روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

سه‌شنبه
۱۷ دی
۱۳۹۸

Tue. 7 Jan 2019
۱۱ جمادی‌الاول ۱۴۴۱ - سال ششم
شماره ۱۴۶۸-۱۶صفحه-۵۰۰۰۰ریال
www.forsatnet.ir

رئیس‌کل بانک مرکزی:

در راه سردار سلیمانی اقتصاد مقاومتی را تقویت می‌کنیم

رئیس‌کل بانک مرکزی گفت کاری که ما اقتصادی‌ها می‌توانیم انجام دهیم فارغ از آنچه مسئولان سیاسی تصمیم می‌گیرند، مقابله با فشار اقتصادی آمریکاست و...

۴

یادداشت

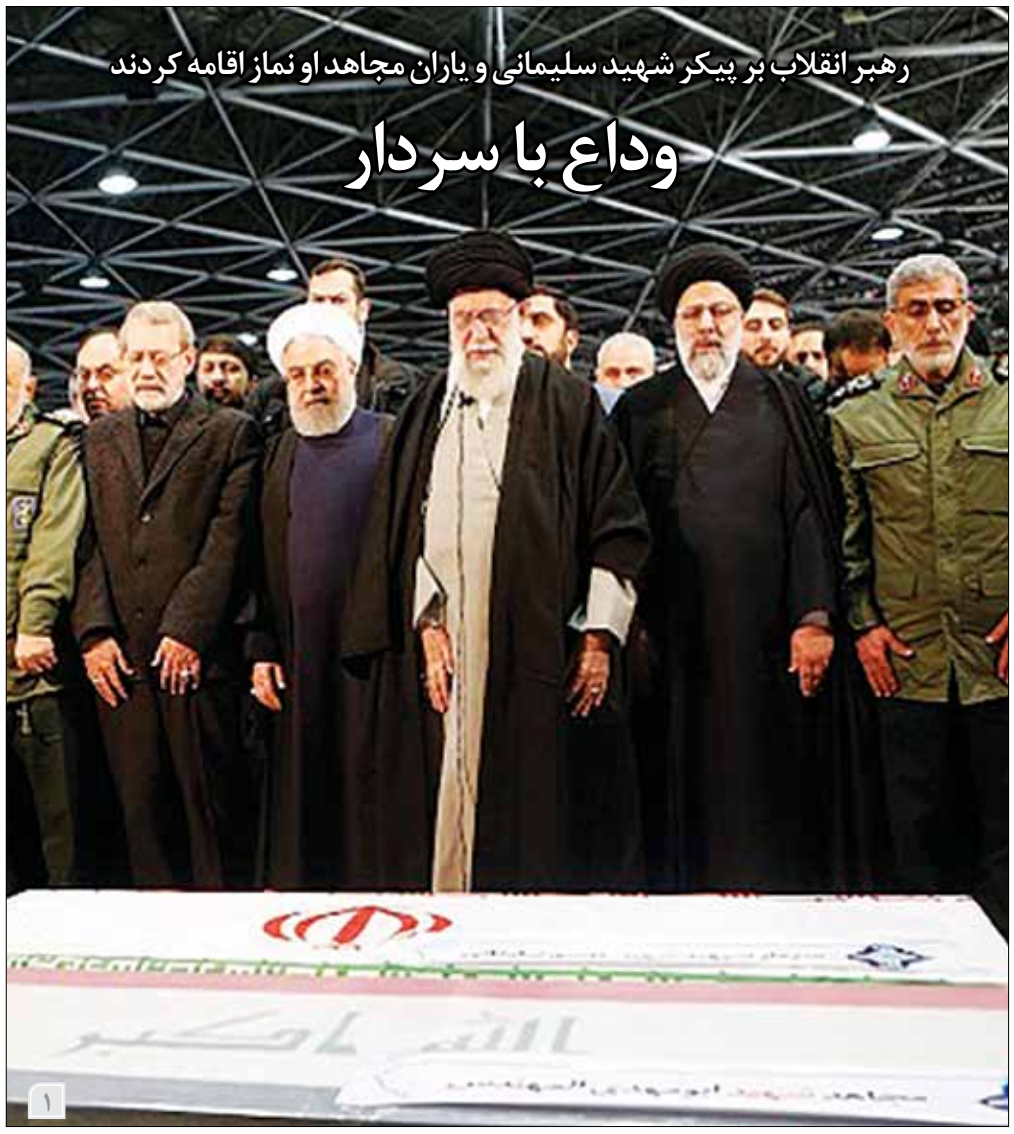
مشکل‌گشای امروز اقتصاد ایران

سعید اشتیاقی
عضو اتاق بازرگانی تهران

این روزها هر جا سخن از «اشتغال‌زایی» به میان آید، تحت عنوان «کارآفرینی» بیان می‌شود، اما این دو مفهوم، معنای متفاوتی از هم دارند. «کارآفرینی» از علوم بین‌رشته‌ای است و ماهیت میان‌رشته‌ای به معنای وجود رویکردهای مختلف از قبیل اقتصاد، جامعه‌شناسی، مالی، تاریخ، روان‌شناسی، مردم‌شناسی، زیست‌شناسی، فیزیک و... است. فلسفه کارآفرینی، ایجاد ارزش است. علم کارآفرینی، حوزه‌ای است که از طریق اقتباس نظریه‌ها و روش‌هایی از سایر حوزه‌های علمی به وجود آمده و در جست‌وجوی هویت علمی متمایزی است.

در میان کارکردهایی که کارآفرینان انجام می‌دهند، «نوآوری» نقش مهمی را ایفا می‌کند و به منزله پدیده‌ای محوری در رویکردهای اقتصادی کارآفرینی است. شما اگر مفهوم «نوآوری» را از «کارآفرینی» حذف کنید، به همان مفهوم سنتی اشتغال می‌رسید. شومپیتر، نظریه‌پرداز بزرگ...

۳



۱

آیا پایه‌های مالیاتی جدیدی در بودجه سال آینده در راه است؟

تحولات اعداد مالیاتی در بودجه ۹۹

این روزها بزرگ‌ترین سند مالی کشور روی میز کمیسیون تلفیق بودجه مجلس، جا خوش کرده و نمایندگان هر روز بندهای مختلف بودجه را بررسی می‌کنند. یکی از بخش‌های مهم بودجه سال آینده، مالیات است که با توجه به کاهش درآمدهای نفتی، رنگ‌وبوی تازه‌ای در محاسبات دولت پیدا کرده است؛ تا جایی که توجه دولت به درآمدهای مالیاتی در لایحه بودجه سال ۹۹ به اندازه‌ای بوده که برخی صاحب‌نظران اقتصادی از آن تحت عنوان «قوی‌ترین ریسمان امید دولت در کسب درآمد» یاد می‌کنند.

به اعتقاد این کارشناسان، درآمدهای مالیاتی در بودجه سال آینده در حالی با رشد همراه بوده که این میزان افزایش رقم مالیاتی با توجه به رکود اقتصادی، با ابهام روبه‌روست. این در شرایطی است که فرارهای مالیاتی هنگفتی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار...

۴

اقتصاد جهانی در سال جدید میلادی به کدام سو می‌رود؟

۱۰ پیش‌بینی اقتصادی در سال ۲۰۲۰ میلادی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- انرژی خورشیدی و فرصتی طلایی برای کسب‌وکارها
- برای مراسم افتتاحیه چه اقداماتی را باید انجام دهید
- نکاتی آموزشی از بهترین سخنرانی‌های برنامه تد
- تحقیقات بازاریابی چیست؟
- مشکلات، شکست‌ها و چالش‌های مدیران عرصه تکنولوژی
- انقلاب در اینفلوئنسر مارکتینگ نزدیک است

۸ تا ۱۶

فیس‌بوک: تا سال ۲۰۳۰ واقعیت افزوده جایگزین گوشی‌های هوشمند می‌شود

رهبر انقلاب بر پیکر شهید سلیمانی و یاران مجاهد او نماز اقامه کردند

وداع با سردار

فرصت امروز: در روز رستاخیز تهران و وداع تاریخی مردم پایتخت با سردار سپهبد شهید حاج قاسم سلیمانی، حضرت آیت‌الله خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی در دانشگاه تهران حضور یافتند و بر پیکر مطهر این شهید عالی‌مقام، مجاهد بزرگ ابومهدی المهندس و دیگر شهدای جنایت اخیر رژیم تروریست آمریکا، نماز اقامه کردند. در هنگام اقامه نماز بر پیکر شهید سپهبد سلیمانی و همرزمانش، اشک مقام معظم رهبری جاری شده بود.

در این مراسم که با حضور چند میلیونی مردم و همچنین رؤسای قوای سه‌گانه، مسئولان لشکری و کشوری، همرزمان شهید و جمعی از عناصر مهم جبهه مقاومت از جمله اسماعیل هنیه رئیس دفتر سیاسی حماس، زیاد النخالهٔ دبیرکل جنبش جهاد اسلامی فلسطین و شیخ نعیم قاسم جانشین دبیرکل حزب‌الله لبنان در فضایی آکنده از حسرت آسمانی شدن حاج قاسم سلیمانی برگزار شد، رهبر انقلاب اسلامی در نماز، خداوند را برای بزرگ داشتن مجاهدان راه خود به واسطه فوز و توفیق عظیم شهادت، حمد و سپاس گفتند و علوّ درجات آن شهدای عالی‌مقام را مسألت کردند.

پس از اقامه نماز، تشییع باشکوه پیکر مطهر شهید سلیمانی و دیگر شهیدان مقاومت از دانشگاه تهران به سمت میدان آزادی آغاز شد و مردم انقلابی تهران، نگین درخشان و بی‌بدیل مقاومت و یاران مجاهدش را تشییع کردند.

پیکر مطهر این شهدا ابتدا روز شنبه به ترتیب در حرمین کاظمین (ع)، بغداد، کربلای معلی و نجف اشرف در جوار حرم امیرالمومنین علی (ع) تشییع شد و پس از ورود به ایران، ابتدا در اهواز و سپس در مشهد مقدس و در آستان قدس رضوی با حضور باشکوه مردم قدرشناس و شهیدپرور کشورمان تشییع شد.

سپس روز گذشته تشییع و تکریم پیکر سردار سپهبد شهید قاسم سلیمانی توسط مردم تهران انجام شد و پیکر این سردار مقاومت جهت وداع به قم منتقل گشت و سپس جهت تدفین در روز سه‌شنبه به محل تولدش شهر کرمان منتقل می‌شود. همچنین براساس اعلام الحشد الشعبی، پیکر ابومهدی المهندس جهت تدفین در قبرستان وادی السلام به نجف عراق منتقل می‌شود.

گزارش «فرصت امروز» از حضور چند میلیونی مردم تهران در تشییع پیکر سردار سلیمانی و همرزمانش را در ادامه می‌خوانید.

وداع چند میلیونی تهران با سردار عشق و حماسه

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای صبح دیروز با حضور در دانشگاه تهران با چشمانی اشکبار بر پیکر سپهبد شهید قاسم سلیمانی و همراهان شهیدش نماز اقامه کردند. با حضور رهبر انقلاب در دانشگاه تهران مردم شعارهایی چون «ای رهبر آزاده انتقام انتقام»، «ابوالفضل علمدار خامنه‌ای نگه‌دار»، «خونی که در رگ ماست هدیه به رهبر ماست» و ... سر دادند.

پس از اقامه نماز، حدود ساعت ۹ و ۴۵ دقیقه صبح، پیکر شهدا بر دستان مردم، مسئولان و همرزمان این شهدا از دانشگاه تهران خارج و مراسم تشییع میلیونی از دانشگاه تهران به سمت میدان آزادی آغاز شد. پیکر سپهبد شهید و یارانش حدود ساعت ۱۶ به میدان آزادی رسید و ساعتی بعد تهران را برای همیشه ترک کرد.

مردم تهران با شعارهای «مرگ بر آمریکا»، «مرگ بر اسرائیل»، «این همه لشکر آمده به عشق رهبر آمده»، «علمدار نیامد»، «ای لشکر صاحب زمان آماده‌ایم آماده‌ایم»، «نه سازش نه تسلیم نبرد با آمریکا»، «وای اگر خامنه‌ای حکم جهادم دهد»، «لبیک یا حسین»، «لبیک یا خامنه‌ای»، «ما ذوالفقار حیدریم فداییان رهبریم»، «منتظر حکم جهاد رهبریم»، «آمریکا در چه فکریه ایران پر از بسیجیه» و... در مراسم تشییع و وداع با پیکر سردار شهید سلیمانی شرکت کردند.

همچنین با حضور سردار حسین سلامی، فرمانده کل سپاه پاسداران در میان جمعیت، مردم شعار «انتقام انتقام» و با حضور سردار اسماعیل قاآنی فرمانده جدید نیروی قدس سپاه شعار «انتقام انتقام» و «می‌کشم می‌کشم آنکه برادرم کشت» سر دادند.

همچنین پلاکاردهایی با عکس‌های شهید سلیمانی و نوشته‌هایی مثل «خون‌بهایت فتح قدس است»، «انتقام سخت»، «بدرود فرمانده»، «یالثارات‌الحسین» و ... در دستان مردم قرار داشت. علاوه بر پرچم جمهوری اسلامی ایران، پرچم‌هایی از گروه حزب‌الله لبنان، حشدالشعبی، عصائب اهل‌الحق عراق و گروه مقاومت اسلامی بحرین و گروه‌های دیگر مقاومت منطقه در میان مردم به اهتزاز درآمده بود.

تعدادی از جوانان هم با پوشیدن کفن‌هایی که روی آن نوشته شده بود «انتقام سخت»، حمایت خود را از پیام رهبر انقلاب برای شهادت سردار سلیمانی اعلام کردند. در این مراسم تصویر بزرگی از حاج قاسم سلیمانی نیز بر فراز برج آزادی تهران آویخته بود. استقبال و حضور گسترده و میلیونی مردم به گونه‌ای بود که مسیرهای منتهی به خیابان انقلاب تقریبا بسته شده و حرکت مردم به سختی انجام می‌شد. خبرنگاران رسانه‌های داخلی و خارجی در این مراسم حضور چشمگیری داشتند و رسانه‌های روسی این مراسم را به صورت زنده پوشش دادند.

مردم همچنین با آتش زدن پرچم‌های آمریکا و رژیم صهیونیستی و حلق‌آویز کردن نمادین عروسک ترامپ، انزجار خود را از این اقدام تروریستی ایالات متحده و حامیان عبری-عربی‌اش اعلام کردند. این مراسم با مداحی حاج صادق آهنگران و سینه‌زنی مردم و پس از آن با سخنرانی زینب سلیمانی دختر سردار شهید سلیمانی که پدر شهیدش را «بزرگترین مرد راهبردی در محاسبه قدرت و رفتار دشمن خواند» و تکبیرهای جمعیت حاضر آغاز شد.

همچنین اسماعیل هنیه رئیس دفتر سیاسی جنبش مقاومت اسلامی حماس دیگر سخنران این مراسم بود که «شهید سلیمانی را شهید قدس نامید.» همچنین جمعی از سفرای مقیم تهران از جمله سفرای عراق، ترکیه، افغانستان، فلسطین، عمان و آذربایجان در این مراسم حضور یافتند.

مراسم تشییع پیکر شهدای مقاومت در حالی برگزار شد که مردم عزادار تهران از ساعت‌های ابتدایی بامداد دوشنبه در مسیرهای تعیین‌شده برای وداع با پیکر این سردار سرافراز حاضر شده بودند. ایستگاه‌های صلواتی از ساعات اولیه بامداد با پخش گل و پوسترهای حاوی تصاویر سردار سلیمانی با مردم برای حضور در مراسم تشییع سپهبد سلیمانی همراهی کردند. همچنین به کودکان و نوجوانان حاضر در این مراسم گل اهدا می‌شد.

بازتاب حضور چند میلیونی مردم تهران در رسانه‌های خارجی

همچنین همزمان با برگزاری مراسم تشییع پیکر سپهبد شهید قاسم سلیمانی در تهران، خبرنگاران و رسانه‌های خارجی در حال انتشار اخبار مربوط به حضور میلیونی مردم در این مراسم بودند. در این میان، خبرنگار «نیویورک تایمز» با انتشار پیام‌هایی متعدد در حساب کاربری خود در توئیتر به پوشش لحظه به لحظه این مراسم پرداخت و نوشت: «من همیشه راهپیمایی‌های چند هزار نفره در ایران را شاهد بوده و آنها را پوشش خبری داده‌ام. زمانی که جمعیت زیادی حضور دارند اما هیچ‌گاه این گونه نبوده است. اکنون میلیونی آمده‌اند. آنها همه به میل خود آمده‌اند.»

این خبرنگار همچنین ویدئوهایی از حضور مردم منتشر کرد و نوشت: «مراسم تشییع ژنرال سلیمانی در حالی در تهران برگزار شده است که دریایی بیکران از مردم از ساعت شش صبح به محل آمده‌اند. در طول ۲۵ سال فعالیت در ایران تاکنون چنین چیزی ندیده‌ام.» او در پیامی دیگر نیز صحبت‌های اسماعیل هنیه رئیس دفتر سیاسی جنبش حماس در این سخنرانی را منتشر کرد.

همچنین یک خبرنگار المانیتور با اشاره به مراسم تشییع شهید سلیمانی در توئیتر خود نوشت: «من تاکنون چنین چیزی در ایران ندیده‌ام. حتی مراسم‌های مذهبی این گونه (مردم) را جمع نمی‌کند که قاسم سلیمانی کرده است.» وی علاوه بر این تصاویری از حضور میلیونی مردم و پلاکاردهای حاضر در این مراسم را در صفحه خود منتشر کرده است. خبرنگار شبکه «ام‌اس‌ان‌بی‌سی» نیز با انتشار تصویری هوایی از حضور پرشور مردم تهران در مراسم تشییع پیکر سپهبد شهید قاسم سلیمانی و همراهانش نوشت: «دستور ترامپ برای ترور ژنرال سلیمانی دارد نتیجه عکس می‌دهد. اجازه دهید که یادآوری کنم او چقدر خطرناک است.» شبکه الجزیره عربی نیز در گزارشی از مراسم تشییع شهید سپهبد قاسم سلیمانی در تهران نوشت: «صبح دوشنبه هزاران نفر از مردم ایران با حضور رهبر، رئیس جمهور و رئیس پارلمان این کشور در مراسم تشییع سردار سلیمانی شرکت کردند و سردار اسماعیل قاآنی، فرمانده جدید سپاه قدس در این مراسم آمریکا را به خروج از منطقه تهدید کرد.»

در این گزارش آمده است که «اسماعیل هنیه، رئیس دفتر سیاسی جنبش حماس و معاونش صالح العاروری نیز به تهران آمدند و در مراسم تشییع سردار سلیمانی شرکت کردند.» این شبکه قطری در ادامه نوشت که «در این مراسم مقام معظم رهبری بر پیکر سردار سلیمانی نماز خواند و جمعیت فراوان که دانشگاه تهران را احاطه کرده بودند و در صفوفی به مساحت چند کیلومتر پرچم‌هایی قرمز در دست داشتند و شعار «مرگ بر آمریکا»و «مرگ بر اسرائیل» می‌دادند.» این شبکه سپس به سخنان زینب سلیمانی، دختر شهید سپهبد قاسم سلیمانی پرداخت.

خبرگزاری «آسوشیتدپرس» هم گزارش داد که «مقام معظم رهبری ایران روز دوشنبه با صدای بلند در میان صدای صدها هزار نفر از عزاداران بر پیکر قاسم سلیمانی ژنرال ارشد ایرانی که در حمله هوایی آمریکا به فرودگاه بغداد جان خود را از دست داد، نماز خواندند. این اقدام آمریکا موجب افزایش شدید تنش‌ها میان تهران و واشنگتن شده است.»

آسوشیتدپرس با انتشار بخش‌هایی از سخنرانی دختر شهید سلیمانی در این مراسم نوشت که «او به طور مستقیم تهدید به حمله به پایگاه نظامی آمریکا در خاورمیانه کرد. مقامات جمهوری اسلامی، ازجمله جانشین ژنرال سلیمانی تهدید کرده‌اند که انتقام این حمله را خواهند گرفت.»

همچنین شبکه «المیادین» با اشاره به مراسم تشییع سردار سلیمانی نوشت که «این مراسم تاریخی است.» خبرنگار شبکه «المیادین» که برای پوشش مراسم تشییع سردار سلیمانی در تهران حضور یافته بود، در رابطه با حضور پرشکوه مردم ایران در این مراسم نوشت: «به جز در مراسم تشییع امام خمینی(ره) تا به امروز شاهد حضور اینچنینی مردم برای مراسم تشییع در تهران نبودیم.»

این شبکه لبنانی ادامه داد: «پرچم‌های قرمزی که در این مراسم برافراشته شد، نشان می‌دهد که انتقام خون شهدا حتمی است.» همچنین در ادامه این گزارش تاکید شده است که «این مراسم تاریخی است و مردم خیابان ها را پر کرده بودند. سخنرانی اسماعیل هنیه در این مراسم نشان می‌دهد که محور مقاومت قوی خواهد ماند و قوی‌تر نیز خواهد شد. سخنرانی هنیه و دختر شهید سلیمانی در این مراسم معانی زیادی دارد.»

حضور میلیونی تشییع‌کنندگان سردار از نگاه دیگر رسانه‌ها

خبرگزاری «رویترز» نیز در این باره گزارش داد که «آیت‌الله خامنه‌ای رهبر معظم ایران روز دوشنبه در مراسم خاکسپاری قاسم سلیمانی فرمانده سپاه قدس ایران که در حمله هوایی روز جمعه آمریکا به شهادت رسید، نماز خواند. این نماز با حضور گسترده مردم و به رهبری آیت‌الله خامنه‌ای که مقامات دیگر ایران، از جمله رئیس‌جمهور حسن روحانی او را همراهی کرده بودند برگزار شد.» «رویترز» همچنین به تصاویر منتشرشده از تلویزیون ایران اشاره و تاکید کرده است که «این تصاویر از حضور میلیونی مردم در این مراسم حکایت دارد.»

شبکه «بی‌بی‌سی» هم ضمن پوشش مراسم تشییع پیکر شهید سپهبد قاسم سلیمانی گزارش داد: «خیل عظیم مردم ایران برای برگزاری مراسم تشییع فرمانده ارشد نظامی خود، خیابان‌های تهران را انباشته از جمعیت کردند.» به گفته شبکه خبری «بی‌بی‌سی»، عزاداران روز دوشنبه برای تشییع پیکر قاسم سلیمانی فرمانده ارشد نظامی ایران به طور گسترده به خیابان‌های تهران آمدند و پشت سر آیت‌الله خامنه‌ای رهبری ایران بر پیکر او نماز خواندند.»

این شبکه در ادامه با اشاره به اینکه «رهبری ایران حین خواندن نماز گریه کرده‌اند»، افزود که «مردم ایران حضوری میلیونی در این مراسم داشته‌اند.» در ادامه گزارش «بی‌بی‌سی» هم آمده است که «ایران قول انتقام جدی برای شهادت سپهبد سلیمانی داده و روز یکشنبه گام نهایی خود در راستای کاهش تعهداتش در توافق هسته‌ای سال ۲۰۱۵ را نیز اعلام کرد.»

روزنامه «ایلاف» نیز در گزارشی به مراسم تشییع سردار قاسم سلیمانی در تهران پرداخت و در گزارشی از مراسم شکوهمند تشییع سپهبد شهید قاسم سلیمانی نوشت: «آیت‌الله خامنه‌ای، رهبر ایران در دانشگاه تهران بر پیکر ژنرال قاسم سلیمانی که روز جمعه توسط آمریکا در عراق ترور شد، نماز خواند و در کنارش حسن روحانی رئیس جمهور، علی لاریجانی رئیس مجلس، حسین سلامی فرمانده سپاه ایران و ابراهیم رئیسی، رئیس قوه قضائیه حضور داشتند.» این روزنامه نوشت: «خیابان‌های تهران صبح دوشنبه در تمجید و تکریم از ژنرال سلیمانی مملو از جمعیت بود، این مردم با در دست گرفتن عکس‌های ژنرال سلیمانی قبل از ساعت هشت صبح دانشگاه تهران را احاطه کردند. این جمعیت که دانشگاه تهران را احاطه کردند و در امتداد چند کیلومتری آن حضور داشتند، با در دست گرفتن پرچم‌های قرمز و همچنین پرچم‌های ایران، لبنان و عراق دو خیابان انقلاب و آزادی را پر کردند و هر از چندگاهی شعار «مرگ بر آمریکا» و «مرگ بر اسرائیل» سر می‌دادند.»

نگاه

آیا سیاست‌های تحریمی کارایی خواهد داشت؟

رکوردشکنی ترامپ در کاربرد تحریم

به دنبـال تحریم‌های اقتصـادی علیه ایران در سـال‌های اخیر و بعد از خـروج آمریـکا از برجام، به تازگـی تحریم تازه‌ای علیه ایران وضع شـد و این بار صنعت ساخت‌وسـاز هدف قرار گرفت. تحریم‌های اخیر طبق گفته سـازمان‌های جهانی، مانع از ورود آزادانه دارو و تجهیزات پزشکی به ایران شـده است و سـلامت انسـان‌ها را هدف قرار داده است. سـوال این است که چرا دولت دونالد ترامپ از این ابزار با چنین شـدت و حدتی اسـتفاده می‌کند؟ آیا این سیاسـت دنباله سیاستی است که دولت اوباما اجرا می‌کرد و زمینـه را بـرای مذاکره و توافق فراهم کرد یا اینکه سیاسـت دیگری در آن نهفته است؟

فارین پالیسی در این زمینه نوشت: اجرای سیاست وضع تحریم اقتصادی پی‌درپـی و علیه بخش‌هـای مختلف اقتصادی بر ایران تنهـا و تنها زمینه را بـرای افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی فراهم می‌کند. به نظر می‌رسـد این سیاسـت‌ها خصمانه و با غرض‌ورزی اسـت و هیچ تدبیر و هدفی را دنبال نمی‌کند. آمریکا تنها به دنبال سـخت کردن شـرایط زندگی مردم ایران و برانگیختن خشم مردم و دولت ایران است.

بـه گفتـه این نشـریه معتبـر آمریکایـی، بیـش از دو سـال و نیم از ریاست‌جمهوری ترامپ گذشـته است و اصلی‌ترین سلاح سیاست خارجی او، تحریـم اقتصادی اسـت؛ از چیـن گرفته تا ایـران و ونزوئلا همه تحت تحریم‌هـای اقتصادی آمریکا قـرار دارند و برای هر یک از این فشـارهای تحریمی، دلیلی مجزا ارائه شـده اسـت. سوال این است که آیا آمریکا برای رسـیدن به اهداف خود ابزار دیگری در اختیـار ندارد؟ آیا آمریکا نمی‌تواند به صورتی مسـالمت‌آمیز و از طریق گفت‌وگو، دنیا را با سیاسـت‌های خود همراه کند؟

البته مسئله تنها این نیست که ترامپ از ابزار تحریم به صورت خصمانه و بی‌برنامه استفاده می‌کند که در دولت‌های قبلی آمریکا بی‌سابقه بوده است بلکه او از این ابزار به روش جدیدی هم اسـتفاده می‌کند. مطالعه سیاسـت تحریم اقتصادی آمریکا علیه کشـورهای مختلف این سه مسئله را به خوبی روشن کرده است:

اول، داده‌های جمع‌آوری‌شـده توسط موسسه گیبسون نشان می‌دهد در سـال ۲۰۱۸ میلادی دولت آمریکا ۱۵۰۰ نفر، شرکت و موسسه حقوقی را در فهرسـت تحریمی وزارت خزانه‌داری خود قرار داده اسـت که ۵۰درصد بیشتر از افراد حقیقی و حقوقی تحریم‌شده در سال ۲۰۱۷ بود. سال ۲۰۱۷ در تاریخ به عنوان سـالی که دولت آمریکا بیشـترین شـمار افراد حقیقی و حقوقـی را تحـت تحریـم اقتصادی قرار داده اسـت معرفی شـده بود و رکوردشکنی سال ۲۰۱۸ باعث تغییر این جایگاه شد.

بررسـی‌ها نشان می‌دهد در بازه زمانی سـال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۴ و در دوره ریاسـت جمهوری اوباما، دولت تنها روی یـک برنامه یا دو برنامه تحریمی تمرکز کرده بود. در دوره اول ریاست جمهوری اوباما و پیش از توافق یعنی در بـازه ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵، ایران یک اولویت بسـیار مهم برای دولت آمریکا بود و در سـال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۶ روسـیه به عنوان اولویت بعدی معرفی شـد، اما دولت ترامپ تحریم‌ها را به صورت مسـتمر علیه سه کشور ایران و ونزوئلا و کره شـمالی وضع می‌کند و آنقدر شـدت و تعداد این تحریم‌ها زیاد اسـت که طـرف مقابل را تنها مجاب به دور شـدن از آمریکا و از میز مذاکره می‌کند.

از طرف دیگر، ترامپ نشان داده افراد حقیقی و حقوقی خاص و تأثیرگذار را نیز تحت تحریم‌های اقتصادی قرار می‌دهد و از تأثیر سیاست‌هایش روی اقتصاد داخلی کشـور و اقتصاد دنیا هراسـی ندارد. همچنین دولت ترامپ از ابـزار تحریـم ثانویه برای همراه کردن دنیا با سیاسـت‌هایش علیه ایران استفاده کرده است؛ سیاست‌هایی که اغلب دنیا با آن مخالف هستند.

اما مورد دوم: دولت ترامپ تمرکز زیادی روی نشان‌دادن سیگنال‌های سیاسی و دیپلماتیک بعد از تحریم دارد ولی در عمل برای واردشدن به مذاکرات سـازنده برنامه‌ای ندارد. در دوره ریاست جمهوری اوباما بعد از تحریم راه برای خارج شـدن از ایـن تحریم‌ها باز بود ولی دولت ترامپ این راه‌ها را مسـدود می‌کند. مثلاً برای برداشته شدن تحریم‌های ایران یک فهرست دوازده‌بندی غیرمنطقی ارائه می‌دهد و در مورد کشورهای ونزوئلا و روسیه هم از همین سیاست استفاده می‌کند. به نظر می‌رسد این ابزار فشـار تنها راهی اسـت که در اختیار دولت او قرار دارد و هیچ ابزار دیگری برای خارج شدن از این فضا دیده نمی‌شود و حتی راهکاری برای توقف فشار تحریم هم وجود ندارد. در این وضعیت است که میزان تمایلات در دنیا برای مذاکره با آمریکا و حل مسـائل کم شـده است و دنیا به فکر کم کردن ابزارهایی اسـت که برای تحریم در اختیار دولت آمریکا قرار دارد.

و بالاخره مورد سـوم، اسـتفاده فزاینده از ابزارهای اقتصادی به جای تحریم اسـت. مثلاً تحریم شرکت‌های فعال در حوزه تکنولوژی چینی از قبیل هواوی، نمونه بارز این مسـئله است. ترامپ تنها به تحریم این شرکت‌ها و قرار دادن آنها در لیست تحریم‌های وزارت خزانه‌داری آمریکا اکتفا نکرد بلکه علاوه بر تحریم محدودیت‌های وارداتی شـدید را علیه این شرکت‌ها وضع کرد و حتی ادامه حضور آنها در بازار آمریکا را ممنوع کرد.

اما آیا این سیاسـت‌ها، کارایی خواهد داشت؟ اقتصاد ایران و ونزوئلا تحـت تأثیر این تحریم‌ها با مشـکلات زیادی روبه‌رو شـد که از جمله آنها می‌توان به کاهش صادرات نفت اشاره کرد. ولی تأثیر این معضلات اقتصادی در کشورهای تحریم‌شده روی آمریکا چه بود؟ تاکنون نشانه‌ای که حاکی از بازگشـت کشـورهای تحریمی به میز مذاکره باشد دیده نمی‌شود. حتی اگر مذاکراتی در سطح پایین و در سطح کم انجام شده باشـد، نتیجه قابل قبول و خوبی دربر نداشته است. از طرف دیگر، این سیاسـت‌های تحریمی زمینه را برای ایجاد بن‌بسـت‌های ژئوپلیتیکی فراهـم کرد و ریسـک‌های تـازه‌ای روی کارآمدی این سیاسـت‌ها در بلندمدت ایجاد کرد.

از طـرف دیگر، کشـورهای مختلف بـه دنبال کاهش قـدرت نفوذ اقتصـادی آمریکا هسـتند و تلاش می‌کنند تا این ابـزار تحریمی را از آمریکا بگیرند. مثلاً اخیراً اروپا و چین تلاش کردند تا کانال‌های انتقال مالی و تجاری مجزایی از آمریکا راه‌اندازی کنند. البته این کانال‌های مالی تاکنون نتوانسـته است تأثیرگذاری زیادی در تعاملات اقتصادی داشته باشد ولی به گفته کارشناسان با توسعه استفاده از این کانال‌ها، سهم آنها در تعاملات مالی زیاد می‌شود و می‌تواند جایگاه خود را در دنیا پیدا کند.

در پایـان باید گفت سیاسـت تحریم اقتصادی ترامپ که سیاسـتی خصمانه و بی‌برنامه است نمی‌تواند نتیجه مطلوب آمریکا را دربر داشته باشد و بستر حل دیپلماتیک مسائل را در پی داشته باشد. در ضمن این مسئله سبب می‌شود تا ساختار سیاسی دنیا نیز انسجام خود را از دست بدهد و سیستم‌های مالی مختلف، ارزهای متفاوت و سیاست‌های تجاری متنوع در دنیا مورد استفاده قرار بگیرد.

اقتصاد جهانی در سال جدید میلادی به کدام سو می‌رود؟

۱۰ پیش‌بینی اقتصادی در سال ۲۰۲۰ میلادی

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

سال ۲۰۲۰ میلادی، سریع‌تر و شگفت‌انگیزتر از آنچه به نظر می‌آمد، از راه رسید. درحالی که این روزها نگاه جهان به تنش‌های سیاسی ایران و آمریکا در خاورمیانه دوخته شـده است، اما کیلومترها آن‌سوتر از این منطقه، بسیاری از موسسـات مشاوره‌ای و آینده‌پژوهی درحال بازبینی تحولات و پیش‌بینی حوادث سـال جدید میلادی هستند. ازجمله این موسسات، موسسه «IHS Markit» است که در زمینه آنالیز اطلاعات جهانی فعالیت می‌کند.

بسیاری از گزارش‌های آینده‌پژوهی، دامنه وسیعی از حوادث سیاسی و اقتصـادی را پوشـش می‌دهند؛ از ایران تا ایـالات متحده آمریکا و از آمریـکای لاتین تا قاره سـیاه. فارغ از پرسـش‌هایی کـه این روزها در ارتباط با سـال پیش روی میلادی در افکار عمومی مطرح شـده است؛ اینکه سرنوشـت تنش‌های ایران و آمریکا نهایتا به کجا خواهد رسـید، آیـا دونالد ترامـپ در انتخابات ریاسـت‌جمهوری ۲۰۲۰ دوباره به کاخ سفید راه می‌یابد، ماجرای برگزیت و اختلاف کشدار انگلستان و اتحادیه اروپا چگونه تمام می‌شود، آینده سیاسی رهبران اروپایی همانند مرکل چگونه رقم خواهد خورد و... اما موسسه «IHS Markit» در تازه‌ترین گزارش خود، بیشتر بر اقتصاد و کسب‌وکار تمرکز کرده است.

با اینکه واهمه رکود اقتصادی در سال ۲۰۱۹ کم‌وبیش وجود داشت و این موسسه احتمال رکود در سال گذشته را حدود ۳۰درصد پیش‌بینی کرده بود، اما به نظر می‌رسـد اقتصاد جهانی در این سال از رکود، جان سـالم به در برده اسـت، اما در سال ۲۰۲۰ میلادی کماکان سایه رکود بر سـر اقتصاد جهانی حضور دارد و موسسه «IHS Markit» احتمال رکود را تا ۲۰درصد برآورد کرده اسـت. با این‌همه، ریسک‌ها در اقتصاد جهـان همچنان نگران‌کننده‌اند و نقطه اوج آن در جنگ تجاری چین و آمریکا و احتمال گسترش آن به سایر کشورها نهفته است.

گزارش موسسه تحقیقاتی «IHS Markit» را که به پیش‌بینی ۱۰ اتفاق مهم اقتصادی در سال ۲۰۲۰ اختصاص دارد، در ادامه می‌خوانید.

رشد اقتصادی آمریکا ۲درصد خواهد بود

رشد اقتصادی آمریکا در بلندمدت ۲درصد خواهد بود. طی سال‌های ۲۰۱۷ الی ۲۰۱۹، رشـد واقعی تولید ناخالص داخلـی آمریکا بالاتر از روند بلندمدت (میانگین ۲٫۵درصدی) بوده که علت اصلی آن، تحریک مالی اسـت. با توجه به تضعیـف تاثیرات تحریک مالی، رشـد به روند بلندمدت قبلی خود بازگشـته است. نرخ رشد اقتصادی آمریکا در فصل دوم و سـوم ۲۰۱۹ به ترتیب ۲درصد و ۲٫۱درصد بود. برآورد می‌شـود نرخ رشـد در فصل چهـارم ۲۰۱۹ حتی ضعیف‌تـر و حدود ۱٫۶درصد باشد. این یعنی برخی عوامل ویژه می‌توانند باعث تقویت رشد در نیمه نخست ۲۰۲۰ شـوند؛ عامل نخسـت، افزایش تولید در جنرال موتورز است که انتظار می‌رود باعث افزایش ۰٫۵ واحد درصدی رشد اقتصادی آمریکا در فصل اول ۲۰۲۰ شـود و عامل دوم، از سـرگیری مجدد خط تولیـد بوئینـگ «۷۳۷MAX » در آوریل ۲۰۲۰ اسـت کـه می‌تواند موجب افزایش ۰٫۳درصدی رشـد اقتصادی آمریکا شود. اجرایی شدن فاز نخسـت موافقت تجاری با کشـور چین هم ممکن است تا حدودی به بهبود رشـد کمک کند. انتظار می‌رود رشد اقتصادی آمریکا در سال ۲۰۲۰ حدود ۲٫۱ درصد و در سـال ۲۰۲۱ حدود ۲درصد باشد. با گرم شدن تنور انتخابات ریاست‌جمهوری، اتفاقاتی در برخی سیاست‌ها (هم منفی و هم مثبت) بروز خواهد یافت که می‌تواند بر چشـم‌انداز اقتصاد اثرگذار باشد.

اقتصاد اروپا به ثبات رسیده و کمی رونق می‌گیرد

افت رشـد اقتصادی منطقه یورو در سـال ۲۰۱۹، زنگ هشداری بود که برخی از اقتصادهای بزرگ منطقه به مرز رکود نزدیک شدند. با این اوصـاف، برخی علائم همچنان وجـود دارند که می‌توانند اوضاع را بدتر کنند. شـاخص مدیران خرید صنعت برای منطقه یـورو کمی افزایش یافته (در بخش سفارشات جدید و صادرات) درحالی که همین شاخص برای بخش خدمات، تضعیف شـده اسـت. در فصل سـوم ۲۰۱۹، رشد مصرف بخش خصوصی در این منطقه، در مقایسـه با فصل قبل همین سـال ۰٫۵درصد اعلام شـده که بالاترین نرخ رشد فصلی طی دو سال گذشته است. تورم پایین و شرایط تسهیلگر مالی (ازجمله افزایش رشد تامیـن مالی و افزایش قیمت دارایی‌ها) موجب خواهد شـد تا از رشـد مخارج مصرف‌کنندگان در سـال ۲۰۲۰، پشـتیبانی کند. در حالی که نتایج انتخابات انگلیس، این احتمال را ایجاد می‌کند که در سال ۲۰۲۰ برخـی عدم قطعیت‌هـای مربوط به برگزیت پایـان یابد، ولی همچنان تلاش سختی در این خصوص در جریان است و پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصادی منطقه یورو از ۱٫۲درصد در سال ۲۰۱۹ به ۰٫۶درصد در سال ۲۰۲۰ و در سال ۲۰۲۱ با کمی بهبود به ۰٫۸درصد برسد.

رشد پساماليا‌تی ژاپن با تحریک مالی، همراه می‌شود

رشـد اقتصادی ژاپن در سـال ۲۰۱۹ شتاب گرفت و از ۰٫۳درصد در سـال ۲۰۱۸ به ۱٫۱ درصد در سال ۲۰۱۹ رسـید. انتظار می‌رود رشد اقتصـادی ژاپن در فصل چهارم ۲۰۱۹ به علـت افزایش نرخ مالیات بر فروش از ۸درصد به ۱۰درصد، منفی شود. از نتایج افزایش این مالیات، افت شـدید ۷٫۱درصدی در میزان فروش خرده‌فروشی در ماه اکتبر بود که بیشترین آسیب بر فروش خودرو وارد شد. پاسخ سیاستی دولت آبه به این اتفاق، معرفی بسته مالی ۱۵ ماهه ۱۲۰ میلیارد دلاری بود که در مقایسه با اقدام مشابه در سال ۲۰۱۲، بالاترین رقم مالی را دربر گرفته اسـت. در حالی که روشن نیسـت چقدر از این منابع، جدید هستند و چقدر از آنها به مصرف خواهد رسـید، این انتظار وجود دارد که برخی از تاثیرات منفـی افزایش مالیات را جبران کند. یکی از اخبار خوب در رابطه با اقتصاد ژاپن این اسـت که افزایش نرخ مالیات فروش می‌تواند به تثبیت نسـبت بدهی دولت، که بالاترین رقم در جهان اسـت، کمک کند. همچنین این احتمال وجود دارد که به طور موقت، رشد اقتصادی ژاپن منفی شود، زیرا افزایش اشتغال و تورم پایین باعث افزایش اعتماد به مصرف با وجود نرخ بالاتر مالیات بر فروش خواهد شد. انتظار می‌رود رشـد اقتصادی ژاپن بعد از افت به ۰٫۳درصد در سـال ۲۰۲۰، در سال ۲۰۲۱ بهبود یافته و به ۰٫۵درصد برسد.

رشد اقتصادی چین به کمتر از ۶درصد می‌رسد

از سـال ۲۰۱۰، یعنی زمانی که نرخ رشد اقتصادی چین ۱۰٫۶درصد بود، تاکنون رشـد اقتصادی این کشـور کاهش یافته است. انتظار رشد اقتصادی ۶٫۲درصدی چین برای سال ۲۰۱۹ به معنای تحقق کمترین نرخ رشد در این کشور از سال ۱۹۹۰ تاکنون است. در حالی که برخی افت رشـد اقتصادی چین را به جنگ تجاری واشـنگتن و پکن نسبت می‌دهند، ولی باید یادآوری کرد که کاهش سرعت رشد اقتصادی چین طی دهه اخیر، نتیجه توأم تغییرات سـاختاری و عوامل چرخه‌ای است. پیرشـدن جمعیت و افت شدید در رشـد بهره‌وری به این معناست که پتانسیل رشد چین کمتر از یک دهه قبل است و انتظار افت بیشتر آن نیز هست. از زمان بروز بحران‌های مالی در ۱۰ سال قبل، افزایش نسبت بدهـی به تولید ناخالص داخلی چین از ۱۵۰درصد در سـال ۲۰۰۹ به حدود ۲۶۰درصد در سـال ۲۰۱۹، که عمدتاً به دلیل افزایش پرداخت تسـهیلات به بنگاه‌ها و اخیرا به خانوارها بوده، دسـت سیاسـتگذاران را برای کمک مالی بسـته اسـت. تلاش برای اصـلاح اقتصاد از طریق حذف بانک‌های سایه، فقط کمی موفق بوده، ضمن اینکه به بهای رشد اقتصادی انجام شده است. سیاست‌گذاران چینی در صدد تعادل‌بخشی به این شرایط هسـتند؛ از سویی نسبت بدهی را کاهش خواهند داد یا حداقـل از افزایش بیشـتر آن جلوگیری خواهند کـرد و در عین حال بـه اندازه کافی اقتصاد را تحریک خواهند کرد تا از افت بیشـتر رشـد اقتصادی جلوگیری کنند. پیش‌بینی می‌شود نرخ رشد اقتصادی چین، افت بیشـتری خواهد داشـت و به ۵درصد در سال ۲۰۲۰ و ۵٫۶درصد در سـال ۲۰۲۱ برسـد، مگر اینکـه دولت چین، برنامـه تحریک مالی گسترده‌تری را اعمال کند.

اقتصادهای نوظهور همچنان فعال خواهند بود

دهه گذشـته بـا اقتصادهای نوظهور، همراهی نکرده اسـت. با وجود برخـی رشـدهای قابـل توجـه در سـال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸، رشـد اقتصادهـای نوظهـور از ۷٫۳درصد در سـال ۲۰۱۰ بـه ۴٫۱درصد در سـال ۲۰۱۹ رسید. همزمان با افت رشـد بلندمدت چین، اقتصادهای نوظهور با دو باد مخالف در مسـیر رشـد خود مواجه شـدند؛ توسـعه بی‌رونق اقتصادهای توسـعه‌یافته و افت قیمت کالاهای اساسـی. رشد سـال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ اقتصادهای نوظهور، توسـط افزایش قیمت کالاهای اساسـی، قابل توضیح است. پیش‌بینی می‌شود بهبود وضعیت اقتصادهای توسـعه‌یافته طی سـال‌های آینده، شکننده باشد، در حالی که انتظـار می‌رود حداقل در کوتاه‌مدت، افت داشـته باشـد. همراه با تشـدید جنگ تجاری و اسـتمرار افت رشـد اقتصادی در چین، فضای کمی برای رشد بیشتر اقتصادهای نوظهور در سال ۲۰۲۰ وجود خواهد داشـت. برخی مسائل داخلی مانند شـورش در آمریکای لاتین یا افت قابل توجه رشـد هند، نگران‌کننده هسـتند. نگرانی دیگر، رشـد بالای بدهی در اقتصادهای نوظهور و رسیدن به رکورد جدید است.

بهای کالاهای اساسی روند نزولی خواهد داشت

نیروهای فشار و کشـش در بازارهای اساسی همچنان نیروی مسلط در سال ۲۰۱۹ بود و بهای کالاهای اساسی ۶٫۵درصد کاهش یافت. در سـال ۲۰۲۰ شـاهد تغییری در بازار این کالاها خواهیم بود، در حالی که از اوایل سـال ۲۰۱۸ رشـد تقاضا کاهش یافته، رشـد تولید هم در خلال سـال ۲۰۱۹، افت کرد و شرایط بازار در بسیاری از صنایع، تنگ شد. در سـال ۲۰۲۰، بهبود در بنیان‌های بازار به تدریج ظاهر خواهند شـد. تضعیف بازار در دو فصل اول ۲۰۲۰ روی خواهد داد و بعد از آن قیمت‌ها به ثبات رسـیده و یا حتی بـرای برخی کالاها، قیمت در نیمه دوم سـال افزایش خواهد داشـت. یکی از کالاهای مهم، نفت است. در سـال ۲۰۱۹ بازار نفت تحت تاثیر تضعیف رشـد اقتصاد جهان، کاهش تولید اوپک، افزایش تولید کشورهای غیراوپک، آسیب دیدن تجهیزات نفتی عربستان و جنگ تجاری قرار گرفت. برآیند این اثرات موجب افت قیمت نفت برنت از ۶۸ دلار در فصل چهارم سال ۲۰۱۸ به ۶۴ دلار در دسـامبر ۲۰۱۹ شد. پیش‌بینی می‌شود بهای نفت برنت در سال ۲۰۲۰ کاهش یابد و به ۵۷ دلار برسد، زیرا رشد تولید در کشورهای غیراوپک و افت تقاضا، موجب شـکل‌گیری مازاد عرضه در این بازار خواهد شد و در نتیجه قیمت کاهش می‌یابد.

تورم در اقتصاد جهانی مهار خواهد شد

نرخ تـورم جهان از ۴٫۱درصد در سـال ۲۰۱۱ به ۲درصد در سـال ۲۰۱۵ کاهش یافت. سـپس به تدریج افزایش یافت و در سـال ۲۰۱۸ به ۲٫۸درصد رسـید که در سـال ۲۰۱۹ به ۲٫۶درصد افت کرد. بخشی از نوسـان نرخ تورم ناشی از نوسـان نرخ افزایش قیمت در اقتصادهای توسـعه‌یافته اسـت، زیرا در اقتصادهای نوظهور، تورم از ثبات بیشتری برخوردار اسـت. انتظار می‌رود نرخ تورم جهان در سـال ۲۰۲۰ در حد ۲٫۶درصد باشد. ممکن است از شتاب افت رشد اقتصادی جهان کاسته شـود، ولی در آینده نزدیک شـاهد شتاب‌بخشی رشـد اقتصاد جهان نخواهیم بود. به‌طور مشـابه، افت قیمت کالاهای اساسـی، فشار رو به پاییـنی را بر تـورم وارد خواهد کرد. دلار قـوی آمریکا هم نقش عامل ضدتورمی اضافی، خواهد داشت.

احتمالا چرخه تسهیل پولی پایان خواهد یافت

یک سال پیش، اکثر تحلیلگران پیش‌بینی کرده بودند که فدرال رزرو و سایر بانک‌های مرکزی، نرخ‌های بهره را افزایش خواهند داد یا حداقل نرخ بهره را در یک سـطح حداقل، نگه خواهند داشـت. در شرایطی که وضعیت رشـد، روشن نبود، فدرال رزرو و سایر بانک‌ها «U.Tuvn» را اجرا و اقدام به تسهیل پولی بیشتر کردند. در سال ۲۰۱۹، فدرال رزرو، نرخ صندوق فدرال را سه بار کاهش داد، درحالی که بانک مرکزی اروپا، برنامـه جدیدی را برای خرید اوراق شـروع کرد و نرخ بهره را بیشـتر کاهـش داد. اکثر بانک‌هـای مرکزی اقتصادهـای نوظهور هم نرخ‌های سیاسـتی خود را کاهش دادند. تسـهیل چرخه پولی در سـال ۲۰۱۹ باعث شـد تا کفی را برای رشـد اقتصادی جهان تعیین کند. این یعنی ممکن اسـت در سـال ۲۰۲۰ شـاهد تغییراتی در تصمیمات مسئولان پولی باشیم.

پیش‌بینی می‌شود با احتمال بیشتر از ۵۰درصد، فدرال رزرو، نرخ‌های بهره را یک بار در پایان سـال ۲۰۲۰ و دوباره در سـال ۲۰۲۱، کاهش خواهد داد. افزایش اخیر نرخ بازدهی اوراق ۱۰ ساله خزانه‌داری آمریکا و عدم معکوس شدن نرخ بازدهی اوراق، این انتظار را ایجاد می‌کند که چشـم‌انداز اقتصـاد جهان، کمتر خطرناک خواهد بود و شـاهد کاهش بیشـتر نرخ‌های بهره نخواهیم بود. درحالی کـه چالش‌های پیش‌روی بانک مرکزی اروپا پیچیده‌تر شـده، برخی نظرات مخالف اخیر در رابطه با نرخ بهره منفی ممکن اسـت دلالتی بر احتیاط در تسهیل پولی آتی باشد.

دلار آمریکا کمی بیشتر قوی خواهد شد

برمبنای نرخ واقعی موثر (تعدیل‌شده براساس تورم و تجارت موزون) نـرخ دلار آمریـکا از ابتدای سـال ۲۰۱۸ تا پایان سـال۲۰۱۹ حدود ۹درصد تقویت شده است. این امر ناشی از بهبود بنیان‌های اقتصادی و تا حدودی دسـتکاری ارزی است. اقتصاد آمریکا سریع‌تر از اقتصادهای توسعه‌یافته دیگر در حال رشد است و تفاوت نرخ بهره آمریکا از سویی و اروپا و ژاپن از سـوی دیگر موجب شـده تا مطلوبیت و تسلط دلار را افزایش دهد. برگشـت سبز، موجب شده تا موقعیت بهشت امن را برای آمریکا بهبود دهد (همچون ین ژاپن و فرانک سـوئیس). این یعنی هر زمان که سـرمایه‌گذاران در رابطه با بازارها بیمناک می‌شـوند به‌سمت خرید اوراق قرضه و سـهام آمریکایی، متمایل می‌شـوند. تشدید جنگ تجـاری، این موضوع را تقویت کرده و تلاش‌ها برای بهبود رقابت‌پذیری بنگاه‌هـای آمریکایی از طریق افزایش تعرفـه، واردات را تضعیف کرده اسـت. انتظار می‌رود در آینده این رویه ادامه یابد، گرچه ممکن اسـت کمی ضعیف شـود. پیش‌بینی می‌شـود قبـل از آغـاز دوره بلندمدت بازسازی، ارزش دلار طی دو سال آینده، ۳درصد تقویت شود. همچنین پیش‌بینی می‌شـود از نرخ رشـد اقتصادی آمریکا کاسته شود درحالی که رشـد در سایر کشـورها، بهبود خواهد یافت. در همین زمان، انتظار می‌رود تفاوت نرخ بهره آمریکا با سـایر جهان، کمتر شـود و کسـری حساب جاری آمریکا و خالص بدهی‌های خارجی آن، بدتر خواهد شد.

رکود جزو سناریوهای احتمالی سال ۲۰۲۰ نیست

واهمـه بـروز رکود در اوایل سـال ۲۰۱۹، فراگیر بود. رشـد صنعت سـاخت در بسیاری از کشورهای جهان منفی شد. جنگ تجاری آمریکا و چین تشـدید و منحنی نرخ بازدهی، معکوس شد. تا تابستان ۲۰۱۹، ریسـک بروز رکود در اقتصاد جهان نزدیک ۳۰درصد پیش‌بینی شـده بود. به نظر می‌رسـد اقتصاد جهانی از بروز رکود جان سـالم به در برد. فعالیت صنعت سـاخت به شرایط سختی رسیده است. اغلب بانک‌های مرکزی جهان در حال تزریق نقدینگی هسـتند و شـرایط تامین مالی تسـهیل شده اسـت. هم قیمت سـهام و هم نرخ بازدهی در بازارهای اصلی، افزایش یافته‌اند. همه اینها نشـان می‌دهد احتمال بروز رکود در اقتصاد آمریکا و جهان به ۲۰درصد کاهش یابد، اما ریسک‌ها در اقتصاد جهـان همچنـان نگران‌کننده هسـتند. در آینده نزدیـک، بزرگ‌ترین تهدید، تشـدید اختلاف تجاری آمریکا و چین و یا توسـعه آن به سایر کشـورها به ویژه اروپا خواهـد بود. تهدید دیگر، پتانسـیل اعمال یک خطای سیاسـت‌گذاری توسط بسـیاری از دولت‌های جهان به‌خصوص در منطقه یورو، در زمینه تحریک مالی بیشـتر اسـت. این امر می‌تواند تبدیل به یک مشـکل جدی در زمانی که رشد تضعیف می‌گردد، شود. در میان‌مدت، سـطوح بالای بدهـی در حال افزایـش بنگاه‌ها، هم در اقتصادهای توسـعه‌یافته و هم نوظهور، تهدید مهمی برای توسعه فعلی اقتصـاد جهان به ویژه زمانی که نرخ‌های بهره افزایش می‌یابند، خواهد بود.

چرا حجم معاملات مسکن در آذرماه امسال افزایش یافت؟

رونق معاملات در سومین ماه پاییز

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

فرصت امروز: حجم معاملات بازار مسکن در آذرماه امسال به میزان قابل توجهی افزایش یافت و دلایل این اتفاق می‌تواند در تحلیل رفتارهای بازار مسکن و پیش‌بینی تحولات آن در ادامه سال، جالب و راهگشا باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد در آذرماه امسال، میانگین قیمت مسکن شهر تهران به ۱۳ میلیون و ۴۷۴ هزار تومان در هر متر مربع رسید که نسبت به ماه آبان ۸درصد و نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۳۹,۹درصد افزایش یافت. این اولین رشد قابل توجه ماهانه از اردیبهشت ماه امسال تاکنون بوده است. براساس گزارش دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی، همچنین در آذرماه تعداد ۹ هزار و ۶۶۴ قرارداد خرید و فروش مسکن در تهران به امضا رسید که نسبت به آبان‌ماه ۱۳۷درصد و نسبت به آذرماه پارسال ۳۹درصد افزایش را نشان می‌دهد.

دلایل رونق پاییزه در بازار مسکن

در همین زمینه مهدی سلطان‌محمدی، تحلیلگر بازار مسکن در پاسخ به این پرسش که چرا معاملات مسکن در آذرماه رونق یافت، می‌گوید: حجم معاملات مسکن در آذرماه به میزان قابل توجهی افزایش یافته است. حجم معاملات در آذرماه سال ۹۸ نسبت به آبان ماه همین سال حدود ۱۳۵درصد افزایش و نسبت به آذرماه سال گذشته حدود ۴۰درصد رشد را نشان می‌دهد، بنابراین پاسخ این سوال که چرا حجم معاملات در سومین ماه پاییز افزایش پیدا کرد، به تعادل نسبی بازار مسکن باز می‌گردد.

به گفته سلطان‌محمدی، بسیاری از خریدارانی که مترصد بودند قیمت‌ها به کمترین میزان ممکن برسد برای خرید مسکن اقدام کردند و فروشندگانی که منتظر فرصت مناسب برای فروش بودند و فکر می‌کردند دیگر شانس بهتری برای فروش واحد مسکونی خود نخواهند داشت، اقدام به فروش نمودند.

این تحلیلگر بازار مسکن ادامه داد: در شرایطی که افزایش قیمت بنزین به انتظار تورمی در جامعه دامن زد، بسیاری از فروشندگان به این نتیجه رسیدند که باید از فرصت فروش استفاده کنند و دیگر خریداران هم به این نتیجه رسیدند که قیمت پایین‌تر نمی‌آید. در یک فضای تورمی، انتظار از چندبرابر شدن قیمت‌ها به دلیل رشد قیمت بنزین بر روند معاملات مسکن اثر گذاشت. درحالی که واقعیت‌های اقتصاد اثری بیش از ۲ تا ۳درصد را بر تورم در اثر بنزین نشان نمی‌داد. حجم معاملات در آذرماه رشد کرد و قیمت‌ها هم ۸,۵درصد نسبت به آبان ماه بیشتر شد با این حال بعید است رشد قیمت مسکن با این روند ادامه پیدا کند.

به اعتقاد او، تحولات سیاسی می‌تواند در چشم‌انداز آینده مسکن اثر بگذارد. باتوجه به انتظارات تورمی و کسری بودجه قابل توجه دولت مسکن سپر خوبی در مقابل افزایش تورم و کاهش ارزش پول به نظر می‌رسد. افزایش قیمت مسکن با شیب ملایم تا پایان سال ادامه دارد چراکه در شرایط تورمی قیمت هیچ کالایی ثابت نیست اما با توجه به چرخه رونق و رکود مسکن و عمیق‌تر شدن شکاف بین درآمد خانوار و قیمت مسکن، انتظار نمی‌رود که مسکن همپای تورم یا فراتر از آن حرکت کند.

قیمت مسکن دیگر به این زودی‌ها بالا نمی‌رود

همچنین محمد عدالت‌خواه، کارشناس بازار مسکن با بیان اینکه قیمت مسکن دیگر به این زودی‌ها بالا نمی‌رود، گفت: بعد از تغییر قیمت بنزین، خریدهای سفته‌بازانه طی یک ماه اخیر منجر به افزایش معاملات شد اما بازار در شرایط طبیعی که متقاضیان واقعی بتوانند خرید کنند قرار ندارد و قیمت‌ها نیز به این زودی‌ها بالا نخواهد رفت.

عدالت‌خواه در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به تاثیر متغیر بنزین بر بازار مسکن ادامه داد: وقتی که قیمت بنزین تغییر کرد تصور بر این بود که احیانا قیمت همه چیز تغییر خواهد کرد ولی به هر حال تغییر قیمت بنزین روی برخی از کالاها و بازارها از جمله بازار ارز و مسکن مطابق اعلام بانک مرکزی تاثیر گذاشت؛ هرچند معتقدم معاملات به شکل مصرفی انجام نمی‌شود و خرید و فروش‌ها توسط سفته‌بازان و سرمایه‌گذاران است. مالکانی که فکر می‌کنند ارزش پول آنها پایین آمده قیمت‌های پیشنهادی را بالا بردند و برخی واسطه‌ها هم اقدام به خرید کردند.

به گفته وی، معاملات بازار مسکن یا از نوع مصرفی است یا سرمایه‌گذاری. خرید و فروش‌های اخیر از نوع سرمایه‌گذاری است اما صرفا برای حفظ ارزش پول انجام می‌شود و جنبه سودآوری ندارد. مقداری هم مصرف‌کننده است ولی به دلیل کاهش توان بخش قابل توجهی از متقاضیان مصرفی، قالب کلی بازار در اختیار سفته‌بازان و سرمایه‌گذاران است.

این کارشناس بازار مسکن با بیان اینکه درصد بالایی از قیمت مسکن را ارزش زمین تشکیل می‌دهد، گفت: تا زمانی که کنترلی روی قیمت زمین نشود نمی‌توان به رونق واقعی بازار مسکن و خانه‌دار شدن خانوارهای متوسط و پایین امیدوار بود. زمین، آیتمی است که می‌شود با برنامه‌ای اصولی از جمله ورود زمین‌های موات و سیاست‌های مالیاتی، قیمت آن را کنترل کرد. ارزش افزوده زمین در شهرهای بزرگ به شدت بالا رفته و این در واقع امتیاز غیرمستقیمی است که دولت از طریق زیرساخت‌ها به مالکان بزرگ داده است. لذا دولت باید ارزش افزوده را از این افراد دریافت و منابع آن را به خانه‌دار کردن دهک‌های ۱ تا ۳ اختصاص دهد.

قیمت‌های واقعی دیگر ظرفیت افزایش ندارد

عدالت‌خواه تصریح کرد: دولت بودجه کافی ندارد که به تامین مسکن اقشار پایین اختصاص دهد. حتی وام‌هایی که پرداخت می‌شود به دلیل اقساط بالا اثرگذاری ندارد. اخیرا اعلام شده که تسهیلات مسکن از طریق اوراق به ۲۴۰ میلیون تومان افزایش پیدا کرده اما هیچ‌کس توانایی پرداخت اقساط حدود ۴میلیون تومانی این طرح را ندارد و در صورت دریافت نیز در آینده نزدیک به بانک‌ها مقروض می‌شوند. راهکار این است که تسهیلات با سود پایین پرداخت شود که از طریق مالیات بر ارزش افزوده زمین قابل تحقق است.

این تحلیلگر بازار مسکن در پایان درباره چشم‌انداز قیمت مسکن گفت: قیمت‌های اسمی ممکن است بالا برود ولی قیمت‌های واقعی ظرفیت افزایش ندارد. قیمت‌هایی که هم‌اکنون در بازار می‌بینیم به دلیل کاهش ارزش پول است، نه اینکه نرخ‌های واقعی در این سطح باشد. بازار مسکن دچار حباب کاذبی شده که برای دستیابی به یک شرایط واقعی در این بازار باید سال‌ها صبر کرد؛ البته مشروط به آنکه قیمت افزایش پیدا نکند.

بازتاب منفی تهدید ترامپ به تحریم عراق در بازار نفت

نفت با ادامه تنش‌ها به بالای ۷۰ دلار رسید

فرصت امروز: به موازات افزایش تنش‌ها میان آمریکا و ایران، قیمت نفت نیز در روزهای گذشته افزایش یافته است. در این میان، با تصویب خروج نیروهای نظامی آمریکا از عراق در پارلمان این کشور و سپس تهدید ترامپ به تحریم عراق، قیمت نفت از مرز ۷۰ دلار نیز فراتر رفته است.

طبق گزارش «سی ان ان» همانطور که تنش‌ها میان آمریکا و ایران در حال افزایش است، قیمت نفت در روز دوشنبه با افزایش مواجه شد، به طوری که معاملات آتی نفت خام برنت به عنوان معیار جهانی قیمت نفت، برای اولین بار در شش ماه گذشته با رشد ۲,۴درصدی به قیمت ۷۰,۲۴ دلار در هر بشکه رسید. معاملات آتی نفت آمریکا هم ۲,۱درصد رشد کرد و رقم ۶۴,۳۶ دلار در هر بشکه را به ثبت رسانید.

قیمت نفت روز جمعه بعد از شهادت قاسم سلیمانی در حمله هوایی به دستور دونالد ترامپ، رئیس جمهوری آمریکا بیش از ۳درصد رشد کرد. این اقدام موجب تشدید تنش‌ها در خاورمیانه شد، جایی که محل اصلی کشورهای مهم تولیدکننده نفت و مسیر اصلی تامین انرژی جهان است. با این حال، در چند روز گذشته، تحلیلگران انتظار داشتند، پاسخ بازار به این تنش، محدود باشد و قیمت‌ها زیاد تحت تاثیر قرار نگیرد.

اما توئیت‌های دونالد ترامپ و تهدید او به تحریم عراق در بازار نفت، موج دیگری از افزایش قیمت نفت را در بازارهای جهانی به همراه داشت و قیمت نفت پس از اینکه ترامپ، عراق را به تحریم، تهدید کرد، به بیشتر از ۷۰ دلار در هر بشکه رسید.

تبعات این تنش‌ها اما محدود به بازار نفت نبود و بسیاری از بورس‌های جهانی در روز دوشنبه ریزش کردند. Kospi کره جنوبی ۰,۸درصد کاهش یافت، در حالی که شاخص Hang Seng هنگ کنگ هم ریزش ۰,۷درصدی را ثبت کرد. Composite شانگهای هم روزش را با ۰,۴درصد افت شروع کرد، اما در ادامه روندش مثبت شد. Nikkei ژاپن هم در اولین روز معاملاتی سال جدید، ۲,۱درصد سقوط کرد. بازارهای ژاپن برای جشن سال نو، چند روز تعطیل بودند.

همچنین یک نظرسنجی که در بخش خدمات چین انجام شده است، نشان می‌دهد در ماه دسامبر رشد کمی اتفاق افتاده است. شاخص مدیران خرید خدمات در ماه دسامبر به ۵۲,۵ رسید، در حالی که بالاترین نرخ هفت ماهه در نوامبر رقم ۵۳,۵ بوده است. با این حال، اعداد ماه دسامبر رقم بالای ۵۰ را نشان می‌دهد. داده‌های رسمی هم نشان می‌دهد که رشد به کندی پیش می‌رود. در همین حال، معاملات آتی ایالات متحده روز دوشنبه ۰,۵درصد کاهش یافت.

از سوی دیگر، سمت و سوی بازارهای جهانی در سال ۲۰۲۰ میلادی تا حدودی به رفتارهای چین نیز بازمی‌گردد، چراکه اژدهای زرد دومین قدرت برتر اقتصادی جهان است و هم‌اکنون بزرگترین مصرف‌کننده نفت در جهان نیز هست. به عبارت دیگر، بخش زیادی از رفتار بازار جهانی به اقدامات و اقتصاد چین وابسته است. اگر چین پویاتر باشد، اقتصادهای وابسته هم وضعیت بهتری پیدا خواهند کرد. یکی از این بازارها نفت است. چین بزرگ‌ترین واردکننده نفت جهان است و می‌تواند به‌راحتی وضعیت بازار را تغییر دهد.

براساس گزارش موسسه اقتصاد و توسعه سینوپک، چین در سال آینده با افزایش تقاضای ۴۵۰ هزار بشکه‌ای همچنان در صدر میزان تقاضای جهانی باقی خواهد ماند؛ درحالی‌که میزان صادرات فرآورده‌های این کشور نیز افزایشی در حدود ۴ میلیون تن متریک خواهد داشت. میزان افزایش تقاضای جهانی در حدود ۱,۲ میلیون بشکه در روز خواهد بود. این در حالی است که میزان عرضه جهانی در حدود ۱,۴۴ میلیون بشکه در روز افزایش خواهد یافت که این امر باعث ایجاد نوسان در قیمت نفت از ۵۸ دلار تا ۶۸ دلار خواهد شد.

در گزارشی که مرکز پژوهش‌های مجلس به وضعیت تقاضای نفت چین در سال ۲۰۲۰ پرداخته است، چین در سال جدید میلادی با افزایش تقاضای ۴۵۰ هزار بشکه‌ای در صدر میزان تقاضای جهانی قرار دارد. به گفته نهاد پژوهشی مجلس، طبق میزان ظرفیت تولیدی، پالایشگاه دولتی سینوپک بزرگ‌ترین پالایشگر در جهان است. براساس این گزارش، انتظار می‌رود میزان ظرفیت تولیدی این شرکت با افزایش ۳درصدی یا ۲۴,۵میلیون تن متریک در سال ۲۰۲۰، به تولیدی در حدود ۹۰۵ میلیون تن متریک در سال برسد. این میزان افزایش نسبت به نرخ رشد سال ۲۰۱۹ کمتر است. رقم افزایش تولید برای سال ۲۰۱۹ در حدود ۵درصد یا ۱,۴۲ میلیون تن متریک در سال بوده است. درنتیجه، میزان مصرف خوراک نفت خام چین به رقم ۶۷۰ میلیون تن متریک در سال ۲۰۲۰ خواهد رسید که در حدود ۳,۱درصد نسبت به سال گذشته افزایش خواهد داشت. اما میزان تولید فرآورده تنها در حدود ۱,۶درصد افزایش و به رقم ۳۶۶ تن میلیون متریک خواهد رسید. میزان عملکرد پالایشی چین از ۶۰درصد در سال ۲۰۱۵ به رقم ۵۵درصد در سال ۲۰۱۹ رسیده است. این رقم تا حدود ۵۰درصد در سال جدید کاهش خواهد یافت. پیش‌بینی می‌شود میزان تقاضای فرآورده‌های نفتی با افزایش ۰,۵درصدی به ۳۱۱میلیون تن متریک در سال ۲۰۲۰ برسد. میزان تقاضای بنزین و سوخت جت به ترتیب ۱ و ۵,۶درصد افزایش خواهد یافت؛ درحالی‌که میزان تقاضای گازوئیل در حدود ۱,۲درصد کاهش خواهد یافت. این میزان تقاضا براساس شیوه برآوردی دفتر ملی آمار چین به دست آمده است و شامل بنزین ترکیبی و گازوئیل نمی‌شود. با در نظر گرفتن این فرآورده‌ها، میزان مصرف به ۴۰۳میلیون تن متریک در سال می‌رسد که نسبت به سال ۲۰۱۹ در حدود ۲,۲درصد یا ۹ میلیون مترمکعب در سال افزایش خواهد داشت. در این میان این موسسه انتظار دارد که میزان عرضه فرآورده‌های نفتی چین افزایشی ۱۳ میلیون تن متریکی در پیش داشته باشد که باعث تولید مازاد ۴ میلیون تن متریک خواهد شد. درنتیجه، میزان صادرات چین از رقم ۵۵ میلیون تن متریک در سال ۲۰۱۹ به رقم ۵۹ میلیون تن متریک در سال ۲۰۲۰ خواهد رسید.

یادداشت

مشکل‌گشای امروز اقتصاد ایران

سعید اشتیاقی
عضو اتاق بازرگانی تهران

این روزها هر جا سخن از «اشتغال‌زایی» به میان آید، تحت عنوان «کارآفرینی» بیان می‌شود، اما این دو مفهوم، معنای متفاوتی از هم دارند. «کارآفرینی» از علوم بین‌رشته‌ای است و ماهیت میان‌رشته‌ای به معنای وجود رویکردهای مختلف از قبیل اقتصاد، جامعه‌شناسی، مالی، تاریخ، روان‌شناسی، مردم‌شناسی، زیست‌شناسی، فیزیک و... است. فلسفه کارآفرینی، ایجاد ارزش است. علم کارآفرینی، حوزه‌ای است که از طریق اقتباس نظریه‌ها و روش‌هایی از سایر حوزه‌های علمی به وجود آمده و در جست‌وجوی هویت علمی متمایزی است.

در میان کارکردهایی که کارآفرینان انجام می‌دهند، «نوآوری» نقش مهمی را ایفا می‌کند و به منزله پدیده‌ای محوری در رویکردهای اقتصادی کارآفرینی است. شما اگر مفهوم «نوآوری» را از «کارآفرینی» حذف کنید، به همان مفهوم سنتی اشتغال می‌رسید. شومپیتر، نظریه‌پرداز بزرگ علم کارآفرینی، از طرفداران مفهوم کارآفرینی به عنوان فرآیند نوآوری است. قبل از اینکه او در کارهای ابتدایی خود به نظریه نوآوری بپردازد، تعاریف متعددی برای نوآوری بیان شده بود.

او بر روی کارآفرین متمرکز شد، بر کارآفرینی به عنوان یک کارکرد تاکید کرد و آن را به عنوان خلق (ترکیبات جدید) تعریف کرد. در واقع، او کارآفرینان را تنها بازرگانان مستقل در نظر نمی‌گرفت، بلکه در عمل همه کسانی که کارکرد مذکور را به انجام می‌رسانند، حتی اگر آنها از کارمندان یک شرکت بودند را کارآفرین به حساب می‌آورد.

او بر کارآفرینی به عنوان یک کارکرد تمرکز دارد. کارآفرینی صرفا یک فعالیت امتیازجویی فردی نیست، بلکه عامل مهمی برای کمک به توسعه اقتصادی است. البته تمرکز شومپیتر به نوآوری به این معنا نیست که ایجاد سازمان و کارآفرینان برای او مهم نیستند. در واقع، شومپیتر معتقد است که اجرای ترکیبات جدید بر ایجاد کسب‌وکار جدید منجر می‌شود. علاوه بر این، کارآفرینان، ریشه انجام ترکیبات جدید هستند.

اما کارآفرین کیست و چه ویژگی‌هایی دارد؟ چرا بعضی از افراد، شرکتی را راه‌اندازی می‌کنند، اما در همان شرایط، دیگران نمی‌توانند چنین کاری را انجام دهند؟ اینجاست که رویکرد متمرکز بر شاخص کارآفرین، پاسخ این سوال را می‌دهد. جواب در این است که کارآفرین دارای ویژگی‌ها و خصایص درونی خاصی است، مانند کانون کنترل، نیاز به موفقیت، ریسک‌پذیری که مکاتبی از قبیل مکتب «مرد بزرگ» و مکتب «ویژگی‌های روان‌شناسانه» بر این اساس شکل گرفته‌اند.

مکتب «مرد بزرگ» این است که توانایی شهودی این افراد بزرگ، شناخت فرصت و اتخاذ تصمیم‌های مناسب است. این مهم بیانگر این است که آنها دارای ویژگی‌های خاصی هستند، همانند خلاقیت، شوق کسب‌وکار و... این افراد در گذر زمان، تغییرات را به عنوان فرصت می‌بینند، استقامت با وجود شکست، اعتماد و اطمینان، کمال‌گرایی، قوه ابتکار و نیاز به موفقیت.

نگاهی کارکردی به کارآفرینی می‌تواند مشکل‌گشای امروز اقتصاد ایران باشد؛ مشکلاتی که بیشتر اقتصاددانان، ریشه آن را در عدم بهره‌وری مناسب می‌دانند. روحیه کارآفرینی یعنی روحیه نوآوری و پویا بودن که در بدنه کارمندان دولت و بخش خصوصی می‌تواند راهگشا باشد.

مهم‌ترین مزیت راه‌اندازی شرکت‌های کارآفرین چیست؟

نقش کلیدی کارآفرینی در رشد اقتصادی

از نگاه کارشناسان، اتکا به سرمایه‌های عظیم نیروهای متخصص و خلاق انسانی بهترین راهکار خروج از چالش‌ها و بحران‌های اقتصادی به شمار می‌رود. در راستای حمایت از کارآفرینان برتر و پیشرو، به تازگی آیین‌نامه‌ای از سوی وزارت کار به هیات دولت ارسال شده که در آن مشوق‌هایی برای کارآفرینان در حوزه تجارت خارجی، سرمایه‌گذاری، مشارکت با شرکت‌های خارجی و پیش‌بینی ویزا و خط سبز گمرکی در نظر گرفته شده است. در همین ارتباط، مدیرکل توسعه کارآفرینی و بهره‌وری نیروی کار وزارت کار با اشاره به نقش کلیدی کارآفرینی و کسب‌وکارهای فناورانه نوپا در رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال مولد و پایدار را از جمله مزایای راه‌اندازی بنگاه‌های کارآفرینی عنوان کرد. رحیم سرهنگی در گفت‌وگو با ایسنا، بر اهمیت کارآفرینی در توسعه و رشد اقتصادی کشورها، تاکید کرد و گفت: بسیاری از کشورهای در حال توسعه با استفاده از حداکثر امکانات و بهره‌برداری از ظرفیت کشور خود، آحاد جامعه را به سمت‌وسوی فعالیت‌های کارآفرینانه هدایت کرده‌اند. انقلاب کارآفرینی در حال حاضر از انقلاب صنعتی اهمیت بیشتری دارد و صاحب‌نظران و کارشناسان حوزه کارآفرینی معتقدند باید انقلاب کارآفرینی در کشور شکل بگیرد. او به مزایای راه‌اندازی شرکت‌های کارآفرین اشاره کرد و گفت: یکی از محاسن و مزیت‌های راه‌اندازی شرکت‌های کارآفرینان ایجاد اشتغال مولد است و به طور متوسط با به کار گرفتن یک نفر برای حداقل سه نفر دیگر به شکل غیرمستقیم ایجاد شغل می‌شود.

مدیرکل توسعه کارآفرینی و بهره‌وری نیروی کار وزارت کار افزود: ایجاد اشتغال مولد نیازمند شناسایی، خلق فرصت‌های شغلی و استفاده از ظرفیت اشتغال موجود است و از مهمترین دلایل توجه به کارآفرینی به شمار می‌رود.

سرهنگی با اشاره به نقش کلیدی کارآفرینی و کسب وکارهای فناورانه نوپا در رشد و توسعه اقتصادی کشورها اظهار کرد: کارآفرینان نقش موثری در پیشرفت جوامع داشته‌اند و در رأس کسب و کارها قرار گرفته و نقش موثری در پیشرفت جوامع داشته‌اند. بسیاری از کارآفرینان پیشگام موفقیت‌های تجاری هستند و به لحاظ رهبری، مدیریت، خلاقیت، نوآوری، بهره‌وری و اشتغال‌زایی، نقش اثرگذاری در رشد اقتصادی دارند.

به گفته وی افراد کارآفرین نقش مهمی در حرکت چرخ‌های توسعه اقتصادی برعهده دارند و منشأ تحولات بزرگ در زمینه‌های صنعتی، تولیدی و خدماتی به شمار می‌روند.

بانک نامه

رئیس‌کل بانک مرکزی:

در راه سردار سلیمانی، اقتصاد مقاومتی را تقویت می‌کنیم

رئیس‌کل بانک مرکزی گفت کاری که ما اقتصادی‌ها می‌توانیم انجام دهیم فارغ از آنچه مسئولان سیاسی تصمیم می‌گیرند، مقابله با فشار اقتصادی آمریکاست و اینکه بتوانیم اقتصاد مقاومتی را تقویت کنیم و آثار منفی تحریم را بر اقشار مختلف و اقتصاد کاهش دهیم و تمام توان‌مان را خواهیم گذاشت که در راه سردار سپهبد سلیمانی که همان مقاومت است، قدم برداریم و استقلال اقتصادی کشور را تقویت و فشار اقتصادی دشمن را خنثی کنیم. به گزارش ایسنا، عبدالناصر همتی ضمن تسلیت شهادت سردار حاج قاسم سلیمانی، گفت: همانگونه که حضور ایشان برای کشور نعمت بود، شهادت‌شان هم برای کشور نعمت شده است؛ از این لحاظ که حماسه ملی را در سراسر کشور موجب شدند. پیکر این شهید بزرگوار در شهرهای مختلف کشور تشییع شد و حتی شهرهایی هم که تشییع نشد، ملت بزرگ ایران به پا خاستند. به گفته همتی، ایشان تمام عمرشان را برای جمهوری اسلامی و مقاومت اسلامی صرف کردند و بزرگترین فشار اکنون از سوی آمریکا علیه جمهوری اسلامی برای شکستن مقاوت است و فشار حداکثری به کشورمان وارد می‌شود. رئیس‌کل بانک مرکزی ادامه داد: اینکه بعد از شهادت ایشان چه واکنشی نشان داده شود و چه تصمیم اتخاذ شود، مربوط به مسئولان سیاسی کشور و نظام است، اما بالاخره تمام حرکت‌هایی که آمریکا انجام می‌دهد این است که در فشار حداکثری که به کشور وارد می‌کند مقاومت اقتصادی شکسته شود و هدف‌شان نابودی و فروپاشی اقتصاد ایران بود که ظرف یک سال و نیم گذشته مردم مقاومت کردند. دولت و نظام نیز تدبیر داشتند و توانستیم کشور را از عواقب فشار آمریکا دور کنیم. همتی که در یک برنامه رادیویی سخن می‌گفت، در پایان گفت: شهادت سردار سلیمانی هم برای این است که مقاومت را بشکنند و کاری که ما اقتصادی‌ها می‌توانیم انجام دهیم فارغ از آنچه مسئولان سیاسی تصمیم می‌گیرند، مقابله با فشار اقتصادی آمریکاست و اینکه بتوانیم اقتصاد مقاومتی را تقویت کنیم و بتوانیم در واقع آثار منفی تحریم را بر اقشار مختلف و اقتصاد کاهش دهیم و تمام توان‌مان را خواهیم گذاشت که در راه سردار سپهبد سلیمانی که همان مقاومت است، قدم برداریم و استقلال اقتصادی کشور را تقویت کنیم و فشار اقتصادی دشمن را خنثی خواهیم کرد که در این صورت روح ایشان هم شاد خواهد شد.

بانک پاسارگاد توصیه کرد

ثبت صحیح شماره تلفن همراه برای دریافت رمز پویا

برای دریافت پیامک رمز دوم پویا، ثبت صحیح شماره تلفن همراه در سیستم بانک الزامی است.

به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، جهت افزایش امنیت در پرداخت‌های غیرحضوری و جلوگیری از سوءاستفاده سودجویان، طرح استفاده از رمز دوم پویا، به صورت هماهنگ در نظام بانکی در حال اجراست. در این راستا بانک پاسارگاد علاوه بر ارائه روش‌های دریافت رمز پویا از طریق برنامه همراه‌بانک و کد دستوری USSD، امکان دریافت رمز پویا از طریق پیامک را نیز فراهم کرده است. بدین‌منظور مشتریانی که به هر دلیلی پیامک‌های ارسالی از سوی بانک پاسارگاد را دریافت نمی‌کنند و یا اقدام به تعویض سیم‌کارت خود کرده‌اند، باید جهت اصلاح و ثبت صحیح شماره تلفن همراه خود به شعبه‌های این بانک مراجعه کنند. گفتنی است در حال حاضر مشتریان بانک پاسارگاد می‌توانند در زمان انجام پرداخت‌های غیرحضوری، با مراجعه به همراه‌بانک پاسارگاد، منوی «کارت» و انتخاب گزینه «رمز پویا»، رمز یک‌بار مصرف را دریافت کنند. امکان دریافت رمز پویا در سامانه اینترنت‌بانک نیز جهت انجام عملیات انتقال وجه کارت به کارت فراهم است. همچنین مشتریانی که تلفن همراه هوشمند در دسترس ندارند، می‌توانند با شماره‌گیری کد دستوری #۶*۷۲۰* رمز پویا را از طریق پیامک دریافت کنند. برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت بانک پاسارگاد به نشانی www.bpi.ir مراجعه و یا با مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی به شماره ۸۲۸۹۰ تماس حاصل کنید.

در جلسه هیات دولت به ریاست رئیس‌جمهور

نحوه شناسایی خانوارهای مشمول بسته معیشتی مشخص شد

هیات دولت آیین‌نامه نحوه شناسایی خانوارهای مشمول دریافت بسته حمایت معیشتی را تصویب کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، بسته حمایت معیشتی، هیات وزیران در جلسه عصر یکشنبه خود به ریاست حجت الاسلام و المسلمین حسن روحانی رئیس‌جمهوری، به منظور تعیین نحوه بازتوزیع منابع حاصله از افزایش قیمت بنزین بین خانوارهای مشمول، آیین‌نامه نحوه شناسایی خانوارهای مشمول دریافت بسته حمایت معیشتی و سایر یارانه‌های دولت را تصویب کرد. ۱۰۰درصد وجوه حاصل از افزایش قیمت بنزین موضوع شورای عالی هماهنگی اقتصادی (سران قوای سه‌گانه) است که مطابق با ضوابط این آیین‌نامه به خانوارهای هدف پرداخت می‌شود. مطابق این آیین‌نامه، بسته حمایت معیشتی به خانوارهای یک نفره با حداقل درآمد ماهانه و سالانه به ترتیب ۴۰ و ۴۸۰ میلیون ریال، دونفره با حداقل درآمد ماهانه و سالانه ۵۰ و ۶۰۰ میلیون ریال، سه نفره با حداقل درآمد ماهانه و سالانه ۶۰ و ۷۲۰ میلیون ریال، چهارنفره با حداقل درآمد ماهانه و سالانه ۷۰ و ۸۴۰ میلیون ریال و پنج نفر و بیشتر با حداقل درآمد ماهانه و سالانه ۸۰ و ۹۶۰ میلیون ریال تعلق می‌گیرد.

همچنین، خانوارهایی که دارای واحد مسکونی، شغل و خودرو به طور «همزمان» یا دارای دو واحد ملکی هستند، خانوارهای دارای ملک به ارزش ۱۲ میلیارد ریال در تهران و کلانشهرها و ۹ میلیارد ریال در سایر شهرستان‌ها، دارای خودروی سواری به ارزش بیش از ۳میلیارد ریال یا خودروی عمومی با ارزش بیش از ۴میلیارد ریال، خانوارهای دارای بیش از سه سفر خارجی غیرزیارتی، کارفرمایان دارای بیش از سه بیمه‌پرداز و گیرندگان تسهیلات بانکی جمعاً به مبلغ بیش از ۳ میلیارد ریال که در حال بازپرداخت اقساط باشند، مشمول بسته معیشتی نمی‌شوند.

مبلغ بسته حمایت معیشتی به صورت ماهانه به خانوارهای یک نفره مبلغ ۵۵۰ هزار ریال، دونفره مبلغ یک میلیون و ۳۰ هزار ریال، سه نفره یک میلیون و ۳۸۰ هزار ریال، چهارنفره یک میلیون و ۷۲۰ هزار ریال و پنج نفره و بیشتر ۲ میلیون و ۵۰ هزار ریال تعلق می‌گیرد. گفتنی است، نحوه احراز میزان درآمد و تعیین خانوارهای هدف براساس دستورالعملی است که از سوی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ابلاغ می‌شود.

آیا پایه‌های مالیاتی جدیدی در بودجه سال آینده در راه است؟

تحولات اعداد مالیاتی در بودجه ۹۹

این روزها بزرگ‌ترین سند مالی کشور روی میز کمیسیون تلفیق بودجه مجلس، جا خوش کرده و نمایندگان هر روز بندهای مختلف بودجه را بررسی می‌کنند. یکی از بخش‌های مهم بودجه سال آینده، مالیات است که با توجه به کاهش درآمدهای نفتی، رنگ‌وبوی تازه‌ای در محاسبات دولت پیدا کرده است؛ تا جایی که توجه دولت به درآمدهای مالیاتی در لایحه بودجه سال ۹۹ به اندازه‌ای بوده که برخی صاحب‌نظران اقتصادی از آن تحت عنوان «قوی‌ترین ریسمان امید دولت در کسب درآمد» یاد می‌کنند.

به اعتقاد این کارشناسان، درآمدهای مالیاتی در بودجه سال آینده در حالی با رشد همراه بوده که این میزان افزایش رقم مالیاتی با توجه به رکود اقتصادی، با ابهام روبه‌روست. این در شرایطی است که فرارهای مالیاتی هنگفتی در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار وجود دارد.

به گزارش خبرآنلاین، براساس لایحه بودجه سال ۹۹، درآمدهای مالیاتی ۱۹۵ هزار میلیارد تومان پیش‌بینی شده است که ۲۷درصد رشد را نسبت به سال ۱۳۹۸ تجربه می‌کند. از سوی دیگر، درآمدهای دیگر دولت همچون فروش نفت، که در لایحه بودجه جزئی از واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای است، با کاهش ۶۶درصدی روبه‌رو بوده است.

تغییرات اعداد مالیاتی در بودجه چقدر است؟

بیشترین افزایش درآمدهای مالیاتی به مالیات بر ثروت اختصاص یافته است، اما بیشترین درآمد دولت از محل مالیات‌ها، متعلق به مالیات ارزش افزوده است با ۸۱,۷ هزار میلیارد تومان. به این ترتیب، دولت در لایحه بودجه سال آینده ۲ هزار میلیارد تومان مالیات بر مصرف سیگار و ۶,۹ هزار میلیارد تومان مالیات بر ثروت پیش‌بینی کرده است. همچنین دولت، سقف معافیت مالیاتی را ۳۶ میلیون تومان قرار داده است؛ اگرچه براساس مصوبه کمیسیون تلفیق، این عدد تغییر کرده؛ به طوری که حقوق کارکنان دولت تا ۳ میلیون تومان در ماه و حقوق کارگران تا ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان از مالیات معاف می‌شوند.

در این میان، بررسی‌ها نشان می‌دهد که افزایش مالیات اشخاص حقوقی خصوصی در بودجه سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ دارای رشد ۲۷درصدی است. بررسی مولفه مالیات بر درآمد مشاغل نیز از رشد ۴۹درصدی خبر می‌دهد. با توجه به مهلت‌های تعیین‌شده برای وکلا و پزشکان درخصوص نصب کارتخوان، به نظر می‌رسد دولت در دریافت این مالیات جدی است و در سال آینده محقق خواهد شد. براساس لایحه بودجه سال ۹۹، علاوه بر اینکه همه صاحبان حرف و مشاغل پزشکی موظف به نصب پایانه فروشگاهی شدند، کلیه مراکز درمانی باید ۱۰درصد از حق‌الزحمه خود را به‌عنوان علی‌الحساب مالیات به سازمان مالیاتی واریز کنند.

یکی دیگر از موارد مهم در بودجه امسال، مالیات نقل و انتقال سهام و رشد ۱۸۷درصدی این مولفه است که از رقم ۸۰۰ میلیارد تومان به رقم ۲۳۰۰ میلیارد تومان رسیده است. از سوی دیگر، حق تمبر نیز یکی دیگر از منابع درآمدی دیگر دولت در بخش مالیات‌ها است. این رقم در سال ۹۹ دارای رشد ۱۲۰درصدی خواهد بود.

مالیات بر واردات، تنها مالیاتی است که در سال ۱۳۹۹ روندی کاهشی خواهد داشت. با توجه به کاهش ۲۵درصدی مالیات بر واردات، به نظر می‌رسد پیش‌بینی دولت در این خصوص، کاهش واردات به همین میزان است، اما مالیات ارزش افزوده شامل مالیات ارزش افزوده شهرداری‌ها، مالیات سلامت و... نسبت به لایحه سال قبل ۵۹درصد رشد داشته است.

ابهام‌ها و ایهام‌ها در افزایش رقم مالیاتی

اما در حالی بخش مربوط به درآمدهای مالیاتی در لایحه بودجه سال آینده با رشد همراه بوده که به اعتقاد فعالان اقتصادی، این میزان افزایش رقم مالیاتی در بودجه با ابهام روبه‌روست. به گفته مسعود خوانساری رئیس اتاق بازرگانی تهران، اقتصاد ایران دو سال است که در رکود به سر می‌برد، بنابراین افزایش رقم مالیاتی، بودجه را با ابهام روبه‌رو می‌کند.

کیوان کاشفی، عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران نیز می‌گوید: متأسفانه در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار، فرارهای مالیاتی هنگفتی وجود دارد که با روند فعلی، دولت هیچ‌وقت نخواهد توانست جلوی این فرارهای مالیاتی را بگیرد.

به اعتقاد وی، تنها راه مقابله با این فرارهای مالیاتی، ارجاع به بخش خصوصی است؛ چراکه بخش خصوصی و تشکل‌های وابسته به آن به خوبی از فرارهای مالیاتی اعضای خود آگاهند، اما متاسفانه چون هیچ‌گاه اعتماد بین دولت و تشکل‌های بخش خصوصی شکل نگرفته، این بدبینی مانع از همکاری متقابل برای حل مشکلات به‌خصوص برقراری عدالت مالیاتی می‌شود.

یحیی آل‌اسحاق، رئیس سابق اتاق بازرگانی تهران نیز اعتقاد دارد: خوشبینانه است که بتوان گفت، وضعیت اقتصادی آنچنان خوب می‌شود که بتوان این مقدار مالیات را افزایش داد؛ مگر اینکه بگوییم فرار مالیات‌ها را نقد کنیم، وگرنه این اقدام دولت در حقیقت، فشار به بخش تولید و قسمت‌های شفافی که مالیات‌شان را می‌دهند، خواهد بود که نمی‌تواند مطلوب باشد و باید دید که در سال ۹۹ سرنوشت این اعداد به کجا خواهد رسید.

در همین حال، محمود بهمنی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس درباره برنامه دولت برای جلوگیری از فرار مالیاتی در بودجه سال ۹۹ می‌گوید: در این زمینه اقداماتی انجام شده؛ البته اگر دولت بتواند سازوکارهایی ایجاد کند که فرار مالیاتی‌ها کاهش پیدا کند، می‌تواند بخش اعظمی از بودجه سنواتی خود را تامین کند.

برآورد میزان فرار مالیاتی در اقتصاد ایران

تاکنون درباره رقم فرار مالیاتی، اظهارنظرهای متفاوتی انجام شده است. اختلاف نظر دولتمردان در زمینه میزان فرار مالیاتی، ناشی از شفاف نبودن فعالیت‌های اقتصادی در کشور است. برخلاف کشورهای پیشرفته دنیا، اما در ایران سازوکار مشخصی برای رصد جریان پول و کالا وجود ندارد و همین امر باعث می‌شود که نتوان مقدار واقعی مالیات را مشخص کرده و از مودیان مالیاتی اخذ کرد.

به عقیده بسیاری از مسئولان دولتی، میزان فرار مالیاتی در ایران حداکثر ۴۰ هزار میلیارد تومان است. به گفته فرهاد دژپسند وزیر اقتصاد، بین ۲۵ تا ۴۰ هزار فرار مالیاتی داریم که مبلغ بسیار بزرگی است.

همچنین امیدعلی پارسا، رئیس سازمان امور مالیاتی اعتقاد دارد: براساس برآوردها، حدود ۳۰ تا ۳۵ هزار میلیارد تومان فرار مالیاتی داریم که رقم بسیار بزرگی است و تنها راه مقابله با آن فراهم شدن زیرساخت‌های الکترونیکی و انتقال اطلاعات اقتصادی همه افراد حقیقی و حقوقی به سازمان امور مالیاتی است.

هرچند ارقام اعلام‌شده توسط دولتمردان نیز عدد بزرگی به حساب می‌آید، اما برخی گزاره‌های اقتصادی حاکی از این است که رقم فرار مالیاتی در کشور بسیار بزرگ‌تر از این ارقام است.

انقلاب در نظام مالیاتی تحقق می‌یابد؟

سخنان مسئولان نشان می‌دهد یکی از منابعی که باید در بودجه ۹۹ مورد اصلاح قرار گیرد، تجدیدنظر در ساختار مالیاتی است. به گفته محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه، بخشی از پایه‌های مالیاتی وجود دارد که قبلا آنها را طبق قانون، مشمول مالیات نمی‌دانستیم، بنابراین پایه مالیاتی تلقی نمی‌شد، مثل عایدی سرمایه که در بودجه سال آینده تحت چارچوب اصلاح ساختار بودجه به عنوان منابع مالیاتی جدید تعریف می‌کنیم.

به گفته نوبخت، قرار است سال آینده ضرایب مالیاتی برای بنگاه‌های تولیدی کاهش یابد. در عوض، مالیات‌های دیگری جایگزین شود و به جای آن بر درآمد بنگاه‌های تولیدی تمرکز کنیم، یعنی مالیات بر درآمد کل خانوار مبنای عمل ما قرار می‌گیرد.

سخنان نوبخت، یعنی ایجاد پایه‌های مالیاتی جدید همچون مالیات بر عایدی سرمایه، کاهش ضرایب مالیاتی بنگاه‌های تولیدی و تمرکز بر مالیات بر درآمد کل خانوار به جای مالیات بر درآمد بنگاه‌ها، در عمل به معنای انقلاب نظام مالیاتی خواهد بود. همچنین اگر دولت قصد داشته باشد که نظام مالیاتی را جراحی کند، باید طرح صندوق مکانیزه فروش را به طور کامل اجرا کند.

خیز طلای جهانی برای صعود به ۱۶۰۰ دلار

دلار به قعر ۳ ماهه فرستاده شد

قیمت طلا در معاملات روز دوشنبه بازار جهانی در پی اقدامات خصمانه آمریکا که تقاضا برای خرید دارایی‌های امن را تقویت کرد، به بالاترین حد در هفت سال اخیر صعود کرد. همچنین شاخص دلار عقب نشست و در معاملات بازارهای ارزی جهانی، با ۰.۳ درصد کاهش به ۱۰,۱۲۱ ین رسید که پایین‌ترین نرخ برابری دلار در مقابل ارز ژاپنی در سه ماه گذشته محسوب می‌شود.

به گزارش رویترز، هر اونس طلا برای تحویل فوری در معاملات روز دوشنبه بازار سنگاپور ۱.۷ درصد رشد کرد و به ۱۵۷۷ دلار و ۹۸ سنت رسید. اوایل معاملات قیمت‌ها ۱.۸ درصد صعود کرده و تا مرز ۱۵۷۹ دلار و ۷۲ سنت رسیده بودند که بالاترین قیمت از ۱۰ آوریل سال ۲۰۱۳ بود. در بازار معاملات آتی آمریکا، هر اونس طلا ۱.۸ درصد رشد کرد و به ۱۵۸۰ دلار و ۹۸ سنت رسید.

قیمت طلا در معاملات روز جمعه بازار جهانی در پی حمله هوایی آمریکا در بغداد که در جریان آن سردار سرلشکر قاسم سلیمانی به شهادت رسید و اعلام این خبر که نگرانی‌ها نسبت به التهاب بیشتر در خاورمیانه را برانگیخت، به بالاترین قیمت خود در چهار ماه اخیر صعود کرده بود و برای کل هفته ۲.۳درصد افزایش پیدا کرد که دومین رشد هفتگی متوالی بود.

به گفته بنجامین لو، تحلیلگر شرکت «فیلیپ فیوچرز»، مسائل ژئوپلیتیکی در حال حاضر به عامل اصلی موثر بر بازار تبدیل شده‌اند. تنش‌ها در خاورمیانه به حدی افزایش پیدا کرده که قیمت طلا را بالا برده است. دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا در واکنش به درخواست عراق برای خروج نیروهای آمریکایی و خارجی از این کشور، روز یکشنبه تهدید کرد اگر نیروهای آمریکایی مجبور شوند عراق را ترک کنند، این کشور را هدف تحریم‌های شدیدی قرار خواهد داد. ترامپ همچنین تهدید کرد اگر تهران در واکنش به شهادت سردار سرلشکر سلیمانی، دست به حمله بزند، واشنگتن تلافی خواهد کرد.

به گفته رویترز، ریسک‌گریزی بازار از قیمت طلا که اغلب در شرایط ابهامات سیاسی و اقتصادی به پناهگاه مطمئن دارایی تبدیل می‌شود، حمایت کرده است. بازارهای سهام آسیایی در واکنش به تشدید تنش‌های ژئوپلیتیکی از بالاترین رکورد خود در ۱۸ ماه گذشته فاصله بیشتری گرفتند و قیمت‌های نفت صعود کردند. به گفته لو، اگر طلا مقاومت در سطح ۱۵۸۵ دلار را بشکند، تا مرز روانی مهم ۱۶۰۰ دلار پیش خواهد رفت. در بازار سایر فلزات ارزشمند، هر اونس پالادیم برای تحویل فوری با ۱.۵ درصد افزایش، به ۲۰۱۷ دلار و ۶۷ سنت رسید. هر اونس نقره برای تحویل فوری با ۲.۲ درصد افزایش، ۱۸ دلار و ۴۵ سنت معامله شد. هر اونس پلاتین برای تحویل فوری با یک درصد افزایش، به ۹۹۰ دلار و پنج سنت رسید.

از سوی دیگر، شاخص دلار در نخستین روز از معاملات هفتگی با افزایش تمایل سرمایه‌گذاران به خرید ارزهای امن نسبت به روز قبل خود در سطح پایین‌تری بسته شد. فضای معاملات ارز کماکان تحت تاثیر ریسک‌های ژئوپلیتیک باقی مانده است. ری آتریل، استراتژیست ارشد ارزی در بانک ملی استرالیا گفت: فکر می‌کنم بازارها بسیار مضطرب هستند. همه منتظر پاسخ متقابل ایران و کاری که ترامپ بعد از آن انجام می‌دهد هستند.

شاخص دلار که نرخ برابری آن در مقابل سبدی از ارزهای جهانی را اندازه می‌گیرد، در معاملات دوشنبه با کاهش ۰.۴ درصدی نسبت به روز قبل و در سطح ۹۶.۵۶ واحد بسته شد. نرخ برابری هر فرانک سوییس معادل ۱.۰۲۹۵ دلار اعلام شد.

در حال حاضر تنها خبر امیدوارکننده برای معامله‌گران، احتمال امضای فاز نخست توافق تجاری بین آمریکا و چین خواهد بود که به گفته ترامپ برای روز پانزدهم ژانویه برنامه‌ریزی شده است، با این حال آنطور که رویترز گزارش داده است، چین برخلاف اظهارات ترامپ مبنی بر امضای فاز نخست توافق توسط روسای جمهور دو کشور، نخست وزیر خود را راهی واشنگتن خواهد کرد.

سین مک‌لین، استراتژیست ارزی در موسسه «پیپر استون» گفت: نمی‌دانیم چه خواهد شد اما باید صبر کنیم. شرایط خیلی حساس و شکننده است.

در آخرین دور از معاملات، پوند با صعود ۰.۲۵درصدی نسبت به روز قبل خود و به ازای ۱.۳۰۸۸ دلار مبادله شد. یورو نیز سرانجام صعودی شد و به ۱.۱۱۶۲ دلار رسید. همچنین هر دلار آمریکا به ۱.۲۹۸۲ دلار کانادا کاهش یافت. در برابر همتای سنگاپوری، هر دلار به ازای ۱.۳۵۰۷ دلار سنگاپور مبادله شد.

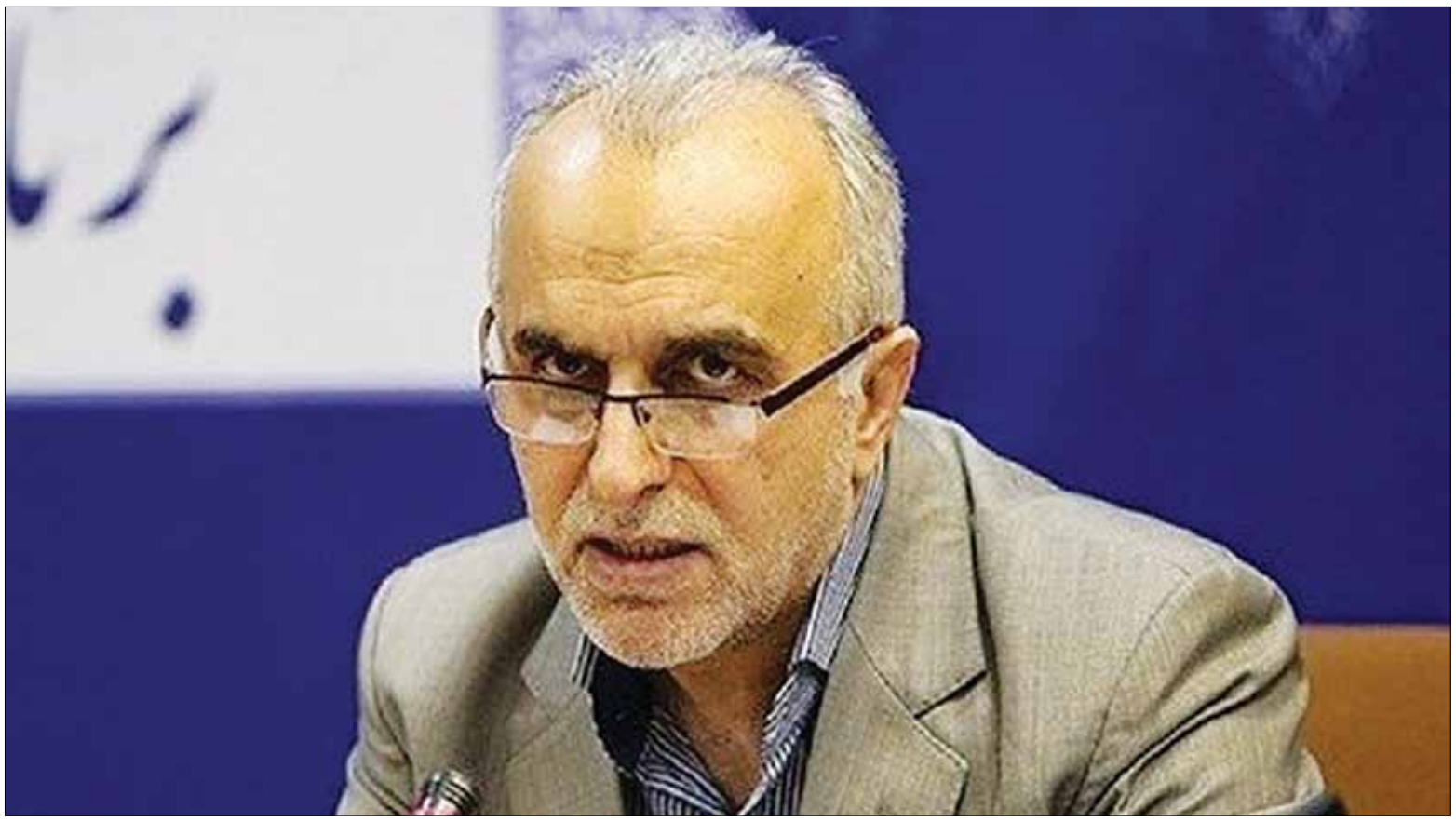
تحولات انگلیس نشان می‌دهد که باید منتظر اتخاذ موضع سرسختانه‌تر از طرف لندن در برابر بروکسل به دنبال پیروزی تاریخی محافظه‌کاران در انتخابات بود. احتمالا انگلیس خواهان گرفتن امتیازات بیشتری از اتحادیه اروپا درخصوص توافقات تجاری، بانکی و گمرکی خواهد شد. مجلس جدید انگلیس با اکثریت قاطع آرا به لایحه دولت برای ترک اتحادیه اروپا تا ۳۱ ژانویه سال آینده رأی مثبت داد تا برگزیت یک گام بزرگ به سرانجام خود نزدیک شود. با این حال برخی از مسئولین اروپایی نسبت به طولانی شدن دوران گذار در صورت تغییر موضع انگلیس هشدار داده‌اند.

اورسلا فون در لین، رئیس کمیسیون اروپا با تغییر موضعی آشکار گفته است که اتحادیه اروپا شاید مهلت زمانی مذاکرات با انگلیس را تمدید کند. موضع‌گیری جدید مقامات مالی و دارایی انگلیسی نیز نشان می‌دهد که بودجه سال ۲۰۲۰ متمرکز بر تقویت زیرساخت‌ها و افزایش هزینه‌های دولتی در بخش‌های آموزشی و درمانی خواهد بود که به معنای در نظر گرفتن یک دوره گذار طولانی برای برگزیت خواهد بود.

در معاملات بازارهای ارزی جهانی، همچنین هر دلار با ۰.۳ درصد کاهش به ۱۰۸.۱۲۱۶ ین رسید که پایین‌ترین نرخ برابری دلار در مقابل ارز ژاپنی طی سه ماه اخیر محسوب می‌شود. در برابر همتای استرالیایی، هر دلار آمریکا به ازای ۱.۴۳۹۹ دلار مبادله شد. همچنین نرخ برابری دلار معادل ۶.۹۷۷۳ یوان چین اعلام شد.

وزیر اقتصاد: رشد اقتصادی، مثبت و نرخ بیکاری، کاهشی است

سهام شرکت هپکو در مرحله عرضه قرار دارد



فرصت امروز: وزارت اقتصاد دیروز در اطلاعیه‌ای اعلام کرد «واگذاری سهام شرکت هپکو در دستور کار قرار دارد و سهام این شرکت برای عرضه از طریق بازار فرابورس آگهی شده است.»

وزارت اقتصاد در این اطلاعیه ضمن واکنش به برخی ادعاها به نقل از وزیر اقتصاد مبنی بر اینکه «دولت هفته گذشته سهام هپکو را واگذار کرد» دست به شفاف‌سازی زد و اعلام کرد: «سهام شرکت هپکو در مرحله عرضه قرار داشته که اخبار آن به اطلاع عموم خواهد رسید.»

گفتنی است هپکو در سال ۱۳۵۱ در زمینی به وسعت ۹۰ هکتار با هدف مونتاژ ماشین‌آلات راه‌سازی در اراک تاسیس و از سال ۱۳۵۴ شروع به فعالیت کرد. این شرکت ۲۵ نوع ماشین‌آلات راه‌سازی از جمله گریدر، لودر و غلتک تولید می‌کند که هشت نوع از محصولات آن تحت لیسانس کشورهایی چون ژاپن، آلمان، سوئد تولید می‌شود. شرکت هپکو در سال ۱۳۸۵ به بخش خصوصی واگذار شد که به تدریج دچار مشکلات مالی و مدیریتی شد که اعتراضات کارکنان این شرکت را به دنبال داشت.

وزیر اقتصاد همچنین روز گذشته با بیان اینکه براساس آمارهای بانک مرکزی و مرکز آمار رشد اقتصادی غیرنفتی کشور در شش ماهه نخست امسال مثبت بود، گفت: نرخ بیکاری در تابستان امسال نیز نسبت به تابستان ۹۷ کاهشی بود.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، فرهاد دژپسند با اعلام این خبر افزود: نرخ تورم ماهانه به ۷.۱درصد رسیده بود که براساس آخرین آمار مرکز آمار ایران این عدد هم‌اکنون روی خط ۳.۲درصد قرار دارد.

وزیر اقتصاد ادامه داد: براساس آمارهای بانک مرکزی و مرکز آمار ایران رشد اقتصادی غیرنفتی کشور در شش ماهه نخست سال جاری مثبت و همین‌طور نرخ بیکاری تابستان ۹۸ نسبت به ۹۷ کاهشی بوده است. این موارد و مسائل نشان می‌دهد به رغم تمامی فشارها و محدودیت‌ها می‌توان مسیر مدنظر را با قدرت هرچه تمام‌تر دنبال کرد به شرط اینکه نرخ بهره‌برداری از ظرفیت تولید افزایش یابد.

به گفته دژپسند، هم‌اکنون ۵۰درصد ظرفیت صنایع کشور در حال استفاده و بقیه خالی است حال اگر این ظرفیت ارتقا پیدا کند همگان شاهد رونق تولید و اشتغال‌افزایی بیشتر در جامعه خواهند بود. نکته دوم اینکه بازارهای صادراتی در کشورهای همسایه توسعه پیدا کند و این بازارها هم به کالاها و محصولات ایرانی به شدت نیازمند هستند.

وزیر اقتصاد به صادرات غیرنفتی ایران اشاره کرد و افزود: میزان صادرات غیرنفتی ایران به رغم تمامی فشارها و محدودیت‌ها در ۹ ماهه سال جاری ۳۲ میلیارد دلار بوده که عدد قابل توجهی است. نکته سوم اینکه باید بتوان در بخش حکمرانی بر هزینه‌های دستگاه‌های اجرایی دولتی با رویکرد انضباط مالی کاهشی داد تا نیاز به استفاده از منابع نفتی به حداقل ممکن برسد.

دژپسند در ادامه یادآور شد: مودیان مالیاتی نیز در این شرایط سخت تحریمی و اقتصادی مالیات‌های خود را به موقع پرداخت تا دولت در اداره کشور کمتر نیازمند به منابع نفتی پیدا کند.

فرهاد دژپسند همچنین درباره شهادت سردار سپهبد قاسم سلیمانی با بیان اینکه رفتار جهادی، اخلاص، پشتکار و ولایتمداری سردار شهید حاج قاسم سلیمانی باید الگو و ملاک عمل همه به خصوص مدیران و کارگزاران در کشور قرار گیرد، گفت: آنچه که در حال حاضر می‌تواند کشور را در موقعیت امن قرار دهد خلق و خو و همینطور رفتار جهادی این شهید والامقام است.

وی همچنین در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه آمریکایی‌ها ضمن دست زدن به ترور ناجوانمردانه سردار رشید اسلام حاج قاسم سلیمانی اعلام می‌کنند تحریم‌های ایران را هم تشدید خواهند کرد حال این تلاش‌ها و اظهارنظرها از سوی آمریکایی‌ها در شرایطی که کشور درگیر جنگ اقتصادی است چه معنایی می‌تواند داشته باشد، اظهار داشت: اینکه آمریکا چنین موضع‌گیری داشته باشد چیز بعید و غریبی نیست چون خوی ددمنشانه و شیطانی دارند.

وزیر اقتصاد گفت: نحوه به شهادت رساندن سردار والامقام و قهرمان ایران حاج قاسم سلیمانی موید همین حرف است اما آنچه که می‌تواند ایران را در موقعیت امن قرار دهد خلق و خو و رفتار جهادی این شهید والامقام است. اگر اراده راسخ وجود داشته باشد و با یک برنامه‌ریزی مناسب امکانات موجود کشور به شکل حداکثری مورد استفاده قرار گیرد و همینطور در روابط با هم خلق و خوی سردار سلیمانی یعنی أَشِدّاءُ عَلَی الکفّارِ رُحَماءُ بَینَهُم رعایت شود به شکست کشاندن برنامه‌های دشمن خیلی سخت نیست مشروط به اینکه همین روحیات و خلقیات حفظ و ملاک عمل قرار گیرد.

دژپسند در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر اینکه یکی از آرمان‌هایی که سردار سلیمانی به خاطر آن به شهادت رسید مقابله با استکبار جهانی بود و امروز کشور درگیر جنگ و تحریم اقتصادی است برای اینکه پاسخ خون این شهید بزرگوار به احسن وجه داده شود در عرصه اقتصاد چه باید کرد، اظهار داشت: تجارت خارجی ایران به رغم تمامی تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی در طول ۱۴ماه گذشته کم و بیش مشابه سال قبل اتفاق افتاد و در ضمن تراز بازرگانی کشور هم مثبت بوده است.

ریزش سهام با حمایت ارکان بازار سرمایه جبران می‌شود

سمت و سوی بازار سهام در ادامه هفته

یک کارشناس بازار سرمایه به ابلاغ قانون تجدید بر ارزیابی دارایی‌ها که زمینه تغییر کلیت بازار را فراهم می‌کند، اشاره کرد و گفت روند معاملات گروه خودرو که با افزایش سرمایه سنگین همراه هستند با همین خبر تغییر می‌کند و روند رو به صعود را در پیش خواهد گرفت.

کمال خانزاده در گفت و گو با ایرنا، با تاکید بر اینکه در بازار روز شنبه فشار فروش در بین اکثر سهم‌های بزرگ از جمله صنایع معدنی، پتروشیمی و سهم‌های بنیادی گرفته شد، گفت: شروع معاملات در بازار روز شنبه در اکثر سهم‌ها منفی بود اما به دلیل حمایت چشمگیر اکثر صندوق‌ها، بازیگران و سهامداران عمده قیمت اکثر سهم‌های بنیادی تا آستانه سقف قیمتی معامله شد و به مرور باعث کاهش افت شاخص بورس از ۵هزار واحد به یک هزار و ۵۰۰ واحد شد. او با بیان اینکه حجم معاملات انجام‌شده در بازار روز شنبه نشانگر یک توافق جمعی مابین سهامداران، سرمایه‌گذاران و صندوق‌ها است، افزود: با توجه به حمایت صورت‌گرفته از بازار به نظر می‌رسد که شاخص در روز سه‌شنبه بدون در نظر گرفتن اتفاقات سیاسی به سمت روند صعودی پیش رود و اکثر سهم‌های بنیادی با صف خرید مواجه خواهند بود.

به گفته خانزاده، صف فروش سهم‌های کوچک که جزو بازیگران اصلی در بازار تلقی می‌شوند به مرور جمع خواهد شد و از روز چهارشنبه روند بازار به دوران قبل از ترور سردار سلیمانی بازمی‌گردد.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه براساس پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته اکثر سهم‌های بزرگ تا پایان هفته جاری به قیمت اصلی خود باز می‌گردند، گفت: سهم‌های کوچک که به صورت حباب‌گونه و به دلیل سفته‌بازی‌های صورت‌گرفته رشد کردند با تاخیر زمانی به مسیر اصلی خود باز می‌گردند و به سمت رشد پیش می‌روند، به نظر می‌رسد به مدت دو هفته طول کشد که این سهم‌ها به سقف قیمتی قبل بازگردند. اتفاقات اخیر نشان داد که بهتر است سهامداران پرتفو خود را به سمت سهم‌های بزرگ بازار مانند پتروشیمی، فلزات اساسی و معدنی‌ها پیش ببرند چراکه اینگونه سهم‌ها در بدترین شرایط بازار باز هم خریدار دارند.

به اعتقاد خانزاده، اتفاقات رخ داده در چند روز اخیر جزو طبیعت بازار محسوب می‌شود، همیشه این اتفاقات رخ می‌دهد و بازار بعد از هر اتفاق سیاسی براساس همین روند پیش می‌رود.

همچنین یک فعال بازار سرمایه درباره وضعیت بازار سهام در روز شنبه گفت: ارزش معاملات در نخستین روز هفته با وجود ریزش سنگین شاخص کل بیش از ۳هزار میلیارد تومان بوده که این خود نشانه بسیار محکمی از عمق بازار و توجه و حمایت ارکان بازار سرمایه از آن دارد.

جعفر جولا، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا پیرو شهادت سردار قاسم سلیمانی و تاثیر آن در بازار سرمایه گفت: ابعاد و گستره این اتفاق به اندازه‌ای مهم بوده که تمامی بازارهای مالی جهان تحت تاثیر آن قرار گرفته و در شوک ناشی از تبعات آن، واکنش منفی نشان داده‌اند. به طور مثال قیمت جهانی اونس طلا در معاملات شنبه با ۵ دلار افزایش به ۱۵۵۲ دلار رسید و قیمت نفت نیز روز شنبه با افزایش بیش از ۴درصدی مواجه شد. بازار سرمایه ایران نیز از این قاعده مستثنی نبوده و در این روز با کاهش بیش از ۱۶ هزار واحدی (۴/۵درصدی) به کار خود پایان داد.

جولا در گفت‌وگو با سنا، ادامه داد: هرچند واکنش منفی بازار به اتفاقاتی از این دست کاملاً قابل پیش‌بینی به نظر می‌رسد، اما انتظار می‌رود به سرعت و با فروکش کردن التهابات در منطقه و کاهش ریسک سیاسی، بار دیگر روال عادی و منطقی بازار ادامه یابد؛ کما اینکه در طول سال‌های گذشته نیز بازار سرمایه به اتفاقاتی مانند خروج آمریکا از برجام یا حمله تروریستی به مجلس شورای اسلامی واکنش منفی نشان داد و با تشکیل صفوف فروش در اغلب شرکت‌ها مواجه شد، اما به سرعت این هیجانات و ریزش سهام جبران شد.

این کارشناس بازار سرمایه همچنین یک توصیه به سهامداران داشت و گفت: از آنجایی که هیچ‌یک از مولفه‌های بنیادی و تاثیرگذار در روند فروش و سودآوری شرکت‌ها تغییر محسوسی نیافته است، بنابراین به تمامی سهامداران توصیه می‌شود که چه در زمان خرید و چه در زمان فروش به دور از هیجانات کوتاه‌مدت تصمیم‌گیری کرده و با مدیریت رفتارهای واکنشی، بازدهی مورد انتظار سهام را با توجه به تحلیل شرایط خرد و کلان شرکت ترسیم کنند. ارزش معاملات دیروز بیش از ۳هزار میلیارد تومان بود که این خود نشانه بسیار محکمی از عمق بازار و توجه و حمایت ارکان بازار سرمایه از آن دارد.

به گفته وی، با عنایت بر شرایط حاکم بر اقتصاد کلان کشور و در راستای سیاست‌های ضدتورمی دولت چنین به نظر می‌رسد جریان نقدینگی که اخیراً به سمت بازار سوق پیدا کرده و منجر به افزایش معنادار حجم معاملات و ارزش بازار شده است، در آینده نیز ادامه‌دار باشد.

جولا همچنین درخصوص نقش صندوق تثبیت بازار سرمایه در شرایط کنونی توضیح داد: بی‌تردید نقش صندوق تثبیت بازار سرمایه که با هدف اطمینان‌بخشی برای مقابله با مخاطرات و نوسان‌های قابل توجه در بازار سهام و پوشش ریسک‌های خاص وارده بر بازار شکل گرفته است، در چنین شرایطی می‌تواند بسیار تعیین‌کننده باشد. امیدوارم در کنار نقش‌آفرینی موثر این صندوق، عملکرد مثبت سهامداران عمده حقوقی در حمایت از سهام بنیادین نیز بتواند از فشار روانی منجر به فروش سهام توسط سهامداران حقیقی بکاهد.

نوبت دوم
کم آبی دیگر شعار نیست.
فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای
وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان
شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان به عنوان دستگاه مناقصه گزار در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات به شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۸۳/۱۱/۱۷ مناقصه با موضوع عملیات اجرایی کارهای باقیمانده ساختمان مدیریت و سالن اجتماعات شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان با مبلغ برآورد ۶۹/۱۹۰/۹۱۱/۹۳۱ ریال (شصت و نه میلیارد و یکصد و نود میلیون و نهصد و یازده هزار و نهصد و سی و یک ریال) برای مدت شش ماه و ضمانتنامه شرکت در فرایند ارجاع کار به مبلغ ۳/۳۵۲/۰۰۰/۰۰۰ (سه میلیارد و سیصد و پنجاه و دو میلیون ریال) به پیمانکار دارای رتبه ۵ رشته ابنیه از سازمان برنامه و بودجه واگذارنماید. از کلیه شرکتهای صلاحیت دار که متقاضی شرکت در مناقصه مذکور هستند دعوت می شود از تاریخ درج آگهی به مدت هفت روز با ارائه معرفی نامه کتبی و فیش واریزی به مبلغ ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۲۹۳۴۹۹۰۰۰۳ بانک صادرات شعبه گلشهر بابت خرید اسناد مناقصه در ساعات اداری به امور قراردادها این شرکت به نشانی بندرعباس - بلوار ناصر - جنب بیمارستان شریعتی مراجعه و اسناد مربوطه را دریافت نمایند. و متقاضی می تواند مبلغ ضمانتنامه را به یکی از صور پیش بینی شده در آئین نامه تضمین در معاملات دولتی که در اسناد مناقصه درج می باشد، ارائه نماید. مناقصه گران پس از دریافت و مطالعه اسناد مناقصه ، اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان تحویل نمایند. مهلت ارائه پیشنهاد تا ساعت ۱۵ مورخ ۹۸/۱۱/۱۲ می باشد و پیشنهادات واصله پس از ارزیابی کیفی مناقصه گران و احراز حداقل امتیاز لازم (۶۵) در ساعت ۱۰ مورخ ۹۸/۱۱/۱۴ در کمیسیون مناقصه بازگشایی خواهد شد و حضور یک نفر نماینده از طرف هر یک از پیشنهاد دهندگان در جلسه بازگشایی پیشنهادها آزاد است . در ضمن علاقمندان می توانند به سایت اینترنتی شرکت آب و فاضلاب هرمزگان به نشانی WWW.Abfa:Hormozgan.Com مراجعه نمایند .
هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.
روابط عمومی و آموزش همگانی - شرکت آب و فاضلاب استان هرمزگان
۲۰۵

بین‌الملل

«نیویورک‌تایمز» چشم‌انداز بزرگ‌ترین اقتصاد جهان را ترسیم کرد

۲۰۲۰، سال بی‌ثباتی اقتصاد آمریکا

سال ۲۰۲۰ میلادی، سالی است که انتخابات ریاست جمهوری در آمریکا برگزار می‌شود و همه نگاه‌ها در ماه نوامبر این سال به نتیجه انتخابات است؛ انتخاباتی که علاوه بر مردم آمریکا برای دنیا هم اهمیت دارد.

به گزارش «کالاخبر» به نقل از «نیویورک‌تایمز»، در یک‌سو رئیس‌جمهور فعلی آمریکا قرار دارد که در آستانه استیضاح قرار گرفته و چالش‌های زیادی برای خودش ایجاد کرده و در سوی دیگر، رقبایی هستند که تلاش می‌کنند از فرصت پیش‌آمده در فضای سیاسی این کشور حداکثر استفاده را ببرند. در این انتخابات آنچه بیش از همه اهمیت دارد، سطح بالای شکاف و دودستگی در میان طرفداران دو حزب اصلی در آمریکاست. برمبنای این گزارش، دو حزب اصلی فعال در آمریکا بر سر سیاست‌های داخلی و سیاست‌های بین‌المللی با هم اختلافات اساسی دارند و نماد این اختلافات را می‌توان در تفاوت دیدگاه آنها در جریان بررسی‌های مربوط به استیضاح ترامپ مشاهده کرد. اما این سال، سال سختی برای اقتصاد آمریکا هم خواهد بود، زیرا سالی پر از چالش و بی‌ثباتی است؛ سالی که بازارهای مالی رشد قابل‌ملاحظه‌ای را تجربه نمی‌کنند. انتظار می‌رود در این سال نرخ رشد اقتصادی آمریکا کمتر از انتظار باشد و تمرکز روی حل معضلات اقتصادی، کمتر از قبل شود.

بی‌ثباتی ناشی از عدم اطمینان در مورد سیاست‌های رئیس‌جمهور آینده آمریکا یک چالش بسیار بزرگ برای اقتصاد این کشور محسوب می‌شود و این بی‌ثباتی از زمانی بیشتر شد که دونالد ترامپ به عنوان رئیس‌جمهور به تمام توافق‌ها و طرح‌های اقتصادی و سیاسی رئیس‌جمهوری قبلی پشت پا زد. فعالان اقتصادی نگران این مسئله هستند که رئیس‌جمهور بعد از ترامپ هم همین سیاست را در پیش بگیرد. مطالعات انجام‌شده توسط «مرکز مطالعات اقتصادی دانشگاه هاروارد» نشان می‌دهد که سال ۲۰۲۰ اقتصاد آمریکا دچار توقف و تزلزل خواهد شد و ریشه این توقف نسبی هم تمرکز دولت روی کمپین و بی‌توجهی به اقتصاد است. از طرف دیگر بی‌ثباتی ناشی از عدم اطمینان در مورد رئیس‌جمهور آتی و سیاست‌های او هم می‌تواند بار دیگری بر دوش اقتصاد آمریکا تحمیل کند.

در پی افزایش تنش‌ها در خاورمیانه

بازارهای سهام جنوب شرق آسیا فرو ریخت

منابع خبری گزارش دادند: بازارهای سهام کشورهای منطقه جنوب شرق آسیا روز دوشنبه همزمان با شدت یافتن تنش‌ها در خاورمیانه فرو ریخت.

به گزارش ایرنا، روزنامه بانکوک پست تایلند در روز دوشنبه گزارش داد: بازار سهام ۱۰کشور عضو اتحادیه جنوب شرق آسیا «آسه‌آن» در پی تنش‌های فزاینده در خاورمیانه و در واکنش به این رخدادها روند نزولی به خود گرفت. طبق این گزارش شاخص اصلی بورس اوراق بهادار تایلند روز گذشته با کاهش ۰.۸۷ درصدی روبه‌رو شد. بازار سهام فیلیپین نیز ۱.۸درصد نزولی شد زیرا افزایش قیمت جهانی نفت با ایجاد هراس از فشارهای تورمی برای کشورهای واردکننده نفت همراه بود.

به گزارش بانکوک پست، سایر بازارهای جنوب شرق آسیا نیز به دلیل افزایش و تداوم تنش‌های خاورمیانه در وضعیت قرمز قرار داشتند.

این رسانه تایلندی افزود: بهای جهانی نفت بیش از ۲درصد افزایش داشت و نفت خام برنت در هر بشکه افزون بر ۷۰ دلار معامله شد، چراکه دونالد ترامپ رئیس جمهوری آمریکا عراق را تهدید به تحریم‌های اقتصادی در واکنش به اقدام پارلمان این کشور کرده است. گفتنی است پارلمان عراق روز یکشنبه با برگزاری نشستی درباره اخراج نیروهای آمریکایی از این کشور، به خروج تمامی نیروهای خارجی رأی داد. نمایندگان عراقی همچنین خواستار منع استفاده از حریم هوایی عراق به هر دلیلی توسط نیروهای خارجی شد. پارلمان عراق همچنین خواستار تقدیم شکایت رسمی به سازمان ملل و شورای امنیت علیه آمریکا شدند که دونالد ترامپ به این اقدام واکنش نشان داد و عراق را تهدید به اعمال تحریم کرد. این اقدامات پارلمان عراق در واکنش به حمله تروریستی آمریکا علیه فرماندهان مقاومت انجام شد. سردار سپهبد قاسم سلیمانی فرمانده شهید سپاه قدس و ابومهدی المهندس معاون سازمان نیروهای مردمی عراق به همراه هشت نفر دیگر بامداد روز جمعه در مسیر فرودگاه بغداد به دستور «دونالد ترامپ» رئیس جمهوری آمریکا و با پهپادهای وزارت دفاع این کشور (پنتاگون) ترور شدند و به شهادت رسیدند. دونالد ترامپ تهدید کرده است که در صورت مجبور شدن نیروهای آمریکایی به خروج از آمریکا، تحریم‌هایی را علیه عراق، دومین تولیدکننده بزرگ نفت در سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) اعمال خواهد کرد. بغداد روز گذشته از نیروهای آمریکایی و سایر نیروهای خارجی خواست تا عراق را ترک کنند.

شرایط برای گسترش بازار کالاهای ایرانی فراهم شده است

عضو اتاق بازرگانی تهران معتقد است در صورتی که الزامات داخلی رونق تولید شکل بگیرد، واحدهای صنعتی ظرفیت قابل توجهی برای افزایش فرصت‌های شغلی دارند.

عباس آرگون در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: ما در سال‌های گذشته به دلیل نبود توجه لازم به تولید و برخی مشکلات اقتصادی، توجه همه‌جانبه‌ای به تولید نداشتیم و همین موضوع باعث شد بخش قابل توجهی از ظرفیت‌های صنعتی و تولیدی کشور، عملا با تمام توان خود کار نکنند.

به گفته وی، با توجه به برنامه‌ریزی‌ای که در ماه‌های گذشته در مسیر حمایت از تولید داخل شکل گرفت و پس از آن با آغاز تحریم‌ها و محدودشدن واردات کالاهای مصرفی ادامه پیدا کرد، فضایی جدید را برای گسترش بازار کالاهای ایرانی ایجاد کرد که این امر می‌تواند به افزایش اشتغال و بهبود عملکرد واحدهای تولیدی کمک کند.

این فعال اقتصادی با بیان اینکه برای تکمیل این فرآیند باید برخی مقدمات مهم اجرایی شوند، تصریح کرد: در وهله اول باید توجه کنیم که محدودیت واردات باید به حوزه کالاهای مصرفی مربوط شود و محدودیتی در حوزه مواد اولیه کارخانجات ایجاد نشود، زیرا در صورت نرسیدن مواد اولیه، استفاده از تمام ظرفیت‌های تولیدی داخل کشور ممکن نخواهد بود. از سوی دیگر کاهش موانع تولید و بهبود فضای کسب و کار اهمیت فراوانی دارد.

آرگون ادامه داد: در کنار آن، بحث کاهش هزینه‌های تولید و قیمت تمام‌شده کالاها نیز موضوع مهم دیگری است که باید در دستور کار قرار بگیرد و به این ترتیب امکان رقابت کالاهای ایرانی با محصولات خارجی افزایش پیدا کند.

به گفته وی، برای گسترش بازار کالاهای داخلی، قطعا موضوع توسعه صادرات غیرنفتی اهمیت فراوانی دارد و باید با ارتقای کیفیت و بهینه‌سازی فرآیند تولید، بازار کالاهای تولید داخل را گسترش دهیم.

براساس گزارش مرکز آمار، نرخ بیکاری در پاییز سال جاری در قیاس با فصل مشابه سال قبل، با کاهشی ۱.۲درصدی به ۱۰.۶درصد رسیده است.

آمار دقیقی از سطح زیر کشت گندم در دسترس نیست

مشاور ارشد نظام صنفی کشاورزی و منابع طبیعی گفت آمار دقیقی از کاهش سطح زیر کشت گندم در سراسر کشور وجود ندارد.

سید جعفر حسینی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین پیگیری‌ها پیرامون اصلاح نرخ خرید تضمینی گندم، اظهار کرد: با توجه به اینکه زمان زیادی تا پایان فصل کشت باقی نمانده است، از این رو امیدی به افزایش سطح زیر کشت گندم برای سال زراعی جدید نداریم.

او افزود: با توجه به نبود تناسب بین هزینه‌های تولید با نرخ خرید تضمینی، بخشی از سطح زیر کشت گندم به جو اختصاص یافت که در این خصوص دو نگرانی مبنی بر افت شدید قیمت جو و ضرر و زیان کشاورزان در سال آینده و کاهش سطح زیر کشت گندم و نیاز بیشتر به واردات وجود دارد.

حسینی درباره عواقب اصلاح نشدن نرخ خرید تضمینی گندم برای سال زراعی جدید بیان کرد: اگر مسئولان شورای اقتصاد بنا به هر دلیلی قیمت خرید تضمینی گندم را برای سال زراعی جدید اصلاح نکنند، بدون تردید کشاورزان در تحویل گندم به دولت واکنش نشان خواهند داد، مگر آنکه دولت با متصل شدن به اهرم‌های دیگر گندم را از کشاورزان جمع‌آوری کند.

این مقام مسئول درباره آخرین وضعیت واردات گندم، گفت: طبق اذعان مسئولان و شواهد امر، امسال برای تأمین ذخایر استراتژیک و نیاز داخل به ۳ میلیون تن گندم نیاز داریم که در سال آینده پیش‌بینی می‌شود میزان واردات در صورت اصلاح نشدن نرخ بیش از این رقم باشد، چراکه کشاورزان، گندم تولیدی خود را صرف خوراک دام می‌کنند یا در بازار آزاد به فروش می‌رسانند.

مشاور ارشد نظام صنفی کشاورزی و منابع طبیعی افزود: با وجود پیگیری‌های متعدد اگر مسئولان شورای اقتصاد، قیمت خرید تضمینی گندم را افزایش دهند، سال آینده کشاورزان نسبت به تحویل گندم تولیدی خود به مراکز دولتی تمایل بیشتری خواهند داشت که این امر به نفع دولت و مصرف‌کننده است.

نبود آمار واقعی بزرگترین مشکل در بخش کشاورزی

حسینی در پایان با اشاره به اینکه آمار دقیقی از کاهش سطح زیر کشت گندم در دسترس نیست، تصریح کرد: نبود آمار واقعی بزرگترین مشکل در بخش کشاورزی به شمار می‌رود و گاهی آمارهایی که وزارت جهاد اعلام می‌کند دقیق نیست، اما بازدیدهای میدانی و برآوردها حاکی از آن است که سطح زیر کشت گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۰درصد کاهش داشته است.

ذخیره‌سازی میوه شب عید آغاز شد

رئیس اتحادیه بارفروشان میدان مرکزی میوه و تره‌بار گفت دولت ذخیره‌سازی میوه شب عید را آغاز کرده است و انتظار داریم برای صادرات نیز برنامه‌ریزی کند. مصطفی دارایی‌نژاد، رئیس اتحادیه بارفروشان میدان مرکزی میوه و تره‌بار در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه مشکلی در ذخیره‌سازی و تنظیم بازار میوه شب عید وجود ندارد، اظهار کرد: اگرچه دولت ذخیره‌سازی میوه شب عید را آغاز کرده است اما ما با این کار مخالفیم، چراکه تولید مرکبات و سیب درختی نسبت به سال قبل بیش از دو برابر رشد داشته است که با این وجود نیازی به حضور دولت در بازار میوه نیست. رئیس اتحادیه بارفروشان میدان مرکزی میوه و تره‌بار افزود: با وجود فراوانی تولید و عدم نیاز به ذخیره‌سازی، تولیدکنندگان متعددی طی مراجعه به اتحادیه، اظهاراتی را مبنی بر تناژ بالای محصول داشته‌اند که به همین خاطر مکاتباتی با وزارت صمت درخصوص ذخیره‌سازی داشته‌ایم. دارایی‌نژاد ادامه داد: اتحادیه به وزارت صمت پیشنهاد داده است که ذخیره‌سازی از طریق اتحادیه تعاونی‌های کشاورزی انجام شود.

ضرورت صادرات سیب و پرتقال به منظور حمایت از تولید داخل

این مقام مسئول از کاهش ۱۰ تا ۲۰درصدی قیمت مرکبات و سیب درختی نسبت به سال قبل خبر داد و گفت: علی‌رغم افزایش هزینه‌های تولید، قیمت مرکبات و سیب درختی نسبت به سال قبل افت محسوسی داشته است. به همین خاطر برای جلوگیری از زیان باغداران خواستار صادرات و ذخیره‌سازی محصول شده‌ایم، چراکه در شرایط فعلی صادرات چشمگیر نیست، در حالی که انتظار می‌رود مسئولان ذی‌ربط با به کارگیری برخی تدابیر و برنامه‌ریزی‌های دقیق صادرات قابل توجهی را درخصوص سیب و پرتقال به منظور حمایت از تولید داخل به بازارهای هدف داشته باشند. دارایی‌نژاد افزود: با وجود آنکه اتحادیه بارفروشان تنها توزیع‌کننده کالاست، اما حاضریم به دلیل حمایت از باغداران و تولید داخل، در زمینه صادرات هم حمایت‌هایی داشته باشیم. این فعال بخش خصوصی با بیان اینکه اتحادیه بارفروشان در حال برنامه‌ریزی برای صادرات محصولات میوه و صیفی است، گفت: در حال حاضر به کشورهای پاکستان، گرجستان، ترکمنستان و افغانستان صادرات داریم و همواره تلاش می‌کنیم تا بتوانیم بازارهای صادراتی خود را توسعه دهیم. رئیس اتحادیه بارفروشان میدان مرکزی میوه و تره‌بار در پایان متوسط قیمت هر کیلو پرتقال در میدان مرکزی را ۳ تا ۵ هزار تومان و سیب درختی را ۳ تا ۷ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به رشد چند برابری تولید برای بازار شب عید درخصوص این دو قلم مشکلی از لحاظ قیمت و عرضه نخواهیم داشت.

اخبار

فولاد کشور، نیازمند به‌روزرسانی و چاره‌اندیشی مقررات

مسئولان صنعت مثبت‌اندیش اما بی‌توجه به نظر کارشناسان

رئیس اتحادیه فروشندگان آهن و فولاد گفت برای برون‌رفت از وضعیت فعلی معتقدم دست‌اندرکاران با مقررات‌زدایی و بازکردن زنجیره قوانین و حذف مقررات زائد می‌توانند به تولید فولاد کمک کنند. حمیدرضا رستگار، رئیس اتحادیه فروشندگان آهن و فولاد در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان اظهار کرد: هم‌اکنون، آنچه در اقتصاد و بخش خصوصی و به تبع آن در بازار فولاد می‌گذرد ناشی از نااطمینانی و نگرانی همکاران نسبت به آینده است. این یک واقعیت است که بازار فولاد در روزهای اخیر بیش از آنکه برمبنای داده‌های بنیادین و واقعی حرکت کند بیشتر سراغ حدس و گمان‌هایی می‌رود که از پایه و اساس مشخصی برخوردار نیست. رئیس اتحادیه فروشندگان آهن و فولاد ادامه داد: این نااطمینانی یک مفهوم فراگیر بوده که از بی‌اعتمادی و کاهش امید در سرمایه‌گذاری در این حوزه به وجود آمده است و وقتی اقتصاد به شرایط نااطمینانی می‌رسد عمق دید فعالان اقتصادی کاهش پیدا می‌کند و تصمیم‌گیری‌ها غیرمنطقی و دشوارتر می‌شود. قطعا نقش قوانین، مقررات و تصمیمات بد بی‌تاثیر نبوده و موجب افول تمامی فعالیت‌های حوزه صنعت خواهد شد. باید در این حوزه برای تغییر رفتار در جهت رعایت اعتدال چاره‌ای اندیشیده شود. رستگار بیان کرد: باید نگاه فعالان فولادی را با ایجاد انگیزه و سرمایه‌گذاری توسعه داده تا اثر مطلوب در رونق این بازار داشته باشد در غیر این صورت، فکر نمی‌کنم مسئولان قصد بدی داشته باشند و به نظر می‌رسد می‌خواهند کار مثبتی انجام بدهند، اما بی‌توجهی به نظر کارشناسان و اجرای غیراصولی برخی قوانین دست و پا گیر را نافع ندانسته و نتیجه اجرای آن را موجب تجارت و دادوستد ناعادلانه در بازار فولاد می‌دانم. رئیس اتحادیه فروشندگان آهن و فولاد در ادامه تصریح کرد: البته شرایط سخت تحریمی کشور و همچنین نوسانات و التهابات غیرواقعی قیمت ارز و کاهش ارزش پول ملی و بی‌انضباطی و افسارگسیختگی قیمت‌ها در یک میدان ناهموار هم اثرات خودش را در بازار فولاد گذاشته است و ضروری به نظر می‌رسد.

مقررات‌زدایی چاره استحکام زنجیره تولید فولاد

این مقام مسئول گفت: در این برهه زمانی حساس، متولیان و دست‌اندرکاران حوزه فولاد یا هر مسئول دیگر تصمیم‌گیر باید برای بهبود و رفع موانع موجود کاری انجام بدهد، برای برون‌رفت از وضعیت فعلی معتقدم دست‌اندرکاران با مقررات‌زدایی و بازکردن زنجیره قوانین و حذف مقررات زائد می‌توانند موثر واقع شده و بخش عمده‌ای از مشکلات مرتفع خواهد شد. رستگار در ادامه گفت: در این خصوص دولت باید کمک کرده و با باز کردن برخی از گره‌ها شرایط را برای تدوین یک استراتژی بلندمدت در بخش تولید و توزیع و صادرات فراهم کند تا از این راه شرایط برنامه‌ریزی بهتری فراهم شود و در این راستا به طرح جامع فولادی توجه کرده و با در نظر گرفتن شرایط جدید کشور اجرا شود و کلام آخر اینکه بازار فولاد باید به دست اهل آن سپرده شود تا این بازار زنده و پویا بماند.

امسال ۴۶۳ هزار تن کالا از گمرکات آذربایجان غربی صادر شده است

معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی از صادرات ۴۶۳ هزار تن کالا از گمرکات استان طی سال جاری خبر داد. محمد دهقان در گفت و گو با ایسنا، با بیان اینکه طی سال جاری بازارچه‌های مرزی استان با صادرات ۵۴۱ هزار تن کالا به ارزش بیش از ۷۹۸ میلیون دلار بیشترین حجم صادرات کالایی را به خود اختصاص داده‌اند، افزود: امسال ۴۶۳ هزار تن کالا به ارزش ۶۲۲ میلیون دلار صادرات از گمرکات استان انجام شده است که از لحاظ ارزشی نسبت به مدت‌زمان مشابه سال گذشته بیش از ۴۹درصد افزایش داشته است.

وی افزود: در سال جاری صادرات کالا از بازارچه‌های مرزی استان از لحاظ وزنی ۱۴درصد و از نظر ارزش ۹۹درصد نسبت به مدت‌زمان مشابه سال گذشته با افزایش روبه‌رو بوده است.

معاون امور بازرگانی و توسعه تجارت سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی عنوان کرد: عمده کالاهای صادراتی از بازارچه‌ها و گمرکات استان شامل انواع روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین، سیب تازه، هندوانه تازه، کنسانتره سیب، ماست، انواع مواد پلاستیکی، انواع کالاهای نساجی، انواع کفپوش، انواع تولیدات صنایع غذایی و ... هستند.

دهقان به واردات کالایی اشاره کرد و گفت: در دوره مورد اشاره ۳۷۹ هزار تن کالا به ارزش ۵۰۶ میلیون دلار وارد کشور شده است که از لحاظ وزنی ۴۸درصد و از لحاظ ارزشی ۵۹درصد افزایش داشته است.

وی عنوان کرد: همچنین در مدت‌زمان یادشده ۷۵ هزار تن کالا به ارزش ۱۳۷ میلیون دلار کالا از طریق بازارچه‌های مرزی استان وارد کشور شده است که نسبت به ۹ ماهه سال گذشته از لحاظ وزنی ۱۵۹درصد و از لحاظ ارزشی ۲۰۱درصد رشد داشته است. از جمله کالاهای وارداتی انواع لاستیک خودرو، قطعات خودروهای سنگین، ماشین‌های ریسندگی نساجی، بدنه کامیون، کامیونت، کشنده جاده‌ای و ... است.

اپل اول شد!

اپل با فروش موفقیت‌آمیز گوشی‌های آیفون توانست در هفته تعطیلات سال نو میلادی از سامسونگ پیشی بگیرند و در رتبه نخست جای بگیرند.

به گزارش ایسنا، براساس آمار و گزارش‌های منتشرشده از سوی flurry analytics، اپل با فروش گوشی‌های جدید خود یعنی آیفون ۱۱ و آیفون ۱۱ پرو و برخی دیگر از مدل‌های محبوب قبلی خود توانست بر بازار گوشی‌های هوشمند ایالات متحده تسلط پیدا کند و با سبقت از رقیب دیرینه خود، سامسونگ، برنده فصل هدیه تعطیلات سال نو میلادی و کریسمس شود.

این بدان معناست که بسیاری از شهروندان آمریکایی برای هدیه سال نو به دوستان، اعضای خانواده و عزیزان خود گوشی‌های آیفون را خریداری کرده و هدیه داده‌اند؛ به گونه‌ای که سهم اپل در تاریخ ۲۵ تا ۳۱ دسامبر ۴۲.۸درصد از بازار ایالات متحده افزایش یافته این در حالی است که سهم سامسونگ در همین بازه زمانی ۲۳.۵درصد گزارش شده است.

براساس وب‌سایت 9to5mac، گوشی پرچمدار جدید اپل یعنی آیفون ۱۱ با اختصاص ۶.۱۶درصد از کل گوشی‌های فروخته‌شده در این بازه زمانی عنوان محبوب‌ترین گوشی در میان کاربران آمریکایی را به خود اختصاص داده است که بعد از آن گوشی‌های آیفون ایکس آر با ۵.۲۷درصد، آیفون ۷ با ۳.۳۱درصد، آیفون ۸ با ۳.۱۰درصد، آیفون ۱۱ پرو مکس با ۳.۰۱درصد، آیفون ۸ پلاس با ۲.۹۷درصد، آیفون ۶ پلاس با ۲.۹۵درصد و آیفون ۷ پلاس با ۲.۳۵درصد به ترتیب جزو محبوب‌ترین و پرفروش‌ترین گوشی‌های اپل در این مدت بوده‌اند.

اپل قرار است درآمدهای رسمی فروش خود را در تاریخ ۲۸ ژانویه ۲۰۲۰ اعلام کند.

لزوم ورود به عرصه طراحی و پلتفرم برای تامین قطعات خودرو

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران صنعت خودرو را یک صنعت استراتژیک، سودآور و اشتغال‌زا دانست و بر ورود خودروسازان به عرصه طراحی و پلتفرم در جهت تامین داخلی قطعات تاکید کرد.

محسن رزمخواه در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص تاثیر پویش داخلی‌سازی قطعات در کاهش ارزبری اظهار داشت: در مقاطعی که کشور با کاهش منابع ارزی مواجه می‌شود ترجیح و اولویت ما بر داخلی‌سازی قطعات است. وی همچنین داخلی‌سازی قطعات را اقدامی مثبت ارزیابی کرد و افزود: در حال حاضر در قطعات های‌تک نیازمند واردات هستیم و امکان ساخت داخل آن وجود ندارد.

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران داخلی‌سازی را منحصر به قطعات سبک‌تر دانست و تصریح کرد: مشکلات تامین قطعه در داخل کشور با ورود خودروسازان به عرصه طراحی و پلتفرم مرتفع خواهد شد.

رزمخواه ادامه داد: به اعتقاد بنده می‌بایست فاز طراحی محصول جایگزین داخلی‌سازی قطعات شود و کسب دانش‌های موردنیاز این عرصه در دستور کار خودروسازان قرار گیرد تا با کاهش درآمدهای نفتی از تیراژ تولیدات خودرویی ما نیز کاسته نشود.

وی با اشاره به تولید سالانه یک میلیون و ۶۰۰ هزار خودرو در گذشته افزود: در حال حاضر تولیدات ما به دلیل وابستگی تامین قطعات به خارج از کشور به کمتر از یک سوم این آمار کاهش یافته است.

به اعتقاد رزمخواه ساخت داخل منجر به روی آوردن خودروسازان به تامین‌کنندگان داخلی شده و به نفع قطعه‌سازان است اما از آنجا که یک خودرو از ۱۲ هزار قطعه تشکیل شده است؛ در صورت فقدان یک قطعه و با وجود مسائل ناشی از تحریم تحویل خودروی متقاضیان منتفی است و ساخت داخل کمکی به مشکلات تیراژ خودرو نمی‌کند.

وی با اشاره به تولید قطعات با تیراژ میلیونی از جانب سازندگان خارجی گفت: معجزه کاهش قیمت در تیراژ است و هرچه تیراژ بالاتر باشد قیمت تمام‌شده قطعه کاهش می‌یابد.

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران با بیان اینکه سازندگان داخلی توان رقابت با سازندگان خارجی را ندارند، افزود: تیراژ بالای قطعات خارجی در کنترل بازار و مناسب‌سازی قیمت‌ها موثر است ضمن اینکه در اجرای سیاست ساخت داخل برای برخی از قطعات بیشتر از تعداد موردنیاز قطعه‌ساز ایجاد شده است که این تیراژهای تولیدی اقتصادی نیست. رزمخواه گفت: خودروسازان برای رهایی از وابستگی به یک قطعه‌ساز به قطعه‌سازان متعدد مراجعه می‌کنند که منجر به افزایش قیمت تمام‌شده قطعه می‌شود و در این شرایط رقابت با تامین‌کنندگان خارجی هم برای قطعه‌ساز داخلی صرفه اقتصادی ندارد. وی با انتقاد از فقدان یک استراتژی مدون در صنعت خودرو افزود: علی‌رغم همکاری وزارت صنعت، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، خودروسازان و قطعه‌سازان مبنی بر تدوین یک برنامه مدون، متاسفانه به مرحله اجرا درنیامد و در صورت تداوم این شرایط ما همچنان مشکل تامین قطعه و نقدینگی خواهیم داشت.

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان تهران در پایان خاطرنشان کرد: صنعت خودرو یک صنعت استراتژیک، سودآور و اشتغال‌زا است و نیازمند توان بالا در طراحی، تولید و ساخت پلتفرم و محصول نهایی است.

افزایش سهم چینی‌ها از بازارهای صادراتی با خودروهای برقی

تجربه نه‌چندان موفق چینی‌ها در کسب بازارهای صادراتی خودرو در سال‌های گذشته این روزها با سرمایه‌گذاری بالا در زمینه تولید خودروهای برقی، روی دیگری به خود دیده به طوری که به اذعان کارشناسان این حوزه، در آینده نزدیک شاهد حضور چینی‌ها در بازارهای آمریکایی و اروپایی هستیم.

به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، این شرایط در حالی است که نگاهی به عملکرد سال‌های گذشته خودروسازان چینی در زمینه صادرات نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۵ این خودرو با تولید ۲۴ میلیون خودرو، موفق شده ۷۲۷ هزار دستگاه خودرو را در بازارهای صادراتی به فروش برساند این موضوع یعنی چین تنها توانسته چیزی حدود ۳درصد از کل تولیدات خود را به بازارهای جهانی صادر کند.

اما این روند هم‌اکنون در حال تغییر و تحول است به طوری که خودروسازان چینی به بازارهای بیشتری نفوذ کرده و در تلاش برای به دست آوردن سهم بیشتری از بازار هستند.

بابک صدرایی، کارشناس صنعت خودرو با تاکید بر اینکه بازار صادراتی خودروسازان چینی براساس نیازها و تقاضاهای ایجادشده، متفاوت خواهد بود، می‌گوید: هم‌اکنون بررسی‌ها نشان می‌دهد که چینی‌ها بیشترین حجم سرمایه‌گذاری در زمینه خودروهای برقی را به خود اختصاص داده‌اند به طوری که پیش‌بینی می‌شود تا چهار سال آینده این خودروها به بازارهای آمریکا و اروپا نیز نفوذ کند. وی با اشاره به حجم سرمایه‌گذاری و تنوع تولید بالای خودروسازان چینی نیز می‌افزاید: هم‌اکنون شاهد تعدد برند در میان خودروسازان چینی هستیم به طوری که نسبت به تولید چند برند همزمان با افزایش کیفیت اقدام می‌کنند که بدون شک در صورت کاهش تعدد برندها قدرت آنها به مراتب افزایش خواهد یافت و به قدرتی تخریبگر و ویران‌کننده تبدیل می‌شود. این کارشناس صنعت خودرو ادامه می‌دهد: در زمانی که خودروسازان چینی بر روی توسعه محصول در صنعت خودرو در ۱۰ تا ۱۵ سال گذشته تمرکز کردند به دنبال کشورهای در حال توسعه رفتند و به دنبال کسب این بازارها بودند و هم‌اکنون نیز با به دست آوردن این بازارها در حال حرکت به کشورهای سطح بالاتری هستند.

صدرایی کشورهای آمریکای جنوبی مانند شیلی، پرو و برزیل را از جمله کشورهایی دانست که خودروسازان چینی در حال واردشدن به آنها هستند و تصریح می‌کند: کشورهای اطراف روسیه و کشورهای خاورمیانه از جمله کشورهایی هستند که چینی‌ها در حال حاضر در آنها حضور دارند و شاید نتوان چندان آنها را موفق دانست اما به تناسب شرایط و مراودات، این کشورها به سمت بهبودی در حال حرکت هستند.

وی پیش‌بینی می‌کند که ظرف ۱۰ سال آینده، تغییرات بزرگی در این کشور رخ می‌دهد و خودروسازان چینی با ادغام در یکدیگر قدرت بیشتری می‌گیرند به طوری که تولیدات خودروسازان چینی به سطح ژاپنی‌ها و کره‌ای‌ها می‌رسد و درصد بیشتری از بازارهای جهانی را در اختیار می‌گیرند.

این کارشناس صنعت خودرو با تاکید بر اینکه باید به این نکته توجه داشت که گرفتن بازار خودرو کار چندان ساده‌ای نیست، اظهار می‌کند: خودروسازی چه در زمینه تولید و چه صادرات، فرآیندها و مراحلی دارد که به نظر می‌رسد چینی‌ها ظرف دو سال آینده به مرحله بهره‌برداری از آنچه تاکنون کاشته‌اند، دست خواهند یافت که یکی از این موضوعات در حوزه صادرات است که بدون شک موفقیت‌های بزرگی در این زمینه به دست خواهند آورد.

پیش‌بینی حضور پررنگ چینی‌ها در بازار صادراتی بدون شک کار چندان سختی نیست چراکه در حال حاضر آنها در تلاش هستند با افزودن فناوری‌های جدید ضمن به دست آوردن سهم بیشتری از بازار، آنها را از سایر خودروسازان متمایز کند که تا اندازه‌ای این امر در حال تحقق است.

پرونده صدور پلاک تاکسی در پایتخت بسته شد

با توجه به آمار ۸۰ هزار تاکسی پایتخت پرونده صدور «پلاک ت» در پایتخت بسته شد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، بسیاری از شهروندان با ارسال پیامک به بخش تهران ما خواستار پیگیری این موضوع بودند که چرا طرح توسعه تاکسی در پایتخت مسدود شده است و دیگر شهروندان متقاضی جهت دریافت تاکسی نمی‌توانند در تارنمای آن ثبت‌نام کنند.

مدیران شهری در باب بسته شدن تارنمای ثبت‌نام طرح توسعه تاکسی‌های پایتخت اظهارات متفاوتی داشتند، به گونه‌ای که افراد متقاضی نمی‌دانستند که آخرین وضعیت طرح توسعه تاکسی در پایتخت به چه شکل است و آیا این امکان در آینده برای آنها فراهم می‌شود که در طرح توسعه تاکسی ثبت‌نام کنند یا خیر.

علیرضا قنادان، مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری تهران در پاسخ به این سوال که چرا طرح توسعه تاکسی پایتخت مسدود است و شهروندان متقاضی نمی‌توانند جهت دریافت تاکسی در آن ثبت‌نام کنند، گفت: طرح توسعه تاکسی در پایتخت بسته شده و علت آن نیز تکثر پلاک تاکسی در پایتخت است. مدیرعامل سازمان تاکسیرانی شهرداری تهران افزود: اگر قرار بر این باشد که تارنمای طرح توسعه تاکسی پایتخت مجدد جهت ثبت‌نام رانندگان باز شود، این ابلاغ باید از سوی وزارت کشور انجام شود.

این اظهارنظر در حالی بود که برخی دیگر از مدیران اعلام کردند که طرح توسعه تاکسی در پایتخت مسدود نیست و متقاضیان می‌توانند جهت دریافت پلاک تاکسی در تارنمای طرح توسعه تاکسی پایتخت ثبت‌نام کنند، اما باید گفت پرونده صدور پلاک تاکسی در پایتخت بسته شده است و دیگر تهران رنگ تاکسی زرد با پلاک جدید را به خود نمی‌بینند.

یکی از تصمیم‌های چالش‌زای مدیریت شهری که به بسته شدن پرونده صدور «پلاک ت» (تاکسی) در پایتخت منجر شد، طرح ساماندهی مسافربرهای شخصی بود که ناوگان تاکسیرانی پایتخت را فربه کرد و این فربگی به گونه‌ای بود که نزدیک به ۳۰ هزار دستگاه تاکسی بیش از ظرفیت این ناوگان در تهران مشغول به فعالیت شدند.

در حال حاضر تعداد ناوگان تاکسی در پایتخت رقمی در حدود ۸۰ هزار پلاک است که با احتساب ۳۰ هزار پلاک مازاد ظرفیت واقعی تاکسی پایتخت رقمی در حدود ۵۰ هزار تاکسی است. حال مدیریت کلان شهری به دنبال این است که بار حمل و نقل عمومی پایتخت را به دوش شرکت‌های تاکسی‌های اینترنتی بگذارد تا از این طریق هیچ تعهدی در مسیر نوسازی این ناوگان و دیگر خدمات برای خود ایجاد نکند. حال چه میزان شرکت تاکسی‌های اینترنتی پاسخگوی نیاز خود و مشتریان خود هستند سوالی است که پاسخ‌های متفاوتی دارد.

اخبار

هر روز تاخیر در پرداخت وام خودروسازان به ضرر قطعه‌سازان است

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی ضمن گلایه از بلاتکلیفی زمان پرداخت تسهیلات به خودروسازان گفت هر روز تاخیر در پرداخت وام، هر دو صنعت قطعه و خودرو را با مشکل مواجه خواهد کرد.

به گزارش کارپرس، محمدرضا نجفی‌منش با بیان اینکه همچنان زمان پرداخت و سازوکار تخصیص وام به خودروسازان بلاتکلیف مانده، اظهار کرد: ابتدا که قرار بود ۱۰هزار میلیارد تومان وام به خودروسازان پرداخت شود و سپس آن را به ۷۲۰۰میلیارد تومان کاهش دادند، ولی حالا نه زمان و نه چگونگی تخصیص تسهیلات نامشخص نیست. رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی تاکید کرد: هر روز تاخیر در پرداخت وام خودروسازان و مطالبات قطعه‌سازان، به زیان هر دو صنعت خواهد بود چراکه این مبلغ می‌تواند تولید قطعه و در نهایت تیراژ خودرو را در روزهای پایانی سال افزایش داده و گره‌گشای برخی از مشکلات این دو صنعت مهم باشد، بنابراین تاخیر در آن جایز نیست. به گفته نجفی‌منش، اگر این تسهیلات به موقع پرداخت نشود علاوه بر مشکلاتی که برای تولید ایجاد می‌کند، منجر به نارضایتی کارکنان صنعت قطعه به دلیل تاخیر در پرداخت حقوق و عیدی آنها می‌شود و در نهایت نتایج منفی به همراه خواهد داشت.

شب عید خودرو را گران می‌کند؟

رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی گفت هنوز خریدهای نوروزی در بازار خودرو اتفاق نیفتاده است. به نظر می‌رسد که تقاضای مردم در ماه‌های بهمن و اسفند برای خرید خودرو اوج بگیرد. به گزارش گسترش‌نیوز، رئیس انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی در پاسخ به این پرسش آیا واقعا خریدهای نوروزی در بازار خودرو آغاز شده است؟ گفت: چنانچه نرخ خودروهای داخلی با حاشیه ۵درصد زیر نرخ بازار باشد نرخ خودرو ارزان‌تر می‌شود.

همچنین با اجرای این دستورالعمل دلالی در بازار خودرو برچیده می‌شود. در شرایط فعلی به دلیل عدم عرضه خودرو از سوی خودروسازان نرخ خودرو در بازار افزایش چشمگیری داشته است. محمدرضا نجفی‌منش افزود: در حال حاضر فاصله نرخ از محل درب کارخانه تا بازار بین ۷میلیون تا ۲۰ میلیون تومان گران شده است. این نوسان نرخ در حوزه خودرو بسیار زیاد است. امیدواریم با عرضه به‌موقع خودرو از سوی خودروسازان نرخ خودرو کاهش یابد. وی اظهار داشت: هنوز خریدهای نوروزی در بازار خودرو اتفاق نیفتاده است. به نظر می‌رسد که تقاضای مردم در ماه‌های بهمن و اسفند برای خرید خودرو اوج بگیرد.

خودروسازان شیوه ثبت‌نام در پیش‌فروش‌ها را تغییر دهند

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس می‌گوید برای جلوگیری از بروز سوءاستفاده، خودروسازان باید شیوه پیش‌فروش خود را تغییر دهد تا خودرو با قیمت کارخانه به دست مصرف‌کننده اصلی برسد. محسن کوهکن ریزی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری خانه ملت، درباره پیش‌فروش خودروسازان، گفت: مراجعات مردم به نمایندگان به دلیل عدم موفقیت در ثبت‌نام در پیش‌فروش خودروسازان بسیار است زیرا متقاضیان مدعی هستند علی‌رغم تلاش‌های بسیار نمی‌توانند در این پیش‌فروش‌ها ثبت‌نام کنند.

نماینده مردم لنجان در مجلس شورای اسلامی افزود: اطراف نمایندگی‌ها افرادی پرسه زده و به متقاضیان ثبت‌نام در پیش‌فروش‌ها پیشنهاد می‌دهند در صورت پرداخت پول، آنها را در این پیش‌فروش‌ها، ثبت‌نام می‌کنند. وی اظهار کرد: با بررسی‌های انجام‌گرفته مشخص شد، شرکت‌های خودروساز یا نمایندگی‌های فروش قصوری در عدم موفقیت مردم در ثبت‌نام در پیش‌فروش‌ها ندارد. این نماینده مردم در مجلس دهم اضافه کرد: عده‌ای با اتکا به اطلاعات خود و زد و بندهای موجود سیستم ثبت‌نام خودروسازان را هک کرده و در پیش‌فروش‌ها ثبت‌نام می‌کنند، بنابراین نمی‌توان با آنها برخورد کرد زیرا شناسایی آنها مشکل است.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی ادامه داد: برای جلوگیری از بروز این سوءاستفاده، خودروسازان باید شیوه پیش‌فروش خود را تغییر دهد تا احتمال تخلف کاهش یابد و خودرو با قیمت کارخانه به دست مصرف‌کننده اصلی برسد.

بازار خودرو چین در اختیار کدام برندهاست؟

فولکس‌واگن موفق شده است در سال ۲۰۱۹ میلادی رتبه نخست پرفروش‌ترین برند خودروسازی در بازار چین را به خود اختصاص دهد. به گزارش صبحانه، بازار فروش خودرو در چین از لحاظ وسعت جغرافیایی و تنوع سلیقه مشتریان بسیار حائز اهمیت است، بنابراین کارشناسان و تحلیلگران همواره با در نظر گرفتن میزان فروش خودرو در این بازار، موفقیت خودروسازان جهانی را برآورد کرده و براساس آن، نحوه عملکرد آنها در ماه‌های آینده سال را نیز پیش‌بینی می‌کنند. حالا به تازگی در وب‌سایت focus۲move، فهرستی از خودروهای محبوب و پرفروش در بازار چین منتشر شده است که در آن فولکس‌واگن موفق شده است با فروش و عرضه ۲میلیون و ۸۱۹ هزار و ۲۵ دستگاه جایگاه نخست این رده‌بندی را به خود اختصاص دهد. بعد از آن، دو خودروساز ژاپنی هوندا و تویوتا توانسته‌اند در رتبه‌های دوم و سوم جدول به ترتیب با میزان فروش یک میلیون و ۴۱۴ هزار و ۲۷۷ دستگاه و یک میلیون و ۳۶۵ هزار و ۲۸۴ دستگاه جای بگیرند.

جیلی، نیسان، چانگان، وولینگ، بیوک، هاوال و دانگ فنگ نیز به ترتیب با فروش یک میلیون و ۱۶۳ هزار و ۹۵۹ دستگاه، یک میلیون و ۱۱ هزار و ۳۱۵ دستگاه، ۹۴۳ هزار و ۲۷۶ دستگاه، ۹۲۰ هزار و ۶۴۴ دستگاه، ۷۷۸ هزار و ۹۱۰ دستگاه، ۶۹۱ هزار و ۶۳ دستگاه و ۶۷۰ هزار و ۲۱ دستگاه توانسته‌اند در رتبه‌های چهارم تا دهم قرار بگیرند.

برترین‌های جشنواره وب و موبایل ایران حمایت می‌شوند

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، از برترین‌های گروه‌های ویژه حوزه‌های مختلف تکنولوژی مرتبط با وب و موبایل، حمایت می‌کند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در رویداد فناورانه جشنواره وب و موبایل ایران که روزهای ۲۴ و ۲۵ بهمن‌ماه برگزار می‌شود، گروه‌های مختلفی از حوزه‌های اینترنت اشیاء، بلاک‌چین، تولید هوشمند (ERP)، خانه هوشمند، شهر هوشمند، هوش مصنوعی، واقعیت افزوده و واقعیت مجازی با یکدیگر به رقابت می‌پردازند. این جشنواره برای انتخاب برترین سایت‌ها و نرم‌افزارهای موبایل فارسی طراحی شـده است و به صورت سالانه برگزار می‌شود. جشنواره وب و موبایل ایران با ده‌ها هزار شرکت‌کننده، به عنوان بزرگ‌ترین عرصه رقابت میان وب‌سایت‌ها و نرم‌افزارهای موبایل ایرانی در گروه‌های مختلف شناخته می‌شود و از ابتدای زمان تاسیس توانسته است نقش مهمی در رشد کیفیت و جایگاه حوزه وب و موبایل در میان مردم داشته باشد.

دریچـــه

لیزر در پزشکی و اکوسیستم استارت‌آپی

احمد امجدی - عضو هیأت علمی دانشگاه صنعتی شریف

فناوری لیزر در حوزه پزشـکی به شـما اختیارات و قدرت مانوری می‌دهد که شـاید مشـابه‌اش با چنین کیفیتـی در دیگر حوزه‌ها در دسترس نباشد.

تومورهای سـرطانی وجود دارد که پیش از این انجام عمل جراحی بر روی آنها غیرممکن بود و بیمار به صورت حتمی جانش را از دست مـی‌داد. در حال حاضر بـه کمک لیزر بر روی ایـن تومورها تمرکز می‌شـود و به صورت تدریجی بافت‌های مشکل‌دار تخریب می‌شود، بدون آنکه به بافت سـالم صدمات جدی وارد شـود، این فناوری در جهان و البته در ایران باعث شده است که جان انسان‌ها حفظ شود.

فنـاوری مرتبط با لیزر به دلیل تعـداد زیاد تیم‌های تحقیقاتی که در سراسـر جهان بر روی آن کار می‌کنند، هر روز شـاهد پیشرفت و تکوین و حرکت رو به جلو است. در چنین فرآیند بالنسبه سریعی که در دیگر کشـورها در جریان است، لازم است که کشور ما نیز همگام با پیشـقراولان این عرصه، توانایی‌های اسـتراتژیک خود را در زمینه لیزر تقویت و به‌روز رسانی کند.

خوشـبختانه ایران در این زمینه در جایگاه شایسـته‌ای قرار دارد. پس از گذشـت دو دهـه از اسـتمرار فعالیت دانشـگاهی در زمینه اسـتفاده از لیزر در حوزه پزشـکی می‌توان گفت که کشـور ما جزو کشـورهایی اسـت که با اعتماد به نفس حرفی بـرای گفتن در این زمینه دارد.

تشکیل استارت‌آپ‌های برآمده از نهادهای علمی با اصالت، در کنار توسعه زیست بوم مرتبط با لیزر به ویژه در حوزه پزشکی می‌تواند با توجیه مالی قانع‌کننده‌ای همراه باشـد. هر روز تجهیزات جدیدی در زمینه استفاده از لیزر در پزشکی ساخته می‌شود و یا آنکه تجهیزات فعلـی مدرن و به روز می‌شـود. با توجه به نوسـانات ارزی و قیمت بالای این تجهیـزات نمی‌توان برای تامین آنها به واردات متکی بود، بومی‌سازی تکنولوژی این دسـتگاه‌ها یک ضرورت بهداشتی و البته اقتصادی است. تحریم‌های یکجانبه نیز بر مشکلات واردات تجهیزات پزشکی افزوده است.

خوشبختانه ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و سـاخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این زمینه بر روی اولویت‌های درستی متمرکز شده است. جامعه علمی کشور باید با این حرکت هم‌آوا شود و در این حرکت جمعی مشارکت کند. البته راه آسان نخواهد بود و باید جهد بلیغ نمود.

ذهن رایانه نیست

احمدرضا همتی مقدم - عضو هیأت علمی پژوهشکده علوم شناختی

برخی از حـالات ذهنی ما مانند باورها حـالات بازنمودی‌اند. یعنـی دربـاره چیزی هسـتند، اما همه حـالات ذهنی حالات بازنمـودی نیسـتند. مثـلاً احساسـات درباره چیزی نیسـت. احساسـات خصوصیتی دارد که به کوالیا معروف است. کیفیات ذهنی یـا کوالیا یا همـان جنبه کیفی حـالات ذهنی، یکی از مهمترین مسـائل فلسفه ذهن است. یکی از خصوصیات حالات ذهنی این اسـت که دارای کیفیتی اسـت کـه فقط دارنده این حالات آن کیفیت را احساس می‌کند و دیگران به آن دسترسی ندارند.

یعنی ایـن جنبه کیفی تنها از منظر اول شـخص قابل درک اسـت. مثلاً دردهـا واجد احسـاس کیفی خاصی هسـتند که مشخصه درد است یعنی رنجش و ناراحتی.

وقتی من درد می‌کشـم، فقـط خودم می‌دانـم این درد چه احساسـی دارد و دیگـران نمی‌توانند درد مـن را آنطور که من احسـاس می‌کنم احساس کنند. هر نوعی از احساسات، کیفیت احساسـی خاص خـود را دارد. حال اگر همـه حالات ذهنی ما حالات بازنمودی نباشـد، آیا کل ذهن می‌تواند یک رایانه باشد؟ به نظر می‌رسـد پاسـخ منفی اسـت. زیرا رایانه وسیله‌ای است کـه بازنماینده‌ها را در یـک روش نظام‌مند پـردازش می‌کند، بنابراین تنها آن حـالات ذهنی که خصوصیت بازنمودی دارند، محاسـباتی‌اند. اگر بپذیریم که برخـی از حالات ذهنی حالات بازنمودی‌اند، باید بررسـی کنیم چگونه این حالات محاسـباتی هسـتند، بنابراین حداقل در مورد حالات ذهنی کیفی نمی‌توان ذهن را همانند یک رایانه دانست.

آنچـه مردم انجام می‌دهند یا صحبت می‌کنند، مبتنی بر فکر آنهاسـت. به عبارت دیگر باورها، امیال، آرزوها، امیدهای مردم علت رفتار و سـخنان آنهاست. تفکرات یا باورها و امیال و نظایر آن حالات بازنمودی ذهن هستند.

رایانه‌ها نقش مهم و اساسـی در زندگی ما دارند. ما تقریباً هر روز با آنها سـروکار داریم و به صورت گوناگون از آنها اسـتفاده می‌کنیـم. آیا تا به حال فکـر کرده‌اید که رایانه‌هـا چگونه کار می‌کنند؟ با اینکه جزییات سـاختاری رایانه‌ها پیچیده است، اما مفاهیمی که در پس‌زمینه این سـاختار وجود دارد بسیار ساده اسـت. اگر ما در فهم اینکه رایانه‌ها چگونه کار می‌کنند مشکل داشته باشـیم، این مشـکل به دلیل وجود این مفاهیم نیست. بلکه مشکل این است که چگونه چنین مفاهیم ساده‌ای می‌تواند مفید بوده، چنین کارکردی داشته باشند.

اگر بخواهیم تعریف نه‌چندان دقیقی از رایانه ارائه دهیم، شاید این تعریف تا حدی راهگشـا باشـد که رایانه وسیله‌ای است که بازنماینده‌ها را در یک روش نظام‌مند پردازش می‌کند.

فیس‌بوک: تا سال ۲۰۳۰ واقعیت افزوده

فیس‌بوک معتقد اسـت آینده فناوری متعلق به هدسـت‌های واقعیـت مجازی و واقعیت افزوده است، نه کامپیوترهای شخصی و تلفن‌های هوشمند.

مایـکل آبراش، مدیر بخش واقعیت افزوده فیس‌بوک، در گفت‌وگویی با وب‌سـایت The Information پیش‌بینی‌های جالبی از آینده کرده است. او گفته است در آینده فناوری واقعیـت مجازی (VR) جایگزین کامپیوتر دسـکتاپ و عینک‌هـای واقعیت افزوده (AR) جایگزین تلفن‌های هوشمند می‌شود.

مایکل آبراش فناوری‌های آینده را متفاوت ا واقعیت مجازی نازک‌تر و طبیعی‌تر و عینک‌های بـود و با عینک‌های فعلی تفاوت خواهد داش جایگزینی عینک‌های واقعیت افزوده با تلفن سنگین‌تر نباشد و حتی طراحی آن باید به‌گون سر کاربر احساس نشود. به‌اعتقاد وی برای رس

بیش از ۸۴۰۰ محصول دانش‌بنیان شناسایی شد

در حالی که در سـال ۱۳۹۲ حدود ۵۵ درخواسـت شرکت دانش‌بنیان ثبت شده بود، در حال حاضر تعداد آنها به حدود ۴۷۰۰ شرکت رسیده است.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با وجود فشار تحریمی و به‌دور از نورافکن رسانه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان موفق شدند در یک بازه زمانی شش ساله بیش از ۸۴۰۰ محصـول دانش‌بنیان تولید کنند. در سـال جاری این شـاخص صعودی با سرعت بیشتری به مسیر خود ادامه می‌دهد و بنا بر اعلام مرکز شـرکت‌های دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری سرعت آن در حال افزایش است. بنا بر اعلام مرکز شـرکت‌های دانش‌بنیان معاونـت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری، در یک بازه زمانی شش ساله و تا بهـار ۱۳۹۸ بیش از ۸۴۰۰ محصول دانش‌بنیان شناسایی شد. حوزه «ماشین‌آلات و ابزار پیشرفته» با تولید بیش از ۲۱۰۰ محصول دانش‌بنیان، بخشی بود که بیشترین آمار تولید محصول دانش‌بنیان را بـه خود اختصاص داد. پس از آن، رتبه دوم تولید محصولات دانش‌بنیان به حوزه «فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای» رسـید که با تولید بیش از ۱۷۰۰ محصول در جایگاه دوم قرار گرفت. «سخت‌افزارهای برق و الکترونیک، لیزر و فوتونیک» سومین حوزه در تولید محصولات دانش‌بنیان بود که تولید بیش از ۱۶۰۰ محصول دانش‌بنیان را به نام خود ثبت کرد. از ۴۲۰۰ شـرکت دانش‌بنیان مورد بررسـی قرار گرفته (تعداد شـرکت‌های دانش‌بنیان بیش از این اسـت) دو حوزه « ماشین‌آلات و ابزار پیشرفته» و «فناوری اطلاعـات و ارتباطات و نرم‌افزارهـای رایانه‌ای » هـر کدام با بیـش از ۹۰۰ شـرکت دانش‌بنیان، بیشـترین فراوانی شـرکت‌های دانش‌بنیان را به خود اختصاص داده‌اند. شـرکت‌های دانش‌بنیان در ایـران در حوزه‌های مختلفی فعال هسـتند. «خدمات تجاری‌سـازی»، «داروهای پیشرفته»، «فناوری زیسـتی»، «مواد پیشرفته و محصولات مبتنی بر فناوری شیمیایی»، «وسایل، ملزومات و تجهیزات پزشـکی» از جمله دیگر حوزه‌هایی اسـت که «دانش‌بنیان‌های ایرانـی» بر روی آن متمرکز شده‌اند. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نزدیک به ۸۰ نوع خدمات و سـرویس به شـرکت‌های دانش‌بنیان عرضه می‌کند. توسـعه موازی زیست‌بوم شرکت‌های دانش‌بنیان در عرصه‌ها و حوزه‌های مختلف، هدفی است که این معاونت در تلاش است تا آن را به پیش ببرد.

استفاده از فناوری‌های نرم در مدارس تهران گسترش می‌یابد

برای آشناسـازی دانش‌آموزان با مفاهیم فناوری نرم و استفاده از روش‌های نوین آموزشـی و ترویجی در مدارس، تفاهم‌نامه همکاری، بین سـتاد توسـعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شورای هماهنگی موسسـان مدارس غیردولتی شـهر تهران امضا شـد. سیدمحمدحسـین سجادی نیری، دبیر سـتاد توسـعه فناوری‌هـای نرم و هویت‌سـاز معاونـت علمی و فناوری ریاسـت جمهـوری در جریـان امضای ایـن تفاهم‌نامه گفت: تعامل معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری با نظام آموزشی و مدارس از دو جنبه حائز اهمیت اسـت. به گفته نیری: «هدف اول از این گونه تعاملات، ایجاد سازوکارهایی برای تعامل بیشـتر در موضوعات فناوری و نوآوری برای طرح بحث در مراکز آموزشی است. ترویج و گفتمان‌سازی جریان نوآوری و فناوری برای افراد جامعه از سـنین پایین صورت می‌گیرد و در نهایت بسـتری مناسب برای توسعه نیروی انسـانی فراهم می‌سازد.» دبیر ستاد توسـعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز ضمن تاکید بر اهمیت فعالیت‌های ترویجـی، اضافه کـرد: دلیل دوم اهمیت این‌گونه تعامـلات که از اولی مهم‌تر است، توجه به نقش دانش‌آموزان و مراکز آموزشی در توسعه سازوکارهای نرم و رفتارسـازی‌های فرهنگی در جامعه اسـت. بسیاری از سازوکارهای رفتارساز فرهنگـی، همانند رعایت قوانین و مقررات، توجه به حقوق مردم و سـایر این مـوارد، از دوران دانش‌آموزی در فرد نهادینه می‌شود.

بـه گفتـه نیـری: دلسـوزان بسـیاری درخصـوص مصـرف محصـولات فرهنگی با کاراکترهـای خارجـی در بیـن کـودکان و نوجوانان، دغدغه‌مند و نگران هستند. بی‌شک برای رفع این دغدغه، باید پایه جریان‌سـازی فرهنگی در توسعه کاراکترها و شخصیت‌های فرهنگی بومی در محیط‌های آموزشـی انجام گیرد. دبیر سـتاد توسـعه فناوری‌های نرم و هویت‌سـاز با تاکید بـر اهمیت نقش مدارس غیردولتی به عنوان سـازوکارهای اثربخشـی کـه بتواند اقتصـاد آموزش را شـفاف کند، گفـت: «تاکید معاونت علمی و فناوری ریاسـت جمهوری بر رشـد و توسـعه فضای اسـتارت‌آپی بر این مبناست که سازوکارهای استارت‌آپی چون براساس رفتارهای بخش خصوصی شکل گرفته‌اند، از چابکی لازم برخوردار هستند.

ه جایگزین گوشی‌های هوشمند می‌شود

ز امروز می‌داند و معتقد است نمایشگرهای واقعیت افزوده در آینده بسیار مدرن خواهد ت. آبراش می‌گوید برای موفقیت‌آمیزبودن های هوشمند، وزن عینک‌ها باید از ۷۰ گرم ه‌ای باشد که بیش از ۵۰۰ میلی‌گرم وزن روی سیدن به این اهداف باید حداقل تا سال ۲۰۳۰ صبر کنیم تا فناوری‌های واقعیت مجازی و واقعیت افزوده به‌حدی از پیشرفت برسند تا بتوانند در محیط‌های کاری و شخصی جایگزین ابزارهای امروزی شود.

هرچند دیدگاه مایکل آبراش کمی رؤیایی و آرمانی به نظر می‌رسد، باتوجه به پیشرفت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های صاحب‌نامی همچون فیس‌بوک روی فناوری واقعیت مجازی و واقعیت افزوده، می‌توان امیدوار بود در آینده تغییرات و پیشرفت‌های بسیاری اتفاق خواهد افتاد.

۸۲ پتنت بین‌المللی شد

با حمایت کانون پتنت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ۸۲ پتنت ایرانی در دفاتر ثبت اختراع خارجی گرنت شد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، حمایت از ثبت اختراع در دفاتر معتبر خارجی یکی از اقدامات کانون پتنت معاونت علمی و فناوری در راستای تولید ثروت از مالکیت فکری و ایجاد بازار اختراعات و کسب درآمد از آنها است.

کانون برای تحقق این هدف خدماتی مانند ثبت اختراع در سیستم‌های پتنت معتبر جهان مانند «USPTO» و «EPO» و حمایت ۹۰درصدی از کل هزینه‌های ثبت در ادارات معتبر ثبت اختراع را انجام می‌دهد. تاکنون مخترعان ایرانی با دریافت این حمایت‌ها موفق به ثبت بین‌المللی ۸۲ اختراع شدند.

یادداشت

برای بهبود کار و زندگی از این ۴ مدل آشفتگی ذهنی دوری کنید

این روزها در عصر اطلاعات به سر می‌بریم که علی رغم مزایای فراوان، خالی از ایراد هم نیست. کافی است موبایل‌تان را بردارید تا در معرض حجم عظیمی از اطلاعات و داده‌ها قرار گیرید که بخش زیادی از آن دردی از شما دوا نمی‌کنند. اگر بخش مفید داده‌ها را سیگنال در نظر بگیریم، اطلاعات دیگر که بعضا نادرست و گمراه‌کننده هم هستند، نقش نویز را بازی می‌کنند.

آن چیزی که باعث رشد و پیشرفت ما می‌شوند همین معدود سیگنال‌ها هستند اما اغلب اوقات نویزها مانع دستیابی ما به آنها می‌شوند. نویز یا آشفتگی ذهنی می‌تواند باعث گمراهی ما شود اما سیگنال مثبت به یافتن مسیر درست و حرکت در آن کمک می‌کند. اگر اطلاعاتی که به سوی شما روانه می‌شود جزو یکی از چهار معیار زیر باشد، بهتر است قید آن را بزنید چون جزو آشفتگی‌های ذهنی است.

۱. بلااستفاده: تاثیری در بهبود رفتار شما ندارد

اگر مطالعه یا مشاهده مطلب شما را به بهبود رفتارتان تشویق نمی‌کند، پس مطلبی فرعی است. در صورتی که حین گشت و گذار در نت این معیار را سرلوحه خود قرار دهید، به راحتی متوجه می‌شوید که اغلب محتوایی که روزانه به آن برمی‌خورید، نویز است نه سیگنال. یکی از مثال‌های خوب در این زمینه وسواس دنبال کردن اخبار حوادث در نقاط مختلف دنیا است. مثلا وقوع سونامی در اندونزی بدون تردید یک تراژدی است اما کاملا از کنترل ما خارج است و دنبال گرفتن منظم اخبار آن به جز اینکه فرصت انجام دادن کارهای مفید را از ما بگیرد، دردی را دوا نخواهد کرد.

۲. نابهنگام: در آن زمان کاربردی ندارد

اگر سهامی در بورس خریده‌اید که تا مدت زیادی قصد فروش آن را ندارید، چک کردن هر روزه شاخص بورس و وضعیت سهام نه‌تنها یک آشفتگی محسوب می‌شود بلکه منابع ذهنی و انرژی را به هدر می‌دهد که می‌توان صرف افزایش بازدهی و ایجاد ثروت واقعی کرد، بنابرین از جمع‌آوری اطلاعاتی که همان زمان به درد شما نخورده و در آینده نزدیک احتمال تغییر آن وجود دارد، صرف نظر کنید.

۳. فرضی: مبتنی بر فرضیات ذهنی و پیش‌بینی است

اطلاعاتی از این دست شامل پیش‌بینی‌های ورزشی، آب هوا و ارزش سهام در بورس است. تاکنون چقدر از پیش‌بینی‌هایی که دنبال کرده‌اید درست از آب درآمده‌اند؟ احتمالا کمتر از ۲۰درصد، بنابراین بخش بزرگی از وقتی که صرف آنها کرده‌اید به هدر رفته است. بسیاری از این پیش‌بینی‌ها در قالب آشفتگی ذهنی مانع دریافت اطلاعات مثبتی می‌شوند که به تصمیم‌گیری‌های بهتر کمک می‌کند.

۴. منحرف‌کننده: مانع تمرکز روی هدف اصلی می‌شود

به اهدافی که برای خود ترسیم کرده‌اید، فکر کنید: گرفتن نمره‌های بهتر، ارتقای شغلی، صرفه‌جویی در هزینه‌ها یا حتی مطالعه کتاب. حالا سیل اطلاعاتی که هر روز به طرف‌تان می‌آید را در نظر بگیرید؛ این اطلاعات چقدر با اهداف شما در ارتباط هستند؟ اگر هدف‌تان انجام دادن به موقع تکالیف و کار برای گذراندن وقت بیشتر با خانواده است، پس گشت و گذار در اینستاگرام یک نویز تلقی می‌شود چون مانع رسیدن به این هدف است.

جمع‌بندی: همه ما به لطف سایت‌های مختلف، شبکه‌های اجتماعی متنوع و برنامه‌های تلویزیونی روزانه در معرض حجم عظیمی از اطلاعات قرار داریم که بخش عظیمی از آن نه‌تنها مفید نیست بلکه مانع رسیدگی به کارهای مهم‌تر می‌شود. در این مطلب چهار معیار را برای تشخیص اطلاعات مفید از آشفتگی ذهنی معرفی کردیم که با استفاده از آن می‌توانید خود را از داده‌های مزاحم راحت کرده و از اطلاعات مفید برای پیشرفت در کار و زندگی بهره ببرید.

منبع: success/digiato

چرا جمع‌سپاری اغلب با شکست مواجه می‌شود؟

جمع‌سپاری (Crowdsourcing) به سرعت در حال تبدیل شدن به یکی از روش‌های اصلی نوآوری برای کمپانی‌هاست. به نظر می‌رسد «جمع»، پاسخ تمامی سوالات را دارد و می‌تواند برای هر مشکلی راه حلی ارائه کند. جمع‌سپاری از لحاظ تئوری پتانسیل بالایی دارد ولی در عمل اکثر طرح‌های جمع‌سپاری به ایده‌هایی به درد نخور ختم می‌شوند. سال ۲۰۱۰ انفجار در سکوی حفاری دیپ‌واتر هورایزن (Deepwater Horizon)، بزرگ‌ترین نشت نفت در تاریخ را رقم زد و شرکت نفت و گاز بریتانیایی BP برای رفع مشکل از مردم کمک خواست. این شرکت در تنها چند هفته حدود ۱۲۳ هزار ایده را از بیش از ۱۰۰ کشور دنیا دریافت کرد. بررسی این ایده‌ها کاری زمانبر بود و بسیاری از آنها نیز کاملاً غیرقابل استفاده بودند. چرا بیشتر ایده‌های جمع‌سپاری به درد نخور هستند و شرکت‌ها برای حل این مشکل چه کاری می‌توانند انجام دهند؟ محققان برای پاسخ به این سوال، یک سری مصاحبه با کارمندان یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های جمع‌سپاری دنیا یعنی InnoCentive ترتیب دادند. آنها در تحقیقات خود از ۶۴۶ نفر از کارکنان این شرکت که حداقل یک راهکار ارائه کرده بودند، در مورد سوابق و انگیزه‌های آنان سوال کردند. پاسخ‌های کارمندان انگیزه‌های متفاوت آنها را آشکار کرد. برخی از کارمندان عاشق حل کردن مشکلات بودند یا به عبارتی انگیزه درونی داشتند. بعضی از آنها برای یادگیری (انگیزه یادگیری) و اثرگذاری مثبت روی دیگران (انگیزه جامعه‌یار) راهکار می‌دادند و عده‌ای نیز دوست داشتند جزوی از گروه اجتماعی باشند (انگیزه اجتماعی). بعضی هم فقط به فکر برنده شدن جایزه و مزایایی همچون قرارگیری در مرکز توجه و فرصت‌های شغلی بهتر بودند (انگیزه بیرونی). نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که نوع انگیزه کارمندان، روی کیفیت راهکارهایی که ارائه می‌دهند تاثیر می‌گذارد. به عنوان مثال کسانی که انگیزه درونی و بیرونی داشتند، راهکارهای باکیفیت‌تری ارائه می‌دادند. از سوی دیگر آن دسته که به دنبال یادگیری و اثرگذاری مثبت روی دیگران بودند، راهکارهای مفیدی ارائه نمی‌کردند. انگیزه اجتماعی نیز نشانگر خوبی برای اندازه‌گیری میزان کیفیت ایده‌ها نبود. یافته‌های تحقیق نشان می‌دهند برخی از کارمندان دقت و تلاش بیشتری برای حل مشکلات کرده و در نتیجه راهکار ارزشمندتری ارائه می‌کنند. به عنوان مثال افرادی که انگیزه درونی دارند، با دقت به مشکل و جزییات آن فکر می‌کنند. افرادی که انگیزه بیرونی دارند نیز چون می‌خواهند برنده شوند، همانند افرادی که انگیزه درونی دارند به جزییات مشکل می‌پردازند. ولی افرادی که به دنبال یادگیری، انجام کار خیرخواهانه و بودن در گروه‌های اجتماعی هستند، راهکارهایی را ارائه می‌کنند که بی‌دقت بوده و روی مسائلی تمرکز می‌کنند که ربطی به مشکل اصلی ندارد. شرکت‌ها برای جلوگیری از مواجه شدن با دریایی از ایده‌های نامربوط و به درد نخور باید برنامه جمع‌سپاری خود را به گونه‌ای طراحی کنند که افرادی که انگیزه درونی و بیرونی دارند را تشویق به مشارکت کند. آنها باید افرادی که به دنبال کارهای خیرخواهانه و اجتماعی هستند را در اولویت‌های بعدی قرار دهند.

مدیران با تاکید بر لذت حل مساله، بازخورد مثبت و ایجاد محدودیت‌های صحیح در طرح‌های جمع‌سپاری خود، می‌توانند افرادی که انگیزه درونی دارند را تشویق به مشارکت کنند. برای افرادی که انگیزه بیرونی دارند نیز باید علاوه بر در نظر گرفتن جایزه نقدی چشمگیر، توجه و پیشرفت شغلی را نیز لحاظ کرد. البته مدیران نباید به کلی افرادی که انگیزه‌های یادگیری، خیرخواهانه و اجتماعی دارند را فراموش کنند و می‌توانند با توجه به اهداف طرح جمع‌سپاری از آنها نیز کمک بگیرند.

منبع: HBR/digiato

با سلاح سوخت زیستی به کمک محیط‌زیست برویم

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری معتقد است که یکی از بهترین راه‌ها برای کاهش گازهای گلخانه‌ای و نجات زمین، استفاده از سوخت‌های زیستی است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ستاد توسعه زیست‌فناوری از ابتدای شکل‌گیری به دنبال بررسی راهکارهایی برای کاهش مخاطرات زیست‌محیطی به کمک فناوری‌های زیستی است. در همین راستا هم اقداماتی در حوزه توسعه تولید و استفاده از سوخت‌های زیستی در کشور انجام داده است.

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم درباره ضرورت توسعه استفاده از سوخت‌های زیستی در کشور، می‌گوید: یکی از بهترین روش‌های کاهش تولید گازهای گلخانه‌ای توسعه مصرف سوخت‌های زیستی در کشور است.

به گفته قانعی، توسعه استفاده از این سوخت‌های طبیعی به شکل‌گیری زیست‌بومی از همه فعالان این حوزه نیاز دارد. سقفی که بتواند بازیگران و نهادهای تصمیم‌گیر در این حوزه را یک جا جمع کند.

وی معتقد است که راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها در این زمینه یک ضرورت است و می‌تواند به توسعه این زیست‌بوم کمک کند.

مفهوم گازهای گلخانه‌ای که چند سالی است به یکی از دغدغه‌های فعالان محیط زیست تبدیل شده در واقع به گازهایی گفته می‌شود که فضای گلخانه‌ها را در اطراف زمین ایجاد می‌کنند. در گلخانه‌ها نور خورشید وارد محیط می‌شود اما به دلیل جداره شیشه‌ای، بخشی از آن دوباره به درون گلخانه برمی‌گردد. به این ترتیب فضای داخل گلخانه از بیرون گرم‌تر می‌شود.

در جو زمین هم اتفاق مشابهی روی می‌دهد. وقتی اشعه‌های خورشید به سطح زمین می‌رسند، بخشی از آنها جذب می‌شود و سطح زمین را گرم می‌کند، زیرا سطح زمین بسیار سردتر از خورشید است. در نتیجه امواج را با طول موج بلندتری نسبت به خورشید منتشر می‌کند.

مجالی برای فرصت‌سوزی در بحث اشتغال نداریم

استاندار کرمانشاه گفت طی دو سال گذشته اقدامات و برنامه‌های خوبی برای ایجاد اشتغال در استان صورت گرفته، اما در مقابل بیکاران همه ما وظیفه داریم با تلاش بیشتری کار کنیم.

به گزارش ایسنا، هوشنگ بازوند در جلسه کارگروه اشتغال و سرمایه‌گذاری استان با بیان اینکه مجموعه مدیریت فعلی استان وارث نرخ بالایی از بیکاری هستند که از سال‌های گذشته نیز وجود داشته، اظهار داشت: امروز بیشترین گلایه مردم از بیکاری است و در ملاقات‌هایی که با اقشار مختلف دارم، بیشترین تقاضاها درخصوص پیدا کردن شغل است و این موضوع نشان می‌دهد هنوز راه زیادی برای غلبه بر این معضل داریم.

وی ادامه داد: در ملاقات عمومی که با مردم دارم در برخورد با افراد بیکار تلاش می‌کنم از همه فرصت‌ها برای اشتغال این افراد استفاده کنم و مدیران استان هم باید با همین روحیه و تلاش، همکاری مناسبی برای اشتغال جوانان داشته باشند.

وی با بیان اینکه مدیران در برخورد با بیکاران نباید بی‌تفاوت باشند، گفت: حداقل کاری که مدیران استان می‌توانند انجام دهند این است که در نقش یک مشاور امین ظاهر شده و افراد جویای کار را برای پیدا کردن شغل یاری کنند و در برخورد با این افراد نگویند که هیچ کاری از دست ما برنمی‌آید، زیرا با مشاوره و راهنمایی درست می‌توانند افراد بیکار را به سمت کارآفرینی هدایت کنند.

استاندار کرمانشاه گفت: همچنین مدیران دستگاه‌های اجرایی باید کارشناسان و کارمندان خود را برای راهنمایی دقیق افراد جویای کار توجیه کنند تا به بهانه‌های واهی و یا از روی بی‌اطلاعی دست رد به سینه این افراد زده نشود.

بازوند با بیان اینکه روند ایجاد اشتغال در استان طی دو سال گذشته خوب بوده، ادامه داد: در دو سال گذشته اقدامات و برنامه‌های خوبی برای ایجاد اشتغال جوانان انجام شده، اما در مقابل بیکاران همه مدیران مسئولیت و وظیفه دارند که با تلاش بیشتری کار کنند.

وی تصریح کرد: در کرمانشاه مجالی برای فرصت‌سوزی در بحث اشتغال نداریم و فرصت‌سوزی به نوعی حق‌الناس است.

کارگاه برندینگ

مسیری که نت‌فلیکس را به سودآوری و موفقیت بیشتر می‌رساند

نت‌فلیکس کسب و کار موفقی است که هم‌اکنون روی تولید و فروش محتوای ویدئویی تمرکز دارد. نت‌فلیکس مسیر رشد و ترقی را به سرعت پیموده و امروز می‌تواند با کمی تغییر در استراتژی، موفقیت خود را دوچندان کند.

شرکت نت‌فلیکس، دسترسی به محتوای ویدئویی را با قیمت مشخص و به صورت عضویت ماهانه در اختیار کاربران قرار می‌دهد. عملکرد نت‌فلیکس و استراتژی درآمدی آن، کاملاً متفاوت با پلتفرم‌هایی چون یوتیوب است. در یوتیوب، تعداد زیادی تولیدکننده، محتوای خود را به صورت مستقیم و با قیمت تعیین‌شده توسط خودشان، به مصرف‌کنندگان می‌فروشند. البته یوتیوب نیز قوانینی جزئی با دخالت ناچیز وضع کرده است.

بدون شک مدل کسب‌وکار نت‌فلیکس تاکنون موفقیت‌آمیز بوده است. البته رقابت برای تصاحب و انتشار محتوای ویدئویی روزبه‌روز سخت‌تر می‌شود. هم‌اکنون نت‌فلیکس رقبای سرسختی چون آمازون، اپل، دیزنی و گوگل دارد که در حال ورود به این عرصه هستند. تمام این رقبا در حال حاضر سرویس‌های استریم و دانلود محتوا را عرضه کرده یا به‌زودی ارائه خواهند کرد. علاوه بر آن، روند ثبت‌نام و عضویت در سرویس نت‌فلیکس رو به کاهش است. حضور رقبای پرقدرت و کاهش عضویت در نت‌فلیکس باعث شده تا این شرکت بیش از ۱۵درصد از ارزش سهام خود را طی ماه گذشته از دست بدهد.

با این تفاسیر، نت‌فلیکس باید به یک پلتفرم تبدیل شود. علت اصلی آن نیز تعداد زیاد مشتریان این شرکت (۱۳۹ میلیون نفر در سراسر دنیا) و زیرساخت‌های فوق‌العاده آنها در ارائه محتوا به کاربران است. داشتن این پتانسیل‌ها سبب می‌شود تا شرکت‌های زیادی به استفاده از امکانات نت‌فلیکس ترغیب شوند.

به جز تولیدکنندگان محتوای ویدئویی، فعالان دیگری چون بازاریاب‌ها و توسعه‌دهندگان بازی‌های آنلاین و دیگر سرویس‌ها، امکان استفاده از زیرساخت‌های نت‌فلیکس را دارند. تبدیل‌شدن نت‌فلیکس هم دردسر زیادی ندارد. تنها کافی است این وب‌سایت، امکان فروش محتوا خارج از برنامه عضویت ماهانه خود را به این شرکت‌های سوم‌شخص بدهد. درواقع تولیدکنندگان محتوا باید بتوانند قیمت محصولات را خودشان تعیین کنند.

در پیش گرفتن این راهکار، امکان رشد بیشتر را در مقابل نت‌فلیکس قرار می‌دهد. پتانسیل اصلی پیشرفت، فروش محتوای بیشتر به کاربران فعلی است. مزیت دیگر تبدیل شدن به پلتفرم، این است که نت‌فلیکس دیگر نیازی به خرید یا تولید محتوای جدید ندارد. تنها باید نت‌فلیکس، شرکت‌های سوم‌شخص را به فروش محصولات در پلتفرم خود ترغیب کند. در نتیجه نت‌فلیکس از ایجاد پلتفرم به سودآوری زیادی خواهد رسید. این سود می‌تواند به صورت درصدی از فروش یا کارمزد برای تراکنش‌ها باشد.

در این میان، شرکت‌های متفرقه نیز می‌توانند انواع جدیدی از محتوا را ارائه دهند. برخی از این محتواها، ارزش بیشتری در مقایسه با خرید یا تولید محتوا توسط نت‌فلیکس خواهند داشت. در انتها، این مسیر همانند مسیر آمازون در خرده‌فروشی است. این شرکت نیز قبل از تبدیل‌شدن به پلتفرم خریدوفروش، محصولات را مستقیماً از شرکت‌ها خریداری کرده و به مشتری‌ها عرضه می‌کرد. اکنون نت‌فلیکس می‌تواند همین روند را در پیش بگیرد و به جای محصولات فیزیکی، محتوای دیجیتالی به فروش برساند.

شاید اکنون این سؤال پیش بیاید که چرا تاکنون نت‌فلیکس چنین مسیری را در پیش نگرفته است؟ بدون شک رید هستینگز مدیرعامل این شرکت و تیم مشاورانش، به این موضوع فکر کرده‌اند. تنها دو دلیل برای اجرا نکردن این استراتژی وجود دارد: تأمین منابع و تضمین کیفیت!

دلیل اول، تأمین منابع است. با توجه به منابع موردنیاز برای تولید و خرید محتوای باکیفیت، احتمالاً نت‌فلیکس پهنای باند و زیرساخت‌های لازم برای تبدیل‌شدن به پلتفرم را ندارد. البته کارشناسان می‌گویند در صورت لزوم این شرکت باید زیرساخت‌های لازم را فراهم کند؛ زیرا این روش سوددهی بسیار خوبی را در اختیار نت‌فلیکس قرار می‌دهد و از طرف دیگر، ریسک گرفتارشدن در جنگ تولید محتوا نیز زیاد است. در حقیقت، فعالیت به صورت پلتفرم، قابلیت مقیاس‌پذیری بیشتری نسبت به فروشنده محتوا دارد.

دلیل دیگر تضمین کیفیت است که خطرات زیادی به دنبال دارد. تبدیل‌شدن به پلتفرم و اعطای مجوز فروش محتوا توسط شرکت‌های دیگر، ریسک عرضه محتوای بی‌کیفیت را بالا می‌برد. علت آن عدم کنترل تمام محتوا توسط تیم نت‌فلیکس و قوانین تولید و عرضه آن است. همچنین با عرضه محتوای بی‌کیفیت، کاربران، نت‌فلیکس را مقصر اصلی می‌دانند.

تضمین کیفیت برای نت‌فلیکس نگران‌کننده است اما این شرکت می‌تواند راه‌هایی برای کاهش ریسک آن داشته باشند؛ همان راهکارهایی که دیگر شرکت‌ها در هنگام تبدیل شدن به پلتفرم به کار می‌گیرند. از جمله شرکت‌هایی که تغییر مسیر دادند، می‌توان به آمازون، اینتویت و سیلزفورس اشاره کرد. کارشناسان می‌گویند نت‌فلیکس نباید به پلتفرمی همانند یوتیوب تبدیل شود که همه بدون در نظر گرفتن قوانین بتوانند در آن محتوا منتشر کنند، بلکه باید به پلتفرمی با نظارت عالی تبدیل شود.

در پایان به این نتیجه می‌رسیم که نت‌فلیکس، پتانسیل لازم برای تغییر مسیر از یک تولیدکننده و عرضه‌کننده محتوا را دارد. در این مسیر، تولیدکنندگان، محتوای خود را با قیمت پیشنهادی خودشان، عرضه می‌کنند. پس نت‌فلیکس برای تبدیل‌شدن به پلتفرم با ترس و نگرانی‌های زیادی مواجه می‌شود که باید برای رسیدن به سودآوری، از تمامی آنها گذر کند.

منبع: hbr/ucan

انقلاب در اینفلوئنسر مارکتینگ نزدیک است

صنعت اینفلوئنسرمارکتینگ این روزها به آرامی در حال تغییر است؛ تغییراتی که معادلات میان اینفلوئنسرها و مخاطبان‌شان را تغییر می‌دهد.

برای درک صحیح تغییرات در صنعت اینفلوئنسرمارکتینگ، بیایید هنرپیشه یک سریال را در نظر بگیریم.

یکی از شرکت‌های بازاریابی و تبلیغات که از ابزارهای ارزیابی شبکه‌های اجتماعی برای تقسیم‌بندی اینفلوئنسرها استفاده می‌کند، این بازیگر را در صنعت قایقرانی طبقه‌بندی می‌کند، چرا؟ زیرا در سریالی با نام «قایق‌های بادبانی» بازی کرده است؛ سریالی که برخلاف نامش هیچ ارتباطی به قایقرانی نداشته است.

این دقیقا مشکلی است که سال‌هاست اینفلوئنسرمارکتینگ را تحت‌الشعاع قرار داده است. تیم‌های بازاریابی اغلب به این فکر نمی‌کنند که پتانسیل هر اینفلوئنسر واقعا در چیست و مخاطبان او به چه نوع محتوایی پاسخ بهتری خواهند داد.

بسیاری از این مسائل به دلیل شتاب و عجله‌ای است که برندها در همکاری با اینفلوئنسرها از خود نشان می‌دهند. براساس یک تحقیق پیش‌بینی می‌شود که این صنعت در سال ۲۰۲۰ به صنعتی ۱۰میلیارد دلاری تبدیل شود.

حال با توجه به این سرعت، شرکت‌های بازاریابی تلاش بیشتری می‌کنند تا بازگشت سرمایه و رضایت مشتریان‌شان را به دست آورند.

ارزش معنایی عمیق‌تر از فالوئر

در برخی از کمپین‌های ارتباطی ممکن است فکر کنید مادر، پدر، خواهر یا برادر شما بهتر از یک سلبریتی اینستاگرامی عمل می‌کند. زیبایی اینفلوئنسرمارکتینگ در این است که هر فردی می‌تواند به درد این کار بخورد؛ او باید اجتماعی آنلاین از مردمی ساخته باشد که به موضوعی خاص اهمیت می‌دهند.

شرکت‌های هوشمند به این مسئله پی برده‌اند و به جای هیجان‌زدگی در مورد تعداد فالوئرهای یک فرد در اینستاگرام، به دنبال افرادی می‌گردند که دیدگاه، لحن و علایق‌شان با پیام کمپین سازگار باشد و فالوئرهای‌شان هم به موضوع مورد بحث واکنش مناسبی نشان بدهند.

به جای اختصاص مبلغی هنگفت به یک سلبریتی، آنها همین مبلغ را به تعداد بیشتری از آنها با فالوئرهای کمتر ولی فعال‌تر می‌دهند و به این ترتیب از پول‌شان استفاده بهتر می‌کنند.

اصالت

تغییر دیگری که در این زمینه مشاهده می‌شود این است که شرکت‌ها به اهمیت کار با اینفلوئنسرهایی پی برده‌اند که واقعا درباره یک محصول یا کمپین هیجان دارند. مخاطبان پست‌های اینفلوئنسرها وقتی حس کنند محتوای تبلیغی آنها صادقانه نیست ناراحت می‌شوند.

اینفلوئنسرها زمانی می‌توانند در اجتماع‌شان تاثیرگذار باشند که فالوئرها حس کنند آنها به حرفی که می‌زنند، باور دارند.

داستان‌سرایی

هسته اصلی بازاریابی درونگرا (ربایشی) و حتی شاید بزرگ‌ترین مهارت کسب‌وکار در سال‌های آینده، تمرکز بر داستان‌سرایی است و به همین دلیل است که اینفلوئنسرمارکتینگ قدرتمندترین ابزار خواهد بود.

برندها کم‌کم درک خواهند کرد که یک استراتژی موفق در این صنعت فقط به معنای تکرار جمله «من از این محصول خوشم می‌آید.» یا حرف‌زدن درباره محصول نیست. بلکه اینفلوئنسرها باید بتوانند به شیوه‌ای باورپذیر برای فالوئرهای‌شان داستان بگویند. این سلبریتی‌های اینستاگرامی برای داستان‌سرایی برندها حیاتی هستند و با این کار می‌توانند بیشتر از خود برندها مجاب‌کننده باشد.

منبع: forbes/mbanews

مشکلات، شکست‌ها و چالش‌های مدیران عرصه تکنولوژی در سال ۲۰۱۹

روزهای پایانی هر سال معمولا فرصت مناسبی است برای بررسی دستاوردها و شاید شکست‌های یک سال گذشته و برنامه‌ریزی برای دستیابی به اهداف جدید.

صنعت تکنولوژی در یک سال گذشته دستخوش تحولات فراوانی شد و موفقیت‌های بسیاری را در این عرصه شاهد بودیم، اما در این سال شکست‌ها هم کم نبودند و چه‌بسا در شرکت‌هایی رخ دادند که مدیران‌شان مرتبا به خاطر دستاوردهای بزرگ‌شان ستایش می‌شوند. در ادامه این مطلب نگاهی خواهیم داشت به بزرگ‌ترین شکست‌ها، مشکلات و چالش‌های تعدادی از مدیران مطرح عرصه تکنولوژی دنیا در سال ۲۰۱۹.

مارک زاکربرگ

در سال ۲۰۱۹ مدیرعامل فیس‌بوک یکی از سخت‌ترین سال‌های فعالیت خود را پشت سر گذاشت. البته ثروت او در این بازه نسبت به قبل بیشتر شد اما شهرت و اعتبار او ضربه‌های شدیدی خورد. رسوایی‌های متعددی که از بابت حفظ حریم خصوصی و امنیت دیتای کاربران رخ داد و گام‌های اشتباهی که این مدیر جوان برداشت قطعا پیامدهای نامطلوبی را برای او و شرکت تحت مدیریتش در پی داشت و مرتفع‌ساختن مشکلات ناشی از این گام‌های اشتباه بخش اعظمی از زمان او را به خود اختصاص داد.

همین اواخر کنگره آمریکا او را به خاطر نقض حقوق شهروندی کاربران فیس‌بوک استنطاق کرد و کمیسیون تجارت دولت مرکزی آمریکا نیز به خاطر نقض حریم خصوصی در فیس‌بوک و به طور مشخص رسوایی کمبریج آنالیتیکا این پلتفرم اجتماعی را ۵ میلیارد دلار جریمه کرد. اندکی بعد نیز زاکربرگ در یک کنفرانس خبری از افزوده شدن قابلیتی تحت عنوان «پاکسازی تاریخچه» به فیس‌بوک خبر داد که به گفته او می‌توانست سابقه کلیه فعالیت‌های کاربر در این شبکه اجتماعی را پاک کند اما مشخص شد که زاکربرگ چندان هم صادق نیست و تمام اطلاعات مدنظر کاربران را پاکسازی نمی‌کند.

یکی دیگر از اتفاقات بد امسال برای فیس‌بوک مطرح‌شدن پیشنهاد تجزیه این شبکه اجتماعی از جانب Chris Hughes هم‌بنیانگذار آن بود یا زمانی که پروژه رمزارز لیبرا از سوی بسیاری حامیان آن از جمله مسترکارت و ویزا کنار گذاشته شد و حتی چندی پیش نیز وزرای اقتصاد اتحادیه اروپا خبر دادند که تا قبل از تدوین قوانین موردنیاز و خطرسنجی‌های لازم امکان فعالیت این رمزارز در قاره سبز وجود ندارد.

تیم کوک

یکی از مسائلی که امسال مشکلاتی را برای تیم کوک به وجود آورد حریم خصوصی بود. تیم کوک البته مرتبا در رابطه با اهمیت حفظ حریم خصوصی کاربران اپل صحبت کرده است، با این حال محصول اصلی این شرکت یعنی آیفون امسال با مشکلات و چالش‌های امنیتی متعددی روبه‌رو شد.

باگ فیس تایم را می‌توان یکی از بدترین مشکلات ایجادشده برای آیفون دانست تا جایی که این شرکت را مجبور به عذرخواهی از کاربرانش کرد. همانطور که در خبرها خواندید به لطف این باگ، هکرها صرفا با کمک یک ترفند ساده می‌توانستند کنترل میکروفن و در برخی موارد دوربین گوشی موردنظر خود را از راه دور در دست بگیرند و وجود این باگ در محصول شرکتی مانند اپل ابدا قابل قبول نبود.

از دیگر مشکلات تیم کوک می‌توان به ناتوانی وی در قبال ترامپ و سیاست‌هایش، سرسپردگی او به دولت چین و حذف اپلیکیشن گزارش موقعیت پلیس از اپ استور (که معترضان هنگ‌کنگی از آن استفاده می‌کردند) اشاره کرد. این اواخر نیز ترامپ به حذف دکمه هوم از آیفون خرده گرفت و در حالی که کوک در جلسه حضور داشت از این اقدام اپل انتقاد کرد که این حرف‌ها جنجال زیادی را به پا کردند.

جف بزوس

ماجرای انتشار پیامک‌های خصوصی جف بزوس به مجری خبری، لارن سانچز که به گفته بسیاری فرآیند جدایی او از مکنزی را تسریع کرد و همچنین تهدید شدنش به انتشار تصاویر برهنه و خصوصی‌اش توسط یکی از نشریات آمریکایی از جمله مهم‌ترین اتفاقات امسال برای بزوس بودند.

جف بزوس، مدیرعامل آمازون شاید حالا دومین فرد ثروتمند دنیا باشد و از این لحاظ به جز بیل گیتس رقیبی برایش پیدا نشود، اما حتی این ثروت هنگفت هم نتوانست از بروز شکست عاطفی سنگین او و طلاقش از مکنزی جلوگیری کند.

اما از مبحث مسائل خصوصی که بگذریم در سالی که گذشت شرکت آمازون تلاش زیادی را به خرج داد تا تکنولوژی تشخیص چهره خود را به دولت آمریکا بفروشد و به همین خاطر نیز از سوی بسیاری گروه‌های حقوق بشری مورد انتقاد قرار گرفت. البته در آمازون نیز درست مانند اپل و فیس‌بوک حفظ حریم خصوصی از جمله مشکلات اصلی و اساسی در سال جاری میلادی بود.

ایلان ماسک

شکست‌ها و ناکامی‌های ایلان ماسک در سال ۲۰۱۹ برای یک شرکت بیش از اندازه زیاد بودند و خوشبختانه ماسک هم بیشتر از یک شرکت را مدیریت می‌کند.

مدیرعامل تسلا (و البته چند شرکت دیگر) اخیرا مجبور شد با محدودیت‌های مهندسی در ساخت سایبرتراک کنار بیاید و حادثه شکسته‌شدن شیشه ضد ضربه آن را هضم کند. توییت‌های دردسرآفرین او را نیز نباید فراموش کرد؛ در سالی که گذشت ماسک به خاطر استفاده از عبارت Pedo guy در مورد غواصی که جان کودکان گرفتار در غاری واقع در تایلند را نجات داد به دادگاه احضار شد و البته از آنجایی که این عبارت معانی متعددی می‌تواند داشته باشد از این اتهام تبرئه شد.

چند ماه قبل از این اتفاق نیز ماسک در اقدامی عجیب برای یادبود یک گوریل به نام Harambe یک ترانه رپ خواند و در ساوند کلاود منتشر کرد. هارامبه یک گوریل غربی پشت خاکستری ۱۷ساله بود که در باغ‌وحش شهر سینسیناتی در ایالت اوهایو زندگی می‌کرد. خرداد ۱۳۹۵ کودکی سه-چهار ساله داخل محوطه نگهداری گوریل افتاد و نگهبان باغ‌وحش هم از ترس جان کودک، تصمیم گرفت هارامبه را به ضرب گلوله از پای درآورد.

در اقدامی دیگر ماسک حساب کاربری خود در توییتر را پاک کرد و مجددا بعد از سه روز در این شبکه فعال شد. ۱۵ آبان‌ماه امسال بود که ایلان ماسک در توییتی به کاربران خود اعلام کرد که «از کاربردهای مثبت توییتر مطمئن نیست.» وی همچنان در ادامه توییت خود نوشته بود «ردیت پلتفرم خوبی به نظر می‌رسد» اما چندی پس از آن در توییتی دیگر از آفلاین‌شدنش خبر داد.

البته شکست‌ها، مشکلات و چالش‌هایی که مدیران عرصه تکنولوژی در سال ۲۰۱۹ پشت سر گذاشتند به مراتب بیشتر از این موارد است و قطعا در سال پیش رو نیز شاهد اتفاقات باورنکردنی دیگری خواهیم بود.

منبع: mashable/digiato

بازاریابی محصول و اصول پیاده‌سازی آن در استارت‌آپ‌ها

تعریف بازاریابی محصول چیست؟ کاربرد بازاریابی محصول برای شرکت‌ها و تفاوت آن با مدیریت محصول چیست؟ در این مقاله، نویسنده کتاب مدیریت محصول به بهترین‌نحو کاربرد بازاریابی محصول و تمایز آن از سایر مراحل مدیریت محصول را تبیین می‌کند. همراه ما باشید تا در این باره بیشتر بدانید.

تدوین و اجرای بازاریابی محصول

کسانی که در شرکت‌های نوپای فناوری کار می‌کنند، می‌دانند که به انجام رساندن کارها بر جایگاه و رتبه افراد ارجحیت دارد. همه باید تلفن‌ها را جواب بدهند و در مواقع نیاز، امور اداری را پشتیبانی کنند. برای مثال، گاهی واحد مهندسی، امور فناوری اطلاعات را هم مدیریت می‌کند و یا حتی مدیرعامل در اموری چون فروش نیز کمک‌رسان می‌شود.

داشتن روحیه مشارکتی برای انجام همه کارها در مراحل اولیه تأسیس شرکت ضروری است. درعین‌حال این تجربه خوشایند کار گروهی است که همراهی همه‌جانبه در جهت پیشرفت به سمت اهداف شرکت را به همراه دارد.

درعین‌حال، نیروهای تحصیلکرده و متخصص وظایف اصلی و تخصصی را انجام می‌دهند. برای مثال، رسیدگی به حساب‌ها صرفاً توسط امور مالی صورت می‌گیرد و برنامه‌نویسی را تیم مهندسی انجام می‌دهد. بااین‌حال نقش‌های کمی هستند که با وجود اهمیت‌شان تعریف و جایگاه مناسبی ندارند و به افراد غیرمتخصص واگذار می‌شوند.

به‌طور مشخص در اینجا صحبت از مدیریت محصول و بازاریابی محصول است.

برخلاف مسئولیت‌هایی مانند فروش، مهندسی یا امور مالی که در آنها وظایف، مسئولیت‌ها و انتظارات تعریف‌شده و قابل‌سنجش است، در مورد مدیریت محصول و بازاریابی، شرایط متفاوت و نبود تعریف دقیق در مراحل اولیه شرکت‌ها، به‌وضوح دیده می‌شود. به‌علاوه، در شرکت‌هایی که در مراحل ابتدایی هستند بعید است که برای همه جایگاه‌های شغلی، نیرو استخدام شده باشد.

در این شرایط، بازاریابی محصول با بازاریابی شرکت و یا مدیریت محصول ادغام می‌شوند و گاه، کلیه امور مربوط به مدیریت محصول توسط یکی از مؤسسان شرکت انجام می‌شود. هم‌زمان با رشد شرکت، درک نیاز به چنین وظایفی و تعریف نقش کارکنان در جایگاه مناسب حیاتی است. با تعیین وظایف، امکان تمرکز بهتر بر مسئولیت‌ها فراهم می‌شود و به شرکت امکان رشد منسجم می‌دهد. متأسفانه دستیابی به این هدف همیشه ساده نیست.

مدیریت محصول و بازاریابی محصول چیست؟

از نظر نویسنده فرق مشخص و دقیقی بین این دو جایگاه وجود دارد. درک و شناخت نویسنده از این نقش‌ها به دلیل کسب تجربه و حضور در تعدادی از شرکت‌های تکنولوژی است. تعریف‌هایی که در ادامه ذکر می‌شوند روشن و درعین‌حال واقع‌بینانه، کاربردی و موفق هستند، اما این را در نظر بگیرید که تعریف‌های زیر تنها تعریف‌های جامع و دقیق ارائه‌شده نیستند.

مدیریت محصول

مدیریت محصول جایگاه ویژه و جامعی در شرکت است که سرپرستی محصول را در تمام طول چرخه عمر آن برعهده دارد. مدیریت محصول، مسئول سنجش نیازهای بازار، هدایت استراتژی و برنامه‌های بازار (هم‌تراز با استراتژی شرکت) و اطمینان از هماهنگی بین واحدها و تیم‌های مختلف شرکت است. به اختصار، چنین جایگاهی، شامل مدیریت فنی، تجاری و بازاریابی برای یک محصول است. ازجمله وظایف مدیریت محصول، قیمت‌گذاری، تبیین مسیرهای فروش و ارزیابی آمادگی بازار است.

بازاریابی محصول

در بازاریابی محصول هم، تمرکز روی بازار و فهم نیازهای بازار است؛ البته با تأکید بر درک خریداران خدمات و محصولات شرکت. بازاریابی محصول، مسئول توسعه موقعیت‌ها، پیام‌ها و توانا کردن تیم‌های بازاریابی و فروش برای اطمینان از هماهنگی و کارایی مؤثر در جهت ایجاد و استفاده از موقعیت‌ها است. بازاریابی محصول درواقع زیرمجموعه مدیریت محصول است.

این نظر البته مخالفانی نیز دارد، زیرا آنها معتقدند تعریف فوق، بازاریابی محصول را زیرمجموعه مدیریت محصول می‌داند و یا به عبارت دیگر بازاریابان محصول را زیرمجموعه مدیران محصول می‌داند، که البته این‌طور نیست.

برای درک بهتر این تمایز مثال زیر را در نظر بگیرید:

در قسمت مهندسی شرکت‌های نرم‌افزاری حداقل دو واحد وجود دارند: تیم مهندسی و تیم کنترل کیفیت؛ اینها دو تیم متفاوت اما مرتبط هستند. تیم مهندسی در بازه زمانی مشخص محصولی را می‌سازد که کارایی و کیفیت موردنظر تیم کنترل کیفیت را برآورده کند. با اینکه در کمپانی‌های کوچک تیم مشخصی برای کنترل کیفیت وجود ندارد و تیم مهندسی هر دو مسئولیت را به عهده دارد، ولی با رشد شرکت نقش کنترل کیفیت مشخص‌تر می‌شود که همین امر باعث جذب و استخدام کارکنان دیگر می‌شود.

رابطه میان مدیریت محصول و بازاریابی محصول مشابه رابطه میان مهندسی و کنترل کیفیت است و به این ترتیب بازاریابی محصول، تخصصی است که با رشد شرکت تبدیل به یک تیم مجزا از مدیریت محصول می‌شود.

استراتژی‌های غلط برای تبیین بازاریابی محصول در شرکت شما

وقتی به فهم درست از کارکرد بازاریابی محصول رسیدید، سؤالات زیر به سرعت پیش می‌آید:

چگونه این وظایف را با رشد شرکت تعریف کنیم؟ چگونه مسئولیت‌ها تعریف و تعیین می‌شوند؟ اهداف این نقش‌ها چیست؟ چه نوع ساختار تیمی مناسب‌تر است؟

آخرین سؤال شاید مهم‌ترین سؤال است. متأسفانه بسیاری از شرکت‌ها وظایف تیم را مشخص نمی‌کنند و درعوض روی تعاریف ساده مدیریت محصول و بازاریابی محصول تمرکز می‌کنند.

برای مثال، بسیاری از شرکت‌ها مدیریت محصول و بازاریابی محصول را به صورت مکمل‌های متضاد یکدیگر تعریف می‌کنند.

شما شاید حداقل با یکی از این تعاریف مواجه شده‌اید:

- مدیریت محصول به امور داخلی و بازاریابی محصول به امور بیرونی مرتبط است.
- مدیریت محصول به بازار گوش می‌دهد و بازاریابی محصول، بازار را تعیین می‌کند.
- مدیریت محصول به رساندن محصول به دست مشتری و بازاریابی محصول بر برجسته کردن محصول در بازار تمرکز می‌کند.
- مدیریت محصول اصولا با مهندسی و بازاریابی محصول اصولا با فروش کار می‌کند.

این نقطه آغاز مشکلات است. بسیاری از این تعاریف تا حدی درست هستند، اما این تعاریف به حدی ساده هستند که واقعاً نمی‌توانند به افراد کمک کنند تا چگونگی انجام درست این وظایف را بشناسند. در نقطه مقابل، بعضی شرکت‌ها، نقش‌ها را براساس خروجی‌های‌شان تعریف می‌کنند. (برای مثال، مدیریت محصول مسئول تعیین نیازمندی‌هاست؛ درحالی‌که بازاریابی محصول، محتوای بازاریابی ازجمله وب‌سایت محصول و برگه‌های اطلاعات و کاتالوگ‌ها را آماده می‌کند.)

این رویکرد هم می‌تواند مشکلاتی را ایجاد کند؛ به این دلیل که تمایز آشکار بین دو نقش باعث نبود دیدگاه جامع در مورد محصول می‌شود و ویژگی گسترده و چندوجهی این نقش‌ها تبیین آنها را دشوار می‌کند.

بیشتر از هر بخش دیگری در شرکت، مدیران محصول و بازاریاب‌های محصول باید همسو با تیم‌های مهندسی، فروش، بازاریابی، پشتیبانی، مالی و مدیریت ارشد کار کنند تا مؤثر باشند.

چگونگی اجرای بازاریابی محصول در شرکت

در بازارهای امروزی، از همیشه مهم‌تر است که تیمی اختصاصی برای فهم بازار و نیازهای مشتریان داشته باشید و با استفاده از این دانش اطمینان حاصل کنید که شرکت، استراتژی فروش و بازاریابی را به‌شکل مؤثری اجرا می‌کند. به همین دلیل حیاتی است که نقش و جایگاه بازاریابی محصول را در سازمان خود تعیین کنید و به کار گیرید.

همان‌طور که در بالا اشاره شد، بازاریابی محصول بخشی از مدیریت محصول است، اما هدف اولیه آن فهم بازار و مشتری (گزینه‌های جایگزین و فرآیند خرید و...) در رابطه با محصولات و خدمات شرکت است. در راستای درک مشتریان، بازاریابی محصول نیازمند بهره‌برداری از دانش بازار، محصول، استراتژی محصول و رقابت برای توانا ساختن بازاریابی و سازماندهی فروش و اجرای مطلوب این فعالیت‌ها در رابطه با محصول است.

از نقطه‌نظر خروجی و بازده‌ها، باید مستندات تعیین جایگاه، پیام‌ها، تمایز رقابتی و استراتژی ورود به بازار آماده شوند و از هم‌راستایی آنها با دیدگاه مدیران ارشد اطمینان حاصل شود. در سطح عملیاتی، بازاریابی محصول، وظیفه همکاری با تیم‌های داخلی را برای اطمینان از آمادگی و هدایت موفق رونمایی محصول دارد که شامل فروش و فعال‌سازی بازار است.

به طور مشخص در شرکت‌های کوچک، گروه بازاریابی محصول برگه‌های اطلاعاتی، کاتالوگ‌ها، محتوای وب‌سایت و سایر مستندات را آماده می‌کند. به اندازه کافی نمی‌توانم تأکید کنم اگرچه این مستندات و برخی وظایف عملیاتی دیگر مشخص‌ترین عملکردهای مدیریت بازاریابی هستند، تمرکز اصلی روی این موارد نیست. فعالیت‌های جامع که شامل موقعیت‌یابی، پیام‌رسانی و فهم مشتریان و بازار هستند، مبنای کلیه فعالیت‌های مدیریت بازاریابی‌اند. با شکل‌گیری چنین نگاه جامعی، بخش‌های دیگر سازمان ازجمله بخش بازاریابی، می‌تواند سازمان را در جهت تولید محتوای هماهنگ و همچنین بازاریابی محتوایی موثر پشتیبانی کند.

چه زمانی به استخدام مدیر محصول نیاز است

برای شرکت‌های جوان هر استخدام جدیدی حیاتی است، معمولا کمبود نیاز وجود ندارد. بنابراین مرسوم است وقتی شرکت به نقطه عطف رشد خود رسید، جایگاه رسمی مدیریت بازاریابی به شرکت اضافه شود. متأسفانه این نقطه عطف معمولا زمانی تحقق می‌یابد که حجم کار تیم‌های مدیریت محصول یا بازاریابی به قدری سنگین می‌شوند که نمی‌توانند از عهده مسئولیت‌ها برآیند. درواقع بازاریاب محصول برای کاهش مقداری از فشار کار گروه استخدام می‌شود. این روش استخدام اشتباه است، زیرا بازاریاب محصول ناگهان با انبوهی از مسئولیت‌ها مواجه می‌شود.

در عوض با در نظر گرفتن مثال مهندسی و کنترل کیفیت، مدیریت بازاریابی را به عنوان نقشی در نظر بگیرید که کمک می‌کند تا تیم مدیریت محصول و شرکت رشد کنند. به‌این‌ترتیب، دلیل استخدام تنها کاهش حجم کار تیم دیگر نیست، بلکه برای درک بهتر نیاز خریداران، بهبود چگونگی بازار شرکت و فروش به خریداران است. در گذر زمان، با رشد شرکت‌ها، معرفی محصولات بیشتر، تنوع محصول، رفتن به سراغ موقعیت‌های جدید، تقسیم‌بندی بازار، اوج گرفتن و جغرافیای جدید، بازاریابی محصول _که بخشی از کلیت مدیریت محصول است_ باید به میزان مناسب رشد کند. از همان استخدام اول، شرکت باید تیم بازاریابی محصول را تشکیل دهد که هم‌راستا با مدیران محصول در جهت برآورده کردن نیازهای بازار و استراتژی شرکت گام بردارد.

جمع‌بندی

در بازارهای امروزی که فناوری رقابت را برای تمام شرکت‌های سراسر جهان با یکدیگر آسان می‌کند، داشتن یک تیم اختصاصی برای فهم بازار و نیازهای مشتریان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. استفاده از دانش فهم بازار و مشتریان به شرکت امکان می‌دهد تا استراتژی‌های فروش و بازاریابی موفقی را اجرا کنند.

بازاریابی محصول با بازار صحبت می‌کند و از بازار می‌شنود و با به‌کارگیری بازاریابی محصول در چرخه مدیریت محصول شرکت اطمینان حاصل می‌کند که هماهنگی کامل بین شرکت، استراتژی فروش، فرآیند تولید محصول، فرآیند عرضه و استراتژی و روش‌های ورود به بازار وجود دارد.

منبع: labs.openviewpartners/chetor

ایستگاه بازاریابی

تحقیقات بازاریابی چیست؟

تحقیقات بازاریابی به زبان ساده یعنی فهمیدن اینکه مشتریان کنونی و آتی نسبت به محصولات و خدمات شما چه دیدگاهی دارند. بدون این اطلاعات، خطر نداشتن ارتباط با مشتریان کنونی و آتی شما را تهدید می‌کند. معمولا دیدگاه مشتریان نسبت به مدیران، توزیع‌کنندگان، خرده‌فروش‌ها یا افرادی که با کسب و کار شما آشنا هستند، متفاوت است و محصولات، خدمات و تبلیغات شما را از زاویه دیگری نگاه می‌کنند.

محصولات فراوانی بدون کوچک‌ترین تحقیقی به فروشگاه‌ها عرضه می‌شوند. شرکت‌ها صدها، هزاران یا میلیون‌ها دلار برای توسعه کالا، بسته‌بندی و توزیع هزینه می‌کنند، اما کسی آنها را نمی‌خرد، چرا؟ خوب واضح است که محصول یا نحوه بازاریابی آن مشکلی دارد. اما چه مشکلی؟ آیا بازاریاب‌ها کوچک‌ترین اطلاعاتی در مورد واکنش بازار هدف به قیمت، بسته‌بندی یا نام کالا ندارد؟ آیا مشتریان هدفی که به محصول، نام و بسته‌بندی یا قیمت آن واکنش نشان می‌دهند را می‌شناسند؟ بدون این دانش، هیچ شرکتی نمی‌تواند «کوچک‌ترین مشکلاتش» را حل کند.

تحقیق در کدام مرحله بازاریابی مناسب است؟

برای اجتناب از این «اشتباهات کوچک» باید تحقیق صادقانه‌ای در میان مشتریان انجام دهید. پیش از این توزیع محصول یا تبلیغات، این تحقیق باید کامل شده باشد. همچنین باید در سرتاسر چرخه تولید کالا یا خدمات خود از تحقیقات بازاریابی استفاده کنید. همچنان که یک برند جوانه می‌زند و رشد می‌کند، مسائل و فرصت‌های جدیدی مطرح می‌شود. تحقیق راهی است برای رسیدن به جواب‌ها و ارزیابی منصفانه.

برای نمونه، شرکتی خط تولید شامپو و نرم‌کننده مو دارد. ممکن است شرکت اطلاعاتی داشته باشد که بعضی از مشتریان خانم به خاطر استفاده زیاد از سشوار و فرم‌دهنده‌ها، موهای خشک و شکننده‌ای دارند. شرکت به این ایده می‌رسد که محصولی برای موهای آسیب‌دیده آنها تولید کند که مشکل آنها برطرف شود. اولین قدم در تحقیق، اثبات این است که برای چنین محصولی تقاضا وجود داشته باشد.

شیوه نگرش ما به یک پروژه تحقیق بازاریابی باید چگونه باشد؟

باید هدف را تعیین کنید. از این اطلاعات چه چیزی را می‌خواهید بدانید و قصد دارید چگونه از آنها استفاده کنید؟ چه تصمیمی می‌خواهید بگیرید؟ هدف خود را بنویسید. اگر تیمی کار می‌کنید، در اهداف به توافق برسید. ممکن است بخواهید برای تبلیغ جدید سینک آشپزخانه تحقیق کنید. پروژه تحقیقی به شما نشان خواهد داد که آیا آگهی‌های تبلیغاتی پیام مربوط را منتقل می‌کند و آیا برند شما حس خوبی ایجاد می‌نمایند. براساس این نتایج می‌توانید مشخص کنید کدام آگهی به بهترین نحو پیام را منتقل می‌کند و یا می‌فهمید که برای ارتباط بهتر چه محتوایی را باید تغییر دهید.

اما ممکن است دیگر اعضا بخواهند برای آگاهی بیشتر سوالات اساسی در مورد برند مطرح کنند. برای نمونه، چرا مردم به جای برند شما از برند فروشگاه خرید می‌کنند؟ این تحقیق پیش از ساخت آگهی باید انجام شود تا برای ایجاد پیامی که آن آگهی منتقل می‌کند، به کار رود. باید پیش از انجام هر پروژه‌ای با اعضای تیم توافق کامل داشته باشید، در غیر این صورت ممکن است تحقیق برای سوالاتی که برای تیم مهم است، پاسخی نداشته باشد.

منبع: hormond

رهبری

نکاتی آموزشی از بهترین سخنرانی‌های برنامه تد در سال ۲۰۱۹(۳)

به قلم: هایدن فیلد نویسنده حوزه بازاریابی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

طی دو مطلب پیشین به دو نکته آموزشی که می‌توان از بهترین سخنرانی‌های برنامه تد آموخت پرداختیم و حال آنها را ادامه می‌دهیم.

۳-چگونه استخدام بهتری داشته باشیم

سخنران: پریانکا جین

آمارها در رابطه با افرادی که به استخدام شرکت‌ها درمی‌آیند بسیار نگران‌کننده است. این موضوع در رابطه با استخدام‌های آنلاین چیزی شبیه به یک فاجعه است، با این حال چرا این شرایط به وجود آمده است؟ بدون شک مقصر اصلی را باید یک تکه کاغذ به نام رزومه بدانیم. درواقع در شیوه استخدامی رایج، افراد به گذشته و اقدامات انجام‌شده توجه دارند، با این حال آیا گذشته یک فرد، معیار درستی برای سنجش توانایی‌های او در آینده خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که روان‌شناس‌ها بر این باورند که افراد طی حتی یک سال می‌توانند تغییرات بنیادی را داشته باشند. با نگاهی به افراد اطراف خود نیز متوجه این موضوع خواهید شد که بسیاری از افراد به فردی کاملا متفاوت به نسبت چند سال گذشته خود تبدیل شده‌اند. به همین خاطر نیز نیاز به یک تحول در این زمینه احساس می‌شود. در این رابطه ایجاد یکسری تست‌های آنلاین، انتخابی مناسب می‌تواند باشد. برای مثال از افراد تنها بخواهیم که رزومه خود را به ایمیل شرکت ارسال کرده و سریعا در تست‌های شما شرکت کنند. نتایج آنها دقیقا تعیین خواهد کرد که فرد متقاضی تا چه اندازه شایستگی حضور در شرکت شما را خواهد داشت. این امر در حالی است که حتی در مصاحبه مستقیم، شما عملا سوالاتی بیش از حد کلیشه‌ای را عنوان خواهید کرد که هیچ دلیلی وجود ندارد که افراد دروغی نگویند، با این حال در تست به علت آنکه سوالات به صورت غیرمستقیم مطرح شده و افراد دقیقا نمی‌دانند که هدف شما از آنها چه است دلیلی برای دروغ گفتن را احساس نخواهند کرد. همچنین توجه داشته باشید که سوالات رایج در هنگام استخدام به حدی تکراری شده است که افراد معمولا از مدتی قبل خود را برای آن آماده می‌کنند. این امر در حالی است که تست‌هایی با محدودیت شدید زمانی، هیچ راهی را به جز پاسخ صادقانه باقی نخواهد گذاشت، با این حال بهتر است تا برخی سوالات را در تست‌های دیگر نیز تکرار کنید، با این اقدام در صورتی که تفاوتی در پاسخ افراد وجود داشته باشد، متوجه این امر خواهید شد که فرد متقاضی عملا بدون خواندن سوالات اقدام به پاسخگویی کرده است که این امر خود دلیلی کافی برای کنار گذاشتن آنها خواهد بود. در نهایت شما حتی این تحلیل‌ها را نیز می‌توانید به خود رایانه محول سازید. برای مثال افراد پس از کسب تاییدیه از وجود پارامترهای موردنظر در بخش رزومه، اجازه ورود به بخش تست‌ها به آنها داده خواهد شد که برای تحلیل تنها به یک دقیقه زمان نیاز خواهد بود. این امر به معنای امکان ایجاد فرصت برای تمامی افراد است که بدون شک نتیجه آن به مراتب بهتر خواهد بود. تحت این شرایط دیگر نیازی به اختصاص زمان و انتصاب فردی برای حضور در روز استخدام، نخواهد بود. در نهایت این اقدام بسیاری از ظلم‌ها را از بین خواهد برد. علت این امر به این خاطر است که برای رایانه عملا تفاوتی ندارد که فرد متقاضی با یکی از کارمندان شرکت آشنا بوده و یا رنگین‌پوست محسوب می‌شود. بدون شک این اتفاق جهانی بهتر را رقم خواهد زد.

ادامه دارد ...

منبع: entrepreneur

برای مراسم افتتاحیه چه اقداماتی را باید انجام دهید

به قلم: متئو هیودسون نویسنده حوزه مدیریت و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از سخت‌ترین لحظات برای هر فرد، افتتاح نخستین فروشگاه است، با این حال توجه داشته باشید که اگر دست و پای خود را گم کنید، بدون شک اتفاقی فاجعه‌بار رخ خواهد داد، با این حال چگونه می‌توان حجم استرس خود در این روز سرنوشت‌ساز را کاهش داد و کاملا آماده بود. بدون شک آگاهی نسبت به اقدامات ضروری، افراد را به آرامش مناسب رسانده و باعث می‌شود تا همه چیز مطابق انتظار شما جلو برود. در همین راستا به بررسی پنج اقدام ضروری خواهیم پرداخت.

۱-حداقل یک ساعت قبل حضور پیدا کنید

این امر به شما امکان بررسی مجدد همه چیز و یک تمرین کوتاه را خواهد داد. بدون شک هنگامی که عجله نداشته باشید، آرامش بیشتری را نیز احساس خواهید کرد، با این حال اگر نیاز به تمرین در این زمینه را احساس می‌کنید، بهتر است تا از چند روز قبل، همه چیز را تمرین کرده و با این اقدام خود را کاملا آماده سازید. در نهایت توجه داشته باشید که شما باید از نخستین روز فعالیت خود، پوشش خبری مناسبی را داشته باشید. به همین خاطر نیز با توجه به بودجه خود در این زمینه اقدام کرده و حتما از فیلم‌بردار و عکاسی حرفه‌ای استفاده کنید. همچنین ضروری است تا برای روز نخست، از دوستان و اطرافیان خود نیز استفاده کرده و از مدت‌ها قبل، تبلیغات لازم را انجام داده باشید. حضور دوستان باعث خواهد شد تا بتوانید بر روی کمک آنها حساب کنید. بدون شک اطرافیان تا حد امکان همراه خود افراد دیگری را نیز می‌آورند. در نهایت فراموش نکنید که شما باید توجه ویژه‌ای را به تمامی افراد حاضر داشته باشید. به همین خاطر قدم زدن در میان افراد، امری کاملا ضروری محسوب می‌شود. فراموش نکنید که روز نخست باید با یک سورپرایز ویژه همراه باشد تا تجربه‌ای فوق‌العاده برای مخاطب شکل گیرد. برای مثال تخفیف‌های ویژه برای افرادی که نخستین خرید خود را انجام می‌دهند و یا یک قرعه‌کشی در همان روز، می‌تواند کاملا در این زمینه سودمند باشد. در نهایت فراموش نکنید که شما همواره فضا برای خلاقیت و نوآوری بیشتری را خواهید داشت. به همین خاطر خود را ابدا به این سطح محدود نکرده و برنامه‌های منحصر به فردی را نیز به اجرا درآورید.

۲-به راحتی افراد توجه داشته باشید

این امر که افراد زمان زیادی را برای پیدا کردن جای پارک مناسب صرف کنند، بدون شک روحیه آنها را تحت تاثیر منفی قرار خواهد داد. به همین خاطر شما باید برای مهمانان خود این مشکل را رفع کرده و با نزدیک‌ترین پارکینگ هماهنگی‌های لازم را داشته باشید. در نهایت وجود یک اپلیکیشن کمک خواهد کرد تا افراد بدون فوت وقت در زمان معین حضور به عمل رسانند. این امر ظاهری به‌روز نیز به شما خواهد بخشید. با این حال توجه داشته باشید که اپلیکیشن شما قبل از مراسم افتتاحیه باید تنها به عنوان یک یادآور زمان مراسم و راهنمای مسیر عمل کند. در غیر این صورت عملا ۷۰درصد از جذابیت کار خود را نابود خواهید ساخت. وجود یک رویکرد خاص نیز باعث خواهد شد تا در مرکز توجهات قرار گیرید. برای مثال عدم استفاده از پلاستیک برای حفظ محیط زیست، به علت این امر که این دسته از مسائل در حال حاضر اهمیتی جهانی را پیدا کرده است، بدون شک باعث خواهد شد تا افراد و مراکز فعال در این زمینه نیز به صورت ارادی اقدام به تبلیغ شما کنند.

۳-یک نقشه جایگزین داشته باشید

حتی در بهترین شرایط نیز این احتمال وجود دارد که همه چیز مطابق انتظار شما جلو نرود. به همین خاطر در صورت عدم وجود یک برنامه پشتیبان، با مشکلی جدی مواجه خواهید شد. برای مثال ممکن است برق منطقه قطع شود. تحت این شرایط اگر شما برنامه‌ای دیگر نداشته باشید، بدون شک جشن شما به صورت کامل نابود خواهد شد. به همین خاطر تمامی مشکلات احتمالی را یادداشت کرده و برای آن جایگزینی داشته باشید. به صورت مکرر مشاهده می‌شود که افرادی که بخشی از برنامه شما محسوب می‌شوند در آخرین دقایق قرار را برهم زده و عدم حضور خود را اعلام می‌کنند. با این حال اگر شما این امر را پیش‌بینی کرده باشید، بدون شک با مشکل مواجه خواهید شد. در نهایت فراموش نکنید که شما باید همه چیز را مخفی نگه دارید. این امر کمک خواهد کرد تا در صورت نیاز به تغییر، افراد تصور نکنند که شما آنها را فریب داده‌اید. روان‌شناس‌ها نیز در این رابطه عقیده دارند که مرموز بودن، خود به خوبی افراد را درگیر خواهد کرد. این امر درست اقدامی است که اپل همواره قبل از رونمایی از جدیدترین محصول خود انجام می‌دهد.

۴-به ویژگی‌های جامعه هدف خود توجه داشته باشید

این امر بسیار رایج است که افراد برای برگزاری هرچه بهتر مراسم، نمونه‌های دیگر را مورد مشاهده قرار می‌دهند. اگرچه این اقدام را نمی‌توان مضر تلقی کرد، با این حال لازم است تا تفاوت افراد و فرهنگ‌ها را نیز مورد توجه قرار دهید. در غیر این صورت تمامی تلاش‌های شما بی‌نتیجه خواهد ماند. این امر خصوصا برای برندهای جهانی دارای اهمیت بالاتری است. علت این امر به این خاطر است که شما از یک کشور دیگر وارد این منطقه شده‌اید و این امر باعث خواهد شد تا در صورتی که به واسطه افرادی دیگر به آگاهی کامل دست پیدا نکرده باشید، ریسک بسیار بالایی را تجربه کنید. فراموش نکنید که لبخند یک معجزه محسوب می‌شود. به همین خاطر ضروری است تا از تمامی کارمندان خود بخواهید که لبخند به لب داشته و سریعا نیاز افراد را شناسایی و رفع کنند. در نهایت حضور حداقل یک فرد محبوب و مرتبط با حوزه کاری شما، به افزایش کیفیت افتتاحیه کمک خواهد کرد. برای مثال اگر یک فروشگاه پوشاک هستید، بدون شک حضور یک مدل معروف به مراتب بهتر از یک خواننده خواهد بود. این امر در حالی است که بیشتر برندها صرفا بر روی مطرح بودن فرد تاکید داشته و این امر خارج از اصول حرفه‌ای‌گری محسوب می‌شود.

۵-به تنها یک روز بسنده نکنید

اگرچه نمی‌توان انتظار داشت که شما به عنوان یک برند نوپا، برای چند روز جشن بگیرید، با این حال نباید همه چیز را نیز به روز نخست محدود کنید. برای مثال تمامی برندها تخفیف‌های ویژه خود را حداقل برای یک هفته ادامه می‌دهند و یا تا مدتی برای تمامی افراد حاضر در جشن پیک رایگان را در نظر می‌گیرند. این امر کمک خواهد کرد تا شانس بالاتری را برای جذب افراد بیشتر داشته باشید و افراد را به بالاترین سطح از رضایت برسانید.

در نهایت فراموش نکنید که شما باید اطلاعات تمامی افراد را یادداشت کرده و از آن برای بهبود ارتباط خود استفاده کنید. این اقدامات به شما کمک خواهد کرد تا افتتاحیه‌ای حرفه‌ای و تاثیرگذار را داشته باشید.

منبع: thebalancesmb

انرژی خورشیدی و فرصتی طلایی برای کسب‌وکارها

به قلم: ساپورتا تاگیوری نویسنده حوزه تکنولوژی و کسب‌وکار
مترجم: امیر آل‌علی

مرجان ون آبل در آخرین سخنرانی خود در برنامه تد در رابطه با انرژی خورشیدی و ایده جذاب خود صحبت کرده است، نکته‌ای که در ابتدا باید به آن توجه داشته باشید این است که جهان به سمت نیاز شدید به حفظ محیط زیست در حال حرکت است و اگر آن را به عنوان بزرگترین دغدغه جهانی حال حاضر بدانیم، بدون شک انتخابی اشتباه صورت نگرفته است. به همین خاطر هر برندی که خواهان حضور طولانی‌مدت -باشد، ضروری است تا در این رابطه گام بردارد. یکی از حوزه‌هایی که می‌تواند به خوبی مورد توجه برندهای مختلف قرار گیرد، استفاده از انرژی خورشیدی است، با این حال برای استفاده حداکثری از آن یک مشکل بسیار بزرگ وجود دارد و آن ظاهر بسیار زشت پنل‌های موجود است. بدون شک در هر جایی که یک مشکل و ضعفی وجود داشته باشد، فرصتی ایده آل برای نوآوری شکل خواهد گرفت. به همین خاطر نیز خانوم ون آبل ایده تغییر ظاهر پنل‌ها را به اجرا درآورده که مورد توجه بسیاری قرار گرفته است. درواقع هدف اصلی این بوده است که پنل‌ها با محیط‌های مختلف هماهنگ شود. در همین راستا به بررسی نمونه‌های به اجرا درآورده شده خواهیم پرداخت. نکته‌ای که قبل از پرداختن به مثال‌ها باید ذکر شود این است که از نظر تئوری، انرژی خورشیدی که کره زمین در یک ساعت دریافت می‌کند، برای تامین انرژی کل کره زمین به مدت یک سال کافی است. این رقم فوق‌العاده خود دلیلی برای جدی گرفتن این موضوع محسوب می‌شود. همچنین توجه داشته باشید که استفاده از این انرژی برخلاف تصور عموم هزینه بالایی را در پی نداشته و با توجه به اهمیت جهانی آن، شما می‌توانید بر روی کمک‌های مالی درون و برون کشوری حساب ویژه‌ای را بازکنید.

۱-میزهای خورشیدی

پنل‌های به کار رفته در این میزها کاملا همرنگ چوب بوده و ظاهری فوق‌العاده را دارد. در صورتی که این میزها در کنار یک پنجره قرار داشته باشد، بدون شک برای ساعت‌های طولانی در معرض تابش خورشید قرار خواهند داشت. همین امر نیز باعث شده است تا بر روی بدنه این میزها، درگاهی برای وصل‌کردن شارژر تلفن همراه وجود داشته باشد تا افراد بتوانند از آن برای تامین بخشی از نیاز خود به برق در طول روز استفاده کنند. جالب است بدانید که این طرح به اجرا درآورده شده توجه بسیار از برندهای برتر در این زمینه را به خود جلب کرده است و همین امر باعث عقد قراردادهای جدید برای به کار بردن این تکنولوژی شده است.

۲-پنجره‌های خورشیدی

پنجره‌ها از جمله مکان‌هایی محسوب می‌شوند که در طول روز بیشترین میزان نور خورشید را دریافت می‌کنند. به همین خاطر جایگزین کردن پنل‌ها به جای شیشه‌های رایج می‌تواند یک گزینه بسیار مطلوب محسوب شود. درواقع پنل‌های طراحی‌شده توسط مرجان ون آبل از چند منظر جالب توجه هستند. نخست آنکه طراحی بسیار زیبایی دارند و استفاده از آنها ابدا به نمای خانه آسیبی را وارد نخواهد کرد. همچنین مقامت به مراتب بالاتر آنها نسبت به شیشه از دیگر مزیت‌ها محسوب می‌شود. بر روی آن درگاه‌هایی وجود دارد که می‌تواند برای شارژ کردن انواع وسایل مورد استفاده قرار گیرد و یا در صورت عدم استفاده به منبع انتقال داده تبدیل خواهند شد. همچنین شما می‌توانید از این پنل‌ها برای پوشش سقف منازل نیز با طرح‌ها و رنگ‌های متفاوت استفاده کنید که به نوعی یک لایه محافظی نیز خواهد بود.

۳-گلخانه خورشیدی

گلخانه‌ها از جمله مکان‌هایی محسوب می‌شوند که نیاز به انرژی خورشیدی بالایی دارند. به همین خاطر نصب پنل‌ها می‌تواند یک گلخانه را تا حد زیادی به خودکفایی برساند. با این حال تنها مزیت استفاده از آنها صرفا برای تولید انرژی نبوده و طرح خاص آنها باعث می‌شود تا انرژی به خوبی از سطح عبور کرده و به گیاهان برسد. همچنین با بازتاب نور خورشید از سطح زمین، پنل‌ها مانع از هدررفت نور خورشید شده و آنها را به انرژی تبدیل می‌کنند.

در نهایت توجه داشته باشید که این طرح‌ها تنها ایده‌های یک نفر محسوب شده و نقطه شروع نسل جدید پنل‌ها هستند. به همین خاطر هر فردی می‌تواند در حوزه کاری خود، در رابطه با نحوه استفاده از آنها فکر کرده و با این اقدام شهرت و اعتبار خاصی را برای خود و برندی که دارد، به ارمغان آورد. درواقع با توجه به شرایط حال حاضر، ابدا بعید نیست که این مسئله به ابزار رقابتی برندها تبدیل شود.

منبع: a-d-o

اخبار

پیام شهردار بندر عباس به مناسبت شهادت سردار سپهبد حاج قاسم سلیمانی

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر عباس دکتر عباس امینی زاده شهردار بندر عباس شهادت جانسوز حاج قاسم سلیمانی راتبریک و تسلیت گفت متن پیام به شرح زیر است:

بِسْمِ الله الرحمن الرحیم امتداد خون شهدا استمرار مسیر انقلابی و مجاهدت انهاست بی تردید سربازان جبهه مقاومت با شهادت حاج قاسم سلیمانی فصل جدیدی از مبارزه را اغاز خواهند کرد و درخت مقاومت را در منطقه و جهان تنومند تر و قدرتمند تر به بار خواهند نشاند نام سردار سپهبد سلیمانی مترادف با مبارزه با تروریست و حمایت از انسانهای بی پناه و بی گناه در کتاب تاریخ حک شده است عزم ملت ایران و ملتهای ازاد منطقه برای مبارزه با دولت سفاک أمریکا با این اقدام تروریستی بیشتر خواهد شد بی شک این جنایت به شکلی انقلابی توسط مجاهدان اسلام پاسخ داده میشود پرچمی که این سردار رشید اسلام در منطقه و جهان بر افراشته قطعا با أقدار بیشتری به اهتزاز در خواهد امد اینجانب شهادت این الگوی مجسم اخلاص، شجاعت و انسانیت را به محضر حضرت ولی عصر روحی و ارواحنا فداه، رهبر معظم انقلاب (مد ظله العالی)، یاران و همرزمانش در سپاه پاسداران انقلاب اسلامی و عموم هموطنان تبریک و تسلیت می گویم. از خداوند متعال برای سردار محبوبمان علو درجات و همنشینی با سرور و سالار شهیدان حضرت اباعبدالله الحسین(ع) و برای خانواده معزز و بازماندگان او صبر و اجر مسالت دارم.

ایجاد اشتغالزایی خانگی شرکت لوتوس برای ۱۰۰ نفر

همدان – خبرنگار فرصت امروز: شرکت لوتوس تولیدی میناکاری در سال ۹۵ با سرمایه ایی اندک شروع به فعالیت کرد و در حال حاضر ۱۰۰ نفر در خانه های خود برای این شرکت کار میکنند. اعظم شاه دوستی مدیرعامل شرکت لوتوس گفت: محصولات شرکت لوتوس به کشورهای انگلیس، آلمان، عراق، ترکیه، دبی و ... صادر میشود. وی در راستای حمایت از تولیدکنندگان صنایع دستی افزود: تولیدکنندگان صنایع دستی را از نمایشگاه هایی که در خارج از کشور برگزار میشوند با خبر کنند و برای آنها سوبسید در نظر بگیرند که هزینه های شرکت در نمایشگاه ها کاهش یابد. شاه دوستی یکی از مشکلات تولید صنایع دستی را نبود مواداولیه عنوان کرد و گفت: رنگهایی که برای میناکاری استفاده میشود بسیار گران هستند و برای افزایش کیفیت کار مجبور هستیم برخی از رنگها را از کشورهای دیگر تهیه کنیم و این برای ما هزینه های بسیاری را در بر خواهد داشت. وی گفت: با توجه به اینکه شرکت ما تازه تأسیس است و به آن وام تعلق میگیرد ولی تاکنون این وام پرداخت نشده است.

برگزاری جلسه شورای هماهنگی راه و شهرسازی استان ایلام با حضور دکتر رستمی مدیرکل دفتر بازرسی مدیریت عملکرد وحقوق شهروندی وزارت راه و شهرسازی

ایلام–منصوری: در این جلسه از مدیران و کارکنان راه و شهرسازی استان به جهت کسب رتبه برتر در شاخصهای عمومی و اختصاصی جشنواره شهید رجایی و همچنین ادارات تابعه به جهت کسب رتبه برترارزیابی عملکرد تجلیل شد. در جلسه شورای هماهنگی راه و شهرسازی استان که با حضور دکتر رستمی مدیرکل دفتر بازرسی ،مدیریت عملکرد وحقوق شهروندی وزارت راه و شهرسازی و هیأت همراه ، مهندس کاظمی مدیرکل راه و شهرسازی استان، مدیران کل شورای حمل و نقل استان و معاونین و روئسای ادارات ستادی و... در اداره کل راه و شهرسازی استان برگزار شد، مدیران شورای حمل ونقل به ارائه گزارش در حوزه کاری خود پرداختند. دکتر رستمی در این جلسه با توصیف اهمیت وزارت راه و شهرسازی وتمامی دستگاههای زیر مجموعه آن در سطح کشور گفت: حمل ونقل و مسکن به عنوان دو مولفه توسعه هر کشور محسوب می گردد و کار کردن در این مجموعه حساسیت ومسئولیت ویژه خود را دارد.وی خاطر نشان کرد با وجود گستردگی امورات دستگاههای زیر مجموعه وزارت راه و شهرسازی امروز شاهد عملکرد عالی راه و شهرسازی استان ایلام در ارزیابی شاخصهای عمومی واختصاصی هستیم و در کنار آن نیز ادارات تابعه راهداری وحمل ونقل جاده ای،فرودگاه ، آزمایشگاه فنی و مکانیک خاک، بنیاد مسکن، بانک مسکن، هواشناسی نیز رتبه های برتر ارزیابی عملکرد استان را به خود اختصاص داده اند که در نوع خود قابل تقدیر است.لازم به ذکر است در پایان این جلسه با اهداء لوح تقدیر از مدیران و کارکنان راه و شهرسازی استان و دستگاههای تابع تجلیل شد.

مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان:

سپهبد سلیمانی پرچمدار مبارزه با استکبار جهانی بود

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: حجت‌الاسلام نور الله ولی نژاد گفت: شهید سپهبد سلیمانی پرچمدار مبارزه با استکبار جهانی بود. به گزارش روابط عمومی اداره کل تبلیغات اسلامی گلستان، حجت‌الاسلام نور الله ولی نژاد در گفتگو با خبرنگاران ضمن تبریک و تسلیت شهادت سردار شهید سلیمانی این مالک اشتر زمان اظهار کرد: حاج قاسم سلیمانی به آرزویش رسید اما دشمن هرگز به آرزویش نخواهد رسیدوی گفت: حاج قاسم سلیمانی یک شخصیت جهانی بوده و تنها متعلق به ایران نبود؛ او به همه جهان اسلام و همه مستضعفین عالم تعلق داشت و این شهید مانند شهید بهشتی خاری در چشم دشمنان بود.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان افزود: این شهید سردار بیداری بود که آرامش و قرار نداشت و دشمن در هر کوی و برزن او را حاضر می دیدوی با بیان اینکه مردم فلسطین عراق سوریه و همه مردم ایران او را در کنار خود می‌دیدند، اضافه کرد: سردار سلیمانی عضو همه خانواده های مسلمان، فرزند همه اقوام و مذاهب، محور اتحاد و برادری و همبستگی و شخصیت ممتاز و متمایز چون مالک اشتر برای حضرت علی (ع) بود.عضو شورای فرهنگ عمومی گلستان بیان کرد: شهید سپهبد سلیمانی، پرچمدار مبارزه با استکبار جهانی و فرمانده بیدار و هوشیاری بود که نقشه و دست دشمن را می خواند و با حضور او دشمن قرار و آرامش نداشت و مالک اشتر رهبر انقلاب بود که می خروشیدوی با اشاره با رشادت های این سپهبد بزرگ تاکید کرد: امروز سوریه مرهون مجاهدت سردار سلیمانی است، اگر امروز آمریکا در عراق جای پا ندارد مرهون مجاهدت اوست با حضور سردار سلیمانی برای آمریکا حیثیت و آبرو باقی نمانده است.ولی نژاد ادامه داد: در کجای جهان مستضعفی بودکه سردار سلیمانی اعضاء خانواده او نباشد و همه قلب ها برای سردار می تپید و قلب سردار برای قلب رهبر انقلاب.وی با اشاره به اینکه آمریکا فکر می کند که پیروز است، افزود: این یک خیال واهی است، سردار سلیمانی یک سردار نبود بلکه هزاران سردار سلیمانی دست پرورده او هستند و راه مبارزه به پایان نمی رسد بلکه راه گسترده تر خواهد شد و رویش های فراوان تری رخ خواهد داد.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان با بیان اینکه سردار سلیمانی رسانه‌ای است ولی هزاران سردار غیر رسانه ای دیگر داریم، گفت: شهادت آرزوی سردار بود و به آرزویش رسید ولی دشمن قطعاً به آرزویش نخواهد رسیدوی خاطرنشان کرد: رهبر معظم انقلاب و همه مستضعفین عالم و دلداگان او در شهادتش خواهند گریست و دنیا بدانید که یک جهان و سردار سلیمانی و بعد او هزاران سردار سلیمانی در جهان مشاهده خواهد شد.

۴ هزار مداح در استان گلستان فعالیت می‌کنند

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان گفت: ۴ هزار مداح در استان گلستان فعالیت می کنندبه گزارش روابط عمومی اداره کل تبلیغات اسلامی گلستان، حجت‌الاسلام نورالله ولی نژاد در مراسم تجلیل از منتخبین نوگلان حسینی (ع) و کاروان های پیاده ۲۸ صفر اظهارکرد: مسابقات نوگلان حسینی در محدوده سنی زیر ۱۸ سال در دو رده ۹ الی ۱۳ ساله و ۱۴ تا ۱۸ ساله در استان برگزار شدوی افزود: در مرحله ابتدایی ۵۰۰ نفر ثبت نام کردند که ۳۶ نفر به مرحله نهایی رفتند که در نهایت چهار نفر برگزیده شدند.مدیرکل تبلیغات اسلامی گلستان بیان کرد: هدف از این کار شناسایی نیروهای توانمندی و سرمایه گذاری روی آن ها است تا این ها به‌عنوان ظرفیت استان معرفی شوندوی گفت: استفاده از اشعار مناسب و شناسنامه دار برای اجرای مداحی ضرورت دارد و و باید دوره های آموزشی برگزار و کتب و جزوات مناسب در اختیار مداحان قرار گیردولی نژاد در خصوص کاروان های پیاده ۲۸ صفر گلستان که به مشهد اعزام شدند، اضافه کرد: این کاروان ها به صورت خودجوش به این سفر معنوی اعزام شدند.

یادواره شهدای صنعت آب و برق خوزستان برگزار شد

اهواز – شبنم قجاوند: یادواره شهدای صنعت آب و برق خوزستان با هماهنگی و همکاری بسیج و امور ایثارگران شرکت برق منطقه ای خوزستان در مسجد نور اهواز برگزار شد. این یادواره در جهت پاسداشت یاد و خاطره شهدای صنعت آب و برق خوزستان و گرامیداشت رشادت ها و از خود گذشتگی آنها با حضور پرشور علاقمندان، برگزار شد. حجت‌الاسلام والمسلمین سیدعبدالنبی موسوی‌فرد نماینده ولی‌فقیه در استان خوزستان و امام جمعه اهواز، در این مراسم بر زنده نگهداشتن یاد و خاطره شهدای دفاع مقدس و مدافع حرم تاکید کرد. وی همچنین از مسئولین صنعت آب و برق خوزستان به ویژه محمود دشت بزرگ مدیر عامل شرکت برق منطقه ای خوزستان به جهت پشتیبانی از برگزاری این مراسم تقدیر و از مسئولان خواست برای حفظ و حراست از خون شهدا خدمات رسانی به مردم را سرلوحه کار خود قرار دهند و در انتخابات اسفند ماه نیز حضوری گسترده داشته باشند.

موضوع تجمیع دکل های مخابراتی در نشستی ویژه بررسی شد

رشت– زینب قلیپور : دکتر ناصر حاج محمدی در این جلسه گفت: تجمیع این دکل ها از چند بعد لازم و ضروری است اصلی ترین آن بعد سلامت اجتماعی و سلامت محیطی است.وی ادامه داد: تعدد دکل ها همچنین می تواند در سیما، منظر و چهره شهر تاثیرگذار باشد و در نحوه خدمات دهی اپراتورهای مختلف هم تاثیر بگذارد.همچنین دکتر احمد رمضانپور هم در این نشست خواستار تشکیل جلسه با مدیران اپراتورهای مختلف در استان گیلان شد.رئیس کمیسیون توسعه و عمران شورای اسلامی شهر رشت در ادامه گفت: برای ساماندهی این دکل ها باید از امکان بهره گیری از رسانه های گروهی برای اطلاع رسانی، آگاهی بخشی به جامعه و فرهنگسازی در این زمینه بیشتر بهره بگیریم.دکتر فرزاد توکلی مدیر کل ارتباطات و فناوری اطلاعات استان گیلان هم قول داد که در اولین فرصت امکان برگزاری جلسه مشترک با مدیران اپراتورهای مختلف استان گیلان فراهم شود.وی تاکید کرد: ما در این اداره کل از اجرای این طرح استقبال می کنیم.گفتنی است در این نشست هانی عسکری رئیس سازمان فاوای شهرداری رشت هم حضور داشت

با حضور رئیس مجلس شورای اسلامی؛

چهاردهمین نمایشگاه کتاب استان قم افتتاح شد

قم – خبرنگار فرصت امروز: چهاردهمین نمایشگاه کتاب استان قم و سومین نمایشگاه تخصصی کتاب کودک و نوجوان قم، با حضور رئیس مجلس شورای اسلامی افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، مراسم افتتاحیه چهاردهمین نمایشگاه کتاب استان قم و سومین نمایشگاه تخصصی کتاب کودک و نوجوان، عصر پنجشنبه ۱۲ دی ماه با حضور علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی، در محل دائمی نمایشگاه‌های قم واقع در خاکفرج برگزار شد. بهرام سرمست استاندار قم، مرتضی حیدری فرماندار قم، سیدموسی حسینی کاشانی مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان، قادر آشنا مدیرعامل موسسه نمایشگاههای فرهنگی ایران، حمید خرمی رئیس اتحادیه ناشران استان، سیدمحمود حسینی رئیس تعاونی ناشران استان، هادی قبادی مسئول دفتر نمایندگی سازمان اسناد و کتابخانه های ملی در استان، حجت الاسلام امیر عطاءاله جباری مدیرکل کتابخانه های عمومی استان، روح الله کریمی رئیس اداره فرهنگی و کتاب اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان و جمعی از مسئولان و فعالان عرصه کتاب در این مراسم حضور داشتند. حمید خرمی گفت: بالغ بر ۵۷۰ ناشر برای حضور در این نمایشگاه ثبت نام کرده بودند اما به سبب کمبود زیرساخت‌ها در نهایت حضور ۳۴۱ ناشر در نمایشگاه قطعی شد که در ۲۴۰ غرفه و در دو سالن مجزا ساماندهی شده‌اند و بالغ بر ۹۰ هزار عنوان کتاب را عرضه می کنند. وی گفت: کتاب‌های عرضه شده در این نمایشگاه در موضوع‌های ادبیات، تاریخ و فلسفه، هنر، پزشکی، حقوق، کتب دانشگاهی، زبان، کمک آموزشی، کودک و نوجوان، روانشناسی و حوزوی است. رئیس اتحادیه ناشران افزود: حضور ناشران برجسته کشور در نمایشگاه کتاب از جمله ویژگی‌های ممتاز این نمایشگاه است و از روز شنبه نشست‌های تخصصی در حاشیه این نمایشگاه برگزار خواهد شد. در کنار نمایشگاه کتاب استان قم، سومین نمایشگاه تخصصی کتاب کودک و نوجوان در سالنی مجزا برپا شده و ۳۴ ناشر برجسته کودک و نوجوان در آن حضور دارند. برای تسهیل در خرید کتاب از نمایشگاه توسط مردم، با حمایت معاونت امور فرهنگی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی و اداره‌کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم، اعتباری معادل ۵۰۰ میلیون تومان در قالب بُن کارت خرید ازسوی بانک عامل نمایشگاه اختصاص یافته است که در ایام برپایی نمایشگاه در اختیار شهروندان قرار می‌گیرد که با احتساب تخفیف ۱۰ درصدی ناشران جمعا ۳۰ درصد تخفیف برای علاقه‌مندان محسوب خواهد شد. بازید عمومی از چهاردهمین نمایشگاه کتاب استان قم از جمعه ۱۳ دیماه لغایت ۲۰ دیماه دایر خواهد بود و علاقه‌مندان هر روز از ساعت ۱۵ الی ۲۲ می‌توانند از نمایشگاه بازدید کنند.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خبر داد؛

رشد ۲۴ درصدی مصرف گاز طبیعی در آذربایجان شرقی

تبریز – ماهان فلاح: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی گفت: با بررسی آمار فروش گاز سی ان جی در جایگاههای عرضه سوخت استان شاهد رشد ۲۴ درصدی مصرف گاز طبیعی در آذرماه سال جاری نسبت به مدت مشابه ماه قبل از آن هستیم.

علی روح اللهی افزود: اجرای طرح مدیریت مصرف سوخت و اقبال مردم به سوخت پاک، موجب کاهش ۱۵ درصدی در مصرف فرآورده بنزین و افزایش میزان فروش گاز سی ان جی بیش از ۱۳ میلیون مترمکعب از ابتدای تغییر نرخ در منطقه آذربایجان شرقی شده است.

وی تصریح کرد: سرمایه گذاری و توسعه جایگاههای عرضه سی ان جی و نیز استقبال از سوخت پاک بجای سوخت های فسیلی، علاوه بر کاهش آلودگی هوا در کلانشهرها در رشد اقتصادی و ارتقای سلامت جامعه نیز نقش موثری ایفا می کند.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی خاطرنشان کرد: در این منطقه علاوه بر ۱۶۶ باب جایگاه عرضه مواد نفتی، ۱۷۲ باب جایگاه عرضه سی ان جی نیز بی وقفه در ارائه خدمات سوخت رسانی فعال بوده که ۸۴ باب جایگاه گاز طبیعی در ناحیه مرکزی و حوزه کلانشهر تبریز استقرار دارند و این امر نشان از عزم مسئولین منطقه جهت برخورداری از سوخت پاک در راستای کاهش آلایندگی هوا ناشی از مصرف سوخت های فسیلی می باشد.

مسئول روابط عمومی منطقه ساری خبر داد :

تقدیر از منطقه ساری در همایش تجلیل از واحدهای برتر حامی حقوق مصرف کنندگان

ساری – دهقان : مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت : در اجرای سیاست های دولت و تاکیدات سران قوا مبنی بر نظارت و حفظ آرامش و تنظیم بازار، به پاس تلاش و اقدامات ارزنده از منطقه ساری تقدیرشد.

به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی ، عباس خلیل پور مسئول روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری از برگزاری همایش تجلیل از واحدهای برتر حامی حقوق مصرف کنندگان استان در سالن اجتماعات بانک صادرات در تاریخ ۹۸/۱۰/۰۸ خبر داد و بیان کرد : این مراسم درحضور معاون وزیر صنعت معدن و تجارت و رئیس سازمان حمایت از مصرف کنندگان و تولید کنندگان کشور ازمدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری و تعدادی ازمدیران دستگاههای اجرایی و واحدهای تولیدی وصنعتی مازندران که در رعایت حقوق مصرف کنندگان برتر بوده اند تجلیل شد .

وی با اشاره به این که شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری توانست در بین شرکت کنندگان در همایش حائز رتبه شود ، افزود : ارزیابی گزارش اجرایی و پیشرفت آیین نامه اجرایی ماده شش قانون حمایت از مصرف کنندگان با ضرورت رصد دقیق میزان رضایت مندی شهروندان استان از عملکرد دستگاههای اجرایی انجام شد که این شرکت با ارائه گزارشی دقیق از نوع خدمت رسانی ها توانست لوح تقدیر این همایش را از آن خود کند .

عباس خلیل پور تاکید کرد : با تلاش همه جانبه پرسنل و رهنمودهای مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری این شرکت توانست در امر نظارت و حفظ آرامش و تنظیم بازار موفق عمل کرده و رضایت مردم را در ارزیابی دستگاههای ناظر بدست آورد .

اصفهان، میزبان یازدهمین نمایشگاه آسانسور و پله‌برقی می‌شود

اصفهان – قاسم اسد: یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی آسانسور، پله‌برقی، صنایع و تجهیزات وابسته به مدت چهار روز در محل برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان واقع در پل شهرستان برپا خواهد شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، این نمایشگاه که طی روزهای هفدهم تا بیستم دی‌ماه ۱۳۹۸ برگزار می‌شود، میزبان ۴۳ شرکت از استان‌های تهران، اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان رضوی و شیراز خواهد بود. نمایشگاه آسانسور و پله‌برقی اصفهان در بیش از چهار هزار مترمربع فضای نمایشگاهی برگزار خواهد شد و تولیدکنندگان درب‌های تمام اتوماتیک، کابین و تابلو فرمان‌های آسانسور در کنار فعالان حوزه پله‌برقی در آن حضور می‌یابند. نمایشگاه امسال که نسبت به سال گذشته شاهد افزایش متراژ و تعداد مشارکت‌کنندگان بوده، میزبان برندهای مطرحی همانند لاران صنعت پویا، بالابان صنعت، گسترش آسانبر ماد (مگا)، فنی مهندسی رساگستر، بهران آسانبر، آریان آسانسور، آسانسور ۱۱۰، کهکشان سیستم‌رو، الفبای فناوری داتیس، بهراد صنعت آسانبر، کاپین پلاس، پارس کنترل و آساتک سپاهان خواهد بود تا بخش زیادی از نیازها و سوالات علاقمندان به بازدید این نمایشگاه را پاسخ دهند. یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی آسانسور، پله‌برقی، صنایع و تجهیزات وابسته اصفهان با هدف معرفی پتانسیل‌ها و توانمندی‌های این صنعت به ویژه با رویکرد صادراتی و همچنین ایجاد تعامل هرچه بیشتر میان صنعتگران آسانسور با فعالان بخش ساختمان و کمک به ارتقا و افزایش سطح خدمات و رفاه در صنعت ساختمان و صنایع دیگر برپا می‌شود.

به‌کارگیری و استفاده از آسانسورهای نسل جدید دارای استانداردهای بین‌المللی، آشنایی تولیدکنندگان داخلی با نوین‌ترین تکنولوژی‌های روز این صنعت، درگیر کردن دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی با صنعت تولید آسانسور و پله برقی، توجه به تولید و استفاده از آسانسورها و پله برقی‌های با مصرف حداقل انرژی و توجه به تولید داخلی، برخی دیگر از اهداف برگزاری یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی آسانسور، پله‌برقی، صنایع و تجهیزات وابسته به شمار می‌رود.

علاقمندان به بازدید از این نمایشگاه می‌توانند از ساعت ۱۵ تا ۲۱ روزهای ۱۷ تا ۲۰ دی‌ماه به محل برپایی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان واقع در پل شهرستان مراجعه کنند.

با حضور مدیرکل آموزش و پرورش استان؛

آئین تجلیل از برگزیدگان جشنواره نوجوان سالم آذربایجان شرقی برگزار شد

تبریز – ماهان فلاح: با حضور مدیر کل دستگاه تعلیم و تربیت آذربایجان شرقی آئین تجلیل از برگزیدگان جشنواره نوجوان سالم استان در سالن اجتماعات شهید رجائی اداره کل آموزش و پرورش برگزار شد.

جعفر پاشایی پیش در آیین تجلیل از برگزیدگان جشنواره نوجوان سالم با بیان این که تمام همت ما به عنوان دستگاه تعلیم و تربیت استان کمک به حوزه شورای مبارزه با مواد مخدر است، گفت: از حوزه ستاد تا صف و بستر مدارس و معلمان و مدیران مدارس نواحی و مناطق استان مصمم به مراقبت دانش آموزان در برابر آسیب های اجتماعی هستند. مدیرکل آموزش و پرورش آذربایجان شرقی بیان کرد: بر اساس آمار کشوری، استان آذربایجان شرقی یکی از استان های پاک در گرایش به مصرف مواد مخدر در بین دانش آموزان است و تلاش می کنیم تا گام های ارزنده در این مسیر برداریم. وی با بیان این که تعبیر ما از مدارس، مدارس خلاق محور است، ادامه داد: باروش های معمولی نمی توان به مبارزه سخت و خانمان سوز مواد مخدر رفت بلکه باید دانش آموزان و مدیران مدارس با ابتکار و نوآوری وارد میدان شوند. پاشایی گفت: در حوزه مبارزه با مواد مخدر در دنیا پژوهش های کاربردی فراوانی هم در بخش دانش آموزی و هم در بخش مردم عادی انجام گرفته و تمامی نتایج ، پیشگیری را اصل مهم در حوزه مواد مخدر عنوان کرده اند و هر چه بتوانیم در این حوزه تلاش بیشتری کنیم به طور یقین نتایج ارزنده ای در مراقبت برابر آسیب های اجتماعی خواهیم داشت.

وی تصریح کرد: در موضوع پیش گیری، تقویت بنیان خانواده بسیار مهم است و همچنین در کنار این موضوع، مدارس باید به سمتی پیش روند که در دانش آموزان برای تحصیل و مهارت آموزی ایجاد انگیزه کنند. مدیرکل دستگاه تعلیم و تربیت استان افزود: در مورد موضوع پیش گیری، یکی دیگر از موارد مهم که بایستی مد نظر باشد تکیه بر داشته ها و امکانات و ظرفیت ها است، این موضوع خانمان برانداز فقط گریبان گیر همسایه نیست بلکه می تواند همه را آلوده کند پس باید آگاه بود و از تمامی امکانات برای مبارزه با مواد مخدر استفاده کرد.

نشست مهندس شفیعی شهردار اراک با سفیر کشور عراق:

آمادگی شهرداری اراک جهت انتقال دانش و تجربیات به شهرداری های شهرهای کشور عراق

اراک – مینو رستمی : به گزارش اداره ارتباطات و امور بین الملل شهرداری، مهندس شفیعی شهردار اراک به همراه حمزه لو مدیر اداره ارتباطات و امور بین الملل شهرداری در جلسه فعالین اقتصادی استان مرکزی با سفیر کشور عراق و رایزن اقتصادی سفارت کشور عراق، در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی شرکت نمودند. پس از این جلسه شهردار اراک به همراه رییس اتاق بازرگانی در نشست ویژه با سفیر کشور عراق، به بحث و گفتگو پیرامون سابقه فرهنگی، تاریخی و شهرسازی شهر اراک پرداختند.

مهندس شفیعی در این نشست با بیان اینکه شهرداری اراک در حوزه شهر هوشمند و شهر یادگیرنده در حال فعالیت می باشد، گفت: ما حاضریم دانش و تجربیات خود در حوزه سامانه های شفاف سازی همانند عیان که شهرداری اراک موفق به کسب رتبه برتر کشوری در آن شده، را به شهرداری های شهرهای کشور عراق منتقل نماییم. در ادامه جلسه شهردار اراک پیرامون ویژگی های تاریخی و فرهنگی اراک با سفیر کشور عراق به بحث و گفتگو نشست و بیان داشت:شهر اراک به زودی توسط کمیسیون ملی یونسکو در ایران، به عنوان یکی از شهرهای تالابی جهان معرفی خواهد شد. در ادامه این نشست سفیر کشور عراق، در خصوص انتقال تجربیات مجموعه شهرداری اراک پیرامون سامانه های شفاف سازی، ابراز خرسندی و آمادگی نمود و گفت:با توجه به توضیحات شهردار اراک از پیشینه تاریخی و فرهنگی این شهر، علاقمند هستم در خصوص تاریخ و ظرفیت های فرهنگی اراک مطالعه بیشتری نمایم. لازم به ذکر است،سفیر کشور عراق در این نشست جهت انجام همکاری های مختلف با مجموعه شهرداری اراک اعلام آمادگی نمود.

۱۲شخصیت مختلف در محیط کار و روش درست تعامل با آنها

یکی از مولفه‌های مهمی که بودن در محیطی را لذت‌بخش یا عذاب‌آور می‌کند، افرادی هســتند که در آن محیط با آنها ســروکار داریم. هر یک از همکاران در محیط کار شــخصیت ویژه و خاص خودشــان را دارند، بنابراین نمی‌توان با همه آنها به یک شکل رفتار کرد. توجه به این نکته اهمیت زیادی در پیشرفت شغلی ما دارد و به خاطر شــغل و حرفه‌مان، شرکتی که در آن کار می‌کنیم و خودمان بهتر اســت که تا جای ممکن با بیشــتر همکاران‌مان کنار بیاییم و روش درست تعامــل با آنهــا را بدانیم. در ادامه ۱۲ مورد از انــواع مختلف همکاران، چگونگی شناخت و تشخیص آنها و راه کنار آمدن با آنها را شرح داده‌ایم.

۱. برنده

ایــن همکار فردی اســت که رئیس هر زمان که باید کاری انجام شــود، به او مراجعه می‌کند. اساســا در توصیف برنده می‌تــوان گفت که او کارمندی ایده‌آل اســت. برنده فردی اســت که همیشــه در لحظات حســاس و مهم یا پروژه‌های بزرگ به او تکیه می‌کنند. نیازی به گفتن نیســت که این فرد فهرست بلندی از دستاوردها دارد، در هر شرایطی آرامش و تمرکز خود را حفظ می‌کند و توانایی مسئولیت‌پذیری دارد. برنده از دارایی‌های مهم و باارزش شرکت به شمار می‌رود.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

همیشــه این نوع همکاران را حمایت و تشــویق کنید، قدردان آنها باشید و از خودتــان بپرســید: «چه چیزهایی می‌توانم از این فــرد بیاموزم تا حتی از او نیز بهتر شوم؟»

۲. قهرمان خاموش

قهرمان خاموش کســی اســت که کار خود را بدون تقدیــر و قدردانی‌ای که ســزاوار آن اســت، انجام می‌دهد. این نوع همکار فرد مهمی در گروه شماســت. او ترجیــح می‌دهد جلب‌توجه نکند. قهرمان خاموش هر روز تمام تلاش خود را می‌کند و بهترین کارش را ارائه می‌دهد. این فرد شباهت زیادی به «برنده» دارد ولی معمولا دست‌کم گرفته می‌شود و توجه چندانی به او نمی‌کنند، اما وجود او برای شرکت بسیار ضروری است.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

کاری کنیــد کــه قهرمــان خاموش حس کند کــه به دســتاوردهایش توجه می‌شــود. البته نباید در مورد این مســئله هیاهوی زیادی بــه راه بیندازید؛ زیرا او علاقه‌ای به جلب‌توجه کردن ندارد. ســعی کنیــد او را از کنج خلوتش بیرون بیاوریــد: او را به موقعیت‌هایی وارد کنید که در آنها باید رهبری گروه را برعهده بگیرد و مسئولیت‌های بیشتری را بپذیرد.

۳. مربی

مربی عاشــق این اســت که چیزهایی فراتر از جنبه‌های صرفا فنی شغل را به شــما بیاموزد. او با اشــتیاق، دانش خود را در اختیارتان قــرار می‌دهد و کمک می‌کند که چشم‌انداز گسترده‌تری از شیوه کار کردن در شرکت به دست آورید. از کمک‌های مربی برای پیشــرفت در حرفه‌تان نترســید؛ زیــرا این همکار فقط بهترین‌ها را برای شما می‌خواهد.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

شــاگرد خوبی باشید و به تمام نصیحت‌های او گوش بدهید؛ زیرا مسیر شغلی و زندگی حرفه‌ای شــما بدون داشــتن مربی، کامل نخواهد شد. فرقی نمی‌کند که در حال حاضر در چه پســت و موقعیتی هستید؛ چون در هر صورت، داشتن مربی خوب بسیار ارزشمند است. به بینش و شناخت او درباره شغل و حرفه خود توجه داشــته باشــید؛ زیرا این فرد می‌تواند مهارت‌ها و دانش کاربردی بیشتری در اختیارتان قرار دهد.

۴. پیشکسوت

پیشکسوت کسی است که مدت زیادی عضو سازمان شما بوده است؛ بی‌شک، سایر همکاران و خود او هر از گاهی به این مسئله اشاره می‌کنند.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

آیــا می‌خواهید درباره تاریخچه شــرکت یا ســال‌های ابتدایی شــروع کار آن چیزی بدانید؟ پیشکســوت کســی اســت که می‌تواند ســوال‌های خود را از او بپرســید. حتما این همکار را در گفت‌وگوها و تصمیم‌گیری روزانه شرکت دهید تا احساس نکند که نادیده گرفته شده است.

۵. دوست

دوست کسی است که در محل کار و بیرون آن همراه شماست. این نوع همکار می‌تواند نقش‌های زیادی داشــته باشد. او کســی است که به نظرات و ایده‌های شــما گوش می‌دهد، همواره می‌توانید به او اعتماد کنید و در شــرایط دشــوار همراه شماست. گاهی این همکار صمیمی‌ترین و نزدیک‌ترین دوست شماست.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

قدر روابط دوســتانه‌ای را که در محل کار برقرار می‌کنید، بدانید! این همکار کسی است که همیشه می‌توانید به او تکیه کنید. اگر تازه‌کار هستید و به دنبال دوســتی در محل کار می‌گردید، گشــاده رو و مهربان باشــید و ســعی کنید با دیگران روابط خوبی برقرار کنید.

۶. شوخ‌طبع

همکار شــوخ‌طبع، در محل کار، فضای غیررسمی و سرزنده‌ای را ایجاد می‌کند. او زندگی را زیبا می‌بیند و در جلوگیری از ایجاد موقعیت‌های تنش‌زا استاد است.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

از هم‌صحبتی و شــوخی‌های همکار شــوخ‌طبع لذت ببرید، البته تا زمانی که این شــوخی‌ها موجب رنجش کسی نشــده‌اند. مراقب باشید که این شوخی‌ها و ســرگرمی‌ها در انجام کارهای جدی و مهم شــما اختلالی ایجاد نکنند؛ چون هر چیزی باید در جای خودش باشــد و نباید شــوخی و سرگرمی را با کارهای مهم خود قاطی کنید.

۷. سخن‌چین

ســوال‌هایی مانند «شنیدی تو جلسه برای فلانی چه اتفاقی افتاد؟»، «درسته کــه می‌خوان کارمنــدان رو اخراج کنن؟»، «آیا واقعا اونهــا با هم رابطه دارن؟» همگی پرســش‌هایی هســتند که ســخن‌چین از جواب دادن به آنها خوشحال می‌شــود. بعضــی از همکاران ســخن‌چین عاشــق اختراع کردن داســتان‌های تکان‌دهنده هســتند و بعضی هم وقت خود را صرف گفتن داســتان‌هایی جذاب درباره دیگران می‌کنند.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

همیشــه مراقب همکار سخن‌چین باشــید. خیلی وقت‌ها او را در گوشه‌ای یا ســر میز دیگران، در حال کشف آخرین شایعات و خبرها پیدا می‌کنید. اگر این داســتان‌ها به گوش‌تان رســید، عاقلانه رفتار کنید و این شایعه‌ها را پیش خود نگــه داریــد و به دیگران نگوییــد. به هر چیزی که این فرد به شــما می‌گوید با شــک‌وتردید نگاه کنید. وقتی که این فرد اطراف شماست، مراقب حرف‌های‌تان باشــید. اگر شما شخصیت اصلی داســتان بعضی از این خبرچینی‌ها و شایعات هستید، به سراغ منبع اصلی شایعه بروید و با او برخورد کنید.

۸. چاپلوس

افراد چاپلوس روش ســاده‌ای بلدند: آنها برای بهره‌برداری کردن از افراد بالاتر از خــود تقریبا هر کاری می‌کنند، کارهایی مانند گفتن حرف‌های خوشــایند و تعریف‌وتمجیــد کردن. این کار موجب می‌شــود که این افــراد برای پیش بردن منافع خود، از همکاران سوءاســتفاده کنند؛ البته این عجیب نیســت و بخشــی از شخصیت آنهاست.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

اینکــه نقشــه‌های فرد چاپلوس به جایی می‌رســد یا خیر، بــه خود او مربوط می‌شود. بهتر است که فقط او را تنها بگذارید و از او دوری کنید. البته این رفتار او می‌تواند به شــما انگیزه بدهد و موجب شود که دستاوردهای‌تان را به دیگران نشــان دهید و ارزش افزوده‌ای را که برای شرکت ایجاد کرده‌اید، به رئیس خود یادآوری کنید.

۹. غرغرو

تجربه نشــان داده اســت که معمولا تعامل با فردی که همیشــه غر می‌زند و شکایت می‌کند، مفید نیست. غر زدن و شکایت کردن او می‌تواند نتیجه ناامیدی و سرخوردگی، خستگی، استرس یا ناراضی بودن از محل کار باشد.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

اجازه ندهید که احساســات منفی یا افکار منفی این نوع همکاران روی شــما تاثیــر بگذارد. به جــای اینکه تحت‌تاثیر حرف‌های منفی ایــن فرد قرار بگیرید، سعی کنید موضوع گفت‌وگو را تغییر دهید و درباره موضوع مثبت و بهتری مانند راه‌حل غلبه بر ناامیدی و سرخوردگی‌های او صحبت کنید.

۱۰. سیاست‌باز

از فرد سیاست‌باز هیچ چیز بعید نیست. گاهی بعضی از همکارها از پشت به شما خنجر می‌زنند؛ مثلا فردی که گمان می‌کردید دوست شماست، ایده شما را به نام خودش ارائه می‌کند. آیا تا به حال چنین مشکلی برای‌تان پیش آمده است؟

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

در رویارویی با افراد سیاســت‌باز همیشه باید هوشیار و مراقب باشید. هرگز با او مانند افراد عادی رفتار نکنید و این هوشیاری و احتیاط خود را کنار نگذارید؛ حتی اگر همه چیز خوب به نظر برســد و ظاهرا دلیلی برای احتیاط و هوشیاری شما وجود نداشته باشد. به هر چیزی که فرد سیاست‌باز می‌گوید، با شک‌وتردید نگاه کنید و به راحتی حرف‌های او را نپذیرید.

۱۱. کم‌کار

افراد کم‌کار و از زیرکاردررو درســت مانند سراب می‌مانند: در ظاهر، مشغول کار به نظر می‌رسند؛ درحالی‌که در واقع مسئولیت‌های خود را به گردن دیگران می‌اندازند و از منافع و مزایای انجام آنها بهره‌مند می‌شوند.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

اگر کارهای این همکار روی شما یا گروه شما تاثیری نمی‌گذارد، بهتر است که او را نادیده بگیرید؛ ولی اگر روی کار شــما تاثیر می‌گذارد، حتما به این رفتار او اشاره کنید و به او تذکر بدهید. اگر فرد کم‌کار تحت نظارت و مدیریت شما کار می‌کند، با تعیین کردن اهداف و مهلت‌های مشــخصی برای او، بیشتر از دیگران مراقب کار کردنش باشید.

۱۲. تازه‌کار

همــکار تازه‌کار معمولا فردی اســت که به تازگی تحصیــلات خود را به پایان رسانده و مشغول کار شده یا تازه در شرکت شما استخدام شده است.

چگونه با این نوع همکار تعامل کنیم؟

آیا روزهای اولی را که تازه مشــغول کار شــده بودید و مهارت کافی نداشتید، به یاد می‌آورید؟ وقت آن رسیده که قدم جلو بگذارید و مربی او شوید. اگر لازم اســت، همکار تازه‌کار و مبتدی‌تان را زیر پروبال خود بگیرید و هر روز چیزهای تازه‌ای به او بیاموزید. این همکار تازه‌کار به خاطر آموزش و کمک‌هایی که به او کرده‌اید، سپاسگزارتان خواهد بود.

منبع: hays/chetor

نازیبایی سیمای شهری و تضییع حقوق شهروندان قم در رهاسازی نخاله‌های ساختمانی!

حمیده زند: ضایعات یا نخاله‌های ساختمانی، شامل موادی است که در فرآیند آماده‌سازی ساختمان اعم از مصالح و لایروبی‌ها و سنگ و آجر و یا شیشه و موزاییک و براده های فلزات در معابر و کوچه‌ها یا کنار خیابان‌ها برجای می‌ماند. این ضایعات که عمدتا دیگر کاربردی در ساخت و ساز ندارد، به عنوان یکی از دغدغه‌های مدیریت شهری شناخته می‌شود در اجرای طرح‌های ساختمانی و یا پروژه‌های عمرانی، مقادیر زیادی از نخاله‌ها و ضایعات برجای می‌ماند که باید به موقع و با برنامه‌ریزی دقیق برای جمع آوری و دفع آن، راهکاری اندیشید. چرا که رهاسازی ضایعات و نخاله‌های ساختمانی موجب نازیبایی سیمای شهری و تضییع حقوق شهروندان می‌شود و از طرفی، هزینه‌های بالایی را بر روی دستان مدیریت شهری در روند جمع آوری، انتقال و دفع بر جای می‌گذارد.

اگر چه بخشی از این ضایعات و نخاله‌هابازیافت‌پذیر هستندامامیزان پسماندهای بلااستفاده بیشتر است و منابع چشمگیری در روند مدیریت پسماند نداردحتر بسیاری از کشورهای پیشرفتهدفع این نخاله‌های ساختمانی بر عهده شرکت‌های خصوصی زیر نظر شهرداری‌هاست و قوانینی در پرداخت تعرفه‌ها جهت جابه جایی و انتقال وجود دارد که تا حدی هزینه‌های بالای مدیریت شهری را تامین می‌کند اگر چه ضایعات ساختمانی بخشی جدانایذیر از پسماندهای شهری است‌اما به دلیل تفاوت‌هایی که میان این ضایعات و پسماندها و مسائل زیست محیطی دیده می‌شود باید روش انتقال و بازیافت و دفع آن نیز متفاوت باشد و الگویی مناسب برای بهره‌وری و کسب منافع بهینه طراحی شودهمان طور که در بسیاری از کشورها با تعریف چنین الگوهای راهبردی و قوانین مدون در جهت حفظ محیط زیست و ایجاد اشتغال و رشد اقتصادی، ظرفیت‌های مهمی را برای بازیافت و فراوری نخاله های ساختمانی به وجود آورده‌اند.

در واقع می‌توان یک معضل زیست محیطی و دغدغه شهری را با قوانین مربوط به ساماندهی ضایعات و نخاله‌های ساختمانی به یک فرصت نیز تبدیل کرد، و علاوه بر حفظ حقوق شهروندی در جمع آوری نخاله‌های ساختمانی، سلامت و زیبایی شهر را رقم زد و از آسیب‌های دیگری که ممکن است خود را در بی‌نظمی‌های ترافیکی و تهدید سلامت اجتماعی و بهداشتی نشان دهد، جلوگیری کرد. همچنین باید سازوکارهایی را در نظر گرفت که خودروهای حمل و نقل نیز با رعایت مقررات در جهت انتقال و دفع نخاله‌ها و ضایعات بپردازند و از همه مهم‌تر این خودروها در اماکن غیر مجاز اقدام به تخلیه نخاله‌ها نکنند و به سایت‌های مجاز انتقال دهند، به ویژه با گسترش ساخت و سازهای عمرانی و ساختمانی و نیز تخریب و مرمت و نوسازی بافتها و با گودبرداری‌ها، تولید نخاله های ساختمانی نیز افزایش می‌یابد. از این رو باید برای رفع معضلات و زیبایی بخشی به منظر شهری و حفظ محیط زیست راهکارهای جدی‌تری اندیشید.

تخلیه پسماندها در بستر رودخانه ها و حاشیه مناطق مسکونی و جاده ها موجب بروز مشکلات جدی زیست محیطی و تراکیکی و مدمعبر می‌شود و ضمن اینکه تخلیه آن در کانالها و مسیر سیلاب ها موجب گرفتگی آبراه ها خواهد شد که بخش مهمی از آبگرفتگی های سطح شهر ناشی از این تخلیه های غیر مجاز است. در این زمینه اعمال روش های تشویقی و قوانینی به منظور حفاظت از محیط زیست و طراحی سایت‌های مناسب جهت ساماندهی نخاله های ساختمانی نقش مهمی در رفع آسیب‌های موجود دارد.

ضمن اینکه بازیافت نیز به عنوان یکی از استراتژی‌های مهم در به حداقل رساندن ضایعات و کم شدن هزینه های حمل و نقل ، راهبردی مهم است که با توجه به دست‌یابی به روش‌های پیشرفته و طراحی سیستم‌های هوشمند می‌توان از حجم آلاینده‌های زیست محیطی کاست.

در استان قم و در محیط شهری، مدیریت پسماند یکی از رویکردهای مهم خود را هوشمندسازی سیستم‌های بازیافت و استفاده از روش‌های نوین می‌دانندضمن اینکه در طراحی آرائس حمل نخاله و سایت‌های مختلف در مناطقی از قم، در دفع نخاله‌های ساختمانی موفقیت‌های خوبی رقم زده است و این امر در کاهش رهاسازی پسماند و نخاله‌های ساختمانی در حریم شهر بسیار موثر بوده است.

در این میان‌زنهای سطح آگاهی و مشارکت‌های مردمی در ساماندهی پسماندها و نخاله‌های ساختمانی در قم امری مهم و ضروری است تا بتوان نخاله‌های ساختمانی را در نقاط مشخص‌شده تخلیه کرد و معابر عمومی را از وجود نخاله‌های پرترضرر رهاند. زیبایی سیمای شهری، چهره‌ای از فرهنگ عمومی و همچنین تلاش‌های مدیریت شهری را نشان می‌دهد، و باید بتوان با فرهنگ سازی معضلی به نام نخاله های ساختمانی را رفع کرد.

تخلیه نخاله ها در فاصله کمی از محل زندگی مردم و انباشت این ضایعات، فضا را برای اضافه کردن زباله های شهری فراهم و مشکلاتی را برای همسایگان و اهالی محل در جمع شدن حیوانات موزی و آلودگی های زیست محیطی و گسترش بیماری‌های عفونی فراهم می‌کند و مزاحمت‌هایی را برای اهالی به همراه دارد. به نظر می‌رسد طراحی ایستگاه‌های تخلیه پسماند و ایجاد شرایط مناسب و به صرفه در انتقال پسماندهای ساختمانی تاثیر مهمی در ساماندهی این معضل داشته باشد.

در قم از سال ۹۱ فعالیت‌هایی توسط مدیریت شهری در نقاطی از شهر از جمله جاده پردیسان محدوده جاده ورجان کیلومتر ۸ جاده کوه سفید، محدوده بزرگراه امام علی(ع) جلمایی شد و در سالهای اخیر تلاش‌هایی برای افزایش این ظرفیت‌ها انجام شدهمچنین در جمع‌آوری مکانیزه نخاله‌ها و برون‌سپاری به پیمانکاران و توسعه بخش خصوصی‌تحولاتی را در این حوزه به وجود آوردچرا که شیوه‌های سنتی مشکلاتی را در جمع‌آوری و انتقال نخاله‌ها و ضایعات ساختمانی به همراه دارد و استقبال شهروندان نیز از شیوه‌های مکانیزه با توجه به سرعت‌بخشی به روند جمع‌آوری بیشتر است.

با توجه به حجم گسترده بافت فرسوده در قم و ایجاد رقابت در ساخت و ساز با افزایش قیمت زمین و مسکن‌پیش بینی می‌شود توسعه چشمگیری در نوسازی و احیای بافت‌ها اتفاق بیفتد و اگر بتوان با سرمایه‌گذاری‌های فرهنگی اهمیت ساماندهی نخاله‌های ساختمانی را برای شهروندان در داشتن شهری زیبا به خوبی تبیین کرد، بخش عمده‌ای از مشکلات زیست محیطی و نازیبایی‌ها در سیمای شهری از میان می‌رودالبته انتظار می‌رود همان طور که در بخش‌های عمرانی و زیربنایی در قم شاهد تحولات گسترده‌ای بوده‌ایم‌مدیریت شهری در حوزه ساماندهی و جامعایی سایت برای دفع نخاله‌های ساختمانی به دنبال برنامه‌های راهبردی و طرح‌های اجرایی مناسبی باشد.

هر چند احکام قضائی تا حدی می تواند مانع از بروز تخلفات شهری و جلوگیری از انباشت و تخلیه‌های غیر مجاز پسماند شود، اما علاوه بر قانون مدیریت پسماند، نیاز به فرهنگ سازی و جلب مشارکت های مردمی و ارتقای فرهنگ شهروندی و توسعه زیرساختهای لازم برای ساماندهی نخاله های ساختمانی داریم.

کسب و کارهای کوچک چطور می‌توانند با تقویت محتوا به بازگشت سرمایه بهتر برسند؟

چطور می‌توان مطمئن شد که زمان و سرمایه‌گذاری روی تولید و بازاریابی محتوا ارزشمند خواهد بود؟ محتوای عالی و ترافیک بالای حساب‌های کاربری شما می‌تواند حساب‌های بانکی‌تان را تغذیه کند. حسابرسی بازگشت سرمایه پست‌های بلاگ و دیگر محتواهای آنلاینی که منتشر می‌شود، یکی از ساده‌ترین گام‌ها به سمت سودآوری بیشتر شرکت‌ها به شمار می‌رود. در ادامه چند ترفند برای افزایش سودآوری محتوایی که تولید کرده‌اید را معرفی می‌کنیم.

۱. درک درست از تجزیه و تحلیل ترافیک

اگر می‌خواهید در بالاترین حالت بازگشت سرمایه قرار بگیرید، به داده‌های قابل اطمینان برای اندازه‌گیری ترافیک و نتایج نیاز دارید. گوگل آنالیتیک، یک منبع قدرتمند از اطلاعات است که می‌تواند به شما بگوید که مشتریان شما دقیقا از کجا می‌آیند، با این حال قابلیت‌های فراوان این ابزار قدرتمند می‌تواند کاربران خود را سردرگم کرده و آنها را از استفاده موثر باز دارد.

خوشبختانه گوگل، آموزش رایگان این ابزار را ارائه کرده و به شما کمک می‌کند تا اهداف خود را تعیین کنید، در آزمون‌های جانبی شرکت کنید، به درک درست از قیف فروش برسید و نتایج تلاش‌های خود را پیگیری کنید. این پروسه، ارزش زمانی که برای آن صرف می‌کنید را دارد و اندازه‌گیری دقیقی از نتایج را در اختیار شما قرار می‌دهد.

۲. روی تلاش‌های مربوط به شبکه‌های اجتماعی تمرکز کنید

مدیریت تمامی کانال‌های شبکه‌های اجتماعی، انرژی و زمان زیادی را طلب می‌کند. این کار شرایطی را فراهم می‌کند تا محتوای خود را در انواع مختلفی از اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌ها منتشر کنید، اما در عین حال می‌تواند زمان را به طور کل تلف کند. انواع مختلف شبکه‌های اجتماعی، جمعیت کاربران و نتایج مخصوص به خود را دارد، بنابراین باید بدانید که از کدام مسیر به فروش بیشتر دست پیدا می‌کنید، نه اینکه تنها بازدیدکننده‌های خود را افزایش دهید.

برای مقایسه بازگشت سرمایه در هر کدام از این شبکه‌ها، باید در واقع میزان فروش جمع‌آوری شده آنها را با ارزش زمان و سایر منابعی که روی آن سرمایه‌گذاری کرده‌اید، مقایسه کنید. تلاش‌هایی که در آینده به کار می‌گیرید را روی یک یا دو کانالی متمرکز کنید که بیشترین بازگشت را داشته‌اند. علاوه بر این، می‌توانید از زمانی که ذخیره کرده‌اید برای یادگیری بیشتر جدول‌های زمانبندی موثر و بهترین انواع پست برای موثرترین کانال‌ها استفاده کنید.

۳. بهترین محتوای خود را به صورت مستمر به‌روز رسانی کنید

شما زمان زیادی را اختصاص می‌دهید تا بهترین محتوا با قدرت فوق‌العاده برای تبدیل شدن به فروش را تولید کنید، پس اجازه ندهید که این محتوا بی‌فایده بماند و یا منقضی شود. باید تشخیص دهید که کدام پست‌ها بالاترین نتیجه را داشته‌اند و زمان خود را به گونه‌ای تقسیم بندی کنید که هر ۳ تا ۶ ماه آنها را به روز رسانی کنید. محتوای خود را بخوانید و بررسی کنید که آیا به آپدیت منابع نیاز دارد و یا اینکه باید تازه‌های صنعت را به آن اضافه کرد یا خیر.

این به روز رسانی به شما اجازه می‌دهد تا محتوای خود را بار دیگر در سراسر شبکه‌های اجتماعی و خبرنامه ایمیلی خود منتشر کنید. آپدیت محتوا باعث می‌شود که همچنان مرتبط باقی بماند و در نتایج موتورهای جست‌وجو نیز عملکرد بهتری خواهد داشت.

۴. تصاویر را به گونه موثری به کار بگیرید

استفاده موثر و درست از تصاویر یکی از بهترین روش‌ها برای کسب و کارهای کوچک است تا محتوای خود را بهینه‌سازی کنند. اولین کاری که باید انجام دهید این است که محتوای شما، حداقل باید از یک تصویر مناسب و مربوط برخوردار باشد؛ با توجه به برآوردهای انجام‌شده، مطالبی که در آنها از تصویر استفاده شده، تا ۹۴درصد بازدید بیشتری دارند و احتمال اشتراک‌گذاری آنها در شبکه‌های اجتماعی، ۴۰ برابر بیشتر است. علاوه بر این، تنها گذاشتن یک عکس مهم نیست، بلکه باید تنظیمات درستی را برای تصاویر انتخاب کنید. به بیان دیگر، نسبت‌های درست تصویر، اندازه‌های طول و عرض تصویر و اضافه کردن المان‌های سئو مثل ALT و عنوان متن را نیز به درستی در نظر بگیرید.

۵. ترویج و ترفیع تعاملی

اگر بخواهید که محتوای خود را در زمان مناسب، در مقابل دید مردم قرار دهید و آنها را به خرید کردن ترغیب کنید، باید تلاش‌هایی را در این زمینه به کار بگیرید. استفاده از سئو و تاکتیک‌های تبلیغاتی که باعث می‌شود در زمان جست‌وجوی مخاطب در گوگل، به عنوان یکی از ریزالت‌های خوب به نمایش گذاشته شوید، تمرین خوبی است. با این حال، برخی به روابط انسانی‌تر علاقه دارند و زمانی که با مشکلی مواجه می‌شوند، علاقه‌ای به جست‌وجو کردن در اینترنت ندارند. این افراد اغلب ترجیح می‌دهند که به فیس‌بوک یا وب سایت پرسش و پاسخ Quora مراجعه کنند.

اگر در گروه‌های این پلتفرم‌ها و وب‌سایت‌هایی که مخاطبان‌تان در آنها به دنبال پاسخ هستند، خود را به عنوان یک متخصص صمیمی معرفی کنید، افراد نیز از اینکه پست‌هایی را منتشر کرده و به سوالات آنها پاسخ دهید، خوشحال خواهند شد. اگر به طور دائم در بحث‌ها شرکت کنید، لینک‌ها و پست‌های شما با استقبال روبه‌رو خواهد شد.

۶. محتوای خود را طراحی کنید

همانطور که در بحث‌ها شرکت می‌کنید و موضوعات مختلف در عرصه فعالیتی خود را بررسی می‌کنید، متوجه می‌شوید که کدام پرسش‌ها بیشتر از همه مطرح می‌شوند. محتوای خود را به گونه‌ای بنویسید که پاسخی به این پرسش‌ها باشد و زمانی که سوالات مشابه بار دیگر مطرح شد، آنها را با یک یادداشت صمیمانه و دوستانه به اشتراک بگذارید.

زمانی که در حال نوشتن این محتواها هستید، بازگشت سرمایه را به خاطر داشته باشید. لینک‌های خرید مرتبط را نیز در آنها بگنجانید تا بتوانید ترافیک ناشی از آنها را به فروش تبدیل کنید؛ علاوه بر این، باید به گونه‌ای بنویسید که خواننده‌های جدید را برای دنبال کردن صفحات شما ترغیب کند.

۷. عنوان یا تیترهای خوبی را انتخاب کنید

اگر محتوای فوق‌العاده شما از یک عنوان عالی و قانع‌کننده برخوردار نباشد، تمامی تلاش‌های شما در زمینه محتوای خوب، جایگاه بالا در موتور جست‌وجو، اشتراک‌گذاری تعاملی و استراتژی‌های پرقدرت شبکه‌های اجتماعی، بی‌فایده خواهد بود. عنوان‌های خوب مردم را جذب می‌کنند که محتوا را بخوانند و آن را به اشتراک بگذارند. آنها گاهی اوقات بدون اینکه محتوا را بخوانند، عنوان تاثیرگذار شما را به اشتراک می‌گذارند. نوشتن تیترهایی که علاقه مردم را جلب کند و در عین حال از واقعیت دور نباشد، یک مهارت است که باید آن را فرا گرفت.

۸. از ابزارهای مناسب شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

برخی از ابزارهای اشتراک‌گذاری شبکه‌های اجتماعی از لحاظ دریافت بازخورد بهتر از سایرین هستند. شما باید بتوانید که بازخوردهای مخاطبان خود را دریافت کنید تا آنها را در زمینه بازگشت سرمایه به کار بگیرید. ابزارهایی مثل Hootsuite،SproutSocial و Buffer، با جمع‌آوری اطلاعات درباره بهترین زمان‌ها برای پست گذاشتن و نوشتن محتوا در زمان‌هایی که بیشترین تعامل را با کاربر دارد، به شما کمک می‌کند تا استراتژی‌های دقیق‌تری را تعیین کنید. بدین ترتیب می‌توانید کتابخانه‌ای از محتوای فوق‌العاده را تهیه کنید و آنها را هر چند وقت یکبار به اشتراک بگذارید.

۹. مراقب هزینه‌هایی که پرداخت می‌کنید باشید

تولید و اشتراک‌گذاری محتوای تعاملی می‌تواند پرهزینه باشد. تصاویر شخصی‌سازی شده، الگوهای رفتاری، گرافیک‌های باارزش و بازاریابی گسترده، پرهزینه است. تصاویر باکیفیت را نمی‌توان در کتابخانه محتوا نادیده گرفت، اما بیشتر بودن آن، به منزله بهتر بودن نیست. گاهی اوقات اضافه کردن یک تصویر فوق‌العاده با کیفیت و بزرگ، هیچ تاثیری را در میزان درآمد شما نخواهد داشت.

مراقب هزینه‌های‌تان باشید و اگر در حال نزدیک شدن به میزان درآمد اصلی هستید و یا متوجه شدید که بازگشتی ندارد، متوقف شوید.

۱۰. قیف فروش خود را بهینه‌سازی کنید

همیشه راه‌هایی برای بهتر شدن بازگشت سرمایه در تمامی مراحل پروسه خرید وجود دارد. در بالاترین قسمت قیف، به مخاطبان بالقوه نگاهی بیندازید، کسانی که در واقع در حال تلاش برای جذب آنها هستید و مطمئن شوید که توانایی خرید محصولات شما را دارند. ترافیک زیادی که آن را افرادی ایجاد کرده‌اند که قصد خرید ندارند، بی‌فایده خواهد بود.

در بخش میانی قیف، محتوا قرار دارد. آیا می‌تواند تعامل برقرار کند؟ اعتماد مخاطب را جلب می‌کند؟ آیا حس اضطرار را به وجود می‌آورد، به گونه‌ای که افراد همین حالا برای خرید اقدام کنند؟ با مطرح کردن سوالات به فراخور مرحله‌ای از قیف که در آن حضور دارید، باید مطمئن شوید که در حال ترغیب و تشویق مشتریان هستید.

پیشرفت و بهتر کردن بازگشت سرمایه، همیشه به معنای کار کردن بیشتر نیست. موضوع این است که باید روی کاری که انجام می‌دهید، متمرکز شوید تا تلاش‌های شما به سمت یک هدف مشخص حرکت کند.

منبع: **Entrepreneur/ucan**

آگهی مفقودی (نوبت دوم)

گواهی دانشنامه موقت اینجانب کیوان زمانی فرزند عبدالباقی به شماره شناسنامه ۳۷۲۰۵۷۶۱۳۲ صادره از سنندج فارغ التحصیل رشته مهندسی معماری مقطع کارشناسی در واحد دانشگاهی واحد سنندج دانشگاه آزاد اسلامی سنندج مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

مفقودی

کلیه مدارک بغیر از سند برگ سبز وسیله نقلیه نوع:وقت سیستم :اریسان تیپ: PU۱ OHVG CNG برنگ سفید روغنی مدل ۱۳۹۵ به شماره موتور ۱۱۸J۰۰۲۵۹۲۱ شماره شاسی E۲GV۶۶۰۵۸۹NAAB۶۶P به شماره پلاک خودرو ۱۱۲ ط ۳۱ ایران ۷۹ بنام علی دژاکام مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

مفقودی

مجوز سلاح شکاری سلاح ساچمه زنی ۱ لول ته پر مدل چخماقی کالیبر ۱۲ شماره بدنه ۱۰۲۵۵ ساخت اسپانیا بنام آقای سیف اله یاربیگی درویشوند مفقود و از درجه اعتبار ساقط میباشد.
تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۸/۱۰/۰۲ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۸/۱۰/۱۷

شهرستان قزوین

آگهی مفقودی سند مالکیت

نظر به اینکه آقای رضا روانبخش اصالتا با ارائه برگ های استشهادیه محلی به شماره ۵۲۱۰۶ و ۵۲۱۰۶ مورخه ۱۳۹۸/۰۲/۳۱ و ۱۳۹۸/۰۲/۳۱ که توسط دفتر اسناد رسمی شماره ۲۱۶ تهران گواهی شده، مدعی مفقود شدن اصل سند مالکیت گردیده لذا مراتب به شرح ذیل آگهی می گردد:

۱- نام و نام خانوادگی مالک: آقای رضا روانبخش
۲- شماره پلاک و بخش و محل وقوع ملک: ۱۱۹ فرعی از ۳۷۱۵ اصلی واقع در بخش هفت ثبتی تهران
۳- خلاصه ادعای از بین رفتن یا گم شدن سند مالکیت: سهل انگاری
۴-معاملاتی که به حکایت سوابق ثبتی و اظهار مالک مستند به سند رسمی: ششدانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در طبقه چهارم به مساحت ۵۸/۸۸ متر مربع قطعه ۴ تفکیکی به پلاک ۱۱۹ فرعی از ۳۷۱۵- اصلی مفروز و مجزی شده از پلاک ۱۰ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش هفت تهران بانضمام پارکینگ مسکونی قطعه یک تفکیکی بمساحت ۱۱ متر مربع واقع در سمت شمالشرقی طبقه همکف ذیل ۵۳۲۲۴۰ دفتر املاک ۳۴۴۵ صفحه ۱۱۳ به نام هوتن ملوزه ثبت و سند صادر سپس طبق سند شماره ۲۷۱۲۲۶ مورخه ۹۴/۰۳/۲۴ تنظیمی دفتر اسناد رسمی شماره ۲۱۶ تهران به آقای رضا روان بخش منتقل گردیده است.
۵- متذکر می گردد هر شخصی نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای کرده که در قسمت چهار ذکر نشده یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید ظرف مدت ده روز پس از انتشار آگهی به این اداره مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراضی نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود این اداره المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم می نماید.

۱۹۱۵۰ م الف

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه پیروزی تهران- مهدی شعبانی

شناسه آگهی ۷۲۱۵۷۶

مفقودی

کارت هوشمند ناوگان به شماره کارت ۲۹۶۸۳۵۰ متعلق به کامیون ایسوزو به شماره انتظامی ۹۴۲ع۴۶ ایران۲۵ و تعویض پلاک به شماره ۷۱۴ع۵۱ ایران ۸۷ مفقود گردیده و فاقد اعتبار است.

زنجان

سلبریتی‌هایی که دستی هم در دنیای استارت‌آپ‌ها دارند

در دنیـای هنرمنـدان خارجـی، افرادی هم وجـود دارند که به دنیـای فناوری ورود پیـدا کرده‌اند و استارت‌آپ‌هایی موفق را راه‌اندازی کرده‌اند.

به گزارش ایسـنا و به نقل از اینترسـتینگ اینجینیرینگ، در میان سلبریتی‌های خارجی کسانی وجود دارند که به تاسیس استارت‌آپ‌ها پرداخته‌اند که از میان آنها هفت نفر شهرت بیشتری دارند.

این افراد در عرصه‌های مختلف ورزشـی و هنری فعالیت کرده‌اند که برخی از مشـهورترین آنها شامل «مجیک جانسن »، «جسیکا آلبا»، «شان کوری کارتر»،«پل لئونارد نیومن»، «بیانسه جیزل نولز-کارتر»، «دیوید بکام»، «رابرت دِ نیرو »، «تایرا بنکس» و «گوئن رنی استفانی» هستند.

این سـلبریتی‌ها که به عنوان موسس استارت‌آپ‌ها معرفی شـده‌اند به نوعی کارآفرینان حوزه فناوری هم هستند.

«جسیکا آلبا»(Jessica Alba)

شـاید اغلب ما «جسـیکا آلبا» را به خاطر بازی‌های وی در فیلم‌های تلویزیونی و سـینمایی آمریکایی بشناسیم ولی این بازیگر یک وجهه کاری دیگر هم دارد و یک کارآفرین موفق است.

وی در سـال ۲۰۱۲ میـلادی به احداث شـرکت «The Honest» کمک کرد. این شـرکت تجارت الکترونیک محصولات مراقبت از کودک، تهویه هوا، لوازم آرایشی و پاک‌کننده‌های خانگی را به مشتریان خود در سراسر جهان عرضه می‌کند.

اخیرا این شرکت ۷۵ میلیون دلار بودجه عمومی دریافت کرد.

«رین ویلسون»(Rainn Wilson)

رین ویلسون بازیگر و کمدین آمریکایی است که در حوزه راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها هم نقش داشته است و به احداث استارت‌آپ «SoulPancake» کمک کرده است.

کار این شرکت تولید محتوا در میان سیستم‌های‌عامل گوناگون است.

این شـرکت که در «لس‌آنجلس» واقع شده، در حوزه رسـانه فعالیت می‌کند و طی سالیان اخیر رشد بسزایی داشته است و در سال ۲۰۱۵ میلادی موفق شد در میان ۱۰ شرکت خلاق در زمینه شرکت‌های تولیدکننده ویدئو قرار گیرد.

«ویلیام آدام»(William Adam)

ویلیام آدام هم که بازیگر اسـت، بنیانگذار شرکت فناوری «i.am+» است. وی در سال ۲۰۱۲ میلادی این شـرکت را تاسیس کرد. فعالیت ویژه این شرکت در حوزه ساخت «بات‌های مکالمه» هوش مصنوعی است.

این شرکت توانسته ۱۱۷ میلیون دلار تامین بودجه کند.

«شان گرین»(Shawn Green)

شان گرین بازیکن لیگ بیسبال است که در حوزه فناوری هم شهرت دارد که به ساخت شرکت فناوری «Greenfly» هم کمک کرده است.

« Greenfly» در سال ۲۰۱۴ میلادی با یک ماموریت ساده آغاز به کار کرد. این ماموریت برای تبادل اطلاعات میان برندها و مردم است.

«ریس ویترسپون»(Reese Witherspoon)

ریس ویترسـپون که از بازیگران مشـهور هالیوود اسـت، یک شـرکت به نام «Hello Sunshine» تاسیس کرد که به نویسندگان زن کمک می‌کند در کار خود موفق شوند.

در شرکت این بازیگر یک بستر برای داستان‌پردازی‌های جدید فراهم شده است که از میان آنها می‌توان به کتاب‌های سنتی اشاره کرد.

«جرد لتو»(Jared Leto)

این بازیگر، خواننده و ترانه‌سرای آمریکایی به احداث شرکت «VyRT» کمک کرد که در لس‌آنجلس تاسیس شده است.

این استارت‌آپ، پلتفرم پخش آنلاین است و شبکه‌های اجتماعی و تجارت الکترونیک هم دارد.

جرد لتو همچنین از سرمایه‌گذاران مشهور فناوری در شرکت‌های مستقر در لس‌آنجلس هم محسوب می‌شود.

«آندره رومله یانگ»(Andre Romelle Young)

آندره رومله یانگ که بیشـتر با اسم مستعارش، «دکتر دِرِی»(Dr. Dre) شناخته می‌شود، از رپرهای معروف آمریکایی است و یک شرکت موفق در حوزه تولید «هدفون» احداث کرده است.

این استارت‌آپ که «Beats» نام دارد تا سال ۲۰۱۱ میلادی از پیشگامان تولید هدفون بود.

چرا نباید زندگی را در کار خلاصه کرد؟

حـدود یک سـوم زندگـی ما بـه کار کردن اختصـاص دارد و مدت‌زمـان زیادی هم بـرای ورود به دنیای کار آماده می‌شـویم. بـه لحاظ تاریخی، کسـی کار را برای معنا بخشـیدن و هدفمند کـردن زندگی در نظر نمی‌گرفت. انسـان‌ها صرفاً کار می‌کردند تا گرسـنه نمانند. معنا و هدف در زندگی از منابع دیگری مثل هنر، دیـن یا علم تأمین می‌شـد. حتی ۱۰۰ سـال قبـل هم به ندرت می‌دیدیم کسـی از سر کار به خانه برگردد و به همسرش شکایت کند که بی‌هـدف کار می‌کند. دنیای مدرن اما مفهوم جدیدی به کار بخشـید و افراد را وادار کرد که معنای زندگی خود را در کار جست‌وجو کنند.

اینکـه کارمنـد باید تمـام و کمال در سـر کار حاضر شـود و «خودش» باشـد، ایده نسـبتاً جدیدی است و ریشـه‌های آن را می‌توان حدود ۳۰ سـال قبل در آثار «ویلیام کان» دید. او معتقد بود کارمندان از نظر میزان همسـانی با پرسونای کاری با یکدیگر تفاوت دارند. بعضی، کار را صرفاً به عنوان یک شـغل می‌بینند که طی ساعات مشخصی انجام می‌شود. این افراد «خود واقعی» را سر کار نمی‌آورند. کار فقط بخشـی از هویت آنها را تشکیل می‌دهد و تصور آنها از خود، روی عناوین اجتماعی دیگر مثل مادر، همسـر، آمریکایی، مسیحی، کاپیتان تیم فوتبال و . . . بنا شده است.

افراد دیگری هم هسـتند که از نظر روانی، فاصله بسـیار کمی با پرسـونای کاری خود دارند و کار را بخـش جداناپذیر از هویت خود می‌بینند. آنها فقط سـر کار نمی‌آیند، بلکه در کار خود غرق می‌شـوند و ارتباط روحی با آن برقرار می‌کنند؛ همان خوره‌هایی که شرکت‌های بزرگ تکنولوژی همیشه به دنبالش بوده‌اند.

این روزها به همه توصیه می‌شـود که در محیط کار، خودشان باشـند، یعنی همان چیزی که در واقعیت هسـتند. این طرز فکر، احسـاس گنـاه را در بعضی کارکنـان به وجود مـی‌آورد؛ همان کارکنانی که نمی‌توانند با پرسـونای کاری خود همانند شوند. آیا همه باید در کار خود غرق شـوند؟ آیا همه باید خود واقعی‌شـان را سـر کار بیاورند و تمام هویت و شخصیت خود را به همکاران و رئیس نشان دهند؟ پاسخ، قطعاً منفی است.

به عقیـده دکتر توماس کامورو پرموزیک، اسـتاد کالج لندن و دانشگاه کلمبیا، بهتر است زندگی خود را در کار خلاصه نکنید. با این کار، می‌توانید شرایط منفی کار را بهتر مدیریت کنید.

اگر شغل شما ابعاد واقعی و اصلی شخصیت‌تان را دربر می‌گیرد، شـاید بهتر باشد در این زمینه تجدیدنظر کنید. در این حالت اگر ارتقای شـغلی شامل حال شما نشـود، پاداش نگیرید یا بازخورد مثبتی از همکاران دریافت نکنید، احسـاس بسیار بدتری خواهید داشـت. شاید اگر کار شـما تمام زندگی‌تان را دربر نگیرد، انگیزه کمتری هم برای موفقیت داشـته باشـید ولـی زندگی فقط کار نیست، پس چه اهمیتی دارد؟

واضح است که تمام افراد به کارهای هدفمند و معنادار مشغول نیسـتند. اگر افراد انتظارات کمتری در این زمینه داشـته باشند، رضایت آنها بالاتر می‌رود، کمتر شکایت می‌کنند و کمتر به دنبال تغییر شغل می‌گردند.

از آنجا که مدیران نقش محوری را در افزایش مشـارکت کارکنان ایفا می‌کنند و می‌خواهند محیط کار را به فضایی معنادار و هدفمند تبدیـل کننـد، بایـد این موضـوع را در نظر بگیرند که شـاید تمام کارمندان چنین احساسی نسبت به کار خود نداشته باشند. حتی اگر فرهنگ سازمانی کامل و درگیرکننده‌ای در شرکت ایجاد شود، باز هم برای بعضی‌ها، شغل فقط شغل است. این دسته از کارکنان، کار را به عنوان بخش محوری زندگی خود نمی‌دانند ولی با این حال، از هیچ تلاشی برای انجام وظایف خود دریغ نمی‌کنند.

منبع: Fast Company/digiato

فرصت امروز
روزنامـه مدیریتـی - اقتصـادی
|سه‌شـنبه | ۱۷ دی ۱۳۹۸ | شـماره ۱۴۶۸ | 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، پلاک ۴۹
دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۳۸۱
روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۴۳ فکس تحریریه: ۸۸۸۲۷۱۱۲
سازمان آگهی‌ها: ۸۶۰۷۳۳۱۲ امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۱۴۳
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM