

عرضه روزانه ۵۰ میلیون اسکناس دلار، نرخ ارز را کاهش می‌دهد؟

عباس هشی

کارشناس اقتصادی

بانک مرکزی سقف خرید صرافی‌ها و بانک‌ها در بازار متشکل ارزی را افزایش داده و قرار است روزانه ۵۰ میلیون دلار ارز به طور اسکناس از روز دوشنبه بیست و یکم مهرماه وارد این بازار شود، اما آیا این سیاست در کاهش التهاب بازار ارز اثرگذار است؟ واقعیتی که باید در تحلیل بازار ارز به آن دقت کنیم، نفتی بودن اقتصاد ایران است. اقتصادهای نفتی دلاریزه می‌شوند، چراکه بنگاهداری و تصدیگری همه به دست دولت میفتد. با وجود همه احکام حکومتی از سال ۱۳۵۹ به بعد مبنی بر کاهش وابستگی اقتصاد کشور به نفت و حرکت به سمت اقتصاد مالیاتی، اقتصاد ایران همچنان نفتی است. در اقتصادهای متکی به مالیات، فعالیت اقتصادی توسط مردم انجام می‌شود و مردم از سود این فعالیت‌ها مالیات می‌دهند تا چرخ دولت‌ها بچرخد. این روندی است که در همه اقتصادهای سالم دنیا جریان دارد. اقتصاد نفتی ما این فرصت را دارد تا مثل نروژ، پول نفت را ذخیره کند. اکنون ذخیره ارزی نروژ از محل فروش نفت به بیش از ۵۰۰ هزار میلیارد یورو می‌رسد، اما ذخیره ارزی ایران با وجود اینکه درآمدهای نفتی آن...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی

محدودیت ندارد!

تسهیلات ارزان قیمت بانک پاسارگاد
در کنترل شماست

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

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۸۸۹۰۰۰۰ | www.bpli.ir | @bankpasargad

چرا پایه پولی در چند ماه گذشته رشد کرده است؟

رمزگشایی از تحولات پولی

فرصت امروز: روند رشد پایه پولی و حجم نقدینگی در فصل زمستان ۱۳۹۸ و بهار ۱۳۹۹ صعودی‌تر از فصل‌های گذشته بوده است؛ رشد پایه پولی در فصل بهار امسال ۸.۸ درصد بوده، درحالی‌که رشد فصلی این متغیر در بهار سال ۱۳۹۸ معادل ۳.۳ درصد و در بهار سال ۱۳۹۷ معادل ۲.۲ درصد بوده است. همچنین رشد فصلی نقدینگی در بهار امسال از رشد آن در سال‌های گذشته به طرز معناداری بیشتر بوده است. علاوه بر این، رشد ۳۴ درصدی نقدینگی و ۳۹ درصدی پایه پولی در ۱۲ ماه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹ همگی حکایت از این واقعیت دارد که اقتصاد در فصل بهار ۱۳۹۹ و ۱۲ ماه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹ شاهد یک انبساط پولی بوده و حجم نقدینگی و پایه پولی با شتابی بیشتر از گذشته افزایش یافته است. نهاد پژوهشی مجلس با این مقدمه به «بررسی...

نرخ بیکاری در ۱۵ استان کشور ۲ رقمی است

بازار کار کرونازده

مدیریت و کسب‌وکار

- ۶ گام برای کسب موفقیت در زندگی و کسب و کار
- اصلی‌ترین راز موفقیت برترین کارآفرین‌های جهان
- نکات اساسی در طراحی بودجه مراسم تجاری
- بازاریابی ماکیلون با هدف حفاظت از محیط زیست
- ۱۰ استراتژی بازاریابی در دوران کرونا برای کسب و کارها
- یوتیوب فروشگاه آنلاین خواهد شد

۸ تا ۱۶



تولیدون الکتریکی اقدام جدید آمازون



روند صعودی قیمت‌ها با عرضه ۸۵ میلیون دلار در بازار ارز متوقف شد

حمله بانک مرکزی به دلار

خود را برای مواجهه با تحولات دنیای تازه آماده کنید

گذار به پساکرونا

صحیحی برای آنها ارائه دهیم. مثلاً نمی‌دانیم تلاش‌های جهانی برای کشف واکسن کرونا تا چه زمانی به نتیجه می‌رسد، نمی‌دانیم در حالت کلی امکان ساخت واکسن کرونا دارد یا نه، نمی‌دانیم آیا موج‌های دیگری از بیماری شایع می‌شود که زمینه را برای تعطیلی فعالیت‌های اقتصادی فراهم می‌کند یا اینکه اثرات اقتصادی این بحران روی اقتصاد دنیا چقدر خواهد بود؟ ولی در میان تمامی این سوال‌ها و نگرانی‌ها می‌توان ۳ اصل مهم را دریافت. اصول سه‌گانه‌ای که باید در دنیای پساکرونا اجرا شوند تا از وقوع چنین بحران‌هایی جلوگیری شود.

❖ ضرورت همکاری‌های جهانی در حوزه بهداشت

یکی از مهم‌ترین مسائل در دنیای پساکرونا، افزایش همکاری‌ها در حوزه بهداشتی و درمانی است. در بخش‌های مطالعاتی هم باید مشارکت‌های زیادی در عرصه بین‌المللی انجام شود تا ریشه بیماری‌ها شناخته شود و راه‌های مبارزه با آنها با جلوگیری از انتشار آنها شناخته شود. پیش از همه‌گیری کرونا، کشورها و سازمان‌های زیادی مدعی همکاری‌های وسیع با هم برای مبارزه با بیماری‌ها بودند ولی وضعیت کنونی نشان می‌دهد که ضعف‌هایی در این بخش وجود داشته است. حال دولت‌های غربی باید به این سؤال پاسخ دهند که ضعف موجود در نظام همکاری‌های جهانی در عرصه بهداشت و درمان در چه زمینه‌ای بوده و این ضعف‌ها چطور باید برطرف شوند. تنها این رویکرد است که می‌تواند توان انسان‌ها در مقابله با ویروس‌های آتی و بیماری‌های همه‌گیر آینده را افزایش دهد و سطح سلامت جهانیان را افزایش دهد.

ارائه پاسخی جهانی به بیماری‌های پاندمی در جهان نیازمند تلاش‌های جهانی و تمرکز تمامی کشورها روی این مسئله است، اما امروزه بسیاری از کشورهای در حال توسعه و بازارهای در حال گذار دنیا برای مقابله با شوک‌های ناشی از همه‌گیری بیماری‌ها و شوک‌های اقتصادی آمادگی لازم را ندارند. به همین دلیل طرح‌هایی برای حمایت از اقتصادهای فقیر در دوره‌های پاندمی مطرح شده و بر ضرورت تولید واکسنی که برای تمامی کشورهای دنیا قابل دسترسی و استفاده باشد، تاکید شده است؛ واکسنی که یک کالای عمومی بین‌المللی باشد و هم از نظر سطح دسترسی و هم از نظر قیمتی برای تمامی دنیا قابل استفاده باشد.

❖ سلطه تکنولوژی‌های نوین در دنیای امروز

به دنبال همه‌گیری کرونا، استفاده از تکنولوژی در زندگی روزمره انسان‌ها افزایش زیادی پیدا کرد. ویدئوکنفرانس‌ها، دورکاری، ایجاد پلتفرم‌های اجتماعی، خریدهای مجازی و حتی سفر به صورت آنلاین همه نتیجه استفاده از تکنولوژی در دوره پاندمی بودند که تغییرات اساسی در سبک زندگی ایجاد کرده‌اند و پیش‌بینی

زمانی که بحران کرونا به پایان برسد، تنها خاطره‌ای از آن بر جای خواهد ماند و تصویری از دنیایی که دگرگون شده و به آنچه قبلاً می‌شناختیم، تفاوت دارد. این بحران درس‌های زیادی برای ما و آیندگان خواهد داشت؛ درس‌هایی که می‌تواند ضعف‌های دنیای ما را بر ملا کند و به تجربه‌های تازه‌ای که انسان‌ها در مواجهه با چالش‌های بزرگ یاد گرفته‌اند، بیفزاید. به گزارش «صندوق بین‌المللی پول»، البته این اولین باری نیست که ما با شرایط تازه‌ای در دنیا روبه‌رو می‌شویم و تحولات دردناک زندگی را به تجربه‌هایی مهم تبدیل می‌کنیم. زمانی که رهبران کشورها در ماه جولای سال ۱۹۴۴ در برتون وودز گرد هم آمدند تا دنیای بعد از جنگ را بسازند و سازوکارهای مالی مناسبی برای اقتصاد جنگ‌زده جهان طراحی کنند، جنگ هنوز ادامه داشت، اما تمامی سران اقتصادی دنیا معتقد بودند که این بحران روزی تمام می‌شود و باید برای آن روز آماده بود. آنها دریافته بودند که تمرکز دنیا باید روی ایجاد زیرساخت‌های مالی و اقتصادی تازه برای بعد از جنگ باشد و تلاش برای پایان این بحران انسانی را به سیاستمداران بسپارند.

شرایط امروز دنیا هم شباهت زیادی به آن روزها دارد. تمام جهان درگیر یک جنگ جهانی با ویروسی است که به سرعت از یک نقطه از دنیا به دورترین نقطه سفر می‌کند و میلیون‌ها انسان را در این مسیر مبتلا کرده و هزاران نفر را به کام مرگ کشانده است. دانشمندان در تلاش هستند تا با کشف واکسن، راهی برای مبارزه با ویروس کووید-۱۹ پیدا کنند، ولی نه زمان عرضه این واکسن مشخص است و نه می‌توان به درستی هزینه‌های اقتصادی آن را تخمین زد. در شرایط کنونی، مسئولیت اقتصاددانان و فعالان اقتصادی این نیست که بگویند بحران چه زمانی تمام می‌شود و چه کارهایی برای آن انجام شده است، بلکه آنها موظفند در میانه همین سال‌های بحرانی به فکر ایجاد سازوکار تازه‌ای برای دنیای پساکرونا باشند. سازوکاری که بدون شک با آنچه قبلاً وجود داشت، تفاوت‌های معناداری دارد و ناشناخته‌های زیادی را برای ما ایجاد خواهد کرد.

اقتصاد جهانی هم‌اکنون با چالش‌های بسیار متفاوتی دست به گریبان است، ولی برای حل مشکل تنها یک راه وجود دارد. سرعت عمل در ارائه راهکار و اجرای راهکارهای تأییدشده و تنریسیدن از تجربه کردن شرایط تازه. در فضای اقتصادی پساکرونا ناشناخته‌های زیادی وجود دارد که هر چقدر تلاش کنیم از امروز آنها را پیش‌بینی کنیم، درک همه آنها ممکن نخواهد بود. پس افرادی می‌توانند در آن روزها عملکرد موفقی داشته باشند که به میانه میدان بروند، خطر کنند و با تجربه شرایط تازه بتوانند راه‌حل‌های تازه‌ای را برای مشکلات پیدا کنند.

در شرایط فعلی هم مسائل زیادی وجود دارد که ما نمی‌توانیم زمان‌بندی

پاندمی کرونا تنها جسم را درگیر نمی‌کند، بلکه می‌تواند آسیب‌های جدی برای روح و روان انسان‌ها هم داشته باشد. در این بین، برخی از افراد بیشتر از سایرین در معرض آسیب‌های روانی قرار دارند. «کونومیسیت» در گزارش خود می‌گوید که چطور باید با این انسان‌ها مواجهه شد. به گزارش «کونومیسیت»، مردم اکوادور هنوز به دنبال اجساد خویشاوندان خود می‌گردند که چهار ماه پیش جان خود را بر اثر ابتلا به کووید-۱۹ از دست داده‌اند. در ایتالیا، پسر بچه‌ای نزد کشیشی رفته و از او درخواست کرده بابت گناهانش، برایش پناه عفو و مغفرت کند، چرا که یک بار وقتی بیرون بوده، ماسک‌ش را پایین آورده است. از زمان پایان جنگ جهانی دوم تاکنون، هیچ‌وقت پیش نیامده بود که این تعداد از مردم در نقاط مختلف جهان دچار ترومای جمعی شوند. در واقع، بحران کرونا، همه مردم جهان را به نوعی با خود درگیر کرده و آنها را دچار آشفتگی‌های ذهنی کرده است. حتی زمانی که بیماری کرونا تحت کنترل درآید، باز هم زخم‌های عمیقی بر روح انسان‌ها باقی

تکنولوژی فضای کاری این افراد را نیز تغییر خواهد داد و دریافت آموزش‌های لازم برای این افراد هم مسئله‌ای جدی است.

❖ افزایش سطح تاب‌آوری اقتصادی ضروری است

در دنیای پساکرونا توجه به مسائل زیست محیطی و تلاش برای کاهش اثرات مخرب فعالیت‌های صنعتی روی محیط زیست افزایش چشمگیری پیدا می‌کند. در این دوره سرمایه‌گذاری روی زیرساخت‌هایی که تاب‌آوری بالایی در مقابل تغییرات جوی دارند افزایش پیدا می‌کند و روند حرکت به سمت اقتصاد کم‌کربن تسریع می‌شود. در این حوزه‌ها فرصت‌های شغلی تازه‌ای ایجاد می‌شود و نیروهای توانمند و کارکشته‌ای برای کار در این حوزه‌ها مورد نیاز است. نیروهایی که آموزش آنها از همین سال‌های گروانی‌ای شروع می‌شود و در دوره پساکرونا رسماً وارد بازار کار می‌شوند. در پساکرونا سرمایه‌ها صرف ساخت زیرساخت‌های تولید انرژی‌های احیاشدنی، ساخت جاده‌ها و ساخت‌مان‌هایی که تاب‌آوری بالایی در برابر تحولات طبیعی دارند و افزایش ظرفیت گریده‌ای برقی می‌شود. در این سال‌ها سرمایه‌گذاری روی ساخت ساختمان‌هایی که با انرژی‌های پاک کار می‌کنند و کارخانه‌هایی که در فرآیند تولید خود کربن کمتری منتشر می‌کنند افزایش می‌یابد. البته سرمایه‌گذاری در حوزه تکنولوژی و دیجیتالیزه شدن فعالیت‌های صنعتی هم ارتقا پیدا خواهد کرد.

دنیای پساکرونا به سرعت در حال شکل‌گیری است و این دنیا جنبه‌های روشن و درخشانی دارد ولی نمی‌توان از تلخی‌های پیش رو هم چشم‌پوشی کرد. در سال‌های اولیه پساکرونا، رشد فقر و بیکاری، افزایش نابرابری‌های اقتصادی و کاهش شدید تنوع زیستی در زمین معضلات جدی خواهند بود. در سال‌های اولیه ما شاهد تضعیف شرایط زیست محیطی هستیم که این مسئله به دلیل تلاش کشورهای در حال توسعه به خصوص چین در افزایش تولیدات صنعتی و به منظور جبران خسارت ناشی از دوره کرونا اتفاق می‌افتد. پساکرونا دوره‌ای است که باید طی کنیم. نمی‌دانیم از چه سالی شروع می‌شود و چه مدت طول می‌کشد تا بشر از شرایط زندگی پیش از کرونا به وضعیت پساکرونا برود و در این وضعیت موقعیت خود را تثبیت کند، ولی یک مسئله روشن است. باید از همین امروز برای کسب مهارت‌های مورد نیاز در دوره پساکرونا برنامه‌ریزی شود و نیروهای کاری برای این دوره آموزش ببینند. دولت‌ها باید بودجه‌هایی برای حمایت از نیروهایی که در دوره آموزش قرار دارند، تهیه کنند یا اینکه شرکت‌ها زمینه را برای آموزش نیروهای خود فراهم کنند. در این صورت است که دوره گذار با سرعت بیشتری طی می‌شود و کمترین هزینه به اقتصاد دنیا و زندگی مردم وارد می‌شود.

بحران‌های گذشته، دچار تروما و مشکلات روحی شده‌اند، در صورتی نتوانسته‌اند زودتر خودشان را بسازند که به نوعی حمایت‌های بیرونی دریافت کرده‌اند. در واقع، اگر کسی از آنها حمایت کرده باشد، این افراد زودتر بهبود پیدا می‌کنند. البته دقیق‌تر این است که این افراد باید حمایت‌ها را درک کرده باشند نه اینکه صرفاً آن را دریافت کرده باشند. این یعنی، حمایتگری از طرف دیگر کافی نیست، شخص آسیب‌دیده هم باید بتواند این حمایت را درک و احساس کند. اگر این حمایت از سوی افراد درک شود، قطعاً شرایط برای شخص بهبود پیدا خواهد کرد. به این ترتیب کمک‌های مالی و غذایی به به تنهایی کافی نیست. زمانی اینها کمک محسوب می‌شوند که فرد به لحاظ روانی با بحران‌های جدی مواجه می‌کند. البته کمک‌های روحی اغلب خودجوش و مردمی هستند، اما دولت‌ها هم می‌توانند مواردی را در دستور کار خود قرار دهند. مثلاً در فرانسه، بعد از حملات تروریستی، خدمات درمانی روانی در نظر گرفته شد. در مورد سایر فجایع هم قضایه باید به همین شکل باشد.

همچنین ضربه اقتصادی کرونا، انسان‌ها را به سرعت به سمت ترومای روحی روانه می‌کند. به عنوان مثال، در بنگلادش، ۸۰ درصد از درآمد مردم فقیر از دست رفته و بررسی‌ها نشان می‌دهد که ۸۹ درصد از مردم فقیر این کشور در دوران کرونا دچار استرس هستند. البته انسان‌ها عموماً انعطاف‌پذیر هستند و آن دسته‌ای که در گذشته با ترومای روحی مواجه شده‌اند، عمدتاً بهتر می‌توانند با این مسئله مقابله کنند. انسان‌ها وقتی خانه خود را با زلزله از دست می‌دهند، خودشان دوباره از نو، خانه را می‌سازند و به هر شکلی که شده به زندگی ادامه می‌دهند. حتی بمباران شهرهای بزرگ، کاری می‌کند که انسان‌های بازمانده، خودشان را دوباره بسازند، هرچند که جنگ افراد را به لحاظ روانی با بحران‌های جدی مواجه می‌کند. اقداماتی که لازم است با مشکلات در این زمینه را کاهش دهد، هزینه کمی دارند اما می‌توانند به جمعیت زیادی از افراد نفع برسانند.

بررسی‌هایی که براساس موارد گذشته صورت گرفته، نشان می‌دهد افرادی که در

چطور زخم‌های روانی کرونا را درمان کنیم؟

ترومای جمعی

چرا پایه پولی در چند ماه گذشته رشد کرده است؟

رمز گشایی از تحولات پولی



گردشگری) عملاً به معنای عدم امکان بازپرداخت اقساط تسهیلات این کسبوکارهاست. عدم بازپرداخت اقساط که یا به علت امهال یا به دلیل عدم امکان بازپرداخت از سوی بنگاه‌ها و خانوارها اتفاق میفتد، عملاً منجر به کندشدن روند محو پول خواهد شد. گزیرناپذیری بخشی از رشد نقدینگی که از محل پرداخت سود سپرده‌ها اتفاق میفتد و جذابیت سرمایه‌گذاری در بازار دارایی‌ها احتمال تداوم خلق نقدینگی همچون گذشته را تقویت می‌کند و این مطلب در کنار کندشدن محو پول، موجب رشد بالاتر نقدینگی خواهد شد.

آیا رشد بازار سرمایه باعث رشد تورم می‌شود؟

بازوی کارشناسی مجلس در بخش دیگری از گزارش خود به این سوال پاسخ داده که آیا رشد بازار سرمایه منجر به تورم می‌شود؟ این پرسش از آنجا مطرح شده که پس از رشد شاخص‌های مربوط به بازار سرمایه در ماه‌های اخیر، این نگرانی ایجاد شده است که رشد شاخص‌های بازار سرمایه درنهایت منجر به ایجاد تورم و افزایش شاخص قیمت مصرف‌کننده خواهد شد! اثبات این ادعا و نگرانی نیازمند استفاده از مدل‌های اقتصادسنجی برای تعیین جهت علیت و تفکیک سهم عوامل مختلف (ارز، رشد پول و...) مؤثر بر سطح عمومی قیمت‌هاست، در این خصوص باید توجه کرد که چنین مطالعاتی تاکنون صورت نگرفته و نگرانی‌های یادشده از حیث علمی اثبات نشده است. گذشته از این، سازوکار قابل قبولی برای تبیین این رابطه علیّ تأثیر رشد شاخص‌های بازار سرمایه بر تورم) قابل‌تصور نیست و ادبیات و نظریات اقتصادی نیز (براساس جست‌وجوهای صورت گرفته) وجود چنین رابطه علیّ را تبیین نکرده‌اند. اتفاقاً توجه به این مطلب که بازار سرمایه یک بازی جمع صفر است و درنهایت تأثیری بر متغیرهای بنیادین موجب تورم (پول و شیه پول) ندارد، می‌تواند نفی‌کننده چنین رابطه علیّ باشد.

به عبارت روشن‌تر، اگر قیمت یک سهم رشد ۲۰۰ درصدی را در یک روز تجربه کند با خرید این سهم، معادل قیمت سهام از سپرده خریدار کسر و به سپرده فروشنده آن افزوده خواهد شد و حجم پول و نقدینگی در اقتصاد تغییری نخواهد کرد. درصورتی که فروشنده سهام مبلغ دریافتی از خریدار را از بازار سهام خارج کرده و صرف خرید کالا یا خدمات کند بازهم تقاضای کل بازار کالاها و خدمات تغییری نخواهد کرد، زیرا قدرت خرید خریدار سهام در بازار کالاها و خدمات کم شده است. درصورتی که فروشنده سهام مجدداً سهام دیگری خریداری کند و خروج پول از بازار سهام اتفاق نیفتد که اساساً موضوع سرایت قدرت خرید به بازار کالا و خدمات منتفی است. بیان این نکته ضروری است که عدم اثرگذاری رشد بازار سرمایه بر تورم به این معنا نیست که تغییر و تحولات ورود یا خروج نقدینگی به بازار سرمایه که منبعث از رشد یا رکود بازار سرمایه است، بر بی‌ثباتی قیمت‌ها و هجوم به بازار دارایی‌ها (طلا، خودرو، مسکن، ارز و...) و ایجاد التهاب‌های کوتاه‌مدت در این بازارها بی‌تأثیر است.

منابع صندوق توسعه ملی و تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی برای واردات کالا‌های اساسی) منجر به افزایش پایه پولی شده است؛ از یک سو، با توجه به عدم نقدشوندگی منابع ارزی صندوق توسعه ملی عملاً امکان وصول یا فروش این ارزها برای بانک مرکزی وجود نداشته و خرید این ارزها از صندوق توسعه ملی منجر به افزایش پایه پولی از مسیر افزایش خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی شده است. از سوی دیگر، با توجه به عدم کفایت منابع ارزی حاصل از فروش نفت، تأمین بخشی از ارز تریجیحی برای واردات کالا‌های اساسی از محل ذخایر ارزی بانک مرکزی صورت گرفته است. در صورتی که بانک مرکزی مکلف به تخصیص ذخایر نقدشونده خود به قیمت نبود و می‌توانست این‌بخش از ارزها را به قیمت نیمایی عرضه کند، می‌توانست میزان بیشتری از پایه پولی افزایش یافته ناشی از خرید ارز صندوق توسعه ملی را کاهش دهد.

چرا تقاضای ذخایر در بازار بین‌بانکی کاهش یافت؟

رشد بالای پایه پولی در س‌ماهه ابتدایی سال (افزایش عرضه ذخایر) در کنار کاهش تقاضای ذخایر که در پی شیوع ویروس کرونا اتفاق افتاد، موجب افت شدید نرخ سود بین‌بانکی شد. عواملی که موجب کاهش تقاضای ذخایر در بازار بین‌بانکی شده است عبارتند از: آزادسازی سپرده قانونی برای پرداخت تسهیلات حمایتی کرونا به میزان یک‌سوم تسهیلات پرداختی برای مقابله با پیامدهای شیوع ویروس (حدود ۰.۸ م.ت) و همچنین کاهش تسهیلات‌دهی بانک‌ها به دلیل کاهش تقاضای برخی از بنگاه‌ها (کاهش تقاضای سرمایه در گردش و...) و افزایش ریسک نکول تسهیلات (چشم‌انداز منفی اقتصادی ناشی از شیوع ویروس).

شیوع کرونا از سوی دیگر به‌واسطه افزایش مخارج دولت و کاهش درآمدهای مالیاتی موجب تشدید کسری بودجه دولت شده است و طبعاً پیامد دیگر شیوع ویروس کرونا افزایش پایه پولی از محل پولی شدن کسری بودجه بوده است. نرخ سود بین‌بانکی تنها طی سه ماه (از اسفندماه ۱۳۹۸ تا خردادماه ۱۳۹۹) از ۱۸ درصد به ۹ درصد رسید. کاهش شدید نرخ سود بین‌بانکی اسمی در حالی اتفاق افتاد که تورم روندی فزاینده داشت و نرخ سود واقعی بین‌بانکی کاهش به‌مراتب شدیدتری را تجربه کرد.

نرخ سود اسناد خزانه اسلامی به‌عنوان شاخص بازده بدون ریسک در اقتصاد نیز روندی مشابه نرخ سود بین‌بانکی طی کرد و در خردادماه به ۱۴.۸ درصد رسید. از تیرماه و در پی افزایش نرخ سود بین‌بانکی نرخ سود اسناد خزانه اسلامی نیز مجدداً روند صعودی به خود گرفته است و بازده تا سررسید برخی از انواع آن، به ۲۰ درصد نیز رسیده است. به اعتقاد مرکز پژوهش‌ها، در پایان‌بخش تحلیل متغیرهای پولی، لازم است همان‌طور که تأثیر شیوع ویروس برپایه پولی موضوع بحث قرار گرفت، به کانال‌های تأثیر شیوع ویروس بر نقدینگی نیز اشاره شود. توقف برخی از رسته‌های کسبوکار متأثر از شیوع ویروس (نظیر بخش

فرصت امروز: روند رشد پایه پولی و حجم نقدینگی در فصل زمستان ۱۳۹۸ و بهار ۱۳۹۹ صعودی‌تر از فصل‌های گذشته بوده است؛ رشد پایه پولی در فصل بهار امسال ۸.۸ درصد بوده، درحالی‌که رشد فصلی این متغیر در بهار سال ۱۳۹۸ معادل ۳.۳ درصد و در بهار سال ۱۳۹۷ معادل ۲.۲ درصد بوده است. همچنین رشد فصلی نقدینگی در بهار امسال از رشد آن در سال‌های گذشته به طرز معناداری بیشتر بوده است. علاوه بر این، رشد ۳۴ درصدی نقدینگی و ۳۹ درصدی پایه پولی در ۱۲ ماه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹ همگی حکایت از این واقعیت دارد که اقتصاد در فصل بهار ۱۳۹۹ و ۱۲ ماه منتهی به خردادماه ۱۳۹۹ شاهد یک انبساط پولی بوده و حجم نقدینگی و پایه پولی با شتابی بیشتر از گذشته افزایش یافته است.

نهاد پژوهشی مجلس با این مقدمه به «بررسی تحولات پولی و بی‌ثباتی در قیمت کالاها، خدمات و دارایی‌ها در ماه‌های اخیر» پرداخت و کوشید تا در دل این گزارش به چند سوال و نگرانی افکار عمومی در بازارهای مالی پاسخ دهد: اینکه چرا پایه پولی در چند ماه گذشته به طور شتابان رشد کرده است؟ علت بی‌ثباتی قیمت کالاها، خدمات و دارایی‌ها چه بوده است؟ آیا رشد بازار سرمایه باعث رشد تورم می‌شود؟

وضعیت متغیرهای پولی در یک سال گذشته

جداً از رشد پایه پولی و حجم نقدینگی، ترکیب این دو نیز در فصل بهار ۹۹ تغییر کرده است؛ به طوری که سهم پول از نقدینگی در خردادماه امسال به ۱۹ درصد (بالاترین نسبت در سال‌های پس از ۱۳۹۱) رسیده و نرخ رشد یک‌ساله پول نیز ۶۱.۵ درصد (بالاترین نرخ رشد پول در سال‌های اخیر) بوده است. در ارتباط با تغییر ترکیب پایه پولی نیز سهم سپرده‌های دیداری بانک‌ها نزد بانک مرکزی در پایه پولی افزایش یافته است و ذخایر اضافی بانک‌ها در سه ماهه ابتدای امسال با نرخ رشد ۱۶۵ درصدی به میزان ۵۸ م.ت افزایش یافته و سهم آن از پایه پولی از ۶ درصد در پایان اسفندماه ۱۳۹۸ به ۱۵ درصد در پایان خردادماه ۹۹ رسیده است.

مرکز پژوهش‌ها در پاسخ به این سؤال که علت رشد بالای پایه پولی در ماه‌های اخیر چیست، نوشته است که آمارها و داده‌های منتشرشده بانک مرکزی نشان می‌دهند که علت اصلی رشد بالای پایه پولی در سال ۱۳۹۸ و بهار ۱۳۹۹ جبران بخشی از ناترازی بودجه دولت با استفاده از منابع بانک مرکزی بوده است. بدهی دولت به بانک مرکزی در سه‌ماهه ابتدایی امسال ۲۹ هزار میلیارد تومان افزایش یافته است و عمدتاً در قالب نتخواه‌گردان خزانه (موضوع ماده (۱) قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت مصوب ۱۳۸۰) از بانک مرکزی دریافت شده است. سقف نتخواه‌گردان خزانه در سال ۱۳۹۹ نیز مشابه سال ۱۳۹۸ با استناد به ماده (۱۰) قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت از ۳ درصد به ۵.۵ درصد بودجه عمومی دولت افزایش یافت. همچنین برخی از عملیات ارزی دولت از دو کانال (برداشت از



دریچه

جایزه نوبل اقتصاد به ۲ اقتصاددان آمریکایی رسید

نوبلیست‌های اقتصاد ۲۰۲۰

فرصت امروز: جایزه نوبل اقتصاد روز گذشته به دو اقتصاددان آمریکایی به نام‌های پل میلگرام و رابرت ویلسون از دانشگاه استنفورد برای «بهبود نظریه حراج و خلق قالب‌های جدید حراج» رسید. نوبل اقتصاد پایان بخش فصل جوایز نوبل سال ۲۰۲۰ بود و پس از آنکه به ترتیب برندگان جایزه نوبل پزشکی، فیزیک، شیمی، ادبیات و صلح از سوی آکادمی نوبل معرفی شدند، سرانجام روز دوشنبه این هفته نوبت به نوبل اقتصاد رسید تا فصل جوایز نوبل امسال با اهدای این جایزه به پل میلگرام و رابرت ویلسون به پایان برسد.

پل رابرت میلگرام در ۲۰ آوریل ۱۹۴۸ در آمریکا متولد شد. او از سال ۱۹۸۷ به عنوان اقتصاددان و پروفسور علوم انسانی در دانشگاه استنفورد فعالیت می‌کند. میلگرام کارشناس «نظریه بازی» به ویژه «نظریه حراج» و استراتژیست قیمت‌گذاری است. این اقتصاددان بنیانگذار چندین شرکت است که از جمله آنها به حراجی‌هایی می‌توان اشاره کرد که با فراهم کردن نرم‌افزار و خدمات، بازارهای کارآمدی را برای حراج‌ها و مبادلات تجاری پیچیده ایجاد می‌کند. دیگر برنده نوبل اقتصاد امسال، رابرت باتلر ویلسون در ۱۶ ماه مه ۱۹۳۷ در آمریکا متولد شد. او اقتصاددان و پروفسور برجسته و بازنشسته مدیریت در دانشگاه استنفورد است و عمدتاً به علت مشارکت در علوم مدیریت و اقتصاد بازرگانی مشهور است. پایان‌نامه دکتراى او برنامه‌نویسی مرحله‌ای (sequential programming) را معرفی کرد که در یک روش تکراری پیشرو برای برنامه‌نویسی غیرخطی تبدیل شد. تحقیقات او در مورد قیمت‌گذاری غیر خطی بر سیاست‌های شرکت‌های بزرگ به ویژه در صنعت انرژی تأثیر زیادی داشته است.

نگاهی به سابقه برندگان نوبل اقتصاد

روند اعطای جایزه نوبل اقتصاد هر ساله به این ترتیب است که ابتدا متقاضیان در کمیته نوبل آکادمی علمی روپال سوئد ثبت نام می‌کنند و کمیته نوبل مسئول انتخاب کاندیدها از بین تمامی ثبت‌نام‌شوندگان است و این انتخاب با رأی‌گیری اعضای کمیته نوبل صورت می‌گیرد. جایزه نوبل اقتصاد ۲۰۲۰ درحالی به پل میلگرام و رابرت ویلسون از دانشگاه استنفورد اهدا شد که تا سال ۲۰۱۶، به جز ۷ درصد برندگان این جایزه، باقی از آمریکای شمالی یا اروپای غربی بوده‌اند و تاکنون دو زن نیز (یکی در سال ۲۰۰۹ و یکی در سال ۲۰۱۹) برنده این جایزه شده‌اند.

کمیته نوبل اقتصاد از سوی بانک سوئد اولین بار در سال ۱۹۶۸ بنیان گذاشته شد و اولین جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۶۹ به «رنجر فریچ» و «جان تینبرگن» به خاطر توسعه و کاربردی کردن مدل‌های پویا در تحلیل‌های اقتصادی داده شد. از سال ۱۹۶۹ تاکنون ۵۲ جایزه نوبل علوم اقتصادی به ۸۶ فرد برگزیده اعطا شده است. تاکنون ۲۵ جایزه نوبل تنها به یک فرد اختصاص یافته است. جوان‌ترین فرد دریافت‌کننده نوبل ۴۶ سال و پیرترین آن ۹۰ سال سن داشته است. متوسط سن دریافت‌کنندگان جایزه نوبل نیز ۶۷ سال بوده است.

جایزه نوبل سال ۲۰۱۹ نیز به سه اقتصاددان به نام‌های «آبحیجت بانرجی»، «ژهند-آلستر-دوفلو»، «فرانسه» و «میشائیل کرمر» از آمریکا برای «دستاورد تجربی آنها در کم کردن فقر جهانی» اختصاص یافت. ایران تا به حال در جایزه نوبل اقتصاد یک کاندیدا داشته و در سال ۲۰۱۳ محمدهاشم پسران اقتصاددان ایرانی مقیم آمریکا، یکی از کاندیداهای دریافت این جایزه بوده است.

نگاهی به برندگان جایزه نوبل ۲۰۲۰

دوشنبه هفته گذشته بود که آکادمی نوبل با انتشار بیانیه‌ای اعلام کرد که جایزه نوبل پزشکی سال ۲۰۲۰ به دلیل کشف ویروس هپاتیت C به هاروی آلتز، چارلز رایس و مایکل هوتون اهدا می‌شود. سپس روز سه‌شنبه و چهارشنبه به ترتیب برندگان جایزه نوبل فیزیک و شیمی سال ۲۰۲۰ اعلام شدند و به گفته آکادمی نوبل، جایزه فیزیک امسال به سه دانشمند از بریتانیا، آلمان و آمریکا به نام‌های راجر پنروز، رینهارد گنزل و آندراگز به خاطر تحقیقات‌شان درباره سیاه‌چاله‌ها و جایزه نوبل شیمی نیز به دو زن فرانسوی و آمریکایی به نام‌های امانوئل شارپنتیه و جنیفر ای دودنا رسید.

تحقیقات این دو شیمیدان تأثیری انقلابی در علوم زیستی گذاشته و به درمان‌های جدید بیماری سرطان کمک می‌کند. آنها ششمین و هفتمین زنی هستند که جایزه نوبل شیمی را دریافت می‌کنند. به گفته آکادمی علوم سلطنتی سوئد، این جایزه به‌دلیل توسعه روش ویرایش ژنوم‌ها موسوم به «کریسپر» یا «قیچی ژنتیکی» به این دو دانشمند اهدا شد. این روش می‌تواند دی‌ان‌ای تمام موجودات و میکروارگانیسم‌ها را تغییر دهد.

روز پنجشنبه نیز برنده جایزه نوبل ادبیات اعلام شد و لوئیس گلوک، شاعر آمریکایی از سوی آکادمی نوبل شایسته دریافت نوبل ادبیات شد. ۲۰۲۰ شناخته شد. در ادامه روز جمعه برنده جایزه نوبل صلح که به طور سنتی بیش از سایر جوایز نوبل مورد توجه افکار عمومی قرار دارد، اعلام شد و برنامه جهانی غذا به عنوان برنده نوبل صلح سال ۲۰۲۰ معرفی شد. اعطای جایزه نوبل صلح امسال به برنامه جهانی غذا به خاطر فعالیت‌های این نهاد بین‌المللی در راه مبارزه با گرسنگی و همچنین کمک به بهبود شرایط حاکم در مناطق جنگ‌زده صورت گرفته است. گفتنی است شاخه کمک غذایی سازمان ملل متحد (World Food Programme WFP) بزرگ‌ترین نهاد انسانی جهان در زمینه امنیت غذایی و رفع گرسنگی است. این سازمان از طریق اداره مرکزی خود در رم و بیش از ۸۰ دفتر در کشورهای دیگر، جهت کمک به مردمی که قادر به تأمین غذای کافی جهت اعضای خانواده خود نیستند، تلاش می‌کند.

پایان بخش جوایز نوبل سال ۲۰۲۰ نیز اهدای جایزه نوبل اقتصادی در روز گذشته (دوشنبه ۱۲ اکتبر) بود و این جایزه به پل میلگرام و رابرت ویلسون، دو اقتصاددان آمریکایی از دانشگاه استنفورد برای «بهبود نظریه حراج و خلق قالب‌های جدید حراج» اعطا شد.

از بوریس جانسون تا دونالد ترامپ

تمام رهبران سیاسی که کرونا گرفتند

از تولید واکسن، مردم دنیا به آن دسترسی عادلانه داشته باشند و می‌گفت نباید اجازه داد که مردم جان‌شان را به خاطر این بیماری از دست بدهند.

• آلبرت دوم، شاهزاده موناکو: آزمایش کرونای آلبرت دوم اواسط ماه مارس مثبت اعلام شد. این شاهزاده ۶۲ ساله سه روز پس از اینکه نخست‌وزیر موناکو «س‌رزی تل» به کرونا مبتلا شده بود، گرفتار این بیماری شد.

• الکساندرو جیاماتی: رئیس‌جمهور گواتمالا، سپتامبر اعلام کرد که آزمایش کرونای او مثبت است. الکساندرو جیاماتی گفت که علائم بیماری‌اش بسیار خفیف است و فقط بدن‌درد دارد. بیماری او مثل یک سرماخوردگی شدید بود. تب نداشت و فقط کمی سرفه می‌کرد. او وظایف کاری خود را از خانه انجام می‌داد. گواتمالا بیش از ۹۲هزار مبتلا به کرونا داشت که بیش از ۳هزار نفر از آنها جان خود را از دست دادند.

• لوئیس ابی‌نادر: او که اخیراً رئیس‌جمهور جمهوری دومینیکن شد، در روزهای کمپین انتخاباتی‌اش به ویروس کرونا مبتلا شده بود. لوئیس ابی‌نادر پیش از انتخابات ریاست جمهوری کشورش در ژوئیه مجبور شد هفته‌ها در قرنطینه بماند. جمهوری دومینیکن، بیش از ۱۰۰هزار مبتلا به کووید-۱۹ داشته که بیش از ۲۰۰۰ نفر جان خود را از دست داده‌اند. • جنین آنز: خانم جنین آنز، سیاستمدار ۵۳ ساله هالیویدی که از نوامبر ۲۰۱۹ ریاست‌جمهوری بولیوی را به‌طور موقت برعهده دارد، ماه ژوئیه به کرونا مبتلا شد. او و چند تن از مقامات دولت، مانند وزیر بهداشت بولیوی که به کرونا مبتلا شده بودند، به مدت ۱۴ روز خود را قرنطینه کردند و اواخر ژوئیه کار خود را از سر گرفتند.

همه که مردم را به ماسک زدن تشویق می‌کرد. برزیل با بیش از ۴.۸ میلیون نفر مبتلا به کرونا و مرگ بیش از ۴۴هزار نفر به سومین کشور جهان از نظر مرگ‌ومیر ناشی از کرونا تبدیل شد.

• الکساندر لوکاشنسکو: رهبر بلاروس در ماه ژوئیه، پیش از انتخابات ریاست جمهوری، اعلام کرده بود که به کرونا مبتلا شده است. منتقدان او می‌گفتند که لوکاشنسکو خود را بیمار جلوه می‌دهد تا بتواند نتیجه انتخابات را به نفع خود تمام کند. بلاروس یکی از چند کشور اروپایی است که به دنبال عالم‌گیری ویروس کرونا، کشور را قرنطینه نکرد و خود لوکاشنسکو معتقد بود که اقدامات کشورهای دیگر افراطی است و شدت ویروس در دنیا را کم‌اهمیت جلوه می‌داد. این کشور ۸۳۹ فوت ناشی از کرونا ثبت کرده است.

• نیکول پاشینیان: نخست‌وزیر ارمنستان، اول ژوئن اعلام کرد که به بیماری کووید-۱۹ مبتلا شده است. نیکول پاشینیان در یک برنامه تلویزیونی اعلام کرد که آزمایش کرونای او، همسر و چهار فرزندش مثبت شده است. همچنین نیکول پاشینیان گفت که آنها علائم خاصی نداشتند و بیماری‌شان بسیار خفیف بوده است. او تا مدتی کارها و وظایف خود را در خانه انجام می‌داد.

• خوان اورلاندو ارناندز: رئیس‌جمهور هندوراس، ماه ژوئن اعلام کرد که آزمایش کرونای او و دو تن از افرادی که از نزدیک با او همکاری داشته‌اند، مثبت شده است. خوان اورلاندو ارناندز، درمان MAIZ را که یک درمان آزمایشی و تاییدنشده‌ای از چند داروی میکرودایسین، آزیترامایسین، ایورمستین و ماده معدنی روی است را شروع کرد. خوان اورلاندو ارناندز، مدت کوتاهی در بیمارستان بستری و سپس مرخص شد. او در گردهمایی رهبران دنیا در سازمان ملل خواست که پس

دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا ازجمله آخرین رهبران سیاسی است که دچار بیماری کرونا شده است و حتی چند روزی در بیمارستان «والتر رید» بستری شد. در این بین، به نظر می‌رسد فهرست رهبران سیاسی که گرفتار ویروس کووید-۱۹ می‌شوند، روزه‌به‌روز بیشتر می‌شود، اما رهبران سیاسی دیگری که مبتلا به کرونا شده‌اند، چه کسانی هستند؟ رهبرانی که در خط مقدم مبارزه با کرونا به سر می‌برند و خود نیز مقهور بحران شده‌اند، تا آنجا که حتی نتوانسته‌اند از بیماری کرونا بگریزند و هر یک از آنها به صورت خفیف یا شدید به بیماری کرونا مبتلا شده‌اند. «خبرآنلاین» در گزارشی به نقل از «سی‌بی‌ای» و «تولسا» نگاهی کرده به تمام رهبرانی که دچار بیماری کرونا شده‌اند. • بوریس جانسون: نخست وزیر بریتانیا، اولین رهبر از میان رهبران دنیااست که به کرونا مبتلا شد. او به دلیل اینکه در ابتدا این بیماری را دست‌کم گرفته بود، انتقاد همه را برانگیخته بود. وقتی علائم بیماری او پس از یک روز ابتلا شدت گرفت، او را به بیمارستان منتقل کردند. در بیمارستان به جانسون اکسیژن دادند اما او به دستگاه ونتیلاتور نیازی پیدا نکرد. او بعدها از کادر درمان بیمارستان که درمان او را به عهده داشتند، قدردانی کرد و معتقد بود که آنها او را از خطری که می‌توانست پایان مرگباری داشته باشد، نجات دادند. همچنین چارلز، شاهزاده ولز، وارث تاج و تخت انگلیس هم به علائم خفیف کرونا مبتلا شده بود.

• ژائیر بولسونارو: آزمایش کرونای ژائیر بولسونارو، رئیس‌جمهور برزیلی، در ماه ژوئیه مثبت شد. او با استفاده از داروی هیدروکسی کلروکین، داروی تاییدنشده مالاریا، به درمان خود پرداخت. او ماه‌ها پیش از ابتلا به کرونا، این ویروس را جدی نگرفته بود و آن را «انفلوانزا کوچولو» می‌نامید و اهمیتی به فاصله‌گذاری اجتماعی نمی‌داد و بدتر از

استارت‌آپ‌ها

با ۴ استارت‌آپ آموزش مجازی آشنا شوید

در خانه بمانیم و یاد بگیریم

بسیستم همراه بود که تلفات کرونا بار دیگر در ایران ر کورد شکست و با فوت ۲۵۱ بیمار مبتلا، رکورد کرونایی تازه‌ای در ایران ثبت شد. این امر نشان می‌دهد که خطر کرونا بیشتر از هر زمان دیگری جدی است و اگر محدودیت‌ها و قواعد فاصله‌گذاری اجتماعی توسط مردم رعایت نشود، ایران به زودی چند پیک دیگر کرونا را هم پشت سر می‌گذارد.

تجربه هفت ماهه بشر در پاندمی کرونا نشان می‌دهد که عدم حضور در تجمعات و فاصله گرفتن از مراکز با تراکم جمعیت بالا، نقش مهمی در کاهش خطر ابتلا به بیماری کرونا دارد و در نهایت، در کاهش تعداد قربانیان اثرگذار است. در این میان، با آغاز سسال تحصیلی جدید، آموزش رسمی در سراسر کشور به صورت آنلاین و مجازی دنبال شده و استارت‌آپ‌ها و اپلیکیشن‌های آموزشی با استقبال روبه‌رو شده‌اند. در واقع، استارت‌آپ‌ها در همه‌گیری کرونا به کمک آموزش مجازی آمده‌اند تا با حفظ ایمنی مردم، خانه‌نشینی علاقه‌مندان به یادگیری را آسان‌تر کنند، چنانچه بیش از ۱۰ استارت‌آپ ایرانی در حال حاضر زمینه آموزش مجازی را برای علاقه‌مندان فراهم کرده‌اند. در گزارش حاضر با خدمات چهار استارت‌آپ آموزش مجازی آشنا می‌شوید.

✱ آداک آکادمی: اساس کار آداک آکادمی، آموزش آنلاین است. دوره‌های آموزشی مختلف در مراکزى مثل دانشگاه آزاد، فنی و حرفه‌ای و دیگر مراکز معتبر آموزشی در آداک آکادمی در دسترس است. هدف این پلتفرم آموزشی این است که آموزش‌های کاربردی را در اختیار مردم قرار دهد. این پلتفرم اعلام کرده قصد دارد مشکلاتی مثل اتلاف زمان و صرف هزینه‌های گزاف برگزاری کلاس‌های فیزیکی را برای دانشجویان و اساتید حذف کند. عموم مردم با آداک آکادمی می‌توانند حتی با گوشی‌های هوشمند به آموزش دسترسی پیدا کنند. در آداک آکادمی می‌توانید آموزش‌های توانمندی شخصی تا ایمنی در محیط کار اداری و کاشی‌کاری ساختمان را دریافت کنید.

✱ همیار آی تی: تا امروز بیش از ۲هزار نفر در همیار آی تی عضو شده‌اند تا با دریافت مقالات مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات، دانش خود در زمینه فناوری ارتقا دهند، اما فرستادن مقاله تنها کار همیار آی تی نیست. این سایت با توسعه پیشبینی، خدماتی مثل پاسخ به پرسش‌های کاربران و امکان کسب درآمد از همیار آی تی را هم فراهم کرده است. همیار آی تی برای تسهیل آرزای افرادی که پرسش‌های زیادی درباره فناوری دارند اما کسی را ندارند که به آنها پاسخ دهد، کارآمد است.

✱ اکسل پدیا: این استارت‌آپ، دانشنامه فارسی اکسل است. در سایت اکسل پدیا می‌توانید کتاب‌های فارسی، ویدئوهای آموزشی فارسی و مقالات را دریافت کنید و البته پیش از همه‌گیری کرونا آموزش‌های حضوری این مجموعه هم برقرار بوده است. این پلتفرم کار خود را از سال ۸۸ آغاز کرده است. در معرفی اکسل پدیا آمده «همیشه سعی‌مون بر این بوده که دانش‌مون رو با آموزش به بقیه و انجام پروژه در حوزه‌های مختلف از جمله مهندسی صنایع بهبود بدیم. به مرور زمان هر چقدر بیشتر پیش رفتیم و بیشتر مطالعه کردیم به این نتیجه رسیدیم که اکسل یک نرم‌افزار معمولی نیست و استفاده صحیح و بجا از این معجزه سبز می‌تونه تاثیر خیلی خیلی زیادی داشته باشه. از طرف دیگه کمبود شدید نیروی انسانی مسلط به اکسل رو به شدت حس می‌کردیم، پس تصمیم گرفتیم برای کمک به ارتقای فرهنگ و دانش اکسلی، فعالیت‌هامون رو منسجم کنیم. این شد که اکسل پدیا در سال ۹۴ متولد شد و به عنوان زوج اکسلی شناخته شدیم».

سامان چراغی و حسنا خاکزاد موسسان و مدیران اکسل پدیا هستند. ✱ تیکا: استارت‌آپ تیکا پلتفرم آموزش آنلاین زبان است. در این سایت می‌توانید زبان‌های انگلیسی، آلمانی، فرانسه، ترکی استانبولی، روسی و ایتالیایی و … را یاد بگیرید. تیکا در اپلیکیشن و سایت به کاربران خدمات می‌دهد. در تیکا فرصت آموزش برای زبان آموز و تدریس برای مدرسان زبان فراهم شده است.

بلای جدید دستگاه‌های اینترنت اشیا

بات‌نت جدید HEH که به تازگی کشف شده است، می‌تواند تمام داده‌های سیستم‌های آلوده مانند روترها، سرورها و دستگاه‌های اینترنت اشیا (IoT) را پاک کند. به گزارش ایسنا، بات‌نت (Botnet) شبکه‌ای از چندین کامپیوتر است که مخفیانه و بدون اطلاع صاحبان‌شان، توسط یک بات مستر (Bot Master) برای انجام فعالیت‌های مخرب یا ارسال ایمیل‌های هرزنامه تحت کنترل گرفته شده است. این بات‌نت‌ها با دستگاه‌های اجیر شده می‌توانند بسیار مشکل ساز باشند.

حمله بات‌ها مانند باج‌افزارها که سایت‌ها را به طور کامل قفل می‌کنند، به تازگی بیشتر مطرح شده و منجر به نارضایتی شده است. حمله بات‌ها نامحسوس است، به همان اندازه هم برای یک تجارت ویران‌کننده است، زیرا حساب‌های اعتباری به سرقت می‌رود و به فروش می‌رسد، اطلاعات کارت‌ها ناقص می‌شوند و تصمیمات بدی براساس داده‌های ناقص گرفته می‌شود. اطمینان بیش از حد به امنیت سایبری، مشاغل را قربانی حمله بات‌ها می‌کند.

در این راستا و به نقل از مدیریت راهبردی افتای ریاست جمهوری، بات‌نتی شناسایی شده که با حمله به هر سیستم متصل به اینترنت که درگاه‌های (۲۳ و ۲۳۲۳) Telnet خود را به‌صورت آنلاین در معرض قرار می‌دهند، گسترش پیدا می‌کند. بات‌نت HEH، با به دام انداختن دستگاه‌های آلوده، آنها را به انجام حملات Telnet در اینترنت مجبور می‌کند تا باعث تقویت بات‌نت شوند؛ این ویژگی بات‌نت به مهاجمان اجازه می‌دهد تا ضمن اجرای دستورات Shell روی دستگاه آلوده، همچنین لیستی از عملیات shell از پیش تعریف شده، را اجرا کنند تا تمام پارتیشن‌های دستگاه پاک شود.

بدافزار HEH، در عین فاقد هرگونه ویژگی‌های تهاجمی از قبیل توانایی رانندازی حملات DDoS، امکان نصب Crypto-miners یا کدی برای اجرای پروکسی‌ها و پخش ترافیک برای عاملان مخرب است. پایگاه اینترنتی zdnnet نیز نوشته است: از آنجا که این بات‌نت، نسبتاً جدید است، محققان نمی‌توانند تشخیص دهند که آیا عمل پاک‌سازی دستگاه از روی عمد انجام می‌شود یا فقط یک روال خودتخریبی با کدگذاری ضعیف است، اما صرف نظر از هدف، اگر این ویژگی بات‌نت راه‌اندازی شود، می‌تواند به غیرفعال شدن صدها یا هزاران دستگاه منجر شود.

این مسئله می‌تواند شامل روترهای خانگی، دستگاه‌های هوشمند اینترنت اشیا (IoT) و حتی سرورهای لینوکس باشد. بات‌نت می‌تواند با پورت‌های Telnet هر چیزی با امنیت ضعیف، حتی سیستم‌های ویندوز را آلوده کند، اما بدافزار HEH فقط در سیستم عامل (Nix) کار می‌کند. از آنجا که پاک کردن همه پارتیشن‌ها، سیستم عامل را از دستگاه را نیز پاک می‌کند، این عملیات قابلیت این را دارد که به‌طور موقت دستگاه‌ها را brick کند (از کار ببندارد) – تا زمانی که firmware یا سیستم عامل آنها دوباره نصب شود.



امسال (نسبت به تابستان پارسال) همچنین نشان می‌دهد که نرخ بیکاری سه استان تهران، گلستان و یزد که در تابستان سال گذشته دو رقمی بوده است، در تابستان امسال تک رقمی شده است. در مقابل نرخ بیکاری سه استان آذربایجان غربی، خراسان شمالی و گیلان در مقایسه با تابستان پارسال دو رقمی شده است.

در نگاه کلی، مقایسه آمارها در گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد، استان چهارمحال و بختیاری با نرخ بیکاری ۱۶.۳ درصدی در صدر بیکارترین استان کشور قرار دارند. پس از چهارمحال و بختیاری نیز استان‌های خوزستان، کرمانشاه و لرستان دارای بیشترین نرخ بیکاری در تابستان امسال هستند. در سوی مقابل نیز خراسان رضوی با نرخ بیکاری ۵.۷ درصدی کمترین نرخ بیکاری را در بین ۳۱ استان کشور داراست و پس از آن استان‌های خراسان جنوبی، ایلام و تهران قرار دارند.

طبق گزارش مرکز آمار ایران، استان چهارمحال و بختیاری با ۱۶.۳ درصد، خوزستان ۱۵.۳ درصد، کرمانشاه ۱۵.۲ درصد، لرستان ۱۴.۷ درصد، هرمزگان ۱۳.۳ درصد، سیستان و بلوچستان ۱۳.۲ درصد، البرز ۱۲.۴ درصد، اصفهان ۱۱.۶ درصد، قم ۱۱.۵ درصد، سمنان و همدان ۱۱.۴ درصد، کرمان ۱۱.۳ درصد، خراسان شمالی ۱۱.۱ درصد، آذربایجان غربی ۱۰.۹ درصد و گیلان و بوشهر ۱۰.۶ درصد به ترتیب بیشترین نرخ بیکاری را در بین استان‌های کشور دارا هستند.

همچنین استان‌های خراسان رضوی با ۵.۷ درصد، خراسان جنوبی ۵.۸ درصد، ایلام ۶.۲ درصد، تهران ۶.۴ درصد، سمنان و همدان ۶.۸ درصد، اردبیل ۶.۹ درصد، آذربایجان شرقی ۷.۴ درصد، زنجان ۷.۵ درصد، مازندران ۷.۷ درصد، مرکزی ۸.۱ درصد، فارس و قزوین ۸.۵ درصد، گلستان ۸.۷ درصد، یزد ۹.۴ درصد و کهگیلویه و بویراحمد ۹.۹ درصد به ترتیب کمترین نرخ بیکاری را در تابستان امسال دارند.

در این فصل با کاهش ۱.۲میلیون نفری به ۲۳ میلیون و ۵۴۲ هزار نفر رسیده است، یعنی در تابستان امسال تنها ۳۷.۸ درصد از جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر متقاضی حضور در بازار کار بوده‌اند و این میزان نسبت به تابستان سال گذشته ۳.۱ درصد کاهش داشته است.

همچنین در تابستان امسال، تعداد شاغلان در هر ۳ بخش خدماتی، صنعتی و کشاورزی با ریزش مواجه شده‌اند. البته بخش خدمات بیشترین آسیب را دیده و بخش صنعت کمترین ریزش را پشت سر گذاشته است. طبق گزارش مرکز آمار، در این فصل بیش از ۸۱۷ هزار نفر از شاغلان بخش خدمات ایران شغل خود را از دست داده‌اند و این مسئله باعث شده سهم بخش خدمات از بازار کار ایران از ۴۹.۱ درصد به ۴۸.۱درصد (نسبت به سال گذشته) برسد. همچنین بخش کشاورزی نیز در این فصل ۲۴۶هزار نفر از شاغلان خود را از دست داده و سهم آن در بازار کار کشور با ۰.۵درصد کاهش نسبت به فصل مشابه سال قبل به ۱۸.۵درصد رسیده است.

در این بین با توجه به شرایط کنونی نگرانی جوانان به خصوص جوانان تحصیلکرده هم نسبت به شرایط بازار کار در کشور بیشتر شده است. اگرچه که آمارهای مرکز آمار نشان می‌دهد در تابستان امسال نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۴ساله به ۲۳.۱ درصد رسیده است که نسبت به فصل مشابه سال قبل ۳ درصد کاهش نشان می‌دهد و این بیانگر آن است که جوانان توانسته‌اند سهم بیشتری از بازار را به دست بیاورند.

بالا ترین و پایین ترین نرخ بیکاری در استان‌ها

جغرافیای استانی بیکاری در فصل تابستان نیز نشان می‌دهد که از ۳۱ استان ایران، نرخ بیکاری در ۱۵ استان دو رقمی و در ۱۶ استان تک رقمی بوده است. بررسی نرخ بیکاری ۳۱ استان کشور در تابستان

اجاره‌نشینی در کدام استان‌ها کم‌هزینه‌تر است؟

جغرافیای استانی اجاره‌نشینی

بررسی آمارهای استانی رشد اجاره‌بها نشان می‌دهد سه استان همدان، چهارمحال و بختیاری و تهران در تابستان سال جاری، بیشترین نرخ تورم اجاره‌بها را نسبت به تابستان سال گذشته تجربه کرده‌اند. نرخ تورم اجاره در همدان ۳۷ درصد، چهارمحال و بختیاری ۳۶.۸ درصد و تهران ۳۶.۷ درصد بوده است. در مقابل، آذربایجان غربی تنها استانی است که با تورم نقطه به نقطه تک‌رقمی، کمترین رشد اجاره‌بها را در تابستان سال جاری تجربه کرده است.

افزایش شاخص قیمت اجاره‌بهای واحد مسکونی در تابستان امسال نسبت به فصل مشابه پارسال در آذربایجان غربی ۸.۶ درصد بوده است. استان خراسان رضوی با ۱۴.۷ درصد و استان سیستان و بلوچستان با ۱۵ درصد، از دیگر استان‌ها با کمترین نرخ تورم اجاره هستند.

همچنین نتایج سرشماری نفوس و مسکن در سال ۱۳۹۵ نشان می‌دهد حدود یک سوم از خانوارها در ایران مستاجر هستند. این درصد در مقایسه با سرشماری گذشته یعنی سال ۱۳۹۰ افزایش ۴۰.۱درصدی اجاره‌نشینی در کشور را نشان می‌دهد.

در این میان هفت استان تهران، کهگیلویه و بویراحمد، کرمانشاه، لرستان، البرز، خراسان رضوی و قم، بیش‌تر از ۴۰درصد جمعیت آنها اجاره‌نشین هستند. وام ودیعه مسکن می‌تواند به‌طور موقت و در شرایطی که درآمد بخشی از شاغلان به دلیل همه‌گیری کرونا کاهش یافته تا حدودی از خانوارهای اجاره‌نشین حمایت کند، اما لازم است راه‌حل‌های بلندمدت و کلان اقتصادی نیز برای حفظ و بهبود رفاه این خانوارها مورد توجه باشد. نرخ اجاره‌بها به‌طور معمول متناسب با قیمت مسکن تعیین می‌شود و بنابراین افزایش قیمت مسکن، افزایش اجاره‌بها را به دنبال دارد. در نتیجه راه‌حل‌های کلان اقتصادی که کنترل نرخ تورم را هدف‌گذاری می‌کنند، می‌توانند در متعادل شدن قیمت‌ها در بازار اجاره مسکن نقش داشته باشند.

پیش‌بینی بازار مسکن در نیمه دوم امسال

در همین زمینه، یک کارشناس بازار مسکن با بیان اینکه بازار مسکن ماهیت کندی دارد، گفت: در صورت تثبیت نرخ ارز می‌توان انتظار داشت بازار مسکن برای مدت دو سال در آرامش بماند. حسن محتشم به ایسنا، گفت: تعداد معاملات مسکن از ابتدای پاییز تا اواسط زمستان در سطح پایینی خواهد بود و طبیعتاً قیمت‌ها به ثبات نسبی می‌رسد. البته تاثیر انتخابات آمریکا بر اقتصاد و به تبع آن بازار مسکن در ایران را نمی‌توان انکار کرد. در واقع نوسانات بازار مسکن تابع متغیر کوتاه‌مدتی

فرصت امروز: براساس جدیدترین آمارهای وزارت کار، تنها ۲۰درصد از شاغلان ایرانی موفق می‌شوند بین ۲۰ تا ۳۰ سال در شغل اصلی خود ماندگار شوند و به دوره بازنشستگی برسند و ۸۰ درصد مجبورند حداقل دو یا چندین بار شغل خود را تغییر دهند. طبق این آمارها، ماندگاری در شغل اصلی برای ۵۴ درصد از ایرانی‌ها کمتر از ۱۰ سال است. آنچه می‌توان آن را «بی‌هویتی شغلی» و «نمود عدم امنیت شغلی در بازار کار ایران» نام داد.

در شرایطی که کمتر از چند ماه به یک سالگی شیوع کرونا در ایران زمان مانده، بازخوردهای کرونا در بازار کار و افزایش بیکاری، ازجمله مهمترین چالش‌های حال حاضر اقتصاد ایران است؛ رخدادی که گزارش تازه مرکز آمار ایران نیز آن را تایید می‌کند و نشانگر شرایط سخت بازار اشتغال است، تا جایی که در تابستان امسال نه‌تنها هیچ شغلی به موجودی اقتصاد اضافه نشده، بلکه ۱.۲ میلیون نفر از شاغلان نیز حذف شده‌اند. این گزارش از بازار کار کرونازده کشور حکایت دارد و نشان می‌دهد در تابستان ۱۳۹۹ وضعیت نامساعدی بر بازار کار حاکم شده است.

تصویر بازار کار ایران در آخرین تابستان قرن

در تابستان امسال و در سایه تشدید مشکلات اقتصادی ناشی از شیوع کرونا، جمعیت غیرفعال کشور افزایش یافته و جمعیت فعال کشور (شاغل و بیکار) نسبت به فصل مشابه سال قبل با کاهش مواجه شده است. این تغییر همزمان باعث شده به واسطه کاهش متقاضیان، نرخ بیکاری در گروه‌های مختلف کاهش پیدا کند، اما آثار آن بر میزان اشتغال به مراتب شدیدتر از آثار آن بر میزان بیکاری بوده است. باتوجه به اینکه در تابستان امسال شاهد کاهش ۳.۱ درصدی نرخ مشارکت اقتصادی در کشور و جامعه بوده‌ایم؛ جمعیت شاغلان ۱۵ سال و بیشتر

بررسی آمارهای استانی رشد اجاره‌بها نشان می‌دهد سه استان همدان، چهارمحال و بختیاری و تهران در تابستان امسال، بیشترین نرخ تورم اجاره‌بها را نسبت به تابستان سال گذشته تجربه کرده‌اند. طبق گزارش مرکز آمار از شاخص قیمت اجاره‌بهای واحدهای مسکونی خانوارهای شهری در تابستان ۱۳۹۹، افزایش اجاره نسبت به فصل بهار ۱۱.۸ درصد بوده؛ یعنی مستأجرانی که در تابستان وارد قرارداد اجاره جدید شده‌اند به طور متوسط حدود ۱۲ درصد بیشتر از مستأجرانی که در بهار به خانه جدید خود رفته‌اند، اجاره پرداخت کرده‌اند. این نخستین بار از سال ۱۳۹۵ تاکنون است که نرخ تورم فصلی اجاره بیش از ۱۰درصد بوده است. علاوه بر این، براساس نرخ تورم نقطه‌به‌نقطه که رشد قیمت اجاره مسکن را در تابستان سال جاری با تابستان سال گذشته مقایسه می‌کند، از تورم ۲۸.۹ درصدی خبر می‌دهد؛ یعنی مستأجرانی که در تابستان وارد قرارداد جدید شده‌اند به‌طور میانگین نسبت به تابستان سال گذشته حدود ۲۹ درصد اجاره بیشتری پرداخته‌اند.

آخرین وضعیت اجاره‌نشینی در استان‌های مختلف

به گزارش ایرناپلاس، بررسی و مقایسه رشد اجاره‌بها در قراردادهای جدید و قراردادهای تمدیدشده نشان می‌دهد در تابستان، تمدید برای مستأجرها به‌صرفه نبوده و هزینه جست‌وجو برای خانه جدید و نقل مکان، گزینه مناسب‌تری پیش روی اجاره‌نشین‌ها بوده است. براساس آمارهای اعلام شده توسط مرکز آمار، متوسط افزایش اجاره‌بها برای خانوارهایی که تمدید قرارداد داشته‌اند در تابستان سال جاری، ۴۱.۲ درصد بوده، در حالی که ورود به قرارداد جدید به‌طور متوسط افزایش ۲۹ درصدی اجاره را برای آنها به همراه داشته است.

این در حالی است که در اوایل تابستان، رئیس جمهوری در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا افزایش نرخ اجاره‌بهای مسکن بیش از میزان تعیین شده را ممنوع اعلام کرده بود. بر این اساس سقف افزایش میزان اجاره‌بها در تهران حداکثر ۲۵ درصد، در دیگر کلانشهرها حداکثر ۲۰ درصد و دیگر شهرهای کشور حداکثر ۱۵ درصد اعلام شده بود. ضمن آنکه روحانی اول مردادماه امسال از تصمیم دولت برای پرداخت مبلغ ودیعه مسکن خبر داد و گفت: افرادی که حقوق ثابت دارند و خانواده‌های تحت حمایت در تهران برای ودیعه و اجاره مسکن مبلغ ۵۰ میلیون، در شهرهای بزرگ ۳۰ میلیون و در شهرهای کوچک ۱۵ میلیون تومان تسهیلات با سود ۱۳درصد دریافت می‌کنند.

یادداشت



عرضه روزانه ۵۰ میلیون اسکناس دلار، نرخ ارز را کاهش می‌دهد؟

عباس هشی
کارشناس اقتصادی

بانک مرکزی سقف خرید صرافی‌ها و بانک‌ها در بازار متشکل ارزی را افزایش داده و قرار است روزانه ۵۰ میلیون دلار ارز به طور اسکناس از روز دوشنبه بیست و یکم مهرماه وارد این بازار شود، اما آیا این سیاست در کاهش التهاب بازار ارز اثرگذار است؟ واقعیتی که باید در تحلیل بازار ارز به آن دقت کنیم، نفتی بودن اقتصاد ایران است. اقتصادهای نفتی دلارپزه می‌شوند، چراکه بنگاه‌داری و تصدیگری همه به دست دولت میفتد. با وجود همه احکام حکومتی از سال ۱۳۵۹ به بعد مبنی بر کاهش وابستگی اقتصاد کشور به نفت و حرکت به سمت اقتصاد مالیاتی، اقتصاد ایران همچنان نفتی است. در اقتصادهای متکی به مالیات، فعالیت اقتصادی توسط مردم انجام می‌شود و مردم از سود این فعالیت‌ها مالیات می‌دهند تا چرخ دولت‌ها بچرخد. این روندی است که در همه اقتصادهای سالم دنیا جریان دارد. اقتصاد نفتی ما این فرصت را دارد تا مثل نروژ، پول نفت را ذخیره کند. اکنون ذخیره ارزی نروژ از محل فروش نفت به بیش از ۵۰۰ هزار میلیارد یورو می‌رسد، اما ذخیره ارزی ایران با وجود اینکه درآمدهای نفتی آن چند برابر نروژ بوده، به زحمت ۲۰ تا ۵۰ میلیارد دلار است.

وضعیت کنونی بازار ارز، نتیجه سیاست‌های ارزی بانک مرکزی است. سازمانی که وظیفه اصلی آن، حفظ ارزش پول است، اما در انجام این وظیفه موفق نبوده است. موفق‌ترین روسای بانک مرکزی در سال‌های گذشته، کسانی بودند که سرعت کاهش ارزش پول ملی را کم کردند، اما هیچ‌ک نتوانستند جلوی کاهش ارزش ریال بایستند. در همه این سال‌ها درآمدهای نفتی به وفور در دسترس بوده و بانک مرکزی دلارهای نفتی را به بازار تزریق کرده است. دولت‌ها خود با اعلام چند نرخ برای ارز به رانت ارزی در کشور دامن زدند و این روند همیشگی در بانک‌های مرکزی ایران بوده است. در سال‌هایی مثل سال ۱۳۸۰ شاهد تک نرخ کردن ارز بودیم اما در نهایت در سال ۱۳۹۷، دولت تصمیم گرفت به ذخایر ارزی دست نزنند. در این سال نرخ ۴۲۰۰ تومان تا مدت‌ها به عنوان تنها نرخ ارز اعلام می‌شد و پس از آن سروکه نرخ نیمایی و آزاد هم پیدا شد. دولت همچنین اعلام کرد که نیاز ارزی کشور از محل صادرات غیرنفتی تأمین می‌شود، اما کدام صادرات غیرنفتی؟ چرا این صادرات غیرنفتی نتوانست میزان عرضه را به اندازه‌ای برساند که دلار گران نشود؟ بازگیر اصلی اقتصاد ایران، دولت است که نفس بخش خصوصی را گرفته. بنابراین سهم بخش خصوصی از صادرات غیرنفتی اندک است، اما دلیل دیگر پوچ بودن فکر تأمین نیاز ارزی از محل صادرات غیرنفتی، سهم بالای خصولتی‌هاست. بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی ایران توسط خصولتی‌ها انجام می‌شود که در شرایط عادی به حرف دولت گوش نمی‌دهند، چه برسد به شرایط بحرانی امروز که لازم است ارز خود را ارزان‌تر در بازار بفروشند. صادرات غیرنفتی که دولت از آن حرف می‌زند، صادرات پتروشیمی‌هاست که در واقع، همان صادرات نفت است و تبدیل به محل محل رانتی برای عده‌ای خاص شده است. ترکیب اقتصاد ایران نشان می‌دهد که بازگیر اصلی دولت است و هیچ عامل دیگری نقش آجتجانی در تحولات بازار ارز ندارد. آنچه امروز در بازار ارز درو می‌کنیم، نتیجه بذری است که دولت‌ها در سال‌های گذشته کاشته‌اند. دولت‌هایی که با سیاست‌های خود به توسعه اقتصاد زیرزمینی دامن زدند. اقتصاد زیرزمینی هیچ‌گاه مالیات نمی‌پردازد، ارز دولتی را برای منافع خود در اختیار می‌گیرد و به اندازه‌ای قدرت دارد که در انتخاب وزیر و وکیل کشور هم اثرگذار است. باید گفت اثر تحریم‌های خارجی آمریکا از آثار سوء اقتصاد زیرزمینی در کشور ما کمتر است.

اکنون با توجه به این شرایط و نحوه کارگردانی دولت در بازار ارز باید دید، تصمیم تازه بانک مرکزی می‌تواند به کاهش نرخ ارز در بازار آزاد کمک کند یا خیر؟ البته در این بین چند پرسش دیگر هم مطرح است. آیا نرخ ارز مثل سال ۱۳۹۷ پس از افزایش قابل توجه به مرزهای قدیم خود باز می‌گردد؟ آیا برعکس سال ۱۳۹۷ که با جهش دلار، قیمت‌های دیگر کالاها رشد کرد و هرگز پایین نیامد، در سال ۹۹ قیمت دیگر کالاها با تدبیر بانک مرکزی برای کاهش نرخ ارز، همای دلار ارزان می‌شود؟

بودجه ۱۴۰۰ با اصلاحات ساختاری تدوین شود

نامه قالیباف به روحانی

رئیس مجلس شورای اسلامی در نامه‌ای به رئیس جمهوری، اصلاحات ساختاری بودجه را از مطالبات اصلی نمایندگان و از محورهای اصلی بسته اقتصاد مردمی عنوان کرد و خواستار این شد که لایحه بودجه ۱۴۰۰ متناسب با شرایط اقتصادی و با لحاظ اصلاحات ساختاری مدنظر رهبری تدوین و تقدیم مجلس شود. در نامه محمدباقر قالیباف خطاب به رئیس جمهور آمده است: «ریشه بسیاری از مسائل و چالش‌های کنونی اقتصاد ایران در کاستی‌های نظام بودجه‌ریزی کشور نهفته است. به ویژه در سالیان اخیر و با تشدید تحریم‌های ظالمانه آمریکا و کاهش شدید درآمدهای نفتی، کسری بودجه دولت و روش‌های جبران آن، تبعات نامطلوبی بر شاخص‌های اقتصاد کلان کشور بر جای گذاشته است. لذا انجام اصلاحات ساختاری در بودجه، به یکی از مطالبات جدی رهبر معظم انقلاب تبدیل شده است که در سنوات اخیر به کرات بر آن تأکید داشته‌اند.

در زمان تدوین لایحه بودجه ۱۳۹۸ و در آذرماه سال ۱۳۹۷ معظم له مقرر فرمودند «نقشه راه و برنامه کلی اصلاح ساختار بودجه عمومی و کاهش کسری بودجه با فاق دو سال (۱۳۹۹-۱۳۹۸) تدوین و مصوب شورای عالی هماهنگی اقتصادی شود و بودجه سال ۱۳۹۸ نیز در چارچوب این برنامه تنظیم شود.» همچنین تأکید نمودند آنچه در سیاست‌های کلی و برنامه‌های مصوب ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی درباره اصلاح ساختار بودجه عمومی و قطع وابستگی بودجه به نفت تصویب و ابلاغ شده لازم است اجرایی و در بودجه سال ۱۳۹۸ گنجانده شود. این مهم بار دیگر در بیانات اخیر ایشان که به مناسبت هفته دولت و در جلسه مجازی با اعضای محترم هیات دولت ایراد گردید، مورد تأکید قرار گرفت.

به علاوه اصلاحات ساختاری بودجه یکی از مطالبات اصلی نمایندگان محترم مجلس و کمیسیون‌های تخصصی از دولت محترم و یکی از محورهای اصلی بسته اقتصاد مردمی است. با عنایت به فرا رسیدن زمان تهیه لایحه بودجه در دولت، انتظار می‌رود لایحه بودجه سال ۱۴۰۰ متغی با لویاح بودجه گذشته و متناسب با شرایط اقتصادی کشور و با لحاظ اصلاحات ساختاری مدنظر رهبر معظم انقلاب و نمایندگان محترم مجلس تدوین و به مجلس تقدیم گردد»

فرصت امروز: ورود دلار به کانال ۳۱ هزار تومان و سکه به کانال ۱۶ میلیون تومان، رکوردهای جدیدی بودند که در بیستمین روز پاییز اتفاق افتاد. بانک مرکزی اما بیکار ننشست و با انتشار اطلاعیه‌ای از عرضه روزانه ۵۰ میلیون دلار به بازار از روز دوشنبه بیست و یکم مهرماه خبر داد. انتشار این اطلاعیه بانک مرکزی در عصر یکشنبه جلوی روند افزایشی قیمت‌ها را گرفت و جهت قیمت‌ها در بازار ارز و سکه عوض شد. با این تصمیم قیمت دلار که تا آستانه کانال ۳۲ هزار تومان هم پیش رفته بود، به ابتدای کانال ۳۱ هزار تومان بازگشت. در کنار عرضه روزانه اسکناس، بانک مرکزی همچنین سقف خرید بانک‌ها و صرافی‌ها در بازار متشکل ارزی را افزایش داد و آن را به ۵۰۰ هزار دلار رساند. همین دو اقدام کافی بود تا از التهاب بازار ارز و سکه کاسته شود و با شروع روز دوشنبه و عرضه ۸۵ میلیون دلار در بازار ارز، قیمت‌ها به سمت پایین میل کردند.

طبق اعلام بانک مرکزی حجم عرضه ارز به صورت حواله و اسکناس در روز دوشنبه افزایش یافت و حجم عرضه ارز به صورت حواله (در بستر سامانه نیما) نسبت به روز قبل ۲۷ درصد افزایش یافت و ۱۶۸ میلیون یورو شد. در بازار متشکل معاملات ارزی نیز بیش از ۸۵ میلیون دلار به صورت اسکناس عرضه شد.

کاهش هزار تومانی نرخ دلار و ۵۰ هزار تومانی سکه

همانطور که پیش‌بینی می‌شد، آغاز عرضه روزانه ۵۰ میلیون دلار در بازار توسط بانک مرکزی و همچنین افزایش سقف خرید صرافی‌ها در بازار متشکل به ۵۰۰ هزار دلار، زمینه افزایش عرضه و به تبع آن افت قیمت‌ها را فراهم کرد به طوری که نرخ دلار در روز دوشنبه نسبت به یکشنبه حدود یک هزار تومان کاهش یافت و قیمت سکه نیز ۵۰ هزار تومان پایین آمد.

گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد قیمت فروش دلار در تابلوی صرافی‌ها با کاهش نسبت به نرخ پایانی روز یکشنبه، ۳۰ هزار و ۲۰۰ تومان و قیمت خرید دلار نیز ۲۹ هزار و ۲۰۰ تومان درج شد. قیمت فروش یورو نیز با کاهش نسبت به نرخ پایانی روز قبل، ۳۵ هزار و ۷۰۰ تومان و قیمت خرید آن، ۳۴ هزار و ۷۰۰ تومان تعیین شد.

قیمت سکه تمام بهار آزادی نیز در این روز کاهش ۵۰ هزار تومانی را تجربه کرد و به قیمت ۱۶ میلیون تومانی معامله شد. در بیست و یکمین روز مهرماه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید به قیمت ۱۶ میلیون تومانی بازگشت و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با کاهش ۱۰۰ هزار تومانی به قیمت ۱۴ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان رسید. همچنین نیم سکه با بهای ۸ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان، ربع سکه، ۵ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان و هر قطعه سکه یک گرمی نیز به ارزش ۲ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان معامله شد.

در بازار طلا نیز بهای یک گرم طلای خام ۱۸ عیار با افزایش قیمت، به ارزش یک میلیون و ۴۵۰ هزار تومان فروخته شد و هر مثقال طلا نیز با افزایش ۵۱۰ هزار تومانی، رقم ۶ میلیون و ۳۱۵ هزار تومان را ثبت کرد. این در حالی است که انس جهانی طلا در این روز میل افزایشی داشت و به قیمت یک هزار و ۹۲۲ دلار معامله شد.

رئیس کل بانک مرکزی برای مذاکره با مقامات بانکی و اقتصادی عراق به بغداد سفر کرد. گفته می‌شود قرار است در این سفر بخشی از این منابع مالی آزاد شود.

صبح دوشنبه عبدالناصر همتی برای مذاکره با مقامات بانکی و اقتصادی عراق در رأس هیأت بانکی و تجاری به بغداد سفر کرد. عراق خریدار گاز و برق از ایران است. بخشی از منابع مالی ایران از منبع صادرات انرژی به عراق در نزد این کشور است. قرار است در این سفر بخشی از این منابع مالی آزاد شود. همتی بارها به عراق سفر کرده است، او در شانزدهم بهمن‌ماه ۱۳۹۷ امضای توافق سازوکار پرداخت مالی میان دو کشور ایران و عراق امضا کرده بود. همچنین در سفر بعدی خود درباره استفاده از منابع مالی ایران برای واردات کالاهای اساسی مانند دارو از عراق تفاهم کرده بود. عراق یکی از بزرگ‌ترین بازارهای هدف صادراتی ایران هم هست. در این باره یحیی آل‌اسحاق، رئیس اتاق مشترک ایران و عراق می‌گوید: تعامل بین ایران و عراق در حوزه نقل و انتقال پولی به دو بخش تقسیم می‌شود: بخشی روابط اقتصادی میان دو دولت است؛ بازگشت ارز حاصل از صادرات برق، گاز و سایر انرژی‌ها شرایط خاصی دارد، اما بخشی از این نقل و انتقال توسط بخش خصوصی دو کشور انجام می‌شود.

رئیس اتاق مشترک ایران و عراق ادامه می‌دهد: برخی از تجار ایرانی و صادرکننده‌ها با کارت بازرگانی کالا صادر می‌کنند و با خودشان صاحب کالا هستند؛ این افراد ممکن است تسویه مالی را با ریال انجام دهند. البته گروه دیگری هم هستند که با دینار و ارز تعامل می‌کنند. مجموعه اینها تابع نظامات بانک مرکزی است.

آگهی دعوت

بدینوسیله از کلیه سهامداران شرکت آبشوران (با مسئولیت محدود) ثبت شده به شماره ۲۱۹۸ و شناسه ملی ۱۰۱۰۹۲۰۴۱۶ دعوت به عمل می آید که در جلسه مجمع عمومی فوق العاده در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۰۳ ساعت ۱۰ صبح در محل قانونی شرکت حضور بعمل رسانید.
تصمیمات: نقل و انتقال سهم الشرکه

هیئت مدیره

روند صعودی قیمت‌ها با عرضه ۸۵ میلیون دلار در بازار ارز متوقف شد

حمله بانک مرکزی به دلار

مداخله در بازار به معنای تزریق اسکناس نیست

در همین حال، مداخله در بازار ارز تیغ دو لبه‌ای است که می‌تواند بسیاری از سیاست‌های ارزی دولت‌ها را تحت‌الشعاع قرار دهد. در این بین کارشناسان دیدگاه‌های مختلفی نسبت به این رویه دارند. با این حال، نکته مهم این است که اگر چه مداخله بانک مرکزی در بازار ارز به منظور حفظ ارزش پول ملی و همچنین مدیریت در نحوه مصرف ارز ضروری است، اما با شرایط مختلف، مداخله باید متفاوت باشد.

در این زمینه، سیدياسر جبرائیلی، کارشناس اقتصاد سیاسی با بیان اینکه مداخله در بازار ارز به این معنا که بانک مرکزی با مدیریت عرضه



ارز قیمت آن را کنترل کند، راهبرد درستی نیست و نه تنها موفقیت نمی‌آورد بلکه هدر دادن ارز هم است، به ایبنا می‌گوید: چه در دولت سابق و چه در دولت فعلی این اقدام اشتباه است و چه ارز دولتی و چه ارز بخش خصوصی باید در چرخه اقتصاد یک کشور قرار بگیرد و صرف نیازهایی شود که ناظر به منافع عمومی هستند. متأسفانه در همه دوره‌ها ارز به مصارفی رسیده که با منافع عمومی در تضاد بود. ما با تخصیص بهینه ارز هم می‌توانیم جلوی قاچاق را بگیریم. چراکه قاچاقچی درآمدی ندارد و پول را از همین بازار جمع می‌کند و با آن قاچاق کالا انجام می‌دهد که این روند به اقتصاد آسیب می‌زند. پس اگر ما در بازگرداندن ارزهای حاصل از صادرات به شدت سختگیری کنیم آن وقت می‌توان مداخله در بازار ارز را مثبت دانست.

رئیس کل بانک مرکزی به همتای عراقی‌اش چه گفت؟

احتمال آزادسازی منابع ارزی با سفر همتی به بغداد

اما اخیرا بانک مرکزی از رفع تعهد ارزی صادرکننده‌ها به عراق گفته که باید مثل صادرات به بقیه جاها انجام شود، ولی آل‌اسحاق معتقد است: واقعیت این است که وضعیت بازار عراق و افغانستان مثل بازار سایر کشورها نیست. باید بانک مرکزی واقعیت‌های اقتصادی دو کشور را قبول کند؛ باید شیوه خاص این کشورها را به رسمیت بشناسد و گرنه این مختصر صادرات به کشور عراق و افغانستان هم به مشکل می‌خورد و بازار را به رقیبا واگذار می‌کنیم.

در همین حال، رئیس کل بانک مرکزی پس از ورود به بغداد با همتای عراقی‌اش دیدار کرد و گفت که مقامات عراقی بر حل‌وفصل مسائل بانکی میان دو کشور تأکید دارند و به‌زودی با سازوکارهای اتخاذشده، این مشکلات رفع خواهد شد.

مصطفی غالب مخیف نیز در این گفت‌وگو تأکید کرد: تلاش داریم به همکاری بانکی با جمهوری اسلامی ایران ادامه دهیم و از تجارب تهران در امور مالی و بانکی استفاده خواهیم کرد. تمام تلاش ما این است

جبرائیلی تأکید می‌کند: اقدامات مداخله‌ای در بازار کاملاً باید تحت مدیریت دولت برای مصارف خاص در نظر گرفته شود و همه مبادلات باید رهگیری شود تا به مقصد اصابت کند بنابراین مداخله در بازار به معنای پخش اسکناس در بازار، ۱۰۰ درصد کار غلطی است و از سوی دیگر، رهگیری نکردن ارز مشکل را دو چندان می‌کند.

او با بیان اینکه در شش ماهه اول امسال ما حدوداً ۱۳ میلیارد دلار صادرات و ۱۶ میلیارد دلار واردات داشته‌ایم، پیشنهاد می‌کند: اگر آن ۱۳ میلیارد دلار به چرخه اقتصادی کشور بازگردد و بانک مرکزی تدابیری بیندیشد که صادرکننده حتی اگر ارز هم نمی‌آورد ما به ازای صادرات خود سهمیه‌ای برای واردات کالاهای اساسی برایش تعیین شود، این نیز مطلوب است.

جبرائیلی اضافه می‌کند: چون ما ارز را برای این می‌خواهیم که واردات کنیم و نیازهایمان را تأمین کنیم، پس حتی صادرکنندگان اگر به صورت تهاتری کالای موردنیاز کشور را تأمین کنند، به نظر من باید بانک مرکزی از آنان بپذیرد چون به نظر می‌رسد این راهکار مناسبی باشد که البته این مسئله به تنهایی در اختیار رئیس بانک مرکزی نیست چون دولت باید این را سازماندهی کند و بخش‌های مختلفی از جمله بانک مرکزی، وزارت اقتصاد و وزارت صمت را با هم هماهنگ تقسیم وظایف کند.

مداخله در بازار ارز در دوران کرونا ضروری است

حسن گلمرادی، عضو هیأت علمی موسسه عالی آموزش بانکداری ایران نیز درباره اینکه آیا اقدامات مداخله‌ای در بازار ارز اقدام درستی است، می‌گوید: بسته به شرایط جواب می‌تواند متفاوت باشد. از آنجا که حفظ ارزش پول ملی یکی از وظایف بانک‌های مرکزی است و معمولاً بانک‌های مرکزی نسبت به بی‌ارزش شدن ارزش پول ملی وظایفی برعهده دارند که از جمله می‌توان به اقدامات مداخله‌ای اشاره داشت در شرایطی که نیازهای ارزی و انتظارات تورمی سبب ایجاد تقاضا و افزایش آن شده و تحریم‌های یک طرفه و بیماری کرونا جریان ورودی منابع ارزی را با مشکل مواجه ساخته است، دخالت بانک مرکزی و مدیریت نرخ ارز به منظور جلوگیری از کاهش ارزش پول ملی را می‌توان اقدامی لازم و ضروری تلقی کرد.

به گفته وی، اینکه انتظار می‌رود فروش نفت بالا برود تا نرخ ارز تعدیل شود باید گفت بدون شک افزایش فروش نفت و فرآورده‌های نفتی و انتقال آن به داخل کشور می‌تواند سبب کاهش انتظارات و در نتیجه تعدیل نرخ ارز از کانال کاهش تقاضا و افزایش عرضه ارز باشد. گسترش صادرات غیرنفتی و موظف کردن صادرکنندگان به انتقال ارز به داخل کشور و افزایش و تسهیل مراودات اقتصادی بین مرزها و همسایگان از قبیل بازارچه‌های مرزی، تقویت دیپلماسی اقتصادی و رایزنی‌های اقتصادی، جلوگیری از بورس‌بازی و سفته‌بازی در بازار ارز، کنترل خروج سرمایه از کشور، تقویت بازار سرمایه و هدایت نقدینگی به بازار سرمایه و فعالیت‌های مولد و جلوگیری از جو روانی کاذب در بازار ارز از جمله اقداماتی است که می‌تواند در شرایط کنونی در تعادل بازار ارز نقش داشته باشد.

که همکاری دو کشور ادامه داشته باشد و مشکلات موجود در حوزه مطالبات مالی و پولی ایران نیز حل می‌شود.

رئیس کل بانک مرکزی عراق افزود: برخی سازوکارها وجود دارد که می‌توان با بهره‌گیری از آنها به تقویت همکاری بانکی و پولی میان دو کشور و رفع مشکلات موجود، کمک کرد. پیشنهاد دادیم کمیته‌ای مشترک با حضور مقامات بانکی و مالی دو کشور تشکیل شود تا به راهکار لازم برای حل مسائل ایران و عراق دست یافت.

همتی نیز در این دیدار ابراز امیدواری کرد که با همکاری همتای عراقی خود مسائل پیچیده بانکی میان دو کشور برطرف شود. وی گفت: امیدوارم با اراده‌ای که نزد مقامات عراقی وجود دارد، مشکلات بانکی و مالی میان دو کشور حل شود.

همتی روابط و مناسبات جمهوری اسلامی ایران و عراق را بسیار مهم و مؤثر دانست و افزود که تهران به توسعه بیش از پیش همکاری‌ها با بغداد اهمیت می‌دهد.

نوبت اول

مناقصه عمومی



شهرداری وحیدیه در نظر دارد به استناد مجوز واصله از سوی شورای اسلامی شهر وحیدیه به شماره ۳۳/۳۰۳ مورخ ۹۹/۷/۵ نسبت به اجرای پروژه :

۱- خرید تجهیزات نصب دوربینهای پایش تصویری سطح شهروحیدیه با برآورد اولیه ۱۶/۹۹۳/۴۳۰/۰۰۰ ریال اقدام نماید لذا از کلیه متقاضیان دعوت بعمل می آورد حداقل قیمت پیشنهادی خود را جهت اجرای پروژه فوق در ۳پاکت جداگانه به شرح زیر ۱- پاکت الف / حاوی ضمانت نامه معتبربانکی (۵۵درصد قیمت برآورد اولیه).

۲- پاکت ب / حاوی مدارک مثبته شرکت و تاییدیه اداره کل حراست استانداری تهران .

۳- پاکت ج / حاوی قیمت پیشنهادی .. حداکثر تا۱۰روز از تاریخ درج آگهی نوبت دوم به امور مالی شهرداری وحیدیه تحویل ورسید دریافت نمایند .در ضمن شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است و کلیه کسورات متعلقه و هزینه درج آگهی نیز به عهده برنده مناقصه می باشد و به پیشنهادات مشروط و مخدوش و فاقد ضمانت نامه بانکی معتبرمعادل ۵٪ قیمت برآورد اولیه ترتیب اثرداده نخواهد شد.

۴- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۶۵۶۳۶۲۰۰ تماس حاصل نمایید.

تاریخ انتشار نوبت دوم:۹۹/۷/۲۹

تاریخ انتشار نوبت اول:۹۹/۷/۲۴

شهرداری وحیدیه

گوشت قرمز گران شد

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی گفت از ابتدای هفته گوشت گاوی ۴ تا ۵ هزار تومان و گوشت گوسفندی نیز در روزهای گذشته حدود ۲هزار تومان افزایش قیمت داشته است.
علی اصغر ملکی در گفت وگو با ایسنا، در پاسخ به این سوال که آیا قیمت گوشت قرمز در روزهای اخیر افزایش یافته است، گفت: گوشت گاوی از ابتدای هفته و گوشت گوسفندی نیز از روز گذشته با افزایش قیمت همراه شده است که این افزایش قیمت در گوشت گوساله چهار تا پنج هزار تومان و در گوشت گوسفندی نیز حدود ۲ هزار تومان بوده است.
رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی اضافه کرد: در شش ماهه دوم سال هستیم و نهاده‌های دامی و علوفه گران شده است و دامداران مجبور به افزایش قیمت دام‌های‌شان هستند. وی تصریح کرد: تقاضا برای خرید گوشت افزایش نیافته است و قیمت گوشت در آینده به عرضه و تقاضا بستگی دارد.
به گزارش ایسنا، براساس مشاهدات میدانی از خرده‌فروشی‌های سطح شهر تهران در روز دوشنبه (۲۱مهرماه) قیمت هر کیلو شقه گوسفندی تا ۱۰۷ هزار تومان و قیمت هر کیلو گوشت گوساله نیز با قیمت ۱۱۰ هزار تومان در خرده‌فروشی‌های سطح شهر تهران عرضه می‌شود.

صادرات محصولات کشاورزی راهی برای بی‌نیازی از درآمدهای نفتی

یک مقام مسئول گفت با توجه به پتانسیل بالای تولید، می‌توان با صادرات محصولات کشاورزی از درآمدهای نفتی بی‌نیاز شد.
سید جعفر حسینی، مشاور ارشد نظام صنفی کشاورزی و منابع طبیعی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه امکان جایگزینی محصولات کشاورزی با درآمدهای نفتی وجود دارد، اظهار کرد: با وجود آنکه صادرات محصولات کشاورزی ارزآوری خوبی برای کشور دربردارند، اما متأسفانه وزارت جهاد کشاورزی و وزارت صمت برنامه مدونی در این خصوص ندارند. او با انتقاد از این مسئله که وزارت جهاد کشاورزی وظایف خود را به درستی انجام نمی‌دهد، افزود: وزارت جهاد کشاورزی اذعان می‌کند که با واگذاری برخی امور به وزارت صمت، آنها باید نسبت به امور صادرات برنامه‌ریزی کنند که متأسفانه وزارت صمت کاملا نسبت به این موضوع بی‌تفاوت است و تنها به حوزه خودروسازی فکر می‌کند.
حسینی ادامه داد: اگر مسئولان برنامه‌ریزی مدونی برای تولید نداشته باشند، با این وجود نمی‌توان آمیدی به توسعه صادرات محصولات کشاورزی داشت، در حالی که محصولات خشکبار ایرانی نظیر کشمش، پسته، خرمای بادام و زعفران در دنیا بی‌نظیر هستند. او با تاکید بر احیای قانون تمرکز بیان کرد: تا زمانی که قانون انتزاع بلاتکلیف باشد، وزارت جهاد کشاورزی و وزارت صمت برنامه خود را به درستی انجام نمی‌دهند که با این وجود عمده محصولات به مصرف واقعی می‌رسد و مابقی به ضایعات تبدیل می‌شود.
مشاور ارشد نظام صنفی کشاورزی در پایان با بیان اینکه نیازی به درآمدهای نفتی نداریم، تصریح کرد: همه ساله یکی از محصولات کشاورزی به دلیل نبود بازار مناسب اعم از سیب‌زمینی و پیاز هدر می‌رود، در حالی که این قابلیت وجود دارد که با صادرات محصولات زراعی و باغی با ارزآوری مناسب از درآمدهای نفتی بی‌نیاز شد.

افزایش ۱۰ تا ۱۵درصدی تولید طلای سرخ در راه است

عضو شورای ملی زعفران گفت پیش‌بینی می‌شود امسال تولید زعفران نسبت به سال قبل ۱۰ تا ۱۵درصد افزایش یابد.
علی حسینی، عضو شورای ملی زعفران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه برداشت زعفران آغاز به زودی آغاز می‌شود، اظهار کرد: طی روزهای اخیر برداشت نوبرانه زعفران آغاز شده و طی ۱۰ روز آینده به انبوه می‌رسد. او افزود: با توجه به رصد مزارع پیش‌بینی می‌شود که اگر مشکل خاصی رخ ندهد، تولید این محصول نسبت به مدت مشابه سال قبل حداقل ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش یابد.
حسینی ادامه داد: با وجود آنکه برداشت زعفران به انبوه نرسیده است، نمی‌توان حداقل و حداکثری برای قیمت تعیین کرد و به عبارت دیگر نرخ واقعی محصول در ۱۰ روز آینده مشخص می‌شود. این مقام مسئول با انتقاد از عرضه هر مثقال زعفران با نرخ ۱۰۰ هزار تومان در مغازه‌ها بیان کرد: عرضه هر مثقال زعفران با نرخ ۱۰۰ هزار تومان نوعی سودجویی و فرصت‌طلبی است، چراکه مغازه‌داران سال قبل نصف این نرخ خریداری کردند و با عرضه به قیمت‌های غیرواقعی سودهای هنگفتی به جیب می‌زنند.
عضو شورای ملی زعفران از توقف صادرات طلای سرخ خبر داد و گفت: با توجه به آغاز برداشت زعفران، پیش‌بینی می‌شود که صادرات طی یک ماه آینده با رسیدن قیمت محصول به نرخ واقعی آغاز شود. او در پایان تصریح کرد: مسئولان اگر نقدینگی موردنیاز کشاورزان را در قالب وام‌های کوتاه‌مدت تامین کنند، کشاورزان دیگر مجبور به فروش زعفران تولیدی خود به دلال و واسطه‌ها برای تامین نقدینگی موردنیاز نخواهند بود.

سه‌میه مواد پتروشیمی مورد مصرف در صنایع نساجی اصلاح شد

مدیرکل صنایع غیرفلزی وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام کرد: با اجرای برنامه اصلاح سه‌میه مواد پتروشیمی مورد مصرف در صنایع پراساس آمار تولید و میزان خرید سال قبل، در عرضه هفته گذشته بورس شاهد کاهش ۵۰ درصدی سه‌میه‌های دریافتی بودیم.

به گزارش ایسنا، محسن صفدری اظهار کرد: اصلاح سه‌میه مواد پتروشیمی به منظور مدیریت تقاضای محصولات پتروشیمی مورد مصرف در صنایع و در راستای کاهش قیمت تمام شده مواد اولیه موردنیاز صنعت انجام شده است.

وی افزود: در مجموع ۶۸۶ واحد صنعتی مصرف‌کننده پروپیلن نساجی در کشور وجود داشتند که پس از تصمیم کمیته راهبری مدیریت تقاضای محصولات پتروشیمی و طرح افق برای مدیریت تقاضای مواد پتروشیمی و دستور اصلاح سه‌میه واحدها، در عرض هفته گذشته ۴۰۷ واحد مشمول اصلاح سه‌میه شدند.

جلسه تعیین قیمت بلیت هواپیما به تعویق افتاد



کرده‌اند.

براساس این گزارش شب گذشته هم اسلامی درباره قیمت‌گذاری بلیت هواپیماها گفت: نفس قیمت‌گذاری وظیفه دولت نیست و طبق قانون، قیمت با عرضه و تقاضا تعیین می‌شود.

او ادامه داد: در این شرایط با یک اقدام هیجانی نمی‌توان قیمت‌ها را تعیین کرد. سازمان هواپیمایی کشوری باید جلساتی را برگزار کند و ما جمع‌بندی و نتایج بررسی‌ها را ببینیم و به یک نتیجه نهایی برسیم. اسلامی ادامه داد: براساس آن چیزی که اعلام شده، تغییر قیمت‌ها در اول آبان ماه فعلا متوقف شده است تا نتیجه نهایی بعد از بررسی‌های بیشتر اعلام شود.

وزیر راه و شهرسازی گفت: ما اگر بخواهیم به صورت هیجانی و براساس حباب ارز تصمیم بگیریم واقعا همه چیز متأثر می‌شود ولی الان زمان تغییر و تصمیم‌گیری در این بخش نیست.
کلام آخر اینکه دستور وزیر راه و شهرسازی برای لغو افزایش قیمت بلیت هواپیما تاثیر بسیار زیادی برای برقراری آرامش در این حوزه داشت که امیدواریم با برگزاری جلسه امروز همچنان این دستور به قوت خود باقی بماند.

به گفته این مقام مسئول به نظر می‌رسد که وزیر راه و شهرسازی از صحبت‌های روز گذشته خود عقب‌نشینی کرده باشد.

اجازه افزایش قیمت بلیت هواپیما را نمی‌دهیم
رئیس هیأت مدیره دفاتر خدمات مسافرتی تصریح کرد: به هیچ عنوان اجازه نخواهیم داد که با این بهانه‌ها مجددا قیمت بلیت هواپیما افزایش یابد.

او توضیح داد: بعد از پیگیری‌های زیاد امروز ساعت ۲ مجددا جلسه‌ای با حضور مدیران بازرگانی ایران‌ها و نمایندگان مجلس و وزیر راه و شهرسازی برگزار خواهد شد.

تعیین قیمت بلیت هواپیما فرمول خاصی ندارد

رفیعی در پاسخ به سوال خبرنگار باشگاه خبرنگاران جوان مبنی بر اینکه آیا تعیین شدن قیمت بلیت هواپیما فرمول خاصی دارد، افزود: به هیچ عنوان قیمت بلیت هواپیما فرمول خاصی ندارد و تنها براساس عرضه و تقاضا تعیین می‌شود.

گفتنی است، موضوع افزایش قیمت بلیت هواپیما از چند روز پیش واکنش‌های بسیار زیادی را به دنبال داشت به طوری که نمایندگان مجلس و همچنین شورای رقابت برای رسیدگی به این موضوع ورود

جلسه بررسی قیمت بلیت هواپیماها که قرار بود صبح دیروز برگزار شود به دلیل عدم حضور مدیران بازرگانی ایران‌ها لغو شد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، قرار بود صبح روز گذشته جلسه بررسی نهایی قیمت بلیت هواپیما با حضور وزیر راه و شهرسازی و مدیران شرکت‌های هواپیمایی برگزار شود، اما این جلسه به ظهر امروز موکول شد.

روز گذشته محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی اعلام کرد: سازمان هواپیمایی کشوری با حضور اعضای انجمن شرکت‌های هواپیمایی جلسه‌ای درباره قیمت بلیت هواپیما برگزار خواهد کرد و هر نتیجه‌ای در این نشست به دست بیاید ما نیز آن را می‌پذیریم.

وزیر راه و شهرسازی گفت: به هیچ وجه اجازه نمی‌دهیم شرکت‌های هواپیمایی افزایش قیمت را اعمال کنند.

رفیعی رئیس هیأت مدیره دفاتر خدمات مسافرتی در گفت‌وگو با خبرنگار راه و شهرسازی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران با بیان اینکه امروز مقرر شده بود در ساعت ۱۰ صبح جلسه‌ای در رابطه با قیمت بلیت هواپیما برگزار شود، افزود: متأسفانه به دلیل عدم حضور مدیران بازرگانی ایران‌ها جلسه در این ساعت لغو شد.

با وجود اذعان مسئولان پشتیبانی امور دام مبنی بر تامین نهاده‌های دامی، اما مرغداران در تامین ذرت و سویا همچنان دچار مشکل هستند.
به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، طی چند ماه اخیر چالش‌هایی در تامین بازار نهاده‌های دامی و تاثیر آن در قیمت تمام شده مرغ به ساماندهی بازار تاکنون بی‌نتیجه مانده است.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که قیمت کنجاله سویا در بازار آزاد ۵ برابر ذرت ۲ تا ۳ برابر نرخ مصوب است که این امر در قیمت تمام شده تولید تاثیر بسزایی دارد.

بسیاری از فعالان صنعت مرغداری بر این باورند که نرخ تمام شده هر کیلومرغ زنده با احتساب تامین ۵۰ درصد نهاده با نرخ مصوب، ۱۷ هزار و ۷۰۰ تومان و مرغ گرم ۲۵ هزار تومان است که در صورت حذف ارز دولتی از واردات نهاده‌های دامی، قیمت مرغ گرم به بیش از ۴۰هزار تومان می‌رسد و با این وجود مرغ به کالای لوکس در سبد خانوار تبدیل می‌شود.

با وجود اذعان مسئولان پشتیبانی امور دام مبنی بر تامین ۵۰۰ هزار تن نهاده دامی در فصل پاییز، اما مرغداران در تامین ذرت و سویای

بحران بازار مرغ به دلیل مشکلات تامین نهاده دامی

صورت می‌گیرد، بیان کرد: با وجود تخصیص ارز دولتی به واردات نهاده‌های دامی، پیش‌بینی دقیقی راجع به وضعیت قیمت نداریم چراکه آینده بازار به تصمیمات دولت بستگی دارد.

نایب رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی ادامه داد: بنابر آخرین مصوبه ستاد تنظیم بازار، قیمت تمام شده هر کیلو مرغ زنده به شرط تامین ۱۰۰درصدی نهاده‌های دامی ۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان است، در حالی که سویا و ذرت موردنیاز ۱۰۰ درصد با نرخ مصوب تامین نشده است.

وی نرخ مصوب هر کیلو ذرت را یک هزار و ۵۰۰ تومان و کنجاله سویا را ۲ هزار و ۴۵۰ تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به افزایش ۳ برابری قیمت واکسن و دارو، نرخ تمام شده هر کیلو مرغ زنده با احتساب تامین ۱۰۰درصدی نهاده ۱۳۰ هزار و ۶۰۰ تومان و قیمت مرغ گرم ۱۹ هزار و ۷۰۰ تومان است، در حالی که هم‌اکنون مسئولان اذعان می‌کنند که تنها ۴۰ تا ۵۰ درصد نهاده‌ها با نرخ مصوب و مابقی از بازار آزاد تامین می‌شود که با این وجود قیمت تمام شده هر کیلو مرغ زنده ۱۷ هزار و ۷۰۰ تومان و مرغ گرم ۲۵ هزار و ۶۰۰ تومان است.

موردنیاز همچنان دچار مشکل هستند که اگر هرچه سریع‌تر تدابیری برای رفع این بحران اندیشیده نشود، صنعت مرغداری در ورطه نابودی قرار می‌گیرد. حال به سراغ مسئولان ذی ربط می‌رویم تا از آخرین جزئیات بازار نهاده‌های دامی و تاثیر آن در قیمت تمام شده مرغ به عنوان یکی از کالاهای پروتئینی سبد خانوار باخبر شویم:

بازار نهاده‌های دامی همچنان بحرانی است
حبیب اسدالله نژاد، نایب رئیس کانون انجمن صنفی مرغداران گوشتی در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه بازار نهاده‌های دامی همچنان بحرانی است، اظهار کرد: هم‌اکنون قیمت هر کیلو کنجاله سویا از ۱۳ هزار تومان فراتر رفته است که با نرخ مصوب خود اختلاف چندبرابری دارد. وی افزود: علی‌رغم اظهار نظر مسئولان پشتیبانی امور دام مبنی بر تسریع در بارگیری نهاده‌های دامی، اما تاکنون این امر محقق نشده است که انتظار می‌رود دستگاه‌های مسئول قیمت کنجاله سویا را منطقی کنند.

اسدالله‌نژاد با اشاره به اینکه توزیع نهاده‌های دامی تنها توسط دولت

جزییات میزان و نحوه اعمال جریمه‌های کرونا در پایتخت

ماسک باید ۱۵۰۰ تومان توزیع شود

را رعایت نمی‌کنند جریمه ۵۰ هزار تومانی و برای افرادی که بیمار شده‌اند و قرنطینه را رعایت نمی‌کنند جریمه ۲۰۰ هزار تومانی اعمال خواهد شد.

به گفته وی، این جریمه‌ها برای شهروندان از طریق نیروی انتظامی با چهره‌نگاری انجام خواهد شد و بازرسین وزارت بهداشت نیز در این خصوص اقدامات لازم را انجام خواهند داد.

وی ادامه داد: در حوزه حمل و نقل عمومی رانندگانی که از ماسک استفاده نمی‌کنند جریمه ۱۰۰ هزار تومانی و برای هر مسافر متخلف نیز ۲۰ هزار تومان جریمه اعمال خواهد شد.

گودرزی این‌را هم گفت که تمامی ناوگان حمل و نقل عمومی و مسافران آنها موظف به استفاده از ماسک هستند.
عدم رعایت این موضوع برای شرکت‌های حمل و نقلی جریمه ۵۰۰ هزار تومانی را در پی خواهد داشت و به ازای هر مسافر جریمه ۲۰ هزار تومانی اعمال می‌شود.

معاون استانداری تهران در تشریح شمار مبتلایان به کروناویروس در سطح استان تهران گفت: تا این لحظه ۱۲۶ هزار نفر به این بیماری مبتلا شدند و ۸۱۰۰ نفر نیز جان خود را از دست دادند.
متأسفانه میزان رعایت پروتکل در استان تهران کاهش پیدا کرده و بر همین اساس چهار راهکار استفاده از ماسک، غربالگری، مراقبت و قرنطینه و آگاهی‌بخشی در دستور کار قرار گرفته است.
قطعا افرادی که مبتلا به بیماری شده‌اند باید نسبت به تکمیل فرم‌های وزارت بهداشت اقدام کنند و برای خارج شدن از قرنطینه حتما هماهنگی انجام دهند.
در غیر این‌ صورت خروج بدون هماهنگی از قرنطینه ۲۰۰ هزار تومان جریمه در پی خواهد داشت و نظارت این موضوع نیز با بازرسان بهداشت و درمان خواهد بود.

به گفته گودرزی، همچنین افرادی که در مکان‌های بسته و سر باز از ماسک استفاده نکنند نیروی انتظامی و بازرسان بهداشت و درمان و نیروهای مقاومت بسیج نسبت به اعمال جریمه آنها اقدام خواهند کرد.

سیگنال تشدید تحریم‌ها برای صنعت خودرو چیست؟

یک کارشناس صنعت خودرو درباره اینکه آیا تشدید تحریم‌ها، باز هم اثری روی صنعت خودرو می‌گذارد، اظهار داشت دیگر هیچ تشدیدِ وجود ندارد؛ هر آنچه تحریم‌پذیر بود، تاکنون تحریم شده است و چیزی وجود ندارد که به لیست تحریم‌ها اضافه شود.

مریم فکری گفت: با وجود آزمون‌ون روش‌های مختلف برای کاستن از التهاب بازار خودرو، این روزها پی در پی رکوردهای قیمتی جدیدی به ثبت می‌رسد که نشان می‌دهد این بازار نیز هم‌راستا با اوضاع کلی اقتصاد کشور پیش می‌رود. در روزهایی که نرخ ارز باز هم بالا رفته و به تبع آن، دیگر بازارها در مسیر صعود قرار گرفته‌اند، خودرو نیز از قافله گرانی عقب نمانده و پا به پای دیگر کالاها مرزهای قیمتی را رد می‌کند؛ تا جایی که بنا به گفته فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو، افزایش قیمت‌ها منجر به انقباض شدید بازارها و نیز کاهش تقاضا شده است. وی در کافه‌خبر خبرگزاری خبرآنلاین درباره تعطیلی سایت‌های اینترنتی فروش خودرو عنوان کرد: این اقدام فقط موجب کاهش شدید شفافیت در بازار و حتی افزایش لجام‌گسیخته آن شده است؛ به طوری که من به عنوان یک کارشناس بازار، قیمت محصولات را نمی‌دانم و هر روز اعداد و ارقام عجیبی می‌شنوم. به اعتقاد زاوه، این تعطیلی حتی کلاهبرداری و گران‌فروشی را تسهیل کرده است.

آنچه در ادامه می‌خوانید، مشروح گفت‌وگو با فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو درباره وضعیت بازار خودرو در کافه خبر خبرآنلاین، است.

❖ وضعیت حال حاضر بازار خودروی داخلی را به طور کلی چطور ارزیابی می‌کنید؟

در حال حاضر بازار خودرو همانند همه بازارهای کشور دچار تلاطم توری شدید است. سیاست‌های انبساطی مالی دولت، عدم توجه به کسر شدید درآمدها در دوران تحریم، پولی‌سازی کسری بودجه در کنار بی‌انضباطی پولی در بانک مرکزی، افزایش شدید پایه پولی و عبور نقدینگی از مرزهای بحرانی، سبب تورم شدید در کشور شده است. بازار خودرو، مسکن و از آنها مهم‌تر، بازار مواد غذایی با بحران شدید افزایش قیمت مواجه هستند؛ در حالی که نه‌تنها اقشار کارمند و حقوق‌بگیر که کارآفرینان خصوصی و اصناف و مشاغل خدماتی با کاهش شدید درآمد مواجه شده‌اند. این رویه سبب انقباض شدید بازارها شده و در بسیاری از بازارها کاهش تقاضا محسوس شده است.

کاهش شدید تقاضا در مواد غذایی که از اهمیت سلامتی عمومی برخوردار است، هشدار است که باید آن را خیلی جدی گرفت. این کاهش تقاضا، محدود به مناطق فقیر کشور نیست. حتی در مناطق گران‌قیمت شهرهایی مانند تهران، می‌توان به عینه کاهش حجم خرید مشتریان را دید. این موضوع در بازار خودرو هم عینا مشاهده می‌شود.

هرچند فشار سنگینی از باب افزایش قیمت بازار خودرو به‌خصوص در بالای بازار به مصرف‌کننده وارد می‌شود و تقاضا را تحت‌الشعاع قرار داده، اما نکته نگران‌کننده افزایش شدید خودروهای ارزان‌قیمت داخلی و خودروهای تجاری است. بخش مهمی از تقاضای بازار خودروهای ارزان‌قیمت، کاربرد دوگانه شخصی-تجاری برای مشتریان دارد. تعداد زیادی از افرادی که این خودروها را می‌خریدند، هم مصارف شخصی خود را انجام می‌دادند و هم برای کار دوم در قالب تاکسی‌های اینترنتی و یا مسافربری شخصی به کسب درآمد برای کمک هزینه زندگی اقدام می‌کردند. این سطح قیمت‌ها هم خرید را غیرممکن کرده است و هم در صورت موجود بودن منابع مالی کافی برای مشتری، فعالیت تجاری با خودرو را غیراقتصادی کرده است.

ارزان‌ترین خودروی ساخت داخل به بیش از ۱۳۰ میلیون تومان رسیده است که هزینه مالی سالانه آن برای خریدار بیش از ۲ میلیون تومان در ماه افزودن هزینه‌هایی مانند بیمه، سوخت، سرویس، لاستیک و تعمیراتی که ناشی از کیفیت نازل این خودروهاست، سبب می‌شود عملا فعالیت اقتصادی با آنها صرفه نداشته باشد و بهای تمام شده استفاده به مراتب بالاتر از درآمد ماهانه آنها شود. در واقع این قشر نه‌تنها در زمان خرید خودرو که در زمان استفاده هم تحت فشار شدیدی هستند که عواقب به اقتصادی دارد که می‌تواند در صورت بی‌توجهی به چالش‌های اجتماعی تبدیل شود. در این بین، قیمت خودرو برای طبقه متوسط و حتی ثروتمند به حدی رسیده است که اصولا خرید خودرو تبدیل به آرزو شده است.

خودروهایی که با وجود ثبت سفارش همچنان در گمرکات بلاتکلیفند

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو با اشاره به آخرین وضع خودروهای کشورشده در گمرکات، واردات را تنها راه گشایش در بازار خودرو پیشرو اعلام کرد و گفت به رغم راهکارهای ارائه‌شده به دولت و مجلس تاکنون پاسخی از سوی مسئولان درخصوص رفع ممنوعیت واردات خودرو اعلام نشده است. مهدی دافدر در گفت و گو با خبرنگار پرشین ، با اشاره به گذشت نزدیک به یک ماه از اتمام مهلت ترخیص خودروهای رسوب شده در گمرک اظهار داشت: همچنان بالغ بر ۲۴۰۰ دستگاه خودرو در گمرکات باقی است که حدود ۱۱۰۰ دستگاه از این خودروها در اختیار مرجع قضایی است و الباقی آنها نیز کم‌اکن بلاتکلیف است. وی با توجه به آخرین وضعیت خودروهای فاقد ثبت سفارش تصریح کرد: اگرچه اکثر خودروهای دارای ثبت سفارش و دیو در گمرکات در آخرین مهلت تعیین شده ترخیص شدند اما عمده خودروهای باقی مانده در گمرک که تاکنون امکان ترخیص پیدا نکردند یا ثبت سفارش نداشته و یا بالای ۲۵۰۰ سی سی بوده و مشکلاتی به لحاظ استاندارد داشتند. وی افزود: در حال حاضر تنها مشکل درخصوص افرادی است که هم اظهارنامه داشتند و هم ثبت سفارش و پرداختی‌های گمرکی را انجام دادند، اما برای ترخیص به آخرین مهلت تعیین شده در تاریخ ۲۶ شهریور امسال نرسیدند بنابراین همچنان بلاتکلیف هستند. دبیر انجمن واردکنندگان خودرو تصریح کرد: تاکنون برای هیچ کدام از خودروهایی که به دلیل مشکل قضایی ترخیص نشدند حکم برائت صادر نشده است.

کاسبی جدید دلالان با خرید و فروش «کدهای رزرو تایرهای وانتی»



خود در سامانه جامع تجارت شدند، برخی افراد به سرعت اقدام به رزرو این تایرها در سامانه کرده و در نتیجه موجودی توزیع‌کنندگان این تایرها را به نفع خود قفل کردند که در ادامه، افزایش قیمت‌ها را به دنبال داشته است.

وی یادآور شد: علاوه بر سامانه جامع تجارت که مربوط به ستاد تنظیم بازار است و تولیدکنندگان موظفند تولیدات و محصولات خود را با ذکر جزئیات وارد آن کنند، سامانه‌های دیگری نظیر سامانه جامع انبارها و سامانه ۱۲۴ وجود دارند، این در حالی است انتظار می‌رود سامانه‌های ذکرشده با یکدیگر پیوند داشته باشند.

تنها تاکید کرد: وجود گزینه رزرو دو ماهه کالا در سامانه جامع تجارت فاسداز بوده و یکی از آثار سوء آن که همین فروش کدهای رزرو و در نتیجه افزایش قیمت تایرهای وانتی است.

سختگوی انجمن تولیدکنندگان تایر ادامه داد: این در حالی است که برخی محصولات در سامانه پادشده بدون کد «آپسیک» بوده، اما برخی دیگر کدهای مکرر دارند.

مشکلات تولید

پشت پرده ارتباط تعداد خودرو و مصرف بنزین

گرای غلط وزارت نفت

کرد نیازی به کارت سوخت نیست و هزینه ۲۰ میلیارد تومانی سامانه کارت سوخت، چیزی جز دردرس و فشار مالی برای این وزارتخانه ندارد. در مقابل اما بسیاری از کارشناسان معتقد بودند حذف سامانه و تشریفاتنی کردن کارت سوخت، منجر به از دست رفتن اطلاعات مهمی در حوزه مصرف بنزین و افزایش قاچاق می‌شود، اما زنگنه با رد این ادعا، اعلام کرد کارت سوخت هیچ اطلاعات مهمی در اختیار نظام اقتصادی قرار نمی‌دهد.

مهم‌ترین منتقد وزارت نفت، وزارت کشور بود که معتقد بود حذف کارت سوخت منجر به افزایش قاچاق می‌شود، اما در نهایت وزارت نفت، توانست رأی خود را بر کرسی بنشاند و مجلس هم در سال ۹۵ رأی به حذف کارت سوخت داد.

اصلاحات بهارستانی

با بالاگرفتن اختلافات در این باره، اما مجلس شورای اسلامی در اصلاحیه‌ای در تاریخ ۲۰ اردیبهشت ۹۶ تصمیم گرفت کارت سوخت را حفظ کند. نکته جالب در این باره نقش‌آفرینی نمایندگان نزدیک به وزارت نفت برای عدم تصویب حفظ کارت سوخت بود.

به عنوان نمونه، اسدالله قهرخانی سختگوی کمیسیون انرژی در این باره گفته بود: حفظ کارت سوخت تنها در زمانی که بنزین به ایران فروخته نمی‌شد و در تولید بنزین خودکفا نبودیم، ضروری بود. با توجه به تولید داخلی بنزین و گام نهادن در جهت خودکفا شدن در بنزین حفظ کارت سوخت معنایی ندارد.

وابستگی ۳۰ تا ۴۰درصدی صنعت تایر به واردات مواد اولیه

دلالان و سوداگران در بازار تایر و احتکار لاستیک، افزود: ناتوانی دولت در ساماندهی بازار موجب شده که بازار لاستیک به عرصه‌ای برای سوداگران و مأمنی برای سرمایه‌های سرگردان مردم تبدیل شود. وابستگی ۳۰ تا ۴۰ درصدی صنعت تایر به واردات مواد اولیه وی اضافه کرد: وابستگی ۳۰ تا ۴۰ درصدی صنعت تایر به واردات مواد اولیه و وجود مشکلات متعدد مانند انتقال پول به خارج از کشور، نوسانات ارزی، کمبود نقدینگی و... موجب شده تولیدکنندگان داخلی نتوانند نیاز بازار را تامین کنند، بنابراین کاهش عرضه در بازار به واسطه این موانع، گرانی تایر و نابسامانی بازار لاستیک را رقم زده است. این نماینده مردم در مجلس یازدهم با بیان اینکه تداوم نابسامانی بازار لاستیک موجب تحمیل بار مضاعف به خانواده‌ها می‌شود زیرا تایر کالایی مصرفی بوده و پس از دوره‌ای مشخص باید تعویض شود، ادامه

سختگوی انجمن صنفی تایر ایران گفت خرید و فروش کدهای رزرو تایرهای وانتی در سامانه جامع تجارت توسط دلالان و واسطه‌ها، سبب شده تا افزایش قیمت این تایرها را در بازار شاهد باشیم.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایرنا، مصطفی تنها افزود: در سامانه جامع تجارت گزینه‌ای تحت عنوان رزرو ۲ ماهه تایر پیش‌بینی شده که امکان ثبت تایرهای وانتی را توسط مالکان خودروهای سواری میسر کرده است.

وی بیان داشت: از روز نخست با این گزینه مخالف بودیم، زیرا رزرو بدون پرداخت وجه انجام می‌شود و این مسئله به خریداران امکان می‌دهد تا هر زمانی که خواستند برای پرداخت وجه اقدام کنند و در برخی موارد به هیچ وجه برای خرید مراجعه نمی‌کنند.

تنها خاطرنشان کرد: مشکلی که اکنون و متأثر از هیجانات و رفتارهای بازار به وجود آمده، این است که کد رزروهای تایرهای وانتی از سوی افراد به دیگران فروخته می‌شود.

سختگوی انجمن تولیدکنندگان تایر بیان داشت: پس از آنکه تائرسازان از حدود یک ماه پیش مکلف به ثبت تایرهای وانتی تولیدی

وزارت نفت در حالی رشد تولید خودرو را به عنوان عامل افزایش مصرف بنزین معرفی می‌کند که آمار و ارقام موجود، این ادعا را رد می‌کنند.

به گزارش خبرنگار مهر، از همان روزهای ابتدای روی کار آمدن دولت یازدهم زمه‌مهایی درباره حذف نظام سهمیه‌بندی بنزین شکل گرفت و در اولین مرحله، سهمیه تاکسی‌ها حذف شد. با جدی‌تر شدن عزم وزارت نفت و دولت برای تکرخی کردن قیمت بنزین، کارشناسان بسیاری به وزارت نفت هشدار دادند که «عقیم‌سازی» سیستم مدیریت مصرف سوخت با برنامه‌های در پیش رو، منجر به افزایش مصرف بنزین می‌شود.

با این وجود وزیر نفت که در ابتدا از نقش نظام سهمیه‌بندی و کارت سوخت در کاهش مصرف بنزین گفته بود با تغییر موضع، اعلام کرد این سامانه کارکردی ندارد و باید حذف شود؛ موضوعی که وزارت نفت هم در جوابیه اخیر خود به این رسانه بر آن تاکید داشت.

در این میان شاهد بودیم که افزایش مصرف بنزین از سالال ۹۴ به بعد کلید خورد و از رقم ۷۱ میلیون لیتر، به رقم ۹۷ میلیون لیتر در سال گذشته رسید.

تلاش‌هایی برای حفظ کارت سوخت

از سال ۹۴ وزارت نفت تلاش کرد کارت سوخت را با این استدلال که با بنزین تک نرخی، دیگر نیازی به حفظ این ابزار نیست، حذف کند. حتی وزیر نفت کارت سوخت را عاملی برای آزار مردم نامید و تاکید

عضو هیأت رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس می‌گوید وابستگی ۳۰ تا ۴۰ درصدی صنعت تایر به واردات مواد اولیه و وجود مشکلات متعدد مانند انتقال پول به خارج از کشور، نوسانات ارزی و کمبود نقدینگی موجب شده تولیدکنندگان داخلی نتوانند نیاز بازار را تامین کنند.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از خانه ملت، بهزاد رحیمی عضو هیأت رئیسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس با انتقاد از گرانی لاستیک در بازار، گفت: از آنجایی که مواد اولیه موردنیاز تولید تایر مانند رزین وارداتی است، رشد نرخ ارز بر قیمت تمام شده لاستیک اثرگذار بوده و موجب گرانی و در نتیجه کمبود این کالا در بازار می‌شود.

نماینده مردم سقز و بانه در مجلس شورای اسلامی با اشاره به جولان

توسعه فناوری و خدمات شناختی سالمندان

توسعه فناوری، محصولات و خدمات شناختی سالمندان عنوان چالشی است که با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی برگزار شد. پس از داوری نهایی آن ۲۰ تیم برای ورود به دوره پیش‌شتابدهی انتخاب شدند تا شاهد تولید محصولات فناورانه در این حوزه باشیم. پس از انتشار فراخوان این چالش فعالان و فناوران این حوزه از سراسر کشور ۴۰ طرح مختلف ارسال کردند؛ طرح‌هایی در حوزه‌هایی مانند تولید، توسعه و بومی‌سازی؛ بازی‌های دیجیتال، مداد - کاغذی و فیزیکی، اپلیکیشن و سایت‌های e-learning و m-learning. فناوری و ابزارها و بسته‌های ارتقا و توانبخشی شناختی. در نهایت نیز داوری انجام شد و ۲۰ تیم برگزیده انتخاب شدند.



دریچه

تولید ۱۵ داروی جدید

صنعت دامپزشکی کشور از محصولات گیاهی دانش‌بنیانی بهره‌مند شد

تولید محصولات دارویی گیاهی دامپزشکی را هدف گرفتند تا بتوانند با استفاده از تخصص نیروی انسانی خود، این صنعت کاربردی را توسعه دهند. شرکتهای دانش‌بنیان در حال حاضر با تولید ۱۵ محصول دارویی دامپزشکی با پایه گیاهی، رتبه نخست کشور را به لحاظ تعداد داروهای گیاهی دامپزشکی به خود اختصاص داده است. توجه به عدم وجود باقی‌مانده دارویی در مواد غذایی، پرورش‌دهندگان و دامپزشکان را به سمت استفاده از داروهای گیاهی سوق داده است. اتحادیه اروپا از سال ۲ هزار میلادی برای استفاده از آنتی‌بیوتیک‌ها به عنوان محرک رشد در طیور را به شدت محدود کرد. این موضوع باعث شد که شرکت‌ها به سمت یافتن داروهایی با منشأ طبیعی سوق داده شوند. گیاهان دارویی به عنوان بهترین گزینه در صدر روش‌های جایگزین قرار گرفتند. در حال حاضر یکی از مهم‌ترین مسائل روز دنیا توجه به سلامت غذایی به خصوص مواد غذایی با منشأ حیوانی است. استفاده از داروهای گیاهی و گیاهان دارویی از قدیم در جوامع بشری برای درمان بیماری حیوانات مطرح بوده است. شرکتی دانش‌بنیان با اشراف بر روی این صنعت بزرگ و حیاتی در کشور اقدام به تولید داروهای گیاهی دامپزشکی کرد. داروهایی که در ارتباط مستمر با مراکز تحقیقاتی و دانشگاهی کشور تولید شده‌اند. این شرکت استفاده از مواد اولیه گیاهی بومی ایران و ترویج توسعه و کاشت و پرورش این گیاهان را در برنامه خود قرار داده است. همچنین «تمرکز بر کیفیت و اثربخشی داروها»، «توجه ویژه به طب سنتی کشور»، «پویایی و پیشرو بودن در زمینه‌های مختلف»، «خودکفایی و اعتماد به تولیدات داخلی» و «توجه ویژه به صادرات و بازاریابی خارج از کشور» از اهداف و آرمان‌های شرکت در قالب دانش‌بنیانی است.

لااله حجازی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان باريج اسانس، می‌گوید: کشور ما با توجه به تنوع آب و هوایی و گونه گیاهی از گذشته تاکنون توانسته در زمینه تولید داروهای گیاهی با مصارف گوناگون پیش‌تاز باشد. شرکت داروسازی باريج اسانس در تلاش است با تکیه بر پتانسیل‌های موجود و مواد اولیه داخلی گامی برای بهبود کیفیت و سلامت مواد غذایی با منشأ حیوانی بردارد.

به گفته او، مهم‌ترین هدف واحد دامپزشکی شرکت، جایگزین کردن داروهای گیاهی به جای داروهای شیمیایی و ایجاد سبد کامل و جامعی از داروهای گیاهی است. برای رسیدن به این هدف هم اقداماتی مانند تحقیق و پیش‌فرمولاسیون داروهای جدید براساس نیاز بازار و منابع علمی معتبر، بررسی و پایش میزان اثربخشی و بهبود فرمولاسیون داروهای موجود و انجام طرح‌ها و پروژه‌های تحقیقاتی با همکاری مراکز و موسسات ذی‌ربط را در اولویت قرار دادیم.

این فعال دانش‌بنیانی با اشاره به رشد تولید و افزایش میزان فروش ۳۰۰ درصدی محصولات دامپزشکی شرکت در چند سال اخیر، بیان می‌کند: گروه دامپزشکی مجموعه ما سال گذشته موفق به دریافت هشت موافقت اولیه تولید داروی دامپزشکی شد.

رورد ۳۰ قلم داروی گیاهی دامپزشکی تا ۳ سال آینده

به گفته حجازی، تولید، فروش و پخش محصولات دامپزشکی این شرکت، تحت عنوان شرکت جدیدی به نام دشت گلستانه باريج، فعالیت خود را از امسال با نام تجاری «باريج وت» آغاز کرده است و تصمیم دارد مطابق با برنامه‌ریزی‌های انجام شده بالغ بر ۳۰ قلم داروی گیاهی دامپزشکی جدید را تا سه سال آینده وارد بازار کند که برخی از آنها برای

شرایط تازه مهاجرتی چه می‌گوید

را می‌توان به Covid-۱۹ نسبت داد، اما این ارقام نشان می‌دهد که حتی قبل از همه‌گیری نیز ۹ درصد کمتر از مدت مشابه سال قبل وجود داشته است. از نظر اقامت ویزای دانشجویی در انتظار،

۱۰ درصد در تعداد درخواست‌ها رشد یافته است، نپال و هند به ترتیب ۳۶ و ۳۹ درصد افزایش داشته‌اند. فیل هانی وود، مدیر انجمن بین‌المللی آموزش استرالیا (IEEA) گفت این انجمن از اینکه بازار کلیدی چین در مقایسه با دوره قبل تنها ۱۹٫۹ درصد عقب‌نشینی کرده است شگفت‌زده شد. با این حال، هند ۴۶ درصد و نپال بیش از ۶۰ درصد افت داشت. هانی‌وود گفت: ما باید چند سوال بپرسیم: اینکه چرا چنین اتفاقی رخ داده است؟ و آیا این دانشجویان واقعا به بازارهای دیگری مانند انگلیس می‌روند؟

آیا این دانشجویان نگران برنامه‌های ویزای کار پس از تحصیل هستند، که ما در زمان جمع‌آوری داده‌ها با بسته انعطاف‌پذیری ویزا توضیح نداده بودیم.



شیوع Covid-۱۹ و پیش‌بینی کاهش ورود دانشجویان بین‌المللی، باعث شده است که بسیاری از مؤسسه‌ها برای صرفه‌جویی در هزینه‌ها برخی خدمات و امکانات رفاهی را کاهش دهند. در حالی که بیشترین افت در آخرین داده‌های DHA



تولید ون الکتریکی

خاص خود که دید بهتری را برای راننده به دوربین ۳۶۰ درجه و دستیار رانندگی بهره‌مند و امنیت رانندگان، توجه ویژه‌ای شده است

راننده ون، نظرسنجی شده است. حال با می‌تواند مطابق ادعاها باشد. درواقع با توجه

به قلم: آتی پالمر ، خبرنگار / مترجم: امیر آل‌علی: آمازون به عنوان بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین جهان، نیاز زیادی به تجهیزات جهت تحویل سفارشات داشته و در راستای کاهش تولید کربن و تبدیل شدن به یک برند سبز، از ون‌های خود رونمایی کرد. این وسیله جذاب با همکاری استارت‌آپ آمریکایی به نام رویون تولید شده و قرار است که از سال آینده، به صورت گسترده مورد استفاده قرار گیرد. این محصول جذاب در کنار طراحی

نمونه‌برداری معدنی با تجهیزات «ایران ساخت» کیفی شد

زمینه ارائه خدمات فناورانه در حوزه اکتشاف و نمونه‌برداری را فراهم کنیم و به تازگی در همین راستا، باشگاه مهارت‌پروری متخصصان نمونه‌برداری معدنی را راه‌اندازی کردیم. این فعال فناور ادامه داد: عمده تخصص افراد

جذب‌شده در رشته‌های زمین‌شناسی، معدن و انواع گرایش‌های رشته شیمی است ولی رشته تحصیلی و تخصصی افراد مشغول به کار در این مجموعه طیف گسترده‌ای از رشته‌های فنی، علوم پایه و علوم مهندسی را شامل می‌شود. این فعال فناور خدمات آنالیزی دقیق و مبتنی بر صحت را مهم‌ترین خدمت فناورانه این شرکت دانش‌بنیان عنوان کرد و گفت: هر اکتشاف برای به ثمر رسیدن نیازمند مطالعات و نتایج آنالیز با دقت و صحت بالا نیاز دارد و خود مطالعات برمبنای آنالیزها و آزمون‌هایی است که آزمایشگاه کنساران بینالود انجام می‌دهد. اگر این آزمون‌ها با دقت و صحت بالا انجام نشود، پروژه‌های اکتشافی ممکن است حتی پس از صرف سرمایه‌های هنگفت با شکست روبه‌رو شوند.



مواد معدنی از کانسارها تا سنگ‌های قیمتی شاید در نگاه نخست هم‌ارزش و هم‌عیار به نظر برسند، اما وجود تجهیزات و روش‌های فناورانه در سنجش کیفیت این منابع است که ارزش‌آفرین‌شان می‌کند. یک

شرکت دانش‌بنیان اکنون در سنجش و ارزش‌یابی کیفیت مواد معدنی، پژوهشگران، دانشگاهیان و صنایع را همراهی می‌کند. علی دلیر، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «کانساران بینالود» از ضرورت ورود تجهیزات و راهکارهای اثربخش در نمونه‌برداری صحیح از معادن گفت و ادامه داد: بخش‌های گوناگون مواد معدنی اهمیت زیادی دارد و نمونه‌برداری صحیح و اصولی نقشی کلیدی در بهره‌برداری صحیح از منابع معدنی ایفا می‌کند. کم‌توجهی به این اصول و حوزه اثرات نامطلوبی را به همراه دارد که از دستیابی به هدف نهایی و بهره‌وری لازم

جلوگیری می‌کند. مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان با اشاره به آنالیز مواد معدنی به عنوان یک واحد اثربخش در پروژه‌های اکتشافی کشور افزود: تلاش کردیم با افزایش تعداد زیرمجموعه‌ها در داخل و خارج از کشور،



در تحقق ۳ درصد از سهم بازار جهانی زیست فناوری نقش آفرینی کنید

بسیاری از صاحب نظران معتقدند سده بیست و یکم، دوره حاکمیت و شکوفایی فناوری زیستی است. فناوری های با ارزشی که رهاوردشان توسعه پایدار در کشور است. این فناوری های زیستی برای توسعه خود در کشور به ایده های خلاقانه نیاز دارند که قرار است این نیاز با کمک علاقه مندان به این حوزه تامین شود.

زیست فناوری یکی از فناوری های کاربردی و تاثیرگذار در دیگر علوم است. مثلاً علوم زیست شناسی پایه، صنایع کشاورزی، فرآوری غذایی، دارو و صنایع شیمیایی هم به توسعه این علم وابسته هستند. زیست فناوری به عنوان علمی نوین، نقشی تاثیرگذار و کلیدی در توسعه پایدار ملی و بین المللی دارد.



یادداشت

ایده پردازی در انجام پژوهش ها

استادان برتر این حوزه داریم. پس به دنبال آن هستیم در این مدرسه آشنایی علاقه مندان به حوزه های زبان شناسی با رویکردهای جدید زبان شناسی شناختی رقم خورد.

در این مدرسه مجازی، در هر ماه یکی از اساتید این حوزه درخصوص زبان شناسی شناختی، گامی برای ارائه نظریه کنش، استعاره شناختی از منظر عصب روان شناسی زبان، چند معنایی در چارچوب معنا شناسی شناختی، طرح واره های تصویری، ماهیت ساختار در زبان شناسی شناختی با نگاهی به واج شناسی و ابهام از منظر زبان شناسی شناختی سخنرانی می کنند.

تنوع بحث ها و سخنرانی هایی که در این مدرسه وجود دارد، به مخاطبان این امکان را می دهد که با بعضی از موضوعات اساسی در زبان شناسی شناختی آشنا شوند و همچنین به دانشجویان حوزه زبان شناسی امکان ایده پردازی برای انجام پژوهش را خواهد داد.

کرونا دنیای بازی های رایانه ای را وسعت بخشیده است

تبلیغات کنندگان بسیار راحت تر از دریافت پول از بازیکن است. با این وجود، پیش بینی می شود که بازار بازی های رایانه ای تلفن های هوشمند تا انتهای سال ۲۰۲۰ به ۷۷.۲ میلیارد دلار برسد. افزایش علاقه به بازی به دلیل خانه نشینی اجباری ناشی از کووید-۱۹ عاملی اصلی در رشد بازار به شمار می رود.

ایجاد بازار در رابطه با فروشگاه های اپلیکیشن که این درآمد ها را ایجاد می کنند، انحصار دوگانه اپل و گوگل در بازار همچنان پابرجا است، با این همه فروشگاه های ملی در برخی کشورها، موفق شده اند در حوزه بازی های رایانه ای این دو را به عقب برانند، در صورت حمایت از شرکت های دانش بنیان و فنآور، ایران توانایی ایجاد یک اپلیکیشن محبوب و سراسری در این حوزه را دارد.

پیش بینی می شود که بازار بازی های موبایل در سال ۲۰۲۳ به رشد ۱۰۰ میلیارد دلاری برسد و از آن نیز فراتر برود. بازارهای نوظهور مانند آسیای جنوب شرقی، خاورمیانه و آفریقای شمالی، مناطق جنوبی صحرای آفریقا و آمریکای لاتین بیشتر رشد را در این زمینه ایجاد خواهند کرد. چین، آمریکا و ژاپن نیز سه بازار بزرگ بازی های موبایل در سال ۲۰۲۳ باقی خواهند ماند. در این بین، کشور ایران نیز مانند دیگر کشورهای خاورمیانه در زمره بازارهای رو به رشد طبقه بندی شده است، با این همه رشد بازیکنان با رشد بازی سازها برابر نیست و باید شرکت های بازی ساز بسیار بیشتری در کشور فعال شوند.

توسعه ۵g در ایران کشور ما نیز در حال توسعه زیرساخت های مرتبط با اینترنت ۵G در کشور است. رشد سرعت اینترنت و سایر زیرساخت ها، بستری بسیار مناسب برای رشد بازی های رایانه ای فراهم می کند. ستاد توسعه فناوری های نرم و هويت ساز معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تلاش کرده است تا با حمایت از شرکت های خلاق که در این حوزه فعال هستند، از شرکت های بازی ساز ایرانی حمایت کند. با این همه، حمایت از این شرکت های فنآور و دانش بنیان، نیازمند عزم ملی و هماهنگی های گسترده بین دستگاهی است. در صورت حمایت دیگر نهادهای مسئول، بازار بسیار گسترده ای در این حوزه وجود دارد. کاربر ایرانی بازی های رایانه ای نشان داده است که در صورتی که بازی های رایانه ای با کیفیت به وی عرضه شود، حتماً از آن استقبال خواهد کرد.

مهدی پورمحمد، استاد موسسه آموزش عالی علوم شناختی: زبان شناسی شناختی یکی از جذاب ترین حوزه هایی است که به بررسی رابطه زبان با نظام اندیشه انسان می پردازد. زبان شناسی شناختی، زبان را برونداد مشخصه های کلی نظام شناختی انسان می داند.

نتایج پژوهش های محققانی همچون لیکاف، جانسون، لانگاکر و برخی دیگر از پژوهشگران در دهه ۷۰ و ۸۰ میلادی و نیز پژوهش هایی که پس از آن صورت گرفته است، بینش عمیقی را نسبت به چگونگی ارتباط بین زبان و نظام اندیشه انسان فراروی ما قرار می دهد.

از همین رو برای گسترش و ارتقای بیشتر پژوهش ها در حوزه زبان شناسی شناختی در جامعه علمی و دانشگاهی کشور قصد برگزاری نخستین مدرسه مجازی زبان شناسی شناختی را با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری های شناختی معاونت علمی و با همکاری دانشگاه تربیت مدرس و موسسه آموزش عالی علوم شناختی و

پیش بینی می شود که در سال ۲۰۲۰ میلادی، بازار بازی های موبایلی درآمدی بالغ بر ۷۷ میلیارد دلار در سطح جهان داشته باشد. با توجه به رشد روزافزون کاربران گوشی های هوشمند همراه، کشور ما نیز یک بازار گسترده و بسیار سودآور برای بازی های رایانه ای محسوب می شود.

درآمد بازی های رایانه ای گوشی های تلفن همراه سالانه شاهد بیش از ۱۳ درصد رشد است. تعداد کاربران گوشی های هوشمند در سطح جهانی و به صورت سالانه رشدی بیش از ۶ درصد را شاهد هستند. تعداد کاربران گوشی های همراه هوشمند در سال ۲۰۲۰ به عدد ۳.۵ میلیارد نفر رسیده است. که نمایانگر منبع جدیدی از بازیکن ها و مصرف کنندگان برای سال های آتی است. تعداد کاربران گوشی های همراه ایرانی نیز به تبع رشد جهانی، شاهد رشد چشمگیری بوده اند.

خانه نشینی اجباری همه ما با وضعیت هولناک و ناخوشایند همه گیری ویروس کرونا دست و پنجه نرم می کنیم. برای بسیاری از افراد محبوس در خانه، بازی راهی است برای گذراندن وقت. قرنطینه های ملی و منطقه ای و ممنوعیت های سفر در سراسر جهان، به ویژه در بازارهایی مانند آسیا، خاورمیانه و آمریکای لاتین، منجر به افزایش چشمگیر تعامل مصرف کننده با بازی های موبایلی شده است.

به عبارت ساده تر، قابل حمل و در دسترس بودن گوشی های همراه سلطه این بازار در سال جاری را حتی بیش از پیش پایدار ساخته است. این بازار جایگاه سنتی کافی نت ها و نظایر آنها را تا حد زیادی تصاحب کرده است. همه گیری ویروس کووید-۱۹ همان فرصت طلایی بود که بازار بازی سازی رایانه ای به دنبال آن بود.

افزایش درآمد به طور طبیعی، افزایش مدت زمان اختصاص داده شده به بازی، درآمد بازی های موبایلی را نیز افزایش خواهد داد، اما از آنجا که تبدیل کردن بازیکن های گوشی همراه به پرداخت کنندگان پول دارای روندی بسیار زمانبر است، رشد تعامل مصرف کننده به مراتب فراتر از رشد درآمد خواهد بود. ایجاد رشد در مخارج مستقیم مصرف کننده نیز تا حدودی با مدل تجاری تبلیغات درون بازی که اخیراً بسیار مرسوم شده است، جبران می شود. در واقع شرکت های بازی ساز به جای آنکه مستقیماً از بازیکنان پول دریافت کنند، هر روز بیشتر به سمت تبلیغات سوق پیدا می کنند. دریافت پول از



اقدام جدید آمازون

به یک ترند جدی تبدیل شده است، احتمالاً تا چند سال آینده، برندهایی که توجهی به این مسئله نداشته و در این مسیر اقدامی را انجام نمی دهند، مورد بی توجهی خریداران قرار خواهند گرفت، به همین خاطر این اقدامات برای بقای شرکت ها نیز ضروری خواهد بود.

منبع: cnbc.com

دانش بنیان ها برای حضور در صدا و سیما مستقیماً درخواست می دهند

برنامه های رادیویی و تلویزیونی، معرفی می شود. با توجه به تعدد درخواست ها، برای حضور شرکت های دانش بنیان و معرفی محصولات دانش بنیان و فنآور، معیارهایی در نظر گرفته شده است. شرکت هایی

می توانند از این تسهیلات رسانه ای استفاده کنند که به کاهش وابستگی کشور به واردات در حوزه محصولات و فناوری های دانش بنیان، به شکل مشخص، کمک کرده باشند. و یا آنکه در راستای تولید باکیفیت و ایجاد فرصت های شغلی مناسب برای جوانان تحصیل کرده و نخبگان علمی، کوشش کرده باشند. «صادرات محصولات دانش بنیان»، یکی دیگر از شاخصه هایی است که شرکت های دانش بنیان در صورت برخورداری از آن، می توانند برای معرفی موفقیت های صادراتی خود در این برنامه ها، حضور یابند. همچنین براساس توافق دوطرف، برنامه های ویژه برای رفع چالش ها و مشکلات صنایع و فعالیت های تولیدی کشور، با کمک شرکت های دانش بنیان و فنآور در صداوسیما، تولید و پخش خواهد شد.

با توجه به توافق معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان صداوسیما جمهوری اسلامی ایران، از این پس، زمان و برنامه های

بیشتری به ترویج فعالیت های زیست بوم اقتصاد دانش بنیان، تخصیص می یابد. شرکت های دانش بنیان برای معرفی خود در صداوسیما، می توانند مستقیماً درخواست خود را به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارسال کنند. در راستای گسترش همکاری های پیشین، میان دو نهاد معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و سازمان صداوسیما جمهوری اسلامی ایران، کمیته ای ویژه تشکیل شده است تا سیاست گذاری های لازم در حوزه ترویج و فرهنگ سازی اقتصاد دانش بنیان انجام شود. در حال حاضر با توجه به تسهیلات در نظر گرفته شده، شرکت های دانش بنیان، می توانند، مستقیماً درخواست خود را برای

حضور و معرفی در برنامه های مختلف سازمان صدا و سیما، ارائه کنند. براساس این تسهیلات، فعالیت های برتر دانش بنیان، در قالب های متنوع رسانه ای مانند خبر، گزارش خبری، برنامه های ترویجی و دیگر



جهدگران دفاع مقدس شرکت دانش بنیان تاسیس کردند

بوتان با ارزش صادراتی بالا تولید می شود. به منظور تسهیل در حمل و نقل و صادرات گازهای پروپان و بوتان، فرآیند ذخیره سازی این گازها در دمای پایین در مخازن ذخیره ای که به همین منظور طراحی و ساخته

می شوند، صورت می پذیرد. وی افزود: این مخازن، عموماً در پالایشگاه های گازی و مجتمع های پتروشیمی استفاده می شود. در گذشته کار طراحی و ساخت این نوع مخازن را شرکت های خارجی انجام می دادند، اما این شرکت با بومی سازی دانش فنی مخازن، بهای تمام شده ساخت هر یک از این مخازن را در مقایسه با سازندگان خارجی حداقل به میزان ۸ میلیون یورو کاهش داد. غلامرضا زینل پور در توضیح پیشینه این شرکت، گفت: شرکت دانش بنیان مهندسی پناه ساز ایران، توسط جمعی از متخصصین و جهادگران عرصه دفاع مقدس با هدف کمک



به آبادانی و سازندگی کشور تاسیس شده و از بدو تاسیس تاکنون با تکیه بر توانمندی های داخلی پروژه های بزرگ متعددی را در رشته های نفت و گاز، آب و فاضلاب، راه، اسکله و بندر به انجام رسانده است.

مخازن دوجداره ذخیره گازهای مایع پروپان و بوتان، یکی از محصولات راهبردی مورد استفاده در پالایشگاه های گازی و مجتمع های پتروشیمی است. چند جهادگر عرصه دفاع مقدس، با تاسیس یک شرکت دانش بنیان،

موفق شدند تا این محصول را با قیمتی به مراتب کمتر از نمونه مشابه خارجی، بومی سازی کنند. غلامرضا زینل پور، مدیرعامل شرکت دانش بنیان مهندسی پناه ساز ایران، در این باره گفت: محصول اصلی این شرکت، مخازن دوجداره ذخیره گازهای مایع پروپان و بوتان است و در حال حاضر شرکت مهندسی پناه ساز ایران، دانش طراحی، مهندسی و ساخت مخازن LPG را به صورت کامل در اختیار دارد و تقریباً در تمامی فازهای پارس جنوبی و جزایر سیری و خارگ پروژه های متعددی را اجرا کرده است. مدیرعامل شرکت دانش بنیان مهندسی پناه ساز ایران، در ادامه

گفت: در پالایشگاه های فازهای مختلف میدان گازی پارس جنوبی علاوه بر تولید گاز شیرین جهت مصارف خانگی و صنعتی و نیز اتان جهت استفاده در مجتمع های پتروشیمی، حجم قابل ملاحظه ای پروپان و

بازاریابی ماکیلون با هدف حفاظت از محیط زیست
ترجمه: علی آل‌علی

برند نستله در طول سال‌های اخیر فعالیت قابل توجهی در زمینه دعوت از مشتریانش برای حفاظت از محیط زیست داشته است. ماکیلون به عنوان زیرشاخه این برند در زمینه تولید غلات و انواع خوراکی‌های مخصوص نوزادان در بازار برزیل اقدام به رونمایی از کمپین تازه‌ای با محوریت حفاظت از محیط زیست کرده است. برند نستله در فرایند اجرای تعهداتش نسبت به حفاظت از محیط زیست قصد مشارکت در برنامه کاشت ۵۰۰ هزار درخت تازه در بخش‌های آسیب‌پذیر آمازون را دارد. این امر در کمپین‌های متعدد نستله با دعوت از مشتریان دنبال می‌شود. اکنون برند ماکیلون در تلاش برای ترغیب مخاطب هدف پای فرزندان خردسال خانواده‌ها را نیز به ماجرا باز کرده است. بر این اساس دلیل اصلی حفاظت از محیط زیست از سوی خانواده‌ها توجه به زندگی مطلوب و سالم فرزندان عنوان شده است.

بخش قابل توجهی از کمپین ماکیلون آشنایی کودکان با مفاهیم مربوط به حفاظت از محیط زیست و نحوه نگهداری از آن است. شاید این امر در نگاه نخست بسیار عجیب به نظر برسد، اما بخش قابل توجهی از کمپین‌های بازاریابی نستله بر محور ارائه کمک‌های آموزشی به خانواده‌های مختلف جریان دارد. دلیل این امر تولید محصولات گسترده و نگرانی‌های مشتریان نسبت به نحوه اثرگذاری کارخانه‌های این برند بر روی محیط زیست است.

یکی از اهداف مشخص کمپین تازه کمیلون رسیدگی به وضعیت جنگل‌های سبز آمازون است. بخش‌هایی به وسعت ۱۲۰۰ هکتار از جنگل‌های موردنظر به دلیل بهره‌برداری بیش از اندازه در خطر فرسایش سریع قرار دارد. با این حساب نستله با همکاری مستقیم با نهادهای ملی و بین‌المللی متولی رسیدگی به وضعیت موردنظر در تلاش برای تغییر این وضعیت است. ماکیلون در بازار برزیل بخشی از سود فروش محصولاتش را برای کمک به نهادهای متولی بازسازی جنگل‌ها اختصاص داده است. این امر در کنار برنامه‌های آموزشی این برند نقش مهمی در بهبود وضعیت آنها در بازارهای مختلف خواهد داشت. یکی از تعهدات قبلی نستله در این زمینه کاهش سالانه ۳۰۰ تن پلاستیک مصرفی در بسته‌بندی محصولاتش است. این امر در صورت ادامه در طول دهه پیش روی نقش مهمی در کاهش آلودگی زیست محیطی از سوی نستله و برندهای زیرشاخاش خواهد داشت.
منبع: **brandingforum.org**

انتخاب آیکون‌های قدیمی امکان جدید اینستاگرام
به قلم: سم بیفورد خبرنگار مترجم: امیر آل‌علی

۱۰ سال از شروع فعالیت اینستاگرام گذشته است و در این مدت کوتاه، به مهمترین شبکه اجتماعی جهان تبدیل شده است. در این راستا حمایت برندی قدرتمند نظیر فیس‌بوک نیز بی‌تاثیر نبوده و با توجه به مشکلات جدی‌ای که برای رقیب اصلی، شبکه تیک تاک رخ داده است شاهد طلایی‌ترین روزهای اینستاگرام هستیم. در این راستا برطبق عادت همیشگی، اینستاگرام سعی کرده است که با یک امکان جذاب، مخاطبان را در این جشن سهیم نماید. در این راستا هم‌اکنون کاربران می‌توانند با نصب جدیدترین نسخه این برنامه، آیکون این شبکه را تغییر دهند. در این بین شاهد نسخه‌های قدیمی نیز هستیم که بدون شک حس نوستالوزی را به همراه خواهد داشت. در کنار این موضوع امکان دسترسی به استوری‌های بسیار قدیمی خود نیز ممکن شده است که برای این امر باید یکسری تنظیمات را انجام دهید، با این حال با توجه به این امر که برنامه‌ای برای مدت زمان این طرح اعلام نشده است، به نظر می‌رسد که تا ماه آینده، برای تمامی افراد صرفاً آیکون رسمی به نمایش درآورده خواهد شد. به همین خاطر اگر خواهان تجربه این طرح متفاوت هستید، بهتر است که از همین امروز برای آن اقدام نمایید. حال باید دید که این طرح تا چه اندازه مورد استقبال کاربران قرار خواهد گرفت.

منبع: **theverge.com**

افزایش راحتی کاربران استراتژی جدید اسپاتیفای

به قلم: جی پیترز خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

اسپاتیفای به عنوان بزرگ‌ترین سرویس پخش موسیقی اعلام کرده است که برای افزایش رفاه کاربران خود، امکان پیدا کردن قطعه موردنظر با وارد کردن بخشی از متن آن را ایجاد خواهد کرد. این امر در حالی است که در حال حاضر افراد باید اطلاعاتی نظیر اسم خواننده و یا نام اثر را وارد کنند. بدون شک چنین تغییری باعث خواهد شد تا پیدا کردن موارد، به امری به مراتب ساده‌تر تبدیل شود، با این حال نکته جالب این است که فهرست نمایش‌ها، براساس بیشترین ارتباط خواهد بود. این امر به معنای آن است که شما می‌توانید از وجود نمونه‌های دیگر حاوی چنین متنی نیز آگاه شوید که بدون شک جذابیت خاصی را خواهد داشت. با این حال این طرح برای اولین بار مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. درواقع اپل از دو سال قبل، در این زمینه اقدام کرده و این امر باعث شده است تا بسیاری از تحلیلگران، اضافه شدن این قابلیت را بیش از حد دیر توصیف نمایند. حال باید دید که عملکرد این بخش تا چه حد می‌تواند رضایت کاربران را به همراه داشته باشد. درواقع هم‌اکنون با آپدیت این برنامه، می‌توانید به امکان مذکور دسترسی داشته باشید.

منبع: **theverge.com**

تبلیغات و برندینگ

چگونه مراسم تجاری کم‌خرجی داشته باشیم؟

نکات اساسی در طراحی بودجه مراسم تجاری



سیستم مشخص و روشن‌تر باشد، امکان ارزیابی خروجی ساده‌تر خواهد بود. برخی از کسب و کارها تمایلی برای آگاهی از ورودی و خروجی سیستم ندارند. این امر اغلب اوقات به دلیل ترس از شکست و ضررهای مالی هنگفت صورت می‌گیرد. نکته مهم در این میان ناتوانی کسب و کارها برای ارزیابی وضعیت مراسم در صورت بی‌توجهی به تعیین بودجه به منظور ارزیابی هزینه‌های ورودی است. اغلب برندها در زمینه برگزاری مراسم‌های تجاری گرایش یکسانی دارند. این امر شامل برگزاری مراسم به صورت سالانه است. اگر نتیجه برگزاری مراسم در یک سال مورد ارزیابی دقیق قرار نگیرد، امکان بهبود عملکرد برند در بازه‌های زمانی بعدی وجود نخواهد داشت بنابراین ارزیابی وضعیت برند در بازه‌های زمانی مداوم از اهمیت بسیار زیادی برای برندها برخوردار است. برخی از کسب و کارها به صورت مداوم در تلاش برای بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف به شیوه‌های مختلفی هستند.نکته مهم در این میان ضرورت ارزیابی نتایج تاش‌های قبلی برای برنامه‌ریزی بهتر در آینده است.

مراسم‌های تجاری در تحلیل کلی نوعی پروژه بزرگ محسوب می‌شوند. برندها برای کار بهتر بر روی چنین پروژه‌هایی باید معیارهای مشخص و اندازه‌گیری هزینه‌های مالی را در دستور کار قرار دهند. سرمایه‌گذارهای بزرگ همیشه صورتحساب عملکرد مالی شرکت‌ها را رصد می‌کنند بنابراین در صورت عدم بررسی مراسم‌های تجاری در صورتحساب‌های مالی وضعیت بسیاری از کسب و کارها به هم خواهد خورد.

کنترل بیشتر بر روی مراسم

مراسم‌های تجاری همیشه امکان انحراف از مسیر اصلی و برجسته ساختن اهداف حاشیه‌ای را دارد. بسیاری از برندها در عمل توانایی کنترل مسیرهای حاشیه‌ای در مراسم را ندارند. یکی از اشتباهات رایج در این میان دعوت از مهمان‌های غیر مرتبط با موضوع اصلی مراسم است. این امر بحث‌های حاشیه‌ای را در کلیت مراسم حکمفرما می‌کند. همین امر در اغلب موارد موجب ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف می‌شود.

وقتی بودجه و میزان سرمایه‌گذاری برندها بر روی مراسم مشخص و محدود باشد، میزان سرمایه‌گذاری بر روی بحث‌های حاشیه‌ای کاهش خواهد یافت. این امر به طور خودکار دستیابی به هدف اصلی برند را ساده می‌سازد. برنامه‌ریزی مالی کار چندان دشواری نیست. نکته اساسی در این میان اطلاع تمام بخش‌های کسب و کار از سیاست‌های مالی شرکت است. در غیر این صورت وضعیت کسب و کار به طور مداوم در هاله‌ای از ابهام قرار خواهد گرفت.

بسیاری از تیم‌های بازاریابی و گروه‌های کاری شرکت‌ها در عمل به دلیل عدم آگاهی از برنامه مالی شرکت اقدام به خلق هزینه‌های مختلف برای مراسم می‌کنند. این امر در نهایت بار مالی سنگینی بر روی دوش شرکت باقی خواهد گذاشت. استفاده از سرویس‌های پیام‌رسان یا اعضای تیم بازاریابی برای دریافت بالایی برای کسب و کارها دارد. اگر برندها به این نکته مهم بی‌توجه باشند، توانایی جلب نظر مخاطب هدف در بازه‌های زمانی مشخص را از دست می‌دهند.

افزایش قدرت چانه‌زنی

کسب و کارها در صورت مواجهه با محدودیت مالی اقدام به چانه‌زنی و کسب تخفیف‌های مختلف می‌کنند. این امر در صورت مشخص نبودن بودجه برند تمایل کمتری در میان اعضای شرکت ایجاد خواهد کرد. نکته اساسی در این میان تعیین بودجه به صورت دقیق و درخواست از کارمندان برای کاهش هزینه‌های برگزاری مراسم تا جای ممکن است.

برخی از تیم‌های بازاریابی در صورت مواجهه با بودجه محدود برند دست به کسب تخفیف‌های مختلف از طرف‌های قرارداد برای برگزاری مراسم می‌زنند. مهمترین مسئله در این میان ترغیب کارمندان و اعضای تیم بازاریابی برای دریافت تخفیف بیشتر است. این امر در نهایت صرفه‌جویی مالی قابل توجهی برای برندها به همراه خواهد داشت.

بسیاری از کسب و کارها قدرت چانه‌زنی بسیار بالایی دارند. این امر در صورت مواجهه با بودجه محدود باورپذیری بیشتری در میان مشتریان ایجاد خواهد کرد. نکته اساسی در این میان توجه به برداشت طرف‌های مقابل از درخواست برند برای تخفیف است. اگر صورت کسب و کارها باید به دنبال راهکاری برای توجیه هزینه‌های گراف‌شان باشند. در غیر این صورت تیم مدیریت در برنامه مالی تجدیدنظر اساسی خواهد کرد.

تهیه گزارش مالی مراسم

گزارش‌های مالی مراسم نقش مهمی در توجیه سرمایه‌گذاری شرکت دارد. هیأت مدیره شرکت‌ها اغلب مایل به بررسی وضعیت برگزاری مراسم پس از پایانش هستند. این امر از نظر مالی اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. بدون تردید سود ناشی از مراسم‌های تجاری در بلندمدت قابل ارزیابی است. نکته مهم در این میان توجه به اختلاف میان بودجه تعیین شده در زمینه برگزاری مراسم و هزینه‌های واقعی برند است. شاید در نگاه نخست وفاداری به بودجه اصلی برند در زمینه برگزاری مراسم امری طبیعی باشد، اما بسیاری از اوقات هزینه‌های برگزاری مراسم بسیار بیشتر از این می‌شود. در این صورت کسب و کارها باید به دنبال راهکاری برای توجیه هزینه‌های گراف‌شان باشند. در غیر این صورت تیم مدیریت در برنامه مالی تجدیدنظر اساسی خواهد کرد.

گزارش‌های مالی به طور رایج هر سال منتشر می‌شود. کاهش هزینه‌های برگزاری مراسم در مقیاسی گسترده به معنای امکان سرمایه‌گذاری بر روی سایر حوزه‌ها و جلب نظر مخاطب هدف خواهد بود بنابراین باید تهیه گزارش برای کاهش هزینه‌های شرکت در بلندمدت را مدنظر قرار داد. بدون شک این امر در ابتدا برای بازاریاب‌ها و تمام اعضای شرکت دشوار خواهد بود، اما پس از مدت زمانی کوتاه بدل به عادت اصلی کسب و کار خواهد شد.

منبع: **com.learn.g۲**

امروزه بسیاری از شرکت‌کنندگان در مراسم‌های تجاری شرکت‌ها سال بعد دیگر به برند موردنظر توجه نشان نمی‌دهند. دلیل این امر تجربه نامناسب در زمینه حضور در مراسم برندهاست. نظرخواهی از مشتریان و همچنین ارزیابی عملکرد برندهای مطرح در زمینه بازاریابی مراسم‌های تجاری برای بهبود کیفیت مراسم برند اهمیت بسیار زیادی دارد. اگر این نکته مورد بررسی و توجه دقیق قرار نگیرد، بسیاری از برندها توانایی تکرار موفقیت‌های‌شان را نخواهند داشت.

ارزیابی و کنترل مداوم امور

هر مرحله از طراحی فرآیند بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف باید با نهایت دقت صورت گیرد. مراسم‌های تجاری به طور معمول هزینه بسیار زیادی از برندها می‌گیرد بنابراین تضمین دستیابی به موفقیت در این عرصه ضروری خواهد بود.

ارزیابی و کنترل تمام امور به طور مداوم دارای اهمیت بسیار زیادی است. برخی از برندها در این زمینه فرآیندهای بسیار جذابی را طراحی می‌کنند. این امر شامل بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف به شیوه‌های مختلف و ایجاد همکاری نزدیک میان بخش‌های مختلف برند است. وقتی میزان همکاری بخش‌های مختلف شرکت افزایش پیدا کند، عملکرد برند به شدت بهبود پیدا خواهد کرد. این امر در مورد برندهایی با دامنه وسیعی از کارمندان و گروه‌های کاری مختلف بیشتر صدق می‌کند.

بودجه مراسم‌های تجاری چه شکلی است؟

بودجه مراسم تجاری وضعیت کلی کسب و کار و محورهای قابل دسترسی را مشخص می‌سازد. برنامه‌ریزی برای مراسم‌های تجاری بدون آگاهی از بودجه در دسترس بسیار دشوار خواهد بود. یکی از نکات اساسی در این زمینه توجه به نمونه‌های موفق در زمینه طراحی بودجه کسب و کار است. بخی از برندها به طور مداوم در زمینه طراحی بودجه دارای مهارت و استعداد بالا هستند. این امر کار را برای برندهای مختلف بی‌نیایت ساده می‌سازد. تعیین بخش‌های مختلف هزینه‌ای و بودجه در دسترس شرکت امر مهمی محسوب می‌شود. برخی از کسبب و کارها بر روی سودهای احتمالی کسب و کارشان برای بهبود وضعیت بازاریابی حساب ویژه‌ای باز می‌کنند. این امر اهمیت بسیار زیادی برای برندها در زمینه ساماندهی مراسم تجاری دارد. متأسفانه شرایط بازار گاهی اوقات امکان بررسی دقیق شرایط بازار و همچنین حساب کردن روی سودهای احتمالی را نمی‌دهد بنابراین تعیین بودجه اولیه در زمینه مراسم‌های تجاری باید فقط تا تمرکز بر روی بودجه و منابع در دسترس صورت گیرد. در غیر این صورت بخش قابل توجهی از مراسم شرکت به شانس و اقبال گره خواهد خورد.

بسیاری از طراح‌های بودجه حرفه‌ای در زمینه برگزاری مراسم‌های بزرگ به طور مداوم به فعالیت برندهای برجسته توجه دارند. امروزه بسیاری از مراسم‌های مهم با کمترین هزینه ممکن برگزار می‌شود. با این حساب کاهش هزینه‌های کسبب و کار از طریق الگوبرداری از وضعیت دیگر برندها دارای اهمیت بسیار زیادی خواهد بود. شاید این امر در نگاه نخست بسیار دشوار باشد، اما در صورت اجرای درست از سوی کسبب و کارها نقش مهمی در کاهش هزینه‌های شرکت دارد.

دلایل اهمیت تعیین بودجه در فرآیند برگزاری مراسم تجاری

تعیین بودجه مراسم‌های تجاری امری مهم محسوب می‌شود. نکته اساسی در این میان بی‌توجهی برخی از کسبب و کارها به فرآیند بازاریابی و تعیین بودجه برای مراسم تجاری است. بسیاری از کارآفرینان با تجربه نسبت به برنامه‌ریزی بیش از اندازه روی خوش نشان نمی‌دهند. اگر برنامه‌ریزی دقیق برای بودجه مراسم تجاری مورد توجه قرار نگیرد، بسیاری از فرآیندهای کاری ناموفق خواهد شد. این امر به دلیل تمایل برندها برای سرمایه‌گذاری بیشتر و بیشتر بر روی حوزه‌هایی نظیر مراسم‌های تجاری است. بسیاری از کسبب و کارها پس از پایان مراسم تجاری‌شان، علی‌رغم کسب موفقیت، با بدهی‌های گسترده مواجه می‌شوند. این امر تاثیر به شدت منفی بر روی وضعیت برندها بر جای می‌گذارد.

یکی از مهمترین نکات در زمینه برگزاری مراسم‌های تجاری موفق ارزیابی مداوم شرایط و تاثیر برنامه‌های مختلف بر روی مخاطب هدف است. اگر برنامه مشخصی از نظر مالی و تعیین معیارهای مناسب برای ارزیابی شرایط در دستور کار برندها قرار نگیرد، امکان ارزیابی شرایط کسبب و کار بسیار دشوار خواهد بود. درست به همین خاطر برندهای بزرگ به صورت منظم اقدام به انتشار گزارش کسب و کارشان می‌کنند. این امر علاوه بر ایجاد جلوه‌ای حرفه‌ای از کسبب و کار موجب جلب نظر سرمایه‌گذارهای مختلف نیز می‌شود.

برنامه‌ریزی مالی همیشه مسئولیت زیادی برای برندها به همراه داشته است. پاسخگویی به تیم سرمایه‌گذارها در صورت بروز شکست به هیچ‌وجه ساده نیست. برخی از کارآفرینان در پی بروز مشکل در مراسم‌های تجاری و مواجهه با شکست کارنامه حرفه‌ی‌شان نابود شده است بنابراین توجه به حوزه‌های مختلف برنامه‌ریزی مالی و تعیین شرایط برای مراسم تجاری دارای اهمیت بسیار زیادی است.

مباحثت فوق در زمینه اهمیت برنامه‌ریزی و تعیین بودجه مالی مراسم‌های تجاری در نگاه نخست پرآکنده به نظر می‌رسد. بدون تردید هر مخاطبی دلایل متعددی برای برنامه‌ریزی در حوزه کسبب و کار دارد. بررسی دقیق‌تر این موضوع نیازمند تقسیم‌بندی دلایل به گونه‌های مهم است بنابراین در ادامه مقاله به بررسی ۴ دلیل عمده در مورد اهمیت و تاثیر برنامه‌ریزی مالی برای مراسم‌های تجاری خواهیم پرداخت. این بخش به طور ویژه برای کارآفرینان دارای شک و تردید گسترده در مورد تعیین بودجه مراسم تجاری مفید خواهد بود.

سازماندهی بهینه مراسم

برگزاری مراسم‌های تجاری مانند یک سیستم عمل می‌کند. هرچه ورودی

ایستگاه بازاریابی

پاکستان به صف تحریم‌کنندگان تیک تاک پیوست

 	به قلم: کارینه ریچرت خبرنگار
 	مترجم: امیر آل علی

اگرچه تحریم تیک تاک در دو کشور آمریکا و هند، جنبه سیاسی داشته است، با این حال این مسئله برای پاکستان کاملاً متفاوت بوده و بنا بر اخبار منتشرشده به نظر می‌رسد که مسئولان این کشور، صرفاً با محتوای برخی از ویدئوهای آن مشکل داشته و آن را مبتذل دانسته است. به همین خاطر از امروز کاربران این کشور، امکان دسترسی به حساب‌های خود را نخواهند داشت. نکته جالب این است که دولت پاکستان نسبت به اقدامی برای مسدودسازی محتواهای غیراخلاقی برای کاربران این کشور، نامه‌ای را به مدیران تیک تاک ارسال کرده و عدم پاسخدهی، باعث شده است تا این تصمیم را اتخاذ نمایند. در این راستا اعلام شده است که اگر مدیران تیک تاک، راه حلی پیدا کنند، این شبکه می‌تواند بار دیگر فعالیت خود را ادامه دهد. با این حال نکته‌ای که حتمی خواهد بود این است که تحریم کردن این شبکه، ممکن است توسط کشورهای دیگر نیز انجام شود. به همین خاطر ابتدا نمی‌توان آینده خوبی را برای شبکه‌ای که بسیاری از رکوردها را جا به جا کرده است، متصور شد. تحت این شرایط به نظر می‌رسد که بهترین راهکار موجود، فروش آن به برندی آمریکایی باشد. در این راستا از فیس‌بوک به عنوان جدیدترین گزینه خرید نام برده می‌شود. درواقع تجربه موفق اینستاگرام و واتس‌اپ، ممکن است در نهایت باعث شود تا بار دیگر مارک زاکربِرج، مالکیت یکی دیگر از شبکه‌های رو به رشد را در دست گیرد.

منبع: cnet.com

یوتیوب فروشگاه آنلاین خواهد شد

 	به قلم: ایگور بونیفیسس خبرنگار
 	مترجم: امیر آل علی

مسئله متنوع‌سازی منابع درآمدی، همواره یکی از دغدغه‌های اصلی برندهای مختلف بوده است. در این راستا یوتیوب به عنوان بزرگ‌ترین بستر اشتراک‌گذاری ویدئو در تلاش برای اضافه کردن بخشی است که براساس آن افراد قادر خواهند بود تا پس از مشاهده یک کلیپ، محصول معرفی شده را به صورت مستقیم خریداری نمایند. این امر باعث خواهد شد تا یوتیوب به یک فروشگاه آنلاین نیز تبدیل شود. با توجه به کاربران میلیونی و محبوبیت فوق‌العاده بالای این شبکه، پتانسیل لازم برای تبدیل شدن به رقیبی قدرتمند برای برندهایی نظیر آمازون وجود دارد. درواقع در حال حاضر بیشترین درآمد یوتیوب از طریق تبلیغات به دست می‌آید که بر این اساس تحلیلگران بسیاری عقیده دارند که این طرح جدید، پس از گذشت دو سال می‌تواند به درآمد اصلی تبدیل شود. با توجه به این امر که گوگل، مالک یوتیوب است، بسیاری بر این باور هستند که این اقدام، کیفیت و امنیت فوق‌العاده‌ای را خواهد داشت. در این راستا می‌توان شاهد فعالیت تجاری به مراتب بیشتری در این شبکه باشیم. با این حال هنوز زمان مشخصی برای شروع آن اعلام نشده است. به همین خاطر برای اطمینان از نتایج آن، باید منتظر اخبار بیشتری پیرامون این طرح بزرگ باشیم.

منبع: engadget.com

 	ارسال مطالب سیاسی در فیس‌بوک ممنوع شد
 	به قلم: آدی رابر تسون خبرنگار
 	مترجم: امیر آل علی

یکی از انتقادهای جدی به فیس‌بوک در انتخابات قبلی آمریکا، این بوده است که آنها سیاستی نظیر آنچه که توییتر انجام داده است را در پیش نگرفته و با این اقدام به حمایت از دولت ترامپ متهم شدند، با این حال مدیران این شبکه برای امسال برنامه‌ای جدید را در نظر دارند. بر این اساس از امروز امکان ارسال هرگونه مطالب سیاسی در رابطه با انتخابات آمریکا ممنوع شده است. هدف از این اقدام نیز جلوگیری از آشوب و ایجاد فضای عادلانه، اعلام شده است. با این حال در این رابطه برخی از تحلیلگران بر این باور هستند که با توجه به این امر که جو بایدن، احتمال رأی بالایی دارد، این اقدام فیس‌بوک در راستای حفظ خود از مشکلات احتمالی آتی خواهد بود. این طرح نیز تا پایان رأی‌گیری برای انتخابات آمریکا، باقی می‌ماند. این امر در حالی است که دونالد ترامپ اعلام کرده که در صورت رأی نیاوردن، نتایج انتخابات را قبول نخواهد کرد. به همین خاطر ممکن است این طرح برای مدتی طولانی‌تر، تمدید شود. حال باید دید که این اقدام تا چه اندازه می‌تواند فیس‌بوک را از فشارهای وارده، خارج نماید.

منبع: theverge.com



۱۰ استراتژی بازاریابی در دوران کرونا برای کسب و کارها

۳. تلاش‌های تان را در خصوص بازاریابی دیجیتال افزایش دهید

مصرف‌کنندگان همواره آنلاین هستند و لازم است شما نیز این چنین باشید. بر اقدامات مربوط به بازاریابی دیجیتال نظیر پرداخت به ازای کلیک، بهینه‌سازی موتور جست‌وجو (سئو) و بازاریابی ایمیلی تمرکز بیشتری داشته باشید. همواره وب‌سایت خود را به روز نگه دارید و از طریق وبلاگ‌ها، ویدئوها، رسانه‌های اجتماعی و سایر محتوای دیجیتالی بر تقویت جایگاه‌تان به عنوان یک رهبر فکری تمرکز کنید. اگر در این زمینه دارای بودجه بازاریابی خاصی هستید، برای آنکه در دنیای مجازی بیشتر مشاهده شوید، یک متخصص بازاریابی یا یک شخصیت بانفوذ در رسانه‌های اجتماعی را استخدام کنید.

۴. کمپین بازاریابی ایمیل تان را اصلاح کنید

شرکت‌ها برای مقابله با چالش‌های منحصر به فردی که مشتریان ممکن است با آنها رو به رو شوند، باید بر سازگاری کمپین‌های بازاریابی



ایمیلی خود تمرکز بیشتری داشته باشند. جهت هماهنگ شدن با انتظارات مصرف‌کنندگان، به جای ارسال محتوای ایمیلی استاندارد و معمول (آنطور که همیشه رایج بوده است)، باید لحن، محتوا و بسامد این ایمیل‌ها را تغییر دهید. هویت برند خود حفظ کنید، ولی به این نکته توجه کنید که ایمیل‌های تان بتوانند ارزش افزوده‌ای برای مخاطبان‌تان به همراه داشته باشند.

هیزر شاک در این مورد می‌گوید، «برای مثال، بسته بودن مهدکودک‌ها به این معنا نیست که والدین برای مراقبت از فرزندان‌شان دیگر به کمک نیاز ندارند. فرصت به اشتراک‌گذاری یا به‌روزرسانی ایمیل‌ها را برای سوئمن بار از دست ندهید؛ به دنبال ارائه چیزهای باارزش باشید – مثلاً بیان نکاتی درباره روش‌های سرگرم‌کننده برای تمرین و آموزش حروف الفبا در هنگام آماده کردن شام. این روش‌های برقراری ارتباط به همراه ارائه چیزهایی باارزش می‌توانند مشتریان را به سمت شما جذب کنند.»

۵. بر بازاریابی توسط رسانه‌های اجتماعی تمرکز کنید

به احتمال زیاد بخش بزرگی از مخاطبان‌تان در رسانه‌های اجتماعی حضور دارند؛ بنابراین، از این ابزار نیز به نفع خودتان استفاده کنید و شما نیز در آنها حضور فعال داشته باشید. تلاش‌های بازاریابی‌تان را روی کانال‌های آن دسته از رسانه‌های اجتماعی متمرکز کنید که اشتیاق مشتریان را به تعامل با شما برانگیزانند (مثلاً فیس‌بوک، توییتر یا اینستاگرام). به جای آنکه مستقیماً کالاها یا خدمات‌تان را تبلیغ کنید، پست‌های مرتبط با موضوع کاری‌تان را در این رسانه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارید – پست‌هایی که برای مخاطب ارزشمند باشند، به آنها آموزش دهند یا سرگرم‌شان کنند.

هیزر شاک در این مورد نیز می‌گوید، «همواره در این رسانه‌ها مشغول باشید؛ در پست‌های مخاطب‌تان کامنت بگذارید و پست‌های آینده‌تان را براساس احساسات و بازخوردهای فعلی مخاطبان‌تان طراحی کنید. در این دنیای پر از آشفتگی، تهیه پست‌های ۳۰ روز آینده از قبل و ارسال آنها به صورت خودکار اصلاً ایده مناسبی نیست. فارغ از آنکه پست‌های‌تان تا چه حد بی‌طرفانه و بی‌خبر از تحولات دنیا است، این کار ممکن است شما را ناشنوا و بی‌احساس جلوه دهد.»

۶. اطلاعات مهم را با مخاطبان در میان بگذارید

خط ارتباطی میان خود و مخاطبان‌تان را همیشه باز نگه دارید؛ مخاطبان از هر گونه شفافیت و صداقت به خوبی استقبال می‌کنند. هر سازمان و هر صنعت مقررات و خط مشی‌های مخصوص به خود را دارد بنابراین مشتریان را از نحوه تأثیرپذیری و اصلاح این مقررات مطلع کنید. این کار، به ویژه، می‌تواند برای به‌روز کردن ساعات فعالیت‌تان در وب‌سایت و فهرست کسب و کارهای گوگل مفید باشد.

پوفال در این باره می‌گوید، «حتی اگر در این شرایط مجبور به تعطیلی

برای اصلاح برنامه بازاریابی و بهبود تلاش‌های‌تان جهت دسترسی به مصرف‌کنندگان در طول دوره شیوع همه‌گیری کرونا از این ۱۰ استراتژی بازاریابی در دوران کرونا برای کسب و کارها استفاده کنید. نیازهای بازار هدف‌تان دائماً در حال تغییر هستند بنابراین، هماهنگ کردن خود با گرایش‌های روز و اصلاح استراتژی‌های کسب و کاری‌تان براساس این نیازها از اهمیت بالایی برخوردارند. یکی از راه‌های دسترسی به مشتریان در طول این دوره متزلزل، سازگار کردن برنامه بازاریابی‌تان با نیازهای آنها است.

برنامه بازاریابی چیست؟

برنامه بازاریابی یک استراتژی کلی است که چگونگی برقراری ارتباط با مخاطب هدف و نحوه اثرگذاری را بر آنها برای خرید محصولات یا خدمات‌تان نشان می‌دهد. با اینکه برنامه‌های بازاریابی ممکن است از برنامه‌های پایه تا برنامه‌های جامع متنوع باشند، همه آنها باید شامل اطلاعاتی مرتبط با برند شما و چگونگی دیده شدن‌تان در نگاه مشتریان باشد.

هیزر شاک، موسس آژانس دشاک، در مصاحبه با نشریه بیزینس گفته است، «یک برنامه استراتژیک و خوش‌ساخت به جایگاه فعلی یک شرکت در بازار و همچنین، به نقشه راه رسیدن به آینده‌ای مشخص در یک چارچوب زمانی معین اشاره می‌کند. با اینکه ویژگی‌های مربوط به این برنامه‌ها از صنعتی به صنعت دیگر متفاوت هستند، به طور معمول باید هفت عامل مهم را در نظر داشته باشید: محصول، قیمت، تبلیغ، موقعیت مکانی، بسته‌بندی، تثبیت جایگاه و آدم‌ها.» هنگام تبلیغ و ترویج محصولات و خدمات‌تان، پیروی دقیق از برنامه بازاریابی جهت حفظ مسیر هماهنگ با هویت برند‌تان از اهمیت بالایی برخوردار است. با وجود این، یک برنامه بازاریابی سند زنده‌ای است که باید به گونه‌ای اصلاح و تنظیم شود که به بهترین شکل ممکن با نیازهای جاری مشتریان هماهنگ باشد. برای مثال، بحران بیماری کرونا، رکود اقتصادی و ناآرامی‌های مدنی تغییرات قابل ملاحظه‌ای را در رفتار مصرف‌کنندگان ایجاد کرده‌اند و کسب و کار شما باید استراتژی‌های بازاریابی خود را به گونه‌ای اصلاح و تعدیل کند که با نیازهای فعلی مصرف‌کنندگان سازگار شوند.

اقتصاد و بازار دائماً در حالت تغییر وضعیت هستند و مصرف‌کنندگان‌تان را مجبور به پذیرش تنوع گسترده‌ای از شرایط و وضعیت‌های خرید می‌کنند. چگونگی ایجاد تغییر و تحول در تلاش‌های بازاریابی‌تان جهت سازگار شدن با این نیازها می‌تواند در موفقیت یا عدم موفقیت کسب و کار‌تان تأثیر مستقیم بگذارد. به جای تداوم روش‌های معمول و قدیمی کسب و کاری‌تان – که احتمالاً مشتریان‌تان نسبت به آنها بی‌تفاوت شده‌اند – یا اصلاح و تغییر بیش از اندازه روش‌های بازاریابی و قرار دادن مصرف‌کنندگان در معرض اطلاعات خسته‌کننده، استراتژی‌های بازاریابی عالی و متعددی وجود دارند که می‌توانید آنها را به کار ببندید.

بنابراین، برای تعیین بهترین راه جهت اصلاح و تعدیل استراتژی بازاریابی و رسیدن به مخاطبان موردنظر‌تان در دوره آشفتگی‌های اقتصادی جاری، با صاحبان کسب و کارهای کوچک و متخصصان بازاریابی گفت‌وگو کرده‌ایم.

۱. بر ارتباط واقعی میان محصولات یا خدمات‌تان با نیازهای مشتری تأکید کنید

همان‌طور که نیازهای مصرف‌کنندگان تغییر می‌کنند، نحوه پاسخگویی محصولات یا خدمات‌تان با نیازهای آنها نیز تغییر می‌کند. لازم است بر این مسئله تأکید کنید که چگونه برند شما همچنان برای مصرف‌کنندگان‌تان بااهمیت است و چگونه محصولات و خدمات‌تان می‌توانند برای زندگی آنها مفید و موثر باشند. بدین منظور باید تمرکز‌تان را از یک محصول به محصول دیگر تغییر دهید تا بر روش‌های منحصر به فردی تأکید کنید که در حال حاضر خدمات و محصولات ارائه شده توسط شما می‌توانند از طریق آنها نیازهای مخاطبان‌تان را برطرف کنند.

پیگ آرنوف فین، موسس و مدیرعامل شرکت ماونز و موگولز، در این مورد می‌گوید، «آنطور که از نشانه‌های بازار برمی‌آید، میان همه‌گیری کرونا و رکود احتمالی، فرصتی در اختیار رهبران و برندها قرار گرفته است تا بتوانند خود را به مصرف‌کنندگان نگران از شرایط روز نزدیک‌تر کنند و بر ارتباط واقعی میان محصولات یا خدمات‌شان با نیازهای آنها تمرکز کنند.»

۲. نیازهای جاری مصرف‌کنندگان را بر طرف کنید

لیندا پوفال، مشاور بازاریابی و صاحب شرکتی به نام روابط استراتژیک، می‌گوید، «به جای آنکه آشکارا به تبلیغ محصولات و خدمات‌تان بپردازید، بیش از پیش بر برآوردن نیازهای مصرف‌کنندگان و کمک به آنها در مقابله با واقعیت‌های مربوط به همه‌گیری کرونا تمرکز کنید. به تازگی شاهد ارائه خدمات رایگان از طرف ارائه‌دهندگان سرویس‌های ابری (ترم‌افزارهای اجماره‌ای) و سایر اپلیکیشن‌ها در یک دوره زمانی محدود بوده‌ام همچنین، برخی از رسانه‌های خبری سطح امنیتی فایروال‌های‌شان را در مورد گزارش‌های مربوط به ویروس کرونا پایین آورده‌اند تا مخاطبان بتوانند نیازهای نرم‌افزاری یا خبری‌شان را از این طریق برطرف کنند.»

ارائه ابزارهای مفید و تبلیغات حساب‌شده می‌تواند میزان آگاهی از برند و وفاداری مشتری را افزایش دهد. به راه‌هایی فکر کنید که از طریق آنها بتوانید به مشتریان‌تان در انجام یک خرید منطقی کمک کنید؛ خواه از طریق ترویج سرویس‌های آنلاین باشد، خواه با ارائه اطلاعات در گذرگاه‌ها و خیابان‌ها یا فراهم کردن امکانات لازم برای گفت‌وگوی آنلاین زنده و پشتیبانی از مصرف‌کننده.

اصلی ترین راز موفقیت برترین کارآفرین های جهان

به قلم: برد هاجسون نویسنده حوزه موفقیت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل علی

بهترین اقدام برای رسیدن به موفقیت این است که به توصیه‌های افرادی گوش دهید که مدت‌ها قبل، مسیر موردنظر شما را طی کرده‌اند. در این راستا اگرچه ممکن است توصیه این افراد به اندازه یک کتاب باشد، با این حال همواره یک راز اصلی برای هر یک از آنها وجود دارد که بدون شک بالاترین تاثیر ممکن را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر بهتر است که به جای توجه به یک نفر خاص، راز اصلی چندین فرد موفق را مورد بررسی قرار دهید. در این راستا توجه داشته باشید که فهرست ما تنها محدود به کارآفرین‌ها بوده و در حوزه‌های دیگر، شما باید به دنبال افراد دیگری باشید. در این رابطه ۷ فرد منتخب را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-اطراف خود را با افرادی باهوش‌تر از خود پر نمایید

جک ما موسس علی بابا

جک ما در مصاحبه‌ای جنجالی اعلام کرده است که در ابتدای کار خود اطلاعات چندانی در رابطه با تکنولوژی و حتی اصول مدیریت نداشت‌ه است، با این حال تیم‌سازی قوی او و همکاری با افرادی که به مراتب باهوش‌تر از او بوده‌اند، باعث شد تا بتواند به بالاترین جایگاه ممکن دست پیدا کند.درواقع به نظر او، مهمترین اقدامی که هر فرد برای موفقیت خود باید انجام دهد این است که اطراف خود را با بهترین افراد ممکن پر نماید.

۲-بر روی حوزه مورد علاقه خود متمرکز بمانید

جی زی خواننده و کارآفرین

اگر تصور می‌کنید که جی زی تنها یک رپر محسوب می‌شود، بدون شک در اشتباه بوده و وی مالک چندین برند است. بدون شک وی با ۲۱ جایزه گرمی، الگوی بسیار خوبی نه‌تنها برای علاقه‌مندان این حوزه، بلکه تمامی افراد جهان برای رسیدن به خواسته‌های خود خواهد بود. وی در این مسیر با سختی‌ها و نادیده گرفته شدن‌های بسیاری مواجه شده ولی هیچ‌گاه حوزه کاری خود را تغییر نداده است. درواقع توصیه وی که بدون شک برای هر فردی کاربرد دارد این است که هدف اصلی خود را شناسایی کرده و در این مسیر تحت هر شرایطی متمرکز باقی بمانید. بدون شک برای فردی که نهایت تلاش خود را با تمرکز بالا در حوزه مورد علاقه خود انجام می‌دهد، شناس موفقیت زیادی وجود خواهد داشت. با این حال در رابطه با زمان آن همه چیز به خودتان بستگی نداشت‌ه و لازم است تا صبر بالایی را داشته باشید. برای مثال اگرچه آقای جی زی چندین سال از عمر خود را در فقر به سر برد، با این حال موفقیت حال حاضر، به مراتب بیشتر از زمانی است که می‌توانست با ورود به یک حوزه کاری دیگر، یک زندگی دیگر را داشته باشد.

۳-برای هر روز خود برنامه‌ریزی داشته باشید

تیم فريس کارآفرین و نویسنده

بدون شک تیم فريس برای بسیاری از افراد استاد رسیدن به موفقیت محسوب می‌شود. وی نویسنده چندین کتاب در زمینه پیشرفت و رسیدن به خواسته‌ها بوده و در سطح جهانی، بسیار محبوب است. وی در رابطه با بهترین توصیه خود اعلام کرده است که برای جامع بودن یک مورد که برای تمامی افراد کاربرد داشته باشد، موارد کوچک، به مراتب ارزش بالاتری را خواهد داشت. در این راستا برای موفقیتی تضمین شده تنها کافی است که برای هر روز خود برنامه‌ریزی داشته باشید.این امر کمک می‌کند که مدیریت زمان و اقدامات موردنیز شما، به بهترین شکل، انجام شود. در نهایت با چنین اقدامی، شما یک سال فوق‌العاده را خواهید داشت. این امر در حالی است که اگر صرفا یک چشم‌انداز بزرگ را تعیین نمایید، بدون شک در مقطعی خسته خواهید شد و ممکن است زمان زیادی را از دست دهید.

۴-سحرخیزی و ورزش مداوم

ریچارد برانسون موسس هلدینگ ویرجین

ریچارد برانسون اصلی‌ترین راز موفقیت خود را در یک نکته جالب دانسته است. به نظر او سحرخیزی و ورزش مداوم، بزرگ‌ترین لطفی است که هر فرد می‌تواند نسبت به خود داشته باشد. در این راستا فراموش نکنید که چنین اقدامی باعث خواهد شد تا بهترین استفاده را از ۲۴ ساعت طول روز خود داشته و اعتماد به نفس شما نیز تقویت شود که اصل اولیه برای رسیدن به هر خواسته‌ای خواهد بود. در این راستا نوع ورزش تغذای نداشته و هر فرد باید سا توجه به علاقه و امکانات خود اقدام کند. برای مثال آقای برانسون سه ورزش تنیس، شنا و دویدن را به سایر گزینه‌ها ترجیح می‌دهد.

۵-انتخاب‌های خود را محدود نمایید

مارک زاکربرگ مالک فیس‌بوک

برای هر فردی مجموعه‌ای از انتخاب‌های متفاوت وجود دارد که می‌تواند هر یک از آنها را انتخاب کند. با این حال اگر هدفی در زندگی خود دارید، دیگر فرصت پرداختن به بسیاری از آنها را نخواهید داشت. به همین خاطر ضروری است تا آنها را حذف و یا محدود نمایید. این امر باعث خواهد شد تا بتوانید تمرکز اصلی خود را بر روی موارد کاملا اصلی و ضروری قرار دهید. درواقع شما نباید انرژی خود را صرف کارهایی نمایید که درجه اهمیت آنها برای مسیری که انتخاب کرده‌اید، زیاد نیست.

۶-خودتان مشوق اصلی باشید

بلیک مایکوسکی موسس TOMS

واقعیت این است که هدف شما برای تقریبا تمامی افراد، خنده‌دار و غیرممکن خواهد بود. تحت این شرایط اگر به دنبال تایید و تشویق دیگران باشید، تنها فرصت را از دست خواهید داد. به همین خاطر ضروری است که خودتان تبدیل به بزرگ‌ترین مشوق شوید. این امر یک نکته مثبت است، علت آن نیز به این خاطر است که شما بالاترین حد خودشناسی را داشته و می‌توانید بهترین گزینه‌ها را انتخاب کنید.

۷-تصمیم‌گیری سریع همه چیز است

جف بزوس موسس آمازون

در نهایت هیچ فهرستی در رابطه با موفق‌ترین افراد جهان، بدون حضور ثروتمندترین فرد حال حاضر، کامل نخواهد بود. مارک زاکربرگ از ایده کاتافروشی آنلاین، به یکی از ۳ برند ارزشمند حال حاضر جهان رسیده است. در این راستا وی اعلام کرده است که با توجه به سرعت تغییرات در جهان حال حاضر، بسیار مهم است که قدرت تصمیم‌گیری سریع را داشته باشید. این امر باعث می‌شود که هیچ فرصتی را از دست ندهید. با این حال این سرعت بالا ممکن است به شکست‌هایی نیز منجر شود. با این حال در مقایسه با موفقیت‌هایی که می‌توانید به دست آورید، بدون شک اندک خواهد بود. درواقع نتایج فوق‌العاده این اقدام، به ریسک آن می‌ارزد.

منبع: **allbusiness.com**

۶ گام برای کسب موفقیت در زندگی و کسب و کار

اما به یاد داشته باشید که هر یک از ما در مسیری متفاوت و منحصربه‌فرد هستیم

۶ ویژگی‌های افراد موفق را در خودتان پرورش دهید

روانشناسان تلاش کرده‌اند تا ارتباطی میان برخی خصوصیات و ویژگی‌های اخلاقی به‌خصوص با موفقیت در کار و زندگی به وجود آورند. ام‌بی‌تی‌آی یکی از آزمون‌هایی است که به طور فراگیر و به منظور ارزیابی متقاضیان شغلی توسط کسب‌وکارهای گوناگون استفاده می‌شود. با این وجود، معمولا پژوهش‌ها قادر نیستند ارتباط واقعی نتایج این آزمون با عملکرد فردی را نشان بدهند.

اخیراً تحقیقات بیشتری صورت گرفته و نشان داده است که برخی ویژگی‌های اخلاقی و خصوصیات فردی به طور مستمر با موفقیت در ارتباط هستند. محققانی به نام‌های ایان مک‌رائی و آدریان فرنهام شش خصوصیت فردی اصلی مؤثر در عملکردهای شغلی افراد را کشف کرده‌اند. با این وجود، این دو محقق معتقدند که هر یک از ویژگی‌ها دارای سطوحی بهینه هستند. نداشتن یا کم داشتن هر کدام از آنها یا بیش از حد داشتن آنها مانع از موفقیت می‌شود.

اگر در تلاش هستید تا بفهمید چطور باید در زندگی موفق بشوید، یاد بگیرید چطور می‌توانید ویژگی‌های اساسی را در خودتان پرورش بدهید:

وظیفه‌شناسی:

افراد وظیفه‌شناس به تاثیرات و نتایج اعمال خود فکر می‌کنند. آنها همچنین چگونگی واکنش‌ها و احساسات دیگران را هم در نظر می‌گیرند. با روش‌های زیر می‌توانید وظیفه‌شناسی و چه‌بسا وجدان را در خود پرورش بدهید:

به عواقب و نتایج کارها و اعمال‌تان فکر کنید.

خودتان را به جای دیگران بگذارید و از دریچه نگاه آنها به اوضاع و شرایط نگاه کنید.

پذیرش ابهامات:

زندگی سرشار از موقعیت‌ها و شرایطی است که همیشه هم شفاف و معلوم نیستند. آنهایی که ظرفیت موفقیت بالایی دارند بهتر می‌توانند این ابهامات را بپذیرند. آنها به جای اینکه صلب و سخت باشند و مقاومت کنند، آماده هستند تا در صورت رویارویی با غیرمنتظره‌ها، خودشان را با اوضاع وفق دهند. با شیوه‌های زیر می‌توانید یاد بگیرید که به استقبال ابهامات و گنگی‌های زندگی بروید:

روایای دید خودتان را به چالش بکشید. گزینه‌ها و نظراتی غیر از گزینه‌ها و نظرات خودتان را بررسی کنید.

از ناشناخته‌ها نترسید.

خواستار و مشتاق تغییر باشید.

برای تنوع و گوناگونی ارزش قائل شوید.

مهارت سازگاری:

علاوه بر اینکه لازم است پذیرای ابهامات و گنگی‌های زندگی باشید، موفقیت ایجاب می‌کند تا مهارت سازگاری سریع و لحظه‌ای در برابر تغییرات را هم در خودتان به وجود بیاورید. با شیوه‌های زیر می‌توانید مهارت سازگار شدن را در خودتان پرورش بدهید:

موقعیت‌های دشوار را از نو برای خودتان بسازید. این بار، آنها را فرصتی برای یادگیری و رشد بدانید نه مانعی در مسیر زندگی.

پذیرای تغییر باشید. وقتی برنامه‌ها با موقعیت‌ها عوض می‌شود، یک گام به عقب بردارید و به دنبال راه‌های مختلف بشد تا به وسیله آنها به اوضاع جدید بپردازید.

شجاع‌ت:

موفق‌ترین آدم‌های دنیا اغلب نمونه بارزی از شجاعت و شهامت هستند. آنها حتی در رویارویی با شکست‌های احتمالی هم مشتاق و خواستار مخاطره هستند. تحقیقات نشان می‌دهند که افراد شجاع از احساسات مثبت خود برای غلبه بر ترس‌های‌شان بهره می‌برند. با شیوه‌های زیر می‌توانید تحمل خطر را در خودتان تقویت کنید:

احساسات منفی را فرو بنشانید و روی احساسات مثبت‌ترتان تمرکز کنید. خطر را با شعور و عقل سلیم خودتان متعادل کنید: محتاط و واقع‌بین بودن هم – بسته به موقعیتی که در آن قرار دارید– منجر به موفقیت شما می‌شود.

کنجکاوی:

افراد موفق نسبت به جهان پیرامون‌شان کنجکاوند. آنها همیشه مشتاق به یادگیری علوم و مهارت‌های بیشتری هستند. با شیوه‌های زیر می‌توانید کنجکاوی را در خودتان پرورش بدهید:

ارتباطی بین کارهای‌تان و علاقه‌مندی‌های‌تان برقرار کنید. مثلاً اگر مستندسازی برای‌تان کاری خسته‌کننده و کسالت‌آور است، راه موثرتری برای طبقه‌بندی اطلاعات‌تان پیدا کنید؛ راهی که در آن از نقاط قوت خود به عنوان یک سازمان‌دهنده در جهتی خاص مثبت استفاده کنید.

چیزهای جدید یاد بگیرید.

رقابت:

افراد موفق قادرند از رقابت برای انگیزه دادن به خودشان بهره ببرند؛ آنها در عین حال مراقب هستند که در دام حسادت گرفتار نشوند. با شیوه‌های زیر می‌توانید نوعی احساس رقابت سالم را در خودتان پرورش بدهید:

روی ارتقای خودتان تمرکز کنید. نگران بهترین بودن در موضوع خاصی نباشید. به پیشرفت خودتان توجه کنید.

از موفقیت دیگران خوشحال شوید.

شاید برخی ویژگی‌های شخصیتی و تیپ‌های شخصیتی برای برخی مشاغل مناسب‌تر باشند. با این وجود، هیچ ویژگی شخصیتی مسلم و مشخصی وجود ندارد که بتواند موفقیت را تضمین کند یا کم داشتن آن منجر به شکست فرد شود.

اگرچه اختلاف‌نظرهایی هست درباره اینکه شخصیت تا چه میزان امکان تغییر دارد؛ با این وجود، پرورش برخی از این ویژگی‌های شخصیتی می‌تواند به شما در کسب مهارت‌های موثر و مفید و کاربردی در ابعاد مختلف زندگی‌تان کمک کند.

کلام آخر

یادتان باشد یک معیار واحد برای ارزیابی و سنجش موفقیت وجود ندارد. به علاوه، در پاسخ به پرسش اینکه چطور می‌توانیم در زندگی موفق شویم هم با یک پاسخ روبه‌رو نمی‌شویم. با این حال، وقتی عادت‌های افراد موفق را مطالعه می‌کنیم، می‌توانیم روش‌ها و استراتژی‌های جدیدی را فرا بگیریم و آنها را در زندگی روزمره خودمان به کار ببریم. با پرورش و تقویت این مهارت‌ها، در طول زمان، خواهید دید که بهتر می‌توانید به اهداف خودتان برسید. به این ترتیب، شما به همان موفقیتی در زندگی دست می‌یابید که خودتان روزی خواستارش بوده‌اید.

منبع: **verywellmind/bazdeh**

ارتقای مهارت‌های خودتان باشید. تمرکزتان را روی به پیش راندن، سماجت و مداومت در مسیرتان قرار بدهید. یکی از مهم‌ترین عادت‌های افراد موفق این است: آنها همیشه منابع و شکست‌های‌شان را فرصتی آموزنده و تجربه‌ای برای یادگیری می‌دانند.

هدف گذاری کنید:

افرادی که ذهن‌های منقطع دارند می‌دانند که نخستین گام موفق شدن مشخص کردن اهدافی قابل‌دستیابی است. این اهداف لزوماً سهل‌الوصول نیستند. وقتی چیزی داشته باشید و برای آن چیز هدفی را در نظر گرفته باشید، بهتر قادر می‌شوید در مسیر خود پیش بروید و بر موانع پیروز شوید. حامی پیدا کنید:

تنها انجام دادن هر کاری ممکن است سخت باشد ولی وقتی خودتان را به یک سیستم حمایتی قدرتمند مجهز می‌کنید، همه چیز برای‌تان راحت‌تر می‌شود. مربی، دوست، همکار، اعضای خانواده؛ همه این افراد می‌توانند در صورت سخت شدن اوضاع و شرایط به شما روحیه بدهند، به شما مشورت بدهند و حتی کمکی برسند تا به این ترتیب شناس موفقیت خودتان را افزایش بدهید.

۴. نیروی اراده خود را تقویت کنید

در یک مطالعه طولی، روانشناسان به بررسی گروهی کودک پرداختند. طبق گفته معلم‌ها، این گروه کودکانی بسیار باهوش بودند. پژوهشگران این کودکان را از دوران کودکی تا بزرگسالی‌شان مورد مطالعه قرار دادند و میزان پیشرفت آنها را در این مسیر با یکدیگر مقایسه کردند. آنها دریافتند کسانی که به بیشترین میزان از موفقیت در زندگی خود دست یافتند دارای ویژگی‌های مهم و مشترکی بودند؛ از جمله استقامت و نیروی اراده.

اگر چه استقامت و نیروی اراده بخشی از خصوصیات شخصیتی فرد به شمار می‌رود اما هر یک از ما قادر هستیم این دو ویژگی را در خودمان تقویت کنیم.



رضایت شغوق، آموختن حفظ استقامت و استمرار در رویارویی با چالش‌ها و انتظار برای دریافت پاداش سختکوشی‌ها می‌تواند کلید کسب موفقیت در زندگی باشد.

با استفاده از راهکارهای زیر می‌توانید نیروی اراده‌تان را تقویت کنید:

حواس خودتان را پرت کنید:

برای مثال، تصور کنید می‌خواهید وزن کم کنید ولی بعضی وقت‌ها نمی‌توانید به تنقلات موردعلاقه‌تان ناخنک زنید. در این صورت بهتر است لظاظاتی که نیروی اراده‌تان ضعیف شده، حواس خودتان را پرت کنید تا وسوسه نشوید و با خوردن تنقلات، از مسیر کاهش وزن‌تان پرت شوید.

تمرین کنید:

نیروی اراده ساختنی است اما ساختن آن مستلزم صرف زمان و تلاش است. با اهداف کوچکی شروع کنید که رسیدن به آنها نیازمند به‌کارگیری نیروی اراده‌تان است، مثلاً با خودتان قرار بگذارید که بعد از این دیگر شیرینی‌جات نخورید. وقتی مهارت به‌کارگیری نیروی اراده را در خودتان به وجود می‌آورید تا به وسیله این نیرو به چنین اهداف کوچکی برسید، خواهید دید که در زمان پرداختن به اهداف بزرگ‌تر، نیروی اراده‌تان قوی‌تر شده است.

۵. بر انگیزه‌های درونی‌تان تمرکز کنید

چه چیزی بیشترین انگیزه را به شما می‌دهد؟ آیا پاداش‌های بیرونی هستند که شما را در مسیر رسیدن به اهداف‌تان مستمر نگه می‌دارند یا محرک‌های درونی و شخصی‌تری دارید که شما را مصمم و بالنگیزه نگه داشته‌اند؟ پاداش‌ها یا انگیزه‌های بیرونی مثل پول، هدیه و تحسین و تقدیر شاید موثر باشد اما عده زیادی هم هستند که رضایت درونی خود را قوی‌ترین نیروی انگیزه و الهام می‌دانند.

اگر شما کاری را انجام می‌دهید به این دلیل که از کاری لذت می‌برید، به این دلیل که آن کار برای‌تان مهم و معنادار است یا به این دلیل که دوست دارید تاثیرات و نتایج کاری که می‌کنید را ببینید، خبر خوب این است که استفاده از نیروی‌تان هستند که نیروی محرکه شما شده‌اند. تحقیقات نشان داده‌اند اگرچه مشوق‌ها می‌توانند نقش موثری در برخی عملکردهای ما داشته باشند، اما محرک‌ها و انگیزه‌های درونی تاثیری بهتر در کیفیت عملکرد ما خواهند داشت.

اگرچه معمولاً انگیزه‌های بیرونی است که موتور انسان را روشن می‌کند، اما انگیزه‌های درونی هستند که او را هل می‌دهند و منجر به مداومت او و تداوم رفتارهای جدیدش می‌شوند.

چطور می‌توانید انگیزه‌های درونی‌تان را تقویت کنید؟

خودتان را به چالش بکشید:

دنبال کردن هدفی قابل‌دسترس اما نه لزوماً راحت روشی موثر است که با به کار بردن آن می‌توانید انگیزه‌های خود برای موفق شدن را بالا ببرید. چالش‌ها می‌توانند شما را به کاری علاقه‌مند نگه دارند، عزت‌نفس شما را بالا ببرند و در بخش‌هایی که می‌توانید تقویت‌شان کنید، به شما بازخورد بدهند. کاری را انتخاب کنید که کمی برای‌تان چالش‌زاست. این تمرین به شما انگیزه‌ای برای شروع می‌دهد و به‌علاوه، کاری مهیج خواهد بود.

کنجکاوبمانید:

به دنبال چیزهایی باشید که توجه‌تان را جلب می‌کند و دوست دارید که

بیشتر درباره‌شان یاد بگیرید.

کنترل را به دست بگیرید:

شاید اگر احساس نکنید که تاثیری بر نتیجه دارید، از درون باانگیزه ماندن و دنبال کردن هدف خاصی برای‌تان سخت باشد. به دنبال راه‌هایی باشید تا بتوانید نقشی موثر و فعال داشته باشید.

شاید آن نیرون دیگریانی باشند که تلاش می‌کنند تا به همان هدفی برسند

که شما می‌خواهید برسید. این به آن معنا نیست که شما باید تسلیم شوید یا هدف‌تان را رها کنید. پیشرفت با مسیر رشد خودتان را با هیچ کس دیگر مقایسه نکنید. می‌توانید به دیگران نگاه کنید، از آنها انگیزه و الهام بگیرید،

تعریف ما از موفقیت چیست؟ روش‌های متعدد و متفاوتی برای کسب موفقیت در زندگی و کسب و کار وجود دارد، اما شاید روشی که بهترین نتیجه را برای شما به همراه دارد به نگرش و تصویر ذهنی شما از موفقیت بستگی داشته باشد. ما معمولاً موفقیت را با خوب کار کردن یا درآمد بالاداشتن یکی می‌دانیم.

دستاوردهای حرفه‌ای فقط یک تکه از پازل موفقیت هستند و ابعاد مهم دیگر زندگی، تکه‌های دیگر این پازل. خانواده، روابط عاطفی، تحصیلات و ورزش برخی از ابعادی هستند که آدم‌ها می‌خواهند در آنها به موفقیت دست یابند. تعریف شخصی شما از موفقیت ممکن است متفاوت باشد، اما براساس همین تعریف شخصی، شما موفقیت را امری عملی، شاد، بی‌خطر، سالم و دوست‌داشتنی تعریف می‌کنید.

کسب موفقیت در زندگی یعنی توانایی رسیدن به اهداف‌تان در زندگی؛ هر چه که هست. به این ترتیب، برای اینکه شناسی دست یافتن به این چیزها را افزایش بدهید، چه کارهایی می‌توانید بکنید؟ عادت‌های مهم افراد موفق چیست؟

موفق شدن محدود به یک راه و روش واحد نمی‌شود. شاید آن چیزی که منجر به موفقیت شما می‌شود برای دیگری کارساز نباشد. هیچ معجون تمام و کمالی وجود ندارد که بتواند موفقیت شما را تضمین کند. با این وجود، چند گام اساسی هست که با دنبال کردن آنها می‌توانید شناس موفقیت خود در زندگی، عشق، کار، یا هر چیزی که برای‌تان مهم است را افزایش بدهید.

۱.ذهنیت رشد را در خودتان ایجاد کنید

روانشناسی به نام کارول دوک پژوهشی انجام داده و براساس یافته‌های آن ادعا می‌کند که اساساً دو نوع وجود دارد که تفکرات انسان راجع به خودش و توانایی‌هایش را تحت تاثیر قرار می‌دهد: ذهنیت ثابت و ذهنیت رشد.

افرادی که ذهنیت ثابتی دارند معتقدند که چیزهایی مثل هوش ثابت و تغییرناپذیر هستند. این افراد بر این باورند که موفقیت نتیجه سختکوشی نیست بلکه نتیجه استعدادهای درونی هر فرد است.

افراد این گروه معتقد هستند که انسان با یا بدون چنین استعدادهایی به دنیا می‌آید. به همین ترتیب، این افراد، در رویارویی با دشواری‌ها و سختی‌های زندگی ظرفیت زود جا زدن و شانه خالی کردن را دارند. وقتی شرایط راحت برای‌شان مهیا نمی‌شود، تسلیم یا بی‌خیال می‌شوند چون باور دارند که مهارت ذاتی مورد نیاز برای توقف و برتری را در خودشان ندارند.

از طرف دیگر، افرادی که ذهنیت رشد دارند احساس می‌کنند که در نتیجه تلاش و کوشش قابلیت تغییر، رشد و یادگیری را دارند. احتمال موفق شدن در افرادی که قابلیت و توانایی رشد را در خود می‌بینند بیشتر از سایرین است. این افراد، در صورت سخت شدن شرایط، به دنبال راه یا راه‌هایی می‌گردند تا مهارت‌های خود را ارتقا بدهند و همچنان در مسیر موفقیت باقی بمانند.

افرادی که ذهنیت رشد دارند معتقدند که بر زندگی خودشان مسلط هستند. درحالی‌که، افراد دارای ذهنیت ثابت معتقدند این اوضاع و شرایط است که تسلط و کنترل را در اختیار دارد.

چطور می‌توانید ذهنیت رشد را در خودتان ایجاد کنید؟

باور داشته باشید که تلاش‌های‌تان مهم و تاثیرگذار است.

به جای اینکه فکر کنید توانایی‌ها یا مهارت‌های ثابت و تغییرناپذیری دارید، باور داشته باشید که تلاش و سختکوشی می‌تواند منجر به رشد معنادار شود.

مهارت‌های جدید یاد بگیرید

وقتی با چالش‌های روبه‌رو می‌شوید، به دنبال راه‌هایی برای ارتقای دانش و مهارت‌هایی باشید که برای پیروزی و موفقیت خود به آنها نیاز دارید.

شکست را تجربه‌ای آموزنده بدانید

ذهنیت رشد داشتن یعنی اینکه شکست را آییننه توانایی‌های خودتان ندانید. شکست را به منزله تجربه‌ای ارزشمند بدانید؛ منبعی که از مسیر آن قادر هستید یاد بگیرید و خودتان را ارتقا بدهید. وقتی چیزی کارساز نمی‌شود، به‌جای فکر کنید: این بار یک چیز متفاوت را امتحان می‌کنم.

۲. هوش هیجانی‌تان را ارتقا دهید

به طور کلی این باور وجود داشته که هوش یکی از فاکتورهای موثر در موفقیت در ابعاد مختلف زندگی است. با این وجود، برخی از کارشناسان معتقدند وقتی پای موفقیت در میان است، هوش هیجانی از اهمیت بسیار بالاتری برخوردار می‌شود. هوش هیجانی عبارت است از توانایی و مهارت درک، بهره‌گیری و تجزیه و تحلیل با استفاده از نیروی عواطف و احساسات. افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند قادر هستند نه تنها احساسات خود را به خوبی درک کنند، بلکه در درک احساسات دیگران نیز مهارت بالایی از خود نشان می‌دهند.

برای اینکه هوش هیجانی‌تان را بالا ببرید:

به احساسات خود دقت کنید:

روی احساسات‌تان تمرکز کنید: آنها را شناسایی و تعریف کنید؛ بفهمید چه چیزی چه احساسی را در شما برمی‌انگیزد. محرک‌های هر یک از احساسات خود را بشناسید.

احساسات خود را مدیریت کنید:

یک گام به عقب بردارید. سعی کنید هر چیزی را از دریچه نگاه منصفانه و بی‌طرفانه خود ببینید. مراقب باشید احساسات خودتان را سرکوب یا خفه نکنید. روش‌هایی سالم و مناسب پیدا کنید و به احساسات خودتان رسیدگی کنید.

به دیگران گوش بدهید:

گوش دادن به دیگران نه تنها مستلزم شنیدن چیزهایی است که آنها می‌گویند، بلکه در این فرایند شما باید به سیگنال‌های غیرکلامی و زبان بدن آنها نیز خوب دقت کنید.

۳.انعطاف‌پذیری ذهن‌تان را بالا ببرید

انعطاف‌پذیری ذهنی یعنی ذهن شما خاصیت ارتجاعی، کشسانی یا سازگاری داشته باشد تا در صورت رویارویی با موانع همچنان قادر به ادامه مسیر باشد. افرادی که از این توانایی و قدرت ذهنی برخوردار هستند چالش‌ها را فرصت و موقعیت می‌دانند. آنها بر این باورند که کنترل تقدیر و سرنوشت خود را در دست دارند؛ آنها به توانایی‌های خود برای موفق شدن اطمینان دارند؛ آنها خود را در به پایان رساندن آنچه شروع کرده‌اند متعهد می‌دانند. چطور می‌توانید انعطاف‌پذیری ذهنی خودتان را بالا ببرید و احتمال موفق شدن در زندگی‌تان را افزایش بدهید؟

خودتان را باور داشته باشید:

گفت‌وگوهای ذهنی منفی‌تان را متوقف کنید. راه‌های مثبت‌اندیش ماندن را پیدا کنید. به خودتان انگیزه بدهید و خودتان را تشویق کنید.

دست از تلاش کردن برندارید:

حتی وقتی اوضاع و شرایط غیرممکن به نظر می‌رسد، حتی وقتی موانع و مشکلات مدام می‌خواهند شما را به عقب برانند، به دنبال راه‌هایی برای

اخبار

برگزاری کلاسهای آموزش مصرف ایمن و بهینه از گاز طبیعی

در مدارس سطح استان اردبیل



اردبیل – خبرنگار فرصت امروز: کلاس آموزشی استفاده بهینه و ایمن از گاز طبیعی و وسایل گاز سوز در بین دانش آموزان مدارس شهر آبی بیگلو از توابع شهرستان نمین استان اردبیل برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل ، سردار اسماعیلی مدیر عامل این شرکت با اعلام این خبر افزود : در راستای فرهنگ سازی عمومی مصرف بهینه گاز طبیعی و رعایت نکات ایمنی در بین دانش آموزان بعنوان همیاران شرکت گاز، و ترویج فرهنگ مصرف گاز طبیعی در میان خانواده ها ، کلاس آموزشی با حضور کارشناس اداره گاز ناحیه آبی بیگلو در مدرسه ابتدایی شهید ذاکر ۱، شهر آبی بیگلو برگزار گردید، اسماعیلی با اشاره به این موضوع که افزایش آگاهی مشترکین گاز در زمینه مصرف ایمن و بهینه می تواند حفظ و صینات از این سرمایه ملی و همچنین کاهش حوادث ناشی از مصرف گاز طبیعی را به دنبال داشته باشد اظهار داشت: در این دوره آموزشی که با رعایت کلیه پروتکلهای بهداشتی برای ۱۰۰ نفر از دانش آموزان مقاطع ابتدایی شهر آبی بیگلو از توابع شهرستان نمین برگزار شد کلیه آموزش های لازم به منظور عملی کردن شعار اصلاح الگوی مصرف، ترویج فرهنگ استفاده صحیح از گاز طبیعی و پیشگیری از خطر گاز گرفتگی ارائه گردید. مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل ادامه داد: برگزاری دوره‌های آموزشی ایمنی و اصلاح الگوی مصرف به عنوان یکی از فرآیندهای فرهنگ‌سازی طی سالهای اخیر در اکثر مدارس و مساجد استان برگزار شده بود که خوشبختانه اثربخشی بسیار خوبی به همراه داشته و زمینه‌ساز کاهش حوادث و صرفه‌جویی در مصرف گاز مشترکان بوده است. اسماعیلی در پایان آموزش دانش آموزان با توجه به نقش تاثیر گذاری که در ارتباط با والدین و اصلاح فرهنگ اجتماعی دارند می توانند نقش فعال و موثری در شکل گیری فرهنگ صحیح استفاده ایمن و بهینه از گاز طبیعی داشته باشند.

مدیر جدید امور آب و فاضلاب شهرستان سیریک معرفی شد



آن خواهیم بود. وی با بیان اینکه آب این شهرستان از منابع آب شیرین کن و منابع زیر زمینی تامین می شود، افزود: با وارد مدار شدن آب شیرین کن زیارت تا پایان امسال، بخشی از مشکلات کمبود آب این شهرستان مرتفع خواهد شد. شاکری همچنین از پیگیری برای تامین آب بخش هایی از این شهرستان از دشت تلنگ میناب خبر داد و تصریح کرد، تا زمان تحقق این اقدامات مدیریت توزیع آب از سوی آبقا صورت خواهد گرفت تا چالش کمتری در زمینه تامین آب مشترکین سیریک شاهد باشیم. در ادامه این مراسم احمد جمال الدینی فرماندار سیریک به وضعیت آب این شهرستان اشاره و ابراز امیدواری کرد، با تلاش مدیر جدید آب و فاضلاب سیریک شاهد بهبود وضعیت آب این شهرستان باشیم. وی ابراز امیدواری کرد، با حضور مدیر جدید آبقا شاهد تحقق برنامه های تدوین شده باشیم. همچنین در پایان این مراسم از تلاش های قدرت فریدونی مدیر سابق امور آبیای سیریک قدرانی و محمد کارگر به عنوان مدیر جدید آب و فاضلاب این شهرستان معرفی شد. کارگر پیش از این مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان ابوموسی بود. گفتنی است، در حکم مدیر امور آبیای سیریک که به امضای امین قصمی مدیرعامل آب و فاضلاب هرمزگان رسیده، آمده است: نظر به تعهد، تخصص و سوابق خدمتی جنابعالی به موجب این ابلاغ به سمت سرپرست امور آب و فاضلاب شهرستان سیریک منصوب می شوید. امید است با اتکال به ایزد متعال و رعایت تقوای الهی و با سعی و تلاش وافر و بهره گیری از نیروهای دلسوز و کارآمد در پیشبرد و تحقق کامل اهداف شرکت در جهت خدمات رسانی هرچه بیشتر به مردم شریف آن شهرستان موفق و موید باشید

مدیر کل نوسازی مدارس استان مَر کُزِی:

طرح آجر به آجر در مدرسه‌سازی نماد ایمان و اعتقاد راسخ خیرین است



محمدی طرح آجر به آجر را بار و یاور آموزش و پرورش در تامین فضای شاد و ایمن برای آینده سازان کشور دانست و تصریح کرد: امروز شاهد این مهم هستیم که ملت شریف ایران اسلامی دست به دست هم داده اند و با همت و تلاش مضاعف، همراهی و همدلی در احداث، بازسازی و تجهیز مدارس استانمان مشارکت کرده اند.

مدیرکل نوسازی مدارس استان مرکزی با اشاره به نقش تاثیر گذار و بی بدیل خیرین مدرسه ساز در کشور بیان داشت: مشارکت خیرین نیک اندیش در مدرسه سازی ضروری مهم است و این مشارکت با توجه به شرایط اقتصادی کشور و مردم، نشان از ایمان و اعتقاد راسخ و بالای خیرین در این راه خداپسندانه دارد.

محمد حسن آصفری نماینده مردم شهرستان های اراک، کمijan و خنداب در مجلس شورای اسلامی نیز در ادامه با بیان اینکه طرح آجر به آجر باید به درستی در جامعه فرهنگ سازی شود، اظهار داشت: مشارکت همگانی خیرین مدرسه ساز در این طرح میتواند تحول عظیمی در سیستم علم و دانش کشور ایجاد نماید.

شایان ذکر است، دکتر محمد حسن آصفری نماینده مردم شهرستان های اراک، کمijan و خنداب در مجلس شورای اسلامی در این نشست به پوشش آجر به آجر پیوست

اعتبارات تحقیقاتی کشاورزی در بودجه سال آینده استان گلستان تقویت می شود

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: استاندار گلستان با تاکید بر اهمیت جایگاه کشاورزی در تولید ناخالص استان اظهار کرد:اعتبارات تحقیقاتی کشاورزی و ماهیگیری در عرصه مرکز تحقیقات کشاورزی و دیگر مراکز مرتبط در بودجه سال آینده استان تقویت می شود.دکتر هادی حق شناس امروز ر در کارگروه گلستان در کارگروه آموزش، پژوهش، فناوری و نوآوری استان تصریح کرد: اقدامات پژوهش محور موجب کاهش هزینه ها و افزایش بهره وری می شود. وی افزود: مجموع اعتبارات پژوهشی استان در سال گذشته ۲۲میلیارد تومان بوده که این رقم در سال جاری به ۲۲ میلیارد تومان ارتقا یافته است.استاندار گلستان یادآور شد: یک درصد بودجه دستگاه های اجرایی به پژوهش اختصاص دارد که تلاش ما جمعیت این اعتبارات و استفاده از آن در پروژه های بزرگی همچون علاج بخشی خلیج گرگان است.دکتر حق شناس گفت: در تمام دنیا واحد های تحقیق و توسعه که مسئولیت پژوهش را برعهده دارند مورد توجه هستند. لازم به ذکر است در این جلسه دکتر فرجی رییس مرکز تحقیقات کشاورزی استان و مهندس عبدلی رییس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان به ارائه گزارشات پرداختند و پیرامون آن بحث و گفتگو صورت گرفت.

کار از شهرداری گذشت / چشم امید آتش نشانی همدان به بودجه دولتی

همدان –صنّعی: مدیرعامل سازمان آتش نشانی و خدمات ایمنی همدان از اختصاص بودجه هزار میلیاردی دولت برای تجهیز آتش نشانی کلان شهرها خبرداد. وحید علی‌ضمیر در گفت‌وگو با پایگاه خبری همدان‌آنلاین، در توضیح این خبر تصریح کرد: با توجه به میانگین بالای عمر تجهیزات آتش‌نشانی و کمبود برخی از تجهیزات‌از جمله نردبان ۵۶ متری، پیگیر هستیم که این بودجه دولتی به همدان هم اختصاص یابد. وی با بیان اینکه برخی از تجهیزات سبک از دوماه گذشته نوسازی و برخی خریداری شده‌اند افزود: نیمی از منابع اعتبار تجهیزات مورد نیاز را شهرداری و باقی مانده آن را باید از بودجه دولتی استفاده کنیم. علی‌ضمیر با اشاره به کمبود نیروی آتش‌نشان تصریح کرد: در سال گذشته ۱۴ نیروی آتش‌نشان در مراحل استخدام رسمی جذب سازمان شده‌اند اما این کمبود همچنان در سازمان محسوس است و برای استفاده مجدد نیرو باید درخواستی کتبی به مقام ارشد استان ارسال کنیم. وی خاطرنشان کرد: کمبود نیرو خللی در اجرای به موقع عملیات‌ها وارد نکرده است اما برای تامین نیروی انسانی سعی در برگزاری آزمون‌های استخدامی داریم. مدیرعامل سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی همدان در پایان عنوان کرد: برای خرید نردبان ۵۶ متری که یافتن آن با توجه به تحریم‌ها سخت و زمانبر است به بودجه‌ای بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان احتیاج داریم.

اصفهان – قاسم اسد: مختار بخشیان، معاون بهره‌برداری فولاد مبارکه، در گفت‌وگو با خبرنگار ماهنامه اخبار فلزات، از چشم‌انداز روشن تولید در فولاد مبارکه و بهره‌برداری حداکثری از ظرفیت‌های تولید در این شرکت خبر داد. وی گفت: شرکت فولاد مبارکه، به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد کشور، در سال‌های اخیر همواره تلاش کرده با تولید محصولاتی متنوع و با ارزش افزوده بالا، در مسیر سودآوری و رشد اقتصادی هرچه بیشتر حرکت کند. این شرکت برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای برای رفع موانع موجود در مسیر توسعهٔ صنعت فولاد و بهره‌برداری حداکثری از ظرفیت‌های تولیدی خود انجام داده تا بتواند با رشد تولیداتش، نقشی اساسی در بازارهای بین‌المللی فولاد ایفا کند. تأمین منابع پایدار معدنی و مدیریت یکپارچهٔ تأمین کالاهای استراتژیک و اهرمی برای گروه‌توسعه بازارهای داخلی و افزایش صادرات، توسعهٔ مشارکت‌های ارزش‌افزا با تولیدکنندگان زنجیره ارزش، طراحی و توسعهٔ محصولات جدید به‌منظور افزایش کمیت و کیفیت تولید؛



ارتقای زیرساخت‌های پشتیبانی فنی تولید؛ توسعهٔ بومی‌سازی و حمایت از تولیدات کیفی داخلی. در ادامهٔ این سیاست‌ها، شرکت فولاد مبارکه با توسعهٔ خط نورد گرم شمارهٔ ۲، باعث تکمیل سبد محصولات نوردی از ضخامت ۰.۱۸ تا ۲.۵ میلی‌متر خواهد شد. این امر علاوه‌بر تأمین نیاز بازار داخل، کشور را از واردات بی‌نیاز می‌کند. این شرکت در راستای افزایش بهره‌برداری از ظرفیت‌های تولید انواع



کرد، در جهت یافتن مدل اسلامی و ایرانی به مراکز مختلف اندیشه ورزی و علمی دانشگاهی و حوزوی فقهی مراجعه کرد.ایم و تاکنون مدلی که نهایی شده و مورد قبول نخبگان مربوطه قرار گرفته باشد در دسترس نبوده ولی حرکت‌های انفرادی خوبی از سوی برخی از اندیشمندان انجام شده که با جمع‌نظرات و اجماع به نتیجه مطلوب نائل خواهیم شد. بزنان پناه گفت: در حال حاضر نظریه قابل قبول جمع نخبگانی در پیشرفت شهر اسلامی و ایرانی به عنوان نظریه مرجع نداریم در حالی که مبنای شکل‌گیری مدل، نظر به‌ست و باید

تحقق برنامه‌های تعمیراتی خطوط لوله در منطقه‌ده عملیات انتقال گاز



اجرای اینبه حفاظتی احداث دیوارحائل محدوده خط لوله دهم و ششم وهمچنین نشت یابی بیش از ۲۰۰۰ کیلومتر ازخطوط لوله را می توان ازمهمترین پروژه هایی دانست که درراستای صیانت ازمحیط زیست و نگهداری خطوط لوله انتقال گاز به انجام رسیده

مدیرعامل شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان خبر داد

بهره‌دهی ۱۰۱درصدی چاه‌های نفت و گاز شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان



اظهار داشت : علیرغم مشکلات فراوان ناشی از انتشار ویروس کرونا ، گرمای شدید تابستان و بحث های تحریمی توانستیم با همکاری صمیمانه و تلاش های مجاهدانه همه ی همکاران در همه ی بخش های سازمان ، تعهدات تولید نفت و گاز را عملی و محقق سازیم . مهندس قیاد ناصری افزود : علیرغم مشکلات فراوانی که از نظر

ورق‌های گالوانیزه و قلع‌اندود، دو استراتژی را در دستور کار قرار داده است: ۱. به‌روزرسانی و توسعهٔ خطوط سیکل تولید محصول گالوانیزه به‌منظور تولید محصولات جدید متناسب با تغییر نیاز بازار (برای نمونه، تغییر نیاز مصرفی صنایع خودروسازی از محصولات سرد به محصولات گالوانیزهٔ خاص) و افزایش کیفیت محصولات قلع‌اندود به‌منظور تأمین مواد بسته‌بندی صنایع غذایی؛ ۲. افزایش تولید چرخهٔ گالوانیزه و قلع‌اندود (امکان‌سنجی افزایش سرعت و تدوین نقشهٔ‌دانشی تجهیزات خطوط تولید). مشوق‌های صادرات، تعرفه‌ها، تسهیلات و... را می‌توان از تمهیدات و مساعدت‌های دولتی‌ای دانست که در صورت اجرا، کمک شایانی در دستیابی به چشم‌انداز فوق ۱۴۰۴ فولاد کشور خواهد کرد. شرکت فولاد مبارکه، در راستای تحقق این هدف ملی، اقداماتی نظیر انتقال دانش فنی به شرکت‌های تازه‌تأسیس، مشارکت در راهاندازی شرکت‌های در حال ساخت و ورود به حوزهٔ صنایع معدنی به‌منظور تأمین پایدار مواد اولیه برای مواجهه با این ریسک را در برنامهٔ استراتژیک خود قرار داده است.

لزوم استفاده از ظرفیت اندیشمندان حوزوی در مسائل مدیریت شهری

در مراکز نظریه پردازی کار شود تا مد بله بومی پیشرفت اسلامی ایرانی شهرها برسیم. وی اظهار داشت: در شرایط فعلی مدل شهر همگرا برای برنامه‌ریزی ۵ ساله دوم راهبردی شهر قم با پیشنهاد مشاور کار می‌شود و این مدل همگرا از مدل‌هایی است که در جهان نیز بر وی آن کار شده است. رئیس ستاد شهر هوشمند شهرداری قم بیان کرد: آیا این مدل مطلوبی برای شهر قم از نظر پیشرفت‌پژوهی است؟ ممکن است خوب باشد اما قطعاً مطلوب نیست، چون براساس نظریه‌های تمدن غرب بیرون آمده است و با اینکه نقاط مثبتی دارد ولی نمی‌تواند تمام ابعاد مورد نظر در پیشرفت شهر اسلامی ایرانی را پوشش دهد. بزdan پناه خاطر‌نشان کرد: در معماری و شهرسازی نیز این مسائل دارای اهمیت زیادی است، ما از نظر اسلامی ایرانی و شیعی دارای ظرفیت‌های بسیار غنی هستیم و تاکنون بسیاری از این ظرفیت‌ها تحت عنوان مدل نیامده است و نمی‌توانیم در این باره اقدامات مشخصی در برنامه‌ها پیش‌بینی نماییم. وی تصریح کرد: حاکمیت و دولت باید در این باره تلاش کنند، ولی در واقع وظیفه حوزه‌های علمی و پژوهشی در این عرصه سنگین است و اگر در حوزه پژوهش مدلی برای ارائه نباشد، ممکن است به ظاهر بومی باشد اما ما را به تمدن اسلامی مطلوب نمی‌رساند.

است. مدیر منطقه‌ده عملیات انتقال گاز، انجام عملیات انشعاب گیری گرم(هات تپ) بر روی خط لوله چهارم سراسری جهت گازرسانی به روستاهای شهرستان لاروگراش (ازتوابع استان فارس) را ازدیگر اقدامات دراین حوزه عنوان کرد و گفت: اقدام های انجام شده را می توان درراستای مسئولیت های اجتماعی و یافاندن غیر عمل برشمرد که بخش مهمی از توسعه پایدار شبکه گازرسانی را بهمراه دارد. خدری درادامه این گفتگو به شیوع ویروس کرونا همزمان با آغاز برنامه های تعمیراتی اشاره کرد و افزود: تحقق برنامه های تعمیراتی دراین دوره خاص، منوط به اجرای دستورالعمل ها و پروتکل های ویژه و مهمی بود که در راستای سلامت منابع انسانی و تداوم روند اهداف سازمانی رعایت گردید و خوشبختانه به تجارب ارزشمندی دست یافتیم. وی یادآورش: به لطف خداوند با کار تیمی و هماهنگی و همدلی کارکنان بتوانیم به نحو مطلوب در امر خدمات رسانی و تاب آوری در فصل سرد سال گام های مؤثرتری برداریم.

بعد مسافت ، پراکندگی تأسیسات عملیاتی ، وجود رودخانه ها و دریاچه های آب شیرین و تلاقی خطوط لوله با این منابع مواجه ایم توانستیم ضمن عمل به کلیه تعهدات تولید ، ۱۰٪ نیز بیشتر نفت و گاز تولید نماییم و از این رو برآیند تولید این شرکت ۱۰۱٪ و مثبت اعلام می شود . لازم به توضیح است در ادامه این نشست تخصصی ، مسایل و مشکلات مربوط به تولید از کلیه ی میادین و مخازن نفت و گاز این شرکت از سوی کارشناسان مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت و برنامه تولید این شرکت برای نیمه ی دوم سال ۱۳۹۹ مورد تصویب قرار گرفت . شرکت بهره برداری نفت و گاز مسجدسلیمان یکی از شرکت های ۵ گانه بهره بردار تابع شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب است که براساس برنامه تولیدی تکنیکی ابلاغی از سوی شرکت ملی نفت ایران ، راهبری و مدیریت مخازن و میادین نفت و گاز شمال استان خوزستان و بخش های از استان های ایلام و لرستان را در حوزه ی به وسعت تقریبی ۲۷۰۰۰ کیلومتر مربع بر عهده دارد .

معاون توسعه مدیریت منابع و برنامه ریزی دانشگاه علوم پزشکی مازندران:

پرداخت مطالبات به حق پزشکان، پرستاران و کارکنان حوزه سلامت همواره از اولویت‌های اساسی مااست

اضافه کار کادر درمانی، ۱۰ ماه اضافه کار کادر بهداشت، آموزش، اورژانس ۱۱۵ و ستاد پرداخت شده است. وی بیان داشتند پرداخت کارانه پزشکان تا فروردین ۹۹، کارانه پرسنل بیمارستانها تا تیر یا مرداد ماه ۹۹، اضافه کار پرسنل شبکه های بهداشت، دانشکده‌ها، ۱۱۵ و مستندات تا مرداد ماه ۹۹، کارانه پرسنل ۱۱۵ تا تیرماه و کارانه رزیدنتها تا تیر ماه سال جاری رسیده است.

معاون توسعه مدیریت و منابع دانشگاه علوم پزشکی مازندران پرداختی کلینیکهای ویژه را تقریباً به روز عنوان کرد و افزود: پرداخت مطالبات به حق پرسنل و پزشکان خدم بیمارستان‌ها و شبکه‌های بهداشت همواره از اولویت‌های اساسی دانشگاه بوده است بطوریکه نظم و عمق تقویمی پرداخت مطالبات پرسنلی در دانشگاه بی‌تکرار می‌باشد و با همراهی مسئولان مرتبط، عمق تقویمی پرداخت مزایای تقریباً تمامی واحدهای محیطی، با ستاد مرکزی دانشگاه یکی شده است.



دکتر پنبه چی ادامه داد: علیرغم وجود تنگناهای مالی دانشگاه با حمایت ریاست محترم دانشگاه و تلاش، همت و همراهی ارزشمند همکاران در حوزه های بودجه و مالی دانشگاه، علاوه بر حصول نتایج مطلوب در حوزه های توسعه و پشتیبانی در همین دوره کوتاه چند ماهه شیوع کرونا تاکنون ۱۲ ماه کارانه پزشکان، ۱۱ ماه کارانه و

۱۰ استراتژی کاربردی برای تبدیل SME ها به شرکتهای بزرگ



مترجم: نازنین توکلی : کسب و کارهای نوپا قرار نیست همیشه کوچک بمانند. شرکتهای بزرگی مانند Google، WallMart، Alibaba و Ford با فعالیتهای کوچکی کارشان را آغاز کردند، اما به تدریج رشد کردند و به بازیگران اصلی در بازار ملی و بین‌المللی تبدیل شدند.

بسیاری از رهبران بزرگ صنعت، کسب و کارشان را با حداقل امکانات و در جایی بیرون از خانه مثل گاراژ، رستوران یا حتی وسیله نقلیه شخصی‌شان شروع کردند. مایکروسافت و آمازون مثال‌های بارزی از تغییرات بزرگ جهانی به کمک ایده‌های کسب و کاری کوچک هستند. اینکه بیاموزید چگونه کسب و کارتان را رشد دهید، تنها هدف ارزشمندی نیست که باید به آن برسید، رشد و توسعه عامل کلیدی بقای کسب و کار و رفاه اقتصادی‌تان است، اما برای اینکه کسب و کار خود را به سطحی فراتر از آنچه که هست برسانید چه کارهایی باید انجام دهید؟ چگونه می‌توانید آن را به مرحله درآمدزایی برسانید؟ البته استراتژی‌هایی وجود دارد که توسط کسب و کارهای بسیاری مورد استفاده قرار گرفته‌اند و منجر به موفقیت‌های قابل توجهی در آنها شده‌اند. سرمایه‌گذاری روی بعضی از این راهکارها می‌تواند برای شما هم مفید واقع شود. در ادامه پیشنهاد می‌کنیم یک یا چند مورد از این استراتژی‌های رشد را امتحان کنید:

۱. محصولات یا خدمات خود را متنوع کنید: رشد موفقیت‌آمیز از طریق ایجاد تنوع در محصول مبتنی بر مفهوم «تشابه» است. به عبارت ساده‌تر ممکن است در بازار موجود تاکنون روی نیازهای مشابهی تمرکز کردید. یا احتمالاً روی بخشی از بازار تمرکز کردید که خواسته‌ها و ویژگی‌های مشابهی داشتند. می‌توانید در تامین نیازهای مشابه مشتریان خدمات و محصولات متنوعی را ارائه بدهید. مثلاً یک نجار می‌تواند علاوه بر فروش قاب عکس‌های چوبی، خدمات قاب گرفتن عکس مشتریان را مطابق با سفارش و سلیقه مشتری به آنها ارائه بدهد.

۲. میزان دسترسی افراد به محصولات و خدمات‌تان را افزایش دهید: در صورتی که محصول یا خدمات خود را در دسترس مشتریان

جدید قرار دهید، روش‌های مختلفی برای رشد کسب و کارتان وجود خواهد داشت. به عنوان مثال فروشگاه‌های خود را در مکان‌های جدید باز کنید. این مکان‌های جدید می‌توانند در فضای مجازی قرار داشته باشند، مانند رسانه‌های اجتماعی یا وبسایتی با فروشگاه آنلاین. رویکرد دیگر، گسترش دسترسی مشتریان به محصولات و خدمات شما از طریق تبلیغات است. پس از مشخص کردن بازار جدید، کار تبلیغ را در رسانه‌هایی آغاز کنید که بازار و مشتریان شما را هدف قرار می‌دهند.

۳. در بازار نفوذ کنید:

وقتی به چگونگی رشد کسب و کارتان فکر می‌کنید، احتمالاً اولین چیزی که به ذهن‌تان می‌رسد جذب مشتریان جدید است، اما باید بدانید مشتریانی که تا به امروز شما را همراهی کردند، بهترین منبع برای افزایش فروش‌تان هستند.

در واقع تشویق کردن مشتریان فعلی به خرید بیشتر از شما، آسان‌تر و مقرون به صرفه‌تر از پیدا کردن مشتری جدید و ترغیب آنها به خرید از شما خواهد بود بنابراین روی راه‌های بازگشت مشتری و تکرار فرآیند خرید تمرکز کنید.

۴. کسب و کارتان را به نوآوری مجهز کنید:

کشف و ارتقای کاربردهای جدید محصولات و خدمات‌تان، روشی عالی برای ترغیب مشتریان موجود به خرید بیشتر، همچنین جذب مشتریان جدید است. برای مثال به محصولات آرایشی و بهداشتی که به شیوه کاملاً صنعتی از مشتقات نفتی تهیه می‌شوند، توجه کنید. اگر شرکت تولیدکننده در اقدامی خلاقانه، به جای استفاده از مواد اولیه صنعتی از شیر یا عصاره گیاهان طبیعی استفاده کند، می‌تواند فروش خود را افزایش دهد. این شرکت حتی می‌تواند مشتریان جدیدی را جذب کند.

۵. محصول یا خدمات‌تان را صادر کنید:

صادرات محصول یا خدمت به بازارهای بین‌المللی می‌تواند پیشرفتی عالی در برنامه بلندمدت کسب و کارتان باشد. مانند دریافت حق امتیاز که نیاز به یک تعهد بزرگ نسبت به زمان و منابع دارد و در عین حال می‌تواند برای کسب و کارتان بسیار بارزش باشد.

۶. از مشتریان فعلی بخواهید دیگران را به کسب و کار شما ارجاع دهند:

جذب مشتری جدید به سمت کسب و کارتان هرگز رویکرد بدی نیست. یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای این منظور، این است که از مشتریان فعلی‌تان بخواهید دیگران را به سمت کسب و کار شما ارجاع دهند.

داشتن محصولات خوب و خدمات مشتریان عالی، صرفاً با فرض اینکه مشتریان از کسب و کارتان تعریف کنند، کمک زیادی به افزایش مشتریان‌تان نمی‌کند. شما باید به طور جدی به دنبال افزایش تعداد ارجاع‌ها باشید.

حین یا بعد از هر خرید رضایت‌بخش برای مشتری از او بپرسید، آیا شخص دیگری را می‌شناسد که علاقه‌مند به محصولات یا خدمات شما باشد؟

۷. در نمایشگاه‌های تجاری شرکت کنید:

برپایی نمایشگاه‌های تجاری می‌تواند راهی عالی برای معرفی و رشد کسب و کارتان باشد. از آنجا که نمایشگاه‌های تجاری افرادی را که پیش‌تر علاقه‌مند به نوع محصول یا خدمت شما هستند، جلب می‌کنند، می‌توانند به طرز قدرتمندی میزان سودآوری شما را ارتقا دهند.

بنابراین نمایشگاه‌های تجاری را بسیار بادقت انتخاب کنید به گونه‌ای که با خدمات و محصولات شما تطابق کافی را داشته باشد.

۸. هزینه‌های کسب و کار را کاهش دهید:

به خاطر داشته باشید وقتی راجع به رشد کسب و کار صحبت می‌کنیم، در واقع درباره رشد سودآوری کسب و کار صحبت می‌کنیم. در این راستا کاهش هزینه‌ها یکی از راهکارهای بسیار موثر است. دو روش کلیدی برای کاهش هزینه و افزایش حاشیه سود وجود دارد:

-افزایش حجم معاملات در موجودی‌ها

- به حداقل رساندن اتلاف ناشی از ساخت محصول یا ارائه خدمت.

۹. یک بازار گوشه‌ای را تسخیر کنید:

یک ماهی بزرگ در حوضچه‌ای کوچک را در نظر بگیرید. بازار گوشه‌ای همان حوضچه است. یک گروه کاملاً تعریف‌شده از مشتریان.

آنها را به عنوان زیرمجموعه‌ای از بازاری بزرگ‌تر در نظر بگیرید که نیازهای‌شان برآورده نشده است، اکنون بر آن نیازهای برآورده نشده تمرکز کنید و راهکاری برای تامین آنها بیابید. این نحوه عملکرد استراتژی تسخیر بازار گوشه‌ای برای رشد کسب و کار است.

به عنوان مثال، گلخانه‌ای ممکن است تخصص و تمرکزش در زمینه پرورش گل سرخ باشد، در عین حال یک کسب و کار طراحی داخلی منزل ممکن است تمرکز کارش روی طراحی داخلی پنجره‌ها باشد.

۱۰. از فرانشیز استفاده کنید:

فرانشیز یا حق امتیاز، گونه‌ای از کسب و کار است که بر پایه آن به یک شرکت اختیار داده می‌شود که تولیدات یا فرآورده‌های شرکت دیگر را بفروشد و در برابر آن مبلغی دریافت کند. در عمل فرانشیز به منزله یک استراتژی کسب و کار است که هدف آن جذب و نگهداری مشتری است.

اگر کسب و کار موفقیتی دارید و می‌توانید با همکاری شرکت‌های دیگر سیستمی را ایجاد کنید که اطمینان حاصل کنید دیگران می‌توانند موفقیت شما را دوبار کنند، داشتن حق امتیاز می‌تواند راهی سریع برای رشد کسب و کارتان باشد.

فرض کنید این امتیاز را دارید، حال از خود بپرسید چگونه می‌توانید کسب و کار کوچک‌تان را رشد دهید؟ پاسخی که به این سوال می‌دهید مستقیماً بر ارتقای کسب و کار شما تأثیرگذار خواهد بود.

سخن پایانی

اجازه ندهید راهکارهای پیشنهادی، شما را سردرگم و دستپاچه کند. نیازی نیست همه این راهکارها را به کار بگیرید. یک یا دو مورد از ایده‌های پیشنهادی را که مناسب با کسب و کار و شرایط شماست، انتخاب کنید و مشغول تدوین استراتژی رشد کسب و کارتان شوید.

احتمالاً رشد فوری را تجربه نخواهید کرد، اما هر کدام از روش‌های توسعه کسب و کاری که انتخاب می‌کنید، در صورتی که تداوم یابند، به پیشرفت‌تان منتج می‌شوند و کسب و کارتان به آنچه ایده‌آل شماست، تبدیل خواهد شد.

منبع: businessdailyafrica/modirinfo

سام والتون بنیان گذار والمارت و ۱۰ توصیه خواندنی او

سام والتون مؤسس شرکت والمارت، بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی جهان بود که با روحیه پیروزی‌طلب و استراتژی‌هایش، کسب‌وکارهای خرده‌فروشی آمریکا را دچار انقلابی عظیم کرد. در ادامه درباره روند شکل‌گیری والمارت توسط سام والتون و استراتژی‌هایی که برای موفقیت به کار گرفت صحبت خواهیم کرد. علاوه بر این ۱۰ توصیه مهم از سام والتون را خواهید خواند که به شما در موفقیت کسب و کارتان بسیار کمک خواهد کرد.

سام والتون به‌تنهایی والمارت را به بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی جهان تبدیل کرد، روند خرید و فروش در آمریکا را دچار تحول کرد و به ثروتمندترین مرد زمان خود تبدیل شد. از طرف دیگر والتون رفتاری متواضعانه و به‌دور از تکبر داشت. این رویکرد و رفتار او، باعث شد تا غول‌های خرده‌فروشی از قبیل کامارت، سیرز و ولورث، زمانی متوجه ظهور رقیب نوپا اما توانای خود شوند که او قدرت را به دست گرفته بود و آنها فرصت ازمیدان‌به‌در کردن او را از دست داده بودند.

التون خرده‌فروشی را که به شغل دائمی او تبدیل شد، در سال ۱۹۴۰ آغاز کرد. در آن زمان والتون به عنوان فروشنده کارآموز در فروشگاه جی سی پنی در شهر دموین از ایالت آیووا مشغول به کار شده بود. او هرگز مثل سایر کارمندان این فروشگاه نبود و از اینکه مشتری را به خاطر کاغذبازی منتظر بگذارد، نفرت داشت. همین باعث شده بود دفاتر فروش او نامنظم باشند و بارها به دلیل بی‌نظمی، از سوی مدیر بالادستی خود تهدید به اخراج شده بود. با وجود این، مهارت زیاد او در فروش باعث شد تا حقوق او ۲۵ دلار در ماه نسبت به حقوق پایه او در بدو استخدام، افزایش یابد.

التون در سال ۱۹۴۲ به ارتش ایالات متحده آمریکا پیوست و در طول جنگ جهانی دوم به عنوان افسر ارتباطات، در سپاه اطلاعات ارتش فعالیت داشت. در سال ۱۹۴۵، زمانی‌که ارتش را ترک کرد، ازدواج کرده بود و یک فرزند داشت که باید از آنها حمایت می‌کرد. پس تصمیم گرفت که روی پای خودش بایستد. در ۲۷ سالگی، با سرمایه‌ای که ۵ هزار دلار آن برای خودش بود و ۲۰ هزار دلار آن را از پدرنش قرض گرفته بود، یکی از فروشگاه‌های بن فرانکلین در شهر نیوپورت واقع در ایالت آرکانزاس را خریداری کرد.

با سخت‌کوشی و درپیش گرفتن رویکرد ارزان‌فروشی نسبت به رقیبا، والتون خیلی سریع کسب‌وکار خود را تا سربرابر گسترش داد. تا سال ۱۹۵۰ او صاحب فروشگاه بن فرانکلین در یک منطقه مشترک بین شش ایالت بود.

زمانی‌که صاحب زمین‌های فروشگاه تصمیم گرفت زمین‌ها را بفروشد و کسب‌وکار والتون را به پسرش واگذار کند، والتون با فروش زمین‌ها مخالفت کرد. صاحب زمین قرارداد اجاره را تمدید نکرد. حتی این مسئله هم نتوانست مانع پیشرفت و موفقیت کسب‌وکار والتون شود. شاید بسیاری از افراد در مواجهه با چنین تجربه‌ای شکست را می‌پذیرفتند و عقب‌نشینی می‌کردند، اما سام والتون با بقیه فرق داشت. او در مناطق روستایی اطراف آرکانزاس به دنبال محل جدیدی برای فروشگاه خود بود و این مکان را در یک مجتمع کوچک در بنتون‌ویل پیدا کرد. او یک مغازه در میدان شهر انتخاب کرد و با تجربه‌ای که به‌دست آورده بود، او را مغازه را با قرارداد ۹۹ ساله اجاره کرد.

التون در تابستان ۱۹۵۰ «التونز فایو اند دیم» را افتتاح کرد. البته دو فروشگاه مشابه دیگر نیز در شهر وجود داشتند، اما هیچ‌کدام از آنها، مانند فروشگاه والتون تخفیف‌های دائمی به مشتریان ارائه نمی‌کردند. همین موضوع باعث موفقیت فروشگاه جدید او شد و والتون را تشویق کرد تا کسب‌وکار خود را گسترش دهد. والتون درباره عطش خود برای گسترش کسب‌وکار چنین می‌گفت: «شاید به گسترش فروشگاه‌ها اعتیاد پیدا کرده بودم و شاید هم دوست نداشتم همه تخم‌مرغ‌ها را در یک سبد نگه دارم.»

در طول سال‌های ۱۹۵۰، با پولی که والتون قرض گرفته بود و سود حاصل از فروش، فروشگاه‌های والتون یکی پس از دیگری افتتاح می‌شدند. تا سال ۱۹۶۰، او صاحب ۵ فروشگاه‌ها شده بود، اما سود فعلی او را راضی نمی‌کرد، و معتقد بود که تلاش شسبانه‌روزی او لایق سود بیشتری است، بنابراین تلاش کرد با کاهش چشمگیر قیمت‌ها و افزایش فروش‌های ویژه، رقبای تجاری خود را پشت سر بگذارد. البته این استراتژی چندان جدید نبود، اما ارزان‌فروشی‌های آن دوره خیلی کوچک بودند، بیشتر در شهرهای بزرگ قرار داشتند و تنها برخی از محصولاتشان تخفیف داشت.

ایده والتون، افتتاح فروشگاه‌های بزرگ در شهرهای کوچک بود که تمام اجناس را با تخفیف به مشتریان بفروشد.

در ابتدا او قصد داشت تا ایده خود را در فروشگاه‌های بن فرانکلین اجرا کند، اما مدیران این شرکت با ایده او یعنی نصف کردن قیمت‌های عمده محصولات مخالفت کردند. والتون ریسک بزرگی کرد. او با گروه‌اشستن خانه خود در سال ۱۹۶۲ اولین فروشگاه والمارت (مخفف والتون مارت) را در روجرز-آرکانزاس که فاصله کمی با بنتونویل داشت، تأسیس کرد.

البته والتون تنها کسی نبود که ایده تخفیف‌های بزرگ را در سر داشته باشد. در همان سال اس.اس.کرجز، «کامسارت» و وولورس «وولکو» را افتتاح کردند که به راحتی می‌توانستند والمارت را شکست دهند، اما والتون برای جلب‌توجه این دو غول خرده‌فروشی راه درازی در پیش داشت.

مشتریان در شهرهای کوچک آمریکا، به‌علت تخفیف‌های خوب والمارت برای خرید به آن هجوم می‌آوردند و همین موضوع، موجب افزایش قطعی فروش و سود گردید. این موفقیت زودهنگام، سرمایه تأسیس فروشگاه‌های بیشتر را فراهم کرد؛ به‌طوری‌که تا سال ۱۹۶۹، ۱۸ فروشگاه والمارت در آرکانزاس و میسوری تأسیس شده بود. تا آن سال والتون با کمک سود فروشگاه و مبالغی که قرض می‌کرد،



کسب‌وکار خود را توسعه می‌داد اما در سال ۱۹۷۰ او تصمیم گرفت که شرکت را عمومی کند. پیشنهاد اول خرید شرکت ۵ میلیون دلار بود و ۶۱ درصد مالکیت سهام شرکت در اختیار والتون و خانواده‌اش باقی می‌ماند. به این ترتیب او بدهی‌های شرکت را پرداخت کرد و با برنامه‌های بلندپروازانه خود به سوی گسترش هرچه بیشتر کسب‌وکار قدم برداشت.

در سال اول عمومی‌شدن، شش فروشگاه، در دو سال بعدی ۱۳ فروشگاه و در سال‌های بعد به ترتیب ۲۶ و ۱۴ فروشگاه، به مجموعه فروشگاه‌های والمارت اضافه شد. در پایان سال ۱۹۸۰، والتون ۲۷۶ فروشگاه داشت و بعد از آن به طور متوسط ۱۰۰ فروشگاه در سال تأسیس می‌کرد. در سال ۱۹۸۳، والتون اولین باشگاه‌های عمده‌فروشی

سام را راه‌اندازی کرد که هدف آن صاحبان تجارت‌های کوچک و سایر افرادی بود که مایل به خرید کالاهای تجاری خود به صورت عمده بودند. با این کار سرمایه والتون چند برابر شد.

در سال ۱۹۸۵ مجله فوربس او را با دارایی معادل ۲.۸ میلیارد دلار، ثروتمندترین مرد آمریکا اعلام کرد. در سال ۱۹۸۷ والمارتز سومین فروشگاه بزرگ خرده‌فروشی بعد از کامارت و سیرز، در آمریکا بود. پس از تمام این موفقیت‌ها، در سال ۱۹۸۸ والتون اعلام کرد که تصمیم دارد مدیریت اجرایی والمارتز را به دیوید گلاس محول کند، اما خودش همچنان ریاست والمارتز را برعهده خواهد داشت.

دو سال بعد پزشکان تشخیص دادند که والتون به سرطان بدخیم استخوان مبتلاست، اما این بیماری هم نتوانست روحیه پیروزی‌طلب



او را شکست دهد. در همایش سالانه وال مارتز در سال ۱۹۹۰، او پیش‌بینی کرد که در ۱۰ سال آینده سود شرکت به پنج برابر مقدار فعلی خود، یعنی سه ۱۲۵ میلیارد دلار خواهد رسید. دو سال بعد والمارتز با سبقت از کامارت و سیرز بزرگ‌ترین فروشگاه خرده‌فروشی منطقه بود.

در ۱۷ مارس ۱۹۹۲، رئیس‌جمهور وقت آمریکا، جورج بوش، به پاس خدمات والتون، مدال آزادی را به او اهدا کرد. این آخرین افتخار والتون بود؛ چراکه چند روز بعد در بیمارستان دانشگاه آرکانزاس بستری شد و در ۵ آوریل ۱۹۹۲، شش روز بعد از تولد ۷۴ سالگی خود، چشم از جهان فروست. دارایی خالص او در زمان مرگ ۲۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود.

اداره کل ثبت اسناد واملاک استان اردبیل

اداره ثبت اسناد واملاک حوزه ثبت ملک خلخال

آگهی موضوع ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

متصرفی ختم فریده فلسمی اقیان از مالکیت اولیه علی شپیر درمندی بساحت ۱۴۹/۱۹ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۲- ۱۹۰۹/۲۹۹۱ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی خاتمها مریم یحوی و سولماز نوحی بالسویه از مالکیت اولیه حسن شریجهانی بساحت۲۰۳/۵۳مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۴- ۱۹۰۹/۲۹۹۳ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای علقلی بهشتی لرد از مالکیت اولیه معصومعلی معصومی بساحت ۱۴۰/۷۵ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۵- ۱۹۰۹/۲۹۹۳ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی خاتم بهیه عابدی نور کیهمر از مالکیت اولیه موسی الرضا نیکخواه بساحت ۲۰۴ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۶- ۱۹۰۹/۲۹۹۴ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای احمد بسنده از مالکیت اولیه موسی الرضا نیکخواه بساحت ۱۹۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۷- ۱۹۰۹/۲۹۹۵ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای جمال حسینی اقیلاخ از مالکیت اولیه حسن طوماری بساحت ۲۰۵/۲۲ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۸- ۱۹۰۹/۲۹۹۶ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه با کاربری نهچیزات شهری متصرفی آقای عارف بازار طوالی از مالکیت اولیه موسی الرضا نیکخواه بساحت ۲۸/۲۲ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۹- ۱۹۰۹/۲۹۹۷ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای محمد اسماعیلی داودخانی از مالکیت اولیه موسی الرضا نیکخواه بساحت ۱۹۱/۱۷ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۳۰- ۱۹۱۱/۷۶۱ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای فرهنگ لشرفی علی آباد و ختم دنیا مرادی علی آباد از مالکیت اولیه قرض اله و باب اله هرنو مرادی بساحت ۲۵۰ مترمربع واقع در اراضی قریه علی آباد
۳۱- ۱۹۱۱/۷۶۲ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای رسول کریمی نسا از مالکیت اولیه مهدی معونی بساحت ۱۷۰ مترمربع واقع در قریه علی آباد
۳۲- ۱۹۱۱/۷۸۹ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی و محوطه متصرفی خاتم لاسین مرادی رانه از مالکیت اولیه شریعلی ولد شربت و منوچهر عددی بساحت ۲۰۱/۶۶ مترمربع واقع در اراضی قریه گوراسراب
۳۳- ۱۹۲۵/۲۵۸ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای محسن مصطفائی پروج از مالکیت اولیه التفات مصطفائی بساحت ۲۵۶/۶۱ مترمربع واقع در اراضی قریه پروج
۳۴- ۱۹۴۸/۴۷۲ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی و محوطه متصرفی آقای رهبر جعفری طولش از مالکیت اولیه تراب جعفری و سیف اله ولد غریب بساحت ۳۹۰/۲۶ مترمربع واقع در اراضی قریه طولش
۳۵- ۱۹۵۰/۵۹۷ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای فرشاد الماسی پور از مالکیت اولیه عمو سلیمی بساحت ۴۰۰/۸۸ مترمربع واقع در اراضی قریه خانقاه پتراجرد
۳۶- ۱۹۵۳/۳۰۸ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای هادی نوید از مالکیت اولیه رمضان فتح اللهی بساحت ۳۳۷/۱۲ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۳۷- ۱۹۵۳/۳۰۶۹ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای علی نوروزی شویر از مالکیت اولیه رمضان فتح اللهی بساحت ۲۱۶/۳۷ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۳۸- ۱۹۵۳/۳۰۷۰ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای علی رحمانی کلستان از مالکیت اولیه فرخ نظری بساحت ۱۱۹/۸۰ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۳۹- ۱۹۵۳/۳۰۷۱ اصلی، ششداگ یک قطعه زمین با کاربری باغف و کشاورزی متصرفی آقای جهانبخش سلطانیان گوراسراب از مالکیت اولیه غلیطی ملکی بساحت ۳۳۰/۰۷ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین
۴۰- ۱۹۵۳/۳۰۷۲ اصلی، ششداگ یک قطعه باغ متصرفی خاتم زیلا خواجه از مالکیت اولیه نازا ملکی و آرزلان و حسین هر دو محدودی بساحت ۱۰۷۷/۴۰ مترمربع واقع در اراضی قریه خوچین

تر اجرای ماده ۳ قانون تعیین تکلیف اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
اسمی اختصاصی که باستانه مدارک ارائه شده از طریق هیات حل اختلاف موضوع قانون مذکور مستقر در ثبت خلخال تقاضای رسیدگی و ثبت و صدور سند مالکیت نسبت به مورد خریداری خود را نموده اند و مالکیت متصرفی و مغزوی ایشان برابر آرای صادره از هیات مذکور تایید و به اداره ثبت اعلام گردیده که پس از اختصاص پلاک کشی مراتب بشرح ذیل در دو نوبت جهت اطلاع آگهی می شود:
ازبختن۹ هروباد خلخال:
۱- ۱۱۹۸/۱۹۴ اصلی، ششداگ یک قطعه زمین متصرفی آقای جاماسب علیراده از مالکیت اولیه فریعلی چنبری ششداگ بساحت ۱۶/۵۷ مترمربع
۲- ۱۱۹۸/۱۹۵ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان تجری و مسکونی متصرفی آقای حامد دولتشواری از مالکیت اولیه فریده جنوری ششداگ بساحت ۸۵/۲۳ مترمربع
۳- ۱۳۰۰/۱۸۰ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای ایرج نجف پور از مالکیت اولیه سبیل مددی بساحت ۲۲۱/۷۶ مترمربع
۴- ۱۳۰۰/۱۹۹ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای ایرج نجف پور از مالکیت اولیه وراث هدایت اله مددی بساحت ۱۶۵/۷۵ مترمربع
۵- ۱۳۰۰/۱۵۰ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای ایرج نجف پور از مالکیت اولیه وراث هدایت اله مددی بساحت ۲۵۳ مترمربع
۶- ۱۳۰۰/۱۵۱ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای ماریوش رستمی تالیز از مالکیت اولیه وراث هدایت اله مددی بساحت ۱۶۵/۷۵ مترمربع
۷- ۱۳۰۰/۱۵۲ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی خاتم فرزند علیراده سنجدهله از مالکیت اولیه وراث هدایت اله مددی بساحت ۱۷۴/۴ مترمربع
۸- ۱۳۰۰/۱۵۳ اصلی، ششداگ یک قطعه زمین متصرفی آقای صبری نوروزی داودخانی از مالکیت اولیه محمود مددی بساحت ۴۵ مترمربع
۹- ۱۳۰۰/۱۵۴ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای شهامت نوری میانیوان از مالکیت اولیه وراث هدایت اله مددی بساحت ۲۰۵ مترمربع
۱۰- ۱۶۰۳/۱۸ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای کاظم علی خدادادی فیروزآباد از مالکیت اولیه تهمناعلی بسترخانی بساحت ۱۳۰ مترمربع
۱۱- ۱۶۰۳/۱۹ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای علی سلیمی ترازوج از مالکیت اولیه تهمناعلی بسترخانی بساحت ۱۹۷/۷۰ مترمربع
۱۲- ۱۷۰۵/۳۶۰ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای غلامرضا نجف پور از مالکیت اولیه حیدر و برجعلی نجف پور بساحت ۳۳۲/۲۶ مترمربع
۱۳- ۱۷۴۸/۲۵ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای عیاد جلعلمی پور گرز از مالکیت اولیه وحیبه خاتکازاد بساحت ۱۳۴/۸۰ مترمربع
۱۴- ۱۷۴۹/۵۵ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقای حسن منافی لوشانی از مالکیت اولیه بابا نصیری بساحت ۱۳۵/۸۴ مترمربع
۱۵- ۱۷۵۴/۵۶ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای جعفر قنبرزاده از مالکیت اولیه ولی اله منتظری بساحت ۹۵/۲۴ مترمربع
۱۶- ۱۷۹۸/۹۱ اصلی، ششداگ یک قطعه زمین محصور باکاربری طبیعی متصرفی آقای فرشاد عرفه از مالکیت اولیه مختار خدادادیان بساحت ۱۷۰/۷۲ مترمربع
۱۷- ۱۷۹۸/۲۲ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای شهرام آشنا سوسهپاز از مالکیت اولیه جلوبند و مختار خدادادیان بساحت ۲۳۴/۲۵ مترمربع
۱۸- ۱۸۹۲/۱۵۰ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی آقایان محمد رضانی و مهرداد قلیراده بالسویه از مالکیت اولیه لوجمره خسرویان بساحت ۷۲/۸۲ مترمربع
۱۹- ۱۸۹۲/۹۵ اصلی، ششداگ یکپاک لباری و محوطه متصرفی خاتم مریم خدابازار سقرچی از مالکیت اولیه حسین زنجیر بساحت ۱۵۳/۸۵ مترمربع
۲۰- ۱۸۹۲/۹۱ اصلی، ششداگ یک قطعه زمین با اغیای احدثای با کاربری حمل و نقل و لبارداری متصرفی آقای ایمان قللی پور مجره از مالکیت اولیه حسین زنجیر بساحت ۱۶۰ مترمربع
ازبختن۷ خندنبیل خلخال:
۲۱- ۱۹۰۹/۲۹۹۸ اصلی، ششداگ یکپاک ساختمان مسکونی متصرفی آقای مالک مراد جعفرلو از مالکیت اولیه بختنیر وحدانی بساحت ۲۵۰/۵۰ مترمربع واقع در اراضی قریه اندبیل
۲۲- ۱۹۰۹/۲۹۹۸ اصلی، ششداگ یک قطعه زمین محصور باکاربری طبیعی

مفقودی

برگ سبز و سند خوردو و برگ کهنابی و کارت ماشین و کارت سوخت خودروی نسیان باترول ۲ ترب خاکستری رنگ به نام آقای علی قازری و به شماره شناسی ۸۴۴۴۷-۱۵۷/۱-۶۸۸۴۴۷ و شماره موتور ۲۲۴۰۰۴۲۷۵۲ و شماره انتظامی ایران۶۸۱۳۲۰۰۴۳

مفقود و تا ماهرب اعتبار خارج است

شهرستان قزوین

رای اصلاحی

رای شماره ۲۰۳۴۲۲۷-۱۳۹۸۶۰۳۳۰۰۰ مربوط به پرونده کلاسه ۱۸۸۰-۱۳۹۷۱/۱۴۴۳۰۰۲۰۰ مربوط به تلفاضی آقای فناپعلی فعلی مینی بر صدور سند مالکیت ششداگ قسستی از پلاک ۲۱۶۵ اصلی و ۲۱۵۲ اصلی واقع در بختی حوزه ثبت ملک اداره دوقم تحت بررسی است.

رای اصلاحی

باتوجه به اینکه رای هیات تاکنون اجرا نشده لذا مفاد رای صادر به شرح ذیل اصلاح می گردد (منایعه نامه عادی خریداری مع الواسطه از حاج احمد قاضی ۶۶ متر از پلاک ۲۱۵۳ اصلی مورد ثبت صفحه ۱۹۶ دفتر ۱۸۲ و همچنین مقدار ۶۰ متر از پلاک ۲۱۶۵ اصلی مالکیت سلیمان قربانی انتظامی طی سند فعلی ۷۷۶۴۲-۱۳۸۳/۲۵ دفتر خله ۱۲ قم

رای صادره قبلی با رعایت اصلاحات فوق قبال اجرا میباشد(کوبه و فرصت امروز) (م الف ۲۱۵۳)

حیاس پور حسینی - رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه دو قم

۳ گام اساسی برای شروع کسب و کار

چالش تبدیل ایده کسب و کار به واقعیت

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

ترجمه: علی آل علی

اغلب افراد تمایل بالایی برای شروع کسب و کار مستقل‌شان دارند. کارمندان و کارآفرینان برای تحقق ایده‌های کسب و کارشان تلاش و پشتکار زیادی نشان می‌دهند. تجربه مشترک بسیاری از اهالی دنیای کسب و کار مربوط به ساعت‌های طولانی کار و بی‌خوابی‌های مکرر است. بدون تردید کارمندان و کارآفرینان در کشورهای گوناگون دارای ایده‌های مختلفی هستند. اغلب افراد ایده‌شان را بسیار جذاب و مفید برای شروع کسب و کار می‌دانند. نکته مهم در این میان عدم تبدیل بسیاری از ایده‌ها به کسب و کار واقعی است بنابراین شمار بالایی از ایده‌های کاری هرگز به مرحله طراحی اصلی و سپس اجرا نیز نمی‌رسند.

بدون شک صرف زمان و تلاش فراوان برای تبدیل ایده‌ای کاری با واقعیت و سپس مواجهه با شکست برای هر کارآفرینی دشوار خواهد بود. بسیاری از افراد در پی مواجهه با چنین شکست‌هایی فکر راه‌اندازی کسب و کار مستقل را به طور کلی فراموش می‌کنند. این امر از نقطه نظر روحیه و توانایی سازمانی افراد نوعی فاجعه محسوب می‌شود. درست به همین خاطر اغلب کارمندان و کارآفرینان فعال در شرکت‌های مختلف هیچ انگیزه‌ای برای تلاش بیشتر یا حتی عملکرد بهتر ندارند.

من اخیرا در مصاحبه‌ای با جو سیانسیوتی، کارآفرین برجسته و نویسنده حوزه راه‌اندازی کسب و کار، نسبت به دلایل ناتوانی افراد برای تبدیل ایده‌های کاری‌شان به کسب و کارهای جذاب صحبت کرده‌ام. جو بسیاری از ایده‌های کاری را جذاب و حتی سودآور در بازارهای مختلف ارزیابی می‌کند. نکته مهم در این میان عدم آمادگی کارآفرینان برای اجرای ایده‌های موردنظر است. این امر نوعی حسرت مداوم برای کارآفرینان برجای خواهد گذاشت. هدف اصلی در مقاله کنونی بررسی مهمترین نکات برای آمادگی در زمینه تبدیل ایده‌های کاری به استارت‌آپ یا به عبارت دیگر واقعیت‌های دنیای کسب و کار است. در ادامه برخی از مهمترین محوره‌ای این حوزه با هدف دستیابی به آمادگی لازم مورد بررسی قرار خواهد گرفت. اگر شما نیز دارای ایده‌های جذابی برای شروع کسب و کار هستید، توجه به نکات ذیل راهگشا خواهد بود.

تأمین سرمایه

نخستین گام برای رهایی از دنیای رویایی و ورود به عرصه واقعیت کسب و کار توجه به نحوه تأمین سرمایه است. امروزه هر نوع فعالیتی در دنیای کسب و کار نیاز به سرمایه اولیه دارد. بسیاری از کارآفرینان به دلیل ناتوانی برای تأمین سرمایه اولیه هرگز به سراغ تأسیس کسب و کار نمی‌روند. این امر پدیده‌ای رایج در میان کسب و کارهای مختلف محسوب می‌شود. شروع نکردن یک کسب و کار ایده بسیار بهتری در مقایسه با مواجهه با شکست زودهنگام به دلیل ناتوانی برای تأمین سرمایه موردنیاز است، بنابراین مشاهده عدم تمایل کارمندان شرکت‌های مختلف برای شروع فعالیت کاری امری طبیعی خواهد بود.

بررسی بیشتر در حوزه کسب و کار و آشنایی با مدیران باتجربه در شرکت‌های بزرگ مسیر مناسبی پیش روی کارآفرینان تازه‌کار قرار می‌دهد. بسیاری از شرکت‌ها در مسیر توسعه کسب و کارشان تمایل به حمایت از استارت‌آپ‌های تازه دارند. این امر فرصت طلایی برای کارآفرینان به منظور بهبود وضعیت‌شان و تأسیس کسب و کار تازه قرار می‌دهد. تأمین سرمایه فقط معطوف به وام گرفتن از بانک‌ها نیست. گاهی اوقات کارآفرینان باید اقدام به شراکت بلندمدت با سرمایه‌گذارها یا دیگر برندها نمایند. متأسفانه بسیاری از کارآفرینان نسبت به این نکته موضع‌گیری منفی دارند. همکاری با سرمایه‌گذارها یا دیگر برندها ایده بدی نیست. شاید سود نهایی کسب و کار بین کارآفرین اصلی و سرمایه‌گذار تقسیم شود، اما دست کم ایده اصلی قابلیت اجرا پیدا می‌کند بنابراین تصمیم اساسی در چنین موقعیتی میان راه‌اندازی کسب و کار یا صرف نظر کامل از آن خواهد بود.

تولید محصولات جذاب

پیش از راه‌اندازی رسمی کسب و کار باید به فکر طراحی یک محصول جذاب نیز بود. بسیاری از کسب و کارها ماه‌ها پس از تأسیس رسمی‌شان اقدام به معرفی نخستین محصول رسمی می‌کنند. این امر بار مالی گزافی بر روی دوش کسب و کارها در ماه‌های نخست فعالیت قرار خواهد داد. توصیه اساسی در این بخش تلاش برای طراحی اولیه محصول یا محصولات ابتدایی است. این امر زمان کمتری برای طراحی و سپس تولید محصولات نیاز خواهد داشت.

بسیاری از کارآفرینان از همان ابتدا نسبت به طراحی نوع تازه‌ای از محصولات یا مزیت‌های مشخص ایده‌هایی در ذهن دارند. تأمل بیشتر بر روی ایده‌ها و تلاش برای نزدیکی هرچه بیشترشان به واقعیت پیش از شروع رسمی کار امری ضروری خواهد بود. چنین نکته‌ای اغلب مورد بی‌توجهی کارآفرینان قرار می‌گیرد. اگر یک کارآفرین در زمینه طراحی اولیه محصولات با چالش مواجه است، باید اقدام به بازنگری اساسی در نحوه طراحی محصول نماید. بهترین گزینه در این میان الگوبرداری از برندهای بزرگ است. کسب و کارهای موفق همیشه تیم‌های طراحی محصول حرفه‌ای در دسترس دارند. ارزیابی نحوه فعالیت چنین تیم‌هایی جذابیت بسیار زیادی برای کارآفرینان تازه کار به همراه خواهد داشت.

یادگیری اصول مدیریت کسب و کار از برندهای دیگر برای تمام کارآفرینان تازه کار دارای اهمیت است. هیچ کارآفرینی از روز نخست تمام مهارت‌های لازم برای موفقیت را بلد نیست. این امر بیانگر ضرورت ارزیابی و یادگیری نکات تازه از برندهای دیگر به طور مداوم است.

یافتن بازار هدف

بازاریابی و تبلیغات برای محصولات در صورت عدم تمرکز بر روی بازار هدف امر مناسبی نخواهد بود. بسیاری از برندها هزینه‌های بازاریابی بسیار زیادی برای فروش محصولات‌شان انجام می‌دهند. اگر مرحله پیش از بازاریابی در زمینه یافتن بازار مناسب به درستی انجام نشود، تمام هزینه‌های بعدی بی‌نتیجه باقی خواهد ماند.

یافتن بازار هدف برای محصولات کسب و کار کار بیش از اندازه پیچیده‌ای نیست. برخی از کسب و کارها در این مرحله به طور مداوم به دنبال سخت کردن مسیر پیش روی‌شان هستند. نکته مهم در این میان تعامل با مشتریان در بازارهای مختلف و ارزیابی کلی از وضعیت بازخوردهای آنهاست. مشتریان هر بازار که بازخورد بهتری نسبت به محصولات برند دارند، باید در اولویت کسب و کار قرار گیرند. بی‌تردید هر کسب و کاری تمایل به توسعه فعالیت و حضور در کسب و کارهای مختلف دارد. این امر در مراحل نخست باید با توجه به وضعیت کلی کسب و کار و مبتنی بر گزینش از میان تعداد مختلف بازارها صورت گیرد. در غیر این صورت تمام سرمایه مالی کسب و کارهای تازه تأسیس را از بین خواهد برد.

توصیه‌های مطرح در این مقاله تمام فرآیند تبدیل ایده‌های کاری با واقعیت را شرح نمی‌دهد، اما بخش مهم و ابتدایی کار را تحت پوشش قرار داده است. استفاده از توصیه‌های این مقاله گام موثری برای تبدیل ایده‌های کسب و کار به واقعیت خواهد بود.

منبع: noobpreneur.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی – اقتصادی

| سه‌شنبه | ۲۲ مهر ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۴۴ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



۱۵ فایده قیلوله و چرت عصرگاهی

می‌کنند و این احساس تنها مختص شما نیست، اما ۲۰ دقیقه چرت زدن باعث می‌شود سنگینی پلک‌های‌مان از بین برود.

۶. چرت کوتاه فواید زیادی دارد

چرت ۱۰ دقیقه‌ای می‌تواند برای‌مان مفید باشد. بهتر است زمان چرت زدن را به ۳۰ دقیقه یا کمتر برسانید تا با احساس خستگی بیشتر از خواب بیدار نشوید. به سستی‌ای که بعد از چرت زدن طولانی احساس می‌شود، «اینرسی خواب» (sleep inertia) گفته می‌شود. هر چقدر زمان چرت زدن بیشتر باشد، احتمال اینکه با این احساس بیدار شوید بیشتر است. در این شرایط برای سرحال شدن و برگشت به کار به زمان بیشتری نیاز خواهید داشت.

۷. چرت عصرگاهی از مصرف کافئین بهتر است

اگر احساس خستگی می‌کنید، اما کارهای عقب‌افتاده زیادی دارید یا باید درس بخوانید، به جای مصرف قهوه بهتر است کمی چرت بزنید. چرت زدن بیشتر از دریافت کافئین باعث افزایش قدرت حافظه و یادگیری می‌شود.

۸. شب باید بیدار بمانید؟ کمی چرت بزنید

اگر می‌دانید به دلایل مختلف چون مسافرت، شب نمی‌توانید خوب بخوابید بهتر است با چرت عصرگاهی خود را آماده کنید و تا جای ممکن به سراغ کافئین نروید. چرت زدن شما هر چقدر طولانی‌تر باشد، بهتر است. اگر مجبورید از کافئین استفاده کنید، باید بدانید نوشیدن مقدار کمی کافئین بهتر از مصرف یک فنجان بزرگ قهوه است.

۹. چرت زدن باعث کاهش استرس می‌شود

اگر در طول روز استرس زیادی دارید، چرت زدن برای‌تان مفید است. چرت زدن استرس شما را کاهش می‌دهد و باعث بهبود عملکرد سیستم ایمنی بدن‌تان می‌شود. متخصصان معتقدند چرت عصرگاهی ۳۰ دقیقه‌ای بسیار موثر است.

۱۰. چرت زدن به سلامت قلب کمک می‌کند

جالب است بدانید، چرت زدن برای قلب‌تان مفید است. در پژوهشی اعلام شد، افرادی که به مدت ۴۵ تا ۶۰ دقیقه چرت می‌زنند، بهتر می‌توانند استرس ذهنی خود را پشت سر بگذارند و فشار خون پایین‌تری هم دارند. پس چرت زدن به بدن کمک می‌کند با وجود قرار گرفتن در موقعیتی سخت و پراسترس، سلامت خود را حفظ کنند.

۱۱. چرت عصرگاهی باعث افزایش قدرت خلاقیت می‌شود

آیا تابه حال برای‌تان پیش آمده با ایده‌ای ناب از خواب (REM sleep) بیدار شوید؟ حرکات تند چشم در خواب (REM sleep)

فقط بچه‌ها نیستند که به خواب بعدازظهر نیاز دارند؛ بلکه خیلی از بزرگسالان نیز به چرت زدن علاقه‌مندند. تحقیقات حاکی از آن است، خواب بعدازظهر و چرت زدن در طول روز برای بزرگسالان هم مفید است. البته برای لذت بردن از خواب نیم‌روزی نیاز نیست احساس خستگی کنید. چرت زدن در طول روز فواید زیادی دارد. چرت کوتاه در اواسط بعدازظهر به افزایش حافظه، بهبود عملکرد شغلی، بهبود روحیه، افزایش هوشیاری و کاهش استرس کمک می‌کند. پس از خواب بعدازظهر خود لذت ببرید و از فواید بی‌شمار آن بهره‌مند شوید.

۱. چرت زدن باعث افزایش حافظه می‌شود

تحقیقات نشان می‌دهد خواب در به یاد سپردن خاطرات نقش مهمی ایفا می‌کند. چرت زدن همانند خواب شبانه به ما کمک می‌کند تمام چیزهایی را که در طول روز یاد گرفته‌ایم، به خاطر بسپاریم. چرت عصرگاهی مانع فراموش کردن چیزهایی مانند مهارت‌های حرکتی (motor skills)، ادراک حسی (sense perception) و یادآوری کلامی (verbal recall) می‌شود.

۲. چرت زدن به ایجاد ارتباط میان اطلاعات کمک می‌کند

چرت زدن علاوه بر اینکه باعث می‌شود تمام چیزهایی را که تازه یاد گرفته‌ایم به خاطر بسپاریم، کمک می‌کند مغزمان میان چیزهایی که درک کرده‌ایم، ارتباط برقرار کند. طی تحقیقی، افرادی که سه خواب بعدازظهر عادت دارند، راحت‌تر می‌توانند اطلاعاتی را که در طول روز به دست آورده‌اند، کنار هم قرار دهند.

۳. چرت زدن کمک می‌کند پله‌های پیشرفت شغلی را طی کنیم

وقتی کاری را چند بار در طول روز انجام می‌دهیم، عملکردمان رو به افول می‌رود. تحقیقات حاکی از آن است، چرت زدن به ما کمک می‌کند عملکردمان را بهبود دهیم و آن را یکنواخت نگه داریم؛ علاوه بر آن، از افت عملکردمان جلوگیری می‌کند.

۴. چرت زدن روحیه‌مان را بهتر می‌کند

وقتی هیچ حس‌وحالی برای انجام وظایف روزانه ندارید، کمی چرت بزنید تا روحیه‌تان بهتر شود. چرت زدن یا یک ساعت استراحت (حتی بدون اینکه به خواب برویم) باعث می‌شود خلق و خوی بهتری پیدا کنیم. به عقیده کارشناسان، آرامش حاصل از دراز کشیدن و استراحت کردن باعث بهبود روحیه می‌شود، چه به خواب برویم و چه نرویم.

۵. چرت زدن باعث هوشیاری‌مان می‌شود

خیلی از افراد بعد از صرف ناهار، احساس خواب‌آلودگی

که معمولا ۷۰ تا ۹۰ دقیقه بعد از به خواب رفتن آغاز می‌شود، بخشی از مغز را فعال می‌کند که با تخیل و رویا دیدن در ارتباط است. چرت کوتاهی که با حرکات سریع چشم همراه است، به ما کمک می‌کند ایده‌های خود را به روش‌های جدیدی به کار بندیم و زودتر به پاسخ برسیم. ۱۲. خواب شبانه باکیفیت‌تری خواهید داشت جالب است بدانید، چرت زدن در طول روز به افراد بزرگسال کمک می‌کند خواب شبانه بهتری داشته باشند. تحقیقات حاکی از آن است، چرت نیم‌ساعتی بین ساعت ۱ تا ۳ بعدازظهر که با پیاده‌روی و نرمش‌های کشش در هنگام عصر ترکیب شود، به بهبود خواب شبانه کمک شایانی می‌کند. همچنین، سلامت ذهن و جسم نیز ارتقا می‌یابد.

۱۳. چرت بعدازظهر برای کودکان مفید است

وقتی کودکان به سن پیش دبستانی یا مهدکودک می‌رسند، چرت عصرگاهی را کنار می‌گذارند، اما حقیقت این است، چرت زدن برای افزایش قدرت یادگیری و رشد در این دوران مهم است. کودکانی که بعدازظهرها به طور منظم چرت کوتاهی دارند بیشتر از سایر کودکان می‌توانند چیزهایی را که یاد گرفته‌اند، به خاطر بسپارند. به دلیل اینکه حافظه کوتاه‌مدت در این سنین محدودیت دارد، کودکان کوچک‌تر نیاز به خواب بیشتری دارند. حافظه کوتاه مدت نقش مهمی در حفظ و نگهداری خاطرات روزانه در مغز به عهده دارد.

۱۴. چرت زدن را به عادت هر روز خود تبدیل کنید

نتایج برخی تحقیقات ثابت می‌کند چرت زدن در صورتی باعث بهبود قدرت یادگیری می‌شود که فرد به طور منظم چرت بزند. یکی از انواع یادگیری، توانایی تشخیص تفاوت بین چیزهای مشابه مانند تصاویر یا بافت‌ها است.

۱۵. زمان مناسبی برای چرت عصرگاهی انتخاب کنید

برای اینکه بهره بیشتری از چرت زدن ببرید، زمان مناسبی برای آن تعیین کنید. اغلب افراد خواب بعدازظهر را بهترین و طبیعی‌ترین خواب روزانه می‌دانند. عده‌ای معتقدند خوابیدن بین ساعت ۲ و ۳ بعدازظهر، یعنی وقتی سطح هوشیاری انسان به طور طبیعی کاهش می‌یابد، بهتر است. بهترین زمان چرت زدن بستگی به این دارد که شب گذشته چقدر استراحت کرده‌اید. اگر شب گذشته خواب خوبی داشته‌اید، چرت عصرگاهی را به ساعات عصر موکول کنید. اما اگر کمبود خواب دارید، اوایل روز چرت بزنید تا انرژی لازم برای انجام وظایف روزانه‌تان را داشته باشید.

منبع: webmd/ucan