

نگاه



زندگی عادی پس از کووید-۱۹ چگونه خواهد بود؟

تجربه آنلاین زندگی

مهم‌ترین پیامد تغییرات سرسام‌آور کنونی آن است که هیچ راه بازگشتی به زندگی عادی سابق وجود ندارد. این قطار پیشاپیش ایستگاه را ترک کرده است.

به گزارش گاردین، از پزشک آنلاین و کار در منزل گرفته تا ردیابی تلفن‌های هوشمند، ما داریم با سرعتی بی‌سابقه از تکنولوژی بهره می‌گیریم، اما آیا می‌توانیم به تکنولوژی اعتماد کنیم؟ عالم‌گیری‌ها دکمه دور تند تاریخ را فشار می‌دهند و ناگهان تغییراتی که در دوران پیشاکرونا احتمالاً با چندین و چند سال بحث، مخالفت، تردید و تأخیر همراه بودند، حالا یک شبه ممکن شده‌اند.

نمونه اول از چنین تغییراتی آن است که صدها هزار کارگر یقه‌سفید ناگهان قادر یا ملزم شده‌اند از خانه کار کنند. نمونه دوم و نگران‌کننده‌تر آن است که دولت‌ها به‌طور جدی در حال بررسی تکنولوژی نظارتی و مراقبتی‌ای هستند که آنقدر متجاوزانه و مداخله‌آمیز است که در شرایط عادی حتی همین یک ماه پیش هم خشم و اعتراض مردم را به راه می‌انداخت و برخی دولت‌ها همین حالا همچنین تکنولوژی‌ای را به کار گرفته‌اند.

نمونه سوم آن است که دو غول تکنولوژی که تکنولوژی تلفن‌های همراه را در کنترل خود دارند، یعنی اپل با سیستم‌عامل آی او اس و گوگل با سیستم‌عامل اندروید، تصمیم گرفته‌اند رابط‌های برنامه‌نویسی‌ای (آی پی آی) را تسلاک ببینند که حکومت‌ها را قادر خواهد ساخت اپلیکیشن‌های ردیابی را روی تمام گوشی‌های هوشمند در سراسر جهان نصب کنند. این مسئله از دو جهت خارق‌العاده است. اول آنکه، چنین کاری یعنی همکاری بین دو قطب انحصاری بازار جهانی که در شرایط عادی موجب سه راه افتادن مرافعه‌های قضایی ضدتراست می‌شد، اما تاکنون حتی صیادی هم از نهادهای تنظیم‌کننده رقابت درنمانده است. دوم آنکه، این دو شرکت تأکید دارند که اگر دولت‌ها از شرایطی که آنها تعیین کرده‌اند تمکین نکنند، این آی پی آی‌ها را حذف خواهند کرد. شرط آنها این است که استفاده از این آی پی آی‌ها برای شهروندان نه الزامی که داوطلبانه باشد. پس ما اینجا با دو شرکت جهانی قدرتمند روبه‌رو هستیم که برای حاکمیت‌های مستقل قانون تعیین می‌کنند. چیزی که یک ماه پیش غیرقابل‌تصور بود.

نشانه‌های تغییرات شدید و پرشتاب همه جا به چشم می‌خورد، حتی در مطب پزشکان عمومی. نیویورک تایمز چندی پیش گزارش جالبی منتشر کرد درباره اینکه چطور کار پزشکان عمومی لندن با شیوع این ویروس تغییر یافته است. یک پزشک عمومی به این روزنامه گفت: «ما شاهد ۱۰ سال تغییر در عرض یک هفته هستیم. سابقاً ۹۵درصد تماس بیماران حضوری بود؛ ششما به دیدن دکترتان می‌رفتید، طبق روال سال‌ها و قرن‌های گذشته. اما این روند کاملاً تغییر کرده است.» پیش از شیوع ویروس، قرار ملاقات‌های ویدئویی تنها یک درصد از قرار ملاقات‌های سالانه با پزشکان عمومی بریتانیا را شامل می‌شدند، اما سرویس سلامت همگانی (ان ایچ اس) هزاران درمانگاه در سراسر این کشور را وادار کرد شیوه کار خود را به مشاوره از راه دور تغییر دهند و فرایند تأیید ارائه‌دهندگان خدمات دیجیتالی را به منظور افزایش خدمات آنها سرعت بخشیده است.

یکی از این ارائه‌دهندگان خدمات دیجیتالی شرکت accuRX است که پزشکان عمومی قبلاً هم از آن به عنوان یک ابزار قابل‌اطمینان برای فرستادن پیام‌های متنی به بیماران استفاده می‌کردند. با شدت گرفتن بحران، این شرکت یک سیستم تماس تصویری را در عرض دو روز و پس از ورود ویروس به انگلستان تعبیه کرد؛ سیستمی که براساس گزارش نیویورک تایمز، به‌سرعت به دلیل استفاده آسان و محیط کاربری شسته‌رفته‌اش به محبوب‌ترین ارائه‌دهنده خدمات دیجیتالی در این حوزه تبدیل شد.

همین‌طور که عالم‌گیری دارد به زیر و رو کردن جهان ادامه می‌دهد، ما هم به‌تدریج متوجه نکات جدیدی می‌شویم. همان‌طور که بن اوانس، تحلیلگر تکنولوژی، می‌گوید: «حالا ما همگی آنلاین هستیم و چیزی که به همین اندازه مهم است آن است که همگی مایلیم اگر بتوانیم به تجربه و الگوی تجاری درستی برسیم، این شیوه را در مورد هر بخش دیگری از زندگی‌مان نیز پیاده کنیم. از این پس، هر کس هر کاری را آنلاین انجام خواهد داد.»

البته با اینکه آنلاین نبودن یک نقطه ضعف محسوب می‌شود و زبان‌های زیادی برای فرد به همراه دارد، اما مددکاران و کنشگران داوطلب در سراسر کشور دارند به این نتیجه می‌رسند که همچنان شکاف دیجیتالی جدی‌ای در جامعه وجود دارد و این بسیاری از افراد سالخورده هستند که دسترسی محدودی به فناوری دیجیتال دارند، یعنی همان کسانی که در مقابل ویروس از همه آسیب‌پذیرترند.

با این همه، مهم‌ترین پیامد تغییرات سرسام‌آور کنونی آن است که هیچ راه بازگشتی به زندگی عادی سابق وجود ندارد. این قطار پیشاپیش ایستگاه را ترک کرده است. ویروس جدید کرونا قرار نیست ما را رها کند و وقتی واکسن آن هم آماده شود، خطر همچنان باقی خواهد بود، چراکه تغییر اقلیم و فرسایش زیستگاه حیوانات وحشی، انبار حاضر و آماده‌ای از ویروس‌های مشترک میان انسان و حیوان را برای ما کنار گذاشته است. تا آن زمان، شرکت‌ها دیگر یاد گرفته‌اند که زنجیره‌های تأمین تاب‌آوری را ایجاد کنند. کارگران یقه‌سفید خواهند فهمید که مجبور نیستند اینقدر مانند گذشته بین محل کار و منزل رفت‌وآمد کنند و سفر هوایی مانند گذشته به یک چیز لوکس تبدیل خواهد شد.

«راندگی روی جاده یخ‌زده» استعاره سودمندی است برای آنچه در زندگی عادی جدید پیش‌رو خواهیم داشت. بدترین کاری که می‌توان انجام داد، ترمز گرفتن شدید و ناگهانی است، چون کاملاً کنترل اوضاع را از دست خواهید داد. در عوض، باید پای‌تان را اندکی روی پدال ترمز فشار دهید، بعد پای‌تان را بردارید و آنقدر این فرایند را تکرار کنید تا به آسفالت خشن برگردید. آینده نزدیک ما چنین چیزی خواهد بود: ترکیبی از چیزی که برخی به‌تازگی آن را «چکش و رقص» می‌نامند، چکش قرنطینه و محدودیت‌های پی‌درپی و پس از آن رقص‌های دیجیتالی‌ای که در آن از نظارت و تست برای یافتن و کنترل شیوع بیماری استفاده می‌کنیم. ما نه به سوی «دنیای قشنگ نو» که به سمت جهانی محتاط و ملاحظه‌کار با هاله‌ای جرج اورول‌ی رهسپار هستیم. نمی‌دانم آلدوس هاکسلی اگر بود، چه تفسیری از این جهان داشت؟!

شیوع کرونا چه تغییری در الگوی مصرف نفت به وجود آورده است؟

اثر کرونا بر سبک زندگی



ماها فاصله دارد، هنوز زود است بگویم دنیای پساکرونا چه شکلی خواهد بود، با این حال بخش‌هایی وجود دارند که کارشناسان به بررسی تأثیر بلندمدت این پاندمی روی آنها پرداخته‌اند.

از کاهش تقاضای نفت تا کاهش سفرهای هوایی

طبق ارزیابی دامین کوروالین، تحلیلگر گلدمن ساکس، سفرهای هوایی ۱۶ میلیون بشکه در روز تقاضای جهانی برای نفت را تشکیل می‌دهد که ممکن است هیچ وقت به سطح سابق برنگردد. سفرهای هوایی یکی از بخش‌هایی است که احتمالاً شدیدترین آسیب را دیده است. شرکت‌ها پس از اینکه بی‌برند کسب و کار تا چه حد می‌تواند از طریق کنفرانس ویدئویی به شکل موفقیت‌آمیز برگزار شود، مایل خواهند بود بودجه سفر را پایین نگه دارند. ممکن است برای برخی سال‌ها طول بکشد تا حاضر شوند با صدها نفر غریبه در هواپیما نشسته و سفر کنند. کسانی که اغلب سفر می‌کنند، مجبورند مدت طولانی‌تر صبر کنند زیرا محدودیت‌های پروازهای بین‌المللی و قرنطینه‌ها فعلاً ادامه دارد. شمار مسافران هوایی به طرز چشمگیری کاهش پیدا کرده و کشورها به این راحتی مرزهای خود را نخواهند گشود.

کاهش تردد حمل‌ونقل عمومی و افزایش تردد شخصی

در زمینه مصرف بنزین، شیوع ویروس کرونا دو تأثیر متضاد داشته است. از یک سو حمل و نقل عمومی به دلیل فاصله‌گذاری اجتماعی و فاصله گرفتن افراد از همدیگر آسیب دیده است. مسافران در عوض ترجیح می‌دهند از وسایل دیگر حمل و نقل شامل خودروهای شخصی استفاده کنند که به منزله استفاده بیشتر از سوخت برای جا به جایی همین جمعیت است.

این آماری است که از سوی چین منتشر شده که بزرگ‌ترین مصرف‌کننده نفت جهان پس از آمریکا بوده و محدودیت‌های قرنطینه را کاهش داده است. طبق آمار بلومبرگ نیو انترژی فاینانس، در حال حاضر حدود ۵۰ میلیون نفر در مقایسه با اواسط ژانویه کمتر از اتوبوس استفاده می‌کنند و ترافیک روزانه خودروهای شخصی در بزرگراه‌های چین چند میلیون دستگاه نسبت به مدت مشابه سال گذشته افزایش پیدا کرده است. در دوران پساقرنطینه‌ها چین، افراد زیادی استفاده از حمل و نقل عمومی را کنار گذاشته و به جای آن از خودروهای شخصی استفاده می‌کنند.

قیمت مسکن در ۱۲ منطقه تهران منفی شد

فریز بازار مسکن در فروردین

رقعی شود. تعداد معاملات در مناطق ۱۳، ۱۴، ۱۶، ۱۷، ۱۹ و ۲۲ به ترتیب ۱۷، ۱۷، ۱۹، ۱۵ و ۱۳ فقره بود. فقط در سه منطقه ۴، ۲ و ۵ معاملات از ۱۰۰ فقره فراتر رفت.

در این بین، سوال این است که علت ثبات قیمت مسکن در فروردین‌ماه امسال چه بود؟ در پاسخ به این پرسش، فرشید پورحاجت کارشناس بازار مسکن در گفت‌وگو با ایسنا، تعطیلات نوروزی و شیوع ویروس کرونا را علت افت شدید معاملات و ثبات قیمت دانست و مدعی شد: تحولات بازار مسکن در یک ماه گذشته نمی‌تواند بیان‌کننده وضعیت واقعی آن باشد و در اردیبهشت‌ماه متغیرهای اثرگذار بر بخش مسکن خود را نشان می‌دهد.

به گفته پورحاجت، افت شدید بازارهای مالی از جمله مسکن در فروردین‌ماه قابل‌پیش‌بینی بود و به دلیل شیوع بیماری کرونا به جز بازار بورس، تمامی بازارها با رکود شدید مواجه بودند. با این وجود وضعیت معاملات مسکن در فروردین‌ماه بیان‌کننده اوضاع واقعی آن نیست و انتظار داریم متغیرهایی مثل نرخ تورم، نرخ در گذشته زمانی زیر صفر دلار داووستد می‌دهد.

به گفته پورحاجت، افت شدید بازارهای مالی از جمله مسکن در فروردین‌ماه قابل‌پیش‌بینی بود و به دلیل شیوع بیماری کرونا به جز بازار بورس، تمامی بازارها با رکود شدید مواجه بودند. با این وجود وضعیت معاملات مسکن در فروردین‌ماه بیان‌کننده اوضاع واقعی آن نیست و انتظار داریم متغیرهایی مثل نرخ تورم، نرخ دستمزد، عوارض، مالیات و قیمت ارز به تدریج در ماه‌های آینده اثرگذاری خود را

وقتی به دیگران پول می‌دهید تا نفت شما را بخرند

در انتظار ورشکستگی شرکت‌های نفتی

در حالی است که تولیدکنندگان همچنان به تولید نفت ادامه دادند، اما با متوقف شدن سفرهای هوایی و ماندن افراد در خانه، جایی برای مصرف نفت وجود ندارد، به‌این‌ترتیب پالایشگاه‌ها هم قطعاً نفت لازم ندارند. البته قراردادی که در قلمرو منفی قرار گرفت برای قراردادهای تحویل ماه مه بود. انتظار نمی‌رود که تقاضا حالا حالاها افزایش یابد و بنابراین هیچ جایی برای نگه‌داشتن نفت‌های تولیدشده وجود ندارد، بااین‌حال وجود قیمت منفی کاملاً بی‌سابقه نیست. به‌عنوان مثال گاز طبیعی گرچه معامله‌گران هشدار داده بودند که بر شدن ذخایر نفت باعث می‌شود قیمت‌ها کاهش یابد، اما تماشای قیمت منفی نفت در روز دوشنبه بازم نکان‌دهنده بود. کاهش تقریباً ۲۰درصدی قیمت نفت در این هفته نیز قابل‌توجه بود، چراکه

تا چند وقت پیش، عجیب و محال بود که شیوع یک ویروس بتواند سبک زندگی انسان را به تمامی دگرگون کند، اما شیوع کروناویروس به سادگی این کار را کرده و بسیاری از کسانی که هر روز با خودرو به محل کارشان رفته و باز می‌گشتند، حالا در خانه مانده و به دور کاری روی آورده‌اند. کاهش استفاده از خودروهای شخصی و پروازهای مسافری، تغییرات اساسی در سراسر جهان ایجاد کرده و بازار نفت نیز تحت‌الشعاع اپیدمی کرونا دچار ریزش تاریخی قیمت‌ها شده است. آنچه که فعلاً برای دولت‌ها، شرکت‌ها، مدیران، سرمایه‌گذاران و معامله‌گران نفتی روشن نیست، احتمال دائمی شدن برخی تغییرات در الگوی مصرف است.

به گزارش ایسنا، تدابیر به کار گرفته شده از سوی دولت‌ها برای نگه داشتن مردم در خانه که با هدف مهار شیوع ویروس کرونا انجام شده، بیش از ۳۰درصد از تقاضای جهانی برای نفت کاسته است. نفت مازاد نیاز مخازن نفت را به حدی سریع اشغال کرده که بهای معاملات نفت آمریکا هفته گذشته برای نخستین بار در تاریخ منفی شد.

تغییرات بلندمدت در تقاضا برای نفت

هیچ تفاهمی درباره اینکه تقاضا چقدر سریع بهبود پیدا خواهد کرد، وجود ندارد. برخی از تحلیلگران از جمله تحلیلگران شرکت مشاوره وود مک کنزی و سستی گروپ انتظار دارند تقاضا برای نفت تا سال میلادی آینده بهبود پیدا کرده و میزان مصرف فراتر از رکورد سال ۲۰۱۹ خواهد رسید، اما سایرین روند کند بهبود مصرف را پیش‌بینی می‌کنند. به عنوان اخیر بسیاری از جمله مدیران سرپرست‌های شرکت‌های نفتی جهان مثال گروه اوراسیا انتظار دارد مصرف تحت تأثیر شیوع ویروس کرونا و همچنین افزایش هزینه روی انرژی پاک از سوی برخی از اقتصادهای بزرگ جهان، تا چند سال دیگر بهبود پیدا نکند. حتی پیش از بحران اخیر بسیاری از جمله مدیران سرپرست‌های شرکت‌های نفتی جهان پیش‌بینی کرده بودند که تقاضا برای نفت در یک دهه آینده به پیک می‌رسد.

یک موضوع روشن است. حمل و نقل و پتروشیمی بیش از نیمی از مصرف نفت را به خود اختصاص می‌دهند و رفتار این بخش‌ها نقش مهمی در شکل دادن به آینده بازار نفت خام ایفا می‌کند. براساس گزارش بلومبرگ، با توجه به اینکه جهان با بهبود و بازگشت به وضعیت عادی

بازار مسکن در حالی اولین ماه از سال ۱۳۹۹ را پشت سر گذاشت که تحت تأثیر افت ۸۷درصدی معاملات، قیمت‌ها در این ماه به ثبات رسید و حتی در ۱۲ منطقه تهران منفی شد. این یعنی بازار مسکن در فروردین امسال، تحول چندانی را تجربه نکرد؛ چراکه اساساً در سیطره ویروس کرونا مجالی برای تغییر نداشت. با این حال در یک مدیوم کوچک با سطح مقاومت قیمتی مواجه بود که نشان داد رکود می‌تواند منجر به ثبات یا حتی کاهش قیمت شود.

وضعیت قیمت منطقه‌ای نشان می‌دهد رشد قیمت نسبت به اسفندماه ۱۳۹۸ در ۱۲ منطقه بین ۱ تا ۹،۷درصد منفی، در هفت منطقه بین ۱،۱ تا ۷،۴ درصد مثبت و در سه منطقه صفر بود. در حالت کلی نیز نرخ ماهیانه ۲،۱درصد کاهش نشان داد. کمترین نرخ رشد سالیانه هم به منطقه یک معادل ۲۹درصد تعلق داشت. رشد سالیانه در کل شهر تهران ۳۵درصد بود.

بیشترین افت ماهیانه قیمت در منطقه ۱۶ معادل ۹،۷- درصد و بالاترین افزایش در منطقه ۴ با ۷،۴درصد به ثبت رسید. البته تعداد معاملات به قدری پایین بود (۱۲۴۳ فقره) که قراردادهای خرید و فروش در پنج منطقه جمعاً نتوانست سه

«ترسناک»، «باورنکردنی»، «بسیار چشمگیر»، «بی‌سابقه» و «حیوانی»؛ اینها کلماتی است که کارشناسان وال‌استریت برای توصیف آنچه در هفته گذشته بر قیمت نفت گذشت، به کار برده‌اند.

به گزارش سان‌بی‌سی، در «دوشنبه سیاه» برای اولین بار قیمت نفت وست تگزاس اینترمدیت (WTI) به زیر صفر دلار رسید و منفی شد. قبل از روز دوشنبه بسیاری گمان می‌کردند، قیمت منفی برای نفت غیرممکن است. آنها تصور می‌کردند که شاید قیمت‌ها تنها به صفر دلار برسد، اما قلمرو قیمت منفی غیرقابل‌تصور به نظر می‌رسید. به‌رحال درک این مسئله مشکل است که به دیگران پول بدهید تا نفت شما را بخرند.

شیوع ویروس کرونا باعث کاهش یک‌سوم از تقاضای نفت جهان شده و این

نماگر بازار سهام



تاخت و تاز بازار سرمایه ادامه دارد

رکوردشکنی تازه بورس تهران

روند صعودی بازار سرمایه در دومین روز هفته نیز ادامه یافت و شاخص کل بورس به مرز ۸۰۰ هزار واحد نزدیک شد. شاخص کل دیروز با رشد ۲۸ هزار و ۷۲۲ واحدی در ارتفاع ۷۹۸ هزار و ۱۰۵ واحدی ایستاد. همچنین شاخص کل (هم وزن) با ۶ هزار و ۳۹۰ واحد افزایش به ۲۶۷ هزار و ۴۷۵ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۴ هزار و ۲۴۷ واحد رشد به ۱۷۷ هزار و ۷۶۲ واحد رسید.

در معاملات این روز بیش از ۹ میلیارد و ۵۴۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۲۱ هزار و ۴۶۸ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۳ هزار و ۷۳۷ واحد، صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۲ هزار و ۴۳۴ واحد، گسترش سرمایه‌گذاری خودرو (خگستر) با یک هزار و ۴۵۷ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با یک هزار و ۴۱۱ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۲۳۵ واحد، سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با یک هزار و ۵۰ واحد و معدنی و صنعتی گل‌گهر (کگل) با ۹۱۸ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در نقطه مقابل، نمادهای بورس اوراق بهادار تهران (بورس) با ۱۲۰ واحد، واحد توسعه معادن روی ایران (کروی) با ۵۸ واحد، حفاری شمال (حفاری) با ۴۷ واحد، صنایع آذراب (فاذر)، داروسازی اکسیر (دلر) با ۴۵ واحد و کارخانجات تولیدی شهید قندی (بکام) افت شاخص بورس را رقم زدند.

همچنین نمادهای بانک ملت، پالایش نفت بندرعباس، بانک تجارت، گلوکوزان، پالایش نفت اصفهان، ملی صنایع مس ایران و سرمایه‌گذاری خوارزمی از جمله نمادهای پربیننده روز یکشنبه بودند. گروه شیمیایی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۷۱۴ میلیون و ۶۱۷ هزار برگه سهم به ارزش ۱۴ هزار و ۶۵۱ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۲۵۶ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۹ هزار و ۶۰۷ واحد ثابت ماند. در این بازار ۴ میلیارد و ۶۲۸ میلیون برگه سهم به ارزش بیش از ۶۵ هزار و ۴۲۷ میلیارد ریال داد و ستد شد. اغلب نمادهای فرابورس در روز یکشنبه از جمله نماد هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، پتروشیمی تندگویان (شگوبیا)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس) و پتروشیمی مارون (مارون) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند.

همچنین نمادهای تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، اعتباری ملل (وملل)، فرابورس ایران (فراپورس)، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی (سمگا)، توکاریل (توریل) جنرال مکانیک (رنیک) و پتروشیمی غدیر (شغدیر) مانع از رشد بیشتر شاخص فرابورس شدند.



آینده هزاران سرمایه‌گذار جدید با خطر از دست دادن سرمایه‌هایشان روبه‌رو شوند.

ناهمخوانی رشد برخی از سهام با عملکرد آنها

محمودرضا خواجه‌نصیری، نایب‌رئیس هیأت مدیره بورس تهران در روزهای گذشته چند بار در این باره هشدار داده و گفته است: «بر اساس مطالعات انجام‌شده روی سهام شرکت‌های بورس، در سال ۹۸، رشد قیمت ۷۵ درصد شرکت‌ها، از نظر تعداد و ۵۵ درصد آنها از نظر ارزش، با عملکردشان همخوانی نداشته است.»

او با اشاره به بررسی صورت گرفته در خصوص قیمت سهام ۴۰۰ شرکت بورسی و رشد فروش و سودآوری آنها در سال ۹۸ گفت: «طبق آمارها ۹۸ درصد شرکت‌های بازار سرمایه به لحاظ تعدادی، دارای انحراف منفی بوده سهم از رشد فروش و سودآوری هستند و تنها ۲ درصد این شرکت‌ها توانستند رشد مساوی و یا بهتر از بازده سهم را تجربه کنند. به عبارت دیگر قیمت سهام این شرکت‌ها در سال ۹۸ رشد کرده اما در مقابل انتظار رشد سودآوری و فروش آنها با این رشد قیمتی همخوانی ندارد و عملکرد شرکت‌ها توانسته آن را پوشش دهد. به عنوان مثال، در صورتی که شرکتی در سال ۹۸ رشد قیمتی ۲۰ برابری را تجربه کرده و قیمت آن امروز ۴۰ برابر نسبت به کل فروش سالیانه آن باشد این بدان معناست که اگر این شرکت در ۴۰ سال آینده، رشد فروشی نداشته باشد و با همین فروش ادامه دهد ۴۰ سال با حاشیه سود ۱۰۰ درصد بفروشد، باز هم به قیمت ارزش امروزی خود نخواهد رسید.»

به اعتقاد خواجه‌نصیری، «شاهد برخی از شرکت‌های زیان‌ده هستیم که سال گذشته قیمت آنها تا ۲۴ برابر افزایش یافته است؛ شرکت‌هایی که با هیچ منطق ارزش‌گذاری به جز ورود نقدینگی رشد نمی‌کنند و قیمت فعلی آنها توجیه‌پذیر نیست.»

او نقدینگی را به عنوان اصلی‌ترین عامل هدایت بازار سرمایه مطرح کرد و گفت: «سرمایه‌گذاران باید با تخصص کافی وارد بازار سرمایه شوند و توصیه ما به همگان این است که اگر از تخصص برای سرمایه‌گذاری برخوردار نیستید از ورود مستقیم به این بازار پرهیز کنید و از طریق صندوق‌های سرمایه‌گذاری اقدام کنید.»

به اعتقاد کارشناسان برای جلوگیری از تبعات آینده سرمایه‌گذاری در بورس، هدایت نقدینگی بر اساس اصول بنیادی بازار از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است و باید به سرمایه‌گذاران این نکته را گوشزد کرد که در تصمیم‌گیری‌های خود، اصول بنیادی و فاکتور عملکردی شرکت‌ها را مدنظر قرار دهند.

چند روایت درباره حباب‌زدگی بورس تهران

در همین زمینه، حسین عبده‌تیریزی کارشناس ارشد مالی با بررسی وضعیت بازار سهام براساس سه نظریه معتقد است: نظریه اول اعتقاد دارد بورس تهران جابجایی است؛ قیمت‌ها صعود تندی را تجربه کرده و محکوم به افت هستند. اشاره به بالا بودن نسبت‌های مانند قیمت به درآمد و ارزش بازار به نقدینگی از جمله مباحثی است که طرفداران این دیدگاه بر آن تاکید می‌کنند. نظریه دوم دیدگاهی کاملاً خلاف جهت دارد و معتقد است بورس زیر ارزش ذاتی است. این فرضیه با خطا دانستن برخی نسبت‌های سنتی و تاکید بر افزایش ضریب نفوذ بورس میان عموم جامعه، انتظار صعودهای قدرتمندتری را برای سهام می‌کشد. اما نظریه سوم

فرصت امروز: این روزها تب بورس در جامعه بالا رفته و سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه طرفداران زیادی پیدا کرده است. تقریباً در بیشتر محافل و جمع‌های خانوادگی در این روزها صحبت از سیگنال‌های بورس است و از بورس‌بازهای حرفه‌ای تا تازه‌واردان بازار سرمایه، همگی درگیر شاخص بورس هستند. در این میان، حال و روز ناخوش بازارهای موازی نیز مزید بر علت شده تا همه نگاه‌ها به تالار شیشه‌ای بورس دوخته شود.

با شیوع کرونا، دماوندست در بازار ارز، طلا و سکه به کمترین حد خود رسید و نرخ سود سپرده‌های بانکی نیز از ابتدای اردیبهشت کاهش یافت. با این حال، سرمایه‌گذاری در بورس و تغییر جهت نقدینگی به سمت بازار سرمایه به نگرانی‌ها دامن زده است. بسیاری نگران تازه‌واردانی هستند که سرمایه خود را وارد این کار کرده‌اند ولی هیچ شناخت نسبی از بورس ندارند. برخی از کارشناسان هم از حیاتی بودن بورس سخن می‌گویند و اینکه رشد شاخص‌های بورس تهران واقعی نیست. آنها در مورد ترکیب حباب بورس هشدار می‌دهند و همین امر ترس سهامداران را بیشتر کرده است. همه اینها باعث می‌شود تا بپرسیم آیا بورس تهران واقعا حباب دارد؟

از حال خوب بورس تا عرضه سهام شرکت‌های دولتی

بورس تهران روزهای طلایی خود را سپری می‌کند و شاخص کل بورس هر روز رکوردی جدید از خود برجا می‌گذارد، تا جایی که شاخص کل در دو ماه گذشته بیش از ۲۰۰ هزار واحد رشد کرده و از نیم میلیون واحد به بیش از ۷۰۰ هزار واحد رسیده است. در این میان، کاهش نرخ سود بانکی به ۱۵ درصد، فروش سهام شستا (شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی) در بازار سهام و همچنین دستور رئیس‌جمهور برای عرضه سهام شرکت‌های دولتی همگی باعث شده تا این روزها کارگزاری‌ها روزهای بسیار شلوغی را پشت سر بگذارند و با موج گسترده‌ای از حضور افراد برای سرمایه‌گذاری در بورس روبه‌رو شوند؛ موجی که البته از سال گذشته آغاز شده و حالا اوج گرفته است.

یک مقایسه آماری نشان می‌دهد دست کم ۲۰ هزار میلیارد تومان تازه در یک ماه گذشته وارد بازار سهام شده است، درحالی‌که رقم ورود پول به تالار شیشه‌ای در طول سال گذشته ۲۰ تا ۲۵ هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود. همین مقایسه به خوبی نشان‌دهنده هیجانی است که این روزها برای سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه به وجود آمده است. جالب اینجاست که بخش مهمی از سرمایه‌گذارانی که در روزها و هفته‌های گذشته وارد بورس شده‌اند، سرمایه‌گذاران خردی هستند که با پول و سرمایه خود شانس حضور در هیچ بازار دیگری نظیر دلار، سکه، طلا و مسکن را ندارند و رشد شاخص‌های بورس آنها را وسوسه کرده تا در این بازار سرمایه‌گذاری کنند. به گفته کارشناسان، بورس توانسته بخش مهمی از سرمایه‌های سرگردان را طی ماه‌های گذشته به خوبی جذب کند.

اما موضوع مهمی در این میان وجود دارد و آن «حباب در بورس» است. سؤال این است که در شرایطی که اقتصاد ایران و بنگاه‌های اقتصادی با چالش‌های جدی در تولید روبه‌رو بوده و سودآوری ندارند، بورس چگونه سرمایه‌ها را جذب می‌کند؟ اقتصاددانان معتقدند که مقدار سود شرکت‌ها از مقدار رشد قیمت سهام پشتیبانی نمی‌کند و همین موضوع باعث وجود حباب در بورس را جدی کرده است؛ نکته‌ای که می‌تواند نگرانی‌های بسیاری را به دنبال داشته باشد و باعث شود در ماه‌های

جایی بین دو نظریه پیشین قرار می‌گیرد و براساس آن، بازار سهام در کلیت خود حباب جدی ندارد، اما حتماً در برخی سهامها قیمت‌ها بسیار فراتر از ارزش ذاتی پیش‌رفت‌ها. به گفته عبده‌تیریزی، در مجموع نه اصلاح تند قیمت‌ها می‌تواند چندان منطقی باشد و نه رشدهای بی‌وقفه و پرشتاب از پشتوانه علمی برخوردار است. همچنین مصطفی رضایی، کارشناس بازار سرمایه نیز با ابراز نگرانی نسبت به روند کنونی معاملات بازار سرمایه گفت: قیمت‌ها با توجه به حجم نقدینگی وارد شده به این بازار رو به بالا و به مرور در حال ریسکی شدن است. از این به بعد در معاملات بازار به خصوص در برخی از سهامها که تحلیل بنیادی آنها جوابگوی قیمت‌های کنونی نیست و فقط به دلیل فشار ورود پول با افزایش قیمت همراه شدند شاهد ایجاد حباب خواهیم بود.

رضایی در گفت‌وگو با ایرنا، به تصمیم چند وقت گذشته رئیس سازمان بورس مبنی بر کاهش دامنه نوسان به ۲ درصد اشاره کرد و گفت: اجرای این قانون می‌توانست کمکی در بهبود معاملات کنونی بازار سرمایه باشد، با این اتفاق شاهد رشد فزاینده و ایجاد حباب در قیمت سهام‌ها نبودیم و معاملات بازار روند منطقی‌تری را در پیش می‌گرفت اما مخالفت‌های بانک مرکزی و فعالان بازار باعث لغو اجرای این قانون شد.

ریسک معاملات بورس افزایش یافته است

به گفته این کارشناس بازار سرمایه، ورود حجم گسترده نقدینگی به بازار در حال فشار به معاملات این بازار و افزایش قیمت‌ها به صورت لحظه‌ای است که این موضوع چندان منطقی به نظر نمی‌رسد. او با تاکید بر اینکه اکنون ریسک موجود در معاملات این بازار بسیار زیاد شده است، گفت: رشد غیراصولی بازار سرمایه همیشه باعث ایجاد ضرر به سهامداران خرد می‌شود در حالی که حرفه‌ای‌ها به موقع از بازار خارج می‌شوند و مانع از ضرر و زیان احتمالی خود خواهند شد.

آگهی مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای (تجدیدی)

شهرداری اردبیل در نظر دارد مناقصه به شرح جدول ذیل را بر گزار نماید و کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تارانه پیشنهاد قیمت و بازگشایی پاکت‌ها هم بصورت فیزیکی و یا از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد لذا مناقصه گران می‌توانند به یکی از روش‌های فوق‌الذکر اقدام نمایند.

ردیف	عنوان پروژه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت (در مناقصه ریال)	مدت اجرا	کد ثبت در سامانه ستاد ایران
۱	احداث پل عابر پیاده رویبروی موهید	۹/۸۹۰/۵۳۰/۲۵۷	۴۹۵/۰۰۰/۰۰۰	۶	۲۰۹۹۰۰۵۳۱۵۰۰۰۰۰۷

۱. محل تأمین اعتبار: درآمد داخلی شهرداری

۲. مناقصه گران واجد شرایط می‌توانند اسناد مناقصه را از تاریخ انتشار آگهی در سامانه ستاد ایران به مدت ۵ روز در مقابل فیش واریزی به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به شماره حساب سپهر ۰۱۰۶۶۳۰۷۴۹۰۰۲ بنام شهرداری اردبیل نزد بانک صادرات شعبه میدان ورزش واریز و از مدیریت پیمان و مناقصه به آدرس اردبیل خیابان سی ام تیر ساختمان شهرداری مرکز مدیریت پیمان و مناقصه و یا از طریق سامانه ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir خریداری کنند مبلغ واریزی شده غیرقابل استرداد است و اطلاعات تکمیلی مناقصه فوق از طریق وب سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور به آدرس <http://iets.mporg.ir> قابل دسترسی می‌باشد.

۳. مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ تضمین قید شده در جدول را به شماره حساب سپهر ۰۱۰۶۶۳۰۷۴۲۰۰۴ بنام شهرداری اردبیل نزد بانک صادرات شعبه میدان ورزش واریز و تصویر آن در سایت قرار دهید ضمناً جهت سهولت در رسیدگی اصل فیش واریزی و یا به همان مبلغ ضمانت نامه بانکی را در پاکت تضمین (پاکت الف) و شرایط و اسناد شرکت را (ب) و مجموع را در پاکت (الف) قرار داده و هر سه پاکت را مهر و موم نموده و مشخصات کامل شرکت و مناقصه و شماره تلفن را قید نموده و تا ساعت ۱۳ آخرین روز تحویل اسناد به دبیرخانه شهرداری مرکز تحویل گردد لازم به ذکر است این اسناد باید با اسناد ارسال شده از طریق سایت ستاد ایران مطابقت داشته باشد قیمت پیشنهادی بر اساس برگ پیشنهاد قیمت براساس فهارس بهاء، ابنیه و راه و باند فرودگاه سال ۱۳۹۹ بدون تعدیل و ما به التفاوت مصالح در (پاکت ج) از طریق سایت ستاد ایران ارسال گردد. لازم به ذکر می‌باشد شرکت‌هایی که اسناد را بصورت فیزیکی از مدیریت پیمان شهرداری تحویل بگیرند تمامی پاکت‌ها طبق شرایط عمومی مناقصه تهیه و در زمان قید شده در شرایط تحویل دبیرخانه شهرداری مرکز نمایند.

۴. شرایط پیمانکاران و مهلت و محل تسلیم پیشنهادها: از شرکت‌های دارای رتبه راه و یا ابنیه از سازمان برنامه و بودجه دعوت میگردد اسناد مناقصه را تا ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد از سایت ستاد ایران نسبت به تکمیل فرم‌ها و ارسال اقدام نمایند و یا در مدت قید شده تا ساعت ۱۳ به نشانی اردبیل- میدان ورزش - شهرداری مرکز- دبیرخانه تحویل گردد پیشنهادهایی که دیرتر از این مهلت تسلیم گردد دریافت نخواهد شد.

۵. بدیهی است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف مقرر در اسناد مناقصه بوده و شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.

۶. سایر جزئیات و شرایط تکمیلی در اسناد مناقصه درج شده است.

۷. هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.



ضرورت هوشمندسازی ساختارها در سال جهش تولید

وزیر جهاد کشاورزی گفت هوشمندسازی ساختارها از اولویت‌های وزارت جهاد کشاورزی در سال جهش تولید است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از وزارت جهاد کشاورزی، کاظم خاوازی در نشست شورای مدیران این وزارت، دستیابی به جهش تولید را وظیفه‌های دشوار دانست و افزود: توجه به تکالیف قانون برنامه ششم توسعه و طرح‌های اقتصاد مقاومتی از مهم‌ترین برنامه‌های وزارت جهاد کشاورزی در سال جاری است.

وی با بیان اینکه تحقق شعار جهش تولید نیازمند تقویت و جهش در اراده است، تصریح کرد: لازم است همه زیربخش‌های تخصصی برای دستیابی به این هدف برنامه‌ریزی و با اهمیت دادن به نظام پیشنهادها و ایده‌پردازی برای انجام کارهای خلاقانه اقدام کنند.

وی توسعه و تقویت زنجیره‌های تولید بخش کشاورزی را از جمله راهکارهایی حل مشکلات بخش کشاورزی عنوان و تصریح کرد: در شرایط فشار تحریم‌ها باید بتوانیم بازار و تجارت جهانی محصولات کشاورزی را برای تصمیم‌سازی به طور مداوم رصد و پایش کنیم.

خاوازی اظهار کرد: مردم توقع دارند امنیت غذایی داشته باشند و تولیدکننده‌ها نیز توقع دارند زمینه برای تولید و افزایش بهره‌وری برای آنان فراهم باشد، بنابراین لازم است همه برنامه‌ریزی‌ها براساس دانش و فناوری و تعادل بخشی به این دو اصل صورت بگیرد.

وزیر جهاد کشاورزی تصمیمات این وزارتخانه در دوره جدید را مبتنی بر خرد جمعی دانست و خاطر نشان کرد: اخلاق‌مداری، همدلی، مسئولیت‌پذیری، تعامل با نمایندگان مردم، هوشمندسازی ساختارها و تقابل با رانت و فساد در همه سطوح، سرلوحه اقدامات وزارت جهاد کشاورزی است.

۱۸ میلیون ماسک مازاد مراکز درمانی کشور آزاد می‌شود

رئیس جمهور کشورمان در جلسه با نمایندگان بخش خصوصی و صنعتگران کشور با اشاره به درخواست آزادسازی ۱۸ میلیون ماسک مازاد مصرف کادر درمانی و مراکز بهداشتی کشور از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت و اعلام موافقت وزارت بهداشت، دستور موافق خود را برای تحقق این امر صادر کرد. به گزارش ایسنا به نقل از وزارت صمت، رئیس جمهور تصریح کرد: در دولت از ما خواسته شد که نیازمندی‌های داخلی را تأمین کنیم و مواد ضدعفونی و لوازم بهداشتی را می‌توانیم صادر هم بکنیم. ما در دولت به وزیر صمت‌مان این اجازه را دادیم که واحدهای تولیدی که مازاد دارند تولید می‌کنند، بتوانند صادر هم بکنند. روحانی گفت: این خیلی مهم است که ما از همان روز اولی که نیازمند بودیم تا به امروز دو ماه بیشتر نشده است. امروز در نقطه‌ای قرار گرفته‌ایم که در برخی از اقلام ما قدرت صادرات هم داریم. وی ادامه داد: یک مقدار کمک کنیم حتی در کیت‌های تشخیص هم در آینده ممکن است نیازمندی‌های داخلی ما هم تأمین شود و صادرات هم داشته باشیم. همین امروز صبح ما داشتیم تصمیم می‌گرفتم برای جلسه فردای کرونا برای ماسک که آیا در بعضی موارد الزامی کنیم یا نه، معاون وزیر صمت از وزیر بهداشت برای ۱۸ میلیون ماسک اجازه گرفت که آزاد کند. رئیس جمهور اضافه کرد: این ۱۸ میلیون ماسک در اختیار وزارت بهداشت و درمان بود و ما گفتیم اگر نیاز ندارید آزاد کنیم. وزیر بهداشت هم گفت نیازی نداریم. پس می‌شود قدم به قدم به جلو رفت و مشکلات را حل کرد و قدم‌های بعد را هم برای صادرات برداشت کم‌اینکه همین امروز در برخی از اقلام چنین توانایی را داریم.

قیمت هر کیلو مرغ ۱۱ هزار و ۲۵۰ تومان شد

عضو اتحادیه مرغداران گوشتی گفت امروز قیمت هر کیلو مرغ زنده ۷ هزار و ۸۰۰ تومان و مرغ گرم ۱۱ هزار و ۲۵۰ تومان است. عظیم حجت عضو، هیأت مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش قیمت مرغ در بازار خبر داد و گفت: امروز قیمت هر کیلو مرغ زنده درب مرغاری ۷ هزار و ۸۰۰ تومان و مرغ آماده به طبلخ در خرده‌فروشی ۱۱ هزار و ۲۵۰ تومان است. به گفته وی، قیمت کتونی هر کیلو مرغ زنده نسبت به اواخر هفته گذشته ۱۰۰ تومان و مرغ گرم ۲۰۰ تومان کاهش یافته است. حجت ادامه داد: با توجه به حجم مرغ‌های تولیدی مانده در سالن‌ها مربوط به دوره گذشته و ازدیاد عرضه در برابر تقاضا، قیمت مرغ در بازار کاهش یافته است. این مقام مسئول با اشاره به اینکه کشش چندانی برای خرید در بازار وجود ندارد، بیان کرد: علی‌رغم آغاز ماه مبارک رمضان و واریز حقوق، همچنان به سبب نبود تقاضا با افت قیمت در بازار مواجه هستیم. وی درباره قیمت مرغ طی روزهای آتی در بازار گفت: تا زمانی که وزارت جهاد کشاورزی، مدیریت تولید جوجه یکروزه را به طور جدی اجرا نکند، روند زیان مرغداران ادامه خواهد یافت. به گفته حجت، با توجه به تسهیل در عرضه نهاده طی چند روز اخیر و آغاز خرید پشتیبانی امور دام و جمع‌آوری مرغ سسایز از ابتدای امسال تا حدودی از فشار مرغداران طی ۱۰ روز اخیر کاسته است که با استمرار این روند بازار به تعادل خواهد رسید. عضو هیأت مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی درباره آینده قیمت مرغ در ماه رمضان گفت: در اواسط هفته گذشته قیمت مرغ ۱ تا ۲ درصد کاهش یافت که با ازدیاد نسبی تقاضا پیش‌بینی می‌شود که قیمت مرغ زنده به ۸ هزار تومان و مرغ گرم ۱۲ هزار تومان برسد. وی درباره تاثیر شیوع ویروس کرونا بر بازار مرغ اظهار کرد: با توجه به اظهارنظر مسئولان مبنی بر تاثیر ویروس کرونا بر کاهش مصرف و قیمت مرغ انتظار می‌رود که در امر جوجه‌ریزی مدیریت صورت گیرد تا روند فعلی افت قیمت در بازار استمرار نیابد. این مقام مسئول با اشاره به اینکه اختلاف قیمت مصوب نهاده دامی با بازار آزاد بسیار بالاست، بیان کرد: هم‌اکنون قیمت هر کیلو ذرت در بازار آزاد بسته به کیفیت ۲ هزار تا ۲ هزار و ۵۰۰ تومان و کنجاله سویا ۴ هزار تومان است، در حالی که قیمت هر کیلو ذرت در بنادر یک هزار و ۵۰۰ تومان و کنجاله سویا ۲ هزار و ۴۰۰ تومان است. به گفته وی، با استمرار عرضه نهاده دامی از سوی پشتیبانی امور دام و بخش خصوصی پیش‌بینی می‌شود تا هفته آینده قیمت در بازار تقلیل یابد. حجت با اشاره به اینکه قیمت جوجه یکروزه در بازار همچنان پایین است، بیان کرد: با کاهش قیمت نهاده‌های دامی، استقبال مرغداران برای خرید جوجه و تداوم جوجه‌ریزی پیش‌بینی می‌شود که قیمت جوجه یکروزه به نرخ متعادل در بازار برسد. وی قیمت هر کیلو مرغ زنده با احتساب سود منطقی برای مرغدار را ۹ هزار و ۵۰۰ تومان و مرغ آماده به طبلخ ۱۴ هزار تومان اعلام کرد.



اگر فاصله اجتماعی را رعایت کنند، امکان بازگشایی آنها وجود داشته باشد به طور مثال اگر هر رستوران ۲۰ میز خود را به پنج میز کاهش دهد و فاصله اجتماعی را رعایت کنند می‌توانند فعالیت خود را آغاز کنند. عضو هیأت رئیسه اتاق اصناف ایران و تهران درباره فعالیت آرایشگران، تصریح کرد: هم‌اکنون برخی از آرایشگران به طور خلاف فعالیت می‌کنند که اینگونه فعالیت، باعث افزایش هزینه‌ها شده است. درستی با اشاره به تعطیلی گرمابه‌ها و عدم رعایت بهداشت کارگران ساختمانی، ادامه داد: ۸۱۰ گرمابه در کشور وجود دارد که ۹۹.۵ درصد از استفاده‌کنندگان از این گرمابه‌ها کارگران افغان هستند که به دنبال

نمایند وزیر صمت در اتاق اصناف کشور درخصوص زمان بازگشایی مشاغل پرخطر توضیحاتی ارائه داد. ابراهیم درستی، نماینده وزیر صمت در اصناف کشور و عضو هیأت رئیسه اتاق اصناف ایران و تهران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، گفت: بر این باور هستیم که تمام مشاغل باید فعالیت خود را آغاز کنند. هم‌اکنون شاهد تجمع افراد در مراکز عمومی مانند مترو، اتوبوس و ... هستیم.

نمایند وزیر صمت در اتاق اصناف کشور بیان کرد: پیشنهاد داده‌ایم که مشاغل پرخطر مانند رستوران‌ها، کافه‌ها، گرمابه‌داران و قهوه‌خانه‌ها

سازمان حمایت به داد قیمت لوازم خانگی برسد

رئیس اتحادیه لوازم خانگی درخصوص افزایش قیمت این محصولات، بیان کرد: با توجه به مسائلی مانند افزایش حقوق، عوارض شهرداری و ... شاهد افزایش قیمت ۵ تا ۱۰ درصدی لوازم خانگی خواهیم بود. او تصریح کرد: انتظار داریم سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان قیمت لوازم خانگی را یکنواخت کند تا شاهد نوسان قیمتی در این حوزه نباشیم. جاروبرقی، یخچال و ظرفشویی در کشور تولید نمی‌شد که هم‌اکنون شرکتهای تولیدکننده این کالا اعلام کرده‌اند که توانایی تولید ۳۰۰ هزار قطعه را در روز دارند که این کالاها بومی‌سازی شده است.

تمام‌شده آن تاثیر خواهد گذاشت. او بیان کرد: ۵۰ درصد قطعات یک یخچال وارداتی است و بر همین اساس نرخ دلار بر افزایش قیمت لوازم خانگی موثر است. هم‌اکنون قطعاتی چون موتور، تایمر و ترموستات از داخل تأمین می‌شود و حتما نیاز به واردات آنها داریم. دولت نیز برای واردات این قطعات مجوزهای لازم را با ارز نیمایی صادر کرد. میری ادامه داد: در گذشته بسیاری از اقلام و قطعات لوازم خانگی وارداتی بود که با بومی‌سازی آنها تکنولوژی تولید محصولاتی چون کولر آبی، ماشین ظرفشویی و اجاق گاز را داخلی‌سازی کردیم. هم‌اکنون قطعات محصولاتی مانند کولر آبی ۹۰ درصد و اجاق گاز بیش از ۸۰ درصد

قیمت شکلات تا پایان ماه رمضان تغییری ندارد

افت ۳۰ درصدی تقاضا برای خرید شکلات

مغازه‌ای با اشاره به اینکه برنامه‌ای برای افزایش قیمت شکلات نداریم، بیان کرد: علی‌رغم افزایش قیمت گندم از یک هزار و ۸۵۰ به ۲ هزار و ۷۰۰ تومان، شکر از ۴ هزار و ۵۰۰ به ۶ هزار و ۵۰۰ تومان،

نایابی روغن پالم و نوسان سایر قیمت مواد اولیه وارداتی و تاثیرگذاری بر قیمت تمام‌شده تولید، اما کارخانه‌ها تا بعد از ماه مبارک رمضان برنامه‌ای برای افزایش قیمت ندارند.

این مقام مسئول ادامه داد: با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه، نرخ تمام شده شکلات حداقل ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش یافته است. وی درباره تاثیر شیوع ویروس کرونا بر بازار شکلات بیان کرد: با گسترش ویروس کرونا، کاهش قدرت خرید و قرار گرفتن کالا به عنوان محصول لوکس در سبد خانوار تقاضا ۲۰ تا ۳۰ درصد در بازار

رئیس انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات گفت با وجود افزایش هزینه‌های تولید، قیمت شکلات تا پایان ماه مبارک رمضان تغییری ندارد.

جمشید مغازه‌ای، رئیس انجمن بیسکویت، شیرینی و شکلات در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به چالش‌های پیش روی صنعت شکلات اظهار کرد: در حال حاضر کارخانه‌ها درخصوص تأمین روغن پالم مشکلات متعددی دارند که با برگزاری جلسات مختلف در صدد حل و فصل آن هستیم.

وی با اشاره به اینکه کماکان مشکلات تأمین شکر پابرجاست، افزود: با افزایش قیمت شکر تا حدودی مشکلات توزیع نسبت به گذشته مرتفع شده است.

آیا استفاده از ماسک در حمل‌ونقل عمومی الزامی است؟

رئیس کمیسیون عمران و حمل‌ونقل شورای شهر تهران درباره اجباری شدن استفاده از ماسک در حمل‌ونقل عمومی توضیح داد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از تستیم، محمد علیخانی با اشاره به پروتکل مقابله با کرونا در حمل و نقل عمومی اظهار کرد: این پروتکل در کمیسیون عمران و حمل‌و نقل شورای شهر تهران به تصویب رسیده است و توسط ریاست شورای شهر تهران برای تصویب نهایی به آقای زالی رئیس ستاد مبارزه با کرونا تهران ارسال شده است. وی تصریح کرد: در این پروتکل از سوی کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران پیشنهاد شده که زدن ماسک در حمل و نقل عمومی اجباری شود که البته این مسئله برای تصویب به زالی ارسال شده اما هنوز پاسخی دریافت نکرده‌ایم. رئیس کمیسیون عمران و حمل‌ونقل شورای شهر تهران گفت: لزوم استفاده از ماسک در زمان سوارشدن به مترو برای تمامی مسافران، عرضه نکردن بلیت تک سفره به شکل نقدی و حذف پول از گیشه‌های فروش بلیت، فاصله‌گذاری در ایستگاه‌ها در مقابل گیشه‌های فروش بلیت، سسکوهای انتظار و داخل واگن‌ها، ایجاد تونل‌های ضدفوقنی مسافران در ورودی و خروجی ایستگاه‌های مترو و همچنین ممنعت از ورود مسافران مشکوک به علامت ابتلا به داخل شبکه و ایستگاه‌های مترو از مواردی است که در این پروتکل به آن اشاره شده است.

منطقی کردن قیمت خودرو، جهش تولید را محقق می‌سازد

دبیر انجمن صنایع همگن قطعه‌سازی گفت صنعت خودرو با قیمت‌گذاری غلط و دستوری زیانده خواهد ماند و تنها راه خروج از بحران تعیین قیمت در حاشیه بازار است. آرش محبی‌نژاد گفت: تاوام این سیاست قیمت‌گذاری دولتی صنعت خودرو و قطعه‌سازی را در سال جهش تولید به کما می‌بردوی افزود: افزایش سرسام‌آور قیمت مواد اولیه در کنار افزایش ۳۰درصدی هزینه‌های پرسنلی و نرخ ارز (هر دلار ۱۶ هزار تومان) نفس قطعه‌سازان را به شمارش انداخته است. وی تأکید کرد: ما در صنعت قطعه‌سازی برای تأمین نیازهای خود روی دلار ۱۱ هزار تومان برنامه‌ریزی کرده بودیم، اما اینک این رقم به ۱۶ هزار تومان افزایش یافته که این امر بر افزایش قیمت مواد اولیه و قطعات تأثیر بسیاری می‌گذارد. محبی‌نژاد ادامه داد: تأمین مواد اولیه تولید از جمله فولاد، مس، آلومینیوم و مواد پتروشیمی که تولید داخلی است براساس قیمت‌های جهانی در بورس کالا با قیمت دلاری به قطعه‌سازان داده می‌شود که این امر بر گرانی قیمت تمام‌نده محصول نهایی دامن می‌زند. محبی‌نژاد تصریح کرد: آنچه که باعث تأسف است اینکه قیمت‌گذاری خودرو به صورت دستوری از سوی دولت صورت می‌گیرد که نتیجه آن افزایش زیان‌های انباشته در خودروسازان است. وی افزود: این در حالی است که دولت به جای قیمت‌گذاری روی محصول نهایی خودرو، نهادهای تولید را هم مشمول قیمت‌گذاری کند. دبیر انجمن صنایع همگن گفت: این قیمت‌گذاری دستوری باعث شده حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان سود به جای تولید به جیب لالان رفته است.

مطالبات قطعه‌سازان استان قزوین به زودی پرداخت خواهد شد

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان قزوین گفت: طبق مذاکره‌هایی که با مدیرعامل شرکت ایران خودرو داشتیم، قرار شده که مطالبات قطعه‌سازان استان قزوین را به زودی و در ابتدای سال جاری پرداخت کنند. سعید نبیل در گفت‌وگو با خبرنگار تسنیم در قزوین سرمایه در گردش و نقدینگی را یکی از مشکلات عمده کارخانه‌های قطعه‌سازی خودرو در استان دانست و اظهار داشت: برای اینکه بتوانیم بخشی از مشکلات نقدینگی قطعه‌سازان را حل کنیم، مذاکره‌هایی را با مدیرعامل ایران خودرو داشتیم و قرار شده که مطالبات قطعه‌سازان استان قزوین را در ابتدای سال جاری پرداخت کنند. وی افزود: با توجه به جنب‌وجوش خوبی که در بازار خودروی کشور وجود دارد، امید داریم در سال ۹۹ شاهد حل مشکلات بین خودروسازان و قطعه‌سازان باشیم تا از این پس مطالبات صنایع قطعه‌ساز استان قزوین سسر وقت پرداخت شود و این واحدهای صنعتی بتوانند نقش مهم خود را در جهش تولید به درستی ایفا کنند. نبیل با تأکید بر لزوم حمایت همه دستگاه‌ها از واحدهای تولیدی قطعه‌ساز ادامه داد: با توجه به کمبودهایی که در استان وجود دارد در حوزه تأمین سرمایه در گردش دارند، در کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید از مدیران بانک‌های عامل خواسته‌ایم که حداکثر همکاری را با مدیران شرکت‌های قطعه‌ساز برای دریافت تسهیلات بانکی موردنیاز آنها داشته باشند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان قزوین با بیان اینکه قطعه‌سازی بخش قابل توجهی از صنعت استان را به خود اختصاص می‌دهد، گفت: با توجه به نزدیکی قزوین به پایتخت و اینکه خودروسازان بزرگ ما عمدتاً در مجاورت تهران قرار دارند، وابستگی آنها به صنعت قطعه‌سازی استان قزوین خیلی زیاد است.

مراکز شماره‌گذاری تا ساعت ۱۷ خدمات ارائه می‌کنند

رئیس پلیس راهور ناجا، توضیحاتی را در مورد فعالیت مراکز تعویض پلاک ارائه کرد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از جام جم، سردار هادیانفر مراکز شماره‌گذاری تا ساعت ۱۷ خدمات ارائه می‌کنند. در این مراکز برای حفظ سلامتی مردم، الزامات بهداشتی به صورت جدی در مراکز شماره‌گذاری رعایت می‌شود. وی همچنین گفت: لازم است مراجعین هنگام حضور در مراکز شماره‌گذاری از ماسک و دستکش استفاده کنند.

لزوم تجدیدنظر در اجرای محدودیت‌های ترافیکی

حناجی گفت با توجه به وضعیت ترافیکی پایتخت لازم است در اجرای محدودیت‌های ترافیکی تجدیدنظر شود. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، پیروز حناچی شهردار تهران در دویست و دهمین جلسه شورای شهر تهران در واکنش به ترافیک پایتخت در جمع خبرنگاران گفت: در حوزه ترافیک تابع تصمیمات ستاد ملی کرونا هستیم، اما گزارش‌های خود را در این بخش ارائه کردیم. شهردار تهران با تأکید بر اینکه ترافیک در مرکز پایتخت به حدی افزایش پیدا کرده که معابر قفل شده‌اند، گفت: گزارش‌های حمل و نقل و ترافیک واصله به ستاد ملی کرونا ارسال شده و درخواست شده روشی تنظیم شود که فشار به حمل و نقل وارد نشود و محدودیت‌های طرح ترافیک همراه با ساعت کاری باشد. حناچی تأکید کرد: باید در حوزه محدودیت‌های ترافیکی تجدیدنظر شود.

ثبات قیمت در گرو نرخ ارز است



نداریم، زیرا تا حدود ۷۰درصد این قطعات تولید داخل است.

وی درخصوص تعداد خودروهای محدود موجود در کشور نیز گفت: به دلیل محدودیت در واردات و عدم به‌صرفه بودن تولید قطعات این خودروها محدودیت آنها همانند گذشته است و این تعداد از خودروها همیشه با کمبود لوازم یدکی و قطعات مواجه هستند، زیرا تا قبل از کرونا همکاران آن را از طریق پست هواپیمایی وارد می‌کردند که با شیوع کرونا در جهان پروازها مختل شده است. کاظمی توقف پروازها و افزایش نرخ ارز را تأثیر‌گذار در واردات لوازم یدکی بیان کرد و گفت: از وزارت صمت و بانک مرکزی درخواست می‌کنیم تا با تخصیص ارز نرخ ثابت چاره‌ای بیندیشند تا در واردات مواد اولیه و قطعاتی که در کشور تولید نمی‌شود مشکلی نداشته باشیم، زیرا اگر در این مسئله کوتاهی شود تا دو، سه ماه آینده با کمبود لوازم یدکی روبه‌رو خواهیم بود.

وی درخصوص پیش‌بینی قیمت لوازم یدکی نیز گفت: با توجه به

توقف تولید پراید ۱۳۱ و پژو ۴۰۵ در راه است

تولید پراید ۱۱۱ متوقف شد

همچنین آنطور که روز گذشته مدیرعامل این خودروسازی گفت آخرین تولید پراید ۱۱۱ این شرکت پنجشنبه گذشته صورت گرفت و بنا به گفته او پراید ۱۳۱ نیز دیگر از تیرماه سال جاری تولید نخواهد شد. از سوی دیگر مدیرعامل شرکت خودروسازی ایران‌خودرو نیز هفته گذشته گفت که محصول پژو ۴۰۵ این شرکت نیز در تابستان سال جاری از مدار تولید خارج خواهد شد، هرچند پیش از این قرار بود توقف تولید این خودرو در خرداد سال جاری انجام شود، اما مدیرعامل این خودروساز داخلی در آخرین اظهارات خود تنها به گفتن تابستان بسنده و از دادن تاریخ دقیق‌تری برای این موضوع امتناع کرده است. اینها همه البته بخش نخست مسئله توقف تولید خودروهای پرمخاطب داخلی است که به نظر دارد رخ می‌دهد، اما روی دیگر سکه، تولید جایگزین‌های مناسب برای آنهاست. جایگزین‌هایی که نه‌تنها باید به لحاظ روزآمدی و کیفیت با محصولات پیشین این شرکت‌های خودروساز تفاوت کند بلکه باید به لحاظ قیمتی نیز جایگزین‌های مناسبی برای خودروهایی همچون پراید و نسل‌های قدیمی پژو باشند که به سبب قیمت نازل خود خیل عظیمی از مشتریان خودروهای داخلی را به داشتن‌شان ترغیب کرده بود. آنطور که مسئولان این دو خودروساز بزرگ داخلی نیمه دوم سال گذشته و همچنین روزهای رفته از سال جدید خبر داده‌اند محصولات جدیدی با آرم این شرکت‌ها روانه بازار می‌شود؛ خودروهایی که البته به نظر نمی‌رسد الزاما جایگزین‌های خودروهای از رده خارج شده این شرکت‌ها باش، زیرا همگی آنها به لحاظ قیمتی بیش از قیمت حال حاضر خودروهای قدیمی خواهد بود و مخاطبان خودروهای قدیمی این خودروسازان را حداقل از لحاظ قیمت مجاب به خرید نمی‌کنند. آنطور که براساس خبرهای غیررسمی به نظر می‌رسد، نظر مدیران سایپا برای جایگزین پراید، دیگر خودروهای در حال تولید این شرکت همچون مدل‌های فعلی تیبیا

افزایش ۱۵درصدی قیمت خودرو در بازار

خودروه‌ای داخلی و همچنین خارجی مؤثر است.

کاشانی‌نسب با اشاره به افزایش قیمت ۱۷ میلیون تومانی پژو ۲۰۶ تیپ دو در مقایسه با بازار شب عید تصریح کرد: پژو ۲۰۶ تیپ دو با قیمت ۱۲۰ میلیون، تیپ ۵ با قیمت ۱۲۷ میلیون و پراید ۶۷ میلیون تومان، افزایش قیمت ۱۰ الی ۱۵درصدی را در مقایسه با بازار شب عید تجربه کردند. سمند و تیبیا نیز با افزایش ۱۰ الی ۱۲درصدی قیمت روبه‌رو شدند.

وی تصریح کرد: از میزان تقاضا در بازار، تحت تأثیر مقابله با ویروس کووید ۱۹ به عنوان اولویت اصلی جامعه، کاسته شده و این موضوع بر افزایش قیمت‌ها نیز بی‌تأثیر نبوده است.

نایبرئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو درخصوص تأثیر آغاز به کار مراکز شماره‌گذاری خودرو بر بازار گفت: این موضوع،

عضو هیأت مدیره اتحادیه لوازم یدکی اتومبیل گفت عدم ثبات و افزایش نرخ ارز در قیمت و واردات لوازم یدکی موثر است.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایلنا، مهدی کاظمی با بیان اینکه در حال حاضر کمبودی در لوازم یدکی اتومبیل نداریم، گفت: با توجه به اینکه این صنف یک صنف کاملاًبی‌خطر به شمار می‌رود اما تمام همکاران به دلیل حفظ جان خود و مردم، به دستنور تعطیلی مغازه‌های خود عمل کردند. وی تصریح کرد: اما به صلاحدید ستاد ملی مبارزه با کرونا با تعطیلی این صنف، تعمیرکاران به فعالیت خود ادامه دادند، این تضاد موجب برهم زدن تعادل بین عرضه و تقاضا و قوت گرفتن شایعه کمبود لوازم یدکی و قطعات در کشور شد.

کاظمی ادامه داد: اصل کمبودی لوازم یدکی به دلیل تعطیلی و کاهش تقاضا بوده است و با بازگشایی این صنف مشکل رفع می‌شود و هیچ کمبودی در لوازم یدکی و قطعات اتومبیل‌های پرتردد و ساخت داخل

آنطور که براساس خبرهای غیررسمی به نظر می‌رسد، نظر مدیران سایپا برای جایگزین پراید، دیگر خودروهای در حال تولید این شرکت همچون مدل‌های فعلی تیبیا و سایپا است. از سوی دیگر ایران خودرو نیز که انتظار می‌رفت جایگزین‌های جدیدی برای ۴۰۵ داشته باشد کماکان بر نظر پیشین خود است و آنطور که بیشتر هم برخی مدیران این شرکت اعلام کرده بودند سه محصول در دست تولید این شرکت از جمله رانا، پارس و گروه سمند با محصول پژو ۴۰۵ جی‌ال‌ایکس بنزینی جایگزین می‌شود.

در امتداد توقف تولید محصولات سایپا بالاخره بعد از سایپا ۱۳۲، ابتدای هفته مدیرعامل این خودروساز داخلی گفت که پنجشنبه پیشین تولید پراید ۱۱۱ نیز متوقف شد و تیرماه نیز تولید پراید ۱۳۱ به آخر خط می‌رسد؛ در کنار اینها و آنطور که مدیرعامل ایران خودرو نیز هفته گذشته گفت، ۴۰۵ نیز تابستان سال جاری دیگر تولید نخواهد شد. حال بسیاری می‌پرسند با خروج این خودروهای پرمخاطب داخلی از گردونه تولید که به علت قیمت پایین خود مشتریان بسیاری دارند، جایگزین‌های آنها چه محصولاتی هستند. از سوی دیگر برخی نیز از سرنوشت قیمتی این خودروها بعد از توقف تولیدشان می‌پرسند و اینکه خودروهای به‌صرفه بازار داخل برای قشر متوسط و بیش از آن قشر کم‌برخوردار، آیا بعد از تولید نشدن‌شان کماکان به‌صرفه باقی خواهد ماند یا خیر؟ کدام محصولات می‌روند و کدام‌ها در انتظار آمدند؟ مدت‌هاست بازار خودرو ایران منتظر است دو شرکت خودروساز بزرگ کشور یعنی ایران‌خودرو و سایپا تولید خودروهای قدیمی خود را متوقف کنند و در مقابل جایگزین‌های مناسبی به لحاظ قیمتی و کیفیتی در مقابل آنها ارائه دهند. موضوعی که بخش نخست آن به تدریج در حال وقوع است و بر این اساس محصول پراید ۱۳۲ شرکت خودروسازی سایپا دی ماه سال ۹۸ از گردونه تولید کنار رفت.

نایبرئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو از افزایش ۱۵درصدی قیمت خودرو، ضمن توقف خرید و فروش در بازار خودرو خبر داد. نعمت‌الله کاشانی‌نسب در گفت‌وگو با خبرنگار خبرخودرو، درخصوص وضعیت بازار خودرو طی هفته گذشته اظهار داشت: خریداری در بازار وجود ندارد و در عین حال، شاهد افزایش ۱۰ الی ۱۵درصدی قیمت خودرو در بازار بودیم.

وی افزود: فروش خودرو به روش کارتکس (حواله‌ای)، بالاتر از قیمت مصوب از سوی برخی نمایندگان‌ها، منجر به افزایش قیمت خودروهای داخلی و وارداتی شده است.

نایبرئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو با بیان اینکه قیمت خودروهای داخلی به عنوان شاخص نرخ در بازار محسوب می‌شود، گفت: افزایش قیمت خودروهای داخلی بر قیمت سایر



تاریخ برگزاری کنفرانس Get Amped

انوپدیا با استفاده از عبارت Get Amped تلاش معرفی کامل معماری امپر آماده کند، اما هنوز هم نم امپر فعلا کدنام معماری جدید است و احتمال دارد از کند. این شرکت پیش تر سابقه چنین کاری را داشته که گرافیک سری GTX ۸۰۰ اعلام کرده بود، اما خبر فاصله نه چندان زیاد تا رونمایی رسمی عوض کرده بزرگی برای رویداد Get Amped ۲۰۲۰ تدارک دیده و قصه جنسن هوانگ، مدیرعامل و بنیان گذار انوپدیا، در است تا محصولات جدیدی معرفی کند. تجربه نشسته که انوپدیا اخباری بسیار مهم برای به اشتراک گذاشتن مدیرعامل انوپدیا قرار است شخصا مراسم Get Amped امسال منظر انتشار اخباری مهم باشیم. در بیانیه مطبوعاتی انوپدیا، گفته شده است کاربرها انقلابی در حوزه هوش مصنوعی، یادگیری عمیق و گرافیکی پیشرفته آماده کنند. طبق اعلام رسمی، رایگان از طریق یوتیوب پخش شود. این کنفرانس ۵ از طریق کانال رسمی انوپدیا در یوتیوب برگزار خواهد در بخشی از اطلاعیه انوپدیا آمده است جنسن

انوپدیا تاریخ دقیق برگزاری کنفرانس Get Amped ۲۰۲۰ را اعلام کرد. گفته می‌شود این کنفرانس به‌طور ویژه روی نسل بعدی معماری کارت‌های گرافیک این شرکت با کدنام Ampere متمرکز است.

به گزارش زومیت، انوپدیا چند هفته پیش در اطلاعیه‌ای اعلام کرد برگزاری Get Amped ۲۰۲۰ در پی همه‌گیری ویروس کرونا لغو شده است. حال در فاصله چند هفته پس از لغو رسمی Get Amped ۲۰۲۰، تاریخ جدید برگزاری آن اعلام شده است. بر این اساس، انوپدیا قصد دارد Get Amped ۲۰۲۰ را ۱۴ مه ۲۰۲۰ (۲۵ اردیبهشت ۱۳۹۹) به صورت آنلاین برگزار کند.

انوپدیا هنگام مشخص کردن تاریخ برگزاری Get Amped ۲۰۲۰ از عبارت Get Amped استفاده کرد. این کار به‌صورت تلویحی تأیید می‌کند انوپدیا قصد دارد در Get Amped ۲۰۲۰ به‌صورت ویژه نسل بعدی معماری کارت‌های گرافیک خود با کدنام امپر (Ampere) را معرفی کند. انوپدیا به‌وضوح همچنان زیادی برای برگزاری کنفرانس Get Amped ۲۰۲۰ و معرفی جدیدترین دستاوردهایش دارد؛ به‌همین دلیل، نتوانسته با لغو کامل آن کنار بیاید. از این‌رو، تیم سبز تصمیم گرفته است تاریخ جدیدی برای برگزاری آن به‌صورت آنلاین مشخص کند.

Get Amped در ابتدا قرار بود اواخر مارس برگزار شود، اما انوپدیا ابتدا مجبور شد آن را به‌طور کلی لغو کند و سپس به‌حالت آنلاین درآورد. با این‌همه، این کارها نیز کافی نبودند و در نهایت دیدیم برگزاری Get Amped تا تاریخی نامشخص به‌توقیق افتاد. خوشبختانه تأخیر در برگزاری Get Amped ۲۰۲۰ چندان زیاد نبود و اکنون برای ۲۵ اردیبهشت تعیین شده است. این یعنی فقط چند هفته تا برگزاری کنفرانس بسیار مهم انوپدیا فاصله داریم.

۵۰ هزار نوع آزمون آزمایشگاهی برگزار می‌کنیم

برگزاری آزمون یکی از فعالیت‌هایی است که به بالا رفتن کیفیت خدمات آزمایشگاهی در کشور منجر می‌شود. این آزمون‌ها با حدود ۱۲ هزار و ۵۰۰ دستگاه موجود در شبکه انجام می‌گیرد. مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری با اشاره به این مطلب، بر ظرفیت بالای شبکه برای برگزاری آزمون‌های علمی تأکید کرد.

در طول سال تجهیزات آزمایشگاهی زیادی توسط دانشگاه‌ها، بخش خصوصی و پژوهشگاه‌ها خریداری می‌شود که از همه این تجهیزات استفاده نمی‌شود. تجهیزات خریداری شده به دلیل عدم دانش کافی نیروی انسانی، نبود بازار و غیره بلااستفاده می‌مانند.



دریچه

رونق کسب و کارهای حوزه آب به «جهش تولید» می‌انجامد

مسئولان، جهش فروش و جهش اقتصاد در سه محور تولیدات رقابت‌پذیر داخلی، تولیدات صادرات محور و تولیدات صادراتی جایگزین واردات، همسو با مبانی بیانیه گام دوم انقلاب است. از دیگر پیش‌نیازهای «جهش تولید»، حذف اقتصاد رانتی است. به‌عنوان مثال، با حذف رانت‌ها، افزایش مشارکت عمومی در رونق تولیدات کشاورزی و صنعتی در حد تراز جهانی، می‌تواند اثر «جهش تولید» را در زندگی مردم نیز مشهود سازد.

توسعه فناوری‌ها و جهش در تولید

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی با اشاره به اینکه کلید حل مسائل کشور در «جهش تولید» همراه با برنامه و اقدام جهادی است، گفت: برای تحقق «جهش تولید» باید از همه ظرفیت‌های کشور استفاده کرد. به‌عنوان مثال صنعت هسته‌ای کشور می‌تواند نقش خود را در تأمین ۲۰ هزار مگاوات برق هسته‌ای و همچنین در شیرین سازی آب دریا ایفا کند.

ابراهیمی با بیان اینکه آب مقوله بسیار مهمی در تحقق «جهش تولید» محسوب می‌شود، افزود: در این حوزه ضمن مدیریت و افزایش بهره‌وری منابع موجود، در راستای استحصال منابع جدید با توسعه انواع فناوری‌ها اقدامات اساسی می‌توان انجام داد. انواع فرصت‌های فناوری حوزه‌های آب، خاک و محیط زیست وجود دارند که توسعه فناوری آنها در جهش تولید و رشد اقتصادی و ایجاد کسب و کارهای نوین بسیار اثرگذار هستند که می‌توان به اجرای پروژه‌های الگویی مدیریت پایدار خاک و کشاورزی حفاظتی، توسعه و ترویج مالچ‌های غیرنفتی برای تثبیت کانون‌های گرد و غبار و ریزگردها، توسعه و ترویج انواع بادشکن‌ها در مناطق بحرانی فرسایشی و راه‌های ارتباطی ریلی و جاده‌ای و تدوین کتابخانه طیفی خاک‌های ایران اشاره کرد.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی گفت اجرای پروژه‌های الگویی مدیریت پایدار خاک و کشاورزی حفاظتی، توسعه و ترویج مالچ‌های غیرنفتی برای تثبیت کانون‌های گرد و غبار و ریزگردها، توسعه و ترویج انواع بادشکن‌ها در مناطق بحرانی فرسایشی و راه‌های ارتباطی ریلی و جاده‌ای تنها نمونه‌ای از فناوری‌هایی محسوب می‌شوند که توسعه آنها در «جهش تولید» اثرگذار است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، نادرقلی ابراهیمی دبیر ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی درباره توسعه فناوری‌های این حوزه و اثرگذاری آن در «جهش تولید» گفت: تقویت فرهنگ کار، تلاش فردی و جمعی، مبتنی بر ارزش‌های دینی در راستای «جهش تولید» به‌عنوان موتور محرک کشور برای گذر از شرایط سخت حاصل از جنگ تحمیلی اقتصادی علیه ایران، از ضرورت‌های اجتناب‌ناپذیر است. با تغییر و نوسانات نرخ ارز، تشدید اعمال تحریم‌ها، تولید در کشور جایگاه والاتری پیدا کرده و مزیت‌های تولید داخل بیش‌ازپیش نمایان شده است.

ابراهیمی ادامه داد: چنانچه مقام معظم رهبری نیز فرمودند کشور ظرفیت تولیدی ۱۰ برابر ظرفیت فعلی را دارد. در یک نگاه کلی، تأمین نیازهای جامعه، ایجاد فرصت‌های شغلی، تثبیت اشتغال مفید، بهبود معیشت، امنیت غذایی، تقویت ارزش پول ملی، بهره‌وری بهینه از منابع، خودکفایی، توسعه صادرات، پویایی اقتصاد، رشد و شکوفایی اقتصاد از اهداف مهم و نتایج «جهش تولید» به‌عنوان عامل اصلی تحقق اقتصاد مقاومتی و دانش‌بنیان، افزایش اقتدار ملی و قطع وابستگی به دشمنان است. به گفته وی، از جمله پیش‌نیازهای «جهش تولید»، جهش فکری

ظرفیت‌های بلااستفاده حمل‌ونقل ریلی کشور شکوفا می‌شود

ظرفیت‌ها را شناسایی و به بخش حمل بار تزریق کند. یکی از مسائل مهم در افزایش اثربخشی ناوگان عمومی کشور، بررسی میزان بهره‌برداری از ظرفیت‌ها و برنامه‌ریزی برای استفاده بیش‌تر از آنها است. قرار بر این است که این ظرفیت‌ها با کمک دیگر دستگاه‌های ذی‌ربط شناسایی و مورد استفاده قرار گیرند.

ظرفیت‌های زیادی که به دلیل نبود زیرساخت‌های مناسب و شرایط خاصی که برای حمل برخی از بارها باید در نظر گرفته شود، بلااستفاده مانده‌اند. به همین دلیل گروه ریلی معاونت علمی و فناوری با مشارکت بازیگران این حوزه وارد عمل شده و با شناسایی ظرفیت‌های جاماندۀ حمل و نقل ریلی آنها را برای توسعه حمل بار در کشور به کار می‌بندد.

کارخانه نوآوری از دل ظرفیت‌های فراموش شده شهری متولد شد. ظرفیت‌های بلااستفاده‌ای که می‌توانند منشأ اثری در تحولات فناورانه کشور باشند. یکی از این ظرفیت‌های فراموش شده‌ای که قرار است در دل زیست‌بوم فناوری و نوآوری گل کند و به کار بیایند، پتانسیل‌های کنار گذاشته شده بلااستفاده حمل‌ونقل ریلی است.

ظرفیت‌هایی که می‌توانند به تحولات فناورانه‌ای بدل شوند و حمل‌ونقل ریلی کشور را با به کارگیری همه داشته‌های توسعه دهند. ظرفیت‌های بلااستفاده حمل‌ونقل ریلی نقشی تاثیرگذار در توسعه حمل بار در کشور دارند. همین موضوع هم گروه ریلی ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را بر آن داشت تا این

دانش‌بنیان‌ها تا ۲۰ درصد از امتیاز اضافه پخش آگهی در رسانه ملی برخوردار می‌شوند

شرکت‌های دانش‌بنیان متقاضی، باید درخواست خود را طی نامه‌ای به دبیرخانه کارگروه ارزیابی و تایید صلاحیت شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارسال کنند.

این درخواست باید شامل کالاها و خدمات دانش‌بنیانی باشد که قبلا به تایید این کارگروه رسیده باشد.

معاونت علمی و فناوری پس از انجام بررسی‌های لازم، شرکت‌ها و محصولات دانش‌بنیان موردنظر را طی یک نامه، به اداره کل بازرگانی صدا و سیما معرفی می‌کند. سایر اقدامات طبق روال موجود در صداوسیما توسط شرکت‌ها دنبال می‌شود. سقف امتیاز اضافه پخش می‌تواند تا ۲۰ درصد افزایش یابد.

معرفی محصولات دانش‌بنیان از تریبون پرمخاطب صدا و سیما می‌تواند، روشی موثر و کارآمد برای چرخش الگوریتم مصرف در جامعه به سمت محصولات فناورانه و دانش‌بنیان باشد. با رشد بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان این توان و ظرفیت در بسیاری از آنها ایجاد شده است تا محصولات خود را به طیف وسیع‌تری از مخاطبین عرضه کنند.

امتیاز اضافه پخش آگهی در صدا و سیما یکی از اقلام خدماتی فراهم شده توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است. بر این اساس محصولات دانش‌بنیان می‌توانند تا ۲۰ درصد از امتیاز اضافه پخش آگهی در صدا و

سیمای جمهوری اسلامی ایران برخوردار شوند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، معرفی محصولات در صدا و سیما می‌تواند فرصتی کم‌نظیر برای شرکت‌های دانش‌بنیان فراهم کند تا محصولات فناورانه خود را به جامعه مصرف‌موردنظرشان عرضه کنند.

براساس تفاهم صورت گرفته این امکان فراهم شده است تا این‌گونه محصولات دانش‌بنیان در صورت معرفی از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری بتوانند از امتیاز اضافه پخش برخوردار شوند.

افزایش تولید محصولات دانش‌بنیان و رشد تصاعدی نیاز جامعه مصرفی به این محصولات، فرصتی کم‌نظیر فراهم کرده است تا شرکت‌های دانش‌بنیان با استفاده از این خدمت بتوانند، شاهد جهش در بازاریابی و توسعه بازار محصولات دانش‌بنیان خود باشند.



ارائه خدمات حوزه پیش‌بالینی به محققان گسترده‌تر شد

دستگاه تصویربرداری فلورسنت سه بعدی و سیستم گاما کم‌رای دستی برخی از تجهیزات ایران ساختی است که مسیر تحقیقات پیش‌بالینی را هموار می‌کند. به تازگی نیز دستگاه اسکنر کروماتوگرافی لایه نازک پرتوی در این آزمایشگاه

نصب شد. ساخت این دستگاه به عنوان ابزاری برای تعیین درجه خلوص رادیو شیمیایی و رادیونوکلئیدی در رادیوداروها توسط یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان انجام شد و با حمایت معاونت علمی در اختیار آزمایشگاه پیش‌بالینی قرار گرفت.

رادیوداروها قبیل از تزریق به بیمار باید کنترل کیفیت شوند. این موضوع برای اطمینان از کیفیت روال پزشکی هسته‌ای و اجتناب از پرتوگیری غیرضروری بیمار در اسکن‌های هسته‌ای است. پس دستگاه «اسکنر کروماتوگرافی لایه نازک پرتوی» خلوص رادیوشیمیایی رادیودارو را تعیین می‌کند. علاوه بر تعیین خلوص شیمیایی این دستگاه خلوص رادیونوکلئیدی را در هر نمونه مشخص می‌کند. همچنین آنالیز کمی و کیفی ترکیبات رادیوداروها و تعیین غلظت درصدی اجزای رادیودارو نیز از دیگر کاربردهای این دستگاه است.



ارائه خدمات به محققان برای پیشبرد تحقیقات کاری است که آزمایشگاه پیش‌بالینی دانشگاه علوم پزشکی تهران انجام می‌دهد. این امکانات با به روزترین تجهیزات ایران ساخت در اختیار محققان قرار می‌گیرد و به تازگی این مرکز ارائه

خدمات این حوزه را گسترده‌تر کرده است. آزمایشگاه پیش‌بالینی دانشگاه علوم پزشکی تهران یکی از مراکزی است که با مجهزترین دستگاه‌ها تجهیز شده است. محققان برای انجام تحقیقات خود در حوزه پیش‌بالینی می‌توانند از امکانات و خدمات این آزمایشگاه استفاده کنند. این تجهیزات همه توسط شرکت‌های دانش‌بنیان ساخته شده است و با حمایت معاونت علمی و فناوری در اختیار این آزمایشگاه قرار گرفته است. پس دانش‌بنیان‌ها بار دیگر با اقدام خود زمینه پیشبرد آزمایش و تحقیقات محققان در حوزه پیش‌بالینی را فراهم کردند. ۱۲ آزمایشگاه در این مرکز با وجود دستگاه‌های پیشرفته به فعالیت‌های

تحقیقاتی محققان کمک می‌کند. میکروپت یکی از آنها است که با وجود سیستم تصویربرداری پت پیش‌بالینی امکان مطالعه روی حیوانات زنده را ممکن می‌کند. سیستم تصویربرداری اسپکت حیوانی با رزولوشن بالا، دستگاه میکروسی‌تی،

فراخون؛ به نیازهای فناورانه حوزه صنایع مواد شیمیایی پاسخ داده می شود



فراخون‌های مختلفی از سوی ستادهای توسعه فناوری و بخش‌های مختلف مرتبط با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای پاسخ به نیازهای فناورانه منتشر می‌شود. هدف از این فراخون‌ها ایجاد ارتباط میان شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور و صنایع بزرگ نیازمند این فناوری است.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، فراخون‌های منتشر شده از سوی ستادهای توسعه فناوری و مراکز وابسته به معاونت علمی و فناوری، معمولاً یک یا چند نیاز فناورانه را جهت یافتن پاسخی فناورانه به شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور فعال در آن عرصه، عرضه می‌کند.

این مسئله می‌تواند فرآیند، رفع چالش‌های صنعتی و تولیدی به کمک فناوری را تسهیل بخشد.

یادداشت



اکسیژن با محصولی دانش‌بنیان به مبتلایان کرونا رسید



با یک دوره اکسیژن درمانی بهبود می‌یابند و این مرحله را با دستگاه اکسیژن‌رسان خانگی می‌توانند طی کنند. در این صورت نیازی به مراجعه به بیمارستان و پر شدن تخت‌های آن نیست. البته با این اقدام فرد بیمار نیز از تماس با عفونت‌های بیمارستانی دور می‌ماند.

وی همچنین بیان کرد: در بیمار حاد و مزمن ریوی و افرادی که نارسایی قلبی دارند، نیاز به اکسیژن در آنها با این دستگاه رفع می‌شود. همچنین در مواردی که سرطان بافت‌های بسیاری را در بدن درگیر کرده است و نیاز به اکسیژن درمانی وجود دارد با کمک این دستگاه می‌توان مشکل را رفع کرد. ابراهیمی با اشاره به فناوری پیشرفته‌ای که برای ساخت دستگاه نیاز است، گفت: بومی‌سازی فناوری PSA یا جداسازی گازها براساس الک مولکولی با حمایت معاونت علمی و فناوری انجام شد و با بومی‌سازی این فناوری پیشرفته ساخت دستگاه‌های اکسیژن‌ساز نیز محقق شد. این فناوری یکی از فناوری‌های مهمی بود که در لیست تحریم‌ها قرار داشت. اکنون به علت تولید داخل واردات آن ممنوع است و اهمیت آن از آنجا است که بیماران بسیاری با شیوع کرونا در کشور از این دستگاه استفاده کردند و تولیدمان افزایش داشت.

اکسیژن درمانی یکی از نیازهای بیماران مبتلا به کرونا است. از آنجا که در این بیماران ریه‌ها توانایی رساندن اکسیژن به خون را از دست می‌دهند، پس اکسیژن درمانی راهکاری برای رفع نیاز اکسیژن خون است. با شیوع کرونا در کشور نیاز بیماران به درمان با محصولی دانش‌بنیان رفع شد.

جمعی از متخصصان حوزه پزشکی و مهندسی در یک شرکت دانش‌بنیان کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند و موفق به طراحی و ساخت تجهیزات کمک تنفسی شدند. اقدامی که منجر به بومی‌سازی دستگاه‌های اکسیژن‌ساز در کشور شد. تولید این دستگاه در بحران کرونا بسیار کمک‌کننده و اثرگذار بود.

علی ابراهیمی مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان نفس یار طب گفت: «اکسیژن‌ساز» محصول دانش‌بنیان این شرکت است. در شرایطی که به علت بیماری ریه قدرت تامین اکسیژن خون را ندارد با کمک این دستگاه می‌توان خلوص اکسیژن ریه را بالا برد. این دستگاه انواع خانگی، مرکزی و پرتابل را دارد.

ابراهیمی ادامه داد: یکی از کاربردهای مهم دستگاه اکسیژن‌ساز خانگی را در زمان شیوع کرونا در کشور مشاهده کردیم. بسیاری از بیماران



GTC ۲۰۲۰ انویدیا اعلام شد

نوآوری‌های انویدیا در حوزه هوش مصنوعی، رایانش با کارایی چشمگیر، علوم داده، ماشین‌های خودمختار، مراقبت‌های بهداشتی و گرافیک صحبت کند. تعلق اصلی GTC ۲۰۲۰ قرار نیست زنده باشد و در واقع، جنس هوانگ اخبار یاد شده را در قالب ویدئویی ضبط شده اعلام خواهد کرد.

کوئید ۱۹ برگزاری GTC را به صورت حضوری لغو کرد، اما شکی نداریم مراسم امسال قرار است از لحاظ تعداد شرکت‌کننده بزرگ‌ترین مراسم GTC در چند سال اخیر باشد. تا چند هفته آینده، تمامی نگاه‌ها به انویدیا معطوف خواهند شد تا ببینیم این شرکت شناخته‌شده و محبوب چه برنامه‌هایی برای کاربران تدارک دیده است. گفته می‌شود تیم سبزر قصد دارد در مراسم یاد شده، کارت‌های گرافیک امبر را معرفی کند که احتمالاً با اتکا بر لیتوگرافی هفت‌نانومتری تولید شده‌اند.

این نخستین‌بار نیست که انویدیا می‌گوید برنامه‌هایی ویژه برای رویداد GTC ۲۰۲۰ دارد. پیش‌تر در فوریه، جنس هوانگ گفته بود از تماشای مراسم امسال مأیوس نخواهید شد. این یعنی مدیرعامل انویدیا اطمینان دارد کنفرانس امسال می‌تواند رضایت کاربران را به همراه داشته باشد. در سال‌های اخیر، هوانگ همواره وعده‌هایی حقیقی داده است؛ به همین دلیل، باید انتظاراتمان را از GTC امسال افزایش دهیم.

به احتمال بسیار زیاد، نخستین نسل از پردازنده‌های گرافیکی مبتنی بر معماری امبر که طبق شایعه‌ها معرفی آنها برای GTC ۲۰۲۰ تعیین شده است، از نوع پردازنده‌های گرافیکی سرور خواهند بود. تجربه نشان داده است انویدیا نخستین مدل از کارت‌های مبتنی بر معماری جدید را معمولاً برای کاربران عادی در دسترس قرار نمی‌دهد، اما هیچ چیز غیرممکن نیست و شاید انویدیا قصد داشته باشد امسال به روشی متفاوت عمل کند.

کرده است به صورت غیرمستقیم کاربران را برای بی‌توانیم با اطمینان از این موضوع سخن بگوییم. انویدیا برای این معماری از هر نام دیگری استفاده زیرا در ابتدا نامی خاص برای معماری کارت‌های گزاری‌ها بعداً مدعی شدند انویدیا این نام را در است. با همه اینها مطمئنیم انویدیا برنامه‌های مد دارد اخبار مهمی در آن اعلام کند.

چند وقت اخیر روی استیج حضور پیدا نکرده ان می‌دهد هوانگ فقط زمانی روی استیج می‌آید متن با رسانه‌ها داشته باشد. براساس اعلام رسمی، C ۲۰۲۰ را برگزار کند بنابراین، باید در کنفرانس ن باید خودشان را برای جدیدترین دستاوردهای خودروهای خودران، روباتیک و پردازش‌های کنفرانس آنلاین GTC ۲۰۲۰ قرار است کاملاً ۲ اردیبهشت ۱۳۹۹ ساعت ۱۷:۳۰ به وقت تهران د شد.

هوانگ قصد دارد در این رویداد درباره جدیدترین

شیرآلات پیشرفته و هوشمند ایرانی به صنعت نفت، گاز و پتروشیمی تزریق شد

متقاضی، تجهیز کامل قابل ارائه به مشتری است. وی ادامه داد: گروه سازندگان صنعت اسپادانا «GSS» با بهره‌مندی از پرسنل کارآزموده، نرم‌افزارهای پیشرفته طراحی و شبیه‌سازی روز و دستگاه‌های مدرن CNC به صورت دانش‌بنیان در زمینه طراحی و ساخت انواع کنترل ولو و شیرآلات ایمنی فعالیت می‌کند. طراحی و تولید کنترل ولو در مدل‌های (Triple & Quad)، Globe، Butterfly (Ball & Offset)، انواع رگولاتور با عملکرد مستقیم و بالیوت‌دار، شیرآلات ایمنی فشار و خلأ و دما، شیرآلات قطع و وصل اضطراری؛ بدون محدودیت در سایز، کلاس فشار و شرایط فرآیندی از جمله محصولات تولیدی این شرکت است. این محصولات با کیفیت بسیار بالایی تولید می‌شود به گونه‌ای که مدیرعامل شرکت، معتقد است توانسته‌اند رقابتی بین‌المللی خود را در این عرصه پشت سر بگذارند و با محصولات تولیدی خود رضایت مشتریان‌شان را کسب کنند.



این فعال دانش‌بنیانی ادامه داد: برخی محصولات شرکت ما در کشور هیچ رقیبی ندارد و سال‌هاست که در صنایع نفت و گاز، پتروشیمی و نیروگاهی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

ایران کشوری نفتخیز است؛ کشوری با منابع عظیم نفت و گاز که سال‌هاست بار اقتصادی کشور را به دوش می‌کشند، اما با شکل‌گیری زیست‌بوم فناوری و نوآوری اقتصاد کشور به سمت خلاقیت‌ها و نوآوری‌های متخصصان چرخید. همین متخصصان هم با تولید و بومی‌سازی تجهیزات این صنعت به خودکفایی آن کمک کردند. متخصصانی که برخلاف جریان شایع مهاجرت منابع مستعد انسانی حرکت کرده، ماندند و ثابت کردند که چیزی از کشورهای تراز اول دنیا در این حوزه کم ندارند.

نیاز به کاهش خام‌فروشی و ایجاد ارزش افزوده در راستای تحقق درآمدهای مورد نیاز برای اداره کشور، کاهش آلودگی‌های ناشی از فرآیندهای تولید انرژی و سوخت رایج کشور و به طور خلاصه نیازهای روزافزون بدون پاسخ مانده در حوزه کنترل هوشمند سیالات، یک شرکت دانش‌بنیان با کمک ۲۵ نفر از متخصصان کشور را ممصم به ارائه راهکارهای بومی در این حوزه کرد.

بنا به گفته محمد گلستانه، مدیرعامل این شرکت، در ابتدا با مهندسی معکوس، تأمین قطعات یدکی و برخی تجهیزات در سال ۱۳۹۱ صورت گرفت و از سال ۹۶ با تسلط به دانش طراحی، بدون نیاز به هرگونه نمونه و صرفاً براساس دیتاشیت

رقابت‌های استارت‌آپی رونق می‌گیرد

دانش‌بنیان، اولین ارگان اجرایی کشور بود که به شکل گسترده و نظام‌مند کلیه رویدادها و اجتماعات خود را از فضای حقیقی به فضای مجازی منتقل کرد.

رقابت‌های استارت‌آپی اینوتکس پیچ از جمله این رویدادها است که برای رعایت پروتکل‌های بهداشتی به فضای مجازی منتقل شد.

دبیرخانه این رویداد با بررسی اولیه استارت‌آپی‌هایی که برای شرکت در این رقابت آنلاین درخواست داده بودند، در نهایت ۱۳ تیم را واجد شرکت در این رویداد دانست.

بین استارت‌آپی‌هاست که خود از چندین بخش مختلف تشکیل شده است. در مرحله نخست استارت‌آپی‌ها به صورت آنلاین داوری شده و از استارت‌آپی‌های منتخب برای رقابت حضوری در مقابل سرمایه‌گذاران دعوت به عمل می‌آید.

در این مرحله از رقابت که در استان‌های مختلف برگزار می‌شود، ابتدا تیم‌های استارت‌آپی در خصوص نحوه ارائه به سرمایه‌گذار آموزش دیده و در ادامه در حضور سرمایه‌گذاران محلی، به معرفی ایده یا محصول خود می‌پردازند.



رویدادهای رقابت محور استارت‌آپی نقشی عمده در رونق و گسترش زیست بوم دانش‌بنیان کشور ایفا می‌کند. برای نخستین بار در طول ۶ سال گذشته، به دلیل شیوع ویروس کرونا، وقفه‌ای نسبتاً طولانی مدت در این رقابت‌ها به

وجود آمد. با اوج‌گیری رقابت‌های اینوتکس پیچ، ظاهراً این بخش از فعالیت‌های زیست بوم نیز از رکود خارج شده است. سالانه صدها رویداد استارت‌آپی با هدف ترویج کارآفرینی و فناوری در کشور برگزار می‌شود، تعداد قابل توجهی از این رویدادها توسط واحدهای وابسته به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شتابدهنده‌ها، پارک‌های علم و فناوری، مراکز نوآوری و ... برگزار می‌شود.

این رویدادها با تهییج روحیه رقابت و ایجاد پویایی و نشاط در میان نوآوران و تیم‌های استارت‌آپی، نقش موثری در حرکت رو به جلو کل زیست بوم و تزریق افکار و ایده‌های نو ایفا می‌کنند. پس از همه‌گیری ویروس کووید ۱۹ این رقابت‌ها نیز از اثرات این بیماری مصون نماند و ناچار تعطیل شدند.

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با تکیه بر دانسته‌های شرکت‌های

مدیریت مالی بهتر با ۱۰ پادکست طلایی

به قلم: جف و اسن نویسنده و سخنران حوزه اقتصاد و مدیریت
مترجم: امیر آل علی

پادکست‌ها را باید بهترین گزینه‌های آموزشی حال حاضر محسوب کرد. علت این امر به این خاطر است که گوش دادن به آنها تحت هر شرایطی میسر بوده و به علت جذابیت خود، جنبه سرگرمی را نیز دارند. این موضوع باعث می‌شود تا افراد از ساعت‌ها گوش دادن به آنها، احساس خستگی نداشته باشند. در شرایط حال حاضر به علت قرنطینه خانگی، بهترین زمان جهت شروع ایمن اقدام محسوب می‌شود. در این رابطه توانایی مدیریت مالی، بدون شک برای هر فردی مهم بوده و به همین خاطر انتخاب ما در این مقاله محسوب می‌شود. در ادامه به بررسی ۱۰ مورد منتخب آن خواهیم پرداخت.

۱- Stacking Benjamins

در این مجموعه پادکست شما به زبانی طنز بسا موقعیت‌های مختلف و انواع سیاست‌های مدیریت مالی آشنا خواهید شد. در واقع ایجاد داستان‌های جالب از اتفاقات واقعی، مزیت اصلی این کانال محسوب می‌شود. در نهایت شما با انواع روش‌های افزایش درآمد نیز آشنا خواهید شد. در واقع تصور اشتباه بسیاری از افراد این است که مدیریت مالی به معنای کاهش هزینه‌ها است. این امر در حالی است که شما می‌توانید به صورت عکس رفتار کرده و بر روی افزایش درآمد خود تمرکز داشته باشید. بدون شک بهترین سیاست در این زمینه، تنوع بخشیدن به منابع درآمدی است.

۲- So Money

تمرکز اصلی این کانال بر روی مصاحبه از بهترین کارآفرین‌ها، نویسندگان، سخنران‌ها و مشاوران است که باعث شده است تا نکات آموزنده آن فوق‌العاده باشد. نکته جالب دیگر این است که از مهمان‌ها تقاضا شده است که برای هر یک از موضوعات خود، مثال-های ساده‌ای را مطرح کنند تا افراد نسبت به نحوه به اجرا درآوردن و عملی بودن آنها در واقعیت به اطمینان دست پیدا کنند.

۳- The Tim Ferriss Show

تیم فریس یکی از شناخته‌شده‌ترین مربیان جهان محسوب می‌شود که به لطف سخنرانی‌های فوق‌العاده خود، طرفداران میلیونی دارد. نکته جالب این است که وی در کنار آموزش‌ها، به بررسی راز موفق‌ترین افراد جهان در حوزه‌های مختلف پرداخته و آنها را مورد تحلیل قرار می‌دهد که باعث شکل گرفتن یک بخش بسیار جذاب شده است. در نهایت پادکست‌های تخصصی در زمینه مدیریت مالی نیز در این کانال وجود داشته و راهکارهایی معرفی می‌شود که بدون شک شما را متعجب خواهد کرد.

۴- The Side Hustle Show

اگر دنبال پیدا کردن شغل دومی برای خود هستید ولی در این رابطه ایده‌های نداشته و نمی‌دانید که چه مواردی، بهترین گزینه‌ها برای شما محسوب می‌شوند ضروری است تا این کانال را دنبال کنید. در کنار این موضوع، اصول مدیریت مالی به روش بهترین مدیران حال حاضر جهان و جدیدترین اقدامات انجام شده، معرفی می‌شود که بسیار آموزنده خواهد بود. برای مثال شما با دلیل جدیدترین تصمیم‌گیری‌های مالی فردی نظیر مارک زاکربرگ آشنا خواهید شد که تا قبل از گوش دادن به این پادکست‌ها، ممکن است اصلا به آن توجه لازم را نداشته‌اید.

۵- Radical Personal Finance

در این کانال، جاشوا شانس در قالب داستان، برخی از مهم‌ترین اقدامات مالی مدیران برندهای جهانی را بازگو می‌کند. همچنین در پایان هر بخش، توصیه‌هایی به شنوندگان ارائه می‌شود که ایده‌هایی بسیار کارآمد است. در نهایت کوتاه بودن هر بخش، باعث می‌شود تا تمایل زیادی را به گوش دادن به آن داشته باشید.

۶- Smart Passive Income

جهان امروز تغییرات بسیاری را حتی به نسبت پنج سال گذشته داشته است. در واقع سرعت رشد علم بسیار بالا بوده و لازم است تا در همه چیز، تغییراتی انجام شود. در حال حاضر روش‌های پول درآوردن ساده‌تر شده و حجم کاری کمتری را نیاز دارد، با این حال شما باید از این روش‌های جدید آگاهی داشته باشید. برای مثال جالب است بدانید که بسیاری از افراد تنها با تلفن همراه هوشمند خود، درآمدهای باورنکردنی را دارند. معرفی ایده‌های کاری جدید، محور اصلی پادکست‌های کانال فوق محسوب می‌شود. همچنین در این کانال تلاش شده است تا میان روش‌های مدیریت مالی در محیط کار و خانه، تفاوتی را قائل شده و برای هر یک، راه‌حل-های جداگانه‌ای ارائه شود.

۷-

در ۱۰ سال اخیر، تعداد زنان فعال در رده‌های بالای کاری نظیر کارآفرین‌های زن، رشدی چشمگیر را پیدا کرده است که یک تغییر فوق‌العاده محسوب می‌شود. با این حال در مقایسه با مردان، این عدد هنوز هم بسیار کم است. به همین خاطر وجود یک کانال تخصصی، کاملا الزامی خواهد بود. سوفیا ارموسو، یک تاجر و کارآفرین موفق است و در کانال خود به مصاحبه با زنان موفق و معرفی روش‌های مدنظر خود می‌پردازد که یکی از بخش‌های مهم آن اصول و روش‌های مدیریت مالی است، با این حال جو زنانه آن باعث نمی‌شود که برای مردان نیز بدون نکات آموزنده‌ای باشد. در واقع با یک نگاه واقع‌بینانه، علم اقتصاد ارتباطی به جنسیت افراد ندارد.

۸- Money for the Rest of Us

در این کانال، دیوید استین، کارشناس امور مالی به بررسی تمامی مسائل پیرامون حوزه بودجه‌بندی و مدیریت مالی می‌پردازد. تنوع موضوعات وی به حدی زیاد است که حتی برای بازنشستگان نیز بخش‌های جداگانه‌ای تعیین شده است. همچنین وی به بررسی و معرفی نکات و خلاصه بهترین کتاب‌های این حوزه پرداخته و باعث می‌شود تا امکان مطالعه چندین کتاب در یک روز، مهیا باشد. این امر در حالی است که خود او حتی بیش از یک هفته برای مطالعه و دسته‌بندی نکات، زمان صرف کرده است.

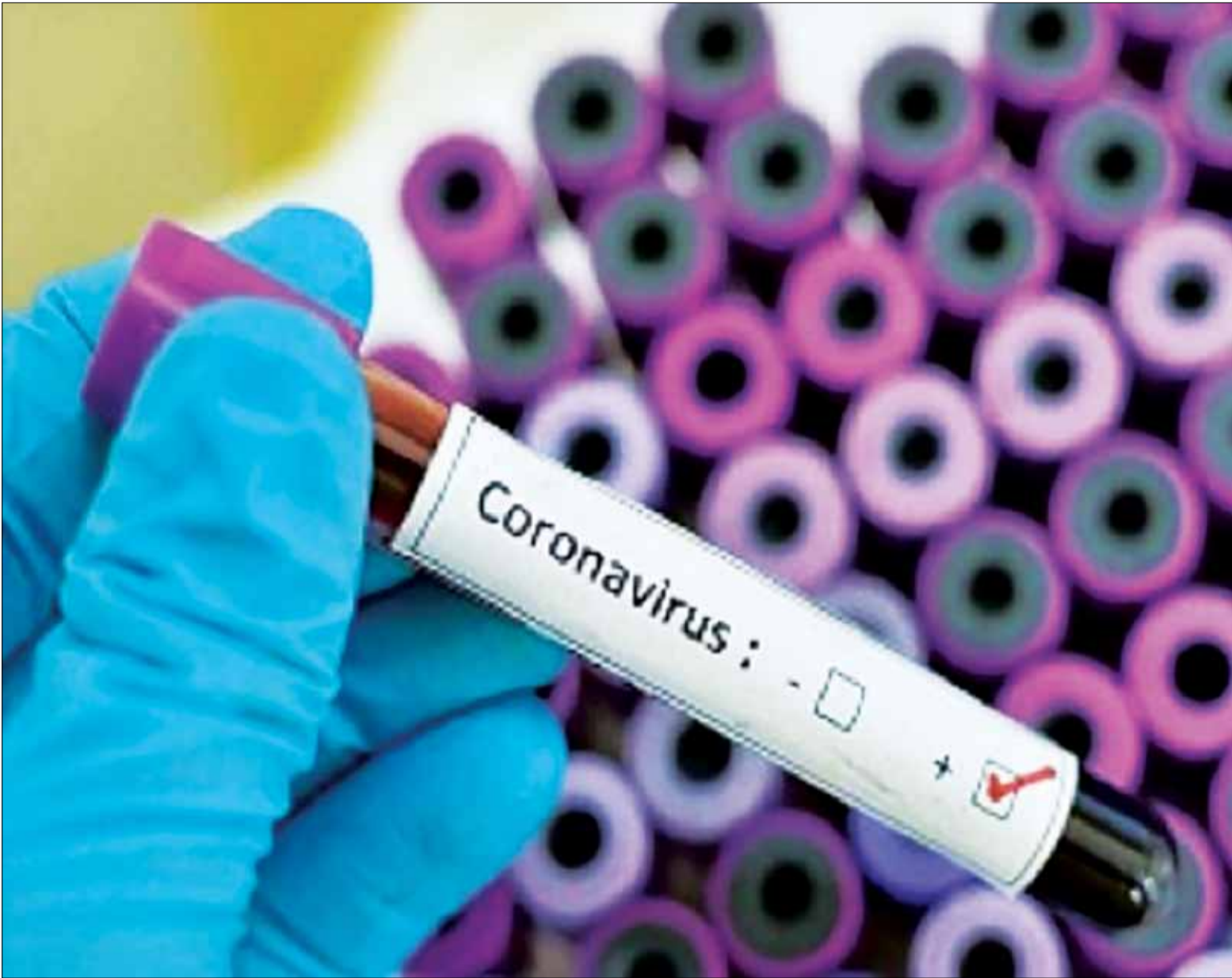
۹- Afford Anything

پائولا پانت یکی از نظریه‌پردازان علم اقتصاد محسوب می‌شود که در کانال خود، به بررسی جدیدترین موارد می‌پردازد. در واقع باید این نکته را مدنظر قرار دهید که هر ایده‌ای یک محدوده زمانی مشخصی داشته و نمی‌توان انتظار داشت که استراتژی ۲۰ سال گذشته، در جهان امروز بهترین انتخاب محسوب شود. به همین خاطر آگاهی از جدیدترین موارد، کاملا الزامی خواهد بود که در این پادکست‌ها به بهترین شکل به آنها پرداخته شده است.

۱۰- Listen Money Matters

اندرو فیبرت و توماس رفانک در این کانال به بررسی نکات مدیریت مالی از منابع مختلف پرداخته‌اند. فضای دوستانه این پادکست‌ها بدون شک برای هر فردی جذابیت بالایی را به همراه داشته و علم اقتصاد را جذاب کرده است. در نهایت شما در هر موقعیتی، با انواع راهکارهای مدیریت پولی که در اختیار دارید، آشنا خواهید شد.

منبع: inc.com



به قلم: دیوید فینکل نویسنده و سخنران حوزه مدیریت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل علی

ویروس کرونا بیش از هر چیزی، کسب‌وکارهای مختلف را وارد بحران کرده است. با این حال اگر بتوانید اوضاع را تحت کنترل درآورید، اِباد وارد بحران نخواهید شد. فراموش نکنید که در جهان پساکرونا، بسیاری از رقیبا، بسیار تضعیف شده و با از دور رقابت خارج شده‌اند که این امر به معنای آن خواهد بود که در صورت دوام آوردن، شرایط برای رشد بیشتر شما به وجود می‌آید. این نکته را فراموش نکنید که ممکن است حتی پس از کرونا نیز شاهد ویروس‌های دیگری باشیم. بدون شک کسب آمادگی در شرایط فعلی باعث خواهد شد تا در برابر موارد دیگر نیز بتوانید عملکرد خوبی را از خود نشان دهید. تحت این شرایط سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان بهترین عملکرد را در این شرایط سخت داشت. در این راستا به معرفی ۱۰ توصیه‌ای خواهیم پرداخت که هر مدیری باید آن را انجام دهد.

۱- شیوه کاری خود را تغییر دهید

بدون شک در حال حاضر نمی‌توان به شیوه سابق به کار خود ادامه داد. به همین خاطر شما باید اولویت اول خود را دورکاری قرار دهید. در این رابطه مطالعه مقالات مرتبط نظیر نرم‌افزارهای موردنیاز برای دورکاری، شما را به انجام بهتر این اقدام کمک می‌کند، با این حال این موضوع را نیز فراموش نکنید که حتی با بالاترین میزان خلاقیت نیز نمی‌توان برای برخی از اقدامات شرایط دورکاری را مهیا کرد. به همین خاطر شما باید تمامی تدابیر بهداشتی را رعایت کنید تا سلامت کارکنان تضمین شده باشد. برای مثال در دسترس بودن مواد ضدعفونی‌کننده، ماسک و محافظه‌ای صورت که باعث خواهد شد تا امکان لمس صورت وجود نداشته باشد، از جمله موارد بسیار مهم محسوب می‌شود. در نهایت لازم است تا با علائم این بیماری آشنا باشید تا در صورت بروز، سریعاً بتوانید فرد بیمار را خارج کنید. در نهایت فراموش نکنید که کارمندان شما باید احساس امنیت داشته باشند. به همین خاطر به آنها اطمینان بدهید که حتی در صورت ابتلا به این بیماری، حقوق آنها پرداخت خواهد شد. در این رابطه توصیه می‌شود که کاهش درآمد، بیشتر متوجه افرادی در شرکت باشد که بالاترین سطح درآمدی را دارند. برای مثال خود مدیر شرکت، بدون شک قادر است تا برای چند ماه بدون اضافه شدن به درآمد خود، به زندگی ادامه دهد، با این حال این مسئله ابتدا برای یک کارمند، میسر نخواهد بود. تحت این شرایط اگر درصدی از درآمد کارمندان پرداخته کاسته شود، بدون شک امکان حفظ حقوق کارمندان معمولی و کم‌درآمد، میسر خواهد بود. این امر یک اقدام کاملا عادلانه محسوب می‌شود.

۲- از آموزش کارمندان غافل نشوید

به کارمندان خود اطلاعات لازم در رابطه با این بیماری و راه‌های جلوگیری از انتقال آن را آموزش دهید. همچنین کمک گرفتن از یک روانشناس، می‌تواند بسیار سودمند باشد. علت این امر به این خاطر است که اضطراب و نگرانی، سیستم ایمنی بدن را بیش از حد کاهش داده و این مسئله باعث می‌شود تا شانس ابتلا به این ویروس افزایش چشمگیر پیدا کند. همچنین فراموش نکنید که شما باید به خانواده کارمندان خود نیز توجه داشته باشید. در واقع ممکن است آنها به علت عدم دسترسی به لوازمی نظیر ماسک و دستکش، بیماری را به کارمند شما منتقل کنند. به همین خاطر توصیه می‌شود که یک بسته کامل را

به اندازه تعداد اعضای خانواده افراد، در اختیار آنها قرار دهید. فراموش نکنید که حمایت شما از کارمندان در شرایط سخت، در افزایش چشمگیر رضایت شغلی آنها تاثیرگذار بوده و کمک می‌کند که انگیزه کاری آنها افزایش یابد.

۳- آموزش مشتریان را نیز جدی بگیرید

در این رابطه توصیه می‌شود که در سایت شرکت و یا صفحات خود در شبکه‌های اجتماعی، مقالات و اخبار مرتبط با این ویروس را به اشتراک گذاشته و حتی در این رابطه خود تولید محتوا کنید. برای مثال در حال حاضر بسیاری از برندها از پزشکان برای ایجاد یک مصاحبه در فضاهایی نظیر لایو اینستاگرام استفاده می‌کنند. این نکته را به خاطر داشته باشید که با توجه به این امر که قرنطینه خانگی در اکثر کشورها در حال اجرا است، میزان استفاده افراد از اینترنت افزایش چشمگیر پیدا کرده و این مسئله باعث خواهد شد تا شانس دیده‌شدن مطالب شما، بسیار بالا باشد. در نهایت شما لازم است تا امکانات خرید اینترنتی را فراهم کرده و در تحویل کالا، تمامی نکات ایمنی نظیر به حداقل رساندن تماس انسانی را رعایت کنید. در این رابطه بسیاری از برندها، بسته‌بندی محصول را با یک پلاستیک می‌پوشانند تا افراد از عدم ناقل بودن کالای خود، اطمینان داشته باشند.

۴- سناریو سازی کنید

شما باید آینده خود و تاثیراتی را که ویروس کرونا بر اقتصاد و کسب‌وکارها خواهد داشت را تحلیل کرده و تغییرات لازم را ایجاد کنید. در این رابطه بررسی تحلیل‌های افراد صاحب نظر و مدیران مختلف، می‌تواند به شما برای رسیدن به تصمیماتی بهتر، کمک کند، با این حال به صورت کلی شما باید سه سناریو خوشبینانه، حد متوسط و بدبینانه را مشخص کرده و برای هر سه حالت، خود را آماده کنید. در واقع اگرچه نمی‌توان آینده را پیش‌بینی کرد، با این حال شما می‌توانید خود را برای هر شرایطی، آماده کنید.

۵- از دیگران کمک بگیرید

اکنون زمانی است که برندها باید به یکدیگر کمک کنند تا از این شرایط سخت عبور کرده و امکان بقا وجود داشته باشد. در این رابطه حتی می‌توان از بانک‌ها تقاضای وام کرد. در این رابطه ضروری است که تحقیقات کافی را داشته باشید تا انتخاب شما، بهترین گزینه موجود باشد. همچنین می‌توانید به فکر ادغام و همکاری‌های بلندمدت با برندهای دیگر نیز باشید. برای مثال می‌توانید مبلغ برندهای دیگر باشید و با آن‌ها یک قرارداد مناسب امضا کنید. در نهایت پرسش در این زمینه اِباد ضرری را به همراه نخواهد داشت. همچنین می‌توانید برای بهبود اوضاع، از زنجیره تامین، فروشندگان و سرمایه‌گذارها نیز کمک بگیرید. در واقع تنها با مشارکت می‌توان از شرایط سخت فعلی عبور کرد. برای مثال برند آمازون حتی در شرایط حال حاضر نیز سوآوری خود را حفظ کرده و برای بخش انبارداری، چندین هزار نفر را استخدام کرده است که حیرت بسیاری را به همراه داشت. شما می‌توانید چنین برندهایی را شناسایی کرده و پیشنهاد همکاری با آنها را بدهید. برای مثال می‌توانید بخشی از کارمندان خود را به صورت موقت به این شرکت‌ها بدهید تا زمان پایان کرونا که این امر ساده‌ترین حالت همکاری محسوب می‌شود.

۶- بودجه‌بندی جدیدی را تعیین کنید

در شرایط حال حاضر، کاهش سود شرکت بدون شک شرکت را در شرایط سختی قرار خواهد داد. تحت این شرایط لازم است تا به بودجه‌بندی خود نگاهی دوباره بیندازید. با این اقدام امکان مدیریت مالی بهتر مهیا خواهد شد. برای مثال این امر طبیعی است که برخی از اقدامات را رها کرده و تغییری در برنامه‌های پیش رو انجام دهید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این

است که شما باید تلاش کنید تا هزینه‌های خود را به حداقل رسانده و برای پرداختی‌ها، مهلتی بگیرید تا در شرایط بهتر، آنها را پرداخت کنید. برای مثال اگر دفتر شرکت اجارهای است، می‌توانید از مالک بخواهید که حق اجاره این ماه را پس از پایان کرونا از شما دریافت کرده و یا آن را در چند قسط دریافت کند. تمامی این اقدامات، مدیریت مالی شما براساس بودجه جدید خواهد بود.

۷- شرایط را برای تمامی افراد حاضر در شرکت شرح دهید

در شرایط حال حاضر بسیار مهم است که تمامی افراد در حد توان خود فداکاری کرده و به بهبود اوضاع کمک کنند. در رابطه با تیم‌های باشگاهی، این مسئله با بخشیدن سهم اعظمی از حقوق بازیکنان اتفاق افتاده و شما می‌توانید طی یک وبینار آنلاین، اوضاع را تشریح کرده و راه حل‌ها را ارائه دهید. نکته مهم این است که به حرف کارمندان خود گوش کرده و در نهایت به یک جمع‌بندی دست پیدا کنید. در واقع این امر به مراتب بهتر است که بخشی از حقوق کاهش پیدا کند تا آنکه مجبور به حذف برخی از کارمندان خود باشید. فراموش نکنید که در شرایط حال حاضر، این اقدام اخلاقی نبوده و زندگی افراد را می‌تواند بسیار سخت کند. علت این امر به این خاطر است که در شرایط فعلی، استخدام اولویت تقریباً هیچ برندی محسوب نشده و این امر می‌تواند زندگی افراد را بسیار سخت کند. در نهایت این امر که همکاری کارمندان باقی مانده حذف شده باشند، بدون شک در روحیه آنها نیز تاثیر بسیار بدی را داشته و آنها دیگر امنیت شغلی را یک کلمه بی‌معنای دانند.

۸- به فرصت‌های موجود توجه داشته باشید

ویروس کرونا اگرچه اکثر کسب‌وکارها را با مشکل مواجه ساخته است، با این حال در رابطه با برخی از حرفه‌ها، شاهد رونق چشمگیر بودیم که نمونه آن را می‌توان لوازم بهداشتی دانست. تحت این شرایط شما می‌توانید اقدامات موقتی را انجام دهید. برای مثال ماسک و لوازم بهداشتی تولید کنید و یا از فضای شرکت برای انبار اجناس و یا با هر اقدام دیگر استفاده کنید. همچنین فراموش نکنید که در شرایط حال حاضر که میزان استفاده از اینترنت ده‌ها برابر شده است، خود فرصتی جدید را برای برند شما ایجاد کرده و می‌توانید با تولید محتوا، از طریق تبلیغات درآمد داشته باشید. در این رابطه نمونه ساده آن بوتیوب است که شما را در سود تبلیغات شریک می‌کند. به صورت کلی شما باید با درک درست از فرصت‌های موجود، به صورت موقت محور فعالیت‌های اصلی خود را تغییر دهید تا سودآوری شرکت همچنان حفظ شود.

۹- با مدیران دیگر در ارتباط باشید

شما نمی‌توانید به تنهایی صنعت خود را نجات دهید. به همین خاطر ضروری است تا تمامی مدیران در این روزها با یکدیگر همکاری داشته و گفت‌وگو کنند. این نشست‌ها کمک خواهد کرد تا تصمیمات بهتری اتخاذ شده و از وارد شدن به یک بحران جبران‌ناپذیر، جلوگیری شود.

۱۰- پیش‌فروش داشته باشید

اگرچه افراد در شرایط حال حاضر تمایل به خرید ندارند، با این حال یک پیشنهاد جذاب می‌تواند همه چیز را دگرگون سازد. در این رابطه فراموش نکنید که تخفیف‌های ویژه اگرچه سودآوری شرکت را به حداقل خواهد رساند، با این حال این امر به مراتب بهتر از آن خواهد بود که با ضرر مواجه شوید. همچنین می‌توانید برخی از محصولات آتی خود را پیش‌فروش کرده و با این اقدام، امکان پرداخت درآمد کارمندان را مهیا سازید. یکی از اقدامات جالب این است که مدیران به علت این امر که بخشی زیادی از فضای شرکت به خاطر دورکاری، خالی مانده است آن را اجاره می‌دهند.

منبع: inc.com



ایده‌های تان را قبل از عرضه به بازار با این ۵ تکنیک ارزیابی کنید

ممکن است به عنوان یک کارآفرین ایده جدیدی داشته باشید اما ندانید آن ایده می‌تواند شما را به موفقیت برساند یا نه؟ معمولا استارت‌آپ‌ها بودجه زیادی برای تحقق این مسئله در دست ندارند، اما از طریق پنج راهکار می‌توانید نیاز بازار را قبل از عرضه محصول یا خدمت خود مورد بررسی و ارزیابی قرار دهید.

جف بزوس، مؤسس وب‌سایت آمازون معتقد است تمام ایده‌ها و محصولات جدید نمی‌توانند سبب دستیابی به موفقیت شوند، در این راستا باید روی ارائه محصولات جدیدی تمرکز کنید که مردم حاضرند برای داشتن آن پول پرداخت کنند.

او به عنوان مدیرعامل برند معتبر آمازون می‌گوید: «ما در آمازون ایده‌های بسیار هیجان‌انگیز و تازه‌ای داشتیم، اما گاهی مشتری به آنها هیچ توجهی نشان نمی‌داد. این بدین معنا نیست که ایده‌های ما نامناسب بودند، بلکه عدم تمایل مشتری به خرید سبب می‌شد تا وارد این چرخه نشوند.»

این مسئله برای شرکت‌های بزرگ چون آمازون خیلی تأثیرگذار نیست و آنها همواره می‌توانند چند ایده مخرب و ناموفق داشته باشند، اما تصور کنید یک استارت‌آپ با بودجه محدود با چه مشکلاتی روبه‌رو خواهد شد. به همین خاطر است که شرکت‌های بزرگ بودجه زیادی را برای تحقیق و توسعه بازار در نظر می‌گیرند، اما بازهم جمع‌آوری اطلاعات نمی‌توانند در تصمیم‌گیری‌ها به آنها کمک کند. ممکن است رقیبان تان هم به این اطلاعات دسترسی داشته باشند و در اینجاست که ارائه ایده‌های جدید چالش‌برانگیز می‌شود. البته در شرکت‌های بزرگ مدیران توانمند و باهوشی هستند که بتوانند چالش‌ها را تشخیص داده و راهکارهای کم‌هزینه‌ای برای رفع آنها ارائه دهند.

در ادامه چند تکنیک ساده و کم‌هزینه را بیان می‌کنیم که به شما کمک می‌کند نیاز بازار را شناسایی کنید.

۱. بازخوردی از محصول جدید خود داشته باشید

پیشنهاد می‌کنیم برای دریافت بازخورد مشتریان، محصول جدید خود را روانه بازار کنید، سپس دوباره آن را تولید کرده و به بازار بفرستید و این مراحل را مدام تکرار کنید. البته باید در هر مرحله ایده‌های جدیدی را به آن اضافه کنید و محصول جدید خود را به صورت کارآمدتر به دست مشتری برسانید. شرکت‌های بزرگ که بودجه کافی دارند از طریق تبلیغات به بازخوردی از محصول جدید خود دست می‌یابند، برای این منظور بسته ادوبی کیک باکس به کارمندان خود کارتهای اعتباری به ارزش ۱۰۰۰ دلار می‌دهد تا محصولاتی که به مرحله تولید انبوه نرسیده‌اند را تبلیغ کنند. البته لینک تبلیغات به محل خاصی اشاره ندارد و نباید اسمی از برند ادوبی برده شود. در این روش تبلیغی که به بیشترین تعداد کلیک دست یابد، به عنوان ایده برگزیده معرفی می‌شود. ممکن است برخی استارت‌آپ‌ها بودجه کافی برای پرداخت ۱۰۰۰ دلار را نداشته باشند، برای این منظور توصیه می‌شود تعداد کلیک‌ها را از طریق آگهی‌های کم‌هزینه‌تر بشمارید و بازخوردی از محصول جدید خود داشته باشید.

۲. کسب‌وکار خود را تست کنید

پیشنهاد می‌کنیم از طریق ساخت نسخه بتا از وب‌سایت خود، ایده جدیدتان را مورد ارزیابی قرار دهید. با این کار متوجه می‌شوید چقدر مردم به ایده شما تمایل دارند و در سایت‌تان عضو می‌شوند. اگر دیدید تعداد زیادی از کاربران جذب ایده جدیدتان شدند، پس می‌تواند کار اصلی خود را با اعتماد به نفس و اطمینان خاطر شروع کنید و مطمئن باشید محصولتان با بازخورد خوبی روبه‌رو خواهد شد.

نیک سویینمرن، مؤسس وب‌سایت Zappos می‌خواست سایت ساده‌ای راه‌اندازی کند تا ببیند مردم به خرید آنلاین کفش تمایل دارند یا نه. او وب‌سایت خود را راه‌اندازی کرد و تصاویر کفش‌هایی که از کفاشی‌های اطراف گرفته بود را در آن قرار داد، چراکه در همان ابتدا درآمد چندانی نداشت و ممکن بود به ضرر هم تمام شود، اما در نهایت صاحب یک کسب‌وکار میلیون دلاری شد و با این روش ابتدا بازخوردی از کار خود دریافت کرد.

۳. دیگران را از جزئیات کسب‌وکار خود مطلع کنید

توصیه می‌شود برای کسب‌وکار خود یک طرح تک صفحه‌ای تهیه کنید تا فعالیت شما در ابعادی کوچک به نمایش درآید و چارچوب کاری‌تان را مشخص کند، بدین ترتیب ایده‌های جدید به صورت مشخص‌تر و قابل‌فهم‌تری ارائه خواهد شد. با تهیه طرح یک صفحه‌ای کسب‌وکار آسان‌تر می‌توانید کارهای تان را انجام دهید تا اینکه بازخوردهایی مایوس‌کننده دریافت کنید. نمی‌توانید به سادگی تعداد زیادی از افراد را از جزئیات کسب‌وکار خود مطلع کنید، اما با ارائه طرح کسب‌وکار این امکان فراهم می‌شود تا در طول چند دقیقه دیدی کلی از فعالیت‌های خود در اختیار آنها قرار دهید. پس ایمیلی کوتاه بنویسید و برای دوستان، همکاران و اعضای خانواده‌تان بفرستید تا دید خوبی از ایده‌های جدید دریافت کنید.

۴. بیشتر از کمیت داده‌ها روی کیفیت آنها تأکید داشته باشید

تلاش کنید داده‌های تان ارزشمند و باکیفیت باشد، چراکه گاهی یک نمونه کوچک دید بهتری از گزارش‌های طولانی به شما خواهد داد. چاک تمپلتون وقتی به فکر راه‌اندازی سرویس زررو آنلاین رستوران افتاد که همسرش ساعت‌ها برای زررو رستوران وقت صرف کرد. در همین زمان بود که او احساس کرد بازار به ساخت سرویس OpenTable نیاز دارد. چاک تمپلتون به ما یاد داد تا هیچ وقت ایده‌های جدیدی که در زندگی شخصی و کاری به ذهن‌مان خطور می‌کند را دست‌کم نگیریم، زیرا گاهی این ایده‌های کوچک و بی‌اهمیت می‌توانند در بازار به موفقیت برسند. توصیه می‌کنیم اگر می‌خواهید بدانید ایده جدیدتان در بازار هدف با چه بازخوردی روبه‌رو می‌شوند، ابتدا آن را با دوستان، همکاران و خانواده خود در میان بگذارید و نظر آنها را بخواهید.

۵. همواره به رقیبان خود توجه کنید

در هر کسب‌وکاری رقابت وجود دارد، به طوری که موفق‌ترین بیزینس‌ها هم در حال رقابت با سرمایه‌گذاران هستند. ارائه یک ایده جدید و خاص گاهی غیرممکن است اما می‌توان از طریق مدل‌های کسب‌وکار، کارهای مشکل را انجام داد.

Airbnb، استارت‌آپی برای اجاره خانه به گردشگران است، در این راستا سرمایه‌گذاران در اولین قدم سعی کردند نیاز بازار اشتراک خانه را تحلیل کنند و پیشنهادات جدیدی برای به دست گرفتن بازار ارائه دهند. همان‌طور که گفته شد، نیک سویینمرن از کاتالوگ‌ها و تصاویر آماده برای ساخت سایت فروش آنلاین Zappos استفاده کرد و به فروش ۵۰ درصدی از طریق کاتالوگ‌ها دست یافت. بدین ترتیب سویینمرن دریافت خیلی‌ها دوست دارند با در دست داشتن کاتالوگ‌های فیزیکی و ارسال آنها درب منزل خرید خود را انجام دهند، در این راستا او برای پیشرفت کسب‌وکارش اقدام کرد و کاتالوگ‌های ایمیلی به دست علاقه‌مندان رسید. پیشنهاد می‌کنیم همیشه به دنبال ایده‌های سریع‌تر و ارزان‌تر باشید، زیرا بهترین راه برای ورود به بازار و دستیابی به موفقیت است. شرکت‌هایی که ایده‌های ناقص را به کار می‌گیرند و به مرور آنها را به ایده‌های کامل تبدیل می‌کنند، شانس بهتری برای عرضه محصولات محبوب و به دست گرفتن بازار هدف دارند.

منبع: inc/ucan

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه | ۸ اردیبهشت ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۳۱ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۳۸۱

روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۴۳ فکس تحریریه: ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها: ۸۶۰۷۳۳۱۲ امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۱۴۳

آیین‌نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



For seriously hot ketchup

IT HAS TO BE HEINZ



۴ اقدام خانگی برای بهبود مهارت سخنرانی

و نکات موجود را یادداشت کنید. پس از مدتی شما با مجموعه‌ای از موارد موثر در ارتقای سطح سخنرانی، مواجه خواهید بود. در نهایت بهتر است که پس از پایان سیکل مورد، در تلاش برای تقلید شیوه رفتاری آنها باشید. این امر کمک خواهد کرد تا همه چیز صرفاً حالت تئوری به خود نگیرد.

۲- از خودتان فیلم بگیرید

تصور خودتان ممکن است با واقعیت تفاوت‌هایی داشته باشد. برای مثال ممکن است اقدامی را انجام داده باشید که خودتان ابتدا متوجه آن نشده و لازم است تا از نگاه یک بیننده نیز بررسی‌های لازم را انجام دهید. در این رابطه بهتر است که به جای کمک گرفتن از فردی دیگر که می‌تواند برای وی بسیار حوصله‌سریب باشد، خودتان به تنهایی اقدام کرده و تمرین‌های خود را ضبط کنید، با این اقدام سریعاً متوجه نقص‌ها و اشتباهات خود خواهید شد. از آنها می‌توانید برای مقایسه خود با سایرین نیز استفاده کنید.

۳- از اطرافیان کمک بگیرید

برای رهاشدن از ترس سخنرانی، شما باید خود را در موقعیت قرار دهید. برای این موضوع بدون شک اطرافیان بهترین گزینه جهت شروع کار محسوب می‌شوند. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که حس‌های خود را در مواجهه با افراد

به قلم: کارمین گالو نویسنده و سخنران حوزه موفقیت

مترجم: امیرآل‌علی

در شرایط حال حاضر که ویروس کرونا منجر به قرنطینه خانگی شده است، یکی از اقدامات سودمند، ارتقای مهارت‌ها است. در این رابطه سخنرانی را باید یکی از مهمترین مهارت‌ها خصوصاً برای مدیران تلقی کرد. فراموش نکنید که در زمینه تولید محتوا که مهمترین اقدام بازاریابی حال حاضر محسوب می‌شود، این امر که سخنرانی کنید نیز یکی از اقدامات ارزشمند محسوب می‌شود، با این حال این مهارت ابتدا ذاتی نبوده و ممکن است برخی از افراد ضعف‌های بیشتری را داشته باشند که با تمرین کاملاً قابل حل خواهد بود. در این راستا به بررسی اقداماتی خواهیم پرداخت که در خانه می‌توانید برای ارتقای سطح فن بیان و سخنرانی خود استفاده کنید.

۱- اپلیکیشن TED را نصب کنید

مجموعه سخنرانی‌های تند، یک راهنمای بسیار خوب برای پیدا کردن نکات و ویژگی‌های یک سخنرانی حرفه‌ای است. در این رابطه حتی برخی از سخنرانی‌ها مستقیماً به معرفی نکات و اصول سخنرانی پرداخته است. توصیه می‌شود که ضمن مشاهده روزانه تعدادی از سخنرانی‌ها، رفتار آنها را مورد تحلیل قرار داده

یادداشت کرده و در این رابطه حتی می‌توانید از یک روانشناس کمک بگیرید. برای مثال ممکن است برخی از افراد عرق کرده برخی دیگر عصبی شوند. نکته جالب این است که این موارد به سادگی قابل درمان بوده و بهتر است که خودتان شخصاً برای رفع آنها اقدام نکنید. علت این امر به این خاطر است که روش‌های شما ممکن است به بدتر شدن اوضاع کمک کرده و کار را سخت کند. در نهایت فراموش نکنید که شما در برابر افرادی که می‌شناسید، استرس کمتری را خواهید داشت. به همین خاطر این اقدام برای شروع کاملاً مناسب خواهد بود.

۴- مطالعه کنید

کتاب‌ها بهترین منابع برای یادگیری محسوب می‌شوند. در این رابطه شما می‌توانید موارد تخصصی در رابطه با اصول سخنرانی را مورد توجه خود قرار دهید. برای مثال DataStory اثر ناسی دوارته یکی از این موارد محسوب می‌شود. برای پیدا کردن موارد بیشتر، تنها کافی است تا در اینترنت جست‌وجو کنید.

وجود نداشته و شما باید در تلاش برای یادگیری و بهبود همیشگی باشید. تحت این شرایط بهترین اتفاقات شکل خواهد گرفت.

منبع: inc.com