامی افراد مشمول باشد نه اینکه برخی صاحبان کالا از آن استفاده کرده و برخی محروم شوند.

دولت و اپراتورها حق گران‌کردن اینترنت را ندارند

درآمد ایرانسل شفاف نیست

رئیس کمیته فرهنگی کمیســـیون تلفیق بودجـــه ۱۴۰۰ با تاکید بر اینکه افزایش حق السهم اپراتورها به هیچ وجه به گرانی اینترنت ربطی ندارد، گفت تعجب‌آور است وزیر ارتباطات تفاوت درآمد با گردش مالی را نمی‌داند. به گزارش ایسنا، سید احسان قاضی‌زاده هاشمی، رئیس کمیته فرهنگی و جمعیت کمیســـیون تلفیق بودجه ۱۴۰۰ صبح روز دوشنبه در برنامه سلام صبح بخیر شبکه سه سیما در واکنش به برخی شائبه‌ها مبنی بر اینکه مجلس به دنبال گران کردن اینترنت اســـت، اظهار کرد: براســـاس مصوبه مجلس نرخ تعرفه اینترنت افزایـــش پیدا نمی‌کند، لذا امیدوارم این مصوبه در شـــورای نگهبان تایید و تبدیل به قانون شود، در حقیقت ما در مجلس هیچ مصوبه‌ای مبنی بر گران کردن اینترنت نداریم، چنانکه در فصل درآمدی تبصره ۶ بند ی لایحه بودجه به صراحت اعلام کردیم که اپراتورها حق گران‌کردن اینترنت در سال ۱۴۰۰ را ندارند.

وی افزود: بنابراین مالیات بر ارزش افزوده و مالیات تکلیفی را افزایش ندادیم و قیمت‌ها همان قیمت سابق است، نزدیک به ۱۷ سال است که حق ســـهم دولت از ســـود اپراتورها ۲۸ و ۱ دهم است، این عدد به علت افزایـــش فوق‌العاده درآمدهای اپراتورها بـــه ۳۸ و یک دهم افزایش پیدا کرده است. قاضی‌زاده هاشمی تاکید کرد: کار ما در بودجه، شفاف‌سازی اســـت، برخی می‌گویند افزایش حق الســـهم، برابر با افزایش نرخ تعرفه اینترنت اســـت، اما در مورد چرایی حق الســـهم ۲۸ و یک دهم درصدی باید گفت که این عدد از یک نصاب عددی اســـت که این عدد در ســـال جاری قریب به ۵۰ درصد افزایش داشـــته، یعنی مجموع درآمد اپراتورها در ســـال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ ، ۵۰ درصد افزایش یافته، چراکه بعد از کرونا مصرف اینترنت مردم روند صعودی را طی کرده است.

رئیس کمیته فرهنگی کمیســـیون تلفیق بودجـــه ۱۴۰۰، عنوان کرد: چند شـــب پیش وزیر ارتباطـــات اظهاراتی دربـــاره مصوبه مجلس برای اینترنت داشتند که برای من عجیب است در حقیقت اینکه وزیر تفاوت درآمد با گردش مالی را نمی‌داند، بسیار تعجب‌آور است.

وی در پاســـخ به این سوال که مابقی ســـهام اپراتورها برای چه کسی اســـت؟ گفت: مربوط به سهامدار خاص است که به جاهای خاصی وصل هســـتند و می‌توانند فشـــار بیاورند، اما مجلس جلوی فشار آنها ایستاده اســـت، در حقیقـــت ما به دنبال این هســـتیم پول‌هایی کـــه بین وزارت ارتباطات و اپراتورها رد و بدل می‌شـــود را شفاف کنیم. مصرف اینترنت بســـیار رشد کرده اســـت، در ســـال ۹۹ تنها یکی از این اپراتورها یعنی همراه اول که در بورس فعالیت دارد، فقط در ۱۱ ماه امســـال براســـاس کدال(فرابورسی) درآمد ۲۱ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان داشته است.

نماینـــده مردم فریمـــان در مجلس گفت: این رقـــم در حال حاضر در بورس ثبت شـــده چراکه در بورس همه موضوعات شفاف است، در حال حاضـــر ۵۳ درصد بازار اپراتورهای تلفن همراه در اختیار همراه اول، ۴۳ درصد در اختیار ایرانسل و مابقی هم در اختیار رایتل است که در مقایسه بـــا همراه اول درآمد دو اپراتورهای دیگـــر حداقل بالای ۴۵هزار میلیارد تومانی دارند که حق الســـهم دولت از این مبلغ ۱۲هزار و ۶۰۰ میلیون تومان می‌شـــود در حالی که دولت در بودجه ۱۴۰۰، رقم ۶ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان را پیش‌بینی کرده است. لذا وزارت ارتباطات که نهاد ناظر بـــر این حـــوزه و منافع عامه دولت در آنجا اســـت، باید مطالبه‌گر حقوق مردم باشد.

داوطلبان ۱۸ تا ۵۵ ساله برای تست واکسن کرونای «کووپارس» ثبت‌نام کنند

مســـئول اپیدمیولوژیک کارآزمایی بالینی واکسن رازی کووپارس از داوطلبان ۱۸ تا ۵۵ ساله و سالم خواست که برای فازهای بعدی تست انسانی این واکسن ثبت‌نام کنند.

به گزارش ایســـنا، دکتر مسعود سلیمانی دودران در نشستی خبری که درباره کارآزمایی بالینی واکســـن کووپارس برگزار شد، گفت: برای اینکه هر دارو یا واکسنی که تولید می‌شود، نشان داده شود که موثر و بی‌خطر است، باید مورد مطالعه قرار گیرد. عزیزان باید به خاطر داشته باشـــند که آنچه اکنون انجام می‌دهیم، یک مطالعه اســـت و بر همین اســـاس باید صبر کنیم تا نتایج کامل استخراج شود و بعد براساس آن نتایج می‌توانیم قضاوت نهایی کنیم.

وی افزود: آنچه که در این مطالعه پیش‌بینی شـــده اســـت، ارزیابی بینابینی اســـت که بعد از اینکه آخرین نفری که از این ۱۲۰ نفر وارد مطالعه می‌شـــود، از روز ۳۵ عبور کند، ارزیابی‌هایی انجام شده و نتایج آن به مـــا اطلاعات زیادی درباره بی‌خطری و اثربخش بودن واکســـن می‌دهد بنابراین باید منتظر آن گزارش باشـــیم تا براســـاس آن درباره اقدامات بعدی ما تصمیم‌گیری شود.

وی ادامـــه داد: از همـــه می‌خواهم، به ویژه کســـانی که در نزدیکی ســـایت مطالعه واقع در بیمارستان رســـول اکرم (ص)، سکونت دارند و امکان تردد به محل ســـایت را دارند در آدرس covid.rvsri.ac.ir مراجعه کرده و ثبت‌نام کنند. کســـانی که ثبت‌نام می‌کنند باید بدانند که ما برای فازهای مختلف داوطلب‌گیری می‌کنیم و برای این مرحله به دنبال افراد ۱۸ تا ۵۵ ساله سالم هستیم.

وی تاکید کرد: ظرف یک ســـال گذشته مطالعات متعددی روی این واکســـن انجام شده و تاکنون همه این مطالعات نشان داده که واکسن ایمن و اثربخش است، با این‌حال ما باید این مستندات را در کارآزمایی بالینی تولید کرده و ارائه دهیم تا بتوانیم با خیال راحت ادعا کنیم که واکسن‌مان کاملا بی‌خطر است.

ســـلیمانی دودران در پاســـخ به سوال ایســـنا درباره میزان دوزهای تزریقی در واکســـن کووپارس، گفت: این واکســـن دو - سه دوزه است که دو دوز اولیه تزریقی و دوز سوم استنشاقی است. فاصله دوز اول تا دوم ســـه هفته است و یک ماه بعد از دوز دوم، دوز سوم که به صورت استنشاقی است، داخل بینی ریخته می‌شود. از آنجایی که این ویروس اول در قســـمت بینی و حلق می‌نشـــیند و اگر ایمنی ترشـــحی در آن منطقه ایجاد شـــود، می‌تواند جلوی لانه‌گزینی یا ترشح را بگیرد، این ایده را در رازی ایجاد کردند که دوز سوم به صورت استنشاقی در بینی ریخته شود و ایمنی را ایجاد کند.

واگذاری حواله‌های ثبت نامی خودروها غیرقانونی است

در پی انتشار برخی آگهی‌های خرید و فروش حواله‌های ثبت نامی در سایت‌های اینترنتی و شبکه‌های اجتماعی، پایگاه اطلاع‌رسانی ایران خودرو در اطلاعیه‌ای بر ممنوعیت این اقدام مطابق با شرایط مندرج در متن قرارداد با مشتریان تاکید کرد.

به گزارش افق آنلاین، براساس گزارشات و اخبار منتشرشده در سایت‌های خرید و فروش خودرو و برخلاف ضوابط و مقررات مندرج در بخشنامه‌های شرکت ایران خودرو، برخی افراد نسبت به واگذاری حواله ثبت‌نامی خودرو به صورت غیرقانونی اقدام می‌کنند.

در این اطلاعیه عنوان شده، هرگونه خرید و فروش حواله خودرو و یا نقل و انتقال امتیاز منتخبان قرعه‌کشی‌ها تا قبل از پایان مدت زمان ترهین خودرو، ممنوع بوده و هرگونه عواقب سوء ناشی از آن معطوف به طرفین معامله است و ایران خودرو در این خصوص هیچ‌گونه مسئولیتی نخواهد داشت؛ پیگیری عواقب ناشی از آن نیز تنها از طریق مراجع قانونی و ذی‌صلاح امکانپذیر خواهد بود.

این اطلاعیه افزوده، شرکت ایران خودرو در بخشنامه‌های اعلامی بر ممنوعیت فروش و نقل و انتقال خودرو (حتی به صورت وکالتی) و یا واگذاری امتیاز منتخبان قرعه‌کشی تا پایان زمان ترهین یک ساله تاکید کرده و تمامی شرایط و محدودیت‌های اعلامی، در سایت رسمی شرکت ایران خودرو به آدرس esale.ikco.ir قابل مشاهده برای عموم مشتریان این خودروساز است.

گفتنی است، برخی از برگزیدگان قرعه‌کشی‌های طرح‌های فروش ایران خودرو، اقدام به فروش امتیاز خرید خودروی خود به اشخاص دیگر می‌کنند، در حالی که این شرکت نسبت به عواقب این اقدام هشدار داده و آن را غیرقانونی اعلام کرده، این اقدام از طریق اعطای وکالت بلاعزل، تحویل چک و ... به صورت غیرقانونی صورت می‌گیرد. پیش از این، نیروی انتظامی نیز براساس مصوبات کمیته خودرو، خرید و فروش حواله‌های خودرو را تا یک سال غیرقانونی اعلام کرده و بر همین اساس برخی از سایت‌های خرید و فروش محصولات، بر این اساس، پذیرش آگهی خرید و فروش حواله خودرو را ممنوع کرده‌اند.

ارائه کمک‌های فنی وزارت دفاع به صنایع خودرویی

معاون پارلمانی وزیر دفاع از ارائه کمک‌های فنی به صنایع خودروسازی و هواپیماسازی خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از فارس، سردار رضا طلایی‌نیک معاون پارلمانی وزیر دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح دیروز در جریان بازدید از اولین رویداد تا ثریا در محل لانه سابق جاسوسی آمریکا گفت: وزارت دفاع تلاش می‌کند جای بخش خصوصی را نگیرد بلکه حامی بخش خصوصی باشد و در جایی که بخش خصوصی توان صنعتی دارد اولویت این وزارتخانه استفاده از ظرفیت‌های داخلی بخش خصوصی است در این زمینه بخش عمده‌ای از نیاز صنعتی صنایع دفاع از بخش خصوصی کشور و صنایع داخلی تأمین می‌شود.

معاون پارلمانی وزیر دفاع گفت: همچنین در صنایع هوایی و صنایع خودروسازی از یکسو با کمک‌های فناورانه و تأمین خلأهای موجود در صنعت خودروسازی که با خروج برخی شرکت‌های خارجی ایجاد شده بود را رفع می‌کنیم و از سوی دیگر کمک‌های مؤثر صنعت دفاعی کشور به صنعت خودروسازی انجام می‌شود.

طلایی‌نیک گفت: ما از دانش فنی موجود در صنایع دفاعی در صنعت هوایی برای کمک به ساخت هواپیماهای غیرنظامی استفاده بهینه می‌کنیم و در دو سال اخیر مجلس و دولت توجه بیشتری به صنایع خودروسازی و هوایی انجام داده و طرح‌های مناسبی در حال پیگیری است.

وی گفت: آنچه مهم است استفاده از ظرفیت کشور اعم از دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان از نخبگان و مخترعان و مبتکران صنعت کشور است و این نخبگان را در صنایع دفاعی کشور در یک منظومه منسجم به کار می‌گیریم و اخیراً در دولت پیشنهاد تشکیل ستاد و قرارگاه حمایت و هم‌افزایی صنایع دفاعی و صنایع خصوصی را ارائه کردیم که در مرحله تصویب قرار دارد.

طلایی‌نیک همچنین گفت: از دستاوردهای ارزشمند انقلاب در ۴۰ سال گذشته رشد علمی کشور و افزایش ظرفیت علمی و تحقیقاتی در کشور است که به صورت جهشی ارتقا یافته است، اما متأسفانه بین ظرفیت علمی و فناوری کشور و ظرفیت رشد اقتصادی یک شکافی وجود دارد که اوضاع اقتصادی متناسب با توان علمی کشور و توان صنعتی افزایش نیافته است.

وی گفت: در نمایشگاه رویداد تا ثریا که به اهتمام بسیج دانشجویی و مجموعه بسیج راه‌اندازی شده فرصت ارزشمندی برای استفاده از توانمندی علمی و فناوری و استعدادهای شرکت‌های دانش‌بنیان و جوانان این کشور در قالب تشکل‌های علمی و دانش‌بنیان فراهم شده است و این امکان وجود دارد که شکاف بین جایگاه علمی و اقتصادی کشور را کمتر کنیم.

وی گفت: کشور ما در صنایع دفاعی توانسته به جایگاه مناسبی برسد و امکان استفاده از ظرفیت‌ها و پیشرفت‌های صنایع دفاعی در صنایع غیرنظامی هم وجود دارد و باید متناسب با هدف‌گذاری رشد جمعیت کشور قابلیت علمی و فناوری را هم افزایش دهیم.

به گفته طلایی‌نیک در این نمایشگاه که با هزینه اندکی انجام شده می‌توان ارتباط بین فعالان عرصه علمی فناوری با صنایع و سازمان‌ها را برقرار کرد و از ظرفیت متقابل صنعت و مجموعه‌های دفاعی می‌توان استفاده کرد. دولت و مجلس هم در قوانین و سیاست‌های حمایتی خود پیوند بین صنعت و صنایع دفاعی را باید مدنظر قرار دهد.

وی در پایان گفت: بخش خصوصی به عنوان الگوی جهاد علمی و اقتصاد مقاومتی و استفاده از ظرفیت بسیج می‌تواند در این عرصه الگو قرار گیرد.

سرنوشت قیمت خودرو در سال ۱۴۰۰ چه می‌شود؟

سرنوشت قیمت خودرو در سال ۱۴۰۰، مهمترین پرسش این روزهای سه گروه حاضر در بازار خودرو است. «سمت عرضه»، «واسطه‌ها و تقاضای غیرمصرفی» و همچنین «خریداران مصرفی خودرو» با توجه به تغییر سنتی سطح قیمت‌ها در ابتدای هر سال، اکنون به‌دنبال یک پیش‌بینی درباره شکل تغییر قیمت خودرو در سال جدید هستند.

به گزارش پدال نیوز، بررسی‌ها درباره عوامل اثرگذار بر بازار خودروی ۱۴۰۰ نشان می‌دهد سه متغیر اصلی سمت و سوی قیمت را مشخص می‌کند. بر این اساس، سه سناریو می‌توان برای این بازار ترسیم کرد. چنانچه موضوع برجام تعیین تکلیف شود، به‌واسطه کاهش احتمالی نرخ دلار و دورشدن بازار از شوک‌های دو سال اخیر، در گام اول هزینه تولید برای خودروسازان کاهش پیدا می‌کند که این تحول در نهایت به تنظیم قیمت فروش و افزایش تیراژ عرضه خودرو در بازار منجر خواهد شد. طی دست‌کم یک سال گذشته محدودیت‌های ارزی و وارداتی شرایط تامین قطعه را برای خودروسازان سخت کرده بود. سال آینده در صورت کاهش نرخ ارز به واسطه فروکش‌کردن دائمی ریسک غیراقتصادی «انتظارات تورمی» نیز در بازار خودرو از بین خواهد رفت یا به کمترین سطح ممکن می‌رسد. در این صورت بازیگر اصلی بازار خودروی ۹۹ (سفته‌بازها یا همان تقاضای غیرمصرفی) زمینه فعالیت در بازار خودروی ۱۴۰۰ را از دست می‌دهد؛ چراکه ریسک سرمایه‌گذاری در بازار خرید خودرو افزایش پیدا می‌کند. آزادسازی واردات خودرو نیز پیامد مثبت دیگر خواهد بود. این اتفاقات باعث می‌شود دسترسی خریداران مصرفی به بازار غیرتورمی هموار شود. در سناریوی دیگر، عامل «تغییر شیوه قیمت‌گذاری» اثرگذاری دارد. آزادسازی تدریجی قیمت خودرو که قرار است سال آینده ابتدا از خودروهای کم‌تیراژ شروع شود، مسیر دیگری را برای قیمت‌ها رقم می‌زند. در این میان، برنامه جهش تولید خودرو و همچنین طرح نمایندگان مجلس برای هدایت خودرو به بورس نیز اگر به صورت اصولی و براساس سازوکار بازار عملیاتی شود، شکل‌گیری فضای رقابتی ناشی از آن باعث تنوع تولید و کاهش قیمت خواهد شد.

اینکه قیمت کارخانه‌ای خودروها در سال آینده چه سمت و سویی خواهد داشت و افزایش در راه است یا ثبات و کاهش، پرسش این روزهای بسیاری از شهروندان است. هرچند در باب قیمت کارخانه‌ای خودروهای داخلی طی سال آینده، سناریوهای مختلفی مطرح است، با این حال به نظر می‌رسد با توجه به شرایط کلی اقتصاد کشور و همچنین تجربه موجود، فقط بحث مدیریت و کنترل قیمت در میان بوده و چشم‌اندازی برای کاهش وجود ندارد. قیمت خودرو در مبدأ (کارخانه) همواره یکی از دغدغه‌های شهروندان ایرانی بوده و آنها معمولا در انتهای هر سال این پرسش برای‌شان پیش می‌آید که سال بعد چه خواهد شد. اگر پای بازار خودرو در میان باشد، می‌توان علاوه بر ثبات قیمت، به ارزانی نیز امیدوار بود، با این حال وقتی صحبت از نرخ کارخانه‌ای خودرو می‌شود، تقریبا تمام پیش‌بینی‌ها به سمت رشد قیمت می‌رود و فقط درصد افزایش آن محل تردید است. در مورد سال آینده نیز داستان از همین قرار است، چه آنکه پیش‌بینی کلی حول محور رشد قیمت کارخانه‌ای خودروها می‌چرخد و خبری از ثبات یا کاهش نیست. این پیش‌بینی از آن جهت است که قیمت کارخانه‌ای خودروها در ابتدای هر سال به طور طبیعی با رشد هزینه‌های عمومی مواجه می‌شود و در ادامه نیز نهادهای رگولاتوری (به طور خاص، شورای رقابت) با توجه به رشد هزینه‌های تولید، مجوز افزایش قیمت صادر می‌کنند بنابراین آنچه در مورد قیمت کارخانه‌ای خودروها طی سال آینده محرز و قطعی خواهد بود، رشد قیمت است و تنها میزان و کندی و تندی روند آن، به طور دقیق مشخص نیست.

اخبار

تولید داخلی ۸۰ درصدی تایرهای باری در سال ۱۴۰۰

سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران ضمن اشاره به تامین ۴۰ درصدی تایرهای رادیال باری در داخل کشور از راه‌اندازی خط تولید جدید این نوع تایر در سال آینده خبر داد.

مصطفی تنها در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، ضمن اشاره به افزایش ۲۰ درصدی تولید تایر در سال جاری اظهار داشت: افزایش تیراژ تولید در تمامی انواع تایر اتفاق افتاده به ویژه در حوزه تایرهای سواری که در سال جاری از ۲۲ حلقه عبور خواهد کرد. وی با توجه به مصرف سالانه تایر در بازار کشور مبنی بر ۲۱ میلیون حلقه گفت: با توجه به وقوع بحران در تولید تایرهای رادیال باری طی سال ۹۸، افزایش ظرفیت تولید چشمگیری نیز در این نوع تایر در سال ۹۹ به وقوع پیوست.

سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران با بیان اینکه اکنون میزان تولید داخلی تایرهای باری متناسب با نیاز بازار نیست، افزود: تایرهای رادیال باری در ارزیابی‌ها، مصرف سالانه حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار حلقه را به خود اختصاص داده و این در حالی است که تنها ۴۰ درصد از این میزان در سال جاری توسط تولیدکنندگان داخلی تامین شده است.

تنها با اشاره به اختصاص ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی برای یکی از نهادها به منظور واردات تایرهای باری در سال جاری تصریح کرد: بدین ترتیب بازار تایرهای باری با کمبودی مواجه نیست.

وی همچنین از راه‌اندازی خط تولید جدید تایرهای باری در سال آینده خبر داد و گفت: این خط تولید جدید نیز ۴۰ درصد از نیاز بازار را تامین خواهد کرد و بدین ترتیب تامین ۷۰ تا ۸۰ درصدی مصرف کشور در حوزه تایرهای باری در سال ۱۴۰۰ در داخل محقق خواهد شد. سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران درخصوص وضعیت بازار انواع تایرهای داخلی یادآور شد: از لحاظ بازار مشکلی در حوزه فروش وجود ندارد اما اگر اخذ مجوز صادرات برای تایرهای سواری مقدور نگردد، عملا افزایش ظرفیت تولید برای سال آینده منتفی خواهد شد. تنها ادامه داد: تولیدکنندگان تایر به رغم چالش‌هایی که صنایع کشور را احاطه کرده، تحقق سیاست‌های کلان جهش تولید را در محور فعالیت‌های خود قرار داده‌اند که افزایش تولید پیوسته طی چهار سال گذشته گویای این امر است. به گفته وی اکنون صنعت تایر در شرایطی است که اگر امکان صادرات برای برخی از انواع سایزهای Suv فراهم نشود، افزایش تولید در سال آینده، منافع صنعت تایر را دچار خدشه خواهد کرد. سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران با توجه به عبور آمار تولید از مصرف در سال جاری گفت: آمار تولید و مصرف تایر شفاف بوده و در سامانه‌های متعدد به ثبت رسیده بنابراین فعل و انفعالاتی که ممکن است گریبان بازار را بگیرد، به عنوان مثال دپوی تایر، خارج از اختیارات تولیدکنندگان است. تنها با اشاره به درخواست موکد انجمن مبنی بر صدور حداقل مجوز صادرات برای سایزهای ۱۶، ۱۷، ۱۸ و ۲۰ بیان کرد: صادرات مصرف مازاد کشور انگیزه‌ای برای ادامه روند افزایش تولید خواهد بود.

وی درخصوص تاثیر واگذاری قیمت‌گذاری تایر به انجمن تولیدکنندگان در تحقق اهداف صنعت تایر گفت: این واگذاری به شکل واقعی محقق نشده بلکه نسبی بوده و قیمت‌ها کماکان تحت نظارت سازمان حمایت است.

سخنگوی انجمن صنفی صنعت تایر ایران در پایان خاطرنشان کرد: نرخ‌های مصوب تولیدکنندگان می‌بایست در نهایت به تصویب سازمان حمایت برسد اما به هر حال واگذاری قیمت به تولیدکنندگان در محدوده فعلی نیز انگیزه‌ای برای تحقق رشد ۲۰ درصدی تولید در سال جاری در مقایسه با سال گذشته بوده است.

نجات صنعت خودرو فارغ از دستور و متولیان قیمت‌گذاری

عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران گفت دولت در بدو امر می‌بایست سازوکار مناسبی را برای کنترل قیمت خودرو و افزایش منطقی آن ایجاد نماید. جواد مرزبان راد در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، اظهار داشت: فارغ از مسئله قیمت‌گذاری دستوری یا آزادسازی قیمت خودرو و همچنین این موضوع که متولی تعیین قیمت کدام ارگان یا شورا باشد، دولت در بدو امر می‌بایست سازوکار مناسبی را برای کنترل قیمت و افزایش منطقی آن ایجاد نماید به شکلی که علاوه بر تامین منافع خودروساز و قرارگیری در شرایط رقابتی، مصرف‌کننده نیز متضرر نشود. وی گفت: واگذاری تعیین قیمت خودرو به شورای رقابت یا سازمان حمایت ممکن است در کوتاه‌مدت نقش یک مسکن را عمل کرده و مشکل صنعت خودرو را موقتا مرتفع نماید اما راهکاری پایدار نخواهد بود. عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران درخصوص راهکارها به تسهیل فضای کسب و کار برای قطعه‌سازان اشاره کرد و افزود: به عنوان مثال، تسهیل اخذ مجوز، زمین صنعتی و پروانه تولید موجب افزایش تعداد قطعه‌سازان و تسهیل شرایط تولید منجر به کاهش قیمت تمام شده قطعات و در نهایت بهای خودرو خواهد شد. مرزبان راد با تاکید بر اثرگذاری نرخ ارز بر مواد اولیه، بهای قطعه و در نهایت قیمت خودرو بیان کرد: قیمت‌گذاری به معنای جلوگیری از افزایش قیمت خودرو از یک حد مجاز است که باید با روش‌های جایگزین در حوزه قوانین، مقررات و ضوابط اجرایی شود. این کارشناس صنعت خودرو با اشاره به لزوم کنترل نرخ ارز برای واردات مواد اولیه ضروری نظیر فولاد یا کامپیوتر خودرو درخصوص انتقادات قطعه‌سازان مبنی بر گرانی مواد اولیه داخلی تصریح کرد: بخشی از مواد اولیه داخلی نیز از طریق واردات تامین می‌شود. دولت یا باید در مجموع نرخ ارز را کنترل کند و در غیر این صورت، حداقل برای برخی از کالاها و واردات قطعات ضروری تمهیداتی را در نظر بگیرد.

مرزبان راد در پایان به اختصاص بهره اندک در ارائه تسهیلات بانکی به عنوان راهکاری دیگر در راستای تداوم تولید اشاره و خاطرنشان کرد: حمایت دولت از تولید در تسهیلات‌دهی موجب ورود سرمایه‌گذاران به حوزه تولید به جای بازارهای کاذب و دلالی و همچنین تسهیل فضای کسب و کار شده و به ارزانی قیمت قطعات و خودرو منتهی خواهد شد.

رویدادی فناورانه برگزار می‌شود تا اینترنت اشیا با پرورش ایده‌ها گسترش یابد

رویـداد فناورانه و اسـتارت‌آپی اینترنت اشـیا برگزار می‌شـود تا تیم‌های مستعد و برتر این حوزه شناسایی شوند و کسب‌وکار خود را آغاز کنند.

ستاد توسـعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری حامی رویداد «تریگ‌کمپ اسـتارت‌آپی» شـده اسـت تا در کنار فعالان بخش خصوصی این حوزه بایسـتد و نقشی موثر در توسـعه کسب و کارهای حوزه اینترنت اشـیا بازی کند. این رویداد به همت شتاب‌دهنده تریگ‌آپ و با همکاری و حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهـوری، مرکز نوآوری اقتصـاد دیجیتال و دیگـر مجموعه‌های خصوصی برگزار خواهد شد. مفهوم اینترنت اشیا در حوزه‌های شهر هوشمند، ساختمان هوشمند و سلامت هوشمند در این رویداد به چالش گذاشته می‌شود.

دریچـــه

به ایران اعتماد کنید

مصطفی قانعی
دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

همزمان با شـیوع بیماری کرونا در دنیا کشورهای زیادی به ساخت واکسـن مشـغول شـدند. خبرها زیاد بود اما نتایج اندک. بسیاری از کشـورها با انتشار اخباری مبنی بر تولید واکسن به دنبال وجهه‌سازی برای خود بودند، اما نتایج حاصل شده چندان با حرف‌ها و حدیث‌های منتشرشده همخوانی نداشت.

البته چند ماهی اسـت که چند واکسـن تولیدشده در دنیا به تایید نهایـی رسـیدند و واکسیناسـیون عمومی آن هم آغاز شـده اسـت. واکسن‌هایی از کشور آمریکا، فرانسه، چین و روسیه. ایران نیز همپای آنهـا تلاش کرد و سـاخت مدل‌های مختلفی از واکسـن کرونا را که پیچیدگی خاص و فناوری‌های پیشرفته‌ای نیاز داشت را با جدیت آغاز کرد و تعدادی از آنها هم به ثمر نشسـت، اما در این میان باور به این توانمندی‌ها بسیار مهم و حیاتی است. اینکه مردم بپذیرند، جوانان ما تخصص و توان‌شـان بالا است و واکسـن‌های تولیدشده در کشورمان چیزی کم از واکسن‌های خارجی که تبلیغات زیادی برای آنها صورت می‌گیرد، ندارند.

متخصصـان ایرانـی از همان روزهای ابتدایی در سـکوت خبری، با تلاشی شـبانه‌روزی و با در اختیار داشـتن حداقل امکانات به میدان آمدند و با تامین نیازهای کشـور، سـعی داشـتند، آرامش و امنیت را برای کشـوری که تحت تحریم‌های اقتصادی اسـت، به ارمغان آورند؛ کاری که تاکنون به تولید چندین نوع از واکسـن‌های کرونا در کشور منجر شده است.

سـتاد توسـعه زیسـت‌فناوری معاونـت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری نیز با حمایت از فناوران و متخصصان ایرانی کنار آنها ایستاد و بـا همه توان خـود از این جوانان حمایت کرد؛ کاری که امروز نتایج آن را شـاهد هسـتیم و انواع واکسن‌های ایرانی یکی پس از دیگری با طی مراحل آزمایشی در مرحله ورود به بازار قرار گرفته‌اند.

امـا در این میان وظیفه مردم و مسـئولان، بـاور این توانمندی‌ها و ظرفیت‌های علمی و تخصصی اسـت. اینکـه بدانند اگر ایران امروز در این جایگاه ایسـتاده اسـت و دنیا آن را به عنوان یکی از سـازندگان واکسـن کرونا می‌شناسـد، نتیجه تکیه بر دانش بومی همین جوانانی اسـت که سـال‌ها اسـت برای بالندگی کشـور با حداقل داشته‌ها در جنگی تن به تن با کشـورهای ابرقدرت در میدان ایستاده‌اند و پا پس نکشیده‌اند.

واکسن‌های ایرانی تولیدشده در کشور منطبق با استانداردهای ملی و جهانی به تولید رسـیده اسـت و پس از طی مراحل بالینی و تایید نهایی به بازار می‌رسـند و بـازار ایران را از این نظـر تامین می‌کنند. همانگونـه که در روزهای ابتدایی شـیوع کرونا همه تجهیزات مرتبط یا پیشـگیری و کنترل این بیماری به صورت بومی تولید و روانه بازار شد؛ این بار واکسن‌های ایرانی نیز ناجی ایران و ایرانی خواهند بود.

فیس‌بوک به تبعیض‌نژادی سیستماتیک

نهادی که در آمریکا مشغول تحقیق و تفحص پیرامون وجود تبعیض‌نژادی در استخدام و ترفیـع کارمنـدان فیس‌بـوک اسـت، پرونده خـود را با عنـوان بررسـی تبعیض‌نژادی «سیسـتماتیک» مطـرح کـرده؛ یعنـی این نهـاد گمـان دارد کـه فیس‌بوک در سـطح سیاست‌هایش به تبعیض و نژادپرستی مشغول است.

به گزارش دیجیاتو، «کمیسیون فرصت‌های شغلی برابر» (EEOC) معمولا با میانجی‌گری یا فراهم‌سـازی بستر شکایت از شرکت‌ها این دسته از مشـکلات را برطرف می‌کند. ولی این کمیسـیون به ندرت از لفظ «سیستماتیک» برای رویه‌های شرکت‌ها استفاده می‌کند. اسـتفاده از ایـن لفظ به EEOC اجازه می‌دهد تا با کمـک متخصصان به تحلیل داده‌های فیس‌بوک بپردازنـد و پرونده بزرگ‌تری را تنظیم کنند کـه دربرگیرنده تمامی کارمندان این شرکت باشد.

«اسـکار ونزی جونیور»، یکی از مدیـران برنامه‌های عملیاتی فیس‌بـوک و دو متقاضی شغل در این شرکت ژوئیه ۲۰۲۰ شکایت خود را به EEOC بردند و در ماه دسامبر متقاضی دیگری که توسـط فیس‌بوک رد شـده بود به این پرونده ملحق شـد. آنهـا می‌گویند این کمپانی با ارزیابی‌های سـلیقه‌ایِ متقاضیـان نژادی علیه سیاه‌پوست‌ها تبعیضِ اعمال می علیه فیس‌بوک طرح نکرده. تحقیقات این ک عـدم وجود تبعیض در فیس‌بوک باشـد. یک اسـتون» از اظهارنظر درباره اسـتفاده از لفظ گفت: «ضروری است که تمامی کارمندان در اتهام مربوط به تبعیض را جدی می‌گیریم و ت رومر-فریدمـن» وکیل آقـای ونزی و متقاض فرصت‌های شـغلی برابر» در ماه اوت سـال تیم خود اضافه کرد و در چهار ماه گذشته تو افزایش تنوع نژادی و جنسیتی چالش مهم و آنهـا معمولا نقصان کیفی را عامل رد شـد ولی کارمندان این حوزه اخیرا به صورت عمو

۳۰۰ شرکت دانش‌بنیان و خلاق راه‌اندازی شد

بـا همکاری متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشـور ۳۰۰ شـرکت دانش‌بنیان و خلاق راه‌اندازی شد تا شاهد رونق کسب و کارهای فناورانه باشیم.

یکـی از اولویت‌هـای معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری در برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشـور(Connect.isti.ir) ایجاد زمین بازی مناسب برای ایرانیان توانمندی است که قصد بازگشت به کشور را دارند. ظرفیت‌های دانشی و تخصصی که می‌توانند به نیازهای کشور پیوند بخورد و پاسخی باشد برای آنها.

بازگشـت نخبگان، فنـاوران، کارآفرینان و متخصصـان ایرانی که در دیگر کشـورها زندگی می‌کنند فرصت مناسـبی برای توسعه کشور در عرصه‌های علمی اسـت. چون این افراد از دانش و تخصص کافی برای گسترش ابزارهای این کار برخوردارند و به دنبال اثرگذاری در جامعه هستند.

در همین راستا معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری دست به ابتکاری نوین زده است تا مسیری مطمئن و ماندگار برای ترغیب به بازگشت ایرانیان توانمند ایجاد کند تا در ایران کسب و کاری فناورانه و خلاق داشته باشند. این طرح آغاز شد و تاکنون بیش از ۲ هزار نفر از نخبگان و سرآمدان علمی کشور از یکصد دانشگاه برتر دنیا را به ایران بازگردانده است.

هدف از اجرای آن، بهره‌مند کردن کشور از توان دانشی و تخصصی ایرانیانی است که روزی از ایران رفته‌اند، ولی امروز می‌توانند در پیوند با مراکز علمی و صنعتی کشور نقش اثرگذار خود را ایفا کنند.

ایـن کار در قالب برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور اجرایی شده و با هدف استفاده از ظرفیت علمی و تخصصی محققان و متخصصان ایرانی و برقراری ارتباط با مراکز علمی، فناوری و صنعتی منتخب کشور در حال اجرا است.

شکل‌گیری ۳۰۰ شـرکت دانش‌بنیان، فناور و خلاق در حوزه‌های مختلف علمی و فناوری یکی از دسـتاوردهای قابل توجه این برنامه اسـت. همچنین با اجرای درست آن تاکنون ۵۵۰ متخصص ایرانی در شرکت‌های دانش‌بنیان مشغول به کار شده‌اند.

مرکـز تعامـلات بین‌المللی علم و فناوری معاونـت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری که مجری این پروژه است برای اجرای درست آن و بازگرداندن متخصصان و کارآفرینان به کشـور برنامه‌های مختلفی در نظر گرفته اسـت که از آن جمله می‌توان به ارائه فرصت مطالعاتی در مقاطع دکترا و پسـادکترا، انجـام پروژه‌های تحقیقاتی و دعوت از آنها به عنوان اسـاتید مدعو اشـاره کرد، اما یکی از اقدامات موثری که در این زمینه صورت گرفته، ایجاد شـرایط مناسب برای راه‌اندازی کسب و کارهای فناورانه است؛ کاری که تاکنون به شکل‌گیری ۳۰۰ شرکت دانش‌بنیـان و فناور توسـط متخصصان و کارآفرینان خارج از کشـور منجر شده است.

هـدف معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری از اجـرای این برنامه در کشـور، جذب و جلب توانمندی ایرانیانی اسـت که توانایی علمی و تخصصی دارند و می‌توانند نیازی از کشـور را در حوزه‌های توسعه فناوری‌های نوظهور، ایجاد شرکت‌هایی در زمینه فناوری‌های پیشرفته و انتقال مهارت‌ها و فناوری به کشور برطرف کنند.

فعالان استارت‌آپی و خلاق ایده‌های‌شان را به سرمایه‌گذاران خارجی معرفی می‌کنند

برای فعالان اسـتارت‌آپی و خلاق فرصتی فراهم می‌شـود تا در قالب کافه سرمایه، توانمندی‌های‌شان را به سرمایه‌گذاران خارجی معرفی کنند.

فعالان اسـتارت‌آپ‌ها و شـرکت‌های خلاق می‌توانند با ثبت نام در رویداد کافه سـرمایه ایده‌های‌شان را به سرمایه‌گذارانی از کشـورهای آسـیایی و آفریقایی ارائه کنند و با جذب سرمایه می‌توانند ایده خود را به مرحله تجاری‌سازی و صادرات برسانند.

ایـن رویداد کـه در قالب دهمین نمایشـگاه بین‌المللی اینوتکس برگزار می‌شود مجال جذب سـرمایه روی کسـب‌وکارهای داخلی را فراهم می‌کند.

تیم‌هـای علاقه‌مند که قصـد دارند از فرصت تعامل با سـرمایه‌گذاران بر بسـتر کافه رویداد اسـتفاده کنند تا ۱۸ فروردین ماه سـال ۱۴۰۰ فرصت دارند در این رویداد ثبت نام کنند.

کافه سـرمایه، به عنوان یکـی از رویدادهای جانبی دهمین نمایشـگاه اینوتکس ۲۰۲۱ که توسـط پارک فناوری پردیس معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود، شرایط ویژه را برای صاحبان شـرکت‌های خلاق و اسـتارت‌آپ‌ها فراهم می‌کند تا بتوانند پس از تعامل و مذاکره با سـرمایه‌گذاران خارجی، زمینه را برای رونق کسـب و کار خود فراهم کنند.

حضور سرمایه‌گذارانی از قاره آسیا و آفریقا

در این رویداد بسـتری فراهم شـده است تا شـرکت‌کنندگان و غرفه‌داران، میزان سرمایه موردنیاز خود و همچنین ماهیت فعالیت خود را ارائه کنند تا سـرمایه‌گذاران متناسب با این ایده‌ها، در قالب نشست‌های ویژه‌ای با یکدیگر به گفت‌وگو بپردازند.

سـرمایه‌گذاران و فعالان زیست بوم نوآوری و فناوری کشـورهای کنیا، ترکیـه، نیجریه و امارات با همکاری‌های صـورت گرفته در این رویداد فناورانه حضور خواهند داشـت تا روی کسـب‌وکارهای خـلاق و اسـتارت‌آپی ایرانی سرمایه‌گذاری کنند.

رویداد کافه سـرمایه توانسـته است زمینه جذب بیش از ۱۹ میلیارد ریال سـرمایه را در سـال ۹۷، ۷۶ میلیارد ریال در سال ۹۸ و نیز ۱۹۰ میلیارد ریال را در سال ۹۹ برای فعالان زیست بوم نوآوری به ارمغان بیاورد.

خلاقیت ابزاری برای درآمدزایی هنرمندان شد

یک فعال صنایع نرم و خلاق، با ایجاد یک پلتفرم توانست برای هنرمندانی مانند عکاسان و مستندسازان در سراسر کشور درآمدزایی کند. داود جلیلی، مدیرعامل شرکت خلاق موسسه فرهنگی هنری رهروان رواق کریمه، گفت: با توجه به نیاز جامعه هنری کشور به نوآوری، یک پلتفرم ایجاد کردیم کـه در واقع بازار کسـب و کار هنرمندان محسوب می‌شـود. این پلتفرم براساس یک برند به نام هنرگروه راه‌اندازی شـده اسـت. مدیرعامل شـرکت خلاق موسسـه فرهنگی هنری رهروان رواق کریمه، ادامـه داد: در این پلتفرم هنرمندان می‌توانند محتوای خـود مانند راش فیلم، عکس و وکتور را به اشـتراک بگذارند. این‌گونه محتواها توسـط افرادی که به آن نیاز دارنـد، خریداری و مورد اسـتفاده قرار می‌گیرد. این فعال صنایع نرم و خـلاق، ضمن توضیح بیشـتر در مورد خدمات این پلتفرم گفت: در دنیای امروز، روش‌های سنتی سـاخت فیلم، ویدئو و مستند براساس استفاده از نوآوری و خلاقیت دچار دگرگونی شـده اسـت. برای مثال یک مستندسـاز که به تصاویری خاص از یک منطقه کوهسـتانی کشـور نیاز دارد، به جای مراجعه حضوری به آن ناحیه، این تصاویر را از این پلتفرم تهیه می‌کند. زیرا قبلا فردی از آن ناحیه، این تصاویر را فیلمبرداری کرده و برای فروش در این سامانه قرار داده است. جلیلی ضمن تاکید بر توسعه فرهنگی کشور با استفاده از ابزار خلاقیت، افزود: تصاویر و محتوای مرتبط با دوران دفاع مقدس در این سـایت، به صورت کاملا رایگان عرضه می‌شود. این خدمت با توجه به تعهد و اعتقـادات بنیانگذاران پلتفرم، رایگان شـده اسـت. در حال حاضر ما حتی در زمینه صادرات محتوا نیز توانسته‌ایم، فعالیت می‌کنیم. وی افزود: برای نمونه از کشورهای عراق و لبنان، از این پلتفرم، محتوا تهیه شـد و از کشور لبنان از ما درخواسـت کردند تا تصاویر مرتبط با حرم حضـرت معصومه علیه سـلام، برای اسـتفاده در آن کشور، ارسال شـود. این پلتفرم علاوه بر صرفه‌جویی در زمان، باعث ایجاد صرفه‌جویی در هزینه‌ها نیز می‌شـود. مدیرعامل شرکت خلاق موسسـه فرهنگی هنری رهـروان رواق کریمه، گفـت: از نهادهایی مانند بنیـاد فارابی یا وزارت ارشـاد اسلامی درخواست داریم تا در راسـتای حمایت از فرهنگ و هنر کشور و کسب و کارهای خلاق و هنرمندان شهرستانی، آدرس این پلتفرم را در درگاه خود قرار دهند تا به فیلمسازان و مستندسازان بیشتری معرفی شود.

توسعه و پایدارسازی کسب و کارها در حوزه بازار سرمایه

تفاهم‌نامه همکاری‌های آموزشی، فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی بین شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس و پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی منعقد شد.

به گزارش سنا، به منظور مشارکت در فرهنگ‌سازی و ترویج کارآفرینی و نوآوری، آموزش و توانمندسازی، اطلاع‌رسانی، ایجاد، توسعه و پایدارسازی کسب و کارها در حوزه بازار سرمایه، این تفاهم‌نامه بین شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس به نمایندگی سیاوش وکیلی، رئیس هیأت‌مدیره و بهنام بهزادفر، مدیرعامل و عضو هیأت‌مدیره شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس و پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی به نمایندگی کورش پرند با سمت سرپرست پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی منعقد شد.

ک در جذب کارمندان خود متهم شد

و ترفیع کارمندان براساس پیش‌فرض‌های کند. با این حال، خود EEOC هنوز اتهامی را میسیون در نهایت ممکن است نشان‌دهنده ی از سخنگویان این شرکت به نام «اندی تبعیض «سیستماتیک» خودداری کرد، اما محیطی محترمانه و ایمن کار کنند. ما هرگونه ک‌تک پرونده‌ها را بررسی می‌کنیم.» «پیتر یان کار در فیس‌بوک می‌گوید «کمیسیون گذشته محققان موضوعات سیستماتیک را به ضیحات کاملی را از هر دو سمت گرفته است. ی برای شرکت‌های بزرگ دنیای فناوری بوده ن متقاضیان گروه‌های کم‌نماینده می‌دانند، ومی علیه این ایده به پا خاسته‌اند و با طرح شکایت‌های رسمی سعی دارند نشان دهند که این شکاف در استخدام نیروها تحت تاثیر تبعیض است. رومر-فریدمن می‌گوید او و موکلانش ماه گذشته به EEOC اعلام کردند که سیاست‌های فعلی فیس‌بوک موجب اعطای پاداش حداکثر ۵ هزار دلاری به کارمندانی می‌شود که نیروهای مجرب را به این شرکت می‌آورند. این نیروها هم معمولا دارای خصوصیاتی مشابه کارمندان فعلی فیس‌بوک هستند و این سازوکار مانع از جذب متخصصان سیاه‌پوست می‌شود.

فیس‌بوک اعلام کرده بود که تا ماه ژوئن ۲۰۲۰ حدود ۳.۹ درصد از کارمندان آمریکایی آنها سیاه‌پوست بوده‌اند. وزارت دادگستری آمریکا دسامبر ۲۰۲۰ فیس‌بوک را به تبعیض گسترده علیه کارمندان این شرکت متهم کرد و گفت آنها به استخدام نیروهای موقتی از جمله کسانی که ویزای H-1B دارند اولویت بالاتری می‌دهند.

گوگل ماه گذشته با پرداخت یک جریمه ۳.۸ میلیون دلاری به دولت آمریکا موافقت کرد تا پرونده پرداخت دستمزدهای پایین برای زنان و برخورد غیرمنصفانه با زنان و کاندیداهای آسیایی در هنگام استخدام نیروهای جدید را ببندند.

یادداشت

گیاهی با خواص دارویی متنوع زعفران به کاهش عوارض بیماری‌ها کمک می‌کند

زعفران گیاهی بومی و پرخاصیت است که با توان دانشی متخصصان کشور به دارویی کاربردی در درمان بیماری‌ها تبدیل شده است.

مقام نخست تولید زعفران دنیا را به ایران نسبت داده‌اند. در این میان نقش شهر قائن به عنوان پایتخت طلای سرخ ایران، بسیار پررنگ و قابل توجه است. استفاده از این فرصت ناب خدادادی در کشور یکی از وظایفی است که شرکت دانش‌بنیان پویش داروی سینا به عهده گرفت و امروز با استفاده از این گیاه پرخاصیت و گرانقیمت داروی کروسینا را تولید کرده است که به گفته سید احمد مهاجری مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، درمان دردهای زیادی است.

وی همچنین بیان کرد: این داروی کاملا بومی که هیچ مشابه خارجی ندارد، در درمان بیماری‌های مختلفی به کار می‌رود. یکی از کاربردهای آن در درمان بیماری افسردگی، اضطراب و سلامت روانی بیماران است. نتایج بالینی خوبی در این بیماران به ثبت رسیده و در مطالعات دیگر مشخص شده که این دارو درمان آلزایمر و بهبود حافظه نیز است. این فعال دانش‌بنیان ادامه داد: بیماران دیابتی نیز می‌توانند از این دارو که به شکل قرص تولید شده است برای درمان اختلالات شبکیه چشم و کنترل قند خون و درمان عوارض دیابت استفاده کنند. دیگر مخاطبان قرص زعفران، سالمندان هستند که برای افزایش قوای بینایی خود این دارو را استفاده می‌کنند. کنترل سرطان، تنظیم قند خون و اختلالات جنسی نیز از دیگر کاربردهای این داروی گیاهی است. وی با اشاره به مطالعات بالینی انجام شده در دانشگاه علوم پزشکی مشهد کروسینا برای درمان افسردگی و اضطراب، گفت: این تحقیقات نشان داده که خاصیت درمانی قرص زعفران معادل داروی استاندارد سرترالینی است که توسط پزشکان تجویز می‌شود. همچنین جنبه درمانی این دارو در حوزه بروز اختلال وسواس نیز کاملا با داروی فلوکستین تجویزی مطابقت دارد. با این تفاوت که داروی گیاهی ما عوارض داروهای شیمیایی را ندارد.

این فعال فناور ادامه داد: این دارو به دلیل دارابودن خواص ضدالتهابی در کنترل استئوآرتریت مفاصل و بیماری بهجت چشمی که از جمله بیماری‌های التهابی هستند نیز موثر است.

به گفته وی، ما قرص کروسین خالص را تولید کرده‌ایم؛ محصولی که تحت عنوان قرص و کپسول‌های زعفرانی نمونه مشابهی در بازار جهانی دارد، اما این قرص، حاوی کروسین خالص است که برای نخستین بار به نام ایران ثبت شد.

وی درباره صادرات این محصول، افزود: هنوز به مرحه صادرات نرسیده‌ایم، اما با توجه به ارزش دارویی و عدم وجود عوارض مختلف، در صورت صادرات، ارزآوری خوبی برای کشور رقم خواهد خورد. برنامه‌ریزی‌هایی برای این کار داریم.

مهاجری همچنین بیان کرد: یکی از مشکلات ما در این عرصه عدم وجود توان تبلیغاتی است. اگر سازمان‌ها و نهادهای مرتبط یاری کنند تا شرکت‌های دانش‌بنیان و نوپا بتوانند محصولات خود را به خوبی تبلیغ کنند، قطعا بازار خوبی برای این تولیدات ایجاد خواهد شد.

چگونه نانوفناوری به حوزه درمان راه می‌یابد و اثربخشی داروها بالا می‌رود

با کمک فناوری نانو، دنیای درمان دستخوش تحول شده است و داروها به میزان نیاز بدن بیمار و متناسب با بخش نیازمند دارو اثربخش می‌شوند.

دنیای ریزابعاد نانویی، اگرچه نادیدنی است، اما دامنه اثربخشی خود را به حوزه‌های مختلف زندگی بشر گسترش داده است. یکی از حوزه‌هایی که با پیشرفت فناوری می‌توان رد نانوفناوری را مشاهده کرد، حوزه دارویی است و تجهیزات پیشرفته مسیر تولید داروهایی با اثربخشی سریع و کارآمد را به یاری فناوری نانو ممکن کرده‌اند.

نانودارو نه صرفا در حوزه یک داروی خاص بلکه در چگونگی درمان و اثرگذاری دارو بر یک بخش خاص از بدن نقش‌آفرینی می‌کند. نانو دارو به مثابه ابزاری کارآمد که استفاده از آن در حوزه درمان رو به افزایش است در حوزه‌هایی مانند درمان بیماری‌های خاص و اثرگذاری هرچه بیشتر فرآورده‌ها بر بخشی از بدن که به دارو نیاز دارد، متمرکز است. فناوری نانو می‌تواند تاثیرگذاری دارو را افزایش دهد یا حتی بدون آنکه به طور مستقیم در فرآیند تولید و ساخت دارو دخیل باشد، نحوه پخش شدن آن در بدن را تحت تاثیر قرار دهد. نقش نانودارو را در درمان سرطان‌ها به وضوح می‌توان مشاهده کرد. نانودارو به پزشکان این قابلیت را می‌دهد که دارو را به نقطه‌ای برسانند که بدن به آن نیاز دارد و تاثیرگذاری آن را چند برابر افزایش می‌دهد، از میزان آسیب‌های ناشی از عوارض داروها بر دیگر نقاط بدن کم می‌کند.

کوچک اما پرکاربرد

با کمک فناوری نانودارو در یک زمان معین و با دوز کنترل شده به اهداف دارویی خاص، این کار به نحو چشمگیری ایمن‌تر و بسیار مؤثرتر از پخش دارو در تمام بدن عمل می‌کند. دارورسانی با استفاده از فناوری نانو، عوارض ناخواسته ناشی از رسیدن دارو به بخش‌های ناخواسته را کاهش می‌دهد و با مصرف میزان کمتری از دارو، سلامت بیمار کمتر به خطر می‌افتد. استفاده از دارورسانی به مدد نانوفناوری همچنین می‌تواند استفاده از داروهای خاصی را که در شرایط عادی ممکن است خطرناک باشند، ممکن کند زیرا میزانی تنظیم شده و دقیق از دارو، به بخش موردنیاز می‌رسد. با کمک این فناوری می‌توان به کمک ریزابزارها، داروهایی را تولید کرد و در بخش‌های خاصی از بدن قرار داد تا با رصد و پایش لحظه‌ای وضعیت بیمار، در صورت نیاز مقداری دارو در بدن رها شود. با وجود اینکه تلاش‌های فناورانه در مسیر نانوحامل‌های دارویی و ریز تجهیزاتی که بتواند تاثیرگذاری بیشتری را در درمان داشته باشد، به نتایج خوبی رسیده است اما این حوزه تا دست یافتن به تمام ظرفیت‌های ویژه نانو راه زیادی پیش رو دارد. به زودی و در آینده‌ای نزدیک با نقش‌آفرینی شرکت‌های دانش‌بنیان، می‌توانیم شاهد تحولی در حوزه درمان به کمک نانوفناوری باشیم. در حال حاضر نیز شرکت‌های دانش‌بنیان این حوزه با حمایت ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری توانسته‌اند به تولید تجهیزات ساخت دارو، نانوحامل‌های دارویی و نانوابزارهای درمانی دست پیدا کنند و طرح‌های دانش‌بنیان این حوزه، برای رسیدن به مرحله بازار و تجاری‌سازی مورد حمایت قرار می‌گیرند.

دانش‌بنیان‌ها محصولی فناورانه تولید کردند

یک شرکت دانش‌بنیان موفق شد با تولید محصولات دانش‌بنیان، میزان کسری طلا در کارگاه‌های طلاسازی را کاهش دهد. محمد هادی زارع، جمال‌آبادی مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان یکتا مبدل پارس گفت: فعالیت اصلی این شرکت، تولید محصولات در بخش مبدل‌های الکترونیک قدرت است. این مجموعه محصولاتی مانند منابع تغذیه و کوره‌های القایی را تولید می‌کند. یکی از محصولات دانش‌بنیان این مجموعه نیز کوره القایی است که برای ذوب طلا از آن استفاده می‌شود. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان یکتا مبدل پارس، در ادامه افزود: محصول دیگر این شرکت، منبع تغذیه پالسی است که برای آبکاری انواع فلزات کاربرد دارد. این شرکت موفق شده است که کوره‌های القایی ویژه ذوب طلا را با یک دوم قیمت نمونه مشابه خارجی تولید کند. همچنین این محصول از ویژگی‌های خاصی برخوردار است که آن را از محصولات مشابه، متمایز می‌کند. زارع جمال‌آبادی ضمن توضیح بیشتر در مورد ویژگی‌های فنی این محصول، گفت: این محصول، کسری طلا را کاهش می‌دهد. به عبارتی از هدررفت مقادیر کم طلا جلوگیری می‌کند. در این دستگاه یک الگوریتم پیاده شده است که فرکانس را به گونه‌ای تغییر می‌دهد که حداکثر توان تولید شود. همچنین برعکس محصولات وارداتی این شرکت، خدمات پس از فروش مناسبی به خریداران ارائه می‌کند.

این فعال دانش‌بنیان با اشاره به فعالیت‌های تحقیقی صورت گرفته در این مجموعه فناور، ادامه داد: محصولات عرضه شده با یک سال ضمانت و ۱۰ سال خدمات پس از فروش ارائه می‌شود. به صورت کلی نیز تلاش می‌کنیم تا دیگر دستگاه‌های موجود در این حوزه را نیز بومی‌سازی کنیم. با توجه به افزایش قیمت ارز، بومی‌سازی این محصولات می‌تواند از خروج ارز از کشور، جلوگیری کند.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان یکتا مبدل پارس با برشماری دستگاه‌های مورد نیاز در رشته ذوب طلا و جواهرسازی، گفت: یکی از مواد مصرفی در کارگاه‌های طلاسازی، فلز رودیم است که از قیمت بسیار بالایی برخوردار است. پس از یک سال تحقیق و پژوهش در حال تولید دستگاهی هستیم که جایگزین استفاده از این فلز شود. استفاده از این دستگاه صرفه‌جویی قابل توجهی را به همراه خواهد داشت.

فیس‌بوک و توسعه هوش مصنوعی که با کمترین کمک انسانی آموزش می‌بیند

اگرچه هوش مصنوعی (AI) در سال‌های گذشته پیشرفت‌های زیادی داشته، اما همچنان انسان‌ها در آن نقش عمده‌ای دارند. در حقیقت انسان‌ها داده‌ها را برای آموزش آماده و برچسب‌گذاری می‌کنند. حالا هوش مصنوعی فیس‌بوک می‌تواند با دخالت کمتر انسان آموزش ببیند. به گزارش دیجیاتو، الگوریتم هوش مصنوعی جدید فیس‌بوک قادر به انجام کارهای مفید با کمک کم انسان است. AI این کمپانی می‌تواند با کمک بسیار کم از برچسب‌ها، اجسام را در تصاویر شناسایی کند. برای این الگوریتم که «Seer» نام دارد، از یک میلیارد عکس اینستاگرام استفاده شده و خودش تصمیم گرفته که کدام اجسام در آنها به یکدیگر شباهت دارند. در ادامه چندین تصویر برچسب‌گذاری شده در اختیار این هوش مصنوعی قرار می‌گیرد که برای مثال می‌توان به تصاویر گربه اشاره کرد. در ادامه این الگوریتم می‌تواند تصاویر را تشخیص دهد و البته با استفاده از هزاران نمونه برچسب‌گذاری شده از هر جسم آموزش می‌بیند. استادیار دانشگاه «پرینستون»، «اولگا روساکوفسکی» که در زمینه هوش مصنوعی و بینایی رایانه‌ای تخصص دارد، نتایج کار این هوش مصنوعی را شگفت‌انگیز می‌داند: «نتایج تاثیرگذار هستند. دستیابی به یادگیری خودنظارت‌شده بسیار چالش‌برانگیز است و پیشرفت در این زمینه تاثیر مهمی روی بهبود تشخیص بصری دارد.» به گفته دانشمند ارشد فیس‌بوک، «یان لکان» پژوهش اخیر فیس‌بوک نقطه عطفی در زمینه‌ای از هوش مصنوعی به نام «یادگیری خودنظارت‌شده» محسوب می‌شود. به گفته این پژوهشگر، آموزش یک الگوریتم با حجم بالایی داده برچسب‌گذاری شده، کار ساده‌ای نیست: «مدت‌هاست که از ایده یادگیری خودنظارت‌شده حمایت می‌کنم. در بلندمدت، پیشرفت در هوش مصنوعی از طریق برنامه‌هایی به دست می‌آید که تنها در تمام روز ویدئو می‌بینند و مانند یک کودک یاد می‌گیرند.» هوش مصنوعی جدید فیس‌بوک روی پیشرفت‌های کنونی بنا شده و این کمپانی الگوریتم‌های یادگیری عمیق را به گونه‌ای بهبود داده تا کارایی و راندمان بالاتری داشته باشند. یادگیری خودنظارت‌شده در گذشته برای ترجمه متن مورد استفاده قرار گرفته بود، اما استفاده از آن برای تصاویر کاری دشوارتر محسوب می‌شود.

کسب و کارهای کوچک و مسئله بازاریابی

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارهای کوچک

به‌قلم: کریستینا نیوبری کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل‌علی

اگر شما صاحب یک کسب و کار هستید، به احتمال زیاد زمان بسیار زیادی به شبکه‌های اجتماعی اختصاص می‌دهید. این امر یکی از عادت‌های رایج کارآفرینان برای توسعه کسب و کار محسوب می‌شود. امروزه بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی بدل به مهمترین نکته برای کسب و کارها شده است. بنابراین کمتر برندی به این حوزه توجه نشان نمی‌دهد. براساس برآورد موسسه Hootsuite، امروزه نزدیک به ۴,۲ میلیارد نفر از مردم جهان در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند. این امر به معنای امکان بازاریابی و تعامل با دامنه وسیعی از کاربران در صورت حضور برندها در شبکه‌های اجتماعی است.

نکته جالب در مورد عادت‌های کاربران در شبکه‌های اجتماعی مربوط به میانگین زمان حضورشان است. بر این اساس کاربران شبکه های اجتماعی به طور میانگین روزانه ۲,۵ ساعت به حضور در شبکه‌های اجتماعی اختصاص می‌دهند. این امر برای توجه به پلتفرم‌های آنلاین به منظور بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کافی خواهد بود.

بدون تردید بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی ایده تازه‌ای نیست. اغلب برندها درست از زمان تاسیس شبکه‌های اجتماعی به دنبال بازاریابی در این فضا هستند. مهمترین مسئله در این میان وضعیت کسب و کارهای تازه تاسیس است. اغلب کسب و کارهای موردنظر و برندهای کوچک توانایی رقابت مستقیم با برندهای بزرگ را ندارند. این امر در کنار فقدان تجربه کافی بازاریابی موجب بروز چالش‌های مهمی برای کسب و کارهای کوچک می‌شود. هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از نکات و استراتژی‌های مناسب برای کسب و کارهای کوچک به منظور بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است. در ادامه برخی از نکات مهم در این راستا را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

شروع کار با برنامه‌ای مشخص

استفاده از شبکه‌های اجتماعی به منظور دستیابی به یک هدف مشخص کار ساده‌ای است. اغلب مردم در طول روز بارها و بارها به شبکه‌های اجتماعی مراجعه می‌کنند. این امر به معنای آشنایی اغلب بازاریاب‌ها و حتی کارآفرینان با فضای عمومی شبکه‌های اجتماعی است. ایجاد اکانت رسمی در شبکه‌های اجتماعی هیچ هزینه‌ای به همراه ندارد بنابراین برندها باید به بهترین شکل ممکن نسبت به استفاده از امکانات این فضا اقدام نمایند. بدون شک دستیابی به یک هدف مشخص در شبکه‌های اجتماعی کار ساده‌ای است، اما مسئله فقط تحقق یک هدف نیست. بسیاری از برندها به دنبال توسعه اهداف متعددی هستند. این امر نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت و ایجاد ارتباط میان اهداف مختلف کسب و کار است. شاید در نگاه نخست این کار هم ساده باشد، اما بیش از آنچه گمان کنید نیاز به زمان خواهد داشت.

متاسفانه بسیاری از برندها بدون برنامه‌ریزی مشخص اقدام به بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی می‌کنند. این امر در میان کسب و کارهای کوچک و محلی رواج بیشتری دارد بنابراین پیگیری اهداف به صورت مجزا تبدیل به الگویی برای چنین کسب و کارهایی می‌شود. نکته منفی در این میان ناتوانی چنین برندهایی برای رقابت با شرکت‌های بزرگ و دارای برنامه‌های گسترده است بنابراین در حوزه کسب و کار باید همیشه نسبت به استفاده از برنامه‌های درست و مشخص اقدام کرد. شاید این امر برای یک تیم مدیریتی سخت باشد، در این صورت باید از کمک‌های دیگران استفاده کرد. به عنوان مثال، برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیازمند استفاده از کمک آژانس‌های بازاریابی هستند. این کمک‌ها در ابتدای مسیر بازاریابی موجب آشنایی با اصول اساسی حوزه بازاریابی و تبلیغات خواهد شد. تعیین اهداف برای حوزه کسب و کار امر ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها مدت زمان زیادی برای تعیین اهداف صرف می‌کنند. دلیل این امر تاثیرگذاری اهداف هر برند بر روی فعالیت کلی‌اش است. وقتی اهداف یک برند مشخص شد، تمام بخش‌ها و فعالیت‌های دیگر نیز براساس اهداف موردنظر در حوزه بازاریابی تنظیم می‌شوند. درست به همین خاطر مطالعه بازار و تلاش برای انطباق اهداف با موقعیت برند اهمیت بسیار زیادی دارد. ارزیابی وضعیت رقبا اغلب اوقات نکته بسیار مهمی در زمینه طراحی برنامه بازاریابی است. گاهی اوقات ارزیابی وضعیت رقبا امکان پرهیز از اشتباهات مشخص در حوزه بازاریابی را به همراه دارد. همچنین برخی از برندها امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس الگوبرداری از برندهای بزرگ را دارند. بنابراین ارزیابی وضعیت رقبا در هر وضعیتی دارای مزیت‌های مشخصی خواهد بود.

در نهایت برای طراحی برنامه منسجم در حوزه بازاریابی باید نسبت به استفاده از یک تقویم بازاریابی نیز اقدام کرد. این تقویم‌ها اغلب اوقات برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف استفاده می‌شود. همچنین در حوزه انتشار محتوای بازاریابی نیز کاربرد دارد. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای ارزیابی وضعیت برنامه بازاریابی پس از بازه‌های زمانی مشخص است. شاید برنامه بازاریابی برندمان در بلندمدت نیاز به تغییرات اساسی داشته باشد بنابراین ارزیابی‌اش خالی از لطف نخواهد بود.

انتخاب پلتفرم‌های مناسب برای بازاریابی

ارائه حدس‌های متعدد در مورد پلتفرم‌های مورد علاقه کاربران هرگز راهکار مناسبی برای بازاریابی محسوب نمی‌شود. بسیاری از برندها بدون مراجعه به داده‌های معتبر اقدام به حضور در برخی از شبکه‌های اجتماعی می‌کنند. بدون تردید دیگر امکان حضور در تمام شبکه‌های اجتماعی برای برندها فراهم نیست. دلیل این امر توسعه سریع شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود بنابراین باید دست به انتخاب از میان پلتفرم‌های متعدد زد. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است بنابراین نیاز به داده‌های معتبر در مورد کاربران بیش از هر زمان دیگری احساس خواهد شد.

مراجعه به بانک‌های اطلاعاتی معتبر برای آگاهی از وضعیت کاربران در شبکه‌های اجتماعی برای هر کسب و کاری ضروری است. امروزه موسسه‌های بسیار زیادی نظیر Hootsuite در زمینه ارائه داده‌ها و اطلاعات طبقه‌بندی شده در حوزه شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند بنابراین استناد به اطلاعات چنین موسسه‌هایی برای انتخاب یک یا چند پلتفرم اجتماعی بهترین گزینه ممکن خواهد بود.

اگر از نقطه نظر دامنه سنی به دنبال کاربران مشخصی هستید، باید به طور دقیق دامنه موردنظر را مشخص سازید. به عنوان مثال، تلاش برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب جوان همیشه گزینه‌هایی نظیر تیک تاک و فیس‌بوک را پیش می‌کشد. همچنین بازاریابی عمومی برای تمام سنین نیز در اینستاگرام مناسب خواهد بود. بسیاری از برندها در این میان اینستاگرام را به عنوان یک گزینه اصلی مدنظر قرار می‌دهند. دلیل این امر حضور کاربرانی با شرایط مختلف در این پلتفرم است.

بازاریابی برای نسل جوان همیشه دشواری‌هایی به همراه دارد. حضور در تیک تاک به عنوان یک پلتفرم جدید همیشه برای بازاریاب‌ها همراه با پرسش‌های زیادی است. این برندها در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با پرسش‌های بسیار زیادی مواجه هستند بنابراین استفاده از تیک تاک به عنوان یک پلتفرم مناسب برای بازاریابی باید در مرحله نخست همراه با یادگیری برخی از نکات اساسی بازاریابی در این فضا خواهد بود. در غیر این صورت موفقیت لازم برای برندها را به همراه نخواهد داشت.

بسیاری از بازاریاب‌ها در تمام شبکه‌های اجتماعی مدنظرشان به یک صورت بازاریابی می‌کنند. شاید این امر در نگاه نخست بسیار جذاب به نظر برسد، اما کاربران را نسبت به تعامل با برندتان دلسرد خواهد کرد بنابراین باید برنامه ویژه‌ای برای بازاریابی در هر پلتفرم براساس فضای جاری در آن داشته باشیم.

شناخت مخاطب هدف

وقتی شبکه‌های اجتماعی مدنظرتان برای بازاریابی را پیدا کردید، باید به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز باشید. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف هیچ اقدامی در راستای شناسایی‌شان انجام نمی‌دهند. این امر در بلندمدت مشکلات بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت. وقتی شناخت حدودی از مخاطب هدف برندمان داشته باشیم، امکان تولید محتوا مطابق با سلیقه‌شان فراهم خواهد شد.

نخستین گام در زمینه شناخت مخاطب هدف شروع با مشتریان برند است. اگر شناخت درستی از سلیقه و اولویت‌های مشتریان فعلی برندمان داشته باشیم، امکان بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف در شبکه‌های اجتماعی را به دست خواهیم آورد. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به توصیه‌های زیادی ندارند. مهمترین مسئله در این میان ارزیابی درست وضعیت مشتریان‌شان است.

خوشبختانه امروزه ابزارهای بسیار زیادی برای کمک به بازاریاب‌ها در دسترس قرار دارد. موسسه Hootsuite در این میان پلتفرم مدیریت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی را راه‌اندازی کرده است. نکته مهم در این میان اهمیت بازاریابی و شناخت مخاطب هدف با استفاده از چنین ابزارهایی است. بسیاری از برندها نیاز به جلب نظر مخاطب هدف در حوزه بازاریابی دارند. این امر با استفاده از داده‌ها و اطلاعات معتبر در مورد سلیقه کاربران بسیار ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد بود.

شناخت مخاطب هدف در مرحله ابتدایی پیوند بسیار نزدیکی با شناخت مشتریان فعلی دارد. دلیل این امر شباهت میان کاربران علاقه‌مند به برندمان در فضای آنلاین با مشتریان فعلی برند است بنابراین شناخت درست این دسته از افراد کمک شایانی به برندها خواهد کرد. هرگونه کمک کاری در این راستا مشکلات حوزه بازاریابی برای برندها را به شدت افزایش می‌دهد.

توسعه دامنه مخاطب هدف

پس از شناسایی حدودی مخاطب هدف باید نسبت به توسعه دامنه‌شان اقدام کرد. بدون تردید تمرکز بر روی یک گروه مشخص از مخاطب هدف به معنای ایجاد رابطه‌ای عمیق‌تر با آنها خواهد بود، با این حال بسیاری از برندهای کوچک نیاز به توسعه کسب و کارشان دارند. این امر بدون جلب نظر دامنه جدیدتری از مشتریان امکان‌پذیر نخواهد بود بنابراین باید ارزیابی دقیقی از این فرآیند داشته باشیم.

یکی از راهکارهای مهم در زمینه توسعه دامنه مخاطب هدف توجه به تغییر رفتار عمومی مردم است. مهمترین مثال در این میان واکنش مردم به شیوع ویروس کروناست. امروزه اغلب مردم تمایل بیشتری برای وقت‌گذرانی در خانه نشان می‌دهند. این امر به طور غیرمستقیم به معنای وقت‌گذرانی بیشتر کاربران در شبکه‌های اجتماعی خواهد بود بنابراین تلاش برای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی همراه با سرمایه‌گذاری بیشتر نکته بسیار مهمی خواهد بود.

تعامل با دامن وسیعی از کاربران در شبکه‌های اجتماعی فقط یک شعار ساده نیست. برندها باید انگیزه کافی در این راستا را نیز داشته باشند. مهمترین نکته در این میان تلاش برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با تولید محتوای متفاوت است. بی‌تردید کاربران در شبکه‌های اجتماعی دارای سلیقه‌های متفاوتی هستند بنابراین تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باید با توجه به این نکته صورت گیرد. در غیر این صورت امکان تعامل با مخاطب هدف به طور کامل از بین خواهد رفت.

ایجاد رابطه‌ای عمیق با کاربران

مزیت اصلی شبکه‌های اجتماعی برای کسب و کارهای کوچک مربوط به امکان ایجاد رابطه‌ای مناسب و عمیق با دامنه مشخص مخاطب هدف است. اغلب اوقات برندهای بزرگ امکان این نوع فعالیت را ندارند. دلیل این امر حضور همزمان در بازارهای متعدد است بنابراین کسب و کارهای کوچک باید از مزیت موردنظر نهایت استفاده را ببرند. در غیر این صورت شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهند یافت.

انتظارات کاربران در شبکه‌های اجتماعی از برندها به شدت افزایش یافته است. شاید این امر برای بسیاری از بازاریاب‌ها نکته جالبی باشد، اما در عین حال سختی‌های زیادی نیز به همراه دارد. امروزه دیگر کاربران محتوای بازاریابی بی‌کیفیت را به عنوان یک اشتباه کوچک برداشت نمی‌کنند. شاید یک برند با تولید یک بار محتوای نامناسب و فاقد کیفیت دیگر جایی در میان برندهای محبوب کاربران نداشته باشد بنابراین توجه به این نکته مهم امری ضروری خواهد بود.

یکی از راهکارهای مفید برای ایجاد رابطه‌ای عمیق با کاربران در شبکه‌های اجتماعی مربوط به ایجاد گروه‌های فیس‌بوکی است. این گروه‌ها امکان تعامل هرچه نزدیکتر میان برندها و کاربران را فراهم خواهد ساخت. البته مشروط به اینکه بازاریاب‌های برند نسبت به نکات مورد بحث از سوی کاربران واکنش مناسب نشان دهند. متاسفانه بسیاری از بازاریاب‌ها نسبت به نظرات کاربران واکنش مناسب نشان نمی‌دهند بنابراین انگیزه کاربران موردنظر برای تعامل با برند از بین می‌رود.

استفاده از محتوای تولیدی کاربران به عنوان راهکاری برای ایجاد تعاملی عمیق نیز گزینه مناسبی خواهد بود. امروزه اغلب کاربران نسبت به انتشار محتوا درباره برندهایی که بدان‌ها علاقه دارند، اقدام می‌کنند. تلاش برای استفاده مناسب از چنین محتواهایی گزینه بسیار مهمی خواهد بود. اگر این امر مدنظر برندها قرار نداشته باشد، شانسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهیم داشت. ساده‌ترین راهکار در این میان بازنشر محتوای تولیدی کاربران است. این امر همراه با قدردانی از همراهی کاربران گزینه جذابی برای تعامل عمیق‌تر محسوب می‌شود.

توجه به ترندهای حوزه بازاریابی

توجه به هر ترند یا محتوای وایرالی گزینه مناسبی برای بازاریابی نیست. بازاریاب‌ها باید در زمینه انتخاب ترندهای تازه به ماهیت کسب و کارشان نیز توجه نمایند. در غیر این صورت هویت اصلی برند در بلندمدت از بین خواهد رفت. برندهای بزرگ درست به همین خاطر با هر موج ترندی در شبکه‌های اجتماعی همراه نمی‌شوند. برخی از ترندهای حوزه بازاریابی دارای جذابیت‌های بسیار زیادی برای مخاطب هدف است. این امر باید مدنظر کسب و کارهای کوچک نیز قرار داشته باشد. در غیر این صورت شرایط تعامل با مخاطب هدف بسیار دشوار خواهد شد.

بدون تردید بسیاری از برندها در زمینه بازاریابی و تبلیغات با مشکلات زیادی مواجه خواهند بود. این امر شامل حوزه ترندها و محتوای وایرال نیز می‌شود. با این حساب برندها باید نسبت به استفاده درست از این ترندها اقدام نمایند. این امر در بیان بسیار ساده‌تر از حوزه عمل است. یکی از راهکارهای مناسب در این میان تلاش برای الگوبرداری از برندهای بزرگ و موفق است. شاید یکی از رقبای بزرگ برندمان نیز گزینه مناسبی در این میان باشد.

سرمایه‌گذاری در حوزه فروش در شبکه‌های اجتماعی

امروزه اغلب شبکه‌های اجتماعی گزینه‌های فروش آنلاین را نیز به خدمات‌شان اضافه کرده‌اند. رونمایی اینستاگرام از گزینه فروش در سال ۲۰۱۸ سر و صدای بسیار زیادی کرد. این امر در طول سال‌های اخیر بدل به گزینه‌ای جذاب برای برندها شده است. براساس گزارش موسسه PR News Wire، در سال ۲۰۲۰ میزان فروش برندها در شبکه‌های اجتماعی به عدد خیره‌کننده ۸۹,۴ میلیارد دلار رسید. این امر به معنای ضرورت بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی و پیگیری استراتژی‌های فروش به طور همزمان است.

بسیاری از کسب و کارهای کوچک نسبت به فروش محصولات‌شان توجه لازم را نشان نمی‌دهند. این امر در بلندمدت مشکلات بسیار زیادی برای آنها به همراه خواهد داشت. مهمترین مسئله در این میان ناتوانی برای توسعه کسب و کار و رقابت با دیگر برندهاست بنابراین پیروی از الگوی ترکیبی بازاریابی و فروش نکته بسیار مهمی برای برندها خواهد بود. اگر نسبت به این نکته توجه لازم را نشان ندهیم، گردش مالی کسب و کارمان به شدت کاهش خواهد یافت.

امروزه اغلب مردم با توجه به شیوع کرونا اقدام به خرید آنلاین می‌کنند. شبکه‌های اجتماعی نیز به دلیل دامنه وسیع کاربران و سهولت خرید گزینه جذابی برای مردم محسوب می‌شوند.

ترکیب فرمت‌های مختلف

تولید محتوا با استفاده از ترکیب فرمت‌های گوناگون ایده بسیار جذابی محسوب می‌شود. بسیاری از برندهای بزرگ با استفاده از چنین توصیه‌هایی امکان بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف را پیدا می‌کنند. به عنوان مثال، اگر در توییتر مشغول بازاریابی هستید، باید نسبت به ترکیب فرمت گیف با متن اقدام نمایید. این امر جذابیت‌های بصری بسیار بیشتری برای مخاطب هدف به همراه خواهد داشت. همچنین به بازاریاب‌ها فرصت تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز می‌دهد.

عنصر غافلگیری در عرصه بازاریابی دارای کاربردهای بسیار زیادی است. برخی از برندها برای تعامل با مخاطب هدف اقدام به استفاده از این عنصر می‌کنند. اگر در توییتر به عنوان یک پلتفرم متن‌محور نسبت به استفاده از محتوای بصری اقدام نماییم، تا حد زیادی امکان غافلگیری مخاطب هدف فراهم می‌شود. این امر باید به طور ویژه‌ای مدنظر بازاریاب‌های برند قرار گیرد. یکی از مزیت‌های این امر امکان یافتن راهکارهای تازه برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف است. شاید این امر در نگاه نخست بسیار ساده به نظر برسد، اما تاثیرگذاری قابل ملاحظه‌ای بر روی مخاطب هدف به همراه خواهد داشت.

تمرکز بر روی کیفیت محتوا

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی نباید به هر قیمتی صورت گیرد. برخی از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به دنبال راهکارهای عجیب و غریبی هستند. این امر گاهی اوقات مشکلات بسیار زیادی از نقطه نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به همراه دارد. اگر کیفیت محتوای تولیدی برند در طول زمان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش پیدا کند، شانس تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف تا حدود زیادی از بین می‌رود.

امروزه کیفیت محتوای بازاریابی دارای اهمیت بسیار بیشتری در مقایسه با کمیتش است. درست به همین خاطر برندها باید توجه ویژه‌ای به وضعیت بازاریابی برندشان نشان دهند. تولید محتوای باکیفیت همیشه امکان تعامل بهتر با مخاطب هدف را به همراه دارد. این امر در مورد انتشار تعداد بالایی از محتواها مصداق ندارد. یکی از نقاط ضعف اساسی انتشار محتوا به طور پشت سر هم کمبود زمان برای مخاطب هدف به منظور مشاهده تمام آنهاست. این امر باید مدنظر برندها برای بازاریابی و تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف قرار داشته باشد در غیر این صورت شرایط تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بسیار دشوار خواهد شد.

ارزیابی و اصلاح برنامه بازاریابی

بدون تردید هر برنامه بازاریابی در طول زمان با مشکلاتی مواجه می‌شود بنابراین ارزیابی و تلاش برای رفع مشکلات امری ضروری خواهد بود. برخی از بازاریاب‌ها نسبت به اجرای به موقع این امر واکنش نشان نمی‌دهند بنابراین برنامه بازاریابی‌شان برای مدت زمانی طولانی بدون در نظر گرفتن نکات اساسی و مهم اجرا می‌شود. این امر بخش مهمی از مخاطب هدف را نسبت به فعالیت برند موردنظر ناامید می‌سازد بنابراین هر چند ماه یک بار باید نسبت به استراتژی‌های بازاریابی برند ارزیابی دوباره صورت گیرد.

بازه‌های زمانی بسیار زیادی در مورد ارزیابی وضعیت بازاریابی برند مدنظر کارشناس‌ها قرار دارد، با این حال هر کسب و کار براساس وضعیت منحصر به فردش باید دست به اقدام در این زمینه بزند. اغلب کسب و کارها هر سه ماه یک بار ارزیابی کلی در مورد استراتژی بازاریابی‌شان صورت می‌دهند. همچنین در پایان سال نسبت به ارزیابی کلی درباره وضعیت برندشان اقدام می‌کنند. این امر باید مدنظر برندها در زمینه بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف قرار داشته باشد.

منبع: blog.hootsuite.com

ایده‌های بازاریابی برای علاقه‌مندان حوزه غذا

به قلم: گابریل پیکارد مشاور کسب و کار
مترجم: امیر آل‌علی

صنعت غذا یکی از کم‌ریسک‌ترین کسب و کارها در اکثر کشورها محسوب می‌شود. علت این امر به این خاطر است که این موضوع نیاز روزانه افراد محسوب می‌شود، با این حال تا چه حد نسبت به ترندهای این حوزه آشنا هستید؟ درواقع ایجاد یک رستوران، رایج‌ترین اقدامی است که می‌توان در این زمینه انجام داد. با این حال برای این حوزه، اقدامات سودآور به مراتب بیشتری نیز وجود دارد که در ادامه ۱۳ مورد از آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-فروشگاه مواد غذایی ارگانیک

جدی‌ترین ترند در حوزه غذا، توجه همگانی به سمت موارد سالم و ارگانیک است. این موارد درست نقطه مقابل فست فودها و مواد غذایی کارخانه‌ای است که کیفیت پایینی دارند. در این راستا با تاسیس یک فروشگاه مواد غذایی ارگانیک، می‌توانید زمینه رشد خوبی را به دست آورید، با این حال نکته‌ای که نباید فراموش کنید این است که اعتمادسازی امری بسیار مهم خواهد بود. درواقع افراد باید باور داشته باشند که محصولات شما، مطابق ادعاها است. در غیر این صورت دلیلی برای هزینه به مراتب بیشتر در مقایسه با نمونه‌های رایج در بازار، شکل نخواهد گرفت. در کنار این اقدام می‌توانید از مواد غذایی سالم خود برای طبخ انواع غذاهای سالم نیز استفاده نمایید که زمینه کسب درآمد بالاتر را به همراه دارد.

۲-کیوسک غذا

درست به مانند کیوسک‌های رایج که در آن فروش روزنامه، فعالیت اصلی محسوب می‌شود. شما می‌توانید جهت کاهش هزینه‌های خود برای ایجاد یک رستوران و یا اغذیه‌ای کوچک، از کیوسک استفاده نمایید. در این زمینه توصیه می‌شود که غذاها به صورت بسته‌بندی‌شده باشند تا افراد نسبت به رعایت بهداشت، اطمینان لازم را پیدا کنند. در این راستا وجود یک مایکروویو، کمک خواهد کرد تا بتوانید غذاهای موردنیاز را گرم نمایید. در کنار این موارد از فروش نوشیدنی‌ها و میان وعده‌ها نیز غافل نشوید. این امر باعث خواهد شد تا در هر لحظه‌ای شانس جذب مشتری داشته باشید. اگر بتوانید کیوسک خود را به نحوی تغییر دهید که فضا برای نشستن و قرار دادن وسایل وجود داشته باشد، بدون شک یک مشکل بزرگ مشتریان را نیز حل کرده‌اید که خود در فروش شما تاثیرگذار خواهد بود.

۳-کامیون غذا

تفاوت این ایده با مورد قبل، امکان جا به جایی مداوم است. در این رابطه اگر نیاز به فضای بزرگی ندارید، توصیه می‌شود که از ون استفاده کنید. آمارها در این زمینه حاکی از آن است که افراد تمایلی برای طی کردن مسیرهای طولانی برای صرف غذا ندارند. به همین خاطر هم گزینه‌های در دسترس، محبوب‌ترین ها هستند. این امر در حالی است که حتی امکان دارد کیفیت، چندان مناسب نباشد. بدون شک با چنین ایده‌ای شما می‌توانید مشتریان ثابتی را به دست آورده و همواره موقعیت‌های جدید را تجربه نمایید. درواقع با این اقدام شما هیچ‌گاه با رکود به علت آنکه می‌توانید فضا را خودتان انتخاب کنید، مواجه نخواهید شد.

۴-فروشگاه گیاهان دست‌چین

بسیاری از گیاهان بومی وجود دارند که تاثیرات فوق‌العاده‌ای بر سلامت افراد داشته ولی کاملا ناشناخته محسوب می‌شوند. این نکته را به خاطر داشته باشید که افراد همواره تمایل به امتحان کردن موارد جدید دارند، با این حال شما باید خواص گیاهان را به خوبی پیدا کرده و موارد مصرف آنها را مشخص کنید در غیر این صورت شانس موفقیت بسیار کمی را خواهید داشت. برای کاهش هزینه‌ها، می‌توانید خودتان اقدام به چیدن گیاهان نمایید، با این حال پس از مدتی، بدون شک زمان کافی برای چنین اقدامی را نخواهید داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود که در مناطقی که گیاهان خود را از آن‌ها تهیه می‌کنید، به دنبال افرادی باشید که زمینه همکاری می‌تواند شکل گیرد. برای آنکه در این حوزه بالاترین حد نتایج را به دست آورید، توصیه می‌شود که از گیاهان انواع عرقیجات و دمنوش‌ها را نیز تهیه کنید. این امر خود باعث خواهد شد تا امکان افزایش درآمد شکل گیرد. درواقع محدودبودن به یک منبع درآمدی، همواره ریسک بالایی را به همراه دارد.

۵-رستوران غذای ملل

همانطور که در مورد قبل نیز به آن اشاره شد، افراد تمایل بسیاری دارند تا موارد جدید را امتحان کنند. در این راستا امتحان کردن غذاهای کشورهای مختلف، به قدری جذاب است که در حال حاضر به یک شاخه در زمینه گردشگری تبدیل شده است، با این حال بسیاری از افراد توانایی سفر ندارند و تهیه کردن چنین غذاهایی نیز برای آنها بسیار سخت خواهد بود. تحت این شرایط شما می‌توانید با برگزاری ایونت‌های غذا، شانس موفقیت بالایی را داشته باشید. در این راستا فراموش نکنید که بهتر است تا به صورت رزروی اقدام کنید. این امر کمک خواهد کرد تا از اضافه نماندن غذا، اطمینان داشته باشید که خود در زمینه کاهش هزینه‌ها امری بسیار مهم است. در این زمینه شما می‌توانید نگاه متفاوتی را نیز داشته باشید. درواقع در کنار غذای کشورهای مختلف، می‌توانید غذاهای محلی کشور خود را نیز مورد توجه قرار دهید.

۶-آشپز شخصی

اگرچه تهیه غذا از رستوران امری رایج است، با این حال این اقدام می‌تواند بیش از حد پرهزینه باشد. برای مثال اگر شما برای یک هفته امکان آشپزی نداشته باشید، بدون شک هزینه رستوران زیادی را متحمل خواهید شد. در این راستا بسیاری از افراد نسبت به سلامت غذا نیز دغدغه‌هایی دارند. تحت این شرایط استخدام آشپز شخصی، یک گزینه کاملا مقرون به صرفه خواهد بود. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما می‌توانید به صورت همزمان با چند نفر همکاری داشته باشید. به همین خاطر زمینه رشد کاملا مهیا است. برای درک بهتر زمینه‌های کاری شما تنها کافی است بدانید که در چند سال اخیر، تمایل افراد به استخدام آشپز برای مهمانی‌ها، تولدها، پروژه‌های کاری و... با رشدی چند برابری همراه بوده است.

۷-غذای حیوانات

در حال حاضر درصد بالایی از افراد حداقل یک حیوان خانگی دارند، با این حال رژیم غذایی آنها متفاوت بوده و لازم است که مواد غذایی خاصی نیز مدنظر قرار گرفته شود. در این زمینه آمار نگهداری حیوانات خانگی، روندی همواره رو به رشد را داشته است. به همین خاطر شما می‌توانید با تمرکز بر روی این بخش، شانس سودآوری بالایی را به دست آورید. در این زمینه فضا برای خلاقیت بسیار است. برای مثال می‌توانید میان وعده‌های جدید ایجاد نمایید. درواقع غذای حیوانات مسئله‌ای است که تا به امروز کمتر از غذاهای رایج به آن پرداخته شده است، با این حال بهتر است که خود را تنها به یک گونه حیوانی محدود نکنید تا شانس سود حداکثری شکل گیرد.

۸-فروشگاه نمک

اگرچه ممکن است عجیب به نظر برسد، با این حال تاکنون هیچ یک از ما تجربه مشاهده یک فروشگاه تخصصی نمک را نداشته‌ایم. این امر در حالی است که این ماده غذایی، عضور جداناپذیر زندگی همه ما است. در این راستا اعتمادها نیز به نمک‌های کارخانه‌ای، کاهش پیدا کرده است. به همین خاطر شما می‌توانید از نمک‌های مختلف استفاده کرده و یک فروشگاه تخصصی را ایجاد نمایید که با توجه به عدم وجود رقبای مشابه، بدون شک شانس رشد سریع را خواهید داشت. نکته مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که تنوع بالایی را داشته باشید. برای مثال استفاده از نمک رایج در کشورها و مناطق دیگر، بدون شک جذابیت بالایی را به همراه خواهد داشت.

۹-برند آب معدنی

پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که تا سال ۲۰۲۶، صنعت آب‌های معدنی رشدی فوق‌العاده را پیدا کند. درواقع فعالیت در این زمینه، کاملا آینده‌نگرانه خواهد بود. در این راستا اگر بتوانید جایگزینی برای بطری‌های پلاستیکی رایج پیدا کنید، بدون شک سودآوری فوق‌العاده‌ای حتی طی یک سال، تجربه خواهید کرد. درواقع امروزه توجهات به محیط زیست بسیار زیاد شده و حساسیت‌ها نسبت به استفاده از پلاستیک نیز افزایش پیدا کرده است. همچنین می‌توانید با طعم‌دار کردن آب با مواد مختلف، یک اقدام نوآورانه را نیز انجام دهید. در نهایت فراموش نکنید که نیاز به آب، حتی از غذا نیز بیشتر است. به همین خاطر نیز فعالیت در این زمینه شانس رشد بالایی را خواهد داشت.

۱۰-اینفلوئنسری غذا

یکی از حوزه‌های نسبتا جدید که با گسترش شبکه‌های اجتماعی شکل گرفته است، اینفلوئنسری غذا است. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در این زمینه اکنون افراد نسبتا زیادی فعالیت دارند. به همین خاطر شما باید حداقل یک ایده متفاوت را داشته باشید تا بتوانید مخاطب جذب کنید. ساده‌ترین روش کسب درآمد در این زمینه، پول گرفتن از رستوران‌هایی است که قصد معرفی آنها را دارید، با این حال امکان کسب درآمد شما تنها به این یک حوزه محدود نمی‌شود.

۱۱-آموزش آشپزی

گسترس جهانی ویروس کرونا باعث شده است تا افراد مجبور به قرنطینه خانگی شوند که نتیجه آن اوقات فراغت به مراتب بیشتر است. به همین خاطر نیز آمارها حاکی از آن است که میزان استفاده از بستر اینترنت، رشدی چندصد برابری را داشته است. تحت این شرایط اگر بتوانید دوره‌های آموزش آشپزی تعریف نمایید، بدون شک با استقبال خوبی همراه خواهد شد. در این راستا فراموش نکنید که ویروس کرونا باعث شده است تا تمایل افراد به خرید غذا از بیرون نیز کاهش پیدا کند که به معنای رشد آشپزی است. در این زمینه شما می‌توانید برای دوره‌های خود اسپانسر نیز پیدا کنید که خود می تواند کاملا سودآور باشد. در این راستا برای دوران پساکرونا، می‌توانید این اقدام را ادامه داده و یکی از ایده‌هایی که در موارد قبل نیز به آنها اشاره شد را هم مورد توجه قرار دهید.

۱۲-نانوایی

بدون شک این ایده جدید نیست و در حال حاضر نمونه‌های بسیاری از آن وجود دارد، با این حال فعالیت در زمینه طبخ نان‌های محلی و یا نان‌های کشورهای دیگر، اقدامی است که با تمرکز بر روی آن می‌توانید مشتری‌های بسیاری را به دست آورید. در این راستا الزامی برای تنوع بیش از حد نبوده و می‌توانید با تحلیل سلیقه جامعه هدف خود، گزینه‌ها را حتی به یک مورد نیز محدود نمایید.

۱۳-منوسازی

بدون شک کمتر کسی را می‌توان پیدا کرد که حتی یک بار این نام را به عنوان یک شغل شنیده باشد. این امر در حالی است که ایجاد منوهای جدید، یکی از الزامات مهم برای رستوران‌ها، کافه‌ها و برندهای مختلف فعال در حوزه غذا است. به همین خاطر شما می‌توانید با امتحان کردن ترکیب مواد غذایی مختلف، به نمونه‌های جدید دست پیدا کنید و منوهای جدید خود را به رستوران‌ها بفروشید. درواقع وجود منو خاص، یکی از مواردی است که به عنوان مزیت رقابتی تلقی می‌شود. از جنبه دیگر شما می‌توانید این منوهای جدید را شخصا مورد استفاده قرار داده و آن را در رستوران، کافه و یا برای هر ایده دیگری مورد استفاده قرار دهید.

در نهایت فراموش نکنید که شما ابدا تنها به یکی از این ۱۳ مورد محدود نبوده و می‌توانید به صورت همزمان چند مورد از آنها را انجام دهید. درواقع شما می‌توانید یک برند را ایجاد کرده و زیرشاخه‌های متعددی را داشته باشید. به همین خاطر میزان رشد کاملا به نوع نگاه شما بستگی خواهد داشت.

منبع: smallbiztrends.com

ایستگاه بازاریابی

اقدام نسته برای خرید برند اسنشیا واتر

به قلم: کریستوفر دورینگ کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

برند نسته در زمینه خرید کسب و کارهای نوپا و ایجاد تحول اساسی در آنها دارای شهرت بسیار زیادی است. این برند در تازه‌ترین اقدامش از خرید برند اسنشیا واتر رونمایی کرده است. برند اسنشیا در حوزه تولید آب معدنی و انواع آب‌های دارای مکمل‌های ویتامینی فعالیت دارد. معامله خرید این برند از سوی نسته در سال ۲۰۲۰ به ارزش ۱۹۲ میلیون دلار نهایی شده است. رونمایی از این اقدام نوعی نمایش سلطه نسته در بازار مواد غذایی و آب معدنی محسوب می‌شود.

نسته از زمان شیوع کرونا اقدام به ایجاد تغییرات اساسی در نحوه کسب و کارش کرده است. خبر خرید اسنشیا واتر درست پس از انتشار اخباری مبنی بر فروش مجوعه برندهای تولید آب معدنی‌اش در آمریکای شمالی، شامل پولند اسپرینگ، دیر پارک و پیور لایف، رسانه‌ای شد. ارزش مجموعه برندهای فروخته‌شده از سوی نسته در طول ماه‌های اخیر رقم خیره‌کننده ۴.۳ میلیارد دلار را شامل می‌شود. استراتژی نسته در این میان تلاش برای تاثیرگذاری بر روی بازارهای تازه با سرمایه‌گذاری بر روی کسب و کارهای نوپاست.

فروش مجموعه برندهای آمریکای شمالی نسته در راستای ایجاد فضای بیشتر به منظور سرمایه‌گذاری بر روی سایر استارت‌آپ‌ها در آستانه پیشرفت صورت گرفته است. استراتژی نسته تلاش برای فروش برندهای زیرشاخه‌اش با میزان نهایت رشد است بنابراین امکان توسعه برندهای تازه برای این غول عرصه مواد غذایی فراهم خواهد شد.

یکی از سرمایه‌گذاری‌های اصلی نسته در طول سال‌های اخیر مربوط به افزایش سهمش در بازار ایالات متحده است. بر این اساس نسته از دست بسیاری از برندهای قدیمی و زیرمجموعه‌اش به منظور ایجاد فضایی تازه رها شده است. این استراتژی از نظر بسیاری از کارشناس‌های بازاریابی و برندسازی همراه با ریسک‌های بسیار زیادی است، اما در عین حال موفقیت احتمالی این استراتژی به معنای افزایش توانایی نسته برای تعامل با مشتریان گسترده‌تر خواهد بود.

منبع: fooddive.com

رکوردشکنی فروش تارگت در سال ۲۰۲۰

به قلم: ماریا مونتروس کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

خرده‌فروشی تارگت به تازگی آمار سالانه فروش مربوط به ۲۰۲۰ را اعلام کرده است. بدون تردید اغلب کارشناس‌ها و مشتریان انتظار کاهش فروش این برند با توجه به شرایط کرونایی را داشته‌اند، با این حال سرمایه‌گذاری تارگت بر روی حوزه فروش آنلاین و همچنین تعامل نزدیک با مشتریان در کریسمس موجب ایجاد تغییرات اساسی در وضعیت این خرده‌فروشی شد. براساس گزارش رسمی تارگت، این خرده‌فروشی در سال ۲۰۲۰ سود ۱۵ میلیارد دلاری را تجربه کرده است. این سود رکوردشکنی تارگت در طول ۱۱ سال اخیر را نشان می‌دهد.

فروش کلی تارگت در سال ۲۰۲۰ رقمی نزدیک به ۹۲.۴ میلیارد دلار بود. این امر به معنای افزایش ۱۹.۳ درصدی فروش این برند در مقایسه با سال ۲۰۱۹ است. بسیاری از کارشناس‌ها این موفقیت را ناشی از سرمایه‌گذاری درست بر روی بازار خرده‌فروشی آنلاین می‌دانند. تارگت به طور سنتی یک خرده‌فروشی فعال در زمینه بازاریابی و فروش آنلاین نیست بنابراین موفقیت این برند در سالی که اغلب کسب و کارهای سنتی با مشکل مواجه شدند، عجیب به نظر می‌رسد. واکنش مدیران ارشد تارگت نسبت به بحران کرونا از همان ابتدا مناسب بود. بر این اساس سرمایه‌گذاری بر روی فروش آنلاین و تغییر سبک کسب و کار مهمترین دلیل رکوردشکنی تارگت در طول یک سال اخیر محسوب می‌شود.

منبع: grocerydive.com

رهبری

تقسیم‌بندی بازار چیست و چرا باید انجام شود؟

نویسنده:سکینه‌حجازی‌فر
کارشناس‌ارشد کارآفرینی

تقسیم‌بندی بازار عبارت است از طبقه‌بندی مصرف‌کنندگان، مطابق با نیازها و تمایل آنها به محصولات و خدمات یک کسب و کار.

تقسیم بازار یک استراتژی بازاریابی مفید است که از طریق آن کسب و کارها ممکن است یک بازار مصرف را به بخش‌های تعریف شده‌ای تقسیم کنند تا بتوانند نیازهای مشتریان خود را بهتر شناسایی و محصولات و خدمات‌شان را مطابق با نیاز افراد طراحی، تولید و ارائه کنند.

به عبارت ساده‌تر تقسیم‌بندی بازار، تقسیم کردن یک بازار انبوه به گروه‌های کوچک‌تر مشتری با نیازها و رفتارهای مشابه است. با این کار، کسب و کار، هدف خود را برای تلاش‌های بازاریابی تعیین می‌کند و بنابراین می‌تواند خدمات و محصولات خود را برای مطابقت با ترجیحات مشتریان بازار هدف بهتر مهیا کند.

پس می‌توان گفت هر بخش بازار، گروهی از افراد است که دارای یک یا چند ویژگی مشترک هستند همچنین هر بخش بازار منحصر به فرد است و بازاریابان از معیارهای مختلفی برای ایجاد بازار هدف برای محصول یا خدمات‌شان استفاده می‌کنند. متخصصان بازاریابی پس از درک کامل نیازها، سبک زندگی، ویژگی‌های جمعیت‌شناسی و شخصیت مشتریان هدف، با هر بخش متفاوت و متناسب با ویژگی‌های آن بخش برخورد می‌کنند.

هدف از تقسیم‌بندی بازار، شناخت هرچه بیشتر مصرف‌کنندگان است. شما می‌توانید با استفاده از اطلاعات‌تان درباره مشتریان شروع به ساخت کمپین‌های بازاریابی کاملا هدفمند کنید.

هدف قرار دادن یک بازار خاص به معنای کنار گذاشتن افرادی نیست که مربوط به این بازارها نیستند. شناخت هرچه بیشتر از مشتریان یک بازارِ مشخص به شما امکان می‌دهد کمپین‌های بازاریابی کاملاً هدفمند بسازید. این یک روش مقرون به صرفه، موثر و کارآمد برای دستیابی به مشتری‌های بالقوه و درآمدزایی است.

یک استراتژی مناسب در بازار و یک تقسیم‌بندی بازار مناسب می‌تواند باعث افزایش قدرت رقابت، شهرت بیشتر نام تجاری، حفظ مشتری، ارتباطات و گسترش بازار شود.

تقسیم‌بندی بازار چه مزایایی دارد؟

۱-پیام‌های بازاریابی قوی‌تر: دیگر لازم نیست مبهم باشید. می‌توانید مستقیماً با گروه خاصی از افراد از طریق ارتباط با آنها صحبت کنید، زیرا ویژگی‌ها، خواسته‌ها و نیازهای آنها را درک می‌کنید.

۲-تبلیغات هدفمند: تقسیم بازار به شما کمک می‌کند تا ویژگی‌های مخاطبان خود را درک کرده و تعریف کنید، بنابراین می‌توانید تلاش‌های بازاریابی خود را به سنین خاص، مکان‌ها، عادات خرید، علایق و ... هدایت کنید.

۳-توسعه استراتژی‌های بازاریابی موثر: شناخت مخاطبان هدف به شما کمک می‌کند تا در مورد روش‌ها، تاکتیک‌ها و راه حل‌های بیشتر پاسخگو باشید.

۴-جذب مشتری مناسب: پیام‌رسانی هدفمند، واضح و مستقیم افرادی را که می‌خواهید از شما خرید کنند، جذب می‌کند.

۵-افزایش وفاداری به نام تجاری: هنگامی که مشتریان احساس می‌کنند درک شده‌اند و از خدمات منحصر به فردی برخوردار هستند در نتیجه اعتماد آنها بالا می‌رود و به احتمال زیاد به برند شما پایبند و وفادار خواهند شد.

۶-تمایز برند شما از رقبا: پیام‌های شخصی‌سازی‌شده برای هر مشتری خاص باعث برجسته شدن نام تجاری شما می‌شود.

۷-شناسایی بازارهای خاص: تقسیم‌بندی می‌تواند نه تنها بازارهای کم‌مصرف، بلکه روش‌های جدیدی را برای خدمت به بازارهای موجود و فرصت‌هایی که می‌تواند برای رشد نام تجاری شما استفاده شود، کشف کند.

۸-در مسیر باقی می‌مانید: تقسیم‌بندی بازار به شما کمک می‌کند که در مسیر استراتژی‌های بازاریابی خود قرار داشته باشید و از مسیر خود منحرف نشوید و به موقعیت‌هایی که مناسب کسب و کار شما نیست، وارد نشوید.

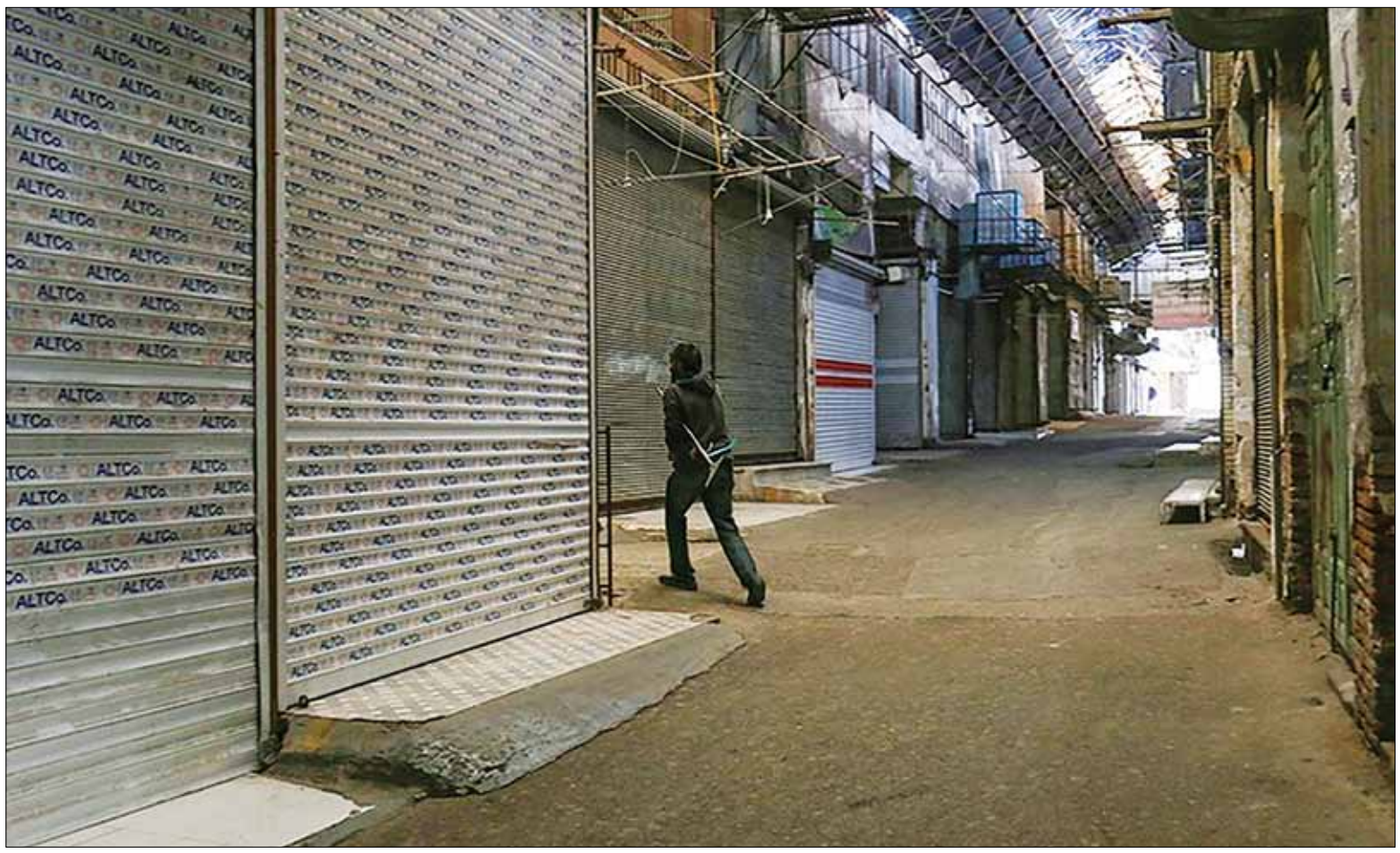
۹-رشد و تکرار خرید: شما می‌توانید مشتریان را ترغیب کنید که دوباره از شما خرید کنند.

۱۰-سودآوری: مشتریان مختلف درآمد متفاوتی دارند. قیمت‌ها را می‌توان با توجه به تمایل و توانایی خرید آنها تعیین کرد. با دانستن این موضوع می‌توانید اطمینان حاصل کنید که قیمت‌گذاری‌ها به تناسب درآمد مشتریان‌تان انجام می‌شود.

۱۱-توسعه محصول: شما قادر خواهید بود با توجه به نیازهای مشتریان و آنچه در ذهن دارند محصولات و خدمات جدیدی طراحی کنید که نیازهای مختلف مشتری شما را تأمین کند.

منبع: modirinfo

۴ تغییر کسب و کارها در دوران کرونا که برای همیشه باقی می‌ماند



همه‌گیری ادامه‌دار بیماری کرونا تقریبا هر جنبه‌ای از زندگی روزانه‌مان را دستخوش تغییر قرار داده است. از چگونگی و مکان کار کردن‌مان گرفته تا نحوه برقراری ارتباط با اعضای خانواده و دوستان، زندگی در ۲۰۲۰ آنطور نبود که هیچ‌یک از آدم‌ها بتواند پیش‌بینی‌اش کند. با اینکه بسیاری از این تغییرات موقتی هستند، برخی از آنها مسلما مدت‌های طولانی پس از فروکش کردن این ویروس در زندگی‌مان باقی می‌مانند. در این مقاله، به چهار تغییر کسب و کارها در دوران کرونا اشاره می‌کنیم که کووید- ۱۹ برای همیشه در کسب و کارها ایجاد خواهد کرد. تا انتهای این مقاله با ما همراه باشید تا بدانید به عنوان یک صاحب کسب و کار، مشتری، یا یک کارآفرین مشتاق چه انتظاراتی از آینده داشته باشید.

تغییر کسب و کارها در دوران کرونا:

۱- فرصت‌های بیشتر برای دورکاری

با توجه به اینکه بیش از نیمی از نیروی کار در سطح جهان به خاطر همه‌گیری کووید- ۱۹ مجبور به دورکاری شده‌اند، نباید جای تعجب باشد که دفاتر کار خانگی در ۲۰۲۰ و سال‌های بعد از آن به یک پدیده رایج تبدیل شوند.

دورکاری، علاوه بر فواید سلامتی و ایمنی‌اش در شرایط حاضر، مزایای فراوان دیگری نیز به همراه دارد که شاید پس از پایان همه‌گیری نیز همچنان باقی بمانند. براساس برخی آمار جمع‌آوری‌شده، چند دلیل عمده برای آنکه زندگی دورکاری برای کارمندان و کارفرمایان فواید زیادی به همراه دارد، از قرار زیر هستند:

الف. ۸۳ درصد از کارگران معتقدند، وجود فرصت‌های بیشتر برای دورکاری باعث می‌شود به آدم‌های شادتری در حرفه خود تبدیل شوند.

ب. ۷۲ درصد از افراد متخصص در زمینه استخدام و کاریابی معتقدند، اهمیت انعطاف‌پذیری دورکاری بیش از پیش در فرآیند استخدام آشکار می‌شود.

پ. به گفته ۷۷ درصد از کارمندان دورکار، بهره‌وری آنها هنگام کار در خانه بیشتر می‌شود.

ت. کسب و کارها به طور سالانه در ازای هر کارمند دورکار نیمه‌وقت‌شان حدود ۱۱،۰۰۰ دلار صرفه‌جویی می‌کنند.

همانطور که مشاهده می‌کنید، دورکاری فواید بسیاری برای کارمندان و کارفرمایان به همراه دارد – از صرفه‌جویی در پول و زمان رفت‌وآمد تا افزایش بهره‌وری و میزان حفظ کارمندان. با توجه به اینکه نیروی کار همچنان سبک دورکاری را حفظ کرده است، به نظر می‌رسد کسب و کارها حتی مدت‌ها پس از پایان بحران کرونا نیز از ادامه دورکاری استقبال کنند. با وجود این، صاحبان کسب و کار یا افراد تصمیم‌گیرنده هنگام ارزیابی گزینه‌های‌شان، همیشه باید تصویر کاملی از آینده در پیش روی خود داشته باشند.

۲- چالش‌های بیشتر برای دورکاری

دورکاری می‌تواند گزینه ارزشمندی برای بسیاری از محیط‌های کاری باشد، ولی تغییر شرایط کاری به یک مدل دورکاری همیشه نیز آسان و خالی از مشکل نیست. در حقیقت، این کار می‌تواند چالش‌های بسیاری را برای کسب و کارها و نیروی کارشان به همراه داشته باشد. با بررسی تاثیرات کووید- ۱۹ بر دنیای کسب و کار، به برخی از جنبه‌های چالش‌برانگیزی دورکاری پی می‌بریم؛ از جمله:

الف. قطع اتصال میان همکاران و فرهنگ سازمانی
ب. کاهش حس ارتباط و همکاری میان افراد
پ. منزوی شدن کارمندان
ت. خستگی و فرسودگی
ث. وجود عوامل مختل‌کننده/منحرف‌کننده در خانه
ج. مشکلات فناوری و امکانات

چه اعضای گروه‌تان در دفتر کار کنند، چه در خانه خودشان، به احتمال زیاد با چالش‌هایی در شرایط کاری‌تان مواجه خواهید بود. با اینکه دورکاری شاید کمی عجیب و متفاوت به نظر برسد، باید به خاطر بسپارید راه‌حل‌هایی برای کمک به وضعیت کنونی‌تان وجود دارند.

به منظور کمک به تلاش‌های‌تان جهت دستیابی به بهترین راه‌حل‌ها برای چالش‌های پیش رو، چند ایده خلاقانه برای‌تان جمع‌آوری کرده‌ایم. بهتر است نگاهی به این ایده‌ها بیندازیم:

الف. به منظور بازیابی روابط و همکاری میان اعضای گروه، لازم است از پیام‌رسانی، مدیریت پروژه و ابزارهای ارتباط ویدئویی بهره ببرید. این روش‌ها با حفظ و تقویت روابط کاری کمک می‌کنند و هماهنگ کردن اعضای گروه را با یکدیگر تسهیل می‌سازند.

ب. جهت پیشگیری از منزوی شدن اعضای گروه‌تان، آنها را از طریق برگزاری جلسات ملاقات ماهانه دور یکدیگر جمع کنید – چه با رعایت فاصله‌گذاری اجتماعی، چه از طریق تماس‌های ویدئویی. برای آنها کمک هزینه‌های خوراکی و نوشیدنی بفرستید و اوقات خوشی را برای‌شان ایجاد کنید – ترجیحا از طریق گفت‌وگوهای مجازی غیرکاری.

پ. برای پیشگیری از فرسودگی و خستگی اعضای گروه، آنها را به ایجاد یک تعادل سالم میان کار و زندگی ترغیب کنید. دائما از آنها انتظار نداشته باشید در ساعات غیرکاری نیز فعال باشند و بر حسب نیاز به آنها مرخصی استعلاجی یا استحقاقی بدهید.

حتما این توصیه‌ها را رعایت کنید تا بتوانید تاثیرات کووید را بر محیط کاری‌تان، چه در ۲۰۲۱ و چه در سال‌های بعد، تحت کنترل دربیاورید.

۳- لزوم سازگاری با فناوری

از آنجا که بیشتر جنبه‌های زندگی‌مان، از جمله کار و روابط اجتماعی، به خانه منتقل شده‌اند، مجبور هستیم با سرعت بیشتری نسبت به گذشته، خودمان را با فناوری سازگار کنیم. چه معلمی باشید که مجبور شده‌اید کلاس‌های‌تان را به صورت مجازی برگزار کنید، چه یک کارمند دورکار یا حتی خانه‌داری باشید که مجبور هستید بدون خروج از خانه، مایحتاج‌تان را به صورت آنلاین بخرید، باید بپذیرید که فناوری به بخش بزرگی از زندگی‌تان تبدیل شده است و از این پس، در آینده‌ی پیش روی‌تان کسب و کارها به همین منوال اداره خواهند شد.

شما به عنوان یک کارآفرین، از این پس باید تلاش کنید (البته اگر هنوز تلاش نکرده باشید) به دنبال راه‌هایی برای سازگار کردن نحوه ارائه خدمات‌تان با نیازهای کاربران آنلاین بگردید. اگر مدیر املاک یا صاحب‌خانه هستید، به جای نشان دادن خانه به صورت حضوری به مشتری باید از روش‌های مجازی بازدید خانه استفاده کنید. از این طریق، می‌توانید فاصله‌گذاری اجتماعی و نکات ایمنی توصیه شده توسط مسئولان بهداشت را برای مشتریان‌تان رعایت کنید یا اگر صاحب یک رستوران هستید، می‌توانید با یک شرکت حمل و نقل قرارداد ببندید تا سفارش‌های مشتریان را به خوبی جلوی درب منازل‌شان به آنها تحویل بدهد. مهم نیست نوع کسب و کارتان چیست، از این پس دائما شاهد تغییرات و پیشرفت‌های بیشتری در فناوری خواهید بود و باید نحوه اجرای کسب و کارتان را اصلاح کنید.

نکته دیگری که باید درباره فناوری به آن توجه کنید، این است که هرچه اتکای‌مان به آن بیشتر می‌شود، باید مسائل امنیتی بیشتری را رعایت کنیم. با افزایش روزافزون ارائه خدمات کسب و کارها به صورت آنلاین، به منظور حفظ امنیت اطلاعات شخصی‌مان باید روش‌های امنیتی جدی‌تر را به کار بگیریم. اگر صاحب یک کسب و کار هستید، باید درباره نحوه تقویت امکانات امنیتی در فضای کسب و کاری‌تان شروع به تحقیق و بررسی کنید.

۴- اهمیت بیش از پیش برنامه‌ریزی برای مدیریت بحران

اگر همه ما فقط یک درس از اتفاقات ۲۰۲۰ آموخته باشیم، احتمالا لزوم حفظ آمادگی و برنامه‌ریزی برای مدیریت بحران باشد. با اینکه عده اندکی توانسته بودند بروز چنین بحرانی را پیش‌بینی کنند، آنهایی که پیش‌تر برای مدیریت بحران برنامه‌ریزی کرده بودند، توانستند با سربلندی از این مرحله عبور کنند. بسته به نوع شغل و گستردگی کسب و کارتان، برنامه‌ریزی فاجعه یا مدیریت بحران می‌تواند شامل موارد مختلفی باشد.

برخی از برنامه‌ریزی‌های اساسی که باید مدنظر قرار دهید، عبارت هستند از:

الف. بودجه اضطراری و تشریح دارایی‌های صندوق اضطراری
ب. نحوه تغییر روش‌های عملیاتی استاندارد در صورت بروز فاجعه
پ. تعیین تکلیف وضعیت اموال و املاک‌تان در صورت به خطر افتادن سلامتی شما

جمع‌بندی

چه صاحب یک کسب و کار باشید، چه یک کارآفرین مشتاق یا هر چیزی بین اینها، احتمالا درس‌های فراوانی از اتفاقات ۲۰۲۰ آموخته‌اید. با توجه به اینکه تاثیرات بیماری کرونا همچنان در زندگی روزانه‌مان ادامه دارند، باید تاثیرات این بیماری را در آینده کسب و کارتان نیز بررسی کنید. از کار کردن به صورت دورکاری و استفاده از فناوری گرفته تا برنامه‌ریزی برای مدیریت بحران و حفظ آمادگی، باید بپذیریم که کووید-۱۹ تغییراتی را در دنیای کسب و کاری ایجاد کرده است که احتمالا برای همیشه باقی خواهند ماند.

منبع: europeanbusinessreview/bazdeh

ریسک کلان چیست؟

ریسک کلان نوعی ریسک سیاسی است که شرکت‌هایی که در بازارهای خارجی به فعالیت مشغول هستند با آن مواجه می‌شوند. افزایش استفاده از تکنولوژی به کسب و کار این اجازه را می‌دهد تا بتواند در بازار کشورهای خارجی وارد شود و از این طریق فروش خود را افزایش دهد. در اکثر موارد، راه‌اندازی کسب و کار در یک کشور خارجی، همانند راه‌اندازی کسب و کار در همان کشور نیست. علاوه بر این، ریسک‌های کلان در بازارهای خارجی ممکن است تنها نتیجه جریان‌های سیاسی یا خط مشی کسب و کار نباشند.

یک نوع رایج ریسک کلان، مربوط به نوسان نرخ ارز کشور خارجی است. نوسان نرخ ارز ممکن است به دلایل گوناگونی اتفاق بیفتد، مانند سیاست پولی کشوری که در آن سرمایه‌گذاری صورت گرفته است، ارزیابی بازارهای خارجی از ارز آن کشور یا تغییرات قابل توجه در منابع خارجی آن کشور. نوسان نرخ ارز می‌تواند مشکلاتی را درخصوص تعیین قیمت درست کالا و خدمات تولیدشده در کشور خارجی ایجاد کند. همچنین کسب و کار ممکن است درخصوص واردات و صادرات کالا با مشکلاتی مواجه شود، زیرا نوسان نرخ ارز، ممکن است به شرکت‌های تولیدی اجازه ندهد تا بتواند از انتقال کالای تولیدشده به کشور خارجی درآمد چندانی کسب کند. یک نوی دیگر ریسک کلان، ممکن است از عدم ثبات سیاسی در آن کشور ناشی شود.

بسیاری از کشورهای خارجی مستعد تغییرات سریع و بزرگ در سیستم‌های سیاسی خود هستند. کشورهایی که دارای سیستم فاشیستی یا سوسیالیستی هستند، برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی از این سیستم‌ها دوری کنند، زیرا شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری در این کشورها، کسب و کار خود را در معرض ریسک تصاحب شدن و یا ملی شدن فعالیت کسب و کار خود می‌بینند. شرکت‌هایی که ممکن است در این کشورها فعالیت خود را از دست بدهند، ممکن است در معرض زیان‌های مالی باشند. شرکت‌هایی که سعی می‌کنند از این ریسک دوری گزینند، ممکن است اقدام به خرید بیمه ریسک سیاسی کنند.

بیمه ریسک سیاسی به شرکت‌ها کمک می‌کند تا از سرمایه‌گذاری بانک‌ها، وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران خرد، هنگامی که در یک کشور خارجی دست به فعالیت می‌زنند، اطمینان یابند. این نوع بیمه کسب و کار، ممکن است در مقادیر مختلف و یا تحت شرایط خاص که شرکت به دلیل ریسک کلان در معرض زیان مالی قرار می‌گیرد، خریداری شود. با این وجود، این نوع بیمه‌ها ممکن است برای سرمایه‌گذاری در کشورهایی که دارای نوسانات سیاسی بالایی هستند و یا در حفظ ثبات نرخ ارز خود ناتوان هستند، موجود نباشد.

منبع: modirinfo

اخبار

شهردار رشت: کاشت نهال به یاد ۲۹ شهید مدافع سلامت؛ برای پاسداشت مقام شهدا احساس تکلیف کردیم

رشت – خبرنگار فرصت امروز: شهردار رشت کاشت نهال به یاد ۲۹ شهید مدافع سلامت استان گیلان را توسط مجموعه شهرداری مورد اشاره قرار داد و گفت: ما به همراه شورای شهر رشت برای پاسداشت مقام شهدای مدافع سلامت احساس تکلیف کرده و مقدمات این کار را فراهم کردیم.

به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری رشت، سید محمد احمدی شهردار رشت امروز (شنبه ۱۶ اسفند) در مراسم کاشت نهال و پلاک کوبی آن به یاد شـــهدای ســـلامت اظهار داشت: ما به همراه شورای شهر رشت برای پاسداشـــت مقام شهدای مدافع سلامت احساس تکلیف کرده و مقدمات این کار را فراهم کردیم. شـــهردار رشـــت عنوان کرد: بسیار خرسندم از اینکه خداوند متعال توفیق داد تا امروز در خدمت خانواده‌های شهدای مدافع سلامت باشم و بتوانم خدمت آنان و شهدای عزیزمان عرض ادب و احترام داشته باشم. احمدی با بیان اینکه شهدای مدافع سلامت جان خود را در راه خدمت و رضای خداوند تقدیم کردند افزود: نزدیک به یکسال است که دنیا و ایران درگیر یک پاندمی و بیماری بسیار سخت و ناشناخته‌ای شده و هنوز هم ما به نوعی درگیر این بیماری هستیم.

وی با تاکید بر اینکه شیوع ویروس کرونا تمامی ارکان کشور را تحت شعاع قرار داده است اضافه کرد: شاید بتوان گفت امروزه اولویت همه ارکان حکومت بر محور رهایی از این بیماری منحوس و تبعات بسیار سخت آن استوار شده است. شهردار رشت یادآور شد: استان گیلان از همان ابتدای شیوع این بیماری در کشور یکی از استان‌های به شدت درگیر بود و یکسال بسیار متلاطمی و تلخی را به ویژه در اسفندماه سال گذشته پشت سر گذاشت و ما عزیزان زیادی را هم از دست دادیم

احمدی رعایت پروتکل‌ها و توصیه‌های بهداشتی را توسط عموم مردم لازم و ضروری خواند و ابراز داشت: امروز از ۲۹ شهید مدافع سلامتی که خانواده‌های گرامیشان در این مراسم حضور دارند یاد کرده و به روان پاک تمام شهدای گرانقدرمان صلوات نثار می‌کنیم.

وی اظهار داشت: به جهت اهمیت پاسداشت مقام والای شهدای مدافع سلامت من و همکارانم در شهرداری رشت و با همفکری اعضای شـــورای شـــهر احساس تکلیف کرده و مقدمات این مراسم را فراهم کردیم تا به یاد این ۲۹ عزیز ۲۹ نهال را در این مکان بکاریم و ثابت کنیم همواره یاد آن‌ها زنده است.

قائم‌مقام کمیته امداد استان قم: مردم مطمئن باشند، کمک‌های آن‌ها قبل از عید به نیازمندان می‌رسد

قم – خبرنگار فرصت امروز: قائم‌مقام کمیته امداد استان قم به‌عنوان ســـخنران نماز جمعه پردیســـان قم ضمن قدردانی از مشارکت دو برابری مردم در ســـالجاری گفت: مردم مطمئن باشند کمک‌های آنها قبل از عید به نیازمندان می‌رسد.

قائم‌مقام کمیته امداد استان قم به مناسبت هفته احسان و نیکوکاری در نماز جمعه پردیسان قم سخنرانی کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی کمیته امداد، عباس جوشـــقانیان، قائم‌مقام کمیته امداد استان قم رشد دو برابری مشارکت مردم با کمیته امداد در سال ۹۹ را خاطرنشان و اظهار کرد: این افزایش کمک‌های مردمی، نتیجه اعتماد آن‌ها به این نهاد و بصیرت دینی و انقلابی مردم استان قم است. وی با اشاره به اینکه مشکلات اقتصادی و شیوع ویروس کرونا در سال جاری، افزایش درخواست‌های مردم از این نهاد را به دنبال داشت گفت: از ۱۸۷ هزار درخواست رسیده به کمیته امداد استان قم به ۱۷۳ هزار درخواست، پاسخ مثبت داده شد. جوشقانیان ایجاد سه هزار و ۳۵۰ شغل توسط کمیته امداد قم را نیز از اخبار خوش امسال عنوان و اظهار کرد: با پرداخت ۳۱ میلیارد تومان وام کاملاً" قرض‌الحسنه بخشی از مشکلات ۶ هزار و ۱۰۷ نفر از متقاضیان حل شد. قائم‌مقام کمیته امداد استان قم از ساماندهی هزار و ۲۲۶ ازدواج در سال ۹۹ خبر داد و افزود: امسال بیش از ۱۰ میلیارد تومان هم به‌صورت نقدی، غیر نقدی و کالا هم به زوج‌های جوان کمک شد. وی از تلاش بی‌وقفه کارکنان کمیته امداد استان قم برای خدمت به ایتام و نیازمندان استان خبر داد و تأکید کرد: به مردم اطمینان می‌دهیم که کمک‌های آن‌ها در جشن نیکوکاری قبل از عید نوروز به دست افراد بی‌بضاعت خواهد رسید.

توسط دکتر سالاری و جمعی از معاونین و مدیران ستادی صورت گرفت؛

غرس نهال یادمان شهدای سلامت در دانشگاه علوم پزشکی گیلان

رشت – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش پایگاه اطلاع رسانی دانشگاه علوم پزشکی گیلان (وبدا)، پیش از ظهر امروز؛ دکتر ارسلان سالاری- رئیس دانشگاه علوم پزشکی گیلان با همراهی معاونین و جمعی از مدیران ستادی به مناسبت هفته درختکاری و به جهت گرامی داشت یاد و خاطره شهدای ســـلامت، نهالی را در محوطه ساختمان شماره یک دانشگاه علوم پزشکی گیلان غرس کرد. رئیس دانشگاه علوم پزشکی گیلان در حاشیه آیین غرس این نهال که به یاد شهدای سلامت نام‌گذاری شد، اظهار کرد: کاشت نهال در طبیعت، هم‌تراز با احیای جان انسان‌ها است و فرهنگ درختکاری باید تقویت شود. دکتر سالاری با اشاره به روایتی از رسول اکرم (ص) و اهتمام اولیای الهی به غرس نهال، افزود: به فرموده پیامبر اکرم کسی که درختی بکارد، خداوند نیز برای او در بهشت درختی می‌کارد و این نشان از اهمیت بالای درخت و حفظ طبیعت است.

وی بر لزوم ترویج غرس نهال در دانشگاه علوم پزشکی گیلان تأکید کرد و گفت: دانشگاه علوم پزشکی گیلان علاوه بر آموزش و پژوهش، با ســـلامت روح و جســـم مردم ارتباط مستقیم دارد و باید فرهنگ مقدس غرس نهال به ویژه نهال میوه در محوطه واحدهای تابعه دانشگاه به ویژه دانشکده‌ها، بیمارستان‌ها و مراکز بهداشتی در دستور کار قرار بگیرد. رئیس دانشگاه علوم پزشکی گیلان همچنین با اشـــاره به شـــهادت شماری از مدافعان ســـلامت در مبارزه با ویروس منحوس کرونا، گفت: غرس نهال به یاد جان‌باختگان کرونا به‌ویژه شهدای سلامت ، یکی از پسندیده‌ترین اقداماتی است که می‌تواند یاد و خاطره آن‌ها را زنده نگه دارد.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان:

همه خدمات حضوری شرکت توزیع نیروی برق گلستان با نصب اپلیکیشن برق من حذف می شود

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شـــرکت توزیع نیروی برق اســـتان گلستان از حذف تمامی خدمات این شرکت به صورت حضوری به مشـــترکین خود در روزهای آینده خبرداد.علی اکبر نصیری در گفتگو با خبرنگاران با بیان این مطلب گفت: شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در راستای تحقق دولت الکترونیک و حذف مراجعه حضوری، تمامی خدمات مورد نیاز مشترکین را از طریق اپلیکشن " برق من " انجام خواهد داد.وی افزود: مشترکین می توانند اپلیکشن " برق من " را از طریق سایت شرکت توزیع نیروی برق استان یا نرم افزار کافه بازار دریافت کنند.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان با تشریح چگونگی اجرای خدمات این شـــرکت در اپلیکشـــن " برق من "، اظهارداشت: با ثبت شناسه ۱۳ رقمی قبض برق اشتراک یا اشتراک های خود، تمامی خدمات به مشترکین ارائه می شود.نصیری، دریافت و پرداخت صورتحساب، اطلاع از خاموشی های احتمالی محل مســـکونی خود، ثبت حوادث و اتفاقات، روشنایی معابر را از مهمترین خدمات ارائه شده در اپلیکشن " برق من " عنوان کردوی تاکیدکرد که در آینده نزدیک، هیچگونه خدمت حضوری در نواحی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان به مشترکین ارائه نمی شود.مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، تعداد مشترکین این شرکت را ۷۶۵ هزار مشترک ذکر و تاکید کرد که تمامی مشترکین باید نسبت به نصب اپلیکیشن " برق من " اقدام فوری کنند.نصیری، آدرس شرکت توزیع نیروی برق گلستان را ir.www.ped-golestan ذکر کرد.

سرپرست شرکت گاز مازندران در راستای ترویج و توسعه فرهنگ نماز، تقدیر شد

ساری – دهقان : با حضور حجت الاسلام دکتر ابراهیمی، سرپرست شرکت گاز استان در راستای ترویج و توسعه فرهنگ نماز مورد تقدیر قرار گرفت. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل از روابط عمومی شـــرکت گاز مازندران، "حمزه امیرتیموری" سرپرست شرکت گاز مازندران در راستای ترویج و توسعه فرهنگ نماز مورد تقدیر قرار گرفت.

بـــر پایه این گزارش، در متـــن تقدیر " حضرت آیت اله محمدی لائینی " نماینده ولی فقیه در اســـتان و "احمد حسین زادگان" استاندار مازندران خطاب به مدیرعامل شـــرکت گاز مازندران آمده اســـت: از آنجائیکه برابر مستندات ارسالی، ارزشیابی فعالیت های اقامه نماز آن دستگاه در سال ۱۳۹۸، با امتیاز عالی منظور گردید، از باب « من لم یشکر المخلوق لم یشکر الخالق » از زحمات و همکاری صادقانه جنابعالی و همکاران گرامیتان تقدیر و تشکر به عمل می آید و توفیق روز افزون و پاداش اخروی را برای همه آن بزرگواران از آفریدگار منان مسئلت می نمائیم.

با حضور اکیپ اعزامی شرکت مهندسی آبفای کشور؛

علل قطعی های اخیر آب شرب در تبریز بررسی شد

آذربایجان شرقی – مجید مسلمی: در نشست مشترکی با حضور اکیپ اعزامی شـــرکت مهندســـی آب و فاضلاب کشور، مدیرعامل شـــرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی و معاون بهره برداری شـــرکت آب منطقه ای اســـتان، علل قطعی های اخیر آب شرب در سطح کلانشهر تبریز بررسی و اقدامات لازم انجام شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در پی سیلابی شدن آب شـــرب در تصفیه‌خانه آب میاندوآب و خـــط زرینه‌رود و کاهش دبـــی ورودی و قطعی به وجود آمده در سطح کلانشهر شهر تبریز جلسه‌ای با حضور اکیپ اعزامی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور، آقایان گرکانی و شهرکی و خانم تهرانی برگزار و نسبت به بررسی موضوع تبادل نظر گردید. در این جلسه علیرضا ایمانلو، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب اســـتان آذربایجان شرقی، با تشریح اقدامـــات انجام‌یافتـــه در خصوص وضعیـــت توزیع آب در کلانشهر تبریز و جهت جلوگیری از ایجاد بحران و مشکلات مطروحه اظهـــار کرد: در خصوص نحوه مواجه بـــا بحران های پیش آمده از این دست اقداماتی صورت گرفته که می توان به موارد ذیل اشاره کرد:

بکارگیری تمام ظرفیت چاه های مسیر خط زرینه رود برای استفاده شهرهای موجود در مسیر فوق و در مدار قرار گرفتن چاه های متروکه و بلااستفاده سنوات قبل، به منظور هدایت بیشتر آب خط انتقال زرینه رود به ســـمت شـــهر تبریز/ مدیریت و کاهش آب تحویلی به صنایع در طول مســـیر خط زرینه رود به منظور ذخیره آب جهت انتقال به کلانشهر تبریز پس از اخذ موافقت مقامات ارشد استان/ آگاهی سازی مشترکین توســـط فضای مجازی و رســـانه ملی در خصوص کاهش و مدیریـــت مصرف/ امضا تفاهم نامه تحویـــل ۴ حلقه چاه متروکه با شـــهرداری تبریز/ اخذ مجوز حفر ۲۰ حلقه چاه که تاکنون ۱۰ حلقه حفر گردیده و ۶ حلقه آن تجهیز گردیده اســـت./ احیای ۵ حلقه چاه متروکه و غیرقابل استفاده (چاه های ۱ خسروشاه – ۷۹ هروی - ۳۴ زرنق – باغ معروف - جمشـــید یک)/ نیرورسانی و خرید برق برای ۷ حلقه چاه (چاه های جمشـــید یک - میرزامهدی - اتوبوســـرانی – ۶ پارک - ائل گلی مـــادر - ۱ خاوران - ۲ خاوران)/ تجهیز و راه اندازی و بهره بـــرداری از ۵ حلقه چاه جدید و برنامـــه ریزی برای تجهیز ۴ حلقه چاه دیگر تا ۹۹/۰۴/۲۸ و ۳ حلقه چاه تا مورخ ۹۹/۰۵/۰۵ جمعا ۱۲ حلقه چاه/ مدیریت فشار شـــبکه توزیع برای کاهش مصرف آب/ تشکیل جلســـات هماهنگی مدیریت توزیع در ستاد شرکت و تبریز به تعداد ۸ جلسه با شرکت مدیران و مسئولین بهره برداری مناطق و همکاران ذیربط در ستاد شرکت و تبریز/ پخش پیام های صرفه جویی در مصرف آب از رسانه ها؛ شامل صداوسیما – فضای مجازی و روزنامه هـــا/ نصب بنرهای مدیریت مصرف در محل های متعلق به شـــرکت و مناطق و واحدهای تابعه/ مصاحبه با رســـانه ها در خصوص رعایت مدیریت مصرف / مدیریت توزیع آب و تلاش شـــبانه روزی همکاران درجهـــت توزیع عادلانه آب (بدون قطعی طولانی) با توجه به قطعی های برق و کاهش تحویل آب از زرینه رود./ تهیه ۷ دستگاه تانکر کم حجم و توزیع در مناطق مرتفع تبریز و پخش آب به روستاهای اطراف و مراکز حساس با تانکرهای شرکت / تشکیل اکیپ ویژه برای مدیریت شـــبکه آب مناطق مرتفع / برنامه ریزی و اجرای زمانبندی قطع آب مناطـــق مختلف به منظور توزیع عادلانـــه آب/ افزایش ظرفیت پمپاژ ایستگاه پمپاژ آناخاتون با افزایش قدرت برق و تهیه و نصب تجهیزات الکترو پمپ جدید/ برنامه ریزی برای احداث دو باب ایستگاه پمپاژ آب به مناطق محله امام زاده – نیاوران/ اقدام برای اخذ مجوز لوله گذاری عرض اتوبان پاسداران به صورت پایپ جکینگ برای آبرسانی به قسمت مرتفع احمدآباد/ اقدام برای اصلاح قسمتی از شبکه توزیع آب/ احداث خط آبرسانی چاه های جدید/ توسعه شبکه آب برای رفع کمبود فشار آب تعدادی از کوچه ها در مرکز شهر و مناطق مرتفع شهر

همچنین برای تامین فشـــار شبکه آب سطح شهر در نقاطی که با مشکل مواجه بودیم تمهیداتی اندیشیده شد که در برخی از آنها اجرا شده و برخی دیگر در اسرع وقت به مرحله اجرا خواهد رسید که از آن جمله می توان موارد ذیر را نام برد :

محلات علی ســـیاه پوش - بهار – قـــدس – کوچه باغ/ برای رفع کمبود فشار محلات فوق پس از بررسی های کارشناسی و ارائه طرح توســـط دفتر فنی و آب تبریز، مقرر شد خط f۲۵۰ از جلو مسجد گازران بطول ۱۲۰۰ متر اجرا و به خط f۳۰۰ کوچه باغ اضافه شود./ اجرای خط f۲۰۰ از میدان جهاد تا انتهای خیابان علی ســـیاه پوش بطول ۱۰۰۰ متـــر/ اجرای خط f۲۰۰ از خیابان فلسطین و اتصال آن به خط ۳۵۰ خیابان بهار/ برای رفع کمبود کوی شـــهید مدنی و رضوانشـــهر طراحی اجرای یک دستگاه پوستر پمپ در محوطه مخزن کشتارگاه و حل مشکل افت فشار منطقه/ برای رفع کمبود کوی احمدآباد: طراحی و اجرای یک دستگاه پوستر پمپ و نصب آن در پمپاژ قدیمی احمدآباد و حل مشـــکل افت فشـــار منطقه/ برای رفع کمبود شهرک مرزداران و مصلی: طراحی و اجرای یک دستگاه پوستر پمپ و حل مشکل افت فشار منطقه برای رفع کمبود آب شهرک نیروی انتظامی (شهرک آزمایش): طراحی و نصب یک دستگاه پوستر پمپ و حل مشـــکل افت فشار نیروی انتظامی/ برای رفع کمبود فشار نقاط مرتفع آخر ملازینال - آخر سیلاب، آخر یوسف آباد – آخر احمدآباد/: نصب شـــیر فلکه وسط خط و نصب فشارشکن در تمامی مناطق فوق به تعداد ۱۲ دستگاه و تنظیم فشار شبکه / اجرای عبور عرضی از لوله ۵۰۰ کمربند پاسداران با سایز ۳۰۰ بطول ۷۰ متر و اتصال آن به شبکه محلات فوق/ برای رفع کمبود فشار خیابان منجم: تنظیم فشار شبکه محله فوق از خیابان شمس تبریزی/ برای رفع کمبود آب محله قراملک: تنظیم فشار شبکه محله فوق از کوی صنعتی/ برای رفع افت فشار محله قلـــه و گلکار: تغییر زون محلات فـــوق از زون جام جم به زون مخزن ولیعصر و رفع مشـــکلات افت فشار محلات فوق/ برای رفع کمبود آب روستای اوغلی: حفر و تجهیز یک حلقه چاه عمیق و اتصال آن به شبکه روستای مذکور/ برای رفع کمبود فشار روستای کندرود: نصب یک عدد شیر هوا، تنظیم فشار شبکه/ برنامه ریزی جهت اتصال خط ۴۰۰ مسجد گازران بـــه خط کوچه باغ و قره آغاج به طول ۱۵۰۰ متر/ برنامه ریزی جهت راه اندازی پمپاژ در محوطه مخزن se۵ برای رفع مشـــکل افت فشار و کمبود شهرک فجر، امیدیه و ... / برنامه ریزی جهت اجرای خط از چاه جدیدالاحداث منطقه ۶ و اتصال آن به خ بهار به طول ۱۵۰۰ متر

لازم به ذکر اســـت آقای گرکانی و هیئت همـــراه با در نظر گرفتن اقدامات شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی برای جلوگیری از بوجود آمدن قطعی و افت فشار آب، راهکارها و پیشنهاداتی را در این نشســـت ارائه دادند. اکیپ اعزامی شرکت مهندسی آبفا پس از خاتمه نشســـت، از محل تصفیه‌خانه آب میاندوآب و همچنین خط زرینه‌رود بازدید کردند.

شهردار بندرعباس خبر داد:

پیشرفت ۹۰ درصدی پروژه اولویت پنجم

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس گفت: پروژه بزرگ اولویت پنجم به منظور تعریض بلوار ساحلی در حدفاصل میدان لارک و بندر شهید حقانی با پیشرفت ۹۰ درصدی در حال انجام است. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری بندرعبـــاس، عباس امینی‌زاده در این ارتباط اظهار کرد: توســـعه و بهسازی بلوار ساحلی در حدفاصل میدان لارک تا بندر شهید حقانی یکی از پروژه‌های قابل توجه است که عملیات اجرایی آن از مدت‌ها قبل آغاز شـــده است. وی با اشاره به پیشـــرفت ۹۰ درصدی پروژه تعریض بلوار ساحلی که با نام اولویت پنجم شناخته می‌شود، افزود: این پروژه در مجموع ۲۰ هزار متر مربع کف‌سازی دارد که در حال حاضر حدود ۵۰۰۰ متر مربع آن انجام شده است.

شـــهردار بندرعباس با بیان اینکه اجرای تاسیسات و فضای سبز جزو دیگر اقدامات اجرا شـــده در این پروژه است، خاطرنشان کرد: اجرای تاسیسات الکتریکال، روشنایی و همچنین تاسیسات مکانیکی برای آبیاری فضای سبز، از دیگر اقدامات صورت گرفته در این پروژه بوده که پایان یافته است.

امینی‌زاده در تشـــریح دیگر جزئیات اجرای این پروژه، بیان کرد: پروژه اولویت پنجم به منظور تعریض لاین‌های تندرو و کندرو شرق به غرب و بلعکس اجرا شده است.

این مقام مســـئول ادامه داد: در حال حاضر به منظور اجرای این پروژه، لاین تندرو شرق به غرب به منظور هم‌سان‌سازی کد ارتفاعی بسته شده و تخریب آسفالت آن در حال انجام است.

وی ادامـــه داد: در بخش دیگر این پروژه، لاین کندروی غرب به شرق بهسازی می‌شود، به نحوی که خودروها بتوانند از آن استفاده ترافیکی داشـــته باشند و همچنین در مسیر شرق به غرب نیز یک کندرو ۹ متری احداث شده است.

امینـــی‌زاده گفـــت: علاوه بر این اقدامات، مســـیر پیـــاده‌روی و دوچرخه‌ســـواری نیز به صورت جداگانه در ضلـــع جنوبی پروژه و مشرف به دریا احداثی می‌شود.

رییس کمیته داوران تکواندو استان خوزستان؛

حضور ۴ داور خوزستان در سمینار بین المللی کره قطعی شد

اهواز – شـــبنم قجاوند: با تایید فدراسیون تکواندو جمهوری اسلامی ایران حضور ۴ داور بین المللی خوزستان در سمینار دانش افزایی کره قطعی شد.

به گزارش روابط عمومی هیات تکواندو استان خوزستان و به نقل از اسماعیل اسفندیاری رییس کمیته داوران؛ با تایید هیات تکواندو استان و اخذ موافقت از فدراسیون تکواندو حضور ۴ داور بین المللی خوزستان در دوره دانش افزایی (Refresher course) در کشور کره جنوبی قطعی شد.

اسفندیاری رییس کمیته داوران هیات تکواندو خوزستان با اشاره به برگزاری این دوره‌ها گفت: سمینار بین المللی برای ارتقا داوران ملی به بین المللی در نظر گرفته شده است، اما این دوره هماهنگی یا دانش افزایی Refresher course مربوط به داورانی اســـت که پیش از این درجه بین‌المللی را اخذ کردند و فدراسیون جهانی این دوره‌ها را برای هماهنگی بیشـــتر و تسلط داوران با اخرین تعییرات قوانین برگزار می‌کند.

اســـفندیاری افزود: این دوره‌ها که در فروردین ماه ۱۴۰۰ برگزار می شـــود فرصتی خوب و طلایی است تا داوران بین المللی استان بتوانند با شرکت در آن امتیاز کسب کنند و راه را برای ارتقاء درجه داوری خود هموار سازند.

رییس کمیته داوران تکواندو خوزستان گفت: با توجه به شیوع کرونا و شـــرایط بحرانی که دنیا گرفتار آن است، فدراسیون جهانی برنامه‌ای را تدوین کرده است و تا زمانی که این شرایط ادامه داشته باشـــد، دوره‌های بین‌المللی خود را به صورت غیرحضوری و برخط Online برگزار می‌کند.

اســـفندیاری با بیان اینکه این دوره دانش افزایی و هماهنگی به مدت ۲ روز و به میزبانی کشور کره جنوبی است و داوران پس از آن گواهی حضور دریافت می‌کنند، افزود: قوانین مسابقه و تفسیر آن، قواعد پاراتکواندو، چارچوب و آداب داوری و حمایت از ورزشـــکاران، موارد بازبینی ویدئویی، موارد پزشکی و اضطراری، مدیریت مبارزات، بررســـی ویدئوهایی از مسابقات، سرفصل‌های این دوره است که در پایان آزمون کتبی به زبان انگلیسی گرفته خواهد شد و یک امتیاز به داوران اعطا می‌شود که در ارتقاء درجه آن‌ها تاثیرگذار است.

شـــایان ذکر است اسماعیل اسفندیاری. داریوش یحیی. علیرضا داوودی پور و حسین اسدی نمایندگان بین المللی استان خوزستان در این دوره خواهند بود.

در مجموع شاخص های عمومی و اختصاصی؛

آبفا آذربایجان شرقی دستگاه استانی برتر معرفی شد

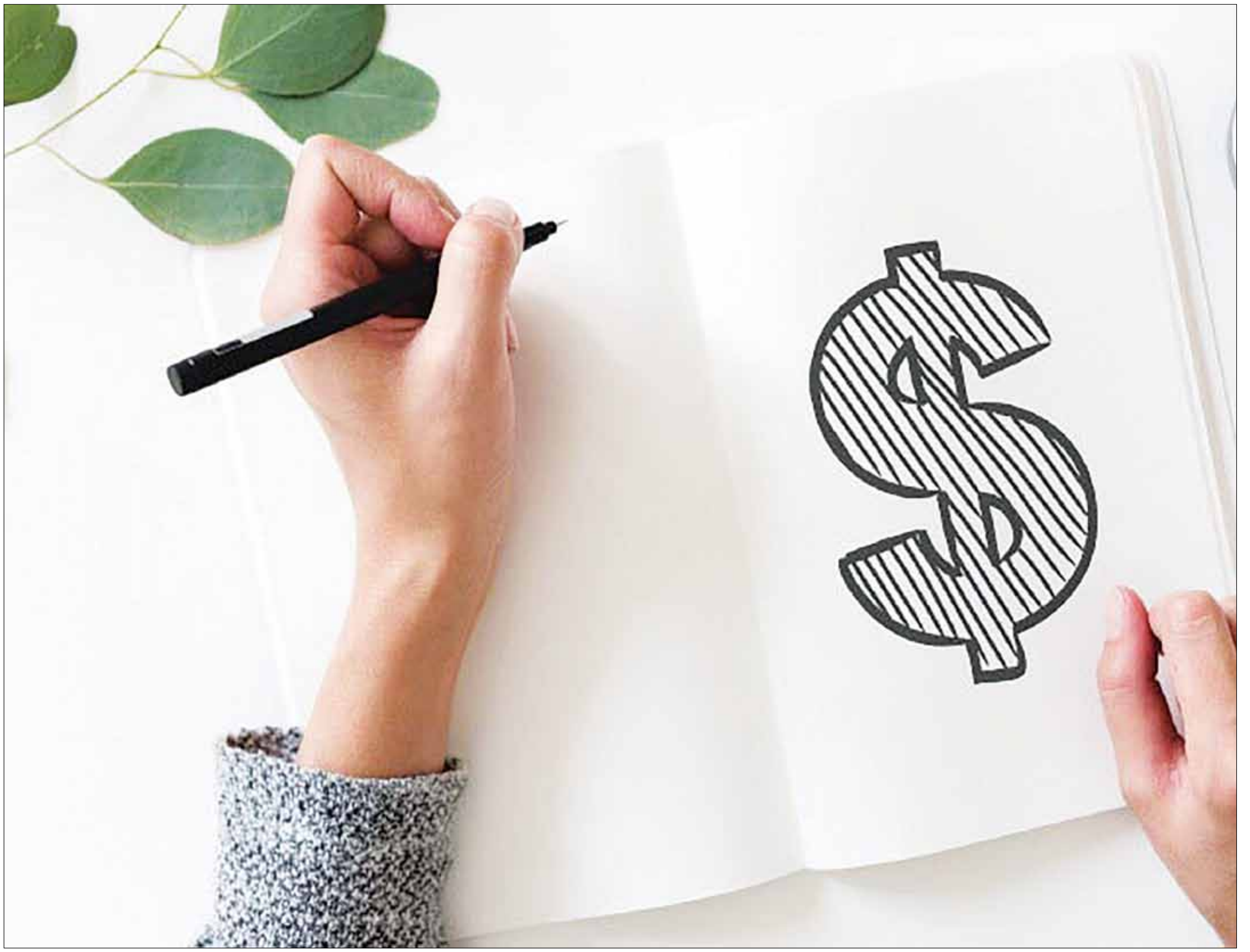
آذربایجان شرقی – شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شـــرقی به عنوان دستگاه اســـتانی برتر در مجموع شاخص های عمومـــی و اختصاصـــی معرفی شـــد. به گزارش خبرنـــگار ما در تبریز، مدیرعامل شـــرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به مناســـبت کسب عنوان دستگاه استانی برتر توسط این شرکت پیامی منتشر کرد.

متن پیام علیرضا ایمانلو بشـــرح ذیل اســـت: "با عرض سلام و عرض ادب به پیشـــگاه منجی عالم بشریت حضرت مهدی موعود (عج) و آرزوی ســـلامتی به رهبر معظم انقلاب اســـلامی ایران و ســـپاس و درود خداوند عالمیان را که افتخار ســـقایی و توفیق خدمتگزاری به مردم شریف استان را به ما عطا فرمود. شرکت آب و فاضلاب شهری استان آذربایجان شرقی که افتخار خدمت رسانی در جهت تامین و توزیع آب شـــرب ســـالم و بهداشتی مورد نیاز شـــهروندان گرامی و از طرفی جمع آوری، دفع و تصفیه بهداشتی فاضـــلاب های خانگی را بر عهده دارد، با کوشـــش شـــبانه روزی پرسنل خدوم همواره ســـعی کرده است در جهت خدمت رسانی مطلوب به مشترکین عزیز گام های موثری را بردارد.

این شـــرکت در چندین ســـال گذشـــته با نگرش مسئولانه و متعهدانه، همت و تلاش مضاعف کارکنان توانســـت اقدامات مهم و موثـــری را در جهت اجرای پروژه های احداث تاسیســـات آب و فاضلاب و بهره برداری از تاسیسات موجود در سطح استان به انجام برساند و همسو با عملیات اجرایی اقداماتی را در خصوص تحقیقات و فرهنگ ســـازی مدیریت صحیح مصرف آب در مســـیر مقدس خدمت رسانی و با جلب رضایت شهروندان گرامی برداشته است.

بدینوسیله برخود لازم می دانم؛ کسب عنوان (دستگاه استانی برتر در مجموع شـــاخص های عمومی و اختصاصی) را به شـــما همکاران وظیفه شـــناس که با الهام از تخصص و تعهد و کاربرد مهارت های لازم کاری، احتـــرام و تکریم به ارباب رجوع، تقویت حضور و انجام امور محوله به نحو احســـن برای پیشرفت شرکت اهتمـــام ویژه می ورزید، صمیمانه تبریـــک عرض نموده و توفیق روزافـــزون مجموع مدیـــران و کارکنان شـــرکت در امر خدمات رســـانی به مردم شریف استان آذربایجان شرقی را از خداوند منان خواستارم."

معروف‌ترین شبکه‌های تأمین مالی برای شرکت‌های نوپا



در دهه‌های گذشته، بسیاری از افراد به منظور تامین منابع مالی به روش سنتی به ویژه دریافت وام از بانک‌ها، با مشکلات فراوانی روبه‌رو بوده‌اند. این موضوع به ویژه برای کسب و کارهای کوچک و متوسطی که سعی در توسعه شرکت خود را دارند و همچنین کارآفرینان و نوآورانی که تلاش می‌کنند تا ایده‌های خود را به کسب و کار تبدیل کنند، صادق است.

از این رو، بسیاری از وام‌گیرندگان با استفاده از راه حل‌های جایگزین تأمین مالی مانند «نظیر به نظیر(peer to peer)» و «تأمین سرمایه جمعی(crowdfunding)» موفق به تامین سرمایه برای پروژه‌های خود می‌شوند.

در این دو مدل از تامین مالی که به صورت آنلاین انجام می‌شود، علاوه بر داشتن نقاط مشترک، تفاوت‌های زیادی نیز وجود دارد. لذا بسیار مهم است که وام‌گیرندگان و سرمایه‌گذاران قبل از تصمیم‌گیری به مشارکت در آنها، از ریسک، جنبه‌های مثبت و منفی با توجه به نوع سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری مورد توجه قرار دهند.

در ادامه مطلب، توضیحات مختصر، تفاوت‌ها و شباهت‌های دو روش تأمین مالی «نظیر به نظیر» و «تأمین سرمایه جمعی» آورده شده است.

«تأمین سرمایه جمعی(crowdfunding)»

«تأمین سرمایه جمعی» به شیوه‌ای از سرمایه‌گذاری بر روی ایده‌ها و پروژه‌ها اطلاق می‌شود که در آن کارآفرینان یا شرکت‌های نوپا با طیف گسترده‌ای از سرمایه‌گذاران کوچک مواجه خواهند بود. به عبارت ساده‌تر این روش، شکلی از «جمع‌آوری منابع» و «تامین مالی جایگزین» برای اکثر کارآفرینان و صاحبان ایده است. به این منظور بسترهایی جهت جمع‌آوری اطلاعات طراحی شده است که از آن طریق ایده‌پردازان و کارآفرینان می‌توانند با سرمایه‌گذاران ارتباط داشته باشند.

در این روش سامانه‌ها و شبکه‌ها، این امکان را به شرکت‌های کوچک می‌دهند تا سهام خود را از طریق آن به اشتراک عموم بگذارند و سرمایه‌های کوچک را از طرف کاربران و سرمایه‌گذاران جذب کنند. گاهی اوقات شرکت‌هایی که از این طریق اقدام به تامین مالی می‌کنند، برای حفظ روابط خود با سرمایه‌گذاران، خدماتی اضافی نیز انجام می‌دهند. به عنوان نمونه شرکتی که نوشیدنی تولید می‌کند، به سرمایه‌گذاران خود نوشیدنی رایگان ارائه می‌دهد.

شایان ذکر است که تفاوت‌های اساسی در خدمت‌رسانی بسترهای «تأمین سرمایه جمعی» وجود دارد. از این‌رو ایده‌پردازان و کارآفرینان باید با دقت، مناسب‌ترین بستر و شبکه را بسته به نوع پروژه‌ای که می‌خواهند راه‌اندازی کنند، انتخاب کنند. به عنوان مثال می‌توان دو بستر «کرادکیوب (CrowdCube)» و «سیدرز(Seedrs)» را نام برد. تفاوت این دو در این است که «کرادکیوب» برای کاربران با سرمایه کم راه‌اندازی شده تا افراد با مبالغ کم امکان خرید مستقیم سهام پروژه‌های کارآفرینان را داشته باشند. درحالی‌که «سیدرز» ابتدا منابع مالی را جمع کرده و سپس به عنوان نماینده جهت کسب و کارهای نوپا، سرمایه‌گذاری می‌کند.

روش‌های اصلی «تأمین مالی جمعی» به چهار گروه جهت مشارکت سرمایه‌گذاران تقسیم می‌شود:

خیریه یا اهدامحور: این روش بر روی پروژه‌های بشردوستانه، اجتماعی و خیریه تمرکز دارد.

پاداش‌محور: در این روش، سرمایه‌گذاران در مقابل حمایت‌شان و تأمین سرمایه، پاداش دریافت می‌کنند.

وام یا قرض‌محور: در این روش سرمایه موردنظر به صورت وام در اختیار سرمایه‌پذیر قرار می‌گیرد.

سهام محور: سرمایه‌گذاران از طریق تأمین مالی و مشارکت در پروژه، در سود و زیان و مالکیت آن کسب و کار سهیم می‌شوند.

«نظیر به نظیر(peer to peer)»

این روش به بسترهایی در حوزه مالی اطلاق می‌شود که بدون استفاده از موسسات واسطه‌گری مالی جهت وام‌دهی و وام‌گیری برای افراد و شرکت‌های نوپا، تأمین مالی می‌کنند. گفتنی است که هرچند در این شبکه هیچ اثری از واسطه نیست اما زمان، تاثیر و ریسک بیشتری نسبت به طرح‌های عمومی دیگر دارد.

جالب است بدانید که از طریق این بستر، وام‌گیرندگان از سرمایه‌گذارانی وام خواهند گرفت که تمایل به وام‌دادن با نرخ بهره توافقی دارند. در این روش، مشخصات وام‌گیرنده بر روی یک پروفایل آنلاین در بستر «نظیر به نظیر» نمایش داده می‌شود و سرمایه‌گذاران می‌توانند ریسک وام‌دهی به فرد یا شرکت موردنظر را ارزیابی و تعیین کنند.

نکته قابل توجه این است که در این نوع از تأمین مالی، وام‌های شخصی بدون وثیقه به افراد و شرکت‌های کوچک ارائه می‌شود. از جمله وام‌های دانشجویی، تجاری، املاک و مستغلات، و وام‌های کوتاه‌مدت.

شرکت «کلاب لندینگ(Lending Club)» یکی از بزرگترین شرکت‌های «نظیر به نظیر» است. این شرکت بسترهایی را فراهم می‌کند که از طریق آن افراد می‌توانند وام‌هایی را از مبالغ یک هزار دلار تا ۳۵ هزار دلار برای اشخاص حقیقی و از ۱۵ هزار تا ۳۵۰ هزار دلار برای شرکت‌ها با بازپرداخت‌های ۳۶ الی ۶۰ ماهه دریافت کنند.

شباهت‌ها و تفاوت‌های «تأمین سرمایه جمعی(crowdfunding)» و «نظیر به نظیر (peer to peer)»

مجددا به این نکته اشاره می‌شود که دانستن تفاوت بین «تأمین سرمایه جمعی» و «نظیر به نظیر» این امکان را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند تا بستر و گزاره‌ای را پیدا کنند که متناسب با استراتژی آنها باشد.

ممکن است این سوالات برای سرمایه‌گذاران مطرح شود: آیا از طرح‌های تحقیقاتی لذت خواهند برد؟ آیا ترجیح می‌دهند، تخصیص دارایی را به دیگران واگذار کنند؟ آیا می‌توانند بازده متغیر را تحمل کنند؟ و یا نرخ بازده ثابت در اولویت است؟

از آنجا که تامین مالی با این روش‌ها بسیار سریع‌تر از بانک‌ها صورت می‌گیرد، طرفداران بسیاری را در میان کارآفرینان و شرکت‌های نوپا دارد.

از جمله شباهت‌هایی که این دو مدل با یکدیگر دارند وجود سیستم‌عامل و سامانه‌هایی است که اغلب قابل دسترس و تکنیکی‌تر از روش‌های سنتی به شمار می‌آیند. هر دو روش در بین سرمایه‌گذاران بازار سهام که به دنبال تنوع‌سازی اوراق بهادار خود هستند، دارای محبوبیت هستند. نکته مهم‌تر اینکه در هر دو روش، سرمایه‌های سرمایه‌گذاران از ریسک بالاتری برخوردار است.

و اما در مورد تفاوت‌های قابل بیان در این دو مدل می‌توان به این موضوع اشاره کرد که روش «نظیر به نظیر» بر پایه وام است و بازده با نرخ ثابت خواهد داشت، اما «تأمین سرمایه جمعی» براساس اوراق بهادار بوده و بازده آن بسیار متغیر است.

تفاوت دیگر در میزان بازپرداخت‌ها است. به این ترتیب که زمان بازپرداخت در «نظیر به نظیر»، ثابت است درحالی که در «تأمین سرمایه جمعی» اینطور نیست و این سرمایه‌پذیر است که تصمیم می‌گیرد شما تا چه مدت صاحب سهام بمانید.

از تفاوت‌های دیگر آن می‌توان به ارتباط میان سرمایه‌گذاران و وام‌گیرندگان اشاره کرد. در «نظیر به نظیر» هیچ ارتباط مستقیمی بین وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان وجود ندارد. اما در «تأمین سرمایه جمعی» وام‌گیرندگان می‌توانند با سرمایه‌گذاران بالقوه خود ارتباط مستقیم داشته باشند و از این همکاری دو طرفه بهره‌مند شوند.

«تأمین سرمایه جمعی(crowdfunding)» در ایران

همانگونه که پیشتر نیز اشاره شد چهار روش اصلی و شناخته‌شده «تأمین سرمایه جمعی» معروف دنیا مبتنی بر خیریه، پاداش، وام و سهام هستند. اکثر کشورها برای شروع تامین مالی از مدل خیریه استفاده می‌کنند. همانطور که از نام این مدل پیداست در این روش، هدف سرمایه‌گذاران انجام پروژه‌های بشردوستانه به جای کسب سود مالی است که تأثیرات اجتماعی را به دنبال خود دارند. غالبا موسسات خیریه و سازمان‌های مردم‌نهاد از طریق مدل خیریه تأمین مالی می‌کنند.

در ایران چند سالی است که از تولد «تأمین سرمایه جمعی» می‌گذرد. ایران نیز همانند سایر کشورها اولین تأمین سرمایه جمعی را در حوزه امور خیره راه‌اندازی کرد که تا حدودی نیز در این حوزه موفق عمل کرده است. از جمله معروف‌ترین استارت‌آپ‌های این حوزه می‌توان دونیت، مهربانه و حامی‌جو را نام برد.

نوع دیگری از «تأمین سرمایه جمعی»که در ایران از محبوبیت بسیاری برخوردار است، مدل مبتنی بر سهام (equity) است. در اکثر کشورها این روش توسط بازارهای سرمایه به عنوان نهاد قانونگذار پشتیبانی می‌شوند. در ایران نیز سازمان بورس و اوراق بهادار مقررات مربوط به آن را تنظیم و شورای عالی بورس نیز دستورالعمل آن را تصویب و ابلاغ کرده است.

این نکته بسیار حائز اهمیت است که تأمین مالی از طریق بازار سرمایه امکان دسترسی همه سرمایه‌گذاران را به این بستر تأمین مالی جمعی فراهم می‌کند، چراکه در این فضا ساز وکار نقل و انتقالات از شفافیت مناسب برخوردار است و خریداران، فروشندگان، نحوه تامین منابع و اطلاع‌رسانی درخصوص شرکت‌های نوپا و ایده‌ها به خوبی انجام می‌شود.

در طول سال‌های اخیر در بازار سرمایه ایران، ابزارها و بازارهای متعددی برای تأمین مالی پروژه‌های شرکت‌های استارت‌آپی، دانش‌بنیان و غیردانش‌بنیان معرفی شده‌اند که مهم‌ترین آنها «تامین سرمایه جمعی» از طریق بازار فرابورس است.

گفتنی است سقف تأمین سرمایه از طریق «تأمین سرمایه جمعی» برای پروژه‌ها در کشورهای مختلف متغیر است. در حال حاضر در ایران سقف در نظرگرفته شده برای هر طرح و ایده مبلغ ۲میلیارد تومان است. البته این مبلغ سالانه توسط کارگروه ارزیابی، مورد بازنگری قرار خواهد گرفت. این کارگروه ارزیابی متشکل از پنج عضو و یک دبیر است. یک نماینده از سوی رئیس سازمان بورس به عنوان رئیس کارگروه، دو نفر نماینده از شرکت فرابورس ایران، دو کارشناس حوزه «تامین مالی جمعی» به پیشنهاد شرکت فرابورس و تایید سازمان بورس حضور دارند. دبیرگروه نیز یکی از مدیران شرکت فرابورس ایران است.

منبع: سنا

۵ روش کاربردی برای مقابله با مدیر بد

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 زیردستِ خود رفتار بسیار بدی داشته، آنها را تحقیر می‌کرده، به‌آسانی عصبانی می‌شده و دادوفریاد 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. مثلا در کشور آمریکا، ۵۶درصد از کارکنان اعلام کرده‌اند که مدیریت سازمان یا شرکت‌شان رفتاری به‌شدت نامناسب دارد. آماری دیگر که انجمن روانشناسی آمریکا منتشر کرده است هم نشان می‌دهد که در این کشور، ۷۵درصد 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، ۶۰درصد 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 افسردگی مزمن، 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. مثلا می‌توانند باعث افزایش فشار خون، بالا رفتن کلسترول و انواع دیابت شوند. شاید ترک کردن شغلی که محیط کاریِ نامطلوبی دارد، به نظر سخت برسد و گزینه چندان جالبی نباشد امّا 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 کابوس 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 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 شادی‌آوری 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 حدومرز 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، حتما 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.

مثلا زمانی که از شما درخواستِ 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 حدّ وظایف‌تان یا در زمانی نامناسب دارند هم توضیحاتی آماده داشته باشید. مثلا در مواجهه با چنین پیشنهادهایی بگویید که متأسفانه برنامه‌ای خانوادگی دارید که حتما باید به آن رسیدگی شود و زمان کافی ندارید.

اگر هم توانایی «نه گفتن» هنوز در شما قوی نشده است، باید سریعا گزینه دیگری به مدیر پیشنهاد بدهید؛ مثلا بگویید که روز جمعه این کار را انجام نخواهید داد اما تا عصر روز شنبه همه‌چیز آماده و تکمیل خواهد شد. همچنین، می‌توانید با لحن یا یادداشتی پر از اعتماد به نفس، پیشنهاد و دستور کاریِ غیرمعقول 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 بمانند. با مدیرتان صحبت کنید و درباره نگرانی و مشکلات‌تان با او حرف بزنید، به او درباره احساسی که در محیط کار دارید بازخورد 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. مثلا پُست‌تان در همان اداره را تغییر بدهید یا کلا به دنبال عوض‌کردن محل کارتان باشید. خوداشتغالی یا راه‌اندازی کسب و کار هم گزینه‌ای است که می‌توانید به آن فکر کنید. به‌هیچ‌وجه 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.

منبع:forbes/chetor

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۰۱۰۷۸۰۰۱۸۹۲ مورخ ۹۹/۱۱/۱۱ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک یافت آباد تهران تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای بهرام میمنه فرزند حسینعلی بشماره شناسنامه ۱۳۸۹۸ صادره از تهران در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی در آن به مساحت ۹۷/۶۰ متر مربع در قسمتی از پلاک ۱۲۳۵ فرعی از ۲ اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۱۲ تهران خریداری از مالک رسمی آقایان محمدتقی و محمدباقر زندیه محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۱۲/۴
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۱۲/۱۹
۱۷۵۹۴ م الف — اداره ثبت اسناد و املاک یافت آباد تهران
شناسه آگهی ۱۰۹۷۷۲۸

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر بر اینکه مالکیت متصرفی و مفروزی آقای سیامک رضائی، نسبت به ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به پلاک ۱۹۰۹/۳۰۵۲ اصلی واقع در اراضی روستای اندبیل بخش ۷ خاندبیل خلخال از مالکیت اولیه غلامعلی شعبانی باستناد رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۰۳۰۰۲۰۰۰۴۸۷۵ – ۹۹/۱۰/۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت خلخال بمساحت ۵۵۴/۰۳ متر مربع تایید و اعلام گردیده است؛ لذا در اجرای ماده ۳ قانون مذکور مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود و مدت اعتراض از تاریخ اولین نوبت انتشار بمدت ۲ ماه می باشد و معترض باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به اداره ثبت نسبت به تقدیم دادخواست خود به مرجع قضایی صالح مراجعه و گواهی تقدیم دادخواست را اخذ و به اداره ثبت ارائه نماید در غیر اینصورت اداره ثبت مطابق مقررات اقدام خواهد نمود.
تاریخ انتشار نوبت اول: سه شنبه ۹۹/۱۲/۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: سه شنبه ۹۹/۱۲/۱۹
۱۲۷

آگهی تصمیمات شرکت مهندسی جاوید بنای گوراب سهامی خاص به شماره ثبت ۸۴۵۳ و شناسه ملی ۱۴۰۰۶۷۹۶۱۶۱

به‌استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۳۹۹.۰۲.۰۱ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ۱- فرهادجاویدنژاد به شماره ملی ۴۲۶۸۹۵۴۱۵۵ و پریسا صالحی به شماره ملی ۴۲۶۹۸۳۵۹۲۳و پریا صالحی به شماره ملی۴۲۶۹۸۷۸۷۹۷به سمت اعضای اصلی هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند -۲ فرهادجاویدنژاد به شماره ملی ۴۲۶۸۹۵۴۱۵۵ به سمت مدیر عامل و عضو اصلی و پریسا صالحی به شماره ملی ۴۲۶۹۸۳۵۹۲۳ به سمت رئیس هیات مدیره و پریا صالحی به شماره ملی۴۲۶۹۸۷۸۷۹۷به سمت نائب رئیس هیات مدیره حق امضاء کلیه اسناد رسمی واوراق بهادار تعهداوربانکی ازقبیل چک سفته و نامه های عادی واداری با امضاء فرهادجاویدنژاد (مدیرعامل) شرکت معتبر خواهدبود -۳ فتانه نراقی فرد به شماره ملی ۴۲۶۹۹۱۴۲۳۸به سمت بازرس اصلی وجهان گیر شاهین فر به شماره ملی ۴۲۶۸۹۴۹۳۱۳به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند -۴ روزنامه فرصت امروز جهت نشراگهی‌های شرکت انتخاب گردیدند.

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه وبویراحمد اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیرتجاری یاسوج (۱۱۰۹۱۰۵)

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

نظر بر اینکه مالکیت متصرفی و مفروزی آقای سیامک رضائی، نسبت به ششدانگ یکقطعه زمین مزروعی به پلاک ۱۹۰۹/۳۰۵۱ اصلی واقع در اراضی روستای اندبیل بخش ۷ خاندبیل خلخال از مالکیت اولیه غلامعلی شعبانی باستناد رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۰۳۰۰۲۰۰۰۴۸۶۹ – ۹۹/۱۰/۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در اداره ثبت خلخال بمساحت ۴۶۲۱/۷۸ متر مربع تایید و اعلام گردیده است؛ لذا در اجرای ماده ۳ قانون مذکور مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود و مدت اعتراض از تاریخ اولین نوبت انتشار بمدت ۲ ماه می باشد و معترض باید اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت محل تسلیم و ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به اداره ثبت نسبت به تقدیم دادخواست خود به مرجع قضایی صالح مراجعه و گواهی تقدیم دادخواست را اخذ و به اداره ثبت ارائه نماید در غیر اینصورت اداره ثبت مطابق مقررات اقدام خواهد نمود.
تاریخ انتشار نوبت اول: سه شنبه ۹۹/۱۲/۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: سه شنبه ۹۹/۱۲/۱۹
۱۲۸

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

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۸۰۲۱۰۰۰۷۳۳ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کوچصفهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم سافاز سهرابی فرزند محمد بشماره شناسنامه ۲۳۶۵ صادره از تهران در ششدانگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۱۷۵۶ متر مربع تحت پلاک ۱۷۲۱ فرعی مفروز و مجزی شده از ۱۶۰ فرعی از ۴۱ اصلی واقع در قریه رشت آباد بخش ده گیلان خریداری از مالک رسمی آقای حاجی صبحی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۱۲/۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۱۲/۱۹
۳۵۳۶ م الف — رئیس ثبت اسناد و املاک
۱۲۶

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی شهرستان ساری

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۰۴۵۶۰۱۵۲۹۶ مورخ ۱۳۹۹-۱۱-۰۹ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه ۲ ساری تصرفات مالکانه توران حیدری شهابی فرزند ذات اله بشماره ملی ۲۰۹۲۹۴۶۴۷۱ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۵۷.۸۰ متر مربع از ۳۰ اصلی واقع در قریه بندارخیل بخش ۲ ثبت ساری با کسر سهم وقف. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
م الف : ۱۹۹۰۹۷۴۴
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹-۱۱-۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹-۱۲-۱۹
حسن یوسفی مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو ساری

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان کرمانشاه
اداره ثبت اسناد واملاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک
هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعییت تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۵۱۹۲ مورخ ۹۹/۱۰/۲۷ هیات اول / دوم موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای رسول رضائی فرزند کتایعلی بشماره شناسنامه ۷ کد ملی ۳۲۵۷۷۵۳۱۸۷ صادره از کرمانشاه در ششدانگ یک باب ساختمان به مساحت ۸۳.۳۶ متر مربع در محدوده اراضی پلاک ۳۵۸ اصلی واقع در بخش یک حومه کرمانشاه به آدرس کرمانشاه – شهرک نوکان – ایستگاه اول خیابان شاه لوله ده متری انتهای کوچه سمت راست خریداری از مالک رسمی آقای حاتم منتی فرزند نقد علی به صورت مع الواسطه محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .
تاریخ انتشار نوبت اول :۱۳۹۹/۱۲/۳ تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۹/۱۲/۱۹
محمد عباسی رئیس ثبت اسناد و املاک

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

برابر رای شماره ۱۳۹۹۶۰۳۱۸۰۲۱۰۰۰۷۳۱ مورخ ۹۹/۹/۲۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کوچصفهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی خانم معصومه موسوی فرزند میرحسن بشماره شناسنامه ۴۶۸ صادره از تهران در ششدانگ یکباب خانه و محوطه به مساحت ۶۶۰.۱۰ متر مربع ۱۷۲۰ فرعی مفروز و مجزی شده از ۱۶۰ فرعی از ۴۱ اصلی واقع در قریه رشت آباد بخش ده گیلان خریداری از مالک رسمی آقای حاجی صبحی محرز گردیده است . لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۱۲/۰۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۱۲/۱۹
۳۵۳۸ م الف — رئیس ثبت اسناد و املاک
۱۳۷

آگهی دعوت به افراز پلاک ثبتی ۲۸۲ از ۳۶ - اصلی واقع در بخش پنج قزوین

احتراما اقایان حسین طایفه بابا حسن و ابوالفضل طایفه بابا حسن و مرتضی چگینی و ورات محمد عباسی شهرکی و ورات حسین حیدر زاده و خانم ها زهرا چگینی و ثریا چگینی وعصمت رفیعی و فاطمه بیگم خوانساری و فاطمه خوانساری زاده برابر برگ دادخواست افراز وارده به شماره های ۱۱۳/۹۹/۷۷۲ مورخ ۱۳۹۹/۰۲/۰۶ و ۶۸۰۲۳۱۶۶ مورخ ۱۳۹۹/۰۷/۰۶ و ۱۱۳/۹۷/۹۵۹۶ مورخ ۱۳۹۷/۰۵/۱۳و۱۳۹۷/۰۴۲ ۶۸۰۱۷ مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۳ خواستار افراز سهمی خود از ششدانگ نموده اند و مابقی اسامی مالکین خوانده افراز عبارتند از شهرداری قزوین – عبدالحسین صابونی – عباس غلامرضایی – اصغر رضاده باشی – قدرت اله رضا ده باشی- داود تاند- مسلم تقفی یزدی –ابوالفضل تقفی یزدی –اکبر زاج فروشهای قزوینی – سمیه حسینی- فرامرز زمانی – معصومه رستم پور- محمدرضا کیانی- اصغر صمدی فر- علی حقیقی -حمیدگل کرمی – ناهید السادات طبیبی- ورثه حشمت زاجکانی – سید قدیر کیمیائی- نصرت اله چگینی – مهین پیروندچگینی – محمد مقصودی – حجت اله شکیبا که با توجه به اینکه خواهان افراز اعلام داشته به آدرس خواندگان فوق دسترسی نداشته مراتب از طریق اگهی ابلاغ گردد لذا برابر ماده ۱۸ مفاد اسناد رسمی از کلیه افرادی که خود را در این پلاک مالک و یا ذینفع می دانسته دعوت می گردد که در مورخ ۱۴۰۰/۰۱/۱۷ روز سه شنبه ساعت ۱۲ در اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو شهرستان قزوین حاضر تا به اتفاق خواهان وبنماید و نقشه بردار ثبت قبه محل عزیمت نمایند لازم به ذکر است که عدم حضور خواندگان افراز مانع از انجام عملیات افراز نخواهد شدضمنا مراتب افراز کتبا و به صورت آگهی متعاقبا اعلام خواهد گردید.
تاریخ انتشار ۱۳۹۹/۱۲/۱۹
علی شهسواری - رئیس اداره ثبت اسناد واملاک ناحیه ۲ قزوین — شماره ردیف ۱۸۱۳/ م الف

چرا شکست سریع را اولین گام به سمت موفقیت در کسب و کار می‌دانند؟

توماس ادیسون در جایی گفته است:

من شکست نخوردم، بلکه ۱۰۰۰ روشی که عمل نمی‌کنند را پیدا کرده‌ام.

کارآفرینانی که با شکست مواجه شده‌اند باید از صمیم قلب خوشحال باشند که در شرکت خوبی فعالیت می‌کنند. برخی از بزرگترین شرکت‌های جهان که احتمالا به خوبی آنها را می‌شناسید، با شکست‌های بزرگی روبه‌رو شده‌اند. زمانی که کوکاکولا در سال ۱۹۸۵ فرمول قدیمی خود را دستکاری کرده و کوک جدید یا New Coke را تولید کرد، اعتراضات عمومی تا اندازه‌ای بود که فرمول اصلی بعد از ۷۹ روز دوباره از سر گرفته شد. هیچ شکی نیست که کوک جدید یک شکست بزرگ بود، اما از خاکستر بزرگترین شکست صنعت نوشیدنی‌های غیرالکلی، بازاری برای طعم‌های مختلف نوشیدنی و نوشابه به وجود آمد که تا امروز نیز به فعالیت خود ادامه می‌دهد. با این وجود، کوک جدید را چنان فاجعه‌ای می‌دانند که هنوز هم بعد از این همه سال، هر شرکتی که با بزرگترین شکست خود مواجه می‌شود، آن را شکست کوک جدید شرکت خود می‌داند.

کمپانی SellMax به خرید و فروش ماشین‌های دست دوم در سراسر آمریکا می‌پردازد. زمانی که این شرکت در سال ۱۹۹۰ تصمیم گرفت تا مرکز خدماتی خود را در مناطق مختلف قرار دهد تا افراد بتوانند به سادگی و به سرعت اتومبیل دست دوم خود را به فروش برسانند، توانست کار خود را با خرید ۱۵ خودرو در ماه آغاز کند و بدین ترتیب، به هیچ سرمایه‌گذاری نیاز نداشته باشند. امروزه میزان خرید این شرکت در ماه به ۸۰۰ تا ۱۲۰۰ خودرو می‌رسد. یکی از بنیانگذاران SellMax به نام تونی پورتر، رشد فوق‌العاده سریع شرکت را «شکست سریع و مقیاس‌بندی سریع» توصیف می‌کند. منابع مالی و سرمایه‌گذاری در مراحل اولیه کار برای پورتر و همکارانش یک مشکل بزرگ به شمار می‌رفت؛ هر کدام از این افراد در طول هفته، بیش از ۸۰ ساعت را به فعالیت مشغول بودند. آنها از اشتباهات و شکست‌های‌شان درس گرفتند. پورتر در این باره می‌گوید: «ما از اینکه استراتژی‌های بازاریابی مختلف را امتحان کنیم، هراسی نداشتیم، بسیاری از آنها موفقیت‌آمیز نبوده‌اند. اما زمانی که استراتژی موثری را پیدا می‌کردیم، به سرعت آن را اندازه‌گیری کرده و با حجم بالا، آن را به اجرا می‌گذاشتیم.»

زمانی که شکست از کنترل خارج می‌شود

اینگونه از شکست‌ها احتمالا از منابع غیرقابل انتظار به وجود می‌آیند که از کنترل شما خارج هستند. زمانی که سل مکس برای اولین بار کار خود را آغاز کرد، تمرکز خود را روی خرید ماشین‌های به شدت فرسوده و بازیافت فلز آن قرار داده بود. پورتر در این باره توضیح می‌دهد: «اما بعد از اینکه بازار چینی‌ها سقوط کرد، قیمت آهن ضایعات نیز به شدت کاهش یافت. با این اوصاف ما مجبور بودیم که مسیر را به سمت دیگری منحرف کرده و ماشین‌های دست دوم و سالم‌تر را خریداری کنیم.»

کمپانی Home Depot نیز اشتباه بزرگی را در چین مرتکب شد؛ این شرکت تصمیم گرفت که بازار مالکان خانه Do It Yourself را به جمهوری خلق گسترش دهد. این بازار در آمریکا با موفقیت مواجه شده بود؛ جایی که تعمیر لوازم محیط خانه، یک سرگرمی به شمار می‌رود و استفاده از لوازمی که توسط یکی از اعضای خانواده تعمیر شده، یکی از نشانه‌های مردانگی شناخته می‌شود؛ اما در چین، چنین رفتاری از نشانه‌های افراد سطح پایین جامعه و فقر به حساب می‌آید.

شرکت Mattel نیز از نمونه‌های دیگری است که اشتباه بزرگی را در چین تکرار کرد. این شرکت در سال ۲۰۰۹ به دنبال این بود که عروسک باربی را همراه با خانه‌ها و لوازم شیک باربی به مساحت ۳۳۴۴ متر مربع به دخترهای کوچک چینی عرضه کند، اما والدین چینی که بیشتر روی تحصیلات و مهارت‌های مختلف تمرکز می‌کنند، ارزش این عروسک‌های مو بور و چشم آبی را درک نکرده و این پروژه آنطور که برآورد می‌شد، مورد استقبال قرار نگرفت.

شکست را در مدل کسب و کار خود قرار دهید

گای کاوازاکی از مدیران سابق اپل در جایی گفته است: «نگران نباشید، به درد نخور باشید.» منظور کاوازاکی از این حرف این نیست که کوک جدید دیگری را تجربه کنید، بلکه از شما می‌خواهد تا محیطی را برای شکست نوآوران پروسه‌ها فراهم کنید تا فضایی برای کشف موارد جدید فراهم شود. مفهوم «حداقل محصولات زنده» یکی از مواردی است که به سختی در نوآوری و ساخت محصولات قوی‌تر و موفق‌تر ریشه دارد؛ چراکه شکست، محدودیت‌ها و ایرادهای نمونه‌های فعلی را آزمایش می‌کند.

بعد از ادسل، فورد به تولید ماشین ادامه داد. بعد از سقوط Mattel در چین، آنها همچنان به تولید عروسک‌های باربی ادامه دادند و بعد از کاهش قیمت آهن قراضه، سل مکس مجبور شد تا مدل اولیه کسب و کار خود را تغییر دهد؛ آنها مدل را منحرف کرده و مفهوم جدیدی را ارائه کردند که به رشد قابل قبول منجر شد. یکی از کنترل‌کننده‌های پرواز ناسا در طول ماموریت خود برای برگرداندن آپولو ۱۳ به زمین گفته بود: «شکست جزو گزینه‌ها نیست.» این نقل قول از آن زمان تا به حال توسط فعالان عرصه کسب و کار مورد استفاده قرار گرفته است. اما راه‌اندازی کسب و کار، به ماموریت‌های فضایی ناسا شباهتی ندارد؛ شکست نه تنها یک گزینه معتبر است، بلکه تقریبا ضرورتی است که باید آن را به عنوان بخشی از ارزیابی‌های‌تان بشناسید. کسانی که تا به حال شکست نخورده‌اند، کار خاصی انجام نداده‌اند؛ چراکه تاجران و فعالان بزرگی هستند. آنها هرگز شکست نخورده‌اند، چون هرگز هیچ ریسکی را به جان نخریده‌اند.

موفقیت در کسب و کار با نرخ باخت‌ها در مقابل بردها اندازه‌گیری نمی‌شود، بلکه با کسانی برآورد می‌شود که بعد از هر شکست، دوباره روی پای خود می‌ایستند. در دنیای واقعی، شکست در کسب و کار، یک حقیقت پایه‌ای در زندگی و سنگ مانعی به سمت یک استراتژی پیروز به شمار می‌رود.

منبع: entrepreneur/ucan

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| سه‌شنبه | ۱۹ اسفند ۱۳۹۹ | شماره ۱۷۴۳ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹

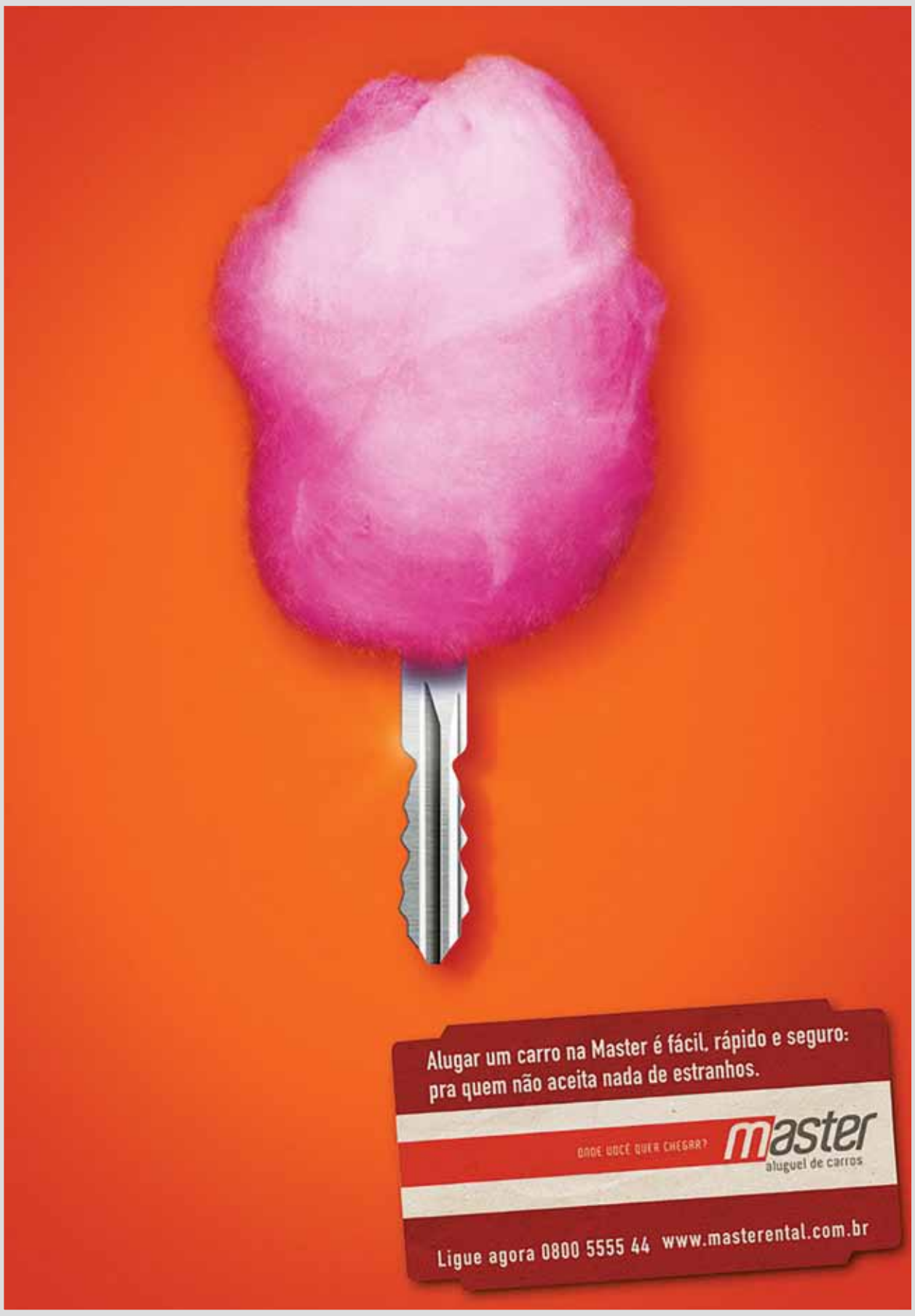
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR



۷ گام رسیدن به اهداف در افراد مضطرب و پراسترس

تعیین هدف می‌تواند برای غلبه بر برخی از جنبه‌های اختلال اضطراب اجتماعی (SAD) مفید باشد. در این نوشتار چند نکته برای کمک به رسیدن به اهداف در افراد مضطرب و پراسترس خواهیم دید.

بهترین انواع اهداف

اهداف شما در شرایطی بهترین محسوب می‌شوند که ویژگی‌های زیر را داشته باشند:

– مشخص
– قابل اندازه‌گیری
– قابل دستیابی
– واقع‌بینانه
– دارای محدودیت زمانی

به عنوان مثال، شما ممکن است هدفی را برای ایجاد پنج دوست جدید امسال تعیین کنید. هدف شما مشخص است (۵ دوست)، قابل اندازه‌گیری است (خواه به این هدف برسید و خواه نه)، قابل دستیابی است (اگر برای آشنا شدن و ملاقات با افراد جدید سخت تلاش کنید)، واقع‌بینانه است (بسیاری از افراد حداقل ۵ دوست دارند) و زمان محدودی (در ۱۲ ماه آینده تحقق می‌یابد) هم دارد.

یک مثال از یک هدف غیرواقعی این است که هرگز در موقعیت‌های اجتماعی و عملکردی احساس اضطراب نکنید. چنین تفکر سیاه و سفیدی شما را برای شکست آماده می‌کند، زیرا ممکن است در چنین شرایطی احساس اضطراب کنید.

در اینجا چند گام عالی برای تعیین اهداف آورده شده است.

۱- اهداف خود را مشخص کنید

دوست دارید با توجه به اضطراب اجتماعی خود چه چیزی را تغییر دهید؟ اهداف کوتاه، متوسط و بلندمدت را در زمینه‌هایی مانند موارد زیر تعیین کنید:

– پیدا کردن دوستان جدید
– به دست آوردن شغل
– رسیدن به سلامت ایده‌آل

مراقب باشید اضطراب شما مانع انتخاب اهداف نشود. اهداف را بدون توجه به میزان اضطرابی که ممکن است در شما ایجاد کنند، شناسایی کنید.

اهداف خود را حتماً یادداشت کنید تا مطمئن شوید که به آنها پایبند هستید

۲- اهداف را به چند بخش تقسیم کنید

به عنوان مثال، اگر هدف شما برقراری هر روزه یک تماس تلفنی است، با انتخاب شخصی که قرار است با او تماس بگیرید شروع کنید و مطمئن شوید که شماره تلفن مناسب را دارید.

۳- موانع را شناسایی کنید

چه عاملی می‌تواند مانع ایجاد پنج دوست جدید شود؟ این چالش‌ها را شناسایی کنید و راه‌هایی برای برای از بین بردن آنها به دست بیاورید. به باشگاهی بپیوندید یا در یک دوره آموزشی شرکت کنید. به این ترتیب می‌توانید آدم‌های جدیدی را ملاقات کنید که ممکن است روزی دوست شما شوند.

۴- برای رسیدن به اهداف‌تان برنامه‌ریزی زمانی داشته باشید

یک برنامه زمانی مشخص داشته باشید و براساس همان برای رسیدن به هدف‌تان تلاش کنید. به عنوان مثال برای داشتن پنج دوست جدید، فعالیت‌های منظمی را برنامه‌ریزی کنید که شما را در تماس با دوستان احتمالی قرار دهد. به عنوان مثال، شما می‌توانید هر هفته در یک زمان مشخص و ثابت به باشگاه سر بزنید به این امید که هر بار با همان افراد یکسان روبه‌رو شوید.

۵- هدف خود را کامل کنید

شاید لازم باشد مراحل دقیق برداشتن برای رسیدن به هدف خود را یادداشت کنید. برای مثال پیدا کردن دوستان جدید؛ این ممکن است به معنای نوشتن مراحلی مانند شروع مکالمه، نحوه ادامه مکالمه و ... باشد.

۶. انگیزه برای دستیابی به اهداف

داشتن اهدافی برای کار روی اضطراب اجتماعی و از بین بردن آن اگر انگیزه کافی نداشته باشید کارایی چندانی نخواهد داشت. دقت کنید و موانعی را که مانع از ایجاد انگیزه می‌شوند شناسایی کنید، از جمله اینکه باور کنید چیزها هرگز خود به خود تغییر نمی‌کنند و این سد و موانع را به چالش بکشید.

۷. پاداش بدهید یا تجدیدنظر کنید

اگر در اهداف خود موفق بوده‌اید، به خود پاداش دهید. اگر اینگونه نبوده، پس تجدیدنظر کنید و رویه‌تان را تغییر بدهید تا موفقیت بعدی احتمال بیشتری داشته باشد.

کلام پایانی

اختلال اضطراب اجتماعی می‌تواند دستیابی به اهداف شما را به چالش بکشد. اگر در انجام این کار به تنهایی مشکل دارید، به دنبال کمک حرفه‌ای باشید. یک درمانگر ممکن است به شما کمک کند از موانع و سدهایی که سر راه شما قرار دارد عبور کنید. اگر مراجعه حضوری نزد یک درمانگر برای‌تان جالب نیست و تمایلی به انجام آن ندارید، می‌توانید آنلاین درمانی را امتحان کنید.

منبع: verywellmind/bazdeh