روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

چهارشنبه
۵ آذر
۱۳۹۹

Wed. 25 Nov 2020
۹ ربیع‌الثانی ۱۴۴۲ - سال ششم
شماره ۱۶۷۱- ۱۶صفحه - ۵۰۰۰۰ ریال

www.forsatnet.ir

شاخص کل در چهارمین روز آذرماه منفی شد
شاخص هم‌وزن مثبت ماند

افت ۱۸ هزار واحدی شاخص بورس

فرصت امروز: تالار شیشه‌ای در چهارمین روز از آذرماه شاهد روند نزولی شاخص‌ها بود و شاخص...

۵

یادداشت

عدم تناسب شاخص‌ها با عملکرد شرکت‌ها

امین رنجبر
کارشناس بازار سرمایه

بورس در ماه‌های ابتدایی سال با حمایت و تبلیغات دولت رونق زیادی گرفت و شاخص طی چند ماه چند برابر شد که اتفاقی بی‌سابقه بود. دلایل این رشد برخاسته از خود بازار نبود گرچه که شرایط سال گذشته مانند افزایش قیمت دلار باعث شد مزیت رقابتی برای خیلی از شرکت‌ها فراهم شود و وضعیت بهتری پیدا کنند. در این زمان شرکت‌های صادرات‌محور و شرکت‌هایی که قیمت محصولات‌شان با نرخ ارز همراستا بود شرایط خوبی را در صورت‌های مالی تجربه کردند که در صورت‌های مالی امسال و سال آینده‌شان هم می‌توان انتظار داشت که چنین اتفاقی رخ دهد، اما میزانی که سطح عمومی قیمت‌ها در بازار بالا آمد خیلی تناسب دقیق و قابل‌ردیابی با وضعیت عملکرد شرکت‌ها نداشت. آنچه باعث شد بازار با این شرایط بالا بیاید سیل نقدینگی بود که به سمت این بازار گسیل شد و سمت تقاضا را به شدت تحریک کرد. دلیل این موضوع نیز روشن بود؛ دولت به دلیل نیازهای مالی خود تصمیم گرفت مقداری از دارایی‌هایش را در بورس عرضه کند. تقریباً اولین بار بود که دولت و...

۵

چرا مصوبه ترخیص کالاهای رسوبی از گمرک موجب پیچیده‌تر شدن مشکلات ارزی و تجاری می‌شود؟

جزییات نامه انتقادی همتی به روحانی

۴

چرا سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بخش مسکن باید اصلاح شود؟

پیش‌شرط‌های کنترل تورم مسکن

یکی از سیاست‌گذاری‌های اصلی بانک مرکزی، کنترل نرخ تورم و مدیریت نقدینگی است که مهم‌ترین سیاست پولی این نهاد در شرایط تحریم و بحران کرونا قلمداد شده است؛ چنانچه بانک مرکزی با رویکرد ضدتورمی، اقدامات زیادی نظیر کنترل بازار ارز، مدیریت ارز برای واردات، نظارت بر عملکرد بانک‌ها از طریق ترازنامه‌ها و سیاست‌های انقباضی برای مدیریت تسهیلات بانکی و هدایت نقدینگی به بخش تولید را آغاز کرده است، اما برای حفظ این مسیر و موفقیت بانک مرکزی در کنترل نرخ تورم چه پیش‌نیازها و پیش‌شرط‌هایی وجود دارد؟ کدام بخش‌های اقتصادی باید در این مسیر بانک مرکزی را همراهی کنند؟ و در نهایت، این مسیر چگونه باید تعریف شود که بانک مرکزی بتواند هم به هدف‌گذاری خود برسد و هم آن را حفظ و تثبیت نماید...

۳

آیا آمریکا اقتصاد آسیا را از دست می‌دهد؟

خیز چین برای نجات اقتصاد جهانی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

- بهترین کتاب‌های تاریخ در زمینه سخنرانی
- بهترین کتاب‌های تاریخ حوزه تبلیغات
- بهترین کتاب‌های تاریخ در زمینه استخدام
- چرا کسب و کارتان به یک وب‌سایت خوب نیاز دارد؟
- اپل جریمه خود را قبول کرد
- تبلیغات صوتی اقدام جدید یوتیوب

ایلان ماسک با عبور از بیل گیتس دومین فرد ثروتمند جهان شد

۸ تا ۱۶

پیوند صنعت نشر و فناوری فین‌تک با راه‌اندازی سامانه هدیه، نذر و بن خرید کتاب

مراسم رونمایی از سامانه هدیه، نذر و بن خرید کتاب توسط استارت‌آپ کتاب‌پلاس با حضور تنی چند از مسئولین، صاحب‌نظران و فعالان حوزه نشر و فعالان فناوری کشور همزمان با بیست و هشتمین هفته کتاب و کتاب‌خوانی در کافه سینرژی در محل شرکت شناسا برگزار شد.

* توجه به ارزش‌آفرینی و سبک زندگی در مجموعه شناسا

در آیین رونمایی از سامانه هدیه، نذر و بن خرید کتاب که به صورت آنلاین در محل کافه سینرژی برگزار شد دکتر حامد ساجدی مدیرعامل شرکت شناسا ضمن تبریک ایام هفته کتاب و کتاب‌خوانی به سیاست‌های شرکت شناسا جهت ارزش‌آفرینی در سبک زندگی اشاره کردند و بیان داشتند؛ مجموعه شناسا اولین سرمایه‌گذاری نشر را در کتاب‌پلاس با هدف ارزش‌آفرینی در حوزه کتاب و کتاب‌خوانی انجام داده است. اقدامات این مجموعه در تلفیق نوآوری با حوزه کتاب و کتاب‌خوانی، می‌تواند منشأ خیر و کارهای خوب در آینده باشد.

* اهمیت ارتباط فناوری به حوزه کتاب

مهدی فیروزان، مدیرعامل موسسه شهر کتاب در ادامه این برنامه افزود: این سامانه نه‌تنها هیچ خسارتی برای فعالان حوزه نشر ندارد بلکه بازارهای جدیدی را برای فعالان حوزه نشر ایجاد می‌کند.

وی در ادامه بیان کرد: این سامانه به نفع همه بازیگران حوزه کتاب است و مشتریان جدیدی را به حلقه کتاب اضافه خواهد کرد و به ضرر هیچ‌کدام از ذی‌نفعان کتاب نیست چه‌بسا می‌تواند اتفاق خوبی را در صنعت نشر رقم زند و باعث تقویت و رشد اقتصادی حوزه کتاب خواهد شد. ما برای عبور از رکود فعلی ناگزیر از استفاده از فناوری و هم‌افزایی با دیگر بازارهای دیگر و به خدمت گرفتن منابع بیشتر از طریق نوآوری هستیم.

* فعالیتی که به ضرورت کتاب خواندن می‌افزاید ارزشمند است

دکتر حسین ابراهیم‌آبادی، رئیس مرکز نشر دانشگاهی وزارت علوم نیز به عنوان سخنران به شکل مجازی در این نشست حضور داشت. وی بیان کرد: در شرایطی که معیشت و شیوع کرونا مسئله اول مردم ایران است، درباره اخلاق و فرهنگ و کتاب و سرانه مطالعه حرف زدن، ظرافت و دقت بیشتری می‌طلبد.

ایشان در ادامه افزود: تکیه بر فناوری و نوآوری در توسعه فرهنگ و برنامه‌های فرهنگی مهم است، اما خود نوآوری مهم‌تر از فناوری است، چون نوآوری است که باعث خلاقیت می‌شود و اساساً جنبش اجتماعی مبتنی بر نوآوری است.

* ضرورت به خدمت گرفتن فناوری فین‌تک برای کتاب

مهدی سعیدی‌کیا، موسس کتاب‌پلاس ضمن تشکر از گروه مالی پاسارگاد و همکاری تیم کیپاد با کتاب‌پلاس مسئله اصلی را در بازار نشر، افزایش تقاضا و راه‌های رشد آن و تشویق مردم به خرید کتاب بیان کردند که این در مسئله راه‌حل پلتفرم کتاب‌پلاس تسهیل و ترغیب ذی‌نفعان به ارائه مشوق‌های محتوایی و مالی با استفاده از ابزارهای فناوری است.

وی در ادامه بیان کرد ما در پلتفرم کتاب پلاس به دنبال ایجاد یک اکوسیستم در صنعت زنجیره تامین نشر هستیم که همه فعالان حوزه نشر با حفظ منافع خود به هم‌افزایی و بازارافزایی با سایر بازارهای دیجیتال بپردازند.

* پیوند صنعت نشر و فناوری فین‌تک با راه‌اندازی سامانه هدیه، نذر و بن خرید کتاب

درخصوص این پلتفرم باید به این نکته اشاره کرد که در این سامانه علاقه‌مندان به کتاب می‌توانند مبلغی را به عنوان هدیه بر روی کتاب‌های مورد علاقه خود براساس مولف، ناشر و یا نام کتاب پرداخت کنند و از این طریق به دست افراد موردنظر خود به عنوان مثال کادر درمان، کودکان کار، مناطق محروم و ... برسانند.

همچنین سازمان‌هایی که می‌خواهند کارکنان‌شان کتاب‌های موردنظرشان را بخوانند و یا کلا سطح مطالعه و به تبع آن دانش و آگاهی آنها ارتقا یابد، می‌توانند از طریق این سامانه اعتباری را برای خرید کتاب به کارکنان خود در نظر بگیرند.

ناشران نیز می‌توانند تخفیف‌های خود را از طریق این سامانه روی کتاب در سراسر کشور و در کل بازار هدف قرار دهند. این تخفیف‌ها می‌تواند اتفاقی یا تصادفی برای بازه زمانی، مکانی و یا افراد خاص باشد و سبب جذب مخاطب از سراسر کشور در باشگاه مشتریان ناشر شود.

«بلومبرگ گرین» از چگونگی احیای سبز اقتصاد گزارش داد

۲۶ پیشنهاد برای آشتی انسان با محیط زیست در پساکرونا

فرصت امروز: ویروس کووید-۱۹ تاکنون باعث ابتلای دست‌کم ۵۹ میلیون نفر در جهان شده و مرگ یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن را رقم زده است. همچنین میلیون‌ها شغل بر اثر پاندمی کرونا از بین رفته و تریلیون‌ها دلار از حجم اقتصادها کاسته شده است و بدون شک خیلی بیشتر از اینها پول لازم است تا دنیا از رکود اقتصادی پس از این عالم‌گیری بیرون بیاید. حال سؤال اینجاست که چه نوع احیای اقتصادی را باید بعد از پایان پاندمی کرونا در نظر بگیریم؟

بحران کرونا جدا از آنکه یک بحران عظیم با ابعاد اقتصادی و سلامتی است، یک زنگ خطر درباره سیاست‌های مخرب زیست محیطی انسان نیز هست. در بحران‌های اقتصادی پیشین و در سال‌های رکود اقتصادی، میزان انتشار گاز گلخانه‌ای دی‌اکسیدکربن کم بود و در سال‌های احیای اقتصادی انتشار این گاز بالا می‌رفت. مثلا در بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ میزان انتشار کربن ۱,۴ درصد پایین رفت، اما در سال‌های پس از آن ۵,۱ درصد رشد کرد. در شرایط فعلی زیست‌محیطی جهان، اتفاقی این‌چنینی برای محیط‌زیست بسیار خطرناک خواهد بود و جهان را به وضعیتی غیرقابل بازگشت می‌کشاند. بنابراین محققان تلاش کرده‌اند که روش‌هایی را برای احیای سبز اقتصاد پیشنهاد کنند که از نظر محیط‌زیستی پاک‌تر باشد. به عنوان نمونه، بعد از بحران ۲۰۰۸ محققانی از دانشگاه آکسفورد به برخی از صنایع مشاوره دادند که از انرژی‌های تجدیدپذیر استفاده کنند. به دلیل همین مشاوره‌ها بود که حالا شرکت سازنده خودروهای برقی تسلا به دومین شرکت بزرگ خودروسازی جهان تبدیل شده است. نکته مهم این است که در برنامه‌های تشویقی صنایع برای احیای پس از کرونا و همچنین در بودجه‌هایی که شرکت‌ها برای احیای اقتصادی در نظر گرفته‌اند، توجه به محیط‌زیست چندان اولویتی نداشته است، اما برای جبران این مسئله، باید بودجه‌های عمومی دولت‌ها به‌سمت انرژی‌ها و روش‌های پاک‌تر صنعتی سوق داده شود.

در این راستا، «بلومبرگ گرین» از ده‌ها کارشناس در ۹ رسته صنعتی خواسته است تا پیشنهادهای خود را برای پاک‌تر شدن روش‌های احیای اقتصادی پس از بحران کرونا مطرح کنند. ۲۶ پیشنهادی که در ادامه این گزارش می‌خوانید، حاصل این مشاوره جمعی است:

* به مردم پول پرداخت کنید تا انرژی پاک تولید کنند. بعد از بحران مالی ۲۰۰۸، کره جنوبی توانست ۹۰ درصد مشوق‌های مالی خود را به‌سمت سیاست‌های سازگار با انرژی پاک سوق دهد. چند سال پیش از آن، صندوق بین‌المللی پول کره‌ای‌ها را به استفاده از انرژی خورشیدی ترغیب کرده بود.

* خطوط برق بیشتر و بهتری ایجاد کنید. بسیاری از موارد اتلاف انرژی در خطوط انتقال برق در خانه‌ها اتفاق می‌افتد. با اصلاح خطوط انتقال برق و همچنین کاهش مسیرهای بلند از طریق ساختن نیروگاه‌های کوچک نزدیک مکان‌های مصرف می‌توان این کار را کرد.

* برای تولید انرژی هیدروژنی ارزان‌تر سرمایه‌گذاری کنید. شاید بیشترین عنصر شیمیایی که در کره زمین وجود دارد هیدروژن است، اما هنوز زمان زیادی مانده تا بتوانیم آن را تبدیل به منبعی برای انرژی کنیم. امروزه سرمایه‌گذاری زیادی روی این نوع انرژی انجام می‌شود و حتی شرکت‌های نفتی هم به آن تمایل نشان داده‌اند.

* به صنایع آلوده‌تر گزینه‌هایی پیشنهاد کنید که نتوانند از زیرش شانه خالی کنند. صنایع فولاد، سیمان، مواد شیمیایی و سایر صنایعی که مقدار زیادی انرژی مصرف می‌کنند باید در صف مقدم صنایعی قرار بگیرند که نیاز به اصلاح در استفاده از انرژی دارند. نیاز است که زمان و پول زیادی صرف اصلاح صنایع سنگین شود.

* اقتصاد مقیاس را ترویج کنید. کشورهای توسعه‌یافته حدود ۱۲ درصد تولید ناخالص داخلی خود را صرف تهیه و تدارک برای صنایع خود می‌کنند. اگر بتوان از اقتصاد مقیاس برای این صنایع استفاده کرد، مثلا صنایع فولاد و سیمان را ترغیب کرد تا از اقتصاد مقیاس بهره بگیرند، بسیاری از هزینه‌های اولیه صنایع کم خواهد شد.

* هزینه به خطر انداختن آب‌وهوا را واقعی کنید.

* طرفداران خودروهای برقی را به بازی بگیرید. امسال که بخش چشمگیری از جمعیت جهان به قرنطینه رفتند، دادوستد خودرو هم راکد شد چون به‌طور کلی حمل‌ونقل کاهش یافت، اما نشانه‌های زیادی در دست است که اقتصاد خودروها با باتری الکتریکی زودتر از خودروهای بنزینی احیا شود.

* جاهایی برای شارژ خودروهای برقی بسازید. برای اینکه استفاده از خودروهای برقی گسترش پیدا کند، یکی از مهم‌ترین اقدامات این است که مکان‌هایی برای شارژکردن باتری‌های این خودروها ساخته شود و در دسترس رانندگان آنها قرار بگیرد.

* کمک‌های مالی به خطوط هوایی را به روش‌های پاک وصل کنید. بعد از پاندمی کووید-۱۹ دولت‌های جهان تصمیم گرفتند در مجموع حدود ۸۵میلیارد دلار به شرکت‌های هواپیمایی کمک مالی کنند. بهتر است که این کمک‌ها به شرط استفاده خطوط هواپیمایی از روش‌های پاک‌تر به آنها اعطا شود.

* سرعت اینترنت را بالا ببرید. در دوران شیوع کرونا، دورکاری رایج شد که مبنای آن اینترنت است. با رواج اینترنت و افزایش سرعت آن می‌توان افراد را تشویق کرد که رفت‌وآمدهای خود را کم کنند و به‌جایش کارهای‌شان را اینترنتی انجام دهند. با اینکه اینترنت خودش نیز انرژی مصرف می‌کند، اما به‌مراتب پاک‌تر از حمل‌ونقل‌های فسیلی است.

* به مزارعی که کربن جذب می‌کنند جایزه بدهید. تولید و استفاده کودهای شیمیایی باعث آلودگی محیط‌زیست می‌شود، اما همچنان خیلی از مزارع هستند که کودهای شیمیایی را کنار گذاشته‌اند و از کمپوست استفاده می‌کنند یا گلخانه‌هایی دارند که کربن را جذب می‌کنند. باید با تشویق این مزارع به‌سمت کشاورزی پاک‌تر برویم.

* بخورید اما اسراف نکنید. انرژی زیادی در سطح جهان برای تولید غذا به کار می‌رود، اما درصد زیادی از مواد غذایی تولیدشده دور ریخته می‌شود. باید تلاش کنیم که استفاده از مواد غذایی را بهینه کنیم یا تولیدکنندگان را به جوامعی وصل کنیم که نیاز بیشتری به غذا دارند.

* کوچک‌ترها را به یاد داشته باشید. دولت آمریکا در بین مشوق‌های ۲,۲تریلیون‌دلاری خود برای حمایت از اقتصاد در دوره کرونا، ۱۶ میلیارد دلار به کشاورزی اختصاص داده و ۳ میلیارد دیگر نیز برای خرید محصولات پایه در نظر گرفته است، اما بیشتر این مشوق‌ها به شرکت‌های بزرگ کشاورزی می‌رسد.

* یار درخت‌ها باشید. فقط ۱۵ درصد جنگل‌های جهان دست‌نخورده باقی مانده است. این وضعیت حاصل تقاضای انبوه مواد غذایی و تبدیل جنگل‌ها به مزرعه است، اما بسیاری از صنایع نیز هستند که از چوب استفاده می‌کنند و در سال‌های اخیر بسیار تلاش شده که مصرف چوب خود را کاهش دهند یا به صفر برسانند.

* آب شرب بیشتری برای مردم فراهم کنید. در سال ۲۰۱۷ حدود ۷۰ درصد مردم جهان به آب آشامیدنی سالم دسترسی داشتند درحالی‌که در سال ۲۰۰۰ این رقم فقط ۶۱ درصد بود. طبق داده‌های سازمان ملل، هنوز ۷۸۵ میلیون نفر از مردم جهان به سیستم‌های آب اولیه دسترسی ندارند.

* بگذارید اکوسیستم دریایی استراحت کند. بخش قابل‌توجهی از صنایع جهان به ارزش ۲,۵ تریلیون دلار وابسته به اقیانوس‌ها هستند و ظاهرا تمام این صنایع تحت تاثیر کووید-۱۹ قرار گرفته‌اند. کشتیرانی و شیلات دچار رکود شدید شده‌اند. حالا وقت این است که استراحتی به دریاها و اقیانوس‌ها بدهیم.

* کمک‌های مالی را بین نوآوری‌های مجدد توزیع کنید. تعمیر و بازسازی خانه‌ها برای اینکه بتوانند انرژی کمتری مصرف کنند یا به راه‌های پاک‌تر تامین انرژی دست پیدا کنند، از اولویت‌هایی است که باید برای عملی‌شدن آنها پول خرج کرد.

* هزینه مسکن‌سازی سبز را کاهش دهید. جمعیت جهان طی سه دهه آینده ۲,۵ میلیارد نفر افزایش خواهد یافت. طبیعی است که مسکن‌سازی برای این افراد شدت بگیرد و از حالا باید به فکر ساخت خانه‌هایی باشیم که با محیط‌زیست سازگارند، انرژی هدر نمی‌دهند، خودشان انرژی‌های تجدیدپذیر تولید می‌کنند و در یک کلام، مسکن سبز به حساب می‌آیند.

* برای اجاره مسکن‌های سبز به مردم تخفیف دهید. تا استفاده از خانه‌هایی که دی‌اکسید کربن کمتری مصرف می‌کنند و خانه‌های سبز به نقطه اشاعه بحرانی نرسد و بخش زیادی از مردم به آن تمایل پیدا نکنند، باید دست‌کم کمک کنیم افراد کم‌بضایت بتوانند راحت‌تر در آنها مستقر شوند.

* به مردم پول بدهید تا انرژی سبز پاک تولید کنند. هر یک میلیون دلار سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر ۷,۵ شغل ایجاد می‌کند، در صورتی‌که همین میزان سرمایه‌گذاری در انرژی‌های فسیلی فقط ۲,۷ شغل درست می‌کند بنابراین باید در زمینه سرمایه‌گذاری به مردم کمک کرد تا به این راه هدایت شوند.

* کارگران را به آموزشگاه‌ها بفرستید. کووید-۱۹ باعث رکود شده اما بخش انرژی‌های تجدیدپذیر رونق خود را دارند بنابراین باید کارگران را به آموزشگاه‌ها فرستاد تا بازآموزی شوند و آنها را در این بخش‌ها به کار گرفت.

* تشکل‌ها را به‌طور کلی بازسازی کنید. تشکل‌های کارگری فعلی در کشورهایی مثل آمریکا یا کشورهای اروپایی در اوایل قرن بیستم ساختار یافته‌اند و حالا وقتش است که به‌کلی آرایش جدیدی بگیرند تا تشکل‌های کارگری نیز به محیط‌زیست پاک‌تر حساس‌تر شوند.

* دانشگاه‌ها و استارت‌آپ‌ها را رقابت‌پذیر کنید. دانشگاه‌ها نباید جدا افتاده از بازار باشند و باید که به‌سمت فعالیت‌های عملی سوق داده شوند.

* به دانشمندان وقت و پول اختصاص دهید. خیلی از کشفیات و اختراعات مربوط به انرژی‌های پاک و پاکیزه‌تر ساختن محیط‌زیست، وقت‌گیر و هزینه‌بر است. باید از دانشمندان و محققان حمایت کرد تا به این اهداف برسند.

* فناوری‌های نو را به بازار هدایت کنید. خود فناوری‌های نو هم در امر بازاریابی کمتر از دیگر بخش‌ها فعالند و باید کوشش کرد آنها را به‌سوی نیازهای بازار متمایل کرد.

* مشوق‌های پولی مشهودترند، اما در پشت صحنه، اقدامات مالی نیز می‌تواند جهان را از انرژی‌های فسیلی نجات دهد. باید تریلیون‌ها دلار برای بیرون آوردن اقتصاد از رکود دوران کرونا در نظر گرفت.

یادداشت

دولت آینده آمریکا و قدرت نوظهور چین

دانیل گروس
رئیس مرکز تحقیقات سیاست‌گذاری اروپا

دولت آمریکا و کمیسیون اروپا (بازوی اجرایی اتحادیه اروپا) مدتی است که تأکید می‌کنند دستاوردهای عظیم چین در حوزه اقتصاد و فناوری حاصل سیاست‌های غیرمنصفانه و نفوذ دولت چین در بخش‌های مختلف اقتصاد این کشور بوده است. استراتژیست‌ها و کارشناسان ژئوپلیتیک اغلب از این دیدگاه که دولت می‌تواند با سرمایه‌گذاری در بخش‌های پیشرو و به‌روز اقتصاد، برای آن بخش‌ها و به تبع آن برای کل کشور برتری تکنولوژیکی ایجاد کند، طرفداری می‌کنند، اما تحلیل‌های عمیق‌تر نشان می‌دهد که چنین دیدگاهی در بهترین حالت «گمراه‌کننده» است. موفق‌ترین طرح‌های توسعه اقتصادی معمولا با اصطلاحات اساسی آغاز شده‌اند و بر اهدافی تمرکز داشته‌اند که با توجه به ویژگی‌های بنیادی اقتصاد یک کشور، قابل‌دسترس بوده‌اند بنابراین نسبت دادن تحقق اهداف توسعه به دخالت دولت‌ها، کار درستی نیست.

نسبت دادن رشد اقتصادی به دخالت‌های دولت، در دهه‌های قبل نیز امری مرسوم بوده است. جهش خارق‌العاده اقتصاد ژاپن در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم و به‌ویژه در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ میلادی باعث شد که وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل این کشور (MITI) به دلیل موفقیتش در سوق دادن منابع به بخش‌های راهبردی اقتصاد، شهرتی جهانی کسب کند. در آن زمان اقتصاددانان به بسیاری از کشورها توصیه می‌کردند که از الگوی ژاپن برای دستیابی به اهداف توسعه استفاده کنند. اما در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰ میلادی با ترکیدن حباب مسکن در ژاپن، نرخ رشد اقتصادی این کشور به میزان چشمگیری کاهش یافت و مشخص شد که بسیاری از بخش‌های اقتصادی تحت حمایت وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل ژاپن، آنقدرها هم موفق عمل نکرده‌اند. در واقع، آنچه موجب رشد اقتصادی ژاپن می‌شد، نه پیش‌نگری‌های وزارت صنعت و تجارت بین‌الملل این کشور، بلکه نرخ بالای پس‌انداز و ارتقای پرشتاب سطح تحصیلات نیروی کار منضبط آن بود؛ یعنی تقریبا همان عواملی که به عنوان محرک‌های توسعه در چین عمل می‌کنند.

تا همین چند سال قبل به نظر می‌رسید که رهبران چین از محدودیت‌های دخالت دولت در اقتصاد آگاه هستند. در واقع، توصیه کلی حزب کمونیست چین به مقامات کشور این بود که دخالت دولت در اقتصاد را کاهش دهند، زیرا شرکت‌های دولتی بسیار ناکارآمدتر از شرکت‌های خصوصی هستند و سودآوری آنها تقریبا یک‌سوم شرکت‌های خصوصی با اندازه مشابه است.

اما اکنون با وجود اینکه کارایی شرکت‌های دولتی چین همچنان پایین‌تر از شرکت‌های خصوصی این کشور است، نظر رهبران چین درباره لزوم کاهش دخالت دولت در اقتصاد به نحوی افراطی تغییر کرده است. در حال حاضر، تفکر غالب و عرفی در میان رهبران چین این است که پیشرفت کشور و تبدیل شدنش به یک قدرت نوظهور به‌ویژه در برخی فناوری‌های پیشرفته مرهون راهنمایی‌های دولت است. محرک واقعی توسعه اقتصادی چین، بالابودن نرخ پس‌انداز در این کشور است. نرخ پس‌انداز در چین در حال حاضر حدود ۴۰ درصد تولید ناخالص داخلی است که این رقم دو برابر نرخ پس‌انداز به تولید ناخالص داخلی در آمریکا و اروپا است. این نرخ بالای پس‌انداز منابع مالی عظیمی را برای سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری‌های پیشرفته در اختیار شرکت‌های چینی قرار می‌دهد. علاوه بر این، چین توانسته است به لطف نرخ بالای پس‌انداز، بخش آموزش خود را هم از لحاظ کمی و هم کیفی توسعه دهد. چین اکنون از لحاظ نسبت افراد دارای تحصیلات متوسطه با کشورهای پیشرفته غربی برابری می‌کند و نتایج طرح ارزیابی دانش‌آموزان متوسطه کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) نشان می‌دهد که دانش‌آموزان دبیرستانی چین در مقایسه با همسالان آمریکایی و اروپایی خود عملکرد بسیار بهتری در حل کردن مسائل دارند.

علاوه بر این، در زمینه آموزش عالی (که کلید برتری کشورها در حوزه فناوری‌های پیشرفته به شمار می‌رود) نیز چین طی دو دهه اخیر به‌صورت انفجاری رشد کرده است. طبق گزارش اخیر بنیاد ملی علوم آمریکا، چین اکنون سالانه بیش از دو برابر آمریکا مهندس تربیت می‌کند، از لحاظ مخارج تحقیق و توسعه به‌تنهایی بالاتر از کل اتحادیه اروپا قرار گرفته است و ظرف یک دهه آینده آمریکا را نیز پشت سر خواهد گذاشت. البته برخی برآوردها نشان می‌دهد که شرکت‌های دولتی و خصوصی چین همین حالا هم در زمینه تحقیق و توسعه بیش از شرکت‌های آمریکایی سرمایه‌گذاری می‌کنند.

چشم‌انداز استیلای چین بر دنیای فناوری‌های پیشرفته، آمریکا را می‌ترساند و این کشور با جدیت تلاش می‌کند تا اجازه تحقق چنین چشم‌اندازی را ندهد، اما با توجه به متغیرهای بنیادی، آمریکا شانس اندکی برای مختل کردن این روند دارد، چه رسد به اینکه پیشرفت چین را به‌کلی متوقف کند. هوآوی تنها یک نمونه از شرکت‌هایی است که با سرمایه‌گذاری بر ظرفیت‌های بخشی از میلیون‌ها مهندس چینی موفق به توسعه محصولات جدید و نفوذ به بازارهای جهانی شد. حتی اگر آمریکا موفق شود که هوآوی را از بین ببرد، شرکت‌های متعدد دیگری در چین ظهور خواهند کرد و به کمک همان استعدادهایی که موجب پیشرفت هوآوی شدند، مسیر پیشرفت را خواهند پیمود.

راهبرد موسوم به چرخش دوگانه (dual-circulation strategy) که اساس برنامه توسعه پنج‌ساله آتی چین را تشکیل خواهد داد، کاملا با مسائل بنیادی که به آنها اشاره کردیم، همراستا است. همچنان که اقتصاد چین رشد می‌کند، به‌طور طبیعی وابستگی آن به صادرات کمتر شده و مهندسان تازه‌نفس این کشور بر طیف گسترده‌تری از فناوری‌های جدید مسلط می‌شوند. به عبارت دیگر برنامه‌های اقتصادی دولت چین برای سال‌های آینده احتمالا بدون دخالت خود دولت نیز به اهداف موردنظر خواهند رسید.

در مقابل، راهبرد آمریکا که براساس جدایی اقتصادی از چین شکل گرفته، شانس اندکی برای موفقیت دارد. البته جدایی اقتصادی از چین برای آمریکا امکان‌پذیر است، اما به نتایج سازنده‌ای ختم نخواهد شد. تجارت همواره وابستگی دوجانبه ایجاد می‌کند. همان‌طور که برخی در آمریکا، ایده رها شدن از چین از طریق قطع کردن روابط تجاری خود با این کشور را می‌پسندند، باید به این نکته نیز توجه کرد که رها شدن از چین، هزینه زیادی را به آمریکا تحمیل می‌کند. ممانعت از ورود تأمین‌کنندگان چینی به بازار آمریکا به معنای اعطای یارانه پنهان به تأمین‌کنندگان ناکارآمد و پرهزینه خواهد بود و سیاست کاهش تجارت دوجانبه با چین در نهایت به همان نتیجه سیاست تعرفه‌ای شکست‌خورده ترامپ در قبال چین منجر خواهد شد؛ مالیات پنهان بر مصرف‌کنندگان آمریکایی.

واقعا چنین سیاست‌هایی چه فایده‌ای دارند؟ محدودکردن دسترسی چین به فناوری‌های کلیدی آمریکا شاید در کوتاه‌مدت تأثیراتی داشته باشد، اما بسیار بعید است که سرعت روند توسعه چین را به میزان محسوسی کاهش دهد. منابع انسانی و مالی عظیم چین به‌تنهایی برای سلطه پیدا کردن این کشور بر بسیاری از فناوری‌های پیشرفته، با همکاری شرکت‌های آمریکایی یا بدون آن، کفایت می‌کند.

نتیجه کاملا واضح است: دولت آینده آمریکا باید رشد چشمگیر و مستمر چین در اقتصاد و فناوری را بپذیرد. شاید آمریکا دوست نداشته باشد پیشتازی چین را قبول کند، اما این اتفاق احتمالا در دهه آینده خواهد افتاد و هرگونه تلاشی برای مقابله با آن نه‌تنها بیهوده، بلکه بسیار پرهزینه خواهد بود.

منبع: پراجکت سیندیکیت

آیا آمریکا اقتصاد آسیا را از دست می‌دهد؟

خیز چین برای نجات اقتصاد جهانی

فرصت امروز: چند هفته پس از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، رهبر چین در دوازدهمین نشست سران کشورهای عضو «بریکس»، بیست و هفتمین نشست غیررسمی سران کشورهای عضو «اپک» و پانزدهمین نشست سران کشورهای عضو گروه ۲۰ شرکت کرد و از نقشه چین برای نجات اقتصاد جهانی سخن گفت.

در طول مدت یک هفته یعنی از ۱۷ تا ۲۲ نوامبر (۲۷ آبان تا ۲ آذر)، سه نشست مهم و چندجانبه دیپلماتیک برگزار شد و ۲۳ طرح ابتکاری در این نشست‌های سه گانه مطرح شد. در این برهه حیاتی که تعداد مبتلایان به کرونا از مرز ۵۹ میلیون نفر در جهان عبور کرده و بیش از یک میلیون و ۴۰۰ هزار نفر نیز تاکنون جان باخته‌اند، شی جین پینگ، رهبر چین از ایده‌هایش برای رهایی جهان از بحران فعلی رونمایی می‌کند و مسیر شکل‌گیری مجدد جهان در دوره پساکرونایی را نشان می‌دهد. در آن سوی ینگه دنیا، جو بایدن به عنوان چهل و ششمین رئیس جمهور آمریکا در تب و تاب معرفی اعضای کابینه‌اش به سر می‌برد و البته تا چندی دیگر باید موضع نهایی خود را در مقابل سیاست‌های چین اعلام کند. سوال این است که آیا آمریکا، اقتصاد آسیا را از دست می‌دهد؟

برنامه آمریکا برای حضور در بازارهای آسیایی

به دنبال دو قرارداد گسترده تجارت آزاد که توسط کشورهای آسیایی امضا شد، دولت بایدن احتمالا باید آینده رهبری اقتصادی ایالات‌متحده در آسیا پاسیفیک را دوباره ترسیم کند. به گزارش «سی‌ان‌بی‌سی»، اولین مورد از دو توافق‌نامه تجاری منطقه‌ای، توافق آسیا پاسیفیک یا TPP است. این توافق توسط دولت اوباما مذاکره شد، اما هرگز توسط کنگره به تصویب نرسید. سپس دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری بعدی آمریکا، در سال ۲۰۱۷ از TPP خارج شد، در حالی که ۱۱ کشور هنوز در این توافق‌نامه حضور داشتند. آنها یک سال بعد توافقی جامع‌تر به نام CPTPP امضا کردند.

اخیرا هم ۱۵ کشور ازجمله چین، استرالیا، ژاپن، کره جنوبی و همچنین کشورهای آسیای جنوب شرقی، مشارکت اقتصادی جامع منطقه‌ای را که به‌اختصار RCEP نامیده می‌شود، امضا کرده‌اند. این بزرگ‌ترین بلوک تجاری در سطح جهان است که بازار ۲٫۲ میلیارد نفری و تولید ۲۶٫۲ تریلیون دلاری را در اختیار دارد. این بلوک ۳۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را به خود اختصاص می‌دهد.

ریچارد فونتین، مشاور سابق سیاست خارجی آمریکا می‌گوید که «هنوز مشخص نیست که دولت جدید آمریکا هم وارد این دو توافق‌نامه خواهد شد یا خیر.» فونتین که پیش‌ازاین به‌عنوان مشاور سیاست خارجی سناتور جان مک‌کین خدمت می‌کرد و در وزارت امور خارجه ایالات‌متحده هم مشغول به کار بود، ادامه می‌دهد: «جو بایدن، رئیس‌جمهور منتخب آمریکا و دولت او وارد دورانی می‌شوند که ایالات‌متحده نه عضو TPP است و نه عضو RCEP. دولت جدید باید تصمیم بگیرد که آینده رهبری اقتصادی آمریکا در آسیا چگونه باشد.»

به گفته فونتین، «یک تغییر بزرگ میان دولت ترامپ و بایدن، تغییر رویکرد به چندجانبه‌گرایی است. رئیس‌جمهور منتخب و تیم او در تلاش هستند تا بگویند که چگونه با شرکا و متحدان و کشورهای همفکر خود در سراسر جهان در مورد موضوعات اصلی از تغییرات اقلیمی، بهداشت جهانی و همه‌گیری کرونا گرفته تا مسئله چین همکاری خواهند کرد. از طرف دیگر، تجارت همچنان موضوع پیچیده‌ای است که سیاست‌های داخلی را هم تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. درحالی‌که دولت بایدن احتمالا بسیاری از تعرفه‌هایی که دولت ترامپ وضع کرده را اعمال نخواهد کرد، اما این سیاست‌ها همچنان به دولت او به ارث رسیده است. بایدن و تیمش گفته‌اند که زمانی که وارد کاخ سفید شوند، تعرفه‌ها را بازنگری می‌کنند.» تاکنون تیم انتقال بایدن-هریس در وب‌سایت خود اعلام کرده‌اند که اولویت‌های اصلی دولت جدید شامل مقابله با بیماری کرونا، تلاش برای بهبود اقتصاد ایالات متحده و همچنین تلاش برای برابری نژادی و تغییرات اقلیمی خواهد بود.

نقشه چین برای نجات اقتصاد در تنگنای کرونا

در آن سوی دنیا، رهبر چین در یکی دو هفته اخیر بسیار فعال ظاهر شده و ازجمله در دوازدهمین نشست سران کشورهای عضو «بریکس»، بیست و هفتمین نشست غیررسمی سران کشورهای عضو «اپک» و پانزدهمین نشست سران کشورهای عضو گروه ۲۰ حاضر شد.

شی جین پینگ در این نشست‌ها در حالی از پیشنهادهای چین برای نجات اقتصاد جهانی سخن گفت که این پیشنهادات براساس چشم‌انداز کنونی و بلندمدت مطرح شده‌اند و با روند زمان مطابقت دارند و در راستای حمایت از عدالت و انصاف عنوان شده‌اند؛ ایده‌های شی جین پینگ منعکس‌کننده اجماع و موافقت جامعه بین‌الملل و نشان‌دهنده درک عمیق رهبر چین به عنوان یک کشور مهم از تغییرات قرن و آینده‌نگری او درباره انتخاب‌های استراتژیک و احساس مسئولیت رهبر چین درباره آینده و سرنوشت بشریت است که با استقبال گسترده جامعه بین‌الملل نیز روبه‌رو شد.

در حال حاضر تعداد مبتلایان به کرونا به مرز ۶۰ میلیون نفر در جهان رسیده و کنترل و پیشگیری اپیدمی کووید-۱۹ اضطراری‌ترین تکلیف در شرایط فعلی است. رهبر چین با حضور در نشست بریکس، اپک و گروه ۲۰، ضمن اشاره به اقدامات ضد اپیدمی کرونا در کشورش، توضیحات جامع و منظمی را در زمینه عملکرد چین به منظور تقویت همکاری‌های بین‌المللی در مهار اپیدمی کرونا ارائه کرد که شامل این موارد بود: درخواست از همه کشورها جهت حمایت از مفهوم توسعه مردم محور، تاکید بر ضرورت اتحاد و همکاری به عنوان قدرتمندترین سلاح برای شکست اپیدمی کرونا، حمایت از پشتیبانی فعالانه همه کشورها از نقش کلیدی و مهم رهبری سازمان بهداشت جهانی و تلاش برای دسترسی مناسب همه کشورها به واکسن کرونا.

جهان شاهد تلاش‌های چین در کنترل پاندمی کرونا خواهد بود و ازجمله ولادیمیر پوتین، رئیس جمهور روسیه با اشاره به اینکه چین به جهان نشان داده که می‌توان ویروس کرونا را شکست داد، گفت که چین یک الگو برای مقابله با اپیدمی کرونا محسوب می‌شود.

اقتصاد جهان تحت تاثیر اپیدمی کرونا سخت‌ترین لحظه‌ها را سپری می‌کند؛ رهبر چین به عنوان اولین کشوری که در چنین شرایطی اشتغال و تولید را از سر گرفت، برنامه‌ای برای احیای اقتصاد جهان در سه نشست بریکس، اپک و گروه ۲۰ ارائه کرد؛ محور تمام برنامه‌های پیشنهادی چین، گشودگی و عدم محدودیت، نوآوری، استقامت و سرسبزی و تازگی است؛ اینها خلاصه‌ای از تجارب چین است و با مسیر پیشرفت اقتصاد جهان هماهنگی دارد و قطعا و بدون تردید اقتصاد جهان را از باتلاق بیرون می‌کشد. در این باره، اسکار ون هردن، محقق روابط بین‌الملل از آفریقای جنوبی معتقد است که چین اقداماتی مشخص را در مسیر ارتقای جهانی‌سازی اقتصاد و مخابره اطلاعات به جهان اتخاذ کرده و در همکاری با سایر کشورها یک شرایط برد –برد را در نظر می‌گیرد.

الگوی جدید توسعه در سرزمین اژدهای زرد

رهبر چین با ارائه مجموعه پیشنهادات خود نه تنها جایگاه تاریخی سه سکوی مهم حاکمیتی بریکس، اپک و گروه ۲۰ در مدیریت تغییرات یک قرن را نشان داده بلکه بستر لازم برای ایجاد یک نظم بین‌المللی در دوره پساکرونایی و دستورالعمل‌های مهم در این زمینه را نیز پیش‌بینی کرده است. چین به عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان در حال تسریع ساخت یک الگوی توسعه جدید است؛ جامعه بین‌الملل بسیار علاقه‌مند است که بداند الگوی جدید توسعه در چین چه نتیجه‌ای در این کشور و متعاقبا در جهان به همراه خواهد آورد.

رهبر چین با حضور ویدئویی در سه نشست بریکس، اپک و گروه ۲۰ عمیقا درباره مسائل عمده و مهم مربوط به علت ضرورت ساخت یک الگوی توسعه جدید در چین و اینکه چه نوع الگوی توسعه جدیدی در این کشور طراحی می‌شود و نتیجه این الگوی توسعه جدید در چین برای جهانیان چیست، توضیح داد و به صراحت اعلام کرد که: چین هیچ‌گاه به عقب باز نخواهد گشت و به دنبال جداسازی و یا درگیر شدن در محافل کوچک و بسته و منفرد نیست.

پیشنهادات مطرح‌شده از سوی رهبر چین در طول برگزاری ۳ نشست بریکس، اپک و گروه ۲۰، هنگام بروز توفان مانند ستون‌های مقدسی در دریا هستند که به جهان اعتماد و به مردم امید می‌بخشند و بدون تردید نقشی مهم و پیشرو در حاکمیت جهان در شرایط فعلی و در آینده ایفا می‌کنند. در عین حال چین به عنوان کشوری که در آستانه ورود به دوره جدیدی از پیشرفت و توسعه قرار دارد و حامی چندجانبه‌گرایی و همکاری‌های برد – برد است، به کمک‌های خود به مکانیسم مهم حاکمیت جهانی جهت تعیین مسیر و حرکت قاطعانه به سمت تحقق هدف گفت و گو، ساخت، به اشتراک‌گذاری و ایجاد جامعه‌ای با آینده مشترک برای بشریت ادامه خواهد داد.

چین تقریبا به وضعیت پیش از کرونا بازگشته است

مبارز خستگی‌ناپذیر

همه کشورها از جمله چین دچار آسیب‌های اقتصادی ناشی از شیوع کرونا شدند، اما حالا به نظر می‌رسد که چین مسیر بهبود را آغاز کرده است. تنها مسئله این است که این کشور نوعی بهبود نامتوازن را در بخش‌های مختلف اقتصادیِ خود تجربه می‌کند.

به گزارش «اکونومیست»، «هشتصد» نام فیلمی غیرمعمولی از چین است که در آن سربازهای ملی به‌عنوان قهرمان در نبرد با مهاجمان ژاپنی در سال ۱۹۳۷ نمایش داده می‌شوند. ناسیونالیست‌ها یا همان ملی‌گرایان که با عنوان کومینتانگ شناخته می‌شدند، جنگی درازمدت با حزب کمونیست داشتند و اغلب به عنوان افراد شروری نشان داده می‌شوند که روی پرده سینمای چین به نمایش درمی‌آیند. از جنبه جهانی، این فیلم به دلیل دیگری اهمیت دارد و متفاوت است. در این شرایط کرونایی، یک گیشه داغ خیلی عجیب است. این فیلم فقط یک ماه است که روی پرده سینما رفته و حالا در این مدت کوتاه ۳میلیارد یوآن معادل ۴۴۰میلیون دلار فروخته است. به این ترتیب با این فیلم، سینمای چین رکورد زده است. این در حالی است که چین در تعطیلی کامل به سر می‌برد.

اوایل فوریه بود که بسیاری از کارخانه‌های چینی دوباره باز شدند و کار خود را آغاز کردند، اما حالا تازه بعد از گذشت بیش از ۹ ماه، اقتصاد در سطح کلان در حال بازسازی و راه افتادن است. بررسی‌ها نشان می‌دهد چین نسبت به سال گذشته دست‌کم ۵درصد توسعه پیدا کرده است. البته این رقم با رشد ۶درصدی که پیشتر اعلام شده بود فاصله دارد. پیش از آنکه کرونا شیوع پیدا کند، رشد تولید ناخالص داخلی در این کشور حدود ۶درصد اعلام شده بود. این داده‌ها فقط یک معنا دارند: روند بهبود در چین بهتر از تمامی اقتصادهای جهان بوده است.

اما شکل بهبود اقتصادی در چین، تعادل ندارد. طرف عرضه کمی بهتر از طرف تقاضا پیش می‌رود و همچنان هم پیشتاز است. تولید صنعتی رشد سالانه ۵٫۶ درصد را در ماه آگوست تجربه کرده است، اما خرده‌فروشی فقط رشد ۰.۵درصدی را تجربه کرده است. این شکاف میان این دو بخش به خوبی نشان می‌دهد که بهبود شرایط اقتصادی در چین، متوازن و یکدست نیست. فعالیت‌های کارخانه‌ای هم تا حدودی به تاسیسات برق کمک کرده که وضعیت بهتری داشته باشند. تعداد سفرهای زیرزمینی هنوز یک‌دهم سفرهای معمول است. این مسئله نشان می‌دهد بسیاری از مردم چین هنوز نگران هستند و رعایت می‌کنند. برخی تحلیلگران اما در برابر این وضعیت نامتوازن، احساس نگرانی می‌کنند. آنها می‌گویند این وضعیت، اقتصاد جهان را شکل می‌دهد و در نهایت به شیوه تولید آسیب می‌زند. سهم چین در تجارت جهانی به رکورد ۱۳درصد رسیده است.

پرسش کلیدی این است که این عدم توازن از بحران کرونا ناشی شده یا دلیل دیگری دارد؟ آیا مسئله فقط به سادگیِ مشکل کروناست یا مشکلات پایه‌ای‌تر و اساسی‌تری هم وجود دارند؟ پاسخ می‌تواند هم به اولی و هم به دومی مربوط باشد. ضعف خرج در مصرف‌کنندگان یکی از ویژگی‌های اصلی اقتصاد چین بوده است. مصرف خانگی تنها ۳۶درصد از تولید ناخالص داخلی را در سال گذشته تشکیل داده است. این در حالی است که متوسط جهانی در این زمینه حدود ۶۳درصد است. حالا همه‌گیری هم در این مسئله دخیل شده است. در زمان تعطیلی چین، تنها ۳درصد از کل ۸۰میلیون نفری که بیکار شده بودند، بیمه بیکاری داشتند. کسانی که درآمد کمی دارند، اغلب رفتار متفاوتی برای خرج کردن دارند. البته بخش زیادی از این بهبود نامتوازن، دوام نخواهد داشت. دولت در چین برنامه‌هایی را در نظر گرفته است. برای مثال دولت می‌خواهد کارخانه‌ها دوباره باز شوند. این اقدام دولت قابل تحسین است، چراکه اقدام درستی بوده است. اگر کارخانه‌های مختلف، پروتکل‌های بهداشتی را رعایت کنند، مدیریت این وضعیت هم ساده خواهد شد. محیط‌های بسته به هر حال برای اداره کردن، راحت‌تر هستند. در مراکزی که مردم رفت‌وآمد دارند مثل مراکز خرید، نمی‌تواند وضعیت را به درستی کنترل کرد، اما در محیط‌های بسته می‌توان حداقل کنترلی روی محیط داشت.

برخی داده‌ها که از ماه آگوست به دست آمده نشان می‌دهد مصرف‌کنندگان چینی نخستین قدم‌ها را برداشته‌اند و با خرج کردن، می‌توانند شکاف موجود را تا حدودی پر کنند. خرده‌فروشی ماه به ماه وضعیت بهتری پیدا می‌کند. روی هم رفته هم وضعیت به سمت بهتر شدن پیش می‌رود. وقتی تقاضا جان بگیرد، شرایط در چین هم بهتر خواهد شد. «هشتصد» به عنوان یک فیلم رکورد می‌زند تا نشان دهد این کشور در وضعیت بهبود قرار گرفته است.

چرا سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بخش مسکن باید اصلاح شود؟

پیش‌شرط‌های کنترل تورم مسکن

یکی از سیاست‌گذاری‌های اصلی بانک مرکزی، کنترل نرخ تورم و مدیریت نقدینگی است که مهم‌ترین سیاست پولی این نهاد در شرایط تحریم و بحران کرونا قلمداد شده است؛ چنانچه بانک مرکزی با رویکرد ضدتورمی، اقدامات زیادی نظیر کنترل بازار ارز، مدیریت ارز برای واردات، نظارت بر عملکرد بانک‌ها از طریق ترازنامه‌ها و سیاست‌های انقباضی برای مدیریت تسهیلات بانکی و هدایت نقدینگی به بخش تولید را آغاز کرده است، اما برای حفظ این مسیر و موفقیت بانک مرکزی در کنترل نرخ تورم چه پیش‌نیازها و پیش‌شرط‌هایی وجود دارد؟ کدام بخش‌های اقتصادی باید در این مسیر بانک مرکزی را همراهی کنند؟ و در نهایت، این مسیر چگونه باید تعریف شود که بانک مرکزی بتواند هم به هدف‌گذاری خود برسد و هم آن را حفظ و تثبیت نماید؟

اینها سوالاتی است که کمال اطهاری به آنها پاسخ داده و از پیش‌شرط‌های موفقیت بانک مرکزی در کنترل تورم سخن گفته است. این اقتصاددان و تحلیلگر مسائل اقتصادی ایران معتقد است که «سیاست‌های پولی که در ایران اجرا می‌شود چه به دلیل کسری بودجه و چه به خاطر پرداخت یارانه‌ها از نوع سیاست انبساطی است که اگر نتواند به رشد بخش مولد بینجامد، افزایش نقدینگی را به دنبال دارد.»

از استراتژی رونق تولید تا چشم‌انداز حباب بورس

اطهاری ابتدا با اشاره به اینکه «نرخ تورم در ایران کاملا وابسته به رشد و توسعه بخش مولد است»، به «ایبنا» می‌گوید: «سیاست‌های پولی که در ایران اجرا می‌شود چه به دلیل کسری بودجه و چه به خاطر پرداخت یارانه‌ها و ... که در این شرایط کرونایی هم اجتناب‌ناپذیر است و چاره‌ای برای آن وجود ندارد، از نوع سیاست انبساطی است که اگر نتواند به رشد بخش مولد بینجامد، افزایش نقدینگی را به دنبال دارد.»

او با بیان اینکه «افزایش نقدینگی باعث تورم می‌شود»، ادامه می‌دهد: «بخش مولد در ایران با موانع بسیاری برای فعالیت روبه‌رو است که به نظر من تا به حال، موانع داخلی از موانع خارجی بیشتر بوده است؛ طوری که نمی‌توان تولید را به اندازه‌ای افزایش داد که به پای شتاب افزایش نقدینگی برسد. بنابراین چون بخش مولد حرکت کندی دارد، رکود تورمی ایجاد می‌کند که ایران سالیان سال است که با آن مواجه است.»

این اقتصاددان با تاکید بر اینکه «موفقیت مهار تورم وابسته به رشد بخش مولد به صورت روشن و واضح است»، می‌افزاید: «باید دید موانعی که در بخش مولد است چه چیزهایی هستند که باید برداشته شود. مدت‌هاست که بر سیاست‌گذاری دولت‌ها در ایران، سیاست‌های مالی حاکم است، اما گویا اقتصاددانان در این سیاست‌گذاری‌ها نقشی ندارند و سیاست‌های مالی هم در حباب‌های زیادی که در بخش‌های مختلف می‌بینیم، بروز پیدا کرده است.»

اطهاری یکی از این حباب‌ها را حباب بورس می‌داند و ادامه می‌دهد: «چشم‌انداز افزایش قیمت بورس رونقی در تعدادی از شرکت‌های معین داد. البته همه شرکت‌ها نمی‌توانند در یک مسیر حرکت کنند، چرا که چشم‌انداز درست آن است که بتوانند تولید را افزایش دهند و به اندازه‌ای که بازارشان گسترش پیدا می‌کند و تولیدشان زیاد می‌شود، سهام شرکتی آنها بالا رود. اما در ایران حباب بورس شکل گرفت که گاهی اوقات شاهد نوسانات شدید در آن بودیم. برای همین بدون توجه به بخش تولید، معنادار نیست که دولت دخالت کند و بورس را بالا نگه دارد.»

به اعتقاد وی، «دولت باید سیاست‌گذاری صحیح برای بخش مولد داشته باشد اما وقتی دولت می‌گوید موتور توسعه من بخش مسکن است، معلوم است که بخش مولد را مدنظر قرار نداده است. پس برای اینکه بخش مولد حرکت کند، دولت باید یک استراتژی درست داشته باشد و این وظیفه تیم اقتصادی دولت است که این مهم را عملیاتی کند.»

لزوم اصلاح سرمایه‌گذاری بانک‌ها در بخش مسکن

او با بیان اینکه «اگر الگوی توسعه نداشته باشیم نمی‌توان بخش‌های پیشرو را مشخص کرد و اگر بخش‌های پیشرو مشخص نشود نمی‌توان فهمید که چه میزان از بودجه‌های عمرانی باید صرف کدام بخش‌ها شود»، می‌افزاید: «لذا الان به صورت پراکنده بودجه‌های عمرانی صرف می‌شود بدون آنکه پشتیبان بخش مولد باشد و به همین خاطر بازده لازم را در اقتصاد ایران ندارد. بخش پیشرو صرفا برای این نیست که ما آرمانی را مشخص کنیم. بلکه این بخش اقتصاد برای کل کشور و برای هر استانی باید مشخص شود تا در آن تخصص و مزیت نسبی داشته باشد و بدین ترتیب بودجه‌های عمرانی جهت‌مند می‌شوند و بازده پیدا می‌کند و فقط نقدینگی را افزایش نمی‌دهند چراکه صرف بودجه‌های عمرانی بدون توجه به صنایع تولیدی یکی از دلایل افزایش نقدینگی است.»

اطهاری سپس با اشاره به اینکه «باید بین رانت و سرمایه‌گذاری تفاوت قائل بود»، ادامه می‌دهد: «تشکیل سرمایه چه در بخش مسکن و چه در خرید زمین نقدینگی زیادی را به بازار تحمیل می‌کند. یعنی همه حجم پول صرف خرید و فروش در بخش مسکن می‌شود که در آن رانت گسترده وجود دارد، چون بدون هیچ عمرانی این خرید و فروش صورت گرفته است.»

وی با بیان اینکه «رانت مانعی برای کنترل تورم و ضد بخش مولد اقتصاد است»، یادآور می‌شود: «سرمایه‌گذاری در زمین و مسکن نیازمند تا ۶۰ درصد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص است. به این ترتیب، بانک‌ها ذخایر و گردش مالی خود را به این بازار می‌آورند تا جایی که حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد ذخایر بانک‌ها تبدیل به آجر و سیمان و سنگ می‌شود؛ آجری که فروش نمی‌رود و واحد مسکونی که خالی مانده است.»

این تحلیلگر اقتصادی، سیاست بانک مرکزی برای اصلاح روند ترازنامه بانک‌ها را مثبت می‌داند و می‌گوید: «کنترل ترازنامه‌ها که انجام شود تا حدودی می‌تواند محل سرمایه‌گذاری بانک‌ها را کنترل کند، اما نباید از یاد برد که دولت (وزارتخانه‌ها) بخش واقعی اقتصاد را در دست دارد و بانک مرکزی تنها در بخش پولی اقتصاد حضور دارد بنابراین دولت باید الگوی واقعی اقتصادی داشته باشد تا این نظارت بانک مرکزی کارساز شود؛ من امیدوارم در چارچوب برنامه هفتم توسعه، غفلتی که در بخش مولد در برنامه ششم رخ داد، جبران شود و به کارکرد نظارتی بانک مرکزی بهای بیشتری داده شود.»

اطهاری، موضوع مهم دیگر را سیاست اجتماعی شایسته عنوان می‌کند و می‌گوید: «سیاست‌گذاری اجتماعی باید در خدمت بخش واقعی دربیاید و به بیان اقتصاد کنزی به گونه‌ای بخش تقاضا ساماندهی شود که با بخش تولید و عرضه همخوانی داشته باشد که متاسفانه این امر در ایران وجود ندارد. برای مثال، باید هشیار بود که یارانه توزیع پول نیست بلکه سیاستی است که در دوره اقتصاد دانش‌بنیان به آن سرمایه‌گذاری اجتماعی گفته می‌شود. ایده‌ای که اکنون در دستور کار همه کشورها وجود دارد و چه در کره جنوبی و چه در چین و حتی اروپا، روش یارانه با رویکردهای دانش‌بنیان انجام می‌شود. بنابراین باید سیاست‌های اجتماعی در مسیر اقتصاد وجود داشته باشد. یعنی شما نمی‌توانید با یارانه تقاضا را بالا ببرید چراکه پیوستگی این امر، مدام بر تورم می‌افزاید و این خودش باعث می‌شود که بخش مولد کالای خود را نتواند به فروش برساند.»

از آموزش اقتصاد دانش‌بنیان تا تامین مالی یارانه‌ها

به گفته این استاد دانشگاه، «باید مهارت‌آموزی همراه با یارانه انجام بگیرد و سیاست یارانه از حالت انفعالی بیرون بیاید و فعال‌سازی شود. یعنی فردی که بیکار می‌شود بیمه بیکاری می‌گیرد اما باید آموزش داده شود تا اقتصاد دانش را بیاموزد تا تولید کند، صادر نماید و بیکار نماند.»

او آموزش اقتصاد دانش‌بنیان برای شهروندان را امری مهم می‌داند و می‌گوید: «باید به فرد بیکار گفت، اگر بیکار مانده‌ای چون مهارتت پایین بوده است، پس باید مهارت‌های نوین را بیاموزی چون سرعت فناوری بسیار بالا رفته است و اگر مهارت‌های خود را به‌روز نکنیم، بسیاری جا می‌مانند.»

اطهاری در پایان از محل تامین یارانه یکصد هزار تومانی انتقاد می‌کند و می‌افزاید: «متاسفانه محل اخذ بودجه برای یارانه مشخص نیست و در مجلس این گفته نشده است که این روش، روش علم اقتصاد نیست. برای تبلیغات می‌گویند یارانه ۱۲۰ هزار تومانی داده شود اما این از کجا باید آورده شود؟ در آستانه برنامه توسعه هفتم، امیدوارم چارچوب‌هایی که باید به گفتمان مناسب در حوزه عمومی تبدیل شود که بخشی از آن را بانک مرکزی آغاز کرده است، تکمیل شود و بتواند سیاستی را در دستور کار قرار دهد که جامعه را از این ورطه بیرون آورد.»

کاهش چشمگیر مصرف مواد خوراکی در خانوارهای بیکارشده

۶۸ درصد از بیکارشدگان سرپرست خانوار هستند

نتایج یک نظرسنجی اخیر مؤسسه عالی پژوهش تامین اجتماعی در حوزه بیمه بیکاری نشان داد که ۶۲درصد از متقاضیان دریافت مقرری بیمه بیکاری، در طول ماه‌های گذشته مجددا مشغول به کار شدند و ۳۸ درصد متقاضیان نیز همچنان بیکار هستند.

مؤسسه عالی پژوهش تأمین اجتماعی در ادامه انجام پژوهش‌های نظرسنجی و افکارسنجی در حوزه رفاه و تأمین اجتماعی در سال جاری درباره مسائل مهم حوزه رفاه و سیاست‌گذاری اجتماعی، دو نظرسنجی مختلف را درباره موضوع بیمه بیکاری در شرایط شیوع ویروس کرونا در کشور به پایان برد.

این نظرسنجی‌ها با هدف کلی به دست آوردن تصویری دقیق‌تر از وضعیت متقاضیان دریافت بیمه بیکاری در شرایط شیوع ویروس کرونا و میزان رضایت آنان از خدمات ارائه شده در حوزه بیمه بیکاری و فرآیندهای مرتبط با آن در دو فاز جداگانه، در شهریور و مهرماه ۱۳۹۶ در سطح تمامی استان‌های کشور صورت گرفت. جامعه آماری این نظرسنجی بیش از ۷۰۰هزار نفر از بیکار شدگان متقاضی دریافت مقرری بیمه بیکاری بود که در سامانه در نظر گرفته شده از سوی وزارت و سازمان تأمین اجتماعی در بازه زمانی ابتدای اسفند ۱۳۸۸ تا پایان اردیبهشت ۱۳۹۶ ثبت نام کرده بوده‌اند.

این پژوهش در دو فاز جداگانه با همکاری مرکز فناوری اطلاعات ارتباطات و تحول اداری، معاونت بیمه‌ای سازمان تأمین اجتماعی و معاونت روابط کار وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی صورت گرفت: هدف اصلی پژوهش فاز اول که در شهریور ۱۳۹۶ انجام شد، به دست آوردن تصویری از وضعیت اقتصادی و رفاهی بیکارشدگان و میزان رضایت آنان از خدمات ارائه شده در این حوزه بود. این فاز با حجم نمونه ۱۱۱۳ نفر در تمامی استان‌های کشور انجام شد.

متقاضیان بیمه بیکاری در این فاز، خود شامل دو دسته اصلی بودند: اول، کسانی که همچنان از زمان ثبت درخواست بیمه بیکاری، بیکار مانده‌اند و دوم، کسانی که پس از ثبت این درخواست، مجدداً مشغول به کار شده‌اند. فاز دوم این پژوهش به فاصله ۱۰ روز از فاز اول، با حجم نمونه ۱۰۵۶ نفر و مجددا در سطح تمامی استان‌های کشور و در مهرماه ۱۳۹۶ انجام شد.

هدف اصلی از انجام فاز دوم، یافتن پاسخ دقیق به سؤال «میزان بازگشت به کار بیکارشدگان» (متقاضیان بیمه بیکاری در دوران شیوع ویروس کرونا) بود.

نتایج این نظرسنجی‌ها نشان می‌دهد تنها حدود ۲۷ درصد از بیکارشدگان قرارداد شغلی دائم داشته و قرارداد باقی بیکارشدگان از نوع قرارداد موقت بوده است. همچنین حدود ۴۲ درصد از بیکارشدگان دارای تحصیلات دانشگاهی بوده‌اند. حدود ۶۸ درصد از بیکارشدگان در این دوره زمانی، سرپرست خانوار بوده‌اند (لازم به ذکر است در موج اول این نظرسنجی این میزان ۶۳ درصد ارزیابی شده بود.)

مطابق نتایج این پژوهش، ۶۲ درصد از متقاضیان دریافت مقرری بیمه بیکاری، در طول ماه‌های گذشته مجددا مشغول به کار شدند و ۳۸ درصد متقاضیان نیز همچنان بیکار هستند.

نتایج این پژوهش نشان داد که حدود ۷۵ درصد از متقاضیان بیمه بیکاری از سهولت فرآیند ثبت‌نام در سامانه مشخص شده، رضایت داشته‌اند.

همچنین بیش از ۹۳درصد از بیکارشدگان ابراز داشته‌اند که در ایام بیکاری مجبور شده‌اند هزینه‌های زندگی خود و خانواده‌شان را کاهش دهند. بیش از ۷۶ درصد آنان مجبور به کاهش هزینه‌های مواد خوراکی خانواده‌شان در این دوره زمانی شده‌اند.

مطابق نتایج این پژوهش، مصرف گوشت قرمز حدود ۷۲ درصد از خانواده‌های افراد بیکارشده، به صورتی کاهش جدی پیدا کرده است و حدود ۱۵درصد از خانواده‌های بیکارشدگان، حتی پیش از دوره بیکاری نیز توان خرید گوشت قرمز به صورت ماهانه را نداشته‌اند.

حدود ۷۶درصد از خانواده‌ها، دچار کاهشی محسوس در مصرف مرغ، حدود ۷۱درصد از خانواده‌ها کاهش در مصرف برنج، ۶۱ درصد خانواده‌ها دچار کاهش مصرف در لبنیات و حدود ۴۲ درصد خانواده‌های بیکارشدگان، کاهش در مصرف تخم مرغ را در این دوره شیوع ویروس کرونا تجربه کرده‌اند. حدود ۷۰ درصد از خانواده‌ها، کاهش در مصرف ماهانه میوه را نیز گزارش کرده‌اند.

اقتصاد کلان

رهبر انقلاب در دیدار اعضای شورای‌عالی هماهنگی اقتصادی:

مشکل اقتصاد نداشتن راهکار نیست

رهبر معظم انقلاب اسلامی صبح سه‌شنبه در دیدار رؤسای سه قوه و دیگر اعضای شورای عالی هماهنگی اقتصادی با اشاره به چهار محور لازم برای اقتصاد کشور یعنی حل مشکل کسری بودجه، افزایش سرمایه‌گذاری، جهش تولید و حمایت از قشرهای ضعیف خاطرنشان کردند: باید با همت جدی و تلاش پیگیر مسئولان، تأثیر اجرای راهکارهای عملی در زندگی مردم مشخص شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری، حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، اقتصاد را موضوع اصلی کشور خواندند و افزودند: اینکه در سال‌های اخیر شعار هر سال، موضوعی اقتصادی انتخاب شده، به همین دلیل است. ضمن آنکه معیشت مردم حقاً دچار تنگی شده و در ماه‌های اخیر نیز کرونا، مشکلات را بیشتر کرده است.

ایشان افزودند: هدف از برگزاری این جلسه، بیان راهکارهای عملی است که در کوتاه‌مدت نتیجه دهد و تأثیر آن در زندگی مردم مشخص شود که البته لازمه اجرای این راهکارهای عملی و تأثیرگذاری آنها، همت جدی و تلاش پیگیر رؤسای قوا و مسئولان مرتبط با سه قوه در تشکیلات و سازمان‌های آنها است.

رهبر انقلاب اسلامی قبل از بیان راهکارها، دو نکته مهم را بیان کردند و افزودند: کارشناسان برای مشکلات اقتصادی کشور راهکارهای مشترکی دارند بنابراین مشکل، نداشتن یا ندانستن راهکار نیست بلکه نیازمند همت، شجاعت و اهتمام جدی و پیگیری هستیم.

رهبر انقلاب اسلامی نکته دوم خود را به موضوع تحریم‌ها به عنوان یک واقعیت تلخ و جنایت آمریکا و شرکای اروپایی بر ضد ملت ایران اختصاص دادند و افزودند: این جنایت سال‌ها است که بر ضد ملت ایران انجام می‌شود اما در سه سال اخیر شدت یافته است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر اینکه برای علاج تحریم‌ها دو مسیر «خنثی‌سازی تحریم‌ها و غلبه بر آنها» و «رفع تحریم» وجود دارد، افزودند: البته ما مسیر رفع تحریم را یک بار امتحان و چند سال مذاکره کردیم اما به نتیجه‌ای نرسید.

رهبر انقلاب اسلامی با اشاره به مسیر غلبه بر تحریم‌ها و بی‌اثر کردن آنها گفتند: این مسیر ممکن است در ابتدای کار، سختی‌ها و مشکلاتی داشته باشد اما خوش‌عاقبت است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خاطرنشان کردند: اگر با تلاش و ابتکار و با سینه سپر کردن در مقابل مشکلات بتوانیم بر تحریم‌ها غلبه کنیم و طرف مقابل بی‌اثر شدن تحریم‌ها را ببیند، به‌تدریج دست از تحریم برخواهد داشت.

ایشان دو نکته مقدماتی خود را اینگونه جمع‌بندی کردند: ما ظرفیت‌ها و توانایی‌های فراوانی برای بی‌اثر کردن تحریم‌ها داریم، به شرط آنکه بخواهیم و همت کنیم و به دل مشکلات برویم.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای سپس با بیان بعضی از راه‌حل‌های پیشنهادشده کارشناسان و متخصصان در چهار سرفصل «کسری بودجه»، «افزایش سرمایه‌گذاری دولتی و نهادهای عمومی»، «جهش تولید» و «حمایت از قشرهای ضعیف» ابراز امیدواری کردند که با اجرای این راهکارها، آثار مثبتی در اقتصاد کشور و زندگی مردم پدید آید.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به اینکه با وجود برخی کارها، شعار سال در حد انتظار تحقق نیافته، افزودند: کارشناسانِ بخش‌های دولتی و غیردولتی برخی راهکارهای عملیاتی مشخص را برای جهش تولید پیشنهاد کرده‌اند از جمله: «افزایش تولید خودرو با اتکا به ظرفیت قطعه‌سازان داخلی»، «افزایش تولیدات صنعت نفت با تکیه بر دانش‌بنیان کردن صنایع نفتی» و «افزایش تولید خوراک دام و دانه‌های روغنی».

رهبر انقلاب همچنین بر «ضرورت حمایت از قشرهای ضعیف» تأکید کردند و افزودند: اقتصاد خانواده‌ها به علت رکود تورمی در چند سال اخیر به شدت تحت فشار بوده و اکنون نیز کرونا بر مشکلات افزوده و دشواری‌های جدی معیشتی برای گروه‌های زیادی از مردم به‌وجود آورده است که باید در این زمینه اقدامی جدی انجام داد.

ایشان «ایجاد نظام متمرکز تأمین اجتماعی برای آحاد مردم» و «ایجاد پایگاه ملی ایرانیان با اتصال پایگاه‌های مختلف اطلاعاتی به یکدیگر» را از جمله پیشنهادهای کارشناسان برای کاهش مشکلات مردم برشمردند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در ادامه با تأکید بر اینکه باید بنا را بر این بگذاریم که گشایشی از خارج انجام نخواهد شد، افزودند: کسانی که برخی چشم امید به آنها دارند با ما دشمنی می‌کنند، ضمن آنکه شرایط داخلی آنها به هیچ‌وجه روشن نیست و گرفتاری‌های اخیر، امکان صحبت و موضع‌گیری در مسائل بین‌المللی را به آنها نمی‌دهد و نمی‌توان روی حرف آنها حساب و برنامه‌ریزی کرد.

ایشان همچنین به یاوه‌گویی‌های اخیر سه کشور اروپایی نیز اشاره کردند و گفتند: وضع آمریکا که مشخص نیست و اروپایی‌ها هم دائماً در حال موضع‌گیری بر ضد ایران هستند. آنها در حالی‌که خودشان بیشترین دخالت‌های نادرست را در مسائل منطقه دارند، به ما می‌گویند در منطقه دخالت نکنید و در حالی‌که انگلیس و فرانسه دارای موشک‌های مخرب اتمی هستند و آلمان نیز در این مسیر قرار دارد، به ما می‌گویند موشک نداشته باشید.

رهبر انقلاب اسلامی گفتند: به شما چه ربطی دارد، شما اول خودتان را اصلاح کنید و بعد اظهارنظر کنید.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای تأکید کردند: به بیگانگان نمی‌توان اطمینان کرد و به امید گشایش آنها بود.

رهبر انقلاب اسلامی در پایان خاطرنشان کردند: اگر حرکت و عمل در دستور کار قرار گیرد و کارهایی که می‌تواند به نفع مردم باشد، انجام شود، یقیناً دولت دوازدهم پایان خوبی خواهد داشت.

پیش از سخنان رهبر انقلاب اسلامی، رئیس‌جمهور به برگزاری ۵۰ جلسه شورای‌عالی هماهنگی اقتصادی از زمان تشکیل این شورا اشاره کرد و گفت: این شورا از زمان تشکیل تاکنون، ۲۲۶ طرح را در حوزه‌های کلیدی اقتصاد کشور، بررسی و تصویب کرده است. به گفته حسن روحانی، این طرح‌ها در بخش‌های مختلف از جمله مسائل ناظر به اشتغال، اصلاح امور بانکی و بودجه، شفافیت، نظام پرداخت، سرمایه‌گذاری، فروش نفت و کنترل قیمت ارز و کالاهای اساسی مصوب شده‌اند.

بانک نامه

با «ویپاد» درخواست کارت اعتباری ارزان‌قیمت دهید

افزایش سقف انتقال وجه کارت‌به‌کارت در بانک پاسارگاد

«کارت اعتبـاری ارزان‌قیمت بانک پاسـارگاد» با هدف تکمیل و توسعه طرح «تسهیلات ارزان‌قیمت» و همچنین بهره‌مندی هرچه بیشتر گروه مشتریان حقیقی از تسهیلات این بانک طراحی و ارائه شـده اسـت. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسـارگاد، طرح کارت اعتباری ارزان‌قیمت، برمبنای نتیجه اعتبارسنجی مشتریان محترم و در راستای تلاش در جهت گسترش هرچه بیشتر سطح مراودات ایشـان با بانک طراحی شـده اسـت. در این طرح براسـاس امتیاز سـپرده‌های مشمول مشـتریان، تسـهیلاتی در قالب عقد مرابحه و از طریـق ابـزار کارت اعتبـاری به آنان اعطا می‌شـود؛ به نحوی که امکان تعییـن فاکتورهای «مبلغ تسـهیلات» و «مدت و مبلغ سـپرده‌گذاری» نیز برای مشتریان فراهم است. در این طرح ضمن ارج نهـادن به مراوده مشـتریان گرامی با بانک، کسـانی که دارای سـپرده قرض‌الحسنه جاری و یا سپرده سـرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت عادی هستند، می‌توانند از این تسهیلات بهره‌مند شوند.

اعطای کارت اعتباری ارزان‌قیمت برمبنای امتیازهای کسب‌شده توسط مشتری، حداقل به مدت ۳ماه پس از ثبت درخواست ایشان از طریق اپلیکیشـن «ویپاد» انجام خواهد شـد. ازاین‌رو متقاضیان ضمن نصب این برنامه از طریق کافه بازار، سـایت بانک پاسارگاد و یا سایت «ویپاد» به نشانی www.wepod.ir (برای سیستم عامل اندروید و یا نسخه وب برای کلیه سیستم‌های‌عامل) می‌توانند پس از طی مراحل احراز هویت، نسـبت به ثبت‌نام و درخواسـت کارت اعتبـاری به‌صورت غیرحضوری اقدام کنند. مخاطبان برای کسـب اطلاعات بیشـتر می‌توانند بـه صفحه مربوط بـه «کارت اعتباری ارزان‌قیمت» در سـایت بانک پاسـارگاد به آدرس www.bpi.ir/icc مراجعه کرده و یا با مرکز مشـاوره و اطلاع‌رسـانی به شـماره تماس ۸۲۸۹۰ تماس حاصل نمایند.

همچنین جهت رفاه حال مشتریان و کاهش مراجعه غیرضروری به شـعبه‌ها، سـقف انتقال وجـه کارت‌به‌کارت در بانک پاسـارگاد افزایش یافت. بر این اسـاس، سقف مجاز انتقال وجه کارت‌به‌کارت، از طریق درگاه‌های اینترنت‌بانک پاسـارگاد، موبایل‌بانک پاسارگاد، خودپردازهـا و کیوسـک‌های بانکی بـه مبلغ ۱۰۰میلیـون ریال به‌صـورت روزانـه افزایش یافـت. گفتنی اسـت هم‌میهنان گرامی می‌تواننـد جهت حفظ سـلامتی خـود در دوران شـیوع بیماری کرونا، با بهره‌مندی از خدمات بانکداری الکترونیک بانک پاسارگاد، مراجعه حضوری به شعبه‌ها را به حداقل برسانند.

دلار در مرز سقوط به کانال ۲۴ هزار تومان ایستاد

کاهش ۵۰۰ هزار تومانی قیمت سکه

ریزش نرخ ارز که از روز دوشـنبه آغاز شده بود، در روز سه‌شنبه نیـز ادامه یافت و قیمت دلار در صرافی‌هـای بانکی با حدود ۵۰۰ تومـان کاهش قیمت به ۲۵ هزار و ۵۰ تومان فروخته شـد. قیمت خریـد دلار هم در صرافی‌های بانکی با ۷۰۰ تومان کاهش ۲۳هزار و ۸۵۰ تومان تعیین شـد. قیمت فروش یـورو نیز با کاهش ۶۵۰ تومانی نسـبت به قیمت‌های پایانی روز دوشنبه، معادل ۲۹ هزار و ۷۰۰تومان شد و قیمت خرید آن نیز با کاهش ۸۵۰ تومانی به ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومان رسـید. همچنین قیمت هر قطعه سـکه تمام بهـار آزادی طرح جدیـد در چهارمین روز آذرمـاه با کاهش ۵۰۰ هزار تومانی نسـبت به روز قبل بـه ۱۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان معامله شـد. سـکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با کاهش ۵۰۰ هزار تومانی به ۱۱ میلیون تومان رسـید. نیم‌سـکه بهار آزادی نیز با ۲۰۰ هزار تومان کاهش قیمت به ۶ میلیون تومان، ربع سـکه به ۴میلیون و ۱۰۰ هزار تومان و سـکه یک گرمی به ۲میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسـید. در بازار طلا نیز هر گرم طلای ۱۸ عیار به مبلغ یـک میلیون و ۷۱ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۴میلیون و ۶۴۰ هزار تومان فروخته شد. انس جهانی طلا نیز با کاهش نسبت به روز قبل به قیمت یک‌هزار و ۸۱۷ دلار معامله شد.

متقاضیان درخواست خود را پیامک کنند

آغاز ثبت‌نام وام یک میلیونی کرونا

از روز سه‌شـنبه ثبـت نام دریافت وام بلاعـوض یک میلیون تومانی معیشـتی برای سرپرسـت خانوار آغاز شده و تا سه‌شـنبه ۱۱ آذرماه ادامه دارد. مشـمولان دریافت این وام می‌توانند درخواست خود را برای دریافت این تسهیلات به شماره ۶۳۶۹ پیامک کنند. تمامی افرادی که در نوبت قبل، وام کرونای معیشتی دریافت کرده‌اند و درآمد ثابت ندارند، می‌توانند متقاضی دریافت وام یک‌میلیون‌تومانی باشـند. با شـروع دور جدید محدودیت‌های کرونایـی بود که دولت اعلام کرد به ۱۱ میلیون خانوار مجددا وام یک میلیونی پرداخت خواهد کرد و همچنین به مدت ۴ ماه تا پایان سال ماهانه ۱۰۰ هزار تومان به ۳۰ میلیون نفر می‌پردازد. حالا آنطور که وزارت رفاه اعلام کرده، تمامی افرادی که در نوبت قبل، وام کرونای معیشتی دریافت کرده‌اند و درآمد ثابت ندارند، می‌توانند متقاضی دریافت وام یک‌میلیون‌تومانی باشند. نکته مهم اینجاست که افراد دارای درآمـد ثابت از جمله کارمندان دولت، شـرکت‌های دولتی یا نهادهای عمومی غیردولتی، بازنشسـتگان، بیمه‌پرداز سازمان تأمین اجتماعی یا سایر صندوق‌های بازنشستگی شامل این طرح نمی‌شوند. گفتنی است، متقاضیـان صرفا باید کـد ملی خود را از تلفن همراه ثبت‌شـده به نام سرپرسـت خانوار به سرشماره ۶۳۶۹ ارسال نمایند. مهلت ثبت نام این وام از روز سه‌شنبه ۴ آذر شروع شده و تا سه‌شنبه ۱۱ آذر ادامه خواهد داشت. طبق اعلام وزارت رفاه، پس از پایان مهلت ارسال پیامک توسط سرپرسـت خانوارها، یک هفته از ۱۲ آذر تا ۱۹ آذر، داده‌های اطلاعاتی پایش خواهد شـد. در هفته سـوم از ۲۰ آذر الی ۲۷ آذر به پیامک‌های دریافتی مشـمول با سرشماره v.refah پاسخ داده می‌شود. بازپرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه یک‌میلیون‌تومانی با نرخ کارمزد ۴ درصد، اقساط ۳۰ ماهه و از منابع یارانه معیشتی ماهانه خانوار خواهد بود. ضمن اینکه کمـک بلاعوض (ماهانه مبلغ یک‌میلیون ریال به‌ازای هر یک از اعضای خانوار) از آذرماه تا پایان سال جاری به‌مدت چهار ماه، به سرپرست خانوار پرداخت می‌شود. تعداد اعضای خانواده نیز با توجه به زمان پرداخت وام اول یعنی فروردین سال ۱۳۹۹ در نظر گرفته می‌شود.

چرا مصوبه ترخیص کالاهای رسوبی از گمرک موجب پیچیده‌تر شدن مشکلات ارزی و تجاری می‌شود؟

جزییات نامه انتقادی همتی به روحانی

فرصـت امـروز: پس از انباشـت کالاهای اساسـی و غیراساسـی در گمرکات در ماه‌های گذشـته، دولت تلاش کـرد تا زمینه ترخیص این کالاهـا را فراهم کند. در این راسـتا پـس از بازدید اخیـر معاون اول رئیس‌جمهور از بندر شهید رجایی، مصوبه‌ای به گمرک ایران ابلاغ شد تا براسـاس آن، امکان ترخیص کالاها با هدف افزایش سـطح عرضه در بازار و تعادل‌بخشـی به قیمت‌ها مهیا گـردد. به دنبال ابلاغ این مصوبه بـرای ترخیص کالاهای رسـوبی در گمرکات و بنـادر، میزان ترخیص کالاهـا بدون الزام به کـد رهگیری، رکورد جدیـدی را ثبت کرد و به عنوان نمونه طی تنها یک روز از حدفاصل نوزدهم تا بیسـتم آبان بیش از یک میلیون تن انواع کالا از گمرکات کشور ترخیص شد. این در حالی بود که در ماه‌های گذشـته تنها ۱۵ میلیون تن کالا از گمرکات کشـور ترخیص شـده بود، یعنی طی هر ماه در سـال ۹۹ به‌صورت میانگین ۲ میلیون تن کالا وارد کشـور می‌شـد اما با عملیاتی شدن مصوبه دولت ظرف یک روز بیش از یک میلیون تن کالا ترخیص شـد تا یک رکورد تازه در ترخیص کالاهای اساسی ثبت شود.

این مصوبه اما با اعتراض بانک مرکزی مواجه شده و عبدالناصر همتی در نامه‌ای انتقادی به رئیس جمهور، مصوبه ترخیص کالاهای رسوبی از گمرک را به سـه دلیل، غیرعملیاتی، خلاف قوانین و موجب پیچیده‌تر شـدن مشکلات ارزی و تجاری خوانده اسـت. رئیس کل بانک مرکزی در نامه خود به حسـن روحانی، نکات جدید و مهمی را درخصوص رفع موانع رسـوب کالا در گمرکات کشـور مطرح کرده و همچنین نسـبت به تصمیم‌گیری در این زمینه در جلسـه‌ای با حضور مسـئولان وزارت صمـت و وزارت اقتصاد بدون حضـور نماینده بانک مرکزی انتقاد کرده اسـت. همتی در این نامه، از تکالیفی که در ایـن مصوبه برعهده بانک مرکزی گذاشـته شده، انتقاد کرده، آن را غیرعملیاتی و خلاف قوانین و مقررات جاری دانسته و تاکید کرده که این تصمیمات موجب تشدید و پیچیدگی بیشتر مشکلات تجاری و ارزی خواهد شد.

بـه گـزارش تسـنیم، در متن این نامه آمده اسـت: «به اسـتحضار می‌رساند در تاریخ ۱۱ آبان ماه جلسه‌ای در محل وزارت صنعت، معدن و تجـارت بـا حضور مدیـران آن وزارتخانه، گمـرک و برخی نهادهای نظارتـی بدون حضور نماینده بانک مرکـزی برگزار و منتهی به تنظیم صورتجلسه در شش بند شد که ۳ بند آن تکالیفی را برای بانک مرکزی در نظـر گرفته اسـت. این در حالی اسـت که تکالیـف مزبور به دلایل مشـروحه ذیل از جهات مختلف، غیرعملیاتی و خلاف قوانین و مقررات جاری است.

۱-در مصوبه فوق‌الذکر بانک مرکزی مکلف شـده است با قید فوریت نسبت به تامین ارز کالاهای اساسی موجود در گمرک اقدام نماید. حال آنکه اولا رقم بودجه و تسـهیم آن برای واردات کالای اساسی مصوب و معین اسـت و به صورت دستوری قابل تغییر نمی‌باشد. ثانیا، تامین ارز منوط به تحقق درآمدها می‌باشد که این امر نیز خارج از کنترل و اراده این بانک می‌باشـد. اولویت تأمیـن ارز برای کالاها تابع عوامل مختلفی از جمله تاریخ ثبت سـفارش، تاریخ ایجـاد فیش، گروه کالایی، نوع ارز درخواستی، اولویت اعلامی توسط وزارتخانه مربوطه و بودجه‌بندی است و صرف وجود کالا در گمرک نمی‌تواند ملاک عمل قرار گیرد.

در نظـر گرفتن وجود کالا در گمرک به عنـوان معیار اولویت تأمین ارز موجب خواهد شـد که بعضی از واردکنندگان به منظور تسهیل در دریافت ارز بدون توجه به رویه‌های جاری اقدام به ارسال کالا به گمرک نمایند و واردکنندگانی که رویه‌های واردات را مطابق معمول طی نموده و درخواست تامین ارز خود را مطابق روال قانونی ثبت نموده‌اند متضرر شـوند. عـلاوه بر این موجب بـروز هرج و مـرج در بودجه‌بندی دولت درخصوص تخصیص ارز با نرخ ترجیحی به کالاها خواهد شد.

۲-صـدور اعلامیـه تامیـن ارز بـه صـورت اعتبـاری در چارچوب ظرفیت‌های موجود قابل انجام اسـت و تکلیف ذکرشـده صورتجلسـه فـوق که بدون توجه به ظرفیت‌های موجود و لزوم اسـتفاده هدفمند و تدریجی آنها برعهده بانک مرکزی قرار داده شـده قابل اجرا نمی‌باشد. از این رو ضروری بود در اتخاذ چنین تصمیمی که باید کاملا مبتنی بر ظرفیت‌های ارزی کشـور و اطلاع از منابع و امکانات موجود باشد، نظر موافقت بانک مرکزی اخذ می‌شـد. لازم به ذکر اسـت که طی ۷ ماهه سـال جاری بالغ بر ۷۵۰ میلیون یورو به صورت اعتباری کالای اساسی (ذرت روغن خام و دانه‌های روغنی) تامین و کالا وارد کشور شده است.

۳-مکلـف نمودن بانک مرکزی به صدور کد رهگیری ظرف مدت ۲۴ ساعت به دلایل مختلف غیرعملیاتی است و راهگشا نمی‌باشد.

* حـذف ابزار نظارتی بانک مرکزی بر معاملات ارزی و دسـتکاری و الزام به ارائه کد رهگیری

نخست اینکه بانک مرکزی براساس قوانین و مقررات مختلف موظف به نظارت بر معاملات ارزی است. الزام به ارائه کد رهگیری برای ترخیص کالا از گمرک یکی از ابزارهای انجام این نظارت بوده و حذف آن می‌تواند منجر به عدم شفافیت و مشکلات متعددی شود که بعد از مدتی دامنگیر کشور خواهد شد. دوم اینکه کد رهگیری توسط بانک مرکزی صادر نمی‌شود بلکه توسط بانک‌های عامل صادر می‌گردد و مکلف نمودن بانک مرکزی به صدور کد رهگیری اساسا قابلیت اجرایی ندارد.

* هشدار درخصوص ایجاد پرونده‌های کلان اقتصادی

سـوم اینکه صدور کد رهگیری نیازمند مراجعـه واردکننده به بانک عامل و ارائه اسـناد حمل، ارائه تعهد واردات کالا و مسـتندات منشـأ تامین ارز است و الزام نمودن عدم نیاز به کد رهگیری می‌تواند منجر به ایجاد پرونده‌های کلان عدم رفع تعهد وارداتی در آینده نزدیک شـود و این امر قطعا در آن زمان مورد اعتراض دستگاه‌های نظارتی واقع شده و اعتبار دولت محترم را زیر سوال خواهد برد. چهارم اینکه بررسی‌های به عمل آمده در این بانک نشان می‌دهد که صدور کد رهگیری به خودی خود باعث ترخیص کالا از گمرک نمی‌شـود، کما اینکه در حال حاضر موارد زیادی کد رهگیری صادر شـده اسـت، ولیکـن کالاهای موضوع کماکان در گمرک موجود است.

در خاتمه مجددا تاکید می‌گردد که مدیریت بازار ارز و کالا در شرایط حسـاس فعلی نیازمند هماهنگی و همکاری حداکثری تمام دستگاه‌ها و نهادهای مسـئول اسـت و این امـر بارها از سـوی حضرتعالی مورد اشـاره قرار گرفته است. متاسـفانه تنظیم صورتجلسه فوق‌الذکر بدون اخـذ نظر و موافقت بانـک مرکزی خلاف تأکیـدات حضرتعالی بوده و طرح این صورتجلسـه در رسانه‌ها موجب بروز ابهامات و سوالات متعدد درخصوص هماهنگی تیم اقتصادی دولت و میزان توجه دولت به نظرات کارشناسی و جایگاه بانک مرکزی شده است.»

معاون اقتصادی بانک مرکزی:

مبنای هدف‌گذاری تورم، نرخ تورم ۱۲ماهه است

معاون اقتصادی بانک مرکزی با بیان اینکه مبنای هدف‌گذاری تورم، نـرخ تورم ۱۲ماه اسـت، گفت بـرای ارزیابی هدف تورمـی اعلامی در اردیبهشت‌ماه سال جاری، باید نرخ تورم ۱۲ماهه منتهی به اردیبهشت ماه سـال آینده را ملاک عمل قرار داد که هنوز شـش ماه از آن موعد فاصله داریم.

به گزارش بانک مرکزی، «پیمان قربانی» در واکنش به انتشار اخباری درباره هدف تعیین شده برای تورم در اردیبهشت امسال و مقایسه‌های صورت گرفته نرخ تورم نقطه به نقطه با تورم مورد هدف، اظهار داشت: بـه صورت اصولی هدف‌گذاری تورم برای شـاخص تورم سـالانه انجام می‌شود و تورم نقطه به نقطه به دلیل نوسانات زیاد آن نمی‌تواند مبنای مناسبی برای هدف‌گذاری تورم باشد.

به گفته وی، هدف تورمی که از سـوی رئیس‌کل بانک مرکزی اعلام شـده اسـت، برای تحقق در بازه یک سال پیش رو از زمان اعلام آن در اردیبهشت ماه بوده که در حال حاضر ۶ ماه از فاصله داریم.

او ادامـه داد: در ادبیـات هدف‌گـذاری تـورم، تعیین هـدف تورمی براسـاس ارزیابی‌ها از روند متغیرهـای تاثیرگذار بر تورم در زمان انجام پیش‌بینی‌هـا و تعیین هدف، صورت می‌پذیرد و البته ممکن اسـت به دلیل وقایع پیش‌بینی نشده و خارج از کنترل سیاست‌گذار، تورم تحقق یافته از تورم هدف فاصله بگیرد و طبق رویه معمول در کشورها، در این حالت این دلایل توسط سیاست‌گذار تشریح و توضیح داده می‌شود و لذا بروز انحراف از مسیر موردهدف در عمل، امری محتمل است.

قربانی با تاکید بر این نکته که در اردیبهشـت ماه سال جاری، سطح تـورم هدف ۲۲درصدی با یک بازه ۲ ± درصدی تعیین شـده اسـت، افـزود: در ادبیات هدف‌گذاری تورم، انحرافات از سـطح هدف به دلیل شـوک‌های برون‌زا و یا عوامل غیرمنتظره امری غیرطبیعی نیسـت. به طور خاص، در ماه‌های گذشـته به دلیل تشـدید تحریم‌ها و انتظارات و التهابات روانی و نوسـانات ناشـی از آن و نیز شـیوع بیماری کرونا و تبعات آن بر اقتصاد و تجارت خارجی کشـور، شـاهد بروز نوسانات در بـازار ارز بودیـم و قیمت کالاها و خدمـات و در نتیجه نرخ تورم تحت تاثیر قرار گرفت.

چگونه با ۳۵ میلیون تومان وام ۲۴۰ میلیونی بگیریم؟

آخرین قیمت اوراق مسکن

قیمت هر برگ از اوراق تسهیلات مسکن به طور متوسط در هفته‌های گذشته کاهشی بوده و در آبان ماه سال جاری به ۷۳ هزار تومان رسیده است. بر این اساس، زوجین تهرانی برای تهیه وام ۲۴۰ میلیونی مسکن و جعاله باید حدود ۳۵ میلیون تومان بپردازند.

به گزارش ایسنا، تسـه فروردین، اردیبهشت و خرداد سال ۱۳۹۸ به ترتیب ۷۵ هزار و ۵۰۰ تومان، ۷۴ هزار و ۵۰۰ تومان و ۷۴ هزار و ۱۰۰ تومان قیمت دارند. هر برگ از اوراق تسـهیلات مسکن بانک مسکن در تیر با قیمت ۷۵ هزار و ۲۰۰ تومان، در مرداد با قیمت ۷۲ هزار و ۷۰۰ تومان و در شهریور با قیمت ۷۵ هزار و ۴۰۰ تومان داد و ستد می‌شود.

قیمت اوراق مهر، آبان و آذر سال گذشته نیز ۷۷ هزار تومان، ۷۴ هزار و ۵۰۰ تومان و ۷۴ هزار و ۳۰۰ تومان بوده و هر برگ اوراق تسـهیلات مسکن در دی، بهمن و اسفند سال گذشته نیز با قیمت‌های ۷۴ هزار و ۶۰۰ تومان، ۷۷ هزار و ۳۰۰ تومان و ۷۵ هزار و ۷۰۰ تومان داد و ستد می‌شود. بر این اساس، تسه (اوراق) فروردین، اردیبهشت و خرداد سال جـاری به ترتیب ۷۵ هـزار و ۷۰۰ تومان، ۷۷ هزار و ۵۰۰ تومان و ۷۵ هزار و ۱۰۰ تومان قیمت دارند و هر برگ اوراق تسـهیلات مسـکن در تیر با قیمت ۷۵ هزار و ۲۰۰ تومان، در مرداد با قیمت ۷۵ هزار و ۹۰۰ تومان و در شهریور با قیمت ۷۶ هزار و ۴۰۰ تومان داد و ستد می‌شود. ایـن اوراق در مهرماه ۷۶ هزار و ۴۰۰ تومان و در آبان ماه نیز ۷۳ هزار و ۳۰۰ تومان قیمت داشـته‌اند. این گزارش نیز براساس قیمت تسه در آبان ماه نوشته شده است.

با توجه به اینکه مجردهای سـاکن تهـران می‌توانند تا ۱۴۰ میلیون تومان تسـهیلات دریافت کنند که شامل ۱۰۰ میلیون تومان تسهیلات خرید مسـکن و ۴۰ میلیون تومان جعاله می‌شود بنابراین برای دریافت ۱۰۰ میلیـون تومـان تسـهیلات باید ۲۰۰ برگه تسـهیلات مسـکن خریـداری کنند که هزینه این تعداد اوراق با تسـه ۸۰۷۳ هزار و ۳۰۰ تومانـی برابر بـا ۱۴ میلیون و ۶۶۹ هزار تومان می‌شـود که با در نظر گرفتـن ۴۰ میلیون تومان وام جعاله که برای آن باید ۸۰ ورق به مبلغ ۵میلیـون و ۸۶۴ هزار تومـان خریداری کنند، رقم آن به ۲۰ میلیون و ۵۳۳هزار تومان می‌رسد. زوج‌های تهرانی نیز بر همین اساس می‌توانند تـا سـقف ۲۴۰ میلیون تومان شـامل ۱۰۰ میلیون تومان تسـهیلات خرید مسـکن برای هر نفر و ۴۰ میلیون تومان وام جعاله دریافت کنند بنابراین زوجین باید ۴۰۰ برگه تسـهیلات مسـکن خریداری کنند که هزینه آن ۲۹ میلیون و ۳۲۰ هزار تومان می‌شود که همراه با ۵ میلیون و ۸۶۴ هزار تومان وام جعاله که برای آن باید ۸۰ برگه تسهیلات مسکن خریداری کنند، در مجموع باید ۳۵ میلیون و ۱۸۴ هزار تومان پرداخت کنند. سـقف این تسـهیلات برای مراکز استان و شـهرهای با جمعیت بیـش از ۲۰۰ هـزار نفر به ۸۰ میلیون تومان رسـیده که برای آن باید ۱۶۰ برگه خریداری شـود که هزینه آن ۱۱ میلیون و ۷۲۸ هزار تومان است. این وام برای سایر مناطق شهری ۶۰ میلیون تومان در نظر گرفته شـده اسـت که باید برای آن ۱۲۰ برگه خریداری شـود که هزینه آن ۸میلیون و ۷۹۶ هزار تومان می‌شود.

شاخص کل در چهارمین روز آذرماه منفی شد، شاخص هم‌وزن مثبت ماند

افت ۱۸ هزار واحدی شاخص بورس

فرصت امروز: تالار شیشه‌ای در چهارمین روز از آذرماه شاهد روند نزولی شاخص‌ها بود و شاخص کل در حالی در این روز منفی شد که شاخص هم‌وزن صعودی ماند. شاخص کل بورس در شرایطی که صبح سه‌شنبه را با روند صعودی آغاز کرده بود، اما در ادامه معاملات منفی شد و در پایان با افت ۱۸ هزار و ۵۹۷ واحدی تا رقم یک میلیون و ۳۵۶ هزار واحد عقب رفت. این درحالی بود که شاخص کل (هم وزن) با ۲هزار و ۹۶۳ واحد افزایش به ۳۹۰ هزار و ۵۷۰ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با یک هزار و ۹۴۰ واحد رشد به ۲۵۵ هزار و ۷۵۲ واحد رسید. شاخص بازار اول ۱۲ هزار و ۶۶۹ واحد و شاخص بازار دوم ۴۱ هزار و ۲۴ واحد کاهش داشت. در معاملات این روز بیش از ۲۲ میلیارد و ۸۸۲ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۹۸ هزار و ۳۶۸ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای پالایش نفت اصفهان، ایران خودرو، سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی، بانک تجارت، پالایش نفت تهران، سایپا و ملی صنایع مس ایران ازجمله نمادهای پربیننده روز سه‌شنبه بودند. گروه خودرو هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۷ میلیارد و ۷۸۴ هزار برگه سهم به ارزش ۳۳ هزار و ۶۵۶ میلیارد ریال داد و ستد شد.

کدام سهام بیشترین و کمترین رشد را داشتند؟

در بین تمامی نمادها، نماد ایران خودرو (خودرو) با ۹۲۴ واحد، بانک تجارت (وتجارت) با ۸۵۷ واحد، بانک ملت (وبملت) با ۷۴۰ واحد، بانک پارسیان (وپارس) با ۶۷۸ واحد، بانک صادرات ایران (وبصادر) با ۶۲۷ واحد، بانک پاسارگاد (وپاسار) با ۵۸۹ واحد، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (حکشتی) با ۵۸۹ واحد، سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی (وصندوق) با ۵۳۰ واحد، سایپا (خساپا) با ۳۹۹ واحد و گروه بهمن (خبهمن) با ۳۰۱ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

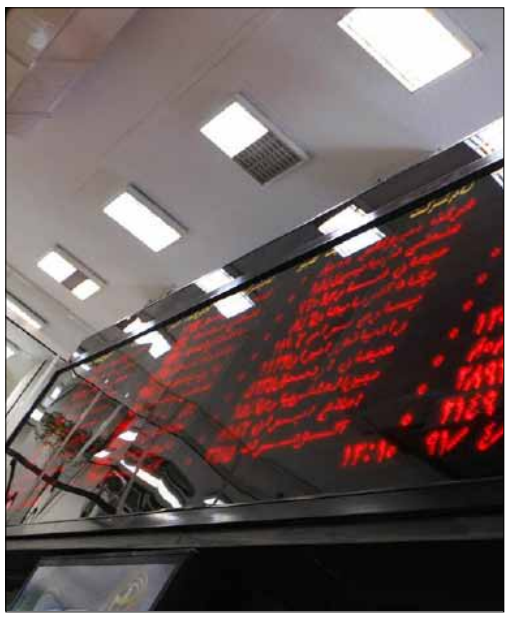
در سوی مقابل، نماد صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۴هزار و ۱۰۴ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۳هزار و ۵۶ واحد، فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۲هزار و ۹۳۵ واحد، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۲هزار و ۷۱۷ واحد، معدنی و صنعتی گل‌گهر (کگل) با یک هزار و ۶۳۴ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با یک هزار و ۳۴۸ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۲۴۸ واحد، معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۲۴۷ واحد، سرمایه‌گذاری غدیر (وغدیر) با یک هزار و ۱۱ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با ۹۹۳ واحد و توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با ۹۳۹ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بودند.

در آن سوی بازار سرمایه نیز شاخص فرابورس بیش از ۲۸ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۶ هزار و ۶۹۸ واحد ثابت ماند. در این بازار ۳ میلیارد و ۵۹۵ هزار برگه سهم به ارزش ۸۲ هزار و ۸۵۴ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، بیمه پاسارگاد (بپاس)، صنعتی مینو (غصینو)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، بیمه کوثر (کوثر)، فرابورس ایران (فرابورس)، دامداری تلیسه نمونه (تلیسه)، صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیرا) و اعتباری ملل (ملل) تاثیر منفی بر شاخص این بازار را داشتند.

تعادل در معاملات بورس تا پایان سال ۹۹

شاخص بورس در حالی از ابتدای سال ۹۹ وارد مدار صعودی شد و تا نیمه مردادماه به بالای ۲ میلیون واحد رسید که از آن زمان وارد فاز اصلاح شد و تا مرز یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد هم پایین آمد. نماگر بازار سهام اما از انتهای آبان ماه مجددا وارد مدار رشد شد و کارشناسان معتقدند این روند تا پایان امسال کماکان ادامه خواهد داشت.

در این زمینه، نادر اسراری با بیان اینکه روند معاملات بورس تا پایان سال به صورت متعادل ادامه خواهد داشت، به ایرنا گفت: شاخص بورس ممکن است تا پایان سال در محدوده کانال یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد تا یک میلیون و ۷۰۰ هزار واحد در حرکت باشد.



این کارشناس بازار سرمایه به بازگشت روند معاملات بورس به روند صعودی اشاره کرد و افزود: بخش عمده بهبود معاملات در بازار ناشی از رسیدن قیمت‌ها به سطوح ارزنده بعد از تجربه اصلاح جدی و بیش از ۵۰درصدی بود.

وی با بیان اینکه به واسطه چنین اتفاقی، عمده سهام حاضر در بازار در موقعیت خوبی قرار گرفته بودند، ادامه داد: بازار به واسطه نمادهای وابسته به قیمت جهانی که پیش‌بینی افزایش قیمت را داده بودند در مسیر صعودی قرار گرفتند و بر این اساس، بازار توسط گروه‌های اصلی به مسیر صعودی بازگشت. بعد از بازگشت رشد به اینگونه سهام در بازار شاهد اعتماد عمومی به معاملات بورس بودیم و روند صعودی به اکثر سهام در بازار سرایت کرد.

به گفته وی، خوش‌بینی‌هایی نسبت به آینده روابط بین‌الملل ایران شکل گرفت که باعث شد تا گروه‌های کوچک در بازار به خصوص دو گروه بانکی و خودرویی مورد اقبال بازار واقع شوند. انتظار بهبود فضای بین‌الملل منجر به کاهش نگرانی دولت از آینده تورمی کشور شد که این امر زمینه ارائه مجوز برای افزایش قیمت کالاهایی مانند تایر، سیمان، دارو و روغن نباتی را فراهم کرد.

اسراری با اشاره به اینکه چنین سهامی در بازار جزو گروه‌های کوچکی هستند که فعالان قدیمی بر روی این سهام تمرکز دارند، افزود: مجموعه این عوامل در کنار افت شدید قیمت سهام باعث شد تا معاملات بورس روند معقولی را آغاز و سعی کند تا اعتماد از دست رفته را به بازار بازگردد، به دنبال این اتفاق در صورت عبور شاخص بورس از محدوده یک میلیون و ۴۰۰ هزار واحد می‌توان به تداوم روند صعودی بازار امیدوار بود. البته بعید است شاخص بورس به صورت مطلق در روند صعودی قرار گرفته باشد و به سمت سقف‌های جدید حرکت کند، همچنین سهامداران نباید انتظار داشته باشند که شاخص بورس در مدتی کوتاه به کانال ۲ میلیون واحد بازگردد.

تاثیرگذاری قیمت ارز بر روند حرکتی بورس

به اعتقاد او، اگر تکلیف موضوع قیمت‌گذاری جدید فولاد مشخص شود و به نوعی این تصور در بازار حاکم نباشد که قرار است محدودیت‌هایی برای قیمت‌گذاری در کشور ایجاد شود می‌توان صعود ملایمی را در بازار شاهد باشیم اما نه به سمت سقفی که تا چند ماه گذشته بازار تجربه کرده بود.

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه شاخص بورس بعد از کانال یک میلیون و ۷۰۰ هزار واحد تلاش می‌کند تا به صورت هوشمند حرکت کند، گفت: اکنون به صورت مداوم چنین ذهنیتی در بازار وجود دارد که قیمت ارز با روند افزایشی همراه می‌شود یا خیر، این موضوع وابسته به روابط بین‌الملل ایران است. برخی گمان می‌کنند با بهبود این روابط ممکن است نرخ دلار به کمتر از ۲۲ هزار تومان برسد که این موضوع ممکن است برای برخی از صادرکنندگان چندان جذاب نباشد.

اسراری با تاکید بر اینکه اکنون قیمت‌های جهانی در انتظار مشخص شدن وضعیت کرونا هستند، خاطرنشان کرد: تصور فعالان بازار به این صورت است که با پایان یافتن کرونا به سمت روند صعودی قیمت‌های جهانی پیش خواهیم رفت. در صورت افزایش قیمت‌های جهانی حتی با کاهش نرخ دلار می‌توان امیدوار بود که بازار بتواند به سقف قبلی نزدیک شود، اما اگر به سمت بهبود روابط بین‌الملل پیش رویم فقط می‌توان تصور کرد تا چند گروه خاص مانند گروه بانکی و حمل و نقل که می‌توانند منجر به رشد تخلیه و بارگیری محموله ها از کشتی‌ها در بنادر شوند سقف قیمت‌های گذشته را پس بگیرند، در آن زمان مابقی گروه‌ها شانس بازپس‌گیری سقف گذشته را نخواهند داشت.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه در برخی از زمان مردم به واسطه مشکلات داخلی و بین‌الملل نسبت به فضای حاکم در بازار بدبین می‌شوند، گفت: با توجه به وجود چنین وضعی مردم تلاش می‌کنند به سمت سرمایه‌گذاری در دیگر بازارها پیش روند و به محض ایجاد سقف در دیگر بازارها و وجود حباب در قیمت‌ها سرمایه خود را به سمت این بازار وارد کنند.

سه‌گانه پتروشیمی، معدنی و فلزی در صدر بازار

ریل توسعه از بازار سرمایه می‌گذرد

گزارش‌های شش ماهه شرکت‌ها در بیشتر موارد رشدهای خوبی را نشان می‌دهد که ناشی از عوامل مختلفی است.

همایون دارابی در گفت و گو با سنا، با بیان این مطلب گفت: نخست بحث تورم در اقتصاد کشور است که رقم‌های متفاوتی از آن گزارش شده است؛ در همین حال نرخ ارز نیمایی نیز با جهش زیادی از مرز ۲۶هزار تومان گذشت، ضمن اینکه با خروج رقبای خارجی از بازار ایران، سهم بازار شرکت‌های ایرانی افزایش یافته است.

دارابی به برخی نشانه‌ها و رویدادها درخصوص بهبود بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: از سرگیری عرضه‌های اولیه، یک عامل بهبوددهنده برای بازار است که می‌تواند شوک مثبتی برای آشتی دوباره حقیقی‌ها و بازار باشد.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: در همین حال قیمت‌ها در بازار جهانی نیز پس از نوسان شدید به دلیل کرونا در آخر دوره شش ماه، کمی بهتر شد اما پتانسیل این تحول یعنی بهبود قیمت کامودیتی‌ها در بازار جهانی قطعا در ۹ماهه و ۱۲ماهه، بیشتر خود را نشان خواهد داد. دارابی در عین حال با بیان اینکه بورس تهران همواره جزو بورس‌های مواد خام محور است، گفت: بورس تهران ساختاری شبیه به بورس‌های استرالیا، برزیل، روسیه و قزاقستان دارد که شاکله آنها را شرکت‌های تولیدکننده مواد خام تشکیل می‌دهد؛ به همین خاطر، همواره حساسیت بازار به قیمت‌های جهانی مواد خام به ویژه نفت خام بالاست. از این نظر با بهبود وضعیت بازار جهانی یا افزایش نرخ برابری ارزها، این شرکت‌ها مورد اقبال قرار می‌گیرند.

به گفته دارابی، با انتخاب حزب دموکرات نیز برداشت‌ها در مورد بهبود وضعیت اقتصادی جهان و کاهش جنگ‌های تجاری تقویت شده که برای کامودیتی‌های غیر از نفت مثبت است.

این کارشناس بازار سرمایه توضیح داد: نفت هم البته شرایط پیچیده‌ای دارد که باید منتظر ماند و دید تقابل دیدگاه‌های سبزگرایانه دموکرات‌ها و تلاش عربستان و روسیه برای حفظ تعادل و تعامل با ابزار انرژی به کجا می‌انجامد. اگر بپذیریم که فعلا نفت حداقل در سطوح ۴۰دلار باقی بماند، رشد بقیه کامودیتی‌ها کمک می‌کند تا گروه‌های سه‌گانه پتروشیمی، معدنی و فلزی در کنار هلدینگ‌ها و سرمایه‌گذاری‌های وابسته همچنان در صدر بازار قرار گیرد.

دارابی اظهار داشت: در همین حال ما رویکرد مثبتی هم به رشد اقتصادی کشور در سایه کاهش تحریم‌ها و همچنین بازگشت کشور به دوران برجام و کم شدن شدت تحریم‌ها در ۱۲تا ۲۴ماه آینده داریم که این مسئله هم می‌تواند برای هلدینگ‌های چندرشته‌ای ما خبر خوبی باشد. این کارشناس بازار سرمایه در ادامه با بیان اینکه بازار سرمایه به دو دسته سیاست برای رشد نیاز دارد، گفت: بخش اول به سیاست‌های کلان از جمله همین کاهش نرخ سود بانکی که خیلی مهم است، برمی‌گردد. در کنار آن حذف نرخ‌گذاری دستوری محصولات تولیدی شرکت‌های بورسی است.

به گفته دارابی، برخی شرکت‌ها هم‌اکنون در بازار سرمایه با مشکلاتی مواجه هستند. برای مثال، خودروسازها، صنایع غذایی و لبنی و ... به دلیل نرخ‌گذاری‌ها، دچار مشکلاتی هستند.

این کارشناس بازار سرمایه اظهار داشت: مسئله دیگری که باید حل شود موضوع شرکت‌های پالایشی و ارتباط آنها با دولت است که این هم یک معضل همیشگی بوده و یک بار نیز به افت شدید بازار در انتهای سال ۹۳منجر شد.

به گفته دارابی، نبود رگولاتوری، یک مشکل بزرگ در این بخش است تا روابط میان دولت و بخش خصوصی و عمومی را تنظیم کند.

وی افزود: در کنار مسائل اقتصاد کلان، لازم است درون بازار هم برنامه‌هایی به اجرا گذاشته شود.

دارابی با اشاره به اینکه هنوز گام‌های زیادی تا وضعیت مطلوب و بازگشت اعتماد به بازار باقی مانده است، گفت: یادمان نرود که ۳ماه پیش بازار با چه فشاری مواجه بود و الان این فشار کمتر شده است. پس زمان برای توسعه بازار بدهی، صدور مجوزهای نهادهایی از جمله کارگزاران، سبدگردان‌ها و صندوق‌های جدید باید غنیمت شمرده شود. اینها مواردی است که باید در دستور کار قرار گیرد.

این کارشناس بازار سرمایه ابراز داشت: در حال حاضر باید نرخ بهره به زیر متوسط درصد سود شرکت‌های تولیدی کشور بازگردد؛ نرخی که البته مالیات و هزینه‌های دیگر هم در آن لحاظ شود.

این کارشناس بازار سرمایه توضیح داد: اگر نرخ بهره به حدود ۸تا ۱۰درصد برسد و در کنار آن بازارهای مخرب از جمله ارز، طلا و زمین کنترل شود، می‌توان به راه افتادن اقتصاد کشور امید داشت؛ امری که می‌تواند شغل و رفاه اقتصادی با خود همراه داشته باشد و ریل این رشد و ثروتمندشدن مردم ایران، از بستر تولید در فضای بازار سرمایه می‌گذرد.

اهواز
آگهی مناقصه عمومی
دو مرحله‌ای شماره ۹۹/۴۴
نوبت اول

شرکت توزیع نیروی برق اهواز در نظر دارد انواع سیم آلومینیومی مورد نیاز خود را به شرح اسناد از طریق مناقصه عمومی خریداری نماید.
- میزان ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار به شرح اسناد می باشد، که بصورت ضمانتنامه بانکی معتبر ، چک تضمین شده بانکی ، بلوکه از مطالبات و یا وجه نقد به حساب بانک تجارت شعبه شهید چمران به شماره ۱۰۲۸۰۴۰۰۲۰ بنام شرکت توزیع نیروی برق اهواز به مناقصه گزار تسلیم گردد.
زمان و محل و نحوه دریافت اسناد :از تاریخ درج آخرین آگهی بمدت ۵ روز به آدرسهای زیر مراجعه نمایند :
- پایگاه اینترنتی شرکت توزیع برق اهواز: WWW.AEPDCO.IR
- پایگاه اینترنتی توانیر: WWW.TAVANIR.ORG.IR
- پایگاه اینترنتی ملی اطلاع رسانی مناقصات: www.iets.mporg.ir
- سامانه تدارکات الکترونیکی دولت: www.setadiran.ir
- تلفن تماس : ۴۴۹۰۷۰۰ ۰۶۱۳ داخلی ۳۲۴۵
- آخرین مهلت بارگذاری اسناد : حداکثر تا ساعت ۱۲:۰۰ مورخ ۱۳۹۹/۹/۲۳
بازگشایی: راس ساعت ۱۲:۰۰ مورخ ۱۳۹۹/۹/۲۶ می باشد.
- کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت ،تحویل اسناد تا مبادله قرارداد با مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir امکان پذیر خواهد بود.
- ارسال ضمانتنامه شرکت در فرآیند ارجاع کار به صورت لاک و مهر شده و نمونه کالا تا تاریخ ۱۳۹۹/۹/۲۳ الزامی است.
- به پیشنهادهای فاقد سپرده و امضاء ، مشروط ، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- هزینه آگهی مناقصه به عهده برنده مناقصه است.
- سایر اطلاعات و جزییات در اسناد مناقصه مندرج است .
۷۰۳
امور تدارکات

یادداشت

عدم تناسب شاخص‌ها با عملکرد شرکت‌ها

امین رنجبر
کارشناس بازار سرمایه

بورس در ماه‌های ابتدایی سال با حمایت و تبلیغات دولت رونق زیادی گرفت و شاخص طی چند ماه چند برابر شد که اتفاقی بی‌سابقه بود. دلایل این رشد برخاسته از خود بازار نبود گرچه که شرایط سال گذشته مانند افزایش قیمت دلار باعث شد مزیت رقابتی برای خیلی از شرکت‌ها فراهم شود و وضعیت بهتری پیدا کنند. در این زمان شرکت‌های صادرات‌محور و شرکت‌هایی که قیمت محصولات‌شان با نرخ ارز همراستا بود شرایط خوبی را در صورت‌های مالی تجربه کردند که در صورت‌های مالی امسال و سال آینده‌شان هم می‌توان انتظار داشت که چنین اتفاقی رخ دهد، اما میزانی که سطح عمومی قیمت‌ها در بازار بالا آمد خیلی تناسب دقیق و قابل‌ردیابی با وضعیت عملکرد شرکت‌ها نداشت. آنچه باعث شد بازار با این شرایط بالا بیاید سیل نقدینگی بود که به سمت این بازار گسیل شد و سمت تقاضا را به شدت تحریک کرد. دلیل این موضوع نیز روشن بود؛ دولت به دلیل نیازهای مالی خود تصمیم گرفت مقداری از دارایی‌هایش را در بورس عرضه کند. تقریباً اولین بار بود که دولت و حاکمیت به بورس توجه کرده بودند. در گذشته هم سیاست‌مداران هنگام انتخابات سمت بورس می‌آمدند اما این بار ماجرا بسیار متفاوت بود. درواقع موضوع آزادسازی سهام عدالت و تبلیغاتی که در ابتدای سال انجام دادند موجب شد تا پول‌های مردم به سمت بازار سرمایه گسیل شود. این رشد چند برابری اتفاقی خاص بود و هیچ‌کدام از اهالی قدیمی بازار سرمایه و باتجربه‌ها چنین شرایطی را تجربه نکرده بودند. در همین ماه‌ها مشکلات عجیب‌وغریبی که بیشتر زیرساختی بود را تجربه کردیم، مشکلاتی که هیچ‌کس برایش آماده نبود و تجربه‌ای در این خصوص نداشت. تعدد ابلاغیه و دستورالعمل‌ها از جانب سازمان بورس افزایش یافت و شرایط غافل‌گیرکننده بود. بازار به‌جایی رسید که رشد شاخص بالایی را تجربه کرد و از سویی اخبار متناقض از سمت دولت درخصوص دارا دوم (صندوق پالایش یکم) منتشر و بحث مخالفت وزیر نفت با عرضه پالایشگاه‌ها به‌صورت صندوق ETF مطرح شد که این موضوعات تردیدهایی را به بازار القا کرد. رشد بازار موجب شد به جمع سرمایه‌گذاران قدیمی که اواسط این راه، آن را نقد کرده بودند و کنار نشسته بودند افزوده شود. سودها خیلی زیاد بود و افراد شروع به حفظ سود کردند. شرکت‌های حقوقی هم که منافع زیادی را کسب کرده بودند ترجیح دادند بخشی از این منافع را حفظ کنند. این روند ذخیره سود و اخبار متناقض کم‌کم موجب شد تا فشار فروش به سمت عرضه در بازار تقویت شود.

به هر حال اصلاح در فرآیندهای صعودی همیشه طبیعی است و این روندها همیشه بوده اما طی دو مرحله سازمان بورس تلاش کرد از شرکت‌های حقوقی بخواهد با یک برنامه‌ای از بازار حمایت کنند و بتوانند روند اصلاحی را متعادل کنند، اما به دلایل متعددی این اتفاق نیفتاد و تلاش سازمان بورس و حقوقی‌های بازار هم ناکام ماند. این موضوع می‌تواند سیگنالی باشد مبنی بر اینکه کار از دست بزرگ‌های بازار خارج شده است. این موضوع موجب شده تا در دوران اصلاح، فشار فروش‌ها سنگین‌تر شود و می‌شود گفت یک هراس در بین سرمایه‌گذاران ایجاد شده مبنی بر اینکه بازار در حال از دست رفتن است و به هر قیمتی باید سهام‌شان را به فروش برسانند.

البته وضعیت نزولی بازار هم مانند وضعیت عجیب‌وغریب صعودی پایدار نخواهد بود. سرمایه‌گذاران باید به این موضوع توجه کنند که این بازار، بلندمدت است. بسیاری از سرمایه‌گذاران این بازار را کسانی تشکیل می‌دهند که کمتر از ۶ ماه است کد بورسی گرفته‌اند و قاعدتاً سرمایه‌گذاری‌های‌شان قدیمی و مدت‌دار نیست. این افراد باید بدانند که بورس بازار یک‌ماهه، دوماهه و شش‌ماهه نیست. آنها سهام شرکت‌هایی را می‌خرند و در آن شریک می‌شوند که مجموعه‌های بزرگی هستند که برای بازه‌های زمانی طولانی ایجاد شده‌اند بنابراین تصمیمات‌شان را باید با فعالیتی که در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند همراستا کنند. اگر بدانند که چه سهامی را با چه هدفی خریده‌اند خیلی در نوسانات نگران نخواهند بود.

پذیرش مشروط نخستین استارت‌آپ در بازار دوم فرابورس

مدیر پذیرش فرابورس ایران به پذیرش نخستین استارت‌آپ در بازار سرمایه اشاره کرد و گفت در حوزه حمل‌ونقل و ارتباطات، این استارت‌آپ با نام تجاری «تپسی» به صورت مشروط در بازار دوم پذیرش شد.

به گزارش سنا، مونا السادات کابلی از راه‌اندازی بازار جدیدی با نام بازار هدف خبر داد و اظهار داشت: آخرین دستورالعمل و شرایط پذیرش در این بازار در آینده نزدیک به فعالان بازار سرمایه اطلاع‌رسانی می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: بسیاری از پرونده‌هایی که برای فرابورس ایران ارسال می‌شوند و شرایط بازار اول و دوم را احراز نمی‌کنند، آمادگی پذیرش در این بازار را خواهند داشت. کابلی درخصوص آخرین اخبار و اطلاعات پذیرش شرکت‌ها در بازار اول و دوم گفت: در حوزه مواد و محصولات دارویی، شرکت آنتی بیوتیک‌سازی ایران مورد پذیرش قرار گرفت. مدیر پذیرش فرابورس ایران افزود: در حوزه ریخته‌گری آهن و فولاد، صنایع فروآلیاژ ایران مورد پذیرش قرار گرفت و در محصولات شیمیایی، برای اولین بار شرکتی با نام پالایش قطران زغال سنگ پذیرش شد که محصولات قطرانی تولید می‌کند. همچنین در حوزه صنعت چسب‌سازی، شرکت شیمیایی رازی پذیرش شد.

وی ادامه داد: در حوزه آی تی و فعالیت‌های وابسته، شرکت توسعه سامانه‌های نرم‌افزار نگین (توسن) پذیرش شد. کابلی افزود: در صنعت سرمایه‌گذاری نیز شرکت سرمایه‌گذاری و خدمات مدیریت صندوق بازنشستگی، رأی مثبت هیأت پذیرش را کسب کرد. همچنین در پیمانکاری صنعتی، شرکت طراحی و مهندسی صنایع انرژی مورد پذیرش قرار گرفت. مدیر پذیرش فرابورس ایران در ادامه از پذیرش مشروط تپسی خبر داد و گفت: در حوزه حمل‌ونقل و ارتباطات، اولین استارت‌آپ با نام تجاری «تپسی» با عنوان شرکت پیشگامان فناوری دانش آرامیس پس از ارزیابی کارشناسی و جلسات متعددی که با این متقاضی پذیرش صورت گرفت، به صورت مشروط در بازار دوم پذیرش شد که نظر هیأت پذیرش بر حسابرسی ویژه روی صورت‌های مالی شرکت بود. وی افزود: پس از اعلام نظر حسابرسی ویژه، شرکت می‌تواند در بازار دوم پذیرش شود و در غیر این صورت پس از طرح مجدد در هیأت پذیرش، پیشنهاد بازار هدف مطرح خواهد شد. کابلی در پایان از متقاضیان پذیرش در صنایع مختلف درخواست کرد که برای تسهیل فرآیند پذیرش در فرابورس ایران، از مشاوران پذیرش معتبر با مجوزهای رسمی از سازمان بورس بهره‌مند شوند و آخرین اطلاعات مالی توسط حسابرسان معتمد بورس، حسابرسی شود.

مدیر پذیرش فرابورس ایران همچنین تاکید کرد: فعالان بازار سرمایه اخبار پذیرش شرکت‌ها را صرفا از سایت فرابورس ایران و منابع رسمی رصد کنند و اخبار و اطلاعات غیررسمی و تاییدنشده را که در برخی شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌شود، مبنای تصمیم‌گیری خود قرار ندهند.

اخبار

وزارت صمت: وزارت جهاد کشاورزی مسئول تولید و تنظیم بازار مرغ است

معاون سازمان حمایت مصرف‌کنندگان گفت تولید و تنظیم بازار مرغ برعهده وزارت جهاد کشاورزی گذاشته شده است. به گزارش خبرگزاری مهر، سید داوود موسوی در گفت‌وگو با تیتر امشب شبکه خبر اظهار داشت: تولید و تنظیم بازار مرغ برعهده وزارت جهاد کشاورزی گذاشته شده است. معاون نظارت بر کالاهای مصرفی و شبکه‌های توزیعی و اقتصادی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان گفت: قیمت‌گذاری کالاهای اساسی گروه اول مانند لبنیات، گوشت و مرغ در سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان کارشناسی شده و براساس مؤلفه‌های تمام شده، نظارت می‌شود. وی درخصوص روند افزایش قیمت مرغ در هفته اخیر، افزود: از مبدأ تأمین، قیمت مرغ زنده حدود ۱۴ هزار تومان مصوب شد و با احتساب هزینه فرآیند تولید مرغ زنده به مرغ گرم در نهایت قیمت مرغ باید ۲۰ هزار و۴۰۰ تومان باشد. معاون نظارت بر کالاهای مصرفی و شبکه‌های توزیعی و اقتصادی سازمان حمایت قیمت مرغ را متناسب با روند تولید دانست و گفت: اکنون مرغ زنده در مرغداری ۲۵ هزار تومان فروخته می‌شود و با همین تناسب طبیعی است که قیمت مرغ گرم در بازار و میادین ۳۵ هزار تومان باشد.

با استفاده از پایشگر هوشمند:

۲۸۵۰ کسب وکار متخلف شناسایی شدند

براساس اعلام مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، تاکنون با استفاده از پایشگر هوشمند، ۳۲۵ هزار کسب وکار پایش و با شناسایی ۲ هزار و ۸۵۰ کسب‌وکار متخلف، نماد اعتماد الکترونیکی یک هزار و ۲۶۶ کسب و کار تعلیق شده است. به گزارش ایرنا، با توجه به رشد سریع استفاده از اینترنت و راه‌اندازی کسب وکارهای اینترنتی، یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های حاکمیت، ساماندهی و نظارت بر بسترهای موجود در اینترنت است. مرکز توسعه تجارت الکترونیکی به عنوان متولی ساماندهی و نظارت بر کسب وکارهای اینترنتی، با ایجاد درگاه یکپارچه نظارت توانسته کسب وکارها را به شکل متمرکز پایش کرده و تا حد زیادی از وقوع تخلفات معاملاتی قابل انجام در اینترنت پیشگیری کند. همچنین در مواردی نیز با همکاری دستگاه‌های ناظر موجب بازدارندگی از انجام تخلفات شده و استفاده از ربات پایشگر هوشمند یکی از مصادیق چابکی و موفقیت در این حوزه است. یکی از قابلیت‌های پایشگر هوشمند، استفاده از هوش مصنوعی و الگوریتم‌های یادگیری عمیق ماشین و پردازش تصویر در اجرای سناریوهای تخلف در کسب وکارهای اینترنتی است که تاکنون هشت سناریوی تخلف با این روش پیاده‌سازی و اجرایی شده است. به گزارش مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ارائه کالا و خدمات ممنوعه، فعال بودن درگاه پرداخت کسب وکارهای فاقد نماد اعتماد الکترونیکی (نمادهای تعلیق شده)، جعل نماد اعتماد الکترونیکی، عدم بارگزاری وب‌سایت کسب وکارها، انتقال وب‌سایت کسب وکارهای بدون نماد اعتماد الکترونیکی بر روی وب‌سایت کسب وکارهای دارای نماد، فیشینگ در کسب وکارهای دارای نماد اعتماد الکترونیکی، عدم تطابق کالا و خدمات ارائه شده با اظهار طبقه‌بندی موردنظر کسب‌وکار، عدم تطابق شخصیت حقیقی یا حقوقی اظهارشده با شخصیت ارائه‌شده در وب‌سایت کسب و کار از جمله کارهایی است که توسط این پایشگر هوشمند انجام می‌شود. به گزارش ایرنا با توجه به نیازهای نظارتی کسب وکارهای اینترنتی و پویایی بستر فعالیت آنها، همچنان سناریوهای دیگری برای شناسایی تخلف در حال پیاده‌سازی است با این هدف که هرچه بیشتر بتوان با استفاده از هوش مصنوعی نیاز به پایش انسانی را کاهش داده و درصد خطای نظارت را تا حد ممکن به حداقل رساند.

حکایت مرغ‌هایی که لاغر ماندند

رئیس سازمان جهادکشاورزی خراسان جنوبی گفت: در مقطع زمانی ۱۰ مهرماه تا ۱۹ مهرماه در سراسر کشور به دلیل نبود جوجه یک روزه، مرغداران نتوانستند جوجه‌ریزی کنند و از طرفی نهاده‌های کافی نیز تامین نشد و مرغ تولیدی به وزن طبیعی نرسید. غلامرضا قوسی، رئیس سازمان جهادکشاورزی خراسان جنوبی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: این امر باعث شد تا در سراسر کشور کمبود مرغ تولیدی داشته باشیم و البته در خراسان جنوبی با توجه به کاهش ۱۰ تا ۱۵ درصدی در تولید باز هم مازاد در تولید در استان داریم که به سایر استان‌ها صادر می‌شود.

رئیس سازمان جهادکشاورزی خراسان جنوبی بیان کرد: امیدواریم باتوجه به روند طبیعی جوجه‌ریزی از تاریخ ۱۰ آذرماه روند تولید به حالت عادی برگردد و با رفع نواقص سامانه بازارگاه برای تامین نهاده‌ها، کمبود تولیدی در سطح استان نخواهیم داشت. قوسی ادامه داد: راه‌اندازی سامانه بازارگاه یکی از دستاوردها و اقدامات خوب دولت در جهت تامین به موقع و هدفمند نهاده‌های موردنیاز واحدهای طیور استان است که با حذف واسطه کمک شایان توجهی به بهبود امر تولید خواهد کرد. وی با بیان اینکه دیروز نهاده‌های مربوط به دام و طیور استان در قالب سامانه بازارگاه به طور کامل در اختیار مرغداران قرار گرفت، افزود: همچنین سازمان جهاد کشاورزی خراسان جنوبی آمادگی دارد هرگونه مشکل احتمالی درخصوص تحول نهاده توسط مرغداران را پیگیری کند. رئیس سازمان جهاد کشاورزی خراسان جنوبی ابزار امیدواری کرد: با تامین نهاده واحدهای مرغداری قیمت گوشت مرغ ظرف مدت هفته آتی به روال معمول برگردد. سیدغلامرضا زجاجی، رئیس اتحادیه مواد پروتئینی خراسان جنوبی نیز در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: افزایش قیمت گوشت مرغ در هفته‌های اخیر کشوری بوده و تنها مربوط به استان نیست. اکنون مرغ با قیمت ۳۴ هزار تومان در مراکز عمده‌فروشی و با قیمت ۳۶ هزار تومان در مراکز خرده‌فروشی به فروش می‌رسد. علی تهوری، معاون بازرسی و حمایت از مصرف‌کنندگان سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان جنوبی بیان کرد: مبنای قیمت کشتارگاه برمبنای قیمت مرغ زنده براساس فاکتور فروش است که به خرده‌فروشی می‌دهد. وی افزود: با توجه به افزایش سطح قیمتی براساس مصوبه کمیته تخصصی تنظیم بازار استان مبلغ سود خرده‌فروشی اصناف برای هر کیلوگرم گوشت مرغ ۱۲۰۰ تومان تایید شد که اصناف در این مورد همراهی لازم را داشته‌اند.

به گزارش ایسنا، در ۱۰ روز گذشته قیمت مرغ حدودا ۱۰ هزار تومان افزایش داشته است؛ عرضه‌کنندگان مرغ هم از این قیمت‌ها ناراضی هستند چراکه به دلیل این افزایش ناگهانی، مشتریان خود را از دست داده‌اند.

رئیس گمرک عنوان کرد

تجارت خارجی ۸ ماهه ۱۳۹۹ از مرز ۴۴ میلیارد دلار گذشت

رئیس گمرک گفت آمار تجارت خارجی جمهوری اسلامی ایران در هشت ماهه سال جاری حاکی از تبادل ۹۷ میلیون و ۷۰۰ هزار تن کالا به ارزش ۴۴ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار است. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از گمرک ایران، مهدی میراشرفی رئیس کل گمرک ایران گفت: میزان واردات کالا در این مدت ۲۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تن بودکه از این رقم ۱۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تن آن را کالاهای اساسی تشکیل می‌دهد. وی افزود: ارزش کل واردات کالا در این مدت ۲۳ میلیارد و ۱۰۰ میلیون دلار بود که نسبت به مدت مشابه سال قبل از لحاظ وزن و ارزش به ترتیب یک درصد و ۱۸ درصد کاهش نشان می‌دهد.

رئیس کل گمرک ایران اظهار داشت :در بخش صادرات نیز بیش از ۷۵ میلیون تن کالا به ارزش ۲۱ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار - بالغ بر سه برابر میزان وزنی واردات- صادرات انجام شده که از نظر وزنی ۱۴درصد و از حیث ارزش ۱۹درصد در مقایسه با مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است. میراشرفی گفت: همان‌طور که در ماه‌های قبل نیز اعلام کردیم، خوشبختانه روند کاهندگی صادرات کشورمان ماه به ماه به شرایط عادی نزدیک می‌شود و امیدواریم که تا پایان سال شرایط بهتری در بحث صادرات داشته باشیم.

وی در مورد کشورهای عمده مقاصد صادراتی ایران گفت: عراق با ۵ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار در رتبه اول، چین با همین میزان در مقام دوم، امارات متحده عربی با ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار سوم، ترکیه با یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار چهارم و افغانستان با یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار در جایگاه بعدی قرار دارند.

معاون وزیر اقتصاد تأکید کرد: نکته‌ای که در مورد صادرات آبان ماه امسال حائز اهمیت است این است که محصول پسته مقام چهارم کالاهای صادراتی ایران را کسب کرده و با توجه به اینکه میانگین ارزش کالاهای صادراتی کشورمان هر کیلو حدود ۳۰ سنت است، پسته هر کیلو ۶ دلار و بالاتر صادر شده و این نشان می‌دهد که در اقلام عمده صادراتی، محصولات کشاورزی و در رأس آن پسته سهم خوبی دارند.

رئیس کل گمرک ایران با اشاره به ترکیب کالاهای وارداتی کشورمان اظهار داشت: کشورهای مبدأ واردات شامل: چین با ۶ میلیارد دلار، امارات با ۵ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار، ترکیه با ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار، هند با یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار و آلمان با یک میلیارد و یکصد میلیون دلار بوده‌اند.

میراشرفی همچنین درباره اقلام عمده وارداتی کشورمان گفت: از ۱۰ قلم عمده کالاهای وارداتی غیر از دو قلم کالای ضروری، هشت قلم دیگر شامل کالاهای اساسی است و در این مورد هم موضوع حائز اهمیت این است که واردات کشور به سمت تأمین کالاهای ضروری و اساسی و اقلام موردنیاز تولید پیش می‌رود.

رئیس کل گمرک ایران در مورد آمار ترانزیت کالا از کشورمان افزود: در هشت ماهه سال‌جاری ۴ میلیون و ۴۷۱ هزار تن کالا از قلمرو کشورمان به سایر کشورهای همسایه ترانزیت شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۵ درصد کاهش داشته است.

رئیس سازمان امور مالیاتی تشریح کرد

جزییات بسته مالیاتی حمایت از مشاغل آسیب‌دیده از کرونا

رئیس سازمان امور مالیاتی از تهیه بسته حمایتی مشاغل آسیب‌دیده از کرونا همچون تمدید مهلت پرداخت، بخشودگی جرایم و تمدید مهلت تسلیم اظهارنامه خبر داد.

به گزارش ایرنا از سازمان امور مالیاتی، «امیدعلی پارسا» اظهار داشت: به سبب اوج گیری مجدد شیوع بیماری کووید ۱۹ و اعمال محدودیت‌های شدید و تعطیلی الزامی برخی کسب و کارها در شهرهای دارای وضعیت نارنجی و قرمز (بنا به اعلام وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی)، مشاغل و کسب‌وکارها و فعالیت‌های آسیب‌دیده از کرونا (بنا به تشخیص کارگروه اقتصادی مقابله با پیامدهای اقتصادی کرونا) که در شهرهای مذکور قرار می‌گیرند، از حمایت‌های دولت بهره‌مند می‌شوند.

وی درباره مفاد این بسته حمایتی اظهار داشت: براساس این مصوبه، موارد مقرر در قانون مالیات‌های مستقیم و قانون مالیات بر ارزش افزوده برای مهلت زمانی اعتراض به اوراق مالیاتی که آخرین مهلت آن از تاریخ یکم آذرماه تا یکم بهمن ماه ۱۳۹۹ باشد و نیز احکام اجرای قانون مالیات‌های مستقیم و ارزش افزوده برای مدت مذکور، به مدت یک و نیم ماه تمدید می‌شود. معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی، همچنین با اشاره به تمدید یک ماهه مهلت تسلیم اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده دوره سوم و چهارم سال ۱۳۹۹ و سررسید پرداخت مالیات آن برای همه مودیان مالیاتی براساس این مصوبه، اظهار داشت: بخشودگی جرایم پرداخت نشده بدهی مالیات و عوارض قانون موسوم به تجمیع عوارض به شرط پرداخت اصل مالیات و عوارض تا پایان سال ۱۳۹۹ تمدید می‌شود.

پارسا تصریح کرد: صدور یا تجدید پروانه کسب یا کار اشخاص حقیقی تا پایان سال ۱۳۹۹ نیاز به اخذ گواهی پرداخت یا ترتیب پرداخت بدهی مالیاتی نخواهد داشت. وی همچنین عنوان داشت: همه عملیات اجرایی وصول مالیات تا ۱۰ بهمن ماه ۱۳۹۹ برای اشخاص حقیقی متوقف می‌شود. رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور درباره دیگر مصوبات این بسته حمایتی عنوان داشت: آخرین مهلت تسلیم اظهارنامه مالیات عملکرد اشخاص حقوقی مالیات‌های مستقیم که در بازه زمانی یکم آذرماه تا یکم بهمن ماه ۱۳۹۹ باشد نیز با توجه به این مصوبه، تا تاریخ ۱۵ بهمن ماه ۱۳۹۹ تمدید می‌شود.

به گزارش ایرنا، با توجه به اوج‌گیری دوباره شیوه کرونا، بخش عمده مشاغل به مدت دو هفته در شهرهای دارای وضعیت قرمز تعطیل می‌شوند. برآورد می‌شود که حدود ۲ میلیون واحد صنفی مشمول تعطیلی اجباری شوند.

معاون وزیر راه خبر داد

ازسرگیری تولید لکوموتیو پس از ۱۰ سال

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به راه‌اندازی مجدد خط تولید لکوموتیو داخلی پس از ۱۰ سال، گفت زنجیره کاملی برای حمایت واقعی و پایدار از تولید داخل صنعت ریلی داریم.

به گزارش ایسنا به نقل از روابط عمومی راه آهن جمهوری اسلامی ایران، سعید رسولی روز گذشته در مراسم ورود ۷۰ دستگاه ناوگان تولید داخل به شبکه ریلی و افتتاح لکوموتیو داخلی اظهار کرد: در هشتمین ماه سال جهش تولید هشتمین مرحله ورود ناوگان تولید داخل به شبکه ریلی برگزار می‌شود.

وی افزود: در این مرحله ۷۰ دستگاه انواع ناوگان شامل لکوموتیو، واگن مسافری و واگن باری به ارزش ۲۲۳ میلیارد تومان وارد شبکه ریلی می‌شود. مدیرعامل شرکت راه‌آهن ادامه داد: از ابتدای امسال تاکنون ۵۲۱ دستگاه انواع ناوگان وارد شبکه ریلی شده و ظرفیت جابه‌جایی بار و مسافر را ارتقا داده است و ارزشی بالغ بر هزار و ۱۵۶ میلیارد تومان دارد.

رسولی با اشاره به راه‌اندازی مجدد خط تولید لکوموتیو در واگن پارس اراک پس از ۱۰ سال، گفت: در ایران و جهان به خاطر شیوع کرونا فعالیت‌های اقتصادی با مشکل مواجه است، اما احیای یک مجموعه تولیدی در کشور امیدبخش است.

وی اضافه کرد: در راستای حمایت از تولید داخل، سازوکاری در شرکت راه‌آهن ایجاد شد که زنجیره کاملی برای حمایت واقعی و پایدار از تولید داخل است. ایجاد و تاسیس مرکز تست ریلی با همکاری وزارت دفاع و سازمان ملی استاندارد انجام شد؛ با احداث بزرگ‌ترین مرکز تست مجهز ریلی از تولیدکننده‌های این حوزه بیشترین استفاده را خواهیم داشت.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه امروز اولین لکوموتیو تولیدی واگن پارس با عنوان پارس ۳۳ تحویل می‌شود و سفارش ۱۰ دستگاه لکوموتیو دیگر نیز به این مجموعه داده شده است، گفت: در این هفته و هفته آینده قراردادهای جدید تقاضاهای سرمایه‌گذاری در حوزه ناوگان ریلی که از سوی بخش غیردولتی را داریم که بین کارخانجات تولید داخل تقسیم می‌شود و سفارش‌گذاری‌های جدید انجام خواهد شد. وی با تاکید بر اینکه با حمایت بانک‌ها، کار بهتر پیش می‌رود، افزود: هم‌اکنون شرکت راه‌آهن در حال پیگیری اخذ تسهیلات برای شرکت‌های ریلی از بانک ملت است.

۷۰ دستگاه ناوگان ریلی به بهره‌برداری رسید

هشتمین مرحله از تولیدات ناوگان ریلی با حضور وزیر راه و شهرسازی و مدیرعامل راه آهن برگزار شد و ۷۰ دستگاه ناوگان ریلی به ارزش ۲۲۳ میلیارد تومان به بهره‌برداری رسید.

امسال در سال جهش تولید و در مجموع هشت مرحله، ۵۲۱ دستگاه ناوگان ریلی به ارزش ۱۱۵۶ میلیارد تومان به بهره‌برداری رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۲۰درصد افزایش نشان می‌دهد.

در این مرحله ۶۷ دستگاه واگن باری نو، ۲ دستگاه خودکشش ترنست نو و ۱ دستگاه لکوموتیو بازسازی شده به بهره‌برداری رسید که با ورود این تعداد ناوگان به شبکه ریلی که ۱۰۰درصد در شرکت‌های داخلی تولید و یا بازسازی شده، برای ۲۳۴ نفر اشتغال‌زایی شده و صرفه‌جویی ارزی ۲.۸ میلیون یورویی به دنبال داشته است.

محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی در مراسم سه‌شنبه‌های فناورانه ریلی، اظهار کرد: در ارتباط با موضوعات توسعه در کشور باید توجه داشت که راه‌آهن می‌تواند رهبری مهم‌ترین محرک‌های توسعه و پیشرفت ایران در خود به عنوان مرکز کانونی جای می‌دهد و اعمال مدیریت می‌کند.

وی با اشاره به اینکه مردم باید حس کنند جریانی مسئول و دانش‌بنیان برای ارتقای کیفیت زندگی آنها متعهدانه عمل می‌کند، افزود: سرزمینی مملو از استعداد داریم و خدا به خاطر اینکه از ظرفیت انسانی استفاده درست نکرده‌ایم ما را نمی‌بخشد؛ ما سازمان‌های‌مان را به صورت مصرف‌کننده مدیریت کرده‌ایم نه تولیدکننده.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: در بررسی بحث حمل‌ونقل، جلوه‌های پیشرفت در حوزه‌های هوافضا، هوانوردی و بخش‌های زمینی نظیر قطارهای پرسرعت و مباحث انتقال سریع، نشان می‌دهد در راه‌آهن بیش از بقیه بخش‌ها ظرفیت داریم و تقاضای پیرامونی در این حوزه فرصت زیادی ایجاد کرده است.

وزیر راه و شهرسازی:

۴۵۰ هزار تن روغن خوراکی در بنادر کشور وجود دارد

اسلامی گفت ۴۵۰ هزار تن روغن خوراکی در بنادر کشور وجود دارد که به دلیل آنکه جایی در کشور برای نگهداری آن نیست در بنادر نگهداری می‌شود.

به گزارش خبرنگار راه و شهرسازی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی در جمع خبرنگاران در مراسم بهره‌برداری از هشتمین مرحله تولید واگن با بیان اینکه رسوب کالا در بنادر کشور ابعاد گوناگونی دارد، گفت: در بنادر ما حدود ۲۴۰ میلیون تن ظرفیت وجود دارد که با افتتاح پروژه‌های جدید توانستیم ۱۷۳ میلیون تن کالا را جا به جا کنیم که به طور میانگین ماهی ۱۵ میلیون تومان بار جابه‌جا شده است.

او ادامه داد: در بحث رسوب کالا امروز حدود ۱۳ میلیون بار وجود دارد که معادل ظرفیت یک ماه جا به جایی می‌شود.

اسلامی با بیان اینکه بخش عمده‌ای از رسوب کالا مربوط به روغن خوراکی است، گفت: چراکه با توجه به آنکه جایی برای نگهداری این روغن خوراکی در کشور وجود ندارد حدود ۴۵۰ هزار تن روغن در بنادر کشور وجود دارد. او بیان کرد: بخش عمده‌ای از مشکلات عدم ترخیص کالا مربوط به مسائل مالی اعتباری اسنادی است که باید وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت جهاد کشاورزی به عنوان متولی آنها را پیگیری کند. این مقام مسئول بیان کرد: حدود ۴ میلیون تن موجودی کالای اساسی در بنادر کشور وجود دارد که بخشی از آنها در لنگرگاه‌های کشور و بخشی هم در حال تخلیه و بارگیری است.

وزیر راه و شهرسازی اظهار کرد: مسئولیت رسیدگی به رسوب کالای که هم‌اکنون در بنادر وجود دارد مربوط به وزارت راه وشهرسازی نیست و باید وزارت جهاد کشاورزی و وزارت صمت با به این مشکلات رسیدگی کند. این عضو کابینه دوازدهم ادامه داد: بخشی از بار هم روی شناور است که به دلیل آماده نبودن اسناد و اعتبارات اسنادی کشتی پهلوگیری نمی‌کند، که باید وزارت صمت، وزارت جهاد و دیگر نهادهای متولی در این باره پیگیری داشته باشند.

اسلامی اظهار کرد: در حال حاضر ۴ میلیون تن کالای اساسی در بنادر داریم که بخشی در انبارها و بخشی هم در لنگرگاه در حال تخلیه و بارگیری است. وزیر راه و شهرسازی افزود: آنچه که سازمان بنادر اعلام کرد این بود که برخی انبارهای ما که کالای اساسی در آن است، تکمیل شده است و باید سریع‌تر تخلیه شود که ضرورت دارد وزارت صمت در این حوزه پیگیری‌های لازم را داشته باشد البته طبق دستور رئیس‌جمهور از دو هفته گذشته، تخلیه انبارها سرعت گرفته است.

اسلامی همچنین درباره انتقال واگن پارس به شرکت مپنا، اظهار کرد: این موضوعی است که حدود ۵ سال از آن می‌گذرد مسائلی بین سازمان خصوصی‌سازی، ایمیدرو و وزارت دفاع وجود داشت و در شرایط کنونی به نقطه انتهایی رسیده است.

او توضیح داد: مقرر شد من نیز موضوع را پیگیری کنم تا تعیین تکلیف شود، کار در فرآیند حقوقی و مالی دنبال شده است و اینجانب هم تلاش می‌کنم موانع آن را دنبال کنم.

خودرو به دست کدام گروه‌ها ارزان می‌شود؟

خلاصی خودرو از واردات قطعه

بخشی از مشکلات بازار خودرو و گرانی رخ داده به جهت کاهش تولید خودرو و عدم تجاری‌سازی خودروها (به علت نقص قطعه) است.

به گزارش خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، چند سالی است که ایران دچار تحریم شده و این تحریم تاثیراتی هم بر صنعت خودرو گذاشته است. یکی از اصلی‌ترین تاثیرات آن نبود بسیاری از قطعات در کشور است که تا قبل از تحریم‌ها از کشورهای خارجی تامین می‌شد و در کشور تولید داخلی آنها را نداشتیم.

پس از آن و افت تولید خودرو در کشور، تولیدکنندگان داخلی اقدام به داخلی‌سازی بسیاری از قطعات کردند و در این میان شرکت‌های دانش‌بنیان برای تقویت این صنعت پا به عرصه گذاشتند. کارشناسان صنعت خودرو معتقد هستند در شرایط حاضر که صنعت خودرو با تحریم مواجه شده و ویروس کرونا فراگیر شده است، ارتباط با محیط خارج، چه بین‌المللی باشد و چه شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی می‌تواند منجر به توسعه صنعت خودرو شود.

حال نیاز است تا شرکت‌های خودروساز و دانش‌بنیان از توان و پتانسیل یکدیگر آشنایی داشته باشند که در این صورت می‌توانند در مسیر پیشرفت قدم بردارند و این رشد برای هر دو مجموعه خودروساز و دانش‌بنیان خواهد بود.

در همین خصوص بهنام نیکفر عضو اتاق بازرگانی ایران درباره استفاده از توان مجموعه‌های دانش‌بنیان در صنعت خودرو، گفت: مجموعه‌های دانش‌بنیان در بخش‌های مختلف پیشرفت خوبی داشتند و به واسطه حضور آنها در اقتصاد، برخی از مشکلات حوزه تولید برطرف شده است. از آنجا که کشور با تحریم رو به رو است و امکان واردات برخی از قطعات خودرو وجود ندارد، بهترین راهکار این است که از توان مجموعه‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه خودرو استفاده کرد.

عضو اتاق بازرگانی ایران اظهار کرد: شرکت‌های خودروسازی با اعلام اینکه در تولید کدام قطعات می‌خواهند از توان مجموعه‌های دانش‌بنیان استفاده کنند، می‌توانند به سمت حل مشکلات تولید حرکت کنند.

او با بیان اینکه بخشی از مشکلات بازار خودرو و گرانی رخ داده به جهت کاهش تولید خودرو و عدم تجاری‌سازی خودروها (به علت نقص قطعه) است، گفت: با حضور مجموعه‌های دانش‌بنیان، صنعت خودرو تقویت می‌شود و این امکان برای شرکت‌های خودروسازی فراهم خواهد شد تا تیراژ خود را بالا ببرند و دیگر خودرویی به علت تحریم و نقص قطعه در پارکینگ شرکت‌های خودروساز باقی نماند.

این فعال اقتصادی تصریح کرد: تولید قطعات «های تک» خودرو با تکیه بر توان دانش‌بنیان‌ها محقق خواهد شد؛ البته شرکت‌های قطعه‌سازی هم در این حوزه فعالیت‌های بزرگی انجام دادند، ولی دانش‌بنیان‌ها به جهت ماهیتی که دارند می‌توانند در این زمینه اثرگذاری خوبی داشته باشند.

بسیاری از قطعات مانند ECU داخلی‌سازی شده است

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در پاسخ به خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان برای تولید قطعات خودرو، گفت: بحث خودروسازی ۲ بخش دارد که یک بحث به تامین قطعه و ارزبری شدیدی که برخی از خودروها دارند برمی‌گردد. نمایشگاه‌های متعددی راه‌اندازی شد و بسیاری از قطعات مانند ECU داخلی‌سازی شده است.

ستاری ادامه داد: بحث بعدی به چگونگی تحول این صنعت برمی‌گردد، اینکه باید بتوانیم سالیانه خودروهای جدید طراحی و تولید کنیم. ضمن اینکه بحث خودروهای الکترونیکی و برقی مطرح است؛ موضوعی که بیش از یک سال است روی آن کار می‌کنیم و مربوط به وزارت صنعت، معدن و تجارت می‌شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری تشریح کرد: مراکز نوآوری در شرکت‌های خودروسازی تشکیل شده و ان‌شاءالله اتفاقات خوبی در این زمینه رخ خواهد داد.

شرکت‌های دانش‌بنیان سریع‌ترین مسیر برای رفع نیاز قطعه در خودروسازی

سید جواد سلیمانی، مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا نیز درخصوص نقش شرکت‌های دانش‌بنیان در صنعت خودرو، گفت: بهترین و کوتاه‌ترین مسیر برای برطرف کردن کمبودها و نیازهای فناورانه صنعت خودرو، افزایش همکاری با مراکز علمی کشور است و گروه خودروسازی سایپا این مهم را به صورت جدی در دستور کار خود قرار داده است.

سلیمانی درباره ایجاد کمیته همکاری‌های مشترک با مجموعه‌های دانش‌بنیان، بیان کرد: طی سال‌های گذشته شرکت‌های خودروسازی فعالیت‌های متعدد و بزرگی انجام دادند، ولی اکنون با تعدد و بلوغ مجموعه‌های دانش‌بنیان می‌توان فعالیت‌های مشترک تعریف کرد تا به واسطه آن بتوان صنعت خودرو را متحول کرد.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا با بیان اینکه صنعت خودرو در بخش طراحی و تولید خودرو به پیشرفت‌های مطلوبی رسیده، اما هنوز در تولید برخی از قطعات به خصوص قطعات «های‌تک» نتوانسته به سمت خوداتکایی برود، گفت: ما از تمام نخبگان، مجموعه‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها که می‌توانند به صنعت خودرو کمک کنند، دعوت می‌کنیم تا با حضور در کمیته «همکاری‌های مشترک با مجموعه‌های دانش‌بنیان» ایده‌های خود را مطرح کنند.

او با بیان اینکه تمام ایده‌های خوب و قابل حصول دانش‌بنیان‌ها و نخبگان با سرعت عملیاتی خواهد شد، افزود: گروه خودروسازی سایپا در همکاری‌های جدید اجازه نخواهد داد که فرصت و زمان در شرایط موجود کشور که در بدترین وضعیت تحریمی است از بین برود، لذا امیدواریم با اعتماد دو طرفه بتوان صنعت خودرو را از تولید سنتی به سمت تولید دانش‌بنیان هدایت کرد.

مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا بیان کرد: گروه خودروسازی سایپا در مسیر تکمیل پروژه بومی‌سازی قطعات خودرو قرار گرفته است و در این مسیر پرپیچ و خم نیازمند همکاری بخش‌های مختلف، چون معاونت علمی ریاست جمهوری، سازمان ملی کارآفرینی و پارک‌های علم و فناوری است.

سلیمانی با بیان اینکه هماهنگی بین صنعت خودرو و دانش‌بنیان‌ها یک ضرورت است، ادامه داد: اگر همکاری‌ها پیوسته و تعریف شده باشد نتایج خوبی عاید صنعت خودرو خواهد شد؛ در سال جهش تولید به دنبال این هستیم که حجم کارهای مشترک با مجموعه‌های دانش‌بنیان با هدف تولید قطعات های‌تک را افزایش دهیم و به اعتقاد ما رسیدن به تولید داخلی تمام قطعات خودرو دور از دسترس نیست.

جدیدترین قیمت خودرو در بازار تهران

چه بر سر بازار آمده است؟

با تعطیلی دو هفته‌ای تهران به دلیل رعایت بهداشت و محدودیت‌های کرونایی عملا فعالیت نمایشگاه‌داران خودرو کساد شده است. از طرف دیگر روند کاهشی که دلار دارد و انتظار مشتریان و متقاضیان خرید خودرو برای کاهش بیشتر قیمت خودروهایی که افسار گسیخته بالا رفته بودند باعث شده است که این روزها خریداری در بازار حضور نداشته باشد. به گزارش تجارت نیوز، طبق آنچه فعالان بازار می‌گویند خودرو به طور رسمی خرید و فروش نمی‌شود و فعلا مردم هم برای خرید خودرو دست نگه داشته‌اند. حتی برای خودرو پرفروشی مثل پراید هم مشتری وجود ندارد و قیمت خودرو در بازار کاهشی است.

به گفته نایب رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو، خودرو فعلا در سایت‌ها و فضای مجازی خرید و فروش می‌شود اما عملا خبری از خریدار نیست. البته رقم خودروهایی که در فضای مجازی مطرح می‌شود، واقعی نیست. نعمت‌الله کاشانی نسب درباره تداوم کاهش قیمت پراید گفت: فعلا قیمت پراید به ۱۰۰ میلیون تومان رسیده که البته این رقم هم واقعی نیست. اگر قیمت دلار کاهش پیدا کند قیمت پراید هم به زیر ۹۰ میلیون تومان خواهد رسید. سایر کارشناسان صنعت خودرو هم انتظار کاهش بیشتر قیمت‌ها با ادامه روند فعلی در بازار را دارند.

پیش از این نیز فربد زاوه، یک کارشناس بازار خودرو اعلام کرده بود: «احتمالا سیاست‌های کلان اقتصادی به سمتی است که قیمت دلار کاهشی شود و به همین دلیل پیش‌بینی می‌شود تا پایان آذر قیمت تمام خودروهای داخلی نسبت به شرایط فعلی بسیار ارزان‌تر شود.»

با نگاهی به قیمت خودروها در بازار می‌بینیم که در بازار روز سه‌شنبه خودرو پارس سال با قیمت ۱۹۵ میلیون، پارس ال ایکس با قیمت ۲۳۰ میلیون، کوییک آر حدود ۱۴۵ میلیون و کوییک معمولی ۱۳۵ میلیون، پژو ۲۰۷ دستی ۲۸۰ میلیون و مدل پژو ۲۰۷ اتوماتیک ۴۰۰ میلیون، تیبا هاچ بک ۱۲۰ میلیون و مدل صندوقدار ۱۱۱ میلیون، دنا پلاس معمولی ۲۹۵ میلیون و مدل توربو اتوماتیک حدود ۴۲۵ میلیون، سمند ال ایکس ۱۷۰ میلیون و مدل EF7 بنزینی حدود ۲۰۰ میلیون، پژو ۲۰۶ تیپ ۲ و خودرو SLX ۴۰۵ حدود ۱۷۵ میلیون، ۴۰۵ دوگانه ۱۷۲ و مدل بنزینی ۱۷۰ میلیون تومان قیمت‌گذاری شدند.

چرا خودروهای ایرانی در خارج مشتری دارند؟

عضو اتاق بازرگانی تهران می‌گوید نه تنها انتشار آمار صادرات خودروهای ایرانی به خارج از کشور عجیب نیست که حتی بسیار پایین‌تر از ظرفیتی است که در این حوزه وجود دارد.

به گزارش ایسنا، عضو اتاق بازرگانی تهران می‌گوید نه تنها انتشار آمار صادرات خودروهای ایرانی به خارج از کشور عجیب نیست که حتی بسیار پایین‌تر از ظرفیتی است که در این حوزه وجود دارد.

به گزارش ماشین۳ به نقل از ایسنا، محمدرضا نجفی‌منش اظهار کرد: اینکه گمرک اعلام کرده ما کمتر از ۶ میلیون دلار صادرات خودرو داشته‌ایم اصلا غیرقابل باور نیست. بلکه درواقع می‌توان در ایران به صادرات ۶ میلیارد دلاری خودرو نیز فکر کرد که بنا به دلایل مختلف شرایط لازم برای آن به وجود نیامده است. به گفته وی، این ظرفیت چه در فروش خودرو، چه در فروش قطعات و لوازم جانبی خودرو و چه در خدمات پس از فروش وجود دارد که ایران در هر سه این حوزه توان رقابت با کشورهای منطقه را خواهد داشت.

عضو اتاق بازرگانی تهران در پاسخ به این سوال که چطور در شرایطی که عرضه خودرو در بازار داخلی کافی نیست، امکان صادرات این محصول وجود دارد، گفت: پاسخ به این سوال خیلی ساده است. ما در داخل کشور با معضل قیمت‌گذاری دستوری مواجهیم. تداوم این سیاست غلط باعث شده تولید هر خودرو جدید در بازار داخلی مساوی با زیان بیشتر برای خودروسازان باشد، این در حالی است که بازار صادراتی امکان سودآوری را فراهم می‌کند.

نجفی‌منش ادامه داد: البته این به معنای خالی کردن بازار داخل نیست و خودروسازان با وجود زیانده شدن، در سال‌های اخیر تمام ظرفیت موجود را با وجود تحریم‌ها و سایر محدودیت‌ها فعال کرده و به بازار رسانده‌اند و عدد صادرات صورت گرفته در قیاس با ظرفیت کشور بسیار محدود است، اما باید توجه داشت که همان بازار محدود سودآور است اما بازار داخل زیانده است.

وی درباره ظرفیت صادراتی و کشورهای هدف ایران نیز توضیح داد: ما به راحتی می‌توانیم ۱۰ یا ۱۰۰ برابر آمار فعلی را در حوزه خودرو صادرات کنیم. البته با توجه به قدیمی بودن خودروهای ایران، بازار هدف اصلی قطعا در کشورهای منطقه تعریف می‌شود اما در صورتی که بتوانیم خودروهای جدیدتر به بازار برسانیم، قطعا می‌توان در دیگر کشورها نیز حضوری فعال داشت.

عضو اتاق بازرگانی تهران اضافه کرد: در سال‌های گذشته کشوری مانند ترکیه که از نظر سابقه در خودروسازی از ایران عقب‌تر است توانسته در این حوزه صادرات ۱۲ میلیارد دلاری به ثبت برساند. هند نیز در این سال‌ها صادرات خود را افزایش داده است. ایران قطعا ظرفیتی قابل توجه در این حوزه دارد که تنها باید از آن استفاده کرد.

نجفی‌منش در پاسخ به این سوال که آیا مزیت اصلی رقابت خودروهای ایرانی قیمت تمام شده آنها در بازارهای خارجی است، بیان کرد: قطعا امروز یکی از عوامل مهمی که می‌تواند به ما در به دست آوردن بازارهای جدید کمک کند، قیمت پایین خودروهای ما در قیاس با برخی از دیگر خودروهاست، با این وجود ما در سایر حوزه‌ها نیز توان رقابت داریم که می‌توان از آن استفاده کرد. در صورت کاهش تحریم‌ها و حمایت از صنعت خودرو، امکان افزایش جدی آمار صادرات در این حوزه وجود دارد. به گزارش ایسنا، طبق اعلام گمرک ایران در سال گذشته حدود ۱۳۰۰ دستگاه خودرو به ارزش ۵ میلیون و ۷۲۲ هزار و ۷ دلار به ۹ کشور صادر کرده است.

عراق با ۳ میلیون و ۱۲۲هزار و ۹۰۰ دلار، آذربایجان با یک میلیون و ۱۵۹هزار و ۴۰۰ دلار، سوریه با ۹۸۱هزار و ۸۲۵ دلار سه مقصد اول خودروهای ایرانی بودند، همچنین هنگ کنگ با ۱۱۶هزار و ۸۶۲ دلار، اسپانیا با ۹۶هزار و ۳۶۲دلار، تایوان با ۷۹هزار و ۵۲۱دلار، چین با ۳۶هزار و ۶۰۰ دلار، ترکیه با ۷ هزار دلار و امارات با ۴ هزار و ۶۶۲دلار دیگر خریداران خودرو از کشورمان بودند.

اخبار

ادامه کشمکش بر سر نام‌گذاری خودرو جدید ایران خودرو بعد از چند ماه

حدود چند ماهی از معرفی و رونمایی از محصول جدید ایران خودرو در حضور رئیس جمهور روحانی می‌گذرد ولی هنوز به طور رسمی اسمی برای این خودروی ایرانی که توسط متخصصان و طراحان ایرانی تولید خواهد شد انتخاب نشده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، چند روزی می‌شود که خبرهایی مبنی بر تعیین اسم برای خودرو جدید ایران خودرو با نام K۱۳۲ در فضای مجازی منتشر شده است. این خودروساز نام «تارا» را برای پروژه K۱۳۲ انتخاب کرده است. آنطور که منابع آگاه می‌گویند، به زودی «ایران خودرو تارا» به صورت رسمی معرفی می‌شود.

نام تارا در زبان پارسی به معنای ستاره است و اسمی در فرهنگ ایرانی به حساب می‌آید.

این کلمه ریشه فارسی دارد و در برخی زبان‌ها نیز با معنای مردمک چشم و ملکه هم شناخته می‌شود. نام ایرانی تارا در کشورهای دیگر هم برای افراد برگزیده می‌شود.

از چندی پیش در برخی محافل گفته شده است که ایران خودرو فرآیند ثبت نماد برای خودروی K۱۳۲ را با نام «تارا» آغاز کرده است و به زودی پژو ایرانی با نام تارا به بازار خواهد آمد. با توجه به تصاویر منتشرشده از این خودرو، این خودروساز، مانند سایر محصولاتش نوشتار فارسی را بر روی درِ صندوق انتخاب کرده است.

براساس شنیده‌ها انتخاب نام تارا هنوز برای این خودرو نهایی نشده و فرهنگستان زبان و ادب فارسی مجوز نهایی را صادر نکرده است. آنطور که منابع آگاه می‌گویند تا پایان هفته نام نهایی این خودرو مشخص خواهد شد.

در مورد محدوده قیمت این خودرو هم هنوز چیزی به طور رسمی اعلام نشده است ولی می‌توان انتظار داشت که قیمت آن کمی بیشتر از دناپلاس توربو اتوماتیک باشد.

کامیون‌های ایران خودرو دیزل روی خط فروش

طرح فروش نقد و اقساط کامیون‌های ایران خودرو دیزل آغاز شد.

براساس این طرح، کامیون‌های باری و کمپرسی ۱۹۲۴ و ۲۶۲۴ ایران خودرو دیزل به‌صورت نقد و اقساط به فروش می‌رسند. تعداد و مدت زمان محدود برای این فروش اعلام شده است و خریداران در روش نقدی از یک‌سال بیمه شخص‌ثالث رایگان بهره‌مند می‌شوند.

به گزارش «اخبار خودرو»، طبق اعلام این شرکت، کامیون باری ۱۹۲۴ یورو۴ با قیمت یک‌میلیارد و ۳۶۲میلیون تومان به فروش می‌رسد و موعد تحویل این خودروها از فروردین تا خرداد ۱۴۰۰ با توجه به روش فروش متفاوت خواهد بود. کمپرسی ۱۹۲۴ نیز به مبلغ یک‌میلیارد و ۳۶۸میلیون تومان عرضه شده و در سه ماهه نخست سال آینده تحویل متقاضیان می‌شود. کامیون باری و کمپرسی ۲۶۲۴ نیز در این طرح به ترتیب با قیمت یک‌میلیارد و ۹۷۲میلیون تومان و یک‌میلیارد و ۹۸۹میلیون تومان به فروش خواهد رسید. زمان تحویل این خودروها نیز خرداد، تیر و مرداد ۱۴۰۰ خواهد بود.

آیا واردات خودرو آزاد می‌شود؟

درصورتی که تصمیم‌گیری در ارتباط با پرونده واردات خودرو موکول به‌دولت بعدی شود، احتمالا تا زمستان سال آینده خبری از واردات خودرو نخواهد بود. به گزارش «اخبار خودرو»، طی روزهای گذشته از تلاش مجلس برای آزاد کردن واردات خودرو خبرهایی به‌گوش می‌رسید و نمایندگان مجلس درحال رایزنی برای ارائه طرح آزادسازی واردات خودرو هستند، اما با توجه به شواهد و قرائن به‌نظر نمی‌رسد دولت تا زمان به‌پایان رسیدن دوران مسئولیتش تمایلی به‌این امر داشته باشد. درنتیجه در صورت ارائه و تصویب هرگونه طرحی دراین‌باره از سوی مجلس، احتمال اینکه دولت تن به اجرای آن ندهد، بسیار زیاد خواهد بود. همچنین درصورتی که تصمیم‌گیری در ارتباط با پرونده واردات خودرو موکول به‌دولت بعدی شود، احتمالا تا زمستان سال آینده خبری از واردات خودرو نخواهد بود. زیرا دولت منتخب تا شهریورماه سال آینده مستقر نخواهد شد و درصورت مثبت بودن نظر آن در ارتباط با واردات خودرو، حداقل سه‌ماه زمان نیاز خواهد بود تا مقدمات واردات خودرو فراهم شود. گفته می‌شود آیین‌نامه فعلی واردات خودرو مربوط به سال ۹۶ بوده که دارای ایراد و ناقص است بنابراین کارشناسان این حوزه معتقدند باید آیین‌نامه واردات خودرو مجدد بررسی و براساس نظرات کارشناسی تدوین شود.

ثبت تخلف ۶۰ هزار خودرو طی شب گذشته در ساعات ممنوعیت تردد

معاون حمل و نقل، ترافیک از ثبت تخلف ۶۰ هزار خودرو در ساعات ممنوعیت تردد در شب گذشته (۲ آذرماه) خبر داد. به گزارش ماشین۳ به نقل از ایسنا، سیدمناف هاشمی با اشاره به اجرای طرح جامع مقابله با کرونا از ابتدای آذرماه گفت: رصد تردد در اتوبوس‌ها و ایستگاه‌های مترو نشان از کاهش سفرها دارد. وی تصریح کرد: کاهش ۲۰۰ هزار مسافر را طی روز گذشته (۲ آذرماه) در خطوط مترو شاهد بودیم این در حالی است که در ناوگان اتوبوسرانی نیز تعداد مسافران به ۴۰۰ هزار مسافر کاهش یافته است. بنا بر اعلام روابط عمومی معاونت حمل و نقل، ترافیک شهرداری تهران معاون شهردار تهران از ثبت تخلف ۶۰ هزار خودرو در ساعت ممنوعیت تردد از طریق دوربین‌های ترددشمار خبر داد و گفت: با توجه به محدودیت‌هایی که از روز شنبه اجرا شده تراکم جمعیت در خطوط مترو کاهش چشمگیری یافته است و تنها در خط ۵ مترو (کرج - گلشهر) در ساعت عصر شاهد تراکم جمعیت بودیم.

خبر مهم برای متقاضیان وام یک میلیون تومانی کرونا

از روز گذشته ثبت نام دریافت وام بلاعوض یک میلیون تومانی معیشتی برای سرپرست خانوار آغاز شده و تا سه‌شنبه ۱۱ آذرماه ادامه دارد.

به گزارش خبرآنلاین، در ماه‌های گذشته و با تصویب ستاد ملی کرونا مقرر شده که در کنار حمایت از کسب‌وکارها، نزدیک به ۳۰ میلیون نفر یعنی حدود ۱۱ میلیون خانوار نیز از حمایت‌های معیشتی دولت برخوردار شوند. براساس این مصوبه، این ۱۱ میلیون خانوار مشمول پرداخت تسهیلات قرض-الحسنه یک میلیون تومانی با نرخ کارمزد ۴ درصد و بازپرداخت اقساط ۳۰ ماهه از منابع یارانه معیشتی ماهانه خانوار می‌شوند. گفتنی است تمام افرادی که در نوبت قبل، وام کرونای معیشتی دریافت کرده‌اند و درآمد ثابت ندارند، می‌توانند برای دریافت وام یک میلیون تومانی ثبت نام کنند.

دریچه

ستاری: مبارزه برای توسعه ایده‌ها و تفکرات دانش‌بنیانی آغاز شده است

مراسم معارفه و تکریم سرپرستان سابق و جدید مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری انجام شد.

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این مراسم که با حضور جمعی از مدیران این معاونت برگزار شد، گفت: موضوعی همچون دانش‌بنیان بحثی با ایجاد تفکر و فرهنگی متفاوت است؛ تفکری که اقتصاد کشور را متحول می‌کند و حرکت در مسیر پیشرفت را هموار. در این تفکر و فرهنگ‌سازی با نگرشی جدید به موضوعات نگاه می‌شود.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ادامه داد: اما همچنان در حوزه دانش‌بنیان نیاز به حرکت تحول داریم. تعداد زیادی کسب و کار در این حوزه فعال هستند و تعداد بسیاری نیز متولد می‌شوند که باید زمینه برای فعالیت مناسب آنها فراهم شود.

وی از زحمات دکتر صاحبکار خراسانی رئیس سابق مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان قدردانی کرد و افزود: حضور ایشان در قوه قضائیه شروع یک حرکت جدید است برای تقویت زیست بوم فناوری. فضای دانش‌بنیانی به تازگی در این نهاد شکل گرفته است و همه باید کمک کنیم تا صاحبکار برای فرهنگ‌سازی و توسعه اقدامات در این قوه موفق شوند تا ایده‌ها و تفکرات دانش‌بنیانی را در آنجا توسعه دهند.

ستاری همچنین ادامه داد: کارگروه مشترکی نیز در همین حوزه میان معاونت علمی و فناوری و قوه قضائیه در حال راه‌اندازی است تا بحث‌های مربوط به شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق در آن پیگیری شود. قوه قضائیه نهاد مهمی است و همه از دولت و مجلس باید به قوه قضائیه برای توسعه اقدامات نوآورانه در این حوزه کمک کنیم.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری همچنین بیان کرد: صاحبکار یکی از افراد موثر در توسعه پایه‌های دانش‌بنیان در کشور است. ستاری با اشاره به حضور خیاطیان در مسئولیت جدید گفت: خیاطیان نیروی این زیست بوم است که تفکری باز دارد و ایده‌های جدیدی را وارد کار می‌کنند.

پایبندی بر اصول

در ادامه محمد صاحبکار خراسانی، رئیس سابق مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی گفت: در مدتی که این سمت را برعهده داشتم تمام سعی را برای پایبندی به اصول و قواعد انجام دادم. البته در این مسیری که پیموده شد نباید از هدایت و زحمات دکتر ستاری غافل شد که همواره با صبر نظرات و پیشنهادات من را قبول می‌کردند.

معاون راهبردی قوه قضائیه ادامه داد: از اینکه خیاطیان به این سمت رسیدند، بسیار خوشحال هستم و این حسن انتخاب را باید به دکتر ستاری تبریک گفت. من در سمتی که در قوه قضائیه دارم همچنان برای توسعه فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق تلاش می‌کنم تا راه آنها را باز کنیم. توسعه سامانه‌ها، شفافیت و افزایش رقابت راه اقتصاد، فرهنگ و اجتماعی است.

همچنین محمدصادق خیاطیان یزدی، رئیس مرکز شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی در این مراسم گفت: خدماتی که به واسطه قانون دانش‌بنیان برای شرکت‌ها به دست آمد، کار سختی بود اما محقق شد. فعالیت در حوزه دانش‌بنیان همچون دو امدادی است. صاحبکار در این مدت زحمات بسیاری برای رشد این حوزه کشیدند که این مسیر را ادامه می‌دهیم تا به جایگاه اصلی برسیم.

وی همچنین بیان کرد: حوزه دانش‌بنیان و فعالیت شرکت‌ها مورد تاکید مقام معظم رهبری قرار دارد و دکتر ستاری نیز همچون فرزندی از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق حمایت می‌کنند. پس آمادگی داریم و از تمام ظرفیت‌ها و نظرات استقبال می‌کنیم تا برای شکوفایی بیشتر نوآوری‌ها در این حوزه کمک کنند.

پرویز کرمی، مشاور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری دیگر سخنران این جلسه بود. کرمی در ابتدا به خصوصیات اخلاقی و کاری دکتر صاحبکار اشاره کرد و گفت: صاحبکار فردی دقیق، پاکدست، طراح و سیاست‌گذار هستند. در طول فعالیت همکاری در معاونت علمی نیز در جایگاهی حساس قرار گرفتند. سمتی که چالش‌های زیادی را به همراه داشته است اما ایشان با روحیه دقیق و ویژه خود از عهده این مسئولیت به خوبی برآمدند. به گونه‌ای که تمام افراد به صداقت، سلامت و شفافیت کار ایشان گواهی می‌دهند.

کرمی اشاره کرد: دل کندن دکتر ستاری از صاحبکار سخت بود اما به واسطه کمک به آیت‌الله رئیسی در قوه قضائیه بود که ارزش جدا شدن از صاحبکار و کمک ایشان در قوه قضائیه را برای ما و همکاران آسان می‌ساخت.

ماشاالله اخلاقی، مدیرکل حراست معاونت علمی و فناوری نیز در این جلسه گفت: نام دکتر صاحبکار و شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور با هم آمیخته شده است. باید به دکتر ستاری تبریک گفت که باعث شدند از دل معاونت این توانایی بروز و ظهور کند.

پیمان صالحی، معاون نوآوری و تجاری‌سازی فناوری نیز در این جلسه دکتر صاحبکار را به عنوان پیامرسان علم و فناوری در قوه قضائیه دانست و برای ایشان آرزوی موفقیت کرد.

طی حکمی از سوی سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری محمدصادق خیاطیان یزدی به عنوان سرپرست شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری منصوب شد. پیش از این محمد صاحبکارخراسانی، رئیس این مرکز بود.

همچنین سید محمد صاحبکارخراسانی طی حکمی از سوی رئیس قوه قضائیه به عنوان معاون راهبردی قوه قضائیه منصوب و مشغول به کار شده است.

ایلان ماسک با عبور از بیل گیتس

مدیرعامل تسلا که پس از اعلام خبر ورود این کمپانی به جمع ۵۰۰ شرکت برتر بورس آمریکا سومین فرد ثروتمند جهان شده بود، حالا با عبور از بیل گیتس دومین فرد ثروتمند کره زمین لقب گرفته است.

به گزارش دیجیاتو، با افزایش ارزش سهام تسلا، سرمایه این کارآفرین ۴۹ ساله با افزایش ۷.۲ میلیارد دلاری مواجه شد. سرمایه مدیرعامل تسلا هم‌اکنون به ۱۲۷.۹ میلیارد دلار می‌رسد که آن را به دومین ثروتمند جهان تبدیل کرده است.

ایلان ماسک در سال جاری میلادی با افزایش سرمایه ۱۰۰.۳ میلیارد دلاری مواجه شد که بیش از هر میلیاردر دیگری در جهان است. در ژانویه سال جاری میلادی ماسک به عنوان سی‌وپنجمین ثروتمند در جهان شناخته می‌شد.

دلیل اصلی افزایش سرمایه ماسک، به‌ه سهام آن بوده است. نزدیک به سه چ تشکیل می‌دهد که چهار برابر ارزش بیش ایکس دارد. هم‌بنیانگذار مایکروسافت در کره زمین بود، هم‌اکنون با سرمایه دارد. گیتس در سال ۲۰۱۷ جایگاه اول ر کرد که همچنان این رتبه را در اختیار د چشم می‌خورد که در سال‌های اخیر چن است. میزان پرداخت‌های گیتس از طر

گوگل احتمالا شبکه اجتماعی هندی ShareChat را با پرداخت یک میلیارد دلار می‌خرد

گوگل ظاهرا در حال مذاکرات اولیه برای خرید «ShareChat» با بیش از ۸۰ میلیون کاربر است. این شبکه اجتماعی هندی که توییتر یکی از حامیان اولیه آن بود، ارزشی نزدیک به ۱.۰۳ میلیارد دلار دارد.

به گزارش دیجیاتو، گوگل پس از امضای یک برگه شرایط یا پیشنهاد غیرالزام‌آور با ShareChat، در حال آمادگی برای مذاکرات بیشتر است. براساس گفته منابع، بانکداران برای نظارت روی مذاکرات نیز انتخاب شده‌اند. یکی از منابع اعلام کرده: «موسسان ShareChat شاید پس از قرارداد، همچنان سهم کوچکی در این پلتفرم شبکه اجتماعی داشته باشند.»

در صورتی که مذاکرات به نتیجه برسند، تمام سرمایه‌گذاران کنونی که در این استارت‌آپ ۵ ساله حضور دارند، از آن خارج خواهند شد. در ماه سپتامبر این شبکه اجتماعی توانست ۴۰ میلیون دلار سرمایه جدید جذب کند تا کل مبلغ سرمایه‌گذاری‌ها به ۲۶۴ میلیون دلار افزایش پیدا کند. آخرین بار این استارت‌آپ هندی ۶۵۰ میلیون دلار ارزش‌گذاری شده بود.

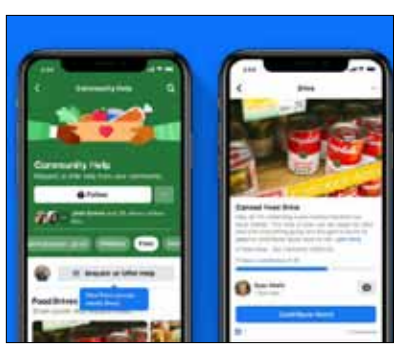
یکی از منابع گفته: «در صورتی که این کمپانی بخواهد فعالیت‌های خود را در سطح جهان افزایش دهد و در کشورهای خاورمیانه حضور داشته باشد، به بودجه بیشتری نیاز دارد. با توجه به این موضوع، اکنون زمان مناسبی برای فروش این استارت‌آپ است چراکه با یک تجارت پرخرج روبه‌رو هستیم. سرمایه زیادی برای دریافت مجوزهای موسیقی، اینفلوئنسرها و موارد دیگر نیاز است. علاوه بر این، ShareChat در یک بازار بسیار رقابتی با تعداد بالای بازیکنان حضور دارد.»

ShareChat درباره این گزارش اظهارنظری نکرده و گوگل نیز اعلام کرده درباره شایعات یا گمانه‌زنی‌ها صحبت نمی‌کند. چندین ماه پیش گوگل از سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیارد دلاری در هند خبر داد. این کمپانی با پرداخت ۴.۵ میلیارد دلار، ۷.۷۳ درصد سهام «Reliance Jio Platforms» را تصاحب کرد. اخیرا این قرار مورد تایید مقامات هند قرار گرفته است.

فیس‌بوک قابلیت «درایو» را با هدف جمع‌آوری کمک برای نیازمندان راه‌اندازی کرد

فیس‌بوک روز گذشته ویژگی جدیدی به نام «درایو» را برای کاربران در ایالات متحده آمریکا راه‌اندازی کرده که توسط آن می‌توانند برای افراد نیازمند غذا، لباس و سایر ملزومات جمع‌آوری کنند.

به گزارش دیجیاتو، این قابلیت از طریق هاب «Community Help» فیس‌بوک در اختیار افراد قرار می‌گیرد. این شبکه اجتماعی در این هاب روی درخواست‌ها و پیشنهادات برای کمک در یک جامعه محلی تمرکز کرده و در سال ۲۰۱۷ معرفی شد.



توسط این مرکز کاربران می‌توانند در هنگام وقوع بحران‌های مختلف مانند فجایع طبیعی منابع در اختیار دیگران قرار دهند. این ویژگی در سال جاری میلادی به علت شیوع گسترده ویروس کرونا، بیشتر مورد استفاده قرار گرفت. حتی نسخه‌ای از این مرکز در سطح جهانی برای کمک به افرادی که با بحران ناشی از کووید-۱۹ دست و پنجه نرم می‌کنند نیز از راه رسید.

اکنون ویروس کرونا باعث ایجاد یک بحران اقتصادی در ایالات متحده آمریکا شده و میلیون‌ها نفر در این کشور شغل خود را از دست داده‌اند. عدم امنیت غذایی و همچنین مشکلات در پرداخت قبوض شامل اجاره و همچنین اقساط وام‌ها زندگی میلیون‌ها نفر را تحت تاثیر قرار داده است.

فیس‌بوک با قابلیت درایو به کاربران اجازه می‌دهد که برای افراد نیازمند وسایل مختلف جمع‌آوری کنند. برای مثال قابلیت «Canned Food Drive» برای پناهگاه‌های محلی غذا جمع‌آوری می‌کند یا «Clothing Drive» که با جمع‌آوری لباس به دیگران کمک می‌کند.

کاربران برای ایجاد یک درایو، عبارت Community Hub را باید در نوار جست‌وجوی فیس‌بوک تایپ کنند. با این کار یک شورتکات در اختیارشان قرار می‌گیرد که با کلیک روی آن، به این مرکز هدایت می‌شوند.

ی دومین فرد ثروتمند جهان شد

بود عملکرد تسلا و رشد چشمگیر ارزش هارم دارایی خالص ماسک را سهام تسلا تری نسبت به سهم آن در اسپیس ، بیل گیتس که زمانی ثروتمندترین فرد ۱۲۷.۷ میلیارد دلاری در رتبه سوم قرار ا به جف بزوس، مدیرعامل آمازون واگذار ارد. در حالی بیل گیتس در رتبه سوم به دین میلیارد دلار صرف امور خیریه کرده یق بنیاد خود از سال ۲۰۰۶ تا به امروز به بیش از ۲۷ میلیارد دلار رسیده است. ایلان ماسک و بیل گیتس در ماه‌های گذشته بحث‌های تقریبا زیادی با یکدیگر داشته‌اند. برای مثال ماسک به گیتس گفته بود که هیچ اطلاعی از کامیون‌های برقی ندارد و درباره کووید-۱۹ نیز اختلاف نظرهایی با یکدیگر دارند. گیتس که سرمایه‌گذاری زیادی برای توسعه واکسن کرونا انجام داده، نسبت به پذیرفتن برخی تئوری‌های توطئه از سوی ماسک ابراز نگرانی کرده است. با وجود اینکه جهان با ویروس کرونا دست و پنجه نرم می‌کند و میلیون‌ها نفر شغل خود را در سراسر جهان از دست داده‌اند، این بیماری به نفع ثروتمندان جهان عمل کرده است. طبق اعلام بلومبرگ، ثروتمندان جهان از اوایل سال جاری میلادی تا به امروز ۱.۳ تریلیون دلار به سرمایه خود اضافه کرده‌اند.

تخصص‌های آزمایشگاهی را ارائه دهید و اعتبار بگیرید

۷۱ میلیون ریال حمایت آموزشی به اعضای شبکه آزمایشگاهی ارائه شد. در این دوره‌های آموزشی بیش از ۲۲۳ نفر از اعضای شبکه حضور داشتند. حضور تعداد قابل توجهی از کارشناسان در آزمایشگاه‌های عضو شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری که تجربه کاربری حرفه‌ای تجهیزات پیشرفته آزمایشگاهی دارند، موجب شده است این شبکه برنامه‌های متنوعی را در قالب دوره‌های آموزشی تئوری، کارگاه‌های عملی و دوره‌های آموزش مجازی برنامه‌ریزی و اجرا کند. تاکنون چند دوره آموزشی توسط شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برگزار شده است که ۲۲۳ نفر از کارشناسان و مدیران از ۱۸۹ مرکز عضو در این دوره‌ها حضور داشتند و در مجموع ۷۱ میلیون ریال حمایت آموزشی از سوی شبکه پرداخت شده است.

یادداشت

شهرهای سلامت و جهش تولید

علی‌اصغر محمدی / فعال زیست‌بوم حوزه تجهیزات و ملزومات پزشکی: بازار تجهیزات و ملزومات پزشکی از جمله صنایع حساس و ضروری هر کشوری محسوب می‌شود. الزامات پدافند غیرعامل نیز صنعت کشور را ملزم می‌کند تا اتکا و وابستگی به واردات و تولید بیگانگان در این حوزه کاملا قطع شود.

خوشبختانه در کشور ما اقدامات مثبتی در این زمینه صورت گرفته است. با این همه کارهای بر زمین‌مانده نیز کم نیستند. با توجه به ماهیت فناورانه این صنعت، هم‌پوشانی بسیاری میان وظایف معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری و این رشته از تولید، وجود دارد. با توجه به وجود چند دستگاه متولی در این حوزه، یکی از مهم‌ترین مسائل، افزایش سطح هماهنگی بین‌دستگاهی و پرهیز از طولانی کردن روندهای اداری برای کارآفرینان و مدیران شرکت‌های فناور است.

هنوز هم بخشی از نیاز کشور در حوزه تجهیزات و ملزومات پزشکی از خارج از کشور تامین می‌شود. بر این اساس، باید تلاش شود تا چند صد شرکت فعال این صنعت در کوتاه‌ترین زمان ممکن به چند هزار شرکت افزایش یابد. این مسئله تنها با اختصاص حمایت‌های مالی و معنوی خاص و ویژه ممکن خواهد بود. در واقع اعمال یک تبعیض مثبت و اختصاص حمایت‌های مختلف به شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور در این زمینه، می‌تواند باعث شود تا کارآفرینان و نوآوران بیشتری مشتاق ورود به این بازار جذاب باشند. یکی از اقدامات خوب انجام گرفته در سال‌های اخیر، طرح رتبه‌بندی کیفی برخی محصولات و ملزومات پزشکی است. برای مثال در مورد محصول باند و گاز این طرح اجرا شد و در نتیجه شرکت‌هایی که کالای کم‌کیفیت‌تر تولید می‌کردند، تلاش کردند تا سطح کیفی تولید خود را افزایش دهند.

اگر این طرح در مورد همه محصولات به صورت کامل و ۱۰۰ درصد اجرا شود، می‌تواند نتایج بسیار مبارکی به همراه داشته باشد. تاسیس شهرهای سلامت که نمایندگی‌های دستگاه‌های دولتی از جمله وزارت بهداشت در آن مستقر هستند و شرکت‌ها می‌توانند کارهای اداری خود را در همان شهرک صنعتی دنبال کنند، می‌تواند یک گام بسیار تاثیرگذار باشد.

در صورتی که جانمایی این شهرها مناسب باشد و در استان‌هایی مانند البرز و تهران تاسیس شوند همچنین مساحت قابل توجهی داشته باشند، در صورت مدیریت و تخصیص صحیح منابع، می‌توانند عرصه تولید محصولات نوینی باشند.

معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری با حمایت از تاسیس چند مرکز در این حوزه، نقش مثبتی ایفا کرد، با این همه، با توجه به نیاز چنین طرح‌هایی به منابع بزرگ مالی و لزوم همکاری همه دستگاه‌ها از تاسیس شهر سلامت، باید کلیت دولت به عنوان پشتیبان شهرهای سلام ظاهر شود و از آن حمایت کند.

اگر وزارتخانه‌های مختلف نمایندگی و دفاتر خود را در داخل شهرها ایجاد کنند و تمام مشکلات زیرساختی حل شود و همچنین سلول‌های صنعتی به صورت آماده تحویل تولیدکننده شود، بی‌شک می‌توان امید داشت که هر شهر سلامت در بازه زمانی چند ساله می‌تواند چند صد میلیون دلار به تولید ملی کشور اضافه کند.

تراکنش‌های ایمن و مطمئن داشته باشید

ارائه راهکارهای ایمن، جامع و کارآمد منتج به شکل‌گیری مجموعه‌ای دانش‌بنیان شد؛ راهکارهایی مبتنی بر دانش و ابزار روز دنیا. بانک‌ها جزو سازمان‌های پیشرو در زمینه امنیت هستند. این مورد از آنجا نشأت می‌گیرد که فرآیندهای مالی بانک‌ها یکی از اهداف هکرها است و بانک‌ها مجبور هستند در این زمینه تیم‌سازی کنند و از شرکت‌های مختلف کمک بگیرند. یکی از مجموعه‌هایی که در این عرصه خدمات مختلفی ارائه می‌کند، شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی، است. شهریار خلیلی، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان می‌گوید: شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی به عنوان مشاور، طراح و مجری راهکارهای امنیتی در بانک‌ها می‌تواند خدمات مختلف امنیتی را به این بنگاه‌ها و سازمان‌های متقاضی ارائه کند. به گفته وی، نهادینه شدن امنیت در سازمان‌ها کاری دشوار و زمانبر است. امنیت در حقیقت باید به فرهنگ سازمانی تبدیل شود بنابراین صرف امن‌سازی زیرساخت‌ها و سرویس‌ها محقق نخواهد شد. بلکه باید به تمام افراد گروه از کارگزار تا مشتری نیز سرایت کند از این رو اگر هر بخش از این زنجیره امنیت دچار ضعف شود، ممکن است سرویس‌ها و اطلاعات بانکی یا حتی مشتریان بانکی مورد سوءاستفاده بدخواهان و هکرها قرار گیرند.

ارائه فناوری‌های جدید امنیتی

این فعال فناور ادامه داد: با توجه به فناوری‌های جدید امنیتی که در دنیا در حال پیاده‌سازی است، این شرکت از نظر زیرساخت امن جزو چند شرکت اول ایران است که این تکنولوژی‌ها و سرویس‌های امنیتی را ارائه داده است. وی همچنین گفت: ازجمله خدمات ما، طراحی و راه‌اندازی مراکز SOC است که مجوز آن را از افتای ریاست جمهوری اخذ کرده‌ایم. همچنین مجوز پیاده‌سازی تیم پاسخ به رخدادهای امنیتی و مجوز نما را نیز از سازمان فناوری اطلاعات و افتا گرفته‌ایم. این فعال دانش‌بنیان افزود: طراحی، اجرا و راهبری مراکز داده نیز از جمله خدمات ما است. استفاده از مراکز داده (Data Center) نقش موثری در ساماندهی و یکپارچه‌سازی تجهیزات، اطلاعات و برنامه‌های کاربردی برای سازمان‌ها دارد و توجه به این مهم، استفاده بهینه از منابع در فضایی کاملا مطمئن و دارای قابلیت گسترش را برای سازمان‌ها به ارمغان می‌آورد. به گفته وی، طراحی مراکز داده از حساسیت بسیار بالایی برخوردار است و نیازمند بررسی‌های دقیق و کارشناسانه و در نظر گرفتن فاکتورهای متعدد و خاص هر سازمان برای طراحی این مراکز است. شرکت زیرساخت امن خدمات تراکنشی با به‌کارگیری کارشناسان مجرب و باتوجه به توان تخصصی و کسب تجارب پروژه‌های پیشین، خدماتی را در زمینه طراحی، پیاده‌سازی و پشتیبانی مراکز داده ارائه می‌کند. مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان در ادامه بیان کرد: امنیت اطلاعات و سرویس‌ها خدمت دیگر شرکت ما است. بخش امنیت شرکت ما با هدف کمک به ایجاد شبکه‌هایی امن و مطمئن، قسمت طراحی و عملیات امنیت و نیز مشاوره و ممیزی خود را راه‌اندازی کرده است. سازمان‌ها، ادارات و شرکت‌های دولتی و خصوصی می‌توانند برای محک‌زنی امنیتی، شناسایی نقاط آسیب‌پذیر، تهدیدهای احتمالی و ارائه راهکارهای پوشش یا کاهش مخاطرات و تامین امنیت سرویس‌ها و شبکه از خدمات متخصصان و کارشناسان این شرکت بهره‌مند شوند. خلیلی همچنین گفت: سرویس‌های ارزش‌افزوده و ایجاد مرکز پایش امنیت از دیگر خدمات ارائه‌شده توسط شرکت ما است.

کیفیت تجهیزات وارداتی و صادراتی بالاتر می‌رود

شرکتی فناور در حوزه کیفیت‌سنجی با ارائه خدمات فناورانه زمینه ارزیابی و تضمین کیفیت تولیدات داخلی و نیز محصولات صادراتی و وارداتی را فراهم کرد. مسعود محبوبی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان بازرسی فنی و مجموعه آزمایشگاهی شاخه زیتون لیان هدف از فعالیت‌های این مجموعه را بررسی کیفیت تجهیزات داخلی، وارداتی و صادراتی دانست و گفت: استقرار سیستم‌های کیفیت در واحدهای تولیدی، کمک به حسن اجرای استاندارد و ارتقای محصولات دانش‌بنیان یکی از اهدافی است که با کمک فناوری بومی سنجش و تجهیزات پیشرفته دنبال می‌کنیم. این فعال فناور، تأمین نیازهای تولیدکنندگان را برای بهره‌مندی بهینه از محیط زیست، یکی دیگر از اهداف شاخه زیتون لیان عنوان کرد و گفت: با تجهیز و راه‌اندازی آزمایشگاه‌های مختلف در زمینه غذایی، میکروبی، آرایشی و بهداشتی، قطعات و لوازم خودرو و دیگر تولیدات شرکت‌های فناور و صنعتی کیفیت این محصولات تأمین می‌شود. محبوبی با اشاره به فعالیت‌های این شرکت در سه بخش آزمایشگاهی، بازرسی، آموزش و مشاوره گفت: این مجموعه فناور خدمات بازرسی در مبدأ و مقصد را می‌تواند در اختیار واردکنندگان، صادرکنندگان و تولیدکنندگان در سراسر دنیا قرار دهد که شامل بازرسی‌های ظاهری، بازرسی پیش از حمل، بازرسی و صدور گواهینامه بازرسی جهت ارائه به بانک و گمرکات، بازرسی از واحدهای تولیدی و صدور گواهینامه‌های بازرسی COI در مبدأ و مقصد و گواهی تأیید قیمت پروفرما می‌شود.

مدیرعامل شرکت شاخه زیتون لیان به تأیید نوع و تطابق تولید خودرو گفت: تجهیزات خودرویی، ماشین‌آلات کشاورزی، تراکتور و موتورسیکلت از مرکز ملی تأیید صلاحیت ایران در ارائه خدمات در گستره ملی و بین‌المللی توانمند است و می‌توانیم براساس تأیید نوع خودروهای وارداتی، تأیید نوع و تطابق تولید خودروهای تولید داخل، بازرسی کاربری خودروها، بازرسی فیزیکی خودروها، تدوین استانداردهای خودرو را انجام دهیم.

برنامه ۱۰ ساله فناوری و فرآوری گیاهان دارویی تدوین شد

برنامه‌ای ۱۰ ساله برای توسعه فعالیت‌های فناورانه در حوزه گیاهان دارویی و رشد صنعت فرآورده‌های صنعتی گیاه پایه تدوین شده است.

برنامه ۱۰ ساله فناوری و فرآوری بذر و اندام رویشی گیاهان دارویی، یک برنامه‌ریزی منسجم است که به مثابه نقشه راه در حوزه صنعت گیاهان دارویی تلقی می‌شود. براساس این برنامه ۱۰ ساله گیاهان دارویی که دارای اولویت و اهمیت بیشتری هستند، مشخص می‌شوند. سپس شرکت‌های دانش‌بنیان، خلاق و فناوری که در زمینه فرآوری این گیاهان فعال هستند مورد حمایت قرار می‌گیرند.

برای تعیین شاخص‌های مناسب برای اعمال کنترل و نظارت کارشناسی در فرآیند تولید بذر و نهال گیاهان دارویی تدوین استانداردهای موردنیاز در زمینه گیاهان دارویی از جمله اقدامات مهم تلقی می‌شود. به همین منظور این برنامه ۱۰ ساله برای استانداردگذاری در این عرصه تدوین شده است.

در برنامه ۱۰ساله فناوری و فرآوری بذر و اندام رویشی گیاهان دارویی، سعی شده است تا اولویت‌های مهم تعیین شود و تمام حمایت‌ها برای تکمیل زنجیره ارزش، اختصاص یابد. فعالیت‌های اصلی طرح درخصوص گیاهان دارای اولویت در سه محور انجام می‌شود. ثبت ذخایر ژنتیکی گیاهی و ارقام بومی و محلی گیاهان دارویی، یکی از این محورها است.

همچنین تهیه استانداردهای مزرعه و بذر، نهال و نهالستان گیاهان دارویی و تهیه پروتکل‌ها و دستورالعمل‌های کنترل و گواهی بذر و نهال گیاهان دارویی نیز از جمله دیگر محورهای هدف در این طرح، محسوب می‌شود.

صنعت گیاهان دارویی و استحصال اسانس‌ها و موادموثره از این گیاهان، از جمله صنایعی است که نیازمند سطح بالایی از فناوری است. در واقع امکان ادامه کار در این صنعت با استفاده از روش‌های سنتی وجود ندارد، بر این اساس، این برنامه ۱۰ساله می‌تواند برای ورود هرچه بیشتر فناوری به این حوزه زمینه مناسب را فراهم کند.

کارگاه برندینگ

توییتر متفاوت‌ترین شبکه اجتماعی جهان خواهد شد

به قلم: آبینا کاستوبیچ خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

اگرچـه توییتر به عنوان بزرگترین شـبکه مبتنی بر میکروبلاگ، خـود به اندازه کافی نسـبت به سـایر رقبای خود تفـاوت دارد، با این حال طـرح جدید آن می‌تواند انقلابی بـزرگ را ایجاد کرده و منجر به رشد چشمگیر این شبکه شود. درواقع در حال حاضر افراد تنهـا به لایک کـردن مخاطبان خود محدود بـوده و معیاری برای سـنجش میزان نظرات منفی وجود نـدارد. به همین خاطر یکی از کارشناسـان امنیت این شـبکه، در مصاحبه خود اعلام کرده است که این شـرکت به دنبال بررسی شـرایط برای اضافه کردن گزینه Dislike به معنای دوسـت نداشتن اسـت. این امر می‌تواند باعث شود تا آزادی عمل کاربران به مراتب بیشتر شود. با این حال هنوز مشـخص نیسـت که این قابلیت چه زمانی در اختیار کاربران قرار خواهد گرفت. بدون شـک در صورت اسـتقبال، این موضوع توسط سـایر شبکه‌ها نیز مورد استفاده قرار خواهد گرفت. به همین خاطر باید منتظر یک انقلاب جدید در زمینه شبکه‌های اجتماعی باشیم.

منبع: thenextweb.com

اپل جریمه خود را قبول کرد

به قلم: زک اسمیت خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

یکی از اتهامات اخیر به اپل، به‌روز رسـانی‌هایی بوده است که باعث کندشدن گوشی‌های قدیمی آیفون و ایجاد تمایل به خرید نمونه‌های جدید بوده اسـت. در این راستا اگرچه مدیران اپل آن را شایعه عنوان کـرده بودند، با این حال جدیدترین اخبار حاکی از آن اسـت که آنها جریمه ۱۱۳ میلیونی دادگاه در این زمینه را پذیرفته و قرار اسـت که تا پایان سـال، آن را پرداخت نمایند. در این راستا اعلام شده است که چنین اقدامی در راستای حفاظت از باتری گوشی‌ها صورت گرفته است. با این حال واکنش کاربران نشـان می‌دهد که این بهانه ابدا نتوانسته اسـت آنها را قانع نماید. به همین خاطر ایـن اتفاق می‌تواند ضربه‌ای بد برای اعتبار برترین برند حال حاضر جهان، محسـوب شود. در این راسـتا اعلام شده است که این سیاسـت انتخابی خواهد شد. درواقع کاربران می‌توانند چنین به‌روز رسانی‌ای را غیرفعال نمایند. همچنین برای محافظت از باتری نمونه‌های قدیمی، قرار است که شرایطی مهیا شـود که افراد بتوانند به قیمتی مناسب، تعویض باتری داشته باشند. حال باید دید که این موضوع تا چه اندازه می‌تواند نارضایتی حال حاضر کاربران را برطرف نماید.

منبع: gsmarena.com

تبلیغات صوتی اقدام جدید یوتیوب

به قلم: مت سوترن نویسنده حوزه تکنولوژی
مترجم: امیر آل‌علی

یوتیوب به عنوان بزرگترین بسـتر اشـتراک‌گذاری ویدئو، طرح تبلیغاتی جدیدی را در دستور کار خود قرار داده است که براساس آن افـراد می‌توانند به جای مشـاهده تبلیغ، صرفا آن را بشـنوند. این امر باعث خواهد شـد تا حجم اینترنت کاربران به مراتب کمتر اسـتفاده شود. در این راسـتا آمارها حاکی از آن است که شنیدن یک تبلیغ می‌تواند تاثیر بالاتری را داشـته باشد. به همین خاطر تا چند ماه آینده شـاهد نمونه‌های کوتـاه ۱۵ ثانیه‌ای خواهیم بود. با این حـال این امر به معنای خالی بودن صفحه تبلیغ نبوده و صرفا یک پوسـتر به نمایش درآورده خواهد شـد. در این راستا برای این امر که تبلیغات جذابیت بالایی را داشـته باشند، لازم است تا تنوع خوبی در زمینه نحوه نمایش آنها وجود داشـته باشد. در این رابطه به نظر می‌رسـد که تبلیغات ویدئویی بیش از حد تکراری شده‌اند. به همین خاطر این امر می‌تواند جذابیت بالایی را به همراه داشـته باشد، با این حال این گزینه کاملا اختیاری بوده و هدف، جذب آن دسته از مخاطبانی است که قالب بودن صدا در یک تبلیغ را ترجیح می‌دهند. حال باید دید که این طرح متفاوت، تا چه اندازه می‌تواند نظر کاربران را به سمت خود جلب نماید.

منبع: searchenginejournal.com

فروش خودرو دست دوم اقدام جدید برند فورد

به قلم: جیکوب اولیوا خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

جدیدترین اخبار منتشرشـده حاکی از آن اسـت که فورد قصد دارد تـا از فروش خودروهای کارکرده خود نیز سـودآوری داشـته باشـد. درواقع بنـا بر آمارها، هر سـاله بیـش از ۳ میلیون خودرو دسـت دوم این شرکت معامله می‌شـود که کمتر از یک سوم آنها در نمایندگی‌های رسمی، انجام می‌شود. در این راستا یک سرویس آنلاین می‌تواند کمک نماید که این سـهم، به مراتب بیشـتر شود. درواقع فورد با این اقدام خریدار را از سلامت خودرو مطمئن خواهد کرد و در صورت نیاز، تعمیرات لازم را انجام خواهد داد. این پلتفرم قرار است که از اوایل سال آینده، کار خود را شروع کند. نکته جالب این طرح، بی‌سـابقه بودن آن محسوب می‌شود که می‌تواند به یک ترند در این حوزه تبدیل شـود. در این راستا هنوز مشخص نیست که فورد با چه نرخ و به چه شیوه‌ای قرار است که از این اقدام جدید، کسـب درآمد داشته باشد. ثبت سفارش نیز از دیگر امکانات جالب این طرح محسـوب می‌شود. برای مثال اگر شما یک موستانگ زرد رنگ تولید سـال ۲۰۱۵ را بخواهید، می‌توانید سفارش خود را ثبت کرده و تیم فروش، نمونه‌های آن را برای شما پیدا کنند. حال باید دید که این طرح در عمل تا چه حدی می‌تواند، نتیجه‌بخش باشد.

منبع: com.motor۱

بهترین کتاب‌های تاریخ حوزه تبلیغات

به قلم: استفان اسمیت کارشناس حوزه بازاریابی و تبلیغات
مترجم: امیر آل‌علی

فروش شرکت ارتباط نزدیکی با عملکرد شما در زمینه تبلیغات دارد. درواقـع حتی تولید محصولی باکیفیـت، در صورتی که بازاریابی خوبی برای آن انجام نشود، نتیجه لازم را به همراه نخواهد داشت. با این حال تا چه اندازه نسـبت به این حوزه آگاهی دارید؟ در این رابطه ابدا جایی برای نگرانی و احساس ضعف وجود نداشته و شما می‌توانید سطح خود را بهبود بخشـید. در ادامه بهتریـن کتاب‌های این حوزه از نگاه برترین کارآفرین‌های جهان نظیر جک ما را بررسی خواهیم کرد.

۱-راهکارهای بهبود وضعیت بازاریابی (۲۰۱۴)
نویسنده: رایان هالیدی

در مقدمه این کتاب عنوان شـده اسـت که تمامی اطلاعات گذشته خود در زمینه بازاریابی را کنار گذاشـته و مشغول به مطالعه آن شوید. درواقع نویسـنده تلاش کرده است تا شیوه‌های متفاوت و نوآورانه‌ای را در زمینـه بازاریابی ارائه دهد که نتیجه آن فهرسـتی از اقدامات متنوع و متفاوت شـده اسـت. فراموش نکنید که موارد جدیـد، به علت تاثیر اولیه، با شـانس موفقیت بالایی همراه هسـتند. در این راستا از بررسی اقدامات بازاریابی برندهای مطرح در سـال‌های مختلف نیز چشم‌پوشی نشده است.

۲-راهنمای کامل تبلیغات در فیس‌بوک (۲۰۱۷)
نویسنده: برایان مرت

با توجه به این امر که فیس‌بوک پرمخاطب‌ترین شبکه اجتماعی حال حاضر جهان محسوب می‌شود، بستر فوق‌العاده‌ای برای فعالیت برندهای مختلف وجود دارد. در این راستا مدیران این شبکه فضا را برای فعالیت کسب و کارها مهیا کرده و بخش تبلیغاتی خود را راه‌اندازی کرده‌اند. با این حال جهت بهترین استفاده ممکن از آن، ضروری است تا به نکاتی توجه داشـته باشـید که در این کتاب به صورت مفصل به آن پرداخته شده است.

۳-شیوه بازاریابی به این صورت است (۲۰۱۸)
نویسنده: ست گودین

این کتاب در سال انتشار خود موفق شده است تا عنوان پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز را به دست آورد. درواقع اثر ست گودین الهام‌بخش کارآفرین‌های بسـیار موفقی بوده است. در این کتاب تلاش شده است که حتی فرعی‌ترین اقداماتی که تاثیر مثبتی بر وضعیت بازاریابی شـما دارد، مورد بررسـی قرار گرفته و عقاید نادرسـت و شیوه‌های ناکارآمد، معرفی و دلایل بد بودن آنها تبیین شود.

۴-زندگی من به عنوان یک بازاریاب (۱۹۲۳)
نویسنده: کلود هاپکینز

اسـتفاده از تجربیات افـراد موفق در هر حوزه‌ای، بدون شـک نتایج فوق‌العاده‌ای را به همراه خواهد داشـت. در این راسـتا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که نویسنده این کتاب یکی از افراد تاثیرگذار در روند رشـد بازاریابی و تبلیغات بوده است. به همین خاطر این کتاب علی رغم آنکه چندین سـال قبل منتشـر شده است، ارزش بسیار بالایی را دارد.

۵-اعترافات یک تبلیغاتچی (۲۰۱۲)
نویسنده: دیوید اگیلوی، آلن پارکر

نویسـنده این کتاب فردی است که از وی به عنوان پدر علم تبلیغات یاد می‌شـود. وی در این کتاب تلاش کرده اسـت تا تجربیات سـال‌ها فعالیـت خود را در اختیار مخاطب قرار دهد. در این راسـتا شـما تنها شـاهد داستان موفقیت‌ها نبوده و شاهد این امر نیز خواهید بود که چه شکست‌هایی ممکن است به سراغ شما بیاید. با این حال هنر این است کـه بتوانید خود را از بحران خارج کنید. بدون شـک این کتاب تمامی این موارد را به بهترین شکل به شما می‌آموزد.

۶-هنر جلب توجه (۲۰۱۶)
نویسنده: تیم هو

اگـر تبلیغی نتوانـد توجه افراد را به سـمت خود جلـب کند، هیچ نتیجه‌ای را برای شـما به همراه نخواهد داشـت. ایـن امر ابدا ارتباطی به میزان بودجه شـما نداشـته و به رعایت چندین قاعده بستگی دارد کـه در این کتـاب در رابطه با آن به خوبی، همـراه با مثال‌های متعدد پرداخته شده است. در کنار این موضوع در هر بخش، نمونه‌های ناموفق نیز تحلیل شده است.

۷-بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی (۲۰۱۹)
نویسنده: جیسون میلر

امروزه شبکه‌های اجتماعی مهمترین بستر برای فعالیت‌های تبلیغاتی محسـوب می‌شـوند. در این راسـتا ضروری است که نسـبت به اصول فعالیت در هر یک از آنها، آگاهی خوبی داشته باشید. این مسئله کمک خواهد کرد که سـریعا رشـد کرده و به اهداف موردنظر خودتان، دست پیدا کنید. با توجه به این امر که این کتاب در سال گذشته منتشر شده است مطالب آن تازگی و کاربرد بسیار بالایی دارد.

۸-به دست بیاور (۲۰۱۷)
نویسنده: نیکولاس کاسمیچ

در این کتاب تلاش شـده است تا تغییرات حوزه بازاریابی و تبلیغات در دوره‌هـای مختلـف، مورد بررسـی قرار گیرد. در کنـار این موضوع پیش‌بینی‌هایی در رابطه با آینده این بخش مهم نیز صورت گرفته است که بسـیار جالب بوده و می‌تواند راهنمای خوبی برای آماده شدن شما برای تغییرات آتی باشد.

۹-معجزه تبلیغات (۲۰۱۲)
نویسنده: درو وایتمن

در این کتاب به نکاتی پرداخته شـده اسـت کـه معمولا کمتر مورد توجه قرار گرفته اسـت. درواقع شما با آمارهای مختلف مواجه خواهید شـد. یکی از نمونه‌های آن این است که اگر قیمت محصول را در تبلیغ درج کنید، ۲۰ درصد شـانس موفقیت شـما افزایش پیدا خواهد کرد. بدون شـک این نکات در ظاهر کوچک، می‌تواند عملکرد شـما را کاملا دگرگون سازد.

۱۰-مسائل و مشکلات حوزه تبلیغات (۲۰۱۶)
نویسنده: برایان کورتز

هنگامی که از رایج‌ترین و جدیدترین مشـکلات آگاهی داشته باشید، دیگر آنها برای شما دردسر نخواهند شد. درواقع شما فرصت پیدا کردن راه حل و آماده کردن خود را خواهید داشـت. این امر درسـت به مانند این اسـت که از وجود یک چاله در مقصد خود آگاه باشـید، تحت این شرایط دیگر مشکلی را برای شما به همراه نخواهد داشت. در این کتاب نیز نویسنده تلاش کرده اسـت تا فهرست کاملی از مشکلات برندهای مختلف در زمینه تبلیغات گردآوری کند. با این حال تنها مطرح کردن مـوارد مورد توجـه نبوده و برای هر یک از آنهـا راهکارهای جالبی نیز معرفی شده است.

۱۱-هنر خدمت‌رسانی به مشتری (۲۰۱۶)
نویسنده: رابرت سالامون

در شرایطی که بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که تبلیغات به اقداماتی نظیر نصب بیلبوردها خلاصه می‌شـود، نویسـنده این کتاب به شـیوه‌ای جالب توجه کرده اسـت. درواقع به عقیـده وی مهمترین اقدام تبلیغاتی، خدمت‌رسـانی فوق‌العاده به مشتری است. این امر تاثیر به مراتب بیشتر از تمامـی روش‌های رایج تبلیغات را به همـراه دارد. پس از بیان دلایل این ادعا، روش‌های بهبود سطح مشتری‌مداری نیز معرفی شده است.

۱۲-مفاهیم بازاریابی (۲۰۱۶)
نویسنده: پیت بری

یکـی از مشـکلات رایـج کارآفرین‌های جـوان و افراد تـازه‌کار در حوزه‌های تجاری این اسـت که با بسیاری از مفاهیم آشنایی نداشته و این امر می‌تواند مشـکلات بسـیاری را برای آنها به همراه داشته باشد. به همین خاطر نیز نویسـنده در این کتاب به رفع مشکل مذکور کمک کـرده و تمامی مفاهیم مهم در زمینه تبلیغات را معرفی و تبیین کرده است. این امر باعث خواهد شد تا با شنیدن یک اصطلاح، دیگر با تردید و نگرانی مواجه نشده و از همان ابتدا به مانند یک حرفه‌ای ظاهر شوید.

۱۳-راهنمای تبلیغات گوگل (۲۰۱۹)
نویسنده: جیسون مک دونالد

این امر که بدانید این کتاب توسـط فردی نوشـته شـده است که دکترای تبلیغـات را دارد، خود دلیل کافی بـرای مطالعه آن خواهد بـود. در این راسـتا نکته‌ای که باید به آن توجه داشـته باشـید این اسـت که گوگل، در زمینه تبلیغات اینترنتی گام‌های بسیار خوبی را برداشـته و با توجه به این امر که مالک پرطرفدارترین مرورگر جهان و بزرگترین شـبکه اشـتراک‌گذاری ویدئو (یوتیوب) است. به خوبی می‌تواند در این زمینه فعالیت نماید. درواقع سـود اصلی این شرکت نیز از طریق تبلیغات تامین می‌شـود. با این حال برای این امر که از بازارها و امکانات این شـرکت بتوانید اسـتفاده لازم را داشته باشید، کسـب اطلاعـات امری ضروری بـوده و این کتـاب دقیقا آن چیزی خواهد بود که نیاز دارید.

۱۴-چگونه یک تبلیغ خوب را ایجاد کنیم (۲۰۱۳)
نویسنده: ویکتور چواب

به نظر نویسـنده این کتاب، مهمترین بخـش برای تولید یک تبلیغ، سناریو آن است، با این حال بسیاری از افراد در این زمینه مشکلاتی را داشته و این امر باعث می‌شود تا نتیجه کار آنها، چندان دلچسب نباشد. این کتاب حاوی نکاتی اسـت که باعث خواهد شـد تا داستان‌سـرایی جذابی را برای تبلیغات خود داشـته و اقـدام را به اثری ماندگار تبدیل نمایید.

۱۵- ۱۰۱ نکته که از مدارس بازاریابی و تبلیغات آموختم (۲۰۱۸)
نویسنده: تریسی آرینگتون، متئو فردریک

بدون شـک برای تمامی افـراد امکان تحصیل در زمینـه بازاریابی و تبلیغات وجود ندارد. در این راستا بسیاری از افراد به دانشگاه‌های معتبر دسترسـی نداشته و این امر باعث شده اسـت تا دو نویسنده که سابقه تحصیـل در این زمینه را دارند نکات برتر آموخته شـده را گردآوری و در اختیـار مخاطبان قرار دهند که نتیجـه آن اثری کاربردی و جذاب شده است.

۱۶-بازاریابی و تبلیغات جهانی (۲۰۱۸)
نویسنده: مریک ماوج

هنگامـی که فعالیت وسـعت کمی را داشـته باشـد و بـا مخاطبان محدودی مواجه باشـید، اقدامات کاملا ساده خواهد بود. با این حال در رابطه با یک جامعه بزرگ و در وسعت جهانی چه اقداماتی را باید انجام داد؟ این مسـئله بدون شک برای هر مدیری با تردیدهای زیادی همراه بوده و این کتاب به خوبی این مسئله را مورد بررسی قرار داده است.

۱۷-اصول تبلیغات در آمازون (۲۰۱۶)
نویسنده: لازن گومز

امروزه آمازون با سرعت رشـد فوق‌العاده بالایی، بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین جهان محسـوب می‌شود که موفقیت آن باعث شده است که در ۳ سـال اخیر، جف بزوس به عنوان ثروتمندترین فرد جهان دست پیدا کند. با این حال تا چه اندازه نسـبت به تکنیک‌های تبلیغ موفق در این مکان آگاهـی دارید؟ این کتاب تمامی نکته‌هـا را گردآوری کرده و به خوبی توضیح داده اسـت. بدون شـک مطالعه این کتاب کمک خواهد کرد تا نرخ فروش به مراتب بالاتری را داشته باشید.

۱۸-تبلیغات خلاقانه (۲۰۱۹)
نویسنده: مارسل جنینگز

همـه ما با نمونه‌هایی از تبلیغات خلاقانه مواجه شـده‌ایم. مزیت آنها این است که در کنار عدم نیاز به بودجه بالا، به خوبی می‌توانند توجهات را به سـمت خـود جلب نمایند. با این حال عـدم آگاهی در این زمینه باعث شده است تا شاهد تعداد کم نمونه‌های مختلف آن باشیم. در این کتاب نویسـنده تلاش کرده است تا اطلاعات مخاطب را نسبت به این حوزه، افزایش دهد.

۱۹- ۱۰۱ ایده در رابطه با تبلیغات (۲۰۱۲)
نویسنده: باب هافمن

در ایـن کتاب شـما با ۱۰۱ ایده متفـاوت در زمینه تبلیغات آشـنا خواهید شـد کـه رعایت آنها بدون شـک شـما را در بهترین وضعیت ممکن قرار می‌دهد. نکته جالب دیگر این اسـت که هر یک از موارد، با یک مثال توضیح داده شده است تا افراد به خوبی نسبت به اقداماتی که باید انجام دهند، به آگاهی برسند.

منبع: bookauthority.org

بهترین کتاب‌های تاریخ در زمینه استخدام

به قلم: هریسون بوئر نویسنده حوزه مدیریت و کارآفرینی
مترجم: امیر آل‌علی

مسئله استخدام همواره یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران محسوب می‌شود. درواقع با توجه به این امر که حتی یک استخدام بد می‌تواند عملکرد کل شرکت را با مشکل مواجه سازد، افزایش آگاهی در این زمینه امری کاملا ضروری بوده و در این رابطه کتاب‌های بسیار خوبی منتشر شده است. با این حال با توجه به تعداد بسیار زیاد آنها، در این مقاله تلاش شده است تا تعدادی از بهترین‌های آنها گردآوری شود که در ادامه هر یک از آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-اصول انتخاب بهترین تیم (۲۰۱۶)
نویسنده: پاتریک لینکونی

تصور کنید که در اولین تجربه مدیریتی خود، قصد انتخاب تیم شرکت را دارید. در این رابطه یک شروع ناموفق می‌تواند لکه سیاهی در کارنامه شما باشد. با این حال معیارهای انتخاب افراد مناسب چیست؟ در این رابطه بدترین اقدام این است که صرفا براساس رزومه افراد اقدام به انتخاب نمایید. در این راستا در این کتاب تلاش شده است تا تعدادی از معیارهای مهم که باعث خواهد شد تا تیمی یکدست و کارآمد را داشته باشید، معرفی شود. در نهایت فراموش نکنید که اگر افراد تیم، نتوانند همکاری لازم را داشته باشند، حتی استخدام بهترین‌ها نیز نتیجه‌ای را دربر نخواهد داشت. این کتاب به خاطر محتوای جامعی که دارد، به عنوان مورد نخست، انتخاب شده است.

۲-انقلابی در زمینه استخدام (۲۰۱۷)
نویسنده: ماری فرموت

اگرچه شیوه‌های رایجی برای استخدام وجود دارد، با این حال آیا تاکنون به سطحی فراتر فکر کرده‌اید؟ درواقع شما می‌توانید بهترین عملکرد را در این زمینه داشته باشید اگر به شیوه‌های کارآمد توجه نمایید. درواقع تا زمانی که قدرت کنار گذاشتن موارد قدیمی و منسوخ شده را نداشته باشید، نتایج خوبی را نیز به دست نخواهید آورد. در این کتاب سعی شده است تا ضمن تشریح عدم کارکرد مناسب معیارهای قدیمی، الگوی انقلابی و جدید معرفی شود که بدون شک برای هر شرکتی، کاربردی خواهد بود. درواقع در جهان به شدت متغیر حال حاضر، مدیرانی موفق خواهند بود که شیوه‌های نوآورانه‌تری را برای استخدام داشته باشند. همین امر نیز باعث شده است تا برندهایی نظیر گوگل، بتوانند عملکرد فوق‌العاده‌ای داشته باشند.

۳-هر آنچه که یک تیم فروش نیاز دارد (۲۰۱۶)
نویسنده: دیوید بروک

این کتاب به صورت تخصصی تنها به معیارها و اقداماتی که برای تشکیل و استخدام افراد برای واحد فروش موردنیاز است، پرداخته و در این رابطه به خوبی توانسته است تا همه چیز را بیان نماید. درواقع تمامی اقدامات در شرکت در نهایت برای فروش و کسب سود بوده و به همین خاطر نیز این بخش اهمیت فوق‌العاده بالایی دارد. در این راستا فراموش نکنید که معیارها صرفا در راستای شناخت بهترین‌ها نبوده و به مواردی نیز اشاره دارد که باعث خواهد شد تا شرکت شما فضایی جذاب برای بهترین‌ها باشد.

۴-ستاره‌سازی (۲۰۱۷)
نویسنده: جف هیمن

در شرایطی که بسیاری از برندها به دنبال استخدام بهترین‌ها هستند، این کتاب تلاش کرده است تا از زاویه‌ای دیگر به مقوله استخدام مناسب بپردازد. درواقع به جای این امر که به دنبال بهترین‌ها باشید، می‌توانید با مورد توجه قرار دادن چند معیار متفاوت، بهترین‌ها را برای شرکت خود بسازید. این موضوع به مراتب کم‌هزینه‌تر بوده و باعث خواهد شد تا شرکت شانس رشد بالایی را داشته باشد. درواقع این موضوع را فراموش نکنید که بهترین‌ها معمولا با برندهای متوسط و تازه‌کار وارد همکاری نمی‌شوند. به همین خاطر چنین اقدامی، به معنای یک فرصت طلایی خواهد بود.

۵-تیمی بهتر (۲۰۱۹)
نویسنده: کارن کاتلین، سالی مک گرو

تا زمانی که فرهنگ مناسبی در شرکت حاکم نباشد، هیچ یک از استخدام‌های شما نتیجه‌بخش نخواهد بود. در کنار این موضوع نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که در رابطه با استخدام یک نیروی جدید در شرکت، نظر سایر کارمندان نیز مهم است. درواقع به دلیل عدم توجه مدیران به این بخش، شاهد این امر هستیم که کارمندان همکاری و تعامل لازم را ندارند. در نهایت این کتاب تلاش کرده است تا به صورت مرحله‌ای، تمامی اقداماتی که برای استخدام درست باید طی شود را تشریح نماید.

۶-شغل موردنظر را به دست بیار (۲۰۱۹)
نویسنده: کریستین رایدهد

در رابطه با استخدام این امر که تنها به شرکت‌ها و مدیران توجه داشته باشیم، امری نادرست خواهد بود. درواقع لازم است تا توصیه‌هایی به افراد جویای کار نیز صورت گیرد. این کتاب دقیقا به این موضوع پرداخته و تلاش کرده است تا رازهای موفقیت در مصاحبه‌های کاری را تشریح نماید. این کتاب به صورت کامل تمامی اقداماتی که شانس موفقیت شما را افزایش می‌دهد و حتی موارد فرعی را نیز مورد توجه قرار داده است.

۷-بالاترین کیفیت استخدامی (۲۰۱۷)
نویسنده اسکات وینتراپ

برای پیداکردن بهترین معیارهای استخدامی، توجه به برندهای موفق جهان، اقدامی هوشمندانه خواهد بود. در این راستا کتاب فوق با تحلیل فرآیند استخدامی بسیاری از برندهای مطرح جهان، تمامی موارد را تشریح کرده است. نکته جالب دیگر این است که موارد براساس نوع کسب و کارها، جدا شده است. برای مثال اگر برند شما در زمینه تکنولوژی فعالیت دارد، می‌توانید بخش موردنظر را صرفا مطالعه نمایید.

۸-اصول مصاحبه کاری (۲۰۱۹)
نویسنده: کامرون هرولد، آدریان سالامونویچ

آیا می‌دانید که حتی قبل از حضور در مکان مصاحبه چه اقداماتی را باید انجام دهید و چه اقداماتی نباید مورد توجه قرار گیرد؟ این کتاب به خوبی این دو موضوع را بررسی کرده و برخی از رایج‌ترین شرایط را روایت کرده است. با توجه به این امر که دو نویسنده این کتاب، خود مدیر شرکت‌های مختلف هستند، به خوبی می‌توانید دیدگاه‌های مدیران در هنگام استخدام و واکنش آنها به رفتارهای تیپ‌های مختلف شخصیتی را مطالعه نمایید.

۹-ظرفیت کشف‌نشده (۲۰۱۶)
نویسنده: ریتا ترهان

روش‌های استخدامی حال حاضر به نحوی است که بسیاری از توانایی‌های پنهان افراد نادیده گرفته می‌شود. درواقع بدترین اتفاق این است که تمایل به اتمام این فرآیند طی تنها چند ساعت داشته باشید. این امر در حالی است که شما باید در مرحله عمل نیز افراد را سنجیده و صرفا به صحبت محدود نشوید. به همین خاطر بسیاری از برندهای مطرح، استخدام موقت را در دستور کار خود قرار می‌دهند. این امر باعث می‌شود تا افراد بتوانند در حین کار، توانایی‌های واقعی خود را نشان دهند. تحت این شرایط اگر فرد موردنظر، توانایی لازم را نداشته باشد بدون مشکلی می‌توانید به دنبال فردی دیگر باشید. در کنار این موضوع نویسنده تلاش کرده است تا روش‌هایی را برای کشف توانایی‌های پنهان کارمندان، معرفی نماید که بسیار جالب است.

۱۰-چه کسی بهترین است؟ (۲۰۰۸)
نویسنده: گئوف اسمارت، رندی استریت

این کتاب در بین پرفروش‌ترین‌های نیویورک تایمز قرار داشته و در آن تلاش شده است تا تمامی معیارهای یک کارمند مناسب تشریح شود. در کنار این موضوع دلایل اهمیت هر یک از معیارها نیز با مثال بیان شده است.

۱۱-استخدام و اخراج (۲۰۱۶)
نویسنده: برایان تریسی

بدون شک شناخته‌شده‌ترین فرد حال حاضر این فهرست، برایان تریسی است. وی در یکی از کتاب‌های نسبتا جدید خود به صورت تخصصی به موضوع استخدام پرداخته و راهکارهایی برای استخدام درست و در صورت نیاز اخراج کم‌دردسر، بیان شده است. درواقع اگر در دو زمینه استخدام و اخراج عملکرد خوبی را داشته باشید، بیشتر مشکلات حوزه کاری شما رفع خواهد شد.

۱۲-مدیریت استخدام به شیوه‌ای تاثیرگذار (۲۰۲۰)
نویسنده: مارک هارستمن

این کتاب درست به مانند یک راهنمای عملی و به صورت مرحله‌ای، اقداماتی که برای استخدام درست باید انجام شود را به شیوه‌ای جدید بیان می‌کند. درواقع اگر می‌خواهید عقاید شما نسبت به این مقوله با چالش مواجه شود، این کتاب انتخاب بسیار خوبی خواهد بود.

۱۳-استخدام تحسین‌برانگیز (۲۰۱۶)
نویسنده: دیوید پری، مارک هالوسکا

آیا تاکنون نسبت به بهترین استخدام‌های تاریخ از سوی شرکت‌های مختلف آگاهی دارید؟ این کتاب ضمن تشریح آنها تلاش کرده است تا نگاهی به معیارهای مدیرانی که این استخدام‌های افسانه‌ای را انجام داده‌اند، داشته باشد.

۱۴-از ابتدا هوشمندانه استخدام کن (۲۰۱۸)
نویسنده: دیو کارواخال

یکی از مشکلات رایج اکثر مدیران این است که درست نمی‌دانند در چه شرایطی باید دست به استخدام بزنند. نویسنده این کتاب از تجربه چندین ساله خود استفاده کرده تا شرایط موردنیاز و روند استخدام موفق را تشریح نماید.

۱۵-اتهام و قضاوت را کنار بگذار (۲۰۱۸)
نویسنده: دن انگاون

آیا شما نیز از جمله افرادی هستید که پس از مشاهده رزومه افراد اقدام به قضاوت در رابطه با متقاضی شغل می‌کنید؟ در این رابطه برخی بدتر رفتار کرده و براساس اظهار افراد، انتخاب خود را انجام می‌دهند. در این کتاب تلاش شده است تا راهکارهای شناخت عمیق افراد، معرفی شود. این امر باعث خواهد شد تا افرادی را انتخاب نمایید که در کنار مهارت، شخصیت موردنیاز فرهنگ شرکت را نیز داشته باشند.

۱۶-استخدام موفق
نویسنده: کریستین آندولا

این امر که معیارهای یک استخدام موفق را در طبقه‌بندی‌های مختلف بدانید، باعث خواهد شد تا نتیجه‌ای به مراتب بهتر را از اقدامات خود به دست آورید. نکته جالب این کتاب، تشریح خصوصیات فردی است که می‌خواهد به عنوان گزینشگر، پرسش‌کننده باشد.

۱۷-استخدام امن
نویسنده: لستر روزن

استخدام امن به تاکتیکی اطلاق می‌شود که براساس آن هیچ‌گونه مشکلی برای شرکت به وجود نمی‌آید. در این راستا هر چیزی که در فرآیند استخدام باید مورد توجه قرار گیرد، حتی اطلاعات فرم استخدام، مورد بررسی قرار گرفته است. به همین خاطر اگر در رابطه با اصول و اقدامات موردنیاز در زمینه استخدام آگاهی ندارید، این کتاب می‌تواند راهنمای بسیار خوبی برای شما باشد. درواقع به مشکلات حقوقی رایج نیز در این کتاب به خوبی پاسخ داده شده است.

منبع: bookauthority.org

ایستگاه بازاریابی

چرا کسب و کارتان به یک وب‌سایت خوب نیاز دارد؟

مترجم: اکرم دیانی

حتی اگر کسب‌وکار شما محصولی به صورت آنلاین نمی‌فروشد، داشتن یک وب‌سایت خوب در بازار امروز از ضروریات است.

سایت شما اولین مکانی است که مشتریان آینده در مورد شرکت شما اطلاعات کسب می‌کنند و می‌تواند به شما کمک کند تا فراز و نشیب‌های اجتناب‌ناپذیر کسب‌وکار را مدیریت کنید.

با این وجود بسیاری از مشاغل کوچک در سراسر دنیا هنوز وب‌سایتی ندارند یا سایتی راه‌اندازی کردند که به خاطر ضعف در طراحی یا تولید محتوا منجر به از دست رفتن مشتری‌ها می‌شود.

«کریس اوشیا»، مشاور بازاریابی آنلاین می‌گوید: «در دنیای امروز، اینترنت ابزار مناسبی است برای افراد که بدانند چه چیزی را خریداری کنند و از چه کسی بخرند.»

وب‌سایت بی‌کیفیت باعث می‌شود مردم در مورد پرداخت پول به شما تجدیدنظر کنند بنابراین طراحی یک سایت باکیفیت و کارآمد کاملاً ضروری است.

اوشیا پنج دلیل ارائه می‌دهد که چرا کسب و کارتان به یک وب‌سایت کاربردی نیاز دارد.

۱.مشتریان شما آنلاین هستند:

حتی اگر شرکت شما آنلاین نباشد، اغلب مشتریان برای تصمیم‌گیری در مورد خرید و کسب اطلاعات بیشتر در مورد تجارت‌تان از اینترنت استفاده می‌کنند. اگر آنها نتوانند شما را پیدا کنند، ممکن است به دلیل وجود رقبا مشتری خود را از دست بدهید. اوشیا می‌گوید: «شما باید همان جایی باشید که مشتری‌های‌تان هستند.»

یافتن وب‌سایت خوب در جست‌وجوگرها آسان است و هنگامی که افراد به صورت آنلاین محصولات‌تان را جست‌وجو می‌کنند سایت شما رتبه بالایی را کسب می‌کند. همچنین سایت شما باید از نظر بصری جذاب و قابل پیمایش باشد. بازدیدکنندگان باید بتوانند بدون کلیک یا جست‌وجوی زیاد، آنچه را که به دنبال آن هستند، پیدا کنند.

اوشیا می‌گوید: «اگر کسب و کار شما دارای سایتی است که علی رغم طراحی جذاب استفاده از آن برای شما و مشتریان‌تان دشوار است باید در مورد ساختار و محتوای آن تجدیدنظر کنید«.

اگر در این زمینه تخصص کافی ندارید، می‌توانید یک برنامه‌نویس را استخدام کنید.

۲. می‌توانید به بازارهای جدید دست یابید:

داشتن وب‌سایت یک ابزار مهم است. حتی اگر در حال حاضر مشتری کافی داشته باشید و به دنبال مشتری جدید نباشید. اگر مشتری هدف خود را از دست بدهید چه می‌کنید؟ یک سایت کارآمد می‌تواند در جذب مشتریان جدید به شما کمک کند. ردیابی داده‌ها در بازدیدهای وب نیز می‌تواند به شما در درک بازار کمک کند.

۳. بازاریابی اینترنتی مقرون به صرفه است:

بستر اینترنت بازاریابی نسبتاً ارزانی را فراهم می‌کند. اوشیا می‌گوید: «وب‌سایت مانند نماینده فروشی عمل می‌کند که ۳۶۵ روز در سال حضور فعال دارد و یک سایت خوب می‌تواند یک شرکت کوچک را به عنوان یک کسب و کار حرفه‌ای جلوه دهد.

قدرت بازاریابی آنلاین، داده‌هایی است که هنگام بازدید بازدیدکنندگان از سایت و خصوصیات شبکه‌های اجتماعی به‌دست می‌آورید. داشتن سایت این امکان را برای شما فراهم می‌کند تا به طور موثرتری برای هدف قرار دادن مشتریان خود تلاش کنید. به‌همین دلیل مهم است که به‌طور مداوم بر میزان بازدید سایت خود نظارت کنید تا ببینید کدام محتوا بیشترین توجه را به خود جلب می‌کند و بر این اساس تلاش خود را بهینه کنید.

۴. برندتان شما را برجسته می‌کند:

وب‌سایت شما باید سنگ بنای نام تجاری‌تان باشد. وب‌سایت مکانی عالی برای توضیح دادن رسالت و ماموریت کسب‌وکار شما به مشتریان‌تان است که چرا شما و شرکت‌تان وجود دارید، اینکه شما چگونه از دیگر کسب‌وکارها در نحوه رقابت متفاوت هستید و چگونه می‌توانید آنچه را که نیاز دارند به آنها ارائه دهید.

برای به دست آوردن بیشترین سود، زمانی را اختصاص دهید و یک برنامه بازاریابی دقیق طراحی کنید تا به شما در توسعه نام تجاری، موقعیت شرکت و جذب مشتری کمک کند.

۵. می‌توانید مشتریان را از طریق تلفن همراه جذب کنید:

این روزها فقط آنلاین بودن کافی نیست. سایت شما به نسخه‌ای برای تلفن همراه نیاز دارد. این فرصت خوبی است که مشتری‌ها شما را نه فقط در دسکتاپ بلکه در تلفن همراه خود جست‌وجو کنند. اگر سایت نسخه موبایلی نیز داشته باشد و اصطلاحا از طریق تلفن همراه هم «ریسپانسیو» باشد، در موتورهای جست‌وجو رتبه بالاتری خواهد گرفت.

منبع: bdc.ca/modirinfo

رهبری

دورکاری چگونه باعث تضعیف ناخواسته روابط ما با همکاران می‌شود؟

برخی معتقدند که دورکاری در شرایط همه‌گیری کرونا تاثیر منفی زیادی روی روابط کاری بین همکاران و مدیران شرکت‌ها گذاشته است. ارتباطات مجازی و غیرکلامی سوءبرداشت‌ها و سوءتفاهم‌های زیادی را بـه وجود می‌آورد که می‌توانـد روی خروجی کار نیز تاثیر منفی بدی بگذارد. در این مطلب، راهکارهایی برای بهبود روابط کاری در شـرایط دورکاری ارائه شده است.

یکی از مشکلات کارمندان دورکار، سوءتفاهم، سوءبرداشت و در واقع مشکلات ارتباطی اسـت. در ارتباطات مجازی، افراد چهره به چهره با یکدیگر در ارتباط نیسـتند و از هر متن و نوشته‌ای در فضای مجازی ممکن است برداشت‌های اشتباهی داشته باشند که روی روابط کاری تاثیر منفی بسیاری می‌گذارد.

«کارسون تیت» نویسنده کتاب «چگونه می‌توان هر کاری را به شغل رویایی تبدیل کرد؟» معتقد اسـت ذهن انسان معمولا گرایش زیادی به سوءبرداشـت و تمرکز روی نکات منفـی دارد. همین ویژگی باعث می‌شود در ارتباط مجازی نیز به اشتباه از رفتارهای دیگران برای خود داستان‌های منفی ببافد و استرس بی‌مورد ایجاد کند.

اگر به داسـتان‌های منفی و سوءبرداشـت‌هایی که ذهن انسـان به اشتباه برای خودش می‌سازد، بیش از حد اهمیت بدهیم؛ در روابط‌مان با دیگران دچار مشـکلات جدی خواهیم شـد. برخی افـراد آنقدر به برداشت‌های اشتباه ذهنی خود بها می‌دهند که نمی‌توانند به کار خود ادامه بدهند و دچار مشکلات جدی می‌شوند.

سـوال مهم این اسـت که در چنین شرایطی چه باید کرد و چگونه باید از سوءبرداشـت‌های ذهنی خلاص شـویم؟ قبـل از آنکه گرفتار سوءبرداشت شوید، بهتر است کمی تأمل کرده و از خودتان بپرسید چه اتفاقی افتاده است؟ کارسون تیت می‌گوید:

«به واقعیت اهمیت بدهید. به مواردی که قابل مشاهده و اندازه‌گیری هستند، توجه کنید. ببینید دقیقا چه اتفاقی افتاده است. گاهی اوقات خود فرد نمی‌تواند شـخصا چنین شفاف‌سازی انجام بدهد و همکار یا دوست خوب می‌تواند در چنین شرایط کمک کند.»

هر یک از کارمندان، سـبک فکری و کاری منحصر به فردی دارند. درک این سبک رفتاری و کاری به شما کمک می‌کند بتوانید یکدیگر را بهتر درک کنید و تعامل بیشتری با یکدیگر داشته باشید. کارسون تیت به چهار سبک رفتاری در محیط کار اشاره می‌کند:

۱-گروه اول افرادی هسـتند که به اولویت‌ها توجه می‌کنند. افرادی منطقـی، اهل تحلیـل و داده محور که روی اهـداف و نتایج متمرکز می‌شوند.

۲-گروه دوم افراد برنامه‌ریز هسـتند. کارمندانی که رفتار سـازمان یافتـه‌ای دارند و با برنامه‌ریزی کارها را پیش می‌برند و عموما در مورد جزییات صحبت می‌کنند.

۳-گروه سـوم افرادی که در مسـئولیت‌هایی مانند تیم پشتیبانی و روابـط عمومی فعالیت می‌کنند و در تعامل با دیگران رفتار خونگرمی دارند و اهل ارتباط هستند.

۴-گروه چهارم افراد بصری هسـتند. کارمندانی که با کمک تصاویر می‌توانند فکر کنند و به جزییات اهمیت می‌دهند.

وقتی سـبک فکری همکار خود را بشناسید، درک بهتری نسبت به یکدیگر داشته و با سوءتفاهم کمتری می‌توانید کار کنید.

کارسون تیت می‌گوید:

«از طریق متن ایمیل همکاران خود می‌توانید به سـرنخ‌های خوبی در مورد سـبک رفتاری آنها دسـت پیدا کنید. به عنوان مثال، افرادی که به اولویت‌بندی اهمیت نمی‌دهند، معمولا اهل گفت‌وگو نیسـتند و ایمیل آنها عموما کوتاه و حاوی نکات مهم اسـت. افراد برنامه‌ریز به جزییات اهمیت می‌دهند و برای هر کاری مهلت انجام کار مشـخص می‌کنند. در ایمیل افرادی که در بخش روابط عمومی و پشتیبانی کار می‌کنند، احوالپرسی و سلام گرمی دیده می‌شود. افراد بصری نیز عموما از نداشتن زمان کوتاه برای انجام کار عذرخواهی می‌کنند.»

براساس نظر تیت نباید با همه افراد با یک روش مشابه برخورد کنیم. در محیط کار، افراد روحیه‌ها و سبک‌های کاری متفاوتی دارند و برای آنکه بتوانیم روابط خوبی با یکدیگر داشته باشیم، باید بتوانیم مدیریت درسـتی روی روابط‌مان با توجه به سـبک شخصیتی طرف مقابل در پیش بگیریم.

مثلا ممکن است به اشتباه رفتار همکار خود را نوعی بی‌احترامی به خودمان تلقی کنیم. همین برداشت اشتباه باعث سوءتفاهم می‌شود و این احتمال وجود دارد ما نیز بخواهیم رفتار مشـابهی را با او در پیش بگیریم و مشکلات بیشتری درست کنیم.

مثلا تصور کنید یکی از همکاران شـما فردی بصری است و مهلت انجـام کار را رعایت نمی‌کند. ممکن اسـت شـما از رفتار وی چنین برداشـتی داشته باشـید که او برای وقت شـما ارزش قائل نیست. ما معمولا انتظار داریم دیگران مطابق میل خودمان با ما رفتار کنند، اما در عمل این اتفاق نمی‌افتد.

تیت معتقد است:

«همه افراد دنیا را مثل ما نمی‌بینند. در جلسه رونمایی محصولات، برخـی ابتدا با مخاطب ارتباط می‌گیرند و سـپس به توضیح محصول می‌پردازند. برخی دیگر از همان بدو امر محصول را رونمایی می‌کنند. برخی ممکن است عملکرد گروه اول را که گپ زدن و اتلاف وقت تلقی کنند و چنین برخـوردی را بی‌احترامی به خود بدانند. در صورتی که واقعا اینطور نیست. سبک رفتاری افراد مختلف، متفاوت است.»

تیت پیشـنهاد می‌کند که از قانون نقره در چنین شـرایطی کمک بگیرید. براساس قانون نقره، باید با دیگران همان طوری رفتار کنیم که می‌خواهند با آنها رفتار شود. تیت می‌گوید:

«باید بپذیرید که دیگران ممکن اسـت به همان روشی که شما کار می‌کنید، واقعا کار نکنند. عملکرد افراد متفاوت است. ارتباطات خود را براساس همین تفاوت‌ها شکل دهید. با درک سبک رفتاری و طرز فکر افراد، سعی کنید روابط قوی‌تر و بهتری با آنها برقرار کنید.»

چنین رویکردهایی به افزایش بهره‌وری در محل کار کمک می‌کند. باید به یکدیگر کمک کنیم تا کارایی تیم کاری افزایش پیدا کند و هر کسـی بتواند در اوج توانمندی‌های خـود در مجموعه فعالیت کند. با شناخت بیشتر یکدیگر می‌توان شرایط بهتر و سازگارتری را در محیط کار ایجاد کرد.

تیت معتقد اسـت کارمندان باید به سبک‌های شخصیتی و رفتاری یکدیگـر در محیط کار احترام بگذارند تا هـر دو طرف بتوانند در کار رشد کنند.

منبع: digiato

بهترین کتاب‌های تاریخ در زمینه سخنرانی

مهارت سخنرانی و ارائه، از جمله مواردی است که در موفقیت افراد نقش بسزایی خواهد داشت. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این اسـت که چنین مهارتی حتی در زمینه استخدام و کاریابی نیز بسیار مهم بوده و توصیه می‌شود که هر فردی به دنبال تقویت آن باشد. در این راستا شما به کلاس‌های پرهزینه محدود نبوده و کتاب‌های بسیار خوبی نیز وجود دارد که در ادامه چند مورد از آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-حضور موثر (۲۰۱۵)
نویسنده: امی کودی

ایـن کتاب چنـد دوره پرفروش‌ترین نیویورک تایمز و وال اسـتریت ژورنـال بوده اسـت. در کنار این مسـئله جوایز متعـددی را نیز برای نویسـنده آن به همراه داشـته و تمامی این موارد باعث شـده است تا شایسـته‌ترین عنوان برای رتبه نخست این فهرست باشد. در این کتاب تلاش شده اسـت تا به جای تمرکز بر روی شرایط، افراد را در سطحی قرار دهد که حتی در استرس‌زاترین مکان‌ها نیز بتوانند سخنرانی و ارائه خوبی را داشته باشند. در این راستا نویسنده این کتاب، سخنرانی‌هایی در برنامـه تد نیز داشـته که با بازدید بیـش از ۱۰ میلیون، همراه بوده اسـت. تکنیک‌های معرفی شـده در این کتاب باعث خواهد شـد تا با استرس به مراتب کمتری بتوانید به کار خود ادامه دهید.

۲-فروش از طریق داستان‌سرایی (۲۰۱۶)
نویسنده: پول اسمیت

داستان‌سرایی همواره یکی از شـیوه‌های بسیار جذاب در زمینه فروش بوده اسـت. با این حال شـما از این بخش می‌توانید برای جذاب‌تر کردن سـخنرانی و ارائه‌های خود نیز اسـتفاده نمایید. با این حال داستان‌سرایی دارای ویژگی‌هـا و نکاتی اسـت که بدون توجه بـه آن، نتیجه خوبی را به دست نخواهید آورد. برای مثال پس از مطالعه این کتاب، شما با ویژگی‌های یک داستان خوب و نحوه بیان آن آشنا خواهید شد. با این حال این موارد صرفا بخش کوچکی از این کتاب بوده و موارد به مراتب بیشتری را پوشش می‌دهد. به همین خاطر آن را می‌توان یک اثر جامع تلقی نمود.

۳-قانون ۳ دقیقه‌ای (۲۰۱۹)
نویسنده: برانت پینویدیچ

برای این امر که مخاطب را تحت تاثیر قرار دهید، شما تنها ۳ دقیقه زمـان را در اختیـار خواهید داشـت. درواقع اگر در ایـن زمان نتوانید افـراد را بـه ادامه صحبت‌های خود ترغیب نمایید، همه چیز از دسـت خواهد رفت. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان مخاطب را به خوبی جذب نمود؟ نویسـنده این کتاب که سال‌ها سابقه مجری‌گری داشـته اسـت، در این کتاب تلاش کرده تا با اسـتفاده از تجربیات خود و مصاحبه‌هایی که با مجری‌های مختلف داشته است، راز جذب مخاطب در این زمان کوتاه را در اختیار مخاطب قرار دهد. در این راسـتا فراموش نکنید که سه دقیقه، حداکثر زمان بوده و در بسیاری از شرایط شما به محدودیت به مراتب بیشتری را خواهید داشت.

۴-سخنرانی یک دقیقه‌ای (۲۰۱۷)
نویسنده: کیت شرایتر، تام شرایتر

نقطه شـروع ارائه و سـخنرانی بسـیار مهم بوده و می‌تواند مخاطب را به همراه شـدن با شـما و یا نادیده گرفتن، سوق دهد. در این راستا دو نویسـنده این کتاب تـلاش کرده‌اند تا نکاتـی را معرفی نمایند که باعث خواهد شـد تا شروعی درخشـان و تاثیرگذار را داشته باشید. در نهایت تلاش شده اسـت تا الگوهای مختلفی با توجه به نوع موضوعات و ویژگی‌هـای مختلف افراد، در نظر گرفته شـود. این امر کمک خواهد کرد تا همه افراد، به یک شـیوه یکسـان رفتار نکرده و بهترین انتخاب را داشته باشند.

۵-سخنرانی بدون ترس (۲۰۱۹)
نویسنده: مایک آکر

بزرگترین مانع یک سخنرانی خوب، ترس افراد است. تحت این شرایط لازم اسـت تا با آن به شـیوه‌های مختلفی مقابله نمایید. در این راسـتا این کتاب تلاش کرده است تا تمارین لازم را معرفی نماید. در کنار این موضوع، دلایل موفقیت سـخنران‌های تد، دسته‌بندی شده است که با مقایسه خود با این معیارها، می‌توانید نسبت به نقاط ضعف، آگاهی پیدا کنید. با این حال در بخش پایانی، تاکید شـده است که هر یک از افراد باید حداقل یک ویژگی منحصر به فرد داشته باشند تا سخنرانی آنها در ذهن‌ها ماندگار شده و سبک خاص خود را ایجاد نمایند.

۶-اصول سخنرانی به سبک تد (۲۰۱۴)
نویسنده: کارمین گالو

بدون شـک حتی اگر یکی از برنامه‌های تد را مشـاهده کرده باشید، متوجه این امر خواهید شـد که سـخنران‌های آن، تا چه اندازه جذاب موضوعات را مطرح کرده و توجه مخاطب را در دست می‌گیرند. همین امر باعث شـده اسـت تا کتابی براسـاس ویژگی‌های سخنران‌های این برنامه، ایجاد شـود که راهنمای بسـیار خوبی برای تمامی افراد خواهد بـود. مرحله‌ای بودن موارد در کنار وجود مثال‌های متعدد، باعث شـده است تا به راحتی بتوانید از آزموش‌ها و مطالب آن استفاده نمایید.

۷-ساده‌گویی (۲۰۱۶)
نویسنده: جی سالیوان

بهترین سـخنرانی، ساده‌ترین آنها اسـت. این امر در حالی است که بسیاری از افراد تلاش می‌کنند تا خود را درگیر جملات پیچیده نمایند که تنها باعث خواهد شـد تا مخاطب ارتباط لازم را نتواند با آنها برقرار نماید. درواقع به هر میزان که خود را تحت فشار بیشتری قرار دهید، از آرامش شـما کاسته خواهد شد که این امر به معنای عدم امکان انتقال درسـت احساسـات مثبت به مخاطب بوده و این امـر از تاثیر اقدامات شـما به شدت می‌کاهد. در نهایت این کتاب تلاش کرده است تا از نظر روانشناسـی و فلسفی، ویژگی‌های یک سـخنرانی خوب را معرفی و در زمینه شناسایی انواع مخاطب‌ها، به شما کمک نماید.

۸-سخنرانی و ارائه بهتر (۲۰۱۶)
نویسنده: جاناتان شوابیش

در بسـیاری از شـرایط، حتـی برخـی از نـکات کوچـک می‌تواند تفاوت‌هـای بزرگی را ایجاد نماید. درواقع یک سـخنرانی خوب تنها به فـن بیان مناسـب محدود نبوده و شـما باید بتوانید سـناریو جذاب و مرتبی را نیز در ذهن خود داشـته باشـید. به همین خاطر ذهن شـما باید توانایی به خاطر سـپردن مطالب زیادی را داشـته باشد. به همین خاطر صرفـا توجه به یک بخش، کافی نخواهد بود. در این راسـتا این کتـاب حتی کوچک‌ترین نکات را بررسـی کرده و کمک بسـیار خوبی محسوب می‌شود.

۹- ۱۰۰ راهکار ارتقای اعتماد به نفس در هنگام سخنرانی (۲۰۲۰)
نویسنده: دیان ویندینگ لند

همانطور که از نام این کتاب مشخص است، هدف نویسنده جمع‌آوری نکاتی است که به شما کمک خواهد کرد که از ابتدای شروع سخنرانی، اعتماد به نفس خود را بهبود بخشـید. در این راستا فراموش نکنید که اگر اعتماد به نفس نداشـته باشید، حتی ساده‌ترین موارد نیز برای شما یک چالش بزرگ خواهد بود.

۱۰-سخنرانی توفانی (۲۰۱۸)
نویسنده: دلاتورو مک نیل

اگر همین الان از شما بخواهند که به سطح خود در زمینه سخنرانی امتیـازی را بدهیـد، این عدد چقدر بـه ۱۰ نزدیک خواهـد بود؟ این موضوع مقدمه کتاب فوق بوده و تلاش کرده است تا در دسته‌بندی‌های مختلف، دلایل ضعف افراد در زمینه سـخنرانی را تشـریح نماید. مثال زدن از افراد مطرحی نظیر وارن بافت، باعث شـده است تا جذابیت آن چند برابر شـود. درواقع اگر خواهان این امر هسـتید که در هر مکانی بدون ترس سخنرانی نمایید، این کتاب کاملا مناسب شما خواهد بود.

۱۱-ترس از سخنرانی در بین جمعیت (۲۰۱۷)
نویسنده: پاتریک کینگ

این امر بسیار رایج است که برخی از افراد در جمع‌های کوچک، بسیار خـوب صحبت می‌کنند. با این حال با افزایش افراد، همه چیز دگرگون می‌شـود. با ایـن حال چرا اکثر افراد از صحبت کـردن در جمع واهمه دارند؟ این کتاب تلاش کرده اسـت تا این مشـکل قدیمی را ریشه‌یابی نماید. درواقع پرداختن به این مسئله تنها از یک زاویه کاملا اشتباه بوده و لازم اسـت تا راهکارها و شیوه‌های درمانی متنوعی وجود داشته باشد تا افراد با توجه به تفاوت‌های خود، بهترین گزینه را برای رفع مشـکل خود انتخاب نمایند.

۱۲-دانش ارتباط موثر (۲۰۱۹)
نویسنده: گرگ هوک

در این کتاب تلاش شده است تا مقوله سخنرانی از زاویه علمی مورد تحلیل قـرار گیرد. درواقع هنگامی که افراد احسـاس ترس از صحبت کردن دارند و یا صدای آنها می‌لرزد، چه اتفاقی در بدن آنها در حال رخ دادن اسـت؟ آیا می‌دانید که مصرف برخی از مواد غذایی برای تعدادی از افراد باعث خواهد شـد تا سـخنرانی آنها نابود شـود؟ در نهایت این کتاب تلاش کرده اسـت تا انواع سخنران‌ها، شـنوندگان، موقعیت‌ها و راهکارهای بهبود شرایط تبیین شود.

۱۳-از افتضاح به عالی (۲۰۱۶)
نویسنده: دان فرانچسکی

نکته جالب این کتاب، درگیر نگه داشـتن شـما برای مدتی بیش از یک ماه اسـت. درواقع هر روز شـما باید اقداماتـی را انجام دهید تا از سطح بسیار بد، به جایگاهی دست پیدا کنید که حتی با یک سخنرانی کوچک، اطرافیان شما از تغییرات حاصل شده، شگفت‌زده شوند.

۱۴-اسرار سخنرانی استیو جابز (۲۰۰۹)
نویسنده: کارمین گالو

استیو جابز از جمله کارآفرین‌هایی بوده است که در زمینه سخنرانی، کاملا موفق بوده و قدرت نفوذ بر مخاطب را داشته است. این امر باعث شـده اسـت تا وی تا زمان حیات، به عنوان بهترین سـخنران در بین تمامی کارآفرین‌ها شـناخته شـود. با این حال چه عواملی باعث شـده است تا او به چنین سطحی دست پیدا کند؟ نویسنده این کتاب تلاش کرده اسـت تا با تحلیل اقدامات او، پرده از رازهای موجود بردارد که به علت شهرت و محبوبیت فوق‌العاده بالای خالق اپل در بین مردم، بدون شک مطالعه آن جذابیت بالایی را به همراه خواهد داشت.

۱۵- ۹۹ داستان فوق‌العاده برای سخنرانی
نویسنده: بری پاول

یکی از اقدامات بسـیار موثر برای افزایش جذابیت سخنرانی، استفاده از داسـتان‌های تاثیرگذار اسـت، با این حال سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان به منبعی از بهترین داستان‌ها دست پیدا کرد؟ این کتاب دقیقا در راسـتای پاسخ به این نیاز تألیف شده است. درواقع نویسـنده ۹۹ داستان مناسب را برای سخنران‌ها، گردآوری کرده است که می‌تواند برای شما کاربرد بالایی داشته باشد.

منبع: bookauthority.org

اخبار

رونمایی از سالنامه آماری شهرداری بندرعباس؛

امینی‌زاده: آمار، مبنای توسعه و کیفیت عملکرد است

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس گفت: کسی که ضرورت برنامه ریزی در انجام کارها را درک کرده باشد، نسبت به کار آمار توجه بیشتری دارد، زیرا این امر مبنای توسعه آینده و کیفیت عملکرد در آینده است. عباس امینی‌زاده در مراسم رونمایی از سالنامه آماری سالهای ۹۶ و ۹۷ شهرداری بندرعباس که با حضور معاونین شهرداری، مدیران و کارشناسان آمار بخش‌های مختلف شهرداری بندرعباس برگزار شد، اظهار کرد: همه ما نسبت به اهمیت مسئله آمار در برنامه‌ریزی هرچه بهتر واقف هستیم و می دانیم چه ارزشی دارد. وی ضمن قدردانی از مدیران و کارشناسان آمار در جمع‌آوری و راستی آزمایی آمار بخش‌های مختلف شهرداری بندرعباس، افزود: مقام معظم رهبری نیز به این مسئله اشاره روشن و دقیق دارند و آمار را، به ستون فقرات تشبیه کرده‌اند. شهردار بندرعباس خاطرنشان کرد: مبنای فعالیت هر دستگاه آمار و اطلاعات دقیق بوده و جمع‌آوری آمار درست زمینه ساز شفافیت است. امینی‌زاده با اشاره به دیگر مزایای آمار دقیق، گفت: شناسایی نقاط قوت و ضعف در عملکرد دستگاه از دیگر مزایای این فرآیند است و اگر تحلیل آمار نداشته باشیم و اطلاعات را خوب جمع آوری نکنیم، دچار مشکل خواهیم شد. این مقام مسئول عنوان کرد: اگر بخواهیم چارچوب درست برای تجزیه و تحلیل کیفیت عملکرد داشته باشیم، باید آن را به کمیت تبدیل کنیم که در صورت داشتن اطلاعات و آمار میسر می شود.

قرائت متمرکز کنتورهای آب ، برق و گاز در اردبیل کلید خورد

اردبیل – خبرنگار فرصت امروز: عملیات قرائت متمرکز کنتورهای آب، برق و گاز در راستای طرح پایلوت یکپارچه سازی صورتحسابهای شرکتهای خدماتی به صورت آزمایشی در یکی محلات شهر اردبیل با یک کنتور خوان آغاز شد. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل، سردار اسماعیلی مدیر عامل این شرکت با اعلام این خبر گفت: در راستای مصوبه سیزدهم شورای اجرایی فناوری اطلاعات و ابلاغیه ریاست محترم جمهور مبنی بر یکپارچه سازی صورتحسابهای شرکتهای خدماتی ، طرح قرائت متمرکز کنتورهای آب ، برق و گاز به صورت پایلوت و با تلاش بی وقفه متخصصان و کارکنان شرکت گاز، توزیع برق ، آب و فاضلاب بصورت آزمایشی در یکی از محلات شهر اردبیل از مورخ ۹۹/۰۹/۰۲ با حضور یک کنتور خوان عملاً کلید خورد. وی با بیان اینکه این طرح در سطح کشور بصورت پایلوت در دو استان قم و اردبیل اجرایی شده است ، افزود: طرح مذکور در استان اردبیل با محوریت شرکت گاز و در استان قم با محوریت شرکت توزیع برق طراحی، پیاده سازی و اجرایی شده است.

تحقق ۶۰ درصدی فروش گاز در نیمه ابتدایی سال ۹۹

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز : مدیر عامل شرکت گاز استان با اشاره به مصرف سالانه بیش از ۱۵ میلیارد متر مکعب گاز در بخش‌های خانگی، عمومی و صنعتی و...گفت: در شش ماهه اول سال ۹۹ بالغ بر۹ میلیارد و ۳۰۰ میلیون مترمکعب گاز در این بخش‌ها مصرف شده است. مهندس رحمانی گفت: ۹۷ درصد گاز توزیع شده در استان بوشهر در اختیار پتروشیمی‌ها و نیروگاه‌ها قرار دارد. وی گفت: گازرسانی به موقع به نیروگاه‌های استان از اولویت های مهم شرکت گاز استان می باشد و در حال حاضر ۶ نیروگاه در استان از نعمت گاز برخوردار می باشند که در ۶ ماهه اول سال ۹۹ با مصرف بیش از ۲ میلیارد متر مکعب گازسهم بالایی از مصرف گاز در استان را به خود اختصاص داده است . رحمانی گفت: پتروشیمی های مستقر در سطح استان به دلیل ارزش افزوده محصولات آنها، همچنین اشتغال پایدار فراهم شده به واسطه حضور این صنایع، کمک فراوانی به توسعه پایدار استان خواهند کرد، در همین راستا شرکت گاز استان بوشهر نیز با اختصاص ۷۵ درصد از فروش گاز خود به این صنایع گام مهمی در راستای توسعه پایدار استان برداشته است. وی در ادامه افزود: شرکت گاز استان بوشهر سالانه بیش از۱۵ میلیارد متر مکعب گاز به مشترکان خود تحویل می‌دهد که از این میزان۷۵درصد در پتروشیمی‌ها ۲۲/۵ درصد در نیروگاه‌ها و ۲/۴ درصد در صنعت سیمان، سی ان جی و دیگر صنایع مصرف می‌شود. وی تصریح کرد: با گسترش و توسعه واحدهای صنعتی و تولیدی کوچک و بزرگ در استان، ضرورت تامین سوخت این صنایع یکی از وظایف و اولویت های کاری مهم شرکت گاز استان بوشهر می باشد و به همین منظور در حال حاضر بیش از ۹۹درصد از گاز مصرفی استان به صنایع تحویل داده می شود.

لزوم پیگیری اختصاص اعتبار برای اجرای طرحهای باز آفرینی شهری

رشت – مهنازنوبری : سید محمد احمدی شهردار رشت با ماکان پدرام مدیرکل راه و شهرسازی گیلان دیدار و در موضوعات مختلف شهری به گفتگو پرداختند.در این جلسه رسیدگی به مناطق حاشیه‌نشین، توجه به بافت فرسوده شهری در قالب ستاد بازآفرینی و پروژه های مرتبط با این حوزه مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت.احمدی در این جلسه توسعه شهر را نیازمند تعامل و همکاری اداره کل راه و شهرسازی، سازمان نظام مهندسی و شهرداری به عنوان سه رکن اصلی دانست و گفت: بی‌توجهی به نظام‌مندی ساخت و سازهای شهری هزینه های جبران ناپذیری برای شهرداری خواهد داشت.وی تاکید کرد: باید همه در کنار هم با بهره گیری از ظرفیت ها و منابع ملی به تعالی رشت کمک کنیم.بر اساس این گزارش، مقرر شد، پروژه های تعیین شده که اعتبار آن از محل ستاد بازآفرینی تامین و ابلاغ می‌شود با جدیت بیشتر پیگیری شود تا با حداکثر بهره مندی از این اعتبارات، نقاط شناسایی شده در محدوده بازآفرینی از نظر سطح کیفی خدمات شهری ارتقاء یابند.استفاده مطلوب از سهمیه قیر در نظر گرفته شده و روکش آسفالت خیابان‌ها، جمع آوری آبهای سطحی، اجرای دیوارهای حفاظتی و سایر مباحث مربوط به حوزه بازآفرینی از دیگر موضوعات مطرح شده در این جلسه بود که مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

دیدار و سرکشی شهردار، رئیس شورای شهر و مدیران شهرداری از خانواده معظم شهید قد بکلویی، به مناسبت هفته بسیج

اراک – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش اداره ارتباطات و امور بین الملل شهرداری اراک، به مناسبت گرامیداشته هفته بسیج و همچنین زنده نگه داشتن یاد و خاطره شهدا، مهندس شفیعی شهردار اراک به اتفاق سورانه رئیس شورای اسلامی شهر، حسنی رئیس سازمان فرهنگی، اجتماعی و ورزشی و فدوی فرمانده پایگاه مقاومت بسیج امام رضا(ع) شهرداری اراک، با خانواده شهید عبداله قدبک لویی دیدار نمودند. این دیدارها، از خانواده شهدا و جانبازان شاغل در شهرداری انجام می گردد که طبق برنامه ریزی انجام شده تا پایان هفته بسیج ادامه خواهد داشت. لازم به ذکر است این دیدار به دلیل رعایت پروتکل های بهداشتی، صرفا در جلوی درب منزل آن شهید بزرگوار صورت گرفت

بازدید استاندار گلستان و مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان از نصب پیلون بر روی رودخانه اترک

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: علی اکبر نصیری مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان در حاشیه بازدید و افتتاح پروژه های شهرستان مراوه تپه در معیت استاندار گلستان از پروژه های درحال اجرای و به اتمام رسیده مدیریت توزیع برق مراوه تپه بازدید و از نزدیک از روند پشرفت فیزیکی این پروژه قرار گرفت.وی در این سفر یک روزه به شهرستان مراوه تپه که با حضور استاندار گلستان و برخی مدیران دستگاههای اجرایی صورت گرفت افزود : در سیل ابتدای سال ۹۸ خسارتهای فراوانی به شبکه های برق این شهرستان وارد شد که جهت جبران این خسارت ها، اصلاح شبکه فشار متوسط بطول ۲۲۰۰ متر و نصب دو دستگاه سکسیونرگازی واقع در روستای فرقسر انجام گردید. نصیری گفت : پروژه پیلون بسطام دره (از پروژه های آسیب دیده از حوادث غیر مترقبه سیل) که برروی رودخانه اترک با طول اسپن ۶۷۰ متر با اعتبار حدود ۲۰ میلیارد ریال در حال اجرا بوده و در نوع خود دراستان گلستان بی سابقه است .مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان اضافه کرد : در این سفر یکروزه به شرق استان از پروژه برقدار شده روستای قوشه تپه یکی از پروژه های برق رسانی به روستاهای بی برق ، بازدید شد که خوشبختانه پیشرفت خوبی دارد و از نزدیک با اهالی روستا در خصوص رضایت از عملکرد همکاران شرکت توزیع و مدیریت برق مراوه تپه گفتگو انجام شد.

برگزاری جلسه هیات رئیسه دانشگاه علوم پزشکی مازندران و جلسه ستاد فرماندهی مدیریت و کنترل بیماری کرونا

ساری - دهقان: در این جلسه که به ریاست دکتر سیدعباس موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی مازندران و با حضور معاونین و جمعی از مدیران این دانشگاه برگزار شد در خصوص اجرای طرح جامع محدودیت های کرونایی، وضعیت اجرای طرح محله محور شهید سلیمانی در سطح استان و سایر اقدامات مرتبط با حوزه های مختلف دانشگاه بحث و تبادل نظر و تصمیم گیری شد.

معاون استاندار قم:

رسانه‌های استان قم را ضبط صوت خود نمی‌دانیم، نیازمند ظرفیت علمی و کارشناسی آنها هستیم

قم – خبرنگار فرصت امروز: معاون سیاسی و امنیتی استاندار قم بیان کرد: رسانه‌های استان قم را ضبط صوت خود نمی‌دانیم، نیازمند ظرفیت علمی و کارشناسی آنها هستیم. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم به نقل از خبرگزاری ایسنا، بیژن سلیمان پور صبح امروز دوشنبه سوم آذرماه، در نشست ستاد شورای اطلاع‌رسانی استان قم که در سالن کرامت استانداری برگزار شد گفت: همه امکانات استان بسیج شده است که به بهترین شکل ممکن طرح مدیریت هوشمند مقابله با کرونا را به اجرا برساند که خوشبختانه این طرح به خوبی در قم آغاز شده است. وی افزود: برخوردهای مامورین نظارت بر این طرح نیز قاطع بوده است ولی این قاطعیت همراه با درک و عطوفت و کرامت اسلامی بوده که بیشتر به حل مشکلات بپردازیم نه اینکه مردم را به حبس بکشانیم. معاون استاندار بر لزوم توسعه فعالیت های مرتبط به مشاوره‌های روانشناسی و جامعه‌شناسی در سطوح مختلف اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی اظهار کرد: نیاز داریم که در این زمینه نیز در خصوص بیماران کرونایی، خانواده‌های آنها و در سطح عموم فعالیت‌های بیشتری صورت گیرد و رسانه‌های استان نیز قطعا در این مسیر کمک‌رسان بسیار خوبی برای ما خواهند بود. وی گفت: به رسانه‌های قم ایمان و اعتقاد داریم و می‌دانیم که بدنه رسانه‌های قم از جوانان تحصیل‌کرده و متعهدی تشکیل شده است که می‌توانند ارایه راهکار بدهند و در این مدت نیز انصافا تلاش‌های پیگیر آنها را شاهد بودیم و امیدواریم که بیش از پیش از توان رسانه ها در قم استفاده شود. وی بر لزوم رعایت اصول ایمنی اجتماعی و رعایت این طرح تعطیلی‌های همگانی از سوی ادارات استان تاکید کرد و افزود: بنده از منظر سیاسی به این مساله نگاه می‌کنم که قطعا اگر ادارات در خط اول رعایت این اصول نباشند نمی‌توانیم مردم را توجیه کنیم. قطعا ادارات و نهادهای حاکمیتی و مدیران استان اول باید خودشان این طرح را به خوبی اجرا کنند.

بررسی مداوم سناریوهای مختلف برای حفاظت از ابرپالایشگاه جهان

بندرعباس – خبرنگار فرصت امروز: مدیر HSED شرکت نفت ستاره خلیج فارس به تشریح اقدامات صورت گرفته در حوزه‌ی پدافند غیرعامل پرداخت و گفت: اجرای برنامه‌های هدفمند، متنوع و فراگیر در حوزه‌های عمومی، سایبری و مدیریت شرایط اضطراری را در دستور کار قرار داده‌ایم. «مهرداد دهداری» ضمن گرامی‌داشت هفته‌ی پدافند غیرعامل، بیان داشت: این هفته فرصتی برای برجسته سازی تمهیدات و تدابیری است که در برابر تهدیدات به منظور مصونیت‌بخشی، تاب‌آوری و ایمن‌سازی زیرساخت های حیاتی، حساس و مهم کشور استفاده می‌شود. وی ضمن اشاره به توفیق اخیر شرکت نفت ستاره خلیج فارس در انتخاب به عنوان دستگاه برتر کشور در حوزه‌ی پدافند غیرعامل، تاکید کرد: با مشارکت و آگاهی همکاران سخت‌کوش و با بهره‌گیری از روحیه جهادی، انجام اقدامات زیرساختی، مدیریت کارآمد و استفاده از توانمندی و ظرفیت‌های نیروهای جوان و باتجربه توانسته‌ایم به‌خوبی مبانی پدافند غیرعامل را در عمل به اجرا درآوریم. مدیر HSED شرکت نفت ستاره خلیج فارس افزود: اجرای برنامه‌های هدفمند، متنوع و فراگیر در حوزه‌های عمومی، سایبری و مدیریت شرایط اضطراری در مواجهه با تهدیدات و خطرات احتمالی را در دستور کار قرار داده‌ایم و امیدواریم با ایجاد آمادگی حداکثری بتوانیم پاسدار زیرساخت‌ها و گنجینه‌ی ارزشمند نیروی انسانی شرکت نفت ستاره خلیج فارس باشیم. وی افزود: به تازگی روش اجرایی مدیریت شرایط اضطراری را بر اساس آخرین مستندات وزارت نفت، سازمان پدافند غیرعامل و NFPA به عنوان یکی از کامل‌ترین روش های اجرایی تدوین شده در صنایع پالایشگاهی کشور تهیه، تدوین و بومی‌سازی کرده‌ایم. دهداری به طراحی بروزترین و کامل‌ترین «برنامه عمل در شرایط اضطراری» بر اساس بیش از ۸۰ سناریو معتبر در پالایشگاه ستاره خلیج فارس اشاره کرد و گفت: برگزاری ۱۹۵ مورد کارگاه آموزشی و طراحی و اجرای مانورهای مختلف در حوزه های بهداشت، ایمن، محیط زیست و سایبری از دیگر اقدامات حوزه پدافند غیرعامل در یک سال گذشته بوده است.

وی ضمن بیان این‌که ارزیابی، نیازسنجی، خرید، جانمایی و تعبیه تجهیزات شرایط اضطراری در شرکت نفت ستاره خلیج فارس بر اساس اصول پدافندغیرعامل صورت پذیرفته است، گفت: استفاده از تجهیزات بروز و افراد کارآزموده در واحد آتش‌نشانی، انجام مطالعات مفهومی در حوزه پدافند غیرعامل، تهیه کتاب راهنمای مدیریت شرایط اضطراری، ارتقا سطح امنیت در حوزه حراست، حفاظت فیزیکی و حفاظت الکترونیکی و تهیه خط مشی کلان امنیت اطلاعات سازمان و مصونیت بخشی در برابر تهدیدات سایبری نیز از دیگر اقدامات مهم در این برهه بوده است.

رییس کمیته داوران تکواندو خوزستان:

بیماری کرونا مانع بالارفتن جایگاه بین المللی داوری خوزستان نشده است

اهواز – شبنم قجاوند: همزمان با موفقیت داوران خوزستان در دوره پیش نیاز بین المللی اسماعیل اسفندیاری گفت : بیماری کرونا عملا مانع بالا رفتن جایگاه داوری خوزستان نشده است. به گزارش روابط عمومی هیات تکواندو استان خوزستان و به نقل از رییس کمیته داوران تکواندو همزمان با موفقیت دو داور درجه یک خوزستان در دوره پیش نیاز حضور در سمینار بین المللی عملا بیماری کرونا مانع بالا رفتن جایگاه داوران خوزستان در عرصه بین المللی نخواهد شد. بر پایه همین گزارش این آزمون همزمان برای بانوان و آقایان در دو بخش نوشتاری و تصویری برگزار و هادی مینایی و زهرا عشیری دو داور درجه یک به عنوان دو نماینده خوزستان مجوز حضور در دوره پیش نیاز و آنلاین بین المللی را اخذ نمودن. اسفندیاری در اینخصوص نیز اذعان داشت؛از خصوصیات بارز این دوره آموزش قوانین و مقررات پارا تکواندو (تکواندو معلولین) در کنار قوانین استاندارد کیوروگی است. و دو نماینده خوزستان می بایست بصورت آنلاین در روزهای ۲۲ و ۲۳ آذر ماه سال جاری برابر با دوم و سوم دسامبر سال ۲۰۲۰ از ساعت ۱۹ الی ۲۳ به وقت کشور امارات متحده عربی و با لباس رسمی تکواندو (دوبوک) و بصورت آنلاین در این دوره حاضر باشند. رییس کمیته داوران خوزستان ادامه داد داوران خوزستان پس از شرکت دراین کلاس دو روزه مجوز حضور در سمینار بین المللی داوری کیوروگی را که در سال آینده میلادی توسط فدراسیون جهانی تکواندو برگزار می گردد را اخذ خواهند نمود. شایان ذکر است؛ با سکان داری اسفندیاری در کمیته داوران و حمایت هیات تکواندو استان خوزستان سهم داوران بین المللی در بخش کیوروگی به ترتیب از ۳ داور مرد به ۸ داور و همچنین ۲ داور زن. و در بخش پومسه ۲ داور مرد و یک داور زن ارتقاء داشته باشد.

دیدار مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان با مدیرکل صدا و سیمای استان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان و هیئت همراه با مدیرکل صدا و سیمای استان دیدار و گفتگو کرد.علی اکبر نصیری عصر روز چهارشنبه بیست و یکم آبانماه در این دیدار در رابطه با برق امید گفت : در طرح برق امید مشترکان برق به سه دسته کم مصرف، خوش مصرف و پرمصرف تقسیم شده و از این میان بهای برق مصرفی گروه کم مصرف با ۱۰۰ درصد تخفیف محاسبه می‌شود. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت: اجرای طرح برق امید سبب می‌شود قشر پرمصرف برای استفاده از مزایا و تخفیف‌های مورد نظر برای اضافه شدن به جمع مشترکان خوش مصرف تشویق شوند و قشر کم مصرف‌ها جهت تداوم همین سطح مصرفی انگیزه بیشتری داشته باشند.نصیری اضافه کرد : استعلام وضعیت دسته بندی در طرح برق امید به راحتی از طریق نرم افزار برق من انجام می‌گیرد. وی ادامه داد: راحت‌ترین راه برای اطلاع مشترکان خانگی از دسته‌بندی مصرف خود در طرح برق امید استفاده از نرم افزار خدمات غیر حضوری برق ایران است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان گفت: این نرم افزار از سایت شرکت برق و سامانه بازار قابل دانلود و نصب است. وی اضافه کرد: طرح اصلاح مصرف و حمایت از مشترکان خانگی شامل مساکن خالی از سکنه و برخی از مشترکان مانند خانه‌باغ‌ها، ویلا باغ‌ها و خانه‌های خالی نمی‌شود.نصیری بیان کرد: این مشترکان در سیستم شرکت توزیع نیروی برق شناسایی شده و مشمول طرح نمی‌شوند. وی اضافه کرد: برای اطلاع تمامی مشترکان از جزئیات طرح برق امید توسط شرکت توزیع نیروی برق استان پیامک‌هایی ارسال شده که مردم می‌توانند برای اطلاع از وضعیت دسته‌بندی خود در طرح برق امید از لینک‌های موجود در پیامک استفاده کنند.وی اضافه کرد : مشترکان پر مصرف در طرح برق امید ۶ ماه فرصت دارند که خود را در گروه مشترکان خوش مصرف قرار دهند و اگر توانستند در مدت نیم سال میزان مصرف برق خود را اصلاح کنند، مشمول تخفیف قیمت برق خواهند شد. نصیری اضافه کرد : اطلاع رسانی مردم شریف استان از طریق صدا و سیمای استان انتظار می رود تا مردم همانند قبل در مصرف انرژی برق مدیریت را انجام دهند و از این طرح بیش از پیش بهره مند گردند.در ادامه مدیرکل صدا و سیمای گلستان گفت : صدا و سیمای مرکز استان همانند قبل همکاری خود را با توزیع برق انجام خواهد داد و بخصوص در بحث برق امید که یک طرح ملی است بیش از پیش و بصورت ویژه همکاری خود را ادامه خواهد داد. منتظر حجت اضافه کرد : شرکت توزیع نیروی برق از جمله دستگاه های خدمات رسان بوده که زحمات پرسنل این شرکت قابل انکار نیست و ما هم جهت اطلاع رسانی به مردم شریف استان از مزایای برق امید اقدامات لازم صورت خواهد پذیرفت.

۲۱۰میلیارد ریال برای اجرای طرح آبرسانی "بوشیگان" استان بوشهر تخصیص یافت

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: عبدالحمید حمزه‌پور در بررسی وضعیت تصفیه‌خانه آب بوشیگان اظهار داشت: تصفیه خانه آب بوشیگان یکی از قدیمی‌ترین تصفیه خانه‌های ساخت ایران و بیش از ۴۰ سال در حال بهره‌برداری است. وی، منبع تامین آب تصفیه‌خانه بوشیگان را رودخانه شاپور دانست و بیان کرد: بهره برداری مستمر و گذشت زمان سبب مستهلک شدن اجزای اصلی تصفیه خانه شده به صورتیکه سالیان گذشته بر روی میزان خروجی آب تصفیه شده تاثیرگذار بوده است. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر از اجرای طرح بهسازی و ارتقاء تصفیه خانه بوشیگان خبر داد و بیان کرد: این طرح با ۲ رویکرد اساسی افزایش ظرفیت تصفیه آب و بهبود کیفیت، در دستور کار قرار گرفته است. حمزه‌پور با بیان اینکه این پروژه در ۲ فاز ساخت آبگیر و بازسازی تصفیه خانه در حال انجام می‌باشد خاطرنشان کرد: ساخت آبگیر تصفیه‌خانه بوشیگان با دیدگاه مدیریت کیفیت و کمیت آب ورودی تصفیه خانه در مدت زمان ۱۲ ماه اجرا و با اعتباری افزون بر ۸۰ میلیارد ریال در مرحله عقد قرارداد است. وی از ارتقاء ظرفیت تصفیه‌خانه آب بوشیگان خبر داد و خاطر نشان کرد: ارتقاء ظرفیت تصفیه‌خانه بوشیگان برای افزایش ظرفیت و بهبود کیفیت آب در مدت زمان ۲۴ ماه اجرا می‌شود. مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر با بیان اینکه ارتقاء ظرفیت تصفیه‌خانه آب بوشیگان با اعتباری افزون بر ۱۳۰ میلیارد ریال در حال انجام می باشد گفت: این طرح که از ابتدای سال جاری آغاز شده و اکنون دارای ۴۳ درصد پیشرفت فیزیکی است.

عرشیان: رفع مشکل کمبود تاکسی در ناحیه شهید بهشتی با اجرای طرح آزمایشی یک ماهه در دستور کار قرار دارد

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: اسماعیل عرشیان مدیرعامل سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی شهرداری قزوین، از اجرای طرح یک ماهه آزمایشی رفع مشکل کمبود تاکسی در ناحیه شهید بهشتی (باغ نشاط) خبر داد. به گزارش روابط عمومی سازمان مدیریت و نظارت بر تاکسیرانی شهرداری قزوین، عرشیان افزود: پیرو درخواست اهالی محترم ناحیه شهید بهشتی (باغ نشاط) در خصوص کمبود تاکسی از قزوین به این ناحیه، طی هماهنگی های به عمل آمده با شرکت حمل و نقل مسافری مربوطه، از ۲۰ آبان سال جاری ۳ دستگاه تاکسی به صورت کشیکی و نوبتی (شیفتی) برای این ناحیه اختصاص یافته است. وی ادامه داد: در مدت ده روز که از اجرای این طرح می گذرد، به دلیل عدم استقبال و نبود مسافر، درآمد رانندگان این خط به طور متوسط در روز یک دهم درآمد رانندگان تاکسی ارزیابی شده است که این مبلغ به هیچ وجه جوابگوی هزینه سوخت و استهلاک آنان نیست. بر همین اساس، چنانچه این وضع به همین منوال ادامه یابد، ادامهٔ اجرای این طرح با توجه به وجود چهار دستگاه مینی بوس یارانه ای که بین ناحیه شهید بهشتی و قزوین فعالیت می کنند، پس از گذشت یک ماه متوقف خواهد شد. مدیرعامل سازمان تاکسیرانی تصریح کرد: در صورت توقف اجرای طرح، اهالی این ناحیه می توانند برای تردد به قزوین، از آژانس های تاکسی تلفنی موجود در شهرک شهید بهشتی و یا مینی بوس های یارانه ای استفاده کنند.

برندهای بزرگ چه زمانی برندشان را بازآفرینی می‌کنند؟

۹ نشانه ضرورت به‌روزرسانی فرآیند برندسازی شرکت‌مان

به قلم: آنتونی دل گیگانته مسئول بخش خلاقیت‌پردازی در آژانس تبلیغاتی
ترجمه: علی آل‌علی

چه زمانی برای به‌روز رسانی تصویر برندمان مناسب است؟ بدون در اختیار داشتن استدلالی درست امکان بی‌توجهی به سال‌ها زحمت برندمان و خیانت به اعتماد مشتریان وجود دارد. عرصه کسب‌وکار به طور مداوم در حال تغییر است. به همین دلیل برندهای بی‌توجه به تغییرات پیرامون‌شان محکوم به فنا هستند.

آیا اکنون زمان مناسب برای تغییر فرآیند برندسازی‌مان رسیده است؟ شاید در نگاه نخست چنین پرسشی بسیار ساده باشد، با این حال پاسخ درست به آن نیازمند بررسی دقیق جوانب مختلف است. بدون تردید تلاش برای تغییر هویت سازمان‌مان در زمان نادرست فقط منجر به اتلاف وقت و هزینه خواهد شد. در بحث برندسازی نکته مهم شناسایی زمان درست برای به‌روز رسانی تصویر برندمان است. اقدام بیش از اندازه زود یا دیر به یک اندازه تاثیر مخرب بر روی تصویر شرکت ما خواهد داشت.

به راستی برند ما چه زمانی باید یک هویت کاملا تازه یا به‌روز رسانی جزئی داشته باشد؟ در این مقاله هدف اصلی من بررسی ۹ پرچم قرمز مبنی بر ضرورت به‌روز رسانی فرآیند برندسازی شرکت‌مان است. امیدوارم این بررسی به شما در زمینه مدیریت بهینه فرآیند برندسازی شرکت‌تان کمک کند.

وقتی هدف برندمان تکامل یافته است

وضعیت بازار و استراتژی‌ها قابل تغییر است. همچنین در مقیاسی وسیع، کل صنعت کسب‌وکار نیز تغییر مداوم دارد. به طور معمول بسیاری از شرکت‌ها کار خود را در نقطه‌ای کاملا متفاوت با محل شروع به پایان می‌رسانند. به همین دلیل ارزیابی مداوم اهداف و ارزش‌های برندها اهمیت بالایی دارد.

بهترین مثال برای این بخش برند CVS Caremark است. این برند به عنوان یکی از زیرشاخه‌های شرکت بزرگ CVS در مقیاس ملی در ایالات متحده به فروش داروهای موردنیاز قشرهای متوسط جامعه، آگاهی‌بخشی پیرامون استفاده درست از داروها و اقدامات عام‌المنفعه می‌پردازد. اگرچه در ابتدا هدف اصلی CVS Caremark فقط خدمت‌رسانی به مردم ایالات متحده در زمینه‌های ابتدایی بود، با این حال در طول زمان تحول عمده‌ای پیدا کرد. به این ترتیب با گسترش کسب‌وکار اکنون آنها یکی از غول‌های بزرگ تولید دارو در آمریکای شمالی هستند. ترکیب شرکت‌های محلی مختلف برای بهبود خدمت‌رسانی از جمله استراتژی‌های موفق این شرکت را تشکیل می‌دهد. وقتی شرکت ما توسعه پیدا می‌کند، اهداف اولیه‌اش نیز دستخوش تحول می‌شوند. در مورد برند CVS Caremark آنها با توسعه کسب‌وکارشان نام خود را به CVS Health تغییر دادند. این تغییر نام برای شروع فعالیت آنها در سراسر آمریکای شمالی بود. به این ترتیب مخاطب به طور واضح متوجه تغییر استراتژی آنها شد.

تغییر ماهیت یک برند کوچک و زیرشاخه به یک تولیدکننده بزرگ موجب تفاوت‌های زیادی می‌شود. به این ترتیب CVS Health با اعمال مدیریت مستقیم بر روی فروشگاه‌های خود بسیاری از سیاست‌های غلط قبلی را اصلاح کرد. نمونه واضح این اقدامات توقف فروش سیگار و سایر دخانیات مشابه در فروشگاه‌های این برند است.

وقتی برندمان توسعه پیدا می‌کند

ویژگی مشترک بسیاری از برندها در ابتدای شروع به کارشان تلاش برای راه‌اندازی برنامه برندسازی بسیار ساده به منظور اطلاع‌رسانی دقیق و روشن است. به این ترتیب همه مخاطب‌های آنها متوجه هدف اصلی برندها خواهند شد. اگرچه این اقدام بسیار پسندیده است، با این حال در عمل موانعی مانع از تحقق آن خواهد شد.

یکی از مثال‌های جالب برای این بخش برند دانکین دوناتس است. آنها در ابتدای راه فروشگاه‌های خود را به طور اختصاصی محلی برای فروش دونات معرفی کردند. با این حال در طول زمان کسب‌وکار آنها توسعه زیادی پیدا کرد. به این ترتیب عرضه خوراکی‌های صبحانه و نوشیدنی‌های مختلف نیز به فهرست فروشگاه‌های دانکین دوناتس اضافه شد. کار تا جایی پیش رفت که برخی از فروشگاه‌های این برند در عمل دیگر دونات نمی‌فروختند. به جای آن تمرکز اصلی‌شان بر روی فروش خوراکی‌های جانبی بود.

وقتی برندمان گیج‌کننده می‌شود

گاهی اوقات یک شرکت یا برند با نوعی خاصی از پیام یا شعار تبلیغاتی شناخته می‌شود که به طور کلی با اهداف و ارزش‌های اصلی‌اش در تضاد است. وقتی چنین مشکلی پیش می‌آید، نخستین اقدام ضروری تلاش برای تغییر جلوه برندمان است.

مشهورترین مثال این بخش برند گوگل است. وقتی لری پیج و سرگی‌برین مشغول کار بر روی پروژه موتور جست‌وجوی‌شان بودند، ابتدا نام «بک راب» را برای طرح‌شان انتخاب کردند. دلیل اصلی این انتخاب اتصال مداوم موتور جست‌وجوی آن زمان گوگل به لینک‌های پشتیبان سرور اصلی بود. نکته مهم این نام ایجاد سردرگمی فراوان برای کاربران بود. به علاوه این اسم پس‌زمینه مناسبی در برخی از فرهنگ‌ها نیز نداشت. به همین دلیل دست‌اندرکاران پروژه تنها پس از گذشت یک سال نام آن را به گوگل تغییر دادند.

بازآفرینی بعدی برند گوگل در سال ۲۰۱۵ رخ داد. درست پس از ۱۰ سال سرویس‌دهی باکیفیت به مردم و جلب اطمینان شمار بالایی از کاربران. به این ترتیب هدف اصلی گوگل بازنمایی اهداف آینده خود در قالب‌های بصری و محتوای جذاب بود. واضح‌ترین تغییر در این میان مربوط به لوگوی اصلی گوگل بود. به این ترتیب طرح برجسته و براق واژگان لوگو گوگل حالت مات و یک بعدی به خود گرفت.

وقتی برندسازی جدید ما بیانگر یک کسب‌وکار تازه است

شاید برند شما وضعیت مناسبی داشته باشد، با این حال به دلیل برخی از تغییرات کاری (تغییر دفتر مرکزی، نوع کار، تولید محصولاتی متفاوت و قوانین دولتی جدید) مجبور به بازآفرینی برندتان شوید.

بهترین مقال در این زمینه موسسه مشاوره‌ای اندرسون است. در سال ۲۰۰۰ این برند به دلیل قانون جدید از ادامه استفاده از نام آرتور اندرسون منع شد. به همین دلیل نیاز فوری به یافتن اسمی تازه داشت. ایده جالب این برند در آن زمان استفاده از نام ترکیبی Accenture بود. این نام ترکیبی از واژه Accent به معنای تاکید و Future به معنای آینده بود. به این ترتیب نام این برند ترکیب تاکید بر آینده را به ذهن مخاطب می‌آورد. این امر با هویت تازه برند نیز کاملا سازگاری داشت. در حقیقت آنها نخستین برند مشاوره‌ای بودند که سرویس‌دهی از طریق اینترنت را شروع کردند. به همین خاطر انتخاب چنین نامی کاملا با هویت اصلی‌شان هماهنگ است.

وقتی برندمان در همه زمینه خوب عمل نمی‌کند

گه‌گاه یک برند در برخی از زمینه‌ها عملکردی مناسب، اما در سایر زمینه‌ها عملکرد نامطلوبی دارد. در چنین مواقعی نیاز به ارزیابی دلیل عملکرد بد ضروری است. به عنوان مثال شاید برند ما در بازارهای خارجی به دلیل تفاوت زبانی عملکرد مناسبی نداشته باشد. همچنین در ورود به بازاری جدید محصول‌مان موردپسند مخاطب واقع نشود.

نمونه مشهود این بخش برند Airbnb است. این شرکت چند سال پیش با بحرانی بزرگ مواجه شد. آنها سطح فعالیت خود را به خارج از آمریکا توسعه دادند. همچنین روند سفارش آنلاین را نیز از طریق اپ ویژه‌شان راه‌اندازی کردند، با این حال نام برندشان برای طراحی آیکون مناسب نبود. به همین دلیل در سال ۲۰۱۴ آنها تغییرات اساسی در شکل لوگوی برندشان ایجاد کردند. اکنون لوگوی این برند با رنگ قرمز مورد استفاده قرار می‌گیرد. این در حالی است که تا قبل از سال ۲۰۱۴ رنگ لوگو آبی و فونت آن تو خالی (رنگ سفید داخلی) بود. پیشرفت در زمینه طراحی گرافیک کمک زیادی به برند Airbnb برای طراحی لوگوی تازه‌اش کرد. به این ترتیب آنها لوگوی خود را از حالت متن‌محور به قالبی مثلثی درآوردند. البته هنوز هم عبارت Airbnb در پایین لوگوی آنها وجود دارد. مزیت اصلی لوگوی جدید امکان استفاده ساده‌تر از آن در شبکه‌های اجتماعی و آیکون‌های مختلف است.

وقتی برندمان شهرت بدی پیدا کرده است

در برخی از موارد، یک برند در جامعه با صفتی مشخص پیوند می‌خورد. به این ترتیب مردم آن برند را با همان صفت مشخص شناسایی می‌کنند. خوشبختانه بسیاری از برندهای بزرگ همیشه دارای صفت‌های مثبت بوده‌اند، با این حال در برخی مواقع یک برند دچار شهرت منفی می‌شود. معمولا شهرت منفی ناشی از تجربه خرید یا تعامل منفی مشتریان با برندهاست. همین امر موجب نارضایتی طیف وسیعی از افرادی که حتی با برند موردنظر ارتباط ندارند، می‌شود.

یکی از مثال‌های واضح این بخش برند فیلیپ موریس است. امروزه برند فیلیپ موریس بیشتر به خاطر تولید سیگار برای مردم شناخته شده است. موج مخالفت با مصرف سیگار در چند دهه اخیر موجب بدنامی بسیاری از برندهای فعال در این عرصه از جمله فیلیپ موریس شده است. نکته جالب درخصوص فیلیپ موریس فعالیت آن در عرصه‌های بسیار متنوع است. تولید سیگار فقط یکی از بخش‌های فعالیت این برند را تشکیل می‌دهد. به همین خاطر شهرت نامناسب آنها در عمل سایر حیطه‌های فعالیت‌شان را نیز تحت تاثیر قرار داد. در چنین مواقعی تصمیم‌گیری برای تغییر هویت یا بازآفرینی برند ضروری است. به این ترتیب مدیران فیلیپ موریس اقدام به بررسی طرح‌های مختلف برای خروج از این بحران کردند. در نهایت طرح تغییر نام برند بیشتری رای را آورد. به همین خاطر نام برند فیلیپ موریس به نام قدیمی‌شان تغییر کرد: آلتریا. این امر نه‌تنها بازگشت دوباره به ریشه‌های اصیل یک برند محسوب می‌شود، بلکه آنها را از شر شهرت نامناسب‌شان در زمینه تولید سیگار نیز رها کرد. البته فیلیپ موریس به عنوان یکی از زیرشاخه‌های آلتریا همچنان به تولید سیگار ادامه می‌دهد، با این حال شباهت نام این دو دیگر دردسرآفرین نمی‌شود.

گاهی اوقات در عرصه کسب‌وکار ما مجبور به عقب‌نشینی هستیم. درست مانند کاری که فیلیپ موریس یا به عبارت درست‌تر آلتریا انجام داد.

وقتی برندمان قصد معرفی سرویس ویژه‌ای را دارد

اگر یک شرکت قصد عرضه کالا یا سرویس ویژه‌ای را داشته باشد، شاید نیاز به بازآفرینی برندش پیدا کند. نخستین پرسشی که در اینجا مطرح می‌شود، دلیل ایجاد برندی مستقل برای محصولات ویژه شرکت‌مان است. پاسخ این پرسش در القای جلوه‌ای ویژه برای محصولی منحصر به فرد نهفته است. وقتی یک برند ساز و کار ویژه‌ای برای محصولاتش فراهم می‌کند، در حقیقت تاکید بیشتری بر روی اهمیت آن از نظر کیفیت دارد.

به عنوان مثال، برند کاستل، تولیدکننده لوازم خارج خانه و مسافرت، عملکردی فوق‌العاده در زمینه بازسازی برندش انجام داده است. آنها برای نسخه ویژه محصولات‌شان یک برند زیرشاخه تحت عنوان کاستل پرمیوم ایجاد کردند. لوگو این برند تازه با الهام از برند اصلی اما اندکی متفاوت‌تر طراحی شده بود. به این ترتیب تمام کاربران شباهت‌های میان این دو محصول را متوجه می‌شدند. هدف اصلی از این طراحی هم کاملا واضح بود: جلب نظر هرچه بیشتر مخاطب.

اگر قصد الگوبرداری از طرح کاستل را دارید، باید به فکر طراحی یک لوگو، شعار تبلیغاتی، فونت و البته محصول منحصر به فرد باشید. به این ترتیب ویژگی بارز برند شما در زمینه عرضه محصولات خاص مشخص خواهد شد. معمولا برندهای تازه‌تاسیس اقدام به اتخاذ چنین استراتژی نمی‌کنند. دلیل اصلی آن نیاز به کسب شهرت و اعتماد مشتریان در طول زمان به منظور هدایت‌شان به سمت برند زیرشاخه‌مان است. به این ترتیب وقتی هنوز برند اصلی‌مان جایگاه محکمی نزد مخاطب ندارد، ایجاد زیرشاخه برای آن ریسک بزرگی خواهد بود.

وقتی برندمان از مد افتاده می‌شود

سلیقه مردم در طول زمان دچار تغییر و تحول زیادی می‌شود. این یک امر کاملا طبیعی است. ما در زندگی شخصی‌مان به طور مداوم در حال تغییر عقیده و نظرمان هستیم. از نقطه نظر برندسازی چنین امری موجب بر هم خوردن مداوم نظم امور می‌شود. به همین دلیل بازآفرینی برندها پس از گذشت چند سال لازم به نظر می‌رسد. در غیر این صورت به سادگی برند ما از مد افتاده خواهد شد. بسیاری از مردم به دنبال کشف دلیل شهرت همه‌گیر مدهایی خاص برای زمان‌های مشخص هستند. به نظرم علت‌های این ماجرا هنوز به درستی کشف نشده. البته در این مقاله هدف من کشف چنین پدیده پیچیده‌ای هم نیست. نکته مهم در این میان پذیرش تغییر و تحول مداوم سلیقه مردم و به تبع آن لزوم تحول و تغییر همگام عرصه کسب وکار است.

بهترین نمونه تغییر برند در طول زمان و همگام با تغییر سلیقه مردم مربوط به برند پپسی است. برخی از المان‌های تحول‌یافته این برند شامل نام (از پپسی‌کولا به پپسی)، رنگ‌های لوگو (قرمز خالی به ترکیب قرمز و آبی) و فونت لوگو (عبارت‌های کشیده به یکسان و تخت) است. برند پپسی در طول زمان به خوبی لزوم تغییر و تحول مداوم را درک کرده است. البته در اینجا من فقط به جلوه بصری تغییرات این برند اشاره کردم. بدون تردید محصولات آنها نیز در طول زمان دستخوش تحول شگرفی شده‌اند.

منبع: prdaily

مفقودی مدارک خودرو

برگ سبز وانت آریسان به شماره پلاک ۹۶۱ م ۶۷ ایران ۷۸ و شماره موتور ۰۰۲۹۰۸۶ j ۱۱۸ وشماره شاسی NAAB۶۶PE۳GV۶۶۰۸۹۱ بنام سیامک قربانی مفقود واز درجه اعتبار ساقط است

سازمان آگهی ها
۸۶۰۷۳۱۴۳

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای علیرضا خوبرو با وکالت شماره ۹۵/۱۰/۲-۵۵۷۴۵ دفترخانه ۳۵۸ تهران و برابر تقاضای وارده شماره ۷۰۷۵-۹۸ مورخ ۱. ۸. ۱۳۹۸ با تسلیم استشهادیه مصدق ذیل شماره ۲۶۶۴۱- ۹۸/۷/۲۴ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳۵۸ تهران با اعلام این که: سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه ۱ تفکیکی واقع در طبقه یک به مساحت ۱۱. ۱۰۵ مترمربع تحت شماره ۷۵۲۰۵ فرعی که به ۲۱۶۶۲۶ فرعی استانداردسازی شده است از ۴۴۷۶ اصلی مفروزی از پلاک ۷۵۲۰۵ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران تحت شماره چاپی ۸۶۷۱۱۶ سری به نام داود احمدی خاوه طبق سند قطعی ۲۱۸۶۴- ۸۰/۱۲/۲۲ دفتر ۲۴۸ تهران به علی معقولی منتقل و طبق سند قطعی ۱۴۵۳۶۹ – ۹۶/۷/۲۳ دفتر ۳۵۸ تهران ۲. ۱ دانگ مشاع از ۶ دانگ به راحله اسدیانی کند علیا منتقل شده است. که اصل سند مالکیت به علت سهل انگاری مفقود گردیده است طی درخواست وارده فوق تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است ودر اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت (مصوب ۸۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه واقع درخیابان پیروزی خیابان نیروی هوایی- فلکه دوم- نبش ۳۲- ۵ پلاک ۶۳۵ تسلیم و رسید اخذ نمایند بدیهی است در صورت انقضا مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۵۷۳۳ م الف — سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی تهران- رامین محمدی والا

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۵۳

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای حسین ابراهیمی برابر تقاضای وارده شماره ۷۰۸۰-۹۸ مورخ ۱۳۹۸/۸/۱ با تسلیم استشهادیه مصدق ذیل شماره ۲۶۶۴۱- ۹۸/۷/۲۴ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳۵۸ تهران با اعلام این که: سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه ۱ تفکیکی واقع در طبقه همکف به مساحت ۶۹. ۱۲۵ مترمربع که مقدار ۸. ۱۲ متر مربع آن بالکن است تحت شماره ۲۱۷۸۹۰ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروزی از پلاک ۷۵۶۴۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران بانضمام انباری قطعه ۱ تفکیکی به مساحت ۳۲ متر مربع واقع در طبقه زیرزمین تحت شماره چاپی ۱۷۳۵۱۷ الف ۹۶ به نام حسین ابراهیمی ثبت صادر و تسلیم گردیده است سپس ۴. ۲ دانگ مشاع از ۶ دانگ طبق سند ۱۶۴۲۱۴- ۹۶/۱۰/۱۷ دفترخانه ۳۵۸ تهران به خانم معصومه رضائی منتقل شده است. که اصل سند مالکیت به علت سهل انگاری مفقود گردیده است طی درخواست وارده فوق تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است ودر اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت (مصوب ۸۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه واقع درخیابان پیروزی خیابان نیروی هوایی- فلکه دوم- نبش ۳۲- ۵ پلاک ۶۳۵ تسلیم و رسید اخذ نمایند بدیهی است در صورت انقضا مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۵۷۳۲ م الف — سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی تهران- رامین محمدی والا

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۵۱

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای حسین ابراهیمی برابر تقاضای وارده شماره ۷۰۷۸-۹۸ مورخ ۱۳۹۸/۸/۱ با تسلیم استشهادیه مصدق ذیل شماره ۲۶۶۴۱- ۹۸/۷/۲۴ دفترخانه اسناد رسمی شماره ۳۵۸ تهران با اعلام این که: سند مالکیت ششدانگ یک دستگاه آپارتمان قطعه ۲ تفکیکی واقع در طبقه یک به مساحت ۸۹. ۸۴ مترمربع تحت شماره ۲۱۷۸۹۱ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروزی از پلاک ۷۵۶۴۷ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران تحت شماره چاپی ۲۹۴۴۰۳ الف ۹۶ به نام حسین ابراهیمی ثبت صادر و تسلیم گردیده است سپس طبق سند ۱۴۶۲۱۳- ۹۶/۱۰/۱۷ دفترخانه ۳۵۸ تهران ۲,۴ دانگ مشاع از ۶ دانگ به خانم راحله اسدیانی کندعلیا منتقل شده است. که اصل سند مالکیت به علت سهل انگاری مفقود گردیده است طی درخواست وارده فوق تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است ودر اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه اصلاحی قانون ثبت (مصوب ۸۰/۱۱/۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاص مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند معامله به این منطقه واقع درخیابان پیروزی خیابان نیروی هوایی- فلکه دوم- نبش ۳۲- ۵ پلاک ۶۳۵ تسلیم و رسید اخذ نمایند بدیهی است در صورت انقضا مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نشود طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۵۷۳۱ م الف — سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی تهران- رامین محمدی والا

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۴۸

آگهی فقدان سند مالکیت

نظر به اینکه خانم زهرا شکاریان طبرستانی اصالتا با تسلیم دو برگ استشهادیه محلی مصدق شده طی شماره ۱۱۷۷۶- ۹۹/۸/۱۱ توسط دفترخانه اسناد رسمی شماره ۴۱۰ تهران و برگ تقاضا به شماره وارده ۲۳۰۲۴۲۷۶- ۹۹/۸/۱۱ مدعی فقدان سند مالکیت ششدانگ یکدستگاه آپارتمان مسکونی به شماره ۵۳۸۶۳ فرعی از ۱۲۶ اصلی قطعه ۳ تفکیکی مفروز ومجزی شده از ۵۳۴۴۸ فرعی از اصلی مذکور بخش ۱۱ حوزه ثبت کن تهران به مساحت ۱۱۸/۲ متر مربع واقع در سمت غربی طبقه دوم که مقدار ۲ متر مربع آن بالکن است بانضمام انباری مسکونی قطعه ۸ به مساحت ۴/۴۸ متر مربع واقع در سمت جنوب شرقی زیرزمین اول بانضمام پارکینگ مسکونی قطعه ۱۴ تفکیکی به مساحت ۲۵/۱۱ متر مربع واقع در سمت شرقی زیرزمین اول بانضمام پارکینگ مسکونی قطعه ۷ تفکیکی به مساحت ۱۱ مترمربع واقع در سمت شمالی همکف ذیل ثبت و صفحه الکترونیک شماره ۱۳۹۷۲۰۳۰۱۰۲۳۰۱۶۲۶۶به شماره چاپی ۹۶۳۰۰۳ به نام خانم زهرا شکاریان طبرستانی ثبت و صادر گردید بعلت جابجایی مفقود گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی آن را از این منطقه نموده اند. لذا مراتب دراجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت فقط در یک نوبت در روزنامه کثیرالانتشار (همین روزنامه) آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم و یا وجود سند مالکیت آن نزد خود می باشد از تاریخ انتشار این آگهی ظرف ۱۰ روز اعتراض خود را کتبا به ضمیمه اصل سند مالکیت به این واحد ثبتی تسلیم نماید تا مورد رسیدگی قرار گیرد. بدیهی است اصل سند مالکیت پس از ملاحظه به ارائه دهنده اعاده خواهد شد و به اعتراض بدون ارائه اصل سند مالکیت ترتیب اثر داده نخواهد شد. در صورت عدم وصول اعتراض ظرف مهلت مقرر قانونی سند مالکیت المثنی پلاک مذکور صادر و به متقاضی تسلیم خواهد گردید.

۱۵۷۳۰ م الف — رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کن تهران

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۴۵

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی)

آگهی مزایده اموال غیرمنقول (اسناد رهنی) پرونده اجرایی کلاسه ۹۶۰۲۹۹۷

ششدانگ یکدستگاه آپارتمان مسکونی به مساحت ۸۸/۴۸ متر مربع که مقدار ۲/۴۷ متر مربع آن به صورت بالکن است قطعه ۹ تفکیکی واقع در غرب طبقه ۴ به شماره ۱۳۳۲۳۸ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی مفروز و مجزی شده از ۳۷۰۶ فرعی از اصلی مذکور واقع در بخش ۷ تهران بانضمام ششدانگ یک واحد پارکینگ به مساحت ۱۰/۸۰ متر مربع شماره ۵ تفکیکی واقع در طبقه زیرزمین و یکباب انباری به مساحت ۳ متر مربع قطعه ۹ تفکیکی واقع در طبقه زیرزمین محدود به حدود: حدود آپارتمان: شمالا: در ۳ قسمت که ۲ شرقی است اول دیواریست قطعه ۶۹۳ دوم و سوم دیوار و پنجره به نورگیر مشاعی شرقا: در ۷ قسمت که ۲ و ۴ جنوبی است ۱ الی ۳ دیوار مشترک با آپارتمان مجاور شرقی ۴ و ۵ دیوارمشترک با آسانسور ۶ و ۷ دیوار و دری است به راه پله مشاعی جنوبا: دیوار و پنجره است و لبه بالکن به فضای حیاط مشاعی غربا: دیوار به درز انقطاع قطعه ۶۰۰ می باشد کف با سقف تحتانی مشترک و سقف پشت بام مشاعی است حدود پارکینگ شمالا و شرقا: به طول ۴/۵۰ متر و ۲/۴۰ متر خط فرضی است محوطه مشاعی جنوبا : به طول ۴/۵۰ متر خط فرضی به انباری ها و محوطه مشاعی غربا: به طول ۲/۴۰ متر دیواری است به قطعه ۶۰۰ کف روی عرصه و سقف مشترک است حدود انباری: شمالا: دیوار مشترک با انباری ۸ شرقا: دیواریست به راه پله جنوبا: دیوارمشترک با انباری ۱۰ غربا: دیوار و دری است به محوطه مشاعی کف روی عرصه و سقف مشترک است که ذیل ثبت ۳۸۶۱۹۷ در صفحه ۲۹۳ دفتر ۲۳۸۰ ثبت و مع الواسطه به نام محمدرضا بختیاری منتقل گردیده است و به موجب اسناد ۴۲۵۲ مورخ ۹۲/۷/۷ و ۴۶۱۱ مورخ ۹۳/۰۸/۲۲ دفترخانه اسناد رسم شماره ۹۴۳ تهران در رهن بانک پارسیان قرار گرفته و به دلیل عدم ایفای تعهد منجر به صدور اجراییه تحت کلاسه ۹۶۰۲۹۹۷ گردیده است که طبق نظریه مورخ ۹۸/۰۷/۱۳ کارشناس رسمی دادگستری توصیف اجمالی مورد وثیقه عبارت است از ملک موصوف واقع در تهران خیابان پیروزی خیابان پنجم فرعی ۵/۲۹ پلاک یک می باشد و مورد ارزیابی با قدمتی حدود پانزده سال در طبقه چهارم یک مجتمع مسکونی ده واحدی قرار دارد که زیرزمین به پارکینگ و انباری واحدها اختصاص داشته و طبقات همکف تا چهارم به صورت دو واحدی احداث شده اند نمای ساختمان سنگ گرانیت با اسکلت فلزی و دارای آسانسور می باشد کف و دیوارهای پارکینگ سنگ پله ها از سنگ گرانیت و دیوارهای راه پله تا یک متر سنگ و مابقی با سرامیک و گچ و رنگ روغنی پوشش داده شده است دارای انشعابات برق مستقل و آب و گاز مشترک میباشد گرمایش آن توسط موتورخانه و رادیاتور سرمایش توسط کولر آبی تامین می شود پنجره ها فولادی کابینت آشپزخانه mdf کف آپارتمان با سنگ و دیوارها با رنگ روغنی و پلاستیک پوشش داده شده است مبلغ ۱۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ (یازده میلیارد ریال) ارزیابی شده است و جهت وصول طلب بستانکار و حقوق دولتی کلاسه فوق الذکر در روز شنبه مورخ ۹۹/۰۹/۱۵ از ساعت ۹ صبح الی ۱۲ ظهر در محل اداره سوم اجرای اسناد رسمی واقع در تهران میدان ونک نبش چهارراه جهان کودک پلاک ۳۴ ساختمان معاونت اجرا ثبت اسناد و املاک استان تهران سالن مزایده از طریق مزایده حضوری به فروش میرسد و مزایده از مبلغ ۱۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ (یازده میلیارد ریال) شروع و به بالاترین قیمت که خریدار داشته باشد فروخته خواهد شد. شرکت در جلسه مزایده منوط به پرداخت ۱۰ درصد از مبلغ پایه کارشناسی به حساب سپرده ثبت و پس از اخذ شناسه واریز اعلامی و حضور خریدار و یا نماینده قانونی او در جلسه مزایده است لذا خریدار و یا خریداران می بایست تا قبل از شروع وقت مزایده اصل فیش واریزی مبلغ ودیعه ۱۰ درصد به نام خود و تحت شناسه اعلامی را به همراه درخواست کتبی خود به واحد اجرا تسلیم نمایند ضمنا برنده مزایده مکلف است ما به التفاوت مبلغ فروش را ظرف مدت پنج روز از مزایده به حساب صندوق ثبت تودیع نماید ودر صورتی که ظرف مهلت مقرر مانده فروش را به حساب سپرده ثبت واریز نکند مبلغ مذکور قابل استرداد نبوده و به حساب خزانه واریز خواهد شد در این صورت عملیات فروش ازدرجه اعتبار ساقط و مزایده تجدید می گردد ضمنا بدهی های مربوط به آب و برق وگاز اعم از انشعاب و اشتراک و مصرف و نیز بدهی های مالیاتی عوارض شهرداری و غیره که رقم قطعی آنها برای این اداره معلوم نشده است بعهده برنده مزایده است و تنظیم سند انتقال موکول به ارائه مفاصا حساب های اداری و شهرداری و... خواهد بود و مورد مزایده طبق اعلام وکیل بستانکار بیمه می باشد.

این آگهی پس از تائید نهائی فرایند مزایده و ارسال آگهی در سایت آگهی های سازمان ثبت قرار خواهد گرفت و به منزله انتشار آگهی در روزنامه کثیرالانتشار محلی است.

تاریخ انتشار در سایت آگهی های سازمان ثبت: ۹۹/۰۹/۰۱

۱۵۷۳۶ م الف — رییس اداره سوم اجرای اسناد رسمی تهران -علیرضا فردوسی زاده نائینی

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۵۹

پیش نویس آگهی فقدان سندمالکیت

آقای علیرضا خوبرو و مجید نجمی اصالتا و وکالتا برابر وکالتنامه شماره ۱۵۶۲۵۸ مورخ ۱۳۹۹/۲/۲۴ دفترخانه ۳۵۸ تهران با تسلیم استشهادیه گواهی شده شماره ۲۶۶۴۱ مورخ ۱۳۹۸/۷/۲۴ دفتر اسناد رسمی شماره ۳۵۸ تهران طی درخواست وارده ۲۳۸۶۴- ۹۹ مورخ ۱۳۹۹/۹/۱ باعلام اینکه سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۱۱۹.۷۳ متر مربع واقع در طبقه همکف قطعه اول تفکیکی به پلاک ۹۰۲۲۹ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی ذیل دفتر املاک ۱۷۲۴ صفحه ۷۳ ثبت ۲۸۱۴۰۸ به چاپی شماره ۸۶۷۱۲۱ به نام غلامحسین حربی منفرد صادر و تسلیم گردید و برابر اسناد انتقال شماره ۲۲۶۸۳ مورخ ۱۳۸۷/۱۲/۲۷ و ۱۴۵۴۰۷ مورخ ۱۳۸۶/۷/۲۶ دفترخانه ۴۵ و ۳۵۸ تهران مقدار سه دانگ خانم زهرا احمدی خاوه و ۲. ۱ دانگ به نام مجید نجمی منتقل گردید در قید رهن نمی باشد به علت سهل انگاری مفقود گردیده تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱۱/۰۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه صل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند بدیهی است در صورت انقضاء مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۵۷۳۵ م الف — سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی- رامین محمدی والا

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۵۸

پیش نویس آگهی فقدان سندمالکیت

آقای علیرضا خوبرو اصالتا و وکالتا برابر وکالتنامه شماره ۱۵۶۳۰۳ مورخ ۱۳۹۹/۲/۲۷ دفترخانه ۳۵۸ تهران با تسلیم استشهادیه گواهی شده شماره ۲۷۲۸۴ مورخ ۱۳۹۹/۸/۵ دفتر اسناد رسمی شماره ۳۵۸ تهران طی درخواست وارده ۲۳۸۶۳ - ۹۹ مورخ ۱۳۹۹/۹/۱ باعلام اینکه سند مالکیت شش دانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۹۳. ۲۵ متر مربع واقع در طبقه دوم قطعه سوم تفکیکی به پلاک ۱۳۳۰۴۲ فرعی از ۴۴۷۶ اصلی ذیل دفتر املاک ۲۳۷۴ صفحه ۳۶۲ ثبت ۳۸۵۲۲۳ به چاپی شماره ۳۹۸۰۱۳ به نام غلامحسین محمدخانی صادر و تسلیم گردید و برابر اسناد انتقال شماره ۱۴۵۴۰۴ مورخ ۱۳۹۶/۷/۲۵ دفترخانه ۳۵۸ تهران مقدار ۲ . ۱ دانگ به علیرضا خوبرو منتقل گردید در قید رهن نمی باشد به علت سهل انگاری مفقود گردیده تقاضای صدور المثنی سند مالکیت پلاک مذکور را نموده است در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت (اصلاحی ۸۰/۱۱/۰۸) مراتب در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه شخص یا اشخاصی مدعی انجام معامله نسبت به ملک مرقوم یا وجود سند مالکیت نزد خود باشند ظرف مدت ۱۰ روز پس از انتشار این آگهی اعتراض خود را ضمن ارائه صل سند مالکیت یا سند معامله به این اداره تسلیم و رسید دریافت نمایند بدیهی است در صورت انقضاء مهلت مقرر و عدم وصول اعتراض و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت یا سند معامله ارائه نگردد طبق مقررات المثنی سند مالکیت صادر و تسلیم خواهد شد.

۱۵۷۳۴ م الف — سرپرست اداره ثبت اسناد و املاک پیروزی- رامین محمدی والا

شناسه آگهی ۱۰۵۰۲۵۷

آگهی ابلاغ اخطار ماده ۱۰۱ پرونده اجرایی کلاسه ۷۶۲/ ت- ۹۰۰۰۰۸۵

بدین وسیله به آقایان رمضان تاجیک، نام پدر: رحمت اله شماره شناسنامه ۱۳۱۶/۱۵ و سید جواد جلالی نام پدر: سید علی اکبر شماره شناسنامه ۳۵۷۲۶ هر دو به نشانی: ورامین جاده پیشوا- اول جاده درختی بعد از دامداری ابلاغ می گردد در خصوص پرونده اجرایی کلاسه ۹۰۰۰۰۸۵- ۷۶۲/ت علیه شما له بانک صادرات به علت عدم پرداخت بدهی و درخواست بستانکار ملک مورد وثیقه ارزیابی و طبق گزارش مورخ ۱۳۹۹/۰۶/۲۲ کارشناس رسمی دادگستری پلاک ثبتی دویست و هشتاد و یک و سیصد و چهارده فرعی از پلاک دویست و سه اصلی در بخش بهنام عرب واقع در: قریه خاوه حوزه ثبتی ورامین مورد وثیقه سند رهنی شماره ۱۴۷۱۰ تنظیمی دفترخانه اسناد رسمی شماره ۵۵۹ شهر تهران استان تهران جمعا به مبلغ شش میلیارد و سیصد و بیست و یک میلیون و ششصد هزار ریال ارزیابی گردیده است که ابلاغ اخطار ماده ۱۰۱ جهت ابلاغ به شما ارسال ولیکن به علت نقص آدرس ابلاغ میسر نگردیده است و بستانکار نیز نتوانسته آدرس صحیح شما را معرفی نماید لذا به درخواست بستانکار و برابر مقررات به شما ابلاغ می گردد که چنانچه به مبلغ ارزیابی پلاک مذکور معترض می باشید اعتراض کتبی خود را ظرف مدت پنج روز از تاریخ نشر این آگهی که روز ابلاغ قانونی محسوب می گردد به ضمیمه سه فقره فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر هرکدام به مبلغ ۱۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب ۰۱۰۳۱۳۴۸۰۰۰۰۱ کلون کارشناسان نزد بانک ملی واریز و فیش آن را به دفتر این اجرا تسلیم نمایید. ضمنا به اعتراضی که خارج از موعد یا فاقد فیش بانکی دستمزد کارشناس تجدیدنظر باشد ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۳۶۳ م الف — رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ورامین – محمد رحیم پور رایئی

۸۰۱

چه زمانی باید سئو را برای وب‌سایت جدید شروع کنیم؟

محمدهدایتی

آیا هنگام طراحی وب‌ســایت برای کســب‌وکارتان بر روی تجربه کاربر تمرکز می‌کنید یا صرفاً به‌دنبال این هستید که وب‌سایتی با ظاهری زیبا طراحی کنید؟

اگرچه داشتن وب‌سایتی با ظاهری زیبا باید جزو اولویت‌های شما باشد، اما نحوه نمایش وب‌سایت شما در موتورهای جست‌وجو و نمایش آن به کاربر نیز از موضوعات حیاتی برای هر کسب‌وکاری است.

به‌همین خاطر، برای رتبه گرفتن وب‌سایت خود در نتایج جست‌وجو باید به‌دنبال سئو و روش‌های بهینه‌سازی باشید، اما آیا سئو را باید قبل از راه‌اندازی وب‌سایت شروع کرد یا بعد از آن؟ به نظر شما بهترین زمان برای شروع کارهای مربوط به سئو وب‌سایت چه زمانی است؟

سئو قبل یا بعد از راه‌اندازی وب‌سایت؟

فرض کنید وب‌ســایت خود را طراحی و آماده راه‌اندازی کرده‌اید. آیا حاضر هســتید یک بار دیگر هزینه‌ای اضافی برای تغییر وب‌ســایت متناسب با نیازمندی‌های ســئو پرداخت کنید؟ قطعاً نه! هیچ‌کس نمی‌خواهد هزینه‌ای بیشتر از آنچه که نیاز است، پرداخت کند بنابراین وقتی می‌توانید طراحی وب‌سایت را یک‌بار انجام دهید و هم‌زمان سئو را اعمال کنید، پس چرا سراغ دوباره‌کاری بروید؟

یک وب‌سایت با ساختار مناسب به‌راحتی می‌تواند در نتایج جست‌وجو رتبه بگیرد بنابراین زمانی که در حال طراحی وب‌ســایت هستید، می‌توانید از سئو کمک بگیرید تا وب‌سایت را به شکل بهینه‌شده راه‌اندازی کنید. ساختار خوب، تعداد صفحات وب، سرعت بارگذاری و تجربه کاربری مناسب از جنبه‌های مهمی هستند که باید قبل از آغاز به کار وب‌سایت، آنها را بهینه کنید.

چه چیزهایی باید قبل از راه‌اندازی وب‌سایت بهینه شوند؟

در هنگام بهینه‌سازی وب‌سایت خود برای موتورهای جست‌وجو لازم است یک سری از نکات سئو را رعایت کنید. حتی اگر بیشترِ فرآیند سئو سایت را پس از راه‌اندازی آن انجام دهید، مطمئناً قصد شما از انجام این کارها این است که سایت رأ برای حضور در نتایج جست‌وجو آماده کنید. در ادامه کارهایی را که باید قبل از راه‌اندازی وب‌سایت برای بهینه‌سازی انجام دهید، بیان می‌کنیم:

استفاده از کلمات کلیدی در آدرس‌ها

موتورهای جست‌وجو تأکید زیادی بر روی کاربرپسند بودن آدرس‌های سایت دارند. حتی توصیه می‌کنند تا از کلمات کلیدی در آدرس صفحات سایت استفاده کنید بنابراین بهتر است قبل از راه‌اندازی وب‌سایت، تمامی ساختارهای آدرس سایت شما بهینه باشد و دیگر به تغییر آدرس‌های کل سایت نیازی نداشته باشید.

عنوان سئو و توضیحات متا (Meta Description)

انتخاب عنوان هر صفحه از وب‌سایت متناسب با موضوع محتوا یکی از مهم‌ترین کارهایی است که باید در سئو انجام دهید. تغییر آدرس، عنوان سئو و متا قبل از اینکه سایت راه‌اندازی شود، بسیار آسان‌تر است و تأثیر منفی این تغییرات کمتر از زمانی است که سایت بالا آمده باشد.

ابتدا باید مطمئن شوید که عنوان با محتوای هر صفحه همخوانی دارد و مناسب آن است. به‌منظور انجام این کار لازم اســت به‌دنبال عناوین بسیار جذاب و نیز قابل درک برای کاربر و نتایج جست‌وجو باشید. توضیحات متا مربوط به هر صفحه را تغییر دهید تا با محتوای آن صفحه مرتبط شود. این توضیحات در نتایج جست‌وجو نشان داده می‌شود و مطمئناً اگر کامل و جامع باشد، کلیک و بازدید بیشتری خواهد گرفت. این کارها را باید قبل از راه‌اندازی وب‌سایت انجام دهید.

طراحی وب به‌صورت ریسپانسیو (Responsive)

همانطور که ممکن است همه بدانید، کاربران وب‌سایت‌ها امروزه بیشتر کسانی هستند که از گوشی هوشمند خود استفاده می‌کنند و هر روز نیز به تعداد آنها افزوده می‌شود.

طراحی وب‌سایت براساس تکنیک‌های ریسپانسیو این امکان را می‌دهد که کاربر به‌راحتی از طریق گوشی و تبلت به محتوای وب‌سایت شما دسترسی پیدا کرده و از هر سیستم‌عاملی بتواند از محتوای سایت استفاده کند. چه سئو را روی نسخه موبایل انجام دهید و چه وب‌سایت را برای نسخه دسکتاپ بهینه کنید، در نهایت دسترسی به وب‌سایت را برای تمام کاربران آسان کرده‌اید. گوگل نیز به ریسپانسیو بودن وب‌سایت بسیار اهمیت می‌دهد و آن را به‌عنوان امتیاز برای رتبه دادن به وب‌سایت شما در نظر می‌گیرد.

تصاویر را بهینه کنید

این یک واقعیت است که تصاویر حتی بیشتر از محتوای متنی در هر صفحه از وب‌سایت، پیام‌ها را منتقل می‌کنند بنابراین بهینه‌سازی تصاویر در وب‌سایت را به‌عنوان مهم‌ترین کار در اولویت استراتژی سئو خود در نظر بگیرید. هنگام بارگذاری تصاویر بر روی وب‌سایت مطمئن شوید که از اندازه‌های درست استفاده می‌کنید. اندازه هر تصویر در وب‌سایت شما می‌تواند تأثیر مستقیمی بر روی سرعت لود سایت (سرعت بالا آمدن سایت) بگذارد.

اگر وب‌سایت شما در ارتباط با تولید ویدئو است یا عکس یک عکاس را بارگذاری کردید، می‌توانید آن تصویر را برای موتورهای جست‌وجو نیز بهینه کنید. این کار را می‌توانید با قرار دادن تگ مناسب با کلمات کلیدی بر روی تصویر انجام دهید. همچنین باید توضیحات و متن Alt را نیز در مورد تصاویر لحاظ کنید. اگر از کلمات کلیدی صحیح در شرح تصاویر استفاده کنید، کاربر با جست‌وجو می‌تواند به تصاویر برسد و سپس بعد از آن نیز به وب‌سایت شما مراجعه کند.

ساختار لینک‌ها را برای ربات گوگل بهینه کنید

فاکتور مهم دیگری که باید در ســئو و هنگام طراحی وب‌ســایت مورد توجه قرار بگیرد، طراحی و ساختار مناســب صفحه‌بندی (لینک‌های داخلی) در وب‌سایت است که کرال کردن (Crawl) آنها توسط موتورهای جســت‌وجو را آســان می‌کند. موتورهای جســت‌وجو برای آنکه بتوانند به محتوای وب‌سایت شما دسترسی پیدا کنند، به لینک صفحات نگاه می‌کنند. اگر ســاختار صفحه‌بندی وب‌ســایت مناســب باشد، به کرالرهای (خزنده‌های) موتورهای جست‌وجو این امکان را می‌دهد تا به‌راحتی مسیرهای داخل وب‌سایت را مرور کنند.

آیا سئو را به‌عنوان فرآیندی برای بعد از راه‌اندازی وب‌سایت در نظر می‌گیرید؟

اگر جواب شــما به سؤال بالا بله اســت، باید بگویم که این تفکر در آینده برای شما مشکل‌ساز خواهد شد. مطمئناً می‌توانید بعد از طراحی وب‌سایت سراغ سئو بروید، اما این نکته را در نظر بگیرید که ممکن است در این مدت فرصت‌های عالی برای رتبه گرفتن را از دست بدهید. برای رتبه گرفتن در نتایج جست‌وجو ممکن است به تغییر ساختار وب‌سایت، اصلاح مجدد محتوا و انجام تغییرات دیگر نیاز داشته باشید بنابراین این روند می‌تواند برای کسب‌وکار شما دردسرساز و پرهزینه باشد.

سئو یک فرآیند زمانبر است؛ فرآیندی است که برای دیدن آن باید صبر داشت و تلاش کرد. با این حال، این نتایج در طولانی‌مدت و در فروش و برندینگ شما بسیار تأثیرگذار هستند بنابراین همیشه این را در نظر بگیرید که شروع زودهنگام بهتر از دیرتر شروع کردن است.

متأســفانه بیشتر کسب‌وکارها بعد از راه‌اندازی وب‌سایت ســراغ سئو می‌روند و فرصت‌های عالی برای رتبه گرفتن در نتایج گوگل را از دست می‌دهند.

منبع: techrasa

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
چهارشنبه | ۵ آذر ۱۳۹۹ | شماره ۱۶۷۱ | صفحه ۱۶
صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز
مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی
چاپ: هنر سرزمین سبز
دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰
آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS
WWW.FORSATONLINE.COM
INFO@FORSATONLINE.COM

برای موفقیت شغلی، نیاز نیست در محل کارتان شاد باشید

در مورد شــادبودن در محــل کار گفته‌های ضدونقیض زیادی وجود دارد، اما محققان می‌گویند به جای شادبودن، بهتر است به دنبال هدف در کار خود باشیم.

تحقیقــات موســسه گالوپ اعــلام می‌کنــد، ۸۵ درصد کارمندان عمیقا مشــغول کار خود نیستند، بلکه تنها عده معدودی از نحوه به دست آوردن احساس شادی در محیط کار خود آگاهند.

با توجه به اینکه هر فرد به طور میانگین ۹۰ هزار ساعت را در محل کار خود ســپری می‌کند، لازم است بدانید چه کاری در محل کار انجام دهید تا احســاس بهتری داشــته باشید. محققان می‌گویند اگر شادی و خوشبختی را هدف اصلی خــود در زندگی قرار دهید، نتیجــه عکس خواهید گرفت، زیرا شــادی مانند دیگر احساســات زودگذر است. پس بهتر است «معنا» را هدف اصلی خود قرار دهید.

همچنان که امیلی اصفهانی، نویســنده مقاله در نشــریه HBR می‌گوید، افرادی که در زندگی شــخصی و شــغلی خود روی معنا تمرکز می‌کنند، احساس ماندگار سلامتی و نشاط را تجربه خواهند کرد. برخی تحقیقات نشان می‌دهد معنا بخشیدن به کار، بهترین روش برای افزایش بهره‌وری، تعهد و عملکرد اســت. در یک نظرسنجی، از بین ۱۲ هزار کارمنــد ۵۰ درصد اعلام کردنــد در کار خود هیچ هدفی ندارند، اما افرادی که پاسخ مثبت دادند، ۱٫۷ برابر رضایت شــغلی بیشتر و ۱٫۴ برابر تعهد بیشتر و سه برابر ماندن در کار فعلی خود را گزارش کردند.

مدیرانی که به دنبال تغییر موقعیت شغلی خود هستند، اغلــب بــه دنبال معنای بیشــتری در شــغل و حرفه خود هســتند. برای مثال، فردی را در نظر بگیرید که شــرکتی زیســت‌فناوری تاسیس کرده و توانسته بود آن را به درآمد ۲ میلیــارد دلاری برســاند. ســرمایه‌گذاران زیــادی از او درخواســت می‌کردند مدیریت سازمان دیگری را به عهده بگیرد، اما وقتی با این فرصت‌ها مواجه شد، اعلام کرد قصد دارد مشــکلات مهم‌تری را در حوزه مراقبت‌های بهداشتی جامعه حل و فصل کند، چیزی که هیچ کس نتوانسته بود آن را حل کند. او می‌توانســت موقعیت شــغلی بهتری به دست آورد، اما به دنبال چیزهای ارزشمندی چون رضایت شغلی بلندمدت بود.

چه تفاوتی بین معنا و شادی وجود دارد؟

در پژوهش دیگری، شــاون اچور و تیمــش دریافتند از هر ۱۰ نفر ۹ نفر تمایل دارند بخشــی از درآمد خود را در ازای انجــام کاری معنادارتر خرج کنند. خیلی از کارمندان تمایل دارند دستمزدشــان کاهش یابد، امــا کار مهمتری انجام دهند، اما واقعا منظور از کار معنادارتر چیســت؟ در زندگی به دنبال چه هستیم و تفاوت آن با شادی چیست؟

دانشــمندان، فلاسفه، هنرمندان و روانشناسان اجتماعی سال‌ها تلاش کردند تا به این پرسش پاسخ دهند. تحقیقات روانشناسی به نام روی باومیستر و همکارانش حاکی از آن است، پنج عامل معنا و شادی را از هم متمایز می‌کند:

۱. رسیدن به آنچه می‌خواهید یا نیاز دارید

شــاید شادی با تامین خواسته‌های شما در ارتباط باشد، اما معنا اینطور نیســت. همچنان که باومینســتر می‌گوید: «تکرار احساســات خوب و بد ارتباطی بــا معنا ندارد؛ زیرا معنا می‌تواند در شــرایط بسیار ســخت نیز شکوفا شود.» مثلا فردی ممکن اســت از داشــتن شغل مدیرعاملی لذت ببــرد، امــا تمایل او برای انجــام کارهای مهــم، حتی اگر به معنای از دســت دادن منافعش باشــد، به این خواسته ارجحیت دارد.

۲. بازه زمانی

باومیســتر معتقد اســت دریافت شــادی بــه زمان حال مربوط اســت، اما معنا از ترکیب گذشــته، حال و آینده در قالب داســتانی منسجم حاصل می‌شود. هرچند مدیرعامل شدن می‌تواند شــادی سریعی را به دنبال داشته باشد، اما فرد تمایل دارد از هجوم ســریع اندورفین چشم بپوشاند تا موردی را پیدا کند که تصویر بزرگ‌تر و ارزش‌های بلندمدت او را به نمایش بگذارد.

۳. زندگی اجتماعی

ارتباط با دیگران هم برای شادی و هم برای معنا اهمیت دارد. باومیستر می‌گوید دریافت کمک به دیگران منجر به معنا می‌شود، اما کمک دیگران به شما به شادی می‌انجامد. در مثال فردی که در پســت مدیرعاملی مشغول کار است، تمایل او به استفاده از مهارت‌هایش برای کمک به دیگران باعث می‌شود به این نقش علاقه‌مند باشد.

۴. چالش‌ها

اســترس، چالش و تعــارض باعث از بین رفتن شــادی می‌شــود، اما اینها بخشــی از زندگی پرمعناست. مثلا فرد تمایــل دارد راه ســخت‌تر را در مقابل پســت مدیرعاملی انتخاب کند تا فرصت یافتن معنا در کار را افزایش دهد.

۵. هویت شخصی

منبــع اصلــی معنا اقداماتی اســت که بــه «خودبیانی» (Express the Self) منجر می‌شــود، اما در مورد شادی این موارد بی‌ربط اســت. تمایل فرد به سوی نوع دیگری از شغل، نشانه داشتن هدفی مهمتر است.

تکنیک‌های اولویت‌بندی معنا

ایــن تمایزهــا زندگی حرفه‌ای شــما را به ســمت معنا رهنمــون می‌کند. تحقیقات روانشناســی به نــام پنینیت روسونتزر نشان می‌دهد، در نهایت، این موارد به خوشبختی منجر می‌شــود. اکنون چهار قدم عملی برای ایجاد معنای بیشتر در زندگی حرفه‌ای را متذکر می‌شویم:

۱. فعالیت‌های روزانه خود را روی کاغذ بنویسید

وظایفــی را یادداشــت کنید که باعــث رضایتمندی‌تان می‌شــوند؛ در مقابــل کارهایی که در بــازه زمانی کوتاه به شما احســاس رضایت و خشــنودی می‌دهند. برای مثال، هنگام معرفی و ارائه محصول به مشــتری خود احســاس رضایت می‌کنید؟ آیا از کمک به کارمندان تازه‌نفس انرژی می‌گیرید، زمانی که به این فکر می‌کنید چطور تلاش‌های شما روی آینده آنها تاثیر مثبت خواهد گذاشت؟

۲. هنگام اولویت‌بندی، ارزش‌ها و اقدامات خود را در یک سمت و سو قرار دهید

اگــر مربیگری با هویت شــخصی و خودبیانی شــما در ارتباط است، مربیگری را یکی از فعالیت‌های هفتگی خود انتخاب کنید. اگر به توســعه فردی خود اهمیت می‌دهید، گوش دادن به پادکست‌ها و شرکت در دوره‌های آموزشی یا حتی پیوستن به گروه نخبگان را در برنامه خود بگنجانید.

۳. به جای نتایج، روی روابط تمرکز کنید

مهم این اســت، روی چگونگی انجام ایــن کار مصمم و قاطع باشــید. این یافته باومینســتر را به خاطر بســپارید کــه کمک به زندگــی بهترِ دیگران، با تجربــه معنا ارتباط مستقیم دارد.

۴. داستان موفقیت خود را برای دیگران تعریف کنید

به دیگران در شناسایی فعالیت‌هایی کمک کنید که آنها را به ســمت معنا و خودبیانی سوق می‌دهد. دانیل کابل در کتاب «زنده بــودن در محــل کار» (Alive at Work) می‌گوید:

همــکاران داســتان‌هایی از موفقیت‌هــای یکدیگر را به اشــتراک بگذارنــد. شــما می‌توانید ایــن کار را به صورت داوطلبانــه انجام دهید و از آنها بخواهید همین لطف را در حق‌تان انجام دهند.

زندگــی کردن با «معنــا» و «هدف» ممکن اســت در کوتاه‌مــدت باعث خوشــحالی‌تان نشــود. زندگــی با معنا نیازمند تأمــل در خود و تحمل رویدادهایی اســت که در ابتدا می‌تواند باعث یأس‌تان شود.