

فرصت امروز
برای کسب و کار آفرینی

محدودیت ندارد!
تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد
در کنترل شماست

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

تأمین سبد سهامات
سویه زود بازار موقع
کنش تصاد سهامات
گروه متات

دریافت تسهیلات
فرض تصاد سهامات
جاری

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۸۹۱۰۰۱
www.bpi.ir @bankpasargad

آیا پاندمی کرونا برای صنعت بازی‌های رایانه‌ای یک فرصت طلایی است؟

بازی کرونا در صنعت بازی

فرصت امروز: کرونا اگر برای خیلی‌ها نان نداشت، برای کسب و کارهای دیجیتال و به ویژه صنعت بازی‌های رایانه‌ای آب داشت؛ کما اینکه آمار دانلود و خرید بازی‌های رایانه‌ای در ایران و جهان در دوران پاندمی کرونا و قرنطینه خانگی، رشد مضاعف و قابل توجهی پیدا کرد و به عنوان یک فرصت طلایی در سال ۲۰۲۰ تعریف و ارزیابی شد. البته این همه داستان نیست و بازی کرونا در صنعت بازی حاوی جنبه‌های منفی نیز هست؛ چنانچه در کنفرانسی که اخیراً کنفرانس توسعه‌دهندگان بازی‌های ویدئویی (Game Developers Conference) از ۲۵۰۰ توسعه‌دهنده بازی‌های ویدئویی در مورد اثرات کرونا بر صنعت گیم برگزار کرد، تقریباً...

۲

شکاف نقدینگی و تولید ناخالص داخلی چگونه بازارهای سرمایه‌ای را تحت تأثیر قرار می‌دهد؟

ردیابی نقدینگی در بازارها

۳

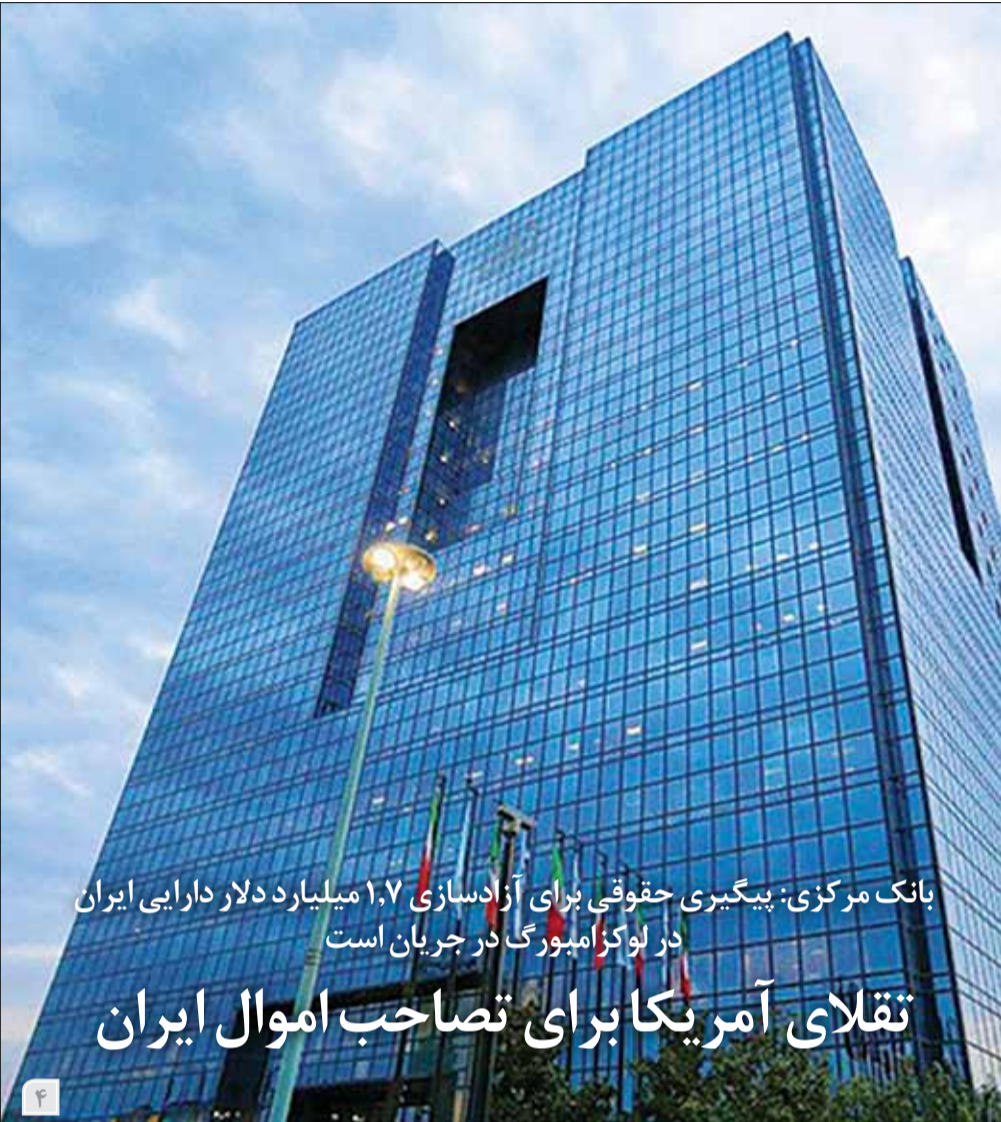
مدیریت و کسب و کار



جنجال جدید
مارک زاکربرگ

- چگونه رقبای مان در عرصه کسب و کار را شکست دهیم؟
- ۵ پادگست اسپاتیفای مخصوص کارآفرین‌ها
- اصول برندسازی در عصر دیجیتال
- تنظیم قرارداد فروش به صورت حرفه‌ای
- ۴ اشتباه فروشنده‌ها
- آیفون تا شوا اقدام جدید اپل

۸ تا ۱۶



بانک مرکزی: پیگیری حقوقی برای آزادسازی ۱.۷ میلیارد دلار دارایی ایران
در لوکزامبورگ در جریان است

تقلای آمریکا برای تصاحب اموال ایران

۴

بانک‌های توسعه‌ای؛ حلقه مفقوده توسعه پایدار

مرکزی به بانک‌های توسعه‌ای بخشی ابلاغ نماید. تصور نمی‌شود سیاست تافته جدا بافته‌سازی بانک‌های توسعه‌ای و آنها را تمام عیار به صورت تشکیلات دولتی درآوردن و بانک توسعه جمهوری اسلامی ایران را در ردیف بانک مرکزی محسوب نمودن، لازمه فعالیت بانک‌های توسعه‌ای باشد. این شیوه قانون‌نویسی عملاً نتیجه‌ای جز بسط تشکیلات دولتی و تداخل اجرایی مأموریت‌ها و اختیارات قانونی بانک مرکزی با بانک توسعه نخواهد داشت.

هفتم؛ در طرح جدید، بانک‌های توسعه‌ای کلاً در اختیار دولت قرار گرفته دولتی شده و بخش خصوصی و بخش تعاونی از حضور و مشارکت در بانکداری توسعه عملاً محروم شده‌اند. در جایی که قانون اساسی، اقتصاد کشور را متشکل از سه بخش دولتی، خصوصی و تعاونی می‌داند، چه اصراری برای حذف این بخش‌های مهم اقتصادی از عرصه صنعت بانکداری هست؟ در هر حال، فارغ از ایرادات و اشکالات ساختاری اشاره شده، اقدام مجلس در جهت احیای مجدد بانکداری توسعه در ایران قابل ستایش و تقدیر است، اما برای شروع دوباره صنعت بانکداری توسعه، هیچ نیازی نیست که در کنار تشکیلات عریض و طویل دولتی موجود با صرف هزینه کلان، یک بانک دولتی دیگر به مجموعه بانک‌های دولتی فعلی اضافه شود و حجم تشکیلات دولتی را افزایش دهد. با توجه به تاریخچه فعالیت بانک‌های توسعه‌ای در کشورمان به نظر می‌رسد تاسیس یک بانک دولتی دیگر به نام «بانک توسعه جمهوری اسلامی ایران» در کنار بانک‌های دولتی موجود، نه ضرورتی حیاتی است و نه اینکه امکانات مالی کشور، تشکیلی یک بانک را مقذور می‌سازد. پس به‌جای توسعه تشکیلاتی، دولت بایستی یکی از بانک‌های دولتی فعلی را با تغییر رویکرد و اصلاح اساس‌نامه به صورت بانک توسعه‌ای درآورد. در حال حاضر می‌توان گفت «بانک صنعت و معدن» با توجه به پیشینه تاریخی و بافت کارشناسی می‌تواند یکی از گزینه‌های این طرح باشد. به این ترتیب، برای احیای بانک‌های توسعه‌ای نه نیاز به تافته جدا بافته‌سازی بانک‌های توسعه‌ای است و نه نیاز به توسعه تشکیلات دولتی. ضمن آنکه محروم کردن بخش خصوصی و بخش تعاونی از مشارکت در این صنعت نیز فاقد توجیه کارشناسی است. باید باور داشت که توسعه پایدار نیازمند بانک‌های توسعه‌ای و مشارکت تأمین دولت و بخش خصوصی در این زمینه است. در یک کلام، بانک‌های توسعه‌ای، حلقه مفقوده توسعه پایدار در کشورمان هستند.

اسلامی ایران» تاسیس کند، یا یکی از بانک‌های تخصصی موجود را با حفظ مأموریت‌های آن به «بانک توسعه جمهوری اسلامی ایران» تبدیل نماید، اما برخلاف این ماده، در ماده ۱۸۶ همین طرح به دولت دستور داده شده که بانک‌های دولتی تخصصی موجود شامل بانک صنعت و معدن، بانک مسکن، بانک توسعه صادرات، بانک کشاورزی، پست بانک و بانک توسعه تعاون را به بانک‌های توسعه‌ای بخشی تبدیل نماید بنابراین دولت با حکم ماده ۱۸۶ عملاً چاره‌ای جز تشکیل یک بانک دولتی جدید نخواهد داشت و در نتیجه مجالی برای تشکیل بانک توسعه با تغییر ساختار و اصلاح اساس‌نامه یکی از بانک‌های دولتی و تخصصی موجود باقی نخواهد ماند، ضمن آنکه بخش خصوصی نیز در زمینه مشارکت در بانک‌های توسعه‌ای می‌تواند بسیار تأثیرگذار و موفق عمل نماید.

چهارم؛ در طرح جدید، بانک توسعه ساختاری کاملاً متفاوت با سایر بانک‌ها و حتی با بانک مرکزی دارد و ارکان آن شامل هیات امانت، هیات عامل و هیات نظارت است که رئیس‌جمهور، رئیس هیات امانت آن و سایر مقامات اجرایی، عضو آن هستند. این ترکیب ساختار و همچنین پاره‌ای از اختیارات پیش‌بینی‌شده برای بانک توسعه عملاً آن را در ردیف بانک مرکزی درآورده است و حتی در بند «ث» ماده ۱۷۸ پیش‌بینی شده که تأمین مالی طرح‌های توسعه با تاسیس «شرکت پروژه» انجام می‌شود که این خود موجب حجیم‌تر شدن تشکیلات عریض و طویل دولتی خواهد شد، درحالی که بانک‌های توسعه‌ای نیز بایستی همانند سایر بانک‌ها تحت نظارت بانک مرکزی باشند، نه آنکه ساختار و عملکردی نظیر صندوق توسعه ملی داشته باشند.

پنجم؛ در تبصره بند ۵ ماده ۱۸۰ سود سالانه بانک‌های توسعه‌بخشی معاف از مالیات شده که به منظور افزایش سرمایه آنها اختصاص می‌یابد. با توجه به آنکه در حال حاضر، یکی از معضلات اقتصاد ایران، تعدد معافیت‌های مالیاتی است، لذا هیچ ضرورتی برای این معافیت کلان‌مالیاتی وجود ندارد. ششم؛ در ماده ۱۸۷ به جای بانک مرکزی به بانک توسعه جمهوری اسلامی اختیار داده شده که در ابتدای هر سال سیاستها و دستورالعمل اعطای تسهیلات توسط بانک‌های توسعه‌ای بخشی از جمله نرخ سود تسهیلات اعطایی به واحدهای اقتصادی را متناسب با نیازهای بخش‌های مختلف اقتصادی کشور پس از تصویب هیات امانت و تأیید هیات عالی بانک

دهه ۸۰ به تحویل مدیریت آن به مدیران غیربانکی و نتیجتاً تغییر رویکرد آن در اقدام بدون مطالعه کافی جهت تشکیل شعبات متعدد در شهرهای مختلف، «بانک صنعت و معدن» به تدریج رویکردی تجاری یافت، در حالی که بدیهی‌ترین مشخصه بانک‌های توسعه‌ای این است که منابع موردنیاز این قبیل بانک‌ها از طریق سپرده‌گیری از مردم تأمین نمی‌شود بنابراین در حال حاضر، «بانک صنعت و معدن» را می‌توان در ردیف بانک‌های تجاری تخصصی جای داد؛ همان‌گونه که بانک مسکن، بانک کشاورزی، بانک توسعه صادرات ایران و بانک توسعه تعاون چنین هستند. به این ترتیب و با وقوع این تحولات، پرونده فعالیت بانک‌های توسعه‌ای در ایران عملاً بسته شد و در حال حاضر متأسفانه کشورمان فاقد بانک‌های توسعه‌ای است، در حالی که تاسیس بانک توسعه نیاز حتمی «جهش تولید» و توسعه پایدار است. خوشبختانه اهمیت موضوع از نگاه نمایندگان مجلس دور نماند و سال گذشته طرح «تاسیس بانک توسعه جمهوری اسلامی» در مجلس دهم ارائه شد و مواد ۱۷۱ تا ۱۸۸ طرح جدید بانکداری جمهوری اسلامی با عنوان «مقررات بانک‌های توسعه‌ای» به این موضوع مهم اختصاص یافته که در جای خود قابل تقدیر است، اما طرح مجلس برای تاسیس بانک توسعه جمهوری اسلامی، دارای چند اشکال اساسی است:

اول؛ ماده ۱۷۱ طرح جدید عمدتاً به تاسیس یک بانک دولتی دیگر در کنار بانک‌های دولتی موجود به نام «بانک توسعه جمهوری اسلامی ایران» پرداخته است. همان‌گونه که گفته شد، طرح تاسیس بانک توسعه قبلاً به صورت مستقل در مجلس مطرح شده بود بنابراین از نظر کارشناسی نیاز نیست که تشکیل بانک توسعه جمهوری اسلامی ایران در طرح مفصل بانکداری جمهوری اسلامی ایران آورده شود، بلکه به صورت مستقل امکان طرح آن هست. افزون بر آن، در اینگونه طرح‌ها بایستی سرمایه اولیه بانک موردنظر و نحوه تأمین آن نیز مشخص شود که البته نشده است. دوم؛ هرچند سرمایه پایه بانک توسعه پیش‌بینی نشده، اما به منظور افزایش سرمایه سنواری در ماده ۱۸۱ دولت موظف شده است در لایحه بودجه هر سال دو نیم درصد منابع بودجه عمومی کشور را برای افزایش سرمایه بانک توسعه اختصاص دهد که رقم قابل توجهی است و در عمل می‌تواند سرمایه بانک توسعه را از سرمایه بانک مرکزی نیز بیشتر کند. سوم؛ به طور خلاصه پیام طرح جدید آن است که دولت بایستی حداکثر ظرف مدت یک سال یک بانک دولتی دیگر به نام «بانک توسعه جمهوری

ادامه از همین صفحه

بانک‌های توسعه‌ای علاوه بر انجام عملیات معمول بانکی، در عین حال فعالیتی متفاوت با بانک‌های تجاری دارند، چنانکه رفع مشکلات راهبردی واحدهای تولیدی، ارائه انواع خدمات مشورتی در زمینه‌های مالی، فنی و حقوقی به شرکت‌های در حال تاسیس یا در حال توسعه، ارزیابی طرح‌های پیشنهادی و یافتن طرح‌های مناسب و اعطای تسهیلات بلندمدت ارزی یا ریالی به طرح‌های پایدار و توسعه‌ای با نرخ سود ویژه از جمله فعالیت‌های بانک‌های توسعه‌ای است. به همین جهت، بررسی و ارزیابی دقیق طرح‌ها و نیازهای مالی آن و همچنین نظارت کارشناسی دقیق بر روند پیشرفت طرح و پرداخت تسهیلات بر مبنای میزان پیشرفت پروژه از بدیهی‌ترین کارکرد بانک‌های توسعه‌ای به شمار می‌رود که آنها را با بانک‌های تجاری متمایز می‌سازد. بانک‌های توسعه‌ای می‌توانند به صورت ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی فعالیت کنند، چنانکه بانک توسعه اسلامی (ISDB) از نمونه‌های موفق بانک‌های توسعه‌ای است که در سطح جهانی فعالیت دارد. همچنین بانک توسعه آفریقا (AFDB)، بانک توسعه آسیا (ASDF)، بانک ترمیم و توسعه اروپا (EBRD) و بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه آسیا (IBRD) از دیگر نمونه‌های بانک‌های توسعه‌ای هستند که هر یک در سطح جهانی یا منطقه‌ای فعالیت می‌کنند.

برخلاف تصور عامه در تاسیس و مدیریت بانک‌های توسعه‌ای، بخش غیردولتی در رقابت با بخش دولتی می‌تواند موفق‌تر عمل کند. در ایران قبل از انقلاب، بانک اعتبارات صنعتی (با مالکیت ۹۰ درصد دولت)، بانک توسعه صنعتی و معدنی ایران (با مالکیت ۱۰۰ درصد بخش خصوصی)، بانک توسعه و سرمایه‌گذاری ایران (با مالکیت ۱۰۰ درصد بخش خصوصی) و صندوق ضمانت صنعتی (با مالکیت ۱۰۰ درصد دولتی) از نمونه‌های قابل توجه و موفق بانک‌های توسعه‌ای بودند و در تحقق برنامه‌های عمرانی دولت‌های وقت، نقش بسزایی ایفا کردند.

با تصویب قانون ملی شدن بانک‌ها از سوی شورای انقلاب در خرداد ۱۳۵۸ و دگرگونی بیکره بانکداری ایران (ادغام ۲۶ بانک مختلف در یکدیگر و تولد بانک‌های جدید)، «بانک صنعت و معدن» از ادغام بانک‌های توسعه‌ای یاد شده شکل گرفت که اساس‌نامه اولیه آن، فعالیت یک بانک نوپا در زمینه توسعه‌ای را نوید می‌داد و انصافاً این بانک در سال‌های جنگ تحمیلی و دهه ۷۰ راهگشای تأمین مالی بسیاری از صنایع تولیدی و حساس بود، اما در

روحانی از رعایت پروتکل‌های بهداشتی در عزاداری محرم ابراز خرسندی کرد

دستور رئیس‌جمهور برای خرید واکسن کرونا

شوند که بیش از شش ماه است در خط مقدم مبارزه با بیماری کرونا ایثارگرانه حضور دارند.

روحانی رفتار متدینانه و متعهدانه مردم در برگزاری شکوهمند و متفاوت سوگواری‌های‌شان، همراه با رعایت دقیق پروتکل‌های بهداشتی را برآمده از فرهنگ غنی دینی مردم و تعهدشان نسبت به مسائل انسانی و نوع‌دوستی توصیف کرد و بیان داشت: امیدوارم مردم در تمام مراسم و آیین‌های پیش‌رو در ماه‌های محرم و صفر همچنان دستورالعمل‌های بهداشتی را به همین شکل دقیق رعایت کنند تا کسی در نتیجه شرکت در آیین‌های سوگواری امام حسین (ع) به بیماری کرونا مبتلا نشود.

برای خرید این واکسن و انجام مراحل آزمایشی و تشخیصی معمول انجام شود تا در صورت امکان هرچه سریع‌تر اقدامات موثر در این زمینه در کشور آغاز شود. رئیس‌جمهور ادامه داد: با توجه به گستردگی موج دوم شیوع بیماری کووید-۱۹، وزارت بهداشت باید تمهیدات لازم برای جلوگیری از خستگی و فرسودگی کادر درمانی کشور را فراهم کرده و در صورت لزوم نسبت به آموزش سریع‌تر نیروهای جدید و جایگزینی آنان، اقدامات لازم را انجام دهد.

او تأکید کرد که البته مهم‌ترین نکته در این زمینه آن است که مردم با رعایت دقیق پروتکل‌های بهداشتی مانع از ایجاد زحمت مضاعف و در نتیجه خستگی و فرسودگی برای حفظان و مدافعان سلامت کشور

رئیس‌جمهور همچنین در واکنش به ابراز نگرانی وزرای بهداشت و کشور از موج جدید سفرهای تابستانی در روزهای تعطیل اخیر گفت: کسانی که در تعطیلات اخیر به سفر رفته‌اند، نباید اجازه دهند عدم رعایت پروتکل‌ها از سوی ایشان، باعث اوج‌گیری مجدد شیوع کووید-۱۹ شده و بر زحمات شبانه‌روزی و طاقت‌فرسای کادر درمانی در مقابله با موج دوم شیوع کرونا تأثیر منفی بگذارد.

روحانی تصریح کرد: کسانی که به سفر رفته‌اند باید با رعایت دقیق دستورالعمل‌های بهداشتی، فاصله‌گذاری اجتماعی و پرهیز از حضور در اماکن شلوغ، مانع از وارد شدن آسیب به موفقیتی شوند که در مهار موج دوم بیماری کرونا حاصل شده است.



صنعت بازی چگونه به پاندمی کرونا واکنش نشان داد؟

تحولات صنعت بازی با شیوع کرونا

پاندمی کرونا، اقتصاد جهانی را در همه ابعاد خود تکان داد و هیچ بخشی را نمی‌توان یافت که از کرونا در امان مانده باشد. صنعت بازی نیز از این قاعده مستثنی نبوده و نیست، اما کرونا برای این صنعت رویکردی دوگانه داشته، کما اینکه از یکسو به دلیل خاتمه‌نشینی مردم، میزان فروش بازی‌ها روندی صعودی داشته و از دیگر سو بخش‌های سخت‌افزاری صنعت بازی با مشکلات بسیاری مواجه شده است.

در این زمینه، وب سایت GamesIndustry.biz در گزارشی با استفاده از آمارهای موسسه GSD به بررسی میزان دانلود و فروش بازی ۱۶ کمپانی برتر گیم جهان در ۵۰ کشور جهان پرداخت و نشان داد که قرنطینه چگونه بر بازار آنلاین و آفلاین صنعت گیم جهان تاثیرگذار بوده است. طبق این گزارش، در طول یک هفته در ماه مارس که بسیاری از کشورها در قرنطینه بودند (۱۶ تا ۲۲مارس) ۴.۳ میلیون بازی در کشورهای مورد مطالعه، به فروش رسیده است که نشان از رشد ۶۳درصدی نسبت به هفته قبل از آن دارد. این گزارش همچنین نشان می‌دهد در ۵۰بازار مورد مطالعه، ۲.۷۴ میلیون بازی در طول یک هفته دانلود شده است که این رقم نشان از رشد ۵۲.۹ درصدی نسبت به هفته قبل از آن را دارد.

این موضوع در کشورهای مختلف مورد مطالعه قرار گرفته که نتیجه نشان می‌دهد در این مدت در فرانسه میزان دانلود بازی‌ها ۱۸۰درصد افزایش داشته و برای اسپانیا این رقم به ۱۴۲.۸ درصد رسیده است که همه این ارقام قابل تأمل هستند. ایتالیا به عنوان کشوری که طولانی‌ترین قرنطینه جهان را تاکنون به خود اختصاص داده هم رشد ۱۷۴.۹ درصدی در فروش بازی‌های دیجیتال و دانلود اپلیکیشن‌های بازی داشته است. در بریتانیا هم میزان فروش بازی و دانلود اپلیکیشن‌های مربوط به صنعت گیم، رشد ۶۷.۴ درصدی داشته است. این رقم برای آلمان به ۶۰.۲ درصد و برای استرالیا به ۲۶.۵ درصد رسید.

همچنین یکی دیگر از موسسات پژوهشی که به موضوع صنعت گیم در دوران قرنطینه پرداخته، کمپانی NPD است که به طور مشخص قاره آمریکا را مورد مطالعه قرار داده و بنابر ارقام فروش هم تمرکز کرده است.NPD Group بیان کرده که در طول سه ماهه نخست سال ۲۰۲۰، میزان فروش بازی‌های ویدئویی در آمریکا شمالی در مارس ۲۰۲۰ نسبت به زمان مشابه در سال ۲۰۱۹ رشدی ۳۴درصدی داشته است.

طبق این گزارش، میزان فروش سخت‌افزارهای مربوط به بازی‌های ویدئویی نیز رشد ۶۳درصدی نشان می‌دهد. این کمپانی یادآور شده که در سه ماهه نخست سال ۲۰۲۰، میزان هزینه آمریکایی‌ها برای این بازی‌ها از مرز ۱۰میلیارد دلار گذشت و به ۱۰.۹میلیارد دلار رسید که این رقم نسبت به سال ۲۰۱۹، رشد ۹درصدی داشته و این رقم افزایش غیرمعمول، تنها در نتیجه پاندمی کروناست. در آمریکا بازی‌های Animal Crossing، Call of Duty و فورتنایت از محبوبیت بالایی در دوران کرونا برخوردار بوده است و کاربران به این بازی‌ها توجهی ویژه نشان داده‌اند.

در این بین، گزارش GamesIndustry.biz کمپانی‌های برتر تولید سخت‌افزار و همچنین نرم‌افزار را هم مورد مطالعه قرار داده تا سوسو یا زبان آنها را نیز محاسبه کند. طبق این گزارش، غول‌های آسیایی صنعت گیم ازجمله نینتندو و تنسنت(Tencent) در سه ماهه نخست اسما افزایش فروش را تجربه کرده‌اند. نینتندو بیش از نیمی از بازی‌های خود را به صورت دیجیتال و آنلاین به فروش رساند و رکوردی را به ثبت رساند که به این کمپانی کمک کرد تا افزایش ۴۱درصدی سود را تجربه کند. درآمد فروش بازی‌های آنلاین برای تنسنت نیز رشد ۳۱درصدی داشته است.

به طور کلی تحلیل GamesIndustry.biz از ۵۰ بازار کلیدی جهان نشان از رشد ۶۳درصدی فروش گیم دارد و در این گزارش اشاره شده است بازی‌هایی که در طول پاندمی کرونا وپرویس ارائه شده‌اند وضعیتي به مراتب بهتر دارند. از این بازی‌ها می‌توان به Animal Crossing و Doom Eternal اشاره کرد که هر دو رکورد فروش را شکستند. Comcast هم یکی دیگر از کمپانی‌هایی است که در گزارشی به موضوع رشد فروش بازی‌ها در دوران قرنطینه جهانی مردم پرداخته است. گزارش این کمپانی نشان می‌دهد درحالی که رشد دانلود بازی‌ها در جهان به طور کلی حدود ۵۰درصد بوده اما این رقم برای بازی‌های جدید به ۸۰درصد رسیده است به همین دلیل هم کمپانی‌هایی که به دلیل شرایط موجود نتوانستند محصولات بازی خود را به موقع ارائه دهند عملاً از یک فرصت بزرگ محروم ماندند. کمپانی Verizon هم از افزایش ۷۵درصدی ترافیک گیم در ساعات پیک خبر داده است. از سوی دیگر اطلاعات و داده‌های کمپانی Streamlabs هم نشان می‌دهد که پلتفرم‌ها و سرویس‌هایی همچون Twitch، یوتیوب و Facebook Gaming رشدی سریع را در دوران کرونا تجربه کرده‌اند، چراکه میزان حضور کاربران در این سرویس‌ها نسبت به دوران قبل از کرونا افزایشی ۲۰درصدی داشته است.

البته این گزارش بدان معنا نیست که صنعت گیم هیچ مشکلی در دوران کرونا نداشته و فقط سودآور بوده است. به عنوان مثال حوزه Esports که وابستگی زیادی به وقایع آنلاین دارد یکی از بخش‌های این صنعت است که تحت تاثیر منفی کرونا قرار گرفته است، چراکه حدود ۷۵درصد درآمد این بازی‌ها از طریق تبلیغات و پخش زنده رویداد کسب می‌شود. بیشتر قراردادهای قبل از شیوع این بیماری بسته شده بودند و اگر شرایط تغییر نکند، بازی‌های esports با مشکلات فراوانی مواجه می‌شوند. البته ذکر این نکته هم ضروری است که این بازی‌ها تنها یک درصد بازار گیم را به خود اختصاص می‌دهند به همین دلیل هم نمی‌توانند در درآمدزایی کلی این صنعت تاثیر بالایی داشته باشند و تهدیدی برای این صنعت به شمار نمی‌روند.

آیا پاندمی کرونا برای صنعت بازی‌های رایانه‌ای یک فرصت طلایی است؟

بازی کرونا در صنعت بازی



دیگر پرسیده شد که چطور مسئولیت‌های مراقبت از کودکان را در طول همه‌گیری انجام می‌دهند، بیشتر آنها بیان کردند که آها کار را با دیگران در خانه تقسیم می‌کنند. ۷۳ درصد از پاسخ‌دهندگان دارای کودک هم گفتند که آنها پرستار کودک استخدام نکرده‌اند و مسئولیت این کار را با دیگران در خانه تقسیم می‌کنند، درحالی که ۱۸ درصد بیان کردند که آنها مسئولیت‌های مراقبت از کودک را به‌تنهایی انجام می‌دهند. ۵ درصد دیگر هم ابراز کردند که آنها پرستار کودکان را در خارج از خانه استخدام کرده‌اند و ۴ درصد هزینه مراقبت از کودک در خانه را پرداخت می‌کنند.

از سوی دیگر، اکثر توسعه‌دهندگان صنعت بازی در پاسخ به شیوع کرونا، تغییرات دائمی در نحوه کار خود ایجاد کرده‌اند. از آنجا که صنعت بازی تحت وضعیت کرونا، سازگاری یافته و به کار خود ادامه می‌دهد، از پاسخ‌دهندگان پرسیده شد که آیا روند جدیدی یا شیوه‌های جدیدی که در طول همه‌گیری اتخاذ کرده‌اند وجود دارد که آنها حتی پس از بهبود همه‌چیز به آن ادامه دهند. اکثریت (۶۴ درصد) در پاسخ به این سؤال جواب مثبت داده و بیان کرده‌اند که آنها در پاسخ به تغییراتی که در طول همه‌گیری کووید-۱۹ ایجاد شده است، به طور دائمی شیوه کار خود اصلاح می‌کنند. یکی از متداول‌ترین پاسخ‌ها نیز گزینه کار از خانه به شکل دائمی برای کارکنان بوده است.

همچنین همه‌گیری کرونا به معنای ساعات کار طولانی‌مدت تقریباً برای نیمی از توسعه‌دهندگان بوده است. در واقع، جدا از چالش درآمد در این نظرسنجی سوال شد که آیا توسعه‌دهندگان در طول همه‌گیری ساعات‌های بیشتری را کار می‌کنند یا نه. بیشترین سهم (۴۱ درصد) چنین گفتند که آنها در طول همه‌گیری در همان ساعات‌های گذشته کار می‌کردند. ۲۸ درصد بیان کردند که به دلیل بیماری همه‌گیری تا حدودی ساعات کار بیشتری دارند و ۱۱ درصد ابراز داشتند که بسیار بیشتر از گذشته کار می‌کنند. از طرف دیگر، ۱۴ درصد از پاسخ‌دهندگان گفتند که به دلیل بیماری کرونا کمی کمتر کار می‌کنند و ۶ درصد نیز گفتند که بسیار کمتر کار می‌کنند.

دشوارترین چالش دورکاری در پاندمی کرونا

در بخش دیگری از این نظرسنجی، این فرصت به پاسخ‌دهندگان داده شد تا دیدگاه خود را در مورد دشوارترین چالش‌های کار در خانه (دورکاری) در حین پاندمی کرونا بنویسند. در حالی پاسخ این پرسش به روشن شدن تاثیر گسترده کرونا در توسعه بازی کمک می‌کند که بیشتر پاسخ‌ها، انزوا، اجتماعی و فقدان ارتباطات منظم تیمی، بار اضافی کار یا حواس‌پرتی در خانه ناشی از فعالیت سایرین را از دشوارترین موارد دورکاری قلمداد می‌کنند. به عبارت دیگر، سازندگان بازی می‌گویند انزوا، عدم برقراری ارتباط، به هم ریختن تعادل کار و زندگی و تقاضای مراقبت از کودک از دشوارترین بخش‌های دورکاری است. همچنین از هر ۱۰ پاسخ‌دهنده تنها یک نفر احساس بازگشت دوباره به محل کار خود در یک دفتر را دارد. از افراد مشارکت‌کننده در نظرسنجی پرسیده شد که چه چیزی باعث می‌شود احساس امنیت شخصی برای بازگشت به کار در یک دفتر داشته باشند. بیش از یک‌سوم از پاسخ‌دهندگان (۳۹ درصد) گفتند که در زمان انتشار واکسن وپرویس کرونای اثبات‌شده احساس راحتی نمی‌کنند. ۲۴ درصد گفتند که وقتی موارد وپرویس کرونا در منطقه کاهش می‌یابد احساس راحتی برای کار خواهند داشت و ۱۲ درصد بیان کردند که آنها به‌راحتی در آینده قابل پیش‌بینی احساس امنیت نخواهند کرد. تقریباً ۱۱ درصد اظهار داشتند که امروز احساس امنیت می‌کنند که به کار اداری بازگردند.

از سوی دیگر، وقتی از مجموعه پاسخ‌دهندگان پرسیده شد که آیا شرکت آنها برنامه‌ای برای بازگشایی دارد، دوسوم (۶۶ درصد) جواب مثبت و بقیه (۳۴ درصد) پاسخ منفی دادند. برخی بیان کردند شرکت‌های‌شان هیچ برنامه‌ای برای بازگشایی ندارند زیرا هرگز بسته نشده بودند. برخی دیگر نیز گفتند که طرحی وجود دارد اما این بدان معنا نیست که آنها انتظار داشتند که به زودی همه‌چیز دوباره بازگشایی شود.

کاهش یافته است و ۸ درصد شاهد کاهش بسیار جدی در درآمد خود بوده‌اند. تقریباً یک‌چهارم سازندگان بازی به دلیل مسائل ناشی از بیماری همه‌گیر، افت درآمد خانوار را تجربه کردند. از طرف دیگر، ۱۰ درصد از پاسخ‌دهندگان چنین گفتند که درآمد آنها تا حدودی افزایش یافته است و ۲ درصد بیان کردند که به دلیل همه‌گیری کرونا درآمد آنها به میزان بسیاری افزایش یافته است.

همچنین از هر سه توسعه‌دهنده یک مورد به دلیل بیماری کرونا معضل تأخیر را گزارش داده‌اند. این سؤال که «آیا بازی شما به دلیل بیماری همه‌گیر دچار تأخیر شده است» یکی از سؤالات اصلی این نسخه از نظرسنجی بوده است و تقریباً یک‌سوم (۲۳ درصد) از پاسخ‌دهندگان جواب مثبت و ۴۶ درصد پاسخ منفی داده‌اند. ۲۱ درصد از مشارکت‌کنندگان ابراز کردند که این سؤال در مورد آنها کاربردی نیست زیرا به‌عنوان مثال آنها در آن زمان بر روی یک بازی کار نمی‌کردند.

در این بین، ۷۰ درصد از سازندگان بازی مجبور شده‌اند که از خانه کار کنند. در نظرسنجی از توسعه‌دهندگان پرسیده شد که آیا آنها به دلایلی ناشی از بیماری کرونا، مجبور به کار از خانه هستند یا خیر. ۲۱ پاسخ ۷۰ درصد از پاسخ‌دهندگان پاسخ مثبت و ۳ درصد پاسخ منفی دادند و ۲۷ درصد گفتند که آنها پیش از این نیز از خانه کار می‌کردند.

پاندمی کرونا چقدر بر روی بهره‌وری اثر گذاشت؟

هنگامی که از پاسخ‌دهندگان پرسیده شد که احساس می‌کنند دورکاری در طول همه‌گیری کرونا چقدر آنها را تحت تاثیر قرار داده است، تقریباً نیمی از سازندگان بازی بیان کردند که کار از خانه باعث کاهش بهره‌وری آنها شده است. به طور کلی، بیش از یک‌چهارم یعنی ۲۷ درصد گفتند که آنها شاهد این تاثیر بوده‌اند. بیشترین سهم یعنی ۳۲ درصد نیز گفتند که در هنگام کار از خانه، بهره‌وری آنها تا حدودی کاهش یافته است، درحالی که ۹ درصد احساس کردند که بهره‌وری‌شان بسیار کاهش یافته است. ۲۴ درصد از پاسخ‌دهندگان هم ابراز داشتند که احساس می‌کنند تا حدودی بهره‌وری خود را افزایش داده‌اند و ۸ درصد نیز بیان کردند که در هنگام کار از خانه بهره‌وری آنها بسیار افزایش یافته است. گفتنی است کسانی که تصمیم به نوشتن اطلاعات بیشتر در پاسخ به این سوال گرفتند، معمولاً به محیط خانه خود، عدم دسترسی به محرک‌های بیرونی و عدم وجود ارتباطات درون دفتر به عنوان دلایل اصلی تغییر بهره‌وری آنها اشاره کردند.

همچنین یک‌سوم از توسعه‌دهندگان احساس کردند که در هنگام کار از خانه در دوران بیماری کرونا، کاهش خلاقیت را تجربه کرده‌اند. سؤال این بود که چگونه افراد احساس کردند که با کار در خانه (دورکاری) در حین همه‌گیری کرونا، خلاقیت آنها تحت تاثیر قرار گرفته است. در پاسخ حدود ۴۰ درصد از پاسخ‌دهندگان گفتند درحالی‌که از خانه کار می‌کردند، خلاقیت آنها تقریباً مثل قبل است. ۲۸ درصد نیز بیان داشتند که خلاقیت‌شان تا حدودی کاهش یافته است و ۷ درصد هم گفتند که خلاقیت آنها بسیار کاهش یافته است. از طرف دیگر، ۱۹ درصد از پاسخ‌دهندگان گفتند که احساس می‌کنند هنگام کار از خانه، خلاقیت آنها افزایش یافته است و ۶ درصد گفتند که خلاقیت‌شان بسیار افزایش یافته است. وقتی گزینه‌ای برای توضیح بیشتر در اختیارشان قرار گرفت، بسیاری نوشتند که کار از راه دور، تمرکز را آسان‌تر یا بسیار سخت‌تر (خصوصاً مخصوص افراد در کنار خانواده در خانه) کرده است.

تاثیر دورکاری در زندگی شخصی فعالان گیم

یافته جالب دیگر این نظرسنجی این بوده است که بیشتر توسعه‌دهندگان مورد بررسی فرزندسی در خانه ندارند و همچنین کسانی که بچه‌دار هستند خودشان وظایف مراقبت از کودکان را در طول همه‌گیری انجام می‌دهند. از آنجا که مسئولیت‌های والدین در نحوه انطباق کارگران با دورکاری در طول این همه‌گیری مهم است، از توسعه‌دهندگان پرسیده شد که چند فرزند در خانه دارند. اکثریت (۷۳ درصد) پاسخ دادند که کودکی در خانه ندارند. وقتی از ۲۷ درصد

فرصت امروز؛ کرونا اگر برای خیلی‌ها نان نداشت، برای کسب و کارهای دیجیتال و به ویژه صنعت بازی‌های رایانه‌ای آب داشت؛ کما اینکه آمار دانلود و خرید بازی‌های رایانه‌ای در ایران و جهان در دوران پاندمی کرونا و قرنطینه خانگی، رشد مضاعف و قابل توجهی پیدا کرد و به عنوان یک فرصت طلایی در سال ۲۰۲۰ تعریف و ارزیابی شد. البته این همه داستان نیست و بازی کرونا در صنعت بازی حاوی جنبه‌های منفی نیز هست؛ چنانچه در نظرسنجی‌ای که اخیراً کنفرانس توسعه‌دهندگان بازی‌های ویدئویی (Game Developers Conference) از ۲۵۰۰ توسعه‌دهنده بازی‌های ویدئویی در مورد اثرات کرونا بر صنعت گیم برگزار کرد، تقریباً نیمی از پاسخ‌دهندگان، ساعت کار طولانی‌تر و بهره‌وری کمتری را نسبت به قبل از دوران پاندمی در حرفه خود تجربه کردند. این نظرسنجی همچنین حاوی یافته‌های جالبی است و جزئیات مفصلي از تاثیر کووید-۱۹ بر درآمد، بهره‌وری و زندگی شخصی فعالان صنعت بازی را نشان می‌دهد.

سویه‌های مثبت و منفی کرونا در صنعت بازی

در این نظرسنجی ابتدا برای آنکه تصویری از مختصات محل کار فعالان صنعت بازی ترسیم شود، در اولین سوال از آنها خواسته شد تا بگویند که چند نفر در شرکت‌شان کار می‌کنند؟ برآیند پاسخ‌ها نشان می‌داد که بیشتر توسعه‌دهندگان صنعت گیم در سازمان‌های بسیار کوچک یا بسیار بزرگ کار می‌کنند. بر این اساس، بیشترین بخش پاسخ‌دهندگان یعنی ۲۰درصد از آنها بیان کردند که به تنهایی کار می‌کنند. ۱۸ درصد از پاسخ‌دهندگان نیز گفتند در شرکت‌هایی کار می‌کنند که بیش از ۵۰۰ نفر در آن سازمان اشتغال دارند. بخش دیگری از پاسخ‌دهندگان هم گفتند که در شرکت‌هایی که تعداد کارمندان آنها بین ۶ تا ۵۰۰ نفر است کار می‌کنند و درنهایت نیز ۱۵ درصد از مشارکت‌کنندگان بیان کردند که شرکت آنها شامل ۲ تا ۵ کارمند می‌شود. همچنین کمتر از ۱۰ درصد از توسعه‌دهندگان به دلایل ناشی از کرونا به طور دائم یا موقت از کار کنار گذاشته شدند. به این دلیل که تعداد زیادی از مردم در جهان به دلیل رکود اقتصادی ناشی از کرونا، کار خود را از دست داده‌اند از مشارکت‌کنندگان خواسته شد که بیان کنند آیا درنتیجه همه‌گیری کار خود را از دست داده‌اند یا خیر. از این میان ۸ درصد از افراد اظهار کردند که به دلیل همه‌گیری، شغل خود را از دست دادند درحالی که ۹۲ درصد از افراد چنین شرایطی را تجربه نکردند. از سوی دیگر، تقریباً یک‌سوم از توسعه‌دهندگان به دلیل همه‌گیری کووید-۱۹، روند نزولی در کسب‌وکار خود را گزارش دادند، اما تقریباً بسیاری شاهد افزایش در آن بودند. در واقع، یکی از نگرانی‌های مهم امسال، درک چگونگی تأثیرات قرنطینه جهانی در پاسخ به بیماری کرونا بر کسب‌وکار توسعه‌دهنده بازی‌ها بوده است. برای این منظور از پاسخ‌دهندگان نظرسنجی پرسیده شد که آیا احساس می‌کنند رونق کسب آنها کاهش یافته، به همان صورت مانده و یا در طول همه‌گیری رشد کرده است؟

بیشترین سهم یعنی به میزان ۳۷ درصد از مشارکت‌کنندگان گفتند که احساس می‌کنند کسب‌وکار آنها تاکنون در همان میزان قبلی باقی مانده است. جواب سایر پاسخ‌دهندگان تقریباً به طور یکنواخت در هر دو طرف سقوط می‌کند. درحالی که ۲۴ درصد از موارد اظهار داشتند که تجارت آنها تا حدودی کاهش یافته است، ۲۴ درصد دیگر ابراز کردند که تا حدودی افزایش داشته‌اند. ۷ درصد از مشارکت‌کنندگان هم بیان کردند که این میزان بسیار افزایش یافته است و ۸ درصد نیز گفتند که کسب‌وکار آنها در طول همه‌گیری دچار رکود شده است.

تاثیر کووید-۱۹ بر میزان درآمد فعالان صنعت بازی

یافته دیگر نظرسنجی آن است که از هر چهار توسعه‌دهنده یک مورد از میزان درآمد خانگی به دلیل بیماری کرونا گزارش می‌کند. هنگامی که از متقاضیان نظرسنجی پرسیده شد که چگونه درآمد خانوارشان به دلیل بیماری همه‌گیر تغییر کرده است، اکثریت (۶۲ درصد) بیان کردند که تاکنون وضعیتی تقریباً مشابه با پیش‌ازاین دوران داشته‌اند. ۱۸ درصد اظهار کردند که درآمد آنها تا حدودی

عملکرد صنعت بازی در سال ۹۸ نشان می‌دهد

رشد ۴۷درصدی درآمد بازی‌سازان ایرانی

میانگین در شش ماه اول حدود ۵۲ درصد از کل درآمدشان را کسب می‌کنند. بازی‌های دسته معمایی و امتیازی، سریع‌تر و بازی‌های دسته خانوادگی و اکشن با سرعت کمتری نسبت به دیگر بازی‌ها دوره رشد خود را سپری می‌کنند. بازی‌های با درآمد بالا هم به طور معمول در چرخه عمر طولانی‌تری نسبت به بقیه بازی‌ها درآمد کسب می‌کنند. همچنین ۱۵ درصد بازی‌ها تا شش ماهه اول و ۸۰ درصد بازی‌ها تا سال چهارم پس از انتشار به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

هزار بازی تا پایان سال ۹۸ فعال بوده و این بازی‌ها ۶۷۰ میلیون بار در این سال به‌روز رسانی و دانلود شده است. همچنین ۸۳ میلیون نصب فعال تا پایان سال ۹۸ گزارش شده است. درآمد خالص بازی‌ها تا پایان این سال به ۶۹ میلیارد تومان رسیده که رشد ۴۷درصدی را نسبت به سال ۹۷ نشان می‌دهد. به طور کلی، بازی‌های ایرانی بخش عمده‌ای از درآمد کل را در ماه‌های نخستین عمر خود به دست می‌آورند. بررسی‌های کافه بازار نشان می‌دهد که این بازی‌ها به طور



مسکن

در تیرماه امسال صورت گرفت

معاملات ۲۵ هزار میلیاردی مسکن تهران

آمارهای وزارت راه و شهرسازی حاکی از آن است که ارزش معاملات بازار مسکن تهران در تیرماه امسال بالغ بر ۲۵ هزار میلیارد تومان بوده است.

براساس آمار وزارت راه و شهرسازی، ارزش معاملات بازار مسکن تهران طی خردادماه امسال بالغ بر ۱۸ هزار میلیارد تومان بود که در تیرماه با رشد حدود ۳۹ درصدی به بیش از ۲۵ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است. همچنین در اولین ماه تابستان امسال ۱۲ هزار و ۲۳۴ فقره قرارداد در سامانه کد رهگیری ثبت شد که نسبت به ماه پیش از آن حدود ۲۸ درصد افزایش را نشان می‌دهد. این در حالی است که در تیرماه سال گذشته ۴۲۶۰ معامله مسکن در مناطق بیست‌ودوگانه تهران ثبت شد که ارزش ریالی آن ۵۴۷۰ میلیارد تومان بود.

گروه‌های جدید مشمول وام ودیعه مسکن می‌شوند

پرونده ۵۰ هزار مستأجر در کار تابل بانک‌ها

معاون وزیر راه و شهرسازی از ارسال پرونده ۵۰ هزار مستأجر در کار تابل بانک‌ها خبر داد و همچنین از اضافه شدن گروه‌های جدید به واجدان شرایط دریافت وام ودیعه سخن گفت.

محمود محمودزاده درخصوص جدیدترین وضعیت پرداخت وام ودیعه مسکن به مستأجران به تسنیم، گفت: براساس مصوبه پس از ثبت‌نام متقاضیان دریافت وام ودیعه مسکن امتیازبندی شدند و به‌عنوان نمونه مستأجر کارگر دارای سه فرزند و تحت پوشش نهادهای حمایتی بالاترین امتیاز را دارد.

او با بیان اینکه برخی متقاضیان دو امتیاز و یک امتیاز دارند، افزود: امتیازبندی متقاضیان وام ودیعه انجام شده و تاکنون وام ۱۳۰ پرونده پرداخت شده است.

وی با تأکید بر اینکه هیچ مشکلی در پروسه دریافت وام ودیعه برای مستأجران وجود ندارد و سرعت اجرای این برنامه مناسب است، تصریح کرد: هفته جاری گروه‌های جدید مشمول دریافت وام ودیعه مسکن خواهند شد که اطلاع‌رسانی‌های لازم در این باره انجام می‌شود.

معاون مسکن و ساختمان وزیر راه و شهرسازی با اعلام اینکه پرونده بیش از ۲۰۰ هزار متقاضی وام ودیعه مسکن آماده ارسال به سیستم بانکی است که به زودی این کار را انجام خواهیم داد، گفت: مطابق مصوبه مستأجران به‌ صورت گروه گروه به بانک معرفی می‌شوند. محمودزاده با اشاره به اینکه پرونده حدود ۵۰ هزار نفر در کار تابل بانک‌هاست، اضافه کرد: پیش‌بینی می‌کنیم در این مرحله به حدود ۷۰۰ هزار مستأجر وام‌های ۱۵ تا ۵۰ میلیون تومانی ودیعه پرداخت شود.

۴۰درصد تهرانی‌ها در بافت فرسوده ساکن هستند

فراموش کدهای به نام بافت فرسوده

بیش از ۲۰ میلیون نفر از جمعیت کشور در بافت‌های ناپایدار و نایمن زندگی می‌کنند که قرار بود از حدود ۱۵ سال قبل، سالیانه ۱۰درصد نوسازی شود و با اینکه آماری در این خصوص در دست نیست بنا به گفته کارشناسان شاید ۱۵درصد این هدف نیز محقق نشده باشد. به گزارش ایسنا، طرح نوسازی و بهسازی سالیانه ۱۰درصد از بافت‌های ناکارآمد در برنامه‌های پنج ساله توسعه کشور گنجانده شده اما انطور که باید و شاید طی حدود ۱۵ سال گذشته پیش نرفته است. قرار بود سالیانه ۱۰۰هزار واحد مسکونی در بافت‌های ناکارآمد نوسازی و بهسازی شود که البته آنچه به اجرا رسید فاصله زیادی با اهداف دارد. مهم‌ترین اقدامی که دولت‌های گذشته برای دستیابی به این هدف انجام داده‌اند هر از گاهی افزایش رقم تسهیلات بافت فرسوده بوده که هم‌اکنون سقف آن به ۲۵۰ میلیون تومان برای سازندگان حرفه‌ای به ازای هر واحد رسیده اما فقط ۵۰ میلیون تومان آن با یارانه دولت و نرخ سوده ۹درصد است و مابقی این مبلغ با درس ۱۸درصد پرداخت می‌شود. طبق آماری که مدتی پیش نژادبهرام، عضو شورای شهر تهران ارائه کرد ۴۰درصد جمعیت تهران در بافت ناپایدار و فرسوده زندگی می‌کنند و به نوعی سکونت در فضای نسبتاً نامن دارند. البته این را هم گفت که بودجه نوسازی پایتخت طی سه سال گذشته ۱۰ برابر افزایش یافته، رقمی که با توجه به افزایش هزینه‌های ناشی از تورم مصالح ساختمانی نمی‌تواند تحول چندانی در نوسازی و بهسازی محسوب شود. در این میان، وزارت راه و شهرسازی برنامه‌ریزی کرده تا ۱۴۵ هزار واحد مسکونی را در بافت‌های ناکارآمد و فرسوده احداث کند، از این تعداد ۱۰۰ هزار واحد توسط مردم و ۴۵ هزار واحد قرار است توسط شرکت بازآفرینی شهری ایران به عنوان یک مجموعه دولتی احداث شود، اما شواهد و قرائن حاکی از آن است که برنامه طی یک سال گذشته آنطور که باید و شاید پیش نرفته است.

کند بودن روند نوسازی و بهسازی را می‌توان به خوبی از تعداد فقره تسهیلات اختصاص یافته به بافت‌های ناکارآمد مشاهده کرد. انطور که مدیر امور اعتباری بانک مسکن آمار داده از ابتدای سال ۱۳۹۸ تا ۱۵ مرداد ۱۳۹۹ فقط ۱۲ هزار و ۳۹۹ فقره تسهیلات در بافت‌های فرسوده به مرحله امضا رسیده است. نوسازی بافت‌های فرسوده با وجود آنکه آمار دقیقی از آن طی سال‌های گذشته ارائه نشده، بنا به اذعان مهدی عبوری، مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری به دلیل تغییرات و نوسان‌های شاخص‌های کلان و رکود بی‌سابقه بازار مسکن و ساختمان، کند پیش رفته است. در این باره، حسین محتشم، عضو هیأت مدیره انجمن انبوه‌سازان تهران با بیان اینکه در بازآفرینی عقبگرد داشتیم، خاطر‌نشان می‌کند: از حدود ۱۵ سال قبل قرار بود سالیانه ۱۰درصد از بافت فرسوده نوسازی شود که باید چند سال قبل این هدف به طور کامل محقق می‌شد، اما طی این سال‌ها شاید ۱۵درصد هم برنامه جلو نرفته باشد و این در حالی است که بیش از همین مقدار حاشیه‌نشینی اضافه شده است؛ یعنی در حوزه بازآفرینی نه تنها پیشرفت نکردیم بلکه عقبگرد داشتیم. در این بین ترکیب انباشت تقاضا با نوسانات اقتصادی، معجون تلخی را برای متقاضیان مسکن درست کرده است؛ تا جایی که برای کاستن از این تلخی به شهرهای اقماری پناه برده‌اند. براساس گزارش‌های میدانی، طی ماه‌های گذشته خرید و فروش مسکن در شهرهای اطراف تهران رونق گرفته و احتمالاً باید منتظر باشیم تا حاشیه‌نشینی هم تشدید شود.

ردیابی نقدینگی در بازارها



شکافی که میان رشد نقدینگی و تولید ناخالص داخلی وجود داشته، بیشتر به سمت بازار بورس حرکت کرده است. این تحلیل سپس به بررسی تغییرات شاخص قیمت واردات پرداخته و نوشته است: یکی از بخش‌هایی که از نوسانات قیمت دلار و شکاف نقدینگی و تولید ناخالص داخلی تحت تأثیر قرار خواهد گرفت، بخش واردات است. افزایش نقدینگی و به تبع آن، افزایش تقاضا برای کالاها و خدمات سبب فشار برای افزایش واردات اقلام سرمایه‌ای، واسطه‌ای و مصرفی می‌شود. از طرفی، افزایش نرخ دلار سبب گران تر شدن واردات اقلام فوق و بنابراین کاهش حجم واردات خواهد شد بنابراین می‌توان گفت که افزایش شکاف نقدینگی و افزایش قیمت دلار به افزایش شاخص قیمت واردات می‌انجامد. این گزارش می‌گوید که شاخص قیمت واردات تا قبل از زمستان ۱۳۹۶، با درصد تغییرات منفی در حال کاهش بوده است. پس از این دوره، با افزایش شدید در قیمت دلار رشد شکاف نقدینگی، شاخص قیمت واردات با شیب شدیدی افزایش یافته است. از زمستان ۱۳۹۷ با کاهش رشد قیمت دلار، رشد شاخص قیمت اقلام وارداتی در فصل بهار ۱۳۹۸ کاهش یافته ولی بعد از آن رشد شاخص مذکور افزایش یافته است.

این تحلیل در پایان و در جمع‌بندی یافته‌های آماری خود می‌نویسد: بررسی روند تغییرات قیمت اقلام سرمایه‌ای نظیر طلا، مسکن و خودرو با سایر بازارها نظیر بازار سهام و ارز (دلار) در دوره زمانی فروردین ۱۳۹۵ تا خرداد ۱۳۹۹ نشان می‌دهد، نوسان بازارهای طلا، ارز و خودرو همسو و هم جهت و تقریباً در همسایگی هم بوده‌اند، اما در بازه‌هایی این نوسان در یک یا چند بازار جهش بیشتری را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، در ماه‌های مهر و آبان ۱۳۹۷ نوسان قیمت با شدت بیشتری در بازار طلا و دلار در مقایسه با دیگر بازارها مشاهده می‌شد، اما در ماه‌های اخیر نوسان شدید در سمت بازار سهام به چشم می‌خورد بنابراین شکاف میان نقدینگی و تولید ناخالص داخلی می‌تواند در ایجاد نوسان قیمتی اقلام سرمایه‌ای نقش داشته باشد و بازارهای سرمایه‌ای را تحت تأثیر قرار دهد.

در اقتصاد ایران ثبت کرده، به طوری که عدد شاخص از ۳۲۸۳۵۳٫۹ در آذرماه ۱۳۹۸ به ۱۰۸۳۷۷۷۰٫۲۵ در خردادماه ۱۳۹۹ رسیده است. براساس این تحلیل، روند حرکتی دو کالای طلا و دلار از فروردین ۱۳۹۵ تا خردادماه امسال بسیار مشابه است. همچنین در همین بازه زمانی، نوسان تقریباً هم‌جهتی در مورد اقلام سرمایه‌ای مسکن و خودرو مشاهده می‌شود. آهنگ تغییرات شاخص بورس نیز تا آبان ۱۳۹۸ با دیگر اقلام سرمایه‌ای همسو بوده، اما پس از این دوره زمانی، شاخص بورس نوسان بسیار شدیدی را در مقایسه با دیگر اقلام سرمایه‌ای تجربه کرده است. فصل بعدی این گزارش به بررسی روند تغییرات حجم نقدینگی و سایر کالاهای سرمایه‌ای اختصاص دارد. بر این اساس، حجم نقدینگی به عنوان یکی از متغیرهای تأثیرگذار در بازارهای پولی و مالی در دوره مورد بررسی از یک هزار و ۵۹ هزار میلیارد تومان در فصل بهار ۱۳۹۵ به ۲ هزار و ۴۷۲ هزار میلیارد تومان در فصل زمستان ۱۳۹۸ رسیده است. تغییرات نقطه به نقطه حجم نقدینگی در دوره مورد بررسی در بازه بین ۲۰٫۳ تا ۳۱٫۳ درصد در نوسان بوده است. مقایسه رشد نقدینگی و تولید ناخالص داخلی، این فرضیه را قوت می‌بخشد که وجود شکاف میان حجم نقدینگی و تولید ناخالص داخلی سبب خواهد شد که این نقدینگی اضافی وارد بازارهای سرمایه‌ای نظیر طلا، خودرو، مسکن، دلار و بورس شود.

با توجه به این تحلیل، تا قبل از تابستان ۱۳۹۷ شکاف رشد نقدینگی در همسایگی ۲۰ درصد در حرکت بوده است. جهش شدید در پاییز ۱۳۹۷، این شکاف را به ۳۲٫۸ درصد رسانده است. این نقطه اوج با جهش شاخص دیگر اقلام سرمایه‌ای و قیمت دلار همسو بوده است. پس از آن، شکاف رشد نقدینگی و تولید ناخالص داخلی با افزایش و کاهش‌هایی در محدوده ۹۱ درصد در نوسان بوده است. با توجه به تغییرات حرکتی طی دوره زمانی مورد بررسی، تقریباً تمامی اقلام سرمایه‌ای با نوسانات شکاف رشد نقدینگی و تولید ناخالص داخلی هم‌جهت بوده‌اند؛ به‌خصوص این همسویی را در بازار بورس با قدرت بیشتری می‌توان دید، به طوری که به نظر می‌رسد از پاییز ۱۳۹۸،

میلیاردها دلار ارز بازنگشته در گرو کارت‌های بازرگانی است؟

کلاف پیچیده کارت‌های بازرگانی

دلار تخمین زده می‌شود. این ارز که در سال‌های گذشته بازنگشته است، معادل نیمی از کل صادرات غیرنفتی ایران در سال ۱۳۹۸ است و از این رو تعیین تکلیف آن اهمیت فراوانی دارد.

هرچند به نظر می‌رسد پیگیری‌های اتاق بازرگانی و بانک مرکزی بسا ورود قوه قضائیه به این عرصه ادامه خواهد داشت و در نهایت باید دید هر یک از صادرکنندگانی که ارز خود را نیاوردند، چه دلایلی دارند، اما یکی از مسائلی که تأثیر سوء آن بر عدم بازگشت ارز قطعی است، موضوع کارت‌های بازرگانی یک بار مصرف یا اجاره‌ای هستند؛ کارت‌هایی که برخی افراد بدون داشتن هیچ پیش‌زمینه‌ای آنها را فعال کرده و پس از صادرات، دیگر ارزی به کشور بازنگردانده‌اند.

به دنبال این اختلاف نظر‌ها، از تابستان امسال دولت اعلام کرد که محوریت اتاق بازرگانی در صدور کارت‌های بازرگانی را خواهد گرفت و زیر سایه سامانه جامع تجارت و با نظارت سازمان توسعه تجارت، کارت‌های جدید صادر خواهد شد. البته در این فرآیند نقش اتاق بازرگانی به شکل کامل حذف نشده است، اما با تغییر در ساختار اجرائیه به جای آنکه کارت نهایی را اتاق بازرگانی صادر کند، دولت این کار را خواهد کرد؛ موضوعی که در روزهای گذشته به اختلاف نظری جدید میان دولت و بخش خصوصی بدل شد و اتاق بازرگانی از عملکرد سازمان توسعه تجارت انتقاد کرد و این سازمان نیز پاسخ اتاق بازرگانی تهران را رسماً داد. با این وجود به نظر می‌رسد در صورت برطرف کردن مشکلات اجرائی در این فرآیند، اتاق بازرگانی و بخش خصوصی چندان نیز از تغییرات رخ

فرصت امروز: تحولات قیمتی کالاهای سرمایه‌ای نظیر طلا، مسکن، خودرو و دلار حکایت از روند صعودی قیمت آنها در چهار سال گذشته دارد. طبق گزارشی که به تازگی مرکز آمار ایران منتشر کرده است، مشخص شده که مسیر نقدینگی از چه دوره‌هایی از چهار سال گذشته نقش اساسی در صعود قیمت کالاهایی مانند طلا، مسکن، خودرو و ارز داشته و این نقدینگی چطور در یک سال گذشته سر از بورس تهران درآورده است.

به گفته مرکز آمار، بررسی تغییرات قیمت اقلام سرمایه‌ای ازجمله طلا، مسکن، خودرو و نرخ ارز از فروردین ۱۳۹۵ تا خردادماه ۱۳۹۹ نشان‌دهنده پنج روند صعودی قیمت این اقلام در دوره‌های اخیر است. در این تحلیل با عنوان «گزارش بررسی روند تغییرات قیمت اقلام سرمایه‌ای، بازار سهام و نقدینگی» آمده است: براساس اطلاعات شاخص قیمت مصرف‌کننده، شاخص قیمت طلا از عدد ۹۴٫۴ در فروردین ماه ۱۳۹۵ به عدد ۶۴۹٫۴ در خردادماه ۱۳۹۹ رسیده است. مسکن نیز از شاخص عددی ۱۰۰ در فروردین ماه ۱۳۹۵ به ۴۶۰٫۹ در خردادماه ۱۳۹۹ افزایش یافته است. همچنین در مورد خودرو شاخص مذکور از عدد ۹۸٫۲ در فروردین ماه ۱۳۹۵ به ۳۸۳٫۶ در خردادماه ۱۳۹۹ رسیده است. در همین بازه زمانی متوسط نرخ دلار در بازار آزاد از ۳۴٫۶۸۵ ریال به ۱۷۴٫۲۰۰ ریال افزایش یافته است. بررسی اطلاعات بازار سهام نیز نشان می‌دهد، شاخص کل بورس از عدد ۸۰۱۹۳٫۷ در فروردین ماه ۱۳۹۵ به عدد ۱۰۸۳۷۷۰٫۲ در خردادماه امسال رسیده است.

در ادامه این گزارش آمده است که از فروردین ماه ۱۳۹۵ تا اسفندماه ۱۳۹۶ روند باثباتی در شاخص قیمت اقلام سرمایه‌ای مورد بررسی وجود دارد، اما از فروردین ماه ۱۳۹۷ به تدریج با شروع نوسان در قیمت دلار، قیمت سایر اقلام سرمایه‌ای نیز دچار نوسان شده و تا آبان ماه ۱۳۹۸ همراه با روند صعودی است. از آذرماه ۱۳۹۸ تا پایان دوره مورد بررسی، روند صعودی با شیب بیشتری نسبت به دوره قبل در اقلام سرمایه‌ای دیده می‌شود. در این میان، شاخص کل بورس نیز با شیب تندتری در مقایسه با دیگر اقلام سرمایه‌ای، رشد تاریخی بی‌سابقه‌ای را

ماجرای کارت‌های بازرگانی به داستانی دنباله‌دار در اقتصاد ایران تبدیل شده که این روزها باز هم سرر از رسانه‌ها درآورده و به محل اختلاف نظر جدیدی میان دولت و بخش خصوصی بدل شده است، چنانکه در روزهای گذشته موضوع کارت‌های بازرگانی باعث انتقاد اتاق بازرگانی از عملکرد سازمان توسعه تجارت شده و در سوی مقابل نیز سازمان توسعه تجارت پاسخ این انتقاد را داده است.

سابقه این موضوع به مسئله بازگشت ارزهای حاصل از صادرات به کشور بازمی‌گردد. بررسی عملکرد تجاری ایران در دو سال گذشته نشان می‌دهد که با وجود تأکید بانک مرکزی بر لزوم بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی، بخشی از صادرکنندگان این ارز را باز نگردانده‌اند و هنوز مشخص نیست مقصر اصلی این اتفاق چه کسانی خواهند بود؟

به گزارش ایسنا، در ماه‌های گذشته یکی از اصلی‌ترین اختلاف نظر‌ها میان دولت و بخش خصوصی در رابطه با بازگشت ارز حاصل از صادرات بوده است. فعالان بخش خصوصی معتقد بوده‌اند که با توجه به شیوع کرونا و همراه شدن آن با تحریم‌ها، دولت باید زمان بازگشت ارز صادراتی را تمدید کند اما در نهایت بانک مرکزی بر همان تاریخ ۳۱ تیرماه امسال پافشاری کرد و کارت بازرگانی صادرکنندگانی که تعهد ارزی خود را ایفا نکرده بودند، تعلیق کرد.

در چنین شرایطی آمارهایی نیز از عدم بازگشت ارزهای حاصل از صادرات مطرح شد که با وجود برخی اختلاف نظر‌ها بیش از ۲۰ میلیارد

بانک نامه



موافقت شورای پول و اعتبار با صدور کیف پول الکترونیک

کیف پول الکترونیکی جایگزین پول نقد می‌شود

شورای پول و اعتبار به تازگی به منظور تسهیل مبادلات خرد، اجازه صدور کیف پول الکترونیکی از طریق بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی را صادر کرده و به نظر می‌رسد با فراهم کردن بستر این اقدام به زودی کیف پول الکترونیکی جایگزین پول نقد در جامعه می‌شود. البته موافقت شورای پول و اعتبار مشروط بر نظارت بانک مرکزی و خلق نشدن نقدینگی است.

کیف پول الکترونیکی یک ابزار پرداختی با قابلیت ذخیره پول الکترونیکی است و پیش از این مشتری از طریق حساب بانکی خود می‌توانست نسبت به شارژ کیف الکترونیکی اقدام کند و از طریق مانده وجوه ریالی ذخیره شده در کیف پول الکترونیکی تراکنش‌های انتقال، خرید، برگشت از خرید، پرداخت قبض و مانده‌گیری را انجام دهد اما اکنون باید منتظر کیف پول الکترونیک جدیدی باشیم.

به گزارش ایسنا، نگاهی به پیشینه کیف الکترونیکی نشان می‌دهد که سابقه حضور این طرح در بانکداری کشور به سال ۱۳۹۲ برمی‌گردد که بانک مرکزی در این سال کلیات راه‌اندازی این طرح را ارائه کرد، اما از آنجا در این زمان کنترل و اختیار کیف پول‌های الکترونیک زیر نظر بانک مرکزی بود، باعث شد تا بانک‌ها استقبال چندانی از آن نکنند و این طرح به صورت گسترده اجرا نشود.

کیف پول الکترونیک علاوه بر اینکه باید دارای سه ویژگی شامل ذخیره شدن بر روی یک ابزار الکترونیک، مورد پذیرش قرار گرفتن از طریق هویتی غیر از صادرکننده آن و در آخر مبلغی که بابت شارژ دریافت می‌شود کوچک‌تر یا برابر با مقداری باشد که کیف پول با آن شارژ می‌شود، است.

علاوه بر این، در کل سه نوع کیف پول الکترونیکی وجود دارد که شامل بسته، نیمه بسته و باز می‌شود. کیف پول الکترونیکی بسته در کشور ما عموماً این خدمات در قالب کارت‌های هدیه ارائه می‌شود که مبلغ آن قبل مشخصی در آنها قرار دارد. همچنین، نمونه‌ای از کیف پول الکترونیکی نیمه بسته در ایران، اپلیکشن‌هایی هستند که می‌توان در آنها حساب کاربری خود را با استفاده از کارت‌های بانکی شارژ و در خریدها از آن استفاده کرد.

اما نوع آخر این کیف پول که «کیف پول الکترونیک باز» نام می‌گیرد، فقط از طریق بانک‌ها یا در همکاری با بانک‌ها صادر می‌شود و از این کیف پول‌ها می‌توان در تمام تراکنش‌ها استفاده و همچنین می‌توان از دستگاه‌های خودپرداز پول دریافت کرد. از آنجا که این نوع کیف پول منجر به خلق نقدینگی می‌شود، بدین منظور در روزهای آینده بانک مرکزی ضوابط راهبری و نظارتی تهیه و ابلاغ خواهد کرد.

گفته می‌شود که سهولت در استفاده، امن و مطمئن بودن، سرعت بالا، ارتباط آسان با سایر حساب‌ها و جمعیت تراکنش‌های خرد از جمله مزایای استفاده از کیف الکترونیک پول است. علاوه بر این، این طرح هم می‌تواند گامی مؤثر در نزدیک شدن به بانکداری دیجیتال باشد و هم اینکه در پی شیوع ویروس کرونا، لزوم توجه به الکترونیک شدن تمام خدمات بیشتر حس شد که این اقدام، می‌تواند مصائبی که نظام بانکی در زمان درگیری با این بیماری درگیر بود را در زمان آینده و شرایط مشابه بیماری‌های همه‌گیر کاهش دهد.

در واکنش به کنترل پول

موتور رشد نقدینگی همچنان روشن است

درحالی که رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرده که رشد نقدینگی کنترل شده و این متغیر در پنج ماهه سال جاری نسبت به پایان پارسال تنها ۱۲درصد رشد داشته است، یک تحلیلگر اقتصادی معتقد است که همچنان متغیرهای تأثیرگذار بر رشد نقدینگی روند صعودی دارند و تا زمانی که متغیرهای رشد نقدینگی نشانی از روند کاهش یا خاموش شدن ندارند، نمی‌توان گفت که رشد نقدینگی کنترل یا کم شده است.

به گزارش ایسنا، به تازگی رئیس کل بانک مرکزی اظهار کرده که نقدینگی کنترل شده و پایه پولی در پنج ماهه ابتدای امسال نسبت به پایان سال قبل فقط ۴درصد رشد داشته و نقدینگی نیز در این مدت ۱۲درصد افزایش یافته است. در این بین وحید شقاقی، تحلیلگر اقتصادی می‌گوید که دولت و بانک مرکزی در حوزه مدیریت نقدینگی و حذف موتور رشد نقدینگی موفق عمل نکرده است، زیرا همچنان موتور رشد نقدینگی روشن است و رشد نقدینگی در خرداد امسال نسبت به خرداد سال گذشته ۲۴درصد رشد را نشان می‌دهد.

این کارشناس اقتصادی معتقد است تا زمانی که متغیرهای رشد نقدینگی نشانی از روند کاهش یا خاموش شدن ندارند، نمی‌توان گفت که رشد نقدینگی کنترل یا کم شده است. وی افزود: در حال حاضر دولت با کسری بودجه مواجه است، خلق پول توسط نظام بانکی ادامه دارد و بدهی دولت به نظام بانکی نیز تشدید شده است. این موارد ذکرشده متغیرهای اثرگذار بر رشد نقدینگی هستند که افزایش آنها همچنان ادامه دارد. تا زمانی که موتور رشد نقدینگی با شتاب کار می‌کند، تورم و فاصله آن نیز از تورم جهانی بیشتر می‌شود که همه این عوامل ارزش پول ملی را با کاهش روبه‌رو می‌کند.

این اظهارات در حالی است که آخرین آمار بانک مرکزی درباره میزان بدهی دولت به نظام بانکی و وضعیت نقدینگی مربوط به خردادماه امسال است و روند صعودی این دو متغیر همچنان ادامه دارد؛ به‌گونه‌ای که تورم و فاصله آن نیز از تورم جهانی بیشتر می‌شود که همه این عوامل ارزش پول ملی را با کاهش روبه‌رو می‌کند. این اظهارات در حالی است که آخرین آمار بانک مرکزی درباره میزان بدهی دولت به نظام بانکی و وضعیت نقدینگی مربوط به خردادماه امسال است و روند صعودی این دو متغیر همچنان ادامه دارد؛ به‌گونه‌ای که تورم و فاصله آن نیز از تورم جهانی بیشتر می‌شود که همه این عوامل ارزش پول ملی را با کاهش روبه‌رو می‌کند. این اظهارات در حالی است که آخرین آمار بانک مرکزی درباره میزان بدهی دولت به نظام بانکی و وضعیت نقدینگی مربوط به خردادماه امسال است و روند صعودی این دو متغیر همچنان ادامه دارد؛ به‌گونه‌ای که تورم و فاصله آن نیز از تورم جهانی بیشتر می‌شود که همه این عوامل ارزش پول ملی را با کاهش روبه‌رو می‌کند.

بانک مرکزی: پیگیری حقوقی برای آزادسازی ۱.۷ میلیارد دلار دارایی ایران در لوکزامبورگ در جریان است

تقلای آمریکا برای تصاحب اموال ایران

توجه به استقلال دارایی بانک مرکزی از دولت و پیروی از قاعده حقوقی بین‌المللی مصونیت قضائی اموال و دارایی بانک مرکزی ایران از اقدامات قضائی و اجرایی بوده و این امر در رأی دادگاه‌های یادشده مورد تصریح قرار گرفته است.



وی در پایان خاطرنشان کرد: بانک مرکزی پیگیری‌های حقوقی لازم برای آزادسازی وجوه یادشده را که بالغ بر ۱.۷ میلیارد دلار است، در دست اقدام دارد.

همچنین رئیس کل بانک مرکزی در یادداشتی اینستاگرامی، تلاش آمریکا برای بی‌ثباتی بازارهای پولی و ارزی کشور را ناکام توصیف کرد و

نوشت: تلاش مداوم برای ایجاد بی‌ثباتی در بازارهای پولی و ارزی کشور از سوی آمریکا و همدستان او تازگی ندارد. عبدالناصر همتی در این یادداشت، افزایش تورم ماه‌های اخیر را موقتی اعلام کرد و افزود: تلاش مداوم برای ایجاد بی‌ثباتی در بازارهای پولی و ارزی کشور از سوی آمریکا و همدستان او تازگی ندارد. هدف همه این اقدامات، به خصوص در یک سال اخیر، ایجاد انتظارات منفی در مردم برای به زانو درآوردن اقتصاد کشور بوده است، اما به رغم اینکه این فشارها مشکلات و سختی‌هایی برای مردم ایجاد کرده، ولی به طور قطع نتوانسته به اهداف اصلی خود برسد.

رئیس کل بانک مرکزی تصمیمات اتخاذشده توسط سیاست‌گذاران پولی و ارزی کشور را عامل ناکامی آمریکا در تحریک انتظارات با القای انفجار نقدینگی و ابرتورم دانست و ادامه داد: افزایش موقتی نرخ تورم در ماه‌های ابتدای سال، که عمدتاً ناشی از شیوع کرونا و تحریک انتظارات بود، با اقداماتی که در حال انجام است، کنترل شده است و تلاش جدی برای نیل به هدف تورم اعلام‌شده، انجام و استمرار خواهد داشت.

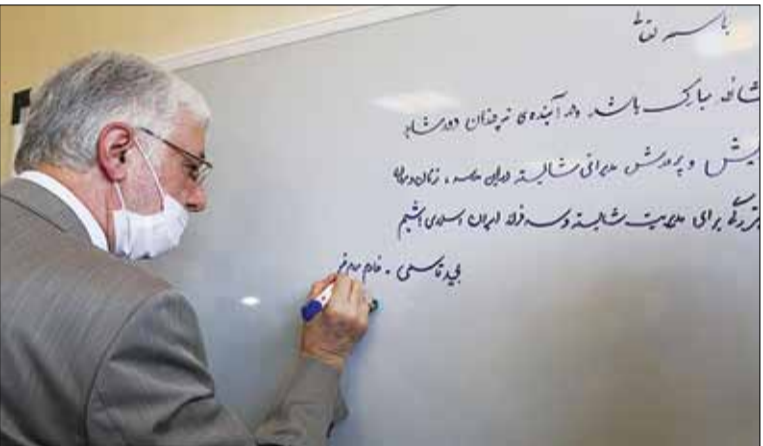
او همچنین با اشاره به تأمین مطلوب نیازهای اساسی کشور، اضافه کرد: نیازهای ارزی هم از طریق منابع بانک مرکزی و هم از سامانه نیما در حال تأمین است و به رغم افت قابل ملاحظه درآمد‌های دولت از فروش نفت، با کمک صادرکنندگان تلاشگر، تأمین ارز برای کالاهای ضروری و مواد اولیه در جریان است.

به نوشته همتی، بانک مرکزی، برنامه‌های خود را براساس ادامه تحریم‌های آمریکا تنظیم کرده است و این اطمینان را داریم که نفس‌های پایانی تحریم‌ها و دولت فعلی آمریکا نیز نمی‌تواند به برنامه‌های ما در حفظ پایداری بازارها آسیبی وارد کند.

رئیس شورای پول و اعتبار در پایان یادداشت خود با تأکید بر اهمیت ثبات در اقتصاد کشور نوشت: بانک مرکزی ایران اولویت خود را بر تقویت ثبات و جلوگیری از نوسانات ناشی از سفته‌بازی و کمک به پایداری و شکوفایی اقتصاد و تولید قرار داده است و با رصد مستمر متغیرهای کلان اقدامات ضروری در بازارهای پول و ارز، انجام خواهد داد.

در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی

بانک پاسارگاد یک مدرسه در شهرستان چگنی ساخت



حوزه بهداشت و درمان نیز اقدامات ارزشمندی انجام داده است. این بانک ساخت ۷ هزار تخت بیمارستانی در کشور را تعهد کرده است که فاز اول آن در قم در حال ساخت است. همچنین در دوران شیوع ویروس کرونا، کمک‌های قابل‌توجهی را برای رفع کمبود ماسک و لباس‌های مخصوص کادر پزشکی و درمانی به دانشگاه‌های علوم پزشکی سراسر کشور ارائه کردیم و برای حمایت از تولید واکسن کرونا در کشور، اعلام آمادگی کرده‌ایم. وی ادامه داد: همچنین امسال، سی‌دهمین سالی است که این بانک از نفرا ت برتر آزمون سراسری، تا هر مقطعی که در داخل کشور ادامه تحصیل دهند، حمایت می‌کند. حمایت از چاپ کتاب‌های نفیسی همچون مصحف شریف طباط، شاهنامه شاه‌هماسپی، تاریخ جامع ایران، رنج و رنگ و... همچنین

حمایت از هنرهای تجسمی کشور از دیگر اقدامات این بانک است. قدرت‌الله ترابی‌نژاد، فرماندار چگنی نیز در این مراسم با اشاره به کمک‌های ارزشمند بانک پاسارگاد به مردم سیل‌زده در چگنی گفت: مدیران بانک پاسارگاد نه تنها در پروژه ساخت مدرسه زحمت کشیدند، بلکه در هنگام سیل نیز کمک‌های نوع‌دوستانه آنان در اقصی نقاط شهرستان چگنی توزیع شد و فعالانه مشکلات را پیگیری می‌کردند. گفتنی است بانک پاسارگاد پس از وقوع حادثه سیل، عملیات احداث ۱۳ مدرسه در نقاط سیل‌زده استان لرستان را آغاز کرد. از این تعداد پنج مدرسه در شهرهای الیگودرز (روستای کشکک)، دورود (روستای فرمان‌آباد)، الشتر (روستای گربران علیا)، چگنی (روستای دوره) و نورآباد (روستای نی‌وند) در اواخر مردادماه سال جاری، افتتاح شدند.

بانک پاسارگاد پس از وقوع حادثه سیل در برخی از مناطق کشور، جهت مشارکت در ساخت مدارس در مناطق آسیب‌دیده اعلام آمادگی کرد. در همین راستا، عملیات احداث ۱۳ مدرسه در استان لرستان را آغاز کرد که از این تعداد، یک مدرسه در شهرستان چگنی ساخته شد. به گزارش خبرنگار «فرصت امروز»، مدرسه «امام خمینی (ره)» که در روستای دوره ساخته شده است، دارای سه کلاس درس، زیربنایی به مساحت ۲۶۵ مترمربع و محوطه‌ای به مساحت ۶۰۰ مترمربع است. در مراسم افتتاح این مدرسه، دکتر مجید قاسمی مدیرعامل بانک پاسارگاد ضمن اشاره به ساخت ۲۰ مدرسه توسط این بانک در مناطق مختلف سیل‌زده کشور، به سایر اقدامات بانک پاسارگاد در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی اشاره کرد و گفت: بانک پاسارگاد در

مردم از انتشار اوراق مالی استقبال می‌کنند؟

پادزهر تورم افسارگسیخته

مانده این است که یکی از کارکردهای اصلی این اوراق علاوه بر تأمین مالی دولت، جذب نقدینگی مردم و کنترل نرخ تورم است. ندری با اشاره به اینکه این اوراق آنقدر باید جذابیت داشته باشد تا مردم نسبت به خرید آنها اقدام کنند نه اینکه بانک‌ها به صورت دستوری مجبور به این کار شوند، گفت: دولت برای اینکه هزینه‌های خودش افزایش پیدا نکند، نرخ سود این اوراق را افزایش نمی‌دهد، استدلال آنها این است که اگر نرخ سود را بالا ببرند، در یک سال آینده بدهی دولت نیز افزایش پیدا می‌کند، برای همین نیز است اینگونه توجیه می‌کنند که بانک‌ها می‌توانند با توجه به منابعی که در دست دارند، این اوراق را خریداری کنند. او با بیان اینکه در شرایطی که تورم بالای در اقتصاد وجود دارد، نرخ بهره منفی در اقتصاد دردی را دوا نخواهد کرد، افزود: نرخ بهره یکی از مهم‌ترین متغیرهایی است که باید با توجه به نرخ تورم تعیین شود، اما با توجه به اینکه ما تورم انتظاری را مورد سنجش قرار نمی‌دهیم و همیشه براساس حدس و گمان آن را ارزیابی می‌کنیم، نمی‌توانیم چشم‌انداز درستی را ترسیم کنیم، این در حالی است که برای کنترل تورم چاره‌ای جز افزایش نرخ بهره نداریم، دولت فکر می‌کند که اگر نرخ بهره یا همان سود افزایش پیدا کند، هزینه‌های خود نیز افزایش پیدا می‌کند، در صورتی که این تصور غلط است. وی اضافه کرد: با افزایش نرخ سود، تورم کاهش پیدا می‌کند و از آن

طرف هزینه‌های دولت نیز نزولی خواهد شد در ادامه نیز طی ماه‌های بعد دولت می‌تواند نرخ بهره را پایین‌تر بیاورد با کاهش نرخ تورم، اوضاع تحت کنترل درمی‌آید، اما در زمانی که تورم ۴۰درصدی را در اقتصاد داریم، نرخ بهره ۱۸درصدی هیچ گونه کارکردی پیدا نمی‌کند و به تبع آن نیز حقوق و دستمزدها نیاز به تغییر دارد، بنابراین خود به خود هزینه‌های دولت نیز شیب صعودی به خود می‌گیرد. این اقتصاددان ادامه داد: بهترین اقدام برای کنترل تورم افزایش نرخ سود است و این نرخ باید بین ۲۴ تا ۳۰درصد تعیین شود، برای افزایش نرخ سود در وهله اول باید نرخ سود بین بانکی افزایش پیدا کند و در قدم بعد نیز نرخ سود سپرده‌گذاری در بانک‌ها و در نهایت نیز نرخ سود اوراق بدهی، این روندی است که دولت در نهایت مجبور خواهد شد آن را انجام دهد، زیرا که تورم باید در یک نقطه‌ای متوقف شود. ندری یادآور شد: دولت باید هرچه زودتر اقدامات اصلاحی را در دستور کار خود قرار دهد، در غیر این صورت نرخ تورم بازمه با افزایش بیشتری روبه‌رو خواهد شد، در حال حاضر نحوه مواجهه با نرخ تورم به هیچ عنوان صحیح نیست، زیرا که در عمل اقدامی در جهت کنترل آن انجام نمی‌شود، از سوی دیگر دولت ابزارهای مناسبی را در جهت بهبود وضعیت اقتصادی در اختیار ندارد که این موضوع نیز شرایط را بسیار بغرنج کرده است.

اخبار

انباشت ۳۰ هزار تن شیر خشک در کارخانه‌ها

قیمت هر کیلو شیر خشک

به ۲۶ هزار تومان رسید

مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های لبنی گفت هم‌اکنون حدود ۳۰ هزار تن شیر خشک در کارخانه‌ها دپو شده که قاچاقچیان در حال صادرات آن به پاکستان هستند.

علی احسان ظفری، مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های لبنی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از انباشت شیر خشک در کارخانه‌ها خبر داد و گفت: در حال حاضر حدود ۳۰ هزار تن شیر خشک در کارخانه‌ها انباشت شده که قاچاقچیان با قیمت‌های عجیب و غریب به سمت پاکستان می‌برند.

وی با اشاره به اینکه سالیانه ۶۰ هزار تن شیر خشک در کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد، افزود: سالیانه ۱۵ هزار تن ذخایر استراتژیک شیر خشک در کشور است، ضمن آنکه کارخانه‌های شیر خشک به طور مداوم مشغول فعالیت هستند.

ظفری شیوع ویروس کرونا را علت اصلی مازاد شیر خشک اعلام کرد. این مقام مسئول درباره آخرین وضعیت قیمت شیر خشک بیان کرد: قیمت کنونی هر کیلو شیر خشک به ۲۶ هزار تومان رسیده است چراکه قیمت شیر خشک از نرخ شیر خام تبعیت می‌کند. وی با اشاره به اینکه افزایش قیمت لبنیات در مصرف تاثیر سوء دارد، بیان کرد: افزایش قیمت لبنیات، مصرف‌کننده را از مصرف گریزان می‌کند و به هیچ عنوان به نفع کارخانه‌ها نیست. مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های لبنی ادامه داد: با وجود افزایش قیمت تمام شده محصولات لبنی نشأت گرفته از گرانی مواد اولیه، کارخانه‌ها چاره‌ای جز افزایش قیمت ندارند، در غیر این صورت تولیدکننده متحمل زیان می‌شوند.

ظفری در پایان تصریح کرد: در بحث شیر خشک مقداری مایه‌های اضافه وجود دارد تا کار را دست دلالتان شیر خشک بدهند.

واحدهای صنعتی در سامانه توانیران اطلاعات موردنیاز را تکمیل کنند

رئیس اداره صنایع غیرفلزی و مسئول توسعه ساخت داخل سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان اعلام کرد نهضت ساخت داخل به عنوان مهم‌ترین راهبرد جهش تولید به منظور حمایت از واحدهای تولیدی است. مریم معماری در گفت و گو با ایسنا، افزود: پیش‌نیاز اصلی این حمایت در اختیار داشتن اطلاعات کامل محصولات تولیدی واحدهای صنعتی است. وی تصریح کرد: اطلاعات واحدهای تولیدی در سامانه توانیران به نشانی www.tavaniran.ir درج شده است، ولی این کافی نیست و نیاز است واحدهای تولیدی استان با مراجعه به آدرس مذکور نسبت به بروزسانی اطلاعات واحد و محصولات تولیدی خود اقدام کنند.

معماری در ادامه افزود: مقرر است اطلاعات این سامانه مبنای تصمیم‌گیری در خصوص امکان تامین ارقام موردنیاز کشور است و با توجه به آن مقرر شده است که از واردات کالاهای مشابه و خروج ارز جلوگیری به عمل آید. وی بیان داشت: عدم درج اطلاعات دقیق محصولات واحدها، منجر به عدم شناسایی اقلام تولیدی آن واحدها شده و به تبع آن منجر به عدم برخورداری از حمایت‌های آتی در خصوص جلوگیری از واردات کالاهای مشابه خواهد شد.

رئیس اداره صنایع غیرفلزی سازمان در پایان با بیان اینکه مقتضی است واحدهای صنعتی تا تاریخ ۱۰ شهریور نسبت به بروزسانی دقیق اطلاعات فنی مربوط به محصولات در سامانه توانیران اقدام نمایند، تاکید کرد: این سامانه به عنوان یک ابزار متمرکز جهت بروز رسانی نیازمندی‌ها و توانمندی‌ها در فرآیند نهضت ساخت داخل در دسترس ذی‌نفعان بوده و امکانات دیگری هم را که همه واحدها پس از ثبت اطلاعات کامل محصولات خود می‌توانند از این امکانات برخوردار شوند.

مدیریت عرضه و تقاضای محصولات فولادی با ایجاد شفافیت در زنجیره تامین

مدیر پروژه رصد سیستمی فولاد گفت مدیریت عرضه و تقاضای محصولات فولادی از طریق ایجاد شفافیت در کل زنجیره تامین محصولات در دستور کار ویژه وزارت صنعت، معدن و تجارت است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از شاناتا، مرتضی احمدی گفت: با توجه به حساسیت ویژه دولت و نهادهای نظارتی روی قیمت محصولات میانی و نهایی فولاد، شاهد هستیم که برخی تولیدکنندگان، محصول خود را خارج از بورس و با قیمت‌های بالا عرضه می‌کنند و به افزایش قیمت‌ها دامن می‌زنند.

وی افزود: همچنین به دلیل انتظار تومری در کشور، بخش‌های پایین دست این صنعت نیز بیش از نیاز واقعی متقاضی خرید هستند و اشخاص غیر تولیدکننده نیز به نام تولیدکنندگان و صرفاً جهت بهره‌برداری از اختلاف قیمت بازار و بورس، در بازار تقاضای غیرواقعی ایجاد می‌کنند که این مسئله هم موجب تشدید بحران در بازار می‌شود. احمدی تصریح کرد: از این رو براساس مصوبات کارگروه تنظیم بازار که بخشی از آن توسط معاونت بازرگانی و بخش دیگر آن که مربوط به تقاضای ورق‌های فولادی است و توسط معاونت صنایع لحاظ شده است، کلیه عرضه محصولات می‌بایست در بورس انجام شود. وی ادامه داد: همه اعضای زنجیره تامین مکلفند اطلاعات موجودی، تولید و فروش خود را در سامانه جامع تجارت ثبت کنند و این موضوع هیچ استثنایی نخواهد داشت. مدیر پروژه رصد سیستمی فولاد گفت: صادرات این محصولات و خرید مواد اولیه نیز وابسته به رعایت مصوبات توسط شرکت‌ها و ایجاد شفافیت در عملکرد آنها خواهد بود.

احمدی افزود: وزارت صنعت، معدن و تجارت و همچنین مجموعه دستگاه‌های نظارتی مصمم به اجرای این سیاست هستند و در آینده با اجرای این سیاست، شاهد تنظیم بازار این محصولات خواهیم بود. مدیر پروژه رصد سیستمی فولاد تصریح کرد: هفته گذشته با ابلاغ دفتر برنامه‌ریزی تامین، توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت کلیه شرکت‌های تولیدکننده پیل، بلوم و اسلب مکلف به ثبت اطلاعات در سامانه جامع تجارت شدند و به تدریج سایر اعضای زنجیره نیز مشمول این موضوع خواهند شد.



کرد و گفت: با نرخ فعلی دلار می‌توانیم با ۸۰ میلیون تومان یک شغل در صنعت کفش ایجاد کنیم. این در حالی است که برای صنعت خودروسازی برای ایجاد هر شغل به یک میلیارد تومان نیاز داریم. به عبارت دیگر با یک میلیارد تومان در صنعت کفش حدود ۱۴ شغل ایجاد می‌شود که با توجه به نرخ بیکاری و جمعیت جوان ایران بسیار کمک‌کننده است.

وی همچنین با اشاره به تاثیر شیوع ویروس کرونا بر زنجیره تامین در دنیا، درباره تاثیر آن بر صادرات کفش، گفت: بیشتر از شیوع ویروس کرونا قوانین و مقررات ناگهانی در پی شرایط خاص کشور، مثل قوانین مربوط به استفاده از ارز حاصل از صادرات که باعث بروز مشکلاتی در تامین مواد اولیه شد، آذیت‌کننده بود.

اژدرکش با بیان اینکه دستوراتالعمل‌های خلق‌الساعه بانک مرکزی برای کنترل بازار دلار، تولیدکنندگان و صادرکنندگان را دچار مشکل می‌کند، افزود: وزارت صنعت، معدن و تجارت نباید اجازه چنین اتفاقاتی بدهد. به عبارت دیگر ما نیازمند یک فرماندهی اقتصادی واحد هستیم که بتواند تصمیمات سریع و جامع بگیرد تا تولید و صادرات کشور در سال جهش تولید بیش از این آسیب نبیند.

بالای صنعت کفش، تصریح کرد: در کشور چین که اقتصاد دوم دنیا است صنعت کفش در کنار فلزات سنگین، آی‌تی، خودروسازی و اسباب‌بازی جزو هفت صنعت اول این کشور است و ۸۰ میلیارد دلار ارزشی برای چین دارد. این در حالی است که فروش ۲.۵ میلیون بشکه نفت با قیمت ۵۰ دلار سالانه ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار ارزشی برای کشور ما دارد. وی با بیان اینکه ایتالیا سالانه حدود ۱۳ میلیارد یورو ارزشی از صادرات کفش دارد، گفت: بنابراین رقم‌ها در بخش صادرات کفش رقم‌های سنگینی است که نشان‌دهنده اهمیت این صنعت است. در ایران هم پتانسیل کافی در صنعت کفش وجود دارد، چرا که صنعت کفش بومی شده و در پنج استان دانش فنی آن نهادینه شده است.

همچنین به گفته این مقام صنفی، کشورهای همسایه هیچ کدام تولیدکننده قوی کفش نیستند و پتانسیل بازار زیادی برای ایران دارند که فصل‌ها و فرهنگ یکسان هم شانس صادرات کفش به این کشورها را بیشتر می‌کند.

با ۸۰ میلیون تومان می‌توان یک شغل در صنعت کفش ایجاد کرد؛ در خودروسازی با یک میلیارد تومان

وی مزیت دیگر صنعت کفش را بالا بودن نرخ اشتغال‌زایی آن عنوان

رئیس اتحادیه کفش ماشینی و لاستیکی تهران، درآمد ارزی فروش نفت برای ایران را سالانه ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار اعلام کرد و گفت این در حالی است که در کشور چین، صنعت کفش سالانه ۸۰ میلیارد دلار ارزشی دارد.

علی اژدرکش در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه کفش جزو ۱۴۰۰ قلم کالایی است که واردات آن از حدود دو سال پیش ممنوع شده، اظهار کرد: سرانه مصرف کفش در ایران تقریباً مانند سرانه مصرف جهانی، حدود ۲۶ جفت برای هر نفر است. به عبارت دیگر سالانه حدود ۲۲۰ تا ۲۵۰ میلیون جفت پاییوش در داخل مصرف می‌شود که توان تولید آن وجود دارد.

وی با بیان اینکه آمار مربوط به صادرات دقیق نیست، گفت: صادرات کفش سالانه حدود ۱۰۰ میلیون دلار است، اما صادرات این محصول با سرمایه‌گذاری ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون دلاری در عرض چهار سال می‌تواند به بیش از ۱۵ میلیارد دلار برسد و در این زمینه برنامه‌های مدونی طراحی شده است و با تخصیص منابع و شرایط بازار ثابت می‌توانیم به این عدد برسیم.

رئیس اتحادیه کفش ماشینی و لاستیکی تهران با اشاره به پتانسیل

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت ظرفیت صادرات ما به کشورهای همسایه ۱۰۰ میلیارد دلار بیشتر از ۲۵ میلیارد دلار فعلی است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از صدا و سیما، حمید زادبوم با بیان اینکه هم‌اکنون میزان صادرات ما به ۱۵ کشور همسایه حدود ۲۵ میلیارد دلار است، افزود: ما می‌توانیم تا حدود ۱۰۰ میلیارد دلار در اقلیمی که کشورهای همسایه واردات دارند و ما در آن کالاهای سابقه صادراتی داریم میزان صادرات را افزایش دهیم.

وی با بیان اینکه پاکستان، ظرفیت‌ترین کشور هدف صادراتی ما می‌تواند باشد، گفت: هم‌اکنون صادرات رسمی ما به این کشور ۱.۲ میلیارد دلار تا ۱.۵ میلیارد دلار است در حالی که ظرفیت صادراتی ما به پاکستان حدود ۱۶ میلیارد دلار است در حالی که بسیاری از صادرکنندگان ما به سمت بازارهای این کشور نمی‌روند.

وی گفت: بعد از پاکستان کشورهای ترکیه، عراق، افغانستان، روسیه و دیگر کشورهای همسایه از ظرفیت‌های بالایی برای صادرات کالای ایرانی به این کشورها برخوردارند از این رو ما بر بازار این کشورها تمرکز کردیم تا توسعه تجارت با این کشورها از راه رسمی باشد.

زادبوم همچنین گفت: بازارچه‌های مرزی و مرزنشینان ما که حدود ۷ میلیون نفرند فقط در رقم‌های پایین صادرات نقش دارند، اما برای توسعه صادرات در ارقام بزرگ لازم است که به سمت تجارت رسمی

ظرفیت صادرات ۱۲۵ میلیارد دلاری به همسایگان

با صادرات به این کشور بررسی شود. زادبوم افزود: در میز کالایی موضوعات مرتبط با صادرات کالاهایی مانند فرش دستبافت، محصولات نساجی و پوشاک و زعفران را با حضور نهادهای دولتی، بخش خصوصی، اتاق‌های بازرگانی، تعاون و اصناف بررسی و دسته‌بندی می‌کنیم اگر امکان داشت همان جا موضوع را حل می‌کنیم، اما اگر ضرورت داشت و نتوانستیم در آن میز کالایی موضوع را حل کنیم به هیأت وزیران، شورای عالی صادرات یا شورای عالی هماهنگی اقتصادی می‌رود تا موانع و گلوگاه‌های صادراتی این کالاهای به کشورهای هدف حل شود. وی ادامه داد: در صادرات محصولات کشاورزی می‌توانیم به یک سری زیرساخت‌ها نیاز داشته باشیم که این موضوع باید در جلسات متعدد حل و فصل شود مانند حمل و نقل محصولات کشاورزی که در میز محصولات کشاورزی به آن پرداخته می‌شود.

زادبوم با بیان اینکه وظیفه سازمان توسعه تجارت، رفع موانع پیش روی صادرات است، گفت: در سال ۹۹ به جز یک یا دو مورد، عوارض و ممنوعیت صادراتی جدیدی نداشتیم ضمن اینکه سعی می‌کنیم از این به بعد هم نداشته باشیم، اما در مواردی که ستاد تنظیم بازار ممکن است برای تنظیم بازار داخل تصمیماتی بگیرد این ستاد به ما به عنوان مدیریت صادرات پیشنهادها را مطرح می‌کند و ما با نظر کارگروه مدیریت صادرات و وزیر صمت، راجع به آن تصمیم خواهیم گرفت.

و فراتر از بازارچه‌های مرزی حرکت کنیم در عین حال علاقه‌مندیم بازارچه‌های مرزی فقط در محدوده خود فعالیت کنند تا رونقی در مرزها ایجاد شود ضمن اینکه با صادرات مرزنشینان با کارت بازرگانی معتبر نیز استقبال می‌کنیم.

وی افزود: بعضی از کشورهای همسایه طرف تجاری ما اعتقاد دارند در مواقعی کالاهایی در بازارچه‌های مرزی جابه‌جا می‌شود که زیاد مدنظر دو کشور مبدأ و مقصد صادراتی نیست از این رو از تبادلات تجاری از طریق بازارچه‌های مرزی استقبال نمی‌کنند. زادبوم گفت: سال گذشته از حدود ۲۵ میلیارد دلار صادرات ما به کشورهای همسایه، سهم مرزنشینان و پهلپه‌وران کمتر از ۲ میلیارد دلار بوده است و شاید بیشتر از این هم نشود، زیرا روش‌های صادراتی و فروش آنها سنتی و دم مرزی است که نمی‌تواند ارقام بزرگ را پوشش دهد. رئیس سازمان توسعه تجارت به تشکیل میزهای کشوری و کالایی برای توسعه صادرات به کشورهای همسایه اشاره کرد و گفت: در میز کشوری که در آن اجتماعی از نهادهای مختلف دولتی حضور دارند مسائل مرتبط با صادرات آن کشور را بررسی و برای آن راه حل پیدا می‌کنیم تا پیگیری‌ها انجام شود به طور نمونه اگر میز روسیه را برگزار می‌کنیم همه نهادهای دولتی مرتبط با موضوع، بخش خصوصی، اتاق‌های بازرگانی و صادرکنندگان را دعوت می‌کنیم تا مسائل مرتبط

گرانی هفتگی لبنیات!

نظارت بر قیمت‌گذاری اقلام لبنی برعهده کدام نهاد است؟

به نهادهای دامی در صورتی می‌تواند برای صنعت لبنیات مشر واقع شود که اختلاف قیمت میان ارز آزاد و دولتی در راستای حمایت از مصرف‌کنندگان صرف شود.

وی با ذکر این مطلب که به حمایت از مصرف‌کنندگان می‌تواند در قالب یارانه‌های مواد غذایی باشد، تصریح کرد: دولت باید اقشار مختلف جامعه را برای خرید اقلام خوراکی حمایت کند چراکه هم‌اکنون برخی از اقشار قدرت خرید لبنیات نیز ندارند.

سخنگوی اتحادیه صنف فروشندگان لبنیات ابراز کرد: اما زمانی که دولت اختلاف بین قیمت ارز دولتی و آزاد را برای بهبود بازار و جامعه هزینه نمی‌کند، همان بهتر که واردات نهادهای دامی به صورت آزاد انجام گیرد و وضعیت عرضه و تقاضا در بازار قیمت‌ها را تعیین کند.

بنی‌طبا گفت: به عنوان مثال دولت چند سال گذشته طی اقدامی یارانه ارز واردات گوشت قرمز را قطع کرد و همین موضوع باعث شده تا هم‌اکنون ضمن آرامش حاکم در بازار گوشت قرمز و تامین نیازهای داخل، به فکر صادرات این مواد غذایی هستیم.

در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصاد باشگاه خبرنگاران جوان، در رابطه با وضعیت بازار لبنیات در کشور اظهار کرد: یکی از دلایل افزایش اخیر قیمت لبنیات در کشور دخالت دولت در قیمت‌گذاری برخی از محصولات لبنی است، یعنی دولت در قیمت‌گذاری این محصولات از حقوق تولیدکنندگان حمایت نمی‌کند و آنها محصولات با قیمت متفاوتی را تولید می‌کنند.

وی افزود: به همین دلیل است که به عنوان مثال قیمت پنیر در فروشگاه‌ها یکسان نیست و دلیل آن تفاوت در وزن و کیفیت محصول است و همین تفاوت در قیمت‌ها بعضاً دچار ایجاد رقابت و نوسان قیمت‌ها در بازار می‌شود.

سخنگوی اتحادیه صنف فروشندگان لبنیات بیان کرد: دومین و مهم‌ترین دلیل نابسامانی در صنعت و بازار فروش لبنیات، تخصیص ارز ارزان قیمت به واردات نهادهای دامی است به طوری که این موضوع ارتباط مستقیم با قیمت‌ها و بازار لبنیات دارد.

بنی‌طبا ادامه داد: اقدام دولت درخصوص تخصیص ارز ارزان قیمت

قیمت لبنیات به عنوان یکی از اصلی‌ترین مواد غذایی سبد خانوارها طی چند هفته گذشته افزایش چشمگیری داشته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، لبنیات به عنوان یکی از اصلی‌ترین مواد غذایی سبد معیشتی خانوارها این روزها با نوسان قیمت مواجه شده است به طوری که این اتفاق بعضاً چند مرتبه در ماه رخ می‌دهد. افزایش قیمت‌ها به جایی رسیده است که طبق آمار نهادهای دولتی و نهادهای وابسته به دولت، برخی از خانوارها در کشور توانایی تامین لبنیات روزمره خود را ندارند و ممکن است طی مدت طولانی از این محصول که مملو از مواد مغذی است استفاده نکنند.

این در حالی است که تامین لبنیات باید در سبد هزینه‌های هر خانوار ایرانی قرار گیرد، اما افزایش اخیر قیمت‌ها این مهم را نقض کرده است که در ادامه این گزارش پیگیری دلیل افزایش قیمت لبنیات در کشور شده‌ایم.

دخالت در قیمت‌گذاری عامل نوسانات هفتگی قیمت لبنیات محمدرضا بنی طبا، سخنگوی اتحادیه صنف فروشندگان لبنیات

تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی برای نوسازی تاکسی‌های ۴ کلانشهر کشور

ضامنی از تخصیص ۵۰ میلیون تومان تسهیلات برای نوسازی تاکسی‌های فرسوده شهرهای تهران، مشهد، همدان و اصفهان خبر داد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران، مرتضی ضامنی مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور با اشاره به آغاز طرح نوسازی ناوگان تاکسیرانی شهری اظهار کرد: سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌ها و اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور به طور مستمر پیگیری نوسازی تاکسی‌های فرسوده در همکاری با سایر دستگاه‌ها هستند.

وی افزود: به دنبال افزایش استاندارد یورو ۴ به یورو ۵ خودرو، فرآیند شماره‌گذاری تاکسی‌ها در طرح نوسازی ناوگان تاکسیرانی از ابتدای امسال متوقف شد، زیرا خودروهای در نظر گرفته شده برای نوسازی تاکسی‌ها دارای استاندارد یورو ۴ بودند و سازمان محیط زیست به آن ایراد گرفته بود. ضامنی تصریح کرد: در همین راستا با مکاتبات صورت گرفته موافقت دولت با شماره‌گذاری تعدادی از تاکسی‌ها با استاندارد یورو ۴ ابلاغ شد و قرار شد که ۵ هزار دستگاه تاکسی در این قالب به متقاضیانی که از قبل ثبت نام کرده بودند و متقاضیان جدید تا ۳۰ مهرماه امسال شماره‌گذاری و تحویل داده شوند.

وی ادامه داد: بر این اساس از اوایل مردادماه، تعداد ۱۴۴۶ پیش‌فاکتور توسط خودروساز صادر شد که ۷۲۶ دستگاه تاکسی جدید با استاندارد یورو ۴ تحویل متقاضیان شد. مدیرعامل اتحادیه تاکسیرانی‌های شهری کشور درباره ارائه تسهیلات برای متقاضیان نوسازی ناوگان تاکسیرانی خاطرنشان کرد: مبلغ ۵۰ میلیون تومان تسهیلات از سوی شهرداری‌های کلانشهرهای تهران، مشهد، همدان و اصفهان فراهم شده و باقی هزینه و قیمت خودروها نیز شامل هزینه اسقاط و آورده متقاضیان است. وی گفت: خودروهای در نظر گرفته شده برای نوسازی ناوگان تاکسیرانی، سمند و پژو ۴۰۵ است و قیمت مصوب از سوی سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان جهت پژو ۴۰۵ در حدود ۸۶ میلیون تومان و برای سمند EF ۷ در حدود ۹۴ میلیون تومان است که در شهرهای مذکور ۵۰ میلیون تومان به صورت وام پرداختی توسط شهرداری‌ها است و ۷ میلیون تومان هم هزینه اسقاط و ۳۳ میلیون تومان هم آورده متقاضی است.

ضامنی افزود: فرآیند نوسازی تاکسی‌ها با کلید به کلید است و از زمانی که ثبت نام انجام و تکمیل مراحل انجام شود، برای تحویل کمتر از یک ماه طول می‌کشد، اما از زمانی که خودروی فرسوده تحویل داده شود، ظرف ۴۸ ساعت متقاضی خودروی نو را دریافت خواهد کرد. وی خاطرنشان کرد: با توجه به نوسان قیمت‌ها که هر سه ماه شاهد آن هستیم، بر این اساس هم مبنای ثابتی برای قیمت نداریم که بتوانیم برنامه‌ریزی برای تحویل تاکسی‌های نو نداشته باشیم و این تغییرات برای ما مشکل ایجاد می‌کنند.

رشد ۲۹۴ درصدی تولید مینی‌بوس و اتوبوس

بررسی آمارهای رسمی منتشره وزارت صنعت، معدن و تجارت از عملکرد هفت ساله صنعت خودروسازی (۹۲ تا ۹۸) نشان‌دهنده رشد ۲۹۴ درصدی در تولید مینی‌بوس و اتوبوس است. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایرنا، در بخش تولید اتوبوس و مینی‌بوس بررسی آمار هفت ساله حاکی از رشد ۲۹۴ درصدی است، به طوری که از ۵۰۰ دستگاه تولید در سال ۹۲ به یک‌هزار و ۹۷۲ دستگاه در پایان سال گذشته رسیدیم. در این بخش، بیشترین تیراژ تولید مربوط به سال ۹۶ با ۴ هزار و ۲۶۱ دستگاه است.

خودروی سواری در تولید انواع خودروی سواری با رشد حدود ۵ درصدی، از ۷۲۴ هزار و ۷۰۰ دستگاه در ابتدای کار دولت به ۷۵۸ هزار و ۴۰۰ دستگاه خودرو در پایان سال ۹۸ رسیدیم. بیشترین آمار تولید خودروی سواری در هفت سال گذشته، در سال ۹۶ با یک میلیون و ۴۲۹ هزار دستگاه رقم خورد. در این مدت تولید وانت با افت مواجه شد، به طوری که از ۱۰۴ هزار و ۶۰۰ دستگاه در سال ۹۲ با کاهش ۳۶،۱ درصدی به ۶۶ هزار و ۸۰۰ دستگاه رسیدیم. بیشترین آمار تولید وانت در سال ۹۳ با ۱۵۱ هزار دستگاه به دست آمد.

کامیون، کامیونت و کشنده ۳۶،۲ درصدی تولید انواع کامیون، کامیونت و کشنده در هفت سال گذشته رقم خورد، به طوری که از تولید ۷ هزار و ۱۰۰ دستگاه در سال ۹۲ به ۴ هزار و ۵۲۸ دستگاه در سال ۹۸ کاهش یافت. در این بخش، بیشترین شمارگان تولید متعلق به سال ۹۳ با ۲۰ هزار و ۹۷۷ دستگاه است.

نوبت‌دهی مراکز شماره‌گذاری خودرو تهران اینترنتی شد

رئیس مرکز شماره‌گذاری پلیس راهنمایی و رانندگی ناجا از اجرای طرح نوبت‌دهی اینترنتی در تمامی مراکز شماره‌گذاری و تعویض پلاک پایتخت خبر داد. به گزارش جی پلاس، سرهنگ علی محمدی، در این باره گفت: با دستور ریاست پلیس راهور ناجا و با هدف گسترش خدمات الکترونیکی نیروی انتظامی، طرح نوبت‌دهی اینترنتی برای حضور در مراکز تعویض پلاک به مرحله اجرا درآمد که در جریان آن ابتدا ظرفیت یک سالن از دو مرکز تعویض پلاک خاوران در شرق تهران و میثم در غرب تهران و سپس تمام ظرفیت مراکز تعویض پلاک اتحاد در تهرانپارس و الغدیر در یافت‌آباد به نوبت‌دهی اینترنتی اختصاص یافت. وی افزود: در همین راستا نیز متقاضیان دریافت خدمات از مراکز شماره‌گذاری و تعویض پلاک باید با مراجعه به سامانه nobatdehi.epolice.ir نوبت اینترنتی را دریافت کرده و در همان ساعت اعلام شده به مرکزی که از آن وقت گرفته‌اند، مراجعه کنند.

محمدی درباره دو مرکزی که به سامانه نوبت‌دهی اینترنتی نیویسته بودند نیز گفت: با اقدامات انجام شده از روز سه‌شنبه همین هفته خدمات در دو مرکز چیتگر و باقرشهر نیز با تمام ظرفیت برای افرادی که اقدام به دریافت نوبت اینترنتی کرده‌اند، ارائه خواهد شد.

آخرین جزئیات عرضه خودرو رایگان برای خانواده‌های نیازمند



خودروهای کارخانه براساس افزایش قیمت نهاده‌های تولید، مواد اولیه و قیمت دلار باید بین ۳۰ تا ۴۰ درصد گران شود.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان در پاسخ به این پرسش که قیمت خودرو تا پایان شهریور چه می‌شود، گفت: چنانچه وزارت صمت به وعده خود مبنی بر افزایش قیمت خودروهای کارخانه‌ای عمل کند، قیمت خودرو باید براساس افزایش قیمت نهاده‌های تولید، مواد اولیه و قیمت دلار باید چند درصدی گران شود.

آرش محبی‌نژاد افزود: چنانچه قیمت خودروهای کارخانه‌ای اصلاح شود، تقاضای کاذب در بازار فروکش می‌کند بنابراین ممکن است با افزایش قیمت خودروهای کارخانه‌ای قیمت خودروها در بازار تا پایان شهریور روند متعادلی به خود بگیرد.

او اظهار کرد: در گذشته تعداد خودروهای ناقص به ۱۵۰ هزار دستگاه می‌رسید اما طبق آمارهای جدید خودروهای ناقص کف پارکینگی خودروسازان به ۷۰ هزار دستگاه رسید.

هزینه برای دولت انجام شود و آن‌شاه‌الله به زودی جزئیات این طرح و سازوکار تأمین مالی آن را اعلام خواهیم کرد.

نماینده مردم ملکان در مجلس ادامه داد: البته این طرح، طرح جامعی است و چند ماده دارد اما مهم‌ترین آن خودرودار کردن خانواده‌های نیازمند است. موسوی با بیان اینکه خاستگاه مجلس یازدهم دهک‌های پایین جامعه است، تصریح کرد: من در نطق خود هم اعلام کردم که مجلس یازدهم مجلس شهید سلیمانی است و ایشان هم همواره از اقشار مستضعف و دهک‌های پایین حمایت می‌کردند لذا ما دنبال طرح‌هایی برای بهبود وضعیت نیازمندان و اقشار آسیب‌پذیر هستیم، از جمله طرح حمایت معیشتی از خانوارهای پنج دهک پایین نیز ارائه شد و در حوزه خودرو نیز تصمیم گرفتیم آن را برای اقشار نیازمند تأمین کنیم. این نماینده مجلس در پایان گفت که این طرح پس از جمع‌آوری امضای نمایندگان تقدیم هیات‌رئیس مجلس خواهد شد.

پیش‌بینی قیمت خودرو تا پایان شهریور

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان می‌گوید: قیمت

احتکار خودرو، مهر تاییدی بر دست‌های پشت پرده

عاجل این است که یک قیمت واقعی برای محصولات خودروسازان کشف شود. حالا اینکه بازار چه موقع به تعادل می‌رسد، طبیعتاً بعد از اینکه تولید بالا برود بازار می‌تواند به تعادل برسد. در همین زمینه تا وقتی رانته‌های ۵۰ و ۱۰۰ درصدی در قیمت‌گذاری‌ها وجود دارد، طبیعی است که سرمایه می‌خواهد دنبال چنین بازاری برود. یا برعکس اگر ما بتوانیم یک قیمت‌گذاری درستی را وارد این بازار کنیم، خود به خود سرمایه‌گذاران از این بازار بیرون می‌روند و بازار می‌ماند و مصرف‌کنندگان داخلی. بنابراین این اصل ماجراست. اکنون دو روش وجود دارد؛ یکی اینکه ما اعلام کنیم خودرو براساس ۵۰ درصد زیر نرخ حاشیه بازار قیمت‌گذاری شود که بعضی‌ها از تبعات آن می‌ترسند. راه دیگر این است که بباییم خودرو را در بورس عرضه کنیم و در این مسیر نیز باید نکاتی را رعایت کنند.

چه نکاتی باید رعایت شود؟

اول اینکه، باید مانع از شکل‌گیری رانت شویم که در صورت عدم دخالت در قیمت‌های واقعی در بورس، این رانت به کلی حذف می‌شود. برخی کارشناسان نیز در این حوزه اعلام می‌کنند که برای ورود خودرو به بورس نباید نگران رشد غیرطبیعی قیمت‌ها باشیم، چراکه به محض اینکه خودرو در بورس کالا عرضه شود، شاید در ابتدا نرخ خودرو بر تالیسوی معاملات بالا رود اما در صورتی که قیمت کاذب باشد، سرمایه‌گذاران به کلی از گردونه بازار خارج شده و خودروسازان نیز براساس قیمت‌های معقول و موردپسند مصرف‌کنندگان قیمت‌های خود را تعدیل می‌کنند. نکته دیگر این است که شرایط خرید فعلی را در ابتدای عرضه خودرو در بورس نیز می‌توان اعمال کرد. برای مثال، اینکه در شرایط کنونی واگذاری خودروها اعلام می‌شود که خریدار نباید در سه سال گذشته خودرویی خریده باشد، در بورس هم باید اجرا

مجلس سابق از طرح پیش‌فروش خودرو ارزان‌قیمت رونمایی کرده، اما مجلس جدید قصد دارد به بهانه خودرودار کردن خانواده‌های نیازمند، خودروهای رایگان به هر خانوار پایین جامعه بدهد.

به گزارش نبض بازار، پنجشنبه ششم شهریورماه امسال، مجلس از عرضه خودرو رایگان برای خودرودار کردن خانواده‌های نیازمند خبر داد و گفت که در این طرح تأمین خودرو برای هر خانوار پنج دهک پایین پیش‌بینی شده است. مجلس سابق از توزیع رانته‌های گسترده در طرح پیش‌فروش خودروهای ارزان‌قیمت رونمایی کرده بود اما مجلس جدید به دنبال آن است که به بهانه خودرودار کردن خانوار نیازمند، خودرو رایگان به هر خانوار پنج دهک پایین جامعه بدهد. سیدعلی موسوی اظهار کرد: در طرح خودرودار کردن خانواده‌های نیازمند پیش‌بینی شده که برای هر خانوار پنج دهک پایین که جزو خانواده‌های نیازمند و آسیب‌پذیر هستند یک خودرو در نظر گرفته شود.

وی که با ایسنا مصاحبه می‌کرد، درباره منبع تأمین مالی این طرح نیز گفت: ما سازوکاری را طراحی کرده‌ایم که این کار به راحتی و بدون

کشف قیمت عادلانه در بورس کالا راه نجات و احیای صنعت خودرو تحریم‌ها از یک و از سوی دیگر، کاهش تولید باعث شده است که طی ماه‌های اخیر فاصله قیمتی خودرو بین کارخانه و بازار آزاد بسیار زیاد شود و مجدداً خودرو از کالایی مصرفی بدل به کالایی سرمایه‌ای شود. در این میان، سود اصلی به جیب دلان می‌رود بدون آنکه ربالی در این زمینه سرمایه‌گذاری کرده باشند. در این شرایط، هم مردم متضرر می‌شوند و هم خودروساز، اما زیان اصلی متوجه اقتصاد کشور است.

در این خصوص برخی کارشناسان و فعالان صنعت خودرو پیشنهاد می‌دهند که خودرو در بورس کالا عرضه شود. جایی که می‌توان با رساندن تولید به تعادل، شاهد کشف قیمت واقعی خودرو شد، اما پیش از آن در شرایط کنونی با توجه به نیاز مالی خودروسازان به منابع مالی، پیشنهاد دیگر فروش اوراق سلف خودروساز، راهی که می‌تواند هم منابع موردنیاز خودروساز را تأمین کند و هم باعث تضمین سود سرمایه‌گذاران شود. این موضوع را با «امیرحسین کاکایی»، استاد دانشگاه علم و صنعت، در میان گذاشتیم؛ گفت و گوی ما با کاکایی را می‌خوانید.

در شرایط کنونی آیا امکان عرضه خودرو در بورس کالا وجود دارد؟
اکنون اوضاع صنعت خودرو بحرانی است و رانت بسیار زیادی، ناشی از قیمت‌گذاری غلط در بازار، به عده‌ای داده می‌شود. از آن طرف، شرکت‌های خودروسازی مشکلات جدی مالی دارند و این یک معنا بیشتر ندارد و آن هم پیدا کردن یک راه چاره برای بهبود اوضاع صنعت خودروساز. در نگاهی واقع‌بینانه، هیچ کس از اقداماتی که تا به حال انجام شده است راضی نیست. یعنی نه بازار تحت کنترل است، نه خودروساز راضی است و نه مصرف‌کننده بنابراین اوضاع نشان می‌دهد یک جای کار می‌لنگد و باید اقدام عاجلی کرد؛ این اقدام

یک کارشناس بازار خودرو می‌گوید یکی از دلایلی که سبب شده خودروسازان در بازار سهام وضعیت مطلوبی نداشته باشند این است که دولت در سال گذشته به تجدید ارزیابی این شرکت‌ها اقدام کرد و همین مسئله باعث شد قیمت سهام این گروه به خودی خود افزایش یابد.

به گزارش تجارت‌نیوز، گزارش‌ها نشان می‌دهد که خودروسازان بزرگ کشور، سال‌جاری را نیز با زیان به پایان می‌رسانند، چراکه پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد بهای تمام شده تولیدات آنها از درآمد فروش‌شان بیشتر خواهد بود.

طبق صورت‌های مالی ارائه شده به بورس، ایران‌خودرو به‌عنوان بزرگ‌ترین خودروساز کشور و پارس‌خودرو به‌عنوان سومین شرکت بزرگ خودروسازی، سال ۹۹ را با زیان به پایان خواهند برد.

براساس صورت‌های مالی ارائه شده به بورس، پیش‌بینی می‌شود ایران‌خودرو در سال‌جاری بالغ بر ۷۱ هزار میلیارد تومان هزینه تولید

آینده گروه‌های خودرویی در بورس با قیمت‌گذاری دستوری چه می‌شود؟

داشته باشد و در مقابل درآمد حاصل از فروش محصولات این شرکت کمتر از ۵۸ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان باشد.

هرچند سناریوهایی از بهای تولید و درآمدزایی فروش خود طی سال‌جاری پیش‌بینی‌ای ارائه ندادند، اما با توجه به اوضاع کلی حاکم بر خودروسازی کشور، به احتمال فراوان سال ۹۹ همانند سال گذشته برای سایپا هم زیان‌ده باشد.

اما سوال مهمی که وجود دارد این است که چرا علی‌رغم زیان‌ده بودن شرکت‌های خودرویی، وضعیت آنها در بورس خوب است؟

سهامداران خودرویی، مراقب باشید امیرحسین کاکایی، کارشناس بازار خودرو درباره روند فعالیت خودروسازان در بورس به تجارت‌نیوز می‌گوید: یکی از دلایلی که خودروسازان در بازار سهام روند مناسبی دارند این است که دولت در یک سال گذشته به تجدید ارزیابی این گروه اقدام کرده و همین مسئله باعث شد قیمت سهام آنها به خودی خود افزایش یابد. این اقدام

در حالی انجام شد که با کاهش شاخص بورس، سهام خودروسازان منفی نشد. دستکاری و اقدامات دستوری دولت از یک سو و خرید سهام این گروه توسط حقوقی‌ها عملاً باعث شد که سهام این شرکت‌ها به طور مصنوعی افزایش یابد. امیرحسین کاکایی افزود: من معتقدیم این افزایش شاخص خودروسازان به معنای ارزش‌آفرینی یا مطلوب بودن کارنامه آنها نیست. با توجه به مدیریت دولتی و شیوه غلط قیمت‌گذاری خودروسازان، انتظار می‌رود وضعیت این شرکت‌ها در آینده ضعیف‌تر شود. در این شرایط تنها صنعتی که همچنان با مشکل قیمت‌گذاری رو به رو است، خودروسازان هستند. کاکایی خطاب به سهامداران خودرویی گفت: روند کنونی خودروسازان در بازار سهام خوشایند نیست، چراکه خودروسازان هر روز با چالش‌های جدیدی رو به رو می‌شوند که از جمله آن می‌توان به قیمت‌گذاری دستوری اشاره کرد. چنانچه در آینده بازار سهام روند ریزشی داشته باشد وضعیت خودروسازان نیز نسبت به گذشته بدتر خواهد شد.



جنجال جدید

این تصمیم به علت اخطارهای مارک زاگربرو نظر می‌رسد که وی برای نخستین بار خط را گوشزد کرده است. با توجه به تاکید آورنده‌های آمریکایی، احتمالاً این فرضیه کاملاً بر روی وجهه آقای زاگربرگ به عنوان مالک

به قلم: سم شیاد / خبرنگار - مترجم: امیر آل علی
تیک تاک در حالی با تحریم‌های سخت آمریکا و هند مواجه شده است که تا چند وقت گذشته موفق شده بود تا بسیاری از رکوردها را در حوزه شبکه‌های اجتماعی جا به جا نماید. اگرچه تا به امروز تصمیمات جنجالی دونالد ترامپ، دلیل اصلی بروز این وضعیت تلقی می‌شود، با این حال مجله وال استریت ژورنال اعلام کرده است که

آخرین نوآوری‌های فناوری اطلاعات به صنعت نفت جانی تازه می‌دهد

صنعت نفت و گاز یکی از صنایع بزرگ کشور است. نفت بخش بزرگی از درآمدهای ملی و بین‌المللی را تامین می‌کند، اما این صنعت سنتی هم برای نقش‌آفرینی بهتر در اقتصاد کشور به فناوری‌های نوین نیاز دارد. این نیاز هم تنها با توانمندی‌های دانش‌بنیان تامین می‌شود. نفت و گاز، علاوه بر اینکه منبع عمده تامین انرژی در دنیای امروز هستند، نقش مهمی هم در تعیین میزان قدرت ملی و اعتبار بین‌المللی کشورهای مختلف دارند. این صنعت مهم و کاربردی با استفاده از فناوری‌های نوین، نقش خود را بهتر و بهینه‌تر ایفا می‌کند. قرار بر این است که شرکت‌های دانش‌بنیان، برای نمایش توانمندی‌ها و ظرفیت‌های خود به «دومین نمایشگاه تخصصی فناوری اطلاعات، ارتباطات و حراست صنایع نفت، گاز و پتروشیمی ایران» در منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس عسلویه بروند.



دریچه

ستاری: تجاری‌سازی ایده‌های خلاق با سرمایه بخش خصوصی نتیجه‌بخش است

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در نشست «اقتصاد مقاومتی و جهش تولید» که در جمع مسئولان استان ایلام برگزار شد، گفت زمانی تجاری‌سازی ایده‌های خلاق استارت‌آپی نتیجه‌بخش است که این ایده‌ها توسط بخش خصوصی به مرحله تجاری‌سازی برسد.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در جلسه نشست «اقتصاد مقاومتی و جهش تولید» در استان ایلام که با حضور مسئولان این استان برگزار شد، گفت: آنچه که ما در زیست‌بوم فناوری و نوآوری کشور به عنوان اقتصاد دانش‌بنیان از آن سخن می‌گوییم؛ یک مفهوم کاملاً درون‌زا است. درون‌زا بودن این اقتصاد به این معناست که هر تحولی باید از درون استان رخ دهد.

وی با اشاره به درون‌زا بودن اقتصاد دانش‌بنیان، گفت: زیست‌بوم فناوری و نوآوری در این استان باید با توجه به منابع انسانی و ذخایر طبیعی این استان رشد کند. به گفته ستاری، وظیفه ما این است که با توسعه زیرساخت‌های زیست‌بوم نوآوری استان ایلام، زمینه این جوشش درونی را فراهم کنیم. هر استان بیش از هر چیز باید با تکیه بر توانمندی‌ها و ذخایر طبیعی و انسانی خود، سعی کند که یک گام به پیش بردارد.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در ادامه افزود: اهمیت منابع انسانی بیشتر از ذخایر طبیعی است. رفاه رایج در کشورهای نفتی قابل اتکا نیست و حیات این رفاه با پایان ذخایر نفتی متزلزل می‌شود. دانشگاه‌ها و محیط‌های علمی در این استان باید توجه داشته باشند که نباید تنها متکی بر بودجه بخش دولتی باشند. وی ادامه داد: دانشگاه‌ها و محیط‌های علمی باید با تولید علم و کمک به تاسیس شرکت‌های فناوری و استارت‌آپ‌ها، در نهایت از تولید محصول دانش‌بنیان و فناوری منتفع شوند. این مراکز علمی و مسئولان استانی باید پیش از هر چیز جوانان را به ایجاد ارزش افزوده واقعی ترغیب کنند و استخدام در ادارات را به عنوان یک هدف آرمانی برای آنها ترسیم نکنند.

ستاری با اشاره به همدلی و همکاری مسئولان این استان، گفت: وقتی مشاهده می‌شود که همه مسئولان استانی و فعالان فناوری استان، چنین شور و شوقی برای تغییر دارند، این مسئله انگیزه چند برابر برای دیگران ایجاد می‌کند تا با این تغییر همراه شوند.

رئیس بنیاد ملی نخبگان، همچنین بیان کرد: از سفر قبلی که به این استان داشتیم تاکنون اتفاقات بسیار خوبی در این استان رخ داده است و به صورت مستمر پیگیر پیشرفت فعالیت‌های فناورانه در این استان هستیم.

وی ادامه داد: معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری خود را متعهد می‌داند که از فعالیت‌های قابل توجه فعالان نوآور استان، حمایت کند. پروژه‌های توسعه زیرساخت زیست‌بوم استان نیز در راستای این حمایت، مصوب شده است.

رئیس ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان با اشاره به ایده‌های ارائه شده از سوی فعالان استارت‌آپی در استان، گفت: ایده‌ها و طرح‌های خوب عرضه شده، زمانی می‌تواند به رشد و

خلاقیت با بازی‌های اجتماعی گره می‌خورد

شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق فعال در حوزه بازی‌سازی رایانه‌ای به شکل گسترده‌ای مورد حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری قرار گرفته‌اند. با توجه به ارزش افزوده قابل توجه بازی‌سازی رایانه‌ای،

بسته‌های حمایتی مختلفی برای پشتیبانی از این شرکت‌ها، تدوین شده است. بازی‌سازی اجتماعی یکی از شاخه‌های بازی‌سازی رایانه‌ای است که شرکت‌های فعال در آن حمایت می‌شوند. با توجه به فراگیر شدن استفاده از بازی‌های رایانه‌ای، معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری تلاش کرد تا شرکت‌های دانش‌بنیان، فناوری و خلاق فعال در این حوزه را ترغیب کند تا تولیدات خود را افزایش دهند و بازار ایران را با محصولات ایرانی اشباع کنند. یکی از شاخه‌های بازی‌سازی رایانه‌ای، ساخت بازی‌های اجتماعی است. ظهور شبکه‌های اجتماعی حوزه‌های مختلف در دنیای تکنولوژی و رسانه‌های دیگر را تحت تأثیر قرار داده است. شبکه‌های اجتماعی به صورت مستقیم بر بازی‌های دیجیتال تأثیر گذاشته‌اند.

بازی اجتماعی، نوعی از بازی است که در آن تعامل کاربر با دیگر بازیکنان موجب پذیرش بازی و حفظ کاربران می‌شود و از یک نوع شبکه اجتماعی خارجی استفاده می‌کند تا این هدف را سهولت بخشید. در واقع بخشی از لذت بازی کردن، به اجتماع چندین کاربر در فضای مجازی و تعامل آنها با یکدیگر در عین بازی باز می‌گردد. تشکیل گروه‌ها برای بازی با یکدیگر و گفت‌وگو در عین بازی، از جمله مزیت‌های بازی اجتماعی محسوب می‌شود. برای اینکه یک بازی، اجتماعی باشد، باید کاربران را به تعامل با دیگران تشویق کند. این نوع بازی‌ها با خلق مؤثر تعداد زیادی از ویژگی‌ها که به آنها اجازه می‌دهد تا حدودی خودشان شبیه به شبکه‌های اجتماعی عمل کنند به موفقیت‌های بزرگی دست یافته‌اند.

نمونه‌ای از بازی‌های اجتماعی، بازی‌های «انالین انبوه» چند نفره هستند. این بازی‌ها عملاً اجتماع مخصوص به خودشان را برای ارتباط مداوم بازیکنان خلق کرده‌اند.



سلول‌های بنیادی ضایعات عصبی را ترمیم می‌کند

آیا می‌دانید سلول‌های پالپ دندان منبعی غنی از سلول‌های بنیادی هستند. این در حالی است که زمان عصب‌کشی، میزان زیادی از این سلول‌ها از بین می‌رود. سلول‌های بنیادی موجود در پالپ دندان به دلیل اینکه منشأ جنینی مشترک با سلول‌های عصبی دارند قادرند به بافت عصبی تبدیل می‌شوند. محققان کشور از این خصوصیت در این سلول‌ها بهره بردند و با موفقیت در مراحل پیش‌پالپینی نشان دادند که می‌توان اعصاب آسیب‌دیده را بازبانی کرد. هنگامی که فردی دچار سانحه‌ای مانند سوختگی یا تصادف می‌شود، اعصاب محیطی تحلیل می‌روند و همین موضوع باعث می‌شود تا عضو موردنظر کارایی خود را از دست بدهد. از سویی ترمیم اعصاب محیطی مشکل است. سلول درمانی روشی نوین برای ترمیم این اعصاب است. در این روش سلول‌ها در محیط آزمایشگاهی به بافت عصبی تبدیل می‌شوند و این بافت جایگزین در ناحیه آسیب‌دیده می‌شود. حالا بافتی جدید با قابلیت ترمیم آسیب ایجاد شده است. سلول‌های بنیادی قابلیت تبدیل شدن به هر سلولی را دارند. در بافت‌هایی

خاص مانند پالپ دندان تراکم این سول‌ها بیشتر است و منشأ نزدیک‌تری نیز به عصب دارند، پس راحت‌تر به سلول عصبی تبدیل می‌شوند. محمد سعید جامی، عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی شهرکرد گفت: در این طرح سلول‌های بنیادی به سمت تولید عصب می‌رود تا عصب‌های مختلف از جمله عصب شنوایی، حرکتی و حسی با سرعت ترمیم شود. وی ادامه داد: با انجام طرح به منشأ خوبی از سلول‌های بنیادی دست پیدا کردیم. سلول‌های پالپ دندان از این لحاظ دارای اهمیت هستند که توانایی بسیار خوبی در تبدیل شدن به عصب دارند. علاوه بر این دسترسی به این سلول‌ها در همه سنین امکان‌پذیر است و به راحتی می‌توان آنها را از شخص بیمار استخراج کرد. همچنین با استفاده از فناوری کریسپر، امروزه می‌توان جهش‌های ژنتیکی را در سلول‌های بنیادی اصلاح کرد و سپس سلول‌های اصلاح‌شده را به بیمار منتقل کرد. این قابلیت مشخصاً برای طراحی متدهای ژن درمانی-سلول درمانی برای کمک به بیمارانی که از بیماری‌های ژنتیک رنج می‌برند حائز اهمیت است.

سلول‌های بنیادی ضایعات عصبی را ترمیم می‌کند



بیش از ۱۵ هزار دستگاه آزمایشگاهی مسیر تحقیقات را هموار کرد

به اشتراک گذاری تجهیزات و دستگاه‌های آزمایشگاهی یکی از روش‌های موثر در توسعه این خدمات است. در دسترس بودن تجهیزات آزمایشگاهی یک ضرورت ملی برای توسعه پژوهش‌های علمی است. در همین راستا شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی ۱۵ هزار و ۹۳۵ دستگاه را به اشتراک گذاشته است. رضا اسدی فرد، مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به اینکه یکی از مهم‌ترین دلایل شکل‌گیری این مجموعه ایجاد شبکه‌ای از تجهیزات و دستگاه‌های آزمایشگاهی در کشور است، گفت: با تلاش شبکه در حال حاضر بیش از ۱۵ هزار دستگاه کاربردی در اختیار اعضا قرار گرفته است.



یادداشت



پروازهایی با صندلی‌های خالی

پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که شیوع ویروس کرونا در سال جاری میلادی بیش از ۱۱۳ میلیارد دلار به شرکت‌های هواپیمایی خسارت وارد خواهد کرد. انجمن بین‌المللی حمل و نقل هوایی (یاتا) ضرر و زیان ناشی از شیوع کرونا ویروس به صنعت حمل و نقل هوایی در سال ۲۰۲۰ میلادی را حدود ۱۱۳ میلیارد دلار برآورده است.

بنا بر اعلام الکساندر دو جونیاک، مدیرکل یاتا، وضعیت ناشی از بیماری کووید-۱۹ تقریباً بی‌سابقه است. با لحاظ شرایط دو ماه گذشته، چشم‌انداز این بخش در بیشتر نقاط جهان به شدت تیره و تاریک است. یاتا اعلام کرده است که شرکت‌های هواپیمایی در شرایط کنونی حدوداً ۶۳ میلیارد دلار زیان خواهند دید و در صورت گسترش بیشتر بیماری، این رقم تا ۱۱۳ میلیارد دلار نیز افزایش خواهد یافت. به اعتقاد بوگدان دیمیترسکو، کارشناس حمل و نقل هوایی، مدیران باتجربه از این بحران جان سالم به در برده و از برندگان میدان آتی خواهند بود. بحران جهانی، وابستگی بازارها، بسته شدن مرزها، ممنوعیت جابه‌جایی و تعلیق فعالیت‌ها و مشاغل از جمله شاخص‌هایی است که تاکنون جهان با آنان رو به رو نبوده است. در یک سال گذشته، بحران بوئینگ ۷۳۷ مکس بیش از ۳۰ درصد از شرکت‌های هواپیمایی جهان را تحت تأثیر قرار داد، حال اما بحران کرونا کل جهان را با رکود اقتصادی رو به رو کرده است.

به نظر می‌رسد که یکی از راه‌های برون‌رفت از این بحران برای شرکت‌های هواپیمایی، توجه به سهامداران و افزایش ارزش سهام شرکت‌ها در کنار بهبود معیشت کارمندان و نیز توجه به مشتریان باشد. برخی خطوط هوایی سیاست «منتظر بمانیم و ببینیم» یا به نوعی «هرچه پیش آید خوش آید» خودمان را در دست اجرا دارند. بدون شک این نگاه بسیار مضر خواهد بود. تک تک تانیه‌های زمانی که در حال سپری شدن است باید بسیار هوشمندانه مورد استفاده قرار گیرد تا شرکت‌ها از این بحران به سلامت عبور کنند و در نهایت تغییراتی را در مأموریت‌های سازمانی، ناوگان هوایی، عملیات، رویکرد فروش و ایجاد بازارهای جدید طراحی و اعمال کنند.

امروزه کارشناسان صنعت هوانوردی بر این باورند که اتحادهای راهبردی هواپیمایی موجود دستخوش تغییراتی خواهند بود و شرکت‌های هواپیمایی کم‌هزینه با شرکت‌های هواپیمایی حامل پرچم ادغام می‌شوند تا شکل جدیدی از عملیات ترکیبی ارائه شود. کرونا باعث کاهش بی‌سابقه در ترافیک هوایی در طول هفته‌های گذشته شده که باید گفت میزان پروازهای تجاری نسبت به مدت مشابه در سال ۲۰۱۹، ۴۱ درصد سقوط را تجربه کرده‌اند. برخی داده‌های دیگر حاکی از آن است که در مقام مقایسه، در تاریخ ۲۱ فوریه تعداد ۱۹۶ هزار و ۷۵۶ پرواز در سراسر جهان انجام شده است، در حالی که این رقم در اواسط ماه مارس به حدود ۱۵۵ هزار مورد سقوط کرده است. به علاوه اینکه تا تاریخ ۲۹ مارس، شمار پروازهای جهانی به ۶۴ هزار و ۵۲۲ مورد کاهش یافته است و این سر نزولی همچنان ادامه دارد.

سقوط بی‌سابقه تعداد پروازهای جهان در پی شیوع کرونا
پیش‌بینی می‌شود که بیشترین آسیب از کرونا متوجه ایرلاین‌های آسیایی باشد. براساس لیست گردآوری شده در این خصوص، هواپیمایی بین‌المللی پاکستان، جایگاه نخست رتبه‌بندی شرکت‌های هواپیمایی با بیشترین ضرر مالی را از آن خود کرده است؛ پس از PIA. هواپیمایی اندونزی در جایگاه دوم و nok air تایلند در جایگاه سوم این لیست جای گرفته‌اند.

مهدی علی‌زاده / کارشناس صنعت هوایی: اواسط نوامبر ۲۰۱۹ بود که وجود اپیدمی ویروس کرونا در شهر «ووهان» در مرکز چین آشکار شد. این اپیدمی به دلیل شیوع نوع ناشناخته‌ای از ویروس کرونا که کووید-۱۹ نام گرفت، آغاز شد.

مقامات چین کشف آن را روز ۷ ژانویه ۲۰۲۰ اعلام کردند و در روز ۳۰ ژانویه نیز سازمان بهداشت جهانی با اشاره به انتشار این بیماری حالت «اضطراب سلامت عمومی بین‌المللی» را در جهان اعلام کرد. این ویروس تأثیر بسیار زیادی بر روی زندگی تمام انسان‌ها داشته است و تمام حوزه‌های سلامت، اقتصاد، سیاست و صنعت را با چالش‌های جدی رو به رو ساخته است.

قرنطینه کامل شهر ووهان نیز که به عنوان سرمنشأ شیوع این بیماری شناخته شده است، به هیچ عنوان مؤثر واقع نشد؛ به طوری که امروزه این ویروس تمام کشورهای جهان را درنوردیده و روز به روز به آمار مبتلایان به این بیماری افزوده می‌شود.

با اعلام روش‌های پیشگیری از ابتلا به این بیماری و نیز تأکید دولت‌ها بر حضور در خانه به عنوان امن‌ترین مکان در برابر ابتلا به کرونا ویروس، صنعت حمل‌ونقل و به تبع آن حمل‌ونقل هوایی تا حد بسیار بالایی در معرض آسیب قرار گرفت. به علاوه اینکه با اعمال محدودیت‌هایی در مرزها و نیز پروازهای بین‌المللی توسط تمام کشورهای جهان، شاید بتوان صنعت هوانوردی را از جمله صنایع بسیار آسیب‌پذیر در اثر شیوع این بیماری به شمار آورد.

آمارها نشان می‌دهد که ظرفیت صندلی‌های سفرهای بین‌المللی هوایی نسبت به سال گذشته حدود ۸۰ درصد کاهش یافته است و امروزه بیش از نیمی از جت‌های تجاری جهان به آشیانه منتقل شده‌اند؛ این موضوع نشان‌دهنده عمق اثرگذاری منفی گسترش کرونا ویروس بر صنعت هوانوردی است و بدون شک سال‌ها زمان خواهد برد تا صنعت هوانوردی به روزهای پیش از شرایط شیوع این بیماری باز گردد.

حال با یک سوال مهم و بنیادین رو به رو هستیم و آن اینکه تأثیر ویروس کرونا بر پروازهای بین‌المللی تا چه اندازه بوده است؟ هر قدر که تعداد بیشتری از کشورهای جهان برای کاهش سرعت انتشار ویروس کرونا و کنترل این بیماری اقدام به بستن مرزهای خود می‌کنند، فرودگاه‌های بیشتری در سراسر جهان خالی می‌شوند. این کاهش شدید در فعالیت فرودگاه‌ها و افت محسوس تعداد پروازها به روشنی از طریق اطلاعات عرضه شده توسط پایگاه پیگیری پرواز Flightradar۲۴ قابل مشاهده است.

به عنوان مثال در بخشی از آمار منتشرشده که مربوط به شمال ایتالیا است (که در حال حاضر مرکز شیوع ویروس کرونا در اروپا به شمار می‌رود)، در روز سه‌شنبه ۲۸ فوریه تعداد ۲۲۹ پرواز از فرودگاه Milan Malpensa انجام شده است؛ این در حالی است که تعداد این پروازها در تاریخ ۱۷ مارس به فقط هشت مورد کاهش یافته است. تعداد پروازهای خارجی فرودگاه Rome Fiumicino نیز در همین بازه زمانی از ۳۲۰ به ۴۸ مورد کاهش داشته است.

تأثیر شیوع این ویروس در کشورهای دیگری همچون کره جنوبی که به میزان چشمگیری با آن دست و پنجه نرم می‌کنند نیز قابل توجه است. فرودگاه بین‌المللی Incheon در تاریخ ۲۸ فوریه ۲۰۲۰ تعداد ۴۰۶ پرواز خارجی داشته که این رقم در روز ۱۸ مارس به تعداد ۹۸ پرواز کاهش یافته است. مجموع پروازهای فرودگاه Madrid Barajas نیز از ۵۰۸ پرواز به ۲۶۴ مورد رسیده است.



مارک زاگربرگ

منفی بسیاری را خواهد داشت. همچنین با توجه به این امر که این شبکه بیش از ۱۰۰ میلیون کاربر تنها در آمریکا دارد، این اتفاق می‌تواند زمینه‌ساز اعتراض‌های گسترده‌ای بر علیه مارک زاگربرگ شود. حال باید دید که واکنش رسمی وی و مدیران فیس‌بوک، به این خبر جنجالی چه خواهد بود.

منبع: cnbc.com

رگ به دولت ترامپ بوده است. در واقع به رگ‌گسترش چشمگیر یک شبکه اجتماعی فای ترامپ به فروش این شبکه به یکی از بلا در سست است. بدون شک این موضوع فیس‌بوک، اینستاگرام و واتس‌آپ تأثیر

دستگاه ثبت تغییرات سطح اکسیژن در زمان عمل جراحی ساخته شد

بروز خطرات احتمالی آسیب به بافت مغز در اثر نقصان اکسیژن را کاهش داد.

وی با بیان اینکه این سیستم بر پایه تابش نور مادون قرمز نزدیک به بافت مغز و دریافت و پردازش نور منعکس شده کار می‌کند، افزود: با این روش امکان مطالعه تغییرات مقدار درصد اکسیژن اشباع شده در بافت هر نیمکره مغز توسط پروب‌ها فراهم می‌شود.

به گفته ستاره‌دان، با افزایش سرعت نمونه‌برداری سیگنال‌ها در نسل جدید این دستگاه امکان پردازش‌های دیجیتال ساده‌تر و در عین حال با کیفیت بهتری فراهم شده است. همچنین با انجام تغییرات در نحوه اتصال پروب‌های فرستنده (منابع نوری) و پروب‌های گیرنده (آشکارسازها) به دستگاه از طریق سوکت‌های نظامی به جای سوکت‌های USB، به دلیل ایجاد اتصال محکم پروب‌ها به مدار علاوه بر کاهش نوسان، طول عمر سوکت‌های اتصال هم افزایش یافته است.



از چندی پیش محققان در دانشگاه تهران طرح تحقیقاتی «طراحی و ساخت سیستم پایش میزان اکسیژن در بافت مغز در حین عمل‌های جراحی قلب باز» را با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های

شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آغاز کردند. اساس آن استفاده از فناوری طیف‌نگاری با امواج نزدیک مادون قرمز (NIRS) است.

با انجام این طرح و ساخت دستگاه «طیف نگار مادون قرمز نزدیک کارکردی مغز» امکان ثبت تغییرات سطح اکسیژن در بافت مغز در حین عمل‌های جراحی توأم با بیهوشی، به خصوص در عمل‌های جراحی قلب باز فراهم شد.

سید کمال‌الدین ستاره‌دان، طراح و مجری ساخت دستگاه «طیف نگار مادون قرمز نزدیک کارکردی مغز» گفت: با استفاده از این روش می‌توان به نقصان احتمالی اکسیژن‌رسانی به بافت مغز در زمان انجام عمل‌های جراحی قلب باز که در آن پمپ قلب مصنوعی موقتاً جایگزین قلب بیمار می‌شود، پی برد و در نتیجه

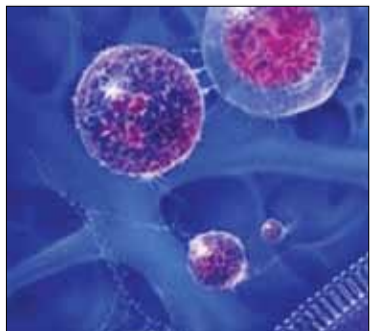
طرح‌های فناورانه داده‌های زیستی را به محصول تبدیل کنید

همگرا معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری منتشر شده است. برگزاری دوره‌های آموزشی با موضوعات کسب و کارهای کاربردی، ارائه خدمات ارزیابی، مشاوره و منتورینگ در مسیر توسعه محصول،

اعطای تسهیلات نقدی برای توسعه کسب و کار و کمک به جذب سرمایه از جمله تسهیلات و حمایت‌های در نظر گرفته شده در این فراخوان است. البته طرح‌ها و محصولاتی حمایت می‌شوند که ظرفیت تبدیل شدن به یک کسب و کار پایدار را داشته باشند.

حمایت‌های فراخوان از نوع مادی (تسهیلات هوشمند) و منوی شامل مشاوره و شرکت در دوره‌های آموزشی تا رسیدن به یک محصول تجاری و به‌هم‌رسانی توسعه‌دهنده فناوری و توسعه‌دهنده کسب و کار یا تولیدکننده

است. حمایت مادی (تسهیلات هوشمند) به صورت نظام‌مند بوده به این ترتیب که به طرح‌هایی که شرایط لازم را داشته باشند مراحل فراخوان را با موفقیت پشت سر بگذرانند.



ایجاد و توسعه کسب و کارهای داده‌های زیستی در دنیای امروز اهمیت بسیاری دارد. در این راستا حمایت از طرح‌ها و محصولاتی که ظرفیت تبدیل شدن به یک کسب و کار را داشته باشند باید

مورد توجه قرار گیرد. مرکز فناوری‌های همگرا معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای گسترش این کسب و کارها در کشور فراخوانی را منتشر کرده است. سال گذشته نخستین دوره آن با عنوان «حمایت از کسب و کارهای داده‌های زیستی (داده‌های NGS)» منتشر شد و امسال دومین دوره آن براساس آن فناوران تا ۳۱ شهریورماه سال جاری برای ارسال طرح‌های فناورانه خود مهلت دارند تا از طریق منوی فراخوان‌های ناورانه در سایت مرکز فناوری‌های همگرا نسبت به ثبت طرح خود اقدام کنند. این طرح‌ها باید

در حوزه داده‌های زیستی باشد. این فراخوان با همکاری مشترک سه مرکز همکاری‌های تحول و پیشرفت ریاست جمهوری، ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری و مرکز راهبردی فناوری‌های

اپل و استفاده از واقعیت مجازی در ویدئو کنفرانس

به قلم: پیتر آدامز کارشناس بازاریابی و تبلیات
ترجمه: علی آل علی

برند اپل در طول ماه‌های اخیر بر روی استفاده هرچه وسیع‌تر از فناوری واقعیت مجازی سرمایه‌گذاری کرده است. مدیران ارشد این برند در تلاش برای ساماندهی استارت‌آپی تازه به منظور ایجاد فضای ویدئو کنفرانس جذاب‌تر برای کاربران هستند. ایده اصلی این امر در طول دوران قرنطینه و افزایش استفاده از ویدئو کنفرانس به ذهن دست‌اندرکاران این برند رسید.

استودیوی ساخت انیمیشن دریم ورکز از سال ۲۰۱۶ بر روی نمایش انیمیشن به صورت تجربه واقعیت مجازی تاکید داشته است. این امر اکنون از سوی اپل برای ایجاد سامانه ویدئو کنفرانس با دوربین‌های واقعیت مجازی دنبال می‌شود. ایده اصلی درست مانند استارت‌آپ اسکایپ است. نکته مهم در این میان استفاده از فناوری‌های نوین برای ایجاد هیجان بیشتر در کنفرانس‌های ویدئویی ساده است. این امر در طول ماه‌های اخیر از یک رویاپردازی خلاقانه بدل به ایده‌ای مهم برای اپل شده است. هدف اصلی اپل در ادامه استفاده از فناوری واقعیت افزوده برای تماس‌های تصویری است بنابراین فناوری واقعیت مجازی و افزوده در آینده استارت‌آپ‌های اپل نقش مهمی ایفا خواهد کرد.

منبع: marketingdive.com

آیفون تاشو اقدام جدید اپل

به قلم: نیکا اسوریو خرنگار
مترجم: امیر آل علی

یکی از جدیدترین ترندهای حوزه گوشی‌های هوشمند، امکان تا کردن صفحه نمایش بوده است که سال گذشته برند سامسونگ آن را عرضه کرده و نظرات بسیاری را به سمت خود جلب نماید. درواقع این امر یک واقعیت است که مشتری از طرح‌های جدید استقبال خوبی را خواهد داشت. این امر نکته‌ای است که با تحلیل آمارهای پیرامون طرح‌های جدید هر سال، می‌توان نسبت به درستی آن به اطمینان دست پیدا کرد. در این راستا نیز اخبار و تصاویری منتشر شده است که بیانگر برنامه اپل برای تولید گوشی‌هایی با این قابلیت است. بنا بر اطلاعات منتشرشده، مزیت اصلی این طرح در مقایسه با تولیدات سایر رقبا، عدم مشخص بودن نصف شدن صفحه در حالت معمولی است. این امر باعث خواهد شد تا کاربر، تجربه به مراتب جذاب‌تری را داشته باشد. همچنین اپل در تلاش است که ضخامت آیفون خود را کاهش دهد تا در هنگام نصف شدن، احساس ناخوشایندی را انتقال ندهد، با این حال هنوز زمان دقیقی برای عرضه این محصول اعلام نشده و ممکن است شاهد تغییرات جذاب دیگری نیز باشیم.

منبع: ibtimes.com

تبدیل رولزرویس به خودرو برقی ایده جذاب استارت آپ انگلیسی

به قلم: دن میهالاسکو خرنگار
مترجم: امیر آل علی

با توجه به این امر که از خودروهای برقی به‌ عنوان آینده این صنعت نام برده می‌شود، مدیر برند تولید خودروهای لوکس رولزرویس طی آخرین مصاحبه‌های خود اعلام کرده است که این شرکت نیز در تلاش برای عرضه مدل‌های برقی طی چند سال آینده خواهد بود، با این حال این مصاحبه به ایده‌ای برای یک استارت‌آپ انگلیسی تبدیل شده و آنها دو مدل کلاسیک از این شرکت را به خودروهای برقی تبدیل کرده‌اند. مدیر این طرح در توجیه اقدام خود اعلام کرده است که یکی از مشکلات موجود در عدم استقبال گسترده از خودروهای برقی، عدم تمایل افراد به ظاهر آنها و قیمت بالا محسوب می‌شود. برای مثال ممکن است فردی طرفدار سرسخت برندی نظیر رولزرویس باشد. تحت این شرایط وی حاضر نخواهد بود که خودرو خود را با مدل‌های برقی جایگزین نماید. بدون شک برای ارائه مدل‌های برقی توسط این برندها نیز به چند سال زمان نیاز خواهد بود. تحت این شرایط برقی کردن حتی قدیمی‌ترین مدل‌ها، می‌تواند یک اقدام بسیار جذاب باشد. درواقع این استارت‌آپ قادر است که هر خودرویی را با دریافت هزینه‌ای که در مقایسه با خرید، کاملا مقرون به صرفه محسوب می‌شود، به خودرویی کاملا برقی تبدیل کرده و با این اقدام به حفظ محیط زیست و کاهش میزان استفاده از سوخت‌های فسیلی، کمک نماید. نام این استارت‌آپ لوناز بوده و برطبق جدیدترین آمارها، تعداد مشتریان آنها پس از انتشار این خبر، رشدی غیرقابل باور داشته است. به همین خاطر احتمالا شاهد گسترش سریع آن خواهیم بود. درواقع این طرح حتی ممکن است توسط برندهای دیگر در مناطق مختلف جهان، به اجرا گذاشته شود. همچنین چنین اقدامی خود می‌تواند توسط برندهای بزرگ خودروسازی، مورد استفاده قرار گیرد. درواقع برای این برند، ابتدا مدل خودرو و سال ساخت آن اهمیتی نداشته و شما می‌توانید همین امروز سفارش خود را ثبت نمایید.

منبع: carscoops.com



اصول برندسازی در عصر دیجیتال



است. این فرآیند تاثیر بسیار منفی بر روی مخاطب هدف خواهد داشت. اغلب برندهای بزرگ پیش از طراحی کمپین‌های برندسازی اقدام به شناسایی دقیق سلیقه مخاطب هدف می‌کنند. چنین امری فرآیند برندسازی را بسیار ساده خواهد کرد.

امروزه فرآیند برندسازی شباهت بسیار زیادی به بازاریابی دارد. اغلب برندها در جریان بازاریابی به دنبال شناسایی سلیقه مخاطب هدف هستند. دلیل این امر تاثیرگذاری بهتر کمپین بازاریابی بر روی مخاطب هدف است. شما نیز در اینجا باید به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده از شناسایی سلیقه‌شان باشید.

۴. ایجاد تعادل میان کیفیت و قیمت

برندسازی بدون توجه به شرایط اقتصادی مشتریان هدف امکان‌ناپذیر است. اکنون بسیاری از برندها در پی مشکلات ناشی از ویروس کرونا در تلاش برای تاثیرگذاری به مراتب بهتر بر روی مشتریان هستند. فروش هرچه بیشتر در این شرایط موفقیت بلندمدت کسب و کارها را تضمین خواهد کرد. نکته مهم تعیین سطح قیمت مناسب با شرایط جاری است. بسیاری از مشتریان توانایی تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در پی وقوع شرایط کنونی را ندارند بنابراین شما باید طرح‌های حمایتی مختلفی برای فروش محصولات‌تان در نظر بگیرید. این امر به طور ویژه‌ای در مورد برندهای تولیدکننده لوازم لوکس صحت دارد. اگر شما طرح‌های تخفیفی یا فروش اقساطی به کسب و کارتان اضافه نکنید، برندانان با مشکلات بسیار زیادی مواجه می‌شود. شما در هر صورت نیازمند فروش فوری در شرایط کرونایی هستید بنابراین صرف نظر از بخش اندکی از سودتان ایده چندان بدی نخواهد بود. کیفیت محصولات همیشه مدنظر مشتریان قرار دارد. بسیاری از برندها با توجه به شرایط شیوع کرونا در تلاش برای ارائه محصولات ارزان با کیفیت پایین هستند. این امر جلوه حرفه‌ای برندها را به شدت با خطر مواجه خواهد کرد بنابراین شما باید همیشه نسبت به ایجاد تعادل میان وضعیت قیمت و کیفیت محصولات‌تان توجه نشان دهید.

۵. ارائه خدمات متمایز

ارائه خدمات جانبی از سوی برندها اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از مشتریان براساس تجربه خریداران قبلی یک برند در مورد خدمات جانبی اقدام به خرید می‌کنند بنابراین شما نیاز به نظرات مثبت درباره وضعیت برندانان از سوی مشتریان دارید. امروزه سایت‌هایی مانند آمازون علاوه بر ارائه خدمات فروش آنلاین دست به ارزیابی مداوم کیفیت خدمات و محصولات برندها نیز می‌زنند. بنابراین شما با همکاری نزدیک با آمازون و بهبود کیفیت خدمات برندانان شناسن بالایی برای موفقیت در این عرصه خواهید داشت.

حضور در سایت‌های فروش آنلاین مزیت مهمی برای برندها دارد. این امر شما را در کنار خرده‌فروشی‌های معتبر قرار می‌دهد. امروزه هرچه برندهای همکار شما دارای اعتبار بیشتری باشند، اصالت برند شما نیز افزایش خواهد یافت. درست به همین خاطر اغلب برندهای کوچک در تلاش برای حضور درکمپین‌ها و رویدادهای مهم تجاری هستند.

۶. برجسته‌سازی برند

دنپای کسب و کار شاهد حضور شرکت‌ها و برندهای بسیار زیادی است. این امر سطح رقابت در بازارهای مختلف را به شدت افزایش می‌دهد. اگر شما در تلاش برای ادامه فعالیت در یک بازار هستید، باید به نحو مناسبی حضور کسب و کارتان را توجیه کنید. بسیاری از برندها هیچ دلیل مشخصی برای حضور در عرصه کسب و کارآفرینی ندارند. همین نکته موجب ارزیابی منفی مشتریان از وضعیت‌شان می‌شود. برجسته‌سازی برند از طریق تاکید بر روی خدمات و محصولات برتر صورت می‌گیرد. همچنین تلاش در راستای ایجاد تمایز میان وضعیت فعالیت برند و پیام‌های اصلی آن با دیگر رقبا نقش مهمی در این مسیر خواهد داشت. امروزه مشتریان خاطرات‌شان از برندها را به خوبی در ذهن نگه می‌دارند بنابراین شما باید در تلاش برای ایجاد خاطره‌هایی مثبت از کسب و کارتان برای مخاطب هدف باشید. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را از دست خواهید داد.

۷. توجه مداوم به مشتریان جاری برند

تلاش برای جلب نظر مشتریان تازه از سوی برندها امر عجیبی نیست. اغلب کسب و کارها تمایل به کسب سهم هرچه بیشتر از بازار کسب و کار دارند. این امر موجب بروز رقابت‌های شدید از سوی برندها در حوزه بازاریابی و برندسازی می‌شود. مهم‌ترین نکته در این میان بهبود خدمات برند در زمینه بازاریابی است. بسیاری از برندها برای

جلب نظر مشتریان تازه دست به ایجاد بودجه‌های کلان می‌زنند. نکته مهم در این میان عدم غفلت از مشتریان جاری است. اغلب برندها دارای دامنه وسیعی از مشتریان ثابت هستند. اگر شما نسبت به فعالیت چنین مشتریانی توجه نداشته باشید، امکان مواجهه با ریزش مشتریان به شدت افزایش خواهد یافت.

امروزه فرآیند برندسازی فقط معطوف به جلب نظر مشتریان تازه نیست. شما باید در زمینه تداوم تعامل با مشتریان ثابت‌تان نیز برنامه دقیقی داشته باشید. این امر شامل ایجاد انجمن مشتریان در شبکه‌های اجتماعی و ارائه تخفیف‌های مداوم به آنهاست. در غیر این صورت مشتریان شما به سرعت از برندانان ناامید خواهند شد.

حفظ مشتریان یکی از پیچیده‌ترین کارها در فرآیند برندسازی محسوب می‌شود. اغلب کسب و کارها به تنهایی توانایی ساماندهی این بخش را ندارند بنابراین باید در مواقع موردنیاز از کمک دیگران به خوبی استفاده نماییم. امروزه کارشناس‌های برندسازی بسیار ماهری در سراسر دنیا در دسترس برندها قرار دارد بنابراین شما باید به خوبی از خدمات و دانش چنین افرادی بهره‌مند شوید.

۸. برنامه‌ریزی طولانی‌مدت برای برند

بسیاری از کسب و کارها برای موفقیت برندانان اقدام به برنامه‌ریزی مقطعی می‌کنند. این امر شامل تلاش برای کاربست راهکارهای کوتاه‌مدت است. مشکل اساسی در چنین فرآیندی غفلت از موفقیت بلندمدت کسب و کار است. چنین نکته‌ای برای اغلب کسب و کارها موجب بروز مشکلاتی در آینده می‌شود. شاید شما به تازگی کسب و کارتان را شروع کرده باشید. در این صورت به احتمال زیاد با یک برنامه کاری مشخص پای به عرصه کسب و کار گذاشته‌اید. این امر باید در تمام فعالیت‌های برندانان مشخص باشد. ایراد بسیاری از کسب و کارها برنامه‌ریزی دقیق و سپس عدم توجه مناسب به آن است. این امر موجب بروز مشکلاتی برای کسب و کارها می‌شود. اگر شما توانایی برنامه‌ریزی بلندمدت برای کسب و کارتان را نداشته باشید، به طور مداوم با مشکلاتی در زمینه برندسازی مواجه خواهید شد.

۹. ترغیب مشتریان در فرآیند جست‌وجوی محصولات

فضای آنلاین تاثیر بسیار زیادی بر روی مشتریان دارد. امروزه اغلب مشتریان پیش از خرید یک محصول به سراغ جست‌وجوی گزینه‌های در دسترس در فضای آنلاین می‌روند. این امر موجب توسعه سطح بازاریابی برندها در شبکه‌های اجتماعی شده است. سایت‌های بسیار زیادی در زمینه ارائه خدمات مرتبط با ارزیابی محصولات و حتی برندها فعالیت دارند. اگر شما به دنبال برندسازی تاثیرگذار هستید، باید همکاری نزدیکی با چنین سایت‌هایی داشته باشید. در غیر این صورت فرآیند برندسازی شما با مشکلات بسیار گسترده‌ای مواجه خواهد شد. یکی از مشکلات موردنظر در این میان عدم شناخت از سوی مخاطب هدف است.

بسیاری از برندها در طول سال‌های متمادی کمترین توجهی از سوی مشتریان جلب نمی‌کنند. دلیل این امر هرچه باشد، موجب کاهش سطح درآمد برند می‌شود. شما باید همیشه حضور مناسبی در مقابل دیدگان مشتریان داشته باشید. عرصه برندسازی در این بخش با حوزه بازاریابی و تبلیغات پیوند می‌خورد بنابراین در عمل شما نیازمند بازاریابی و تبلیغات مناسب برای توسعه برندانان خواهید بود.

۱۰. نوآوری مداوم و کاهش سطح ریسک‌ها

هیچ کسب و کاری در حوزه کسب و کار از مواجهه با ریسک‌های تازه در امان نیست. بسیاری از برندها در طول زمان نیاز به بازاریابی و تاثیرگذاری هرچه بیشتر بر روی مخاطب را احساس می‌کنند. اگر برند شما توانایی نوآوری مداوم برای مخاطب هدف را نداشته باشد، حفظ آنها بدل به چالشی اساسی خواهد شد. نگاهی کوتاه به وضعیت برندهای محبوب مستتریان در بازار به خوبی بیانگر ضرورت تداوم نوآوری است. اگر شما در این زمینه حتی اندکی سستی به خرج دهید، به سرعت با برندهای دیگر جایگزین خواهید شد.

امروزه برندسازی در عصر دیجیتال دشواری‌های خاص خود را دارد. نکته مهم در این میان استفاده از ابزارهای در دسترس برای بهبود وضعیت برند است. کسب و کارها در شرایط کنونی نیاز به ترکیب فرآیند برندسازی با بازاریابی، روابط عمومی و تبلیغات دارند بنابراین جدایی چنین عرصه‌هایی از هم هرگز برداشت درستی از ماهیت کسب و کار در دوران کنونی نخواهد بود.

منبع: brandingstrategyinsider.com

۴ اشتباه فروشنده‌ها

به قلم: ایمی تارجیک کارآفرین
مترجم: امیر آل‌علی

با توجه به این امر که فروشنندگی الزام ادامه حیات یک کسب و کار محسوب می‌شود، بسیار مهم است که افراد فعال در این حوزه، در سطح بسیار خوبی قرار داشته باشند. در این راستا آگاهی از اشتباهات کمک خواهد کرد تا عملکرد بهتری را داشته باشید. به همین خاطر در این مقاله قصد داریم تا چهار اشتباه رایج فروشنده‌ها را مورد بررسی قرار دهیم.

۱-بیش از حد صحبت می‌کنید

نخستین نکته منفی که در بسیاری از فروشنده‌ها به عادت رفتاری تبدیل شده است، این است که آنها مخاطب خود را در معرض بمباران اطلاعاتی قرار داده و این امر باعث می‌شود تا آنها فرصتی برای فکر کردن نداشته و احساس بدی را پیدا کنند. در کنار این موضوع نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما باید فشارسازی لازم را انجام دهید. این امر تنها زمانی میسر خواهد بود که یک تعامل دوطرفه شکل گرفته باشد. در این راستا ضروری است تا فرصت صحبت حتی بیشتر از خودتان را به مخاطب بدهید. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که خوب گوش دادن، باعث خواهد شد تا به شناخت بیشتر و درک بهتر از اقداماتی که باید انجام دهید، بدون شک با این اقدام، سطح و کیفیت کار شما با تحولی چشمگیر مواجه خواهد شد.

۲-نیاز مشتری را نمی‌شناسید

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چرا مشتری باید محصول شما را خریداری نماید؟ درواقع اشتباه بزرگ افراد این است که تصور می‌کنند با تعریف و بیان ویژگی‌های محصول، می‌توانند افراد را به خرید ترغیب نمایند. با این حال تاثیر چنین اقدامی بسیار کم بوده و تا زمانی که احساس نیاز شکل نگرفته باشد، افراد حاضر به هزینه کردن نخواهند بود. به همین خاطر توصیه می‌شود که در گام نخست و قبل از معرفی محصول خود، در تلاش برای شناخت نیاز مخاطب و یا ایجاد یک نیاز باشید. در این رابطه یک مثال می‌تواند به درک بهتر موضوع کمک نماید. در این رابطه یک فیلم سینمایی محبوب مانند سری جیمز باند را در نظر بگیرید که باعث شده است تا فروش یک مدل خاص از خودروهای جگوار، آمار فوق‌العاده‌ای را داشته باشد. درواقع برای خریداران این وسیله، دیگر امکانات، ویژگی‌ها و هر چیز دیگری اهمیت نداشته و آنها به علت این امر که در تلاش برای شبیه‌سازی خود با شخصیت اصلی فیلم هستند، یک نیاز در آنها شکل گرفته است. درواقع بازاریاب خوب فردی است که به این بخش توجه به مراتب بالاتری داشته باشد. در این راستا ممکن است شما از مدت‌ها قبل به تولید محتوا بپردازید تا آمادگی ذهنی لازم در جامعه هدف شکل گیرد. تحت این شرایط پس از عرضه محصول، حتی با ساده‌ترین تکنیک‌های بازاریابی نیز می‌توانید نسبت به فروش فوق‌العاده خود اطمینان داشته باشید. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که مشتری در هر شرایطی حق نه گفتن به شما را خواهد داشت، با این حال این امر نباید باعث شود تا شما انگیزه خود را از دست بدهید. درواقع همواره این جمله را به خاطر داشته باشید که برند جهانی کوکاکولا در سال نخست فعالیت خود، کمتر از ۲۰ عدد فروش را داشته است.

۳- خیلی عجله دارید

آیا تمایل دارید که در کمترین زمان ممکن محصول را به فروش برسانید؟ اگر استراتژی شما این است متاسفانه رشد چندان‌ی را تجربه نخواهید کرد. درواقع مشتری باید آزادی عمل بالایی را حس نماید. تحت این شرایط تحت فشار قرار دادن آنها تنها انگیزه‌ها برای خرید را کم‌رنگ خواهد کرد. در این راستا توصیه من به همه بازاریاب‌ها این است که تمرین‌هایی را برای افزایش صبر خود داشته باشند. در این راستا ممکن است در جلسه اول شما تنها کمی به تمایل افراد بپردازید که یک دستاورد بسیار خوب محسوب می‌شود. در کنار این موضوع توجه داشته باشید که مشتری تنها به اطمینان از کارایی و اعتماد به برند نیاز نداشته و لازم است تا به شما نیز اطمینان کافی را داشته باشد. به همین خاطر توصیه می‌شود که رفتاری دوستانه داشته باشید و خود را در جایگاه یک رفیق دلسوز قرار دهید. این امر باعث خواهد شد تا امکان ایجاد مشتری دائم، بسیار زیاد باشد.

۴-پیگیری‌های لازم را انجام نمی‌دهید

در نهایت نکته‌ای که باعث خواهد شد تا با شکست زیادی مواجه شوید این است که پس از تلاش‌های خود، مشتری را به صورت کامل رها می‌کنید. درواقع تکنیک‌های بازاریابی درست به مانند یک زنجیر به هم وصل بوده و شما باید برای حفظ این ارتباط، پیگیری‌های لازم را انجام دهید. برای مثال از مشتری خود بخواهید تا شماره خود را در اختیار شما قرار دهد. این امر باعث خواهد شد تا بتوانید اقدامات بعدی را انجام دهید. در این راستا شناخت تیپ مشتری نیز بسیار مهم است. برای مثال برای برخی از افراد قیمت، مهمترین معیار محسوب می‌شود. تحت این شرایط شما با داشتن یک پل ارتباطی می‌توانید آنها را از جدیدترین تخفیف‌ها آگاه سازید.

در نهایت این نکته را فراموش نکنید که اگرچه این اقدامات ممکن است سخت تلقی شود، با این حال شما نیز درست به مانند یک برند، پس از مدتی به شهرت لازم دست پیدا کرده و سهولت به مراتب بالاتری را تجربه خواهید کرد.

منبع: **entrepreneur.com**



تنظیم قرارداد فروش به صورت حرفه‌ای

بهتری از خود نشان دهید.

امروزه در دنیای کسب و کار برندهای بسیار زیادی با راهکارهای متنوع برای حل و فصل مشکلات مشتریان حضور دارند. نکته مهم در این میان توجه به راهکار خاص و منحصر به فرد کسب و کارتان است. در غیر این صورت شما توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را نخواهید داشت، وقتی شما در تلاش برای فروش یک محصول هستید،رقبای‌تان نیز همین فرآیند را طی خواهند کرد. بنابراین ایجاد تمایز معنادار میان برندان با رقبا امری ضروری خواهد بود. اغلب برندهای بزرگ در فرآیند فروش اقدام به ایجاد ارزش‌های جذاب برای محصولات‌شان می‌کنند. این امر موجب افزایش جذابیت محصولات برای مشتریان خواهد شد. برندهایی نظیر آدیداس و نایک در عین رقابت با هم دارای ارزش‌های متنوعی برای مشتریان هستند. درست به همین خاطر همیشه در فهرست برندهای مورد علاقه مشتریان رتبه‌های برتر را دارند.

۴.کمیت‌گذاری کیفیت

خرید محصولات از سوی مشتریان با شرکت‌ها با هدف رفع نیازهای مشخصی صورت می‌گیرد. برخی از برندها در فرآیند فروش محصولات‌شان به مشتریان اقدام به بیان ادعاهای عجیب و غریب می‌کنند. شعارهایی مانند «بهترین محصول بازار» یا «کیفیتی بی‌نظیر» همیشه از سوی برندها مطرح می‌شود. نکته مهم در این میان عدم تاثیرگذاری چنین شیوه‌ای بر روی مشتریان است. اگر شما به تعیین دقیق کمیت کیفیت محصول‌تان توجه نداشته باشید، به ندرت توانایی مدیریت وضعیت کسب و کارتان را خواهید داشت. امروزه مشتریان تمایل به آگاهی دقیق از وضعیت محصولات برندها دارند.



بنابراین شما باید اطلاعات دقیقی در مورد محصولات‌تان به مشتریان بدهید. این نکته دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از برندها با هدف تاثیرگذاری بر روی مشتریان به جای شعارهای دقیق به صرف بیان برخی از نکات مبهم اکتفا می‌کنند. این امر موجب کاهش شدید جذابیت محصولات برندها برای مشتریان خواهد شد.

تعیین کمیت و اندازه مشخص برای کیفیت محصولات در نگاه نخست امر دشواری به نظر می‌رسد. امروزه بسیاری از سایت‌های تحلیلی اقدام به ارزیابی محصولات مختلف برندها و رتبه‌بندی‌شان می‌کنند. سایت‌های نظیر آمازون برای خرده‌فروشی بهتر با همکاری کارشناس‌های حرفه‌ای نسبت به تعیین کیفیت محصولات مشابه اقدام می‌نمایند بنابراین کیفیت محصولات شما همیشه مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت.

فرآیند فروش محصولات نیازمند بیان کیفیت محصولات مختلف به صورت مشخص است. در غیر این صورت شما توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را از دست خواهید داد. فرآیند مذاکره با بیان ادعاهای مبهم قابل مدیریت نیست. این امر اغلب اشتباه رایجی از سوی برندهای تازه تاسیس محسوب می‌شود. اگر شما در حوزه BYB فعالیت دارید، مواجه با شرکت‌های حرفه‌ای و بیان کیفیت‌های مبهم برای محصولات به معنای پایان وضعیت کسب و کارتان خواهد بود.

۵. توجه به رابطه با مشتریان

فروش حرفه‌ای محصولات شاید در نگاه نخست فرآیندی خشک و بی‌روح باشد این امر اغلب موجب بی‌اعتمادی به فروشندگان حرفه‌ای می‌شود. نکته مهم در این میان توجه به وضعیت فعالیت فروشندگان مختلف است. وقتی ما فروشنده‌ای را حرفه‌ای خطاب می‌کنیم، این امر به معنای توانایی وی برای ایجاد رابطه‌ای مناسب با مشتریان است. امروزه حفظ ارتباط مناسب با مشتریان نقش مهمی در تکرار خرید آنها دارد. شاید در نگاه نخست این امر عجیب به نظر برسد، اما فروشنندگان حرفه‌ای همیشه توانایی تکرار خرید از سوی مشتریان را دارند. درست به همین دلیل اغلب برندها به دنبال همکاری با فروشندگان حرفه‌ای و تاثیرگذار هستند.

همکاری بلندمدت با خریداران در حوزه BYB امری دشوار محسوب می‌شود. دلیل این امر حضور رقبای متعدد و تمایل برندها برای تغییر برند طرف قراردادشان با هدف کسب تخفیف بیشتر است بنابراین شما باید نسبت به این نکته توجه ویژه‌ای داشته باشید. ایجاد رابطه‌ای مناسب برای مشتریان و وضعیت فروش محصولات ایده بسیار مناسبی محسوب می‌شود. اغلب برندها در این زمینه فعالیت مناسبی ندارند. دلیل این امر توجه به فروش جاری و فقدان برنامه برای آینده کسب و کار است.

ایجاد رابطه پایدار با مشتریان اغلب در مرحله اجرا بسیار دشوار است. نکته مهم در این فرآیند توجه به تجربه خرید است. شما باید خود را در جایگاه مشتریان قرار دهید. فقط در این صورت امکان فهم خواسته‌ها و نیازهای واقعی مشتریان فراهم خواهد شد. بسیاری از برندها بدون تلاش برای شناخت مشتریان به دنبال فروش و ایجاد رابطه‌ای بلندمدت هستند. بدون تردید این امر اغلب اوقات با مشکلات فراوان همراه خواهد بود.

۶. توجه به شکست‌ها

ارزیابی دلایل شکست در زمینه تنظیم قراردادهای قبلی یکی از نکات مهم برای مدیریت و موفقیت در مذاکرات بعدی است. امروزه کمتر برندی توانایی موفقیت در تمام کمپین‌ها را دارد بنابراین شما باید نسبت به مدیریت بهینه کسب و کارتان توجه نشان دهید. یکی از بخش‌های مهم مدیریت کسب و کار مربوط به یادگیری نکات تازه از شکست‌های قبلی است. برندهای بزرگ دارای تیم‌های حرفه‌ای برای ارزیابی شکست‌های مختلف هستند. حوزه فروش نیز باید دارای اهمیت برای ارزیابی شکست‌ها باشد.

برخی از برندها شکست در زمینه فروش را طبیعی قلمداد می‌کنند. بدون تردید موفقیت در تمام فرایندهای فروش امکان‌پذیر نیست، با این حال چنین امری نباید موجب بی‌توجهی به پیام‌های متعدد شکست‌های قبلی شود. شما با تحلیل وضعیت برندان همیشه امکان یادگیری نکات تازه را خواهید داشت

به قلم: ماری کلر نواک بازاریابی محتوایی و کارشناس کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

فروش محصولات در بازارهای مختلف امر ساده‌ای نیست. بسیاری از برندها در شروع فعالیت تجاری‌شان با مشکلات بسیار زیادی در زمینه فروش محصولات مواجه می‌شوند. این امر تاثیر بلندمدتی بسر روی برندها در صورت ناتوانی برای تنظیم قراردادهای فروش مناسب خواهد داشت. گاهی اوقات عدم توجه به جزئیات قراردادها موجب بروز مشکلات عمده در زمینه پیگیری‌شان می‌شود. این امر در حوزه کسب و کارهای BYB چالش‌برانگیزتر است. شما به طور کلی باید به تمام جزئیات قراردادهای فروش و مسئولیت‌های احتمالی‌تان در این فرآیند توجه داشته باشید. در غیر این صورت با مشکلات بسیار زیادی در زمینه مدیریت کسب و کار مواجه خواهید شد.

مدیریت قراردادهای تجاری اغلب به عنوان یک حوزه مستقل در دنیای کسب و کار شناخته نمی‌شود. این امر همیشه مورد انتقاد فروشنده‌های حرفه‌ای قرار دارد. تامین مالی برندها و کسب و کارها به طور کلی در گرو توانایی فروش‌شان است. با این حساب باید بخش ویژه‌ای برای مدیریت این حوزه مهم در نظر گرفته شود. بسیاری از کسب و کارها بدون توجه به این نکته توانایی رقابت در دنیای کسب و کار را نخواهند داشت.

عقد قراردادهای مختلف در دنیای کسب و کار همراه با تکنیک‌های مختلفی است. وضعیت قراردادهای فروش در این میان اندکی متفاوت است. بر همین اساس در ادامه برخی از مهمترین تکنیک‌ها برای تنظیم قراردادهای فروش مناسب را مورد بررسی قرار خواهیم داد. شما به این ترتیب توانایی بسیار بهتری برای مدیریت این بخش خواهید یافت.

تکنیک‌های مدیریت قراردادهای فروش

فرآیند تنظیم قراردادهای فروش همیشه نیازمند آمادگی مناسب از سوی شماست. اگر شما بدون آمادگی مناسب وارد این حوزه شوید، نتیجه مناسبی در انتظارتان نخواهد بود. بسیاری از برندها به دلیل تلقی ساده‌انگارانه از این حوزه با مشکلات عمیقی مواجه می‌شوند. خریداران بزرگ فقط یک بار به برندهای تازه‌کار اعتماد خواهند کرد بنابراین شما باید به خوبی از فرصت‌های در دسترس‌تان استفاده نمایید. در غیر این صورت شاید تا مدت‌های طولانی حسرت فرصت‌های از دست رفته را بخورید.

۱. هماهنگی با تصمیم‌گیرندگان

تنظیم قرارداد به معنای اتمام فرآیند همکاری با فروش نیست. شما پس از توافقات اولیه نیاز به هماهنگی با تصمیم‌گیرندگان اساسی کسب و کارتان نیز دارید. برخی از فروشندگان دارای مسئولیت‌های محدودی در زمینه مذاکره برای فروش هستند بنابراین در صورت مواجهه با قراردادها و پیشنهادهای پیچیده و خارج از محدوده اختیارات‌تان باید نسبت به هماهنگی با تیم مدیریت مرکزی اقدام نمایید. در غیر این صورت وضعیت کسب و کارتان به شدت پیچیده و دشوار خواهد شد.

سهامداران یکی از مهم‌ترین اعضای تصمیم‌گیرنده هر شرکتی هستند. اغلب کسب و کارها برای هماهنگی در زمینه فروش محصولات و عقد قراردادهای تجاری به دنبال همکاری نزدیک با سهامداران هستند. هیچ شرکتی علاقه‌مند به از دست دادن اعتماد سهامداران در بی تنظیم قراردادها به صورت یکجانبه نیست بنابراین شما باید ارتباط مناسبی با سهامداران شرکت داشته باشید.

تصمیم‌گیرندگان ارشد یک شرکت به دلیل مهارت‌شان برای مدیریت کسب و کار موفق به کسب جایگاه فعلی شده‌اند بنابراین شما باید احترام قابل توجهی برای آنها نشان دهید. در غیر این صورت کسب و کارتان به صورت مداوم با افت در زمینه فروش مواجه خواهد شد.

نکته مهم درخصوص حضور در جلسات مربوط به تنظیم قراردادهای فروش آمادگی کامل برای مواجهه با هر نکته‌ای است. شما باید پیش از حضور در جلسه در یک ملاقات فشرده با تمام تصمیم‌گیرندگان ارشد شرکت نسبت به بیان نقطه نظرات مختلف و احتمال‌های گوناگون در زمینه بحث برای فروش تبادل نظر نمایید. شاید در جریان چنین رویدادی امکان کسب اختیارات بیشتر برای مذاکره و فروش فراهم شود. هرچه دامنه اختیارات شما برای تنظیم قراردادها بیشتر باشد، موفقیت بیشتری در زمینه تاثیرگذاری بسر روی مخاطب هدف خواهید داشت.

۲. توجه به خط قرمزها

پیش از حضور در جلسات تنظیم قرارداد فروش باید نسبت به خطر قرمزهای برند آگاهی پیدا کرد. بسیاری از فروشندگان نسبت به خط قرمزهای کسب و کارشان آگاهی ندارند. این امر شامل مذاکره با هیأت مدیره برای حداقل سود مناسب و سپس تلاش برای افزایش آن در فرآیند مذاکره با خریداران است. شاید این امر بسیار ساده به نظر برسد، اما فروشندگان در صورت ناآگاهی از خط قرمز فروش شرکت امکان تنظیم قراردادهای زیان‌آور را خواهند داشت.

کسب دیدگاه مشترک در طول جلسه اهمیت بسیار زیادی دارد. اغلب فروشندگان در فرآیند گفت‌وگو اقدام به ارائه تخفیف‌های مناسب می‌کنند. نکته مهم در این میان دریافت امتیازاتی مانند خرید مداوم خریدار موردنظر برای مدت زمانی طولانی در ازای ارائه تخفیف است. در غیر این صورت شما سود جاری‌تان را کاهش داده‌اید. برخی از فروشندگان نسبت به چنین تکنیکی آگاهی ندارند. توصیه مناسب در این بخش تمرین فرآیند مذاکره به صورت آزمایشی در محیط شرکت است. چنین فرآیندی تاثیر بسیار مثبتی بر روی ذهنیت فروشندگان برای مذاکره بهتر خواهد داشت.

بدون تردید اغلب فروشندگان پیش از شروع فرآیند مذاکره برای تنظیم قرارداد نسبت به هدف‌های اصلی مشتریان آگاهی دارند. این امر مزیت بزرگی برای چانه‌زنی بهتر خواهد بود. ارائه تخفیف باید از راهکارهای مناسب برای جلب نظر مشتریان است. نکته مهم در این میان کسب سودهای جانبی در ازای ارائه تخفیف است. این امر نیازمند شناخت دقیق سلیقه مشتریان است. کسب و کارهای BYB در این زمینه اقدام به ارزیابی وضعیت شرکت‌های طرف مذاکره برای مدت زمان طولانی می‌کنند. چنین امری در فرآیند عقد نهایی قرارداد به بهترین شکل نتیجه‌بخش‌اش را نشان خواهد داد.

۳. شناخت نیازهای مشتریان

خرید محصولات از سوی مشتریان همواره همراه با تلاش برای رفع نیازهای مشخصی است. شما باید در این زمینه مهارت بالایی از خود نشان دهید. برخی از فروشندگان بدون توجه به نیازهای احتمالی مشتریان اقدام به مذاکره با آنها می‌کنند. اگر شما تعداد محدودی پیشنهاد فروش براساس سلیقه خاص مشتریان ارائه نمایید، شانس بسیار بیشتری برای تاثیرگذاری بر روی آنها خواهید داشت. این امر همیشه از ارائه پیشنهادها فروش توده‌ای به صورت همگانی بهتر است. نیازهای مشتریان همیشه باید با استفاده از محصولات ما رفع شود. در غیر این صورت تبلیغات و تعامل با مشتریانی بی‌فایده خواهد بود. اگر به تجربه شکست برخی از برندها نگاه کنید، اغلب آنها در زمینه شناسایی مشتریان هدف و ارائه بهترین راهکار به آنها ناتوان بوده‌اند بنابراین شما باید در این زمینه عملکرد

۵ پادکست اسپاتیفای مخصوص کار آفرین‌ها

به قلم: دیپ پاتل کارآفرین
ترجمه: امیر آل‌علی

اسپاتیفای به عنوان بزرگ‌ترین مرکز پخش آنلاین موسیقی، بیش از دو سال است که بر روی تولید پادکست به صورت حرفه‌ای نیز تمرکز کرده و در این راستا موفقیت و محبوبیت بسیار خوبی را به دست آورده است. همین امر نیز باعث شده است تا به پیشنهاد اول من برای تمامی طرفداران پادکست تبدیل شود. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در جهان حال حاضر، مسئله کمبود زمان بیش از هر زمان دیگری خودنمایی می‌کند. دلیل اصلی این موضوع نیز تنوع بسیار زیاد اقداماتی است که همه ما می‌توانیم در طول روز انجام دهیم. برای مثال فهرست اقداماتی که یک فرد در طول روز خود می‌تواند انجام دهد، چندین مورد کاملا مشخص بوده است، با این حال در حال حاضر گشت و گذار در شبکه‌های اجتماعی، مشاهده فیلم‌ها و برنامه‌های تلویزیونی متنوع، بازی‌های رایانه‌ای، انواع سرگرمی‌ها و به صورت کلی بسیاری از موارد جدید اضافه شده است. در این راستا اگرچه نمی‌توان زمان بیشتری را به طول روز خود اضافه کرد، با این حال برخی از راهکارها وجود دارد که منجر به استفاده بهتر از زمان خواهد شد. بدون شک قصد آن را ندارم که افراد را از اقداماتی نظیر انجام بازی‌های رایانه‌ای منع کنم. درواقع این تفریحات، کاملا ضروری بوده و خود من هم یکی از طرفداران آن محسوب می‌شوم. درواقع هیچ دلیلی برای حذف سرگرمی‌ها وجود نداشته و در ابتدا شما باید تمامی راهکارها را مورد استفاده قرار دهید. در این رابطه استفاده از زمان‌های مرده، یک اقدام کاملا هوشمندانه خواهد بود و برای مثال شما می‌توانید در حین رانندگی، به یک فایل صوتی گوش دهید. با نگاهی واقع‌بینانه و کمی دقت بدون شک زمان‌های مشابه زیادی را پیدا خواهید کرد. در این راستا اگرچه شما می‌توانید به مواردی نظیر یک کتاب صوتی گوش دهید، با این حال به عقیده من بهترین گزینه پادکست‌ها است. علت این امر نیز به این خاطر است که در یک پادکست تلاش شده است تا اطلاعات به صورت خلاصه بیان شود. همچنین آنها به نسبت یک کتاب صوتی جذابیت بالاتری را داشته و زمان کمتری را اشغال می‌کنند، با این حال اگرچه به بخش تولید پادکست کمتر از سایر محتواها توجه شده است، با این حال تعداد آنها حتی در شرایط حال حاضر نیز بسیار زیاد بوده و این امر انتخاب را بسیار سخت کرده است. تحت این شرایط قصد داریم تا در این مقاله پنج پادکست فوق‌العاده را برای کارآفرین‌ها معرفی نماییم که اختصاصی اسپاتیفای بوده و در هیچ شبکه دیگری یافت نمی‌شود.

Reply All

در این کانال تلاش شده است تا جدیدترین و رایج‌ترین مشکلات حال حاضر کسب و کارها، مورد بررسی قرار گیرد، با این حال در این رابطه تنها به بیان موارد اکتفا نکرده و تلاش شده است تا با دعوت از افراد متخصص، راهکارهایی نیز بیان شود. در این راستا بهترین آن را می‌توان مباحث اینترنت و مشکلاتی که برای کسب و کارها به همراه داشته است، دانست. به همین خاطر توصیه می‌شود که از این قسمت شروع نمایید.

۲- The Joe Rogan Experience

اگر در زمینه گوش دادن به پادکست تازه‌کار نباشید، حتما نام جو روگان را شنیده‌اید. وی در هر قسمت از برنامه خود، یکی از افراد فعال در حوزه‌های مختلف کسب و کار را دعوت می‌کند تا به سوالات او پاسخ دهند. در این رابطه وی تلاش کرده است تا همواره بهترین‌ها را دعوت نماید. برای مثال مصاحبه وی با ایلان ماسک، تا به امروز بیش از ۲۴ میلیون شنونده را داشته است. در حال حاضر نیز ۱۵۰۰ قسمت از آن تولید شده است. به همین خاطر با انتخاب این برنامه، شما تا مدت‌ها درگیر باقی خواهید ماند. با این حال توصیه ما این است که ابتدا به افرادی توجه داشته باشید که بیشترین ارتباط را با حوزه کاری شما دارند.

۳- Great Women of Business

این امر یک واقعیت است که حتی در جهان کاملا مدرن حال حاضر، فضا برای فعالیت تجاری زنان در بهترین شرایط خود قرار ندارد. درواقع در بسیاری از کشورها، قوانین بسیار محدودکننده‌ای وجود داشته و برای مناسب نبودن اوضاع تنها کافی است تا به تعداد کارآفرین‌ها و میلیاردرهای زن در مقایسه با مردها در سراسر جهان، توجه نمایید. به همین خاطر وجود یک کانال تخصصی، کاملا ضروری خواهد بود. درواقع در این کانال شما با انواع کارآفرین‌های زن و داستان موفقیت آنها آشنا خواهید شد. همچنین توصیه‌هایی را می‌توانید پیدا کنید که باعث می‌شود تا به زنی توانمندتر تبدیل شده و در نهایت در صورتی که رویای شما کارآفرینی است، به این خواسته دست پیدا کنید. برای نتیجه‌بخش بودن توصیه‌های این کانال، تنها کافی است تا به بخش نظرات آن مراجعه کنید. این امر باعث خواهد شد تا با تعداد زیادی از پیام‌ها مواجه شوید که از سوی افرادی ارسال شده است که تغییرات بسیار خوبی در زندگی آن‌ها رخ داده است. در این رابطه با توجه به این امر که مهارت و علم کارآفرینی به جنسیت افراد ارتباطی ندارد، حتی مردها نیز می‌توانند از پادکست‌های این کانال، استفاده نمایند. نکته مهم دیگر این است که در این کانال، صرفا به زنان کارآفرین توجه نشده و به صورت کلی موفق‌ها، معرفی می‌شوند.

۴- Every Little Thing

آیا نسبت به این امر که کارآفرینی را چگونه باید آغاز کنید، با تردیدهایی زیادی مواجه هستید. در این رابطه حتی از حوزه‌هایی که بالاترین شانس موفقیت را دارند نیز آگاهی ندراید. بدون شک این کانال می‌تواند کمک بسیار خوبی برای شما باشد. درواقع در این کانال شما می‌توانید حتی با ابتدایی‌ترین الزامات کارآفرینی آشنا شده و از پادکست‌ها به عنوان مشاور خود استفاده نمایید. نکته جالب این است که موسس آن خانم فلورا لیچمن، با کاربران ارتباط بسیار خوبی را داشته و سوالات آنها را در پادکست‌های خود پاسخ می‌دهد. درواقع شما می‌توانید پاسخ تمامی سوالات خود را از زبان یکی از کارآفرین‌های موفق حال حاضر جهان دریافت نمایید.

۵- Heavyweight

اگر به دنبال یک کانال خبری هستید که نسبت به جدیدترین اخبار حوزه کاری خود، آگاهی کافی را داشته باشید. بدون شک مورد فوق انتخابی فوق‌العاده خواهد بود. برای مثال آگاهی پیدا کردن از جدیدترین نرم‌افزارهای حوزه مدیریت و کارآفرینی، درست اقدامی است که جاناتان گلدشتاین آن را به خوبی انجام داده است. در کنار این موضوع تلاش شده تا برای برخی از رایج‌ترین مشکلات کارآفرین‌ها، راهکارهای خوبی معرفی شود.

منبع: entrepreneur.com

چگونه رقبایمان در عرصه کسب و کار را شکست دهیم؟



دارد. اگر شما در این حوزه تردید داشته باشید، شاید در کوتاه‌مدت سود مناسبی کسب نمایید، اما در بلندمدت کسب و کارتان توان رقابت با دیگر برندها را نخواهد داشت.

استفاده از استراتژی کاهش قیمت‌ها همیشه باید با همکاری کارشناس‌های فروش صورت گیرد. در غیر این صورت شاید شما متحمل ضررهای هنگفت شوید. چالش اصلی در این میان امکان عادت کردن مشتریان به سطح بسیار پایین قیمت محصولات شماست. به این ترتیب اگر وضعیت کسب و کار شما تغییر کند، مشتریان دیگر تمایلی برای خرید محصولات گران‌تر شما نشان نخواهند داد.

ایجاد تغییرات موردنیاز در کسب و کار

رقابت با دیگر برندها گاهی نیازمند ایجاد تغییرات اساسی در کسب و کار است. الگوهای بازاریابی و مدیریت کسب و کار در طول زمان نسبت به توانایی رقابت برندگان با رقبا تردید دارید، کسب مشاوره از موردنیاز در وضعیت کسب و کارتان تمایل نشان دهید. در غیر این صورت با توسعه بازار دیگر توانایی تاثیرگذاری بر روی مشتریان را نخواهید داشت.

خوشبختانه امروزه برندهای بسیار زیادی در زمینه ارائه خدمات مربوط به توسعه کسب و کار و تغییرات سازمانی فعالیت دارند. اگر شما نسبت به توانایی رقابت برندگان با رقبا تردید دارید، کسب مشاوره از برخی آژانس‌های موردنظر گزینه مناسبی خواهد بود. این امر همیشه برند شما را در وضعیت مناسب از نظر بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف نگه خواهد داشت.

ارائه خدمات مشتریان عالی

خدمات مشتریان اغلب مورد بی‌توجهی مخاطب هدف قرار می‌گیرد. این امر باید به مثابه مزیت رقابتی برند شما مورد توجه قرار گیرد. اگر شما از این بخش به خوبی استفاده نمایید، امکان تاثیرگذاری هرچه بهتر بر روی مشتریان را پیدا خواهید کرد. در غیر این صورت بخش قابل توجهی از هزینه‌های برندگان بی‌نتیجه خرج خواهد شد.

مشکل اساسی برخی از برندها بی‌توجهی به مشتریان پس از فرآیند فروش است. نکته مهم در این میان ضرورت تداوم ارتباط با مشتریان پس از فروش محصولات است. امروزه برندهای بزرگ تا مدت‌ها پس از فروش محصولات‌شان نیز پیگیر وضعیت مشتریان هستند. با این حساب مشاهده وفاداری بالای مشتریان به برندهای بزرگ امر طبیعی خواهد بود.

بدون تردید رقابت در بازارهای مختلف همراه با فشار مالی و روانی بسیار زیادی است. بهترین راهکار برای رقابت مناسب با دیگر کسب و کارها توجه به استراتژی‌های کاربردی و تقویت مزیت‌های رقابتی کسب و کار است. مقاله کنونی در مسیر بررسی برخی از مهم‌ترین نکات رقابتی به پنج استراتژی مهم اشاره داشت. توصیه نهایی استفاده از تمام تکنیک‌ها به صورت همزمان برای دریافت نتیجه بهتر است.

منبع: business.com

تکنیک‌های کم کردن هزینه در کسب و کارهای کوچک

هزینه صرف شده برای انجام کارها به شکل قابل توجهی کاهش پیدا می‌کند. به عنوان مثال، نیازی نیست شما افراد زیادی را برای انجام امورات مربوط به بخش‌های مختلف کسب و کار خود استخدام کنید در هر بخشی که تکنولوژی بتواند کار را برای شما انجام دهد پیشنهاد می‌شود کار را به تکنولوژی بسپارید و از هزینه‌های اضافی و صرف زمان زیاد پیشگیری کنید.

از طرفی با این‌کار خطاهایی که معمولاً توسط انسان‌ها انجام می‌شود به طور چشمگیری کاهش پیدا می‌کند. از دیگر مزایای استفاده از تکنولوژی‌ها، افزایش ساعات کاری و فعالیت‌های کسب و کارتان است. شما می‌توانید سامانه‌ها، ربات‌ها و یا نرم‌افزارهایی را طراحی کنید که به صورت ۲۴ ساعته در حال خدمات‌رسانی به مشتریان شما باشند در حالی که در دنیای واقعی و با استخدام نیروی کاری هرگز نمی‌توانید به صورت ۲۴ ساعته مشغول ارائه خدمات باشید.

با این کار شاهد خواهید بود که هزینه‌های شما بسیار کاهش پیدا کرده و کیفیت کار افزایش یافته است. هرچند در تمامی بخش‌ها به صلاح نیست که از فناوری و انجام اتوماتیک کارها استفاده کنید ولی در بسیاری از بخش‌ها می‌توانید با تکیه بر فناوری از میزان هزینه‌های خود بکاهید.

یک سال در حوزه کسب و کار دوام می‌آورند.

داستان‌سرایی و شخصی‌سازی محتوای بازاریابی در بازار هدف
یافتن بازارهای هدف کار چندان دشواری نیست. بسیاری از برندها به جای سرمایه‌گذاری بر روی بازارهای مشخص با سوددهی مناسب به سراغ حضور در تمام بازارهای ممکن می‌روند. این امر هزینه‌های بازاریابی برندها را به شدت افزایش می‌دهد. اگر شما در تلاش برای بازاریابی و فروش محصولات‌تان برای رقابت بهتر با رقبا هستید، باید یافتن بازارهای مناسب را در دستور کار قرار دهید.

پس از یافتن بازار هدف کارویژه شما شامل داستان‌سرایی برای جلب نظر مشتریان است. امروزه کیفیت محصولات مختلف در بازارهای واحد دارای تفاوت چندانی نیست بنابراین وضعیت برند شما با توجه به نحوه فعالیت‌شان مشخص خواهد شد. این امر نیازمند فعالیت مناسب از سوی کسب و کار شما برای جلب نظر مشتریان بازار است. داستان‌سرایی همیشه تاثیر ویژه‌ای بر روی مخاطب هدف داشته است. این امر شامل بیان داستانی جذاب در ارتباط با برند برای ایجاد هیجان در میان مشتریان است.

بسیاری از برندهای موفق در سراسر جهان از مزیت‌های داستان‌سرایی به خوبی استفاده می‌کنند بنابراین شما نیز باید در این زمینه مهارت‌های‌تان را تقویت نمایید. ایجاد اعتماد در میان مشتریان همیشه یکی از فرآیندهای دشوار برای کسب و کار بوده است. این امر با استفاده از مزیت‌های داستان‌سرایی به خوبی قابل دستیابی است.

تعامل با مشتریان همیشه امر دشواری نیست. اگر شما نحوه اثرگذاری بر روی مشتریان را بدانید، به راحتی امکان تعامل و فروش محصولات‌تان را خواهید داشت. امروزه برخی از برندها برای تعامل با مشتریان اقدام به استفاده از داده‌های طبقه‌بندی شده می‌کنند. این امر در زمینه داستان‌سرایی نیز اهمیت بسیار زیادی دارد. وقتی شما با آگاهی از سلیقه مشتریان اقدام به طراحی داستان برای برندگان نمایید، واکنش مشتریان بسیار بهتر خواهد بود.

تعیین قیمت‌های رقابتی

اگرچه کیفیت محصولات اهمیت بسیار زیادی دارد، اما هنوز هم سطح قیمت یکی از معیارهای تعیین‌کننده محسوب می‌شود. اگر شما در تلاش برای رقابت موثر در یک بازار هستید، باید این نکته را به خوبی در ذهن داشته باشید. تعیین سطح قیمت‌های رقابتی به معنای موفقیت بهتر کسب و کارها در زمینه بقا در بازار است. شاید در نگاه نخست بقا در بازار هدف اصلی بسیاری از کسب و کارها نباشد، اما شما برای توسعه فعالیت برندگان ابتدا باید بقای کسب و کارتان را تضمین کنید.

تعیین قیمت‌های رقابتی امری فراتر از کاهش هزینه‌های تولید است. گاهی شما باید از بخشی از سود نهایی‌تان نیز چشم‌پوشی نمایید. این امر برای موفقیت بلندمدت در عرصه کسب و کار اهمیت بسیار زیادی

به قلم: مکس فریدمن کارآفرین مستقل و کارشناس حوزه کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

فعالیت در دنیای کسب و کار همیشه همراه با سطح بالایی از رقابت است. امروزه حضور در یک عرصه از کسب و کار به معنای مواجهه با برندهای متعددی است. برخی از برندهای موردنظر سابقه طولانی‌تر نسبت به ما در زمینه حضور در بازار دارند بنابراین رقابت با آنها امر دشواری خواهد بود. خوشبختانه استراتژی‌های بسیار زیادی برای رقابت مناسب با دیگر برندها وجود دارد. هدف اصلی در مقاله کنونی بررسی برخی از مهم‌ترین تکنیک‌ها و استراتژی‌ها برای رقابت موثر با دیگر برندها و شکست‌شان است. در ادامه این نکته را در پنج بخش مجزا مورد بررسی قرار خواهیم داد.

شناسایی و رفع مشکلات مشتریان

مشتریان در فرآیند خرید محصولات به دنبال رفع برخی از مشکلات‌شان هستند. بنابراین برندها باید به خوبی مشکلات مشتریان را شناسایی و سپس حل و فصل نمایند. در غیر این صورت شما توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را از دست خواهید داد. چالش اصلی در این میان ناتوانی برخی از برندها برای درخواست از مشتریان برای ارائه اطلاعات پیرامون مشکلات‌شان است. اگر شما نسبت به انجام این امر خجالت بکشید، هرگز موفق به رفع نیازهای مشتریان نخواهید شد.

بررسی وضعیت کسب و کار در زمینه رفع نیازهای مشتریان یکی از بهترین‌الگوهای بازاریابی و کسب و کار را در اختیار برندها قرار می‌دهد. اگر شما علاقه‌مند به ارزیابی وضعیت برندگان هستید، به نکات ذیل توجه نمایید:

- مهم‌ترین محصول برند شما برای رفع نیاز مشتریان چیست؟
- راهکار شخصی شما برای مشکلات مشتریان در حوزه کسب و کارتان به چه ترتیب است؟
- پروژه‌های توسعه محصولات و خدمات شرکت در چه بازه زمانی ساماندهی می‌شود؟
- واکنش کسب و کار شما نسبت به ریزش مشتریان چیست؟

بدون تردید تمام پرسش‌های فوق برای بررسی وضعیت کسب و کار دارای اهمیت بالایی است، با این حال واکنش برندها نسبت به ریزش مشتریان اهمیت بسیار زیادی دارد. وقتی یک برند با ریزش مشتریان مواجه می‌شود، این امر پیام بسیار روشنی برای کسب و کار موردنظر مخابره خواهد کرد. این امر شامل ناتوانی برای شناسایی مناسب و رفع مشکل مشتریان است بنابراین شما باید جهت‌گیری متفاوتی در این زمینه اتخاذ نمایید. در غیر این صورت در پایان سال با مشکلات بسیار گسترده‌ای برای بهینه‌سازی وضعیت کسب و کارتان مواجه خواهید شد. درست به همین خاطر اغلب کسب و کارهای تازه تاسیس کمتر از

اغلب کسب و کارهای نوپا جزو مشاغل یا کسب و کارهای کوچک هستند.

با اینکه اندازه این کسب و کارها کوچک است ولی نحوه مدیریت کردن آن به اندازه شرکت‌ها و کسب و کارهای بزرگ اهمیت دارد. زیرا عدم آگاهی به روش‌های مناسب و نداشتن استراتژی‌های مفید راه رسیدن به اهداف را مسدود می‌کند و امیدی برای رسیدن به آنها وجود نخواهد داشت.

هر فردی علاقه دارد بتواند کسب و کار خود را به بهترین شکل ممکن مدیریت کند. از طرفی اغلب افرادی که نگران مدیریت کسب و کار هستند و حتی از راه‌اندازی یک کسب و کار تازه هراس دارند بیشتر به دلیل نگرانی از هزینه‌هایی است که برای ایجاد یک کسب و کار سناهه باید پرداخت کنند. در حالی که تجربه کسب و کارهای کوچک ولی موفق نشان داده است که می‌توان با داشتن یک استراتژی سودمند بدون هزینه بالا به اهداف خود دست پیدا کرد. سعی داریم در این مقاله به مهم‌ترین استراتژی‌ها در این زمینه بپردازیم.

۱- استفاده از فرآیندهای اتوماتیک

خوشبختانه تکنولوژی در بسیاری از عرصه‌ها به قدری پیشرفت کرده است که بسیاری از کارها را می‌توان بدون دخالت افراد یا استخدام آنها انجام داد، با این روش، هم سرعت انجام کارها افزایش یافته و هم

شرکت آب و فاضلاب استان قم خبر داد:

طرح حف و تجهیز چاه شهر دستجرد به بهره‌برداری رسید

قم - خبرنگار فرصت امروز: همزمان با هفته دولت طرح حف، تجهیز و خط انتقال شهر دستجرد با حضور معاون هماهنگی امور عمرانی استاندار و فرماندار قم به بهره‌برداری رسید. به گزارش روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان قم، طرح حف، تجهیز و خط انتقال یک حلقه چاه در شهر دستجرد با اعتبار ۵ میلیارد ریال با حضور دکتر بهشتی معاون استاندار، مهندس حیدری فرماندار و جمعی از مسئولان استان و بخش خلیجستان به بهره‌برداری رسید. معاون هماهنگی امور عمرانی استانداری قم در حاشیه این مراسم با قردادی از اقدامات شرکت آب و فاضلاب استان قم



در راستای تأمین آب پایدار برای مناطق مختلف استان، گفت: حف و تجهیز این چاه یکی از ضروریات شهر دستجرد به ویژه در ایام تابستان و پیک مصرف محسوب می‌شود. دکتر محسن بهشتی این چاه را نقطه قوتی برای ساکنان شهر دستجرد دانست و اظهار داشت: با توجه به اینکه در ایام تابستان ساکنان این شهر افزایش می‌یابد این چاه می‌تواند کمبود آب شهر را جبران کند. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم نیز با اشاره به اینکه در حال حاضر آب مورد نیاز شهر دستجرد از دو حلقه چاه تأمین می‌شود، گفت: آبدی این چاه کمتر از ۲۰ لیتر در ثانیه است که در تابستان و مواقع پیک مصرف با کمبود آب مواجه بودیم. وی با بیان اینکه این موضوع نگرانی‌هایی را برای تأمین آب شهر دستجرد به وجود آورده بود، اظهار داشت: در همین راستا اقدام به حف و تجهیز یک حلقه چاه دیگر با آبدی حدود ۱۵ لیتر در ثانیه برای مواقع ضروری کردیم که به نوعی پدافند غیرعامل نیز به شمار می‌رود. دکتر علی جان صادق پور با اشاره به اینکه برای انتقال آب این چاه به مخازن ذخیره شهر ۵۰۰ متر خط انتقال نیز اجرا شده است، خاطر نشان کرد: این طرح در مجموع با اعتبار ۵ میلیارد ریال از محل اعتبارات ملی شهرهای دارای تنش آبی استان قم تأمین شده است.

همزمان با هفته دولت انجام شد:

گاز رسانی به ۵۸ روستای مازندران - حذف سوخت فسیلی در کوهپایه‌های مازندران

ساری - دهقان: امسال و همزمان با هفته دولت، ۵۸ روستای مازندران با ۷۲۰ میلیارد ریال اعتبار از نعمت گاز طبیعی بهره مند می‌شوند. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، «جعفر احمدپور» مدیرعامل شرکت گاز مازندران با اعلام این خبر گفت: متصل شدن این شمار روستا به شبکه گاز سراسری، تعداد روستاهای بهره مند از گاز طبیعی در مازندران به ۲ هزار و ۳۰۸ روستا افزایش می‌یابد. احمدپور با اشاره به اینکه سال گذشته عملیات گازرسانی به شهر فریم و ۱۳۷ روستای دیگر انجام شد، اما بهره برداری نشده است، افزود:



در مجموع ۱۹۵ روستای مازندران با هزینه ۲ هزار و ۹۴۰ میلیارد ریال، هفته دولت امسال به بهره برداری خواهند رسید. مدیرعامل شرکت گاز مازندران ضریب برخورداری جمعیت استان از نعمت گاز را ۹۷.۵ درصد اعلام کرد و گفت: همچنین ضریب برخورداری از گاز جمعیت شهری ۹۹.۵ و جمعیت روستایی مازندران ۹۴.۵ درصد است. احمدپور افزود: از ۲ هزار و ۱۳ روستا مازندران تا کنون، ۲ هزار و ۳۰۸ روستا گازرسانی شده و عملیات گازرسانی به ۲۰۵ روستا نیز در دست اجرا است.

عملکرد شرکت گاز استان ایلام در دولت تدبیر و امید

گازرسانی به ۷۸ درصد روستاهای استان در دولت تدبیر و امید تحقق یافته است

ایلام - خبرنگار فرصت امروز: عباس شمس الهی مدیر عامل شرکت گاز استان ایلام گفت: عملیات گازرسانی به ۷۸ درصد روستاها و نیز ۵۸ درصد شهرهای گازدار استان در دولت تدبیر و امید تحقق یافته است. وی با اشاره به اینکه بر اساس آمار موجود ۷۷ درصد از صنایع گازدار استان نیز در دولت های یازدهم و دوازدهم گازرسانی شده اند افزود: ۵۷ درصد از کل مشترکین شرکت گاز استان در دولت تدبیر و امید جذب و اشتراک پذیری شده اند. شمس الهی تصریح کرد: ۵۷ درصد از مجموع کل پروژه های اجرا شده شامل خطوط انتقال تغذیه و شبکه توزیع گاز در استان از بدو تأسیس تا کنون در این دولت به وقوع پیوسته است که به نوعی انقلاب صنعتی در سبد انرژی استان بوده است که در تأمین انرژی پایدار و ایمن، صیانت و حفاظت از محیط زیست و نیز صرفه جویی اقتصادی جامعه و خانوارها تحول اساسی ایجاد نموده است.



ملاقات مجازی مردم با وزیر نیرو در گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیر دفتر روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان از فراخوان ارسال پرسش از وزیر نیرو به مناسبت هفته دولت خبر داد. رحمت قره خانی گفت: همزمان با هفته دولت، وزیر نیرو با حضور در پخش زنده شبکه ویدئویی آیپارات به سوالات و مشکلات مردم پاسخ می‌دهد. گفت: ملاحظاتی بهداشتی مرتبط با شیوع ویروس کرونا و هشدارهای ستاد ملی مقابله با کرونا باعث شده تا در هفته دولت امسال، بسیاری از برنامه‌ها مردمی وزرا و مسئولان اجرایی کشور تحت تاثیر این موضوع قرار گیرد. از این رو، روابط عمومی وزارت نیرو درصدد است تا این حضور و پاسخگویی مسئولان به مردم را در بستر فضای مجازی و به صورت آنلاین اجرایی کند. قره خانی اضافه کرد: بر همین اساس، رضا اردکانیان، وزیر نیرو در روز چهارشنبه ۵ شهریورماه ساعت ۱۴ با حضور در پخش زنده شبکه ویدئویی آیپارات به سوالات دریافت شده از سوی مردم پاسخ خواهد داد. دبیر روابط عمومی شورای صنعت آب و برق گلستان گفت: لذا از تمامی هموطنان در سراسر استان دعوت می‌شود تا سوالات و مسائل خود را در زمینه آب و برق در قالب فایل ویدئویی یک دقیقه‌ای از تاریخ ۲۲ مردادماه تا یکم شهریورماه از طریق لینک Pr.moe.gov.ir به روابط عمومی وزارت نیرو ارسال فرمایند.

همزمان با هفته دولت ۳ روستای شهرستان کوثر از نعمت گاز طبیعی بهره مند شدند

اردبیل - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل طی مراسمی با حضور فرماندار، بخشدار و جمعی از مسئولین ادارات ، مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل و اهالی محترم منطقه ، همزمان با هفته دولت پروژه های گازرسانی به ۳ روستای جعفرلو، نرلو و ترکه ده از توابع شهرستان کوثر به بهره برداری رسید. در این مراسم که با رعایت کامل پروتکل‌های بهداشتی و حفظ فاصله اجتماعی در مسجد روستای جعفرلو برگزار شد اسماعیلی مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر و شهدای مدافع حرم گفت: با افتتاح پروژه های گازرسانی به ۳ روستای شهرستان کوثر بیش از ۴۰ خانوار روستایی از نعمت گاز طبیعی بهره مند می‌شوند که این پروژه ها با اعتباری بالغ بر ۱۱ میلیارد ریال به بهره برداری می‌رسند. وی همچنین حجم عملیات شبکه گذاری به منظور گازرسانی به این روستا ها را بیش از ۱۱ کیلومتر بیان کرد و گفت: با اتمام روستاهای در دست اجراء در آینده ای نزدیک شهرستان کوثر به لحاظ گازرسانی به شهرستان سبز مبدل خواهد شد.

مدیرعامل آبفای گیلان دلیل افزایش تعداد پروژه ها و اعتبارات مربوطه در هفته دولت را تشریح کرد

رشت - مهناز نوبری: سیدمحسن حسینی رئیس هیأت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان گیلان گفت: در راستای ارتقاء خدمات این شرکت، پروژه های اصلاح و توسعه شبکه توزیع آب، احداث شبکه جمع آوری فاضلاب، حف و تجهیز چاه و همچنین ارتقاء تصفیه خانه های آب در سطح استان در قالب ۲۲ پروژه همزمان با گرامیداشت هفته دولت با اعتباری به ارزش ۱۹۵ میلیارد تومان افتتاح خواهد شد. مدیرعامل آبفای گیلان با اشاره به اینکه برای هفته دولت امسال ۲۱ پروژه با مبلغ ۲۷۵ میلیارد تومان برای افتتاح و بهره برداری پیش بینی شده بود، تصریح کرد: با توجه به اهمیت بهره برداری از فاز دوم تصفیه خانه بزرگ آب گیلان به منظور افزایش ظرفیت تولید آب استان به میزان ۳ هزار لیتر در ثانیه، با توجه به افزایش میزان مصرف آب به دلیل شیوع ویروس کرونا و تأمین نیاز آبی مشترکین، با تلاش و کوشش شبانه روزی سرمایه گذاران پروژه و مجموعه آبفای گیلان در روزهای پایانی مرداد ماه، بهره برداری آزمایشی از این تصفیه خانه آغاز شد که با افزودن شدن به لیست پروژه های هفته دولت، تعداد پروژه های این شرکت به ۲۲ و اعتبار آنها به ۱۹۵ میلیارد تومان افزایش یافت. وی با تأکید بر اهمیت این پروژه به عنوان یکی از بزرگترین پروژه های کشور که به روش BOT و مشارکت بخش خصوصی با اعتباری بالغ بر ۱۶۸ میلیارد تومان اجرا شده است تصریح کرد: بهره برداری رسمی از این پروژه در قالب پویش #هرهفته_الف_ب_ایران با حضور مقامات کشوری در دی ماه سالجاری انجام خواهد شد.

مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران بیان کرد:

حف و تکمیل ۱۰۹ حلقه چاه نفت و گاز در یک سال گذشته

پمپ سیال ، پکینگ المنت، بچ میکسر اسید کاری ، طراحی و ساخت پمپ هیدرولیک و سیستم روان کاوی گیربکس تاپ درایو ، طراحی و ساخت سازه سیستم A-frame دکال حفاری ، طراحی سیستم جامع مدیریت نمودار گیری و سامانه جامع HRM، طراحی و ساخت سیستم جک های هیدرولیک دستگاه دریایی مورب، طراحی و ساخت دو تجهیز کلیدی چاه های گازی (تمیز کننده جداری و خارج کننده ذرات)، ساخت یونیت های هشدار دهنده مقابله با گاز H2S و ... اشاره کرد. موسوی به توسعه مناسبات کاری و همکاری های مشترک با شرکت های بخش خصوصی در اجرای طرح های توسعه میدان های نفتی در این دوره اشاره و گفت:



خدمات یکپارچه فنی و مهندسی را از مزیت های انحصاری این شرکت دانست و افزود: درخورداري از توان تخصصی و تجهیزاتی شرکت موجب شده که بتواند همزمان با عملیات حفاری چاه ها، خدمات متنوع فنی و تخصصی مرتبط با این صنعت را به شرکت های متقاضی ارائه کند که مجموع این خدمات در مدت پیش گفته بالغ بر ۳ هزار و ۸۴۲ عملیات است. وی اظهار کرد: پاسخگویی به نیازهای صنعت نفت در نتیجه کار و تلاش مضاعف متخصصان مجرب و کار آزموده و کارکنان سختکوش و کارآمد و استفاده از ظرفیت ها و توان ساخت داخل در بومی سازی ساخت قطعات پرمصرف و تجهیزات اساسی از افتخارات این شرکت محسوب می‌شود که از جمله می‌توان به ساخت یک دستگاه حفاری سنگین خشکی و صدها قطعه و تجهیزات کاربردی نظیر طراحی و ساخت ابزار پالسر مثبت ویژه چاه های انحرافی افقی، ابزار درون چاهی RTTS، لاینر و سیستم دیجیتال

گزارش مربوط به عملکرد شرکت از ابتدای شهریور ۹۸ تا اول شهریور ۹۹ است، تعداد دکال های حفاری خشکی و دریایی ملکی شرکت ملی حفاری ۷۲ دستگاه عنوان و افزود: مجموع چاه های حف شده در گستره شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب، شرکت نفت فلات قاره ایران، شرکت مهندسی و توسعه نفت، شرکت نفت و گاز پارس، شرکت نفت و گاز اروندان، شرکت نفت مناطق مرکزی و مدیریت اکتشاف شرکت ملی نفت ایران و مابقی در قالب پروژه ای صورت گرفته است. موسوی به انعقاد قراردادهای همکاری و مشارکت با شرکت های بزرگ انرژی، توسعه پترو ایران ، نفت و گاز پرشیا، پترو پارس اشاره کرد و گفت: در مدت پیش گفته قراردادهای همکاری با دانشگاه های شاهرود، چمران، صنعت نفت و جهاد دانشگاهی جهت انتقال دانش، مستند سازی تجربیات و همکاری های علمی آموزشی منعقد شده است . مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران ارایه

معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آیفآ آذربایجان شرقی خبر داد:

تخصیص اعتبارات پروژه آبرسانی به میانه، آذرشهر، عجب شیر و تبریز

تاخیر در نصب انشعابات مسکن‌های مهر را ناشی از مسائل حقوقی و اجتماعی مربوط به متولیان مسکن و تعاونی‌ها عنوان کرد و گفت: شرکت آب و فاضلاب استان در راستای تکمیل تاسیسات زیربنایی و نصب انشعابات مسکن‌های مهر استان در کشور پیشرو بوده و در سه سال اول بیش از ۹۰ درصد از آن را انجام داده است. وی همچنین متذکر شد: در مجموع ۱۰۱ هزار واحد مسکن مهر ساخته شده و در حال حاضر هم شبکه آب و هم شبکه فاضلاب ۹۹ درصد از مسکن‌های مهر استان دایر است.



مشکل آب کلبر کاملاً رفع شده است خانی با بیان اینکه مشکل آب کلبر کاملاً رفع شده است، اظهار کرد: آبرسانی در این شهر نیز همچنان ادامه دارد، در آیش احمد این شهرستان نیز ایجاد مخزن ۲۰۰۰ مترمکعبی و حف چاه برای آسایش ضریب اطمینان در جریان است. وی از مرتفع شدن مشکل کمبود آب در شهر نظر کهریزی با فزایندهی خبر داد و گفت: بخشی از نیاز شهرستان با ایجاد فاز یک مرتفع شده و فاز دوم آن برای تأمین آب دراز مدت این شهر نیازمند تکمیل پیشتازی کشوری آیفآ استان در تکمیل تاسیسات زیربنایی و نصب انشعابات مسکن مهر معاون بهره‌برداری و توسعه آب شرکت آب و فاضلاب استان

۵۰ میلیون تن تخلیه و بارگیری در بندر تجاری کشور انجام شد

ظرفیت پذیرش کشتی‌های ۳۰ هزار تنی در بندر بوشهر فراهم می‌شود

متر اسکله با ظرفیت پهلوگیری کشتی‌های تا ۱۸ هزار و ۴۰۰ تنی.ی.یو در بندر شهید رجایی را به بهره‌برداری رسانیم. راستاد ادامه داد: به مناسبت هفته دولت شماری پروژه نیز در استان بوشهر آماده آغاز بهره‌برداری و عملیات اجرایی است. وی گفت: در بندر کنگان با مشکل نبود تناسب بین مساحت و ظرفیت حوضچه بندر با تعداد شناور موجود در بندر کنگان بودیم که به همین لحاظ توسعه حوضچه بندر کنگان به حدود ۲۶ هکتار در قالب یک پروژه توسعه‌ای در دستور کار قرار گرفته است. راستاد ادامه داد: برآورد این پروژه بالغ بر ۱۷۰ میلیارد تومان است که عملیات اجرایی آن امروز آغاز می‌شود. وی گفت: اجرا این پروژه شرایط خوب و مناسبی برای بهبود کیفیت ورودی و خروجی ناوگان تجاری و افزایش ظرفیت بندر کنگان ایجاد خواهد شد.



به میزان هشت میلیون تنی.ی.یو است که در قالب فاز سه پایانه کانتینری بندر شهید رجایی در حال احداث است. وی افزود: انتظار داریم در این پروژه که شامل یکپاز و ۴۰۰ متر اسکله و ۲۰۰ هکتار محوطه پس‌کارهای است تا پایان سال جاری با ۹۰۰

با حضور فرمانده سپاه ناحیه شازند برگزار شد:

مراسم معارفه فرمانده جدید

پایگاه مقاومت بسیج شهید تندگویان شرکت پتروشیمی شازند



سپاه پاسداران و بسیج اظهار کردند مدیرعامل محترم این شرکت همواره در انجام کارهای خیر و محرومیت زدایی پیش قدم و پیشگام می‌باشد و خوشبختانه این شرکت همکاری ها و تعاملات سازنده و خوبی با سپاه پاسداران و بسیج داشته

است و خدمات ارزنده پتروشیمی شازند باعث افتخار برای این شهرستان، استان مرکزی و میهن عزیز اسلامی می‌باشد. سپس مهندس ولدخانی با تقدیر از زحمات آقای زمانی و تبریک انتصاب آقای طحان نژاد بیان نمودند آقای زمانی، فردی خدمتگذار و خدوم در راستای تحقق اهداف والای بسیج بود و ضمن تبریک و آرزوی موفقیت برای آقای طحان نژاد بیان، امیدواریم جمعیت خدمات ایشان در راستای خدمت صادقانه به بسیج و شرکت پتروشیمی شازند باشد. ایشان یادآور شدند ما با تمام توان از نیروهای مخلص بسیجی حمایت می‌نماییم. در ادامه این مراسم حکم انتصاب فرمانده پایگاه شهید تندگویان که از سوی سروان باستانی ابلاغ شده بود به ایشان اهدا شد و مهندس ولدخانی نیز لوح تقدیری به پاس زحمات و خدمات ارزنده آقای زمانی اهدا نمودند.



آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه شهرستان ساری منطقه یک

برابر رای شماره ۱۳۹۹۱۱۴۴۱۰۴۵۶۰۰۰۱۲ مورخ ۹۹/۰۵/۱۵ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه یک ساری تصرفات مالکانه آقای/خانم محمد قلی پور آزاد بنی فرزند پداله به شماره ملی ۵۸۲۹۴۶۱۲۰۱ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۲۹.۹۰ متر مربع قسمتی از پلاک ۳۴۴۸ اصلی واقع در یک بخش یک ثبت ساری خریداری از مالک رسمی محرز گردیده 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 مالکیت اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

م الف : ۱۹۹۰۳۹۵۹
تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۰۵/۲۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۰۶/۱۰
مهدی داودی رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان ساری

آگهی مزایده اموال غیر منقول

حسب پرونده کلاسه ۹۸۰۵۳۹ به موجب دادنامه شماره ۹۸۰۹۹۷۱۸۳۰۲۰۰۵۲۶ صادره از شعبه دوم دادگاه حقوقی مسال دعوی آقای ناطق ابراهیم پور فرزند نوروز به طرفیت آقای یحیی دانشی و ششمه سرانی فرزند غلامعلی مایر بر مبنای مبلغ ۴۰۰۰۰۰۰۰ ریال از بابت اصل خواسته و هزینه دادرسی در حق محکوم له و تیم عتر در حق صندوق دولت که در همین راستا مل غیر منقولی محکوم علیه به حیثه توقیف درآمده و توسط کارشناس رسمی دادگستری به شرح ذیل ارزیابی و توصیف اجمالی گردیده است: ششدانگ یک واحد آپارتمان با زیربنای ۶۲/۸۸ مترمربع متعلق به محکوم علیه واقع در مسال خیابان مدرس روی روی برجکوبی صدف جزء پلاک نشی شماره ۳۷۷ فرعی از ۱ اصلی مغزور از ۲۲ فرعی طبقه اول فاقد سند تفکیکی دارای تو خواب و آشپزخانه کابینت فلزی فرورودی جوی با پنجره های آلومینیوم و نامسک برامیک دارای امتیازات آب و برق و گاز که با توجه به وضعیت موجود ارزش کل ملک ۲۸۳۰۰۰۰۰۰۰ ریال برآورد شده است. بنابراین مغزور شده ملک موضوع از طریق مزایده حضوری در روز یکشنبه مورخه ۱۳۹۹/۰۶/۲۳ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ در دفتر اجرای احکام مدنی دادگستری مسال بفروش برسد. قبل از موعد مقرر هر یک از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و مبلغ ده درصد قیمت پایه را واریز و رسید دریافت نموده و رسید مربوطه را به همراه قیمت پیشفهادی بصورت مکتوب در وقت مقرر به دفتر اجرا ارائه نمایند و درخواست افراد بدون بیوست قبضه فاقد اعتبار می باشد. برنده مزایده مجموعاً می تواند ده درصد قیمت پیشفهادی خود را تودیع و نسبت به باقی طرف مدت یک ماه اقدام نماید و چنانچه برنده مزایده طرف مدت یک ماه نتواند باقیمانده را پرداخت نماید ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع صندوق دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و وجوه واریزی کلیه شرکت کنندگان که در مزایده برنده نشده اند نیز به آنها مسترد خواهد شد و همچنین کسانی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می توانند ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات بازرسی فراهم آید. اس تاریخ انتشار: ۱۳۹۹/۰۶/۱۰
سید رحیم مهرجوی مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان مسال



سازمان آگهی ها

۱۹۹۰۳۹۵۹

آگهی تصمیمات شرکت فراوران طبیعت کیان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۹۹۵۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۳۹۹۰۵/۲۸ تصمیمات ذیل اتخاذ شد: به موضوع شرکت علاوه بر موارد قبلی تولید الکل صنعتی و طبی مجاز با رعایت قوانین و مقررات جاری کشور و پس از اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح اضافه و ماده مربوط در اساسنامه به شرح فوق اصلاح می گردد.
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۶۰۴۱۲)

آگهی تغییرات شرکت کاخ سازان انصار سهامی خاص به شماره ثبت ۲۴۱۷ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۳۵۶۴۷۵

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۸/۰۹/۰۶ تغییرات ذیل اتخاذ شد: ۱- احسان گویوند به کد ملی ۱۸۵۰۳۰۱۱۸۲ و خانم شکوفه ویسی به کد ملی ۵۱۷۰۰۷۱۱۸۳ و آقای محمد نظام دوست مالقجانی به کد ملی ۵۱۷۰۰۷۱۱۸۳ به سمت اعضای اصلی هیأت مدیره انتخاب شدند. ۲- امیرحسین رحیمی نیا به شماره ملی ۴۲۵۱۱۴۴۴۹۳ به عنوان بازرس اصلی و آقای سید وحید پرور به شماره ملی ۴۲۴۰۳۰۱۰۱ به عنوان بازرس علی البدل برای یک سال مالی انتخاب گردید. ۳- احسان گویوند به کد ملی ۱۸۵۰۳۰۱۱۸۲ و خانم شکوفه ویسی به کد ملی ۵۱۷۰۰۷۱۱۸۳ به سمت نایب رئیس هیأت مدیره به مدت دو سال مالی انتخاب گردیدند. حق امضاء کلیه اسناد رسمی و اوراق بهادار و تعهدآور بلنکی از قبیل چک ، سفته و نامه های عادی و اداری با امضاء شکوفه ویسی (رئیس هیئت مدیره) و مهر شرکت معتبر است. ۵- انتخاب روزنامه کثیرالانتشار روزنامه کهگیلویه بویراحمد فرصت امروز جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب گردید.
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری دهدشت (۹۶۳۶۱۵)

تاسیس شرکت سهامی خاص راه گستران ایمن جنوب دهدشت در تاریخ ۱۳۹۸/۰۹/۰۳ به شماره ثبت ۲۴۶۳ به شناسه ملی ۱۴۰۰۸۷۸۴۷۸۹ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد.

از مراجع ذیربط مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان کهگیلویه و بویراحمد ، شهرستان کهگیلویه بخش مرکزی ، شهر دهدشت، محله مخابرات ، بلوار پاسداران ، خیابان فردوسی شمالی ، پلاک ۰ ، طبقه همکف کدپستی ۷۵۷۱۸۶۷۱۵۵ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰۰ سهم ۱۰۰۰۰ ریالی تعداد ۱۰۰ سهم آن با نام عادی مبلغ ۵۰۰۰۰۰۰ ریال توسط موسسین طی گواهی بانکی شماره ۱۵۲۶۷۲۴۰ مورخ ۱۳۹۸/۰۸/۲۸ نزد بانک قوامین شعبه پارسی دهدشت با کد ۱۵۲۶۷ گردیده است و الباقی در تعهد صاحبان سهام می باشد اعضا هیئت مدیره آقای علیرضا جاوید به شماره ملی ۴۲۴۰۲۰۹۶۱۷ و به سمت نایب رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال آقای سید فرشاد خوشنم به شماره ملی ۴۲۴۰۲۶۱۹۶۱ و به سمت عضو هیئت مدیره به مدت ۲ سال و به سمت مدیرعامل به مدت ۲ سال آقای عبدالحسن جاوید به شماره ملی ۴۲۵۰۲۹۶۱۲۱ و به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهدآور شرکت از قبیل چک، سفته، بروت، قراردادهای عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه های عادی و اداری با امضاء رئیس هیئت مدیره آقای عبدالحسن جاوید به شماره ملی ۴۲۵۰۲۹۶۱۲۱ همراه با مهر شرکت معتبر می باشد. اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه بازرسان آقای سید حامد کشاورز به شماره ملی ۴۲۴۰۳۳۷۵۰۵ به سمت بازرس علی البدل به مدت یک سال مالی آقای سید محمد حسن کشاورز به شماره ملی ۴۲۵۰۳۰۴۱۱۶ به سمت بازرس اصلی به مدت یک سال مالی روزنامه کثیرالانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری دهدشت (۹۵۶۳۰۲)

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه شهرستان ساری منطقه یک

برابر رای شماره ۱۳۹۹۰۳۱۰۰۰۱۰۰۲۹۲۳ مورخ ۹۹/۰۵/۰۹ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه یک ساری تصرفات مالکانه آقای/خانم سجاد روشناس فرزند حسین بشماره ملی ۲۱۶۲۷۶۰۰۸۸ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۱۱۱.۸۵ متر مربع قسمتی از پلاک ۳۴۴۹ اصلی واقع در یک بخش یک ثبت ساری خریداری از مالک رسمی محرز گردیده 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 مالکیت اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

آگهی تصمیمات شرکت توان نیروی دیلگان شرکت سهامی خاص به شماره ثبت ۱۹۳۶ و شناسه ملی ۱۴۰۰۴۳۲۲۸۸۰

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی سالیانه مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۲۷ تصمیمات ذیل اتخاذ شد : ۱- فرخنده پور رحیمی به شماره ملی ۲۲۵۰۰۸۸۰۸ و نازکی احمدیان فر به شماره ملی ۲۲۵۰۲۶۳۱۱۸ و عنایت اله بهادری نیک به شماره ملی ۴۲۵۱۲۳۲۷۷ به سمت اعضای اصلی هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند ۲- فرخنده پور رحیمی به شماره ملی ۲۲۴۰۰۸۸۰۸ به سمت مدیر عامل و عضو هیات مدیره و نازکی احمدیان به شماره ملی ۴۲۵۰۲۶۳۱۱۸ به سمت رئیس هیات مدیره و عنایت اله بهادری نیک به شماره ملی ۴۲۵۱۲۳۲۷۷ به سمت نایب رئیس هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند حق امضاء کلیه اسناد رسمی و اوراق بهادار و تعهد آور بانکی از قبیل چک ، سفته و نامه های عادی و اداری با امضاء فرخنده پور رحیمی (مدیر عامل) و مهر شرکت معتبر است ۳- سهیلا ظفر پور به شماره ملی ۴۲۴۰۲۹۱۰۴۶ به سمت بازرس اصلی و زیبا ظفر پور به شماره ملی ۴۲۴۰۳۳۷۷۸۵ به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند. ۴- روزنامه کثیرالانتشار فرصت امروز جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب گردید.
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری دهدشت (۹۶۳۰۳۰)

موضوع فعالیت ارائه فعالیتهای عمرانی، ساختمانی، پیمانکاری و خدماتی و تأسیسات شامل طراحی و اجرای پروژه های راه سازی شامل راه اصلی و فرعی معابر و پیاده روها، انجام پروژه های مربوط به تأسیسات و تجهیزات ابنیه، امور بهره برداری، برق صنعتی و ساختمانی، خطوط انتقال و تصفیه خانه های آب و فاضلاب، محوطه سازی و بندهای انحرافی، اجرای پروژه های پارک سازی، نقشه برداری و تسطیح اراضی، مشارکت و ساخت در پروژه های انبوه سازی مسکن، انجام فعالیتهای زیست محیطی و تأمین ایمنی برای پروژه های عمرانی، خرید کالا و خدمات، خرید و تأمین تجهیزات نیروی برق، صادرات و واردات کالاهای مجاز داخلی و خارجی، اخذ عملیات بارگیری و تخلیه و یا ترخیص کالا، بازرس کالا و کنترل کیفیت و صدور مشاوره کیفی استاندارد، تأمین نیروی انسانی و خدماتی جهت (فضای سبز، آبنماخانه و تنظیفات، امور آشپزخانه و رستوران، تهیه و طبخ مواد غذایی، مشترکین مخابرات و شرکتهای برق منطقه ای توزیع، خدمات رایانه ای (به استثنای امور فرهنگی)، خدمات چاپ و تکثیر، خدمات باغبانی و امور تأسیسات، ارائه خدمات شهری شهرداریها و اجرا و نگهداری فضای سبز، انجام پروژه های شبکه های توزیع و انتقال، تهیه انواع کانکس های اداری و صنعتی و حرآستی و تأمین نیرو انسانی، انجام پروژه های حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات، صنعت و معدن، کشاورزی و نیرو، انجام امورات بازرگانی، تعمیر و نگهداری از تأسیسات برودتی و حرارتی، امور نظافت و بهداشت اماکن (منزل - ارگانهای دولتی و غیردولتی)، امور بهره برداری از تأسیسات لوله کشی (آب، گاز)، سیم کشی (برق، تلفن، کابلی و جزئی)، دامداری و کشاورزی، تهیه کود و بذر کشاورزی، تهیه و تأمین خودروهای سبک و سنگین جهت ادارات و شرکتهای دولتی و خصوصی، تعمیر و نگهداری ساختمان و اجاره ماشین آلات (سبک و سنگین) و شرکت در مناقصات دولتی و خصوصی با رعایت قوانین و مقررات جاری کشور پس از اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح. در صورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم

آگهی تغییرات شرکت فراوران طبیعت کیان سهامی خاص به شماره ثبت ۹۹۵۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

به استناد صورتجلسه مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده مورخ ۱۳۹۸/۱۲/۱۵ تغییرات ذیل اتخاذ شد: ۱- شیوا غرقانی به شماره ملی ۲۳۹۰۳۴۲۴۹۲ و مهروارنگ قایدی به شماره ملی ۲۳۹۰۳۴۲۴۹۲ و امیرعباس متین به شماره ملی ۱۳۷۹۱۶۹۵۴۲ به سمت اعضای اصلی هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند ۲- شیوا غرقانی به شماره ملی ۲۳۹۰۳۴۲۴۹۲ به سمت مدیرعامل و عضو هیئت مدیره مهروارنگ قایدی به شماره ملی ۲۳۹۰۳۴۲۴۹۲ به سمت رئیس هیئت مدیره و امیرعباس متین به شماره ملی ۱۳۷۹۱۶۹۵۴۲ به سمت نایب

رئیس هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند - حق امضاء کلیه اسناد رسمی و اوراق بهادار و تعهد آور بانکی از قبیل چک ، سفته و نامه های عادی و اداری با امضاء فرخنده پور رحیمی (مدیر عامل) و مهر شرکت معتبر است ۳- سهیلا ظفر پور به شماره ملی ۴۲۴۰۲۹۱۰۴۶ به سمت بازرس اصلی و زیبا ظفر پور به شماره ملی ۴۲۴۰۳۳۷۷۸۵ به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند. ۴- روزنامه کثیرالانتشار فرصت امروز جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب گردید.
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد مرجع ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری دهدشت (۹۶۳۰۳۰)

آگهی تغییرات شرکت فراوران طبیعت کیان سهامی خاص به شماره ثبت ۹۹۵۵ و شناسه ملی ۱۴۰۰۸۹۹۳۲۱۷

رئیس هیات مدیره برای مدت دو سال انتخاب شدند - حق امضاء کلیه اسناد رسمی و اوراق بهادار و تعهد آور بانکی از قبیل چک ، سفته و نامه های عادی و اداری با امضاء فرخنده پور رحیمی (مدیر عامل) و مهر شرکت معتبر است ۳- سهیلا ظفر پور به شماره ملی ۴۲۴۰۲۹۱۰۴۶ به سمت بازرس اصلی و زیبا ظفر پور به شماره ملی ۴۲۴۰۳۳۷۷۸۵ به سمت بازرس علی البدل برای مدت یکسال مالی انتخاب شدند. ۴- روزنامه کثیرالانتشار فرصت امروز جهت نشر آگهی های شرکت انتخاب گردید.
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کهگیلویه و بویراحمد اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری یاسوج (۹۵۵۱۸۳)



چالش‌های مالی توسعه کسب و کار با حق امتیاز دیگر برندها

<div><div> </div><div>به قلم: دنی کاتان و جیمز ویترانو کارآفرین حوزه مدیریت و نویسنده حوزه بازاریابی</div></div>
<div><div> </div><div>ترجمه:علی آل‌علی</div></div>

صنعت فست فود و مواد غذایی یکی از حوزه‌های پر از رقابت در کسب و کار محسوب می‌شود. براساس گزارش مجله FSR، سالانه ۶۰ درصد از فست فودهای تازه تاسیس با شکست مواجه می‌شوند بنابراین اگر شما در صنعت مواد غذایی تازه کار هستید، شانس ورشکستگی تان بسیار زیاد خواهد بود. یکی از راهکارهای مناسب برای پرهیز از شکست و مواجه با مشکلات مالی در عرصه کسب و کار استفاده از حق امتیاز مدل کسب و کار دیگر برندهاست. امروزه بسیاری از برندها تمایل به همکاری با کسب و کارهای نوپا دارند. دلیل این امر امکان تفویض اختیار فعالیت در یک بازار خاص به کسب و کاری کوچک بدون نیاز به سرمایه‌گذاری قابل ملاحظه خواهد بود. بسیاری از کسب و کارهای کوچک در سال‌های نخست فعالیت‌شان به عنوان برند اقدام به استفاده از حق امتیاز برندهای بزرگ می‌کنند. شاید در نگاه نخست استفاده از حق امتیاز مدل کسب و کار دیگر برندها حاشیه امن مناسبی برای کسب و کارهای نوپا ایجاد کند. نکته مهم در این میان امکان مواجهه با شکست در هر صورت، حتی استفاده از مدل کسب و کار دیگران، است بنابراین شما باید هوشمندانه نسبت به مدیریت وضعیت کسب و کارتان اقدام نمایید. در غیر این صورت مشکلات عمده‌ای پیش روی شما قرار خواهد گرفت. بررسی مشکلات مالی پیش روی کسب و کارهای تازه تاسیس همیشه اهمیت بالایی داشته است. در ادامه برخی از مهم‌ترین مشکلات کسب و کارهای تازه تاسیس در زمینه استفاده از حق امتیاز کسب و کارهای دیگر و مشکلات مالی احتمالی را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

پیچیدگی‌های مالی

افراد در زندگی شخصی باید مدیریت مالی‌شان را برعهده بگیرند. این امر اغلب اوقات موجب بروز سوءتفاهم برای کارآفرینان می‌شود. اگر شما در زندگی شخصی‌تان مدیر مالی خوبی هستید، هیچ دلیلی برای تکرار این امر در حوزه تجاری نیز نیست بنابراین همیشه باید نسبت به بهبود وضعیت کسب و کار با استفاده از کارشناس‌های مالی اقدام نمایید. وقتی شما با استفاده از حق امتیاز یک شرکت دیگر مشغول به فعالیت هستید، فقط در قبال کسب و کارتان مسئولیت ندارید. شکست شما موجب بروز بحران مالی برای شرکت مادرتان نیز خواهد شد بنابراین با احتیاط نسبت به اخذ تصمیم‌های فنی اقدام نمایید. گاهی اوقات برخی از برندهای زیرشاخه با سود مناسبی مواجه می‌شوند، نکته مهم در این میان توجه به سهم شرکت صاحب حق امتیاز است. اگر شما نسبت به این نکته توجه نداشته باشید، با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهید شد. برخی از برندها در صورت مواجهه با بدحسابی شرکت‌های بهره‌مند از حق امتیاز مد کسب و کارشان نسبت به فسخ آن اقدام می‌کنند بنابراین در حوزه مالی باید دقت و توجه بسیار زیادی به خرج دهید. پیچیدگی در حوزه مدیریت امور مالی امری طبیعی محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در زمینه مدیریت این حوزه با مشکلات وسیع مواجه هستند. بهترین راهکار در این میان همکاری با برخی از حسابدارها و کارشناس‌های امور مالی حرفه‌ای است. چنین امری خیال شما را نسبت به وضعیت مالی کسب و کارتان تا حد زیادی رفع خواهد کرد.

آگاهی از فرآیندهای کاری

شما باید شناخت مناسبی از درون و بیرون کسب و کارتان داشته باشید. این امر فقط شامل شناخت دقیق مخاطب هدف یا کارمندان شرکت نیست. برخی از شرکت‌ها پس از کسب حق امتیاز بهره‌مندی از مدل کسب و کار برندهای بزرگ با چالش فقدان آگاهی دقیق از حوزه موردنظر مواجه می‌شوند. اگر شما نیز با چنین مشکلی مواجه هستید، باید پیش از اخذ مجوزهای لازم برای استفاده از حق امتیاز موردنظرتان اندکی آگاهی دقیق پیرامون برند موردنظر کسب نمایید. در غیر این صورت همکاری با برندهای بزرگ هیچ سودی برای کسب و کار شما نخواهد داشت. همکاری با کارآفرینان دیگر یا درخواست کمک از برندهای بزرگ ایده مناسبی محسوب می‌شود. شما باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن نسبت به یادگیری نکات مختلف اقدام نمایید. در غیر این صورت طرف مقابل در زمینه ادامه همکاری با شما دچار تردیدهای بسیار زیادی خواهد شد.

انتخاب‌های ضعیف در حوزه‌استخدام

شاید در نگاه نخست استخدام افراد حرفه‌ای گزینه ساده‌ای به نظر برسد. بسیاری از برندها نسبت به ضرورت همکاری با نیروی کار حرفه‌ای آگاهی دارند، اما تعداد اندکی از آنها در عمل توانایی جذب نیروی دلخواه‌شان را پیدا می‌کنند. وقتی شما کارمندان مناسبی در اختیار نداشته باشید، وضعیت کسب و کارتان به شدت دشوار خواهد شد. اغلب کسب و کارهای تازه تاسیس به سرعت نسبت به استخدام نخستین فرد داوطلب برای همکاری اقدام می‌کنند. شما باید جلوه حرفه‌ای برندنات را رعایت کنید بنابراین برگزاری جلسات استخدامی امری ضروری برای برند شما خواهد بود. در غیر این صورت فرصت کافی برای یافتن بهترین گزینه استخدامی را نخواهید داشت. استخدام در حوزه کسب و کارهای تازه تاسیس باید معطوف به رفع نقاط ضعف شرکت باشد. شاید چند بخش مختلف امکان مدیریت از سوی شما یا کارمندان فعلی را داشته باشد بنابراین بی‌جهت هزینه اضافی برای کسب و کارتان ایجاد نکنید. استخدام افراد مناسب در بخش‌هایی که واقعا بدان‌ها نیاز دارید، امری ضروری خواهد بود. سایر ایده‌ها برای استخدام در حوزه‌های کم‌اهمیت نباید مورد توجه قرار گیرد.

شکست‌های در کمین

برخی از مدیران با جهت‌گیری به سوی همکاری با برندهای بزرگ و بهره‌مندی از برنامه مدیریت مالی دیگر نگرانی پیرامون مواجهه با شکست ندارند. این امر شاید در نگاه نخست منطقی به نظر برسد، اما همیشه موجب غافلگیری کسب و کارها می‌شود. شما باید همیشه در انتظار وقوع شکست‌های احتمالی باشید. این امر تمام سازمان شما را هوشیار نگه می‌دارد. امروزه بیشترین شکست‌های کاری در زمینه سهل‌انگاری‌های ساده کسب و کارها رخ می‌دهد، با این حساب توجه به وضعیت کسب و کار همیشه از اهمیت بالایی برخوردار خواهد بود. هدف اصلی این بخش ایجاد حالت ترس دائمی در میان مدیران کسب و کار نیست. نکته مهم توجه به جایگاه حساس کسب و کارتان است. شما از یکسو در تلاش برای مدیریت کسب و کار و از سوی دیگر مورد اعتماد برندهای بزرگ هستید بنابراین باید از اعتماد موردنظر بیشترین بهره را ببرید.

بهبود مهارت‌های سازمانی

برندها در دنیای کسب و کار باید همیشه به دنبال بهبود سطح توانایی‌های‌شان باشند. در غیر این صورت در رقابت با دیگر برندها با شکست مواجه خواهند شد. یکی از نکات مهم در این میان استفاده از دوره‌های آموزشی و به طور کلی تلاش برای ارتقای مهارت هاست. شاید شما در حوزه کسب و کار یک یا دو کار را به خوبی انجام دهید. این امر به احتمال فراوان برای بسیاری از کارمندان شرکت‌تان نیز به همین ترتیب است. نکته مهم در اینجا ضرورت بهبود مهارت‌های سازمانی مدیران و کارمندان است. اگر شما به این نکته توجه داشته باشید، وضعیت کسب و کارتان در بلندمدت بسیار بهتر خواهد شد. اغلب برندهای بزرگ ابتدا به عنوان زیرمجموعه دیگر برندها شروع به فعالیت کرده‌اند. نکته مهم در این میان استفاده از تجربیات برندهای دیگر برای بهبود وضعیت کسب و کارمان است بنابراین استفاده از حق امتیاز مدل کسب و کار برندهای بزرگ در راستای توسعه بلندمدت کسب و کار گزینه منطقی خواهد بود. هدف اصلی مقاله کنونی ارائه راهکارهایی برای مقابله با مشکلات مالی در این مسیر بود. با رعایت نکات مورد بررسی احتمال مواجهه با شکست از سوی کسب و کار شما به شدت کاهش خواهد یافت.

منبع: **entrepreneur.com**



تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

<div><div> </div><div>به قلم:انجمن کارآفرین‌های جوان</div></div>
<div><div> </div><div>مترجم:امیر آل‌علی</div></div>

برای بسیاری از افراد زندگی در یک بخش خلاصه می‌شود. درواقع تصورات بر این است که برای رسیدن به موفقیت در کار، حتما باید زندگی شخصی را فدا کنند. تحت این شرایط اقداماتی نظیر ازدواج و تشکیل خانواده به خط قرمز آنها تبدیل می‌شود. این امر در حالی اسست که در برخورد با کارآفرین‌ها و مدیران موفق جهان، به این نکته پی خواهید برد که بیشتر آنها ازدواج کرده و صاحب فرزندانی هستند. تحت این شرایط فرضیه اول را باید کاملا نادرست تلقی نمود. درواقع هیچ تضادی میان کار و زندگی شخصی وجود نداشته و برای موفقیت واقعی، لازم است تا هر دو جنبه را مورد توجه قرار دهید. با این حال این موارد تنها زمانی به عامل منفی برای همدیگر تبدیل می‌شوند که مدیریت خوبی صورت نگیرد. در این راستا توجه به اقدامات انجام شده از سوی افراد موفق، بهترین انتخاب ممکن خواهد بود. در همین راستا به بررسی هشت راز افراد حرفه‌ای در ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی خواهیم پرداخت.

۱-بر روی موارد اصلی متمرکز بمانید

این امر یک واقعیت است که اکثر افراد در زندگی خود موارد اصلی و اولویت‌ها را شناسایی نکرده‌اند. تحت این شرایط در برنامه روزانه آنها می‌توان انواع اقدامات را مشاهده کرد. این امر در حالی است که شما به عنوان فردی که مشغله کاری زیادی را دارد، باید نسبت به اقداماتی که انجام می‌دهید، کاملا هوشیار باشید. در این راستا توصیه ما این است که صرفا اقدامات کاملا ضروری را حفظ کرده و سایر موارد را کنار بگذارید. با این اقدام در پایان روزه، این اطمینان را خواهید داشت که موارد اصلی، به پایان رسیده است. در کنار این موضوع نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در صورت در اختیار داشتن زمان اضافی، می‌توانید موارد دیگری را به فهرست روزانه خود بیفزایید. به صورت کلی با یک بازبینی در اقدامات روزمره خود، با تعداد بسیاری از اقدامات مواجه می‌شوید که عملا ضرورتی را ندارند.

۲-استفاده از زمان‌سنج را به عادت کاری خود تبدیل نمایید

توصیه ما به همه افراد این است که همواره در کنار خود یک زمان‌سنج داشته باشند. خوشبختانه این ابزار حتی در ساده‌ترین گوشی‌های تلفن همراه نیز یافت می‌شود. با این وسیله شما این امکان را خواهید داشت که برای هر یک از اقدامات، محدوده

زمانی را مشخص نمایید. در این راستا بهتر است که زمانی کمتر از حد تصور را انتخاب کنید. این امر باعث خواهد شد که به علت کمبود زمان، در هنگام انجام یک فعالیت صرفا به آن متمرکز بمانید و به دنبال راهکارهایی برای افزایش سرعت خود باشید. داشته باشید یک چنین اقدامی، موفقیت شما تضمین شده خواهد بود. در این راستا مطالعه مداوم راهکارها و استفاده از تجربیات دیگران، به شما در پیدا کردن موارد بهتر، کمک خواهد نمود.
۲-به یک نظم و روتین در زندگی خود دست پیدا کنید
بدون در اختیار داشتن نظم در زندگی خود، انجام یک برنامه بسیار سخت خواهد بود. نکته‌ای که در این رابطه باید به آن توجه داشته باشید این است که روتین باید به عادت شما تبدیل شود. تحت این شرایط شما تنها تا ۴۰ روز نخست، ممکن است برخی فشارها را تحمل نمایید. پس از طی کردن این زمان شما قادر خواهید بود تا در این رابطه کاملا راحت باشید. در این رابطه تنها کافی است که به زندگی افراد موفق جهان توجه داشته باشید. برای مثال آقای وارن بافت همواره بر طبق اصولی ثابت رفتار می‌کند، با این حال این توجهیات صرفا برای ایده گرفتن بوده و هر فرد باید با توجه به شرایط، خصوصیات و نیاز خود در این رابطه تصمیم‌گیری نماید.

۴-حداقل یک روز هفته را به خانواده اختصاص دهید

با توجه به این امر که در روزهای کاری، فرصت کمی برای رسیدگی به جنبه زندگی شخصی شما وجود دارد، به همین خاطر ضروری است تا حداقل یک روز را کاملا به آنها اختصاص دهید. در این رابطه روزهای تعطیل، بهترین فرصت محسوب می‌شود. درواقع بهبود کیفیت روابط شما در تقویت روحیه و آماده شدن برای یک هفته کاری دیگر، کاملا تاثیرگذار خواهد بود. در این راستا توصیه می‌شود که از چند روز قبل، برای آن برنامه‌ریزی کرده و تلاش کنید که تنوع خوبی را رعایت نمایید. درواقع شما اگرچه ممکن است قادر به افزایش تعداد ساعت‌های حضور خود در کنار خانواده نباشید، با این حال می‌توانید با راهکارهایی میزان تاثیر خود را افزایش دهید.

۵-توضیح دادن واهمه‌ای نداشته باشید

این امر که بتوانید به خوبی همکاران و افراد خانواده خود را قانع نمایید، باعث خواهد شد تا با فشار روانی بسیار کمی مواجه باشید. در این راستا توصیه ما این است که برنامه خود را با این افراد به اشتراک گذاشته و دلیل هر اقدام خود را توضیح دهید. برای مثال ممکن است یکی از دوستان، شما را به یک مهمونی دعوت کرده باشد. تحت این شرایط صرفا پاسخ منفی دادن،

ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی به سبک حرفه‌ای‌ها

ممکن است زمینه دلخوری را به همراه داشته باشد. به همین خاطر شما باید بتوانید به خوبی مسائل را توضیح دهید.

۶-دو تلفن همراه داشته باشید

در ابتدا ذکر این نکته ضروری است که شما باید تلفن همراه هوشمند خود را در هنگام انجام یک کار، کاملا از دسترس خارج نمایید. در این راستا توصیه می‌شود که آن را در دورترین کمد ممکن قرار داده و یا به صورت کامل خاموش نمایید. اگرچه این اقدام کاملا تاثیرگذار است، با این حال یک مشکل بزرگ را به همراه خواهد داشت. مشکل اصلی این است که دسترسی به شما سخت خواهد شد. درواقع هر لحظه ممکن است یک اتفاق ضروری رخ دهد که نیاز به پاسخگویی شما باشد. تحت این شرایط یک گوشی کاملا ساده را در دسترس خود قرار دهید و شماره آن را تنها به افراد خانواده، مدیر شرکت و همکارانی دهید که ارتباط با آنها کاملا ضروری است. با این اقدام دیگر مشکلی را نخواهید داشت. در این رابطه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که به تمامی افراد این نکته را ذکر کنید که تنها در صورت وجود موردی اضطراری، با شما تماس بگیرند.

۷-تا حد امکان از تکنولوژی استفاده نمایید

استفاده از تکنولوژی‌های روز باعث خواهد شد تا این امکان را داشته باشید تا اقدامات مختلف را در مدت زمانی به مراتب کمتر، با کیفیت بالاتر و بدون احساس خستگی انجام دهید. تحت این شرایط ضمن پیدا کردن بهترین موارد موجود، باید همواره به دنبال پیدا کردن جدیدترین‌ها نیز باشید. این امر باعث می‌شود تا امکان صرفه‌جویی در زمان به شکل بسیار خوبی، مهیا باشد. این امر خصوصا برای مدیرانی که به علت مشغله کاری، زمان بسیار کمی را برای در کنار خانواده بودن دارند، بسیار کاربردی خواهد بود.

۸-اقدامات کوچک را در یک گروه زمانی انجام دهید

بسیاری از اقدامات هستند که علی‌رغم ساده بودن، زمانگیر بوده و نیاز به جا به جایی مداوم دارند. تحت این شرایط توصیه می‌شود که این دسته از اقدامات را در یک گروه قرار داده و همزمان آنها را انجام دهید. درواقع در رابطه با مواردی که مهم نبوده و نیاز به تمرکز بالایی ندارند، استفاده از سیاست انجام چند اقدام به صورت همزمان، بسیار خوب خواهد بود. به عنوان توصیه پایانی، ذکر این نکته ضروری است که شما باید همواره به صورت تیمی فعالیت کرده و از وارد کردن فشار بیش از حد به خود، جلوگیری نمایید.

منبع: **smallbiztrends.com**



مسیر موفقیت

