روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کارآفرینی

چهارشنبه
۲۰ دی ۱۴۰۲

Wed.10 Jan 2024

۲۷ جمادی‌الثانی ۱۴۴۵ - سال نهم
شماره ۲۳۹۶
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

شاخص‌سازها میدان‌دار بورس تهران شدند

رشد بورس، افت فرابورس

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در چهارمین روز هفته اندکی بالا رفت، اما شاخص هم‌وزن و فرابورس دچار افت شدند. با وجود آنکه قیمت اغلب نمادهای بازار سهام دیروز ریزش کرد، اما ارتفاع شاخص کل بیش از ۲۵۰۰ واحد افزایش یافت. شبندر، فولاد و فملی از جمله نمادهای سبزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. شاخص کل بورس این...

۴

مولدسازی چه سهمی از بودجه دولت دارد؟

تولید در تنگنای بودجه

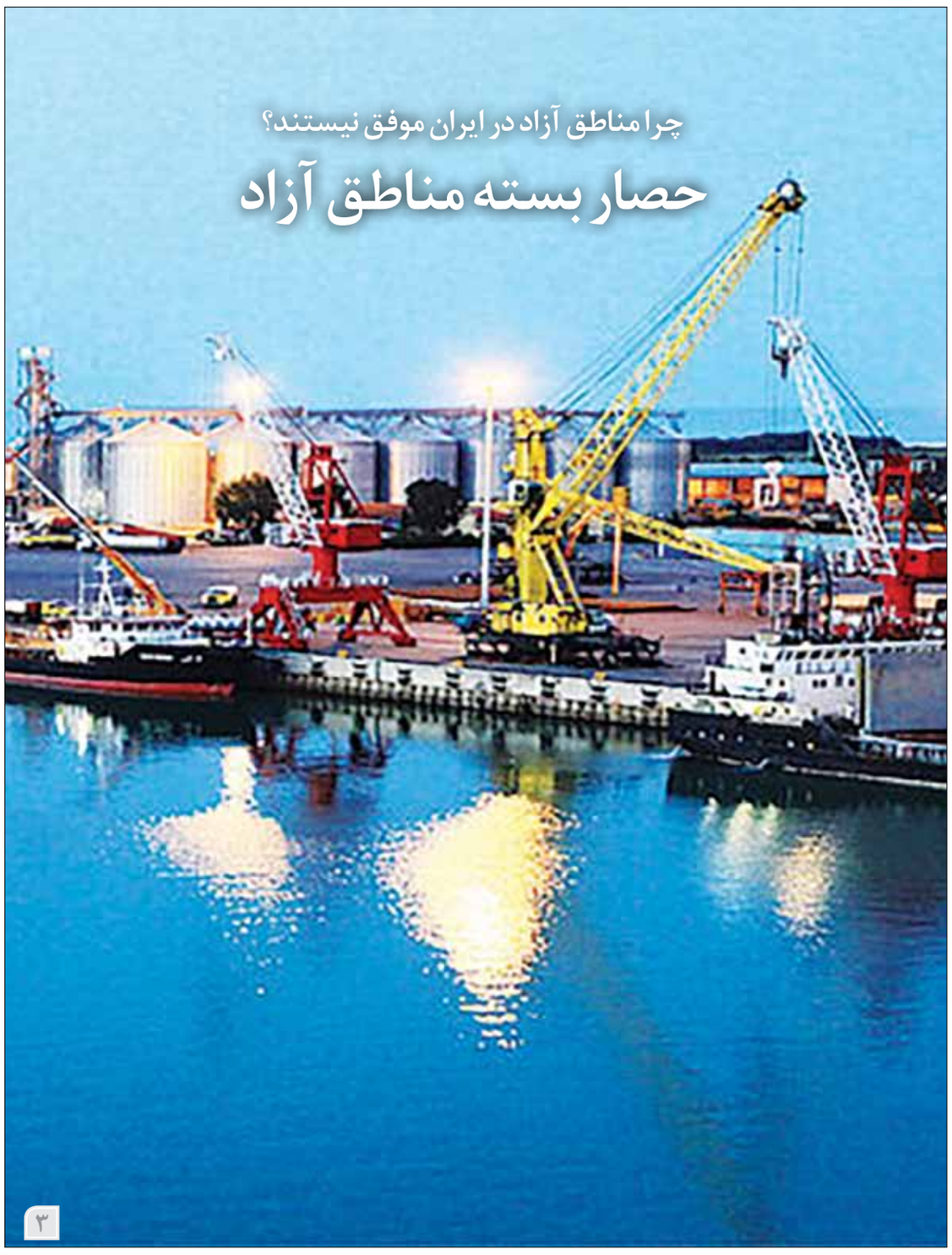
فرصت امروز: نگاهی به عملکرد بودجه در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که در هشت ماه ابتدای امسال ۱۱۶ هزار میلیارد تومان از بودجه عمرانی به پروژه‌های عمرانی اختصاص یافته است. در سال گذشته از مجموع ۲۶۰ هزار میلیارد تومان اعتبارات مصوب عمرانی بالغ بر ۲۸۸ هزار میلیارد تومان اختصاص یافت؛ یعنی ۱۱۰ درصد از آنچه مصوب شده بود برای طرح‌های عمرانی تامین شد. امسال اما شرایط تغییر کرده و از مجموع ۳۷۵ هزار میلیارد تومان اعتبارات مصوب عمرانی بودجه سال ۱۴۰۲ حدود ۱۱۶ هزار میلیارد تومان تخصیص داده شده است. طبق اعلام سازمان برنامه و بودجه، عمر برخی از پروژه‌های نیمه تمام به بیشتر از ۲۰ سال می‌رسد و دلیل اصلی طولانی‌شدن این پروژه‌ها به شروع طرح‌های متعدد بدون تأمین منابع، ایجاد طرح‌های جدید با مبالغ جزئی و نامتناسب در قوانین بودجه سالانه (عمدتا ناشی از مطالبات نمایندگان مجلس) و همچنین کمبود اعتبارات برای تکمیل پروژه‌های موجود برمی‌گردد. بیش از ۴۰۰ هزار طرح نیمه تمام در کشور با پیشرفت‌های مختلف وجود دارد که اگر قرار باشد همگی این طرح‌ها به اتمام برسد، بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار منابع لازم است. در این میان، معاون هماهنگی برنامه، بودجه و نظارت سازمان برنامه و بودجه از درآمد ۴۴۰۰ میلیارد تومانی از محل مولدسازی دارایی‌های دولت در سال جاری خبر داد و گفت: ۱۰۰ درصد درآمد مولدسازی صرف تکمیل طرح‌های عمرانی نیمه تمام می‌شود. به گفته...

۲

رونق تابستانه مسکن دوامی نداشت

تداوم رکود ساختمانی

۲



چرا مناطق آزاد در ایران موفق نیستند؟

حصار بسته مناطق آزاد

۳

مدیریت و کسب‌وکار

مدیریت کسب و کارهای کوچک در شرایط رکود مالی

رکود اقتصادی غول بی‌شاخ و دمی است که همیشه کسب و کارها را تهدید می‌کند. خیلی از مردم در چهار گوشه دنیا خاطرات مشترکی درباره رکود مالی دارند. از کاهش قدرت خرید مردم گرفته تا افزایش سرسام‌آور قیمت‌ها، همگی برای مردم دنیا وحشتناک است. اگر هنگام تماشای فیلم‌های ترسناک همیشه با خودتان فکر می‌کنید هیچ چیز در دنیا به اندازه چنین فیلم‌هایی وحشتناک نیست، احتمالا تا حالا تجربه کارآفرینی در دوران رکود مالی را نداشته‌اید. کافی است برای یک دقیقه هم که شده خودتان را جای کارآفرینی قرار دهید که پس از چند دهه سعی و تلاش بی‌وقفه در کمتر از چند روز برندش جلوی چشمش نابود می‌شود. آن وقت شاید موضوعی حتی با دوز وحشت بیشتر از فیلم‌های ترسناک داشته باشید! رکود اقتصادی برای همه مردم دنیا به یک اندازه وحشتناک است. با این حال کسب و کارهای کوچک در چنین توفان‌هایی آسیب‌پذیری بیشتری...

۸

نگاه

جهانی‌شدن با شاخص جدید بانک جهانی

مهراد عباد
عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

پروژه جدید بانک جهانی با عنوان آمادگی کسب وکار (Business Ready) در تلاش است تا با اصلاح و بهبود شاخص‌های قبلی از جمله سهولت کسب وکار (Doing Busine)، یک ارزیابی کمی و علمی از محیط کسب‌وکار بخش خصوصی در سراسر دنیا ارائه دهد. شاخص آمادگی کسب وکار و سنجه‌های آن با تمرکز بر دوره عمر یک شرکت از زمان اتخاذ تصمیم یک کارآفرین برای ثبت شرکت شروع شده و کلیه مراحل ثبت و دریافت مجوزها را شامل می‌شود. این شاخص به فرآیندهای توسعه‌ای این شرکت نوپا اهمیت داده و فرآیندهای تغییر و انحلال شرکت را نیز مورد ارزیابی قرار می‌دهد. تیم اجرایی پروژه با همکاری مشاوران متخصص و فعال اقتصادی و استفاده از نظرسنجی‌های تخصصی بین‌المللی با غربالگری‌های سختگیرانه در تلاش است تا مشاوران بخش خصوصی این پروژه دارای تخصص‌های لازم باشند؛ از جمله استقلال، عدالت و انصاف، واقع‌گرایی عادلانه، دانش، زبان، در دسترس بودن و تجربه. این مشاوران به طور مداوم ارزیابی کیفی خواهند شد. ضمن آنکه در این پروژه پاداش‌هایی در صورت تقاضا به مشاوران بخش خصوصی اعطا می‌شود.

پرسش‌های این پروژه در دو بخش تنظیم شده که یک بخش آن توسط فعالان اقتصادی و مشاوران غیردولتی پاسخ داده می‌شوند و بخشی نیز باید از سوی دولت‌ها پاسخ داده شود که البته پاسخ...

۲

تا سال ۲۰۵۰ منتظر چه تحولاتی در سراسر جهان باشیم؟

جمعیت به مثابه ژئوپلیتیک

فرصت امروز: پیری جمعیت در آسیا، جوانی جمعیت در آفریقا و خالی ماندن برخی مناطق در کشورهای مهاجرپذیر این روزها جزو مباحث مهم درخصوص آینده جهان است و اثرگذاری بالای این تحولات بر نظم جهانی باعث شده که بحث در مورد ترندهای جهانی جمعیت بالا بگیرد. به گزارش «بیزینس استاندارد»، رشد جمعیت جهان آهسته شده، اما برخی گروه‌های خاص همچنان با سرعت در حال رشد هستند که از جمله آنها می‌توان به افزایش نرخ زادوولد در آفریقا اشاره کرد. اما در آن سوی طیف، کاهش قابل توجه جمعیت در اروپا، آمریکا و در مرحله بعدی آسیا را شاهد هستیم و این دو موضوع ناگزیر به یکدیگر متصل می‌شوند: جوانان از مناطقی مانند آفریقا یا نقاط پرجمعیت دیگر به عاملان رشد نیروی کار جهان تبدیل خواهند شد و به کشورهایی مهاجرت خواهند کرد که جمعیت افراد بالای ۶۰ سال در آنها با سرعت افزایش یافته است. به نظر می‌رسد چنین شرایطی می‌تواند به رشد اقتصادهای جهان کمک کند، اما اینجا دو نکته دیگر هم وجود دارد: در چنین شرایطی باید فرض کنیم که جوان مهاجر حتما بهره‌وری دارد و شغلی به دست می‌آورد. همچنین باید فرض کنیم که افراد پا به سن گذاشته قادر هستند تا دهه‌های ۶۰ و ۷۰ زندگی خود کار کنند. اگر هر یک از این دو فرض محقق نشود، اقتصاد جهانی درگیر وضعیتی خواهد شد که میلیاردها نفر در آن کار نمی‌کنند یا بازدهی پایینی دارند.

در این میان، رشد سریع جمعیت جوانان در آفریقا یا بخش‌هایی از جنوب و غرب آسیا می‌تواند به افزایش مجدد فشار مهاجرتی روی اروپا و آمریکای شمالی منجر شود. این تا حدی به اقتصادهای کم‌جمعیت و مسن شده آنها کمک می‌کند، اما اگر موج مهاجرت به سیلی شدید بدل شود، معضلات دیگری خود را نشان خواهند داد: موقعیت‌های شغلی برای نیروی کار جوان مهاجر وجود نخواهد داشت و راهی برای نقش‌آفرینی آنها در رشد اقتصادی کشور مقصد به وجود نخواهد آمد.

از قدرت‌های مسن تا قدرت‌های جوان

یکی از مهمترین شکاف‌هایی که می‌توان در عرصه تحولات جمعیتی جهان مشاهده کرد، بین کشورهای درحال توسعه و ابرقدرت‌های قدیمی است. گروه اول، جمعیت جوان و زیاد دارند و گروه دوم، با پیر شدن جمعیت‌شان مواجهند. این تقسیم‌بندی البته با سرعت زیادی تغییر می‌کند و مثلا چین که قبلا در گروه اول بود در آینده به گروه دوم تبدیل خواهد شد، چون جمعیتش با سرعت در حال پیر شدن است. تا سال ۲۰۴۰، یک سوم از جمعیت چین به سن بالای ۶۰ سال خواهند رسید. حتی کشورهای پرجمعیت و سرشار از نیروی کار جوان – مثل هند و اندونزی- نیز تا ابد اینطور باقی نخواهند ماند. همین حالا هم این دو کشور نرخ زادوولدشان پایین آمده و به ۲٫۱ فرزند به ازای هر زن رسیده است و دور نیست روزی که روند کاهش جمعیت در آنها هم آغاز شود. پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۵۰ در هر دو کشور هند و اندونزی، یکی از هر پنج نفر سنش بالای ۶۰ سال باشد.

امروزه ۴۳ درصد از جمعیت هند زیر ۲۵ سال دارند، اما ظرف ۱۰ سال آینده، این رقم به ۳۷ درصد و ظرف ۲۰ سال به ۳۳ درصد کاهش خواهد یافت. جمعیت زیر ۲۵ سال هند امروزه ۶۱۰ میلیون نفر است و در نهایت تا سال ۲۰۴۳ به ۵۳۹ میلیون نفر کاهش پیدا خواهد کرد. آن گروه از جمعیت هند که در سن کار (بین ۲۰ تا ۶۴ سال) باشند در سال ۲۰۵۰ به نقطه اوج می رسد و بعد دچار افول می شود. در اندونزی، آن گروه از جمعیت که در سن کار باشند در سال ۲۰۴۸ به نقطه اوج می‌رسد و پس از آن افول می‌کند. می‌توان گفت که آن دسته از کشورهای به اصطلاح جوان و فقیر در منطقه شرق و جنوب آسیا چند تا بیشتر نیستند. کشورهایی که امروزه بیش از یک چهارم جمعیت‌شان زیر ۱۵ سال دارند عبارتند از کامبوج، لائوس، فیلیپین، مغولستان، افغانستان، بنگلادش، نپال، پاکستان و تیمور شرقی. جوان‌ترین جمعیت بین اینها را پاکستان و افغانستان دارند و احتمالا بنگلادش سال آینده دیگر جزو این کشورهای جوان به حساب نخواهد آمد، چون درصد جمعیت زیر ۱۵ سالش ۲۶ درصد است. این را با پاکستان (۳۷ درصد) و افغانستان (۴۳ درصد) مقایسه کنید.

نقش اقتصادی چین کمتر می‌شود

با داشتن این اطلاعات حالا بهتر می‌توانیم تاثیر تحولات جمعیتی روی افق اقتصادی و ژئوپلیتیکی جهان را بررسی کنیم. کشورهای به اصطلاح جوان، نیروی کار خود را به کشورهای دیگر در آسیا و خاورمیانه خواهند فرستاد و رشد مهاجرت جمعیت جنوب جهانی به جنوب جهانی را رقم خواهند زد. چین که به دنبال افزایش نفوذ خود در آسیا و رقابت با آمریکاست، در این زمینه دچار مشکل خواهد شد، چون اقتصادش در سال‌های آینده احتمالا کوچک خواهد شد. به همین خاطر، «شی جین پینگ» رئیس‌جمهور چین، افزایش تسهیلات برای زنان چینی در جهت ترک محیط کار و افزایش فرزندآوری را مورد توجه قرار داده و این در حالی است که در گذشته و حال همواره بخش زیادی از کارگران چینی زن بوده‌اند، اما جدا از چین، این نکته را در مورد ابرقدرت‌های مسن مثل ژاپن، آمریکا و روسیه نیز می‌توان در نظر داشت؛ هرچه زمان بگذرد و جمعیت آنها مسن‌تر شود، این کشورها چاره‌ای نخواهند داشت که برای نجات اقتصادهای‌شان به کاهش هزینه‌ها و بدهی‌های جاری روی بیاورند. در چنین شرایطی، این کشورها تلاش می‌کنند که در حد امکان از درگیر شدن در هر جنگی بپرهیزند. احتمالش هست که آنها در آینده به شدت روی مسائل داخلی خود متمرکز شوند، با مهاجرت مخالفت کنند و به دنبال ضوابط بیشتر در عرصه تجارت جهانی باشند تا جلوی آهسته شدن رشد اقتصادی خود به دلیل کاهش جمعیت نیروی کار را بگیرند. در جهانی مملو از مناقشه و بی‌ثباتی، این بهترین روش برای بقا است.

براساس این گزارش، آفریقا تا سال ۲۰۵۰ به جوان‌ترین قاره جهان تبدیل خواهد شد؛ یعنی یکی از هر چهار نفر روی سیاره زمین، آفریقایی خواهند بود. به نظر می‌رسد آینده نیروی کار جهان و همینطور فرهنگ جوانان جهان و نیز الگوهای مصرف آنان از آفریقا تاثیر خواهد پذیرفت. کشورهایی که این موضوع را به‌موقع بپذیرند و خود را با آن تطبیق دهند احتمالا وضعیت بهتری نسبت به کشورهایی داشته باشند که در برابر این پدیده مقاومت می‌کنند. همین امروز این مقاومت را می‌توان در فرانسه دید.

آفریقا می‌تواند چین بعدی شود؟

اگر جمعیت جوان آفریقایی بتواند به نیروی کار پربازده و همینطور مصرف‌کننده بزرگی تبدیل شود، کل جهان می‌توانند از این وضع سود ببرند. بدون آنها، اقتصاد جهانی به بن بست خواهد رسید و اکثر مناطق جهان دچار رکود اقتصادی، کاهش جمعیت نیروی کار و... خواهند شد. احتمالش هست که قاره آفریقا در آینده نزدیک دچار بلایای طبیعی ناشی از تغییرات آب و هوایی نیز شود. با این حال، این قاره می‌تواند جبهه اصلی برای ایجاد اقتصادهای کاملا سبز در آینده باشد. احتمالش هست که با افزایش مهاجرت‌های ناشی از تغییرات اقلیمی، دولت‌های آفریقایی مجبور شوند ظرفیت مقاومت خود در برابر این تغییرات را بالا ببرند و به دنبال منابع لازم برای مقابله با بحران‌های آب و هوایی باشند. هرچه جمعیت آفریقا در آینده بالا برود و دو یا سه برابر شود، شاهد افزایش تقاضا برای انرژی به ازای هر نفر نیز خواهیم بود. به همین دلیل، آفریقا به بازیگری مهم در عرصه مصرف انرژی تبدیل خواهد شد و اگر قرار باشد آفریقایی‌ها برای تقویت رشد اقتصادی روی سوخت‌های فسیلی متمرکز باشند، هر نوع برنامه‌ریزی برای کاهش آزادسازی کربن و مقابله با افزایش دمای زمین بیهوده خواهد بود. جهان باید قبول کند که آفریقا به زودی به دلیل افزایش جمعیتش به مصرف گسترده انرژی روی خواهد آورد و بنابراین باید هرچه سریع‌تر به منابع جایگزین و یا انرژی‌های تجدیدپذیر روی آورد.

تا اینجا درباره افزایش جمعیت جوان در جهان حرف زدیم، اما این جمعیت جوان قرار است کجا برود؟ اینجاست که با پدیده پیچیده مهاجرت مواجه می‌شویم. مهاجرت اصولا از دو بخش تشکیل می‌شود: ورود به کشور مقصد و ادغام شدن در جامعه مقصد. در اکثر کشورهای اروپایی شاهد بوده‌ایم که بخش اول انجام شده، اما مدیریت بخش دوم بسیار بد بوده است. سوئد، بلژیک و فرانسه از مهمترین مثال‌ها در این زمینه هستند. در این کشورها ادغام مهاجران در جامعه مقصد به درستی انجام نشده و بنابراین فرزندان مهاجران به رغم تولد در اروپا، احساس انزوا و جداافتادگی می‌کنند. این وضعیت باعث می‌شود حضور آنها در بازار کار و سهم‌آفرینی در اقتصاد هم به اندازه کافی نباشد.

غربی‌هایی که مهاجر نمی‌خواهند

برخی کشورهای غربی دیگر در گذشته در زمینه ادغام مهاجران در جامعه خوب عمل کرده‌اند، اما حالا در زمینه بخش اول مهاجرت (ورود) دچار دردسرهای بزرگ هستند. آمریکا و کانادا از کشورهای مهاجرپذیری هستند که با این مشکل مواجهند. در حال حاضر شاهدیم که در مرزهای جنوبی آمریکا وضعیت مهاجران غیرقانونی که خواهان ورود به خاک آمریکا هستند، بد است. از آن سو کانادا را داریم که مهاجر زیادی پذیرفته، اما امکانات لازم برای اسکان و به‌کارگیری آنها را ندارد. در اروپا هم که هر دو موضوع ورود و ادغام مهاجران همچنان چالش‌برانگیز هستند. کشورهای مهاجرپذیر نیاز دارند که مهاجرت را هرچه سریع‌تر به وضعیت برد-برد تبدیل کنند تا از آن استفاده اقتصادی ببرند.

در حال حاضر، چند موضوع درباره آینده جهان، قطعی به نظر می‌رسد؛ اینکه آفریقا نقش بزرگ‌تری ایفا خواهد کرد و نقش چین، ژاپن، کره جنوبی و روسیه به خاطر کاهش جمعیت احتمالی‌شان کم خواهد شد. کشورهای اروپایی حتی وضع بدتری خواهند داشت و نقش کشورهایی با روند افولی جمعیت مثل ایتالیا، اسپانیا و مجارستان بسیار کم خواهد شد. همچنین تعداد افراد بالای ۶۰ سال در جهان و مخصوصا در شرق آسیا به شکل بی‌سابقه‌ای بالا خواهد رفت. از لحاظ آب و هوایی اوضاع بی‌ثبات‌تر از حالا خواهد شد و بشر باید با انواع موج‌های گرما، خشکسالی و سیل دست و پنجه نرم کند. این وضع روی میلیون‌ها نفر در سراسر جهان تاثیر خواهد گذاشت. از سوی دیگر، برخی مناطق مثل جزایر کم‌ارتفاع، سواحل دریاچه‌های رو به خشکی و نیز دره‌هایی که زیر یخچال‌های آب‌شونده قرار گرفته‌اند همگی به مکان‌هایی غیرقابل سکونت تبدیل خواهند شد. با این حال، سرنوشت بشر نابودی نیست. ترندهای جمعیتی در جهان، چالش‌های گریزناپذیری پیش روی سیاستگذاران قرار می‌دهند که اگر با انکار مواجه نشوند، راهی برای پیش‌بینی و رسیدگی به آنها وجود خواهد داشت. در چنین حالتی تا سال ۲۰۵۰ شاهد پویایی اقتصادهای آفریقایی خواهیم بود که از یکسو رشد جمعیت آنها و از سوی دیگر رشد بهره‌وری سریع آنها را به دنبال خواهد داشت. در این حالت است که می‌توان ادعا کرد آفریقا قابلیت آن را دارد که تا اواخر قرن حاضر به یک چین جدید تبدیل شود.

تصویر جهان در سال ۲۰۵۰

چین در گذشته توانست با گسترش تولید و افزایش مصرف، به عاملی مهم در تقویت اقتصاد جهان تبدیل شود و در دهه‌های آینده، آفریقا نیز فرصت مشابهی خواهد داشت. در چنین سناریویی، احتمالش هست که بازنشستگان اروپایی و آمریکایی برای سفر و استراحت و استفاده از هوای گرم و امکانات خدماتی ارزان‌تر به قاره آفریقا سفر کنند. در حال حاضر، بازنشستگان آمریکایی به آریزونا، مکزیک، پاناما و فلوریدا می‌روند و بازنشستگان شمال اروپا هم جنوب اروپا را به عنوان مقصد خود انتخاب می‌کنند، اما در آینده این وضعیت تغییر خواهد کرد. چنین شرایطی باعث کاهش بار مالی مراقبت از افراد سالمند در کشورهای ثروتمندتر و همچنین منبع درآمدزایی کشورهای در حال توسعه خواهد شد. بسیاری از کشورهای آسیایی که امروزه کم‌درآمد محسوب می‌شوند (مثل هند، اندونزی و ویتنام) در حال برداشتن گام‌هایی سریع برای تبدیل شدن به اقتصادهایی با درآمد متوسط هستند. تا سال ۲۰۵۰، اوضاع آب و هوایی جهان آشفته‌تر از حالا خواهد بود و بلایای هوایی و آبی زیادی رخ خواهد داد. با این وجود، اگر کشورها به سمت منابع سبز انرژی حرکت کرده باشند، احتمالش هست که کیفیت آب و هوا بهتر شده باشد. اینکه اوضاع جهان در سال ۲۰۵۰ بهتر شده یا بدتر، صرفا به این بستگی دارد که کشورها نسبت به چالش‌های جمعیتی و ترندهای جهانی آب و هوا چه تصمیماتی گرفته باشند.

کشاورزی در معرض تهدید همه‌گیری

ویروس بعدی به جان گیاهان می‌افتد

آیا می‌دانید همه‌گیری بعدی که باید نگران آن باشید، همه‌گیری مربوط به گیاهان است؟! آفت‌ها گاهی فرسنگ‌ها مسافت را طی می‌کنند و منجر به نابودی گسترده گیاهان و محصولات کشاورزی می‌شوند. به نوشته «اکونومیست»، به تازگی نوعی بیماری به جان گندم‌های جهان افتاده است. این بیماری از برزیل آغاز شد و به مرور به آفریقا و آسیا سرایت پیدا کرد. حالا برخی می‌گویند که احتمال دارد این بیماری به هند هم سرایت پیدا کند و بسیاری از مزارع گندم این کشور را از بین ببرد. البته این بیماری، تنها مشکلی نیست که برای گیاهان پیش آمده است. ظاهرا بیماری‌های دیگری هم وجود دارند که حال گیاهان و محصولات کشاورزی را وخیم کرده‌اند. با این بیماری‌های گیاهی، محصولات غذایی و مواد خوراکی از بین خواهند رفت و در نتیجه باید شاهد گرسنگی و قحطی در جهان باشیم. در حال حاضر هند به عنوان دومین تولیدکننده بزرگ گندم جهان از این بابت حسابی نگران است که بیماری به گندم‌هایش سرایت پیدا کند.

نوع خاصی از بیماری مربوط به برنج‌ها هم اخیرا شایع شده که می‌تواند برنج موردنیاز برای یک سالِ ۶۰ میلیون نفر را از بین ببرد. سیب‌زمینی‌ها هم در معرض بیماری‌های جدیدی قرار گرفته‌اند که باعث ضرر سالانه ۱۰ میلیارد دلاری به کشاورزان می‌شود. برخی از این بیماری‌ها از نوع باکتریایی هستند؛ مثلا همین بیماری سیب‌زمینی‌ها دقیقا از همین نوع است. همه این بیماری‌ها می‌تواند منجر به بحران و آشوب در نظام غذایی جهان شود. این بحران‌ها می‌تواند شدیدتر از بحران‌های ناشی از جنگ یا تغییرات اقلیمی باشد.

همه‌گیری گیاهان می‌تواند دنیا را به سمت گرسنگی و قحطی عمومی هدایت کند. انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۴ چنین بیماری‌هایی بیش از پیش تشدید شود. اکثر کشاورزان نوعی از فرهنگ کشاورزی را دنبال می‌کنند که بهره‌وری پایینی دارد و بسیار آسیب‌پذیر است. معمولا در این شرایط، وقتی یک گیاه دچار بیماری و آفت می‌شود، آن آفت خیلی سریع به کل محصولات سرایت پیدا می‌کند. بدین ترتیب، به جای از دست رفتن یک گیاه یا محصول، کل محصولات از دست می‌روند. برخی از این بیماری‌ها و آفت‌ها حتی در بارندگی‌های شدید هم دوام می‌آورند. لذا کشورهایی نظیر هند همچنان در معرض این بحران قرار دارند و از طریق بارندگی از آفت‌ها در امان نمی‌مانند. گرمایش زمین هم از دیگر مواردی است که باعث می‌شود آفت‌ها و بیماری‌ها شایع شوند و در شرایط سخت همچنان دوام بیاورند.

باد می‌تواند یکی از دلایل شیوع بیماری‌های مربوط به گیاهان باشد. گاهی یک آفت یا بیماری مربوط به گیاهان به کمک باد فرسنگ‌ها مسافت را طی می‌کند و به گیاهان در دوردست‌ترین نقاط هم می‌رسد. ویروس و باکتری‌ها هم می‌توانند به کمک حشرات به دیگر مزارع برسند و گیاهان را از بین ببرند. با این حال، بیشترین کمک را انسان‌ها می‌کنند. انسان‌ها به خیال خودشان تلاش می‌کنند آفت‌ها را از بین ببرند، اما با روش‌های غلط منجر به شیوع بیشترِ آنها می‌شوند، حتی گاهی گیاهان کوچک را از بین می‌برند.

بهترین راه برای جلوگیری از شیوع بیماری‌های مربوط به گیاهان، این است که از طریق دستکاری‌های ژنتیکی، گیاهان را تقویت کنیم. باید ژن‌های آنها به مسیری هدایت شود که بتوانند در برابر هر نوع بیماری مقاوم باشند. محصولاتی که به لحاظ ژنتیکی دستکاری شده‌اند اصولا ایمنی بالایی دارند و در سخت‌ترین شرایط دوام می‌آورند. این امر قطعا نیازمند سرمایه‌گذاری کلان است اما ارزشش را دارد. کشاورزان همیشه باید گوش به زنگ باشند و موارد احتمالی را تشخیص دهند. با این حال، اگر بخواهند برای همیشه مقابل این بیماری‌ها و آفت‌ها بایستند، فقط یک راه دارد و آن هم دستکاری‌های ژنتیکی و بهبود ساختار گیاهان است.

یادداشت

جهانی‌شدن با شاخص جدید بانک جهانی

مهراد عباد، عضو هیأت نمایندگان اتاق تهران

پروژه جدید بانک جهانی با عنوان آمادگی کسب وکار (Business Ready) در تلاش اســت تا با اصلاح و بهبود شــاخص‌های قبلی از جمله ســهولت کسب وکار (Doing Busine)، یک ارزیابی کمی و علمی از محیط کســب‌وکار بخش خصوصی در سراســر دنیا ارائه دهد. شاخص آمادگی کسب وکار و سنجه‌های آن با تمرکز بر دوره عمر یک شرکت از زمان اتخاذ تصمیم یک کارآفرین برای ثبت شرکت شروع شــده و کلیه مراحل ثبت و دریافت مجوزها را شامل می‌شود. این شاخص به فرآیندهای توسعه‌ای این شرکت نوپا اهمیت داده و فرآیندهای تغییر و انحلال شــرکت را نیز مورد ارزیابی قرار می‌دهد. تیم اجرایی پروژه با همکاری مشــاوران متخصــص و فعال اقتصادی و اســتفاده از نظرســنجی‌های تخصصی بین‌المللی با غربالگری‌های سختگیرانه در تلاش است تا مشاوران بخش خصوصی ایــن پروژه دارای تخصص‌های لازم باشــند؛ از جمله اســتقلال، عدالت و انصاف، واقع‌گرایی عادلانه، دانش، زبان، در دســترس بودن و تجربه. این مشاوران به طور مداوم ارزیابی کیفی خواهند شد. ضمن آنکه در این پروژه پاداش‌هایی در صورت تقاضا به مشاوران بخش خصوصی اعطا می‌شود.

پرسش‌های این پروژه در دو بخش تنظیم شده که یک بخش آن توسط فعالان اقتصادی و مشــاوران غیردولتی پاســخ داده می‌شــوند و بخشی نیز باید از سوی دولت‌ها پاســخ داده شود که البته پاســخ به این بخش اختیاری است. در صورت وجود اختلاف میان پاســخ‌های بخش خصوصی و دولتی نیز این تیم مشــاوران و کارشناسان بخش خصوصی است که موضوع را بررسی و اعلام نظر می‌کند.

یک نوآوری جدید در ارزیابی آمادگی کسب وکار، استفاده از داده‌های مستقیم به‌دست آمده از شرکت‌هاست؛ به طوری که یکی از آنها استفاده از نظرسنجی‌های سازمانی بانک جهانی (WBES) است که بیش از ۳۰۰ نظرسنجی سازمانی را در ۱۵۳ اقتصاد جهان طی دو دهه اخیر انجام داده که با ضریبی در ارزیابی‌های پروژه آمادگی کسب وکار لحاظ خواهند شد. همچنین بانک جهانی برای افزایش اعتبار پروژه خود از تیم تحقیقاتی اقتصادی گسترده‌ای بهره برده تا بتواند استانداردهایی بــرای فرآیندهای کســب وکار تدوین کند و در ایــن راه از مطالعات، تحقیقات و مستندات معتبر جهانی نظیر آنسیترال (کمیسیون حقوقی سازمان ملل متحد در زمینه حقوق تجارت بین‌الملل) و استانداردهای جهانی نظیر استاندارد بین‌المللی کار بهره برده اســت. رویکرد جدیدی در پروژه آمادگی کســب وکار بانک جهانی اعمال شده و آن، موضوع در نظر گرفتن منفعت اجتماعی است. این پروژه نه‌تنها سهولت انجام تجارت برای شرکت‌ها را رصد می‌کند، بلکه به موضوع توسعه پایدار بخش‌خصوصی هم اهمیت می‌دهد و نتایج فرآیندهای انجام کســب وکار و تاثیر آن بر اجتماع را در پرسش‌های خود گنجانده و به آنها امتیاز داده است. علاوه بر موضوع توسعه پایدار و محیط زیست، دو موضوع جایگاه زنان در اقتصاد و کسب وکارها و دیجیتالی شــدن فرآیندهای کســب وکار به ترتیبــی که کارایی خوبی داشــته باشند، در کانون توجه قرار گرفته است. جهت پویایی پروژه، بانک جهانی قصد دارد که در یک دوره سه ساله، اطلاعات شرکت‌ها را جمع‌آوری کرده و قبل از نگارش اولین گزارش، این ســوال را دوباره مورد بررســی قرار دهد که آیا علاوه بر امتیازات داده شــده نیاز به امتیازات کلی‌تر در سطح بالاتر وجود دارد یا خیر؟ همچنین با توجه به مشکلات پیش آمده در پروژه پیشین، بانک جهانی با افرادی که در پروژه قبلی نقشــی داشــته اند، همکاری نخواهد کرد و به جای تمرکز بر رتبه‌بندی اقتصادی تلاش می‌کند تا گزارش خود را براساس امتیازات، توصیفات، تجزیه و تحلیل‌ها و ارزیابی روندها در طول زمان استوار کند تا رقابت‌های ناسالم جهت دریافت رتبه‌های بالاتر کاهش یابد.

نکته حائز اهمیت اینکه اســتاندارد فرآیندهای تعریف شــده در این پروژه، در صورت اجرا توسط بخش خصوصی و همکاری نهادهای دولتی جهت اصلاح امور می‌تواند جایگاه اقتصادی ایران را از دو منظر ارتقا دهد؛ از یک طرف با اجرای آنها فرآیندهای کســب وکار تســهیل می‌شود (با هزینه و منابع کمتر) و در شفافیت کامل، یک فضای سالم رقابتی را ایجاد می‌کند. از سوی دیگر، اهمیت این شاخص برای جهانیان مشخص شده و بسیاری از آنها از مدتی پیشتر خود را آماده ارزیابی کرده‌اند تا با دریافت ارزیابی‌های بهتر بتوانند ســرمایه‌گذاری خارجی را در کشور خود رونق دهند. شــوربختانه در چند ۱۰ ســال اخیر به واسطه تحریم‌ها، روابط اقتصادی بین‌المللی کشــور ما دچار مشکلاتی شــده و عدم پیوستن به WTO (سازمان تجارت جهانی) و FATF (کارگروه ویژه اقدام مالی)، اسباب دوری ایران از جامعه بازرگانی جهانی را فراهم آورده است. از این رو، شاید ارتقای جایگاه ایران در پروژه جدید بانک جهانی بتواند این خلأ به وجود آمده را جبران کند. بنابراین لازم است تا با درک اهمیت این پروژه، تمامی ذی‌نفعان دولتی و بخش خصوصی، همــت خود را یکپارچه کنند تا بهره کافی از ناحیــه اجرای این پروژه برای ایران زمین حاصل شود.

با قوانین و مقررات مخل کسب‌وکار چه کنیم؟

حلقه مفقوده بهبود کسب وکار

مرکز پژوهش‌های اتاق ایران با همکاری شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی و کمیته حمایت از کسب‌وکار، «رویکردها و نظرات بخش خصوصی درباره قوانین و مقررات مخل کسب‌وکار» را بررسی و منتشر کرد. مهمترین پرسشــی که در این گزارش مطرح شــده، این اســت که در وضعیت فعلی، قوانیــن و مقررات از منظر فعــالان اقتصادی و صاحبان بنگاه‌ها، تا چه حدی به‌عنوان عوامل مخل کسب‌وکار در حین فعالیت بنگاه‌ها تلقی می‌شوند؟ با پی بردن به جایگاه و میزان تأثیرگذاری هر یک از عوامل سه‌گانه قوانین، مقررات و رویه‌هــای اجرایی (نظام اداری و بوروکراســی)، بخش خصوصی و نهادهای مرتبط باید چه تدابیری برای تأثیرگذاری بیشــتر و برآوردن مطالبات‌شــان اتخاذ کنند؟

انگیزه اصلی تدوین گزارش، آن اســت که طبق برنامه اعلان‌شــده توسط مرکز ملی مطالعات، پایش و بهبود محیط کسب‌وکار، به‌عنوان دبیرخانه هیأت مقررات‌زدایی و بهبود محیط کســب‌وکار (مستقر در وزارت امور اقتصادی و دارایی) قرار اســت مقررات‌زدایی از صِــرف مجوززدایی فراتر رفته و قوانین و مقررات مخل کســب‌وکار (یعنی احکام قانونی و مقرراتی فراتر و گســترده‌تر از مجوزهــا) نیز مورد بررســی قرار گیرد و در صورت تشــخیص مخل‌بودن آنها، پیشنهاد حذف آنها در قالب‌های مقتضی ارائه شود. فراتر رفتن از حوزه مجوزها در فرآیند مقررات‌زدایی، مستلزم دانش، تسلط و تلاش دو چندان و البته مواجهه با موانع و دشواری‌های بسیار عمیق‌تر و بنیادی‌تر است.

برای ارائه پاســخ‌هایی به ســؤالات پیش‌گفته و تلاش برای ترســیم نقشه راهی برای نهادهای نمایندگی‌کننده بخش خصوصی و تعاونی در ادامه فرآیند مقررات‌زدایی، گزارش در سه گفتار به این شرح تنظیم شده است: «تحلیلی از مطالبات و نظرات بخش خصوصی راجع به قوانین و مقررات»؛ «تحلیل مسائل و مشــکلات مطرح‌شده توســط بخش خصوصی در موضوعات ارزی، بیمه و تأمین اجتماعی، و پیمان» و «جمع‌بندی و نتیجه‌گیری». چهار حکم قانونی (ســه حکم درباره تأمین برق و یک حکم راجع به معافیت مالیاتی) در گفتار نخست مورد بررسی قرار گرفته است. گفتار دوم به بررسی سه موضوع پرتکرارِ مطرح شــده در کارگروه‌های تخصصی و کمیته‌های حمایت از کسب‌وکار و شورای گفت‌وگو، درباره موضوعات ارز، بیمه و تأمین اجتماعی و نظام پیمان (پیمانکاری) اختصاص یافته اســت. یکی از یافته‌های تحقیق، آن اســت که مطالبه بخش خصوصی در اغلب موارد، نه لغو یا حذف یک حکم قانونی، بلکه عمدتا اجرا یا تصحیح نحوه اجرای آنهاســت بنابراین نمی‌توان مقررات‌زدایی به معنای ساده‌شــده حذف برخی مفاد قانونــی را عامل بهبوددهنده محیط کسب‌وکار تلقی کرد. همچنین نمی‌توان با حذف یا لغو برخی از مفاد قانونی، بــه هــدف اجرا یا اصلاح رویه‌هــا در اجرای احکام قانونی نائل شــد. از دیگر یافته‌های گزارش، غلبه «مقررات» بر «قوانین» به عنوان عامل مختل‌کننده و مزاحم در فعالیت‌های اقتصادی اســت. نتیجه‌ای که از غلبه نقش و ســهم «مقررات» و «اجرا» در ایجاد اختلال در محیط کسب‌وکار صورت‌بندی شده، آن اســت که انجام فرآیند مقررات‌زدایی، به معنای شناسایی «قوانین» مخل کسب‌وکار و حذف آنها، بهبودی قابل‌توجه و محسوس در محیط کسب‌وکار ایجاد نخواهد کرد. در مجموع، این پژوهش توصیه می‌کند که تمرکز بخش خصوصی و نهادهای نمایندگی‌کننده فعــالان اقتصادی باید بر «مقررات» و «رویه‌ها و فرآیندهای اجرایی» به‌عنوان عوامل مخل کسب‌وکار باشد.

مولدسازی چه سهمی از بودجه دولت دارد؟

تولید در تنگنای بودجه

فرصت امروز: نگاهی به عملکرد بودجه در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که در هشــت ماه ابتدای امسال ۱۱۶ هزار میلیارد تومان از بودجه عمرانی به پروژه‌های عمرانی اختصاص یافته اســت. در سال گذشته از مجموع ۲۶۰ هزار میلیارد تومان اعتبارات مصوب عمرانی بالغ بر ۲۸۸ هزار میلیارد تومان اختصاص یافت؛ یعنی ۱۱۰ درصد از آنچه مصوب شده بود برای طرح‌های عمرانی تامین شــد. امســال اما شرایط تغییر کرده و از مجموع ۳۷۵ هزار میلیــارد تومان اعتبارات مصوب عمرانی بودجه ســال ۱۴۰۲ حدود ۱۱۶ هزار میلیارد تومان تخصیص داده شده است. طبق اعلام سازمان برنامه و بودجه، عمر برخی از پروژه‌های نیمه تمام به بیشــتر از ۲۰ سال می‌رسد و دلیل اصلی طولانی‌شــدن این پروژه‌ها به شروع طرح‌های متعدد بدون تأمین منابع، ایجاد طرح‌های جدید با مبالغ جزئی و نامتناسب در قوانین بودجه ســالانه (عمدتا ناشــی از مطالبات نمایندگان مجلس) و همچنین کمبــود اعتبارات برای تکمیل پروژه‌های موجود برمی‌گردد. بیش از ۴۰۰ هزار طرح نیمه تمام در کشور با پیشرفت‌های مختلف وجود دارد که اگر قرار باشــد همگی این طرح‌ها به اتمام برســد، بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار منابع لازم اســت. در این میان، معاون هماهنگی برنامه، بودجه و نظارت سازمان برنامه و بودجه از درآمد ۴۴۰۰ میلیارد تومانی از محل مولدسازی دارایی‌های دولت در ســال جــاری خبر داد و گفــت: ۱۰۰ درصد درآمد مولدســازی صرف تکمیل طرح‌های عمرانی نیمه تمام می‌شــود. به گفته «حمید امانی همدانی»، مطابق آیین‌نامه مولدســازی دارایی‌های دولت و قانون بودجه سال جاری، ۱۰۰ درصد درآمد مولدسازی دارایی‌های دولت به طرح‌های عمرانی اختصاص پیدا می‌کند. در قانون بودجه سال ۱۴۰۲ از محل واگذاری اموال منقول و غیرمنقول به میزان ۹۹ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان منابع برای موضوع مولدسازی پیش‌بینی شده است که این منابع در سطح رقم مصوب قابل تحقق نبوده و با شکل‌گیری جریان مولدسازی در سال آتی، روند افزایشی به خود خواهد گرفت.

رویکرد انقباضی بودجه به تولید

نتایج یک گزارش رسمی نشان می‌دهد که در لایحه بودجه سال آینده، منابعی در حمایت از تولید لحاظ نشــده و تخفیف‌های مالیاتی موجود در قوانین مادر نیز حذف و یا سختگیرانه شده است. مرکز پژوهش‌های مجلس در گزارشی به بررسی لایحه بودجه سال ۱۴۰۳ در بخش صنعت و معدن پرداخته و بر انقباضی بودن لایحه بودجه سال آینده نسبت به تولید تأکید کرده اســت. مرکز پژوهش‌ها در این گزارش با اشاره به هدف‌گذاری رشد سالانه ۸٫۵ درصدی بخش صنعت و رشد سالیانه ۱۳ درصدی بخش معدن در برنامه هفتم توســعه جهت تحقق رشــد اقتصادی ۸ درصد، می‌گوید: تبیین وضعیت موجود کشور حاکی از آن است که در تابستان سال جاری، گروه صنعت و معدن رشدی حدود ۸٫۷ درصد با نفت و منفی ۰٫۴ درصد بدون نفت را نسبت به‌مدت مشابه سال قبل تجربه کرده است. رشد بخش صنعت (ســاخت) در شش ماهه ابتدای سال جاری ناپایدار بوده، به‌طوری که رشــد این بخش در بهار ســال ۱۴۰۲ حدود ۳٫۶ درصد و در تابستان همین ســال به ۲٫۶ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل رسیده است. این روند درخصوص ســهم بخش صنعت در مشارکت رشد اقتصادی نیز از ۰٫۸ به ۰٫۳ درصد رخ داده اســت. در ۱۲ ماهه منتهی به آبان ماه سال جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، شاخص قیمت مصرف‌کننده حدود ۴۵ درصد افزایش داشــته و شــاخص قیمت تولیدکننــده در چهار فصل منتهی به فصل تابســتان نســبت به دوره مشابه سال قبل (تورم سالیانه) حدود ۴۳ درصد رشد داشته است.

بــه گفته مرکز پژوهش‌ها، روندهای ســرمایه‌گذاری در بخش صنعت و معدن با چالش‌های جدی روبه‌رو اســت. در سال‌های اخیر علی‌رغم رشد سرمایه‌گذاری، به دلیل بالا بودن نرخ استهلاک، خالص سرمایه‌گذاری ثابت حتی منفی شده است. علاوه بر آن، سهم سرمایه‌گذاری از تولید ناخالص داخلی کاهش یافته است. بنابراین ظرفیت‌های رشد بلندمدت این بخش با چالش روبه‌رو بوده و تحریک تولید و ســرمایه‌گذاری و نیز بازســازی و نوسازی صنعتی بسیار ضروری اســت. اگرچه وجه غالب سیاست قوانین بودجه ســنواتی در حمایت از بخش تولید شــامل منابع تبصره «۱۸» و حمایت‌های مالیاتی بود، اما رویکرد لایحه بودجه ســال ۱۴۰۳ نسبت به بخش تولید کاملا انقباضی است، به‌طوری که منابعی در حمایت از تولید لحاظ نشده و نه‌تنها تخفیف مالیاتی برای واحدهای تولیدی در نظر گرفته نشــده، بلکه تخفیف‌هــای مالیاتی موجود در قوانین مــادر نیز حذف و یا سختگیرانه شده است.

افزایش مالیات بر ارزش‌افزوده

از دیگر نقاط ضعف بودجه ۱۴۰۳ از نگاه بازوی کارشناسی مجلس، ابهام در پرداخت مطالبات ســازمان‌های توسعه‌ای از محل سهم متعلق به آنها از منابع حاصل از واگذاری شــرکت‌ها نسبت به قانون بودجه سال ۱۴۰۲ است. افزایش یک درصد مالیات بر ارزش‌افزوده باید با ملاحظات آثار این سیاســت‌ها بر بخش تولیــد از جمله کاهش تقاضــا و افزایش هزینه‌های تولید انجام شــود؛ وگرنه در غیر این صورت اجرای این سیاست می‌تواند چالش‌هایی برای بخش تولید به همراه داشــته باشــد. همچنین افزایش قابل‌توجه پیش‌بینی اخذ حقوق دولتی و ذی‌نفع کردن بدنه وزارت صنعت، معــدن و تجارت در اخذ آن بدون در نظر گرفتن الزامات توســعه بخش، نشــان از پررنگ بودن نگاه درآمدی به بخش معدن دارد. از ســوی دیگر، افزایش حقوق گمرکی ماشــین‌آلات و مواد اولیه و واسطه بخش تولید از یک درصد در سال ۱۴۰۲ به ۲ درصد در لایحه بودجه سال ۱۴۰۳، اگرچه گامی در جهت حمایت از ســاخت داخل و اجرایی‌ســازی ماده (۳) قانون جهش تولید دانش‌بنیان است، اما با توجه به عدم توانمندی ساخت داخل برخی از ماشین‌آلات باید با دسته‌بندی مشخصی از این حیث تنظیم شود. به‌عبارت بهتر، یک نسخه واحد برای همه رشته فعالیت‌ها در این خصوص نمی‌توان پیچید.

از نــگاه مرکز پژوهش‌هــا، راهبردهــای قانون برنامه هفتم پیشــرفت کشــور در حمایت هدفمند از افزایش ســرمایه‌گذاری در بخش صنعت و معدن از طریق تصویب و اجرای برنامه ملی توســعه خوشه‌های صنعتی، تهیه ســند «راهبرد ملی پیشــرفت صنعتی و ارتقــای زنجیره‌های ارزش کشور»، حمایت و تقویت سازمان‌های توسعه‌ای از محل ۷۰ درصد منابع حاصل از واگذاری‌های شــرکت‌های تابعه، تأمین منابع «صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک» و کمک به افزایش سرمایه صندوق در قالب لوایح بودجه سنواتی، افزایش سرمایه بانک توسعه تعاون و صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری تعاون از محل یک‌سوم از سهم بخش تعاون از منابع اجرای سیاســت‌های کلی اصل چهل‌وچهارم قانون اساســی در قالب بودجه‌های سنواتی، تجمیع و انتشــار اطلاعات پایه زمین‌شناسی، برنامه‌ریزی جهت توســعه زیرساخت حمل‌ونقل ریلی کشور با توجه به نیاز و ظرفیت بخش معدن و صنعت و الزام دولت به افزایش عمق اکتشاف، از جمله موضوعاتی است که لازم است تأمین منابع مالی مورد نیاز آنها در لایحه بودجه سال ۱۴۰۳ مورد توجه قرار گیرد.

برآورد رشد ۳ درصدی اقتصاد

نهاد پژوهشی مجلس همچنین در گزارش دیگری به بررسی بودجه سال آینده از منظر اشــتغال‌زایی پرداخته و می‌گوید: راهبردهای اشتغال‌زایی لایحه بودجه بدون داشــتن یک برنامه بلندمدت، صرفا به اشــتغال خرد پرداخته که در رویکردهای آن، محورهای اصلی اشتغال پایدار از جمله رونق تولید مدنظر قرار نگرفته است. طبق ارزیابی مرکز پژوهش‌ها، سیاست‌های رونق تولید و اشتغال به دلیل فقدان وحدت رویه و راهبرد بلندمدت، اعمال چرخش‌های سیاستی پیش‌بینی‌نشــده و بدون پشتوانه نظری، متاسفانه عملکرد موفقیت‌آمیزی تاکنون نداشــته اســت. به نظر می‌رسد در لایحه بودجه نیز همانند ســایر سیاست‌های اشــتغال‌زایی، اهتمامی درخصوص ایجــاد وحدت رویه و رفع چالش‌های مهم سیاســت‌های مربوط به رونق تولید و اشتغال دیده نمی‌شود. نظام تصمیم‌گیری کشور همچنان الگوی فکری منســجم و واحدی برای اشتغال‌زایی و رونق تولید ندارد، در نتیجه یکپارچگی و استمرار در محتوا و مفاد احکام اشتغال‌زایی در قوانین بودجه سنواتی دیده نمی‌شود. بنابراین اکنون باید پرسید که با توجه به وضعیت سیاستگذاری کشور، چه بر بازار کار در این سال‌ها گذشته است؟

نکته مهم دیگر، ظهور اشتغال بی‌کیفیت است. بررسی کیفیت اشتغال ایجادشــده در فاصله ســال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ نشــان می‌دهد که سهم شاغلان کارکن مستقل از کل شاغلان رو به افزایش بوده و از ۳۶٫۳ درصد در ســال ۱۴۰۰ به حدود ۳۶٫۹ درصد در ســال ۱۴۰۱ رســیده است که این موضوع در کنار رشــد قابل‌توجه اشــتغال در بخــش خدمات، گویای این واقعیت مهم است که این افزایش اشتغال لزوما باکیفیت نبوده است. بررسی‌ها نشــان می‌دهد که روند جریان شاغل به شاغل در همان بخش طی ســال ۱۴۰۰ به ۱۴۰۱ روند کاهشی داشته و جریان شاغل به شاغل در بخش دیگر افزایش داشته است. این موضوع نیز نشان‌دهنده ناپایداری مشاغل ایجادشده است. ارزیابی کارشناسان از این وضعیت، کیفیت پایین اشتغال ایجاد شده و عدم ثبات و پایداری مشاغل را نشان می‌دهد. با توجه به عملکرد ضعیف تشکیل سرمایه ثابت به عنوان موتور محرک رشدهای آتــی طی یک دهه گذشــته و حتی در فصول اخیر، نمی‌توان رشــدهای اقتصادی بالا در فصول اخیر را مستمر و پایدار دانست. براساس برآوردهای مرکز پژوهش‌ها، رشــد اقتصادی سال ۱۴۰۳ حدود ۳٫۱ درصد پیش‌بینی می‌شــود. بنابراین در ســال‌های آتی، انتظار افزایش اشتغال قابل‌توجه از ناحیه رشد اقتصادی را نمی‌توان داشت.

رونق تابستانه مسکن دوامی نداشت

تداوم رکود ساختمانی

گزارش مرکز آمار از پروانه‌های ساختمانی صادرشده در تابستان امسال از افزایش ۳۷ درصدی صدور پروانه احداث ساختمان در شهر تهران نسبت به فصل گذشته حکایت دارد. با این وجود، آخرین گزارش شاخص مدیران خرید نشــان می‌دهد که علی رغم این رونق نسبی در فصل تابستان، طی دو ماه انتهایی پاییز، روند ساخت و ساز دوباره وارد فاز رکودی شده است. مرکــز آمار ایــران دو روز پیش، گزارش اطلاعات پروانه‌های ســاختمانی صادرشــده توسط شهرداری‌های کشور در فصل تابستان ۱۴۰۲ را منتشر کرد. داده‌های آماری این گزارش نشان می‌دهد که در فصل تابستان امسال بالغ بر ۱۳ هزار و ۷۳۷ پروانه ســاخت واحد مســکونی از سوی شهرداری تهران صادر شــده است. بر همین اساس، میزان ساخت و ساز مسکن در این فصل نسبت به فصل گذشته ۴۳٫۳ درصد و نسبت به فصل مشابه سال گذشــته ۷٫۲ درصد افزایش داشته اســت. میانگین تعداد واحد مسکونی برای هر کدام از این پروانه‌های احداث ســاختمان ۷٫۲ واحد بوده اســت. همچنین تعداد هزار و ۹۰۳ پروانه احداث ســاختمان از ســوی شهرداری تهران در تابســتان امسال صادر شده است که نسبت به فصل گذشته ۳۷ درصد و نســبت به فصل مشابه سال گذشــته ۱۹٫۸ درصد افزایش نشان می‌دهد. مجموع مساحت زیربنا در پروانه‌های احداث ساختمان صادرشده از ســوی شهرداری تهران در تابستان امســال بالغ بر ۲ هزار و ۴۸۹ هزار مترمربع بوده که نســبت به فصل گذشــته ۴۸٫۸ درصد و نسبت به فصل مشــابه سال گذشــته ۱۰٫۲ درصد افزایش داشته است. متوسط مساحت زیربنای این دســته از پروانه‌ها در دوره زمانی مورد بررســی، هزار و ۳۰۸ مترمربع بوده است.

در ســطح کشــور نیز در فصل تابســتان ۱۴۰۲، تعداد ۹۱ هزار و ۴۵۳ واحد مســکونی در پروانه‌های صادرشــده برای احداث ساختمان از سوی شــهرداری‌های کشور به ثبت رسیده اســت. بدین ترتیب، تعداد ساخت واحدهای مسکونی در فصل تابستان امسال نسبت به فصل بهار ۷٫۲ درصد و نســبت به فصل تابستان سال گذشــته ۶٫۶ درصد کاهش داشته است. متوسط تعداد واحد مسکونی در هر پروانه احداث ساختمان نیز ۳٫۸ واحد بوده است. همچنین تعداد ۲۳ هزار و ۹۱۸ پروانه احداث ساختمان توسط شهرداری‌های کشور در تابستان امسال صادر شده که در مقایسه با فصل گذشــته ۱۹٫۱ درصد و نسبت به فصل مشــابه سال گذشته ۲۱٫۲ درصد کاهش داشته است. مجموع مساحت زیربنا در پروانه‌های صادرشده برای احداث ســاختمان در این فصل نیز حدود ۱۶ هزار و ۴۹۷ هزار متر مربع بوده اســت که نسبت به فصل گذشته ۱۰ درصد و نسبت به فصل مشابه سال گذشته ۹٫۵ درصد کاهش نشان می‌دهد. متوسط مساحت زیربنا در این پروانه‌ها ۶۹۰ مترمربع بوده است.

از این آمار و ارقام می‌توان تداوم رکود ســاختمانی در اقتصاد ایران را به وضوح مشــاهده کرد. البته دو نکته را در مورد داده‌های آماری مرکز آمار ایران بایســتی مورد توجه قرار داد؛ نکته نخست اینکه صرف صدور پروانه ســاخت، به معنای ســاخت قطعی واحدها و در نتیجه آمار نهایی نیست. نکته دوم مربوط به رکودی اســت که چه در بازار ســاخت و ساز و چه در بازار مســکن و دادوستدها مدت‌هاســت دامن حوزه مسکن را گرفته و در مورد پروانه‌های احداث ســاختمان توسط شــهرداری‌های کشور نیز خود را نشــان می‌دهد. در همین زمینه، «ایرج رهبر» از فعالان ســاختمانی و رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران در مورد وضعیت ساخت و ساز در ایران به «تجارت‌نیوز» توضیح داد: «اکنون برخلاف ساخت واحدهای پروژه نهضت ملی مسکن، باقی ساخت و سازها مثل سابق رونق ندارد. به هرحال، وقتی یک ســرمایه‌گذار در زمینه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کند، در شرایط رکود که نتواند آن را تبدیل به نقدینگی کند، دیگر نمی‌تواند کار جدیدی را شروع کند. در همین راستا برخی از انبوه‌سازان ساختمان‌هایی را آماده کرده‌اند، اما قادر به فروش نیســتند بنابراین ســرمایه تازه‌ای در دست انبوه‌سازان جهت ساخت پروژه‌های جدید وجود ندارد.»

البته فصل تابســتان، فصل رونق ســاخت و ساز اســت و ثبت این آمار و ارقــام در ایــن فصل طبیعی به نظر می‌رســد. حال بایــد دید که آیا در آمارهای مربوط به نیمه دوم سال میزان ساخت و ساز دوباره عقب‌نشینی خواهد کرد یا نه؟ پاســخ این سوال را می‌توان از لابه‌لای گزارش شاخص مدیــران خرید در آذرمــاه ۱۴۰۲ پیدا کرد. در گزارش شــامخ آذرماه که مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در میانه این هفته منتشر کرد، رقم شامخ به ۴۹٫۸۸ واحد رســید که از ســقوط این شاخص به مرز کمتر از ۵۰ و ورود اقتصاد به منطقه رکود و انقباض حکایت دارد. به نظر می‌رســد با سقوط شامخ آذرماه به زیر عدد ۵۰، زنگ خطر تعمیق رکود و تضعیف و کسادی تولید به صدا درآمده است. شاخص مدیران خرید بخش صنعت نیز در این ماه با ثبت عدد ۴۸٫۶۱ واحد، کمترین مقدار چهار ماه اخیر از شهریورماه را به ثبت رساند. از روند شامخ کل اقتصاد و شامخ صنعت در آذرماه پیداست که وضعیت فعالیت‌های اقتصادی در آخرین ماه پاییز به‌طور محسوســی تضعیف شده و تداوم این وضعیت می‌تواند نرخ رشد اقتصادی در نیمه دوم سال ۱۴۰۲ را به‌طور قابل توجهی پایین بیاورد.

در آذرماه امســال همچنین شامخ صنعت ساختمان به رقم ۴۶٫۷ واحد رسید که نسبت به ماه گذشته کاهش داشته است. همانطور که می‌دانیم، عدد شامخ زیر مرز ۵۰، به معنای رکود است. تحلیل عدد شامخ در تابستان ۱۴۰۲، حاکی از همســویی آمارهای صدور پروانه‌های ســاختمانی با این شــاخص است. عدد شامخ نشــان می‌دهد که در تابستان امسال و همان بازه‌ای که مرکز آمار اعلام کرده، ساخت و ساز در رونق نسبی به سر برده و رقم شــاخص به بیش از ۵۰ رســیده است، اما پس از آن و با پا گذاشتن به دو ماه انتهایی فصل پاییز، فعالیت‌های ســاخت و ساز دوباره وارد روند نزولی شده و در نتیجه، شامخ نیز به زیر مرز ۵۰ رسیده است. گفتنی است از میان شــاخص‌های متنوع و گوناگونی که توسط کشورها و سازمان‌های بین‌المللی منتشــر می‌شــوند، شــاخص مدیران خرید (Purchasing Manager's Index) از مهمترین شاخص‌های اقتصادی است که مورد پذیرش اکثر کشــورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه قرار دارد و در حال حاضــر برای حدود ۲۹ هزار بنگاه بخش خصوصی در بیش از ۴۰ کشــور دنیا محاســبه می‌شود. این شــاخص در زبان فارسی به اختصار «شامخ» نامگذاری شده و مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی ایران ماموریت محاسبه و انتشار آن را به عهده دارد.

چرا مناطق آزاد در ایران موفق نیستند؟

حصار بسته مناطق آزاد

فرصت امروز: ساختار دولتی مناطق آزاد ایران عملا تأثیرگذاری این مناطق در افزایش ظرفیت تولید و صادرات کشور را در بن‌بست سیاستی و اجرایی قرار داده است؛ به طوری که سیاستگذار اقتصادی نه امکان کاهش امتیازات این مناطق را به دلیل تبعات اجتماعی آن دارد و نه راه‌حل مشخصی برای خروج از وضعیت فعلی دارد. مناطق آزاد عمدتا به دو گروه تقسیم می‌شوند؛ مناطق آزاد مکان‌محور و مناطق آزاد الگومحور. مناطق آزاد مکان‌محور در محدوده‌ای معین از کشور ایجاد می‌شوند و فعالان اقتصادی برای بهره‌مندی از مزایا در این مناطق سرمایه‌گذاری می‌کنند اما در مناطق آزاد الگومحور، محل قرارگیری شرکت یا کارخانه از اهمیت کمتری برخوردار است؛ مثلا اغلب مناطق آزاد آمریکا مکان‌محور نبوده و فعالان اقتصادی خارج از مناطق فعلی در صورت دارا بودن شرایط (از جمله فاصله با مبادی ورود کالا) می‌توانند درخواستی مبنی بر ایجاد منطقه آزاد در محدوده واحد اقتصادی خود ارائه کنند. بدین ترتیب، مناطق آزاد در محدوده‌های دارای صرفه اقتصادی و زیرساخت و براساس درخواست بخش خصوصی توانمند شکل می‌گیرند؛ بنابراین احتمال موفقیت این منطقه افزایش یافته و از ایجاد مناطق آزاد ناموفق و غیرفعال جلوگیری می‌شود. این شیوه مکانیابی نشان می‌دهد برخلاف مناطق آزاد ایران که غالبا مبتنی بر نگاه توسعه منطقه‌ای و فرآیندهای سیاسی است، تعیین محدوده مناطق آزاد در جهان براساس فرآیندهای مشخص در زمینه حمایت از تولید و تجارت بوده و معمولا وسعت‌های جغرافیایی محدود و دارای زیرساخت را دربر می‌گیرند.

نکته دیگر، فعالیت تخصصی مناطق آزاد موفق است؛ چنانکه اغلب مناطق تجارت خارجی آمریکا در وسعتی محدود اقدام به فعالیت در حوزه‌های تخصصی نظیر صنایع الکترونیک، پتروشیمی و... می‌کنند. تمرکز بر صنایع تخصصی، نقش موثری در تکمیل زنجیره ارزش و بهبود کیفیت تولید محصولات دارد. یکی از سیاست‌های مهمی که نظارت‌پذیری گمرکی، مالیاتی و کارایی اقتصادی را در مناطق آزاد ایران افزایش می‌دهد، حرکت به سمت تخصصی شدن این مناطق است.

سرگذشت مناطق آزاد آمریکا

نگاه علمی به فلسفه شکل‌گیری مناطق آزاد و بررسی ساختار آنها در کشورهای توسعه‌یافته جهان می‌تواند زمینه موفقیت این مناطق در ایران را فراهم کند. در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس در یک گزارش، ساختار مناطق آزاد در آمریکا را بررسی کرده و برای عملکرد بهتر مناطق آزاد کشور پیشنهاداتی داده است. برنامه ایجاد مناطقی تحت‌عنوان مناطق آزاد تجاری در آمریکا در سال ۱۹۳۴ و براساس قانون مناطق تجارت خارجی شکل گرفت. این قانون، یکی از مهمترین قوانینی است که در جهت کاهش برخی اثرات مخرب تعرفه‌ها در آمریکا تصویب شده است. اگرچه ایده اولیه ایجاد این مناطق در سال ۱۹۳۴ شکل گرفت، اما بلوغ چنین ایده‌هایی تا نیم‌قرن در ایالات متحده آمریکا به طول انجامید. مناطق ویژه اقتصادی در آمریکا در نتیجه تغییرات مهم قوانین در سال‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۸۰ رشد چشمگیری داشتند. این مناطق به‌طور قابل‌توجهی تعرفه را برای شرکت‌های حاضر در مناطق کاهش دادند و این سیاست، مناطق را برای استفاده‌کنندگان از کالاهای واسطه‌ای خارجی جذاب‌تر کرد. با گسترش این مناطق، تولیدکنندگان داخلی کالاهای مشابه در آمریکا (مستقر در سرزمین اصلی و خارج از مناطق) از این رخداد نگران بودند و با انجام لابی‌هایی در سطح کنگره، قوانین را به‌شکلی اصلاح کردند که شامل حمایت از کالاهای تولید داخل نیز باشد، لذا برنامه آمریکا برای ایجاد مناطق تجارت خارجی و قانون مربوطه در سال ۱۹۳۴ و در بحبوبه رکود بزرگ تصویب شد. در این قانون، شرایط و استانداردهای فیزیکی برای هر منطقه، تایید درخواست‌ها و الزامات عملیات هر منطقه تعیین شده است. اولین و احتمالا مهمترین رخداد، تغییر برنامه مناطق تجارت خارجی برای اجازه‌دادن به فعالیت‌های تولیدی بود؛ قانون اولیه مناطق تجارت خارجی (۱۹۳۴)، تولید در مناطق را ممنوع اعلام کرده بود؛ زیرا برخی نگران بودند که ترویج واردات قطعات ارزان‌تر برای استفاده در فرآیند تولید، به تولیدکنندگان داخلی همان قطعات آسیب برساند، اما این مدل نتوانست دوام بیاورد و در سال ۱۹۵۰، کنگره قانون مناطق تجارت خارجی را اصلاح کرد تا اجازه تولید در مناطق را بدهد. براساس مصوبات وزارت خزانه‌داری آمریکا در سال‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۸۲، تولیدکنندگان مناطق تجارت خارجی از پرداخت عوارض مربوط به ارزش‌افزوده، مبادله و حمل‌ونقل کالای وارداتی معاف شدند.

انواع مناطق آزاد در ینگه دنیا

مناطق آزاد تجاری در ایالات متحده آمریکا را می‌توان در دو نوع کلی معرفی کرد؛ نوع اول عبارت است از مناطق اصلی که با نام سایت‌های مگنت (مغناطیسی) نیز شناخته می‌شوند و به‌طور معمول در پارک‌های صنعتی یا بندرگاه‌ها مستقر شده‌اند. این مناطق اهداف کلی‌تری نسبت به نوع دوم دارند و تحت‌شمول و نظارت گمرک ایالات متحده هستند. نوع دوم که با نام مناطق فرعی شناخته می‌شوند، جهت بهره‌بردن شرکت‌های خاص تایید می‌شوند. مناطق فرعی از لحاظ تکنولوژیکی تحت‌تاثیر مناطق نوع اول هستند، اما عملکرد خاص خود را دارند. معمولا مناطق فرعی فقط برای یک نوع فعالیت تجاری طراحی شده‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که تولیدات انجام‌شده در این مناطق جهت اهداف صادراتی نبوده و بخش قابل‌توجهی از تولیدات برای مصرف در بازار داخلی است. این شرایط در مناطق ویژه اقتصادی کشورهای ثروتمند مانند بسیاری از کشورهای اروپایی نیز دیده می‌شود.

اگرچه بیشتر مناطق تجارت خارجی در آمریکا معمولا نزدیک بندرها قرار دارند، اما همه آنها محدود به چنین مناطق جغرافیایی نمی‌شوند. ویژگی مهم برخی از مناطق آمریکا این است که راه‌اندازی و اجرای چنین مناطقی مکان‌محور نیست، بلکه در صورت تقاضای یک شرکت جهت استفاده از مزایای منطقه با این شرط که در فاصله ۶۰ مایلی مبادی ورودی کشور قرار داشته باشد و در صورت موافقت با این درخواست در همان محل شرکت یا کارخانه، مرزهای گمرکی ترسیم می‌شود. برخلاف شیوه راه‌اندازی سایر مناطق که در آن محدوده‌ای از کشور به‌عنوان مناطق آزاد تجاری در نظر گرفته می‌شود، زیرساخت‌هایی برای آن منطقه فراهم می‌شود و سپس شرکت‌هایی در آن مناطق شروع به فعالیت می‌کنند. در این شیوه، در محدوده‌هایی که زیرساخت مناسبی دارند، اما مرزی نیستند، امکان بررسی تقاضای ایجاد منطقه آزاد وجود خواهد داشت. همانطور که گفته شد، مناطق آزاد به دو گروه مناطق آزاد مکان‌محور و مناطق آزاد الگومحور تقسیم می‌شوند. مناطق آزاد مکان‌محور در محدوده‌ای معین از کشور ایجاد می‌شوند و فعالان اقتصادی در این مناطق سرمایه‌گذاری می‌کنند، اما برخلاف مناطق آزاد ایران که غالبا مبتنی بر نگاه توسعه منطقه‌ای و فرآیندهای سیاسی است، تعیین محدوده مناطق آزاد در جهان براساس فرآیندهای مشخص در زمینه حمایت از تولید و تجارت است و معمولا وسعت‌های جغرافیایی محدود و دارای زیرساخت را دربر می‌گیرند.

از انواع مشوق‌ها تا معافیت‌ها

مناطق آزاد در آمریکا، مزایای زیادی را به شرکت‌های تجاری ارائه می‌کنند. یکی از امتیازات این مناطق، کاهش عوارض در شرایط تعرفه معکوس است. مزایای تعرفه معکوس زمانی وجود دارد که نرخ عوارض مربوط به کالای تمام‌شده پایین‌تر از نرخ عوارض مربوط به اجزا و قطعات باشد، در نتیجه در مرحله واردات تولیدات منطقه به سرزمین اصلی، اگر عوارض گمرکی اجزا و قطعات خارجی به‌کار رفته در محصول نهایی تولیدشده در منطقه، بیشتر از عوارض واردات کالای نهایی مشابه باشد، عوارض کمتر (یعنی تعرفه محصول نهایی) لحاظ می‌شود. معافیت گمرکی واردات به محدوده منطقه، دیگر مزیت مناطق آزاد آمریکایی است. واردات قطعات یا مواد اولیه به منطقه آزاد تجاری، مستلزم پرداخت هیچ‌گونه حقوق گمرکی نیست و عوارض گمرکی تنها زمانی پرداخت می‌شود که کالا از منطقه برای مصرف به قلمرو گمرکی ایالات متحده منتقل شود.

همچنین معافیت گمرکی صادرات مجدد به شرکت‌های فعال در مناطق آزاد تعلق می‌گیرد. تعرفه گمرکی بر کالاهایی که از طریق این مناطق وارد خاک ایالات متحده می‌شوند و سپس به خارج از مرزهای این کشور صادرات مجدد می‌شوند، تعلق نمی‌گیرد. مناطق آزاد به شرکت‌ها اجازه می‌دهند کالاها را با استفاده از امتیازاتی نظیر کاهش در تعرفه‌های مالیاتی، تعویق در پرداخت تعرفه‌ها یا معافیت از پرداخت عوارض تعرفه‌ای وارد کنند، در نتیجه با بهره‌گیری از برنامه مناطق تجارت خارجی ایالات متحده، شرکت‌ها می‌توانند در هزینه‌های خود به مقدار قابل‌توجهی صرفه‌جویی کنند. تعویق مالیات‌های گمرکی و مالیات‌های غیرمستقیم تا رسیدن کالاهای واردشده به مناطق نهایی که خارج از مناطق آزاد تجاری ایالات متحده آمریکا هستند، یکی دیگر از امتیازات قابل‌توجه این مناطق است. معافیت‌های مالیاتی نیز امتیاز دیگری برای شرکت‌های فعال در مناطق آزاد است. معافیت از مالیات بر ارزش معامله و دارایی و مالیات‌های ایالتی (مانند مالیات بر دارایی) درحالتی‌که کالاها در مناطق آزاد تجاری هستند، برقرار است. همچنین شرکت‌هایی که اقدام به واردات کالاها و مواد خامی می‌کنند که قراردادهای متقابل با دولت یا ارتش ایالات متحده دارند، معافیت ۱۰۰درصدی مالیاتی دارند.

خودروهای فرسوده یا مازوت‌سوزی نیروگاه‌ها؟

مقصر اصلی آلودگی هوا کیست؟

آلایندگی هوای شهرها و افزایش روزافزون آن هر ساله دلایل متعددی را برای یافتن راه حل از سوی کارشناسان و مسئولان مطرح می‌کند. در این بین، مازوت‌سوزی نیروگاه‌ها، یکی از متهمان آلایندگی شناخته می‌شود، اما این موضوع سرپوشی بر روی شدت آلایندگی خودروهای فرسوده شده است. به گزارش «ایسنا»، ناترازی گاز و از سوی دیگر اهمیت پایداری برق که از اهم فعالیت نیروگاه‌ها محسوب می‌شود، نیروگاه‌ها را مجبور به سوزاندن سوختی کرده است تا بتوانند پایداری شبکه برق را حفظ کنند؛ چراکه در غیر این صورت، تبعات خاموشی را در پی خواهد داشت. درواقع، نیروگاه‌های بخاری در کشور به دلیل در دسترس نبودن گاز به عنوان سوختی پاک، مجبور به سوزاندن سوخت تحویلی دوم یعنی مازوت شده‌اند تا بتوانند تولید برق کنند. اما این تولید برق می‌تواند متناسب با سوختی باشد که از تبعات آلایندگی کمتر برخوردار باشد.

نقش مازوت‌سوزی نیروگاه‌ها به عنوان منابع ثابت در مقابل منابع متحرک که خودروها باشند نیز مطرح است. به عبارتی ارزیابی‌های صورت گرفته از متغیرهای شاخص آلایندگی در داخل شهرها به‌ویژه در مناطق و محله‌های متعدد این گمانه را مطرح می‌کند که مازوت‌سوزی نیروگاه‌ها چگونه می‌تواند در ابعاد مختلف، آلایندگی شهرها را دربر بگیرد؟ حتی گفته می‌شود وزش باد این آلایندگی را به داخل مراکز شهرها می‌آورد، اما به تجربه دیده می‌شود حتی روزهایی که وزش باد هم در شهرها وجود ندارد نیز این آلایندگی در بالاترین حد خود تخمین زده می‌شود.

از سوی دیگر در کلانشهرهایی مانند تهران و اصفهان که نیروگاه مازوت سوز هم ندارد، باز این تراکم آلایندگی وجود دارد بنابراین سوالی که مطرح می‌شود این است که این حجم از آلایندگی در شهرهای تهران و اصفهان از چه منبعی ساطع می‌شود؟ اگر افزایش آلایندگی در شازند و تبریز ناشی از دو نیروگاه مازوت‌سوز تبریز و شازند باشد، چه منطقی برای دو شهر تهران و اصفهان وجود دارد که نیروگاه مازوت‌سوز ندارند؟ از این رو، عامل دیگری در مقابل نیروگاه‌های مازوت‌سوز مطرح می‌شود و آن نقش منابع متحرک در آلایندگی شهرها به ویژه خودروهای سبک و سنگین است. خودروهای فرسوده‌ای که در شهرها تردد می‌کنند و یکی از اختلاف‌های شاخص آلایندگی در مناطق مختلف شهرها نیز می‌تواند تردد حجم وسیعی از خودروهای موجود باشد.

پرداختن اندک به منابع ثابت در مقابل حجم عظیمی از منابع متحرک فقط دور شدن از یافتن راهی برای حل اصل موضوع است. راهی که اگر بیشتر به آن پرداخته شود مشکل آلایندگی را کمتر خواهد کرد. آنطور که «ساناز جعفرزاده»، مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و بهره‌برداری تولید شرکت برق حرارتی توضیح داده است، هم‌اکنون از میان ۱۴۰ نیروگاه بزرگ کشور فقط ۱۴ نیروگاه بخاری قابلیت مصرف مازوت به عنوان سوخت جایگزین دارند و بقیه نیروگاه‌های گازی و سیکل ترکیبی هستند که امکان مصرف مازوت را ندارند. در تهران هم فقط نیروگاه بعثت، نیروگاه بخاری است که از سال ۱۳۹۱ بخش مصرف مازوت آن پلمب شده است و در تهران برای تامین برق هیچ نیروگاهی مازوت مصرف نمی‌شود.

باید به این موضوع نیز توجه داشت که مصرف اصلی سوخت نیروگاه‌های کشور گاز است و گاز به عنوان سوختی پاک و بدون آلاینده در دنیا شناخته می‌شود، اما نیروگاه‌ها در فصل زمستان با کمبود سوخت گاز به دلیل اولویت مصرف خانگی، مجبور به استفاده از گازوئیل به عنوان سوخت دوم می‌شوند. این سوخت دوم نه تنها به نیروگاه‌ها بلکه به همه صنایع نیز تعلق می‌گیرد، اما به دلیل کمبود سوخت دوم نیز نیروگاه‌ها و صنایع مدت کوتاهی مجبور به مصرف مازوت هستند که درصد بالای گوگرد موجود در مازوت باعث می‌شود این فرآورده نقش بسزایی در آلایندگی داشته باشد و هزینه گوگردزدایی از فرآورده هم که باید از مبدأ یعنی پالایشگاه‌ها صورت بگیرد نیز انجام نمی‌شود و بدین ترتیب مازوت به عنوان سوختی مخرب و متهم ردیف اول آلایندگی هوا محسوب می‌شود.

براساس ترازنامه انرژی ۸۰ درصد ذرات معلق تولیدشده در کشور مربوط به بخش حمل‌ونقل بوده، سهم بخش نیروگاهی در تولید ذرات معلق حدود ۷درصد است، براساس گزارش سیاهه انتشار سازمان حفاظت محیط زیست درباره سهم منابع ثابت و متحرک در آلایندگی هوا نیز مشخص شده که در شهر تهران سهم منابع متحرک در آلودگی هوا ۵۹ درصد، در تبریز ۵۷ درصد، در اهواز ۷۲ و در اراک ۵۰ درصد بوده است. ترازنامه انرژی کشور، سهم هر بخش در تولید ذرات معلق را براساس حوزه مصرف انرژی و نوع سوخت مشخص کرده است که طبق اطلاعات این ترازنامه سهم سوخت مازوت در تولید ذرات معلق ۱.۹ درصد بوده و این رقم در حالی است که سهم گازوئیل در تولید ذرات معلق که عمدتا نیز در بخش حمل‌ونقل استفاده می‌شود، حدود ۷۶ درصد است.

براساس تقسیم‌بندی حوزه مصرف‌کنندگان انرژی نیز سهم حوزه حمل و نقل در تولید ذرات معلق ۸۰ درصد و سهم بخش نیروگاهی فارغ از هر نوع سوخت مصرفی تنها ۷درصد است، با این وجود امسال به میزان مصرف مازوت نیروگاه‌های حرارتی نسبت به سال گذشته در زمان مشابه ۲۹ درصد کاهش یافته، این میزان مصرف نیز در نیروگاه‌های خارج از کلانشهرها و بافت شهری و بدون تاثیر روی سکونتگاه‌های پذیرنده آلودگی اتفاق افتاده است. در واقع، تنها نمی‌توان یک منبع و آن هم نیروگاه‌ها را دلیل اصلی آلایندگی شهرها برشمرد. استفاده از سوخت و منشأ آلایندگی در دیگر حوزه‌ها به ویژه خودرو و سیستم حمل و نقل نیز وجود دارد که می‌تواند دلیل بارزی بر آلودگی شهرها باشد. اینکه در ابتدای سال و در شرایط آب و هوایی بهار و تابستان نیز شهرها آلایندگی را تجربه می‌کنند این موضوع به دیگر عامل یعنی سوخت خودروها به ویژه در سیستم حمل و نقل شهری نیز ناشی می‌شود.

نیمی از خودروهای سبک و سنگین در کشور به دلیل غیراستاندارد بودن و یا بعضا فرسوده بودن، گازهای آلاینده‌ای را ناشی از سوختن در فضا منتشر می‌کنند که در صورت وزش باد و جابه‌جایی هوا، آلایندگی کمتری به ثبت می‌رسانند، اما با شروع روزهای سرد سال به دلیل حاکمیت پدیده اینورژن (وارونگی هوا) این جابه‌جایی کمتر بوده و شاخص آلایندگی از مرز ناسالم نیز عبور می‌کند. البته در این میان عدم خارج کردن نیروگاه‌های فرسوده و تبدیل نیروگاه‌های گازی به سیکل ترکیبی موضوعی است که باید مورد توجه قرار گیرد؛ چراکه با افزایش راندمان نیروگاه‌ها میزان آلایندگی آنها نیز کاهش چشمگیری می‌یابد و لازم است که دولت به این موضوع توجه جدی داشته باشد.

اخبار

قیمت سکه ۲۰۰ هزار تومان بالا رفت

سکه در میانه کانال ۳۰ میلیونی

نوسان قیمت سکه در کانال ۳۰ میلیون تومانی کماکان ادامه دارد. قیمت سکه طلا در نوزدهمین روز زمستان، ۲۰۰ هزار تومان افزایش یافت و به نیمه کانال ۳۰ میلیون تومانی رسید. در جریان دادوستدهای روز سه‌شنبه در بازار تهران و براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۲۰۰ هزار تومان افزایش نسبت به روز قبل با قیمت ۳۰ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان به فروش رسید. همچنین قیمت سکه بهار آزادی طرح قدیم نیز با افزایش ۱۰۰ هزار تومانی نسبت به روز دوشنبه با نرخ ۲۷ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان داد و ستد شد. قیمت نیم‌سکه ۱۶ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۱۰ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان و سکه گرمی نیز با نرخ ۵ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان معامله شد. هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار طلای تهران با رقم ۲ میلیون و ۵۷۸ هزار و ۷۰۰ تومان داد و ستد شد. همچنین بهای هر اُنس طلا در بازارهای جهانی نیز نزدیک به ۲هزار و ۳۵ دلار قیمت خورد که نسبت به روز دوشنبه، رشد ۱۴ دلاری را نشان می‌دهد.

مرکز آمار ایران اعلام کرد

کاهش قیمت آپارتمان در تهران

شاخص قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران در آذرماه امسال ۲,۹ درصد کاهش داشته است. همچنین این شاخص در بررسی سالانه و نقطه به نقطه نیز کاهش را نشان می‌دهد. طبق اعلام مرکز آمار ایران، شاخص قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران با استفاده از اطلاعات ثبتی سامانه املاک و مستغلات کشور و به روش هدانیک محاسبه شده است؛ لذا شاخص قیمت نسبت به متوسط قیمت، تغییرات قیمت‌ها را بهتر نشان می‌دهد؛ زیرا مشخصات و کیفیت واحدهای فروش رفته در دوره‌های مختلف در محاسبه متوسط قیمت قابل شناسایی نیست. به عنوان مثال، تعداد واحدهای فروش رفته نوساز در یک دوره امکان دارد بسیار بیشتر از دوره قبل باشد که در این حالت متوسط قیمت دو دوره متوالی با یکدیگر قابل مقایسه نخواهند بود. شاخص قیمت محاسبه شده به روش هدانیک، این مشکل را برطرف می‌کند و اثر تغییرات کیفیت در طول دوره‌های مختلف را از بین می‌برد. بنابراین با وجود اینکه متوسط قیمت آپارتمان‌های مسکونی نسبت به شاخص قیمت برای عامه جامعه ملموس‌تر است، با این حال به دلیل حذف تغییرات کیفیت در محاسبه شاخص قیمت به روش هدانیک؛ تغییرات قیمت در این روش بسیار دقیق‌تر از تغییرات قیمت در روش متوسط قیمت است. در گزارش مرکز آمار در کنار شاخص قیمت، متوسط قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران نیز آورده شده؛ لذا برای آگاهی از درصد تغییرات قیمت آپارتمان‌های مسکونی، از شاخص قیمت و برای آگاهی از سطح قیمت‌ها از میانگین قیمت باید استفاده شود.

در آذرماه ۱۴۰۲ شاخص قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۲۷۴,۴ رسیده که نسبت به ماه قبل (۲۸۲,۵) حدود ۲,۹ درصد کاهش داشته است. منظور از تورم ماهانه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت ماه جاری نسبت به ماه قبل است. در آذرماه ۱۴۰۲ تورم ماهانه قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران، منفی ۲,۹ درصد بوده که در مقایسه با همین اطلاع در ماه قبل (۱,۵ درصد) حدود ۴,۴ واحد درصد کاهش داشته است.

منظور از تورم نقطه به نقطه، درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبت به ماه مشابه سال قبل است. در آذرماه ۱۴۰۲ تورم نقطه به نقطه قیمت آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۵۷,۵ درصد رسیده است. تورم نقطه به نقطه این ماه در مقایسه با ماه قبل (۶۸,۷ درصد) حدود ۱۱,۲ واحد درصد کاهش داشته است.

منظور از نرخ تورم سالانه، درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در یک سال منتهی به ماه جاری، نسبت به شاخص دوره مشابه سال قبل است. نرخ تورم سالانه آذرماه ۱۴۰۲ آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به عدد ۸۵,۷ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل(۸۶,۳ درصد) حدود ۰,۶ واحد درصد کاهش داشته است.

در آذرماه امسال متوسط وزنی و حسابی قیمت آپارتمان‌های مسکونی فروش رفته در شهر تهران به ترتیب به ۸۰۲ هزار و ۹۸۶ هزار ریال و ۷۵۹ هزار و ۲۳۰ هزار ریال رسیده است. در این ماه منطقه یک با متوسط وزنی قیمت یک میلیون و ۵۷۱ هزار و ۶۳ هزار ریال بیشترین و منطقه ۱۹ با متوسط وزنی قیمت ۴۰۸ هزار و ۳۹۱ هزار ریال کمترین قیمت را در بین مناطق بیست‌ودوگانه شهر تهران به خود اختصاص داده‌اند.

خریدار بزرگ اوراق دولتی مشخص شد

کاهش نرخ سود در بازار بدهی

نرخ بهره موثر اوراق بدهی دولتی در هفته بیست‌وسوم نسبت به هفته قبل کاهش یافته که نشان می‌دهد در این هفته تمایل متقاضیان به خرید اوراق بدهی با سررسید نزدیک‌تر و نرخ بهره پایین‌تر بیشتر شده است. به گزارش «اکوایران»، خریداران اوراق بدهی دولتی در هفته گذشته از اوراقی که زودتر نقد می‌شوند استقبال کردند. براساس گزارش بانک مرکزی، دولت در تازه‌ترین حراج هفتگی اوراق بدهی خود یعنی حراج مرحله بیست‌وسوم (هفته منتهی به ۱۲ دی) توانست از مجموع ۱۲,۸ همت ارزش اوراق عرضه شده در این حراج معادل ۸,۷ همت آن را به فروش برساند که نسبت به مرحله قبل، افزایش تقریبا دو برابری داشته است.

جزییات بیست‌وسومین هفته عرضه اوراق بهادار دولتی در هفته منتهی به ۱۲ دی ماه امسال نشان می‌دهد در این مرحله سه نوع اوراق با نمادهای «اراد ۱۴۰»، «اراد ۱۴۶» و «اراد ۱۴۷» با نرخ بهره‌های متفاوت و متناسب با تاریخ سررسید عرضه شد. بدیهی است که هرچه تاریخ سررسید نزدیک‌تر باشد نرخ بهره مربوط به آن اوراق نیز کمتر از اوراق با سررسیدهای طولانی‌تر است. نرخ بهره موثر اوراق بدهی دولتی فروش رفته در هفته بیست‌وسوم که همان میانگین نرخ بهره اوراق است برابر با ۲۵,۸۱ درصد بوده که نسبت به مرحله قبل حدود ۰,۵ واحد درصد کاهش داشته که نشان می‌دهد در این هفته تمایل متقاضیان به خرید اوراق بدهی با سررسید نزدیک‌تر (و نرخ بهره پایین‌تر) نسبت به هفته قبل بیشتر بوده است.

دولت طی برگزاری ۲۳ مرحله حراج اوراق بدهی توانسته معادل ۱۰۴ همت با نرخ بهره‌های متفاوت فروش داشته باشد و از این کانال تامین مالی کند. میزان خرید اوراق دولتی به تفکیک خریدارها طی ۲۳ مرحله حراج نشان می‌دهد شبکه بانکی خریدار بزرگ این اوراق بوده، به طوری که سهم بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی از کل اوراق فروش رفته حدود ۴۳,۷ درصد است؛ نهادهای مالی بازار سرمایه نیز سهم ۴۰,۶ درصدی، دومین خریدار بزرگ اوراق بدهی دولتی است. بیمه و صندوق‌های بازنشستگی نیز در سال جاری (طی ۲۳ مرحله از حراج هفتگی) ۱,۶ همت اوراق بدهی دولتی خریداری کرده‌اند. جزییات خرید اوراق بدهی دولتی به تفکیک خریدارها از ابتدای سال تا پایان مرحله بیست‌وسوم، اولین بار است که از سوی وزارت اقتصاد منتشر شده است.

خبرنامه

بانک جی پی مورگان هشدار داد

اقتصاد آمریکا در وضعیت «قورباغه جوشان»

بانک جی پی مورگان با اشاره به کوه ۳۴ هزار میلیارد دلاری بدهی ملی آمریکا، هشدار داد که این موضوع برای اقتصاد ایالات متحده، تجسم حقیقی وضعیت «قورباغه در حال جوشیدن» است. جی پی مورگان هشدار داد بدهی ۳۴ هزار میلیارد دلاری آمریکا ممکن است وضعیت «قورباغه در حال جوش» را برای اقتصاد این کشور ایجاد کند؛ زیرا کسری بودجه بیشتر و هزینه‌های رو به افزایش خدمات بدهی می‌تواند به‌راحتی ناپایدار شود. وضعیت قورباغه جوشان وضعیتی است که در آن افراد قادر به حل به موقع مشکلی بالقوه که در طول زمان شدت بیشتری پیدا می‌کند نیستند و باعث می‌شود شدت مشکل به‌مرور افزایش پیدا کند تا زمانی که از کنترل خارج شود. (اگر قورباغه‌ای درون آب در حال جوش انداخته شود ممکن است بیرون بپرد، اما اگر آب به‌آرامی به جوش بیاید، قورباغه تا زمانی که دیر شده است، متوجه داغی آب نخواهد شد.) این بانک در چشم‌انداز سال ۲۰۲۴ خود گفت که استعاره قدیمی قورباغه در حال جوش می‌تواند به‌راحتی در وضعیت بدهی آمریکا اعمال شود. این موضوعی است که سال‌ها اقتصاددانان را نگران کرده است و با ادامه وام‌گیری دولت با حجم بی‌سابقه، درخواست‌ها برای ایجاد تغییر در این وضعیت افزایش یافته است. بدهی ملی آمریکا در این ماه در نتیجه برداشته شدن سقف بدهی آمریکا در سال گذشته برای جلوگیری از نکول بدهی، به ۳۴ هزار میلیارد دلار رسید. براساس گزارش دفتر بودجه کنگره که تخمین می‌زند هزینه‌های استحقاقی، هزینه‌های اجباری و پرداخت سود خالص بدهی‌ها از کل درآمد دولت تا اوایل دهه ۲۰۳۰ بیشتر شود، تصویر بدهی در سال‌های آینده بدتر خواهد شد. «مایکل سمبالست»، استراتژیست جی پی مورگان می‌گوید که مشکل برای آمریکا در نقطه شروع است؛ هر دور از محرک‌های مالی، آمریکا را یک‌قدم به ناپایداری بدهی نزدیک‌تر می‌کند. بااین‌حال، ما به بدتر شدن وضعیت مالی دولت آمریکا با عواقب محدود برای سرمایه‌گذاران عادت کرده‌ایم و روزی ممکن است تغییر کند (قیاس قورباغه جوشان). این استراتژیست پیش‌بینی کرد که فشار بازارها و آژانس‌های رتبه‌بندی، دولت را مجبور خواهد کرد تا «تغییرات اساسی» در برنامه‌های مالیاتی و استحقاقی خود، مانند صدور مالیات بر ثروت جدید، ایجاد کند.

به نظر نمی‌رسد که آمریکا به‌طور قابل‌توجهی هزینه‌های اختیاری خود را کاهش دهد. این موضوعی است که قانونگذاران ماه‌هاست که درباره آن بحث می‌کنند و کنگره هنوز بودجه سال مالی جدید را تصویب نکرده است. استراتژیست‌های جی پی مورگان قبلا یک رکود «قورباغه در حال جوش» را در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ پیش‌بینی کرده بودند؛ جایی که انقباض تهاجمی بانک مرکزی منجر به یک رکود هماهنگ جهانی می‌شود. سمبالست هشدار داد که خطرات رکود در سال جاری همچنان زنده است، اگرچه خاطرنشان کرد که رکود در آینده احتمالا خفیف خواهد بود.

جمعیت چین برای دومین سال کاهش یافت

تهدید جمعیتی اژدهای زرد

جمعیت چین احتمالا برای دومین سال متوالی در سال ۲۰۲۳ به دلیل افزایش مرگ‌ومیرهای ناشی از کرونا پس از پایان ناگهانی قرنطینه‌های شدید در این کشور کاهش یافته و اعتماد ضعیف به چشم‌انداز اقتصاد باعث کاهش نرخ زادوولد شده است. جمعیت‌شناسان براساس داده‌های جمعیتی که قرار است در ۱۷ ژانویه منتشر شود، تخمین زده‌اند تعداد تولدهای جدید در سال ۲۰۲۳ به کمتر از ۹٫۵۶ میلیون نفر سال ۲۰۲۲ کاهش یافته است؛ زیرا به معضلات قدیمی اجتماعی مانند نابرابری جنسیتی و هزینه‌های بالای مراقبت از کودکان عمدتا رسیدگی نشده است. نرخ زادوولد چین از سال ۲۰۱۶ رو به کاهش بوده است. علاوه بر کاهش تمایل برای بچه‌دار شدن، بیکاری جوانان به بالاترین حد خود رسیده است، دستمزد بسیاری از کارمندان دولت و کارگران یقه‌سفید کاهش یافته و بحران در بخش املاک، جایی که بیش از دوسوم ثروت خانوارها در آن ذخیره می‌شود، تشدید شده است.

این داده‌ها به نگرانی‌هایی مبنی بر دورنمای رشد ضعیف دومین اقتصاد بزرگ جهان به دلیل کاهش جمعیت کارگران و مصرف‌کنندگان می‌افزاید؛ درحالی‌که هزینه‌های مراقبت از سالمندان و مزایای بازنشستگی فشار بیشتری را بر دولت‌های محلی بدهکار وارد می‌کند. «ژیوجیان پنگ»، پژوهشگر ارشد مرکز مطالعات سیاست در دانشگاه ویکتوریای ملبورن باور دارد که بهبود اقتصادی کندتر از حد انتظار است و عدم اطمینان نسبت به آینده در چین نقش بزرگ‌تری در باروری نسبت به هر اثر مثبت ناشی از برداشتن محدودیت‌های کرونا ایفا می‌کند.

جمعیت‌شناسان انتظار دارند که نرخ مرگ‌ومیرها به‌شدت افزایش یافته باشد؛ زیرا ویروس کرونا در اوایل سال گذشته جمعیت ۱٫۴۱ میلیاردی چین را پس‌ازاینکه پکن به‌طور غیرمنتظره محدودیت‌ها را در دسامبر ۲۰۲۲ برداشته بود، تحت تأثیر خود قرار داد. چین در مجموع ۱۲۱ هزار و ۸۸۹ مرگ ناشی از کرونا را به سازمان بهداشت جهانی گزارش کرده که بیشتر آنها پس از برچیده شدن محدودیت‌ها رخ داده است. این نهاد سازمان ملل از پکن به دلیل گزارش نادرست مرگ‌ها انتقاد کرده بود، اتهامی که مقامات چینی بارها آن را رد کردند. کوره‌سوزی‌ها و فشار بر پزشکان برای طبقه‌بندی و ثبت مرگ‌ها به دلایل غیرمرتبط با کرونا، شک و تردید نسبت به شفافیت داده‌های چین را افزایش داده بود. در اقدامی نادر در ژوئیه گذشته، استان ژجیانگ چین که ۵ درصد جمعیت این کشور را در خود جای داده است، افزایش ۷۰ درصدی سوزاندن مردگان را در ژانویه تا مارس سال گذشته گزارش کرد. داده‌های مرتبط با این موضوع از آن تاریخ به بعد حذف شده‌اند.

براساس مطالعه‌ای که توسط مرکز سرطان فرد هاچینسون مستقر در سیاتل انجام شد، بین دسامبر ۲۰۲۲ تا ژانویه ۲۰۲۳، بالغ‌بر ۱٫۸۷ میلیون مرگ بیش ازآنچه به‌طور معمول از همه علل مرگ انتظار می‌رود، در میان چینی‌های مسن‌تر از ۳۰ سال رخ داده است. «ژو یون»، جمعیت‌شناس دانشگاه میشیگان گفت که داده‌های هفته آینده ممکن است کاهش جمعیت را کمتر گزارش کند تا بزرگی تأثیر کرونا و خوش‌بینی پروژه را پنهان کند. به گفته او، گزارش داده‌های جمعیتی در چین به همان اندازه که یک رویداد جمعیتی است، یک مسئله سیاسی هم هست. کاهش جمعیت در حالی رخ می‌دهد که چین با چالش جمعیتی که به‌سرعت در حال پیر شدن است دست‌وپنجه نرم می‌کند. انتظار می‌رود جمعیت افراد بالای ۶۰ سال از حدود ۲۸۰ میلیون نفر در حال حاضر به بیش از ۴۰۰ میلیون تا سال ۲۰۳۵ افزایش یابد، یعنی بیشتر از جمعیت آمریکا. جمعیت‌شناسان علاوه بر درآمد پایین و عدم اطمینان شغلی بالا، تبعیض جنسیتی و توقعاتی را که زنان نقش مراقب در خانواده را برعهده می‌گیرند، به‌عنوان عواملی می‌دانند که از بچه‌دار شدن جلوگیری می‌کند. دولت‌های محلی اقدامات مختلفی را برای تشویق زایمان از جمله کسر مالیات، مرخصی زایمان طولانی‌تر و یارانه مسکن اعلام کرده‌اند. یکی از مجموعه داده‌هایی که به کاهش نرخ زادوولد در سال ۲۰۲۳ اشاره می‌کند، کاهش نرخ ازدواج در سال ۲۰۲۲ است که به پایین‌ترین حد خود از سال ۱۹۷۹ رسیده است. به گفته جمعیت‌شناسان، رسانه‌های دولتی چین گزارش داده‌اند که انتظار می‌رود ازدواج‌ها در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال گذشته افزایش یافته باشد، اما به گفته جمعیت‌شناسان، این برای کاهش نگرانی‌های طولانی‌مدت در مورد کاهش و پیری جمعیت چین کافی نیست.

رسانه‌های دولتی چین گزارش داده‌اند که نرخ باروری در چین از ۱٫۳ در سال ۲۰۲۰ به پایین‌ترین رقم یعنی ۱٫۰۹ در سال ۲۰۲۲ کاهش یافته است. این کشور در کنار سایر اقتصادهای شرق آسیا در میان پایین‌ترین اقتصادهای جهان است. «فوکسیان یی»، جمعیت‌شناس در دانشگاه ویسکانسین-مدیسون، انتظار دارد تولدهای جدید تقریبا ۸ میلیون نفر باشد که به گفته او، کمترین میزان تولد از اواسط قرن هجدهم به بعد است، زمانی که کل جمعیت چین زیر ۲۰۰ میلیون نفر بود. وی می‌گوید این اثر مداوم سیاست تک‌فرزندی است که چین از سال ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۵ اجرا کرد؛ زیرا نسل‌های کوچک‌تر تمایل به داشتن نوزادان کمتری دارند. او همچنین عوامل اقتصادی را مقصر دانست. «پنگ» از دانشگاه ویکتوریا کمتر از ۹ میلیون تولد را تخمین می‌زند، اما می‌گوید کاهش به زیر ۸ میلیون، «سناریویی قابل‌قبول» است.

شاخص‌سازها میدان‌دار بورس تهران شدند

رشد بورس، افت فرابورس

فرصت امروز: شاخص کل بورس تهران در چهارمین روز هفته اندکی بالا رفت، اما شاخص هم‌وزن و فرابورس دچار افت شدند. با وجود آنکه قیمت اغلب نمادهای بازار سهام دیروز ریزش کرد، اما ارتفاع شاخص کل بیش از ۲۵۰۰ واحد افزایش یافت. شبندر، فولاد و فملی از جمله نمادهای سبزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. شاخص کل بورس این روزها با ارزش معاملاتی پایین و نوسان کمتر از یک درصدی در حال گذران روزهاست و اهالی بازار سهام می‌گویند که شاخص و بازار در حال کنترل شدید است.

در جریان معاملات روز سه‌شنبه و از بین سه شاخص مهم بازار سهام، تنها شاخص کل بورس اندکی رشد کرد و شاهد افت شاخص هم‌وزن و شاخص فرابورس بودیم. شاخص کل با رشد ۲ هزار و ۵۶۵ واحدی تا ارتفاع ۲ میلیون و ۱۵۶ هزار واحد بالا رفت. همچنین شاخص کل هم‌وزن که از همه نمادها به یک اندازه تاثیر می‌پذیرد و نماگر دقیق‌تری برای رصد جریانات بازار است، روز گذشته با افت هزار و ۴ واحدی مواجه شد و در میانه تراز ۷۵۸ هزار واحد ایستاد. در آن سوی بازار نیز شاخص کل فرابورس با افت ۴۰ واحدی به سطح ۲۶ هزار و ۲۰۶ واحد و شاخص هم‌وزن فرابورس با افت ۳۴۱ واحدی به سطح ۱۳۹ هزار و ۹۴۴ واحد رسید. برای هشتمین روز متوالی نیز خروج پول حقیقی به ثبت رسید و ۱۶۵ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد که نسبت به روز دوشنبه، رشد سه برابری را نشان می‌دهد. در پایان معاملات سه‌شنبه، ۵۵ نماد صف خرید داشتند و ۳۸ نماد با صف فروش مواجه شدند.

هشتمین روز خروج پول حقیقی

با وجود ریزش اغلب نمادهای بازار سهام، شاخص کل رشد کرد. در معاملات روز سه‌شنبه ۱۹ دی ماه، شاخص کل بورس تهران ۲ هزار و ۵۶۵ واحد نسبت به روز قبل بالاتر ایستاد و به سطح ۲ میلیون و ۱۵۶ هزار و ۵۲۱ واحد رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز با ریزش هزار و ۴ واحدی در رقم ۷۵۸ هزار و ۵۷۴ واحدی ایستاد. شاخص کل فرابورس با افت ۴۰ واحدی به رقم ۲۶ هزار و ۲۰۶ واحد و شاخص هم‌وزن با کاهش ۳۴۱ واحدی به سطح ۱۳۹ هزار و ۹۴۴ واحد رسید. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار برای هشتمین روز منفی شد و ۱۶۵ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد که نسبت به دوشنبه بیش از سه برابر بیشتر است. نماد وبصادر بیشترین خروج پول حقیقی را داشت که ارزش آن ۲۱ میلیارد تومان بود. پس از وبصادر، نمادهای خودرو، فولاد، شستا و خفولا بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای نخریس، ثفارس، ثباغ، پارسان و شتران رسید. شبندر، فولاد و فملی از نمادهای سبزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در رشد شاخص کل داشتند. نمادهای اخابر، کگل و حکشتی هم با اثر منفی بر شاخص کل همراه شدند. در فرابورس نیز نمادهای انتخاب، پخش و وسپهر بیشترین اثر کاهشی و نمادهای شپاس، کرمان و ثباغ بیشترین اثر افزایشی را بر شاخص کل داشتند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس، نماد داتام بیشترین تراکنش را داشت و ثفارس و وساخت در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز نخریس، کرومیت و کرمان بیشترین تراکنش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۹ هزار و ۴۵۳ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه ۷ هزار و ۲۳ میلیارد تومان بود که ۳۶ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شامل می‌شود. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۷ درصدی به نسبت روز قبل به رقم ۴ هزار و ۸۸۰ میلیارد تومان رسید. نماد ثفارس بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۸۱ میلیارد تومان بود. در جدول حجم معاملات نیز سهام کرمان با تعداد ۲۶۴ میلیون و ۸۰۳ هزار و ۹۰۳ سهم در صدر قرار گرفت. در معاملات سه‌شنبه، ۵۵ نماد صف خرید داشتند و ۳۸ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۳۶ درصدی نسبت به روز قبل به ۲۰۶ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش با افزایش ۱۳ درصدی به ۱۸۳ میلیارد تومان رسید.

ارمغان یک رکورد برای بورس

رکوردشکنی حجم معاملات بورس کالا برای کلیت بازار سرمایه در کوتاه‌مدت، اتفاق مثبتی است که بر روند معاملاتی کوتاه‌مدت این بازار می‌تواند پیامد مثبت داشته باشد و در صورت تداوم این رکوردشکنی، چشم‌انداز بلندمدت بازار سرمایه نیز در سایه تقویت بورس کالا تقویت خواهد شد. بازار سرمایه این روزها نه جان صعودی شدن دارد و نه تاب نزولی شدن را به جان می‌خرد. اینطور است که در کانال ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار واحدی نوسان می‌کند. بورس تهران پنج روز متوالی است که در کانال ۲ میلیون و ۱۵۰ هزار درجا می‌زند و هنوز تکلیف خود را روشن نکرده است. ارزش معاملات خرد نیز در همین شرایط برزخی گرفتار است و در کانال ۴ هزار واحدی نوسان می‌کند. تاکنون ارزش معاملات خرد با سقوط و یا صعود خود نتوانسته تکلیف بازار سرمایه را روشن کند ولی رکورد حجم معاملات سالانه در بورس کالا شکسته شد. رکورد تاریخی حجم معاملات سالانه بازار فیزیکی بورس‌کالا که به معامله ۱۱۷ میلیون و ۷۲۲ هزار تن کالا در سال ۱۴۰۱ اختصاص داشت از ابتدای سال جاری تا ۱۵ دی شکسته شد تا مبادله ۱۱۷ میلیون و ۸۳۴ هزار تن محصول زیر چتر شفاف بازار سرمایه ثبت شود و تامین مواد اولیه نیز به شیوه‌ای مطلوب جریان یابد.

در معاملات بورس کالا، خریدار و فروشنده برای بازارساز مشخص هستند و کالاها تحت شفافیت بهتری معامله می‌شوند. همچنین کشف قیمت از طریق بورس کالا به ایجاد تعادل قیمت از طریق توازن میان خریدار و فروشنده کمک می‌کند. چون کالاها از این طریق کشف قیمت می‌شوند، مشکل کمبود کمتر خواهد بود با افزایش قیمت، تولیدکننده تشویق به افزایش تولید می‌شود تا سود خود را افزایش دهد و افزایش تولید تولیدکننده در نهایت موجب تعدیل قیمت در طول زمان خواهد شد و در نتیجه با کاهش دخالت بازارساز در بازار، میزان هزینه نهاد تصمیم‌گیرنده در بازار را کم می‌کند. از طرف دیگر، چون جریان مبادلاتی در بورس کالا با توافق قیمتی طرف عرضه و تقاضا انجام می‌شود، رانت قیمتی کاهش پیدا کرده، سود معاملات به تولید می‌رسد و سود تولیدکننده از این نوع قیمت‌گذاری بیشتر از قیمت‌گذاری انحصاری خواهد بود.

مزیت رکوردشکنی بورس کالا

شفافیت اطلاعاتی معاملات بورس کالا و مشخص بودن طرف عرضه و تقاضا، از مهمترین مواردی است که تابعیت به قانون را در معامله از طریق بورس کالا افزایش می‌دهد و ریسک معاملات غیرقانونی را کم می‌کند. در چنین شرایطی هم درآمد تولیدکننده و هم مالیات و درآمد دولت شفاف خواهد بود و با کاهش فرار مالیاتی در سایه شفافیت، تامین مالیاتی بودجه نیز اتفاق خواهد افتاد. به همین خاطر با توجه به موارد گفته شده روند صعودی مبادلات در بورس کالا و رکوردشکنی آن در این رینگ معاملاتی، اتفاق مثبتی است که تولیدکننده، مصرف‌کننده و دولت را به شرایط بهتری خواهد رساند. به طور کلی، رکوردشکنی حجم معاملات بورس کالای ایران برای کلیت بازار سرمایه در کوتاه‌مدت، اتفاق مثبتی است که بر روند معاملاتی کوتاه‌مدت این بازار می‌تواند پیامد مثبتی داشته باشد و همچنین در صورت تداوم این رکوردشکنی، چشم‌انداز بلندمدت بازار سرمایه نیز در سایه تقویت بورس کالا تقویت خواهد شد.

بانک مرکزی خبر داد

۴۰۰ میلیون کارت بانکی فعال در ایران

در حال حاضر ۹ میلیون پایانه فعال تراکنش داریم که در آنها ۵۰ میلیون نفر با ۴۰۰ میلیون کارت بانکی تراکنش انجام می‌دهند. مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت بانک مرکزی با اشاره به رتبه ایران در گستردگی صنعت پرداخت گفت: کشور ما در دنیا جزو پنج کشور اول در گستردگی صنعت پرداخت است و پرداخت الکترونیک انجام می‌دهیم و حجم معاملات اسکناس در ۱۰۰ هزار میلیارد تومان باقی مانده است. «محمدرضا مانی یکتا» با بیان اینکه نسبت اسکناس به مسکوکات به ۲٫۶ و در بعضی مواقع به ۱٫۸ رسیده است، توضیح داد: این یک رکورد است و نشان می‌دهد وابستگی به صنعت پرداخت بیشتر شده است. روزانه ۱۳۰ تا ۱۴۵ میلیون تراکنش پرداختی داریم که در پایان سال به ۲۰۰ میلیون هم می‌رسد. ۲۵ تا ۳۰ درصد تراکنش‌ها در جهان برخط است، اما در کشور ما ۱۰۰ درصد به صورت آنلاین است. در حال حاضر ۹ میلیون پایانه فعال تراکنش داریم که در آنها ۵۰ میلیون نفر با ۴۰۰ میلیون کارت بانکی تراکنش انجام می‌دهند. به گفته «مانی یکتا»، صنعت پرداخت کشور فضای بسیار پیچیده‌ای دارد. در تمام دنیا ۱۰۰ درصد هزینه تراکنش را پذیرنده قبول می‌کند، اما در ایران با اصلاحاتی که در تیرماه صورت گرفت ۵۰ درصد توسط پذیرنده صورت می‌گیرد و ۵۰ درصد دیگر متعلق به بانک است. این موضوع نشان می‌دهد که ما فاصله زیادی با نرم‌های جهانی داریم.

وی با اشاره به اینکه هر تصمیم و هر اصلاحی در صنعت پرداخت باید با دقت بالا صورت گیرد، افزود: همه بر این باور هستند که اقتصاد این صنعت ناتراز است و بسیاری از مشکلات این صنعت ناشی از همین ناترازی اقتصادی است، مشکلاتی مانند قاچاق پوز، تخلفات پی اس پی‌ها و... ناشی از این ناترازی است. این ناترازی می‌توانست ارائه خدمات را با چالش جدی مواجه کند، در این شرایط برخی‌ها پیشنهاد ارائه کارت هوشمند mv را داده‌اند، در این زمینه ۷۰ درصد کارت‌های صادره قابلیت دارد تا فضای پذیرندگی را اجرایی کنند تا پروژه کهربا عملیاتی شود. در این زمینه رگولاتور فشار می‌آورد تا توسعه پرداخت باقدرت ادامه یابد، اما طی پنج سال گذشته ابزار جدید به صنعت پرداخت اضافه نشده است. به گفته مدیر اداره نظارت بر نظام‌های پرداخت بانک مرکزی، در این حوزه بازاریابی نامتعارف صورت گرفته تا پذیرندگان را به طرف خود جذب کنند. ره‌نگاشت بانک مرکزی، نکات اصلاح کلان صنعت پرداخت را مشخص و ریل‌گذاری کرده است، در این ره‌نگاشت به دنبال ورود شرکت‌های جدید به صنعت پرداخت هستیم.

در این میان، یک کارشناس اقتصادی به بررسی عملکرد بانک مرکزی در اصلاح ناترازی بانک‌ها پرداخت و گفت: چند ماه دیگر قانون جدید بانک مرکزی اجرا می‌شود و با سیاست کنترل ترازنامه، بانک مرکزی می‌تواند نقش خود را به‌عنوان سیاست احتیاطی کلان ایفا کرده و در راستای ناترازی‌ها گام بردارد. «سیدمحمد نبی‌زاده» با اشاره به آغاز فعالیت بانک‌های خصوصی به «ایسنا» توضیح داد: بانکداری خصوصی از دهه ۸۰ در ایران به وجود آمد، اما نظارت بر این بانک‌ها نتوانست همزمان با گسترش بانک‌های خصوصی ارتقا پیدا کند. در حالی که در دنیا معمول است که خصوصی‌سازی بانک‌ها و نظارت به آنها همزمان با هم توسعه پیدا کند. به گفته وی، بانکداری خصوصی ادامه پیدا کرد و وقتی که وارد دهه ۹۰ شدیم، این بحران به دلایل مختلف خود را نشان داد. در سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ بانک مرکزی سیاستی را با ادعای سالم‌سازی نقدینگی اتخاذ کرد، با این فرضیه که اگر بتوان جلوی پایه پولی را گرفت، می‌توان نقدینگی و به تبع آن تورم را کنترل کرد. از این رو پایه پولی در آن سال‌ها کنترل شد، اما نرخ رشد نقدینگی کاهش پیدا نکرد؛ همچنین ارقام تورم در آن سال‌ها به ظاهر کاهش داشت، اما نقدینگی در شبکه بانکی قبض شده و درحال رشد بود. به دنبال این اتفاق و بروز تلاطم ارزی در سال ۱۳۹۶ (ناشی از خروج از برجام) بمب نقدینگی به بازارهای مسکن و ارز سرازیر شد و باعث تشدید بحران و افزایش نرخ ارز و سایر دارایی‌ها شد.

«نبی‌زاده» با بیان اینکه کنترل تورم بین سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، ناترازی بانک‌ها را تشدید کرد، ادامه داد: از آنجا که در سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶، تورم کاهش پیدا کرده بود، سمت راست ترازنامه بانک‌ها یعنی دارایی‌های‌شان رشد نکرد. تورم در اقتصاد باعث می‌شود سمت راست ترازنامه بانک‌ها یعنی املاک و مستغلاتی که دارند، با نرخ تورم تجدید ارزیابی شود و این موضوع بانک‌ها را تراز می‌کند، اما این اتفاق در آن بازه زمانی رخ نداد و این موضوع ناترازی را تشدید کرد.

او با بیان اینکه ناترازی را از دو جهت می‌توان بررسی کرد، گفت: یکسری از بانک‌ها و موسسات بانکی ناسالم که مولفه‌های سلامت را ندارند، ناترازی‌های زیاد و اضافه‌برداشت‌های شدید دارند، به‌خصوص به دلیل اینکه مولفه نظارت بانکی را نداشتیم. اتفاقی که در عدم تقویت نظارت بانکی در دهه ۸۰ رخ داد، یک عامل موثر بود که در دهه ۹۰ هم ادامه یافت و باعث شد ناترازی عمیق‌تر شود و روزبه‌روز هم تعیین تکلیف این بانک‌ها سخت‌تر شد. البته بانک مرکزی هم به لحاظ قوانین کمتر قدرت داشت که بانک‌های ناتراز را منحل کند. در دولت سیزدهم اضافه برداشت نه به صورت جداگانه بلکه به صورت شبکه‌ای وجود دارد. ما در کل شبکه بانکی شاهد کمبود ذخایر هستیم. این کمبود ذخایر که منجر به اضافه‌برداشت می‌شود، علل سیاستی دارد. اتفاقی که باعث کمبود ذخایر و به دنبال آن اضافه‌برداشت و افزایش پایه پولی شد، مطرح شدن بحث حساب واحد خزانه بود برای اینکه شفافیت دولت روی حساب‌های خودش بیشتر شود، اما همین موضوع که بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی منتقل می‌شود، ذخایر هم باید منتقل شود که این موضوع کمبود ذخایر را به دنبال داشت. دلیل دوم بحث سیاست کنترل ترازنامه و جریمه بانک‌ها بود که نرخ ذخیره قانونی خود را افزایش دهند. این دو موضوع باعث شد که ما شاهد کمبود ذخایر به صورت شبکه‌ای باشیم که در نهایت به اضافه‌برداشت‌ها منجر شد. بنابراین اگر اضافه‌برداشتی اتفاق افتاده دلالت‌های سیاستی داشته است.

این تحلیلگر اقتصادی با تاکید بر اینکه افزایش پایه پولی در دو سال گذشته نگران‌کننده نیست، گفت: یک انگاره غلط وجود دارد که پایه پولی را بیش از حد مهم می‌دانیم. پایه پولی به تنهایی اهمیت ندارد، بلکه اگر منجر به افزایش نقدینگی شود مهم است. این انگاره که اگر پایه پولی را کنترل نکنیم، باعث افزایش نقدینگی و رشد تورم می‌شود اشتباه است و خلاف آن را در سال‌های ۹۲ تا ۹۶ مشاهده کردیم که پایه پولی کنترل شد اما نقدینگی کنترل نشد. برای ما مهم این است که نقدینگی کنترل شود. بنابراین انبساط پایه پولی و افزایش آن در دو سال گذشته نگران‌کننده نیست، چون نقدینگی کاهش پیدا کرده و نقدینگی است که باعث تورم می‌شود. اگرچه در پایه پولی انبساط رخ داده اما بهتر بود که بانک مرکزی این کار را به صورت فعالانه انجام دهد و اجازه نمی‌داد که کمبود ذخایر به‌صورت شبکه‌ای در شبکه بانکی ایجاد شود که در انتهای زنجیره، به اضافه برداشت از بانک مرکزی منجر شود. بهتر بود که بانک مرکزی خط اعتباری محدود برای طرح‌های توسعه‌ای می‌داد که هم پایه پولی افزایش پیدا می‌کرد و هم از اضافه‌برداشت‌ها جلوگیری می‌شد.

«نبی‌زاده» در پایان با بیان اینکه نظارت بانکی باید تقویت شود، افزود: این کار می‌تواند از طریق سیاست احتیاطی کلان مثل کنترل ترازنامه، معافیت‌ها و مشوق‌ها انجام شود. اکنون دولت دو فرصت خیلی خوب دارد که باید از آنها استفاده کند؛ یکی از این فرصت‌ها، افزایش اختیارات بانک مرکزی است که در قانون جدید بانک مرکزی اتفاق افتاد و می‌تواند در راستای نظارت گام‌های زیادی بردارد. دومین فرصت، سیاست کنترل ترازنامه است. بانک مرکزی باید به این سیاست اهتمام داشته باشد و یکسری اصلاحات را رقم بزند، مثلا اینکه تفاوت بیشتری بین بانک‌های سالم و ناسالم در حد رشد ترازنامه بگذارد و بتواند با یکسری مشوق و معافیت‌ها، بانک‌های سالم را تشویق کند و رشد بیشتر آنها را فراهم کند. چند ماه دیگر قانون جدید بانک مرکزی اجرایی می‌شود و همچنین با سیاست کنترل ترازنامه، بانک مرکزی می‌تواند نقش خود را به‌عنوان سیاست احتیاطی کلان ایفا کرده و در راستای ناترازی‌ها گام بردارد.

تکنیک‌های خودمراقبتی برای کارآفرینان در فشار کاری بالا

به قلم: داینا وینتر
کارشناس و مشاور مدیریت کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

بسیاری از کارآفرینان صبح‌ها خیلی زود از خواب بیدار شده و تا پاسی از شب مشغول فعالیت هستند. این امر از نظر جسمی آنها را تحت شرایط بسیار دشواری قرار می‌دهد. در کنار این مسئله همیشه امکان بروز مشکلاتی در زمینه فعالیت کاری نیز وجود دارد. بسیاری از افراد وقتی تحت فشار بالا کار کنند، همیشه مشکلاتی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌شان خواهند داشت. انواع بیماری‌های روحی نیز در این شرایط سر و کله‌اش پیدا می‌شود. با این حساب دیگر کارآفرینان موردنظر توانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف یا بهینه سازی فعالیت‌شان نخواهند داشت. گاهی اوقات این امر در بلندمدت توانایی بسیاری از افراد برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور کامل کاهش می‌دهد.

بی‌شک هیچ فردی مایل به فعالیت همراه با فشار کاری مداوم در دنیای کسب و کار نیست. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری حرفه‌ای بر روی مخاطب هدف‌تان هستید، باید یکبار برای همیشه این روند را تغییر دهید. فعالیت با خیال راحت و دوری از فشار کاری تا جای ممکن میانگین کیفیت کاری افراد را نیز به شدت افزایش می‌دهد. اگر شما به عنوان مدیر یک شرکت فعالیت دارید، به احتمال زیادی فشار کاری و عدم تعادل شما در محیط کار بر روی کارمندان نیز تاثیر منفی در پی خواهد داشت. این امر می‌تواند برای شما مشکلات بسیار زیادی به همراه داشته و وضعیت‌تان در دنیای کسب و کار را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

هدف اصلی در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات برای فعالیت کاری مناسب در دنیای کسب و کار است. این امر به شما فرصت کافی برای فعالیت با کمترین میزان استرس و نگرانی را خواهد داد. بدون تردید از بین بردن استرس در دنیای کسب و کار امری غیرممکن است. هرچه باشد این حوزه از همان ابتدا نیز با کار پرفشار گره خورده است، اما در این میان لازم نیست شما همیشه در بدترین وضعیت ممکن باشید. اگر شما هم به دنبال فعالیت کاری با میزان استرس پایین‌تری هستید، نکات مورد بحث در این مقاله برای‌تان جذاب و تاثیرگذار خواهد بود. در ادامه برخی از مهمترین تکنیک‌ها برای خودمراقبتی در دنیای کسب و کار را مرور خواهیم کرد.

تنفس منظم و عمیق

استفاده از شیوه‌های مناسب برای تنفس عمیق در طول روز میزان استرس شما و فشار کاری را به شدت کاهش می‌دهد. بسیاری از افراد در طول روز در محیط‌های اداری با استرس مداوم دست و پنجه نرم می‌کنند. این امر می‌تواند شرایط شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد.

گاهی اوقات شیوه‌های فعالیت بهتر در دنیای کسب و کار بسیار ساده‌تر از آن چیزی است که خیلی‌ها تصور می‌کنند. شما لازم نیست همیشه یک کارآفرین حرفه‌ای برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف باشید. همین که رفتارتان را مدیریت کرده و استرس زیادی به طرف مقابل منتقل نکنید، به اندازه کافی تاثیرگذار خواهد بود. یکی از نکات مهم در این میان نفس کشیدن منظم و عمیق است. وقتی سطح اکسیژن لازم به بدن نرسد، به طور معمول آدم احساس فشار عصبی یا قرار گرفتن در وضعیت ناخوشایند خواهد کرد. این امر می‌تواند برای بسیاری از افراد تجربه‌ای به شدت عجیب باشد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان به بهترین شکل ممکن هستید، باید همیشه نفس کشیدن منظم و با برنامه را دنبال نمایید، در غیر این صورت شاید هرگز شانس کافی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را پیدا نکرده و خیلی زود از میزان استرس دیگر کنترلی بر روی وضعیت شرکت هم نداشته باشید.

امروزه بسیاری از کلاس‌های حرفه‌ای برای کمک به کارآفرینان در مسیر مدیریت بهتر کسب و کار وجود دارد. توصیه ما در این میان شرکت در جلسات یوگاست. این امر می‌تواند برای شما مزایای بسیار زیادی به همراه داشته و توانایی‌تان برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش دهد.

بی‌تردید در نزدیکی محل کار شما کلاس‌های یوگا بسیار زیادی وجود دارد. اگر شما برای شرکت در جلسات چنین کلاس‌هایی مشکلات زیادی دارید، می‌توانید تمرین‌های آنها در منزل یا حتی زمان استراحت در میانه روز دنبال کنید. این امر به شما امکان تاثیرگذاری بسیار بهتر بر روی مخاطب هدف را داده و شرایط تان را به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد.

کاهش استرس با تمرین‌های ورزشی

تمرین‌های ورزشی همیشه راهکاری مناسب برای تاثیرگذاری بر روی میزان استرس و نگرانی افراد است. وقتی شما ورزش می‌کنید، امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف به بهترین شکل ممکن را خواهید داشت. این امر شما را در موقعیت بسیار خوبی از نظر بدنی قرار داده و سلامتی را به شما برمی‌گرداند. بسیاری از افراد پس از ساعت‌های پشت میز نشینی دیگر حوصله هیچ چیزی را ندارند. در این میان اندکی تمرین ورزشی می‌تواند به داد شما رسیده و موقعیت تان را بهبود بخشد.

یادتان باشد کمتر کسی در دوران کنونی از یک مدیر بداخلاق یا بی‌حوصله استقبال می‌کند. این امر باید به طور مداوم مد نظر شما قرار گرفته و برای فعالیت‌تان راهنما باشد. فقط در این صورت شما توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی تمام اعضای شرکت را پیدا کرده و مدیریت کسب و کار از فرآیندی بی‌نهایت سخت بدل به راهکاری ساده خواهد شد.

بسیاری از کارشناس‌های ورزشی انواع نرمش‌ها در طول روز را برای مردم تجویز می‌کنند. این فعالیت‌های سبک به طور میانگین بین ۱۲۰ تا ۱۵۰ دقیقه زمان می‌برد. بی‌شک کمتر کارآفرینی در دنیا زمان کافی برای چنین ورزشی را دارد. درست به همین دلیل شما می‌توانید کارتان را با برخی از فعالیت‌های ورزشی سبک‌تر شروع نمایید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داده و شرایط‌تان را نیز بهبود خواهد بخشید.

راهکار دیگر برای شما بخش‌بندی تمرین‌های ورزشی در طول روز است. اگر شما زمان کافی برای فعالیت ورزشی در یک جلسه را ندارید، می‌توانید در ساعت‌های مختلف یا زمان‌های گوناگون روز اقدام به فعالیت ورزشی کرده و تاثیر آن بر روی وضعیت‌تان را مشاهده نمایید. این امر به شما کمک شایانی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز ارتقا می‌دهد.

یادتان باشد شما ورزشکاری حرفه‌ای نیستید. پس لازم نیست تمرین‌های بسیار سخت را در دستور کارتان قرار دهید. همین که تمرین‌های شما اندکی شادابی را به وضعیت روزمره‌تان اضافه کند، کافی خواهد بود. این امر می‌تواند برای شما تاثیرگذاری بسیار زیادی به همراه داشته و موقعیت‌تان در بازار را نیز به طور چشمگیری افزایش دهد.

خواب بهتر در شبانه روز

خواب یکی از عوامل مهم برای کاهش استرس و همچنین فعالیت کاری همراه با کیفیت بالاست. بسیاری از افراد در طول روز همیشه چرت می‌زنند. دلیل این امر خواب بد موقع یا نامناسب در هنگام شب است. اگر شما کارآفرینی مسئولیت پذیر هستید، لازم نیست به طور مداوم شب‌ها مشغول کار باشید. این امر فقط توان شما در روز بعد را کاهش داده و دیگر انگیزه‌ای برای فعالیت کاری نزد شما قرار نخواهد داد. درست به همین خاطر شما باید همیشه انگیزه‌تان برای کار حرفه‌ای را حفظ نمایید.

خواب مناسب برای تمام اعضای یک شرکت به منظور فعالیت مناسب ضروری است. درست به همین دلیل کمتر کارآفرینی در دنیای کنونی اقدام به استفاده از طرح‌های اضافه کاری برای مدت زمانی طولانی می‌کند. اگر برای شما کیفیت کاری در اولویت قرار دارد، باید قبل از هر نکته‌ای اقدام به استفاده از شیوه‌های درست و استاندارد برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف‌تان نمایید. این امر به شما فرصت بسیار خوبی برای ادامه روند کاری خواهد داد. پیش‌نیاز اصلی این امر نیز استفاده از خواب درست و به موقع است.

بدون شک تغییر الگوی خواب برای بسیاری از افراد امر سختی محسوب می‌شود. با این حال شما باید کارتان را از یکجایی شروع کنید. این امر می‌تواند برای شما جذابیت بسیار زیادی داشته و توانایی‌تان را در این میان افزایش دهد. در صورت لزوم نیز شما همیشه امکان همکاری با مشاورهای حرفه‌ای را خواهید داشت. این امر به شما انگیزه بسیار بهتری برای فعالیت کاری داده و موقعیت‌تان را نیز بهبود خواهد بخشید.

استفاده از تغذیه مناسب

شاید این توصیه شبیه به وضعیت دانش‌آموزان باشد، اما در صورتی که شما غذای مناسب را مصرف نکنید همیشه احساس خستگی خواهید کرد. این امر می‌تواند میزان نگرانی شما نسبت به فعالیت کاری مناسب را به شدت افزایش داده و دردسرهای تازه‌ای برای‌تان به همراه داشته باشد. بسیاری از کارآفرینان در طول روز هرگز از غذای مناسب استفاده نمی‌کنند. این امر می‌تواند شرایط آنها را به طور قابل ملاحظه‌ای بدتر از هر زمان دیگری نماید.

انسان هم درست مانند ربات‌ها یا ماشین‌ها نیاز به سوخت دارد. بنابراین شما باید همیشه در همان اول کار اقدام به استفاده از تغذیه مناسب در ابتدای صبح و سپس صرف وعده ناهار در محل کار نمایید. این امر به شما برای فعالیت همراه با تمرکز بالا کمک کرده و شرایط‌تان را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر می‌دهد.

برخی از کارآفرینان در دنیای کنونی به طور مداوم شرایط‌شان در حال تغییر است. این امر استفاده از غذای مناسب را در اولویت‌های آخر قرار می‌دهد. یادتان باشد اگر شما همیشه از غذای سرد یا فست فود استفاده کنید، دست آخر سلامتی‌تان حسابی به خطر خواهد افتاد. درست به همین دلیل باید فکری به حال تهیه غذا در خانه یا استفاده از وعده‌های ساده در هنگام حضور در شرکت نمایید. استفاده از انواع مکمل‌های غذایی در طول روز می‌تواند به شما برای سطح بالاتر تمرکز کمک نماید. این امر شما را در موقعیت بسیار ناگواری قرار داده و شرایط‌تان را نیز دشوار خواهد کرد.

تقویت تعاملات انسانی

شرکت‌ها بدون اعضا تقریبا شبیه به محیطی بی‌روح هستند. این امر برای بسیاری از مدیران امر جدی محسوب نمی‌شود. درست به همین دلیل فعالیت در شرکت ها اغلب اوقات برای اعضا امری بی‌نهایت سخت و کسل‌کننده است. اگر شما به دنبال تقویت سلامت روحی و روانی‌تان در محل کار هستید، باید اندکی تعاملات انسانی بیشتر در میان اعضا را در دستور کار قرار دهید. این امر می‌تواند به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای توسعه دهد.

بدون تردید در روزهای ابتدایی شروع کسب و کار هیچ فردی در شرکت فرد دیگری را نمی‌شناسد. این امر وضعیت طبیعی بسیاری از شرکت‌ها در ابتدای فعالیت‌شان است. با این حال شما باید خیلی زود این شرایط را کنار گذاشته و به دنبال تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف بروید. چنین امری به شما برای تاثیرگذاری بهینه بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط شما را نیز به طور مداوم بهبود خواهد بخشید.

یادتان باشد تعاملات کارمندان در شرکت باید همچنان حرفه‌ای باشد، اما اضافه کردن اندکی احساس دوستی و صمیمیت در میان آنها هیچ ایرادی نخواهد داشت. چنین امری می‌تواند به شما فرصت بسیار خوبی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بدهد. در این صورت شما دیگر مشکلی از نظر سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف پیش روی‌تان نخواهد بود. شما به عنوان یک مدیر لازم نیست همیشه چهره‌ای خشک یا جدی داشته باشید. گاهی اوقات شوخی‌های دوستانه با اعضای شرکت می‌تواند ایده‌ای بسیار خوب باشد. این امر به شما برای فعالیت بهتر در شرکت کمک کرده و خیلی زود از شما چهره‌ای مناسب در عرصه کسب و کار می‌سازد.

فعالیت‌های سرگرم‌کننده در خارج از محیط کاری

بسیاری از افراد آنقدر درگیر کار می‌شوند که حتی سرگرمی‌های ساده‌شان را نیز فراموش می‌کنند. این امر می‌تواند مشکلات بسیار زیادی پیش روی افراد قرار داده و سطح تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش دهد.

بدون تردید فعالیت در حوزه‌ای که بدان علاقه دارید، جذابیت زیادی دارد. با این حال در عمل بسیاری از افراد برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب‌شان مشکلات زیادی پیش رو خواهند داشت. این نکته می‌تواند برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف بسیار مهم تلقی شود. یادتان باشد اگر شما در حوزه‌ای که بدان علاقه ندارید کار می‌کنید، باید همیشه فعالیت‌های خارج از چارچوب کاری را نیز مد نظر قرار دهید. این امر می‌تواند شامل فعالیت‌های تفریحی یا حتی جمعی بشود.

بسیاری از کارآفرینان در اوقات فراغت به دنبال تفریح‌های مورد علاقه‌شان می‌روند. این امر می‌تواند توانایی آنها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر دهد. درست به همین دلیل اگر شما به دنبال بهبود وضعیت‌تان در بازار هستید، باید قبل از هر کاری به سراغ اندکی تفریح بروید. این امر می‌تواند روحیه شما را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داده و شرایط تان در این میان را نیز بهبود بخشد.

طراحی محیط کار دلخواه

شاید شما توانایی انتخاب حوزه فعالیت‌تان به طور دقیق را نداشته باشید، اما هیچ محدودیتی پیش روی‌تان برای انتخاب یک دفتر کار حرفه‌ای نیست. این امر به شما برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف کمک کرده و شرایط‌تان در بازار را نیز به طور قابل ملاحظه‌ای بهینه‌سازی خواهد کرد. یادتان باشد در دنیای امروز بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مشتریان‌شان با مشکلات زیادی رو به رو هستند. ریشه بسیاری از این مشکلات نیز ساختار نامناسب دفترهای کاری و افزایش فشار بر روی اعضای شرکت است. درست به همین دلیل شما باید به طور مداوم خودتان را برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف آماده کرده و شرایط‌تان در این میان را تقویت نمایید. این امر نقش مهمی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف داشته و شما را نیز در محل کار مورد علاقه‌تان قرار می‌دهد.

امروزه توصیه‌های بسیار زیادی برای طراحی دکور در محیط‌های کاری پیش روی کارآفرینان قرار دارد. این امر می‌تواند تا حدودی روحیه شما را تقویت کرده و امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نیز به همراه داشته باشد. بدون شک بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف شرایط بسیار دشواری دارند. این امر در صورت ریشه‌یابی دقیق می‌تواند مرتبط با وضعیت دفتر کاری نیز باشد. اگر شما یک کارآفرین مستقل هستید، چیدن دفتر کاری دقیقا همانطور که دوست دارید، کار سختی نخواهد بود. در سایر موارد نیز شما باید این کار را با هماهنگی سایر همکاران‌تان صورت دهید. در هر صورت این امر می‌تواند برای شما جذابیت زیادی به همراه داشته و موقعیت‌تان را تقویت نماید.

چک کردن مداوم سلامت روانی

کارآفرینان بزرگ به طور معمول با مشاورها یا روانشناس‌های حرفه‌ای همکاری دارند. این امر می‌تواند به شما برای فعالیت بهتر کمک کرده و موقعیت‌تان در بازار را نیز بهبود بخشد. یادتان باشد در برخی از موارد شما نیازمند کمک دیگران هستید. پس بدون حاشیه و مقاومت اضافی به سراغ کمک مناسب رفته و وضعیت‌تان را نیز در این میان بهبود بخشید.

مشاوره با افراد حرفه‌ای می‌تواند شما را از نظر روحی و سلامت عاطفی در شرایط مناسبی قرار دهد. اگر هم در این میان مشکلی داشته باشید، مشاورهای حرفه‌ای می‌توانند به شما برای حل آنها کمک نمایند. بنابراین دیگر مشکلی از نظر سلامت روحی و روانی پیش روی‌تان نخواهد بود.

منبع: shopify.com

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف وضیعت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۲۴۰۰۳۰۰۱۳۵۷ ، مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۲۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضیعت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک اهرم تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای امین دشتی فرزند علی به شماره شناسنامه ۳۵۵۰۰۵۶۹۸۲ به شماره ملی ۳۵۵۰۰۵۶۹۸۲ صادره از تنگستان در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۱۵۲۶/۱۶ مترمربع پلاک ۷۹ فرعی از ۳۶۷ اصلی قطعه یک واقع در اهرم خریداری مع الواسطه از مالک رسمی ورثه مرحوم محمدباقر خان تنگستانی محرز گردیده است.

فلذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات مربوطه سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف: ۱۵۱

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۰/۰۵ ❁❁ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۰/۲۰

سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان تنگستان – غلامرضا حیدری

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ قانون تعیین تکلیف وضیعت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۲۴۰۰۳۰۰۱۲۴۲ ، مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۱۳ ، هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضیعت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ملک اهرم تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی آقای علی دشتی فرزند جعفر به شماره شناسنامه ۱۴۷۴ به شماره ملی ۳۵۵۹۳۹۳۵۵۸ صادره از تنگستان در ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی به مساحت ۲۵۵/۰۸ مترمربع پلاک ۲۲ فرعی از ۳۱۱ اصلی قطعه یک واقع در اهرم خریداری مع الواسطه از مالک رسمی علی نمازی محرز گردیده است.

فلذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات مربوطه سند مالکیت صادر خواهد شد. م الف: ۱۵۲

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲/۱۰/۰۵ ❁❁ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲/۱۰/۲۰

سرپرست ثبت اسناد و املاک شهرستان تنگستان – غلامرضا حیدری

آگهی آراء هیات حل اختلاف موضوع ماده یک قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان های فاقد سند رسمی

در اجرای ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه اجرایی قانون یاد شده اسامی افرادی که اسناد عادی یا رسمی آنان در هیات مستقر در اداره ثبت اسناد و املاک شیروان رسیدگی و تایید قرار گرفته جهت اطلاع در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز در دو نشریه آگهی های ثبتی (کثیر الانتشار و محلی) بشرح ذیل آگهی می گردد.

۱-برابر کلاسه۲۲۲-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۴۱۶۱ آقای بهروز صابری فرزند محمد در ششدانگ یکباب ساختمان به مساحت ۲۵۰ مترمربع قسمتی از ۱اصلی پیرشهید واقع درناحیه۲شیروان بخش۵قوچان ازمحل مالکیت رسمی ابراهیم هنرمند گیاهی

۲-برابر کلاسه۰۲۹-۱۴۰۲ورأی شماره۱۴۰۲۶۰۳۰۷۱۱۴۰۰۳۸۸۱ آقای جهان بخش باقری فرزند روشن در ششدانگ یکقطعه باغ به مساحت ۴۱۲۲ مترمربع قسمتی از۷۶۵فرعی از ۲۸اصلی واقع درناحیه۲شیروان بخش۵قوچان ازمالکیت امان رشید

به این وسیله به فروشندگان و مالکین مشاعی و اشخاص ذینفع در آرای اعلام شده ابلاغ می گردد چنانچه اعتراضی دارند باید از انتشار آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترضین باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نمایند و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهند. در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه ننماید اداره ثبت مبادرت به صدور سند خواهد نمود. ضمنا صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود.

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۲/۱۰/۰۵ تاریخ انتشار نوبت دوم:۱۴۰۲/۱۰/۲۰

علی محمودی – رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شیروان

آگهی ابلاغ ردافراز پلاک ثبتی باقیمانده پلاک ۱۶۰۳۴ فرعی از ۱ اصلی واقع در بخش هشت

برطبق ماده ۶ آیین نامهقانون افراز و پیرو آگهی دعوت به افراز شماره ۱۲۴/۱۴۰۲/۱۹۰۸ مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۲۲ در روزنامه خانم شهلا ابهری برابر درخواست ۷۷۵۵-۱۴۰۲ مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۴ تقاضای افراز سهم مشاعی خود از پلاک مذکور را نموده و برابر نامه شماره ۱۴۰۲/۲/۲۵/۱۸۶۱ مورخ ۱۴۰۲/۰۵/۱۵ شهرداری تاکستان غیر قابل تفکیک و افراز اعلام گردیده است و اسامی سایر شرکا عبارتند از خانم اعظم نظری تاجی بیوک و آقای شهرام ابهری می باشند لذا مراتب طبق ماده ۱۷ آیین نامه اجرایی اسناد رسمی لازم الاجرا جهت اطلاع خواندگان افراز و مالکین مشاعی و اشخاص ذوی الحقوق آگهی تا چنانچه به تصمیم و نظریه صادره و عملیات افرازی اعتراضی داشته باشند ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار این آگهی اعتراض خود را به دفتر دادگاه صالحه تاکستان تسلیم نمایند. بدیهی است در صورت عدم تسلیم اعتراض و انقضا مهلت مقرر طبق مقررات نسبت به ادامه عملیات اقدام خواهد شد.

تاریخ انتشار :۱۴۰۲/۱۰/۲۰

رئیس اداره ثبت اسناد واملاک شهرستان تاکستان قزوین

شناسه آگهی : ۱۶۳۸۹۵۷

آگهی ثبت طلاق

آقای بابک حسینی فرزند میر دولت به شماره ملی ۰۰۸۱۴۱۰۹۸۰مجهول المکان همسر شما برابر دادنامه شماره ۱۴۰۲۹۱۳۹۰۰۰۹۸۵۰۶۵۲شعبه سوم دادگاه خانواده رباط کریم بابذل بخشی از مهریه به تاریخ ۱۴۰۲/۱۰/۱۴ثبت طلاق خلع نوبت یکم به شماره ۹۵۰در این دفتر نموده است مراتب در اجرای ماده ۶۵آیین نامه اجرایی حمایت خانواده به حضور اعلام میگردد.

سر دفتر طلاق یک پرند نعمت اله نوشاوند

آگهی مفقودی

مجوز حمل اسلحه دو لوله شکاری ساچمه زن ساخت ایران به شماره ۱۰ – KSH ۲۹۵۹۴ بنام مظفر محمدی به شماره ملی ۵۳۸۹۹۷۴۳۵۲ صادره از اوج استان قزوین مفقود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

تاکستان

۹۵۹

صفر تا صد مارکتینگ برای خرده‌فروشی‌ها

ایده‌های بازاریابی در حوزه فروشگاه‌های زنجیره‌ای

نویسنده: علی آل‌علی

خرید از فروشگاه‌های زنجیره‌ای سال‌های سال است که بدل به نوعی عادت جذاب شده است. خیلی وقت‌ها وقتی آدم حوصله هیچ کاری را ندارد، یک خرید ساده از فروشگاه محل حسابی اوضاع را عوض می‌کند. هرچه باشد آدم‌ها عاشق خرید هستند و چه گزینه‌ای بهتر از فروشگاه‌های بزرگ با محصولات متنوع. البته این وسط کار صاحبان فروشگاه‌های زنجیره‌ای نیز اصلا راحت نیست؛ چراکه در حضور کلی رقیب ریز و درشت جلب نظر مشتریان دست کمی از رویارویی با هفت خان رستم ندارد.

همانطور که اشاره کردیم، معرفی فروشگاه‌های زنجیره‌ای به مشتریان در بازارهای رقابتی امروز کار ساده‌ای نیست. با این حال چنین ماموریتی ابدا غیرممکن محسوب نمی‌شود؛ چراکه همیشه ابزار بازاریابی دم دست شماست تا سرسخت‌ترین مشتریان را نیز راضی کنید. چالش مهم در این میان پیدا کردن ایده‌های ناب برای بازاریابی و پروموت کردن کسب و کار است. همانطور که کارگردان‌ها برای فروش بالا در گیشه نیاز به فیلمنامه‌ای درجه یک دارند، شما هم باید ایده‌های بازاریابی درست و حسابی داشته باشید. وگرنه بعد از کلی هزینه در حوزه مارکتینگ دست از پا درازتر به خانه اول بازمی‌گردید.

ما در روزنامه فرصت امروز همیشه بازاریابی را بهترین ابزار برای دسترسی به مشتریان تازه می‌دانیم. به علاوه، با کمپین‌های استاندارد مشتریان معمولی نیز کم کم تبدیل به خریدارهای پر و پاقرص می‌شوند. تنها کاری که این وسط باید انجام دهید، پیدا کردن ایده‌های بازاریابی مناسب است. اشتباه نکنید، ما اصلا قصد نداریم با همین توصیه خشک و خالی شما را تنها بگذاریم. در عوض از شما دعوت می‌کنیم در این مقاله با ما همراه باشید تا کلی ایده داغ و کاربردی برای مارکتینگ در حوزه فروشگاه‌های زنجیره‌ای یاد بگیرید.

از آنجایی که اغلب کارآفرینان فکر می‌کنند بازاریابی مثل دنیای فوتبال است که فقط تیم‌های پولدار در آن موفق می‌شوند، ما در این مقاله سعی کرده‌ایم خلاف آن را ثابت کنیم. به همین خاطر در کنار ایده‌های نسبتا گران‌قیمت، نگاهی به تکنیک‌های رایگان یا بی‌نهایت ارزان هم داشته‌ایم. پس لازم نیست از همین اول کار به خاطر محدودیت‌های مالی قید بازاریابی را بزنید. خب حالا که حوصله کردید و این مقدمه را پشت سر گذاشتید، دیگر باید برویم سر اصل مطلب.

نکات اساسی قبل از ورود بازاریابی: زنگ خطر برای سر به هواها!

عرصه بازاریابی مثل بازی‌های کامپیوتری نیست که هر جا آدم به مشکل خورد فورا از مرحله قبل کارش را دوباره شروع کند. چه بسا یک اشتباه در این صنعت به قیمت اعتبار و تلاش چند ساله‌تان برای خرده‌فروشی‌تان تمام شود. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز قبل از اینکه ایده‌های بازاریابی را زیر ذره بین ببریم، چندتا نکته مهم را یادآور می‌شویم. شاید فکر کنید ما حتی از کارآگاه های افسانه‌ای مثل شرلوک هولمز هم سختگیرتر هستیم، اما مته به خشخاش گذاشتن در اول کار خیلی بهتر از شکست‌های تلخ در پایان ماجرا خواهد بود. پس قبل از اینکه بی‌گدار به آب بزنید، نیم نگاهی به این سوالات داشته باشید:

• حوزه کاری شما چه محدوده‌هایی را شامل می‌شود؟ به زبان خودمانی، شما یک خرده‌فروشی محلی هستید یا شعبه‌های سراسری در کل کشور یا بازارهای جهانی دارید؟

• هدف شما از طراحی کمپین بازاریابی چیست؟ صرفا یک تازه وارد در بازار خرده‌فروشی هستید یا دنبال توسعه کسب و کارید؟

• آیا معیاری برای ارزیابی موفقیت بازاریابی دارید؟ مثلا افزایش حضور مشتریان در فروشگاه، سود بیشتر یا حتی محبوبیت بالاتر در شبکه‌های اجتماعی.

اگر فکر می‌کنید سوالات بالا خیلی سختگیرانه طراحی شده، بهتر است ماجرا را طور دیگری برای‌تان توضیح دهیم. فرض کنید سرمربی یک تیم فوتبال هستید و برای مسابقه فینال لیگ قهرمانان باید تاکتیک مشخصی را انتخاب کنید. بی‌شک برای این مسابقه مهم کسی همینطور الکی یک تاکتیک را انتخاب نمی‌کند. در عوض بهترین راه سبک و سنگین کردن اوضاع تیم و انتخاب استراتژی براساس توانایی‌های بازیکنان است. این دقیقا همان کاری است که شما قبل از انتخاب ایده‌های مقاله‌مان باید انجام دهید. وگرنه همه چیز به شانس و اقبال گره خواهد خورد؛ همینقدر عجیب و باورنکردنی!

مارکتینگ برای فروشگاه‌های زنجیره‌ای: فهرستی از ایده‌های طلایی

حالا که نکات اساسی و احتیاطی درباره بازاریابی در صنعت فروشگاه‌های زنجیره‌را زیر ذره بین بردیم، دیگر باید تخته گاز سمت ایده‌های اصلی رفت. خب شما که تا اینجا با ما همراه نبوده‌اید که فقط چند تا نکته پیش پا افتاده درباره بازاریابی یاد بگیرید؟

یادتان باشد ایده‌های مورد بحث در این مقاله طوری طراحی شده‌اند که به کار تمام خرده‌فروشی‌ها بیایند. پس لازم نیست نگران سطح فعالیت یا حوزه نفوذتان در بازار باشید. در عوض تمام تلاش‌تان برای اجرای ایده‌هایی که بیشترین هماهنگی با اوضاع برندتان دارند، به کار بگیرید. قول می‌دهم با این دست فرمان فروشگاه‌تان در کمتر از شش ماه تبدیل به گزینه محبوب مشتریان محل شود.

فروش محصولات محلی و خاص: شروعی متمایز با رقبا

فروشگاه زنجیره‌ای شما در کدام منطقه قرار دارد؟ احتمالا این سوال جوابی یک کلمه‌ای خواهد داشت. اگر شهرهای بزرگ با فرهنگ‌های چندگانه را فاکتور بگیریم، در اغلب مناطق مردم شیوه زندگی خاص خودشان را دارند. مثلا هر کدام از مناطق روستایی یا شهرهای نه چندان بزرگ فرانسه غذاهای خاص خودش را دارد. به علاوه، تفاوت میان سبک زندگی مردم در مناطق مختلف از چند کیلومتری نیز واضح است. اگر بخواهیم مثل استادهای دانشگاه بحث را موشکافانه ادامه دهیم، به تولیدات متمایز هر منطقه از دنیا می‌رسیم. مثلا کشت برنج در آسیای جنوب شرقی بی‌نهایت بیشتر از سایر نقاط دنیاست. حالا اگر یک فروشگاه زنجیره‌ای در شهری مثل سئو کارش را شروع کند، بی‌شک عرضه خوراکی‌هایی که در دستور پخت‌شان برنج نقش محوری دارد، خیلی منطقی‌تر از غذاهای آمریکایی خواهد بود، مگر نه؟

فروش محصولات محلی همیشه گزینه‌ای عالی برای حضوری قهرمانانه در بازار محسوب می‌شود. متاسفانه خیلی از بازاریاب‌ها فکر می‌کنند در دنیای امروز همه مردم مثل یکدیگر زندگی می‌کنند. نتیجه چنین تفکری هم عرضه محصولاتی مشابه در تمام خرده‌فروشی‌های سراسر دنیاست. این وسط کارآفرینانی که به خوبی نیازهای محلی مشتریان را درک کرده و مطابق آن عمل کنند، برنده نهایی بازار خواهند بود.

اگرچه ما مثال‌مان درباره عرضه محصولات محلی را با خوراکی شروع کردیم اما شما اصلا نباید خودتان را به این حوزه محدود کنید. کافی است نگاهی به فرهنگ محلی بازارتان داشته باشید تا حساب کار دست‌تان بیاید. اینطوری حتی اگر همین هفته قبل کارتان را شروع کرده باشید، کلی مشتری پر و پاقرص برای تان پیدا خواهد شد. خب مگر یک کارآفرین چه چیزی بیشتر از مشتریان وفادار در همان اول راهش می‌خواهد؟

تا اینجای کار همه چیز کاملا روشن است، اما هنوز ماموریت بازاریاب‌ها مشخص نشده است. اجازه دهید با هم روراست باشیم، نکاتی که تا حالا مطرح کردیم اصلا در شرح وظایف بازاریاب‌ها نیست. کاری که تیم‌های بازاریابی در این سناریو باید انجام دهند، طراحی کمپین‌هایی با محوریت محصولات محلی است. این طوری تک تک مردم متوجه عملکرد متمایز شما می‌شوند. پس منتظر چه هستید؟ به جای اینکه کمپین‌هایی به سبک خرده‌فروشی‌های آمریکایی به خورد مخاطب دهید، کمی محلی‌تر فکر کنید؛ همین و بس.

تخفیف‌ها را دست کم نگیرید: وقتی اطلاع‌رسانی حرف اول را می‌زند!

مشتری را در نظر بگیرید که از وقتی یادش می‌آید همیشه از فروشگاه قدیمی محل خرید کرده و حتی سراغ جای دیگری هم نرفته است. بی‌شک سرمایه‌گذاری روی چنین مشتری کار هر کسی نیست؛ چراکه خرید از برند مورد علاقه حس و حال خاص خودش را دارد. البته تا زمانی که پای تخفیف‌های داغ وسط نباشد. فکر می‌کنم شما هم قبول داشته باشید که خرید با تخفیف‌های شگفت‌انگیز حتی وفادارترین مشتریان را هم وسوسه خواهد کرد، مگر نه؟

خرده‌فروشی‌هایی که بعد از چند ماه حضور در بازار هنوز مشتریان زیادی ندارند، خیلی وقت‌ها از موفقیت در بازار ناامید شده و سراغ کارهای دیگر می‌روند. چه بسا شما هم چنین وضعیتی داشته باشید. در این صورت اصلا لازم نیست ترس به دل تان راه دهید؛ چراکه تکه گمشده پازل کارآفرینی‌تان جشنواره‌های همراه با تخفیف است؛ به همین سادگی!

احتمالا الان کلی سوال درباره تخفیف‌ها در سرتان شکل گرفته اما قبل از اینکه سراغ این بخش برویم، اجازه دهید یک سوال کلیدی دیگر مطرح کنیم. آیا کسی را سراغ دارید که خرید همراه با تخفیف را دوست نداشته باشد؟ بی‌شک هر جوابی به غیر از یک نه قرص و محکم حسابی شک‌برانگیز خواهد بود. فکر می‌کنم حالا دیگر اهمیت ایده این بخش را درک کرده باشید.

مردم در سراسر دنیا عاشق خرید همراه با تخفیف‌های شگفت‌انگیز هستند. فرقی هم ندارد این تخفیف روی کالاهای سوپرمارکتی اعمال شود یا پای لوازم خانگی وسط باشد، در هر صورت مردم عاشق چنین تخفیف‌هایی هستند. پس منتظر چه هستید؟ حالا که سلیقه مردم دست‌تان آمده کمی از سود فعلی‌تان بزنید و یک سرمایه‌گذاری بلندمدت روی مشتریان داشته باشید. اینطوری در عرض چند ماه راه ۱۰۰ساله را طی کرده، بدل به یکی از برندهای دوست‌داشتنی بازار می‌شوید.

یادتان باشد شما قرار نیست همیشه با تخفیف‌های بی‌نهایت زیاد دل مشتریان را به دست بیاورید؛ چراکه حتی آمازون هم نمی‌تواند هر روز روی تمام محصولاتش تخفیف‌های ویژه بگذارد. در عوض ذهنیت شما باید جلب نظر مشتریان در وهله نخست باشد. اینطوری مشتریان با تخفیف‌های زیاد به برندتان علاقه‌مند شده و کم کم به خرید از شما حتی بدون تخفیف عادت خواهند کرد. این وسط هم اطلاع‌رسانی دقیق درباره تخفیف‌ها به عهده تیم بازاریابی خواهد بود؛ چراکه حتی بهترین تخفیف‌های دنیا هم تا وقتی مشتریان از آن اطلاع نداشته باشند، به هیچ دردی نمی‌خورد.

تولید محتوا در شبکه‌های اجتماعی: مارکتینگ در دنیای تماما دیجیتال

امیدوارم از مشاهده چنین ایده‌ای حیرت‌زده نشده باشید. هرچه باشد ما در عصر دیجیتال زندگی می‌کنیم و همه کارها کم و بیش در این عرصه دنبال می‌شود. پس هیچ دلیلی ندارد فروشگاه‌های زنجیره‌ای از این موج بزرگ عقب بمانند. احتمالا دارید پیش خودتان دو دوتا چهارتا می‌کنید که چطور فروش آنلاین را تجربه کنید. بی‌شک این ایده آنقدر درجه یک هست که جای هیچ حرف و حدیثی نداشته باشد اما تمام مسئولیت شما به این مورد ختم نمی‌شود. اجازه دهید با یک مثل دم دستی بحث‌مان را مثل روز روشن کنیم.

فروشگاهی را در نظر بگیرید که به تازگی عرضه محصولات خانگی نظیر یخچال و تلویزیون را نیز شروع کرده است. در این صورت احتمالا مشتریان همان اول کار اعتماد زیادی به فروشگاه قصه‌مان نخواهند داشت. حالا اگر تیم بازاریابی این فروشگاه زنجیره‌ای در اینستاگرام کلی ویدئو آموزشی درباره لوازم خانگی و صدالبته مزایای محصولاتش آپلود کند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ احتمالا اگر اتفاق خیلی بد رخ ندهد، مشتریان با مشاهده محتوای مورد نظر کم کم نظرشان درباره خرید از فروشگاه قصه‌مان عوض خواهد شد. این معجزه شبکه‌های اجتماعی در عصر دیجیتال است.

خوشبختانه این روزها کلی پلتفرم آنلاین وجود دارد تا بازاریاب‌ها مشکلی از نظر انتخاب گزینه دلخواه‌شان نداشته باشند. به علاوه، شما حتی با یک گوشی هوشمند نیز می‌توانید استارت تولید محتوا را بزنید. کافی است اطلاعات دقیقی درباره محصولات‌تان داشته باشید. آن وقت محتوای‌تان در شبکه‌های اجتماعی مثل توپ صدا خواهد کرد. اگر از ما می‌شنوید، با کمی هزینه بیشتر و پروموت کردن محتوای برندتان در شبکه‌های اجتماعی دیگر کارتان بی‌عیب خواهد شد. پس کمی بودجه بازاریابی‌تان را بیشتر کنید تا نتایجی بی‌نهایت بهتر را تجربه کنید.

مانور بر روی تحویل سریع سفارشات: مهمترین دغدغه مشتریان

آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده محصولی را لازم داشته، اما اصلا حس و حال مراجعه به فروشگاه را نداشته باشید؟ اگر جواب‌تان مثبت است، باید بگوییم اصلا تنها نیستید؛ چراکه همه مردم دنیا ترجیح می‌دهند روی مبل راحتی‌شان دراز کشیده و تنها با چند کلیک ساده خریدشان را انجام دهند. اصلا موفقیت استارت‌آپ‌هایی نظیر آمازون به همین خاطر است. پس تا دیر نشده به فکر روش‌هایی ساده برای ثبت سفارش مشتریان باشید.

ایده ما در این بخش تمرکز بر روی مواردی مثل تحویل سریع سفارشات است. بی‌شک همه فروشگاه‌های زنجیره‌ای سرویس‌های سفارش تلفنی یا آنلاین را دارند. با این حال اگر این موارد با تحویل سریع همراه نباشد، هیچ ارزشی نخواهد داشت. خب مشتریان که وقت‌شان را از سر راه نیاورده‌اند که چند روز منتظر تحویل سفارش‌شان باشند!

اگر شما بتوانید سفارشات مشتریان را در مدت زمانی کوتاه به دست‌شان برسانید، کارتان بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد؛ چراکه در این صورت سه هیچ از رقبا جلو می‌افتید. باور کنید یا نه، حتی آمازون هم با آن همه سود چند میلیارد دلاری‌اش وقتی نوبت به تحویل مرسولات می‌رسد، کارش کلی ایراد دارد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دستی به سر و گوش تیم تحویل سفارشات بکشید و حسابی در بازار برای خودتان گرد و خاک کنید. یادتان نرود عملکرد بهترتان در این زمینه را باید همیشه به رخ رقبا بکشید. وگرنه هیچ‌کس از کارتان باخبر نشده و تحویل‌تان نمی‌گیرد.

تبلیغات محیطی در داخل فروشگاه: ایده‌ای کم خرج اما اثرگذار

چه کسی گفته تبلیغات محیطی فقط مخصوص بیرون فروشگاه است؟ اینطوری نه تنها کلی هزینه روی دست‌تان باقی می‌ماند، بلکه احتمالا نگاه‌های زیادی هم به پیام تبلیغاتی‌تان دوخته نخواهد شد. ایده بازاریابی ما در این بخش صرف نظر از ولخرجی‌های اضافه و سرمایه‌گذاری بر روی تبلیغات محیطی در داخل فروشگاه است. قبول دارم این ایده اول از همه آدم را یاد فروشگاه‌های بی‌نهایت بزرگ می‌اندازد، اما حتی در خرده‌فروشی‌های نقلی نیز این ایده جواب می‌دهد. کافی است چند تا پوستر با طرح‌های خلاقانه دم دست‌تان باشد تا همه چیز به خوبی و خوشی پیش برود.

اگر از آن دست بازاریاب‌هایی هستید که همیشه سخت‌ترین ایده‌ها را انتخاب می‌کنید، احتمالا فرمول ما در این بخش حسابی نگران‌تان خواهد کرد. خب تا وقتی کلی ایده پیچیده وجود دارد، چرا باید سراغ طرح‌های بی‌نهایت ساده رفت؟ جواب ما برای چنین سوالاتی ساده و روشن است: پیچیدگی و پرهزینه بودن یک طرح بازاریابی اصلا ربطی به موفقیتش ندارد. چه بسا ایده‌های ساده و ارزان‌قیمت در عمل خیلی بهتر دل مشتریان را به دست بیاورند. ماجرا جالب شد، نه؟

معمولا پوسترهایی که در فروشگاه‌های زنجیره‌ای به چشم می‌خورد، به مواردی نظیر تخفیف‌های ویژه محدود می‌شود. انگار که در دنیا هیچ چیزی مهمتر از تخفیف وجود ندارد. راستش را بخواهید ما در روزنامه فرصت امروز با چنین ایده کلیشه‌ای بی‌نهایت مخالفیم؛ چراکه اطلاع‌رسانی به مشتریان درباره تخفیف‌ها اصلا نباید از درون فروشگاه شروع شود. این کار مثل آن است که یک کارگردان به جای طراحی یک تیزر تبلیغاتی برای فیلمش آن را در ابتدای نمایش سالن‌های سینمایی قرار دهد. پس یک لطفی به خودتان و مشتریان کرده، دور چنین ایده‌هایی را کاملا خط بکشید.

حالا که دور یکی از ایده‌های رایج و صدالبته کلیشه‌ای را خط کشیدیم، باید دنبال جایگزینی برایش باشیم. به هر حال پوسترها باید یک پیامی را منتقل کنند، مگر نه؟ فرمول طلایی ما در این بخش استفاده از مزایای فروشگاه به عنوان پیام پوسترهای تبلیغاتی است. مثلا به تهیه تمام محصولات از برندهای سازگار با محیط زیست اشاره کنید. به علاوه، تمرکز بر روی مسائل مهم جامعه مثل تلاش برای کاهش استفاده از پلاستیک در بسته‌بندی محصولات فروشگاه نیز ایده خوبی خواهد بود. باور کنید یا نه، خیلی از فروشگاه‌ها مثل والمارت با همین ایده ساده کلی از رقبا جلو افتاده‌اند.

تبلیغات در مطبوعات محلی: ایده‌ای فراموش‌شده

ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که شب و روز مردم در شبکه‌های اجتماعی می‌گذرد. احتمالا شما هم دوستانی دارید که تا فرصتی گیرشان می‌آید، خودشان را در دنیای پلتفرم‌های رنگارنگ غرق می‌کنند. در این صورت لازم نیست خیلی حرص بخورید؛ چراکه چنین اتفاقاتی از جمله ویژگی‌های زندگی مدرن است؛ به همین سادگی!

با توجه به مقدمه‌ای که درباره امپراتوری شبکه‌های اجتماعی در زندگی روزمره اغلب مردم گفتیم، احتمالا تکلیف گزینه‌هایی مثل روزنامه و مجلات از قبل مشخص است. اصلا مگر دلیلی هم دارد که مردم در عصر دیجیتال سراغ روزنامه‌ها بروند؟ اگر بخواهیم با شما روراست باشیم، باید بگوییم هنوز هم هستند کسانی که نوستالژی روزنامه دست گرفتن را با هیچ چیزی در این دنیا عوض نمی‌کنند. اتفاقا تعداد این آدم‌ها روز به روز هم بیشتر می‌شود. بنابراین هنوز هم می‌توانید روی تبلیغات در مطبوعات حساب باز کنید.

انتشار تبلیغ در مطبوعات یکی از قدیمی‌ترین شگردهای بازاریابی محسوب می‌شود. از همان دورانی که روزنامه‌ها بدون حتی یک عکس دست مخاطب می‌رسید تا الان که صدها مدل کاغذ مختلف دم دست روزنامه‌نگاران است، تبلیغات همیشه جای خودشان را در صفحات مختلف روزنامه‌ها حفظ کرده‌اند. البته شما قرار نیست در روزنامه‌های جهانی با تیراژهای بالا آگهی دهید. در عوض سراغ روزنامه یا مجلات محلی رفته و به شیوه‌ای متمایز جای‌تان در قلب مشتریان را پیدا کنید. این شیوه نه تنها هزینه زیادی روی دست‌تان نمی‌گذارد، بلکه نوعی شنا برخلاف جهت رودخانه هم هست. شما را نمی‌دانم، ولی برای من که تماشای تبلیغات یک فروشگاه زنجیره‌ای در روزنامه‌ها، آن هم درست زمانی که شبکه‌های اجتماعی حسابی سر و صدا کرده‌اند، حسابی هیجان‌انگیز خواهد بود.

حالا که درباره تبلیغات در مطبوعات حرف می‌زنیم، اجازه دهید سراغ یکی از تکنیک‌های قدیمی اما همچنان موثر هم برویم. اگر سن‌تان به دوران قبل از اینترنت قد دهد، احتمالا کوپن‌های تخفیف در روزنامه‌ها را به یاد دارید. همان کوپن‌هایی که با حوصله از روزنامه قیچی می‌کردیم و هنگام خرید تخفیفی هرچند کوچک نصیب‌مان می‌شد. اگر دوست دارید حسابی با مشتریان خاطره بازی کنید، چاپ کوپن در روزنامه و مجلات هنوز هم ایده جذابی است. این طوری هم با تخفیف دل مشتریان را می‌برید، هم اینکه آنها را به یاد نوستالژی‌های دور و دراز می‌اندازید.

میزبانی از رویدادهای کاری: گامی به سوی اعتبار بیشتر

فروشگاه‌های زنجیره‌ای در هر حوزه‌ای که فعالیت داشته باشند، احتمالا خیلی خوب با رویدادهای مرتبط با کارشان آشنایی دارند. چنین رویدادهایی معمولا بهترین فرصت برای آشنایی با برندهای مختلف و سرمایه‌گذاری روی برندینگ است. البته برنده نهایی نه برندهای حاضر در مراسم، بلکه میزبان رویداد است. هرچه باشد میزبانی از یک رویداد مهم کلی اعتبار برای فروشگاه‌ها خواهد داشت. فکر می‌کنم همین اول کاری سیر تا پیاز ایده‌مان را متوجه شدید، نه؟

اجازه دهید به جای حرف‌های کلیشه‌ای یک مثال جذاب برای‌تان بزنیم. فروشگاهی را در نظر بگیرید که به طور تخصصی لوازم آشپزخانه به فروش می‌رساند. احتمالا برگزاری یک مسابقه آشپزی با حضور برندهای مختلف ایده خوبی برای جلب نظر مشتریان خواهد بود. اینطوری هم تمام برندهای مرتبط با حوزه لوازم آشپزخانه دورتان جمع می‌شوند، هم اینکه خانواده‌ها جذب این چالش هیجان‌انگیز خواهند شد.

نتیجه رویدادهایی از جنس مثال بالا حتی قبل از برگزاری هم مشخص است. شما نه تنها با این کار همکاری برندهای تولید لوازم آشپزخانه را جلب می‌کنید، بلکه کلی مشتری تازه و دست به نقد هم پیدا خواهید کرد. خب مگر یک فروشگاه زنجیره‌ای چه چیزی بیشتر از این برای موفقیت لازم دارد؟

منابع:

https://www.epromos.com/education/ideas/winning-/strategies-promoting-grocery-store
https://theprintauthority.com/grocery-store-/marketing-ideas

شهردار اراک خبر داد:

تولید و پخش ۱۲۵ هزار تن آسفالت در اراک

اراک- فرناز امیدی: شـــهردار اراک گفت: از ابتدای ســـال جاری تاکنون، ۱۲۵ هزار تن آسفالت تولید و در معابر شهر اراک پخش شده است.

دکتر محمودی در یکصد و بیســـت و سومین صحن علنی شـــورای اسلامی شـــهر، ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهید سلیمانی و شهدای سلیمانی و همچنین شهدای کربلای پنج، اظهار داشت: از ابتدای امسال، تولید و پخش ۱۲۵ هزار تن آســـفالت در شـــهر اراک محقق شـــده که درخصوص کیفیت آسفالت پخش شده، آن قســـمت از معابر که توسط فینیشر آسفالت توزیع شده از کیفیـــت خوبی برخوردار می باشـــد و در کوچه های چند متری که آســـفالت به صورت دستی پخش شده و امکان حضور فینیشر میسر نبوده، در برخی موارد سطح کیفیت تا حدودی کاهش داشته است. وی تصریح کرد: موضوع ســـاماندهی دست فروشان و وانت بارهای سطح شـــهر که در حال تبدیل شـــدن به یک معضل حاد می باشـــد، را در دست پیگیری داریم. دکتر محمودی ادامه داد: در این هفته با پنج گروه ســـرمایه گذار اعم از افراد و هولدینگ ها پیرامون موضوعات سرمایه گذاری مذاکره و نشست داشـــتیم که یکی از موارد مذاکره با سه شرکت تولید کننده اتوبوس‌های برقی و دیزلی بود که ما حاصل آن لایحه خرید ۳۰ دســـتگاه اتوبوس در راستای تقویت ناوگان حمل و نقل عمومی و کاهش آلودگی هوا است، که به شورا ارائه شد.

شـــهردار اراک گفت: تمامی مصوبات شورای ترافیک استان شامل دور برگردان‌ها، مسیرها و اصلاحات هندسی معابر در حال اجرا است.

شهردار اراک با بیان اینکه طرح بهبود و نگهداشت شهر ادامه دارد، از اجرای یک نورپردازی زیبا و خاص در شهر اراک ویژه ۲۲ بهمن جشن پیروزی انقلاب خبر داد.

دکتر محمودی با بیان اینکه ساماندهی تابلوهای راهنما و علائم ترافیکی ســـطح شهر در حال انجام است، گفت: اصلاح هندسی مسیرهای آرامستان اراک در دست اجرا می باشد . وی ادامه داد: براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته هفته‌ای دو پرونده از مشکلات، مسائل و معضلات موجود در سطح مناطق را جهت رفع، بررسی می نماییم. شـــهردار اراک اظهار کرد: پاســـاژ طلا ناامن‌ترین مرکز تجاری و عمومی شهر اراک است، مدیریت شهری برای آن برنامه ویژه دارد و هر هفته با حضور کارشناسان ایمنی و آتش نشانی و در صورت نیاز دعوت از مالکین و استفاده کنندگان بررســـی‌هایی در این خصوص انجام می‌شود. محمودی همچنین با بیان اینکه سطح همکاری دستگاه های خدمات رسان با مجموعه شـــهرداری اراک بسیار خوب و مطلوب می باشـــد، افزود: طی برگزاری جلسه با شرکت توزیع برق، پروژه ای جهت ساماندهی کابل های برق و همچنین برداشت تیرهای برق از سطح شهر اراک در راستای زیباسازی سیما و منظر شهری اراک داریم که طرح و لایحه آن به شورا ارسال خواهد شد.

هلدینگ پتروپالایش اصفهان طلایه‌دار هوش مصنوعی صنایع ایران؛

تولیدات مشعل پویا آلایندگی RFCC را به صفر می‌رساند

اصفهان – فایزه مرادیان: رئیس بنیاد نخبگان کشـــور گفت: هلدینگ پتروپالایش اصفهان پیشـــرو در راه‌اندازی معاونت هوش مصنوعی در کشور اســـت و باید اتفاقاتی که در حـــوزه هوش مصنوعی در هلدینگ پتروپالایش اصفهان اجرایی می‌شود در همه کشور الگو شود.

شقایق حق‌جو جوانمرد در دیدار با مدیرعامل هلدینگ پتروپالایش اصفهان ضمـــن قدردانی از اقدامات این مجموعـــه در حوزه توجه به هوش مصنوعی اظهار کرد: می‌توان گفت هلدینگ پتروپالایش اصفهان به عنوان نخســـتین بنگاه بزرگ اقتصادی کشور نسبت به راه‌اندازی معاونت هوش مصنوعی اقدام کرده که برای همه بخش‌ها قابل توجه بوده و همواره مورد سوال بوده که چه اقداماتی قرار است در این مجموعه انجام شود.

.رئیس بنیاد نخبگان با بیان اینکه داشتن صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر نیز راهکار دیگری برای کاهش مالیات و کمک به اقدامات دانش بنیان است، تصریح کرد: سرمایه‌گذاری در شرکت‌های دانش بنیان نیز راهکار دیگری است که به مجموعه‌های بزرگ پیشـــنهاد می‌شود. وی تاکید کرد: ما انتظار داریم اتفاقاتی که در حوزه هوش مصنوعی در هلدینگ پتروپالایش اصفهان اجرایی می‌شـــود باید در همه کشور الگو شـــود و از این رو اقدامات در این زمینه از حساسیت بالایی برخوردار است. حق جو جوانمرد با بیان اینکه باید از الگوهای استاندارد بین المللی در هلدینگ پتروپالایش اصفهان بهره ببریم، افزود: باید انقلاب صنعتی چهارم را با استانداردهای جهانی دنبال کنیم و برای تحقق این امر نیاز به مدیران جســـوری داریم که نمونه آن را در حال حاضر در هلدینگ پتروپالایش اصفهان داریم و از این جهت این مجموعه برای ما از جایگاه ویژه‌ای برخوردار اســـت.وی با بیان اینکه به زودی شـــاهد رقابت‌پذیری شرکت‌ها در زمینه ERP خواهیم بود، ادامه داد: از این رو در کشور ایران نیز شرکتی در این زمینه اقدام به تولید این نوع سامانه کرده که می‌تواند در آینده مورد استفاده قرار گیرد. همچنین دکتر محســـن قدیری، مدیرعامل هلدینگ پتروپالایش اصفهان با بیان اینکه بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته ۴۰۰ فرایند در هلدینگ پتروپالایش اصفهان به هوش مصنوعی وصل خواهدد شد، گفت: در آینده نیز نقشه استراتژیک ما را هوش مصنوعی تدوین خواهد کرد. وی با بیان اینکه معاونت هوش مصنوعی ۶۰ پروژه را تعریف کرده است، اضافه کرد: همه این پروژه‌ها با همت و تخصص شـــرکت‌های داخلی اجرایی خواهد شد. وی همچنین به حمایت هلدینگ پتروپالایش اصفهان از شرکت‌های دانش بنیان اشـــاره کرد و افزود: هر شرکت دانش بنیان که امکان همکاری داشته باشد را حمایـــت و تولیدان آن را نیز خریداری خواهیم کرد. قدیری با تاکید بر اینکه ما باید همه واحدهای هلدینگ پتروپالایش اصفهان را هوشمندسازی کنیم، اضافه کرد: همه کارهایی که در پالایشگاه انجام می‌شود هوشمندسازی خواهد شد و همه ساخت ایران است.

در ارزیابی شورای فنی استان مشخص و اعلام شد؛

کسب رتبه برتر اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی براساس ارزیابی کارگروه نظارت بر پروژه‌های عمرانی شورای فنی استان حائز رتبه برتر در بین دستگاهای اجرایی آذربایجان شرقی شد.

ارزیابی دستگاههای استان آذربایجان شرقی بر اساس شاخص‌های کیفیت، دستیابی به اهداف یکساله، درصد تحقق خاتمه، نحوه اجرا و روش ارجاع کار تعداد ۱۵۰ پروژه راهداری انجام گرفت.

این پروژه‌ها شامل احداث راههای روســـتایی، تعمیرات ابنیه و پروژه‌های نگهـــداری راه اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای اســـتان مورد ارزیابی میدانی قرار گرفته است که اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای آذربایجان شرقی با کسب ۷۳/۴۱ امتیاز حائز رتبه اول در بین دستگاههای اجرایی عمده استان شد. بر این اساس بنیاد مسکن نیز پس از اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان آذربایجان شرقی در رتبه بعدی قرار گرفت.

مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر:

پل مسیر دسترسی بزرگترین مجتمع بندری استان بوشهر بزودی نصب می‌شود

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: : مدیرکل بنادر و دریانوردی استان بوشهر گفت: با توجه به برنامه راهبردی و اولویت دار این اداره کل برای جذب ســـرمایه‌گذاران توانمند به مجتمع بندری نگین، تمام ارکان اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر موظف به تسهیل سازی در این فرایند شدند.

محمد شکیبی نسب در نشست شورای بررسی توسعه و پیشرفت مجتمع بندری نگین اظهار کرد: با توجه به درخواست‌های متعدد سرمایه‌گذاری برای این مجتمع بندری، تمهیدات لازم برای سرعت بخشی به پروژه‌های زیرساختی این مجتمع و بویژه بخش باقیمانده از مسیر دسترسی مجتمع بندری نگین اندیشیده شده است.

وی بیان کرد: در بازدید صورت گرفته از کارخانه تامین کننده قطعات پل فلزی مســـیر مجتمع بندری نگین در کرج، ســـرعت و پیشرفت آن مطلوب ارزیابی شده است. شکیبی نسب ادامه داد: مجموع قطعات باقیمانده پل فلزی مسیر دسترسی مجتمع بندری در کارخانه در حال تولید بوده که از این شمار سه قطعه آن برای حمل به مقصد بندر بوشهر بارگیری شده و بارگیری مابقی قطعات نیز پس از اتمام رنگ‌آمیزی منتقل خواهد شد.

مدیرکل بنادر و دریانوردی اســـتان بوشهر تصریح کرد: با اتمام مسیر ۴/۲ کیلومتری از پیمانکار پروژه خواســـته شده تا فاز دوم مسیر (حدفاصل پل تا مجتمع بندری نگین) را هر چه زودتر عملیاتی کند چراکه بهره‌برداری کامل این مســـیر از نیازهای ضروری برای استقرار و فعالیت سرمایه‌گذاران توانمند است. شـــکیبی نسب یادآور شـــد: مجوز تامین برق، آب و فنس کشی این مجتمع بندری نیز نیز دریافت و اکنون فرایند دریافت سایر مجوزهای آن در حال انجام است. وی با تاکید بر ضرورت احداث هر چه سریع‌تر زیرساخت‌های مجتمع بنـــدری نگین اظهار کـــرد: این مجتمع یکـــی از قابلیت‌های مهم اشتغالزایی در استان بوشهر است که در همین راستا به سرمایه‌گذاری زودبازده دراین محدوده توجه ویژه‌ای شده است. گفتنی است در نشست شورای توسعه و پیشـــرفت مجتمع بندری نگین، معاون فنی و مهندسی وضعیت پیشرفت فیزیکی پروژه‌های زیرساختی و رئیس اداره سر مایه‌گذاری، آخرین وضعیت پذیرش سرمایه‌گذاران آن مجتمع بندری را تشریح کردند.

در منطقه ۸ عملیات گاز انجام شد؛

پایش ۲۶ هزار کیلومتر از مسیر خطوط لوله گاز

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز از پایش قریب به ۲۶ هزار کیلومتر از مسیر خطوط لوله انتقال گاز جهت حفظ و حراست از حریم خطوط لوله، طی ۹ ماهه سال جاری خبر داد.

فیروز خدائی، با اعلام این خبر گفت: خطوط لوله گاز کشور از سرمایه های عظیم و شریانهای مهم اقتصادی بوده و حفاظت و حراست از این سرمایه های ملی بسیار حائزاهمیت است.

خدائی افزود: از ابتدای سال جاری تا پایان آذرماه ۲۵ هزار و ۹۴۲ کیلومتر پایش از مسیر خط انتقال گاز در منطقه انجام شده که در این راستا ۲۷۵ مورد اخطار در جهت رفع تجاوزات حریم خطوط لوله و ۴۴۰ مورد نیز رفع تجاوز از حریم صورت گرفته است.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز اظهار داشـــت: نظر به توسعه ساخت و ســـازها در مجاورت خطوط لوله انتقال گاز و به منظور حفظ حریم ایمنی و ممانعت از ساخت و سازهای غیرمجاز، پاسخ دهی به استعلام ها و نامه های اشـــخاص حقوقی، حقیقی و سازمانها ضرورت داشته که در این مورد، طی نه ماهه سال جاری ۲۲۸۳ مورد پاسخ به استعلامات داده شده است.

وی تصریح کرد: با اقدامات پیشـــگیرانه انجام یافته و بازدیدهای مستمر از مسیرهای خطوط لوله، شرایط برای انتقال پایدار گاز طبیعی در منطقه فراهم گردیده و پیش بینی می شـــود، تمامی اهداف منطقه در خصوص آماده بکار بودن تاسیسات و خطوط لوله جهت رویارویی با فصول سرد سال و بهره برداری بهینه محقق گردد.

مدیرعامل شرکت گاز استان:

مصرف گاز در بخش خانگی آذربایجان شرقی به ۶۴ درصد رسید

آذربایجان شرقی – ماهان فلاح: مدیرعامل شرکت گاز آذربایجان شرقی با اشـــاره به اینکه مصرف روز گذشـــته گاز در استان ۳۸ میلیون و ۲۰۰ هزار مترمکعب بود، گفت: ســـهم بخش خانگی از این میزان مصرف به ۶۴ درصد رسیده است.

نادر کمالی، با اشاره به اینکه مصرف بخش خانگی در فصل تابستان در حدود ۱۳ درصد است، اظهار کرد: اکنون برای تامین نیاز پایدار مصرف بخش خانگی حدود ۱۶ میلیون مترمکعب در مصرف سایر بخش ها از جمله صنایع و نیروگاه های آذربایجان شرقی محدودیت اعمال شده است.

وی با اشـــاره به اینکه آذرماه امسال سهم مصرف بخش خانگی ۵۶ درصد بود، گفت: در بهمن ماه و در روزهای اوج ســـرما میزان مصرف این بخش به ۶۴.۶ درصد می رسد.

کمالی با اشـــاره به اینکه شرایط تأمین گاز بخش نیروگاهی بر اساس ابلاغ رسمی مرکز راهبری و کنترل شرکت ملّی گاز ایران تعیین شده است، اظهار کرد: با توجه به تکلیف این شـــرکت برای تأمین گاز نیروگاه های آذربایجان شرقی در هشت ماه از سال (ابتدای فروردین تا ابتدای آذر) با هدف عمل به مسؤولیت های اجتماعی و حفظ محیط زیست استان، گاز تحویلی به بخش نیروگاهی بیش از تعهدات و سهمیه تخصیصی بوده است.

وی با اشـــاره به عـــدم دخل و تصرف این شـــرکت در بکارگیری صنایع و نیروگاه ها از سایر سوخت ها و فرآورده های میان تقطیر، تاکید کرد: ضرورت دارد واحدهای صنعتی و نیروگاه ها در راستای حفظ محیط زیست، تدابیر و استانداردسازی لازم در بکارگیری سوخت دوم را اتخاذ کنند.

وی میزان کل مصرف گاز آذربایجان شرقی در ۹ ماهه امسال را هفت میلیارد و ۳۸۲ میلیون مترمکعب اعلام کرد و گفت: در حدود ۵۰ درصد گاز اســـتان در تبریز مصرف می شود.

دبیر شورای فرهنگی شرکت ملی گاز ایران اعلام کرد؛

پیشتازی شرکت گاز مازندران در فعالیت‌های قرآنی

ساری – دهقان : دبیر شورای فرهنگی شرکت ملی گاز ایران، شرکت گاز مازندران را یکی از شرکتهای فعال و پیشرو در زمینه انجام فعالیت های فرهنگی و قرآنی اعلام کرد. به گزارش روابط عمومی شـــرکت گاز استان مازندران، طه کبیری رئیس دارالقرآن شـــرکت ملی گاز ایران با اشاره به اینکه امسال نزدیک به ۱۹ هزار و ۵۰۰ نفر از کارکنان و همســـران کارکنان و فرزندان شرکت ملی گاز ایران در دوره مقدماتی مسابقات قرآن «بهار در بهار» ثبت نام کردند، اظهار داشت: شور و نشاط این دوره از مسابقات که بر محور قرآن استوار است موجب تحول در زندگی می‌شـــود. وی درخصوص برگزاری مســـابقات قرآن در سطح شـــرکت گاز و اقدامات جدید در این راستا افزود: اقدام خوبی که امسال صورت پذیرفت، تغییر در نحوه ثبت نام بود که از بستر داخلی به بستر اینترنت و نرم‌افزار جامع قرآنی (بهار در بهار) انتقال پیدا کرد که این اقدام، موجب رشد ۷۸ درصدی تعداد شرکت‌کنندگان نسبت به دوره قبل شد. کبیری عنوان کرد: سند راهبردی توسعه و آموزش فعالیت های قرآنی توسط مقام عالی وزارت نفت ابلاغ شد. وی با اشاره به طرح پایش و ارزیابی سالانه دارالقرآن‌ها در شرکت ملی گاز تصریح کرد: شاخص‌های ارزیابی دارالقرآن‌ها بر اساس معیارهای تعیین شده دنبال می شـــود و این بصورت پایلوت در ۸ شـــرکت اجرا خواهد شد. در ادامه سید رضا موسوی، مدیر بهره برداری شرکت گاز مازندران، با بیان اینکه برگزاری مسابقات قرآن در رشد و بالندگی معنوی کارکنان و خانواده‌های آنها نقش به سزایی دارد، گفت: شرکت در این مسابقات که یک بخش آن مطالعه قرآن و کتاب خواندن است، ناخودآگاه ذهن افراد شرکت‌کننده را به سمت معنویت و آگاهی می‌کشاند کـــه آرامش و زندگی بهتر را در پی دارد. همین موضوع در بهبود فضای کاری شرکت نیز تاثیر می‌گذارد. میثم متولی طاهر، دبیر شورای فرهنگی شرکت گاز مازندران با بیان اینکه متناســـب با فعالیت های سازمان، برنامه های فرهنگی مختلف، به گونه ای برنامه ریزی می شود تا از پتانسیل های فرهنگی موجود در همه ادارات استفاده بهینه صورت گیرد، گفت: از این رو شورای فرهنگی شرکت، برنامه توسعه فعالیت های فرهنگی مذهبی را در راستای رشد و شکوفایی ابعاد معنوی و مذهبی کارکنان و خانواده شان، با گسترش فعالیت های فرهنگی در دســـت اجرا قرار داده اســـت. وی همچنین از ثبت نام بیش از یک هزار و ۲۳۴ نفر از کارکنان و خانواده آنان در مرحله مقدماتی مسابقات قرآن «بهار در بهار» خبر داد. جلسه ستاد قرآنی شرکت گاز مازندران با حضور دبیر شورای فرهنگی و رئیس دارالقرآن شرکت ملی گاز ایران در اداره مرکزی گاز استان برگزار شد.

اخبار

هوش مصنوعی به کمک مرکز محاسباتی آمد

یزد – ســـید محمد جواد عرفان‌فر: مجری طرح مرکز کلاســـتر محاســـباتی با محوریت کلان داده‌ها و هوش مصنوعی گفت: پردازش‌ها راهی برای تجزیه و تحلیل و ارزیابی کلان داده ها، همراه با الگوریتم ها و ابزارهای مختلف هوش مصنوعی است. دکتر « محمدرضا دهقانی اشکذری » در مراسم افتتاح مرکز کلاستر محاسباتی با محور کلان داده‌ها و هوش مصنوعی در دانشگاه آزاد اسلامی یزد گفت: نگاه باید استفاده حداکثری از ظرفیت‌های موجود دانشگاه باشد خیلی از ظرفیت‌ها در واحدهای استان وجود دارد که بلا استفاده مانده است. ظرفیت‌ها از زمین ها گرفته تا نیرو و امکانات، بیشتر از آن چیزی است که وجود دارد. دکتر دهقانی اشکذری خواستار استفاده از تجربه آزمایشـــگاه بتن شد و اذعان کرد: سرکار خانم دکتر زهره بهشتی پور با در نظر گرفتن امکانات واحدهای استان توانستند استاندارد ISO۱۷۰۲۵ برای این آزمایشگاه کسب کنند. رئیس دانشگاه آزاد اســـلامی استان یزد موضوع کلان داده‌ها را مهم دانست و گفت: برای تصمیم گیری درست احتیاج به اطلاعات دقیق است، مهم دانشی است که از بطن داده‌ها استخراج می‌شود. وی اظهار امیدواری کرد این حرکت تقویت شده و با استفاده از روش فازبندی شاهد تکمیل بخش های دیگر این مجموعه باشیم.دکتر « ابوالفضل گندمی » ، مجری طرح مرکز کلاستر محاسباتی با محوریت کلان داده‌ها و هوش مصنوعی گفت: حل مسائل علمی و کاربردی به توان پردازشی بالایی نیاز دارد که با روش‌های سنتی غیرممکن یا زمان‌بر است. ازهمین‌رو، ظهور پردازش‌های فوق سریع که به آن HPC می‌گویند در دنیای مدرن نقش ویژه‌ای ایفا می‌کند. دکتر گندمی یک کلاستر HPC را مجموعه‌ای از کامپیوترهای به هم پیوسته واحد که بصورت موازی وظایف محاسباتی را در مقیاس بزرگ انجام می‌دهند دانست و گفت: این پردازش‌ها راهی برای تجزیه و تحلیل و ارزیابی کلان داده ها در بستر سیستم های توزیع شده همراه با الگوریتم های مختلف هوش مصنوعی است که حاصل آن، بینش در کسب‌وکارها، رفتارها و تصمیم گیری بهتر در سازمان ها را به دنبال دارد و تقریبا در تمامی زمینه ها مانند سیستم‌های مرتبط با پزشکی، صنعت بیمه و بانک، خدمات فنی و مهندسی، هنر، معماری و علوم انسانی و اسلامی باعث پیشرفت‌های چشمگیری خواهد شد. این استاد دانشگاه ادامه داد: با توجه به اهمیت موضوع فوق، دانشگاه آزاد اسلامی یزد مرکز کلاستر محاسباتی با محوریت کلان داده ها و هوش مصنوعی را راه اندازی نموده است که اساتید محترم و دانشجویان گرامی می توانند از خدمات این مرکز استفاده نمایند.

برای دومین سال متوالی

بخش معارفی چهل و ششمین دوره مسابقات سراسری قرآن در قم برگزار می‌شود

قم- خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل اوقاف اســـتان قم گفت: بخش معارفی چهل و ششمین دوره مسابقات سراسری قرآن کریم، با حضور ۷۷ نفر برگزیده کشـــوری و برای دومین سال به میزبانی استان قم برگزار خواهد شد. به گزارش روابط عمومی اداره کل اوقاف و امور خیریه استان قم، حجت‌الاسلام والمسلمین عباس اسکندری پیش از ظهر امروز در نشستی خبری با اهالی رسانه که با محوریت چهل و ششـــمین دوره مسابقات سراسری قرآن کریم در اداره کل اوقاف قم برگزار شد اظهار کرد: بخش معارفی چهل و ششمین دوره این مسابقات امسال هم به میزبانی استان قم برگزار خواهد شد. وی افزود: مسابقات بین‌المللی قرآن که پس از انقلاب اسلامی با شکوه فراوان در کشورمان برگزار شده و نتایج خوبی به همراه داشته است. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم با بیان اینکه از سال گذشته، تصمیم به برگزاری مسابقات بخش معارفی به صورت مجزا گرفته شده است گفت: جامعه امروز به شدت نیازمند افزایش سواد قرآنی است چون با هجمه‌های رسانه‌ای و فرهنگی فراوانی مواجه هستیم. وی ادامه داد: مسابقات معارفی شامل مفاهیم قرآن، نهج البلاغه و صحیفه سجادیه است که در هر سه حوزه، داوطلبان فراوانی حضور دارند. اسکندری با اشاره به ظرفیت بالای قم در حوزه تفسیر قرآن و شرح نهج البلاغه و صحیفه سجادیه که به واسطه مرکزیت حوزه علمیه، مراجع عظام تقلید و مراکز تخصصی حاصل شده است گفت: بر این اساس پیشنهاد برگزاری مســـابقات معارفی را در قم دادیم که مورد پذیرش سازمان اوقاف قرار گرفت. مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان قم تصریح کرد: دبیرخانه دائمی مسابقات معارفی قرآن کریم هم در قم دایر شده و از این پس به صورت دائمی این بخش به میزبانی قم برگزار خواهد شد، پیشنهاد شده مسابقات بین‌المللی هم در استان ما برگزار شود که مورد موافقت قرار گرفته و قرار است با ایجاد ظرفیت‌های لازم، به زودی شاهد برگزاری بخش معارفی مسابقات بین‌المللی در شهر کریمه اهل بیت(س) برگزار شود.

تاکید مدیران شرکت گاز و صدا و سیمای گیلان بر نهادینه سازی فرهنگ مصرف بهینه گاز در جامعه

رشت- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز استان گیلان با حضور در صدا و سیمای مرکز گیلان با تقی ربانی مدیرکل این ســـازمان در خصوص اشـــاعه فرهنگ مصرف بهینه گاز دیدار و گفتگو کرد. به گزارش روابط عمومـــی گاز گیلان، در این دیدار عیسی جمال نیکویی مدیرعامل شرکت گاز گیلان با بیان گزارشی از وضعیت گازرسانی در استان، خواستار همکاری هرچه بیشتر صداو سیما در زمینه اطلاع رسانی و فرهنگ سازی مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی شد. وی با ضروری برشمردن صرفه جویی و صیانت از انرژی در استان، گفت: افزایش ضریب ایمنی در مصرف گاز و آگاه ســـازی مردم درخصوص مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی بسیار اهمیت دارد و انتظار می رود صدا و سیما همانند گذشته با شرکت گاز در این زمینه همکاری نماید. همچنین در این دیدار تقی ربانی مدیرکل صدا و سیمای مرکز گیلان با قدردانی از خدمات شرکت گاز در استان گفت: بحمدالله به برکت انقلاب اسلامی، شاهد اتفاقات بسیار خوبی در حوزه گازرسانی هستیم که موجب شادکامی و آسایش مردم عزیز استان شده است. ربانی در پایان بر تعامل هر چه بیشتر دو سازمان با توجه به توان و امکانات موجود تاکید کرد و گفت: صدا و سیما به دلیل دامنه نفوذ و ارتباط مستقیم و مؤثر با مردم می تواند زمینه فرهنگ سازی مصرف ایمن و بهینه گاز طبیعی را فراهم نماید.

دیدار مدیر کل با خانواده پیشکسوت تئاتر استان خوزستان در شهرستان آغاجاری

اهواز – شـــبنم قجاوند: مدیرکل فرهنگ و ارشـــاد اسلامی خوزستان با حضور در سفر به شهرستان آغاجاری در منزل استاد مرحوم محمد بزرگمهر، حضور یافت. مجید منادی،منادی مدیرکل فرهنگ و ارشـــاد اســـلامی خوزســـتان، معاونین وی و مسئولین شهرســـتان آغاجاری با حضـــور در منزل اســـتاد مرحوم محمد بزرگمهر، پیشکسوت تئاتر استان خوزستان و شهرستان آغاجاری با خانواده وی دیدار کردند. منادی ضمن تسلیت به خانواده استاد محمد بزرگمهر و جامعه هنری تئاتر، از زحمات چندین ساله این پیشکسوت تئاتر که نقش سازنده ای در پیشرفت تئاتر شهرستان داشته با لوح سپاس و هدیه، از خانواده مرحوم و علی حسینی از پیشکسوتان عرصه هنرهای نمایشی تقدیر و تشکر نمودند .

روستای چاکرتو فین به شبکه آبرسانی متصل شد

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: روستای چاکرتو بخش فین که تا پیش از این فاقد آب بود، با اقدامات آبفا به آب شرب پایدار دست یافت. عبدالحمید حمزه پور با بیان اینکه روستای چاکرتو تا پیش از این فاقد شبکه آبرسانی بود و تامین آب آن از طریق یک انشعاب عمومی انجام می شد، افزود: با هدف تامین آب شرب این روستا، حدود دو کیلومتر لوله گذاری انجام، دو حلقه چاه کف شکنی و سه مخزن ثابت نصب شد. وی ادامه داد: در این راستا ۵۵ فقره انشعاب واگذار و جمعیتی بالغ بر ۲۳۰ نفر از اجرای این پروژه بهره مند شدند. حمزه پور، اعتبار هزینه شده برای این پروژه را ۲۰ میلیارد ریال عنوان کرد.

تولید ۱۵ سند بازآفرینی محلی در شهر اصفهان طی سال گذشته

اصفهان – فایزه مرادیان: مدیر عامل ســـازمان نوســـازی و بهسازی شهر اصفهان گفت: در سال گذشته با همت شهردار اصفهان و حمایت معاونت شهرســـازی و معماری شـــهرداری، ۱۵ سند بازآفرینی محلی در شهر اصفهان تولید شده است. به گزارش اداره ارتباطات رسانه ای شهرداری اصفهان؛ محمدعلی ایزدخواستی با بیان اینکه نکته که در دوره ششم مدیریت شهری در آزمایش ســـند بازآفرینی محلات، توجه به تجربه زیسته ساکنان محلی مبنای اصلی خوانش محله بوده است، اظهار کرد: در نخستین گام برنامه‌ریزی برای محلات، تجربه افراد و نظر ساکنان محل به‌عنوان مبنای اساسی، تلفیق روش‌های علمی در پروژه‌ها بر اساس تحقق‌پذیری و توجه به اولویت‌ها در زمینه ارتقا و رفع محرومیت محلات با استفاده از نظر کارشناسان و مدیران محلی انجام و سند بازآفرینی محلات اصفهان تدوین و رونمایی شد که منطبق با خواست انسان ذی‌نفع بوده است و با زیست مردم محلی قرابت بیشتری خواهد داشت. او افزود: در دوره مدیریت قبلی در طول ۱۰ سال تنها هفت سند تولید شده و این در حالی است که در سال گذشته با همت شهردار اصفهان و حمایت معاونت شهرسازی و معماری شهرداری اصفهان، ۱۵ سند بازآفرینی محلی تولید شده است. مدیر عامل سازمان نوسازی و بهسازی شهر اصفهان گفت: امیدواریم سال آینده ۳۰ سند دیگر نیز رونمایی و موجب تغییری شگرف در مناطق شهری اصفهان شود. ایزدخواستی با اشاره بر لزوم عزم تمام دستگاه‌ها برای ایجاد تغییرات گفت: بازآفرینی با یک رکن محقق نخواهد شد، بلکه تمام دستگاه‌ها به‌خصوص راه و شهرسازی و دیگر دستگاه‌های خدمات‌رسان از جمله اداره آب، برق و گاز باید توجه جدی به بازآفرینی داشته باشد.

تلاش شبانه روزی کارکنان شرکت خدمات حمایتی کشاورزی استان گلستان در تامین و توزیع به موقع کود سرک محصولات پائیزه

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: ســـید صمد ضیائی مدیر شـــرکت خدمات حمایتی کشاورزی استان گلستان گفت: ذخایر اســـتراتژیک برای کالای اساسی مانند کودشیمیایی برای حفظ امنیت غذایی اســـتان از اهمیت ویژه ای برخوردار است و این ذخایر به صورت مستمر بروزرسانی می شود و در صورت نیاز برای امنیت بخش کشاورزی به شبکه کارگزاری ها تزریق می شود.ضیائی از تلاش های شبانه روزی مجموعه کارکنان این شرکت در تامین و توزیع به موقع کود سرک محصولات پائیزه خبرداد و گفت :روزانه ۴۵۰الی۵۰۰تن کود اوره و کلرورپتاسیم در انبار های استان کیسه گیری و جهت مصرف کشاورزان به کارکزاری ها ارسال می شود .در ادامه افزود:نکته حائز اهمیت در این زمینه آن است که تمامی این فعالیت ها با هدف خدمت و حمایت از کشاورزان عزیزصورت می گیرد . وی خاطر نشان کرد: بارندگی های به موقع و شرایط رطوبت مناسب خاک ، مصرف کود سرک را نیز مساعد نموده است لذا با حرکت جهادی وپی گیری های دلسوزانه رییس محترم سازمان جهادکشاورزی استان گلستان درحمل و ارسال کود از مبادی و پتروشیمی های کشوربه این استان، این شرکت در اجرای به موقع بازرگانی کود(حمل از مبادی، تخلیه ، کیسه گیری و توزیع و همچنین رفع فوری کود در مناطق پرمصرف استان اقدام شایسته بعمل می آورد تا جلب رضایت مندی و توقعات کشاورزان فراهم گردد.

صدور ۱۸۷ مورد اخطار در برنامه پایش مصرف گاز ادارات دولتی استان گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان در این خصوص گفت: بر اساس بخشنامه ابلاغی معاون اول رئیس‌جمهور به کلیه ادارات و سازمان‌های دولتی، این شرکت فرآیند پایش اندازه‌گیری و نظارت مصرف گازطبیعی را در برنامه نظارتی خود قرار داده است. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان گلستان، علی طالبی با اعلام این مطلب، افزود: این شرکت نیز حسب برنامه‌های تدوین‌شده ، با هماهنگی دستگاه‌های مرتبط، پایش های دوره‌ای خود را در راستای کنترل دمای رفاه ادارات انجام داده که در این رابطه تاکنون ، ۴۱۷۴ مورد بازدید و پایش مصرف روزانه انجام پذیرفته که نتیجه آن صدور ۳ مورد ممانعت، ۱۸۷ مورد اخطار و ۲ مورد نیز قطع گاز برای ادارات پرمصرف بوده است. طالبی تصریح کرد:کارشناسان این شرکت در مرحله پایش مصرف ، ضمن بررسی و ارزیابی دمای محیط ادارات ، راهکارها و توصیه‌های لازم را به ادارات مربوطه ارائه می‌کنند تا هر چه سریع‌تر با انجام اقدامات مناسب ، مصرف گاز را بهینه نمایند.مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان در خاتمه، با قدردانی از همراهی و همکاری کلیه ادارات استان که جهت اجرای شایسته پایش دما نهایت همکاری را داشته‌اند، بر استمرار انجام این طرح باهدف نهادینه‌سازی مصرف بهینه و ایمن گاز طبیعی تأکید کردند.

راهنمایی برای کارآفرینان

مدیریت کسب و کارهای کوچک در شرایط رکود مالی

نویسنده: علی آل‌علی

رکود اقتصادی غول بی‌شاخ و دمی است که همیشه کسب و کارها را تهدید می‌کند. خیلی از مردم در چهار گوشه دنیا خاطرات مشترکی درباره رکود مالی دارند. از کاهش قدرت خرید مردم گرفته تا افزایش سرسام‌آور قیمت‌ها، همگی برای مردم دنیا وحشتناک است. اگر هنگام تماشای فیلم‌های ترسناک همیشه با خودتان فکر می‌کنید هیچ چیز در دنیا به اندازه چنین فیلم‌هایی وحشتناک نیست، احتمالا تا حالا تجربه کارآفرینی در دوران رکود مالی را نداشته‌اید. کافی است برای یک دقیقه هم که شده خودتان را جای کارآفرینی قرار دهید که پس از چند دهه سعی و تلاش بی‌وقفه در کمتر از چند روز برندش جلوی چشمش نابود می‌شود. آن وقت شاید موضوعی حتی با دوز وحشت بیشتر از فیلم‌های ترسناک داشته باشید! رکود اقتصادی برای همه مردم دنیا به یک اندازه وحشتناک است. با این حال کسب و کارهای کوچک در چنین توفان‌هایی آسیب‌پذیری بیشتری دارند. هرچه باشد برندی مثل اپل یا آمازون با چندین میلیارد دلار سرمایه و طرفداران دوآتیشه در سراسر دنیا توانایی مقاومت بیشتری در قبال مشکلات مالی دارند. از این نظر برندهای بزرگ مثل درخت‌های کهنسالی هستند که با ریشه‌های مقاوم در برابر توفان‌ها هیچ بلایی سرشان نمی‌آید. در عوض کسب و کارهای کوچک شبیه نهال‌های جوانی هستند که حتی با یک وزش ساده باد نیز احتمال سقوط‌شان وجود دارد.

اگرچه بحران مالی برای کسب و کارهای کوچک بی‌نهایت وحشتناک است و خیلی‌ها آن را آخر خط می‌دانند، اما ما در روزنامه فرصت امروز ایده دیگری داریم. شما همیشه با استفاده از روش‌های درجه یک می‌توانید جلوی مشکلات مقاومت کرده و اوضاع را به نفع خودتان تغییر دهید. این دقیقا همان کاری است که ما در ادامه قصد آموزشش به شما را داریم. پس اگر نگران اوضاع مالی در دنیا هستید و دوست ندارید استارت‌آپ‌تان اولین قربانی بحران‌های مالی باشد، در ادامه با ما همراه باشید. قول می‌دهم در پایان این مقاله کلی نکته تازه درباره بحران مالی و شرایط اقتصاد جهانی یاد بگیرید.

مبارزه با رکود مالی: ماموریتی غیرممکن برای کارآفرینان

مسئله بحران مالی تا وقتی در کلاس درس اقتصاد یا گپ و گفت‌های دوستانه مطرح شود، نگرانی زیادی برای آدم نخواهد داشت. با این حال وقتی پای کسب و کاری که سال‌ها برایش زحمت کشیده‌ایم وسط باشد، همه چیز فرق خواهد کرد. آن وقت حتی آدم حاضر است برای یک نبرد تمام عیار در حد جنگ جهانی هم آماده شود. البته در این یک مورد لازم نیست سراغ استراتژی‌های نظامی بروید؛ چراکه ما در روزنامه فرصت امروز ترکیب بهتری برای‌تان کنار گذاشته‌ایم. کافی است تا انتهای مقاله با ما همراه باشید تا چم و خم کار دست‌تان بیاید. اجازه دهید بدون معطلی و حرف اضافه یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم راهکارهای مدیریت کسب و کار در شرایط بحران مالی.

مرور صورت‌حساب‌های مالی

وضعیت مالی یک برند اوضاعش در بازار را مشخص می‌کند. همانطور که یک سرآشپز برای خرید لوازم مورد نیاز در رستوران همیشه به جیبش نگاه می‌کند، شما هم برای بقا در وضعیت بحران مالی باید شش دانگ حواس‌تان پیش صورت‌حساب‌های مالی باشد. کسب و کارهایی که همین اول کار با کلی بدهی رو به رو شده‌اند، نه تنها شانسی برای دوام در رکود مالی ندارند، بلکه در شرایط نرمال هم بعد از چند سال کارشان به جاهای باریک می‌کشد.

شاید فکر کنید بی‌توجهی به وضعیت مالی فقط مخصوص کارآفرینان کاملا بی‌خیال است. در این صورت گزارش بانک جی پی مورگان حسابی حیرت‌زده‌تان خواهد کرد. بر این اساس کسب و کارهای کوچک به طور میانگین ۲۷ روز در پرداخت صورت‌حساب‌های مالی‌شان تاخیر دارند. این امر نه به خاطر کمبود بودجه در دسترس، بلکه بی‌توجهی دائمی مدیران به صورت‌حساب‌هاست. ماجرا جالب شد، نه؟

ما در این بخش به جای یکسری توصیه‌های بی‌سر و ته درباره رسیدگی به وضعیت مالی، چند تا فرمول بی‌نهایت ساده برای‌تان آماده کرده‌ایم. اگر شما هم دوست دارید همیشه اوضاع مالی‌تان رو به راه و دقیق باشد، این موارد را همیشه مد نظر داشته باشید:

• گردآوری حساب‌های دریافتی: اینکه یک برند چقدر در طول ماه درآمد دارد، نکته بی‌نهایت مهمی محسوب می‌شود. همه فعالیت‌های بعدی شما باید با توجه به میزان دریافتی‌ها صورت گیرد، در غیر این صورت خیلی زود اوضاع‌تان به هم ریخته و دیگر حتی یک نفر هم حاضر به همکاری با برندتان نخواهد بود. این نکته درباره سهامداران نیز مصداق دارد. خب اگر سرمایه‌گذاری را سراغ دارید که حاضر به همکاری با برندی بدحساب و بی‌نظم است، ما را هم بی‌خبر نگذارید. معمولا صورت‌حساب‌های مربوط به دریافتی برند به راحتی از بخش بایگانی و فروش قابل دریافت خواهد بود. نکته مهم در اینجا مرور یکجای همه صورت‌حساب‌های مربوط به درآمد شرکت است.

• مرور چندباره فهرست پرداخت‌ها: همانطور که شما درآمدهای مشخصی در طول ماه دارید، باید پرداخت‌های منظمی هم داشته باشید. برخلاف بازی‌های شبیه‌سازی مدیریت کسب و کار که همه چیز در آنها به طور خودکار انجام می‌شود، شما به عنوان صاحب یک کسب و کار باید خودتان به فکر پرداختی‌ها باشد. چه بسا پرداخت دیرهنگام برخی از صورت‌حساب‌ها حسابی دردسرساز شود. به همین خاطر برای مدیریت برندتان در شرایط بحران مالی باید ته توی پرداختی‌ها را دربیاورید. بعد از آن هم باید همه این پرداخت‌ها را در یک روز مشخص انجام دهید. این طوری نه وقت زیادی از شما گرفته می‌شود، نه نیازی به کارهای عجیب و غریب خواهید داشت.

• همکاری نزدیک با تیم فروش: معمولا تیم فروش اطلاعات دقیقی درباره اوضاع مالی کسب و کار دارد. به همین خاطر شما باید همکاری بی‌نهایت نزدیکی با آنها داشته باشید. یادتان باشد چنین همکاری‌هایی نه یک گزینه لوکس برای نمایش رفتار حرفه‌ای‌تان در شرکت، بلکه نیازی اساسی است. پس هرچه سریع‌تر این کار را دنبال کرده تا دردسرهای کمتری برای اطلاع از اوضاع مالی برندتان متحمل شوید.

مرور گزینه‌های تامین مالی

مبارزه تک و تنها با تورم و بحران مالی اصلا کار راحتی نیست. از قدیم گفته‌اند «یک دست صدا ندارد» و این ضرب‌المثل قدیمی درباره کارآفرینی کاملا کاربرد دارد. پس اگر فکر کرده‌اید به تنهایی توانایی رویارویی با مشکلات این عرصه را دارید، یک رویاپرداز بی‌نظیر هستید. توصیه ما در این میان استفاده از تمام گزینه‌های ممکن برای تامین مالی برند است. قبول دارم شراکت با دیگران یا توضیح مداوم وضعیت برند به سهامداران اصلا کار ساده‌ای نیست اما شما چاره‌ای به غیر از این ندارید. پس لطفا دور قهرمان بازی‌های یکنفره در عرصه کارآفرینی را خط کشیده و سراغ گزینه‌های واقعی بروید.

احتمالا تا صحبت از گزینه‌های تامین مالی می‌شود، ذهن کارآفرینان سراغ انواع وام‌های بانکی می‌رود. اگرچه این روش نیز راهکار مناسبی برای فرار از بدهی های گسترده یا بهبود مقطعی وضعیت مالی برند است اما شما نباید خودتان را فقط به این گزینه محدود کنید. ما در این بخش فهرستی از گزینه‌های مالی مناسب را به اتفاق شما مرور خواهیم کرد:

• تسهیلات مالی دولتی: نهادها و سازمان‌های دولتی به طور معمول برای حمایت از کسب و کارها طرح‌های مالی متنوعی را ارائه می‌کنند. شاید در این مدل از روش‌های تامین مالی خبری از دریافت پول به طور مستقیم نباشد اما در عوض شما فرصت استفاده از معافیت‌های محدود مالیاتی را خواهید داشت. به علاوه گاهی اوقات از کمک کارشناسی موسسات دولتی بهره‌مند خواهید شد. پس هرگز دور این گزینه را خط نکشید.

• همکاری با موسسات مالی: موسسات مالی یکی دیگر از روش‌های مربوط به تامین بودجه برای برند در شرایط دشوار است. در این روش شما به جای اینکه سهام شرکت را به دیگران بفروشید، سراغ یک موسسه مالی رفته و برای برندتان تسهیلات دریافت می‌کنید. در این روش شما علاوه بر ارائه تضمین‌های معتبر با کمک مشاوران مالی موسسه مورد نظر امکان انتخاب بهترین کمک مالی و روش‌های شخصی‌سازی شده بازپرداخت وام را خواهید داشت. اینطوری هم کسب و کار شما از ورشکستگی نجات پیدا می‌کند، هم موسسه مالی مورد نظر سود خوبی خواهد برد.

• تولید مشترک محصولات: کارآفرینی یک بازی انفرادی نیست. شاید یک بوکسور به تنهایی در رینگ مسابقات حاضر شده و قهرمان دنیا هم بشود اما ماجرا درباره کارآفرینان کاملا فرق دارد. همانطور که یک شرکت با تلاش کارمندان به قله‌های بزرگ می‌رسد، برندها نیز برای موفقیت در برخی از بازارها نیاز به کمک یکدیگر دارند. نمونه کلاسیک‌اش هم در همکاری شرکت مخابراتی اریکسون با برند سونی نمایان است. این همکاری که تقریبا یک دهه قبل به پایان رسید، نکات مثبت بسیار زیادی برای هر دو طرف داشت. از جمله اینکه هزینه‌های مالی آنها برای توسعه کسب و کار به طور چشمگیری کاهش پیدا کرد. اگر شما هم دنبال مقاوم‌سازی برندتان در برابر مشکلات مالی هستید، تولید مشترک محصولات ایده جذابی خواهد بود. البته شما همیشه می‌توانید پا را از این فراتر گذاشته و برندتان را با یک شریک خوب ادغام کنید. تصمیم اخیر از آنجایی که حساسیت بالایی دارد، باید با حوصله فراوان گرفته شود. وگرنه چیزی جز افسوس برای‌تان به همراه نخواهد داشت.

بررسی وضعیت بیمه شرکت

موسسات فعال در صنعت بیمه طرح‌های متنوعی برای کسب و کارها دارند. این طرح‌ها از بیمه حوادث ساختمان شرکت تا تضمین ضررهای هنگفت را شامل می‌شود. کارآفرینان باهوش همیشه فکر روزهای سخت را نیز می‌کنند. به همین خاطر معمولا برندهای بزرگ کلی بیمه سفت و سخت درباره وضعیت ضررهای مالی دارند. این امر به آنها اعتماد به نفس بیشتری برای فعالیت در بازار داده و اوضاع‌شان را از این رو به آن رو می‌کند.

وقتی شما دست کم یک بیمه درست و حسابی برای شرکت‌تان داشته باشید، اعتماد به نفس‌تان به طور چشمگیری افزایش پیدا خواهد کرد. آن وقت حتی سخت‌ترین کارهای دنیا هم که یک روز برای‌تان شبیه رویا بود، بدل به نوعی سرگرمی می‌شود. خب اگر کسی را سراغ دارید که وقتی پشتش کاملا گرم است، بازهم از پس چالش‌های کارآفرینی برنمی‌آید، تا دیر نشده او را با روزنامه فرصت امروز آشنا کنید.

بعضی از برندها سالانه هزینه نسبتا زیادی پای بیمه می‌دهند، اما اصلا در جریان جزییات طرح‌های بیمه نیستند. این امر شاید در ابتدا خیلی عجیب به نظر برسد اما کاملا واقعی است. اگر شما هم چنین وضعیتی دارید، دیگر باید دست به کار شده و اوضاع‌تان را به طور دقیق زیر ذره بین ببرید. کافی است برگه بیمه‌نامه را پیدا کرده و جزییاتش را مرور کنید. اگر به نظرتان شرایط بیمه خیلی مناسب نیست، سال آینده به جای تمدید آن به سراغ یک شرکت بیمه دیگر بروید. اینطوری خیال‌تان بابت روزهای سخت و شرایط بحران مالی راحت خواهد شد.

حفظ ارتباطات با مشتریان

مشتریان بزرگترین سرمایه در دسترس یک برند را تشکیل می‌دهند. بنابراین طبیعی است که یکی از بخش‌های استراتژی مقابله با بحران مالی باید مربوط به مشتریان شود. اجازه دهید این بخش را کمی جذاب‌تر کنیم؛ به نظر شما اولین اقدام یک برند در مواجهه با مشتریان نگران بابت مسئله بحران مالی چگونه باید باشد؟

بی‌شک سوال بالا آنقدر بحث‌برانگیز هست که ذهن مدیران را برای ساعت‌ها درگیر کند. از آنجایی که ما دوست نداریم چنین دغدغه مهمی کل روز روی اعصاب‌تان رژه برود، یک راست رفته‌ایم سراغ اصل مطلب. فرمول طلایی ما در روزنامه فرصت امروز برای چنین شرایطی کاملا روشن است. شما باید ارتباط‌تان با مشتریان را به بهترین شکل حفظ کرده و در مرحله بعد شرایط برند را به آنها توضیح دهید. اینطوری می‌توان با خیال راحت به سایر دغدغه‌ها پرداخت و خیال‌تان راحت خواهد بود که تهدیدی از جانب مشتریان متوجه برندتان نیست.

بحران‌های مالی هیچ وقت شوخی‌بردار نیست. چه بسا کسب و کار شما در پی مواجهه با چنین بحران‌هایی چند ماهی به اجبار تعطیل شود. اگر در این مدت ارتباط‌تان با مشتریان را کاملا قطع کنید، هنگام بازگشایی دوباره باید از نقطه صفر شروع نمایید. شما را نمی‌دانم، ولی من که اصلا حوصله شروع دوباره مثل یک استارت‌آپ را ندارم. پس به جای اینکه قید همه چیز را بزنید، در طول دوران تعطیلی با مشتریان ارتباط داشته باشید. اینطوری آنها همیشه انتظار بازگشت شما را داشته و دیگر فراموش‌تان نخواهند کرد.

در دنیایی که هر روز کلی برند تازه وارد بازار می‌شود، مشتریان خیلی زود کسب و کارهای کوچک را فراموش می‌کنند. بنابراین شما باید همیشه خودتان را در لیست طلایی برندهای مورد علاقه مشتریان نگه دارید. البته این کار فقط با حرف زدن محقق نمی‌شود. در عوض باید کمی تلاش کرده و بیشتر روی مارکتینگ حساب باز کنید. لُب مطلب اینکه در دورانی که همه نگران اوضاع اقتصاد جهانی هستند، حفظ ارتباطات اهمیت ویژه‌ای خواهد داشت.

تنوع‌بخشی به درآمدها

تقسیم کار در اقتصاد یکی از مهمترین مباحثی است که کارشناس‌ها و صدالبته کارآفرینان به خوبی درک کرده‌اند. شرکت‌هایی مثل آئودی یا تویوتا علی رغم بودجه هنگفتی که دارند، فقط در زمینه تولید اتومبیل فعالیت می‌کنند. دقیقا به همین خاطر تولیدات آنها همیشه کیفیت بی‌نهایت بالایی دارد. چنین نکته درباره کسب و کارهای کوچک نیز مصداق دارد. البته شما به عنوان صاحب یک کسب و کار کوچک همیشه شرایط پیچیده‌ای خواهید داشت؛ چراکه تنوع محصولات‌تان حتی به گرد پای برندهای بزرگ نیز نمی‌رسد. بنابراین منابع درآمدی‌تان بی‌نهایت محدود خواهد بود.

برخی از شرکت‌های بزرگ در شرایط بحران مالی خیلی زود دنبال تنوع‌بخشی به درآمدشان می‌روند. مثلا برندی را در نظر بگیرید که در زمینه تولید لوازم خانگی فعالیت دارد. اگر یک بحران مالی وضعیت خرید محصولات برند قصه‌مان را با افت شدید رو به رو سازد، چه بسا مدیران ارشد شرکت به سراغ تولید محصولات دیگر بروند. اینطوری در شرایط بحرانی مقداری درآمد بیشتر گیر شرکت خواهد آمد.

قبول دارم ایده بالا برای خیلی از مدیران بی‌نهایت عجیب به نظر می‌رسد. با این حال چنین تکنیکی از ورشکستگی کامل برند خیلی بهتر است. پس به جای بهانه‌تراشی‌های الکی هرچه سریع‌تر آستین‌ها را بالا زده و حوزه‌های کاری تازه برای برندتان پیدا کنید. اینطوری فرصت بی‌نهایت بهتری برای اثرگذاری بر روی مشتریان خواهید داشت.

تاسیس حساب ذخیره

حساب ذخیره برای خیلی از مردم دنیا به معنای پس‌انداز بیشتر است. اگرچه خیلی‌ها با پس‌انداز مشکل دارند یا حتی پول‌شان به زور تا آخر ماه می‌رسد، اما برندها باید همیشه مقداری از درآمدشان را پس‌انداز کنند. این کار نه برای توسعه هرچه بیشتر کسب و کار، بلکه مقابله با شرایط بحرانی است. ماجرا جالب شد، نه؟

وقتی برندها در دل بحران مالی قرار می‌گیرند، معمولا حتی یک دلار اضافه هم سرنوشت‌شان را عوض خواهد کرد. به همین خاطر خیلی از برندها خودشان را برای بودجه بیشتر به آب و آتش می‌زنند. حالا اگر این وسط شما حساب ذخیره داشته باشید، به راحتی از بحران‌ها عبور خواهید کرد؛ چراکه همیشه مقداری بودجه بیشتر دم دست‌تان خواهد بود. مزیت این روش بی‌نیازی از موسسات مالی یا وام‌های سنگین است. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز دست به کار شده و حساب ویژه‌ای برای برندتان باز کنید. یادتان باشد برداشت از این حساب در شرایط عادی کاملا ممنوع است. پس الکی با بهانه‌های مختلف سراغ آن نروید.

اگر آدم اهل پس‌اندازی نیستید، احتمالا در ابتدای کار با کلی مشکل برای دست نزدن به حساب ویژه‌تان رو به رو خواهید شد. یکی از راحت‌ترین روش‌ها در چنین شرایطی استفاده از حساب‌های مشترک است. این طوری حتی اگر خودتان هم بخواهید، دیگر نمی‌توانید به حساب مورد نظر دست بزنید. یادتان باشد در دنیای امروز هر مشکلی راه حلی ساده هم دارد. پس به جای اینکه اول از همه سراغ سخت‌ترین روش‌ها بروید، کمی پیش خودتان فکر کنید. قول می‌دهم خلاقیت بیشتر کلی در به روی‌تان باز می‌کند.

بررسی مداوم ترندها

مردم حتی در بدترین شرایط مالی نیز بعضی از محصولات را لازم دارند و دست از خرید نمی‌کشند. با این حال معنای چنین امری خوش‌خیالی محض برندها در شرایط رکود مالی نیست. همیشه برخی از برندها همان اول کار قربانی مشکلات مالی در اقتصاد جهانی می‌شوند. اگر دوست دارید در چنین شرایطی خیال‌تان بابت کسب سودی مشخص راحت باشد، باید مو به مو ترندهای برتر را زیر ذره بین ببرید. اینطوری نه تنها مشکلی برای رقابت در بازارهای ناپایدار نخواهید داشت، بلکه برندتان از دل بحران‌ها سربلند بیرون می‌آید.

کارآفرینان بسته به حوزه کاری‌شان با ترندهای بی‌نهایت متنوعی رو به رو هستند. گاهی اوقات ترندها آنقدر سریع تغییر می‌کنند که هر کسی را به اشتباه می‌اندازد. به همین خاطر اگر وقت کافی برای بررسی ترندها را ندارید، باید از یک تیم جداگانه برای این کار استفاده کنید. قبول دارم چنین ولخرجی‌هایی برای اغلب کارآفرینان مسخره به نظر می‌رسد، اما آگاهی از شرایط بازار ارزش چنین هزینه‌ای را دارد. چه بسا در شرایط بحران مالی یک ترند تازه طوری اوضاع‌تان را عوض کند که حتی فکرش را هم نمی‌کردید.

کمی خلاقیت راه دوری نمی‌رود

مشکلات مالی قرار نیست همیشه با هزینه بیشتر یا تحمل سختی‌های وصف ناشدنی حل شود. اجازه دهید از یک مثال کاربردی استفاده کنیم. مدیرعامل تیم بسکتبالی را در نظر بگیرید که چند سالی هست در لیگ حرفه‌ای NBA تیمش بین مدعیان قهرمانی است. حالا بعد از چند سال به خاطر بدهی‌های معوقه وضعیت تراز مالی باشگاه طوری به هم ریخته که نگو و نپرس. در چنین شرایطی مدیرعامل قصه‌مان چاره‌ای به غیر از فروش ستاره‌های تیم ندارد. البته این به معنای ناامیدی از قهرمانی در دوره‌های بعدی لیگ نیست؛ چراکه همیشه با هزینه‌ای کمتر امکان امضا قرارداد با استعدادهای جوان وجود دارد. این مدل تفکر خارج از چارچوب نه تنها در این مثال فرضی، بلکه در تمام حوزه‌های کاری کاربرد دارد. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز دست به کار شده و اوضاع‌تان را از این رو به آن رو کنید. تنها کاری که باید انجام دهید، کمی تفکر خلاقانه است.

کارآفرینان معمولا خیلی زود به شرایط بازار عادت می‌کنند. این نکته مثبت در کنار تمایل آدم‌ها برای مقاومت در برابر تغییر یکی از عجیب‌ترین شرایط ممکن را به وجود می‌آورد. اگر نظر ما را بخواهید، کارآفرینانی که به موقع دست به تغییرات مهم نزنند، دیر یا زود در بازار با شکست‌های سنگین رو به رو خواهند شد. به همین خاطر شما باید با عینک بدبینی همه شرایط را رصد کنید. این طوری در چالش‌های بزرگ خلاقیت‌تان گل کرده و بدون دردسر یا تهدید ورشکستگی به کارتان ادامه خواهید داد.

شکی نیست که پیدا کردن راهکارهای خلاقانه در شرایط بحرانی اصلا ساده نیست. به همین خاطر شما باید خونسردی‌تان را حفظ کرده و شرایط را با دقت تمام زیر نظر بگیرید. فقط در این صورت روزنه‌ای برای پیدا کردن ایده‌های تازه وجود خواهد داشت. یادتان باشد هر کسب و کاری در شرایط رکود مالی متحمل ضرر می‌شود. با این حال مسئله کلیدی جلوگیری از ضررهای بیشتر و عبور از شرایط مورد نظر بدون از دست دادن سرمایه مرکزی شرکت است.

منابع:

https://www.freshbooks.com/blog/prepare-recession

https://www.forbes.com/sites/forbes/۲۰۲۲/۰۱/۰۹/how-to-businesscouncil/prepare-your-small-business-for-a-recession/?sh=۶۸۶cad۹۸۷۶c۲

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

| چهارشنبه | ۲۰ دی ۱۴۰۲ | شماره ۲۳۹۶ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR