

کسری بودجه
و کنترل تورم

تیمور رحمانی

عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران

مدتهاست که کسری بودجه به عنوان منشأ بسیاری از مشکلات و از جمله سطره مالی و تداوم تورم بالا مورد بحث اقتصاددانان است، به گونه‌ای که کسری بودجه تبدیل به واژه‌ای منغور شده و این تصور را دامن زده که وضعیت مطلوب برای دولت توازن دائمی بودجه یا حداقل توازن بودجه در بلندمدت است.

همچنین این تصور ایجاد شده که اگر کسری بودجه تداوم یابد، تورم بالا نیز تداوم می‌یابد و پایان تورم‌های بالا مستلزم پایان کسری بودجه است. پرسش این است که آیا منبای تئوریک برای این دیدگاه وجود دارد؟ آیا به صورت تجربی اثبات شده که برای پایان بخشیدن به تورم باید کسری بودجه پایان یابد؟ ایسا تحلیل تاریخی اقتصاد ایران تاییدی بر این ادعا به همراه دارد که وجود کسری بودجه علت تداوم تورم بالاست؟ اینکه شفافیت در بودجه باید بهبود یابد و اینکه عملیات فرابودجه‌ای که خود را در قانون یا سند بودجه منعکس نمی‌کند، باید دچار بازنگری شود، همگی تیزاب به بحث و تحلیل دارد. آشکار است که حتی اگر بودجه از منظر سیاست‌گذاری اقتصاد کلان فاقد اشکال باشد، هنوز می‌تواند از سایر منظرها دربردارنده اشکال باشد. موضوع اول اینکه علم اقتصاد...

شاخص بورس به کانال یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد عقب‌گرد کرد

اصلاح بورس به وقت شهریور

فرصت امروز: شاخص بورس تهران در حالی حدود دو هفته پیش ر رکورد ۲میلیون واحدی را رد کرده بود که از هفته پایانی مردادماه در مسیر اصلاح به سر...

نگاهی به کسب‌وکارهای موفق دوران کرونا

نبض بازار در دست کسب‌وکارهای اینترنتی

از زمان اپیدمی کووید-۱۹ بسیاری از کسب‌وکارها دچار رکود و کساد شدند و شمار بسیاری از کسبه مجبور شدند با مشکلات اقتصادی که زندگی‌شان را تحت تأثیر قرار داده بود، دست‌وپنجه نرم کنند. بحران ناشی از تأثیر کرونا بر کسب و کارها، بیش از هر چیزی نشان داد که تمامی مشاغل لازم است تا در فضای اینترنتی و مجازی نیز فعالیت خود را گسترش و ارتقا بخشند. به گزارش ایرنا، ویروس کرونا چند ماهی هست که سایه سنگین خود را بر دنیا و زندگی مردم گسترده است، روزی که برای نخستین بار این ویروس کشنده و همه‌گیر در جهان پدیدار و توسط بشر شناخته شد، شاید هیچ شخصی فکر نمی‌کرد، این ویروس بتواند تمام معادلات زندگی روزمره مردم را در سراسر جهان دستخوش تغییر و دگرگونی کند. از زمان اپیدمی کووید-۱۹ بسیاری...

۳

قیمت ملک را سازندگان اسم و رسم‌دار تعیین می‌کنند نه منطقه

پدیده عجیب در بازار مسکن

۳

مدیریت و کسب‌وکار

۹ نکته مدیریتی مستند «وارن بافت‌شدن»

تقویت روحیه کارمندان در شرایط نامساعد

چرا تبلیغات در تیک تاک مهم است؟

۷ مرحله فروش محصول در اینستاگرام

رفتارهای مشترک غیر حرفه‌ای‌های حوزه سئو

چالش‌های تیک تاک در بازار ایالات متحده

ایلان ماسک به چهارمین فرد ثروتمند جهان تبدیل شد

۸ تا ۱۶

رهبر معظم انقلاب در نشست تصویری با هیأت وزیران به مناسبت هفته دولت:

اقتصاد کشور به هیچ‌وجه نباید به تحولات خارجی پیوند بخورد

می‌تواند بخش قابل توجهی از نیازهای تولیدکنندگان را تأمین کند به ویژه اینکه متخصصان داخلی توانسته‌اند قطعات بسیار ظریف و پیچیده را نیز تولید کنند. رهبر انقلاب «رف ناهماهنگی‌ها در سطوح پایین دستی» را برای افزایش و جهش تولید، مهم برشمردند و گفتند: در گزارش‌های خبری تلویزیون، برخی تولیدکنندگان از ناهماهنگی‌های عجیب و غریب در گرفتن مواد اولیه مورد نیاز گله می‌کنند که اگر وزیر مربوط به محض دیدن این گزارش‌ها پیگیری کند، بسیاری از این مشکلات ظرف مدت کوتاهی قابل حل است.

«رف پیچ و خم‌های عجیب اداری در دادن مجوز تولید» و نیز «حل مشکل تسهیلات بانکی» دو توصیه آخر رهبر انقلاب به اعضای دولت در بحث مهم رف موانع تولید بود. رهبر انقلاب اسلامی در ادامه سخنان‌شان درباره مسائل اقتصاد کشور، به موضوع «خام‌فروشی و صادرات فلزهای مواد خام» اشاره کردند و گفتند: خام‌فروشی در سنگ‌های معدنی قیمتی و فراوری آنها در خارج و بازگرداندن به کشور با چندین برابر قیمت، فروش خاک جزیره هرمز، فراوری نشدن زعفران جنوب خراسان و خرمای مناطق گرمسیری از جمله مواردی است که نشان می‌دهد باید در این زمینه کار جدی صورت گیرد.

ایشان افزودند: چندی پیش، پیشنهادی برای تشکیل کارگروهی از جانب روسای سه قوه جهت شناسایی و برطرف کردن موانع تولید مطرح کردم و با استقبال سه قوه هم مواجه شد که باید هرچه زودتر تشکیل شود و کار خود را با جدیت آغاز کند. رهبر انقلاب اسلامی یکی دیگر از موضوعات بسیار مهم اقتصادی را مسئله «سرمایه‌گذاری» برشمردند و تأکید کردند: متأسفانه در سال‌های اخیر، سرمایه‌گذاری در کشور دچار اختلال شده و در این زمینه عقب هستیم که برای برطرف کردن این مشکل، ابتدا باید سرمایه‌گذاری‌های کلانی که در کشور رها شده و یا کند پیش می‌روند، احیا شوند و هیچ طرح بزرگ سرمایه‌گذاری بلا تکلیف نماند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر لزوم تشویق سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، خاطرنشان کردند: بخش خصوصی دارای امکانات فراوان و نقدینگی لازم است و باید از طریق برطرف کردن مشکلات مالیاتی و مجوزها و همچنین تسهیلات بانکی، بخش خصوصی را به سرمایه‌گذاری ترغیب کرد.

ایشان با اشاره به اهمیت موضوع «هدایت نقدینگی به سمت تولید» گفتند: در سالال ۹۷ و در دیدار با هیأت دولت پیشنهاد تشکیل یک هیأت متخصص شبانه‌روزی برای یافتن روش‌های هدایت نقدینگی به سمت تولید مطرح شد که اگر این هیأت تشکیل نشده است، باید هرچه زودتر شکل بگیرد.

رهبر انقلاب اسلامی «تقویت ارزش پول ملی» را موضوعی بسیار مهم و در ارتباط مستقیم با تولید و تقویت بنیه اقتصادی کشور و بهبود معیشت مردم دانستند و افزودند: در کنار اقدامات بلندمدت برای تقویت ارزش پول ملی، برخی اقدامات کوتاه‌مدت نیز ضروری است که از جمله آنها برخورد جدی با اقدامات بدخواهانه و سودجویانه برای کاهش ارزش پول ملی است.

ایشان بر لزوم هماهنگی دستگاه‌های اجرایی برای تصمیمات اقتصادی تأکید کردند و با اشاره به تصمیم‌های نسنجیده برخی دستگاه‌ها، افزودند: البته بانک مرکزی فعالیت‌های خوبی را آغاز کرده است و همه دستگاه‌ها باید به آن کمک کنند تا بتواند اقدامات خود را به سرانجام برساند.

رهبر انقلاب اسلامی یکی از موارد ضروری برای برطرف کردن موانع و ایجاد اصلاحات ساختاری را «راهاندازی سامانه‌های اطلاعاتی و اتصال این سامانه‌ها»

به یکدیگر برشمردند و با یک تذکر مهم، سخنان خود را درباره مسائل اقتصادی کشور به پایان رساندند. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای گفتند: اقتصاد کشور به هیچ‌وجه نباید به تحولات خارجی پیوند بخورد زیرا این یک خطای راهبردی است.

ایشان تأکید کردند: نباید برنامه‌ریزی اقتصادی برای کشور، معطل لغو تحریم‌ها یا نتیجه انتخابات فلان کشور شود. باید بنا را بر این گذاشت که تحریم‌ها به عنوان مثال تا ۱۰ سال دیگر ادامه دارد، بنابراین باید بر ظرفیت‌ها و امکانات داخلی تمرکز کرد، البته ممکن است آنها تصمیمات خوب بگیرند که در آن صورت از آن استفاده می‌کنیم اما مسائل اقتصادی کشور نباید موقوف به تحولات خارجی شوند.

رهبر انقلاب اسلامی در بخش دیگری از سخنان‌شان، موضوع فضای مجازی را بسیار مهم خواندند و گفتند: ما هم اهمیت فضای مجازی را و اینکه بخشی از زندگی مردم شده است، قبول داریم اما بحث ما در مورد فضای مجازی این است که این عرصه از خارج مدیریت و هدایت می‌شود و ما نمی‌توانیم مردم را بی‌پناه رها کنیم.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه عوامل مسلط بین‌المللی در فضای مجازی به شدت فعال هستند، افزودند: تأکید مکرر بر شبکه ملی اطلاعات و تشکیل شورای عالی و مرکز ملی فضای مجازی و شرکت روسای سه قوه در آن به همین علت است اما متأسفانه اهتمام لازم به این موضوع نمی‌شود.

ایشان گفتند: شبکه ملی اطلاعات اجزایی دارد که این اجزا از زمان‌بندی‌ها عقب هستند.

رهبر انقلاب اسلامی در ادامه خطاب به همه مسئولان و دست‌اندرکاران کشور یک توصیه مهم کردند: خدمت در نظام اسلامی دارای ارزش مضاعف است که باید قدردان آن باشید چراکه خدمت در جمهوری اسلامی کمک به رونمایی از الگوی اسلام برای جامعه‌سازی و مدیریت جامعه است، بنابراین اهمیت مضاعف دارد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به ناکامی مکاتب مختلف بشری برای اداره جامعه، از آمریکا به عنوان یک الگوی واقعاً شکست‌خورده یاد کردند و گفتند: ارزش‌های بشری مانند سلامت، عدالت و امنیت از همه جا بیشتر در آمریکا لگدمال می‌شود، فاصله طبقاتی در آنجا وحشتناک است، تعداد و نسبت گرسنگان و بی‌خانمان‌ها در آمریکا از کشورهای متعارف دنیا بیشتر است، طبق اعلام صریح رقبا در کارزارهای انتخاباتی، یکی از هر پنج کودک آمریکایی، گرسنه است ضمن اینکه ناامنی و آمار جنایت در آمریکا بسیار بالاست.

ایشان افزودند: علاوه بر این مشکلات داخلی و مدیریتی، قتل، جنگ‌افروزی و ایجاد ناامنی جزو کارهای رایج امروز آمریکایی‌ها در سوریه، فلسطین و یمن و قبلاً در عراق، افغانستان و مناطقی مثل ویتنام و هیروشیما است.

رهبر انقلاب اسلامی حضور افرادی در رأس آمریکا را که مایه تحقیر آن کشور هستند، نشانه دیگری از شکست الگوهای بشری و آرمان‌شهر رو به انحطاط غریزه‌ها برشمردند و گفتند: الگوی مستقل اسلام برای نظام‌سازی و جامعه‌سازی بر سه پایه «ایمان، علم و عدل» استوار است البته ما در هر سه عرصه عقیم اما در جمهوری اسلامی شعارها و جهت‌گیری‌ها بر این اساس بوده و الگوهای انسانی آن نیز شهادی‌ای مانند بهشتی، مطهری، باهنر، رجایی و سلیمانی هستند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خطاب به مسئولان تأکید کردند: عملکرد شما می‌تواند این الگوی بر جسته را در چشم مردم جهان تبلیغ کند و علت دشمنی و ترس مستکبران از جمهوری اسلامی همین مسئله است.

رهبر انقلاب اسلامی در بخش پایانی سخنان‌شان با اشاره به فرازی از سخنان امیرالمؤمنین علی علیه‌السلام مبنی بر اینکه اگر مؤمنان دست از باری یکدیگر

بردارند شکست می‌خورند، افزودند: این درسی برای بشریت و همه مؤمنان است و امروز نیز که دشمن به طور دائم در حال طراحی است، در مقابل آن باید نقشه و برنامه داشت.

ایشان همچنین با تشکر از رعایت اصول بهداشتی در مجالس عزاداری یا به امروز، پر گسترش کامل و استمرار رعایت توصیه‌های ستاد ملی کرونا تأکید و مجدداً از عوامل یاریگر مردم در مقابله با ویروس خطرناک کرونا تشکر کردند. پیش از سخنان رهبر انقلاب اسلامی، رئیس جمهور و چهار نفر از اعضای کابینه به بیان گزارشی از اقدامات و برنامه‌های دولت پرداختند. حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی در گزارش خود گفت: سقوط قیمت نفت در سال ۹۳ و تحمیل تحریم‌های اقتصادی در سال ۹۷ در کنار شیوع ویروس کرونا در شش ماه گذشته، سه تکهانه شدید اقتصادی بود که دولت توانست با اتکا به سیاست‌های اقتصادی مقاومتی، آنها را مدیریت کند.

رئیس جمهور با بیان آماري از میزان کاهش رشد اقتصادی در کشورهای پیشرفته به سبب شیوع کرونا، وضعیت ایران را نسبتاً قابل قبول خواند و افزود: اجرای طرح اضطرار وام ودیعه مسکن از دیگر اقدامات دولت در گزارش الکترونیک و همچنین پیشرفت بزرگ در زمینه توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان، سه اقدام پیشگیرانه دولت در سال‌های اخیر بود که باعث حفظ آمادگی کشور در برابر کرونا شد.

روحانی گفت: در صنایع مهم نظیر پتروشیمی، از ۵۶ میلیون تن به ۱۰۰ میلیون تن و در زنجیره فولاد به دو برابر میزان قبل افزایش تولید داشته‌ایم ضمن اینکه در دولت‌های یازدهم و دوازدهم سالانه به طور متوسط ۷۰۰هزار شغل ایجاد شده است.

رئیس جمهور با اشاره به اقدامات دولت در زمینه گاز، رسانی و آب شرب روستایی گفت: حقوق کارمندان حدود شش برابر و حقوق فرهنگیان حدود پنج برابر نسبت به ابتدای دولت یازدهم افزایش یافته است.

افزایش مستمری بازنشستگان، اعطای وام به کسب و کارهای آسیب‌دیده، یارانه کربانایی و اضطرار وام ودیعه مسکن از دیگر اقدامات دولت در گزارش روحانی بود. رئیس جمهور لغو شش قطعه‌نامه سازمان ملل علیه کشور و خروج از PMD و افزایش برداشت چشمگیر از میداین مشترک نفت و گاز با همسایگان را از جمله اقدامات دولت برای استیفای حقوق ملت نامید.

همچنین بیژن زنگنه وزیر نفت در گزارشی، صنعت گاز و پتروشیمی را محصول جمهوری اسلامی خواند و گفت: ۹۴درصد کشور امروز تحت پوشش گاز قرار دارد و در بخش پتروشیمی ارزش تولیدات از ۱۱ میلیارد دلار در سال ۹۱ به ۲۵ میلیارد دلار در سال ۱۴۰۰ خواهد رسید.

زنگنه با اشاره به افزایش چهار برابری مجموع صادرات فرآورده‌های نفتی از سال ۹۱ تا سال ۹۸، افزود: تا اواخر سال ۱۴۰۱ گاز همراه نفت در مشعل‌ها به صورت کامل وارد چرخه فراورش خواهد شد.

در ادامه رضا اردکانیان، وزیر نیرو گزارشی از افزایش تولید برق و کاهش تلفات شبکه توزیع بیان کرد و گفت: در بخش آب، ۴۳ سد بزرگ مخزنی از اعتبارات دولتی ساخته شد.

همچنین سعید نمکی، وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی در گزارش خود، تحول ساختاری در ارائه خدمات نظام سلامت پس از کرونا را ازجمله نقاط مهم عملکرد این وزارتخانه برشمرد و گفت: در جریان کرونا هیچ بیماری پشت در بیمارستان‌ها سرگردان نماند.

همچنین محمداقبر نوخت، رئیس سازمان برنامه و بودجه نیز گزارشی از اقدامات این سازمان برای تخصیص بودجه فعالیت‌های عمرانی و پرداخت مطالبات و معوقات بازنشستگان و ایثارگران بیان کرد.



افزایش امنیت اقتصادی با تأسیس دادگاه‌های تجاری

مجتمع دعای تجاری تا پایان تابستان راهاندازی می‌شود

راهاندازی مجتمع قضایی دعای تجاری در بهمن ماه سال گذشته کلید خورد، اما با گذشت بیشتر از شش ماه از اعلام نخستین خبرها در این باره هنوز راهاندازی نشده است. در همین زمینه، رئیس مرکز ملی مطالعات پایش و بهبود فضای محیط کسب و کار وزارت اقتصاد روز یکشنبه اعلام کرد راهاندازی مجتمع تا پایان تابستان امسال انجام می‌شود و با وجود اخذ همه مجوزها و طی فرآیندهای داخلی، به دلیل پیدا نکردن ساختمان موردنظر، هنوز مجتمع تأسیس نشده است. این در حالی است که اصلاح قانون تجارت نیز هنوز انجام نشده است.

راهاندازی مجتمع دعای تجاری از نیازهای ضروری فضای کسب و کار کشور است به ویژه که بانک جهانی در رتبه‌بندی سالانه خود از وضعیت سهولت انجام کسب و کار در کشورها به روند انجام دعای تجاری و ورشکستگی هم توجه می‌کند. آخرین بررسی‌ها نشان می‌دهد رتبه ایران در گزارش ۲۰۲۰ بانک جهانی از سهولت فضای کسب و کار ۱۳۳ بوده است. امتیاز ایران در این سال ۲۵،۱ بوده که نسبت به گزارش قبلی تغییر نکرده اما جایگاه کشور دو رتبه پایین آمده است. به گفته منیژه طیبی، معاون مرکز ملی پایش کسب و کار وزارت اقتصاد، مولفه‌هایی که در حوزه ورشکستگی و پرداخت دیون از سوی بانک جهانی مورد بررسی قرار گرفته است، ضرورت بازنگری در مقررات کشور را نشان می‌دهد و برای ارتقای جایگاه کشور، گریزی از اصلاح قوانین نیست. با این حال اصلاح قانون تجارت که در مجلس گذشته با شتابزدگی انجام شد، هنوز به سرانجام نرسیده است.

فعالان بخش خصوصی پیشتر در اعتراض به بررسی شتاب زده لایحه اصلاح قانون تجارت، بررسی دقیق‌تر این لایحه را خواستار شدند. از جمله احمد اتش هوش، رئیس کمیسیون حقوقی و حمایت‌های قضایی و مقرراتی اتاق ایران که رویه اصلاح قانون تجارت در مجلس گذشته را تنش‌زا دانست و ناصر ریاحی که از شنیده شدن خواسته‌های تجار در اصلاح قانون تجارت خبر داد. همچنین امسال انجمن صنفی کارفرمایی صندوق‌ها و نهادهای سرمایه‌گذاری خطرپذیر در نامه‌ای به شورای نگهبان، بازگشت لایحه اصلاح قانون تجارت به مجلس شورای اسلامی را درخواست کرد.

به عقیده فعالان اقتصاد، به لحاظ تخصصی بودن موضوعات مطروحه درخصوص دعای تجاری و جهت تسریع رسیدگی به پرونده‌های تجاری که سهم مهمی بر اقتصاد کشور دارند، ایجاد این دادگاه‌ها ضروری است و منجر به افزایش امنیت فعالان اقتصادی خواهد شد.

یکی از مشکلاتی که فعالان اقتصادی در حین مراجعه به مراجع قضایی با آن مواجه هستند، عدم اطلاع کافی قضات از مسائل اقتصادی و عدم اشراف به اصطلاحات و مسائل مربوط به این علم است. به همین منظور، تشکیل دادگاه‌های تجاری و به طور خاص «مجتمع ویژه قضایی فعالان اقتصادی» از مهم‌ترین مطالبات بخش خصوصی از قوه قضائیه با هدف حمایت از فعالان اقتصادی است تا بدین‌وسیله، با تعامل موجود بین فعالان اقتصادی و قوه قضائیه جهش تولید محقق شود.

براساس توضیح‌های نایب‌رئیس کمیسیون حقوقی و حمایت‌های قضایی و مقرراتی اتاق ایران در برخی از کشورها ازجمله فرانسه دادگاه‌های تجاری جزو مهم‌ترین دادگاه‌های اختصاصی قرار دارند، زیرا این کشورها به ضرورت وجود این دادگاه‌ها برای رسیدگی تخصصی، حرفه‌ای و سریع به دعای تجاری و منافع آن برای پویایی اقتصادی پی برده‌اند. ازجمله دلایلی که تشکیل دادگاه‌های تجاری را ضروری کرده‌اند، احساس امنیت تجار و بازرگانان در انجام فعالیت‌های اقتصادی است؛ زیرا افرادی که سرمایه‌های خود را وارد معاملات تجاری و بازرگانی می‌کنند انتظار دارند که حمایت‌های قانون و حقوقی لازم و کافی را در صورت بروز اختلاف و یا وارد شدن زیان و خسارت از سوی دستگاه قضایی دریافت کنند. در همین ارتباط، ناصر ریاحی عضو کمیته داوری اتاق ایران بر این باور است که تشکیل دادگاه‌های تجاری نقش مؤثری در بهبود محیط کسب‌وکار و حل مشکلات فعالان اقتصادی خواهد داشت. به اعتقاد او، اگر دادگاه‌های اختصاصی تجاری تشکیل شود و قضات متخصص به دعای له یا علیه تاجران و صنعتگران رسیدگی کنند و درنهایت هم اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی شتاب گیرد و خصوصی‌سازی محقق شود، عمده مشکلات فعالان بخش خصوصی حل خواهد شد و این فعالان می‌توانند نقش خود را در اقتصاد به شایستگی ایفا کنند.

علی فیروزی با بیان اینکه به احتمال زیاد تا پایان فصل تابستان، شاهد راهاندازی مجتمع رسیدگی به دعای تجاری در صورت ۱۰۰ درصدی خواهم بود، گفت: در حال حاضر تمام مباحث مربوط به این مجتمع همچون ساختار، فرآیند داخلی، اخذ تأییدیه قوه قضائیه درخصوص نحوه کار مجتمع و همکاری اتاق بازرگانی انجام شده است. رئیس مرکز ملی مطالعات پایش و بهبود محیط کسب‌وکار وزارت اقتصاد ادامه داد: فقط ساختمان موردنظر برای تأسیس مجتمع را پیدا نکرده‌ایم که البته از چند ساختمان بازدید کرده‌ایم و تلاش داریم تا پایان تابستان قوه قضائیه مجتمع را برپا کند.

به گفته وی، مقرر شده در این مجتمع، شورای حل اختلاف، دادگاه بدوی و دادگاه تجدیدنظر مستقر شود.

همان‌طور که فیروزی توضیح داده، در حال حاضر دعای مرتبط با امور بازرگانی و تجارت در دادگاه‌های عمومی انجام می‌شود؛ این در حالی است که با توجه به تخصصی بودن امور مربوط به تجارت، پیش‌بینی‌شده است که قضات، دادستان، دادیار و تمامی افراد مشغول به کار در مجتمع قضائی دعای تجاری متخصص حوزه تجارت باشند تا نتایج مقبول‌تر باشد. از سوی دیگر نیز با تشکیل این مجتمع، مدت‌زمان رسیدگی به دعای به شدت کاهش می‌یابد.

فرصت امروز: طبق گزارش نظرسنجی مشتریان در سال گذشته، خودروهای ژاپنی، چینی و کره‌ای به ترتیب رتبه اول تا سوم رضایتمندی مشتریان ایرانی را از آن خود کرده‌اند. در بین خودروهای ساخت داخل نیز دنایلاس بیشترین میزان رضایت مشتریان را به خود اختصاص داده است.

بر اساس گزارش منتشرشده توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران (ISQI) در طول سال گذشته، نظرسنجی مشتریان در رابطه با عملکرد، اجرا و چیدمان خودرو (APEAL) نشان می‌دهد که بالاترین رضایت مشتریان ایرانی به ترتیب از سه برند خودرویی ژاپنی، چینی و کره‌ای بوده است. در این نظرسنجی که از ۲۴ هزار و ۳۹۶ مالک خودرو در طول مدت دو تا ۹ ماه ابتدایی مالکیت انجام شده است، ۵۹ مدل محصول از شش شرکت عرضه کننده خودرو درخصوص شاخص‌های سیستم تهویه، سیستم صوتی و وسایل تزئینی قابلیت دید و ایمنی، طراحی داخلی و خارجی، صندلی‌ها و ارگونومی راننده مورد ارزیابی قرار گرفته است.

با توجه به میانگین امتیازات ثبت شده در این گزارش، می‌توان گفت بیشترین رضایت مشتریان با امتیاز ۶۹۴ متعلق به شاخص قابلیت دید و ایمنی بوده است. پس از آن به ترتیب طراحی داخل و خارج خودرو، ارگونومی راننده، سرمایش، گرمایش و سیستم تهویه هر کدام با دریافت میانگین امتیاز ۶۸۳، ۶۷۳ و ۶۶۳ توانستند رضایت مشتریان را به خود جلب کنند. این در حالی است که دو معیار صندلی‌ها با ۶۲۹ امتیاز و سیستم صوتی و وسایل تصویری با ۶۲۳ امتیاز، با رضایت کمتر مشتریان روبه‌رو بوده است.

رضایتمندی مشتریان ایرانی در شاخص APEAL

همچنین APEAL خودروهای ژاپنی از بیشترین میزان رضایتمندی مشتریان ایرانی برخوردار بوده است. طبق گزارش نظرسنجی مشتریان از عملکرد، اجرا و چیدمان خودرو در سال گذشته، از بین پنج کشور اصلی عرضه‌کننده خودرو به ایران، ژاپن (با کسب میانگین ۷۲۸ امتیاز) بیشترین رضایت مشتریان ایرانی را از آن خود کرده است و کشورهای چین (۷۱۶ امتیاز)، کره جنوبی (۷۰۳ امتیاز)، فرانسه (۶۵۴ امتیاز) و ایران (۶۴۱ امتیاز) به ترتیب در جایگاه‌های بعدی قرار گرفتند.

میانگین نمره رضایت مشتریان ایرانی از خودروهای ارزیابی شده در شاخص APEAL نشان می‌دهد که آریزو۶ اسکلتلت شرکت چری از چپس با میانگین رضایت ۷۹۰، هیوندای آژرا با میانگین رضایت ۷۸۸ از کره جنوبی، مزدا ۳ صندوقدار با میانگین رضایت ۷۴۴ از ژاپن، پژو ۲۰۸ با میانگین رضایت ۷۴۱ از فرانسه و دنا پلاس ایران خودرو با میانگین رضایت ۷۲۲ از ایران، بالاترین امتیاز را در میان سایر خودروها

در کشورهای مذکور را به خود اختصاص داده‌اند.

براساس گزارش رضایتمندی مشتریان ایرانی از APEAL (عملکرد، اجرا و چیدمان خودرو)، در سال ۱۳۹۸ نسبت به سال پیش از آن، تعداد خودروهای تحویلی ۷،۵ درصد افزایش داشته است. همچنین تعداد خودروهای مورد سنجش نیز ۲۲،۴ درصد کاهش داشته است و به موازات آن، درصد میانگین امتیاز رضایت مشتریان هم ۴،۴ درصد کاهش یافته است.

اما شاید برای خیلی از علاقه‌مندان خودرو جالب باشد که بدانند ارزیابی APEAL چگونه انجام می‌شود؟ در پاسخ باید گفت، اصطلاح APEAL برگرفته از «Execution And Layout» و معادل «عملکرد، اجرا و چیدمان خودرو» است که در کنار بازخورد کیفی خودروها توسط خریداران بیان می‌شود و از جمله شاخص‌های مهمی است که در تصمیم‌گیری‌های خودروسازان در مورد خودروی ساخته شده نقش مهمی ایفا می‌کند. همچنین برای ارزیابی APEAL، شاخص‌هایی همچون سیستم تهویه (شامل طراحی خروجی‌های سیستم و ابزار کنترلی آن)، صندلی‌ها (شامل قابلیت تنظیم صندلی‌ها و طراحی صندلی‌ها و پشت‌سری صندلی‌ها)، قابلیت دید و ایمنی (شامل طراحی برف‌پاک‌کن‌ها، شیشه‌شور، آینه‌ها، ایربگ و...)، سیستم صوتی و وسایل تزئینی (شامل تجهیزات رادیوپخش، بلندگوها و رینگ‌ها)، طراحی داخلی و خارجی (شامل طراحی داشبورد، امپرها و گیج‌ها، چراغ‌ها و...) و ارگونومی راننده (شامل طراحی آفتاب‌گیر، امکانات جانبی روی فرمان، دنده و ترمز دستی و...) از نگاه مشتریان مورد سنجش قرار می‌گیرد.

رشد تولید خودرو در ۴ ماهه نخست امسال

بعد از خروج آمریکا از برجام و شروع تحریم‌ها علیه اقتصاد ایران، صنعت خودرو اولین صنعتی بود که دچار مشکل شد. تولید خودرو هر روز کمتر و کمتر شد و تعداد خودروهای نیمه‌کاره هم مدام بیشتر شد، اما حالا چند ماهی است که تولید خودرو با رشد همراه بوده است، چنانچه جعفر سرپرست وزارت صمت از افزایش ۳۰ درصدی تولید خودرو سنگین و ۲۱ درصدی خودرو سواری در چهار ماهه اول ۹۹ خبر داد و گفت: امضای قرارداد نوسازی ۱۰۰۰ دستگاه ناوگان حمل‌ونقل کالای برون‌شهری، فرصت مناسبی برای شروع همکاری مشترک وزارت صمت و وزارت راه در این حوزه است.

به گفته او، طبق آمار موجود در چهار ماه نخست سال ۹۹، تولید خودروهای سنگین بیش از ۳۰ درصد و خودروهای سواری حدود ۲۱ درصد رشد داشته است. در سنوات گذشته و در کارنامه تولید خودرو سنگین توسط شرکت‌های خودروسازی کشور، آمار تولید ۳۰ هزار

برندهای ژاپنی، چینی و کره‌ای در صدر جدول رضایتمندی مشتریان

ایرانی‌ها از کدام خودروها بیشتر رضایت دارند؟



دستگاه به ثبت رسیده و امروز نیز مدیرعامل شرکت ایران خودرو برای تولید ۵ هزار دستگاه خودرو سنگین اعلام آمادگی کرد. البته ساخت و تحویل هزار دستگاه خودروی سنگین با توجه به توان شرکت‌های خودروسازی کشورمان عدد بزرگی نیست و به‌عنوان طرح پایلوت می‌تواند زمینه‌ساز همکاری‌های بعدی باشد.

همچنین ابتدای هفته، مهدی صادقی نیارکی معاون امور صنایع وزارت صمت گفت: تا روز شنبه گذشته (۲۵ مرداد) تولید خودرو در کشور در هم‌سنجی با پارسال رشد ۱۸ درصدی داشته و خودروسازان موفق به تولید ۳۵۱ هزار و ۸۹۵ دستگاه خودرو شدند. در این مدت تحویل خودروها در مقایسه با مدت مشابه پارسال رشد ۷ درصدی داشته و تعداد خودروهای ناقص مانده کف کارخانجات ۲۵ هزار دستگاه کمتر است. همچنین رشد ۱۳ درصدی ایفای تعهدات معوق خودروسازان را در این مدت شاهد هستیم که به ۲۱۵ هزار و ۴۷۷ دستگاه رسیده است. معاون امور صنایع وزارت صمت یادآور شد: این مهم با کنترل برنامه‌های پیش‌فروش خودروسازان در سال گذشته محقق شده و انتظار می‌رود در دو ماه آینده تعهدات معوق خودروسازان به صفر رسیده و فقط تعهدات جاری داشته باشند. از نیمه دوم پارسال تا امروز متوسط تولید مجموع روزانه ۴هزار دستگاهی دو خودروساز بزرگ کشور را شاهدیم که مشروط به منطقی شدن قیمت‌ها، تخصیص ارز و تأمین مواد اولیه می‌تواند تداوم یابد.

طرح مالیات بر عایدی سرمایه در بازار خودرو

معاون امور صنایع وزارت صمت همچنین با بیان اینکه قیمت‌های فعلی خودروها در بازار مورد تأیید وزارتخانه نیست، از طراحی طرح مالیات بر عایدی سرمایه خبر داد که در صورت تصویب از مابه‌التفاوت قیمت درب کارخانه و حاشیه بازار و از معامله‌گران خودرو مالیات اخذ می‌شود.

صادقی نیارکی در گفت‌وگو با ایرنا، ادامه داد: تصویب این مالیات ویژه که به پیشنهاد وزارت امور اقتصادی و دارایی به ستاد اقتصادی دولت رفته، می‌تواند حضور دلالان و واسطه‌گران را در این بازار کمرنگ کند. التهاب بازار خودرو ناشی از التهاب در بازارهای موزای بورس، طلا، سکه، ارز، مسکن و ... است و از سال‌های گذشته برخی روی خودرو به عنوان کالای سرمایه‌ای سرمایه‌گذاری کرده و می‌کنند.

معاون امور صنایع وزارت صمت در انتها اضافه کرد: واقعی‌سازی قیمت خودرو یکی از مهم‌ترین مسائل در این صنعت است و وزارت صمت با رهاسازی و آزادسازی قیمت‌ها مخالف است. به گفته این مقام مسئول، قیمت خودروها باید براساس افزایش قیمت نهاده‌های تولید اصلاح شود تا خودروسازان دچار زیان عملیاتی نشوند.

بازخوانی اطلاعات جعبه سیاه هواپیمای اوکراینی نشان می‌دهد

ثبت اطلاعات تا ۱۹ ثانیه پس از انفجار

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری افزود: هیچ صدا و یا نشانه‌ای از وضعیت کابین مسافران در صداها و اطلاعات ضبط شده وجود ندارد و نحوه صحبت و واکنش گروه پروازی نشان از سلامت جسمانی آنها در این لحظات بوده است. با توجه به اینکه ضبط صدای کابین در ۱۹ ثانیه بعد از انفجار متوقف شده است و حداقل ۲۵ ثانیه بعد از انفجار اول موشک دوم به مجاورت هواپیما رسیده است تحلیلی درباره عملکرد و آثار موشک شلیک شده دوم از اطلاعات جعبه سیاه به دست نیامد.

به گفته وی، انفجار موشک اول باعث آسیب قابل توجهی به هواپیما شده و برخورد قطعاتی ناشی از آن به هواپیما باعث قطع FDR در CVR و در مدت زمان ۱۹ ثانیه بعد از آن شده است. اقدامات و مشارکت‌های صورت پذیرفته در فرآیند بازخوانی جعبه سیاه کاملاً حرفه‌ای و براساس انطباق با استانداردهای ایکائو بوده است.

دهقانی زنگنه در پایان گفت: اطلاعات استخراج شده در اختیار نمایندگان کشورهای ذی‌ربط قرار گرفته تا تحلیل‌های ایمنی و فنی خود را در چارچوب استانداردهای ایکائو به مسئول بررسی سانحه ارائه کنند. این اقدامات و این اطلاعات تنها با هدف ایمنی و پرهیز از رخداد مشابه صورت می‌پذیرد و هر نوع استفاده سیاسی از این فرآیند ضمن اینکه در تعارض با اهداف موردنظر و مورد تصدیق ایکائو است روند رسیدگی به سانحه را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و سازمان هواپیمایی کشوری از تمام علاقه‌مندان و ذی‌نفعان درخواست می‌کند که از هر نوع تحلیل و یا استفاده از این اطلاعات و اقدامات که در راستای اهداف ایمنی نباشند خودداری کنند و در اینجا به کلیه شرکت‌های هواپیمایی که در گذشته از آسمان ایران استفاده می‌کردند و الان نمی‌کنند و یا کشورهای هم‌اکنون از آسمان ایران استفاده می‌کنند اطمینان می‌دهیم که پرواز بر فراز آسمان ایران مطمئن و ایمن خواهد بود.

از جمله آمریکا به عنوان سازنده هواپیما و کشور اوکراین به عنوان پهرمدار و فرانسه به عنوان کشور ارائه‌دهنده خدمات و مشاوره فنی در این فرآیند سازمان هواپیمایی کشوری را کمک کردند.

انگلستان و سوئد (به عنوان کشورهایی که اتباع آنها در این حادثه جان باختند) جهت مشاهده و اطلاع در این فرآیند شرکت داشتند، گفت: نماینده‌ای از سازمان بین‌المللی هواپیمایی کشوری جهت تسهیل همکاری‌های بین کشورها در این مأموریت شرکت داشت. داده‌های هر دو جعبه سیاه به خوبی و بدون مشکل فنی بازیابی و به اطلاعات قابل تحلیل تبدیل شدند. همزمان با زمان محاسبه شده توسط تیم بررسی سانحه درخصوص عمل کردن مجاورتی موشک ثبت اطلاعات و ضبط کننده داده‌های پروازی در زمان ۴:۱۰ و ۵۶ ثانیه متوقف شده است تا این زمان تمام متغیرهای پروازی ثبت شده شرایط عادی داشته و هواپیما تا قبل از این شرایط در شرایط پروازی فنی نرمال بود و در پروفایل پروازی پیش‌بینی‌شده قرار داشت.

وی ادامه داد: جعبه سیاه ضبط‌کننده صدای درون کابین تا ۱۹ ثانیه پس از انفجار موشک مکالمات را ضبط کرده است. در کابین پرواز سه نفر گروه پرواز حضور داشتند که یکی از آنها معلم بوده که هر سه متوجه شرایط غیرعادی بودند و متناسب با صدای غیرعادی کابین تا آخرین لحظه مشغول کنترل و هدایت هواپیما بودند. معلم خلبان درون کابین برخی راهنمایی‌های لازم را می‌دهد از این مکالمه می‌توان نتیجه گرفت که هواپیما دچار مشکل الکتریکی شده که باعث می‌شود گروه پروازی واحد برق کمکی را روشن بکند و معلم خلبان تشخیص خود مبنی بر فعال بودن هر دو موتور هواپیما را در ثانیه‌های پس از انفجار به خلبانان اعلام می‌کند.

یادداشت

کسری بودجه و کنترل تورم

 تیمور رحمانی
 عضو هیات علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران

مدتهاست که کسری بودجه به عنوان منشأ بسیاری از مشکلات و از جمله سلطه مالی و تاووم تورم بالا مورد بحث اقتصاددانان است، به گونه‌ای که کسری بودجه تبدیل به واژه‌ای منفور شده و این تصور را دامن زده که وضعیت مطلوب برای دولت توازن دائمی بوده یا حداقل توازن بودجه در بلندمدت است.

همچنین این تصور ایجاد شده که اگر کسری بودجه تاووم یابد، تورم بالا نیز تاووم می‌یابد و پایان تورم‌های بالا مستلزم پایان کسری بودجه است. پرسش این است که آیا منبای تئوریک برای این دیدگاه وجود دارد؟ آیا به صورت تجربی اثبات شده که برای پایان بخشیدن به تورم باید کسری بودجه پایان یابد؟ آیا تحلیل تاریخی اقتصاد ایران تاییدی بر این ادعا به همراه دارد که وجود کسری بودجه علت تاووم تورم بالاست؟ اینکه شفافیت در بودجه باید بهبود یابد و اینکه عملیات فرابودجه‌ای که خود را در قانون یا سند بودجه منعکس نمی‌کند، باید دچار بازنگری شود، همگی نیاز به بحث و تحلیل دارد. آشکار است که حتی اگر بودجه از منظر سیاستگذاری اقتصاد کلان فاقد اشکال باشد، هنوز می‌تواند از سایر منظرها دربردارنده اشکال باشد.

موضوع اول اینکه علم اقتصاد کلان دلالتی بر آن ندارد که باید کسری بودجه صفر باشد و حتی دلالتی بر آن ندارد که مقدار پولی یا ریالی کسری بودجه افزایش نیابد. مهم آن است که کسری بودجه نسبت به اندازه اقتصاد روند صعودی نداشته باشد. دلیل آن است که اگر نسبت بدهی دولت به تولید ناخالص داخلی اسمی در بلندمدت ثابت باشد، آنگاه رشد تولید اسمی و ظرفیت مالیاتی امکان حفظ پایداری مالی را فراهم می‌نماید. لذا آنچه در اقتصاد کلان مورد توافق است، آن است که دولت روند صعودی و فزاینده برای نسبت بدهی به تولید ناخالص داخلی نداشته باشد و معقول آن است که کسری بودجه دولت رفتار ضدسیکلی داشته باشد تا نوسانات اقتصاد کلان با سیکلهای تجاری را تخفیف دهد. اگر فرض کنیم نسبت مناسب کسری بودجه به تولید ناخالص داخلی در کشوری ۵درصد باشد، هنگام رکود باید نسبت کسری بودجه به تولید ناخالص داخلی از ۵درصد بیشتر شود. دلیل آن است که در شرایط رکودی و برای جلوگیری از تعمیق رکود لازم است دولت هزینه خود را افزایش دهد و مالیات‌ها را کاهش دهد که نتیجه آن افزایش کسری بودجه است. عکس این برای رونق توصیه می‌شود.

آنچه در ایران در حال رخ دادن است، به نظر نمی‌رسد متفاوت از قاعده اشاره شده باشد. ایران مطابق هر معیاری که بسنجیم در رکود است و در شرایط رکودی توصیه نمی‌شود که دولت با کاهش هزینه‌های خود از ایجاد کسری بودجه خودداری نماید و در عین حال نمی‌تواند با افزایش مالیات‌ها مانع از وقوع کسری بودجه شود. در آن صورت، وقوع کسری بودجه و افزایش آن اجتناب‌ناپذیر است و افزایش کسری بودجه از منظر سیاست‌گذاری اقتصاد کلان امری ناموجه نیست.

نسبت کسری بودجه بدون نفت (تفاوت کل مخارج دولت و کل درآمدهای دولت غیر از نفت) به تولید ناخالص داخلی در سال ۱۳۹۸ در مقایسه با ۲۰ سال قبل افزایش نشان می‌دهد و در مقایسه با ۱۰ سال قبل کسری هم نشان می‌دهد و این چنین منعلت است صرف کسری بودجه مشکل اصلی نیست. با توجه به فضای عدم اطمینان و لذا کاهش مخارج سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، حفظ سطح مخارج حقیقی دولت به ویژه در بخش عمرانی به شدت موردنیاز است.

در موضوع در ارتباط با کسری بودجه دولت مطرح می‌شود و همان موضوعات است که از خود کسری بودجه مهم‌تر است. اول اینکه گرچه نفس کسری بودجه ناشی از کاهش درآمد نفت مشکل جدی محسوب نمی‌شود، اما چون این کسری از ناحیه کاهش درآمدهای نفتی سرچشمه گرفته است، همزمان کاهش درآمدهای ارزی، امکان واردات کالاهای نپایی و واسط و لذا محدود کردن اثرات تورمی کسری بودجه را تضعیف می‌نماید، یعنی شوک منفی عرضه ناشی از کاهش درآمدهای صادراتی و نفتی فشار تورمی موجود در اقتصاد را تشدید می‌نماید. موضوع دوم اینکه اگر کسری بودجه دولت به طریقی پولی شود آنگاه اثرات تورمی کسری بودجه شدیدتر خواهد بود.

اگر دو سال با کسری بودجه یکسان یا نسبت کسری بودجه به تولید ناخالص داخلی یکسان را در نظر بگیریم، در سالی که همراه با کاهش درآمدهای ارزی و همراه با پولی کردن قسمت بیشتر کسری بودجه است، اثرات تورمی کسری بودجه شدیدتر است. در آن صورت، این نفس کسری بودجه نبوده که اسباب نگرانی تورمی است بلکه محیط اقتصاد کلان همراه آن و نحوه تأمین آن است که سبب این نگرانی می‌شود.

با توجه به اینکه در شرایط کنونی، کسری بودجه دولت به شدت مرتبط با کاهش درآمدهای نفتی و ارزی است، چگونه می‌توان از این مرحله عبور کرد بدون آنکه تورم‌های شدید به اقتصاد تمحیل کرد. با توجه به اینکه امکان پرهیز از کسری بودجه براساس آنچه شرح داده شد، وجود ندارد و با توجه به اینکه کاهش درآمدهای ارزی حاصل از نفت و امکان کنترل فشار تورمی از طریق واردات وجود ندارد، دو اقدام اجتناب‌ناپذیر است: اول تلاش برای افزایش صادرات غیرنفتی و استفاده از آن برای جلوگیری از کاهش تولید محصولی متکی به واردات و دوم تلاش برای تأمین کسری بودجه بدون پولی کردن آن. افزایش صادرات غیرنفتی در دو سال گذشته نسبت به شدت دنبال شده و با وجود تمام فشارها نتیجه قابل قبولی نداشته است گرچه شیوع کرونا سبب آسیب جدی به آن شده است، اما تلاش برای افزایش صادرات غیرنفتی به طور اجتناب‌ناپذیر مستلزم تن دادن به نرخ ارزهای بالا بوده است که خود عاملی برای تشدید فشار تورمی بوده است، اما برای تاووم تولید و جلوگیری از تعمیق شدید رکود اجتناب‌ناپذیر بوده است. تلاش برای تأمین کسری بودجه بدون پولی کردن آن نیز بدان معناست که دولت به دنبال انتشار اوراق بدهی و فروش اموال باشد.

فروش اوراق توسط دولت به معنای استفاده از نقدیگی موجود است و در نتیجه مانع تشدید رشد نقدیگی و آثار تورمی آن می‌شود. وزارت اقتصاد در مدت سبیری شده از سال ۱۳۹۹ با کارگزاری بانک مرکزی توفیق قابل توجهی در فروش اوراق داشته و قابل تقدیر است، به دلیل وفور منابع در بازار بین بانکی که در اواخر سال ۱۳۹۸ و ابتدای سال ۱۳۹۹ خود را در کاهش قابل توجه نرخ سود بازار بین بانکی نشان داد، این فروش اوراق در کنار عملیات سیاست پولی بانک مرکزی سبب وارونه کردن نرخ سود بازار بین بانکی و همچنین افزایش نرخ سود اوراق بدهی دولت شد.

گرچه به طور طبیعی دولت نرخ بازای سود اوراق بدهی را ترجیح می‌دهد، اما با توجه به نرخ تورم کنونی نرخ‌های سود اوراق دولت نه‌تنها تهدیدی برای پایداری مالی دولت محسوب نمی‌شود، بلکه علناً نسبت بدهی دولت به تولید ناخالص داخلی را کاهش می‌دهد و به این دلیل جای نگرانی ندارد. لذا در محدوده نرخ‌های کنونی و حتی اندکی بالاتر از آن، نگرانی برای تأمین کسری بودجه از محل فروش اوراق وجود ندارد.

شاید ضرورت داشته باشد که دولت اندکی نرخ بالاتر را بپذیرد تا اوراق را نه تنها به بانک‌ها و نهادهای مالی بلکه به اشخاص حقوقی و حقیقی نیز بفروشد و به این ترتیب بخش قابل توجهی از کسری بودجه خود را تأمین نماید. گرچه دولت تاکنون از فروش اموال برای تأمین کسری بودجه استفاده نکرده، اما امکانات چشمگیری نیز از این طریق قابل تأمین است که ضرورت دارد حمایت سیاسی و حقوقی کامل از وزارت اقتصاد صورت گیرد تا امکان بافعل کردن این منابع بالقوه را داشته باشد.

همچنین ضروری است تا بازدهی سایر بازارها به طرقی کنترل شود که رقیب برتری برای فروش اوراق دولت نباشند و این موضوع امکان‌ناپذیر نیست. آنچه به ویژه در سال ۱۳۹۹ رخ داد به شدت مرتبط با تحریک انتظارات تورمی است و مدیریت انتظارات تورمی نیز بخش مهمی از توفیق در تأمین کسری بودجه و پرهیز از اثر تورمی شدید آن است. البته طبیعی است که سیاست‌گذار پولی نیز با تکمیل مراحل عملیات بازار باز می‌تواند مانع از افزایش شدید نرخ سود اوراق دولت شود، اما در شرایط کنونی ضرورتی برای آن دیده نمی‌شود.

نبض بازار در دست کسب‌وکارهای اینترنتی



نگاهی به کسب‌وکارهای موفق دوران کرونا

تمام تلاش خود را به کار گرفته‌اند تا کار و وظیفه اصلی خود را که ارائه خدمات و سرویس‌دهی به مشتریان و مراجعه‌کنندگان است به بهترین شکل انجام دهند. کسب‌وکارهای اینترنتی در چنین شرایطی یکی از ضروری‌ترین امکانات موجود هستند چراکه امکان دسترسی افراد به کالاهای موردنیاز را امکان‌پذیر کرده‌اند.

از سوی دیگر، در حالی که بسیاری از مشاغل به خاطر کرونا تعطیل شدند، مراکز آموزشی پس از یک تعطیلی موقت دوباره فعالیت خود را از سر گرفتند؛ اما نه به آن شکلی که در دوران پیش از کرونا فعال بودند. مدیران مراکز آموزشی به این نتیجه رسیدند که چون آموزش را در هیچ شرایطی نمی‌توان تعطیل کرد، شرایطی فراهم کنند تا با کمک گرفتن از فضای مجازی، آموزش‌های خود را به صورت آنلاین پیش ببرند. در این شرایط مجموعه‌هایی موفق‌تر بودند که از قبل زیرساخت و امکان آموزش آنلاین را فراهم کرده بودند. آنها به راحتی توانستند بستر آموزش غیرحضوری را مهیا کرده و کم‌ترین صدمه را در این شرایط متحمل شوند.

همچنین این روزها دیگر حضور در دوره‌های آموزشی و سمینارهای حضوری با شیوع کرونا برای علاقه‌مندان امکان‌پذیر نیست. در چنین وضعیتی تنها چاره کار، برگزاری وبینار است. وبینار مخفف اصطلاح «وب بیس سمینار» یا سمینارهای مبتنی بر وب است که به معنای نوعی ارائه، سخنرانی، کارگاه یا سمینار اینترنتی است. وبینارها به صورت مجازی از طریق نرم‌افزارهای ویدئوکنفرانس اجرا می‌شوند، بنابراین یکی از روش‌های فوق‌العاده جذاب و پویا برای انتقال اطلاعات به مخاطبانی است که از لحاظ جغرافیایی در مناطق مختلف پراکنده‌اند. این‌گونه آموزش این‌ان امکان را در اختیار مخاطبان قرار می‌دهد که بدون حضور فیزیکی در مکان برگزاری جلسه در جریان آموزش‌های لازم قرار بگیرند. برای شرکت در این دوره‌ها به طرز معمولی افزایش داشته باشد. کامپیوتر مجهز به وب‌کم یا گوشی موبایل هوشمند به تجهیزات دیگری نیاز نیست و هیچ نرم‌افزار خاصی هم برای شرکت در دوره‌های آنلاین در نظر گرفته نشده است. با این حساب و با توجه به اینکه برای شرکت در دوره‌های موردنظر، فرد متقاضی هزینه ایاب و ذهاب صرف نمی‌کند و در وقت و هزینه صرفه‌جویی بیشتری صورت می‌گیرد، طبیعی است، تقاضا برای شرکت در این دوره‌ها به طرز معمولی افزایش داشته باشد.

از بازار داغ تولید سرگرمی تا ازسرگیری مشاغل خانگی قرنطینه خانگی و لزوم خارج نشدن مردم از منازل برای کنترل شیوع کرونا سبب شد تا شرکت‌های تولید و فروش بازی و سرگرمی‌های کامپیوتری بیش از پیش فعال شوند و با این حساب سود سرشاری از این فروش عایدشان شود. شرکت‌های بزرگ تولیدکننده تفریحات و سرگرمی‌های خانگی با افزایش تعداد مشتریان در رده‌های سنی مختلف هم تولید خود را افزایش دادند و هم بر تنوع فعالیت‌های‌شان

از زمان اپیدمی کووید-۱۹ بسیاری از کسب‌وکارها دچار رکود و کساد۱ شدند و شمار بسیاری از کسبه مجبور شدند با مشکلات اقتصادی که زندگی‌شان را تحت تاثیر قرار داده بود، دست‌وپنجه نرم کنند. بحران ناشی از تاثیر کرونا بر کسب و کارها، بیش از هر چیزی نشان داد که تمامی مشاغل لازم است تا در فضای اینترنتی و مجازی نیز فعالیت خود را گسترش و ارتقا بخشند.

به گزارش ایرنا، ویروس کرونا چند ماهی هست که سایه سنگین خود را بر دنیا و زندگی مردم گسترده است. روزی که برای نخستین بار این ویروس کشنده و همه‌گیر در جهان پدیدار و توسط بشر شناخته شد، شاید هیچ شخصی فکر نمی‌کرد، این ویروس بتواند تمام معادلات زندگی روزمره مردم را در سراسر جهان دستخوش تغییر و دگرگونی کند. از زمان اپیدمی کووید-۱۹ بسیاری از کسب‌وکارها دچار رکود شدند و عده زیادی مجبور شدند با مشکلات اقتصادی که زندگی‌شان را تحت تاثیر قرار داده بود، دست‌وپنجه نرم کنند. در این میان تنها افرادی توانستند قامت خود را زیر بار سنگین این اپیدمی سهمگین همچنان راست نگه دارند که قادر بودند، نبض بازار را حتی با وجود این ویروس به دست گیرند.

در واقع، این کسب‌وکارهای سنتنی بودند که بیشترین ضربه را از ویروس ذره‌بینی خوردند؛ در حالی که بسیاری از کسب‌وکارهای اینترنتی که پیش‌تر در فضای مجازی در تلاشی مضاعف برای کسب درآمد و جلب مشتری بودند، حالا با وجود اپیدمی دردسرساز و توصیه‌های بهداشتی که مردم را به ماندن در خانه‌ها دعوت می‌کردند، تازه بازار خود را پیدا کرده بودند. قرنطینه خانگی و توصیه‌های اکید برای ممنوعیت اجتماعات، باعث شد، بیشتر مردم تمایلی برای خرید کردن به شیوه سنتنی و اصولاً بیرون رفتن از منزل نشان ندهند. نتیجه این موضوع هم تعطیلی بسیاری از فروشگاه‌ها و مراکز خدماتی، تفریحی و سنتنی بود.

از رونق آموزش‌های آنلاین تا گسترش وبینارها با وجود اپیدمی کووید-۱۹ بسیاری از فروشگاه‌های اینترنتی بزرگ که تا پیش از این تنها به لطف تخفیف‌ها و پیشنهادهای به قولی شگفت‌انگیز سعی در جلب مشتری داشتند، حالا روزهای اوج فروش خود را تجربه می‌کنند. شیوع کرونا باعث شد، مردم برای حفظ امنیت خود و خانواده‌شان، بیشتر خریدشان را به صورت اینترنتی انجام دهند. همه اینها افزایش تقاضای مردم برای خرید کردن به صورت اینترنتی را به همراه داشت تا جایی که این فروشگاه‌ها در روزهای اخیر مجبور شدند، نیروی کار جدید و تازه نفس جذب کنند تا بتوانند جوابگوی افزایش تقاضاها باشند. امروزه کرونا و کسب‌وکارهای آنلاین و اینترنتی ارتباط تنگاتنگی با هم دارند. در این شرایط مدیران و افرادی که در حوزه کسب و کارهای آنلاین و اینترنتی مشغول به فعالیت هستند،

قیمت ملک را سازندگان اسم و رسم‌دار تعیین می‌کنند نه منطقه

پدیده عجیب در بازار مسکن

کشور آغاز کرده باشند اما آنچه در این خصوص حائز اهمیت است هجوم آنها به مناطق شمالی تهران و بالا بردن چشمگیر نرخ اجاره بها و یا خرید مسکن در این مناطق است و قیمت املاکی که تحت عنوان این برندها در تهران ساخته شده‌اند به قدری بالا است که مردم عادی به هیچ عنوان قادر به خرید آن نخواهند بود.»

او ادامه داد: «مردم عادی در بسیاری از مواقع حتی قادر نخواهند بود از املاکی که تحت عنوان برخی از برندسازان معروف تهران ساخته شده است بازدید کنند و بازدید کردن از این املاک در صورتی امکان‌پذیر است که گردش حساب فرد بازدیدکننده از یک حدی بالاتر باشد و همچنین خودرو شخصی وی بیشتر از ۵ میلیارد تومان قیمت داشته باشد.» بررسی‌های میدانی حاکی از آن است که حتی گرفتن مجوز ساخت چنین املاکی از شهرداری نیز به پرهزینه‌ترین شکل انجام می‌شود و گروه‌های سازنده املاک برای دریافت مجوز ساخت از شهرداری حداقل باید ۱۰ میلیارد تومان پرداخت کنند و همین امر قیمت هر متر از ملک را تا ۲ میلیون تومان بالا می‌برد و با مهندسان نقشه‌کشی که برای این ساختمان‌ها نقشه تهیه می‌کنند نیز در ازای نقشه‌کشی مبالغ هنگفتی دریافت می‌کنند که بنابر گفته مشاوران املاک گاهی دریافتی مهندسان نقشه‌کش به میلیارد‌ها تومان می‌رسد. به گفته یکی از مهندسان سازنده ملک در تهران، آپشن‌هایی که هزینه زیادی برای سازندگان ایجاد نمی‌کنند در افزایش قیمت این

بازار ملک حالا با پدیده جدیدی روبه‌روست، وقتی «بازدید از این ملک نیازمند دارا بودن خودرویی ۵ میلیاردی یا حساب بانکی پر و پیمان است.»

به گزارش خبر آنلاین، حالا این قراردادی نانوشته برای بازدید برخی واحدهای لوکسی است که در جای جای تهران ساخته شده است؛ واحدهایی با قیمت‌هایی بالاتر از ۵۰ میلیون تومان یا حتی ۱۰۰ میلیون تومان در هر متر مربع. بررسی‌ها نشان می‌دهد آنچه که طی چند سال اخیر قیمت مسکن در مناطق شمالی تهران و یا برخی از شهرستان‌ها را تعیین می‌کند دیگر عرف آن منطقه نیست بلکه گروه سازندگان املاک هستند که برای یک منطقه قیمت‌گذاری می‌کنند.

گروه سازندگان املاک معروف تهران که تحت برندهایی ثبت شده هستند یکی از دستاویزهای صاحبان املاک برای بالا بردن مظنه مسکن در یک منطقه به حساب می‌آیند و صاحبان ملک در مناطق شمالی تهران با به مزایده گذاشتن املاک خود بهترین گروه سازندگان املاک را برای ساخت آن ملک و شکستن قیمت یک منطقه انتخاب می‌کنند؛ به گفته کارشناسان بازار مسکن، تاثیر برندسازی یک ملک به قدری است که موجب افزایش قیمت ۱۰ تا ۳۰ میلیون تومانی در هر متر نسبت به املاک مشابه آن منطقه خواهد شد.

یکی از مشاوران املاک تهران در این خصوص گفت: «برندسازان معروف تهران ممکن است کار خود را با ساختن یک هتل در شمال

شاخص بورس چه زمانی مثبت خواهد شد؟

۴۰۰ هزار واحد کاهش در ۱۰ روز



معتقدند رشد بی‌مهابای بورس عامل بروز این وضعیت بود در حالی که من این تحلیل را قبول ندارم، به هر حال رسیدن شاخص به سطح ۲ میلیون واحد، عملاً یک دوره اصلاح و استراحت را طلب می‌کرد. واقعیت این بود که ما انتظار این دوره اصلاح را داشتیم. حالا بعضی از مسائل می‌توانستند این روند را تند یا کند کنند ولی از آنجایی که افراد تازه‌کار در بازار هستند و جو هیجان‌زدگی به وجود آمده این قضیه پرنرگ‌تر شد.

دارایی ادامه داد: پیش‌بینی این بود که بازار اصلاح کند ولی شاید انتظار نبود بازار تا این میزان منفی بماند. از سوی دیگر باید توجه کرد ریزش‌ها سبب شده تعداد سهام‌های ارزنده در بازار افزایش یابد که همین امر زمینه را برای خریدی متوسط در بازار فراهم کرده است. این کارشناس بازار سرمایه درباره وضعیت پیش روی بازار نیز گفت: بورس ایران بازار بسیار پرتانسیلی است و ما نباید عملکرد بورس را در یک دوره دو سه روزه مینا قرار بدهیم. تمام کسانی که از ابتدای سال در بازار بودند تاکنون بیش از ۲۰۰ درصد سود کسب کرده‌اند و افرادی که جدید به بازار می‌آیند نیز باید سود یک ساله خودشان را مدنظر قرار دهند، نه وضعیت چند روز را.

به عقیده دارایی، بازار قطعا دارای نوسان و ریسک است اما برای کسانی که با حوصله و صبوری در درازمدت در بازار حضور داشته باشند بهترین بازار خواهد بود.

او در جواب این پرسش که شاخص بورس چه زمانی به ۲ میلیون واحد می‌رسد؟ گفت: شاخص تاکنون دو بار به ۲ میلیون واحد رسیده و بعید نیست که در یکی دو ماه آینده حتی بیشتر از این رقم را تجربه کند. من فکر می‌کنم بورس به سمت تعادل می‌رود، اگر روز یکشنبه هم بازار وارد فاز تعادل نشود، تا دوشنبه انتظار فضایی آرام را در بازار سرمایه خواهیم داشت و شرایط در این بازار کاملاً متفاوت خواهد شد.

از سوی سازمان بورس جهت افزایش جریان ورود نقدینگی به بازار سهام به کار گرفته شده است. برخی از فعالان بازار سرمایه هم معتقدند که نقش صندوق تثبیت بازار سرمایه باید پررنگ‌تر شود. در این بین، مسئولان بورس وارد میدان شده‌اند تا به شکلی جلوی ادامه کاهش شاخص‌ها را بگیرند. خبرهایی منتشر شده که نشان می‌دهد از اواخر هفته قبل صندوق تثبیت بازار سرمایه از طریق تزریق منابع به بازار سرمایه دست به کار شده و قرار است در هفته جاری از طریق سلسله اقداماتی تعادل را به بازار سهام بازگرداند.

همچنین بورس تهران هفته گذشته در نخستین اقدام عرضه اولیه سهام صنعت غذایی کورش را در روز چهارشنبه لغو کرد. به گفته علی صحرایی، مدیرعامل بورس تهران این عرضه اولیه منجر به خروج هزار میلیارد تومان منابع از بازار می‌شد و به همین سبب، عرضه اولیه صنعت غذایی کورش فعلاً لغو شد. او همچنین درباره تغییر برنامه‌هایی در فروش سهام عدالت گفت: سعی شده روش فروش سهام عدالت مدیریت شود و به همین دلیل هم فروش سهام عدالت به بازار ۲ منتقل شده تا حقوقی‌ها را به خرید بلوکی سهام عدالت هدایت کنیم و به این ترتیب، خرید و فروش سهام عدالت روی بازار عادی تأثیری نخواهد داشت. همایون دارایی، تحلیلگر بازار سرمایه درخصوص وضعیت بازار سرمایه به خبر آنلاین، گفت: واقعیت این است که شورای بورس به درستی اقدام به اتخاذ تصمیماتی برای به تعادل رساندن بازار کرده است و این اقدامات امری لازم و ضروری بود. به هر حال یکی از ویژگی‌های این دوره مدیریت در سازمان بورس و همچنین شورای بورس، هماهنگی و دیالوگ بسیار نزدیک بازار و بدنه تصمیم‌گیری است. تصمیماتی که در این چند روز گرفته شد تصمیمات خوبی است و می‌تواند به بازار کمک زیادی کند، به خصوص به خاطر اینکه احتمالاً در چند روز آینده به تعادل نسبی برسیم.

او درباره دلایل اصلی کاهش شاخص بورس توضیح داد: برخی

نقدینگی در صورت تداوم افت بورس به کدام سو می‌رود؟

در مسیر سپرده‌های بانکی

بازار را از دست داده‌اند. از سوی دیگر در بازار مسکن علاوه بر اینکه نقدشوندگی بازارهایی مانند ارز، طلا و سهام را ندارد، ورود به آن به نقدینگی بالایی نیاز دارد که از عهده سرمایه‌گذاران خرد خارج است. به گفته سلیمی، بازار ارز و طلا هم داوطلب جدی ندارد؛ الا آن با ارز کاری نمی‌شود کرد؛ مصرف کردن دلار در حال حاضر به دلیل محدودیت واردات دشوار است. اگرچه چشم‌انداز روشنی از صعود نرخ ارز و به‌دنسال آن طلا وجود دارد، ابزارهای مالیاتی یکی از موانع اصلی برای ورود به این بازارهاست. از طرفی خرید ارز و طلا نیازمند ارائه کارت ملی است که تمام اطلاعات خریدار در سیستم‌های تعریف شده ثبت می‌شود. در بازار خودرو نیز به‌دلیل محدودیت‌های تولید بازار سفته‌بازی اشباع شده است و بازار در رکود به سر می‌برد. عضو هیات نمایندگان اتاق ایران تأکید می‌کند: بازار پول و سپرده‌های بانکی مسیر جایگزین سرمایه‌گذاران ریسک‌گریز و سپرده‌های کوچک و متوسط خواهد بود. سپرده‌گذاری در بانک‌ها نرخ سود ثابت و مطمئنی دارد و سرمایه‌گذاران کوچک آن مسیر را درنهایت انتخاب خواهند کرد. البته در شرایط فعلی نشانه جدی از خروج نقدینگی از بورس مشاهده نمی‌شود. هرچند در این مدت ارزش بازار بورس کاهش قابل‌توجهی پیدا کرده است اما به معنای خروج پول از بازار نیست چراکه به ازای هر فروش سهام خریدی انجام می‌شود و تنها منشأ سرمایه تغییر می‌کند. به گفته سلیمی، پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که بورس در کوتاه‌مدت به مدار عادی خود بازگردد بنابراین سهامداران به خصوص حرفه‌ای‌ها به این نوع نوسانات آشنا هستند و حتی از این فرصت برای سودآوری و خرید سهم‌هایی که افت قیمت داشته استفاده می‌کنند، اما حتماً تازه‌واردان رفتارهای هیجانی و التهاب‌آوری در پیش می‌گیرند.

گذشته شروع به اصلاح کرده و می‌خواهد عقب‌ماندگی خود را جبران کند و برای همین از شاخص ۱۴ هزار به بالای ۲میلیون رسیده است. او در پاسخ به این پرسش که در صورت ادامه افت شاخص، بازارها چه مسیری خواهند رفت؟ می‌گوید: اگر این کاهش ادامه داشته باشد، معلوم نیست خطراتی که برای تازه‌واردها ایجاد می‌شود چه تأثیری در تصمیم آنها خواهد گذاشت. در چند ماه گذشته حدود ۱۵ میلیون کد جدید بورسی داده شده است؛ این افراد دارایی‌های سرمایه‌ای مثل طلا، ماشین و حتی مسکن و پول نقد خود را وارد بورس کرده‌اند، اما همین افراد از وقتی وارد بورس شده‌اند مدام رشد مثبت را تجربه کرده‌اند و تحمل افت شاخص‌ها را ندارند. به گفته وی، وحشت تازه‌واردهای بورس سبب تشکیل صف فروش و عرضه سهام می‌شود. البته خروج رقم‌های کوچک تأثیری در شاخص ندارد. مسیر نقدینگی اینها حتماً به سمت بازارهای مالی و سپرده‌های بانکی کج خواهد شد؛ چراکه این افراد تحمل ریسک ندارند و با خروج‌شان از بورس شاهد رشد سپرده‌ها خواهیم بود. عضو هیات نمایندگان اتاق ایران ادامه می‌دهد: در صورتی که شرایط به گونه‌ای پیش رود که بازار سهام جذابیت‌های خود را برای سرمایه‌گذاران از دست بدهد و این موضوع باعث خروج تدریجی نقدینگی از این بازار شود، به طور قطع شاهد آثار و تبعات منفی قابل‌توجهی در سایر بازارها خواهیم بود. چراکه نقدینگی سرگردانی که در دست مردم است به طور طبیعی باید میان بازارهای ارز، طلا، خودرو، مسکن، سپرده بانکی و سهام، یکی را انتخاب کند. رقم‌های درشت می‌توانند به بازار مسکن، ارز و طلا وارد شوند اما متأسفانه این بازارهای موازی هم مشکلاتی دارد. او تصریح می‌کند: رشد بازار مسکن رشد بسیار عجیب و غریبی بوده و خیلی از افراد توان ورود به این

فرصت امروز؛ شاخص بورس روز یکشنبه هم منفی شد و با ۶۵ هزار واحد کاهش به رقم یک میلیون و ۶۶۲ هزار واحد رسید. روند نزولی بورس تهران و عقبگرد شاخص کل از رکوردهای متوالی که درنور دیده بود با گذشت ۱۰ روز از شروع سقوط شاخص‌ها ادامه داد و این در حالی است که بسیاری از پیش‌بینی‌ها در این هفته دلالت بر بازگشت بورس به مدار رشد را داشت.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در ۱۰ روز گذشته شاخص کل بورس تهران از رقم ۲میلیون و ۱۰۲ هزار و ۲۲۱ واحد به عدد یک میلیون و ۶۶۲ هزار واحد (تا پایان یکشنبه ۲ شهریور) رسیده است که نشان‌دهنده کاهش بیش از ۴۰۰ هزار واحدی است. این اتفاق در شرایطی رخ داده که در طول ماه‌های ابتدایی سال در هیچ دوره‌ای بازده بورس از ۳۰ درصد پایین‌تر نبود و حتی تیرماه با ثبت ۴۶درصد سودآوری رکوردی عجیب را به جای گذشته و بر اشتیاق حضور سرمایه‌گذاران (به خصوص سرمایه‌های خرد) دامن زد، اما به ناگهان با انتشار خبر توقف عرضه مرحله دوم سهام شرکت‌های دولتی یا همان «دارا دوم» (به دلیل اختلاف نظر وزارت نفت و وزارت اقتصاد)، سمت و سوی بورس برگشت و جهت حرکت شاخص‌ها از رشد به سمت اصلاح پیچید، به طوری که بازدهی ماهانه بورس در مردادماه برای اولین بار در سال ۹۹ منفی شد.

به اعتقاد کارشناسان، مهمترین عاملی که در طول هفته گذشته باعث کاهش شدید شاخص بورس شده، کاهش اعتماد سرمایه‌گذاران و فضای هیجانی بازار است؛ نکته مهمی که باعث شده تا شاهد شکلگیری صف‌های طولانی فروش باشیم افت بیش از ۱۳۷۶ هزار میلیارد تومانی بورس در دو هفته گذشته همچنین واکنش کارشناسان و دولت‌مردان را برانگیخته است. در این راستا، مسئولان سازمان بورس تلاش می‌کنند تا با اتخاذ راهکارهایی جلوی این اصلاح بورس را بگیرند و آن را متوقف کنند، کما اینکه راهکارهایی برای جلوگیری از افزایش نزول بازار سهام

شاخص بورس از روز بیستم مرداد تا اولین روز شهریور ۱۶۰۹ درصد کاهش یافته است، هرچند این میزان افت نسبت به ۲۳۶ درصد رشد بازار از ابتدای سال رقم ناچیزی است، ولی اتفاقاتی که طی این روزها در بازار سهام افتاده است سهامداران به خصوص سهامداران تازه‌وارد را نگران کرده است. در چنین شرایطی اگر افت ادامه داشته باشد، نقدینگی که طی پنج ماهه سال ۱۳۹۹ وارد بازار سرمایه شده چه واکنشی نشان خواهد داد؟ آیا راه بازارهای موازی و رقیب را می‌گیرد؟ در پاسخ به این سوال، حسین سلیمی، عضو هیات نمایندگان اتاق ایران می‌گوید: وحشت تازه‌واردهای بورس از اصلاح چند روز اخیر بورس تهران به تشکیل صف فروش و عرضه سهام دامن زده است و هرچند خروج رقم‌های کوچک تأثیری در شاخص بورس ندارد اما مسیر این نقدینگی خرد حتماً به سمت سایر بازارهای مالی و به‌خصوص سپرده‌های بانکی کج خواهد شد.

سلیمی در گفت‌وگو با «پایگاه خبری اتاق ایران» ادامه می‌دهد: طبق اعلام رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از ابتدای امسال تا پایان مردادماه، ۱۱۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی جذب بازار سهام ایران شده است که مقایسه آن با مجموع ۳۵ هزار میلیارد تومانی که در کل سال گذشته وارد این بازار شده نشان از جهش قابل توجه در جذب نقدینگی توسط بورس است، اما باید به این نکته توجه کرد که شاخص یعنی بازی کردن با عدد و رقم به دلایل سیاسی، اقتصادی و بین‌المللی؛ پس این عدد همیشه روبه رشد نخواهد بود و در زمان‌های مختلف به خصوص در دوره بحران بالا و پایین خواهد شد.

به اعتقاد سلیمی، مسئله اصلی در بورس این است که شاخص بورس نسبت به بقیه اجرای بازار مالی پایین نگه داشته می‌شد ولی از سال

طبق اعلام سازمان برنامه و بودجه تاکنون از محل برداشت یک میلیارد دلاری از صندوق توسعه ملی برای تامین هزینه‌های کرونا، ۵۶۵۰ میلیارد تومان پرداخت شده است. به گزارش ایسنا، در اوایل سال جاری و با افزایش هزینه‌های مربوط به کرونا و تبعات اقتصادی آن رئیس جمهور درخواست برداشت از صندوق توسعه ملی برای جبران بخشی از هزینه‌های وزارت بهداشت و پرداخت بیمه بیکاری را مطرح کرد که در نهایت مقام معظم رهبری نیز با برداشت یک میلیارد یورویی صندوق توسعه ملی برای تامین هزینه‌های مدیریت تبعات اقتصادی ناشی از شیوع ویروس کرونا موافقت کردند. بر این اساس، در اواخر اردیبهشت ماه بود که بانک مرکزی اولین مرحله از معادل ربایی از محل صندوق توسعه ملی را به حساب خزانه واریز و در اختیار دولت قرار داد. بررسی آخرین وضعیت پرداختی از محل صندوق توسعه ملی بابت هزینه‌های کرونا از مجوز برداشت یک میلیارد دلاری از سازمان برنامه و بودجه، با توضیحی از سوی پورصافری – معاون فرهنگی و اجتماعی سازمان برنامه و بودجه – به ایسنا همراه بود. به گفته وی، تاکنون از اعتبارات مربوط به کرونا از محل صندوق توسعه ملی ۵۶۵۰ میلیارد تومان پرداخت شده است. این مقام مسئول در سازمان برنامه و بودجه همچنین با اشاره به منابعی که برای بیمه بیکاری در نظر گرفته شد بود، گفت: ۳۰۰۰ میلیارد تومان از این منابع بابت بیمه بیکاری در نظر گرفته شده که تاکنون ۱۲۸۶ میلیارد تومان بابت بیمه بیکاری پرداخت شده است. گفتنی است در اواخر اردیبهشت و بعد از واریز اولین مرحله معادل ربایی منابع صندوق به حساب خزانه دولت، طی جلسهای که بین سازمان برنامه و بودجه و وزارت بهداشت در این رابطه برگزار شد حدود ۲۴۰۰ میلیارد تومان به ۱۵ برنامه وزارت بهداشت و درمان اختصاص پیدا کرده بود. در آن زمان سازمان برنامه و بودجه اعلام کرد که منابع ارزی که در محل اول از سوی صندوق ملی به صورت ربایی به حساب خزانه وارد شده ۵۴۸۶ میلیارد تومان بوده که ۱۲۸۶ میلیارد تومان برای بیمه بیکاری بوده است. بر این اساس از اردیبهشت تاکنون مبلغ پرداختی بابت بیمه بیکاری از محل ذخیره صندوق توسعه ملی تغییری نداشته و همان ۱۲۸۶ میلیارد تومان است، البته ارقام ارائه شده نشان می‌دهد مجموع پرداختی نیز تغییر قابل توجهی ندارد.

بررسی نقش بانک مرکزی در تامین کسری بودجه

در حالی که گفته می‌شود بودجه سال جاری با ۱۵۰ میلیارد تومان کسری دست و پنجه نرم می‌کند و انتشار اوراق و واگذاری سهام‌های دولتی این کسری را رفع خواهد کرد، رئیس مرکز مدیریت بدهی و دارایی‌های مالی عمومی وزارت اقتصاد با بیان اینکه بانک مرکزی بانکدار درآمد‌های دولت است، نقش وزارت اقتصاد، سازمان برنامه و بودجه و بانک مرکزی در تامین کسری بودجه از طریق انتشار اوراق را تشریح کرد.

به گزارش ایسنا، زمانی که بودجه با کسری مواجه می‌شود، سازمان‌هایی همچون وزارت اقتصاد، سازمان برنامه و بودجه و بانک مرکزی عزم خود را جمع می‌کنند تا این کسری را تامین کنند و روش‌های مختلفی برای پیمودن مسیر رفع کسری بودجه وجود دارد که شامل درآمد‌های مالیاتی، واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای چون فروش نفت و دارایی‌های ثابت نظیر ساختمان، واگذاری دارایی‌های مالی همچون فروش سهام دولت در شرکت‌ها و انتشار اوراق مالی اسلامی می‌شود.

در شرایطی که این منابع نتوانست کسری بودجه را تامین کند، می‌توان از کاهش هزینه‌ها، افزایش درآمد‌ها همچون گسترش پایه‌های مالیاتی، اصلاح و ارتقای نظام مالیاتی استفاده کرد. راه آخر در قبال عدم پاسخگویی این منابع برای تامین کسری بودجه نیز مولدسازی و واگذاری اموال و دارایی‌ها، استقراض از مردم (منابع موجود در اقتصاد) و بانک مرکزی (افزایش پایه پولی) است و از آنجاکه استقراض از بانک مرکزی و افزایش پایه پولی تبعات زیانباری برای اقتصاد ملی دارد، مورد تأیید نیست.

دولت در میان راه‌های موجود، فروش و واگذاری سهام‌های خود و انتشار اوراق را سربلوه کار خود برای تامین کسری بودجه قرار داده است و در حال حاضر بخشی از سهام‌های دولت به صورت صندوق‌های ETF در بورس عرضه و اوراق نیز هم در بازار پول و هم بازار سرمایه حراج می‌شود. در این راستا، طبق آخرین اعلام بانک مرکزی، تاکنون دولت با حراج اوراق بدهی دولتی در بازار بین بانکی طی ۱۲ هفته معادل ۵۷۰۱ هزار میلیارد تومان برای کسری بودجه دور از تبعات تورمی و افزایش پایه پولی تامین کرده است. در این بین، رئیس مرکز مدیریت بدهی‌ها و دارایی‌های مالی عمومی، توضیحاتی درباره نقش وزارت اقتصاد، سازمان برنامه و بودجه و بانک مرکزی در انتشار اوراق ارائه کرده است. طبق اعلام بنایی، وزارت اقتصاد و سازمان‌های متولی آن در زمینه درآمد‌های مالیاتی، گمرکی و درآمد حاصل از سود سهام دولت در شرکت‌ها، متولی وصول آنها هستند و منابع حاصل از درآمد‌های مذکور به حساب خزانه نزد بانک مرکزی واریز می‌شود، به عبارتی بانک مرکزی در این زمینه بانکدار دولت است.

به گفته وی، در زمینه انتشار اوراق بانک مرکزی دو نقش دارد که اولین نقش آن در کمیته نظار بر انتشار اوراق است که نظارت بر انتشار اوراق و تعیین نرخ سود اسمی اوراق، در این کمیته انجام می‌شود. وزارت اقتصاد به همراه سازمان برنامه، دیگر اعضای کمیته مذکور محسوب می‌شوند. در انتشار اوراق وزارت اقتصاد ناشر اوراق به نمایندگی از دولت است و سازمان برنامه و بودجه نیز ضمن پیش‌بینی منابع بازپرداخت در قوانین بودجه سنواتی و خزانه‌داری کل کشور، ضامن پرداخت نقدی و تسویه اوراق محسوب می‌شوند. این مقام مسئول ادامه داد: با توجه به اینکه بانک مرکزی عملیات بازار باز را آغاز کرده است، قسمت عمده اوراق از طریق حراج‌های هفتگی در بازار پول و سرمایه به فروش می‌رسد. حراج هفتگی اوراق به طور همزمان در بازار پول و سرمایه برگزار می‌شود که امور حراج در بازار پول توسط بانک مرکزی و در بازار سرمایه توسط فرابورس ایران و مدیریت فناوری بورس تهران انجام می‌شود.

بنایی در بخش دیگری از صحبت‌های خود، گفت: اواخر هر هفته اطلاعاتی‌ای توسط بانک مرکزی صادر می‌شود مبنی بر اینکه مشخصات اوراق دولت به اطلاع ارکان بازار پول و فعالان بازار سرمایه می‌رسد و از آنها خواسته می‌شود که اگر متقاضی خرید هستند، پیشنهاد خود را در سامانه بازار بین بانکی و سامانه مدیریت فناوری بورس تهران ثبت کنند و یکشنبه هفته بعد نتایج آن توسط اداره عملیات بازار باز بانک مرکزی و فرابورس به مرکز بدهی‌ها اعلام می‌شود.

او در پایان خاطرنشان کرد: پس از این فرآیند، برنده‌های حراج طی روز دوشنبه به بانک مرکزی و فرابورس اعلام و روز سه‌شنبه اوراق معامله می‌شود. همچنین اگر نتیجه حراج، عرضه را پوشش ندهد، باقی مانده اوراق روز سه‌شنبه به عموم عرضه می‌شود.

سهام عدالت

کدام وراث سهام عدالت از مالیات بر ارث معاف می‌شوند؟

سهام عدالت مهم‌ترین بازیگر بازار سرمایه

سخت‌گوی ستاد آزادسازی سهام عدالت گفت مشمولان سهام عدالت که تا تاریخ یکم مردادماه ۹۹ اطلاعات خود را به شرکت سپرده‌گذاری مرکزی داده‌اند، چنانچه فوت کرده باشند، وراث آنها از مالیات بر ارث معاف هستند.
به گزارش سنا، حسین فهیمی با اشاره به تصمیمات روز شنبه شورای عالی بورس تصریح کرد: این شورا در ارتباط با سهام عدالت به عنوان یک بازیگر مهم در بازار سرمایه تصمیماتی گرفته است؛ همچنین تسهیلاتی هم برای بانک‌ها و کارگزاری‌ها در نظر گرفته شده تا به این وسیله به ماندگاری سرمایه‌گذاران به طور بلندمدت در این بازار کمک شود. او درباره تعداد افرادی که تاکنون سهام عدالت را به فروش رسانده‌اند، گفت: حدود ۱۱درصد از افرادی که مشمول سهام عدالت بوده‌اند، تصمیم گرفتند تا بخشی از سهام خود را بفروشند بر این اساس، اکثریت قریب به اتفاق سهامداران سهام عدالت، به ارزندگی سهم خود پی برده و ترجیح داده‌اند که از آن نگهداری کنند. فهیمی افزود: امسال از ۱۰ خردادماه تاکنون که آزادسازی سهام عدالت و امکان فروش آن فراهم شده است، بیش از ۷ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان دارایی سهام عدالت در بازار فروخته شده است و وجوه آن در سطح مشمولان سهام عدالت با کم‌ملی و شماره شباهی که در اختیار ما قرار داده‌اند، تسویه و پول آن واریز شده است. فهیمی فروش و واریز وجوه حاصل از آن را تدریجی عنوان کرد و گفت: شورای عالی بورس تصمیم بسیار مهمی را در ارتباط با مشمولان سهام عدالت و در چارچوب حفاظت از دارایی‌های و فروش بهینه آنها اتخاذ کرد. این امکان به سازمان بورس داده شده تا با توجه به شرایط بازار بتواند، بخش از سهمی را که مشمولان سهام عدالت قصد فروش آن را دارند در کل کارگزاری‌ها به شکل جمعیعی و یک جا (بلوکی) بفروش برساند.

سخت‌گوی ستاد آزادسازی سهام عدالت توضیح داد: پیش از این چنین امکانی به لحاظ مقرراتی در سطح یک کارگزار وجود داشت، اما اکنون این امکان فراهم شده که کل فروش سهام عدالت یکجا در بازار، بازاریابی شود و عمده یا بلوک به روش‌های مختلف فروخته شود. طبیعی است که در این روش تعداد مشتریان حرفه‌ای بیشتر خواهد شد. وی در رابطه با مزیت این روش گفت: براساس معامله بلوکی افراد حرفه‌ای‌تری دخالت پیدا می‌کنند، در این روش ممکن است قیمت‌های بالاتر از تابلو فروخته شود که به نفع سهامداران است. همچنین یک دارایی در یک نماد امکان دارد بین ۵۰ کارگزاری توزیع شود، دیگر امکان جمعیت آن وجود نداشت، بلکه سفارش‌ها در یک کارگزاری تکمیل می‌شد، اما اکنون این امکان فراهم شده که مجموع فروش‌ها در یک نماد در تمامی کارگزاری‌ها یکجا جمعیت و به شکل بلوکی با عمده فروخته شود. فهیمی پیرامون اعطای اعتبار برای دریافت وام به مشمولان سهام عدالت تصریح کرد: بانک ملی دریافت تقاضا در این زمینه را آغاز کرده و قصد دارد براساس وضعیت منابعی که دارد بین ۵۰ تا ۸۰درصد به مشمولان سهام عدالت و با توجه به سهام آنها وام بدهد؛ البته بقیه بانک‌ها نیز در صدد انجام این کار هستند که زیرساخت‌های فنی برای‌شان در نظر گرفته شده است. او در زمینه تسویه این وام گفت: چنانچه دریافت‌کنندگان وام تا یک ماه آن را تسویه کنند، هیچ هزینه مالی به آنها تعلق نمی‌گیرد (مانند وام قرض‌الحسنه) اما چنانچه تسویه آن بیشتر از یک ماه طول بکشد، تبدیل به یک وام سه ساله ۱۸درصدی می‌شود. علاقه‌مندان می‌تواند از این وام و تسهیلات، بدون اینکه تضمین خاصی ارائه کنند و صرفاً با پشتوانه سهام عدالت از آن استفاده کنند. سخت‌گوی ستاد آزادسازی سهام عدالت، شرکت‌های سرمایه‌گذاری استان‌های ایلام و قم را نیز به جز استان خراسان جنوبی آماده بورسی شدن و انجام معاملات‌شان در بازار سرمایه معرفی کرد و افزود: اکنون این موضوع در اختیار شرکت بورس است که براساس شرایط بازار، یکی یکی نمادهای شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی را مورد گشایش قرار می‌دهد تا امکان انجام معامله برای‌شان فراهم شود. اکنون هیچ مشکل فنی در این زمینه وجود ندارد، فقط تعدادی از آنها صورت‌های مالی خود را ارائه نده‌اند که به محض ارائه، گشایش نماد هم انجام خواهد شد. به گفته وی، همه اقداماتی که راجع به سهام عدالت است، به ویژه بحث امر شرکتی، فوت شده‌ها، افرادی که نیاز به اصلاح مشخصات دارند و آنهایی که قصد توسعه سهام خود را دارند، در نظر داریم که هیچ کار دستی و هیچ مراجعه حضوری در این فرآیندها وجود نداشته باشد. این مهم‌ترین تصمیم و استراتژی در مورد سهام عدالت است. فهیمی گفت: پیرامون فوت‌شدگان هم باید یک ارتباط مکاتبه‌ای بین قوه قضائیه و شرکت سپرده‌گذاری مرکزی ایجاد شود که بخش عمده کارهای آن انجام شده و اکنون حدود ۲۵ میلیون نفر که از مشمولان سهام عدالت فوت کرده‌اند که نزدیک به ۱۰ میلیون نفر وارث دارند و این سهام باید به آنها منتقل شود. به محض اینکه امکان مکاتبه بین شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و قوه قضائیه انجام شود، اعلام عمومی خواهد شد. توصیه می‌شود تا آن زمان و در این فاصله، وراث به دادگاه صالحه مراجعه و گواهی کسب وراثت اخذ کنند. سخت‌گوی ستاد آزادسازی سهام عدالت در پاسخ به اینکه چرا برخی مشمولان سهام عدالت با وجود داشتن برگ سهم اسم‌شان در سامانه نیست، گفت: حدود یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر برگه سهم در سهام در اختیار دارند ولی سهام به آنها تعلق نگرفته است؛ به این دلیل که مراحل مشمول شدن آنها کامل طی نشده و این عده باید منظر نهایی شدن تصمیم مجلس در این زمینه باشند.



و استارت خروج نقدینگی از بازار را کلید زد.
وی با بیان اینکه همزمان با چنین مسائلی، اتفاقات دیگری در بازار رخ داد که باعث شتاب در افت شاخص بورس شد، گفت: نخستین موضوع بحث مربوط به تعدیل نرخ ارز بود که بارها از طرف بانک مرکزی مطرح شد و با توجه به تاثیر مهم نرخ ارز بر بدنه بازار انتظار برای تعدیل نرخ ارز بازار را دستخوش تغییر کرد. در این میان با ریسک هسته معاملات و کاهش اعتبار کارگزاری‌ها همراه بودیم که هر دو فشار مضاعفی را بر بدنه بازار ایجاد و منجر به فشار فروش در بازار شد.

تغییر مصوبات بورس در کوتاه‌ترین زمان ممکن

او به انجام معاملات بورس در دو زمان مختلف اشاره کرد و گفت: همین موضوع تغییری را در سرعت گردش معاملات، نقدشوندگی سهام، کارایی بازار و تاثیرگذاری آن بر فشار فروش ایجاد کرد که باعث شتاب در روند نزولی معاملات بورس شد.
امیرباقری به تغییر مصوبات بورس در کوتاه‌ترین زمان ممکن از سوی سازمان بورس و شورای عالی بورس اشاره کرد و افزود: به دلیل اقبال عمومی بازار سرمایه و سرمایه‌های خردی که وارد بازار شدند، این روزها حساسیت نقش بازار سرمایه بر اقتصاد کشور افزایش یافته و به نوعی می‌توان بورس را سپری در برابر تحریم‌های ظالمانه و یکجانبه‌ای بدانیم که علیه اقتصاد کشور اتفاق افتاده است.

وی با اشاره به اینکه ورود سرمایه‌های بیکار به بدنه مولد کشور یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که می‌تواند شعار «جهش تولید» را تحقق ببخشد، گفت: در قسمتی از کشور پول به فراوانی وجود دارد و در قسمتی دیگر از اقتصاد کشور نیاز شدید به پول احساس می‌شود که درگاه ارتباطی این دو، بازار پول بوده است. نقش بورس اخیرا در این موضوع روز به روز در حال پررنگ شدن است و بازار سرمایه برای اینکه در ابتدا بتواند سرمایه‌ها را جذب کند باید بازار ثانویه فعالی وجود داشته باشد تا از این مجرا سرمایه‌ها وارد بازار سرمایه شوند.
امیرباقری با اشاره به اینکه بازار ثانویه که معاملات سهام در آن رخ می‌دهد بازار بسیار مهمی برای اقتصاد کشور تلقی می‌شود، افزود: در چند روز گذشته تصمیمات بسیاری مهمی برای بازار گرفته شد که می‌تواند روند معاملات بازار را تحت الشعاع قرار دهد.

به اعتقاد این کارشناس بازار سرمایه، انجام معاملات بورس طبق رویه گذشته، مشکل هسته معاملات را برطرف نمی‌کند اما منجر به افزایش گردش پول، اوراق و افزایش کارایی بازار خواهد شد و حلقه پابله انجام معاملات در دو زمان متفاوت را می‌شکند. افزایش ضریب تعدیل حساب تضمین مشتریان را ۱۰ درصد به ۲۰ درصد و افزایش سقف سرمایه‌گذاری در سهام برای صندوق با درآمد ثابت به ۱۵درصد می‌تواند قدرت خرید طرف خریدار را افزایش دهد، دست خریدار را بازتر بگذارد و همچنین منجر به تزریق ورود پول جدید به بدنه بازار شود.

سرمایه‌گذاری صبا تامين (صبا)، سهمای ذوب آهن اصفهان (ذوب)، بیمه دی (دی)، پتروشیمی تندگویان (شگوبا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، بیمه پاسارگاد (پباس)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند) و فولاد هرمزگان جنوب (هرمز) با تاثیر منفی بر شاخص فرابورس همراه بودند.

عوامل تاثیرگذار در افت شاخص بورس کدامند؟

شاخص کل بورس تهران که از دو هفته اخیر وارد مسیر نزولی شد، در هفته پایانی مرداد با سرعت بیشتری در سرائیشی اصلاح قرار گرفت و در نهایت با افت ۱۱درصدی به معاملات هفته گذشته پایان داد. اکثر کارشناسان علت افت اخیر شاخص بورس را در کنار برخی از اخبار منفی، ناشی از حضور تعداد زیادی از سهامداران تازه‌وارد می‌دانند که با کوچکترین اصلاحی تصمیم‌های هیجانی در این بازار می‌گیرند و با قرار گرفتن در صف‌های فروش اقدام به عرضه سهام در بازار می‌کنند. این موضوع در هر شرایطی نمی‌تواند واکنش خوبی را در معاملات داشته باشد و با چنین رفتارهای هیجانی، معاملات این بازار را تحت‌الشعاع تصمیم‌گیری‌های خود قرار می‌دهند.

در این زمینه، امیرعلی امیرباقری با بیان اینکه در دو هفته اخیر یک سری از عوامل در کلیت بازار، در کنار یکدیگر قرار گرفتند و باعث ورود شاخص بورس به فاز اصلاحی عمیق شدند، به ایرنا گفت: این اصلاح عمدتا از جنس اصلاح قیمتی بود و رخ دادن آن در مدت زمان بسیار کوتاه باعث وحشت عمومی و درگیر شدن ذهن سرمایه‌گذاران در بازار شد. این امر منجر به فشار فروش افسارگسیخته‌ای شد که حتی تدابیر مقطعی هم موفق به مهار فشار فروش در بازار نشد.

این کارشناس بازار سرمایه چند عامل را به عنوان علت اصلی ورود شاخص بورس به فاز اصلاحی مطرح کرد و افزود: نخستین دلیل، روند صعودی پر قدرت اخیر شاخص بورس در بازار بود که در این میان حقوقی‌های بازار، قدری نسبت به عرضه در بازار کوتاهی کردند، آنها می‌توانستند با برخی از اقدامات خود از شدت عرضه‌ها و هیجان موجود در بازار بکاهند. حقوقی‌ها به عنوان وزنه سنگین و تعادلی در بازار تلقی می‌شوند که بهتر است گاهی در بازار با فروش‌های به موقع، علائتی را به بازار بازگردانند، اما این اتفاق رخ نداد و این موضوع باعث شد تا شاهد یک روند نزولی پر قدرت بر بدنه بازار سهام باشیم.

او با تاکید بر اینکه همزمان با افزایش قیمت سهام در بازار شاهد افزایش حساسیت‌ها در معاملات بازار بودیم، ادامه داد: در این زمان قیمت‌ها در بازار با کوچکترین خیر، شایعه و نوسانات خبری وارد فاز اصلاحی می‌شوند و اصلاح قیمتی عمیقی را در بازار شاهد خواهیم بود که در آن زمان اصلاح رخ داده در بازار از جنس اصلاح زمانی نیست.

امیرباقری نوسانات خبری اخیر به خصوص در حوزه صندوق‌های سرمایه‌گذاری «دارا دوم» از مهم‌ترین دلیل اصلاح بازار عنوان کرد و گفت: برخی از گروه‌ها مانند پالایشی‌ها به دلیل نقش آنها در صندوق «دارا دوم» به عنوان لیدر بازار شناخته شده بودند که خبر منفی شدن عرضه این صندوق‌ها باعث ایجاد فشار فروش سنگین در بازار شد.
تایید خبر عرضه صندوق «دارا دوم» در بازار از سوی وزیر اقتصاد زمینه حرکت شاخص بورس از روند نزولی به سمت مثبت را فراهم کرد، اما در نهایت باز هم برخی از نوسانات خبری زمینه ترس در بازار را فراهم

توصیه یک کارشناس بازار سرمایه به سهامداران:

دنبال سودهای کوتاه‌مدت نباشید

یک کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه نباید به این بازار دید کوتاه‌مدت داشت، گفت بازار سرمایه احتیاج به ماندگاری دارد و سهامداران نباید دنبال سودهای کوتاه‌مدت باشند.

یوسف هاشمی با تاکید بر اینکه سرمایه‌گذاری در بازار بورس گزینه‌ای است که هم می‌تواند سرمایه‌گذاران را در مقابل تورم حفظ کند و اگر سهم‌ها با دانش و علم انتخاب شوند، می‌تواند سرمایه‌گذاران را از تورم جلو بیندازد، به ایسنا گفت: این موضوع در بازارهای دیگر امکان‌پذیر نیست، زیرا بازارهای دیگر لزوما معادل تورم حرکت نمی‌کنند یا امکان دارد بخش کوچکی از میزان تورم را پوشش دهند.

وی ادامه داد: از سوی دیگر بازارهای دیگر از جمله مسکن و طلا به سرمایه‌های زیادی نیاز دارند و کمکی هم به اقتصاد کشور نمی‌کنند. درحالی که پولی که وارد بازار سرمایه می‌شود می‌تواند بعدا در قالب افزایش سرمایه‌ها برای شرکت‌ها وضعیت نقدینگی بهتری ایجاد و به پیشبرد طرح‌های توسعه‌ای، افزایش تولید و گسترش خدمات‌شان کمک کند. این کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه افرادی که وارد بازار سرمایه می‌شوند نباید به این بازار دید کوتاه‌مدت داشته

فرصت امروز: شاخص بورس تهران در حالی حدود دو هفته پیش رکورد ۲میلیون واحدی را رد کرده بود که از هفته پایانی مردادماه در مسیر اصلاح به سر می‌برد و این روند در دو روز نخست شهریورماه نیز ادامه یافته است، چنانچه شاخص بورس روز گذشته (یکشنبه ۲ شهریور) با کاهش ۶۵ هزار واحدی به میانه کانال یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد عقبگرد کرد. شاخص کل در این روز ۶۵ هزار و ۳۴ واحد افت داشت و در نهایت رقم یک میلیون و ۶۶۲ هزار واحد را نمایش داد. شاخص کل (هم‌وزن) نیز با ۹ هزار و ۳۰۵ واحد کاهش به ۴۶۵ هزار و ۱۱۹ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۶ هزار و ۱۰۴ واحد افت به ۳۰۵ هزار و ۱۳۴ واحد رسید. شاخص بازار اول ۴۸ هزار و ۳۰۸ واحد و شاخص بازار دوم ۱۲۸ هزار و ۴۰۱ واحد کاهش داشت. شاخص فرابورس نیز بیش از ۵۵۳ واحد کاهش یافت و به کانال ۱۷ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. در معاملات روز یکشنبه بیش از ۵ میلیارد و ۹۷۱ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش ۸۹ هزار و ۹۸۲ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه فلزات اساسی هم صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد.

کدام نمادها به کاهش شاخص بورس دامن زدند؟

روز یکشنبه نمادهای تامين سرمایه امين (امين) با ۱۱۳ واحد، بهساز کاشانه تهران (تهساز) با ۶۹ واحد و گروه صنعتی سیاهان (فسیا) با ۴۵ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند. در سوی مقابل، نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۵ هزار و ۱۶۷ واحد، سرمایه‌گذاری تامين اجتماعی (تسستا) با ۴ هزار و ۸۸۷ واحد، فولاد مبارک اصفهان (فولاد) با ۴ هزار و ۱۲۵ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۲هزار و ۴۶۱ واحد، پالایش نفت تهران (شستران) با ۲هزار و ۱۴۸ واحد، مخابرات ایران (خابر) با ۲ هزار و ۹۶ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامين (تاپیکو) با ۲ هزار و ۸۷ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با ۲ هزار و ۶۷ واحد، ایران خودرو (خودرو) با یک هزار و ۷۷۰ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با یک هزار و ۷۰۶ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با یک هزار و ۶۲۲ واحد و گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با یک هزار و ۵۵۵ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بودند.

همچنین نمادهای سهمای ذوب آهن اصفهان، بانک دی، پتروشیمی تندگویان، سرمایه‌گذاری صبا تامين، افرانت، توسعه و عمران استان کرمان، صنایع ماشین‌های اداری ایران ازجمله نمادهای پربیننده بورس بودند. گروه فلزات اساسی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۷۸۸ میلیون و ۵۲۷ هزار برگه سهم به ارزش ۱۸ هزار و ۵۳۳ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۵۵۳ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۷ هزار و ۸۲۴ واحد ثابت ماند. در این بازار ۸۷۱ میلیون و ۷۴۱ هزار برگه سهم به ارزش ۲۵ هزار و ۷۲۹ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه‌های توسعه مسیر برق گیلان (گیلان)، تجارت الکترونیک پارسیان کیش (تاپیکیش)، کشاورزی و دامپروری ملارد شیر (زملارد)، ریل سیر (کوثر) و گسترش سرمایه‌گذاری ایرانیان (وگستر) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای پتروشیمی مارون (مارون)، سنگ آهن گهرزمین (گکهر)، پلیمر آریاساسول (آریا)،

نوبت اول

آگهی مزایده عمومی دو مر حله ای



شهرداری تاکستان

سازمان مدیریت حمل و نقل شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد مجوز شورای محترم شهر به شماره ۱۷۷ نسبت به واگذاری بهره برداری جایگاه CNG کوثر شهرداری واقع در انتهای خیابان غفاری بالای کمربندی شهر تاکستان از طریق مزایده عمومی اقدام نماید.
علاقتمندان واجد شرایط به شرکت در مزایده میتوانند به مدت ۱۰ روز اداری پس از انتشار آگهی چاپ دوم به سازمان مدیریت حمل و نقل شهرداری مراجعه نمایند.
۱- شرایط متقاضی: داشتن و ارائه صلاحیت لازم از شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران الزامی میباشد
۲- مبلغ و نوع سپرده در مزایده مبلغ ۹۸/۴۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی و یا واریز بحساب شماره ۱۷۴۳۵۳۲۳۲۱پنাম شهرداری تاکستان نزد بانک سیه شعبه امام خمینی تاکستان
۳- مهلت دریافت اسناد مزایده: پس از درج آگهی نوبت دوم روز سه شنبه مورخه ۹۹/۶/۱۱
۴- مهلت تحویل اسناد مزایده: حداکثر تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخ ۹۹/۶/۲۲
۵- تاریخ بازگشایی پاکات: روز سه شنبه مورخ ۹۹/۶/۲۵ ساعت ۱۲ در دفتر شهردار تاکستان
۶- هزینه نشر آگهی و کارشناسی به عهده برنده مزایده می باشد
۷- محل دریافت اسناد مزایده: تاکستان خیابان امام خمینی روبروی باسکول قدیم سازمان مدیریت مزایده شهرداری تاکستان شماره تلفن ۳۵۲۳۹۰۱۸-۰۲۸
۸- به پیشنهادات فاقد ارائه تاییدیه صلاحیت و نیز فاقد سپرده و مبهم و مشروط و مخدوش و ناخوانا و بعد از مهلت مقرر به هیچ وجه ترتیب اثر داده نخواهد شد.
۹- سازمان حمل و نقل در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.
۱۰- سایر اطلاعات مربوط به مزایده در اسناد مزایده درج گردیده است و جهت اطلاعات بیشتر با سازمان حمل و نقل تماس و یا مراجعه نمایند.

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۶/۱۱

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۶/۲

گرانی ۲۰درصدی لوازم‌التحریر در سال جاری

رئیس انجمن تولیدکنندگان نوشت‌افزار کشور از افزایش قیمت ۲۰درصدی قیمت لوازم‌التحریر نسبت به سال گذشته به دلیل افزایش هزینه‌های تولید و کاهش ۶۰ تا ۷۰درصدی تقاضای این محصولات در پی شیوع ویروس کرونا خبر داد.

محمودرضا صنعتکار در گفت‌گو با ایسنا، با بیان اینکه با وجود کاهش مصرف، تولید مانند گذشته ادامه دارد، اظهار کرد: تولیدکنندگان به امید بازگشت بازار به حالت قبل محصولات خود را تولید و دپو می‌کنند، چراکه نمی‌توانند سرمایه اصلی خود، یعنی نیروی انسانی‌شان را هر روز کاهش دهند.

وی در پاسخ به اینکه آیا امکان صادرات کالاهای دپوشده وجود دارد، گفت: در زمینه مداد و دفتر ظرفیت صادرات وجود دارد، اما صادرات این محصول ممنوع است، چراکه مداد سال۱۳۹۷ در یک مقطع زمانی کوتاه مقدار جزئی ارز ۴۲۰۰ تومانی دریافت کرد و واردات کاغذ هم قبلا با ارز دولتی انجام می‌شد، اما با وجود اینکه هر دو مورد یادشده دیگر ارز دولتی دریافت نمی‌کنند، همچنان مشمول ممنوعیت صادرات هستند. به طور کلی صادرات نوشت‌افزار حجم زیادی ندارد و شیوع ویروس کرونا هم منجر به افت بیشتر آن شده است.

به گزارش ایسنا، از ۲۱ فروردین سال ۱۳۹۷ که نرخ ارز در بازار آزاد افزایش یافت، تا ۱۶ مرداد که بازار ثانویه ارز راهاندازی شد، در مقطعی برای واردات همه کالاها، ارز ۴۲۰۰ تومانی تخصیص داده شد اما از نیمه دوم مردادماه سال ۱۳۹۸ ارز دولتی فقط برای واردات کالاهای اساسی اختصاص یافت و تولیدکنندگان ملزم شدند برای تأمین مواد اولیه موردنیاز خود از ارز نیمایی استفاده کنند و در حال حاضر هم فقط روغن و دانه‌های روغنی، کنجاله، ذرت و جو ارز دولتی دریافت می‌کنند.

صنعتکار با بیان اینکه در این میان تحریم‌های داخلی از طرف بانک مرکزی تولیدکنندگان را با مشکلات بسیاری مواجه کرده بود، تصریح کرد: حدود ۱۵ تا ۲۵درصد مواد اولیه تولید نوشت‌افزار وارداتی است که ما برای تأمین آنها مشکلی نداریم، اما بانک مرکزی در سال جاری نتوانست ارز موردنیاز ما را تأمین کند. این مسئله باعث شد مواد اولیه برخی تولیدکنندگان نوشت‌افزار حدود سه ماه در گمرک بماند که حداقل ۲۵ میلیون تومان دموارژ کانتینر (جریمه دیرکرد عودت کانتینر) پرداخت کردند بنابراین تحریم اصلی ما بانک مرکزی است.

وی همچنین با اشاره به افزایش دستمزد، نرخ دلار و سایر هزینه‌های تولید از قبیل انرژی و حمل و نقل، گفت که امسال قیمت لوازم‌التحریر به طور متوسط ۲۰درصد گران شده است.

صنعت مرغداری در حال تعطیلی است

مرغداران رغبتی برای جوجه‌ریزی ندارند

رئیس انجمن تولیدکننده جوجه یک‌روزه گفت با توجه به کمبود و گرانی نهاده در بازار آزاد، صنعت مرغداری در حال تعطیلی است. غلامعلی فارغی، رئیس انجمن تولیدکننده جوجه یک‌روزه در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه صنعت مرغداری در حال تعطیلی است، اظهار کرد: با توجه به کمبود و رشد چشمگیری قیمت کنجاله سویا در بازار آزاد و اختلاف چندبرابری با نرخ مصوب رغبتی برای جوجه‌ریزی در بین تولیدکنندگان وجود ندارد. او افزود: با توجه به نوسان چشمگیر قیمت نهاده‌های دامی، جوجه‌های تولیدی باید معدوم شوند و یا تخم مرغ در دستگاه خوابانده نشود.

فارغی تولید جوجه یک‌روزه را بالای ۱۱۰ تا ۱۱۵ میلیون قطعه اعلام کرد و گفت: با وجود تلفات جوجه و افت وزن در فصل گرما انتظار می‌رود که هرچه سریع‌تر تصمیماتی در این باره اتخاذ شود، در غیر این صورت مرغداران با بحران جدی رو به رو می‌شوند. رئیس انجمن تولیدکنندگان جوجه قیمت کنونی هر قطعه جوجه یک‌روزه را ۲۰۰ تا یک هزار تومان اعلام کرد و افزود: این در حالی است که قیمت تمام شده بالای ۳ هزار تومان است که با استمرار این روند معلوم نیست چه بلایی سر مرغداران بیاید.

زبان ماهانه تولیدکنندگان جوجه به ۳۰۰ میلیارد تومان رسید او با اشاره به اینکه تولیدکنندگان جوجه یک‌روزه ماهانه حداقل ۳۰۰ میلیارد تومان متضرر هستند، بیان کرد: در بخش گوشتی قیمت‌ها تا حدودی مناسب است، اما تولیدکنندگان جوجه با زبان چشمگیری رو به رو هستند. این مقام مسئول در پایان درباره چشم‌انداز تولید جوجه یک‌روزه تصریح کرد: با وجود بی‌توجهی مسئولان نسبت به صنعت مرغداری، چشم‌انداز روشنی برای تولید متصور نیستیم چراکه اطلاعات درستی از تأمین ارز، نوع ارز و جا به جایی‌ها در دسترس نیست.

اعلام نکردن موجودی واحدهای صنفی مشمول احتکار است

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان یزد با بیان اینکه اعلام نشدن موجودی واحدهای صنفی مشمول احتکار خواهد بود، از تشکیل پرونده تخلف عدم اعلام موجودی برای دو واحد لوازم خانگی در این استان خبر داد.

«محمدرضا علمدار یزدی» در این باره تصریح کرد: بازرسان این سازمان طی هفته گذشته تخلف اعلام نشدن موجودی دو واحد صنفی لوازم خانگی به ارزش ریالی جمعا ۸میلیارد و ۵۷۱ میلیون و ۵۵۰ هزار ریال را تشکیل و ضمن انجام فرآیندهای قانونی به اداره کل تعزیرات حکومتی استان ارسال کردند.

وی تأکید کرد: تکمیل و پایش اطلاعات انبارها و مراکز نگهداری کالا و لزوم ثبت ورود و خروج کالا در سامانه جامع انبارها در دستور کار سازمان قرار دارد و ثبت اطلاعات ورود و خروج مواد اولیه یا کالا توسط انبارداران در سامانه جامع انبارها مورد تأکید است.

به گزارش ایسنا و به نقل از روابط عمومی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان یزد، علمدار یزدی در پایان خاطرنشان کرد: اعلام نشدن موجودی توسط این دسته از واحدها مشمول احتکار نیز خواهد بود و برابر قانون مربوطه اقدام خواهد شد.

اقدامات معاونت هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای وزارت کشور



جهانی از دیگر اقدامات ما بوده است. وی همچنین گفت: شناسایی قوانین و مقررات مزاحم و غیرضرور در فرایند تولید و صدور مجوزها با هدف بهبود فضای کسب وکار با استفاده از ظرفیت شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی؛ تلاش در جهت توسعه مراودات تجاری و همکاری‌های اقتصادی، با کشورهای هدف تجاری به ویژه کشورهای همسایه و استفاده از ظرفیت بازارچه‌های مرزی، کمک به عرضه مستقیم محصولات تولیدی با هدف حذف واسطه‌های غیرضرور و کاهش قیمت تمام شده محصولات و اتخاذ تدابیر لازم در راستای بهره‌گیری از ظرفیت‌های منطقه‌ای (انسانی، طبیعی و جغرافیایی) و برنامه‌های آمایش سرزمین، به منظور دستیابی به توسعه پایدار در فعالیت‌های اقتصادی را نیز در راستای وظایف خود صورت دادیم.

دین پرست در بخش بعدی این نشست گفت: تلاش در راستای شفاف‌سازی فعالیت‌های اقتصادی و مبارزه با فساد اداری، به منظور بهبود فضای کسب وکار، حمایت از کالاهای ساخت داخل و الگوسازی از تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالای ایرانی، با هدف حذف حلقه‌های وابستگی به محصولات وارداتی، فرهنگ‌سازی و تغییر نگرش، نسبت به کار و تولید با تغییر رویکرد مدیران دولتی و فعالان اقتصادی بخش خصوصی و جایگزینی نیروهای انسانی متخصص و کارآمد (با رویکرد عالمانه و مجاهدانه)، در حوزه اقتصادی با مدیران نارسا و ناکارآمد؛ برنامه‌ریزی مناسب برای هدایت نقدینگی به ویژه منابع بانکی (رصد است، ولی ارقام قابل ملاحظه‌ای نیست. چین و فرانسه هم فعالیت‌هایی دارند، اما سهم آنها نیز قابل ملاحظه‌ای نیست.

کلان‌مان انجام داده‌ایم.

شناسایی واحدهای تولیدی راكد فاقد قابلیت احیاء و استفاده از ظرفیت آنها برای اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری جدید، مطالعه دقیق وضعیت واحدهای تولیدی موجود و اقدام برای تکمیل زنجیره تولید با هدف کاهش وابستگی خطوط تولید به خارج از کشور و افزایش ارزش افزوده، اتخاذ تمهیدات لازم به منظور احیای بنگاه‌های اقتصادی تملک شده توسط شبکه بانکی و جلوگیری از تملک واحدهای تولیدی جدید براساس ضوابط و مقررات قانونی اشاره کرد.

معاون وزیر کشور همچنین یادآور شد: پیگیری لازم جهت تکمیل طرح‌های سرمایه‌گذاری نیمه تمام با اولویت طرح‌های با پیشرفت فیزیکی بالا، شناسایی ظرفیت بنگاه‌های اقتصادی دارای توان صادراتی جهت توسعه صادرات غیرنفتی و اتخاذ تدابیر لازم به منظور تکمیل زنجیره تولید و جلوگیری از صادرات محصولات خام با هدف افزایش ارزش افزوده و تلاش در جهت بازسازی و نوسازی و توسعه واحدهای صنعتی از دیگر اقدامات صورت گرفته است.

وی گفت: مدیریت منابع دولتی و غیردولتی و تسهیلات بانکی در راستای جشش تولید و ایجاد فرصت‌های شغلی در بخش‌های مختلف اقتصادی، اتخاذ تدابیر لازم به منظور فراهم نمودن زمینه‌های جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی از جمله ارتقای کارآمدی مراکز خدمات سرمایه‌گذاری، فراهم کردن زمینه‌های توسعه کسب وکارهای دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها و ایجاد ارتباط مؤثر شرکت‌ها و واحدهای تولیدی بزرگ اقتصادی استان با شرکت‌های دانش‌بنیان، تلاش و برنامه‌ریزی جهت توسعه زیرساخت‌ها و کسب‌وکارهای حوزه میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی، ارتقای کیفیت محصولات تولید داخل با هدف توسعه صادرات غیرنفتی و حضور مؤثر در بازارهای

نشست خبری معاون هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای وزارت کشور به مناسبت هفته دولت با حضور اصحاب رسانه برگزار شد. به گزارش ایسنا، بابک دین پرست در ابتدای این نشست، اظهار کرد: برنامه محوری مهم‌ترین اصل در فعالیت‌های معاونت هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منطقه‌ای محسوب می‌شود و بر همین اساس، در همان ماه‌های نخست سال، اولویت‌های اقتصادی وزارتخانه، متناسب با شعار سال و مهم‌ترین برنامه‌های دولت، به استانداری‌ها ابلاغ و در پایان سال هم عملکرد استان‌ها براساس شاخص‌های ابلاغی ارزیابی می‌شود. وی ادامه داد: در اوایل اردیبهشت ماه سال ۱۳۹۹ نیز از سوی وزیر محترم کشور ۳۰ اولویت حوزه اقتصادی به استانداران ابلاغ و اجرایی کردن آن به عنوان منشور اقدامات استانداری‌ها و حتی دیگر دستگاه‌ها محسوب شده است.

دین پرست خاطرنشان کرد: از مهم‌ترین اولویت‌های سی‌گانه امسال می‌توان به اتخاذ تمهیدات لازم در راستای اجرای دقیق و به موقع سیاست‌ها و برنامه

های ابلاغی از سوی ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی و وزارتخانه‌های متولی و مسئول، در راستای تحقق شعار سال-جشش تولید-، اتخاذ تدابیر لازم به منظور حفظ و صیانت از بنگاه‌های اقتصادی و کسب و کارهای آسیب دیده از شیوع ویروس کرونا- در چارچوب مصوبات ابلاغی دولت، تلاش در جهت ساماندهی واحدهای تولیدی از طریق ایجاد کلیتیک عارضه‌یابی با هدف بهره‌برداری بهینه از ظرفیت‌ها و ارتقای توان تولید، شناسایی واحدهای تولیدی با تولید کمتر از ظرفیت اسمی و حمایت از آنها برای رسیدن به حداکثر توان تولید، شناسایی واحدهای تولیدی راكد و فعالسازی واحدهای با قابلیت احیای مجدد،

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم گفت از ابتدای امسال توانستیم نزدیک به ۱۰۰ هکتار از اراضی جزیره قشم را به ارزش ۵۰۰میلیارد تومان رفع تصرف کنیم.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حمیدرضا مومنی در نشست‌ی خبری درباره عملکرد مناطق آزاد اظهار کرد: در حوزه گردشگری حدود ۹ هزار ظرفیت اقامتی در قشم داریم که به علت شیوع کرونا موفق به افتتاح آنها نشدیم. در حوزه انرژی، به دلیل اینکه انرژی باید از سرزمین اصلی به جزیره قشم منتقل شود، وابستگی داریم .

مومنی افزود: امروز تولید ۱۰۰۰ مگاوات برق را نهایی کرده‌ایم و ۳۴۰ مگاوات پست ۲۲۰ در اختیار شبکه قرار داده شده است.

او ادامه داد: سرمایه‌گذاران در قشم هر کدام یک نیروگاه ۶۰۰ مگاواتی در دستور کار دارند که می‌تواند ۱۰۰هزار متر مکعب برق تولید کند و تا پایان امسال به بهره‌برداری می‌رسند. در ساعات پیک مصرف، بین ۲۵۰ تا ۲۸۰مگاوات برق نیاز داریم که یکی از چالش‌های جدی در توسعه تأمین زیرساخت‌ها است

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد قشم بیان کرد: در حوزه شیلات ۱۶۰۰ هکتار زمین تحویل داده شده و باید ۲۵۰۰هکتار دیگر تحویل داده شود که تا سه ماه دیگر مشخص می‌شود. هدف ما تولید ۲۵۰۰۰ تن میگو

رفع تصرف ۱۰۰هکتار از اراضی جزیره قشم

راه حل جلوگیری از قاچاق ته‌لنجی توسعه تولید است

سرمایه‌گذاری ارزی در قشم یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون یورو است که در حوزه نفت و گاز و انرژی و برای تجهیزات اسکله مصرف شده است. این سهم توسط بخش خصوصی تأمین شده که از صندوق ذخیره ارزی هم کمک گرفته شده است و سرمایه‌گذاران همگی داخلی هستند. او گفت: سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه انرژی در پروژه نیروگاه ۱۰مگاباتیتی خورشیدی داریم که شرکتی از ایتالیا سرمایه‌گذاری کرده است، ولی ارقام قابل ملاحظه‌ای نیست. چین و فرانسه هم فعالیت‌هایی دارند، اما سهم آنها نیز قابل ملاحظه‌ای نیست.

۸۰میلیون دلار سهمیه واردات گروه چهار در منطقه آزاد قشم او با اشاره به وضعیت قاچاق ته‌لنجی در منطقه آزاد قشم تصریح کرد: قاچاق وجود دارد و مناطق آزاد مسئول قاچاق نیستند و عضو ستاد قاچاق هم نیستیم.

مومنی گفت: ما نقطه نظرات‌مان را درباره مبارزه با قاچاق گفتیم و تحرکاتی هم در قشم انجام شد اما تهدید کردند که بازار را می‌بندند. معتقدم باید با دولت به تفاهم رسید. ما حدود ۸۰میلیون دلار سهمیه در سال داریم و ۸۰میلیون دلار برای واردات برای گروه چهار داریم. بیش از ۱۴هزار مغازه در قشم وجود دارد. کالاهایی که در بازار قشم وجود دارند قطعاً از کانال گمرک وارد نشده است.

کاهش ۵۰درصدی واردات برنج

مصرف برنج خارجی به ۸۰ هزار تن رسید

سراغ جایگزین آن می‌روند، در حالی که با اعمال مدیریت دقیق و جلوگیری از افزایش قیمت برنج ایرانی، این امکان وجود دارد که بخشی از تقاضا را برنج خارجی پوشش دهد و از طرف دیگر مصرف نسبت به برنج ایرانی تمایل بیشتری دارد.

کشاورز مصرف ماهیانه برنج خارجی در شرایط عادی را ۱۲۰ هزار تن اعلام کرد و گفت: این در حالی است که طی پنج ماه اخیر به طور متوسط ماهانه ۸۰ هزار تن برنج در کشور استفاده شد.

دبیر انجمن واردکنندگان برنج درباره آخرین وضعیت قیمت برنج خارجی تصریح کرد: قیمت برنج خارجی به ارز بستگی دارد و از زمانی که ارز نیما اختصاص یافت، ۴ تا ۵ هزار تومان قیمت افزایش یافت.

سبب عدم تخصیص ارز نیما همچنان در بلاتکلیفی به سر می‌برد. این در حالی است که بانک مرکزی پاسخگو نیست.

کشاورز درباره تأثیر گرانی برنج خارجی بر بازار برنج ایرانی بیان کرد: اگر قیمت برنج ایرانی در همین حد باقی بماند، مصرف‌کنندگان به سبب اختلاف ناچیز قیمت با برنج خارجی ترجیح می‌دهند که برنج ایرانی مصرف کنند.

دبیر انجمن واردکنندگان برنج ادامه داد: با وجود افزایش هزینه‌های تولید و رشد سه برابری برنج خارجی احتمال افزایش ۱۰ تا ۲۰درصدی قیمت برنج ایرانی وجود دارد که در این صورت تقاضا برای خرید برنج ایرانی از سوی اقشار متوسط و رو به بالا کاهش می‌یابد و اقشار ضعیف

خیابان‌های ایران در انتظار خودروهای الکتریکی



مشخص نیست که شنبه آینده یا شنبه بعد از آن قیمت بنزین دوباره تغییر کند و حتی مسغولان را هم شگفت‌زده کند یا نه! بنزین همواره سوژه اصلی نگرانی خواهد بود. امروز ۳ هزار تومان قیمت دارد اما زمزمه قیمت‌های دیگر نیز به گوش می‌رسد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، با ورود به سال ۲۰۲۰ میلادی پیام‌های طنزی در شبکه‌های اجتماعی رد و بدل می‌شد که مضمون آن این بود: «تصور می‌کردیم در این سال خودروها پرواز کنند.» این تصور در فیلم‌ها و انیمیشن‌های بسیاری به نمایش گذاشته شده بود اما به نظر می‌رسد برای تحقق آن حالا حالاها باید منتظر بمانیم. از جهان بگذریم و به سال ۱۳۹۹ در ایران بباییم، جایی که هنوز هم خودروهای بنزینی سلاطین بی‌چون و چرای بازار و صنعت هستند در حالی که حدود ۱۰ میلیون خودرو الکتریکی در سراسر جهان در حال تردد است و سهم ما از این تحولات «هیچ» بوده است. در این شرایط انتظار عرضه نخستین خودرو الکتریکی برای شکستن این تابوی عظیم، چندان دور از انتظار نیست.

با ورود شرکت‌های خصوصی به صنعت خودرو کشور، ایده‌ها و تحولات جدیدی شکل گرفت که یکی از آنها تقویت احتمال عرضه خودروهای الکتریکی به بازار خودرو کشور بود. این انتظار که ۱۰ سال بعد از جهان ما هم طعم الکتریکی را در خیابان بچشیم نه تنها انتظار زیادی نیست بلکه باید بالاخره اتفاق بیفتد. شرکت‌های متعددی از

جمله خودروسازان دولتی طی سال‌های گذشته مدعی توانمندی در عرضه خودروهای الکتریکی به بازار بوده‌اند اما تنها برخی شرکت‌های خصوصی برای تحقق این ایده‌ها قدم‌های واقعی را برداشته‌اند. زمان همه چیز را عوض می‌کند و هنر آن است که با این تغییرات همسو و همراه شویم. تا پیش از سال ۹۰ کسی استاندارد آلایندگی خودروها برایش اهمیت نداشت اما امروز خودروهای تولیدی باید استاندارد یورو۵ یا فراتر از آن را پاس کنند. در اواسط دهه ۸۰، کسی تصور نمی کرد، کاربراتور در کمتر از ۱۰سال به خاطرهای در خودروهای تولیدی بدل شود و این تغییرات همچنان ادامه دارند. بیش از ۱۰ سال از آغاز هجوم خودروهای الکتریکی به بازارهای جهانی می‌گذرد و علاوه بر کشورهای پیشرفته در خاورمیانه نیز الکتریکی‌ها در حال گرفتن سهم از بازارهای خودرو هستند. ورود خودروهای الکتریکی به خیابان‌های ایران امری اجتناب‌ناپذیر برای همراهی با تکنولوژی روز است. الکتریکی‌ها بار سنگین اخبار بنزین را به حداقل می‌رسانند و سبک زندگی و حمل و نقل را تغییر خواهند داد. تجربه جهان در بهره‌گیری از خودروهای پاک برقی، مهم‌ترین آینه‌ای است که آینده ورود الکتریکی‌ها به خیابان‌های ایران را نشان می‌دهد.

چرا خودرو الکتریکی؟

از هر زاویه‌ای که به خودرو و بازار نگاه کنید، یک خودرو الکتریکی می‌تواند برای شما مملو از مزیت باشد. هزینه سوخت یک خودرو با مصرف سوخت ۹ لیتر در ۱۰۰ کیلومتر و کارکرد ۲۰هزار کیلومتر با

تفاوت آزادسازی قیمت خودرو با واقعی‌سازی چیست؟

آیا وزارت صمت می‌تواند مجوز واقعی‌سازی قیمت خودرو را از دولت بگیرد؟

باز هم در اولویت‌های کاری «صمت» قرار گرفت. هرچند مدرس خیابانی به صراحت از نرخ‌گذاری دستوری شکایت نمی‌کرد، با این حال غیرمستقیم این سیاست را عامل زیاندهی خودروسازان و همچنین رواج دلالی و واسطه‌گری در بازار خودرو می‌دانست. وی حتی پس از انجام قرعه‌کشی اولین فروش فوق‌العاده خودروسازان در خردادماه، به کنایه عنوان کرد که بیشترین تقاضای ثبت شده شهروندان در فروش موردنظر به خودروهای دارای حاشیه‌بازار (اختلاف قیمت کارخانه و بازار) زیاد تعلق داشته است. در واقع منظور مدرس خیابانی این بود که با توجه به اختلاف زیاد بین نرخ کارخانه و بازار خودروها، بیشترین ۵/۵ میلیون نفر شرکت‌کننده در اولین فروش فوق‌العاده خودروسازان، به‌دنبال رانت موجود بوده‌اند و این موضوع ریشه در قیمت‌گذاری دستوری داشت. در واقع سرپرست پیشین صمت به نوعی اعتقادی به‌نرخ‌گذاری دستوری نداشت و دلالی و واسطه‌گری و رانت عظیم در بازار خودرو و نتیجه همین سیاست می‌دانست و از همین رو به‌دنبال تغییر آن بود. بنابر گفته برخی مسئولان صنعت خودرو، مدرس خیابانی در جلسات مشترک با خودروسازان، بابت تغییر سیاست قیمت‌گذاری دستوری مجاب و قصد داشته پس از وزیر شدن این مسئله را به جد دنبال کند. با این حال اما مجلس شورای اسلامی به مدرس خیابانی رأی اعتماد نداد و وزارت صمت حالا سرپرستی جدید از جنس معدن را به خود می‌بیند. هرچند جعفر سرقینی سرپرست جدید صمت هنوز اظهارنظر خاصی در مورد خودروسازی و سیاست‌های حاکم بر این صنعت نکرده، با این حال برخی معاونان صمت به‌دنبال تحقق برنامه

سرپرست پیشین درباره حذف نرخ‌گذاری دستوری هستند. بنا بر گفته آنها، وزارت صمت به دنبال آزادسازی یا به قول خودشان «رهاسازی» قیمت خودرو نیست، اما «واقعی‌سازی» را دنبال می‌کند. آنطور که معاون امور صنایع وزارت صمت اخیرا عنوان کرده، «واقعی‌سازی قیمت خودرو یکی از مهم‌ترین مسائل در خودروسازی به‌شمار می‌رود، اما این وزارتخانه مخالف رهاسازی و آزادسازی قیمت است. مهدی صادقی نیارکی با بیان اینکه قیمت خودروها باید براساس افزایش قیمت نهاده‌های تولید اصلاح شود، تاکید کرده این موضوع سبب خواهد شد خودروسازان دچار زیان عملیاتی نشوند.

به گفته وی، اکنون عمده ورودی‌های خودروسازی شامل مواد و محصولات پتروشیمی، پلیمری و فلزات در بورس یا به قیمت‌های جهانی تعیین می‌شود، بنابراین خودرو باید به گونه‌ای قیمت‌گذاری شود که شرکت‌های خودروساز و قطعه‌ساز زیان نکنند. معاون امور صنایع وزارت صمت البته این را هم گفته که خودروسازان نیز باید با افزایش بهره‌وری و واگذاری دارایی‌های مازادشان، به پروژه‌ها و پلتفرم‌های جدید و ارتقای داخلی‌سازی محصولات فکر کنند. آنچه از اظهارات این مقام مسئول در وزارت صمت برمی‌آید این است که این وزارتخانه به‌دنبال اجرای فرمول «قیمت تمام شده به علاوه سود متعارف» است. در حال حاضر شورای رقابت اختیار نرخ‌گذاری خودرو را در دست دارد و هر سه ماه یکبار با اخذ استناد و مدارک لازم از شرکت‌های خودروساز، نسبت به بازنگری در قیمت محصولات اقدام می‌کند.

خودرو با شورای رقابت به بورس می‌رود

اقدام به افزایش قیمت محصولات خودروسازان کرده است با این حال تولیدکنندگان و سیاست‌گذار خودرویی از افزایش قیمت‌ها ناراضی به نظر می‌رسند و این نحوه قیمت‌گذاری را برخلاف منافع تولیدکنندگان می‌خوانند بنابراین در شرایط کنونی، نحوه قیمت‌گذاری و عرضه خودرو به بازار همه را ناراضی کرده به‌طوری‌که از یکسو قیمت‌گذاری دستوری مانع از رشد تولید و همچنین زیان مالی خودروسازان شده و از دیگر سو سیاست‌گذار خودرویی هم به دلیل تبعات آزادسازی قیمت، نمی‌تواند خودروسازان را در این امر دخالت دهد بنابراین مجبور است به نحوه تعیین قیمت از سوی شورای رقابت رضایت دهد.

در چنین وضعیتی مجلس در حال پیگیری طرحی در کمیسیون صنایع و معادن است که هم شورای رقابت به‌عنوان مرجع قیمت‌گذار باقی بماند و هم عرضه خودرو به منظور شفافیت در هزینه‌های تولید و حذف واسطه‌گری در بورس کالا انجام شود، اما چگونه؟ پیش‌تر عنوان شد که بورس کالا دستورپذیر نیست و جذابیت این نوع عرضه برای خودروسازان نیز به واسطه ماده ۱۸ قانون توسعه ابزارهای مالی و نهادهای مالی است. در این ماده عنوان شده که دولت مکلف است کالاهای پذیرفته شده در بورس کالا را از نظام قیمت‌گذاری خارج کند. این قانون در صورت اجرا می‌تواند یک ابزار قدرتمند برای خودروسازان باشد تا قیمت خودرو را براساس عرضه و تقاضا تعیین کنند. حالا اما مجلس شورای اسلامی، شورای رقابت را در کنار ماده ۱۸ قانون توسعه ابزارهای مالی قرار داده است. در این زمینه سازوکار هم مشخص شده به این معنا که شورای رقابت قیمت پایه خودرو را

درحالی‌که از یک سو خودروسازان همچنان بر قیمت‌گذاری محصولات‌شان در حاشیه‌بازار اصرار دارند و از سوی دیگر برخی نمایندگان مجلس شورای اسلامی می‌خواهند قیمت خودرو را به بورس ببرند، وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) به دنبال «واقعی‌سازی» قیمت است، اما تفاوت آزادسازی قیمت خودرو با واقعی‌سازی چیست؟ کدام روش استانداردتر است و هم‌زمان نفع تولیدکننده و مصرف‌کننده را در پی خواهد داشت؟ و اینکه آیا وزارت صمت می‌تواند مجوز واقعی‌سازی قیمت خودرو را از دولت بگیرد؟

به گزارش پدال نیوز، به نظر می‌رسد تفاوت اصلی میان آزادسازی و واقعی‌سازی قیمت خودرو، ملاک تعیین قیمت است که در روش نخست نظام عرضه و تقاضا مبنا قرار می‌گیرد و در روش دوم هزینه‌های تولید، به‌عبارت بهتر، وقتی صحبت از آزادسازی یا قیمت‌گذاری در حاشیه بازار می‌شود، قیمت کارخانه‌ای خودروها نزدیک به نرخ‌های بازار تعیین خواهد شد، حال آنکه در روش واقعی‌سازی، هزینه‌های تولید ملاک عمل قرار می‌گیرند. کارشناسان معتقدند با اجرای روش نخست، دلالی و واسطه‌گری نیز از بازار خودرو رخت برخواهد بست، حال آنکه با واقعی‌سازی قیمت، کماکان شاهد اختلاف نرخ کارخانه و بازار خودروها خواهیم بود، منتها شاید کمتر از میزان فعلی.

واقعی‌سازی از کجا آمد؟

با رفتن رضا رحمانی از وزارت صمت و انتصاب حسین مدرس خیابانی به سرپرستی این وزارتخانه، حل مسئله قیمت‌گذاری خودرو

لزوم اجرای قوانین مصوب تأمین مالی خودروهای تجاری توسط دولت

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی از نحوه تأمین اعتبارات مالی جهت نوسازی ناوگان تجاری کشور سخن گفت. علیرضا سلیمی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، بیان کرد: با توجه به اینکه ریاست شورای پول و اعتبار رئیس جمهور است لذا تأمین مالی واحدهای تولیدکننده نیز به عهده قوه مجریه است و تنها قانون‌گذاری در این زمینه از وظایف مجلس است. ضمن اینکه مجلس چند قانون را در زمینه تولید وضع کرده که یکی از آنها قانون رفع موانع تولید است که بخش زیادی از آن توسط دولت عملیاتی نشده است. همچنین در زمینه تسهیل صادرات و تأمین مالی تولیدکنندگان نکات بسیار خوبی در قوانین وجود دارد. وی ادامه داد: از قوانین دیگر وضع شده می‌توان به این موضوع اشاره کرد که اگر قیمت ارز در یک سال واحد بیش از ۱۵ درصد افزایش پیدا کند دولت باید مابه التفاوت آن را به شرکت‌های تولیدکننده پرداخت کند و این قانون خوبی است زیرا ثبات بازار زمینه‌ساز جهش تولید است و زمانی که تولیدکننده و سرمایه‌گذار در شرایط ثبات بازار بتوانند برای آینده خود برنامه‌ریزی کند می‌تواند موفق شود. حال سوال اینجاست که دولت به این قوانین عمل کرده است؟ نماینده مردم محلات در مجلس افزود: برای تأمین اعتبارات مالی جهت نوسازی ناوگان تجاری کشور که از وظایف مجلس بوده مشکلی وجود ندارد اما متأسفانه این قوانین توسط دولت اجرا نمی‌شود. کما اینکه براساس قانون مجلس، دولت می‌تواند از صندوق توسعه ملی برای سرمایه‌گذاری در تولید خودرو از جمله خودروهای تجاری هزینه کند و منابع صندوق در اختیار دولت است و اگر دولت براساس چارچوب اقدامات لازم را در این زمینه انجام دهد تولیدکنندگان خودرو می‌توانند از منابع صندوق توسعه برای سرمایه‌گذاری و افزایش کیفیت تولیدات خود بهره‌مند شوند. همچنین بانک‌های عامل می‌توانند مجوزهای خوبی را جهت تأمین مالی تولید خودروهای تجاری صادر کنند. سلیمی تشریح کرد: بخشی از مشکلاتی که در این زمینه وجود دارد به پیورکراسی اداری مربوط می‌شود که زمینه بهره‌مندی سرمایه‌گذاران را کاهش داده و بخشی از آن به عدم اشراف سرمایه‌گذاران به قانون و عدم توجه دولت به قانون برمی‌گردد. با این وجود اگر از نظر قانونی در قوانین و مجلس تصویب کرده خلای وجود داشته و نیاز به قانون‌گذاری جدید باشد مجلس آمادگی لازم برای تصویب قوانین جدید را دارد تا تأمین مالی تولید خودروهای تجاری به سرعت انجام شود.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در پاسخ به این سوال مبنی بر اینکه نوسازی ناوگان تجاری از طریق واردات نتیجه‌بخش خواهد بود یا تولیدات داخل، گفت: کیفیت پایین خودروهای داخلی قابل‌انکار نیست اما اینکه چه کار کنیم که علاوه بر استفاده از تکنولوژی برتر و واردات تولید داخل آسیب نبیند نیاز به واکوی در کار گروه‌های تخصصی دارد، اما به اعتقاد بنده بهتر است ترکیبی از واردات و ایجاد زمینه لازم برای تولید خودروهای تجاری در داخل صورت بگیرد.

آمادگی ناوگان اتوبوسرانی پایتخت در صورت بازگشایی مدارس

مدیرعامل شرکت واحد اتوبوسرانی تهران، از اعلام آمادگی ناوگان اتوبوسرانی پایتخت در صورت بازگشایی مدارس و مراکز آموزشی از ۱۵ شهریور خبر داد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از مهر، محمود ترفع، تشدید نظارت میدانی بر ناوگان، اشتغال حداکثری اتوبوس‌ها در خطوط و لغو مرخصی‌های غیرضروری را از جمله تدابیر پیش‌بینی شده برشمرد و گفت: آماده‌باش کامل عوامل گشت از ابتدا تا پایان ساعت کار خطوط و اعلام آنی مسائل و مشکلات ترافیکی و پیگیری فوری برای برطرف کردن آنها توسط سایت نظارت تصویری شرکت واحد از دیگر تمهیدات در نظر گرفته شده است. وی با اشاره به اینکه خطوط اتوبوسرانی از طریق سیستم مدیریت ناوگان (GPS) مورد نظارت مستمر قرار می‌گیرد، اظهار کرد: شست‌وشوی ناوگان از جمله روشویی، توشویی، صندلی‌شویی و شیشه‌شویی، علاوه بر عملیات مستمر ضدعفونی و به صورت ویژه در دستور کار قرار دارد، ضمن اینکه وضعیت ایستگاه‌های اتوبوسی و مبلمان آنها نیز پیگیری و رسیدگی خواهد شد. ترفع با بیان اینکه نسبت به احصا و شناسایی کامل مراکز آموزشی پراقرطیه به منظور اعزام اتوبوس کمکی و همچنین، هماهنگی برای عزیمت اتوبوس‌های بیشتر به ایستگاه‌های پرمسافر اقدام شده است، تصریح کرد: با پیش‌بینی‌های به عمل آمده، از ازدحام بیش از حد مجاز اتوبوس‌ها در مبادی و مقاصد خطوط و همچنین، از توقف احتمالی اتوبوس‌ها در شبکه معابر جلوگیری می‌شود. مدیرعامل شرکت واحد اتوبوسرانی از توجه شرکت‌های خصوصی به منظور اجرای اقدامات پیش‌بینی شده و حسن همکاری در خدمات‌رسانی بهتر و بیشتر به شهروندان خبر داد و خاطر نشان کرد: عوامل امدادخودرو شرکت واحد برای رفع فوری عیب اتوبوس‌های دارای نقص فنی در شبکه معابر به سرعت وارد عمل می‌شوند، ضمن اینکه نسبت به استقرار عوامل نظارتی در مکان‌های پرمسافر و گلوگاه‌های شبکه اتوبوسرانی اقدام می‌شود.

اصلاح قیمت کارخانه‌ای خودروها

شرط بقای خودروسازان همراه با انتفاع مصرف‌کننده نهایی

مدیرکل دفتر صنایع حمل و نقل وزارت صمت به دنبال ورود ضرره‌ای پبیای به خودروسازان، مردم و دولت ناشی از قیمت‌های کارخانه‌ای خودرو از پیگیری‌های این وزارتخانه برای اصلاح قیمت خودرو خبر داد. سهیل معمارباشی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، درخصوص عدم حضور دولت در صنعت خودرو و اعمال قیمت‌گذاری‌های دستوری اظهار داشت: حضور دولت در صنعت خودرو که در حال حاضر در مقایسه با گذشته در کمترین حد خود است، مبنای قانونی داشته و سیاست‌های اجرایی اصل ۴۴ قانون اساسی، مجوز برخورداری دولت از ۲۰ درصد از سهم بازار در برخی صنایع از جمله صنعت خودرو را مقرر کرده است و موضوع قیمت‌گذاری در این صنعت به‌استناد برداشت غیرکشناسی از انحصاری بودن صنعت خودرو مطرح و اجرایی شده که آسیب‌های زیادی بر پیکره صنعت خودرو و مصرف‌کنندگان وارد کرده است. مدیرکل دفتر صنایع حمل و نقل وزارت صمت درخصوص فروش محصولات خودروسازان با قیمت کمتر از بهای تمام شده در شرایط کنونی گفت: قیمت‌های فعلی کارخانه‌ای، موجب ورود ضرر به سهامداران دو شرکت بزرگ خودروساز طی دو سال گذشته شده که تداوم این روند به هیچ وجه به سود صنعت خودرو، مصرف‌کنندگان و دولت نیست. معمارباشی تصریح کرد: بر این اساس، موضوع اصلاح قیمت خودرو متناسب با بهای تمام شده واقعی خودروسازان در دستور پیگیری وزارت صنت، معدن و تجارت قرار دارد.

با ظرفیت‌های دانش‌بنیان بازار واکسن‌های دامی رونق می‌گیرد

صنعت واکسن دامی در کشور یکی از صنایع حیاتی و راهبردی است که منجر به تامین امنیت غذایی می‌شود؛ اتفاقی که رابطه مستقیمی با سلامت جسمی جامعه دارد. این نیاز فناورانه کشور قرار است با توان شرکت‌های دانش‌بنیانی تامین شود.

یک همکاری مشترک میان ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارت جهاد کشاورزی برای تامین واکسن‌های دامی مورد نیاز کشور شکل گرفته است. براساس این همکاری مشترک قرار است ظرفیت‌ها و توان شرکت‌های دانش‌بنیان به میدان بیاید تا واکسن‌های دامی کشور با هدف دستیابی به امنیت غذایی و جهش تولید در بخش کشاورزی تامین شود.



دریچه

هدیه‌ای به مراکز نیروگاهی؛ محصولی دانش‌بنیان از شارژرهای صنعتی حفاظت می‌کند

کنترل و حفاظت بومی از شارژرها و باتری‌های نصب شده در اتاق‌های باتری مورد استفاده مراکز مخابراتی، نیروگاهی و مراکز کنترل راه آهن و مترو با محصولی دانش‌بنیان امکانپذیر شد. این کار با تولید دستگاه یونیت نظارت و کنترل مرکزی سیستم شارژر میسر شد. یک شرکت دانش‌بنیان در زمینه طراحی و ساخت محصولات SMPS فعالیت خود را آغاز کرد و از سال ۸۶ به طور رسمی تاسیس شد. هدف از تأسیس این شرکت انجام فعالیت‌هایی در زمینه طراحی، ساخت و تولید منابع تغذیه سوئیچینگ برای مصارف در تجهیزات نیروی مخابراتی و سایر صنایع مصرف‌کننده این محصولات است. از مهم‌ترین مصرف‌کنندگان محصولات این شرکت می‌توان به صنایع مخابرات، شرکت برق، شرکت نفت، بانک‌ها، صنایع باتری‌سازی، صنایع نظامی و تمام صنایعی که باتری و تجهیزات مخابراتی را استفاده می‌کنند اشاره کرد. احسان‌الله حائری، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان الکترونیک سپیدافرا درباره فعالیت‌های شرکت، گفت: ما فعالیت خود را در زمینه پشتیبانی و تعمیرات منابع تغذیه مربوط به شرکت‌های داخلی و خارجی از جمله شرکت منابع تغذیه الکترونیک PSP و سایر شرکت‌های تولیدکننده آغاز کردیم. ما در مجموعه در زمینه طراحی و ساخت محصولات SMPS در ایران با پشتوانه دانش فنی سوئیچینگ، سال ۹۲، دو محصول کنترلی و تغذیه را به تولید رساند. وی با اشاره به اشتغال‌زایی نیروی انسانی در این مجموعه بیان کرد: از همان سال تاکنون حدود ۳۰ نیروی انسانی متخصص در رشته‌های مهندسی الکترونیک، برق قدرت، طراحی صنعتی، مهندسان نرم‌افزار و سخت‌افزار در شرکت ما مشغول به فعالیت شده‌اند. حائری همچنین تأکید کرد: ما در تلاشیم تا متناسب با نیاز مشتری و بازار مصرفی محصولات کم‌ظرفیت و پرمصرفیت را تولید کنیم و در حال حاضر محصولات متنوعی بنا به نیاز مصرف در سازمان‌های دولتی، خصوصی و با مشتریان خاص در این شرکت طراحی

کسب‌وکارهای دیجیتال «هوشمندانه» تبلیغ می‌شود

تحول در سبک زندگی مردم و حضور فزاینده در فضای مجازی، کسب‌وکارهای دیجیتال را رونق بخشیده است. معرفی و تبلیغ این بازار در فضای دیجیتال راه و روش‌های تازه و خلاقانه می‌طلبد. یک شرکت دانش‌بنیان، نیاز حضور اثرمند در این فضا و تعامل میان کسب‌وکارهای دیجیتال و مشتریان را پاسخ گفته است. «یکتانت» شرکت دانش‌بنیانی است که به نیاز کسب‌وکارهای دیجیتال در فضای مجازی به خوبی پاسخ گفته است. سید علیرضا ناظم‌زاده، مدیرعامل یکتانت هدف این شرکت دانش‌بنیان را ایجاد درآمد شفاف و منصفانه برای نمایش‌دهندگان و بهبود نتیجه تبلیغ‌کنندگان از تبلیغات آنلاین عنوان کرد و گفت: با نگاه به تبدیل شدن به مقصد دیجیتال مارکتینگ ایران، ظرف مدت چهار سال گذشته علاوه بر یکتانت سایر زیرمجموعه‌های یکتانت به منظور کامل شدن تکه‌های پازل دیجیتال مارکتینگ ایجاد شدند. این فعال فناور با اشاره به اینکه بزرگ‌ترین زیرساخت تبلیغات آنلاین ایران را دو بخش اصلی نمایش‌دهندگان و تبلیغ‌کنندگان شکل می‌دهد، عنوان کرد: نمایش‌دهندگان از طریق یکتانت و با نمایش تبلیغات درآمد کسب کرده و می‌توانند هزینه‌های تولید محتوا و ادامه فعالیت وبسایت‌شان را تامین کنند و محتوای مناسب را به دست مردم برسانند. به گفته ناظم‌زاده، تبلیغ‌کنندگان نیز از طریق یکتانت و با نمایش تبلیغات محصولات و خدمات‌شان در بزرگ‌ترین و معتبرترین وبسایت‌ها و خبرگزاری‌های ایرانی می‌توانند علاوه بر افزایش فروش محصولات و خدمات‌شان به افزایش آگاهی از برند نیز دست یابند.

۶۸۴ محصول نانوی «ایران‌ساخت» تولید شد

در راستای ایجاد شفافیت بازار محصولات نانو و به تبع آن ارتقای کیفی این محصولات و افزایش اعتماد مصرف‌کنندگان و نهائناً توسعه بازار مواد و محصولات نانو به محصولات حوزه فناوری نانو تاییدیه نانومقیاس اعطا می‌کند. این فرآیند

از طریق واحد ارزیابی موسسه خدمات فناوری تا بازار (کریدور) انجام می‌شود. این واحد با بررسی مدارک و مستندات متقاضی، نسبت به تدوین دستورالعمل بازرسی و طراحی آزمون‌ها جهت بررسی محصول اقدام می‌کند. پس از بازدید و نمونه‌برداری از محل تولید و انجام آزمایش‌ها طبق طرح آزمون، گزارش فنی واحد بازرسی مبنی بر تایید/عدم تایید نانومقیاس محصول اعلام می‌شود. گواهینامه نانومقیاس به محصولاتی اعطا می‌شود که تولیدکننده آن علاوه بر رعایت الزامات فنی اشاره شده، سایر الزامات تولیدی و تجاری مندرج در آیین‌نامه‌های موسسه (از جمله پروانه ساخت و یا بهره‌برداری، واحد کنترل کیفیت فعال، حضور

کارشناس نانو در شرکت و ...) را رعایت کرده و قرارداد اعطای گواهینامه نانومقیاس را امضا نماید. به محصولاتی که تولیدکننده آن صرفاً الزامات فنی محصول را برآورده است، گواهینامه آزمایشی نانومقیاس اعطا می‌شود.



۲۵۹ در حال حاضر ۲۵۹ شرکت نانو در کشور موفق به دریافت گواهی نانومقیاس برای تولید محصولات نانو شده‌اند. ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



ایلان ماسک به چهارمین فر

به قلم: کارمن رینیکه / خب

هر برند خودروسازی دیگری است. در این راستا این و جدیدترین آمارها نیز حاکی از آن است که وی در می‌شود. علت این امر نیز به خاطر افزایش ارزش و تا مجموعه دارایی‌های وی از ۸۴ میلیارد دلار عبور آقای مارک زاکربرگ تنها ۱۵ میلیارد دلار فاصله د

اگر تا هفت سال قبل، تصور این امر که ایلان ماسک بتواند در جمع ۱۰ فرد ثروتمند جهان قرار بگیرد، بیش از حد روباپردازانه به نظر می‌رسید اکنون هیچ فردی تردید ندارد که او قادر است حتی عنوان ثروتمندترین را به دست آورد. درواقع آقای ماسک در ابتدای کار خود، حوزه‌هایی را انتخاب کرد که در آن زمان هیچ فردی به آنها توجه نداشته است. با این حال نتیجه آن بسیار موفقیت‌آمیز بوده است. این امر باعث شده است که مدیرعامل آئودی اعلام کند که تسلا حداقل دو سال جلوتر از

محصولی دانش‌بنیان به کمک مبتلایان به سرطان مثانه آمد

از ۱۰ هزار نفر در سال به بیماری سرطان مثانه مبتلا می‌شوند که به این دارو نیازی مبرم دارند بنابراین چیزی حدود ۴۰ تا ۶۰ هزار ویال از این دارو در کشور موردنیاز است که با توانمندی متخصصان داخلی

تولید و کشور را از واردات نمونه مشابه خارجی بی‌نیاز کرده است.

این فعال فناور با اشاره به تولید و عرضه ایران‌ساخت واکسن سرطان مثانه با قیمتی یک سوم نمونه خارجی کیفیتی مشابه، عنوان کرد: نمونه وارداتی این واکسن ۳ تا ۴ برابر نمونه ایران‌ساخت هزینه دربر دارد و اکنون با تولید سالانه این شرکت دانش‌بنیان، نیاز کشور به واردات کاملاً برطرف شده است.

حسن‌زاده با اشاره به اشتغال ۱۰ نفر از دانش‌آموختگان و متخصصان کشور

در آرنآ ژن آویسا گفت: در حال حاضر تمرکز متخصصان شرکت بر روی بهبود کیفیت فرآورده‌های تولیدشده موجود و ارائه گسترده محصول در عرصه بین‌المللی است.



در میان تمام بیماری‌های مزمن و مهلک سرطان مثانه یکی از سخت‌درمان‌ترین‌ها به شمار می‌رود و به طور میانگین سالانه ۱۰ هزار مبتلا با رنج‌های این بیماری دست و پنجه نرم می‌کنند. یک شرکت

دانش‌بنیان با تولید ایران‌ساخت داروی این بیماری، ضمن بی‌نیاز ساختن کشور از واردات نمونه گران‌قیمت خارجی، به یاری این بیماران آمد.

سیدمهدی حسن‌زاده، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان آرنآ ژن آویسا با بیان اینکه فناوران این شرکت تولید محصولات ب ث ژ را از ۱۳۹۳ آغاز کرده‌اند، عنوان کرد: در این مدت صادرات واکسن و داروی اتکو- ب ث ژ، به صورت محدود انجام شد و تلاش جدی را آغاز کرده‌ایم تا با ارتقای کیفیت و دریافت گواهی کیفیت از WHO صادرات گسترده‌تر

این واکسن مهیا شود. وی با بیان اینکه داروی داخل مثانه‌ای با نام تجاری پاستوسیس، به پیشگیری و درمان سرطان مثانه کمک می‌کند، اظهار کرد: کمتر



نشست تجاری ایران و افغانستان بر گزار می‌شود

در ادامه برگزاری نشست‌های آنلاین میان شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی با دیگر کشورها، یک نشست تجاری بین شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناور ایران و افغانستان برگزار می‌شود. این نشست تجاری حوزه‌های مختلف فناوری را پوشش می‌دهد.

اسفندماه سال گذشته بود که کرونا به ایران آمد؛ بیماری شایعی که خیلی زود همه‌گیر شد و معادلات جهانی را به هم ریخت، اما این بیماری مودی و خطرناک نتوانست مانع توسعه روابط تجاری میان ایران با دیگر کشورها شود و در این روزهای خاص و ویژه سیاسی و تجاری، برگزاری نشست‌های آنلاین تنها راه جبران این خسارت‌ها است.

یادداشت



نقصی که از آن آگاهی نداریم

و برخی هم نه، تست‌های‌شان سالم است و فقط خودشان از نقص عملکردشان شکایت دارند و در دسته SCI قرار می‌گیرند. درصد قابل توجهی از افرادی که در حال حاضر مراجعه می‌کنند در دسته دوم قرار دارند که به دلیل آگاهی بخشی عمومی است.

قدیم‌ها احتمالا این فراموشی را به حساب پیری می‌گذاشتند. ما می‌دانیم عملکرد حافظه و یادگیری با افزایش سن بعد از ۳۰ سالگی افت می‌کند. اما این مسئله که به آن زوال مغز می‌گویم فراتر از این عملکرد بر اثر سن است. درخصوص مرحله اول که به آن SCI می‌گویند در طی زمان دیده شده است که در این مرحله فقط بیمار نگرانی مشککش را دارد و وقتی تست می‌گیریم هیچ مشکلی در تست‌ها نیست، اما این بیماری را طی پنج تا شش سال پس از آن پیگیری کردند و دیدند حدود یک سوم آنها به بیماری آلزایمر مبتلا می‌شوند. همین‌هایی که فقط نگرانی داشتند و خودشان متوجه اختلال در کارهای روزمره‌شان شده‌اند اما وقتی تست ازشان می‌گیریم می‌بینیم که مشکلی ندارند. در واقع تست ما حساسیت لازم برای تشخیص و جدا کردن این افراد را از افراد سالم ندارد. چون هیچ تستی به هر حال ۱۰۰ درصد نخواهد بود. در واقع خود این افراد متوجه افت عملکردشان می‌شوند. البته نه همه این افراد بلکه یک سوم آنها بعدا مبتلا به آلزایمر می‌شوند.

فناوران برای گسترش صنایع جدید دانش‌بنیان فراخوانده شدند

دکتر مطرح و در نهایت به ارائه یک محصول یا خدمات منتهی شود.

در همین راستا، ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت، «چالش حل نیازهای فناورانه حوزه فوتونیک و مواد در صنایع کشور با نگاه ویژه بر رساله‌های کاربردی مقطع دکترا» را برگزار می‌کند. این ستاد، ایجاد و تثبیت جایگاه فناوری و نوآوری در صنعت کشور و همچنین اجرای نتیجه‌بخش‌ترین و کم‌هزینه‌ترین مدل برای رفع نیازهای فناورانه را در این چالش دنبال می‌کند که این امر مستلزم حضور و مشارکت صنایع مرتبط با هر مرحله چالش، به عنوان بهره‌بردار اصلی نتایج آن است.

استفاده حداکثری از ظرفیت‌های علمی کشور و کمک به توانمندسازی دانشجویان مقطع دکترا در امر تحقیقات و پژوهش و ظرفیت‌سازی برای تبدیل شدن پژوهش‌های صورت گرفته در مراکز پژوهشی کشور به فناوری، از جمله اهداف پیش‌بینی شده برای این بسته حمایتی است.

این فراخوان صنایع و حوزه‌های متنوعی را دربر می‌گیرد، اما مرحله اول آن به حوزه ذغال سنگ اختصاص یافته است. صنعت زغال‌سنگ کشور به عنوان موضوع اصلی مرحله اول، این فراخوان انتخاب شده است. مواد، قطعات و خدمات مختلفی در زنجیره زغال‌سنگ کشور مورد نیاز و استفاده است که از جمله آنها می‌توان به انواع چالزن، پمپ تزریق، رزین و فوم تزریق، بولت، کابل، نوار نقاله، سیستم روشنایی، سیستم و تعمیر باکس‌های ضد انفجار و ضدشعله، اشاره کرد. علاقه‌مندان می‌توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری به آدرس pamisti.ir مراجعه کنند.

ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری برای حمایت از رساله‌های مقطع دکترا در حوزه «فوتونیک و مواد پیشرفته» فراخوانی را منتشر کرد.

«سلسله چالش‌های حل نیازهای فناورانه حوزه فوتونیک و مواد در صنایع کشور» با حمایت ستاد و نگاه ویژه به رساله‌های کاربردی مقطع دکترا، برگزار می‌شود. این فراخوان حوزه‌های بسیار متنوعی مانند فولاد، مس، زغال‌سنگ، محصولات نسوز، سرامیک، نفت و گاز و ده‌ها حوزه و صنعت دیگر را شامل می‌شود.

تحقق اهداف ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری در امر پژوهش در سطوح تحصیلات تکمیلی و جهت‌دهی به رساله‌های در حال تعریف منتشر شده از جمله اهداف این فراخوان است. همچنین ارتقای فناوری صنایع موجود و توسعه صنایع جدید دانش‌بنیان دیگر اهدافی است که در این رویداد دنبال می‌شود.

رفع نیاز صنایع مختلف صنایع مختلف داخلی چالش‌ها و نیازهای متفاوتی در زنجیره تأمین و ارزش دارند که از بین آنها می‌توان به افزایش قیمت مواد اولیه یا تجهیزات موردنیاز به دلیل سیاست‌های خارجی و تحریم‌ها، وابستگی به واردات و همچنین عدم توجه به بحث نوآوری، فناوری و پژوهش، اشاره کرد.

فرایند شناسایی، رفع نیازهای فناورانه و ایجاد ارزش افزوده در تمام مراحل مرتبط با صنایع تأثیرگذار داخلی، مستلزم توسعه فناوری و ورود شرکت‌های دانش‌بنیان، فناور و استارت‌آپ‌ها برای ارائه پاسخ‌های فناورانه است. این پاسخ‌ها می‌تواند در قالب رساله‌های کاربردی مقطع



د ثروتمند جهان تبدیل شد

برنگار - مترجم: امیر آل علی

وی بتواند این جایگاه را به دست آورد. در این رابطه حتی ممکن است برخلاف پیش‌بینی‌ها، رقیب اصلی جف بزوس برای عنوان ثروتمندترین فرد جهان، موسس تسلا و اسپیس ایکس باشد. این امر در حالی است که بسیاری از تحلیلگران بر این باور بوده‌اند که مازک زاکربرگ، تنها گزینه موجود محسوب می‌شود. حال باید دید که آیا وی تا سه سال آینده می‌تواند یک شگفتی دیگر را رقم بزند؟ منبع: businessinsider.com

لان ماسک روزهای بسیار موفقی را سپری می‌کند حال حاضر چهارمین فرد ثروتمند جهان محسوب سهام تسلا به میزان ۱۱ درصد است که باعث شده نماید. در حال حاضر وی با نفر سوم این فهرست، رد که پیش‌بینی می‌شود که تا قبل از پایان امسال

رونق هوش مصنوعی در خاورمیانه تا سال ۲۰۳۰

بعدی در این زمینه مربوط به سرویس‌های هوش مصنوعی دولت‌ها و نیز صنعت ارتباطات و مخابرات است.

آی دی سی میزان صرف هزینه در حوزه هوش مصنوعی در برخی

کشورها را بررسی کرده است. بر این اساس در امارات متحده عربی در سال ۲۰۳۰ حدود ۹۶ میلیارد دلار صرف هوش مصنوعی خواهد شد که این رقم برابر با ۱۳۶ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور خواهد بود. عربستان در سال ۲۰۳۰ حدود ۱۳۵.۲ میلیارد دلار در این زمینه هزینه می‌کند که برابر با ۱۲.۴درصد از تولید ناخالص

داخلی این کشور است. این رقم در مورد مصر در سال ۲۰۳۰ برابر با ۴۲.۷ میلیارد دلار است که برابر با ۷.۷درصد تولید ناخالص داخلی مصر است.

نتایج بررسی‌های مؤسسه تحقیقاتی آی دی سی نشان می‌دهد صرف هزینه در حوزه هوش مصنوعی در منطقه خاورمیانه و آفریقا در سال ۲۰۲۰ از مرز ۸۳ میلیارد دلار خواهد گذشت.

به گزارش مهر، این رقم نسبت به سال ۲۰۱۹ حدود ۲.۸ درصد رشد نشان می‌دهد.

آی دی سی همچنین پیش‌بینی کرده که صرف بودجه برای تولید سیستم‌های هوش مصنوعی در این منطقه امسال به ۳۷۴.۲ میلیون دلار می‌رسد که نسبت به ۳۱۰.۳ میلیون دلار سال ۲۰۱۸ و ۲۶۱.۸ میلیون دلار سال ۲۰۱۸ افزایش یافته است.

بخش عمده صرف هزینه در حوزه هوش مصنوعی در خاورمیانه و آفریقا مربوط به بخش‌هایی همچون بانکداری و خرده‌فروشی است که ۳۳ درصد از کل سرمایه‌گذاری در این بخش را دربرمی‌گیرد، رتبه



مهاجرت از روستا به شهر کاهش یافته است

انجامید در کنار جذابیت‌های شهری، زمینه‌ساز افزایش تمایل به مهاجرت بین روستاییان شده بود، گفت: طی سال‌های اخیر و با توسعه زیرساخت‌هایی نظیر آب، گاز، برق، راه و بسترسازی برای تسهیلات اشتغال‌زایی و تقویت امکانات رفاهی، موجب کندی روند مهاجرت شده است. پاکفطرت اجرای طرح‌های هادی و نوسازی خانه‌های روستایی را از تدبیرهای کارساز در مسیر تحقق توسعه پایدار روستاها دانست و مدعی شد که روند مهاجرت معکوس از شهر به روستا، آغاز شده است. مدیرکل دفتر امور روستایی و شوراهای استانداری فارس، عملکرد این دفتر در جذب اعتبارات دو سال گذشته را مطلوب ارزیابی و خاطرنشان کرد: سال ۹۷ و از محل اعتبارات اداره کل دارایی استان و سازمان شهرداری‌ها



مدیرکل امور روستایی و شوراهای استانداری فارس اعتقاد دارد که به دلیل توسعه زیرساخت‌ها، کاهش شدت خشکسالی و اقدامات اجرایی شده از سوی دولت تدبیر و امید، شاهد کاهش مهاجرت روستاییان به شهرها هستیم. به گزارش ایسنا سید کمال پاکفطرت، یکشنبه ۲ شهریور، در جمع خبرنگاران و با بیان تسلیت به مناسبت ایام محرم و شهادت حضرت اباعبدالله الحسین(ع) و یارانش و گرامیداشت هفته دولت و یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر، گفت: توجه به روستاها و ارتقای شاخص‌های کیفی زندگی روستاییان بدون آسیب به فضای بکر روستا، یکی از موارد موردنظر دولت طی سال‌های اخیر بوده است. پاکفطرت با اشاره به اینکه در فارس بیش از ۲ هزار روستا وجود دارد، گفت: روستاییان عمدتا تولیدکننده محسوب می‌شوند و نقشی موثر در تأمین نیازهای مختلف جوامع شهری و شهرنشینان، خصوصا تولید نیازهای غذایی آنان دارند. او با بیان اینکه خشکسالی‌هایی که بیش از یک دهه به طول

بررسی دلایل اهمیت تبلیغاتی تیک تاک

چرا تبلیغات در تیک تاک مهم است؟

نقش مهمی در حفظ کاربران دارد. بسیاری از برندها توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به صورت منطقی را ندارند. با این حال تیک تاک به خوبی از گرایش کاربران برای مشاهده امکانات تازه در کمترین زمان ممکن استفاده می کند.

توصیه‌های کاربردی برای توسعه برند در تیک تاک

بازاریابی در تیک تاک به طور کلی در دسته بازاریابی شبکه اجتماعی قرار می گیرد، با این حال این امر به معنای امکان استفاده از تکنیک‌های بازاریابی در اینستاگرام یا دیگر شبکه‌های اجتماعی برای این پلتفرم نیست. بازاریاب‌ها و برندها باید به خوبی از تفاوت‌های بازاریابی در پلتفرم‌های مختلف آگاهی داشته باشند. در غیر این صورت امکان بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نخواهند داشت. به همین اساس در این بخش برخی از مهم‌ترین تکنیک‌ها برای توسعه برند در تیک تاک را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱.شناخت مخاطب هدف

شناخت سلیقه مخاطب هدف نقش مهمی در موفقیت بازاریابی برندها دارد. برخی از کسب و کارها به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم در تلاش برای استفاده از ترندهای تازه هستند. اگرچه کاربست ترندهای برتر اهمیت بسیار زیادی دارد، اما در صورت ناآگاهی از سلیقه مخاطب هدف توانایی تاثیرگذاری بر روی آنها را نخواهید داشت. بدون تردید هدف‌گذاری بر روی تمام کاربران یک شبکه اجتماعی از نظر مالی و نتیجه‌بخشی بازاریابی امکان‌پذیر نیست بنابراین شما باید بر روی دامنه محدودی از کاربران تمرکز نمایید. دامنه محدود کاربران دارای سلیقه منحصر به فرد خود است. با این حساب شما پیش از طراحی و تولید محتوای بازاریابی برای آنها باید سلیقه‌شان را مورد شناسایی قرار دهید. اشتباه بسیاری از بازاریاب‌ها در زمینه بازاریابی در تیک تاک تولید محتوا مانند اینستاگرام یا اسنپ چت است. این امر موجب کاهش تمایل کاربران برای مشاهده محتوای بازاریابی شما خواهد شد. امروزه تیک تاک امکانات گسترده و متنوعی در مقایسه با دیگر شبکه‌های اجتماعی دارد بنابراین شما باید با استفاده از امکانات این شبکه اجتماعی اقدام به تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نمایید. یکی از اشتباهات اصلی برندها در این میان بازنشر محتوای‌شان در دیگر شبکه‌های اجتماعی است. این اقدام انگیزه کاربران و نظرشان نسبت به برند شما را به شدت دستخوش تغییر منفی خواهد کرد.

برخی از کاربران در تیک تاک در پی شیوع ویروس کرونا دست به تولید انواع ویدئوها و موزیک‌های جذاب برای حمایت و روحیه‌بخشی به کادریا درمانی کردند. این امر به خوبی پتانسیل تیک تاک برای ارائه واکنش در قابل هر رویدادی را نشان داد. بدون تردید چنین واکنش‌هایی در دیگر شبکه‌های اجتماعی دارای ماهیت یکسان و تکراری بود. همین امر تفاوت میان تیک تاک و دیگر شبکه‌های اجتماعی را بیان می کند بنابراین شما برای بازاریابی در تیک تاک به خوبی امکان بهره‌مندی از سلیقه مخاطب هدف و تولید محتوا براساس آن را خواهید داشت.

۲. تولید محتوای اصیل برای برند

تقلید از دیگر برندها برای تولید محتوای بازاریابی امری رایج در عرصه تبلیغات است. نکته مهم در این میان ضرورت ترکیب ایده‌های تازه برند با ارزش‌ها و اصول کاری برای جلب نظر مخاطب هدف است. اگر شما در این زمینه فاقد بالایی نداشته باشید، توانایی جلب نظر مخاطب هدف را از دست می دهید.

همکاری با اینفلوئنسرها در تیک تاک بهترین گزینه برای برندهای فاقد آشنایی لازم با این پلتفرم است. بدون تردید شما به عنوان یک برند تازه کار در تیک تاک نسبت به چگونگی تولید محتوای جذاب اطلاع چندانی ندارید. با این حساب استفاده از دانش گسترده اینفلوئنسرها و شهرت‌شان بهترین گزینه برای شما خواهد بود. نکته جالب اینکه اغلب اینفلوئنسرها در تیک تاک هزینه بالایی برای همکاری با برندها دریافت نمی کنند. دلیل این امر تازگی بازاریابی در این پلتفرم است بنابراین شما فرصت بسیار مناسبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با هزینه بسیار اندک را خواهید داشت.

نکته مهم در این میان آشنایی با اینفلوئنسر موردنظر است. بسیاری از برندها در زمینه همکاری با افراد تاثیرگذار فقط به فالوورهای‌شان توجه دارند. این امر موجب ناتوانی برندها برای ایجاد هماهنگی میان توانایی اینفلوئنسرها و حوزه تخصصی کسب و کارشان است بنابراین پیش از همکاری رسمی با هر اینفلوئنسری یک جلسه برای بیان دیدگاه‌ها ترتیب دهید.

۳.راه‌اندازی بخش تبلیغات تیک تاک

تیک تاک در تازه‌ترین آپدیت‌اش امکان بارگذاری تبلیغات رسمی را نیز فراهم کرده است. شما به عنوان یک برند امکان انتشار رسمی کمپین‌های تبلیغاتی در تیک تاک را دارید. مهم‌ترین گام برای بارگذاری محتوای بازاریابی و تبلیغاتی در این پلتفرم راه‌اندازی بخش موردنظر است. شما پس از ایجاد حساب کاربری در تیک تاک در تب تبلیغات باید به دنبال گزینه ایجاد تبلیغ فزاد باشید. سپس امکان تعریف محل قرار گرفتن تبلیغ‌تان را خواهید داشت. در نهایت نیز پس از تعیین جزئیات و بارگذاری فایل تبلیغ موردنظر هزینه موردنظر، در صورت تمایل برای همکاری تبلیغاتی با تیک تاک، به شما اعلام خواهد شد.

بسیاری از برندها بدون همکاری با تیک تاک اقدام به بازاریابی در این پلتفرم می‌کنند. همکاری با تیک تاک مزیت‌های بازاریابی بسیار زیادی دارد. نکته مهم در این میان توجه به بودجه در دسترس برند است. اگر شما به عنوان یک کسب و کار کوچک یا تازه تاسیس در تیک تاک فعالیت دارید، هزینه همکاری با تیک تاک شاید برای شما بسیار سنگین باشد بنابراین در گام‌های نخست اقدام به تولید محتوا بدون همکاری مستقیم با تیک تک نمایید. سپس امکان همکاری با این پلتفرم در مراحل بعدی توسعه کسب و کارتان را خواهید داشت.

بازاریابی و تبلیغات در تیک تاک شامل دنیای بسیار بزرگی است. برخی از برندها در این زمینه تنوع قابل ملاحظه‌ای از فعالیت را به نمایش می‌گذارند. اگر شما نیز علاقه‌مند به بازاریابی در تیک تاک هستید، نکات مورد بحث در این مقاله نقطه شروع مناسبی برای شما خواهد بود. مهمترین نکته در این میان تحول سریع دنیای شبکه‌های اجتماعی است. تیک تاک، به عنوان پلتفرم اصلی مورد بحث ما، در طول یک سال گذشته امکانات بسیار تازه‌ای را رونمایی کرده است. بنابراین بازاریاب‌ها برای موفقیت در زمینه بازاریابی در این پلتفرم نیازمند توجه به نکات مختلفی هستند. در غیر این صورت توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را نخواهند داشت.

منبع: clickz.com

اپ تیک تاک در طول ماه‌های نخست شیوع کرونا ۵۰۲ میلیون کاربر تازه به پلتفرمش اضافه کرد. بدون شک این تعداد افزودن کاربر تازه به پلتفرم، آن هم در طول دوران قرنطینه، بسیار جذاب است. همین امر تیک تاک را بدل به گزینه‌ای جذاب برای تبلیغات در طول دوران قرنطینه کرده است.

بسیاری از بازاریاب‌ها برای فعالیت مناسب در شبکه‌های اجتماعی نیاز به خدمات جانبی دارند. این امر شامل دسترسی به ابزارهای بازاریابی حرفه‌ای در شبکه‌های اجتماعی مختلف است. اینستاگرام به خوبی چنین ابزارهای جانبی در اختیار برندها قرار می‌دهد. تیک تاک نیز به منظور رقابت با غول‌های بزرگ دنیای پلتفرم‌های آنلاین اقدام به ارائه اطلاعات کاربردی به بازاریاب‌ها می‌کند بنابراین شما با فعالیت در زمینه بازاریابی در تیک تاک به طور رایگان از دامنه گسترده‌ای از اطلاعات بهره‌مند خواهید شد.

سرعت رشد تیک تاک به عنوان یک شبکه اجتماعی توجه هر برندی را به خود جلب می‌کند. این امر با توجه به ادامه روند نوآوری‌های تیک تاک به زودی آن را بدل به بزرگ‌ترین شبکه اجتماعی دنیا خواهد کرد بنابراین شما باید از همین حالا به فکر بازاریابی و تبلیغات در این پلتفرم باشید.

تنوع گروه‌های سنی عضو تیک تاک

تیک تاک فقط یک پلتفرم جذاب برای نسل جوان نیست. بسیاری از شبکه‌های اجتماعی در زمینه جلب نظر مخاطب نسل جوان با مشکل مواجه‌اند. بهترین نمونه در این میان فیس‌بوک است. این پلتفرم به طور سنتی بیشتر مورد توجه کاربران میانسال قرار دارد. با این حساب شاید تیک تاک نیز فقط محدود به کاربران نسل جوان باشد. مهم‌ترین نکته در



مورد تیک تاک موفقیت در زمینه جلب نظر مخاطب نسل جوان است. اگر شما در زمینه بازاریابی تجربه تولید کمپین برای این گروه سنی را داشته باشید، به خوبی از سلیقه عجیب و سختگیری آنها اطلاع دارید. تیک تاک با جلب نظر آنها گام مهمی در زمینه توسعه پلتفرمش برداشته است. بسیاری از کارشناس‌های بازاریابی در طول ماه‌های نخست توسعه تیک تاک آن را نوعی ترند کوتاه مدت تلقی می‌کردند. این امر شامل حضور چند ماهه کاربران نسل جوان و سپس بازگشت به اینستاگرام بود. با این حال اکنون دامنه وسیعی از کاربران در تیک تاک عضویت دارند. این امر فقط محدود به نسل جوان نیست. براساس گزارش گاردین، اکنون ۶۰ درصد کاربر نسل جوان و ۴۰ درصد کاربر میانسال در تیک تاک عضویت دارند. این امر به خوبی بیانگر موفقیت تیک تاک در زمینه جلب نظر دامنه وسیعی از کاربران است. اگر شما نیز علاقه‌مند به بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف هستید، باید همین برنامه را مدنظر قرار دهید. در غیر این صورت شناسن چندانی برای کسب موفقیت در زمینه بازاریابی نخواهید داشت.

یکی از نکات مهم در زمینه ارزیابی وضعیت تیک تاک عدم مقایسه آن با اسنپ چت است. بسیاری از کاربران اسنپ چت را فقط مخصوص نسل جوان می‌دانند. حقیقت ماجرا نیز از همین امر حکایت دارد. نمونه اسنپ چت به خوبی ضرورت توجه به شبکه‌های اجتماعی دیگر را بیان می‌کند. مسئله اساسی در این میان یادگیری نکات تازه از سوی مدیران تیک تاک برای پرهیز از سرنوشتی مشابه اسنپ چت است. شما اکنون امکان بازاریابی و جلب نظر مخاطب‌ها گسترده با تنوع سنی فراوان را دارید. این امر مزیت بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت.

شاید بازاریابی برای مخاطب میانسال در تیک تاک جذابیت چندانی نداشته باشد. اغلب ابزارهای موجود در تیک تاک موردپسند کاربران نسل جوان است. چالش اصلی پیش روی برندها در چنین وضعیتی تلاش برای مدیریت امور در میان کاربران میانسال و جوان است بنابراین شاید شما در عمل نیاز به استفاده از شبکه‌های اجتماعی دیگر نیز داشته باشید. امروزه سرمایه‌گذاری بر روی یک شبکه اجتماعی برای پیگیری تمام اهداف بازاریابی همراه با ریسک بسیار زیادی است.

اعتبار محتوای تیک تاک

اغلب کاربران نسبت به مشاهده محتوای بازنشری از شبکه‌های اجتماعی دیگر واکنش مناسبی ندارند. این امر در مورد بازنشر توئیته‌ها در اینستاگرام به خوبی قابل مشاهده است. نکته مهم در این میان واکنش مثبت کاربران به بازنشر محتوای تیک تاک در اینستاگرام است. دلیل اصلی این امر عدم عضویت بسیاری از کاربران در تیک تاک، به ویژه در ماه‌های اولیه معرفی آن، است. با این حساب کاربران با مشاهده چنین ویدئوهایی به دلیل شباهت میان تیک تاک و اینستاگرام ترغیب به عضویت در تیک تاک می‌شوند. این امر برای اینستاگرام نیز چندان نامناسب نیست. بسیاری از برندها در طول زمان‌های طولانی در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از محتوای رایگان هستند. تیم اینستاگرام به خوبی امکان استفاده از محتوای بازنشری تیک تاک برای افزایش جذابیت پلتفرمش را دارد. بسیاری از کارشناس‌ها افقی برای ترک اینستاگرام از سوی کاربران متصور نیستند، با این حساب جایی برای نگرانی از سوی مدیران ارشد اینستاگرام نخواهد بود.

بحث اعتبار محتوای موجود در شبکه‌های اجتماعی اهمیت بسیار زیادی دارد. این امر نیازمند توجه کارشناس‌های فعال در شبکه‌های اجتماعی مختلف برای کنترل کیفیت محتواست. اینستاگرام از کارشناس‌های حرفه‌ای برای بیان ایده‌ای تازه در زمینه معرفی از امکانات و خدمات تازه استفاده می‌کند. این امر نقش مهمی در حفظ جایگاه اینستاگرام در دنیای بازاریابی دارد. اگر شما نیز از طرفدارهای عرصه بازاریابی هستید، باید به این نکات توجه ویژه‌ای داشته باشید.

تیک تاک در زمینه مدیریت وضعیت شبکه اجتماعی‌اش عملکرد بسیار مطلوبی دارد. این برند در مواجهه با ایده‌های تازه کاربران برای تولید محتوا به سرعت دست به ارائه آپدیت‌های تازه می‌زنند. چنین سرعت عملی

به قلم: چارلی بر نویت کارشناس بازاریابی دیجیتال
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی و تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی تا مدت‌ها فقط محدود به فیس‌بوک و سپس اینستاگرام بود. بسیاری از بازاریاب‌ها برای تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی گزینه‌های بیشتری در دسترس نداشتند. همین امر سطح رقابت برای حضور در میان همکاری‌های تبلیغاتی فیس‌بوک را به شدت افزایش داده بود. اکنون با ظهور شبکه‌های اجتماعی متعدد وضعیت برای برندها بهتر شده است. تیک تاک به عنوان یکی از شبکه‌های اجتماعی نوظهور تاثیر بسیار مثبتی بر روی دنیای تبلیغات دیجیتال داشته است. بدون تردید اغلب افراد در طول سال گذشته اخبار بسیار زیادی از تیک تاک شنیده‌اند. این پلتفرم ویدئومحور به دلیل بازنشر وسیع ویدئوهای کاربران از آن در شبکه‌های اجتماعی دیگر به شهرت جهانی دست یافته است. براساس گزارش موسسه W۳، تیک تاک در زمینه کسب بیشترین کاربر ممکن در عرصه شبکه‌های اجتماعی رکورد اینستاگرام را زده است. با این حساب ما با یک پلتفرم ویدئومحور و بسیار پرترفدار مواجه هستیم. بازاریاب‌ها از همان روزهای نخست افزایش شهرت تیک تاک در تلاش برای همکاری تبلیغاتی با آن بوده‌اند. این امر گرایش طبیعی هر بازاریابی در پی مواجهه با ترندهای داغ است. نکته مهم در این میان ارزیابی تیک تاک به مثابه امری فراتر از یک ترند ساده است.

امروزه هنوز هم برخی از بازاریاب‌ها و حتی کاربران آشنایی دقیقی با تیک تاک ندارند. همین امر شناخت دقیق این پلتفرم برای بازاریابی و تبلیغات بهتر در آن ضروری می‌سازد. بی‌شک کمتر بازاریابی بدون شناخت دقیق از یک شبکه اجتماعی امکان فعالیت و کسب موفقیت در آن را خواهد داشت. اگر آگاهی شما از تیک تاک محدود به چند ویدئو ساده در اینستاگرام یا دیگر شبکه‌های اجتماعی است، باید بخش بعدی مقاله کنونی را به دقت مطالعه نمایید.

تیک تاک چگونه پلتفرمی است؟

تیک تاک به عنوان یک شبکه اجتماعی هیچ المان انقلابی ندارد. شما در حقیقت بسیاری از المان‌های این شبکه اجتماعی را در دیگر پلتفرم‌ها مشاهده کرده‌اید. خلاقیت اصلی سازندگان تیک تاک ترکیب مزیت‌های اصلی دیگر شبکه‌های اجتماعی برای خلق یک گزینه جذاب است.

این پلتفرم به کاربران اجازه خلق و به اشتراک‌گذاری ویدئوهای کوتاه به کمک موسیقی متن، استیکر و دیگر ابزارهای تزئینی را می‌دهد. تیک تاک نخستین بار در سال ۲۰۱۴ با نام اولیه Musically روانه بازار شد. اپ موردنظر در آن زمان مورد توجه اندکی قرار گرفت، با این حال پس از سال ۲۰۱۷ با خرید آن از سوی شرکت چینی ByteDance ارزش اش به بالغ بر یک میلیارد دلار رسید. از همان زمان تعداد کاربران عضو تیک تاک به سرعت افزایش یافت. یکی از دلایل اصلی این امر ایده‌های خلاقانه و نوآوری‌های مداوم تیم چینی برای تیک تاک است.

تیک تاک به عنوان یک شبکه اجتماعی تازه تاسیس دوره‌های مختلفی را پشت سر گذاشته است، با این حال از سال ۲۰۱۸ به طور وسیعی مورد توجه کاربران قرار گرفته است. این‌اپ در اپریل ۲۰۲۰ رکورد ۲ میلیارد دانلود در استورهای آنلاین را به خود اختصاص داد. براساس پیش‌بینی موسسه Bank MyCell، این‌اپ به زودی موفق به جلب نظر ۴,۷۸ میلیون نفر در سراسر دنیا خواهد شد.

اگر شما در زمینه بازاریابی فعالیت داشته باشید، مواجهه با یک شبکه اجتماعی با سرعت فوق‌العاده در زمینه دسترسی به رکوردهای تازه بازاریابی امری طبیعی خواهد بود. تیک تاک اکنون بالغ بر ۸۰۰ میلیون کاربر فعال در روز دارد. این رقم برای یک پلتفرم تازه تاسیس بسیار جذاب به نظر می‌رسد بنابراین مشاهده تمایل اغلب برندها برای بازاریابی در این پلتفرم امری طبیعی خواهد بود. اگر شما هنوز اقدام به بازاریابی در تیک تاک نکرده‌اید، باید بازنگری کلی در زمینه نحوه فعالیت برندان‌تان داشته باشید. در غیر این صورت مشکلات بسیار زیادی از نقطه نظر فعالیت برندان‌ان ایجاد خواهد شد.

چرا تیک تاک برای بازاریاب‌ها جذاب است؟

بازاریاب‌ها به سرعت در حال شروع فعالیت در تیک تاک هستند. شاید با بررسی موارد قبل در بخش پیشین فهم دلیل اهمیت تیک تاک برای بازاریاب‌ها ساده باشد، اما همچنان برخی از نکات مهم در این باره باقی مانده است. وقتی از اهمیت تیک تاک برای بازاریاب‌ها صحبت می‌کنیم، باید به نکات ذیل توجه نماییم:

• حجم گسترده کاربران تیک تاک

• نوع گروه‌های سنی عضو آن

• اعتبار و اصالت محتوای آن از نظر کاربران

بدون تردید هر کدام از دلایل فوق نیاز به بررسی بیشتر دارد بنابراین در ادامه هر کدام از آنها را مورد بررسی قرار خواهیم داد. حجم گسترده کاربران تیک تاک

تیک تاک به دلیل استفاده از ابزارهای پیشرفته برای شخصی‌سازی محتوا مورد توجه دامنه وسیعی از کاربران قرار دارد. امروزه هوش مصنوعی کاربردهای بسیار زیادی در زمینه بازاریابی دارد. یکی از کاربردهای عالی آن در زمینه بازاریابی در تیک تاک قابل مشاهده است. امروزه جلب نظر تمام کاربران با سلیقه‌های متفاوت کار دشواری محسوب می‌شود. نیاز هر برندی در این میان شناخت دقیق وضعیت مشتریانش است. تیک تاک با ارزیابی ایده‌های مختلف پیرامون کاربران‌ش به خوبی امکانات جانبی پلتفرمش را به روز رسانی می‌کند.

امروزه بسیاری از شبکه‌های اجتماعی با سندرم رایج «مشاهده گذاری محتوا» مواجه هستند. این امر شامل مشاهده بدون توجه محتوای دیگر کاربران و برندهاست. بسیاری از کمپین‌های بازاریابی در سراسر دنیا به همین خاطر با مشکلات بسیار زیادی مواجه شده است. تیک تاک چنین مشکلی را به خوبی با کاربست فناوری هوش مصنوعی رفع کرده است بنابراین کاربران با سلیقه‌ها مختلف امکان یافتن محتوای مورد علاقه‌شان در این پلتفرم را دارند.

عملکرد موفق تیک تاک در زمینه جلب نظر تعداد وسیعی از کاربران

در طول بحران کرونا به خوبی نمایان شد. بسیاری از پلتفرم‌های اجتماعی

در طول دوران قرنطینه انتظار هجوم کاربران به شبکه اجتماعی‌شان را

داشتند. نکته مهم در این میان رشد قابل ملاحظه تیک تاک در مقایسه

با دیگر شبکه‌های اجتماعی است. دلیل این امر شخصی‌سازی گسترده

محتوا برای مخاطب هدف است. این امر در کنار ترغیب کاربران برای

تولید محتواهای جذاب و متنوع تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر روی وضعیت

این اپ داشته است.

چالش‌های تیک تاک در بازار ایالات متحده

به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

تیک تاک یکی از شبکه‌های اجتماعی پرترفدار در سراسر دنیا محسوب می‌شود این پلتفرم در طول سال‌های اخیر توجه بسیار زیادی را جلب کرده است. دلیل این امر به‌روز رسانی‌های متعدد و امکانات تازه‌اش برای کاربران است. درگیری میان مقامات رسمی ایالات متحده با گسترش تیک تاک به عنوان یک پلتفرم اجتماعی چینی در این کشور در طول ماه‌های گذشته سر و صدای بسیار زیادی کرده است. تیک تاک در تلاش برای تداوم تعامل با کاربران‌ش در ایالات متحده کمپین بازاریابی تازه‌ای را طراحی کرده است. این کمپین تحت عنوان «صورت‌های تمام فرهنگ‌ها» در تلاش برای جلب نظر کاربران مختلف از سراسر دنیا برای تداوم حضور در تیک تاک است.

بدون تردید بازاریابی و تبلیغات برای شبکه‌های اجتماعی امر رایجی نیست. تیک تاک به دلیل احساس خطر گسترده در پی تحریم از سوی ایالات متحده دست به طراحی چنین کمپینی زده است. نکته مهم در این میان همکاری با برخی از افراد مشهور در تیک تاک برای تولید کمپین موردنظر است. با این حساب کمپین موردنظر جذابیت‌های لازم برای طرفداران این اپ را خواهد داشت. کمپین تیک تاک از برخی کانال‌های تلویزیونی ایالات متحده مانند NBC، ABC و همچنین ESPN به نمایش درخواهد آمد. همچنین این پلتفرم در کانال‌های دیگری نظیر نتفلیکس، هولو و همچنین اسپانیفای نیز کمپین‌ش را نمایش خواهد داد. این امر در واکنش به کمپین‌های خروج از تیک تاک از سوی برخی از کاربران آمریکایی این اپ به نمایش درخواهد آمد.

منبع: mobilemarketer.com

روزهای سیاه نیکون

به قلم: میا راموس خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

اگر تا چند سال گذشته از نیکون به عنوان رقیب اصلی کانن نام برده می‌شد، هم‌اکنون همه چیز متفاوت شده است. در این رابطه اگرچه کانن پیشرفت‌های خوبی داشته است، با این حال برند رقیب، روند نزولی را طی کرده و این امر باعث شده است تا سهم خود را به برند سونی واگذار نماید. در این رابطه جدیدترین آمارها حاکی از آن است که کانن با بیش از ۴۵ درصد سهم بازار تولید دوربین‌های عکاسی، کاملا بدون رقیب بوده و در جایگاه دوم سونی با ۲۰ درصد سهم حضور دارد. در این رابطه عدد ۱۸ درصد، متعلق به نیکون است. این امر در حالی است که هر سه برند، متعلق به کشور ژاپن بوده و این عدم پیشرفت نیکون، بسیار عجیب است. تحت این شرایط احتمالا شاهد تغییرات مدیریتی گسترده خواهیم بود. در رده‌های بعد نیز فوجی فیلم و پاناسونیک قرار دارند. لازم به ذکر است که این دو برند نیز متعلق به کشور ژاپن بوده و این امر به معنای در اختیار داشتن بیش از ۹۳ درصد سهم بازار است. تحت این شرایط فرمانروای صنعت عکاسی، کاملا شایسته این کشور است. حال باید دید که آیا نیکون قادر است که جایگاه سابق خود را باز پس گیرد و یا شاهد پایانی تلخ خواهیم بود.

منبع: petapixel.com

ورود تبلیغات هوشمند به بازی‌های Call Of Duty

به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

استودیوی بازی‌سازی Activision Blizzard در حرکتی تازه نسبت به رونمایی از ابزار هوشمند و ابری برای تبلیغات درون مجموعه بازی‌های Call Of Duty اقدام کرده است. این تبلیغات فقط در بخش آنلاین بازی‌ها نمایش داده خواهد شد. نکته مهم در این میان جای‌گذاری هوشمندانه تبلیغات برای مشاهده بهتر از سوی بازیکنان است. همچنین براساس سلیقه هر کدام از بازیکنان نوع تبلیغات شخصی‌سازی خواهد شد.

امروزه فناوری‌های نوین متعددی وارد صنعت بازی‌سازی شده است. یکی از ابزارهای مهم در این میان دوربین‌های سه‌بعدی است. تبلیغات درون بازی Call Of Duty نیز از همین فناوری بهره خواهد برد. بازیکنانی که از دوربین‌های واقعیت مجازی برای بازی استفاده می‌کنند، به خوبی امکان مشاهده تبلیغات تازه را خواهند داشت. امروزه بسیاری از برندها در زمینه تبلیغات اقدام به همکاری با استودیوهای بازی‌سازی می‌کنند. نکته مهم در این میان شهرت بالای مجموعه بازی‌های Call Of Duty است. براساس گزارش موسسه Reach ۳ درباره پیش نمایش تبلیغات در بخش آنلاین بازی‌های Call Of Duty حدود ۵۱ درصد از بازیکنان در پی مشاهده تبلیغات درون برنامه شخصی‌سازی شده دست‌کم یک بار اقدام به خرید از برندهای مورد نظر کرده‌اند. این امر نقش مهمی در توسعه هر چه سریع‌تر تبلیغات درون برنامه در بازی‌های مختلف خواهد داشت بنابراین در آینده شاهد توسعه تبلیغات و همکاری بازاریابی برندها با استودیوهای بازی‌سازی خواهیم بود.

منبع: mobilemarketer.com



سازمان آگهی‌ها ۸۶۰۷۳۳۸۱

رفتارهای مشترک غیر حرفه‌ای‌های حوزه سئو

به قلم: جولیا جویس کارشناس حوزه سئو و مدیریت سایت

مترجم: امیر آل‌علی

در زمینه سئو همواره از افرادی نام برده می‌شود که در کار خود کاملاً حرفه‌ای بوده و بهترین عملکرد را دارند، با این حال در این مقاله قصد داریم تا رویکرد متفاوتی را داشته باشیم. درواقع بسیاری از افراد درگیر عادت‌هایی هستند که باعث می‌شود تا تلاش‌های آنها با نتیجه لازم همراه نباشد. تحت این شرایط آگاهی باعث خواهد شد تا بتوانید سطح خود را بهبود بخشید. در این راستا به بررسی رفتارهای مشترکی خواهیم پرداخت که در بین غیرحرفه‌ای‌های حوزه سئو، بسیار رایج است.

۱-توجه بیش از حد بر روی پارامترهایی خاص

نخستین ویژگی مشترک افراد ناموفق این است که صرفاً به مواردی محدود متمرکز هستند. برای مثال بر روی میزان ترافیک سایت بر اثر یک شاخص خاص، توجه دارند. این امر در حالی است که برای موفقیت شما باید بر روی موارد بسیار زیادی توجه داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا بتوانید بهترین وضعیت سئو ممکن را ایجاد نمایید. در این راستا توجه داشته باشید که شما باید مطالعه مداومی را نیز در دستور کار خود قرار دهید. علت این امر به این خاطر است که همواره روش‌های جدیدتر و تغییراتی در این حوزه رخ می‌دهد که عدم آگاهی شما باعث به وجود آمدن یک شرایط سخت خواهد شد.

۲-عدم تمایل به اقدامات جدید

آیا از آخرین تغییر جدید شما مدت زمان زیادی گذشته است، اگر پاسخ شما به این پرسش مثبت است، بدون شک درگیر شرایط بدی شده‌اید. در این راستا توصیه می‌شود که ترس از امتحان کردن موارد جدید را کنار بگذارید. در این رابطه تاکید بیش از حد بر روی مواردی که تا به امروز نتیجه‌بخش بوده است، یک ریسک بزرگ خواهد بود. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که روش‌های جدید اگرچه ممکن است با نتیجه لازم همراه نباشد، با این حال در برخی از موارد به اتفاقاتی منجر می‌شود که حتی پس از چند سال فعالیت نیز نمی‌توانید به آن سطح دست پیدا کنید. در نهایت هر یک از اقدامات، یک محدوده زمانی مشخصی را داشته و طبیعی است که استفاده طولانی مدت از هر یک، اقدامی هوشمندانه محسوب نشود.

۳-تلاش برای درک مشتری

آیا دلیلی وجود دارد که یک فرد فعال در زمینه سئو نسبت به جامعه آگاهی زیادی را داشته باشد؟ در این رابطه فراموش نکنید که وظیفه شما کاملاً مشخص بوده و با یک بازاریاب، تفاوت‌هایی را دارید. به همین خاطر شما صرفاً باید خود را درگیر کسب اطلاعات در حوزه اصلی خود نمایید. در این راستا اطلاعات مورد نیاز را سایر افراد حاضر در شرکت در اختیار شما قرار خواهند داد. این امر باعث می‌شود تا زمان شما، صرفاً به اقداماتی اختصاص داده شود که کاملاً مناسب خواهد بود. در این راستا بسیاری از افراد موفق در زمینه سئو، روش‌های جدید را در فضاهای کوچک‌تری به آزمایش می‌گذارند تا نسبت به نتیجه‌بخش بودن آنها اطمینان داشته باشند.

۴-ترس از سوال کردن

افرادی که در زمینه سئو فعالیت دارند تصور می‌کنند که باید در زمینه موردنظر خود بالاترین سطح اطلاعات را داشته باشند و در این رابطه سوال کردن نوعی اعتراف به عدم شایستگی خواهد بود. همین امر نیز باعث شده است که به صورت معمول، سئو کارها کمترین ارتباط را با سایر افراد تیم شرکت داشته باشند. این امر در حالی است که شما باید خود را یکی از افراد تیم شرکت تلقی نموده و به دنبال کار تیمی باشید. در این رابطه هر نکته‌ای که به خوبی در ذهن شما روشن نشده است، باید با سوال همراه باشد. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که هدف اصلی، رسیدن به موفقیت بوده و تنها تظاهر به این امر، هیچ نتیجه‌ای را به همراه ندارد.

۵-عدم تمایل به یادگیری مداوم

از دیگر ویژگی‌های منفی این است که افراد تمایلی را به یادگیری مداوم نداشته و تصور می‌کنند که سطح دانسته‌های فعلی آنها، کاملاً کافی خواهد بود. با این حال در هیچ حوزه‌ای، نمی‌توان نقطه پایانی را متصور شد. به همین خاطر هر فرد نیاز دارد که برای ارتقای سطح خود، برنامه‌ریزی داشته باشد. در این راستا می‌توانید موارد را با مدیر شرکت نیز درمیان بگذارید. در این راستا شرکت در وبینارها، دوره‌های آموزشی، مطالعه جدیدترین منابع و حتی یادگیری مستقیم از افراد حرفه‌ای‌تر از جمله اقداماتی است که شما می‌توانید در این رابطه انجام دهید.

۶-پنهان شدن در هنگام بروز خطا

یکی از رفتارهای رایج در تمامی زمینه‌های کاری این است که افراد در تلاش برای پنهان کردن اشتباهات خود هستند. این امر در حالی است که هر فردی ممکن است اشتباه نماید. در این راستا پنهان کردن این موارد باعث خواهد شد تا یک مشکل کوچک، طی زمان به بحرانی جدی تبدیل شود. این امر در حالی است که سئو کارهای حرفه‌ای، همواره مسئولیت‌های اشتباهات خود را برعهده گرفته و تلاش می‌کنند تا آنها را جبران نمایند و این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که هیچ مدیری با یک اشتباه، اقدام به اخراج کارمندان خود نخواهد کرد. در زمینه سئو این امر بیشتر دیده می‌شود. علت این امر به این خاطر است که حتی یک روز غافل شدن از این بخش، پیامدهای بسیار بدی را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر ضروری است تا تفکرات بیهوده را کنار گذاشته و در رابطه با خطاهای من صحبت نمایید.

۷-عدم تقسیم‌بندی وظایف

در آخر این دسته از افراد دو رفتار رایج را دارند. نخست آنکه تمامی مسئولیت‌ها را خود به تنهایی انجام می‌دهند و دیگری واگذار کردن اکثر اقدامات به سایر افراد است. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که اگر تیمی برای رسیدگی به وضعیت سئو شرکت وجود دارد، باید تقسیم وظایف درستی انجام شود. در این رابطه اگر شما مدیریت این بخش را برعهده دارید، لازم است تا در کنار نظارت کلی، به دنبال انجام بخشی از اقدامات نیز باشید. در نهایت فراموش نکنید که بررسی مداوم اقدامات انجام‌شده از سوی سایر افراد فعال در این حوزه، باعث خواهد شد تا بتوانید نسبت به ضعف‌های موجود، به آگاهی دست پیدا کرده و خودسازی خوبی را داشته باشید.

منبع: searchenginejournal.com



به قلم: دانا نیکول کارشناس حوزه بازاریابی و شبکه‌های اجتماعی

مترجم: امیر آل‌علی

محبوبیت بسیار بالای اینستاگرام باعث شده است تا شاهد حضور فعال تقریباً تمامی برندهای مطرح باشیم، با این حال آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چه مرحله‌ای برای فروش یک محصول باید در این شبکه طی شود؟ درواقع عدم آگاهی در این زمینه باعث شده است تا بسیاری از صفحات، با موفقیت‌چندانی مواجه نباشند و این امر خود شرایط را بیش از حد سخت کرده است. این امر در حالی است که برای موفقیت در این زمینه، نیاز به در اختیار داشتن بودجه زیاد و یا انجام اقدامات کاملاً سخت نبوده و در این زمینه با رعایت چند اصل، می‌توانید تا حدود زیادی نسبت به موفقیت خود اطمینان داشته باشید. این نکته را فراموش نکنید که زمان موفقیت هر یک از صفحات با یکدیگر متفاوت است. این امر به عوامل مختلفی نظیر تعداد رقبای شما، بستگی خواهد داشت. در این راستا هفت مرحله فروش محصول در اینستاگرام را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-نمایش محصول

بدون نیاز به حذف صفحه، شما می‌توانید به یک پیج تجاری تبدیل شوید. در این راستا از بخش تنظیمات و تنها با چند اقدام ساده، این امر امکان‌پذیر است. مزیت صفحات تجاری، به علت امکاناتی است که اینستاگرام به آنها ارائه می‌دهد. همچنین این کار باعث خواهد شد تا در دسته حرفه‌ای‌ها قرار گرفته و شرایط را برای رشد بیشتر خود مهیا کنید. با این حال این امر تنها اقدام مقدماتی بوده و در گام بعد نیاز است تا محصول خود را به بهترین شکل در معرض نمایش قرار دهید. در این راستا توصیه می‌شود که صرفاً به عکس بسنده نکرده و فیلم‌هایی را نیز تهیه نمایید. درواقع به هر میزان که در این زمینه حرفه‌ای‌تر عمل کرده باشید، شناس موفقیت بالاتری را نیز خواهید داشت. با توجه به این امر که اعتماد کردن در فضای اینترنت بسیار سخت است، شما باید در این رابطه اقدامات زیادی را انجام دهید. در غیر این صورت فروش اینترنتی مناسبی را تجربه نخواهید کرد. برای بیشتر دیده شدن محصولات خود نیز همکاری با اینفلوئنسرها و صفحات مختلف، ایجاد مسابقات و برگزاری لایو از جمله اقداماتی است که باعث خواهد شد تا اعتمادها به شما افزایش پیدا کند. همچنین در نقد و بررسی محصولات، کاملاً عادلانه رفتار کنید. همواره این نکته را به خاطر داشته باشید که هیچ محصولی، در بهترین وضعیت ممکن قرار نداشته و تعریف‌های بدون دلیل شما، تنها زمینه نارضایتی و عدم موفقیت در طولانی مدت را به همراه خواهد داشت. در کنار تمامی این روش‌ها، استفاده درست از هشتگ‌ها، باعث می‌شود تا محتوای شما در دسته‌بندی‌های گوناگون قرار گرفته و شناس دیده شدن بالایی را داشته باشید.

۲-از استوری غافل نشوید

اگر بخواهید پست‌های بیش از حدی را بگذارید، بدون شک زمینه نارضایتی مخاطب را به وجود خواهید آورد. در این راستا توصیه می‌شود که بخشی از اقدامات خود را از طریق استوری انجام دهید، با این حال توجه داشته باشید که شما باید تمامی اقدامات را در هایلایت‌های مختلف قرار دهید تا امکان استفاده از آنها برای سایر مخاطبان،

امکان‌پذیر باشد. اگرچه برای هر هایلایت، امکان اضافه کردن ۱۰۰ عکس وجود دارد، با این حال توصیه ما این است که برای هر مورد نهایتاً ۵۰ استوری را قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا پیدا کردن موارد موردنیاز، به مراتب ساده‌تر باشد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که به علت پخش خودکار و سهولت بالایی که استوری‌ها دارند، شما حتی می‌توانید در طول یک روز، هفت استوری را منتشر نمایید. با این حال این امر برای صفحات یک‌الی دو مورد است. یکی از ترندهایی که بسیار موفقیت‌آمیز است این است که شما اطلاعات کامل را در سایت رسمی قرار داده و در استوری‌ها، لینک سایت را قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا مخاطب در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر، به بخش اصلی و کامل‌تری دسترسی داشته باشد. تحت این شرایط دیگر نیازی به تکرار برخی از اقدامات نخواهد بود که به افزایش سرعت شما کمک می‌کند.

۳-آموزش داشته باشید

همواره این احتمال وجود دارد که محصولات شما از کیفیت بسیار خوبی برخوردار باشند با این حال جامعه هدف نیاز چندانی را به آن احساس نکند. تحت این شرایط ضروری است تا نیاز را در جامعه هدف خود ایجاد نمایید. در این راستا آموزش، بهترین اقدامی است که می‌توانید انجام دهید. به همین خاطر توصیه می‌شود که در بین محتواهای خود، موارد آموزشی را نیز قرار دهید. برای مثال ممکن است شما در زمینه فروش لوازم کوهنوردی فعالیت داشته باشید. تحت این شرایط تبدیل کردن حتی یک نفر به صف علاقه‌مندان یک حوزه، باعث خواهد شد تا شناس فروش بیشتری را داشته باشید. برای مثال می‌توانید بهترین مسیرهای کوهنوردی منطقه خود را معرفی کرده و به بررسی انواع محصولات و تفاوت آنها با یکدیگر بپردازید. تمامی این موارد باعث خواهد شد تا تمایل به خرید در افراد افزایش پیدا کند. همچنین شناخت موانع خرید، از دیگر مواردی است که باعث خواهد شد تا به راه حل‌های بسیار خوبی دست پیدا کنید. برای مثال یکی از دلایل عمده پایین بودن میزان خرید از یک صفحه، مباحث اقتصادی است. تحت این شرایط توصیه می‌شود که شما راهکارهایی را داشته باشید. برای مثال می‌توانید به ازای هر سه خرید، یک تخفیف ویژه را تعیین نمایید. با این اقدام افراد به عنوان سفیر برند شما عمل کرده و اقدام به تبلیغات می‌کنند.

۴-تعامل خوبی با مخاطبان خود داشته باشید

اگر انتشار این امر را دارید که مخاطب به شما مراجعه کند، بدون شک بزرگ‌ترین اشتباه ممکن را مرتکب شده‌اید. درواقع شما باید در تلاش برای ایجاد تعامل باشید. در این راستا توصیه می‌شود که از نظرسنجی، ایجاد مسابقات، پرسش و پاسخ و تمامی اقداماتی که توسط صفحات دیگر انجام می‌شود، استفاده نمایید. در کنار این موضوع توصیه می‌شود که از قابلیت پاسخ‌های از پیش تعیین شده استفاده نمایید. این امر باعث خواهد شد تا جواب دادن به پیام‌های افراد، با سرعت و سهولت به مراتب بالاتری همراه باشد. همچنین شما صرفاً به اینستاگرام محدود نبوده و حتی می‌توانید نشست‌هایی را نیز داشته باشید. در این راستا یک صفحه فعال در زمینه فروش لوازم کوهنوردی می‌تواند با ایجاد برنامه‌های کوهپیمایی، در کنار پیدا کردن دوستان و مشتریان بیشتر، اقدام به تبلیغ مستقیم و یا غیرمستقیم محصولات خود نماید.

۹ نکته مدیریتی مستند «وارن بافت‌شدن» becoming warren buffett

ندارد که اشتباهی را مرتکب شوید که در راستای پیشرفت شرکت بوده است. با این حال اگر به اعتبار شرکت خدشه‌ای وارد کنید، به سختی مجازات خواهید شد. در کنار این موضوع وی از اصول سرمایه‌گذاری خود نام برد که از استاد خود بنیامین گراهام آموخته است. اگرچه ممکن است تصور کنید که این امر باید یک فرمول کاملاً پیچیده باشد، با این حال تنها در دو مورد خلاصه می‌شود. ۱- هرگز سرمایه خود را از دست ندهید. ۲- هرگز سرمایه خود را از دست ندهید.

این امر اگرچه در ظاهر بیش از حد ساده به نظر می‌رسد، با این حال با نگاهی واقع‌بینانه به این امر بی خواهید برد که برای موفقیت، این اصل تنها چیزی است که به آن نیاز خواهید داشت و باعث می‌شود تا به موارد بسیار زیادی توجه داشته باشید.

۶-ارتباطات همه چیز است

وارن بافت در حالی اعلام می‌کند که فردی اجتماعی نبوده و در سخنرانی‌ها حس خوبی ندارد که در طول مصاحبه کاملاً راحت بوده و به خوبی حتی برای تعداد زیادی از افراد صحبت می‌کند. راز این تغییر بزرگ، شرکت در دوره‌های فن بیان آقای دیل کارنگی بوده است. درواقع وی اعلام کرده است که به این نتیجه رسیده که برای یک سرمایه‌گذار، عدم توانایی در سخنرانی یک ضعف بزرگ محسوب می‌شود. وی تا قبل از شرکت در این دوره، در سخنرانی‌ها احساس خفگی و حتی حالت تهوع را داشته است، با این حال پس از این دوره، نه تنها به سخنرانی قهار تبدیل شده است، بلکه ارتباط اجتماعی او نیز با تغییرات فوق‌العاده‌ای همراه شد. در این رابطه وی توصیه کرده است که همه افراد، ضعف‌های اصلی خود که مانع از پیشرفت می‌شود را شناسایی کرده و بهترین‌ دوره را برای رفع آنها پیدا نمایند. این امر باعث خواهد شد تا شایستگی لازم برای پیشرفت را داشته باشید. همچنین هیچ سنی نه زود و نه دیر برای اعمال تغییرات لازم خواهد بود.

۷-به سبک مورد علاقه خود زندگی نمایید

نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که تقلیدکردن از سبک زندگی افراد، بزرگترین اشتباه است که هر فرد می‌تواند انجام دهد. درواقع همه ما با یکدیگر متفاوت بوده و باید به این تفاوت‌ها احترام بگذاریم. برای مثال وی در پاسخ به سوال مجری که چرا تاکنون از شهر خود نقل مکان نکرده است اعلام نمود که او همچنان در خانه‌ای زندگی می‌کند که سال‌ها پیش خریداری کرده است. درواقع آقای بافت به سبک خاص زندگی خود که مبتنی بر ساده زیستی است، شهرت دارد. وی در این رابطه اعلام کرده است که تا زمانی که احساس راحتی در این شهر و خانه دارد، دلیلی برای چنین اقدامی وجود ندارد. وی همچنین چندین سال قبل با پیوستن به بنیاد خیریه بیل و ملیندا گیتس اعلام کرده است که بیشتر ثروت خود را پس از مرگ، صرف امور خیریه خواهد کرد. این امر تصمیمی بوده است که او با همسر خود گرفته و مرگ، اجازه نداده است که به هم آن را به اجرا درآورند. در این راستا او اعلام کرده است که ثروت پس از مرگ، هیچ گونه فایده‌ای را برای او نخواهد داشت. به همین خاطر هر اقدامی به غیر

از بازگرداندن ثروت به دست آمده به جامعه، منطقی نخواهد بود. این امر بیانگر آن است که وی تا چه اندازه فردی اخلاقی گرا نیز محسوب می‌شود. یکی از دوستان نزدیک او اعلام کرده است که وارن بافت می‌توانست ثروتی به مراتب بیشتر را در زندگی خود به دست آورد. این امر درست اقدامی بوده است که برخی از افراد به وی پیشنهاد داده ولی با پاسخ منفی او مواجه شده است. در این رابطه وی به آنها اعلام کرده است که هیچ تمایلی به کسب ثروت از طریق کلاه گذاشتن بر سر مردم ندارد. همین امر نیز یکی از دلایل محبوبیت بسیار بالا و اعتماد افراد مختلف به این شخصیت فوق‌العاده است.

۸-تعادل را جدی بگیرید

وی در کنار مشغله کاری خود ارتباط بسیار خوبی با فرزندان داشته است. به عقیده او هر فردی باید بتواند در زندگی تعادل ایجاد نماید. بدون شک افراط و تفریط در هر زمینه‌ای، آسیب‌رسان خواهد بود و حتی در حال حاضر نیز هفته‌ای یک بار تمامی نوه‌های خود را به یکی از بستنی فروشی‌های زیرمجموعه شرکت خود دعوت می‌کند و با آنها گفت و گو می‌کند. درواقع وی هیچ‌گاه از نقش‌های اصلی زندگی خود، شانه خالی نکرده است. همچنین وی به همه افراد توصیه کرده است که در هنگام ایجاد یک رویا، خود را محدود نکرده و بزرگترین را مدنظر قرار گیرند. درواقع هر فردی باید در زندگی خود یک نظم و روتین داشته باشد. این امر باعث می‌شود تا امکان رسیدگی به تمامی اقدامات مهم، کاملاً امکان‌پذیر باشد. وی در رابطه با عقیده خود نسبت به مرگ اعلام کرده است که تنها افرادی از این بخش طبیعی واهمه دارند که واقعی زندگی نکرده‌اند. به عنوان مثال دیشلی برای ترس و نگرانی نسبت به این مسئله وجود ندارد. وی اگرچه خود را ندانم‌گرا معرفی کرده است، با این حال وی هیچ‌گاه وجود خدا را انکار نکرده و اعلام کرده است که صرفاًنسبت به این مسئله اطمینان لازم را ندارد و تحت این شرایط حتی اگر این حقیقت پس از مرگ بر وی آشکار شود، به علت آنکه زندگی خوبی را داشته و اخلاقیات را رعایت کرده است هیچ‌گونه تریسی را نخواهد داشت.

۹-فرصت‌ها را شناسایی نمایید

در بخشی از این مستند شما با تصویری عجیب از آقای بافت در لباس ورزش بیسبال مواجه می‌شوید. وی در توصیف این تصویر عنوان کرده است که این ایده پس از مطالعه کتاب علم ضربه زدن تد ویلیامز به دست آمده است. درواقع یک ورزشکار برای ضربه‌ای فوق‌العاده، تنها یک لحظه خاص را دارد. تحت این شرایط دیگر فریادهای بازیکنان، تماشاچی‌ها و حتی مربی، تأثیری را بر فرد نخواهد داشت و وی تمرکز خود را برای پیدا کردن آن نقطه می‌گذارد. در این رابطه ممکن است در برابر ضربه اول، هیچ‌گونه واکنشی را نداشته باشد تا در نهایت بتواند بهترین زمان و نقطه را پیدا کند. در علم سرمایه‌گذاری نیز همه چیز به این صورت است. درواقع شما با افراد مختلفی مواجه خواهید شد باعث می‌گویند اکنون بهترین زمان برای فروش و یا خرید است، با این حال شما باید تمرکز خود را حفظ کرده و براساس روشی که دارید، ادامه دهید. این امر باعث می‌شود که در نهایت بهترین اتفاق را بتوانید برای خود رقم بزنید.

نام برده است که اکثر افراد آن را دور می‌اندازند. این امر در حالی است که همچنان می‌توان برای چند ثانیه از آنها استفاده کرد. درواقع وی از این مواردی که دیگر به چشم هیچ یک از افراد نمی‌آید، نهایت استفاده را می‌کند و سودآوری فوق‌العاده را تجربه کرده است. با این حال یکی از دوستان وی که او اعلام کرده است که اعتماد بسیار زیادی را به این همکار خود دارد، اعلام کرد که بهتر است که بر روی شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری نماید که به اندازه کافی خوب بوده و پتانسیل بهتر شدن را نیز دارند. همین امر نیز باعث شده است تا وی برندهایی نظیر کوکاکولا را خریداری نماید که به مراتب سودآوری بیشتری را داشته است. درواقع برای موفقیت بسیار مهم است که دوستانی بسیار خوب و حرفه‌ای را در کنار خود داشته باشید. در این راستا اگرچه آقای بافت خود نیز اعلام کرده است که فردی اجتماعی محسوب نمی‌شود، با این حال از ارتباط برقرار کردن با افراد موفق جهان و آنهایی که هویش بالایی دارند، هیچ گونه واهمه‌ای نداشته است که نمونه آن را می‌توان در ارتباط او با بیل گیتس دانست. درنهایت وی توصیه کرده است که برای سنجش درست بودن یک اقدام، تنها کافی است که به این یاور



برسید که دقیقاً می‌دانید که چه کاری را دارید انجام می‌دهید. در زمینه سرمایه‌گذاری نیز این امر صادق بوده و شما به صورت کلی نباید وارد حوزه‌ای شوید که از آن سر در نمی‌آورید. بدون شک اگر فردی به خود اعتماد نداشته باشد، هیچ اقدام بزرگی را نمی‌تواند انجام دهد و در راستای اهداف دیگران قدم خواهد گذاشت.

۴-ا تغییر واهمه نداشته باشید

پس از فارغ‌التحصیلی در دانشگاه، آقای بافت وارد دانشگاه هاروارد نشد. درواقع وی نتوانست تا مجوز تحصیل در این دانشگاه را دریافت نماید. وی اگرچه اعلام کرد که این مسئله برای مدتی ذهن او را درگیر نمود. با این حال امروزه از این عدم موفقیت به عنوان یکی از دستاوردهای بزرگ زندگی خود نام می‌برد. این امر باعث شد تا وی بتواند با دو استاد موردعلاقه خود که در دانشگاه کلمبیا مشغول به تدریس بوده‌اند، آموزش ببیند. وی از بنیامین گراهام به عنوان بزرگ‌ترین استاد زندگی خود نام برده و بسیاری از تکنیک‌های سرمایه‌گذاری را از او آموخته است. وی به همه افراد توصیه کرده است که هیچ دلیلی نباید باعث شود تا خود را دست‌کم بگیرند. در این راستا آقای بافت از اتفاقات اگرچه در ظاهر منفی محسوب می‌شوند، با این حال کاملاً به نفع شما بوده و زمینه را برای اتفاقات به مراتب بهتر مهیا می‌کند. همچنین وی به افراد توصیه کرده است که برای اتفاقات زندگی خود زمان مشخصی را تعیین نکنند. درواقع برای یک سرمایه‌گذار که در ابتدای مسیر خود قرار دارد شاید ازدواج و تشکیل خانواده اولویت اول محسوب نشود، با این حال وی در ۲۱ سالگی، فردی را پیدا کرد که کاملاً مناسب او بوده و همین امر باعث شد تا او ابتدای جوانی، مجرد بودن را کنار بگذارد. وی از این اتفاق نیز به عنوان یکی از دستاوردهای بسیار مهم خود نام برده است. درواقع ازدواج با فردی که رویاهای شما را درک می‌کند، بهترین اتفاقی است که برای هر فردی می‌تواند رخ دهد. در کنار این موضوع تنها کافی است تا به واکنش‌های افراد خانواده در مقابل وی نگاهی بیندازید. تمامی آنها از او به عنوان همسر، پدر و دوستی فوق‌العاده نام می‌برند. این امر یک نکته مهم را نشان می‌دهد که رسیدن به یک هدف بسیار بزرگ، به معنای فدا کردن زندگی شخصی نبوده و موفقیت واقعی زمانی رخ خواهد داد که شما هر دو جنبه زندگی را در کنار هم و کاملاً درخشان داشته باشید. وی در طول مصاحبه بارها از همسر مرحوم خود نام برده و اعلام کرده است که بدون او عملاً نمی‌توانست به چنین جایگاهی دست پیدا کند که ضرورت حضور یک همراه را به اثبات می‌رساند.

۵-اعتبار خود همه چیز است

در هنگامی که یکی از شرکت‌های زیرمجموعه برک‌شایر هات‌وای با اتهام نقض قوانین مالیاتی مواجه شد، وارن بافت در معرض یک شکست بسیار بزرگ قرار داشت. درواقع محکوم شدن این شرکت می‌توانست باعث شود تا وی بخش بزرگی از سرمایه خود را از دست بدهد، با این حال به علت اعتبار خوبی که داشته است، در تماسی با قاضی پرونده، توانست تا شرایط را تغییر داده و خود مدیریت شرکت را به دست بگیرد. وی قانون جدی‌ای را تعیین کرد که براساس آن ابداً ایرادی

به قلم: دنیل پروک نویسنده حوزه کارآفرینی و کسب و کار

مترجم: امیر آل‌علی

اگر در گذشته تنها منبع برای کسب اطلاعات از زندگی بزرگان، کتاب‌ها بوده‌اند امروزه می‌توان با اطمینان اعلام کرد که مستندها جای آنها را گرفته و می‌تواند در کمتر از دو ساعت، به اندازه کتاب‌هایی ۱۰۰۰ صفحه‌ای، مطالب را به افراد منتقل نمایند. این امر در حالی است که شما از مشاهده آنها خسته نشده و می‌توان مفاهیم را به سادگی و با به نمایش درآوردن، به مخاطب انتقال داد. در این راستا وارن بافت را باید متفاوت‌ترین فرد در بین ثروتمندترین افراد جهان به حساب آورد. وی در آستانه ۹۰ سالگی، همچنان یکی از سه فرد اصلی در فهرست ثروتمندترین‌ها محسوب می‌شود. این امر در حالی است که او تنها کسی بوده که در دوران اوج بیل گیتس، موفق شده است تا عنوان ثروتمندترین فرد جهان را برای چند سال به دست آورد، با این حال موفقیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری‌های فوق‌العاده او، تنها دلیل انتخاب این نام برای مقاله امروز نبوده و او را باید دارای ویژگی‌های فوق‌العاده‌ای دانست که باعث شده است تا الگویی بسیار خوب برای هر فردی باشد. در این راستا قصد داریم تا به مستند becoming warren buffett نگاهی بیندازیم که محصول سال ۲۰۱۷ بوده و خود آقای بافت، در آن حضور دارد که باعث جذابیت به مراتب بیشتر آن شده است. بدون شک برای تمامی افراد جهان امکان مشاهده مستقیم این شخصیت تکرار نشدنی وجود ندارد، به همین خاطر چنین مستندهایی می‌تواند شناخت شما را از آنها به خوبی افزایش دهد. با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که مواردی که قصد بیان آنها را دارم، تنها برداشت‌های شخصی و خلاصه‌ای از تمامی نکات موجود در این مستند است. به همین خاطر الزامی است که صرفاً به مطالعه این مقاله بسنده نکرده و حتماً زمانی را برای مشاهده کامل آن اختصاص دهید. در این راستا به بررسی ۹ نکته فوق‌العاده آن خواهیم پرداخت.

۱-با خودتان به خوبی رفتار کنید

در صحنه‌های ابتدایی آقای وارن بافت وارد یک مدرسه می‌شود و با کودکان اعلام می‌کند که خودروی مورد علاقه خود را انتخاب نمایند. پس از آن اعلام می‌کند که این خودرو قرار است تنها وسیله‌ای باشد که تا آخر عمر از آن استفاده می‌کنید. این امر باعث شد تا تغییری در انتخاب‌های افراد صورت گیرد. وی در ادامه اعلام کرد که نگرانی‌ی در این رابطه وجود نداشته و شما می‌توانید تا پایان عمر به هر میزان که تمایل دارید، وسایل نقلیه متفاوتی را امتحان نمایید. با این حال منظور از این مثال، توجه به بدنی است که هیچ فردی نمی‌تواند آن را با موردی دیگر تعویض نماید. با این حال مهم‌ترین دارایی است که شما از آن برخوردار هستید. بدون شک اگر درگیر یک بیماری سخت شوید و یا سلامت شما با تهدید جدی مواجه شود، دیگر توانایی پرداختن به رویاهای خود را نخواهید داشت. تحت این شرایط ضروری است که از بدن خود،

بهترین مراقبت ممکن را داشته باشید. درواقع این امر درست به مانند آن است که شما بخواهید خودرویی را تا پایان عمر نگه دارید، تحت این شرایط شما بهترین مراقبت‌ها را انجام خواهید داد که تا پایان عمر بتواند از آن استفاده کنید. در این راستا توجه بیش از حد به سلامت جسم نیز اشتباه بوده و هر فرد را بعدهای دیگری نیز تشکیل یافته است. برای مثال شما باید ذهن خود را نیز تقویت نمایید. در غیر این صورت اقداماتی را انجام خواهید داد که سلامتی بدنی شما را نیز با تهدید مواجه می‌کند. برای این امر مطالعه بهترین لطفی است که هر فرد می‌تواند در قبال خود نماید. برای این امر حوزه‌های مورد علاقه خود را پیدا کرده و نرخ مطالعه روزانه‌ای را داشته باشید. خوشبختانه امروزه انواع کتاب‌ها نظیر موارد صوتی وجود داشته و بهانه کمبود وقت، ابدا منطقی به نظر نمی‌رسد. درواقع افراد در حالی از کمبود وقت خود گلایه دارند که زمان‌های زیادی را در شبکه‌های اجتماعی صرف می‌کنند. در نهایت در کنار تلاش برای تقویت ذهن و جسم خود، برنامه‌ای برای مراقبت از آنها نیز داشته باشید. در نهایت هنگامی که یک انتخاب را کرده باشید، دیگر فرصت برای هر اقدامی را نخواهید داشت.

۲-موارد مورد علاقه خود را پیدا نمایید

در این مستند آقای بافت اعلام کرده است که از همان ابتدا علاقه زیادی را به اعداد داشته است. حتی تفریح‌های دوران کودکی و جوانی او نیز به این بخش خلاصه می‌شده و وی با شناخت حوزه مورد علاقه خود، موفق شده است تا زندگی رویایی را ایجاد نماید. درواقع وی به همه افراد توصیه می‌کند که تنها کاری را انجام دهید که از فعالیت در آن زمینه لذت کافی را برده و دیگر آن را به عنوان یک شغل نمی‌دانید. در این راستا فراموش نکنید که قانونی تحت عنوان افزایش مرکب وجود دارد که براساس آن اگر در روز حتی ۱ درصد بهتر از قبل باشید، در پایان سال، رشدی فوق‌العاده را خواهید داشت. این امر در حالی است که اکثر افراد تلاش می‌کنند که در کوتاه‌ترین زمان ممکن، به خواسته‌های خود دست پیدا کرده و این امر باعث می‌شود که پس از مدتی، با آسیب‌های جدی مواجه شوند. در این رابطه نکته‌ای که نباید فراموش کنید این است که رسیدن به موارد ارزشمند، نیاز به زمان خواهد داشت. در این رابطه نمی‌توان محدوده مشخصی را تعیین کرد. برای مثال اکثر ثروت آقای بافت پس از ۵۰ سالگی به دست آمده است. به همین خاطر کسب ثروت یک شبه تنها دروغی است که منجر به ناامیدی افراد خواهد شد.

۳-به خودتان اعتماد داشته باشید

بسیاری از خریدهای آقای بافت با مخالفت‌های جدی اطرافیان همراه بوده است. با این حال وی به عقیده اعتمادی که به خود داشته است، همواره تصمیماتی را اتخاذ کرده که نتیجه آن تا به امروز فوق‌العاده بوده است. سیاست وی در سال‌های ابتدایی این بوده است که شرکت‌هایی را خریداری می‌کرد که ارزش سهام بسیار پایینی را داشت. پس از آن وی با اعمال برخی از تغییرات مدیریتی و بهبود شرایط شرکت سودآوری فوق‌العاده را تجربه می‌کرد. وی از این امر تحت عنوان ته مانده سیگاری



رهبری

تقویت روحیه کارمندان در شرایط نامساعد

به قلم: مراسل شوانتس مدیر و موسس برند مشاوره‌ای Leadership From The Core
ترجمه: علی آل علی

تقویت روحیه کارمندان یکی از مسئولیت‌های مهم مدیران در کسب و کارهای مختلف است. تیم‌های کاری اغلب در شرایط دشوار نیاز به تقویت روحیه دارند. اغلب شکست‌های بزرگ برای برندها پس از ناتوانی مسئولان ارشد برای تقویت روحیه کارمندان روی می‌دهد. اگر شما به عنوان مدیر یک کسب و کار در مواجهه با یک بحران روحیه‌تان را از دست دهید، به احتمال زیاد باید با ادامه فعالیت شرکت موردنظر خداحافظی نمایید. تیم مدیریتی همیشه آخرین بخش در زمینه از دست دادن روحیه محسوب می‌شود. اگر مدیران یک برند در مواجهه با یک چالش تسلیم شوند، پرونده آن کسب و کار بسته خواهد شد.

روحیه‌بخشی به کارمندان مسئله پیچیده‌ای نیست. نکته مهم در این میان آگاهی از شیوه برقراری ارتباط با کارمندان است. بسیاری از مدیران نسبت به افق‌های روشن برنشان آگاهی دارند، اما توانایی انتقال این پیام به کارمندان را ندارند. دلیل این امر مهارت‌های اندک در حوزه ارتباطی است بنابراین شما به عنوان مدیر یک کسب و کار باید توانایی تاثیرگذاری بالایی بر روی کارمندان داشته باشید. در ادامه برخی از نکات مهم برای روحیه‌بخشی به کارمندان در محیط سازمانی را مورد بررسی مختصر قرار خواهیم داد.

توجه به باز خوردها

بازخوردهای کارمندان درست مانند بازخوردهای مشتریان در عرصه کسب و کار اهمیت بالایی دارد. وقتی یک کسب و کار با مشکلی مواجه است، نظرات کارمندان امکان یافتن راهکارهای مناسب را افزایش می‌دهد. شما به عنوان یک مدیر ارشد باید نسبت به مطالعه نظرات کارمندان بی‌رامون مشکل پیش روی برند توجه ویژه‌ای داشته باشید. در غیر این صورت وضعیت کسب و کارتان بسیار دشوار خواهد شد. اغلب اوقات روحیه‌بخشی به کارمندان فقط از طریق آگاهی از دغدغه‌های‌شان امکان‌پذیر است.

کمک به کارمندان

کمک به کارمندان در شرایط دشوار سازمانی همیشه باید مدنظر قرار گیرد. بسیاری از مدیران در شرایط دشوار بار مسئولیت کارمندان را بیشتر می‌کنند. این امر روحیه آنها را هر چه سریع‌تر کاهش خواهد داد. شما به عنوان مدیر یک کسب و کار باید به دنبال کمک به کارمندان‌تان باشید. در غیر این صورت جایگاه شما نیز به عنوان مدیر مجموعه به خطر خواهد افتاد.

طراحی نقشه راه مطمئن

طراحی نقشه عبور از شرایط بحرانی همیشه روحیه مناسبی به مخاطب هدف می‌دهد. بسیاری از کارمندان در شرایط ناامیدی به دنبال راهکار و برنامه‌ای برای نجات از وضعیت نامناسب هستند. شما با طراحی برنامه‌ای مطمئن امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را خواهید داشت. طراحی نقشه نجات کسب و کار با همکاری کارمندان یکی از ایده‌های مناسب برای کاهش نگرانی و استرس آنها خواهد بود. متأسفانه این امر کمتر مدنظر برندها قرار می‌گیرد بنابراین ادامه داشتن مشکلات برندها در وضعیت‌های بحرانی امر عجیبی نخواهد بود.

گوش دادن به کارمندان

گوش دادن به کارمندان در صورت نگرانی آنها ایده جالبی است. شاید در نگاه نخست این امر اندکی عجیب به نظر برسد، اما تاثیر قابل توجهی بر روی کاهش نگرانی‌های کارمندان دارد. اغلب اوقات افراد با صحبت درباره مشکلات و نگرانی‌های‌شان روحیه بهتری پیدا می‌کنند. این امر در حوزه کسب و کار نیز صحت دارد بنابراین اگر توان حل سریع مشکلات برندگان را ندارید، دست‌کم به دغدغه‌های کارمندان گوش دهید.

منبع: inc.com



مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب هرمزگان:

بازسازی آبشیرینکن کشار تنش ها را کاهش داد



بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب هرمزگان به تشریح تاثیر بازسازی آبشیرینکن کشار بر تامین آب روستاهای این مجتمع و کاهش تنش های ناشی از آن پرداخت. به گزارش روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب هرمزگان، امین قصمی افزود: فرسودگی ممبران های آبشیرین کن مجتمع کشار طی سال های گذشته باعث کاهش تولید آب شیرین و افزایش تنش های اجتماعی شده بود که با تعویض آن سطح رضایت عمومی افزایش چشمگیری یافته است. به گفته وی، با یکپارچه سازی شرکت های آب و فاضلاب شهری و روستایی، سیاست افزایش کیفیت خدمات رسانی به مناطق روستایی در دستور کار قرار گرفت که بازسازی آبشیرین کن مجتمع کشار یکی از این اقدامات بود که خوشبختانه میزان آب تولیدی این مجتمع توانسته نیازهای مردم منطقه را تامین و فاصله آینده را تا حد زیادی کاهش دهد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب هرمزگان با اشاره به اینکه آبشیرینکن کشار سال ۹۲ با ظرفیت چهار هزار و ۲۲۵ مترمکعب در روز برای تامین آب روستاهای قلات و کشار در مجاور رودخانه کر به بهره برداری رسید، افزود: افزایش کمیت و کیفیت آب تولیدی آبشیرین کن ها مستلزم بازسازی و رسیدگی دوره ای به تاسیسات است. قصمی با بیان اینکه سرمایه گذار آبشیرین کن کشار بر اساس تعهدات خود ۱۶۱ ممبران را با هزینه ای بالغ بر ۱۷ میلیارد ریال تعویض کرد، افزود: با تعویض ممبران های فرسوده ظرفیت تولید آب مجددا به چهار هزار و ۲۵۰ مترمکعب با E.C ۳۰۰ رسیده که باعث افزایش رضایتمندی مشترکین تحت پوشش مجتمع کشار شده است.

مدیر مخابرات منطقه گلستان:

استفاده از فضای مجازی فرصتی برای ترویج و رشد فرهنگی و علمی جامعه



گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مهندس شهرداری مدیر مخابرات منطقه گلستان که درجعه ائمه جمعه استان سخن میگفت: استفاده مناسب از فضای مجازی را فرصتی برای ترویج و رشد فرهنگی و علمی جامعه دانست. مهندس شهرداری با حضور در جلسه‌ای که شورای سیاستگذاری ائمه جمعه استان برگزار کرده بود، با اشاره به جایگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات در توسعه کشور گفت: در اهمیت فناوری اطلاعات همان بس که در تمامی بخشها مانند حوزه های اجتماعی، سیاسی، اقتصادی، علی الخصوص امنیتی تاثیر گذار بوده و محور توسعه و پیشرفت محسوب میشود.وی دلیل اهمیت فناوری اطلاعات را ارتقاء و رشد تکنولوژی دانست و اضافه کرد: بسیاری از کسب و کارها در حال حاضر در فضای مجازی و اینترنتی رونق یافته و تمامی عملیات خرید، بازاریابی و فروش در همین فضا صورت میگیرد بنابراین باید زیرساختهای لازم برای استفاده بهینه مردم از این سرویس فراهم گردد.مدیر مخابرات منطقه گلستان، از مزایای بعنوان متولی تامین زیرساختهای ارتباطی نام برد و گفت: با توجه به اقدامات انجام شده در این زمینه جزء سه استان برتر در کشور میباشیم و علی رغم اینکه جمعیت روستایی استان با جمعیت شهری برابری میکند و از لحاظ جغرافیایی روستاهای صعب العبور بسیار در منطقه وجوددار ولی ۹۴ درصد روستاها از اینترنت پر سرعت بهره مند میباشند که میتوان گفت خدمتی بسیار ارزشمند میباشند.مهندس شهرداری از توسعه ارتباطات سنیر نیز سخن گفت و از تاسیس ۱۶۰سایت تلفن همراه و ارتقاء تکنولوژی در ۲۴۰ سایت دیگر خبر داد و افزود: با پایان این عملیات، ارتباطات تلفن همراه در جای جای استان از بهترین کیفیت برخوردار خواهد بود. وی با تشریح فعالیتهای مخابرات در زمان بحرانی همچون سیل سال گذشته گفت: در هنگام وقوع اتفاقات طبیعی مخابرات در سریعترین زمان ممکن نسبت به برقراری ارتباطات پایدار اقدام میکند و در این زمینه از هیچ تلاشی دریغ نکرده است.مدیر مخابرات منطقه گلستان با اشاره به افزایش سرعت تجهیزات مخابراتی، عدم تعامل مردم با مخابرات در خصوص اجاره یا تملیک زمین به منظور راه اندازی سایت تلفن همراه و عدم پرداخت به موقع قبوض بعنوان مسائلی که هم اکنون مخابرات با آن درچالش است و موجب کندی سرعت خدمت رسانی شده است از ائمه جمعه خواست نسبت به ایجاد رهنمودهای لازم به مردم در موارد ذکر شده موجبات تعامل وهمکاری مردم با مخابرات را فراهم نمایند.مهندس شهرداری درپایان با اشاره به فرارسیدن ایام محرم از راه اندازی سایت هیئت آنلاین توسط مخابرات خبرداد و گفت: مردم میتوانند با مراجعه به سایت heyatonline.ir از مراسمات و برنامه های مذهبی که بصورت زنده پخش خواهد شد بهره مندشده و تفریاق استفاده از آن برای کاربران مخابرات رایگان خواهد بود.

پاسخگویی به ۱۰ هزار تماس تلفنی در واحد امداد شرکت گاز استان ایلام



ایلام- منصور: در ۴ ماهه اول سال جاری ۱۰ هزار تماس با واحدهای امداد شرکت گاز استان ایلام برقرار شده است. به گزارش روابط عمومی؛ عباس شمس الهی مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام گفت: در ۴ ماهه ابتدای سال جاری تعداد ۱۰ هزار تماس تلفنی با واحدهای امداد شرکت گاز در مرکز استان و شهرستانها برقرار و پاسخگویی و خدمات رسانی مناسب به مشترکین صورت گرفته است. وی اظهار داشت: خدمات رسانی و جلب رضایت حداکثری شهروندان و مشترکین، سرلوحه اهداف متعالی همکاران در شرکت گاز استان ایلام می باشد. شمس الهی تصریح کرد: در سال ۹۸ نیز بالغ بر ۴۰ هزار تماس با واحدهای امداد شرکت برقرار گردیده بود که در سریعترین زمان و بالاترین کیفیت پاسخگویی به مشترکین گرامی داده شده است. وی شرکت گاز استان ایلام را از برترین دستگاههای خدمات رسان استان در جلب رضایت مشترکین و آراپار رجوع برشمرد و کسب رتبه نخست رضایتمندی مردم رتبه برتر صیانت از حقوق شهروندی در سال گذشته از افتخارات شرکت گاز عنوان نمود.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری:

۲۴۸ نفر ساعت آموزش مجازی مدیریت سبز برگزار شد

ساری –دهقان: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری گفت: این دوره با هدف آشنایی با بهینه سازی و مدیریت مصرف انرژی در ساختمان های اداری، مدیریت پسماند و مدیریت آب و انرژی انجام شد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی، سبحان رجب پور مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری بیان کرد: ۲۴۸ نفر ساعت آموزش مجازی دوره ی مدیریت سبز به همت واحد برنامه ریزی این شرکت ویژه روسا و رابطین انرژی نواحی تابعه و کارشناسان واحدهای مهندسی و اس اچ ای و .. برگزار شد. وی مدیریت سبز را یکبارگی موثر و کارآمد تمامی منابع مادی و انسانی برای هدایت و کنترل سازمان جهت نیل به اهداف زیست محیطی و سازماندهی و برنامه ریزی دانست و افزود: این دوره آموزش به صورت مجازی با تمرکز بر دستورالعمل اجرایی استقرار مدیریت سبز در ساختمانهای اداری و چالش های زیست محیطی و کاهش پیمادهای زیست محیطی مطابق با ضوابط و استانداردهای مدیریت سبز برگزار شد. وی ادامه داد: این دوره با هدف آشنایی با بهینه سازی و مدیریت مصرف انرژی در ساختمان های اداری، مدیریت پسماند و مدیریت آب و انرژی انجام شد. سبحان رجب پور،شاخصه های شش گانه مدیریت سبز را مصرف آب، مصرف انرژی، مدیریت پسماند، مصرف سوخت وسایل نقلیه و ساختمانها و تجهیزات و آموزش و فرهنگ سازی اعلام کرد و اظهار کرد: در حال حاضر در صدد استقرار نظام مدیریت سبز در سطح این شرکت بر اساس شاخصه های شش گانه هستیم. مدیر منطقه ساری تاکید کرد: سازمانها و ادارات دولتی با بهره داشتن از دانش و تخصص های مدیریت سبز جهت نیل به وضعیت سبز که یکی از مصادیق آن مصرف بهینه انرژی می باشد اهتمام جدی داشته باشند.

فسخ ۱۳ پرونده و قرارداد واگذاری راکد در شهرکهای صنعتی قزوین



قزوین –مدیر عامل شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین گفت: از ابتدای سالجاری تاکنون ۱۲ قرارداد واگذاری حق بهره برداری راکد در شهرکها و نواحی صنعتی استان فسخ شده است. به گزارش روابط عمومی شرکت شهرکهای صنعتی استان قزوین، "حمیدرضا خانبور" با اعلام این مطلب افزود: در راستای فعل سازی قراردادهای واگذاری صنعتی و حق بهره برداری راکد از ابتدای سالجاری تاکنون دو جلسه هیئت حل اختلاف و داوری با حضور نماینده سازمان صنایع کوچک ایران برگزار شده که در این جلسات ۴۷ پرونده قرارداد واگذاری راکد و نیمه فعال مورد بررسی حقوقی قرار گرفت. وی با اشاره به مهلت اعطای شده به سرمایه گذاران اظهار داشت: ۳۴ سرمایه گذار در شهرکها و نواحی صنعتی استان که زمان مقرر آنها برای ساخت و اجرای طرحهای تولیدی خود به پایان رسیده بود، برای اجرای تعهدات قراردادیشان در اراضی واگذار شده مهلت دوباره گرفتند. و این سرمایه گذاران با ارایه دلایل خود در عدم اقدام برای اجرا واحداث واحدهای تولیدی مورد نظر، درخواست مهلت دوباره برای اجرای طرح های خود را داشتند. رئیس هیئت مدیره ومدیر عامل در ادامه افزود: از ۴۷ پرونده بررسی شده، ۱۲ مورد به فسخ قطعی منجر شده، چهار هکتار از اراضی راکد صنعتی شهرکهای تقاضامحور آزادسازی و خلع ید شده و در راستای جذب سرمایه گذاران دارای اهلیت صنعتی، مجددا به متقاضیان واجد صلاحیت واگذار و یا در مرحله واگذاری می باشد. خانبور تصریح کرد: در صورت عدم اجرای تعهدات از سوی سرمایه گذاران در مهلت تعیین شده، اراضی واگذار شده پس از سپیر مراحل قانونی بازپس گرفته شده و قراردادهای منعقد شده آنان با شرکت شهرک های صنعتی استان قزوین فسخ می شود. وی با بیان اینکه برای آماده سازی اراضی در شهرک های صنعتی به منظور استقرار واحدهای تولیدی از اعتبارات دولتی هزینه شده است،افزود: سرمایه گذارانی که به تعهدات خود برای ساخت و راه اندازی واحدهای تولیدی اقدام ایی نکردند، منابع صرف شده در این اراضی را اتلاف می کنند بنابراین در صورت عدم اجرای تعهدات در مهلت های تعیین شده شامل اقدام برای اخذ مجوز ساخت و ساز و عملیات اجرایی، این اراضی از آنها خلع ید شده و به سرمایه گذاران جدید واگذار می شود.

همزمان با نخستین روز هفته دولت دو تجهیز کاربردی در مراحل تکمیل حفاری چاههای نفت و گاز ساخت داخل رونمایی شد



اهواز – شبنم فجائوند: همزمان با نخستین روز هفته دولت دو تجهیز کاربردی در مراحل تکمیل حفاری چاه های نفت و گاز ساخت داخل در شرکت ملی حفاری ایران در اهواز رونمایی شد. در آیین رونمایی این تجهیزات در ساختمان مرکزی شرکت، مدیر پروژه حفاری میدان گازی کیش موسوم به ۱+۱۲ در این شرکت ضمن تبریک بزرگداشت هفته دولت، گفت: طراحی و ساخت این تجهیزات در نتیجه هم افزایی و تشریک مساعی میان متخصصان شرکت ملی حفاری ایران و یک شرکت دانش بنیان داخلی تحقق یافت. مهران مفرشی افزود: طراحی و مهندسی فنی تجهیز تمیز کننده چناره چسآه (SCRAPPER BRUSH CASING) و خارج کننده ذرات حاصل از تمیزکاری به برون چاه (STRING MAGNET) را به شخصه انجام و مراحل ساخت آن در شرکت پارس فولاد آقایی در اهواز صورت پذیرفت. وی با بیان اینکه این دو تجهیز پس از بررسی های فنی برای تست میدانی آماده سازی گردیده است، اظهار کرد: تجهیزات STRING MAGNET ASHING و CASING SCRAPPER BRUSH با هزینه نزدیک به ۴۰۰ میلیون تومان طراحی و با کیفیت و توان عملیاتی بالاتر بومی سازی شده در حالی که قیمت ساخت آنها ۶۰ تا ۷۰ درصد در قیاس

نماینده مردم مراغه و عجب شیر در مجلس:

عملکرد آبفا آذربایجان شرقی در سال جهش تولید بی نظیر و جهادی است



آذربایجان شرقی –فلاح: نماینده مردم مراغه و عجب شیر در مجلس شورای اسلامی در دیدار با رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی و مدیرعامل آبفا مراغه، عملکرد شرکت آب و فاضلاب استان را در سال جهش تولید در نوع خود بی نظیر و جهادی خواند. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، در ابتدای این دیدار صمیمی مدیرعامل شرکت آبفا استان ضمن تبریک انتخاب دکتر علیزاده بعنوان نماینده منتخب مردم مراغه و عجب شیر در مجلس شورای اسلامی، با ارائه گزارش کوتاهی از روند اجرای پروژه های در دست اقدام شرکت آب و فاضلاب مراغه خواستار تسریع جذب منابع مالی در خصوص روند اجرای احداث فاز سوم مدول تصفیه خانه فاضلاب مراغه، احداث مخزن زلال ساز پنج هزار مترمکعبی تصفیه خانه آب مراغه به منظور افزایش ظرفیت آب شرب شهرستان و همچنین اجرای عملیات توسعه و احداث شبکه های آب و فاضلاب در سطح شهرستان و روستاهای تابعه شهرستان استفاده از اخذ اعتبارات صندوق توسعه ملی در اجرای طرح های آبرسانی به روستا و افزایش ظرفیت مجتمع های آبرسانی به منظور پیشگیری از تنش آبی ساکنین برخی از روستاهای مراغه شد. رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان

مروری بر عملکرد شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی در دولت تدبیر و امید

از شتاب اجرای طرح های فاضلاب در شهرها تا اجرای مجتمع های آبرسانی در روستاها

محل صندوق توسعه ملی در قالب پروژه های اقتصاد مقاومتی ۱۶ مجتمع بزرگ آبرسانی در سطح روستاهای استان مرکزی در اجرا درآمد و با بهره برداری از این مجتمع های آبرسانی ، جهش خوبی در تامین آب شرب مردم روستاها شاهد بودیم و بسیاری از مشکلات آبرسانی به روستاها برطرف شد .مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی ادامه داد: با اتمام این مجتمع ها و سایر پروژه های دیگر مجموعا ۸۶ روستا به جمع روستاهای تحت پوشش این شرکت افزوده شد و جمع روستاهای دریافت کننده خدمات را در سطح استان مرکزی به ۸۵۲ روستا رساند. وی درصد بهره مندی از آب شرب در روستاهای استان مرکزی را ۸۵،۲۶درصد اعلام کرد و بیان نمود که این رقم از میانگین کشوری بالاتر است. مهندس عرفانی نسب در ادامه اظهار داشت: علاوه بر این ، طی سالهای ۹۲ تا پایان ۹۸ مجموعا یک هزار و ۱۹۲ کیلومتر خطوط انتقال آب و شبکه توزیع در سطح روستاهای استان توسعه پیدا نمود و ۹۴۷ کیلومتر خطوط انتقال آب و شبکه توزیع فرسوده تعویض گردید وی دیگر اقدامات انجام شده برای تامین آب شرب مردم روستاهای استان را حفر ۳۳۱ حلقه چاه جدید و احداث ۱۹۳ باب مخزن ذخیره آب به حجم ۳۹ هزار و ۹۶۰ متر مکعب عنوان نمود.



از سد کوچری و ساخت تصفیه خانه آب شهر محلات افزود: همچنین در این راستا ۲۰ پروژه آبرسانی دیگر در شهرهای استان طی این مدت اجرا و مورد بهره برداری قرار گرفته است. وی از اصلاح و بازسازی ۱۵۷ کیلومتر از شبکه آبرسانی شهر های استان و حفر و تجهیز ۹۲ حلقه چاه آب برای تامین آب مورد نیاز شهرها یاد نمود و افزود: توسعه ۲۴۲ کیلومتر شبکه توزیع و خطوط انتقال و ساخت ۱۰ باب مخزن ذخیره آب به حجم مجموعا ۱۶،۱۰۰ متر مکعب از دیگر اقدامات این شرکت طی دولت تدبیر و امید بوده است. مهندس عرفانی نسب به جهش خوب آبرسانی به روستاها با تدبیر دولت های یازدهم و دوازدهم اشاره نمود و اظهار داشت: با اختصاص اعتبار لازم از

اراک – خبرنگار فرصت امروز: مهندس یوسف عرفانی نسب مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی در تشریح عملکرد این شرکت طی دولت تدبیر و امید بیان نمود این شرکت از ابتدای دولت یازدهم تا کنون با برنامه ریزی و حمایت دولت و تلاش و کوشش دلسوزانه کارکنان خود توانست فصل جدیدی را در ارایه خدمت به مردم قدرشناس استان مرکزی آغاز نماید. وی در ادامه افزود: در سایه حمایت و توجه ویژه دولت یازدهم و دوازدهم ، اجرای طرح های فاضلاب در شهرهای استان شتاب بیشتری گرفت و مجموعا ۶ طرح بزرگ فاضلاب شامل ساخت تصفیه خانه فاضلاب در شهرهای اراک، ساوه، تفرش، خمین، آشتیان و شازند به اجرا درآمد که تا کنون ۳ تصفیه خانه به بهره برداری رسیده و امید است تا پایان دولت هم یک تصفیه خانه دیگر، به بهره برداری برسد. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی ادامه داد: علاوه بر این، ۲۵۸ کیلومتر خطوط اصلی و فرعی فاضلاب در سطح شهرها اجرا شده و بالغ بر ۴ هزارو ۸۰۰ فقره انشعاب فاضلاب نیز نصب گردیده است. وی با اشاره به اجرا و بهره برداری از طرح های بزرگ آبرسانی به شهرهای استان مرکزی طی سالهای ۹۲ تا ۹۸ از جمله طرح آبرسانی به شهر ساوه از سد الغدیر، آب رسانی به شهر دیلیجان

ارتقای مشارکت مردمی در قالب جشنواره رسانه های شهر قم



تبیین بخش های مختلف این جشنواره، گفت: پنج کارگروه برای پوشش کامل آثار رسانه تشکیل شده است که آثار آرسالی در دو بخش مورد ارزیابی قرار می گیرد و هر بخش دارای بخش های متنوعی است. کلاترزاده ضمن دعوت از عموم شهروندان برای حضور در این جشنواره، گفت: این رقابت ها در بخش نخست به صورت تخصصی و در بخش دوم به صورت عمومی برگزار می شود. دبیر جشنواره «شهرها» با اعلام موضوعات این جشنواره بیان کرد: تولیدات متن محور، تولیدات تصویری، تولیدات دیداری و شنیداری، تولیدات علمی و رسانه های شهروندی در فضای مجازی و ۴۲ موضوع موردبررسی قرار می گیرد. وی در ادامه سخنان خود توجه به موضوعات تخصصی را یکی از مهمترین بخش ها

در مسیر تربیت شهروندان هوشمند و مطالبه گر ذکر و عنوان کرد: حکمرانی و مدیریت اسلامی شهر، هویت و کالبد شهر، برنامه محوری در راستای ارتقاء کیفیت زندگی، عمران و آبادی، ترافیک و حمل ونقل، محیط زیست شهری و شهر هوشمند از موضوعات بخش تخصصی این جشنواره است. وی با عنوان اینکه شهرداری به دنبال یاری طلبیدن از مردم برای انجام امور مختلف است، تصریح کرد: شهرداری با یاری مردم و اصحاب رسانه می تواند تصویر هوشمندانه و عامله را در کشور و سایر نقاط جهان ترسیم کند. دبیر جشنواره «شهرها» با تاکید براینکه آموزش شهروندانی هوشمند و مطالبه گر در آستانه قرن جدید از مهمترین دغدغه های شهرداری است، گفت: بیان کرد: برای اینکه بتوانیم مطالبات مردمی را هوشمندانه کنیم لازم است مشارکت مردم را با اطلاعات کافی و دقیق افزایش دهیم تا بتوانیم توسعه و مدیریت شهری را در همه حوزه ها شاهد باشیم. وی با تبیین وظایف و حوزه مدیریت شهری عنوان کرد: وظایف مدیریت شهری در حوزه اختیارات مردم است که در این راستا به دلیل مشکلات عدم مدیریت واحد نیازمند حضور پررنگ مردم برای برداشتن مواقع توسعه هستیم. دبیر جشنواره «شهرها» ادامه داد: برای رسیدن به اهدافی که در دستور کار داریم، مردم باید حضوری مستمر داشته باشند و این مشارکت نیازمند آموزش و فعالیت رسانه های تخصصی در حوزه شهری است.

دلال‌های ارزشمند



مسعود حافظی / معاون دفتر توسعه کسب‌وکار بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری: همه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان همواره تلاش می‌کنند دست دلال‌ها را کوتاه کنند، اما وجود دلال‌ها گاهی بسیار ارزشمند است. از منظر علمی اگر به دست آوردن اطلاعات بازار هدف رایگان باشد، می‌توان از وجود دلال صرف‌نظر کرد، اما اگر به دست آوردن اطلاعات بازار هدف هزینه دربر داشته باشد، خدمت دلالان (یا به عبارتی دیگر واسطه‌های فروش) فعالیتت مفید است. باید در نظر داشت نوآوری‌هایی که هزینه‌های جست‌وجو را در بازار کاهش می‌دهند، قدرت خریداران را افزایش می‌دهند. توسعه شبکه‌های فروش از طریق تجارت الکترونیک با کاهش هزینه‌های جست‌وجو برای خریدار، باعث کارآمدتر شدن بازارها می‌شود. در نتیجه خریداران زمان و پول کمتری را برای جست‌وجو صرف می‌کنند. وجود این راهکارهای نوین باعث افزایش رقابت در بازار در ضمن کاهش سود فروشنده می‌شود. بنابراین حذف دلال‌ها از بازار به خصوص در مورد کالاهایی که تولیدکنندگان متعددی دارد، اغلب باعث کاهش قیمت‌های فروش و بدتر شدن وضع فروشندگان کالاها می‌شود. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری طی سال‌های گذشته با ایجاد شبکه‌ای از کارگزاران صادراتی برون‌مرزی تلاش کرده واسطه‌هایی را در سایر کشورها شناسایی کند که با فرهنگ و شرایط تجاری و قانونی کشور هدف آشنایی کافی داشته باشند تا از طریق این واسطه‌ها بتواند اطلاعات لازم برای حضور شرکت‌های ایرانی در بازار هدف را به راحتی فراهم کند.

علی‌رغم خدمات مفیدی که این واسطه‌ها و دلالان صادراتی می‌توانند به شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی ارائه کنند، اما متأسفانه فرهنگ رایج در تجارت ایرانیان باعث شده که تلاش زیادی برای حذف این واسطه‌های صادراتی یا دریافت خدمات رایگان از آنها داشته باشند. هرچند شاید در شرایطی که وضعیت سیاسی و اقتصادی یک کشور طبیعی باشد و به دور از تحریم‌های اقتصادی و جاری بودن روابط بانکی و بیمه و خطوط هوایی و کشتیرانی بتوان به راحتی و بدون حضور دلال‌ها و واسطه‌های صادراتی در بازارهای بین‌المللی فعالیت کرد، اما واقعیت آن است که در شرایط فعلی کشور ایران فرآیند صادرات بدون حضور و کمک واسطه‌های صادراتی چندان معنا و مفهومی نخواهد داشت. شاید تنها گزینه پیش روی شرکت‌ها ایجاد دفاتر کاری از طریق ثبت شرکت و افتتاح حساب بانکی در کشورهای همجوار باشد که هزینه‌های به مراتب بالاتری را به شرکت‌های فناور تحمیل می‌کند. در دوره پرشتاب رشد اقتصادی کشور چین بنگاه‌ها به سه دسته تولیدکننده، بسته‌بندی‌کننده و فروشنده تقسیم می‌شدند و کماکان

نیز چنین ساختارهایی در این کشور وجود دارد. اکثر تولیدکنندگان کارخانه‌های صنعتی بزرگی هستند که توانایی تولید کالایی خاص با ظرفیت‌های بسیار بالا را دارند.

مسئولیت تولیدکننده تا قبل از بسته‌بندی است. اغلب مهندسان تولید و حتی مدیران کارخانه‌ها تسلط کافی به زبان انگلیسی ندارند و تمام تخصص، انرژی، فکر و نگرانی آنها برای تولید کالای ارزان‌تر و باکیفیت قابل قبول‌تر است. کالای تولیدشده با قیمت مناسب و حاشیه سود معقول در اختیار شرکت‌های بسته‌بندی حرفه‌ای قرار می‌گیرد و متناسب با نیاز مشتری و شرایط بازار هدف بسته‌بندی صورت می‌گیرد. در چین، بسته‌بندی یک صنعت بسیار بزرگ و پیشرفته است. تولیدکنندگان، تخصص و انرژی خود را فقط برای تولید به کار می‌برند و برای بسته‌بندی (در صورت نیاز) با یک یا چند شرکت (که متخصص این کار هستند) قرارداد می‌بندند. به همین دلیل است که در مذاکرات فروش، چینی‌ها هر گونه بسته‌بندی را که خریدار بخواهد، برای او تهیه می‌کنند؛ حتی لوگو و هر نام و نشان تجاری که خریدار بخواهد برای او روی کالا چاپ می‌کنند.

بعد از این مرحله نوبت فروش است. کسانی که در دانشگاه یا کالج استعداد بهتری برای یادگیری زبان انگلیسی دارند، به سمت تحصیل و شغل‌های بازاریابی هدایت شده و در این قسمت فعالیت می‌کنند. کالای بسته‌بندی‌شده و یا تولیدشده اغلب در اختیار شبکه‌های فروش بین‌المللی قرار می‌گیرد و این فروشندگان از طریق ارتباط با بازارهای بین‌المللی، کالا را به فروش می‌رسانند.

تولیدکننده وظیفه طراحی و توسعه محصول براساس نیاز بازار و تامین آن در ظرفیت موردنیاز فروشنده را برعهده دارد. فروشنده نیز علاوه بر شناسایی بازارهای هدف و انجام عملیات فروش، نیازهای بازار هدف را به اطلاع تولیدکننده می‌رساند و این تعامل دوسویه باعث رشد اقتصادی چشمگیر کشور چین شده است.

درآمد این گروه فروش صادرکننده (به دلیل آشنایی ایشان با زبان انگلیسی) بیشتر از دو گروه تولیدکننده و بسته‌بندی‌کننده است. تیم صادرات اغلب بین یک تا ۱۰ درصد از مبلغ فروش را به صورت کمیسیون دریافت می‌کنند. اطلاعات فنی آنها درخصوص کالا بسیار ابتدایی و سطحی است و هرگونه سؤال شما را (اگر متوجه شوند) به پرسنل کارخانه منتقل و پاسخ آنها را برای شما ارسال می‌کنند. علی‌رغم این مساله قلب صادرات چین را همین گروه زنده نگه داشته‌اند، با این‌حال تولیدکننده در چین مشکل خاصی با منافع بالایی که عاید صادرکننده می‌شود، ندارد. زیرا درک می‌کند که اگر تولید کنی ولی نتوانی صادرات داشته باشی و بفروشی، عملاً بازنده هستی.

شاید فقر شدید مردمان چین در سال‌های دور و فرهنگ پذیرای مردم شرق و جنوب شرق آسیا باعث شده پذیرای همکاری‌های بلندمدت و چشم‌پوشی از حداکثر منافع در تعاملات تجاری بین خودشان باشند. بدین طریق تولیدکننده می‌تواند فرآیند صادرات خود را با اطمینان، به یک شرکت بازاریابی صادراتی برون‌سپاری کند و در درازمدت هر دو از منافع فروش و صادرات منتفع شوند.

متأسفانه در شرایط بحران تحریم، هرچه پیش می‌رویم و شرایط اقتصادی وخیم‌تر می‌شود، نوعی خودخواهی در عرصه ملی و روحیه فردگرایی و کسب حداکثر منافع در بین بنگاه‌های اقتصادی ایرانی بیشتر به چشم می‌خورد که باعث شده فضای همکاری با واسطه‌های صادراتی در خارج کشور که می‌توانند نقش مهمی را در بخش صادرات بازی کنند، محدودتر شود.

بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی علی‌رغم اینکه تنها با تکیه بر منابع مالی داخلی خودشان، توانایی هزینه‌کردن برای ورود به یک بازار صادراتی را ندارند، اما حاضر به پرداخت هزینه کمتر برای تعامل با یک واسطه صادراتی و مشارکت دادن وی در منافع حاصل نیز نیستند. این مشکل فرهنگی که شاید نیازمند دخالت دولت و معاونت علمی و فناوری به عنوان پشتیبان شرکت‌های دانش‌بنیان است، باعث قفل‌شدن فرآیند صادرات بسیاری از بنگاه‌های فناورانه ایرانی شده است. مساله مهم دیگری که از دید شرکت‌ها غافل می‌ماند بحث ارزیابی مشتری خارجی و متقابلاً ایجاد اطمینان نزد خریدار خارجی است. تصور کنید شما از طریق ایمیل با یک مشتری بالقوه خارجی ارتباط گرفته‌اید. علی‌رغم پیشنهاد مثبت و رقابتی که نسبت به سایر فروشندگان به مشتری ارائه می‌دهید، اما مشتری درخصوص ادامه ارتباط و خرید محصول شرکت ایرانی شما به واسطه اخبار ناگوار سیاسی و تهدیدآمیز متعددی که از رسانه‌ها می‌شنود تمایل چندانی برای تحمل دردسر (و حتی با امید به سود بیشتر) نخواهد داشت.

اما اگر این ارتباط از طریق واسطه صادراتی حاضر در بازار هدف صورت گیرد، نه‌تنها بسیاری از مشکلات مصرف‌کننده و خریدار خارجی درخصوص نحوه پرداخت وجوه را پوشش خواهد داد، بلکه نشان از توانایی شرکت شما در بازار هدف است که نماینده مقیم شما در آن بازار به مذاکره مستقیم با خریدار پرداخته است. مساله ارزیابی حضور خریدار نیز مساله مهم دیگری است که توسط این واسطه صادراتی صورت می‌گیرد.

مذاکره رو در رو با مشتری زمانی که با فرهنگ و آداب و رسوم تجاری آنها آشنایی دارید باعث ایجاد اعتماد و اطمینان در مشتری می‌شود بنابراین شما باید برای به دست آوردن این اطلاعات بازار و نقشی که

واسطه و دلال صادراتی در ایجاد اطمینان برای شما (نسبت به مشتری) و برای مشتری (نسبت به شما) بازی می‌کند، ارزش قائل شوید و این مسئله باید به یک مقوله فرهنگی در تجارت برای بنگاه‌داران حوزه دانش‌بنیان ما تبدیل شود.

از طرفی شرکت‌ها نیز همواره با ریسک همکاری با واسطه‌های صادراتی کم‌توان و ناکارآمد مواجه هستند و وظیفه پوشش دادن این ریسک عدم اطمینان بین تولیدکننده و دلال صادراتی قطعاً برعهده دولت است. بازار ماهی در آمریکا در سال‌های بسیار دور مشکلی تحت عنوان «پول را بگیر و فرار کن» داشت.

در این بازار بیشتر عمده‌فروشان محموله‌های مالی را به دلالاتی در ایالت‌های مختلف آمریکا می‌فرستادند و در ازای آن چک‌های بی‌محل می‌گرفتند. دلال‌های خریدار نیز به راحتی فروشندگان دیگری پیدا می‌کردند تا به طور مداوم از پرداخت بدهی‌شان سر باز بزنند. کارآفرینی در پورتلند با اطلاع از این وضعیت شرکتی به نام GoFish برای وصول طلب فروشندگان راهاندازی کرد. این کارآفرین به مرور اطلاعات افراد و واسطه‌هایی را که بدهی‌شان را نمی‌پرداختند به فروشندگان ماهی می‌فروخت. بدین طریق که این شرکت اطلاعات به‌روز شده در مورد خریداران و دلالان ماهی را با استفاده از اینترنت برای مشتریان عرضه می‌کرد.

با این ابزار ساده و ایجاد شفافیت بین خریدار و فروشنده، نه‌تنها انگیزه خریداران در بازار ماهی آمریکا را تغییر داد، بلکه بحث پرداخت بدهی و ایفای تعهدات را نیز سر و سامان بخشید. هرچند معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در جهت توسعه واسطه‌های صادراتی تلاش‌های وافر داشته، اما به واسطه عدم وجود یک سامانه ساختاریافته برای ارزیابی عملکرد واسطه‌های صادراتی و امتیازدهی به فعالیت‌های گذشته آنها در هر حوزه تخصصی که نظرات سفارش‌دهنده (شرکت دانش‌بنیان مقاضی صادرات) نیز در آن منعکس شده باشد، نتوانسته این رابطه و بازار جذاب را به شکل مناسبی سر و سامان دهد.

وقتی این بازار درست طراحی نشده و به شکل صحیحی کار نکند، طرفین دخیل در بازار جز اتلاف وقت و منابع عایدی از آن نخواهند داشت و به تدریج این نوع تعاملات رو به افول می‌گذارد بنابراین معاونت علمی و فناوری باید تلاش کند تا عنصر اعتماد را به تمام مبادلات اجزای یک تجارت صادراتی ببخشد.

بخش بزرگی از عقب‌ماندگی اقتصادی کشورهای جهان ناشی از فقدان اعتماد متقابل بین آنها است. به قول دیوید هیوم: آزادی و گسترده‌ی تجارت میان انسان‌ها کاملاً در گرو اعتماد به وعده‌ها است.

چرا کتاب خواندن برای کودکان اهمیت دارد و از کجا باید شروع کنیم؟



کتاب خواندن یکی از مهم‌ترین فعالیت‌هایی است که می‌توانید فرزندان خود را به آن تشویق کنید. کتاب‌خواندن سرگرم‌کننده، اندیشه‌برانگیز و برای موفقیت در زندگی کاملاً حیاتی است. یک کتاب‌خوان فعال بودن تا کلاس سوم ابتدایی عامل اصلی در موفقیت آتی کودک است. خواندن برای بچه‌ها فقط سرگرمی نیست، بلکه دروازه‌ای برای یادگیری در مورد افراد، مکان‌ها و ایده‌های دیگر با امکانات بی‌حدوحصر است.

چرا خواندن برای کودکان مهم است؟

مهارت‌های واژگان و زبان را توسعه می‌دهد

قبل از اینکه بچه‌ها بتوانند خودشان بخوانند، مهم است که در اوایل عشق به کتاب را در آنها پرورش دهید. خواندن با صدای بلند برای آنها در سن کودکی یک راه عالی برای ارتقای مهارت‌های ارتباطی کلامی بین والدین و کودک است.

همان‌طور که بچه‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، ما با آنها به طور روزانه صحبت می‌کنیم، اما واژگان و موضوعاتی که در معرض آنها قرار دارند محدود و اغلب تکراری هستند. کتاب‌خواندن واژگان فرزند شما را بهبود می‌بخشد و آنها را با انواع مختلف ساختار جمله، سبک نوشتن و شیوه بیان آشنا می‌کند.

نه‌تنها درک خواندن فرزندان شما در طول زمان بهبود می‌یابد، بلکه تأثیر مثبتی بر مهارت‌های نوشتاری و ارتباطات آنها نیز خواهد داشت. برای کودکانی که دو زبانه هستند یا زبان دوم یاد می‌گیرند، خواندن، بخش مهمی برای حفظ واژگان است.

حس تشنگی برای دانش را تشویق می‌کند

در مورد هر موضوع قابل تصور، بسیاری از سطوح مختلف برای خواندن وجود دارد. هنگام خواندن کتاب، فرزندان شما به موضوعات مختلف، فرهنگ‌ها و ایده‌های جدید معرفی خواهند شد. آنها همچنین متوجه می‌شوند که چقدر دانش برای کشف وجود دارد و به موضوعاتی که علاقه‌شان را جذب می‌کند، بیشتر می‌پردازد.

در بسیاری از موارد، آنها از محتوای کتاب آنقدر لذت می‌برند که حتی نمی‌فهمند در حال به دست آوردن اطلاعات زیادی در مورد یک موضوع خاص هستند.

هدملی را افزایش می‌دهد

کودکان درک بسیار کمی از جهان اطراف‌شان دارند. این امر به خاطر تعداد محدود تجربیاتی است که با آن مواجه بوده‌اند و براساس شرایطی که در آن رشد کرده‌اند. خواندن کتاب‌هایی در مورد انواع مختلفی از افراد که طیف وسیعی از تجربیات را داشته‌اند، به بچه‌ها اجازه می‌دهد که نه‌تنها تنوع را درک کنند، بلکه همچنین می‌توانند خود را جای فرد دیگر بگذارند. انجام این کار به آنها کمک می‌کند تا با افرادی که وجه اشتراک کمی با آنها دارند همدردی کنند که باعث توسعه شخصیت‌شان می‌شود.

بهترین فرم سرگرمی است

در عصر حاضر فناوری تبدیل به سرگرمی بزرگسالان و بچه‌ها شده است. اگرچه برنامه‌های تلویزیونی و برنامه‌های کودک می‌توانند منبع خوبی برای یادگیری باشد، کتاب‌ها همیشه انتخاب بهتری هستند.

به جای صرف ساعت‌ها در مقابل یک صفحه، بچه‌ها را تشویق کنید که کتاب را به عنوان منبع پیش‌فرض سرگرمی در نظر بگیرند. مطالعات نشان می‌دهد که در خانواده‌هایی که خواندن در آن تأکید شده است، کودکان بیشتر به طور مستقل مطالعه می‌کنند و در طولانی مدت علاقه‌ای به کتاب در آنها ایجاد خواهد شد.

همبستگی ایجاد می‌کند

روش‌های متعددی وجود دارد که کتاب‌خواندن پیوندی میان والدین و کودک ایجاد می‌کند. از دوران کودکی، خواندن با صدای بلند، همبستگی را از طریق گذراندن وقت با هم و نزدیک بودن از نظر فیزیکی ایجاد می‌کند.

همان‌طور که فرزند شما بزرگ‌تر می‌شود، می‌توانید به خواندن با صدای بلند ادامه دهید یا همان کتاب را به طور جداگانه بخوانید و در مورد قسمت‌هایی که بیشتر از آن لذت بردید صحبت کنید.

از خواندن به عنوان یک فرصت برای تعامل با فرزندتان استفاده کنید، از آنها درباره اندیشه‌های خود در مورد موضوعاتی که در کتاب آمده است بپرسید.

مغز آنها را تمرین می‌دهد

خواندن نیاز به قدرت بیشتری نسبت به تماشای تلویزیون دارد. وقتی بچه‌های ما کتاب می‌خوانند، از بخشی از مغز خود استفاده می‌کنند که با ادغام چند حس، بین کلمات و تفکر بصری ارتباط برقرار می‌کند. برای خواندگان مبتدی، تصاویر می‌توانند ابزار مفید برای کمک به آنها در درک بهتر روایت باشند. خوانندگان پیشرفته‌تر، از مغز خود هنگام جمع‌آوری سرسرخ‌های متنی استفاده می‌کنند تا به آنها کمک کند کلمات یا عبارات ناشنا را تشخیص دهند.

خواندن همچنین تفکر انتقادی را تحریک می‌کند و بچه‌ها را به ایجاد ارتباط بین کتاب و زندگی واقعی و تشکیل نظرات در مورد داستان تحریک می‌کند.

تمرکز را بهبود می‌بخشد

خواندن یک کتاب نیاز به تمرکز دارد، که مهارتی ضروری برای کار کردن بر روی آن است، حتی برای کودکان نوپا که نمی‌توانند یک گوشه بنشینند.

پیوسته کتاب خواندن برای بچه‌ها به آنها کمک می‌کند تا آرامش ذهن داشته باشند و بدن خود را برای تمرکز بر یک کار در یک دوره زمانی مشخص تمرین دهند.

با از بین بردن حواس‌پرتی‌ها و دادن فضا برای خواندن و درک به آنها، توجه‌شان جلب می‌شود و توانایی تمرکزشان در طول زمان بهبود می‌یابد.

باعث موفقیت آنها در مدرسه و زندگی می‌شود

مطالعات متعددی وجود دارد که نشان می‌دهد کتاب‌خواندن برای کودکان در سنین اولیه تأثیر پایدار بر موفقیت آنها در مدرسه دارد که اغلب به طور مستقیم به موفقیت در محل کار مرتبط است، اما مزایای آن فقط به موفقیت علمی ختم نمی‌شود.

خواندن یک تجربه یادگیری درآمدزاست که رشد و پیشرفت را به ارمان می‌آورد و باعث می‌شود فرزندان شما به طور کلی فرد (همسران، کارفرمایان و دوستان) بهتری باشند.

خلاقیت و تخیل را ترویج می‌دهد

هنگام خواندن یک داستان، کودکان ما تصویری از داستان را در ذهن خود، با استفاده از خلاقیت و تخیل ایجاد می‌کنند. هر فرد یک تصویر متفاوت را در ذهن خود می‌بیند که با هر بار خواندن کتاب ممکن است تغییر کند.

خواندن همچنین دنیاهای جدید، چه حقیقی چه خیالی را به کودکان معرفی می‌کند. غوطه‌ور شدن در کتاب اجازه می‌دهد تا بچه‌ها تجارب و سناریوهای جدید که هرگز فکر نمی‌کردند ممکن باشد را تصور کنند. آنها می‌توانند این ایده‌ها را به زمان بازی خود بیاورند و از خلاقیت خود استفاده کنند تا از محدودیت‌های زندگی روزمره بیرون بیایند.

از کجا شروع کنید

اکنون که از مزایای بسیاری که خواندن می‌تواند برای بچه‌های‌تان فراهم کند، آگاه هستید، قدم بعدی چیست؟ اگر فرزند شما هنوز خواندن را دوست ندارد، برای شروع خیلی دیر نشده است.

۱. کتاب خواندن را به یک انتخاب تبدیل کنید، نه یک کار اجباری کتاب‌خواندن را به یک وظیفه اجباری یا تمرین اختصاصی تبدیل نکنید. بچه‌ها را تشویق کنید و یادآوری کنید که کتاب بخوانند، اما اجازه دهید تصمیم‌گیری نهایی در مورد خواندن و مدت‌زمان آن را خودشان بگیرند. احساس اجبار در نهایت لذت اینن تجربه را از آنها خواهد گرفت.

اگر یک خواننده بی‌میل دارید، سعی کنید دریابید که علت اصلی بی‌میلی او چیست. اگر فرزند شما با کلمات مشکل دارد، چند کتاب زیر سطح خواندن او پیدا کنید تا اعتماد به نفسش در شناخت واژه‌هایی که از قبل می‌داند را افزایش دهید. به تدریج به کتاب‌های سخت‌تر روی آوردن باعث می‌شود بیشتر مایل به خواندن داوطلبانه باشند.

جایگزین دیگر کتاب‌های صوتی هستند. شنیدن صدای شخص دیگر که با اعتماد به نفس می‌خواند، راهی عالی برای سلامت است، او قادر خواهد بود از کتاب لذت ببرد بدون آنکه برای خواندن آن به مشکل برخورد.

اگر محتوا مسئله است و خواندن را خسته‌کننده می‌داند، او را به انواع مختلفی از موضوعات معرفی کنید.

۲. انواع موضوعات برای خواندن را پیشنهاد کنید

خواندن می‌تواند در بسیاری از فرم‌ها صورت بگیرد و هر فرم چیزی را به خواننده معرفی می‌کند. اگر کودک در لذت‌بردن از خواندن مشکل دارد، ممکن است به این دلیل باشد که ژانر مورد علاقه خود را پیدا نکرده است.

کتاب‌های سنتنی در بسیاری از ژانرها، از جمله رمز و راز، تاریخ، بیوگرافی، فانتزی، علمی تخیلی و ... عرضه می‌شوند. برخی از کتاب‌ها در سبک‌های منحصر به فرد و سرگرم‌کننده نوشته شده‌اند، از قبیل کتاب‌های ماجراجویی، رمان خاطرات‌گونه، یا رمان فکری. اگر به دنبال موضوعاتی هستید که بیشتر بصری و تحریک‌کننده‌اند یک رمان گرافیکی، مجله یا کتاب سفر را امتحان کنید. کتاب‌ها همچنین منابع عالی برای یادگیری مهارت‌های جدید هستند. کتاب جوک، کتاب شعبده بازی و کتاب آشپزی نمونه‌های بزرگی از این هستند.

فراموش نکنید که بچه‌ها را به سمت خواندن عملی نیز راهنمایی کنید. از کمک آنها در خواندن لیست مواد غذایی در فروشگاه استفاده کنید یا از آنها بخواهید هنگام آشپزی دستورالعمل غذا را بخوانند.

۳. کتاب را دست اول تجربه کنید

همان‌طور که بچه‌های شما کتاب‌های بیشتری را می‌خوانند، ممکن است شروع به تصور این کنند که اگر یکی از شخصیت‌های کتاب بودند چه می‌شد؟یک راه عالی برای حمایت عشق به خواندن، کمک کردن به آنها برای مجسم کردن بخش‌های مورد علاقه خود از کتاب است.

یکی دیگر از راه‌های جالب برای جشن گرفتن تمام کردن یک کتاب، تماشای تفسیر فیلمی از آن است. مشاهده شخصیت‌های محبوب به روی صفحه نمایش یک راه آسان برای افزایش لذت‌بردن از خواندن است.

۴. یک الگو باشید

شما شخصی‌ترین فردی هستید که فرزندان‌تان از آنها الگوبرداری می‌کنند. بچه‌ها عاشق کپی‌کردن از والدین خود و انجام کارهایی هستند که پدر و مادرشان هر روز انجام می‌دهند. فقط به آنها نگویید که بخوانند. با انجام دادن به آنها نشان دهید. دو صد گفته چون نیم کردار نیست.

هنگامی که شما عشق خود را به خواندن و کتاب‌ها الگو قرار می‌دهید و به آنها نشان می‌دهید که شادی به زندگی شما می‌بخشد، بچه‌ها نیز تمایل خواهند داشت همان شادی را احساس کنند.

۵. زمانی برای مطالعه کنار بگذارید

برای یک کودک با یک برنامه پرمشغله و بسیاری از فعالیت‌های سرگرم‌کننده روی صفحه نمایش، کنار گذاشتن وقت برای خواندن می‌تواند دشوار باشد.

این تصمیم را با ایجاد زمان اختصاصی که فقط برای خواندن است، کمی ساده‌تر کنید. زمان مطالعه می‌تواند درست قبل از خواب، درست بعد از انجام تکالیف یا هر زمان که برای برنامه‌های شلوغ خانواده‌تان بهترین است باشد. این زمان می‌تواند برای خواندن با صدای بلند با کودک یا خواندن مستقل مورد استفاده قرار گیرد.

۶ کتاب را به زندگی بیاورید

پیدا کردن ارتباطات زندگی واقعی با کتاب‌هایی که بچه‌های شما می‌خوانند، لذت تجربه خواندن را گسترش می‌دهند. آیا بچه‌های شما یک کتاب در مورد زندگی در مزرعه را تازه تمام کرده‌اند؟ آنها را به بازدید از یک مزرعه محلی ببرید و بگذارید آنچه خواندند را در زندگی واقعی نیز تجربه کنند. خواندن یک کتاب درباره سیاره‌ها و فضا می‌تواند منجر به سفر به مرکز نجوم شود. برای یک سفر به یاد ماندنی، به سفر خانوادگی خارج از کشور بروید، مانند بازدید از لندن پس از اتمام سری هری پاتر.

۷. کتاب را در دسترس داشته باشید

یک کتابخانه عالی در منطقه خود پیدا کنید تا فرزندان‌تان را به آنجا ببرید و اجازه دهید سحر و جادو از امکان بی‌حدومرز را تجربه کنند. کارت کتابخانه برای‌شان بگیرید و آنها را تشویق کنید که مالکیت ماجراجویی خواندن را خود به دست بگیرند.

مجموعه‌ای کوچک از کتاب را در خانه خود درست کنید تا

آگهی موضوع ماده ۴۲قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره ۱۶۱۷/۱۶۰۰۰۱۶۹۹۶۰۲۰۱۳۹۹۶۰
هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ورامین تصرفات مالکانه بالاعمراض متقاضی آقای ابوالقاسم رجب شاهی فرزند علی اصغر بشماره شناسنامه ۳۴ صادره از ورامین،ششداگ یک قطعه زمین بابای اجدادی در آن سبه مساحت ۱۸۷۸۰ متر مربع پلاک شماره ۲۱۸۲۳۵۸۷۵ فرعی از ۲۳-اصلی واقع در قریه رحمان آباد تهران بخش حوزه ثبت ملک ورامین ساز ملکیت شرکت تعاونی مسکن فرهنگیان ورامین ... مجوز گزیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند ملکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت نقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند ملکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۵/۱۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۶/۳ م ر ا ف ۱۵۵ محمد رحیم پور وانی - ولسی ثبت اسناد و املاک

مفقودی
برگ سبز سواری پژو ۴جی ال ایکس مدل ۱۳۸۰ برنگ پشمی متالیک به شماره موتور ۲۳۹۵۹-۲۲۵۲۸۰ به شماره شاسی ۸۰۳۲۳۰۹۶ به شماره انتظامی ۴۴۲ ب ۶۷ ایران ۷۹ بنام خدیجه کوشیار مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد. شهرستان لریون

مفقودی
برگ سبز سواری پژو مدل ۱۳۸۷ برنگ سفید روغنی به شماره موتور ۱۲۴۸۶۲۴۲۶۰۴ به شماره شاسی ۵۰۳۵۰۸۳۱ به شماره انتظامی ط ۱۸ ۶۹۲ ایران ۷۹ بنام جمشید کاظمی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد. شهرستان لریون

بچه‌های‌تان همیشه کتاب در دسترس داشته باشند. از یک کتابفروشی بازدید کنید، آنلاین جست‌وجو کرده یا برای اشتراک ماهانه ثبت‌نام کنید. دستیابی به کتاب‌های جدید به صورت منظم، کتاب خواندن را هیجان‌انگیز و سرگرم‌کننده نگه می‌دارد.

۸. یک باشگاه کتابخوانی راه بیندازید

داشتن افراد دیگر به شما کمک می‌کند انگیزه برای خواندن بیشتر و کشف کتاب‌های جدید داشته باشید. بچه‌های خود را تشویق کنید تا یک باشگاه کتاب، با همسالان خود یا با شما، شروع کنند. یک کتاب انتخاب کنید که همه از آن لذت ببرند و مهلتی برای دور هم جمع شدن و صحبت درباره آن تعیین کند. مهلت مقرر ملموس انگیزه زیادی برای ادامه در مسیر و به صورت منظم خواندن به شما می‌دهد.

کلام آخر

پرورش عشق برای خواندن در کودکان یکی از بزرگ‌ترین هدایایی است که می‌توانید به آنها بدهید. خواندن کتاب می‌تواند آنها را به هر جا که می‌توانند تصور کنند ببرد. مزایایی که برای آنها در کوتاه‌مدت و درازمدت فراهم می‌کند بی‌شمار است.

از این نکات استفاده کنید تا به طور فعال کتاب خواندن را تشویق کرده تا به یک فعالیت لذت‌بخش در زندگی آنها تبدیل شود.

منبع: Lifehack/ucan

آگهی تحدید حدود اختصاصی
تحدید حدود ششداگ یک قطعه باغ پلاک ۲۰۸ فرعی از ۱۱ اصلی بخش ۱۰ قریه سو که در تصرف آقای غلامرضا بشارش قرار دارد بموجب رای(آرا (شماره ۰۰۷۷۲/۳۲۲۱۱۸۰۰ مورخه ۱۳۹۶/۵/۱۲ هیات اول دوم محترم حل اختلاف مستقر در ثبت شهرستان سنندج مستند به تبصر ۵ ماده ۱۴۸ اصلاحی قانون ثبت مواد ۱۵۱۴ قانون ثبت در مورخ ۹۹/۶/۲۲ راس ساعت ۹ صبح بعمل خواهد آمد لذا بدین وسیله از مجاورین وصاحبان حقوق دعوت می شود که در ساعت تعیین شده فوقی در محل حاضر ودر صورتیکه اعتراضی به حدود ویا حقوق ارتفاقی داشته باشند از تاریخ تنظیم صورت مجلس تحدید حدود لغایت سی روز اعتراضی خود را کتبا ومستقیما باین اداره تسلیم نمایند ضمنا مذکور می گردد که مطابق ماده ۸۶ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت معترضی طرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی باین اداره می بایست با مراجعه به مرجع ذیصلاح قضایی نسبت به تقدیم دادخواست اقدام وگواهی را باین اداره تقدیم نماید در غیر اینصورت متقاضی ثبت با نماینده قانونی وی به دادگاه مربوطه مراجعه وگواهی عدم تقدیم دادخواست دریافت وپه این اداره تسلیم نماید اثره ثبت بدونه توجه به اعتراض عملیات ثبتی را با رعایت مقررات ادامه خواهد داد. تاریخ انتشار: ۹۹/۶/۲ هوا احمدیان – رئیس اداره ثبت منطقه ۲ سنندج م ر ا ف ۱۴۰۷۶

آگهی نوبتی
پیرو آگهی نوبتی شماره ۶۹۹/۱۲۴۰۶/۹۹/۱۲۴۰۶ درخصوص ثبت عمومی املاک واقع در بخشهای ۷ هروباد و ۷خاندنبدیل خلخال، مطابق مواد۱۲ و ۲۵ قانون ثبت و مواد۵۹ و ۶۲ آیین نامه قانون ثبت که در سه ماهه اول سال۹۹تغایمقبول ثبت گردیده و یا در آمار ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی و آیین نامه اجرائی آن، توسط هیات حل اختلاف مستقر در ثبت خلخال رای لازم صادر شده است، بشرح زیر آگهی شود ۲۱۰۸- اصلی، آقای محمد تقی اکبر زاده ، ششداگ یکقطعه زمین واگذاری شهرداری خلخال، مساحت ۲۲۳۲۳ مترمربع، ۱۹۰۷/۲۴۰۷- اصلی، آقای حمیدرضا سطوتی باقبایان، ششداگ یکقطعه زمین واگذاری شهرداری، مساحت ۸۷۵مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل ، ۲۱۱۱- اصلی،آقای ناصرمحمدپور، ششداگ یکقطعه زمین ارشاع متروکه مساحت۶۷۸۰مترمربع، ۶۷۸۰بخش۷خاندنبدیل خلخال، ۱۹۰۷/۲۴۰۷- اصلی، آقای حمیدرضا سطوتی باقبایان، ششداگ یکقطعه زمین واگذاری شهرداری، مساحت ۸۷۵مترمربع واقع در اراضی روستای اندبیل ، لذا طبق ماده۱۴قانون ثبت هر کس نسبت به قبول ثبت املاک مندرج در آگهی اعتراضی داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار نوبت اول تا ۹۰روز دیگر اعتراضی خود را کتبا به اداره ثبت خلخال تسلیم و طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی به مرجع ذیصلاح قضایی تقدیم دادخواست نماید و از دادگاه مزبور گواهی تقدیم دادخواست اخذ و تسلیم اداره ثبت نماید. تاریخ انتشار نوبت اول: روز چهارشنبه ۹۹/۵/۱۹ تاریخ انتشار نوبت دوم: روزشنبه ۹۹/۶/۱

آگهی رای هیات قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر آراء، صادره هیات تعیین تکلیف مستقر در ثبت اسناد واملاک شهرستان سنندج تصرفات مالکانه بالا معروض متقاضیان ذیل تایید گردیده لذا بدین وسیله مشخصات املاک در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز جهت اطلاع عموم آگهی می گردد در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند ملکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی وتر روستاها از تاریخ الحاقی در محل تا مدت دو ماه اعتراضی خود را به این اداره تسلیم نمایند وپس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراضی، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم وگواهی اخذ وتحویل اداره ثبت نمایند بدیهی است در صورت نقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراضی سند ملکیت طبق مقررات صادر خواهد شد. صدور سند ملکیت مانع مراجعه متخبر به دادگاه نیست. تاریخ نوبت اول: ۹۹/۵/۱۹ تاریخ نوبت دوم: ۹۹/۶/۳ ۱- ششداگ یک باب خانه بنام فرانت سالاری فرزند علی شماره شناسنامه ۳۹۸ صادره سنندج کد ملی ۷۲۷۱۱۶۶۶۲۲ تحت پلاک ۲۰۹۵ فرعی از ۲۶۷ فرعی از ۲۲۴۲ اصلی بخش ۲ سنندج به مساحت ۵۶۳۸ متر مربع خریداری از به صورت سهم الارث از ورثه بنول وژیور ومحمود سالاری مالک ؛ ادرس سنندج قیض آباد پشت تالابورا کوچه سحر ۲ پلاک ۶۶ رئیس ثبت منطقه یک سنندج بهنام قباد – م ر ا ف ۱۴۰۱۲

چالش‌های پیرامون استارت‌آپ‌های تازه

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

ترجمه:علی آل علی

شروع استارت‌آپ تازه در هر نقطه از جهان همراه با مشکلاتی است. این امر برای تمام کارآفرینان زمان‌های سختی را ایجاد می‌کند. اگر شما آمادگی لازم برای مدیریت کسب و کار را نداشته باشید، با مشکلات بسیار زیادی در زمینه مدیریت چنین چالش‌هایی مواجه خواهید شد.

اغلب کارآفرینان برای شروع کسب و کار تازه سرمایه، زمان و انرژی قابل توجهی را اختصاص می‌دهند بنابراین مواجهه با مشکلات این حوزه بدون آمادگی دردرسهای بسیار زیادی را به همراه خواهد داشت. اگر شما نیز در حوزه کارآفرینی علاقه‌مند به شروع کسب و کار تازه هستید، آشنایی با برخی از مهم‌ترین چالش‌های این حوزه آمادگی‌تان را افزایش خواهد داد. در ادامه برخی از مهم‌ترین چالش‌های پیرامون استارت‌آپ‌های تازه را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

چالش جذب سرمایه : بسیاری از کارآفرینان برای شروع کسب و کار هیچ محاسبه‌ای پیرامون سرمایه موردنیازشان انجام نمی‌دهند. نتیجه این امر مواجهه با بحران‌های مالی گسترده پس از شروع کسب و کار است. شما از همان ابتدای تلاش برای ساماندهی استارت‌آپ باید نسبت به برآورد هزینه‌ها اقدام نمایید.

در غیر این صورت برآورد هزینه در فرایند توسعه کسب و کار بسیار دشوار خواهد بود.

استفاده از تجربه سایر برندها در زمینه محاسبه هزینه‌های کسب و کار امری ضروری محسوب می‌شود. اگر شما در این زمینه تجربه‌ای ندارید، همکاری با یک حسابدار حرفه‌ای گزینه منطقی خواهد بود.

مدیریت هزینه‌های جاری: هزینه‌های جاری کسب و کار همیشه نقش مهمی در توسعه آن دارد. شما باید براساس بودجه در دسترس‌تان برای توسعه استارت‌آپ ایجاد هزینه نمایید. در غیر این صورت با مشکلات بسیار زیادی در زمینه مدیریت استارت‌آپ مواجه خواهید شد. بررسی بودجه در دسترس در صورت همکاری با سرمایه‌گذارها نیاز به ایجاد ارتباط نزدیک دارد بنابراین شما پیش از شروع به فعالیت در حوزه کسب و کار باید جلسهای مشترک با اعضای تیم مدیریتی و سرمایه‌گذارها ترتیب دهید.

اگر کسب و کار شما به دنبال کسب سرمایه بیشتر است، باید دلیل نیاز به سرمایه بیشتر و مزیت‌های آن را به تیم سرمایه‌گذاری توضیح دهید. در غیر این صورت نتیجه مناسبی در انتظار شما نخواهد بود. امروزه اغلب سرمایه‌گذارها برای ارائه سرمایه‌های بیشتر نیاز به دلایل مشخص و برنامه‌های دقیق از سوی کارآفرینان دارند بنابراین شما باید مهارت‌تان در زمینه ارائه برنامه‌های دقیق را تقویت نمایید.

تعیین محدوده ارسال سفارشات: برخی از کسب و کارها برای ارسال سفارشات برای مشتریان اقدام به راه‌اندازی بخش ویژه‌ای در کسب و کارشان می‌کنند. این نکته با توجه به وضعیت کسب و کارهای تازه تاسیس دارای اهمیت بسیار زیادی است. اگر شما در عرصه کسب و کار تازه تاسیس محسوب می‌شوید، ایجاد بخش تحویل سفارشات گزینه مناسبی نخواهد بود. راهکار مناسب برای شما همکاری با برخی از شرکت‌های تخصصی در زمینه ارسال بسته‌های مرسولات است. مزیت اصلی این شیوه امکان مدیریت ساده‌تر وضعیت کسب و کار خواهد بود.

مشکلات مربوط به کارمندان: رسیدگی به مشکلات کارمندان بخش مهمی از مدیریت کسب و کار را شامل می‌شود. امروزه بسیاری از شرکت‌های تازه تاسیس با بروز کوچک‌ترین بحرانی توانایی مدیریت سازمانی را از دست می‌دهند. اگر شما علاقه‌مند به مدیریت کسب و کار به صورت پایدار هستید، باید نسبت به ایجاد ارتباط مناسب با کارمندان اقدام نمایید. در غیر این صورت فرایند مدیریت کسب و کارتان با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهد شد. مدیران هر شرکت در صورت تعامل نزدیک با کارمندان توانایی بسیار بیشتری برای حل و فصل مشکلات آنها خواهند داشت.

منبع: noobpreneur.com

بازاریابی پیامکی در عصر دیجیتال

به قلم: بن هار توینگ نویسنده و کارشناس بازاریابی

ترجمه:علی آل علی

بازاریابی پیامکی در طول دهه‌های متعددی یکی از گزینه‌های جذاب برای برندها محسوب می‌شد. این الگو در سال‌های اخیر با توجه به ظهور شبکه‌های اجتماعی و علاقه برندها برای بازاریابی در فضای اینترنت مورد بی‌توجهی قرار گرفته است. ادعای اصلی ما در این مقاله امکان کسب موفقیت بازاریابی و توسعه کسب و کار با استفاده از بازاریابی پیامکی به صورت درست است، با این حساب چنین الگویی از بازاریابی هنوز هم تاثیرگذاری خاص خود را دارد. در ادامه برخی از نکات مهم پیرامون کارست الگوی بازاریابی پیامکی را مورد بررسی قرار خواهیم داد. چگونه از بازاریابی پیامکی استفاده کنیم؟ امروزه تعداد افراد دارای گوشی همراه با شدت افزایش پیدا کرده است بنابراین ارسال پیامک برای آنها ساده خواهد بود. شاید ۲۰ سال پیش هنوز استفاده از گوشی همراه در بسیاری از کشورها رایج نشده بود. همین امر بازاریابی پیامکی را همراه با مشکلات زیادی می‌ساخت. اکنون دسترسی مردم به گوشی همراه بیشتر شده است، اما به موازات این امر گزینه‌های بازاریابی رقیب نیز ظهور کرده است. محتوای جذاب برای بازاریابی همچنان اهمیت بسیار زیادی دارد. اغلب برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیاز به محتوای جذاب و تعاملی دارند. اگر شما علاقه‌مند به بازاریابی پیامکی در دوران کنونی هستید، باید به نکات ذیل توجه نمایید:

- ارسال پیشنهادهای جذاب و منحصر به فرد برای مشتریان همیشه امکان جلب نظر مخاطب هدف را دارد.
- اطلاع‌رسانی در مورد رویدادهای مهم و برگزاری همایش‌ها توجه شمار بالایی از کاربران را جلب خواهد کرد.
- پیگیری وضعیت مشتریان پس از خرید در قالب ارسال پیامک بیانگر اهمیت تجربه خریداران از سوی برند شما خواهد بود.
- استفاده از ترندهای داغ در زمینه بازاریابی پیامکی نقش مهمی در بهبود رابطه با مخاطب هدف دارد.

اغلب افراد در طول روز تعداد قابل توجهی ایمیل و پیامک با عنوان اسپم دریافت می‌کنند. مفهوم اسپم به پیام‌های تبلیغات یا غیرضروری برای کاربران اشاره دارد. اگر شما مایل به پرهیز از تلقی پیامک‌های برتدتان به عنوان اسپم هستید، باید برنامه مشخصی برای افزایش کیفیت پیام‌های‌تان داشته باشید. این امر از سوی اغلب برندها به خوبی مورد توجه قرار نمی‌گیرد. درست به همین خاطر مواجهه با شمار بالایی از محتوای آزاردهنده برای مخاطب هدف بدل به امری طبیعی در میان کاربران شده است.

اطلاع‌رسانی نکات مهم به مخاطب هدف یکی از مهم‌ترین کاربردهای بازاریابی پیامکی است. این امر نیازمند دسترسی شما به اطلاعات دست اول و سپس تبدیل آن به متن‌های جذاب برای مخاطب هدف است. نکته جالب در این میان امکان افزودن لینک جانبی به پیامک‌هاست. این امر امکان انتقال مخاطب هدف به سایت رسمی و افزایش ترافیک آن را در پی دارد. امروزه اغلب الگوهای بازاریابی بر روی محتوای بصری تاکید دارد. بازاریابی پیامکی در این میان همچنان بر روی اهمیت محتوای متنی استوار است بنابراین شاید شما نیاز به روز رسانی توانایی‌تان در زمینه تولید محتوای بازاریابی متنی داشته باشید.

منبع: smallbusinessbonfire.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

| دوشنبه ۳ شهریور ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۱۰ | 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، پلاک ۱۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

کار با تقویم به سبک حرفه‌ای‌ها

ممکن است آستانه تحمل شما افزایش پیدا کند. این مسئله خصوصا در رابطه با جوانان بسیار رایج است. در این راستا فراموش نکنید که فشار ناشی از تمامی فعالیت‌ها یکسان نیست. برای مثال ممکن است شما با یک ساعت تایپ نیز ایدا احساس خستگی نداشته باشید با این حال فعالیت دیگری باعث شود که در همان ۱۵ دقیقه ابتدایی، نیاز به استراحت وجود داشته باشد. این امر از جمله مواردی است که شما باید آنها را با توجه به کار و وظایفی که دارید، پیدا کنید.

۳- بررسی تقویم‌های قدیمی
شما چه اقدامی را در رابطه با تقویم‌های قدیمی خود انجام می‌دهید؟ آیا اقدام به پاره کردن و یا حذف آنها می‌کنید؟ در این رابطه توصیه می‌شود که موارد قدیمی را با موارد جدید مقایسه کرده و اطمینان پیدا کنید که روند رو به رشدی را دارید. این امر بسیار مهم بوده و ضامن موفقیت‌های آتی شما است. همچنین برنامه‌های قدیمی باعث خواهد شد تا در صورت نیاز به بررسی مجدد شما سریعاً بتوانید به اطلاعات موردنیاز خود دست پیدا کنید. در این راستا شما می‌توانید اطلاعاتی را به هر یک از روزها اضافه کنید تا کار بررسی مجدد شما به مراتب ساده‌تر شود.

در نهایت توجه داشته باشید که با توجه به سرعت بسیار بالای رشد تکنولوژی، همواره ترندهای جدیدی در حوزه‌های مختلف معرفی می‌شود که شامل تقویم‌ها نیز می‌شود. به همین خاطر توجه به آنها می‌تواند یک مزیت بزرگ باشد.

منبع: canva.com

به قلم: تیم نویسندگان سایت canva

مترجم:امیر آل علی

همه ما با این توصیه تکراری مواجه شده‌ایم که برای موفقیت و انجام درست کارها باید از یک تقویم استفاده کرد، با این حال آیا نحوه استفاده از این ابزار کاربردی توسط افراد مختلف با حرفه‌ای‌ها یکسان است؟ بدون شک پاسخ به این سوال منفی بوده و در این مقاله قصد بررسی مواردی را داریم که جزو عادت‌های همیشگی حرفه‌ای‌ها در هنگام استفاده از تقویم است.

۱- به زمانی کمتر فکر کرده و از یادآورها استفاده کنید
از همین امروز اقدامات روزمره خود را مورد بررسی قرار دهید. هدف از این اقدام، پیدا کردن میزان زمانی است که صرف هر یک از آنها می‌کنید، با این حال آیا این امر بیانگر نهایت تلاش شما است؟ درواقع به صورت متوسط افراد بیش از ۷۰ درصد اقدامات روزمره خود را می‌توانند بدون شکل خاصی در مدت زمانی به مراتب کمتر انجام دهند. در این راستا ضروری است که به دنبال نصف زمان انجام هر اقدامی باشید. این امر باعث خواهد شد تا شما در هنگام انجام یک فعالیت، تمامی تمرکز خود را بر روی آن گذاشته و دیگر درگیر مواردی جانبی نشوید. درواقع اقدام اولیه حرفه‌ای‌ها در مواجهه با تقویم این است که تلاش می‌کنند تا براساس حجم کار خود، زمان انجام فعالیت‌ها را کاهش دهند. این امر باعث خواهد شد تا هر روز، زمانی بیشتر را داشته باشید که می‌توان از آن برای اقدامات مفیدی نظیر ورزش و مطالعه استفاده کرد.

بدون شک برای رسیدن به موفقیت در هر کاری، چنین اقدامی کاملاً ضروری خواهد بود. در کنار این موضوع توجه داشته باشید که همواره این احتمال وجود دارد که افراد از زمان غافل شوند. به همین خاطر شما باید از یادآورهایی استفاده کنید تا همه چیز مطابق زمان تعیین شده انجام گیرد. در این راستا خوشبختانه با پیشرفت تکنولوژی، اپلیکیشن‌ها عرضه شده است که چنین امکاناتی را ارائه می‌دهند. درواقع بهتر است که به جای تقویم‌های چاپی، از این نمونه‌های جدید استفاده نمایید.

۲- تقویم خود را با دیگران به اشتراک بگذارید

مزیت اصلی این اقدام، آگاهی پیدا کردن سایر افراد از برنامه شما است. در این رابطه توجه داشته باشید که چنین اقدامی برای تمامی افراد اهمیتی نداشته و ضرورتی در این رابطه وجود ندارد. با این حال در رابطه با تیم شرکت و افراد خانواده، کاملاً ضروری خواهد بود. این امر باعث می‌شود تا با مشکلات به مراتب کمتری مواجه شده و قدرت درک متقابل شکل گیرد. برای مثال یک مدیر می‌تواند با آگاهی پیدا کردن از برنامه هفتگی کارمندان خود،