

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینی

مشاوره

ارزان قیمت تسهیلات

اعتبار استنادی داخلی

ضمانت نامه بانکی

مشاوره بهترین انتخاب است

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل دارای مجوز فعالیت

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰۰ | www.bpi.ir | @bankpasargad

دولت چگونه از پس کسری بودجه برمی آید؟

فشار کرونا و نفت
در بودجه ۹۹

این روزها نگرانی زیادی در مورد کم و کسری بودجه ۹۹ وجود دارد، آن هم در شرایطی که قیمت نفت سقوط کرده و درآمد نفتی دولت نیز به شدت افت پیدا کرده است. اگرچه دولت در بودجه امسال کمترین نگاه به نفت و بیشترین توجه را به مالیات داشته، اما خوابیدن اقتصاد در سه ماه و نیم گذشته به دلیل شیوع کرونا، درآمدهای مالیاتی و صادرات غیرنفتی را به کمترین میزان خود رسانده است. در این میان، عده‌های مختلفی از میزان کسری بودجه دولت مطرح می‌شود؛ از ۵۵ تا ۲۰۰ هزار میلیارد تومان. مرکز پژوهش‌های مجلس نیز چندی پیش درباره ابعاد کسری بودجه در سال جاری هشدار داد و اعلام کرد: «در سال ۱۳۹۸ به واسطه ابعاد کوچک‌تر کسری بودجه و برخی مسائل دیگر، پیامدهای کسری بودجه چندان به فضای واقعی اقتصاد منتقل نشد، اما در سال...

۲

افزایش قیمت ارز بر گرانی طلا و سکه دامن زد

وضعیت بازارهای مالی در هفته سوم تیرماه

۴

مدیریت و کسب و کار



اتوید یا با گذر از اینتل سومین شرکت با ارزش حوزه نیمه‌هادی لقب گرفت

- میلیون‌های نویسنده
- چگونه مهارت تفکر انتقادی را در تیم خود توسعه دهیم؟
- بازگشایی کم‌خطر دفاتر کاری با رعایت ۵ اصل حیاتی
- ۱۰ ایده تولید محتوا که شبکه اجتماعی شما را متمایز می‌کند
- بازاربایی با هدف افزایش ترافیک سایت
- بررسی ایده متفاوت لینکدین

۸ تا ۱۶



مستاجران خانه‌های ۷۵ متری در تهران و خانه‌های ۹۰ متری در سایر شهرها، وام ودیعه مسکن می‌گیرند

جزییات مترازی وام ودیعه مستاجران

۳

بانک‌ها و تلاطم بازار ارز

توسط موسسات خوشنام بازرسی است تا در زمان حمل، کیفیت و کمیت کالا را با مشخصات قیدشده در متن اعتبار اسنادی احراز نمایند. سوم: گرفتن تضمین‌ها و وثایق معتبر از متقاضی گشایش اعتبار اسنادی یا متقاضی حواله ارزی با توجه به نتایج حاصل از اعتبارسنجی و وی. چهارم: اعلام سریع به مراجع قضایی و تعزیراتی در صورت تخلف تسهیلات‌گیرنده یا واردکننده کالا.

● در مورد تعهدات و خدمات ارزی نیز اگرچه بانک‌ها در این گونه فعالیت‌های ارزی، تسهیلات ارزی یا ریالی پرداخت نمی‌کنند بلکه فقط تعهد یا خدمات بانکی ارائه می‌دهند و در نتیجه در معرض ریسک مالی کمتری هستند، اما در این مورد نیز رعایت دقت بانکی بسیار ضروری است. زیرا در صورتی که به عنوان مثال در ضمانت‌نامه بانکی ارزی یا اعتبارات اسنادی، بانک ناچار به پرداخت ارزی شود ولی موفق به وصول پرداختی‌های خود نشود، دچار ریسک مالی بالایی خواهد شد و مطالبات معوق افزایش خواهد یافت.

● نکته اصلی در مورد فعالیت ارزی بانک‌ها، فعالیت صرافی‌های وابسته به بانک‌های دولتی یا خصوصی است. در مورد نحوه فعالیت این گونه صرافی‌ها، دو دیدگاه متصور است:

اول؛ واحد صرافی بانک‌ها مانند سایر صرافی‌ها یک واحد مستقل تجاری است که با هدف فعالیت در بازار ارز و کسب سود تأسیس شده و از بانک مرزی مجوز گرفته‌اند بنابراین می‌توانند مانند سایرین در بازار ارز، فعالیت قانونی داشته باشند.

دوم؛ این قبیل صرافی‌ها به دلیل وابستگی مالی و سازمانی به بانک‌ها از قدرت مالی بسیاری برخوردار هستند. لذا فعالیت آنان می‌تواند در بازار ارز و تعیین قیمت آن نقشی بس موثر داشته باشد بنابراین از آنان می‌توان به عنوان ابزار مدیریت بازار ارز بهره برد تا بازار ارز دچار التهاب کمتری شود.

فعلا قصد ارزیابی دلایل کارشناسی طرفداران و مخالفان هر یک از این نظرات نیست، زیرا بحثی بسیار مفصل و کارشناسی است. اما فارغ از محاسن و معایب هر یک این نظریات به نظر می‌رسد در وضعیتی که ارز از کالای صرفی به کالای سرمایه‌ای تغییر جهت داده و در نتیجه افزایش تقاضا، تعادل بین عرضه و تقاضا در بازار ارز به هم خورده است، بانک‌ها می‌توانند با نظارت دقیق بر صرافی‌های خود سیاستی را در پیش گیرند که صرافی‌های وابسته به آنان با مداخلات نازوا و سوداگرانه در بازار ارز بر تلاطم و التهاب بازار نیزافزایند و برای کسب سود بیشتر، خود عامل افزایش بیشتر نرخ ارز نباشند.

● دولت تولیدکننده اصلی ارز است. تولیدکننده‌ای که می‌تواند از طریق بانک مرکزی، بازار ارز را ساماندهی و مدیریت کند. اما بند «ت» ماده ۲۰ قانون احکام دائمی برنامه توسعه کشور در این زمینه ضمن تاکید بر نظام ارزی مشاور، شرایطی را تعیین کرده است: «در اجرای سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی مبنی بر فعالسازی منابع مالی و همچنین اصلاح و تقویت نظام مالی کشور، نظام ارزی کشور، «مشاور مدیریت شده» است. دامنه نرخ ارز با توجه به حفظ رقابت‌پذیری در تجارت خارجی و با ملاحظه تورم داخلی و جهانی و همچنین شرایط اقتصاد کلان از جمله تعیین حد مطلوبی از ذخایر خارجی، تعیین می‌شود.» این مطلب بدان معناست که دولت و بانک مرکزی برای تعیین قیمت ارز بایستی حدود و شرایط تعیین‌شده توسط مجلس را رعایت کنند.

● در اینکه دولت سیاست‌گذار اصلی تعیین قیمت ارز است، بحثی نیست، اما آیا دولت می‌تواند به عنوان دارنده یا فروشنده ارز، منابع مالی موردنیاز خود را از طریق فروش ارز در بازار آزاد تأمین نماید؟ در پاسخ بدین پرسش به نظر می‌رسد در صورتی که دولت در قوانین بودجه منابع درآمدی خود از جمله منابع درآمدی حاصل از فروش ارز و همچنین محل هزینه این درآمد را درج کند، کسب این درآمد و هزینه آن (فروش ارز توسط دولت و هزینه آن) مشکل قانونی خاصی نداشته باشد، اما تعیین نرخ ارز توسط بانک مرکزی بایستی به گونه‌ای انجام پذیرد که بازار داخلی ارز را دچار التهاب نسازد.

● بانک‌ها معمولاً تسهیلات ارزی را از منابع ارزی بانک مرکزی، منابع ارزی صندوق توسعه ملی و منابع ارزی در اختیار خود تأمین می‌کنند. در پرداخت تسهیلات ارزی، دقت و رعایت سه نکته اهمیت اساسی دارد:

اول؛ ارزیابی دقیق قیمت‌های ارائه‌شده در پرفورما اینوس از منابع معتبر داخلی یا خارجی. در تسهیلات ارزی متأسفانه وجود پدیده(overinvoice) در خریدهای خارجی قابل انکار نیست. پدیده‌ای که درآمد ارزی پنهان ولی قابل توجهی را نصیب تسهیلات‌گیرنده خواهد ساخت.

دوم؛ نظرات دقیق و کارشناسی بر مراحل پرداخت تسهیلات ارزی تا مرحله ورود کالای موردنظر به کشور و صدور برگ سبب گمرگی. قصور یا تعطل در این زمینه موجب می‌شود به جای ورود کالایی که برای آن ارز اختصاص داده شده است، کالای مشابه ولی بنجل به کشور وارد شود که هیچ دردی را درمان نخواهد کرد. شرط اولیه موفقیت در این امر، روشن بودن شرایط و مشخصات دقیق و کشور تولیدکننده کالا در متن اعتبار اسنادی و همچنین تعیین شرط بازرسی

مشکل به نحوی دیگر بروز می‌کند. در پاره‌ای موارد، واردکننده کالا علی‌رغم تعهد ارزی ترجیح می‌دهد به جای خرید کالایی که برای واردات آن ارز دولتی تخصیص یافته، کالایی به کشور وارد نکند یا به جای کالای اصلی، کالایی بنجل وارد کشور کند و از این رهنگار به طریقی به جای واردات کالای مناسب، ارز تخصیص‌یافته را در داخل بفروشد و مبالغ کلانی حاصل از تفاوت نرخ دولتی ارز با نرخ بازار آزاد نصب خود سازد. براساس مقررات موجود، در تمامی این حالات بانک ناچار خواهد بود که پرونده تخلف متعهدین ارزی را یا به سازمان تعزیرات یا مراجع ذیصلاح قضایی ارجاع دهد. ضمن آنکه در مورد گشایش اعتبار اسنادی، بانک گشایشگر اعتبار اسنادی در برابر بانک عامل خارجی متعهد ارزی است و بایستی تعهدات ارزی خود را در هر صورت ایفا کند، ولو آنکه متقاضی صدور اعتبار اسنادی به تعهداتش در قبال بانک عمل نمایند بنابراین تلاطم بازار ارز در فعالیت‌های ارزی بانک‌ها بی‌تأثیر نیست. از سوی دیگر، صرافی‌های وابسته به بانک به دلیل ماهیت کاملاً تجاری خود مایل هستند که در بازار معاملات ارزی حضور فعال داشته باشند و کسب درآمد کنند و این امر ممکن است دامنه نوسانات ارزی را تشدید نماید. پس در این وضعیت، پرسش آن است که چه تدبیری باید چاره کرد که تلاطم بازار ارز، فعالیت ارزی بانک‌ها را تحت‌الشعاع خود قرار ندهد؟ پاسخ بدین پرسش نیازمند توجه به موضوعات زیر است:

● تعدادی از علما در تعریف مال گفته‌اند «المال مایبذل به ازاء المال» یعنی مال چیزی است که در مقابل آن مال داده می‌شود. به بیان دیگر، مال بایستی ارزش اقتصادی و قابلیت مبادله داشته باشد. ارزهای خارجی نیز دقیقاً همین ویژگی را دارند، یعنی در بازار به عنوان یک مال باارزش خرید و فروش می‌شوند و قابل مبادله نیز هستند. قابلیت نقل و انتقال و ارزش اقتصادی از قابل کتمان نیست. شاید این گفته که «ارز مال دولت است» ناظر به این معناست.

● در زمینه وظایف ارزی بانک مرکزی، بند «د» ماده ۱ قانون پولی و بانکی مصوب تصریح کرده است: «برابری پول‌های خارج نسبت به ریال و نرخ خرید و فروش ارز از طرف بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با رعایت تعهدات کشور در مقابل صندوق بین‌المللی پول محاسبه و تعیین می‌شود.» اما این مطلب بدان معنا نیست که چون دولت مالک ارز است، بنابراین قیمت ارز نیز صرفاً توسط دولت تعیین می‌شود. عوامل بسیاری در تعیین نرخ ارز موثر هستند، اما به‌رحال، یکی از اصلی‌ترین وظایف و مأموریت‌های قانونی بانک مرکزی، مدیریت بازار و کنترل نرخ ارز است.

دلایل افزایش قیمت خودرو در بازار بدون مشتری چیست؟

سایه نوسان نرخ ارز بر سر خودرو

خودرو به عنوان یک کالای سرمایه‌ای، دیگر دلایلی است که موجب شده قیمت خودرو از قیمت منصور برای آن متفاوت باشد که به دلیل همان نبود مشتری و رکود در بازار خودرو است.

در این زمینه، امیرحسین کاکایی، عضو هیات علمی گروه مهندسی خودرو دانشگاه علم و صنعت درباره افزایش بی‌رویه قیمت خودرو در بازار خالی از مشتری و دارای رکود به ایستنا، گفت: «مدت‌هاست که خودرو به کالایی سرمایه‌ای تبدیل شده است و دولت عملاً کنترل خاصی بر این بازار به معنای واقعی ندارد. این در حالی است که چندی است هیجان به بازار بورس تزریق می‌شود. به همین دلیل است که برخی دارندگان خودرو قصد می‌کنند که خودرو را فروخته و در بورس سرمایه‌گذاری کنند؛ چراکه سرعت افزایش سرمایه در بورس بالاتر است بنابراین با توجه به شرایط بازار و با احتساب نرخ دلار، یک خودرو پراید در حال حاضر بایستی بیش از ۱۰۰ میلیون تومان قیمت داشته باشد.»

ادامه از همین صفحه

فعالیت ارزی غیرمستقیم که معمولاً از طریق صرافی‌های وابسته به بانک‌ها به‌عنوان یک واحد تجاری دارای شخصیت حقوقی مستقل با مجوز بانک مرکزی صورت می‌گیرد و فعالیت مستقیم ارزی که در قالب پرداخت تسهیلات ارزی یا تسهیلات ارزی-ریالی یا در قالب ارائه خدمات و تعهدات بانکی نظیر گشایش اعتبارات اسنادی ارزی و همچنین صدور ضمانت‌نامه‌های ارزی انجام می‌گیرد. در زمینه پرداخت تسهیلات یا تعهدات بانکی، فعالیت بانک‌ها بعضاً در زمینه تأمین منابع ریالی لازم برای تأمین ارز موردنیاز واحدهای تولیدی یا تخصیص و فروش ارز موردنیاز واردکنندگان کالا و حواله آن است. این امر معمولاً از طریق پرداخت تسهیلات ریالی انجام می‌شود، یعنی به واردکننده یا تولیدکننده تسهیلات ریالی پرداخت می‌شود که هزینه نهایی این قبیل تسهیلات ریالی مستلزم تهیه ارز و پرداخت به فروشنده خارجی است. به عنوان مثال، ممکن است که بانک پس از تخصیص ارز توسط مراجع قانونی جهت خرید یک خط تولیدی، منابع لازم ریالی را در قالب تسهیلات بانکی در اختیار تولیدکننده بگذارد تا با استفاده از آن، ارز مورد نیاز را از سیستم بانکی خریداری کند و با گشایش اعتبار اسنادی (از طریق انعقاد قرارداد جفاله‌ای عاقلیت فاینانس) یا حواله ارزی، بهای کالا یا خدمات خریداری شده را به فروشنده خارجی پرداخت کند.

در بخش خدمات و تعهدات بانکی نیز ارزی مشابه وجود دارد، با این تفاوت که برخلاف تسهیلات بانکی در چرخه خدمات و تعهدات بانکی، بانک فقط خدمات گشایش اعتبار اسنادی یا حواله ارزی و پرداخت ارز به فروشنده از طریق بانک‌های عامل را بر عهده می‌گیرد و بابت این خدمات به جای سود، کارمزد دریافت می‌کند و حاشیه ریسک کمتری دارد، اما در همه این موارد، قیمت داخلی ارز به شدت در عملکرد بانک‌ها در رابطه با خدمات و فعالیت‌های ارزی موثر است. به‌عنوان نمونه، اگر تولیدکننده‌ای بخواهد ریالی یک خط تولیدی را هزار میلیارد ریال پیش‌بینی کند و براساس این برآورد هزینه ریالی، اقدام به گشایش اعتبار اسنادی نماید ولی در میانه راه با افزایش قیمت ارز، هزینه این خط تولید مثلاً به ۲ هزار میلیارد ریال افزایش یابد، قطعاً راندازی خط تولید مسورد نظر توجیه اقتصادی نخواهد داشت بنابراین تولیدکننده حتی با وجود گشایش اعتبار ممکن است که از خیر خرید بگذرد و عطای تولید را به لقایش ببخشد، زیرا تولید با این هزینه دیگر توجیه اقتصادی نخواهد داشت. در چنین شرایطی، بانک گشایشگر اعتبار اسنادی با تعهدات ارزی در برابر بانک خارجی مواجه خواهد بود. در مورد خدمات ارزی نیز این

بازار خودرو روزهای ملتهبی را سپری می‌کند. روزهایی که علی‌رغم نبود مشتری و افت معاملات، قیمت‌ها با شیبی ملایم در حال افزایش است. کارشناسان، دلایل مختلفی را در تحلیل شرایط این روزهای بازار خودرو بیان می‌کنند که مهمترین آن به نوسان نرخ ارز برمی‌گردد. در هفته‌های گذشته نوسان ارز خرید و فروش‌ها را به حداقل رسانده و به غیر از یک روز که نزولی شدن نرخ ارز را شاهد بودیم و تعداد فروشندگان خودرو افزایش یافت، اما مجدداً با بالا رفتن دوباره قیمت ارز، تعداد فروشندگان به شدت کاهش یافته و با قیمت‌های غیر منطقی و بالایی را برای خودروهای خود پیشنهاد می‌دهند. به اعتقاد کارشناسان، این روزها بازار خودرو، خود را با نرخ ارز تنظیم می‌کند و قیمت‌ها به‌صورت لحظه‌ای تغییر می‌کند، به‌طوری که فعالان بازار هر روز منتظر فرا رسیدن ساعت ۱۱ صبح و مشخص شدن نرخ ارز در بازار هستند تا پس از آن قیمت خودروها را بر همان اساس تنظیم کنند.

اما جدا از رشد شدید نرخ ارز، شرایط تورمی بازارها، رشد بازار سهام و تلقی از

چرا مرگ و میر روزانه کرونا در ایران رکورد زد؟

در دوراهی بیم جان و غم نان

فرصت امروز: در ۲۴ ساعت گذشته، ۲هزار و ۲۶۲ نفر دیگر به ویروس کرونا مبتلا شدند که از این میان، یک هزار و ۴۵۵ نفر از آنها بستری شدند. به این ترتیب مجموع بیماران مبتلا به کرونا در ایران به ۲۵۲ هزار و ۷۲۰ نفر رسید. این تازه‌ترین آماری است که سخنگوی وزارت بهداشت از تعداد مبتلایان به کرونا در کشور اعلام کرد و گفت: از روز پنجشنبه تا ظهر جمعه و براساس معیارهای قطعی تشخیصی، ۲هزار و ۲۶۲ بیمار جدید مبتلا به کووید-۱۹ در کشور شناسایی شده و متاسفانه ۱۴۲ بیمار نیز جان خود را از دست دادند تا مجموع جان‌باختگان بیماری کرونا در ایران به ۱۲ هزار و ۴۴۷ نفر برسد.

به گفته دکتر لاری، استان‌های خوزستان، هرمزگان، بوشهر، کرمانشاه، کردستان، ایلام، آذربایجان‌های غربی و شرقی و خراسان رضوی در وضعیت قرمز این بیماری قرار دارند. همچنین استان‌های تهران، اصفهان، مازندران، گلستان، البرز، کرمان، یزد، سیستان و بلوچستان، همدان و اردبیل در وضعیت هشدار بیماری به سر می‌برند.

اما همانطور که در چند روز گذشته اعلام شده، مرگ و میر روزانه کرونا در ایران رکورد شکسته است. در این زمینه، یک مردم شناس یکی از دلایل بالا رفتن آمار کشته‌شدگان بر اثر ابتلا به کرونا را عادی جلوه دادن شرایط از جانب دولت و مردم می‌داند و می‌گوید: «در ایران شاهدیم که همه چیز به شرایط عادی برگشته است و این موضوع روی نگاه و زندگی مردم تاثیرگذار بوده و عادی‌سازی موجب می‌شود مردم، بسیاری از موارد را مراعات نکنند. برای مثال چرا باید به مشاغل پرخطر اجازه از سرگیری فعالیت در چنین شرایطی را بدهند؟ ممکن است به سالن سینماها بخشنامه کنند که با رعایت فاصله اجتماعی قلمبها را اکران کنند اما عملا با این کار، محیط برای ادامه زنجیره بیماری فراهم می‌شود. همانطور که دیدیم این بیماری با باز شدن سالن‌ها یا اجازه برای برگزاری مراسم ختم بیشتر شد. یا زمانی که محدودیت طرح ترافیک اعمال می‌شود شرایط برای کسانی که مجبورند هر روز در این محدوده‌ها رفت و آمد کنند، دشوار می‌شود. همه افراد توانایی رفت و آمد هر روزه را با تاکسی یا آژانس ندارند و سرانجام مجبور به استفاده از وسایل حمل و نقل عمومی می‌شوند که بیشترین ازدحام جمعیت هم در چنین مکان‌هایی است و بیماری را منتقل می‌کند.»

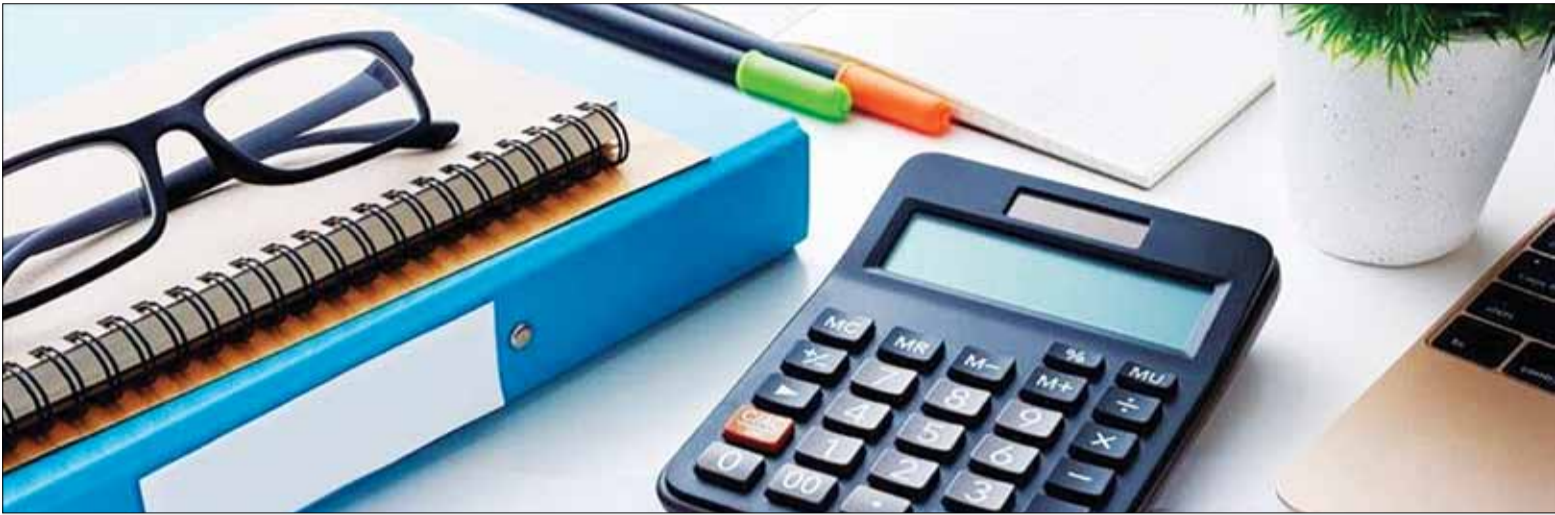
میرزاژی که دکترای مردم‌شناسی‌اش را از فرانسه گرفته است، در گفت‌وگو با ایسنا ادامه می‌دهد: «شاید بخش زیادی از این سیاست به مسائل اقتصادی برگردد اما مسئله این است که گاهی اقتصاد و جان مردم با یکدیگر مغایرت پیدا می‌کنند. نمی‌شود تالارها اجازه فعالیت داشته باشند اما جلوی بیماری را هم گرفت. اگر بخواهیم هم چرخ اقتصاد بچرخد و هم جان مردم ایمن باشد، به هیچ‌کدام دست پیدا نمی‌کنیم. برای مثال در اسفندماه شاهد اوج بیماری بودیم که با فشار حداکثری دولت، بسیاری از مردم به شرایط قرطبه پایند شدند اما یک آستانه تجملی برای افراد جامعه وجود دارد که با توجه به زیرساخت‌های فرهنگی تعیین می‌شود. هزم‌مانی قرطبه یا ایام عبد اولیس موج را به صورت جدی آغاز کرد. مردم تصمیم گرفتند در تعطیلات به مسافرت بروند زیرا از نظر فرهنگی نوروز با سفر و دید و بازدید تداعی می‌شود. گرچه دید و بازدیدها کم شد اما سفرها همچنان برقرار بود و این امر موجب شد برخی از استان‌ها در شرایط قرمز آیدمی قرار بگیرند بنابراین از نظر فرهنگی تداعی نوروز با سفر و از طرف دیگر آستانه تحمل مردم که بعد از یک ماه کاهش پیدا کرده بود موجب شد موج اول شیوع ایجاد شود. سپس دولت از اردیبهشت شروع به عادی‌سازی شرایط کرد و به همین دلیل هم‌اکنون شاهد اوج دوباره بیماری هستیم.»

او همچنین به مسئله مهم دیگری که درباره مردم و شکل مراعات آیدمی وجود دارد، اشاره می‌کند و می‌گوید: «الگوهای ذهنی افراد با شرایط حاکم بر جامعه منطبق می‌شود. حتی اگر بیماری کرونا هم وجود نداشت به دلیل نداشتن ثبات اقتصادی، شاهد افزایش قیمت کالا‌های اساسی، دلار و طلا هستیم که تاثیر خوبی روی جامعه نمی‌گذارد و موجب می‌شود مردم از چنین جو رهاشدگی و ناامیدی رنج ببرند. به نظر می‌رسد در چنین شرایطی امید افراد کاهش پیدا کند. به همین دلیل بسیاری بیماری را جدی نمی‌گیرند و حتی ماسک هم نمی‌زنند. شاید کسی این موضوع را رسماً اعلام نکند اما چیزی شبیه سیگار کشیدن است. افرادی که شروع به کشیدن سیگار می‌کنند می‌دانند که این اتفاق آنها را در بلندمدت از پای می‌اندازد اما اصرار به انجام این کار دارند. تا وقتی که در جامعه امید و شرایط مطلوب کاهش پیدا کند درصد مراعات مردم به پدیده‌های مثل کرونا هم کاهش پیدا می‌کند و این شکل از نگاه موجب می‌شود ما با یک شرایط بحرانی‌تر مواجه شویم.»

به اعتقاد این مردم‌شناس، «رسانه‌ها نیز به اندازه کافی به سمت اصلاح الگوی فکری مناسب در این زمینه پیش نمی‌روند، گرچه در این‌باره با مجموعه‌ای از شرایط روبه‌رو هستیم و تنها رسانه‌ها مقصر نیستند. اما رسانه فقط با اعلام آمار مبتلایان یا کشته شدگان و در برخی موارد رعایت توصیه‌های بهداشتی مثل چگونگی شستن دست‌ها به صورت کلیشه‌ای با موضوع برخورد می‌کنند، در حالی که می‌توانستند به شکل خلاقانه‌ای با این مسئله برخورد کنند. گاهی لازم است از شکل صحیح برخورد با این موضوع در دیگر کشورها الگوبرداری شود. ما در برخورد با بیماری کرونا هم از افراد خلاق استفاده نکردیم و ندیدیم که صدا و سیما اثرگذاری لازم را روی مخاطب بگذارد. یکی از بهترین راه‌ها این بود که در برنامه کودک از زبان بچه‌ها استفاده کنیم. اولین تاکید بر این بود که کودکان در جریان اخبار مربوط به کرونا قرار نگیرند، در حالی که این موضوع اشتباه است زیرا کودک هم باید از مرگ بترسد. مرگ هم بخشی از زندگی است و ما باید آن را بپذیریم اما اینکه بگوییم کودک نباید در معرض این پیام‌ها قرار بگیرد زیرا اثر منفی روی او می‌گذارد، اشتباه است. مثلا اگر یکی از اعضای نزدیک خانواده او از بیسن برود روی کودک تاثیر بدی نمی‌گذارد؟ بهتر است روی این موضوع با دقت بیشتری عمل کنیم و نقش خانواده‌ها در قطع زنجیره‌های بیماری را جدی بگیریم.»

دولت چگونه از پس کسری بودجه برمی‌آید؟

فشار کرونا و نفت در بودجه ۹۹



شاهد اخذ برخی تصمیمات غلط توسط دولتمردان بوده‌ایم که خسارات آن بر زندگی مردم خود را نشان داده است. شفاف نبودن مخارج و درآمدهای کشور قضاوت درباره ترکیب مخارج، تامین منابع یا اصلاح آن را مشکل و تا حدودی غیرممکن کرده است.»

سلیمی‌بروجنی افزود: «مهم‌تر آنکه اصولا با وجود کسری بودجه مزمن، حقوق اساسی مردم (مانند رفاه، برابری و عدم تبعیض …) به طور دائم نقض می‌شود؛ چراکه دولت عملا در حال مالیات گرفتن از مردم به شیوه‌ای کاملا ناعادلانه است. ایجاد کسری در بودجه دولت‌ها امری کاملا طبیعی است، اما آنچه اهمیت دارد، این است که اولاً این کسری‌ها همیشگی نباشند و دوم اینکه دولت این کسری را چگونه و از چه راهی می‌خواهد تامین کند.»

روش‌های مختلف جبران کسری بودجه ۹۹

این کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه «یکی از بدترین روش‌ها این است که دولت در هنگام کسری بودجه از اوراق بدهی استفاده کند و از مردم قرض بگیرد و در دوره بعد با درآمدهای مالیاتی، بدهی خود را به مردم پرداخت کند» ادامه داد: «راه دیگری هم وجود دارد و آن، برداشت از منابع بانک مرکزی است یا آنچه به آن مالیات تورمی می‌گویند. یعنی دولت در اصطلاح عامیانه، اقدام به چاپ پول می‌کند و هزینه‌های خود را تامین می‌کند، اما این چاپ پول منجر به افزایش نقدینگی و در نهایت تورم می‌شود. این یعنی دولت کسری بودجه را باز از جیب مردم تامین کرده و این بدترین راه تامین کسری بودجه است، چون دولت منابعی را از جیب مردم به صورت برابر برمی‌دارد. از جمله راهکارهای دیگر در موقع بحران مذکور، کاهش هزینه‌های دولت‌هاست. اما تجربه نشان داده که همه دولت‌ها در برابر این امر مقاومت می‌کنند و تلاش آنها بر آن بوده که از صندلی قدرت و پول در اختیارشان استفاده بیشتری ببرند. خلاصه کلام این است که در نهایت این مردم هستند که کسری بودجه را باید تامین کنند، اما مردم حق دارند از دولت بخواهند از این منابع به صورت مفید و با حداکثر کارایی بهره‌براری کنند.»

سلیمی‌بروجنی در انتها گفت: «زمانی که دولت در هر بازاری دخالت می‌کند و به هر فعالیتی مشغول می‌شود، به طور طبیعی هزینه‌ها بالا می‌رود و دست دولت‌ها بیشتر در جیب مردم می‌رود. استقراض از منابع خارجی در چنین روزهایی می‌توانست کمک‌های بسیاری به دولت کند، ولی تشدید تحریم‌ها و مشکلات سیاست خارجی، امکان عملیاتی شدن آن را از بین برده است. در این بین، بانک مرکزی از چندی قبل در حال ایجاد بازار بدهی بین بانکی به منظور کنترل تورم و ایجاد انضباط مالی بوده است. اینکه الان بخواهیم در مورد موفق بودن این طرح صحبت کنیم، کمی زود است، اما شرایط برای انتشار هرچه بیشتر اوراق بدهی توسط دولت را فراهم کرده است. انتشار و فروش هرچه بیشتر این اوراق در بازار به کمک بانک‌های تجاری می‌تواند کمک‌های بسیاری به دولت‌ها در جبران بخشی از کسری بودجه کمرشکن کند.»

برای سال جاری با ۱۸۰ هزار میلیارد تومان کسری درآمد مواجه خواهد شد.»

او با بیان اینکه «یک نگاه اجمالی به چگونگی بودجه‌نویسی دولت‌ها به راحتی نشان می‌دهد که برای آنها، بودجه تشکیل شده از دو ردیف از اعداد که جمع نهایی هر دو ردیف درآمدها و هزینه‌ها روی کاغذ در نهایت یکی در بیاید»، متذکر شد: «اما در واقعیت، بودجه آینده نمایانگر اقتصاد و سندی است که نشان می‌دهد سیاست‌ها چه هستند، چه می‌کنند و چه نمی‌کنند. دولت تدبیر و امید طبق برآوردهایی که دارد، برای سال ۹۹ درآمدهایش باید از طریق صادرات نفت، فروش اموال دولتی، فروش انواع اوراق مالی، فروش انواع اوراق مالی، فروش شرکت‌های دولتی و… تامین شود.»

به اعتقاد وی، «تامین مالی بودجه با مشکلات اساسی همچون ساختار معیوب، دقیق نبودن برآوردها به دلیل وابستگی شدید به دلارهای نفتی و مقدار صادرات نفت دست و پنجه نرم می‌کند.»

هشدار درباره عدم تحقق اعداد بودجه ۹۹

سلیمی‌بروجنی با بیان اینکه «بودجه ۹۹ به دلیل تراز نبودن منابع و مصارف و برآورد بیش از حد منابع، روزهای سختی را در پیش روی خود دارد»، گفت: «در روزهایی که دولت فقط و فقط به صرف تراز کردن جداول بودجه، صادرات یک و نیم میلیون بشکه نفت را در آن گنجاند، بسیاری از کارشناسان هشدار دادند که این عدد به هیچ‌وجه محقق نخواهد شد. تجربه سایر کشورها نشان داده که به طور معمول کسری بودجه در اقتصاد کشورها، اقتضایی و بسته به شرایط کشورها به شکل‌های مختلف خود را نشان می‌دهد و دولت‌ها در صورت وقوع بحران مجبور به مداخله می‌شوند.»

این تحلیلگر اقتصادی ادامه داد: «در چند دهه اخیر، کسری و مازاد بودجه ادواری امری پذیرفته شده است. این راه‌حل به طور معمول در کشورها با اقتصاد منضبط عملیاتی می‌شود. به این معنا که در دوران رکود دولت کسری بودجه ایجاد می‌کند و تشدید تورم علاوه بر آثار منفی اقتصادی مانند تغییر قیمت‌های نسبی و انحراف منابع و امکانات عمومی به شدت تبعیض‌آمیز و به نوعی ظالمانه است، زیرا به ضرر گروه‌های ضعیف اجتماعی است و باعث افزایش درآمد و ثروت برای برخی افراد و ایجاد گروه‌های نوکیسه می‌شود که این نیز به دنبال خود فسادهای مالی و سیاسی را به همراه دارد.»

به گفته وی، «رشد اقتصادی منفی ۳ سال اخیر با آثار منفی بحران کرونا بر اقتصاد کشور، تشدید بیکاری و تعطیلی اکثر پروژه‌های عمرانی کشور، فشار سنگینی را بر ماه‌های پایانی دولت دوازدهم به اقتصاد تحمیل کرده است. سیاست‌های دولت درخصوص چگونگی تامین مخارج بودجه، زندگی مردم را به شدت می‌تواند تحت‌تاثیر قرار دهد. بدین جهت محتوا و چگونگی اجرای این تصمیمات باید بسیار معقول باشد و نه بر مبنای تصمیمات احساسی و غیرکارشناسی مسئولان. متاسفانه در دو دهه گذشته

شاخص مدیران خرید در خردادماه به زیر ۵۰ رسید

آخرین تصویر از فضای کسب و کار

پیش‌بینی و قیمت‌گذاری کالاها را برای تولیدکنندگان و در نتیجه برنامه‌ریزی‌های آتی جهت ادامه فعالیت را به‌شدت دشوار کرده است. شاخص تولید در بخش صنعت نیز با عدد ۵۸٫۶۹ واحد نشان‌دهنده آن است، به این معنا که فعالان اقتصادی شرکت‌کننده در طرح، وضعیت در خردادماه را بهتر از اردیبهشت‌ماه ارزیابی کرده‌اند اما نرخ افزایش شاخص نسبت به اردیبهشت‌ماه کمتر است. شاخص موجودی مواد اولیه خریداری‌شده در خردادماه (۴۲٫۹۶) همچنان روند کاهشی خود را دارد و نرخ کاهش آن نسبت به اردیبهشت‌ماه بیشتر شده است. از یک‌سو تأثیر تحریم‌ها و سیاست‌های اتخاذشده در تخصیص ارز و از سوی دیگر اجرای نادرست قوانین موجود به‌خصوص تأخیر در ثبت سفارش‌ها، اکثر بنگاه‌های اقتصادی را در تأمین مواد اولیه موردنیاز خود با مشکل روبه‌رو کرده است. شاخص قیمت خرید مواد اولیه در خردادماه ۹۲٫۹۱ است که بیشترین مقدار را از ابتدای شروع طرح (مهر ۹۷) تاکنون به ثبت رسانده است. این افزایش بی‌رویه ناشی از نوسانات شدید نرخ ارز و به دنبال آن افزایش قیمت‌هاست و از آنجایی که اکثر صنایع در کشور مواد اولیه خود را از خارج وارد می‌کنند برای تأمین ارز موردنیاز به‌شدت با مشکل روبه‌رو شده‌اند. بر همین اساس تغییرات شدید قیمت‌ها، برنامه‌ریزی تولیدکنندگان برای ادامه فعالیت‌های خود در ماه‌های آتی و همچنین تعیین قیمت فروش محصولات را به‌شدت مختل کرده است. شاخص قیمت فروش محصولات تولیدشده نیز ۷۲٫۴۳ است که این شاخص نیز طی یک سال گذشته بیشترین سیفاری را نشان می‌دهد. با افزایش شدید قیمت مواد اولیه، عرضه بسیاری از تولیدات با قیمت‌های قبلی صرفه اقتصادی نداشته و به دلیل نوسان شدید قیمتی، فعالان اقتصادی برای تعیین قیمت محصولات با نااطمینانی بالایی مواجه هستند.

سایر بخش‌ها داشته است. این در حالی است که در بخش ساختمان به دلیل افزایش فعالیت‌های این بخش وضعیت اشتغال بهتر از ماه قبل شده است. شاخص میزان سفارش‌های جدید مشتریان ۴۹٫۲۸ است، به این معنا که فعالان اقتصادی شرکت‌کننده در طرح، وضعیت را تا حدودی بدتر از اردیبهشت‌ماه ارزیابی کرده‌اند. این کاهش در سفارش‌های مشتریان بیشتر به دلیل کاهش تقاضای مشتریان و ادامه رکود فعالیت‌ها در بخش خدمات از ابتدای شروع کووید-۱۹ است. شاخص انتظارات در ارتباط با میزان فعالیت‌های اقتصادی در ماه آینده در خردادماه ۵۰٫۸۳ است که نسبت به ماه قبل (۵۸٫۷) کمتر شده است که شاید بتوان دلیل آن را کمبود مواد اولیه، بی‌ثباتی قیمت‌ها و اوج گرفتن دوباره شیوع بیماری کرونا در بسیاری از استان‌ها دانست. نتایج نظرسنجی از بنگاه‌های اقتصادی کشور نشان می‌دهد که از نگاه فعالان اقتصادی، بیشتر از آنکه پیامدهای ناشی از کووید-۱۹ بر اقتصاد ایران تأثیرگذار باشد، مشکلات ناشی از تحریم‌ها، سیاست‌گذاری‌های مقطعی (به‌خصوص سیاست‌های ارزی و ثبت سفارش‌ها)، ضعف در اجرای قوانین موجود و نوسانات شدید نرخ ارز و افزایش قیمت‌ها، اثرات زیان‌بارتری را برای فعالان اقتصادی به بار آورده است.

به گفته مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، شاخص بخش صنعت نیز در خردادماه به ۵۶٫۸ واحد رسیده است که نشان می‌دهد با کمتر شدن محدودیت‌های ناشی از بیماری کرونا در خردادماه و ادامه فعالیت‌ها در بخش صنعت، وضعیت شاخص به روند قبل از شیوع ویروس و بهمن‌ماه برگشته است؛ اما شرایط کنونی هم به دلیل کمبود مواد اولیه، نوسان قیمت‌ها و تقاضای ضعیف از سوی مشتریان، مستعد بازگشت به شرایط رکود است. کاهش سفارش‌های جدید مشتریان به دنبال شیوع ویروس کرونا و نااطمینانی به دلیل نوسانات بالای قیمت‌ها، امکان

شاخص مدیران خرید برای کل اقتصاد ایران در خردادماه امسال، رقم ۴۸٫۴۱ به‌دست آمده است که نسبت به اردیبهشت‌ماه ۱٫۷۶ واحد معادل ۳٫۵درصد افت کرده است. این روند نشان می‌دهد که افزایش شاخص در اردیبهشت‌ماه (۵۰٫۱۷) به دلیل تعطیلی بنگاه‌های اقتصادی در فروردین بوده است که با ادامه روند بازگشایی فعالیت‌ها در خردادماه، عدد شاخص کل تقریباً به شرایط قبل از شیوع ویروس کرونا نزدیک شده است.

اکثر بنگاه‌های اقتصادی که در طرح شاخص شرکت کرده‌اند موجودی مواد اولیه (۴۰٫۹۹)، میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی (۴۴٫۷۶)، میزان سفارش‌های جدید مشتریان (۴۹٫۲۸) در خردادماه را کمتر از مقدار آن در اردیبهشت‌ماه ارزیابی کرده‌اند. شاخص قیمت خرید مواد اولیه با لوازم خریداری‌شده (۹۱٫۹۴)، بار دیگر رکورد خود را شکسته و همراه با افزایش در سومین ماه پیاپی، بیشترین مقدار از ابتدای شروع این طرح (مهر ۹۸) را به ثبت رسانده است. دلیل اصلی این موضوع هم نوسانات شدید قیمت‌ها و افزایش نرخ ارز بوده که منجر به افزایش قیمت محصولات تولیدشده در ماه‌های آتی خواهد شد. این در حالی است که شاخص قیمت محصولات تولیدشده یا خدمات ارائه‌شده در خردادماه ۷۱٫۳۹ است که بیشترین مقدار طی ۹ ماه گذشته است. مرکز آمار ایران نیز نرخ تورم ماهانه کالاها و خدمات مصرفی خرداد نسبت به اردیبهشت را ۲ درصد و نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به خرداد را ۲۷٫۸درصد اعلام کرده است.

شاخص کل میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی ۴۴٫۷۶ است که طی سه ماه گذشته کمترین مقدار را دارد و بیشتر کاهش آن به دلیل ادامه تعطیلی بنگاه‌های اقتصادی در برخی از زیر بخش‌های خدمات است. به‌طورکلی اشتغال بخش خدمات بیشترین کاهش را نسبت به



دریچه

با اخذ مالیات از عایدی سرمایه

نقدینگی از بورس می‌گریزد؟

در حالی که سال‌هاست بسیاری از کارشناسان نسبت به ناکارآمدی نظام مالیاتی انتقادات فراوانی را مطرح کرده‌اند، نمایندگان مجلس در همین بدو امسر، به دنبال تصویب قانون مالیات بر عایدی سرمایه در بازارهای سرمایه‌ای مختلف هستند، حال باید دید این مسئله تا چه حد به واقعیت تبدیل خواهد شد.

براساس اعلام نمایندگان مجلس، اموال و دارایی‌های غیرمنقول شامل املاک و حق واگذاری محل، موضوع قانون مالیات‌های مستقیم و اموال و دارایی‌های منقول مشتمل بر خودرو و وسایل نقلیه موتوری جاده‌ای، ریلی، دریایی و هوایی، سکه، ارز، سهام، سهم‌الشکره، حق تقدم و سایر اوراق بهادار مشمول مالیات بر عایدی سرمایه خواهند شد که البته الان مشخص شده امور مرتبط با سهام مشمول مالیات نخواهد شد.

در این زمینه، مهدی سلطان‌محمدی استاد دانشگاه با اشاره به اینکه طرح مالیات بر عایدی سرمایه که از سوی مجلس مطرح شده بسیار خام است، به فرارو گفت: این طرح هنوز پیش‌نویس است و باید چکش‌کاری زیادی روی آن انجام شود، تنها در یک مورد اعلام شد سهام نیز مشمول مالیات می‌شود، اما بعد از آن این مورد تکذیب شد، این مسئله نشان می‌دهد که هنوز خیلی روی این مسئله باید کار شود، تا نتیجه قابل قبولی به دست آید.

او ادامه داد: از سوی دیگر نیز دولت طرحی را در مورد مالیات بر مجموع درآمد افراد در حال تنظیم دارد که از طرح مجلس پخته‌تر است، زیرا که در قالب مالیات بر مجموع درآمد، مالیات بر عایدی سرمایه نیز گنجانده شده است، به بیان دیگر طرح دولت پخته‌تر است، اما نکته مهم این است که نمی‌توان در چنین قانونی برای بازارهای مختلف تصمیمات متفاوتی را گرفت، به این معنا که مالیات بر عایدی سرمایه از ارز، سکه، خودرو و مسکن گرفته شود، اما سهام در این باره از پرداخت مالیات معاف شود، چنین مسئله‌ای تعادل بازارها را برهم می‌زند و آن زمان سیل نقدینگی است که از سایر بازارها به سمت بورس سرازیر می‌شود.

به گفته سلطان‌محمدی، اگر بخواهند از بازاری مانند بورس نیز مالیات بگیرند، این رونقی که در حال حاضر در آن وجود دارد، ممکن است با خروج نقدینگی، از بین برود، بنابراین برای چنین طرحی باید تمامی جوانب امر مورد بررسی و کار کارشناسی قرار بگیرد و بعد از آن طرح را اطلاع‌رسانی کند، نه اینکه یک فرمت خام و ابتدایی از طرح را رسانه‌ای کنند و جو بازارهای مختلف از جمله بورس را بر هم بزنند، چراکه این موضوع دقیقاً اتفاق افتاد، ابتدا یک نماینده مجلس از مطرح شدن چنین طرحی خبر داد، فردای آن روز در بورس، بازار سهام تحت تاثیر این‌ خبر با افت روبه‌رو شد، اما بعد از آن اعلام شد که از سهام مالیات بر عایدی سرمایه گرفته نمی‌شود، این کارشناس مسائل اقتصادی اضافه کرد: در این موضوع باید یک وحدت رویه بین مجلس و دولت وجود داشته باشد، تا از به وجود آمدن چنین تناقضاتی جلوگیری شود، با همه این تفاسیر طرحی که در مورد مالیات بر عایدی سرمایه وجود دارد، دارای دو اشکال اساسی است، اولاً زمانی که گفته می‌شود، از فعالیت‌های اقتصادی می‌خواهند مالیات اخذ کنند، باید یک اقدام مهم انجام شود، آن هم این است که می‌بایست اثر تورم از این اخذ مالیات خارج شود و بعد محاسبه صورت گیرد.

وی ادامه داد: اگر قرار باشد، تاثیر تورم را نیز از دارایی‌های افراد کم نکنند، این ظلم در حق آنها است، زیرا که دارایی فرد بر اثر تورم افزایش پیدا کرده، حال دولت که خود مسبب افزایش تورم است، می‌خواهد از دارایی‌ها افراد مالیات بگیرد، طبعا در چنین موقعی هر چقدر که تورم نیز افزایش پیدا کند به تبع آن نیز درآمدهای دولت نیز افزایش خواهد یافت، بنابراین این یک نوع جایزه به دولت است و ممکن است از این موضوع نیز برای افزایش درآمدهای دولت استفاده شود که این کار تبعات بسیار بدی را به دنبال خواهد داشت.

سلطان‌محمدی با تاکید بر اینکه مدام گفته می‌شود در بسیاری از کشورهای اروپایی و آمریکا مالیات بر عایدی سرمایه گرفته می‌شود و این مسئله در ایران نیز باید اجرایی شود، تصریح کرد: در این بین یک نکته مهم مورد توجه قرار نمی‌گیرد، در کشورهایی که این قانون اجرا می‌شود، آن‌ها دارای حداکثر تورم ۲درصدی هستند و بعضاً این نرخ نیز منفی است، برای همین مالیات بر عایدی سرمایه به واقع در آنجا کارکرد درستی دارد، اما در کشور ما که دارای تورم رسمی ۴۰درصدی است اگر بخواهند ۴۰درصد را بگیرند اجحاف در حق مردم است.

این استاد دانشگاه یادآور شد: این دارایی فرد نیست که زیاد شده بلکه ارزش پول ملی است که بر اثر تورم کاهش یافته، بنابراین اخذ مالیات از چنین مسئله‌ای بدون اینکه اثر تورم از آن خارج شود، به هیچ عنوان عادلانه نیست، این درحالی است که اگر بخواهند از فعالیت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه تولید نیز مالیات بر عایدی سرمایه بگیرند، آن زمان، نرخ سرمایه‌گذاری نیز کاهش خواهد یافت، هرچند که این مولفه در حال حاضر نیز منفی است، اما با وجود اجرای این طرح دیگر باید فاتحه سرمایه‌گذاری را نیز خواند، چراکه عملاً دیگر برای سرمایه‌گذار صرفه اقتصادی ندارد که بخواهد فعالیتی را آغاز کند.

او اشکال دوم در مورد اخذ مالیات بر عایدی سرمایه را نداشتن زیرساخت‌های مناسب برای اجرایی کردن چنین طرحی عنوان کرد و گفت: در بخش مسکن شناسایی افراد و ارزیابی دارایی‌ها بسیار مشکل است، برای این‌ کار باید قیمت‌های منطقه‌ای املاک استخراج شود که این موضوع نیاز به داده‌های بسیار زیادی دارد که در حال حاضر انجام چنین کاری مقدور نیست، یا اینکه این کار توسط کمیته مالیاتی انجام شود که آن زمان نیز میزان فسادپذیری این مسئله بسیار زیاد خواهد بود، بنابراین همان‌طور که مشاهده می‌کنید، انجام چنین طرحی با موانع بسیار جدی روبه‌رو است، حال باید دید آیا در عمل این طرح می‌تواند اجرایی شود.

مستاجران خانه‌های ۷۵ متری در تهران و خانه‌های ۹۰ متری در سایر شهرها، وام ودیعه مسکن می‌گیرند

جزئیات متراژی وام ودیعه مستاجران



شش سال فقط توانسته بود ۶۹۰ هزار از ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار واحد

برنامه‌ریزی‌شده را تحویل دهد. همین عملکرد ضعیف نشان داد دولت‌ها سازندگان خوبی نیستند. دولت روحانی می‌خواست این فرآیند را اصلاح کند اما شرایط برای بخش خصوصی فراهم نشد.

نتیجه این شد که پس از گذشت هفت سال رئیس جمهور می‌گوید اعتراف می‌کنم عقب‌ماندگی در مسکن داشته و دلیل آن این بود که برخی طرح‌های ما اجرایی نشد. گرفتار بودیم که مسکن ناتمام و بدون خدمات را به جایی برسانیم؛ بنابراین دچار عقب‌ماندگی شدیم، اما ۲۵۰ هزار هکتار زمین اطراف شهرها و روستاها به وزارت مسکن و شهرسازی اختصاص داده شد که به زودی به یک میلیون هکتار می‌رسد تا وزارت راه و شهرسازی بتواند شهرک‌ها را طراحی کند.

در این بین، پس از آنکه روحانی در سال ۱۳۹۲ تیم خود را چید، عباس آخوندی که سابقه وزارت مسکن دولت هاشمی و ریاست بنیاد مسکن را در کارنامه داشت در مسند وزارت راه و شهرسازی گمارد. آخوندی در اولین اقدام تعریف پروژه جدید برای مسکن مهر را متوقف کرد اما تعهدات دولت قبلی را پیش برد؛ تا جایی که در روز خداحافظی و سپردن مسئولیتش به محمد اسلامی در ۱۹ آبان ۱۳۹۷ گفت که ۱.۵ برابر دولت قبل مسکن مهر ساختم.

طی حدود پنج سال فعالیت عباس آخوندی، او مهمترین برنامه خود را بازآفرینی شهری و نوسازی سالانه ۱۰۰ هزار واحد مسکونی در بافت‌های فرسوده و ناکارآمد اعلام کرد؛ برنامه‌ای که هیچ‌گاه به نتیجه مطلوب نرسید. فرشید پورحاجت، دبیر کانول انبوه‌سازان در این باره می‌گوید: آخوندی مشکل مسکن را درست تشخیص داده بود اما در اجرا موفق نشد. بازآفرینی یک کار چندوجهی است و دستگاه‌های مختلفی باید برای پیشبرد آن همکاری کنند اما به نظر می‌رسد این همکاری آنطور که باید و شاید صورت نگرفت. نه در مجلس، قوانین رکودزا اصلاح شد و نه سایر وزارتخانه‌های دولتی، دستگاه‌های خدمات‌رسان، شهرداری و نظام مهندسی آنطور که باید و شاید به دولت کمک کردند.

احیای مجدد «مسکن مهر» با نام «طرح ملی مسکن»

پس از روی کار آمدن محمد اسلامی که برخی او را مقبول هر دو جناح سیاسی کشور می‌دانند، مجدداً به نوعی طرح‌های ساخت و ساز دولتی در حوزه مسکن روی میز قرار گرفت، اما این بار با عنوان طرح اقدام ملی مسکن و به همین دلیل برخی آن را ادامه مسکن مهر می‌دانند. این برنامه از اواخر سال ۱۳۹۷ کلید خورد و شهریور ۱۳۹۸ به شکل رسمی با حضور حسن روحانی کلنگ آن زمین زده شد اما طی حدود یک سال گذشته صرفاً درگیر مسائل ثبت‌نام از متقاضیان بوده و به نظر می‌رسد سرعت مناسبی ندارد و اتمام آن تا سال ۱۴۰۰ چیزی شبیه معجزه است.

از طرف دیگر بخش خصوصی به عنوان بازوی اصلی تولید مسکن گرفتار رکود شده است. مطابق طرح جامع مسکن، ایران سالانه به حدود یک میلیون واحد مسکونی نیاز دارد، در حالی که هم‌اکنون تولید بین ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار واحد در سال است. نوسازی بافت‌های فرسوده هم با وجود آنکه آمار دقیقی از آن طی سال‌های گذشته ارائه نشده، بنا

فرصت امروز: چند هفته قبل بود که وزیر راه و شهرسازی از پرداخت وام ودیعه مسکن به مستاجران خبر داد و حالا طبق تازه‌ترین توضیح او، حداکثر متراژ واحد مسکونی مستاجران تهرانی برای برخورداری از تسهیلات ودیعه مسکن ۷۵ متر و در سایر شهرهای کشور ۹۰ متر در نظر گرفته شده است. به این ترتیب، بخش زیادی از اجاره‌نشین‌ها در پایتخت و سایر شهرها از این طرح دولت حذف می‌شوند.

براساس اعلام مسئولان وزارت راه و شهرسازی، قرار است بخشی از منابع ۷۵ هزار میلیارد تومانی که برای مبارزه با بیماری کرونا تخصیص داده شده است، برای کمک به مستاجران نیازمند در نظر گرفته شود. البته هنوز رقم و میزان سود این تسهیلات مشخص نیست، اما بنا به گفته محمود محمودزاده معاون وزیر راه و شهرسازی، این وام قطعاً بلاعوض نخواهد بود. در همین حال، بانک مرکزی هم‌اکنون در حال تجزیه و تحلیل نحوه پرداخت تسهیلات کمک هزینه ودیعه مسکن است. همچنین وزیر راه و شهرسازی به تازگی به بیان جزئیاتی از تسهیلات کمک‌هزینه ودیعه مسکن پرداخت و گفت که قرار شده است کمیته تامین منابع ستاد ملی مبارزه با کرونا با محوریت بانک مرکزی، اقدامات لازم در این خصوص را مدنظر قرار دهد. بر این اساس، حداکثر متراژ واحد مسکونی مستاجران تهرانی برای برخورداری از تسهیلات ودیعه در تهران ۷۵ متر و در سایر شهرها ۹۰ مترمربع توسط محمد اسلامی اعلام شده است. اسلامی نکته مهم برای پرداخت این تسهیلات را وجود قرارداد رسمی اجاره، میان موجر و مستاجر خواند و افزود: این تسهیلات پس از نهایی شدن به عنوان کمک‌هزینه ودیعه مسکن از طریق شبکه بانکی در اختیار مالکان قرار می‌گیرد و مستاجران صرفاً کارمزد تسهیلات را پرداخت می‌کنند.

با اینکه فصل نقل و انتقال در بازار اجاره مسکن چند ماهی است که آغاز شده است، اما زمان اجرایی شدن این طرح هنوز در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و سایر جزئیات این طرح نیز تاکنون به صورت قطره‌چکانی اعلام شده است. با این حال، با اعلام تازه وزیر راه و شهرسازی درباره حداکثر متراژ واحد مسکونی مستاجران در تهران و سایر شهرها به نظر نمی‌رسد که این طرح بتواند مشکلات همه اقشار اجاره‌نشین کشور را پوشش دهد.

اعتراف دیرهنگام دولت به عقب‌ماندگی بخش مسکن

وام ودیعه مسکن مستاجران، تازه‌ترین طرح مسکنی دولت دوازدهم است و این در حالی است که رئیس‌جمهور به تازگی به عقب‌ماندگی دولت در حوزه مسکن اذعان کرده و دلیل آن را اجرایی‌نشدن برخی طرح‌ها دانسته است. در این بین، سوال کارشناسان این است که چرا دستگاه‌های دولتی طی سال‌های گذشته اهتمام لازم را برای ساخت و ساز نداشتند؟

به گزارش ایسنا، وقتی حسن روحانی در انتخابات ریاست جمهوری سال ۱۳۹۲ پیروز میدان لقب گرفت، قیمت مسکن تحت تاثیر بالا رفتن نرخ دلار، جهش کرده بود. بزرگترین پروژه مسکنی پس از انقلاب هم از دولت قبل به ارث رسید؛ دولتی که به گفته برخی افراد قصد داشت سالانه یک میلیون واحد مسکن مهر بسازد اما پس از گذشت

از سوی نمایندگان مجلس برای خانه‌دار کردن مردم در دستور کار قرار گرفته که منابع آن از طریق خطوط اعتباری بانک مرکزی تامین خواهد شد، یک کارشناس اقتصادی ضمن انتقاد و تحلیل از این طرح گفت: با این امر، بر اثر استفاده از منابع بانک مرکزی پایه پولی افزایش پیدا می‌کند که در نهایت با افزایش تورم نه مردم و نه اقتصاد از این طرح سودی نمی‌برند.

به گزارش ایسنا، شنیده‌ها حاکی از آن است برخی نمایندگان مجلس یازدهم، در حال تهیه طرحی تحت عنوان «طرح اقدام ملی مسکن» هستند که براساس آن مقررات تهیه، ساخت و نیز ودیعه اجاره عمدتاً از محل خطوط اعتباری بانک مرکزی و افزایش پایه پولی تامین مالی شود.

در این زمینه حیدر مستخدمین حسینی درباره تاثیرات این طرح بر

به اذعان مهدی عبوری، مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری به دلیل تغییرات و نوسان‌های شاخص‌های کلان و رکود بی‌سابقه بازار مسکن و ساختمان، کند پیش رفته است.

در این باره حسن محتشم، عضو هیأت مدیره انجمن انبوه‌سازان تهران خاطر‌نشان می‌کند: از حدود ۱۵ سال قبل قرار بود سالانه ۱۰ درصد از بافت فرسوده نوسازی شود که باید چند سال قبل این هدف به طور کامل محقق می‌شد اما طی این سال‌ها شاید ۱۵درصد هم برنامه جلو نرفته باشد و این در حالی است که بیش از همین مقدار حاشیه‌نشینی اضافه شده است؛ یعنی در حوزه بازآفرینی نه‌تنها پیشرفت نکردیم بلکه عقبگرد داشتیم.

در این بین ترکیب انباشت تقاضا با نوسانات اقتصادی، معجون تلخی را برای متقاضیان مسکن درست کرده است؛ تا جایی که گروهی از آنها برای کاستن از این تلخی به شهرهای اقماری پناه برده‌اند. براساس گزارش‌های میدانی، طی ماه‌های گذشته خرید و فروش مسکن در شهرهای اطراف تهران رونق گرفته و احتمالاً باید منتظر باشیم‌یم تا حاشیه‌نشینی هم تشدید شود.

در طول دولت تدبیر و امید، مبلغ وام مسکن افزایش یافت. سقف تسهیلات خرید مسکن از محل پس‌انداز که در دولت قبل ۲۰ میلیون تومان بود به ۱۶۰ میلیون تومان افزایش پیدا کرد اما حالا با نرخ میانگین متری ۱۹ میلیون تومانی قیمت مسکن در شهر تهران، با این پول قسط می‌توان حدود هشت متر خانه خرید؛ وام مسکن از طریق خرید اوراق هم در شهر تهران ۲۴۰ میلیون تومان است اما با توجه به نرخ سود ۱۸درصد به قدری تسهیلات و بازپرداخت آن گران تمام می‌شود که کسی به سمت آن نمی‌رود. تسهیلات ساخت در بافت فرسوده هم از نیمه سال گذشته از ۱۷۰ میلیون تومان به ۲۵۰ میلیون تومان افزایش یافته اما کارنامه نوسازی در بافت فرسوده گویای کارآمدی این نوع وام نبوده است.

۵ اقدام فوری دولت برای کنترل بازار مسکن

مع‌الوصف اینکه اوضاع مسکن زیاد خوب نیست. دولت اخیراً و پس از بالا رفتن انتقادها به بازار مسکن که بیشتر از سوی مجلس دوره یازدهم صورت گرفته، دستورالعمل‌ها و قوانینی را از جمله اخذ مالیات از خانه‌های خالی، تعیین سقف ۲۵درصد برای افزایش اجاره بها، اختصاص زمین‌های کشاورزی به احداث مسکن، تسهیل روند صدور پروانه‌های ساختمانی و الزام به دریافت کد رهگیری صادر کرده که دیر انجام شد اما به گفته پورحاجت، جلوی ضرر را از هر جا که بتوان گرفت منفعت است.

او بیان می‌کند: بخش خصوصی به تنهایی قادر است با افزایش ساخت و ساز، بازار مسکن را ساماندهی کند و نیازی به مداخله دولت نیست. تنها انتظاری که از دولت، مجلس و دستگاه قضایی می‌رود این است که ضمن اصلاح قوانین و مقررات مثل قانون پیش‌فروش، قانون مالیات‌های مستقیم، بیمه کارگران ساختمانی و اصلاح تعرفه‌های خدمات مهندسی شرایط را برای تربیت و تشویق سازندگان که بسیاری از آنها با حوزه مسکن قهر کرده‌اند فراهم کنند.

اصلاح ساختار بودجه را مدنظر قرار دهد نه به فکر اینگونه طرح‌ها باشد که تنها در حرف خوشایند است و در عمل اجرا نمی‌شود. معاون وزیر اسبق اقتصاد افزود: اگر از سرمایه‌گذاران تولید به‌خصوص بخش ساختمان حمایت نشود، آن زمان بر اثر این حمایت، تولید و اشتغال افزایش پیدا می‌کند. همچنین، از محصولات واحدهای صنعتی بهره‌گیری می‌شود، به‌گونه‌ای این واحدها به حرکت درمی‌آیند و در نهایت، با کنترل نقدینگی و تورم کمک حال مردم می‌شود. مستخدمین حسینی ادامه داد: اینگونه طرح‌ها چون بار هزینه‌ای برای دولت دارند، شورای نگهبان هم این طرح را رد می‌کند بنابراین، با این طرح و بیمه کارگران ساختمانی و اصلاح تعرفه‌های خدمات مهندسی وی در پایان سخنانش تاکید کرد که بهتر است تا از ابتدا جلوی طرح‌هایی که موجب افزایش پایه پولی می‌شود، گرفته شود تا نه وقت مجلس گرفته شود و نه پایه پولی افزایش پیدا کند.

مستخدمین حسینی: طرح «اقدام ملی مسکن» به مردم و اقتصاد ضرر می‌رساند

درباره طرح مسکنی مجلس یازدهم

زندگی مردم و اقتصاد کشور به ایسنا اینگونه توضیح می‌دهد که اگر چنین طرح‌هایی مورد بررسی کارشناسانه قرار نگیرند، می‌توانند آثار تخریبی بر اقتصاد با افزایش پایه پولی داشته باشند. درحالی که اکنون باید دولت و مجلس با همکاری یکدیگر نقدینگی را کنترل کرده و آن را به سمت تولید به خصوص ساخت مسکن هدایت کنند.

او در ادامه با بیان اینکه از این طرح نمی‌توان به نیازهای مردم و اقتصاد پاسخ داد، گفت: از آنجا محل تامین مالی این طرح که منابع بانک مرکزی است، منجر به افزایش پایه پولی و تورم می‌شود مردم هم از آن متضرر و باید با افزایش قیمت محصولات و گرانی دست‌و پنجه نرم کنند. به گفته این تحلیلگر اقتصادی در این شرایط مجلس باید برای کنترل نقدینگی کمک حال دولت باشد و با هدایت آن به سمت تولید مسکن و ساخت‌وساز، زمینه‌ای را فراهم کند تا تولید مسکن مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گیرد. مجلس باید در این شرایط اقتصادی

بازار سکه و طلا

نگاهی به بازار سکه و طلا در هفته‌ای که گذشت

طلای جهانی در قله ۹ ساله

به گفته نایب رئیس دوم اتحادیه طلا و جواهر تهران، باتوجه به ثبت رکورد جدید قیمتی برای طلای جهانی پس از ۹ سال و افزایش شدید نرخ ارز در بازار داخلی، روند قیمت‌ها در هفته‌ای که گذشت، صعودی و بی‌سابقه بوده است.

محمد کشتی‌آرای به تشریح وضعیت بازار سکه و طلا در هفته‌ای که گذشت، پرداخت و به ایسنا، گفت: وضعیت بازار این هفته بدین گونه بود که انس جهانی با افزایش حدود ۴۰ دلاری از ۱۷۷۵ دلار در ابتدای هفته به ۱۸۱۵ دلار در انتهای هفته رسید. بالاترین نرخ ثبت شده برای انس جهانی ۱۸۱۲ دلار در سال ۲۰۱۱ میلادی بوده است بنابراین در هفته‌ای که گذشت، قیمت انس جهانی پس از ۹ سال رکورد قیمتی را شکست و بالاترین قیمت را در روز پنجشنبه ثبت کرد.

نایب رئیس دوم اتحادیه طلا و جواهر تهران ادامه داد: از سوی دیگر در این هفته مجددا شاهد افزایش نرخ ارز در بازارهای داخلی بودیم. در طول هفته قیمت ارز روند صعودی داشت و باعث شد که قیمت سکه و طلا تا پایان هفته صعودی پیش رود. البته اواسط هفته، قیمت ارز باتوجه به صحبت‌های رئیس کل بانک مرکزی در یک روز افت کرد که به دنبال آن، قیمت سکه و طلا و همچنین حباب سکه به شدت کاهش پیدا کرد اما این کاهش یک روز بیشتر دوام نداشت و از روز سه‌شنبه به بعد دوباره صعودی شد.

او در رابطه با آخرین وضعیت و قیمت‌ها در بازار گفت: همانطور که اشاره شد قیمت انس جهانی در محدوده ۱۸۱۵ دلار قرار داد و هر دلار آمریکا نیز در حدود ۲۲ هزار و ۴۰۰ تومان معامله می‌شود، بنابراین باتوجه به افزایش این دو پارامتر، قیمت سکه و به‌ویژه قیمت طلا به نسبت طلای جهانی بالا بوده و افزایش داشته است. بر این اساس قیمت هر قطعه سکه تمام بهار طرح جدید با افزایش ۳۰۰ هزار تومانی نسبت به ابتدای هفته، ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، سکه تمام طرح قدیم با ۱۰۰ هزار تومان افزایش ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان قیمت دارند. در حال حاضر حباب سکه در محدوده ۹۵۰ هزار تومانی برای هر قطعه سکه است.

کشتی‌آرای افزود: قیمت هر قطعه نیم سکه ۵میلیون و ۳۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۳میلیون و ۱۲۰ هزار تومان و سکه‌های یک گرمی یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان است. همچنین هر مثقال طلا ۴میلیون و ۱۷۰ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۹۶۲ هزار و ۴۰۰ تومان قیمت دارند. گفتنی است در ابتدای هفته‌ای که گذشت، سکه طرح جدید ۱۰ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و سکه طرح قدیم ۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان داد و ستد می‌شد. نیم‌سکه ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۲میلیون و ۹۰۰ هزار تومان و سکه گرمی یک میلیون و ۵۵۰ هزار تومان قیمت داشتند.

«گلدمن ساکس» گزارش داد

موج‌سواری طلا با بحران کرونا

با تشدید بیماری کرونا در جهان و افت ارزش شاخص دلار به سبب بروز بحران در اقتصاد آمریکا سرمایه‌گذاران، طلا را به عنوان بازاری ایمن برای سرمایه‌گذاری برگزیده‌اند. به گفته کارشناسان بازار طلا، نگرانی‌های مربوط به احتمال بروز موج دوم بیماری کرونا در دنیا و همچنین تعلیق مجدد فعالیت‌های تجاری و اقتصادی باعث خواهد شد که بهای جهانی طلا به روند صعودی خود همچنان ادامه دهد.
آمارها نشان می‌دهد در هفته گذشته بهای فلز زرد به بالاترین رقم خود در هشت سال گذشته صعود کرده است که نگرانی‌ها نسبت به افزایش موارد بیماری کووید-۱۹ و امیدها به اقدامات محرک مالی بیشتر بانک مرکزی آمریکا را می‌توان در این مسئله دخیل دانست.

همچنین آمارهای منتشرشده توسط «گلدمن ساکس» درخصوص وضعیت طلا در نیمه نخست سال جاری میلادی نشان می‌دهد بهای هر اونس طلا در بازار جهانی با افزایش ۱۵درصدی روبه‌رو شده است.

به نوشته «گلدمن ساکس» تفاوت بازار طلا با بازارهای دیگر، نگاه سرمایه‌داری فلز زرد است؛ چراکه یکی از خصوصیات بازار طلا اینگونه است که با بروز بحران و رکود در اقتصاد جهانی، بر قیمتش افزوده می‌شود.

در حال حاضر بهای جهانی طلا در چند قدمی ۱۸۰۰ دلار ایستاده است، و چنانچه رشد این بیماری که تاکنون میلیون‌ها تن را به کام مرگ کشانده است متوقف نشود، فلز زرد از مرز ۱۸۰۰ دلار خواهد گذشت.

براساس پیش‌بینی «گلدمن ساکس» در سه ماه آینده بهای هر اونس فلز زرد به کانال یک هزار و ۹۰۰ دلاری وارد می‌شود و در صورت تداوم وضعیت فعلی در سال ۲۰۲۱ شاهد معامله طلا با قیمت ۲ هزار دلاری خواهیم بود.

گفتنی است پیش‌بینی بانک مرکزی اروپا درخصوص تشدید رکورد اقتصادی در منطقه یورو در سال ۲۰۲۰ و رونق اندک اقتصاد در ۲۰۲۱ سبب شده است، طلا بر ابهامات حاکم بر اقتصاد دنیا به سبب تشدید بیماری کرونا سوار شود و هر روز بر قیمت خود بیفزاید.

به گزارش کمیسیون اروپا مجموع یازده اقتصادی ۱۹ کشور منطقه یورو در سال جاری ۲۰۲۰ با کاهش ۸.۷درصدی روبه‌رو خواهد شد.

به گفته این کمیسیون، اقتصاد منطقه یورو احتمالا در سه ماهه منتهی به ژوئن یعنی زمانی که فعالیت‌های این منطقه به سبب بروز بیماری کرونا با تعلیق روبه‌رو شده بود، با کاهش ۱۳.۶درصدی روبه‌رو شده است.

همچنین پیش‌بینی شده است که ترمیم اقتصادی در سال ۲۰۲۱ احتمالا کندتر از پیش‌بینی سه ماه پیش باشد و میزان رشد اقتصادی در این سال از ۶.۳ به ۶.۱درصد تنزل یابد.



به گفته این کارشناس بازار سرمایه، در اقتصاد دو گزینه ثابت و عمده‌ای برای سرمایه‌گذاری وجود دارد که شامل بازار پول و سرمایه است که فعالان اقتصادی باید یکی از این دو گزینه را برای هدایت سرمایه خود را به بخش‌های مختلف اقتصادی انتخاب کنند . همچنین براساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته قرار است بورس مسکن و مستقلات راه‌اندازی شود که این موضوع می‌تواند تغییرات اساسی در بخش مسکن ایجاد کند. البته مقاومت‌هایی در بخش سنتی بازار مسکن در برابر این موضوع وجود دارد.

به اعتقاد دارایی، ورود مسکن به بازار سرمایه نه‌تنها باعث افزایش قیمت مسکن نمی‌شود بلکه کاهش قیمت واقعی را در بلندمدت ایجاد خواهد کرد. بورس مسکن می‌تواند مشکل بازار مسکن که شامل کمبود سرمایه، کمبود ابزارهای مالی برای تامین سرمایه و کشف قیمت عادلانه را حل کند، زیرا عمده سفته‌بازی در بازار مسکن ناشی از کمبود اطلاعات شفاف در معاملات است.

دارایی اضافه کرد: چون ساختار کشف قیمت در بازار مسکن شفاف نیست باعث شده است سودجویانی در این بازار فعالیت می‌کنند سودهای کلانی ببرند، اما اگر بورس مسکن راه‌اندازی شود مشکل سرمایه در بخش مسکن حل می‌شود و به دنبال آن خریداران می‌توانند ابزارهای مالی و کمک هزینه‌های مختلف را به صورت شفاف به دست بیاورند و قیمت‌ها در بازار مسکن واقعی و شفاف می‌شود.

با تداوم ورود نقدینگی، رشد بورس کماکان ادامه دارد

او با بیان اینکه بازار سرمایه همیشه با فراز و فرودهای زیادی همراه است که این امر اهمیت زیادیی برای سرمایه‌گذاران دارد، گفت: البته نباید فراموش کرد که نقش بازار سرمایه فقط منوط بر قیمت و شاخص نیست بلکه تخصیص پهنه منابع، افزایش مشارکت مردمی در بنگاه‌ها، ایجاد اقتصاد مقاوم و مجرهمی از بستر بازار سرمایه شکل خواهد گرفت.
دارایی افزود: باید به این نکته توجه کرد که همیشه شاخص بورس مثبت نخواهد بود، اما کارکردهای یک بازار سرمایه فعال و پررونق با مشارکت گسترده مردمی برای اقتصاد کشور مثبت خواهد بود و پیش‌بینی می‌شود تا زمانی که ورود نقدینگی به بورس تداوم داشته باشد بازار سرمایه با رشد همراه خواهد بود.
حال باید دید روند قیمت طلا و سکه در دهه پایانی تیرماه به کدام سمت و سو می‌رود و بعد از افزایش شتابان قیمت ارز آیا بازارهای مالی روی ارزانی را خواهند دید؟

افزایش قیمت ارز بر گرانی طلا و سکه دامن زد

وضعیت بازارهای مالی در هفته سوم تیرماه

گذاشت و باعث افزایش تقاضا برای خرید سکه در بازار شد. البته تأثیر افزایش قیمت ارز را نباید نادیده گرفت چراکه افزایش نرخ ارز رابطه همسویی با قیمت طلا و سکه دارد. تجربه نشان داده است که با کنترل بیشتر بانک مرکزی بر بازار، نرخ ارز از نوسان کمتری برخوردار می‌شود و به دنبال آن ثبات قیمت در بازار طلا و سکه حاکم می‌گردد.

دبیر هیات مدیره اتحادیه طلا، جواهر و سکه تهران با بیان اینکه افزایش قیمت طلا باعث شده است که میزان خرید مصنوعات طلا کاهش یابد و حدود ۲۰درصد از واحدهای تولیدی تعطیل شود، گفت: البته افزایش نرخ ارز در بازار داخلی تولیدکنندگان را برای خرید مواد اولیه و دستگاه‌های موردنیاز با مشکل مواجه کرده است بنابراین اگر کنترل و نظارت بانک مرکزی در بازار تشدید شود احتمال دارد قیمت طلا و سکه به ثبات برسد.

بازدهی ۸درصدی بورس در هفته‌ای که گذشت

شاخص بورس در معاملات هفته‌ای که گذشت، ۱۴۱ هزار واحد افزایش داشت؛ به طوری که شاخص کل در پایان روز سه‌شنبه (۱۱ تیر ماه) با عدد یک میلیون و ۶۱۲ هزار به معاملات پایان داد که این رقم در روز چهارشنبه (۱۸ تیرماه) به عدد یک میلیون و ۷۵۳ هزار واحد رسید. درنهایت بازدهی ۸درصدی شاخص بورس را رقم زد.

همایون دارایی، کارشناس بازار سرمایه درباره وضعیت بازار سرمایه در سومین هفته تیرماه گفت: بازار بورس در سومین هفته تیر با رشد همراه بود که علت آن را می‌توان تداوم ورود نقدینگی به بازار سرمایه دانست چراکه شاهد رکورد جدیدی در حجم معاملات سهامداران خرد بوده‌ایم و افراد در حال انتقال سرمایه خود به بورس هستند در کنار این‌عامل شاهد افزایش نرخ دلار در بازار بوده‌ایم که باعث جهش قیمت سهام شرکت‌های صادراتی شده است که به دنبال آن ارزش سهام این شرکت‌ها افزایش قابل توجهی را تجربه کرد. البته تداوم برنامه‌های حمایتی دولت از بازار سرمایه نیز عامل دیگری در رشد این بازار بوده است.

دارایی ادامه داد: در این هفته با ارائه عرضه‌های اولیه و بازگشایی نمادها در بورس شاهد جهش قیمت سهام‌ها بوده‌ایم. نمادهایی مانند شستا که جزو شرکت‌های بزرگ بازار سرمایه است سبب رشد شاخص بورس رشد قابل توجهی داشته باشد. به طور کلی بازار سرمایه به سمت شرکت‌های بزرگ گرایش پیدا کرده است و همین عامل رشد شتابان شاخص را در این هفته ایجاد کرد.

فرصت رفع تعهد ارزی صادرکنندگان رو به پایان است

مناقشه ارزی

همچنین به اعتقاد کیوان کاشفی عضو هیات رئیسه اتاق ایران، دولت با افزایش بی‌سابقه قیمت ارز مواجه شده و دیواری کوتاه‌تر از بخش خصوصی واقعی پیدا نکرده است.

در این بین، مسئولان اتاق ایران به‌ عنوان نماینده بخش خصوصی معتقدند صادرکننده‌ای که به تولید وصل است، اگر ارز صادراتی را به کشور برگرداند امکان ادامه بقای اقتصادی ندارد. از این رو، بسیاری از فعالان بخش خصوصی برخورد قهری دولت را تنها شایسته کسانی می‌دانند که نام صادرکننده را یک می‌کشند اما در عمل موجب بدنامی و فعالان واقعی و خوشنام اقتصادی کشور شده‌اند. حسین سلاح‌ورزی، نایب رئیس اتاق ایران در این‌ زمینه می‌گوید: «از منظر اقتصادی، یک تولیدکننده یا صادرکننده به یک منبع لایزال از نظر نقدینگی وصل نیست، بنابراین حتی برای فعالیت مجددش حتما ارز حاصل از صادراتش را برمی‌گرداند.»

با این حال همانطور که او تأکید می‌کند، به رغم رویکرد هماهنگ اتاق ایران با بانک مرکزی در مورد لزوم بازگشت ارز، اختلاف نظر اصلی از یک طرف به اختلاف محاسباتی برمی‌گردد و از طرف دیگر شیوه محاسبه ارز صادراتی، نایب رئیس اتاق ایران در همین زمینه توضیح می‌دهد: «بخش خصوصی معتقد است که مشکل ارزش گمرکی و ارزش پایه صادراتی باید حل شود؛ چراکه بانک مرکزی بدون لحاظ کردن هزینه‌های مازادی که به یک صادرکننده تحمیل می‌شود، ارز صادراتی را محاسبه می‌کند و همین محل اختلاف در آمار اعلامی بازگشت ارز صادراتی شده است. دلیل دیگری که به گفته سلاح‌ورزی، منشأ اختلاف شده روش بازچرخی است. صادرکنندگان می‌گویند به همان روشی که دولت پول حاصل از صادرات نفت را به سامانه نیما و بانک مرکزی منتقل می‌کند؛ آن‌ها هم به همان روش عمل کنند.» احمد پورفلاح، مشاور عالی رئیس اتاق ایران هم با تأیید این مطلب که اگر صادرکنندگان ارز حاصل از صادرات را به کشور برگردانند اصلا نمی‌توانند به کسب و کار خود ادامه دهند، تأکید می‌کند: «رقمی که در حال حاضر در رابطه ارز صادراتی اعلام شده آن‌قدر بزرگ است که تنها بخش کوچکی از آن به شرکت‌های بخش خصوصی اختصاص دارد

سومین هفته تابستان با رشد خیره‌کننده شاخص بورس تهران همراه بود و افزایش قیمت ارز بر گرانی سسکه و طلا دامن زد. به موازات رشد چشمگیر بازار سرمایه، بازار ارز و سکه نیز از این قاعده مستثنا نبود، به طوری که در هفته سوم تیرماه، نرخ سکه برای اولین بار در تاریخ اقتصاد ایران از مرز ۱۰ میلیون تومان عبور کرد و قیمت دلار نیز از کانال ۲۰ هزار تومان گذشت.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، در نخستین روز از هفته سوم تیرماه، قیمت دلار و یورو براساس نرخ صرفی ملی ایران به ترتیب به ۱۹ هزار و ۹۸۰ تومان و ۲۲ هزار و ۴۰۰ تومان رسید که البته در روزهای بعد همچنان با افزایش قیمت ادامه یافت. درنهایت در آخرین روز هفته قیمت دلار ۲ هزار و ۲۲۰ تومان گران شد و به رقم ۲۲ هزار و ۲۰۰ تومان رسید و قیمت یورو نیز با همان نرخ ۲۲ هزار و ۴۰۰ تومان به معاملات هفتگی خود پایان داد.

همسویی افزایش نرخ ارز با قیمت طلا و سکه

بازار سکه و طلا نیز در سومین هفته تیرماه با افزایش قیمت قابل توجهی شروع به کار کرد به طوری که براساس نرخ اعلام شده از سوی اتحادیه طلا، جواهر و سکه تهران، سکه تمام بهار آزادی به قیمت ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان فروخته شد و قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز ۸۸۴ هزار و ۱۵۵ تومان اعلام شد که در آخرین روز کاری هفته، سکه و هر گرم طلای ۱۸ عیار به ترتیب با قیمت ۱۰ میلیون و ۵۲۰ هزار تومان و ۹۸۶ هزار و ۵۰۰ تومان معامله شدند.

در این زمینه، نادر بذرافشان دبیر هیات مدیره اتحادیه طلا، جواهر و سکه تهران گفت: اونس جهانی در آخرین روز هفته به یک هزار و ۷۱۴ دلار رسید که به طور میانگین حدود ۳۷ دلار نسبت به هفته گذشته افزایش یافته است همچنین حباب سکه به یک میلیون و ۱۵۰ هزار تومان رسید.

به گفته بذرافشان، در سومین هفته تیر ۹۹ روند قیمت طلا و سکه صعودی بود که یکی از علت‌های آن را می‌توان شیوع بیشتر ویروس کرونا در سطح دنیا دانست که سبب شد افراد برای حفظ سرمایه خود به سمت خرید طلا روی بیاورند چراکه پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال میلادی اونس جهانی به ۲ هزار دلار برسد و در نتیجه میزان تقاضا برای خرید طلا افزایش یافته است.

او با اشاره به اینکه افزایش نرخ ارز رابطه همسویی با قیمت طلا و سکه دارد، ادامه داد: افزایش اونس جهانی بر بازار داخلی نیز تأثیر

طبق اعلام بانک مرکزی فرصت رفع تعهد ارزی صادرکنندگان تا پایان تیرماه ۹۹ است؛ فرصتی که تمدید نخواهد شد و با صادرکنندگان متخلف از این دستورالعمل، برخورد قضایی خواهد شد. فعالان بخش خصوصی اما راهکار بازگشت ارز حاصل از صادرات را سیاست‌های تشویقی می‌دانند. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، براساس مهلت بانک مرکزی، صادرکنندگان تنها ۱۰ روز فرصت دارند تا نسبت به رفع تعهد ارزی خود اقدام کنند و در صورت عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات شان مطابق قانون با آنها برخورد می‌شود. تا جایی که سخنگوی دولت اعلام کرده است، کارت بازرگانی صادرکنندگانی که تعهدات ارزی سال ۹۸ را تا پایان تیر امسال ایفا نکنند، تعلیق خواهد شد. معرفی صادرکنندگان متخلف به قوه قضائیه، انتشار اسامی آنها و ... از دیگر ابزارهایی است که دولت در پیش گرفته است.

اولنیتاموم بانک مرکزی به صادرکنندگان در شرایطی است که کشور از یک سو درگیر تحریم‌ها و محدودیت‌های ناشی از نقل و انتقال پول است و از سوی دیگر به دلیل شیوع ویروس کرونا از سال گذشته، تجارت خارجی عملاً متوقف شده است؛ از طرفی، همانطور هم که مسئولان بارها اظهار کرده‌اند، بخش خصوصی به عنوان سربازان خط مقدم جنگ اقتصادی در شرایط سخت در میدان مبارزه حضور داشتند و کشور را از گردنه سخت تحریم‌ها عبور دادند. با این حال فعالان اقتصادی برخوردهای قهری از سوی دولت را دلسردکننده توصیف کرده و بر این باور هستند که دولت به جای تنبیه صادرکنندگان واقعی، باید همفکری و تعامل با بخش خصوصی را در پیش گیرد و سازوکارهای محدودکننده در فرآیند بازگشت ارز صادراتی به کشور را لغو کند.

محمدرضا انصاری، نایب رئیس اتاق ایران در تازه‌ترین نشست کمیته ارزی اتاق ایران یادآور شد که مانع‌تراشی و رها کردن صادرکنندگان در مسیری سنگلاخ، نمی‌تواند کشور را در دوران تحریم روبه‌جلو هدایت کند. به خصوص در شرایطی که صادرکنندگان علی‌رغم همه مشکلات و محدودیت‌های ناشی از تحریم، صادرات را متوقف نکردند اما سیاست‌های داخلی موجب شده روند صادرات کند شود.

بازدهی ۸ درصدی شاخص بورس تهران در هفته‌ای که گذشت

تحلیل هفتگی صنایع بورسی



فرصت امروز: شاخص بورس تهران در معاملات هفته‌ای که گذشت، ۱۴۱ هزار واحد افزایش داشت و بازدهی بیش از ۸ درصدی را تجربه کرد. این بازدهی ۸٫۷ درصدی، کمترین میزان رشد هفتگی شاخص بورس در سه هفته نخست تابستان بود.

شاخص کل در پایان روز چهارشنبه (۱۱ تیرماه) با عدد یک میلیون و ۶۱۲ هزار به معاملات پایان داد که این رقم در روز چهارشنبه (۱۸ تیرماه) به عدد یک میلیون و ۷۵۳ هزار واحد رسید. همچنین شاخص کل (هموزن) در پایان هفته دوم تیرماه ۴۶۶ هزار و ۳۴۰ واحد بود که در هفته سوم تیر به ۴۷۸ هزار و ۶۸۶ واحد و شاخص قیمت (هموزن) از ۳۰۷ هزار و ۳۷۲ واحد به عدد ۳۱۵ هزار و ۱۶۴ واحد رسید.

در پنج روز معاملاتی هفته‌ای که گذشت، نمادهای بانک ملت، بانک تجارت، بانک صادرات ایران، پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت بندرعباس، ملی صنایع مس ایران، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو و فولاد مبارکه اصفهان از جمله نمادهای پربیننده بورس بودند. در هفته‌ای که گذشت، فنی و مهندسی، فرآورده‌های نفتی، خرده‌فروشی، خودرو و قطعات، وسایل ارتباطی، پیمانکاری صنعتی، محصولات چوبی، چند رشته‌های صنعتی، حمل و نقل انبارداری و ارتباطات، فلزات اساسی، استخراج کانه‌های فلزی، شیمیایی، سرمایه‌گذاری‌ها، عرضه، برق، گاز، بخار و آب گرم، انبوه‌سازی املاک و مستغلات، فعالیت‌های کمکی به نهادهای مالی واسط، دستگاه‌های برقی، واسطه‌گری‌های مالی و پولی، استخراج ذغال سنگ، فعالیت مهندسی، تجزیه، تحلیل و آزمایش، سایر حمل و نقل، بانک‌ها و موسسات اعتباری، قند و شکر، بیمه و بازنشتگی، چاپ، ماشین‌آلات و تجهیزات، کانی غیرفلزی، دارویی با بالاترین درصد بازدهی همراه بودند.

در سوی مقابل نیز مخابرات، هتل و رستوران، رایانه، منسوجات، صنایع غذایی به جز قند و شکر، عمده‌فروشی، فعالیت‌های هنری، سرگرمی و خلاقانه، زراعت و خدمات وابسته، کاشی و سرامیک، محصولات فلزی، استخراج نفت، گاز جز اکتشاف، سیمان، آهن و گچ، محصولات چرمی، اطلاعات و ارتباطات، لاستیک و پلاستیک، محصولات کاغذی، محصولات کامپیوتری، الکترونیک و نوری و استخراج سایر معادن از جمله نمادهایی بودند که بازدهی منفی را با خود در بازار به همراه داشتند.

همچنین نمادهای سیمان فارس (سفار)، گسترش نفت و گاز پارسیان

(پارسان)، پالایش نفت تهران (شتران)، شیمیایی سینا (شسینا)، زامیاد (خزامیا)، پالایش نفت بندرعباس (شبندر)، سایپا (خسایپا)، سرمایه‌گذاری ایران خودرو (خگستر)، گروه بهمن (خهمن)، پالایش نفت تبریز (شبریز)، سرمایه‌گذاری نفت و گاز تامین (تاپیکو)، تولید برق دماوند (دماوند)، پارس خودرو (خپارس)، فروشگاه‌های افق کوروش (افق)، نت ترمز (خلنت)، صندوق سرمایه‌گذاری طلای مفید (عیار)، فرآورده‌های غذایی و قند چهره (قچار)، سایر اشخاص بورس انرژی (انرژی ۳)، سایپا آژین (خاژین)، بیمه پاسارگاد (پباس)، سرمایه‌گذاری شاهد (شاهد) جزو مثبت‌ترین نمادهای بازار بودند.

در هفته‌ای که گذشت، نمادهای صندوق واسطه‌گری مالی یکم (داریکم)، سیمان ارومیه (ساروم)، سیمان داراب (ساراب)، پگا آذربایجان شرقی (غبادر)، سیمان لار سبزواری (سبزو)، کویر تیر (کویر)، سیمان شمال (ششمال)، پگاه آذربایجان (غشادر)، سیمان تهران (ستران)، سیمان شاهرود (سرود)، صندوق سرمایه‌گذاری سپهر خیرگان نفت (سختند)، شیر پاستوریزه پگاه گلپایگان (غگلیا)، صنعتی بارز (یکرمان) سیمان غرب (سغرب)، سیمان قائن (سقاین)، سرمایه‌گذاری مسکن زاینده‌رود (ژود)، بیمه دانا (دانا)، آ.س.پ (آ.س.پ)، سیمان کرمان (سکرما)، کارتن ایران (چکارن) و دارو رازک (درازک) تامین ماسه (کماسه)، سیمان بجنورد (سبجنو) از جمله نمادهای منفی معاملاتی در بازار بودند.

همانطور که اشاره شد، بورس تهران معاملات هفته گذشته را با رشد ۸٫۷ درصدی شاخص کل به پایان رساند که کمترین میزان رشد هفتگی در تابستان امسال بود. شاخص کل هموزن اما که نشانی از اثرگذاری یکسان نمادها دارد، در هفته منتهی به ۱۸ تیرماه، به رشد ۲٫۶ درصدی بسنده کرد که حکایت از تداوم شتاب قیمت گروه‌های بزرگ کالایی از دیگر سهام بازار داشت. به گزارش سنا، نگاهی به عملکرد صنایع بورسی در هفته گذشته نشان از رشد میانگین قیمت در ۲۴ گروه از صنایع سی‌وهشت‌گانه بورسی دارد و در مقابل ۱۴ گروه با افت میانگین قیمت سهام زیرمجموعه خود مواجه شدند.

در این میان گروه تک سهم خرده‌فروشی با بیشترین بازدهی هفتگی به میزان ۲۲٫۹ درصد همراه شد. «افق» که ۳ تیرماه جهت برگزاری مجمع عمومی فوق‌العاده به منظور تصمیم‌گیری در خصوص افزایش سرمایه متوقف شد، ۱۷ تیرماه به گردونه معاملات سهام بازگشت. در مجمع فوق‌العاده فروشگاه‌های زنجیره‌ای افق کوروش با افزایش سرمایه

دریچه

شاخص کل بورس در یک ماه ۷۵۰ هزار واحد رشد داشت

نگرانی از رشد کاذب شاخص‌ها در بورس

رشد عجیب شاخص‌های بورس تهران در روزها و هفته‌ها و چند ماه گذشته حالا باعث شده که کارشناسان و مسئولان بورس نگران این رشد هیجانی شوند و با اقداماتی بکوشند رشد منطقی را جایگزین روند به وجود آمده کنند. هفته گذشته حسن روحانی رئیس‌جمهور در جلسه شورای اقتصاد با اشاره به اینکه تمامی دستگاه‌های دولتی طبق ضوابط و مقررات اعلام شده، موظف به عرضه سهام شرکت‌های خود در بورس هستند، گفت: «هیجان‌زدگی کاذب نباید بورس را متأثر کند. از این نظر رشد شاخص‌های بورس باید طبق پایه‌های علمی دقیق و براساس منطق بازار سرمایه پیش برود. مدیریت بازار بورس باید با اعمال مقررات احتیاطی لازم و مراقبت دقیق به جامعه و مردم این اطمینان را بدهد که سرمایه‌گذاری آنها در بورس استحکام لازم را دارد، لذا بهتر است در این زمینه با جدیت بیشتر عمل کنند.»

فقط کافی است کمی به اعداد رشد شاخص کل بورس در ماه‌ها و هفته‌های گذشته نگاهی داشته باشیم تا متوجه شویم که رشد کاذبی که از آن صحبت می‌شود به چه معناست. شاخص بورس تهران از سال ۱۳۴۵ (زمانی که قانون آن مصوب و تأسیس شد) تا بهمن ۱۳۹۶ (۵۰ سال) تنها ۱۰۰ هزار واحد رشد کرده بود ولی از بهمن ۱۳۹۶ تا ۶ اسفند ۱۳۹۸ (سال گذشته) ۴۰۰ هزار واحد دیگر رشد کرد و به ۵۰۰ هزار واحد رسید و از اسفند سال گذشته تاکنون با چنان سرعتی بالا رفته که غیرقابل تصور است تاجایی که هم‌اکنون شاخص کل به بیش از یک میلیون و ۷۴۰ هزار واحد رسیده است. شاخص کل بورس از ۱۲ خرداد تاکنون از یک میلیون واحد به یک میلیون و ۷۵۰ هزار واحد رسیده (۷۵۰ هزار واحد رشد) و از ۶ اسفند ۹۸ تاکنون (۵ ماه) یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد رشد کرده است.

اما نگرانی از رشد کاذب و حباب‌گونه بازار سرمایه به حدی از سوی مسئولان بورس جدی شده است که هفته پیش معاملات یک روز شستا باطل شد. روز دوشنبه گذشته ۸۷۰۰ فقره معامله در نماد شستا رخ داد که سبب شد ارزش بازار این نماد ۳ هزار میلیارد تومان و ارزش معاملات انجام شده برای این نماد ۲ هزار میلیارد تومان برآورد شود که در تاریخ بورس ایران بی‌نظیر بوده است. در این روز ارزش سهام شستا ۳۷ درصد رشد کرد و کشف قیمت نهایی، ۲۸۴۰ تومان اعلام شد؛ قیمت سهام شستا در معاملات ابتدایی ۲۰۷۸۹ تومان بود که با این رشد ۳۷ درصدی بازدهی بزرگی برای سهامداران رقم زد. اما در نهایت این عدد و رقم‌ها باعث شد تا ناظر بازار، معاملات نماد شستا به دلیل تأثیر بیش از این نماد (۲۲ هزار واحد) بر شاخص کل در یک روز و نگرانی از ایجاد هیجان کاذب و حباب باطل کند.

۲۰۰ درصدی از محل مطالبات و آورده نقدی موافقت شد.

گروه فنی و مهندسی نیز در هفته مورد بررسی با رشد ۲۱٫۲ درصدی همراه شد تا در میان صنایع پربازده هفته منتهی به ۱۸ تیرماه قرار گیرد. پالایشی‌ها نیز در تداوم روند صعودی خود این هفته نیز پرمخاطب بودند و در نهایت رشدی معادل ۲۱٫۱ درصد را ثبت کردند. رده بعدی بیشترین رشد هفتگی اما به میزان ۲۰٫۱ درصد به گروه خودرو و سخت‌افزار اختصاص پیدا کرد. در این خصوص هفته گذشته وزارت صمت خواستار افزایش دوباره قیمت خودرو شد. مدیرکل دفتر صنایع حمل و نقل وزارت صمت اعلام کرد: برای فصل اول سال و بر مبنای رویه حاکم، قیمت محصولات اعلام شد و خودروسازان علی‌رغم اعلام چالش‌های فرآیند قیمت‌گذاری، طرح‌های فروش خود را بر مبنای قیمت‌های اعلام‌شده اجرایی کردند. حال اجرای طرح‌های فروش سه ماهه دوم خودروسازان در انتظار اعلام قیمت‌های جدید است. تأخیر در ارائه قیمت می‌تواند روند عرضه محصولات به بازار را تحت تأثیر قرار دهد. گروه‌های کوچک بورسی اما عمدتاً این هفته را با افت قیمت سهام زیرمجموعه خود به پایان رساندند. از این رو گروه سایر معادن، محصولات کاغذی و لاستیک و پلاستیک به ترتیب بسا کاهش ۱۳٫۹، ۱۳٫۸ و ۱۱٫۸ درصدی در قعر جدول بازدهی هفتگی بورس تهران جای گرفتند.

نوبت اول

فراخوان مناقصه عمومی

شرکت آب منطقه‌ای
آذربایجان غربی

در اجرای مصوب شماره ۳۸۲۲۶ / ت ۲۷۵۰۶ هـ مورخ ۱۳۸۱/۹/۵ هیات محترم وزیران در خصوص واگذاری امور خدماتی و پشتیبانی به بخش غیر دولتی در قالب قرارداد های حجمی، شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی در نظر دارد خدمات خودرویی امورات جاری خود در سطح استان آذربایجان غربی را براساس قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه اجرایی بند (ج) ماده (۱۲) قانون برگزاری مناقصات، به روش ارزیابی ساده به مناقصه گران واجد شرایط و دارای گواهینامه صلاحیت شرکت‌های خدماتی در امور حمل و نقل با خدمات خودرویی و همچنین گواهی صلاحیت کار و ایمنی امور پیمانکاری (HSE) صادره توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی (یا ادارات کل مربوطه) و اگذار نماید کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

(اطلاعات مناقصه و زمانبندی)
-موضوع مناقصه و محل اجرای پروژه: "انجام خدمات خودرویی امورات جاری شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی در سطح استان"

- مبلغ برآورد اولیه: ۱۲/۶۷۸/۴۳۴/۲۲۵ ریال

-محل تأمین اعتبار: اعتبارات جاری شرکت

-مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: ۶۳۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال

-قیمت فروش اسناد مناقصه: ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال

-مدت اجرا: یکسال شمسی

-دستگاه مناقصه گزار (کارفرما): شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی به نشانی ارومیه، بلوار شهید باهنر تلفن ۰۴۴-۳۳۴۴۰۰۹۲-۰۴۴-دستگاه نظارت: اداره تدارکات و انبار شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی

-مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت ستادایران: تا ساعت ۱۹ روز پنجشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۶

-مهلت زمانی و محل ارائه پاکت (الف) تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: تا ساعت ۹ صبح روز دوشنبه ۱۳۹۹/۰۵/۰۶ تحویل به دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت به نشانی: آذربایجان غربی، ارومیه، بلوار شهید باهنر، دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی

-مهلت زمانی ارائه پیشنهاد قیمت: تا ساعت ۹ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۵/۰۶

-زمان بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۵/۰۶

-محل بازگشایی پیشنهادات: سالن اجتماعات شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی

-اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت (الف): شماره تلفن تماس ۰۴۴۳۱۹۸۷۴۴۵

-چنانچه تعداد پیشنهادات واصله کمتر از سه پیشنهاد باشد، مناقصه تجدید خواهد شد.

-مناقصه گران دارای هیات مدیره مشترک مجاز به پیشنهاد قیمت در این مناقصه نمی باشند.

-آدرس و تلفن اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۰۲۱۴۱۹۳۴ دفتر ثبت نام ۸۵۱۹۳۷۶ و ۸۸۹۶۹۷۲۷

* توضیح اینکه اصل تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار بایستی در مهلت مقرر به دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت در قالب پاکت (الف) ارائه شود و تصویر آن نیز در سایت تدارکات الکترونیکی دولت در محل مورد نظر بارگذاری گردد. کلیه محتویات پاکت (ب) و مدارک و اسناد مربوط به مناقصه گذار و همچنین پاکت (ج) بایستی در سایت تدارکات الکترونیکی دولت بارگذاری شود. توجه شود که عودت اسناد در قالب سی دی مورد قبول نمی باشد و همچنین چنانچه مناقصه گران، اسناد مناقصه را به طریقی غیر از سایت مذکور تهیه نمایند و نام آنها به عنوان خریدار در سایت مذکور ثبت نشده باشد، به قیمت پیشنهادی ترتیب اثر داده نخواهد شد. شرکت در مناقصه به صورت گروه مشترک، مورد قبول نبوده و در صورت ارائه پیشنهاد به صورت مذکور، ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شرکت آب منطقه‌ای آذربایجان غربی

شناسه آگهی: ۹۰۹۰۱۶

نوبت اول: شنبه ۹۹/۴/۲۱
نوبت دوم: سه شنبه ۹۹/۴/۲۶

شرکت آب منطقه‌ای کرمانشاه

شناسه آگهی: ۹۰۸۶۹۸

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۴/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۴/۲۴

اخبار

صنایع تبدیلی، شاه‌کلید توسعه در جهش تولید

عضو کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران گفت اگر صنایع تبدیلی در بازارهای هدف باشند، به شدت در رونق و جهش تولید موثر خواهند بود.

حسن فروزان‌فرد، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به کاهش صادرات صنایع تبدیلی در کشور، گفت: صنایع تبدیلی غذایی حوزه متنوعی را دربر می‌گیرد که شامل لبنیات، کنسروجات، آرد، شیرینی، شکلات و ... می‌شود.

فروزان‌فرد درخصوص صادرات صنایع تبدیلی، بیان کرد: صادرات صنایع تبدیلی به خصوص کنسروجات به دلایل مختلفی بیشتر به بازارهای نزدیک مثل عراق، خلیج فارس و روسیه است. آمریکا، استرالیا جزو قسمتی از صادرات صنایع تبدیلی هستند چراکه ایرانیان خارج از کشور تمایل به مصرف این مواد دارند. مقداری صادرات به اروپا، کانادا و استرالیا برای تامین نیاز ایرانیان انجام می‌شود.

او با اشاره به عدم موفقیت در افزایش صادرات صنایع تبدیلی به کشورهای دیگر، تشریح کرد: متأسفانه صنایع تبدیلی در بازارهای هدف کسورهایی چون کانادا، استرالیا و آمریکا حضور ندارند چراکه باید با آنها قرارداد بست که این کار در حال حاضر امکان‌پذیر نیست. اگر این امکان فراهم شود به شدت در رونق و جهش تولید موثر خواهد بود.

عضو کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران با بیان اینکه محدودیت‌های تجاری باعث عدم موفقیت در صادرات صنایع تبدیلی شده است، ادامه داد: تورم، بی‌نظمی، تغییر و تحولات قیمت‌ها و عدم دسترسی به مواد اولیه باعث شد نتوانیم وارد صحنه رقابت شویم.

فروزان‌فرد گفت: در کشورمان خوشبختانه به حدی در تولید صنایع تبدیلی پیش رفته‌ایم که باعث شده رقابت خوبی بین تولیدکننده‌ها ایجاد شود، به طوری که در حال حاضر زمانی وارد فروشگاه‌های غذایی بزرگ شویم انواع و اقسام کنسروجات را می‌بینیم که تنوع زیادی در محصولات دارند؛ این رویه نشان می‌دهد می‌توانیم در بازارهای هدف رقابت کنیم.

او تشریح کرد: آنچه باعث محدودیت در رقابت با بازارهای هدف شده است، نبود قرارداد با دیگر کشورهاست. مشکل دیگری که در کشور وجود دارد این است که تعداد تولیدکننده‌ها به اندازه حجم تولید نیست.

عضو کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی تهران تشریح کرد: اگر برای دوره قابل توجهی ظرفیت‌های تولید کنترل شود، تکلیف تولیدکننده نیز مشخص و زمینه برای صادرات بیشتر فراهم خواهد شد.

موانع داخلی‌سازی تجهیزات صنعتی

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعت ایران عدم تخصیص ارز و برخی محدودیت‌های غیرکارشناسی در ثبت سفارش قطعات و مواد اولیه را از جمله موانع داخلی‌سازی تجهیزات صنعتی عنوان کرد.

محمود تبریزی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه هر روزه تعداد قطعات وارداتی که به ساخت داخلی تبدیل شده بیشتر می‌شود، اظهار کرد: عموماً مواضع مسئولین با مواضع بخش خصوصی متفاوت است و آن‌ها مشکلات و گرفتاری‌های تولیدکنندگان را نمی‌دانند، بنابراین تصمیمات آنها در موارد زیادی عملی نیست. برای مثال طرح رفع موانع تولید ایجاد می‌شود اما هیچ تأثیری بر تولید ندارد.

وی افزود: در حال حاضر وضعیت تولیدکنندگان این حوزه سخت‌تر شده؛ چراکه در گذشته قطعات ماشین‌آلات بدون انتقال ارز و با پرداخت پول به صرف واردات انجام می‌شد، اما در حال حاضر امکان این کار وجود ندارد و تخصیص ارز هم در سال جدید صورت نگرفته است بنابراین کارخانه با از بین رفتن یک قطعه‌ای که مشابه داخل آن وجود ندارد متوقف می‌شود.

عضو انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی ایران با بیان اینکه بهترین کارخانه‌های صنعتی ایران هم بین ۲۰ تا ۵۰درصد واردات دارند، تصریح کرد: دولت می‌تواند برای کارخانه‌های تولیدی که لیست بیمه هم دارند سقفی برای واردات بدون انتقال ارز در نظر بگیرد تا مشکلات جاری آنها حل شود. البته در حوزه تجهیزات صنعتی عموماً قطعات کوچک و برخی مواد اولیه وارداتی است و موجب تورم خیلی زیاد نمی‌شود.

وی مشکل دیگر واحدهای سازنده تجهیزات صنعتی را در حوزه ثبت سفارش عنوان کرد و گفت: ثبت سفارش برخی از قطعات وارداتی به دلیل تولید داخل ممنوع است، اما در مواردی تولید آن‌ها کمتر از نیاز کشور است. این مشکل در مورد بسیاری از قطعات و مواد اولیه وارداتی و حتی در مورد برخی فولادهای خاص وجود دارد. حتی ممکن است کیفیت قطعه داخلی مناسب نباشد. در مواردی هم مهلت تحویل قطعه داخلی طولانی است که برای واحد تولیدی مشکل‌ساز می‌شود. این شرایط باعث شده برخی خط‌های تولیدی تعطیل شود.

وی افزود: در شرایطی که مشکلات ارزی برای دولت وجود دارد، برای رشد تولید باید تولیدکننده مجاز باشد از راه‌های مختلف مواد اولیه خود را تامین کند. به ویژه در بخش تجهیزات صنعتی که شاید ۱۰درصد مواد اولیه مورد نیاز آن‌ها دچار مشکل تخصیص ارز باشد که تأثیر زیادی در قیمت تمام شده ندارد.

تبریزی در پایان توصیه کرد که مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) که عموماً هم افراد جوان هستند و شاید تجربه کمتری داشته باشند، حداقل هر ماه جلسه‌ای با صنعتگران شاخه‌های متفاوت داشته باشند و مشکلات آنها را بشنوند و حل مشکلات کلان‌تر که مربوط به تعداد بیشتری از بخش‌های تولید مربوط می‌شود را در اولویت قرار دهند.

لازم به ذکر است که تعمیق ساخت داخل که یکی از مهم‌ترین اتفاقات سال ۱۳۹۸ در بخش تولید و صنعت بود، در نهایت به یک میلیارد و ۲۳۰ میلیون یورو صرفه‌جویی ارزی منجر شد. همچنین اولین محور برنامه‌های وزارت صمت در سال جاری توسعه و تعمیق ساخت داخل است که در آن جایگزینی ۳.۲۸ میلیارد دلار تولید به جای واردات هدف‌گذاری شده است.



روند زیان مرغداران کار به جایی می‌رسد که مرغداران به سبب کمبود نقدینگی از چرخه تولید خارج شوند.

عضو هیأت مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی با انتقاد از تاخیر در توزیع نهاده‌های دامی بیان کرد: اکثر شرکت‌های فروشنده نهاده‌های

دامی در ارسال بار عملکرد خوبی ندارند و به طور میانگین در پروسه زمانی یک ماهه ذرت و کنجاله سویا را عرضه می‌کنند که تاخیر در ارسال بار و کمبود عرضه منجر به رشد قیمت نهاده‌های دامی در بازار می‌شود.

اگر مسئولان ستاد تنظیم بازار بر عرضه مرغ با نرخ ۱۵ هزار تومان اصرار می‌ورزند، ستاد تنظیم بازار باید از ابزارهای کنترلی بر فروش نهاده‌ها استفاده کند چراکه مرغداران در پایان خط تولید قرار دارند و در زمانی که مرغ‌های‌شان به سن عرضه می‌رسد، امکان نگهداری در سالن‌ها وجود ندارد.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه قیمت نهاده‌ها همچنان دو نرخی است، اظهار کرد: کنجاله سویا با نرخ ۷ هزار تومان و ذرت ۲ هزار و ۶۰۰ تا ۲ هزار و ۷۰۰ تومان در بازار سیاه به وفور موجود است، درحالی

عملیاتی شدن فاز دوم سامانه جامع گارانتی

حرکت به سمت هوشمندسازی نظارت‌ها

همراه در این سامانه درج شده و حوزه خودرو و لوازم یدکی در هفته‌های آینده عملیاتی می‌شود.

او افزود: سعی می‌شود تا طی چند ماه آینده اطلاعات همه کالاهای سرمایه‌ای و مصرفی در این سامانه ثبت شود.

احمدی بیان کرد: در فاز سوم این سامانه رتبه‌بندی شرکت‌ها در بحث ارائه خدمات پس از فروش انجام گرفته و عملکرد آن‌ها ارزیابی می‌شود . او ادامه داد: در این مرحله امتیازاتی به شرکت‌ها داده می‌شود و مصرف‌کننده‌ها با گارانتی شرکتی خرید می‌کنند که رتبه بهتری در این سامانه داشته باشند همچنین امکان نمایش نظرات افراد در این سامانه وجود خواهد داشت. او با اشاره به تأثیر مناسب سامانه جامع گارانتی در کاهش قاچاق گفت: در سامانه جامع گارانتی جذابیت خرید کالاهایی که فاقد شناسنامه گارانتی باشند کم می‌شود در این شرایط مردم به سمت استفاده از کالاهای دارای گارانتی اصیل سوق پیدا می‌کنند.

ارتقای صنعت گارانتی در کشور

در ادامه عباسی مجری سامانه جامع گارانتی تصریح کرد: همیشه

کاشت «تولید بر مبنای نیاز بازار» چقدر عملیاتی شد؟

تعادل قیمت با اجرای طرح الگوی کشت

کشاورزی بر مبنای تولید برای تولید بود و در کشور ما هم این سیاست اجرا می‌شد، اما چند سالی است که سیاست بر مبنای تولید برای بازار تغییر کرده است که نشان می‌دهد اول باید بازار را شناخت و بعد به سراغ تولید برویم. وی افزود: متأسفانه هنوز بخشی از بدنه کشاورزی ما بر مبنای تولید برای تولید کار می‌کند. رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تعاون بیان کرد: طرح کشت مبتنی بر قرارداد هم تولید بر بازار است و اما در طول چندسالی که این طرح اجرا چند فقط پوسته آن اجرا شد و اصل طرح مغفول ماند.

قاسمی در پایان گفت: تا زمانی که زنجیره تولید را به صورت واقعی سامان ندهیم، نمی‌توانیم آن را ساماندهی کنیم. در کشت قراردادی هم

کشاورز و هم کارخانه‌ها باید سود ببرند.

طبق طرح مبتنی بر قرارداد، توسعه این نوع ارتباطات قراردادی علاوه بر ایجاد شغل و امنیت شغلی برای بهره‌برداران خرد بخش کشاورزی، امنیت و اطمینان کاری مناسبی را برای بنگاه‌های فعال در این زنجیره به وجود خواهد آورد و هم‌زمان موجب توسعه کل زنجیره ارزش می‌شود.

در این طرح یک شرکت تولید و فرآوری محصولات دامی و کشاورزی

نوسان نرخ جوجه یکروزه در بازار



احتمال افزایش قیمت خودرو برای نیمه دوم سال ۹۹ با پیشنهاد وزارت صنعت

مدیرکل دفتر صنایع حمل‌ونقل وزارت صنعت، معدن و تجارت خواستار تغییر و اعلام قیمت خودرو برای نیمه دوم سال ۹۹ شد تا طرح‌های فروش خودروسازان به انجام برسد. به گزارش خودروتک به نقل از گجت نیور، سهیل معمارباشی، مدیرکل دفتر صنایع حمل‌ونقل وزارت صنعت، معدن و تجارت عنوان کرد با توجه به اینکه قیمت محصولات خودروسازان برای فصل دوم امسال همچنان اعلام نشده است. چنین تاخیری فرآیند عملیات شرکت‌ها را با اختلال مواجه کرده است و باعث خواهد شد تا عرضه محصولات به بازار نیز دچار مشکل شود. مدیرکل دفتر صنایع حمل‌ونقل وزارت صنعت، معدن و تجارت در ادامه بیان کرد قیمت محصولات در نیمه اول سال طبق رویه حاکم اعلام شد و خودروسازان نیز با وجود اینکه با فرآیند قیمت‌گذاری چالش‌های فراوانی داشتند، طرح‌های فروش محصولات خود را طبق قیمت‌های اعلامی به اجرا رساندند و اکنون نیز برای انجام طرح‌های فروش سه ماهه دوم خود منتظر اعلام قیمت‌های جدید هستند.

احتمال افزایش قیمت خودرو

خودروسازان منتظر اعلام قیمت جدید برای نیمه دوم سال هستند که چنین موضوعی به قیمت‌گذاری مجدد نیاز دارد و نتیجه آن افزایش قیمت خواهد بود. شورای رقابت طبق قانون مسئولیت تدوین و اعلام دستورالعمل قیمت‌گذاری را برعهده دارد و می‌بایست جدیدترین ویرایش را به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ارائه دهد و بانک مرکزی نیز شاسخ‌ها و ضرایب جدید را اعلام کند تا قیمت‌های جدید توسط سازمان حمایت محاسبه شود. ستاد تنظیم بازار نیز قیمت‌های جدید محصولات را به خودروسازان اعلام خواهد کرد. معمارباشی در ادامه تأکید کرد اگر قیمت خودرو برای نیمه دوم سال تعیین نشود، فرآیند تأمین منابع مالی و اجرای برنامه خودروسازان با مشکل مواجه خواهد شد. در واقع خودروسازان برای انجام طرح‌های تأمین صنعت خودرو و بازار با چالش روبه‌رو می‌شوند. مدیرکل دفتر صنایع حمل‌ونقل وزارت صنعت، معدن و تجارت در ادامه بیان کرد: تجدید ارزیابی دارایی‌های خودروسازان باعث اصلاح ساختار مالی شرکت‌های خودروسازی شده است که هرگونه عدم ایفای تعهدات و برگشت چک‌های پشت‌باجه ناشی از عدم ورود جریان نقدینگی مستمر ناشی از عملیات شرکت‌ها، می‌تواند دستاورد بزرگ اصلاح ساختار مالی شرکت‌ها را از بین ببرد.

پیچیدگی‌های صنعت خودرو

سعید مدنی درخصوص عوامل توسعه‌نیافتگی صنعت خودرو، اظهار داشت: صنعت خودرو خیلی پیچیده نیست، اما در ادوار مختلف فراز و نشیب‌های زیادی را تجربه کرده است. شاید یکی از دلایل اصلی حساسیت مردم و دولت روی صنعت خودرو، جامع و کامل بودن آن باشد. صنعتی که برخلاف دیگر صنایع از مسائل مختلف اجتماعی، اقتصادی، سیاسی و ... تأثیر می‌پذیرد. این کارشناس ارشد صنعت خودرو یادآور شد: در کشورهای مختلف تأثیرگذاری این صنعت روی تولید ناخالص ملی بررسی می‌شود، به طور مثال در ایران در صورت کار کردن این صنعت با حداکثر ظرفیت، سهم آن تا ۵ درصد عنوان می‌شود، همچنین سرانه خودرو در هر کشور نمایشگر میزان رفاه اقتصادی مردم آن است. از نظر سیاسی، برخی کشورها حتی آمریکا و اروپا به صنعت خودروسازی حساسند و از آن حمایت می‌کنند، در کشور ما نیز برای پایین نگه داشتن سبد تورم، قیمت خودرو را پایین نگه می‌دارند. در سال‌های گذشته، هرگاه دخالت‌ها در این صنعت زیاد شده خودروسازی زمین خورده و به یکی از بنگاه‌های بدهکار تبدیل شده و برای چند سال هیچ پروژه بزرگی در آنها به انجام نرسیده است.

نبود ثبات مدیریتی

وی با اشاره به آخرین گزارش تحقق و تفحص مجلس، گفت که به مثابه چراغ راهی برای صنعت خودروسازی، با رویکرد عرضه‌یابی وارد مسئله شده و دستورالعمل‌های کلان برای رفع عیوب آن ارائه کرده است. تا پیش از روی کار آمدن دولت نهم، همه مسائل خودروسازی کشور توسط مدیرکل صنایع خودروی وزارت صنعت انجام می‌شد و برنامه‌ریزی، تدوین استراتژی‌های درآمدت و چشم‌انداز از سوی ایدرو دنبال می‌شد، اما از آن پس دخالت‌ها در این صنعت افزایش یافت. نداشتن ثبات مدیریتی، یکی از مهمترین معضلات این صنعت است به طوری که سالیانه در دوره چهار ساله ۹۴ تا ۹۸ چهار مدیرعامل عوض کرد.

سیاست خصوصی‌سازی

مدنی ضمن تأکید بر سیاست خصوصی‌سازی، گفت: سیاست خصوصی‌سازی باید به معنای واقعی و با رعایت همه اصول آن در خودروسازی دنبال شود تا شاهد کاهش مشکلات آن باشیم؛ یعنی به افراد اهلیت‌دار، دارای سرمایه و به دور از هرگونه رانتی واگذار شود و پس از واگذاری نیز از آنها برنامه گرفته شده و پایش شوند. وزارت صنعت خود با مشکلات زیادی روبه‌رو است و در اختیار داشتن خودروسازی‌ها جز اینکه باری روی دوش آن باشد نتیجه دیگری ندارد؛ در این زمینه باید دولت نقش ناظر بر خودروسازی‌ها را داشته باشد.

قیمت‌گذاری در صنعت خودرو

این کارشناس ارشد صنعت خودرو، مشکل دیگر این صنعت را در نظام قیمت‌گذاری آن توصیف کرد و ادامه داد: در حدود ۱۵ سال گذشته تغییرات قیمتی همه کالاها را شاهد بودیم، اما خودرو تغییر قیمتی کمتری را تجربه کرد، به عنوان نمونه در مقطعی قیمت برخی نهادهای تولید خودرو سه تا چهار برابر شد، اما قیمت خودرو افزایش ۳۰ تا ۴۰ درصدی را تجربه کرد. وی با بیان اینکه سال گذشته زبان بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومانی دو خودروساز بزرگ کشور را شاهد بودیم، اظهار داشت: مطابق تبصره یک ماده ۱۰۱ قانون برنامه پنجم توسعه اقتصادی و بند ۹۰ اصل ۴۴ قانون اساسی، اگر دولت به هر دلیلی قیمت هر کالایی را کمتر از ارزش واقعی آن تکلیف کند، باید نسبت به پرداخت کمک زبان اقدام کند. قوانین خوبی در موضوع حمایت از تولید و رفع موانع تولید داریم، اما مشکل آنجاست که به آنها عمل نمی‌شود. رشد مواجه می‌شود، شرکت‌های خودروسازی دچار کمبود نقدینگی برای سفارش‌گذاری مواد اولیه و اجناس خود می‌شوند که روی تولیدشان تأثیرگذار می‌شود.

خودروسازان به اندازه نیاز بازار، تولید و عرضه می‌کنند؟



است که توان تولید خودرو به میزان نیاز بازار و حتی بیش از آن مهیا باشد که در این صورت هم باید گفت تنها سهم حقوق و دستمزد و البته بخش‌هایی از قیمت تمام شده خودرو (که از نرخ ارز تبعیت نمی‌کنند) را باید از تورم قیمت خودرو کم کرد. در حقیقت حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد بهای تمام شده یک خودروی ساخت داخل، تحت تأثیر ارز نیست و اصولاً تأثیری از افزایش یا کاهش بهای ارز در کشور نمی‌گیرد.

شفانلاین را در اینستاگرام هم دنبال کنید

این تحلیلگر صنعت و بازار خودرو تصریح کرد: اما در شرایطی که خودروساز نمی‌تواند به اندازه نیاز بازار، خودرو تولید و عرضه داشته باشد، قیمت خودرو نیز در همان بازار تحت تأثیر پارامترهای دیگر علاوه بر نوسان نرخ ارز قرار خواهد گرفت که آن، تحدید عرضه خودرو به بازار است. بیش از دو سال است که از یک سو تورم و از سوی دیگر برهم خوردن تعادل عرضه و تقاضا، سبب شده تا قیمت خودرو متناسب با افزایش نرخ ارز در بازار رشد کند.

قیمت‌ها بالا می‌روند، در حالی که قدرت خرید مردم در

سراسیمه است

کریمی سنجری ادامه داد: البته افزایش قیمت خودرو، سبب ریزش مشتری در هرم تقاضا نیز خواهد شد. به عبارت دقیق‌تر هرچه قیمت افزایش می‌یابد، تعداد افرادی دارای قدرت خرید خودرو هم کمتر می‌شود؛ لذا در عین افزایش قیمت، نوعی رکود در بازار خودرو حاکم می‌شود. در حال حاضر نیز آنهایی که خرید و فروش خودرو انجام می‌دهند، راکد بودن بازار خودرو را تأیید می‌کنند. مفهوم این رکود این است که قیمت‌ها تحت تأثیر افزایش نرخ ارز بالا می‌رود، در حالی که قدرت خرید مردم پایین می‌آید.

چرا باجه‌های عوارضی در حال بازگشت به آزادراه‌ها هستند؟

الکترونیکی پرداخت شده است و به همین دلیل شرکت سرمایه‌گذار تصمیم گرفت فعلاً در مسیر برگشت مسافران به طرف تهران عوارض را به صورت دستی اخذ کند.

وی با بیان اینکه قوانین بالادستی برای حمایت از پرداخت عوارض الکترونیکی وجود ندارد، گفت: مثلاً عدم پرداخت الکترونیکی عوارض از سوی مسافران منجر به توقیف خودرو نمی‌شود.

خاشع با بیان اینکه اخذ عوارض الکترونیکی خواسته همه شرکت‌های آزادراهی است، گفت: لازمه اجرای آن وجود قوانین بالادستی و حمایتی است که استفاده‌کنندگان راه را ملزم به پرداخت عوارض کند و اگر تأخیر در پرداخت داشتند هزینه دیرکرد را نیز پرداخت کنند. مثل عوارض خودرو که معمولاً شهرداری از مردم دریافت می‌کند یا اخذ جرایم، گلوگاهی مانند فروش خودرو، تعویض پلاک، استرداد خودرو از پارکینگ و مانند آن وجود دارد که صاحب خودرو مجبور به تسویه بدهی و دیرکرد آن است.

دبیر کمیته شرکت‌های سرمایه‌گذار در آزادراه‌ها با بیان اینکه تاکنون چنین الزامی برای پرداخت عوارض و دیرکرد آن وجود نداشته،

در شرایطی که خودروساز نمی‌تواند به اندازه نیاز بازار، خودرو تولید و عرضه داشته باشد، قیمت خودرو نیز در همان بازار تحت تأثیر پارامترهای دیگر علاوه بر نوسان نرخ ارز قرار خواهد گرفت که آن، تحدید عرضه خودرو به بازار است.

به اعتقاد یک کارشناس صنعت خودرو، با توجه به اینکه حدود نیمی از بهای تمام‌شده یک خودرو داخلی متأثر از نوسان نرخ ارز نیست، لذا با افزایش نرخ ارز در مدت اخیر و همچنین برهم خوردن تناسب عرضه و تقاضا طی سال‌های اخیر، رشد قیمت خودرو چندان عجیب به نظر نمی‌رسد.

به گزارش شفاف‌لاین، در تحلیل شرایط بازار خودرو که علی‌رغم نبود مشتری و افت معاملات، قیمت‌ها روند افزایشی دارد، حسن کریمی سنجری با اشاره به اینکه طی سه ماه اخیر نرخ ارز بیش از ۳۰ درصد افزایش یافته است، اظهار کرد: بررسی بازار و مقایسه قیمت خودرو در همین مدت اخیر نشان می‌دهد که قیمت خودرو نیز در حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد افزایش یافته است.

این کارشناس صنعت خودرو با بیان اینکه طبق روال معمول بازار ایران، در شرایط تورمی همه کالاها به‌ویژه آن‌هایی که ماهیت دارایی ثابت دارند، متناسب با افزایش نرخ ارز مشمول افزایش قیمت می‌شوند، گفت: گذشته از افت ارزش پول ملی در کشور، آنچه که بسیار حائز اهمیت است، این است که در حال حاضر به جهت حفظ ارزش دارایی‌ها، ارز نیز در کشور ماهیت دارایی ثابت پیدا کرده است که این باعث شده بر قدر و ارزش آن افزوده شود.

وی افزود: برخی به اشتباه قیمت‌گذاری خودروی ساخت داخل را بی‌ارتباط با افزایش نرخ ارز می‌دانند، اما این استدلال در شرایطی درست

دبیر کمیته شرکت‌های سرمایه‌گذار در آزادراه‌ها ضمن تأیید بازگشت دریافت دستی عوارض آزادراه تهران - شمال، از احتمال بازگشت باجه‌های عوارضی به سایر آزادراه‌های کشور به دلیل عدم پرداخت وجه از سوی مسافران خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایرنا، هم‌اکنون اخذ عوارض در چند آزادراه مهم کشور الکترونیکی انجام می‌شود که آزادراه تازه تاسیس تهران - شمال نیز یکی از آنها است اما حدود یک هفته است که مسافرانی که از شمال کشور به تهران باز می‌گردند مجبور هستند با توقف نزدیک شهرستانک عوارض آزادراه را به صورت دستی پرداخت کنند.

سال گذشته در گزارشی اعلام شد که هنوز ۶۰ درصد افرادی که از آزادراه‌ها عبور کرده‌اند عوارض الکترونیکی خود را پرداخت نکرده‌اند که این ناهماهنگی موجب شده تا روند الحاق آزادراه‌های جدید به طرح اخذ عوارض الکترونیکی کند شود.

«خدایار خاشع» روز جمعه درخصوص فعالیت مجدد باجه‌های اخذ عوارضی در آزادراه تهران - شمال گفت: تاکنون تنها ۳۰ درصد عوارض

کرونا در پمپ بنزین‌ها جا خوش کرده است!

اختیار داشتن وسایل مناسب بهداشتی همچون ماسک و دستکش اقدام به سوختگیری می‌کنند.

علاوه بر این یکی از مواردی که در مدت شیوع ویروس کرونا در پمپ بنزین‌ها به چشم می‌خورد بنزین‌ها عدم دریافت وجه نقد و درخواست از متقاضیان سوخت برای پرداخت غیرنقدی هزینه سوخت است اما بازمهم بسته‌های اسکانس در دستا اپراتورها رخنمایی می‌کند که این مسئله نیز نشان از عدم رعایت افراد و اپراتورها دارد.

در همین راستا محمد عطاپور، مشاور عالی انجمن مالکان جایگاه‌ها و مجتمع‌های خدماتی، رفاهی و بین‌راهی درخصوص وضعیت فعلی جایگاه‌های سوخت برای مقابله با ویروس کرونا، به ایسنا گفت: در حال حاضر جایگاه‌ها ماسک و دستکش را در اختیار اپراتورها و حتی افراد متقاضی قرار داده‌اند اما لازم است افرادی که وارد پمپ بنزین نیز می‌شوند

از زمان شیوع ویروس کرونا پمپ بنزین‌ها به دلیل تردد مردم یکی از مکان‌های پرخطر شناخته شده و علی‌رغم راهکارهای در نظر گرفته شده همچنان شاهد جولان این ویروس در پمپ بنزین‌ها هستیم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، یکی از راهکارهای مقابله با کرونا تجهیز پمپ بنزین‌ها به دستکش‌های یکبار مصرف، مواد ضدعفونی‌کننده و سوختگیری توسط اپراتورها بود، اما علی‌رغم این اقدامات بعضاً دیده می‌شود که پمپ بنزین‌ها چندان این مسئله را جدی نگرفته‌اند و حتی متقاضیان سوخت نیز تمایل چندانی ندارند که مسئولیت سوختگیری را به اپراتورهای جایگاه‌ها واگذار کنند.

البته مشاهدات عینی از چندین جایگاه سوخت نشان می‌دهد که اپراتور جایگاه‌ها مخالفتی برای انجام فرآیند سوختگیری خودروهای متقاضی ندارند اما به دلیل عدم اطمینان و یا عدم آگاهی، افسرد بعضاً بدون در



انویديا با گذر از اينتل سومين شرکت

سامسونگ، شرکت‌هایی هستند که در این روزها یکی از مهم‌ترین المان‌هایی که به رشد بی‌کنسول بازی دیده می‌شود. عرضه احتمالی باعث شد تا انویديا به‌عنوان تأمین‌کننده اصلی سرمایه‌گذاران قرار بگیرد. به‌رحال کارشناسان انویديا بازی جدید به بازار، منجر به شپردارنده گرافیکی می‌شود.

تحلیلگران اعتقاد دارند با عرضه کنسول پیشتر می‌شود و گیم‌های کامپیوتر شخصی تصمیمی جدی می‌گیرند. در نتیجه احتمالاً پیدار برای نیمه دوم سال جاری ۱۶ درصد بیان کرد Bank of America می‌گوید با افزایش فروش GPU. ارزش سهام انویديا بیشتر می‌شود و از ۴۲۰ به ۴۶۰ دلار افزایش داد.

انویديا جایگاه اینتل را در فهرست بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده نیمه‌هادی براساس ارزش بازار تصاحب کرد و به رتبه سوم جهان رسید. به گزارش زومیت، ظاهراً ارزش سهام انویديا در مسیری طولانی از لحاظ افزایشی قرار دارد. همین افزایش ارزش سهام، ارزش بازار را نیز به دنبال دارد و برای اولین بار، تیم سبزر را در جایگاهی تاریخی در میان تولیدکننده‌های نیمه‌هادی در جهان قرار می‌دهد. آن‌ها موفق به تصاحب جایگاه اینتل شدند و اکنون به عنوان سومین تولیدکننده بزرگ نیمه‌هادی در جهان از لحاظ ارزش بازار شناخته می‌شوند.

ارزش سهام انویديا در جدیدترین گزارش‌های مالی به ۸۲/۴۰۵ دلار رسید. این رقم، ارزش کل بازار شرکت آمریکایی را به ۶۳/۲۴۹ میلیارد دلار می‌رساند. در مقابل، سهام اینتل در قیمتی حدود ۲۳/۵۸ دلار معامله می‌شود و تیم آبی، ارزش بازار ۵۷/۲۴۶ میلیارد دلاری دارد.

رشد سالانه ارزش سهام انویديا، ۶۸ درصد گزارش می‌شود. در همین دوره زمانی، شاخص بورس شرکت فیلدلایی رشد ۱۱ درصدی را تجربه کرد. همان‌طور که گفته شد، انویديا اکنون سومین شرکت ارزشمند جهان در صنعت نیمه‌هادی به شمار می‌آید. TSMC و

خلاقان برای ساخت حسگرهای تشخیص سریع با هم رقابت می‌کنند

مشارکت در شناسایی گروه‌های دانش‌بنیانی و بالابردن دانش فنی کشور بهانه‌ای شد برای ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تا از برگزاری دومین «رویداد ملی مسابقه طراحی و ساخت نانوحسگرهای زیستی تشخیص سریع» حمایت کند.

این رویداد ملی به دنبال شناسایی گروه‌های دانش‌بنیان، نوپا و حمایت از آنها برای طراحی و ساخت «نانوحسگر زیستی تشخیص سریع» و تجاری‌سازی این تولیدات در کشور است. گروه‌های دانش‌بنیان خلاق و نوآور، دانشجویان، اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و پژوهشگاه‌ها و سایر پژوهشگران و فناوران داخل و خارج کشور می‌توانند ایده‌های خلاق خود را به این رویداد ارسال کنند.



دریچه

ستاری: دانشگاه منشأ تحولات اقتصاد دانش‌بنیان است

حمایت از جوانان تحصیلکرده

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه در اقتصاد دانش‌بنیان و نوآور نیروی انسانی ارزش دارد. گفت: معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای توسعه زیرساخت‌های این زیست بوم و حمایت از جوانان تحصیلکرده در استان آمادگی کامل دارد. البته ناحیه نوآوری نیز از موضوعاتی است که باید در استان آن را گسترش دهیم، در این زمینه نیز آماده همکاری هستیم.

ستاری به فعالیت ۵ هزار و ۳۰۰ شرکت دانش‌بنیان در کشور اشاره کرد و افزود: این شرکت‌ها، سال گذشته ۱۲۰ هزار میلیارد تومان فروش داشتند. همچنین روی تابلوهای بورس شرکت‌های فناوری وجود دارند که ۱۵۰ میلیارد تومان ارزش‌گذاری شدند. در صورتی است که هنوز شرکت‌های بزرگ وارد بورس نشده‌اند و در حال ارزیابی برای ورود هستند. پس حرکتی در میان جوانان شکل گرفته است که صادرات و اشتغال‌زایی را به همراه دارد و مبدأ آن دانشگاه است. آن هم دانشگاهی که عدد قابل توجهی از درآمد خود را از فروش فناوری و ارتباط با صنعت به دست آورد.

به گفته وی، دانشگاه جزئی از جامعه است. آموزشی که در اقتصاد و زندگی نقش نداشته باشد، ارزش ندارد. تمام تلاش ما در این سال‌ها این بود که در دانشگاه‌ها کارآفرینی رونق داشته باشد. پس باید زیست بومی در قزوین ایجاد شود تا جوانان استان را از بهترین دانشگاه‌ها جذب کند. اقتصاد دانش‌بنیان در صورت نبود این زیست بوم در استان شکل نمی‌گیرد. البته در شش سال اخیر شاهد اتفاقات خوبی در استان بودیم.

تغییر جهت حرکت دانشگاه‌ها

در ادامه این نشست هدایت‌الله جمالی‌پور، استاندار قزوین گفت: قزوین استانی مهم در حوزه‌های کشاورزی، صنعت، معدن، خدمات و گردشگری است. در حوزه علمی نیز به واسطه وجود دانشگاه‌های مختلف ظرفیت‌های خوبی وجود دارد. البته به خوبی این ظرفیت‌های علمی بهره برده نشده است که باید به آن پرداخته شود. اگر ارتباط صنعت و دانشگاه درست نباشد، واحدهای صنعتی با چالش مواجه می‌شوند. آنها باید از ظرفیت‌های علمی استفاده کنند.

وی همچنین بیان کرد: معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری کمک بسیاری برای تغییر جهت حرکت دانشگاه‌ها داشته است که اقدامی موثر در توسعه اقتصادی کشور است.

طرحی برای توسعه اشتغال پایدار؛ نیازهای فناورانه بنگاه‌های تولیدی رفع می‌شود

هر یک از این افراد برای انجام پروژه‌های پژوهشی و فناورانه خود می‌توانند از مزایای این طرح بهره‌مند شوند. صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با داشتن بانک اطلاعاتی ارزشمند مشتمل بر ۳۵ هزار پژوهشگر برای پیاده‌سازی این طرح همکاری خود را افزایش می‌دهد.

در این راستا صندوق و معاونت آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صنعت، معدن و تجارت به عنوان مجری این طرح همکاری با یکدیگر را در راستای اجرای بهتر این طرح تقویت می‌کنند. علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به سامانه تاپ مراجعه کنند.

تاپ عنوان طرح و سامانه‌ای است که توانمندسازی تولید و توسعه اشتغال پایدار در آن در نظر گرفته شده است. این طرح به عنوان یک پلتفرم یکپارچه برای رفع نیازهای پژوهشی و فناورانه بنگاه‌های تولیدی و تجاری با تکیه به توانمندی‌های بخش پژوهشی اجرا می‌شود.

تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه از اهدافی است که در طرح «تاپ» دنبال می‌شود. البته از دیگر اهداف آن می‌توان به ترغیب اساتید و پژوهشگران برتر برای انجام پروژه‌هایی که در سامانه تاپ به ثبت رسیده است، اشاره کرد.

«تاپ» در سه بخش برای دانش‌آموختگان مشمول سربازی، دانشجویان تحصیلات تکمیلی و اعضای هیأت علمی اجرا می‌شود.

تجهیزات آزمایشگاهی با یک چهارم قیمت مشابه خارجی تولید شد

میکرو و نانوماند دستگاه‌های پوشش‌دهی پلیمری (اسپین کوتر)، سیستم‌های پوشش‌دهی خلأ بالا (اسپاترینگ یا PVD) و همچنین مجموعه‌های لیتوگرافی (سیستم‌های مسک الاینر) را بومی‌سازی کند. از دیگر محصولات این شرکت می‌توان به تجهیزات ایزولاسیون اتمسفری (گلاوباکس‌های موردنیاز در صنعت باتری لیتیومی و سلول خورشیدی) و سیستم‌های تزریق خودکاری نانولیتری (پمپ‌های سرتگی) اشاره کرد.

آنطور که خدادادی می‌گوید: این شرکت تنها مجموعه پیشرو در زمینه ساخت مجموعه کامل زنجیره تجهیزات موردنیاز برای راه‌اندازی آزمایشگاه‌های ساخت حسگرهای میکرو و نانو، کیت‌های میکروفولوتیدیک، لیتوگرافی و لایه‌نشانی است. از جمله مهمترین تجهیزات این شرکت می‌توان به اسپین کوتر، لیتوگرافی مسک الاینر، سلول‌های اچینگ، سیستم‌های لایه‌نشانی اسپاترینگ، پلاسما کلینر، گلاوباکس، کوره خلا و پمپ سرتگ اشاره کرد.

با تلاشی دانش‌بنیانی تجهیزات آزمایشگاهی مانند سیستم‌های لیتوگرافی و پوشش‌دهی دورانی که در آزمایشگاه‌های نیمه هادی، نانوفناوری و ... موردنیاز است، بومی‌سازی شد. این تلاش منجر به تولید این محصولات در کشور با یک

چهارم قیمت تجهیزات خارجی شد. شرکت دانش‌بنیان سامانه تجهیز دانش فعالیت خود را از سال ۹۱ در حوزه طراحی و ساخت تجهیزات تلفیقی مکانیکی، الکترونیکی و الکتریکی آغاز کرد. محصولات اصلی این شرکت، طراحی و ساخت تجهیزات آزمایشگاهی از قبیل سیستم‌های لیتوگرافی و پوشش‌دهی دورانی که در آزمایشگاه‌های نیمه‌هادی، نانوفناوری و ... کاربرد دارد، است. ساخت دستگاه‌های لایه‌نشانی رسوب‌دهی فیزیکی بخار مانند اسپاترینگ دیگر تولیدات

این شرکت است. به گفته مسعود خدادادی مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، این مجموعه با کمک داشته‌های علمی متخصصان داخلی توانسته محصولات و تجهیزات مورد نیاز در ساخت حسگرهای



اینترنت اشیا فعالان خود را در ایران می‌شناسد

ایران بیستمین کشور دنیا در استفاده از فناوری اینترنت اشیا است. فناوری که با تلاش فعالان این حوزه بومی‌سازی شد و به دست فناوران ایرانی رسید. وجود بازیگران متعدد در این حوزه، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری را به فکر شناسایی و زیر یک سقف جمع کردن فعالان این عرصه فناورانه انداخت.

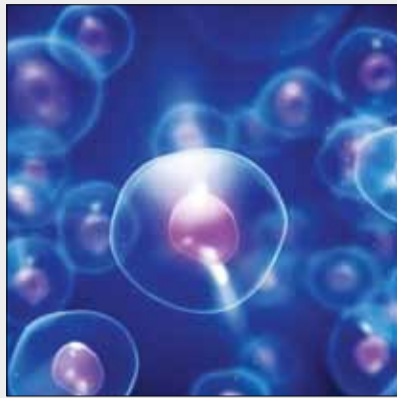
استفاده از فناوری اینترنت اشیا برای کارآفرینان و محققان خلاق ایرانی فرصتی ارزشمند است تا از آن برای بهبود فضای کسب‌وکار خود استفاده کنند. این فناوری جدید همچنین فضایی مناسب برای اشتغال‌زایی و کارآفرینی در کشور ایجاد کرده است. اگر زیرساخت‌های خاص این فناوری پیشرفته در کشور با کمک مجامع بین‌المللی ایجاد شود، فضایی گسترده برای کسب‌وکار فراهم خواهد شد. اینترنت اشیا

در کشورهای پیشرفته با استانداردهای جهانی توسعه می‌یابد. این فناوری در ایران هم با رعایت این استانداردها اما با مدلی ایرانی به کار می‌رود. پروژه‌های مختلفی با استفاده از اینترنت اشیا در کشور پیش‌بینی شده که از آن جمله

می‌توان به «سامانه اطلاعات سلامت (HIS)»، «سامانه پرونده الکترونیک سلامت (طرح سپاس)»، «شبکه ملی سلامت (شمس)»، «سامانه هوشمند حمل‌ونقل و ترافیک» و ... اشاره کرد. ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم یکی از مجموعه‌های موثر در این حوزه علمی است و در تلاش است تا زیست‌بوم فناوری و نوآوری این عرصه را تکمیل کند. بر همین اساس هم به دنبال زیر یک سقف جمع کردن این بازیگران است؛ بازیگرانی که هر کدام نقشی موثر در توسعه این زیست‌بوم دارند. این ستاد شناسایی و حمایت از این فعالان را در اولویت کاری خود قرار داده است. این کار در دل زیست‌بوم فناوری و نوآوری اتفاق می‌افتد و بازیگران خلاق و دارای ایده در حوزه اینترنت اشیا شناسایی



و مورد حمایت قرار می‌گیرند. آنها می‌توانند با این حمایت‌ها ایده‌های خود را کاربردی و تجاری‌سازی کنند. این کار هم به خلاقان این حوزه کمک می‌کند و هم مردم را از مزایای این محصولات بهره‌مند.



بازار محصولات سلولی گسترش می‌یابد

سلول‌های بنیادی از فناوری‌هایی است که امید را در دل بیماران بسیاری زنده کرده است. در سال‌های اخیر اتفاقات خوبی برای فعالان زیست بوم فناوری و نوآوری این حوزه افتاد و با توسعه فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان شاهد رونق تولید محصولات فناورانه هستیم. در سال‌های اخیر گروه‌های نوپا و شرکت‌های دانش‌بنیان جوان در حوزه سلول‌های بنیادی فعالیت خود را رونق داده‌اند. این شرکت‌ها بیشتر در زمینه تولید مواد، تجهیزات و محصولات سلولی مشغول فعالیت هستند. از سویی با توجه به رونق روزافزون این بازار در دنیای امروز، صاحبان سرمایه و صنایع فعال در حوزه پزشکی علاقه‌مند به ورود و سرمایه‌گذاری در این زمینه شده‌اند.

یادداشت

ایران به جایگاه پنجم جهانی در استانداردسازی فناوری نانو دست یافت

ساخته شده در دریاچه‌های آب شور با استفاده از آرمینیا، «فناوری نانو - نانو مواد رسی - تعیین مشخصه‌ها و روش‌های اندازه‌گیری»، «فناوری نانو - مدیای فیلتر هوا حاوی نانوالیاف برای فیلتراسیون ذرات - مشخصه‌یابی، عملکرد و روش‌های آزمون»، «فناوری نانو - فیلم‌های نانو کامپوزیتی پلیمری برای بسته‌بندی‌های غذایی با خواص نفوذناپذیری - ویژگی‌ها و روش‌های آزمون» استانداردهای تصویب شده هستند.

تدوین استانداردهای بین‌المللی حوزه نانو

در ادامه بیت‌اللهی خاطر نشان کرد: خوشبختانه هم‌اکنون جمهوری اسلامی ایران به لحاظ تعداد استانداردهای بین‌المللی تدوین شده با مسئولیت کشورها، بعد از کشورهای ایالات متحده، کره جنوبی، ژاپن و انگلستان، در رتبه پنجم جهان قرار دارد.

مشاور ارشد ستاد ویژه توسعه فناوری نانو با اشاره به فرآیند تصویب یک استاندارد بین‌المللی عنوان کرد: کمیته فنی ۲۲۹ سازمان ایزو، ۳۶ کشور عضو اصلی که دارای عضویت و حق رأی هستند و ۱۸ کشور نیز به عنوان ناظر در این کمیته فنی و بدون حق رأی حضور دارند. برای تدوین یک استاندارد بین‌المللی، ابتدا نماینده رسمی یک کشور پیشنهاد خود را در کمیته فنی ۲۲۹ سازمان ایزو ارائه و مطرح می‌کند.

وی ادامه داد: در صورت تصویب این پیشنهاد، کار تدوین استاندارد آغاز می‌شود و جلسات متعددی به صورت حضوری یا اینترنتی برگزار و نظرات کشورها در استاندارد در حال تدوین اعمال می‌شود. در نهایت پس از چند مرحله رأی‌گیری استاندارد تصویب و توسط سازمان ایزو منتشر می‌شود. این فرآیند در مجموع در حدود ۳ تا ۴ سال طول می‌کشد.

وی خاطر نشان کرد: تاکنون ۸۱ استاندارد بین‌المللی در کمیته فنی ۲۲۹ منتشر شده که از این تعداد، کشور ما ۷ استاندارد بین‌المللی را تدوین کرده است. همچنین ۳۴ استاندارد بین‌المللی نیز در این کمیته در حال تدوین است که دو مورد از آنها با مسئولیت کشور ایران در حال تدوین است.

بیت‌اللهی گفت: تلاش‌های کشور در این زمینه، به خاطر پیشرو بودن در توسعه علم و فناوری و پشتیبانی از توسعه محصولات بر اساس شاخص تدوین استانداردهاست. به همین دلیل امروز ما برای ورود محصولات به بازارهای بین‌المللی توجه ویژه‌ای به تدوین استانداردهای بین‌المللی داریم. خوشبختانه دانشمندان و فناوران ما در شرکت‌های دانش‌بنیان و از سوی دیگر متخصصان در حوزه تدوین استانداردهای ملی و بین‌المللی مشارکت خوبی در تدوین استانداردهای ملی و بین‌المللی دارند و ستاد ویژه توسعه فناوری نانو باید در نظر داشت که تدوین این استانداردها شاخصی برای ارزیابی تمام محصولات از این نوع که در دنیا تولید می‌شوند نیز خواهد بود.

وی با اشاره به ۶ استاندارد بین‌المللی که توسط ایران از سوی ستاد در کمیته فنی ۲۲۹ سازمان ایزو به تصویب رسیده، گفت: «فناوری - روش‌شناسی طبقه‌بندی و رده‌بندی نانومواد»، «فناوری نانو - ارزیابی کمی فعالیت نانوذرات نقره از طریق آزادسازی مورامیک اسید از استافیلوکوکوس اورئوس»، «فناوری نانو - واژه‌نامه برای شاخص‌های علم، فناوری و نوآوری»، «فناوری نانو - ارزیابی سمیت آبی نانومواد

دکتر علی بیت‌اللهی اظهار کرد «استاندارد» یکی از مباحث مهم و زیرساخت‌های اصلی برای توسعه فناوری‌ها و تجاری‌سازی محصولات در سطح ملی و بین‌المللی به شمار می‌رود.

مشاور ارشد ستاد ویژه توسعه فناوری نانو در حوزه استاندارد با تاکید بر اهمیت استانداردسازی محصولات فناوری نانو گفت: خوشبختانه ایران در زمینه علم نانو رتبه چهارم دنیا را به خود اختصاص داده است؛ این جایگاه بسیار خوب کشور در سطح بین‌المللی باعث شده است ایران به عنوان یک کشور پیشرو در زمینه علم نانو شناخته شود و بتواند در زمینه استانداردسازی نیز اقدامات مهمی را به انجام برساند.

تدوین ۱۰۷ استاندارد ملی در حوزه فناوری نانو

وی درخصوص استانداردهای ملی فناوری نانو گفت: با تلاش‌ها و حمایت‌های گروه استاندارد و ایمنی ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، تاکنون ۱۰۷ استاندارد ملی تدوین و تصویب شده است که براساس بسیاری از این استانداردها، محصولات فناوری نانو تولید و به بازار عرضه می‌شوند.

وی تاکید کرد: از نظر تعداد استانداردهای ملی تدوین شده در حوزه فناوری نانو، ایران در مقایسه با سایر کشورهای دنیا رتبه سوم را به خود اختصاص داده است و قبل از ایران دو کشور چین و انگلستان قرار دارند.

به گفته بیت‌اللهی، هدف ستاد ویژه توسعه فناوری نانو در حوزه استانداردهای بین‌المللی، کمک به توسعه صادرات محصولات فناوری نانو تولید داخل است. به همین دلیل این ستاد، تاکنون توجه ویژه‌ای به بحث تدوین استانداردهای بین‌المللی داشته است.

تدوین هفتمین استاندارد بین‌المللی در حوزه فناوری نانو

مشاور ارشد ستاد ویژه توسعه فناوری نانو در حوزه استاندارد با اشاره به آخرین استاندارد بین‌المللی که در تیرماه به تصویب رسید، خاطر نشان کرد: خوشبختانه اخیراً هفتمین استاندارد بین‌المللی تدوین شده با مسئولیت ایران در کمیته فنی ۲۲۹ سازمان ایزو منتشر شد.

بیت‌اللهی ادامه داد: این استاندارد در ارتباط با «فیلم‌های نانو کامپوزیتی پلیمری برای بسته‌بندی مواد غذایی» است که با همت تیمی از کشور ما شامل یک شرکت دانش‌بنیان، متخصصین دانشگاهی و کارشناسان گروه استاندارد و ایمنی ستاد ویژه توسعه فناوری نانو تدوین و منتشر شد.

وی با تاکید بر اینکه برای تدوین و تصویب این استاندارد بیش از سه سال تلاش و فعالیت انجام شد، گفت: این استاندارد روش‌ها و شاخص‌های ارزیابی خواص و کارایی این محصول را تعیین می‌کند. باید در نظر داشت که تدوین این استانداردها شاخصی برای ارزیابی تمام محصولات از این نوع که در دنیا تولید می‌شوند نیز خواهد بود.

وی با اشاره به ۶ استاندارد بین‌المللی که توسط ایران از سوی ستاد در کمیته فنی ۲۲۹ سازمان ایزو به تصویب رسیده، گفت: «فناوری - روش‌شناسی طبقه‌بندی و رده‌بندی نانومواد»، «فناوری نانو - ارزیابی کمی فعالیت نانوذرات نقره از طریق آزادسازی مورامیک اسید از استافیلوکوکوس اورئوس»، «فناوری نانو - واژه‌نامه برای شاخص‌های علم، فناوری و نوآوری»، «فناوری نانو - ارزیابی سمیت آبی نانومواد



بازارزش حوزه نیمه‌هادی لقب گرفت

تحلیلگر BMO Capital چندی پیش عنوان کرده بود که انویدیا با رشد در بخش دیتاسنتر هم شانس زیادی در افزایش ارزش بازار خواهد داشت. امبریش سرویاستا گفته بود که رشد کسب‌وکار دیتاسنتر تیم سبزی می‌تواند به ابعاد ۲۰ میلیارد دلاری کسب‌وکار در این بخش بینجامد. او می‌گوید در طولانی مدت می‌تواند درآمد به ازای هر سهم را برای انویدیا، ۲۰ دلار تخمین زد.

یکی از دلایل دیگر در افزایش ارزش سهام انویدیا در ماه‌های گذشته را می‌توان در فروش بسیار بالا در فصل اول سال مالی ۲۰۲۱ مشاهده کرد. درآمد شرکت در آن فصل، با رشد ۳۹ درصدی نسبت به سال قبل به ۰۸/۳ میلیارد دلار رسید. به علاوه، درآمد از بخش دیتاسنتر هم برای اولین بار از رکورد یک میلیارد دلار عبور کرد. فروش بالای انویدیا، علاوه بر تمایل شدید بازار به پردازنده‌های گرافیکی خصوصاً در صنعت خدمات ابری، به بازی‌های باکیفیت جدید با پشتیبانی از فناوری انقلابی RTX Ray Tracing هم مربوط می‌شود. به هر حال با وجود چالش‌هایی که ویروس کرونا تا حدودی در بخش‌های تولید و بازاریابی ایجاد کرد، سیاست‌های کار در خانه باعث شد تا حتی محصولات گیمینگ مانند پردازنده‌های گرافیکی نیز رشد فروش خوبی را تجربه کنند.

نیمه‌بندی بالاتر از انویدیا قرار می‌گیرند. سابقه ارزش سهام انویدیا انجامید، در بازار نسلی جدید کنسول‌های بازی در سال جاری ملی پردازنده‌های گرافیکی، مورد توجه جدی سان پیش‌بینی می‌کنند که معرفی و عرضه کل‌گیری یک چرخه ارتقای جدی در بازار

های بازی جدید، آمار فروش انویدیا باز هم بی‌نیاز برای به‌روزرسانی پردازنده‌های خود ش‌بینی اجماعی تحلیلگران که رشد انویدیا ده بودند، شکسته شود. ویوک آریا، تحلیلگر روش پردازنده‌ها و شکل‌گیری چرخه جدید بود. او پیش‌بینی اولیه خود برای ارزش سهام

افزایش سوددهی سامسونگ در فصل دوم ۲۰۲۰ با وجود شیوع ویروس کرونا

افزایش قابل توجهی را نسبت به سود ۵/۵ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۹ نشان می‌دهد. گزارش مالی مقدماتی سامسونگ مانند همیشه شامل اطلاعات جزئی زیرمجموعه‌ها نمی‌شود. در نتیجه نمی‌توان با دقت اعلام کرد که کدام بخش از

کسب‌وکار منجر به رشد سود و کدامیک منجر به کاهش شده‌اند. به هر حال، سامسونگ در گزارش خود می‌گوید که برای اولین بار افزایش تقاضا را در کسب‌وکار تولید نمایشگر خود تجربه کرده است. سامسونگ یکی از مشهورترین شرکت‌های جهان به شمار می‌رود که بیش از هر تولیدکننده دیگر، گوشی هوشمند و تلویزیون می‌فروشد. آن‌ها همچنین کسب‌وکار عظیمی متمرکز بر تولید حافظه برای شرکت‌های تولیدکننده محصولات الکترونیکی دارند. شرکت کره‌ای در ماه‌های اخیر با افزایش قابل توجه تقاضا برای تراشه روبه‌رو شد که از سوی شرکت‌های فعال در صنعت مرکز داده وصول می‌شود. با افزایش استفاده کاربران شخصی و تجاری از مراکز داده برای ذخیره‌سازی محتوا، نیاز شرکت‌ها به زیرساخت‌های نیمه‌هادی نیز افزایش می‌یابد. سامسونگ همیشه در این بخش‌های کسب‌وکار با چالش روبه‌رو بوده است.



گزارش مالی سامسونگ مربوط به فصل دوم سال ۲۰۲۰ نشان می‌دهد. این شرکت با وجود بحران کرونا، افزایش سود و فروش را تجربه کرده است. گزارش مالی فصل دوم سال ۲۰۲۰ سامسونگ نشان می‌دهد که این شرکت

با وجود شیوع کرونا، وضعیت مناسبی در بازار دارد. کره‌ای‌ها تنها ۴/۷ درصد کاهش فروش را در فصل دوم ۲۰۲۰ تجربه کرده‌اند، در حالی که رشد ۲۳ درصدی در سوددهی کسب‌وکار را گزارش می‌کنند. تقاضا برای برخی محصولات سامسونگ برای اولین بار افزایش را تجربه کرد. همین افزایش تقاضا، وضعیت نه‌چندان مناسب بازار مصرف‌کننده غول دنیای فناوری را تا حدودی جبران کرد. به گزارش زومیت، سامسونگ در گزارش جدید خود پیش‌بینی کرد که فروش فصل دوم سال ۲۰۲۰، از ۸/۴۲ به ۵/۴۴ میلیارد دلار افزایش پیدا کند. تحلیلگران حاضر در نظرسنجی تاملسون روتیز نیز درآمد شرکت را در دوره مذکور ۱/۴۳ میلیارد دلار پیش‌بینی می‌کنند. البته با وجود افزایش، آمار کره‌ای‌ها هنوز نسبت به سال گذشته و ثبت رکورد ۱/۴۷ میلیارد دلاری، پایین تر است. در پیش‌بینی‌ها، سود شرکت در دوره مذکور نیز از ۷/۶ میلیارد به ۹/۶ میلیارد دلار می‌رسد که

نخستین مرکز نوآوری تخصصی استان افتتاح می‌شود

تولید گروه صنعتی نقش الماس کاسپین با حضور او افتتاح می‌شود. در بخشی از این سفر پارک علم و فناوری استان قزوین میزبان معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری می‌شود. ستاری از نمایشگاه محصولات و دستاوردهای شرکت‌های مستقر در پارک بازدید می‌کند. ۱۸۰ محصول و خدمت دانش‌بنیان توسط زیست بوم فناوری و نوآوری این پارک عرضه شده است که در این نمایشگاه ۳۰ محصول که در یک سال اخیر توسعه یافته‌اند، به نمایش درمی‌آید.



مرکز نوآوری تخصصی در پارک علم و فناوری استان نیز در این سفر افتتاح می‌شود. این مکان به عنوان نخستین مرکز نوآوری استان با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کار خود را آغاز می‌کند. ۳۰ شرکت دانش‌بنیان و استارت‌آپ در این مرکز استقرار دارند و در حوزه‌هایی مانند گیاهان دارویی، فناوری اطلاعات و اینترنت اشیا فعال هستند. در این مرکز با ارائه خدمات متنوع ایده‌ها پرورش می‌یابند و تبدیل به محصولی فناورانه می‌شوند.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری وارد استان قزوین شد تا روزی خوب برای این استان با افتتاح طرح‌های فناورانه و مراکز نوآوری رقم بخورد. کلنگ بانک زن گیاهی با حضور ستاری بر زمین می‌خورد. مرکز نوآوری تخصصی پارک علم و فناوری استان افتتاح می‌شود. شبکه نوآوری قزوین رونمایی می‌شود و اتفاقات خوب دیگر. ستاری با استقبال استاندار وارد قزوین شد. سفری یک روزه برای گسترش زیست بوم فناوری و نوآوری. در این سفر با افتتاح طرح‌های فناورانه و راه‌اندازی مراکز نوآوری مسیر حرکت فعالان زیست بوم هموار می‌شود تا خدمات و امکانات لازم برای فعالیت فناوران و فعالان دانش‌بنیان استان در اختیارشان قرار گیرد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در نخستین بخش از این سفر یک روزه و فناورانه خود به آبیگ رفت و از طرح کشت بافت گیاهی بازدید کرد. در ادامه ستاری به شهر کاسپین می‌رود و دستاوردهای فناورانه شرکت دانش‌بنیان توسعه قوای محرکه تیوان دیدن می‌کند. پس از آن نیز خط

کارگاه برندینگ

BRAND

رکوردشکنی فیس‌بوک در زمینه استفاده از انرژی تجدیدپذیر

به قلم: کریمستین فیشر خبرنگار

مترجم: امیر آل‌علی

آمار جدید فیس‌بوک بیانگر آن است که این شرکت به خوبی نسبت به مسائل زیست محیطی توجه داشته است. آنها در سال گذشته ۸۶درصد از نیاز انرژی خود را از منابع تجدیدپذیر به دست آورده‌اند که یک رکورد جالب توجه بوده و قرار است که تا پایان سال ۲۰۲۱ این رقم به ۱۰۰درصد برسد. این امر در حالی است که هنوز بسیاری از برندهای جهانی، در این زمینه اقدامات لازم را انجام نداده‌اند. به همین خاطر فیس‌بوک را می‌توان پیشروی آنها تلقی کرد. نکته جالب در رابطه با آمار فوق این است که تا سال ۲۰۱۵ سهم فیس‌بوک در استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر تنها ۳۵درصد بوده است. این امر بیانگر یک رشد سریع و فوق‌العاده است. عمده این انرژی از مزرع‌های تأمین شده است که چند سسل قبل در نگراس خریداری شده و در آن از طریق توربین‌های بادی و صفحات خورشیدی، حجم بالایی از انرژی به دست می‌آید، با این حال طرح‌های جذاب فیس‌بوک به این مرحله خلاصه نشده و آنها قصد دارند تا در زمینه کاهش استفاده آب و دیگر منابع نیز اقدامات خوبی را انجام دهند. پس از اتمام هر طرح نیز قرار است تا از مزاد تولید، برای کمک به سایر برندها استفاده شود. همین امر نیز باعث شده است تا بسیاری از انجمن‌های دغدغه‌مند، این اقدامات فیس‌بوک را مورد تحسین قرار دهند. درواقع در کنار تمامی اخبار منفی پیرامون این شبکه، چنین آمارى باعث بهبود چشمگیر اوضاع به نفع فیس‌بوک شده است.

منبع: engadget.com

بررسی ایده متفاوت لینکدین

به قلم: جیمز وینسنت خبرنگار

مترجم: امیر آل‌علی

با توجه به این امر که فاصله شبکه‌های اجتماعی بسیار کم شده است و نمی‌توان انتظار داشت که به‌صورت مداوم شاهد نوآوری‌های بسیار بزرگی باشیم. طرح‌های کوچک و کاربردی می‌تواند مرز میان موفقیت و شکست را تعیین کند. در این رابطه لینکدین به عنوان شبکه تخصصی کسب و کار، اعلام کرده است که قابلیتی را در اختیار کاربران خود قرار خواهد داد که براساس آن کاربران می‌توانند در کنار نام خود، نحوه تلفظ آن را نیز به صورت یک فایل صوتی قرار دهند تا افراد بتوانند با گوش دادن به آن، آسانی را به درست‌ترین شکل ممکن بیان کنند. دلیل اصلی این اقدام به این خاطر است که برخی از آسانی شباهت بالایی را به یکدیگر داشته و اشتباه تلفظی می‌تواند باعث شود تا امکان بروز خطا در هنگام تبلیغ یک فرد، صورت گیرد. این امر درست مشکلی است که تعدادی از کاربران با آن مواجه شده‌اند. در این رابطه محدودیت زمانی ۱۰ ثانیه‌ای وجود دارد که کاملاً برای چنین کاربردی، کافی خواهد بود. بنا بر تحقیقات انجام‌شده، تجربه اولیه در رابطه با آسانی کاملاً تعیین‌کننده بوده و این موضوع سریعاً به یک عادت تبدیل می‌شود. تحت این شرایط تغییر آن سخت خواهد بود. این امر درست موردی است که در رابطه با آسانی بسیاری از برندها خصوصاً موارد چینی به علت زبان خاص آنها، شاهد بودیم.

منبع: theverge.com

صنعت گردشگری، رتبه اول آسیب کرونا

بحران کرونا منجر به تعطیلی بیش از ۴۰درصد دفاتر خدمات مسافرتی و از بین رفتن حدود ۳۵ هزار شغل در کشور شده است. رحمت‌الله ربیعی رئیس انجمن دفاتر خدمات مسافرتی گردشگری کشور از بحران به وجود آمده در دنیا که خسارت‌های زیادی بر پیکر صنعت گردشگری جهان وارد کرده سخن گفت و افزود: حجم این اطلمات در ایران به مراتب بیشتر بوده است. وی در توضیح این موضوع اظهار داشت: سال ۹۸ که با وقوع سیل شروع شد و شمار به سفر نرود برای حفظ ایمنی و جان هموطنان مطرح شد و در پایان سال و نوروز ۹۹، کرونا خط بطلانی بر فصل داغ صنعت گردشگی کشور کشید و این بار با شمار جهانی در خانه بمانید و در حالی که سایر نقاط دنیا در شرایط اوج سفرها قرار نداشتند، کار را برای صنعت گردشگری کشور سخت‌تر کرد. این درحالی است که خوراک و پوشاک آسیب کمتری نسبت به بخش گردشگری که نوعی خدمت اضافی محسوب می‌شود می‌بینند.

اعطای وام بلندمدت عامل حفظ نیروی کار بود

ربیعی تصریح کرد، در سال گذشته حدود ۵هزار دفتر خدمات مسافرتی و گردشگری در کشور وجود داشت که اکنون تنها ۵۶درصد آنها مشغول به کار هستند و بخش زیادی از نیروی انسانی با تجربه‌ای که در این دفاتر مشغول به کار بودند تعدیل شدند که به اعتقاد کارشناسان اقتصادی به تعداد هر پرسنل که بیکارشده حدود ۲۰۰ میلیون تومان خسارت بر این صنعت وارد می‌شود. این در حالی است که در این بحران حدود ۳۰ هزار پرسنل شافل در صنعت گردشگری کار خود را از دست داده است. وی با تأکید بر اینکه پیشنهادهای متعددی به متولیان صنعت گردشگری کشور برای حفظ نیروی انسانی با اعطای وام با بازپرداخت بلندمدت داده است، افزود: حدود ۲۰ شغل مرتبط با گردشگری وجود دارد که اهم آن رستوران‌ها، هواپیمایی کشوری، حمل و نقل و… هستند که در این میان با آسیب و رکود جدی مواجه شدند.

گردشگری نیازمند صنعت تبلیغات

رئیس انجمن دفاتر خدمات مسافرتی و جهانگیری ایران در ادامه از ضعف تبلیغات برای جذب توریست خارجی به عنوان مشکل بزرگ صنعت نام برده و افزود: بسیاری از توریست‌ها بعد از ورود به ایران و آشنایی با اماکن تاریخی و فرهنگی و… اظهار می‌کنند بدون هیچ آگاهی وارد ایران شده بودند و آنچه شاهد بوده و لمس کردند بسیار متفاوت‌تر از آن چیزی بوده که تصورش را داشته‌اند و این نقض بزرگ تبلیغاتی است.

انتای اقتصادی کشور بر گردشگری طی ۱۰ سال آینده

وی در ادامه اظهار امیدواری کرد که صنعت گردشگری در ۱۰سال آینده نقش مهمی در اقتصاد کشور داشته باشد و نگاه و روح تازه‌ای در این صنعت ایجاد خواهد شد که به رشد و توسعه روزافزون آن می‌انجامد و جبران خساران و لطمات واردشده بر آن خواهد بود. این موضوع تنها یک شعار نیست بلکه تغییر نگاهی است که نسبت به صنعت گردشگری ایجاد شده و خبرهایی از ایجاد شرایط بهتر به گوش می‌رسد.

منبع: mbanews

آیا با این مشکل روبه‌رو شده‌اید که نمی‌دانید چه نوع محتوایی را باید در شبکه اجتماعی کسب‌وکارتان منتشر کنید؟ نگران نباشید. در این مقاله می‌خواهیم به ۱۰ ایده تولید محتوا بپردازیم که باعث برجسته شدن شبکه اجتماعی‌تان می‌شود.

تعداد کاربران شبکه اجتماعی در سال ۲۰۲۰ تقریباً به ۳ بیلیون نفر در سراسر جهان رسیده است که از پلتفرم‌های آنلاین برای ایجاد ارتباط، انتشار محتوا و معرفی خودشان استفاده می‌کنند.

اگر می‌خواهید کسب‌وکاری به ارزش بیش از یک میلیارد داشته باشید، ضروری است که محتوای مناسبی را در شبکه اجتماعی خودتان منتشر کنید.

انتشار محتوا در شبکه اجتماعی باعث افزایش تعامل کاربران، افزایش دسترسی به مخاطبان هدف و متمایز شدن کسب‌وکارتان در شبکه اجتماعی می‌شود.

بارها و بارها این جمله را شنیده‌ایم: «صاحبان کسب‌وکارها، شبکه اجتماعی دارند و نیز می‌دانند که باید از قابلیت این شبکه استفاده کنند». اما آن‌ها نمی‌دانند چه نوع محتوایی را باید در شبکه اجتماعی منتشر کنند که برای برندشان مفید و سودمند باشد.»

پاسخ به این سؤال که چه نوع محتوایی را باید در شبکه اجتماعی کسب‌وکارمان منتشر کنیم، قطعاً به دلیل تنوع بسیار زیاد محتوای شبکه اجتماعی بسیار دشوار است. در این مقاله می‌خواهیم به شما کمک کنیم که راحت‌تر بتوانید محتوای خودتان را انتخاب و منتشر کنید.

اگر هنوز به دنبال پیشی گرفتن از رقبای خود هستید و می‌خواهید کسب‌وکارتان را متمایز و برجسته کنید، شما را به خواندن ۱۰ ایده و روش تولید محتوا در شبکه اجتماعی دعوت می‌کنیم.

۱۰ ایده تولید محتوای جذاب در شبکه اجتماعی

راه‌های بسیاری برای جذب مشتریان جدید و تعامل با مشتریان فعلی در شبکه اجتماعی وجود دارد که شما می‌توانید از آن‌ها در کسب‌وکارتان استفاده کنید. در ادامه به چند ایده جذاب اشاره می‌کنیم که می‌توانید از آن‌ها شروع کنید.

۱- داستان کسب‌وکارتان را منتشر کنید

همه کسب‌وکارها یک داستانی دارند. داستانی که مشتریان بالقوه‌شان را جذب می‌کند و آن‌ها را به یادگیری و دانستن بیشتر تحریک می‌کند. انتشار داستان کسب‌وکارتان یک روش عالی برای محتوای شبکه اجتماعی‌تان است. شما می‌توانید داستان کسب‌وکارتان را در بخش بيو (Bio) یا درباره (About) منتشر کنید.

شما می‌توانید مجموعه‌ای از عکس یا ویدئو را تولید کنید که به تدریج داستان شکل‌گیری کسب‌وکارتان را نشان می‌دهد و یا می‌توانید داستان شکل‌گیری کسب‌وکارتان را از طریق شبکه‌های مختلف اجتماعی منتشر کنید.

انتشار داستان‌تان در شبکه اجتماعی یک راه مؤثر و کارآمد برای ایجاد وفاداری و تعامل با مشتریان کسب‌وکارتان است.

۲- عکس‌ها و ویدئوهای از پشت صحنه کسب‌وکارتان منتشر کنید

در اکثر مواقع، مشتریان نمی‌دانند که چه اتفاقاتی در پشت صحنه کسب‌وکارها رخ می‌دهد و به ندرت با افرادی که کسب‌وکار را شکل داده‌اند، آشنا هستند. آن‌ها دوست دارند بدانند، شما چه کارهایی را انجام می‌دهید. به همین دلیل، اطلاعاتی از فعالیت کسب‌وکارتان را برای آن‌ها به اشتراک بگذارید. انتشار عکس‌ها و ویدئوهای از پشت صحنه کسب‌وکارتان در شبکه اجتماعی موجب می‌شود که مشتریان احساس نزدیکی و صمیمیت بیشتری با شما داشته باشند.

آیا شما جشن تعطیلات سالانه در دفترتان برگزار می‌کنید؟ با انتشار این عکس‌ها به مشتریان‌تان نشان دهید که چقدر پرنشاط هستید. آیا کسب‌وکارتان ماهانه در کارهای داوطلبانه شرکت می‌کند؟ ویدئوهایی از کارهای کارمندان‌تان که برای ایجاد تغییر در شهر و محله‌تان انجام می‌دهند، منتشر کنید و به مشتریان‌تان وجهه خیرخواهانه خود را نشان دهید.

شما با نمایش کارهایی که کارمندان‌تان انجام می‌دهند و پشت صحنه کسب‌وکارتان در شبکه اجتماعی می‌توانید بر جنبه مردمی و انسانی کسب‌وکارتان تأکید کنید.

۳- اطلاعاتی درباره محصول و خدمات کسب‌وکارتان منتشر کنید

در حالی که انتشار اطلاعات درباره محصولات و خدمات‌تان یک ایده

کاملاً مشخص است، اما برای محتوای شبکه اجتماعی بسیار کاربردی و مفید است.

شبکه‌های اجتماعی به سادگی قابل دسترس هستند و مشتریان شما وقت زیادی را در این شبکه می‌گذرانند. در حقیقت، بسیاری از افراد علاقه‌مند هستند تا از محتوای ارائه‌شده در شبکه اجتماعی برای یادگیری و آگاهی بیشتر استفاده کنند؛ مثلاً دریافت اخبار از شبکه‌های اجتماعی. به همین دلیل است که اغلب شبکه اجتماعی، اطلاعات را به شیوه‌ای کارآمد و سریع نمایش می‌دهد.

محتوای ویدئویی یا اینفوگرافیک‌های جذاب یک روش عالی برای انتشار اطلاعات درباره محصولات و خدمات به مشتریان است؛ به خصوص مشتریانی که از طریق شبکه اجتماعی با کسب‌وکارتان در ارتباط هستند.

از امکانات شبکه‌های اجتماعی برای انتشار اطلاعات درباره محصول و خدمات‌تان به مشتریان استفاده کنید. مثلاً ربات مکالمه فیس‌بوک (Facebook Messenger Chatbot) یک روش عالی برای انتشار اطلاعات درباره محصول و خدمات به مشتریان است. این ربات می‌تواند اطلاعات کسب‌وکارتان را در اختیار مشتریان‌تان قرار دهد.

۴- نظرات مثبت مشتریان خود را منتشر کنید

مشتریان، نظرات سایر مشتریان را باور می‌کنند. اگر شما از طریق بازخورد مثبت مشتریان قبلی خود‌تان می‌خواهید دسترسی به مخاطبان هدف را افزایش دهید و سرخ‌جه‌ای (لیدهای) جدیدی را ایجاد کنید، انتشار نظرات مثبت مشتریان‌تان را در شبکه اجتماعی کسب‌وکارتان در نظر بگیرید.

نظرات مثبت مشتریان می‌تواند در قالب‌های گوناگون مانند تصویر گرافیکی، ویدئو و … منتشر شود.

شما می‌توانید از مشتریان بخواهید تا فرم نظرسنجی را پر کنند یا اگر شما مطمئن هستید که یک مشتری تجربه بسیار عالی از کسب‌وکارتان دارد، به طور خاص از او بخواهید تا نظر مثبت خود را بیان کند. انتشار نظرات مثبت مشتریان در شبکه اجتماعی نشان می‌دهد که کسب‌وکارتان در بین مشتریان چقدر محبوبیت دارد و مشتریان دیگر را تحت تأثیر قرار دهید.

۵- نظرسنجی‌های به دست آمده از مشتریان را منتشر کنید

بازخوردهای مشتریان برای رشد یک کسب‌وکار بسیار مهم است. این‌بازخوردها به تصمیم‌های آینده یک کسب‌وکار کمک می‌کنند. همچنین بخش‌های مورد نیاز برای اصلاح را مشخص می‌کنند و تعامل را افزایش می‌دهند. علاوه بر این، بازخوردهای مشتریان یک ایده عالی برای استفاده در محتوای شبکه اجتماعی است.

اکثر پلتفرم‌های شبکه اجتماعی این امکان را به شما می‌دهند تا محتوای نظرسنجی یا پرسش از مشتریان را در صفحه خودتان منتشر کنید. مثلاً در شبکه اجتماعی اینستاگرام می‌توانید در استوری اقدام به طراحی نظرسنجی یا پرسش از فالوورها کنید. این فرم‌های نظرسنجی و پرسش از فالوورها، روش‌های عالی برای گردآوری بازخوردهای مشتریان هستند. نکته مثبت این است که شما بازخوردها را از مشتریانی که بیشترین تعامل را با شما دارند، جمع‌آوری می‌کنید.

به طور کلی، این یک روش خوب است که از طریق آن می‌توانید بفهمید که مشتریان چه احساسی نسبت به کسب‌وکارتان دارند.

نظرسنجی و پرسش‌ها صرفاً برای جمع‌آوری بازخوردها نیست. این روش محتوایی می‌تواند به عنوان سرگرمی برای تعامل با فالوورهای‌تان به کار گرفته شود.

۶- هشتگ‌های محبوب را دنبال کنید

شبکه اجتماعی به خاطر قابلیت گردآوری افراد با علایق مشترک در کنار یکدیگر شناخته شده است که اغلب در هشتگ‌ها منعکس می‌شود.

هشتگ‌ها، تگ‌هایی با قابلیت کلیک هستند که به کمک آن، محتوای شبکه اجتماعی در یک گروه یا دسته قرار می‌گیرند.

زمانی که شما روی یک هشتگ خاص کلیک می‌کنید، پست‌های منتشرشده که از این هشتگ استفاده کرده‌اند را خواهید دید. محتوای دارای هشتگ یک روش عالی برای افزایش دسترسی به مخاطبان و نیز تعامل با آن‌هاست.

استفاده از هشتگ‌ها در محتوای شبکه اجتماعی باعث افزایش دسترسی به مخاطبان خواهد شد. همچنین نرخ تعامل و سرخ را نیز



افزایش خواهد داد.

۷- مسابقه برگزار کنید

مردم به مسابقه علاقه دارند. برگزاری مسابقه نه‌تنها یک ایده عالی برای تولید محتوا در شبکه اجتماعی کسب‌وکارتان است؛ بلکه باعث تعامل با مشتریان و افزایش دسترسی به مخاطبان جدید خواهد شد. شما می‌توانید از راه‌های مختلفی در شبکه اجتماعی مسابقه برگزار کنید.

مسابقه یک راه عالی برای ترکیب کردن ایده‌های محتوای شبکه اجتماعی است که شما در حال حاضر از آن‌ها استفاده می‌کنید. مثلاً کسب‌وکارتان می‌تواند یک محتوایی در قالب عکس منتشر کند. در این محتوا از مشتریان خواسته می‌شود که یک محتوایی ویدئویی از خودشان منتشر کنند که در آن توضیح دهند، چرا آن‌ها محصول یا خدمت شما را دوست دارند؟

سپس، مشتریانی می‌توانند از یک هشتگ خاص در محتوای خودشان استفاده کنند تا امکان مشاهده افراد شرکت‌کننده در مسابقه برای شما آسان‌تر شود.

شما می‌توانید بهترین محتوای منتشرشده از سوی مشتریان خود را در صفحه شبکه اجتماعی‌تان منتشر کنید. این کار باعث ایجاد محتوای شبکه اجتماعی بیشتر برای شما خواهد شد و نیز هدیه‌ای از طرف شما برای تعامل مشتریان‌تان است.

بعد از پایان مسابقه، شما می‌توانید برندگان مسابقه را انتخاب کنید و به آن‌ها تخفیف یا محصول رایگان بدهید.

۸- پیشنهادهای خودتان را تبلیغ و ترویج کنید

یک روش دیگر که کسب‌وکارتان می‌تواند تمام ایده‌های محتوای شبکه اجتماعی قبلی را برای افزایش تعامل و فروش ترکیب کند.

پیشنهاد‌های تبلیغاتی روش مورد علاقه مشتریان برای دسترسی به محصولات است.

شما می‌توانید پیشنهاد‌های تبلیغاتی را از طریق پست‌های شبکه اجتماعی منتشر کنید.

شاید برندگان مسابقه شما بتوانند از پیشنهاد‌های خاص شما استفاده کنند یا مشتریانی که نظرات خودشان را درباره کسب‌وکارتان می‌فرستند، بتوانند این پیشنهادها را به عنوان هدیه از سوی شما دریافت کنند.

راه‌های زیادی برای ایجاد تعامل با مشتریان از طریق پیشنهاد‌های خاص تبلیغاتی وجود دارد، فقط شما باید خلاق باشید.

۹- وبینار برگزار کنید

وبینارها یک روش کارآمد برای کمک به تعداد زیادی از مشتریان در یک زمان هستند. آن‌ها همچنین محتوای مفیدی برای شبکه اجتماعی به حساب می‌آیند.

وبینارهایی برگزار کنید که نحوه استفاده از محصول یا خدمات کسب‌وکارتان را به مشتریان آموزش دهد.

شما می‌توانید وبینارهای خاصی درباره کسب‌وکارتان برگزار کنید. در این وبینار می‌توانید از یک سخنران مهمان بخواهید تا درباره موضوعات مختلف مانند مفاهیم جدید و جالب بازاریابی، تکنولوژی‌های جدید یا محصولات سرگرمی صحبت کند.

۱۰- اخبار سازمان‌تان را به اشتراک بگذارید

اخبار جالب درباره سازمان‌تان را در شبکه اجتماعی منتشر کنید، اما دقت داشته باشید که این اخبار مرتبط با سازمان‌تان باشد. به‌عنوان مثال، شما می‌توانید یک عکس از موفقیت‌های تیم‌تان (جایزه‌ها و قرار داده‌های بزرگ)، معرفی محصول جدید یا یک استخدام مهم را به اشتراک بگذارید. به جای اینکه فقط یک لینک به سایت‌های مطبوعاتی و خبری بدهید.

سخن پایانی

به طور قطع، انتشار محتوای جذاب در شبکه اجتماعی‌تان، تعامل مشتریان با کسب‌وکارتان را افزایش خواهد داد. افزایش تعامل به معنای افزایش دسترسی به مخاطبان بیشتر و نیز افزایش فروش است.

اگر می‌خواهید از رقبای خودتان پیشی بگیرید، بسیار مهم است که تغییراتی در محتوای شبکه اجتماعی کسب‌وکارتان بدهید.

تلاش کنید که برخی از این ایده‌های محتوای شبکه اجتماعی را در کسب‌وکارتان امتحان کنید. سپس از میان آن‌ها ایده‌های خاص کسب‌وکارتان را پیدا کنید و آن‌ها را به کار بگیرید.

منبع: inc/techrasa

ایستگاه بازاریابی



بررسی ۴ تکنیک بازاریابی بهینه

بازاریابی با هدف افزایش ترافیک سایت

به قلم: ایوان ویدجایا کارشناس کسب و کار و صاحب سایت noobpreneur.com

ترجمه: علی آل علی

فعالیت در دنیای کسب و کار بدون رقابت با برندهای بزرگ و کوچک امکان‌ناپذیر است. امروزه سطح رقابت در کسب و کارهای مختلف به شدت افزایش پیدا کرده است. اگر شما تمایل به ماندگاری طولانی در دنیای کسب و کار دارید، باید نسبت به حضور آنلاین‌تان در عرصه‌های کسب و کار و همچنین مقابل دید مشتریان توجه داشته باشید. در این میان تفاوتی میان نوع فعالیت برندها وجود ندارد. ما در هر صورت باید وجه آنلاین برندگان را تقویت کنیم. در غیر این صورت به سرعت از دنیای کسب و کار کنار خواهیم رفت.

امروزه بازاریابی دیجیتال در صدر اولویت‌های برندها قرار دارد. ما برای بازاریابی دیجیتال به صورت تأثیرگذار بیش از هر نکته دیگری به داشتن سایتی کارآمد نیاز داریم. امروزه سایت‌های معتبری در سراسر دنیا برای مشتریان اطلاعات دست اول فراهم می‌سازند بنابراین در این حوزه کار ساده‌ای پیش روی ما نخواهد بود. نکته مهم در این میان تأثیر ویروس کرونا بر روی اهمیت‌یابی حوزه آنلاین کسب و کار است. بسیاری از برندها در طول مدت زمانی طولانی نسبت به حضور در فضای آنلاین اقدام نکرده بودند، اما با شیوع ویروس کرونا این استراتژی در دستور کار آنها قرار گرفت.

هدف اصلی ما در مقاله کنونی بررسی شیوه‌های بازاریابی و تأثیرگذاری بهتر بر روی مخاطب هدف نیست. برعکس، هدف ما بررسی نحوه افزایش ترافیک سایت رسمی برندهاست. بدون تردید بازاریابی مناسب و تأثیرگذاری بدون تعداد قابل توجهی از مخاطب هدف نتیجه دلخواه را در پی نخواهد داشت. بنابراین ما باید در نخستین گام نسبت به راه‌اندازی و مدیریت سایتی تأثیرگذار اقدام کنیم. این امر بیشتر نوعی بازی از جنس مدیریت سئو محسوب می‌شود بنابراین در ادامه به بررسی نکات اساسی در این زمینه خواهیم پرداخت.

اشاره به نیازهای جاری مشتریان

افزایش بازدید و ترافیک سایت رسمی برند ارتباط نزدیکی با محتوای آن دارد. تولید محتوای غیرجذاب برای مخاطب هدف همیشه مانعی جدی بر سر راه موفقیت بازاریابی محسوب می‌شود. امروزه اغلب برندها برای جلب نظر مخاطب هدف و افزایش شمار مشتریان‌شان به دنبال تولید محتوای جذاب هستند. مسئله مهم در این میان ماهیت محتوای جذاب است. بدون تردید این نوع محتوا با تقلید از عملکرد دیگر برندها قابل دستیابی نیست بنابراین ما باید ایده‌ای مناسب برای نحوه تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشیم. در غیر این صورت در بلندمدت از عرصه کسب و کار حذف خواهیم شد.

امروزه نیازهای مشتریان دارای تنوع بسیار زیادی است. تلاش برای توجه به نیازهای مشتریان در قالب محتوای جذاب اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد بنابراین ما در نخستین اقدام‌ها برای ساماندهی یک سایت جذاب و افزایش ترافیک باید به دنبال کشف نیازهای اساسی و مهم مشتریان باشیم. نکته جالب اینکه اغلب برندها دارای درکی نسبی از نیازهای اساسی مشتریان‌شان هستند. بنابراین کار برای تولید محتوای جذاب چندان دشوار نخواهد بود. متأسفانه بسیاری از برندها در عین آگاهی از نیازهای اساسی و جاری مشتریان نسبت به ترکیب آن با ایده‌های بازاریابی اقدامی نمی‌کنند. به همین خاطر ما به طور مداوم شاهد کمپین‌های بازاریابی بی‌کیفیت و عدم تمایل مخاطب هدف برای تعامل نزدیک با برندها هستیم.

بهروز رسانی محتوای قدیمی

آیا محتوای قدیمی سایت دیگر کاربردی برای جلب نظر مخاطب هدف ندارد؟ ایده ما در این بخش در تقلیل یا حذف سریع محتوای قدیمی سایت‌هاست. بر این اساس امکان استفاده از محتوای قدیمی برند در هر زمانی وجود دارد. نکته مهم در این میان تلاش برای به‌روز رسانی محتوای موردنظر براساس اطلاعات تازه‌تر است. بدون تردید نیازهای قدیمی مشتریان به طور ناگهانی ناپدید نمی‌شود، نکته مهم در این میان اشاره دوباره به همان نیازها در قالبی تازه است. این امر همیشه نظر مساعد مخاطب هدف را جلب می‌کند. همچنین هزینه بازاریابی بسیار کمتری برای برند ما به همراه دارد.

امروزه بازاریابی و تولید محتوا برای برندها در درسهای زیادی به همراه دارد. این امر علاوه بر بار مالی فراوان موجب دشواری در زمینه بازاریابی نیز می‌شود. به‌روز رسانی مطالب قدیمی امکان کاهش بار مالی برای برندها را دارد. همچنین گوگل در این زمینه به برندهای فعال پاداش مناسبی می‌دهد. این امر از نقطه نظر مدیریت سئو به معنای افزایش رتبه سایت‌های فعال در زمینه به روز رسانی محتوای قدیمی‌شان است بنابراین ما باید این نکته را به عنوان یکی از گرایش‌های اصلی الگوریتم گوگل مدنظر قرار دهیم.

استفاده مداوم از تکنیک‌های مدیریت سئو جدید

استفاده از تکنیک‌های مدیریت سئو باید همراه با نگرش‌های تازه باشد بنابراین ما در بازه‌های زمانی مشخص باید نسبت به اخذ شیوه‌های مدیریت سئو تازه اقدام کنیم. همانطور که اغلب برندها در طول زمان‌های مختلف اقدام به به‌روز رسانی تکنیک‌های بازاریابی‌شان می‌کنند، باید نسبت به اخذ شیوه‌های تازه مدیریت سئو نیز حساس باشند. در غیر این صورت به سرعت تعامل‌شان با مخاطب هدف در خطر قرار می‌گیرد.

برخی از برندها برای جلب نظر مخاطب هدف به سراغ استفاده از شیوه‌های جعلی تعامل با مخاطب هدف می‌روند. این امر شامل خرید ترافیک جعلی و همچنین استفاده غیرواقعی از تکنیک‌های مدیریت سئو است. گاهی اوقات الگوریتم گوگل توانایی تشخیص این نوع تقلب‌ها را ندارد بنابراین رتبه سایت‌های موردنظر بدون کاربست واقعی فنون مدیریت سئو افزایش پیدا می‌کند. این امر در طول چند سال اخیر توجه بسیاری از برندها را جلب کرده است. با این حال در مقیاسی وسیع‌تر باید نسبت به آینده برندگان نیز توجه داشته باشیم. شاید الگوریتم گوگل در برخورد نخست متوجه تقلب ما نشود، اما دیر یا زود اشتباهات ما لو خواهد رفت. این امر تأثیر بسیار نامطلوبی بر روی روند توسعه کسب و کارمان دارد. گوگل در برخی از موارد برندهایی با چنین عملکردی را به طور کلی از نتایج جست‌وجوی‌اش حذف می‌کند. با این حساب ما باید توجه بسیار بیشتری به نحوه بازاریابی برندگان و همچنین استفاده از تکنیک‌های مدیریت سئو داشته باشیم.

یافتن مخاطب هدف برندگان

تولید محتوای بازاریابی برای مخاطب هدف عام جذابیت چندانی ندارد. بدون تردید هر کسب و کاری با توجه به ماهیت کسب کارش دارای مخاطب هدف خاصی است. تمرکز اصلی ما به جای تولید محتوا برای تمام مشتریان حاضر در یک بازار باید یافتن مخاطب هدف خاص برندگان باشد. نتیجه این امر کاهش هزینه‌های بازاریابی در عین افزایش تأثیرگذاری محتوای‌مان است. این تکنیک امروزه از سوی اغلب برندهای بزرگ مورد استفاده قرار می‌گیرد. وقتی ما به جای نیاز عمومی بازار بر روی نیازهای خاص مشتریان علاقمند به کسب و کارمان تمرکز کنیم، افزایش ترافیک سایت امری طبیعی خواهد بود. به این ترتیب دیگر نیازی به استفاده از شیوه‌های متفاوت و تلاش برای فریب مخاطب هدف نیز نخواهد بود.

منبع: noobpreneur.com



شد. بدون تردید کمتر کاربری علاقه‌مند به تعامل با برندهای بیش از اندازه خودخواه هستند.

طراحی سایت رسمی برند امری مربوط به سلیقه شخصی ما نیست. برندها در این مسیر باید نظرخواهی گسترده‌ای از مشتریان‌شان داشته باشند. هدف اصلی ما از فعالیت در دنیای کسب و کار جلب نظر مخاطب هدف است، بنابراین در طراحی سایت نیز باید این نکته را مدنظر قرار دهیم.

برخی از کسب و کارها برای بهبود وضعیت سایت رسمی برندگان به دنبال همکاری با آژانس‌های بزرگ هستند. این نکته در مورد بخشی از مشکلات برند قابل درک است، اما در مقیاسی بزرگتر ما باید نسبت به همکاری نزدیک با مشتریان توجه داشته باشیم. ما همیشه امکان رفع مشکلات برندگان از طریق همکاری نزدیک با آژانس‌های بزرگ را نداریم. گاهی اوقات خودمان باید نسبت به به روز رسانی مشکلات سایت‌مان اقدام کنیم. این امر شامل همکاری با مخاطب هدف برای دریافت اطلاعات کاربردی و همچنین تعامل نزدیک با آنها در راستای اعمال نظرات‌شان در طراحی سایت است.

۵. کاهش رتبه سایت در گوگل

امروزه اغلب کاربران برای دسترسی به سایت‌های موردنیاز‌شان از گوگل استفاده می‌کنند. رتبه برتر در گوگل امر بسیار مهمی محسوب می‌شود. اغلب برندها برای بازاریابی و تعامل بهتر با مخاطب هدف در تلاش برای بهبود رتبه سایت‌شان هستند. بدون تردید کاهش رتبه سایت ما در این فرآیند نشانه خوبی محسوب نمی‌شود. یافتن ایراد کار در چنین مواقعی امری ضروری خواهد بود. متأسفانه شمار بسیار بالایی از کاربران سایت‌ها نسبت به اظهارنظر پیرامون دلیل افت رتبه سایت‌ها بی‌میل هستند بنابراین شما باید خودتان اقدام به یافتن مشکلات پیش روی کنید.

مهمترین مشکل در زمینه افت رتبه سایت در گوگل مربوط به تکنیک‌های قدیمی مدیریت سئو است. امروزه حوزه مدیریت سئو نیز مانند هر بخش دیگری از دنیای کسب و کار به سرعت در حال توسعه است بنابراین ما باید به طور مداوم تکنیک‌های تازه‌تری در این حوزه انتخاب کنیم. برخی از برندها در طول سال‌های متمادی نسبت به به روز رسانی شیوه فعالیت‌شان اقدامی نمی‌کنند. بنابراین مشاهده شکست آنها در زمینه جلب نظر مخاطب هدف و تعامل با آنها امری طبیعی خواهد بود.

همکاری با آژانس‌های بزرگ یا افراد حرفه‌ای در زمینه مدیریت سئو در مورد بخش مورد بحث اقدامی ضروری خواهد بود. امروزه بخش مدیریت سئو به دلیل ماهیت حرفه‌ای در حوزه اختیارات و توانایی‌های بسیاری از مدیران کسب و کارها نیست. تلاش برای دخالت بیش از اندازه در این حوزه نیز اغلب با مشکلات بسیار زیادی همراه است بنابراین کار را به افراد حرفه‌ای در دارای دانش تخصصی واگذار کنید.

جمع‌بندی

بدون تردید راه‌اندازی و مدیریت سایت رسمی برند دارای اهمیت بسیار زیادی است. نکته مهم در مقاله کنونی تأکید بر روی به روز رسانی مداوم سایت رسمی برند بود. نتیجه این امر امکان استفاده از یک سایت مطلوب در مدت زمانی طولانی خواهد بود. به این ترتیب ما امکان مدیریت سایت به صورت استاندارد و تداوم جلب نظر مخاطب هدف را خواهیم داشت. توجه به نشانه‌های مورد بحث در این مقاله نقش مهمی در بهبود ایرادات سایت رسمی برند خواهد داشت. به این ترتیب شما همیشه دارای سایتی سریع و کارآمد خواهید بود.

منبع: noobpreneur.com

رسانی آن محسوب می‌شود. تولید محتوای جذاب برای مخاطب هدف برای تعامل هرچه بیشتر با آنها صورت می‌گیرد. بنابراین اگر ما در زمینه تعامل سازنده با آنها توانایی بالایی نداشته باشیم، ایرادی در فرآیند فعالیت‌مان وجود خواهد داشت. متأسفانه بسیاری از برندها نسبت به یافتن ایرادات کارشان در حوزه آنلاین توجه کافی ندارند. این امر موجب بروز مشکلات بسیار زیادی برای چنین برندهای می‌شود. هدف ما در این بخش تمرکز بر روی مدت زمان حضور کاربران در سایت رسمی برندهاست. به این ترتیب شما فرصت مناسبی برای ارزیابی وضعیت سایت رسمی‌تان خواهید داشت. کاهی اوقات طرح پرسش‌های ساده از مخاطب هدف برای یافتن دلیل افت کیفیت سایت و همچنین ترک سریع آنها مفید خواهد بود. این نکته دارای اهمیت بسیار زیادی است. امروزه در حوزه کسب و کار اغلب برندها حوصله رسیدگی به وضعیت سایت‌شان را ندارند. همین امر موجب افت کیفیت مداوم سایت‌ها می‌شود. اگر ما به دنبال همکاری بلندمدت با مخاطب هدف هستیم، باید یافتن ایرادات اصلی سایت‌مان در کوتاه‌ترین زمان ممکن را در دستور کار قرار دهیم. در غیر این صورت فرصت کافی برای جلب نظر مخاطب هدف نخواهیم داشت.

۳. زمان طولانی بارگذاری صفحات

شاید شما توانایی تولید محتوای جذاب، جلب نظر مخاطب هدف و حتی انتقال پیام‌های بازاریابی مناسب به مخاطب هدف را داشته باشید، اما اگر سرعت بارگذاری صفحات سایت‌تان کند باشد، هیچ کاربری به آن توجه نخواهد کرد. بدون تردید تعیین مدت زمانی مشخص برای سرعت بارگذاری مطلوب صفحات سایت بسیار دشوار است، اما توافق عمومی بر روی ۵ ثانیه صورت گرفته است. بر این اساس اگر سرعت بارگذاری صفحات سایت شما بیشتر از ۵ ثانیه باشد، امکان کسب موفقیت در بلندمدت فراهم نخواهد شد.

امروزه کاربران حوصله کافی برای انتظار در راستای مشاهده محتوای یک صفحه را ندارند بنابراین شما باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن نسبت به به روز رسانی صفحات سایت‌تان اقدام کنید. در غیر این صورت ریزش ناگهانی مخاطب سایت امری طبیعی خواهد بود.

مشاهده نحوه عملکرد برندهای بزرگ همیشه درس‌های بسیار زیادی برای کسب و کارها داشته است. این امر کیفیت عملکرد کسب و کارهای کوچک را به شدت افزایش می‌دهد. برندهایی نظیر اپل، سامسونگ و حتی آدیداس در زمینه بازاریابی آنلاین بر روی سرعت بارگذاری صفحات‌شان حساب ویژه‌ای کرده‌اند. همین امر موفقیت طولانی آنها را در پی داشته است. اگر شما نیز به دنبال کسب موفقیت در حوزه بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف هستید، باید سرعت بارگذاری صفحات‌تان را مدنظر داشته باشید. تلاش برای الگوبرداری از نحوه فعالیت برندهای بزرگ همیشه ایده مناسبی محسوب می‌شود بنابراین نیم نگاهی به فعالیت برندهای بزرگ و تلاش برای یادگیری نکات مختلف از آنها داشته باشید.

۴. فقدان کانال‌های ارتباطی برای بهبود کیفیت سایت

تعامل با مخاطب هدف همیشه راهکار مناسبی در راستای بهبود کیفیت سایت رسمی برند محسوب می‌شود. متأسفانه امروزه بسیاری از برندها نسبت به اهمیت این نکته بی‌توجه هستند بنابراین در عمل شمار قابل توجهی از آنها کمترین تلاش برای تعامل با مخاطب هدف‌شان براساس الگوی بازاریابی‌تعاملی و همچنین دریافت نظرات‌شان نمی‌کنند. اگر ما به دنبال جلب نظر مخاطب هدف هستیم، باید همیشه نظرات‌شان را در الگوی کسب و کارمان مورد توجه قرار دهیم. در غیر این صورت فرآیند بازاریابی برای ما بسیار دشوار خواهد

به قلم: دیوید ریسون کارشناس کسب و کار آنلاین
ترجمه: علی آل علی

فعالیت در دنیای کسب و کارها پیوند نزدیکی با استفاده از فناوری‌های نوین مانند اینترنت دارد. امروزه اغلب برندهای بزرگ دارای سایت رسمی هستند. سایت رسمی به کاربران برای دریافت تازه‌ترین اطلاعات و اخبار از برند شما کمک خواهد کرد. همچنین امکان فروش آنلاین و مستقیم محصولات را نیز فراهم می‌سازد. امروزه اغلب مردم پیش از خرید محصولات به دنبال مشاهده توضیحات جانبی و نظرات کارشناسی در مورد آنها در فضای آنلاین هستند. شهرت روزافزون سایت‌هایی نظیر آمازون در قالب این مطلب توضیح داده می‌شود. اگر برند ما نیز دارای گزارش‌های دقیقی پیرامون محصولاتش باشد، شانس بسیار بیشتری برای جلب نظر مخاطب هدف خواهد داشت.

استفاده از سایت رسمی برای برند گزینه بسیار جذابی به نظر می‌رسد. نکته مهم در این میان توجه به ساماندهی استاندارد سایت است. امروزه بسیاری از برندها پس از راه‌اندازی سایت رسمی‌شان دیگر به دنبال به‌روز رسانی آن نیستند. این امر در بلندمدت موجب نارضایتی کاربران از تعامل با سایت موردنظر می‌شود. بدون تردید چنین نارضایتی در بعد وسیع‌تر تمام مشتریان را تحت تأثیر قرار خواهد داد. هدف اصلی ما در مقاله کنونی بررسی نشانه‌های مهم برای به‌روز رسانی سایت رسمی برند است. به این ترتیب کسب و کار شما همیشه سایتی حرفه‌ای و کاربردی برای مشتریان خواهد داشت.

۱. عدم کارایی سایت

استفاده از سایت‌ها در گوشی‌های هوشمند امر رایجی محسوب می‌شود. امروزه اغلب کاربران با استفاده از گوشی‌های هوشمند در حال تجربه وبگردی هستند بنابراین سایت رسمی ما باید سازگاری بالایی با تجربه کاربری چنین کاربرانی داشته باشد. در غیر این صورت ما امکان تأثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را نخواهیم داشت. برخی از کارشناس‌ها در زمینه سازگاری سایت‌ها با تجربه کاربری گوشی‌های هوشمند بر روی حجم پایین قالب اصلی سایت تمرکز دارند. توصیه ما در این بخش به طور کلی معطوف به ارزیابی سازگاری سایت با گوشی‌های هوشمند در بازه‌های زمانی مشخص است. فقط در این صورت ما همیشه سایتی مطلوب و مناسب مشتریان خواهیم داشت.

برخی از برندهای بزرگ برای آگاهی از وضعیت سایت‌شان به طور مداوم در تلاش برای شیوه‌سازی تجربه کاربری مشتریان هستند. این امر شامل مرور محتوای سایت از سوی برخی از کارمندان شرکت به عنوان مخاطب هدف است. به این ترتیب امکان گزارش سریع ایرادات سایت رسمی برند فراهم می‌شود.

توجه به کاربری سایت در زمینه گوشی‌های هوشمند اهمیت بسیار زیادی دارد، اما نباید از رایانه‌های شخصی غافل شویم. ایراد اصلی بسیاری از برندها توجه صرف به کاربری گوشی‌های هوشمند است. امروزه حجم قابل توجهی از کاربران هنوز از رایانه‌های شخصی برای وبگردی استفاده می‌کنند بنابراین ما باید به دنبال راهکارهایی برای ایجاد تعادل میان دو گروه کاربران دارای رایانه و گوشی‌های هوشمند باشیم. توصیه ما در این بخش طراحی قالب‌های دوگانه برای کاربران گوشی و رایانه است. به این ترتیب شما امکان مدیریت سریع هر دو نوع ورودی کاربران را خواهید داشت.

۲. ترک سریع سایت برند

اگر کاربران به طور مداوم پس از مشاهده سایت شما در مدت زمانی اندک آن را ترک کنند، این امر نشانه واضحی برای ضرورت به‌روز

بازگشایی کم خطر دفاتر کاری با رعایت ۵ اصل حیاتی

به قلم: جسیکا تیفلز کارآفرین
مترجم: امیر آل علی

حتی اگر شرایط ویروس کرونا را رو به بهبود تصور نکنیم، مشکلات اقتصادی پیش آمده باعث شده است تا بسیاری از برندها اقدام تنها زمانی کم خطر محسوب خواهد شد که با رعایت برخی از اصول همراه باشد. فراموش نکنید که عدم توجه شما به این بخش، بدون شک با اعتراض گسترده کارمندان همراه خواهد بود و حتی ممکن است آنها را به استعفا سوق دهد که این امر به معنای بدتر شدن اوضاع برای شرکت شما خواهد بود. همچنین ضروری است که قبل از بازگشت کارمندان به شرکت، در رابطه با نکات بهداشتی و اقداماتی که باید انجام شود، با آنها صحبت کنید. در ادامه ۵ مورد حیاتی را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

۱- حجم و زمان کاری را تغییر دهید

حتی پس از بازگشایی کامل، شما نباید فراموش کنید که ویروس کرونا همچنان در جامعه حضور داشته و هنوز واکنشی برای آن عرضه نشده است. به همین خاطر هنوز هم باید اولویت اول شما دور کاری باشد. در این راستا ضروری است تا اقداماتی که می‌تواند در خانه انجام شود را به همان مکان واگذار کرده و در شرکت تنها اقداماتی که به حضور کارمندان نیاز دارد، بپردازید. با این اقدام حجم و مدت زمان کار افراد نیز کاهش پیدا کرده و آنها فرصت بیشتری را برای استراحت و دور ماندن از محیط‌های پرخطر خواهند داشت. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که کارمندان شما همچنان با تردیدهایی مواجه بوده و بسیار سخت است که پس از یک دوره تعطیلات طولانی، به یک باره به راندمان کاری سابق خود بازگردند. به همین خاطر توصیه می‌شود که در این رابطه انتظارات واقع‌بینانه داشته باشید. در نهایت توجه داشته باشید که شما باید به خوبی کارمندان خود را نسبت به ضرورت حضور در شرکت، قانع کنید. در غیر این صورت تا پایین‌ترین تعهد کاری مواجه خواهید شد.

۲- نوع چیدمان دفتر کار را دگرگون سازید

با توجه به این امر که در محیط کاری باید فاصله رعایت شود، ضروری است تا تغییراتی را در دکوراسیون اعمال کنید. برای مثال نیاز است که فاصله بین افراد افزایش پیدا کند. همچنین ارائه ماسک در کنار ژل‌های بهداشتی، از دیگر مواردی است که باید به دفتر شرکت اضافه شود. همچنین توصیه می‌شود که ابزارهای غیرضروری را بسته‌بندی کرده و با این اقدام، سرعت ضدعفونی کردن محیط را افزایش دهید. همچنین در شرایط حال حاضر، ضروری است تا مواردی نظیر تاپم ناهار و استفاده از قهوه، کنار گذاشته شود. در کنار این موضوع، توقف کامل نشست‌ها نیز ضروری خواهد بود. برای ارتباط کارمندان نیز بهتر است تا از تماس تصویری استفاده شود. در این رابطه خط‌کشی بر روی زمین، یکی از اقداماتی است که باعث خواهد شد تا کارمندان بهتر بتوانند فواصل را رعایت کنند.

۳- تمامی پروتکل‌های بهداشتی را رعایت کنید

اگرچه در گذشته ممکن بود که برای حفظ پاکیزگی به دستمال کشیدن میزها بسنده کرده باشید، با این حال در شرایط حال حاضر ضروری است تا وسواس بالایی را داشته باشید. در واقع شما به دو نوبت ضدعفونی کامل نیاز خواهید داشت که بهتر است که قبل از حضور کارمندان و پس از رفتن آنها انجام شود. در کنار این موضوع لازم است تا تمامی مواردی بهداشتی نظیر ماسک، دستکش، موارد شوینده و ضدعفونی‌کننده در کنار تینسجش وجود داشته باشد. همچنین در صورت امکان، حضور یک کادر درمانی می‌تواند به بهبود اوضاع و افزایش اطمینان کارکنان، منجر شود. برای نظافت نیز انواع شرکت‌ها وجود دارد که این اقدام را با بالاترین کیفیت و ابزارهای مخصوص، انجام می‌دهند، با این حال از آموزش تیم خود غافل نشده و سطح اطلاعات آنها را افزایش دهید. این امر باعث خواهد شد تا با مشکلات به مراتب کمتری مواجه شوید.

۴- به هر ماسکی اعتماد نکنید

یکی از اشتباهات رایج افراد این است که تصور می‌کنند نوع ماسک ابتدا ملاک نبوده و می‌توانند از هر نوعی استفاده کنند. با این حال واقعیت این است که برای بیماری‌ای نظیر کرونا که سرعت انتشار بسیار بالایی دارد، شما باید از موارد مناسب استفاده کنید که فهرست آنها توسط سازمان بهداشت جهانی منتشر شده است. برای مثال ماسک‌های N۹۵ یک نمونه کاملا مناسب محسوب می‌شود. در این رابطه بهتر است که آنها را به تعداد موردنیاز تهیه کرده و در اختیار کارمندان خود قرار دهید. در غیر این صورت ممکن است افراد از ماسک‌هایی استفاده کنند که ابدا کاربرد لازم را ندارد. همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که عدم رعایت اصول حتی توسط یک نفر به معنای در خطر قرار گرفتن سلامتی سایر افراد خواهد بود. به همین خاطر هیچ‌گونه خطا و سهل‌انگاری نباید در این زمینه انجام شود.

۵- اطلاعات خود را به‌روز نگه دارید

به‌روز نگه داشتن اطلاعات امری بسیار ضروری بوده و لازم است تا در این زمینه کاملا هوشیار باشید. در واقع ممکن است اخبار و روش‌های جدیدی معرفی شود که عدم اطلاع شما از آن، بدون شک آسیب‌زا خواهد بود. در کنار این موضوع به اهمیت اصل تکرار تاکید داشته و اجازه دهید تا موارد به صورت کامل در ذهن کارمندان حک شود.

منبع: business2community.com



میلیونرهای نویسنده



به ترتیب شامل: ایمان، تلقین، دانش، تخیل، برنامه‌ریزی، تصمیم‌گیری، تداوم و همکاری است.

۷- تولید منجر به فروش

نویسنده: جان واریلو

جان واریلو نیز یکی از افرادی است که موفق شده است تا در زمینه بازاریابی به ثروتی میلیونی دست پیدا کند. وی در این کتاب به صورت داستانی، روش‌ها و الزامات امر بازاریابی را به بهترین شکل روایت کرده است. همین امر نیز باعث شده است تا مطالعه این اثر، کاملا جذاب خود با مشکلات متعددی مواجه شده و هر بار تلاش می‌کند تا اوضاع شرکت خود را بهبود بخشد. وی در این رابطه از یک دوست قدیمی خود مشورت می‌گیرد و تصمیمات وی بسیار جالب و آموزنده است. در نهایت این کتاب به خوبی نشان می‌دهد که تا چه اندازه تفاوت میان حل صورت مسئله و رفع کامل مشکل، وجود دارد.

۸- بالاترین سطح از تباط

نویسنده: لری جانسکی

این کتاب را باید در ژانر رمان قرار داد که در آن داستان‌های یک برند توصیف شده است. در واقع نویسنده تلاش کرده است تا تمامی مسائلی که یک کارآفرین ممکن است با آن مواجه شود را در قالب داستان بیان کند. همچنین در این کتاب نسبت به نحوه ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی نیز صحبت شده است. پس از پایان این داستان، با عبارت براساس یک داستان واقعی مواجه خواهید شد که در اصل، نویسنده در این اثر تلاش کرده است تا زندگی خود را روایت نماید. وی پس از تحمل سختی‌های کار، به این موفقیت دست پیدا کرد که به یک میلیونر تبدیل شود. در واقع پس از مطالعه این کتاب، تصور شما در زمینه کسب ثروت میلیونی تغییراتی را پیدا خواهید کرد. در واقع این امر ابدا ساده نبوده و به همین خاطر است که تعداد این دسته از افراد به نسبت کل یک جامعه و حتی جهان، بسیار کم است.

۹- افراد با ویژگی موفقیت متولد نمی‌شوند

نویسنده: تام گولیانو

در این کتاب نویسنده تلاش کرده است تا مخاطبین خود را به این باور برساند که همه چیز به خودشان بستگی خواهد داشت. در واقع هیچ فردی با ویژگی‌هایی خاص زاده نشده و افراد موفق در هر حوزه‌ای، براساس تلاش خود به سطح فظی رسیده‌اند. به همین خاطر همواره گفته می‌شود که افراد موفق، در مسیر زندگی ساخته می‌شوند. آقای گالینو یکی از میلیونرهای خودساخته بوده و تلاش کرده است تا در این اثر، تجربه ۵۰ سال فعالیت تجاری خود را شرح دهد.

۱۰- هوشمندانه ثروتمند شوید

نویسنده: جیم کرامر

دو دسته از ثروتمندان وجود دارند. نخست آنهایی که رسیدن به ثروت هدف اصلی آنها بوده و در این رابطه نوع اقدام و شیوه رسیدن به این ثروت برای آنها تفاوتی نداشته و دیگری آنهایی که در مسیری گام برداشته‌اند که کار برای آنها بزرگ‌ترین لذت محسوب می‌شود. بدون شک برای الگوبرداری گروه دوم، گزینه به مراتب بهتری محسوب می‌شوند. در واقع آمارها نیز حاکی از آن است که تعداد زیادی از گروه اول، بعدها با انواع مشکلات نظیر رسوایی‌های مالی مواجه می‌شوند. همچنین فراموش نکنید که اگر کسب ثروت هدف اصلی شما باشد، پس از رسیدن به آن با نوعی ناامیدی مواجه خواهید شد. این کتاب تلاش کرده است تا بهترین شیوه برای کسب ثروت را در اختیار افراد قرار دهد که مبتنی بر علاقه هر فرد است. به همین خاطر فصل‌های اول آن به راهکارهایی برای خودشناسی اختصاص دارد.

در آخر توجه داشته باشید که نباید مطالعه خود را تنها به این ۱۰ مورد محدود کنید. در واقع مهمترین منبع برای پیشرفت شما، کتاب‌های مرتبط با حوزه مورد علاقه شما خواهد بود. به همین خاطر با یک برنامه‌ریزی درست، نرخ مطالعه خود را به صورت مداوم افزایش داده و محدودیت خاصی را قائل نشوید.

منبع: smallbiztrends.com

به قلم: آنیئا کمپبل نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی

مترجم: امیر آل علی

در زمینه کارآفرینی، کتاب‌های متعددی به چاپ رسیده است. با این حال بدون شک موردی که توسط یک میلیون به رشته تحریر درآمده است، حاوی نکاتی کاربردی‌تر خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که چنین افرادی از مدت‌های قبل به موفقیت دست پیدا کرده و نظرات آنها بهتر می‌تواند اعتماد افراد را به سمت خود جلب کند. در ادامه به بررسی ۱۰ مورد از بهترین‌های موجود، خواهیم پرداخت.

۱- پول و دگرگونی

نویسنده: دیورمزی

مهمترین سوال در زمینه رسیدن به ثروت میلیونی این است که چگونه می‌توان به چنین سطحی دست پیدا کرد با این حال این پرسش کاملا غلط بوده و ابدانمی‌توان یک راه حل کلی را بیان کرد. در واقع شما باید در ابتدا به این مسئله توجه داشته باشید که چگونه می‌توان خود را در مسیر رسیدن به کسب ثروت قرار داد که نیاز به مواردی دارد که باید به آن توجه داشته باشید. برای مثال کنترل هزینه‌ها، یکی از ساده‌ترین این موارد محسوب می‌شود که متأسفانه هنوز اکثر افراد در این زمینه با مشکلات جدی مواجه هستند. به همین خاطر نیز تا زمانی که به آمادگی لازم دست پیدا نکرده باشید، حتی پولسازترین حوزه‌ها نیز نمی‌تواند با نتیجه لازم همراه باشد. در واقع در این کتاب آقای رمزی به بررسی اقداماتی پرداخته است که خود او با به اجرا درآوردن آنها، موفق شد تا زندگی خود را دگرگون سازد. نکته جالب این است که اکثر نوشته‌های او در صدر پر فروش‌ترین‌ها قرار گرفته و یک سخنران مطرح محسوب می‌شود. وی از جمله افرادی محسوب می‌شود که پس از ورشکستگی کامل، موفق شده است تا به موقعیتی به مراتب بهتر از قبل دست پیدا کند. به همین خاطر این کتاب حتی برای افرادی که در بدترین شرایط مالی به سر می‌برند نیز کاربردی خواهد بود.

۲- همسایه میلیونر

نویسنده: توماس جی، استلی

در این کتاب به بررسی ویژگی‌های افراد میلیونر پرداخته شده است. نتایج تحقیقات نویسنده به آمارهای بسیار جالبی منجر شده است. برای مثال اکثر افرادی که ثروت میلیونی دارند، در محلات گران‌قیمت زندگی نمی‌کنند و سبک زندگی ساده‌ای را دارند. در واقع نحوه زندگی این افراد به نحوی است که شما به این باور دست پیدا می‌کنید که رسیدن به ثروت، ابدا هدف اصلی آن‌ها نبوده و ترجیح می‌دهند تا پولی که در اختیار دارند را در راستای هدف خود و سرمایه‌گذاری بیشتر، صرف نمایند. این امر به خوبی نشان می‌دهد که خودسازی فردی برای رسیدن به موفقیت‌های بیشتر در زندگی، تا چه اندازه ضروری است. در کنار این موضوع، مثال‌های متعددی از افرادی زده شده است که بر اثر یک اتفاق نظیر برنده شدن در یک مسابقه، به ثروتی میلیونی دست پیدا کرده‌اند که افراط‌گرایی آنها و عدم شایستگی لازم برای رسیدن به چنین سطحی، باعث شده است تا در مدت زمانی بسیار کوتاه، به وضعیت سابق خود بازگردند. به صورت کلی اگر خواهان آگاهی واقعی از ویژگی‌ها، افکار و سبک زندگی افراد میلیونر هستید و قصد دارید تا آنها را با افراد عادی مقایسه کنید، این کتاب بهترین گزینه محسوب می‌شود. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که تلاش شده است تا در انتخاب کتاب‌های این فهرست، به اصل تنوع نیز توجه شود. به همین خاطر ممکن است تصور کنید که برخی از کتاب‌ها شایستگی حضور را نداشته‌اند. با این حال این حجم از تفاوت برای حفظ تنوع بوده است. به همین خاطر می‌توانید در صورت تمایل، چند مورد دیگر را نیز یادداشت کرده و یک مقاله طولانی را برای خود ایجاد کنید.

۳- زندگی روزمره یک میلیونر

نویسنده: کریس هوگان

کریس هوگان را باید یکی از پرکارترین کارآفرین‌های تاریخ محسوب کرد. وی باافاصله پس از بازنشستگی اقدام به تالیف کتاب خود کرد. وی در این کتاب به مصاحبه و تحقیق بر روی بیش از ۱۰ هزار نفر از میلیونرهای سراسر جهان پرداخته است تا راز و راهکارهای هر یک

برای موفقیت را به دست آورد. نتیجه آن نیز رسیدن به تئوری‌هایی شده است که موجب شگفتی مخاطب خواهد شد. با این حال توجه داشته باشید که وجود تئوری‌های متعدد، به معنای آن نیست که شما باید تمامی آنها را مورد استفاده قرار دهید. در واقع شما تنها باید موردی را کشف کنید که با شرایط شما بیشترین همپوشانی را دارد.

۴- پدر پولدار پدر فقیر

نویسنده: رابرت کیوساکی

کمتر کسی را می‌توان پیدا کرد که حداقل نام اثر جاودانه آقای کیوساکی را نشنیده باشد. وی از طریق آموزش و سرمایه‌گذاری موفق شده است تا به ثروت میلیونی دست پیدا کند. در این کتاب شما با تفاوت تفکر افراد ثروتمند و فقیر در مواجهه با شرایط مختلف، آگاه خواهید شد. همچنین در این کتاب به بررسی عادت‌های رایج جوامع پرداخته است که درست به مانند یک مانع جدی عمل کرده و باعث می‌شود تا افراد نتوانند به اهداف خود و بالاترین سطح ممکن، دست پیدا کنند. از جمله این عقاید، ضرورت تحصیل برای زندگی خوب است. این امر در حالی است که هدف و استعداد همه افراد ارتباطی به محیط‌های آکادمیک ندارد. برای مثال بهترین فوتبالیست‌های جهان، حتی دوران دبیرستان خود را نیز تمام نکرده‌اند. به همین خاطر ضروری است تا در ابتدا هدف خود را پیدا کرده و پس از آن مسیر را انتخاب کنیم. این امر در حالی است که اکثر افراد به دانشگاه می‌روند تا موقعیت مناسب برای آنها ایجاد شود که در واقعیت ابدا چنین چیزی نخواهد بود. در واقع در این کتاب شما با تمامی اشتباهات تفکری و رفتاری که مانع از ثروتمند شدن افراد می‌شود، آشنا خواهید شد. در نهایت فراموش نکنید که حتی در صورت در اختیار داشتن بهترین راهنمای‌ها، با زمانی که خصوصیت‌های منفی نظیر ترس و تنبلی را داشته باشید، نتیجه مثبتی را به دست نخواهید آورد. در نهایت تاکید ویژه این کتاب، ضرورت یادگیری هوش مالی است که در دانشگاه و توسط افراد عادی به شما یاد داده نخواهد شد. به همین خاطر خود شما باید تلاش کنید تا از منابع مختلف، سطح خوبی را به دست آورید.

۵- فاکتور قهوه لاته

نویسنده: دیود باخ

دیود باخ از جمله افرادی است که در کنار فعالیت تجاری خود، از همان ابتدا اقدام به مشاوره و نویسندگی نیز کرده است. علت انتخاب این نام برای کتاب او به این خاطر است که تهیه قهوه لاته یک فرمول ثابت دارد، با این حال خروجی این اقدام توسط همه افراد یکسان نبوده و عملا از یک فرمول یکسان، کیفیت‌های متفاوتی به دست می‌آید. در این رابطه برخی از موارد نظیر تجربه و سرعت عمل، تاثیرگذار خواهد بود. همچنین دلیل دیگر انتخاب این نام به خاطر داستانی است که در این کتاب روایت می‌شود. در این داستان زنی قصد دارد تا یک خرید بزرگ را انجام دهد، با این حال وی حتی با تلاش و برنامه‌ریزی نیز موفق به انجام این کار نمی‌شود. علت این امر نیز به این خاطر است که او هزینه‌های کوچک روزانه خود را مدیریت نکرده و این امر باعث می‌شود تا همواره با بودجه‌ای کمتر مواجه شود. در واقع اگر وی تنها قهوه روزانه خود را حذف می‌کرد، به راحتی می‌توانست در همان ماه اول، خرید خود را نهایی کند. در واقع این مثال قصد بیان واقعیتی مهم را دارد که بسیاری از افراد به حدی خود را درگیر هزینه‌های روزمره و غیرضروری می‌کنند که فرصتی برای سرمایه‌گذاری بر روی موارد سودآور و صرف هزینه برای بهبود خود را نداشته باشند.

۶- بیندیشید و ثروتمند شوید

نویسنده: ناپلئون هیل

تنها کافی است تا بدانید که این کتاب در سال ۱۹۳۷ منتشر شده است و تا به امروز، محبوبیت خود را حفظ کرده است. همین امر خود به خوبی بیانگر محتوای فوق‌العاده آن خواهد بود. در این کتاب به خوبی نسبت به این مسئله صحبت شده است که تنها ذهنیت برنده ضامن موفقیت خواهد بود. در این رابطه نیز انواع مراحل و اقدامات معرفی می‌شود که باعث خواهد شد تا به چنین سطحی دست پیدا کنید. برای مثال در فصل دوم اعلام می‌شود که اشتیاق نقطه شروع هر موفقیتی بوده و لازم است تا به آن توجه ویژه‌ای را داشته باشیم. سایر موارد نیز

تکنیک‌های عکاسی تجاری با گوشی تلفن همراه

<div><div> </div><div><div>به قلم: الکس سیماک کارشناس تولید محتوا</div></div></div>
<div><div> </div><div><div>مترجم:امیر آل‌علی</div></div></div>

تصاویر تاثیر معجزه‌آسایی دارند. به همین خاطر باید مورد توجه جدی هر برندی قرار گیرند، با این حال طبیعی است که تمامی برندها توانایی تهیه لوازم عکاسی حرفه‌ای و یا استخدام افرادی در این زمینه را نداشته باشند. تحت این شرایط سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان با تجهیزات کاملا ساده نظیر دوربین گوشی تلفن همراه خود، در این رابطه اقدام کرد؟ خوشبختانه کیفیت این دوربین‌ها طی چند سال اخیر پیشرفت قابل ملاحظه‌ای را داشته و می‌توان از آنها برای تهیه تصاویر مناسب استفاده کرد، با این حال برای رسیدن به یک سطح حرفه‌ای، نیاز است تا به چند نکته و تکنیک توجه داشته باشید که در ادامه آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-مراقب لنز گوشی خود باشید: در کنار این امر که شما باید مراقب لنز اصلی گوشی خود باشید و همواره از یک دستمال مخصوص برای پاک کردن آن استفاده کنید، توصیه می‌شود که از لنزهای کلبیسی با توجه به نیاز خود استفاده کنید. این موارد قیمت چندانی را نداشته و بسیار کاربردی محسوب می‌شوند. همچنین توجه داشته باشید که بهتر است که لنز خود را صرفا با آب پاک نمایید. در غیر این صورت ممکن است صدمات جبران ناپذیری را متحمل شوید. همچنین لازم است تا قبل از شروع اقدام خود، چند تصویر را به عنوان نمونه ثبت نمایید تا از وضوح تصویر و عدم وجود مشکل، اطمینان داشته باشید.

۲-سه‌پایه را فراموش نکنید : به علت سبک بودن گوشی‌ها، این امر طبیعی است که دست افراد دچار لرزش شود. این امر می‌تواند بر روی کیفیت نهایی تصویر، تاثیر منفی را داشته باشد. به همین خاطر ضروری است که شما حتما از سه‌پایه استفاده کنید. این امر باعث خواهد شد تا در کنار افزایش کیفیت، خود شما نیز یا سختی کمتری مواجه شوید. برای مثال

در یک وضعیت بدنی نامناسب، تهیه چندین عکس کاری خسته‌کننده خواهد بود، با این حال سه‌پایه به شما کمک خواهد کرد تا دیگر مجبور به تحمل شرایط سخت نباشید. همچنین فراموش نکنید که برای عکاسی با تلفن همراه، همواره گجت‌ها و ابزارهای جدیدی معرفی می‌شود که می‌توانید از آنها برای بهبود سطح کار خود استفاده کنید.

۳-از تایمر استفاده کنید: بهتر است که همواره از تعمیر گوشی خود برای ثبت تصاویر استفاده کنید. این امر باعث خواهد شد تا زمان کافی برای کنترل همه چیز را داشته باشید. همچنین نتایج تحقیقات حاکی از آن است که استفاده از تایمر باعث خواهد شد تا دیگر هیچ لرزشی در هنگام فشردن دکمه ثبت، به وجود نیاید. همچنین فراموش نکنید که بهتر است تا از پشت صحنه اقدامات خود نیز تصویری را تهیه کنید. این موارد اخیرا مورد توجه جدی مخاطبان قرار گرفته است.

۴-به وضعیت نور محیط توجه داشته باشید : ممکن است وضعیت نور طبیعی به حدی باشد که دیگر نورهای مصنوعی، کاربردی را نداشته باشد. با این حال در عکاسی صنعتی، معمولا عکس این قضیه اتفاق می‌افتد. درواقع شما باید به خوبی بتوانید نورپردازی لازم را انجام دهید. در این رابطه برخی از افراد جعبه‌هایی را درست می‌کنند که درون آن چند لامپ وجود داشته و باعث می‌شود تا تصویر محصول، کاملا چشم‌نواز شود. همچنین در صورت تمایل به عکاسی در محیط خارج از شرکت و فضای باز، شما باید به ساعت طلایی عکاسی توجه داشته باشید که شامل ۲ ساعت قبل از طلوع خورشید و ۳ ساعت قبل از تاریک شدن محیط است. در این زمان‌ها وضعیت نور در بهترین حالت ممکن قرار داشته و باعث خواهد شد تا کیفیت تصاویر شما افزایش چشمگیر را پیدا کند. همچنین این نکته را فراموش نکنید که فلش دوربین‌ها صرفا برای عکاسی در شب بوده و کیفیت لازم برای استفاده از آنها نظیر آنچه که با دوربین عکاسی حرفه‌ای انجام می‌شود را ندارند. به همین خاطر بهتر است تا از طریق مواردی نظیر چراغ قوه، نور را در وضعیتی قرار دهید تا به استفاده از آن نیازی نباشد. در این رابطه رینگ لایت‌ها، یک گزینه کاملا مناسب خواهد بود که خودتان نیز می‌توانید به مشاهده چند کلیچ، نمونه‌ای از آن را ایجاد کنید.

۵-از زوایای مختلف استفاده کنید : هیچ‌گاه خود را به چند تصویر محدود نکرده و سعی کنید از زوایای مختلف، عکس‌برداری داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا پس از اتمام کار، شما با انتخاب‌های متعددی مواجه باشید و در نهایت بهترین‌ها را مورد استفاده قرار دهید. توصیه دیگر این است که نمونه کارهای دیگران را مورد بررسی قرار دهید. در این رابطه به سادگی می‌توانید هشتگ‌های مرتبط با عکاسی با موبایل را در شبکه‌های اجتماعی مختلف نظیر اینستاگرام و پیترست، مورد بررسی قرار داده و با این اقدام، به ایده‌های جدید دست پیدا کنید. همچنین فراموش نکنید که عکاسی، هنر خلاقیت محسوب شده و توصیه می‌شود که خود را به هیچ قانونی محدود نکنید. این امر باعث خواهد شد تا منحصر به فرد بودن شفاف به یک مزیت رقابتی تبدیل شود. همچنین برای درک بهتر از هنر عکاسی، توصیه می‌شود که کلیپ‌ها، کتاب‌ها و مقالات موجود را مورد مطالعه قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا دانش شما در این زمینه افزایش پیدا کند و عملکرد بهتری را داشته باشید.

۶-خطوط راهنمای دوربین گوشی خود را فعال کنید : بدون شک شما یک عکاس حرفه‌ای محسوب نشده و نیاز به کمک خواهید داشت. برای مثال اگرچه عکاس‌های حرفه‌ای به سادگی می‌توانند قانون یک سوم را در تصاویر خود رعایت کنند، با این حال چنین اقداماتی برای شما کاملا سخت خواهد بود. به همین خاطر بهتر است که خطوط راهنمای دوربین خود را فعال کرده و از آن برای تعیین فواصل و کادربندی مناسب، استفاده کنید. با این حال این خطوط در رابطه با هر تصویری کاربرد نداشته و ممکن است به عاملی مزاحم تبدیل شود. به همین خاطر هر زمان که وجود آنها را ضروری احساس نکردید، آن را خاموش کنید.

۷-بزرگنمایی را فراموش کنید : بزرگنمایی در دوربین‌های حرفه‌ای به این صورت است که لنز تغییراتی را پیدا می‌کند. همین امر نیز باعث می‌شود تا شاهد کوچک یا بزرگتر شدن ابعاد لنز باشید. با این حال این امر در دوربین‌های گوشی تلفن همراه به صورتی متفاوت بوده و این امر باعث می‌شود تا در صورت زوم کردن، با کاهش کیفیت تصویر مواجه شوید. به همین خاطر ضروری است تا برای دور و یا نزدیک شدن، خودتان را جا به جا کرده و ابتدا از این قابلیت دوربین خود استفاده نکنید. این نکته را فراموش نکنید که در صورت نیاز به بزرگنمایی، می‌توان در هنگام ایده عکس از کراپ نیز استفاده کنید. به همین خاطر توصیه می‌شود که فواصل مختلف را نیز مورد برسی قرار داده و نمونه تصویری را تهیه کنید. در نهایت برای این کار ابتدا نگران میزان باتری دوربین خود نباشید، لازم است تا همواره از یک پاوربانک مناسب، استفاده کنید.

۸-تنها به خودتان محدود نباشید : اگر بخواهید تنها به تصاویر تهیه‌شده از سوی خودتان بسنده کنید، بدون شک با حجم کار بالایی مواجه شده و این امر کاملا زمانبر خواهد شد. این امر در حالی است که شما برای ایجاد تعامل مناسب، می‌توانید از کارمندان و یا مشتریان خود بخواهید تا در این رابطه اقدام کنند. برای تشویق آنها بهتر است تا مسابقه‌ای در این زمینه برگزار شود. با این اقدام شاهد این امر خواهید بود که تا چه اندازه حجم کاری شما کاهش پیدا کرده است. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که همواره احتمال دارد که چند نفر از مشتریان عکاسانی حرفه‌ای باشند و بتوانند تصاویر بهتری را تهیه کنند. تحت این شرایط ایجاد مسابقه باعث خواهد شد تا به صورت رایگان، به مواردی کاملا حرفه‌ای دسترسی داشته باشید.

۹-از اهمیت ویرایش غافل نشوید : تقریبا هیچ عکس حرفه‌ای بدون ویرایش وجود ندارد. با این حال در این رابطه نباید به حدی افراطی باشید که خروجی کار، با واقعیت تفاوت چشمگیری را داشته باشد. این امر باعث خواهد شد تا مخاطب احساس فریب را داشته باشد. در این رابطه اپلیکشن‌هایی نظیر Lightroom و Snapseed بهترین گزینه‌های موجود هستند. همچنین بهتر است تا به سبک خاص خود دست پیدا کنید. همچنین فراموش نکنید که حتما بر ند خود را بر روی هر یک از تصاویر درج کنید. این امر باعث خواهد شد تا در صورت استفاده از آن توسط برندهای دیگر، افراد تعلق آن به برند شما را مشاهده کنند. محیط کاربری این اپلیکشن‌ها کاملا ساده بوده و می‌توانید تکنیک‌های مختلفی را درون شبکه‌هایی نظیر یوتیوب پیدا کنید.

منبع: entrepreneur.com

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی -اقتصادی

| **شنبه ۲۱ تیر ۱۳۹۹** **|** شماره ۱۵۷۹ **|** صفحه ۱۶ **|**

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک۱۴۹

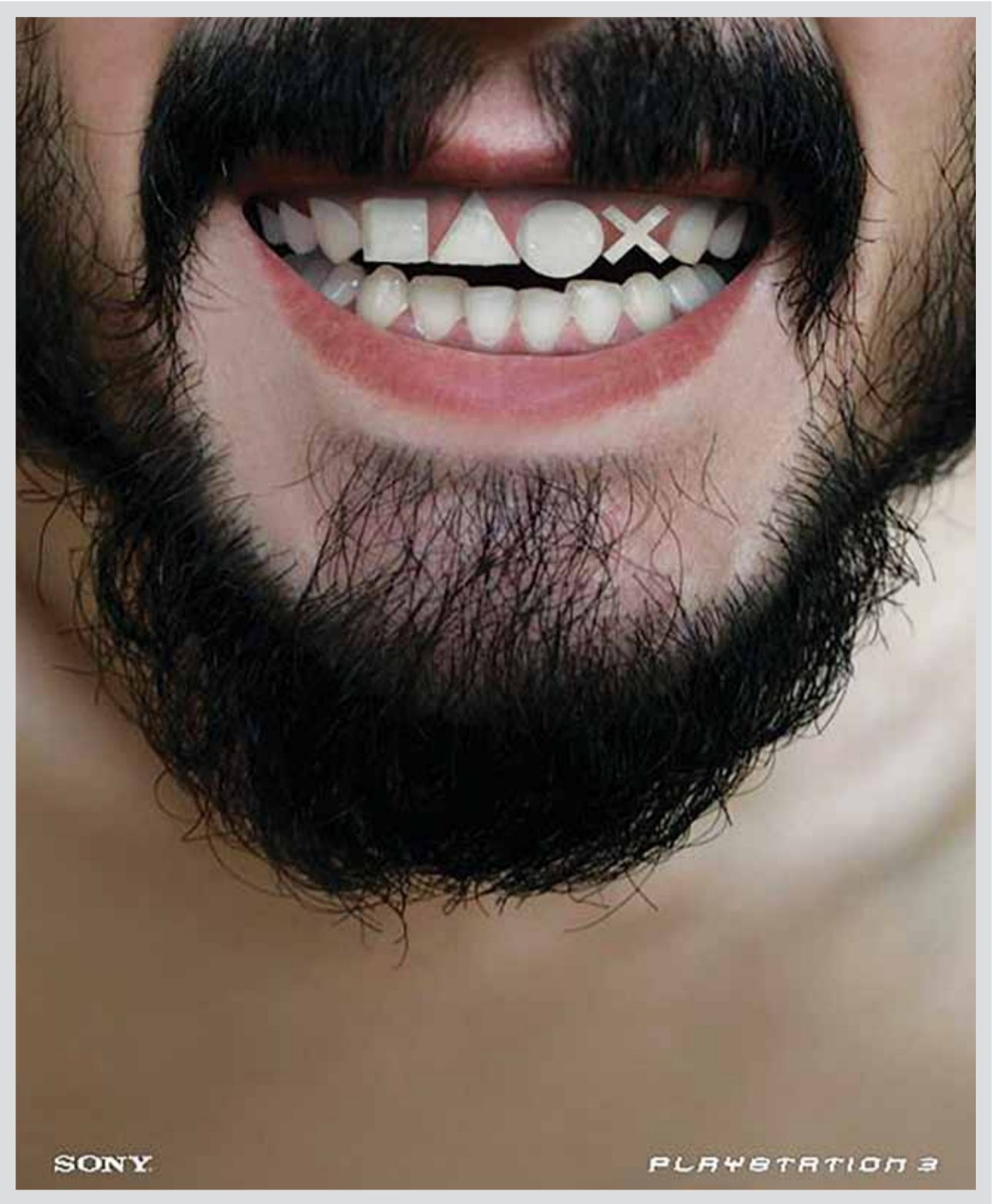
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۱۵ عادت مثبتی که به بهبود کیفیت زندگی تان منجر می‌شود

انجام دهید.

۵. به کسانی که برای تان مهمند، بیشتر توجه کنید

اگر رابطه‌تان با فردی از هم پاشیده است، دیگر مهم

نیست نسبت به او چه طرز فکری دارید. در اطراف همه

ما کسانی هستند که به آن‌ها عشق می‌ورزیم و برای‌مان

مهمند. خودخواهی را کنار بگذارید و به این افراد توجه

بیشتری نشان دهید، زیرا این افراد نقش مهمی در زندگی

کارمندان، شرکا و مدیران شما دارند و بی‌توجهی به آن‌ها

می‌تواند به رابطه شما با آن فرد آسیب بزند.

۶. با دیگران همراه شوید و به پیشرفت برسید

با افرادی ارتباط برقرار کنید که شما را در مسیر پیشرفت

هل می‌دهند. باید بدانید بهترین پیشرفت شخصی توسط

دیگران انجام می‌گیرد. اگر با افرادی که همانند شما کار

می‌کنند وقت بگذرانید، خودتان را در حال رشد با آن‌ها

می‌بینید، خیلی زودتر از اینکه بخواهید به تنهایی تمام

کارها را انجام دهید.

۷. به رابطه‌تان با اطرفیان اهمیت بیشتری بدهید

ارتباط مستمر مهم‌ترین چیزی است که در برقراری یک

رابطه کارآمد اهمیت دارد. گاهی یک احوال‌پرسی ساده در

زمان مناسب می‌تواند یک رابطه بلندمدت کاری برای‌تان

به ارمغان بیاورد.

۸. سیستم پاداش و تنبیه داشته باشید

سیستم پاداش و تنبیه برای کسانی که می‌خواهند

عادات بدشان را کنار بگذارند ضروری است. گاهی اوقات

یک جایزه یا تنبیه مختصر می‌تواند باعث ایجاد تغییرات

موثری شود.

۹. از کارهای خوب حمایت کنید

برخی عادت کرده‌اند مگر غر بزنند و یادشان می‌رود

گاهی لازم است از کارها و خدمات خوب دیگران تشکر

کنند. اکنون به کارهای خوبی که دیگران برای‌تان انجام

داده‌اند، کمی فکر کنید و برای آن خدمات قدردان شان

باشید. دادن یک هدیه مناسب نه تنها قدرشناسی شما

را نشان می‌دهد، بلکه می‌تواند باعث شود دیگران رابطه و

احساس بهتری نسبت به شما داشته باشند.

۱۰. با خودتان صادق باشید

گاهی تنها صحت کردن نمی‌تواند تغییری ایجاد کند.

لازم است کتابی برای ارتقا و تعالی خود تهیه کنید و آن را

همه جا با خود ببرید و بگویید: «من در حال تلاشم برای