

فرآیند تدوین بودجه ۱۴۰۰ آغاز شده و نکات کلی از لایحه موردنظر دولت رسانهای شده است. کاهش مالیات تولید و افزایش مالیات بر مصرف از جمله نکاتی است که رئیس سازمان برنامه و بودجه به آن اشاره کرده است، اما برای افزایش درآمدهای مالیاتی دولت چه باید کرد؟ از نظر کارشناسی، با توجه به فشار اقتصادی ناشی از تحریم‌های ظالمانه آمریکا و همه‌گیری بیماری کرونا که نه‌تنها هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی را برای ایران، بلکه برای همه کشورهای جهان افزایش داده است، این انضباط مالی است که باید در تدوین سند بودجه سال ۱۴۰۰ مورد توجه دولت قرار بگیرد. منظور از انضباط مالی، تعادل بین منابع درآمدی و هزینه‌ای دولت است و چه گویاست این شعر که می‌گوید «چو دخلت نیست، خرج آهسته‌تر کن». دولت باید در تدوین لایحه بودجه ۱۴۰۰، مخارج غیرضرور را حذف کرده و سطح مخارج را کاهش دهد و در شرایط عدم دسترسی به منابع ارزی ناشی از فروش نفت، منابع...



لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در راستای حمایت از بازار سهام و صیانت از حقوق سهامداران است

از بانک‌های بورس‌باز تا بورس‌بازی بانک‌ها

فرصت امروز: بانک‌ها از دیرباز به بازی در زمین بورس متهم بوده‌اند. جذابیت بازار سرمایه برای برخی از بانک‌ها به اندازه‌ای بوده که طبق برآوردها، تنها در بهار امسال حجم سرمایه‌گذاری بانک‌ها در این بازار تا ۵۷۰ درصد افزایش داشته است؛ امری که به خوبی رغبت مدیران بانک‌ها به درآمدزایی از تنور گرم بازار سهام را نشان می‌دهد. در این میان، شورای عالی بورس پنجشنبه گذشته در راستای حمایت از بازار سهام و صیانت از حقوق سهامداران در مصوبه‌ای ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بازار سرمایه را لغو کرد و این مصوبه در کنار تصویب انتقال یک درصد از منابع صندوق توسعه ملی به بورس باعث بروز واکنش‌هایی شد. ازجمله رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس درحالی ورود بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری به بازار سهام کشور را تخلف قانونی و عبور از مجلس...

اعلان جنگ آمریکا به هوآوی چگونه باعث رشد فناوری در چین می‌شود؟

جنگ سرد در زمین فناوری

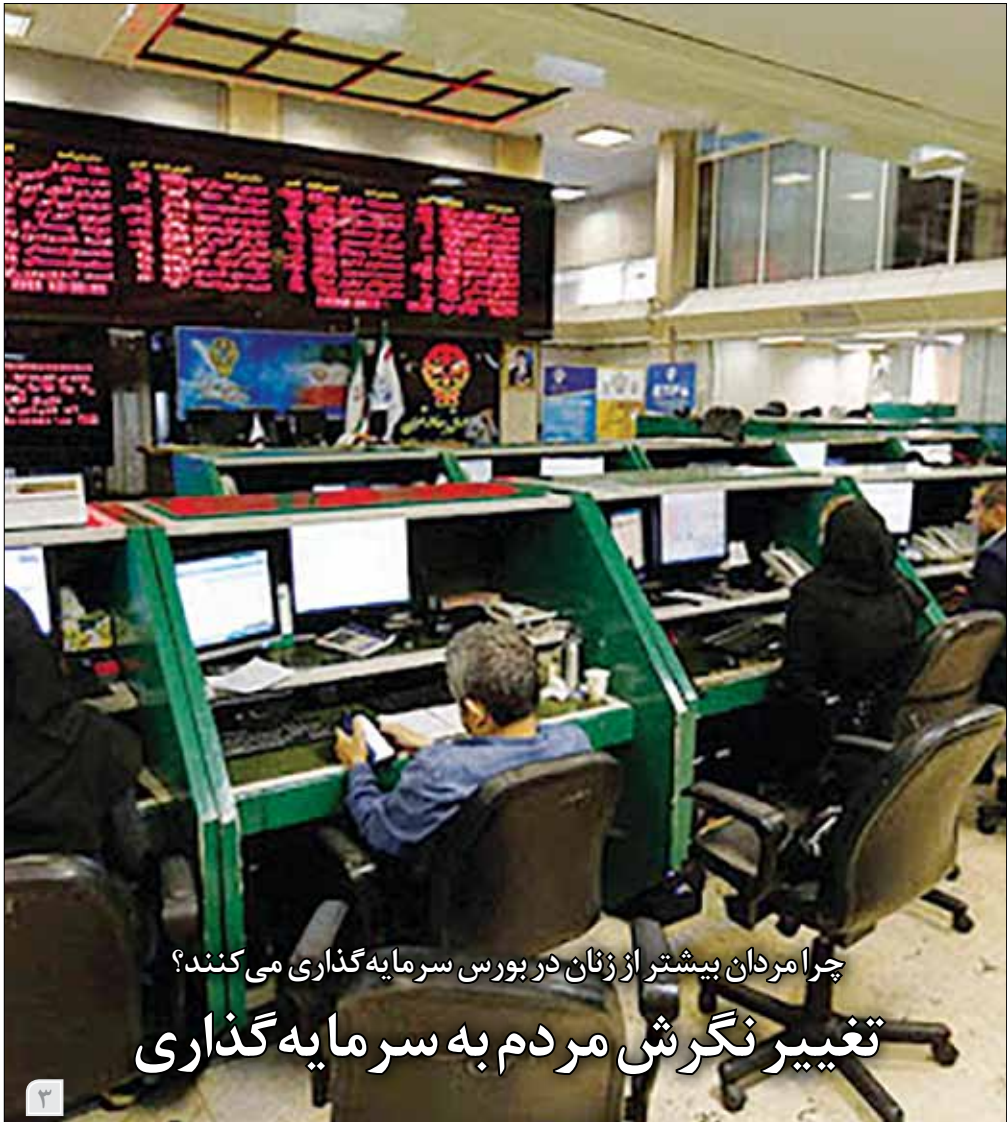


اوراکل به جای مایکروسافت بر نامه جدی خرید تیک‌تاک را دنبال می‌کند

مدیریت و کسب‌وکار

- آیا استخدام اقوام سیاست درستی است؟
- ۳ پرسش که باید برای متمایز کردن برند خود به آنها پاسخ دهید
- آغاز رقابت جنرال موتورز و تسلا
- تصمیم نهایی دولت چین در رابطه با برند تیک تاک
- ۱۱فرآیند و استراتژی بازاریابی جذب مشتری جدید
- پوستر دراگولا در آینه محو می‌شود

۸ تا ۱۶



چرا مردان بیشتر از زنان در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند؟

تغییر نگرش مردم به سرمایه‌گذاری

جهانگیری در جلسه شورای اقتصاد خبر داد

فروش اوراق سلف نفتی از دستور کار خارج شد

و با تاکید بر اینکه این موضوع نیز باید در تنظیم لایحه بودجه سال آینده لحاظ شود، از استعلام‌های متعدد و دست و پاگیر و زمانبر برای صدور مجوزهای کسب و کارهای جدید در دستگاه‌ها انتقاد کرد و از هیأت مقررات‌دایی خواست با تمرکز بیش از پیش بر حذف مقررات دست و پاگیر و استعلام‌های تکراری و موازی، زمینه راه‌اندازی کسب و کارها در کشور را تسهیل نماید.

معاون اول رئیس جمهوری با اشاره به اینکه کارگروه ویژه رفع موانع جهش تولید بنا به تاکید مقام معظم رهبری تشکیل و اولین جلسه آن روز سه‌شنبه برگزار خواهد شد، گفت: در این کار گروه نیز تلاش خواهد شد تصمیمات لازم برای حمایت از سرمایه‌گذاری و بهبود کسب و کار و رونق تولید اتخاذ شود.

وی جهت‌گیری توسعه صادرات در تدوین بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۰ را مثبت ارزیابی و خاطر نشان کرد: در کنار توسعه صادرات، مدیریت واردات نیز موضوعی پراهمیت است که البته لازم است به مدیریت تراز تجارت خارجی نیز توجه جدی صورت گیرد.

جهانگیری با قدردانی از تلاش‌ها و ابتکارهای وزارت نفت برای صادرات و فروش نفت در شرایط فشار و تحریم، افزود: با وجود صدور مجوزهای متعدد برای دستگاه‌هایی که داوطلب فروش نفت شده بودند، اما در نهایت دستگاهی جز وزارت نفت نتوانست در این زمینه اقدام موثری انجام دهد بنابراین ضرورت توجه به سرمایه‌گذاری در بخش نفت برای افزایش توان تولید و صادرات وزارت نفت بیش از پیش احساس می‌شود.

معاون اول رئیس جمهوری همچنین با اشاره به پیشنهاد و طرح فروش اوراق سلف نفتی گفت: متأسفانه این طرح که گفته می‌شد می‌تواند تا

معاون اول رئیس جمهوری با اعلام خارج شدن طرح فروش اوراق سلف نفتی از دستور کار دولت، گفت باید در بودجه سال آینده طرح‌ها و ایده‌های مشابهی که بتواند درآمد لازم را برای دولت ایجاد کند، تدوین شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی معاون اول رئیس‌جمهوری، اسحاق جهانگیری روز دوشنبه در جلسه شورای اقتصاد که به ریاست وی برگزار شد، با تاکید بر اینکه باید جهت‌گیری‌های اصلی بودجه سال ۱۴۰۰ کل کشور متمرکز بر حل مسائل و رفع دغدغه‌های اصلی اقتصاد کشور باشد، گفت: یکی از این مسائل گرانی و تورم است که باید برنامه‌هایی دقیق برای کنترل و مهار تورم و گرانی در لایحه بودجه سال آینده تدوین شود و به‌عنوان جهت‌گیری‌های اصلی آن لحاظ شود.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه مردم از نظر اقتصادی و معیشتی در شرایط دشواری قرار دارند، افزود: با توجه به آثار مثبت کمک‌های حمایت معیشتی و نیز پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه یک میلیون تومانی در سال جاری، باید در بودجه سال آینده نیز به دنبال استمرار برنامه‌های حمایتی و کمک‌های معیشتی به مردم باشیم.

جهانگیری از کاهش سرمایه‌گذاری به عنوان یکی از دغدغه‌های اصلی اقتصاد کشور یاد کرد و با تاکید بر اینکه باید برای افزایش سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اقتصادی به دنبال تدوین راهکارهای اجرایی و عملی باشیم، تصریح کرد: باید برنامه‌های حمایتی نظیر ارائه تسهیلات بانکی با حداقل نرخ سود مدنظر قرار گیرد و با روش‌هایی از این دست از بخش خصوصی حمایت و آنها را نسبت به سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اقتصادی ترغیب و تشویق کنیم.

او بهبود فضای کسب و کار را از دیگر ضرورت‌های اقتصاد کشور برشمرد

با وجود آنکه یک میلیون و ۶۰۰ هزار تقاضا برای مسکن ملی به ثبت رسید تا ۷ تیرماه امسال فقط ۱۱ هزار نفر رقم اولیه ۳۰ تا ۴۰ میلیون تومان را واریز کردند که نشان می‌دهد این طرح به مانند مسکن مهر با چالش عدم تکمیل آورده از طرف متقاضیان همراه شده است.

به گزارش ایسنا، طرح اقدام ملی تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی که بنا به گفته مسئولان برای دهک‌های متوسط طراحی شده است، به نظر می‌رسد در قالب ثبت نام با گذشت حدود یک سال همانند طرح فرسایشی ۲،۲ میلیون واحدی مسکن مهر که هنوز پس از ۱۳ سال به اتمام نرسیده، به مشکل برخورد است. عمده متقاضیان اولیه مسکن ملی با شرایط پنجگانه را نداشته‌اند یا به هر دلیل از واریز وجه امتناع کردند. این مسئله به خوبی از مقایسه واحدهای تعریف شده با واریز وجه و افتتاح حساب قابل مشاهده است.

بخش اعظم واحدهای برنامه‌ریزی شده به میزان ۲۰۰ هزار واحد در شهرهای جدید قرار دارد. با وجود آنکه روند اجرای پروژه‌های طرح اقدام ملی مسکن به میزان ۱۴۲ هزار واحد در بسیاری از شهرهای جدید آغاز شده و در مواردی به پیشرفت بالای ۷۰ درصد رسیده است، گزارش‌ها حاکی از آن است که عمده پیشرفت به طرح‌های مشارکتی مربوط می‌شود. در قالب تفاهم‌نامه با دستگاه‌های دولتی نیز به دلیل برخورداری این دستگاه‌ها از منابع و تسهیلات مناسب، پیش‌بینی می‌شود که پروژه‌ها در ریل مناسبی قرار گیرد.

۱۴۰ هزار میلیارد تومان درآمد برای دولت ایجاد کند، به دلیل برخی ناهماهنگی‌ها از دستور کار خارج شد اما باید در بودجه سال آینده طرح‌ها و ایده‌های مشابهی که بتواند درآمد لازم را برای دولت ایجاد کند، تدوین شود.

وی با تاکید بر ضرورت توجه به موضوع خصوصی‌سازی به عنوان یکی دیگر از جهت‌گیری‌های بودجه سال ۱۴۰۰ خاطر نشان کرد: متأسفانه برخی از مقامات کشور تا رسانه‌های مختلف هر روز علیه خصوصی‌سازی سخنانی مطرح می‌کنند و با توجه به طرح شبهات و مطالب منفی، موضوع خصوصی‌سازی در کشور با مشکلات زیادی مواجه شده است. باید در جهت‌گیری‌های بودجه سال آینده به شکلی دیگر بر موضوع خصوصی‌سازی تمرکز داده شود تا شاهد توسعه خصوصی‌سازی و رفع ابهامات و شبهات باشیم.

در این جلسه که وزرای نفت، نیرو، جهاد کشاورزی، تعاون، کار و رفاه اجتماعی، ارتباطات و فناوری اطلاعات، سرپرست وزارت صنعت، معدن و تجارت، رئیس سازمان برنامه و بودجه، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و رئیس اتاق بازرگانی ایران نیز حضور داشتند، نماینده سازمان برنامه و بودجه گزارشی از بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۰ ارائه کرد و به تشریح تصویر کلی از اقتصاد کلان مشتمل بر روند بلندمدت اقتصاد و پیش‌بینی‌های آینده و نیز سیاست‌های حمایتی بودجه سال ۱۴۰۰ پرداخت. در این گزارش همچنین به سیاست‌های مالی پیشنهادی سال آینده و مقابله فعالانه با اثرات اقتصادی شیوع ویروس کرونا نیز پرداخته شد و جهت‌گیری‌های مختلف بخشنامه بودجه سال ۱۴۰۰ مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.

تکرار تجربه مسکن مهر در مسکن ملی

ثبت نام صفی، واریز تکی

بوده است. آمار کلی هم نشان‌دهنده آن است در ۱۸ شهر جدید که طرح احداث ۲۰۰ هزار واحد اقدام ملی مسکن تعریف شده است در قالب ثبت نامی ۱۲ هزار و ۲۴۷ افتتاح حساب و ۵۷۷۹ فقره واریز وجه صورت گرفته و میزان واریزی هر نفر به طور متوسط در شهر جدید ۳۹ میلیون و ۵۱۲ هزار تومان بوده است. با این حساب در بخش ثبت نام نسبت به کل پروژه تاکنون حدود ۶درصد افتتاح حساب انجام شده است. در این میان، درحالی که پس از طی مراحل اول و دوم ثبت‌نام، متقاضیان طرح مسکن ملی به مراحل واریز وجه رسیده‌اند، واریز نشدن قسط اولیه در موعد مقرر به منزله انصراف از پروژه تلقی خواهد شد بنابراین در شرایط کنونی راه جایگزین و مناسب از طریق اجرای پروژه‌ها به صورت مشارکت با بخش خصوصی و همچنین انعقاد تفاهم‌نامه با دستگاه‌های دولتی، پروژه مسکن ملی را در مسیر شارژ مالی قرار می‌دهد. اجرای طرح از این طریق دو فایده دارد: فایده اول اینکه متقاضیان واقعی از طریق دستگاه‌های مربوطه شناسایی و معرفی می‌شوند و فایده دیگر اینکه تسهیلات مسکن که بعضاً تکافوی خرید را نمی‌دهد می‌تواند با ورود به پروژه‌های ساخت منجر به خانه‌دار شدن جامعه هدف شود.

همچنین طرح اقدام ملی مسکن در شهرهای جدید بیشتری پیشرفت را در واحدهای مشارکتی داشته است که تاکنون احداث ۳۷ هزار واحد قطعی شده و ۱۸هزار واحد انعقاد قرارداد صورت گرفته و

آغاز شده است. قالب دیگر دارای پشتوانه مالی مناسب، تفاهم‌نامه با دستگاه‌های دولتی است. تفاهم‌نامه با بنیاد شهید و ایثارگران، آموزش و پرورش و نیروهای مسلح از جمله این برنامه‌ها است که منابع مالی مناسبی نیز برای آن در نظر گرفته شده است. به طور مثال تسهیلات ۱۶۰ میلیون تومانی ایثارگران با نرخ سود ۴ درصد که به منظور تسهيلات ۱۲ هزار واحد پرداخت می‌شود می‌تواند کمک خوبی برای احداث مسکن ایثارگران باشد. احداث مسکن برای کارکنان وزارت دفاع نیز تفاهم‌نامه دیگر منعقد شده است. تسهیلات حکمت کارکنان ارتش به پروژه اقدام ملی متصل می‌شود. از سوی دیگر تعاونی‌های ساخت مسکن وزارت دفاع بازوی قوی برای اجرای پروژه است. در این قالب احداث ۴۰ هزار واحد در شهرهای جدید برنامه‌ریزی شده است که شرکت عمران، زمین و پروانه در اختیار وزارت دفاع قرار می‌دهد و آنها افراد واجد شرایط را معرفی می‌کنند. برنامه ساخت ۴۰ هزار واحد برای کارکنان آموزش و پرورش نیز در دستور کار قرار دارد. در این بخش به هر واحد ۷۰ میلیون تومان تسهیلات اختصاص می‌یابد و شرکت عمران، تامین زمین، پروانه ساخت و اجرای پروژه را برعهده دارد. بنا به گفته حبیب الله طاهرخانی، معاون وزیر راه و شهرسازی، در شهرهای جدید ۲۰۰ هزار واحد طرح اقدام ملی مسکن در مرحله برنامه‌ریزی و از این تعداد ۱۴۲ هزار واحد به مرحله انعقاد قرارداد، افتتاح حساب و ساخت رسیده است.

«یورو نیوز» بررسی کرد

چرا ترامپ هنوز بخت پیروزی دارد؟

کمتر از دو ماه به انتخابات آمریکا باقی مانده و با وجود انتقادهایی که از عملکرد ترامپ در ایالات متحده می‌شود، کارشناسان می‌گویند او همچنان بخت بالایی برای پیروزی در انتخابات نوامبر دارد. در این راستا، تارنامی شبکه «یورو نیوز» با چند کارشناس سیاسی گفت‌وگو کرده و کوشیده دلایل آنها برای پیروزی مجدد ترامپ در انتخابات ریاست‌جمهوری را جویا شود.

به گفته «یورو نیوز»، نتایج نظرسنجی‌ها ۵۰ روز مانده به انتخابات ریاست جمهوری عمدتاً نشانگر پیروزی جو بایدن، نامزد دموکرات‌ها دارد. با این همه تجربه انتخابات سال ۲۰۱۶ و نتایج نظرسنجی‌هایی که کلینتون را پیروز حتمی انتخابات می‌دانست، هنوز در خاطر‌ها زنده است. پس بهتر است دلایلی که براساس آنها ترامپ می‌تواند بر خلاف نظرسنجی‌ها پیروز و در کاخ سفید ماندگار شود را بشناسیم.

* ریزشی در بین هواداران ترامپ روی نداده است

ماری ای‌استاکی، استاد ارتباطات در دانشگاه ایالتی پنسیلوانیا می‌گوید: «ترامپ حمایت هسته سخت رأی‌دهندگان را با خود دارد.» جوزف بیکر، استاد جامعه‌شناسی مذاهب در دانشگاه ایالتی تنسی نیز می‌گوید: «هسته سخت هواداران ترامپ ترکیبی است از مسیحیان محافظه‌کار و به طور روشن‌تر ملی‌گرایان مسیحی و همچنین افرادی که نگرشی بسته در قبال مهاجرت دارند. میان هر دو گروه، نکات مشترک بسیاری وجود دارد. این دو گروه، بزرگ‌ترین هواداران ترامپ به شمار می‌روند. این دو سبزه‌نمایانگر وحشت بسیاری از آمریکایی‌های سفید در قبال تنوع جامعه است.» کُر مود، استاد هلندی دانشگاه جورجیا هم می‌گوید: «من در جورجیا زندگی می‌کنم و می‌توانم ببینم که این پایگاه تا چه اندازه مصمم است. طرفداری از ترامپ دیگر برای کسی خجالت‌نداره، به این دلیل که آنهایی که واقعا با ابراز هواداری از ترامپ راحت نبودند، ماجرا را رها کرده‌اند.»

* نظام انتخاباتی به نفع ترامپ است

جوزف بیکر با اشاره به نظام انتخاباتی می‌گوید: «کالج الکترال به ناچار این گروه از صاحبان رأی را بیش از حد نمایندگی می‌کند؛ چراکه این سیستم به نفع ایالات روستایی است. همین هم می‌تواند به ترامپ امکان دهد که با حمایت مردمی کمی، پیروز شود.» خاتم استاکی نیز با اشاره به نظام انتخاباتی آمریکا می‌گوید: «با توجه به اهمیت تلاش‌های جمهوریخواهان برای کاهش شمار رأی‌دهندگان، مخالفان ترامپ باید برای شکست او در مقیاس بزرگی جابه‌جا شوند.» پوفسور کُر مود هم با اشاره به همین واقعیت می‌گوید «این کار در زمان حاضر بسیار مهم‌تر از دوره‌های گذشته است و احتمالا می‌تواند کار را برای دموکرات‌ها دشوارتر کند.»

* همه چیز به ایالت‌های چرخشی بستگی دارد

جان ای اوونس، استاد سیاست آمریکایی در مرکز مطالعات دموکراسی دانشگاه وست‌مینستر بریتانیا می‌گوید: «اگر ترامپ بتواند در ۶ ایالت کلیدی پیشرفت کند، با وجود عقب بودن در نظرسنجی‌ها احتمالاً پیروز انتخابات خواهد بود.» او تأکید می‌کند که اگرچه بایدن در نظرسنجی‌های این شش ایالت چرخشی (ایالت‌هایی که پیروزی دموکرات‌ها با جمهوریخواهان در آن به طور سنتی مشخص نیست و در هر دوره به سبوی یکی از دو حزب متمایل می‌شوند) صدرنشین است و تنها به پیروزی در سه تا از این ایالات تعیین‌کننده نیاز دارد، «اما ا یاد نباید برد که رقابت در کارولینای شمالی همواره نزدیک است. به نظر می‌رسد با آنکه بایدن صدرنشین است، رقابت میان دو حزب در پنسیلوانیا و ویسکانسین شدت می‌گیرد. به علاوه فلوریدا، ایالتی که رقابت همواره در آن تانگتنگ بوده است، در این دوره یکی‌دانیم که آیا بایدن می‌تواند آرای لاتین‌ها (مهاجران اسپانیایی زبان) را به خود جلب کند یا نه؟»

* نقش آفرینی عنصر زمان

ترامپ تلاش می‌کند رأی‌دهندگان سفید را از حاشیه‌نشینان پرشمار و فرودست ترسانند تا آنها به حمایت از او ادامه دهند. برای همین است که کارزار انتخاباتی وی بر شعار نظم عمومی استوار است. پروفسور کُر مود می‌گوید: «اینها پیام‌های روشن با ویژگی‌های نژادی و علیه تهدید سوسیالیسم هستند، اما این حربه خیلی در برابر باندی که به‌عنوان یک فرد میانه‌رو شناخته می‌شود، کارگر نمی‌افتد.» به عقیده این پژوهشگر، «عامل زمان به نفع جمهوریخواهان عمل می‌کند. استیصال در برابر کووید-۱۹ و از سرگیری آهنگ رشد اقتصادی نسبت به تابستان ۲۰۲۰ و نه زمستان ۲۰۱۹، می‌تواند به جمهوریخواهان برای پیروزی کمک کند.»

دکتر رودریک پی‌هارت، استاد کالج علوم ارتباطات مودی با تأکید بر فاکتور زمان می‌گوید: «دشمن اصلی ترامپ در این انتخابات جو بایدن نیست، بلکه زمان است. برای این انتخاب دوباره، ترامپ باید کاری کند که زمان برعکس و گذشته تبدیل به حال شود. این یک تاکتیک جدید نیست. بسیاری از دموکرات‌ها و جمهوریخواهان در انتخابات گذشته برای روبروایی با رسوایی‌ها، همین کار را کرده‌اند.» او تأکید می‌کند اگر ترامپ پیروز شود، به این معنا است که او توانسته کاری کند که رأی‌دهندگان وضعیت کنونی را فراموش کنند.»

* ترامپ قدرت را در اختیار دارد

انتخابات امسال برای ترامپ، به یک معنا مثل مسابقه در زمین خودی است و بایدن به زمین حریف رفته است. پروفسور اوونس می‌گوید: «این ماجرا را در استفاده (ابزاری) از کاخ سفید برای کنوانسیون جمهوریخواهان دیدیم. ترامپ از منافع جایگاه رئیس‌جمهوری کنونی استفاده می‌کند و از دسترسی به رسانه‌ها بهره می‌برد.» وی می‌افزاید: «بنا به تعریف بایدن یک تماشاکر است؛ نمی‌تواند از امکانات دولتی استفاده کند. به‌علاوه اگرچه زمان به سرعت می‌گذرد، اما ترامپ می‌تواند همچنان از امکاناتش برای مدیریت بحران کووید-۱۹ بهره ببرد، دقیقاً همان فاکتوری که باعث کاهش محبوبیت او شده است.»

* شرایط بحرانی به نفع ترامپ است

شاید نکته‌ای که بیش از سایر موارد مغفول مانده این واقعیت باشد که ترامپ از وحشت دیگران بهره می‌گیرد. پروفسور بیکر از دانشگاه ایالتی تنسی می‌گوید: «همه‌گیری کرونا هم به او ضربه زد و هم به یاری‌اش آمد. واکنش دولت به شکل وحشتناکی ناکارآمد است که باعث و بانی‌اش شخص ترامپ است. با این حال همین وضعیت خراب سلامت می‌تواند هدیه‌ای برای اردوی جمهوریخواهان باشد: به این ترتیب که میزان هراس مردم در حال حاضر از حد متوسط فراتر رفته است. با این وصف، اگر ترامپ بتواند وسیله‌ای برای بسیج نگرانی‌ها به ترس‌های مردم به نفع خودش پیدا کند، شانس پیروزی در انتخابات را دارد.»

* نتایج نظرسنجی‌ها قطعی نیست

با توجه به انتخابات ریاست‌جمهوری سال ۲۰۱۶، احتمال غلط بودن نتایج نظرسنجی‌ها دور از ذهن نیست. جان ای اوونس می‌گوید: «شاید به این دلیل که هواداران خجالتی ترامپ نمی‌خواهند مانند ۴ سال قبل آشکارا از وی حمایت کنند.» این استاد ارشد دانشگاه وست‌مینستر بااشاره به نظرسنجی اخیر بلومبرگ می‌افزاید: «این پژوهش نشان می‌دهد جمهوریخواهان و مستقل‌ها کمتر از دموکرات‌ها جهت سیاسی مقبول خود را نشان می‌دهند.» اما یک احتمال دیگر هم وجود دارد و آن اینکه «شاید نمونه جمعیت حاضر در نظرسنجی‌ها، به‌ویژه در ایالت‌های چرخشی اشتباه‌آمیز بوده و زیادی از حد از دموکرات‌ها و یا مردان سفید تحصیل‌کرده را شامل شود.» در هر دو صورت، نتیجه نظرسنجی به اشتباه به نفع بایدن درمی‌آید.

اعلان جنگ آمریکا به هوآوی چگونه باعث رشد فناوری در چین می‌شود؟

جنگ سرد در زمین فناوری



اصلی شرکت هوآوی در حوزه طراحی تراشه‌های الکترونیکی، یکی از پیشرفته‌ترین شرکت‌های جهان در حوزه فعالیت خود به شمار می‌رود. طبق بررسی‌های تحلیلگران مؤسسه تحقیقات بازار IC Insights مجوزی را به وزارت بازرگانی آمریکا تحویل داده است. البته دولت آمریکا به احتمال زیاد معافیتهی برای تأمین‌کنندگانی که تراشه‌های طراحی‌شده توسط شرکت های‌سیلیکون (از شرکت‌های زیرمجموعه هوآوی) را تولید می‌کنند نیز صادر نخواهد کرد تا از این طریق یکی از نقاط قوت هوآوی را خنثی کند.

البته شاید حتی یک هوآوی به شدت ناتوان نیز آمریکا را راضی نکند. فضای غالب در وزارت بازرگانی آمریکا این است که با اعطای معافیت به تأمین‌کنندگان قطعات نیمه‌هادی برای شرکت هوآوی مخالفت شود. با این شرایط، شرکت هوآوی مجبور خواهد شد که دست به اقدامات نامیدانه (مانند تولید تراشه‌های الکترونیکی در کارخانه‌های خود با استفاده از فناوری‌های قدیمی‌تری که به شرکت‌های آمریکایی وابسته نیستند) بزند. پیر فراگو از شرکت تحقیقاتی نیو استریت که در زمینه تحقیقات مخابرات و فناوری اطلاعات فعالیت می‌کند، انتظار دارد که هوآوی طی ۱۲ ماه آینده چنین سیاستی را در پیش گیرد. اما این مسیر نیز در حال ناهموارتر شدن است. خبرگزاری رویترز در روز چهارم سپتامبر (۱۴ شهریور) گزارش داد که وزارت دفاع آمریکا طرحی را پیشنهاد کرده است که به موجب آن شرکت بین‌المللی تولید قطعات نیمه‌هادی (SMIC) که بزرگ‌ترین تولیدکننده این قطعات در چین است نیز مانند هوآوی در فهرست سیاه قرار خواهد گرفت. پنتاگون می‌گوید که شرکت SMIC با نیروهای مسلح چین همکاری می‌کند و به همین دلیل تهدیدی برای امنیت ملی آمریکا محسوب می‌شود. قرار گرفتن شرکت SMIC در فهرست تحریم‌های آمریکا، کسب‌وکار این شرکت (که به ماشین‌آلات آمریکایی وابستگی زیادی دارد) را به سمت نابودی خواهد برد. ارزش سهام این شرکت از زمان انتشار این اخبار (از ۱۰ روز قبل) حدود ۲۵ درصد کاهش یافته است. مقامات شرکت SMIC ضمن تکذیب هرگونه ارتباط با نیروهای مسلح چین اعلام کرده‌اند که ادعای اخیر پنتاگون آنها را کاملاً در شوک فرو برده است. خطر قرار گرفتن در فهرست تحریم‌های آمریکا می‌تواند شرکت SMIC را از همکاری با شرکت «های‌سیلیکون» وابسته به هوآوی منصرف کند و یکی از امیدهای احتمالی هوآوی را بر باد دهد. بدین ترتیب، هوآوی باید به مسیر سوم فکر کند. شاید هوآوی مجبور شود از بین ورشکسته شدن یا فروش بخشی از کسب‌وکار خود دست به انتخاب بزند که البته این مسئله فوراً اتفاق نخواهد افتاد. هوآوی در پایان سال ۲۰۱۹ حدود ۳۷۱ میلیارد یوان (معادل ۵۳ میلیارد دلار) ذخایر نقدی در اختیار داشته است که این نقدینگی برای تأمین هزینه‌های عملیاتی شرکت طی ۱.۵ سال آینده کفایت خواهد کرد اما اگر شدت فشارها به حد غیرقابل تحمل برسد، شاید هوآوی تصمیم به فروش های‌سیلیکون بگیرد. های‌سیلیکون به عنوان بازوی

جنگ سرد جدید» تعبیری است که بسیاری از کارشناسان سیاسی و اقتصادی برای تحولات اخیر چین و آمریکا انتخاب کرده‌اند. از زمان روی کار آمدن دونالد ترامپ در کاخ سفید، هرچه از شدت تنش‌های بین آمریکا و روسیه کاسته شده، به همان اندازه بر میزان منازعه واشنگتن و پکن افزوده شده است. تا ابتدای سال ۲۰۲۰ میلادی، این تنش‌ها عموماً به شکل تنش‌های تجاری بود، اما با آغاز پاندمی کرونا که شتاب‌دهنده بزرگ محسوب می‌شود و ترامپ بارها آن را ویروس چینی نامیده است، جدال و به تعبیر بهتر، «جنگ سرد جدید» بین چین و آمریکا عملاً شدت یافته و از قضا فناوری در کانون این جنگ سرد قرار گرفته است.

در این باره، «کونومیست» در گزارش اخیر به اعلان جنگ آمریکا به شرکت هوآوی پرداخته و این مسئله را بررسی کرده که این اعلان جنگ چگونه می‌تواند باعث رشد فناوری در چین شود. «کونومیست» سه سناریو را برای هوآوی برمی‌شمارد و در انتها می‌نویسد، دولت آمریکا همچنان که فشارهای خود بر هوآوی را افزایش می‌دهد، باید ریسک حرکت شرکت‌های فناوری چین به سمتی را که خارج از کنترل آمریکا باشد نیز به جان بخرد.

به نوشته «کونومیست»، شرکت هوآوی، غول چینی صنعت تلفن همراه و مخابرات، از نخستین ذباقی بامداد ۱۵ سپتامبر (۲۵ شهریور) دیگر قادر به خرید قطعات نیمه‌هادی حیاتی نخواهد بود. این تحریم جدید عملاً دست‌وپای هوآوی را خواهد بست، چراکه این شرکت از ضروری‌ترین قطعات نیمه‌هادی محروم خواهد شد. هوآوی بدون دسترسی به تراشه‌ها (قطعات نیمه‌هادی) نمی‌تواند به تولید تلفن‌های همراه هوشمند و تجهیزات شبکه‌های مخابراتی که کسب‌وکارش به آنها وابسته است، ادامه دهد.

براساس آخرین قوانین وضع‌شده از سوی دولت آمریکا علیه هوآوی، شرکت‌های سراسر جهان اجازه نخواهند داشت تراشه‌های الکترونیکی که در آنها از کیت‌های آمریکایی استفاده شده باشد را به شرکت هوآوی بفروشند و اگر این تحریم را نقض کنند، خود مشمول تحریم‌های آمریکا خواهند شد. هوآوی طی سال‌های اخیر همواره جزو مهم‌ترین مشتریان شرکت‌های تولیدکننده قطعات نیمه‌هادی در آمریکا بوده و سود قابل‌توجهی را نصیب تولیدکنندگان این تراشه‌ها کرده است. به همین دلیل این شرکت‌ها و مراجع صنعتی مربوطه ملتسانانه از دولت آمریکا خواسته‌اند که اجرای تحریم‌های جدید علیه هوآوی را به تعویق بیندازد؛ هرچند بعید به نظر می‌رسد که دولت آمریکا از تصمیم خود عقب‌نشینی کند.

شرکت هوآوی برای برون‌رفت از این وضعیت احتمالاً سه مسیر را پیش رو خواهد داشت و یکی از این سه مسیر را انتخاب خواهد کرد؛

مسیر اول این است که واشنگتن به تأمین‌کنندگان قطعات نیمه‌هادی مجوزهایی اعطا کند تا آنها بتوانند به‌صورت محدود اقدام به فروش تراشه‌هایی الکترونیکی به شرکت هوآوی کنند. این باعث می‌شود

کدام غول فناوری «تیک تاک» را تصاحب می‌کند؟

علیه «تیک تاک» در آمریکا

اجرای صادر کرد که «بایت‌دنس» را ملزم کرد دارایی‌های تیک تاک در آمریکا را به فروش رساند در غیر این صورت با ممنوعیت در آمریکا روبرو می‌شود. همچنین طبق حکم ترامپ، شرکت‌های آمریکایی از ۲۰ سپتامبر اجازه داد و ستد با «بایت‌دنس» را ندارند.

ماه‌هاست که سیاستمداران آمریکا نسبت به مالکیت چینی اپلیکیشن تیک تاک که محبوبیت گسترده‌ای در این کشور دارد، ابراز نگرانی کرده‌اند. مقامات آمریکایی از امنیت و حریم خصوصی این اپلیکیشن محبوب انتقاد کرده و مدعی هستند اطلاعات کاربران آمریکایی ممکن است در اختیار دولت چین قرار گیرد. در مقابل، تیک تاک این ادعاها را تکذیب کرده است.

همچنین در گزارشی دیگر «سی‌ان‌ان» نوشته است که تیک تاک و اوراکل به شرکتی تجاری در ایالات متحده تبدیل خواهند شد؛ همکاری‌ای که برای جلب رضایت امنیت ملی دولت ترامپ صورت گرفته است. به گفته «سی‌ان‌ان»، صحبت از فروش تیک تاک از ماه گذشته آغاز شد، همان زمانی که دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا دستوراتی برای منع فعالیت تیک تاک صادر کرد و این شرکت را مجبور کرد که اگر قصد فعالیت در ایالات متحده را دارد باید از شرکت مادر خود «بایت‌دنس» که در چین مستقر است، جدا شود. محتوای دقیق توافق‌نامه میان تیک تاک و اوراکل هنوز مشخص نیست، اما یک فروش کامل عنوان نشده است. صحبت‌ها درباره همکاری تیک تاک و اوراکل درست بعدازاینکه مایکروسافت اعلام کرد تیک تاک را از «بایت‌دنس» در ایالات متحده خریداری نخواهد کرد، منتشر شد.

مایکروسافت روز یکشنبه در وبلاگ خود نوشته بود: «ما اطمینان داریم که پیشنهاد ما برای کاربران تیک تاک و همچنین حفاظت از

منافع امنیت ملی خوب بوده است. برای انجام این کار، ما می‌توانستیم تغییرات قابل‌توجهی برای اطمینان از اینکه خدمات از بالاترین استانداردهای امنیتی، حریم خصوصی، ایمنی آنلاین برخوردارند ایجاد کنیم. ما اصول خود را در بیانیه ماه اوت هم آشکار مطرح کرده بودیم.» «بایت‌دنس» به درخواست‌ها درباره این خبر پاسخ نداده است. تیک تاک هم از اظهارنظر خودداری کرده است. همچنین اوراکل به هیچ درخواست برای اظهارنظر پاسخ نداده است. ترامپ و دیگر سیاستمداران آمریکایی گفته‌اند که این برنامه تهدیدی برای امنیت ملی است. تیک تاک این ادعا را رد کرده است. این توافق با اوراکل چند روز قبل از اجرای ممنوعیت فعالیت تیک تاک در ایالات متحده منعقد شده است. طبق دستورالعمل ترامپ که ۶ اوت امضا شده، بعد از ۲۰ سپتامبر، انتظار می‌رود که وزارت بازرگانی آمریکا مشخص کند که کدام نوع فعالیت تیک تاک در این کشور ممنوع خواهد بود. هنوز مشخص نیست که آیا همکاری تیک تاک با اوراکل اجازه می‌دهد تا این برنامه کوتاه ویدئویی از ممنوعیت فعالیت در ایالات متحده رها شود یا خیر.

دامنه دستورات، همراه با اظهارنظرهای یک مرتبه‌ای ترامپ درباره تیک تاک منجر به سردرگمی در مورد نحوه اجرای ممنوعیت فعالیت این برنامه شده است. در دستورالعمل دیگری ترامپ اعلام کرده که تیک تاک تا ۱۲ نوامبر فرصت دارد تا خریداری برای خود پیدا کند. به‌طور جداگانه هم یک کارمند تیک تاک این ممنوعیت را در دادگاه فدرال به چالش کشیده است و به دنبال تصمیم قضایی برای تعلیق دستور ششم اوت ترامپ است. جلسه دادرسی برای رسیدگی به این ادعا قرار است روز سه‌شنبه برگزار شود. تیک‌تاک همچنین از دولت ترامپ به دلیل اینکه یکی از دستورات که آن را به شدت سیاسی عنوان کرده، شکایت کرده است.

یادداشت

افزایش مالیات بر مصرف در بودجه ۱۴۰۰

 مهدی یازوکی
 استادانتگاه

فرآیند تدوین بودجه ۱۴۰۰ آغاز شده و نکات کلی از لایحه موردنظر دولت رسانهای شده است. کاهش مالیات تولید و افزایش مالیات بر مصرف ازجمله نکاتی است که رئیس سازمان برنامه و بودجه به آن اشاره کرده است، اما برای افزایش درآمدهای مالیاتی دولت چه باید کرد؟ از نظر کارشناسی، با توجه به فشار اقتصادی ناشی از تحریم‌های ظالمانه آمریکا و همه‌گیری بیماری کرونا که نه‌تنها هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی را برای ایران، بلکه برای همه کشورهای جهان افزایش داده است، این انضباط مالی است که باید در تدوین سند بودجه سال ۱۴۰۰ مورد توجه دولت قرار بگیرد. منظور از انضباط مالی، تعادل بین منابع درآمدی و هزینه‌ای دولت است و چه گویاست این شعر که می‌گوید «چو دخلت نیست، خرج آهسته‌تر کن». دولت باید در تدوین لایحه بودجه ۱۴۰۰، مخارج غیرضرور را حذف کرده و سطح مخارج را کاهش دهد و در شرایط عدم دسترسی به منابع ارزی ناشی از فروش نفت، منابع درآمدی تازه‌ای بیابد. مالیات ازجمله منابع درآمدی دولت است اما من با افزایش نرخ مالیات به طور کامل مخالفم. اگر قرار است که مالیات، سهم بیشتری از تولید ناخالص داخلی کشور و درآمد دولت پیدا کند، باید نظام وصول مالیات و تعیین آن در کشور را بازنگری کنیم. دو مشکل عمده در نظام مالیاتی ایران وجود دارد؛ مشکل اول، فرار مالیاتی در اقتصاد ایران و مشکل دوم، معافیت‌های مالیاتی قابل توجه است. مالیات را باید از هر شخصی که درآمد دارد، گرفت و متناسب با میزان درآمد آن فرد تعیین نمود و اگر شخصی درآمدی ندارد، از مسیر نهادهای حمایتی به او کمک کرد. نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی ایران ۷ درصد است. در اقتصاد مثل ترکیه این نسبت به ۲۰ درصد و در کشورهای اسکاندیناوی به ۵۰ درصد می‌رسد. اگر دولت جلوی فرار مالیاتی را بگیرد و معافیت‌های مالیاتی را حذف کند، ظرفیت مالیات گرفتن در اقتصاد کشورمان وجود دارد. دولت توانسته است در سال‌های گذشته بخش عمده‌ای از مالیات موردنظر خود را وصول کند بنابراین با توسعه دایره مالیات‌دهندگان و نه افزایش پایه مالیات تولید و مصرف، درآمدهای مالیاتی دولت بیشتر هم می‌شود و اگر دولت قصد افزایش مالیات بر مصرف را دارد، باید بداند که از مصرف چه کالایی باید مالیات بگیرد.

یکی از مشکلات اقتصاد ایران، فقدان تقاضاست و براساس نظریه کینز، تقاضا نقش موثری در شکوفایی اقتصادی دارد. اگر قصد دولت مالیات گرفتن از مسکن مصرفی افرادی است که یک‌شبه با زمین خواری و دلالی مسکن میلیاردی داشته‌اند، یا مالیات‌های بالا از بانک مرکزی خریدند، این مقصود مطلوب است، با این حال در این مورد هم باید با تقویت پیوند بین سامانه‌های نظام بانکی و مالیاتی و استفاده بیشتر از فناوری، ساختار اجرایی مالیات‌ستانی را تقویت کرد. نکته حائز اهمیت پایانی این است که ریشه بخش عمده‌ای از مشکلات اقتصادی کشور ما به پیوند سیاست و اقتصاد باز می‌گردد. اقتصاد ایران در گرو سیاست است بنابراین بدون اصلاح مسائل سیاسی نمی‌توان بر اصلاح اقتصاد امید بست. ایران نباید در دنیا منزوی شود بلکه باید در تعامل با دیگر کشورهای جهان منافع ملی خود را دنبال کند. کشورهای متخاصم منطقه و مرجع جهان از انزواي ایران نفع می‌برند و ما نباید در زمین این کشورها بازی کنیم. به طور حتم، تعامل با اقتصادهای خوب جهان به نفع اقتصاد ایران است و جهان فقط در ایالات متحد آمریکا خلاصه نمی‌شود.

وزیر ارتباطات خبر داد

تسهیلات ۵۰۰ میلیاردی برای فروش موبایل قسطی به مردم

وزیر ارتباطات از تسهیلات ۵۰۰ میلیارد تومانی برای فروش تلفن همراه قسطی به مردم خبر داد و گفت اعطای وام ۵۰۰ میلیارد تومانی به اپراتورها برای تحویل گوشی قسطی به مردم در دستور کار وزارت ارتباطات قرار گرفته است.
محمدجواد آذری جهرمی روز دوشنبه در مراسم رونمایی از دستاوردهای حوزه فناوری که در قالب نمایشگاه «بومی‌سازی تجهیزات پیشرفته شبکه ملی اطلاعات» برگزار شد، خبر از نهایی شدن آزمایش‌های مربوط به ماهواره «پارس‌یک» داد و گفت: «پارس یک» پیشرفته‌ترین ماهواره‌ای است که تا به حال در کشور ساخته شده است و رئیس پژوهشگاه امروز (دوشنبه) از تکمیل آزمایش‌ها و تحویل نهایی این ماهواره توسط پژوهشگاه فضایی ایران خبر داد. او با بیان اینکه این ماهواره هفته آینده مراحل تحویل به سازمان فضایی ایران را طی خواهد کرد، افزود: از این پس پژوهشگران پژوهشگاه فضایی ایران تمرکز خود را بر روی ساخت ماهواره مخابراتی «ناهید ۲» می‌گذارند.

آذری جهرمی همچنین با اشاره به تسهیلات ۵۰۰ میلیارد تومانی برای فروش تلفن همراه قسطی گفت: در شرایطی که نرخ دلار نوسان دارد نمی‌توانیم به عنوان مسئول بگویم کاری از دست ما برنمی‌آید. در زمان عدم وجود مشکل همه مدیر هستند. در شرایطی که پول فراوان و شرایط مناسب وجود دارد، هر کسی می‌تواند کشور را به خوبی مدیریت کند. اینکه تلفن همراه اکنون به شکل مناسبی در دسترس نیست، بگویم علتش نوسان ارز است و کاری از دست ما برنمی‌آید. اکنون به دلیل آموزش مجازی خیلی از ما مصرف‌کننده هستیم و باید برای فرزندان خود تبلت، گوشی تلفن همراه و مودم تهیه کنیم. مودمی که قیمت آن ۲۰۰هزار تومان بوده و اکنون قیمت آن ۱۰ برابر شده است. در این شرایط باید چه کرد؟ غیر از این است که باید نیاز مردم را تامین کنیم؟ او ادامه داد: چشم مردم به دست‌های تولیدکنندگان است. اگر محصولات با قیمت مناسب عرضه نشود مردم استقبال خواهند کرد. یکی از موضوعات مهم مودم است که در نمایشگاه امروز چهار شرکت تولید مودم، سه شرکت تولیدکننده گوشی حضور دارند. معاون فناوری و نوآوری وزارت ارتباطات امروز گزارش دادند که مجموعه «صایران» ورود خوبی به تولید گوشی تلفن همراه داشته و اولین محموله گوشی‌های تولیدی این شرکت به ایرانسل تحویل داده شده تا شرایط عرصه به بازار توسط این اپراتور مهیا شود. وزیر ارتباطات اضافه کرد: دستور اعطای اعتبار ۵۰۰ میلیاردی به اپراتورها به عنوان وام در دستور کار معاونت فناوری و نوآوری قرار گرفته است تا اپراتورها بتوانند از این طریق گوشی را به صورت قسطی به مردم بدهند و زنجیره تولید تکمیل شود.

چرا مردان بیشتر از زنان در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند؟

تغییر نگرش مردم به سرمایه‌گذاری



۱۶،۵ درصد در زمینه اشتغال‌زایی و کارآفرینی سرمایه‌گذاری می‌کنند، همچنین در مراتب بعدی به‌ترتیب ۹،۲ درصد پاسخگویان گفته‌اند در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند و ۸،۱ درصد پس‌انداز خود را در بانک می‌گذارند؛ ۵،۸درصد گفته‌اند طلا و سکه و ۱،۶درصد نیز دلار و ارز خریداری می‌کنند.

نکته قابل‌توجه در مقایسه مدیریت پس‌انداز کل جمعیت در مرداد ۱۳۹۹ با خرداد ۱۳۹۸، کاهش قابل‌توجه میزان تمایل به پس‌انداز در بانک و افزایش تمایل به سرمایه‌گذاری در بازار بورس است. در خردادماه سال گذشته ۲۴،۸درصد مردم گفته‌اند ترجیح می‌دهند پس‌اندازشان را در بانک‌ها سپرده‌گذاری کنند. این میزان در مرداد ۱۳۹۹ با حجم قابل توجه کاهش به ۸،۱ درصد رسیده است. در مقابل سرمایه‌گذاری مردم در بورس رشد داشته و از ۱،۵ درصد در خردادماه پارسال به ۹،۲ درصد در مردادماه امسال رسیده است. اشتغال‌زایی و کارآفرینی نیز با رشد ۵،۹ درصدی نسبت به خرداد ۱۳۹۸ مواجه بوده است. تمایل به سرمایه‌گذاری در طلا و سکه نیز در مقایسه با سال گذشته حدود ۴درصد کاهش داشته است.

در این بین، ۲۹،۱ درصد مردم اعلام کرده‌اند هیچ پس‌اندازی ندارند که این میزان نیز نسبت به سال گذشته ۵ درصد افزایش داشته است، اگر کسانی که گفته‌اند هیچ پس‌اندازی ندارند را از تحلیل کنار بگذاریم، ۲۷،۹ درصد ترجیح می‌دهند در بازار زمین و مسکن، ۲۷،۱ درصد در زمینه اشتغال‌زایی و کارآفرینی و ۱۵،۱ درصد در بورس سرمایه‌گذاری کنند. تمایل به پس‌انداز در بانک در میان این افراد نسبت به سال گذشته ۲۴،۵ درصد کاهش یافته است، اما گرایش به سرمایه‌گذاری در بورس در میان این افراد ۱۲،۸ درصد و اشتغال‌زایی و کارآفرینی ۱۰،۹ درصد نسبت به سال ۱۳۹۸ بیشتر شده است.

طبق نتایج آزمون‌های آماری، رفتار زنان و مردان در مدیریت پس‌انداز تفاوت معناداری با یکدیگر دارد، چنانکه ۴۲،۲ درصد زنان و ۳۶،۲ درصد مردان گفته‌اند پس‌اندازی ندارند. در حوزه مدیریت پس‌انداز نیز مردان (۲۱،۳ درصد) بیش از زنان (۱۱،۶ درصد) پس‌اندازشان را صرف اشتغال‌زایی و کارآفرینی می‌کنند. همچنین مردان (۱۱،۳ درصد) بیش از زنان (۷ درصد) به سرمایه‌گذاری در بورس می‌پردازند. در مقابل زنان

فرصت امروز: رونق بورس و افزایش تمایل به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه، واقعیتی است که در ماه‌های گذشته به وضوح در رفتار مردم قابل مشاهده است. در این بین، نتایج تازه‌ترین نظرسنجی ایسپا نشان‌دهنده تغییرات جالب و معنادار در دیدگاه سرمایه‌گذاری مردم است. از افزایش تمایل به بورس گرفته تا کاهش تمایل به سپرده‌گذاری در بانک‌ها و همینطور افزایش تمایل به اشتغال‌زایی و کارآفرینی، نتایجی است که در جدیدترین نظرسنجی ایسپا به دست آمده و تغییر نگرش مردم به سرمایه‌گذاری را نشان می‌دهد.

این نظرسنجی همچنین نشان می‌دهد رفتار زنان و مردان در مدیریت پس‌انداز تفاوت معناداری با یکدیگر دارد؛ به طوری که مردان (۱۱،۳ درصد) بیشتر از زنان (۷ درصد) به سرمایه‌گذاری در بورس می‌پردازند و در مقابل، زنان (۸،۱ درصد) بیش از مردان (۳،۶ درصد) طلا و سکه خریداری می‌کنند. همچنین در این نظرسنجی ۴۲،۲ درصد زنان و ۳۶،۲ درصد مردان گفته‌اند که پس‌اندازی ندارند.

این نظرسنجی که در هفته پایانی تیرماه و در دوران اوج رونق بورس انجام شده است، تغییرات جالبی را نسبت به نظرسنجی خردادماه ۱۳۹۸ نشان می‌دهد که از جمله آن، افزایش تمایل مردم برای سرمایه‌گذاری در بورس از ۱،۵ درصد به ۹،۲ درصد است. کاهش تمایل به سپرده‌گذاری در بانک‌ها از ۲۴،۸ درصد به ۸،۱ درصد و افزایش تمایل به اشتغال‌زایی و کارآفرینی از ۱۰،۶ درصد به ۱۶،۵ درصد از دیگر تغییرات جالب و معنادار در دیدگاه سرمایه‌گذاری مردم از خردادماه ۱۳۹۸ تا تیرماه ۱۳۹۹ است. همچنین درصد افرادی که پس‌اندازی برای سرمایه‌گذاری ندارند از ۳۴،۳ درصد به ۳۹،۱ درصد افزایش یافته است.

در طرح سنجش نگرش مردم ایران پیرامون وضعیت اقتصادی کشور با جامعه آماری شهروندان بالای ۱۸ سال کل کشور و تعداد نمونه ۱۵۹۰ که به شیوه مصاحبه تلفنی اجرا شد، (۲۹ تیر تا ۵ مرداد ۱۳۹۹) در سوالاتی از مردم پرسیده شده است: «هر خانواده‌ای ممکن است در زندگی بتواند پس‌انداز کند. شما ترجیح می‌دهید پس‌انداز خود را چگونه مدیریت کنید؟» در پاسخ، ۳۹،۱ درصد پاسخگویان گفته‌اند پس‌اندازی ندارند؛ ۱۷درصد گفته‌اند در بازار زمین و مسکن و

بودجه سال ۱۴۰۰ به مالیات و بورس تکیه دارد

شمایل بودجه ۱۴۰۰

اما برای تامین منابع با توجه به اینکه نفت نمی‌تواند جایگاه قابل توجهی در درآمدهای دولت داشته باشد، حرکت به سمت تامین منابع پایدار و مطمئن در بودجه است؛ به طوری که تعهدات و بدهی‌هایی هم برای دولت‌های بعدی ایجاد نکند. به گفته نوخت، دو پیشنهاد در این رابطه مطرح است که اولی افزایش درآمدها از محل درآمدهای مالیاتی و مولدسازی دارایی‌ها و دیگری مدیریت هزینه‌ها از طریق بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد است.

البته آنچه در رابطه با مالیات اشاره شد، این است که دولت تمرکز ویژه‌ای روی سیاست‌های مالیاتی خواهد داشت و چهار تا پنج درصد مالیات بر تولیدکنندگان را کاهش داده ولی مالیاتی که به مصرف‌کننده منتهی می‌شود افزایش پیدا خواهد کرد. این در حالی است که در سال جاری دولت حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان درآمدهای مالیاتی پیش‌بینی کرده بود که تحقق آن در چند ماه گذشته تا حدودی برای دولت رضایت‌بخش بوده است.

ولی شاید موضوع مورد توجه به جایگاه بورس در سال آینده برگردد. به هر حال در سال جاری دولت به طور خاص به سمت بورس حرکت کرد و پایه بخش عمده‌ای از درآمدهای خود را در این بازار مالی قرار داد؛ به نحوی که از منابع ۵۷۱ هزار میلیارد تومانی بودجه سال جاری حداقل ۱۷۴ هزار میلیارد تومان اوراق مالی است که از محل انتشار اوراق و فروش سهام شرکت‌های دولتی باید ایجاد شود. بر این اساس سهام بسیاری از شرکت‌ها را برای عرضه در بورس اعلام کرد و تاکنون تعداد زیادی عرضه شده است.

در کنار آن حداقل ۵۰ هزار میلیارد تومان هم از فروش اموال و دارایی‌های دولت و مولدسازی آن باید ایجاد می‌شد که به نوعی می‌توانست در بورس عرضه و تامین شود. از سوی دیگر دولت برای

جبرای کسری بودجه دست به انتشار اوراق بدهی از کانال بانک مرکزی زد که تاکنون حدود ۶۰ هزار میلیارد تومان از این محل درآمد کسب درآمد کرده است.

در این میان، واکنش‌ها از این حکایت دارد که برای سال آینده نیز نگاه سازمان برنامه و بودجه همچنان به بازار سرمایه است. البته سیاست‌گذاری بودجه در این مورد چندان مشخص نیست، ولی ظاهرا عرضه سهام شرکت‌های دولتی ادامه خواهد داشت. نوخت در رابطه با نقش بورس در تامین منابع بودجه سال آینده از محل این بازار ضمن تاکید بر تامین درآمدهای پایدار، از محل‌های مطمئن که بخشی از آن درآمدهای مالیاتی است با اشاره به واگذاری سرمایه‌های مالی که یکی از آنها سهام دولت در بورس است، گفته که از این طریق می‌توانیم خون جدیدی را در بورس تزریق کرده و سهام مناسب را به وقت مناسب جهت بازگردانی وارد کنیم.

او همچنین معتقد است که سهام دولتی سهامی است که در بورس می‌تواند خواهان بسیاری داشته باشد و در راستای اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در بورس متناسب با نیازهای این بازار عرضه شود.

ظاهرا دولت تصمیم دارد از منابع بورسی خود که نوخت گفته منابع قابل توجهی را در اختیار دولت قرار می‌دهد در بخش عمرانی استفاده کند. به هر صورت تمرکز تامین منابع بودجه دولت در سال جاری به طور خاص بر بازار سرمایه بود که نه‌ایات با حواشی و اختلاف نظرهایی همراه بود و در مواردی مورد نقد کارشناسان قرار داشت، اما اکنون دولت می‌گوید که تمرکز سال بعد نیز بر مالیات است که مجموع این سیاست‌ها به زودی در لایحه بودجه ۱۴۰۰ که بین دولت فعلی و دولت بعدی تقسیم می‌شود، مشخص خواهد شد.

یادداشت

موانع قانونی و نهادی در مقابل بازار سرمایه

 	نیمانامداری
 	تحلیلگر بازار سرمایه

نوروز ۹۸ بخش‌های بزرگی از ایران را سیل برد. بعد از دو دهه خشکسالی، باران چنان آمد که سیل راه افتاد و خسارت‌های بسیار به بار آورد. دو دهه خشکسالی ما را عادت داده بود که به فکر باران نباشیم. در آرزوی باران بودیم اما مهابیلی آن نبودیم. عادت کرده بودیم آرزوهای ما برآورده نشود، این شد که غافلگیر شدیم. باران نمی‌آمد یک جور خسران بود، باران هم آمد جور دیگری خسران شد. ما هم ناظر متغعل بودیم.

حکایت این روزهای بورس هم حکایت آرزوی بارانی است که سیلاب شده است. سال‌ها تلاش می‌کردیم به بورس رونق دهیم و مردم را تشویق به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه کنیم، حالا که مردم هجوم آورده‌اند همه مضطرب شده‌ایم. انگار مدیران دولتی عادت کرده‌اند سیاست‌ها و تصمیم‌های‌شان به بار ننشیند، حالا این یک بار هم که غفلتا به بار ننسسته همه غافلگیر شده‌اند! در واقع، مهم‌ترین نگرانی از رشد شتابان و شدید بورس، ضعف در قابلیت‌های بازار سرمایه برای تطبیق با این شرایط بوده است. یعنی نفس هجوم مردم و سرمایه به بورس هیچ جای نگرانی ندارد اما اگر شرایط قانونی، نهادی و فنی متناسب با این شرایط جدید فراهم نباشد، مشکلات متعددی ممکن است ایجاد شود، کما اینکه شده است.

در ابتدای سال ۹۸ حدود چند صد هزار نفر معامله‌گر در بازار فعال بودند که روزانه چند صد میلیارد تومان معامله هم انجام می‌دادند. کارگزاری‌ها و دیگر نهادهای مالی هم برای سرویس دادن به این افراد و حدود ۳۰۰ شرکت بورسی مشکلی نداشتند. فرض بر این بود که در یک سال بین ۱۰ تا ۲۰ عرضه اولیه انجام خواهد شد و سالانه پنج شش هزار میلیارد تومان نقدینگی جدید هم وارد بازار می‌شود. همه اینها باعث می‌شد ارزش بازار سرمایه هم چیزی در حدود ۱۰۰۰ هزار میلیارد تومان باشد. در ابتدای سال ۹۸ کسی انتظار نداشت در این شرایط تغییر عجیبی رخ دهد، به خصوص که منفی شدن رشد اقتصادی و تداوم رکود در کشور هم چشم‌انداز بازار را تاریک کرده بود.

اما همه این فرض‌ها اشتباه از آب درآمد، چنانکه در تیرماه ۹۹ حدود ۵۵۰۰ نماد فعال در بازار معامله شدند و همچنین قرار است تا پایان سال حدود ۱۰۰ عرضه اولیه انجام شود. این رشد شدید مصداق همان بارانی است که مانند یک سیلاب بازار سرمایه را با خود برده است، اما در حالی که بازار در یک سال گذشته چند برابر شده، ظرفیت‌های نهادی، قانونی و فنی بازار هیچ تغییری نکرده است و این بزرگ‌ترین چالش پیش روی بازار است. به عنوان نمونه به برخی از این ضعف‌ها اشاره می‌کنم:

❖ ضعف فناوری: اشکالات زیرساخت نرم‌افزاری بازار سرمایه آنچنان مشهود است که نیاز به توضیح ندارد. در بسیاری از روزها هسته معاملاتی بورس کند یا قطع است. در عین حال مشکلات سیستم‌های دیگر مرتبط با بازار هم در پشت این اشکال بزرگ‌تر پنهان مانده است. مثلا OMSو نرم‌افزارهای مدیریت صندوق و سبد، زیرساخت فنی سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه، سامانه‌های گزارش‌دهی و مابیتورینگ بازارها هم عمدتا قدیمی و ناکارآمد هستند. خلاصه اینکه سیستم‌های قدیمی و منسوخ‌ی که در بورس استفاده می‌شوند به هیچ وجه توان این حجم پردازش را ندارد. ❖ ضعف قانونی: علی‌رغم رشد سریع بازار و ورود حجم عظیم نقدینگی به آن، ضوابط و قوانین کنترل و مبارزه با فساد در بازار سرمایه وجود ندارد. مثلا مسئله تعارض منافع پلاتکلیف رها شده، برای اشکال مختلف انحصار و تبانی ضوابط مدون وجود ندارد. مسئله درهای گردان (Revolving Doors) که رایج‌ترین شکل فساد ناشی از تعارض منافع است نه‌تنها ممنوع نیست بلکه بسیار هم رایج است. علاوه بر فقدان ضوابط، مشکل نهادی هم وجود دارد، مثلا متولی نظارت و داوری در چنین موضوعاتی مشخص نیست. چه در سطح ناشرین چه در سطح بازار و چه در درون نهاد ناظر باید روال‌ها و ساز و کارهای پیشگیری از فساد و تبانی و تعارض منافع پیش‌بینی شود و معلوم باشد چه کسی در قبال چه چیزی پاسخگو است و مسئولیت دارد. در عین حال آموزش و اطلاع‌رسانی هم در این خصوص ضرورت دارد. چه در فعالان بازار چه در نهادهای قضایی و نظارتی هم دانش و تخصص حقوقی لازم برای چنین موضوعاتی وجود ندارد و متأسفانه کم و موثری تاکنون نشده است.

❖ ضعف نهادی: نهادهای مالی متناسب با رشد بازار رشد نکرده‌اند. مثلا اغلب کارگزاری‌ها ماهیت خانوادگی و سنتی دارند. تأمین سرمایه‌های بزرگ و مدرن که به خوبی بتوانند نقش Investment Bank را ایفا کنند وجود ندارند، تعداد شرکت‌های پردازش اطلاعات مالی اندک و ایجاد فعالیت آنها محدود است. دو شرکتی که مجوز اعتبارسنجی گرفته‌اند عملا فعال نیستند، PE و VC جدی در بازار وجود ندارد، سبدگردان‌ها و مشاوران سرمایه‌گذاری اغلب با ساختارهای مدرن و متنوع Asset Management بیگانه‌اند و کارگزاری‌های دیجیتال و کسب‌وکارهای Wealth-Tech جایگاهی در بازار ندارند. در نتیجه عقب‌ماندگی در نهادهای مالی، بسیاری از خدمات متوع که در دنیا رایج است اینجا آرد نمی‌شوند. مثلا سبدهای متونی و مناسب‌سازی‌شده برای گروه‌های مختلف مشتریان، مکانیزم‌های سرمایه‌گذاری بلندمدت اشخاص حقیقی و Microinvestment و یا انواع نقش‌های Actuary و Custodian نمونه‌هایی از کارهایی هستند که نهاده‌ا و نقش‌های فعلی بازار سرمایه آمادگی اجرای آنها را ندارند. در نتیجه این وضعیت است که تأثیر بازار سرمایه در تأمین مالی بنگاه‌ها بسیار اندک (کمتر از یک درصد ارزش بازار) و در تأمین مالی پروژه‌ها و طرح‌ها هم بسیار کمتر از آن چیزی است که باید باشد (سهم اوراق از بازار حدود ۹درصد است).

سه مورد بالا، مثال‌هایی از کمبودهای فعلی بازار سرمایه ایران است. این مثال‌ها نشان می‌دهد هجوم مردم و نقدینگی به بازار سرمایه به خودی خود اتفاق خوبی است مشروط بر آنکه زیرساخت‌ها و قابلیت‌های لازم برای چنین شرایطی فراهم باشد. اگر این شرایط فراهم نباشد و بخواهیم با همان نهاده‌ا و روال‌ها و قابلیت‌ها بازار را اداره کنیم که دو سال پیش می‌کردیم، طبیعی است که موجی از اختلالات و ناکارآمدی و ناامیدی منتظر بازار خواهد بود. البته راه‌حل مشکل بازار سرمایه، بستن درها و ترساندن مردم از ورود به بورس نیست، بلکه توسعه زیرساخت‌ها و رشد دادن قابلیت‌هاست.

پروپاندا

لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در راستای حمایت از بازار سهام و صیانت از حقوق سهامداران است

از بانک‌های بورس‌باز تا بورس‌بازی بانک‌ها



بانک‌ها را مکلف کرد تا دارایی‌های مازاد خود را از جمله املاک و مستغلات شرکت‌های سرمایه‌پذیر عرضه کنند.» او درباره تصمیم‌های جلسه‌ اخیر شورای عالی بورس نیز گفت: «به نظر می‌رسد این موضوع بیشتر تلاش برای اطمینان‌بخشی به سهامداران و اشخاصی است که دغدغه فروش سهام دارند تا اعلام شود می‌توان با وضع یک قانون ساده، روند عرضه و تقاضا را به نفع هر یک از این دو طرف تغییر داد. البته به‌نظر می‌رسد تصویب این پیشنهاد فرآیند زمانبری است، اما به شرط ایجاد ضرورت، همین سیاست می‌تواند به سرعت به یک قانون تبدیل شود.»

مگر بانک‌ها پیش از این نیز در بورس نبودند؟

برخی از سهامداران خرد نیز پس از اعلام جزئیات جلسه شورای عالی بورس، این پرسش را مطرح کردند که مگر پیش از این بانک‌ها در بورس نبودند؟ این سوال در حالی مطرح می‌شود که به‌نظر می‌رسد تفاوت بین پذیرفته‌شدن بانک‌ها در بورس و سرمایه‌گذاری آنها در این بازار برای برخی افراد به‌درستی روشن نیست. آقابزرگی در این رابطه توضیح داد: «سهام صنایع مختلفی از جمله مؤسسه‌های مالی و اعتباری و بانک‌ها در بورس پذیرفته شده و احاد مردم و تک‌تک سهامداران می‌توانند تحت اراده و اختیار خود، سهام هر یک از بانک‌های قابل معامله در بورس را خریداری کنند. موضوع جلسه اخیر شورای عالی بورس در رابطه با تزریق نقدینگی از جانب بانک‌ها برای خریداری سهام شرکت‌هایی است که احتمالا دارای سقف فروش در بورس هستند بنابراین خرید و فروش سهام بانک‌ها در بورس با سرمایه‌گذاری بانک‌ها در این بازار، دو مقوله کاملا متفاوت از یکدیگر هستند.»

او درباره آثار اقتصادی ورود بانک‌ها به‌عنوان سرمایه‌گذار در بورس نیز گفت: «دیدگاه تجهیز و تأمین مالی از طریق بازار پول که بانک‌ها متولی و عوامل اجرایی آن هستند، براساس تعاریف و ادبیات اقتصادی، در بازه زمانی یک ساله انجام می‌شود. اگر بخواهیم اختلاطی بین شیوه تأمین مالی کوتاه مدت توسط بازار پول و بلندمدت یعنی در بازار سرمایه ایجاد کنیم، ناهنجاری‌هایی به‌وجود خواهد آمد که به مرور زمان، اقتصاد کشور را متأثر می‌کند. بر این اساس، چگونگی تأمین مالی از یک چرخه یعنی بازار پول وارد چرخه دیگری یعنی بازار سرمایه می‌شود و یک تناقض ساختاری در اقتصاد ایجاد می‌کند. این تداخل وظایف موجب ناسامانیت‌های در اقتصاد می‌شود. به‌گونه‌ای که در حال حاضر نیز شاهدیم بیش از ۸۰ درصد منابع لازم برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای، از بازار پول تأمین می‌شود.»

به گفته وی، «سیاست‌های اقتصادی به‌منابع کوتاه‌مدت فقط در بازه‌های زمانی کوتاه اجازه می‌دهد در همان حوزه سرمایه‌گذاری شوند. تغییر این روش برای دستیابی به اهداف کوتاه مدتی مانند هدایت و ساماندهی به فضای موجود بازار سرمایه، موجب ایجاد ناهنجاری در بازه میان‌مدت و بلندمدت برای اقتصاد کشور خواهد شد.»

مصوبه مذکور، حداقل با رئیس شورای بورس مذاکره می‌شد.» سعید اسلامی بیدگلی، دبیر کل کانون نهادهای سرمایه‌گذاری و نماینده کانون‌های سرمایه‌گذاری در شورای عالی بورس نیز نوشت: «رئیس کل بانک مرکزی به‌عنوان عضو و دو نماینده مجلس به‌عنوان ناظر در جریان جلسات شورای عالی بورس هستند. شورای عالی بورس اختیارات لازم برای اخذ تصمیمات را داشته است. امیدواریم با همکاری هم بتوانیم به ثبات بازارهای مالی کشور کمک کنیم.»

حسین سلاجورزی، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران و دیگر عضو شورای بورس نیز در این ارتباط نوشت: «در شرایطی که همه برای بازگشت ثبات و آرامش به بورس تلاش می‌کنند، رئیس محترم کمیسیون بودجه مجلس، ندیده و نشنیده تصمیمات شورای عالی بورس را تخلف محرز تشخیص داده‌اند! با توجه به حضور دو نماینده ناظر مجلس در این شورا، بهتر نبود که در مورد جزئیات ابتدا با همکاران خود مشورت می‌کردند؟» در همین حال، روز یکشنبه (۲۳ شهریور) نمایندگان مجلس با حضور وزیر اقتصاد و دارایی و رئیس کل بانک مرکزی وضعیت بازار سرمایه و نوسان‌های قیمت ارز را در جلسه‌ای غیرعلنی به مدت سه ساعت و نیم بررسی کردند.

پایامد وضع یک قانون بر روند عرضه و تقاضا

همچنین فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه این مصوبه شورای عالی بورس را اقدامی برای حمایت از بازار سرمایه دانست و گفت: «یکی از مواردی که باید درباره شورای عالی بورس در نظر داشته باشیم این است که موضوع برداشت از صندوق توسعه ملی یا هر سازوکاری از جمله بازنگری در قانون منع سرمایه‌گذاری بانک‌ها، پیشنهادهایی هستند که باید در مراجع مربوطه تصویب و تبدیل به قانون شود.» اشاره آقابزرگی به ماده قانون بازار اوراق بهادار است که در آن پیشنهاد آیین‌نامه‌های لازم برای اجرای این قانون جهت تصویب در هیات وزیران به‌عنوان یکی از وظایف شورا ذکر شده است. این کارشناس بازار سرمایه درباره سازوکار حمایتی این آیین‌نامه گفت: «به‌دلیل سیاست حمایت از بازار و از آنجایی که بانک‌ها منابع نقد در اختیار دارند، در شورای عالی بورس مطرح شد تا منع قانونی که پیش از این وجود داشت، برداشته شود. در این صورت بانک‌ها می‌توانند از منابع نقد خود برای حمایت و صیانت از حقوق سهامداران و به‌ویژه سهامداران خرد و همچنین جلوگیری از ریزش سهام و اصلاح قیمت استفاده کنند.»

این کارشناس بازار سرمایه با یادآوری تفاوت این پیشنهاد با سهامداری کسانی که از پیش به هر دلیل مالک بنگاهی یا سهامدار شرکتی بودند، ادامه داد: «این موارد موضوع‌های جداگانه‌ای هستند. تکالیف بانک مرکزی حکم می‌کند بانک‌ها، مازاد ۵۰ درصد سرمایه‌گذاری و نیز شرکت‌های تابعه خود را در بورس عرضه کنند. در سه ماهه ابتدای امسال شاهد بودیم که سیاست‌های تشویقی و دستوری صادر شد و

در جلسه هم‌اندیشی کارگروه اندیشه‌ورزی مدیریت بازار مطرح شد

امکان اصلاح دامنه نوسان با تقویت بازارگردانی

ریزساختارهای بازار سرمایه به ویژه حجم مینا و دامنه نوسان مطالعات گسترده‌ای انجام شده است و براساس این مطالعات، دامنه نوسان در بسیاری از کشورها اعمال و از ۰۴درصد تا ۵۰ درصد هم قابل مشاهده است بنابراین مهمترین ویژگی دامنه نوسان در کشورهایی با بورس پیشرفته نیز برخورداری از دامنه نوسان پویا است.» او ادامه داد: «در بورس‌های پیشرفته با دامنه وسیع‌تر نهاد بازارگردانی نیز توسعه قابل توجهی داشته و میچان در این بازارها قابل کنترل است. از طرف دیگر در اکثر کشورها افراد به شکل غیرمستقیم به بازار سرمایه وارد می‌شوند و حجم معاملات آنلاین حدود ۲۰درصد است بنابراین این پیش‌فرض اصلاح دامنه نوسان در مرحله اول تقویت نهاد بازارگردانی است.»

به گفته احمدی، «اصلاح ریزساختارهای بازار سرمایه کشور در

عضو اتاق بازرگانی تهران پاسخ داد

چرا بورس رو به اصلاح آورد؟

خود را خواهد داشت»، توضیح داد: «در بورس رشد و افت شاخص امری طبیعی و غیرقابل توقف است. نمی‌توان انتظار داشت که این بازار صرفا سوددهی کند و رشد داشته باشد اما حرکت ماهه‌ای گذشته باعث شد بسیاری از سهامداران این گمان را پیدا کنند که سودهای قابل توجه کوتاه مدت، شاخصه اصلی بازار سرمایه است. از این رو همانطور که بازار می‌تواند برای مدت طولانی حرکت مثبت داشته باشد، امکان ریزش شاخص و ضرردهی نیز در آن وجود دارد. آنچه حرکت هفته‌های گذشته را متفاوت کرده، تأثیرات عوامل بیرونی بر این حرکت طبیعی بازار است.» آرگون با اشاره به عوامل تأثیرگذاری که به کاهش شاخص بورس منجر شده‌اند، گفت: «یکی از اصلی‌ترین دلایل افت اخیر، سیاست‌گذاری‌های اشتباه صورت گرفته در این حوزه است. همان

فرصت امروز: بانک‌ها از دیرباز به بازی در زمین بورس متهم بوده‌اند. جذابیت بازار سرمایه برای برخی از بانک‌ها به اندازه‌ای بوده که طبق برآوردها، تنها در بهار امسال حجم سرمایه‌گذاری بانک‌ها در این بازار تا ۵۷۰ درصد افزایش داشته است؛ امری که به خوبی رغبت مدیران بانک‌ها به درآمدزایی از تنور گرم بازار سهام را نشان می‌دهد. در این میان، شورای عالی بورس پنجشنبه گذشته در راستای حمایت از بازار سهام و صیانت از حقوق سهامداران در مصوبه‌ای ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بازار سرمایه را لغو کرد و این مصوبه در کنار تصویب انتقال یک درصد از منابع صندوق توسعه ملی به بورس باعث بروز واکنش‌هایی شد. ازجمله رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس درحالی ورود بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری به بازار سهام کشور را تخلف قانونی و عبور از مجلس دانست که دو نماینده مجلس در جلسه شورای عالی بورس به‌عنوان ناظر حضور داشتند و در عین حال اعضای شورای عالی بورس از این مصوبه به‌عنوان یک اقدام حمایتی دفاع کردند.

چنانچه حسن قالیباف اصل، رئیس سازمان بورس درباره مواد آیین‌نامه پیشنهادی حفظ ثبات بازار سرمایه و صیانت از حقوق سهامداران و سرمایه‌گذاران (که در جلسه اخیر شورای عالی بورس بررسی شد) گفت: «براساس این آیین‌نامه، ضمانت اجرایی و اختیارات لازم به سازمان بورس و اوراق بهادار در جهت الزام سهامداران عمده به انجام عملیات بازارسازی و بازارگردانی تفویض شد. همچنین منع مشارکت بانک‌ها در رابطه با مفاد ماده ۱۶ و ۱۷ قانون رفغ موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، استثنا شد و بانک‌ها مجاز به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه خواهند بود. در عین حال، نقش بانک‌ها در تأسیس نهادهای مالی در بورس تقویت می‌شود.»

واکنش شورای بورس به توییت یک نماینده مجلس

به گزارش ایرنا، این در حالی است که حمیدرضا حاجی‌بابایی، رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس روز شنبه در توییستی درباره این آیین‌نامه نوشت: «مصوبه شورای عالی بورس در رابطه با لغای مواد۱۶ و۱۷ قانون رفغ موانع تولید، برای ورود بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری به بازار سهام کشور، تخلف قانونی و عبور از مجلس است. باید مراقب اعتماد و منافع عمومی بود. وزیر اقتصاد و رئیس سازمان بورس باید این هفته در کمیسیون برنامه و بودجه و محاسبات پاسخگو باشند.» این اظهار نظر رئیس کمیسیون برنامه و بودجه اما واکنش اعضای شورای عالی بورس را به‌همراه داشت. شاهین چراغی عضو شورای عالی بورس و رئیس هیات مدیره شرکت بورس کالای ایران در توییستی نوشت: «دو عضو محترم از مجلس شورای اسلامی ناظر بر مصوبات شورای بورس هستند. همچنین با توجه به تخصصی بودن مصوبات شورا، انتظار می‌رود قبل از انتشار اطلاعات نادرست درخصوص تصمیم شورا در فضای رسانه‌ای، به‌جهت حفظ حقوق مردم و محمل قانونی

دومین جلسه هم‌اندیشی کارگروه اندیشه‌ورزی مدیریت بازار با موضوع بررسی ریزساختارهای بازار سرمایه روز دوشنبه در قالب وبینار برگزار شد. در این وبینار که با حضور شایوش وکیلی مدیر روابط عمومی و امور بین‌الملل سازمان بورس، محسن خدابخش مدیر نظارت بر بورس‌های سازمان بورس و اوراق بهادار و محمود گودرزی معاون بازار بورس اوراق بهادار تهران برگزار شد، فعالان بازار سرمایه پیشنهادهای خود را درخصوص ریزساختارهای بازار سرمایه بیان کردند.

به گزارش سنا، پویا شدن دامنه نوسان، تغییرات زمان پیش‌گشایش، حفظ اعتماد در بازار و تلاش برای حذف صف از فرآیند خرید و فروش از جمله موارد مطرح شده در این جلسه بود. زانیا احمدی، مدیر گروه آمار و تحلیل ریسک سازمان بورس در این وبینار گفت: «در حوزه

عضو اتاق بازرگانی تهران می‌گوید، افت قابل توجه شاخص بورس در هفته‌های گذشته، چند عامل کلیدی و مهم داشته است.

عباس آرگون با بیان اینکه بازار بورس در ماه‌های گذشته موقعیت و شرایط خاصی را تجربه کرد، به ایسنا گفت: «با وجود رکود اقتصادی و فشار شیوع ویروس کرونا، رشد چند صد درصدی شاخص کل بورس در چند ماه، نشان‌دهنده رشد پرشتاب و عجیب این بازار در ماه‌های گذشته است.»

به گفته وی، «جذب نقدینگی‌های موجود در جامعه، کسادی بازارهای موازی و حمایت‌های دولت از این بازار اصلی‌ترین عواملی هستند که در رشد بورس در ماه‌های گذشته موثر بوده‌اند.»

او با بیان اینکه «بورس مانند هر بازار دیگری افت و خیزهای خاص

نماگر بازار سهام



رشد ۲۹ هزار واحدی شاخص بورس

بانک‌ها صدرنشین بورس شدند

بازار سرمایه روز دوشنبه در حالی به کار خود پایان داد که شاخص کل این بازار با بیش از ۲۹ هزار واحد صعود به کانال یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد بازگشت.

شاخص کل بورس در این روز ۲۹ هزار و ۳۰۰ واحد رشد داشت و رقم یک میلیون و ۶۰۷ هزار واحد را نمایش داد. همچنین شاخص کل (هم‌وزن) با ۲۵۹ واحد کاهش به ۴۲۲ هزار ۸۸۸ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۱۷۰ واحد واحد افت به ۲۷۷ هزار و ۲۰۴ واحد رسید. شاخص بازار اول ۲۷ هزار و ۵۸ واحد و شاخص بازار دوم ۳۶ هزار و ۴۹۳ واحد کاهش داشت. براساس معاملات این روز بیش از ۷ میلیارد و ۸۱۴ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۹۷ هزار و ۴۵۶ میلیارد ریال داد و ستد شد.

در بین تمامی نمادها، نماد صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۴ هزار و ۸۷۷ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۴ هزار و ۵۳۰ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۳ هزار و ۶۶۳ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (گلگل) با ۲ هزار و ۵۰۰ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با یک هزار و ۲۲۴ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با یک هزار و ۲۱۲ واحد، مخابرات ایران (اخیر) با یک هزار و ۱۸۸ واحد، معدنی و صنعتی چادرمسلو (کچاد) با یک هزار و ۱۷۳ واحد، بانک ملت (وملت) با یک هزار و ۱۶۳ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با یک هزار و ۱۵۴ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با یک هزار و ۱۰۱ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با یک هزار و ۵۹ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با یک هزار و ۱۴ واحد، پتروشیمی پردیس (شپیدیس) با ۸۱۸ واحد و بانک صادرات ایران (وبصادر) با ۷۹۷ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در نقطه مقابل نماد بانک پارسیان (وپارس) با ۲ هزار و ۹۱ واحد، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (جکشنتی) با یک هزار و ۳۹۶ واحد، گروه بهمن (خهمن) با ۳۹۸ واحد، پارس خودرو (خپارس) با ۳۳۴ واحد، سرمایه‌گذاری ملی ایران (ونیکي) با ۲۴۷ واحد، خدمات انفورماتیک (رانفور) با ۱۸۴ واحد، باما (کاما) با ۱۸۱ واحد، صنایع شیمیایی ایران (شیران) با ۱۶۸ واحد، گروه دارویی برکت (برکت) با ۱۵۹ واحد، زامیاد (خزامیا) با ۱۴۰ واحد، ایران ترانسفور (بترانس) با ۱۳۴ واحد، ترانکتورسازی ایران (تایرا) با ۱۱۳ واحد، کالسمین (فاسمین) با ۱۱۲ واحد، سیمان تهران (ستران) با ۹۴ واحد، سرمایه‌گذاری سیمان تامین (سینا) با ۹۳ واحد، حفاری شمال (حفاری) با ۸۴ واحد و تامین سرمایه بانک ملت (تملت) با ۸۴ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بودند.

همچنین نمادهای ملی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه اصفهان، بانک صادرات ایران، بانک تجارت، بانک ملت و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در گروه نمادهای پرریننده قرار داشتند. گروه بانک‌ها هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۳ میلیارد و ۹۵۸ میلیون برگه سهم به ارزش ۱۹ هزار و ۴۴۱ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۳۳۰ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۷ هزار و ۱۳ واحد ثابت ماند. در این بازار یک میلیارد و ۷۳۰ هزار برگه سهم به ارزش ۳۹ هزار و ۷۹ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای پتروشیمی مارون (مارون)، پلیمر آریاساسول (آریا)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز)، سهامی ذوب آهن اصفهان (دوب)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، پتروشیمی تندگویان (شگوبا)، پتروشیمی شیراز (شراز)، شرکت آهن و فولاد ارفع (ارفع)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، فرابورس ایران (فراپورس)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان) و برق و انرژی پیوند گستر پارس (پیپوند) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند.

همچنین نمادهای بانک دی (دی)، توسعه مسیر برق گیلان (بگیلان)، صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیرا)، بیمه کوثر (کوثر)، سرمایه‌گذاری توسعه و عمران استان کرمان (کرمان)، توکاریل (توریل)، اعتباری ملل (وملل)، بهمن دیزل (خدیزل)، سیمان ساوه (ساوه)، تولید برق ماهتاب کهنوج (بکهنوج)، مدیریت انرژی تانان هور (وهور)، بیمه معلم (ومعلم)، توزیع دارویش (پخش)، بیمه دی (ودی) و کشت و دام قیام اصفهان (زقیام) با تاثیر منفی بر شاخص این بازار همراه بودند.

سایه‌روشن‌های لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بورس

بانک‌ها بازیگران خوب بازار سرمایه



بورس وجود ندارد؛ بنابراین در وضعیت فعلی نمی‌توان چنین انتظاری را از بازار داشت.

احمدی‌نسب اظهار داشت: مصوبه اخیر شورای عالی بورس مبنی بر لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها می‌تواند با تاثیر مثبت در بازار همراه باشد، به شرط آنکه نظارت دقیق بر روی بازار صورت گیرد، همه سهامداران حقوقی و حقیقی حق سرمایه‌گذاری در بازار را دارند به شرط آنکه دستکاری به دنبال این اقدام در بازار صورت نگیرد. این کارشناس بازار سرمایه گفت: در صورتی که معاملات بازار با تحلیل همراه باشد حقوقی‌ها نمی‌توانند هیچ حیجانی را در بازار ایجاد کنند.

نیز بازار سرمایه به رشد طبیعی و منطقی است

همچنین نادر اسراری، دیگر کارشناس بازار سرمایه بر مصوبه اخیر شورای عالی بورس تاکید کرد و گفت: تا قبل از مصوبه لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بورس، بانک‌ها فعال و در حال حمایت از سهام زیرمجموعه خود بودند. وی با بیان اینکه بازار برای بهبود معاملات نیاز به چنین مصوباتی ندارد، افزود: بازار در چند وقت اخیر به دلیل مسائلی دیگر بهم ریخت و با نوسان همراه شد، هر چقدر که اگر کمتر چنین مصوباتی در بازار ابلاغ شود بازار طبیعی‌تر و منطقی‌تر می‌تواند به روند تعادلی خود بازگردد.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: حقوقی‌هایی که در چند روز گذشته بازار را دچار مشکل کردند بانکی‌ها نبودند بنابراین اگر بازار به حالت طبیعی خود رها شود و کلیه نمادها باز باشند بازار خود به تعادل می‌رسد و مجدد رشد خواهد کرد.

به اعتقاد او، ابلاغ چنین مصوبه چندان در بهبود وضعیت بازار موثر نیست زیرا اکثر بانک‌ها در حال حمایت از سهام زیرمجموعه خود هستند و تا قبل از این مصوبه در حال انجام فعالیت خود بودند.

اسراری افزود: موضوعی که بازار را بهم ریخت حالا نمی‌تواند با این مصوبه بازار را به روزهای صعود خود بازگرداند، بلکه علت افت شدید بازار عدم اجازه اصلاح به شاخص بورس در زمانی بود که باید وارد فاز نزولی می‌شد.

اینکه بازار بورس در ایران، بازار هوشمندی نیست و افرادی که در یک سال اخیر وارد بازار شدند از فضاهایی نامعتبر سیگنال گرفتند و بدون تحلیل اقدام به خرید و فروش کردند، این تصمیم می‌تواند تا حدودی نگران‌کننده باشد. این کارشناس بازار سرمایه گفت: اگر بانک‌ها درست به سمت سرمایه‌گذاری هدایت نشوند، به دنبال بازسازی باشند و دست به برخی از دستکاری‌ها در بازار بزنند، این مصوبه شورای عالی بورس می‌تواند به عنوان نکته‌ای منفی محسوب شود اما در صورت انجام آن به صورت کنترل شده و مدیریت شده این اقدام می‌تواند، اقدامی بسیار مثبت برای بازار تلقی شود.

او با بیان اینکه در هیچ کجای دنیا برای بانک‌ها ممنوعیتی جهت سرمایه‌گذاری در بورس ایجاد نشده است، خاطرنشان کرد: در سایر کشورهای دنیا، بانک‌ها در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند و مشکلی هم به وجود نخواهد آمد، اما به شرط آنکه نهاد ناظر، دستکاری در بورس را به صورت دقیق رصد کند تا دستکاری در بازار انجام نشود زیرا در وضعیت فعلی حجم نقدینگی و سپرده در اختیار بازار می‌تواند ایجادکننده هیجان در بازار باشد.

احمدی‌نسب افزود: لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بورس را نمی‌توان چندان به عنوان حمایت از بازار تلقی کرد زیرا در دنیا عرضه و تقاضا تعیین‌کننده مسیر اصلی بورس است و در هیچ کشوری، دولت و حقوقی‌ها به دنبال کاهش التهاب و نوسان‌های موجود در بورس نیستند.

این کارشناس بازار سرمایه گفت: سازمان بورس باید به عنوان نهاد ناظر زمانی که شاهد ورود حجم گسترده‌ای از نقدینگی به بازار بود، آنها را به سمت سرمایه‌گذاری هوشمند یعنی سبدگردان‌ها و صندوق سرمایه‌گذاری هدایت و از این طریق سرمایه‌ها را وارد بازار می‌کرد تا در وضعیت فعلی و با وجود چنین هیجاناتی ضربهای به بازار وارد نشود، در حالی که چنین اتفاقی در بازار رخ نداد.

وی بر ایجاد تعادل معاملات بورس از طریق عرضه و تقاضا تاکید کرد و گفت: بهتر است اقدامی برای برداشته شدن سقف نوسان معاملات روزانه بورس برداشته شود اما با توجه به اینکه نظارت دقیقی بر روی

از تصمیم‌های مهم شورای عالی بورس برای بازگشت ثبات و تعادل به معاملات بورس، لغو ممنوعیت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بورس بود که به نظر برخی نمایندگان مجلس، اقدامی نادرست بوده، اما شماری از کارشناسان بازار سرمایه معتقد هستند که این اقدام می‌تواند تاثیر مثبت در بازار داشته باشد.

آخرین جلسه شورای عالی بورس روز پنجشنبه هفته گذشته با حضور اعضای شورای عالی بورس، رئیس بانک مرکزی و دو نماینده مجلس برگزار شد که نمره این جلسه، بحث و بررسی در زمینه آیین‌نامه پیشنهادی، حفظ ثبات بازار سرمایه و صیانت از حقوق سهامداران و سرمایه‌گذاران بود. یکی از تصمیمات اتخاذشده در این جلسه، منع مشارکت بانک‌ها در رابطه با مفاد ماده ۱۶ و ۱۷ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور بود که در این زمینه اعلام شد بانک‌ها مجاز به سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه خواهند بود و به گفته رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، چنین تصمیمی نقش بانک‌ها در تاسیس نهادهای مالی در بورس را تقویت خواهد کرد.

درباره این مصوبه شورای عالی بورس، یک کارشناس بازار سرمایه، بانک‌ها را بازیگران خوب بازار سرمایه خواند و گفت: بانک‌ها با توجه به حجم نقدینگی و قدرتی که در اختیار دارند می‌توانند بازیگران خوبی در بازار سرمایه باشند.

بهزاد احمدی‌نسب در گفت‌وگو با ایرنا، با اشاره به مدیریت سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بورس افزود: این موضوع نباید فراموش شود که سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بورس باید به صورت مدیریت شده انجام شود، زیرا بازار سرمایه در ایران بازار هوشمندی نیست و فقط تعداد کمی از افراد که به عنوان سرمایه‌گذار وارد بازار شدند، سرمایه‌گذار واقعی هستند، عمده این افراد اطلاعات دقیقی از بازار سرمایه ندارند که این موضوع می‌تواند نقطه ضعفی برای بازار باشد.

عرضه و تقاضا تعیین‌کننده مسیر اصلی بورس است

احمدی‌نسب خاطرنشان کرد: اگر بورس در ایران مانند بازار سرمایه سایر کشورهای دنیا بازار هوشمندی بود مشکلی از این تصمیم شورای عالی بورس و ورود بانک‌ها به بورس پیش نمی‌آمد اما با توجه به

معاون وزیر اقتصاد تشریح کرد

تصمیمات جدید دولت و مجلس برای تقویت بورس

شرکت‌های سرمایه‌گذاری مانع زیان سهامداران می‌شود. دهقان دهنوی افت و خیز بورس را طبیعی دانست و گفت: چرا حقوقی‌ها آرماند، چون آنها بازار و سهام را به خوبی می‌شناسند و انتخاب کرده‌اند در این بازار باشند.

مهدی طغیانی نماینده مجلس نیز گفت: جلسه غیرعلنی و ۳ ساعته مجلس درباره حمایت از بازار سرمایه بود. بازارگردانی باید جدی‌تر اتفاق بیفتد تا بازار به تعادل بازگردد باید محدودیت‌های بازارگردانی را کمتر کنیم یکی از محدودیت‌ها دامنه نوسانات است که باید به شکل پویا درآید. طغیانی نقش مجلس را نظارتی دانست و افزود: نهادها و شرکت‌های دولتی و عمومی که در بازار حضور داشته‌اند حالا باید نقش تاریخی خود را در بازار به عنوان بازارگردان ایفا کنند. بورس دیگر بورس سابق نیست و نیاز به تحول سخت‌افزاری و نرم‌افزاری دارد.

محمدحسن ابراهیمی سروعلیا، معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار نیز ضمن اشاره به شرایط بازار سرمایه و اقدامات سازمان بورس در مسیر توسعه این نهاد اقتصادی به سهام خزانة اشاره کرد و گفت: مکانیسم سهام خزانة به این شکل است که ناشرین می‌توانند تا ۱۰ درصد سهم‌شان را از بازار جمع‌آوری کنند که این کار طبیعتاً به نقدشوندگی بازار کمک و نگرانی سهامداران خرد را مرتفع می‌کند.

ابراهیمی افزود: دستورالعمل سهام خزانة به کلیه ناشرین ابلاغ شده و همین هفته دو یا سه شرکت سهام خزانة‌شان را عملیاتی می‌کنند و فرصت دو ساله به آنها داده شده تا دوباره سهم‌شان را به بازار عرضه کنند. به گفته وی، اوراق فروش تبعی و سهام خزانة و بازارگردانی ابزاری هستند که به نقدشوندگی بازار کمک و نگرانی سهامداران خرد را برطرف می‌کند.

معاون وزیر اقتصاد گفت آینده اقتصاد ما با بازار سرمایه گره خورده است و با ابزار اوراق تبعی و اوراق خزانة و بازارگردانی سهامداران نباید نگران نوسانات بازار سرمایه باشند.

به گزارش سنا، محمدعلی دهقان دهنوی در برنامه تیتز امشب شبکه خبر گفت: در کشور ما بار اصلی تامین مالی بر دوش بانک‌ها بوده، اما اکنون ما انتخاب کرده‌ایم که بازار سرمایه را به عنوان تامین‌کننده مالی اقتصاد کشور حمایت کنیم و توسعه دهیم.

معاون وزیر اقتصاد ضمن بیان اینکه نوسانات ذات بازار سرمایه است و در همه جای دنیا بورس با افت و خیزهایی روبه‌روست، به اقدامات حمایتی از بازار سرمایه و سهامداران خرد اشاره کرد و گفت: باید در ابتدا نقدشوندگی برای این بازار ایجاد کنیم و از رفتارهای هیجانی جلوگیری کنیم و باید ساختارهای بازار را به نحوی اصلاح کنیم که سرمایه‌گذاران خرد کمتر آسیب ببینند.

به گفته دهقان دهنوی، از ابتدای سال جریان ورودی به بازار سرمایه مثبت بوده و بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد تومان وارد بورس شده است اما بازار متوسط سهام شناورش کمتر از ۲۵ درصد است و ۷۵ درصد سهام دست سهامداران عمده است.

او ادامه داد: رفتارهای هیجانی برخی سهامداران خرد تعادل بازار را به هم می‌زند و باعث کاهش قیمت‌ها می‌شود و این موضوع فقط به خود آنها آسیب نمی‌زند بلکه به سهامداران عمده نیز آسیب می‌زند. برای جلوگیری از آسیب‌دیدگی بازار سرمایه سهامداران عمده انگیزه دارند که با بازارگردانی مانع رفتارهای هیجانی شوند و آرامش را به بازار برگردانند. نگاه بلندمدت در سهامداری و انتخاب درست سهام و خرید غیرمستقیم سهام از طریق

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای توام با

ارزیابی کیفی (۲۰۹۹۰۰۱۱۰۵۰۰۰۰۶۴)

شماره مجوز: ۱۳۹۹.۳۲۰۶

مناقصه گزاف: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران

موضوع مناقصه: بیمه تهیه و طبع غذای کارکنان مرکز منطقه جنوب شرق و طبع نان در شهرک نفت رفسنجان

مبلغ برآورد مناقصه: مبلغ ۵۹/۱۲۲/۷۲۲/۴۰۰ ریال

۱- محل و مکان اجرای کار: مرکز منطقه جنوب شرق و شهرک نفت رفسنجان.

۲- مدت اجرای کار: دو سال شش‌ماهه

۳- نام دستگاه نظارت: امور اداری منطقه جنوب شرق

۴- قیمت ها متناسب با کالای ساخت داخل با لحاظ کیفیت ارائه گردد

مذاکر مورد نیاز:

توجه: کد اقتصادی و شناسه ملی جهت اخذحقوقی در پیشنهاد قیمت مندرج در سامانه ستاد ارایمی است.

ارائه گواهینامه تعیین صلاحیت معتمد از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در رشته امور آشپزخانه و رستوران (کد۳) ارایمی میشود.

ارائه گواهی تأیید صلاحیت ایمنی از اداره کار و تأییدیه از سازمان حراست شرکت نفت ارایمی است.

زمان و نحوه خرید اسناد ارزیابی کیفی: شرکت کنندگان مهلت دارند تا ساعت ۱۴:۳۰ روز سه شنبه مورخ ۹۹/۷/۱۶ و با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) به نشانی www.setadiran.ir نسبت به خرید اسناد و پرداخت هزینه از طریق اتصال به درگاه پرداخت الکترونیک اقدام نمایند.

لزم بذکر است کلیه مراحل برگزاری مناقصه از فراخوان از انتخاب برنده از سایت مرور انجام خواهد شد و لازم است مناقصه‌گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه ستاد نسبت به ثبت نام و اخذ گواهی امضاء الکترونیکی اقدام نمایند و جهت عضویت یا پشتیبانی سامانه ستاد به شماره ۰۲۱۱۹۲۴- تماس حاصل فرمایند.

زمان و مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی تکمیل شده: شرکت کنندگان می‌بایست تا ساعت ۱۴:۳۰ روز چهارشنبه مورخ ۹۹/۷/۱۶ نسبت به تکمیل اسناد مربوطه و بازگردانی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) در مهلت مذکور اقدام نمایند.

اعلام نتایج ارزیابی کیفی: پس از انجام ارزیابی کیفی، دعوتهامه شرکت در مناقصه برای مناقصه گرانی که صلاحیت ارزیابی کیفی را احراز نموده اند ارسال خواهد شد و در آن زمان می‌بایست تا مهلت مقرر مندرج در دعوتهامه نسبت به تکمیل اسناد مربوطه و بازگردانی در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت(ستاد) اقدام نمایند. ضمناً اصل پاکت اقب (ضمائمنامه شرکت در فراخوان ارجاع کار) لاک و مهر شده را در مهلت مقرر به دفتر کمیسیون مناقصات تحویل و رسید دریافت نمایند.

زمان و محل گشایش پاکتات: پیشنهادهای واصله در مهلت مقرر در دعوتهامه و اسناد مناقصه، در محل کمیسیون مناقصات به آدرس: تهران- خیابان سپهبد فرخی- نرسیده به خیابان سپهر- پلاک ۱۸۸- طبقه هشتم از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) بازگشایی و خوانده خواهد شد. حضور شرکت کنندگان در مناقصه در محل کمیسیون مناقصات در روز بازگشایی پاکتات ارایمی می‌باشد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاههای ذیل مراجعه و یا با شماره های ۰۲۴۳۱۲۶۵۷۱-۱ تماس حاصل فرمایند.

www.shana.ir www.setadiran.ir www.iopte.ir

روابط عمومی

راهکارهای کنترل نوسان قیمت در بازار موبایل

واردات تلفن همراه آمریکایی کاهش یافت



عرضه این محصول به بازارهای کشور کاهش پیدا می‌کند که برای جلوگیری از این رویداد باید واردات را از سوی بازار کشورهای دیگر تقویت کرد.

نماینده وزارت صمت در اتاق اصناف کشور با ذکر دلایل افزایش قیمت تلفن همراه در بازار افزود: یکی از دلایل افزایش قیمت موبایل نوسان نرخ دلار است که این موضوع قابل پیگیری و حل نیست، دلیل دیگر افزایش تقاضا نسبت به عرضه است که دولت باید با تمهیدات جدید این مشکل را بر طرف کند.

درستی در پایان مطرح کرد: از راهکار بسیار موثری که می‌تواند بازار تلفن همراه و قیمت‌ها را کنترل کند، ارائه فاکتور ثبت سفارش و خرید موبایل از کشورهای مبدأ توسط انجمن واردکنندگان به دولت است.

یافته و وضعیت عرضه در بازار نمی‌تواند پاسخ این حجم از تقاضا را بدهد. رئیس اتحادیه فروشندگان صوتی و تصویری، تلفن همراه و لوازم جانبی تهران بیان کرد: علاوه بر مدارس و دانشگاه‌ها، برخی جلسات به صورت مجازی برگزار می‌شود همچنین برخی کارکنان ادارات امور خود را به صورت دور کاری انجام می‌دهند که این مسئله نیز به افزایش تقاضا در بازار دامن زده است.

درستی با اشاره به فرمایشات مقام معظم رهبری درخصوص واردات تلفن همراه آمریکایی ادامه داد: مقام معظم رهبری دستور دادند تا جهت جلوگیری از خروج بی‌رویه ارز، تلفن همراه با برند آمریکایی وارد کشور نشود که حتما باید از سوی نهادهای مربوط پیگیری و اجرایی شود. وی تصریح کرد: با جلوگیری از واردات تلفن همراه آمریکایی

رئیس اتحادیه فروشندگان صوتی و تصویری، تلفن همراه و لوازم جانبی تهران گفت تقاضای تلفن همراه در بازار افزایش یافته و حجم فعلی واردات کفاف نیاز بازار را نمی‌دهد که همین موضوع قیمت‌ها را در بازار افزایش داده است.

ابراهیم درستی، رئیس اتحادیه فروشندگان صوتی و تصویری، تلفن همراه و لوازم جانبی تهران در گفت وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص نوسان قیمت‌ها در بازار اظهار کرد: قیمت انواع تلفن همراه در بازار به دلیل افزایش تقاضا و ممنوعیت در برخی واردات افزایش یافته است.

وی افزود: در حال حاضر تقاضای انواع تلفن همراه، تبلت و لپ‌تاپ به دلیل شروع سال تحصیلی و برگزاری کلاس‌ها به صورت مجازی افزایش

زنگ خطر صنعت طیور به صدا در آمد

وی قیمت فعلی هر کیلو کنجاله سویا در بازار آزاد را ۱۳ هزار تومان اعلام کرد و گفت: این در حالی است که هیچ‌گونه نظارتی در این خصوص وجود ندارد، با استمرار این روند نمی‌توان انتظار داشت که بازار مرغ به ثبات برسد.

حجت با انتقاد از دوگانگی مسئولان وزارت جهاد کشاورزی و ستاد تنظیم بازار در اعلام نرخ مرغ بیان کرد: معاونت امور دام وزارت جهاد کشاورزی در ابتدای سال قیمت هر کیلو مرغ زنده را ۱۲ هزار و ۵۰۰ تا ۱۳ هزار تومان و ستاد تنظیم بازار ۱۰ هزار تومان اعلام کرد که با این وجود این سوال مطرح است که چطور امکان اختلاف ۳۰ درصدی قیمت تمام شده وجود دارد؟ چرا دولتمردان برای اعلام نرخ وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی تولید ارزش قائل نیستند.

عضو هیات مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی در پایان درباره آینده بازار مرغ تصریح کرد: با توجه به شرایط فعلی عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که تا پایان هفته قیمت مرغ در همین دامنه باقی بماند و تنها با استمرار روند افزایش قیمت نهاده‌ها، بازار دچار التهاب می‌شود.

معمولی ارزان‌تر است و به عبارت دیگر واحدهای مرغ مادر دچار خسران می‌شوند، بازگشت تولیدکنندگان جوجه به حالت عادی ۱۸ ماه زمان نیاز دارد که این امر برای صنعت طیور کشور خطرناک است. این مقام مسئول از بهبود نسبی عرضه نهاده دامی خبر داد و گفت: اگرچه در هفته گذشته میزان عرضه ذرت نسبت به ابتدای ماه کمی بیشتر شد، اما در مجموع نهاده‌های خریداری شده از شرکت‌ها جز پشتیبانی امور دام در زمان مشخصی به دست تولیدکننده نمی‌رسد، در حالی که پروسه تولید مرغ ۴۲ روز در نظر گرفته شده و با افزایش سن جوجه، نهاده با نرخ مصوب در اختیار مرغدار قرار نمی‌گیرد.

عضو هیأت مدیره اتحادیه مرغداران گوشتی ادامه داد: بارها اعلام کرده‌ایم که با بلوک شدن پول نزد بانک کشاورزی به عنوان بانک عامل تا زمان ترخیص کالا تا حدودی مشکلات مرتفع می‌شود، اما همچنان این موضوع مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد، در حالی که با این اقدام تنها شرکت‌هایی که نهاده در اختیار دارند، وارد سامانه بازارگاه می‌شوند که این امر در تعادل قیمت تاثیر بسزایی دارد.

تامین ۳۰درصد از نیاز کره کشور از طریق تولید داخل

ظرفیت تولید کره بالا اما خروجی پایین است

تنظیم بازار درخصوص رفع مشکل تامین و توزیع کره برگزار و در نهایت قیمت جدید این محصول مشخص شود.

گفتنی است، به دنبال حواشی مطرح شده در هفته‌های اخیر پیرامون عرضه و قیمت‌گذاری کره در داخل کشور، قرار است جلسه‌ای در ستاد

مدیر صنایع غیرفلزی وزارت صمت گفت سال گذشته از ۶۰ هزار تن نیاز کره کشور، تنها ۳۰درصد آن از طریق تولید داخل تامین شد. محسن صفدری، مدیر صنایع غیرفلزی وزارت صمت در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره تولید کره در کشور گفت: از سال گذشته ارز ۴۲۰۰ تومانی کره حذف شد، اما تا به امروز کره با قیمت تنظیم بازاری عرضه می‌شد. عرضه تنظیم بازاری به این دلیل اتفاق افتاد که حجم زیادی از کره وارد شده با ارز دولتی باقی مانده بود و همین کره تا به امروز مورد استفاده قرار می‌گرفت.

صفدری درباره تامین کره موردنیاز کشور گفت: سال گذشته بیش از ۷۰ درصد از ۶۰ هزار تن نیاز کره کشور از طریق واردات و تنها ۱۵ هزار تن آن از طریق تولید داخل تامین شد.

مدیر دفتر صنایع غیرفلزی وزارت صمت گفت: در شرایط فعلی قیمت هر کیلو کره جهانی ۳.۳ دلار است که اغلب از نیوزیلند وارد کشور می‌شد و با احتساب قیمت ارز نیمایی قیمت هر کیلو بین ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار تومان خواهد بود و با احتساب هزینه حمل و بسته‌بندی این قیمت در حدود قیمت کره تولید داخل یعنی هر کیلو ۸۰۰ هزار تومان است.

او بیان کرد: براساس پروانه‌های صادره ۱۰۰ واحد تولیدی کره با ظرفیت اسمی حدود ۲۷۰ هزار تن در کشور وجود دارد، اما سال گذشته این واحدها در مجموع ۱۵ هزار تن کره تولید کرده‌اند. این به معنای آن است که ظرفیت تولید کره در کشور وجود دارد اما تولید در آنها فعال نیست. این مقام مسئول در پایان تصریح کرد: در سال ۹۷، ۳۶ هزار تن و سال ۹۸، ۵۲ هزار و ۶۰۰ تن واردات داشتیم و در ۳ ماهه امسال هم ۳ هزار و ۵۷۰ تن کره از گمرک ترخیص شده است.

اخبار

برداشت میگو آغاز شد

تولید میگو به ۳۵ هزار تن می‌رسد

مدیرعامل اتحادیه تکثیر، پرورش و صادرات آبزیان گفت امسال پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که تولید میگو به ۳۰ تا ۳۵ هزار تن برسد.

ارسلان قاسمی، مدیرعامل اتحادیه تکثیر، پرورش و صادرات آبزیان در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از آغاز برداشت میگو در هرمزگان خبر داد و گفت: امسال پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که تولید میگو به ۳۰ تا ۳۵ هزار تن برسد.

او افزود: با توجه به شیوع ویروس کرونا و بسته شدن مرزها، حضور در بازارهای صادراتی کمی سخت است، اما با همین شرایط انتظار می‌رود که همانند سال‌های قبل، ۹۰درصد میگوی تولیدی صادر شود.

قاسمی با اشاره به اینکه شیوع بیماری لکه سفید تأثیری در تولید ندارد، بیان کرد: تولیدکنندگان یاد گرفتند که در کنار بیماری به امر تولید هم بپردازند، در حال حاضر تمامی کشورها با رعایت مسائل بهداشتی مشغول تولید هستند.

این مقام مسئول ادامه داد: بنابر آمار همه ساله ۹۰درصد میگوی پرورشی به بازارهای هدف صادر می‌شود که مسئولان شیلات این آمار را قبول ندارند، چراکه صادرات قابل رصد و مصرف در داخل غیرقابل رصدکردن است.

به گفته او، امسال از مجموع تولید حداقل ۳۰ هزار تن، پیش‌بینی می‌شود که ۹۰درصد آن به بازارهای هدف صادر شود و ۱۰درصد هم در داخل مورد استفاده قرار گیرد.

قاسمی ادامه داد: این در حالی است که درخصوص میگوی دریایی ۱۰درصد آن صادر می‌شود و ۹۰درصد آن در بازار داخل مورد استفاده قرار می‌گیرد.

مدیرعامل اتحادیه تکثیر، پرورش و صادرات آبزیان در پایان با اشاره به اینکه تولید میگو نسبت به مدت مشابه سال قبل تفاوت معناداری ندارد، تصریح کرد: این در حالی است که مسئولان بخش دولتی نظر دیگری درخصوص تولید میگو دارند.

قیمت تخم‌مرغ در روزهای آینده کاهش می‌یابد

رئیس اداره نظارت و بازرسی سازمان صنت، معدن و تجارت استان همدان با اشاره به اینکه افزایش قیمت تخم‌مرغ از سوی اتحادیه مرغداران صورت گرفته است، از کاهش قیمت تخم‌مرغ در روزهای آینده خبر داد.
داریوش صفاری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: افزایش قیمتی که در تخم‌مرغ دیده شده، به علت افزایش قیمت از طرف اتحادیه مرغداران بوده است که در چند روز آینده با کاهش قیمت تخم‌مرغ مواجه می‌شویم.
رئیس اداره نظارت و بازرسی سازمان صنت، معدن و تجارت استان همدان خاطرنشان کرد: در حال حاضر فروش تخم‌مرغ بیشتر به صورت کیلویی است که کیلویی ۱۴ هزار تومان به فروش می‌رسد.

وی با بیان اینکه قیمت لبنیات براساس ستاد تنظیم بازار در تاریخ هفتم تیرماه ۹۹ افزایش پیدا کرده است، یادآور شد: محصولات لبنی مثل شیر بطری یک لیتری ۱.۵ درصد چربی به قیمت ۵۶۰۰ تومان و شیر بطری یک لیتری با ۲درصد چربی به ۵۵۰۰ تومان رسیده که براساس میزان درصد چربی، قیمت‌ها متفاوت است. صفاری با بیان اینکه افزایش قیمت لبنیات به علت افزایش شیرخام بوده است، افزود: شیر یک لیتری با ۲درصد چربی به قیمت ۵۵۰۰ تومان و با ۳.۲ درصد چربی ۶۶۰۰ تومان، ماست کم‌چرب ۹۰۰ گرمی ۱.۵ درصدی به قیمت ۶۶۰۰ تومان، ماست پرچرب ۳درصد ۷۳۰۰ تومان و ماست دبه‌ای دو و نیم کیلویی کم‌چرب ۱۵درصد ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان به دست مصرف‌کننده می‌رسد. وی با اشاره به اینکه قیمت مرغ در بازار همدان بین ۱۶ تا ۱۷ هزار تومان است، اظهار کرد: چند عامل منجر به افزایش قیمت مرغ در بازار شده که از جمله افزایش قیمت نهاده‌ها و میزان تقاضای بازار بوده است.

گران‌فروشی کمتر شده، احتکار بیشتر

براساس اطلاعات منتشرشده از سوی اتاق اصناف ایران در پنج ماهه نخست امسال بیشترین میزان احتکار مربوط به لاستیک، روغن، برنج و شکر بوده و نسبت به مدت مشابه سال قبل تخلفات گران‌فروشی ۱۹درصد، درج نکردن قیمت ۱۹درصد، صادر نکردن صورت‌حساب ۲۲درصد و تقلب ۱۸درصد کاهش و احتکار ۴درصد افزایش یافته است. به گزارش ایسنا، این اطلاعات نشان می‌دهد تعداد کل بازرسی‌ها از صوف تهران در پنج ماهه ابتدایی سال جاری یک میلیون و ۲۳۹ هزار و ۳۰۷ فقره بود که ۵۹ هزار و ۴۹۵ فقره پرونده با برآورد جریمه پیشنهادی به ارزش بیش از ۸۷۸میلیارد و ۶۴۵ میلیون ریال تشکیل شده است.

همچنین تعداد بازرسی‌های انجام شده در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۶درصدافزایش یافته و تعداد پرونده‌های متشکله ۷درصد کاهش داشته است. بر این اساس، در پنج ماهه ابتدایی امسال بیش از ۶۱ هزار فقره شکایت توسط واحدهای بازرسی اصناف دریافت شده و آمارها نشان می‌دهد که در این مدت، تخلف گران‌فروشی نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۹درصد، درج نکردن قیمت ۱۹درصد، صادر نکردن صورت‌حساب ۲۲درصد و تقلب ۱۸درصد کاهش و احتکار ۴درصدافزایش یافته است.

در این میان بعد از ایجاد شورای تشدید بازرسی و نظارت در راستای نظارت بر انبارها و مراکز نگهداری عمده کالا، بازرسان اصناف ۱۱ هزار و ۷۰۰ گشت مشترک با بازرسان سازمان حمایت، سازمان صمت، سازمان تعزیرات حکومتی و دادستانی انجام داده‌اند که در نتیجه این بازرسی، ۳۳ مورد گزارش احتکار بالغ‌بر ۲۰ میلیارد ریال ثبت شده و بیشترین میزان احتکار مربوط به لاستیک، روغن، برنج و شکر بوده‌اند.

همچنین براساس اطلاعات منتشرشده از سوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در پنج ماهه امسال، بیش از ۵۸ هزار مورد بازرسی در قالب گشت مشترک برای کنترل و نظارت بر عملکرد فعالان اقتصادی در سطح بازار انجام شده که منجر به تنظیم ۲۴ هزار و ۸۵۶ فقره پرونده تخلف جمعاً به ارزش بالغ بر ۵.۴۳۲ میلیون ریال شده است.

۱- آدرس و شماره تماس جهت تهیه اسناد مناقصه: شرکتهای واجد شرایط جهت دریافت فایل اسناد به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir یا به نشانی لرستان - خرم اباد- انتهای بلوار ولیعصر(عج) شرکت آب منطقه ای استان لرستان دفتر امور قراردادها مراجعه نمایند. شماره تماس ۰۶۶۲۳۲۴۰۰۹.

۲- دستورالعمل شماره ۹۴/۱۵۸۷۶۴ مورخ ۹۴/۷/۱۳ در خصوص تعیین دامنه قیمت های متناسب پیشنهادی در این مناقصه لحاظ می گردد.

۳- پیمانکار می بایست دارای گواهی و صلاحیت ایمنی از اداره کار استان می باشد.

۴- ارائه گواهی صلاحیت و آخرین تغییرات روزنامه و اساتنامه و صورتهای مالی حسابرسی شده و... الزامیست.

۵- دستورالعمل شماره ۹۴/۱۵۸۷۶۴ مورخ ۹۴/۷/۱۳ در خصوص تعیین دامنه قیمت های متناسب پیشنهادی در این مناقصه لحاظ می گردد.

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۶/۲۹



خبر خوش درباره خودروی ارزان قیمت

جزییاتی جدید از فروش‌های فوق‌العاده

مدیرکل صنایع حمل و نقل وزارت صمت گفت خودروسازان در حال کار برای ساخت یک خودروی ارزان قیمت هستند که البته هنوز نمی‌توان تا زمان تولید نمونه اولیه آن درخصوص بازه قیمتی صحبت کرد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از گسترش نیوز، این روزها صحبت درباره فروش‌های فوق‌العاده خودروسازان بسیار بالا گرفته است. با توجه به اینکه قیمت‌ها در بازار رو به افزایش است اکثر مردم ترجیح می‌دهند در این طرح‌های فروش فوق‌العاده شرکت کنند. از طرفی بحث ساخت خودروی ارزان‌قیمت نیز مطرح شده است که کارشناسان نسبت به تولید این خودرو اظهار ناامیدی کرده‌اند. برای بررسی بیشتر این موارد و پیگیری موضوع ساخت خودروی ارزان‌قیمت گفت و گویی با سهیل معمارباشی، مدیرکل صنایع حمل و نقل وزارت صمت انجام دادیم که در ادامه گزارش مشروح آن را می‌خوانید.

معمارباشی ابتدا اظهار کرد: تاکید سرپرست وزارت صمت بر این است که بتوانیم به صورت مستمر عرضه خودرو را داشته باشیم. به احتمال زیاد هر هفته یا هر دو هفته یک بار طرح‌های فروش فوق‌العاده خودرو را تا پایان سال خواهیم داشت. تعداد ۱۵۲ هزار دستگاه خودرو در فروش فوق‌العاده به دست مردم می‌رسد. ۱۱۰ هزار دستگاه برای ایران خودرو و ۴۲ هزار دستگاه برای سایپا خواهد بود.

وی ادامه داد: در فروش‌های فوق‌العاده خوشبختانه تجربه‌ای که از طرح‌های قبلی داشتیم پیش از سررسید خودروها تحویل شده است. در مورد شرکت ایران خودرو حتی تحویل محصولات به دو ماه نیز نرسید. درخصوص شرکت سایپا نیز اکثر خودروها قبل از دو ماه تحویل داده شد و تعدادی نیز قبل از سررسید بود و تاخیری در این زمینه وجود نداشت.

علت افزایش قیمت‌ها در بازار

معمارباشی در پاسخ به این سوال که چرا قیمت‌ها در بازار خودرو به شدت در حال افزایش است؟ گفت: دلیل افزایش قیمت خودرو در بازار این است که کشور در شرایط خاصی قرار دارد و انتظارات تورمی مردم بالا رفته است. بازارهای پیشرو از جمله بازار ارز و بورس شرایط خاصی پیدا کردند و همه این موارد روی بازار خودرو تاثیرگذار بود. خودرو نیز متاسفانه تبدیل به یک کالای سرمایه‌ای شده و عده‌ای از مردم به خاطر حفظ ارزش پول خود به دنبال خرید خودرو هستند و این باعث تورم شدن بخش تقاضا شده است. بالاترین میزان فروش خودرو در کشور حدود یک میلیون و ۶۰۰ هزار دستگاه در سال ۹۶ بود. الان حتی ۴ میلیون نفر برای خودرو ثبت نام می‌کنند و این نشان می‌دهد بخش زیادی از افراد که وارد بازار شدند به قصد مصرف آن نیست. آنها می‌خواهند از خرید خودرو سود ببرند.

وی افزود: اگر برای کالایی تقاضا افزایش پیدا کند قطعا قیمت آن نیز بالا خواهد رفت. از جمله دلایل دیگر افزایش قیمت خودروها در بازار می‌توان به ناتوانی در پاسخگویی کامل به تقاضاها با توجه به تعهدات معوق خودروسازان اشاره کرد. ما با تقاضای انباشته‌ای مواجه بودیم که طی شش ماه آینده با افزایش طرح‌های فروش فوق‌العاده خودرو جبران خواهیم کرد.

منتظر خودروی ارزان قیمت باشید

مدیرکل صنایع حمل و نقل وزارت صمت در پایان اشاره‌ای به بحث ساخت خودروی ارزان‌قیمت کرد و گفت: زیر ۱۲ هزار دلار خودرویی با استانداردهای موردنظر ما نداریم. یک بار تااموتورز خودرویی با قیمت ۴ هزار دلار تولید کرد اما موفق نبود. خودروی پراید به دلیل اینکه زنجیره تامین گسترده‌ای داشت و تیراژ آن بالا بود ارزان‌قیمت درمی‌آمد. خودروسازان برنامه‌هایی دارند تا محصولی با موتور کم‌مصرف و ابعاد مناسب در تیراژ بالا تولید کنند. این خودرو ارزان‌قیمت خواهد بود و عامه مردم توان خرید آن را خواهند داشت. تا زمانی که نمونه اولیه خودرو تولید نشده باشد، نمی‌توان درباره بازه قیمتی آن صحبت کرد. این پروژه به نظر می‌رسد تا آخر سال به تولید برسد. نمونه اولیه این خودرو قبل از سال ارائه خواهد شد و بعد طی یک بازه زمانی مشخص تولید انبوه آن شروع می‌شود.

تعالل بازار خودرو با ممنوعیت درج قیمت در سایت‌ها محقق نمی‌شود

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی ضمن بیان راهکارهای برقراری تعادل در بازار خودرو، ممنوعیت درج قیمت در فضای مجازی را موثر ندانست.

حجت‌الله فیروزی در گفت‌وگو با خبرنگار پارلمانی خبر خودرو درخصوص تاثیر ممنوعیت درج قیمت خودرو در سایت‌ها و فضای مجازی نظیر دیوار بر قیمت، در حالی که همچنان شاهد افزایش قیمت خودرو هستیم، اظهار داشت: تا زمانی که عرضه و تقاضا متعادل نشود و مصرف‌کنندگان واقعی به سمت خرید خودرو هدایت نشوند و همچنین تا زمانی که خودرو از یک کالای سرمایه‌ای خارج نشده و به یک محصول مصرفی تبدیل نگردد، خودبه‌خود این مشکلات را شاهد خواهیم بود که رفع آن نیازمند اقدامات فرهنگی است. وی افزود: جامعه می‌بایست به این بلوغ فرهنگی برسد که تنها مصرف‌کنندگان واقعی اقدام به خرید خودرو نمایند. نماینده مردم فسا در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: بخش عمده این رفتار، ناشی از اقتصاد بیمار کشور و نقدینگی سرگردان موجود در سطح جامعه است.

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در پایان خاطر نشان کرد: اگر این پول‌های سرگردان به سمت سرمایه‌گذاری در حوزه‌های خاص از جمله تولید هدایت شود، در حوزه قیمت و عرضه و تقاضای خودرو نیز تعادل نسبی ایجاد خواهد شد.



مقصرند، زیرا بخشی از خودروها به دلیل نبود قطعه هم‌اکنون در پارکینگ دپو شده و تا زمانی هم که قطعات خودروها تکمیل نشود طبیعتاً قابل عرضه به بازار نیستند.

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس همچنین بحث نظارتی را هم در این خصوص بااهمیت برشمرد و گفت: مگر چند نفر در کشور هستند که در بازار خودرو فعالیت می‌کنند و آیا واقعا امکان شناسایی این افراد و معاملات آنها وجود ندارد؟

چرا یک عده بدون پرداخت مالیات، یک شبه میلیاردی سود می‌کنند، اما یک کارمند اول باید مالیات حقوقش را بپردازد و بعد حقوق دریافت کند!؟

این نماینده مجلس تصریح کرد: انتقاد اصلی ما در این مورد به خود دولت است چون برنامه منسجمی در اقتصاد کلان و خرد ارائه نکرده و مردم هم به خاطر بی‌اعتماد شدن به اقتصاد، در بخش تولید سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. فیروزی تفویض اختیار تنظیم دستورالعمل‌های اجرایی و آیین‌نامه‌ها به دستگاه‌های اجرایی را بزرگ‌ترین اشتباه دانست و گفت: این مقررات اجرایی است که روند اجرای قانون را تعریف می‌کند، اما وقتی نحوه اجرا به دست خود دستگاه بیفتد معلوم است که اجرا هم دچار مشکل می‌شود.

حجت‌الله فیروزی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت با توجه به محدودیت ظرفیت ساخت خودروسازان و بالابودن تقاضا لذا اتفاقاتی مانند گرانی خودرو در بازار هم طبیعی است.

به گزارش بازار، حجت‌الله فیروزی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی درباره گرانی خودرو گفت: این روزها افزایش غیرمعتول قیمت خودرو همه را نگران کرده و واقعا معلوم نیست که فرمان گرانی خودرو دست کیست.

وی افزود: از طرفی خودروسازان ادعا می‌کنند که تمام موجودی را به بازار عرضه می‌کنند و کانال غیررسمی برای عرضه ندارند که البته این ادعا هنوز راستی‌آزمایی نشده و از طرف دیگر تقاضا هم به دلیل موجودی و نقدینگی مردم بیشتر از نیاز به عرضه است.

فیروزی گفت: ثبت نام ۸میلیون نفری مردم برای خرید خودرو حاکی از این است که بخش عمده‌ای از تقاضاها کاذب و سرمایه‌ای است و معتقدم تا زمانی که موضوع نقدینگی تعیین تکلیف نشود و عرضه و تقاضا به تعادل نرسد این مشکل همچنان پابرجاست.

وی افزود: با توجه به محدودیت ظرفیت ساخت خودروسازان و بالا بودن تقاضا لذا اتفاقاتی مانند گرانی خودرو در بازار هم طبیعی است. نماینده مجلس متذکر شد: البته خودروسازان هم در این قضیه

انتقاد از افزایش قیمت لاستیک و نبود نظارت درست

دبیر کانون انجمن‌های صنفی کامیون‌داران از چهار برابر شدن قیمت لاستیک در شرایط کنونی و پس از برداشتن ارز دولتی آن انتقاد کرد و گفت چرا باید قیمت یک حلقه لاستیک از واردات تا بازار داخلی بیش از دو برابر شود و نظارت دقیق و درستی روی تولید و واردات آن وجود نداشته باشد؟

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، احمد کریمی

اظهار کرد: از اوایل تابستان سال ۱۳۹۷ مسئله کمبود لاستیک در بازار مطرح شد، چراکه لاستیکی برای عرضه وجود نداشت و همین مسئله سبب افزایش قیمت آن شد. در نهایت از سوی کمیسیون عمران در همان سال اعلام شد که اگر واردکننده‌ای می‌تواند به این عرصه وارد شود به او مجوز می‌دهیم تا بتواند کمک کند، اما در آن زمان هیچ اطلاعات و آمار دقیقی از میزان تولید، واردات و نیاز کشور به لاستیک در وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود نداشت.

دبیر کانون انجمن‌های صنفی کامیون‌داران ادامه داد: آمارهای منتشر شده نشان می‌داد نیاز خودروهای سنگین در بخش‌های مختلف حمل و نقل عمومی سالانه ۵ میلیون حلقه لاستیک است که یک میلیون حلقه در داخل تولید شده و ۵۰۰ هزار حلقه به صورت رسمی وارد می‌شود؛ یعنی بیش از ۳،۵ میلیون حلقه لاستیک به صورت غیررسمی و قاچاق به کشور وارد می‌شود. در نهایت سامانه‌ای در سازمان راهداری طراحی شد که قرار بود براساس کارکرد به صاحبان وسایل حمل و نقل عمومی سنگین لاستیک تحویل شود که سبب شد لاستیک موجود در کشور عادلا نه و براساس کارکرد بین رانندگان توزیع شود.

دبیر کانون انجمن‌های صنفی کامیون‌داران اضافه کرد: به عنوان مثال قیمت یک حلقه لاستیک خودروهای سنگین که با ارز دولتی حدود ۴میلیون تومان بود، با ارز نیمایی به بیش از ۱۶ میلیون تومان در بازار رسید.

همچنین برخی از این خودروهای سنگین مانند اتوبوس و کامیون‌های حمل فرآورده‌های نفتی و کالاهای پرخطر که باید لاستیک‌های با کیفیت بالا و برندهای خوب باشد، بیش از این با افزایش قیمت مواجه شدند؛ چراکه به عنوان مثال لاستیکی که تا پیش از این کمتر از ۷ میلیون تومان در سامانه عرضه می‌شد به بیش از ۲۶ میلیون تومان در بازار رسید.

خودرو پرچمدار اخبار سیاسی

انواع خودرو کاذب بوده و مردم نباید تحت تاثیر قیمت‌ها قرار بگیرند، گفت: در حال حاضر قیمت انواع خودروها ۵ تا ۱۲ میلیون تومان کاهش یافته است. این مطلب در صدر اخبار پربازدید شهر خبر طی روزهای گذشته قرار گرفت.

به گزارش اخبار سیاسی شهر خبر، سایت خبری افکار نیز در

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو با بیان اینکه همچنان قیمت‌های انواع خودرو کاذب بوده و مردم نباید تحت تاثیر قیمت‌ها قرار بگیرند، گفت در حال حاضر قیمت انواع خودروها ۵ تا ۱۲ میلیون تومان کاهش یافته است.

رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو با بیان اینکه همچنان قیمت‌های

توقف ناوگان در آشفته بازار لاستیک

وی تصریح کرد: در حال حاضر آشفته بازاری در زمینه لاستیک ایجاد شده که رانندگان را با مشکلات بسیاری مواجه کرده است. در نامه اخیری که به معاون اول رئیس جمهور نوشتیم اعلام کردیم که در این شرایط توقف ناوگان متصور است و اگر برای دولت اهمیت دارد باید هرچه سریع‌تر به این وضعیت سامان بدهد.

دبیر کانون انجمن‌های صنفی کامیون‌داران اعلام کرد: وزیر راه و شهرسازی اخیرا دستور داده که همه لاستیک‌هایی که تا اول شهریورماه امسال وارد شدند و در گمرک‌ها مانده‌اند با ارز دولتی ترخیص شوند که شامل ۵۰۰ هزار حلقه لاستیک می‌شود و می‌تواند با عرضه در سامانه سازمان راهداری بازار لاستیک را تا حدودی متعادل کند، اما تاکنون این اتفاق نیفتاده است. وی تصریح کرد: در این شرایط که حداقل ۵۰ درصد لاستیک تولیدی به بازار آزاد وارد می‌شود و به گرانی‌ها دامن می‌زند، چگونه یک راننده وسیله نقلیه سنگین مانند کامیون یا اتوبوس می‌تواند سالانه حداقل نیاز خود به چهار حلقه لاستیک را تامین کند که هزینه‌ای بالغ بر ۸۰ میلیون تومان برای او به همراه دارد؟

کریمی اظهار کرد: به نظر می‌رسد دولت باید ضمن دستور به همه دستگاه‌های اجرایی متولی برای شناسایی دقیق نیازها، سامانه لاستیک را دوباره فعال کند و با وارد کردن لاستیک‌هایی که در گمرک‌ها معطل مانده بتوانند سروسامانی به این بازار دهد. همچنین نظارت بیشتری روی لاستیک‌های وارداتی ایجاد کند، چراکه قیمت آنها به درستی از سوی واردکنندگان اعلام نمی‌شود و با این وجود تا زمانی که به دست رانندگان می‌رسد بیش از دو برابر افزایش قیمت پیدا می‌کند.

این خصوص به نقل از رئیس اتحادیه فروشندگان خودرو نوشت: بازار خرید و فروش همچنان راکد است اما در قالب آگهی در فضای مجازی قیمت‌های کاذبی برای خودروها عنوان می‌شود که مردم باید مراقب این موضوع باشند. دلیلی برای افزایش خودرو آن هم به صورت غیرمنطقی وجود ندارد.

۹۵ درصد از نیاز کشور به داروی پیوند عضو تامین شد

داروهای ویژه بیماران پیوند اعضا، مغز و اعصاب از جمله اقلام بسیار حساس دارویی محسوب می‌شوند. یک شرکت دانش‌بنیان موفق شد با تولید داخلی این داروها، کشور را از واردات میلیون‌ها دلار دارو بی‌نیاز کند. این شرکت ۹۵ درصد نیاز کشور به داروی ویژه بیماران پیوند عضو شده را تأمین می‌کند. حسین سلامی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان داروسازی زهراوی گفت: داروی دانش‌بنیان ساخته شده در این شرکت، ایمینورال نام دارد که برای بیمارانی که در آنها پیوند عضو شده است، تجویز می‌شود. این دارو وظیفه سرکوب سیستم ایمنی بدن را برعهده دارد تا بدن فرد بیمار، عضو پیوند شده را پس نزنند.



دریچه

توانمندی شرکت‌های دانش‌بنیان برای هوشمندسازی شبکه‌های آب به کار می‌رود

نشست «هوشمندسازی بهره‌برداری شبکه‌های آب‌رسانی و توزیع آب کلاشهرها» با حضور مسئولان ابفای مناطق مختلف کشور، مدیران شرکت‌های دانش‌بنیان و مسئولان ستاد توسعه فناوری آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری برگزار شد. آخرین راهکارهای هوشمندسازی شبکه آب کشور و ارتقای مصرف بهینه در این نشست مورد بررسی قرار گرفت. در آغاز آن نیز جهانگیر پرهمت دبیر کارگروه آب ستاد توسعه فناوری آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری ضمن تشریح آخرین وضعیت سیاست‌گذاری کلان در حوزه تأمین آب کشور گفت: کلاشهرهای کشور با یک سیر صعودی در حال رشد هستند و این مسئله بر فشار بر منابع آب کشور می‌افزاید. پرهمت ادامه داد: با توجه به کمبود منابع آب یکی از راه حل‌هایی که در حال حاضر برای تأمین امنیت پایدار مصرف شرب کلاشهرها در پیش گرفته شده است، کاهش مصرف در دیگر بخش‌ها مانند کشاورزی و اضافه کردن آن به قسمت مصرف شرب انسانی است. البته دست بردن در این سهمیه‌بندی‌ها مسائل خاص خود را دارد و نمی‌توان به آسانی از سهم یک بخش کاست و به دیگر بخش‌ها افزود. زیرا تأثیرگذار بر تولید داخلی است. وی همچنین بیان کرد: در برخی مناطق سیستم‌های انتقال آب رقیعی در حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد، هدررفت آب دارند. با کاهش این مقدار هدررفت، می‌توان تا حد زیادی مشکل کمبود منابع آب را حل کرد. پرهمت، با اشاره به تلاش‌های صورت گرفته توسط ستاد برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری که در این حوزه فعال هستند، گفت: در بسیاری از بخش‌های آبفای کشور، برای بهینه‌سازی سیستم‌ها و تأمین منابع آبی، نیازمند تزریق و توسعه فناوری هستیم. شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند با بومی‌سازی این فناوری‌ها، نقشی تعیین‌کننده در تأمین آب موردنیاز برای مصارف کشور، ایفا کنند.

نفوذ اینترنت نسل ۵ در حمل‌ونقل هوشمند؛ همکاری ۴ جانبه شکل می‌گیرد

۵G فناوری تحول‌آفرینی است که به توسعه دسترسی کاربران به اینترنت و فراهم کردن بستر ایجاد و رشد کسب‌وکارها می‌انجامد. استفاده از این فناوری نوین در حمل‌ونقل هوشمند موضوع یک تفاهم‌نامه همکاری ۴ جانبه شده است که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری یکی از پایه‌های این همکاری است. ادا شده که ۵G با خود ظرفیت بالای دسترسی به اینترنت، ارتقای ارتباطات موبایل پهن باند، قابلیت اتصال و ارتباط اشیا در سطح بسیار وسیع را به همراه دارد. یک فناوری کاربردی در دنیا که مورد توجه همه کشورها قرار گرفته است، این فناوری مهم می‌تواند منشأ تغییرات اساسی در حمل‌ونقل هم باشد. به همین دلیل یکی همکاری مشترک ۴ جانبه شکل گرفته است تا استفاده از این فناوری را شتاب دهد. اینترنت نسل پنجم نسل جدیدتر و ارتقا یافته اینترنت در جهان است. این فناوری نه تنها انسان‌ها را به یکدیگر متصل می‌کند، بلکه ماشین‌ها و اشیا را نیز به یکدیگر متصل کرده و آنها را کنترل می‌کند. ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پژوهشگاه ارتباطات و فناوری اطلاعات، شرکت ایرنسل و سازمان منطقه آزاد کیش در صدد برآمدن تا با همکاری هم و هم‌افزایی توانمندی‌های خود به تحقق استفاده از زیرساخت‌های 5G در حمل‌ونقل هوشمند کمک کنند. این طرح در ابتدا به صورت پایلوت اجرایی می‌شود. منوچهر منطقی، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در جلسه اعضای این تفاهم‌نامه، گفت: باید تلاش کنیم فناوری خودروهای متصل را در کشور بسط دهیم. البته تلاش‌ها گویای این است که بهمن‌ماه سال جاری خودروی متصل در کشور به بهره‌برداری می‌رسد. به گفته منطقی، باید از برج فناوری کیش برای توسعه فناوری‌های حمل‌ونقل پیشرفته



اوراکل به جای مایکروسافت برنامه جدید

هماهنگ می‌کردند. به‌هرحال ما هم نظاره‌چگونه در حوزه‌های بااهمیت پیشرفت خواه کرده بود که به صورت جدی خرید واحدها کانادا، استرالیا و نیوزیلند در دستور کار د که مایکروسافت برنامه‌هایی جدی برای خرید ترک میز مذاکره ازسوی مایکروسافت، فر مهیاتر می‌کند. برخی رسانه‌ها در ماه گذر تیک‌تاک صحبت می‌کردند. اخبار جدید تأ الیسون، به‌صورت رسمی جایگزین مایکروساف خواهد بود. دونالد ترامپ، قبلاً تاریخ ۱۵ سپت بیان کرده بود که بعداً به ۱۲ نوامبر تغییر کر

ظاهرا مایکروسافت از خرید تیک‌تاک منصرف و نام یک غول دیگر دنیای فناوری به عنوان خریدار احتمالی شرکت چینی مطرح شده است. به گزارش زومیت، مایکروسافت جدی ترین گزینه برای خرید تیک‌تاک بود که پس از رد شدن پیشنهادش ازسوی مالک چینی اپلیکیشن، بایت‌دنس، از ادامه مذاکرها منصرف شد. پس از هفته‌ها کشمکش و اخبار و گزارش‌های متعدد که شامل دخالت دولت ترامپ هم می‌شد، مایکروسافت در خرید تیک‌تاک به موفقیت نرسید و به‌صورت رسمی برنامه‌های مذاکره‌ای را لغو کرد. ردموندی‌ها در بیانیه‌ای درباره لغو مذاکره‌های خرید تیک‌تاک نوشتند: «بایت‌دنس اعلام کرد که قصد فروش تیک‌تاک به مایکروسافت را ندارد. ما مطمئنان داریم که پیشنهادمان برای خرید تیک‌تاک به نفع همه کاربران اپلیکیشن بود و همچنین منافع امنیت ملی را هم تأمین می‌کرد. ما در بیانیه ماه آگوست هم گفته بودیم که برای رسیدن به اهداف، تغییراتی جدی در ساختار اپلیکیشن ایجاد خواهیم کرد. تغییراتی که آن را با بالاترین استانداردهای امنیت، حریم خصوصی و ایمنی آنلاین

یک بانوی ایرانی در جمع ۴۰ استاد برتر جوان دنیا قرار گرفت

انتخاب لیست ۴۰ نفر نهایی را برعهده دارد. معیار انتخاب براساس مهارت‌های تدریس و کیفیت مقالات تحقیقاتی اساتید است. مطابق آمار وب‌سایت برای رتابت سال ۲۰۲۰ بیش از ۲۰۰۰ کانداتوری برای ۱۶۰ استاد رشته مدیریت از سراسر دنیا داشته‌اند که از این میان ۴۰ استاد به عنوان لیست نهایی انتخاب شد.

مریم کوچکی‌نژاد دانش‌آموخته رشته کارشناسی و کارشناسی ارشد فیزیک در دانشگاه صنعتی شریف بوده است و عاشق رشته رفتار سازمانی و روانشناسی می‌شود. الهام‌بخش وی در این مسیر آقای دکتر فیض‌بخش در دانشگاه صنعتی شریف بوده است. وی دکترای رفتار سازمانی را از دانشگاه یوتا و پس‌دکتر را در مرکز Edmond J. Safra دانشگاه هاروارد دریافت کرده است و در سال ۲۰۱۴ به دانشگاه نورت وسترن پیوسته است جایی که در آن تحقیقات تأثیرگذاری در مورد رفتار انسان انجام داده و در حال حاضر دانشیار دانشکده مدیریت این دانشگاه است.



مریم کوچکی‌نژاد، دانش‌آموخته دانشگاه صنعتی شریف در میان ۴۰ استاد برتر جوان زیر ۴۰ سال در دنیا در رشته مدیریت انتخاب شد. این انتخاب براساس رده‌بندی سایت (Poets & Quants) انجام شد که از معتبرترین سایت‌های آنلاین رشته مدیریت در دنیا است. این سایت اخبار مربوط به مدارس عالی مدیریت Business Schools در دنیا و به خصوص رشته MBA را اطلاع‌رسانی می‌کند. علاوه بر خبررسانی این وب‌سایت اقدام به انتشار رده‌بندی‌های مختلف از جمله رده‌بندی دانشگاه‌های معتبر رشته مدیریت کرده است. در چند سال اخیر نیز اقدام به معرفی اساتید جوان برتر رشته مدیریت کرده است. مریم کوچکی‌نژاد، استاد دانشگاه نورت وسترن با رنک ۲۵ جهانی است که با بیش از ۱۴۰۰ citations در Google Scholar در بین ۴۰ استاد برتر جوان زیر ۴۰ سال در دنیا در رشته مدیریت انتخاب شد. در ماه مارس هر سال یک کمیته از افراد متخصص مسئولیت

انواع فولاد آلیاژی مطابق با استانداردهای جهانی تولید شد

به گفته علی‌رضا چایچی یزدی، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، یکی از اهداف آنها دستیابی به تولید ۳/۱ میلیون تن فولاد آلیاژی از طریق اجرای طرح‌های توسعه و تکمیل سبد محصولات و گسترش بازارهای صادراتی است.

این فعال فضاور ادامه داد: توان این شرکت کمک کرده که نیاز کشور به کارخانه‌های فولادسازی، نورد مقاطع سنگین، نورد مقاطع سبک، عملیات حرارتی و تکمیل کاری، مجهز به پیشرفته‌ترین تجهیزات و برخوردار از بالاترین سطح دانش فنی روز دنیا تأمین شود. این امکانات تولید فولادهای آلیاژی و مخصوص را با بهترین کیفیت و منطبق با استانداردهای بین‌المللی میسر ساخته است.

وی افزود: در حال حاضر ما در مجموع ۴۲۳ گرید فولاد آلیاژی قابل تولید داریم و در صورت نیاز مشتریان، گریدهای جدید براساس استانداردهای بین‌المللی و داخلی قابل طراحی و تولید است.



شرکت‌های دانش‌بنیان تولید انواع فولاد آلیاژی مطابق با استانداردهای جهانی را هدف قرار دادند. در تلاشند تا با توان و ظرفیت علمی که در خود سراغ دارند نیاز صنایع به این فولادها را تأمین کنند؛ محصولی راهبردی در صنایع مختلف کشور.

یک شرکت دانش‌بنیان به بزرگ‌ترین تولیدکننده انواع فولاد آلیاژی در ایران و خاورمیانه و یکی از مدرن‌ترین کارخانه‌های تولید فولاد آلیاژی دنیا بدل شده است؛ شرکتی که از سال ۷۸ کار خود را آغاز کرد و امروز با گذشت ۲۱ سال از فعالیتش به یکی از تولیدکنندگان اصلی این محصول در کشور تبدیل شده است.

این فولادهای تولیدی هم‌پای استانداردهای جهانی برای تأمین نیاز بخشی از بازارهای داخل و خارج کشور

تولید می‌شود؛ محصولی که در صنایع خودروسازی، ماشین‌سازی، نفت، گاز و پتروشیمی، ابزارسازی، نیروگاهی، ریلی، ساخت لوازم پزشکی و جراحی و سایر صنایع ویژه کاربرد وسیع دارد.

افزایش سقف سرمایه گذاری در طرح های تامین مالی جمعی

سرپرست نهادهای مالی و نوآوری فرابورس ایران در وبینار تامین مالی جمعی (کراودفاندینگ) برای تامین مالی کسب وکارهای دانش بنیان که به صورت آنلاین برگزار شد، از تلاش های این رکن بازار سرمایه برای افزایش سقف سرمایه گذاری ۲ میلیارد تومانی در طرح های تامین مالی جمعی خبر داد. به گزارش سنا، عارف علیقلی پور با اشاره به پیشرو بودن فرابورس ایران در کمک به تامین مالی شرکت های دانش بنیان و کسب وکار های نوآور، گفت: در حال حاضر مطابق دستورالعمل فعلی تامین مالی جمعی، سقف تامین مالی برای هر طرح توسط هر پلتفرم یا عامل، ۲ میلیارد تومان در نظر گرفته شده که موضوع افزایش این سقف در دست بررسی است.

یادداشت

تاثیر ویروس کرونا بر راهبردهای جذب دانشجویان بین المللی

جمله کانادا و استرالیا ویزای اشتغال پس از تحصیل خود را برای دانشجویان بین المللی که دوره های خود را به صورت آنلاین شروع می کنند، گسترش داده اند.
تأثیر ویروس کرونا بر تحرک دانشجویان بین المللی در هاله ای از ابهام قرار دارد. موسسات و کشورهایی که به درآمد دانشجویان بین المللی وابسته بوده اند (خصوصا در کشورهای اصلی میزبان دانشجویان بین المللی)، در اسرع وقت تلاش خواهند کرد تا دوباره وارد بازار شوند، اما از آنجایی که بسیاری از این کشورها و موسسات آموزشی دچار خسارات شدیدی از عدم حضور دانشجویان بین المللی در کشورشان شده اند، بنابراین بسیاری از آنها در دو راهی افزایش شهریه ها خصوصا برای دانشجویان بین المللی قرار گرفته اند که این امر می تواند فرصتی استثنایی را برای کشورهای در حال توسعه و موسسات آموزشی فراهم آورد که قادر به ارائه خدمات آموزشی ارزان قیمت تر به دانشجویان خارجی هستند.

در اسکاتلند در پاسخ به افت احتمالی ثبت نام دانشجویان جدید به دلیل مسائل ناشی از ویروس کرونا اقدامات متعددی انجام شده است. تشکیل یک کارگروه موقت با مشارکت نمایندگان دانشگاه ها و کالج ها به منظور اطمینان از حفظ جایگاه این کشور در جذب دانشجویان بین المللی، تبلیغ این کشور به عنوان مقصدی ایمن برای دانشجویان بین المللی از طریق دولت و شبکه های اجتماعی، همکاری با دولت انگلستان به منظور تهیه یک «بسته ارتباطی» برای اطمینان دادن به دانشجویان بین المللی مبنی بر اینکه علی رغم مشکلات ناشی از کووید ۱۹ انگلستان مقصدی جذاب و ایمن برای دانشجویان بین المللی خواهد بود، انتشار مشاوره و اطلاعات برای دانشجویان بین المللی، تغییر در ویزای دانشجویی و ارائه پیشنهاد کار برای دانشجویان فارغ التحصیل از طریق ویزای اشتغال پس از تحصیل به طوری که دانشجویان فارغ التحصیل از تابستان ۲۰۲۱ از منافع آن بهره برند، ایجاد انعطاف در بورسیه های ساتلیر اسکاتلند و امکان گذراندن بخشی از دوره به صورت آنلاین، حمایت از کمیسیون فولبرایت ایالات متحده و انگلیس و برنامه های تبادل دانشجویی آن بین ایالات متحده و اسکاتلند و در نهایت اجرای «برنامه مشارکت فارغ التحصیلان» برای پشتیبانی از پیشرفت اسکاتلند نه تنها به عنوان یک مقصد تحصیلی بلکه به عنوان مکانی برای زندگی، کار و سرمایه گذاری از جمله اقدامات متنوعی هستند که دولت مردان اسکاتلند به منظور حداقل کردن کاهش ثبت نام دانشجویان بین المللی جدید در دستور کار خود قرار داده اند. بزرگترین نگرانی برای جذب دانشجویان خارجی و تیم های استخدامی بین المللی مربوط به محدودیت های مداوم و اختلال در شرایط سفر و چگونگی تأثیر این اختلالات در برنامه دانشجویان آنها است. همچنین این نگرانی خصوصا برای کشورهایی که در پاسخگویی به بحران مدیریت مناسبی نداشتند، وجود دارد که نگرش دانشجویان نسبت به کشورهای مختلف در مقایسه با قبل از شیوع ویروس کرونا تغییر کرده باشد.

براساس نظرسنجی که در مورد اثرات بیماری کووید ۱۹ بر تلاش های استخدام و جذب دانشجویان بین المللی، از ۱۹ تا ۲۶ به مه سال ۲۰۲۰ اجرا شده است، ۹۱ درصد از شرکت کنندگان نگران تأثیر بیماری همه گیر کووید ۱۹ بر تلاش های بین المللی استخدام خود هستند. ۵۵ درصد اظهار داشتند که نگران هستند که ادامه دار شدن محدودیت های سفر باعث شود دانشجویان بین المللی برنامه های خود را تغییر دهند یا در خانه بمانند. همچنین ۳۶ درصد از مشارکت کنندگان نگران این موضوع بودند که نحوه مدیریت کشورها در پاسخگویی به بحران کووید ۱۹ بر نگرش دانشجویان در مورد انتخاب مقصد تحصیلی شان اثر گذاشته باشد. چیزی که مسلم است بحران کووید ۱۹ بر تحرک دانشجویان بین المللی در این سال تحصیلی و احتمالاً برای سال های آینده تأثیر خواهد گذاشت. مؤسسات آموزش عالی در سراسر جهان در حال انجام اقدامات خلاقانه ای هستند تا ضمن برگزاری باکیفیت کلاس های درس و حفظ دانشجویان بین المللی خود که اثرات چشمگیری بر درآمد دانشگاه ها و کشورهای اصلی دانشجوی پذیر دارند، اثرات منفی ناشی از ویروس کرونا را به حداقل رسانند. مسئله مهم دیگری که بخش آموزش عالی و بین الملل موسسات آموزشی در سراسر دنیا را با خطر فروپاشی همراه ساخته است، تحمیل محدودیت های مسافرتی بیشتر بر کشورهایی است که با گذشت زمان به طور جدی درگیر این پاندمی شده اند که این امر مبادله آموزش عالی بین المللی را از طریق کاهش تعداد دانشجویانی که در خارج از کشور تحصیل می کنند و همچنین ورود دانشجویان بین المللی و همکاری های جهانی با دانشگاه ها را تحت تأثیر قرار خواهد داد.

محمد مولا / کارشناس رصدخانه مهاجرت ایران: با شیوع ویروس کرونا تقریباً تمام آموزش های حضوری به آموزش های آنلاین تبدیل شدند و دانشگاه ها و دانشکده ها در سراسر دنیا تمام توان و تلاش خود را صرف تمرکز بر مگانیزم های گذار به آموزش آنلاین کرده اند. در این میان یکی از اساسی ترین زمینه هایی که به سرعت در حال تغییر و تحول است، جذب دانشجویان خارجی است. هنوز هیچ کشوری به طور قطع مطمئن نیست که آموزش های حضوری در چه زمانی امکان پذیر است اما دانشگاه ها و بسیاری از کشورهای دنیا با توجه به منافع که صرفاً فراتر از منافع اقتصادی است، به طور کلی مایل به پذیرش دانشجویان بین المللی هستند زیرا می دانند که اتصال به جامعه جهانی برای توسعه پایدار دانشگاه ها و جامعه آنها ضروری است. با توجه به اینکه تقریباً تمام کشورهای بزرگ مرزهای ملی خود را به روی دانشجویان بین المللی جدید بسته اند و از سوی دیگر و به دلیل تبعات منفی ناشی از ویروس کرونا، دانشجویان بین المللی نسبت به گذشته به دلیل مسائلی همچون از دست دادن فرصت های شغلی پاره وقت در کنار تحصیلات شان رفاه کمتری را تجربه خواهند کرد، بنابراین بسیاری از دانشگاه ها و کشورهای دنیا در پی یافتن راه حل هایی برای پاسخگویی به چالش های ایجادشده در فرآیند جذب دانشجویان خارجی هستند. در زیر برخی از چالش های ایجادشده در فرآیند جذب دانشجویان خارجی و استراتژی هایی که کشورهای مختلف برای پاسخگویی به این چالش ها مدنظر قرار داده اند، بررسی می شود. با توجه به تعطیل شدن کلاس های آموزشی و مختل شدن فرآیند جذب دانشجویان خارجی راه حل آشکار برای پاسخگویی به این چالش تقویت راه های ارتباطی آنلاین بود. ادامه کلاس های آموزشی به صورت آنلاین و ارائه دروس در بازه های زمانی متغیر برای مقابله با اختلاف زمانی دانشجویان خارجی که در کشورهای مختلف دنیا قرار دارند، ثبت نام دانشجویان بین المللی در بستر اینترنت و بازاریابی اینترنتی برای جذب دانشجویان بین المللی از جمله اقداماتی است که موسسات آموزشی برای جذب دانشجویان بین المللی مدنظر قرار داده اند. برای مثال، با توجه به اینکه در حال حاضر دانشجویان نمی توانند به صورت فیزیکی در دانشگاه حضور یابند، بسیاری از دانشگاه ها میزبان تورهای مجازی هستند. دانشگاه ماساچوست روزهای استقبال مجازی را برای دانشجویان و خانواده های شان برگزار می کند تا در مورد رشته های خود و همچنین کارآموزی، فرصت های تحقیقاتی و موارد دیگر اطلاعات کسب کنند. این رویداد تعاملی آنلاین شامل اساتید و کارمندان است بنابراین دانشجویان می توانند برنامه ها و گزینه های موجود برای آنها را بهتر بشناسند. همچنین در بسیاری از دانشگاه ها برای حفظ تعامل با دانشجویان رسانه های اجتماعی، ایمیل های هدفمند، صفحات وب اختصاصی و ربات های متنی مورد استفاده قرار گرفته اند. در برخی از کشورهای کمتر توسعه یافته محدودیت در دسترسی به اینترنت و تجهیزات مناسب باعث تقویت و افزایش نابرابری میان دانشجویان در کشورهای کمتر توسعه یافته و کشورهای توسعه یافته شده است. همکاری با دولت ها، مشاغل و سازمان های غیردولتی برای اطمینان و در نظر گرفتن بودجه های ویژه برای چنین دانشجویانی، بخشی از راه حل های در نظر گرفته شده برای پاسخگویی به این چالش هستند. به منظور اطمینان از حضور همه دانشجویان در کلاس های آنلاین، برخی دانشگاه ها در مناطق مختلف جهان نوع جدیدی از کمک های مالی را برای دانشجویان نیازمند در نظر گرفتند. برای مثال دانشگاه بوشارچی در ترکیه تصمیم گرفت که هزینه اینترنت را به مدت دو ماه برای دانشجویانی که قادر به پرداخت هزینه آن نیستند، پرداخت کند. به طور مشابه، موسسه فناوری رویال ملبورن (RMIT) در استرالیا متعهد شد تا مبلغ هزار دلار به دانشجویان نیازمند کمک مالی بپردازد تا به آنها کمک کند تا هزینه اتصال به اینترنت، نرم افزار، سخت افزار، اشتراک و سایر موارد دیجیتال را بپردازند.

بسیاری از دانشجویان و دانشجویان خارجی به دلایل بسیاری از جمله عضویت در گروه های جدید، پرستش، شبکه های آموزشی و مزایای یادگیری فیزیکی آموزش عالی چهره به چهره را به آموزش های آنلاین ترجیح می دهند. همچنین تجربه دانشگاه سنتی ممکن است به طور فزاینده ای به افزایش رفاه و درآمد دانشجویانی منجر شود که در دانشگاه های سرشناس ثبت نام کرده اند. طبق اعلام خدمات مشاوره آموزش پادشاهی انگلستان اکثر دانشجویان آسیایی و آفریقایی با پذیرش هایی از ۳۰ دانشگاه برتر رهنمندی شده بریتانیا، مایل بودند که در صورت برگزاری کلاس ها به صورت آنلاین، شروع سال تحصیلی خود را تا سال آینده به تأخیر اندازند. برای پاسخگویی به بخشی از این چالش کشورهایی از



جدی خرید تیک تاک را دنبال می کند

تیک تاک در ایالات متحده می شود. در مقابل، تیک تاک هم شکایت از ترامپ را در دادگاه پیش برد. همچنین بایدتدس اعلام کرد که شاید به خاطر قوانین جدید چین اصلا امکان فروش تیک تاک را نداشته باشد یا آن را بدون الگوریتم کلیدی اصلی مبتنی بر هوش مصنوعی بفروشد.

اکنون که مایکروسافت از خرید تیک تاک منصرف شده است، آینده فعالیت این اپلیکیشن پرطرفدار در ایالات متحده اصلا مشخص نیست. اوراکل که امروز به عنوان یک خریدار احتمالی مهم شناخته می شود، شاید در نهایت تنها نقش ارائه دهنده سرویس ابری را برای تیک تاک بازی کند و هیچ مدیریت و مالکیت کاملی روی اپلیکیشن نداشته باشد. فراموش نکنید که لری ایلسون از افراد بسیار نزدیک به ترامپ و از حامیان او محسوب می شود و ورود شرکتش به فرآیند خرید، شاید شرایط را تغییر دهد. در نهایت وضعیت تیک تاک اصلا مشخص نیست و هر گونه تغییر ناگهانی در ساختار و برنامه های فروش، ممکن خواهد بود.

مگر آینده خواهیم بود تا ببینیم این سرویس بد کرد.» مایکروسافت در ماه گذشته تأیید های عملیاتی تیک تاک را در ایالات متحده، داد. همچنین برخی رسانه ها ادعا می کردند که فعالیت های بین المللی تیک تاک دارد. صحت را برای خریدار بزرگ دیگر یعنی اوراکل شسته از برنامه های جدی اوراکل برای خرید یید می کنند که شرکت تحت مدیریت لری ایلسون، با پیچیدگی ها و چالش های متعدد همراه است. نامبر را به عنوان ضرب الاجل فروش تیک تاک رد. تهدیدهای ترامپ، شامل مسدودسازی

تجهیزات «ایران ساخت» تصویربرداری پیشرفته به یاری سلامت آمد

در ابعاد میکرومتری می پردازد. در نمونه های زیستی کوچک، امکان اسکن سه بعدی با این روش فراهم است و در شناسایی بیماری ها از تومور، مطالعه بافت و اندام هایی چون قلب و عروق، ریه و پوست

در انسان و مطالعه جانوران به کار گرفته می شود.

زیرساخت فناوری تجهیزات تصویربرداری میکروسی تی توسط شرکت فناوری متین بهین نگاره فراهم شده است و اکنون تجهیزات ایران ساخت تصویربرداری به این روش در کشور تولید می شود.

ایجاد این زیرساخت فناوریانه دانش، تجربه و تخصص در حوزه فناوری های پیشرفته را طلب می کند. طیف وسیعی از صنایع از فناوری میکرو سی تی استفاده می کنند که تصویربرداری پری-کلینیکال،

تصویربرداری از نمونه های مخازن نفتی، نمونه های کانساری، نمونه های زیستی و همچنین تصویربرداری از قطعات حساس در صنایع هوا فضا و صنایع خودرو از این فناوری بهره می برند.

تصویربرداری با استفاده از پرتو ایکس، در شمار فناوری های پیشرفته ای قرار دارد که دانش فنی و تجربه را در حوزه های گوناگون دانشی طلب می کند. فناوری ساخت و قیمت تجهیزاتی که از

فناوری میکروسی تی برای تصویربرداری بهره می برند، بالا است و بر همین اساس، یک شرکت فناور به کمک نیروی انسانی دانش آموخته راه را برای تولید تجهیزات این حوزه هموار کرده است.

دستگاه های میکروسی تی از فناوری تصویربرداری سه بعدی با استفاده از پرتوی ایکس بهره می برد. پایه و اساس روش فناوری میکروسی تی همان روشی است که در سی تی اسکن به کار می رود، اما دقت و کیفیتی بسیار بالاتر ارائه می دهد به طوری که می شود از جانوران ریزاندام تصاویر باکیفیت ثبت کرد.

به کمک روش میکروسی تی، تصاویر از اجسام و اندام ها در اندازه های میکروسکوپی از ساختار درونی بدون نیاز به روش های تخریبی و تهاجمی ارائه دهد. میکروسی تی به بیان ابعاد و ویژگی ها آن هم



دانش بنیان ها برای ساخت محصولات جدید حمایت می شوند

دانش بنیان باشد. همچنین محصول جدید باید به لحاظ فناوری، با یکی از محصولات تأییدشده قبلی شرکت مشابهت داشته یا ارتقا یافته آن محصول دانش بنیان قبلی باشد. این مسئله از سوی مرکز شرکت ها

و موسسات دانش بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارزیابی می شود. تسهیلات این برنامه در قالب تسهیلات سفارش ساخت ویژه صندوق نوآوری و شکوفایی پرداخت می شود که تا سقف ۸۰ درصد مبلغ قرارداد به شرکت دانش بنیان (مجری) اختصاص می یابد و باقیمانده مبلغ باید توسط بهره بردار (کارفرما) تامین شود. نکته مهم این است که تسهیلات به شرکت دانش بنیان مجری پرداخت می شود و تعهدات بازپرداخت برعهده بهره بردار (کارفرما) است.

در صورتی که امکان استفاده از تسهیلات سفارش ساخت وجود نداشته باشد، ممکن است تامین مالی قرارداد با استفاده از سایر ابزارهای تأمین مالی صندوق نوآوری و شکوفایی، مانند تسهیلات سرمایه در گردش انجام گیرد.

«حمایت از ساخت محصولات دانش بنیان جدید دارای بهره بردار»

در دستور کار قرار گرفت. معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و صندوق نوآوری و شکوفایی در راستای کمک به جهش تولید محصولات

و خدمات دانش بنیان از این برنامه مشترک

حمایت می کنند.

چنانچه یک شرکت دانش بنیان قراردادی با یک بهره بردار (کارفرما) برای ساخت «محصول فناوریانه با قابلیت دانش بنیان شدن» منعقد کند، این محصول جدید توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از نظر فنی ارزیابی می شود و در صورت تأیید این معاونت، صندوق نوآوری و شکوفایی نیز این قرارداد را از نظر مالی تامین می کند. فرایند اعطای تسهیلات در این برنامه، دو مرحله ای است. در مرحله اول، ارزیابی دانش بنیانی محصول جدید توسط معاونت

علمی و فناوری ریاست جمهوری صورت می گیرد و در مرحله دوم ارزیابی تسهیلات و تامین مالی توسط صندوق نوآوری و شکوفایی انجام می شود. باید توجه داشت که شرکت متقاضی باید در زمان ارائه تقاضا،



آغاز رقابت جنرال موتورز و تسلا

 	به قلم: مت برنژ خبرنگار	
مترجم: امیر آل علی		

شرایط بازار تولید خودروهای برقی به صورتی است که هیچ برندی را نمی‌توان در جایگاه حال حاضر تسلا تصور نمود. تحت این شرایط همکاری دو برند، بدون شک بهترین سیاست ممکن بوده و باعث خواهد شد تا توان به چالش کشیدن تسلا، شکل گیرد. در این رابطه ذکر این نکته ضروری است که تا چند سال آینده، خودروهای برقی، به تزد اول این صنعت تبدیل خواهد شد. تحت این شرایط بسیار مهم است که برندها، در این زمینه فعالیت داشته باشند. این مسئله از نظر زیست محیطی نیز بسیار مهم بوده و باعث می‌شود تا میزان آلودگی سوخت خودروها، با کاهش چشمگیر مواجه شود. در این راستا برند جنرال موتورز، با سرمایه ۲۰ میلیارد دلاری، به بزرگ‌ترین سهامدار این برند تبدیل شده است. با این حال همکاری‌ها تنها به تزریق این مبلغ کلان خلاصه نشده و قرار است تا این دو برند، به صورت تخصصی بر روی تولید خودروهای برقی فعالیت نمایند. به همین خاطر از امروز می‌توان این برند را واحد تولید خودرو برقی جنرال موتورز تلقی نمود. در این راستا تنها خودروهای شخصی مدنظر نبوده و بر روی تولید کامیون و ماشین‌های سنگین نیز فعالیت‌های ویژه‌ای انجام خواهد شد. همین امر باعث شده است تا ارزش سهام برند نیکولا، رشدی ۳۰ درصدی را داشته باشد. درواقع برند نیکولا اکنون حامی کامل‌ا قدرتمندی دارد. در این راستا برند نیکولا که در سال ۲۰۱۵ تاسیس شده است، تا به امروز سودآوری خاصی نداشته و این قرارداد می‌تواند چشم‌انداز این شرکت را کاملاً دگرگون سازد. حال باید دید که واکنش مدیران برند تسلا به این قرارداد بی‌سابقه در صنعت خودروسازی، چه خواهد بود. درواقع از زمان انتخاب نام این برند، مشخص بوده است که هدف اصلی، رقابت با تسلا است. علت این امر به این خاطر است. درواقع نیکولا تسلا، نام مخترع نابغه‌ای است که هر بخش از نام او، مورد استفاده این دو برند قرار گرفته است. تحت این شرایط باید دید که در نهایت کدام یک می‌توانند عملکرد درخشان‌تری را داشته باشند.

منبع: techcrunch.com

 	به قلم: مایکل پوتاک خبرنگار	
مترجم: امیر آل‌علی		

در شرایطی که ممکن است تصور کنید که خرید تیک تاک توسط مایکروسافت، یک اقدام تجاری محسوب می‌شود، با این حال این مسئله به عاملی برای قدرتنمایی بین دو کشور آمریکا و چین تبدیل شده است. در این راستا با تحریم‌های دونالد ترامپ و اصرار او بر فروش این برند به یکی از شرکتهای آمریکایی، دولتمردان چینی قبول این پیشنهاد را مایه شرمساری توصیف کرده‌اند. درواقع به نظر آنها این امر می‌تواند باعث شود تا چین از نظر جهانیان، یک کشور ضعیف تلقی شود. به همین خاطر آنها ترجیح می‌دهند که تیک تاک برای همیشه در آمریکا مسدود شود تا بخواهند تهدیدها را مورد توجه خود قرار دهند. این امر در حالی است که مهلت ترامپ تا چند روز آینده به پایان خواهد رسید و لازم است تا سریعاً تصمیم نهایی اتخاذ شود. در حال حاضر نیز سه برند آمریکایی الومارت، اوراکل و مایکروسافت بالاترین شانس خرید را دارند. در این رابطه برخی از تحلیلگران نیز بر این باور هستند که حتی اگر این برند به فروش نرسد نیز بازهم آمریکا برنده جدال خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که موفق شده تا سرعت رشد یکی از بهترین شبکه‌های اجتماعی جهان که بسیاری از رکوردها را جا به جا کرده است، با کاهش چشمگیر مواجه سازد. این امر خود به ارتقای جایگاه شبکه‌هایی نظیر اینستاگرام منجر شده است. این‌نظریه زمانی قوت می‌گیرد که طی چند روز اخیر، مدارکی منتشر شده است که نقش مارک زاکربرگ را در این تحریم‌ها نشان می‌دهد.

منبع: ۹to۵mac.com

پوستر دراکولا در آینه محو می‌شود

شرکت باله «The West Australian Ballet» با همکاری شرکت تبلیغاتی «Wunderman Thompson» پیش از بازگشت دراکولا به صحنه، در قالب یک کمپین تبلیغاتی پوسترهای ذره‌بینی و عدسی شکلی را طراحی کرده‌اند که ترس و یک نوع جذابیت اسرارآمیز را در دل بینندگان می‌افکند. به گزارش ام بی ای نیوز، در کمپین چشمگیر و جالب توجه «دراکولا ناپدید می‌شود» شاهد آن هستیم که یک تیم کاری اقدام به محو و حذف بات‌زات تصویر دراکولا در آینه‌های حمام در سرتاسر استرالیای غربی می‌کنند. این حرکت نصب عدسی چایی در یک زاویه خاص کنار آینه‌ها در امکان تفریحی را دربر می‌گیرد. اکثر پوسترهای نمایش در این مکان‌ها نصب شده‌اند.

به گفته سوزان بیکرافت، رئیس بازاریابی باله غرب استرالیای، مدیران و کارمندان این شرکت قصد اجرای مجدد همه فصل‌های موفق نمایش دراکولا به طور یکجا با تبلیغات پر سر و صدا را دارند.

او در ادامه از هیجان زیاد مقامات و پرسنل باله غرب استرالیا بابت طرح این ایده جالب و اجرای آن به این سرعت و با این حجم بالا از تاثیرگذاری خبر داد.

۳ پرشش که باید برای متمایز کردن برند خود به آنها پاسخ دهید



وردپرس مدت‌ها قبل از آنکه هاب‌اسپات وارد بازار شود، یک سیستم مدیریت محتوا درست کرد، اما هاب‌اسپات با متمایز کردن خودش از طریق خدماتی که از تیم‌های فروش و بازاریابی حمایت می‌کرد، به یک کسب و کار میلیارد دلاری تبدیل شد و این شرکت موفق شد به خاطر همین تفاوت حتی هزینه بیشتری هم از مردم بگیرد چون برای کسب و کارهایی که به دنبال تولید محتوای خود در وب بودند یک مشکل اساسی و آزاردهنده را حل کرده بود.

با مشتریان صحبت کنید. به درد دل‌های آنها گوش بدهید. بعد مطمئن شوید که پیشنهاد خاص شما یک راه حل درست ارائه می‌کند.

۳. چطور مردم را متقاعد کنم که پیشنهاد من خاص و منحصر به فرد است؟

پیشنهاد خاص و منحصر به فرد شما را اگر کسی باور نکند به هیچ دردی نمی‌خورد. اعتبار آن چیزی است که خریدار شما را نهایتاً به اقدام کردن وامی‌دارد. برای آنکه پیشنهادتان مردم را متقاعد کند، لازم است که ثابت کنید این پیشنهاد نتیجه‌بخش خواهد بود. چند نوع از بهترین تمرین‌ها برای اعتبارآفرینی وجود دارند.

شواهدی به مشتری نشان بدهید. اگر خریدار احتمالی ببیند که مردم از پیشنهاد شما نتیجه گرفته‌اند، احتمال بسیار بیشتری وجود دارد که باور کند همان نتیجه را برای خودش هم خواهد داشت.

دقیق باشید. وعده‌های عادی و معمولی مثل «فورا به شما تحویل می‌دهیم» صرفاً دیگر کسی را متقاعد نخواهد کرد. پیشنهاد همه این روزها حمل سریع است. به جزییات بیشتری بپردازید و دقیق‌تر باشید. پیتزا دومینو از وعده خود مبنی بر اینکه ظرف ۳۰ دقیقه یا کمتر پیتزای شما را تحویل می‌دهیم کلی سود کرد.

یک بار پیشنهاد رایگان ارائه بدهید. بگذارید خریداران‌تان برای اولین بار محصول یا خدمات شما را به صورت رایگان تجربه کنند.

محصول‌تان را ضمانت کنید. اگر مطمئن هستید که محصول‌تان همان کاری را می‌کند که گفته‌اید، آن را اثبات کنید. به مشتریان پیشنهاد ضمانت بدهید که در صورت هر مشکلی پول آنها را پس می‌دهید. به علاوه، ضمانت آن کسانی را که دورادور شما را زیر نظر داشته‌اند به طرف تجارت الکترونیکی شما جلب می‌کند.

منبع: entrepreneur/bazdeh

نکاتی مهم برای بازاریابان در مورد برنامه‌های پیام‌رسان

روی آورده‌اند، به طوری که مجله «بیزینس اینسایدر» (Business Insider) اعلام کرد مجموع استفاده از چهار پیام‌رسان محبوب و پرطرفدار از مجموع استفاده از چهار برنامه پرطرفدار شبکه‌های اجتماعی پیشی گرفته است. مطالعات نشان می‌دهد کاهش قیمت اینترنت و بهبود امکانات اپلیکیشن‌های پیام‌رسان سبب مهاجرت کاربران شده است.

امروزه افراد به ارتباط دوطرفه تمایل بیشتری دارند و علاقه خود را به انتشار اخبار از دست داده‌اند. شاید دیگر دل‌مان نمی‌خواهد زندگی شخصی و خصوصی‌مان را به اشتراک بگذاریم، در عوض در پیام‌رسان‌ها می‌توانیم با دوستان واقعی‌مان در ارتباط باشیم. خواهرزاده ۱۶ سال‌ه مدتی پیش می‌گفت: «یکی از دوستانم از فیس‌بوک استفاده می‌کند، اما ما تمایلی به این کار نداریم. ما اکنون تنها از اسنپ چت استفاده می‌کنیم. چه کسی حاضر است محتوایی که به اشتراک می‌گذارد عمومی باشد؟ از طریق برنامه‌های پیام‌رسان می‌توانم با دوستان واقعی‌ام در ارتباط باشم.»

البته این بدین معنا نیست که باید با شبکه‌های اجتماعی خداحافظی کنیم، اما شاید این شبکه‌ها ضرورت خود را برای گروه‌های اجتماعی خاصی از دست بدهند. ایجاد کانال‌های جدید تهدیدی برای تاجران و کسب و کارها به حساب می‌آید. در ادامه به دو مشکلی که تاجار با آنها مواجه می‌شوند اشاره خواهیم کرد:

در دسترس بودن در مقابل ارتباط دوطرفه

در یک برنامه شخصی‌تر کاربران به راحتی شما را پیدا کرده و با شما ارتباط برقرار می‌کنند. معمولاً مردم از این نرم‌افزارها برای ارتباط با دوستان و خانواده استفاده می‌کنند، پس یک شرکت تجاری چه نقشی دارد؟ با اینکه دستیایی به شهرت تا حد زیادی چالش‌برانگیز است، اما پیام‌رسان‌های شخصی فرصت مناسبی برای کسب و کارها فراهم کرده است. برای مثال، بدون استفاده از تبلیغات سفارشی در فیس‌بوک، دسترسی به محتوای سایت شما به طور میانگین کمتر از یک درصد خواهد بود (البته این رقم با توجه به نوع کسب و کار متفاوت است). البته میزان دسترسی برای تبلیغات ایمیلی به ۲۰ درصد می‌رسد، اما باز هم خیلی قابل قبول نیست. این در حالی است که دسترسی در برنامه‌های پیام‌رسان به ۹۸ درصد می‌رسد که رقم بسیار شگفت‌انگیزی است.

کاربران گوشی‌های هوشمند در بیشتر مواقع هشدار گوشی خود را برای دریافت نوتیفیکیشن‌ها روشن می‌گذارند، پس احتمال دریافت پیام‌های پیام‌رسان‌ها بسیار بیشتر از احتمال روشن کردن اعلان‌ها برای دریافت ایمیل، نرم‌افزار تجاری یا فیس‌بوک است. البته هنوز هم انتظار از این نرم‌افزارها بیشتر است.

هرگز زمانی و موضوعی مهم‌تر و حیاتی‌تر از متمایز کردن برندا‌تان وجود نداشته است و اینکه کسب و کار خود را از دیگران متمایز کنید، چه در سایت‌های معروف مشغول فروش باشید، از تولید به مصرف کار کنید، مالک یک فروشگاه الکترونیکی باشید یا حتی اگر در کار اجاره یا فروش نرم‌افزار باشید. فناوری تا حدود بسیار زیادی موانع شروع کسب و کار را کاهش داده است، یعنی فقط می‌توانید انتظار داشته باشید که رقابت روز به روز شدیدتر شود.

اگر چیزی وجود نداشته باشد که آنچه شما ارائه می‌کنید را از آنچه رقیب ارائه می‌کند متمایز سازد، خریداران فقط بر قیمت تمرکز خواهند کرد. از این به بعد، چون قیمت‌ها در رقابت برای پایین‌تر آمدن هستند و حاشیه‌های سود به شدت کوچک می‌شوند اوضاع فقط رو به وخامت خواهد گذاشت.

موقعیت‌یابی و متمایز کردن برند آن چیزی است که شما را از شبیه دیگران به نظر رسیدن نجات می‌دهد. تفاوتی که کسب و کار شما با دیگران دارد به خریداران بالقوه می‌گوید که چگونه و چرا شما انتخاب درست و مناسبی برای آنها هستید.

هدف موقعیت‌یابی برند و متمایز کردن برند آن است که تاثیری خاص در ذهن خریدار بالقوه به جا بگذارد تا اینکه خریدار چیز خاص و مطلوبی را در برند شما پیدا کند که شما را از رقبای‌تان متمایز می‌کند. چارچوب‌های تعیین موقعیت فراوانی وجود دارند، اما من به طور اخص دوست دارم آن موردی را که توسط ویکتور چنگ مشاور برنامه‌ریزی استراتژیک در کتاب خود «کسب و کار ضد-عقیدگردد» ذکر شده است پیشنهاد کنم. چنگ می‌گوید بهترین موقعیت‌یابی به خریدار بالقوه پیشنهادی خاص، اغواکننده و با ارزش می‌دهد.

برای درک اینکه چگونه می‌توانید از همه متمایز باشید و برند خود را مطرح کنید لازم است که از خودتان این سه سوال را بپرسید:

۱. چگونه پیشنهادم را خاص و منحصر به فرد ارائه می‌کنم؟ اولین گام در متمایز کردن برند آن است که به خریداران نگویید بقیه چه هستند و که هستند. گفتن اینکه شما در چیزی یا کاری «بهترین هستید» اگر بقیه هم همین را بگویند چندان معنادار و مهم نخواهد بود. اگر همه رقبای‌تان نیز حمل «سریع» و «رایگان» را ارائه می‌کنند شما این کار را نکنید. برندها با تمرکز بر روی اینکه به چه کسی، چه

امروزه بازاریابی با ظهور شبکه‌های اجتماعی متحول شده است. اکنون پیش از اینکه کسب و کارها با فناوری‌های جدید مطابق شوند، رسانه‌های اجتماعی همچنان در حال تحول هستند. در این بین، به‌کارگیری شبکه‌های اجتماعی شخصی و برنامه‌های پیام‌رسان سبب شده استراتژی بازاریابان تحت تأثیر قرار گیرد، زیرا آنها برنامه خود را برای شبکه‌های اجتماعی عمومی در نظر گرفته‌اند.

اگر می‌خواهید در کسب و کار خود از فیس‌بوک و توئیتر بهترین استفاده ممکن را ببرید، موارد زیر را در نظر بگیرید:

واتس‌اپ

واتس‌اپ (WhatsApp) با سرعت فوق‌العاده و با بیش از یک میلیارد کاربر به بزرگ‌ترین سرویس پیام‌رسان دنیا تبدیل شده است. اسنپ چت

اسنپ چت (snapchat) محبوب‌ترین پیام‌رسان در رده سنی ۱۸ تا ۲۴ سال است و اکنون رقم بازدیدهای روزانه از این رسانه اجتماعی از فیس‌بوک هم پیشی گرفته است. البته مدیر این شرکت اعلام کرده سرویس خود را یک شبکه اجتماعی نمی‌داند.

فیس‌بوک

فیس‌بوک (Facebook) محبوب‌ترین شبکه اجتماعی دنیاست. این شرکت بخش عظیمی از سرمایه‌گذاری خود را صرف ایجاد پیام‌رسان شخصی فیس‌بوک کرده است. این پیام‌رسان از «بات‌ها» پشتیبانی می‌کند و به کسب و کارها کمک خواهد کرد تا تعاملات خود را از طریق آن گسترش دهند. هم‌اکنون بیش از ۹۰۰ میلیون کاربر از مسنجر فیس‌بوک استفاده می‌کنند. البته دیگر سرویس‌های پیام‌رسان چون وایبر و کیک مسنجر نیز کاربران میلیونی دارند.

۷۷ شرکت از ۱۰۰ شرکت فورچون (Fortune)، از «اسلک» (Slack) استفاده می‌کنند. معمولاً کاربران اسلک به طور میانگین این نرم‌افزار را در ۱۰ ساعت در حالت فعال قرار می‌دهند و دو ساعت از آن استفاده می‌کنند.

اینستاگرام

اینستاگرام (Instagram) در سال ۲۰۱۴ میلادی سرویس «دایرکت مسیج» را معرفی کرد که امکان اشتراک‌گذاری محتوا را حداکثر برای ۱۵ نفر فراهم می‌کند.

توییتر

توییتر (Twitter) همانند اسنپ چت از سرویس‌های ویرایش تصاویر و نقاشی‌های مشابه استفاده می‌کند. البته این رسانه اجتماعی با محدودیت کاراکتری مواجه بود که در سال ۲۰۱۵ تعداد کاراکتر پیام‌های خود را افزایش داد.

در سال‌های اخیر کاربران شبکه‌های اجتماعی به پیام‌رسان‌ها

ایستگاه بازاریابی

بیشترین تعداد شعب کسب و کارهای آنلاین در کشور متعلق به تاکسی‌های اینترنتی است

اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی در گزارش عملکرد سال ۹۸ خود به شرح وضعیت رسیدگی به شکایات کاربران و اقداماتی برای بهبود فضای کسب‌وکار کشور پرداخته است.

به گزارش زومیت، «اتحادیه کشوری کسب و کارهای آنلاین» که تنها تشکل رسمی کسب و کارهای آنلاین در ایران محسوب می‌شود، تا پایان سال ۹۸ تعداد اعضای خود را به ۱۴۲۰ مورد رساند. اتحادیه کشوری کسب و کارهای آنلاین در تلاش برای بهبود فضای فعالیت برای کسب‌وکارهای آنلاین، سال گذشته توانست رسمیت‌بخشیدن به فعالیت تاکسی‌های هوشمند را عملی کند.

اتحادیه کشوری کسب و کارهای آنلاین از پنج کمیسیون فنی، بازرسی، آموزش، حل اختلاف و شکایت تشکیل شده و همچنین کارگروه‌های تاکسی آنلاین، نیازمندی آنلاین، طلا و جواهر و کارگروه بیمه و مالیات را تشکیل داده است.

اتحادیه کسب‌وکارهای آنلاین گزارش سال ۹۸ خود را منتشر کرده و طی آن، به شرح تلاش‌ها برای بهبود فضای کسب‌وکارهای اینترنتی پرداخته است. اتحادیه کسب‌وکارهای آنلاین به منظور حل‌وفصل مشکلات کسب‌وکارها و استارت‌آپ‌های آنلاین، تاکنون با سازمان‌های مختلفی مکاتبه کرده است. براساس گزارش اتحادیه، ۱۳۳۵ مورد مکاتبه از سوی کسب‌وکارهای آنلاین به اتحادیه ارسال شده و ۲۹۹۹ مکاتبه برای حل مشکلات کسب‌وکارها به دستگاه‌های ذی‌صلاح ارسال شده است.

رسیدگی به شکایات کاربران

در سال ۹۸، ۷۷۶هزار و ۱۹۶ بار روی نماد اتحادیه کسب‌وکارهای آنلاین کلیک شده است. کاربران کسب و کارهای آنلاین می‌توانند شکایات و اعلام تخلف را به راحتی از وب‌سایت اتحادیه ثبت کرده و وضعیت رسیدگی به آن را پیگیری کنند. اتحادیه کسب و کارهای آنلاین در سال گذشته، ۱۸۲۱ پرونده شکایت را مختومه کرده، ۳۸ پرونده در حال بررسی اتحادیه و ۱۰۴ پرونده نیز به مراجع قضائی ارجاع داده شده است.

شکایات کاربران علاوه بر پنل اتحادیه، در پنل نصاد اعتماد الکترونیکی، سامانه مرکز رسانه‌های دیجیتال وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، اتاق اصناف ایران و شهرستان‌ها موردبررسی اتحادیه قرار گرفته است. مطرح‌شدن شکایات در سامانه‌ها باعث شده تا مراجعه حضوری افراد به سازمان‌ها کاهش قابل‌توجهی پیدا کند.

در گزارش اتحادیه، روند رسیدگی به شکایات کاربران به شرح زیر توصیف شده است:

پروانه کسب‌وکارهای آنلاین صادرشده ازسوی اتحادیه

تعداد پروانه‌های صادرشده ازسوی اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای آنلاین در سال گذشته ۴۱۸ مورد بوده که ۲۰۶ عدد از آنها در تهران صادر شده؛ همدان، لرستان، کرمانشاه، خراسان جنوبی و بوشهر کمترین تعداد پروانه‌ها را به خود اختصاص داده‌اند.

پروانه‌های صادرشده ۳۲۲ مورد مربوط به افراد حقوقی، ۱۸۶ مورد مربوط به افراد حقیقی، دو مورد مربوط به شرکت‌های خلاق و دانش‌بنیان، ۱۰ مورد مربوط به شرکت‌های دانش‌بنیان، پنج مورد مربوط به شرکت‌های خلاق و ۲۱۵ مورد مربوط به شرکت‌های عادی بوده‌اند. همچنین ۳۷۲ پروانه صادرشده، معادل ۸۹ درصد به آقایان و ۴۶ مورد معادل ۱۱درصد اختصاص یافته است.

تعداد شعب کسب‌وکارهای آنلاین در استان‌ها

برخی از کسب‌وکارهای عضو اتحادیه اقدام به راه‌اندازی شعبه در شهرهای مختلف کشور کرده‌اند. بیشترین تعداد شعبه‌های یک کسب‌وکار متعلق به شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای و تاکسی‌های اینترنتی بوده است. در این میان، فارس با ۲۸ مورد بیشترین و البرز، سمنان، قم و یزد با یک شعبه، کمترین تعداد شعبه را افتتاح کرده‌اند.

کردستان ۱۷ مورد، خراسان رضوی و اصفهان ۱۵ مورد و تهران سه شعبه راه‌اندازی کرده‌اند.

تیم بازرسی اتحادیه برای بررسی وضعیت کسب‌وکارهای آنلاین وب‌سایت‌ها و کسب‌وکارهای آنلاین، یک تیم بازرسی تشکیل داده است که پس از ظرف ۹۰ روز، نتیجه را به کسب‌وکار مربوطه اعلام می‌کند. معیارهای تیم بازرسی اتحادیه شامل موارد زیر می‌شود:

- ارزیابی بارگذاری وب‌سایت و عدم آزمایشی بودن

- رعایت قانون‌مندی کسب‌وکار اینترنتی
- درج لوگو و دارا بودن اعتبار زمانی
- تطابق اطلاعات صاحب امتیاز نماد با پروانه کسب
- تطابق آدرس پستی اعلام‌شده در لوگوی نماد با آدرس اعلام‌شده در پروانه کسب مجازی
- عدم تغییر فعالیت وب‌سایت
- بررسی فرایند ثبت سفارش آنلاین در وب‌سایت
- پیش‌بینی زبان فارسی در تمامی صفحات
- بررسی تصاویر کالا یا خدمات

در گزارش اتحادیه آمده که در سال ۹۸، تعداد ۴۶۱۰ بازرسی موفق صورت گرفته است. ازجمله موضوعات جالبی که در سال گذشته به وضعیت آنها رسیدگی شد، سایت‌های مشکوک به بازاریابی شبکه‌ای و کسب‌وکارهای فعال در مناطق آزاد تجاری و اقتصادی و همچنین بررسی وب‌سایت‌هایی بود که از خارج کشور اقدام به خرید کالا کردند.

اتحادیه کسب‌وکارهای آنلاین به سبب گسترش اکوسیستم کسب‌وکارهای آنلاین، در سال ۹۸ اقدام به برگزاری جشنواره وب و موبایل در شهرهایی غیر از تهران کرد. رویداد «هفت شهر» در شهرهای اصفهان، مشهد، رشت، قزوین، یزد، بابلسر و شیراز برگزار شد.

اتحادیه کشوری کسب‌وکارهای مجازی در نظر دارد تا در آینده شعبه حل اختلاف کسب‌وکارهای مجازی را راه‌اندازی کرده و بر توسعه فضای بازرسی الکترونیکی، تولید محتوای آموزشی خرید اینترنتی امن، توسعه بخش شکایات، برگزاری کلاس‌های آموزش تمرکز کند. ایجاد میز خدمت در دادسرای جرائم رایانه‌ای جهت ارائه خدمت به مال‌باختگان فضای مجازی و معرفی خدمات کسب‌وکارهای آنلاین به کسب‌وکارهای آفلاین، از دیگر برنامه‌های اتحادیه برای آینده است.

۱۱فرآیند و استراتژی بازاریابی جذب مشتری جدید



نیازها و چالش‌های اصلی‌شان)؛ تطبیق ارزش تجاری و توافق بر سر قیمت نهایی و یا نحوه راغب کردن مشتری می‌شود.

۳. آموزش

طی این فاز عموما به صورت غیرمستقیم و از طریق اطلاعات با مشتریان تماس گرفته می‌شود تا به آنها در فاز تحقیق‌شان کمک کنیم؛ این کمکی است به سفر خریدار که طی آن مشتریان مقدار نیازهای‌شان را مشخص نموده و به دنبال راه‌حل‌های جایگزینی برای نیازهای‌شان می‌گردند.

۴. آغاز درگیر کردن مشتری

طی این فاز کسب و کار یا نمایندگان کسب و کار با مشتری تماس می‌گیرند.

۵. دنبال کردن

طی مرحله دنبال کردن بخش فروش به صورت فعالانه‌تری با مشتری درگیر می‌شود و در پاسخ دادن به هرگونه سوال نهایی که مشتری ممکن است داشته باشد یاری می‌رساند.

مرحله نهایی این فرآیند زمانی است که مشتری تصمیم به خرید گرفته و معامله را تکمیل می‌کند.

فنون بازاریابی جذب مشتری جدید

۱. **تله‌ها و تسهیل‌کنندگان مسیر**

تسهیل‌کنندگان مسیر معمولا برای این طراحی می‌شوند تا در جلب توجه و ارائه فرصت‌هایی به کسب و کار برای درگیر شدن با مشتری کارایی داشته باشند. انواع تسهیل‌کنندگان مسیر شامل معرفی‌نامه‌های کم‌هزینه، کوپن‌ها و همچنین رویکردهای پیچیده‌تری می‌شوند که شامل ارائه چیزی با ارزش توسط مسئول فروش طی یک جلسه با مشتری می‌شود. تسهیل‌کنندگان مسیر باید برای سهامداری که هدف‌مان درگیر کردن اوست جالب باشد. تسهیل‌کنندگان مسیر در عین حال می‌توانند به خدمات نیز مربوط باشند، به عنوان مثال، برخی شرکت‌های سخت‌افزار IT خدمات کم‌هزینه یا رایگانی را برای نشان دادن توانایی‌های‌شان ارائه می‌کنند.

۲. **رویکرد اصرار برای جذب مشتری جدید**

مکتب‌های فکری متفاوتی در زمینه جذب مشتری وجود دارند. رویکرد «اصرار» که طی آن شرکت یا مامور فروش مدام به سراغ یک مشتری بالقوه می‌رود از کارایی کمتری برخوردار است. سایرین که

۶استراتژی فروش مطمئن برای غلبه بر سخت‌ترین رقیبان

دارد، با این حال می‌تواند احساس نگرانی را در مشتریان ایجاد کند. بنابر این دلیل: قیمت‌های پایین باعث می‌شوند دیگران تصور کنند که محصول یا خدمات شما از کیفیت مطلوب برخوردار نیست. مشتریان، قیمت را با کیفیت برابر می‌دانند. قیمت‌های بالا به منزله کیفیت بالاتر هستند و قیمت‌های پایین نیز از کیفیت کم خبر می‌دهند.

زمانی که قیمت مناسبی را برای محصول در نظر بگیرید، برای آنها خوشایند خواهد بود. آنها به این فکر می‌کنند که محصول یا خدمات، شایسته قیمت بالایی است که برای آن در نظر گرفته‌اید؛ به این ترتیب، شما و کسب و کارتان را معتبرتر می‌دانند.

۳. **با پیشنهاد‌های ویژه، کوپن و تخفیف، مشتریان خود را حفظ کنید**

پیشنهاد‌های ویژه با محدودیت زمانی، کوپن و تخفیفات می‌تواند مشتریان زیادی را برای شما به ارمان بیاورد. زمانی که پیشنهاد‌های شما برای مدت زمان محدودی ارائه می‌شوند، مشوق‌های قیمتی می‌توانند مفهوم کمیابی محصول را در ذهن خریداران احتمالی ایجاد کند. به محض اینکه این مدت زمان تمام می‌شود، قیمت دوباره افزایش خواهد یافت.

برخی کسب و کارها در به کارگیری این روش تعلل کرده و ترجیح می‌دهند که قیمت‌های خود را در مدت‌های زمانی محدود، کاهش ندهند، این در حالی است که در نهایت، مشتریان خود را به رقیبان واگذار می‌کنند.

پیتر کینگ، بنیانگذار Mamma.com است که موتورهای جست‌وجو را برای کوپن و تخفیفات هدف قرار داده است، می‌گوید:

ارائه تخفیف برای محصولات می‌تواند چرخه موفقیت‌آمیزی را برای فروش ایجاد کند. بسیاری از شرکت‌هایی که پیشنهاد‌های تخفیف خود را در موتورهای جست‌وجوی ما لیست کرده‌اند، با رشد چشمگیری مواجه شده‌اند. این کار تنها به دلیل اینکه مشتریان با محصول شما آشنا شود، انجام نمی‌شود، بلکه محصول نیز باید از قیمت مناسبی برخوردار باشد.

مردم دائما به دنبال چنین پیشنهاداتی هستند. برخی از آنها از موتورهای جست‌وجو استفاده می‌کنند تا بتوانند محصولاتی را پیدا کنند که با قیمت‌های کمتر، قابل خریداری باشد. مطمئن باشید که بعد از یک بار خرید کردن، به مشتری دائمی شما تبدیل خواهند شد.

بازاریابی جذب مشتری جدید هرگونه فعالیت بازاریابی است که با هدف مشخص جذب مشتریان جدید انجام شود. در این زمینه مشتریان جدید مصرف‌کنندگانی هستند که هرگز از سازمانی خرید نکرده‌اند یا دیگر فعالانه در حال انجام این کار نیستند. در این بخش از مقالات کسب و کار بازده با ما همراه باشید تا با بهترین استراتژی‌های بازاریابی جذب مشتری جدید آشنا شوید.

انواع مشتریان برای جذب جدید

چشم‌انداز- یک چشم‌انداز مشتری بالقوه یا سرنخ فروشی است که به براساس مجموعه‌ای از ضوابط تایید شده است.

مشتریان گریبنفیلد یا مشتریان کاملا جدید برای کسب و کار- این مشتریان پیش از این از شرکت خریدی نکرده‌اند.

مشتریانی که به جذب مجدد درآمده‌اند- این موارد مشتریانی هستند که قبلا از این کسب و کار خرید می‌کرده‌اند اما دیگر این کار را نمی‌کنند و به عنوان مشتریانی که باید مجددا به دست آورده شوند شناسایی شده‌اند.

مشتریانی که مدتی از خریدشان می‌گذرد- مشتریانی که اخیرا دچار مرور زمان شده و دیگر ورای یک دوره زمانی مورد انتظار دست به خرید نزده‌اند. این مشتریان را می‌توان در صورتی در این دسته‌بندی قرار داد که در بازه زمانی سه تا شش ماه دست به خرید می‌زنند اما طی شش ماه گذشته خرید نداشته‌اند.

مشتریان خنثی- مشتریان خنثی کاربرانی هستند که طی یک دوره زمانی طولانی خرید نکرده‌اند، به عنوان مثال بیش از ۱۲ ماه است که خرید نکرده‌اند.

فرآیند بازاریابی جذب مشتری جدید

فرآیند جذب می‌تواند به شش مرحله اصلی تقسیم شود:

۱. تجزیه و تحلیل

یک شرکت باید پیشینه مشتریانی که محصولات رقیب را خریداری می‌کنند و اینکه رقیبا چه ارزشی را ارائه می‌کنند، درک کند. سایر عواملی که باید مدنظر قرار بدهیم عبارتند از اینکه آیا مشتریان از محصولات و پیشنهادات سازمان آگاهند و چه برداشتی از آنها دارند.

۲. آماده‌سازی

در اینن فاز سازمان خود را پیش از رفتن به سراغ مشتری آماده می‌کند؛ فعالیت‌های آماده‌سازی شامل همراه شدن با فروش طی فرآیند و رویکرد جذب؛ تعریف مشتریان و نقطه نظرات‌شان (به عنوان مثال

فرقی نمی‌کند که تا چه اندازه خود را به سپرهای مدافع مجهز کرده‌اید، در هر صورت افرادی پیدا می‌شوند که محصول یا خدمات شما را به چالش می‌کشند. برای اینکه بتوانید بر سخت‌ترین رقیبان غلبه کنید، باید محصول یا خدمات خود را به گونه‌ای نمایش دهید که برای مشتری یا مخاطبان خوشایند باشد. آنها باید بدانند که شما، صلاح آنها را می‌خواهید.

اگر می‌خواهید که توانایی ایستادگی در برابر کسب و کارهای دیگر در حوزه فعالیتی خود را داشته باشید، باید از آمادگی لازم برخوردار شوید. شما باید توانایی مقابله با سخت‌ترین رقبای بازار را داشته باشید. محصولات باکیفیت، سابقه درخشان و پایگاه کاربری بزرگ آنها می‌تواند تهدید بزرگی برای شما باشد.

این ۶ استراتژی فروش، قدرتی را در اختیار شما قرار می‌دهد که توانایی مقابله با هر رقیبی را داشته باشید، علاوه بر اینکه فروش را نیز تضمین می‌کند.

۱. **به گونه‌ای به مخاطبان بالقوه خود نزدیک شوید که گویی شما را استخدام کرده‌اند**

شاید در نگاه اول کمی غیرعادی به نظر برسد، اما به طور قطع موثر خواهد بود. به این فکر کنید که کسب و کار های دیگر چگونه به مشتری‌های بالقوه خود نزدیک می‌شوند. در اکثر مواقع، آنها پیشنهاد فروشی را به آنها ارائه کرده و یا اینکه از آنها می‌خواهند که با هم همکاری کنند.

اگر می‌خواهید که بر رقیب خود غلبه کنید، باید تلاش کنید تا خودتان را از آنها متمایز کنید. اگر به گونه‌ای رفتار کنید که گویی همین حالا نیز با آنها همکاری می‌کنید، حالت متفاوتی را در تعامل کسب و کاری ایجاد کرده‌اید.

به جای اینکه تلاش کنید تا چیزی را به مشتری یا ارباب رجوع خود بفروشید، به عنوان مشتری‌های پرداخت‌شونده با آنها ارتباط پرداخت کنید؛ به بیان دیگر، مکالمه شما از «این را بخرید» به «من مشکلی را شناسایی کرده‌ام، بباید از این طریق به رفع آن بپردازیم» تغییر پیدا می‌کند. این تاکتیک مزایای زیادی را به همراه دارد؛ شما با این روش نشان می‌دهید که عضوی از تیم مشتریان هستید.

۲. **قیمت مناسب خود را حفظ کنید**

قیمت پایین محصول و خدمات نشان از مقرون به صرفه بودن آن



آیا استخدام اقوام سیاست درستی است؟

به قلم: آیرا بانجیکو کارآفرین
 مترجم: امیر آل علی

یکی از مهم ترین چالش های مدیران و کارآفرین ها این است که اقوام و نزدیکان خود را در شرکت استخدام نمایند. درواقع تردیدهایی زیادی در این شرایط متوجه افراد می شود و ممکن است حتی منجر به کاهش توان تیم شرکت و بروز نارضایتی ها نیز باشد. تحت این شرایط سوال اصلی این است که مزایا و معایب این اقدام کدامند؟ همچنین ضروری است بدانیم که چنین شیوه استخدامی، آیا معایب بیشتری دارد و یا مزایای آن به مراتب بالاتر است. این امر بدون شک در تصمیم گیری ها کاملا تاثیرگذار خواهد بود. اگرچه بسیاری از افراد تصور می کنند که چنین اقدامی، بدون هیچ گونه ضرر جدی است، با این حال واقعیت کاملا متضاد بوده و تنها مزیت استخدام اقوام، آشنایی بیشتر نسبت به آنها است. تحت این شرایط معایب چنین سیاستی، به شرح زیر است.

۱-اولویت ها را فراموش خواهید کرد

اولویت برای هر مدیری باید شرکت و حفظ فرهنگ سازمانی باشد، با این حال در هنگام استخدام اقوام، هر دو این موارد کنار گذاشته خواهد شد. درواقع شما شانس جذب بهترین ها را فدای روابط کرده و بدون شک به علت نسبتی که با یکدیگر دارید، قادر به اجرای درست قوانین خواهید بود. برای مثال در موارد متعدد مشاهده می شود که افراد تمایلی به جرمه آشناهای خود نداشته و این امر عدالت الزامی در شرکت را از بین خواهد برد. همچنین با توجه به این امر که فرآیند استخدام به خوبی طی نمی شود، حضور چنین افرادی بدون شک به تضعیف تیم شرکت منجر خواهد شد.

۲-بهترین کارمندان خود را از دست خواهید داد

نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که برای بهترین ها، همواره فرصت های شغلی متعددی وجود دارد. بدون شک این افراد چنین اقدام غیرحرفه ای را تحمل نخواهند کرد. خصوصا اگر افراد جذب شده، کیفیت بسیار پایینی را داشته باشند. این موضوع زمینه نارضایتی آنها را مهیا می کند و احتمالا باید منتظر خبر استعفای آنها باشید. در این راستا اگرچه شما با استخدام افراد فامیل رضایت درون خانوادگی به وجود می آورید، با این حال برندی که برای شکل گرفتن آن تلاش زیادی کرده اید، روند نزولی پیدا می کند. تحت این شرایط در درازمدت، حتی امنیت شغلی خود شما نیز از بین خواهد رفت. نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که حتی در صورت تاسیس برند توسط خودتان، شما در بالاترین جایگاه ممکن قرار نداشته و بدون شک سهامدارها و اعضای هیأت مدیره، اقدامات اشتباه شما را تحمل خواهند کرد.

با این حال معایب موجود به معنای فراموش کردن افراد خانواده و آشنانها نبوده و شما می توانید مشکلات را برطرف نمایید. درواقع نمونه هایی از استخدام های خانوادگی موفق نیز وجود دارد، با این حال برای این موضوع لازم است تا چند مرحله طی شود که برخی از آنها را معرفی می کنیم.

۱-نیاز خود را مشخص نمایید

اگر فردی در خانواده شما وجود دارد که توانایی های او مطابق نیاز شرکت است، شما می توانید وی را به عنوان یکی از گزینه ها قرار دهید. در این راستا اگرچه آشنا بودن، در تصمیم گیری نهایی شما تاثیرگذار خواهد بود، با این حال این مسئله نباید تنها معیار شما باشد. در این راستا توصیه می شود که در رابطه با شغل و نیازهایی که دارید، با فرد موردنظر گفت و گو کرده و نسبت به تمایل او نیز اطمینان حاصل نمایید. درواقع نباید اجازه دهید که تنها دلیل خواست حضور در شرکت، آشنابودن با شما باشد. بدون شک هیچ فردی انتظار استخدام برای بخشی نامربوط با نیاز شما را نخواهد داشت.

۲-دوره کارآموزی را فراموش نکنید

برای این امر که استخدام خانوادگی موفق داشته باشید، توصیه می شود که سریعاً اقدام به جذب افراد نکرده و دوره ای آزمایشی در قالب کارآموزی را ایجاد نمایید. مزیت این امر در کنار ایجاد آشنایی لازم، این است که در صورت رد شدن افراد، شما بهانه ای برای پاسخگویی به افراد خانواده و آشنانها خواهید داشت. درواقع شما یک شانس را ایجاد کرده اید و خود فرد، موفق به کسب آن نشده است. همچنین این مسئله بیانگر آن خواهد بود که آیا فرد شایستگی لازم برای حضور در شرکت را دارد و یا فردی کاملا نامناسب محسوب می شود.

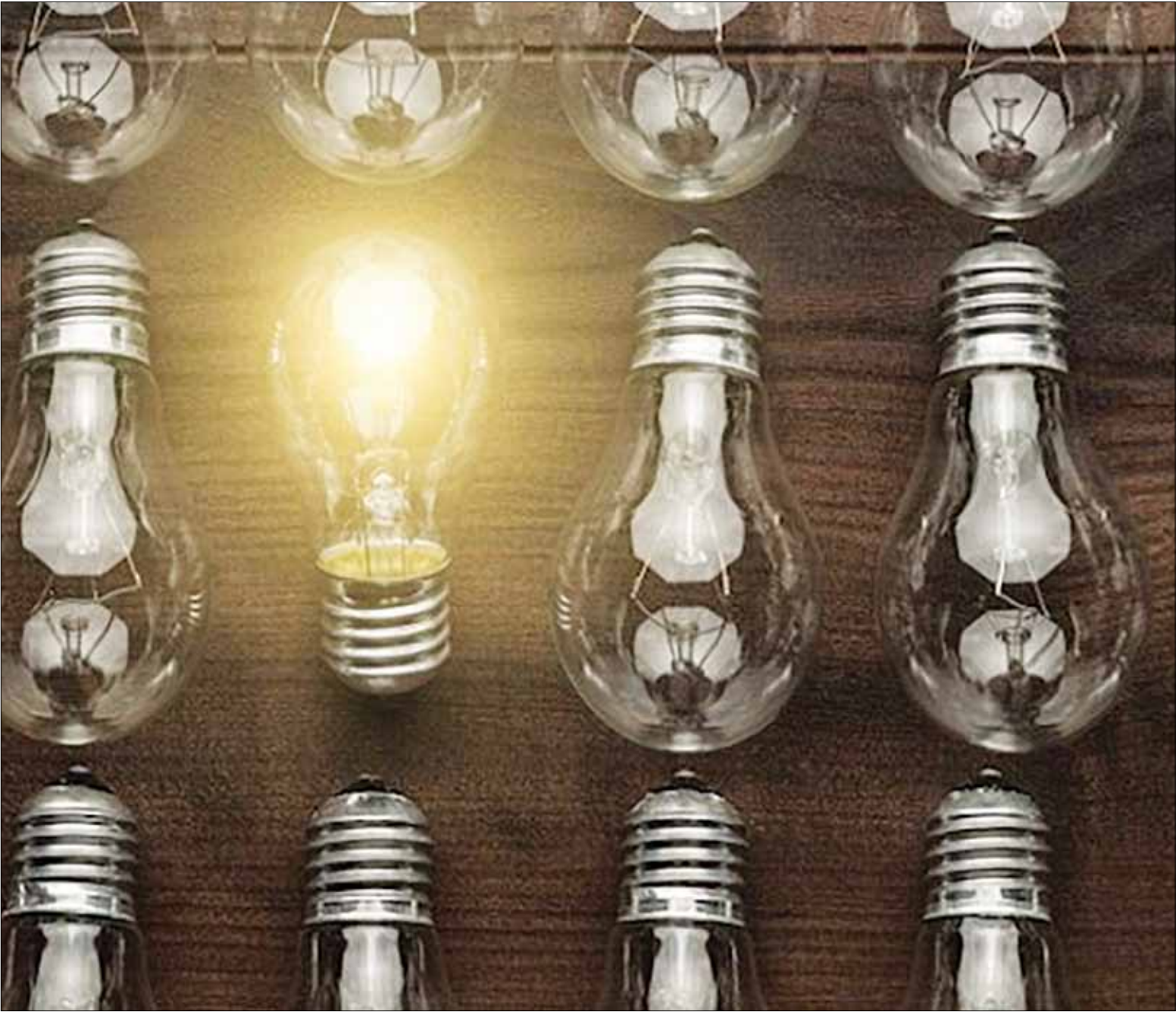
۳-تنها به شرکت خودتان محدود نباشید

نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که شما نباید شانس جذب بهترین ها را از دست بدهید، با این حال با توجه به این امر که شما یک کارآفرین و یا مدیر هستید، بدون شک نوعی توقف در خانواده شکل می گیرد که شما بتوانید شغل هایی را نیز ایجاد نمایید، با این حال چگونه می توان چنین تضادی را برطرف نمود؟ در این راستا توصیه می شود که از روابط خود استفاده نمایید. برای مثال ممکن است شما یک برند بزرگ محسوب شوید که سطح فعلی یکی از آشنانها، چندان کافی نباشد، با این حال این افراد می توانند در شرکت های کوچک تر، عملکرد لازم را داشته باشند. تحت این شرایط شما می توانید آنها را به مدیران سایر شرکت ها پیشنهاد دهید و با این اقدام، توقعات موجود را برطرف نمایید. بدون شک پس از مدتی فعالیت آنها، در صورت ایجاد شایستگی لازم، می توانید شانس حضور در شرکت را مهیا سازید.

منبع: smallbiztrends.com



۱۰ حقیقت تلخ درباره موفقیت که هیچ کس تمایلی به شنیدن آن ندارد



فوق العاده تمرکز می کنند.

۸. آنها می دانند که رهبری، عنوانی است که باید آن را به دست بیاورند

رهبران افرادی نیستند که قیمت سهام را در عرض شش ماه، دو برابر می کنند و اینکه مقامات محلی را به تصویب معافیت های مالیاتی بیش از حد سخاوتمندانه مجبور کنند و یا اینکه با شجاعت تمام، به جایی بروند که هیچ کس دیگر، جرأت رفتن به آنجا را نداشته است. تمام اینها، نمونه هایی از رهبری بود، مدلی که بستگی به شرایط دارد و کوتاه مدت است.

رهبران واقعی، دالما الهام بخش دیگران هستند، در آنها ایجاد انگیزه می کنند و باعث می شوند که احساس بهتری نسبت به خودشان داشته باشند. رهبران واقعی افرادی هستند که از آنها پیروی می کنید، نه به خاطر اینکه مجبور هستید، بلکه به این دلیل که خودتان می خواهید. شما تحت هر شرایطی و برای همیشه از آنها پیروی می کنید، چراکه آنها از نوعی مهارت و استعداد ویژه برخوردار هستند که در شما باوری را ایجاد می کنند که گویی به درستی از آنها پیروی نمی کنید. مقصدتان هر کجا که باشد، همیشه احساس می کنید که با هم هستید. ایجاد چنین رابطهای به زمان نیاز دارد.

۹. آنها موفقیت را یک نتیجه می دانند، نه یک دلیل

تا به حال شنیده اید که کسی بگوید: «اگر ترفیع گرفتیم، بعد از آن سخت کار می کنم» یا «هر وقت که مشتری پول بیشتری پرداخت کرد، من هم کار بیشتری انجام می دهم» یا «اگر فکر می کردم که بازده بیشتری دارد، من هم تا پای جان تلاش می کردم».

افراد موفق در وهله اول با سخت کار کردن به ترفیع شغلی دست پیدا می کنند. کسب و کارهای موفق با ارائه ارزش های بزرگ تر، به درآمد و سود بالاتر می رسند. کارآفرینان موفق با سخت کار کردن به بازده بیشتر دست پیدا می کنند.

بیشتر مردم قبل از اینکه حتی به سخت کار کردن و تلاش های مضاعف فکر کنند، انتظار دارند که پاداش های بزرگ نصیب شان شود. افراد سوپر موفق، انتظار دارند که در قبال تلاش های بیشتر و مضاعف به پاداش برسند. این پاداش برای آنها می تواند هر چیزی باشد، از پاداش های مالی و شخصی گرفته تا احساس رضایتی که بعد از دستیابی به یک نتیجه مهم به آنها دست می دهد.

۱۰. آنها حقیقتاً آرزو می کنند که شما بدانید هیچ راز کوچکی وجود ندارد

این مسله را قبول کنید: هیچ تیر جادویی برای نشستن روی هدف وجود ندارد. هیچ میانبر و یا ترفندی وجود ندارد. دستیابی به موفقیت در هر زمینه ای که انتخاب کرده اید، با کار سخت و استقامت حاصل می شود.

فکر کردن به اینکه اگر دیگران موفق شده اند به این دلیل است که حتما چیزی را در اختیار داشتند که شما ندارید، بسیار آسان است، اما واقعیت امر این است که آنها تمایل دارند کاری را انجام دهند که شما انجام نمی دهید.

منبع: INC/ucan

اگر از آغاز شروع یک ماجرا، تنها به خودتان فکر می کنید، نهایتاً به تنهایی می رسید، اما اگر دیگران در اولویت شما قرار دارند، نه تنها به موفقیت دست پیدا می کنید، بلکه دوستان واقعی بیشماری خواهید داشت.

۴. آنها می دانند که گاهی اوقات، بهترین راه برای اول شدن این است که آخر از همه برسند

موفقیت اغلب در نتیجه استقامت به وجود می آید. زمانی که دیگران تسلیم می شوند، کار را ترک می کنند، دست از تلاش برمی دارند و یا اینکه درباره ارزش ها و اصول خود مصالحه کرده و به نوعی آنها را زیر پا می گذارند، آخرین فردی که باقی می ماند، در واقع همان فرد برنده است. شاید افراد دیگر باهوش تر باشند، ارتباطات بهتری داشته باشند، با استعدادتر باشند و یا اینکه سرمایه بیشتری را در اختیار داشته باشند، اما اگر تا پایان کار استقامت نکنند، برنده نخواهند بود. شاید گاهی اوقات مجبور شوید که ایده، پروژه و یا حتی کسب و کارتان را رها کنید، اما هیچ گاه نباید تسلیم شوید و یا اینکه خودتان را نیز رها کنید.

چیزی که همیشه می توانید باشید این است که آخرین فردی باشید که از شما ناامید می شود.

۵. آنها کاری را انجام می دهند که هیچ کس دیگری تمایلی به آن ندارد

قدم های اضافی تری که برمی دارید، شما را به ناحیه تنهایی می رساند، چراکه هیچ کس به آنجا نمی رود.

۶. آنها از شبکه استفاده نمی کنند، بلکه حقیقتاً ارتباط برقرار می کنند

گاهی اوقات برقراری ارتباط از طریق شبکه های انسانی بسیار زمانبر بوده و بیشتر شبیه به بازی با اعداد است. شما به این اعداد نیازی ندارید، بلکه ارتباطات واقعی را لازم دارید، افرادی که به شما کمک کنند، افرادی که می توانید به آنها اعتماد کنید، افرادی که اهمیت می دهند.

خودتان را به افرادی برسانید که می خواهید برای مدت های طولانی، بخشی از زندگی شما باشند؛ حتی اگر مربوط به زندگی حرفه ای شما باشد. زمانی که این کار را انجام می دهید، دریافت و ارائه خدمات را فراموش کنید، این تنها راه برای ایجاد یک رابطه واقعی و پایدار است. زمانی که در این امر موفق شدید، در واقع یک خانواده حرفه ای گسترده را ایجاد کرده اید. زمانی که به شما نیاز دارند، در کنار آنها خواهید بود و می توانید در صورت نیاز روی کمک آنها حساب کنید.

۷. آنها فکر می کنند، اما از همه مهم تر عمل می کنند

استراتژی را نمی توان به عنوان یک محصول نهایی عرضه کرد. پوشه ها همیشه از استراتژی هایی انباشته شده که هرگز اجرا نشده اند. ایده پردازی کنید، یک استراتژی ایجاد کنید، یک سیستم ابتدایی برای عملکردهای اجرایی را در نظر بگیرید. سپس باید برنامه ها را به اجرا بگذارید تا در نهایت به یک روش اجرایی منسجم برسید. موفقیت تنها از طریق تعیین استراتژی حاصل نمی شود، بلکه از طریق اعمال آن استراتژی ها میسر می شود. افراد موفق روی اجرای

از افراد موفق بپرسید که چطور به موفقیت دست یافته اند؛ احتمالا پاسخ هایی مثل «سخت کار کردن» و «قربانی شدن» یا «مقاومت کردن» را می شنوید. کمی عمیق تر به آن نگاه کنید، احتمالا وجوه مشترکی بیشتر از آنچه که در بالا ذکر شد، در آنها دیده می شود که در ادامه به برخی از آنها اشاره می کنیم؛

۱. آنها می دانند که موفقیت در ادراک شان غیرقابل انکار است

ماجراهای کارآفرینان موفق را بخوانید، متوجه می شوید که آنها برخی خصوصیات ناملموس مخصوص کارآفرینان مثل ایده، استعداد، مهارت ها، توانایی مدیریت، خلاقیت را دارا هستند که شاید در وجود شما وجود ندارد.

اشتباه می کنید. موفقیت تنها باید در ادراک و درون شما به صورت اجتناب ناپذیر وجود داشته باشد. نگاه کردن به مسیر موفقیت کارآفرینان و فکر کردن به اینکه چشم انداز آنها واضح بوده، تمامی ایده های آنها بی نقص بوده و تمامی گام ها به صورت درست برداشته شده، بسیار آسان است؛ احتمالا به این نتیجه می رسید که دستیابی به موفقیت های بزرگ، برای آنها یک نتیجه قطعی بوده است.

اما اینطور نیست. موفقیت هیچ گاه مسلم نیست. تنها در ادراک شما به این گونه خواهد بود.

اگر به سخت کار کردن و استقامت تمایل داشته باشید (که در وجود تمامی افراد به اندازه کافی وجود دارد)، به این مهم دست پیدا می کنید. هیچ گاه نباید خودتان را با موفقیت های دیگران اندازه گیری کنید.

هدفی را انتخاب کنید و خودتان را با هدف تعیین شده بسنجید، این تنها مقایسه ای است که با اهمیت خواهد بود.

۲. آنها تصمیم گرفته اند که خودشان انتخاب کنند

به محض اینکه منتظر بمانید تا پذیرفته شوید، ارتقا پیدا کنید، انتخاب شوید و یا اینکه کشف شوید، درواقع وقت خود را هدر داده اید. این کارها را نکنید. دسترسی، تقریباً نامحدود است؛ شما می توانید از طریق شبکه های اجتماعی، تقریباً با هر کسی که می خواهید ارتباط برقرار کنید. شما می توانید کار خود را منتشر کنید، موسیقی خود را توزیع کنید، محصولات خود را تولید کنید و سرمایه مورد نیاز خود را جذب کنید. شما تقریباً می توانید هر کاری که می خواهید را انجام دهید و نباید منتظر بمانید تا دیگران استعدادهای شما را کشف کنند.

تنها چیزی که شما را از حرکت بازمی دارد، خود شما هستید.

۳. آنها به دیگران کمک می کنند که به موفقیت برسند، با علم بر اینکه قطعا به این مهم دست پیدا می کنند

هیچ کس نمی تواند به تنهایی و بدون کمک دیگران، به موفقیت های چشمگیر دست پیدا کند. مدیران خوب، ابزارها و آموزش های مورد نیاز کارمندان را در اختیار آنها قرار می دهند تا بهترین عملکرد آنها را دریافت کنند و در این صورت است که به هدف خودشان می رسند. بهترین مشاوران، نیازهای ارباب رجوع های خود را در اولویت قرار می دهند. بهترین کسب و کارها، به دنبال راهی هستند که به مشتریان خود کمک کرده و خدمات بهتری را به آنها ارائه دهند.

و در نتیجه تمام این موارد، به پاداش موردنظر خود دست پیدا می کنند.

اخبار

توجه به مقوله پیشگیری به کاهش چشمگیر حوادث مشترکین گاز طبیعی خواهد انجامید



طی سالهای اخیر با تهیه محتوای آموزشی و با حضور کارشناسان این شرکت در مساجد و مدارس و آموزش صحیح استفاده از وسایل گازسوز نسبت به فرهنگ سازی و اطلاع رسانی مصرف بهینه و ایمن از گاز اقدام نموده است. اسماعیلی ضمن ابراز خوشنودی از کاهش چشمگیر حوادث ناشی از گاز طبیعی در سطح استان، خاطرنشان کرد: آمار حوادث مصرف کنندگان گاز طبیعی در سال ۱۳۹۸ در مقایسه با سال ۱۳۹۷ علیرغم افزایش تعداد مشترکین جدید که نیاز به آموزش دارند ، ۲۰ درصد کاهش است. وی فرهنگ سازی استفاده ایمن و صحیح از گاز طبیعی را با هدف پیشگیری از حوادث، یکی از تاثیر گذارترین اقدامات این شرکت برشمرد و اظهار داشت: میحت آگاهی رسانی و آموزش شهروندان را به جدیت در دستور کار قرار دادیم که مجموعه این اقدامات طی سالهای اخیر ، منجر به کاهش ۶۰ درصدی آمار فوتی های ناشی از حوادث گاز طبیعی در سال ۱۳۹۸ نسبت به سال ۱۳۹۷ شده است. مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل کاهش حوادث و ارتقای ایمنی شهروندان را یکی از مهم ترین رسالتهای این شرکت توصیف کرد و گفت: تمام کوشش کارکنان خدم و عوامل اجرایی مجموعه گاز استان مصروف به این است که از مسائل و مشکلات ایمنی شهروندان روز به روز کاسته شود. گفتنی است شرکت گاز استان اردبیل در حال حاضر به بیش از ۴۹۶ هزار مشترک در سطح استان خدمات ارایه می دهد.

اجرای طرح برق امید در شرکت توزیع نیروی برق مازندران

ساری –دهقان : مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران از

اجرای طرح برق امید در مازندران خبر داد. فرامرز سبیری در تشریح جزئیات طرح برق امید در مازندران با اشاره به اینکه برق در مازندران پوشش صد در صدی دارد و همه خانوارهای استان مشترک برق هستند، گفت: مشترکان خانگی در استان می‌توانند در این طرح مشارکت و از تخفیف صد درصدی بهای برق بهره‌مند شوند. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران با اشاره به این که طرح برق امید با هدف اصلاح الگوی مصرف همه خانوارهای ایرانی تدوین شده است، افزود: وزارت نیرو

در سه سال گذشته طرح‌های تشویقی مختلفی برای عبور از پیک بار اجرا کرده است چرا که در تابستان مصرف برق افزایش بسیاری

می‌یابد که باید مدیریت شود. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران با اشاره به اعطای تخفیف هزینه های شهریاری و

نظام مهندسی برای ساختمان هایی که بر مبنای میحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان (صرفه جویی انرژی) ساخته می شوند، گفت:

مشترکان می توانند جهت اخذ وام بانکی برای نصب پنل های خورشیدی متصل به شبکه در کاربری های خانگی و پرداخت سود

این وام ها از محل صرفه جویی طرح برق امید به بانک معرفی شوند.

تقدیر مدیر کل روابط عمومی شرکت مدیریت منابع آب ایران از مدیر عامل شرکت آب منطقه ای قزوین در راستای طرح گسترش سواد آبی

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: مدیر کل روابط عمومی و امور بین الملل شرکت مدیریت منابع آب ایران با ارسال لوح تقدیری از زحمات مهندس ملکی مدیرعامل شرکت آب منطقه ای قزوین در راستای گسترش طرح سواد آبی در استان قزوین تقدیر به عمل آورد. به گزارش روابط عمومی آب منطقه ای قزوین در متن این تقدیر نامه که به امضاء جناب آقای اسکویی مدیر کل روابط عمومی و اموبرین الملل شرکت مدیریت منابع آب ایران رسیده، آمده است:

جناب آقای مهندس ملکی

مدیرعامل شرکت آب منطقه ای قزوین

ارتقای آگاهی های عمومی و ظرفیت زیرساخت های لازم برای تحقق توسعه ی آبی در کشور است، بر این اساس از تلاش ها و ابتکارات ارزشمند جنابعالی و کلیه همکاران آن شرکت بویژه در سنگر روابط عمومی در پیشبرد

طرح های گسترش سواد آبی در طی سال تحصیلی ۹۸-۱۳۹۹ (طرح ملی دانش آموزش نجات آب)(داناب)و

پشتیبانی از تدریس درس اول کتاب انسان و محیط زیست (آب+پرچشمه زندگی) {

تقدیر بعمل آورده؛ تلاوم توفیقات و گوشودن پنجره هایی نو به سوی آینده ای بهتر از این طریق را برای جنابعالی آرزو می نمایم.

۲ خیابان پر جمعیت شهر مسجسدسلیمان با همت شرکت نفت و گاز مسجسدسلیمان روشن شد

اهواز- شبنم فجاوند: در اقدامی ارزشمند و بمنظور افزایش سطح امنیت و تسهیل در تردد شهروندان ، عملیات خرید و نصب چراغ های LED خیابانی پایه های روشنایی در ۲ محله ی پرجمعیت شهر مسجسدسلیمان توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجسدسلیمان انجام شد . در اقدامی ارزشمند و بمنظور افزایش سطح امنیت و تسهیل در تردد شهروندان ، عملیات خرید و نصب چراغ های LED خیابانی پایه های روشنایی در ۲ محله ی پرجمعیت شهر مسجسدسلیمان توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجسدسلیمان انجام شد . مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجسدسلیمان با اعلام این خبر اظهار داشت : این اقدام به جهت افزایش سطح روشنایی سطح خیابان ها و محلات مختلف شهری و افزایش امنیت تردد شهروندان در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی صنعت نفت صورت گرفت . مهندس قباد ناصری افزود: طی این اقدام با هماهنگی مدیریت توزیع برق شهرستان ، تعداد ۱۳۰ چراغ روشنایی LED ۱۵۰ وات در خیابان اصلی و کوچه های منطقه ی سی برج که از ضعف نبود سیستم روشنایی رنج می برد و همچنین چراغ های روشنایی بلوار هشت بنگله محدوده اداره مرکزی نفت تا ابتدای چهار راه مالکرمیم توسط همکاران اداره خدمات مهندسی و بهسازی امکان این شرکت نصب گردید تا بدین ترتیب یکی دیگر از مشکلات این شهر توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجسدسلیمان و در قالب مسئولیت های اجتماعی صنعت نفت مرتفع گردد .



شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجسدسلیمان با اعلام این خبر اظهار داشت : این اقدام به جهت افزایش سطح روشنایی سطح خیابان ها و محلات مختلف شهری و افزایش امنیت تردد شهروندان در راستای عمل به مسئولیت های اجتماعی صنعت نفت صورت گرفت . مهندس قباد ناصری افزود: طی این اقدام با هماهنگی مدیریت توزیع برق شهرستان ، تعداد ۱۳۰ چراغ روشنایی LED ۱۵۰ وات در خیابان اصلی و کوچه های منطقه ی سی برج که از ضعف نبود سیستم روشنایی رنج می برد و همچنین چراغ های روشنایی بلوار هشت بنگله محدوده اداره مرکزی نفت تا ابتدای چهار راه مالکرمیم توسط همکاران اداره خدمات مهندسی و بهسازی امکان این شرکت نصب گردید تا بدین ترتیب یکی دیگر از مشکلات این شهر توسط شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجسدسلیمان و در قالب مسئولیت های اجتماعی صنعت نفت مرتفع گردد .

بهره مندی ۲۲ روستای صعب العبور و کوهستانی گیلان از نعمت گاز طبیعی در هفته دولت ۹۹

رشت-زینب قلیپور: حسین اکبر مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با اعلام گازرسانی به ۲۲ روستای استان اظهار داشت: برای اجرای این پروژه ها بالغ بر ۸۹ میلیارد ریال هزینه شده است و با احتساب این روستاها تعداد روستاهای گازدار در گیلان به ۲ هزار و ۵۷ روستا رسیده است.مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان گفت: این روستاها در ۶ شهرستان سیاهکل، رودبار، رودسر، لنگرود، شفت و تالش قرار داشته و دارای ۸۱۶ خانوار می باشند و با برخورداری این روستاها از گاز طبیعی، درصد بهره مندی گاز روستایی استان به ۹۵ ممیز ۵۵ صدم درصد افزایش یافته است.مهندس اکبر با اشاره به این موضوع که هم اکنون خطوط گاز به دورترین نقاط استان رسیده است، اظهار نمود: با اجرای این پروژه ها در هفته دولت امسال، مجموع طول شبکه گاز در استان به بیش از ۲۱ هزار و یکصد کیلومتر رسیده است.وی با بیان اینکه شرکت گاز هم اکنون به بیش از ۹۸ درصد از خانوارهای استان گازرسانی نموده است، اظهار داشت: برای تحقق این مهم بیش از ۶۰۰ هزار انشعاب گاز در سطح استان نصب شده است. مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان بیان کرد: هم اکنون یک میلیون و ۱۱۰ هزار مشترک گاز طبیعی در استان گیلان، مصرف کننده گاز طبیعی هستند که از این تعداد، یک میلیون و ۲۱ هزار متعلق به بخش خانگی، بیش از ۸۲ هزار مشترک مربوط به بخش تجاری، ۵ هزار و ۸۲۵ مشترک در بخش صنعتی، ۹۶ جایگاه CNG مربوط به بخش حمل و نقل و سه مشترک در بخش نیروگاهی می باشند.مهندس اکبر در پایان گفت: این شرکت تا نزدیک شدن به پایان عملیات توسعه گاز در استان، به سمت کیفی سازی خدمات حرکت نموده و در همین راستا با اجرای پروژه های کیفی متنوع از قبیل سیستم قرائت آنلاین صورتحساب، ایجاد پایگاه داده مکانی (GIS)، مرکز پیام و اتفاقات یکپارچه گاز، سامانه تلفنی ۳۲۱۴، سیستم مانیتاز به پاسخگویی به شکایات، نرم افزار موبایل خدمات الکترونیک گاز و ... در جهت خدمت رسانی هر چه بهتر به مردم شریف استان گام برداشته است.

آذربایجان شرقی – فلاح: مدیرکل تعاون، کار و رفاه آذربایجان

شرقی گفت: تعاون یکی از سه رکن اصلی اقتصادی است که در کنار بخش های خصوصی و دولتی توانسته نقش خود در توسعه اقتصادی ایفا کند. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، دکتر حسین فتحی با بیان این مطلب افزود: شفافیت در حوزه تعاون به لحاظ کارکرد گروهی آن می تواند در فراهم سازی فعالیت های مبتنی بر خردجمعی و سرمایه های مادی و معنوی افراد و به تبع آن سرمایه های بی بدیل اجتماعی نقش اثربخشی داشته باشد. وی ادامه داد: تعاون به عنوان یکی از راهبردهای مهم اقتصادی است که به لحاظ وسعت و گستردگی و شمولیت خدمات آن در بخش های مختلف اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی همواره مورد توجه جدی مسئولان قرار دارد.

شفاف سازی از موضوعات مهم برای تحقق جهش تولید است

به گفته دکتر فتحی، از موضوعات مهم در راستای تحقق جهش تولید، شفاف سازی، رف موانع تولید و سرمایه گذاری، بومی سازی صنعت، توسعه سهم تعاونی ها در اقتصاد کشور و بهره مندی از مزیت های کارآفرینان و نخبگان در قالب مراکز رشد و نوآوری و همچنین ایجاد زنجیره های تولید و پیرووری و فراهم نمودن مشارکت مردم در توسعه اقتصادی و در واقع اقتصاد مردمی است. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی خاطرنشان کرد: شفافیت در بخش تعاون می تواند در فراهم نمودن عدالت اجتماعی، استفاده از ظرفیت های بخشی مردمی تعاون و ارتقاء سرمایه های اجتماعی و ایجاد و توسعه بازارهای محلی و کاهش فساد و بهبود فضای کسب و کار و توسعه خدمات در جامعه نقش شایانی داشته باشد.



پوشش ملی شفافیت از راهبردهای اساسی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی است

دکتر حسین فتحی تاکید کرد: رونمایی و راه اندازی سامانه های شفافیت در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و پوشش ملی شفافیت، از راهبردهای اساسی مقام عالی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی محسوب می شود. وی تصریح کرد: دعوت همگان برای پیوستن به این پوشش ملی و همدلی می تواند در ارتقاء سطح مشارکت عمومی و خردجمعی و تحقق راهبردهای شفافیت گامهای مهمی را بپیماید. دکتر فتحی گفت: اینجانب فرصت را مغتنم شمرده و هفته تعاون را به تمامی تلاشگران عرصه تعاون تبریک و تهنیت عرض می کنم و امیدوارم حوزه تعاون بتواند براساس رسالت و وظیفه خود در راستای تحقق منویات مقام معظم رهبری و جهش تولید گامهای استوار و بلندی را بردارد. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی با اشاره به شعار محوری دکتر محمد شریعتمداری وزیر تعاون، کار

دوب آهن اصفهان ودانشگاه صنعتی مالک اشتر تفاهم نامه همکاری امضا کردند



اصفهان –قاسم اسد: در راستای تلاش علمی و توسعه پژوهش های کاربردی در سال جهش تولید و فراهم آوردن زمینه مساعد برای تقویت هر چه بیشتر تعاملات سازنده و همکاری های علمی، پژوهشی، آموزشی و فناوریانه، تفاهم نامه ی همکاری فی مابین دوب آهن اصفهان و دانشگاه صنعتی مالک اشتر منعقد گردید. این تفاهم نامه شنبه ۲۲ شهریور ماه طی نشستی با حضور منصور یزدی زاده مدیرعامل ، مهدی نصر معاون برنامه ریزی و توسعه ، مهدی بهرامی معاون منابع انسانی و امور اجتماعی ، مرتضی شیرین پرور مدیر تحقیق و توسعه دوب آهن اصفهان ، اوطالب شفقّت رییس و تنی چند از مسئولین دانشگاه صنعتی مالک اشتر در سالن اجتماعات این دانشگاه به امضاء

طرفین رسید . منصور یزدی زاده مدیرعامل دوب آهن اصفهان در

مراسم امضای این تفاهم نامه همکاری، ضمن ابراز خرسندی از وجود

مراکز دانش بنیان علمی متنوع در سراسر کشور گفت: ارتباط صنعت

و دانشگاه همواره رابطهای پیوسته، جدایی ناپذیر و منشا اثر بوده و این

تعامل و هم افزایی در پیشبرد اهداف و چشم اندازهای علمی و صنعتی

کشور نقش بسزایی داشته است. وی اظهار داشت:دوب آهن اصفهان از

دربارز به عنوان دانشگاه مدیران صنعت کشور شناخته شده و توانسته

با تربیت مدیران، مهندسان و فن آوران بسیار و معرفی آنان به صنعت

تلاش برای کاهش ۷۰ درصدی تردد به شهرداری قم



روی همه تاکسی ها نصب می شود. رئیس سازمان فناوری و اطلاعات شهرداری قم خاطرنشان کرد: این طرح از سه ماه قبل شروع شده و کار نصب از ده روز گذشته به طور جدی کلید خورد و قابلیت شارژ به هر میزان مبلغ برای شهروندان مهیاست، در این طرح یکپارچه کردن

برای دومین سال متوالی در جشنواره شهید رجایی رخ داد

کسب رتبه اول ارزیابی عملکرد دستگاه های اجرایی توسط شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر



گوشای از اقدامات موثر این شرکت به شرح ذیل پرداختند: تکمیل طرح فاضلاب بافت تاریخی و افزایش ظرفیت آب شیرین کن بوشهر از ۱۰ هزار به ۲۲ هزارو ۵۰۰ مترمکعب در شبانه روز، حذف جیره بندی توزیع آب در مناطق جنوبی شهر بوشهر، تامین آب پایدار در شهرها و روستاهای استان، توسعه ایستگاه های پمپاژ فاضلاب و ارتقاء تصفیه خانه فاضلاب شهر بوشهر برای بهبود وضعیت بهداشتی زیست محیطی شهر بوشهر را از دیگر شاخص های شرکت آبفای استان دانست و بیان کرد:اصلاح و نوسازی شبکه های فرسوده شهری و روستایی، اجرای شدن ۱۳ سایت آب شیرین کن با ظرفیت ۱۲۰ هزار متر مکعب در شبانه روز در راستای کاهش وابستگی به استان های هم جوار و پایداری منابع داخلی آب استان از دیگر شاخص های شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر است که با این ویژگی ها این شرکت به عنوان دستگاه برتر معرفی شد. در این جلسه استاندار بوشهر لوح تقدیر و تندیس رتبه برتر دستگاه اجرایی را به مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر اهدا نمود و این شرکت مورد تقدیر قرار گرفت.

جلسه هم اندیشی منطقه خلیج فارس با پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان

محمد نصر افزود: این نشست با حضور مسئولین پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان ، مجری طرح احداث خط لوله ۱۴۶اینچ و مسئولین منطقه خلیج فارس برگزار شد که مقرر گردید در صورت اصلاح این طرح از شرکتهای خطوط لوله و مخابرات نفت، نفت ستاره خلیج فارس و پخش فرآورده های نفتی منطقه هرمزگان تأییدیه های لازم گرفته شود.

این نشست در خصوص اهمیت رعایت مسائل ایمنی در اجرای خط لوله جدید ۲۶ اینچ فرآورده در مجاورت خط ۲۶ اینچ موجود بحث و تبادل نظر شد.

همچنین امکان جایگزینی ۶ کیلومتر از ابتدای خط جدید حد فاصل پالایشگاه ستاره خلیج تا ورودی تلمبه خانه جدید با خطوط جدید الاحداث پالایشگاه ستاره مورد بررسی قرار گرفت .

مدیر کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی:

نقش شفافیت در توسعه کارکردهای تعاون حائز اهمیت است

و رفاه اجتماعی برای پیوستن دستگاهها، نهادهای سازمانها به پوشش ملی شفافیت گفت: شفافیت تنها مسیر بازگشت به اعتماد عمومی و مشارکت ملی و زمینه نظارت مردم بر عملکرد دستگاهها را فراهم می سازد.

شفافیت، خردجمعی را در اداره امور فراهم می کند دکتر حسین فتحی با تاکید بر دعوت وزیر کار برای پیوستن به پوشش ملی شفافیت گفت: شفافیت فضای نقد، گفتگو و یکارگیری خردجمعی را در اداره امور فراهم می کندوی با اشاره به آیین رونمایی از سامانه های شفافیت وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی اظهار کرد: ۳۲ سامانه شفافیت شامل ۱۰ سامانه ستادی، ۱۸ سامانه مربوط به شستا و ۴ سامانه در بخش های دیگر در این وزارتخانه راه اندازی شده است. دکتر حسین فتحی همچنین در نشست اعضای کارگروه توسعه ی مدیریت اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی آذربایجان شرقی که با حضور معاون توسعه مدیریت و سرمایه انسانی سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان برگزار شد، با اشاره به عملکرد این اداره کل در شاخص های عمومی و اختصاصی افزود: با همت و تلاش همکاران در بخش های مختلف امتیاز کامل این شاخص را در سال ۹۸ کسب نموده ایم. وی ادامه داد: در سال ۹۹ برش عملیاتی شاخص ها صورت گرفته و تمامی فعالیت ها بر مبنای منشور کاری آماده و به تمام شهرستانها ابلاغ گردیده است. دکتر فتحی همچنین از ایجاد سامانه شورای راهبری توسعه مدیریت و کمیته ها در مجموعه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی خبر داد و افزود: برای اولین بار این سامانه در راستای ساماندهی کمیته ها و در قالب دستورالعمل های اجرایی ایجاد و ابلاغ گردیده است.

مدیران موفق چگونه اختلافات محیط کار را حل و فصل می کنند؟



بروز اختلاف را به صفر می‌رساند زیرا این نوع نیروی انسانی به بلوغ درونی رسیده و سعی می‌کند با روش درست، به مدیریت ارتباطات خود بپردازد. پس به‌عنوان یک مدیر بکوشید برقراری ارتباط را در سازمان‌تان تسهیل بخشید، کارمندان را از برنامه‌های جدید مطلع کرده، جلوی شایعه‌پراکنی را بگیرید و به رشد محتوایی کارمندان‌تان کمک کنید.

منبع: ucan

به کارمندان‌تان کمک کنید تا ظرفیت‌های خود را شکوفا کنند
وجه تمایز مدیران موفق و مدیران ناموفق، ناشی از میزان توانایی آنها در شناسایی نقاط قوت و ضعف کارمندان و فراهم کردن محیطی برای شکوفایی استعدادهای‌شان است.
رهبری به معنای کمک به افراد برای دستیابی به بیشترین توانایی‌های بالقوه‌شان است؛ بدون توجه به ضعف‌هایی که دارند و چالش‌هایی که در آینده پیش رو خواهند داشت. شکوفاسازی توانایی‌های درونی،

مناسب برای ورود به مسئله، بسیار اهمیت دارد.

این احتمال وجود دارد که با ورود زودهنگام به مسئله نه‌تنها کمکی به رفع آن نکنید بلکه باعث دنباله‌دارتر شدن اختلاف نیز شوید. پس رهبر سازمان باید قبل از ورود به مسئله برای حل تعارضات موجود، اوضاع را در نظر گرفته و شرایط را به خوبی بسنجد. با توجه به اینکه اعضای تیم خود را می‌شناسید، آیا ادامه‌دار شدن اختلاف بین آنها و عدم دخالت شما می‌تواند به توانمندی بیشتر آنها و کسب مهارت‌های حل تعارض کمک کند؟ آیا بهتر است زودتر وارد مسئله شوید؟

زمان مناسب برای مداخله مدیر ربطی به محتوای اختلاف ندارد، بلکه شکل تعارض در این زمینه تعیین‌کننده است و مشخص می‌کند که چه زمانی باید به مسئله ورود کنید. رهبران باید بتوانند ریشه‌های هیجانی و احساسی دخیل در اختلافات محل کار را شناسایی کنند. همچنین، توانایی کنترل و تسلط بر احساسات خود نیز موضوع بسیار مهمی است. احساسات برای اختلاف‌نظر همانند هوا برای آتش است که آن را از کنترل‌تان خارج می‌کند؛ پس نگذارید احساسات شما آتش اختلافات را فراگیرتر کند.

اگر فرهنگ سازمان در معرض خطر بود، دست به اقدام بزنید
برخی مواقع پیش می‌آید که مداخله رهبران در حل آنها ضروری است، از جمله بروز تعارضات فرهنگی و ارتکاب به خطاهای مخرب و گسترده. گاهی برخی کارکنان سر به مخالفت می‌گذارند و به گونه‌ای رفتار می‌کنند که ممکن است اقدامات‌شان خلاف میل شما باشد. در این مواقع شرایطی به وجود می‌آید که احساس می‌شود زودتر باید وارد عمل شوید و با دخالت بجا، قضیه را ختم به خیر کنید، اما این نکته را در نظر بگیرید که ممکن است این افراد تنها به اعمال تغییرات جزئی در روش کار خود و تمایز در برنامه‌های‌شان نیاز داشته باشند. در این مواقع، ممکن است دخالت بی‌جا تنها آتش اختلاف را شعله‌ورتر کند. باید ببینید آیا تفاوت‌های فرهنگی منجر به بهره‌وری پایین و کاهش کیفیت کار شده است؟ اگر پاسخ منفی است، پس به جای دخالت از در صلح وارد شوید و استراتژی ملایم را در پیش بگیرید. در برخی مواقع، زمان مناسب برای مداخله مدیر وقتی است که تخلفی علنی صورت بگیرد و فرهنگ سازمان را زیر سؤال ببرد. در این شرایط باید با اتخاذ تدابیر لازم، مسئولیت امور را شخصا قبول کنید؛ زیرا متهم کردن دیگران و مقصر جلوه دادن آنها، نه‌تنها جایگاه رهبری را به افول می‌کشاند و فرهنگ‌سازمانی را متزلزل می‌کند، بلکه برای تمام اعضای سازمان نیز ناخوشایند است. عدم قیلول مسئولیت‌ها و مدیریت ضعیف، تعارض‌برانگیز بوده و باعث بروز نارضایتی در بین کارمندان می‌شود.

نقاط ضعف خود را بپذیرید تا بتوانید اختلافات را مدیریت کنید
ساختار سازمانی سلسله‌مراتبی و انعطاف‌ناپذیر، نبود امکانات لازم، سیستم ارتباطی نامناسب، سوءمدیریت و عدم پذیرش نقاط ضعف از سوی مدیر سازمان، سبب متلاطم شدن اکوسیستم کاری و مستعدشدن فضا نسبت به تنش‌ها، تعارضات و ناسازگاری‌ها می‌شود. حل تعارضات می‌تواند برای رهبری سخت و غیرقابل‌تحمل باشد و به نظر برسد که در این شرایط نمی‌توان خود را از وضع موجود رها کرد. بهترین کاری که باید در این وضع انجام دهید و بسا کارکنان‌تان کنتر بیابید، این است که نقاط ضعف خود را بشناسید و آن را تصدیق کنید. اگر شما یک رهبرید، بدین معنا است که نقاط ضعفی هم دارید و قطعاً شما قدرت خارق‌العاده ندارید. بلکه فردی عادی با مهارت‌های خاص هستید که اکنون رهبری یک سازمان را عهده‌دار شده‌اید. پس وظیفه شماست که گوش شنوا داشته باشید و به حرف زیردستان خود گوش کنید، دغدغه‌های‌شان را حل‌وفصل کرده و تغییرات لازم را به وجود آورید.

در دنیای امروز، غرور جایی در سازمان ندارد. همه ما بدون توجه به جایگاه شغلی و اجتماعی‌مان آسیب‌پذیر هستیم و پذیرش همین مسئله سبب می‌شود تا هیچ مانعی نتواند جلوی راهمان را بگیرد. پس پذیرش نقاط ضعف و تلاش برای بهبود آنها می‌تواند در مدیریت تعارض مفید واقع شود.

تعارض و اختلاف‌نظر در محل کار امری طبیعی و اجتناب‌ناپذیر است، زیرا افراد با شرایط فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی متفاوت در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند و زمان می‌گذرانند.

کاملاً طبیعی است که تمام اعضای یک شرکت، نظرات متفاوتی درباره مسائل مختلف داشته باشند، اما اگر این اختلاف‌نظرها به طور صحیحی از سوی مدیران سازمان‌ها مدیریت نشود، در نتیجه این سوءمدیریت، سازمان با بحران‌های مختلفی روبه‌رو خواهد شد.

رهبران و مدیران سازمان باید نقش‌های گوناگونی را ایفا کرده و بتوانند کارکردهای متنوع فرهنگی را مدیریت کنند. کاملاً مشخص است که تنوع فرهنگی و اختلاف‌نظر در سازمان‌ها می‌تواند باعث بروز ناسازگاری کاری و ایجاد کشمکش بین اعضای تیم شود. البته اگر تفاوت فرهنگی در سازمان شناخته‌شده و به صورت موفقیت‌آمیزی مدیریت شود، می‌تواند باعث ایجاد مزیت‌های رقابتی قابل‌توجهی شود. پس یکی از مهم‌ترین و پرچالش‌ترین وظیفه رهبری، حل اختلافات و تعارض‌ها در محیط کار است.

راهکارهای واحدی برای مدیریت تعارض‌های محل کار وجود ندارد این نکته را در نظر بگیرید که استراتژی هر رهبر نسبت به مسئله مدیریت تعارض در سازمان باید منحصربه‌فرد باشد و نمی‌توان استراتژی یکسانی را برای مدیریت تعارض به کار گرفت. در هیچ جا نمی‌توان دو تیم کاری با سبک رهبری مشابه پیدا کرد. این بدین معناست که استراتژی مدیران در مواجهه با مسائل سازمانی و مدیریت تعارض باید متفاوت از یکدیگر باشد، اگرچه راهکارهای یکسان و کارآمدی در این باره وجود ندارد. اکنون قصد داریم راه حل‌های مشترکی را برای مدیریت تعارضات محیط کار معرفی کنیم:

با چشم‌پوشی از مشکلات، یک محیط مثبت کاذب ایجاد نکنید
گاهی مسئولان و افراد دارای قدرت در سازمان‌ها تلاش می‌کنند تنش‌ها را نادیده بگیرند و هر طور که شده، هماهنگی و فضای مثبت در سازمان به وجود آورند؛ اگرچه گاهی این فضا غیرواقعی و کاذب است. حتی ممکن است یک مدیر سطح پایین‌تر بخواهد برای اینکه نگاه مدیر بالادستی نسبت به او عوض نشود، به گونه‌ای رفتار کند که گویی همه چیز رو به روال است و هیچ مشکلی وجود ندارد. این به این دلیل است که ممکن است به این موضوع فکر کند که مدیران ارشد از ایجاد فضای تعارض در سازمان متنفردند و ممکن است آنها را به خاطر بروز اختلافات و تنش‌ها توبیخ کنند.

این در حالی است که تعارض، مهم‌ترین و بدیهی‌ترین وجه زندگی شخصی و حرفه‌ای هر انسانی است و با انکار صورت مسئله، نمی‌توان واقعیت موجود را نادیده گرفت. پنهان کردن اختلافات و چشم‌پوشی از مشکلات تنها باعث ایجاد بی‌اعتمادی شده و فرهنگ سازمانی را زیر سؤال می‌برد؛ در حالی که قبول تعارض و کنترل درست آن می‌تواند به پیشرفت و سازندگی کسب و کارتان کمک کند.

دست‌وپنجه نرم کردن با تقابل‌های بالقوه و همسو ساختن تعارضات برای اهداف سازنده سازمان، از وظایف رهبری به حساب می‌آید. اجتناب از مواجهه با تنش‌های موجود در محیط کار و جانبداری‌های بی‌اساس، می‌تواند سبب ایجاد بی‌اعتمادی در سازمان شود و پایه‌های اطمینان متقابل را میان کارمندان و مدیران بالادستی سست کند. در حالی که، ایجاد فضایی شفاف، پیش‌نیاز مدیریت تعارض است؛ فضایی که تمام اعضای سازمان بتوانند بدون هیچ نگرانی از عواقب اقدامات خود، از درگیری‌ها و اختلافات‌شان در سازمان پرده بردارند.

برای ورود به مسئله، وقت‌شناس باشید

زمان اصلی‌ترین عامل تعیین‌کننده در حل اختلافات و تعارضات محیط کار است. حتماً در مقام یک مدیر شاهد مشاجره دو همکار خود درباره موضوعی بی‌اهمیت بوده‌اید. شاید اختلاف و جروبحث آنها بر سر پروژه‌ای باشد که هر دو به طور مشترک روی آن کار می‌کنند. مدیران کم‌تجربه و ناشی در این مواقع بدون هیچ تدبیری وارد مسئله می‌شوند و در مشاجره آنها مداخله می‌کنند. در حالی که، در نظر گرفتن زمان

آگهی فقدان سند مالکیت

بعنوان مالک شش دانگ عرصه و اعیان عرصه و اعیان، موضوع سند مالکیت اصلی بشماره چاپی ۴۹۸۳۵۳ سری ج سال ۹۱ که در صفحه ۳۰۸ دفتر املاک جلد ۲۷۰۹ ذیل شماره ۵۵۳۴۸۵ ثبت گردیده است، و طبق دادنامه شماره ۰۰۹۲۶۴۰۰۹۲۷۰۹۹۹۸ مورخ ۱۳۹۸/۰۲/۱۰ شعبة ۱۰۵ مجتمع سه شورای حل اختلاف شهر تهران نامبرده فوت نموده و وراثت حین الفوتش آقایان مظفر باقری (همسر) و صدیقه لیلازی (مادر) و مهدی باقری و شیوا باقری و مهرداد باقری و محمد باقری (فرزندان) متوفی معرفی شده اند. لذا با توجه به اعلام فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست صدور المثنی آن مراتب اعلام تا هر کس نسبت به ملک مورد آگهی معامله کرده که در قسمت چهارم این آگهی ذکر نشده و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد باید تا ده روز پس از انتشار آگهی به ثبت محل مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارایه اصل سند مالکیت یا سند معامله تسلیم نماید و اگر ظرف مهلت مقرر اعتراض نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود اداره ثبت المثنای سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد.

رئیس واحد ثبتی حوزه
ثبت ملک قلمک تهران

۱۴۱۱۵ م الف

شناسه آگهی ۹۸۴۲۹۵

آگهی مزایده اموال غیر منقول

اجرای احکام مدنی دادگستری مسائل بفروش برسد قبل از موعد مقرر هریک از شرکت کنندگان به دفتر اجرا مراجعه و حضور خود برای شرکت در مزایده را اعلام نمایند. و هر یک از شرکت کنندگان موظف هستند به اندازه ده درصد قیمت پایه چک تضمین شده بین بانکی اخذ و به همراه پیشنهاد خود بصورت پاکت پلمپ شده به دفتر اجرا ارائه نمایند و پس از پایان وقت مزایده هیچ پیشنهادی مورد قبول و یا پذیرفته نمی‌شود و پس از اقبضای مهلت و بازگشایی بسته های ارائه شده چنانچه پیشنهادی فاقد پیوست چک تضمینی ده درصد اولیه باشد بی اعتبار تلقی می گردد و در صورت برنده شدن شخصی لازم است شخصی برنده مابه التفاوت ده درصد قیمت پیشنهادی را بلافاصله ودیعه نماید و چنانچه در روز مزایده قبایلی را پرداخت ننماید مبلغ مندرج در چک تضمینی به نفع دولت ضبط و مزایده تجدید خواهد شد و الباقی بهای مزایده نیز ظرف مدت یک ماه باید تودیع شود که در غیر اینصورت نیز مبلغ ده درصد واریزی پس از کسر هزینه های اجرایی به نفع دولت ضبط می گردد همچنین کسانی که تمایل برای شرکت در مزایده را دارند می توانند حداقل ۵ روز قبل از برگزاری مزایده به دفتر اجرا مراجعه تا مقدمات بازدید فراهم آید و کلیه هزینه های نقل و انتقال نیز برعهده خریدار می باشد. انی

تاریخ انتشار: ۱۳۹۹/۰۶/۲۵

سید رحیم مهرجوی - مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری شهرستان مسائل



راز شاد بودن در محیط‌های کاری

به قلم: کاترین جانسون روفئناس مترجم:امیر آل علی

تصور اشتباه بسیاری از افراد در رابطه با مقوله کار این است که آنها باید به افرادی کاملاً جدی تبدیل شوند، در غیر این صورت قادر به انجام درست وظایف خود نخواهند بود. با این حال آیا میان شادمانی و کیفیت کار رابطه تضاد وجود دارد؟ اگرچه نظارت در این زمینه متفاوت است، با این حال اگر بخواهیم نگاهی عملی به این موضوع داشته باشیم، پاسخ منفی خواهد بود. درواقع آزمایش‌ها و تحقیقات متعدد، خلاف این مسئله را به اثبات می‌رساند. درواقع شاد بودن در محیط‌های کاری، نه تنها معنایی را در پی ندارد، بلکه به ارتقای روحیه کارمندان و افزایش راندمان کاری آنها نیز منجر خواهد شد. تحت این شرایط اگرچه انتظار می‌رود که مدیران اقداماتی را انجام دهند، با این حال همواره نمی‌توان منتظر ماند. درواقع این امر یک واقعیت است که حتی بسیاری از مدیران نیز به ضرورت این مسئله غافل بوده و یا بنا به دلایل دیگری، تمایلی به این مسئله از خود نشان نمی‌دهند، با این حال این امر نباید باعث شود تا شما خود را محکوم به شرایط تصور نمایید. درواقع بسیاری از راهکارهای بسیار ساده وجود دارد که در روحیه شما تاثیر معجزه‌آسایی را خواهد داشت که در ادامه ۶ مورد از آنها را مورد بررسی قرار می‌دهیم.

۱-برای خود جوابی‌زی را تعیین نمایید

ایجاد جایزه یک استراتژی کاملاً کاربردی محسوب می‌شود. در این راستا توصیه می‌شود که به دنبال مواردی باشید که کاملاً مورد علاقه شما محسوب می‌شود. درواقع ایدا نیازی به ایجاد بودجه برای این امر نبوده و ایجاد هدف، خود باعث می‌شود تا انگیزه بالاتری را برای انجام کارها داشته باشید. نکته‌ای که باید به آن توجه نمایید این است که شاد بودن صرفاً به معنای خندیدن نبوده و تنها به این موضوع اشاره دارد که روحیه سرزننده‌ای را نداشته باشید. در این راستا با توجه به تفاوت افراد، ارائه توضیحات بیشتر ایدا کاربردی نبوده و هر فرد باید نوع، تعداد و فواصل زمانی برای آن را مشخص نماید، با این حال در صورت بروز مشکل، می‌توانید از فردی که تجربه چنین اقدامی را دارد، مشورت بگیرید.

۲-با افراد خانواده خود ارتباط داشته باشید

یکی دیگر از اشتباهات بزرگ افراد این است که تصور می‌کنند در محیط کار تنها باید به شغل خود فکر کرده و فکر کردن به خانواده را به پایان ساعت اداری، اختصاص دهند، با این حال عملاً هیچ دلیلی برای این موضوع وجود نداشته و این امر نیز از جمله تصورات غلط محسوب می‌شود. درواقع ایدا عجیب نیست اگر بگوییم که بزرگ‌ترین سدهای زندگی هر فردی، عقاید اشتباه او محسوب می‌شود. در این راستا توصیه می‌شود که در زمان استراحت خود با افراد خانواده حتی تماس تصویری نیز برقرار نمایید. این امر باعث خواهد شد تا تعادل میان کار و زندگی شخصی نیز بهتر صورت گیرد. درواقع نتایج آزمایش‌های متعدد حاکی از آن است که روابط افراد، تاثیر چشمگیری را بر روی روحیه آنها دارد. برای اطمینان از این مسئله، تنها کافی است که پس از انجام یک اقدام سخت، با یکی از عزیزان خود، تماسی را داشته باشید. تحت این شرایط شاهد تاثیرات معجزه‌آسای آن خواهید بود.

۳-از معجزه گیاهان غافل نشوید

بدون شک هر فردی در دفتر کار خود، فضا برای یک یا چند گیاه را خواهد داشت. درواقع طبیعت به حفظ آرامش و ارتقای روحیه افراد کمک بسیاری را خواهد کرد. در این راستا توصیه ما این است که نوع گیاه را با توجه به ویژگی‌های شخصیتی خود انتخاب نمایید. در این رابطه روانشناس‌ها می‌توانند بهترین گزینه‌ها را برای شما انتخاب نمایند، با این حال همواره چند گزینه را مدنظر داشته باشید تا از تکنیک ایجاد تنوع نیز استفاده نمایید. درواقع حضور طولانی مدت یک گیاه باعث تکراری شدن آن می‌شود. تحت این شرایط تاثیر آن به کمترین میزان ممکن خواهد رسید.

۴-گلچینی از آهنگ‌های مورد علاقه خود را تهیه نمایید

این امر یک واقعیت است که حالت‌های مختلف انسان در تمایل آنها به انواع موسیقی، تاثیرگذار است. بدون شک کرده و فکر کردن به این موضوع رخ داده است که در برخی از روزها، به یک آهنگ خاص تمایل بیشتری داریم. این امر در حالی است که در شرایط عادی، جزو گزینه‌های اصلی محسوب نمی‌شود. درواقع یکی از لطف‌هایی که هر فرد می‌تواند در حق خود انجام دهد این است که آهنگ‌های مورد علاقه خود در شرایط مختلف را شناسایی نماید و پلی لیست‌هایی را ایجاد نماید. برای مثال ممکن است ۱۰ آهنگی را داشته باشید که در هنگام ناراحتی، بالاترین میزان تاثیر را به همراه دارد. تحت این شرایط در صورت بروز چنین احساسی، می‌توانید سریعاً به آنها دسترسی داشته باشید. درواقع تاثیر موسیقی به حدی زیاد است که امروزه از آن به عنوان یک روش درمانی استفاده می‌شود.

۵-مدیتیشن

انجام ورزش‌های ذهنی و جسمی، برای حفظ سلامت هر فردی کاملاً ضروری خواهد بود، با این حال در این رابطه اگر موردی وجود داشته باشد که در هر دو زمینه تاثیرات خوبی را ایجاد نماید آن را انتخاب کنید. در کنار این موضوع توجه داشته باشید که شما باید به تغذیه خود توجه داشته و براساس نیاز بدنی، مواد غذایی را انتخاب نمایید. با این اقدام در برابر سختی‌ها، کمتر با احساس ضعف مواجه خواهید شد. درواقع امروزه رابطه میان تغذیه و احساسات، اثبات شده است.

۶-برنامه روزانه خود را مورد بازبینی قرار دهید

آیا احساس فشار بیش از حد را دارید؟ این امر می‌تواند به علت برنامه‌ریزی نادرست شما باشد. در این راستا بازبینی به شما کمک بسیاری خواهد نمود. در این رابطه توصیه می‌شود که از همکاران خود برای بهبود اوضاع کمک بگیرید. درواقع هنگامی که خودتان قادر به حل مشکلات فعلی نیستید، بهترین راهکار مشورت گرفتن از سایرین است.

در نهایت فراموش نکنید که اگرچه راهکارها مختلف است، با این حال بهتر است که براساس تجربه خودتان اقدام نمایید. برای مثال ممکن است برای فردی انجام یک فعالیت، جذابیت بالاتری را داشته باشد. به همین خاطر به ذکر ۶ نکته فوق اکتفا شده است.

منبع: www.themuse.com



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۵ شهریور ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۲۴ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز:موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

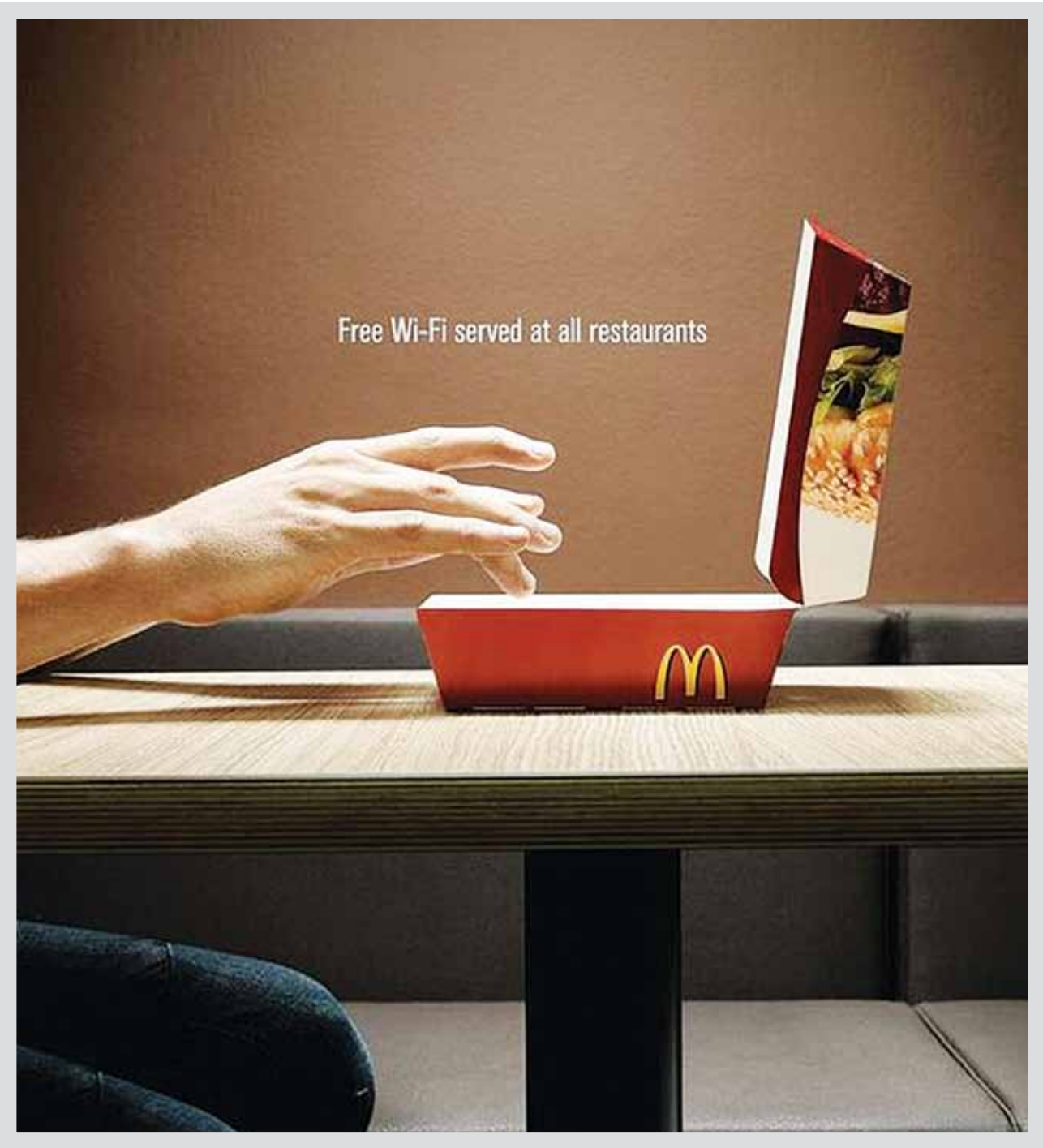
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۷ روش برای ارزش دادن به خود

۵. نه گفتن را بیاموزید

در حالی که ما اینجا هستیم که به یکدیگر کمک کنیم گاهی این کار به بهای سلامت‌مان تمام می‌شود. گاهی اوقات ما بیشتر از آنچه می‌توانیم به دیگران کمک می‌کنیم و به آنها اجازه نمی‌دهیم تا از تجربیات خود چیزی بیاموزند. کمک کردن به طور مداوم با تعهدی بی‌قید و شرط منجر به ناراحتی می‌شود. در عوض با انجام کاری که حس می‌کنید درست است به خودتان احترام بگذارید. نه گفتن می‌تواند عامل رهایی و آزادی باشد زیرا هنگامی که به دیگران نه می‌گوییم، در اصل به خودمان و خواسته‌های‌مان بله می‌گوییم و در این صورت با ارزش‌های خود هماهنگ خواهیم بود. به خودتان اجازه دهید تا گاهی نه بگویید. این تمرین باعث می‌شود تا اعتماد به نفس شما افزایش یافته و دیگران ارزش و احترام بیشتری را برای شما قائل باشند.

۶. مرزهای سالمی را برای خود تعیین کنید

تعیین مرز برای داشتن روابطی دو طرفه و قابل احترام ضروری است. ممکن است باور این موضوع سخت باشد اما تعیین مرز، آزادی را به همراه دارد زیرا هنگامی که تمامی آرزوهای ما به وضوح مشخص است دیگر نیازی به ایجاد دیواری بین طرفین نخواهد بود. مرزها اعتماد به نفس و ارزش ما را نشان خواهند داد. یک عزت نفس سالم چگونگی برخورد دیگران با شما را به آنها نشان می‌دهد و هنگامی که شخصی خاص شما را مجبور می‌کند تا مرزهای خود را بشکند، شما نسبت به مرزهای خود استوار باقی خواهید ماند.

۷. به ندای قلب خود گوش کنید

همه ما چیزی داریم که به زندگی ما امید و معنا می‌بخشد. گوش دادن به ندای درونی که عامل سعادت و خوشبختی‌تان است را فراموش نکنید. به نسبت به خواسته‌های بهبوده و چیزهای کوچکی که حواس شما را پرت می‌کنند، آگاه باشید. بر روی هدف خود متمرکز باشید زیرا رویاها هرگز از بین نمی‌روند، بلکه تنها به تعویق می‌افتند. اشتیاق‌های ما به هر اندازه‌ای که هستند می‌توانند کوچک و یا بزرگ باشند و ما می‌توانیم در زندگی خود یک یا چند اشتیاق و علاقه داشته باشیم. به ندا و خواسته‌های قلب خود گوش فرا دهید و هر کدام را، اگر می‌توانید، در زمان خود انجام دهید. خود را تشویق کنید تا تمامی آن کارها را انجام دهید و راهی برای زندگی خود پیدا کنید تا هنگام به تحقق رساندن رویاهای‌تان از خود پشیمانی کنید. همه چیز در زندگی‌مان با ما شروع می‌شود و روابط ما را می‌سازد و به آنها شکل می‌دهد بنابراین با عقل جور درمی‌آید تا به اندازه‌ای که به دیگران عشق می‌ورزید و از آنها مراقبت می‌کنید و به آنها شادی می‌بخشید برای خود نیز این خواسته‌ها را در نظر بگیرید. با بودن به بهترین شکل خود می‌توانید با عشق، زیبایی و مهربانی زندگی کنید.

منبع: Possibilitychange/ucan

تجربه نکردیم، احساسات آنها را نمی‌دانیم و تجربیات‌شان را نداشتیم‌خود را با اطلاعاتی مقایسه می‌کنیم که واقعیت ندارند.

مقایسه کردن تمرکز را از شما برمی‌دارد و بر روی آن شخص قرار می‌دهد، با این حال، قدرت شما بر چیزهایی است که می‌تواند در زندگی شما تأثیر بگذارد. شما یک شخص منحصر به فرد هستید و هیچ‌کس در دنیا مانند شما وجود ندارد.

تمرکز خود را بر چیزهایی که در زندگی شما هستند قرار دهید و به فردی که در آینده است توجه کنید. او دارای ویژگی‌های مخصوص به خود است. کمال‌گرایی درونی را کنار بگذارید و از لبخند خود، استعدادهای‌تان، آنچه که ارائه می‌دهید، قدردانی کنید. دیدن ارزش خود سریع‌ترین راه برای تغییر تمرکز برای قرار دادن در جای مناسب آن است.

۲. قانع نباشید

برخی افراد فقط به خاطر حقوق آن در شغلی می‌مانند که دوست ندارند. دیگران در روابطی می‌مانند که دیگر احساسی برای آن ندارند. بعضی از ماها دوستانی داریم که برای ما مفید نیستند، به هر چیزی که قانع شوید، ارزشش را ندارد. شما شایسته صلح و آرامش هستید.

اگر به طور دائمی به خودتان می‌گویید «باید چیزی بهتر از این باشد»، احتمالاً در حال قناعت هستید. به کم قانع نباشید. تلاش کنید تا بهترین‌ها را به دست بیاورید.

۳. شروع به قدردانی کنید

قدر تختی که در آن می‌خوابید را بدانید. قدر همسر خود را بدانید. قدر لباس‌هایی که بر تن دارید، ماشین خود؛ غذا که می‌خورید را بدانید، اما فراموش نکنید که قدر آنچه را که به جهان می‌آورید را نیز بدانید. شادی که به دیگران منتقل می‌کنید را مشاهده کنید. به تأثیر این شادی و اثرات آن فکر کنید. فقط به این دلیل که شما آگاه نیستید، به این معنا نیست که نمی‌توانید بیشتر از آنچه که تصور می‌کنید، گسترش و رشد داشته باشید.

هرچه بیشتر از خود قدردان باشید، شادی بیشتری در زندگی شما جاری می‌شود.

۴. روابط سالم خود را تقویت کنید

خودتان را از هر چیزی که به شما احساس بدی را القا می‌کند دور کنید. در کنار افرادی باشید که زندگی شما را معنادارتر می‌کنند. خود را در موقعیتی قرار دهید که حداقل دو نفر به شما انرژی داده، شما را سمت آرزوهای‌تان سوق داده و شما را به خاطر کسی که هستید، بدون هیچ تغییری، بپذیرند. روابط توسعه‌دهنده و توانمندساز به ما یادآوری می‌کنند که تنها نیستیم و قلب ما را به روی دیگران باز نگه می‌دارد.

یکی از بزرگ‌ترین عقیده‌های اشتباهی که در جامعه وجود دارد این است که قرار دادن خودمان به عنوان اولویت اول، خودخواهانه و مغرورانه است. حقیقت این است که این امر عاشقانه‌ترین کاری است که می‌توانیم برای خودمان و دیگران انجام دهیم.

«شما می‌توانید در سراسر جهان برای پیدا کردن کسی که بیشتر از شما سزاوار عشق و محبت است جست‌وجو کنید و این شخص را در هیچ جا پیدا نخواهید کرد. شما، خودتان، همانند هر کس در جهان، سزاوار عشق و محبت هستید.»- بوذا

عزیزان‌مان و کسانی که دوست‌شان داریم هنگامی که در یک فضای خوب هستیم و از انرژی زیادی برخورداریم، به دست می‌آیند. زمانی که کامل هستیم به نفع افراد اطراف‌مان است و زمانی که ما رشد می‌کنیم زندگی خوشایند می‌شود. با این حال، ما معتقدیم که همه چیز در نهایت از هم می‌باشد و درست نیست که شخصی که در قلب، بدن و ذهن ما زندگی می‌کند را در وهله اول قرار دهیم.

اولندا میرهه می‌گوید، به یاد دارم قبل از اینکه شوهرم را ملاقات کنم، شروع به کنار گذاشتن برخی از روابط سمی در زندگی‌ام کردم؛ در آن زمان اجازه می‌دادم از من سوءاستفاده شود. آنها تقاضاهای زیادی داشتند اما در عوض کاری برای من انجام نمی‌دادند؛ زمانم، داراییم، احساسم را برای آنها گذاشتم.

هنگامی که اولویت‌هایم تغییر پیدا کرد، شروع به دادن عشق بیشتری به خود کردم. نه تنها احساس شگفت‌انگیزی به من دست داد، بلکه قبل از اینکه بتوانم به شخص دیگری عشق بورزم، باید این عشق را در درون خودم به وجود می‌آوردم. خوشبختی جدیدی در من به وجود آمد و به جای تلاش برای درست کردن این روابط، به خودم گفتم که «من دوست‌داشتنی و ارزشمند» هستم. من بر روابط شکوفا تمرکز کردم و از روابط سمی بیرون آمدم.

اولویت دادن به خود، شما را قادر می‌سازد به فردی بهتر برای خودتان تبدیل شوید و همچنین در روابطی که در طول مسیر ایجاد می‌کنید نیز بهتر خواهید بود. تصمیماتی که ما در یک فضای دوستانه می‌گیریم بسیار بهتر از انتخاب‌هایی هستند که در گناه و کمبود انجام می‌دهیم.

در ادامه به معرفی هفت روش برای شروع ارزش دادن به خود و تبدیل کردن خود به شخصی مهم در زندگی می‌پردازیم. همه چیز با شما آغاز می‌شود.

۱. خود را با دیگران مقایسه نکنید.

مقایسه خودمان با دیگران، کار بسیار بی‌فایده‌ای است. ما نه‌تنها به دنبال چیزهایی که نداریم هستیم، بلکه خودمان را در این احساس کمبود می‌بینیم. زمانی زندگی دیگران را