

استعلام مراجع قضایی یا اداری از بانک‌ها و پاس‌خ بانک‌ها به آن، حکایت خاص خود را دارد. فارغ از اما و اگر‌ها در این زمینه، باید گفت که در بادی امر، موضوع بحث بسیار ساده می‌نماید؛ ماجرا از این قرار است که روزانه صدها نفر به شعب یا ادارات مرکزی بانک‌ها مراجعه می‌کنند و با ارائه نامه‌هایی از مراجع مختلف اداری یا قضایی، خواستار پاسخ سریع و در عین حال، دقیق به نامه خود می‌شوند. در این رهگذر، مراجعه‌کنندگان بانک‌ها غالباً بی‌تاب دریافت پاسخ هستند و حتی اندکی تأخیر در گرفتن پاسخ را برنمی‌تابند. از این رو، موضوع هم سهل است و هم متعنع؛ سهل از آن نظر که مراجعه‌کنندگان بانک‌ها، پاسخ‌دهی را کاری ساده و راحت می‌دانند که در چند سطر یک نامه جای می‌گیرد، اما متعنع از این جهت که پاسخ رسمی بانک‌ها به این گونه نامه‌نگاری‌ها، هزینه‌هایی برای بانک‌ها به دنبال دارد و مهم‌تر از آن، مدیران و کارشناسان بانک‌ها را برابر مرجع استعلام‌کننده، ارباب رجوع و سایر ذی‌نفعان مسئول و متعهد می‌سازد.

ادامه در همین صفحه

۵ عامل رکوردشکنی‌های بازار سرمایه
از نگاه مدیرعامل بورس تهران

شروط پذیرش شستا در بورس

بازار سرمایه در سال ۹۸ برخلاف دیگر بازارها، حال و روز خوبی داشته و شاخص بورس تهران توانسته رکورد بازار سرمایه را بشکند. در نتیجه، رونق این روزهای معاملات و رشد متوالی شاخص بورس زمینه ورود...

بررسی مقاومت اقتصاد ایران در برابر تحریم‌ها

روایت «واشنگتن تایمز»

از تاب آوری اقتصاد ایران

فرصت امروز: تحریم‌های اقتصادی آمریکا علیه ایران، اگرچه فشار زیادی به اقتصاد ایران وارد کرده و این کشور را با تنش‌های زیاد مالی مواجه ساخته، اما این سیاست به گفته رسانه‌های آمریکایی، کارایی نخواهد داشت. در همین زمینه، «واشنگتن تایمز» در گزارشی به بازخورد تحریم‌های آمریکا در اقتصاد ایران پرداخته و با اشاره به این جمله معروف فریدریش نیچه که «آنچه مرا نکشد قوی‌ترم خواهد کرد» از رشد اقتصاد ایران در اثر کاهش وابستگی نفتی خبر داده است. این روزنامه آمریکایی در ابتدای گزارش خود به گزارش اخیر بانک جهانی اشاره کرده و نوشته است: «اقتصاد ایران دو سال بسیار سخت را پشت سر گذاشت و افت نرخ رشد اقتصاد و رکود در...

در صورت تصویب مجلس، خانه‌ها و خودروها از چه سقف قیمتی مشمول مالیات می‌شوند؟

از لوکس‌نشینان تا لاکچری‌سوارها زیر تیغ «مالیات»

مدیریت و کسب‌وکار



فیل اسپنسر:رقبای اصلی
ایکس باکس آمازون و گوگل
هستند، نه نینتندو و سونی

- ایجاد شورووم و پایگاه‌های صادراتی خارج از کشور
- حفظ سلامتی در محل کار با ۵ اقدام ساده
- تکنیک‌های کاهش استرس در حوزه کار آفرینی
- چگونه آژانس بازاریابی کارآمدتری داشته باشیم؟
- مدیریت شبکه‌های اجتماعی در ۱۸ دقیقه
- معمای دستمزدا بنفلوئنسرها

شرکت بیمه «AON» از خسارت ۸ میلیارد دلاری سیل در ایران خبر داد

سیل فروردین‌ماه، نهمین حادثه طبیعی خسارت‌بار سال ۲۰۱۹

شرکت بیمه «AON» در تازه‌ترین گزارش خود، حوادث طبیعی سال ۲۰۱۹ میلادی که بیشترین خسارت را در این سال به دنبال داشته‌اند را برشمرده و سیل فروردین‌ماه ایران را نهمین حادثه طبیعی خسارت‌بار جهان خوانده است.

به گزارش خبرآنلاین، یک شرکت بین‌المللی بیمه، گزارشی جدید از حوادث طبیعی سال ۲۰۱۹ منتشر کرده است که در آن سیل‌های فروردین‌ماه امسال ایران جزو ۱۰ حادثه خسارت‌بار آن قرار دارد. براساس اطلاعات این گزارش، ۴۰۹ حادثه طبیعی در یک سال گذشته در دنیا رخ داده‌اند که ۲۳۲ میلیارد دلار به اقتصاد دنیا خسارت وارد کرده است. توفان هاگبیس در ژاپن، سیل‌ها در رودخانه میسیسیپی در ایالات متحده آمریکا و سیل‌های فروردین‌ماه ایران جزو زیان‌بارترین حوادث رخ‌داده در این سال قرار دارند.

گفته می‌شود سیل‌های عجیب فروردین‌ماه امسال در سرتاسر ایران، ۷۷ کشته و ۸.۳ میلیارد دلار خسارت به همراه داشته است، یعنی بیش از ۳درصد خسارات همه حوادث طبیعی در سرتاسر دنیا در سال ۲۰۱۹ به اقتصاد ایران وارد شده است.

فهرست زیان‌بارترین حوادث رخ‌داده در سال ۲۰۱۹ به ترتیب بیشترین خسارت‌ها عبارت است از: توفان ژاپن با ۹۹ قربانی و ۱۵ میلیارد دلار خسارت؛ سیل چین با ۳۰۰ قربانی و ۱۵ میلیارد دلار خسارت؛ توفان ژاپن با ۳۰۳ قربانی و ۱۰ میلیارد دلار خسارت؛ سیل ایالات متحده آمریکا بدون قربانی و ۱۰ میلیارد دلار خسارت؛ سیل در باهاما آمریکا با ۸۳ قربانی و ۱۰ میلیارد دلار خسارت؛ سیل در ایالات متحده آمریکا با ۱۰ قربانی و ۱۰ میلیارد دلار خسارت؛ سیل هند با ۱۷۵۰ قربانی و ۱۰ میلیارد دلار خسارت؛ سیل در چین، فیلیپین و ژاپن با ۱۰۱ قربانی و ۹.۵ میلیارد دلار خسارت؛ سیل ایران با ۷۷ قربانی و ۸.۳ میلیارد دلار خسارت؛ و توفان در هند و بنگلادش با ۸۱ قربانی و ۸.۱ میلیارد دلار خسارت.

در این رابطه، شرکت بیمه «AON» نوشته است: «پر خسارت‌ترین حادثه سال ۲۰۱۹ سیل بود که به تنهایی ۸۲میلیارد دلار به اقتصاد ضرر وارد کرد، به طوری که پنج مورد از ۱۰ حادثه زیان‌بار به سیل مربوط بود؛ سیل در ایالات متحده آمریکا، چین، هند و ایران جزو این حوادث بودند. این پنج اتفاق ۵۳میلیارد دلار خسارت به همراه داشته است.» از سوی دیگر نیز در این گزارش مشخص شده که سیل‌های فروردین ماه ایران بیشترین خسارت را در خاورمیانه، آفریقا و اروپا به همراه داشته است. به گفته شرکت بیمه «AON»، «جالب است که بیشترین خسارت‌ها از حوادث طبیعی در خاورمیانه، اروپا و آفریقا مربوط به کشورهای اروپایی نیست، بلکه مهم‌ترین حادثه طبیعی در این منطقه در خاورمیانه مربوط به یک سیل چند هفته‌ای در ۲۵ استان و ۴۴۰۰ روستای ایران است. نزدیک به ۸۰نفر در این اتفاق کشته شدند و بیش از ۸میلیارد دلار خسارت به این کشور وارد شد.»

به گفته برخی محققان، بخشی از دلیل وقوع این حوادث طبیعی (که به تعبیری این حوادث محصول اعمال انسان‌هاست) به گرمایش زمین و تغییر اقلیم برمی‌گردد. بخش زمین‌شناسی ناسا در این رابطه در سال ۲۰۰۵ نوشته بود: «تغییر اقلیم شاید عامل حوادث طبیعی امروز نباشد اما به احتمال زیاد روی فجایع آینده تأثیر می‌گذارد، افزایش دمای زمین باعث افزایش خطر خشکسالی و توفان‌ها در مناطق مختلف می‌شود.» این اتفاقی است که در یک سال اخیر در مناطق مختلف ایران نمونه‌های آن مشاهده شد و حتی به گفته رئیس کارگروه هواشناسی و اقلیم‌شناسی هیات ویژه گزارش ملی سیلاب‌ها بارش‌های فروردین ماه ارتباط مستقیم با تغییر اقلیم دارد.

او در گفت‌وگویی در این رابطه می‌گوید: «یکی از ویژگی‌های تغییر اقلیم پدیدارشدن پدیده‌های حدی است، بارش‌های فروردین رگباری بود به همین دلیل آن را به تغییر اقلیم مرتبط می‌دانیم. بررسی‌های ما نشان می‌دهد از نظر شدت در گذشته از این بارش‌ها در ایران رخ داده‌اند، اما باران‌های فروردین امسال چند روزی تداوم داشتند؛ اتفاقی که در گذشته رخ نداده بود. بارش‌های چند روز اخیر سیستان وبلوچستان هم به همین شکل است. اینجا بی‌نظمی اقلیمی هستند که به خاطر تغییر اقلیم تشدید پیدا کردند.»

البته به گفته محققان، تغییر اقلیم هرچند در بارش این باران‌های سیل‌آسا نقش داشته‌اند، نمی‌توان آن را دلیل خسارت ۸.۳میلیارد دلاری سیل‌های فروردین دانست. علی‌جانی در این باره می‌گوید: «خسارت‌ها ناشی از عدم آمادگی انسان نسبت به شرایط طبیعی است، زیرساخت‌های ما برای این حوادث آماده نیستند، مطالعه‌ای داشتیم که نشان می‌داد ما باید در همه نقاط کشور ۴۰درصد آمادگی مواجهه با بارش شدید را داشته باشیم، اما اصلاً اینگونه نیست. اگر آمادگی کافی را داشتیم، سیل فروردین ماه خسارتی نداشت و یا حداقل خسارت آن کمتر بود.» این موضوعی است که نمونه آن در همین سیل در شیراز مشاهده شد و یک اشتباه مهندسی در ساخت‌وساز جاده‌ای منجر به یک سیل انسان‌ساخت در دروازه قرآن شیراز شد.

همراه خواهد داشت. هفتم: در پاره‌ای از موارد، اجرای دستور مراجع قضایی و اداری با حقوق قانونی بانک‌ها تعارض پیدا می‌کند. به عنوان نمونه، آیا می‌توان با دستور مقام قضایی، سپرده‌های مسدودی مشتریان بانک‌ها را بدون توجه به حقوق قانونی بانک‌ها برداشت کرد؟ همچنین آیا می‌توان در اجرای دستور قضایی از حساب‌های مشترک نیز برداشت انجام داد؟ ابهاماتی حقوقی که اجرای دستور مقام قضایی و پاسخ بانک را نیازمند بررسی حقوقی موضوع توسط مدیریت حقوقی بانک خواهد کرد. هشتم: از جمله مراجع اداری درخواست‌کننده از سیستم بانکی کشور، سازمان تأمین اجتماعی است که روزانه حجمی انبوه از نامه‌های شعب این سازمان به بانک‌ها ارسال می‌شود. این سازمان براساس قوانین و مقررات فعلی قانونا می‌تواند با فرآیند قانونی کاملاً مشخص، اجراییه‌های خود را به بانک‌ها ابلاغ کند و از بانک‌ها درخواست نماید تا مبلغ اجراییه از حساب‌های مشتری بدهکار برداشت و به حساب تأمین اجتماعی واریز شود. ضمانت اجرای این قانون و تکالیف قانونی بانک‌ها در این زمینه مشخص است، اما آیا سازمان تأمین اجتماعی می‌تواند بدون صدور اجراییه از بانک‌ها، درخواست ارائه اطلاعات حساب‌های مودیانی مالیاتی را داشته باشد؟ پرستی که کمیسیون‌های حقوقی «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» و «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» باید آن را بررسی کارشناسی کرده و با توجه به کثرت استعلام‌های سازمان تأمین اجتماعی در مورد آن، نظر دهند.

نهم: از دیگر مشکلات داخلی بانک‌ها برای پاسخ‌دهی به استعلام‌ها و دستورات مراجع قضایی و اداری، این ابهام است که کدام واحد از بانک، مسئولیت بررسی و تهیه پاسخ را برعهده دارد؟ مدیریت حقوقی؟ مدیریت بازرسی؟ یا هر مدیریت ذی‌ربط دیگر؟ مشکل این قبیل مکاتبات، آن است که اغلب خطاب به «بانک» است، اما محتوای پاسخ برخی مکاتبات ممکن است نیاز به همکاری چند واحد مدیریتی در یک بانک را داشته باشد. مشکلات مربوط به تأمین پرسنل مجرب برای بررسی و ارائه پاسخ به حجم روبه تزاید استعلام‌ها نیز دیگر مشکلی است که ارائه پاسخ بانک را با تأخیر مواجه می‌سازد. دهم: بدین ترتیب، موضوع قابل انکار نیست که ارائه پاسخ دقیق و کارشناسی به استعلام‌ها و دستورات مراجع اداری و قضایی مستلزم صرف هزینه فراوان برای بانک‌ها، اعم از هزینه سخت‌افزاری و نرم‌افزاری و تجهیزات اداری یا هزینه پرسنلی است، اما چه کسی باید کارمزد و هزینه ارائه پاسخ به استعلام‌ها و دستورات مراجع قضایی و اداری را تأمین کند؟ مشتری ذی‌نفع یا دستگاه استعلام‌کننده؟ هنوز در مورد نحوه تعیین این هزینه و کارمزد بانک‌ها در این گونه موارد، سیاست مشخصی تعیین نشده است.

یازدهم: خوشبختانه با همت بانک مرکزی، سامانه «کاشف» به عنوان یکی از زیرساخت‌های اصلی نظام پولی کشور، تا حدود زیادی در ساماندهی و رفع مشکلات پاسخ به استعلام‌های قضایی مؤثر بوده است، اما این امر مانع از لزوم برنامه‌ریزی شبکه بانکی برای بهبود فرآیند پاسخ‌گویی به استعلام‌های مراجع قضایی و اداری نیست.

دوازدهم: با وجود مشکلات گفته‌شده، مردم به‌حق متوقع هستند تا شبکه بانکی کشور، پاسخ به استعلام‌ها و دستورات مراجع صلاحیت‌دار قضایی را بدون تأخیر و با دقت کارشناسی ارائه دهد. پس بایستی به‌منظور برآورد انتظارات مردم، اقدامات لازم را انجام داد.

به نظر نگارنده، هدف در موضوع مورد بحث، جلب رضایت مردم و سهولت دسترسی آنان به خدمات بانکی است و در بنیای دیجیتال فعلی، استفاده از روش‌های سنتی و دستی برای مکاتبه مراجع قضایی و اداری با بانک‌ها، کارایی لازم را ندارد. لذا حل مشکلات اشاره‌شده، نیازمند همکاری و اشتراک مساعی «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» و «کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» و بانک مرکزی با قوه قضائیه و مراجع اداری نظیر سازمان تأمین اجتماعی است تا با ارتباط شبکه‌ای نهادهای مورد اشاره با شبکه بانکی کشور، دیگر نیازی به انجام مکاتبه به روش سنتی نباشد. استعلام با دستور نیز به طور شفاف و خالی از ابهام، طراحی و به صورت سیستمی به بانک‌ها ابلاغ شود و پاسخ نیز توسط بانک‌ها از طریق سیستم ارائه گردد تا نیازی به مداخله ارباب رجوع نباشد. مشخصا در مورد استعلام‌ها و دستورات مراجع قضایی شاید بتوان با ارتقای ظرفیت سامانه «ثنا» قوه قضائیه بدین مقصود نائل آمد. در مورد کارمزد و هزینه پاسخ به استعلام‌ها نیز به منظور جبران بخشی از هزینه‌های بانک‌ها، استفاده بانک مرکزی از ظرفیت قانونی ماده ۲۰ قانون عملیات بانکی بدون ربا (تعیین انواع و میزان حداقل و حداکثر کارمزد خدمات بانکی، مشروط بر اینکه بیش از هزینه کار انجام‌شده نباشد) تا حدی مشکلات مالی تحقق این امر را برطرف خواهد کرد.

سؤال این است که شبکه بانکی کشور، خواه بانک‌های دولتی و خواه بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی چگونه می‌توانند بر مشکلات و چالش‌های پاسخ‌دهی به استعلام‌ها پیروز شوند؟ به اعتقاد نگارنده، در کالبدشکافی و آسیب‌شناسی این موضوع بایستی به چند نکته توجه کرد.

اول: محتوای مکاتبات یا به بیان دیگر، استعلام‌های ارسالی به بانک‌ها از مراجع مختلف نوعاً یا متضمن درخواست ارائه اطلاعات گردش حساب‌ها، تراکش‌ها، تسهیلات و تعهدات ارائه‌شده به مشتریان بانک‌هاست یا حاوی دستور باید و نباید درباره حساب‌ها و فعالیت‌های بانکی مشتریان موردنظر مرجع دستوردهنده؛ اقداماتی نظیر مسدود یا برداشت کردن از حساب، ممنوع کردن مشتری یا مشتریان مشخص از دریافت تسهیلات و خدمات بانکی و... بدین لحاظ، تنها درخواست ارائه اطلاعات مشتریان بانک‌ها را می‌توان از مصادیق بارز «استعلام» به مفهوم دقیق حقوقی آن دانست. دوم: دستور اقدام در مورد حساب یا فعالیت بانکی مشتری، دیگر «استعلام» به مفهوم حقوقی آن نیست، بلکه باید و نیاید‌هایی است که شبکه بانکی کشور قانوناً بایستی آن را در چارچوب مقررات قانونی اجرا نماید، و گرنه اتهام «استنگاف» از اجرای دستورات مراجع قضایی یا ممانعت از اجرای آرای قطعی محاکم قضایی را متوجه مسئول یا مدیر ذی‌ربط در بانک خواهد کرد و در مورد مراجع اداری، مسئولیت مالی جبران خسارت را بر دوش بانک خواهد انداخت، بنابراین بانک‌ها ناچارند پس از دریافت این گونه مکاتبات، بررسی کنند که آیا صرفاً «استعلام» است یا اجرای دستور مراجع قانونی!

سوم: مراجع استعلام‌کننده از بانک‌ها را می‌توان در دو رده کلی «مراجع قضایی» یا «شبه‌قضایی» و «مراجع اداری» جای داد. در رده «مراجع قضایی»، دادسراها، دادگاه‌های عمومی یا انقلاب و شوراهای حل اختلاف قرار دارند. «مراجع شبه‌قضایی» نیز تعزیرات یا دیوان محاسبات و دادسرای آن است و همچنین کارشناسان رسمی دادگستری هستند که براساس قانون نسبت به درخواست اطلاعات یا صدور دستور راجع به مشتریان بانک‌ها مجازند.

چهارم: در مورد پاسخ‌دهی به استعلام مراجع مختلف از بانک‌ها بایستی به این نکته توجه کرد که بانک‌ها، امین مشتریان خود هستند و نمی‌توانند جز در موارد مصرح قانونی، اطلاعات بانکی مشتریان خود را در اختیار دیگران بگذارند. یا آن را بدون مجوز قانونی افشا نمایند. افزون بر آن، برداشت یا مسدودکردن موجودی حساب‌های مردم، جز با توافق یا درخواست صاحبان حساب، حکم و دستور مراجع صلاحیت‌دار قضایی و اداری نظیر سازمان تأمین اجتماعی، قانونی نیست. بنابراین بانک‌ها برای پاسخ به این قبیل استعلام‌ها بایستی پس از احراز اصالت نامه ارائه‌شده بررسی کنند که آیا مرجع استعلام‌کننده، صلاحیت قانونی لازم برای درخواست اطلاعات بانکی مشتریان را دارد یا نه؟ در این رهگذر همچنین توجه به این نکته ضروری است که در مواردی که مراجع قضایی، اطلاعات موردنیاز را نه مستقیماً بلکه از طریق ضابطان قضایی نظیر ناجا مطالبه می‌کند، نامه ضابطان قضایی می‌بایستی همراه با اصل یا تصویر مرجع قضایی دستوردهنده باشد، و گرنه بدون دستور مراجع قضایی، افشا و ارائه اطلاعات بانکی مردم، توجیه قانونی نخواهد داشت. پنجم: همچنین ارائه پاسخ دقیق و شفاف به استعلام توسط بانک‌ها نیازمند استعلام دقیق و شفاف است. به عبارت بهتر، استعلام‌های مبهم و غیرشفاف، ظرفیت پاسخ دقیق را ندارند. به‌عنوان مثال، استعلام در مورد حساب‌های بانکی افراد، نیازمند اعلام مشخصات دقیق هویتی فرد یا افراد موردنظر حداقل شامل نام، نام خانوادگی، تاریخ تولد و شماره ملی است. در صورت عدم اعلام هر یک از اقلام هویتی مورد اشاره، وجود تشابهات اسمی در سیستم بانک‌ها اجتناب‌ناپذیر است و در نتیجه آن، سردرگمی ارباب رجوع را در پی خواهد داشت.

ششم: علاوه بر لزوم احراز اصالت نامه‌های مراجع استعلام‌کننده توسط بانک‌ها، دستورات در مورد حساب‌ها و فعالیت‌های بانکی اشخاص حقیقی یا حقیقی نیز بایستی شفاف، دقیق و فاقد ابهام باشد تا بانک بتواند آن دستور را مطابق با خواسته مرجع مربوطه اجرا نماید. به عنوان مثال، اگر به بانک دستور داده شود که معادل ریالی ۱۲۰ سکه طلا یا معادل ریالی ۱۲۰ پیورو را از حساب مشتری برداشت کند و به حساب خاصی واریز نماید، این دستور عملاً ظرفیت پاسخ را ندارد و نیازمند رفع ابهام توسط مرجع دستوردهنده خواهد بود، زیرا بانک قانوناً نمی‌تواند به‌جای مرجع قضایی، نرخ سکه یا ارز را تعیین کرده و براساس آن از حساب مشتری بدهکار برداشت نماید یا موجودی حساب را تا همان میزان مسدود کند، بنابراین چاره‌ای جز درخواست رفع ابهام از مرجع صادرکننده دستور نخواهد بود و در نتیجه، نارضایتی مشتری مراجعه‌کننده را به

چرا مردم در اکثر کشورها برای تغییر، اعتراض می‌کنند؟

جهان خشمگین

شروع سال ۲۰۲۰ میلادی شاید برای بسیاری از مردم جهان با حیرت و شگفتی همراه بوده باشد. شاید خیلی از موسسات مشاوره‌ای و مراکز آینده‌پژوهشی چنین شروع شتاب‌زده و پرهیاهویی را برای آغاز سال جدید میلادی پیش‌بینی نکرده بودند؛ از افزایش تنش‌های سیاسی در منطقه خاورمیانه گرفته تا آتش‌سوزی مهیب استرالیا و حالا شیوع ویروس کشنده «کرونا» در چین. در این میان، کسانی که خبرهای حوزه بین‌الملل را دنبال می‌کنند، به خوبی می‌دانند که شرایط کنونی جهان قدری غیرطبیعی است. در واقع، کشورهای جهان هیچ‌گاه تا این اندازه با ناآرامی مواجه نبوده‌اند، اما دلیل این‌همه خشم ناگهانی مردم از دولت‌های‌شان چیست؟ چرا همه به خیابان‌ها آمده‌اند؟ «کونومیسٔ» در گزارشی تلاش کرده تا به این سوال پاسخ دهد. به گفته «کونومیسٔ»، این روزها سرعت بروز اتفاقات و حوادث اعتراض‌آمیز در دنیا به قدری زیاد شده که دیگر نمی‌توان همراه با آنها پیش رفت. کسانی که می‌خواهند اخبار مربوط به اعتراضات و جنبش‌های مدنی را دنبال کنند احتمالاً به خوبی می‌دانند که نمی‌شود به این سادگی این خبرها را دنبال کرد و دلیل آن هم تعداد بالای خبرهایی است که در این زمینه منتشر می‌شود. این روزها تعداد تظاهرات علیه دولت به اوج خود رسیده است، برخی از آنها صلح‌آمیز هستند و برخی هم کاملاً خشن برگزار شده‌اند. الجزایر، بولیوی، بریتانیا، کاتالونیا، شیلی، اکوادور، فرانسه، گینه، هائیتی، هندوراس، هنگ‌کنگ، عراق، قزاقستان، لبنان، پاکستان و سایر کشورها، همگی درگیر ماجرا هستند.

آخرین باری که جهان شاهد چنین رویدادهایی بود، مربوط می‌شود به دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی. در آن زمان، دنیا وضعیت عجیبی را تجربه می‌کرد. حالا دوباره به نظر می‌رسد دنیا باز همان وضعیت‌ها را تجربه می‌کند. در واقع، هم‌زمان شاهد خشم و عصبانیت مردم در بسیاری از نقاط جهان هستیم. این وضعیت تازه آغاز شده است. پیش از آن، همه تصور می‌کردند وضعیت‌های بد رخ داده است، اما اکنون به نظر می‌رسد آشوب به پا شده و وضعیت می‌تواند بدتر هم بشود.

در دهه ۶۰ میلادی، موجی از ناآرامی‌ها در جهان رخ داد. در آن زمان، همه تصور می‌کردند دنیا به آخر رسیده و دیگر نظیر این اعتراضات نمی‌شود، اما حالا بعد از گذشت چندین سال به نظر می‌رسد این‌طور هم نیست. در دهه ۶۰ میلادی، ناآرامی‌ها و آشوب‌ها مربوط به کشورهای خاصی بود، اما اکنون وضعیت به کلی تغییر کرده است. اگر در آن زمان فقط یک کشور درگیر بود، اکنون بسیاری از کشورهای جهان درگیر آشوب هستند. این روزها پای آشوب به کشورهایی باز شده که در گذشته حتی تصورش هم نمی‌شد.

اما آیا اعتراضاتی که امروز در نقاط مختلف جهان صورت می‌گیرد، به هم ارتباطی دارند؟ نگاهی به همه جنبش‌ها در همه کشورها نشان می‌دهد که برخی از آنها کاملاً با هم مرتبط هستند و جرقه برخی از آنها به طور هم‌زمان زده شده است. برخی از آنها ثمر می‌دهند و برخی هم ثمری دربر ندارند. ریشه برخی از این رویدادها، مسائل سیاسی است، اما برخی از آنها ریشه در نارضایتی‌های اقتصادی دارند. برخی از مردم هم به دلیل تقلب در انتخابات به خیابان‌ها آمده‌اند، اما اگر بخواهیم به صورت دقیق به بررسی این مسئله بپردازیم، باید بگویم که همه‌چیز به نظر یک اتفاق می‌آید، یعنی هر چیزی هم به صورت اتفاقی مشابه شده است و هم به صورت فنی مشابهی در وضعیت آنها وجود ندارد. در لبنان، مسئله مالیات جرقه اعتراضات را زده است، در هنگ‌کنگ مسئله به قانون بازی می‌گردد، یعنی مردم به خاطر قانون استرداد مجرمان به خیابان آمده‌اند. در بریتانیا هم مردم بابت عملکرد دولت در زمینه برگزیت (خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا) گلایه دارند. نمی‌توان الگویی دقیق برای اعتراضات اخیر پیدا کرد. واقعیت این است که اگر بنشینیم و همه این مسائل را تحلیل کنیم باز هم نمی‌توانیم به دلایل اصلی و واحدی که پشت همه این ماجراها وجود دارد، برسیم. برای مثال، در شیلی افزایش قیمت بلیت قطار، مشکلاتی را ایجاد کرده است. شاید در برخی از دیگر کشورها هم دلیلی مشابه به همین دلیل برای اعتراضات خیابانی وجود داشته باشد، اما به صورت کلی نمی‌توان گفت اینها ریشه در یک دلیل واحد دارد. در واقع، همه آنها به صورت کاملاً اتفاقی، هم‌زمان شده‌اند و به صورت هم‌زمان رخ می‌دهند.

برخی می‌گویند مسائل اقتصادی مهم‌ترین دلیل برای اتفاقات اخیر در جهان هستند، اما واقعیت این است که نمی‌توان برای همه این اعتراضات، دلایل اقتصادی آورد. در بسیاری از کشورها مسائل سیاسی جرقه اعتراضات را در میان مردم زده است. هنوز هم شاهد دعای لیبرال‌ها و چپ‌ها بر سر اقتصاد هستیم. هنوز هم برخی اقتصاد آزاد را می‌خواهند و برخی دیگر به دنبال اقتصاد دولتی هستند، اما اینها دعوایی هستند که همیشه وجود داشته و نمی‌توانیم بگویم ریشه این ماجراهای اخیر در این مسائل است. یعنی این دعوها اگر قرار بود چنین خشم و ناآرامی‌هایی را در میان مردم به پا کنند، از سال‌ها پیش این کار را کرده بود؛ چرا اکنون این اتفاقات افتاده است؟ به این ترتیب دلایل دیگری باید برای بروز این اتفاقات و اعتراضات وجود داشته باشد.

برخی از تحلیلگران به فرضیه‌های توطئه روی آورده‌اند. یعنی می‌گویند مسائلی مثل دخالت کشورهای غربی در نظام سیاسی و اقتصادی سایر کشورها، منجر به بروز مشکل به‌ویژه برای کشورهایی در حال توسعه شده است اما در واقعیت می‌دانیم که اینطور نیست و کشورها نمی‌توانند به صورت هم‌زمان همگی دچار این مشکل شوند. دخالت کشورهای غربی در امور سیاسی و اقتصادی کشورهای در حال توسعه همیشه وجود داشته است. پس آنچه اکنون جرقه مشکلات را در دل کشورهای معترض زده، این نیست و نمی‌توان به فرضیه توطئه هم در این زمینه اعتماد کرد. وضعیتی که در حال حاضر شاهد آن هستیم می‌تواند به صورت کاملاً اتفاقی رخ داده باشد و می‌تواند ریشه در مسائلی داشته باشد که شاید کمتر به آنها فکر می‌کنیم برای مثال، امکان دارد مردم نسبت به گذشته، آگاهی کمتری داشته باشند و به همین خاطر بیشتر دست به اعتراض می‌زنند. هرچه که باشد، به هر حال اکنون با موج اعتراضات در اکثر کشورهای جهان روبه‌رو هستیم.

بررسی مقاومت اقتصاد ایران در برابر تحریم‌ها

روایت «واشنگتن تایمز» از تاب آوری اقتصاد ایران



شهرهای دیگر کشور هم همین وضعیت مشاهده می‌شود. هم‌مرز بودن دو کشور باعث شده تجارت با محدودیتی روبه‌رو نباشد. کالاهای ایرانی اعم از خوراکی و پوشاکی از طریق کامیون‌های حمل بار وارد پاکستان و از این شهرهای مرزی به تمام کشور توزیع می‌شود. این تجارت کاملاً رسمی و قانونی است و بررسی‌ها نشان داده که تراز تجارت دوجانبه دو کشور به نفع ایران است.»

شوکت در ادامه صحبت‌هایش گفته است که «ایران، بازار پاکستان را در دست گرفته و هر روز محصولات تازه‌ای به این کشور صادر می‌کند تا تقاضا برای آنها را افزایش دهد. افزایش صادرات انواع شامپو و محصولات مراقبت از پوست و مو از مواردی است که این روزها به چشم می‌خورد. بازرگانان ایرانی به جای ابراز ناراحتی از تحریم‌ها و فشارهای غرب، مدام به دنبال یافتن راهی برای مشکلات هستند و تلاش می‌کنند تا در همین شرایط هم برای اقتصاد کشور درآمد داشته باشند.»

به اعتقاد «واشنگتن تایمز»، «البته این تنها بازرگانان نیستند که به دنبال چاره هستند. شاید باید ریشه اصلی ایجاد این فرهنگ را در دولت جست‌وجو کرد؛ دولتی که سال‌هاست در مورد ضرورت کاهش وابستگی به درآمد نفتی صحبت کرده و طرح‌هایی برای حمایت از صنایع و فعالیت‌های اقتصادی‌ای که در این جهت گام برمی‌دارند، ارائه داده است. ایران در نظر دارد وابستگی به درآمد نفتی را کاهش دهد و در این زمینه تلاش زیادی کرده و تسهیل فرآیند صادرات به کشورهای همسایه هم از جمله همین سیاست‌هاست.

بعد از وضع تحریم نفتی علیه ایران، صادرات نفت این کشور روند نزولی داشت و از ۲٫۸ میلیون بشکه در روز به مرز ۵۰۰ هزار بشکه رسید. در صورتی که این بحران ادامه یابد، اقتصاد ایران نخواهد توانست با وابستگی به درآمد نفت اداره شود. در گزارش‌های اخیر صندوق بین‌المللی پول هم آمده است که اگر ایران بخواهد با درآمد نفتی اداره شود باید هر بشکه نفت با قیمت بیش از ۱۹۵ دلار فروش برود، در حالی که هم‌اکنون متوسط قیمت هر بشکه نفت در بازار جهانی تقریباً معادل ۳۰درصد این رقم است.»

سیاست کاهش وابستگی نفتی کی شروع شد؟

این رسانه آمریکایی در پایان گزارش خود با اشاره به کاهش وابستگی نفتی اقتصاد ایران نوشته است: «بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۹، وابستگی ایران به درآمد نفتی برای تأمین مالی بودجه کاهش یافت و از ۶۰درصد به ۳۰درصد رسید. ایران در نظر دارد این کاهش وابستگی را ادامه دهد و این سیاستی استراتژیک و بسیار مهم است که باعث می‌شود تا عملکرد اقتصادی کشور از نظر نحوه کسب درآمد به وضعیتی که قبل از دهه ۱۹۵۰ بود، برسد. برای تحقق این هدف، ایران توسعه معدن، پتروشیمی و صنایع فراوری غذایی را در دستور کار قرار داد و در این جهات، موفقیت‌های زیادی به دست آورد. توسعه صنایع مختلف باعث شد تا سهم درآمد این صنایع در بودجه افزایش یابد و دولت سهم بیشتری از درآمدهایش را از طریق مالیات کسب کند. به گزارش بانک جهانی، در سال ۲۰۱۷ نفت سازنده ۱۷درصد تولید ناخالص داخلی ایران بود. البته در یک دهه اخیر سهم نفت در اقتصاد ایران با توجه به نوسان‌های قیمت این منبع انرژی، تغییرات زیادی کرده ولی در تمامی دوره‌ها کمتر از ۲۰درصد بود. ایران پیش‌بینی کرده طی دوره‌ای در سال‌های ۲۰۲۰-۲۰۱۹ که در مارس سال ۲۰۲۰ به پایان می‌رسد، ۳۰۰ هزار بشکه در روز نفت صادر کند که با توجه به قیمت نفت در بازار، درآمدی معادل ۲۵ میلیارد دلار برای اقتصاد خواهد داشت.»

۴۱درصدی بود، در حالی که پیش‌تر تورم در ایران در سطح ۱۰ تا ۲۰درصد بوده است. البته در هیچ‌یک از این سال‌ها، نرخ دستمزدها به اندازه تورم رشد پیدا نکرد و همین مسئله سبب شده تا قدرت خرید مردم کاهش یابد. این تورم هم حاصل فشارهای اقتصادی خارجی و تنش‌های ایجادشده در اثر سیاست‌های آمریکا است که در دوره ریاست‌جمهوری ترامپ به حداکثر رسیده است.»

نپجه: آنچه مرا نکشد قوی‌ترم می‌سازد

به گفته این روزنامه آمریکایی، «درست زمانی که مردم ایران به دلیل توافق برجام به وضعیت آینده اقتصاد امیدوار شده بودند و انتظار داشتند شرایط بهتر بشود، دولت ترامپ از این توافق خارج شد و تحریم‌های اقتصادی را بازگرداند. این مسئله فشار زیادی هم از نظر اقتصادی و هم از نظر روانی به جامعه وارد کرد، ولی دولت آمریکا باید این مسئله را بداند که این فشارها باعث فروپاشی اقتصاد ایران نمی‌شود. ایران دارای منابع طبیعی زیادی است و جمعیت تحصیلکرده زیادی دارد که همه می‌توانند برای ارتقای اقتصاد ایران تلاش کنند.»

«واشنگتن تایمز» با اشاره به یک مثل معروف در آمریکا، ادامه داده: «در آمریکا این جمله بسیار استفاده می‌شود: «آنچه مرا نکشد قوی‌ترم خواهد کرد»؛ این مسئله‌ای است که هم‌اکنون در اقتصاد ایران وجود دارد. اقتصاد ایران علی‌رغم همه فشارهای اقتصادی همچنان پابرجا است و این فشارها باعث می‌شود تا ایران با اجرای سیاست‌هایی از اقتصاد نفتی به یک اقتصاد چندبعدی تبدیل شود و با استفاده از نیروی جوان و تحصیلکرده خود از وابستگی به دیگر کشورها فاصله بگیرد. این یعنی باقی ماندن اقتصادی که چهار دهه است تحت تحریم قرار دارد و در سال‌های اخیر هم تحت شدیدترین تحریم‌های اقتصادی قرار داشته است.»

از نگاه «واشنگتن تایمز»، «ایران از نظر صنعتی در سال‌های اخیر، پیشرفت‌های زیادی کرده است. برنامه موشک‌های دفاعی و توسعه‌یافته ایران که با استفاده از نیروهای داخلی ایجاد شده، از جمله نقاط قوتی اقتصاد ایران است. تولید ۹۷درصد از داروهای موردنیاز در داخل کشور هم از دیگر توانمندی‌های اقتصادی و پزشکی ایران محسوب می‌شود. ایران دارای سیستم‌های آی‌تی بسیار پیشرفته، ماشین‌آلات صنعتی توسعه‌یافته و تجهیزات پزشکی خوب است. البته باید در نظر داشت که با وجود تمامی این موفقیت‌های اقتصادی، فشارهای ناشی از تحریم اقتصادی غرب باعث شده تا تأمین داروهای موردنیاز برای بیماری‌های سرطان و ام‌اس و بیماری‌های صعب‌العلاج دیگر با مشکل مواجه شود. از طرفی دیگر، تأمین مواد اولیه برای خرید دارو هم مشکلات زیادی دارد.»

توسعه تجارت با همسایه‌ها کلید خورد

«واشنگتن تایمز» به افزایش تبادلات تجاری با همسایگان به عنوان یکی از راهبردهای ایران اشاره کرده و نوشته است: «یکی از راهکارهای مهم ایران برای کاهش وابستگی به نفت را می‌توان در افزایش حجم و ارزش تجارت با همسایه‌ها دانست و پاکستان از جمله این کشورهاست. در شهرهای مرزی بین ایران و پاکستان، فروش کالاهای تولید ایران بسیار مرسوم است؛ از فروش خوراکی‌های ایرانی گرفته تا انواع کالاهای مصرفی و پوشاکی که در این کشور تولید شده است.

صدرا شوکت، مدیر یکی از بزرگ‌ترین اتاق‌های فکر در پاکستان، می‌گوید: «در این روزها همه در شهرهای مرزی از خوراکی‌های ایرانی استفاده می‌کنند. خوراکی‌هایی که پیش از این‌ در فرهنگ ما وجود نداشته است. البته این مسئله تنها در شهرهای مرزی نیست بلکه در

نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار از بهترشدن وضعیت کسب و کارها خبر می‌دهد

جغرافیای استانی کسب و کارها

مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار بوده‌اند. در مقابل نیز سه مؤلفه «محدودیت دسترسی به آب»، «محدودیت دسترسی به حامل‌های انرژی (برق، گاز و گازوئیل و …)» و «نحوه استقبال مشتریان از نوآوری و ابتکار و ارائه خدمات و محصول» به عنوان مناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کسب‌وکار کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها ارزیابی شده‌اند.

در چهار دوره نخست اجرای طرح پایش ملی محیط کسب‌وکار کشور، «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» به‌عنوان نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار ارزیابی شده بود، اما در ۹ دوره اجرا یعنی از پاییز ۱۳۹۶ تا پاییز ۱۳۹۸، «غیرقابل‌پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات» به عنوان نامساعدترین مؤلفه کسب‌وکار در ایران ارزیابی شده است. براساس یافته‌های این طرح در پاییز امسال، استان‌های چهارمحال و بختیاری،

فرصت امروز: تحریم‌های اقتصادی آمریکا علیه ایران، اگرچه فشار زیادی به اقتصاد ایران وارد کرده و این کشور را با تنش‌های زیاد مالی مواجه ساخته، اما این سیاست به گفته رسانه‌های آمریکایی، کارایی نخواهد داشت. در همین زمینه، «واشنگتن تایمز» در گزارشی به بازخورد تحریم‌های آمریکا در اقتصاد ایران پرداخته و با اشاره به این جمله معروف فریدریش نیچه که «آنچه مرا نکشد قوی‌ترم خواهد کرد» از رشد اقتصاد ایران در اثر کاهش وابستگی نفتی خبر داده است. این روزنامه آمریکایی در ابتدای گزارش خود به گزارش اخیر بانک جهانی اشاره کرده و نوشته است: «اقتصاد ایران دو سال بسیار سخت را پشت سر گذاشت و افت نرخ رشد اقتصاد و رکود در بازارهای مختلف را پشت سر گذاشت، اما از سال ۲۰۲۰ میلادی تشدید فشارهای اقتصادی دیگر نمی‌تواند آسیب بیشتری به اقتصاد ایران وارد کند و برعکس، از این سال ایران می‌تواند تأثیر فشارها بر اقتصادش را کمتر و کمتر کند. به گفته بانک جهانی، اقتصاد ایران در دو سال اخیر تحت تأثیر فشار تحریم نفتی و بانکی و تحریم صنایع مختلف متحمل آسیب‌های زیادی شده است، ولی در سال مالی جاری این کشور انقباض ۱۰درصدی اقتصادی را تجربه خواهد کرد، اما کشور ثروتمند ایران هم‌اکنون به ثبات رسیده است. اقتصاد ایران با این چالش‌ها و بحران‌ها سازگار شده و انتظار نمی‌رود تشدید فشارهای آمریکا علیه اقتصاد ایران دیگر بتواند دامنه مشکلات و بحران‌های اقتصادی این کشور را بیشتر کند.»

برجام، تحریم، اقتصاد ایران و دیگران

به اعتقاد «واشنگتن تایمز»، «افزایش ارزش ریال ایران در مقایسه با وضعیتی که بعد از خروج آمریکا از برجام اتفاق افتاد، عملکرد نسبتاً خوب بازار سهام ایران و تلاش اقتصاد برای کاهش وابستگی به نفت به‌عنوان منبع درآمدی اصلی دولت، همه از مصادیق موفقیت نسبی اقتصاد ایران بعد از فشار تحریم است. البته نمی‌توان مشکلات را ناپیده گرفت. نرخ تورم تقریباً ۳۷درصدی اقتصاد ایران باعث شده تا قدرت خرید شمار زیادی از خانوارها کاهش یابد. انقباض اقتصادی و بحران‌های مالی باعث تعطیلی شمار زیادی از واحدهای تولیدی و بیکار شدن مردم شده است. از طرف دیگر، کارفرماها در این شرایط اقتصادی، امکان و توان افزایش دستمزدها را ندارند و همین مسئله سبب شده تا قدرت خرید مردم سالیانه کاهش یابد.»

«واشنگتن تایمز» در ادامه گزارش خود نوشته است: «ایران از طریق افزایش صادرات کالاهای غیرنفتی نظیر مواد غذایی، پوشاک و فرآورده‌های پتروشیمی و از طریق مبادله کالا با کالا با کشورهای مختلف توانسته است نیازهای داخلی را تأمین کند و از وابستگی اقتصادی به درآمد نفتی بکاهد. با تحریم نفت ایران توسط آمریکا، این کشور توان صادرات و کسب درآمد از صنعت نفت را از دست داده است. تحریم نفتی و عدم فروش نفت به معنای از دست رفتن اصلی‌ترین منبع درآمدی ایران است، ولی مسئله دیگری هم مطرح است و آن، تحریم نفتی و عدم دسترسی ایران به بانک‌ها و مؤسسات مالی خارجی است. ایران در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌های نفتی حتی دسترسی کامل به درآمد‌های ناشی از فروش نفت هم نداشته است. البته دولت ساز و کارهای دیگری ایجاد کرده و اخیراً هم با ایجاد پل‌تفرم دولتی، فرآیند تجارت را تسهیل کرده است.»

«واشنگتن تایمز» سپس به رشد بالای تورم در اقتصاد ایران اشاره کرده و نوشته است: «یکی از بزرگ‌ترین معضلاتی که اقتصاد ایران اخیراً با آن مواجه شده، نرخ بالای تورم است. البته تورم نزدیک به یک دهه است که در اقتصاد ایران دیده می‌شود، اما نرخ آن در سال‌های اخیر، افزایش زیادی پیدا کرده است. در ماه‌های گذشته، خبر از تورم

نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار کشور در پاییز امسال از سوی مرکز آمار و اطلاعات اقتصادی اتاق ایران منتشر شد و این نتایج نشان می‌دهد رقم شاخص کل ۶۰۰۳ (نمره بدترین ارزیابی ۱۰ است) محاسبه شده که بهتر از وضعیت این شاخص نسبت به ارزیابی فصل گذشته (تایستان ۱۳۹۸ با میانگین ۶۰۷) است. همچنین این ارزیابی بیانگر آن است که از دید فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش، در اکثر استان‌ها، وضعیت بیشتر مؤلفه‌های مؤثر بر محیط کسب‌وکار ایران در پاییز ۱۳۹۸، از حدودی مساعدتر شده است.

نظرسنجی‌های انجام‌شده از فعالان اقتصادی مشارکت‌کننده در این پایش نشان می‌دهد در پاییز امسال، به ترتیب سه مؤلفه «غیرقابل‌پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات»، «بی‌ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کسب‌وکار» و «دشواری تأمین مالی از بانک‌ها» نامناسب‌ترین



دریچه

«جای زخم» رکود اقتصادی با زندگی مردم چه می‌کند؟

پدیده «جای زخم» به روایت «اکنونومیس‌ت»

«زمان‌بندی همه‌چیز است. این گزاره درباره بازار کار هم حقیقت دارد.»
نشریه اکنونومیس‌ت با این مقدمه، نتایج تحقیقات جدیدی را منتشر کرده که نشان می‌دهد زمان ورود به بازار کار، روی مرگ و زندگی، موفقیت در ازدواج و بچه‌دار شدن نیز اثر مستقیم دارد. این تحقیق تازه نشان می‌دهد که رکود اقتصادی، شبیه به جای زخمی عمیق تا دهه‌ها روی پیشانی مردم باقی می‌ماند و حتی روی ازدواج آنها نیز تاثیر دارد.

براساس گزارش اکنونومیس‌ت، کسانی که در دوره رکود اقتصادی به دنبال کار می‌گردند، به مراتب کمتر از کسانی که در زمان مناسب‌تری به دنبال کار رفته‌اند، درآمد کسب می‌کنند. این مجازات دستمزدی می‌تواند تا سال‌ها طول بکشد؛ پدیده‌ای که اقتصاددان‌ها نام آن را «زخمی‌بودن» یا «جای زخم» گذاشته‌اند. پیش از تحقیقات تازه، این تفکر وجود داشت که این زخم‌ها، از اساس اقتصادی بوده و بر اشتغال، درآمد و ثروت افراد اثر داشته است، اما تحقیقات جدیدی که توسط «تیب وون واجر» از دانشگاه کالیفرنیا انجام شده، نشان می‌هد که رکود اقتصادی اثرات بلندمدت و گسترده‌تری دارد.

طبق این تحقیقات، کسانی که در دوره رکود اقتصادی شاغل می‌شوند، کمتر از کسانی که در شرایط معمولی اقتصادی شاغل شده‌اند، عمر می‌کنند. امید به زندگی آنها از ۶ تا ۹ ماه کوتاه‌تر است و بیشتر در معرض بیماری‌های قلبی، سرطان ریه و مسمومیت با مواد مخدر قرار دارند.

ایسن پژوهش بسر روی ۴میلیون نفر آمریکایی انجام شده و آثار رکود دهه ۸۰میلادی را در دهه‌های بعدی بر سلامت و مرگ‌ومیر افراد مطالعه کرده است. نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که شاغل‌شدن در دوره رکود اقتصادی، حتی روی ازدواج هم اثر می‌گذارد. مردمی که در نزدیکی سال ۱۹۸۲ وارد بازار کار شدند، بیشتر احتمال طلاق داشتند. نرخ طلاق آنها ۳۵درصد بالاتر از میانگین کل بود. در سنین مبانی نیز آنها سه تا چهار درصد کمتر از بقیه، احتمال بچه‌دار شدن داشتند.

اکنونومیس‌ت می‌نویسد: «رکودها برای کارگران مجازات مرگ نیستند، اما این یافته‌ها برخی از پیامدهای دیدم‌نشده از نوسانات چرخه تجارت را نشان می‌دهد. معلوم نیست که رکود بعدی چه موقع خود را نشان خواهد داد، اما وقتی اتفاق افتاد، به یقین جای زخم‌های آن بسیار دیرتر از پیشانی مردم محو خواهد شد.»

گزارش تازه سازمان ملل نشان می‌دهد

نیم میلیارد انسان کار با درآمد کافی ندارند

گزارش جدید سازمان ملل نشان می‌دهد کار با درآمد پایین در حال تبدیل به یک معضل جدی است. به گزارش ایسنا، سازمان ملل در گزارشی اعلام کرد که در حال حاضر بیش از ۴۷۳ میلیون نفر در جهان زندگی می‌کنند که میزان درآمدهای شغلی آنها به میزان کافی پاسخگوی هزینه‌های زندگی آنها نیست. انتظار می‌رود که امسال یکی از بدترین سال‌ها برای بازار کار در سطح جهان طی یک دهه اخیر باشد؛ به طوری که سازمان جهانی کار پیش‌بینی کرده امسال ۱۹۰ میلیون نفر در سطح جهان از کار خود بیگار شوند که این رقم ۲۵ میلیون نفر بیشتر از رقم سال قبل است. در حال حاضر ۵٫۷ میلیارد نفر در سراسر جهان کار می‌کنند که بسیاری از آنها حقوق کافی را دریافت نمی‌کنند. به گفته سازمان ملل در حال حاضر ۶۲۰ میلیون نفر در جهان در فقر زندگی می‌کنند (طبق تعریف سازمان ملل خط فقر به درآمد کمتر از ۲٫۲ دلار در روز اطلاق می‌شود) و با وجود روند نسبتاً موفق در مقابله با فقر، تلاش‌های بیشتری تا رسیدن به عدالت شغلی لازم خواهد بود.

با وحشت از شیوع «کرونا ویروس» رخ داد

افول پیش‌بینی رشد اقتصادی چین

موسسه اعتبارسنجی «اس‌اند‌پی» پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۲۰ را به علت تأثیر منفی شیوع ویروس کرونا، کاهش داد. به گزارش‌س‌ان‌پی‌سی، این مؤسسه اعلام کرد که حالا پیش‌بینی می‌کند اقتصاد چین در سال ۲۰۲۰ با رشد ۵۰درصدی روبه‌رو شود. این در حالی است که در پیش‌بینی قبلی این مؤسسه که پیش از شیوع ویروس «کرونا» منتشر شده بود، رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۲۰ برابر با ۵۰٫۷درصد تخمین زده شده بود.

اقتصاددان ارشد اس‌اند‌پی، شوآن روچه، می‌گوید: «بیشترین تأثیر منفی ویروس کرونا در سه ماهه اول خواهد بود و اقتصاد چین در سه ماهه سوم امسال دوباره بهبود خواهد یافت.» همچنین در بیانیه موسسه «اس‌اند‌پی» آمده است: «با نگاهی به جلو، پیش‌بینی می‌شود رشد اقتصادی چین در سال ۲۰۲۱ بیش از آنچه قبلاً انتظار می‌رفت باشد و ۴۰درصد شود. این در حالی است که قبلاً پیش‌بینی شده بود اقتصاد چین ۵۰٫۴درصد در ۲۰۲۱ رشد کند.»

«گاردین» گزارش داد

کرونا به کدام صنایع حمله کرد؟

شیوع ویروس «کرونا» اقتصاد جهانی را درنور دیده‌است؛از گردشگری گرفته تا صنعت قطعه‌سازی خودرو و کارخانه‌های فناوری نو و بازارهای سهام همگی دچار بی‌ثباتی شده‌اند و انتظار می‌رود اقتصاد چین، که به تنهایی یک ششم اقتصاد جهان را تشکیل می‌دهد دچار اختلال جدی شود.

در همین زمینه، «گاردین» گزارش داده که شیوع ویروس کرونا تاکنون بر زنجیره تولید و تأمین صنایع بسیاری در سراسر چین و حتی جهان تأثیرات تعیین‌کننده‌ای داشته است. از جمله، شرکت ایرباس به دلیل محدودیت‌های جابه‌جایی که توسط دولت چین اعلام شده، خط تولید خود را در تیانجین متوقف کرده است.

اما ایرباس، تنها کمپانی‌ای نیست که تولید خود را در چین متوقف کرده است. تویوتا، جنرال موتورز و فولکس واگن نیز از دیگر کمپانی‌هایی هستند که پس از شیوع «کرونا» تولید خود را در چین متوقف کرده‌اند. همچنین کارخانه کرای‌ای هندسی به دلیل اختلال در تأمین قطعات خودروهایش که غالباً در چین ساخته می‌شوند و به کره‌جنوبی صادر می‌شوند؛ ناچاراً خط تولید را متوقف کرده است.

شرکت داروسازی بریتانیایی گلاکسواسمیت‌کلاین نیز که چهارمین شرکت بزرگ داروسازی جهان است، می‌گوید کارگاه بسته‌بندی دارویش در تیانجین که حدود ۱۰۰ نفر در آن مشغول به کار هستند، پس از تعطیلات طولانی سال نو چینی کماکان تعطیل است. کمپانی آمریکایی اپل نیز که در وهان چین با چند کارخانه تأمین‌کننده قطعات و تجهیزات الکترونیکی مشارکت دارد هم می‌گوید که بازگشایی برخی از کارخانه‌های تأمین‌کننده قطعاتش از پایان ژانویه تا اواسط فوریه به تعویق افتاده است.

از لوکس‌نشینان تا لاکچری‌سوارها زیر تیغ «مالیات»



به گفته وی، این موضوع قبلاً نیز در قانون وجود داشته اما اجرایی نشده است، با این حال، این مصوبه می‌تواند آغازی بر دریافت مالیات از اصل ثروت باشد که اقدام مثبت و مفیدی است.

او در جواب این سوال که آیا شرایط اجرای این مصوبه وجود دارد یا نه، هم گفت: بی‌تردید این امکان وجود دارد و با تصویب مجلس، این مصوبه اجرایی خواهد شد. این مالیات در یک سال باید دریافت شود از این رو زمان کافی برای تدوین دستورالعمل و اجرایی‌کردن این موضوع وجود دارد.

همچنین محمدمبارهم رضایی، عضو کمیسیون تلفیق بودجه سال ۹۹، دریافت مالیات از خودروها و خانه‌های لوکس را اقدامی معقول دانست و گفت: دولت در شرایط کنونی با توجه به کمبود درآمدهای نفتی باید از ظرفیت‌های بالقوه مالیاتی استفاده کرده و آن را بالفعل کند. دریافت مالیات از خانه‌ها و خودروهای لوکس در این راستا تفسیر می‌شود.

او با بیان اینکه دریافت مالیات از خانه‌های لاکچری و خودروهای لوکس در جهت گسترش پایه‌های مالیاتی و افزایش درآمدهای مالیاتی دولت است، ادامه داد: تاکنون مالیاتی از خودروها و خانه‌های گرانتقیمت دریافت نمی‌شد بنابراین تصمیم کمیسیون اقدامی مناسب و ارزشمند است. این مصوبه نخستین بار برای افزایش درآمدهای مالیاتی صورت گرفته و قطعاً در سال‌های آتی می‌توان این مصوبه را به صورت جامع‌تر و کارشناسی‌تر عملیاتی کرد.

سازوکار پرداخت مالیات بر اصل ثروت چگونه است؟

طبق پیش‌بینی‌های صورت‌گرفته، وزارت مسکن، راه، سازمان ثبت اسناد، شهرداری‌ها و وزارت صنعت موظف هستند امکان دسترسی برخط به اطلاعات مالکیت املاک و نیروی انتظامی، امکان دسترسی برخط اطلاعات مالکیت خودروها را برای سازمان امور مالیاتی فراهم کنند. سازمان امور مالیاتی نیز مکلف است نسبت به تعیین دارایی‌های مشمول و ارزش آنها حداکثر تا پایان خردادماه اقدام کند و مراتب را به نحو مقتضی به اطلاع اشخاص مشمول برساند. طبق این مصوبه همه مشمولان حقیقی و حقوقی مکلفند مالیات مربوط به هر یک از واحدهای مسکونی و خودروهای مشمول تحت تملک خود و افراد تحت تکفل را حداکثر تا پایان بهمن پرداخت کنند.

همچنین تعویض پلاک خودروها و ثبت نقل و انتقال املاکی که به موجب این بند برای آنها مالیات وضع شده، قبل از پرداخت بدهی مالیاتی مورد انتقال شامل مالیات بر دارایی، نقل و انتقال قطعی و اجاره ممنوع است. متخلف از حکم این جزء، در پرداخت مالیات متعلقه مسئولیت تضامنی خواهد داشت. البته همانطور که اشاره شد، این مصوبه کمیسیون تلفیق نیازمند تصویب مجلس شورای اسلامی است.

• نسبت به مازاد ۱۰ تا ۱۵ میلیارد تومان، یک در هزار
• نسبت به مازاد ۱۵ تا ۲۵ میلیارد تومان، دو در هزار
• نسبت به مازاد ۲۵ تا ۴۰ میلیارد تومان، سه در هزار
• نسبت به مازاد ۴۰ تا ۶۰ میلیارد تومان، چهار در هزار
• نسبت به مازاد ۶۰ میلیارد تومان به بالا، پنج در هزار
به گفته نایب‌رئیس کمیسیون تلفیق بودجه مجلس، در محاسبه مالیات موضوع این بند هر واحد مسکونی یک مستغل محسوب و جداگانه مشمول مالیات است. همچنین مالیات انواع خودروهای سواری و وانت دو کابین به ارزش بالاتر از یک میلیارد تومان به این شرح مشخص شده است:

• نسبت به مازاد یک تا ۱۵ میلیارد تومان، ۰٫۵ درصد
• نسبت به مازاد ۱۵ تا ۳۰ میلیارد تومان، یک درصد
• نسبت به مازاد ۳۰ میلیارد تومان به بالا، ۱٫۵ درصد

همچنین طبق مصوبه کمیسیون تلفیق، واحدهای مسکونی در حال ساخت، املاک و خودروها در سال تملک، واحدهای مسکونی و خودروهای متعلق به اشخاص، خودروهای تولید و مونتاژ داخل قبل از فروش توسط کارخانجات سازنده و مونتاژکننده و خودروهای وارداتی قبل از فروش توسط نمایندگان رسمی، از این نوع مالیات معاف هستند.

پرواضح است که با تصویب این نوع مالیات، دیگر فشار اخذ مالیات بر افراد ضعیف جامعه و فعالان اقتصادی نخواهد بود، بلکه به جای اخذ مالیات بیشتر از مؤدیان، معافیت‌ها کشف می‌شوند و پایه مالیاتی گسترش می‌یابد تا هر کس طبق درآمد و میزان سرمایه خود مالیات بپردازد. در نتیجه از پیامدهای مثبت این امر می‌توان به عدم رکود اقتصادی، کاهش معافیت‌ها و فرارهای مالیاتی و... اشاره کرد.

دفاع رئیس سازمان مالیاتی از مالیات بر اصل ثروت

در این میان، امیدعلی پارسا رئیس سازمان امور مالیاتی به دفاع از مصوبه کمیسیون تلفیق مجلس پرداخت و گفت: در صورت تصویب مجلس شورای اسلامی در سال آینده، واحدهای مسکونی لوکس و خودروهای لوکس مشمول پرداخت مالیات تازم‌ای خواهند شد.

پارسا در گفت‌وگو با خبرآنلاین، ادامه داد: آنچه کمیسیون تلفیق پیشنهاد داده، در حقیقت، مالیات بر اصل ثروت است. ما دو نوع مالیات در حوزه مسکن داریم؛ یکی مالیات بر نقل و انتقال که مالیاتی فراگیر است و همه افراد در زمان فروش خانه باید این مالیات را پرداخت کنند. حالا چه واحد مسکونی یا خودرو، لوکس باشند یا نباشد اما مالیات پیشنهادشده از سوی کمیسیون تلفیق، مالیاتی است که بر اصل ثروت تلقی می‌شود.

از درآمدهای عجیب و غریب شرکت‌های خصولتی، مالیات بگیرید

مختصات مالیات در بودجه ۹۹

طبیعی است که مردم منافع‌شان را به جاهای دیگر سوق بدهند تا سرمایه‌گذاری مناسب‌تر و امن‌تری داشته باشند.

راغفر با اشاره به اینکه برای ۵۰ هزار میلیارد تومانی که قرار است در فرآیندهای خصوصی‌سازی واگذار شوند، تجربه تلخی در این زمینه داشته‌ایم، اظهار کرد: ظرفیت‌های دیگری برای درآمدزایی وجود دارد اما متأسفانه سرعت آنها نمی‌رود. درآمدهای عجیب و غریب بنگاه‌های خصولتی را می‌توان در دستور کار مالیاتی قرار داد. با توجه به اینکه معادل ۲۰ شرکت خصولتی در سال گذشته، ۷۶ هزار میلیارد تومان سود خالص عملیاتی داشته‌اند، می‌توان در شرایط اضطراری کشور، از آنها با رقم‌های بالایی مالیات بگیریم.

به گفته وی، دولت می‌تواند از عوارض حاصل از عواید سرمایه همچون زمین و مستغلات مالیات دریافت کند، درحالی که اکنون دولت می‌خواهد مالیات را به صورت سنتی از تولیدکنندگان خرد بگیرد که این امر موجب تورم و تعمیق رکود در کشور شود.

او با انتقاد از کاهش بودجه سلامت و آموزش و پرورش در لایحه بودجه ۹۹،

فرصت امروز: دولت دوازدهم در حالی هفدهم آذرماه امسال لایحه بودجه سال ۹۹ را تقدیم مجلس کرد که با کاهش امکان صادرات نفت در تنگنای درآمدی به سر می‌برد. به همین دلیل، توجه به منابع جایگزین درآمدهای نفتی، از واگذاری دارایی‌های مالی و سرمایه‌ای گرفته تا اخذ مالیات در بودجه سال آینده به چشم می‌خورد. در این بین، اقتصاددانان و صاحب‌نظران اقتصادی معتقدند واگذاری دارایی‌های مالی و سرمایه‌ای که دولت برای درآمدزایی در نظر گرفته، چندان در سال آینده عملیاتی نخواهند شد و در نتیجه، بهترین جایگزین درآمدهای نفتی همان دریافت مالیات و اصلاح نظام مالیاتی است. به گفته اقتصاددانان، دولت اما باید از معافیت‌ها و فرارهای مالیاتی درآمدزایی کند، نه اینکه از مالیات‌دهندگان کنونی، مالیات بیشتری بگیرد. همچنین دریافت مالیات از گروه‌های ثروتمند و برخوردار جامعه همچون لوکس‌نشینان و لاکچری‌سوارها، مسیر دیگری است که دولت می‌تواند از آن در افزایش درآمد مالیاتی بهره ببرد. در همین راستا، کمیسیون تلفیق مجلس به تازگی تصویب کرده که واحدهای مسکونی و انواع خودروهای سواری مشمول مالیات بر دارایی سالانه شوند.

مبنای خانه لوکس و خودروی لاکچری چیست؟

دریافت مالیات از لوکس‌نشینان و لاکچری‌سوارها در کنار تلفیق یارانه نقدی و یارانه معیشتی و افزایش مبلغ آن به ۷۲ هزار تومان، از مهم‌ترین مصوبات کمیسیون تلفیق مجلس در جریان تصویب لایحه بودجه سال ۹۹ است. البته هر دو مصوبه کمیسیون تلفیق نیازمند تصویب مجلس شورای اسلامی است.

اما مبنای لوکس‌بودن خانه و لاکچری‌بودن خودرو چیست و یک خانه لوکس و خودروی لاکچری به چه خانه و خودرویی گفته می‌شود؟ پاسخ این سوال در مصوبه کمیسیون تلفیق مجلس شورای اسلامی است. براساس این مصوبه و در صورت تصویب مجلس، از سالال آینده خودروهایی که قیمت بالاتر از یک میلیارد تومان دارند و واحدهای مسکونی که قیمت بالاتر از ۱۰ میلیارد تومان دارند، مشمول پرداخت مالیات ویژه یا همان مالیات بر ثروت خواهند شد. به این ترتیب، در سال آینده مالک خانه‌ای با ارزش ۱۵ میلیارد تومان باید سالانه ۵میلیون تومان مالیات پرداخت کند، یا اگر خانه‌ای ۲۵ میلیارد تومان ارزش دارد، صاحب آن باید سالانه ۲۵ میلیون تومان مالیات بپردازد. همچنین خودروی ۳میلیارد تومانی، مالیات سالانه ۱۵میلیون تومان و خودروی ۵میلیارد تومانی نیز مالیات سالانه ۲۰ میلیون تومان را باید پرداخت کند.

نسبت خانه‌ها و خودروهای مشمول مالیات چگونه است؟

طبق مصوبه کمیسیون تلفیق مجلس، هر واحد مسکونی با احتساب عرصه و اعیان با ارزش روز معادل ۱۰ میلیارد تومان و بیشتر به نرخ‌های زیر مشمول مالیات بر دارایی است:

یک کارشناس اقتصادی، اخذ مالیات از تولیدکنندگان خرد را تورم‌زا دانست و گفت اخذ مالیات از بنگاه‌های خصولتی باید در دستور کار قرار بگیرد، زیرا در سال گذشته، معادل ۲۰ شرکت خصولتی به میزان ۷۶ هزار میلیارد تومان سود خالص عملیاتی داشته‌اند که در شرایط اضطرار اقتصادی کشور، می‌توان از آنها با رقم‌های بالایی مالیات گرفت.

حسین راغفر در گفت‌وگو با ایسنا، تصریح کرد: لایحه بودجه ۹۹ منابع و مصارف غیرقابل تحقق‌ی همچون پرداخت دیون دولت و اوراق مشارکت دولتی را در خود دارد. دولت میزان هنگفتی را می‌خواهد استقراض کند، از نظر من نه استقراض و نه منابعی که برای بازپرداخت در نظر گرفته، محقق نخواهد شد.

او با بیان اینکه درآمدهای نفتی در نظر گرفته‌شده برای این لایحه، غیرواقعی است، گفت: منابع درآمذزایی در لایحه بودجه ۹۹، بر اعتماد مردم نسبت به سیاست‌های دولت استوار است بنابراین وقتی می‌خواهند از مردم استقراض کنند و به شکل‌های مختلف آن را پس بدهند؛ با توجه به نرخ ۴۵درصدی تورم امسال،

بازار مسکن راکد نیست، کاذب است

رونق از نوع کاذب در بازار مسکن

مطلق نمی‌شود بلکه خرید و فروش سفته‌بازانه ادامه می‌یابد و شکاف بین توان متقاضیان واقعی و سفته‌بازان افزایش پیدا می‌کند. به گفته وی، بسیاری از افراد، بخش مسکن را برای سرمایه‌گذاری مناسب می‌بینند؛ چراکه بازار ارز دچار ثبات شده و ریسک خرید مسکن، کمتر از خرید دلار است. از سوی دیگر به دلیل کنار ماندن تقاضای مصرفی از بازار مسکن، رونق فعلی کاذب است.

این کارشناس بازار مسکن با بیان اینکه طی دهه‌های گذشته، تورم بخش مسکن، فراتر از رشد دستمزد‌ها بوده است، گفت: طبیعی است که سال به سال این فاصله عمیق‌تر می‌شود و در مقطعی به اعداد عجیب و غریب می‌رسد.

مهرعمادی با بیان اینکه عرضه در بخش بزرگ‌متراز و تقاضا برای واحدهای کوچک‌متراز است، تصریح کرد: با توجه به سود پایین املاک کوچک، طرف عرضه تمایلی به تولید این واحدها ندارد. لذا طبقه متوسط و پایین از مسکن موردنیاز خود محروم می‌شود. در این وضعیت عمده جوانان اگر از طرف خانواده‌ها حمایت نشوند،

بانک نامه



امروز رمز ایستای کدام بانک‌ها قطع می‌شود؟

زمان‌بندی قطع رمز دوم ایستا در بانک‌ها

فرصت امروز: بانک مرکزی با انتشار اطلاعیه‌ای، اسامی ۱۸ بانک و موسسه اعتباری، که تا روز یکشنبه بیستم بهمن‌ماه، رمز ایستا در آنها قطع می‌شود، را اعلام کرد. بانک مرکزی در این اطلاعیه، جزئیات قطع رمز دوم ایستا (رمز دوم فعلی کارت بانکی) را اعلام کرد و از قطع رمز دوم ایستا در بانک‌های سپه، انصار، گردشگری، شهر، آینده و توسعه صادرات در روز شنبه نوزدهم بهمن‌ماه و همچنین قطع رمز دوم ایستا در بانک‌های ملی، تجارت، پارسیان، کارآفرین، خاورمیانه، حکمت ایرانیان، موسسه اعتباری توسعه و موسسه اعتباری کوثر در روز یکشنبه بیستم بهمن‌ماه خبر داد. در این میان، رمز دوم ایستا در بانک‌های صنعت و معدن، اقتصاد نوین، ایران زمین و سرمایه از پنجشنبه گذشته هفدهم بهمن‌ماه قطع شد. همچنین قطع رمز دوم ایستای بانک کشاورزی در روز سیزدهم بهمن، بانک‌های رفاه و سینا در روز چهاردهم بهمن، بانک‌های مسکن، ملت، دی و قوامین در روز پانزدهم بهمن، بانک‌های سامان، توسعه تعاون، قرض‌الحسنه مهر ایران، پست‌بانک و موسسه اعتباری ملل در شانزدهم بهمن انجام شد. قطع رمز دوم ایستای بانک صادرات و بانک پاسارگاد نیز در روز هشتم بهمن‌ماه اجرایی شده بود. بانک مرکزی در پایان اطلاعیه خود بار دیگر به سهولت دریافت رمز دوم پویا از طریق «پیامک» تأکید کرده و گفته است که مشتریان بانکی می‌توانند با مراجعه به دستگاه خودپرداز بانک خود، این سرویس را فعال کنند.

سکه روی مرز ۵ میلیون تومان

طلا چقدر قیمت خورد؟

هر قطعه سکه امامی در روز پنجشنبه گذشته با افزایش قیمت به ۴ میلیون و ۹۷۴ هزار تومان رسید. به گزارش خبر آنلاین، قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار در این روز نسبت به روز معاملاتی گذشته‌اش با افزایش ۳ هزار تومانی به قیمت ۵۰۷ هزار تومان رسید. قیمت هر قطعه سکه طرح قدیم هم با قیمت ۴ میلیون و ۹۵۷ هزار تومان معامله شد. همچنین هر قطعه سکه امامی ۴ میلیون و ۹۷۴ هزار تومان قیمت خورد و هر قطعه نیم سکه نیز با قیمت ۲میلیون و ۵۵۳ هزار تومان به فروش رسید. ربع سکه هم با قیمت یک میلیون و ۵۴۳ هزار تومان در بازار عرضه شد و قیمت سکه گرمی نیز ۹۳۲ هزار تومان اعلام شد.

بانک مرکزی اعلام کرد

تکلیف جدید بانک‌ها برای تهیه صورت‌های مالی

بانک مرکزی اعلام کرد بانک‌ها از دهم اسفندماه امسال به بعد باید صورت‌های مالی خود را مطابق با ویرایش جدید تهیه کرده و پیش‌نویس آن را قبل از ارسال برای بانک مرکزی در سامانه مهتاب بارگذاری کنند. به گزارش ایبنا، بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به تمامی بانک‌ها و موسسات اعتباری اعلام کرد که به منظور ایجاد وحدت رویه در نحوه تهیه، تنظیم و ارسال صورت‌های مالی نمونه با ویرایش جدید و همچنین فرایند اخذ مجوز برگزاری مجامع عمومی سالیانه به استحضار می‌رساند؛ بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی که تاکنون پیش‌نویس نهایی صورت‌های مالی سال ۱۳۹۷ و با قبل از آن را جهت صدور مجوز برگزاری مجمع عمومی به بانک مرکزی ارائه نهموده‌اند، حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۸.۱۲.۱۰ مهلت خواهند داشت صورت‌های مالی خود را در قالب «ویرایش چهارم» تهیه و از طریق سامانه مهتاب ارسال نمایند و از آن تاریخ به بعد، صورت‌های مالی باید صرفاً مطابق با «ویرایش پنجم» تهیه شود.

استقبال بانک مرکزی آمریکا از ایده رمزارز ملی «فِدکوپین»

عضو هیات‌مدیره بانک مرکزی آمریکا می‌گوید که این نهاد پیرامون پرداخت دیجیتال و رمزارز، موضوعات زیادی را شامل سیاست، طراحی و ملاحظات حقوقی در زمینه احتمال ایجاد رمزارز ملی مورد بررسی قرار داده است. به گزارش رویترز، اظهارات «لائل برینارد» حاکی از آن است که بانک مرکزی آمریکا در زمینه انتشار رمزارز نسبت به گذشته با محدودیت‌های کمتری روبه‌رو است و از این ایده بیشتر استقبال می‌کند. برینارد در جریان کنفرانسی با موضوع پرداخت در مدرسه عالی کسب و کار استنفورد بدون پرداخت به موضوع نرخ بهره و دورنمای کنونی اقتصاد، گفت: در مسیر تحول نظام پرداخت، پرداخت دیجیتال این پتانسیل را دارد تا برای مشتریان امکان انتقال مقادیر بیشتر پول را با سهولت بیشتر و هزینه کمتر فراهم کند. وی ادامه داد: اما ریسک‌هایی نیز وجود دارد. نگرانی‌هایی بابت ظهور نظام‌های پرداخت دیجیتال و رمزارزهای خصوصی که از جمله آنها می‌توان به پروژه رمزارز شرکت فیس‌بوک موسوم به «لیبرا» اشاره کرد. برخی از ایفانگان تازه‌وارد بازار، خارج از چارچوب‌های نظام مالی فعالیت می‌کنند و رمزارزهای ارائه‌شده توسط آنان می‌تواند چالش‌هایی را در زمینه‌هایی همچون جابه‌جایی‌های مالی غیرقانونی و خصوصی، ثبات مالی و سیاست‌های پول ایجاد کند. بانک‌های مرکزی سرتاسر جهان در حال بحث و تبادل نظر درخصوص مدیریت فین‌تک (فناوری مالی) و نظام‌های دفتر کل توزیع مورد استفاده بیت‌کوین هستند که نویدبخش نظام پرداختی آتی با هزینه بالقوه بسیار پایین است. بنا به گفته برینارد، فدرال رزرو در حال توسعه نظام پرداختی و خدمات تسویه حساب ۲۴ ساعته و آن‌سی خود بوده و در حال حاضر مشغول بازنگری ۲۰۰ نامه پیشنهادی است که سال گذشته درخصوص طراحی و محدوده تحت پوشش خدمات‌اش دریافت کرده است. برینارد تأکید کرد: اما فدرال رزرو علاوه بر این، در حال انجام تحقیقات و آزمایش‌هایی مرتبط با فناوری دفتر کل توزیع و کاربرد احتمالی آن در حوزه رمزارز بوده که از جمله آنها می‌توان به احتمال استفاده از رمزارز ملی اشاره کرد. براساس یافته‌های یک تحقیق جدید، در حال حاضر بانک‌های مرکزی زیادی در سرتاسر جهان فرایند مشابهی را در دستور کار قرار داده و چین پیشتاز معرفی رمزارز ملی است. برینارد کمتر از دو سال پیش در جریان نشستی در سان‌فرانسیسکو گفته بود که «هیچ ضرورتی برای استفاده از چنین رمزارزی وجود ندارد.»

اما این اظهارنظر پیش از آن بود که بلندپروازی‌های فیس‌بوک در مورد رمازر تا این اندازه برجسته شده و به چشم آید. مقامات بانک مرکزی آمریکا از جمله برینارد نگرانی‌های خود را بابت حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان و همچنین تهدیدهایی که در حوزه داده‌ها و حریم خصوصی متوجه آنان (مصرف‌کنندگان) است، مطرح کرده‌اند؛ تهدیدی که می‌تواند از سوی رمزارز انحصاری فیس‌بوک ایجاد شود زیرا یک سوم جمعیت جهان در این شبکه مجازی حساب کاربری دارند.

فرصت امروز: رئیس کل بانک مرکزی صبح پنجشنبه گذشته در مراسم تقدیر از روسای شعب نظام بانکی حضور یافت و با بیان اینکه بانک مرکزی مصمم به جلوگیری از پولشویی و سفته‌بازی است، گفت مگر می‌شود یک کودک دو یا چهار ساله در سال بیش از ۲ هزار میلیارد ریال تراکنش داشته باشد و رئیس شعبه از آن بی‌خبر باشد؟ مگر می‌شود ماهانه هزاران میلیارد ریال بدون ذکر دلیل و بابت در درون سیستم بانکی جابه‌جا بشود و رئیس شعبه از هویت مشتری و ذی‌نفع اطلاع نداشته باشد؟

عبدالنصر همتی همچنین روز جمعه و در تازه‌ترین یادداشت اینستاگرامی‌اش به اجرای عملیات بازار باز اشاره کرد و نوشت: بانک مرکزی برای نخستین‌بار مجهز به ابزار مدیریت نرخ سود با استفاده از سازوکار بازار و نه روش‌های دستوری با کمک عملیات بازار باز شده است. او در این یادداشت به طرح هفت نکته در ارتباط با عملیات بازار باز پرداخت و به بانک‌ها و فعالان بازار توصیه کرد که دارایی‌هایی غیر نقد خود را به اوراق دولتی تبدیل کنند.

بانک مرکزی مصمم به جلوگیری از پولشویی و سفته‌بازی است

رئیس کل بانک مرکزی در مراسم تقدیر از روسای شعب نظام بانکی، نقش روسای شعب در کنترل و کاهش ریسک اعتباری بانک‌ها را مهم دانست و گفت: در حال حاضر بیش از ۷۵درصد ریسک بانک‌ها ناشی از ریسک اعتباری است بنابراین شناسایی عوامل موثر بر ریسک اعتباری بانک‌ها مهم است و روسای شعب نقش مهمی در کنترل و کاهش آن دارند.

او با اشاره به اینکه روسای شعب با نقش آفرینی مناسب می‌توانند ریسک اعتباری را کاهش و ثبات و سلامت بانک را موجب شوند، ادامه داد: روسای شعب باید مشتریان را در سه حوزه مهم اطلاعات هویتی، اطلاعات اقتصادی و اطلاعات ذی‌نفع شناسایی کامل بکنند. شعب بانک‌ها باید بداند نقل و انتقال پول برای چه هدفی است.

به گفته رئیس کل بانک مرکزی، مگر می‌شود یک کودک دو یا چهار ساله در سال بیش از ۲ هزار میلیارد ریال تراکنش داشته باشد و رئیس شعبه از آن بی‌خبر باشد.

همتی به بانک‌ها و فعالان بازار توصیه کرد که دارایی‌هایی غیر نقد خود را به اوراق دولتی تبدیل کنند

۷ نکته رئیس کل بانک مرکزی درباره عملیات بازار باز



همتی با بیان اینکه بانک مرکزی مصمم است جلوی گردش بی‌حساب و کتاب ریال در سیستم بانکی که با هدف پولشویی و عملیات سفته‌بازانه انجام شود را بگیرد، از روسای شعب بانک‌ها خواست در اعتبارسنجی و توانایی بازپرداخت مشتریان بانکی دقت کنند و همچنین بعد از اعطای تسهیلات جهت اطمینان از مصرف آن در محل و موضوع تعیین‌شده نظارت نمایند.

همتی، توجه به جریان نقدی کسب و کار مشتری در هنگام اعطای تسهیلات را مهم دانست و گفت: نباید به بهانه داشتن وثیقه، اعتبارسنجی مناسب انجام نگیرد. مهم بررسی مدل کسب و کار و جریان درآمدی و نقدی بنگاه در هنگام اخذ تسهیلات است.

رئیس شورای پول و اعتبار همچنین با اعلام اینکه امهال تسهیلات معوق بانکی از اول سال ۹۹ براساس دستورالعمل جدید خواهد بود، گفت: این دستورالعمل به تأیید شورای پول و اعتبار و همینطور شورای فقهی بانک مرکزی رسیده است و بعد از تصویب قانون عملیات بانکی بدون ربا در دهه ۶۰، این بخشنامه با اجرای دقیق تحول مهمی در تحکیم و تقویت بانکداری بدون ربا خواهد بود.

او در پایان با اشاره به مشکلات تولیدکنندگان و ضرورت کمک بانک‌ها به آنها گفت: موضوع امهال معوقات بنگاه‌های تولیدی بسیار مهم است. مشکلات کلان اقتصادی کشور، برخی تولیدکنندگان را دچار مشکل کرده است. بانک‌ها بایستی با ستاد تسهیل استان‌ها در جهت کمک به تولیدکنندگان همراهی نمایند و در مواقع اختلاف‌نظر به موجب قانون، رأی خیرگان بانکی هر استان که منصوب رئیس کل بانک مرکزی هستند، فصل‌الخطاب خواهد بود.

جدیدترین توصیه‌های همتی به بانک‌ها و فعالان بازار

همتی همچنین دربرز در تازه‌ترین یادداشت اینستاگرامی‌اش به طرح هفت نکته درباره اجرای عملیات بازار باز پرداخت و نوشت:

«مایه خوشحالی است که برای اولین بار بانک مرکزی، مجهز به ابزار مدیریت نرخ سود با استفاده از سازوکار بازار، و نه روش‌های دستوری، به مدد عملیات بازار باز شده است. همچنین خوشحالم که بحث‌های فنی راجع به این ابزار در میان فعالان و

اقتصادی‌های کشورمان به خوبی موردتوجه قرار گرفته که خود نشانی است از بالندگی و نشاط علمی.

• عملیات بازار باز، که از دو هفته گذشته، با موفقیت مراحل اولیه و آزمایشی خود را سپری کرده است، یک ساز و کار پیچیده و فنی است که به تدریج، نحوه کارکرد آن توسط بانک مرکزی تشریح شده و با فعالان بازار در عمل به پیش خواهد رفت.

• به طور خلاصه، این سازوکار برای کنترل نوسانات نرخ سود در حول و حوش «نرخ سیاست‌گذاری» بسیار کوتاه‌مدت در «بازار ذخایر» بانک‌ها استفاده می‌شود. در این بازار، خرید و فروش قطعی اوراق دولتی و نیز قراردادهای «بازخرید» و «بازخرید مجدد» اوراق دولتی در قالب قواعد مصوب شورای فقهی انجام خواهد شد. درموقعی که نرخ سود بالاتر از «نرخ سیاست‌گذاری» قرار گیرد بانک مرکزی اقدام به خرید اوراق و افزایش عرضه پول می‌کند و برعکس، هنگامی که نرخ سود پایین‌تر از «نرخ سیاست‌گذاری» بیاید، اقدام به فروش اوراق و کاهش عرضه پول می‌کند. همزمان بانک مرکزی «دالان نرخ سود بین بانکی» را تعریف کرده است، در این دالان، نرخ «کف دالان» نرخ پس‌انداز منابع بانک‌ها نزد بانک مرکزی، نرخ «سقف دالان»، نرخ تنزیل مجدد نهایی می‌باشند. «نرخ سیاست‌گذاری» همان نرخ میانه دالان نرخ است. هدف بانک مرکزی، به ثبات رساندن نرخ مبادلات بین بانک‌ها، در حول و حوش نرخ سیاست‌گذاری است.

• بدیهی است بانک مرکزی تنها زمانی در بازار دخالت می‌کند، که نرخ بین بانکی از نرخ سیاست‌گذاری «فاصله معناداری» پیدا کند. این دخالت می‌تواند با خرید، فروش، خرید مجدد یا معکوس خرید- مجدد انجام گیرد. بانک مرکزی، با لحاظ تورم هدف، نسبت به تعیین دالان نرخ سود و بالطبع، عملیات بازار باز اقدام می‌کند. • به فعالان بازار و بانک‌ها توصیه می‌کنم که دارایی‌هایی غیرنقد خود را به اوراق دولتی تبدیل کنند تا بتوانند فعالانه در بازار بین‌بانکی حضور داشته و از مزایای آن بهره‌مند شوند، بانک مرکزی، با قدرت در پی تغییر اکتال انتقال سیاست پولی، در کنار اصلاح و سالم‌سازی ترانزمانه بانک‌هاست.

راه‌اندازی کانال مالی ایران و سوئیس در انتظار تخصیص ارز از سوی بانک مرکزی

اما و اگرهای کانال مالی سوئیس

آماده‌شدن بسترساز و کار مالی جهت تحویل کالاهای انسان‌دوستانه، تأمین اقلام کشاورزی، غذایی، دارویی و تجهیزات پزشکی. با تشکر از تمامی مقامات ایرانی، سوئیسی و آمریکایی.»

مارکوس لاینتز، سفیر سوئیس چند روز قبل در نشستی خبری که در محل سفارت سوئیس برگزار شد، درباره راه‌اندازی این کانال گفت: «برنامه ما این است که سازوکاری را شروع کنیم که در طول زمان پایدار بماند. لذا باید اطمینان یابیم که منابع مالی ایران را به حساب‌های موردنظر در سوئیس منتقل تا این حرکت پایدار را تضمین کنیم. در این راستا ما با همه طرف‌ها در حال مذاکره هستیم، اما اطمینان داریم که این سازوکار می‌تواند در درازمدت پایدار باشد.»

او با تأکید بر اینکه مکانیسم سوئیسی فقط برای شرکت‌های سوئیسی است و کشورهای دیگر می‌توانند از سازوکارهای دیگری استفاده کنند، تأکید داشت که پایدار ماندن این کانال در گروی اعتماد طرفین است. از طرفی سفیر سوئیس معتقد است که در شرایط فعلی می‌توان این همکاری را به عنوان یک سیگنال سیاسی از سوی آمریکا دانست که فرستاده شد تا این کانال بتواند کار خود را آغاز کند. اما دو روز بعد از نشست خبری سفیر سوئیس، اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور در اجلاس سراسری روسای دانشگاه‌ها و آموزشکده‌های دانشگاه فنی و حرفه‌ای کشور، واردات دارو از کانال مالی سوئیس را موضوعی تبلیغاتی توصیف کرد و گفت: «اینکه برای واردات ۲میلیون دلار دارو از طریق کانال مالی سوئیس اجازه داده می‌شود این یعنی اقتصاد بزرگ و کشور ما را به درستی نشناخته‌اند. میزان واردات دارو به ایران فقط در سال جاری بیش از ۳ میلیارد دلار بوده که برای آن پول پرداخت کرده و واردات انجام داده‌ایم.»

عبدالنصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی هم صرف انجام مکانیزم فنی مبادله بدون امکان انتقال منابع را کافی ندانست و فراهم‌سازی مکانیزم انتقال منابع و تأمین مالی آن را معیار مهمی برای ارزیابی صحت ادعای آمریکایی‌ها اعلام کرد. پس از اظهارنظرهای مسئولان دولتی در رابطه با راه‌اندازی این کانال مالی، شریف نظام مافی رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوئیس، میزان عملکرد این کانال و چشم‌انداز آن را منوط به تصمیم بانک مرکزی مبنی بر شارژکردن آن دانست و

گفت: «ساختار کانال مالی سوئیس با زحمات بانک مرکزی و دولت سوئیس نهایی شده، اما اینکه بانک مرکزی بخواهد چه تصمیمی در رابطه با به‌اصطلاح تغذیه این کانال بگیرد، هنوز مشخص نیست.»

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوئیس در پاسخ به این سؤال که چه تضمینی وجود دارد که آمریکا در روند فعالیت این کانال اختلال ایجاد نکند و اصلاً خزانهداری آمریکا اجازه تزریق پول ایران را به آن کانال بدهد، خاطرنشان کرد: «قراردادهای مربوط به خرید دارو در این کانال دولتی و بین دولت‌های ایران و سوئیس است. من فکر می‌کنم نهایتاً این موضوع برمی‌گردد به نیازهای ما و اینکه اصلاً ما تا چه اندازه می‌خواهیم از این کانال در زمینه دارو، غلات و تجهیزات پزشکی استفاده کنیم.»

نظام مافی بار دیگر تأکید کرد: «در حال حاضر آنچه نهایی شده است، ساختار این کانال مالی است؛ اینکه رویه پرداخت به چه صورت باشد تا نهایتاً پول به دست فروشنده برسد؛ اینکه قرار باشد چه مقدار خرید و فروش صورت گیرد، بستگی دارد به تصمیم بانک مرکزی مبنی بر تخصیص ارز به این کانال مالی. چون از آن طرف فروشنده، به عنوان مثال شرکت‌های صاحبانم حوزه دارو مانند «رش»، «نوارتیس» و ... مشخص هستند، اما از این طرف خریداران ایرانی باید ارز داشته باشند تا بتوانند از این کانال خرید کنند.»

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و سوئیس با اشاره به اظهارنظرهای سیاسی در رابطه با این کانال، افزود: «بعید می‌دانم کشور سوئیس که رابطه خوبی با ایران دارد و در زمینه‌های متفاوتی هم با ایران همکاری داشته است، با راه‌اندازی این کانال مالی صرفاً هدف تبلیغاتی باشد. چون فکر نمی‌کنم دولت این کشور نیازی به تبلیغات این‌چنینی داشته باشد.»

نظام مافی با تأکید بر اینکه سوئیسی‌ها این کانال را به واقعیت راه انداخته‌اند، خاطرنشان کرد: «در نهایت این ما هستیم که باید تصمیم بگیریم، می‌خواهیم از آن استفاده کنیم یا خیر. کم‌اینکه باید در نظر داشته باشیم اگرچه این کانال مالی جوابگوی همه نیازهای ما نیست، اما یک نقطه مثبت در روابط بانکی ما به شمار می‌رود.»

اخبار

کاهش صادرات خرما نتیجه وضع عوارض است

رئیس کمیسیون کشاورزی و صنایع تبدیلی اتاق بازرگانی تهران گفت امسال شاهد کاهش ۲۷۰ تا ۲۸۰ هزار تنی صادرات خرما بودیم که یکی از علت‌های آن عوارض صادراتی است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، خرما یکی از اقلامی است که به مناسبت‌های مختلف حواشی آن در فضای عمومی جامعه، توسط رسانه‌ها بازتاب می‌یابد؛ یک بار به دلیل بالا رفتن قیمت این محصول عوارض صادراتی بر آن اعمال می‌شود و بار دیگر برای تنظیم بازار داخلی. حدود هشت ماه بیشتر از آخرین عوارض صادراتی خرما نمی‌گذرد؛ تصمیمی که بیش از دو هفته دوام نیاورد و در نهایت با تصمیم کارگروه تنظیم بازار لغو شد. تصمیم جدید برای اعمال عوارض صادراتی بر خرما در حالی است که فعالان اقتصادی پیشتر مخالفت خود را با آن اعلام کرده بودند.

احمدرضا فرشچیان در نشست کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی تهران گفت: سال ۱۳۹۷ تولید خرما در کشور به ۸۰۰ هزار تن رسید و حدود ۲۸۰ هزار تن از این محصول صادر شد که حدود ۵۰درصد تولید در مسیر صادرات قرار گرفت.

این مسئول اظهار کرد: امسال تولید خرما به حدود یک میلیون تن می‌رسد، اما صادرات خرما هشت ماهه ابتدایی امسال حدود ۱۰۰ هزار تن برآورد شده و این بدان معناست که صادرات این محصول با کاهش ۲۷۰ تا ۲۸۰ هزار تنی صادرات روبه‌رو شده است. کشور اکنون با حجم بالای موجودی خرما روبه‌روست و کالایی که مازاد تولید داشته باشد، وضع عوارض سؤال‌برانگیز است، بنابراین پیش‌بینی شده که بخشی از کاهش صادرات خرمای امسال، نتیجه وضع عوارض بر این محصول در سال گذشته است. دست‌اندرکاران این بخش معتقدند: نمی‌توان با یک چشم به تصمیم جدید برای خرما با تصمیم‌های قبلی نگاه کرد و نقطه مثبت ماجرا جایی است که مسئولان خبر اعمال عوارض صادراتی را دو ماه زودتر به اطلاع صادرکنندگان رسانده‌اند. پیشتر تصمیمات به صورت ناگهانی و ضربتی اتخاذ می‌شد و صادرکنندگان که در برابر عمل انجام‌شده قرار گرفته بودند، همواره نسبت به این روش اعتراض داشتند.

او در پایان گفت: صادرکنندگان و به صورت کلی بازرگانان همواره درخواست داشته‌اند که تصمیمات این‌چنینی حداقل شش ماه زودتر به آنها اعلام شود تا بتوانند درباره محصولات خود تصمیم‌گیری کنند.

رشد ۲۵درصدی صادرات ۱۰ ماهه فولاد

آمار صادرات واحدهای بزرگ فولادسازی نشان می‌دهد صادرات این محصول در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، رشد ۲۵درصدی دارد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، مجموع آمار عملکرد واحدهای ذوب آهن، مبارک به اصفهان، خوزستان، فولاد اکسین، هرمزگان، فولاد آلیاژی، خراسان، کاوه جنوب، صبا فولاد، بناب و چادرملو نشان می‌دهد که در دی ماه امسال ۶۷۴ هزار و ۸۷۳ تن صادرات داشتند که در مقایسه با ماه مشابه در سال ۹۷ رشد ۲۳درصدی را ثبت کرد.

بیشترین رشد عملکرد ۱۰ ماهه صادرات مربوط به فولاد بناب در زمینه میلگرد به میزان یک‌هزار و ۸۱۹درصدی ثبت شد و فولاد اکسین در زمینه ورق عریض افت ۱۰۰درصدی داشت.

جداول آماری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران گویای آن است که در دوره ۹ ماهه امسال (منتهی به آذر) شمش فولادی در این مدت به میزان ۵میلیون و ۶۹ هزار تن راهی بازارهای صادراتی شد که در مقایسه با رقم ۳میلیون و ۶۷۵ هزار تن عملکرد دوره مشابه پارسال رشد ۳۸درصدی یافت.

میزان صدور شمش بیلت و بلوم به میزان ۳میلیون و ۵۲۹ هزار تن با رشد ۴درصدی نسبت به ۹ ماهه سال گذشته که ۲ میلیون و ۲۹۸ هزار تن بود، ثبت شد و در عین حال شمش اسلب نیز با افزایش ۱۲درصدی نسبت به دوره گذشته در سال ۹۷ به یک میلیون و ۵۴۰هزار تن رسید. براسر آمار مورد بررسی کل صادرات تولیدات فولادی در مدت ۹ ماهه امسال به ۲ میلیون و ۷۲۸ هزار تن رسید و در مقایسه با ۲ میلیون و ۱۴۸ هزار تن عملکرد دوره مشابه سال گذشته افزایش ۲۷درصدی دارد.

مجموع مقاطع طول فولادی (تیرآهن، میلگرد، نبشی، ناودانی و سایر مقاطع) صادراتی رقم ۲میلیون و ۷۴ هزار تن را در دوره این گزارش نشان می‌دهد که در مقایسه با یک میلیون و ۴۶۸ هزار تن مدت مشابه در سال ۹۷ رشد ۴۱درصدی را ثبت کرد.

همچنین صدور مقاطع تخت فولادی (ورق گرم، سرد، پوششدار) در ۹ ماهه ۹۸ برابر با ۶۵۴ هزار تن که نسبت به صادرات ۶۸۰هزار تنی دوره مشابه سال گذشته، افت چهار درصدی دارد.

آمارهای مورد بررسی حاکی از آن است که در ۹ ماهه امسال بالغ بر ۸۲۳ هزار تن آهن اسفنجی صادر شد و نسبت به دوره مشابه سال گذشته که ۴۲۲ هزار تن بود، رشد ۹۱درصدی را نشان می‌دهد.

میزان آهن اسفنجی تولیدی دوره مورد بررسی هم ۲۱ میلیون و ۴۳۳ هزار تن بود که در مقایسه با ۹ ماهه ۹۷ افزایش ۸درصدی را ثبت کرد. آمارهای واردات نیز در دوره مورد بررسی حاکی از تداوم سیر نزولی اقلام فولادی است که این امر مربوط به شمش و تولیدات فولادی می‌شود و در دامنه ۱۶ تا ۹۲درصد کاهش نشان می‌دهد.

ویروس مشترک کرونا میان شتر و انسان ثابت نشده است

مردم با خیال راحت از مراکز مجاز شیر و گوشت شتر را خریداری کنند رئیس سازمان دامپزشکی کشور گفت بنابر آزمایشات جدی که سازمان دامپزشکی در حوزه شتر انجام می‌دهد تاکنون ویروس کرونا مشترک شتر و انسان ثابت نشده است. علیرضا رفیعی‌پور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت ابتلای شترها به ویروس کرونا اظهار کرد: طی چند سال گذشته یکی از آزمایشات جدی که سازمان دامپزشکی در حوزه شتر انجام داد شناسایی ویروس کرونا بود که تاکنون بیماری مشترک شتر و انسان ثابت نشده است. او افزود: ویروس کرونا در جامعه جهانی یک بار در حوزه بیماری ابولا به عنوان بیماری مشترک دام و انسان مطرح شد و امسال ویروس جهش یافته انسان و حیوان که بیماری کرونا را ایجاد کرده از انسان به انسان دیگر منتقل می‌شود و هیچ ارتباطی به بیماری مشترک دام و انسان ندارد. رفیعی‌پور ادامه داد: زمانی که راجع به بیماری کرونا صحبت می‌کنیم به عبارتی درباره ویروس خانواده کرونا صحبت به میان می‌آید که یک بیماری در شتر ایجاد می‌کند، اما تاکنون ثابت نشده که این بیماری مشترک دام و انسان است.

رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین با اشاره به اینکه ابلاغ بسته تشویقی صادرات

سال ۹۸ در ماه پایانی سال بی‌احترامی به صادرکننده است، گفت این بسته بیشتر شبیه هورا کشیدن برای صادرکننده است تا تشویق واقعی.

مجیدرضا حریری در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، درخصوص بسته تشویقی صادراتی که به تازگی ابلاغ شده است، اظهار داشت: چندین سال است که با همین رویه و در ماه‌های پایانی سال بسته‌های تشویقی صادراتی ابلاغ می‌شود ولی به اجرا نمی‌رسد، بنابراین این بار نیز قرار نیست اجرایی و یا اتفاق بزرگی رخ دهد. ضمن اینکه شخصاً با روش‌های تشویقی که در نظر گرفته می‌شود مشکل داشته و قبول ندارم.

وی ادامه داد: مشوق‌های صادراتی باید با اهداف مشخص برای کالای مشخص، در بازه زمانی مشخص و برای اخذ نتیجه مشخص در نظر گرفته شود در غیر این صورت بسته‌ای که قابلیت اجرایی‌شدن داشته باشد، نیست. باید بدانیم هدف از صادرات چیست؟ اگر قرار است فقط کالایی را صادر کنیم و ارز آن را مصرف کنیم

که فرقی نمی‌کند ولی اگر تصمیم داریم به اهداف بلندمدت و هدف‌دار برسیم، باید بدانیم چه کالایی قرار است در چه بازاری صادر شود.

رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین با اشاره به اینکه ابلاغ بسته تشویقی صادرات

سال ۹۸ در ماه پایانی سال بی‌احترامی به صادرکننده است، گفت این بسته بیشتر شبیه هورا کشیدن برای صادرکننده است تا تشویق واقعی.

مجیدرضا حریری در گفت‌وگو با خبرگزاری تسنیم، درخصوص بسته تشویقی صادراتی که به تازگی ابلاغ شده است، اظهار داشت: چندین سال است که با همین رویه و در ماه‌های پایانی سال بسته‌های تشویقی صادراتی ابلاغ می‌شود ولی به اجرا نمی‌رسد، بنابراین این بار نیز قرار نیست اجرایی و یا اتفاق بزرگی رخ دهد. ضمن اینکه شخصاً با روش‌های تشویقی که در نظر گرفته می‌شود مشکل داشته و قبول ندارم.

وی ادامه داد: مشوق‌های صادراتی باید با اهداف مشخص برای کالای مشخص، در بازه زمانی مشخص و برای اخذ نتیجه مشخص در نظر گرفته شود در غیر این صورت بسته‌ای که قابلیت اجرایی‌شدن داشته باشد، نیست. باید بدانیم هدف از صادرات چیست؟ اگر قرار است فقط کالایی را صادر کنیم و ارز آن را مصرف کنیم که فرقی نمی‌کند ولی اگر تصمیم داریم به اهداف بلندمدت و هدف‌دار برسیم، باید بدانیم چه کالایی قرار است در چه بازاری صادر شود.

این فعال اقتصادی با تأکید بر اینکه حمایت و تشویق صادراتی باید کوتاه‌مدت، هدفمند و جهت‌دار باشد، گفت: هدف فعلی ما بازار کشورهای همسایه و چین و هند است ولی باید ببینیم ترکیب صادراتی ما چه میزان بوده و اینکه چقدر می‌توان این ظرفیت فعلی را صادر کرد و در نهایت اینکه چه کالاهایی امکان صادرات دارد که نسبت به آن بی‌توجهی می‌شود. همه این کارها نیاز به کار کارشناسی و مطالعه دارد که بعید می‌دانم برای تهیه این بسته از فعالان اقتصادی نظری پرسیده باشند زیرا حداقل اگر قرار بود برای بازار چین و صادرات آن مشوق‌هایی در نظر گرفته شود، از بنده به عنوان رئیس اتاق ایران و چین پرسیده می‌شد.

حریری با بیان اینکه ایده با هدف و واقعیت فرق می‌کند و اجرای یک برنامه یعنی رسیدن به هدف، تصریح کرد: مشکل اینجاست که سیاست‌گذاران و مسئولان دچار روزمرگی و مسائل کاذب‌باری شده‌اند و سیاست‌گذاری‌های مفید را فراموش کرده‌اند. کوتاه‌بودن مدت مدیریت مسئولان یکی از مشکلاتی است که نمی‌گذار تصمیمات و سیاست‌های درست اعمال شود.

وی با تأکید بر اینکه یکی دیگر از مشکلات صادرات کشور نبود متولی واحد برای این بخش است، گفت: همه این مشکلات در روزهای تنگ و سخت خودش

را نشان می‌دهد و چون نمی‌توان راهکاری درست را تعیین کرد، نمایش و شعارها شروع می‌شود. مسئولان باید بدانند که اگر صادرکننده‌ای در سال ۹۸ قصد داشت کالایی را صادر کند تاکنون این کار را انجام داده و در یک ماه پایانی سال، زمان چندانی باقی نمانده که بخواهد براساس این بسته تشویقی تغییری در روند کاری خود ایجاد کند.

رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین تأکید کرد: مسائلی که در این بسته ابلاغ شده بیشتر شبیه هورا کشیدن برای صادرکننده است تا تشویق و روش هدفمند، زیرا اگر حتی صادرکننده‌ها بر حسب اتفاق در سال ۹۸ صادراتی که انجام داده با این بسته تشویقی هماهنگ بوده نیز استفاده از این مشوق‌ها برای گذراندن روند اداری و دریافت، حداقل سه ماه زمان نیاز دارد. حریری با بیان اینکه اگر بتوان این بودجه تعیین‌شده برای مشوق‌های صادراتی سال۹۸ را به عنوان تنخواه نزد متولی آن نگه داشته می‌شد و در سال ۹۹ از آن استفاده می‌شد، اتفاق خوبی بود، اظهار داشت: بخش عمده‌ای از مشوق‌های صادراتی ۹۸ به نمایشگاه‌ها مربوط می‌شود که باید بگویم در این روزهای پایانی سال نمایشگاه چنددانی باقی نمانده که صادرکننده بتواند براساس آن برنامه‌ریزی کند.

ظرفیت ایجاد ۷۰۰ هزار شغل و در آمد ارزی ۳۵ میلیارد دلار، با حمایت از صادرات خدمات مهندسی

جهان در تاجیکستان به نام سنگ توده ۲ را بسازیم که نمونه‌ای از دریای توان مهندسان کشورمان است.

مدیرعامل شرکت مه‌باب قدس گفت: ما حتی توانسته‌ایم در هندوستان که خود را ابرقدرت صنعت آب می‌داند، فعالیت کنیم بنابراین در دنیا کسی نمی‌تواند توان متخصصان ایرانی را نادیده بگیرد و ما افتخار می‌کنیم که بهترین طراح و سازنده سدها و نیروگاه‌های بزرگ جهان هستیم. تا آنجا که برخی از این پروژه‌ها را کشورهای پیشرفته نتوانسته‌اند انجام دهند.

ترکش‌دوز با تاکید بر افتخارات فراوانی که مهندسان ایرانی توانسته‌اند در دنیا رقم بزنند، گفت: ما در کشور سریلانکا برای احداث یک نیروگاه آبی توانستیم با احداث ۶۳۰ متر تونل عمودی آبی، توربین‌های این نیروگاه را به حرکت درآوریم که این کار در دنیا بی‌نظیر است و برخی شرکت‌های مطرح دنیا نیز از نتوانسته‌اند انجام دهند.

وی افزود: کشاورزی، صنعت و معدن، حوزه‌هایی است که می‌تواند بیشترین اشتغال را در آن ایجاد کرد و کشور باید به این حوزه‌ها توجه جدی کند. ما با ورود به عرصه جهانی می‌توانیم مهندسان جوان کشور را از مهاجرت منصرف کنیم. باید در این زمینه برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهیم.

مدیرعامل شرکت فهاب قدس بیان کرد: ما نسبت به کشورهای خارجی هم توان‌مان بیشتر است و هم دانش خوبی داریم بنابراین باید بتوانیم در زمینه صادرات خدمات مهندسی فعالانه در دنیا حضور داشته باشیم. حجم بازار خدمات مهندسی در دنیا بیش از ۵۷۰۰ میلیارد دلار است که سهم ما کمتر از یک دهم درصد است.

دانش آنها، از مهاجرت آنها نیز جلوگیری کنیم. وی ادامه داد: مهندسان ایرانی این افتخار را داشته‌اند در مناقصه ۱۷۵ پروژه بین‌المللی در لیست کوتاه آن قرار گیرند که حاصل آن انجام ۴۰ پروژه بین‌المللی بوده است. نکته جالب اینجاست که رقبای ایران در این پروژه‌ها شرکت‌های قوی از کشورهای آمریکا، آلمان، انگلستان و ... بوده است که سابقه بیش از ۱۰۰ سال داشته‌اند.

ترکش‌دوز با بیان اینکه در شرایط تحریم هم می‌توان سرآمد بود و پیشرفت کرد، گفت: در کشورهای حاشیه خلیجه فارس، به خصوص عمان ما طراحی پنج سد آبی را داشته‌ایم، که یکی از نمونه‌های شاخص توان مهندسان ایرانی است. با وجود سهم ۵درصدی شرکت‌های ایرانی از پروژه‌های بین‌المللی، اما اثر صادرات خدمات مهندسی انجام شده، فوق‌العاده است.

مدیرعامل شرکت مه‌باب قدس گفت: پیمانکاران ایرانی نیز می‌توانند به صورت فعالانه در پروژه‌های بین‌المللی شرکت کنند، اما به دلیل مشکلات تحریمی نظیر ضمانت‌نامه دادن برای انجام کار، کمی با سختی مواجه هستند که نیاز به حمایت دارند.

وی افزود: لازم است اینجا مردم بدانند که طراحی برخی از تونل‌ها و بزرگراه‌های آلمان، توسط ایرانی‌ها انجام شده است که توان مهندسان کشورمان را نشان می‌دهد. همچنین ما در کشور توانسته‌ایم بلندترین تونل جهان را طراحی کنیم که مربوط به انتقال آب از سد دز تا فلات مرکزی ایران است که تقریبا به طول ۴۰ کیلومتر است.

ترکش‌دوز ادامه داد: تحریم نتوانسته است شرکت‌های ایرانی را از فعالیت بازدارد. شرکت‌های ایرانی توانسته‌اند یکی از بزرگ‌ترین سدها و نیروگاه‌های

اختلاف چشمگیر قیمت گوشت از دامداری تا بازار

قیمت منطقی هر کیلو گوشت گوساله ۶۰ هزار تومان است

و دلال گوشت در مناطق شمال شهر تا جنوب شهر با نرخ‌های حدود ۹۰ تا ۱۲۰ هزار تومان عرضه می‌شود که این امر احجاف در حق مصرف‌کنندگان است.
سلطانی ادامه داد: در حال حاضر تعداد قابل توجهی دام از مرزهای کشور قاجاق می‌شود که در صورت جلوگیری از این پدیده شوم دیگر نیازی به واردات گوشت برای تنظیم بازار داخل نیست.
مدیرعامل اتحادیه دامداران کشور از انباشت ۴۰ درصدی نسبت به ابتدای سال ۲۵ هزار تومان و گوسفند زنده با افت ۲۵ درصدی ۳۶ هزار تومان به فروش می‌رسد.
وی قیمت منطقی هر کیلو گوشت گوساله را برای مصرف‌کننده ۶۰ هزار تومان و گوشت گوسفندی را ۷۲ تا ۸۰ هزار تومان اعلام کرد و گفت: این در حالی است که به سبب سودجویی واسطه

تسهیلات ۵ هزار میلیاردی به خودروسازان همچنان بلا تکلیف است



سیر صعودی قیمت‌ها در بازار خودرو تا کی ادامه دارد؟

نایبرئیس اتحادیه نمایشگاهداران و فروشندگان خودرو اعلام کرد تولید و عرضه خودرو پاسخگوی تقاضای ۸۲ میلیونی بازار خودرو نیست؛ همچنین افزایش نسبی قیمت دلار، تقاضای شب عید، ممنوعیت واردات و بلا تکلیفی خودروها در گمرک موجب افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر شده است. نعمت‌الله کاشانی نسب در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: متأسفانه قیمت خودرو در بازار بسیار بالا است و در دو هفته گذشته سیر قیمت‌ها در بازار خودرو صعودی بوده است. نایبرئیس اتحادیه نمایشگاهداران و فروشندگان خودرو تصریح کرد: قیمت خودروهای ایرانی و نیز خودروهای خارجی بالا است و در روزهای گذشته روند صعودی داشته زیرا شاخص قیمت خودروهای خارجی، قیمت خودروهای ایرانی است و افزایش قیمت خودروهای ایرانی، قیمت خودروهای خارجی را تحت تأثیر قرار می‌دهد البته میزان افزایش قیمت خودروهای ایرانی بیش از افزایش قیمت خودروهای خارجی بوده است. کاشانی نسب درخصوص دلایل افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر گفت: درخصوص خودرو عرضه و تقاضا متناسب نیست؛ به عبارتی تولید و عرضه خودرو پاسخگوی تقاضای ۸۲ میلیونی بازار خودرو نیست، همچنین افزایش نسبی قیمت دلار و نیز تقاضای شب عید موجب افزایش قیمت خودرو در روزهای اخیر شده است. نایبرئیس اتحادیه نمایشگاهداران و فروشندگان خودرو گفت: خرید و فروش به صورت نسبی در بازار خودرو صورت می‌گیرد، اما بسیاری از خودروهایی که شرکت‌ها تحویل می‌دهند وارد بازار نشده و اکثر این خودروها در منازل دپو می‌شود. کاشانی نسب افزود: ممنوعیت واردات خودرو و بلا تکلیفی خودروها در گمرک از دیگر دلایل و زمینه‌های افزایش قیمت خودرو در بازار است. نایبرئیس اتحادیه نمایشگاهداران و فروشندگان خودرو گفت: اگر تولید و خروجی کارخانجات خودروسازی افزایش باید به نحوی که عرضه پاسخگوی تقاضای بازار باشد و قیمت دلار کاهش یافته و در یک قیمت منطقی به ثبات رسد قیمت خودرو کاهش خواهد یافت و تب و تاب بازار خودرو فروکش می‌کند اما بعد به نظر می‌رسد که تا پایان سال شاهد کاهش قیمت خودرو باشیم.

تکمیل ادامه آزادراه همت-کرج ۱۰ سال پس از کلنگ‌زنی

مقام مسئول شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور از تکمیل ادامه آزادراه همت-کرج تا پایان سال خبر داد. قرار بود این پروژه سال ۸۹ و حدود یکسال پس از کلنگ‌زنی به بهره‌برداری برسد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از تسنیم، منوچهر رحمانی مدیرکل دفتر امور مجریان شرکت ساخت درباره ادامه آزادراه همت-کرج اظهار کرد: این پروژه بیشترین میزان تملک را در بین پروژه‌های کشور داشته است، باید از بین چهار پادگان رد می‌شدیم و از سوی دیگر نیاز به خریداری ۲۵۰ خانه بود؛ خانه‌هایی که بعد از انقلاب ساخته شده و معمولاً سند نداشتند، همچنین تنش‌های اجتماعی بسیاری هم وجود داشت. وی با اشاره به اینکه به دلیل مشکلات بسیاری شورای تامین به موضوع ورود پیدا کرد، ادامه داد: علی‌رغم اینکه طول پروژه ۱۵ کیلومتر بود، اما حدود ۱۲ میلیون متر مکعب عملیات خاکی داشت که در احداث کمربندی جنوب به طول ۱۲۵ کیلومتر هم چنین عملیات خاکی نداشتیم. در مجموع از ۱۵ کیلومتر پروژه پنج کیلومتر آن طی سال‌های گذشته اتمام و اکنون زیر ترافیک قرار دارد. ۱ کیلومتر دیگر باقی مانده هم تا ۱۵ اسفند به اتمام می‌رسد.

شایان ذکر است افزایش چشمگیر تیراژ تولید که اکنون شاهد آن هستیم گواه بر اهتمام کل زنجیره تامین و با امید به تزریق این تسهیلات بوده است و چنانچه با عدم تزریق فوری و بی‌وقفه این امید به یأس تبدیل شود قبل از پایان سال شاهد کاهش تیراژ مجدد و بی‌سابقه خواهیم بود.

لذا تقاضا داریم با توجه به نزدیک‌شدن به روزهای پایانی سال و تبعات عمیق غیرقابل جبران با هر روز تأخیر در پرداخت تسهیلات مصوب یادشده و تأثیر منفی بر رونق تولید سال ۹۸ و همچنین جهت جلوگیری از بیکاری شاغلین زنجیره تامین خودروسازی و تعطیلی واحدهای قطعه‌ساز، دستور عاجل درخصوص اجرایی‌شدن اختصاص تسهیلات به میزان ۵ هزار میلیارد تومان به خودروسازان جهت پرداخت به زنجیره تامین داخلی را صادر کنید.

رائه گزارش تفصیلی مرکز پژوهش‌های مجلس در خصوص ضرورت تامین نقدینگی موردنیاز زنجیره تامین خودروسازان کشور و تشریح شرایط وخیم فعلی و تحلیل بحران پیش رو در صورت عدم حل مشکل نقدینگی این صنعت که با حضور وزیر صنعت، معاونین ایشان، معاونین بانک مرکزی به همراه مدیران عامل ایران خودرو و سایپا و اعضای هیأت مدیره بانک‌های عامل و مدیران مرکز پژوهش‌های مجلس و دبیران انجمن‌های قطعه‌سازی کشور مقرر شد علی‌رغم تصویب شورای پول و اعتبار درخصوص اعطای این تسهیلات، متأسفانه تاکنون هیچ اقدام اجرایی در راستای پرداخت به قطعه‌سازان از طریق بانک‌های عامل صورت نپذیرفته است و این امر موجب‌ات نگرانی قطعه‌سازان سراسر کشور را فراهم آورده به نحوی که در نامه‌های دریافتی از انجمن‌های قطعه‌سازان این موضوع مشهود است.

قطعه‌سازان با ارسال نامه‌ای به رئیس جمهور خواستار پیگیری اجرایی‌شدن پرداخت ۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات نقدی از تسهیلات ۷ هزار و ۳۰۰ میلیاردی مصوب شورای پول و اعتبار شدند. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، اعضای انجمن تخصصی صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان خودرو کشور با ارسال نامه‌ای به رئیس جمهور خواستار پیگیری اجرایی‌شدن پرداخت ۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات نقدی از ۷ هزار و ۳۰۰ میلیارد مصوب شورای پول و اعتبار شدند. در متن این نامه آمده است:

پیرو مصوبه شورای پول و اعتبار درخصوص اعطای تسهیلات نقدی ۵ هزار میلیارد تومانی به صنعت خودرو کشور در اوایل دی‌ماه سال جاری که پس از جلسه مورخ ۲۳ آذرماه ۹۸ در محل کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی و

هیاهوی شب عید، لاستیک خودرو را گران می‌کند

دولت سامانه‌ای برای عرضه دولتی راه‌اندازی کند

حال با توجه به چنین شرایط ملتهبی که بازار تایر سواری دارد و همچنین نزدیکی به ایام عید نوروز، قیمت این کالا رشد بیشتری خواهد داشت. **راهکار مناسب دولت برای لاستیک کامیون در سال گذشته** سال گذشته با افزایش قیمت لاستیک کامیون و اعتراضات ناشی از آن، دولت تصمیم گرفت تعرفه واردات این کالا را حذف کند و به واردکنندگان ارز دولتی ۴۲۰۰ تومانی پرداخت کند تا با افزایش واردات، بتواند بازار را کنترل کند. از طرف دیگر، وزارت صمت سامانه‌ای را برای عرضه لاستیک کامیون با قیمت دولتی طراحی و اجرا کرد.

زمانی که انبارها از لاستیک پر شد و سامانه طراحی‌شده فعال شد، رانندگان کامیون به راحتی با ثبت نام در این سامانه، لاستیک را با قیمت مصوب دولتی دریافت می‌کردند و بدین صورت، بازار آزاد هم برای بقای خود مجبور شد قیمت را تا حد قیمت مصوب پایین آورد تا جایی که در حال حاضر در برخی مدل‌ها، قیمت بازار آزاد از قیمت دولتی ارزان‌تر است.

هر ساله با نزدیک‌شدن به ایام عید باستانی نوروز، قیمت کالاها افزایش می‌یابد که بازار خودرو، لوازم و قطعات آن از این امر مستثنی نیست. به گزارش بازارنیوز، بازار شب عید هر ساله دغدغه مردم و مسئولین کشور بوده است. افزایش تقاضا در اکثر کالاها در ایام منتهی به عید باستانی نوروز، هر ساله مسئولین را به تکاپو می‌اندازد تا بتوانند با عرضه مناسب کالاها می‌موردنیاز، مانع افزایش چشمگیر قیمت‌ها شوند. هرچند تلاش‌ها همه‌ساله و از طرف همه دولت‌ها برای کنترل بازار صورت می‌گیرد، اما جو روانی افزایش تقاضا در این ایام، خود باعث افزایش قیمت‌ها می‌شود. همچنین برخی اصفاف، بیشترین میزان فروش‌شان در سال، ایام شب عید است و با افزایش قیمت‌ها در این ایام، جبران میزان فروش سالیانه‌شان را می‌کنند.

افزایش قیمت خودرو و لوازم آن در پی افزایش سفرها

از طرفی با توجه به تعطیلی طولانی مدت در ایام نوروز، آمار سفرها در کشور رشد شدیدی پیدا می‌کند. بالا رفتن آمار سفرها باعث افزایش تقاضا برای خرید خودرو در ایام نزدیک به عید نوروز می‌شود که این افزایش تقاضا، قیمت را بالا می‌برد.

در همین یکی دو هفته اخیر، قیمت خودروی دست دوم تولید داخلی بین ۵ تا ۱۰ میلیون تومان افزایش داشته است. دلان خودرو خودروها را حتی با قیمتی بالاتر از قیمت تعیین‌شده از فروشنده می‌خرند به امید آنکه در روزهای پایانی سال با قیمت بالاتری بفروشند.

افزایش چندین میلیونی قیمت خودرو در هفته‌های اخیر

یکی از دلان خودروی دست دوم که بیشتر فعالیتی در اپلیکیشن‌های موبایلی خرید و فروش اجناس دست دوم است، به خبرنگار بازارنیوز که به عنوان خریدار صوری با وی تماس گرفته بود، درباره افزایش قیمت‌ها گفت: هفته دوم بهمن ماه، خودروی سمند ساخت سال ۱۳۹۵ با قیمتی حدود ۷۶ تا ۷۷ میلیون تومان معامله می‌شد، اما همان خودرو در هفته سوم بهمن، بین ۸۵ تا ۸۸ میلیون تومان معامله شد.

این دلال پیش‌بینی می‌کرد قیمت همان خودرو که در هفته دوم بهمن ماه ۷۶ میلیون بوده در اسفند و ایام نزدیک به عید نوروز به ۹۵ میلیون تومان می‌رسد.

لوازم خودرو به تاسی از خودرو گران می‌شوند

افزایش قیمت خودرو، افزایش قیمت لوازم و قطعات خودرو را در پی دارد. تایر از همین دست لوازم خودرو است که در این ایام با افزایش قیمت مواجه می‌شود. بازار تایر سواری در ماه‌های اخیر، با مشکلات شدیدی دست و پنجه نرم می‌کند. تفاوت قیمت این کالا در بازار با قیمت مصوب وزارت صمت، اختلاف فاحش دارد تا جایی که لاستیک پراید بازاری حدوداً ۸۸ درصد گران‌تر از لاستیک مصوب است. این در حالی است که هیچ نظارتی هم بر بازار وجود ندارد.

از طرفی، وزارت صمت برای واردات لاستیک سواری، ارز دولتی نمی‌دهد و واردکنندگان مجبورند با ارز نیمایی یا آزاد لاستیک وارد کنند که از نظر اقتصادی صرفه‌ای ندارد.

ممانعت از ایجاد رقابت بین کالای وارداتی و تولید داخلی، فرصت را برای جولان تولیدکنندگان فراهم می‌کند تا بتوانند نبض بازار را در دست گرفته و بر بازار تسلط کامل داشته باشند.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای



شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه در نظر دارد اقلام مشروحه ذیل را از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید . لذا کلیه فروشندگان و تولید کنندگان واجد شرایط می توانند جهت دریافت اسناد مناقصه پس از درج نوبت دوم این آگهی در مورخ ۲۰ / ۱۱ / ۱۳۹۸ به مدت ۵ روز به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند . لازم بذکر است برگزاری مناقصه های فوق از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت انجام می پذیرد . لذا کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از این طریق انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ،مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت امضای الکترونیکی جهت شرکت در مناقصه را محقق سازند .

شماره مناقصه	شرح مناقصه	مبلغ بر آورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۹۸/۱۱۶	خرید ۲۷۱۷ اصله تیر انواع تیر سیمانی (از محل اعتبارات عمرانی مسکن	۳۸/۹۰۵/۰۰۰/۰۰۰	۱/۹۴۶/۰۰۰/۰۰۰
۹۸/۱۱۷	خرید ۶۹۴۰ عدد مفره سوزنی سیلکونی و ۴۰۵۲ عدد مفره کششی سیلکونی تولید داخل (از محل اعتبارات عمرانی مسکن مهر وسيل)	۸/۳۸۲/۸۰۰/۰۰۰	۴۱۹/۱۴۰/۰۰۰
۹۸/۱۱۸	خرید ۱۲۶۱۷۵ كيلو گرم سيم انواع آلومينیوم (از محل اعتبارات عمرانی مسکن مهر وسيل)	۳۵/۳۲۹/۰۰۰/۰۰۰	۱/۷۶۶/۴۵۰/۰۰۰
۹۸/۱۱۹	خرید ۱۳۲۶ عد کنسول ۱/۵ متری با تسمه دایاق و ۲۵۶۰ عدد کنسول ۲/۴۰ متری با تسمه دایاق (از محل اعتبارات عمرانی مسکن مهر وسيل	۸/۲۶۱/۰۰۰/۰۰۰	۴۱۴/۰۰۰/۰۰۰

توضیحات:

نوع تضمین شرکت در مناقصه (ضمانت نامه بانکی ویا واریز وجه نقد)

مهلت ومكان تسلیم پیشنهاد تا ساعت ۱۳،۳۰ روز چهار شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۲/۷ ،دبیر خانه شرکت

زمان ومكان بازگشایی پاکات ساعت ۱۴:۳۰ روز چهار شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۲/۷ ،اتاق کنفرانس شرکت

به پیشنهادهای فاقد سپرده ، سپرده مخدوش ، سپرده های کمتر از میزان مقرر ،چک شخصی ونظایر آن مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد

به پیشنهادهای فاقد امضاء ،مشروط ، مخدوش و پیشنهادهاتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در اسناد مناقصه واصل می شود مطلقا ترتیب اثر دا ده نخواهد شد .

سایر اطلاعات وجزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است .

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های تلفن ۳۸۲۵۵۵۷۵-۳۸۲۵۵۵۷۵-۰۸۳ تماس حاصل فرمایید .

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان کرمانشاه

تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۸/۱۱/۱۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۸/۱۱/۲۰

روش‌های نوین آموزشی در ترویج خلاقیت و نوآوری تدریس شد

اولین دوره تربیت مربی خلاقیت و نوآوری به همت بنیاد نخبگان استان کهگیلویه و بویراحمد و با همکاری بنیاد نخبگان استان فارس برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، در راستای زمینه‌سازی برای توسعه فرهنگ نخبگانی، اولین دوره تربیت مربی خلاقیت و نوآوری به همت بنیاد نخبگان استان کهگیلویه و بویراحمد و با همکاری بنیاد نخبگان استان فارس و با حضور جمعی از اساتید دانشگاه‌های استان و دانش‌آموختگان رشته‌های روانشناسی و مدیریت کارآفرینی و رشته‌های مرتبط با نوآوری برگزار شد. در این برنامه، اکوانی، رئیس بنیاد نخبگان استان کهگیلویه و بویراحمد تأمین مربیان اجرای طرح مدرسه خلاقیت در استان را یکی از مهم‌ترین اهداف برگزاری این کارگاه دانست و گفت: در این دوره شرکت‌کنندگان با روش‌های نوین آموزشی در ترویج خلاقیت و نوآوری، ایده‌پردازی و روان‌شناسی آموزش خلاقیت و نوآوری آشنا شدند.



دریچه

۷ تغییر در زندگی برای ساخت کسب و کار جانبی

یک ساعت به اندازه سه ساعت کار کنید. کال نیوپورت در کتاب «کار عمیق: قوانینی برای موفقیت متمرکز در یک دنیای پرتلاطم» فرمول ساده «کار انجام شده= زمان صرف‌شده ضربدر شدت» را طراحی کرد. اگر شما ۱۰ ساعت را با شدتی به سطح ۲ کار کنید، دقیقاً همان کاری را انجام می‌دهید که در ۲ ساعت با شدتی به سطح ۱۰ کار کنید.

۵. پیام‌وزید که مسئولیت‌پذیری بهترین دوست شما است
اگر شما واقعا می‌خواهید که به موفقیت دست پیدا کنید، شریکی

مسئولیت‌پذیر پیدا کنید. اگر پول داشته باشید گزینه بهتری نیز وجود دارد و آن سرمایه‌گذاری بر روی یک مربی است. اگر بتوانید یک مربی خوب را پیدا کنید، این سرمایه‌گذاری بهترین سرمایه‌گذاری شما خواهد بود.

۶. درآمد اولیه خود را به هیچ عنوان خرج نکنید

کاملاً بدیهی است که شما می‌خواهید کسب و کارتان شما را از دست شغل تمام وقت‌تان نجات دهد، اما دقیقاً به همین دلیل شما باید سود اولیه شرکت خود را نگه داشته و از آن برای سرمایه‌گذاری بیشتر استفاده کنید. سود شرکت خود را برای خرید وسایل شخصی یا برای سرگرمی خود خرج نکنید. به این شیوه شما یاد خواهید

گرفت که برای به دست آوردن پول کار نکنید و بگذارید تا پول برای شما کار کند.

برای مثال شما می‌توانید پول به دست آمده خود را بر روی یک مربی، کتاب و یا یک دوره برای یادگیری چیزی که به شما برای بهبود در کارتان کمک می‌کند، سرمایه‌گذاری کنید. اگر می‌خواهید تا آخر عمرتان بهترین غذاها را بخورید، نیاز دارید تا خرج کردن درآمدی را که در زمان‌های ناهنجار کسب می‌کنید را کنار بگذارید.

۷. دایره افراد کنار خود را گسترش دهید
ایمن ممکن است متضاد با نصیحت من درباره گذراندن زمان با دیگران به نظر برسد، اما هنگامی که شما دایره مردم اطراف خود را گسترش می‌دهید، از زمان محدودی که می‌توانید برای کسب و کار خود صرف کنید نهایت استفاده را می‌برید.

جیم ران، سخنگوی انگیزشی این‌گونه گفت که «شما از متوسط پنج نفر تشکیل می‌شوید که وقت خود را با آنها می‌گذرانید بنابراین دایره افراد خود را گسترش دهید و به دنبال افرادی با ذهنیت‌های رشدگرا باشید؛ افرادی که در حال ساخت شرکت خود هستند و می‌توانند به شما در ساخت کسب و کارتان کمک کنند.»

در عین حال، قبل از پیدا کردن مربی یا یک شریک مسئولیت‌پذیر چه باید کرد؟ اگر می‌خواهید همانند ایلان ماسک باشید، زندگینامه او را بخوانید و هر مصاحبه‌ای را که از او می‌توانید تماشا کنید و به نصیحت‌های او به دقت گوش فرا دهید.

منبع: Entrepreneur/ucan

ساخت یک کسب و کار به عنوان شغل دوم برای هر کسی مناسب نیست. شما باید برای انجام این کار فداکاری کنید حتی زمانی که چیز جدیدی می‌آموزید. ساخت یک استارت‌آپ حتی زمانی که تمامی وقت خود را بر روی آن بگذارید نیز کاری چالش‌برانگیز است. هنگامی که تاسیس یک کسب و کار را به عنوان شغل دوم خود در نظر بگیرید بودجه شما به اندازه زمان شما محدود است. برای آشنایی با تغییراتی که می‌توانید در راستای ایجاد کسب و کار جدید در کنار شغل تمام وقت‌تان در زندگی‌تان ایجاد کنید با ما همراه باشید.

پس چگونه می‌توان در این کار به موفقیت رسید؟ شما باید زندگی خود را تغییر دهید. یک برنامه عملی برای کمک به اعمال این اصول اتخاذ کنید و تا زمانی که به هدف خود نرسیده‌اید دست از این برنامه برندارید.

۱. وقت‌گذرانی با دوستان را تا جای ممکن کاهش دهید

این امر ممکن است برای بسیاری از مردم بسیار سخت باشید، اما این اصل یک واقعیت است. شما نیاز دارید، زمانی که با دیگران می‌گذرانید را کاهش دهید. ممکن است این کار، کاری بسیار سخت باشد اما بسیار تأثیرگذار است. هنگامی که من زمانی را که با دوستانم می‌گذراندم را محدود کردم، توانستم کسب و کار خود را با سرعت بیشتری توسعه دهم.

یک برنامه ترتیب داده و به شکلی به این برنامه پایبند باشید که انگار پای مرگ و زندگی در میان است؛ تا وقتی که کاملاً خسته و کلافه نشده‌اید این برنامه را تغییر ندهید.

۲. هر مقدار زمانی را که از کار تمام وقت‌تان به دست می‌آورید غنیمت بشمارید

مشکل مالی تنها مانع شما نیست. زمان سرمایه‌ای است که نمی‌توانید آن را همانند پول به دست آورید. برای ساختن شرکت خود، شما باید به سرعت یاد بگیرید و آنچه که یاد گرفته‌اید را بر روی شرکت و زندگی خود اعمال کنید و بهترین زمان برای یادگیری دقایقی است که در بین کار تمام‌وقت خود آزاد هستید. اگر شما در برنامه کاری خود ۱۰ دقیقه زمان آزاد دارید، می‌توانید از این زمان برای تماس‌های تجاری خود استفاده کرده یا چیز جدیدی درباره دنیای تجارت بیاموزید.

۳. یاد بگیرید که چگونه به طور موثر زمان خود را مدیریت کنید
از آنجایی که هر دقیقه ارزش است، شما نیاز دارید تا از زمان‌های فراغت و بیکاری خود استفاده کنید. کتاب‌ها می‌توانند دانش بسیاری را درباره مدیریت زمان برای شما به ارمغان بیاورند. کتاب را می‌توان دقیقاً از همان جایی که آن را رها کردید ادامه دهید و خواندن کتاب به زمان زیادی برای سوددهی نیاز ندارد. ۱۰ دقیقه قبل از خواب، هنگام مسافرت یا در اوقات بیکاری در کار تمام‌وقت خود کتاب بخوانید.

۴. شدت کار خود را افزایش دهید
اگر شما شدت کار خود را افزایش دهید، قادر خواهید بود تا در

کسب و کار



فیل اسپنسر: رقبای اصلی ایکس باکس آند

راه، آمازون و گوگل رقبای اصلی ما هستند شرکت‌های سنتی گیمینگ به نوعی جا می‌کنم برای سونی و نینتندو بسیار دشوار ابری ایجاد کنند. ما در مایکروسافت برای میلیارد دلار در حوزه خدمات ابری سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. این پول را به نیتندو و سونی می‌روند. این پول دنیای نرم‌افزار در گیمینگ ابری خود به میلیاردها گیم در دسترس خواهد شد و ما اگر به دنبال به اشتراک‌گذاری مشغول آزمایش سرویس استریم خود با ن اسپنسر پیش‌تر نیز به طور غیرمستقیم

فیل اسپنسر در مصاحبه‌ای عنوان کرد که رقبای اصلی مایکروسافت در آینده ارائه‌دهندگان مطرح خدمات ابری یعنی آمازون و گوگل خواهند بود. به گزارش زومیت فیل اسپنسر، مدیر بخش گیمینگ و ایکس‌باکس مایکروسافت، در مصاحبه‌ای با وب‌سایت پروتکل اظهار کرده است که ردموندی‌ها دیگر سونی و نینتندو را رقبای اصلی خود نمی‌دانند بلکه معتقدند رقابت اصلی آنها در آینده با دو شرکت آمازون و گوگل خواهد بود. علت این مسئله این است که به اعتقاد مسئولان مایکروسافت، سرویس‌های گیمینگ ابری در آینده نقشی محوری در صنعت گیم ایفا خواهند کرد و هیچ‌یک از این دو رقیب دیرینه مایکروسافت پلتفرم ابری مشابه آژور (Azure) مایکروسافت ندارند. اسپنسر در ادامه توانمندی سونی و نینتندو برای ایجاد زیرساخت ابری لازم جهت به چالش کشیدن مایکروسافت، گوگل و آمازون را رد کرد. او در این باره گفت: با تمام احترامی که برای نینتندو و سونی قائل هستیم، اما از نظر ما در ادامه

سرمایه‌گذاران ۱۱ کشور به ایران آمدند

تبادل فناوری در دومین نشست سرمایه‌گذاری فناوری DA گفت: در بحث نیروی انسانی در جهان رقابت شدیدی وجود دارد و همه کشورهای عضو DA با بحران از دست دادن و مهاجرت نیروی انسانی به کشورهای پیشرفته مواجه هستند ولی

غرب هیچ‌گاه دلسوز کشورهای اسلامی در این زمینه نخواهد بود و خودمان باید به فکر خود باشیم. وی همچنین افزود: در این نشست و نشست‌های مشابه تجارب به اشتراک گذاشته خواهد شد و ما اگر به دنبال به اشتراک‌گذاری فرصت‌های سرمایه‌گذاری باشیم و توانایی‌ها را به اشتراک نگذاریم رشد سریعی نخواهیم داشت. وی در ادامه گفت: در دبیرخانه شبکه انتقال فناوری DA تلاش شده است با برگزاری رویداد، فرصت‌ها اطلاع‌رسانی و در سال ۱ تا ۲ برنامه بین‌المللی اجرا شود و سرمایه‌گذاران را دور هم جمع کند. در حال حاضر همکاری بین کشورهای اروپایی و کشورهای عضو DA بسیار بیشتر از همکاری میان کشورهای عضو DA است و برای حل این مشکل دولت‌های عضو DA باید اقدامات سیاسی مانند حذف ویزا و ایجاد صندوق‌های حمایتی را در دستور کار خود قرار دهند.

دومین نشست سرمایه‌گذاری فناوری با حضور سرمایه‌گذاران ارشد بیش از ۱۱ کشور جهان برگزار شد. در این گردهمایی که با مشارکت کشورهای گروه DA برگزار شد، طرح‌های فناورانه، با حضور سرمایه‌گذاران مورد بررسی قرار می‌گیرد.

گروه هشت کشور اسلامی در حال توسعه (DA) گروهی اقتصادی متشکل از هشت کشور: ایران، ترکیه، پاکستان، بنگلادش، اندونزی، مالزی، مصر و نیجریه است. شبکه تبادل فناوری گروه DA در راستای افزایش تبادلات فناورانه بین این هشتکشور اسلامی، با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تشکیل شده است و دبیرخانه دائمی آن در ایران قرار دارد. دومین نشست سرمایه‌گذاری فناوری، یکی از رویدادهای است که در راستای اهداف شبکه تبادل فناوری برگزار شده است. مخاطبان اصلی این رویداد وی‌سی‌ها، فرشتگان سرمایه‌گذاری و صندوق‌های سرمایه‌گذاری هستند. سرمایه‌گذاران در این رویداد طی جلساتی در جریان کار یکدیگر قرار می‌گیرند و باهم برای سرمایه‌گذاری مشترک همکاری خواهند کرد. استارت‌آپ‌ها و کارآفرینان فناوری نیز در این رویداد و در نشست‌های BYB حضور خواهند یافت. مهدی صفاری‌نیا، دبیر شبکه



رویداد کارآفرینی فناوری‌های تجهیزات پزشکی برگزار می‌شود

است که پنجمین ۱۵ اسفندماه امسال در دانشگاه صنعتی شریف برگزار می‌شود. محمدحسین ربیعی، دبیر علمی و مجری دومین رویداد کارآفرینی فناوری‌های تجهیزات پزشکی، دندان‌پزشکی و آزمایشگاهی با اشاره به اینکه

همه کسب‌وکارهای نوپا و توانمند می‌توانند در این رویداد شرکت کنند، گفت: متقاضیان می‌توانند تا پنجمین اول اسفندماه امسال ایده‌های کسب‌وکار و یا محصولات اولیه خود را ارائه کنند.

این ایده‌ها می‌توانند در گروه‌های مختلف «گجت‌های پوشیدنی»، «تجهیزات زیبایی»، «تجهیزات مراقبت خانگی»، «تجهیزات خودمراقبتی»، «تجهیزات، لوازم و مواد یکبار مصرف با محورهای پایش»، «کنترل، کاهش و تسکین درد بیمار»، «بهداشت، مراقبت، کنترل و درمان»، «بارداری، فرزندپوری و سالمندی» ارائه شود. ربیعی با اشاره به اینکه

شتاب‌دهنده تخصصی سکو به عنوان برگزارکننده این رویداد است، بیان کرد: این شتاب‌دهنده شرایطی را مهیا کرده است تا تیم‌ها پس از ثبت‌نام در رویداد، خدمات مشاوره‌ای کسب‌وکار را به صورت رایگان و مجازی دریافت کنند.

«دومین رویداد کارآفرینی فناوری‌های تجهیزات پزشکی، دندان‌پزشکی و آزمایشگاهی» با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، توسعه زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی حوزه تجهیزات پزشکی، دندان‌پزشکی و آزمایشگاهی هدف از برگزاری دومین رویداد نوآورانه در این صنایع است؛ رویدادی که قرار است کسب‌وکارهای نوپا و توانمند این صنعت را شناسایی و به آنها تسهیلات ارائه کند.

«دومین رویداد کارآفرینی فناوری‌های تجهیزات پزشکی، دندان‌پزشکی و آزمایشگاهی» با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و به همت معاونت آموزش و پژوهش سازمان نظام پزشکی کشور، شتاب‌دهنده تخصصی سکو و صندوق تعاون و رفا سازمان نظام پزشکی برگزار می‌شود.

هدف از برگزاری این رویداد فناورانه، گسترش زیست‌بوم کارآفرینی و نوآوری با تمرکز بر حوزه تجهیزات پزشکی، دندان‌پزشکی و آزمایشگاهی





برگزاری رویداد جذب ایده تفریحات و بازی‌های دریایی در جزیره کیش

موسسه علوم و فنون کیش به عنوان بازوی پژوهشی و فناوری سازمان منطقه آزاد کیش با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان اقدام به برگزاری رویداد جذب ایده تفریحات و بازی‌های دریایی کرده است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هدف از این رویداد، توسعه حوزه اقتصاد دریا و سوق دادن ایده‌های علاقه‌مندانی است که در این عرصه صاحب فکر و دانش بوده و می‌توانند با طراحی ایده‌های جدید و مشارکت با سازمان منطقه آزاد کیش و مرکز نوآوری کیش با سرمایه‌گذاران و صاحبان بنگاه‌های اقتصادی ذی‌ربط مشارکت کرده و از همه توجهات و حمایت‌های موجود در این عرصه بهره‌مند شوند.

یادداشت

بهترین زمان برای راهاندازی کسب و کار

مترجم: نازنین توکلی

۲. احتمال عدم موفقیت را بپذیرید:

درصد قابل توجهی از افراد می‌خواهند رئیس خودشان باشند، اما این بدان معنا نیست که آنها در حال تجربه کسب و کاری هستند که در رویاهای خود آن را ساخته‌اند. افراد فکر می‌کنند بزرگ‌ترین مانع برای کارآفرینی پول و زمان است، درحالی‌که دلیل واقعی آن ترس از شکست است.

اینکه چه دیدگاهی نسبت به شکست داشته باشید و چگونه بر آن غلبه کنید، پیش‌بینی‌کننده موفقیت مادام‌العمر شماست. احتمالا ترس از شکست شما را تضعیف می‌کند اما این بدین معنا نیست که واقعا ضعیف و ناتوان هستید. اگر کمی ذهنیت خود را تغییر بدهید، خواهید دید که شکست واقعا ابزاری قدرتمند برای رشد است.

به جای ترس از ناشناخته‌ها و فرار از آنها، مایل به تجربه شکست باشید و به این فرایند اعتماد کنید. هیچ کارآفرین موفق وجود ندارد که مسیری مملو از شکست را تجربه نکرده باشد. می‌توانید چیزهای زیادی از اشتباهات خود بیاموزید و از آنها به‌عنوان فرصتی برای بهتر شدن استفاده کنید.

۳. چشم‌انداز خود را در اولویت قرار دهید:

در واقع، در اولویت قرار دادن چشم‌انداز مربوط به زمان‌بندی نیست بلکه این اولویت مربوط به خود شما است. تنها خود شما هستید که قدرت خلق داستان موفقیت خود را دارید. باید خود را در این داستان بگذارید و واقعا این تصویر بزرگ را ببینید، راهاندازی و توسعه کسب‌وکار به سخت‌کوشی و تلاش مداوم نیاز دارد. پس آستین‌های‌تان را بالا بزنید و وارد عمل شوید. آنچه باید بدانید این است که زندگی شما تحت کنترل شماست، پس برای رسیدن به تصویری که خودتان نقاشی کردید، تلاش کنید.

بهترین زمان برای شروع یک کسب‌وکار چه زمانی است؟ همین حالا!

مطمئنا ترسناک خواهد بود و یک منحنی یادگیری عظیم پیش‌رو خواهید داشت، اما به هر حال زمان در حال سپری‌شدن است و باید از خودتان بپرسید ترجیح می‌دهید با گذشت یک سال از امروز در چه موقعیتی از زندگی کاری خود باشید؟ آیا هر روز را با این تصور سپری می‌کنید که خودتان رئیس خودتان هستید یا منتظرید تا ۱۲ ماه دیگر از این روز بگذرد و آن وقت زندگی رویایی خود را بسازید؟

منبع: forbes/modirinfo



۱. از «افتخار به خود» به عنوان سوخت موشکی استفاده کنید:

بیا بید به آخرین باری که یک هدف بزرگ را به سرانجام رساندید، فکر کنید. چه حسی داشتید؟ حس سربلندی و نوعی غرور خوب که باعث افزایش احساس ارزش در شما شده است و اکنون این قدرت را دارد که شما را به روش‌هایی که هرگز فکرش را هم نمی‌کردید، پرانگیزه و خلاق سازد.

تمرین «تصور چشم‌انداز» را امتحان کنید. روی یک برگه بنویسید که زندگی‌روایی شما در پنج سال آینده چگونه خواهد بود، البته بدون توجه به محدودیت‌ها یا تفکر درباره چگونگی رسیدن به آن. مثلا تصور کنید:

- چه کسب‌وکاری را مدیریت می‌کنید؟

- تیم شما چگونه است؟

- اوقات خود را چگونه سپری می‌کنید؟

- مردم درباره شما و شرکت‌تان چه می‌گویند؟

- هر روزی که می‌گذرد چه احساسی نسبت به خود دارید؟

اکنون به آنچه نوشته‌اید نگاه کنید و تصور کنید که این همه اینها عین واقعیت است. احساس غرور و افتخاری را تجربه می‌کنید که ناشی از ساختن چیزی است که متعلق به خود شماست. این تصویری است که خودتان نقاشی کرده‌اید و نقشه راه موفقیت‌تان است. حال که مقصدی دارید، می‌توانید موقعیت بهتری برای شروع و حرکت به سمت آن داشته باشید.



مازون و گوگل هستند، نه نیتندو و سونی

رقیب صحبت‌هایی کرده بود. او همچنین عنوان کرده بود که نمی‌خواهد در حین که آمازون و گوگل روی ارائه سرویس‌های گیمنینگ ابری به ۷ میلیارد نفر در سرتاسر جهان تمرکز کرده‌اند بر سر فرمت آینده با سونی و نیتندو وارد جنگی تازه شود.

این بدان معنا است که مایکروسافت خود را برای جنگ‌های کنسولی آینده که در دیتاسترها رخ می‌دهند، آماده می‌کند و همچنین آماده شراکت با رقبایی است که می‌توانند از پلتفرم ابری آژور بهره ببرند. سال گذشته مایکروسافت و سونی شراکت جدیدی را آغاز کردند که طی آن مایکروسافت میزبانی سرویس استریم ابری سونی تحت عنوان Playstation Now را در پلتفرم آژور برعهده گرفت.

با این حال به نظر می‌رسد هنوز با فراگیر شدن سرویس‌های گیمنینگ ابری فاصله زیادی داریم؛ مخصوصا اینکه سونی و مایکروسافت قصد دارند امسال کنسول‌های سنتی خود یعنی پلی‌استیشن ۵ و ایکس‌باکس سری ایکس را عرضه کنند.

ند. با ظهور سرویس‌های گیمنینگ ابری، یگانه گذشته خود را از دست داده‌اند. فکر باشد که پلتفرمی مثل آژور برای خدمات ی ایجاد این پلتفرم طی چندین سال ده‌ها به‌گذاری کرده‌ایم.

گیمنینگ، از کنسول ایکس باکس بسیار تلاش است تا بتواند از طریق سرویس سرتاسر جهان خدمات‌رسانی کند. گوگل به کرده است و مایکروسافت نیز اکنون ام xCloud است. این سرویس قرار است .

در مورد خطرات آمازون و گوگل به‌عنوان

آگاهی کودکان از فرآیندها و مهارت‌های اجرایی افزایش می‌یابد

فضایی، بازی‌های منطقی، استدلالی) قالب‌هایی است که طراحی طرح‌ها براساس آنها می‌تواند انجام شود. همچنین بسته‌های «طراحی برنامه‌های پرورش کارکردهای اجرایی» باید در یکی از محیط‌ها

در دوره پیش‌دبستان، مدرسه، خانه، فرهنگسراها و سرای محله‌ها قابلیت اجرایی داشته باشد.

افزایش آگاهی کودکان از فرآیندها و مهارت‌های اجرایی و تمرین و تقویت فرآیندها و مهارت‌های اجرایی هدف حمایت از بسته‌های پرورش کارکردهای اجرایی است.

در این فراخوان برای سازماندهی برنامه‌های پرورش کارکردهای اجرایی یک رویکرد کل‌گرایانه اتخاذ شده است که بر یافته‌های مفهومی و تجربی بسیاری از پژوهش‌ها مبتنی است. پس از

پژوهشگران در طراحی برنامه‌های پرورش کارکردهای اجرایی در هر یک از گروه‌های سنی پنج‌گانه، به حیطه‌های ادراک، شناخت، هیجان و عمل باید توجه داشته باشند.

حمایت از طرح‌های پژوهشی محققان و پژوهشگران در حوزه‌های علمی توسعه و گسترش دانش در سطح کشور را به همراه دارد.

با توجه به این موضوع ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

دوازدهمین فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی خود را منتشر کرد.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی «طراحی برنامه‌های پرورش کارکردهای اجرایی» اولویت است، بنابراین علاقه‌مندان برای دریافت حمایت می‌توانند طرح‌های پژوهشی خود در این حوزه را از ۱۹ بهمن‌ماه تا ۱۹ اسفندماه سال جاری در سایت ستاد بارگذاری کنند. طرح‌های پذیرفته شده در این فراخوان توسط ستاد و سرمایه‌گذاران حمایت می‌شود.

اما نرم‌افزار کاربردی، بسته‌های مداد-کاغذی، کتاب و بازی‌های کاردتی، تخته‌ای، حرکتی، استراتژیک (مانند بازی فکری، پازل‌های



اسکنر سه‌بعدی بدن ایران ساخت شد

پس از ایستادن فرد بر روی سکوی گردان، سنسور سه‌بعدی روشن شده و سکوی گردان شروع به چرخش می‌کند تا سنسور تمام نقاط بدن فرد را ثبت و ضبط کند و در آخر نرم‌افزار این مدل سه‌بعدی بدن فرد را نمایش می‌دهد.

اسکنر سه‌بعدی فاکونیکس، سیستم بازسازی مدل سه‌بعدی از تصاویر دوعیدی به روش فتوگرامتری است. اسکنر سه‌بعدی تابانوس و همچنین مرلینو، سیستم اندازه‌گیری کرنش به روش فتوگرامتری از دیگر تولیدات این شرکت است.

وی بیان کرد: کشورهای اصلی تولیدکننده این تجهیزات آمریکا، آلمان و روسیه هستند. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «راهکارهای صنعتی سازنگ» درباره تعداد نفراتی که در این شرکت مشغول به کار هستند، گفت: در این شرکت به صورت مستقیم ۱۷ نفر مشغول به کار هستند.

این فعال فناوری افزود: نمونه تولیدشده این شرکت با محصول مشابه آمریکایی به لحاظ نرم‌افزاری و سخت‌افزاری قابل رقابت است علاوه بر این محصول این شرکت قابلیت پشتیبانی از زبان فارسی را نیز دارد.

اسکنر سه‌بعدی بدن قادر است بخش‌های مختلف بدن انسان را با جزئیات کامل ظرف چند ثانیه ثبت و ضبط کند. اسکنر سه‌بعدی قابلیت این را دارد که با رنگ‌های گوناگون و نیز مش‌بندی، نقاط مختلف بدن انسان را به دست آورده و شکل بدن را مشخص کند.

اسکنرهای سه‌بعدی بدن در بررسی روند تغییرات بدن در زمینه‌های مختلف پزشکی و حتی طراحی و دوخت لباس بسیار پرکاربرد شده‌اند. این اسکنرها در ابتدا بیشتر برای استفاده در طراحی و دوخت لباس استفاده می‌شد ولی به مرور و با پیشرفت این تجهیزات از این اسکنرها برای مراقبت‌های پزشکی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

محمدصادق شاه‌آبادی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «راهکارهای صنعتی سازنگ» که در زمینه طراحی و تولید تجهیزات کنترل کیفی با فناوری نوین پردازش تصویر فعالیت دارد درباره «اسکنر سه‌بعدی بدن آتیا» گفت: این اسکنر می‌تواند مدل سه‌بعدی بدن را به دست آورد. این دستگاه از دو بخش سکوی گردان و برج سنسور تشکیل شده است.



فیس بوک سیستم عامل مخصوص خود را طراحی می کند

به قلم: جاش کانستین نویسنده حوزه تکنولوژی مترجم: امیر آل علی

تا به امروز فیس بوک برای بخش هایی نظیر عینک های واقعیت مجازی خود به اندروید و برند گوگل وابسته بوده است، با این حال طی آخرین اخبار قرار است تا با کمک یکی از مدیران سابق شرکت مایکروسافت، سیستم عامل مخصوص خود را طراحی کند، با این حال دلیل این تغییر چیست؟ بدون شک مسئله کاهش وابستگی و تامین امنیت اصلی ترین گزینه محسوب می شود. درواقع با نگاهی به برند اپل متوجه اهمیت وجود سیستم عامل منحصر به فرد خواهید شد. آنها به لطف این عامل موفق شده اند تا هر ساله در برابر رقبای قدرتمند خود، پیروز باشند. بدون شک وجود یک سیستم منحصر به فرد باعث می شود تا قدرت اعمال تغییر، شخصی سازی و هماهنگی بالاتر فراهم باشد. همه این موارد در نهایت به افزایش سرعت و کارایی بیشتر محصولات منجر خواهد شد. همچنین طی چند وقت اخیر مشکلاتی میان دو برند فیس بوک و گوگل پیش آمده است که این اقدام برای پیشگیری از اتفاقات احتمالی نیز می تواند باشد. درواقع با توجه به تجربه برند هوآوی، ضروری است تا برندها تا حد امکان از وابستگی های خود بکاهند. همچنین مسئله تامین بیشتر امنیت اطلاعات کاربران، یکی از مهم ترین انتقادهای چند سال اخیر به فیس بوک است که این اقدام می تواند به بهبودهایی منجر شود. بدون شک در آینده تنها برندهایی قادر به بقا خواهند بود که تا حد امکان منابع درآمدی خود را متنوع کرده اند. به همین خاطر نیز این اقدام می تواند زمینه های فعالیت بیشتری را به همراه داشته و با کسب استقلال بیشتر در نهایت سودآوری شرکت نیز افزایشی چشمگیر را پیدا کند. حال باید دید که سیستم عامل فیس بوک تا چه حد می تواند موفقیت آمیز ظاهر شود. درواقع با توجه به از میان رفتن یک مشتری بزرگ برای گوگل، حتی ممکن است شاهد پیشنهادی جدید از سوی این شرکت باشیم.

منبع: techcrunch

رولز رویس سریع ترین هواپیمای الکترونیکی را می سازد

به قلم: بریتانی چانگ نویسنده حوزه تکنولوژی و کسبوکار مترجم: امیر آل علی

رولز رویس در سال جدید طرح های جذابی را آغاز کرده است که ایجاد نیروگاه هسته ای یکی از آنها است. در جدیدترین اقدام نیز آنها در حال طراحی سریع ترین هواپیمای تمام الکترونیکی هستند. این هواپیم با نام ACCEL تک سرنشین بوده و هیچ گونه آلایندگی را وارد محیط نخواهد کرد. ذکر این نکته کاملاً ضروری است که پس از بروز بحران آتش سوزی استرالیا، توجهات به مسئله تغییرات اقلیمی و حفاظت از محیط زیست افزایشی چشمگیر را پیدا کرده است که در این رابطه تحلیلگران عقیده دارند که تنها تکنولوژی می تواند ناجی بشر باشد. در بین تمامی وسایل نقلیه، هواپیماهای الودگی بالاتری را داشته و ضرورت تحولی در آنها بیش از پیش حس می شود. برای رسیدن به آینده ای پاک، برندهای جهانی سهم بسیار مهمی را داشته و می توانند نقشی محوری را بازی کنند. بدون شک این اقدامات ضامن موفقیت آتی آنها نیز خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که نمی توان جایگاهی را در آینده برای برندهایی که به محیط آسیب می زنند، قائل شد. حال بهتر است تا نگاهی به امکانات این پروژه جدید داشته باشیم. هواپیمای مذکور سرعتی بالغ بر ۴۸۰ کیلومتر بر ساعت را دارد و با هر بار شارژ شدن باتری ها قادر است ۳۲۰ کیلومتر را طی کند. قدرت موتور آن نیز ۱۰۰۵ اسب بخار بوده که برای هواپیمایی بدون سرنشین، کاملاً قدرتمند محسوب می شود. نظارت بر این پروژه نیز برعهده وزارت اقتصاد کشور انگلستان است. وزیر این کشور طی نشستی اعلام کرده است که رولز رویس پتانسیل کافی برای تبدیل شدن به یکی از برترین برندها در زمینه ایجاد آینده ای بدون کربن را خواهد داشت. حال باید دید که تا پایان سال، این برند از چه طرح های دیگری رونمایی کرده و هواپیماهای برقی تا چه حد امکان رشد را خواهند داشت. با توجه به اخبار مثبتی که در چند وقت اخیر شاهد آن هستیم، شاید بتواند در آینده ای نزدیک حتی شاهد هواپیماهای مسافرتی کاملاً الکترونیکی باشیم که بدون شک تحولی عظیم در صنعت هوایی خواهد بود.

منبع: businessinsider



بررسی تکنیک های موفقیت در شبکه های اجتماعی با زمان کم

مدیریت شبکه های اجتماعی در ۱۸ دقیقه



به ساده ترین شکل ممکن را خواهد داد. همچنین استفاده از جست و جو با فیلتر جغرافیایی برای دستیابی به نتیجه بهتر ضروری خواهد بود. این نوع جست و جو فقط نتایج مرتبط با برندها یا کاربران حاضر در محدوده جغرافیایی موردنظرمان را نمایش خواهد داد.

۲. دقیقه ۵ تا ۱۰: تحلیل و برنامه ریزی

پنج دقیقه دیگر را به تحلیل و تلاش برای برنامه ریزی اختصاص دهید. امروزه هیچ برندی بدون برنامه ریزی درست امکان موفقیت در دنیای کسب و کار را ندارد. به همین خاطر اگر برند ما عادت به برنامه ریزی برای مدیریت تمام جوانب کار ندارد، باید به دنبال ایجاد تغییر در روندهای فعلی آن باشیم. برخی از نکات مهم برای برنامه ریزی کاربردی به شرح ذیل است:

باز خورد ها

آیا مشتریان ما بازخورد خاصی نسبت به فعالیت ما در دنیای کسب و کار و شبکه های اجتماعی دارند؟ اغلب برندها بازخوردهایی، هر چند کم، از مشتریان دریافت می کنند. این امر باید راهنمای مسیر ما در زمینه ارائه خدمات بهتر باشد. اگر شما در تلاش برای ساماندهی استراتژی تازه ای برای بازاریابی در شبکه های اجتماعی هستید، باید نسبت به استفاده از نظرات کاربران شبکه های اجتماعی و مشتریان برندات اقدام کنید. این امر موفقیت کمین تازه ما را تضمین خواهد کرد. استفاده از نظرات کاربران در شبکه های اجتماعی اهمیت بسیار زیادی دارد. بسیاری از مردم علاقه ای به بیان انتقادات شان به طور مستقیم ندارند، بنابراین شاید هرگز به عنوان مشتری به طور مستقیم به شما انتقادی وارد نکنند. فضای شبکه های اجتماعی به دلیل تفاوت با دنیای واقعی انگیزه بیشتری به کاربران برای بیان سراسر انتقادات شان می دهد. به عنوان مثال، اگر شما در زمینه رستوران داری فعالیت دارید، با مشاهده نظرات منفی کاربران پیرامون صدای بالای موسیقی سالن اصلی نسبت به کاهش صدای موسیقی اقدام کنید. این امر موجب ایجاد احساس تاثیر گذاری از سوی مشتریان خواهد شد.

ترندها

آیا شما در زمینه استفاده از ترندهای برتر کسب و کار فعال هستید؟ بسیاری از برندها فقط در ابتدای مسیر کسب و کار نسبت به استفاده از ترندهای برتر حساسیت نشان می دهند. به این ترتیب پس از چند ماه دیگر خبری از شور و شوق اولیه آنها نیست. ما همیشه باید نسبت به ترندهای تازه حوزه کسب و کارمان حساس باشیم. این امر امکان استفاده به موقع از ترندهای موردنظر و جلب نظر مشتریان را فراهم می سازد. امروزه هنوز هم بسیاری از مشتریان براساس کمپین های تبلیغاتی و فعالیت های جانبی برندها اقدام به خرید محصولاتشان می کنند بنابراین در چنین فضایی ما نباید از سایر رقبا کم بیاوریم.

به روز رسانی ها

استفاده از یک کلیدواژه تازه یا هشتگی اختصاصی برای محصول جدید برندگان اقدامات جالبی خواهد بود. این امر در زمینه مدیریت شبکه های اجتماعی تحت عنوان ضرورت به روز رسانی اکانت شناخته می شود. وقتی برند ما برای مدت زمانی مشخص عملکرد یکسانی از خود به نمایش می گذارد، امکان کاهش انگیزه کاربران برای فالو کردن یا مشاهده مداوم پست های مان وجود دارد. شاید یک رقیب تازه وارد حوزه کسب و کار ما شده باشد. در این صورت باید به روز رسانی های زیادی برای حفظ جایگاهمان در دنیای کسب و کار انجام دهیم. در غیر این صورت به زودی با شکست مواجه خواهیم شد.

۳. دقیقه ۱۰ تا ۱۲: بررسی تقویم محتوایی

تقویم محتوایی اصطلاحی کاربردی در زمینه مدیریت بازاریابی آنلاین است. این امر در زمینه تولید محتوای بازاریابی یا تبلیغاتی کاربرد بسیار زیادی دارد. اغلب برندها در تلاش برای تولید محتوای جذاب و متفاوت برای تمام کاربران در شبکه های اجتماعی هستند. این امر اغلب با مشکلات بسیار زیادی نظیر فراموشی تنوع ایده ها مواجه است. استفاده از تقویم محتوایی همیشه ما را نسبت به نوبت تولید محتوا و ایجاد تغییرات آگاه نگه می دارد. خوشبختانه امروزه اغلب بازاریاب های حرفه ای از تقویم محتوایی به طور مطلوب استفاده می کنند. ما نیز به عنوان صاحب یک کسب و کار باید راهکارهای استفاده از تقویم محتوایی را بلد باشیم. نکته نخست در این مورد عدم شبا هت جدول محتوایی به آنچه در ذهن ما قرار دارد، است. این جدول در اغلب موارد در سیستم های هوشمند و نرم افزارهای پیشرفته ایجاد می شود. به این ترتیب بدون نیاز به هرگونه ابزار فیزیکی امکان برنامه ریزی و تنظیم یادآور وجود خواهد داشت. اگر شما در زمینه تولید محتوای بازاریابی با مشکلات مالی زیادی مواجه هستید، باید به سراغ الگوهای کم هزینه تر برای این کار بروید. به عنوان مثال، استفاده از محتوای تولیدی کاربران، میم ها و تصاویر استاک یا رایگان موجود در فضای اینترنت ایده های جالبی خواهد بود.

۴. دقیقه ۱۲ و ۱۳: برنامه ریزی

وقتی ما ابزار مناسب را در اختیار داشته باشیم، برنامه ریزی برای بارگذاری پست فقط چند دقیقه کوتاه زمان خواهد برد. تمام کاری که در این مرحله باید انجام دهیم، انتخاب محتوای موردنظرمان و سپس زمان مناسب برای بارگذاری است. زمان بارگذاری محتوا تاثیر بسیار زیادی بر روی موفقیت آن دارد. امروزه اغلب کاربران شبکه های اجتماعی پس از ساعات اداری به سراغ اکانت های شان می روند بنابراین تا پیش از زمان موردنظر حضور در شبکه های اجتماعی و بارگذاری پست چندان ایده جذابی نخواهد بود.

اغلب کارآفرینان زمان کافی برای بارگذاری پست در ساعت های مشخص و مناسب را ندارند. این امر به دلایل مختلفی نظیر سفرهای کاری یا ضرورت پرداختن به نکات مهم تر در زمان های موردنظر روی می دهد. به این ترتیب ما با استفاده از نرم افزارهای تعیین زمان برای بارگذاری پست در هر زمانی امکان بارگذاری اولیه را خواهیم داشت. امروزه اغلب برندها از این نکته استفاده می کنند. ابزار بازاریابی HootSuite در این زمینه نیز خدمات مختلفی ارائه می دهد، بنابراین اگر از کاربران این ابزار باشید، بارگذاری اولیه محتوا و انتخاب زمان اصلی بارگذاری برای شما کار چندان دشواری نخواهد بود.

نکته مهم در زمینه انتخاب زمان بارگذاری محتوا توجه به حضور مخاطب هدفمان در شبکه های اجتماعی است. اگر در مقیاس جهانی مشغول به فعالیت هستید، باید تفاوت زمانی میان بازارهای مختلف را مدنظر داشته باشید. زمان مناسب برای بارگذاری پست در شبکه های اجتماعی به طور کلی پس از ۱۲ نیمه شب است. اغلب کاربران در این ساعت ها بیشتری حضور در شبکه های اجتماعی را دارند. به این ترتیب شانس محتوای ما برای دریافت بازدید هر چه بیشتر افزایش خواهد یافت.

۵. دقیقه ۱۳ تا ۱۸: تعامل با مخاطب

پیش از خروج از اکانت برندگان در شبکه های اجتماعی باید نسبت به تعامل با مشتریان اقدام کنید. پاسخگویی به پرسش ها، لایک کامنت ها و به اشتراک گذاری پست های جذاب مشتریان از نکات کلیدی در جلب رضایت آنها محسوب می شود. امروزه مشتریان انتظارات بسیار زیادی از برندها دارند. این امر مسئولیت برندها در زمینه های مختلف را به شدت افزایش می دهد بنابراین اگر در زمینه تعامل با مشتریان و سایر کاربران کوتاهی کنیم، در نهایت شهرت برندگان به خطر خواهد افتاد. اغلب برندهای بزرگ به جای سرمایه گذاری هنگفت بر روی حوزه تبلیغات به سراغ تعامل هرچه عمیق تر با مخاطب هدف می روند. این امر نتیجه بسیار بهتری برای آنها دارد. وقتی مشتریان اعتماد بیشتری به ما داشته باشند، فرصت بیشتری برای جلب اعتماد آنها خواهیم داشت. متأسفانه امروزه اغلب برندها در تلاش برای دستیابی به فروش بیشتر به این نکات توجه نمی کنند.

ایراد اصلی تلاش صرف برای فروش بیشتر محصولات ناتوانی برند موردنظر در جلب نظر پایدار مشتریان است. امروزه بخش قابل توجهی از درآمد هر برند از سوی مشتریان وفادار تامین می شود. وقتی ما به تعامل نزدیک و صمیمانه با مشتریان توجه نداشته باشیم، در عمل شانس برندگان برای کسب مشتریان وفادار را کاهش خواهیم داد.

هرچه تجربه ما در زمینه تعامل سازنده با مشتریان بیشتر باشد، اعتبار کلی مان در حوزه کسب و کار بیشتر خواهد شد. بهترین نمونه در این زمینه برند نت فلیکس است. این برند در شبکه های اجتماعی به خوبی پاسخ پرسش های مشتریان و درخواست های آنها را می دهد. همین امر شهرت و اعتبار بسیار زیادی برای آنها در دنیای شبکه های اجتماعی به بار آورده است.

اگر شما زمان کافی برای واکنش و پاسخگویی به نظرات تمام کاربران را ندارید، باید به فکر راهکاری برای صرفه جویی در زمان باشید. توصیه من در این بخش استفاده از متن های از پیش تهیه شده برای دسته های مختلف پیام ها و سپس ارسال خودکارشان به کاربران است. در این زمینه ابزار HootSuite به برندها امکان پاسخگویی خودکار و سریع با استفاده از هوش مصنوعی را می دهد. به این ترتیب دیگر نیازی به نگارنی در زمینه بروز ناراضیاتی از سوی مشتریان در پی عدم دریافت پاسخ نخواهد بود. امروزه استفاده از هوش مصنوعی در حوزه های مختلف کاربرد دارد. نسل جدید هوش مصنوعی با ارائه پاسخ های دقیق و توانایی تحلیل پرسش های کاربران میزان خطای موجود در زمینه تعامل با مشتریان را به شدت کاهش می دهد.

توصیه نهایی من در این بخش تلاش برای ایجاد فضایی دوستانه میان برندگان و مشتریان است. این امر در افزایش تمایل مشتریان برای خرید هر چه بیشتر از ما تاثیر انکارناپذیری دارد. اشتباه بسیاری از برندها تلاش بیهوده برای ایجاد فاصله هرچه بیشتر میان خود و مشتریان است. این امر نشانه ای از رفتار حرفه ای نیست بنابراین باید در تلاش برای اصلاح آن در حوزه کسب و کار بود.

منبع: hootsuite

ایستگاه بازاریابی

برندها برای همکاری با اینفلوئنسرها چقدر هزینه می‌کنند؟

معمای دستمزد اینفلوئنسرها

به قلم: مت سوترون کارشناس کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

امروزه بازاریابی از طریق همکاری با اینفلوئنسرها اهمیت بسیار زیادی برای اغلب برندها دارد. آنها گاهی اوقات در رقابت برای جلب نظر اینفلوئنسرها با یکدیگر درگیری نیز پیدا می‌کنند. با این حساب الگوی بازاریابی تاثیرگذار باید مزیت‌های بسیار زیادی داشته باشد. یکی از نکات جذاب برای هر مخاطبی میزان هزینه برندها برای همکاری با افراد تاثیرگذار است. به راستی چه مقدار از درآمد و بودجه برندها صرف همکاری با اینفلوئنسرها می‌شود؟

زمانی که برندها در تلاش برای استفاده از سلبریتی‌ها در تبلیغات‌شان بودند، همین بحث درباره میزان دستمزد آنها شکل گرفت بنابراین کنجکاوی مخاطب هدف درباره میزان هزینه برندها برای همکاری با اینفلوئنسرها امر تازه‌ای نیست. موسسه تلنت ایکس به طور انحصاری مدیریت برنامه‌های ۳۲ اینفلوئنسر را برعهده دارد. مدیران این موسسه در مصاحبه با بیزینس اینسایدر هزینه هر بازدید ویدئوهای تبلیغاتی در صفحات افراد تاثیرگذار در تیک تاک را بین ۰.۰۱ تا ۰.۰۲ دلار اعلام کرده‌اند. به این ترتیب بسیاری از پرسش‌های کاربران درباره میزان درآمد اینفلوئنسرها و مقدار هزینه برندها روشن شده است.

نکته مهم درخصوص درآمد اینفلوئنسرها تفاوت میان پلتفرم‌های اجتماعی مختلف است. به عنوان مثال، در یوتیوب اینفلوئنسرها در ازای هر بازدید کاربران از محتوای تبلیغاتی برندها در صفحه خود ۰.۰۳ تا ۰.۰۸ دلار دریافت می‌کنند. این امر به دلیل دامنه گسترده‌تر کاربران در یوتیوب در مقایسه با تیک تاک است. بدون تردید تیک تاک به عنوان یک پلتفرم اجتماعی تازه‌کار دامنه وسیعی از کاربران را در اختیار ندارد. به همین خاطر هزینه تبلیغات در این پلتفرم برای کاربران به مراتب کمتر از سایر نمونه‌هاست.

براساس اعلام نظر رسمی مدیران ارشد تیک تاک هدف اصلی آنها در زمینه توسعه شبکه اجتماعی‌شان افزایش فرصت‌های تازه و خلاقانه برای کاربران است. در این میان حضور افراد تاثیرگذار نیز مد نظر مدیران این پلتفرم قرار دارد. هدف اصلی آنها ایجاد بستری مناسب برای حضور دامنه وسیعی از کاربران و همچنین افراد تاثیرگذار به منظور جلب توجه بیشتر در مقیاس جهانی است. مزیت اصلی تیک تاک در این میان امکان جلب نظر مخاطب هدف به شیوه‌ای متفاوت از سایر پلتفرم‌های اجتماعی مانند اینستاگرام یا فیس‌بوک است.

الگوهای دیگر پرداخت هزینه

مدل پرداخت هزینه تبلیغات براساس میزان بازدید کاربران از محتوای تبلیغاتی میان بسیاری از برندها و اینفلوئنسرهای رایج است. این امر دامنه اطمینان بیشتری برای برندها در زمینه دستیابی به توجه مخاطب هدف به بار می‌آورد، با این حال الگوهای پرداخت هزینه دیگری نیز در دنیای تبلیغات وجود دارد. به عنوان مثال، گاهی اوقات برندها بدون توجه به میزان بازدید احتمالی کاربران مبلغ مشخصی را به عنوان هزینه همکاری به اینفلوئنسرهای پیشنهاد می‌کنند. اگرچه این امر به اندازه پرداخت هزینه براساس میزان بازدید عمومیت ندارد، اما برخی از اینفلوئنسرها و برندها فقط براساس این الگو فعالیت می‌کنند.

برخی دیگر از برندها براساس نتیجه نهایی همکاری با اینفلوئنسرها اقدام به پرداخت هزینه می‌کنند. این امر حاشیه امنیت بیشتری برای برندها ایجاد می‌کند. البته اینفلوئنسرهای بزرگ از همکاری در قالب این الگو ترسی ندارند. نکته مهم در تمام الگوهای پرداخت هزینه توانایی دستیابی به مبلغی مناسب از سوی دو طرف است. در غیر این صورت فرآیند همکاری میان آنها بسیار دشوار خواهد شد. برخی از شیوه‌های جانبی برای پرداخت هزینه به اینفلوئنسرها نیز در مواردی نظیر تبلیغ یک اپ کاربرد دارد. به این ترتیب اینفلوئنسر موردنظر براساس مقدار دانلود اپ موردنظر هزینه دریافت خواهد کرد.

برندها از اینفلوئنسرها چه می‌خواهند؟

یکی از مهم‌ترین معیارهای مدنظر برندها به هنگام پرداخت هزینه به اینفلوئنسرها مقدار تعامل کاربران است. برخی از اینفلوئنسرها در زمینه خرید فالوور و لایک مهارت بسیار زیادی دارند. این امر موجب نگرانی هرچه بیشتر برندها در زمینه همکاری با افراد تاثیرگذار می‌شود. به این ترتیب اینفلوئنسرهای همیشه باید شیوه‌هایی برای جلب اعتماد برندها داشته باشد.

موسسه تلنت ایکس در زمینه میزان اعتبار اینفلوئنسرها نظر جالبی دارد. بر این اساس اگر اینفلوئنسر مدنظر ما با ۵۰۰ هزار فالوور در اینستاگرام برای هر پست عادی نزدیک به ۲۵۰ هزار لایک دریافت کند، اعتبار وی در زمینه تعامل سازنده با کاربران بسیار بالا خواهد بود. البته نکته مهم در این میان عدم استفاده از لایک‌های تقلبی است. این امر با اندکی توجه به وضعیت کلی اکانت اینفلوئنسر موردنظر و پیام‌های اینستاگرام در طول چند سال آشکار خواهد شد. خوشبختانه اینستاگرام در طول چند سال اخیر اقدامات بسیار موفری در راستای کاهش تخلفات کاربران در زمینه خرید لایک و فالوور تقلبی انجام داده است بنابراین بسیاری از نگرانی‌های برندها در زمینه همکاری با اینفلوئنسرها رفع شده است.

یکی از نکات جالب در زمینه همکاری میان برندها و اینفلوئنسرها تمرکز بر روی یک پلتفرم خاص است. به این ترتیب ما کمتر با برندی فعال در زمینه بازاریابی تاثیرگذار در تمام شبکه‌های اجتماعی مواجه هستیم. این امر در نتیجه تحقیق‌های قبلی هر برندی در زمینه شبکه اجتماعی مناسب برای جلب نظر مخاطب هدف روی می‌دهد بنابراین شما نیز در صورت تمایل برای فعالیت تبلیغاتی در شبکه‌های اجتماعی یک پلتفرم را انتخاب کنید. در غیر این صورت هزینه زیاد و بی‌حاصلی را متحمل خواهید شد.

منبع: searchenginejournal

چگونه آژانس بازاریابی کارآمدتری داشته باشیم؟

افزایش کارایی آژانس‌های بازاریابی در ۵ مرحله



به قلم: کینگا اودزیمک کارشناس بازاریابی و صاحب استرات‌آپ برینی بیز
ترجمه: علی آل‌علی

شروع کسب و کار در زمینه مشاوره بازاریابی یا فعالیت به عنوان یک آژانس بازاریابی حرفه‌ای برای بسیاری از کارآفرینان جذابیت‌های بالایی دارد. تنها چالش مهم در این میان دشواری‌های احتمالی حضور در این عرصه است. بسیاری از افراد فعالیت آژانس‌های بازاریابی را همراه با مشکلات و سختی‌های بسیار زیادی می‌دانند. این امر موجب تمایل آنها به کناره‌گیری از حضور در این فضا می‌شود. اگرچه فعالیت به عنوان آژانس بازاریابی دشواری‌های خاص خود را دارد، اما برای هر چالشی در عرصه کسب و کار راهکار مناسبی نیز وجود دارد.

اگر شما علاقه‌مند به فعالیت در قالب یک آژانس بازاریابی هستید، باید به افزایش کارایی شرکت‌تان توجه داشته باشید. وقتی از افزایش کارایی شرکت صحبت می‌کنیم، منظورمان انتخاب شعارهای تبلیغاتی یا صرف بیان دستورالعمل‌های تازه به تیم کارمندان نیست. افزایش کارایی یک آژانس بازاریابی به عوامل بسیار زیادی بستگی دارد: استخدام افراد مناسب، سازماندهی کارآمد پروژه‌ها، ساماندهی اکانت‌ها، کار بر روی برند خودمان و در نهایت توانایی ارائه خدمات دارای کیفیت مناسب به مشتریان. آژانس‌های بازاریابی باید همیشه کسب نتیجه مناسب از دل همکاری با مشتریان را مدنظر داشته باشند. در غیر این صورت شاید ماهیت فعالیت ما جذاب به نظر برسد، اما نظر هیچ برندی را جلب نخواهد کرد.

استفاده از توصیه‌های کاربردی برای ورود به دنیای بازاریابی به عنوان یک آژانس مشاور ضروری است. ما برای ارائه راهنمایی‌های تاثیرگذار باید در زمینه بازاریابی مهارت بسیار زیادی داشته باشیم. این مهارت اغلب در یک فرد خاص وجود ندارد. به همین خاطر باید به فکر استخدام افراد مختلف با مهارت‌های گوناگون باشیم. البته این امر همیشه به معنای توسعه آژانس بازاریابی‌مان در قالب یک سازمان توانمند برای ارائه تمام خدمات بازاریابی نیست. در ادامه پنج توصیه مهم برای افزایش کارایی آژانس‌های بازاریابی را مدنظر قرار خواهیم داد.

۱. انتخاب حوزه کارشناسی و پایبندی به آن

بسیاری از آژانس‌های بازاریابی نمونه بارز ضرب‌المثل «همه کاره و هیچ کاره» هستند. اغلب آژانس‌های بازاریابی در تلاش برای معرفی خود به عنوان منبع اصلی برای رفع تمام نیازهای بازاریابی برندها هستند. این امر در عمل نتیجه چندان مبتنی برای آنها در پی ندارد. وقتی ما در تلاش برای انجام تمام امور در حوزه بازاریابی هستیم، شاید اندکی تخصص و مهارت در تمام حوزه‌ها پیدا کنیم، اما هیچ‌وقت در حوزه‌ای مشخص مهارت بالا نخواهیم داشت. به همین خاطر کمتر برندی به ما اعتماد خواهد کرد.

آژانس‌های بازاریابی برتر و موفق در زمینه همکاری با برندها اقدام به بیان حوزه‌های کارشناسی‌شان به طور دقیق می‌کنند. این امر به مشتریان این آژانس‌ها اطمینان خاصی در زمینه توانایی اعتماد به چنین برندهایی را می‌دهد. به این ترتیب تعداد مشتریان آنها در عمل افزایش قابل توجهی پیدا می‌کند. شاید برای بسیاری از کارآفرینان و بازاریاب‌ها تلاش برای تمرکز بر روی یک حوزه مشخص دشوار باشد. این امر ناشی از شیوه تفکر اشتباه در زمینه مهارت کسب و کار است. امروزه ما نیازی به مهارت تخصصی در همه زمینه‌ها نداریم. در واقع کسب این نوع مهارت‌ها در عمل امکان‌ناپذیر است. به همین خاطر ما باید تمرکزمان بر روی کسب مهارت در حوزه‌های خاص باشد.

یکی از نکات مهم در زمینه بازاریابی توانایی برندها برای شخصی‌سازی محتوای تولیدی و خدمات‌شان است. آژانس‌های بازاریابی برای ایجاد تمایز میان کسب و کارشان با دیگر رقبا باید عملکرد مناسبی در زمینه شخصی‌سازی خدمات داشته باشند. این امر بدون مهارت بسیار بالا در حوزه‌هایی مشخص امکان‌ناپذیر است. امروزه شرکت‌ها به دنبال آژانس‌های بازاریابی دارای مهارت بالا در حوزه‌های خرد هستند. به این ترتیب دیگر عصر همکاری برندها با یک آژانس بازاریابی به پایان رسیده است بنابراین ما باید به دنبال کسب مهارت تخصصی در حوزه‌های خاص باشیم.

اجازه دهید بیشتر به موضوع کسب مهارت تخصصی در حوزه‌های خاص فکر کنیم. اگر آژانس بازاریابی ما تنها شرکت ارائه‌دهنده خدمات پیشرفته در یک حوزه مشخص بازاریابی باشد، تمام برندهای نیازمند آن نوع سرویس باید به سراغ ما بیایند. این امر مزیت بسیار بزرگی برای ما محسوب می‌شود. به این ترتیب ما توانایی افزایش شهرت و اعتبارمان به صورت کاملاً تاثیرگذار را خواهیم داشت. همچنین هیچ برندی توانایی رقابت با ما را نخواهد داشت. این امر برای توسعه یک آژانس بازاریابی و افزایش کارایی‌اش ایده بسیار مناسبی محسوب می‌شود بنابراین ما باید نحوه فعالیت برنتمان در زمینه کسب و کار را مورد بازبینی قرار دهیم.

۲. بازاندیشی درباره فرآیندهای مدیریت پروژه

براساس گزارش موسسه PWC، ۹۷ درصد از سازمان‌ها مدیریت پروژه را در اولویت اصلی ساماندهی کسب و کار قرار می‌دهند. این امر به معنای اهمیت بسیار بالایی فرآیند مدیریت پروژه برای تمام برندهاست. در این زمینه آژانس‌های بازاریابی استثنا نیستند. به همین خاطر ما نیز باید به دنبال استفاده از مزایای ساماندهی و مدیریت بهینه پروژه‌ها باشیم. در غیر این صورت آژانس ما در برابر سایر رقبا برتری چندانی نخواهد داشت.

وقتی برندها از آژانس بازاریابی ما برای ساماندهی بخش بازاریابی استفاده می‌کنند، انتظارات مشخصی دارند. این انتظارات شامل مدیریت سریع بخش‌های تخصصی بازاریابی و افزایش سودبخشی آنهاست. امروزه سرعت عمل برندها دارای اهمیت بسیار زیادی است. بنابراین ما باید در کمترین زمان ممکن به انتظارات و نیازهای مشتریان‌مان پاسخ دهیم. در غیر این صورت سایر رقبا مشتریان ما را به دست خواهند آورد.

مدیریت به‌موقع پروژه‌ها دارای اهمیت ویژه‌ای برای آژانس‌های بازاریابی با مشتریان پرتعداد است. برخی از آژانس‌ها در ابتدای راه دارای ۱ یا ۲ مشتری هستند. در چنین شرایطی استفاده از سیستم مدیریت پروژه چندان اهمیت ندارد، با این حال در زمینه کسب و کار با مقیاس مشتریان بالا باید از سیستم‌های مدیریت پروژه به طور کارآمد استفاده کرد. خوشبختانه امروزه نرم‌افزارهای بسیار زیادی برای استفاده تخصصی آژانس‌های بازاریابی وجود دارد. انتخاب یکی از این نمونه‌ها برای مدیریت پروژه به صورت تاثیرگذار ضروری به نظر می‌رسد. این انتخاب باید براساس سطح نیاز آژانس ما و همچنین توجه به بودجه در دسترس انجام شود. در غیر این صورت ما انتخاب درستی در زمینه نرم‌افزار مدیریت پروژه‌مان نخواهیم داشت. نتیجه این امر بروز مشکلات و چالش‌های متنوع در زمینه مدیریت بهینه پروژه‌های بازاریابی خواهد بود.

۳. استفاده از افراد مناسب

یکی از مهم‌ترین نکات در زمینه افزایش کارایی آژانس‌های بازاریابی استفاده از نیروی کار مناسب است. اغلب آژانس‌های بازاریابی نسبت به این نکته توجه کافی ندارند. به عنوان مثال، برخی از آژانس‌های بازاریابی در زمینه انتقال مسئولیت بخش‌های مختلف به کارمندان فقط به تجربه‌شان در حوزه بازاریابی توجه دارند. اگر ما در تلاش برای بهبود کارایی آژانس‌مان هستیم، باید نسبت به استفاده از افراد مناسب در جای درست توجه داشته باشیم. آژانس‌های بازاریابی به طور کلی دارای دو چالش در زمینه استفاده از نیروی کار هستند. چالش نخست در زمینه استخدام افراد نامناسب و فاقد مهارت موردنیاز روی می‌دهد. در این بخش ما باید نسبت به بازبینی روند استخدام آژانس‌مان اقدام کنیم. در غیر این صورت روند استخدام افراد نامناسب ادامه خواهد یافت. چالش دوم مربوط به ناتوانی آژانس‌ها در استفاده مناسب از نیروی کار دارای مهارت و تخصص است. این امر بیشتر در قالب استفاده از افراد در موقعیت‌ها و مسئولیت‌های نامناسب روی می‌دهد. به این ترتیب آنها در عمل دارای مهارت کافی برای کمک به کسب و کار ما ولی فاقد اختیارات و موقعیت سازمانی مناسب خواهند بود.

آژانس‌های بازاریابی بزرگ نسبت به شیوه استخدام افراد مناسب و ارائه آموزش‌های لازم به آنها مهارت بسیار بالایی دارند. این امر شامل ارائه آموزش‌های ضروری به کارمندان به منظور افزایش مهارت‌های تخصصی‌شان می‌شود. اگر ما در تلاش برای ایجاد تمایز میان خود و دیگر رقبا هستیم، باید نسبت به برگزاری

کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی توجه داشته باشیم. در غیر این صورت کارمندان آژانس ما در بلندمدت مهارت موردنیاز برای پاسخگویی به نیازهای تازه مشتریان را نخواهند داشت. بروز این مشکل در عرصه کسب و کار تا حدودی طبیعی به نظر می‌رسد. به هر حال ما باید نسبت به بهبود عملکرد کارمندان‌مان حساسیت داشته باشیم. پرسش اصلی در این بخش معطوف به برنامه‌های آژانس بازاریابی شما برای بهبود وضعیت کارمندان است. اگر پاسخ مناسبی برای این پرسش ندارید، باید به فکر ایجاد فرآیندهای مناسب برای آموزش کارمندان باشید.

۴. استفاده از الگوی قیمت انعطاف‌پذیر

به عنوان یک آژانس بازاریابی باید سطح قیمت‌های مناسبی به مشتریان ارائه دهیم. این امر اهمیت بسیار زیادی در تصمیم‌گیری مشتریان برای انتخاب ما دارد. اگر سطح قیمت‌های آژانس ما بسیار بالا باشد، اغلب مشتریان اقدام به استفاده از خدمات سایر رقبا خواهند کرد. ما تا زمانی که شهرت و اعتبارمان به طور قابل توجهی افزایش نیافته است، نباید به فکر ارائه قیمت‌های بالا باشیم. امروزه آژانس‌های بزرگ بازاریابی سطح بسیار بالایی از قیمت‌ها را ارائه می‌کنند. این امر به دلیل مهارت، تجربه و تخصص بالای آنها در حوزه‌های تخصص بازاریابی است. آژانس بازاریابی ما به عنوان یک شرکت تازه‌کار توانایی چندانی در زمینه جلب نظر مشتریان با سطح قیمت‌های بالا نخواهیم داشت. به همین خاطر باید رقابت با دیگر آژانس‌ها از طریق ارائه سطح قیمت‌های انعطاف‌پذیر را مدنظر داشته باشیم. نکته مهم در زمینه استفاده از الگوی قیمت انعطاف‌پذیر توجه به نیازها و خواسته‌های مشتریان در زمینه بازاریابی و سپس ارائه سطح قیمتی مناسب با نیازهای آنهاست. به این ترتیب ما توانایی جلب نظر مشتریان با استفاده از سطح قیمت مناسب را خواهیم داشت.

استفاده از قیمت انعطاف‌پذیر براساس نیازهای مشتریان تاثیر مناسبی بر روی نظرات مستقیم آنها بر روی میزان هزینه‌شان دارد. به این ترتیب دیگر مشکلی در زمینه پرداخت هزینه‌های بازاریابی پیش نخواهد آمد. امروزه بسیاری از آژانس‌های بازاریابی بزرگ از همین شیوه برای جلب نظر مخاطب هدف استفاده می‌کنند. یکی از نکات مهم در زمینه استفاده از الگوی مورد بحث در این بخش امکان دادن آزادی عمل به مشتریان است. تمام برندها در حوزه کسب و کار آزادی عمل را ستایش می‌کنند. این امر تعامل بهتر میان آژانس ما و مشتریان را فراهم خواهد کرد.

۵. توجه ویژه به سایت رسمی آژانس

شاید در نگاه نخست توجه به سایت رسمی آژانس‌مان بدیهی به نظر برسد، با این حال هنوز هم بسیاری از سایت‌های مربوط به آژانس‌های بازاریابی کیفیت (محتوایی و هماهنگی با مدیریت سئو) بسیار پایینی دارند. این امر انگیزه مشتریان برای همکاری با ما در زمینه‌های مختلف را کاهش می‌دهد. وقتی برند ما توانایی بازاریابی مناسب برای خود از طریق مدیریت بهینه سایت را ندارد، چگونه باید انتظار جلب نظر مشتریان را داشته باشد؟ این پرسش اهمیت بسیار زیادی دارد. بسیاری از آژانس‌های بازاریابی نسبت به ناتوانی در زمینه جلب نظر مخاطب هدف نگران هستند. اگر ما توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را نداریم، باید به دنبال ایرادهای کارمان باشیم. یکی از ایرادهای بزرگ برندها در این زمینه مربوط به عدم مدیریت بهینه سایت‌شان است. تولید محتوای جذاب در سایت رسمی آژانس‌مان نقش مهمی در جلب نظر برندها دارد. اغلب برندها برای همکاری با یک آژانس بازاریابی نیاز به مشاهده نمونه کارهای مختلفی دارند. ما توانایی استفاده از سایت رسمی به عنوان محلی برای نمایش نمونه کارهای قبلی‌مان را داریم. این امر اهمیت بسیار زیادی برای جلب نظر مخاطب هدف و نمایش اعتبارمان دارد. امروزه اغلب آژانس‌های بازاریابی بزرگ دارای آرشو کاملی از کارهای قبلی‌شان در سایت رسمی خود هستند.

هیچ تردید نسبت به اهمیت افزایش کارایی آژانس بازاریابی برای دستیابی به اهداف وجود ندارد. در این زمینه کارمندان و مشتریان فعلی مهم‌ترین سرمایه‌های ما هستند بنابراین بخش قابل توجهی از تلاش‌های ما باید معطوف به آنها باشد. در غیر این صورت بودجه برنتمان را در محل نامناسبی هزینه خواهیم کرد.

منبع: g2



رهبری

تکنیک‌های کاهش استرس در حوزه کار آفرینی

به قلم: لوی کینگ موسس و مدیرعامل برند Nav
<i>ترجمه: علی علی</i>

فعالیت در دنیای کسب و کار به عنوان کارآفرین چالش‌های بسیار زیادی به همراه دارد. اغلب افراد فعال در حوزه‌های کارآفرینی با فشارهای بسیار زیادی دست و پنجه نرم می‌کنند. همین امر میزان استرس و نگرانی‌های مداوم آنها را به شدت افزایش می‌دهد. یکی از نکات مهم در زمینه فعالیت مناسب به عنوان یک کارآفرین توانایی مدیریت و کنترل فشارهای موجود است. در غیر این صورت ما به زودی در عرصه کسب و کار با شکست مواجه خواهیم شد. هیچ فردی توانایی فعالیت حرفه‌ای تحت فشارهای فراوان را ندارد. به همین خاطر ما باید همیشه به دنبال راهکارهایی برای کاهش فشار محیط کار باشیم.

من به عنوان یک کارآفرین تا زمانی که با چند حمله عصبی و نگرانی شدید مواجه نشده بودم، نسبت به میزان استرس‌ام در حوزه کارآفرینی آگاهی نداشتم. این امر مشکلات بسیار زیادی برای من در طول دوران فعالیت حرفه‌ای ایجاد کرد. به همین خاطر در مقاله پیش‌روی به بررسی سه راهکار اصلی برای کاهش استرس در حوزه کارآفرینی خواهم پرداخت.

۱. اهمیت استراحت مناسب

بسیاری از کارآفرینان بخش قابل توجهی از شب را به مدیریت امور کسب و کار می‌پردازند. این امر بخش قابل توجهی از زمان استراحت آنها را از بین می‌برد. من در دورانی که تازه فعالیت به عنوان کارآفرین مستقل را شروع کرده بودم، شب‌های بسیار زیادی به فعالیت کاری می‌پرداختم. این امر از نقطه نظر علمی موجب کاهش توانایی ذهنی ما در طول روز و ایجاد استرس‌های غیرعادی برای ما می‌شود بنابراین ما باید به دنبال راهکاری برای افزایش زمان مفید در طول روز و اختصاص شب به استراحت باشیم. در غیر این صورت هرگز موفق به کنترل استرس‌های موجود در عرصه کسب و کار نخواهیم شد.

یک فرد سالم باید از نقطه نظر فیزیکی، روانی و روحی دارای وضعیت پایداری باشد. وقتی ما استراحت کافی در طول شبانه‌روز نداریم، توانایی کلی‌مان کاهش خواهد یافت. این امر مدنظر اغلب کارآفرینان جوان قرار نمی‌گیرد. به همین خاطر اغلب اوقات در زمینه مدیریت استرس و ایجاد روابط پایدار در حوزه کار شکست می‌خورند.

۲. اهمیت استفاده از کارمندان حرفه‌ای

زمانی من به ضرورت بهترین بودن در تمام حوزه‌ها ایمان داشتم. این امر موجب تلاش بی‌وقفه‌ام برای یادگیری نکات مختلف در حوزه‌های گوناگون شد. این گرایش به طور معمول در میان تمام کارآفرینان جوان وجود دارد. به این ترتیب آنها در تلاش برای مدیریت تمام جوانب کارشان به طور شخصی هستند. این کار فشار مضاعفی بر روی آنها ایجاد خواهد کرد. به طور معمول اغلب افراد در زمینه مدیریت کسب و کار بدون استفاده از کمک دیگران شکست می‌خورند. به این ترتیب ما باید از افراد متخصص و کاربلد در صورت نیاز استفاده کنیم. در غیر این صورت به سرعت از عرصه کسب و کار محو خواهیم شد.

استفاده از افراد حرفه‌ای و نیروی کار ماهر در توسعه کسب و کار نشانه هوشمندی ما در ایجاد فرآیندهای استخدای درست است. اشتباه برخی از کارآفرینان تلاش برای مدیریت کسب و کار با کمترین تعداد کارمند ممکن است. این امر فشار مضاعفی بر روی آنها و کارمندان شرکت ایجاد می‌کند.

۳. ارزیابی توانایی‌های‌مان بر اساس نظرات دیگران

دریافت بازخورد دیگران در مورد میزان توانایی‌مان در زمینه کسب و کار نقش مهمی در کنترل استرس‌های موجود به صورت کاربردی دارد. اغلب کارآفرینان نگرانی‌های بسیار زیادی درباره سطح مطلوب توانایی‌های‌شان دارند. به این ترتیب استفاده از نظرات دیگران درباره سطح توانایی‌های‌مان نقش مهمی در اطمینان خاطرم‌ان خواهد داشت. نکته مهم در این میان نظرخواهی مخفی و بدون درج نام کارمندان است. در غیر این صورت بازخوردهای دریافتی نظرات واقعی افراد نخواهد بود.

منبع: inc



حفظ سلامتی در محل کار با ۵ اقدام ساده



به همین خاطر هم میزان رضایت از زندگی در بین افرادی که به صورت مداوم ورزش می‌کنند، بسیار بالاتر از سایرین است. در نهایت این امر باعث خواهد شد تا با کاهشی چشمگیر در میزان مریض‌شدن خود مواجه شوید، با این حال در این رابطه نیز نباید به نحوی رفتار کنید که فشار بیش از حد به شما وارد شود. درواقع همواره این جمله را به خاطر داشته باشید که بهترین تصمیمات، متعادل‌ترین آنها است.

۴- برای خود وقت بگذارید

اگر هیچ زمانی را برای پرداختن به کارهای موردعلاقه خود نداشته باشید، بدون شک پس از مدتی با کاهش انگیزه مواجه خواهید شد. فراموش نکنید که ذهن و جسم با یکدیگر ارتباط کاملا مستقیمی را داشته و وضعیت بد روحی در نهایت جسم را نیز بیمار خواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا زمان‌هایی در طول روز را کاملا به خودتان اختصاص دهید. تفاوت افراد باعث می‌شود تا فعالیت‌ها در این شرایط متفاوت باشد. برای مثال برخی از افراد تمایل دارند تا به موسیقی گوش داده و زمانی را به استراحت بپردازند. این امر در حالی است که فردی دیگر ممکن است انجام یک بازی ویدئویی را گزینه محبوب خود بدانند. درواقع نباید هیچ‌گاه چنین دلخوشی‌هایی را نابود ساخته و از توجه به خود غافل شوید.

۵- با دیگران وقت بگذرانید

داشتن روابط اجتماعی خوب، یکی از مهم‌ترین معیارهای سلامتی محسوب می‌شود. با توجه به این امر که شما مدت‌زمان زیادی را در شرکت حضور خواهید داشت، ضروری است تا با همکاران خود رفتار بسیار خوبی را داشته باشید. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا در کنار تلاش برای کیفیت حضور خود در کنار خانواده و وقت گذراندن با آنها، ارتباط خوبی را با همکاران نیز داشته باشید. برای مثال در حین زمان صرف ناهار با آنها صحبت کرده و حتی شوخی‌هایی را داشته باشید. بدون شک صمیمت شما تاثیر بسزایی را در وضعیت روحیه به همراه خواهد داشت. همچنین این امر که در برابر مسائل سختگیر نباشید، به حفظ آرامش شما کمک خواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا بیش از حد به سختی‌ها فکر نکرده و در تلاش برای ساده‌سازی همه‌چیز باشید.

منبع: allbusiness

برای مثال چک کردن آنلاین بودن افراد به صورت نامحسوس، یکی از این موارد محسوب می‌شود.

۲- تغذیه مناسب داشته باشید

این امر که رژیم غذایی درستی را داشته باشید، در میزان سلامت شما تاثیر بسزایی را خواهد داشت. درواقع به عقیده بسیاری از پزشکان، یک رژیم غذایی سالم، باعث خواهد شد تا تقریباً از هر نوع بیماری در امان نگه داشته شوید، با این حال خودتان نباید در این رابطه اقدام به برنامه‌ریزی کنید. درواقع شما متخصص تغذیه نبوده و ابتدا نسبت به میزان نیاز خود به مواد غذایی مختلف، آگاهی نخواهید داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود تا پس از انجام یک دوره آزمایش‌های کامل، همراه با نتیجه آن به فردی متخصص مراجعه کنید. چنین فردی با تحلیل اعداد، در نهایت بهترین برنامه را به شما خواهد داد. بدون شک با این اقدام حتی تناسب اندام بهتری را نیز خواهید داشت. فراموش نکنید که در جهان حال حاضر، فست‌فودها به انتخاب اول بسیاری از افراد تبدیل شده است. اگرچه نمی‌خواهیم تا مصرف آنها را به صورت کامل حذف کنیم و این اقدام می‌تواند خود فشار روانی بالایی را به همراه داشته باشد، با این حال اِدا نباید اجازه دهید که این موارد، به عادت غذایی شما تبدیل شود. بدون شک در شرکت با کمی برنامه‌ریزی می‌توانید شرایط را برای تغذیه مناسب هموار سازید. برای مثال استخدام یک آشپز، در اختیار قرار دادن امکانات لازم به کارمندان و مواردی از این قبیل می‌تواند راهکار بسیار خوبی باشد.

۳- ورزش کنید

یکی از آفت‌های جدی زندگی کارمندی، کاهش شدید میزان تحرک افراد است. اگرچه برای افزایش تحرک افراد طرح‌هایی نظیر میزهای تردمیلی مورد استفاده قرار گرفته است، با این حال این موارد نمی‌تواند کافی باشد. به همین خاطر نیز ضروری است تا ورزش کردن را به عادت رفتاری خود تبدیل کرده و از زمان‌هایی نظیر مشاهده تلویزیون، برای رفتن به باشگاه استفاده کنید. در این رابطه شرکت باید حمایت‌های لازم را انجام دهد. برای مثال کمک هزینه در ثبت‌نام باشگاهها، یکی از موارد کاملاً ضروری محسوب می‌شود. روانشناس‌ها نیز در این رابطه عقیده دارند که ورزش کردن خطر ابتلا به افسردگی را در فرد کاهش داده و میزان شجاعت آنها را با افزایشی چشمگیر مواجه خواهد ساخت.

به قلم: مایک کپل کارآفرین

مترجم: امیر آل علی

هیچ چیز مهم‌تر از سلامتی افراد نخواهد بود. در این رابطه توجه داشته باشید که معمولاً کارمندان به علت مشغله‌های کاری چندان توجهی به وضعیت سلامت خود ندارند. تحت این شرایط مدیر شرکت باید توجه کاملی را به نیروی انسانی به عنوان مهم‌ترین دارایی خود داشته باشد. جالب است بدانید که بسیاری از روش‌ها در این رابطه عملاً به صرف هزینه بالایی نیاز نخواهد داشت، با این حال فراموش نکنید که در کنار توجه به حفظ سلامت کارمندان، ضروری است تا به خودتان نیز توجه داشته باشید. درواقع من زمانی متوجه ضرورت این موضوع شدم که با یک دوره بیماری شدید مواجه شده و برای مدتی در بستر بیماری به سر بردم. به همین خاطر اگر خواهان تجربه‌ای مشابه با من نیستید، توصیه می‌شود تا از همین امروز برنامه‌ریزی داشته باشید. در این رابطه چند اقدام بسیار ساده و در عین حال موثر وجود دارد که در ادامه به بررسی پنج مورد منتخب آنها خواهیم پرداخت.

۱- خواب کافی داشته باشید

آیا شما هم جزو افرادی هستید که برای افزایش انرژی بیشتر در محل کار، به مصرف زیاد کافئین روی آورده است؟ بدون شک این اقدام به معنای آن خواهد بود که دیر یا زود شما با بیماری‌های مختلف مواجه خواهید شد، با این حال برای در اختیار داشتن انرژی لازم چه باید کرد؟ در این رابطه بهتر است تا بر روی میزان خواب خود تمرکز کنید. فراموش نکنید که ارزش خواب قبل از ساعت ۱۲ شب، چند برابر بعد از آن بوده و شما با تنظیم درست زمان خواب خود، عملاً به ساعت کمتری نیاز خواهید داشت. به همین خاطر نیز افرادی که دیر می‌خوابند، حتی با ۱۰ ساعت خواب نیز به سرحالی لازم نرسیده و همواره کسل هستند. فراموش نکنید که کافئین به سادگی می‌تواند تمامی برنامه‌های شما برای خوابیدن را نابود سازد. به همین خاطر توصیه می‌شود که تا حد امکان مصرف آن را محدود کرده و مصرف آب و دمنوش را جایگزین آن کنید. در این رابطه اطلاع‌رسانی مهم‌ترین اقدام بوده و لازم است تا قوانینی را اعمال کنید.

نویسنده: ملیکا نصیر

کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی

«جامعه» مجموعه‌ای از انسان‌هاست که دارای زندگی همسان با نیازها، عقاید و اهداف مشترک هستند. «جامعه اطلاعاتی» مفهوم جدیدی است که در کسب و کارهای نوین امروزی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در جامعه اطلاعاتی افراد وابستگی بسیار زیادی به اطلاعات دارند. اگر سیر تکاملی عصرهای منتهی به عصر اطلاعاتی را بررسی کنیم، به موارد زیر می‌رسیم:

عصر کشاورزی: در این دوره انسان‌ها تنها به دنبال حفظ حیات خود و راهی برای تامین غذا بوده‌اند.

عصر صنعتی: این عصر در قرن ۱۸ میلادی با انقلاب صنعتی در اروپا آغاز شد. در این عصر نقش ماشین‌آلات، صنایع و تامین مواد اولیه افزایش چشمگیری یافت. عصر اطلاعاتی: از ۱۹۵۰ تاکنون با حضور رایانه‌ها، اینترنت و ... شکل گرفت. دانشمندان عصر بعدی را، عصر مجازی نام‌گذاری کرده‌اند. عصری که تکامل یافته عصر اطلاعاتی بوده است و می‌توان گفت تبدیل رویاها و تخیلات انسان به واقعیت‌ها پیش‌بینی شده است.

جامعه اطلاعاتی، پیامد شکل‌گیری عصر اطلاعاتی است. در این جامعه با دو واژه «فرهنگ اطلاعاتی» و «اقتصاد اطلاعاتی» مواجه خواهیم شد.

در فرهنگ اطلاعاتی نحوه استفاده درست از اطلاعات، تسهیم و توزیع اطلاعات ارزشمند تلقی می‌شود و اقتصاد اطلاعاتی، فناوری و دانش را مولد ثروت معرفی می‌کند.

کیفیت اطلاعات را می‌توان با توجه به ابعاد زیر مورد بررسی قرار داد:

۱. بعد محتوایی: واقعی‌بودن، مرتبط بودن، باکیفیت بودن و قابل استناد بودن اهمیت زیادی دارد.

۲. بعد زمانی: در این بعد میزان در دسترس بودن، به‌موقع بودن و جدید بودن اطلاعات بررسی می‌شود.

۳. بعد ساختاری: خلاصه بودن، ساختار کلی و استاندارد بودن مورد توجه است .

از مهم‌ترین ویژگی‌های عصر اطلاعاتی توجه به سیستم‌های اطلاعاتی «IS» است. سیستم‌های اطلاعاتی تعاریف مختلفی داشته اما جامع‌ترین آنها «مجموعه منابع اطلاعاتی است که وظیفه نگهداری، ذخیره و پردازش و .. را طراحی می‌کند» است.

سیستم‌های اطلاعاتی دارای اجزایی نظیر:

افراد: مجموعه‌ای از افراد که با سیستم‌های اطلاعاتی در تعامل بوده، فعالیت داشته و خروجی آنها را دریافت می‌کنند.
نرم‌افزارها: مجموعه برنامه‌هایی که مورد استفاده قرار می‌گیرد.
سخت‌افزارها: مانیتور، صفحه کلید و ... که قابل مشاهده و لمس است.
شبکه‌ها: به ارتباط بین سیستم‌های مختلف گفته می‌شود.
دستورالعمل‌ها: رویه‌ها و قوانین و مقرراتی که در راستای استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی وجود دارد.

باید توجه کرد که این اجزا ممکن است در تمامی سیستم‌های اطلاعاتی موجود نباشد.

از جمله مزایای سیستم‌های اطلاعاتی عبارت است از :

۱. افزایش بهره‌وری:

افزایش بهره‌وری موضوعی است که دغدغه مدیران محسوب می‌شود. مدیران کسب و کار در تلاش هستند، بهره‌وری نیروی کار خود را افزایش داده و یکی از این ابزارها، استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی است. IS یکی از راه‌های بسیار موثر برای افزایش بهره‌وری است چراکه این نوع سیستم‌های اطلاعاتی ابزار بسیار مناسبی برای پردازش سریع، ذخیره‌سازی و ... است.

۲. زیربنای کسب و کارها:

واژه‌های استارت‌آپ، کسب و کار الکترونیک و کسب و کار هوشمند و ... واژگان آشنای این عصر هستند. اساسا شکل‌گیری این نوع کسب و کارها بر پایه اینترنت، IT و استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی است.

مزایا و معایب استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی در کسب و کارهای نوپا

۳. کارآفرینی:

ITبه مجموعه نرم‌افزارها و سخت‌افزارهایی گفته می‌شود که توسط سیستم‌های اطلاعاتی به کار گرفته می‌شوند. به طور کلی با افزایش چشمگیر آمار کسب و کارهای نوپا، هوشمند و همچنین اقتصاد دیجیتال به نقش IT و IS در کارآفرینی می‌توان پی برد.

۴. ساختاردهی سازمان‌ها:

ISاز سه حوزه زیر به ساختاردهی فرآیندهای سازمانی کمک می‌کنند:
۱. بین سازمانی: ارتباط بین دو یا چند سازمان را فراهم می‌کند. برای مثال رزرو آنلاین هواپیما و هتل
۲. سازمانی: از تمام بخش‌های مختلف یک سازمان؛ تولید، بازاریابی، منابع انسانی و فروش و... پشتیبانی می‌کند.
۳. بخشی: بین بخش‌های مختلف یک سازمان در حوزه کارکردی حمایت می‌کند. از جمله معایب به کارگیری این سیستم‌های اطلاعاتی اشاره می‌شود به:

۱. نیاز به مهارت بالا:

وجود کارکنان متخصص و ماهر یکی از الزامات استفاده از IT و سیستم‌های اطلاعاتی است. وجود چنین کارکنانی نیاز به پرداخت حقوق بالا و ... را به وجود می‌آورد و همچنین نیاز به وجود سرمایه بالا را شکل می‌دهد. از طرفی با وجود امکان جابه‌جایی شغلی کارکنان، خطر از بین رفتن مزیت رقابتی کسب و کارها یعنی IT و IS محتمل است.

۲. از بین رفتن حریم خصوصی:

بدون شک استفاده از IT و IS و به طور کلی اینترنت ریسک از بین رفتن حریم خصوصی را افزایش داده است. لذا یکی از معایب غیرقابل انکار سیستم‌های اطلاعاتی محسوب می‌شود.

۳. سردرگمی مدیران:

فقدان آموزش برای رهبران کسب و کار، اکثر این مدیران را در استفاده از این نوع سیستم‌ها با مشکل مواجه می‌کند. از این رو مقاومت رهبران در پذیرش این سیستم‌ها و ایجاد تغییرات در سازمان برای پیاده‌سازی این سیستم‌ها افزایش می‌یابد.

بازدید تعدادی از خبرنگاران از پروژه های مخابراتی آماده افتتاح در ایام ... دهه مبارک فجر در استان گلستان



گرگان – خبرنگار فرصت امروز: با توجه به فرارسیدن ایام ... دهه مبارک فجر و آماده سازی تعدادی از پروژ ه های آماده بهره برداری ، تعدادی از خبرنگاران از پروژ ه های آماده افتتاح بازدید نمودند.مهندس غلامعلی شهرمادی با اشاره به اهمیت نقش رسانه در اطلاع رسانی و انعکاس فعالیتهای مخابرات منطقه گلستان به مشتریان و لزوم آگاهی آنان پروژه های در دست اقدام آماده بهره برداری افزود :رسانه ها بعنوان بازوی توانمند و کمک رسان به دستگاههای خدماتی میتوانند گامی بزرگ در اشاعه و تشریح فعالیتها و خدمات رسانی به مردم بردارند. راین بازدید یکروزه خبرنگاران ابتدا از پروژه طرح کابل سرفتی روستای قلندرآباد پایین از توابع شهرستان گنبد بازدید نمودند که به علت تکرار سرفت از کابل هوایی ، پروژه زمینی کردن کابل های تلفن در این روستا انجام شده که دیگر به دلیل سرفت مکررکابل توسط سارقین دچار قطع از تباط در این روستا نباشیم که بعنوان نمونه مورد بازدید بعمل آمد و درروستاهای زیاد دیگری نیز این طرح انجام شده است.همچنین اصحاب رسانه استان از مسیر فیبررسانی دوزین به قلی تپه از توابع شهرستان مینودشت نیزبازدید و از مراحل اجرایی کار دیدن نمودند که در راستای پروژه فیبر رسانی ۳۰۰ کیلومتری در استان گلستان درحال اجرا میباشد و یکی از مناطقی است که این عملیات در آن در حال اجراست و کمک زیادی به ایجاد ارتباط پایدار و با کیفیت در آن منطقه صعب العبور خواهد کرد و تا پایان سال فاز اول آن که حدود ۱۰۰کیلومتر میباشد پایان خواهد یافت.

حضور مدیر مخابرات منطقه گلستان در مراسم افتتاح پروژه های شهرستان مینودشت به مناسبت دهه مبارک فجر

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مهندس شهرمادی مدیر مخابرات منطقه گلستان در مراسم افتتاحیه پروژه های عمرانی ، اقتصادی، واشتغال زایی شهرستان مینودشت که به مناسبت دهه مبارک فجر برگزارشد حضور یافت . در این مراسم که تمامی پروژه ها دستگاههای اجرایی این شهرستان افتتاح و آماده بهره برداری شد ، مخابرات منطقه گلستان نیز با اجرای پروژ ه های توسعه پورت های **adsl**، طرح توسعه شبکه کابل ، طرح فیبررسانی و ... به تعداد ۱۵ پروژه را به بهره برداری رساند و با اجرای این طرحها ارتباطات پایدار و با کیفیت را در اختیار مشتریان این شهرستان قرارداده بطوریکه میتوانند از سرویسهوا و خدمات متنوع مخابرات بهره مند گردند.

همزمان با دهه فجر:

بازدید مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی ازواحد های تولیدی شهرکهای صنعتی خیر آباد و ایبک آباد



اراک – مینو رستمی: به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی مصطفی آمره مدیر عامل شرکت و هیات همراه از گروه صنعتی آزادی تولیدکننده قطعات موتورسیکلت در شهرک صنعتی خیرآباد بازدید نمودند. این واحد تولیدی با ۱۰۰ نفر اشتغال مستقیم و ۵۰ نفر غیر مستقیم بیش از ۲۸ نوع محصول تولید و سالیانه ظرفیت ۴ میلیون قطعه تولیدی دارد. در ادامه این بازدید در شهرک صنعتی خیرآباد از شرکت آلومینیوم ماندگار با فعالیت آذاناباز قطعات آلومینیوم بازدید بعمل آمد . این شرکت با اشتغال ۳۵ نفر ، روزانه بیش از ۳ تن آناناباز آلومینیوم انجام و دارای استاندارد اروپا می باشد. مدیرعامل شرکت شهرکهای صنعتی استان مرکزی در ادامه این بازدید یک روزه از شرکت چرم پاران تولید کننده انواع چرم های مصنوعی در شهرک صنعتی ایبک آباد بازدید نمود. این شرکت با بیش از ۶۰ نفر اشتغال ، ۷ میلیون متر مربع سالیانه تولید دارد. مصطفی آمره در جریان این بازدیدها و با مدیران واحدهای تولید گفتگو و از نزدیک در جریان مسائل و مشکلات آنها قرارگرفت . از دیگر واحدهای تولید که مورد بازدید قرار گرفت واحصدف مهر دریا تاب تولیدکننده انواع قابلمه تفلن با اشتغال ۲۰ نفردر شهرک صنعتی ایبک آباد بود. در این بازدیدها تولید کنندگان و مدیران واحد های صنعتی به بیان مشکلات مجموعه های خود پرداختند و مسوولان شرکت قول مساعد برای رفع آنان دادند.

برگزاری همایش پیشگیری و مقابله با ویروس کرونا در بندر شهید رجایی



راستای اجرای قوانین و مقررات بهداشتی بین المللی (IHR) و براساس دستور العمل های ابلاغی از سوی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی به منظور آشنایی افراد در معرض خطر مبتلا به ویروس کرونا و با هدف رعایت موارد پیشگیرانه و کنترلی تشکیل شد. با توجه به شیوع بیماری خطرناک و نوپدید کرونا و بروز این بیماری در برخی از کشورها و اهمیت بنادر بعنوان مبادی ورودی بار و مسافر علاوه بر استقرار تیم هایی از دانشگاه علوم پزشکی استان و اجرای اقدامات کنترلی نظیر تب سنجی اتباع کشورهای مختلف بشکل ۲۴ ساعته، اداره کل بنادر ودریانوردی هرمزگان افزایش تجهیزات حفاظت فردی جهت مراقبت از کارکنان در معرض خطر را به کلیه شرکتها ابلاغ نموده و این الزامات را بشکل روزانه از طریق مرکز HSE ارزیابی و پایش می نماید . شایان ذکر است آموزش نکات بهداشتی در زمینه پیشگیری ویروس کرونا برای خدمه شناورها و کارکنان بنادر در محل، تهیه و توزیع بروشور آموزشی در زمینه پیشگیری ویروس کرونا، همچنین آزمایش و کنترل سلامت خدمه شناورهابهی که مبدأ حرکتشان کشورهای مبتلا به این ویروس بوده و حصول اطمینان از سلامت آنها از دیگر اقداماتی است که در کلیه بنادر استان در حال انجام است.

امضای تفاهم نامه همکاری مابین شرکت گاز و پارک علم و فناوری استان گیلان

رشت– مهناز نوبری: حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان در جلسه با مدیران پارک علم و فناوری بر تعامل فعال میان دو سازمان تاکید کرد و خواستار بازدید شورای پژوهش شرکت گاز از فعالیت های شرکت ها و مراکز رشد و یادگیری استان شد.مهندس اکبر با اشاره به وجود روح نوآوری و خلاقیت در شرکت گاز گفت: در راستای ارائه خدمات بهینه به مردم و مشترکین گرامی به دنبال به روزرسانی و کارآمد کردن تجهیزات و فرایندهای کاری هستیم.وی اظهار داشت: تعامل و انعقاد تفاهم نامه با پارک علم و فناوری فرصتی مناسب برای شرکت های نوآور در سطح استان است تا امکان تعامل بیشتر با شرکت گاز و بر آورده ساختن نیازمندی های شرکت فراهم شود ضمن آنکه این تعامل می تواند فرصت اشتغال و سرمایه گذاری را برای این مراکز بوجود آورد. همچنین در این جلسه دکتر علی باستی رییس پارک علم و فناوری گیلان با تقدیر از شرکت گاز بجهت نگاه خلاق و نوآور به امور و حمایت از شرکت های دانش بنیان اظهار داشت: پارک علم و فناوری علاوه بر کمک به تعامل و پیوند شرکت ها می تواند با برگزاری جلسات مشترک میان شرکت های نوآور و دستگاه های اجرایی نسبت به شناسایی نیازمندی ها اقدام نماید.در پایان این جلسه تفاهم نامه همکاری مابین شرکت گاز و پارک علم و فناوری استان گیلان به امضا رسید.

عصارزاده مدیر منطقه سه شهرداری قزوین:

بیش از ۱۶۰۰ مورد لکه گیری در معابر ناحیه مهدیه انجام شد



قزوین – خبرنگار فرصت امروز: محمدابراهیم عصارزاده، مدیر منطقه سه شهرداری قزوین گفت: در دی ماه امسال بیش از ۱۶۰۰ مورد لکه گیری در معابر اصلی و فرعی ناحیه مهدیه شامل محله های ملاصدرا، پونک، جانبازان، جاده سلامت و...انجام شده است. به گزارش روابط عمومی منطقه سه شهرداری قزوین؛ عصارزاده با اشاره به فعالیت‌های انجام شده در ناحیه مهدیه طی دی ماه امسال اظهار کرد: در ناحیه مهدیه فعالیت‌های عمرانی مختلفی از جمله، بیش از هزار و ۵۹۰ مورد لکه‌گیری معابر، حدود ۲۸۰ مترمربع ترمیم ترانشه معابر و نزدیک به ۲۲۰ مترمربع پیاده‌سازی کفپوش انجام شده است.

وی ادامه داد: ترمیم یا نصب جدول و درپچه، پیاده‌سازی آسفالت و ترمیم یا نصب دال بتنی از دیگر اقدامات انجام شده در این ناحیه به شمار می‌رود. مدیر منطقه سه شهرداری قزوین عنوان کرد: در دی ماه امسال بیش از ۱۸۰ مورد مراجعه مردمی به شهرداری ثبت شده که به صورت حضوری، تلفنی و مکاتبه‌ای صورت گرفته است. عصارزاده گفت: براساس آمارها شهروندان ناحیه مهدیه در دی ماه سال جاری، به منظور رفع مشکلات، در ۶ مورد با واحد اجرائیات شهرداری ارتباط گرفته‌اند. مدیر منطقه سه شهرداری قزوین تصریح کرد: رفع مشکلات شهری و تعامل موثر با مردم از اولویت‌های شهرداری منطقه سه محسوب می‌شود. مدیر منطقه سه شهرداری قزوین افزود، مدیریت پسماند، امور عمرانی و فضای سبز و موضوعات خدمات‌رسانی از جمله مشکلات ناحیه مهدیه بوده که با همکاری سایر ادارات پیگیری و در دست اقدام است.

اهواز – ششبنم قاجانود: در دولت تدبیر و امید بیش از ۱۰۰۰ میلیارد

تومان طرح برق در خوزستان به اجرا رسیده وحود هفت هزار میلیارد تومان پروژه دیگر نیز در دست اجرا است. وزیر نیرو گفت: با محاسبات و ارزیابی های دقیقی که توسط ستاد وزارت نیرو صورت گرفته مشخص شد در تابستان ۹۷ حدود ۹۸ بطور مستمر خوزستان رتبه ی اول کشور در مدیریت مصرف برق را داشته که دستاورد بسیار بزرگی است. رضا اردکانیان امروز (۱۵ بهمن ماه) در آیین افتتاح هشت پروژه پست و خط شرکت برق منطقه ای خوزستان با حضور رئیس مجلس در پست شهید بقایی اهواز، اظهار کرد: اینکه بتوانیم حدود ۱۰ درصد از اوج بار خوزستان را که استانی صنعتی، کشاورزی، مرزی و گرمسیری است کاهش دهیم بدون اینکه وقفه ای در تولید رخ دهد و لطمه ای به آسایش و رفاه مردم وارد شود دستاورد بزرگی است که امیدواریم مستدام و پایدار باشد. وی با بیان اینکه هر کدام از این طرح ها از ویژگی های خاصی برخوردار است و تکمیل کردن آن ها سختی های خاص خود را دارد، اضافه کرد: گرچه خوزستان استان ارزنده ای در عرصه ی تامین و تولید برق بوده و هست اما شاخص ترین وجه مثبت و درخشان کارنامه ی مدیریت استان که بخش آب و برق هم جزئی از آن است، در عرصه ی مدیریت مصرف



است. وزیر نیرو اظهار کرد: امروز در پانزدهمین هفته ی بوش هر هفته – الف ب – ایران و در دهه ی فجر امسال که با چهلمین روز از شهادت سردار شهید حاج قاسم سلیمانی مصادف شد طرح های مهمی در صنعت آب و برق خوزستان افتتاح و به بهره برداری رسید. اردکانیان ادامه داد: طرح های عمده و بزرگ صنعت آب و برق خوزستان امروز افتتاح شد که یکی از آن ها پروژه های صنعت آب در شهرستان شادگان با سرمایه گذاری بالغ بر ۴۷۰ میلیارد تومان بوده و در حال حاضر در بخش برق طرح های و موثری در عرصه ی تامین، تولید و توزیع افتتاح شد. وی تصریح کرد: علاوه بر مجموعه طرح های

استاندار قم:

احداث نیروگاه خورشیدی اولویت سرمایه گذاری درقم است



توسعه نیروگاه‌های نو در این استان در حال انجام می‌باشد. سید مهدی علیزاده طباطبایی روز سه‌شنبه در بازدید استاندار قم از منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان بیان کرد: این منطقه از نظر تنوع تولید بهترین منطقه در بین مناطق ویژه کشور می‌باشد. به گزارش روابط عمومی منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان، سید مهدی علیزاده طباطبایی روز سه‌شنبه در مراسم افتتاح نیروگاه برق مقیاس کوچک ۲ مگاواتی در این منطقه با حضور استاندار قم بیان کرد: این منطقه از نظر تنوع تولید بهترین منطقه در بین مناطق ویژه کشور می‌باشد و ی پیشی گرفتن سلفچگان از رقای داخلی خود را یادآور شد و اضافه کرد: منطقه ویژه اقتصادی

سنگونی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی:

رعایت دمای رفاه ضامن گذر از زمستان سرد با جریان پایدار گاز است



تبریز – ماهان فلاح: رعایت دمای رفاه (۱۸- تا ۲۱ درجه) مهمترین ضامن گذر از زمستان سرد سال با جریان پایدار گاز طبیعی است. سنگونی شرکت گاز آذربایجان شرقی با اعلام این مطلب گفت: با پرودت هوای استان، مصرف گاز چندین برابر افزایش داشته است که تداوم این روند علاوه بر ایجاد محدودیت در بخش های صنعتی، زمینه ساز افت فشار گاز در بخش های خانگی نیز خواهد بود. غلامرضا قنبری با اشاره به شعار صرغه جوبی کم مصرف کردن نیست، درست مصرف کردن است، افزود: دمای ۱۸ تا ۲۱ درجه مناسب ترین دمای فضای داخلی ساختمان ها بوده و هر شهرند در صورت رعایت این موضوع، شعار صرفه جویی را محقق نموده است. وی در



اکثریت خدمات ارائه شده به مشترکین از طریق میز خدمت الکترونیکی و در کوتاهترین زمان قابل ارائه است، خدمات ارائه شده در بستر الکترونیکی را به تعداد ۲۲ خدمت عنوان کرد و افزود: نمایش لیست قبوض، نمایش لیست پرداخت اعلام، کارکرد، تغییر نام، اصلاح شماره موبایل، درج کد ملی، اصلاح

سجاد برنجی در نشست اصحاب هنر و رسانه شهرستان ملارد عنوان کرد:

سطح توانمندی ملارد در حوزه هنر، بسیار بالا است



دستگاه حاکمیتی و رسانه ای است تا این قشر تاثیر بر مردم معرفی شده و شناخته شوند. برنجی با بیان اینکه عقب ماندگی تمدن‌ها از لحاظ فیزیکی و ساختاری نبوده بلکه به جهت تعصب‌ات واپس گرایی فرهنگی بوده و مهمترین شکست آنها در زمینه فرهنگی بوده است، این مقام مسئول تصریح کرد: مسئولان شهرستان باید در برنامه های خود



را از زیر سلطه استبداد و استعمار رها کند. امروز درخت تنومند انقلاب اسلامی با خلق محور مقاومت و دفاع از حریم الهی ، موجب دفع فتنه ها و توطئه های

استانی برق که بالغ بر ۶۰۵ میلیارد تومان اعتبار صرف شده ۲ واحد نیروگاهی گاز غرب کارون با سرمایه گذاری بخش صنعت نفت با اعتباری بالغ بر هزار و ۴۴۰ میلیارد تومان به بهره برداری رسید که در موارد مقتضی به شبکه ی سراسری نیز کمک می کنند. وزیر نیرو افزود: از این حیث ارزش اعتباری طرح های افتتاح شده ی امروز در صنعت آب و برق خوزستان ۲ هزار و ۵۵۰ میلیارد تومان می شود. وی عنوان کرد: در بخش برق از سال ۹۲ تا کنون(ابتدای دولت تدبیر و امید) بالغ بر هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان طرح به اجرا رسیده و حدود هفت هزار میلیارد تومان دیگر پروژه در دست اجرا است که امیدواریم هرچه زودتر مطابق برنامه به بهره برداری رسند. اردکانیان گفت: در بخش صنعت آب نیز طرح های مهمی در استان با سرمایه گذاری ۵۰ هزار میلیارد تومان در حال اجرا است که امیدواریم بخش های عمده ی آن تا پایان دولت دوازدهم به ثمر برسد. وی تاکید کرد: حداقل ۹۵ درصد تجهیزات برق کشور از تولیدات داخلی تامین می‌شود و عمده صادرات مهندسی کشور مرتبط با صنعت آب و برق است. وزیر نیرو با قدردانی از تلاش های صورت گرفته و اقدامات انجام شده؛ گفت: این دستاوردها مبارک و گوارای مردم و هدیه ای به آنها در ایام الله دهه فجر است.

سلفچگان قم از نظر تعداد مصوبات اخذ شده از کمیسیون تعیین ارزش افزوده

دین خیر خورابعلی مناطق آزاد و ویژه و تنوع و تکثر تولید، فاصله بسیار زیادی با مناطق آزاد و ویژه اقتصادی دیگر دارد.

ثبات قوانین مهمترین عامل حفظ سرمایه گذاری در کشور است
مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان در ادامه افزود: ثبات قوانین ازجمله مهم‌ترین عوامل جذب و حفظ فعالان اقتصادی به‌خصوص سرمایه‌گذاران خارجی است و باید به قوانین تعیین‌شده برای مناطق ویژه و معایط‌های در نظر گرفته‌شده در این خصوص عمل شود. وی بیان کرد: تغییر قوانین موجب آسیب دبدن فعالیت‌های اقتصادی می‌شود و این مساله در منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان که پذیرای بسیاری از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی است، تهدیدی مهم به شمار می‌آید. هم‌اکنون ۱۲۲ واحد تولیدی و تجاری در این منطقه فعالیت می‌کند که این رقم نمایان گر فعالیت ۸۷ درصدی واحدهای دارای پروانه بهره‌برداری منطقه است. از میان این ۱۲۲ واحد ۱۰۰ واحد در زمینه فعالیت‌های تولیدی و ۲۲ واحد در زمینه فعالیت‌های تجاری و خدماتی مشغول کار می‌باشد. بخش سلفچگان یکی از بخش‌های پنج‌گانه استان قم است که در فاصله ۴۰ کیلومتری شهر قم قرار دارد.

دما به ضرورت رعایت نکات ایمنی در مصرف نیز اشاره و تصریح کرد: بدلیل کولاک احتمالی انسداد مسیرهای دودکش و نشت هئواکسید کربن افزایش یافته، لذا مهم استانی های عزیز نسبت به بازبینی مسیر دودکش ها اقدام کنند، همچنین فراموش نکنید که دودکش سرد در زمان استفاده، نشانه خطر است.

رئیس روابط عمومی شرکت گاز استان آذربایجان شرقی به گواهی آمار اظهار داشت: تاکنون بیشترین علل حوادث ناگوار ناشی از گاز طبیعی مربوط به بخاری ها، دودکش ها و اتصالات غیراستاندارد بوده است که در راستای حفظ جان و مال هم استانی ها، توصیه می گردد در رعایت نکات ایمنی سهل انگاری نکنند.

تسریع و تسهیل ارایه خدمات با استقرار میز خدمت الکترونیکی

مبلغ قبض، درخواست تست کنتور و ... نمونه ای از خدمات ارائه شده در بستر وبسایت شرکت گاز استان اردبیل می باشد که با ایجاد زیرساختهای مناسب و با برنامه ریزی های منسجم و به منظور توسعه خدمات الکترونیک در دستور کار این شرکت قرار دارد. این مقام مسئول با اشاره به اینکه بسیاری از اصلاحات دستگاههای دولتی از اطلاع رسانی گویا و پاسخگو بودن به ارباب رجوع شروع می‌شود تاکید کرد: متأسفانه به دلیل اطلاع رسانی نسنای ضعیف میزهای خدمت به ارباب رجوع و عدم آشنایی عموم مردم با میز خدمت الکترونیکی فرایند پاسخگویی به نیازمندی های مراجعان در حال حاضر هزینه و زمان بیشتری را به مشترک و سازمان تحمیل می نماید. اسماعیلی در پایان با عنایت به شرایط حساس کنونی، تمامی تلاش مدیران و کارشناسان شرکت گاز استان اردبیل در عدم وقفه برای ارائه خدمت و ساده سازی فرآیندها، تسریع و تسهیل امور و افزایش سرعت رسیدگی و انجام کار آنها می باشد و همچنین تشکیل کمیته های مختلف در رابطه با این موضوع نیز در همین زمینه صورت پذیرفته است.

سجاد برنجی در نشست اصحاب هنر و رسانه شهرستان ملارد عنوان کرد:

سطح توانمندی ملارد در حوزه هنر، بسیار بالا است

از ظرفیت های شهرستانی بهره مند شوند تا این افراد در تمام زمینه ها تقویت کنند. رئیس اداره ارشاد ملارد هم در این نشست ضمن عرض خیر مقدم به حضار از حمایت همه جانبه این اداره از هنرمندان و فعالان هنری شهرستان خبرداد. پور روشن گفت: هنر عبارت است از دمدین روح زندگی به آسناه، پس باید از این مزیت برای تعالی شهرستان در عده وقفه برای فعالان حوزه در زمینه های مختلف حمایت کرد تا تسهیل امور و بیشتر تعالی فرهنگی و هنری در ملارد بود. وی افزود: مقوله فرهنگ و هنر در ملارد مظلوم واقع شده و جایگاه اصلی خود را بدست نیاورده، ما در این شهرستان هنرمندان، شاعران و موسیقی دان بسیار توانمندی داریم که امیدواریم بتوانیم به کمک رسانه های این افراد راهی بهتر به مردم معرفی کنیم. از مسئولان شهرسان و استان هم انتظار داریم در همه زمینه ها این هنرمندان را حمایت کنند تا ملارد هر چه بهتر درخشش خود را داشته باشد. یاد آورمیشود در نشست مذکور تعدادی از حضار در زمینه فعالیت های خود سخنانی ارائه دادند و کشتی ها و موقیعت های رشته خود را به فرماندار توضیح دادند و از مسئولان خواستار رفع مشکلات پیش رو بودند.

پیام مدیرعامل شرکت توزیع برق مازندران به مناسبت چهل و یکمین سالگرد پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران

گروهک های تروریستی و قدرت های بیگانه در منطقه شده است. خداوند بزرگ را شاکریم اینک که در آستانه چهل و یکمین سال از عمر پرافتخار انقلاب شکوهمند اسلامی هستیم، شاهد بهره برداری از ۱۱۴ پروژه با مبلغ ریالی بیش از ۲۷۰ میلیارد ریال در سطح استان و در ۱۸ شهرستان از حوزه گلوگاه تا آمل افتخار خدمتگذاری به بیش از یک میلیون و ۴۰۰ هزار مشترک و شبکه های گسترده توزیع با بیش از ۲۹ هزار کیلومتر و ۳۳ هزار و ۷۱۸ دستگاه پست توزیع با ظرفیت ۴ هزار و ۱۴۸ مگاوات آمپر هستیم . اینجانب ضمن تبریک این روز بزرگ و تاریخی و سرنوشت ساز برای ملت پیروز و قهرمان ایران اسلامی ، امیدوارم همواره در جهت تحقق اهداف عالیه نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران موفق و موید بوده و باشید .

نشانه‌های پایان یک کسب‌وکار

به قلم: مر دیت وود کارآفرین
مترجم: امیر آل‌علی

یک شرکت از بخش‌های مختلفی تشکیل شده است که فعالیت تمامی آنها در نهایت باعث خواهد شد تا دستاوردهایی را داشته باشید. اگرچه همواره در رابطه با رازهای موفقیت در کسب‌وکار صحبت می‌شود، با این حال واقعیت این است که هر ساله تعداد زیادی از آن‌ها نیز به صورت کامل از بازار حذف شده و به پایان کار خود می‌رسد. تحت این شرایط آگاهی از نشانه‌های بروز چنین اتفاقی می‌تواند مدیران را به واکنش سریع و آماده شدن کمک کند. درواقع به هر میزان که آینده‌نگری بهتری را داشته باشید، کمتر دچار مشکل خواهید شد. آمارها در این رابطه حاکی از آن است که تنها ۵۰درصد از کسب‌وکارهای کوچک موفق می‌شوند تا به پنجمین سال فعالیت خود برسند. به همین خاطر نیز ضروری است تا نسبت به این موضوع توجه کافی را داشته باشید. در همین راستا به بررسی شش نشانه نزدیک‌شدن به پایان یک کسب‌وکار خواهیم پرداخت.

۱- بازار اشباع شده است

این امر که دیگر محصولات شما طرفداران سابق را نداشته باشد، به معنای کاهش شدید میزان سود شما خواهد بود. تحت این شرایط تعدیل نیرو یکی از راهکارهای رایج محسوب می‌شود، با این حال آیا تنها راهکار موجود همین اقدام است؟ بدون شک پاسخ منفی بوده و شما می‌توانید حوزه‌های کاری خود را متنوع سازید. با نگاهی به حتی برترین برندهای جهان نیز شاهد این امر خواهید بود که آنها در حوزه‌های دیگر که حتی با کسب‌وکار آنها چندان هماهنگی نیز ندارد، کاملا فعال بوده و این امر تضمینی بر بقای آنها خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا سریعا به دنبال ایجاد تنوع در اقدامات خود باشید. فراموش نکنید که حتی با یک اتفاق ممکن است صنعت شما در معرض تهدیدی جدی قرار گیرد. به همین خاطر حتی در زمانی که اوضاع مساعد است، ضروری است تا در این رابطه اقدام کنید. برای مثال برند لگو که به عنوان بزرگ‌ترین برند در زمینه ساخت اسباب بازی معرفی می‌شود، در زمینه تولید انیمیشن نیز فعال بوده و از این طریق درآمد فوق‌العاده بالایی را دارد. در نهایت استفاده از تجربیات برندهایی که این مراحل را طی کرده‌اند، می‌تواند کمک بسیار خوبی برای شما باشد. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا موارد مشابه در منطقه خود را پیدا کنید.

۲- به مقوله رقابت بی توجه هستید

وجود رقیب در یک عرصه، به معنای این امر است که شما باید به اقدامات آنها توجه داشته و همواره در تلاش برای ایجاد یک مزیت رقابتی باشید. بدون شک اگر به این مسئله توجه نداشته باشید، محکوم به نابودی خواهید بود. این نکته را هرگز فراموش نکنید که مشتری همواره گزینه دیگری را برای انتخاب خواهد داشت، با این حال شما در زمینه پیداکردن مشتری چنین تنوعی را نداشته و ضروری است که تا حد امکان آنها را راضی نگه دارید. در نهایت تحلیل مداوم اقدامات برندهای رقیب و توجه به اقدامات انجام‌شده از سوی بهترین برندهای جهان، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای شما باشد.

۳- ضعف‌های شدیدی در زمینه برنامه‌ریزی وجود دارد

بدون داشتن برنامه‌ای درست هرگونه تلاشی بی‌نتیجه خواهد ماند. در این رابطه شما حتی نیاز دارید تا برنامه‌های فعلی خود را نیز مورد بررسی مجدد قرار دهید. درواقع برنامه شما باید انعطاف‌پذیری لازم را داشته باشد. تحت این شرایط امکان اعمال تغییرات سریع میسر خواهد بود. در این رابطه استخدام مشاورانی حرفه‌ای می‌تواند شما را متوجه بسیاری از اشتباهات موجود کند. همچنین مشورت گرفتن از افراد تیم شرکت نیز می‌تواند اقدامی سودمند باشد و حس ارزشمندی را نیز در آنها افزایش دهد.

۴- تیم مناسبی را در اختیار ندارید

اگر تیمی مناسب را در اختیار نداشته باشید، دیگر حتی در اختیار داشتن بهترین ایده‌ها و برنامه‌ریزی‌ها نیز بی‌نتیجه خواهد بود. به همین خاطر ضروری است تا نسبت به مناسب بودن تیم شرکت اطمینان حاصل کرده و در صورت نیاز، حتی از اعمال تغییرات شدید واهمه نداشته باشید. درواقع این امر هنر مدیریتی شما را به اثبات می‌رساند که چگونه با بودجه محدود، بهترین تیم ممکن را بسازید. برای آگاهی از ویژگی‌های کارمندان نامناسب، می‌توانید مقالات موجود را مشاهده کرده و اقدام به تحلیل نتایج افراد کنید. در نهایت توجه داشته باشید که دیگر صرفا استخدام رسمی و حضور افراد در شرکت، تنها گزینه شما نبوده و می‌توانید به صورت قراردادی و یا از طریق دور کاری فعالیت کنید. این امر به کاهش شدید هزینه‌های شما نیز کمک خواهد کرد.

۵- در زمینه فروش با پسرفت مواجه هستید

این امر که فروش شما به صورت مداوم در حال کاهش پیدا کردن است، یکی از نشانه‌های مهمی محسوب می‌شود که بیانگر نزدیک شدن به پایان کار خواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا تنها بر روی روش‌هایی متمرکز شوید که تاثیر مثبتی را در زمینه فروش شما دارد. برای مثال بسیاری از برندها اقدام به صرف هزینه‌های گزاف برای کسب فالور فیک می‌کنند تا بزرگ جلوه کنند، با این حال این امر ابدا منجر به فروش بیشتر آنها نشده و تنها بودجه شما را نابود خواهد کرد. به همین خاطر نیز ضروری است تا به هزینه فرصت خود توجه ویژه‌ای را داشته و بهترین اقدامات را انجام دهید. درواقع بسیاری از معیارهای موفقیت در زمینه بازاریابی، عملا نامناسب محسوب می‌شوند. به همین خاطر شما باید هر قانونی را در صورت نیاز، تغییر داده و آن را شخصی‌سازی کنید.

۶- سرمایه‌گذاری ندارید

این امر که برای سود شرکت برنامه‌ریزی داشته و تلاش کنید تا آن را همواره افزایش دهید، نیاز به صرف هزینه خواهد داشت. درواقع شما نباید اجازه دهید که موجودی شرکت یک جا باقی بماند. به همین خاطر به گردش درآوردن درست آن بسیار مهم خواهد بود. برای مثال شما می‌توانید بر روی آموزش کارکنان سرمایه‌گذاری کرده و با این اقدام در سال آینده، توانایی انجام فعالیت‌های به مراتب بیشتر و حرفه‌ای‌تری را داشته باشید. همچنین اگر در زمینه کاری خود واقع‌گرا نباشید، بدون شک تصمیماتی را خواهید گرفت که کاملا پریریسک بوده و می‌تواند نابودی شرکت را به همراه داشته باشد. برای مثال بسیاری از برندها وام‌های سنگینی را برای انجام پروژه‌های جدید می‌گیرند، با این حال شما همواره باید به این نکته توجه داشته باشید که بنا به هر دلیل ممکن است با مشکل مواجه شده و همه‌چیز مطابق انتظارات جلو نرود. بدون شک اگر این موارد را مورد توجه قرار ندهید، به یک باره ورشکسته خواهید شد. به همین خاطر نیز همواره توصیه می‌شود تا برای میزان بدهی‌های شرکت، سقفی مشخص را داشته باشید.

در نهایت باید توجه داشته باشید که توجه به این شش نشانه می‌تواند احتمال نابودی شرکت را کاهش دهد، با این حال هیچ‌گاه خود را به این موارد محدود نکرده و از تلاش برای بهبود اوضاع دست برندارید. منبع: allbusiness



مسیر موفقیت

موفقیت با کنار گذاشتن ۶ اشتباه رفتاری

تمرکز داشته و حتی در زمینه شکست، تنها خودشان را مقصر می‌دانند. این امر باعث می‌شود تا فرصت برای تحلیل دلایل و رشد مداوم وجود داشته باشد. در نهایت چنین فردی همواره در بین افراد مختلف محبوب خواهند ماند که ارتباطات طبیعی برای شکست تجربه شده باشد. این امر یک مرحله طبیعی برای شکست محسوب می‌شود. این امر یک مرحله طبیعی برای شکست محسوب می‌شود. این امر یک مرحله طبیعی برای شکست محسوب می‌شود.

۵-بهادادن به ترس‌های بی‌مورد

تقریبا تمامی افراد جهان در حصار ترس‌های خود زندگی می‌کنند. اگرچه ترس حسی کاملا طبیعی بوده و لازم است تا محترم شمرده شود، با این حال در برخی از موارد، دلیل برای آن وجود نداشته و افراد باید شجاعت را جایگزین آن کنند. فراموش نکنید که هیچ اقدام بزرگی بدون جسارت و شجاعت انجام نمی‌شود. به همین خاطر نیز ضروری است تا تصورات نادرست خود در رابطه با شکست را کنار گذاشته و به دنبال کسب موفقیت بیشتر باشید. درواقع هیچ فردی در طول تاریخ وجود نداشته است که شکست نخورده باشد. این امر یک مرحله طبیعی برای کسب موفقیت بوده و تنها این موضوع را یادآوری می‌کند که اکنون شایستگی لازم برای رسیدن به جایگاه مدنظر خود را ندارید، با این حال نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که نباید اجازه دهید که یک شکست برای بار دوم نیز برای شما رخ دهد. به همین خاطر همواره ضروری است تا آن را مورد تحلیل و بررسی قرار داده و درس‌های آن را حفظ کنید.

۶-کمک‌گرفتن را نشانه ضعف ندانید

انسان موجودی اجتماعی بوده و هیچ دلیل برای تنهایی کار کردن وجود ندارد. درواقع رمز موفقیت تیم‌گرایی است. به همین خاطر نیز ضروری است تا تعصبات بی‌جا خود را کنار گذاشته و از کمک گرفتن از سایرین حسی بد را نداشته باشید. با انجام کارها به صورت تیمی، شاهد سرعت و کیفیت فوق‌العاده بالا خواهید بود. در این رابطه یک ضرب‌المثل چینی وجود دارد که می‌گوید فردی که سوال می‌پرسد ممکن است برای پنج دقیقه احمق جلوه کند ولی آن کسی که سوال نمی‌کند، برای همیشه احمق باقی خواهد ماند. درواقع تفاوتی ندارد که در چه سن و جایگاهی هستید، اگر از کمک خواستن و سوال کردن از فردی کوچک‌تر از خود واهمه دارید، شما هنوز آمادگی روحی لازم برای کسب موفقیت را نخواهید داشت. در نهایت توجه داشته باشید که موفقیت خود به اندازه کافی سخت خواهد بود. به همین خاطر نباید با اشتباهات خود آن را سخت‌تر کنیم.

خاطر نیز ضروری است تا بدانید که در رابطه با چه مرحله‌ای نیاز به طی کردن مسیر طبیعی خواهد بود. بری مثال فردی که خواهان رسیدن به تناسب اندام فوق‌العاده است، باید چند سالی را تمرین کند. اگرچه برخی اقدامات نظیر توجه بیشتر به رژیم غذایی می‌تواند سرعت رشد را افزایش دهد، با این حال هیچ فرمولی برای موفقیت چند روزه وجود نداشته و تلاش در این زمینه تنها سلامت شما را در معرض تهدید جدی قرار خواهد داد. به همین خاطر موفقیت یک شبه و در مدت‌زمانی بسیار کوتاه را لازم است کنار گذاشته و ابدا به سراغ آن نروید.

۳-در انتظار فرارسیدن زمان مناسب هستید

زمان مناسب تنها به نگرش افراد بستگی داشته و شما باید آن را بسازید. درواقع هیچ مفهومی به نام زمان مناسب وجود ندارد. همچنین شما نمی‌توانید آینده را پیش‌بینی کرده و اطمینان داشته باشید که اوضاع بعدا بهتر خواهد شد. فراموش نکنید که ایده‌ها و فرصت‌ها منتظر اقدام شما نمانده و ممکن است توسط فردی دیگر به اجرا گذاشته شود. به همین خاطر ضروری است تا بیش از حد شروع خود را به تاخیر نینداخته و این نکته را هرگز فراموش نکنید که افرادی موفق هستند که حتی در دل بدترین شرایط، فرصت‌سازی کرده و از دل تهدید، موقعیت طلایی را برای خود می‌سازند. درواقع لازم است تا از گلایه کردن فاصله بگیرید. این امر بدون شک هیچ کمکی را به شما نخواهد مرد، با این حال به هر میزانی که عمل‌گرا تر باشید، بدون شک شانس موفقیت بیشتری را خواهید داشت. همچنین فراموش نکنید که پس از برداشتن گام نخست، متوجه این امر خواهید شد که بسیاری از مواردی که برای شما عملا غیرممکن به نظر می‌رسید، تا چه اندازه قابل حل بوده و بسیاری از چیزها با تصورات شما تفاوت‌های چشمگیری را دارد. درواقع هیچ‌چیز به آن اندازه‌ای که افراد تصور می‌کنند بد نیست.

۴-مسئولیت‌های خود را بر گردن نگرفته و عادت به سرزنش دیگران دارید

بیل گیتس در یک جمله طلایی عنوان کرده است که اگر شما فقیر به دنیا آمده‌اید، این اتفاق اشتباه شما نیست، با این حال اگر فقیر بمرید تنها مقصر خودتان خواهید بود. این جمله به خوبی نشان می‌دهد که هر فردی باید مسئولیت زندگی خود را برعهده گرفته و در این رابطه دست از گلایه کردن و سرزنش دیگران بردارد. درواقع فرمول افراد موفق این است که تنها بر روی خود

به قلم: کارن دیکسون روئناس
مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه رسیدن به موفقیت کار ساده‌ای محسوب نمی‌شود، با این حال اقدامی طاقت‌فرسا هم نبوده و هر فردی قادر است تا به اهداف خود دست پیدا کند، با این حال عملکرد شما باید سطحی درست را داشته باشد. در غیر این صورت همه‌چیز بیش از حد دشوار خواهد شد. اگرچه همواره گفته می‌شود که چه اقداماتی را باید انجام داد، با این حال در این مقاله قصد رویکردی متفاوت را داریم و می‌خواهیم با شما در رابطه با اقداماتی که باید کنار گذاشته شود، صحبت کنیم. درواقع آگاهی از خطاهای رفتاری، می‌تواند همه‌چیز را متحول سازد. در همین راستا به بررسی شش مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱-خواهان نتایجی متفاوت هستید اما تغییرری در رفتارهای خود ایجاد نمی‌کنید

نتایج جدید از رفتارهای نو به دست می‌آید. این امر در حالی است که بسیاری از افراد صرفا به تغییر نگرش و برخی تغییرات سطحی بسنده می‌کنند. این امر در حالی است که برای کسب نتیجه‌ای عمیق، اقدامی هم‌اندازه نیاز خواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا بازنگری نسبت به تمامی رفتارهای خود داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا در نهایت ضمن حذف موارد غیرضروری، قادر به اعمال تغییرات لازم در هر یک از آنها نیز باشید. توصیه می‌شود تا حتما در این زمینه از مشورت فردی باتجربه استفاده کنید تا خروجی کار، بهترین باشد. این امر درست به مانند مربی‌ای خواهد بود که پس از نتیجه نگرفتن، باید تغییراتی اساسی را در تیم خود داشته باشد و ضمن اعمال تغییرات در سیستم بازی، حتی اقدام به جایگزین کردن بازیکنان کند. به همین خاطر هیچ‌گاه از تغییر در عادت‌های خود واهمه نداشته و آن را ضامن موفقیت بدانید. درواقع شما باید همواره نسبت به هر اقدامی که انجام می‌دهید، دلایل درستی را داشته باشید و از تاثیرات مثبت آن اطمینان کسب کنید.

۲- به دنبال میانبرهایی برای رسیدن به موفقیت هستید

اگرچه تلاش برای موفقیت از راه‌های جدید ابدا بد نیست، با این حال اگر این اقدام به عادت رفتاری شما تبدیل شود، بدون شک امکان طی شدن مسیری درست فراهم نخواهد شد. به همین