

سال ۹۶ را می‌توان سال تغییرهای ویژه اکوسیستم استارت‌آپی ایران در نظر گرفت. مهم‌ترین تغییر در این سال افزایش سرعت اینترنت بود. از سوی دیگر تورم فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و کاهش میزان استخدام‌های رسمی در کشور به تمایل بیشتر افراد به راه‌اندازی کسب‌وکارهای شخصی انجامید. در همه کشورهای دنیا زمانی که زمینه کار فراهم و از سوی دیگر امکان کار برای دولت کم شود، افراد تمایل بیشتری به راه‌اندازی کسب و کارهای شخصی نشان می‌دهند. آنها در بدترین حالت به دست‌فروشی روی می‌آورند. در سال ۹۶ تغییر تکنولوژی و موج عظیم بیکاری دست به دست هم داد و به موج استارت‌آپی انجامید؛ موجی که در آن استقبال از ایجاد کسب و کارهای نوپا با آگاهی و بدون آگاهی زیاد شد. در سال گذشته دولت با ایجاد پارک‌های علمی و فناوری حمایت‌های...

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب وکار آفرینی

خودروسازها مکلف به افزایش تولید هستند

مدیرعامل سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از برنامه‌ریزی این سازمان برای تحقق ساماندهی بازار خودرو در قالب مجموعه‌ای از سیاست‌های کلان و اقدامات اجرایی در مدت...

سپرده‌های بانکی تا چه سقفی بیمه هستند؟

شایعه ورشکستگی بانک‌ها جدی نیست

دور جدید شایعه ورشکستگی بانک‌های ایرانی در حالی آغاز شده که تمام سپرده‌های زیر ۱۰۰ میلیون تومان مردم بیمه بوده و در صورت بروز مشکل، ذخیره قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی جایگو است، کما اینکه بانک مرکزی نیز روز پنجشنبه در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که مطالب منتشرشده از سوی رسانه‌های معاند پیرامون ورشکستگی یکی از بانک‌های کشور، در راستای تلاش آنها برای ضربه زدن به بازار پول است و از مردم خواست تا به شایعات توجه نکنند. به گزارش مهر، چند روزی است که دوباره در فضای مجازی، برخی دشمنان، شایعاتی را مبنی بر ورشکستگی بانک‌ها به راه انداخته‌اند که واقعیت نداشته و هدف آن، از پا درآوردن نظام بانکی ایران است. اکنون که در شایعاتی که در فضای مجازی بر علیه بانک‌ها و وضعیت مالی آنها دست به دست می‌چرخد...

۴

آیا زمستان اکوسیستم استارت‌آپی ایران فرا رسیده است؟

حیات و ممات استارت‌آپ‌ها در ایران

۲

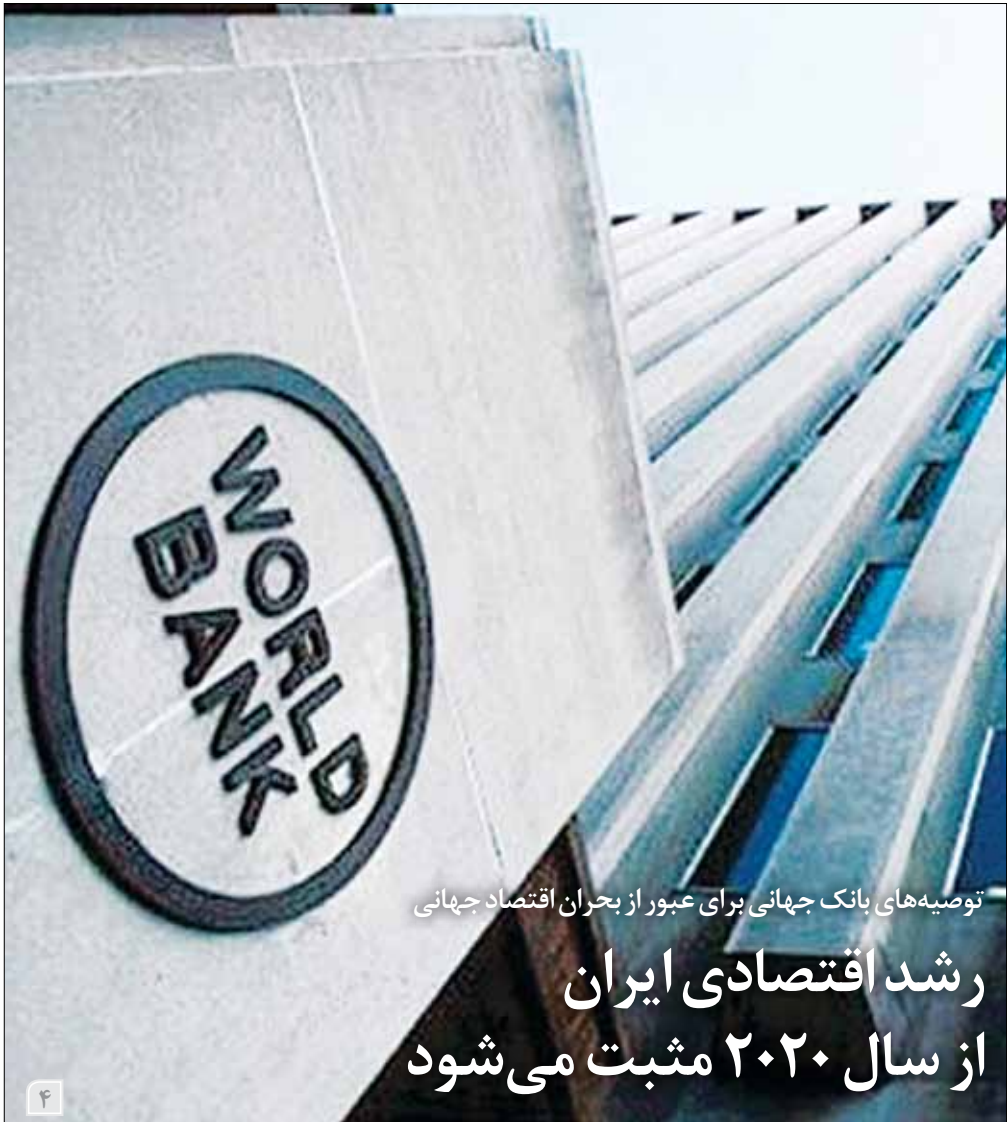
مدیریت و کسب‌وکار



عملکرد کارت گرافیک AMD Radeon VII ناامیدکننده است

- همکاری در فروش یا راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی؟
- ۱۰ اشتباه مالی که صاحبان کسب‌وکار مرتکب می‌شوند
- بازاریابی در سال ۲۰۱۹ چگونه باید باشد
- شیوه‌های بازاریابی ویدئویی موفق در اینستاگرام
- ۱۳ روش برای بهترین نتیجه از تبلیغات بنری
- شعار تبلیغاتی خود را به یاد ماندنی کنید

۸ تا ۱۶



توصیه‌های بانک جهانی برای عبور از بحران اقتصاد جهانی

رشد اقتصادی ایران از سال ۲۰۲۰ مثبت می‌شود

چرخه‌های شوم توسعه‌نیافتگی به روایت فرشاد مومنی

۲ پرسش از تاریخ ایران

یک واحد رانت‌جو دادند که به اسم تولید به خارجی‌ها بازارسازی می‌کنند، وابستگی کشور به خارج را تعمیق می‌کنند. مومنی یادآور شد: درحالی‌که چند وقت پیش مقام رهبری گفته بودند که این اقلام قاچاق را باید آتش زد، چرا به اظهارات بسیار تکان‌دهنده سرپرست سازمان توسعه تجارت در مورد شگرذ واردات‌چی‌ها در فشار به دولت توجه نمی‌شود. ایشان در نهایت نجات گفته بودند تحت نام خنثی کردن تحریم‌ها و تسهیل تولید، الان برخی واردکننده‌های مشکوک اقلام غیرضروری و حتی ممنوع را بدون ثبت سفارش در گمرک دپو کرده و با سهل‌گیری از سوی گمرک عبور می‌دهند و چرا ایشان از عبارت همراهی بخش‌هایی از دولت استفاده می‌کند؟ ما با یک فهم عمیق تاریخی می‌توانیم منطق‌های بنیادی این رفتارها را شناسایی کنیم.

هشدار درباره خصوصی‌سازی بخش نفت

مومنی با هشدار نسبت به خصوصی‌سازی در بخش نفت کشور گفت: یکی از مشکوک‌ترین اقدامات در وزارت نفت صورت می‌گیرد، در شرایطی که اقتصاد ملی از سویی با فشارهای تحریمی و از سوی دیگر با شدیدترین بحران‌ها روبه‌رو است و گزارش‌های رسمی تحریم‌کنندگان نیز حاکی است که حذف تشدید تحریم‌ها تا مرز توقف تولید نفت ایران است، در این شرایط موجی با عنوان برون‌سپاری و خصوصی‌سازی در حیطه نفت به راه افتاده است که یک موج حاکمیت‌زدایی خطرناکی را دنبال می‌کند، بنده صمیمانه و مشوقانه به نهادهای نظارتی کشور در این زمینه هشدار می‌دهم که تحرکات تحت عنوان برون‌سپاری نفتی را به اعتبار شرایط تاریخی در دستور کار خود قرار دهند.

وی ادامه داد: همچنین برای به‌هم‌ریختن دانشگاه صنعت نفت آبادان که یکی از خوشنام‌ترین و باکیفیت‌ترین مراکز آموزش عالی کشور است، در لایه‌لای یکی از تبصره‌های بودجه سال ۹۸ یک تصمیم در مورد نظام آموزش عالی می‌گیرند که از این عدم شفافیت و آشفتگی‌ها بوی خوش به مشام نمی‌رسد و در این زمینه امیدواریم هم در وزارت علوم هوشیاری بایسته وجود داشته باشد و جلوی این اقدام بدعت‌آمیز گرفته شود هم از نمایندگان مجلس می‌خواهم کاری که به حیطه دیگری مربوط است و به هیچ وجه جنبه یک ساله ندارد در لای تبصره‌های مختلف بودجه اجازه عملیاتی شدن را ندهند چون این اقدامات هیچ نسبیتی با توسعه کشور ندارد و منشأ آشفتگی است.

این استاد دانشگاه تصریح کرد: آنچه ما می‌فهمیم این است که اگر دولت اهتمام صادقانه و بایسته در شفاف‌سازی فرآیندهای تصمیم‌گیری، تخصیص منابع داشته باشد و به حساب آوردن مردم و جلب مشارکت آنها در این فرآیندها را مدنظر قرار دهد به یقین در این شرایط کشور بسیار کم‌هزینه‌تر و پردستاوردتر اداره می‌شود و برای این کار نیازمند یک بستر معرفتی هستیم که از دل مطالعات روش‌مند قابل وصول است.

است، اما مافیای رسانه‌ای موجود در ایران تلاش می‌کند تا نشان دهند این دو مورد تاثیر در گرفتاری‌های ایران نداشته است و علائم محسوسی از جهت‌گیری‌های این سیستم مافیای رسانه‌ای وجود دارد برای بذپاشی دوباره در جهت ترغیب نظام تصمیم‌گیری برای هپش نرخ ارز در سال آینده. به گفته وی، یک سر این موضوع تلاش این گروه و منافع آنهاست و یک‌سری آن این است که چرا دولت و مجلس معمولاً بیشتر به توصیه‌های آنها توجه می‌کنند؟ اینها چیزهایی است که از طریق شناخت منطق‌های رفتاری بنیادی تاریخی، می‌توان مابه‌ازای امروزی نیز پیدا کرد.

نقد حذف چهار صفر از پول ملی

این اقتصاددان در مورد تصمیم حذف چهار صفر از پول ملی گفت: چرا در حالی که بخش بزرگی از حاکمیت دولت در بازار سرمایه و پول در حال از بین رفتن است و گزارش رسمی بانک مرکزی می‌گوید به خاطر سهل‌انگاری در بانک‌های خصوصی و نقش سیاست دستکاری قیمت‌های کلیدی ۷۰ درصد کل نقدینگی کشور طی پنج سال اخیر به وجود آمده و در شرایطی که این بحران‌ها و تهدیدها وجود دارد یک دفعه در این شرایط ملتهب که چشم‌اندازهای ناشی از تحریم‌ها به آن اضافه می‌شود، بحث حذف چهار صفر از پول ملی مطرح می‌شود؟

مومنی افزود: بعد از اینکه گزارش‌های کارشناسان ارائه می‌شود مبنی بر اینکه این اقدام نمایشی و صوری است مقام رسمی بانک مرکزی اعلام می‌کند که می‌دانیم این اقدام هیچ فایده‌ای ندارد اما ایشان پاسخ نمی‌دهند که چرا در حالی‌که می‌دانید این کار سودی ندارد در این شرایط خطیر و پیچیده می‌خواهید وقت دولت و مجلس را درگیر این موضوع کنید؟ ذهن خود را درگیر می‌کنید تا از چه چیزهایی غافل شوید؟ به چه کسانی نفع و به چه کسانی ضرر می‌رساند؟ چرا بانک مرکزی عنوان خلافکارانه اضافه برداشت بانک‌های خصوصی از بانک مرکزی را به وام تغییر داد؟ چرا جریمه ۳۴ درصد اضافه برداشت بانک‌ها تبدیل به پرداخت سود ۱۸ درصدی به بانک مرکزی شد؟ در این ماجراها چه کسی در خدمت چه کسی است؟ رئیس موسسه دین و اقتصاد با اشاره به عدم شفافیت در تخصیص منابع ارزی گفت: چرا به‌رغم تصریح رئیس‌جمهور محترم مبنی بر ضرورت اعلام شفاف اسامی بنگاه‌های دریافت‌کننده ارز متأسفانه از شه‌پرو امسال دوباره این روند متوقف شده است از این عدم شفافیت‌ها چه کسانی نفع می‌برند؟ بنابراین در شرایط کنونی یک هوشمندی بسیار سطح بالا از ناحیه جامعه مدنی نیاز است.

وی ادامه داد: در اسامی قبلی که منتشر شده بود کسانی افشا شدند که به اسم تولید ملی محصولات کاملاً ساخته‌شده از خارج را می‌آورند و از معافیت‌های تولید برخوردار می‌شوند. جالب آنکه عده‌ای به این افرادی که مونتاژکاری فاسد، ضدتوسعه‌ای و ضدمردمی را انجام می‌دهند جایزه امین‌الضرب را می‌دهند. چه خبر است؟ وقتی جایزه امین‌الضرب را در مورد

طرز اداره اقتصاد کشور در ۱۰ ساله اول انقلاب وجود دارد در حالی که وقتی به واقعیت‌ها از هر زاویه‌ای مراجعه می‌شود، می‌بینیم ما باید نسبت به آن دوره عمیق‌تر فکر کنیم و درس بگیریم که در آن شرایط که هشت سال از ۱۰ سال آن در جنگ سپری شد، چگونه بوده که هم رفاه عمومی بیشتر، جایگاه نسبی ما در سطح نظام بین‌الملل بسیار آبرومندانه‌تر، پیوند بین دولت و مردم خیلی نزدیک‌تر و فساد خیلی کمتر بوده است. این اقتصاددان افزود: در شرایط کنونی که به اعتبار آنچه در گذشته هم بیان کرده‌ام، ما در معرض خطر بازگشت یک موج شدیدتر رکود تورمی هستیم، مقایسه داده‌های آن دوران با امروز را نظر رفاه عمومی بعضاً بسیار تکان‌دهنده و نیازمند تامل‌های ژرف کاوانه‌ای است این چه اداره‌ای است که می‌خواهد ذهن ما را نسبت به واقعیت‌هایی که با گوشت و پوست خود حس کردیم را دستکاری کند. در این ردگیری تاریخی مشاهده کردیم در سال ۱۳۴۷ که آخرین سال جنگ و بدترین فشار بیرونی را تحمل می‌کردیم همچنین کاهش قیمت نفت و فشارهای مافوق طاق‌ت بر علیه اقتصاد ایران در آن دوره روبه‌رو بوده، گزارش‌های رسمی بانک مرکزی حاکی است که خانوارهای ایرانی در آن سال به طور متوسط ۱۲۲ کیلو گوشت قرمز مصرف می‌کردند و در دوره بعد از جنگ و به اسم تعدیل ساختاری وقتی که برنامه‌های جدید در دستور کار قرار گرفت این گزارش‌ها نشان داد که از سال ۶۸ تا ۷۲ تقریباً ۴۴ کیلو سرانه گوشت مصرفی خانوارهای ایرانی کاهش یافته است و این مسیر همین‌طور استمرار داشته و شما می‌توانید رد آن را تا امروز هم دنبال کنید.

مومنی تصریح کرد: گزارش‌های رسمی حکایت دارد که ما در سال ۱۳۸۳ از ۱۲۲ کیلو مصرف گوشت قرمز به ۶۰ کیلو مصرف و در سال ۱۳۹۱ به ۴۱ کیلو رسیده‌ایم، این یعنی یک سقوط در یکی از حیاتی‌ترین عرصه‌های نیاز اساسی مردم، البته همین روند در مورد گوشت سفید، کره و ... نیز عیناً تکرار شده و بعضاً هم خیلی تکان‌دهنده است.

این استاد دانشگاه با بیان اینکه گزارش مرکز آمار نشان می‌دهد که از سال ۶۹ تا ۷۳ واردات کالاهای لوکس و تجملی ۵۳ برابر افزایش یافته است، افزود: معمولاً ما در اقتصاد تغییرات مثلاً ۳،۵ یا ۱۰ درصد را دنبال می‌کنیم اما شاهدیم در این دوران کوتاه واردات این کالاها ۵۳ برابر شده اما نیازهای اساسی مردم روند غیرمتعارف کاهنده و بحران‌ساز را دنبال می‌کند. با کدام تلقی از مردم این جهت‌گیری و کارنامه متفاوت را نشان داده می‌شود.

مومنی خاطرنشان کرد: عیناً این مساله در مورد مجاری ترخ ارز نیز قابل ردگیری است، در مقاله تاریخی دکتر شاکری با استناد به گزارش‌های رسمی طی سه دهه گذشته سیاست افزایش نرخ ارز و میدان دادن به بانک‌های خصوصی و تخصیص رانت خلق پول از هیچ توسط این بانک‌ها بیشترین قدرت توضیح‌دهنگی درباره رشد نقدینگی و رشد تورم را داشته

فرصت امروز: آخرین نشست هفتگی موسسه «مطالعات دین و اقتصاد» به مناسبت سالگرد درگذشت میرزا تقی‌خان امیرکبیر به موضوع «چرخه‌های شوم تاریخ و توسعه‌نیافتگی در ایران» اختصاص داشت و فرشاد مومنی، رئیس این موسسه و استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی، سخنران اصلی آن بود. محورهای سخنان مومنی در این نشست، متکثر بود و او از نقد سیاست تعدیل ساختاری و بانکداری ایرانی گرفته تا کلیات لایحه بودجه ۹۸ و بحث روز حذف چهار صفر از پول ملی صحبت کرد.

مومنی درباره موضوع این نشست و چرخه‌های شوم توسعه‌نیافتگی در تاریخ ایران ابتدا به طرح دو سوال پرداخت و سپس سعی کرد تا از منظر خود به این دو پرسش کلیدی، پاسخی تحلیلی دهد.

به گفته مومنی، اگر در نهایت اجمال بخواهیم تصویری از صورت مساله ارائه بدهیم، آن تصویر ناظر بر جست‌وجو برای یافتن پاسخ درخور به دو سوال راهبردی است. یک سوال این است که چرا ترتیبات نهادی ما در طول تاریخ کم و بیش از اقداماتی که مضمون ضدتوسعه‌ای دارند حمایت و پشتیبانی خارق‌العاده دارند، اما در برابر اقدامات اصلاحی بیستر تمایل به کارشکنی و مانع‌تراشی دارند؟ پرسش دوم او درباره مقاومت نهادی در برابر اصلاحات بود و به زعم مومنی، سوال این است که چرا علی‌رغم همه مقاومت‌های نهادی که در برابر اصلاحات و بهبود وجود دارد تحت یک شرایط خاص تاریخی اصلاح‌گران اندکی ایسن مجال را پیدا می‌کنند که جلوه‌هایی از دستاوردهای رویکرد اصلاحی را به نمایش بگذارند، با وجود اینکه رویکردهای اصلاحی تجربه شده به ویژه در تاریخ مثلاً در یکی، دو قرن گذشته ایران دستاوردهای عملی بسیار خارق‌العاده‌ای داشته‌اند اما علی‌رغم این دستاوردها باز هم در برابر مقاومت‌های ریشه‌دار نهادی در برابر اصلاح نمی‌توانند دیوام بیاورند، خوش می‌درخشند اما دولت مستعجل هستند؟ به گزارش ایشان، استاد دانشگاه علامه طباطبائی گفت: فکر می‌کنم به طرز بی‌سابقه‌ای در ایام کنونی نیازمند داشتن پاسخ‌های روشن در این زمینه هستیم، در شرایط تاریخی کنونی آنچه همه ما مشاهده می‌کنیم و منظور بنده از همه ما اجزای ساختار قدرت را هم شامل می‌شود، کشور بسا آنبوهی از بحران‌ها و گرفتاری‌ها روبه‌رو است اما تدارکات و تمهیدات اندیشه‌ای و سازمانی لازم برای حل و فصل کم‌هزینه و پردست‌آورد این مسائل به هیچ‌وجه مشاهده نمی‌شود و ما در حد نصاب نمی‌بینیم که ماجرا دیده و چاره‌ای ارائه شود.

مراجعه به تاریخ برای ردگیری مسائل کنونی

رئیس موسسه دین و اقتصاد با تأکید بر مراجعه به تاریخ در ردگیری مسائل کنونی کشور ادامه داد: هدف آن است که مراجعه به تاریخ می‌تواند ما را در این زمینه مجهز کند و نشان دهد که شکل و شمایل امروزی اصل و میانی مقاومت در برابر توسعه هم در سطح اندیشه و هم در سطح عملی چگونه است. مثلاً در سه دهه گذشته یک تبلیغات سازمان‌یافته‌ای بر علیه



آیا زمستان اکوسیستم استارت‌آپی ایران فرا رسیده است؟

حیات و ممات استارت‌آپ‌ها در ایران



۲۴ میلیون نفر از نسل چهارم موبایل استفاده می‌کنند و این در حالی است که تنها ۸ میلیون نفر مشترک اینترنت ای‌دی‌اس‌ال هستند. همچنین فاصله میانگین مصرف دیتا در ایران با کشورهای اروپایی هم قابل تامل است. سرانه مصرف دیتا در ایران به ازای هر نفر به شش گیگابایت می‌رسد درحالی‌که سرانه دنیا ۲۰ گیگابایت و سرانه مصرف کشورهای اروپایی ۳۵ گیگابایت است. سرعت اینترنت ثابت در ایران ۵ مگابیت در ثانیه است درحالی‌که باید براساس اهداف برنامه ششم به ۲۰ مگابیت در ثانیه برسد. همچنین رتبه ایران در استفاده از اینترنت موبایل در جهان ۵۷ و در اینترنت ثابت ۱۰۸ در دنیاست.

شاخ‌شکسته‌ها یا تک‌شاخ‌ها؟

مهم‌ترین رویداد سال ۹۷ برای ایران، خروج آمریکا از برجام بود و با این اتفاق، اجرای بسیاری از طرح‌ها مثل نوسازی ناوگان هوایی، توسعه همکاری‌های بانکی، تسهیل تبادلات مالی، جذب سرمایه خارجی و واردات کالاها و واسطه‌ای و سرمایه‌ای از کشورهایی غیر از چین به تعلیق درآمد چراکه بسیاری از شرکت‌ها از ترس تحریم‌های آمریکا در مبادله مالی با ایران جانب احتیاط را گرفتند. این نگرانی تا جایی ادامه یافت که حتی بعضی شرکت‌های خارجی حاضر در ایران، خداحافظی کردند و رفتند. به این ترتیب از دومین ماه بهار امسال، سایه تحریم‌ها و نگرانی شرکت‌های خارجی بر سر اقتصاد ایران سنگین و سنگین‌تر شد تا اینکه در ۴ نوامبر بحث شرکت‌ها به حاشیه رفت و مسئله فروش نفت ایران مثل تحریم‌های ۱۰ سال پیش در اولویت قرار گرفت.

اما استارت‌آپ‌های ایرانی زیر سایه سنگین تحریم چه می‌کنند؟ جذب سرمایه خارجی برای توسعه شرکت‌های استارت‌آپی، اصلی‌ترین آرزوی کسب وکارهای نوپای ایرانی بود که با بی‌فرجامی برجام برآورده نشد، اما این به معنای بالا رفتن پرچم سفید استارت‌آپ‌ها و ترک زمین بازی نبود. در اردیبهشت ۹۷، شهرام شاهکار موسس اسنپ در همایش استارت‌آپی جاده ابریشم از این گفت که شرکت استارت‌آپی او اولین یونی‌کورن استارت‌آپی ایران است. وی این موضوع را در جلسه‌ای در حضور وزیر ارتباطات در شرکت ایرانسل هم مطرح کرد و گفت ارزش اسنپ ۱.۴ تا ۱.۷ میلیارد دلار است و بیش از ۳۵۰ هزار نفر از مجموع ۷۰۰ هزار راننده اسنپ در سفرهای روزانه فعالیت می‌کنند و آمار این سفرها هم به بیش از یک میلیون رسیده است. این ادعا در حالی از نسوری موسس اسنپ مطرح می‌شد که در سال گذشته برادران محمدی، بنیان‌گذاران شرکت دیجی‌کالا از تک‌شاخ شدن این شرکت در سال ۹۷ خبر داده بودند، اما به هر حال اسنپی‌ها یک میلیارد دلاری شدن‌شان را زودتر از آنها اعلام کردند. نکته جالب این بود که فعالان اکوسیستم استارت‌آپی از کنار تک‌شاخ شدن اسنپ به راحتی نگذشتند و بسیاری حساس و کنایه را که منجر به تک‌شاخ شدن اسنپ شده زیر سوال بردند. با این حال مسئولان آمارهای دیگری ارائه کردند که گویای رشد بیشتر استارت‌آپ‌هایی مثل اسنپ و البته امید به تک‌شاخ شدن بقیه استارت‌آپ‌های ایرانی بود. سورنا ستاری در بهار ۹۷ از این سخن گفت که آمار سفر روزانه اویر در نیویورک ۲۰۰ هزار سفر است درحالی‌که ۸۵۰ هزار سفر روزانه در استارت‌آپ‌های حمل و نقل در تهران ثبت می‌شود. ستاری همچنین گفت که سفرها در تهران در آینده به ۲ میلیون سفر در روز می‌رسد چراکه سفر با تاکسی‌یاب‌های اینترنتی به‌صرفه‌تر است.

آینده استارت‌آپ‌ها در ایران

انتظار فعالان استارت‌آپی از آینده کسب وکارهای نوپا مثبت است؟ گفت‌وگویی کوتاه با فعالان استارت‌آپی نشان‌دهنده عمق نگرانی‌های آنها با وجود امید به آینده است. عدم جذب سرمایه کلان برای توسعه استارت‌آپ‌های ایرانی در سطوح بالا، نبود نهادهای واسط برای جذب سرمایه و مهاجرت نیروی انسانی ماهر ایرانی به دیگر کشورها ازغدغه‌های فعالان استارت‌آپی است که اکنون صاحب شرکت‌های استارت‌آپی‌اند. با وجود این نگرانی‌ها، اما اقتصاد ایران ناگزیر به حرکت در مسیر استارت‌آپی شدن است. اسناد بالادستی اقتصادی که دیجیتالی شدن تمام فرآیندهای بوروکراتیک را به الزام تبدیل کرده است، رشد طبقه متوسط شهری که از روش‌های سنتی در پاسخ به نیازهایش فاصله می‌گیرد و انباشت فارغ‌التحصیلان دانشگاهی که دولت جایی برای استخدام آنها ندارد نشان می‌دهد که چاره‌ای جز حرکت در مسیر استارت‌آپی شدن نیست.

شدند و بانک مرکزی به عنوان متولی بازار پولی و مالی وارد عمل شد و اعلام کرد که فعالیت فین‌تک‌ها به راحتی ممکن نیست. فعالان فین‌تکی می‌گفتند قوانین مشخصی درباره فعالیت یا عدم فعالیت آنها وجود ندارد و شاید این نگرانی بانک‌ها از کساد شدن بازارشان است که همه‌چیز را علیه آنها شکل داده است. فین‌تکی‌ها در نهایت توانستند مجوز فعالیت را از وزارت ارتباطات دریافت کنند و کار را ادامه دهند اما همچنان از فیلترینگ به عنوان تلخ‌ترین اتفاق سال گذشته برای این دسته از استارت‌آپ‌ها یاد می‌شود.

چالش‌های داخلی اما تنها مساله استارت‌آپ‌های ایرانی نبود و تحریم‌ها مشکلات زیادی به وجود آورد؛ شرکت اپل سال گذشته و بدون هشدار قبلی چند اپلیکیشن ایرانی را از اپ استور حذف کرد و به این ترتیب، دسترسی ۱۱ درصد از دارندگان تلفن همراه هوشمند در ایران که به برند اپل اعتماد کرده بودند به اپ‌های ایرانی مثل اسنپ و تپسی از بین رفت. با وجود همه این مشکلات، اما در سال گذشته رشد استارت‌آپ‌ها ادامه یافت و البته ایده‌های جالبی در حوزه کسب وکارهای نوپا به مرحله اجرا رسید که بیشتر خدماتی بود. شاید در سال ۹۵ استارت‌آپ‌ها و تبلیغات آنها کمتر سهمی از تابلوهای تبلیغاتی شهر داشت، اما در سال ۹۶ می‌شد به راحتی در بزرگراه‌های پرتردد آگهی استارت‌آپ‌ها را دید. استارت‌آپ‌های تاک سی‌یاب، تحویل غذا، انواع خدمات پولی و مالی و بیمه‌ای بیش از گذشته مورد مراجعه مردم قرار گرفت، در حالی که ایده‌هایی چون عرضه خدمات کارواش در محل و نظافت منازل، فروش طبقه‌بندی‌شده محصولات به طور آنلاین و آموزش و دوره‌های تخصصی برای سنین مختلف هم به مرحله اجرا رسیده بود. حل مسائل استارت‌آپ‌های بزرگ در کلانشهرها به رشد استارت‌آپ‌ها در شهرهای کوچک هم دامن زد و توسعه پارک‌های علم و فناوری با همه انتقادهایی که درباره آنها مطرح می‌شود به تب و تاب بیشتر فعالیت استارت‌آپی در بین دانشجویان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی انجامید.

آمارها چه می‌گویند؟

در سال ۹۶، زیرساخت‌های فناوری اطلاعات، رشد بیشتری یافت. مراجع رسمی اعلام کردند که ضریب نفوذ اینترنت در ایران از سال ۹۴ تا سال ۹۵، از ۷۲درصد به ۸۲درصد رسیده است و این مساله، نوید روزهای بهتری را برای استارت‌آپ‌ها می‌داد. آمار بانک جهانی نیز نشان می‌داد که در سال ۲۰۱۵ نزدیک به ۵۷درصد از جمعیت ۸۰ میلیونی ایران، کاربر شبکه اینترنت به شمار می‌آیند و بیش از ۴۴ میلیون کاربر اینترنت در کشور وجود دارد.

همچنین استفاده از تلفن‌های همراه هوشمند که دسترسی راحت‌تر شهروندان به انواع اپلیکیشن‌ها را فراهم می‌کند هم در سال ۹۵ و ۹۶ به رشد همراه بود. «خبرگزاری مهر» در تیرماه سال ۹۶ نوشت: «شاخص توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در ایران در سال ۲۰۱۶ با یک پله صعود از جایگاه ۹۰ به جایگاه ۸۹ رسیده و ضریب نفوذ تلفن ثابت در ایران به ازای هر ۱۰۰ نفر ۳۸.۲۷درصد و ضریب نفوذ اینترنت ۴۴.۰۸درصد اعلام شده است.»

دفتر بررسی‌های اقتصادی وزارت ارتباطات نیز در گزارشی اعلام کرد که ضریب نفوذ موبایل در ایران ۱۰۴درصد است و ۳۳ میلیون نفر با تلفن‌های همراه به اینترنت وصل می‌شوند. وزارت ارتباطات در گزارش دیگری که مربوط به شاخص‌های فناوری اطلاعات تا پایان سال ۹۵ بود از این نوشت که ۳۳ میلیون و ۲۴۶ هزار و ۶۹ مشترک از اینترنت موبایل باند پهن استفاده می‌کنند و تعداد مشترکان اینترنت باند پهن ثابت از جمله فناوری ای‌دی‌اس‌ال حدود ۹ میلیون و ۴۰۸ هزار و ۲۲ مشترک برآورد شده است. البته مقایسه آمارها با وضعیت اینترنت در ایران گویای فاصله بعضی شاخص‌ها با متوسط جهانی است. در سال ۲۰۱۸ حدود ۸۶درصد از ترافیک اینترنت دنیا مربوط به ارتباطات ثابت (ای‌دی‌اس‌ال و فیبر نوری) است در حالی که ۱۴درصد ترافیک اینترنت دنیا به اینترنت موبایل مربوط می‌شود. تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند تا سه سال آینده سهم ترافیک اینترنت دنیا از ارتباطات ثابت به ۷۹درصد برسد و سهم اینترنت موبایل هم رشد کند، اما شرایط در ایران متفاوت است. در ایران ۷۰درصد ترافیک اینترنت کشور به ارتباطات موبایل مربوط است و ارتباطات ثابت تنها سهم ۳۰درصدی دارد. همچنین ۴۱ میلیون نفر در کشور از موبایل نسل سوم و

ایمان ولی‌پور
Ivankaramazof@yahoo.com

استارت‌آپ (Startup یا Start-up) را در زبان فارسی به «شرکت نوپا» ترجمه کرده‌اند. این شرکت نوپا ویژگی‌هایی دارد که آن را از نمونه‌های شبیه خود متمایز می‌کند. مثلاً شما یک شرکت یا کسب‌کار جدید راه‌اندازی می‌کنید که مشابه آن وجود دارد، اما از آنجا که در ماه‌های نخست، شرکت شما هنوز به‌درستی سر و شکل نگرفته اصطلاحاً می‌گویید شرکت ما نوپاست، اما نوپا بودن در مفهوم استارت‌آپ به‌معنای نوپایی در ایده و خلاقیت در تولید محصولات جدید یا کنار گذاشتن سازوکارهای کنونی و طرح روش‌های خلاقه است. برای مثال، زمانی مردم تمامی کالاهای خود را از بازار تهیه می‌کردند، اما حالا استارت‌آپ‌های اینترنتی شامل انواع فروشگاه‌های اینترنتی، یا به عرصه جامعه گذاشته است، بنابراین نوپا بودن، اولین خصیصه استارت‌آپ است، اما ویژگی مهم دیگری که اهمیت استارت‌آپ‌ها را در اقتصاد دوچندان می‌کند، رشد سریع و درآمدزایی بالاست. همچنین اشتباه دیگری که غالباً در بیان و کاربرد مفهوم استارت‌آپ اتفاق می‌افتد، این نکته است که استارت‌آپ مشخصاً به کسب‌کارهای اینترنتی گفته می‌شود، در حالی که اگر استارت‌آپ‌های بزرگ برای رشد، کاهش هزینه و گسترش بیشتر در بازار بر اینترنت متمرکز هستند، نباید گفت که استارت‌آپ تنها به این حوزه از کسب‌وکار تعلق دارد، بنابراین شاید بتوان گفت خصوصیات استارت‌آپ‌ها نظیر رشد سریع و بازاریابی جهانی موجب شده که عمده محصولات و نوآوری‌ها در این حوزه متمرکز بر تولید محصولات اینترنتی یا تکنولوژی اطلاعات باشد، اما نباید گفت که مفهوم استارت‌آپ لزوماً راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی است. به عبارت بهتر، اگر چه در تعریف استارت‌آپ، تأکیدی وجود ندارد که حتماً فعالیت آن باید در حوزه تکنولوژی یا فناوری اطلاعات باشد، اما به دلیل اینکه بسیاری از استارت‌آپ‌ها در سالیان اخیر، حول محور این زمینه‌ها شکل گرفته‌اند، گاهی در تعریف استارت‌آپ، خلط میحث می‌شود که استارت‌آپ حتماً باید در حوزه تکنولوژی فعال باشد.

حالا پس از گریزی کوتاه به فلسفه شکل‌گیری استارت‌آپ‌ها به سرگذشت استارت‌آپ‌ها در ایران و مهمترین چالش‌های آنها می‌پردازیم.

موج کارآفرینی استارت‌آپی

از ابتدای دهه ۹۰، اکوسیستم استارت‌آپی ایران شروع به شکل‌گیری کرد و در چند سال گذشته شاهد رشد چشمگیر آن بودیم؛ تشکیل صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر و پذیرهنویسی در بورس، شروع به کار شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ در شهرهای مختلف، ورود سرمایه‌گذاران خارجی بعد از توافق برجام، برگزاری رویدادهای استارت‌آپی نظیر الکام استارز و اینوتکس و همچنین استقبال بیش از پیش جامعه به استارت‌آپ‌های بزرگی نظیر اسنپ و دیجی کالا ازجمله نشانه‌های رشد و گسترش اکوسیستم استارت‌آپی ایران بوده است. اما در دو سه سال گذشته خبرهای تلخی از شکست، تعطیلی و به طور کلی، موج شکست استارت‌آپ‌ها در ایران رخ داد و شاید تحریم، مهمترین عامل این مساله بوده است، بنابراین این سوال در ذهن مطرح می‌شود که آیا پس از یک دوره رشد و شکوفایی، موج فعالیت استارت‌آپ‌ها در ایران فروکش کرده است؟ به گزارش آینده‌نگر، چالش‌های استارت‌آپ‌ها در سال‌های ۹۵ و ۹۶ کم نبود. در سال گذشته مخالفت کسب‌وکارهای سنتی با استارت‌آپ‌ها خیرساز شده بود. مهم‌ترین این مخالفت‌ها که البته در همه‌جای دنیا مشاهده شده، مربوط به تاکسی‌یاب‌های اینترنتی بود. همان‌طور که در برزیل، بریتانیا، ترکیه و دیگر کشورهای جهان فعالیت اویر و سایر تاکسی‌یاب‌های اینترنتی مورد اعتراض رانندگان تاکسی‌های سنتی قرار گرفت، در ایران هم اسنپ با سنگ‌اندازی سنتی‌ها روبه‌رو شد؛ حمله به دفتر اسنپ در کرمان با تجمع در مقابل دفتر این شرکت و تاکسیرانی شهرهای مختلف از جمله این حوادث بود. اعتراض سنتی‌ها اما همه ماجرا نبود. در سال گذشته تعرض راننده یک تاکسی‌یاب اینترنتی به یک زن جوان خبرساز شد و در ادامه رانندگانی که برای همین تاکسی‌یاب رانندگی می‌کردند، در مقابل دفتر آن نسبت به مبلغ پرداختی اعتراض کردند.

جداً از این در سال گذشته فین‌تکی‌ها یا ارائه‌دهندگان خدمات مالی به تیغ تیز فیلتر سپرده شدند؛ زرین پال، بی‌پینگ، با همتا و ایدی فیلتر

یادداشت

همه علیه یکی، یکی برای همه

مجتبی‌عندلیپ‌آذر
کارشناس اکوسیستم‌استارت‌آپی

سال ۹۶ را می‌توان سال تغییرهای ویژه اکوسیستم استارت‌آپی ایران در نظر گرفت. مهم‌ترین تغییر در این سال افزایش سرعت اینترنت بود. از سوی دیگر تورم فارغ‌التحصیلان دانشگاهی و کاهش میزان استخدام‌های رسمی در کشور به تمایل بیشتر افراد به راه‌اندازی کسب‌وکارهای شخصی انجامید. در همه کشورهای دنیا زمانی که زمینه کار فراهم و از سوی دیگر امکان کار برای دولت کم شود، افراد تمایل بیشتری به راه‌اندازی کسب وکارهای شخصی نشان می‌دهند. آنها در بدترین حالت به دست‌فروشی روی می‌آورند. در سال ۹۶ تغییر تکنولوژی و موج عظیم بیکاری دست به دست هم داد و به موج استارت‌آپی انجامید؛ موجی که در آن استقبال از ایجاد کسب‌وکارهای نوپا با آگاهی و بدون آگاهی زیاد شد. در سال گذشته دولت با ایجاد پارک‌های علمی و فناوری حمایت‌های ضمنی از استارت‌آپ‌ها را افزایش داد، هرچند در بعضی موارد وعده‌های دولت در حد دستورالعمل باقی ماند. به هر حال دولت توانست ظرفیت‌هایی بسازد و بخشی از زیرساخت‌ها را تقویت کند.

در سال گذشته جوانان تحصیلکرده و مردم یا به عبارت دیگر بخش خصوصی رفتار عالی با فرصت‌های پیش‌آمده داشتند. استارت‌آپ‌های خوبی در حوزه خدمات شکل گرفت که به حل مشکلات مردم انجامید. حتی استارت‌آپ‌هایی که ایده‌های تکراری نمونه‌های خارجی را در کشور اجرا می‌کردند عملکرد خوبی از خود نشان دادند. علاوه بر ایجاد فرصت‌های شغلی، تغییر سبک زندگی و رفتار شهروندی از دیگر آثار مثبت شکل‌گیری استارت‌آپ‌های خدمات‌محور بود. در واقع آنها در سال گذشته با توسعه فعالیت‌های‌شان به داد جریان رفت و آمد در شهر و وقت مردم رسیدند. با توجه به این تجربه‌ها باید گفت که جوانان برخورد خوبی با تغییرات ایجادشده در سال گذشته نشان دادند.

اما چه شد که استقبال سال گذشته از اکوسیستم استارت‌آپی به سردی گرایید؟ تمام فعالیت‌های اقتصادی در سال جاری تحت‌الشعاع تحولات کلان اقتصاد ایران قرار می‌گیرد و فعالیت کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپ‌ها هم از این قاعده مستثنا نیست. به دلیل اشتباهات فاحش در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی سرمایه‌گذاران خردی که حاضر بودند سرمایه‌شان را در فعالیت‌های استارت‌آپی به جریان بیندازند، به سراغ سوداگری در بازارهای دیگر رفتند. تصمیمات غلط باعث شد حجم عظیمی از سرمایه در گردش در کشور به معامله در بازارهای سکه و ارز اختصاص پیدا کند و در عمل سر اکوسیستم استارت‌آپی بی‌کلاه ماند. در شرایطی که قیمت سکه و ارز طی چندماه چندبرابر می‌شود، چطور می‌توان یک سرمایه‌گذار را راضی به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپی کرد که آینده نامشخصی دارد و طی پنج یا هفت سال به سوددهی می‌رسد؟ به طور حتم صاحبان سرمایه‌های خرد سرمایه‌گذاری در بازارهایی را که در چند ماه بازدهی بیش از ۳۰درصد دارند به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها با تمام مشکلات‌شان ترجیح می‌دهند. از سوی دیگر متأسفانه بانک‌ها برای حمایت از استارت‌آپ‌ها و هدایت سرمایه‌های خرد به این اکوسیستم وارد عمل نشدند. در سال گذشته موج استارت‌آپی که از آن یاد می‌کنید کاملاً خودجوش بالا آمد. در همه‌جای جهان از چنین موجی حمایت می‌شود اما در ایران همه دست به دست هم دادند تا این موج فروکش کند. کسب‌وکارهای سنتی علیه استارت‌آپ‌ها شورش کردند و بانک‌ها دست نگه داشتند و برای تامین سرمایه کاری نکردند. این‌طور به نظر می‌رسد که همه می‌خواهند موج را خفه کنند، اما از نظر من چنین امکانی وجود ندارد چراکه این تجربه‌ای جهانی است. دولت‌ها نمی‌توانند اقتصادها را بچرخانند و اگر بچرخانند به تجربه کره شمالی و شوروی سابق می‌رسیم. حتی در چین رشد اقتصادی مثال‌زدنی از همکاری بخش خصوصی بزرگ، شکل‌گیری شتاب‌دهنده‌ها و حمایت از تکنولوژی حاصل شده است.

در ایران بیشتر تلاش‌ها برای ایجاد مانع است تا حمایت. هرچند در دولت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارت ارتباطات به طور اسمی حمایت می‌شود اما در ایران همه دست به دست هم دادند تا این موج فروکش کند. کسب‌وکارهای سنتی علیه استارت‌آپ‌ها شورش کردند و بانک‌ها دست نگه داشتند و برای تامین سرمایه کاری نکردند. این‌طور به نظر می‌رسد که همه می‌خواهند موج را خفه کنند، اما از نظر من چنین امکانی وجود ندارد چراکه این تجربه‌ای جهانی است. دولت‌ها نمی‌توانند اقتصادها را بچرخانند و اگر بچرخانند به تجربه کره شمالی و شوروی سابق می‌رسیم. حتی در چین رشد اقتصادی مثال‌زدنی از همکاری بخش خصوصی بزرگ، شکل‌گیری شتاب‌دهنده‌ها و حمایت از تکنولوژی حاصل شده است.

و اما آینده چه می‌شود و بهترین برنامه برای آینده چیست؟ به نظر می‌رسد تمرکز بحث‌های استارت‌آپی و کارآفرینی در دانشگاه در کشور ما اشتباه است. کسب وکار تجربه و برگزاری کارگاه در دانشگاه‌ها برای ایران دیر است. باید تمام این برنامه‌ها را در مدارس اجرا کرد. درواقع فرزندان ایران باید از دبیرستان با مفاهیم استارت‌آپی و مهارت‌های کارآفرینی آشنا شوند. راه گذار از بحران بیکاری توانمندی استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپاست اما سیاست‌ها هرگز به این سمت و سو پیش نرفته است. تصمیمات اقتصادی نادرست همه بخش‌های کسب‌وکار از جمله استارت‌آپ‌ها را هم ویران کرده است و لازم است برای بهبود این شرایط ارتباط سازنده مسئولان و فعالان استارت‌آپی پررنگ‌تر شود.

رتبه چهل و هشتم ایران در تعداد استارت‌آپ‌ها ۵ استارت‌آپ برتر ایران و جهان

وزارت صمت در گزارشی تحلیلی که در آذرماه امسال منتشر شد به وضعیت استارت‌آپ‌های ایرانی پرداخت و علاوه بر شناسایی استارت‌آپ‌های موثر جهان، ۱۰ استارت‌آپ برتر ایرانی و نهادهایی که برای تقویت کسب وکارهای نوپا شکل گرفته را هم معرفی کرد.

طبق این گزارش، ایران توانسته در بین ۱۸۸ کشور جهان رتبه ۴۸ را از نظر تعداد استارت‌آپ‌ها به خود اختصاص دهد. کشورهای آمریکا، هند، انگلستان، کانادا، اندونزی، آلمان و فرانسه، استرالیا، اسپانیا و برزیل در ۱۰ رتبه اول قرار گرفته‌اند. استارت‌آپ‌های مدیوم با سوزه به اشتراک‌گذاری ایده‌ها، پیکس ۵۰۰ با موضوع عکاسی، ایر بی ای بی با موضوع اقامت، هات سوبیت با موضوع مدیریت رسانه اجتماعی و اویر با موضوع حمل و نقل از پنج استارت‌آپ برتر دنیاست.

همچنین دیجی کالا با موضوع انتخاب و خرید آنلاین، پونیشا با موضوع استخدام متخصصان کارمزدی آنلاین، آن‌تروک با موضوع تبلیغات آنلاین، جابینجا با موضوع ارائه راه کارهای‌ها نوآورانه است‌تخدام در ایران و ترب با موضوع موتور جست وجوی هوشمند خرید پنج استارت‌آپ برتر ایرانی است. رتبه جهانی این استارت‌آپ‌ها نیز به ترتیب ۱۰۶، ۲۳۳۶، ۴۷۷، ۷۰۳ و ۷۴۱ است.

حمل و نقل ریلی

اقتصاد مصر و ترکیه بالاتر از آلمان و ژاپن قرار می‌گیرد

پیش‌بینی عجیب بانک استاندارد چارترد

بانک استاندارد چارترد پیش‌بینی کرد تا سال ۲۰۳۰، جایگاه آمریکا به سومین اقتصاد بزرگ جهان تنزل خواهد یافت. به گزارش ایسنا به نقل از بلومبرگ، تا سال ۲۰۳۰ میلادی، هفت اقتصاد از ۱۰ اقتصاد بزرگ را کشورهای در حال توسعه تشکیل خواهند داد. بانک انگلیسی استاندارد چارترد در گزارشی پیش‌بینی کرده است تا پایان سال ۲۰۳۰ میلادی، چین جای آمریکا را به‌عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد جهان خواهد گرفت و هند و اندونزی خود را به جمع پنج اقتصاد نخست خواهند رساند. متوسط نرخ رشد هند در ۱۰ سال آینده برابر با ۷٫۸درصد و چین برابر با ۵درصد پیش‌بینی شده است. سهم آسیا از تولید ناخالص داخلی جهان تا آن زمان از ۲۰درصد کنونی به ۳۵درصد افزایش خواهد یافت. براساس این گزارش، ۱۰ اقتصاد نخست جهان تا پایان سال ۲۰۳۰ عبارت خواهند بود از:

- چین با تولید ناخالص داخلی ۶۴٫۲ تریلیون دلار در سال
- هند با تولید ناخالص داخلی ۴۶٫۳ تریلیون دلار در سال
- آمریکا با تولید ناخالص داخلی ۳۱ تریلیون دلار در سال
- اندونزی با تولید ناخالص داخلی ۱۰۰٫۱ تریلیون دلار در سال
- ترکیه با تولید ناخالص داخلی ۹۰٫۱ تریلیون دلار در سال
- برزیل با تولید ناخالص داخلی ۸٫۶ تریلیون دلار در سال
- مصر با تولید ناخالص داخلی ۸٫۲ تریلیون دلار در سال
- روسیه با تولید ناخالص داخلی ۷٫۹ تریلیون دلار در سال
- ژاپن با تولید ناخالص داخلی ۷٫۲ تریلیون دلار در سال
- آلمان با تولید ناخالص داخلی ۶٫۹ تریلیون دلار در سال.

آغاز افول دلار در تجارت جهانی نفت

پیش‌بینی پایان عصر دلار

وبگاه تحلیلی آسیا رویو با اشاره به حرکت بازارها و بورس‌های بین‌المللی به سوی ارزهای جایگزین دلار، گزارش داد: معاملات عمده‌از جمله خرید و فروش نفت با ارزهای جایگزین از جمله یوان چین انجام می‌شود که این امر نشان‌دهنده آغاز افول دلار در تجارت جهانی نفت است.

به گزارش ایرنا، وبگاه تحلیلی مسائل اقتصادی و انرژی جهان (آسیا رویو) نوشت: افزایش یکجانبه‌گرایی ایالات متحده موجب نگرانی در مورد استفاده از دلار برای تجارت نفت در میان دولت‌های مختلفی شده است. از این رو پیش‌بینی می‌شود که انحصار دلار به عنوان وسیله‌ای در تجارت جهانی نفت خام، به طور فزاینده‌ای رو به افول و از سوی ارزهای دیگر به چالش کشیده خواهد شد. چین، که هم‌اکنون در جنگ تجاری با آمریکا به سر می‌برد، تجارت نفتی با یوان را گسترش داده و از قدرت پول خود برای اطمینان و ثبات بازارهای یوان پایه استفاده می‌کند. در همین حال، روسیه و اتحادیه اروپا نیز به دنبال کاهش وابستگی خود به دلار برای پرداخت‌ها در مرادوات مربوط به نفت هستند.

از این منظر «تاندی کومن» و «باشو چو» دو تحلیلگر تارنامای تخصصی آسیا رویو از خطرات ناشی از وابستگی زیاد به دلار متعاقب تحریم‌های جدید دولت ایالات متحده علیه سایر کشورها سخن می‌گویند و به زغم این دو، برجستگی این واقعیت در آینده بیشتر روشن می‌شود.

برقراری معاملات نفتی مبتنی بر یوان در بورس بین‌المللی انرژی شانگهای، حضور ارز چین در بازارهای نفت خام را تقویت کرده است. از این رو حجم معاملات روزانه یوان در بورس بین‌المللی انرژی شانگهای به سرعت در حال افزایش و معاملات در شش ماه گذشته دو برابر شده است.

چین در سال ۲۰۱۷ از ایالات متحده به عنوان بزرگ‌ترین واردکننده نفت در جهان پیشی گرفته و واردات خود را به میزان ۸درصد افزایش داده است. یک مرکز تحقیقاتی وابسته به «سینوپک»(Sinopec) پیش‌بینی کرده است که ظرفیت پالایشگاه‌های این کشور در سال ۲۰۱۹ نیز به میزان ۸درصد افزایش خواهد یافت.

در حال حاضر برای تعیین قیمت نفت خام، سرمایه‌گذاران به دلیل شفافیت به بازارهای اوراق بهادار اروپایی تمایل دارند. با این وجود، به دنبال تغییرات ساختاری در بازار فعلی نفت چین و جذب سرمایه‌گذاران از خارج از کشور، پکن فرصت جایگزینی در چنین موضوعی را دارد.

چین به طور پیوسته تجارت یوان را با کشورهای تولیدکننده نفت که با ایالات متحده آمریکا نیز اصطکاک دارند، افزایش داده است.

در ماه مه (اردیبهشت)، دونالد ترامپ مجدداً تحریم‌هایی را علیه ایران اعمال و از دیگر کشورها خواست که واردات نفت ایران را به صفر برسانند، اما چین نه‌تنها از این رویکرد آمریکا پیروی ندارد، بلکه قصد دارد که واردات نفت از ایران را به صورت منظم و همچون گذشته ادامه دهد.

تاکنون ناگومی، اقتصاددان ارشد شرکت ملی نفت، گاز و فلزات ژاپن در این باره به آسیا رویو گفت: چین به عنوان بزرگ‌ترین واردکننده نفت ایران، احتمالاً واردات خود را به طور منظم ادامه خواهد داد و با ارز خود یعنی یوان پرداخت‌ها را انجام می‌دهد. وی پیش‌بینی کرد که اگر استفاده از یوان برای معاملات افزایش یابد، تقاضا برای این ارز چینی به عنوان وسیله‌ای در محافظت از نوسانات قیمت‌ها نیز افزایش می‌یابد.

روسیه نیز تلاش‌هایی برای کاهش وابستگی خود به دلار نفت را انجام داده است و از این رو بخشی از صادرات نفت خود به چین را با یوان دریافت می‌کند. ایالات متحده تحریم‌های اقتصادی را علیه گروه‌های نفتی روسیه از جمله «Rosneft» تحمیل کرده است و معاملات با دلار برای آنها دشوار خواهد بود.

اتحادیه اروپا نیز از خطرات وابستگی سنگین به نفت دلارپایه آگاه است. کمیسیون اروپا اعلام کرد که قصد دارد در اواخر ماه دسامبر(دی ماه) قیمت مرجع در مرادوات نفت را یورو اعلام کند. رویکرد تقابلی ترامپ در اقتصاد و سیاست موجب شده است بازیگران بزرگی همچون اتحادیه اروپا، چین و روسیه به فکر ارز جایگزین و در پیچه‌های روشنی همچون جایگزینی ارز به نفع خود و کشورهای هم‌پیمان خود باشند.

رشد اقتصادی ایران از سال ۲۰۲۰ مثبت می‌شود



توصیه‌های بانک جهانی برای عبور از بحران اقتصاد جهانی

تدوین گزارش اخیر بانک جهانی، در حاشیه این گزارش خاطرنشان ساخته است: «وقتی به موتورهای محرک اقتصاد جهانی فکر می‌کنیم، می‌بینیم که همه آنها در حال از دست دادن شتاب خود هستند.»

بانسک جهانی پیش‌بینی کرده است که اقتصاد ایران در سال جاری میلادی ۳٫۶درصد کوچکتر خواهد شد، اما از سال آینده به مدار صعودی باز خواهد گشت و نرخ رشد ۱٫۱درصدی را تجربه خواهد کرد که همین نرخ رشد در سال ۲۰۲۱ نیز تکرار خواهد شد. بانک جهانی در گزارش خود به تأثیر تحریم‌های آمریکا علیه ایران بر کاهش ارزش ریال و منفی شدن نرخ رشد اقتصادی ایران اشاره کرده و در عین حال خاطرنشان ساخته که این تحریم‌ها ثبات بازار جهانی نفت را نیز به خطر می‌اندازند.

همچنین طبق پیش‌بینی اخیر بانک جهانی، بزرگ‌ترین اقتصادهای کنونی جهان یعنی آمریکا، چین و منطقه یورو در سال ۲۰۱۹ با کاهش نرخ رشد اقتصادی مواجه خواهند شد. بانک جهانی نرخ رشد اقتصادی آمریکا، چین و منطقه یورو در سال جاری میلادی را به ترتیب ۲٫۵، ۶٫۲ و ۱٫۶درصد پیش‌بینی کرده است که نسبت به رقم برآورده‌شده از رشد اقتصادی آنها در سال ۲۰۱۸ کاهش محسوسی نشان می‌دهد. روند نزولی نرخ رشد سه اقتصاد بزرگ جهان در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ نیز ادامه خواهد یافت. البته این پیش‌بینی بانک جهانی بیش از آنکه خبر از وقوع یک رکود اقتصادی تمام‌عیار در جهان بدهد، از فروکش کردن شتاب اقتصاد جهانی حکایت دارد؛ چنانکه کارشناسان بلندپایه بانک جهانی خاطرنشان می‌سازند که همچنان شانس بهبود چشم‌انداز اقتصاد جهانی وجود دارد. به گفته آیهان کوز، اقتصاددان مسئول تدوین گزارش اخیر، اگر اخبار مثبتی از فدرال رزرو آمریکا به بازارهای مالی جهان مخایره شود و آرامش را بر آنها حاکم سازد و اگر تنش‌های تجاری بین ابرقدرت‌های اقتصادی خاتمه یابد، آنگاه می‌توان چشم‌انداز امیدوارکننده‌تری را برای اقتصاد جهانی متصور بود.

در عین حال باید توجه داشت که تجارت جهانی و سایر مسائل مرتبط با اقتصادهای بزرگ، تنها عوامل تهدیدکننده رشد اقتصاد جهانی نیستند. در

زوایای پیدا و پنهان گزارش جدید بانک جهانی

تهدید جدی نفت در سال ۲۰۱۹

۵۰درصد تولید ناخالص داخلی رسیده است. رشد اقتصادی در ژاپن، ایتالیا و آلمان در سه ماهه سوم سال میلادی گذشته منفی شد و آشفته‌گی مالی، بازارهای سهام جهان را در چند هفته پایانی سال ۲۰۱۸ فرا گرفت. کرستالینا جورجیوا، مدیر اجرایی بانک جهانی، در این باره اظهار کرد: در آغاز سال ۲۰۱۸ اقتصاد جهانی همه موتورهای رشد خود را به کار گرفت اما در اواخر سال روند رشد خود را از دست داد و امسال نیز مسیر ناهمواری را پیش رو دارد و با تشدید موانع اقتصادی و مالی برای کشورهای نوظهور و در حال توسعه، پیشرفت جهان در ریشه‌کنی فقر به خطر خواهد افتاد.

اما جالب است که طی دو هفته گذشته فضای خوش‌بینانه‌ای شکل گرفته است و انتظارات برای بهبود روابط تجاری آمریکا و چین، به بازارهای سهام رونق بخشیده و از رشد قیمت نفت پشتیبانی کرده است. تغییر ارزیابی‌ها درباره روند افزایش نرخ‌های بهره آمریکا نیز مورد استقبال گرم سرمایه‌گذاران قرار گرفته است.

اما این امر مشکلاتی که برای اقتصاد جهانی وجود دارد را برطرف نمی‌کند. حتی صلح آمریکا و چین برای پایان بخشیدن به جنگ تجاری ممکن است برای جلوگیری از کندی اقتصاد جهانی کافی نباشد. اوله هانسن، مدیر استراتژی کالا در ساکسو بانکی در یادداشتی تحقیقاتی چنین نوشت: توافق تجاری میان آمریکا و چین ممکن است روند وخامت آمار اقتصادی که اخیراً از آمریکا گرفته تا اروپا و چین مشاهده شده است را آهسته کند اما بعید است روند مذکور را معکوس کند.

چین برای نخستین بار در بیش از دو دهه گذشته، کاهش فروش سالانه خودرو در این کشور را اعلام کرد که زنگ خطر کاهش رشد اقتصادی را به صدا درآورد. طبق گزارش بلومبرگ، فروش خودرو در

فرصت امروز: بانک جهانی پیش‌بینی کرده است که در سال ۲۰۱۹ تولید ناخالص جهان ۲٫۹درصد رشد خواهد کرد. همچنین براساس این پیش‌بینی، نرخ رشد اقتصادی ایران اگرچه در سال جاری میلادی منفی ۳٫۶ خواهد بود، اما از سال ۲۰۲۰ مجدداً رشد کرده و مثبت می‌شود. در تازه‌ترین گزارش بانک جهانی از چشم‌انداز اقتصاد جهانی که هفته گذشته منتشر شد، این نهاد بین‌المللی با ابراز نگرانی از تداوم برخی نابسامانی‌ها در اقتصاد جهانی، پیش‌بینی خود از نرخ رشد تولید ناخالص جهان در سال جاری و سال آینده میلادی را تعدیل کرد. به گفته بانک جهانی، بازارهای نوظهور جهان دچار رکود شده‌اند، تجارت کاهش یافته و شرایط تامین مالی هم بدتر شده است. همچنین براساس این برآورد بانک جهانی، رشد اقتصادی ایران از سال آینده میلادی مجدداً مثبت خواهد شد.

به گزارش بانک جهانی، ریسک‌ها و خطرات در اقتصاد جهانی، حادثر خواهد شد. بی‌نظمی تحولات بازارهای مالی می‌تواند فعالیت در کشور‌های آسیب‌دیده را مختل کند و اثرات مخرب زیادی به بار آورد. همچنین اختلافات تجاری می‌تواند همین‌طور گسترده‌تر شود و اقتصادها را درگیر کند تا اینکه منجر به انفجار منفی جهانی شود.

بر این اساس، بانک جهانی با اشاره به تنش‌های تجاری بین ابرقدرت‌های اقتصادی، بی‌ثباتی در بازارهای مالی و بحران‌های ارزی در برخی اقتصادهای نوظهور، پیش‌بینی خود از نرخ رشد اقتصادی جهان در سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ را به میزان ۰٫۱ درصد کاهش داده است که این کاهش هم شامل اقتصاد‌های توسعه‌یافته و هم شامل اقتصادهای نوظهور می‌شود. بانک جهانی قبلاً پیش‌بینی کرده بود که نرخ رشد اغلب اقتصادهای مهم جهان در سال ۲۰۱۹ کمتر از رقم آن در سال ۲۰۱۸ خواهد بود.

براساس پیش‌بینی بانک جهانی، تولید ناخالص جهان در سال جاری میلادی با نرخ ۲٫۹درصد رشد خواهد کرد که اگرچه رقمی نزدیک به میانگین سال‌های بعد از بحران جهانی ۲۰۰۸ است اما کاهش آن نسبت به سال قبل اتفاقی نگران‌کننده به نظر می‌رسد. آیهان کوز، اقتصاددان مسئول

جدیدترین گزارش بانک جهانی که چشم‌انداز تیره‌ای برای اقتصاد جهانی در سال ۲۰۱۹ ترسیم کرده، مایه نگرانی جدی بازار نفت است. بانک جهانی در گزارش «چشم‌انداز اقتصاد جهانی» با اشاره به آمار‌های مختلف شامل ضعیف شدن تجارت و سرسرمایه‌گذاری بین‌المللی، ادامه تنش‌های تجاری و آشفته‌گی مالی در بازارهای نوظهور طی یک سال اخیر، نتیجه گرفته که ابر‌های توفانی بر سر اقتصاد جهان سایه افکنده‌اند. در نتیجه رشد اقتصادی در بازارهای نوظهور امسال ثابت خواهد ماند در حالی‌که مجموع رشد اقتصاد جهانی ضعیف‌تر از پیش‌بینی‌های قبلی خواهد بود.

به گزارش ایسنا، یکی از عوامل موثر در این ارزیابی، تحکیم سیاست پولی از سوی بانک مرکزی آمریکا بوده است. بانک جهانی در گزارش اخیر خود خاطرنشان کرده است بانک‌های مرکزی اقتصادهای توسعه‌یافته به تداوم تحکیم سیاست‌های پولی که تاکنون از روند احیای اقتصاد جهانی از بحران مالی ۱۰ سال پیش حمایت کرده بود، ادامه می‌دهند. بانک مرکزی آمریکا در سال ۲۰۱۸ نرخ‌های بهره را چند دور افزایش داد و پس از آن از دو دور دیگر افزایش نرخ‌ها در سال ۲۰۱۹ خبر داد با این حال جروم پاول، رئیس بانک مرکزی آمریکا، اخیراً لحن خود را در این خصوص ملایم کرده است.

نرخ‌های بهره بالاتر و به دنبال آن، رشد ارزش دلار فشار شدیدی را به کشورهای مقروض و شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان در بازارهای نوظهور تحمیل خواهد کرد. چنین کشورهایی نسبت به خروج ناگهانی سرمایه که آنها را زیر بار بدهی‌های دلاری‌شان له خواهد کرد آسیب‌پذیر هستند. بدتر از همه، بدهی دولتی در کشورهای کم‌درآمد طی چهار سال گذشته افزایش پیدا کرده و طبق آمار بانک جهانی، از ۳۰ به



شورای عالی آمار پاسخ داد

دوگانگی آماری
و هزینه سنگین موازی کاری

در هفته اخیر و در مصوبه‌ای که شورای عالی آمار داشت رای بر حذف موازی کاری آماری داد و بر این اساس بانک مرکزی از انتشار آمارهای مربوط به تورم، رشد اقتصادی و حساب‌های ملی منع شد. این در حالی است که تاکنون مرکز آمار و بانک مرکزی هر دو نسبت به انتشار این آمار اقدام کرده و با توجه به اختلافی که بین ارقام اعلامی این دو نهاد وجود داشت همواره محلی برای انتقادات و ایجاد شائبه نسبت به آمارها بر جای می‌گذاشت.

به گزارش ایسنا، اما بعد از رای شورای عالی آمار، مرکز آمار با استقبال از این موضوع بر این تاکید داشت که این مرکز به عنوان مرجع رسمی انتشار آمار باید در این باره اقدام کند و این در حالی است که آمارهای مربوط به تورم و رشد اقتصادی آمارهای تخصصی بانک مرکزی نیست که آنها را اعلام و منتشر کند، در عین حال که این موازی کاری آماری تاکنون هزینه‌های سنگینی به دنبال داشته است. از سوی دیگر بانک مرکزی در واکنشی بار دیگر اعلام کرد در چارچوب اختیارات قانونی نسبت به تولید و انتشار آمار اقدام می‌کند.

اما نظر شورای عالی آمار در رابطه با مصوبه اخیر و حذف موازی کاری مورد توجه است و در این میان، دبیر کمیسیون تخصصی شورای عالی آمار به استناد مصوبات قانونی دلیل حذف موازی کاری آماری را توضیح داد.

در این رابطه، عباسی دبیر کمیسیون تخصصی شورای عالی آمار با اشاره به بند (۱) راهبردهای کلان برنامه ملی آمار گفت: این بند قانونی بر اصلاح قانون و رفع موازی کاری در تولید و انتشار آمارهای رسمی تاکید دارد. در عین حال که ماده (۳) برنامه ملی توسعه آمار که در سال جاری مصوب شد موضوع را مورد توجه قرار داده است.

دبیر کمیسیون تخصصی آمار ادامه داد: براساس وظایف قانونی و اجرای مصوبات شورای عالی آمار به منظور تعیین آمارهای تخصصی دستگاه‌های اجرایی و تعیین تکلیف تولید و انتشار آمارهای نرخ تورم و رشد اقتصادی که به صورت موازی توسط مرکز آمار و بانک مرکزی تولید و منتشر می‌شد این موضوع در دستور کار کمیسیون تخصصی شورای آمار قرار گرفت.

عباسی گفت: کمیسیون تخصصی شورای عالی آمار بازاری مشورتی و کارشناسی آن است و تصمیم‌گیری در این رابطه انجام نمی‌دهد بلکه موضوعات را صرفاً از طریق کارشناسی و علمی بررسی کرده و پیشنهاد می‌دهد و در کل جای شکایت یا گرایشات سیاسی نیست و فقط هویت فنی و کارشناسی را بررسی و پیشنهادات با اکثریت آرا مورد تایید قرار می‌دهد و با همین سازوکار به شورای عالی آمار مشورت می‌دهد.

به گفته وی در کمیسیون تخصصی شورای عالی آمار حدود ۲۰ نفر از مدیران آمار و اطلاعات دستگاه‌های اجرایی همچون بانک مرکزی واساتید دانشگاه‌ها و همچنین از مرکز آمار حضور داشته و مسائل را بررسی می‌کنند.

شایعه ور شکستگی بانک‌ها جدی نیست



امناي صندوق، به تصویب هیأت وزیران می‌رسد که هم‌اکنون سقف مزبور برای مجموع سپرده‌های هر شخص در هر مؤسسه اعتباری یک میلیارد ریال است.

به عبارت دیگر، چنانچه به موجب حکم دادگاه، ورشکستگی مؤسسه اعتباری اعلام شود، صندوق ضمانت سپرده‌ها موظف است وجوه سپرده‌های مشمول ضمانت را تا سقف تضمین از طریق یکی از مؤسسات اعتباری و ظرف ۲۰ روز پس از اعلام کمیته اضطرار براساس دستورالعملی که به تصویب هیأت امنا می‌رسد، پرداخت کند.

مسئولیت صندوق ضمانت سپرده‌ها چیست؟

صندوق در همین رابطه، حق عضویت‌هایی را در چارچوب مصوبات هیأت وزیران تحت عنوان حق عضویت اولیه، سالانه و خاص از بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری مطالبه می‌کند؛ البته در مواقعی که منابع صندوق آزاد بوده و تعهدی بر ذمه صندوق وجود نداشته باشد، صندوق می‌تواند در اوراق مالی تحت تضمین دولت و یا بانک مرکزی حداکثر تا میزان ۷۰ درصد منابع خود سرمایه‌گذاری کند که از این محل نیز منابعی برای صندوق ایجاد می‌شود؛ همواره ۳۰ درصد از مانده منابع صندوق تحت هیچ عنوان نمی‌بایست سرمایه‌گذاری گردد و به همراه سایر منابع صندوق که صرف سرمایه‌گذاری نشده است، می‌بایست در حسابی نزد بانک مرکزی نگهداری شود.

نکته دیگر این است که صندوق ضمانت سپرده‌ها به میزان پرداخت‌هایی که به سپرده‌گذاران مؤسسه اعتباری ورشکسته انجام می‌دهد، جزو بستانکاران مؤسسه اعتباری ذی‌ربط قرار می‌گیرد.

محمد طالبی، مدیرعامل صندوق ضمانت سپرده‌ها پیش‌تر در گفت‌وگو با خبرنگار مهر، اعلام کرده بود: ضمانت صندوق به پشتوانه قانون است و به موجب قانون، امر تضمین بازپرداخت سپرده‌های مشمول تضمین برعهده این صندوق است، بنابراین صندوق ضمانت سپرده‌ها با منابعی که از طریق دریافت حق عضویت‌ها از مؤسسات اعتباری و سود سرمایه‌گذاری‌های خود به دست می‌آورد، نسبت به ایفای تعهدات خود که همانا بازپرداخت وجوه سپرده‌های تضمین‌شده است، در چارچوب مصوبات هیأت امنا و پس از اعلام کمیته اضطرار اقدام کند.

وی البته به این نکته هم اشاره کرده بود که به هر حال چنانچه منابع صندوق تکافوی بازپرداخت سپرده‌گذاران مؤسسه ورشکسته‌ای نشود، صندوق می‌تواند از طریق اخذ پیش از موعد حق عضویت سالانه از مؤسسات اعتباری، اقدام کند. همچنین، در صورت عدم تکافوی منابع صندوق، پس از تأیید هیأت عامل بانک مرکزی و تصویب هیأت وزیران، منابع مورد نیاز صندوق به صورت تسهیلات از بانک مرکزی تأمین خواهد شد. در عین حال، علاوه بر اینکه توان بازپرداخت سپرده‌ها از سوی صندوق ضمانت سپرده‌ها امنیت خاطر سپرده‌گذاران را تأمین می‌کند. وجود و حضور کارآمد صندوق ضمانت سپرده‌ها به عنوان یکی از ارکان شبکه ثبات مالی در بازار پول نیز اطمینان‌بخش سپرده‌گذاران است.

سپرده‌های بانکی تا چه سقفی بیمه هستند؟

سپرده‌گذارانی که سپرده آنها بالای ۱۰۰ میلیون تومان است، چنانچه سپرده‌های خود را به مضربی از سپرده‌های ۱۰۰ میلیون تومانی تبدیل کنند، حتماً این سپرده‌ها هم راهی برای بیمه شدن در نظام بانکی خواهند داشت. البته این موضوع در مورد مؤسسات مالی و اعتباری که نام آنها در سایت رسمی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران درج نشده، قطعاً صادق نخواهد بود. پس لازم است که سپرده‌گذاران، با تحقیق و اطمینان از معتبر بودن مؤسسات مالی اقدام به سپرده‌گذاری در آنها کنند. در واقع، ذخیره بانکی یا همان سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی، سپرده‌ای است که بانک‌ها در حساب‌های خود نزد بانک مرکزی دارند یا وجوه نقدی که در مخازن خود نگهداری می‌کنند. البته در برخی کشورها، بانک‌های مرکزی حداقلی را به عنوان سپرده قانونی تعیین می‌کنند که برابر با درصدی از بدهی بانک‌ها یا در واقع سپرده مشتریان بانک‌ها است. در این میان حتی در کشورهایی که گاهی حتی مقرراتی در ارتباط با سپرده قانونی ندارند، بانک‌ها خود اقدام به نگهداری ذخیره برای وقایع پیش‌بینی‌نشده‌ای همچون هجوم ناگهانی مردم برای برداشت از حساب‌های‌شان یا بحران بانکی می‌کنند که به آن ذخیره ویژه یا اختیاری گفته می‌شود؛ بنابراین استفاده از واژه ذخیره برای سپرده قانونی از دیدگاه حسابداری ممکن است گمراه‌کننده باشد، زیرا ذخایر در حسابداری به طور معمول بخشی از حقوق صاحبان سهام یک شرکت محسوب می‌شوند و بنابراین همراه با بدهی‌ها در سمت چپ ترازنامه طبقه‌بندی می‌شوند، در صورتی که سپرده‌های قانونی بخشی از دارایی‌های یک بانک محسوب می‌شوند و در گزارش سالانه بانک‌ها تحت عنوان موجودی نقدی نزد بانک مرکزی طبقه‌بندی می‌شوند.

سپرده‌های زیر ۱۰۰ میلیون تومان بیمه هستند

بر همین اساس است که شاید اگر هر سپرده‌گذاری این موضوع را بداند که اگر سپرده‌ای کمتر از ۱۰۰ میلیون تومان آن هم در نظام بانکی یا مؤسسات اعتباری مجاز که نام‌شان از سوی بانک مرکزی اعلام شده است، داشته باشد، نباید نگران باشد، کمتر دل به شایعاتی بسپارند که آنها را نسبت به سپرده‌های‌شان نگران می‌کند، اما واقعیت این است که سپرده‌گذاران کمتر به حقوق خود آشنا هستند و همین امر هم سبب می‌شود که با انتشار یک شایعه، خود را به شعبی برسانند که در آن سپرده‌ای دارند و دل نگران باشند که تکلیف سپرده‌های‌شان چه می‌شود. هدف از تأسیس صندوق ضمانت سپرده‌ها به موجب ماده (۹۵) قانون برنامه پنج‌ساله پنجم توسعه جمهوری اسلامی ایران، تضمین بازپرداخت وجوه متعلق به سپرده‌گذاران بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری در صورت ورشکستگی است. حسب بند «ب» ماده (۹۵) قانون فوق، عضویت کلیه بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری در صندوق ضمانت سپرده‌ها الزامی است. به موجب ماده (۵) اساسنامه صندوق، وظیفه ضمانت سپرده‌های ریالی و ارزی هر شخص در هر مؤسسه اعتباری برعهده این صندوق است و سقف تضمین برای هر یک از سپرده‌گذاران مؤسسه اعتباری به پیشنهاد هیأت

دور جدید شایعه ورشکستگی بانک‌های ایرانی در حالی آغاز شده که تمام سپرده‌های زیر ۱۰۰ میلیون تومان مردم بیمه بوده و در صورت بروز مشکل، ذخیره قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی جوابگو است، کما اینکه بانک مرکزی نیز روز پنجشنبه در اطلاعیه‌ای اعلام کرد که مطالب منتشرشده از سوی رسانه‌های معاند پیرامون ورشکستگی یکی از بانک‌های کشور، در راستای تلاش آنها برای ضربه زدن به بازار پول است و از مردم خواست تا به شایعات توجه نکنند. به گزارش مهر، چند روزی است که دوباره در فضای مجازی، برخی دشمنان، شایعاتی را مبنی بر ورشکستگی بانک‌ها به راه انداخته‌اند که واقعیت نداشته و هدف آن، از پا درآوردن نظام بانکی ایران است. آنگونه که در شایعاتی که در فضای مجازی بر علیه بانک‌ها و وضعیت مالی آنها دست به دست می‌چرخد، عنوان می‌شود بانک‌ها ورشکسته‌اند و به زودی تمام شعب خود را جمع کرده و پول سپرده‌گذاران را به غارت می‌برند؛ موضوعی که تنها هدف از طرحش، تضعیف نظام بانکی ایران آن هم در شرایطی است که یکی از نقاط اصلی در نظر گرفته‌شده از سوی آمریکا و موافقان تحریم ایران، نظام بانکی است و این موضوع به صراحت در ادبیات تحریم‌کنندگان مشاهده می‌شود.

فصل جدید شایعات علیه نظام بانکی

البته اعلام شایعات بر علیه نظام بانکی ایران از سوی شبکه‌های تلویزیونی خارجی یا کانال‌های تلگرامی معاند، پیش از این هم سابقه داشته و منجر به بروز مشکلاتی برای برخی مؤسسات اعتباری و بانک‌ها شده بود که با دخالت دولت و بانک مرکزی حل و فصل شد؛ اما اکنون هم دوباره اعلام چنین شایعاتی رونق گرفته و مردم و سپرده‌گذاران را در فضای کنونی اقتصاد ایران، نگران کرده است. مردم هم گاهی ناخواسته به چنین شایعاتی در فضای مجازی توجه کرده و تحت‌تأثیر تبلیغات منفی، به صورت هیجانی وارد شعب بانکی شده و درخواست جابه‌جایی سپرده‌های خود را دارند، در حالی که کمتر به این موضوع توجه می‌کنند که تمامی سپرده‌های زیر ۱۰۰ میلیون تومان در نظام بانکی ضمانت‌شده هستند و جای نگرانی برای سپرده‌های خرد وجود ندارد؛ چراکه تمامی بانک‌ها، مکلف به داشتن ذخیره قانونی نزد بانک مرکزی هستند. حتی

آگهی دعوت به همکاری



وزارت نیرو، در راستای راهبرد شایسته‌گزینی در دولت دوازدهم و ایجاد فرصت‌های برابر برای همه افراد دارای صلاحیت‌های عمومی و تخصصی خدمتگزاری، از متخصصین داوطلب واجد شرایط برای همکاری در سمت‌های زیر دعوت به اعلام آمادگی می‌نماید:

- ۱- مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای چهارمحال و بختیاری**
- ۲- مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای قزوین**
- ۳- مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان چهارمحال و بختیاری**
- ۴- مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان هرمزگان**
- ۵- مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب روستایی استان خوزستان**

برای کسب اطلاع از شرایط احراز و وظایف مربوطه و همچنین تکمیل فرم درخواست، لطفاً از تاریخ ۹۷/۱۰/۲۲ لغایت ۹۷/۱۱/۰۵ به آدرس **www.moe.gov.ir** مراجعه فرمائید.

مآلف ۳۷۷۴ وزارت نیرو

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای (تملک دارایی)

* مناقصه گذار: شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

* موضوع:

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	سپرده شرکت در مناقصه (ریال)
۹۷/۱۸۸	پروژه نیرو رسانی کیت آبادان – عاھشر شهرستان آبادان	۲۵/۶۰۲/۷۹۳/۲۷۱	۱/۰۱۸/۰۸۳/۷۹۸

- مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۷/۱۰/۲۲ لغایت ۹۷/۱۰/۲۶
- تاریخ بازدید از محل پروژه‌ها: تاریخ ۹۷/۱۰/۲۹ لغایت ۹۷/۱۱/۰۳
- محل دریافت اسناد مناقصه:
- الف: اهواز آمانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه دوم اتاق ۲۰۲ امور بازرگانی و قراردادهای تلفن تماس جهت دریافت اطلاعات ۰۶۱-۳۳۳۳۴۰۳۹
- توزیع نیروی برق خوزستان **www.kepdc.co.ir**، سایت شرکت توابیر **http://www.tavanir.org.ir** یا پایگاه ملی اطلاع رسانی **http://www.lets.mporg.ir**
- نیز قابل رویت می باشد.
- تاریخ تحویل پاکت‌های مناقصه: تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۷/۱۱/۰۷
- محل تحویل پاکت‌های مناقصه: اهواز آمانیه خیابان شهید منصفی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان طبقه اول اتاق ۱۰۷
- تاریخ گشایش پاکت‌های مناقصه: روز شنبه مورخ ۹۷/۱۱/۱۳ ساعت ۱۴
- مبلغ خرید اسناد مناقصه ۳۰۰/۰۰۰ ریال واریز به حساب سپهر شماره ۰۰۰۰۷۴۹۷۸۲۰۰۰۰ نزد بانک صادرات اهواز شعبه دز
- پیشنهاد دهنده مکلف است معادل مبلغ سپرده، تضمین‌های معتبر تسلیم یا مبلغ مذکور را به حساب بانکی شرکت واریز و یا چک بانکی تضمینی در وجه شرکت تهیه و حسب مورد ضمانت نامه یا رسید واریز وجه را ضمیمه پیشنهاد به شرکت تسلیم نماید.
- به پیشنهاد های فاقد سپرده، سپرده های مخدوش، سپرده های کمتر از میزان مقرر یا چک شخصی و نظایر آن ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- به پیشنهاد های فاقد امضاء، مخدوش و پیشنهادهائی که بعد از انقضای مدت مقرر واصل شود مطلقاً اثر تریب اثر داده نخواهد شد.
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق خوزستان

آگهی فراخوان

وزارت راه و ترابری
اداره کل راه و ترابری استان قزوین

نوبت اول

بدینوسیله به اطلاع میرساند **اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین** در نظر دارد دو قطعه زمین با کاربری آموزشی جهت احداث مرکز آموزش عالی در اراضی شهرک دانشگاهی اندیشه شهرستان آبیگ تحت پلاک ثبتی ۳۶۷۳ فرعی از ۱ اصلی بخش ۱۶ قزوین به شرح جدول ذیل از طریق فراخوان عمومی در قالب ماده ۱۰۰ قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت به افراد حقیقی و حقوقی واجد شرایط صرفاً با بهره گیری از سامانه تدارکات الکترونیک دولت (**setadiran.ir**) واگذار نماید.

عنوان	موقعیت	شماره قطعه	مساحت (متر مربع)	قیمت پایه هر متر مربع (ریال)	قیمت کل (ریال)	سپرده شرکت در فراخوان (ریال)
مرکز آموزش عالی	شهرک دانشگاهی آبیگ اندیشه	—	۲۱۲۴۷/۳۲	۱،۰۰۰،۰۰۰	۲۱،۲۴۷،۳۲۰،۰۰۰	۱،۰۶۲،۳۶۶،۰۰۰

تاریخ انتشار: ۹۷/۱۰/۲۲ و ۹۷/۱۰/۲۳ مهلت دریافت اسناد: ۹۷/۱۰/۲۷ تاریخ بازدید: ۹۷/۱۰/۲۸ مهلت ارسال پیشنهاد: ۹۷/۱۱/۰۶

تاریخ بازگشایی: ۹۷/۱۱/۷ تاریخ اعلام به برنده: ۹۷/۱۱/۷

شرایط عمومی و توضیحات برگزاری مزایده / فراخوان دستگاه اجرایی

– برگزاری فراخوان صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت بوده و کلیه مراحل فرایند مزایده شامل دریافت اسناد مزایده، ارسال پیشنهاد قیمت و اطلاع از وضعیت برنده بودن مزایده گران محترم از این طریق امکان پذیر می باشد.

– کلیه اطلاعات املاک و مستغلات شامل مشخصات، شرایط و نحوه فروش در برد اعلان عمومی سامانه مزایده قابل مشاهده بررسی و انتخاب می باشد.

– علاقمندان به شرکت در فراخوان می بایست جهت کسب اطلاع از نحوه ثبت نام و دریافت گواهی الکترونیکی (توکن) به سایت سامانه (**www.setadiran.ir**) بخش ثبت نام / پروفایل مزایده گر مراجعه و با تلفن ۴۱۹۳۴-۲۱- داخلی ۵ تماس حاصل نمایند نمایند.

اداره روابط عمومی اداره کل راه و شهرسازی استان قزوین

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۱۰/۲۲
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۱۰/۲۳

مصوبه ۳۰۰ میلیون دلاری دولت چه کسانی را تقویت می کند؟

تصمیم دولت در تسهیل واردات تا سقف ۳۰۰ میلیون دلار به صورت بدون انتقال ارز و صرفا جهت تأمین مواد اولیه، قطعات و ملزومات ضروری خطوط تولید گامی رو به جلو برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی است که باید آن را با دیگر حمایت‌های مقرراتی و مالیاتی تکمیل کرد.

به گزارش ایسنا، تولیدکنندگان در بیش از یک دهه گذشته از مظلوم‌ترین اقشار اقتصادی کشور بوده‌اند. گشودن دروازه واردات کالاهای خارجی (و البته بی کیفیت) از سویی و بها دادن به کسب و کارهای صرفا پولی از سوی دیگر عوامل اصلی تضعیف تولیدکنندگان در این سال‌ها بوده است. تولیدکننده‌ای که سرمایه خود را در معرض انواع ریسک‌های بازار قرار می‌داد بعد از دوره‌ای احساس کرد که اگر این پول را در بانک بگذارد سود بیشتری نصیبش خواهد شد.

با شروع بحران‌های ارزی و افزایش جهشی قیمت دلار تا مرز ۲۰ هزار تومان، خواسته یا ناخواسته یکی از عوامل فلج‌شدن تولید در سال‌های گذشته خنثی شد. این عامل مهم «قاچاق» کالا به کشور است، پدیده‌ای که باعث شده بود تا سال‌ها واردات حجم عظیمی از کالا بدون حساب کتاب وارد کشور شود و به تدریج بسیاری از کسب و کارهای خرد و حتی کلان تولیدی را از پای درآورد. کالاهایی که با ارز یارانه‌ای وارد کشور می‌شد و با قیمتی ارزان‌تر عرصه را بر محصولات داخلی تنگ می کرد.

البته نمی‌توان انتظار رشد سریع فعالیت‌های تولیدی و صنعتی را بعد از آن دوره ر رکود عمیق داشت، فعالیت‌های تولیدی حالا علاوه بر زمان نیازمند حمایت‌های مقرراتی هم هستند. یکی از این حمایت‌ها می‌تواند ایجاد تسهیلات برای واردات مواد اولیه یا قطعات ماشینی مورد نیاز صنایع باشد. عملی که اگر حل نشود می‌تواند باعث افزایش هزینه‌های تولید، افزایش قیمت نهایی و در نهایت رکود این حوزه همانند حوزه‌های وارداتی شود.

در همین راستا دولت با اعلام مصوبه‌ای با واردات مواد اولیه و ملزومات ضروری خطوط تولید تا سقف ۳۰۰ میلیون دلار به صورت بدون انتقال ارز موافقت کرد.

به گزارش ایسنا، براساس اعلام گمرک ایران، هیات وزیران در جلسه خود در ۱۹ دی ماه سال جاری، به منظور تسهیل در فرآیند تولید داخلی برای سال‌های ۹۷ و ۹۸، واردات تا سقف ۳۰۰ میلیون دلار به صورت بدون انتقال ارز و صرفا جهت تأمین مواد اولیه، قطعات و ملزومات ضروری خطوط تولید با تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت را با اعلام مصوبه‌ای مجاز کرد.

پیشنهاد اختصاص ۳۰۰ میلیون دلار اعتبار به سامانه‌های نوین آبیاری

اکبری، از پیشنهاد اختصاص ۳۰۰ میلیون دلار منابع از صندوق توسعه ملی برای سامانه‌های نوین آبیاری در بودجه سال آینده خبر داد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، علی‌مراد اکبری معاونت امور آب و خاک در سومین نمایشگاه بین‌المللی ادوات، ماشین‌آلات کشاورزی، نهاده‌ها و سیستم‌های نوین آبیاری در جمع خبرنگاران اظهار کرد: در نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات کشاورزی، تجهیزات و لوازم آبیاری تحت فشار، حدود ۲۰۰ شرکت خارجی و داخلی حضور دارند که ۱۲۰ شرکت داخلی و ۸۰ شرکت خارجی است.

وی برگزاری پنل‌های تخصصی مربوط به کیفیت، استانداردسازی قطعات، ماشین‌آلات، تکنولوژی و فناوری‌های جدید را یکی از ویژگی‌های بارز نمایشگاه نسبت به سال گذشته اعلام کرد و افزود: چند نشست تخصصی با حضور مجری طرح سیستم‌های نوین آبیاری، مسئولان و بهره‌برداران به منظور تبادل هم‌اندیشی و هم‌گرایی برای مصرف بهتر آب برگزار خواهد شد.

اکبری ادامه داد: حدود ۹۰ تا ۹۵درصد لوازم و تجهیزات آبیاری تحت فشار، در کشور تولید می‌شود که پس از گذراندن تست مرکز مکانیزاسیون و مرکز تحقیقات مهندسی و فنی کشاورزی، گواهی در اختیار بهره‌برداران بخش قرار می‌گیرد.

معول وزیر جهاد کشاورزی از صادرات لوازم و تجهیزات آبیاری به برخی از بازارهای هدف خبر داد و گفت: هم‌اکنون لوازم و تجهیزات ماشین‌آلات و سیستم‌های آبیاری به برخی از کشورهای اروپایی، ترکمنستان، افغانستان، اسپانیا، عراق و برخی کشورهای آسیای میانه صادر می‌شود.

وی با اشاره به اینکه از لحاظ کمی، سالانه ۴۰۰ هزار هکتار از طریق روش‌های نوین آبیاری توسعه یافته‌اند، گفت: نگاه وزارت جهاد کشاورزی، به سمت هوشمند کردن سیستم‌های نوین آبیاری و ورود به فناوری‌های جدید به مزارع و بازار است. ناگفته نماند که اقدامات چند سال اخیر موجب شده است تا ضریب بهره‌وری از ۰.۹ کیلوگرم ماده خشک به ازای هر متر مکعب آب مصرفی به ۱.۳۲ کیلوگرم افزایش یابد و این امر نتیجه تلاش محققان و بهره‌برداران کشور است.

اکبری با اشاره به اینکه تحریم‌های اخیر آمریکا تأثیری در ارتباط با کشورهای صاحب فناوری نداشته است، اظهار کرد: حضور شرکت‌های خارجی در نمایشگاه نسبت به سال‌های گذشته تغییر محسوسی نداشته و با کشورهای صاحب فناوری همچنان مذاکراتی داشته‌ایم و مشکل خاصی در این زمینه وجود ندارد.

معاون وزیر جهاد کشاورزی از پیشنهاد اختصاص ۳۰۰ میلیون دلار منبع از صندوق توسعه ملی برای سامانه‌های نوین آبیاری در بودجه سال آینده خبر داد و گفت: وزیر جهاد کشاورزی طی نامه‌ای به مقام معظم رهبری موضوع پیشنهاد اختصاص ۳۰۰ میلیون دلار منابع از صندوق توسعه ملی به سامانه نوین آبیاری را مطرح کرده است که خوشبختانه ایشان نظر مساعد داده‌اند و به آقای لاریجانی دستور داده‌اند تا این موضوع در مجلس مطرح شود، به احتمال قوی این پیشنهاد تأیید می‌شود.

وی با اشاره به اینکه طی سه سال گذشته یک میلیارد و ۵۰ میلیون دلار به توسعه سامانه‌های نوین آبیاری اختصاص یافته است، تصریح کرد: در صورت تخصیص ۳۰۰ میلیون دلار منابع از صندوق توسعه ملی برای بودجه سال ۹۸ با احتساب ارز نیمایی رقیی معادل ۲ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار این بخش قرار خواهد گرفت که با احتساب هزار میلیارد تومان بودجه سنواتی، جهش چشمگیری در این بخش خواهیم داشت.

کنترل قاچاق زعفران در بازار

۸۰درصد طلای سرخ به بازارهای هدف صادر می‌شود



به گفته میری، با توجه به آنکه اکثر زعفران تولیدی به بازارهای هدف صادر می‌شود، از این رو مقررات سخت‌گیرانه و کاهش صادرات منجر به کاهش قیمت و نابودی کشاورزان می‌شود چرا که در بسیاری از مناطق زعفران کاری، به سبب خشکسالی و کم‌آبی امکان کشت دیگر محصولات وجود ندارد.

این مقام مسئول قیمت زعفران را تابع عرضه و تقاضا دانست و افزود: با وجود آنکه در شرایط فعلی بازار متعادل است و دیگر خبری از حباب کاذب قیمت‌ها نیست، اما نمی‌توان پیش‌بینی خاصی راجع به وضعیت قیمت در بازار داشت.

وی در پایان از رشد ۱۵درصدی تولید زعفران طی امسال خبر داد و گفت: اگرچه آمار دقیق تولید زعفران را باید وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی تولید اعلام کند، اما بنده معتقدم که امسال، تولید به ۴۰۰ تن رسیده است.

نایب‌رئیس شورای ملی زعفران با اشاره به اینکه تعدیل قیمت پایه گمرکی تا حدودی بر کنترل قاچاق اثرگذار است، بیان کرد: با توجه به پیگیری‌های اتحادیه صادرکنندگان، قیمت پایه گمرکی تا حدودی کاهش یافته، این امر موجب شده است تا صادرکنندگان مجبور نشوند از طریق کارت‌های یکبار مصرف و قاچاق اقدام به صادرات طلای سرخ ایرانی کنند. وی با اشاره به اینکه ۸۰درصد زعفران تولیدی به بازارهای هدف صادر می‌شود، افزود: با توجه به اهمیت بالای صادرات زعفران از دولت تقاضا داریم که موضوع پیمان‌سپاری ارزی را به سبب تسهیل در روند صادرات تعدیل کند، چرا که در شرایط کنونی امکان بازگشت ارز به داخل کشور وجود ندارد و از طرفی صادرکنندگان، واردکننده نیستند که بتوانند در قبال صادرات به امر واردات بپردازند، ضمن آنکه به سبب تأمین سفارش‌های بعدی در زمان مقرر، نیاز به نقدینگی دارند تا بتوانند به تعهدات خود عمل کنند.

عرض‌اندام میوه‌های ایرانی در بازار کشورهای خارجی

از رشد ۵ برابری برداشت گندم تا افزایش ۷۰درصدی کشت برنج

وابستگی استوار شده بود.

این در شرایطی است که پس از انقلاب اسلامی ایران با اتخاذ تدابیر هوشمندانه تلاش شد با اعمال اصلاحات مقتضی، از ضرب این وابستگی کاسته شود تا جایی که بنابر آمارهای بانک جهانی و با محاسبه ارزش افزوده عرصه زراعت (به قیمت ثابت سال ۲۰۱۰ میلادی)، رشد حوزه کشاورزی ایران زمین به نسبت دوران پهلوی ۳۰۰درصد برآورد شده است.

از رشد ۵ برابری برداشت گندم تا افزایش ۷۰درصدی کشت برنج به صورت مشخص، درخصوص گندم به عنوان یکی از استراتژیک‌ترین محصولات زراعی با سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده، میزان تولید این محصول به نسبت دوران پیش از انقلاب پنج برابر شد و بنابر آمار موجود میزان تولید گندم در سال‌های ۵۶ و ۵۷ نزدیک به ۵ میلیون و ۶۰۰ هزار تن و میزان واردات گندم در سال‌های قبل از انقلاب بیش از یک میلیون و ۱۴۰هزار تن بوده است.

اما به تدریج بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، بیش از ۹۰درصد از نیاز کشور به محصولات مهم و استراتژیک همچون گندم، جو و برنج، نیاز داخلی به واسطه کاشت و برداشت داخلی تأمین می‌شود.

بنابر آخرین آمار منتشرشده با اجرای طرح خودکفایی گندم، ایران با تولید ۱۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تن و خرید ۱۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تن گندم نیاز کشاورزان در این محصول اساسی به خودکفایی رسیده و علاوه بر قطع وابستگی، شاهد صادرات چندین میلیون تنی این محصول هستیم.

ایران جزو ۵ کشور اول تولیدکننده لوستر در دنیااست

داخلی در این نمایشگاه حضور دارند که این فرصت مناسبی برای معرفی محصولات ایرانی و صادرات آنها به ویژه برای کشورهای همسایه ایجاد کرده است. وی با اشاره به صادرات ایران به دیگر کشورها گفت: در صورتی که بتوانیم در بخش‌های مواد اولیه تزبینی، مانند کریستال در کشور خودمان تولید داشته باشیم، می‌توانیم سودآوری و صادرات بهتری از این صنعت به دست آوریم. وی یادآور شد که دولت به دنبال آن است که از شرکت‌های داخلی حمایت بیشتری کند به همین منظور است که هزینه حضور در نمایشگاه برای تولیدکنندگان داخلی بسیار کمتر از همتایان خارجی خود است. قنبری ادامه داد: در بخش صادرات نیز باید به صورت هدفمند ورود کنیم تا ارزش کالاهای صادرات ایران در سطح بالایی باقی بماند. وی در ارتباط با برگزاری نمایشگاه‌های ایرانی در سایر کشورها گفت: براساس عقد تفاهم‌نامه‌هایی که صورت گرفته اولویت توسعه ما برای حضور نمایشگاهی کشورهای همسایه است.

یک مقام مسئول گفت تعدیل قیمت پایه گمرکی موجب شده تا صادرکنندگان از طریق کارت‌های یکبار مصرف و قاچاق زعفران مبادرت به صادرات کنند.

غلامرضا میری، نایب رئیس شورای ملی زعفران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از ثبات قیمت طلای سرخ طی ۲۰ روز گذشته در بازار خبر داد و گفت: هم‌کنون حداقل قیمت هر کیلو زعفران ۶ میلیون و حداکثر ۱۱ میلیون تومان است.

به گفته وی، با توجه به پایان تعطیلات ژانویه، انتظار می‌رود که صادرات زعفران به روال سابق خود بازگردد چرا که روند صادرات به خاطر تعطیلات تا حدودی کند شده بود.

میری ادامه داد: با توجه به شرایط کنونی اقتصاد کشور، مسائل تحریم و روابط با دیگر کشورها، نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی راجع به افزایش صادرات طلای سرخ برای ماه‌های آتی داشت.

یکی از توفیقات برجسته و قابل توجه نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران در طول چهار دهه اخیر به عرصه زراعت و کشاورزی معطوف می‌شود، حوزه‌ای که با مطالعه اعداد و ارقام احصاشده در این بخش، به رشد و توسعه برجسته ایران اسلامی نسبت به دوران پیش از انقلاب پی خواهیم برد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، زراعت و کشاورزی یکی از حوزه‌های بسیار تأثیرگذار و تعیین‌کننده در تحقق و حصول توسعه اقتصادی کشور به شمار می‌رود و در واقع امر در خلأ و فقدان این مهم، پیمایش مسیر توسعه، امری ابتر، ناقص و ناممکن خواهد بود.

با مطالعه سیر پیشرفت و توسعه کشورهای مترقی و پیشرفته جهان، این واقعیت محرز می‌شود که تمام جوامع توسعه‌یافته، در بخش زراعت و کشاورزی به رشد و پیشرفت نایل شده‌اند و به واقع یکی از پیش‌نیازهای موفقیت و توسعه اقتصادی به رشد و پیشرفت در عرصه زراعت و کشاورزی معطوف می‌شود.

پس از پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی و ساقط شدن رژیم طاغوتی، کشور ایران، در سایه حاکمیت نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران، در بخش‌های متعدد به پیشرفت و موفقیت نایل شد که یکی از این حوزه‌ها به بخش اقتصادی معطوف می‌شود.

البته عرصه اقتصادی، حوزه‌ای فراخ و گسترده است که طبیعتا بررسی تمامی مولفه‌های توسعه در نظام اقتصادی در قالب یک گزارش نمی‌گنجد، بنابراین با توجه به عمق مسئله، تلاش می‌شود در ادامه سلسله گزارش‌ها، تبیین و واکاوی توفیقات جمهوری اسلامی ایران

مدیرعامل تعاونی تولیدکنندگان لوستر و چراغ‌های تزبینی گفت این صنعت سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون دلار صادرات دارد و ایران جزو پنج کشور اول تولیدکننده لوستر در دنیااست. به گزارش تسنیم، محمدرضا قره‌یاضی روز گذشته در بیست و ششمین نمایشگاه لوستر، چراغ‌های تزبینی و روشنایی، اظهار کرد: نمایشگاه لوستر تهران در فضایی بالغ بر هزار متر مربع با ۱۷۰ غرفه از روز گذشته تا چهار روز آینده در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

وی با اشاره به ارزآوری بالای این صنعت اظهار کرد: این صنعت سالانه ۱۵۰ تا ۲۰۰ میلیون دلار صادرات دارد که اگر هزینه‌های تولید آن کم شود در این شرایط دلاری می‌توانیم صادرات بسیار بیشتری داشته باشیم.

مدیرعامل تعاونی تولیدکنندگان لوستر و چراغ‌های تزبینی ادامه داد: در حال حاضر ۳۸درصد هزینه‌های جانبی داریم به طوری که

اخبار

ممنوعیت واردات خودرو سال آینده بر داشته می‌شود

عضو مجمع نمایندگان مجلس استان خراسان رضوی گفت ممنوعیت واردات خودرو از اوایل سال آینده برطرف خواهد شد. سعید باستانی در گفت‌وگو با خبرنگار قدس‌آنلاین اظهار داشت: مردم برای خرید خودرو باید حق انتخاب داشته باشند تا با پولی که در اختیار دارند خودرویی را که مطابق با سلیقه خودشان است خریداری کنند و در این باره حق انتخاب بین خرید خودروی داخلی و یا خارجی داشته باشند.

وی تصریح کرد: ممنوعیت واردات خودرو تا پایان سال است و دائمی نیست و در دستور کار کمیسیون صنایع و معادن مجلس این موضوع قرار دارد تا ممنوعیت واردات خودروهای خارجی از اوایل سال آینده برداشته شود و به نوعی تصمیم‌گیری نهایی برای خرید خودرو بسته به هزینه‌ای که می‌خواهند انجام دهند به خود مردم واگذار شود .

نماینده تربت حیدریه و مه‌ولات با بیان اینکه نباید از یک سو به خودروساز اجازه افزایش قیمت داد و از سوی دیگر واردات را ممنوع و تعرفه‌ها را افزایش دهیم، افزود: پیشنهاد مشخص مجلس و کمیسیون صنایع این است که دولت واردات خودرو را مدیریت و ممنوعیت آن برداشته شود و انحصار در این بازار از بین برود زیرا بازار خودرو در حال حاضر در اختیار خودروسازان داخلی است و واردات خودرو به کشور ممنوع است.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس افزود: باید افزایش قیمت خودروهای تولید داخل و واردات آزاد خودرو در کنار یکدیگر دیده شوند تا خودروسازان با سایر محصولات وارد رقابت شوند، اگر چه رفع ممنوعیت واردات خودروهای خارجی بر بازار خودروهای داخلی با قیمت تا ۵۰ میلیون تومان تاثیر بسیار جزئی و ناچیزی خواهد داشت و تاثیرات آن بیشتر بر بازار خودروهای با قیمت بالا است.

وی اظهار داشت: از طرفی خودروسازان باید وابستگی خود به دولت را کاهش و حتی قطع نمایند، زیرا تا زمانی که این وابستگی ادامه داشته باشد تحمل نیروی انسانی و افزایش هزینه‌ها به این دو مجموعه ادامه خواهد داشت که بدون تردید بر بهای تمام‌شده خودرو و قیمت آن تاثیرگذار است.

کاشانی‌نسب، کارشناس بازار خودرو:

کشش افزایش قیمت به بهانه بالا رفتن قیمت کارخانه وجود ندارد

کارشناس بازار خودرو می‌گوید بعید به نظر می‌رسد قیمت‌های بازار خودرو با توجه به افزایش قیمت خودروسازان افزایش یابد به این دلیل که بازار کشش افزایش قیمت‌های کنونی را ندارد.

نعمت‌الله کاشانی‌نسب در گفت وگو با خبرنگار پانا، اظهار کرد: بازار خودرو با رکودی عجیب دست به گریبان است که افزایش بیشتر قیمت‌ها آن را تشدید خواهد کرد.

کاشانی‌نسب با اشاره به فاصله تا ۲۰درصدی نرخ‌های کنونی حاشیه بازار و قیمت‌های اعلامی از سوی برخی از خودروسازان گفت: قیمت کنونی بازار به گونه‌ای است که افزایش قیمت از سوی خودروسازان بهانه‌ای برای افزایش بیشتر قیمت در بازار نخواهد شد، بنابراین در حاشیه‌بازار کشش افزایش قیمت به بهانه بالا رفتن قیمت کارخانه وجود ندارد. وی افزود: موضوع افزایش قیمت را خودروسازان بیش از یک ماه است که مطرح کرده‌اند و تاثیر خود را بر قیمت‌های حاشیه بازار به دنبال داشته است. کارشناس بازار خودرو گفت: نقدینگی در بازار به شدت کاهش یافته است و رفتارهای سوداگرانه با هدف افزایش قیمت خودرو نیز در این بازار کاهش یافته است.

هنوز هم فاصله معناداری میان قیمت بازار و کارخانه وجود دارد

وی ادامه داد: قیمت برخی از خودروها نسبت به نرخ کارخانه تا ۱۰۰ میلیون تومان افزایش یافته است و کارشناسان بازار بر این نکته هم‌نظر هستند که بازار خودرو توان و کشش قیمتی افزایش بیشتر را نخواهد داشت. کاشانی‌نسب با اشاره به فاصله قیمتی خودروهای زیر ۴۵ میلیون تومانی اعلامی از سوی ایران خودرو و حاشیه بازار گفت: به طور مثال قیمت پژو ۴۰۵ جی ال ایکس بنزینی در بازار حدود ۶۲ میلیون تومان است و لیست جدید ایران خودرو قیمت آن ۴۲ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان اعلام شده است. همچنین قیمت پژو ۴۰۵ دوگانه سوز ۴۵ میلیون تومان اعلام شده است درحالی که قیمت بازار آن حدود ۷۰ میلیون تومان است و هنوز هم فاصله معناداری میان قیمت بازار و قیمت کارخانه خودروها وجود دارد.

وی درخصوص انتقاد برخی از کارشناسان بازار از افزایش قیمت خودرو توسط خودروسازان گفت: اگر قرار باشد که تولید ادامه پیدا کند باید هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده در نظر گرفته شوند و با توجه به افزایش قیمتی که برای قطعه‌سازان به وجود آمده است نمی‌توان این انتظار را داشت که خودروسازان قیمت‌ها را ثابت نگه دارند. کارشناس بازار خودرو درباره تکلیف قراردادهای پیش‌فروش خودرو گفت: در قرارداد پیش‌فروش خودروها اگر قیمت روز عنوان شده باشد باید خودرو با نرخ‌های جدید عرضه شود، اما اگر قیمت قطعی اعلام شده است خودروساز مکلف است براساس نرخ‌ی که در قرارداد آنها اعلام شده است خودرو را تحویل دهد.

ضرورت پرداخت دیرکرد برای خودروهایی که از زمان تحویل آنها گذشته است

وی ادامه داد: خودروسازان مکلف هستند که براساس قرارداد در مورد فروش قطعی خودرو که مدت زمان تحویل آنها گذشته است دیرکرد پرداخت کنند. کاشانی‌نسب درباره پیش‌بینی خود از بازار خودرو در ماه‌های آتی گفت: قیمت برخی از خودروها چند برابر شده است و بازار کششی برای افزایش بیشتر قیمت ندارد. در سال‌های نه‌چندان دور مردم در ماه‌های پایانی سال خودروهای خود را تعویض می‌کردند و ارتقا می‌دادند اما اکنون وضع به گونه‌ای است که با افزایش قیمت تمامی کالا و خدمات قدرت خرید مردم به گونه‌ای نیست که به بیان دیگری عرضه خودروهای دپوشده در گمرک بر قیمت

وی با بیان اینکه عرضه خودروهای دپوشده در گمرک بر قیمت خودروهای خارجی تاثیر خواهد داشت، ادامه داد: خودروهای خارجی دپو شده تعداد بالایی دارد و با عرضه آنها به بازار قیمت این خودروها افت خواهد داشت.

خودروسازها مکلف به افزایش تولید هستند



است که هیچ افزایشی مشمول آنها نخواهد بود.

تابش اضافه کرد: خودروسازان در تعهدات پیش‌فروش عادی که تاریخ‌های سررسید قرارداد آنها تا ۳۱ مردادماه ۱۳۹۷ است به قیمت‌های مصوب مورد عمل در موعد تحویل (مندرج در فرم قرارداد) ملزم هستند و نباید افزایشی نسبت به قیمت‌های مصوب داشته باشند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت اظهار کرد: برای تعهدات پیش‌فروش عادی با قیمت زمان تحویل که تاریخ‌های سررسید قرارداد آنها بین یک شهریور تا ۳۰ دی ماه امسال است با لحاظ ارزش روز ودیعه مشتری و افزایش‌های ناشی از تغییرات هزینه‌ای برای شرکت‌های خودروساز اعم از مواد اولیه و نوسانات نرخ ارز محاسبه و دریافت کنند.

وی درخصوص تعهدات فروش عادی که تاریخ‌های سررسید قرارداد آنها از ابتدای بهمن‌ماه امسال به بعد است، گفت: این تعهدها براساس شرایط مندرج در فرم قرارداد که حاصل توافق بین مشتری و خودروساز است تعیین و اجرایی خواهد شد.

تابش در ادامه و درخصوص خودروهای خارج از شمول قیمت‌گذاری شسورای رقابت تصریح کرد: در این بخش نیز شرکت عرضه‌کننده مکلف است تعهداتی که تاریخ‌های سررسید قرارداد آنها تا ۳۱ مردادماه امسال است را مطابق قیمت رسمی شرکت در موعد تحویل (مندرج در قرارداد) رعایت کند و نباید افزایشی نسبت به قیمت مذکور داشته باشد.

مدیرعامل سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از برنامه‌ریزی این سازمان برای تحقق ساماندهی بازار خودرو در قالب مجموعه‌ای از سیاست‌های کلان و اقدامات اجرایی در مدت معین خبر داد. به گزارش کسب و کار نیوز به نقل از ایسنا، مدیرعامل سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از برنامه‌ریزی این سازمان برای تحقق ساماندهی بازار خودرو در قالب مجموعه‌ای از سیاست‌های کلان و اقدامات اجرایی در مدت معین خبر داد.

عباس تابش با بیان این مطلب به مصوبات جدید ستاد تنظیم بازار در دو بخش خودروهای پرتیراژ مشمول قیمت‌گذاری شورای رقابت و همچنین خودروهای خارج از شمول این قیمت‌گذاری پرداخت.

به گفته مدیرعامل سازمان حمایت، در بخش خودروهای پرتیراژ مشمول قیمت‌گذاری شورای رقابت با توجه به شرایط جدید، خودروسازها مکلف به افزایش تولید براساس برنامه ارائه‌شده و مورد تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت هستند.

تابش ادامه داد: همچنین شرکت‌های خودروسازی مکلف هستند حداقل ۸۰درصد تولید خود را به تعهدات معوق اختصاص داده و ۲۰درصد فروش فوری با هدف کاهش نرخ بازار داشته باشند.

وی متذکر شد: یکی دیگ از وظایف خودروسازها عمل به تمامی تعهدات فروش قطعی و فروش فوری براساس قیمت‌های مندرج در متن قرارداد

افزایش خودسرانه قیمت خودرو مجاز نیست

خودروسازی نمی‌تواند پیش از برگزاری این جلسه افزایش قیمتی داشته باشد. اگرچه افزایش قیمت خودرو به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه و قطعات مونپاز تولید و... امری اجتناب‌ناپذیر است اما میزان این افزایش موضوعی مورد بحث است.

ضرورت تحویل خودروهای پیش‌فروش‌شده با قیمت‌های قرارداد وی یادآور شد: افرادی که در پیش‌فروش‌ها ثبت نام کرده‌اند باید خودرو را با قیمت‌های قراردادی تحویل بگیرند این در حالی است که خودروسازان از تعهدات شانه خالی می‌کنند.

خوداظهاری روش منتخب خودروسازان در قیمتگذاری خودرو
این نماینده مردم در مجلس دهم با تاکید بر اینکه امیدوارم مسائل و مشکلاتی که در پیش‌فروش‌ها ایجاد شده است در جلسه نمایندگان مجلس، سازمان حمایت و تعزیرات و خودروسازان حل شود، بیان کرد: قیمت‌گذاری خودرو از ابتدا تاکنون به صورت خوداظهاری بوده و در هیچ زمانی قیمت تمام‌شده خودرو توسط شرکت‌های خودروساز اعلام نشد.

دلایل گرانی خودرو در ایران چیست؟

سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس شورای اسلامی با بیان

سخنگوی کمیسیون اصل ۹۰ مجلس با بیان اینکه شرکت‌های خودروسازی نمی‌توانند پیش از بررسی‌های لازم افزایش قیمتی داشته باشند، گفت افرادی که در پیش‌فروش‌ها ثبت نام کرده‌اند باید خودرو را با قیمت‌های قرارداد اول تحویل بگیرند.

بهرام پارسی، سخنگوی کمیسیون اصل نود مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری خانه ملت با انتقاد از افزایش ۱۰ میلیونی قیمت برخی خودروهای ایران خودرو، گفت: دو هفته پیش جلسه‌ای با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت، مشاور رئیس جمهور، نمایندگان سازمان تعزیرات و بازرسی و حمایت مصرف‌کننده و خودروسازان برگزار شد. در این جلسه مقرر شد کارگروهی به منظور تعیین قیمت خودرو، نحوه واگذاری خودروهای پیش‌فروش‌شده و... مشخص شود، بنابراین این کارگروه دوشنبه(۲۴ دی‌ماه) جلسه‌ای با هدف تعیین قیمت خودرو و تعیین تکلیف خودروهای پیش‌فروش تشکیل می‌دهد.

نماینده مردم شیراز در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه تعیین قیمت خودرو باید در کارگروه مذکور با حضور سازمان حمایت تولیدکننده و سایر ارگان‌ها انجام گیرد، افزود: شرکت‌های

افزایش تولید خودرو و عمل به تعهدات فروش، سیاست جدید تنظیم بازار برای آرامش بازار خودرو

مدیرعامل سازمان حمایت حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان از برنامه‌ریزی این سازمان برای تحقق ساماندهی بازار خودرو در قالب مجموعه‌ای از سیاست‌های کلان و اقدامات اجرایی در مدت معین خبر داد.

به گزارش شاتا، عباس تابش با بیان این مطلب به مصوبات جدید ستاد تنظیم بازار در دو بخش خودروهای پرتیراژ مشمول قیمت‌گذاری شسورای رقابت و همچنین خودروهای خارج از شمول این قیمت‌گذاری پرداخت.

به گفته مدیرعامل سازمان حمایت، در بخش خودروهای پرتیراژ مشمول قیمت‌گذاری شورای رقابت با توجه به شرایط جدید، خودروسازها مکلف به افزایش تولید براساس برنامه ارائه‌شده و مورد تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت هستند.

تابش ادامه داد: همچنین شرکت‌های خودروسازی مکلف هستند حداقل ۸۰درصد تولید خود را به تعهدات معوق اختصاص داده و ۲۰درصد فروش فوری با هدف کاهش نرخ بازار داشته باشند.

وی متذکر شد: یکی دیگر از وظایف خودروسازها عمل به تمامی تعهدات فروش قطعی و فروش فوری براساس قیمت‌های مندرج در متن قرارداد است که هیچ افزایشی مشمول آنها نخواهد بود. تابش اضافه کرد: خودروسازان در تعهدات پیش‌فروش عادی که تاریخ‌های

که تاریخ‌های سررسید قرارداد آنها یک شهریورماه امسال به بعد است (اعمال تغییرات نرخ برابری ارز) براساس ضوابط قیمت‌گذاری کالاهای تولید داخل و آیین‌نامه آن خواهد بود که ظرف اوایل هفته در کمیته خودرو مصوب و برای اجرا ابلاغ خواهد شد.

وی افزود: در موضوع مذکور، حفظ ارزش پول خریدار و دفاع از حقوق مصرف‌کننده اولویت اصلی سازمان حمایت است. به گفته تابش، قیمت تعهدات جدید سررسید نشده نیز راسا توسط شرکت‌های عرضه‌کننده و با رعایت ضوابط قیمت‌گذاری خواهد بود.

مدیرعامل سازمان حمایت همچنین تاکید کرد: در هر دو گروه خودرویی و شرایط قیدشده برای ایفای تعهدات آنها، سود مشارکت و تاخیر در تحویل مطابق مفاد مندرج در ماده (۴) آیین‌نامه حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو، از قیمت نهایی کسر می‌شود. یادآور می‌شود خودروهای مشمول خودروهایی است که به استناد مصوبه نهیمن جلسه شورای عالی هماهنگی اقتصادی در مردادماه امسال قیمت‌گذاری خودروهای گروه سایپا شامل انواع محصولات ایکس ۱۰۰(سایپا ۱۱۱، ۱۳۱ و ۱۵۱)، ساین و تیب، محصولات گروه ایران خودرو شامل انواع سسمند ، پژو ۴۰۵ (GLX و SLX)، پژو پارس سال و انواع پژو ۲۰۶ و رانا از شسورای رقابت به ستاد تنظیم بازار واگذار شده است.

چالش‌های فناوریانه در سطح ملی حل می‌شود

با حمایت ستاد لیزر، فوتونیک ساخت و مواد پیشرفته معاونت علمی، سامانه ثبت اطلاعات اشخاص مختلف حقیقی و حقوقی فعال، به منظور جهت‌دهی مناسب و هم‌افزایی فعالیت‌ها و ظرفیت‌های موجود در حوزه لیزر و فوتونیک راه‌اندازی شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، بدیهی است که توسعه فناوری‌های مورد نیاز و راهبردی، یکی از محورهای کلیدی توسعه، خلق ارزش و تولید ثروت برای جوامع مختلف است، ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی؛ سامانه ثبت اطلاعات اشخاص مختلف حقیقی و حقوقی فعال را در تارنمای خود در نظر گرفته است.



دریچه

کارگران انبارهای آمازون برای راه‌اندازی اتحادیه تلاش می‌کنند

کارگران آمازون بعد از اعلام این شرکت مبنی‌بر رسمی نبودن اظهارات‌شان، خواستار راه‌اندازی اتحادیه شدند تا اعتراضات خود را به روش موثرتری ابراز کنند.

آمازون در سه سال گذشته، نیروی کار خود را بیش از دو برابر افزایش داده است. شرایط سخت کاری و ساعات کاری زیاد دو موضوعی هستند که کارمندان آمازون همیشه بابت آن ابراز نارضایتی کرده‌اند. حال کارگران انبارهای این شرکت در آمریکا در تلاش هستند تا با تشکیل یک اتحادیه، اعتراض خود را بیان کرده و شرایط کاری خود را بهبود دهند.

آمازون طبق آخرین گزارش درآمد خود، بیش از ۶۱۳ هزار نفر نیروی کار در سراسر دنیا دارد، علاوه‌بر این ۱۰۰ هزار نفر نیروی کار موقت برای فصل تعطیلات در این شرکت استخدام شده بودند. تنها چند ماه بعد از بازگشایی اولین مرکز اجرایی آمازون در نیویورک، کارگران اعتراض کرده و از اتحادیه خرده‌فروشی، عمده‌فروشی و فروشگاه‌داری خواستاری راه‌اندازی یک اتحادیه برای رسیدگی به اعتراض‌های‌شان شدند. یکی از کارگران آمازون که درخواست هویتش فاش شود، دو سال سابقه کار در این شرکت را دارد و به‌تازگی به مرکز اجرایی جدید منتقل شده است. او در رابطه با اعتراض کارگران می‌گوید:

آمازون شرکت بسیار بزرگی است و باید یک اتحادیه داشته باشد. کارگران آمازون بیش از اندازه کار می‌کنند و مانند یک عدد برای مدیران این شرکت هستند. این افراد در فصل تعطیلات و زمانی‌که فروش بالا است، ۶۰ ساعت در این مرکز، کارمندانی که محصولات را طبق سفارش از قفسه حدود ۶۰ ساعت کار کردم و همان روزی که اضافه کار ایستاده بودم تصادف بدی کردم زیرا پشت فرمان خوابم برده بود.

سایر کارمندان نیز خواستار رسیدگی به وضعیت شرایط کار در این اتحادیه هستند. یکی دیگر از کارمندان این مرکز اجرایی می‌گوید:

من می‌خواهم آنها اهمیت بیشتری برای کارمندان خود قائل باشند. در حال حاضر در این مرکز، کارمندانی که محصولات را طبق سفارش از قفسه برمی‌دارند باید ۴۰۰ کالا را در هر ساعت تحویل دهند؛ این یعنی هر هفت ثانیه باید یک کالا را پیدا کرده و تحویل دهند.

کارگران برای کار با این سرعت مجبور هستند زمان استراحت و استفاده از سرویس‌بهداشتی را کاهش دهند تا کار را به‌موقع تحویل دهند. راشاد لانگ، یکی دیگر از کارگرانی است که نسبت‌به ساعات کاری زیاد، اقدامات انضباطی و امنیتی بیپهوده معترض است. او می‌گوید:

ما روایات نیستیم، ما انسان هستیم، ما نمی‌توانیم تنها بعد از چهار ساعت خواب شبانه، سر کار حاضر شویم و با انرژی کار کنیم. این غیرممکن است و من فکر می‌کنم تنها موضوع حائز اهمیت برای شرکت این است که کالاها را در اسرع وقت و توسط نیروی انسانی به مشتری‌ها برساند، برای آنها مهم نیست که کارگران چه وضعیتی داشته باشند.

آمازون در بیانیه‌ای گفت ادعای کارگرانی که خواستار راه‌اندازی اتحادیه هستند، خواسته اکثر کارگران این مرکز نیست.

مرکز تازه تأسیس نیویورک تنها مرکزی نیست که کارگران آن اقدام به اعتراض کرده‌اند. در مینسوتا (یکی از ایالت‌های آمریکا) نیز کارگران چندین مرکز نسبت‌به شرایط بد کاری اعتراض کردند و اولین گروهی بودند که بعد از چند ماه اعتراض توانستند مدیریت آن را به مذاکره راضی کنند. نیمو عمر، یکی از بنیان‌گذاران سازمان اداره کار کارگران آفریقایی در منطقه مینی‌سولیس در مینسوتا است. او می‌گوید:

ما با مدیریت آمازون دیدار داشتیم و در این جلسه کارگرانی از پنج



مدیرعامل انویدیا:

عملکرد کارت گرافیک AMD Radeon VII ناامیدکننده است

مدیرعامل انویدیا اخیراً در واکنش به معرفی کارت گرافیک جدید AMD، عملکرد آن را ناامیدکننده توصیف کرده است.

به گزارش زومیت، جنسن هوانگ، مدیرعامل کنونی انویدیا، در جریان برگزاری نمایشگاه CES ۲۰۱۹ در یک رویداد پرسش و پاسخ شرکت کرد و به سوالات متعددی جواب داد. در این رویداد که ساعتی پیش و به‌دنبال رونمایی کارت گرافیک رادئون ۷ توسط لیزا سو (مدیرعامل AMD) صورت گرفت، اظهارنظرهای جالبی مطرح شد. ظاهراً مدیرعامل انویدیا به‌هیچ‌وجه تحت‌تاثیر قدرت پردازنده گرافیکی جدید ای‌ام‌دی قرار نگرفته است. وی در پاسخ به سوالی در مورد کارت گرافیک جدید AMD با ۱۶ گیگابایت حافظه HBM۲، یک ترابایت پهنای باند و لیتوگرافی ۷ نانومتری، چنین پاسخی داد: «عملکرد این کارت، به‌نوعی ناامیدکننده بود.»

هوانگ در این زمینه می‌گوید که عملکرد کارت گرافیک رادئون VII ای‌ام‌دی در مقایسه با عملکردی که کارت GeForce RTX ۲۰۶۰ انویدیا (که اخیراً معرفی شده) ارائه می‌دهد، ضعیف‌تر به‌شمار می‌آید. وی خاطرنشان کرد که ۴۰ لپ‌تاپ گیمینگ قرار است طی سال جاری میلادی با کارت‌های گرافیک ۲۰۶۰، ۲۰۸۰ و Max-Q روانه بازار شوند. مدیرعامل Nvidia ضمن اشاره به رونمایی از کارت‌های جدید، می‌گوید که کارت گرافیک رادئون ۷ از فناوری مهمی نظیر پرتویابی آنی (Real-Time Ray Tracing) یا ویژگی DLSS (که باعث افزایش نرخ فریم می‌شود) پشتیبانی نمی‌کند. وی به شوخی در این رابطه می‌گوید: «به‌نظرم آنها صبح همین امروز به‌فکرش افتاده‌اند.»

هوانگ همچنین در مقایسه RTX ۲۰۸۰ با رادئون VII اعلام کرد که پرچمدار این شرکت در حال حاضر توسط تمام برنده‌های مطرح حوزه کارت گرافیک به فروش می‌رسد؛ در حالی که سرنوشت رادئون ۷ در این زمینه نامعلوم است.

کارت گرافیک جدید RTX ۲۰۶۰ انویدیا به‌زودی با قیمت ۳۵۰ دلار عرضه خواهد شد. این در حالی است که تاریخ عرضه رادئون ۷ ای‌ام‌دی با قیمت ۷۰۰ دلار برای هفتم فوریه ۲۰۱۹ (۱۸ بهمن ۱۳۹۷) تعیین شده است. از طرفی، انویدیا کارت‌های گرافیک RTX ۲۰۸۰ و RTX ۲۰۸۰، را به‌ترتیب با قیمت‌های ۸۰۰، ۱۲۰۰ و ۷۰۰ دلار به‌فروش می‌رساند.

هوانگ در پاسخ به این سوال که «آیا وی به‌دلیل تعداد کم بازی‌هایی که از فناوری‌های جدید کارت‌های انویدیا نظیر پرتویابی آنی و DLSS پشتیبانی می‌کنند، ناامیدشده است یا خیر»، گفت: «تمامی نسل‌های جدید، کار خود را از صفر آغاز می‌کنند. به‌مرور زمان، پشتیبانی بیشتری از پرتویابی آنی و DLSS به‌عمل خواهد آمد.»

لیزا سو، مدیرعامل AMD طی مصاحبه‌ای در پاسخ به صحبت‌های مدیرعامل انویدیا گفت: «ما در رابطه با رادئون ۷ بسیار هیجان‌زده هستیم. رقیب ما هنوز عملکرد این پردازنده را مشاهده نکرده و پیشنهاد می‌کنم تا زمان عرضه آن به بازار منتظر بماند.»

انویدیا در جریان کنفرانس خود در CES ۲۰۱۹، از پشتیبانی کارت‌های گرافیک این شرکت از مانیتورهای مجهز به فناوری Freesync شرکت رقیب خود خبر داد. هوانگ در این خصوص و در جواب سوال که آیا در برابر رقیب خود شکست خورده‌اند، گفت: «فناوری Freesync به خوبی کار نمی‌کند. ما هیچ وقت در این زمینه به رقابت نپرداختیم. همانطور که می‌دانید ما فناوری همگام‌سازی را ایجاد کردیم. بسیاری از مانیتورهای Freesync با کارت‌های گرافیک AMD به خوبی کار نمی‌کنند.» به گفته انویدیا، ۴۰۰ مانیتور Freesync وجود دارند که این شرکت در حال تست همه آنها برای سازگاری با G-Sync و کارت‌های گرافیک این شرکت است، اما در حال حاضر تنها ۱۲ عدد از آنها به سازگاری مناسبی رسیده‌اند.

معاونت علمی از ایده‌های خلاقانه در صنعت خودروسازی حمایت می‌کند

کسب‌وکار است.

وی با بیان اینکه صنعتی که مشکل اولش مالی باشد، قطعاً دانش‌بنیان نیست، گفت: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ در حوزه‌های

متعدد، همچون سلول‌های بنیادی، گیاهان دارویی، پزشکی و بیو تک، نانو و همچنین ICT و... ورود پیدا کرده است، ولی در صنعت خودروسازی جز مواردی محدود تاکنون تجربه همکاری و آشنایی با ایده‌های خلاقانه نداشته است.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری بیان کرد: متأسفانه رشد صنعت در زیست‌بومی بوده است که درخواست و توقع خلق نوآوری در آن جدی گرفته نشده است. ستاری با اشاره به فناوری‌های شاخص ارائه‌شده در جهان گفت: با نیم‌نگاهی بر ایده‌های ابتکاری در جهان درمی‌یابیم، که نوآوری، جنسی از نوع خلاقیت دارد، به طور مثال؛ ایل که حتی جزو صنعت هم به شمار نمی‌رفت، به‌یک‌باره توانست با ارائه خلاقیتی از جنس ابتکار، پیشرو فناوری در بازار شود.



معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری با بیان اینکه صنعت خودروسازی احتیاج به ایده‌های نوین دارد، اظهار کرد: معاونت علمی، از ایده‌های خلاقانه در صنعت خودروسازی حمایت می‌کند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ در نشست تخصصی که با حضور اعضای انجمن تخصصی صنایع همگن، نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودروی کشور برگزار شد، گفت: در صورت ارائه ایده‌های خلاقانه از سوی صنعت خودروسازی، قطعا معاونت علمی حمایت خود را دریغ نخواهد کرد؛ به طور مثال از ارائه خدمات در راستای ساخت خودروی هوشمند و برقی استقبال خواهیم کرد.

صنعتی که مشکل اولش مالی باشد، قطعاً دانش‌بنیان نیست

ستاری با اشاره به موضوع اصلی مورد بحث در حوزه دانش‌بنیان گفت: مطمئناً زمانی که صحبت از دانش‌بنیان می‌شود، تنها موضوع مورد بحث، حمایت‌های مالی نخواهد بود، بلکه صحبت از گردش سالم در این محیط

ضرورت ایجاد اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی

گذراندن فرصت مطالعاتی اساتید تفاهم‌نامه‌ای را منعقد کرده‌اند که جا دارد صاحبان صنایع برای اجرای درست این طرح همکاری و کمک کنند.

این عضو هیأت علمی دانشگاه سمنان به ایجاد اتاق مساله در شرکت شهرک‌های صنعتی استان اشاره و خاطرنشان کرد: هدف از ایجاد این اتاق افزایش تعامل دانشجویان با فضای صنعت است.

دکتر قلهکی، از اساتید دانشگاه سمنان هم گفت: جامعه صنعتی از کار جدید می‌ترسد و ترجیح می‌دهد از طریق خرید تکنولوژی کار خود را انجام داده و به پیش برود که این خود یکی از مشکلات ما در حوزه تولید است.

وی با بیان اینکه غالب پژوهش‌ها در دانشگاه به دور از صنعت است و الزامی به ارتباط با صنعت احساس نمی‌شود، افزود: هیچ حمایت مالی از ایده و تفکر دانشگاهی از سوی صنعت صورت نمی‌گیرد.

عضو هیأت علمی دانشگاه سمنان ادامه داد: این در حالی است که فرصت تحقیقات دانشگاهی متناسب با مسائل روز دنیاست و می‌توان از آن در راستای رفع مشکلات پیش پای تولید بهره برد.

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه سمنان با اشاره به لزوم ایجاد ارتباط حقیقی بین صنعت و دانشگاه خواستار ایجاد اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی شد. به گزارش ایستا، دکتر سیرفاله سعدالدین در دیدار با جمعی از فعالان

صنعتی استان با بیان اینکه دانشگاه سمنان جزو هفت دانشگاه دارای پارک علم و فناوری کشور است، اظهار کرد: مجموعه پارک مکان مناسبی برای ارتباط دانشگاه و صنعت است چرا که تجاری‌سازی بسیاری از محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان از این مکان آغاز می‌شود و محصولات تولیدی بر پایه علم روز هستند.

وی بر جذب دانشجویان فارغ‌التحصیل دانشگاه در واحدهای صنعتی تأکید کرد و گفت: واحدهای تولیدی و صنعتی باید به فارغ‌التحصیلان اطمینان کنند و با جذب آنها نه‌تنها مشکل اشتغال تا حدودی مرتفع خواهد شد بلکه از علم و دانش آنان هم در جهت

پیشبرد صنعت و تولید خود بهره می‌برند.

معاون پژوهش و فناوری دانشگاه سمنان خواستار ایجاد اکوسیستم نوآوری و کارآفرینی شد و گفت: وزارخانه‌های علوم و صنعت، معدن و تجارت برای





مدیرکل تعاون مازندران: بین ایده و عمل برای کارآفرینی حلقه مفقوده وجود دارد

مدیرکل کار، تعاون و رفاه اجتماعی مازندران، گفت کارآفرینان در شرایط سخت، چراغ واحدهای تولیدی را روشن نگه‌داشته‌اند، اما هنوز بین ایده و عمل حلقه مفقوده داریم.

به گزارش مهر، کامران اصغری در جشنواره کارآفرینان برتر در مازندران با اشاره به اهداف جشنواره کارآفرینی در استان و کشور اظهار داشت: هدف اصلی جشنواره‌ها، توسعه و ترویج کارآفرینی است و امید را در جوانان می‌دمد. وی افزود: کارآفرینان امید و انگیزه را در بین افراد بیکار اما دارای انگیزه روشن کرده‌اند و توانسته‌اند چراغ واحدهای تولیدی را روشن نگه دارند و اگر کارآفرینان ناامید شوند تحصیلکردگان و فارغ‌التحصیلان نیز ناامید می‌شوند و باید موانع فراوری تولید را با کمک هم حل کنیم.



یادداشت

۳ اقدام ساده در زمینه مدیریت زمان برای ارتقای فرهنگ کاری

استفاده می‌کنند. این امر در حالی است که شما به عنوان یک فرد فعال در حوزه کسب‌وکار، نیاز دارید تا در مواجهه با ابزارهای خود به دنبال بیش‌ترین حد استفاده از آنها باشید. با این حال استفاده از تقویم‌های چاپی بدون شک محدودیت‌هایی را خصوصاً در زمینه جا به جایی خواهد داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود تا از اپلیکیشن‌های موجود در این زمینه استفاده کنید. این اپها از امکانات جانبی نظیر زنگ هشدار نیز برخوردار هستند که خود یک مزیت بزرگ محسوب می‌شود. با استفاده از این امر شما قادر خواهید بود تا برنامه‌های دقیق روزانه، هفتگی، ماهانه و حتی سالانه داشته باشید. در موارد متعددی مشاهده شده است که افراد بنا به دلایل مختلفی، خارج از برنامه خود عمل کرده و به اقداماتی می‌پردازند که اولویت آنها محسوب نمی‌شود. بدون شک این امر که در کسری از ثانیه بتوانید برنامه خود را مشاهده کرده و محدوده زمانی آن به شما هشدار داده شود، خود از جمله مواردی است که باعث خواهد شد تا درصد بروز خطای شما به شدت کاهش یابد.

۳-زمان‌بندی مخصوص به خود را داشته باشید

دو مورد قبلی معرفی‌شده، همگی موارد کلی‌ای را شامل شده است که هر کسی می‌تواند از آن استفاده کند. با این حال از جمله خصوصیت‌های یک برنامه مناسب در جهت مدیریت بهتر زمان، شخصی بودن آن است. علت این امر نیز به این خاطر است که افراد با یکدیگر تفاوت‌هایی را داشته و این امر باعث می‌شود تا یک برنامه کلی نتواند حداقل کارایی را داشته باشد. در این رابطه این امر که برنامه زمانی مشخصی را برای زمان و مدت انجام هر کار داشته باشید، خود از جمله مواردی است که کاملاً به شرایط و ویژگی‌های شما بستگی خواهد داشت. برای مثال ممکن است یک سفر کاری، مهم‌ترین اقدام این ماه شما محسوب شود، طبق موارد قبلی شما باید آن را در اولین اولویت خود قرار دهید. با این حال ممکن است در حال حاضر شرایط لازم را برای چنین سفری در اختیار نداشته باشید و یا این احتمال وجود دارد که فردی در شرکت بتواند اقدامی را در مدت‌زمان کمتر از نیم ساعت به پایان برساند، اما برای شما این امر تقریباً یک ساعت زمان خواهد برد. تحت این شرایط اگرچه تحلیل علت این امر خود باعث خواهد شد تا در صورت امکان بتوانید خود را به سطح فرد مذکور نزدیک کنید، با این حال این امر در همه موارد ممکن نیست. به همین خاطر لازم است تا در زمینه زمان‌بندی کاملاً شخصی و منحصر به فرد خود عمل کنید.

در نهایت توجه داشته باشید که نباید مدیریت زمان خود را تنها به سه اقدام فوق محدود کنید. درواقع این موارد شروع کار محسوب می‌شوند و با انجام آنها شما قدرت پرداختن به موارد سخت‌تر و پیچیده‌تر را نیز پیدا خواهید کرد. در آخر توجه داشته باشید که شما به عنوان مدیر شرکت، مسئولیت رهبری تیم خود را برعهده دارید، به همین خاطر نمی‌توانید نسبت به نحوه استفاده از زمان کارمندان خود بی‌تفاوت باشید. در نهایت این توجه و کمک شما، به بهبود راندمان کاری و وضعیت شرکت کمک شایانی خواهد کرد.

منبع: forbes

به قلم: جان هان کارآفرین و نویسنده حوزه مدیریت و بازاریابی

مترجم: امیر آل‌علی

حتماً شما نیز اتفاق افتاده است که تصور کنید تعداد ساعات شبانه روز شما کمتر از حد نیازتان است. برای مثال ممکن است برنامه روزانه‌ای را برای خود مشخص کرده باشید، با این حال با نزدیک شدن به ساعات پایانی روز بسیاری از اقدامات شما همچنان دست‌نخورده باقی بماند. اگرچه در این رابطه برخی بر این باور هستند که باید خود را با شرایط موجود وفق داد و ضعف‌های خود را پذیرفت، با این حال واقعیت این است که بسیاری از افراد در حال حاضر موفق شده‌اند تا حجم کاری به مراتب بیشتری نسبت به شما داشته باشند. همین امر بیانگر این نکته است که شما نیز می‌توانید اقدامات بیشتری را انجام دهید. با این حال کلید موفقیت در این امر، نحوه استفاده شما از زمان و مدیریت آن خواهد بود. در این رابطه اگرچه روش‌های متعددی معرفی شده است، با این حال معمولاً نمی‌توان از همه افراد توقع داشت تا روش‌های سخت را قبول کرده و آن را انجام دهند. به همین خاطر در صورتی که بخواهید مدیریت زمان را به فرهنگی در شرکت خود درآورید، لازم است تا توجه خود را در وهله اول متوجه مواردی کنید که نسبت به سایرین ساده‌تر هستند. در همین راستا و در ادامه به بررسی سه اقدام ساده در زمینه مدیریت زمان که به سادگی می‌تواند به فرهنگ کاری شرکت تبدیل شود، خواهیم پرداخت. توجه داشته باشید که مدیران به علت این امر که در مرکز توجه قرار دارند، بهترین الگوی موجود محسوب می‌شوند. به همین خاطر این اقدام از جانب آنها با بازخوردهای به مراتب بهتری مواجه خواهد شد، بنابراین توصیه می‌شود تا مدیران پیشگام انجام این موارد باشند.

۱-ابتدا سخت‌ترین کارها را انجام دهید

این امر یک واقعیت غیرقابل انکار است که سطح انرژی افراد در ابتدای روز کاری، در بیشترین میزان خود قرار دارد و به مرور از میزان آن کاسته می‌شود. به همین خاطر بهتر است تا در ابتدا به سخت‌ترین اقدامات موجود در لیست کارهای خود بپردازید. در این رابطه توصیه می‌شود تا گوشی‌های تلفن همراه خود را کنار گذاشته و سراغ ایمیل‌های خود نروید. اگرچه این اقدامات خستگی‌ای را برای شما به همراه نخواهد داشت، با این حال زمان‌بسر خواهد بود. به همین خاطر به سادگی می‌توانید برنامه زمانی شما را مختل کنند. در این رابطه توجه داشته باشید که این امر به معنای انجام پشت‌سر هم کارها نبوده و بهتر است تا پس از پایان یافتن هر اقدام خود، زمانی هرچند کوتاه را به استراحت اختصاص دهید. در زمان استراحت خود نیز گوش دادن به موسیقی در کنار یک نوشیدنی، می‌تواند به خوبی فشار و استرس کاری را کاهش دهد. تحت این شرایط با پایان یافتن ساعت کاری، شما در بدترین حالت ممکن اقدامات دشوار برنامه خود را به پایان رسانده‌اید و این باقی موارد را می‌توانید به شکل دور کاری و در منزل خود پیگیری کنید.

۲-از تقویم استفاده کنید

اگرچه بسیار ساده به نظر می‌رسد، با این حال بسیاری از افراد حتی در حال حاضر نیز از تقویم تنها برای اطلاع از تاریخ روزها



ترویج و توسعه کارآفرینی مهم‌ترین هدف برگزاری جشنواره کارآفرینان برتر

داوری در این فستیوال به‌صورت خوداظهاری کارآفرینان در سامانه کارآفرینان بوده است، تصریح کرد: انتخاب کارآفرینان برتر براساس چندین آیتم و شاخص براساس بررسی کارشناسان بوده است.

وی افزود: نوآوری، توجه به اقتصاد مقاومتی و مسئولیت‌های اجتماعی، اشتغال و داشتن لوح و نشان‌های دریافتی از جمله آیتم‌های مورد نظر برای انتخاب کارآفرین نمونه است. مهدی‌زاده با بیان اینکه با توجه به این شاخص‌ها ۱۰ نفر به‌عنوان کارآفرین برتر در حوزه‌های مختلف انتخاب شده‌اند، خاطرنشان کرد: با توجه به شرایط اقتصادی جامعه فعالان در حوزه اقتصادی با باید وارد عرصه نوآوری شده یا از صحنه رقابتی محو شوند. وی گفت: باید این حس نوآوری را در سطح خرد و کلان تزریق کرد.

مهدی‌زاده با اشاره به اینکه وجود نوآوری و خلاقیت در عرصه اقتصادی تنها راه ادامه حیات بنگاه‌های اقتصادی در دوره کنونی است، یادآور شد: این نوآوری در سطح کلان باید از طریق مدیریت نظام منطقه‌ای و در سطح خرد از طریق نفوذ به کسب و کارها تزریق شود.

نماینده داوران دوازدهمین جشنواره کارآفرینان برتر مازندران با اشاره به اینکه ترویج و توسعه کارآفرینی مهم‌ترین هدف برگزاری جشنواره کارآفرینان برتر است، گفت از مهم‌ترین نتایج برگزاری چنین جشنواره‌ای گردآوری و شناسایی ۳۰۰۰ کارآفرین تحت قالب کانون کارآفرینان بوده است.

به گزارش ایسنا، «مضان مهدی‌زاده» در دوازدهمین جشنواره کارآفرینان برتر مازندران در سالن همایش‌های سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان، اظهار کرد: جشنواره کارآفرینان برتر با هدف ترویج و توسعه کارآفرینی ۱۲ سال است که در استان برگزار می‌شود.

وی با بیان اینکه اشتغال‌زایی، هم‌افزایی مشترک بخش دولتی و خصوصی، تقویت روح کارآفرینی در تصمیم‌سازی‌های کشور از جمله اهداف برگزاری این جشنواره بوده است، یادآور شد: از مهم‌ترین نتایج برگزاری چنین جشنواره‌ای گردآوری و شناسایی ۳۰۰۰ کارآفرین تحت قالب کانون کارآفرینان بوده است.

نماینده داوران دوازدهمین کارآفرینان برتر مازندران با اشاره به اینکه فرآیند



افزایش ۷ میلیاردی ظرفیت بازار ارز دیجیتال به‌معنای بهبود وضعیت بیت‌کوین است؟

۱۶۰ تا ۱۸۰ میلیارد دلاری را برای بازگشت به رونق کوتاه‌مدت بشکند. این معامله‌گر می‌گوید:

یک روز دیگر، یک حرکت بی‌رقم دیگر. آیا این رقم زیاد است؟ من به‌دنبال ۱۸۰ میلیارد دلار هستم. اگر بتوانیم ۱۴۰ میلیارد دلار را به پشتیبانی تبدیل کنیم، در غیر این صورت این مقدار برای هیجان‌زده‌شدن هنوز کافی نیست.

بازار برای سه ماه بین ۱۰۰ میلیارد تا ۱۴۰ میلیارد دلار در نوسان بود. همان‌طور که در نمودار سالانه دیده می‌شود، نوسان‌های کوتاه‌مدت در محدوده قیمتی پایین، دوره انباشت مناسبی را نشان نمی‌دهد.

بسیاری از معامله‌گران افزایش ارزش بازار به ۱۸۰ میلیارد دلار را به‌عنوان کاتالیزوری بالقوه برای بازگشت قیمتی میان‌مدت پیش‌بینی می‌کنند. حتی بازگشت به محدوده ۲۰۰ تا ۲۵۰ میلیارد دلار هنوز می‌تواند بازار را برای کاهش مجدد ارزش در آینده آسیب‌پذیر سازد.



بازار رمزارزها با افزایش ۷ میلیارد دلاری ارزش، تحرک کوتاه‌مدت مناسبی در قیمت آغاز کرده است. باوجود این به اعتقاد تحلیلگران، روند بازار هنوز نامشخص است و با مشکلاتی روبه‌رو است.

به گزارش زومیت در تاریخ ششم ژانویه، قیمت بیت‌کوین در چند دقیقه از ۳۸۳۰ دلار به ۴۰۳۰ دلار؛ یعنی حدود ۵درصد افزایش یافت. این افزایش ناگهانی قیمت بیت‌کوین موجب شد تا قیمت دیگر دارایی‌های رمزنگاری نیز افزایش یابد. در این روز، رمزارزهای ریبل، بیت‌کوین کش، لایت‌کوین، EOS و استلار، افزایشی به میزان ۳ تا ۱۲درصد را ثبت کردند و در ۲۴ ساعته گذشته، روند حرکتی ثابتی را نشان دادند.

روند بازار رمزارزها هنوز نامشخص است بازار با افزایش ۷میلیارد دلاری ارزش ترکیبی رمزارزها، تحرک کوتاه‌مدت مناسبی را در قیمت آغاز کرده است. بااین حال، همان‌طور که یکی از معامله‌گران رمزارز با نام مستعار Crypto Dog بیان کرده، ارزش رمزارزها باید سطوح مقاومت حدود

کارگاه برندینگ

شعار تبلیغاتی خود را با ۷ راهنمایی طلایی به یاد ماندنی کنید

تهیه و تنظیم: گروه کسب و کار فرصت امروز

چه چیزی باعث می‌شود یک شعار تبلیغاتی به یاد ماندنی شود؟ اگر شما به دنبال یک شعار تبلیغاتی جدید برای کسب و کار یا محصول خود هستید، چیزی می‌خواهید که نشانگر برند شما باشد و در خاطر بماند. با توجه به روزنامه واشنگتن پست، چهار شعار تبلیغاتی که بیشتر از بقیه به یاد آورده می‌شوند اینها هستند:

- فقط انجامش بده! (نایک)
- من عاشقم! (مک دونالدز)
- به شیوه خودتان درستش کنید. (برگر کینگ)
- در دهان‌تان آب می‌شود، نه در دستان‌تان
- مثال‌های اضافه‌شده جدید (نوامبر ۲۰۱۵). با وجودی که این چهار شعار همواره در نوک زبان شما هستند، شعارهای کلاسیک و مدرن دیگری در انواع بخش‌ها و برندها وجود دارد که وقتی آنها را ببینید قطعاً به یاد می‌آورید:
- چون شما ارزشش را دارید (لورال)
- چیزی که در کیف پول شماست (کپیتال وان)
- همانند یک همسایه خوب، استیت فارم در کنار شماست (بیمه استیت فارم)
- شکل و شمایل لندن را به خود بگیرید (لوازم آرایشی ریمل)

- ویرجینیا برای عاشقان است (شرکت توریستی ویرجینیا)
- آنها! فوق‌العاده‌اند! (غلات صبحانه کلاگ)
- لدت‌تان را دوباربر کنید، خوشی‌تان را دو برابر کنید (آدامس دابل‌میت)

- ردبول به شما بال می‌دهد (ردبول)
- ممم ممم خوبه! (کمپل)
- وارد منطقه شو (اتوزون)
- گرسنه بیا. خوشحال برو (آی هاپ)

برای اینکه به شما کمک کنیم شعار تبلیغاتی خوبی برای کسب و کارتان بسازید، در ادامه هفت راهنمایی برای فعال کردن خلاقیت ذهن‌تان آورده‌ایم:

۱- ساده و کوتاه باشد.

اگر لاس وگاس سعی کرده بود که «هر کاری که در زمان حضورتان در لاس وگاس انجام می‌دهید، در لاس وگاس باقی می‌ماند» را به جای «هرچه اینجا اتفاق می‌افتد، اینجا باقی می‌ماند» به کار بگیرد، ممکن بود هیچ‌وقت به عنوان یکی از محبوب‌ترین شعارهای تبلیغاتی در یاد نماند. شعار خود را زیر ۹ یا ۱۰ کلمه نگه دارید.

۲- یک‌دست باشید

تبلیغات منسجم بسیار حیاتی است، حتی اگر یک کسب و کار کوچک یا معمولی باشید. اطمینان حاصل کنید که شعار تبلیغاتی شما با لوگوی فعلی، نام شرکت و تصویر ارائه شده سازگار است. به عنوان مثال، در شعار تبلیغاتی پرو کارپت کر، «تمیزکننده سبتر شما» آنها با یک برگ سبز به سازگاربودن خود با محیط‌زیست اشاره می‌کنند. در طراحی وب‌سایت و محتوای بازاریابی آنها نیز رنگ سبز استفاده شده است.

۳- بر چیزی که شما را متفاوت می‌سازد تمرکز کنید

پیشنهاد فروش منحصر به‌فرد خود را پیدا کرده و از آن استفاده کنید. آیا تحویل محصولات شما با ماشین‌های برقی صورت می‌گیرد؟ آیا دندانپزشکی شما افرادی که استرس بالایی دارند را می‌پذیرد؟ دندانپزشکی خانوادگی کراس‌اوک از شعار تبلیغاتی «ما ترسوها را می‌پذیریم» و یک مرغ بزرگ در وب‌سایت خود استفاده می‌کند. در صورت امکان چیزی که مخصوص شماست را در شعار تبلیغاتی خود به کار بگیرید.

۴- آن را جاودانه کنید

وریزون دوره خوبی را با «کنون صدای من را می‌شنوی؟» گذراند اما تنها مدتی طول کشید تا تکنولوژی تمام تماس‌ها را واضح و شفاف کند. شما باید با زمان تغییر کنید، اما زمانی که به یک شعار فکر می‌کنید باید مدت دوام آن را هم در نظر بگیرید. اشاراتی به تکنولوژی یا عباراتی مانند «تنها» ریسکی هستند. کلماتی را انتخاب کنید که در طول زمان دوام بیاورند.

۵- مطمئن شوید که می‌تواند خودکفا باشد

شعار رستوران‌های لامبرجک «جایی که پسرهای بزرگ غذا می‌خورند!» درباره شخصیت‌ها و کسب و کار خود به شما می‌گوید. شما نیاز به شعاری تبلیغاتی دارید که بدون هیچ اطلاعات افزوده‌ای کسب و کارتان را به مخاطب اعلام کند.

۶- بازار هدف خود را در نظر بگیرید

شما باید این را هم در نظر بگیرید که مشتریان شما محلی هستند، ملی هستند یا جهانی. در حالی که برخی افراد محلی شعار تبلیغاتی جدید فیلادلفیا «PHL: اینجا برای خلق کردن» را می‌فهمند، ممکن است برای توریست‌ها کمی گیج‌کننده باشد. شعار تبلیغاتی وندیز «اینجا بهتر است» برای یک کمپین «خرید محلی» بهتر است تا یک فست‌فود زنجیره‌ای ملی. مطمئن شوید که شعار تبلیغاتی شما برای بازار هدف‌تان واضح است.

اگر در کشورهای دیگر فروش دارید، در نظر داشته باشید که ترجمه شعارتان به زبانی دیگر می‌تواند معنای آن را تغییر دهد. زمانی که KFC شعبه‌اش در چین را احداث کرد، متاسفانه شعار «به حدی خوب است که انگشتان را لیس می‌زنید» به «انگشتان‌تان را بخورید» ترجمه می‌شد.

۷- نظر بخواهید

خلاق بودن کار سختی است، اما راه‌هایی وجود دارد که از تنها انجام دادن آن امتناع کرد. از ویژگی نظرسنجی فیس‌بوک برای کسب نظر مردم استفاده کنید. از توییتر برای یک مسابقه شعار تبلیغاتی با هشتگی به خصوص استفاده کنید یا سایت‌های شعارساز رایگان را در نظر بگیرید مانند Sloganizer.net، Slogo.net، Sloganizer.net، Slogo.net یا Sloganizer.net. ator.co تا ذهن‌تان راه بیفتد.

www.forsatnet.ir

چطور بازدهی تبلیغات بنری را بالا ببریم؟

۱۳ روش برای اینکه از تبلیغات بنری‌تان بهترین نتیجه را بگیرید



۹. استفاده درست از انیمیشن و تصاویر متحرک

کاربران به سرعت جذب انیمیشن و تصاویر متحرک موجود در صفحه می‌شوند. زیرا کارکرد تبلیغات انیمیشن بسیار بیشتر از تبلیغات ثابت و بدون حرکت است. تصاویر متحرک، محوشونده، تعاملی و ... به سرعت توجه کاربر را به خود جلب می‌کند، اما استفاده زیاد از این تصاویر، آزاردهنده خواهد بود. از انیمیشن‌های خوشایند استفاده کنید و مراقب باشید، کل نمایش انیمیشن بیش از ۱۵ ثانیه طول نکشد. البته توجه داشته باشید که، هرچه تعداد انیمیشن‌ها بیشتر شوند، اندازه فایل‌تان هم بیشتر خواهد شد. نکته مهم‌تر اینکه شما زمان کمی برای جلب توجه مخاطب‌تان دارید پس به درستی از آن استفاده کنید. اگر یک فروشگاه اینترنتی دارید یا پلتفرم آنلاین هستید، برهای HTML۵ قطعاً گزینه جذاب‌تری هستند و مانند به‌ویترین، محصولات شما را به کاربران نمایش می‌دهند که با انتخاب هر محصول می‌توانند به صفحه مربوط به آن وارد شوند.

۱۰. ایجاد هماهنگی بین تبلیغات‌تان با وب‌سایت نمایش‌دهنده

هنگام طراحی بنر تبلیغاتی برای یک وب‌سایت خاص، از رنگ‌هایی استفاده کنید که با وب‌سایتی که تبلیغ درون آن قرار می‌گیرد، ترکیب شود. اگر چنین به‌نظر آید که تبلیغ مربوط به وب‌سایتی است که در آن قرار گرفته، اعتماد‌ها را بیشتر به خود جذب می‌کند و کاربران بیشتری تشویق به کلیک کردن آنها می‌شوند. اگر تبلیغ با محتوا و ظاهر وب‌سایتی که در آن قرار می‌گیرد، بسیار متفاوت باشد، کاربران می‌فهمند که تبلیغ‌دهنده با ایجاد چنین تبلیغی، سعی دارد محصول یا خدمتی را بفروشد و کاربران علاقه‌ای به کلیک کردن آن را نخواهند داشت. با وب‌سایتی که قرار است تبلیغ‌تان درون آن قرار گیرد، هماهنگ شوید تا کاربران به شما اعتماد کنند.

۱۱. به کارگیری چند بنر مختلف

اندازه‌گیری موفقیت یک کمپین تبلیغاتی، فقط با یک تبلیغ بنری، سخت است. هر وب‌سایت، مخاطبان متفاوتی دارد که به تبلیغات بنری، به شکلی متفاوت واکنش نشان می‌دهند، بنابراین برای هر کمپین تبلیغاتی، چند بنر بسازید. به مرور زمان چند نوع بنر در سایت‌های مختلف را با یکدیگر ترکیب کنید تا به مؤثر و بهترین بنر تبلیغاتی دست یابید.

۱۲. تعیین عوامل کلیدی عملکرد کمپین بنری (KPI)

تنها روشی که به شما کمک می‌کند، بفهمید تبلیغات بنری‌تان چقدر مؤثر بوده است، تعیین مقدار موفقیت خودتان است. از بنرها و نرخ کلیک به‌جای فهرست کردن تمام مدل‌های دیگر محصولی که می‌خواهید بفروشید، نوشته‌ای با مضمون «اندازه‌ها و مدل‌های محصول» برای کاربر ایجاد کنید. این روش برای کاربر جذاب‌تر است، زیرا می‌تواند از مدل‌های دیگر محصول‌تان، سریع‌تر مطلع شود. البته اگر لازم باشد تمام محصول‌تان را فهرست کنید، شاید بهتر است در همان کمپین تبلیغاتی وب‌سایت، از چند تبلیغ استفاده کنید.

۸. انتخاب اندازه مناسبی برای فایل بنر

حداکثر اندازه فایل توصیه‌شده برای یک تبلیغ بنری، با توجه به ابعاد بنر مورد نظر، حداکثر ۱۵۰ کیلوبایت است. البته اندازه فایل هر قدر کمتر باشد، بهتر است. افزودن چند رنگ، تصویر و انیمیشن باعث می‌شود که اندازه فایل به سرعت افزایش یابد. به‌خاطر بسپارید که هرچه اندازه فایل کمتر باشد، تبلیغ‌تان سریع‌تر در صفحه باز می‌شود و فرصت جلب توجه کاربر را پیدا می‌کند. البته باید تعادل خوبی میان جذابیت و اندازه فایل در نظر بگیرید. در دنیای امروز با افزایش سرعت اینترنت اهمیت اندازه فایل کمتر شده است.

به‌کار بردن عناوین جذاب و کوتاه، نظر کاربران را به خود جلب کنید. با استفاده از اندازه قلم و رنگی متفاوت از باقی تبلیغ، می‌توانید به‌خوبی روی عنوان تبلیغ‌تان تأکید کنید.

۴. خلافتیت در کپی‌رایتینگ

کاربران معمولاً به نوشته‌هایی مانند «رایگان»، «فروشی»، «فقط امروز» ... جذب می‌شوند. نوشته‌های اغواکننده‌ای که از عنوان تبلیغ پشتیبانی می‌کند، به‌کار برید. پیام‌تان کوتاه و به‌جا باشد و در عین حال، اطلاعات کافی برای کاربر فراهم کند. با نوشته خوب و خلاقانه، توجه کاربر را به خود جلب کنید. سپس به سرعت پیام‌تان را به او برسانید.

۵. استفاده از تصاویر مرتبط

برای اینکه تبلیغ‌تان میان باقی محتوای سایت برجسته شود، بهتر است آن را با محتوای بصری کوتاه و یا تصاویر، کمی بیارایید. هنگام انجام این کار مراقب باشید که محتوا و تصاویر استفاده‌شده، به محتوایی که برای معرفی تبلیغ نوشته شده است، مرتبط باشد. به‌طور مثال، قرار دادن تصویر فردی خوش‌پوش یا خوش‌چهره می‌تواند توجه‌ها را به خود جلب کند و در نتیجه تعداد کلیک‌های روی تبلیغ را افزایش دهد، اما گذاشتن چنین تصویری روی محتوای تبلیغی که سعی در فروش انواع سموم کنترل‌افات دارد، درست نیست. محتوا و تصاویر باید هم‌جهت با موضوع تبلیغ باشند.

۶. ایجاد یک CTA قوی و مرتبط با اهداف‌تان

تبلیغات بنری باید فراخوان عمل، قوی و مؤثری داشته باشند تا دیده شوند. باور کنید یا نه، برخی از کاربران تبلیغات درون سایت‌ها را درست مانند تبلیغات روی دیوارهای دو طرف جاده‌ها می‌دانند. آنها این تبلیغات را می‌بینند و در لحظه‌شان ذخیره می‌کنند و نمی‌دانند که می‌توانند روی آن تبلیغات کلیک کنند و محتوای تبلیغ را ببینند. با کاربران خود صحبت کنید و به آنها بگویید که مثلاً «اینجا کلیک کنید تا لیست ارزان‌ترین بلیت‌ها را ببینید» یا هرچه را که تبلیغ، قصد معرفی آن را دارد، بیان کنید. همچنین بخش فراخوان عمل باید از نظر بصری کاملاً مشخص باشد، بنابراین اندازه، شکل و رنگ آن را متفاوت از محتوای تبلیغ انتخاب کنید. رنگ‌های روشن و اشکالی که به‌طور طبیعی می‌شود روی آنها کلیک کرد، مناسب هستند.

۷. ارائه پیشنهاد ویژه با مدت‌زمان محدود

ارائه تعداد بسیاری پیشنهاد در یک تبلیغ، کاربران را گیج می‌کند و بدین ترتیب آنها به‌هیچ‌یک از تبلیغات‌تان توجه نشان نخواهند داد. به‌جای فهرست کردن تمام مدل‌های دیگر محصولی که می‌خواهید بفروشید، نوشته‌ای با مضمون «اندازه‌ها و مدل‌های محصول» برای کاربر ایجاد کنید. این روش برای کاربر جذاب‌تر است، زیرا می‌تواند از مدل‌های دیگر محصول‌تان، سریع‌تر مطلع شود. البته اگر لازم باشد تمام محصول‌تان را فهرست کنید، شاید بهتر است در همان کمپین تبلیغاتی وب‌سایت، از چند تبلیغ استفاده کنید.

۸. انتخاب اندازه مناسبی برای فایل بنر

حداکثر اندازه فایل توصیه‌شده برای یک تبلیغ بنری، با توجه به ابعاد بنر مورد نظر، حداکثر ۱۵۰ کیلوبایت است. البته اندازه فایل هر قدر کمتر باشد، بهتر است. افزودن چند رنگ، تصویر و انیمیشن باعث می‌شود که اندازه فایل به سرعت افزایش یابد. به‌خاطر بسپارید که هرچه اندازه فایل کمتر باشد، تبلیغ‌تان سریع‌تر در صفحه باز می‌شود و فرصت جلب توجه کاربر را پیدا می‌کند. البته باید تعادل خوبی میان جذابیت و اندازه فایل در نظر بگیرید. در دنیای امروز با افزایش سرعت اینترنت اهمیت اندازه فایل کمتر شده است.

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی در سال ۲۰۱۹ چگونه باید باشد

به قلم: **جان هال** کارآفرین و نویسنده حوزه بازاریابی و مدیریت

مترجم: امیر آل علی

بدون شک بزرگترین سوالی که این روزها ذهن برندها و افراد فعال در حوزه بازاریابی را مشغول به خود ساخته است، نکات و تغییرات احتمالی بازاریابی در سال ۲۰۱۹ است. درواقع شما برای برنامه‌ریزی‌های خود نیازمند پیش‌بینی‌ها خواهید بود تا بتوانید جهت اقدامات خود را در مسیری مطلوب قرار دهید. در این رابطه استفاده از نظرات افراد خبره و باتجربه می‌تواند بهترین منبع اطلاعاتی محسوب شود. در همین راستا و در ادامه به بررسی پنج نکته مهم بازاریابی سال جدید که مورد توافق اکثر صاحب‌نظران این حوزه است، خواهیم پرداخت.

۱-افراد به بازاریابی محتوا در مقایسه با اقدامات تبلیغاتی توجه و اعتماد بیشتری نشان خواهند داد

در یک تعریف ساده و جامع، تبلیغات را می‌توان تمامی اقدامات برای شناسایی بهتر محصولات تعریف کرد. این امر در حالی است که در بازاریابی محتوا برندها اقدام به نشر مطالب مفید در زمینه کاری خود می‌کنند. بدون شک تبلیغات گسترده و مکرر، مخاطب را خسته خواهد کرد. با این حال در بازاریابی محتوا به این علت که افراد همواره در حال یادگیری هستند، به صورت طبیعی جذابیت بالایی را برای آنها به همراه خواهد داشت. با توجه به این امر که این حوزه در مقایسه با روش‌های رایج تبلیغاتی، نوپا محسوب می‌شود، به همین خاطر نیز پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در سال جدید میلادی گرایش‌ها به سمت بازاریابی محتوا با رشدی چشمگیر مواجه شود. این امر یک فرصت طلایی را برای برندها به وجود خواهد آورد تا با تمرکز بر این حوزه بتوانند موفقیت چشمگیری را به دست آورند. در این رابطه توجه داشته باشید که آگهی‌ها جنبه آگاهی بسیار کمی دارند که یکی از الزامات خرید محسوب می‌شود. بدون شک افزایش آگاهی افراد باعث خواهد شد تا آنها به اهمیت محصولات بیشتری پی برده و نوعی نیاز در آنها شکل گیرد. با این حال این امر به معنای کنار گذاشتن تبلیغات نبوده و تنها به این امر اشاره دارد که لازم است تا توجه بیشتری را به این بخش اختصاص دهید.

۲-خلاقیت برگ برنده بازاریابی در سال جدید خواهد بود
با توجه به این امر که امروزه برندهای متعددی در تمامی حوزه‌های کسب‌وکار وجود دارد و این امر باعث شده است تا تمامی روش‌های موجود بازاریابی توسط برندهای بی‌شمار مورد استفاده قرار گیرد، نوعی تکراری بودن اقدامات به چشم می‌خورد که بدون شک باعث می‌شود تا تاثیر اولیه لازم در ذهن مخاطب شکل نگیرد. در این رابطه کلید راهایی از این معضل، خلاقیت خواهد بود. برای این هدف توجه داشته باشید که لازم است تا به دنبال روش‌های نوین و منحصر به فرد برای خود باشید. با این حال در انتخاب این روش‌های جدید لازم است تا شرایط جامعه هدف خود را مورد توجه جدی قرار دهید تا شانس موفقیت شما افزایش پیدا کند. در نهایت توجه داشته باشید که با توجه به روند رو به رشد استفاده از تلفن‌های هوشمند و اینترنت، لازم است تا حوزه فعالیت شما نیز بیش‌تر متوجه بخش بازاریابی دیجیتال باشد. با توجه به دامنه بسیار گسترده این بخش، امکان تنوع و انجام بسیاری از خلاقیت‌ها فراهم خواهد بود.

۳-کلید موفقیت برندها، توانایی آنها در حل مشکلات داخلی خود خواهد بود

در سال گذشته بسیاری از شرکت‌ها با مشکلات داخلی متعددی مواجه شدند که در این رابطه فیس‌بوک نمونه بارز این امر است. به همین خاطر پیش‌بینی می‌شود که برندهایی قادر خواهند بود که در زمینه بازاریابی خود درخشان ظاهر شوند که در ابتدا به خوبی مشکلات و معضلات خود را شناسایی کرده و راهکارهای مناسبی را برای برطرف کردن آن داشته باشند. همچنین این امر که برای افزایش سطح دانش و توانایی کارمندان خود برای امر بازاریابی، برنامه‌ای دقیق و مداوم داشته باشید، خود باعث خواهد شد تا با ارتقای سطح تیم شرکت، امکان افزایش محدوده فعالیت برای شما مهیا باشد. در نهایت این احتمال وجود دارد که اتفاقات پیش‌بینی‌نشده نیز رخ دهد، به همین خاطر همواره باید بهترین و بدترین حالت ممکن را نیز مدنظر خود قرار داده و برای آن آماده باشید.

۴-آگاهی از تغییرات در ارتباطات جامعه هدف حیاتی خواهد بود

اشتباه بزرگ بازاریاب‌ها این است که تصور می‌کنند تنها فضای کسب‌وکار و تبلیغات دستخوش تغییر مداوم می‌شود. این امر در حالی است که در جهان حال حاضر همه چیز دستخوش تغییرات سریع شده و در این زمینه به جامعه هدف به عنوان عامل بقای خود، باید توجه ویژه‌ای را داشت. درواقع شما تنها زمانی می‌توانید بازاریابی سودمندی را داشته باشید که به خوبی نسبت به جامعه خود آگاه باشید. در این رابطه نحوه ارتباطات آنها مهم‌ترین اطلاعات شما خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا برای خود یک منبع اطلاعاتی شکل داده و با استفاده از آن به درکی مناسب نسبت به تغییرات جامعه خود دست پیدا کنید. بدون شک تغییرات به وجود آمده، نیازهای جدیدی را ایجاد خواهد کرد که در صورت عدم توجه به آنها، یک فرصت طلایی برای ارتقای جایگاه بازاریابی برند خود را از دست خواهید داد. برای مثال اگرچه در حال حاضر بیشتر جست‌وجوهای اینترنتی از طریق تایپ کردن صورت می‌گیرد، با این حال پیش‌بینی می‌شود که در سال جدید جست‌وجو صوتی اهمیت به مراتب بیشتری را پیدا کند. به همین خاطر لازم است تا شما نیز با این روند همگام شده و الزامات مهم آن را فراهم آورید.

۵-مفید بودن بهترین راهکار ماندگاری در ذهن مخاطب خواهد بود

وجود تعداد بی‌شماری از برندها در حوزه‌های مختلف کاری، باعث شده است تا تفاوت میان آنها کاهش پیدا کرده و تحت این شرایط کیفیت کار برندها تفاوت چندانی را با یکدیگر نخواهد داشت. در این رابطه از جمله اقداماتی که می‌تواند به یک مزیت رقابتی بزرگ تبدیل شود، میزان مفید بودن و کمک‌رسانی شما خواهد بود. این امر تنها نباید در رابطه با مشتریان واقعی شما صورت گیرد و گستره کمک‌رسانی شما باید هر فردی را شامل شود. این امر که افراد توانایی شما را به صورت مستقیم مشاهده کرده و یک نیاز آنها به صورت رایگان رفع شود، خود تصویر ذهنی فوق‌العاده‌ای را به برندان خواهد بخشید که مزیت‌های بسیار بالایی را به همراه خواهد داشت. بدون شک میزان ماندگاری شما با این اقدام، قابل مقایسه با هیچ تبلیغی نخواهد بود.

در نهایت توصیه می‌شود تا کتاب‌ها سخنرانی‌ها و مقالات موجود در زمینه بازاریابی در سال ۲۰۱۹ میلادی را مورد مطالعه قرار داده و با تحلیل اقدامات سایر برندها، خود را به خوبی برای سالی درخشان آماده سازید.

منبع: **forbes**

شیوه‌های بازاریابی ویدئویی موفق در اینستاگرام



با این حال در جشن سالگرد ۱۹۹ سالگی زبان اشاره آمریکا (ASL) آنها سکوت خود را هم در اینستاگرام و هم در یوتیوب به دو شیوه متفاوت شکستند. در اینستاگرام آنها اقدام به تولید محتوای ویدئویی دارای صوت کردند. در یوتیوب نیز ویدئوی آنها از حد معمول بسیار طولانی‌تر محسوب می‌شود.

در این ویدئو برگر کینگ از مشتریان ناشنوای خود در مورد علامت مخصوصی که باید برای فست‌فود محبوب‌شان وضع شود، سوال پرسید. این ویدئو کاربران سراسر دنیا را به ارائه ایده‌های‌شان برای شرکت ترغیب کرد. هشتگ رسمی این مراسم نیز WhopperSign نام داشت.

وقتی نشانه‌تهایی از دید داوران برگزیده شد، برند برگر کینگ لوگوی خود را با آن هماهنگ کرد. اگرچه این هماهنگی کوتاه‌مدت بود، اما بیناگر احترام اعضای برند به نظر مشتریان بود.

۳. گو پرو

اگر شما حتی اطلاعی اندک از برند گو پرو داشته باشید، صفحه‌ای پر از هیجان را در اینستاگرام آنها پیش‌بینی خواهید کرد. در هر صورت این برند در زمینه تولید دوربین‌های فیلم‌برداری باکیفیت برای ورزش‌های سخت فعالیت دارد. همانطور که می‌توان پیش‌بینی کرد، اکانت‌های رسمی این برند در شبکه‌های اجتماعی پر از ویدئوهای هیجان‌انگیز است. با این حال ویدئوی کنونی منظر مذ ما اندکی بیشتر از نمونه‌های عادی این برند طولانی است. البته پیش از فشردن دکمه پخش شما به طور کامل از هیجان بالایی که در این ویدئو منتظران است، اطلاع خواهید داشت.

نکته جالب در مورد این ویدئو جلوه اول شخص‌اش است. به این ترتیب شما تجربه هیجان بسیار بالایی را تجربه خواهید کرد (فکر کنید برای مشاهده این ویدئو از دوربین‌های VR نیز استفاده شود). زمان طولانی این ویدئو به هیچ‌وجه مخاطب را نسبت به تماشای آن دلسرد نمی‌کند، به طور عکس، مخاطب وقتی مدت‌زمان بالای این ویدئو را می‌بیند، انتظار ویدئویی بسیار هیجان‌انگیز را دارد.

۴. ربایک

محتوای الهام‌بخش در شبکه‌های اجتماعی تاثیرگذاری بسیار بالایی دارد. به ویژه در اینستاگرام طرفدارهای این سنخ از محتوا بسیار زیاد است. ویدئوی کنونی ربایک به طور کامل نمونه اصلیل یک خلاقیت مدرن است. ایده اصلی این ویدئو که خود زیر شاخه یک کمپین بزرگ‌تر است، تعداد روزهای باقیمانده از زندگی افراد است. براساس یک محاسبه حدودی میزان روزهای زندگی یک فرد عادی محاسبه می‌شود. سپس کاربران با درج سن‌شان از روزهای باقیمانده مطلع می‌شوند. پرشش اصلی ربایک در اینجا شیوه گذران بقیه روزهای‌مان است. آیا دوست داریم بیشتر ورزش کنیم یا به همین زندگی کسالت‌آور ادامه دهیم؟ در هر صورت شعار کمپین ۲۵،۹۱۵ روز دقیقاً همین است: شما با روزهای باقی‌مانده‌تان چه خواهید کرد؟

۵. BuzzFeed

ویدئو Tasty برند BuzzFeed یکی از نمونه‌های معدود سازگار در هر دو پلتفرم اینستاگرام و فیس‌بوک است. این ویدئو هم جلوه‌های بصری زیبایی دارد و هم به راحتی قابل اشتراک‌گذاری و البته به درد بخور است. به عنوان یک کارشناس حوزه بازاریابی ویدئویی وقتی این ویدئو را نگاه کردم، در وهله نخست قصد ذخیره آن به منظور تماشای مجددش را داشتم. در حقیقت این ویدئو برای مشتریان این برند بسیار راهگشا و حیاتی به نظر می‌رسد.

اندرو گاویتیر، مدیر خلاقیت بخش تولید بصری برند BuzzFeed در مصاحبه با شبکه CBS به نکته جالبی در مورد این ویدئو اشاره کرده است: «ما قصد داشتیم ویدئوی خود را به گونه‌ای جذاب و در عین حال کاربردی برای مخاطب طراحی کنیم. به گونه‌ای که پس از مشاهده آن مخاطب بتواند از آن در زندگی روزمره‌اش استفاده عملی داشته باشد». کمپین برند BuzzFeed از زمان شروع به کار این ایده تا به حال ۵۰۰ ویدئوی خوشمزه را برای کاربران در شبکه‌های اجتماعی بارگذاری کرده است. نکته جالب اینکه ویدئوهای این برند از ماه جولای تا به حال بیش از ۱۴ میلیارد بازدید داشته است. اگرچه اغلب بازدیدهای این برند در فیس‌بوک رقم خورده، اما کاربران اینستاگرام نیز نسبت به آن واکنش بسیار مثبتی داشته‌اند. به لطف افزایش محدودیت زمانی ویدئوها تا ۶۰ ثانیه و البته افزودن امکان بارگذاری چند ویدئو در کنار هم در قالب

به قلم: لیندسی گلوَیچ مدیر بخش تحلیل محتوای ویدئویی در Hubspot
ترجمه: علی آل علی

آیا زمانی که اینستاگرام در سال ۲۰۱۳ برای نخستین بار امکان بارگذاری ویدئو را برای کاربران خود مهیا کرد به یاد دارید؟ در نخستین آپدیت این برنامه شما فقط مجاز به بارگذاری ویدئوهای ضبط‌شده از طریق دوربین گوشی‌تان بودید. به علاوه مدت زمان این ویدئوها نیز حداکثر ۱۵ ثانیه می‌شد. در آن روزها اغلب مردم الگوریتم اینستاگرام در زمینه بارگذاری ویدئو را با شبکه اجتماعی وابسته به توئیتر تحت عنوان Vine مقایسه می‌کردند.

از آن زمان تا به حال اینستاگرام راه طولانی را پشت سر گذاشته است. صادقانه بگویم، از آن زمان تا به حال اینستاگرام به طور کامل پلتفرم Vine و هر رقیب بالقوه دیگری را پشت سر قرار داده است. به مانند هر شبکه اجتماعی دیگری در اینستاگرام نیز تغییرات زیادی را در طول زمان برای بهبود تجربه کاربران در استفاده از امکاناتش مشاهده می‌کنیم. در اواخر مارس ۲۰۱۶ اینستاگرام اعلام کرد که در زمینه سرویس بارگذاری ویدئو محدودیت زمانی را به ۶۰ ثانیه افزایش می‌دهد. همچنین خیر خوش برای کاربران IOSامکان بارگذاری چند ویدئو دنباله‌دار در قالب یک پست بود (ویژگی که خیلی زود برای کاربران اندروید نیز ارائه شد).

به لطف این تغییرات بازاریاب‌ها امکانات بسیار وسیعی برای تعامل با مخاطب‌های هدف‌شان به دست آورده‌اند. زمینه اصلی این تعامل انتقال داستان برند، برندسازی و مهم‌تر از همه ارائه محتوای جذاب برای جلب نظر کاربران است.

بی‌شک برندهای بسیار زیادی در حال تولید و بارگذاری تصاویر جذاب در فضای اینستاگرام هستند، اما اوضاع در مورد فرمت ویدئو چگونه است؟ اگرچه بسیاری از برندها هنوز هم خود را به طور کامل با شرایط خلق ویدئوی جذاب در اینستاگرام سازگار نکرده‌اند، اما برخی از برندهای موفق و مشهور در حال سرمایه‌گذاری تاثیرگذار روی این بخش هستند. در ادامه این مقاله من به بررسی چند نمونه از موفق‌ترین برندها در زمینه تولید ویدئوهای جذاب در اینستاگرام پرداخته‌ام.

۱. Oreo

برند Oreo برای محتوای ساده و در عین حال خلاقانه خود در شبکه‌های اجتماعی شهرت دارد. در این زمینه ویدئوهای اینستاگرامی این برند نیز قابل توجه هستند. ویدئویی که در اینجا قصد بررسی آن را داریم، یکی از نمونه‌های عالی فعالیت بازاریابی مبتنی بر ویدئو این برند محسوب می‌شود.

توجه داشته باشید که در ویدئوی پیش رو صدای پس‌زمینه بسیار جذاب به نظر می‌رسد، اما به راستی این صدا چیست؟ با کمی دقت متوجه اوج خلاقیت برند Oreo خواهیم شد. آنها از صدای قلم و کاغذ به عنوان پس‌زمینه کلیپ‌شان استفاده کرده‌اند. صداهایی که به طور معمول برای بسیاری از ما آزاردهنده قلمداد می‌شود. نکته جالب دیگر طراحی ویدئوی این برند به گونه‌ای مستقل از صوت است. براساس تنظیمات اینستاگرام اگر کاربران دستگاه هوشمند خود را در حالت بی‌صدا یا ویبره قرار دهند، به هنگام پخش ویدئو صدایی به گوش نمی‌رسد. امروزه اغلب کاربران از این ویژگی برای فرار از صداهای آذیت‌کننده استفاده می‌کنند. به این ترتیب برند Oreo برای فرار از ناکارآمدی ویدئوی خود آن را به گونه‌ای معنی‌دار حتی بدون پخش صدای پس‌زمینه تولید کرده است.

به هنگام تولید محتوای ویدئویی بعدی برندان‌ت به نکته مهم برند Oreo توجه داشته باشید. در حقیقت ویدئوی شما باید به اندازه‌ای جذاب باشد که مخاطب را ترغیب به افزایش صدای دستگاه‌شان کند. همچنین باید توجه داشت که بسیاری از کاربران اصلاً تمایلی به پخش صدا ندارند. به این ترتیب ویدئوی ما باید خواسته این دسته از کاربران را نیز محترم شمارد.

۲. برگر کینگ

در اینجا با یکی دیگر از ویدئوهایی که نیازی به افزایش صدای دستگاه کاربران ندارد، مواجه هستیم. در حقیقت، این ویدئو به طور کامل بی‌صدا تولید شده است. دلیل چنین اقدامی نیز کاملاً هوشمندانه است. اگر کمی دقت کرده باشید، برند برگر کینگ همیشه بی‌سر و صدا در مجامع و کنفره‌های سالانه صنایع حاضر می‌شود.

رهبری

پیش از جلسه بعدی تان، این ۷ مورد را به صورت جلسه خود اضافه کنید

جلسات چیزی جز یک وظیفه و تعهد اضافی که سبب هدر رفتن زمان می‌شود نخواهند بود. اگر زمانی که صرف آن می‌شود صرف بقیه امور شود خیلی نتیجه‌بخش‌تر خواهد بود؛ این همان چیزی است که اکثر ما قبل از رفتن به یک جلسه به آن فکر می‌کنیم. اما پاول آکستل در کتاب جدید خود به خلاف این امر معتقد است و می‌گوید؛ جلسه‌ها مهم هستند. او جلسه را به عنوان یکی از قدرتمندترین ابزارهایی که باید انجام دهیم معرفی می‌کند. با ما همراه باشید تا بیشتر درباره اهمیت جلسات بدانید.

جلسات مؤثر خود به خود اتفاق نمی‌افتند بلکه ما باید آنها را طراحی کنیم. در این گزیده، آکستل راهنمایی خود برای اطمینان نتیجه داشتن هر مکالمه در طول یک جلسه، را به اشتراک می‌گذارد:

مکالماتی که در جلسه مطرح می‌شود درباره موضوعی است که قرار است در جلسه درباره آن صحبت شود. فرایند جلسه تعیین می‌کند که چگونه باید مورد بحث قرار بگیرد، بنابراین برای بهبود جلسات باید یک روش گام‌به‌گام طراحی کنید تا شما را به نتیجه مورد نظر تان برای هر صورت جلسه برساند.

برای شروع، باید به دو سوال محتوایی زیر پاسخ دهید

- چه مکالماتی باید با یکدیگر داشته باشیم؟
- در هر مکالمه چه چیزی را می‌خواهیم به دست آوریم؟

زمانی که انتظارات اساسی‌تان تعیین شد، هر قسمت از صورت جلسه را بررسی و موارد زیر را تعیین کنید.

جلسه متعلق به چه کسی است؟

چه کسی برگزار می‌کند؟ در خواست کرده؟ این فرد کسی است که باید مراحل جلسه را تعیین و درباره موضوع مورد نظر بحث کند و در انتها بحث را به جمع‌بندی کند و به انتها برساند.

نتایج دلخواه چه هستند؟

در انتهای بحث به کجا قرار است برسید و انتظار دارید چه نتایجی حاصل شود؟ مشخص کردن اهداف به شرکت‌کنندگان در بحث کمک می‌کند تا نظرات و سؤالاتی را مطرح کنند که به بحث مرتبط است. همچنین به پایان‌بندی و نتیجه‌گیری جلسه هم کمک می‌کند.

چقدر زمان برای جلسه لازم است؟

باید پیش‌بینی کنید که بحث درباره این موضوع برای رسیدن به نتیجه مدنظر چه مدت طول خواهد کشید؟ با زمان‌های ۲۰ دقیقه‌ای شروع کنید. زمان را به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید که فکر می‌کنید گروه برای قرار گرفتن در مسیر و بحث مؤثر به آن نیاز دارد. وقتی که زمان مشخصی داشته باشید سبب می‌شود که روی موضوع مورد بحث تمرکز بیشتری داشته باشید. همیشه می‌توانید پنج یا ده دقیقه زمان برای نتیجه‌گیری به زمانی که پیش‌بینی کردید اضافه کنید. در صورتی که زمان‌بندی جلسه حساب‌شده باشد و نتیجه دلخواه از آن حاصل شود افراد شرکت‌کننده در آن هم احساس می‌کنند وقت‌شان هدر نرفته و جلسه کارآمد و مؤثر بوده است.

به دنبال چه چیزی هستید؟

شما قبل از جلسه باید بدانید از شرکت‌کنندگان چه چیزی می‌خواهید؟ شفاف بودن اینکه شما دنبال چه چیزی هستید به ماندن شرکت‌کنندگان در مسیر گفت‌وگو کمک می‌کند و این امکان را ایجاد می‌کند تا اعضای گروه بدانند چگونه می‌توانند بهترین همکاری را داشته باشند. مثلا گاهی اوقات شما به دنبال ایده هستید. گاهی به دنبال خطرات احتمالی هستید. زمان‌هایی به دنبال هم‌ترازی هستید و می‌خواهید هر چیزی که سبب تداخل شده شناسایی کنید.



چه پیش‌نیازهایی لازم خواهد بود؟

علاوه بر صورت جلسه، پیش از برگزاری جلسه، مشخص کردن اینکه برای بحث در جلسه شرکت‌کنندگان چه آمادگی‌هایی باید داشته باشند مفید خواهد بود. شما نباید انتظار داشته باشید که افراد در طول جلسه هر چیزی را بخوانند و بازتاب‌های دلخواه و مناسبی ارائه دهند. کیفیت بسیاری از بحث‌ها وابسته به داشتن زمان کافی و لازم برای بازتاب در مورد موضوع مورد بحث است. بنابراین اگر موضوع مورد بحث در جلسه نیاز به آماده‌سازی قبلی دارد، قبل از جلسه پیش‌نیازهای لازم را به شرکت‌کنندگان اعلام کنید.

چه کسی باید مکالمه را هدایت کند؟

شخص دیگری به غیر از فردی که درخواست صورت جلسه کرده است مدیریت جلسه در نظر بگیرید. برای اکثر مکالمات، بهتر است که فردی که درخواست صورت جلسه کرده است به جای مدیریت گروه بر گوش کردن تمرکز کند.

اندازه گروه چقدر است؟

باید مشخص کنید در جلسه چند نفر حضور دارند؟ در جلساتی که بیشتر از هشت نفر شرکت می‌کنند ابزارهای کمکی مثل نمودار، جداول و... به تمرکز بهتر بسیار کمک‌کننده است.

منبع: Success/ucan



۷. باور به اینکه خودشان باید کارها را انجام بدهند

کارهایی وجود دارد که شما بهتر از هر شخص دیگری انجام‌شان می‌دهید و بنابراین همچنان انجام آن کارها را خودتان برعهده می‌گیرید و استخدام دیگران برای انجام آن وظایف را به تعویق می‌اندازد یا از پرداخت هزینه برای کیفیت اجتناب می‌کنید و می‌گویید: «اگر می‌خواهی این کار درست انجام شود، باید خودت آن را انجام بدهی.» گاندرسون می‌گوید این تفکری اشتباه است که مانع از رشد کسب‌وکاران (یا حتی توانایی‌های خودتان) می‌شود.

۸. گوش دادن به مدیران مالی‌ای که ذهنیتی «کاهشی» دارند
بدترین نصیحتی که برخی مدیران مالی به صاحبان کسب‌وکار می‌دهند این است که کمربندهای‌شان را محکم ببندند و هزینه‌های‌شان را کاهش دهند، درحالی‌که نمی‌توانند به آنها بگویند در کجا باید هزینه‌ها را کاهش بدهند. یا گاهی آنها به شما می‌گویند که با گرفتن شغل دوم، جریان نقدی کسب‌وکارتان را افزایش دهید. گاندرسون می‌گوید: «اگر دندانپزشک باشید و شغل دومی داشته باشید، دیگر به شما مراجعه نخواهم کرد.» او ادامه می‌دهد: «این ذهنیت، کاهشی است و ذهنیتی تولیدی و مولد نیست و اساسا اشتباه است. اگر زمانی را که برای شغل دوم صرف می‌شود، صرف تمرکز و توجه بیشتر روی کارتان کنید، موفق می‌شوید.» پس در انتخاب مدیران مالی یا مؤسسه‌هایی که می‌خواهید از آنها مشاوره مالی بگیرید حساسی دقت کنید و این موضوع را از اول به صورت شفاف با آنها در میان بگذارید. داشتن چنین ذهنیتی در درازمدت به هسته اصلی کسب‌وکار شما صدمه می‌زند.

۹. عدم درک اینکه وام و بدهی می‌تواند خوب باشد

گاندرسون می‌گوید در کسب‌وکار، هر کاری را که برای ایجاد پول نقد قابل خرج کردن برای صاحب کسب‌وکار لازم است، انجام دهید. (البته این پول نقد باید برای افزایش درآمدهای کسب‌وکارتان هزینه شود، نه برای پادشاهی‌های اضافی برای خرید خانه‌ای برای تعطیلات و اتومبیل‌های لوکس). گاندرسون می‌گوید، طبق تفکر سنتی وقتی پول اضافی دارید، از آن برای پرداخت هر بدهی‌ای که موعد پرداخت آن رسیده استفاده کنید یا به‌دنبال هزینه‌ای در ترازنامه‌تان باشید که با بالاترین بهره را دارد و ابتدا آن را پرداخت کنید. ولی به گفته گاندرسون، راه بهتر این است که وام‌هایی را که دارید در نظر بگیرید، بر پرداخت‌های ماهانه تقسیم کنید و پول نقدتان را ابتدا به موردی اختصاص دهید که پایین‌ترین شاخص جریان نقدی (cash flow index) را برای شما ایجاد می‌کند. برای این کار حتما باید از محاسبات دقیق استفاده کنید تا بهترین وام را متناسب با شرایط کسب‌وکارتان انتخاب کنید. مبلغ وام، شرایط بازپرداخت آن، مبلغ و اولویت بدهی‌های شما به تفکیک و ... از فاکتورهای تأثیرگذار در این محاسبات هستند.

۱۰. تصور اینکه برای نتایج بیشتر باید بیشتر کار کنند

گاندرسون می‌گوید: «اگر شما یک میلیارد در سال درآمد داشته باشید و متوجه شنوید افراد دیگری که کسب‌وکار شما را دارند، ۲ میلیارد در سال درآمد دارند، ناراحت می‌شوید، ولی وقتی استراتژی بهتری داشته باشید، راه‌های افزایش کارایی خود، بهره‌وری کارکنان و مرزهای پیشرفت کسب‌وکار، سودآوری و درآمدتان را پیدا می‌کنید، بدون اینکه لازم باشد بیشتر کار کنید. فقط کافی است که با استراتژی بهتر از منابع موجود یا منابعی که در دسترس‌تان قرار دارد، بیشتری استفاده را ببرید.

سخن آخر

اشتباهات مالی به این موارد خلاصه نمی‌شوند و بسته به نوع کسب‌وکار، صنعت و کشوری که در آن فعالیت می‌کنید متفاوت هستند. پس اعضای تیم اصلی کسب‌وکارتان را به درستی انتخاب کنید و اگر در منابع مالی و انسانی محدودیت دارید، سراغ برون‌سپاری و دریافت مشاوره بروید. صحبت کردن با افرادی که هر یک در زمینه خودشان تخصص دارند و با دیدگاه خودشان به کسب‌وکار شما و چالش‌های آن نگاه می‌کنند معجزه می‌کند. در همین راستا موسسه حسابداری تدبیر حساب با تکیه بر سال‌ها تجربه و آشنایی با صنایع مختلف، آماده است تا بهترین خدمات مالی و مالیاتی را متناسب با نیاز شما ارائه کند. همین حالا برای دریافت مشاوره وارد لینک زیر شوید و نظرات متخصصان این مؤسسه را جویا شوید.

منبع: chetor

می‌نامد، ولی رشد شما زمانی اتفاق می‌افتد که پول کافی دارید و آن را برای چیزهایی هزینه می‌کنید که نسبت به آنها شناخت دارید. گاندرسون می‌گوید: «من با رسانه‌های اجتماعی آشنایی ندارم، بنابراین سرمایه‌گذاری روی سهام فیس‌بوک برای من ایده نامناسبی است، ولی تجارت و پول را می‌شناسم. بهترین کار این است که روی کسب‌وکار خودتان سرمایه‌گذاری کنید و پس از آن نیز روی چیزهایی سرمایه‌گذاری کنید که با آنها آشنایی دارید.» گاندرسون می‌گوید: هیچ سرمایه‌گذاری بدی وجود ندارد، بلکه فقط سرمایه‌گذارهای بدی وجود دارند.

۳. عدم تمرکز بر معادله ارزش درست

گاندرسون ادامه می‌دهد، درآمدهای میلیاردی درنتیجه ایجاد ارزش به وجود می‌آیند. بزرگ‌ترین شکل‌های سرمایه در هر کسب‌وکار، سرمایه فکری (Mental Capital)، تخصص شما در تولید محصول و ارائه خدمات) و سرمایه ارتباطی (Relationship Capital). مخاطبان، پلتفرم، سازمان، مشتریان، خانواده و دوستان) است.

سرمایه فکری + سرمایه ارتباطی = سرمایه مالی
وقتی این عوامل در تعادل باشند، سازمان به درخشش و موفقیت می‌رسد، ولی وقتی هماهنگ نباشند، تلاش برای سخت‌تر کار کردن براساس فلسفه‌ای نادرست، نتایج خوبی به‌دنبال نخواهد داشت.اداره فعالیت‌های کسب‌وکاری که خارج از توانایی‌ها و امکانات شماست، مانند این است که روی تردمیل بدوید و بخواهید به دیگران برسید. گاهی نیز صاحب کسب‌وکار سعی می‌کند گزاره ارزشی (value proposition) را ارائه دهد که برای شخص دیگری یا برای مجموعه دیگری از مشتری‌ها موفق بوده است، ولی برای او مناسب نیست. مانند دندانپزشکی که سعی می‌کند در کنار شغل اصلی خود به فروش املاک و مستغلات بپردازد یا مشاور بازاریابی که ناگهان تصمیم می‌گیرد از درآمدی که از خدمات بازاریابی کسب کرده، برای خرید و اجاره دادن جت‌های خصوصی استفاده کند. وقتی کسب‌وکار نمی‌تواند گزاره ارزش خود را با پلتفرم و مخاطبان طبیعی‌اش منطبق کند، کارها به‌خوبی پیش نمی‌رود.

۴. عدم درک این حقیقت که تازه‌کارها بر سرمایه‌گذاری تکیه می‌کنند، ولی حرفه‌ای‌ها بیشتر بر پول نقد تکیه دارند
آیا تابه‌حال متوجه شده‌اید که بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران معمولا بیشتر زمان خود را صرف کسب پول نقد می‌کنند، نه سرمایه‌گذاری؟ ولی صاحبان کسب‌وکار نیاز بسیار شدیدی به سرمایه‌گذاری روی «این و آن» حس می‌کنند و به اندازه کافی برای حفاظت از نقدینگی‌شان از طریق حفظ پول نقد کافی، تلاش نمی‌کنند. چه چیزی بزرگ‌ترین عامل استرس کسب‌وکار و شکست نهایی است؟ به‌طور کلی این عامل، وجود مشکلی در ترازنامه نیست، بلکه نداشتن پول نقد عملیاتی (operational cash) کافی است.

۵. عدم سرمایه‌گذاری روی افراد

گاندرسون می‌گوید بسیاری از صاحبان کسب‌وکار، کارکنان بسیار ارزانی را استخدام می‌کنند. این تفکر اشتباهی است و آنها باید بهترین‌ها را استخدام کنند. آنها همچنین باید روی فناوری و تخصص نیز سرمایه‌گذاری کنند، زیرا موجب ساده و مؤثرتر شدن فرآیندها و حذف فرآیندهای تکراری می‌شود. در این بین، شرکت‌های کوچک‌تر به جای استخدام بعضی از تخصص‌ها که نیازی به حضور تمام‌وقت آنها در شرکت نیست، می‌توانند نیروی متخصص و حرفه‌ای پاره‌وقت استخدام کنند. حالت بهینه‌تر این است که بخشی از فعالیت‌های شرکت را مانند خدمات مالی و خدمات مالیاتی که روتین اما حیاتی و وقت‌گیر هستند و نیازی به حضور مستقیم صاحبان کسب‌وکار ندارند، به مؤسسات حرفه‌ای و معتبر در این زمینه بسپارند.

۶. عدم درک این مسئله که چیزی به‌عنوان درآمد غیرفعال (passive income) وجود ندارد

به گفته گاندرسون، هرگز در ازای انجام دادن هیچ کاری، چیزی به‌دست نمی‌آید. درآمد تکرارشونده (Recurring revenue) یکی از گذشت زمان به انجام کار کمتری نیاز دارد و بنابراین، هدف ارزشمند است، ولی اگر در هر مرحله این درآمد را مدیریت نکنید، در نهایت کارایی نتیجه و حتی خود درآمد ازبین می‌رود.

پس از راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق چالش‌های صاحبان این کسب‌وکارها تازه شروع می‌شود. در این مرحله میلیون‌ها سازمانی که می‌خواهند در عرصه رقابت باقی بمانند، باید برنامه‌ریزی بلندمدت خود را شروع کنند تا عواملی را که موجب سودآوری بیشتر عملیات‌های فعلی‌شان می‌شود، حفظ کنند.

در این مقاله گرت گاندرسون (Garrett Gunderson) رابه شما معرفی می‌کنیم. گرت گاندرسون کارآفرینی اهل شهر سالت‌لیک‌سیتی (Salt Lake City) است. گاندرسون چند شرکت موفق را در سن ۳۵ سالگی تاسیس کرده است و مولف کتاب پر فروشی به‌نام «کشتن گاوه‌ای مقدس» (Killing Sacred Cows) است. عنوان کتاب گاندرسون نشان‌دهنده رویکردی است که او در مشاوره دادن به هزاران صاحب کسب‌وکار و کارآفرین در پیش گرفته است؛ صاحبان کسب‌وکار و کارآفرینانی که بسیاری از آنها به ویژه در بخش‌های خدمات حرفه‌ای مانند صنایع دندانپزشکی و کایروپراکتیک (chiropractic، درمان از طریق ماساژ و جابه‌جا کردن ستون فقرات) فعالیت می‌کنند و گاندرسون سعی دارد به آنها یاد بدهد که چطور می‌توانند برای نتایج نهایی آمادگی بیشتری پیدا کنند. گاندرسون در کمک به صاحبان کسب‌وکار برای بهینه کردن شیوه‌های کسب درآمد بیشتر و کشف و حذف شیوه‌هایی که موجب می‌شود به‌طور ناخواسته بخش‌هایی از پول خود را دور بریزند نیز تخصص دارد.

گاندرسون بزرگ‌ترین اشتباهاتی را که صاحبان کسب‌وکارها مرتکب می‌شوند با ما در میان می‌گذارد و به ما می‌گوید که به‌نظر او این افراد باید چه کارهایی را انجام بدهند. بسیاری از استراتژی‌های گاندرسون، خلاف انتظار و باور رایج هستند و نتایج آنها چشم‌گیر است، ولی او اطمینان می‌دهد که هیچ‌کدام از آنها مستلزم سرمایه‌گذاری‌های غیرعادی یا استراتژی‌های مالیاتی عجیب‌وغریبی نیست. در ادامه اشتباهاتی را که گاندرسون بیش از همه مشاهده کرده است بیان می‌کنیم و پیشنهادهایی را ارائه می‌دهیم که همه ما می‌توانیم برای مدیریت بهتر امور مالی کسب‌وکار خود به‌کار بگیریم:

۱. تمرکز بر سود ناخالص و نادیده گرفتن درآمد و سود خالص
اگر بشنوید که رقیب‌تان به ۱۰ میلیارد تومان درآمد رسیده است یا ۱۰ هزار نفر را استخدام کرده است، نخستین چیزی که به ذهن‌تان می‌رسد این است که بغفمید چطور می‌توانید از او جلو بزنید، درست است؟ ولی کسب‌وکاری بسیار کوچک‌تر می‌تواند در سطح بالاتری از سودآوری عمل کند و به‌طور کلی سازمان قوی‌تری باشد. هر یک هزار تومانی که کسب می‌کنید و به‌عنوان سود خالص و نهایی شرکت در نظر می‌گیرید، برای کسب‌وکار شما و خود شما به‌عنوان صاحب آن کسب‌وکار، بسیار ارزشمندتر از مبالغ هنگفت به‌دست آمده پیش از کسر هزینه‌ها و مخارج‌تان است. آیا می‌توانید فرآیندها را ساده‌تر کنید؟ در موجودی صرفه‌جویی کنید؟ در مالیات‌ها صرفه‌جویی کنید؟ اینها ارزشمندترین سؤالاتی است که باید از خودتان بپرسید، ولی بیشتر صاحبان و گردانندگان کسب‌وکار به این سؤوال‌ها فکر نمی‌کنند یا دست‌کم با دقت و مهارت کافی به این مسائل توجه نمی‌کنند. حتی حاضر نمی‌شوند در مواقع نیاز از مشاوره مالیاتی مؤسسه‌های معتبر استفاده کنند. برخی از آنها هم با اینکه می‌بینند زمان کافی برای طراحی و پیگیری سیستم درست مالی را ندارند تن به برون‌سپاری خدمات حسابداری نمی‌دهند.

۲. تنوع‌بخشیدن زودتر از موعد به کسب‌وکار

کجا باید سودهای خود را سرمایه‌گذاری کنید؟ گاندرسون ایده جدیدی را پیشنهاد می‌دهد و می‌پرسد: چرا نباید این سودها را در کسب‌وکارتان و همچنین برای خودتان سرمایه‌گذاری کنید؟ گاندرسون می‌گوید: «روی کسب‌وکار خودتان متمرکز شوید و به‌دنبال تنوع بخشیدن به کارتان نباشید. با حفظ پول نقد در کسب‌وکارتان به‌عنوان صندوق پس‌انداز فرصت‌ها (opportunity warchest)، فرصت‌هایی را برای کسب‌وکارتان بسازید.» گاندرسون ادامه می‌دهد، موجودی پول نقد اولین و بهترین سرمایه‌گذاری شماست، زیرا به شما امکان می‌دهد که انتخاب‌های خوبی داشته باشید. وقتی پول نقد کمی دارید، مشتری‌های بد را می‌پذیرید. او آنها را «قاتلین زمان»

همکاری در فروش یا راه اندازی فروشگاه اینترنتی؟



خودم فروشگاه بزنم یا با یک فروشگاه همکاری کنم؟ کدام بهتر است؟!

کسب درآمد از همکاری در فروش یا راه اندازی سایت فروش اینترنتی؟ با کدام یک شروع کنم؟

راه اندازی کسب و کار اینترنتی یکی از کارهایی است که این روزها بسیاری از مردم ایران با آن آشنا شده و دوست دارند شروع کنند. کسب و کار اینترنتی مزیت‌های فراوانی دارد ازجمله داشتن آزادی زمان و مکان، به این معنا که مجبور نیستید سر ساعات مشخصی سر کار حاضر شوید یا در محل خاصی کسب و کار خود را کنترل و مدیریت کنید.

به عنوان مثال می‌توانید حتی در سفر هم به کسب درآمد پرداخته و فروش داشته باشید. همچنین زمان دیگر در دست شماست و می‌توانید هر طور که مایلید از زمان خود استفاده کنید.

راه اندازی کسب و کار اینترنتی برخلاف کسب و کارهای سنتی ریسکی نداشته و برای راه اندازی آن نیاز به هزینه یا سرمایه بسیار کمی دارید.

با افزایش روزافزون خرید و فروش‌های اینترنتی و کسب و کارهای آنلاین در ایران، راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی چیزی است که ذهن بسیاری از افراد را برای ایجاد یک درآمد غیرفعال و رسیدن به آزادی مالی مشغول کرده است.

اما سوالی که ممکن است پرسیده شود این است که چگونه یک کسب و کار اینترنتی را شروع کرده و چه مدل از کسب و کار اینترنتی را انتخاب کنیم؟

کسب و کار اینترنتی مدل‌های مختلفی دارد که می‌توانید برای شروع با توجه به توانایی‌ها و میزان بودجه و امکاناتی که در اختیار دارید، یکی از مدل‌ها را انتخاب کنید.

برای کسب و کار اینترنتی باید چیزی برای فروش داشته باشید، این می‌تواند کالای فیزیکی باشد یا یک محصول دیجیتال قابل دانلود.

برای فروش محصولات فیزیکی از طریق اینترنت دو حالت وجود دارد، یکی راه اندازی فروشگاه اینترنتی برای فروش محصولات فیزیکی که برای خودتان است یا خود اقدام به تولید آن می‌کنید و دیگری فروش محصولات دیگران و دریافت پورسانت، که به آن همکاری در فروش گفته می‌شود.

در این مقاله قصد داریم تا مقایسه‌ای بین این دو مدل کسب و کار اینترنتی که متمرکز بر فروش محصولات فیزیکی است، انجام دهیم تا در نهایت بتوانید یک یا ترکیبی از این دو مدل را برای شروع کسب و کار خود انتخاب کنید.

سایت فروشگاه اینترنتی یا کسب درآمد از همکاری در فروش چه تفاوتی دارد؟

همکاری در فروش یعنی زمانی که شما محصول فرد دیگری را به فروش رسانده و از بابت هر فروشی که انجام دهید درصدی پورسانت به شما تعلق خواهد گرفت. به عنوان مثال اگر محصولی قیمت ۲۰۰۰۰ تومان داشته باشد و از بابت فروش هر محصول، ۲۰درصد به شما پورسانت تعلق بگیرد، شما می‌توانید ۴۰۰۰ تومان سود کنید. از طرفی راه اندازی فروشگاه اینترنتی به این صورت است که شما محصولات خودتان را به فروش می‌رسانید و قیمت آن را نیز خود تعیین می‌کنید، در نتیجه اگر محصولی ۲۰۰۰۰ تومان قیمت داشته باشد، بعد از فروش آن ۱۰۰درصد سود متعلق به شما خواهد بود.

البته شاید در نگاه اول راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی و فروش محصولات خودتان بسیار بهتر باشد، اما هر کدام از مدل‌های معرفی‌شده مزیت‌ها و معایبی دارند که در ادامه به آن اشاره می‌کنیم.

مزایای سایت فروشگاه اینترنتی چیست؟

راه اندازی فروشگاه اینترنتی کار آسانی نیست، اما انقدرها هم که فکر می‌کنید سخت نیست. برای ساخت یک فروشگاه اینترنتی نیازی نیست یک تولیدکننده یا مخترع باشید، خیلی از افراد فروشگاه اینترنتی راه اندازی می‌کنند تا کارهای دستی خودشان رو به فروش برسوند یا محصولات آموزشی مثل سی دی یا دی وی دی‌های آموزشی، بازی های کامپیوتری، پک‌های نرم‌افزاری یا کتاب‌های صوتی و الکترونیکی و یا حتی کافذی را به فروش برسوند.

بسیاری نیز محصولاتی را به صورت عمده و با قیمت پایین‌تر خریداری کرده و سپس آن را برای فروش آنلاین در سایت فروشگاه اینترنتی خود قرار می‌دهند.

مهم‌ترین مزیت راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی در مقایسه با کسب درآمد از همکاری در فروش را می‌توان در داشتن آزادی برای قیمت گذاری، دریافت ۱۰۰درصد سود و ارتباط مستقیم با مشتریان و دسترسی به اطلاعات تماس آنها چون ایمیل‌شان نام برد.

زمانی که شما با مشتریان خود ارتباط مستقیم داشته باشید و محصول را بدون واسطه به مشتری برسانید، می‌توانید با دریافت ایمیل آنها و اطلاعات تماس‌شان، برای محصولات دیگر خود نیز با آنها ارتباط برقرار کرده، تخفیفاتی را ارائه دهید، قیمت محصولات را خود تعیین کنید و در نهایت برای تبلیغ و ترویج محصولات و خدمات‌تان نیز هیچ محدودیتی نخواهید داشت و می‌توانید هر طور که دوست دارید محصولات خود را تبلیغ کنید.

برخی از سیستم‌های همکاری در فروش ممکن است به شما امکان تبلیغ محصولات‌شان را به هر روشی ندهند، لذا در این مورد محدودیت خواهید داشت، اما اگر سایت فروشگاه اینترنتی خود را داشته باشید، می‌توانید هر طور که مایلید تبلیغات انجام دهید، محصولات خود را قیمت گذاری کنید و ۱۰۰درصد سود را به دست آورید.

یکی دیگر از مزیت‌های مهم راه اندازی فروشگاه اینترنتی این است که می‌تواند به سرعت پیشرفت کند. در صورتی که با برنامه‌ریزی درست و اصولی فروشگاه آنلاین خود را راه اندازی کنید، می‌توانید به سرعت آن را به درآمد رسانده و با هزینه کردن برای بهترین نوع بازاریابی اینترنتی و تبلیغات آنلاین فروش خود را افزایش دهید.

معایب سایت فروشگاه اینترنتی چیست؟

راه اندازی سایت فروشگاه اینترنتی در کنار مزایای خوبی که دارد، یک مشکل بزرگ هم دارد و آن این است که نیاز به سرمایه اولیه تقریباً بالایی برای شروع دارد، به عنوان مثال اگر بخواهید محصولاتی را به صورت عمده خریداری کنید نیاز به هزینه کردن برای خرید محصولات به تعداد زیاد دارید، که این هزینه در ابتدا بالا است، سپس نیاز به جایی برای انبار کردن و نگهداری از محصولات خریداری‌شده خواهید شد. فروشگاه اینترنتی نیاز به بسته‌بندی و تحویل محصولات به مشتریان، پشتیبانی آنها، مدیریت کالاهای مرجوع‌شده و یا دارای اشکال، مدیریت مشتریان ناراضی که خواهان بازگشت وجه‌شان هستند و بسیاری کارهای دیگر دارد که همه اینها زمان‌بر و مشکل هستند، البته در صورتی که توانایی کار با چند نفر دیگر را دارید، این کارها می‌تواند ساده‌تر شده و بین افراد تقسیم‌بندی شود.

مزایای کسب درآمد از همکاری در فروش چیست؟

در مقابل، کسب درآمد از همکاری در فروش از آنجایی که محصولات دیگران را به عنوان یک واسطه به فروش می‌رسانید، این مزیت را دارد که دیگر نگرانی بابت خرید عمده محصولات و هزینه کردن بالا و انبارداری نخواهید داشت.

همچنین مسائل مرتبط با تحویل کالا، مشکلات مرجوعی و پشتیبانی مشتریان نیز برعهده فروشنده اصلی است و شما به عنوان بازاریاب یا واسطه تنها کافی است لینکی به صفحه فروش محصول داده و در نهایت بعد از هر فروشی پورسانت خود را دریافت کنید.

برای شروع کسب درآمد از این روش تنها کافی است در سیستم‌های همکاری در فروش که در ایران هم رو به افزایش است عضو شوید و سپس لینک هر محصول یا لینک همکاری در فروش خود را برای جذب مشتری در سایت خود قرار داده یا به روش‌های دیگر ترویج کنید.

معمولاً بنا به سیستم همکاری در فروش برای هر محصول بین ۵درصد تا حتی ۷۵درصد ممکن است پورسانت دریافت کنید. خوشبختانه این روزها برای هر محصول و خدماتی که فکرش را بکنید یک سیستم همکاری در فروش وجود دارد که می‌توانید با توجه به موضوع سایت خود محصولات و خدمات مشابه را پیدا کرده و به فروش برسانید.

برای شروع همکاری در فروش نیاز به هیچ هزینه‌ای ندارید و هیچ محدودیتی سر راه شما وجود ندارد. برعکس سایت فروشگاه اینترنتی،

راه اندازی سایت همکاری در فروش و کسب درآمد به این روش بسیار آسان‌تر و کم‌ریسک‌تر است.

تنها چیزی که لازم دارید توانایی ساخت وبلاگ یا سایت است و سپس تولید محتوا برای ترویج محصولات همکاری در فروش بدون نگرانی از بابت خرید عمده محصولات و هزینه و ریسک بالا.

معایب کسب درآمد از همکاری در فروش چیست؟

از مهم‌ترین معایب کسب درآمد از همکاری در فروش این است که تمام سود برای شما نخواهد بود و باید تابع قوانین سایت اصلی فروشنده باشید.

ممکن است هر لحظه سیستم همکاری در فروشی که انتخاب کرده‌اید از فعالیت‌باز بماند یا به هر دلیلی شما را از ادامه کار با سیستم خود کنار بگذارد.

از دیگر معایب، نداشتن ارتباط مستقیم با مشتریان و عدم دسترسی به اطلاعات مشتریان چون نام ایمیل آنها برای انجام فروش‌های بعدی است.

امکان قیمت‌گذاری برای محصولات در دست شما نیست و این سایت یا فروشنده اصلی است که مشخص می‌کند قیمت هر محصول چقدر باشد و شما از بابت فروش هر کالا چقدر پورسانت دریافت کنید.

بالاخره کدام یکی از این دو مدل را برای شروع انتخاب کنیم؟

اینکه با کدام یک شروع کنید در نهایت بستگی به شما و میزان بودجه‌تان دارد، اما پیشنهاد ما این است که اگر تازه کار هستید یا سیستم‌های همکاری در فروش شروع کنید.

زیرا اولاً نیاز به سرمایه و ریسکی برای شروع ندارد، ثانیاً با فروش محصولات دیگران در ابتدا می‌توانید تجربه کافی برای راه اندازی یک سایت فروش اینترنتی برای خودتان را به دست آورید.

البته هدف اصلی شما باید این باشد که کسب درآمد از هر دو مدل را مدنظر قرار دهید، یعنی باید کسب و کارتان هم از همکاری در فروش کسب درآمد کند و هم از سایت فروشگاه آنلاینی که خودتان راه اندازی و اداره می‌کنید.

می‌توانید ابتدا با سیستم‌های همکاری در فروش شروع کرده و سپس بعد از مدتی که درآمد و بودجه کافی و مهارت لازم را به دست آوردید در کنار آن سایت فروشگاه اینترنتی خود را راه اندازی کرده و فعالیت‌های‌تان را گسترش دهید.

چطور شروع کنیم؟

چه بخواهید سایت فروشگاه اینترنتی خودتان را راه اندازی کنید و یا از سیستم‌های همکاری در فروش برای کسب درآمد استفاده کنید، فرقی در نحوه شروع ندارد، در هر حال باید اقدامات اولیه زیر را انجام دهید:

انتخاب بازار هدف:

برای شروع ابتدا باید یک بازار هدف برای خود انتخاب کرده و مشخص کنید که می‌خواهید در چه بازاری و در مورد چه موضوعی فعالیت کنید و سپس مخاطبان و مشتریان هدف‌تان را شناسایی کرده و نیازها و مشکلات‌شان را پیدا کنید.

راه اندازی سایت و تولید محتوا:

سپس باید سایت خود را راه اندازی کرده و آن را با محتوای مرتبط با بازار و مخاطبان هدف خود و مشکلات موجود در آن حوزه پر کنید. جذب بازدیدکننده به سایت:

سایت شما حتی اگر بهترین محتوا را هم داشته باشد، اما هیچ بازدیدکننده‌ای به آن سر نزنند، بی‌فایده خواهد بود، در نتیجه بعد از تولید محتوا باید اولاً سایت‌تان را با توجه به اصول سئو بهینه‌سازی کنید و سپس با استفاده از روش‌های مختلف برای جذب بازدیدکننده سعی به افزایش ترافیک سایت خود داشته باشید تا بتوانید در مرحله بعدی اقدام به ترویج محصولات و خدمات برای فروش کنید.

کسب درآمد از یکی از دو مدل معرفی‌شده:

بعد از مدتی که از شروع فعالیت سایت‌تان گذشت و مشکلات موجود در بازار هدف خود را به خوبی شناسایی کردید، می‌توانید با استفاده از سیستم‌های همکاری در فروش، محصولات و خدمات مرتبط با موضوع سایت‌تان را که ارائه‌دهنده راه حل مناسبی برای مشکلات موجود در بازار باشند، انتخاب کرده و آنها را در سایت خود معرفی و تبلیغ کنید

شبه
۲۲ دی ۱۳۹۷

شماره ۱۳۳۹
فرست امروز

۱۳

تا بتوانید از محل فروش آن پورسانت خوبی دریافت کنید. یا اینکه در صورتی که امکاناتش را دارید می‌توانید محصولات مرتبط با موضوع سایت خود را پیدا کرده، آنها را به صورت عمده خریداری کرده و با راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی، به صورت مستقیم اقدام به فروش آن کالاها در سایت‌تان کنید.

البته راه اندازی یک فروشگاه اینترنتی تنها به معنای فروش محصولات فیزیکی نیست، بلکه می‌توانید محصولات آموزشی قابل دانلود مثل فیلم‌های آموزشی، پادکست‌های صوتی، خدمات طراحی و برنامه‌نویسی، ایبوک‌ها یا کتاب‌های الکترونیکی را نیز برای فروش قرار دهید که البته ریسک این روش هم بسیار کمتر از فروش محصولات فیزیکی است.

در پایان...

راه اندازی کسب و کار اینترنتی این روزها در ایران بسیار رو به افزایش است، حتی اگر یک کارمند شاغل هستید و درآمد دارید باید برای درآمدت و آینده خود به فکر ایجاد یک منبع درآمد غیرفعال باشید، برای این منظور راه اندازی کسب و کار آنلاین می‌تواند بهترین گزینه باشد که نیاز به سرمایه بسیار کم و ریسک پایینی برای شروع دارد.

مدل‌های مختلفی برای راه اندازی کسب و کار آنلاین وجود دارد که در این مقاله دو نمونه از آن را مقایسه کردیم.

امروز بهترین موقع برای شروع و راه اندازی کسب و کارتان است پس دست دست نکرده و مدلی را که برای‌تان آسان‌تر است انتخاب کرده و همین امروز کسب و کار اینترنتی‌تان را شروع کنید.

می‌توانید همین امروز با انتخاب بازار هدف و ایجاد سایت و تولید محتوا برای آن، اولین و مهمترین گام را برای شروع کسب و کار خود بردارید.

منبع: bigwallet

مفقودی

کلیه اسناد (سند مالکیت، سند کفایتی - برگ سبز) سواری
پراپد به شماره شهرداری ۵۲۵ ج ۳۱ ایران ۸۷ و شماره موتور ۰۶۲۷۸۷ و شماره شاسی ۱۴۱۲۲۷۸۵۸۵۱۷۴ مفقود گردیده
از درجه اعتبار ساقط است.

زندان

۱۳۶

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمانت

وقت رسیدگی: مورخ ۹۷/۱۱/۲۳ ساعت ۱۰-۳۰ خواجه: زهرا عباسی-اد خوانده:رضا حق‌پوری خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به شعبه سوم ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول‌المكان بودن خوانده به درخواست خواهان دستور دادگاه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می‌شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی طرف یک‌ماه به دفتر شورای حل اختلاف مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خوانده خود نسخه دوم دادخواست و ضمانت را دریافت نماید و در وقت مقرر بالا جهت رسیدگی حضور به هم رسانید چنانچه بعداً ابلاغی به وسیله آگهی لازم شود فقط یک نوبت منتشر و مدت آن ده روز خواهد بود.

مدیر دفتر شعبه سوم شورای حل اختلاف ریاض کریم

۱۳۷

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

نظر به اینکه به استناد مفاد رای شماره ۴۳۱۹-۱۰۳۰۰۲۲۰۰۳۹۷۶ مورخ ۹۷/۱۰/۱۰ هیات رسیدگی به اسناد عادی مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک ریاض کریم برحسب ماده ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مبنی بر تأکید انتقال عادی و تصرفات مالکانه متقاضی فرضی جراحی فرزند حمزه علی به شماره شناسنامه ۹۲۴ صادره از ماهستان نسبت به ششادگ یک قطعه زمین با بنای احداثی به مساحت ۱۲۷/۷۵ متر مربع مفروز و مجزی شده قسمتی از پلاک ۱۰۲۷ فرعی مفروز از قطعه - تفکیکی از ۱۱۵ اصلی واقع در حوزه ثبتی شهرستان ریاض کریم از مالکیت رسمی عباسعلی رحمانی مخور گردیده لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتیکه شخص یا اشخاصی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و رسید اخذ نمایند تا به دادگاه صالحه احواله و اقدامات موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه گردد بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد و در هر حال صدور سند مالکیت جدید مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار اولین آگهی ۹۷/۱۱/۲۲ تاریخ انتشار دومین آگهی ۹۷/۱۱/۲۷

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ریاض کریم - منوچهر کاظم اسلانی

۱۱۴

اخبار

سرپرست امور فناوری اطلاعات وارتباطات گاز گلستان از بهره گیری از تکنولوژی دسکتاپ مجازی در شرکت خبر داد

گراگان – خبرنگار فرصت امروز – مهندس علیرضا نصیری با بیان خبر فوق در این خصوص گفت:امور فناوری اطلاعات وارتباطات شرکت گاز استان گلستان با بهره گیری از تکنولوژی دسکتاپ مجازی ، توانست گام مهمی را در راستای بالا بردن امنیت شبکه و کاهش هزینه هاوزمان پشتیبانی بردارد. وی به تشریح دسکتاپ مجازی پرداخت و تصریح کرد: رهاکار زیرساختی دسکتاپ مجازی یا به اختصار VDI(virtual desktop infrastructure) در واقع یک تکنولوژی مجازی سازی می باشد که در پی آن سیستم عامل بر روی یک سرور مرکزی در یک پایگاه داده ، ارایه خدمات و پردازش را برای تمامی کاربران به عهده می گیرد یا به عبارت دیگر VDI یک مدل پردازش بر مبنای سرور – کلاینت می باشد که در آن تمام بار پردازشی بر روی یک سرورس دهنده مرکزی است.نصیری با اشاره به مزایای مجازی سازی دسکتاپ افزود: این برنامه قابلیتهای بسیار زیادی به همراه دارد که می توان به کم نمودن هزینه های تعمیر و نگهداری تجهیزات ، صرفه جویی در زمان ، استفاده از حداقل نیروی متخصص جهت انجام عملیات تعمیر و نگهداری، کاهش پهنای باند مورد نیاز شبکه(قرار گرفتن کلاینت و سرور در دیتاسنتر)،جدا شدن سیستم عامل و برنامه های کاربردی از سخت افزار، کاهش هزینه کلی مالکیت IT TCO، تسهیل درارتقاء نرم افزار و سخت افزار ، کاهش بار کاری مدیریتی از طریق مدیریت متمرکز ، اعمال محدودیت موثر تر بر کاربران اشاره کرد.

تشریح فعالیتهای بنیاد مسکن شهرستان علی آباد کتول در جلسه شورای اداری شهرستان با حضور استاندار و نماینده ولی فقیه در استان

گراگان – خبرنگار فرصت امروز– بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، مهندس جعفری، مدیر بنیاد مسکن شهرستان علی آباد در جلسه شورای اداری این شهرستان که با حضور نماینده محترم ولی فقیه در استان و استاندار گلستان، مدیر کل بنیاد مسکن استان و سایر مسئولان استانی و شهرستانی برگزار شد گفت:در شهرستان علی آباد کتول برای کل روستاها طرح هادی تهیه و در ۳۸ روستا؛ ۷۱ روستای شهرستان اجرای طرح هادی صورت گرفته و حدود ۱۱ میلیارد تومان اعتبار صرف اجرای این طرح شامل زیرساز و آسفالط، پیاده روی سازی، جوی و جدول شده است.مهندس جعفری ضمن تشکر از نماینده مردم شریف شهرستان در مجلس شورای اسلامی در خصوص پیگیری سهمیه قیر یارانه ای ابراز داشت: در چند سال اخیر با استفاده از قیر یارانه ای با مشارکت دهیاری ها حدود ۱۱۲ هزار متر مربع از معابر روستاهای شهرستان با اعتباری بالغ بر ۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان زیرسازی و آسفالط شده است و در سال جاری نیز با مشارکت دهیاری ها ۵۰ هزار متر مربع دیگر از معابر روستاهای شهرستان زیرسازی و آسفالط خواهد شد.

وطن دوست، کارشناس ارشد گیاه پزشکی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران –ساری خبر داد:

عملیات کنترل آفت شب پره شمشاد در جنگل های دودانگه ساری

ساری – دهقان – به گزارش خبرنگار مازندران و به نقل روابط عمومی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران –ساری، امین وطن دوست کارشناس ارشد گیاه پزشکی اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری مازندران –ساری گفت:قرار داد انجام اقدامات کنترلی با پیمانکار بخش تخصصی خصوصی به مبلغ ۲۲۰ میلیون تومان در ۲۵ هکتار از جنگل های دودانگه ساری منعقد شده است. وی افزود: آفت شب پره شمشاد طی سال های اخیر جنگل های شمال را هدف قرار داده است که اسسال نیز این آفت به مناطق ساری، سوادکوه، بهشهر و ارتفاعات زیر هزار متر از سطح دریا را به شدت خسارت زد که پیش بینی منابع طبیعی مازندران بر این بوده این آفت وریشگاه های بالای ارتفاع هزار متر را آلوده خواهد کرد و نهایتاً شمشادها را به شدت خسارت زده و نابود خواهد کرد. سم پاشی مناطق مختلف با ترکیبات میکروبی و گیاهی از جمله روغن چریش، بینووان و ترکیب میکروبی D.t در سطح محدود بر اساس اعتبار محدود اداره کل انجام شد ولی با توجه به اینکه این آفت چهار تا پنج نسل دارد، باید سم پاشی نیز طی چهار یا پنج بار تکرار شود که بانوجه به مشکلات اعتباری به فراموشی سپرده شده و این آفت است در جنگل های مازندران جولان می دهد و اگر دیر بجنبیم می بینیم که دیگر خبری از سرسبزی در جنگل ها نیست.در حال حاضر سبز ترین گونه جنگل های هیرکانی شمال در همین نزدیکی ها در حال مرگ است شمشادها در تمام فصول سال سبز هستند به گونه ای که به عنوان پناهگاهی امن برای سایر جانداران طبیعت نیز محسوب می شوند.

شهر دار اصفهان ابزارهای ارتباطی با شهروندان و تشریح کرد

پیگیری ویژه مشکلات مناطق اصفهان با حضور در بین مردم

اصفهان – قاسم اسد –شهر دار اصفهان گفت: از این ماه با اعلام قبلی به مناطق شهر اصفهان خواهیم رفت تا اگر مردم مشکلاتی دارند مطرح کرده و مورد پیگیری ویژه قرار گیرد . به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان: قدرت الله نوروزی در ارتباط زنده تلفنی با برنامه رادیویی "سلام اصفهان" با اشاره به اینکه هر جا مشکلات شهر اصفهان نیاز به پیگیری ویژه داشته باشد در فرایند اقدام قرار می گیرد، اظهار کرد: هر هفته با منتخبان مردم از گروه ها و اصناف مختلف در قالب سلسله نشست های "اصفهان فردا" گفت و گو دارم و از این طریق با بخشی از دغدغه های شهروندان بیشتر آشنا می شوم . وی همچنین به طرح مشکلات شهروندان از طریق وب سایت شهردار اصفهان به آدرس Isfahan.ir نیز اشاره کرد و گفت: بنده شخصاً از این طریق در جریان مشکلات مردم قرار می گیرم و در جهت بررسی و رفع آنها با کمک همکاران اقدام می کنم. شهردار اصفهان تصریح کرد: همچنین برای گفت و گوی چهره به چهره با مردم در همه مناطق شهرداری اصفهان به صورت سرزده یا از قبل اعلام شده حضور پیدا می کنم تا سخنان شهروندان را بشنوم. وی با بیان اینکه از این ماه به صورت از قبل اعلام شده به مناطق خواهیم رفت تا اگر مردم مشکلاتی دارند مطرح شده و مورد پ گیری ویژه قرار گیرد، گفت: سامانه تلفنی ۱۲۷ شهرداری نیز مشکلات مردم را دریافت می کند که بنده از طریق این سامانه نیز در جریان مشکلات مردم قرار می گیرم و با تلاش بخش های مختلف شهرداری آنها را گره گشایی می کنیم . نوروزی افزود: سامانه تلفنی ۱۲۷ به جز دریافت مشکلات، یک صندوق صوتی هم دارد که مردم می توانند، نقطه نظرات و پیشنهادهای خود را از این طریق مطرح کنند.

آیین شروع عملیات اجرایی ۱۴ پروژه عمران شهری توسط شهرداری بندر بوشهر

بوشهر – **خبرنگار فرصت امروز:** با حضور شهردار، برخی از اعضای شورا و خبرنگاران، ۸ پروژه شهرداری بوشهر با اعتبار ۸ میلیارد تومان آغاز شد. وی همچنین از تکمیل چرخ فلک بوشهر تا قبل از نوروز و اجرای فضای سبز و نورپردازی تقاطع خیابان خیبر داد و افزود: در راستای توانمندسازی محلات جنوبی، یک پروژه مناسب خصوصاً در حوزه نرم افزاری بزودی وارد مرحله اجرایی می شود که پس از قطعی شدن، اطلاع رسانی خواهیم کرد. شهردار بوشهر در آغاز عملیات اجرایی پارک توانیابان بوشهر که با اعتبار ۳۰۰ میلیون تومان آغاز شد، گفت: این پروژه طی ۵ ماه اجرایی می شود و امیدواریم مقدمه ای برای توجه به توان یابان، کودکان و کهنسالان در پروژه های شهرداری باشد. در جریان آغاز عملیات اجرایی بلای عابر پیاده شهرک نیایش، رئیس شورای شهر گفت: این پروژه از محل اعتبارات استانی با اعتبار ۸۰۰ میلیون تومان احداث می شود. ابوذر دهندار با بیان اینکه از بروز سوانح در مسیر تردد به این شهرک و از دست دادن برخی همشهریان متأسفیم، افزود: همچنین شهردار پیشنهاد کرده در بودجه سال آینده استاسگرد بصورت تقاطع به شهرک نیایش پیش بینی شود که زمینه ساز بهبود دسترسی به این شهرک است . قربانی معاون عمرانی فرمانداری بوشهر نیز با بیان اینکه احداث این بل در برنامه سال ۹۶ بوده، اما اعتبارات تخصیص نیافت گفت: امسال با اعتبار بیشتری این پروژه اسارت خورده طی یک ماه آینده به بهره برداری می رسد.

بازگشت دوباره واحد شماره ۴ گازی به مدار سراسری تولید

قزوین – **خبرنگار فرصت امروز** – به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، واحد شماره ۴ گازی نیروگاه که طبق جدول زمانبندی پیش بینی شده، به منظور انجام تعمیرات CI و تعویض نازل مرحله اول از مدار تولید خارج شده بود، روز یک شنبه شانزدهم دی ماه ۱۳۹۷ دوباره به مدار تولید بازگشت. با اتمام تعمیرات واحد شماره ۴ گازی، واحدهای شماره ۲ بخاری و شماره ۳ گازی سیکل ترکیبی، به ترتیب برای انجام تعمیرات بازدید دوره ای و تعمیرات اساسی خارج می شوند. تعمیرات CI و تعویض نازل مرحله اول واحد شماره ۴ گازی سیکل ترکیبی، به مدت ۲۰ روز ادامه داشت که تمامی فعالیت های آن از سوی کارکنان تعمیرات مکانیک، الکتریک و ابزار دقیق نیروگاه به انجام رسید.

طی نه ماه امسال ؛

بالغ بر ۱۴ هزار نفر ساعت آموزش در بخش فرآورده های نفتی گیلان برگزار شد

رشت– **زینب قلیپور** – از فروردین لغایت آذر ماه سال جاری مجموعاً ۱۴ هزار و ۹۱۷ نفر ساعت کلاس آموزشی برای کارکنان شرکت ملی بخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان برگزار شد. در این مدت ۸۸ دوره آموزشی با حضور دو هزار و ۳۴ نفر از کارکنان رسمی ، قراردادی و در دو سطح عمومی و تخصصی تشکیل شد. دوره های آموزشی درسطوح عمومی ، مدیریت تخصصی ، ایمنی ، مجاری عرضه و جایگاههای CNG ، وسائل نقلیه حامل انرژی و کلاسهای مرتبط با شناخت و درمان بیماریها در منطقه انجام شد . گفتنی است آخرین دوره آموزشی « مقررات و روشهای اداری » برای بیش از یکصد نفر از مسئولین و کارشناسان در تاریخ های ۸ و ۹ دی ماه سال جاری برگزار شد .

ایران زمین

در راستای پیشبرد همکاری های فیما بین؛

اداره کل سلامت شهرداری تبریز و خانه مطبوعات آذربایجان شرقی تفاهم نامه همکاری امضا کردند



تبریز عنوان کرد و افزود: یکی از مأموریت های خانه مطبوعات و رسانه های استان، مشارکت در بحث های اجتماعی و فرهنگی است و هر آنچه که در این مسیر و رویکرد به صلحت جامعه و رسانه باشد، منطبق بر وظایف اساسنامه ای آن را پیگیری و انجام خواهیم داد. لازم به ذکر است بر اساس توافق صورت گرفته، تشکیل اتاق های فکر تخصصی با حضور همکاران فعال رسانه های عضو خانه مطبوعات و رسانه های استان در جهت پیشبرد اهداف عام المنفعه شهروندان، مخاطبان و ذینفعان با برنامه ریزی خانه مطبوعات و رسانه های آذربایجان شرقی و حمایت اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز در چارچوب تفاهم نامه منعقد شده، پیگیری و اجرا خواهد شد.



اساسنامه و مصوبات مربوطه هستیم و بر اساس تکالیف محول و ابلاغ شده، و البته حسن نظر و حمایت معاونت مطبوعاتی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در خصوص تقویت جایگاه و فعالیت های خانه های مطبوعات در سراسر کشور، یکی از اهداف عمده ما از این نوع تعاملات و همکاری ها، تشکیل انجمن های تخصصی می تواند باشد و طبیعی است که همراهی اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری کلان شهر تبریز در تحقق این مطالبه و خواسته مهم جامعه رسانه ای استان، تأثیرگذار خواهد بود.فلاح، ایجاد بستر جهت اجرای طرح مبتکرانه و رایگان غربال گری سلامت ویژه اصحاب عضو خانه مطبوعات و رسانه های استان را از جمله ویژگی های مهم تفاهم نامه امضا شده با اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری

تبریز – **خبرنگار فرصت امروز:** تفاهم نامه همکاری های

مشترک فیما بین اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری کلانشهر تبریز و خانه مطبوعات و رسانه های استان آذربایجان شرقی امضا و منعقد شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز، در راستای هم افزایی و پیشبرد اهداف عام المنفعه شهروندان تفاهم نامه همکاری های مشترک فیما بین اداره کل سلامت و امور اجتماعی شهرداری کلان شهر تبریز و خانه مطبوعات و رسانه های استان آذربایجان شرقی امضا و منعقد شد. محمدحسن حسن زاده مدیرکل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز در حاشیه این نشست با تأکید بر نقش و جایگاه رسانه ها اظهار داشت: بی هیچ شک و تردیدی هیچ مجموعه ای بدون همراهی رسانه و مطبوعات و حمایت بخش رسانه نمی تواند موفق عمل کند. وی در همین راستا با بیان نقش مهم انعکاس درست اخبار و پوشش های خبری سازنده و تأثیرگذار بر جوامع ادامه داد: ما با پوشش و کتمان ضعف هایمان موافق نیستیم، چون معتقدیم اصحاب رسانه می توانند ضعف های مشهود با احتمالی هر عملکردی را ارائه کرده و انتقال دهند. اسد فلاح، رئیس خانه مطبوعات و رسانه های استان آذربایجان شرقی، نیز ضمن قدردانی از حسن نظر و دیدگاه مثبت مدیرکل سلامت و امور اجتماعی شهرداری تبریز، اظهار داشت: ما مصمم به تخصیص تر کردن فعالیت های حوزه رسانه در چارچوب

بازدید مدیر مرکز مدیریت نیروگاه های برق آبی کشور از آزمایشگاه سد و نیروگاه سلیمان



شرایط اقتصادی و تورم موجود و عدم دسترسی به قطعات یدکی مناسب می تواند کمک بزرگی در تعمیرات بردهای الکترونیکی نیروگاه ها و راه اندازی مجدد آنها داشته باشد. وی افزود: با اطلاع

اهواز – **ششم فجواند** – مدیریت تعمیرات سد و نیروگاه مسجدسلیمان در شرکت نصب، تعمیر و نگهداری نیروگاه های برق آبی خوزستان از بازدید مدیر مرکز مدیریت نیروگاه های برق آبی شرکت مدیریت منابع آب ایران از آزمایشگاه و مرکز تخصصی الکترونیک این نیروگاه خبر داد . "ابراهیم شجاعی" اظهار داشت : "فرید استسیری" مدیر مرکز مدیریت نیروگاه های برق آبی کشور در شرکت مدیریت منابع آب ایران، به همراه "محمودرضا توکلی" معاونت توسعه و بهره برداری نیروگاه های سازمان آب و برق خوزستان، و هیئت همراه از دستگاه های الکترونیکی نصب شده و همچنین توانمندی ها و کارهای انجام شده در این مرکز تخصصی بازدید کردند. ابراهیم شجاعی در طی این بازدیدگفت: وجود چنین مجموعه تخصصی و توانمند در این نیروگاه با توجه به

صرفه جویی ۳۵ درصدی در مصرف انرژی الکتریکی در پالایشگاه گاز ایلام



روستای صرفه جویی انرژی الکتریکی در سال های گذشته نیز اقدام به تعویض لامپ های کم مصرف به نوع LED در اماکن عمومی و ساختمانی های این شرکت نموده است. مهندس کمری خاطرنشان کرد: در زمینه سیستم های تهویه مطبوع نیز اقدام به جایگزینی کولرهای گازی پنجره ای با راندمان کم با میرد مخرب لایه اوزن به کولرهای گازی اسپیلیت اینورتر با راندمان بالا و میرد دوستدار محیط زیست و غیر مخرب نموده است. رئیس واحد مستغلات

ایلام– **هدی منصوری**– رئیس واحد مستغلات شرکت پالایش گاز ایلام گفت:با اصلاح سیستم روشنایی سالن کالیبراسیون کارگاه ابزار دقیق این شرکت بیش از ۳۵ درصد در مصرف انرژی الکتریکی در محل مذکور از بابت تأمین روشنایی صرفه جویی شده است. مهندس "جلیل کمری "افزود:واحد مستغلات ضمن ارتقاء سقف کلاب اقدام به نصب پنل های LED در کارگاه ابزار دقیق شرکت با راندمان بالاتر نسبت به چراغ های فلورسنتی سابق نموده است که مطابق با استاندارد شرکت ملی گاز ایران می باشد. وی اظهار داشت: کارگاه ابزار دقیق که متولی تعمیرات و کالیبراسیون تجهیزات ابزار دقیق می باشد، مورد اصلاحاتی از قبیل رفع نوسانات نوری ضریب نمود رنگ بالای ۸۰ درصد دمای رنگ شش هزارو ۵۰۰ کلوین قرار گرفت که در نهایت منجر به افزایش کیفیت نور و به دنبال آن افزایش راندمان فعالیت های انجام شده در کارگاه که از جمله می توان به تعمیرات کارتهای الکترونیکی اشاره نمود. رئیس واحد مستغلات شرکت پالایش گاز ایلام تصریح کرد: این واحد در

لزوم هم افزایی همه دستگاه ها برای ارتقا کمی و کیفی آزمون سراسری حفظ قرآن

ویژه ای برخوردار است و بخش مهمی از برنامه های سازمان اوقاف و ادارات کل آن در استان ها معطوف به همین مسئله است. اسکندری با بیان اینکه آموزش و پرورش نقش مهمی در این عرصه بر عهده دارد خاطرنشان کرد: می توان با هم افزایی و هماهنگی میان دستگاه ها، موجب افزایش کمی شرکت کنندگان در آزمون سراسری قرآن کریم شد. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم عنوان کرد: اطلاع رسانی در مورد آزمون سراسری حفظ قرآن کریم و ترویج برای شرکت در آن در بین اقشار مختلف، یکی از اقداماتی است که همه دستگاه ها و ادارات می توانند در آن سهیم باشند. وی گفت: تشویق کارکنان و خانواده های آنها برای شرکت در آزمون سراسری حفظ قرآن کریم، یادمانده های شهرداری از ۳۰ میلیارد هم عبور خواهد کرد. وی تصریح کرد: طی این سالها، طوری عمل کرده ایم که مردم در امور خیر با شهرداری احساس نزدیکی و راحتی می کنندو امور وقتی خود را به شهرداری می سپارند که این موضوع یک سرمایه معنوی واجتماعی برای مجموعه شهرداری محسوب می شود.



سراسری قرآن کریم خاطرنشان کرد: در عین حال توسعه کمی و افزایش تعداد شرکت کنندگان در آزمون هم اهمیت دارد و برنامه هایی با این منظور در دست اقدام هستند. وی ادامه داد: رشد فرهنگ قرآنی در میان اقشار مختلف به خصوص نوجوانان و جوانان از اهمیت

شهردار شهر وحیدیه: با جدیت ، سرانه های عمومی مورد نیاز شهر را احداث می کنیم



در سطح استان و کشور هستیم که در این راستا با توافقاتی که با میراث فرهنگی داشتیم مقرر شد گروه هایی برای بازدید از این اماکن در وحیدیه حضور پیدا کنندوحیدیه دارای آثار تاریخی بسیار ارزشمندی ای مانند تخت رستم، برج بابامحمود، تپه جوقین و چند

مدیرعامل آبفای استان:

تکمیل تصفیه خانه فاضلاب روانسر ۱۵۰ میلیارد ریال دیگر اعتبار نیاز دارد

آوری و تصفیه فاضلاب های خانگی، جلوگیری از آلودگی محیط زیست و هدایت پساب های خانگی و سالم سازی رودخانه قره سو تصفیه خانه فاضلاب روانسر، نقض اساسی در عمل آورد گفت: تاخیر در اجرای این طرح، معضلات اجتماعی را به دنبال دارد و شتاب بخشی در تکمیل آن کمک بزرگی به رفع مشکلات شهر و محیط زیست است. حسین ویسمرادی افزود: این طرح به دلیل نقش آن در جمع

گرمانشاه – **منیر دستی** – فرماندار شهرستان روانسر در بازدیدی که به اتفاق مدیرعامل آبفای استان گرمانشاه از پروژه تصفیه خانه فاضلاب روانسر در جریان داشت، تأخیر در اجرای این طرح، معضلات اجتماعی را به دنبال دارد و شتاب بخشی در تکمیل آن کمک بزرگی به رفع مشکلات شهر و محیط زیست است. حسین ویسمرادی افزود: این طرح به دلیل نقش آن در جمع

گرفته ایم. فرماندار روانسر مهمترین این طرح ها را اصلاح شبکه آب آشامیدنی شهرهای روانسر و شاهو، افزایش ظرفیت مخازن آب شرب شهر شاهو و تجهیز ایستگاه پمپاژ آب شرب روانسر اعلام کرد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب شهری استان گرمانشاه نیز طی سخنانی گفت: برای تکمیل و راه اندازی تصفیه خانه فاضلاب شهر روانسر ۱۵۰ میلیارد ریال دیگر اعتبار نیاز است.

پیش‌بینی‌های آسیموف در مورد ۲۰۱۹؛ او نوسترادموس فناوری بود؟

«ایزاک آسیموف» ۳۵ سال پیش باورهای خود در مورد زندگی بشر در سال ۲۰۱۹ را منتشر کرد که برخی از آنها تا حد زیادی محقق شده‌اند.

سال ۱۹۸۴ به لطف کتاب مشهور «جورج اورول» به تاریخی نمادین تبدیل شده، اما نویسنده‌ها در این سال فعالیت‌های مهم دیگری نیز داشته‌اند. ایزاک آسیموف در کریسمس این سال به درخواست یک نشریه کانادایی پیش‌بینی‌هایی را در مورد نحوه زندگی بشر در ۲۰۱۹ صورت داد که بسیاری از آنها به واقعیت پیوسته‌اند. آسیموف از پرکارترین نویسندگان جهان به شمار می‌رود و حدود ۵۰۰ اثر مختلف از داستان‌های کودکانه گرفته تا کتب دانشگاهی و تحلیل مسائل مذهبی از خود به یادگار گذاشته است. محبوبیت او در حدی است که ایلان ماسک همراه با راکت فالکون هوی مجموعه کتاب‌های «بنیاد» را هم به فضا فرستاد و اپل هم در پی تهیه سریال ۱۰ قسمتی براساس این داستان است.

این نویسنده و آینده‌نگر مشهور در پیش‌بینی خود جهانی را به تصویر کشید که در آن کامپیوترها و روبات‌ها وارد جنبه‌های گوناگون زندگی ما شده‌اند و بشر به کار و سکونت در ایستگاه‌های فضایی روی آورده است. به باور آسیموف فناوری جایگزین آموزگاران و کارگران صنعتی شده اما از سوی دیگر مشاغل جدید و رفاه بیشتر را نیز به ارمغان آورده است.

وی بیش از حد روی توان بشر حساب باز کرده بود چون بعضی از پیش‌بینی‌های او هنوز محقق نشده‌اند. در ادامه باورهای ایزاک در مورد سالی که اخیرا وارد آن شدیم را مرور کرده‌ایم.

کامپیوتر و روبات

آسیموف در پاسخ به درخواست نشریه «تورنتو استار» رفاه بیشتر بشر به لطف کامپیوترها را وعده داد: امروزه رایانه‌ها و روبات‌ها در حال انجام کارهای فیزیکی و دشوار هستند، اما در سال ۲۰۱۹ با افزایش هوش و خودکار بودن این ابزارها، انسان از آرامش و آسایش بیشتری برخوردار خواهد بود.

در ۱۹۸۴ کامپیوتر مهمانی تازه‌وارد در زندگی روزمره افراد به حساب می‌آمد و حتی در کشورهای توسعه‌یافته نیز تنها برخی مدارس از این ابزار بهره می‌بردند؛ آن هم در شرایطی که دانش‌آموزان تنها یک یا دو بار در هفته و برای چند ساعت اجازه استفاده از آن در لابراتوار داشتند.

البته رایانه‌های آن زمان در برابر مدل‌های فعلی بیشتر شبیه ماشین‌حساب به حساب می‌آیند و پیش‌بینی افزایش قدرت آنها تا این حد چندان ساده نبود. برای مثال تازه یک سال بعد از پیش‌بینی آسیموف رایانه «امیگا ۱۰۰۰» وارد بازار شد که ۱۲۸ کیلوبایت حافظه رم، پردازنده‌ای با سرعت هفت مگاهرتز و پالت رنگ ۱۲ بیتی داشت. براساس برآوردهای «داره آمار ایالات متحده» آن زمان تنها ۸درصد از خانوارهای آمریکایی کامپیوتر در اختیار داشتند.

با توجه به اینکه در دهه ۸۰ میلادی تعاملات مختلف از جست‌وجو به دنبال پاسخ یک سوال گرفته تا چک‌کردن حساب بانکی و ارسال اسناد و مدارک مستلزم حضور در کتابخانه، جابه‌جایی فیزیکی و پر کردن اسناد و مدارک بود، جهان امروز را می‌توان تا حد زیادی خودکار دانست.

اما آیا همانطور که آسیموف ادعا کرده بود ما از آرامش و فراغت بیشتری برخوردار شده‌ایم؟ هرچند روبات‌ها و امکان دور کاری باعث آسان و ایمن‌تر شدن کارها و وظایف زیادی شده اما ساعت کاری طولانی طی روز کماکان به قوت خود باقی مانده است.

نادیده‌گرفتن موبایل

آسیموف و دیگر نویسندگان هم‌عصرش به درستی پتانسیل روبات‌ها برای ایجاد تحول در خطوط مونتاژ و دیگر حوزه‌های صنعتی را پیش‌بینی کرده بودند اما اثرات دگرگون‌کننده کامپیوترهای قابل حمل و موبایل در اوایل قرن ۲۱ از دیده آنها پنهان ماند. ایزاک آسیموف در یادداشت سال ۱۹۸۴ به یک محصول جانبی یا شی کامپیوتری قابل حمل نیز اشاره کرد اما حتی در اینجا هم منظورش نه یک موبایل یا تبلت بلکه روباتی بود که در خانه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اگرچه ما امروز از ابزارهایی نظیر جاروبرقی، اسپیکر هوشمند یا دستیار دیجیتالی استفاده می‌کنیم، اما آنها هیچ شباهتی به خدمتکارهای روباتیک نداشته و محبوبیت یا نقش‌شان در زندگی به گرد پای موبایل نمی‌رسد.

دستاوردهای فضایی

پیش‌بینی‌های آسیموف در مورد فضا هم تا حدودی به واقعیت پیوستند: با استفاده از راکت فضایی به عنوان ابزار حمل و نقل، یک ایستگاه فضایی ساخته و پایه‌های ایجاد سکونت‌های دائمی در فضا را بنیان خواهیم گذاشت. تا سال ۲۰۱۹ نخستین سکونتگاه فضایی طراحی شده یا حتی در دست احداث خواهد بود.

اگرچه ما دو دهه قبل ایستگاه فضایی را ساختمیم اما طرح جدی برای ایجاد سکونتگاهی کامل در مدار زمین و طی آینده نزدیک در دست نیست. برخی کارشناسان دلیل این امر را فروپاشی شوری به عنوان رقیب آمریکا در حوزه فضا می‌دانند که با برداشتن فشار از روی واشنگتن به کاهش بودجه ناسا منجر شد. آسیموف انتظار داشت ما در سال ۲۰۱۹ مشغول حفاری و معدن‌کاوی در کره ماه باشیم و حتی از خاک آن برای توسعه سکونتگاه‌ها، کارخانه‌ها و نیروگاه‌های خورشیدی عظیم در مدار بهره ببریم. این در حالی است که فضانوردان از ده‌ها سال قبل روی کره ماه پا نگذاشته‌اند و اخیرا کمپانی «بلو اوربجین» به لطف سرمایه هنگفت «جف بزوس»، گام‌هایی ابتدایی را برای سفر به ماه و کند و کاو در این کره برداشته است. بلو اوربجین تا پنج سال دیگر و در قالب پروژه «بلو مون» فضاییمایی با قابلیت حمل چندین تن محموله را توسعه خواهد داد که متخصصان و تجهیزات لازم برای ساخت پایگاه‌های دائمی روی ماه را به این کره منتقل خواهد کرد.

برنامه‌های ایلان ماسک برای توسعه شهری در مریخ نیز در جریان است که قطعا باب میل آسیموف فقید هم بود. آسیموف اما قرار گرفتن لابراتوارها و ماهواره‌ها در مدار زمین را به درستی پیش‌بینی کرده بود. البته این پیش‌بینی نیازی به نگرستن در گوی بلورین نداشت چرا که آسیموف قبلا قرار گرفتن ایستگاه فضایی «سکای لب» در مدار زمین و اقامت فضانوردان در آن را به چشم دیده بود. این ایستگاه آمریکایی، در سال ۱۹۷۲ و با کمک راکت غول‌پیکر ساترن به فضا پرتاب شد و پس از هفت سال ارائه خدمات و اقامت فضانوردان در آن با ورود به جو زمین تکه تکه شده و در اقیانوس هند آرام گرفت.

آینده تاریک

این آینده‌نگر برجسته دو سال و نیم بعد پیش‌بینی‌های دیگری را در مورد سال ۲۰۱۹ صورت داده و در آن آینده تیره و تاری را ترسیم کرد که بشر با تغییرات اقلیمی، بالا آمدن سطح آب دریاها و احتمال سقوط جوامع دست به گریبان خواهد بود. او در این یادداشت به وقوع مساله‌ای دیگر در سال ۲۰۲۰ اشاره کرد که باید امیدوار باشیم هرگز محقق نشود. آسیموف هشدار داد که سطح کربن‌دی‌اکسید در اتمسفر احتمالا به میزان فاجعه بار ۶۰۰ واحد در میلیون (ppm) خواهد رسید. این میزان در حال حاضر ۴۰۰ واحد در میلیون است و به گرم شدن زمین و آب شدن یخ‌های قطبی منجر شده است.

آسیموف در سال ۱۹۹۲ درگذشت و برادرش دلیل آن را نارسایی کلیه و قلب اعلام کرد، اما یک دهه بعد همسرش مدعی شد که وی بر اثر تزریق اشتباه خون آلوده به ایدز حین عمل جان فوت کرده بود.
منبع: cnet/digiatو

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| **شنبه ۲۲ دی ۱۳۹۷ |** شماره **۱۲۳۹ |** 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 لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

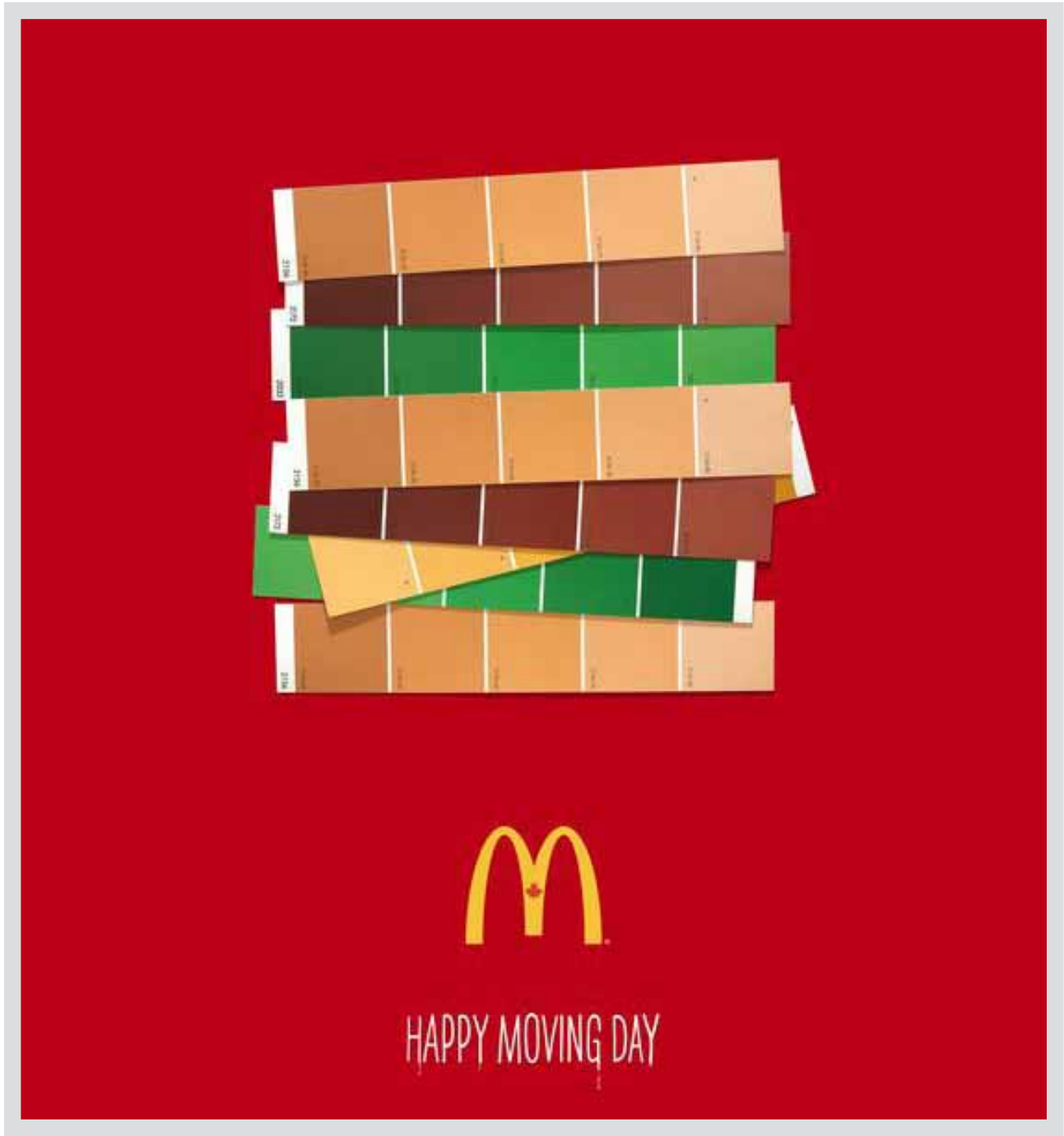
روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها:۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



نگرش شما همه چیز است

اگر در زندگی نگرش مثبت داشته باشید اتفاقات مثبتی برای‌تان رخ خواهد داد و اگر نگرش‌تان منفی باشد هیچ‌گاه به موفقیت نمی‌رسید.
کیث هرل ۱۰ نکته برای داشتن نگرش مثبت و رسیدن به بهترین پتانسیل خود را با شما به اشتراک می‌گذارد.

یکی از مهم‌ترین اقداماتی که می‌توانید در جهت دستیابی به بهترین پتانسیل زندگی خود به‌کار برید، یادگیری نظارت بر نگرش و تأثیر آن بر عملکرد کار، روابط

و افراد اطراف شماست.

من به طور کلی کارگاه‌های آموزشی و سمینارهای خود را با پرسش یک سؤال اساسی آغاز می‌کنم: چه نگرشی شما را به این جلسه آورده است؟ اغلب با نگاه‌های سردرگم مواجه می‌شوم. در حقیقت، مردم معمولاً سطح بالایی از آگاهی درباره نگرش خود ندارند. آنها زمانی که گرسنه باشند و یا صدمه دیده باشند را می‌دانند، اما معمولاً از نگرش خود اطلاعی ندارند. این یک اشتباه است زیرا نگرش همه چیز است. نگرش شیوه‌ای که شما جهان را درک می‌کنید و جهان شما را درک می‌کند را تعیین می‌کند.

همه ما یک انتخاب داریم، ما می‌توانیم یک گفت‌وگوی درونی تشویق و انگیزه را انتخاب کنیم یا می‌توانیم شکست و دلسوزی برای خود داشته باشیم. این قدرتی است که همه ما داریم. همه ما با زمان‌های سخت، احساس درد فیزیکی و عاطفی روبه‌رو می‌شویم. کلید این است که متوجه شویم اتفاقی که افتاده مهم نیست؛ عکس‌العمل ما به این اتفاق است که اهمیت دارد.

ذهن شما یک کامپیوتر است که می‌تواند برنامه‌ریزی شود. شما می‌توانید انتخاب کنید که آیا نرم‌افزار نصب‌شده کارآمد باشد یا غیرکارآمد. گفت‌وگوی درونی شما، نرم‌افزاری است که نگرش شما را تنظیم می‌کند و تعیین می‌کند که چگونه خود را به جهان اطراف ارائه دهید. شما بر برنامه‌نویسی کنترل دارید. آنچه که در آن قرار می‌دهید، در دنیای بیرون، منعکس می‌شود.

بسیاری از ما الگوهای رفتاری دنبالی می‌کنیم که در سن بسیار کم در ذهن ما برنامه‌ریزی شده‌اند. اطلاعاتی که توسط مغز ما ثبت شده‌اند می‌توانند کاملاً نادرست یا بی‌رحمانه باشند.

واقعیت غم‌انگیز زندگی این است که ما همچنان به شنیدن اطلاعات منفی ادامه خواهیم داد، اما مجبور نیستیم آنها را در مغزمان برنامه‌ریزی کنیم.

بلندترین و نافذوثرین صدایی که می‌شنوید صدای درونی خود شماست. پیام‌هایی که شما اجازه وجودشان را می‌دهید، می‌تواند برای شما یا بر علیه شما کار کنند. می‌توانند خوش‌بین یا بدبین باشند. می‌توانند شما را پایین

بیاورند یا تشویق کنند. شما فرستنده و گیرنده را کنترل می‌کنید، اما فقط اگر به طور آگاهانه مسئولیت و کنترل



را پس گرفت. آنچه ما می‌گوییم، نشان‌دهنده چیزی است که در حال حاضر در قلب خود داریم، براساس همه چیزهایی که ما در مورد خودمان به آن معتقد هستیم. اگر با قضاوت و ناسازگاری در مورد شرایط خود و یا کسانی که در اطراف ما هستند سخن بگوییم، می‌دانیم که شرایط قلب‌های ما نیاز به تغییر دارد. شما می‌توانید با آنچه که می‌گویید، مسیر مستقیم موفقیت را ایجاد کنید.

۶. قدرت در احوال‌پرسی مثبت

وقتی مردم از من می‌پرسند حالم چطور است، من می‌گویم «فوق‌العاده». اکثر مردم از کار و زندگی با کسانی که سعی می‌کنند با زندگی مانند یک هدیه زیبا برخورد کنند لذت می‌برند.

۷. شور و شوق، ابزار حیاتی برای بالنگیزه ماندن

شور و شوق به نگرش مانند تنفس به زندگی است. شور و شوق شما را قادر می‌سازد هدایای خود را به طور مؤثرتر اعمال کنید. این میل سوزان است که ارتباط تعهد، عزت و روح را می‌طلبد. شور و شوق به معنای قرار دادن خود در حرکت است. یک روحیه داخلی است که از طریق اقدامات شما به تعهدتان و اعتقاد به آنچه که انجام می‌دهید صحبت می‌کند. شور و شوق یکی از قدرتمندترین و جذاب‌ترین ویژگی‌های است که می‌توانید داشته باشید.

۸. پیوستن به توانمندسازی روحانی خود

سطح نهایی نیاز انسان به قلمرو معنوی گسترش می‌یابد. درست همان‌طور که بدن خود را در پاسخ به نیازهای اصلی‌مان برای زنده‌ماندن از لحاظ جسمی تغذیه می‌کنیم، باید روحیه خود را نیز تغذیه کنیم، زیرا ما موجوداتی معنوی هستیم. بسیاری از مردم انگیزه قوی و مثبت خود را در ایمان‌شان پیدا می‌کنند.

۹. زندگی خود را با طنز شادتر کنید

طنز یک انگیزه‌دهنده قوی است. هرچه شوخ‌طبعی و خنده در زندگی شما بیشتر باشد، استرس‌تان کمتر خواهد بود، که به معنای انرژی مثبت بیشتری برای قرار دادن نگرش به عمل است. در شاد زندگی کردن مزایای سلامتی نیز وجود دارد.

۱۰. ورزش به شما کمک خواهد کرد که انگیزه داشته باشید

یکی از بهترین راه‌ها برای حرکت به چارچوب ذهنی مثبت و بالنگیزه، ورزش است. یک تمرین منظم ورزشی می‌تواند بازخورد مثبت نسبتاً سریع در قالب کاهش وزن، رشد عضلانی و حس انجام کاری مثبت برای خود را فراهم کند. با استفاده از ابزارهای موجود در جعبه ابزار نگرش، موفقیت شخصی و حرفه‌ای خود را دنبال کنید. به نظر می‌رسد زندگی بیشتر زمانی که با نگرش مثبت با جهان روبه‌رو شویم به ما پاداش می‌دهد.

منبع: Success/ucan