

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تامین ۶۰ میلیون تن کالای اساسی

احتمال کاهش قیمت‌های کالاها اساسی تا ۲ ماه آتی

معاون دفتر توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت گفت امسال برای تامین ۶۰ میلیون تن کالای اساسی برنامه‌ریزی شده که ۳۵ تا ۴۰ میلیون از محل...

۶

مقاومت ناکام دلان در مقابل ریزش قیمت دلار، سکه و خودرو ادامه دارد

تخلیه حباب قیمتی بازارها

فرصت امروز: با پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا و معرفی او به عنوان چهل و ششمین رئیس جمهور آمریکا، ریزش قیمت‌ها در بازارهای ایران شدت گرفته است. هرچند به نظر نمی‌رسد دونالد ترامپ به این راحتی قصد ترک منازعه انتخاباتی را داشته باشد، اما تا همین جا و با گذشت ۵ روز از بزنگاه سوم نوامبر، شوک روانی بایدن باعث ریزش قیمت‌ها در بازارهای ارز، سکه و خودرو شده است. آنچه کارشناسان آن را کاهش انتظارات تورمی و تخلیه حباب قیمتی بازارها می‌خوانند. در این بین، دلان تلاش می‌کنند که با اعلام قیمت‌های بالا در مقابل ریزش قیمت‌ها مقاومت کنند، اما مقاومت آنها تاکنون ناموفق بوده است. از جمله در بازار ارز و در شرایطی که روند کاهش قیمت دلار و سکه از انتهای هفته گذشته با افزایش امیدواری‌ها نسبت به پیروزی بایدن در انتخابات...

۴

شامخ اقتصاد در مهرماه به ۴۴.۴۷ واحد رسید که نشانگر رکود در فعالیت اکثر بنگاه‌های اقتصادی است

انقباض فعالیت‌های اقتصادی با طعم رکود

۳

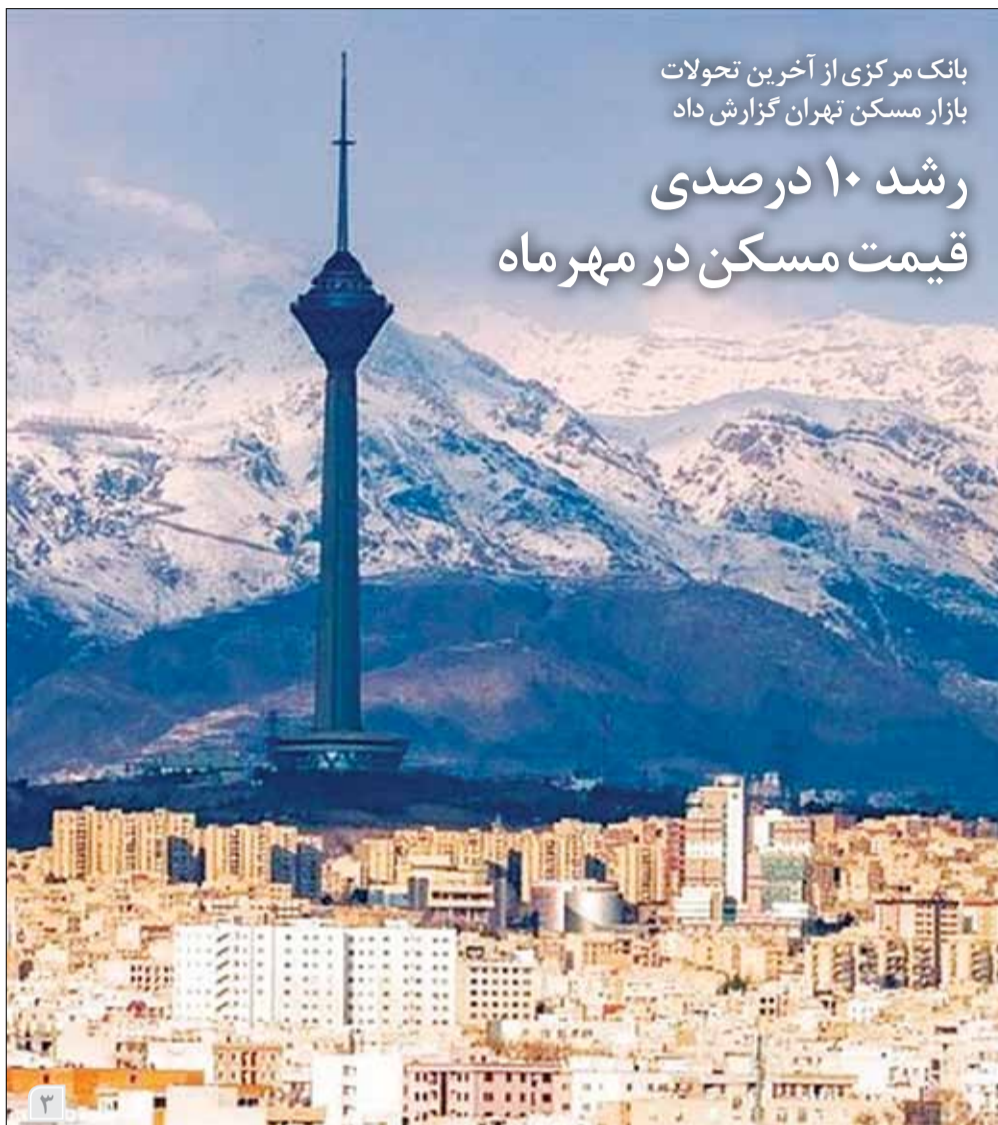
مدیریت و کسب و کار



ایلان ماسک: یک ماه تا ورنشکستگی کامل تسلا فاصله‌داشتیم

- ۷ گروهی که بیشتر در شغل خود شکست می‌خورند
- راز ایمنی در برابر بحران‌ها
- دلایل و تکنیک‌های بازسازی
- چرا فروش در شبکه‌های اجتماعی برای برندها مهم است؟
- چرا تبلیغات موبایلی برای کسب و کارها الزامی است؟
- فروش آنلاین برند دیور در اسنپ چت

۸ تا ۱۶



بانک مرکزی از آخرین تحولات بازار مسکن تهران گزارش داد
رشد ۱۰ درصدی قیمت مسکن در مهرماه

یادداشت

پیش‌شرط‌های تعطیلی تهران

دکتر حمید سوری
متخصص اپیدمیولوژی

گسترش افسار گسیخته اپیدمی کرونا در ایران همه را نگران کرده و متولیان امر در تلاشند کاری انجام دهند. اینکه چه شد که به اینجا رسیدیم، بحث خاص خود را دارد. ولی سوال مهم حال حاضر به خصوص در کلانشهری نظیر تهران این است که حالا چه باید بکنیم؟ ما با قفل کردن شهر مخالف نیستیم، این اقدام مقدمات و موخراتی دارد که اگر به آنها توجه کافی نشود به جز صرف هزینه هتکت نتیجه مطلوبی نخواهد داشت. همانطور که بارها مطرح شده، قفل کردن شهر در این شرایط هیچ نتیجه قطعی برای کنترل اپیدمی به دنبال ندارد. جز خریدن زمان! لاک داون (lockdown) عمدتا برای خریدن زمان جهت ادامه روند پیشگیری و کنترل است و اثر ماندگار ندارد. هزینه و بار اقتصادی لاک دان هم بسیار بالاست. سوالی که مطرح می‌شود، این است که کدام برنامه پیشگیری و کنترل موثری شناخته و برنامه‌ریزی شده که لازم است در کنارش شهر را قفل کنیم؟ اگر چنین اقدامی تنها برای وقفه‌ای دو هفته‌ای است، قطعاً اثربخشی کوتاه مدت بوده و هزینه اثربخشی بالایی نخواهد داشت و انجام آن اصلا به صلاح...

۳

نهاد پژوهشی مجلس به ۸ پرسش در زمینه بودجه شرکت‌های دولتی پاسخ داد

سوء تفاهم بودجه شرکت‌های دولتی

فرصت امروز: بازوی کارشناسی مجلس در تازه‌ترین گزارش خود به ۸ سوال کلیدی درباره بودجه شرکت‌های دولتی پاسخ داد و نوشت: «امکان ایجاد منابع درآمدی قابل توجه برای دولت از محل صرفه‌جویی در کل هزینه‌های شرکت‌های دولتی، تصوری دور از واقعیت است.» مرکز پژوهش‌های مجلس در این گزارش با عنوان «پاسخ به برخی پرسش‌های متداول در زمینه بودجه شرکت‌های دولتی» تلاش کرده است در قالب پاسخ دادن به ۸ پرسش مهم و کلیدی درباره بودجه شرکت‌های دولتی، برخی تصورات نادرست و سوء تفاهم‌ها در این زمینه را رفع کند.

تفاوت تعریف بودجه شرکت‌های دولتی با بودجه عمومی در گزارش نهاد پژوهشی مجلس در پاسخ به این سوال که «بودجه شرکت‌های دولتی چیست؟» آمده است: «هولاً زمانی که عنوان می‌شود بودجه یک شرکت دولتی X ریال است، تلقی رایجی شکل می‌گیرد مبنی بر اینکه شرکت مذکور X ریال در سال موردنظر خرج خواهد کرد (یا اینکه دولت به شرکت مذکور X ریال منابع اختصاص خواهد داد). این تصور در خصوص بودجه شرکت‌ها دقیق نیست. بودجه یک شرکت در اصل منعکس‌کننده رقم گردش مالی شرکت در سال موردنظر است. برخلاف منابع و مصارف بودجه عمومی، منابع و مصارف بودجه شرکت‌های دولتی ناشی از عملیات خود شرکت است.

منابع عبارت است از: درآمدهای شرکت (ناشی از فروش کالا یا خدمات تولیدی شرکت) و سایر وجوه کسب شده در سال موردنظر مانند تسهیلات بانکی، سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شرکت و ... مصارف شرکت نیز عبارت است از: هزینه‌های تولید کالاها و خدمات و مواردی مانند بازپرداخت تسهیلات و وجوهی که شرکت‌ها باید به دولت بپردازند مانند سود سهام و مالیات. همچنین بودجه شرکت عبارت است از: جمع منابع یا جمع مصارف شرکت موردنظر در یک سال مالی (طبعاً جمع منابع و مصارف برابر بوده، لذا تفاوتی نمی‌کند کدام ملاک قرار گیرد و هر دو نشان‌دهنده حجم گردش مالی شرکت در سال موردنظر است).

مقایسه بودجه شرکت‌های دولتی با بودجه عمومی فاقد وجهت است مرکز پژوهش‌ها در ادامه این گزارش در پاسخ به این سوال که «آیا می‌توان بودجه شرکت‌های دولتی را با بودجه سایر دستگاه‌های دولتی (بودجه عمومی) مقایسه کرد؟» نوشت: «همانطور که در پاسخ سوال پیش عنوان شد، بودجه شرکت‌ها به لحاظ ماهیت با بودجه سایر دستگاه‌های اجرایی متفاوت است. بودجه شرکت‌های دولتی نشان‌دهنده حجم عملیات شرکت در یک سال است، اما بودجه سایر دستگاه‌های اجرایی نشان‌دهنده میلیتی است که دستگاه موردنظر در سال مزبور از خزانه دولت دریافت و صرف خواهد کرد. لذا مقایسه بودجه شرکت‌های دولتی با بودجه سایر دستگاه‌های اجرایی اساساً فاقد وجهت است. حتی جمع نمودن این دو مبلغ نیز به دلیل تفاوت ماهوی فاقد معناست (هرچند مطابق قوانین کشور ما، رقم بودجه کل کشور از حاصل جمع بودجه عمومی و بودجه شرکت‌های دولتی به‌دست می‌آید. لذا بنا به دلایل پیش گفته، اصلاح تعریف بودجه کل کشور در قوانین مربوط ضروری است).

نقش دولت در تامین مصارف شرکت‌های دولتی بازوی کارشناسی مجلس همچنین در پاسخ به این سوال که «چه بخشی از مصارف شرکت‌های دولتی توسط دولت تامین می‌شود؟» اعلام کرده است: «وجوه پرداختی از سوی دولت به شرکت‌های دولتی شامل دو بخش است. یک بخش اعتبارات عمرانی است. در اصل دولت معمولاً طرح‌های عمرانی خود را از طریق شرکت‌های دولتی اجرا نموده و اعتبارات عمرانی دولت از طریق این شرکت‌ها به اجرای پروژه‌های عمرانی اختصاص می‌یابد. به عبارت دیگر، شرکت‌های دولتی در این حوزه، در حقیقت عملیات دولت در اجرای پروژه‌های

ادامه در صفحه ۱۴

باسمه تعالی

فراخوان اعطای گواهینامه و تندیس‌های ملی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان - سال ۱۳۹۹

اطلاعیه شماره ۱

بسیستمین همایش روز ملی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان مطابق برنامه‌ریزی، ۹ اسفندماه برگزار می‌شود و در جریان این همایش بنگاه‌های اقتصادی برتر در حوزه رعایت حقوق مصرف‌کنندگان معرفی و از آنها تقدیر بعمل خواهد آمد.

لذا از متقاضیان عزیز دعوت می‌شود با مراجعه به آدرس اینترنتی (www.esfand9th.ir)، نسبت به ثبت نام اولیه خود حداکثر تا دهم آذرماه ۱۳۹۹ (۱۳۹۹/۰۹/۱۰) به صورت الکترونیکی اقدام نمایند.

آدرس دبیرخانه مربوط:

تهران- خ ولی عصر(عج)- روبروی پارک ملت- خ ارمغان غربی- خ مهرشاد شمالی- تقاطع خ شهید انصاری(صداقت)- پلاک ۶۶- ساختمان سازمان حمایت- طبقه دوم- اتاق ۲۰۸- کد پستی: ۱۹۶۷۸۲۴۷۱۳

شماره تلفن‌های تماس دبیرخانه ذیربط جهت هماهنگی بیشتر: ۲۲۰۵۸۵۴۲-۲۶۲۰۰۵۰۳

آدرس اینترنتی مرتبط:

وب سایت اختصاصی دبیرخانه اجرایی همایش: (www.esfand9th.ir)

دبیرخانه سیاست‌گذاری و اجرایی
اعطای گواهینامه و تندیس ملی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان



چگونه همه افراد می‌توانند ازدواجی پایدار داشته باشند؟

ارزش شیلی

شاید نام هیچ اقتصاددانی به اندازه لوید شیلی بر روی مدل‌ها و الگوریتم‌های مختلف قرار نگرفته باشد. این اقتصاددان آمریکایی یکی از تاثیرگذارترین چهره‌های اقتصاد ریاضیاتی و نظریه بازی است. او به همراه الوین راث در سال ۲۰۱۲ میلادی به خاطر «نظریه تخصیص پایدار و کاربردش در طراحی بازار» از سوی آکادمی نوبل واجد دریافت جایزه نوبل اقتصاد شناخته شد.

شیلی در ژوئن ۱۹۲۳ در شهر کمبریج ایالت ماساچوست آمریکا به دنیا آمد. او که تحصیلات خود را در آکادمی فیلیپس اکستر آغاز کرده بود، برای تکمیل کارش ابتدا به دانشگاه هاروارد رفته و در نهایت به منظور گرفتن دکترا به دانشگاه پرینستون رفت. «ارزش شیلی» از پایان‌نامه دکترای او بیرون آمد و از همان سال ۱۹۵۳ نام او را در بین چهره‌های مهم اقتصاد قرار داد. در سال ۲۰۱۲، در حالی که ۸۹ سال سن داشت، موفق به دریافت جایزه نوبل اقتصاد شد و ۴ سال بعد یعنی در بهار ۲۰۱۶ درگذشت. او پیش از نوبل اقتصاد، جایزه نظریه جان فون نیومان را هم در سال ۱۹۸۱ برده بود. اهمیت او در علم اقتصاد تا بدان اندازه است که فهرست بلندی از مدل‌ها و الگوریتم‌های اقتصادی، نام شیلی را در عنوان خود دارند.

یکی از مشهورترین مسائل اقتصاد و علوم کامپیوتر، «مسئله ازدواج پایدار» است. مسئله ازدواج پایدار به صورت خلاصه چنین صورتی دارد: اگر یک مجموعه مرد داشته باشیم و یک مجموعه زن و افراد هر یک از این دو مجموعه براساس اولویت‌های خود، افراد مجموعه مقابل را رتبه‌بندی کرده باشند، باید ازدواج بین مرد و زنی انجام شود که هر کدام، هیچ مرد یا زن دیگری را در رتبه ۱ قرار نداده باشند. وقتی چنین شرایطی مهیا شود، می‌توانیم از پایداری ازدواج سخن بگوییم.

برای حل این مسئله، الگوریتم‌های مختلفی تاکنون پیشنهاد شده‌اند و از ظاهر قضیه هم معلوم است که چنین مثالی در دنیای واقعی، کاربردهای بسیار زیادی دارد. معروف‌ترین مثال واقعی از چنین مسئله‌ای، تخصیص دانشجویان پزشکی به نوبت‌های بیمارستانی است. سال ۲۰۱۲ بود که نوبل اقتصاد به لوید شیلی و الوین راث به خاطر «نظریه تخصیص پایدار و کاربردش در طراحی بازار» داده شد.

سال ۱۹۶۲ بود که دیوید گیل و لوید شیلی ثابت کردند که به ازای هر تعداد برابر از زن و مرد، همواره راهی برای حل این مسئله وجود دارد و می‌توان تمام ازدواج‌ها را پایدار ساخت. این روش امروزه با نام الگوریتم گیل-شیلی شناخته می‌شود. این الگوریتم در مرحله مختلف دارد:

در مرحله اول، هر مرد از زنی که بیش از بقیه دوست دارد، خواستگاری می‌کند و زن به خواستگار موردنظرش «شاید» و به باقی خواستگارهای «خیر» پاسخ می‌دهد. با این مرحله هر زن با مرد مورد علاقه خود «تامزد» شده و بالعکس. در مرحله بعد، هر مردی که تاکنون نامزد پیدا نکرده، به زن مورد علاقه‌اش (چه نامزد داشته باشد و چه نداشته باشد) پیشنهاد ازدواج می‌دهد. زن هم اگر نامزد نداشته باشد یا این مرد جدید را به نامزد فعلی‌اش ترجیح دهد با «شاید» پاسخ می‌دهد. در نهایت هم این دورها آنقدر تکرار می‌شوند که همه نامزد داشته باشند. این الگوریتم ادعا می‌کند که در نهایت همه ازدواج کرده و تمام ازدواج‌ها هم پایدار خواهند بود. طی نیم قرن اخیر، جدای از الگوریتم‌های دیگر، گام‌های بسیاری برای بهینه‌سازی این الگوریتم صورت گرفته است. بهینه‌سازی یک الگوریتم به معنای کمتر کردن مراحل محاسباتی آن است، تا در صورت پیاده‌سازی در یک فضای واقعی، با سرعت بیشتری به پاسخ برسد.

حال به مفهوم «ارزش شیلی» می‌پردازیم که طرح یک راه‌حل در نظریه بازی است. این طرح اولین‌بار در سال ۱۹۵۳ توسط لوید شیلی مطرح شد. براساس این طرح، به هر یک از بازیکنان هم‌دست در نظریه بازی، توزیعی خاص از مجموع ارزش افزوده تولیدشده توسط همه بازیکنان، ارائه می‌شود. «ارزش شیلی» با مجموعه‌ای از ویژگی‌های مطلوب شناخته می‌شود. هارت در سال ۱۹۸۹ این طرح را به شکلی کامل بررسی کرد.

برای فهمیدن دقیق این طرح، باید سری بزنیم به چیشن آن: مجموعه‌ای از بازیکنان در همکاری یا هم‌دست‌وری به صورت مجموع حاصل می‌کنند. از آنجایی که ممکن است برخی از بازیکنان تاثیر بیشتری در این اتحاد یا قدرت چانه‌زنی بالاتری نسبت به دیگران داشته باشند، در هر بازی خاص، چه توزیع خاصی از ارزش افزوده تولید شده، باید به دست بیاید؟ به بیان دیگر، در یک همکاری، اهمیت هر بازیکن چقدر است و یک بازیکن مشخص باید توقع معقولانه چه میزان عایدی را داشته باشد؟ «ارزش شیلی» یک پاسخ ممکن به این سوال را ارائه می‌دهد.

تاثیر این طرح شیلی خود را در بازی‌هایی که براساس تقسیم هزینه ایجاد می‌شوند نشان می‌دهد. این بازی‌ها با توابع هزینه‌ای سر و کار دارند. در این بازی‌ها، قاعده تقسیم هزینه که «هزینه آتارشی» را بهینه‌سازی می‌کند و در ادامه آن پایداری قیمت‌ها پدید می‌آید، دقیقاً قاعده‌ای مبتنی بر «ارزش شیلی» است. در تاثیر لوید شیلی همین نکته بس است که تقریباً ۶۰ سال پس از چنین طرح‌ها و نظریات درخشانی، هنوز هم قابلیت دفاع و کاربرد آنها در بسیاری از تصمیمات اقتصادی وجود دارد. «ارزش شیلی» که مربوط به بازی‌هایی با چندین شخصیت است و این شخصیت‌ها را در حالتی «هم‌دستانه» با هم قرار می‌دهد، تا پیش از انتشار کتاب «ارزش‌های بازی‌های غیراتمی» به اندازه کافی توجه‌ها را به خود جلب کرده بود. این کتاب، مفهوم ارزش در نظریه بازی را به طبقه‌های بازی‌های غیراتمی هم کشانده است. تا پیش از این کتاب، «ارزش شیلی» درباره بازی با بازیکنانی محدود، کاربرد داشت، اما در این کتاب با رفتن سراغ بازی‌های غیراتمی، مجموعه بی‌نهایتی از بازیکنان در نظر گرفته می‌شود که در آن هیچ بازیکن منفردی اهمیت خاصی ندارد. این کتاب در وهله اول بیشتر مربوط به ریاضی و علوم کامپیوتر است تا اقتصاد و برای مطالعه آن باید آشنایی مقدماتی با توابع عملکرد خطی وجود داشته باشد.

وقتی شوک‌های پولی تاثیر منفی بر معادلات اقتصادی می‌گذارند

پیدا و پنهان بدهی دولت در اقتصاد ایران



سیاست‌های پولی ممکن است حالت انفعالی پیدا کند و کارکرد خود را نه تنها از دست بدهد بلکه برخلاف اهداف خود عمل کند. با افزایش بدهی دولت به بانک مرکزی، پایه پولی افزایش و به دنبال آن نیز سیاست انبساطی پولی رخ می‌دهد. از این رو، سیاست‌های پولی از اختیار بانک مرکزی خارج می‌شود و هم‌جهت با سیاست مالی به‌صورت درون‌زا رخ می‌دهد. چنین پدیده‌ای منجر می‌شود به اینکه مقام پولی قادر نباشد با سیاست‌های پولی به اهداف تعریف‌شده خود همچون کنترل تورم و انحرافات تولید دست یابد. به‌دلیل اهمیت این مسئله، مطالعه حاضر شکل گرفته است.

* نقدینگی عمدتاً جذب فعالیت‌های غیرمولد می‌شود

در کشورهای در حال توسعه استفاده از منابع بانک مرکزی برای نیازهای مالی دولت امری متداول است. این امر به‌ویژه در مورد کشورهای متکی به صادرات نفت همچون ایران که درآمدهای ارزی نفت توسط بانک مرکزی به پول داخلی تبدیل می‌شود و در اختیار دولت قرار می‌گیرد شکل پیچیده‌تری نیز به خود گرفته است. عمده اجزای بدهی دولت به بانک مرکزی در ایران شامل استقراض دولت از بانک مرکزی با هدف جبران کسری بودجه تا سال ۱۳۷۹، استقراض بابت اجرای هدفمندی یارانه‌ها در سال ۱۳۸۹، کسری حساب ذخیره تعهدات ارزی بعد از یکسان‌سازی نرخ ارز در سال ۱۳۷۲، مانده حساب حق‌الامتیاز خرید ارز در سال ۱۳۸۱ و مابه‌التفاوت نرخ خرید ارز مرجع و ارز مبادله‌ای مرسوم به اقلام اساسی و دارو و همچنین ارز درمانی و دانشجویی در سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ بوده است. علاوه بر اینها، افزایش اسناد به تعهد دولت دلیل اصلی افزایش بدهی‌های دولت به بانک مرکزی طی دوره زمانی ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۵ است. البته این افزایش صرفاً رویکرد حسابداری است و منجر به تغییر پایه پولی نمی‌شود.

نتایج تحقیق نشان داد که شوک ساختاری به اندازه یک انحراف معیار در بدهی دولت به بانک مرکزی هرچند منجر به افزایش تقاضای کل نسبت به عرضه کل می‌شود اما این افزایش از نظر آماری معنادار نیست. همچنین نرخ ارز حقیقی نیز تحت تاثیر شوک ساختاری بدهی دولت به بانک مرکزی از نظر آماری تغییر معناداری را تجربه نمی‌کند. این امر نشان می‌دهد افزایش سطح قیمت‌ها در نرخ ارز اسمی بازار تحت تاثیر افزایش نقدینگی ناشی از شوک مثبت بدهی دولت به بانک مرکزی افزایش نزدیک به هم دارند. نسبت قیمت کالاها غیرقابل تجارت به قابل‌تجارت نیز با افزایش بدهی دولت به بانک مرکزی شروع معنادار سطح عمومی قیمت‌ها طی سال دوم و سوم و چهارم بعد از شوک است. ضمن آنکه در سال اول و دوم بعد از شوک بدهی دولت به بانک مرکزی، سطح تولید ناخالص داخلی به‌ازای نیروی کار شافل به‌صورت معناداری کاهش پیدا می‌کند. کاهش رشد اقتصادی هم‌زمان با افزایش سطح عمومی قیمت‌ها برخلاف چارچوب منحنی فیلیپس است. این منحنی در علم اقتصاد نشان‌دهنده ارتباط میان نرخ تورم و نرخ بیکاری است. این منحنی بیان می‌کند که نرخ بالای اشتغال با نرخ بالای تورم رابطه معکوس دارد، به این معنا که در کوتاه مدت برای کاهش نرخ بیکاری می‌بایست نرخ بالاتر تورم را بپذیریم. مغایرت با منحنی فیلیپس نشان می‌دهد که در اقتصاد ایران نقدینگی تزریق‌شده به اقتصاد بیشتر جذب فعالیت‌های غیرمولد و سفته‌بازانه شده است تا جذب فعالیت‌های مورد. به همین دلیل، نه تنها برخی شاخصی‌های تجربی نشان می‌دهند حجم پول در ایران بر متغیرهای واقعی اقتصاد (تولید و اشتغال) تاثیر معناداری ندارد، حتی دیگر نشان می‌دهند شوک‌های مثبت پولی پس از یک دوره تاثیر منفی بر رشد تولید داشته است.

خود در تسویه بدهی‌ها کمک کنند، هرچند که این امر به کاهش کنترل مقام پولی بر عرضه پول تفسیر می‌شود. البته این کاهش در حالی نیست که اهداف سیاست پولی به‌طور کامل محقق نشود.

در ادبیات اقتصادی به پیروی سیاست‌های پولی از سیاست‌های مالی «حاکمیت مالی» گفته می‌شود. حاکمیت مالی منجر می‌شود به اینکه سیاست‌های پولی حالت انفعالی پیدا کنند و هم‌جهت با سیاست‌های مالی اتخاذ شوند. در این حالت، مقام مالی به‌صورت مستقل با در نظر گرفتن درآمد ناشی از حق‌الضرب، تراز اصلی را تعیین می‌کند و سپس بانک مرکزی به‌صورت منفعل نرخ رشد پول را تنظیم می‌کند. بر مبنای این نرخ رشد نیز تورم در جامعه تعیین می‌شود که همان نظریه مالی تورم است. همچنین بانک مرکزی باید سطح قیمت‌ها را طوری تعیین کند که دولت در بلندمدت قادر به بازپرداخت ارزش حقیقی بدهی‌های خود با استفاده از مازاد بودجه‌های آتی باشد. بر مبنای قید بودجه میان‌دوره‌ای دولت، ارزش حقیقی بدهی‌های دولت در زمان جاری معادل با ارزش تنزیل‌شده انتظاری مازادهای آتی بوده‌جه دولت است. تحت برخی فرض، این امر به‌طور ضمنی دلالت بر این دارد که بدهی‌های اسمی دولت در زمان حال تعیین‌کننده سطح قیمت‌های جاری هستند بنابراین با افزایش قابل‌توجه حجم بدهی‌های دولت، سطح عمومی قیمت‌ها و تورم نمی‌تواند توسط بانک مرکزی کنترل شود.

* روند بدهی دولت به بانک مرکزی در چند دهه گذشته

تحت تاثیر حاکمیت مالی، نظریه مالی تورم و سطح قیمت‌ها نه تنها حسن شهرت بانک مرکزی خدشه‌دار می‌شود بلکه اقتصاد کلان دچار بی‌ثباتی و ناطمیانی می‌شود و در نهایت نیز رشد اقتصادی کاهش می‌یابد. وقتی نرخ رشد اقتصادی کمتر از نرخ بهره پرداختی به بدهی‌های دولت باشد، دولت در بازپرداخت بدهی‌های خود ناتوان خواهد بود. در نتیجه، دولت مجبور خواهد بود برای بازپرداخت بدهی‌های سررسیدشده خود به استقراض دوباره اما به نرخ بهره بالاتری روی آورد. به‌عبارتی، تامین کسری دولت از «بازی پونزی» تبعیت خواهد کرد. استمرار چنین وضعیتی اقتصاد را می‌تواند به‌سمت یک بحران مالی فراگیر سوق دهد.

دولت در ایران عمدتاً سیاست‌های اقتصادی، تعهدات ارزی و ریالی خود را از محل درآمدهای نفتی تامین می‌کند، اما با عدم کفاف درآمدهای نفتی، بانک مرکزی بخشی از بار مالی دولت را به دوش می‌کشد. به‌عنوان شواهد تجربی، با اتخاذ سیاست‌های ارزی جدید (سال ۱۳۷۲، ۱۳۸۱ و ۱۳۹۱-۱۳۹۲) حجم بدهی دولت به بانک مرکزی افزایش یافته است. بازپرداخت بدهی‌های خارجی و اجرای سیاست‌های تعدیل اقتصادی در دهه ۱۳۷۰ و همچنین اجرای هدفمندی یارانه‌ها در سال ۱۳۸۹ با استقراض از بانک مرکزی صورت گرفته است. همچنین طی دوره زمانی ۱۳۸۱-۱۳۸۹ درآمدهای نفتی روند افزایشی داشته است بنابراین در این دوره حجم بدهی دولت به بانک مرکزی کاهش یافته است. نمونه دیگر کاهش بدهی دولت به بانک مرکزی در سال ۱۳۹۰ به‌دلیل بالابودن درآمدهای نفتی در سال ۱۳۸۹ و ۱۳۹۰ است. در کل، بدهی دولت به بانک مرکزی در ایران همواره با اجرای طرح‌ها و برنامه‌های فراگیر دولتی (همچون تعدیل اقتصادی، هدفمندی یارانه‌ها) و سیاست‌های ارزی و حمایتی افزایش پیدا کرده است. این شواهد اهمیت بررسی پیامدهای اقتصادی بدهی دولت را به بانک مرکزی در ایران نشان می‌دهد. بر همین اساس، مطالعه حاضر اثرات اقتصاد کلان بدهی دولت به بانک مرکزی را در ایران با استفاده از روش علمی رگرسیون طی دوره زمانی ۱۳۵۲-۱۳۹۵ مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهد.

بدهی دولت به بانک مرکزی همواره مورد توجه نظریه‌پردازان و متخصصان اقتصادی بوده است، چراکه با وجود این نوع بدهی‌ها

گزارش مرکز آمار از تورم خدمات در فصل تابستان نشان می‌دهد

شوک کرونا در بخش خدمات ادامه دارد

درصد افزایش نشان می‌دهد. در میان بخش‌های خدمات در تابستان نیز کمترین تورم سالانه مربوط به بخش «خدمات، مستغلات، اجاره و فعالیت‌های کسب و کار» (۱۶.۵ درصد) و بیشترین آن مربوط به بخش «هتل و رستوران» (۳۷.۹ درصد) است.

اما کدام رسته از بخش خدمات در تابستان بیشترین رشد قیمت را داشتند. طبق گزارش مرکز آمار، حمل و نقل و انبارداری و ارتباطات بالاترین رشد تومری را با ۴۴.۸ درصد داشتند. پس از آن نیز تعمیرات وسایل نقلیه موتورهای بالاترین رشد تومری را ثبت کرد. همچنین تنها شاخصی که تورم سالانه آن برخلاف تورم فصلی آن سقوط کرد، قیمت خدمات رستوران و هتل‌داری بود. در گزارش تورم نقطه به نقطه، شاخص تورم هتل و رستوران از ۳۱.۱ درصد در بهار امسال به ۳۷.۸ درصد در تابستان رسید. آنطور که گزارش‌ها نشان می‌دهد، هتل‌داران و رستوران‌داران در شش ماهه امسال بیشترین زیان‌رسانی را داشته‌اند.

نشان می‌دهد، تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده بخش‌های خدمات کل کشور نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) در فصل تابستان ۱۳۹۹ به ۳۴.۲ درصد رسید که در مقایسه با فصل قبل (۲۶.۶) ۷.۶ واحد درصد افزایش داشته است. به عبارت دیگر، میانگین قیمت دریافتی توسط ارائه‌دهندگان خدمات به ازای تولید خدمات‌شان در داخل کشور، در فصل تابستان امسال نسبت به تابستان پارسال، ۳۴.۲ درصد افزایش دارد. در بخش‌های خدمات کمترین نرخ مربوط به بخش «خدمات مستغلات، اجاره و فعالیت‌های کسب و کار» (۲۰.۲ درصد) و بیشترین نرخ مربوط به بخش «حمل و نقل، انبارداری و ارتباطات» (۴۴.۸ درصد) است. همچنین درخصوص تورم سالانه بخش خدمات آمده است که تغییرات میانگین شاخص کل قیمت تولیدکننده بخش‌های خدمات در چهار فصل منتهی به فصل تابستان ۱۳۹۹ (تورم سالانه) به ۲۸.۷ درصد رسید که نسبت به فصل قبل (۲۷.۶) ۱.۱ واحد

بخش خدمات از بخش‌های مهم اقتصاد ایران است و این درحالی است که شیوع کرونا بیشترین لطمه را به این بخش وارد کرده است، چنانچه مرکز آمار ایران به تازگی از تحولات شاخص قیمت تولیدکننده بخش‌های خدمات در تابستان امسال گزارش داد و اعلام کرد: رشد تورم بخش خدمات در تابستان امسال نسبت به تابستان پارسال بیش از ۳۴ درصد و نسبت به بهار به بیش از ۱۳.۵ درصد رسید. به گفته مرکز آمار، تغییرات شاخص قیمت تولیدکننده بخش‌های خدمات کل کشور (تورم فصلی) در فصل تابستان به ۱۳.۸ درصد رسید که در مقایسه با فصل قبل یعنی بهار، ۷ واحد درصد افزایش دارد. کمترین تورم فصلی به ترتیب مربوط به بخش‌های «آموزش» (۵.۷) و «واسطه‌گری‌های مالی» (۸.۹ درصد) است و بیشترین تورم فصلی تولید نیز مربوط به «حمل و نقل، انبارداری و ارتباطات» (۱۸.۷ درصد) است. درخصوص تورم نقطه به نقطه‌ای خدمات نیز گزارش مرکز آمار

یادداشت

پیش شرط‌های تعطیلی تهران

<div><div> </div>دکتر حمیدسوری</div>
<div><div> </div>متخصص اپیدمیولوژی</div>

گسترش افسار گسیخته اپیدمی کرونا در ایران همه را نگران کرده و متولیان امر در تلاشند کاری انجام دهند. اینکه چه شد که به اینجا رسیدیم، بحث خاص خود را دارد، ولی سوال مهم حال حاضر به خصوص در کلانشهری نظیر تهران این است که حالا چه باید بکنیم؟ من با قفل کردن شهر مخالف نیستم، اما این اقدام مقدمات و موخراتی دارد که اگر به آنها توجه کافی نشود به جز صرف هزینه هنگفت نتیجه مطلوبی نخواهد داشت. همانطور که بارها مطرح شده، قفل کردن شهر در این شرایط هیچ نتیجه قطعی برای کنترل اپیدمی به دنبال ندارد، جز خریدن زمان! لاک داون (lockdown) عمدتا برای خریدن زمان جهت ادامه روند پیشگیری و کنترل است و اثر ماندگار ندارد. هزینه و بار اقتصادی لاک دان هم بسیار بالاست. سوالی که مطرح می‌شود، این است که کدام برنامه پیشگیری و کنترل موثری شناخته و برنامه‌ریزی شده که لازم است در کنارش شهر را قفل کنیم؟ اگر چنین اقدامی تنها برای وقفای دو هفته‌ای است، قطعاً اثربخشی کوتاه مدت بوده و هزینه اثربخشی بالایی نخواهد داشت و انجام آن اصلا به صلاح نیست. تعطیلی شهر با استان زمانی می‌تواند اثربخشی ماندگاری داشته باشد که:

✱ برای بعد لاک‌دان برنامه داشته باشیم.

✱ اهداف لاک دان مشخص و نحوه اجرای آن به صورت عملیاتی تعریف شود.

✱ آمادگی همه جانبه سازمان‌های ذی‌نفع و آمادگی مردم مهیا شده باشد.

✱ زمان باید بخریم که در ایسن فاصله زمانی چه کار کنیم؟ پروپوزال این کار کدام است؟

✱ لاک دان شهر در چه سطحی است؟ و بسته‌های حمایتی برای نیازمندان و گروه‌های پرخطر چیست؟

✱ آیا تردد به شهر ممنوع است یا خیر؟ اگر پاسخ منفی است لاک دان معنایی ندارد، مگر تمامی ورودی‌ها به شهر ۱۴ روز قرنطینه شوند. اگر تردد آزاد است لاک دان نتیجه‌ای بسیار کم‌رنگ خواهد داشت!

✱ آیا هزینه اثربخشی این طرح انداز:گیری شده است؟

✱ مطالعات مقدماتی درخصوص این پیشنهاد چیست؟

و سوالات دیگری که بدون پاسخ نسبتاً شفاف به آنها این کار، هر اقدامی عجولانه است و می‌تواند اعتماد و انتقال همکاری مردم برای ادامه راه از بین ببرد.

بی نوشت: «لاک داون» (lockdown) یک پرتکل در شرایط اضطراری است که به موجب آن، افراد با اطلاعات از خارج شدن از محلی که در آن قرار دارند، منع می‌شوند.

دبیر کانون بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری مطرح کرد

چگونگی فعالیت بانک‌ها در صورت تعطیلی تهران

دبیر کانون بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری گفت در صورت تعطیلی تهران به دلیل شیوع گسترده ویروس کرونا، بانک‌ها خدمات غیرحضورى و الکترونیکی خود را ادامه می‌دهند و پیشنهاد می‌کنم تا در مناطق بزرگ استان‌ها شعبی از بانک‌ها به صورت کشیک فعال باشد. محمدرضا جمشیدی درباره احتمال تعطیلی تهران و چگونگی فعالیت بانک‌ها به ایسنا گفت: تاکنون در این زمینه بخشنامه‌ای به بانک‌های خصوصی اعلام نشده است و ما همیشه طبق ابلاغیه‌های ستاد کرونا که از طریق استانداری‌های هر استان به بانک‌ها اعلام می‌شود، عمل می‌کنیم بنابراین، تا زمانی که این موضوع از سوی ستاد کرونا مطرح نشود، تصمیمات خاصی گرفته نخواهد شد. او با بیان اینکه در صورتی که تعطیلی تهران اعلام شود، حتما بانک‌ها هم تعطیل می‌شوند، ادامه داد: در حال حاضر ابلاغیه حضور ۵۰ درصدی کارکنان تا اوایل آذرماه اجرا می‌شود و تنها در موارد استثنایی که در منطقه بزرگی یک شعبه از یک بانک وجود دارد و تعداد کارکنان کمی دارد، ناچار هستند تا شعبه را باز نگه دارند. اگر تعداد کارکنان یک شعبه کم باشند، شعبه یک روز تعطیل و روز دیگر فعال خواهد بود. در حال حاضر هم برخی از شعب روزهای فرد یا زوج تعطیل هستند و فعالیت آن را شعبه نزدیک به آن بانک انجام می‌دهد. به گفته دبیر کانون بانک‌های خصوصی و موسسات اعتباری، در صورتی که همه بانک‌ها را تعطیل کنند هم خدمات‌دهی الکترونیک آنها همچنان ادامه خواهد داشت و خدمات بانکی متوقف نخواهد شد و پیشنهاد من این است که شعبی از بانک‌ها در مناطق بزرگ به صورت کشیک فعال باشد. جمشیدی در پایان با بیان اینکه تمام خدمات بانکی که الکترونیکی انجام می‌شود، حضوری هم صورت می‌گیرد، گفت: اگر در موارد ضروری غیر از این باشد، آن بانک دارد کوتاهی می‌کند، اما توصیه ما این است تا بیشتر فعالیت‌ها الکترونیکی انجام شود، زیرا هم از هزینه رفت‌وآمد کاسته می‌شود و هم کارمزد این نوع خدمات از خدمات حضوری کمتر است.

وضعیت کرونا در ایران همچنان بحرانی است

۴۵۹ فوتی جدید کرونا در ۲۴ ساعت گذشته

سخنگوی وزارت بهداشت از شناسایی ۹۲۳۶ مورد جدید کووید-۱۹ در کشور طی ۲۴ ساعت گذشته خبر داد و گفت از این میان ۲ هزار و ۷۱۲ نفر در مراکز درمانی و بیمارستان‌ها بستری شدند. دکتر سیماسادات لاری گفت: از روز شنبه تا یکشنبه ۱۸ آبان و براساس معیارهای قطعی تشخیصی، ۹ هزار و ۲۳۶ بیمار مبتلا به کووید-۱۹ در کشور شناسایی شد که ۲هزار و ۷۱۲ نفر از آنها بستری شدند. بدین ترتیب، مجموع بیماران کووید-۱۹ در ایران به ۶۸۲ هزار و ۴۸۶ نفر رسید، به گفته لاری، متأسفانه در طول ۲۴ ساعت گذشته، ۴۵۹ بیمار کرونایی جان خود را از دست دادند و مجموع جان باختگان این بیماری به ۲۸ هزار و ۲۹۱ نفر رسید. همچنین خوشبختانه تاکنون ۵۲۰ هزار و ۳۲۹ نفر از بیماران، بهبود یافته و یا از بیمارستان‌ها ترخیص شده‌اند. این در حالی است که ۵۵۲۳ نفر از بیماران مبتلا به کووید-۱۹ در وضعیت شدیدی این بیماری تحت مراقبت قرار دارند. لاری در انتها درباره جغرافیای استانی کرونا نیز گفت: استان‌های تهران، اصفهان، قم، آذربایجان شرقی، خراسان جنوبی، سمنان، قزوین، لرستان، اردبیل، خوزستان، کرمانشاه، کهگیلویه و بویراحمد، گیلان، بوشهر، زنجان، ایلام، خراسان رضوی، مازندران، چهارمحال و بختیاری، البرز، آذربایجان غربی، مرکزی، کرمان، خراسان شمالی، همدان، یزد و کردستان در وضعیت قرمز قرار دارند. همچنین استان‌های هرمزگان، فارس، گلستان و سیستان و بلوچستان نیز در وضعیت نارنجی و زرد هستند.



خریداری شده برای تولید به ۹۳،۱۷ واحد رسیده است که بالاترین رقم در طول دوره استخراج شامخ کل اقتصاد است و بار دیگر رکورد بیشترین مقدار خود طی ۱۳ ماهه گذشته را شکسته است. از سوی دیگر، بررسی‌ها نشان می‌دهد که تنگناهای موجود برای فعالیت‌های اقتصادی باعث شده است شاخص میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی نیز نسبت به ماه قبل کاهش پیدا کند و به ۴۴،۵۱ برسد. این کاهش عمدتاً به دلیل کاهش استخدام در بخش خدمات بوده که در بحران شیوع کرونا با بیشترین آسیب ممکن مواجه شده است. از دیگر نکات شامخ کل اقتصاد در مهر ۱۳۹۹، تداوم روند کاهش‌شی شاخص میزان فروش کالاها یا خدمات بوده است که در این ماه به ۴۱،۸۵ واحد رسیده است. طبق اعلام فعالان اقتصادی، این کاهش عمدتاً ناشی از افزایش قیمت‌ها و به دنبال آن، کاهش سفارش‌ها بوده است. مرکز پژوهش‌های اقتصادی اتاق ایران همچنین شاخص مدیران خرید صنعت در مهرماه امسال را نیز ۵۲،۲۲ واحد اعلام کرده است که نسبت به ماه قبل اندکی کاهش دارد. اطلاعات مربوط به بیست و پنجمین دوره شامخ صنعت حاکی از این است که در مهرماه امسال به غیر از موجودی مواد اولیه خریداری شده، سایر زیرشاخص‌های اصلی تعیین‌کننده شامخ صنعت وضعیت بهتری نسبت به آخرین ماه تابستان دارند.

در مهر امسال، شاخص موجودی مواد اولیه خریداری شده در بخش صنعت به ۳۷،۴۶ واحد رسیده و با افزایش شیب روند کاهشی خود طی

دولت آینده آمریکا به مسیر پایبندی به تعهدات بین‌المللی بازگردد

واکنش روحانی به انتخاب بایدن

به قواعد جهانی، به مسیر پایبندی به تعهدات بین‌المللی بازگردد. رئیس‌جمهور روحانی: ایران، همواره به تعهدات خود درصورت رعایت مسئولانه از سوی همه اطراف تعهد، پایبند بوده و «تعامل سازنده با جهان» را راهبرد خود می‌داند.»

روحانی در یکصد و هفتاد و نهمین جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت با اشاره به نتیجه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، گفت: «سیاست پراسیب و نادرست دولت آمریکا در سه سال اخیر، نه‌تنها توسط مردم سراسر جهان تقبیح شد، بلکه در انتخابات اخیر از سوی مردم این کشور نیز با مخالفت روبرو شد. اینک فرصتی برای دولت آینده آمریکا پیش آمده است که اشتباهات گذشته را جبران کند و با احترام به قواعد جهانی، به مسیر پایبندی به تعهدات بین‌المللی بازگردد.»

رئیس جمهور ادامه داد: «جمهوری اسلامی ایران، همواره به تعهدات خود در صورت رعایت مسئولانه از سوی همه اطراف تعهد، پایبند بوده و تعامل سازنده با جهان را راهبرد خود می‌داند.»

بانک مرکزی از آخرین تحولات بازار مسکن تهران گزارش داد

رشد ۱۰ درصدی قیمت مسکن در مهرماه

اردیبهشت ماه، با ۱۱ درصد افزایش، ۱۶ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان و در خردادماه نیز با ۱۱٫۶ درصد رشد، به نزدیک ۱۹ میلیون تومان رسید. در فصل تابستان نیز این رشد حدود ۱۰ درصدی ادامه داشت. در تیرماه، متوسط نرخ هر متر مربع واحد مسکونی ۲۰ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان، در مردادماه ۲۳ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان و در شهریورماه تا ۲۴ میلیون تومان افزایش پیدا کرد. ✱ توان خرید واحدهای جوان کم شد در مهرماه امسال، واحدهایی که سن بنای آنها تا ۵ سال بوده است با سهم ۳۷ درصدی از بازار، بیشترین سهم را میان دیگر واحدها داشته‌اند، اما به نظر می‌رسد هر ماه از حجم این سهم کاسته و به واحدهای با سن بالا افزوده می‌شود. براساس آمار، این سهم نسبت به مهرماه سال گذشته ۴٫۹ درصد کاهش داشته است و در مقابل به سهم واحدهای با قدمت بالای ۱۱ سال افزوده شده است.

✱ منطقه ۵ با بالاترین سهم معاملات

براساس تعداد واحدهای معامله شده در مهرماه، بیشترین میزان از این معاملات بر حسب منطقه، مربوط به منطقه ۵ است. این منطقه توانست این‌ماه نیز طبق روال چند سال گذشته، با سهم ۱۴٫۷ درصدی، بیشترین میزان معاملات را به خود اختصاص دهد. پس از آن نیز مناطق ۱۰ و ۲ به ترتیب با اختصاص سهم‌های ۹٫۴ و ۸٫۴ درصدی،

فرصت امروز: سیزدهمین دوره شامخ کل اقتصاد برای مهرماه امسال معادل ۴۴،۴۷ واحد اعلام شده که نسبت به ماه قبل ۲،۳۹ واحد کاهش نشان می‌دهد. رشد قیمت مواد اولیه و لوازم خریداری شده برای تولید همچنان در اولین ماه پاییز جالش اصلی فعالیت‌های اقتصادی بوده، اما این‌بار کاهش فروش نیز به‌عنوان یک چالش جدید به مشکلات آنها اضافه شده است.

شاخص مدیران خرید (PMI) موسوم به شامخ از مهرماه ۱۳۹۷ توسط مرکز پژوهش‌های اقتصادی اتاق ایران محاسبه می‌شود و در مهرماه امسال سیزدهمین دوره شامخ کل اقتصاد و بیست و پنجمین دوره شامخ بخش صنعت منتشر شده است. طبق گفته مرکز پژوهش‌های اقتصادی اتاق ایران، شاخص شامخ کل اقتصاد در مهرماه با ۲،۳۹ واحد کاهش نسبت به ماه قبل به ۴۴،۴۷ واحد رسیده است. در مهرماه امسال بار دیگر شاخص قیمت خرید مواد اولیه و لوازم خریداری شده برای تولید رکوردشکنی کرده و به بیشترین مقدار خود طی ۱۳ ماهه گذشته رسیده است.

در گزارش اخیر مرکز پژوهش‌های اقتصادی اتاق ایران، عدد شامخ کل اقتصاد (۴۴،۴۷) وضعیت رکود در فعالیت اکثر بنگاه‌های اقتصادی به‌خصوص در بخش‌های خدمات و کشاورزی را نشان می‌دهد و حاکی از این است که در این ماه نسبت به شهریورماه، کاهش در فعالیت بنگاه‌ها با شدت و حدت بیشتری ادامه دارد.

همچنین در مهر امسال، شاخص قیمت خرید مواد اولیه یا لوازم

رئیس‌جمهور روز گذشته در یکصد و هفتاد و نهمین جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت در واکنش به انتخاب جو بایدن به عنوان رئیس‌جمهوری بعدی ایالات متحده آمریکا گفت «اینک فرصتی برای دولت آینده آمریکا است که اشتباهات دولت گذشته را جبران کند و با احترام به قواعد جهانی، به مسیر پایبندی به تعهدات بین‌المللی بازگردد.»

«بازگشت دولت آمریکا به تعهدات بین‌المللی» در سخنان روز شنبه روحانی در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا نیز آمده بود و او با توجه به نتایج انتخابات آمریکا گفته بود: «دولت جدید آمریکا باید به تعهداتش بازگردد.»

در این راستا، علیرضا معزی، معاون ارتباطات و اطلاع‌رسانی دفتر رئیس‌جمهور در حساب کاربری خود در توئیتر با اشاره به بخش‌هایی از سخنان حسن روحانی در جلسه یکشنبه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت نوشت: «رئیس‌جمهور روحانی: اینک فرصتی برای دولت آینده آمریکا است که اشتباهات دولت گذشته را جبران کند و با احترام

بانک نامه



نگاهی به تغییرات سود بانکی در سال‌های اخیر

سود بانکی تغییر نمی‌کند

درحالی برخی از کانال‌های بورسی در دو روز گذشته سعی دارند شایعاتی مبنی بر کاهش نرخ سود بانکی را پرتنگ کنند که یک مقام مسئول در بانک مرکزی گفت این بانک هیچ برنامه‌ای برای کاهش نرخ سود بانکی ندارد. از ساعات پایانی روز شنبه و بعد از اعلام پیروزی جو بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، برخی از کانال‌های فضای مجازی سعی کردند که گمانه‌زنی‌ها درباره کاهش نرخ سود بانکی را قوت ببخشند. این شایعات درحالی مطرح شده است که یک مقام آگاه در بانک مرکزی در گفت‌وگو با رسانه‌ها، با بیان اینکه بانک مرکزی در زمان حاضر برنامه‌ای برای کاهش نرخ سود بانکی ندارد، اخبار منتشرشده درباره کاهش نرخ سود بانکی را تکذیب کرد. در این بین، نگاهی به تغییرات نرخ سود بانکی در چند سال گذشته نشان می‌دهد، ریشه تغییرات نرخ سود بانکی به تیرماه ۹۵ برمی‌گردد که تصمیم گرفته شد نرخ سود بانکی به ۱۵درصد کاهش یابد، اما هیچ‌گاه اجرایی نشد و بانک‌ها تمکین نکردند. به این صورت که موسسات مالی غیرمجاز برای جذب هر چه بیشتر سپرده‌های مردم، نرخ سود خود را بالاتر از ۱۵درصد در نظر گرفتند و همین عامل، باعث شد تا بانک‌ها نیز برای فرار از شکست، مجبور شوند نرخ سود پرداختی خود را افزایش دهند بنابراین پروژه کاهش نرخ سود به ۱۵درصد عملاً با شکست مواجه شد. پس از اینکه به معضل موسسات مالی غیرمجاز رسیدگی شده و پرونده آنها بسته شد، شورای پول و اعتبار بار دیگر در اوایل شهریورماه ۱۳۹۶ تصویب کرد که تمامی بانک‌ها و موسسات اعتباری، نرخ سود علی‌الحساب یک ساله را ۱۵ درصد و سود سپرده‌های کوتاه مدت را ۱۰ درصد در نظر بگیرند، اما پس از التهابات ارزی سال ۹۷ نرخ سود سپرده‌ها به شکل غیررسمی تا محدوده ۱۸ تا ۲۰ درصد افزایش یافت. در نهایت، در بهار امسال (۳۱ فروردین ماه) مدیران عامل بانک‌ها دوباره تصمیم گرفتند نرخ سود بانکی را به مصوبه سال ۱۳۹۶ بازگردانند، بنابراین نرخ سود بلندمدت یک‌ساله ۱۵ درصد و نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت کمتر از ۶ ماه نیز ۸درصد اعلام شد. پس از آن تاریخ، چندین بار شایعه افزایش یا کاهش نرخ سود بانکی مطرح شده که تاکنون همه این ادعاها و شایعات تکذیب شده است.

دلار از کف مقاومتی عقب‌تر رفت

سد مقاومتی سکه شکست

کاهش نرخ ارز چند روزی است که در بازار اتفاق افتاده و سبب شده تا جو بازار بیشتر به سمت فروش حرکت کند. اوج کاهش قیمت‌ها که از چند روز پیش آغاز شده مربوط به شنبه بود که دلار در بازار آزاد به نرخ ۲۵ هزار و ۵۰۰ تومان داد و ستد شد و روز یکشنبه هم نرخ دلار رکورد کاهشی زد و با ریزش ۲ هزار و ۳۰۰ تومانی در یک بازار به قیمت ۲۳ هزار و ۲۰۰ تومان به فروش رسید. قیمت دلار حالا به ۲۲ هزار و ۸۰۰ تومان رسیده است، اما دلار در بازار آزاد نیز مشتری چندانی ندارد و دلان می‌گویند حاضرند دلار را به قیمت ۱۹ تا ۲۰ هزار تومان بخرند. در بازار دیگر کسی مشتری دلار و سایر ارزها نیست و جو روانی بر کاهش بیشتر قیمت‌ها استوار است. روند نزولی قیمت‌ها سبب شده تا در بازار ارز هر روز و هر ساعت بر تعداد فروشندگان افزوده شود و حتی صرفاً‌ها هم نسبت به خرید ارز به ویژه دلار اقدام نکنند.

در همین حال، پس از مقاومت دو روزه سکه برابر کاهش قیمت، بالاخره سد مقاومتی ۱۲ میلیون تومان شکسته شد و قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی به ۱۱میلیون و ۹۰۰هزار تومان رسید. روز یکشنبه قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی با کاهش نزدیک به ۲۰۰ هزار تومانی به ۱۱میلیون و ۹۵۰ تومان رسید اما فعالان بازار که غالباً سکه را در محدوده قیمتی صد تا دوست هزار تومان کمتر از قیمت فروش می‌خرند، حاضر به خرید سکه به قیمت بالاتر از ۱۱ میلیون تومان نیستند. اکثر کسانی که به این قیمت سکه را می‌خرند نیز مردمی هستند که اطراف صرفی‌ها حضور دارند و فضا را برای خرید پایین‌تر از قیمت سکه مناسب می‌بینند. در حالی که قیمت سکه در روزهای اخیر نزدیک به ۴ میلیون تومان کاهش را تجربه کرده است، همچنان نرخ فروش نزدیک به ۹۰۰ هزار تومان بالاتر از قیمت واقعی است. این بدان معنا است که قیمت واقعی هر قطعه سکه بر مبنای قیمت طلا در بازارهای جهانی و همچنین قیمت دلار در بازار ایران در محدوده ۱۱ میلیون تومان قرار می‌گیرد. فعالان بازار سد بعدی مقاومتی سکه را سد ۱۰ میلیون تومانی می‌دانند و معتقدند ریزش قیمت دلار تا محدوده ۲۰ هزار تومان بهای هر قطعه سکه را به حدود ۱۰ میلیون تومان و حتی کمتر خواهد رساند.

آینده از آن روش‌های مجازی پرداخت است

افزایش اعتماد به ابزارهای دیجیتال با کرونا

ویزا به‌تازگی، قابلیت تازه‌ای را برای پرداخت راه‌اندازی کرده است که براساس آن کاربران تلفن‌های هوشمند با سیستم‌عامل اندروید می‌توانند از پرداخت NFC استفاده کنند. در این شیوه که پرداخت با ارتباط نزدیک هم نامیده می‌شود، کاربران می‌توانند بدون هیچ تماسی در چند دقیقه، پرداخت را انجام و اطلاعات آن را منتقل کنند. این روش اکنون در اروپا، خاورمیانه، آفریقا و آسیای شرقی اجرا می‌شود و آمریکای لاتین تا سال آینده میلادی امکان استفاده از این قابلیت را دارد.

به گزارش فین اکسترنا، این فناوری می‌تواند در سال‌های آتی به نفع هزاران کسبوکار خرد در کشورها عمل کند چراکه همه‌گیری کرونا، استفاده از پول نقد را در مبادلات بین فردی به کمترین میزان ممکن رسانده است. پس از همه‌گیری کرونا، اعتماد مردم جهان به خدمات ابزارهای دیجیتال بیشتر شده است و در بیشتر مبادلات مالی، روش‌های غیرنقدی برای پرداخت پیشنهاد می‌شود. با توجه به روند همه‌گیری این بیماری در همه کشورهای جهان، تمرکز بر فناوری‌های پرداخت برای نوآوران در اولویت است. در این روش پرداخت، قرار است احراز هویت با استفاده از اثرانگشت فرد در تلفن هوشمند شخصی یا فناوری تشخیص چهره افزایش پیدا کند.

مقاومت ناکام دلان در مقابل ریزش قیمت دلار، سکه و خودرو ادامه دارد

تخلیه حباب قیمتی بازارها



شدن جو بایدن به کاخ سفید این انتظارات تورمی تغییر کرد. درنتیجه طبیعی است که نرخ دلار به کمتر از ۲۵ هزار تومان رسیده و انتظارات تورمی گذشته تخلیه شوند.»

به اعتقاد وی، «در این شرایط انتظار می‌رود بانک مرکزی تمهیدات لازم را ببندیشد و به مسائل صرفاً احساسی نگاه نکند. نرخ تعادلی ارز در کشور ما، در کنار عواملی چون نرخ تورم و افزایش نقدینگی دلار را به ۳۲ هزار تومان نمی‌رساند و شرایط احساسی زمینه آن را چید. اکنون هم باید بانک مرکزی شرایط را به گونه‌ای سوق دهد که به تدریج از انتظارات تورمی کاسته شود و با یک شسیب ملایم قیمت‌ها روند کاهشی داشته باشند.»

او در پاسخ به این سوال که قیمت واقعی دلار در اقتصاد ایران چقدر باید باشد، گفت: «نرخ واقعی دلار باید بین ۱۸ تا ۲۲ هزار تومان باشد. این قیمت با توجه به عوامل گوناگونی که قیمت‌ها را در ایران شکل می‌دهد استخراج می‌شود. اکنون هم حرکت طبیعی بازار به گونه‌ای است که می‌تواند به این نرخ برسد. به هر حال قرار نیست ناگهان تحریم‌ها و فشارها کنار گذاشته شوند و حداقل دو ماه تا جابه‌جایی قدرت فاصله داریم و این مهم باید با یک روند معقول طی شود.»

بازگشت به FATFدر شرایط حاضر ضروری است

سید علی در رابطه با شرایط اقتصادی کشور در روزهای باقی مانده تا جابه‌جایی قدرت و بازگشت آمریکا به برجام، گفت: «پیش از آنکه مذاکره‌ای صورت گیرد یا جابه‌جایی قدرت انجام شود، مجموعه اقداماتی باید در دستور تصمیم‌گیران کشور قرار گیرد. مثلاً ما منابعی در کشورهای مختلف داریم که فریز شده‌اند. این منابع به دلیل ترس کشورها از اعمال تحریم‌های آمریکا امکان جابه‌جایی نداشتند اما اکنون با شل شدن کمریند تحریم امکان عملی شدن دارند. از سوی دیگر بازگشت به FATF نیز ضرورت دارد.»

به گفته معاون ارزی سابق بانک مرکزی، «باید فعالیت‌های بین‌المللی در حوزه اقتصاد به گونه‌ای باشد که همسو با مذاکرات احتمالی ارزیابی شوند. اگر قصد داریم فشارهای کنونی را تعدیل کنیم نمی‌توان به یکباره تصمیم گرفت و باید گام به گام اقدامات موثر را در دستور قرار داد. این بازگشت گام به گام کمک می‌کند که شرایط به نحوی تنظیم شود که مهبای بازگشت ایران به تجارت بین‌المللی باشد. ما سالانه نزدیک به ۷۰ میلیارد دلار نفت می‌فروشیم، بالغ بر ۴۰ تا ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی داریم. همچنین بازگرداندن دارایی‌های کشور در خارج می‌تواند ما را به سمت ثبات و بهبود ببرد. اگر این اتفاقات رخ دهد نرخ تعادلی و قیمت واقعی دلار به هم نزدیک می‌شوند که به باور من باید نرخ هر دلار را در کانال ۱۸ تا ۲۲ هزار تومانی قرار دهد.»

نظرسنجی اتاق اصناف نشان می‌دهد

نارضایتی ۶۰درصدی از وام کرونا

و کارگاه‌هایی اختصاص می‌یابد که نیروهای کار در آنها شاغل و بیمه باشند. در ابتدا تصویب شد که این تسهیلات به شرط حفظ کارگران به بنگاه‌های متقاضی و در صورت حفظ ۹۰ درصد اشتغال پرداخت شود ولی مدتی بعد این شرط برداشته شد تا بنگاه‌هایی که حتی یک یا چند نیروی کار را در شرایط کرونا حفظ کرده‌اند، بتوانند به ازای هر نیروی کار شاغل از این تسهیلات بهره‌مند شوند.

مقاضیان در «سامانه کارا» درخواست خود را ثبت و مبنای پرداخت، شاغل بودن نیروی کار و تعدیل نشدن فرد و داشتن بیمه‌پردازی تا قبل از شیوع کرونا است. میزان پرداخت تسهیلات نیز به این شکل است که برای واحدهای کسب و کاری که فعال بوده و تعطیل نشده‌اند، مبلغ ۱۲ میلیون تومان وام به ازای هر شاغل دارای پرونده بیمه تأمین اجتماعی (۷۰ درصد هزینه دستمزد و ۳۰ درصد امور عملیاتی) و برای واحدهایی که به اجبار تعطیل شده‌اند، مبلغ ۱۶ میلیون تومان وام به ازای هر شاغل دارای پرونده تأمین اجتماعی (۵۰ درصد هزینه دستمزد و ۵۰ درصد سایر امور عملیاتی) پرداخت می‌شود.

با این حال، ابهام در تسهیلات پرداختی از مهم‌ترین انتقادهایی بوده است که فعالان اقتصادی نسبت به عملکرد دولت دارند.

تازه‌ترین نظرسنجی اتاق اصناف نشان می‌دهد که ۶۰ درصد مشمولان دریافت وام کرونایی از این تسهیلات ناراضی‌اند؛ به گفته مجتبی صفایی، سخنگوی این اتاق تسهیلات کرونایی متناسب با خسارات وارده نیست. در موارد زیادی سامانه دریافت تسهیلات قطع

فرصت امروز: با پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا و معرفی او به عنوان چهل و ششمین رئیس جمهور آمریکا، ریزش قیمت‌ها در بازارهای ایران شدت گرفته است. هرچند به نظر نمی‌رسد دونالد ترامپ به این راحتی قصد ترک منازعه انتخاباتی را داشته باشد، اما تا همین جا و با گذشت ۵ روز از بزنگاه سوم نوامبر، شوک روانی بایدن باعث ریزش قیمت‌ها در بازارهای ارز، سکه و خودرو شده است. آنچه کارشناسان آن را کاهش انتظارات تورمی و تخلیه حباب قیمتی بازارها می‌خوانند. در این میان، دلان تلاش می‌کنند که با اعلام قیمت‌های بالا در مقابل ریزش قیمت‌ها مقاومت کنند، اما مقاومت آنها تاکنون ناموفق بوده است. ازجمله در بازار ارز و در شرایطی که روند کاهشی قیمت دلار و سکه از انتهای هفته گذشته با افزایش امیدواری‌ها نسبت به پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا کامکان ادامه دارد، دلان تلاش دارند که با اعلام قیمت‌های بالا از تخلیه حباب قیمتی ارز جلوگیری کنند، هرچند که تلاش آنها نتیجه‌ای دربر نداشته و قیمت دلار روز گذشته (یکشنبه) به ۲۲ هزار و ۸۰۰ تومان رسید. قیمت سکه نیز دیروز پس از مقاومت دو روزه در برابر کاهش قیمت بالاخره سد مقاومتی ۱۲ میلیون تومان را شکست و قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی به ۱۱ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان رسید.

مقاومت ناکام دلان در مقابل ریزش نرخ دلار

در روزهای گذشته بازار ارز سقوط مداومی را پیش گرفته است و روزانه به طور میانگین بیش از ۲ هزار تومان کاهش را تجربه می‌کند، چنانچه روز یکشنبه نیز اخبار از بازگشت نرخ دلار به زیر ۲۰ هزار تومان حکایت می‌کرد و فضای چهارراه استانبول به گونه‌ای بود که حتی انتظار برای کاهش بیشتر در مبادلات وجود داشت.

بعد از اجرایی شدن تدابیر دولت برای بازگشت ارزهای صادراتی به کشور طی ماه‌های گذشته، بانک مرکزی در هفته‌های پیشین با تزریق آن به خرجه اقتصادی برای کنترل بازار، موجبات کاهش قیمت جهت دستیابی به ثبات در نرخ را آغاز کرد؛ روند کاهشی که این روزها بیشتر دیده می‌شود. در روزهای اخیر به دلیل تحولات مربوط به انتخابات آمریکا و انتظارات برای بهبود شرایط سیاست خارجی، قیمت دلار و سایر محصولات روند نزولی یافته است.

گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد، صرفاً‌های سطح شهر از ظهر یکشنبه همزمان با آغاز معاملات در بازار ارز چراغ ۲۲ هزار و ۷۰۰ تومان را برای دلار بر روی تابلوهای خود روشن کردند، اما دلان راه دیگری را برای خود پیدا کرده‌اند و به دلیل نگرانی از افت قیمت‌ها، با حضور در اطراف میدان فردوسی اعدادی را برای خرید و فروش ارز اعلام می‌کردند که بیشتر از صرفاً‌ها بوده و سعی داشتند با ارائه قیمت‌های بالاتر از سقوط مداوم نرخ ارز جلوگیری کنند.

تازه‌ترین نظرسنجی اتاق اصناف نشان می‌دهد که ۶۰ درصد مشمولان دریافت وام کرونایی از این تسهیلات ناراضی هستند.

شیوع کرونا از اسفندماه سال گذشته بسیاری از مشاغل را تحت تأثیر قرار داده و به تعطیلی کشانده است؛ تعطیلی یا محدودیت فعالیت برای مشاغلی که با نظر ستاد ملی مقابله با کرونا ریسک ابتلا به این ویروس را افزایش می‌دهد، مانند آرایشگاه‌های زنانه، رستوران‌ها، کافه‌ها، تالارهای پذیرایی و... در دستور کار بوده است. در تازه‌ترین تصمیم هم از بیستم آبان ماه، مراکز ضروری شامل مراکز درمانی، داروخانه‌ها، امداد و نجات، آتش‌نشانی، آمبولانس‌ها و سرویس‌های ارائه دهنده خدمات عمومی به مردم مانند آب و برق و تلفن و مراکز ارائه‌دهنده مواد غذایی مانند سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌توانند به طور کامل فعالیت داشته باشند. بنامه مشاغل از ساعت ۱۸ تعطیل خواهند بود.

اما در این میان آنچه نامشخص است اینکه چه زمانی وضعیت به حالت عادی برخواهد گشت و این بیماری در ایران کنترل خواهد شد. در همین راستا، فعالان صنف‌های مختلف خواهان حمایت دولت در این روزهای سخت اقتصادی هستند.

از زمان شیوع این ویروس، وزارت صنعت، بانک مرکزی، وزارت کار و اقتصاد با تشکیل کمیته‌های تخصصی در صدد حمایت از مشاغل آسیب‌دیده از کرونا برآمدند.

در این میان ۱۴ گروه شغلی مشمول دریافت تسهیلات حمایتی به مشاغل آسیب‌دیده از کرونا شناخته شدند که این تسهیلات به واحدها

بورس تهران با پیروزی بایدن در انتخابات آمریکا به کدام سو می‌رود؟

۱۶ نگاه بورسی به آینده بازار سهام

نماگر بازار سهام



در معاملات دومین روز هفته

بورس با ریزش ۲۲ هزار واحدی عقب نشست

بورس تهران همچنان حرکت در مسیر کاهشی را برگزیده و در هجدهمین روز آبان ماه بیش از ۲۲ هزار واحد افت کرد. شاخص کل بورس در این روز ۲۲ هزار و ۴۰۱ واحد کاهش داشت و تا رقم یک میلیون و ۲۴۰ هزار واحد عقب رفت. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۲ هزار و ۷۰۸ واحد کاهش به ۲۶۸ هزار و ۸۶۶ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با یک هزار و ۷۷۲ واحد افت به ۲۴۱ هزار و ۵۹۹ واحد رسید. شاخص بازار اول ۲۰ هزار و ۲۱۶ واحد و شاخص بازار دوم ۳۰ هزار و ۳۳۳ واحد کاهش داشت. در معاملات روز یکشنبه بیش از ۲ میلیارد و ۳۴۷ میلیون سهم، حقیق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۲۲ هزار و ۸۸۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای لابراتوار داروسازی دکتر عبیدی (دعبید) با ۴۸ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین (تیبیکو) با ۳۷ واحد، صنعتی اما (فاما) با ۲۹ واحد، سرمایه‌گذاری شفق‌دارو (شفقا) با ۲۶ واحد، سیمان اصفهان (صفهجا) با ۲۶ واحد، صنایع کاشی و سرامیک سینا (کشاو) با ۲۶ واحد، معدنی دماوند (کدما) با ۱۸ واحد، سپنتا (فینتا) با ۱۷ واحد، داروپخش (وپخش) با ۱۵ واحد و داروسازی امین (دامین) با ۱۳ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل نمادهای ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۲ هزار و ۲۱۰ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (گگل) با یک هزار و ۴۶۵ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با یک هزار و ۴۲۷ واحد، ایران خودرو (خودرو) با یک هزار و ۲۶۷ واحد، بانک ملت (وبملت) با یک هزار و ۲۵۰ واحد، پتروشیمی پارس (پارس) با یک هزار و ۴۷ واحد، پالایش نفت تهران (شتران) با یک هزار و ۴۷ واحد، فولاد خوزستان (فخوز) با ۸۵۵ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با ۷۹۴ واحد و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (حکشیتی) با ۷۲۴ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بودند. همچنین نمادهای تامین سرمایه امین، سرمایه‌گذاری سیمان تامین، لیزینگ پارسیان، تولید نیروی برق آبادان، گروه دارویی برکت، تولیدی کاشی تکسرام و سرام‌آفرین در گروه نمادهای پربیننده قرار داشتند. گروه مواد دارویی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۱۰۶ میلیون و ۷۶۸ هزار برگه سهم به ارزش ۲ هزار و ۳۸۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۲۷۲ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۱۵ هزار و ۶۱۷ واحد ثابت ماند. در این بازار ۸۳۸ میلیون و ۵۵۴ هزار برگه سهم به ارزش ۳۸ هزار و ۶۰۹ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای صنعتی مینو (غصینو)، دامداری تلیسه نمونه (تلیسه)، داروسازی کانسپین تامین (کانسپین)، پخش البرز (پخش)، توزیع داروپخش (دوتوزیع)، تهیه توزیع غذای دنافرین فدک (گدنا)، تجارت الکترونیک پارسیان کیش (تاپیکیش) و داروسازی آوه سینا (داوه)، توکار رنگ فولاد سپاهان (شتوکا)، تولید و صادرات ریشمک (ریشمک) با تاثیر مثبت بر شاخص این بازار همراه بودند.

همچنین نمادهای پلیمرا آریا ساسول (آریا)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، بیمه پاسارگاد (پباس)، پتروشیمی مارون (مارون)، گروه توسعه مالی مهر آیندگان (مهمان)، برق و انرژی پویند گستر پارس (پویوند)، شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، توسعه مسیر برق گیلان (بگیلان)، پتروشیمی تندگویان (شگویا) و توسعه مولد نیروگاهی جهرم (بجهرم) تاثیر منفی بر شاخص این بازار را داشتند.

در پیش بگیرند تا سود مدنظر خود را کسب کنند، هم‌اکنون که یک دوره جدید ریاست جمهوری آمریکا هم شروع شده باز هم توصیه همان توصیه قبلی است.

• فردین آقازری، مدیرعامل کارگزاری بانک رفاه: انتخابات ریاست جمهوری آمریکا مهم است اما نه برای اقتصاد کشور ما و طی دهه‌های گذشته دو حزب دموکرات و جمهوریخواه نشان دادند که تغییر رفتار بنیادی در قبال ما نداشتند و انتخابات یک شوک روانی کوتاه مدت است. صرف نظر از پیروزی بایدن، در بازار سرمایه بیش از ۵۰ درصد از شرکت‌ها اصلاح قیمتی داشتند و اکنون از جذابیت معامله برخوردارند و صعود بازار در گرو انتخابات نبود.

• محسن عباسی، کارشناس بازار سرمایه: همچنان انتخابات آمریکا بر بازار سرمایه ما گذرا و جو روانی و ذهنی بود. فروشندگانی که بی‌دلیل و از ترس انتخاب بایدن دلار می‌فروختند، حالا باید سهام را جایگزین آن کنند.

• محمد آرام بنیار، کارشناس بازار سرمایه: با توجه به سیاست‌های کلی آمریکا نسبت به کشورمان، به نظر نمی‌رسد شاهد تغییر رویه خاصی باشیم، اما حداقل آثار روانی این اتفاقات در کوتاه‌مدت در اقتصاد ما اثرگذار است. در مجموع انتظار می‌رود اثرات روانی انتخابات آمریکا حداکثر دو هفته آینده به پایان برسد، اما در شرایط فعلی با حضور بازارگردان‌ها، نقدشوندگی و قدرت انعطاف بازار سرمایه نسبت به سایر بازارها، شاهد تغییر مسیر سمت عرضه به تقاضا خواهیم بود.

• حسین عامریان، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری سعیدی: ترامپ یا بایدن تفاوت چندانی برای ما نداشت و پیش‌بینی می‌شود در بحث تحریم گشایش‌هایی داشته باشیم. بنده توصیه و تاکید دارم که اگر کسی قصد سرمایه‌گذاری دارد، همواره بازار سرمایه با نگاه بلندمدت و میان مدت بهترین گزینه است.

• علی خسروشاهی، مدیرعامل شرکت مشاوره سرمایه‌گذاری کاریزما: نتیجه این انتخابات فقط یک تغییر یا شوک کوتاه‌مدت دارد و بعد از آن برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و کارهای زیربنایی که برای حل مشکلات اقتصادی انجام می‌شود، می‌تواند اثرگذاری بیشتری داشته باشد. شرایط کنونی، فرصت طلایی برای خرید است و سهامداران صبور باید منتظر باشند تا پاداش تحمل خود را به نحو مطلوبی ببینند.

• احسان عسکری، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه بازار شرکت تأمین سرمایه امید: نتیجه انتخابات آمریکا، در میان مدت تاثیر عمیقی بر وضعیت شرکت‌های پذیرفته شده در بازار سرمایه ندارد. به نظر می‌رسد وضع تحریم‌های اقتصادی در سال‌های گذشته موجب شده نگاه به بیرون از سوی فعالان اقتصادی کمتر و بومی‌سازی در صنایع مختلف به خوبی شکل بگیرد.

• ابوالفضل شهرآبادی، مدیرعامل سیدگردان داریک پارس: انتظار می‌رود، با برطرف شدن تاثیر روانی انتخابات آمریکا بر بازار سهام، سرمایه‌گذاران بورسی، بر مدار منطقی حرکت کرده و شاهد بازگشت بازار به مسیر مثبت باشیم. ممکن است مانند ۶ ماه نخست سال رشد شدیدی نداشته باشیم، اما قطعاً تا پایان سال در این بازار با رشد خوبی مواجه خواهیم بود.

• ولی ناد قمی، کارشناس بازار سرمایه: چشم‌انداز انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در بازار سرمایه پیش‌خور شده است. در حال حاضر سهام بسیاری از شرکت‌های کامودیتی محور، هم از حیث قیمت‌ها در بازارهای جهانی و هم از حیث قیمت بازاری ارز، به ارزندگی رسیده است. هر دو کاندیدای ریاست جمهوری آمریکا از حیث نگاه به کشورمان و از حیث اهداف مشترک بودند و تفاوت بین این دو از حیث سرعت دسترسی به اهدافشان و رویکرد (شیوه) دسترسی به اهداف است.

انتزاعی آمریکا در قبال کشور مشخص است، اما سهامداران بازار سرمایه در انتظار مشخص شدن نتیجه نهایی بودند. سرمایه‌گذارها هم اکنون معاملات منطقی‌تری را می‌توانند داشته باشند، اما به طور کلی در هر شرایطی بورس رویه مثبت را مجدداً در پیش می‌گرفت. البته نه به سرعت چندین ماه قبل!



• محمدعلی شریفی نیا، مدیرعامل کارگزاری مبین سرمایه: از آنجایی که سیاست آمریکا در کشورمان مشخص است، چندان تفاوتی نداشت که فرد دیگری بر صندلی ریاست جمهوری آن کشور بنشیند، هم‌اکنون با پشت سر گذاشتن این انتخابات نباید بازار سهام با حواشی یا چالش جدید روبرو شود. البته جو روانی که ماه‌ها در بازار حاکم بود برچیده می‌شود و قیمت سهام با توجه به سود سالیانه شرکت ... منطقی می‌شود.

• مصطفی صفاری، مدیرعامل سیدگردان سرمایه ایرانیان: عوامل بنیادین زیادی در بازار سرمایه ما وجود دارد که می‌تواند عاملی برای رشد قیمت‌ها باشد و تاثیر انتخابات آمریکا یک تاثیر ذهنی و کوتاه مدت است. در حال حاضر بهترین استراتژی سرمایه‌گذاری در بورس، حفظ و نگهداری سهام است.

• محمد مهدی ناسوتی فرد، تحلیلگر بازار سرمایه: انتخابات آمریکا بی‌تاثیر بر روند بازار سرمایه نبود اما این موضوع را می‌توان یک حاشیه تاثیرگذار عنوان کرد، چراکه همیشه گفته شده سهامداران در مواجهه با هر اتفاقی صبوری کنند و سرمایه‌گذاری بلندمدت را

فرصت امروز: با پیروزی جو بایدن در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، بازارهای مالی ایران و در صدر آن، بازار ارز و سکه با ریزش قیمتی مواجه شدند، به طوری که قیمت دلار از بیش از ۳۰ هزار تومان به کمتر از ۲۲ هزار تومان تا پایان روز گذشته (یکشنبه) رسید و قیمت سکه نیز سده مقاومتی را شکست و به کانال ۱۱ میلیون ورود کرد. بازار سهام نیز که از پیش از انتخابات سوم نوامبر با روند نزولی دست و پنجه نرم می‌کرد، همچنان در فاز ریزشی به سر می‌برد و شاخص کل بورس در دو روز ابتدای این هفته بیش از ۵۰ هزار واحد افت کرد. در این میان، کارشناسان بازار سرمایه همچنان این بازار را بهترین گزینه سرمایه‌گذاری می‌دانند. آنها فارغ از انتخاب بایدن در انتخابات ۲۰۲۰ آمریکا معتقدند، انتخابات ریاست جمهوری آمریکا مهم است اما نه برای اقتصاد ایران. در دهه‌های گذشته دموکرات‌ها و جمهوریخواهان همواره نشان داده‌اند که تغییر رفتار بنیادی در قبال ایران نداشتند و انتخابات صرفاً یک شوک روانی کوتاه مدت است. صرف نظر از پیروزی بایدن، در بازار سرمایه بیش از ۵۰ درصد از شرکت‌ها اصلاح قیمتی داشتند و اکنون از جذابیت معامله برخوردارند و صعود بازار در گرو انتخابات نبوده است. در ادامه گزارش حاضر، نگاه ۱۶ کارشناس و فعال بازار سرمایه نسبت به آینده بورس را می‌خوانید.

• علیرضا کدیور، کارشناس بازار سرمایه: بازار سرمایه، بازاری تاثیرپذیر از متغیرهای بیرونی است، بنابراین با در نظر گرفتن پیروزی ترامپ شاهد افزایش یا عدم افت نرخ ارز بودیم. پیشینه تاریخی نشان داده که رشد نرخ ارز، قیمت همه دارایی‌ها از جمله سهام را افزایش می‌دهد و بنابراین این موضوع تاثیر مثبتی در بازار سرمایه داشت. از طرف دیگر و در شرایط فعلی با چرخش سیاست خارجی ایالات متحده به واسطه انتخاب بایدن، تنش‌های سیاسی کاهش خواهد داشت و فروش شرکت‌ها و نقل و انتقال مالی تسهیل می‌شود و این موضوع رشد بازار سرمایه را به همراه دارد.

• محمد نریزبان، مدیرعامل کارگزاری بانک توسعه صادرات: اگر مجدداً ترامپ بر مسند ریاست جمهوری می‌نشیند طبق گفته خودش دیگر تحریم‌های چندانی بر علیه ایران وجود نداشت که اعمال کند. از سوی دیگر بازار سرمایه اثر روی کار آمدن ترامپ را طی چند ماه اخیر به خود دیده بود و دیگر نسبت به این موضوع رویکرد منفی یا خاصی نداشت.

• علیرضا تاج‌پر، کارشناس بازار سرمایه: ترامپ در صورت پیروزی سیاست‌های قبلی خود را پیش می‌برد و افزایش نرخ دلار و رشد تورم در کشور نتیجه عملکرد فشار دولت ترامپ بر ایران بود. در چنین حالتی بازار سرمایه بهترین بازار و ابزار برای پوشش تورم محسوب می‌شود، اما اکنون نیز با انتخاب بایدن به احتمال زیاد شاهد توقف تنش‌های بین‌المللی در حوزه اقتصاد خواهیم بود که این موضوع افزایش قیمت‌های جهانی و افزایش شرکت‌های صادرات محور را به همراه دارد. از طرف دیگر مسیر حضور شرکت‌های ایرانی در عرصه اقتصاد بین‌الملل هموارتر می‌شود. فرآیند تأمین ارز و مواد اولیه و قطعات موردنیاز شرکت‌ها نیز تسهیل می‌شود. با این شرایط بازار سرمایه همچنان بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری است.

• علی نوروزی، مدیرعامل شرکت پردازش اطلاعات مالی نوآوران: قیمت سهام به حدی ارزنده شده که انتخابات و حاشیه‌ها تنها بهانه‌ای برای بلاکلیفی بازار بود چراکه قیمت‌ها به پایین‌ترین حد خود رسیده و تالار معاملات در آستانه سبز پوشی مجدد است. روی کار آمدن بایدن یا ترامپ چندان برای بازار سهام ما اهمیت ندارد. امروز وضعیت قیمت سهام بسیار مناسب و آماده شروع معاملات جذاب است.

• وحید حسن پور، مدیرعامل کارگزاری صباآمین: هرچند سیاست

آگهی تجدید مناقصه عمومی یک مرحله‌ای « شماره ۰۲۲-۹۹ »

شناسه آگهی: ۱۰۲۹۷۴۸



شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان

شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان در نظر دارد از طریق برگزاری مناقصه عمومی (مرحله ای . نسبت به « خرید ۴۰ (چهل) دستگاه بوشینگ خازنی جهت ترانسفورماتورهای ایستگاه های خمیر، تازیان ، آل محمود و رویدر » اقدام نماید.

لذا از متقاضیان شرکت در این مناقصه دعوت بعمل می آید، جهت دریافت اسناد مناقصه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir مراجعه ونسبت به واریز مبلغ ۵۰۰.۰۰۰ ریال بصورت الکترونیکی به شماره حساب ۴۰۲۵۱۸۷-۰۳۱۰۳۱۰۰۱۱۰۳۰۱۱۰۳۰۱۱۰۳۰۱۱ نام تمرکز وجوه درآمد حق انشعاب وسایر درآمدهای شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان از تاریخ ۹۹/۰۸/۱۹ لغایت ۹۹/۰۸/۲۲ اقدام ویک نسخه از اسناد مناقصه را دریافت نمایند . با توجه به اینکه کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار می گردد ، لازم است در صورت عدم عضویت قبلی شرکتها در سامانه فوق مراحل ثبت نام در سایت مذکور انجام ونسبت به دریافت گواهی امضا، الکترونیکی اقدام نمایند . شرکت کنندگان می توانند جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره ۴-۳۳۳۲۱۷۰۰۰-۰۷۶ داخلی ۲۰۷۶ ، ودر خصوص سامانه با داخلی ۳۰۰۰ تماس حاصل فرمایند . ثبت شماره تلفن ،فکس وایمیل از سوی شرکت کنندگان در سامانه الزامی می باشد . ضمناً "تاکید می گردد اسناد باستانی به صورت فیزیکی نیز در روز برگزاری مناقصه به دبیرخانه این شرکت ارائه گردد . توضیحات:

- ۱- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار ۱.۰۵۰.۰۰۰ ریال، به صورت ضمانتنامه معتبر بانکی ویا واریز نقدی .
- ۲- الزامات : ۱- اللوبت پیشنهاد قیمت با تولید کننده داخل کشور می باشد. ۲- ارائه برنامه زمانبندی جهت تحویل بوشینگ ها الزامی می باشد. ۳- ارائه تایپ تست وجدول گارانتی بوشینگها الزامی می باشد.
- ۳- دستگاه نظارت : معاونت بهره برداری شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان می باشد وشرکتهای مقاضی می تواننددر خصوص سئوالات فنی خود یا تلفن ۰۹۹۰۰۴۸۲۸۵۲ (آقای مهندس آذرمهر) تماس حاصل فرمایند.
- ۴- حداکثر مهلت تحویل اسناد به دبیرخانه این شرکت تا ساعت ۹ صبح روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۹/۰۴وزمان بازگشایی پاکات راس ساعت ۱۰ صبح همان روز دردفتر امور تدارکات وفرار دادهای این شرکت می باشد.
- ۵- به پیشنهادات مشروط،مخروط،مخدوش وفاقد سپرده وبیبنهاداتی که بعد ازموعد مقرر به دبیرخانه این شرکت ارسال گردد مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهدشد.
- ۶- آگهی ما درسایت سامانه www.setadiran.ir بپخش "ثبت نام/ پروفایل تامین کننده / مناقصه گر" قابل مشاهده می باشد.

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان

آگهی تجدید مناقصه شماره « ۰۹۷-۲۰۹۹۰۰۱۰۰۴۰۰۰۰۰۹۷ » در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت



وزارت راه و راهسازی شرکت مهندسی سنا توسعه زیر بنای حمل و نقل کشور

بر اساس ماده ۱۳ قانون برگزاری مناقصات عملیات اجرایی پروژه به شرح زیر بصورت مناقصه عمومی دو مرحله‌ای واگذار میگردد:

- ۱- دستگاه مناقصه گزار : شرکت ساخت و توسعه زیر بنای حمل و نقل کشور به نشانی تهران - بزرگراه مدرس- خیابان وحید دستگردی- خیابان فرید افشار - نبش بلوار آرش
- ۲- شرح پروژه: عملیات تکمیلی مسیر باغملک - قلعه تل - بارانگرد، با مدت اجرای کار ۱۸ ماه، در استان خوزستان
- ۳- سیر مراحل دریافت اسناد و برگزاری فرآیند مناقصه: صرفاً از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس <http://www.setadiran.ir> و مهلت دریافت اسناد از سامانه مذکور حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۲۸ (ستاد) ساعت ۱۴/۳۰ میسر خواهد بود. ضمناً مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی در سامانه مذکور، مراحل ثبت نام در سایت فوق و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه به انجام رسانند. تلفن پشتیبانی سامانه : ۴۱۹۳۴
- ۴- محل تحویل پاکت شرکت در مناقصه (صرفاً پاکت الف) اداره کل امور پیمان ها و رسیدگی فنی- شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور حداکثر تا ساعت ۱۴/۳۰ روز شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۸ و تاریخ جلسه مناقصه ساعت ۱۳/۳۰ روز یک شنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۰۹ می باشد. مدت اعتبار پیشنهادات ۳ ماه از تاریخ فوق می باشد و در صورت لزوم یکبار قابل تمدید می باشد.
- ۵- بر آورد : بر اساس فهرست بهای پایه راه، راه آهن و بند فرودگاه سال ۱۳۹۹ به مبلغ ۳۷۶.۲۴۰.۳۱۱.۵۱۹ ریال میباشد. (ضمناً انعقاد قرارداد بر اساس فهرست بهای تجمیع شده راه، بند فرودگاه و زیرسازی راه آهن می باشد)
- ۶- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۱۰۵.۰۰۰.۰۰۰ ریال تعیین میگردد.
- ۷- مهندسین مشاور طرح، طاق و پایه (تلفن : ۸۸۹۷۱۹۳۶ - ۸۸۹۹۵۴۱۲)

ضمناً آگهی مناقصه از طریق پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://niets.mporg.ir> نیز قابل دسترسی است.

م.الف: ۲۴۴۶

تصمیم جدید برای کاهش قیمت گوشت

رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی گاوداران گفت در صدیم تدابیری اتخاذ شود تا گوشت مستقیما از تولیدکننده به دست مصرف‌کننده برسد، حلقه‌های واسط کاهش یابد و پای دلالان به این موضوع باز نشود.

سید احمد مقدسی در گفت و گو با ایسنا، اظهار کرد: جلسه‌ای با ستاد تنظیم بازار برگزار کردیم و همه تولیدکنندگان و توزیع‌کنندگان سر یک میز جمع شدند تا بتوانیم با اقداماتی فاصله تولید تا عرضه گوشت را به حداقل برسانیم. به عبارت دیگر در صدیم گوشت مستقیما از دست تولیدکننده به دست مصرف‌کننده برسد و حلقه‌های واسط کاهش یابد و پای دلالان به این موضوع باز نشود.

وی با بیان اینکه وقتی دامدار دامش را می‌فروشد، دام چندین دست می‌چرخد تا به کشتار گاه برسد و بایستی این مسیر کوتاه شود، گفت: قصد داریم دام زنده را مستقیما به کشتار گاه و صنایع بسته‌بندی بفروسیم و سپس گوشت بسته‌بندی شده در غرفه‌های میادین میوه و تره بار با قیمت‌های مناسب به مصرف‌کنندگان عرضه شود.

رئیس هیأت مدیره انجمن صنفی گاوداران در پاسخ به این سوال که آیا با این اقدام گوشت ارزان‌تر می‌شود؟ گفت: قطعاً حذف واسطه‌ها اثرگذار خواهد بود و قیمت‌ها کاهش می‌یابد. به عبارت دیگر ۲۰ تا ۳۰ هزار تومان هر کیلوگرم گوشت ارزان‌تر به دست مصرف‌کننده می‌رسد.

مقدسی در پایان گفت: کارگروه عرضه گوشت گرم در میادین میوه و تره بار در ستاد تنظیم بازار تشکیل شده و باید جزئیات آن مشخص شود.

به گزارش ایسنا، در جلسه اخیر ستاد تنظیم بازار مصوب شد که با توجه به روند افزایشی قیمت گوشت قرمز و درخواست انجمن صنفی گاوداران مبنی بر اختصاص فضای مناسب برای عرضه گوشت گرم (دام سبک و سنگین) با قیمت مناسب، کمیته‌ای با مسئولیت دبیرخانه تنظیم بازار و با حضور نمایندگان سازمان‌های حمایت، میادین میوه و تره بار شهرداری تهران، اتحادیه و انجمن ذی‌ربط در خصوص در اختیار گذاشتن بارانداز و فضای مناسب توسط سازمان میادین میوه و تره بار جهت عرضه گوشت گرم تشکیل شود.

معاون سازمان بنادر و دریانوردی خبر داد

آخرین وضعیت روغن و کالاهای اساسی در بنادر

معاون امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی گفت هیچ مشکلی در زمینه کالاهای اساسی در بنادر وجود ندارد و هم اکنون موجودی روغن خام در مخازن بنادر و در حال تخلیه کشتی‌ها به بیش از ۴۹۵ هزار تن می‌رسد.

به گزارش ایسنا، اواخر شهریورماه امسال در پی آنچه کمبود روغن و افزایش قیمت آن اعلام شد، قرار بود هرچه سریع‌تر روغن مورد نیاز به بازار تزریق و براساس سهمیه هر صنف، نیاز آنها نیز تأمین شود. فرهاد منتصر کوهساری – معاون امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی – درباره آخرین وضعیت موجودی روغن و دانه‌های روغنی در بنادر کشور به ایسنا، گفت: در حال حاضر بیش از ۴۹۵ هزار تن انواع روغن خام در حال تخلیه و موجودی در بنادر شمالی و جنوبی کشور است اما اینکه چه زمانی ترخیص می‌شود و توسط کشتی به مخازن روغن تخلیه می‌شود به گمرک ارتباط دارد اما هیچ مشکلی از این حیث نداریم.

وی افزود: با توجه به اینکه در بنادر کشور این میزان روغن وجود دارد می‌توان با هماهنگی‌های لازم به زودی آن را ترخیص کرد و مشکل این محصول در بازار را حل کرد که البته جزئیات آن را باید از گمرک پرسید. معاون امور بندری و اقتصادی سازمان بنادر و دریانوردی در پاسخ به سوال دیگری درباره اینکه هم‌اکنون موجودی کالاهای اساسی دیگر در بنادر چه وضعیتی دارد؟ اظهار کرد: در زمینه دیگر کالاهای اساسی موجود در بنادر نیز هیچ مشکلی نداریم چراکه در حال حاضر بالغ بر ۲ میلیون و ۹۱۲ هزار تن انواع کالای اساسی شامل ذرت، جو، کنجاله سویا، دانه‌های روغنی، انواع روغن خام و … در انبارها و سیلوهای بنادر وجود دارد و ۸۰۰ هزار تن نیز در پای اسکله و لنگرگاه کشتی است.

دبیر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید:

اقدام بانکی برای توقف فعالیت

تولید ممنوع می‌شود

دبیر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید گفت در صورت تصویب نهایی مصوبه تهاتر بدهی، بانک یا دستگاه پول‌ستان اجازه ندارد اقدامی حقوقی یا اجرایی علیه واحدهای تولیدی طلبکار از دستگاه‌های دولتی یا نهادهای عمومی انجام و یا محدودیت‌هایی علیه واحد تولیدی اعمال کند.

به گزارش ایسنا، هفتاد و هشتمین جلسه دبیرخانه ستاد تسهیل و رفع موانع تولید کشور با موضوع نحوه حمایت از واحدهای تولیدی طلبکار از دستگاه‌های دولتی و نهادهای عمومی برگزار شد. میثم زالی با اشاره به رویه اشتباهی که برخی موسسات و شرکت‌های دولتی و نهادهای عمومی در پرداخت مطالبات تولیدکنندگان دارند، افزود: متأسفانه برخی دستگاه‌ها که طرف حساب تولیدکنندگان هستند، پس از انجام تعهدات تولیدکننده، پرداخت‌ها را ماه‌ها به تأخیر می‌اندازند و از آن سو واحد تولیدی که مطالبات خود را دریافت نکرده از سوی بانک‌ها و دستگاه‌های پول‌ستان برای تسویه بدهی خود تحت فشار قرار می‌گیرد. وی خاطر نشان کرد: در شرایط سخت اقتصادی که واحد تولیدی به هر روشی توانسته تولید خود را حفظ کند، باید با تصویب مصوبات حمایتی مانند همین مصوبه تهاتر بدهی، از واحدهای تولیدی حمایت همه‌جانبه انجام داد. دبیر ستاد تسهیل و رفع موانع تولید افزود: در صورت تصویب نهایی این مصوبه، بانک یا دستگاه پول‌ستان اجازه ندارد اقدامی حقوقی یا اجرایی علیه واحدهای تولیدی طلبکار از دستگاه‌های دولتی یا نهادهای عمومی انجام و یا محدودیت‌هایی علیه واحد اعمال کند.

تأمین ۶۰ میلیون تن کالای اساسی

احتمال کاهش قیمت‌های کالاهای اساسی تا ۲ ماه آتی



همه کالاهایی که با ارز نیمایی وارد می‌شوند همینطور هستند. وی اظهار داشت: در خیلی از کالاها هم تغییر نوع کالایی داشتیم؛ در برنج و روغن و کره تغییر ارزی داشتیم و به ارز نیمایی تبدیل شده و قیمت آن طبیعتاً متأثر از نوسانات ارزی است، اما در بخشی هم گران‌فروشی داریم ستاد تنظیم بازار که شنبه‌ها تشکیل می‌شود تصمیم گرفته که با تشدید بازرسی‌ها در کنار سازمان حمایت و سازمان صمت استان و با همکاری تعزیرات، گرانی کم شود. عباسی صامی خاطر نشان کرد: در اکثر کالاها بحث رقابت بازار را داریم. متأسفانه با افزایش نرخ ارز قیمت‌ها به سرعت اضافه می‌شود اما در کاهش نرخ این‌طور نیست و خیلی تدریجی ارزانی رخ می‌دهد. من امیدوارم در یکی دو ماه آینده قیمت‌ها کاهشی شود. قیمت تخم مرغ الان کم شده و برای اقلامی که قابلیت نگهداری ندارند معمولاً همین اتفاق رخ می‌دهد.

تأمین ۶۰ میلیون تن کالای اساسی برای امسال

این مقام مسئول ادامه داد: امسال برای تأمین ۶۰ میلیون تن کالای اساسی برنامه‌ریزی صورت گرفته از این میان ۳۵ تا ۴۰ میلیون از محل تأمین می‌شود. به گزارش خیرگزاری مهر، سعید عباسی صامی در برنامه‌ای در شبکه ۵ سیما، اظهار داشت: در دفتر برنامه‌ریزی تأمین توزیع و تنظیم بازار کالای اساسی کشور و در چند بخش به نمایندگی از تنظیم‌بازار اقداماتی را انجام می‌دهیم اما اصلی‌ترین کار ما تأمین کالا براساس نیاز کشور به کالای اساسی است که نسبت به تأمین با

اولویت داخلی اقدام می‌کنیم. معاون دفتر توزیع و تنظیم بازار وزارت صمت افزود: وزارت جهاد کشاورزی نسبت به برآورد تولید اقدام می‌کند و ما براساس برنامه‌ریزی کسری‌ها را برای واردات انجام می‌دهیم که

نیاز به هماهنگی با بانک مرکزی و سازمان استاندارد و وزارت بهداشت و سازمان غذا و دارو و سازمان دفع آفات است که انجام شود.

کاهش انتظارات تورمی بازار تحت تأثیر انتخاب بایدن

اتفاقات فعلی بازار هیجانی است

است، امکان دارد در کوتاه‌مدت با حذف این انتظار تاثیراتی را ببینیم، اما اگر منجر به عملیات واقعی نشود، مدت زمان کوتاهی می‌تواند دوام بیاورد.

حریری اضافه کرد: اینکه این تصور در بازار ایجاد شود که کسی روی کار آمده که امکان مصالحه، مذاکره و رسیدن توافق با او وجود دارد، می‌تواند فشار روانی را از بازار بردارد.

وی همچنین در مورد اتفاقات دو روز اخیر در بازار تصریح کرد: تا یک هفته اتفاقاتی که در بازار می‌افتد قابل بررسی نیست و ناشی از هیجان است و باید ایستاد تا این هیجان فروکش کند. اگر بازار کماکان ریزش کند یا در کف بایستد، نشان می‌دهد که حباب ناشی از وحشت آینده موقتاً از بازار بیرون رفته است. رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین افزود: البته ما در مورد یک مسئله اقتصادی صحبت نمی‌کنیم بلکه در مورد یک مسئله کاملاً سیاسی صحبت می‌کنیم که تاثیرات خود را به‌صورت نامگر بر روی اقتصاد می‌گذارد. از همین روی اقتصاددانان باید بیشتر تماشاکر باشند تا ببینیم سیاستون چه می‌کنند.

وی خاطر نشان کرد: پیشگویی مربوط به رمالی است، برای پیش‌بینی نیز نیاز به اطلاعات و دانش داریم پس کسانی می‌توانند پیشگویی

رئیس اتاق بازرگانی ایران و چین اظهار کرد اتفاقی که به طور طبیعی می‌تواند در بازار ایران اتفاق بیفتد حذف انتظارات روانی منفی از بازار است. یک سری از گرانی‌ها و رشد بازارها که براساس تصورات ادامه ریاست جمهوری آقای ترامپ و فشارهای احتمالی سیاسی بوده و باعث انتظارات تورمی در بازارها شده است، امکان دارد در کوتاه‌مدت با حذف این انتظار تاثیرگذار باشد اما اگر منجر به عملیات واقعی نشود، مدت زمان کوتاهی می‌تواند دوام بیاورد.

به گزارش ایلنا، مجیدرضا حریری در مورد تاثیرات حضور بایدن بر تجارت ایران اظهار کرد: تاثیر حضور بایدن بر تحریم‌ها یک مسئله سیاسی است و متخصصان آن حوزه باید نظر دهند. یک سری اعمال سیاسی باید انجام شود تا ما بتوانیم در مورد تاثیرات اقتصادی آن صحبت کنیم. اینکه ما فکر کنیم اگر امروز بایدن انتخاب شود فردا مشکلات اقتصادی ما حل می‌شود به نظر ساده‌انگارانه می‌آید.

وی افزود: اتفاقی که به‌طور طبیعی می‌تواند در بازار ایران اتفاق بیفتد حذف انتظارات روانی منفی از بازار است. یک سری از گرانی‌ها و رشد بازارها که بر اساس تصورات ادامه ریاست جمهوری آقای ترامپ و فشارهای احتمالی سیاسی بوده و باعث انتظار تورمی در بازارها شده

ستاد تنظیم بازار برای کنترل بازار مرغ و جلوگیری از روند افزایشی

قیمت آن ضمن توافقی با وزارت جهاد کشاورزی صادرات مرغ را از اول آبان ماه تا اطلاع ثانوی ممنوع اعلام کرد.

به گزارش ایسنا، در جلسه اخیر ستاد تنظیم بازار همچنین مصوب شد با توجه به روند افزایشی قیمت گوشت قرمز و درخواست انجمن صنفی گاوداران مبنی بر اختصاص فضای مناسب برای عرضه گوشت گرم (دام سبک و سنگین) با قیمت مناسب، کمیته‌ای با مسئولیت دبیرخانه تنظیم بازار و با حضور نمایندگان سازمان‌های حمایت،

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت کشور راهی جز پرهیز از اعمال سلیقه و تبدیل بهره‌وری به یک جریان مستمر ندارد و زمانی پیشرفت می‌کند که «جریان پیشرفت» تداوم داشته و دارای نقطه آغاز و انجام باشد که این فرآیند در سازمان ایمیدرو تعریف شده است. به گزارش ایرنا از روابط عمومی سازمان ایمیدرو، خداداد غریب‌پور پیش از ظهر روز یکشنبه در آیین هفتمین دوره جایزه ملی بهره‌وری صنایع و صنایع معدنی اعلام کرد: به منظور تحقق اهداف معدن و صنایع معدنی در حوزه بهره‌وری، مدل‌های بهره‌وری باید به پروژه‌های تحقیقاتی تبدیل شود.

رئیس هیأت عامل ایمیدرو اضافه کرد: ضرورت دارد برای افزایش سطح رقابت پذیری بین‌بنگاه‌ها، باید سطح بهره‌وری در مجموعه‌های

^[1] هم کالاهایی که با ارز نیمایی وارد می‌شوند همینطور هستند

^[2] وی اظهار داشت: در خیلی از کالاها هم تغییر نوع کالایی داشتیم؛ در برنج و روغن و کره تغییر ارزی داشتیم و به ارز نیمایی تبدیل

^[3] شده و قیمت آن طبیعتاً متأثر از نوسانات ارزی است، اما در بخشی هم گران‌فروشی داریم ستاد تنظیم بازار که شنبه‌ها تشکیل می‌شود



اخبار

با مجوز سازمان حمایت مصرف‌کنندگان

روغن موتور ۴۰ تا ۵۳ درصد گران شد

مطابق با مجوز سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، روغن موتور خودروهای سبک ۴۰ درصد و خودروهای سنگین ۵۳ درصد افزایش قیمت یافت.

به گزارش خبرنگار مهر، مطابق با اطلاعیه یکی از شرکت‌های تولیدکننده روغن موتور که در سایت کدال منتشر شده، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان مجوز افزایش قیمت روغن موتور را صادر کرده است.

براساس این اطلاعیه، روغن موتور از روز ۱۸ آبان ماه برای خودروهای سبک (محصولات بنزینی) ۴۰ درصد و برای خودروهای سنگین (محصولات دیزلی) ۵۳ درصد افزایش قیمت یافته است.

ستاد تنظیم بازار اعلام کرد

سامانه جامع تجارت مرجع عرضه لاستیک‌های وارداتی

ستاد تنظیم بازار اعلام کرد لاستیک‌های سنگین وارداتی به وسیله سامانه جامع تجارت با حواله سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان‌ها عرضه و به فروش می‌رسد.

به گزارش روز یکشنبه ایرنا به نقل از شبکه اطلاع‌رسانی وزارت صنعت، معدن و تجارت، براساس اعلام ستاد تنظیم بازار، همانند گذشته لاستیک‌های سنگین که واردات آن با ارز ۴۲۰۰ تومانی بود، بر پایه محاسبه‌های سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و به وسیله سامانه جامع تجارت با حواله سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان‌ها عرضه می‌شوند و با قیمت تمام شده واردات به فروش می‌رسد.

همچنین مصوب شد که لاستیک‌های سواری تولید شده با مواد اولیه ارز نیمایی، در چارچوب ضوابط سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، مشروط بر اینکه تولید و فروش آن (زنجیره توزیع) در سامانه جامع تجارت ثبت شود، توسط واحدهای تولیدی قیمت‌گذاری شوند.

رعایت نکردن ثبت اطلاعات فروش در سامانه جامع تجارت مصداق تخلف عرضه خارج از شبکه بوده و دستگاه‌های نظارتی مکلف شده‌اند تا با متخلفان برخورد قانونی کنند.

به گزارش ایرنا، پیش از این نیز اعلام شده بود که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در برخورد با واحدهای متخلف عزم جدی دارد و رصد کالا در زنجیره تجاری و نظارت سیستمی جهت تسهیل جلوگیری از گران‌فروشی، احتکار و قاچاق کالا و همچنین بهبود، تسهیل و شفاف‌سازی فعالیت عاملین تجاری و فراهم کردن امکان اعتبارسنجی و رتبه‌بندی عادلانه فعالان به شکل جدی و مستمر از سوی معاونت بازرگانی داخلی این وزارتخانه اجرایی شده است.

سامانه جامع تجارت با هدف شفاف‌سازی، تسهیل و تسریع تجارت، روند تشخیص مجوزهای الزامی و سیستمی کردن پرداخت‌ها به صورت الکترونیکی، راه اندازی شده و طبق قانون مبارزه با قاچاق و ارز همه دستگاه‌ها مکلف هستند با این سامانه همکاری کنند.

خرید خودروی چینی هم رو با شد

شرکت‌های خودروسازی چینی از غیبت رقبای خود در بازار ایران استفاده کرده و با افزایش نجومی قیمت، خرید محصول چینی را هم برای مصرف‌کننده ایرانی به یک رویا تبدیل کرده‌اند. به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، روند افزایشی قیمت ارز طی ماه‌های گذشته باعث شده تا تغییرات قیمتی در انواع کالاهای مصرفی مردم از مرغ و گوشت گرفته تا انواع خودروهای داخلی و مونتاژی به وجود آید، اما در این میان برخی تولیدکنندگان نیز به بهانه هزینه‌های تولید و استفاده از مواد اولیه وارداتی از شرایط نابسامان ارز سوءاستفاده کرده و به صورت غیرمنطقی قیمت محصولات خود را افزایش داده‌اند.

به عنوان نمونه یک شرکت خودروسازی چینی که از غیبت رقبای خود در بازار ایران استفاده کرده، با افزایش قیمت‌ها خرید محصول چینی را هم برای مصرف‌کننده ایرانی به یک رویا تبدیل کرده است.

البته جالب اینجاست روند افزایش قیمت‌ها در محصولات این شرکت چینی به حدی نجومی است که حتی با افزایش قیمت ارز هم منطبق نیست.

مشاهده قیمت‌های جدید این شرکت چینی نشان می‌دهد هیچ نظارتی بر افزایش قیمت محصولات آن نبوده و این شرکت براساس ملاک و معیار خاص خودش تصمیم به تغییرات قیمتی به بهانه افزایش نرخ ارز گرفته است. به عنوان نمونه در لیست جدید این شرکت نمونه برای محصول چری آریزو ۶ (Turbo) که در آبان ماه ۹۸ با احتساب دلار ۱۱ هزار و ۴۰۰ تومانی حدود ۳۷۲ میلیون تومان بود، قیمت ۸۷۲ میلیون تومان ثبت شده، قیمت چری تیگو ۷ (IE) هم از ۴۳۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان در آبان ماه ۹۸ به ۹۹۰ میلیون تومان رسیده است.

به نظر می‌رسد در شرایطی که همه به نوعی در صد افزایش قیمت به بهانه‌های مختلف هستند، جایگاه نظارتی وزارت صمت باید بیش از پیش پررنگ باشد، اما متأسفانه وضعیت بازار نشان از آن دارد که وزارت صنعت بیشتر سکوت را ترجیح داده و نظاره‌گر اتفاقات در قیمت فروش انواع کالا به مردم است.



خودروسازان با عرضه خودرو در بورس موافق هستند؟



در این خصوص گرفته نشده است و باید اجازه داد که فرآیندهای کارشناسی انجام شود و طی چند روز آینده به جمع‌بندی نهایی خواهند رسید.

هیچ خودرو معوقی در حوزه فروش فوق‌العاده نداریم

مدیرعامل ایران خودرو درخصوص چگونگی عرضه خودرو در بورس، گفت: عرضه خودرو در بورس در قالب یک پکیج خواهد بود که در آن هم افزایش تولید خواهیم داشت و در مقابل خودروها دیگر ناقص تولید نخواهند شد و به نوعی به روز خودرو را تولید خواهیم کرد. امروز این توفیق را داریم که هیچ خودرو معوقی در حوزه فروش فوق‌العاده نداریم. این مقام مسئول تشریح کرد: تمام سعی ما بر این است که به فوریت به این برسیم که هیچ پیش‌فروشی معوق نمانده باشد و نه تنها فروش فوق‌العاده بلکه پیش‌فروش‌ها را هم به موقع تحویل دهیم. اکنون این توفیق را داریم که از ۲۰۰ هزار دستگاه معوق به ۳۰ هزار دستگاه

مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو درخصوص موافقت یا مخالفت خودروسازان با عرضه خودرو در بورس توضیحاتی داد.

فرشاد مقیمی، مدیرعامل ایران خودرو در گفت و گو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص عرضه خودرو در بورس، گفت: گروه صنعتی ایران خودرو درخصوص عرضه خودرو در بورس، تابع تصمیماتی است که در سیاست کلان گرفته می‌شود.

او با تأکید بر اینکه امروز هیچ تصمیم قطعی برای عرضه خودرو در بورس گرفته نشده است، ادامه داد: بحث‌های کارشناسی و جلسات متعددی برای عرضه خودرو در بورس برگزار شده است، اما هنوز هیچ تصمیم قطعی برای عرضه خودرو در بورس گرفته نشده است. حسن‌هایی از این کار می‌توان منصور بود اما از طرفی ممکن است مشکلاتی هم به وجود آورد. در مجموع هنوز جمع‌بندی‌های لازم

کاهش ۲۰ تا ۸۰۰ میلیون تومانی قیمت خودروها طی ۲ روز

فروشنده زیاد، خریدار نیست

می‌کرد و الان با کاهش قیمت دلار، همین اتفاق امروز باز تکرار شده و قیمت‌ها به صورت دقیقه‌ای در حال کاهش هستند. البته باید این موضوع را تأکید کرد که بخش زیادی از این کاهش قیمت‌ها هیجانی و متأثر از قیمت دلار است، همانطور که افزایش قیمت هم هیجانی بوده است. وی با اشاره به اینکه در چند ماه اخیر قیمت خودرو خیالی و بدون هیچ ضابطه‌ای افزایش پیدا کرده بود، می‌گوید: امروز نیز بازار هیجانی شده اما نکته مهم اینجاست معاملات در بازار خودرو کلا به صفر رسیده و اکثر خریداران منتظر کاهش بیشتر قیمت‌ها هستند. در حال حاضر بنا بر اذعان فروشنندگان خودرو هیچ معامله‌ای در بازار انجام نمی‌شود و همه چشم به کاهش بیشتر قیمت‌ها دوخته‌اند البته بازار داغ دلار بازی نیز کم‌روفتن شده و به نوعی فروشنندگانی که می‌خواستند خودروها را گران بفروشند از کاهش قیمت‌ها نگرانند. از

آغاز ریزش روانی قیمت‌ها در بازار خودرو

کاهش ۳۰ میلیونی قیمت پراید

شهرپورماه که دلار ۲۲ هزار تومان بود به ۱۲۲ میلیون تومان رسیده بود و حالا باز هم برای کاهش بیشتر قیمت جا دارد. در مورد سمند ال ایکس نیز که قیمت آن چند روز پیش تا ۲۱۰ میلیون تومان بالا رفته بود حالا باید به قیمت ۱۹۶ میلیون تومان اشاره کرد. قیمت پژو ۴۰۵ نیز که تا ۲۲۰ میلیون تومان افزایش یافته بود، امروز در بازار به ۲۰۵ میلیون تومان رسیده است. قیمت تینا صندوقدار نیز که در روزهای گذشته تا ۱۶۰ میلیون تومان افزایش یافته بود، امروز در بازار به ۱۳۴ میلیون تومان رسیده و تینا ۲ نیز با قیمت ۱۵۱ میلیون تومان عرضه می‌شود. قیمت سایپا نیز در بازار به ۱۴۵ میلیون تومان رسیده و برای پژو پارس معمولی قیمت ۲۲۵ میلیون تومانی اعلام می‌شود، هر چند این خودرو چند روز پیش تا ۲۶۰ میلیون تومان نیز به مشتریان عرضه می‌شد. قیمت پژو پارس معمولی اواخر شهریورماه که دلار حدود ۲۲ هزار تومان بود، به حدود ۱۹۰ میلیون تومان رسیده بود و در نتیجه همچنان جای کاهش قیمت برای این خودرو نیز وجود دارد. طبیعتاً ادامه یافتن این روند، ارتباط مستقیمی با تثبیت نرخ ارز دارد، اما در صورت کاهش بیشتر، هیچ بعید نیست که شاهد صفر

اختیار واردات خودرو در دستان دولت

خودرو باکیفیت تولید کنیم.

پس از این اظهارات گمانه‌هایی درخصوص واردات احتمالی خودرو زده شد، مجلسی‌ها نیز نسبت به این موضوع واکنش منفی نشان نداده‌اند و می‌گویند که دست دولت در واردات باز است، مجلس نیز آن را منع نکرده است.

مصطفی طاهری، عضو کمیسیون صنایع و معادن اعلام کرد که دولت برای واردات خودرو نیازی به طرحی از سوی مجلس ندارد. مجلس واردات خودرو را ممنوع نکرده و دولت هر زمانی که بخواهد می‌توانند واردات آن را آزاد کند.

وی گفت: ما برای وارد کردن خودرو طرحی نداریم، اما در طرح کمیسیون که طی هفته‌های آینده به صحن می‌رود موضوع واردات تکنولوژی برای بهبود کیفیت مطرح است.

طی دو روز اخیر قیمت انواع خودروهای داخلی و خارجی در کشور ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش پیدا کرده و بازار به گونه‌ای شده که فروشنده زیاد است ولی خریدار نیست و مشتری‌ها منتظر کاهش بیشتر قیمت‌های تخیلی خودرو هستند.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری تسنیم، بازار خودرو دیروز و امروز متأثر از روند کاهش قیمت ارز با کاهش قابل توجه قیمت‌ها در انواع خودروهای داخلی و خارجی روبه‌رو شده است.به اعتقاد فعالان بازار طی دو روز اخیر قیمت انواع خودروها ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش پیدا کرده که در صورت ادامه‌دار بودن کاهش قیمت ارز این روند ادامه پیدا خواهد کرد.

یکی از فروشندگان خودرو در همین ارتباط به خبرنگار تسنیم، می‌گوید: ماه گذشته قیمت خودرو به صورت دقیقه‌ای افزایش پیدا

همانطور که پیش‌بینی می‌شد پس از جدی شدن خبر خروج ترامپ از کاخ سفید، شاهد کاهش روانی قیمت ارز از ۳۲ به حدود ۲۲ هزار تومان بودیم که حکایت از ریزشی در حدود ۳۰ درصد دارد، همین عامل نیز سبب شده تا قیمت اغلب خودروها در بازار دچار ریزش شود که البته براساس منطق باید سهم ریزش خودروهای وارداتی شدیدتر باشد، چراکه وابستگی قیمت این خودروها به نرخ ارز بیشتر است.

اما ظاهراً حتی برخی از خودروهای داخلی نیز درست متناسب با نرخ ارز دچار افت ارزش شدند و اینطور که از بازار خبر می‌رسد، قیمت پراید به عنوان ایرانی‌ترین خودرو بازار نیز با کاهش نزدیک به ۳۰ درصد از ۱۳۰ میلیون تومان به حدود ۱۰۰ میلیون تومان کاهش یافته است. به نوشته فارس، امروز قیمت هر دستگاه سایپا ۱۳۱ در بازار به ۱۰۰ میلیون تومان رسیده هرچند حتی با قیمت ۹۰ میلیون تومان نیز به سختی امکان فروش این خودرو وجود دارد. قیمت پراید در بازار تا ۱۳۰ میلیون تومان نیز بالا رفته بود، همچنین قیمت هر دستگاه پژو ۲۰۶ تیپ ۲ که قبلاً تا ۲۶۰ میلیون تومان هم بالا رفته بود حالا به ۲۰۸ میلیون تومان رسیده است. البته قیمت این خودرو اواسط

با عذرخواهی چند روز قبل وزیر صمت از مردم بابت کیفیت پایین خودروها، گمانه‌زنی‌هایی درباره تصمیمات جدید در حوزه واردات خودرو مطرح شده است. در همین حال، مجلسی‌ها نیز نسبت به این موضوع واکنش منفی نشان نداده‌اند و می‌گویند که دست دولت در واردات خودرو باز است.

وزیر صمت پنجشنبه گذشته از مردم بابت کیفیت پایین و قیمت بالای خودرو عذرخواهی کرد.

به گزارش تجارت نیوز، علیرضا رزم حسینی اظهار کرد که در حوزه صنعت خودرو دچار عقب‌افتادگی هستیم و آنطور که باید در ساخت داخل پیش نرفته‌ایم، این رویه نتیجه تحریم‌هاست که نشان داد صنعت خودرو چقدر وابستگی به ارز دارد. او گفت: بابت خودروهای بی‌کیفیت از مردم عذرخواهی می‌کنم و شرمندهم‌ایم که نتوانستیم برای مردم



ایلان ماسک: یک ماه تا ورشکستگی

در اوایل سال ۲۰۱۹ میلادی تسلا کمتر تولید کرده بود و با هدف جذب سرمایه به بین Day» پرده برداری کرد. این اقدام سبب شد ورشکستگی آن جلوگیری کند. در آن زمان ایلان ماسک سرمایه‌های در تولیدی مورد نیاز برای پاسخ دادن به درخواست در حال حاضر شرکت تسلا به لطف فروخ خودروسازان سود می‌کند. تسلا پس از باز کردن خط تولید جدید خود

در صحبت توییتی که ایلان ماسک با هواداران شرکت تسلا داشته است از یک راز بزرگ پرده برداری کرد. بر این اساس همانطور که کارشناسان اقتصادی نیز بارها هشدار داده بودند، حالا ایلان ماسک رسماً اذعان کرده که بیش از عرضه گسترده مدل ۳، تسلا تنها یک ماه تا ورشکستگی کامل فاصله داشته است. به گزارش دیجیاتو، براساس گفته‌های وی در بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۹ این شرکت در بدترین شرایط ممکن تنها یک ماه تا ورشکستگی فاصله داشته است و عمده ترین دلیل این موضوع نیز به مشکلات تسلا با عرضه انبوه مدل ۳ و مسائل مربوط به لجستیک مربوط بوده است. او پیش از این در توییت‌های خود از عبارت «جهنم تولید و لجستیک» استفاده کرده بود.

۲ هزار واحد صنعتی را کد به چرخه تولید باز خواهند گشت

به سال گذشته دو برابر شده و ۶ هزار و ۸۰ قرارداد امسال برای احداث واحد صنعتی در شهرک‌های صنعتی بسته شده است. عزیزمحمدی گفت: در شهرک‌های صنعتی بزرگ مثل شمس‌آباد

در زیرساخت‌ها مثل برق و آب مشکل داریم که در این زمینه طرح‌هایی در دست اجراست. در ادامه نوده فراهانی، عضو هیأت مدیره شهرک صنعتی شمس‌آباد درخصوص مشکلات واحدهای صنعتی تصریح کرد: با کنترل واردات و قاچاق، ما الان در بازار مشکل نداریم و مشکل ما جذب نیروی انسانی است. او گفت: یکی دیگر از مشکلات این است که مصوبات ستاد تسهیل و رفع موانع تولید توسط بانک‌ها، بیمه و سازمان مالیات اجرا نمی‌شود. نوده فراهانی بیان کرد: مشکل دیگر این است



که متناسب با افزایش تولید و توسعه زیرساخت‌ها تامین نمی‌شود، ۱۰ سال است که طرح انتقال آب به شهرک صنعتی شمس‌آباد مطرح شده، اما هنوز اجرا نشده است.

عزیزمحمدی معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی با اشاره به خروج حدود ۱۰ هزار واحد تولیدی از چرخه تولید گفت

راکدشدن واحدهای تولیدی و صنعتی علل مختلفی از جمله کمبود نقدینگی، نیاز به نوسازی ماشین‌آلات و تجهیزات، شیوع کرونا و نبود بازار دارد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی گفت: از ابتدای امسال تاکنون ۸۸۸ واحد صنعتی و تولیدی را کد به چرخه تولید بازگشته‌اند که ۱۵ هزار اشتغال مستقیم را به همراه داشته است. او تأکید کرد: براساس برنامه‌ریزی انجام گرفته در وزارت صمت تا پایان سال این میزان به ۲ هزار واحد صنعتی ارتقا می‌یابد. او ادامه داد: برگشت به تولید واحدها با تلاش خود کارآفرینان و همراهی وزارت صمت و سازمان صنایع کوچک حاصل شده است. معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی افزود: استقبال برای سرمایه‌گذاری در تولید و صنعت در شهرک‌های صنعتی نسبت

مراکز نوآوری در استان‌های ساحلی ایجاد می‌شود



دریا یکی از ظرفیت‌های مهم فناوری‌های مهم فناوری‌ها است که در اختیار کشورها قرار دارد. بستری بزرگ برای توسعه و رونق دادن به کسب‌وکار بومیان منطقه. راه‌اندازی مراکز نوآوری در استان‌های ساحلی هم یکی از روش‌هایی است که می‌تواند به شکوفایی اقتصادی در این مناطق کمک کند. طرحی که با تلاش گروه دریایی ستاد توسعه فناوری‌های فضای و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اجرایی می‌شود. در این طرح قرار است مراکز نوآوری در استان‌های ساحلی کشور با هدف ایجاد و تقویت زیست‌بوم نوآوری و کارآفرینی راه‌اندازی شود. به نحوی که هسته‌های فناور مستقر در این مراکز با حمایت و آموزش‌های لازم زمینه‌ساز ایجاد کسب‌وکارهای جدید و شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان و صنایع نرم و خلاق در آینده شوند.



دریچه

مشکلات واردات غیراصولی کالاها IT به کشور

اینطور به نظر می‌رسد که رفتار بسیاری از مصرف‌کنندگان و متقاضیان این تجهیزات به پیش از کرونا بر نمی‌گردد. وقتی تجربه آموزش آنلاین وجود دارد و بسیاری از کلاس‌ها و خصوصاً آموزش‌های نظری را می‌توان به شکل آنلاین برگزار کرد، ممکن است برخی ترجیح دهند که دیگر حضور فیزیکی برای این خدمات را تجربه نکنند.

وی با تأکید بر اهمیت کالای فناوری اطلاعات اظهار داشت: در حال حاضر آموزش دانش‌آموزان از طرق اینترنت و بستر نرم‌افزار شاد در حال برگزاری است، اما طبق اعلام آموزش و پرورش هنوز ۳.۵ میلیون دانش‌آموز نتوانستند به سیستم شاد وصل شوند و این به دلیل کمبود تجهیزات است، یعنی یا تجهیزات ندارند یا بستر اینترنت فراهم نیست.

اینجا مواردی است که بخش خصوصی باید برای آن تلاش کند انجام دهد و نیاز کشور را به شکل مشخص و معین به حاکمیت انتقال دهد. عضو کمیسیون سخت‌افزار سازمان نظام صنفی رایانه‌ای با بیان اینکه ایران از نظر جغرافیایی مرزهای متعددی دارد و کالا ممکن است به هر طریقی وارد شود که اصلاً استاندارد و اصولی نیست، افزود: اما ما می‌خواهیم کالاها مورد نیاز از مبادی قانونی و رسمی وارد کشور شود و قاچاق ارز صورت نگیرد. اگر این کالاها از مبادی قانونی وارد شود، دولت هم می‌تواند براساس تعرفه‌ها و قوانین خودش، محصولات را کنترل کند و همه چیز از مسیر و روال درست حرکت می‌کند، اگر نه شاهد واردات قاچاقی این کالاها خواهیم بود.

توسلی ادامه داد: صلاح در این است که شرکت‌های واردکننده و تولیدکننده تجهیزات سخت‌افزاری حمایت شوند که بتوانند نیاز کشور را برطرف کنند و بخش صنفی باید برای تأمین این موارد با حاکمیت تعامل کند. اگر ارز کم است، بخشی از صادراتی می‌تواند ارز خود را در اختیار واردکنندگان و تولیدکنندگان محصول IT بگذارد، زیرا این کالاها مورد نیاز روزمره مردم است. در شرایطی که قدرت خرید مردم به اندازه نرخ ارز بالا نرفته است، باید راه‌هایی را پیدا کرد که بتوان با قیمت‌های مناسب‌تر و کیفیت معقول، کالا را عرضه کرد. در غیر این صورت بازار به سمت عرضه کالاها دست‌دوم و بی‌کیفیت می‌رود.

وی تأکید کرد: آینده متعلق به تکنولوژی ICT است و با توسعه فناوری، حاکمیت هم منافع خواهد شد. تجهیزات IT و صنعت ICT در رشد تولید ناخالص ملی و از طرفی در ایجاد اشتغال بسیار مؤثر است. هر روز یک اپلیکیشن جدید وارد بازار می‌شود که اگر موفق شوند، می‌توانند خدمات بهتری به مصرف‌کننده بدهند. البته ما همچنان با دنیا خیلی فاصله داریم، اما می‌توانیم با استفاده از این ابزار و تجهیزات، پایه‌های دنیا پیش برویم و رشد کنیم.

عضو هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای درخصوص مشکلاتی که واردات غیراصولی و غیراستاندارد کالاها فناوری اطلاعات (IT) برای کشور به همراه دارد، گفت ما می‌خواهیم کالاها مورد نیاز از مبادی قانونی و رسمی وارد کشور شود، زیرا در صورتی که همه چیز از مسیر درست حرکت نکند، شاهد واردات قاچاق کالاهایی خواهیم بود که ممکن است کیفیت نداشته باشد، دست دوم باشد و از نظر امنیت ایجاد خطر کند و ارز هم به شکل قاچاق از کشور خارج شود. به گزارش مهر، وی با اشاره به مشکلات تحریمی در سال‌های گذشته گفت: کالاهای IT تکنولوژی بالایی دارند و دانش فنی آنها

در دست ۳ تا ۵ کشور در دنیا است. سازنده CPU در دنیا دو شرکت بزرگ اینتل و ای‌ام‌دی هستند، سازنده رم و هارد هم در دنیا انگشت‌شمار است و بسیاری دیگر از کشورها هم خودشان این کالاها را تولید نمی‌کنند، بلکه کالاها را از تک‌رکاب وارد می‌کنند. این در حالی است که در کشور ما روزبه‌روز فشار تحریم بیشتر شده و ما به مشکلات ارزی متعددی برخورد کرده‌ایم که شامل واردات کالاها ساخته‌شده و قطعات می‌شود.

توسلی با بیان اینکه ورود کرونا به کشور از سال گذشته و قرنطینه و دورکاری، ارزش و اهمیت کالای فناوری اطلاعات و اینترنت را بیش از پیش برای همه مردم و خصوصاً حاکمیت مشخص کرد، گفت: در حال حاضر امکانات مورد نیاز خانه پس از آب، برق و گاز، اینترنت است. اینترنت هم نیاز به تجهیزات سخت‌افزاری دارد و این تجهیزات هم باید وارد کشور شود. مجموعه‌ای از تجهیزات سخت‌افزاری از جمله سرور و استوریج مورد نیاز است تا بتوان از اینترنت و خدمات آن بهره گرفت.

عضو هیأت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای ادامه داد: در دوران کرونا که

بسیاری از افراد در منزل دورکاری کردند، اینترنت و تجهیزات سخت‌افزاری به کمک‌شان آمد. آموزش آنلاین، جلسات دورکاری، فروشگاه‌های آنلاین، تاکسی‌های اینترنتی، بانکداری آنلاین، از طریق اینترنت و تجهیزات سخت‌افزاری اتفاق می‌افتد و بدین ترتیب در زمان شیوع کرونا بخش زیادی از کارها از راه دور و با استفاده از کامپیوتر و تجهیزات انجام شده است. ما درخواست بالای کامپیوتر با وب‌کم را داریم و حتی سازمان‌های دولتی که قبلاً به دلیل مسائل امنیتی وب‌کم نمی‌خواستند، اکنون برای برگزاری جلسات آنلاین، تقاضای وب‌کم دارند.

توسلی با بیان اینکه ویروس کرونا نشان داد فناوری اطلاعات چه خدمتی به جامعه می‌کند و تا چه حد تجهیزات کامپیوتری جلوی توسعه ویروس را گرفته است، گفت: هرچند همچنان آمار ناخوشایندی از شیوع کرونا داریم، اما بسیاری از کارهای ما در بستر اینترنت انجام می‌شود. امیدواریم واکسن کرونا هرچه زودتر آماده شود، با وجود این،

گسترش فعالیت‌های پژوهشی؛ حمایت از ۴ حوزه علوم شناختی شتاب می‌گیرد

بر ارتقا و توانبخشی شناختی در رده سنی بزرگسالان (۱۸ سال به بالا) منتشر می‌کند.

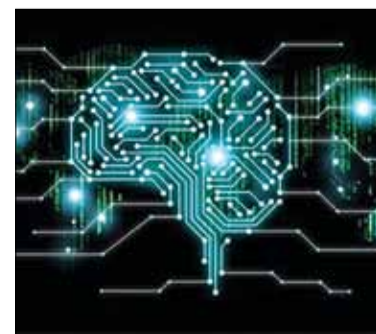
توانبخشی شناختی افراد دچار آسیب برای دستیابی به سطح مطلوب سلامتی، کاهش تأثیر مشکلات آنها در زندگی روزمره، کمک به بازگشت به زندگی عادی و کاهش افت عملکردهای شناختی از موضوعات مورد توجه در آن است.

از سوی دیگر به منظور افزایش هم‌افزایی پایان‌نامه‌ها و رساله‌های دانشجویی در راستای تحقق اهداف مصوب در حوزه علوم شناختی در پانزدهمین فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی، تشکیل هسته‌های تحقیقاتی تحت عنوان طرح‌های دسته «ج» مورد توجه قرار دارد. تشکیل هر هسته تحقیقاتی از طریق تعریف مجموعه‌ای از پایان‌نامه‌های کارشناسی ارشد و دکترا که رسیدن به یک هدف مشترک و مشخص در حوزه شناختی پیگیری می‌شود.

ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی با هدف گسترش فعالیت‌های پژوهشی، شکل‌گیری هسته‌های تحقیقاتی، ارتقا و توانبخشی شناختی، پرورش کارکردهای اجرایی و نیز علوم اجتماعی محاسباتی با رویکرد شناختی به طور هم‌زمان در پاییز امسال چهار فراخوان منتشر می‌کند.

این فراخوان‌ها در قالب فراخوان پانزدهم و به طور مستقل اعلام می‌شوند و اطلاعات هر چهار فراخوان در سایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری قرار گرفته است. این فراخوان‌ها حوزه‌های علوم اجتماعی محاسباتی با رویکرد شناختی، پرورش کارکردهای اجرایی، ارتقا و توانبخشی شناختی و نیز طرح‌های دسته (ج) ترکیب پایان‌نامه‌ها را شامل می‌شوند.

همچنین بازگذاری فرم‌های پروپوزال این فراخوان‌ها در سایت ستاد از اول تا پانزدهم آذرماه است. ستاد پانزدهمین فراخوان حمایت از طرح‌های پژوهشی را با تمرکز





طرح‌های فناورانه حوزه معدن سرمایه‌گذار جذب می‌کند

یک شتاب‌دهنده تخصصی در حوزه معدن، متالورژی و مواد پیشرفته با نام صدر فردا راه‌اندازی شد؛ اقدامی با همکاری ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری و حمایت شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین (تاسیکو) تا شاهد توسعه زیست‌بوم نوآوری حوزه مواد و متالورژی در کشور باشیم.

شتاب‌دهنده صدر فردا، پس از ارزیابی‌های چند مرحله‌ای طرح‌ها و توانمندی‌های شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان فعال در حوزه معدن، متالورژی و مواد پیشرفته، مجموعه‌های دارای پتانسیل تجاری‌سازی را پذیرش و مورد حمایت قرار داده است.

یادداشت



فرهنگ‌سازی به یاری توسعه حوزه گیاهان دارویی می‌آید

می‌شود. تهیه و تدوین بخش‌هایی در خصوص مبانی، ارزش‌ها، فرهنگ، آداب و میراث پزشکی سنتی به کتاب‌های درسی آموزش و پرورش نیز یکی دیگر از فعالیت‌های این کارگروه را شامل می‌شود.

طراحی، تدوین و اجرای برنامه توانمندسازی گروه‌های شاخص و مرجع در زمینه‌های طب سنتی و داروسازی سنتی به‌منظور ایفای نقش برای آگاه‌سازی عمومی و ترویج و ترویج سبک زندگی سالم بر مبنای تعالیم اسلامی منطبق بر طب سنتی نیز برخی دیگر از اهدافی است که کارگروه در راستای تحقق سیاست‌های ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی دنبال می‌کند. در برنامه‌های آموزش عمومی مردم نیز با استفاده از ظرفیت‌های رسانه ملی، مطبوعات، مساجد، اماکن مذهبی، مراکز سلامتی و سایر اماکن عمومی و با استفاده از روش‌های اطلاع‌رسانی و آگاه‌سازی عمومی، برنامه‌های ترویجی در راستای فرهنگ‌سازی انجام می‌شود. ترویج رعایت اصول شش‌گانه سلامت مکتب طب سنتی در میان احداث جامعه، طراحی و استقرار و ترویج الگوی سلامت مادر و کودک بر اساس آموزه‌ها و تعالیم اسلامی منطبق بر طب سنتی، مطالعه و ترویج مبانی سلامت جنسی و اجتماعی بر اساس آموزه‌های اسلامی منطبق بر طب سنتی و تشکیل بانک اطلاعاتی داروهای سنتی در دسترس و ایجاد سامانه ثبت داروهای سنتی و طبیعی و ارائه اطلاعات دارویی نیز بخش دیگری از برنامه‌های این کارگروه را شامل می‌شود. ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری تاکنون طرح‌های فناورانه پرتعدادی را در این حوزه در سراسر کشور اجرایی کرده است. در حال حاضر صدها شرکت دانش‌بنیان، خلاق، فناور و استارت‌آپی در صنعت گیاهان دارویی مشغول به کار هستند.

فرهنگ‌سازی از موضوعات مهم در گسترش مصرف گیاهان دارویی و داروهای تهیه شده از فرآورده‌های گیاهی است. ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری نیز با تشکیل کارگروهی این موضوع را مورد توجه قرار داده است تا سیاست‌های ترویجی این حوزه در ۴ گروه گوناگون پیگیری شود.

کارگروه تشکیل شده در این ستاد بر اساس راهبرد ترویج و فرهنگ‌سازی سند ملی گیاهان دارویی و طب سنتی به ترویج و اطلاع‌رسانی عمومی و تخصصی در صنعت گیاهان دارویی و طب سنتی توجه دارد.

مخاطبان این کارگروه را طیف وسیعی از مردم تشکیل می‌دهند. به صورت کلی می‌توان این مخاطبان را به چهار دسته دانش‌آموزان، دانشجویان، مدیران و عموم مردم تقسیم‌بندی کرد.

ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری اهداف و وظایف مختلفی برای این کارگروه تعریف کرده است. استفاده از ظرفیت رسانه ملی و حمایت از اطلاع‌رسانی در رسانه‌های عمومی و برگزاری نمایشگاه‌ها و جشنواره‌های ملی و بین‌المللی در حوزه گیاهان دارویی، یکی از این اهداف است.

کارگروه ترویج و فرهنگ‌سازی در حوزه گیاهان دارویی، همچنین استفاده از ظرفیت آموزش و پرورش برای ترویج اهمیت گیاهان دارویی در سطح آموزش ابتدایی تا متوسطه را مورد توجه قرار داده است و در این راستا برنامه‌های گسترده‌ای با همکاری این نهاد اجرایی شده است.

برگزاری مسابقات دانش‌آموزی یکی از این برنامه‌ها است.

فرهنگ‌سازی و اصلاح نگرش جامعه نسبت به جایگاه طب سنتی و استقرار و ترویج روش زندگی و تغذیه سالم بر اساس آموزه‌های این طب نیز یکی دیگر از محورهای است که بر اساس آن فرهنگ‌سازی انجام

با نرم‌افزار بومی؛ نظارت بر بستر شبکه ممکن شد

مدیرعامل شرکت پارس فرانکر پرداز از ارائه راهکارهای جامع و کارا، برای افزایش بهره‌وری، امنیت و ضریب اطمینان سیستم‌های نرم‌افزاری و شبکه سازمان‌ها گفت و ادامه داد: فعالان فناور این شرکت همچنان تلاش دارند با نوآوری، جدیدترین و بهینه‌ترین راهکارها را در پاسخ به مدیران فناوری اطلاعات ارائه کنند.

وی با اشاره به صرفه مالی و کارایی بالاتر نمونه داخلی این نرم‌افزار گفت: اگرچه این محصول نمونه‌های مشابه خارجی دارد ولی تمامی نمونه‌های خارجی اشکالاتی دارند. اولاً هیچ‌گونه خدمات پشتیبانی به مشتریان ایرانی ارائه نمی‌دهند. همچنین ارائه‌کنندگان خارجی این نرم‌افزارها، راهکارهای پیاده‌سازی ارائه نمی‌دهند. نمونه‌هایی همچنین برای شبکه‌های بسیار بزرگ طراحی شده‌اند و امکانات پشتیبانی ندارند.

عباس‌زاده با بیان اینکه علاوه بر اینکه خدمات مشاوره و پشتیبانی ارائه می‌شود و امکان سفارشی‌سازی وجود دارد، ادامه داد: نمونه کامل نرم‌افزار وابسته به تعداد سرویس گیرندگان به طور میانگین ۳ میلیون تا ۵۰۰ میلیون ریال و ساده‌ترین نمونه آن ۲۰۰ میلیون ریال به مشتری ارائه می‌شود که با یک دهم قیمت نمونه خارجی هزینه دارد.

این فعال فناور، وجود نیروی انسانی دانش‌آموخته را یک چالش جدی برای شرکت‌های فناور دانست و گفت: فارغ از بحران‌هایی که کشور با آن مواجه است، شرکت‌ها بیش از هر چالشی با کاستی نیروی متخصص روبه‌رو هستند. به ویژه شرکت‌هایی که در شهرستان‌ها فعالیت می‌کنند، بیش از دیگر شرکت‌ها دچار این مشکل هستند. این مشکل می‌تواند با طرح‌های مهارت‌ورزی و کارورزی در شرکت‌ها حل شود.

شبکه‌های رایانه‌ای راه نفوذ خود را به تمامی صنایع، سازمان‌های دولتی و خصوصی باز کرده‌اند و یک رکن اصلی در کارایی ساختار و ارائه خدمات به شمار می‌رود. اگر این شبکه‌ها به هر دلیلی دچار قطعی یا اختلال شوند، حجم قابل توجهی از خدمات با مشکل مواجه می‌شود؛ چالشی جدی که صرف هزینه‌های هنگفت و نارضایتی را در پی خواهد داشت.

سخت‌افزارها و نرم‌افزارهای مدیریت و نظارت بر امنیت شبکه، راهکاری برای جلوگیری از بروز چنین مشکلاتی است. با توجه به اینکه ناظر انسانی نمی‌تواند به صورت تمام وقت تمامی بستر را نظارت کند، نرم‌افزارهایی که لحظه‌ای و تمام‌وقت سلامت تمامی تجهیزات و رسانه‌های ذخیره‌سازی را نظارت کنند و مشکلات را با جزئیات گزارش دهند و به حل مشکل و تحلیل آن بپردازند، راهکاری اثربخش برای جلوگیری از حل این مشکلاتند.

نمونه غیربومی این نرم‌افزارها اما علاوه بر گرانی و در دسترس نبودن، به مشکلات گوناگونی از جمله ناسازگاری با سامانه‌های داخلی دچار هستند، اما یک شرکت داخلی با طراحی و پیاده‌سازی نرم‌افزاری در حوزه امنیت شبکه این مشکل را برطرف کرده است. بهروز عباس‌زاده، مدیرعامل شرکت پارس فرانکر پرداز با اشاره به فعالیت فناوران این مجموعه در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات گفت: ما این خدمات فناورانه را بر بستر شبکه در قالب ارائه نرم‌افزارها و راهکارهای امنیت ارائه می‌کنیم.

این فعال فناور با اشاره به تولید نرم‌افزاری برای نظارت بر بستر شبکه و منابع مراکز داده گفت: نرم‌افزار که به اختصار ماینیتورینگ شبکه است، تمامی بسترهای نرم‌افزاری و سخت‌افزاری را نظارت می‌کند و در صورت بروز اختلال، آن را ثبت می‌کند و دلایل را مورد بررسی قرار می‌دهد.

ترامپ به زودی امتیازات ویژه پروفایل توئیتر خود را از دست می‌دهد

دونالد ترامپ به زودی امتیازات ویژه‌ای را که توئیتر به پروفایل رهبران دنیا و رؤسای جمهور اعطا می‌کند از دست خواهد داد. توئیتر تأیید کرد که با پروفایل ترامپ پس از اتمام رسمی دوران ریاست جمهوری مثل پروفایل‌های معمولی رفتار خواهد شد و ارسال مطالب خشونت‌آمیز و حاوی مطالب نادرست در مورد رأی‌گیری با پاندمی کرونا ممنوع می‌شود. توئیتر سیاست ویژه‌ای را برای رهبران و برخی از مقامات رسمی دنیا تدارک دیده که اجازه می‌دهد محتوای ناقض قوانین این شبکه مطابق با قانونی به نام منافع عامه (Public Interest) همچنان قابل رؤیت باشند.

سخنگوی توئیتر در این رابطه بیشتر توضیح می‌دهد: «رویکرد توئیتر در قبال رهبران دنیا، کاندیدها و مقامات رسمی مبتنی بر این اصل است که مردم بتوانند حق انتخاب دیدن مطالبی که رهبران‌شان به اشتراک می‌گذارند را داشته باشند. این یعنی ممکن است ما در مورد برخی پست‌ها اظهار بدهیم یا آنها را برچسب‌گذاری کنیم و یا تعامل و درگیری کاربران با آنها را محدود



برچسب‌گذاری کرد. چند روز بعد او توئییت دیگری ارسال کرد که توئیتر آن را به خاطر ترویج خشونت برچسب‌گذاری کرد، اما نکته این است که توئییت‌ها همچنان قابل دسترسی بوده و حذف نشده‌اند.



ستگی کامل تسلا فاصله داشتیم

از ۶۳ هزار دستگاه مدل ۳ در هر ۱/۴ سال ستگی از فناوری‌ای تحت نام «Autonomy» سیل عظیمی از سرمایه‌روانه تسلا شده و از بافتی جدید را در راستای ایجاد سایت‌های ست بازارهای مختلف سرمایه‌گذاری کرد. متن ظرفیت تولید گازهای گلخانه‌ای به دیگر در شاتگهای چین به ظرفیت تولید ۱۵۰ هزار

دستگاه مدل ۳ در سال خواهد رسید و ظرفیت تولید سالانه این خط تولید با اضافه کردن مدل Y به ۲۵۰ هزار دستگاه در سال افزایش می‌یابد.

ماسک در رابطه با دیگر شرکت خود یعنی SpaceX نیز توئییت کرده که اصلاً انتظار رشد سهام آن به این سرعت را نداشته است، اما از آنجا که بشر نیاز دارد تا ۱۰ تا ۲۰ سال آینده بر روی ماه قدم بگذارد، این افزایش رشد سهام به نوعی کمک بشردوستانه است.

ماسک در حدود ۱۱ میلیارد دلار بسته جبران خسارت برای مقابله با ویروس کرونا را دریافت کرده این در حالی است که با کاهش دستمزد کارمندان و کارگران خود با خشم آنها رو به رو شده است. این شرکت حتی بسیاری از کارگران خود را پیش از پایان قرنطینه عمومی در ایالت کالیفرنیا و محل تولید این شرکت در فریمونت به کار دعوت کرده است.

جزییات بسته‌های جدید اشتغال وزارت کار

بسته‌های جدید توسعه اشتغال با هدف حفظ نیروهای کار و ایجاد مشاغل جدید با کمترین هزینه از سوی وزارت کار در حال تدوین است.

به گزارش ایسنا، وزارت کار برای اجرایی شدن برنامه ششم توسعه و تحرک‌بخشی در بازار کار و توسعه اشتغال برنامه‌های مختلفی را در دستور کار دارد که طرح کارورزی دانش‌آموختگان دانشگاهی، طرح معافیت‌های بیمه کارفرمایی، طرح مهارت‌آموزی در محیط واقعی کسب و کار، یارانه دستمزد و برنامه تامین مالی خرد از جمله آنها به شمار می‌رود.

حفظ نیروی کار و مشاغل جدید رویکرد وزارت کار

این برنامه‌ها ضمن حفظ و صیانت از اشتغال موجود و آسیب‌پذیر از طریق توانمندسازی و ارائه آموزش‌های شغلی و مهارتی، ارائه کمک‌های بلاعوض، استفاده از منابع و هزینه‌های جاری و سرمایه در گردش یا استفاده از کمک‌های فنی و اعتباری و منابع سرمایه‌ای در حوزه‌های مختلف به توسعه اشتغال پایدار و جدید در قالب ظرفیت‌سازی کسب و کارها، تقویت زنجیره ارزش و سرمایه‌گذاری‌های مولد منجر می‌شود. عیسی منصوری، معاون اشتغال وزیرکار در گفت و گو با ایسنا، می‌گوید: این طرح‌ها و اقدامات با هماهنگی سازمان برنامه و بودجه کشور و همکاری سایر دستگاه‌های اجرایی اعم از ستادی و استانی در حال اجرا است و وزارت کار از برنامه‌های اجرایی مبتنی بر الگوهای توسعه در استان‌ها که در جهت تحقق اهداف اشتغال ارائه شود، حمایت می‌کند.

وی از تدوین بسته‌های جدید اشتغال با کمترین هزینه ایجاد خبر داده و می‌گوید: مجموعه سیاست‌های وزارت کار با تدوین بسته‌های جدید در جهت ایجاد تغییرات لازم در بازار کار و کیفیت عرضه نیروی کار دنبال می‌شود و هدف از اجرای آن، ایجاد تحرک در بازار کار، تعادل در عرضه و تقاضای بازار و توسعه اشتغال با تقویت و ایجاد مهارت‌های جدید است.



مهارت‌های جدید است.

کارگاه برندینگ

فروش آنلاین برند دیور در اسنپ چت
به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل علی

با رسیدن به ماه‌های پایانی سال میلادی تمایل مشتریان برای خرید به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. امسال به دلیل شرایط ناشی از کرونا برندها سرمایه‌گذاری بسیار زیادی بر روی فروش آنلاین کرده‌اند. در این میان برند دیور نیز به دلیل شرایط کرونایی جاری اقدام به حضور در شبکه‌های اجتماعی و فروش آنلاین در آنها کرده است. اسنپ چت در طول به‌روز رسانی‌های اخیرش امکانات جذابی برای برندها در زمینه فروش آنلاین فراهم کرده است. همین امر توجه بازاریاب‌های دیور برای فروش ویژه کریسمس را جلب کرده است. افکت‌های جدید اسنپ چت برای برندها امکان طراحی فیلترهای واقعیت افزوده و هدایت کاربران به سوی فروشگاه رسمی‌شان را فراهم کرده است بنابراین بازاریابی و تبلیغات در اسنپ چت دیگر برای تعامل نزدیک با مخاطب هدف نیست. در این میان بحث تاثیرگذاری مستقیم بر روی مخاطب هدف و فروش بیشتر نیز مطرح است.

نخستین اقدام برند دیور برای فروش در اسنپ چت مربوط به مدل محبوب اسنیکرز B۲۷ است. این مدل از اسنیکرزهای دیور در طول سال‌های اخیر محبوبیت بسیار زیادی در میان مشتریان نسل جوان پیدا کرده است بنابراین استفاده از آن برای بازاریابی در بازه زمانی منتهی به کریسمس مزیت بالایی برای دیور خواهد داشت. بسیاری از برندهای فعال در عرصه مد و پوشاک با هدف مقابله موثر با شرایط کرونایی اقدام به کاهش تولیدات‌شان کرده‌اند. در این میان کریسمس اهمیت بسیار زیادی از نظر بازاریابی موقعیت قبلی در بازار دارد. اسنپ چت به دلیل رونمایی تازه از امکان فروش کسب و کارها بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاری برندها را به خود جلب کرده است.

دیور از نظر سرمایه‌گذاری بر روی اسنپ چت برای بازاریابی و فروش یکی از آخرین برندهای فعال محسوب می شود. امروزه بسیاری از برندها در اسنپ چت فعالیت بازاریابی و تعامل با مشتریان دارند. نکته مهم در این میان جهت‌گیری دیور براساس ضرورت ناشی از کروناست. در غیر این صورت دیور علاقه بسیار اندکی برای فعالیت بازاریابی جدی در اسنپ چت داشت. اکنون با توجه به شرایط کنونی سرمایه‌گذاری حتی بیشتر دیور در اسنپ چت نیز قابل پیش‌بینی خواهد بود.

منبع: mobilemarketer.com

همکاری اپل و مایکروسافت

به قلم: ماریان اسلاو خبرنگار
مترجم: امیر آل علی

پلتفرم‌های استریم نظیر نتفلیکس، اپل تی وی و اسپاتیفای برای پیشرفت به همکاری با برندهای مختلف نیاز داشته و در این رابطه اپل پس از عقد قرارداد با سونی برای حضور در جدیدترین پلی استیشن و تلویزیون‌های هوشمند این شرکت، هم‌اکنون با مایکروسافت برای سری ایکس باکس، وارد همکاری شده است. نکته جالب این طرح، امکان استفاده رایگان از سرویس اپل برای مدت یک هفته است که بدون شک در جلب اعتماد سریع‌تر، تاثیرگذار خواهد بود. در این راستا به نظر می‌رسد که اشتراک ماهانه آن ۵ دلار خواهد بود، با این حال این اشتراک تنها برای برنامه‌های جدید نبوده و با دریافت آن، به ارزشی سال‌های قبل نیز دسترسی خواهید داشت. سایر اخبار منتشرشده نیز حاکی از آن است که این قرارداد، شروع همکاری بلندمدتی خواهد بود که تا چند ماه آینده سایر بخش‌های آن معرفی خواهد شد.

منبع: phonearena.com

چشم‌انداز جذاب بنتلی برای سال ۲۰۳۰

به قلم: جف پرژ خبرنگار
مترجم: امیر آل علی

امروزه مسئله محیط زیست به ترند اول برندهای مطرح جهان تبدیل شده است. در این راستا صنعت خودروسازی، به عنوان یکی از متهم‌های آلودگی هوا و محیط محسوب شده و به همین خاطر نیز برندهایی نظیر تسلا، موفق شده‌ان تا با رشدی چشمگیر همراه باشند. در این رابطه بنتلی نیز عنوان کرده است که تا سال ۲۰۳۰، تمامی تولیدات این شرکت کاملا برقی خواهد شد. این امر به معنای آن است که تا آن زمان، دیگر خودروهای بنزینی، محبوبیت چندانی را نخواهند داشت. درواقع به نظر می‌رسد که تا ۱۰ سال دیگر، این اتفاق برای اکثر برندهای بزرگ خودروسازی نیز رخ دهد. در این راستا ذکر این نکته ضروری است که این شرکت انگلیسی از سال ۱۹۱۹ در زمینه تولید خودروهای لوکس فعالیت داشته و هم‌اکنون تحت مالکیت فولکس واگن قرار دارد، با این حال جرقه ایجاد چنین سیاستی به نظرسنجی سال گذشته این شرکت برمی‌گردد که براساس آن بیش از ۵۵ درصد مشتریان، تمایل دارند که در آینده این شرکت خودروهای برقی تولید نماید. بدون شک در صورت اجرای درست این طرح، بنتلی نیز به صف برندهایی اضافه خواهد شد که خود را به تولید کربن صفر رسانده‌اند که اقدامی بزرگ و قابل تحسین محسوب می‌شود.

منبع: com.motorl



بررسی نحوه هزینه‌های مالی با تمرکز بر تبلیغات موبایلی

چرا تبلیغات موبایلی برای کسب و کارها الزامی است؟



اگر کسب و کار شما دارای بودجه مناسب برای بازاریابی و تبلیغات است، استفاده از ابزارهایی نظیر Hootsuite گزینه منطقی خواهد بود. امروزه بسیاری از برندها در فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف در عمل از ابزارهای حرفه‌ای استفاده می‌کنند. پرداخت هزینه برای عضویت در ابزارهای حرفه‌ای شاید در نگاه نخست دشوار باشد، اما در مقایسه با مزیت‌های استفاده از آنها منطقی جلوه می‌کند.

تمرکز بر روی مخاطب هدف مشخص

بازاریابی و تبلیغات برای تمام کاربران هرگز موفقیتی برای برندها به همراه ندارد. اگر یک کسب و کار به دنبال سرمایه‌گذاری مناسب روی تبلیغات موبایلی است، باید مخاطب هدف خاص‌اش را پیدا کند. این امر شامل جست‌وجو برای یافتن کاربران علاقه‌مند به حوزه فعالیت برند است. بدون تردید در ابتدا این فرآیند دشواری‌های بسیار زیادی به همراه دارد، اما به تدریج برندها در زمینه کاربست شیوه‌های بازاریابی در این حوزه مهارت بیشتری پیدا خواهند کرد.

یکی از مثال‌های مناسب در زمینه تبلیغات براساس هدف گذاری بر روی مخاطب مشخص مربوط به بانک چیس است. این بانک با سرمایه‌گذاری مناسب بر روی یافتن مخاطب هدف علاقه‌مند به فعالیتش موفق به کاهش ۴۰۰ هزار دلاری هزینه‌های تبلیغاتی‌اش شد. امروزه بسیاری از کسب و کارها با مشکلات مالی گسترده مواجه هستند بنابراین کاهش هزینه‌های برند باید در دستور کار تمام آنها قرار گیرد. بخش تبلیغات به دلیل اهمیتش برای برندها همیشه دارای بودجه‌های قابل ملاحظه‌ای است. اگر یک کسب و کار توانایی کاهش هزینه‌های بازاریابی و تبلیغاتش را داشته باشد، بخش قابل ملاحظه‌ای از هزینه‌های مالی‌اش کاهش می‌یابد.

تبلیغات در گوشی‌های هوشمند سختی‌های بسیار زیادی به همراه دارد. بسیاری از کاربران اعتماد زیادی به برندها در فضای تبلیغات موبایلی ندارند. این امر نیازمند سرمایه‌گذاری و شکیبایی برندها برای جلب اعتماد مشتریان است. اگر کسب و کارها نسبت به ایجاد تغییر در نحوه فعالیت‌شان در حوزه تبلیغات موبایلی اقدام نکنند، به زودی با مشکلات مالی فزاینده‌ای مواجه خواهند شد.

منبع: clickz.com

به بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف براساس شیوه‌های مختلف مهارت دارند. نکته مهم در این میان امکان تشخیص خدمات تقلبی برخی از موسسه‌های بازاریابی و تبلیغات است. خرید فالور، لایک یا بازدید فیک از محتوای تبلیغاتی همیشه برندها را وسوسه می‌کند. بهترین راهکار برای رهایی از چنین وسوسه‌هایی توجه به نتیجه اقدامات مشابه است. بسیاری از برندها در طول بازه‌های زمانی طولانی اقدام به خرید فالور می‌کنند. نتیجه این امر کاهش اعتماد مخاطب هدف به برند موردنظر است. شاید یک برند نسبت به خرید فالور فیک احساس مناسبی داشته باشد، اما کاربران به سادگی امکان تشخیص ماهیت تقلبی فعالیت برند موردنظر را دارند. این امر شرایط دشواری برای برندها از نظر فعالیت و بازاریابی ایجاد می‌کند.

اتکا بر توانایی‌های کسب و کار برای بازاریابی و تبلیغات بهترین راهکار برای مقابله با شرایط کنونی است. متأسفانه بسیاری از برندها نسبت به این امر مهم توجه کافی ندارند بنابراین به طور مداوم با مشکلاتی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مواجه می‌شوند.

توجه به داده‌های معتبر

تبلیغات برای پلتفرم گوشی‌های هوشمند، درست مانند هر فعالیت تبلیغاتی، نیازمند دسترسی به اطلاعات دقیق است. متأسفانه بسیاری از برندها نسبت به این نکته توجه لازم را ندارند بنابراین به طور مداوم با مشکلاتی از نظر تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مواجه می‌شوند. هرچه توانایی یک برند برای دسترسی به داده‌های دقیق در مورد کاربران و طراحی محتوای تبلیغاتی براساس آن بیشتر باشد، نتیجه نهایی فرآیند تبلیغاتش بهتر خواهد بود.

ایجاد تیم مشخص در شرکت برای گردآوری داده‌های اساسی و پردازش آنها ضروری است. بدون شک پردازش داده‌ها اغلب اوقات فرآیندی زمانبر است. بنابراین بسیاری از برندها به دنبال راهکارهای جایگزین هستند. یکی از راهکارهای مناسب در این میان استفاده از نرم‌افزارهای بازاریابی است. ابزارهای کمکی گوگل نیز در این میان کمک قابل ملاحظه‌ای به برندها می‌کند بنابراین هر کسب و کار باید اقدام به بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف با استفاده مناسب از ابزارهای در دسترس نماید.

عادت‌های انتخاب هوشمندانه محتوای بازاریابی برای مشاهده

چگونه در دنیای محتوای بازاریابی غرق نشویم؟

تمایلی برای مشاهده محتوای بازاریابی ندارند. اگر افراد بازدیدکننده صرف و بی‌هدف محتوای بازاریابی باشند، انگیزه‌شان برای تعامل با برندها به تدریج کاهش شدید خواهد یافت. نکته مهم در این میان هدف‌گذاری برای مشاهده محتوای مختلف است. این امر نقش مهمی در بهبود انگیزه کاربران برای مشاهده محتوای بازاریابی دارد. هدف اصلی ما در مقاله کنونی بررسی برخی از عادت‌های مفید برای ارزیابی و مشاهده هدفمند محتوای بازاریابی است. این امر به ما در زمینه خرید بهتر کمک خواهد کرد.

۱.مراجعه به برندهای فاقد محصول موردنیاز ممنوع

مشاهده محتوای بازاریابی باید به ما در مسیر خرید بهترین محصول کمک کند. برخی از برندها به طور سنتی فعالیتی در زمینه موردنظر ما ندارند بنابراین مراجعه به آنها فقط اتلاف وقت خواهد بود. اگر شما به دنبال خرید یک کفش ورزشی خوب هستید، مراجعه به برندهای تولیدکننده کفش‌های مجلسی یا روزانه ایده مناسبی نخواهد بود. امروزه بسیاری از مردم به دلیل شهرت برخی از برندها در زمینه‌های عمومی مانند تولید کفش یا خودرو برای نیازهای مشخص‌شان نیز به سراغ آنها می‌روند. این امر نتیجه‌ای جز سرخوردگی نسبت به محتوای موردنظر در بی ندارد.

اجازه دهید دوباره به مثال مشتری برند تارگت بازگردیم. اگر مشتریان به دنبال محصولات لوکس هستند، انتخاب تارگت یا شعبه‌های IKEA ایده جذابی نخواهد بود. برندهای فوق در زمینه عرضه محصولاتی ارزان‌قیمت شهرت دارند بنابراین مشاهده المان‌های لوکس در میان محصولات آنها چندان محتمل نخواهد بود.

۲.لغو دنبال کردن منابع مورد بی توجهی

امروزه اغلب مردم ایمیل‌های بازاریابی متعددی از سوی برند دریافت می‌کنند. شاید شما برای ثبت نام در سایت رسمی یک برند به هر دلیل تیک دریافت ایمیل یا عضویت در خبرنامه را زده باشید. در این صورت ایمیل‌های بازاریابی از سوی برند موردنظر برای شما ارسال خواهد شد. اغلب کاربران پس از مدت زمانی اندک دیگر توجهی به محصولات یک برند خاص ندارند بنابراین تداوم مشاهده آن دلیل منطقی نخواهد داشت.

متأسفانه برخی از کاربران در زمینه لغو دنبال کردن خبرنامه برندها تنبلی می‌کنند. این امر در مواقع موردنیاز موجب مشاهده طیف گسترده‌ای از محتواها از سوی کاربران می‌شود. توصیه اساسی در این میان تلاش برای تداوم عضویت در خبرنامه‌های کاربردی و لغو عضویت در نمونه‌های قدیمی یا کمتر مورد توجه است. خوشبختانه امروزه اغلب خبرنامه‌ها به سادگی امکان لغو عضویت کاربران را فراهم می‌کنند بنابراین نیازی برای تداوم دنبال کردن محتوای موردنظر از سوی کاربران وجود ندارد.

به قلم:پوریس پیفیفیر کارشناس تبلیغات دیجیتال
ترجمه:علی آل علی

براساس گزارش موسسه Bank My Cell، اکنون ۳٫۵ میلیارد نفر در سراسر دنیا از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کنند. این امر به معنای دسترسی نزدیک به نیمی از مردم جهان به گوشی‌های هوشمند و به احتمال فراوان اینترنت است. ارزش صنعت تولید گوشی‌های هوشمند در طول یک دهه اخیر به طور مداوم افزایش یافته است. اکنون ارزش این صنعت نزدیک به ۲۴۰ میلیارد دلار است. با این حساب بازاریابی و تبلیغات در گوشی‌های هوشمند اهمیت بسیار زیادی برای کسب و کارها خواهد داشت.

امروزه بسیاری از کسب و کارها به دنبال افزایش تاثیرگذاری سرمایه‌گذاری دیجیتال‌شان هستند. این امر در طول سال‌های اخیر تحولات بسیار زیادی از نظر تبلیغات به ارمغان آورده است. دنیای تبلیغات به طور مداوم دستخوش تغییرات تازه‌ای است. در این میان توانایی برندها برای تداوم تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اهمیت بسیار زیادی دارد.

همزمان با افزایش تمرکز برندها برای بازاریابی و تبلیغات دیجیتال شیوه‌های کلاهدرداری در این زمینه نیز ظاهر گشته است. امروزه بسیاری از موسسه‌های بازاریابی و تبلیغات در عمل به برندها فالور یا بازدید فیک از محتوای تبلیغاتی را تحمیل می‌کنند. این امر جو بی‌اعتمادی در عرصه تبلیغات و کسب و کار را به شدت افزایش داده است.

مسئله کنونی بسیاری از کسب و کارها تلاش برای بازاریابی و تبلیغات دیجیتال در پلتفرم گوشی‌های هوشمند و مقابله با انواع کلاهبرداری‌های رایج است. بدون تردید هر کسب و کاری ملزم به حضور در عرصه تبلیغات موبایلی است، اما در این میان باید احتیاط بسیار زیادی را لحاظ کرد. در غیر این صورت شاید نتیجه بازاریابی برندها با آنچه در ذهن دارند تفاوت منناداری نماید.

آگاهی از ریسک‌های تبلیغات موبایلی

ریسک‌های تبلیغات مبتنی بر گوشی‌های هوشمند در طول سال‌های اخیر به طور قابل ملاحظه‌ای آشکار شده است. بسیاری از برندها نسبت

به قلم:استفانی فلکسمن
کارشناس بازاریابی

امروزه اغلب مردم در معرض حجم وسیعی از محتوای بازاریابی قرار دارند. شبکه‌های اجتماعی، کانال‌های تلویزیونی و حتی بیلبوردها و هر نوع سطح کوچکی در شهر میزان محتوای متنوعی هستند. بدون تردید اغلب ما برای خرید اقدام به مشاهده محتوای بازاریابی مختلف می‌کنیم. این امر شامل مراجعه به برخی از سایت‌های معتبر و ارزیابی محتوای موجود در اکانت رسمی برندهای برتر است. اگر بدون هیچ‌گونه برنامه قبلی اقدام به مشاهده محتوای بازاریابی برندها نمایم، به زودی خودمان را غرق در محتوای موردنظر خواهیم دید. بنابراین باید راهکار بهتری برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیدا کرد.

اغلب مردم برای بازگشت از محل کار به خانه از خودروی شخصی استفاده می‌کنند. فرض کنید در مسیر بازگشت به خانه از محل کار در

آخرین روز هفته هستید. پس از رسیدن به نزدیکی به پارکینگ متوجه تمام شدن باتری گاراژ می‌شوید. این امر شما را مجبور به پارک ماشین در کنار خیابان می‌کند. بسیاری از مردم نسبت به نیازهای جاری‌شان آگاهی دقیق دارند، اما در عمل انگیزه و منبع مناسب برای رسیدگی به هه کار موردنظر را ندارند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای مردم ایجاد می‌کند.

فروشگاه تارگت به عنوان یکی از خرده‌فروشی‌های محبوب در سطح ایالات متحده شناخته می‌شود. اغلب مردم به هنگام خرید در این فروشگاه گزینه‌های ارزان‌قیمت و یاکیفیتی را مشاهده می‌کنند. یکی از تجربیات مشترک هر فروشنده‌ای در شعبه‌های تارگت مواجهه با درخواست مشتریان نسبت به ارائه محصولی لوکس‌تر است. شاید در نگاه نخست درخواست کالایی لوکس در یک خرده‌فروشی مخصوص محصولات ارزان‌قیمت عجیب باشد. این امر در یکی از تجربیات شخصی من در شعبه نیهومپشایر روی داد. یکی از مشتریان خانم از فروشنده درخواست ارزیابی وجود ظرف‌های لوکس‌تر را کرد. نکته جالب در این میان وجود ۹ نوع ظرف مختلف در قفسه‌های تارگت بود. اگرچ تارگت یک خرده‌فروشی ارزان‌قیمت و معمولی است، اما برخی از نمونه ظرف‌ها به معنای واقعی کلمه لوکس بود بنابراین دلیل درخواست مشتری موردنظر محل بحث است.

مردم برای خرید محصولات موردنیازشان اغلب انتخاب‌های دقیقی ندارند. بدون تردید مراجعه به تارگت برای خرید یک ظرف لوکس غذاخوری ایده مناسبی نیست. این امر موجب ناراضی‌تی مداوم خریدار مورد بحث در سطر فوق نسبت به محصولات موجود در قفسه تارگت شد.

مشاهده محتوای بازاریابی همیشه گیج‌کننده است. بسیاری از افراد

ایستگاه بازاریابی

دلایل و تکنیک‌های بازاریابی

۵ تکنیک بازاریابی را در این مقاله آموزشی ارائه می‌کنیم.

بازارسازی از جمله مراحل اولیه در بازاریابی است که از اهمیت زیادی برخوردار است. بسیار مهم است که بازار موردنظر خود را بسازید و بتوانید مشتریانی که مصرف‌کننده نهایی محصول شما هستند را پیدا کنید.

به نظر مشاوره بازاریابی، تنها از طریق مشتریان و گروه هدف اصلی شما هست که می‌توانید محصولات و خدمات خود را با بالاترین میزان به فروش برسانید. این موفقیت به دست نمی‌آید مگر اینکه از روش‌هایی برای تقویت استراتژی‌های بازاریابی استفاده کنید. قبل از اینکه توجه خود را به بازاریابی متمرکز کنید، باید از روش‌های بازاریابی استفاده کنید تا بازار موردنظر خود را بسازید و سپس در میان آنها به بازاریابی بپردازید. برای ساختن این بازار به تکنیک‌هایی که در ادامه همین مقاله به شما پیشنهاد می‌دهیم توجه کنید.

۱- جذب مشتریان بالقوه

برعکس فرآیند بازاریابی که در آن شرکت‌ها یا تولیدکنندگان به دنبال نگهداری مشتریان ثابت خود هستند زیرا در بازاریابی تصور بر این است که سود اصلی از طریق مشتریان ثابت و وفادار به دست می‌آید، در بازارسازی به دنبال این هدف هستیم که چگونه می‌توانیم مشتریان جدیدی را برای محصولات یا خدمات خود پیدا کنیم.

در واقع در بازارسازی به دنبال مشتریان بالقوه ای هستیم که می‌توانند تبدیل به بخشی از مشتریان بالفعل و ثابت ما شوند. برای دستیابی به این هدف، باید نیاز مشتریان را با دقت مورد شناسایی قرار دهیم. تا زمانی که ندانید محصول یا خدمات شما برای کدام گروه از افراد ضروری و لازم است نمی‌توانید بازار موردنظر خود را به دست آورید.

زمانی که به این نتیجه رسیدید که چه افرادی به محصولات شما بیش از سایرین نیاز دارند یا می‌توانند نیازمند شوند آن زمان می‌توانید اقدام به فعالیت‌های بازاریابی کنید و آن دسته از مشتریان بالقوه را نیز به سمت محصول خود جذب کنید.

۲- تولید محصولات جدید

در بازارسازی به فکر این مسئله هستیم که بازارهایی که تاکنون نداشته‌ایم را به دست آوریم بنابراین لازم است گاهی برای کسب این بخش از بازار دست به تولید محصولات جدید بزنید. زیرا این بخش از مشتریان شما به محصولات جدیدی نیاز دارند که در بین محصولات شما نیست.

به همین دلیل است که بسیاری از برندها و تولیدکننده‌ها از یک محصول شروع می‌کنند و زمانی که توانستند نفوذ و بازار موردنظر خود را به دست آورند، در ادامه برای به دست آوردن سهم زیادی از بازار به تولید محصولات متنوع‌تر می‌پردازند. پس اگر به دنبال به دست آوردن مشتریان جدید هستید لازم است محصولات خود را توسعه دهید.

۳- اختصاص فضای بیشتر

همانطور که در بالا نیز توضیح داده شد در بازاریابی به دنبال افزایش فضای خود در بازار هستیم. یعنی سعی داریم تعداد مشتریان خود را در بازار افزایش دهیم نه فقط مشتریان کنونی را حفظ کنیم بنابراین می‌توان، مهمترین سازوکار بازاریابی را افزایش فضای در بازار دانست.

۴- توجه به تقاضای پنهان

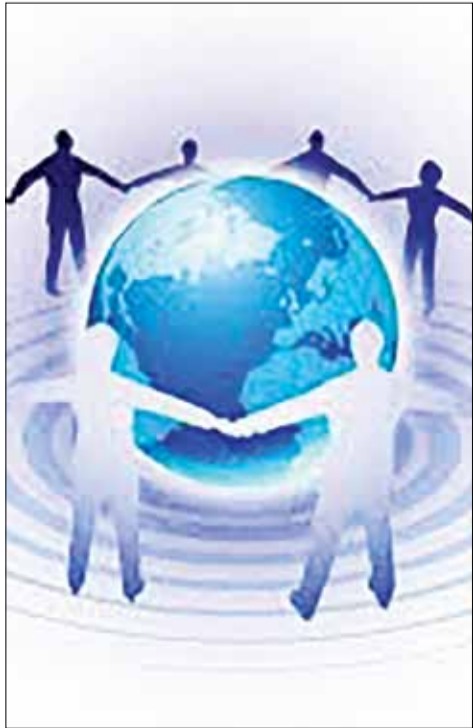
در بازاریابی باید تلاش کنید نیازهایی که مشتریان به صورت واضح نشان نمی‌دهند یا نیازهایی که حتی خود آنها نیز بی به آن نبرده‌اند را کشف کنید. کشف این موارد می‌تواند منجر به تولید محصولات جدیدی شود که در نهایت تعداد مشتریان شما را افزایش خواهد داد.

گاهی ممکن است شما مشتریانی را در طول بازاریابی از دست داده باشید. بنابراین با یک بازاریابی دقیق و مناسب و کشف نیازهای پنهان مشتریان می‌توانید آن دسته از مشتریانی که از دست رفته‌اند نیز مجدداً به سمت محصولات یا برند خود جذب کنید.

۵- جذب مشتریان رقبا

یکی از اهداف دیگری که در بازاریابی به آن پرداخته می‌شود، جذب مشتریانی است که هم‌اکنون در دایره مشتریان رقبای شما هستند. در واقع در بازاریابی به دنبال این هستیم که سهم بیشتری را در بازار به خود اختصاص دهیم و در میان رقبا از میزان بالای مشتریان برخوردار شویم.

منبع: qmpmarketing



چرا فروش در شبکه‌های اجتماعی برای برندها مهم است؟

کرده است. این امر مقایسه محصولات مختلف را نیز بددل به امری جذاب کرده است. امروزه بسیاری از برندها در زمینه بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف انگیزه بسیار زیادی دارند. این امر در کنار باگذاری کلمنت‌های متعدد از سوی کاربران و فعالیت برندها برای فروش براساس ارائه تخفیف‌های گسترده فضایی جذاب برای کاربران ایجاد کرده است.

بدون تردید هر کاربری علاقه‌مند به تعامل با برندهای مورد علاقه‌اش در شبکه‌های اجتماعی است. در این میان برخی از برندها از انگیزه کاربران به صورت مناسب استفاده می‌کنند. اگر یک برند در زمینه بازاریابی و فروش از نظرات کاربران‌ش استفاده نماید، شانس بالایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داشت. این امر اهمیت بسیار زیادی در فرآیند بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داشت.



حذف محدودیت‌های فروش

فروش به صورت حضوری دارای محدودیت‌های بسیار زیادی است. اغلب برندها در این مسیر با دشواری‌های زیادی مواجه هستند. این امر در نهایت بسیاری از برندها را با مشکلاتی نظیر ناتوانی برای حضور در بازارهای مختلف و کاهش سود سالانه مواجه می‌کند. امروزه استفاده از شبکه‌های اجتماعی بدل به راهکاری برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شده است بنابراین استفاده مناسب از شبکه‌های اجتماعی یک ضرورت برای هر کسب و کاری محسوب می‌شود.

محدودیت‌های فروش در بازارهای مختلف اغلب به سادگی قابل حل و فصل نیست. بسیاری از برندها نیز به سرمایه‌گذاری هنگفت برای تاسیس شعبه‌های رسمی در یک بازار تازه دارند. این امر فرآیند فروش حضوری را بیش از هر زمان دیگری سخت می‌کند. در این میان استفاده از شبکه‌های اجتماعی مزیت‌های بسیار زیادی به همراه دارد. یکی از نکات مهم در زمینه فروش در شبکه‌های اجتماعی وجود گزینه‌های متعدد برای مشتریان است. این امر کار برندها را به شدت دشوار می‌کند. اگر یک برند توجه کافی به فرآیند بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نداشته باشد، به سرعت دامنه مشتریان‌ش ریزش خواهد کرد.

امکان درآمدزایی فزاینده

برخی از برندها هنوز هم شبکه‌های اجتماعی یا به طور کلی فضای آنلاین را نوعی محیط لوکس برای فعالیت برندها تلقی می‌کنند. امکان سودآوری از چنین محیطی برای برندها هرگز با تلقی سنتی‌شان یکسان نیست. امروزه برندهای بزرگ بخش قابل ملاحظه‌ای از سودشان را از حضور در شبکه‌های اجتماعی کسب می‌کنند. این امر باید به طور گسترده‌ای مدنظر برندها قرار داشته باشد. براساس گزارش موسسه استاتیتسا، ارزش حوزه فروش در شبکه‌های اجتماعی در طول ۳ سال آینده به رقم عجیب و غریب ۲۳۵ میلیارد دلار خواهد رسید. بی‌تردید کمتر برندی توان عبور بی‌تفاوت از این رقم قابل ملاحظه را دارد.

بازاریابی در محیط شبکه‌های اجتماعی شاید ساده‌ترین گزینه ممکن نباشد، اما با رونمایی از گزینه‌های فروش مستقیم بدل به یکی از سودآورترین گزینه‌های در دسترس برندها شده است بنابراین هر کسب و کاری باید از این گزینه بیشترین استفاده را نماید. در غیر این صورت با مشکلات بسیار زیادی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مشتریان و فروش پهنه مواجه خواهد شد. درآمد فزاینده از شبکه‌های اجتماعی در طول سال‌های اخیر افزایش یافته است. این امر بسیاری از برندها را به سوی فعالیت در این فضا سوق داده است. اگر کسب و کار شما نیز در این محیط فعالیت مناسبی ندارد، باید هرچه زودتر نسبت به حضور پهنه در فضای موردنظر اقدام نمایید.

امکان تمرکز بر روی گروه‌های مختلف مشتریان

بدون شک مشتریان دامنه وسیعی از سلیاق را پوشش می‌دهند. این امر اغلب مورد توجه الگوهای بازاریابی سنتی قرار ندارد. همین امر برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مشکلات بسیار زیادی ایجاد می‌نماید. خوشبختانه امروزه برندها نسبت به سلیقه متفاوت گروه‌های مشتریان آگاهی دارند. این امر نیاز به تولید محتوا یا دست‌کم تعامل مناسب با گروه‌های مختلف را پیش می‌کشد. وقتی قرار بر تعامل مناسب با مخاطب هدف باشد، باید نسبت به بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به صورت تاثیرگذار اقدام کرد. اگر این امر مدنظر برندها قرار نگیرد، ریزش مشتریان و کاهش میزان فروش قطعی خواهد بود.

یکی از راهکارهای مناسب برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان با سلیقه‌های مختلف شخصی‌سازی پیشنهادهای فروش برای آنهاست. این امر در جلب نظر سلیقه‌های

به قلم: استیسی مک لاکلان کارشناس بازاریابی و فروش
ترجمه: علی آل‌علی

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی در طول دهه‌های گذشته تغییر بسیار زیادی کرده است. اکنون نزدیک به ۲ دهه از حضور شبکه‌های اجتماعی در زندگی اغلب مردم می‌گذرد. در این میان تغییرات بسیار زیادی در نحوه استفاده از شبکه‌های اجتماعی روی داده است. امروزه بسیاری از برندها فقط برای اهداف بازاریابی و تعامل با مخاطب هدف از شبکه‌های اجتماعی استفاده نمی‌کنند، بلکه فروش مستقیم را نیز در دستور کار قرار داده‌اند. دلیل این جهت‌گیری به روز رسانی‌های چند سال اخیر اغلب شبکه‌های اجتماعی در راستای ایجاد شرایط فروش مستقیم برای برندهاست. فروش در شبکه‌های اجتماعی بازاریابی به ارزش ۸۹٫۴ میلیارد دلار ایجاد کرده است. براساس گزارش موسسه PR News Wire، ارزش بازار موردنظر تا سال ۲۰۲۷ به بیش از ۶۰۴۵ میلیارد دلار خواهد رسید. بر این اساس سرمایه‌گذاری بر روی این بازار دارای اهمیت بسیار ویژه‌ای برای هر برندی خواهد بود.

اگر کسب و کار شما در زمینه فروش محصولاتش به دنبال ایده‌های تازه‌ای است، باید استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای فروش هرچه بهتر را مدنظر قرار دهد. این امر کمک قابل ملاحظه‌ای به برندها برای فروش بیشتر در عین تعامل نزدیک با مخاطب هدف خواهد کرد.

پیش از بررسی شیوه فروش در شبکه‌های اجتماعی و تکنیک‌های موفقیت‌آمیز در آن باید تعریف دقیقی از فرآیند موردنظر به دست دهیم. امروزه بسیاری از برندها در تلاش برای فروش در شبکه‌های اجتماعی هستند، اما در عمل کارهای بسیار متنوع دیگری را ساماندهی می‌کنند بنابراین در ادامه به بررسی مفهوم فروش در شبکه‌های اجتماعی خواهیم پرداخت.

فروش در شبکه‌های اجتماعی به چه معناست؟

شاید در نگاه نخست فروش در شبکه‌های اجتماعی مفهوم واضحی به نظر برسد. در این مورد تا حد زیادی حق با شماست. نکته مهم در این میان امکان اشتباه گرفتن فرآیند فروش در شبکه‌های اجتماعی با برخی از مفاهیم مشابه است. درست به همین خاطر باید فرآیند موردنظر به خوبی تعریف گردد.

فروش در شبکه‌های اجتماعی بیش از اینکه یک استراتژی واحد باشد، مجموعه‌ای از اقدامات است. بر این اساس فرآیند فروش در شبکه‌های اجتماعی شامل بازاریابی، تبلیغات و همچنین تعامل با مخاطب هدف برای خرید محصولات می‌شود. اگر یک برند تمام اجزای این فرآیند را به خوبی دنبال نماید، شانس بالایی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف خواهد داشت.

امروزه شبکه‌های اجتماعی قابل ملاحظه‌ای از فرآیند فروش آنلاین پشتیبانی می‌کنند. پلتفرم‌هایی نظیر فیس‌بوک و اینستاگرام مهم‌ترین گزینه‌های در دسترس برندها محسوب می‌شود. استفاده از چنین پلتفرم‌هایی به دلیل استقبال بالای کاربران همیشه مدنظر برندها قرار داشته است. این امر بسیاری از برندها را به سوی سرمایه‌گذاری هنگفت بر روی بازاریابی و فروش در اینستاگرام و فیس‌بوک سوق داده است.

استفاده از فرآیند فروش در شبکه‌های اجتماعی تا حد زیادی ساده و روشن است. همین امر تمایل بسیاری از برندها را جلب کرده است. کسب و کارها ابتدا باید فهرستی از محصولات مدنظرشان همراه با قیمت‌شان را تهیه نمایند. سپس با بارگذاری آن در شبکه اجتماعی موردنظر امکان افزودن تگ خرید مستقیم برای هر محصول در پست دلخواه‌شان را خواهند داشت. شاید این امر در ابتدا انگیزه چندانی برای خرید در مخاطب هدف ایجاد نکند، اما براساس تجربه برندهای بزرگ انگیزه کاربران برای خرید مستقیم در شبکه‌های اجتماعی بسیار بالا رزایی می‌شود. دلیل این امر سهولت خرید به صورت مستقیم در شبکه‌های اجتماعی است. پیش از این برندها باید کاربران را به سوی لینک‌های جانبی اکانت‌شان هدایت می‌کردند. سپس در صورت تمایل کاربران امکان مراجعه به فروشگاه رسمی برند فراهم می‌شد. بدون تردید فرآیند موردنظر بیش از اندازه طولانی و کسل‌کننده است. همین امر بسیاری از برندها را نسبت به فروش مستقیم‌آمیز در شبکه‌های اجتماعی ناامید ساخته بود. این تحلیل‌ها با رونمایی از سرویس فروش درون برنامه‌ای از سوی شبکه‌های اجتماعی بزرگ به طور کامل تغییر کرد.

فروش در شبکه‌های اجتماعی در برابر فروش آنلاین

وقتی از فروش در شبکه‌های اجتماعی صحبت می‌کنیم، به طور ناخودآگاه بحث از فروش آنلاین نیز مطرح می‌شود. بسیاری از برندها این دو فرآیند را یکسان تلقی می‌کنند. این امر نخستین اشتباه بازاریاب‌ها در زمینه فعالیت فروش محسوب می‌شود. شاید دو مفهوم فوق دارای شباهت‌های زیادی باشند، اما تفاوت معناداری نیز میان آنها وجود دارد.

هرگونه فروش در فضای اینترنت نوعی فروش آنلاین محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان تفاوت فروش در شبکه‌های اجتماعی از نظر سطح دسترسی کاربران و همچنین انگیزه‌شان برای پرداخت است. امروزه اغلب کاربران تمایل به پرداخت هزینه خرید در شبکه‌های اجتماعی دارند. دلیل این امر سهولت فرآیند موردنظر است. همچنین اغلب کاربران شبکه‌های اجتماعی از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کنند. نکته جالب اینکه در زمینه فروش آنلاین در سایت‌های خرده‌فروشی بزرگ اغلب کاربران از رایانه‌های شخصی استفاده می‌نمایند بنابراین تفاوت معناداری میان نحوه خرید و همچنین بازدید کاربران از محصولات در دو فرآیند فروش وجود دارد. اگر کسب و کارها نسبت به تفاوت میان نحوه فروش در هر کدام از شیوه‌های آنلاین و شبکه‌های اجتماعی بی‌توجه باشند، امکان بروز مشکلاتی در فعالیت‌شان وجود خواهد داشت. امروزه بسیاری از برندها در فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف اتکای بسیار زیادی بر روی پلتفرم‌های اجتماعی دارند. این امر باید مدنظر هر برندی در فرآیند تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف قرار گیرد. در غیر این صورت بازاریابی و فروش با مشکلات بسیار زیادی مواجه می‌شود.

چرا فروش در شبکه‌های اجتماعی مهم است؟

بدون تردید فروش محصولات در شبکه‌های اجتماعی به معنای کسب سود و مورد علاقه برندهاست. همین امر اهمیت شبکه‌های اجتماعی را توضیح می‌دهد. اگر خود را به جای کاربران عادی در شبکه‌های اجتماعی قرار دهیم، خرید از شبکه‌های اجتماعی به دلیل سهولت، انگیزه بسیار زیادی در ما ایجاد خواهد کرد. این امر مدنظر بسیاری از برندها در فرآیند بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف قرار می‌گیرد. در ادامه به برخی از دلایل مهمتر در این زمینه نیز اشاره خواهیم کرد.

تبدیل فرآیند خرید به یک تجربه اجتماعی

حضور در شبکه‌های اجتماعی مزیت‌های بسیار زیادی برای کاربران دارد. ابتدا مهم‌ترین کاربرد شبکه‌های اجتماعی ایجاد ارتباط میان افراد مختلف بود. این امر هنوز هم اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. امروزه شمار قابل ملاحظه‌ای از برندها در فرآیند ارتباط با شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند. اغلب برندهای بزرگ بخش خدمات مشتریان یا روابط عمومی‌شان را به شبکه‌های اجتماعی انتقال داده‌اند. این امر اهمیت روزافزون شبکه‌های اجتماعی برای برندها را به همراه دارد.

فروش در شبکه‌های اجتماعی امکان دسترسی کاربران به نظرات یکدیگر را ساده

راز ایمنی در برابر بحران‌ها

به قلم: پیل لاداک کارشناس حوزه مدیریت و کارآفرینی

مترجم: امیر آل علی

ویروس کرونا یک درس بسیار بزرگ را به تمامی مدیران جهان داده است. درواقع مشکلات بزرگی که اکثر کسب و کارها با آن مواجه هستند بیانگر آن است که هنوز نحوه مدیریت بحران، در حاله‌ای از ابهام قرار داشته و افراد نمی‌دانند که چگونه چنین شرایطی را مدیریت نمایند. با این حال در این رابطه فراموش نکنید که ایجاد آمادگی، امری یک شبه نبوده و لازم است تا برای مدت زیادی تمرین نمایید. به همین خاطر اگر از همین امروز در این زمینه اقدام نمایید، شانس بسیار خوبی را برای موفقیت در آینده خواهید داشت. در این راستا قصد داریم تا راز برندهای موفق در مدیریت بحران را بررسی نماییم.

۱- کارمندان را آموزش دهید

اگر تیم شرکت آماده نباشد، حتی بهترین تصمیمات مدیریتی نیز بی‌فایده خواهد بود. درواقع نخستین اقدامی که شما باید انجام دهید این است که آمادگی مواجهه با بحران را در تیم خود ایجاد نمایید. این امر باعث خواهد شد که شما در شرایطی که بسیاری از برندها با توقف اقدامات مواجه شده‌اند، به راحتی به کار خود ادامه دهید. خوشبختانه امروزه آموزش بسیار ساده شده و با اقدامات متنوعی نظیر دوره‌های آنلاین، می‌توانید انواع نیاز خود را برطرف نمایید. در این راستا فراموش نکنید که در کنار آموزش‌های همگانی، هر بخش از شرکت به موارد جداگانه هم نیاز دارد. به همین خاطر در این زمینه ابتدا نباید خود را محدود به چند اقدام کوچک نمایید.

۲- در استخدام خود نهایت دقت را داشته باشید

این امر یک واقعیت است که بسیاری از شرکت‌ها معیارهای استخدامی کاملاً غلطی دارند. در کنار این موضوع اولویت این است که این روند، کاملاً کوتاه باشد. درواقع اکثر شرکت‌ها سیاست استخدام سریع و اخراج بدون عجله را در دستور کار خود قرار داده‌اند. این امر در حالی است که همه چیز باید کاملاً عکس باشد. درواقع استخدام شما باید با مکتبی طولانی همراه باشد تا نسبت به انتخاب بهترین گزینه، اطمینان داشته باشید. در کنار این موضوع شما نباید نسبت به اخراج کارمندان خود تردید داشته باشید. درواقع حتی اگر یک نفر برخلاف قوانین و مسیر روبه‌رشد قرار دارد، لازم است تا سریعاً کنار گذاشته شود. در غیر این صورت تأثیر منفی خود را بر روی کل تیم به همراه خواهد داشت. همچنین فراموش نکنید که شما باید دلایلی به غیر از کسب درآمد را برای کارمندان خود ایجاد نمایید. این امر باعث خواهد شد که حتی در سخت‌ترین بحران‌ها نیز اولویت آنها ماندن در شرکت باشد.

۳- خدمت‌رسانی به مشتری مهمترین اصل است

اگر بخواهیم تنها یک معیار را برای مقایسه برندها به کار ببریم، بدون شک کیفیت خدمت‌رسانی به مشتری، بهترین گزینه خواهد بود. درواقع در بازار حال حاضر، تفاوت کیفیت برندها بسیار کم شده است. به همین خاطر شما باید به دنبال نفوذ بر قلب مشتری خود باشید. این امر تنها با خدمت‌رسانی فراتر از حد تصور، امکان‌پذیر خواهد بود. این امر باعث می‌شود تا به علت رابطه‌ای که صرفاً اقتصادی نیست، مشتری تا حد امکان تمایلی برای امتحان کردن سایر برندها را نداشته باشد. درواقع در رابطه با هر بحرانی هیچ چیز به اندازه اطمینان از وفاداری مشتری، ضامن آرامش نخواهد بود. درواقع برندهایی که با وفاداری مناسب مشتریان خود مواجه هستند، در بحران‌ها با مشکلات به مراتب کمتری نیز مواجه می‌شوند.

۴- از هر بحران درس بگیرید

اکنون زمان مناسبی است تا از بحرانی که با آن مواجه هستیم، برای پیدا کردن ضعف‌های خود استفاده نماییم. در این راستا تنها کافی است تا مشاهده کنید که پیامدهای کرونا، بیشتر چه حوزه‌هایی از کسب و کار شما را تحت تأثیر قرار داده است. در این رابطه مشاهده برندهایی که همچنان موفق ظاهر شده‌اند نیز به شما کمک خواهد کرد تا ایده‌های جدیدی را به دست آورید. برای مثال برندی نظیر آمازون، حتی با رشد بالاتر از گذشته نیز مواجه شده است. درواقع اکنون به جای آنکه نگران آینده برند خود و ناراحت از اوضاع پیش آمده باشید، بهتر است که خود را برای عدم تکرار چنین نتایجی در آینده، آماده نمایید.

۵- برای آینده برنامه‌ریزی نمایید

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چه عاملی بیش از همه باعث خواهد شد که حتی در بدترین شرایط نیز کارمندان، مشتریان و سرمایه‌گذارها شما را رها نکنند؟ در این نمایش چشم‌اندازی جدید، تنها راهکاری است که بقای شما را تضمین خواهد کرد. درواقع شما باید این اطمینان را بدهید که شرایط سخت حال حاضر، کاملاً موقتی بوده و به زودی شرکت به روزهای خوب خود بازمی‌گردد. در این راستا فراموش نکنید که تمامی وعده‌های شما باید مطابق واقعیت باشد، در غیر این صورت نتایجی کاملاً عکس را به دست می‌آورد.

منبع: entrepreneur.com



۷ گروهی که بیشتر در شغل خود شکست می‌خورند



را وارد پروژه‌های مهم نکنند.
۵. افرادی که فکر می‌کنند هیچ کس به اندازه آنها نمی‌فهمد فردی که خود را «عقل کل» می‌داند به حرف کسی گوش نمی‌دهد و فکر می‌کند دیگران به اندازه او نمی‌فهمند. این افراد وقتی مرتکب اشتباهی می‌شوند، هرگز تقصیر خود را به گردن نمی‌گیرند و آن را از چشم بقیه می‌بینند و فکر می‌کنند بقیه کارشان را خوب انجام نداده‌اند که چنین اتفاقی افتاده است، اما اگر کارها خوب پیش برود، خود را مسبب این موفقیت می‌دانند.

افراد با این شخصیت، در جلسات کاری با غرور و خود بزرگ‌بینی حرف می‌زنند و به همین خاطر کسی به آنها اعتماد ندارد. البته ممکن است اصلاً متوجه بی‌محل‌ی بقیه نشوند زیرا آنقدر خودشیفته و مغرورند که نمی‌بینند دیگران چه نظری در مورد آنها دارند.

۶. افرادی که زود از کوره در می‌روند و بسیار عصبانی هستند افراد عصبی و تندخو هیچ کنترلی روی خشم و عصبانیت خود ندارند. این افراد مدام در محل کار با دیگران مشاجره دارند. اگر چیزی باب میل‌شان نباشد دیگران را به دردمس می‌اندازند و رفتار نامناسی از خود نشان می‌دهند.

این افراد معمولاً با داد زدن، عصبانیت، فحش دادن یا حتی گریه احساسات شدید خود را نمایش می‌دهند. یک مدیر تندخو و عصبانی با بی‌توجهی به شخصیت کارمندان خود مانع پیشرفت کارها می‌شود.

۷. افرادی که با سیاست می‌خواهند کارشان را پیش ببرند همه آدم‌ها به دنبال پیشرفت در کار هستند، اما افراد سیاستمدار و زرنگ سعی می‌کنند به طریق دیگری به هدف‌شان برسند. این افراد، دیگران را نادیده می‌گیرند تا پله‌های ترقی را طی کنند. حتی ممکن است در این راه قضاوت نسنجیده نیز داشته باشند.
این افراد هر کاری که فکر کنند آنها را به پیشرفت نزدیک‌تر می‌کند، انجام می‌دهند. مثلاً ممکن است در جلسات کاری ایده‌های دیگران را از زبان خود بیان کنند، شخصیت همکاران‌شان را نادیده بگیرند یا با بدگویی در مورد دیگران، خود را بالاتر نشان دهند.

اما همه به شخصیت این افراد پی برده‌اند و کسی به آنها اعتماد نمی‌کند و همین مسئله باعث می‌شود به هیچ پیشرفتی نرسند.
منبع: businessinsider/ucan

پس کارمند با غیبت کردن و شایعه‌پراکنی در مورد دیگران، به اعتبار و موقعیت اجتماعی خود لطمه وارد می‌کند.
۲. افرادی که همیشه مطیع دیگران هستند

این افراد همیشه هرچه مدیر و دیگران می‌گویند را می‌پذیرند و به سرعت تسلیم نظر دیگران می‌شوند. این شخصیت هرگز توانایی «نه» گفتن و مخالفت با ایده‌های اشتباه را ندارد و هر کاری که به او پیشنهاد می‌شود را قبول می‌کند.

شاید فکر می‌کند با داشتن این خصیصه، مهربان و مطیع به نظر می‌رسد اما تنها خود را از پیشرفت بازمی‌دارد و نه تنها به موقعیت خود، بلکه به روند پیشرفت کار هم لطمه می‌زند.

در محل کار نمی‌توان روی چنین افرادی حساب باز کرد و آنها را وارد پروژه‌های بزرگ کرد زیرا اغلب آدم‌های بی‌اراده و بدون ایده‌ای هستند که هیچ نظری ندارند و تنها از دستاوردهای دیگران استفاده می‌کنند. همین خصیصه باعث می‌شود تا این افراد در شغل خود به هیچ پیشرفتی نرسند و در مسیر پیشرفت جا بزنند.

۳. افرادی که خیلی محافظه‌کار هستند
در مقابل افراد مطیع، محافظه‌کارها قرار دارند که همیشه با نظرات بقیه مخالفت می‌کنند. علت محافظه‌کاری آنها این است که در جایگاه خود احساس راحتی می‌کنند و ترجیح می‌دهند موقعیت فعلی خود را حفظ کنند، حتی اگر به هیچ پیشرفتی نرسند.

افراد محافظه‌کار اگر مدیر شوند سعی می‌کنند وقت خود را صرف نوشتن دستور کار کنند و به تیم خود بگویند چه کاری انجام دهند و از چه کاری دست بکشند. مدیران محافظه‌کار نه تنها به پیشرفتی نمی‌رسند بلکه به تیم خود هم اجازه ایده‌پردازی نمی‌دهند.

۴. افرادی که خود را قربانی می‌دانند
چنین افرادی فکر می‌کنند هر مشکلی در محل کار به‌وجود می‌آید، تقصیر آنها نیست. افراد قربانی به‌سختی مسئولیت اشتباهات خود را به عهده می‌گیرند. شاید توجهی به زمان‌بندی پروژه‌ها نداشته باشند، با همکاران به خوبی رفتار نکنند یا حتی مسئولیتی که به آنها واگذار شده را کامل انجام ندهند، اما هیچ وقت اشتباه خود را به گردن نمی‌گیرند. پافشاری این افراد برای بی‌گناه بودن و قربانی دیگران بودن باعث می‌شود تا همکاران اعتماد خود را به چنین فردی از دست بدهند و او

برای رسیدن به موفقیت شغلی باید مهارت‌های نرم و هوش احساسی را در خود تقویت کنید. مهارت نرم، شخصیت و نحوه تعاملات اجتماعی فرد است. افرادی که به دنبال تغییری در خود نیستند نمی‌توان انتظار آینده روشنی را برای آنها داشت.

اکثر مدیران در سطح بین‌المللی به این نتیجه رسیده‌اند که داشتن محیط کار پویا و تمرکز روی خلاقیت کارمندان خیلی بیشتر از وضع قوانین سرسختانه به پیشرفت هرچه بیشتر کسب و کار آنها کمک می‌کند. به همین خاطر خیلی از مدیران مشاغل به دنبال ایجاد فرهنگ مثبت و شخصیت حرفه‌ای مناسب در بین کارمندان خود هستند.

تعیین شخصیت حرفه‌ای افراد کارچندان ساده‌ای نیست، اما باید بدانید، افرادی که هوش احساسی بسیار پایینی دارند، ممکن است از جمله افرادی باشند که موفقیت کسب و کار شما را تهدید می‌کنند. البته خیلی جای نگرانی نیست، زیرا می‌توان با بالابردن میزان خودآگاهی افراد، عادات اشتباه آنها در محل کار را از بین برد و رفتارهای مناسب را جایگزین کرد.

البته کارمندان باید تمایل به ایجاد تغییر داشته باشند، زیرا هنوز هم افرادی هستند که هرگز تغییری در خود ایجاد نمی‌کنند و نمی‌توان آینده روشنی را برای آنها تصور کرد. در ادامه، ۷ تیپ شخصیتی را معرفی می‌کنیم که چنین ویژگی‌ای دارند و هرگز در شغل خود موفق نخواهند شد.

۱. کارمندانی که مدام در محل کار غیبت می‌کنند
برای غیبت کردن در مورد همکاران باید وارد زندگی شخصی و کاری آنها شوید تا بتوانید دست به شایعه‌پراکنی بزنید و اطلاعات خود را در اختیار دیگران قرار دهید. پس افرادی که همیشه در حال غیبت هستند بیشتر وقت ارزشمند خود را تلف می‌کنند و همیشه در حال تعریف کردن یافته‌های خود در مورد دیگران هستند. همین خصوصیت باعث می‌شود از وظایف کاری خود غافل شوند و هیچ تلاشی برای پیشرفت خود انجام ندهند، پس نمی‌توان از چنین افرادی انتظار رسیدن به موفقیت را داشت. این افراد نه‌تنها به هیچ پیشرفت شغلی نمی‌رسند، بلکه اعتبار خود را بیش بقیه از دست می‌دهند. به مرور زمان، اطرافیان آنها به این نتیجه می‌رسند که چنین فردی لایق اعتماد نیست و ممکن است از تمام موقعیت‌های ارزشمند که می‌تواند باعث پیشرفت شغلی آنها شود کنار گذاشته شوند.

نویسنده: سکیه‌حجازی‌فر

کارشناس ارشد کارآفرینی

اگر بخواهیم به زبان ساده قانون پارکینسون را تعریف کنیم این قانون می‌گوید: برای هر کاری هر چقدر زمان در نظر بگیریم همانقدر انجام دادن آن فعالیت طول می‌کشد.

احتمالاً تجربه امتحانات پایان ترم را دارید که برخی امتحانات یک هفته زمان داشتند و دقیقاً خواندن کتاب درسی موردنظر یک هفته طول می‌کشید، اما وقتی همان امتحان بلافاصله بعد از یک امتحان دیگر برگزار می‌شد خواندن کتاب موردنظر در نصف روز هم امکان‌پذیر بود و انجام می‌شد.

چرا توجه به قانون پارکینسون مهم است؟

می‌توان گفت قانون پارکینسون در امتداد مدیریت زمان است. توجه به قانون پارکینسون کمک می‌کند بتوانیم وقت و زمان خود را بهینه صرف کنیم و در زمان کمتر به انجام باکیفیت امور رسیدگی کنیم. توجه به قانون پارکینسون کمک می‌کند در انجام امور نظم بیشتری داشته باشیم علاوه بر اینکه از اتلاف وقت جلوگیری می‌شود کیفیت

نویسنده مشهور «دارن هاردی» در این زمینه پیشنهادهای جالبی دارد. او می‌گوید:

۱- معمولاً جلسات کاری هر چقدر زمان داشته باشند همانقدر طول می‌کشند. بنابراین در ابتدای جلسه زمان آن را مشخص کنید مثلاً به حضار اطلاع دهید که زمان جلسه ۴۰ دقیقه است و در همین زمان باید پیرامون مسئله موردنظر بحث و تصمیم‌گیری شود.

۲- برای موضوعاتی که در هر جلسه باید به آنها پرداخته شود زمان در نظر بگیرید مثلاً به حضار بگویید از ساعت ۹ تا ۹:۱۵ دقیقه درباره موضوع «A» صحبت می‌کنیم و از ساعت ۹ و ۹:۱۵ دقیقه تا ۹ و ۱۰:۳۰ دقیقه درباره موضوع «B». با این ترفند بحث در جلسه از موضوع اصلی منحرف نمی‌شود و شاهد خواهیم بود که بهره‌وری افراد بالا می‌رود.

۳- اگر برخی افراد برای شروع جلسه تاخیر دارند تصور کنید که آنها نخواهند آمد بنابراین در موعد و ساعت مقرر بدون معطلی جلسه را شروع کنید و موضوعات را یکی پس از دیگری مطرح کنید و پیش ببرید.

منبع: modirinfo

اهمیت قانون پارکینسون در کار و زندگی

کاری افراد بالاتر می‌رود.

قانون پارکینسون در جلسات کاری:

حالت که با قانون پارکینسون آشنا شدید بیابید از آن برای مدیریت جلسات کاری و حرفه‌ای استفاده کنیم.

اگر در میان حضاران جلسه کاری شما فرد پرحرفی وجود دارد که همیشه صحبت او به درازا می‌کشد می‌توانید در ابتدای صحبت او زمانی که اجازه دارد صحبت کند را به او یادآوری کنید.

بسیاری از مدیران و کارآفرینان موفق وقتی کسی برای صحبت کاری به آنها مراجعه می‌کنند زمانی را برای فرد موردنظر مشخص می‌کنند مثلاً می‌گویند من تنها ۵ دقیقه وقت دارم با شما صحبت کنم و باید برای جلسه کاری یا هر کار دیگری آماده شوم. در این صورت فرد موردنظر فوراً به سراغ اصل مطلب می‌رود.

بسیاری از افراد پرحرف که درباره موضوع مشخصی ساعت‌ها صحبت می‌کنند درواقع اصل مطلب را در ابتدای صحبت خود مطرح کرده‌اند و باقی صحبت‌ها الزامی نیستند و اهمیت چندانی ندارند. حال برای اینکه در جلسات کاری در تله «قانون پارکینسون» گرفتار نشویم چکار کنیم؟

بهره‌برداری از استانداردترین مرکز نمایشگاهی کشور در اصفهان

اصفهان - قاسم اسد: مدیرعامل نمایشگاه اصفهان گفت محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان در تحریم‌های سنگین اقتصادی و رکود تورمی بسیار بالا ساخته شد تا اقتصاد اصفهان دوباره به دوران رونق بازگردد. محل دائمی برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان با حضور مسئولان کشوری، استانی و شهری به بهره‌برداری رسید تا این استان با برخورداری از استانداردترین مرکز نمایشگاهی کشور، گام‌های محکم‌تری برای رونق اقتصادی بردارد. نمایشگاه بین‌المللی استان اصفهان مطابق با آخرین مدل نمایشگاهی جهان شامل یک سالن پیوسته با قابلیت تفکیک به سه سالن پنج هزار متری طراحی و ساخته شده است. این مجموعه با ۴۷ هکتار مترمربع زیرساخت، ۱۷ هزار مترمربع سالن سرپوشیده، ۳۰ هزار مترمربع فضای باز نمایشگاهی و ۴۲ هزار مترمربع فضای سبز، نخستین شهرک نمایشگاهی کشور به شمار می‌رود. این نمایشگاه دارای فضاهای ماندن ساختمان رجیستری، پلویون مذاکرات بین‌المللی، سالن گردشگری و نشست‌های خبری، سالن‌های مذاکره، مجموعه رستوران و کافی‌شاپ، توقفگاه متمرکز و فضای باز برگزاری نمایشگاه است. موقعیت این نمایشگاه در کنار حلقه چهارم ترافیکی اصفهان موجب همجواری و نزدیکی به چندین پروژه بزرگ از جمله اصفهان سیتی سنتر، سالن اجلاس بین‌المللی و دانشگاه آزاد خوراسگان است.



نمایشگاه اصفهان، دریچهای برای رونق اقتصاد است

مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان در این مرکز نمایشگاهی گفت: اصفهان در سده‌های گذشته از لحاظ اقتصادی سرآمد شهرهای دنیای بود به گونه‌ای که شاید بتوان نقش جهان را اولین و بزرگترین نمایشگاه بین‌المللی دنیا دانست؛ جایی که از غرب تا شرق عالم به تولید و فروش و صادرات در آن می‌پرداختند. علی‌رغم محدودیت‌های اقتصادی و تحریم‌های بین‌المللی استان اصفهان در سده‌های گذشته به آینده آن پیوند بخورد. وی ادامه داد: اگر به مدد عشق و ایمان نبود ساخت چنین پروژه‌ای امکان‌پذیر نبود؛ در سه سال گذشته که میهن عزیز ما ایران تحت شرایط تحریم‌های اقتصادی و رکود تورمی و در نهایت بیماری کرونا بود، تلاش‌های بسیاری برای ساخت و تکمیل نمایشگاه بین‌المللی اصفهان صورت گرفت که در نهایت به نتیجه رسید. مدیرعامل شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان اظهار کرد: خرسندم که امروز پس از سه سال تلاش بی‌وقفه، نمایشگاهی بین‌المللی که از زیباترین و استانداردترین نمایشگاه‌های ایران است را به مردم تقدیم می‌کنیم و امیدوارم با رفع موانع کسب و کار، این نمایشگاه دریچهای برای رونق اقتصاد و تجارت باشد.

هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در قم انجام شد افتتاح ۵۰ پروژه بزرگ تا پایان سال

قم - خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم گفت: در سال جاری با وجود تحریم‌ها و مشکلات ناشی از کرونا، هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی با مشارکت شهرداری در قم ایجاد شد. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، دکتر سید مرتضی سقائیان‌نژاد در دیدار با آیت‌الله العظمی علوی گرگانی با اشاره به اجرایی شدن هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در سال جاری، اظهار داشت: این اتفاق با مشارکت بخش خصوصی و شهرداری قم و در شرایط تحریم‌های اقتصادی و وضعیت ویژه کرونا رخ داده است. شهردار قم افزود: در این هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری انجام شده در سال جاری، ۴۰ درصد شهرداری، ۶۰ درصد بخش خصوصی نقش داشته است. سقائیان‌نژاد با اشاره به شیوع ویروس کرونا و عملکرد شهرداری قم در این زمینه، اضافه کرد: برای حراست از جان شهروندان، ۴۰ گروه به طور مرتب بوستان‌ها، سرویس‌های عمومی، اتوبوس‌ها و ... را ضد عفونی می‌کنند. وی گفت: همچنین برخی شهروندان که به شهرداری بدهکار بودند با مصوبه شورای اسلامی شهر از شرایط امهال چک بهره‌مند شده و غرفه‌دارانی که با شهرداری در ارتباط بودند و کسب و کارشان دچار مشکل بود، شامل بخشودگی و تخفیف شدند.



شهردار قم با اشاره به اجرای تدابیر لازم در بهشت معصوم(س) برای دفن بهداشتی اموات کرونایی، اظهار داشت: با وجود مشکلات مربوط به کرونا، شهر قم موجود زنده است و مردم باید زندگی شان را ادامه داده و شادابی و امید به زندگی داشته باشند. سقائیان‌نژاد با اشاره به توجه شهرداری به اموری مانند نگهداری مطلوب از فضای سبز و نظافت شهر با وجود شرایط کرونایی، ادامه داد: در طول سالهای اخیر از سرانه فضای سبز ۱۳.۹ متر مربع به ۲۰.۳ متر مربع به ازای هر نفر رسیدیم. وی با اشاره تلاش شهرداری برای رسیدن به سرانه ۲۵ متری فضای سبز به ازای هر نفر تا پایان سال ۱۴۰۰ گفت: برای رسیدن به این هدف بوستان‌های متعددی در شهر قم ایجاد شده است. شهردار قم با اشاره به اینکه ۸۹۴ پروژه عمرانی در شهر در حال اجرا است، اظهار داشت: از ابتدای سال سه مرحله افتتاحیه پروژه در شهر قم داشتیم. سقائیان‌نژاد گفت: دهه کرمانت اسما ۹۰۰ میلیارد تومان پروژه عمرانی توسط شهرداری قم افتتاح شد و پس از آن در هفته دولت ۱۳۰ میلیارد تومان و در هفته دفاع مقدس هم همین مقدار پروژه را افتتاح کردیم.

به همت شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان و در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی؛ تعداد ۷۰۰ بسته نوشت افزار میان دانش آموزان کم‌برخوردار شهرستان اندیکا توزیع شد

اهواز - شبنم قجاوند: نهمین مرحله آزمایش کمک‌های مومنانه در شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان با اهدا و توزیع ۷۰۰ بسته نوشت افزار میان دانش آموزان کم‌برخوردار تحت پوشش دو نهاد حمایتی کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی شهرستان اندیکا برگزار شد. مرحله ی نهم از آزمایش کمک‌های مومنانه در شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان صبح امروز با حضور مهندس قباد ناصری مدیرعامل، امراه نوفرز فرماندار، دادستان و روسای ادارت بهزیستی و کمیته امداد امام خمینی (ره) شهرستان اندیکا برگزار شد و طی آن ۷۰۰ بسته نوشت افزار میان دانش آموزان تحت پوشش این دو نهاد حمایتی توزیع گردید. این بسته‌ها که شامل کیف - دفتر خط دار و نقاشی - بسته مداد رنگی - خط کش - تراش - مداد سیاه و مداد قرمز - خودکار و جا مدادی است به همت دفتر مدیریت و در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی این شرکت تهیه گردیده و به دانش آموزان کم‌برخوردار زیر پوشش این دو نهاد اهدا شد. در مرحله ی قبلی از اجرای آزمایش مومنانه توسط شرکت بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان تعداد ۲۱۰۰ بسته نوشت افزار به دانش آموزان کم‌بضاعت تحت پوشش کمیته امداد امام خمینی (ره) و بهزیستی شهرستان های مسجدسلیمان، لالی و هفتکل اهدا گردید. لازم به توضیح است که پیش از این و طی بهره‌برداری نفت و گاز مسجدسلیمان در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی اش تعداد ۹۲۰۰ بسته نوشت افزار را تهیه و با همکاری اداره آموزش و پرورش شهرهای مسجدسلیمان - لالی - هفتکل و اندیکا میان دانش آموزان توزیع نموده است.



برای اولین بار در کشور:

ساخت یک فروند شناور فلزی خدمه بر در استان بوشهر

بوشهر - خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت: برای اولین بار در کشور ساخت یک فروند شناور فلزی خدمه بر در استان بوشهر انجام خواهد شد. به گزارش روابط عمومی، سیلوش ارجمندزاده مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر در بازدید از مجموعه کشتی سازی ناخداي جزیره بیان کرد: باتوجه به سلفقه دیرینه ایرانیان در موضوع دریا و دریانوردی و همچنین اهمیت صنعت حمل و نقل دریایی و کشتی سازی در اقتصاد کشور، لزوم رفع موانع تولید در صنعت دریایی و حمایت از این صنعت از اولویتهای این اداره کل در استان میباشد از اینرو بزودی و برای اولین بار در کشور شاهد ساخت یک فروند شناور فلزی خدمه بر توسط مجموعه کشتی سازی ناخداي جزیره در استان بوشهر خواهیم بود. ارجمندزاده افزود: در این راستا همچنین سه فروند شناور خدماتی دیگر نیز تحت نظارت مستقیم اداره بازرسی و ثبت شناورها اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر و موسسات رده بندی داخلی در این مجموعه کشتی سازی ساخته خواهد شد.



مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر عنوان کرد: کیفیت بالای ساخت شناور در داخل در مقایسه با نمونه‌های ساخته شده خارجی و به بروز بودن دانش کشتی سازی در کشور و همچنین ظرفیت بالای اشتغال زایی که این حوزه به همراه دارد لزوم توجه بیش از پیش را به خود معطوف میکند. ارجمندزاده اضافه کرد: استان بوشهر بعنوان یک استان ساحلی از ظرفیتهای بالایی در حوزه صنعت دریا و دریانوردی و همچنین صنعت کشتی سازی برخوردار میباشد از اینرو توجه به این حوزه میتواند زمینه ساز تحولی عظیم در استان و کشور باشد.

با دستور رئیس جمهور؛

فاز نخست ابر پروژه انتقال آب خلیج فارس به استانهای مرکزی افتتاح شد



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز: قطعه نخست ابر پروژه انتقال آب از خلیج فارس به فلات مرکزی ایران و آپرسانی به شهرستان‌های خمیر و سیرجان با دستور ویڈنو کنفرانسی رئیس جمهور افتتاح شد. تأسیسات آب‌شیرین‌کن خلیج فارس صبح پنجشنبه با دستور حسن روحانی رئیس جمهوری از طریق ویڈنو کنفرانس با ظرفیت ۲۰۰ هزار متر مکعب در شبانه‌روز به منظور تأمین بخشی از آب مورد نیاز شرب و صنعت استان‌های مرکزی و جنوب‌شرق کشور، به بهره‌برداری رسید. دیدگاه توسعه‌های صنایع مصرف‌کننده و دستگاه‌های اجرایی استان هرمزگان هدف احداث هر چه سریع‌تر این طرح ملی بود، با ورود آب شیرین‌کن خلیج فارس، ظرفیت تولید آب شیرین در کشور ۵۰ درصد افزایش یافت و با آغاز بهره‌برداری از این مجتمع، سالانه بیش از ۷۰ میلیون متر مکعب آب شیرین به آب‌های کشور افزوده می‌گردد. تأمین منابع مالی طرح‌های آبی، با درایت صندوق توسعه ملی جز اولویتهای آن صندوق قرار گرفته است و بدین ترتیب نظر به توجه فنی و مالی طرح، تأمین مالی آن مورد تصویب صندوق توسعه ملی قرار گرفت. بخش اصلی آب شیرین تولیدی با استفاده از یک خط لوله به طول ۸۰۰ کیلومتر به مجتمع‌های صنعتی واقع در استان‌های مرکزی ایران منتقل شده و بخش دیگری از آن نیز جهت شرب استان هرمزگان صرف خواهد شد. شایان ذکر است این پروژه‌ی ملی با سرمایه‌گذاری شرکت‌های سازم‌سازان (مالک و بهره‌بردار آب‌شیرین‌کن)، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر،

عملیات یکی از بانک‌های کشور، تأمین شد. عملیات اجرایی این طرح در پاییز ۱۳۹۶ آغاز شد و در پایان ۱۳۹۹ به راه‌اندازی اولیه رسیده است. احجام بزرگ کارهای انجام شده، از جمله ۳۷۵ هزار متر مکعب خاک‌برداری، ۳۴ هزار متر مکعب بتن ریزی، ۵ هزار تن آرماتوربندی، ۸۰ هزار مترمربع قالب بندی، ۱۰ هزار تن تجهیزات و متریل، بیش از ۱۱۰ کیلومتر کابل کشی و ۵۰ کیلومتر لوله‌کشی در سازه‌های مختلف، نشان‌دهنده وسعت این طرح ملی است. در زمان ساخت پروژه به طور میانگین روزانه ۷۰۰ نفر به شکل مستقیم و پنج هزار نفر به شکل غیر مستقیم در این پروژه مشغول به کار و فعالیت بوده‌اند. در زمان بهره‌برداری نیز این مجموعه با اشتغال‌زایی ۱۵۰ نفر به صورت مستقیم و ۵۰۰ نفر به طور غیر مستقیم در جهت بهره‌برداری ۲۵ ساله از این مجموعه بزرگ گام بر می‌دارد. آب خام ورودی به آب‌شیرین‌کن توسط آب‌گیرها و خطوط انتقال، به میزان ۶۰۰ هزار متر مکعب در شبانه‌روز (۷ متر مکعب بر ثانیه)، تأمین می‌شود که بر این اساس آب‌شیرین‌کن خلیج فارس با ظرفیت تولید ۲۰۰ هزار متر مکعب آب شیرین در شبانه‌روز ایجاد شده است. با افزایش برداشت بی‌رویه‌ی آب از دشت‌ها و نیاز به ایجاد منابع آبی پایدار، اولویت کشورها در تأمین آب از منابع غیرمتعارف است. طبق نظر کارشناسان، در شرایط کنونی و به دلایل تغییر اقلیم و استمرار پدیده خشکسالی، ما بیش از گذشته نیازمند تأمین آب به روش‌های نوین همچون استفاده از فناوری آب شیرین‌کن هستیم.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه خبر داد:

تداوم اجرای طرح تبدیل رایگان سوخت سی ان جی در آذربایجان شرقی

باری و مسافری در کارگاههای مجاز و فعال منطقه مراحل تبدیل سی ان جی را به انجام رسانده اند و تعداد ۱۸۸۷ دستگاه خودرو نیز در نوبت تبدیل رایگان می باشند. وی یادآور شد: مالکین خودروهای عمومی باری و مسافری در استان آذربایجان شرقی که تا بحال موفق به ثبت نام و دریافت نوبت دوگانه سوز کردن رایگان خودروی خود نشده اند، می توانند با مراجعه به سایت GCR.niopdc.ir ثبت نام کرده و در این طرح شرکت کنند. مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی در خاتمه با اشاره به اینکه ۱۲ کارگاه مجاز در اجرای طرح مذکور در سطح استان همکاری دارند، اظهار کرد: با سرمایه گذاری مناسب بخش خصوصی و شهرداریها از ۳۴۳ باب جایگاه عرضه سوخت استان تعداد ۱۷۲ باب جایگاه مربوط به جایگاههای عرضه سی ان جی می باشد.



آذربایجان شرقی - فلاح: مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی با اعلام شرکت نزدیک به ۵۰۰۰ خودروی عمومی باری و مسافری در طرح گازسوز نمودن خودرو در منطقه آذربایجان شرقی از تداوم اجرایی این طرح خبر داد. به گزارش خبرنگار ما در آذربایجان شرقی، علی روح الهی با اشاره به مزایای اجرای طرح تبدیل رایگان سوخت سی ان جی خودروهای عمومی باری و مسافری گفت: با اجرای این طرح ضمن صرفه جویی در مصرف بنزین شاهد کاهش آلودگی هوای کلانشهر تبریز با استفاده از سوخت پاک بوده و رشد و توسعه اقتصادی را در پی خواهد داشت. روح الهی ضمن تأکید به پیگیری استمرار روند اجرای طرح اضافه کرد: در منطقه آذربایجان شرقی تاکنون نزدیک به ۵۰۰۰ دستگاه خودروی عمومی باری و مسافری اقدام به گازسوز نمودن خودروهای خود کرده اند. مدیر

مدیر کل حفاظت محیط زیست استان در بازدید از پالایشگاه گاز ایلام:

پالایشگاه گاز ایلام پتانسیل مناسبی برای تبدیل شدن به صنعت سبز دارد

اقدامات انجام شده در خصوص بهینه سازی مصرف انرژی و پروژه های کاهش آلودگی اشاره کرد و گفت: خوشبختانه پروژه احداث واحد TGTU برای به حداقل رساندن آلوده های واحد بازیافت گوگرد توسط مهندسی و توسعه شرکت ملی گاز و پژوهشگاه صنعت نفت در دست اقدام است و پالایشگاه ایلام نیز نقش فعالانه‌ای در بهینه سازی طراحی فرآیندهای این واحد ایفا می کند. دکتر "روح اله نوربان" افزود: در این ارتباط تولید مداوم و پیوسته گوگرد تا ۲۵۰ تن در روز نقش مهمی در کاهش بسیار چشمگیر ارسال گازهای اسیدی به فلز در ۳ سال اخیر داشته است. وی به اقدامات شاخص در خصوص کاهش آلوده های زیست محیطی اشاره کرد و اظهار داشت: احداث جایگاه های جمع آوری، تفکیک و نگهداری موقت پسماند، سیستم تصفیه پساب صنعتی و سیستم های پایش بر خط پساب خروجی، اقدام به راه اندازی یک دستگاه زباله سوز صنعتی، اجرای ۲۴.۵ هکتار فضای سبز و رسیدن به شاخص ۹۸ درصد در این زمینه که یک رقم بی نظیر در بین پالایشگاه‌های گاز می باشد، بخشی از اقدامات این شرکت در این حوزه است.



ایلام - منصور: مدیرکل حفاظت محیط زیست استان ایلام گفت: با توجه به انجام اقدامات شاخص در حوزه مدیریت پسماند، تصفیه پساب صنعتی و فضای سبز در این پالایشگاه، انتظار می رود با راه اندازی واحد الفین پتروشیمی و ارسال خوراک به آن مجتمع و به تبع آن کاهش فلرینگ و اجرایی شدن پروژه های کنترل آلودگی هوا، این واحد صنعتی از پتانسیل مناسبی برای اینکه در ردیف صنایع سبز استان قرار گیرد، برخوردار شود. به گزارش روابط عمومی، "فلاحرضا ابدالی" در بازدید از شرکت پالایش گاز ایلام خواستار تداوم اقدامات اجرایی در بخش حفاظت محیط زیست و انجام پروژه های پژوهشی مرتبط شد و افزود: اقدامات پالایشگاه شامل: ایجاد واحد تصفیه پساب صنعتی پیشرفته، مدیریت مناسب و اصولی پسماندهای عادی و صنعتی قابل تقدیر است و تداوم چنین پروژه هایی باعث کاهش و کنترل آلوده های زیست محیطی خواهد شد. مدیرکل حفاظت محیط زیست استان ایلام با اشاره به اینکه وضعیت آلودگی صنایع بر اساس یکسری شاخص های استاندارد در بخش های آب، خاک و هوا مورد سنجش قرار می

دفتر مطالعات و برنامه‌ریزی رسانه‌ها برگزار می‌کند؛

نشست تخصصی بررسی مسائل و مشکلات رسانه‌های محلی



با حضور مسئولان منطقه ای نشریات محلی برگزار می شود، وضع انتشار نشریات، بررسی مسائل پیش‌روی مطبوعات محلی و ارائه راهکارها با هدف آسیب‌شناسی مشکلات و چالش‌های پیش‌روی

مطبوعات محلی بررسی می‌شود. محورها مورد بحث این جلسه عبارتند از:

- اهمیت بومی سازی و هویت‌بخشی به نشریات محلی
- راهکارهای رسانه‌های محلی برای نیازسنجی و مخاطب‌شناسی
- بررسی نقش رسانه‌های محلی در پوشش اخبار محلی
- آگاهی‌بخشی و مطالبه‌گری رسانه‌های محلی
- سخنرانان:
- جناب آقای دکتر اسد فلاح، مدیر نمایندگی جراید اکثرالانتشار در استان آذربایجان شرقی
- جناب آقای ابراهیم آقازاده، مدیر مسئول روزنامه آراز آذربایجان
- سرکار خاتم دکتر گیتا علی آبادی، مدیرکل دفتر مطبوعات و برنامه‌ریزی رسانه‌ها

تاسیس و افتتاح مدرسه روستای بصیر آباد منطقه گلستان با کمک شرکت خدمات اول‌مخبرات

از مسئولان شهرستان گمیشان برگزار شد، از کمک کارکنان شرکت خدمات اول‌مخبرات که بخشی از حقوق خود را صرف ساخت مدرسه در این روستا کردند تقدیر شد. همچنین مدیرمخبرات منطقه گلستان با تأکید بر اینکه ایفای نقش مسئولیت اجتماعی در مخبرات از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است و در راستای آن برنامه ریزی های زیادی انجام می شود گفت: ارتقاء سطح آموزشی و در دسترس قرار گرفتن امکانات آموزشی یکسان حق همه مردم است و روستاییان نیز باید از این امکانات به بهترین وجه بهره مند شوند از این رو در

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدرسه سه کلاسه روستای بصیر آباد به همت شرکت خدمات اول‌مخبرات تاسیس و به بهره‌برداری رسید. به گفته روابط عمومی مخبرات منطقه گلستان، مدرسه سه کلاسه شهاده با همت شرکت خدمات اول‌مخبرات به عنوان خیر مدرسه‌ساز در روستای بصیر آباد از توابع شهرستان گمیشان تاسیس شد. در مراسم افتتاح این مدرسه که با حضور مهندس اسکندر حلال‌خور مدیرعامل و عضو هیئت مدیره شرکت خدمات اول‌مخبرات، مهندس غلامعلی شهرداری مدیرمخبرات منطقه گلستان و جمعی

راهکارهایی ساده برای ارتقای سطح اعتماد به نفس



به قلم: سارا لاین موتیواسوکا
روانشناس

مترجم: امیر آل علی

برای بسیاری از افراد افزایش اعتماد به نفس امری بیش از حد دشوار تصور می‌شود، با این حال جالب است بدانید که تنها درصد کمی از افراد با سطح بالایی از این معضل مواجه بوده و برای افراد دیگر، تنها کافی است تا برخی از عادت‌های خود را تغییر دهد. در این راستا اگر چه ممکن است تردیدهایی را داشته باشید، با این حال توصیه می‌شود که در این زمینه تنها ۱ ماه زمان را صرف کرده و شاهد تاثیرات فوق‌العاده اقداماتی باشید که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱- نگرش مثبت را تمرین نمایید

در این راستا تلاش کنید که حتی در رابطه با خبرهای بد نیز به دنبال ویژگی‌های مثبت آنها باشید. در واقع نخستین قدم برای افزایش اعتماد به نفس این است که نسبت به خودتان و اتفاقات پیرامون، جملاتی با بار معنایی مثبت را به کار ببرید. به همین خاطر از امروز تا یک ماه آینده، فکر کردن حتی به یک جنبه منفی، ممنوع خواهد بود.

۲- از صحبت کردن واهمه نداشته باشید

اگر ترس از صحبت کردن برای شما ناپود شود، بدون شک با موفقیت بزرگی در زندگی مواجه خواهید شد. در واقع در هیچ حوزه‌ای نمی‌توانید بدون داشتن قدرت ارتباطی مناسب، موفق ظاهر شوید. در این راستا توصیه می‌شود که ایده‌آل‌گرایی را فراموش کرده و تنها خود را در گفت و گوها شریک نمایید. این مسئله باعث خواهد شد که پس از مدتی، اعتماد به نفس صحبت کردن حتی برای مدت طولانی را به دست آورید. در واقع با نگاهی به صحبت‌های عامیانه افراد، متوجه این امر خواهید شد که تا چه حد ایرادهای مختلف وجود داشته و شما

نباید بابت اشتباهات احتمالی، به خودتان فشاری را وارد کنید. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که بسیاری از سخنران‌های موفق جهان، در ابتدا با مشکلاتی نظیر ترس و حتی لکنت، مواجه بوده‌اند. با این حال هنگامی که در مسیر تغییر عادت‌های خود قرار گرفته باشید، همه چیز به مرور زمان بهتر خواهد شد. در این راستا توصیه می‌شود که از فردا بدون هیچ‌گونه آمادگی قبلی؛ خود را در مکالماتی که با آنها مواجه می‌شوید، دخالت داده و صحبت کردن را حتی برای چند ثانیه، تمرین کنید.

۳- در خانه ماندن را فراموش کنید

یکی از نشانه‌های افراد فاقد اعتماد به نفس، عدم تمایل آنها برای حضور در اجتماع است. در این راستا توصیه می‌شود که بیش از حد در خانه نمانده و همواره زمانی را در فضاهای شلوغ سپری نمایید. همچنین حضور در کلاس‌های مختلف، به شما کمک خواهد کرد تا با افراد جدیدی مواجه شوید.

۴- یک هدف برای خود داشته باشید

این مسئله صرفاً برای افزایش اعتماد به نفس نبوده و هر فردی برای یک زندگی رضایتمند، نیاز به انتخاب هدفی برای خود دارد. در غیر این صورت با توجه به تعدد اقداماتی که هر فرد در طول شبانه‌روز می‌تواند انجام دهد، عملاً در بین آنها گم خواهد شد. در این راستا قدم گذاشتن در یک مسیر، به شما کمک خواهد کرد تا اعتماد به نفس بالاتری را نیز به دست آورید. در واقع در حین انجام هدفی که به آن علاقه دارید، متوجه این امر خواهید شد که تا چه اندازه فراتر از حد انتشار خودتان هستید. در این راستا اگر هنوز برای برداشتن گام‌های بزرگ آماده نیستید، توصیه می‌شود که اهدافی کوچک را مورد توجه قرار داده و خود را برای هدف اصلی، آماده نمایید.

۵- پیگیری اخبار، تلویزیون و شبکه‌های اجتماعی را متوقف نمایید

درواقع شما باید هر چیزی که باعث استرس بر روی شما می‌شود را کنار بگذارید. در این رابطه برخی از عادت‌ها هستند که در ظاهر تاثیری نداشته ولی شما را در شرایط بدی قرار می‌دهند. در این رابطه تلویزیون و شبکه‌های اجتماعی دو موردی هستند که اعتیاد بیش از حد به آنها، زمینه افسردگی و کاهش اعتماد به نفس را به همراه خواهد داشت. در واقع شما ابتدا نباید اجازه دهید که این اقدامات جای خود را به مواردی نظیر ارتباطات مستقیم بدهند. با کنار گذاشتن و یا کاهش این دو بخش، شما فرصت بیشتری برای پرداختن به اقدامات مختلف را پیدا خواهید کرد.

۶- به وضعیت بدنی خود توجه داشته باشید

اگرچه ورزش مداوم یکی از الزامات افزایش اعتماد به نفس محسوب می‌شود، با این حال در این زمینه منظور صرفاً بهبود وضعیت بدنی نبوده و لازم است تا به وضعیت مختلف خود در شرایط گوناگون نیز توجه داشته باشید. برای مثال برخی از حالت‌های نشستن، ایستادن و به طور کلی زبان بدن، در افزایش اعتماد به نفس شما تاثیر گذار خواهد بود. برای مثال نتایج تحقیقات علمی این موضوع را نشان می‌دهد که خم نشدن در هنگام نشستن و بالاتر نگه داشتن سر از حالت عادی، زمینه افزایش اعتماد به نفس شما را به همراه خواهد داشت.

۷- به تغذیه خود توجه داشته باشید

اگرچه ممکن است عجیب به نظر برسد، با این حال یک تغذیه سالم نیز می‌تواند اعتماد به نفس شما را نابود نماید. برای مثال کمبود ویتامین، یکی از شرایطی است که باعث کاهش اعتماد به نفس افراد خواهد شد. به همین خاطر نیز وضعیت تغذیه شما، ارتباط مستقیمی را

با شرایط روحی دارد. در این زمینه هیچ فردی به اندازه یک متخصص تغذیه، نمی‌تواند به شما کمک نماید. در واقع این موضوع را فراموش نکنید که نیاز بدنی افراد با یکدیگر، متفاوت بوده و در این رابطه استفاده از برنامه‌های دیگران، ابتدا نتیجه‌ای را به همراه نخواهد داشت.

۸- همه چیز را مکتوب نمایید

درواقع برای این امر که احتمال پایبند ماندن شما به قوانین و اهداف جدید، بیشتر باشد بهتر است که آنها را یادداشت نمایید. این امر کمک خواهد کرد تا همواره امکان یادآوری آنها وجود داشته باشد. همچنین فراموش نکردن موارد، کمک خواهد کرد تا اعتماد به نفس بالاتری را نیز پیدا نمایید. در واقع با توجه به مشغله‌های افراد، این امر طبیعی است که حتی ساده‌ترین موارد نیز فراموش شود. برای مثال ممکن است به فردی قول داده باشید که آخر هفته را با وی به سفر بروید. تحت این شرایط اگر موارد را یادداشت نمایید، بدون شک بدقولی نیز رخ نخواهد داد. همچنین این مشاهده این امر که در چند روز گذشته چندین هدف و قانون را رعایت کرده‌اید، در بهبود روحیه شما تاثیر زیادی را خواهد داشت.

۹- لحظات شادی را برای خود ایجاد نمایید

در نهایت نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که به مساه (۱۸۲) قانون آیین‌نامه داخلی مجلس که در سال ۹۸ به تصویب رسیده را یکی از بهترین راهکارهای ورود مجلس به این موضوع دانسته و توضیحاتی درباره ظرفیت‌های این قانون ارائه داده است. مرکز پژوهش‌ها در پایان و در جمع‌بندی گزارش خود با تاکید بر اینکه امکان ایجاد منابع درآمدی قابل توجه برای دولت از محل صرفه‌جویی در کل هزینه‌های شرکت‌های دولتی، تصویری دور از واقعیت است ولی این موضوع به‌معنای بی‌اهمیت بودن صرفه‌جویی و افزایش کارایی در این شرکت‌ها نیست، نوشت: «بنا به دلایل متعدد، عایدی قابل توجهی برای دخل و تصرف مجلس در ارقام ریز بودجه شرکت‌های دولتی، قابل تصور نیست، لیکن مجلس شورای اسلامی می‌تواند با استفاده مؤثر از ظرفیت ماده (۱۸۲) آیین‌نامه داخلی مجلس، نقش نظارتی خود را در این حوزه ارتقا دهد.»

منبع: psychologytoday.com

سوءتفاهم بودجه شرکت‌های دولتی

مرکز پژوهش‌های مجلس در پاسخ به این سوال که «آیا صرفه‌جویی در هزینه‌های شرکت‌های دولتی امکان‌پذیر است؟»، اعلام کرده است: «طبعاً هزینه‌های شرکت‌های دولتی نیز مانند هزینه‌های سایر دستگاه‌های اجرایی با ناکارایی‌هایی مواجه است که نیازمند بررسی دقیق و یافتن راهکارهایی برای صرفه‌جویی حداکثری است اما نکته مهم، اصلاح دید نسبت به صرفه‌جویی هزینه‌ها در این شرکت‌هاست. صرفه‌جویی در هزینه‌های این شرکت‌ها می‌بایست با هدف افزایش کارایی و ارتقای عملکرد خود آنها (و نه لزوماً ایجاد منابع درآمدی برای دولت) دنبال شود. بسیاری از شرکت‌های دولتی در حال حاضر به دلایل مختلف از سودآوری کمتری نسبت به پتانسیل‌های موجود خود برخوردارند؛ اصلاح وضعیت این شرکت‌ها می‌بایست با هدف ارتقای عملکرد شرکت در حوزه کیفیت ارائه خدمات، سرمایه‌گذاری و سودآوری انجام پذیرد؛ لذا در این مسیر، ایجاد منبع درآمدی برای دولت می‌تواند یک هدف جانبی قلمداد شود.»

* کدام نهادها بر بودجه شرکت‌های دولتی نظارت می‌کنند؟

در گزارش بازوی کارشناسی مجلس در پاسخ به سوال دیگری درباره شیوه تهیه و نظارت بر بودجه شرکت‌های دولتی در ایران، آمده است: «نظارت بر اجرای بودجه شرکت‌ها در وهله اول در حوزه وظایف هیأت مدیره و در مرحله بالاتر در حوزه وظایف مجمع عمومی شرکت است؛ ضمن اینکه سازمان برنامه و بودجه نیز وظیفه نظارت عملیاتی بر اجرای بودجه شرکت‌های دولتی را داراست. همچنین دیوان محاسبات کشور به استناد اصل پنجاه و پنجم (۵۵) قانون اساسی، به کلیه حساب‌های وزارتخانه‌ها، مؤسسات دولتی، شرکت‌های دولتی و سایر دستگاه‌هایی که به‌نحوه‌ای از بودجه کل کشور استفاده می‌کنند، رسیدگی و حسابرسی می‌کند.»

* چگونه ورود مجلس به بررسی بودجه شرکت‌های دولتی

این مرکز پژوهشی در قالب پاسخ به آخرین سوال یعنی شیوه ورود مجلس به بررسی بودجه شرکت‌های دولتی، ضمن اشاره به دلایل در حاشیه قرار گرفتن بررسی بودجه این شرکت‌ها در مجلس و همچنین

ریاست جمهوری ترامپ با دنیای تکنولوژی چه کرد؟



پریش اعلام شد که «جو بایدن» چهل و ششمین رئیس‌جمهور آمریکا خواهد بود. اگر چه وکلای ترامپ کیف‌های خود را به دست گرفته‌اند تا به سراغ دادگاه‌های ایالتی و شاید هم دیوان عالی ایالات متحده آمریکا بروند تا به نتایج اعتراض کنند اما شرایط کنونی حاکی از آن است که شانس ترامپ برای ماندن در کاخ سفید بسیار پایین است. با این حال، نمی‌توان اتفاقاتی که در دوران دونالد ترامپ برای دنیای تکنولوژی رخ داد را نادیده گرفت. چهار سال حضور او در مسند قدرت تغییرات زیادی در دنیای فناوری ایجاد کرد که نه تنها آمریکا، بلکه مردم سراسر جهان و همچنین کشورمان را تحت تأثیر قرار داد. در این گزارش، نگاهی به نقش رئیس‌جمهور فعلی آمریکا روی دنیای فناوری خواهیم داشت.

پیش‌دستی اپل

مدت کوتاهی پس از حضور ترامپ، او از برجام خارج شد و شروع به تحریم‌های بیشتری علیه ایران کرد. شرکت‌های مختلفی در طول ۳ سال اخیر دسترسی کاربران ایرانی را به پلتفرم‌های خود قطع کردند، اما تلاش اپل رنگ و بسوی دیگری داشت. اپل در قدم اول، به تبعیت از تحریم‌ها، برنامه‌های ایرانی را از اپ استور حذف کرد که در سه‌ماهه‌های زیادی برای توسعه‌دهندگان و همچنین کاربران ایرانی به همراه داشت. در حالی که پس از امضای برجام حتی شایعات تایید نشده‌ای درباره حضور رسمی اپل در ایران هم شنیده می‌شد، با خارج شدن آمریکا از برجام و تشدید تحریم‌های این کشور علیه ایران، شرکت‌های فناوری بیش از همیشه تلاش کردند از کاربران ایرانی فاصله بگیرند. سردمدار این شرکت‌ها نیز قطعاً اپل است که به هر شکلی تلاش داشته تا کاربر ایرانی نداشته باشد. بسیاری از برنامه‌های ایرانی از اپ استور حذف شدند و همچنین استفاده از «گواهی توسعه‌دهنده سازمانی» محدود شد که نتیجه‌ای جز عدم امکان اجرای اپ‌های ایرانی روی محصولات مجهز به سیستم عامل iOS نداشت و توسعه‌دهندگان نتوانستند برای اپ‌های خود درون اپ استور به‌روزرسانی منتشر کنند.

امروز استارت‌آپ‌های ایرانی برای رساندن سرویس‌های خود به چند میلیون مشترک آیفون در ایران با مشکلات بسیاری روبه‌رو هستند و هزینه‌های کلانی می‌پردازند تا از روش‌های مختلف بتوانند داندلود مستقیم (روش سازمانی) را مهیا کنند یا از سوی دیگر کاربران ملزم می‌شوند با پرداخت هزینه‌هایی به استورهای ایرانی، به اپ‌ها دسترسی داشته باشند. تصمیمات اخیر اپل که حاصل چیزی جز تشدید تحریم‌ها نیست از سوی دیگر عده زیادی از توسعه‌دهندگان iOS را در ایران با یک بلا تکلیفی شدید شغلی مواجه کرد.

تحریم هواوی

یکی دیگر از مهمترین اقدامات ترامپ، تحریم بزرگ‌ترین سازنده گوشی‌های هوشمند چینی یعنی هواوی بود. دولت واشنگتن با تحریم هواوی نه تنها منابع از همکاری گوگل و حذف سرویس‌های گوگل از گوشی‌های هواوی شد، بلکه قطعات سخت‌افزاری آن را نیز تحریم کرد. این تحریم‌ها باعث شد که هواوی با کاهش فروش در بازارهای مختلف روبه‌رو شود و همچنین نتواند به توسعه چیپست‌های کریین ادامه دهد، هرچند این کمپانی همواره تلاش کرده تا با راهکارهای مختلف بر این مشکلات غلبه کند و در بسیاری از موارد موفق هم بوده است.

با وجود تمام این مشکلات هواوی در جدیدترین آمار مربوط به فروش گوشی‌های هوشمند در سه ماهه سوم ۲۰۲۰ همچنان توانسته دومین برند پر فروش در بازار باشد، هرچند سهم آن در مقایسه با بازه زمانی مشابه سال گذشته میلادی کاهش تقریباً شدیدی داشته است.

علاوه بر تأسیس کارخانه برای تولید چیپ‌های مورد نیاز خود و همچنین معرفی سیستم عامل هارمونی که انتظار می‌رود در آینده نزدیک برای گوشی‌های آن منتشر شود، شرکت‌های مختلف موفق به کسب مجوز برای ادامه همکاری با این غول چینی شده‌اند. در این میان گزارش‌ها به احتمال فروش برند آن نیز اشاره می‌کنند. گفته می‌شود این تصمیم، حاصل فشارهای مستقیم آمریکا بر هواوی است.

تغییرات اجباری در دنیای 5G

شبکه 5G یکی دیگر از فناوری‌های نوین است که دولت ترامپ نتوانست با ادعاهایی که مدارکی برای آنها منتشر نکرد، نقش هواوی را در آن کاهش دهد و بسیاری از کشورها برای توسعه زیرساخت‌های خود همکاری با این غول چینی را متوقف کردند که برای مثال می‌توان به انگلستان اشاره کرد که بزرگترین گروه مخابراتی آن یعنی BT با نوکیا همکاری می‌کند. کشور اروپایی سوئد هم به کارگیری تجهیزات هواوی و ZTE را در زیرساخت 5G ممنوع کرد.

دولت واشنگتن در زمینه شبکه 5G برنامه‌های را با نام «شبکه پاک» راه‌اندازی کرده که قصد دارد شرکت‌های چینی را از زیرساخت‌های 5G حذف کند و به تازگی نیز ۴ کشور اروپایی شامل «اسلواکی»، «کوزوو»، «مقدونیه شمالی» و «بلغارستان» با امضای یک متن شبیه به یکدیگر، از

عدم استفاده از تجهیزات چینی در زیرساخت‌های خود خبر داده‌اند.

بایکوت فناوری چینی

هواوی تنها شرکت چینی نیست که عملکردش تحت تأثیر دولت دونالد ترامپ قرار گرفت. پلتفرم اشتراک ویدئو تیک تاک نیز به علت تهدیدهای بی‌شمار رئیس‌جمهور ایالات متحده آمریکا و همچنین نقش احتمالی مدیرعامل فیس‌بوک یعنی مارک زاکربرگ، مجبور به تأسیس یک شرکت جدید با همکاری اوراکل و الومارت در این کشور شد تا اطلاعات کاربران آمریکایی در همین کشور مدیریت شود. علت چنین کاری، ادعاهای دولت واشنگتن مبنی بر جاسوسی دولت پکن از اطلاعات کاربران آمریکایی بود. وی‌چیت، پیام‌رسان محبوب چینی نیز از جنگ تجاری میان دولت واشنگتن و پکن در امان نماند و ترامپ دستور به ممنوعیت استفاده از آن داد که البته دادگاهی در آمریکا از چنین موضوعی جلوگیری کرد.

جدال با غول‌های تکنولوژی آمریکایی

ترامپ در دور اول ریاست جمهوری خود تنها با شرکت‌های خارجی برخورد نکرد، بلکه با کمپانی‌های آمریکایی نیز جدال‌هایی داشت که برای مثال می‌توان به توییت اشاره کرد. این شبکه اجتماعی چندین بار توییت‌های دونالد ترامپ را برچسب‌گذاری کرد که با واکنش شدید وی مواجه شد و حتی شاهد چنین موضوعی درباره مقاله نیویورک پست برای پسر جو بایدن یعنی «هانتز بایدن» نیز بودیم که مدیران توییت در این باره آن در مقابل نمایندگان سنا شهادت می‌دهند. دونالد ترامپ به علت اقدامات توییت تصمیم به امضای یک فرمان اجرایی جدید با هدف محدود کردن شبکه‌های اجتماعی گرفت و البته مدیران عامل کمپانی‌های فناوری بزرگ در باره ماده ۲۲۰ قانون شایستگی ارتباطات نیز شهادت دادند.

از سوی دیگر در مدت زمان حضور ترامپ در کاخ سفید نمایندگان کنگره شروع به تحقیقات گسترده درباره غول‌های فناوری آمریکایی کردند و وزارت دادگستری آمریکا (DOJ) نیز اخیراً از گوگل شکایت کرده و پرونده جدال‌هایی برای انحصارطلبی غول جست‌وجوی اینترنتی دنیا باز کرده؛ پرونده‌ای که اپل را به سمت توسعه موتور جست‌وجوی اختصاصی سوق داده است.

تغییر در زنجیره تامین

جنگ تجاری میان دولت واشنگتن و پکن باعث شد که شرکت‌های آمریکایی تصمیم به انتقال خط تولید محصولات خود از چین به کشورهای دیگر مانند ویتنام و هند بگیرند. در این میان برخی از بزرگترین تولیدکنندگان محصولات دیجیتال مانند فاکسکان شروع به سرمایه‌گذاری در کشورهای دیگر کردند و همچنین هند با طرح‌های مشوق مالی خود توانست کمپانی‌های زیادی را جذب کند و احتمالاً به یکی از قطب‌های ساخت گوشی تبدیل می‌شود.

دونالد ترامپ می‌خواهد شرکت‌های آمریکایی داخل خاک این کشور شروع به تولید محصولات خود کنند تا علاوه بر اشتغال‌زایی، قدرت اقتصادی و استراتژیک آمریکا نیز حفظ شود که برای مثال می‌توان به کارخانه تگرانس ایل اشاره کرد که رئیس‌جمهور آمریکا از آن بازدید کرد.

تلاش برای استخراج منابع ماه

بد نیست به عملکرد فضایی آمریکا در دوران ریاست جمهوری ترامپ نیز اشاره کنیم که یکی از آنها، فرمان اجرایی برای استخراج منابع ماه توسط شرکت‌های آمریکایی است. البته آمریکا و ۷ کشور دیگر نیز با امضای «پیمان آرتمیس» برای اکتشاف ماه به توافق رسیدند.

ترامپ با صدور فرمان اجرایی، این مجوز را به دولت‌های آمریکایی و شرکت‌های خصوصی فعال در این کشور می‌داد که هر زمان خواستند برای اکتشاف در هر نقطه‌ای از این قمر وارد عمل شوند و کسی هم جلودارشان نباشد. در متن این فرمان اجرایی نوشته شده بود که آمریکا به هر تلاشی که برای جلوگیری از استخراج ماه توسط آن صورت بگیرد اعتراض خواهد کرد، اما نهایتاً ناسا چند هفته پیش اعلام کرد که ۸ کشور شامل ایالات متحده آمریکا توافق‌نامه‌ای بین‌المللی به نام «پیمان آرتمیس» را امضا کرده‌اند که کشورها را متعهد به اکتشاف استاندارد ماه می‌کند.

اگر ترامپ بازی را تغییر دهد؟

اگرچه بعید است ترامپ برنده رقابت کنونی برای حفظ کاخ سفید باشد، اما بیابید در یک سناریوی فرضی، تصور کنیم چنین اتفاقی رخ می‌دهد. در این صورت دنیای تکنولوژی با چه اثراتی برای چهار سال بعد روبه‌رو می‌شود؟ انتظار می‌رود در دور دوم ریاست جمهوری دونالد ترامپ شاهد افزایش تنش‌ها میان دولت واشنگتن و پکن باشیم و در حالی که برخی کمپانی‌های آمریکایی برای همکاری با هواوی موفق به کسب مجوز شده‌اند، همچنان این غول فناوری چینی به فناوری‌های روز دست پیدا نخواهد کرد و نمی‌تواند برای توسعه زیرساخت‌های 5G با بسیاری از کشورها همکاری کند.

این مسئله از این جهت مهم است که محصولات و سرویس‌های هواوی

در ایران جایگاه مهمی دارند؛ از تجهیزات مخابراتی گرفته تا گوشی‌های هوشمند. در واقع یکی از بزرگ‌ترین بازرگانان حضور مجدد ترامپ در کاخ سفید بی‌شک هواوی و شرکت‌های بزرگ چینی خواهند بود.

با این حال، اکنون با وجود اینکه آینده چندان برای هواوی درخشان به نظر نمی‌رسد، این احتمال وجود دارد که دولت واشنگتن و پکن با یکدیگر به توافق برسند و هواوی از لیست سیاه خارج شود و دوباره شاهد همکاری گسترده میان آن و کمپانی‌های آمریکایی باشیم. البته این غول فناوری چینی احتمالاً به توسعه فناوری‌های خود بدون توجه به حذف تحریم‌ها ادامه خواهد دهد.

در صورت عدم دستیابی به توافق، دولت ترامپ به دنبال شرکت‌های چینی بیشتری خواهد رفت و شاهد تحریم‌های گسترده‌تری خواهیم بود. در این میان شاید در کنار هواوی و ZTE، شرکت «تسننت» نیز وارد لیست سیاه شود.

یکی از شرکت‌های چینی که اخیراً به علت ارزش بالای خود سر و صدای زیادی به پا کرده، گروه «Ant» یا بازوی مالی «علی بابا» است که در

زمینه عرضه اولیه سهام رکوردشکنی خواهد کرد و در بازار بورس شانگهای و هنگ کنگ عرضه می‌شود. عرضه اولیه سهام این کمپانی ارزشی برابر ۳۴ میلیارد دلار خواهد داشت که شاید واشنگتن تصمیم به تحریم آن بگیرد که روی آینده آن تأثیرگذار خواهد بود.

در داخل آمریکا نیز این احتمال وجود دارد که در دور دوم ریاست جمهوری ترامپ و ادامه تحقیقات درباره غول‌های فناوری این کشور، شاهد تجزیه آنها باشیم. شاید اینستاگرام و واتس‌آپ از فیس‌بوک جدا شوند یا اینکه وزارت دادگستری آمریکا بتواند مرورگر کروم را از گوگل جدا کند که در این صورت حکمران آن در بازار جست‌وجوها به خطر خواهد افتاد. یکی دیگر از احتمالات، برخورد شدیدتر دولت واشنگتن با شبکه‌های اجتماعی به ویژه توییت است چراکه شبکه اجتماعی تحت مدیریت «جک دورسی»، حسی در روزهای اخیر نیز چندین توییت رئیس‌جمهور فعلی آمریکا را برچسب‌گذاری کرده که قطعاً او را بیش از هر زمانی عصبانی کرده است.

منبع: **diagiato**

آگهی حصر وراثت

آقای هادی عباسی قاضیانی شماره شناسنامه ۲۱۳۳۸ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۶۱۷۶/۹۹-۹۹۰۰۲۳۶/۹۹ ازین شمه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان خدیجه رستمی شناسنامه ۴۴۹ در تاریخ ۹۹/۷/۲۳ ظلمتگاه دایمی خود ببردو زندگی گفته وورنه حین نفوت آن مرحوم منحصر است به:

- ۱- هادی عباسی قاضیانی ش ش ۲۱۳۳۸ ت ت ۵۹/۱۱/۱۴ رشت فرزند متوفی
- ۲- مرضیه عباسی قاضیانی ش ش ۲۷۴۱ ت ت ۶۰/۷/۲۹ کرمان فرزند متوفی
- ۳- سیمه عباسی قاضیانی ش ش ۲۸۶ ت ت ۶۳/۲/۲۲ رشت فرزند متوفی

و مرحوم ورنه دیگری ندارد اینک بالجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسی دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد از تاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شمه تقدیم دارد وپلا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شماره ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قفس م الف ۹۸۲

آگهی مزایده اموال غیر منقول (استاد رهنی)

به موجب پرونده اجرائی کلاسه ۹۷۰۰۲۹۶ شش دانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در شهرقدس کلوبسیه ح مطلقاً نه متری احدائی ۸ متری نوری ب ۱۰ واقع در طبقه همکف مساحت ۵۳۲۲ مترمربع رقم ۹ تفکیکی شماره ۱۱۵۴ فرعی از ۱۷ اصلی ذیل ثبت ۲۳۷۷ صفحه ۹۷ دفتر ۱۷ به نام زهرا معتمدی منتقل گردیده و طبق سند رهنی شماره ۲۵۲۴-۱۹-۸۷۸ درخفته ۸ شهرقدس در رهن فلک مسکن قرار گرفته و طبق نظر کارشناس رسمی به مبلغ ۲۰۵۰۰۰۰۰۰ ریال ارزیابی شده و نیز در صورت وجود مزاد وچوه پراختی بابت هزینه های فوق از محل ۱۳۹۹/۹/۱۰ در اداره ثبت اسناد شهرقدس واقع در بلوار گلرهن پیم بنزین ترازه از طریق مزایده به فروش میرسد مزایده از مبلغ ۲۰۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال شروع وبه بالاترین قیمت پیشنهادی نقفا فروخته می شود. لازم به ذکر است پراخت بدهی های مربوط به آب برق گاز اعم از حق اشتعاب و یا حق اشتراک و مصرف در صورتی که مورد مزایده داری آنها باشد و نیز بدهی های مالیاتی و عوارض شهرداری و غیره تا تاریخ مزایده اعم از اینکه رقم قطعی آن معلوم شده یا نشده باشد به عهده برنده مزایده است و نیز در صورت وجود مزاد وچوه پراختی بابت هزینه های فوق از محل مزاد به برنده مزایده مسترد خواهد شد. نیم عشر و حق مزایده نقفا وصول میگردد ضمناً چنانچه روز مزایده تعامل رسمی گردد مزایده روز اداری بعد از تعطیلی در همان ساعت و مکان مقرر برگزار خواهد شد.

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرقدس شماره راه رادور م الف ۹۷۷

آگهی حصر وراثت

خاتم ابدنا صادقیور لاهردی شماره شناسنامه ۰۰۲۲۶۲۲۸۴۱ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۰۲۲۶/۹۹-۹۹۰۰۲۳۶/۹۹ ازین شمه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان علی صادقیور لاهردی شناسنامه ۳۰۳۹۹ در تاریخ ۹۸/۱۱/۲۸ ظلمتگاه دایمی خود ببردو زندگی گفته وورنه حین نفوت آن مرحوم منحصر است به:

- ۱- ابدنا صادقیور لاهردی ش ش ۰۰۲۲۶۲۲۸۴۱ ت ت ۷۷/۷/۲۷ تهران فرزند متوفی
- ۲- ستایش صادقیور لاهردی ش ش ۱۵۱۴۹۲۶۰ ت ت ۸۶/۳/۲۲ تهران فرزندمتوفی

و مرحوم ورنه دیگری ندارد اینک بالجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسی دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد از تاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شمه تقدیم دارد وپلا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شماره ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قفس م الف ۹۸۲

آگهی بلاغ

بلاغیه آگهی مزایده مربوط به پلاک نشی ۸۰۹۲۳۱۲ به آقای علیرضا عسکری فرزند اصف رافع پرونده اجرائی کلاسه ۹۲۰۲۴۱ با شماره ۱۳۴۶۰۰۷۰۱ با شماره ۲۲۲ احتراماً آقای علیرضا عسکری فرزند اصف متولد ۱۳۴۶۰۰۷۰۱ با شماره شناسنامه ۲۲۲ صادره از بوبراحمد یا کی ملی ۱۶۵۱۷۶۵۹۸۷ رهن پرونده کلاسه ۰۲۴۱-۹۲۰ بدینوسیله به شما بلاغ می گردد آگهی مزایده پلاک نشی ۸۰۹۲۳۱۲ با متعلق به شما و مورد وثیقه اجرائی کلاسه ۲۴۱-۹۲۰ که پلاک صادرات شمه باسوج علیه شرکت نعلوش ۲۰۲۲ تولید پالی کراید ایلومیسوم در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۰۷ در سایت آگهی سازمان ثبت کشور و مزایده در تاریخ ۱۳۹۹/۰۸/۲۵ در این اداره برابر مقررات انجام خواهد شد لذا مراتب صرفاً جهت اطلاع به شما بلاغ می گردد.

سرویسرست اداره اجرائی اسناد رسمی باسوج مهراد همت زاده

مفقودی

برگ سبز سواری برپاد (جی تی ایکس ای) به شماره شهرداری ۶۸۵ ج ۲۱- ایران ۸۷ و به شماره موتور ۲۶۱۲۱۲۵ و شماره شاسی S۱۴۳۱۳۲۸۷۵۲۳۲۸۹ بنام اصغر نعمت اللهی مفقود گردیده و ازدرجه اعتبار ساقط است.

زنگان ۷۴۶

مفقودی

برگ سبز وسیله نقلیه موتورسیکلت سیستم کلاه تپ ۱۲۵ CC برنگ بزمز مدل ۱۳۸۱ به شماره موتور ۸۱۰۰۶۲۲۰ به شماره شاسی BKM۳۰۰۴۵۱۳ به شماره انتظامی ۵۲۴-۷۷۶۸۵ بنام حیدر علی احمدی مفقود وار درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

آگهی تحدید حدود اختصاصی

تحدید حدود ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی پلاک ۵۶۲ فرعی از ۵۳ اصلی بخش ۱۰ فرقه کرگو که در تصرف آقای فرش کرگو قرار دارد بموجب رای ارا (شماره ۱۰۲۰۵-۱۳۲۲۱۱۸۰-۱۲۹۹۶ مورخه ۹۹/۷/۱۹ هیات اول انوم محترم حل اختلاف مستقر در ثبت شهرستان سنندج مستند به نمر ۵ ماده ۱۴۸ اصلاحی قانون ثبت و مواد ۱۵ و ۱۴ قانون ثبت در مورخ ۹۹/۹/۱۰ راس ساعت ۹ صبح بعمل خواهد آمد لذا بدین وسیله از مجاورین وصاحبان حقوق دعوت می شود که در ساعت تعیین شده فوق در محل حاضر ودر صورتیکه اعتراضی به حدود وپا حقوق اعتراض خود را کتبا وسمتقائمابین اداره تسلیم نمایند ضمناً متذکر می گردد که از توافقی داشته باشند از تاریخ تنظیم صورت مجلس تحدید حدود لغایت سی روز اعتراض خود را کتبا وسمتقائمابین اداره تسلیم نمایند ضمناً متذکر می گردد که مطابق ماده ۸۶ این نامه اصلاحی قانون ثبت معترضی طرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض باین اداره می بایست با مراجعه به مرجع دیصلاح قضایی نسبت به تقدیم دادخواست اقدام وگواهی را باین اداره تقدیم نماید در غیر اینصورت متقاضی ثبت با نماینده قانونی وی به دادگاه مربوطه مراجعه وگواهی عدم تقدیم دادخواست دریافت وپه این اداره تسلیم نماید اداره ثبت بدونه توجه به اعتراض عملیات ثبتی را با رعایت مقررات ادامه خواهد داد.

تاریخ انتشار: ۹۹/۸/۱۹

هوا احمدیان - رئیس اداره ثبت منطقه ۲ سندج م الف ۱۶۰۹۸

آگهی حصر وراثت

آقای رحمان جلال وند بشماره شناسنامه ۱۰۹۰ مطابق دادخواست تقدیمی به کلاس پرونده ۵۹۷/۹۹-۹۹۰۰۵۹۷/۹۹ ازین شمه درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان سلیمان جلالوند شناسنامه ۷۲۲ در تاریخ ۱۳۲۰/۷/۱۲ ظلمتگاه دایمی خود ببردو زندگی گفته وورنه حین نفوت آن مرحوم منحصر است به:

- ۱- حبیبه مغزیزاد ش ش ۳۸۰ ت ت ۱۳۲۹ تکاب
- ۲- مهربه جلال وند ش ش ۱۰۱۴ ت ت ۱۳۴۷ تکاب
- ۳- رحمان جلال وند ش ش ۱۰۹۰ ت ت ۱۳۵۰ تکاب
- ۴- محمدعلی جلال وند ش ش ۱۱۲۳ ت ت ۱۳۵۲ تکاب
- ۵- ربیبه جلال وند ش ش ۱۱۰۱۴ ت ت ۱۳۶۱ تکاب
- ۶- حسین جلال وند ش ش ۵۲۸۳ ت ت ۱۳۶۶ شهراپز
- ۷- کبری جلال وند ش ش ۱۳۱۷ ت ت ۱۳۶۶ شهراپز

و مرحوم ورنه دیگری ندارد اینک بالجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را باستناد ماده ۳۶۱ قانون امورحسی دریک نوبت آگهی مینماید تاهرکس اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ای از متوفی نزد اوباشد از تاریخ نشرآگهی ظرف مدت یکماه به این شمه تقدیم دارد وپلا گواهی مربوط صادر خواهد شد.

شماره ۶ شورای حل اختلاف شهرستان قفس م الف ۹۵۳



استراتژی‌های رقابت و برتری بر رقبای

به قلم: خاوی بیگ کارشناس فروش و کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

موفقیت در عرصه کسب و کار بدون رقابت مؤثر با دیگر برندها امکان پذیر نیست. امروزه شمار بالایی از برندها در بازارهای مختلف مشغول فعالیت هستند. مشتریان در این میان به تمام برندها به یک صورت توجه نمی‌کنند. برندهای موفق همیشه عملکرد بهتری در مقایسه با رقبایشان دارند. یافتن برندهای برتر در صنعت‌های مختلف کار دشواری نیست. مشتریان به خوبی برندهای برتر را مورد شناسایی قرار می‌دهند. اگر شما به عنوان کارآفرینان مشغول مدیریت یک کسب و کار هستید، آگاهی از نحوه تاثیرگذاری بهتر بر روی مشتریان و نمایش جلوه‌ای برتر از برندگان در رقابت با دیگر کسب و کارها اهمیت بسیار زیادی خواهد داشت.

خوشبختانه امروزه راهکارهای بسیار زیادی برای بهبود عملکرد برند در مقیاس‌های مختلف وجود دارد. بسیاری از بازارها با توجه به تغییرات مختلفی برای افزایش فروش برندها دارند. شاید در نگاه نخست استفاده از توصیه‌های بازاریابی بهترین راهکار برای کسب موفقیت در بازارهای مختلف باشد. نکته مهم در این میان نیاز کسب و کارها به فرآیندهای بسیار پیچیده و گسترده‌تر از بازاریابی است. رقابت مناسب با دیگر برندها نیازمند ایجاد تمایز میان کسب و کارمان با آنهاست. شاید بازاریابی در این میان تاثیرگذاری قابل ملاحظه‌ای داشته باشد، اما به تنهایی پاسخگوی نیاز کسب و کارها نخواهد بود. در ادامه برخی از مهمترین نکات برای رقابت بهتر در بازارهای مختلف و برتری یافتن بر دیگر برندها را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

توجه مضاعف به خدمات مشتریان

ارائه خدمات مناسب به مشتریان امر تازه‌ای در عرصه کسب و کار نیست. امروزه بسیاری از برندها به دلیل خدمات قابل ملاحظه‌شان به مشتریان دارای شهرت بالایی هستند. همه ما تجربه خرید از برندهایی با تفاوت معنادار در سطح خدمات جانبی را داشته‌ایم. تجربه مشترک ما از موفقیت برندهای دارای خدمات بهتر در زمینه تکرار خرید مشتریان حکایت دارد. این امر حتی به نوعی بازاریابی محلی و توصیه برند موردنظر از سوی مشتریان فعلی به دوستان نیز منجر می‌شود. بنابراین برندها در صورت سرمایه‌گذاری مناسب بر روی این حوزه امکان کسب موفقیت در زمینه رقابت مؤثر با دیگر برندها را دارند. برخی از کسب و کارها هنوز نسبت به خدمات جانبی و مشتریان نگاه ساده انگارانه‌ای دارند. بر این اساس در صورت ارائه محصولات جذاب و مناسب شاید خدمات جانبی اهمیت چندانی پیدا نکند. این امر دارای اهمیت بسیار زیادی در تعیین سرنوشت کسب و کارهاست. اگر یک برند در تلاش برای رقابت در بازار است، باید از چشم‌انداز مشتریان برای تصمیم‌گیری‌های مهم استفاده نماید. در غیر این صورت شانس برای کسب موفقیت در بازار خواهد داشت. امروزه دامنه وسیعی از برندها اقدام به ایجاد ارتباط نزدیک با مشتریان‌شان برای آگاهی از وضعیت آنها می‌کنند. اگر یک برند در این میان توجه کافی به وضعیت مشتریانش نداشته باشد، از رقبایش عقب خواهد افتاد.

بهبود کیفیت خط تولید

خط تولید برندها به مثابه قلبشان است. هرچه فعالیت خط تولید از کارایی بیشتری برخوردار باشد، نتیجه نهایی فعالیت برندها بهتر خواهد بود. برخی از برندها به طور مداوم در تلاش برای بهبود عملکرد خط تولیدشان هستند. این امر نتیجه بسیار مثبتی بر روی وضعیت برندها دارد. هرچه تلاش یک کسب و کار برای بهبود وضعیت خط تولید افزایش یابد، کیفیت نهایی محصول نیز بهتر خواهد شد. امروزه برخی از برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بر روی فعالیت‌هایی نظیر بازاریابی و تبلیغات تمرکز دارند. اگر چه این فرآیندها مزیت بسیار زیادی برای کسب و کارها دارد، اما در صورت عدم توجه مناسب به کیفیت محصولات تاثیر اندکی به بار خواهد آورد. امروزه مشتریان اهمیت بسیار زیادی برای کیفیت محصولات قائل هستند. شاید تا چند دهه پیش آگاهی از کیفیت محصولات بدون یافتن مشتریان سابق یک برند با سختی‌های بسیار امکان پذیر نبود، اما امروزه سایت‌های خرید و فروش آنلاین و برخی از سایت‌های تحلیلی اطلاعات وسیعی در مورد محصولات مختلف در اختیار مشتریان قرار می‌دهد. این امر دست مشتریان برای انتخاب محصولات مختلف را به شدت باز کرده است.

کیفیت خط تولید با توجه به توسعه شبکه‌های اجتماعی امکان ایفای نقش اساسی در فرآیند جلب نظر مشتریان را نیز دارد. امروزه اغلب کسب و کارها پشت صحنه خط تولیدشان را به مشتریان نشان می‌دهند بنابراین در صورت ارتقای کیفیت خط تولید امکان جلب نظر مشتریان به بهترین شکل ممکن فراهم خواهد شد.

ارتباط صادقانه و شفاف با مشتریان

امروزه مشتریان انتظار تعامل بالا از سوی برندها را دارند. افزایش انتظارات مشتریان در طول دهه گذشته یکی از محورهای اصلی بازاریابی بوده است. اگر کسب و کارها نسبت به انگیزه مشتریان برای تعامل با برندها توجه نشان ندهند، با ریزش شدید در میزان فروش مواجه خواهند شد. ارتباط با مشتریان اغلب در شبکه‌های اجتماعی روی می‌دهد. یکی از انگاره‌های اصلی کاربران در شبکه‌های اجتماعی بی‌اعتمادی به ادعاهای برندهاست بنابراین یک کسب و کار باید با دقت در شبکه‌های اجتماعی اقدام به بیان نکات مختلف نماید. برخی از برندها بدون توجه به ارزیابی کاربران از اقدامات‌شان در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنند. اگر به وضعیت برندهای بزرگ نظیر نایک توجه داشته باشیم، چنین برندهایی هرگز بدون محاسبه قبلی اقدام به بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی نمی‌کنند. همچنین تعامل صادقانه با مخاطب هدف نیز یکی از اصول مرکزی کسب و کارهای موفق را شکل می‌دهد. امروزه بسیاری از برندها در تعامل با مخاطب هدف اقدام به پنهان کاری در برخی از حوزه‌ها می‌کنند. شاید این امر از نظر کسب و کار موردنظر توجه‌پذیر باشد، اما در نهایت وضعیت برند موردنظر را به شدت دشوار خواهد ساخت.

تعامل صادقانه با مشتریان دارای اهمیت بسیار زیادی در عرصه رقابت تجاری است. اعتماد مشتریان به برندها به سادگی از بین می‌رود بنابراین برندها باید با توجه به این موضوع اقدام به تعامل با مخاطب هدف نمایند.

تلاش برای کاهش هزینه‌ها

کاهش هزینه‌های کسب و کار در فرآیند توسعه برند نقش محوری دارد. بسیاری از برندها در فعالیت‌های مختلف‌شان هزینه‌های بسیار زیادی را تحمل می‌کنند. این هزینه‌ها به پیشرفت فناوری باید کاهش پیدا کند. اگر یک برند در طول زمان هیچ کاهش در هزینه‌هایش احساس نمی‌کند، باید به بازنگری در شیوه کاری‌اش بپردازد. بسیاری از اوقات برندها دارای عادت‌های سفت و سختی هستند. شاید عادت‌های موردنظر از لحاظ هزینه‌های بهترین گزینه در دسترس نباشند، اما برند موردنظر به آنها عادت کرده است بنابراین مسیر بسیار دشواری پیش روی برند موردنظر برای ترک عادتش وجود خواهد داشت.

بهترین اقدام به تداوم فعالیت بهینه یک برند توجه به دستاوردهای عرصه فناوری در حوزه کسب و کار است. اگر این امر مدنظر برندها قرار نداشته باشد، به سرعت با مشکلات عمیق در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف مواجه خواهند شد. این امر امروزه در برندهای بزرگ به صورت دقیق دنبال می‌شود. ماهیت ایجاد بخش توسعه و تحقیقات (R&B) بر همین نکته تاکید دارد. هرچه توانایی یک برند برای استفاده از فناوری‌های نوین در زمینه تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بیشتر باشد، در نهایت نتیجه بسیار بهتری از فرآیند بازاریابی کسب خواهد کرد.

امروزه رقابت در بازارهای مختلف بدل به امری دشوار شده است. شمار بالایی از برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به طور مداوم بودجه‌های گزافی را صرف می‌کنند. چنین بودجه‌هایی اغلب اوقات نتیجه دلخواه برندها را به همراه ندارد. استفاده از نکات مورد بحث در این مقاله به منظور بهبود فعالیت برندها نقش مهمی در کاهش هزینه‌های کسب و کار و رقابت بهتر خواهد داشت.

منبع: smallbusinessbonfire.com



فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای خرید البسه سربازان وظیفه قوه قضائیه



قوه قضائیه در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای خرید البسه سربازان وظیفه قوه قضائیه به شماره (۲۰۹۹۴۸۱۳۰۰۰۰۱۴) را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۹/۸/۱۹ می باشد.

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت : ساعت ۱۰ صبح روز دوشنبه مورخ ۹۹/۸/۱۹ لغایت ساعت ۱۹ روز چهارشنبه مورخ ۹۹/۸/۲۱

مهلت زمانی ارسال پیشنهاد : ساعت ۹ صبح روز یکشنبه تاریخ ۹۹/۹/۲
زمان بازگشایی پاکت‌ها : ساعت ۹ صبح روز سه شنبه تاریخ ۹۹/۹/۴

اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت‌ها: نشانی : تهران-بلوار کشاورز-نیش خیابان عبدالله زاده- ساختمان ستاد مرکزی قوه قضائیه- طبقه اول- اداره دبیرخانه، تلفن: ۴۲۱۳۱۱۱۵

- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: ۲/۰۴۸/۰۷۳/۵۹۴ (دو میلیارد و چهل و هشت میلیون و هفتاد و سه هزار و پانصد و نود و چهار) ریال می باشد.

م.الف: ۲۵۲۱

اداره کل پشتیبانی و خدمات قوه قضائیه



سازمان آگهی‌ها
۸۶۰۷۳۱۴۳