

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

بانک مرکزی برای دومین بار در کمتر از ۱۰ روز
نرخ سود را افزایش داد

چرا نرخ سود بالا رفت؟

بالاخره بانک مرکزی به هشدار کارشناسان پاسخ مثبت داد و در تازه ترین تصمیم، نرخ سود سپرده گذاری بانکها و موسسات اعتباری غیربانکی نزد این...

۴

این روزها هنگ کردن هسته معاملات باعث اعتراض سهامداران شده است

«باگ» بزرگ بورس

این روزها به موازات رشد خیره کننده بورس و ورود هرچه بیشتر سهامداران به بازار سرمایه، زیرساخت‌های بورس جوابگوی حضور میلیونی سهامداران نیست و در بسیاری از اوقات شاهد کندی هسته معاملات هستیم. این اتفاق موجب اعتراض سهامداران شده و مطالبه آنان از سازمان بورس به عنوان متولی بازار سرمایه این است که سامانه‌های معاملاتی به روز شود تا دیگر شاهد چنین اختلالی نباشیم. البته این اختلال در سامانه‌های معاملاتی چندان عجیب نیست و طراحی زیرساخت‌های کنونی بورس مربوط به سال‌های گذشته است که بازار سرمایه هنوز با این میزان رشد بازدهی و تعداد سهامداران مواجه نبوده، کما اینکه کارشناسان بازار سرمایه هسته معاملاتی فعلی بورس را قدیمی و متعلق به سال ۲۰۰۵ میلادی می‌دانند که از یک شرکت فرانسوی خریداری شده و تحریم‌ها باعث شده تا این شرکت فرانسوی از به‌روزرسانی آن سر باز زند. در همین زمینه، علیرضا کدیور با بیان اینکه بیش از ۱۵ سال از راه‌اندازی هسته معاملات فعلی بورس تهران می‌گذرد، به فرارو گفت: آن زمان با توجه به اینکه حجم معاملات بورس بسیار کم بود در قیاس با امروز و همچنین فعالان بسیار کمتری نیز حضور داشتند، هسته معاملات جوابگوی سفارشات بود، اما الان با توجه به وضعیتی که وجود دارد، دو راه حل بیشتر وجود ندارد. اول اینکه سامانه معاملاتی فعلی ارتقا یابد، یا اینکه سامانه...

۵

«بلومبرگ» گزارش داد

کرونا چطور چشم‌انداز نفت را تغییر داد؟

۳

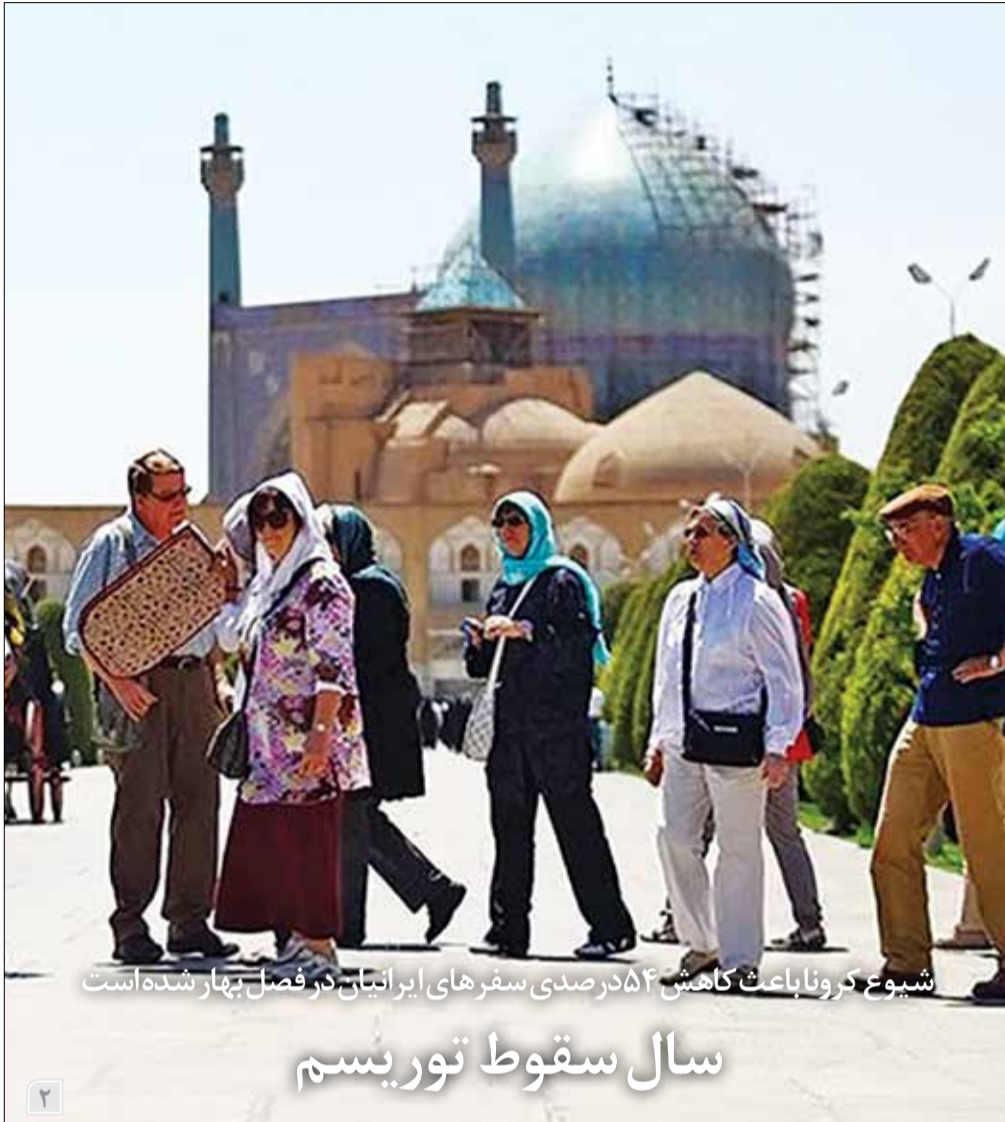
مدیریت و کسب‌وکار



روزهای سیاه فیس بوک

- اکوسیستم اقتصاد دیجیتال شتاب گرفت
- مایکروسافت تیمز چیست و چگونه با آن کار کنیم؟
- ۴ دلیل اصلی شکست استارت‌آپ‌ها
- مک دونالد ابزار تبلیغاتی برگزینگی
- تغییرات جدید در انتظار اینستاگرام
- سنو و تبه گرفتن در گوگل چقدر زمان می‌برد؟

۸ تا ۱۶



شیوع کرونا باعث کاهش ۵۴ درصدی سفرهای ایرانیان در فصل بهار شده است

سال سقوط توریسم

۲

کسری بودجه، نقدینگی و بلای خانمان سوز تورم

کاملاً تغییر ماهیت داد و به پیشروی افزایش قیمت‌ها تبدیل شد. این تغییر ماهیت از آنجا سرچشمه می‌گرفت که به‌دلایلی که در اینجا مجال پرداختن به آن نیست، سهام تبدیل به یک دارایی بدون ریسک کاهش قیمت و بسیار نقدشونده از منظر سرمایه‌گذاران شد و به این ترتیب مبتنی بر تحلیل ناسازگاری زمانی سبب کشتادن بی‌دربی اشخاص به این بازار و امکان پذیری تشدید سفته‌بازی در این بازار شد. آنگاه افزایش قیمت سهام هم از طریق اثر ثروتی بسیار شدید آن سبب فشار بر بقیه قیمت‌ها و به‌ویژه قیمت بقیه دارایی‌ها شده است و هم سبب فشار برای رشد درونزای کمیته‌های پولی و از جمله حجم نقدینگی شده و خواهد شد و هم انتظارات تورمی را افزایش داده است. ما مدت‌هاست که نگران هستیم روزی حدود ۱۰۰۰ میلیارد تا ۱۲۰۰ میلیارد تومان به نقدینگی اضافه می‌شود که به معنای ایجاد ثروت نقد معادل همین رقم برای صاحبان سپرده است، اما در حال حاضر در بازار سهام روزانه چند برابر این به ارزش سهام افزوده می‌شود و لذا به ثروت صاحبان سهام افزوده می‌شود و طبق تحلیلی که ارائه شد، اکنون سهام یک دارایی تقریباً نقد و بدون ریسک کاهش قیمت از منظر صاحبان سهام است، در حالی که بسیاری از تحلیلگران، نگران شکل‌گیری حباب و ترک‌بین حباب در این بازار بوده‌اند که آن هم نگرانی بی‌موردی نیست، اما جنبه زبان‌بار اقتصاد کلانی آن، این خلق ثروت است که فقط انتقال بخش کوچکی از آن به بقیه بازارها کافی است تا جهش‌هایی در آنها ایجاد کند که در ماه‌های اخیر کرده است و حتی می‌توان نشان داد که به‌شکل درونزا رشد نقدینگی را هم به‌دنبال خواهد داشت، این موضوع توجه داریم که اقتصاد پیوسته در حال تجربه کردن سرچشمه‌های جدیدی از شوک و بی‌ثباتی اقتصاد کلان است و تلاش می‌کنیم با نسخه‌های متعارف به‌دنبال توضیح وقایع جدید باشیم. نمونه آن است که دنیا و به‌ویژه کشورهای توسعه‌یافته از شروع دهه ۱۳۹۰ موقف به کاهش و تقریباً حذف تورم شدند و رشد اقتصادی هم رضایت‌بخش و باثبات بود، به‌گونه‌ای که از آن تحت عنوان Great Moderation نام می‌بردند، اما ناگهان بحران ۲۰۰۸ دنیا را غافلگیر کرد و این در حالی بود که کمتر اقتصاددانی فکر می‌کرد چنین بحرانی و در چنین ابعادی رخ دهد. همین داستان در مورد ایران نیز صادق است، در حالی که ما به‌طور سنتی عادت کرده بودیم که رشد نقدینگی ناشی از رشد پایه پولی (تأکید می‌کنم ناشی از رشد پایه پولی) که بر اثر تزریق درآمدهای نفتی یا کسری بودجه دولت رخ می‌دهد، اسباب تورم است و البته حالتی که ناشی از درآمدهای نفتی باشد اثر تورمی آن کمتر است، ناگهان در سال‌های ۱۳۹۳ تا ۱۳۹۶ با پدیده‌ای در اقتصاد ایران روبه‌رو شدیم که به‌طور سنتی اسباب شوک و بی‌ثباتی و جهش قیمت‌ها نبود. این پدیده رشد نقدینگی متأثر از نرخ سود بالای سپرده‌ها و آن هم متأثر از ناترازی نظام بانکی در همراهی با تأکید بر کنترل رشد پایه پولی بود که گرچه موقتاً تورم را کنترل کرد اما نیروی بزرگی را برای شوک قیمتی به اقتصاد انباشت کرد و در اولین فرصتی که امکان تحریک انتظارات تورمی فراهم شد، شروع به تخلیه اثر تورمی خود نمود. این در حالی بود که در ابتدا تصور می‌کردیم آن شیوه رشد نقدینگی مسیر مناسبی است، به همین ترتیب، در طول چند ماه گذشته پدیده‌ای کاملاً متفاوت در اقتصاد ایران پدیدار شد که کمتر توجه اقتصاددانان را به خود جلب کرد و آن هم تحولات بازار سرمایه به‌ویژه بهمین ماه ۱۳۹۸ به بعد بود. در حالی که تا پانزده ۱۳۹۸ تحولات بازار سرمایه امری عادی تلقی می‌شد و افزایش قیمت سهام انعکاس افزایش ارزش جایگزینی نگاه‌ها محسوب می‌شد و عملاً دنباله‌روی تغییرات نرخ ارز و سایر قیمت‌ها محسوب می‌شد، از حدود بهمن ۱۳۹۸

نرخ رشد پایه پولی همان متوسط بلندمدت آن است و در سال ۱۳۹۸ از متوسط بلندمدت آن فاصله گرفته و بیشتر شده است و همین موضوع در مورد رشد نقدینگی هم صادق است، به این معنا که در سال ۱۳۹۷ از متوسط بلندمدت آن کمتر بوده است و در سال ۱۳۹۸ از متوسط بلندمدت آن بیشتر بوده است. حتماً ما باید نگران باشیم و حتماً اگر دولت و بانک مرکزی به‌دلایلی مانند فشار کسری بودجه و جلوگیری از تعمیق رکود موقتاً به انقباض پولی متوسل نشده‌اند، باید به این سمت حرکت کنند و به طور مشخص راه‌اندازی عملیات بازار باز و هدف‌گذاری تورم باید در میان‌مدت و بلندمدت منجر به کاهش چشمگیر رشد نقدینگی نسبت به شرایط کنونی شود (البته در کنترل تورم رشد نقدینگی بااهمیت است مستقل از اینکه از کجا سرچشمه می‌گیرد و آن هم نه کنترل سالانه رشد نقدینگی که منسوخ شده است بلکه کنترل متوسط رشد نقدینگی در میان‌مدت و بلندمدت). من هم به‌عنوان اقتصادخوانده‌ای که از بسیاری اقتصاددانان کنونی کشور خیلی آموخته‌ام، تردید ندارم که باید طرف مدت نه‌چندان طولانی بتوانیم به‌طور ساختاری زمینه رشد نقدینگی را فراهم کنیم، وگرنه باید بپذیریم داشته باشیم که نرخ تورم قابل کاهش معنایار نیست، در عین حال، یاد گرفته‌ام که مشکلات ساختاری و ناترازی‌های ریشه‌دار اقتصاد ایران به هیچ وجه در یک دوره حتی ۱۰ ساله هم رفع نخواهد شد و با پذیرفتن این محدودیت باید دنبال اقداماتی برای اندکی بهبود وضعیت اقتصاد و کاهش درد و رنج مردم باشیم.

(نه آنچه آرمانی مطالبه ما است) دولت با انتشار اوراق و فروش دارایی کسری بودجه را تأمین کند و دولت و مجلس نیز تا سرحد امکان از ایجاد هزینه‌های جدید و غیرضروری پرهیز کنند. بانک مرکزی علاوه بر آنکه عملیات بازار باز را راه‌اندازی کرده است تا به تدریج سیاست پولی به‌سمت شیوه‌های نوین مورد استفاده در دنیا تغییر مسیر دهد و از جمله از پولی شدن کسری بودجه جلوگیری کند، حتی با به‌عهده گرفتن کارگزاری فروش اوراق دولت سعی کرده است به دولت کمک کند تا سهل‌تر و کم‌هزینه‌تر به فروش اوراق بپردازد و در همین مدت سپری‌شده از سال ۱۳۹۹ حدود ۲۳۰۰۰ میلیارد تومان اوراق از این طریق فروش رفته است. اقدامات بانک مرکزی برای جلوگیری از پولی شدن کسری بودجه باید ادامه یابد، اما باید توجه داشت که حتی با خودداری بانک مرکزی از پولی کردن کسری بودجه دولت، وجود کسری بودجه گسترده به‌طور غیرمستقیم و از جمله از کانال عملیات بازار باز برای کنترل نرخ سود به رشد پایه پولی منجر خواهد شد. * برخی از تحلیلگران تأکید زیادی بر افزایش بی‌سابقه پایه پولی و نقدینگی در دوره اخیر داشته‌اند. در اینکه رشد پایه پولی و نقدینگی بالاست و نامطلوب، جوره هیچ تردیدی نیست، اما نکته بااهمیت آن است که ما اقتصاددانان در به‌کارگیری مفاهیم و داده‌ها بسیار حرفه‌ای باشیم. به‌عنوان نمونه، بسیار دیده شده است که صاحب‌نظران کشور به افزایش کاملاً متفاوت حجم نقدینگی در سال‌های مختلف پرداخته‌اند، مثلاً بسیار شنیده‌ایم که اقتصاددانانی اشاره می‌کنند که در یک سال در دهه ۱۳۹۰ معادل ۲۰ سال در گذشته نقدینگی خلق شده است یا بسیار شنیده‌ایم که افزایش سالانه حجم نقدینگی در سال‌های ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۶ چند برابر افزایش حجم نقدینگی در کل دهه ۱۳۸۰ بوده است یا مثلاً شنیده‌ایم که در سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ افزایش حجم نقدینگی معادل کل نقدینگی تاریخ ایران است یا مثلاً زمانی می‌شنیدیم که اشاره می‌شد به‌زودی نقدینگی از ۱۰۰۰ هزار میلیارد تومان عبور می‌کند و مدتی بعد از آن اشاره می‌شد که نقدینگی به‌زودی از ۲۰۰۰ هزار میلیارد تومان عبور می‌کند یا بسیار شنیده‌ایم که روزی حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان نقدینگی خلق می‌شود و مواردی از این دست. واضح است که اقتصاددانان آشنا با مفاهیم اسمی و دارای روند می‌دانند این مقایسه تصویر کاملاً ناصحیحی از تحولات کمیته‌های پولی نشان می‌دهد و مثلاً با نرخ رشد ۲۰ درصدی برای نقدینگی، حدوداً سه سال و نیم نقدینگی دو برابر می‌شود و مثلاً از ۱۰۰۰ هزار میلیارد تومان به ۲۰۰۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد، در حالی که نرخ رشد متوسط نقدینگی ایران بسیار بیش از این بوده و این بدان معناست که در غالب دوره‌ها پس از هر سه سال و نیم حجم نقدینگی دو برابر شده است. اگر به گذشته‌های خیلی دور برگردیم و سال‌های ابتدای دهه ۱۳۸۰ را که اتفاقاً دوران نسبتاً باثباتی از نظر اقتصادی محسوب می‌شود، در نظر بگیریم، از سال ۱۳۳۸ که داده‌های اقتصادی کلان موجود است تا سال ۱۳۸۰ معادل ۳۳۰۹۰۵۷۲ به حجم نقدینگی افزوده شده است، در حالی که از ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۲ معادل ۲۴۴۹۰۹۹ به حجم نقدینگی افزوده شده است، یعنی در طول چهار سال بیش از کل آن دوره ۴۲ساله به حجم نقدینگی افزوده شده است. مشابه این برای سال ۱۳۷۰ تا ۱۳۷۳ هم صادق است و مثلاً برای سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳ نیز صادق است. معلوم است چنین تحلیلی که افزایش نقدینگی در هر کدام از آن چهار سال را بسیار غیرعادی جلوه می‌دهد، کاملاً تصویر اشتباهی است. این موضوع در مورد سال‌های اخیر و دو سال اخیر نیز مصداق دارد. برای اقتصاددانان، دقیق و حرفه‌ای آن است که از آمار نرخ رشد کمیته‌های پولی استفاده کنند نه از مقدار ریالی آن. براساس نرخ رشد، در سال ۱۳۹۷

ادامه از همین صفحه

* اینکه کسری بودجه بالا، نامتناسب با توان تولید اقتصاد و فراینده زینبار است و پولی کردن کسری بودجه فراینده ما را به پرتگاه می‌برد، هیچ تردیدی نیست و اساساً ضرورت ندارد در مورد آن بحث کنیم، اما به‌طور مشخص هنگامی که صحبت از افزایش کسری بودجه می‌کنیم، به‌طور طبیعی در خلا بحث نمی‌کنیم و ناظر به شرایط اقتصاد به تحلیل کسری بودجه می‌پردازیم. هم از نظر شرایط سبکی اقتصاد و هم از جهت نسبت کسری بودجه به تولید ناخالص داخلی. می‌دانیم هنگامی که اقتصاد در رکود است به‌طور طبیعی کسری بودجه اجتناب‌ناپذیر است و معقول نیست که دولت در شرایط رکودی به سیاست انقباضی روی آورد تا از کسری بودجه پرهیز کند. می‌دانیم که اقتصاد ایران مطابق هر معیاری که استفاده کنیم، در رکود است. این رکود هم محصول تحریم‌های نفتی و شوک منفی عرضه و تقاضای مرتبط با آن است که به‌طور سنتی نقش مسلط در شکل دادن نوسانات اقتصادی ایران داشته است و هم محصول ناترازی‌هایی بلندمدت است که در دهه ۱۳۹۰ با قطع جریان نفت برای پوشاندن و به تأخیر انداختن آن ناترازی‌ها، بروز و ظهور شدیدتری یافته است. در این شرایط رکودی که کسری بودجه حتی به‌طور طبیعی هم اجتناب‌ناپذیر بوده است، شیوع کرونا ضربه دیگری به اقتصاد ایران وارد ساخته است که آن نیز به تشدید کسری بودجه دامن می‌زند و این پدیده‌های مختص ایران نیست و اگر امکان‌پذیر بود باید دولت کسری بودجه بیشتری برای مقابله با کرونا متحمل می‌شد. اگر کسری بودجه اجتناب‌ناپذیر شده است، فعلاً صحبت از اینکه چرا دولت دچار کسری بودجه شده، سؤال بی‌فایده‌ای است و مسئله باید بر تأمین کسری بودجه متمرکز شود. کسری بودجه نیز با توجه به امکان‌ناپذیری تأمین آن از دنیای خارج، از سه طریق انتشار اوراق و فروش آن به اشخاص و نهادهایی غیر از بانک مرکزی، فروش دارایی‌های دولت، و استقراض مستقیم یا غیرمستقیم از بانک مرکزی قابل تأمین است. ارجح است که دولت در این مقطع نگران ایاباری مالی و انباشت بدهی نباشد چون نرخ تورم از نرخ سود اوراق بالاتر است و اصرار بر این مسئله از سوی همه ما ضرورت دارد. اما می‌دانیم که تأمین بیش از حد کسری بودجه از این طریق، تنگنای مالی برای کسب‌وکارها را به‌همراه دارد و منبع نامحدودی نیست. فروش دارایی‌های دولت نیز در این شرایط ضرورت دارد و باز هم باید بر آن اصرار ورزید، اما همه می‌دانند که اولاً از دست دادن دارایی‌های سودآور دولت که متقاضی فراوان دارد در سال‌های بعد، دولت را از درآمد آن محروم می‌کند و مشکلاتی نیز از منظر نهادهای نظارتی به همراه دارد که امکان توسل گسترده به این روش را هم دچار محدودیت کرده است. استقراض مستقیم دولت از بانک مرکزی قانوناً منع شده است، اما می‌دانیم که دولت با استقراض از بانک‌ها و آنگاه توسل بانک‌ها به منابع بانک مرکزی همواره به‌شکل غیرمستقیم از منابع بانک مرکزی استفاده کرده است، با این حال، در ماه‌های اخیر که بسیاری از صاحب‌نظران نگرانی بیشتری راجع به کسری بودجه بروز داده‌اند، این نوع استقراض غیرمستقیم عاملی برای رشد پایه پولی در مقایسه با سال‌های قبل نبوده است، اما عامل دیگری که در یک سال اخیر نقش مهمی در رشد پایه پولی داشته است و ماهیتاً مانند استقراض دولت بوده و در عین حال ماهیتاً در شرایط کنونی با استقراض مستقیم دولت تفاوتی ندارد، افزایش خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی از ناحیه استفاده از منابع صندوق توسعه ملی و عواید ارزی غیرقابل استفاده دولت بوده است که مطابق تکالیف قانونی رخ داده و همان‌طور که اشاره شد، اجتناب‌ناپذیر بوده است. با همه این توضیحات، تردیدی در این نیست که باید اصرار کرد تا جایی که امکان دارد

دریچه

محدودیت سفر همچنان برقرار است

ایران در قرنطینه سفر

با وجود بازگشایی تدریجی مرزها و برقراری دوباره برخی پروازهای بین‌المللی، قرنطینه مسافران ایرانی در خانه همچنان ادامه دارد. رئیس انجمن صنفی دفاتر خدمات مسافرتی ایران نیز می‌گوید: هنوز محدودیت‌های سفر برای شهروندان ایرانی برداشته نشده و فعلا از سفرهای توریستی خبری نیست.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در حال حاضر پروازهای بین‌المللی که از مقصد ایران برقرار است، تنها مسافرانی را جابه‌جا می‌کنند که پاسپورت یا کارت اقامت کشور مقصد را داشته باشند. برخی از این مسافران حتی لازم است پیش از خروج، کارت سلامت تهیه کرده یا تست کرونا بدهند. حرمت‌الله رفیعی، رئیس انجمن صنفی دفاتر مسافرت هوایی و جهانگردی در این باره به ایسنا، می‌گوید: هنوز هیچ ایرلاین و یا کشوری، مسافر توریستی از ایران نمی‌پذیرد.

به گفته او، در دوران کرونا تنها ایرلاین خارجی که به ایران پرواز داشت و البته بیشتر شهروندان ایرانی را به کشور بازمی‌گرداند، به قطر تعلق داشت که پروازهای محدود آن با قیمت گزاف کماکان ادامه دارد و بیشتر مسافرانی از آن استفاده می‌کنند که در کشور دیگری اقامت یا کار دارند و ناچارند سفر بروند. با توافق ایران و ترکیه برای بازگشایی مرز هوایی دو کشور، گفتمانند پروازهای این مسیر باز می‌شود اما فعلا ترکیه مسافرانی را می‌پذیرد که در این کشور اقامت یا اجازه کار داشته باشند.

رفیعی درباره حوزه شینگن و شرایط سفر اتباع ایرانی به اروپا نیز می‌گوید: بخش ویزا در سفارتخانه‌های کشورهای اروپایی هنوز فعالیت خود را از سر گرفته‌اند و فقط به موارد استثنائی رسیدگی می‌کنند.

سفارتخانه‌های اتحادیه اروپا که از اسفندماه، پس از تایید شیوع کرونا در ایران تعطیل شده‌اند قرار بود از ۱۵ ژوئن (۲۶ خردادماه) خدمات‌دهی ویزا را در ایران از سر بگیرند، اما در اطلاعیه دیگری زمان بازگشایی بخش‌هایی از کنسولگری‌ها و بخش‌های صدور ویزا را به ۱۵ تیرماه موکول کردند. در این اطلاعیه تاکید شده که محدودیت‌های ورود به کشورهای عضو اتحادیه اروپا و حوزه شینگن همچنان برای اتباع کشورهای ثالث از جمله اتباع ایرانی، برقرار است و فقط به آن دسته از درخواست‌ها رسیدگی می‌شود که به «ویزای ملی» مربوط باشد و شامل محدودیت‌های ورود نشود.

اتحادیه اروپا به تازگی محدودیت پروازی و سفر با ۱۴ کشور را برداشته است، اما حداقل ۵۰ کشور را از جمله ایالات متحده آمریکا، برزیل، روسیه، عربستان، ترکیه و ایران را در فهرست «قرمز» قرار داده و مرزهای خود را به روی شهروندان این کشورها باز نکرده است.

با وجود چنین محدودیتی، در حال حاضر پروازهایی از ایران در مسیر اروپا برقرار است، اما طبق اطلاعیه شرکت‌های هواپیمایی تنها افرادی می‌توانند با این پروازها سفر کنند که پاسپورت و یا کارت اقامت کشور مقصد را داشته باشند و قبل از سفر هم کارت سلامت تهیه کنند و پس از ورود در محل سکونت شخصی، ۱۴ روز قرنطینه شوند.

امارات که یکی از مقصدهای توریستی و تجاری ایرانی‌ها محسوب می‌شود از اسفندماه ۹۸ مرزهایش را روی تمام گردشگران جهان بسته و هنوز تصمیم قطعی درباره زمان بازگشایی مرزهایش نگرفته است، اما دپارتمان گردشگری و بازاریابی دبی این احتمال را مطرح کرده که مرزهای امارات به تدریج و از ماه جولای (تیرماه) به روی گردشگران باز شود و ممکن است این روند تا ماه سپتامبر (شهریورماه) ادامه داشته باشد. وضعیت در دیگر مرزهای زمینی و هوایی برای مسافران ایرانی متفاوت نیست، عراق که یکی از پرترددترین مرزهای مشترک را با ایران دارد، هنوز به تصمیم قطعی درباره بازگشایی مرزهایش به روی مسافران زائران ایرانی نرسیده است. این کشورها در ماه گذشته در چندین نوبت ناچار به قرنطینه شهر نجف شد؛ جایی که حرم امام علی (ع) در آن قرار دارد. مرزهای هوایی و زمینی سوریه نیز که پیش از شیوع کرونا در ایران، سفرهای زیارتی به آن از سر گرفته شده بود، کماکان به روی مسافران ایرانی بسته است. روسیه هم از اسفندماه ۹۸ پروازهای خود را در مسیر ایران محدود و مدتی بعد متوقف کرد، تنها مسافرانی از مبدأ ایران اجازه سفر به روسیه را دارند که ویزای تجاری این کشور یا گذرنامه اوراسیا را داشته باشند. روسیه هم‌اکنون صدور ویزای توریستی را برای شهروندان ایرانی متوقف کرده است و حتی با شیوع کرونا، صدور ویزای آنلاین را برای بسیاری از کشورها از جمله ایران محدود کرده است. بررسی جدول پروازها در دیگر مسیرها نیز نشان می‌دهد محدودیت سفر به کشورهای کویت، گرجستان، ارمنستان، ترکمنستان، تاجیکستان، عمان، لبنان، جمهوری آذربایجان، ازبکستان، تایلند و مالزی همچنان برای شهروندان ایران برقرار است.

با ابتلای ۲،۵۶۰ نفر دیگر در کشور

شمار مبتلایان از ۲۴۰ هزار نفر گذشت

سختگوی وزارت بهداشت از مثبت شدن تست کرونای ۲۵۶۰ نفر دیگر در کشور طی ۲۴ ساعت گذشته خبر داد و گفت از شنبه تا روز یکشنبه و براساس معیارهای قاعته تشخیصی، ۲ هزار و ۵۶۰ بیمار جدید مبتلا به کووید-۱۹ در کشور شناسایی شد که یک هزار و ۲۹۵ مورد بستری شدند. دکتر سیما سادات لاری، سختگوی وزارت بهداشت با بیان اینکه مجموع بیماران کووید-۱۹ در کشور به ۲۴۰ هزار و ۴۳۸ نفر رسید، افزود: متاسفانه در طول ۲۴ ساعت گذشته، ۱۶۳ بیمار کووید-۱۹ جان خود را از دست دادند و مجموع جان باختگان این بیماری به ۱۱ هزار و ۵۷۱ نفر رسید. همچنین خوشبختانه تاکنون ۲۰۱ هزار و ۳۳۰ نفر از بیماران، بهبود یافته و یا از بیمارستان‌ها ترخیص شده‌اند.

به گفته سختگوی وزارت بهداشت، ۳۱۶۸ نفر از بیماران مبتلا به کووید-۱۹ در وضعیت شدید این بیماری تحت مراقبت قرار دارند. همچنین تاکنون یک میلیون و ۷۹۴ هزار و ۱۲۷ آزمایش تشخیصی کووید-۱۹ در کشور انجام شده است.

سختگوی وزارت بهداشت با تاکید بر لزوم رعایت موازین بهداشت فردی و اجتماعی، فاصله‌گذاری اجتماعی و به ویژه استفاده از ماسک، گفت: استان‌های خوزستان، آذربایجان‌های غربی و شرقی، کردستان، کرمانشاه، هرمزگان، بوشهر، خراسان رضوی و ایلام در وضعیت قرمز قرار دارند. او با تاکید بر اینکه ماسک باید برای همه سنین استفاده شود و یکی از وسایل ضروری هنگام خروج از منزل باشد، گفت: استان‌های تهران، فارس، اصفهان، مازندران، همدان، زنجان، سیستان و بلوچستان، البرز و لرستان در وضعیت هشدار قرار دارند.

گفتنی است پیش از این بالاترین میزان مرگ و میر روزانه در کشورمان عدد ۱۶۲ بود که تقریبا یک هفته پیش رقم خورده بود؛ عددی که بار دیگر شکسته شد و رکورد مرگ و میر ارتقا یافت.

شیوع کرونا باعث کاهش ۵۴درصدی سفرهای ایرانیان در فصل بهار شده است

سال سقوط توریسم



به ۶،۸درصد در ۲۰۱۹ بهبود یافته است.

به گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، وضعیت صنعت گردشگری در ایران در سال‌های اخیر با بهبود قابل‌توجهی روبه‌رو بوده است. به‌طور مثال، جذب گردشگران خارجی افزایش یافته و در سال ۱۳۹۶ تعداد ۴۶۰۰ هزار گردشگر خارجی، در سال ۱۳۹۷ تعداد ۷۸۰۰ هزار نفر و در ۱۱ ماهه سال گذشته ۸۷۰۰ هزار گردشگر خارجی وارد کشور شدند. سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری نیز به شدت افزایش یافته است، به‌طوری‌که در حال حاضر حجم سرمایه‌گذاری در صنعت گردشگری ۲۰۰ هزار میلیارد تومان است و ۵۰۰ هتل در حال احداث نیز وجود دارد که بخشی از آن‌ها هتل‌های ۵ ستاره هستند. تعداد بوم‌گردی‌ها نیز حدود پنج برابر افزایش داشته و از ۴۰۰ واحد در دو سال پیش به ۲۰۰۰ واحد در حال حاضر رسیده است.

ایران در کجای صنعت توریسم جهان ایستاده است؟

براساس گزارش رقابت‌پذیری سفر و گردشگری، رتبه ایران در شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری از سال ۲۰۱۱ هر دوره بهبود یافته به‌طوری‌که از رتبه ۱۱۴ در سال ۲۰۱۱ به رتبه ۹۸ در سال ۲۰۱۳، رتبه ۹۷ در سال ۲۰۱۵ و رتبه ۹۳ در سال ۲۰۱۷ رسیده است. همچنین در سال ۲۰۱۹ با چهار پله صعود نسبت به سال ۲۰۱۷ در رتبه ۸۹ جهان از بین ۱۴۰ کشور مورد بررسی قرار گرفته است. در سال ۲۰۱۹ نیز نمره ایران در شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری ۳،۵ بوده که در مقایسه با سال ۲۰۱۷، این نمره ۳،۴ درصد نمره بهبود یافته است. ایران در میان کشورهای خاورمیانه نیز رتبه هشتم (از ۱۱) را در شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری به خود اختصاص داده که نسبت به سال ۲۰۱۷ تغییری نداشته است.

همچنین در سال ۲۰۱۹، ایران در رکن از ۱۰ رکن از ۱۴ رکن شاخص رقابت‌پذیری سفر و گردشگری بهبود داشته که بیشترین میزان بهبود آن نسبت به سال ۲۰۱۷ مربوط به رکن آمادگی فناوری اطلاعات و ارتباطات (نمره ۴،۵) بوده است. ایران در رکن رقابت‌پذیری قیمت‌ها در سال ۲۰۱۹ نیز با کسب نمره ۶،۷ از ۷ بالاترین نمره را در بین ۱۴۰ کشور مورد بررسی کسب کرده و رتبه اول در جهان را به دست آورده است.

می‌شوند. در این بین، آنچه در واقعیت و به شکل پایدار می‌تواند رونق دوباره گردشگری در ایران را رقم بزند، «وجود تقاضای گردشگری» است. این تقاضا برای ایران بیشتر تقاضای گردشگری داخلی است تا خارجی، اما انتظار می‌رود که با شروع پیک دوم کرونا در کشور، آسیب این بخش کماکان ادامه داشته باشد. این در حالی است که تا پیش از شیوع کرونا، سفر و گردشگری تبدیل به یکی از بزرگ‌ترین حوزه‌های کسب‌وکار در دنیا شده بود به‌طوری‌که براساس آمارهای «شورای جهانی سفر و گردشگری»، بخش «سفر و گردشگری» بعد از «اطلاعات و ارتباطات» و «خدمات مالی»، سومین بخش اقتصادی در جهان به لحاظ رشد اقتصادی در سال ۲۰۱۹ بوده است. سفر و گردشگری با صنایع وابسته به گردشگری در مجموع حدود ۱۰،۳ درصد از تولید ناخالص داخلی و ۱۰،۴ درصد از کل اشتغال دنیا را در سال ۲۰۱۹ به خود اختصاص داده و همچنین سهم مستقیم سفر و گردشگری از تولید ناخالص داخلی جهان ۳،۲درصد و سهم مستقیم اشتغال آن ۳،۸درصد از کل اشتغال جهان بوده است.

در ایران بعد از افت شدید سهم گردشگری در اقتصاد (از نظر تولید ناخالص داخلی و اشتغال) از سال ۲۰۰۱ به ۲۰۰۲ و سپس روند تقریباً ثابت آن، اهمیت این صنعت در اقتصاد کشور از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۹ روندی فزاینده داشته است. به‌طوری‌که براساس آمار ثبت شده برای کشور، سهم مستقیم سفر و گردشگری در اشتغال از ۳،۸درصد در سال ۲۰۰۱ به ۴،۶درصد در ۲۰۰۲ تنزل کرده و از ۵،۱درصد در سال ۲۰۱۱ به ۵،۲درصد در سال ۲۰۰۲ تنزل کرده و از ۴،۹درصد در سال ۲۰۱۱ تا ۷،۳درصد در ۲۰۱۹ بهبود یافته است. شاخص بعدی، سهم مستقیم سفر و گردشگری در GDP است و آمارها نشان می‌دهد سهم مستقیم سفر و گردشگری در تولید ناخالص داخلی از ۴درصد در سال ۲۰۰۱ به ۱،۷درصد در سال ۲۰۰۲ تنزل کرده و از ۱،۶درصد در سال ۲۰۱۱ به ۲،۵درصد در ۲۰۱۹ بهبود یافته است.

همچنین سهم کل سفر و گردشگری در GDP از ۹،۷درصد در سال ۲۰۰۱ به ۵درصد در سال ۲۰۰۲ تنزل کرده و از ۶،۶درصد در ۲۰۱۱

با شیوع کرونا، درآمد گردشگری جهان ۵۰درصد کاهش یافت

خسارت یک تریلیون دلاری کرونا به گردشگری

فرانسه، اسپانیا، آمریکا، چین و ایتالیا جزو پنج کشور اول دارای بیشترین تعداد گردشگر خارجی هستند. در واقع، کشورهایی که زمانی میزبان مسافران خارجی بودند، این روزها به‌شدت از شیوع ویروس کووید-۱۹ آسیب دیده‌اند؛ به‌گونه‌ای که به‌جز چین به‌عنوان مبدأ انتشار ویروس، آمریکا، ایتالیا، فرانسه و اسپانیا یعنی پنج کشوری که به عنوان مقاصد پرطرفدار گردشگری مطرح بودند، آمارهای بالایی را در تعداد مرگ‌ومیر ناشی از ابتلا به ویروس کرونا گزارش داده‌اند.

محدودیت‌های ناشی از کرونا باعث ایجاد مشکلات زیادی در اقتصاد این کشورها و البته دیگر کشورها به‌ویژه آنهایی شده که بر سفر و گردشگری تکیه دارند. در بین پنج کشور نخست فهرست مقاصد گردشگری، اسپانیا آسیب بیشتری از کرونا دیده است. گردشگران بین‌المللی در اسپانیا سالانه حدود ۸۱ میلیارد دلار پول خرج می‌کنند. این رقم حدود ۱۶درصد از کل صادرات اسپانیا به شمار می‌آید.

مخارج گردشگران در ایتالیا حدود ۱۰درصد صادرات این کشور است. البته این اعداد و ارقام در مقایسه با تأثیری که کرونا بر گردشگری جزیره سنت لوسیا داشته کاملا رنگ می‌بازند. پرداخت‌های گردشگران خارجی در این جزیره بیش از ۸۱درصد صادرات آن است.

خبرگزاری فرانسه نیز از ضرر ۲۷ میلیون یورویی برج ایفل خبر و گزارش داده که برج ایفل پس از یک تعطیلی ۳،۵ ماهه به دلیل شیوع کرونا، از اوایل تیرماه پذیرش بازدیدکننده را تحت تدابیر پیشگیرانه از سر گرفته است ولی بازدیدکنندگان فقط مجاز هستند از دو طبقه از این بنا تاریخی سه طبقه دیدن کنند و به منظور اتخاذ تدابیر پیشگیرانه گردشگران برای بالا رفتن از این برج فلزی ۳۲۴ متری، باید از پله‌ها استفاده کنند و مجاز به استفاده از آسانسور نیستند.

همچنین به گفته باتریک برانتکو رویوو، مدیرکل برج ایفل، این پر بازدیدترین بنای جهان از قرنطینه و خانه‌نشینی که از ماه مارس (اسفند ۱۹۸) آغاز شد، ۲۷ میلیون یورو ضرر کرده است. پاریس نیز از این قاعده مستثنی نیست. کاخ ورسای که از ۶ ژوئن (۱۷ خرداد) به روی بازدیدکنندگان باز شد هنوز تا شرایط عادی فاصله زیادی دارد. این‌جا جذب گردشگری این روزها برای جلوگیری از شیوع کرونا روزانه حداکثر ۴ هزار و ۵۰۰ بازدیدکننده می‌پذیرد؛ آماري که در مقایسه با ۲۰ هزار نفری که تابستان هر سال از این کاخ بازدید می‌کنند، چندان

فرصت امروز: «کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل» موسوم به «اِکتاد» در تازه‌ترین گزارش خود از بروز بحران مالی در صنعت گردشگری جهان به سبب شیوع کرونا خبر داده و برآورد کرده است که صنعت گردشگری از زمان شیوع کرونا در چهار ماه گذشته با خسارت مالی یک تریلیون و ۲۰۰ میلیارد دلاری معادل ۵،۵درصد از تولید ناخالص جهان روبه‌رو شده است.

«اِکتاد» همچنین پیش‌بینی کرده چنانچه بحران کرونا به مدت هشت ماه دیگر تداوم داشته باشد، میزان خسارت به ۲ تریلیون و ۲۰۰ میلیون دلار معادل ۲،۸درصد از تولید ناخالص در جهان خواهد رسید. در بدبینانه‌ترین حالت نیز به گفته «اِکتاد»، چنانچه بحران کرونا تا ۱۲ ماه ادامه یابد، صنعت گردشگری با خسارت مالی ۳ تریلیون و ۳۰۰ میلیارد دلاری معادل ۴،۲درصدی تولید ناخالص داخلی در جهان روبه‌رو می‌شود.

همچنین گزارش‌های دیگر نهادهای بین‌المللی از جمله «بانک جهانی» از بازخورد ویروس کرونا در تجارت جهانی حکایت از کاهش شدید درآمد افراد و افت رشد تولید ناخالص داخلی کشورها دارد. به اعتقاد «بانک جهانی»، کرونا به چند روش می‌تواند بر اقتصاد کشورها و به تبع آن، اقتصاد جهانی تأثیر بگذارد که عبارت است از: کاهش اشتغال، افزایش هزینه‌های معاملات بین‌المللی، کاهش شدید سفر و کاهش تقاضا برای خدماتی که نیاز به ارتباط نزدیک و مستقیم افراد با یکدیگر دارد. همچنین «شورای جهانی سفر و گردشگری» به تازگی از کاهش ۱۲ تا ۱۴درصدی سفرهای جهان در سه‌ماهه اول سال ۲۰۲۰ خبر داده و پیش‌بینی کرده که نزدیک به ۵۰ میلیون شغل در صنعت توریسم در این برهه زمانی به‌واسطه شیوع کرونا از بین رفته‌اند.

کرونا با صنعت گردشگری ایران چه کرده است؟

در همین حال، صنعت سفر و گردشگری ایران هم از آسیب‌های کرونا در امان نمانده است و به دنبال شیوع کووید-۱۹ در سراسر کشور و بنا بر آمار اعلام‌شده از سوی وزارت میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع‌دستی، ۴،۵درصد سفرها نسبت به مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته و ۸۰ هزار شاغلی که به صورت مستقیم در صنعت گردشگری فعال هستند در صورت عدم حمایت و برنامه‌ریزی بیکار

ارتباطات

پیامک‌های واریزی که برای کلاهبرداری می‌آیند

کلاهبرداری پیامکی

پس از صفحات «فیشینگ» و پیامک‌هایی که با موضوع روز یا به نام یک سامانه می‌رسیدند، در نوعی از کلاهبرداری پیامک‌هایی در شمال یک پیام واریز مبلغی پول به حساب شما ظاهر می‌شود.

به گزارش ایسنا، این بار نه همانند حملات «فیشینگ» برای انتقال وجه به سراغ درگاه‌های پرداخت اینترنتی می‌روید و نه به بهانه دریافت جایزه یک مسابقه پای دستگاه عابربانک کشیده می‌شوید، بلکه پیامکی برای شما ارسال می‌شود که در لحظه اول احتمالا شما را هیجان‌زده می‌کند و شاید حتی به فکر فرو ببرد که این مبلغ مربوط به حقوق‌تان است، واریز وام‌تان و یا بازگشت قرض به یکی از دوستان‌تان! اما درواقع در آستانه قرار گرفتن در دام جدیدترین نوع از کلاهبرداری پیامکی هستید.

مشترکانی که در وضعیتی مشابه قرار گرفته‌اند، می‌گویند که پیامکی مبنی بر اینکه مبلغی به حساب‌شان واریز شده دریافت کرده‌اند و بعد با آن‌ها تماس گرفته می‌شود و گفته می‌شود که مبلغ، اشتباهی به حساب آن‌ها واریز شده است و بنابراین پول را به شماره کارتی که اعلام می‌شود، برگردانند. این در حالی است که پیامک واریز وجه اصلا از سامانه پیامکی بانک ارسال نشده و از شماره تلفنی متفرقه ارسال شده است که البته ظاهرا کلاهبرداران برای فریب بیشتر از شماره تلفن‌های نسبتا رند و با تکرار چند صفر پشت سر هم استفاده می‌کنند، تا به خیال‌شان اختلافی میان این پیامک با پیامک‌های بانک به نظر نرسد.

اما ماجرا از چه قرار است؟ پیش از این هم گفته شده بود که در سناریوی ذکرشده، در واقع کلاهبردار از فرد دیگری یک پیش‌پرداخت گرفته است و قرار نیست کالایی به سوژه خود تحویل بدهد. او برای اینکه دنبال نشود، شماره کارت شما را به سوژه خود داده است. سوژه وجه پیش‌پرداخت را به کارت شما واریز می‌کند و شما به کلاهبردار برمی‌گردانید. در برخی موارد حتی شما وجه را به یک مغازه که کلاهبردار در آن منتظر خرید طلاست واریز می‌کنید بنابراین هیچ اثری از او باقی نخواهد ماند و شما و طلا فروش مسئولیت جرم را خواهید داشت.

در برخی از نمونه‌های ارائه‌شده این دست پیامک‌ها، شماره و موجودی حساب مشترک در پیامک آمده است اما اینکه این کلاهبرداران از اعداد احتمالی استفاده می‌کنند یا اطلاعات صحیح را از طریق فیشینگ، نشست احتمالی اطلاعات مشتریان بانک و … به دست می‌آورند، هنوز مشخص نیست. البته اطلاعاتی در حساب بانکی نظیر موجودی و شماره حساب، از مواردی است که مشتریان کمتر به حفظ آن توجه می‌کنند چون معتقدند که امکان دسترسی به حساب آن‌ها را فراهم نمی‌کند، اما در واقع می‌تواند موجب جلب اعتماد در حین کلاهبرداری‌هایی نظیر آنچه گفته شد، باشد. هرچند که این شیوه، نخستین راه کلاهبرداری پیامکی از حساب‌های بانکی نیست. فریب دادن از طریق پیامکی که به سامانه «همتا» نسبت داده می‌شود نیز از دیگر روش‌هایی است که برای کلاهبرداری از مشتریان استفاده می‌شود.

پس از اجرای طرح رجیستری، ارسال پیامک‌هایی به اسم همتا به همراه آدرس‌های جعلی و صفحه‌هایی که مانند سامانه همتا طراحی شده، اتفاق تازه‌ای نیست اما هر بار به روشی صورت می‌گیرد. پیش از این بارها اتفاق افتاده که پیامکی برای برخی افراد ارسال و از آنها خواسته شده جهت جلوگیری از قطع شدن تلفن همراه، مبلغی را پرداخت کنند. در یکی از جدیدترین نمونه‌های این کلاهبرداری، با هدایت کاربران به سایت‌های فیشینگ، اطلاعات را از آنها درخواست می‌کنند.

البته ماجرای کلاهبرداری‌های پیامکی در همین جا خاتمه نمی‌یابد، کافی است چند روزی موضوعی در جامعه مورد توجه قرار گیرد تا کلاهبرداران آن را دستمایه خود قرار دهند، سایتی جعلی به وجود آورد و افراد را به واسطه پیامک به سمت آن هدایت کنند. به عنوان نمونه، «ثبت نام برای سهام عدالت، یارانه و طرح معیشتی»، «ثبت نام سهمیه یا کارت سوخت»، «فرازش سهمیه سوخت مسافربرهای اینترنتی» و… از جمله موضوعاتی هستند که تاکنون دستمایه کلاهبرداری‌های پیامکی شده‌اند. موضوع «آزادسازی سهام عدالت» و «ثبت‌نام در سامانه سهام» نیز از دیگر مواردی است که سبب شده است در روزهای اخیر پیامک‌های مختلفی تحت این‌ عناوین یا تحت عنوان یک کارگزاری بورسی به دست مشترکین برسد. برخی از مشترکین حتی می‌گویند تعدد پیامک‌های این‌جینسی گناه به حدی است که نمی‌توان پیامک‌هایی که به راستی از سوی سامانه اصلی ارسال می‌شود را تشخیص داد. در این میان البته عده‌ای پس از راهنمایی سیستم «رمز دوم یکبار مصرف» می‌کنند که دیگر صفحات «فیشینگ» که در پی آن کلاهبرداری‌های پیامکی‌ای که به این صفحات ختم می‌شوند، معنا نخواهد داشت و با وجود رمز یکبار مصرف، امکان کلاهبرداری از بین رفته است اما واقعیت چنین نیست. پیش‌تر یک کارشناس فناوری اطلاعات در این باره گفته بود: اگرچه فیشینگ با فعال شدن رمز پویا کاهش یافته است، اما رمز یکبار مصرف به هیچ وجه امنیت ۱۰۰ درصدی را فراهم نمی‌کند و حتی همان سایت‌هایی که سرویس‌های درگاه بانکی می‌دهند، می‌توانند رمز یکبار مصرف هم ارائه دهند و حساب‌تان را خالی کنند. در هر حال در شرایطی که کلاهبرداران از هر موضوعی راهی برای فریب و از هر اطلاعاتی مسیری برای کلاهبرداری پیدا می‌کنند، همواره توجه به هويت پیامک‌هایی که دریافت می‌کنیم، صفحاتی که از طریق آنها پرداخت انجام می‌دهیم و … از نکات ضروری هستند.

از ابتدای سال تاکنون

واردات موبایل ۳ برابر شد

دبیر شورای اطلاع‌رسانی گمرک اعلام کرد از ابتدای سال تا امروز ۲ میلیون و ۴۰۴ هزار و ۹۲۳ دستگاه تلفن همراه وارد کشور شده که حدود سه برابر واردات تلفن همراه در مدت مشابه سال قبل است. سید روح‌الله لطیفی، سخنگوی گمرک درباره برخی از خبرها مبنی بر کمبود واردات تلفن همراه گفت: برخلاف ادعاهایی که برخی از افراد با نیت‌های مختلف مطرح می‌کنند آمار رسمی واردات گوشی تلفن همراه نشان می‌دهد از ابتدای اسامال تا ۱۵ تیرماه، ۲ میلیون و ۴۰۴ هزار و ۹۲۳ دستگاه با ۹۱۸ اظهارنامه از گمرکات کشور ترخیص و وارد بازار شده است.

به گفته وی، واردات تلفن همراه در مدت مشابه سال گذشته ۸۶۴ هزار و ۲۰۸ دستگاه به ارزش ۷۳ میلیون و ۶۲۵ هزار و ۸۶۰ دلار بود، در صورتی‌که ارزش تلفن همراه در مدت سه ماه و نیم ابتدای اسامال ۲۷۳ میلیون و ۳۳۶ هزار و ۵۹۰ دلار است که از لحاظ ارزش نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴۰۷درصد رشد و از لحاظ تعداد نیز رشد ۱۷۸درصدی داشته است. طبق اعلام گمرک، سخنگوی این مجموعه گفت: با این حجم واردات تلفن همراه، در حالت طبیعی نباید مشکلی در عرضه تلفن همراه در بازار به وجود آید.

کرونا چطور چشم‌انداز نفت را تغییر داد؟



خارجی هم در کشورشان باقی مانده‌اند، اتومبیل‌ها میزان انتشار را بالا خواهند برد. از طرفی هم نفت ارزان می‌تواند تغییر به سمت وسایل دوره برقی را آهسته کند، کاهش رشد اقتصادی هم به این معناست که پول کمتری برای فناوری‌های جدید وجود خواهد داشت.

✽ قیمت نفت چطور است؟

دقیقا در حالی که بحران فعالیت‌های اقتصاد بروز پیدا می‌کند، جنگ قیمتی هم در ماه مارس به راه افتاد. با شروع سال، قیمت نفت نزدیک به ۷۰ دلار در هر بشکه بود که سپس به زیر ۲۵ دلار رسید. قیمت معاملات آتی نفت ایالات‌متحده حتی به زیر صفر دلار هم سقوط کرد. این آشفتگی با دعوی مسکو و ریاض و فروپاشی اتحاد تولیدکنندگان نفت اوپک و روسیه رخ داد؛ پیمانی که سه سال از بازارهای نفت جهانی حمایت کرده بود.

✽ این برای تولیدکنندگان نفت چه معنایی دارد؟

شرکت‌های انرژی در حال تنظیم مجدد دیدگاه‌های خود هستند. شیل برای اولین بار از زمان جنگ جهانی دوم سود سهام خود را کاهش داد. به گفته کارشناسان بازار نفت، ممکن است ایالات متحده دیگر هرگز به رکورد ۱۳ میلیون بشکه نفت در روز که اوایل سال ۲۰۲۰ تولید می‌کرد، برنگردد. اعضای اوپک می‌توانند نفت خام را با یک‌سوم هزینه نفت شیل تولید کنند. برای کشورهایی که بیشتر درآمد دولت‌شان به نفت وابسته است، مانند نیجریه و ونزوئلا، قیمت‌های نفت پایین، فلج‌کننده است، اما سایر کشورهای وابسته به نفت ازجمله عربستان و روسیه، ذخایر ارزی قابل توجهی برای کمک به این کاهش قیمت‌ها دارند.

«بلومبرگ» گزارش داد

کرونا چطور چشم‌انداز نفت را تغییر داد؟



از تحرک و تجارت در ماه‌ها و سال‌های آینده می‌شود چراکه بیش از ۶۰درصد نفت برای حمل‌ونقل و ترابری استفاده می‌شود. البته در این دوره سؤال‌های جالبی درباره تغییر عادت‌ها و بروز عادت‌های جدید مطرح می‌شود. بیشتر پیش‌بینی می‌شد که با ثروتمندشدن مردم و تمایل‌شان به پرواز بیشتر، تقاضای نفت رشد می‌کند، اما بحران کووید-۱۹ تقاضای سوخت جت را بیشتر از سایر محصولات نفتی کاهش داده است، چنانکه دیو کالپون مدیرعامل شرکت بوئینگ، انتظار سه‌ساله برای بازگشت مسافران را مطرح کرده است. هم‌زمان شرکت تسلا، جایگزین شرکت تویوتا به‌عنوان بازرش‌ترین خودروساز جهان در سال ۲۰۲۰ شده است، چراکه اشتیاق به سرمایه‌گذاری در شرکت‌هایی که وسایل نقلیه الکتریکی تولید می‌کنند، بیشتر شده است.

✽ چه چیزهایی تغییر کرده است؟

شیوع بیماری کرونا، زنجیره تأمین وابسته به کامیون‌هایی با سوخت دیزل و کشتی‌ها را مختل کرده است. سازمان تجارت جهانی پیش‌بینی کرده است که در سال ۲۰۲۰، حمل‌ونقل و حمل بار در مسافت‌های طولانی حداقل ۱۳درصد کاهش خواهد یافت. پیش از شیوع ویروس کرونا، فشار به صنعت نفت با توافق‌نامه تغییرات اقلیمی پاریس در سال ۲۰۱۵ و رشد سرمایه‌گذاری در پروژه‌های سبز افزایش یافته بود. آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرده است که به احتمال زیاد انتشار دی‌اکسید کربن اسمال کاهش می‌یابد، اما کاهش محدودیت‌های رفت‌وآمد می‌تواند دوباره آن را با رشد همراه کند.

از آنجایی که مردم ترجیح می‌دهند به جای استفاده از اتوبوس، قطار و مترو از خودروی شخصی خود استفاده کنند و متقاضیان سفرهای

نگاهی به تحولات بازار مسکن پایتخت در فصل بهار

خرید خانه رویا می‌شود؟

مسکونی، متوسط ۱۵میلیون و ۳۰۰ هزار تومان هزینه کردند که نسبت به ماه قبل ۲،۱درصد کاهش داشته است. اگرچه بازار مسکن در فروردین ماه، با کاهش قیمت نسبت به اسفندماه مواجه بود اما همچنان در مقایسه با ماه مشابه سال قبل، خرید و فروش مسکن با ۲۵،۷درصد افزایش قیمت انجام گرفت.

با توجه به ارزش ریالی واحدهای مسکونی در فروردین‌ماه امسال، کرایه مسکن واحدهای مسکونی اجاری نسبت به ماه مشابه سال قبل در شهر تهران ۲۸،۷درصد و در کل مناطق شهری ۳۱درصد رشد قیمت را تجربه کرد.

اردیبهشت ماه اما بازار مسکن روی دیگری از معاملات را نشان داد. در این ماه برخلاف فروردین که معاملات بسیار ناچیزی انجام گرفت، در پی کاهش التهاب همه‌گیری کرونا و رفع ممنوعیت‌های تجاری، بازار مسکن متحول شد و با رشد عجیب بیش از ۸۰،۰درصدی معاملات نسبت به فروردین ماه، جان دوباره‌ای گرفت. براساس گزارش بانک مرکزی، در حالی که در فروردین ماه شاهد انجام تنها هزار و ۲۴۳ معامله ملکی بودیم، در دومین ماه فصل بهار تعداد واحدهای مورد معامله با ۸۰۶درصد رشد نسبت به نخستین ماه امسال به ۱۱ هزار و ۳۱۰ واحد مسکونی معامله‌شده افزایش یافت.

اما این افزایش تنها در تعداد معاملات نبود. با رشد معاملات، قیمت مسکن نیز به شکل عجیبی افزایشی شد به طوری که در ماه مورد گزارش، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد

با وجود منع از درج قیمت

سایت‌های اینترنتی همچنان قیمت‌گذاری می‌کنند

هستیم که این سایت‌ها اقدام به درج قیمت در آگهی اجاره می‌کنند. با وجود آنکه برخی کارشناسان هر نوع نرخ‌گذاری دستوری یا محدودیت برای ارائه قیمت‌ها در بازار مسکن را مانعی برای ایجاد شفافیت می‌دانند، برخی دیگر معتقدند که کاربران نباید به شکل بی‌حساب و کتاب و بدون هویت مشخص، امکان نرخ‌گذاری و ارائه قیمت‌های دلخواهی را داشته باشند. اوایل خردادماه و پس از آنکه نرخ‌ها از آگهی‌ها برداشته شد، به دلیل انتظارات تورمی و همچنین امتناع مالکان از فروش، حجم فایل‌های عرضه‌شده به بازار مسکن به طور محسوسی کاهش یافت. گروهی از فروشندگان تحت تاثیر برداشتن قیمت از آگهی‌های سایت‌های اینترنتی، به زعم خود شرایط کنونی را ابهام‌آلود می‌دانستند و تا زمان برداشته شدن این محدودیت فروش را به حالت تعلیق درآوردند. از سوی دیگر عده‌ای دست بالا را گرفتند و نرخ‌ها را به شکل نجومی بالا بردند. همان روزها معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: مجموعه و گروه ذی‌نفع در سایت‌های اینترنتی نسبت به درج قیمت‌های غیرواقعی اقدام کرده‌اند و تا زمانی که بازار مسکن به آرامش نرسد اجازه درج قیمت‌ها را نخواهیم داد. محمود محمودزاده، درباره نقش سایت‌های اینترنتی اجاره و فروش املاک در التهاب بازار مسکن تاکید کرد: عده‌ای به دنبال التهاب در بازار مسکن و جریان‌سازی هستند که تمام این قیمت‌ها هم کاذب است و اساسا با این قیمت‌ها معاملاتی هم صورت نمی‌گیرد. از این رو حذف

سؤال مهمی که این روزها به دلیل شیوع کرونا مطرح می‌شود، آن است که آیا سرعت تغییر سوخت جهان از نفت افزایش می‌یابد؟ زندگی در محدودیت‌های رفت‌وآمد، طعم دنیای را می‌دهد که بنزین کمتری می‌سوزاند، با مصرفی که حدود یک‌چهارم کاهش پیدا کرده است، ساکنان شهرها از لس‌آنجلس تا دهلی از هوای پاک لذت می‌برند. البته با کم شدن محدودیت‌ها همه‌چیز به حالت عادی برنمی‌گردد. بسیاری از کارگران از مسافرت کردن منصرف شده‌اند و صحبت‌هایی مطرح می‌شود که سفر هوایی هرگز بهبود نمی‌یابد. از سوی دیگر به نظر می‌رسد که مردم ترجیح می‌دهند به‌جای پرواز از سفرهای جاده‌ای استفاده کنند. در همین زمینه، «بلومبرگ» در گزارشی به بررسی این مسئله پرداخته که کرونا چطور چشم‌انداز جهانی نفت را تغییر داده است.

✽ آیا تقاضای نفت به اوج خود رسیده است؟

احتمالا وقتی شیوع کرونا قطارها، هواپیماها و اتومبیل را متوقف کرد، حتی روسای شرکت‌های بزرگ انرژی گفتند که این یک نقطه عطف در تقاضای نفت جهان است. قبل از این ماجرا، مدیران شرکت‌ها پیش‌بینی می‌کردند که اوج تقاضای نفت در اواخر سال ۲۰۲۰ به وقوع می‌پیوندد، درحالی‌که پیش‌بینی‌های دیگران به دهه‌های آینده تعلق داشت. در حال حاضر مشخص نیست اشتهای نفت و قیمت‌هایی که با آن همراه بود، بر خواهد گشت یا نه. در مجموع به نظر می‌رسد امید زیادی به تقاضا وجود ندارد.

✽ حق با چه کسی است؟

بخشی از تقاضای نفت به این بستگی دارد که همه‌گیری کرونا مانع

خانه‌ها هر روز گران‌تر می‌شوند و توان خرید مردم کمتر. صحت این مسئله را می‌توان با بررسی گزارش‌های بانک مرکزی از رشد روز به روز قیمت واحدهای مسکونی در شهر تهران نیز دریافت.

به گزارش ایرنا، مقایسه قیمت خرید و اجاره واحدهای مسکونی در سه ماهه نخست امسال خبر از افزایش افسارگسیخته قیمت املاک می‌دهد. در فروردین ماه امسال، متوسط قیمت هر متر مربع واحد مسکونی ۱۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان بود. این قیمت در ماه بعدی یعنی اردیبهشت با افزایش ۱۱درصدی به متوسط هر متر مربع ۱۶ میلیون و ۹۷۰ هزار تومان رسید. خردادماه نیز با رشد ۱۱۶درصدی، متوسط قیمت واحد مسکونی را به نزدیک ۱۹ میلیون تومان در هر متر مربع رساند.

✽ حداقل معاملات در فروردین با شیوع کرونا

بازار مسکن سال جدید را با افت شدید معاملات آغاز کرد. مسکن نیز همانند دیگر بازارها، متأثر از همه‌گیری ویروس کرونا و محدودیت‌های قانونی، تعطیل شد و معاملات در آن به حداقل خود رسید. در نخستین ماه امسال، تنها هزار و ۲۴۳ واحد مسکونی در شهر تهران معامله شد که نسبت به اسفندماه سال گذشته ۸۷،۸درصد و نسبت به فروردین ماه سال گذشته برابر با ۶۳،۷درصد کاهش را نشان می‌دهد. گفتنی است که در اسفندماه سال ۹۸ حدود ۱۰ هزار و ۲۱۴ واحد و در فروردین این سال، ۳ هزار و ۴۲۳ واحد مسکونی معامله شد.

خریداران در ماه فروردین بابت خرید و فروش هر متر مربع واحد

بانک نامه



سکه به قیمت ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید

جولان سکه ۸ رقمی

فرصت امروز: پس از آنکه روز شنبه برای اولین‌بار در تاریخ اقتصادی ایران، قیمت هر قطعه سکه بهار آزادی ۸ رقمی شد و از مرز ۱۰ میلیون تومان عبور کرد، این روند در روز یکشنبه تثبیت شد و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار آزاد تهران به قیمت ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان فروخته شد. همچنین قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم به ۹ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید. نیم سکه نیز ۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۳ میلیون تومان و هر قطعه سکه یک گرمی هم یک میلیون و ۵۵۰ هزار تومان قیمت‌گذاری شد. هر گرم طلای خام ۱۸ عیار نیز ۹۳۴ هزار و ۹۴۲ تومان و هر مثقال طلا ۴ میلیون و ۵۰ هزار تومان به فروش رسید. نرخ ارز نیز همچنان در مسیر رشد قرار دارد و دلار در صرافی‌های بانکی ۷۵۰ تومان افزایش قیمت داشت و به قیمت ۲۱ هزار و ۶۵۰ تومان فروخته شد. نرخ خرید دلار در تابلوی صرافی‌های بانکی در حالی ۲۱ هزار و ۵۰۰ تومان بود که نرخ فروش آن نیز ۲۱هزار و ۶۵۰ تومان در تابلوی صرافی‌های بانکی درج شد.

تجربه تاریخی اقتصاد ایران نشان می‌دهد افزایش نرخ ارز همواره رابطه‌ای مستقیم با افزایش قیمت سکه و طلا داشته است، یعنی هرگاه نرخ ارز در ایران روندی افزایشی داشته قیمت سکه و طلا نیز به موازات آن افزایش داشته است. اگر سه مقطع زمانی سال‌های ۹۷، ۹۰ و ۹۶ را به عنوان برهه زمانی جهش قیمت سکه و طلا در نظر بگیریم، مشاهده خواهیم کرد که در هر سه مقطع زمانی ابتدا قیمت دلار افزایش یافته و سپس قیمت سکه و طلا با جهش مواجه شده است بنابراین می‌توان گفت دلیل اصلی افزایش قیمت طلا و سکه در شرایط فعلی افزایش نرخ دلار است که البته همزمانی آن با افزایش قیمت جهانی انس در دوران شیوع کرونا مزید بر علت شده است.

روحانی در جلسه ستاد اقتصادی دولت:

بازی با قیمت ارز، سکه و سهام، عملیات روانی دشمن است

رئیس جمهور گفت با وجود شرایط سخت به وجود آمده ناشی از جنگ اقتصادی با دشمنان در دو سال گذشته، آرزوی دیرینه مردم و نخبگان در تحقق اقتصاد بدون نفت پی‌ریزی شده و با وجود تامل‌ها و تکانه‌های شدید اقتصادی ناشی از تحریم‌های ظالمانه و شیوع ویروس کرونا، روند شاخص‌های اصلی اقتصاد کشور در بخش تولید و صادرات به خوبی پیش می‌رود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، حسن روحانی روز یکشنبه در جلسه ستاد اقتصادی دولت، با بیان اینکه در این جنگ اقتصادی دشمنان و بحران ناشی از شیوع ویروس عالمگیر کرونا، مردم در شرایط سختی قرار گرفته‌اند و دوران دشواری را طی می‌کنیم، افزود: همه ما با احساسی که نسبت به وطن، نظام و انقلاب داریم با شکیبایی در مقابل مشکلات و سختی‌ها مراحل رسیدن به هدف مهم اقتصاد بدون نفت را طی می‌کنیم و پیروزی در این مسیر نیازمند وحدت، انسجام و همراهی همه اقشار گروه‌ها و مردم است.

رئیس جمهور با اشاره به اینکه دشمنان این‌مردم و سرزمین در یک عملیات روانی پیچیده با تشدید فشارهای اقتصادی به دنبال به شکست کشاندن تجربه اقتصاد بدون نفت در کشور ما هستند، گفت: از یک طرف مشکل برای صادرات نفت ما به وجود آورده‌اند و با حداکثر توان مانع از انتقال دارایی‌های‌مان به داخل کشور می‌شوند و از طرف دیگر شبانه‌روز القا می‌کنند سیاست‌های اقتصاد بدون نفت موفق نبوده و استبداد ایران تحت تحریم‌های اعمال شده در حال شکست است و نشانه‌های آن را هم نه شاخص‌های اصلی که صرفاً نوسانات قیمت برخی کالاها و نرخ ارز اعلام می‌کنند. در حالی که شاخص‌های اصلی نشان از عدم توفیق آنان در شکست ایران دارد.

روحانی افزود: تبیین و تحلیل موفقیت‌های کشور در مقابله با تحریم و تحقق اقتصاد بدون نفت، نه تحلیل از موفقیت‌های دولت بلکه تکريم عزت و مصالح ملی است.

رئیس جمهور با تاکید بر اهمیت نقش دستگاه‌های تبلیغی و رسانه‌ها به ویژه صدا و سیما و فضای مجازی در مقابله با جنگ روانی دشمنان، افزود: رسانه‌ها و دستگاه‌های تبلیغی باید با اقدامات هوشمندانه و با اطلاع‌رسانی، آگاهی‌بخشی و قدرت اقناع بالا، اجازه ندهند مردم اسیر عملیات روانی و القانات دشمنان در مورد اقتصاد کشور قرار گیرند.

روحانی با بیان اینکه طی سه سال گذشته با اعمال تحریم‌های ظالمانه، نبود صادرات نفت و مشکلات ایجادشده در مورد وصول دارای‌هایی ارزی ایران در خارج از کشور، قیمت ارز کنترل شده است، گفت: در ماه‌های گذشته با مسدودشدن مرزها به دلیل شیوع ویروس کرونا وقفه‌ای در صادرات و واردات کالا ایجاد شد اما ملت شریف ایران مطمئن باشند که با بازگشت مبادلات تجاری به روال قبل از کرونا، در ماه‌های آینده بازار صادرات و واردات به حالت طبیعی بازخواهد گشت و به یک ثبات در اقتصاد و بازار ارز خواهیم رسید.

در این جلسه رئیس کل بانک مرکزی گزارشی از وضعیت بازار ارز و برنامه‌ریزی‌های در دست اقدام این بانک برای مدیریت بازار ارز ارائه کرد.

عبدالنصر همتی با اشاره به روند مثبت صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی و نیز صادرات غیرنفتی، اقدامات بانک مرکزی برای برگشت ارز صادرکنندگان و نیز استفاده از منابع مسدودی ارزی در خارج از کشور را تشریح کرد.

رئیس جمهور نیز اقدامات فوری بانک مرکزی جهت کنترل و مدیریت بازار ارز و ضرورت برگشت هرچه سریع‌تر ارزهای صادرکنندگان به چرخه اقتصاد را مورد تاکید قرار داد.

بالاخره بانک مرکزی به هشدار کارشناسان پاسخ مثبت داد و در تازه‌ترین تصمیم، نرخ سود سپرده‌گذاری بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی نزد این بانک را با یک واحد درصد افزایش، ۱۳درصد تعیین کرد.

به گزارش خبرآنلاین، برای دومین بار در کمتر از ۱۰ روز، بانک مرکزی در راستای کنترل نقدینگی و تنظیم بازارها، تصمیم به افزایش نرخ سود گرفت. آن‌طور که بانک مرکزی اعلام کرده؛ آخرین اطلاعات به دست آمده از عملکرد بخش واقعی اقتصاد نشان می‌دهد رشد اقتصادی بدون نفت در مسیر صعودی قرار گرفته است. از طرف دیگر، نرخ تورم از هدف اعلام شده (۲۲درصد) فاصله دارد. بر این اساس، هیات عامل بانک مرکزی در راستای اجرای قانون پولی و بانکی کشور برای حفظ ارزش پول ملی در جلسه پنجشنبه مورخ ۱۲ تیرماه ۱۳۹۹، ترتیبات جدید اجرای سیاست پولی را تصویب کرد. بر این اساس، هیات عامل بانک مرکزی براساس مواد (۶) و (۱۱) دستورالعمل «عملیات بازار باز و اعطای اعتبار در قبال اخذ وثیقه توسط بانک مرکزی»، نرخ سود سپرده‌گذاری بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی نزد بانک مرکزی را با یک واحد درصد افزایش، ۱۳درصد تعیین کرد.

این تصمیم با هدف کاهش دامنه دلان نرخ سود و هدایت نرخ تورم به سمت نرخ هدف، اتخاذ شده و از روز شنبه ۱۴ تیرماه ۱۳۹۹ اجرا می‌شود. ضمن اینکه نرخ سود اعتبار‌گیری بانک‌ها از بانک مرکزی ۲۲درصد است. البته پیش از این هیات عامل بانک مرکزی در روز چهارشنبه مورخ ۴ تیرماه ۱۳۹۹، کف دلان نرخ سود را از ۱۰ به ۱۲درصد افزایش داده بود.

توضیح رئیس کل بانک مرکزی درباره افزایش نرخ سود

در همین خصوص، عبدالناصر همتی، رئیس کل بانک مرکزی عصر جمعه در صفحه اینستاگرام خود نوشت: کارشناسان اقتصادی در این روزها چند نکته را برجسته کرده‌اند که شایسته است توضیح لازم داده شود. این کارشناسان، رشد نقدینگی سال ۹۸ و سه ماهه اول ۹۹ را بسیار زیاد می‌دانند. رشد پایه پولی سال گذشته بیش

از متوسط ۵۰ سالال اقتصاد بوده است، اما با وجود کسری بودجه قابل توجه دولت، فاصله چندانی با آن متوسط نداشته است و رشد ۸۸درصد آن در سه ماهه اول سال۹۹ نیز چندان فاصله معناداری با رشدهای فصلی سال‌های قبل ندارد.

رئیس کل بانک مرکزی افزود: البته رشد نقدینگی همواره یک پدیده ساختاری در اقتصاد ایران بوده است. نکته مهم این است که حجم نقدینگی موجود و حتی رشد کنونی آن، نمی‌تواند موجب آن تورم بالایی شود که پیش‌بینی می‌کنند، چراکه بخشی از همین نقدینگی موجود، برای تامین کسری بودجه استفاده خواهد شد. همتی یادآور شد: در واقع، فروش دارایی و انتشار اوراق دولت و تامین مالی کسر بودجه از اوراق، به معنای استفاده از نقدینگی موجود اقتصاد است، بدون آنکه فشاری به پایه پولی وارد شود. البته لازم است سیاست‌های احتیاطی کلان در بقیه بخش‌های اقتصاد کلان بادقت اعمال شود تا از انباشت ریسک‌های سیستماتیک جلوگیری شده و اقدامات ثبات‌ساز بانک مرکزی خنثی نشود. وی تاکید کرد: تا آنجایی که به مدیریت پولی و ارزی مربوط می‌شود، می‌توانم این اطمینان را بدهم که کسری بودجه دولت قطعا بهتر از سال‌های قبل مدیریت می‌شود و مسیر اعمال سیاست پولی نیز به سمت نرخ سودی پیش می‌رود که در بازار بین بانکی و در دامنه دلان کف و سقف، که بین ۱۳ و ۲۲درصد خواهد بود، توسط بانک مرکزی مدیریت می‌شود.

هشدار کارشناسان به پایین بودن نرخ بهره بانکی

پیش از این، کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی نسبت به پایین بودن نرخ بهره بانکی هشدار داده بودند. به اعتقاد آنها، نرخ سود منفی ۲۰درصد، بازار دارایی‌ها از جمله بورس و مسکن را باد کرد و حالا در حال به هم زدن بازار ارز است. سید محمد صادق‌الحسینی در این باره گفته بود: زمانی که بانک‌ها برای نرخ ۵درصد سود بانکی تصمیم گرفتند، گفتم این یعنی افزایش نرخ ارز. آن روز دلار ۱۶ هزار و ۲۰۰ تومان بود بنابراین ادامه تثبیت نرخ بین بانکی زیر ۱۵درصد خطاست. سریعا باید اوراق منتشر و نرخ سود بین بانکی به

کانالی بالاتر هدایت شود.

سیامک قاسمی، اقتصاددان نیز اعتقاد داشت: نرخ سود بانکی حقیقی در شرایط فعلی منفی ۲۰درصد است و این یعنی پولی که در بانک گذاشته می‌شود، حداقل ۲۰درصد در یک‌سال آینده از ارزشش کم می‌شود. میثم رادپور، اقتصاددان و کارشناس بازار ارز هم تاکید کرد: یکی از ریشه‌های اصلی افزایش نرخ ارز در کشور، پایین بودن نرخ بهره بانکی است؛ به طوری که نرخ بهره واقعی یا همان نرخ سود سپرده‌های بانکی منفی است. با لحاظ نرخ تورم جاری نرخ بهره واقعی به منفی ۲۰درصد می‌رسد که در طول تاریخ کم‌سابقه یا بی‌سابقه است.

سناریوهای آتی برای کنترل رشد نقدینگی

بررسی‌ها نشان می‌دهد در کمتر از ۱۰ روز، نرخ بهره کف دو بار به سمت تورم هدف تغییر کرد. این رویکرد نشان می‌دهد سیاست‌گذار پولی به‌دنبال آن است که رشد نقدینگی و انبساط پولی را کنترل کند و به مرور به سمت قبض نقدینگی برود؛ چراکه هرچه سپرده‌پذیری نزد بانک مرکزی بیشتر شود، قبض نقدینگی هم با احتمال بیشتری تحقق می‌یابد.

گزارش‌ها نشان می‌دهد برخی گمانه‌زنی‌ها حاکی از این است که سیاست‌گذار به‌دنبال ایجاد قرینه در کریدور است؛ بدین معنا که میانگین کف و سقف دلان، معادل نرخ سود سیاستی موردنظر بانک مرکزی برای تورم هدف باشد. گفته می‌شود نرخ بهره سیاستی حدود ۱۸درصد در نظر گرفته شده است بنابراین امکان دارد که برای قرینه شدن نرخ، یک درصد دیگر هم به کف دلان افزوده شود. به گفته کارشناسان، در ادامه باید به بانک‌ها اجازه دهند که نرخ سپرده و تسهیلات را هم متناسب با نرخ بهره سیاست‌گذار تنظیم کنند. این اقدام موجب می‌شود که هم فضا برای سیاست‌گذاری بیشتر باز شود، هم انبساط پولی کمتر شود و هم اگر ابزارهای دیگر مورد استفاده قرار گیرند، به سمت انقباض نقدینگی حرکت کنیم که تسکینی بر نوسان در همه بازارها خواهد بود.

چرا شرایط وام قرض‌الحسنه ازدواج، سلیقه‌ای است؟

به‌صورت تدریجی در این سال‌ها افزایش یافت تا اینکه در ۱۳۹۵ به حدود ۹۷درصد رسید، اما همان‌طور که مشاهده می‌شود، دوباره روندی نزولی به خود گرفته است.

اما اگر سپرده‌های قرض‌الحسنه جاری را هم به رقم سپرده‌های پس‌انداز اضافه کنیم، روی دیگری از سکه نمایان می‌شود.

در سال ۱۳۹۸ مبلغ سپرده‌های جاری قرض‌الحسنه ۳۱۸.۲ هزار میلیارد تومان بوده که اگر به مبلغ سپرده‌های پس‌انداز اضافه کنیم، ۴۶۳ هزار میلیارد تومان می‌شود. در این صورت نسبت یادشده به عدد ۲۴درصد می‌رساند. یعنی فقط ۲۴درصد از کل سپرده‌های قرض‌الحسنه در این سال به صورت تسهیلات قرض‌الحسنه اعطا شده است. این رقم در سال ۱۳۸۵ و ۱۳۸۶ به میزان ۱۶درصد بوده است. مرکز پژوهش‌ها در گزارش یادشده تاکید کرده، «در واقع با ملاحظه‌ترانامه بانک‌ها مشخص می‌شود در مقابل بدهی ارزان‌قیمت، دارایی‌هایی با سوددهی بالا (اعم از تسهیلات و سرمایه‌گذاری) برای سهامداران بانک‌ها ایجاد شده است. در واقع بانک‌ها نه متناظر با سپرده‌های جاری، تسهیلات قرض‌الحسنه پرداخت کرده‌اند و نه صاحبان سپرده را در سود حاصل از آن سهیم کرده‌اند.»

قانونی که بانک‌ها را ملزم به پرداخت تسهیلات مطابق منابع جاری قرض‌الحسنه کرده بود، تبصره ۲۹ قانون بودجه کل کشور در سال ۱۳۹۵ است که در آن بانک‌ها موظف شدند نسبت سهم خود از مجموع سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز و جاری در پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه مشارکت کنند، اما همان‌طور که در گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس به آن اشاره شده، همچنان شبکه بانکی از اجرای این قانون امتناع کرده‌اند و حتی بانک مرکزی نیز تکلیفی برای پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه مطابق بخشنامه به شبکه بانکی صادر نکرده است.

و بقیه به دلیل قرار دادن شرایط بسیار سخت‌گیرانه بانک‌ها در تأمین ضامن معتبر امکان اخذ این وام را نداشته‌اند. اما با نگاهی به منابع قرض‌الحسنه و نسبت آن با میزان تسهیلات قرض‌الحسنه می‌توان دریافت که تا چه میزان خلأ قوانین یا نظارت ضعیف موجب شده که انحراف در این منابع مردمی و خیرخواهانه شکل گیرد.

طبق گزارشی که مرکز پژوهش‌های مجلس انجام داده، در برخی سال‌ها کمتر از نیمی از مانده سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز مردم که با نیت خیر جهت کمک به نیازمندان در نظام بانکی سپرده‌گذاری شده بود، صرف پرداخت قرض‌الحسنه شده و مازاد آن بدون کمترین هزینه‌ای در اختیار نظام بانکی قرار گرفته است. البته در سال‌های اخیر به دلیل تغییر فرهنگ اقتصادی، تورم و تأسیس بانک‌های خصوصی و همین‌طور تصویب برخی قوانین، نسبت تسهیلات قرض‌الحسنه به سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز افزایش یافته است، اما این موضوع تنها در مورد سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز صادق است و با اینکه در سال‌های گذشته تسهیلات قرض‌الحسنه همواره از سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز کمتر بوده، اما به‌دلیل قوانین موجود کشور هیچ مقدار از سپرده‌های قرض‌الحسنه جاری به تسهیلات قرض‌الحسنه اختصاص داده نشده است. این در حالی است که حجم سپرده‌های قرض‌الحسنه جاری بسیار بیشتر از سپرده‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز است. طبق آمار بانک مرکزی، کل مانده تسهیلات قرض‌الحسنه اعطایی بانک‌ها و مؤسسه‌های اعتباری در پایان سال گذشته، ۱۱۵٫۷ هزار میلیارد تومان بوده است. در حالی که مانده قرض‌الحسنه پس‌انداز آن ۱۴۴٫۸هزار میلیارد تومان است بنابراین نسبت تسهیلات اعطایی به پس‌انداز ۷۹درصد می‌شود.

این نسبت در سال ۱۳۹۷ به میزان ۷۶ و در سال ۱۳۹۶، ۷۴درصد بوده است. این نسبت‌ها از سال ۱۳۸۵ که رقم آن ۵۵درصد بود،

نوبت دوم

آگهی مناقصه (عمومی)



شرکت گاز استان خراسان رضوی

- مناقصه گزار: شرکت گاز استان خراسان رضوی
- موضوع مناقصه: توسعه شبکه، نصب انشعابات، نصب کنتور و رگلاتور، اصلاح شبکه و انشعاب‌گاز، ابزار دقیق و حفاظت از زنگ ناحیه گازرسانی کلات و شهرها و روستاهای تابعه
- شرایط اولیه مناقضیان:
- الف- دارا بودن رتبه در رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه
- ب- دارا بودن ظرفیت خالی ارجاع کار
- ج- دارا بودن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی از اداره کار و امور اجتماعی
- د- ثبت نام در سایت **www.setadiran.ir** و دریافت گواهی امضای الکترونیکی
- مدت اعتبار پیشنهادها: از تاریخی که برای تسلیم آن در فراخوان ذکر شده تا مدت سه ماه می‌بایست معتبر باشد.
- مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: /- ۶۵۳،۱۰۰،۰۰۰ ریال (ششصد و پنجاه و سه میلیون و یکصد هزار ریال) می‌باشد که می‌بایست بر اساس یکی از تضمین قابل قبول وفق آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۳۳۴۰۲/ت/۰۶۵۹۵۰ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ تهیه گردد و حتما اصل آن قبل از آخرین مهلت ارائه پیشنهاد قیمت به صورت دستی تحویل دفتر حراست شرکت گاز استان خراسان رضوی واقع در مشهد – بلوار خیام – نیش تقاطع ارشاد – طبقه همکف گردد.
- مهلت اعلام آمادگی و دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۹/۰۴/۱۴ لغایت آخر وقت اداری ۹۹/۰۴/۱۸
- آخرین مهلت ارائه پیشنهاد قیمت: ساعت ۰۹:۰۰ صبح مورخ ۹۹/۰۵/۰۱
- پیشنهاد‌های واصله در ساعت ۱۰:۳۰ مورخ ۹۹/۰۵/۰۱ در کمیسیون مربوطه باز و خوانده می شود و حضور پیشنهاد دهندگان و یا یک نفر نماینده مجاز آن‌ها با همراه داشتن معرفی نامه مهور به مهر شرکت در جلسه آزاد است.
- یادآورد می گردد کلیه مراحل مناقصه از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس **www.setadiran.ir** انجام خواهد شد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی، در سایت **www.nige-khrz.ir** امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن: ۰۵۱-۳۷۰۷۲۲۱۲-۳۷۰ تماس بگیرید.

<p>تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۴/۱۵</p> <p>تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۴/۱۶</p>	<p>شماره:حز:۱۶۲/۱۳۹۹</p>	<p>۳۰۱</p>
---	--------------------------	------------

روابط عمومی شرکت گاز استان خراسان رضوی

این روزها هنگ کردن هسته معاملات باعث اعتراض سهامداران شده است

«باگ» بزرگ بورس



نماگر بازار سهام

بانکی‌ها صدراعزیزترین معاملات بورس شدند

رشد ۳۴ هزار واحدی بورس در نیمه تیرماه

شاخص بورس در پانزدهمین روز تیرماه بیش از ۳۴ هزار واحد صعود کرد و از مسرژ یک میلیون و ۶۵۵ هزار واحد گذشت. گروه بانک‌ها هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۳ میلیارد و ۶۵۴ میلیون برگه سهم به ارزش ۲۰۰ هزار و ۲۲۷ میلیارد ریال داد و ستد شد. شاخص کل بورس در روز یکشنبه ۳۴ هزار و ۶۴ واحد رشد کرد و در نهایت در ارتفاع یک میلیون و ۶۵۵ هزار واحد ایستاد. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۵ هزار و ۳۹۶ واحد افزایش به ۴۶۹ هزار و ۹۲۲ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) ۳ هزار و ۵۵۵ واحد رشد به ۳۰۹ هزار و ۶۴۳ واحد رسید. شاخص بازار اول ۳۱ هزار و ۷۲۸ واحد و شاخص بازار دوم ۴۰ هزار و ۸۲۵ واحد افزایش داشت. در معاملات این روز بیش از ۹ میلیارد و ۳۹۹ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۵۲ هزار و ۳۰۴ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد)، با ۳ هزار و ۲۲۶ واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با ۲ هزار و ۶۹۸ واحد، پالایش نفت اصفهان (شپنا) با یک هزار و ۹۴۲ واحد، ایران خودرو (خودرو) با یک هزار و ۶۸۸ واحد، نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با یک هزار و ۸۰۷ واحد، ایران خودرو (خودرو) با یک هزار و ۷۳۱ واحد، گسترش نفت و گاز پارسیان (پارسان) با یک هزار و ۵۶۴ واحد و پالایش نفت تهران (شتران) با یک هزار و ۴۸۱ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل نمادهای خدمات انفورماتیک (رانفور) با ۲۸۴ واحد، بورس اوراق بهادار تهران (بورس) با ۲۱۱ واحد، نفت بهران (شپهران) با ۱۴۹ واحد، سیمان تهران (ستران) با ۱۲۹ واحد، بانک ملت (وملت) با ۱۱۷ واحد، واحد پارس دارو (دپارس) با ۷۷ واحد و گروه صنعتی ساز (بکرمان) با ۷۵ واحد با تاثیر منفی بر شاخص همراه بودند. همچنین نمادهای بانک ملت، ملی صنایع مس ایران، بانک تجارت، پالایش نفت بندرعباس، پالایش نفت اصفهان، فولاد مبارکه اصفهان و ایران خودرو از جمله نمادهای پربیننده بورس بودند.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۲۹۸ واحد رشد داشت و بر روی کانال ۱۷ هزار و ۲۸۵ واحد ثابت ماند. در این بازار ۳ میلیارد و ۴۷۰ میلیون برگه سهم به ارزش بیش از ۷۱ هزار و ۹۱۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای سنگ آهن گهرزمین (گکهر)، پتروشیمی مارون (مارون)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، بیمه پاسارگاد (پاس)، سرمایه‌گذاری صیانتین (صبا)، تولید نیروی برق دماوند (دماوند) و پالایش نفت لاوان (شاوان) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای سهمی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، اعتباری ملل (وملل)، صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیرا)، توکاریل (توریل)، بیمه کوثر (کوثر)، کشت و دام قیام اصفهان (رقیام)، سیمان لار سبزو (سبزو) با تاثیر منفی بر شاخص این بازار همراه بودند.

هومن عمیدی، کارشناس بازار سرمایه در خصوص روند معاملات یکشنبه بازار به ایرنا گفت: با توجه به حرکت بورس بر مدار نرخ ارز و گزارشات سه ماهه شرکت‌ها، معاملات در گروه‌هایی که گزارش معقولی ارائه کردند و از افزایش نرخ برخوردار بودند مثبت خواهد بود و همچنین گروه‌هایی که به دنبال نرخ ارز فروش محصولات صادراتی و قیمت داخلی آنها خوب است و از شرایط مطلوبی برای فروش برخوردارند، می‌توانند مورد توجه سهامداران در بازار قرار گیرند.

او با بیان اینکه کلیت بازار اصلاح کوچکی دارد و نقدینگی تا حدودی دست به دست خواهد شد، افزود: برخی از سهم‌های کوچک بازار بیش از اندازه رشد داشتند و از ارزش ذاتی خود فاصله گرفتند. به همین دلیل باید در انتظار اصلاح قیمت بر روی این سهم‌ها بود. به نظر می‌رسد بحث سود بانکی دیگر چندان جذابیتی برای سپرده‌گذاران ندارد، به همین دلیل نقدینگی‌ها در بازار سرمایه ماندگار است و قیمت ارز هم فعلا در حدود قیمتی ۲۰ تا ۲۱ هزار تومان در نوسان خواهد بود.

وی با بیان اینکه نقدینگی‌های موجود در بازارهای موزای چندان مثبت و موثر نیستند که بتوانند این بازارها را تحت تاثیر قرار دهند، گفت: با توجه به چنین موضوعی نقدینگی در بورس ماندگار است و پیش‌بینی چندان برای ورود نقدینگی به این بازارها صورت نگرفته است. به نظر نمی‌رسد که در بازار با اصلاح بلندمدتی همراه شویم بلکه اصلاحی کوتاه‌مدت شکل می‌گیرد که می‌توان نام آن را دست به دست شدن سهام گذاشت که باعث ورود سهامداران و نقدینگی‌های جدید در بازار می‌شود.

افشار با اشاره به اینکه در زمانی نه چندان دور ارزش معاملات حتی به ۲۰۰ میلیارد تومان هم نمی‌رسید، گفت: اما حال این رقم روزانه بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان است، از سویی قدر مسلم بازاری که تمامی عملیات‌ها به صورت مجازی و الکترونیک انجام می‌گیرد و با تغییر این حجم از معاملات روبه‌رو می‌شود، نیاز به بستری حرفه‌ای‌تر و سریع‌تر دارد.

این کارشناس بورس اضافه کرد: در این مدت یکسری قوانین خلق‌الساعه وضع شد مانند تغییر ساعت معاملات یکسری نمادها که مسلمانان هم مسئله نمی‌تواند باشد، حال اینکه این موضوع چرا در دستور کار سازمان بورس قرار نگرفته و باعث وارد شدن خدشه به چهره بازار شده، نیاز به بررسی از طرف نهادهای ذی‌ربط دارد، چون مسلمانان با این حجم از معاملات و کارمزدها بحث تأمین بودجه نمی‌توانند مطرح باشند.

کارگزاری‌ها خدمات درستی به مشتریان ارائه نمی‌کنند و همچنین با بیان اینکه این روزها بسیاری از سهامداران از خدمات کارگزاری‌های بزرگ گله و شکایت بسیاری دارند، ادامه داد: یکی از ایراداتی که از نگاه افراد حقیقی تازه وارد به بورس می‌توان مطرح کرد، بحث خدمات کارگزاری‌ها قلمداد می‌شود، در این رابطه بحث‌هایی نظیر پذیرش، آموزش، اعتبارات، خدمات بعد از عضویت و پاسخگویی در بعضی کارگزاری‌ها حالت تانسفیری دارد و نیاز به نظارت‌های بیشتری از طرف کانون کارگزاران دارد.

افشار در انتها با بیان اینکه انحصاری بودن صنعت کارگزاری دلیل اصلی این کمبودها است، گفت: عدم آموزش صحیح پرسنل و عدم نظارت صحیح به نحوه خدمت‌رسانی و برخورد با ارباب رجوع و همچنین تخصیص ندادن اعتبارات به‌خصوص به افراد حقیقی با سرمایه اندک مسئله‌ای است که نیاز به اراده‌ای جدی از طرف سازمان بورس و کانون کارگزاران دارد تا با برقراری عدالت، چهره خوشایندتری از بازار سرمایه به جامعه نشان داده شود.

سامانه معاملاتی کارگزاری، ممکن است این سفارش مبتنی بر واقعیت و آن چیزی که بر روی تابلوی معاملاتی رد و بدل می‌شود نباشد، روز شنبه به عین این موضوع را مشاهده کردیم که هنگی هسته بسیاری از صف‌های خرید را جمع‌آوری کرد، اما این مسئله به این راحتی‌ها قابل حل نخواهد بود.

به گفته وی، سازمان بورس اقداماتی نظیر حداقل تغییر هر سفارش از ریال به تومان یا تغییراتی دیگر را انجام داد به امید اینکه فشار از روی هسته برداشته شود، اما به دلیل اینکه فشار ارسال سفارش بالادست، باز هم هسته تاب نیاورد، بنابراین تنها راهی که وجود دارد این است یا هر هسته ارتقا یابد، یا اینکه سامانه تغییر پیدا کند.

کدیور با اشاره به اینکه تغییر سامانه معاملاتی نیز با پیچیدگی‌های زیادی روبه‌رو است، یادآور شد: اگر شرکتی داخلی نیز بتواند چنین برنامه‌ای را بنویسد، باید این سامانه جدید برای مدتی به طور آزمایشی فعالیت کند و مسائل ایمنی و همچنین باگ‌ها و خطاهای آن مشخص شود، تا اگر این تست‌ها موفقیت‌آمیز بود، بعد از آن هسته معاملاتی جدید جایگزین هسته فعلی شود.

زیرساخت‌های بورس برای این حجم معاملات فراهم نیست حمیدرضا افشار، کارشناس بازار سهام نیز در گفت‌وگو با فرارو با اشاره به اینکه برای راهاندازی و توسعه هر صنعتی ابتدا باید زیرساخت‌های آن مهیا و آماده شود تا مسیر ترقی آن را هموار کند، گفت: حال باید دید که آیا این بستر در بازار سرمایه مهیا شده یا خیر؟ که جواب این سوال با مراجعه به حتی یک روز معاملاتی در بورس به وضوح مشخص است که منفی خواهد بود.

او ادامه داد: از سال گذشته ما با هجوم عجیب و غریب نقدینگی به بازار سرمایه روبه‌رو شدیم و تعداد افراد درگیر به طرز چشمگیری افزایش داشت، به طوری که شاید سال گذشته برای هر عرضه اولیه حدود ۲۰ هزار نفر شرکت‌کننده داشتیم، ولی در همین عرضه اولیه اخیر نماد سینتا ما با حدود ۴۵ میلیون کد شرکت‌کننده روبه‌رو بودیم.

این روزها به موازات رشد خیره‌کننده بورس و ورود هرچه بیشتر سهامداران به بازار سرمایه، زیرساخت‌های بورس جایگزینی حضور میلیونی سهامداران نیست و در بسیاری از اوقات شاهد کندی هسته معاملات هستیم. این اتفاق موجب اعتراض سهامداران شده و مطالبه آنان از سازمان بورس به عنوان متولی بازار سرمایه این است که سامانه‌های معاملاتی به روز شود تا دیگر شاهد چنین اختلالاتی نباشیم.

البته این اختلال در سامانه‌های معاملاتی چندان عجیب نیست و طراحی زیرساخت‌های کنونی بورس مربوط به سال‌های گذشته است که بازار سرمایه هنوز با این میزان رشد بازدهی و تعداد سهامداران مواجه نبوده؛ کما اینکه کارشناسان بازار سرمایه هسته معاملاتی فعلی بورس را قدیمی و متعلق به سال ۲۰۰۵ میلادی می‌دانند که از یک شرکت فرانسوی خریداری شده و تحریم‌ها باعث شده تا این شرکت فرانسوی از بروز رسانی آن سر باز زند.

هسته معاملاتی بورس جایگزینی نیاز امروز نیست در همین زمینه، علیرضا کدیور با بیان اینکه بیش از ۱۵ سال از راهاندازی هسته معاملات فعلی بورس تهران می‌گذرد، به فرارو گفت: آن زمان با توجه به اینکه حجم معاملات بورس بسیار کم بود در قیاس با امروز و همچنین فعالان بسیار کمتری نیز حضور داشتند، هسته معاملات جایگزینی سفارشات بود، اما الان با توجه به وضعیتی که وجود دارد، دو راه حل بیشتر وجود ندارد. اول اینکه سامانه معاملاتی فعلی ارتقا یابد، یا اینکه سامانه معاملاتی جدیدی جایگزین شود، در غیر این صورت وضعیت فعلی ادامه خواهد داشت و هنگی هسته و اختلال در سفارشات اجتناب‌ناپذیر است، از سوی دیگر این وضعیت ممکن است به نفع عده‌ای از سهامداران تمام شود و در مقابل نیز این مسئله به زبان برخی دیگر شود.

این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: زمانی که اختلال در هسته معاملاتی وجود دارد، سهامداری که سفارش خود را ارسال می‌کند از



سپستم یکپارچه مدیریت / کد فرم ۰۰/۳۳/۱۰/ف
آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای
(شماره ۲۴/ع/۹۷)

وزارت نیرو
شرکت آب و فاضلاب استان البرز
(سهامی خاص)

شرکت آب و فاضلاب استان البرز در نظر دارد انجام عملیات حفاری، لوله گذاری و آزمایش پمپاژ ۳ حلقه چاه به روش دورانی و ضربه ای در روستاهای استان البرز از محل اعتبارات طرحهای عمرانی و از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط و دارای حداقل رتبه ۵ در رشته کاوشهای زمینی واگذار نماید.

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir با شماره فراخوان ۰۰۱۳۰۹۹۰۰۵۱۸۶۰۰۰۰ انجام خواهد شد و لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

برآورد پروژه، مدت اجرای پروژه و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار: برآورد براساس فهرست بهاء چاه سال ۱۳۹۹، مبلغ ۱۳۰۹۵۰۸۰۸۰۲۵۴ ریال و مدت اجرای کار ۹ (نه) ماه و مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ۱۳۰۹۵۴۰۱۳ ریال بصورت واریز نقدی به حساب شرکت، ضمانتنامه بانکی یا اوراق مشارکت می باشد.

مناقصه گران علاوه بر بارگذاری فایل pdf تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار، موظف به ارائه آن در پاکت لاک و مهر شده تا ساعت ۱۵:۳۰ روز دوشنبه مورخ ۹۹/۰۴/۳۰ به دفتر قراردادهای شرکت آب و فاضلاب استان البرز می باشند. مهلت تحویل اسناد مناقصه: پیشنهاد دهندگان می بایست مدارک لازم را مطابق مندرجات برگ شرایط تا ساعت ۱۹ روز دوشنبه مورخ ۹۹/۰۴/۳۰ بصورت فایل pdf در سامانه فوق بارگذاری نمایند.

تاریخ بازگشایی پاکت: ساعت ۱۳:۳۰ روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۴/۳۱ خواهد بود.

داوطلبان می توانند به منظور دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۹۹/۰۴/۱۶ تا ساعت ۱۹ روز پنجشنبه مورخ ۹۹/۰۴/۱۹ از طریق سامانه ستاد به آدرس www.setadiran.ir اقدام نمایند. تلفن تماس: ۰۲۶-۳۲۱۱۷۱۵۰

سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج است.

جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس (iets.mporg.ir) مراجعه نمایید.

۶۴۵۷/م

شرکت آب و فاضلاب استان البرز، سهامی خاص،
شماره آگهی: ۹۰۲۸۵
۳۰۹



فراخوان مناقصه عمومی
یک مرحله‌ای همزمان با ارزیابی
کیفی به روش فشرده

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای خراسان شمالی در نظر دارد بنابر قانون برگزاری مناقصات نسبت به پیمانکار واجد شرایط جهت مناقصه عمومی یک مرحله ای اقدام نماید:

شماره مناقصه	عنوان پروژه	برآورد اولیه	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)
۹۹/۳۲/۱۹	اجرای عملیات درزگیری لکه گیری و روکش آسفالت حفاظتی (میکروسر فیسینگ) محور قوچان-فاروج (باند شمالی) (نوبت دوم)	۱۲,۲۳۲,۰۰۰,۰۰۰	۶۱۱,۶۰۰,۰۰۰
۹۹/۳۲/۲۰	اجرای عملیات درزگیری لکه گیری و روکش آسفالت حفاظتی (میکروسر فیسینگ) انتهای حوزه استان خراسان شمالی به سمت جنگل گلستان و محور چمن بید-گره (نوبت دوم)	۳۱,۷۴۰,۰۰۰,۰۰۰	۱,۵۸۷,۰۰۰,۰۰۰

*** مهلت دریافت اسناد: جهت دریافت اسناد به سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir تا ساعت ۹:۰۰ روز سه شنبه مورخ ۹۹/۰۴/۱۷ مراجعه نمایید.**

*** مهلت و محل تحویل اسناد: تا ساعت ۱۴:۱۵ روز یکشنبه مورخ ۹۹/۰۴/۲۹ در سامانه درج نمایند و پاکت مربوط به ضمانت نامه را تا پایان وقت همان روز تحویل دبیرخانه اداره کل نمایند.**

*** ساعت، روز و محل بازگشایی پیشنهادها: روز دوشنبه ساعت ۱۲:۰۰ مورخه ۹۹/۰۴/۳۰ به ترتیب شماره مناقصه در محل دفتر مدیر کل احتیاط و گذشت را در هنگام رانندگی فراموش نکنیم.**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۴/۱۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۴/۱۶

اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای خراسان شمالی
شماره آگهی: ۹۰۱۲۸۷
۳۰۲



فاز نخست افزایش سرمایه چکاوک کلید خورد

تامین مواد اولیه در شرایط کرونا

مدیرعامل گروه صنایع کاغذسازی کاوه گفت افزایش سرمایه فعلی به منظور رفع موانع اجرایی پروژه بیستون بسیار موثر بوده، ضمناً انجام این مرحله از افزایش سرمایه قطعاً باعث توقف فرآیند تجدید ارزیابی دارایی‌های شرکت نخواهد بود و این موضوع همانگونه که در جلسه مجمع سالیانه به سهامداران اطلاع‌رسانی شد، با جدیت علی‌رغم مشکلات ناشی از کرونا ادامه خواهد یافت. امیر سامان اسفندیاری در گفت و گو با نبض بورس، درخصوص مرحله نخست افزایش سرمایه (چکاوک) اظهار کرد: این افزایش سرمایه بخشی از فرآیند افزایش سرمایه کاوه است که در دست انجام است و فوریت آن مورد تأکید بوده چراکه ادامه فرآیند اجرای پروژه بیستون وابسته به این موضوع است و نباید بیش از این طولانی شود.

وی ادامه داد: خوشبختانه در حال حاضر هلدینگ سلولزی به صورت روزانه پیگیر مسائل شرکت‌هاست و این خود کمک بزرگی در انجام هر چه سریع‌تر موضوعاتی مانند افزایش سرمایه و اجرای پروژه شرکت‌ها و مباحث کنترل تولید و فروش و ... است و معتقدم با این عزم جدی که در هلدینگ سلولزی وجود دارد، آینده بهتری در انتظار شرکت‌های سلولزی زیرمجموعه شستا خواهد بود.

مهندس اسفندیاری افزود: نوع نگرش مدیران ارشد شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) همانطوری که از عملکرد ایشان طی حضور در این شرکت مهم با وظیفه مدیریت سرمایه‌های بین نسلی مشخص شده، نسبت به بازار سرمایه و بورس بسیار مثبت و سازنده بوده و حرکت مجموعه در جهت ورود زیرمجموعه‌های خود به بورس خود گواه این مدعاست.

مدیرعامل صنایع کاغذسازی کاوه خاطر نشان کرد: از طرف دیگر با دقت نظر بسیار بیشتری از حقوق سهامداران خرد شرکت‌های زیرمجموعه مراقبت می‌شود تا منافع جمعی سهامداران خرد و کلان همزمان در غالب تصمیم‌گیری‌ها حفظ و صیانت شود.

وی تأکید کرد: از همین رو سهامداران کاوه اطمینان داشته باشند که افزایش سرمایه فعلی به منظور رفع موانع اجرایی پروژه بیستون بسیار موثر بوده و آورده نقدی سهامداران قطعاً موجب تسریع در امور پروژه بیستون نیز خواهد شد، ضمناً انجام این مرحله از افزایش سرمایه قطعاً باعث توقف فرآیند تجدید ارزیابی دارایی‌های شرکت نخواهد بود و این موضوع نیز همانگونه که در جلسه مجمع به سهامداران اطلاع‌رسانی شد، با جدیت علی‌رغم مشکلات ناشی از کرونا ادامه خواهد یافت تا به امید پروردگار متعال و حمایت‌های هلدینگ سلولزی، تاپیکو و شستا که دید و نگرش بسیار خوبی به شرکت‌های سلولزی در این مدت اخیر پیدا کرده‌اند مراحل بعدی افزایش سرمایه شرکت را تا رسیدن به اهداف عالی ترسیم‌شده با قدرت به پیش خواهیم برد. وی با بیان اینکه از همه سهامداران محترم خواهش می‌کنیم همانطور که تاکنون از این سهم حمایت کردند به حمایت خود ادامه دهند، تصریح کرد: قطعاً نتیجه مثبت این صبوری و حمایت در کنار سهامدار عمده درک خواهند کرد چون صنعت کاغذ بسته‌بندی صنعتی استراتژیک است و هیچ تولیدی بدون بسته‌بندی نمی‌تواند به دست مصرف‌کننده برسد از سوی دیگر کشورهای همسایه هم جهت بسته‌بندی کالا‌های خود به کاغذ احتیاج دارند لذا شواهد نشان از آینده‌ای روشن برای محصولات کاغذی کشور دارد.

مهندس اسفندیاری با بیان اینکه خوشبختانه شرکت سال گذشته از زیان خارج شده و با انجام این افزایش سرمایه و به امید خدا و تلاش تمام ارکان این مجموعه در سال جاری کلاً از زیان انباشته و شمول ماده ۱۴۱ خارج خواهیم شد، ادامه داد: ضمناً برای اولین بار پس از چندسالی که شرکت به دلیل کمبود نقدینگی نتوانسته بود دیوی مناسبی از اخلال داشته باشد حداقل برای یک ماه دیوی لازم را جمع‌آوری کرده و این خود از نگرانی درخصوص تامین مواد اولیه به ویژه در شرایط بیماری کرونا می‌کاهد.

کانی‌های غیرفلزی، دارای بیشترین سهم از واحدهای فعال صنعتی

جدیدترین آمار منتشرشده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) نشان می‌دهد که تا پایان سال گذشته مجموعاً ۷۲ هزار و ۲۵۱ واحد فعال با اشتغال ۲میلیون و ۴۲۹ هزار و ۸۱۶ نفر در گروه‌های مختلف صنعتی و معدنی در کشور فعالیت می‌کنند که بیشترین تعداد این واحدها در گروه محصولات کانی‌های غیرفلزی فعالیت می‌کنند. به گزارش ایسنا، براساس این آمار بیشترین واحدهای فعال در گروه کانی‌های غیرفلزی است که ۱۵ هزار و ۸۲۲ واحد در آن وجود دارد. همچنین گروه محصولات غذایی و آشامیدنی و گروه محصولات لاستیک و پلاستیک با فعالیت ۸۶۸۲ و ۷۵۲۴ واحد در رده دوم و سوم قرار می‌گیرند. گروه‌هایی که کمترین واحد فعال را دارند نیز شامل جمع‌آوری، تصفیه و توزیع آب با سه واحد، تولید انرژی با ۱۲ واحد و فاضلاب، دفع زباله، بهداشت محیط و سایر فعالیت‌های مشابه با ۱۶ واحد است که به ترتیب ۱۱۴، ۱۶۲ و ۳۷۱ نفر در آن‌ها شاغل هستند و کمترین میزان اشتغال را در بخش‌های مختلف دارند.

کدام بخش بیشترین اشتغال را دارد؟

در این میان گروه کانی‌های غیرفلزی بیشترین اشتغال را نیز به خود اختصاص داده، به طوری که ۳۸۲ هزار و ۸۲۷ نفر در این بخش فعالیت می‌کنند. گروه محصولات غذایی و آشامیدنی و گروه ساخت مواد و محصولات شیمیایی نیز با اشتغال ۳۴۲ هزار و ۲۲۳ و ۲۰۰ هزار و ۳۵۸ شاغل هم در رتبه دوم و سوم قرار دارند. تهران، اصفهان و خراسان رضوی تا پایان سال گذشته به ترتیب ۹۷۸۵، ۸۵۸۵ و ۵۲۹۴ واحد فعال داشتند که بیشترین تعداد واحد در بین استان‌ها است و اشتغال این استان‌ها در واحدهای فعال صنعتی و معدنی نیز به ترتیب ۴۰۲ هزار و ۹۱۵، ۲۶۲ هزار و ۴۹۸ و ۱۹۳ هزار و ۲۹۰ نفر است.

همچنین منطقه آزاد کیش با دو واحد فعال، منطقه آزاد چابهار با ۷۳ واحد و منطقه آزاد ماکو با ۸۴ واحد کمترین واحد فعال را در بین استان‌ها دارند که به ترتیب ۱۴۱۶، ۷۰ و ۲۳۳۰ نفر در آن‌ها مشغول هستند.



۱۳۹۲ تا به امروز ۷۵ تا ۸۰درصد اراضی مکانیزه شدند و کشت و کار با ماشین انجام می‌شود. وی با اشاره به اینکه در بخش برنج کشور یک میلیون و ۲۰۰هزار بهره‌بردار داریم که این جمعیت با خانواده‌های‌شان جامعه ۶ میلیون را تشکیل می‌دهند، اظهار کرد: ابتدای دولت تکلیف شد که شیوه کشت و برداشت برنج تغییر کند و مکانیزه شود، زیرا برانزنده نظام جمهوری اسلامی نبود که مردم در شالیزارها و در گل و لای فرو بروند. رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی در ادامه به ادعای مطرح شده توسط یکی از شرکت‌های کمباین‌سازی کشور اشاره کرد و گفت: شرکت کمباین‌سازی ایران مدعی است که واردات کمباین برنج به تولید داخل ضرر می‌زند و هیچ‌گونه حمایتی از تولیدات داخل نمی‌شود. باید به این نکته توجه کرد که کشور در سال به ۲۵۰۰ کمباین برنج نیاز دارد و جامعه کشاورزی را نمی‌توان معطل تولیدات محدود یک شرکت کرد.

به گفته وی در سال ۱۳۹۷ با تغییر سیاست‌های ارزی، هیات دولت با پیشنهاد وزارت جهاد کشاورزی به این نتیجه رسید که کمباین برنج و ناکساری باید ارز دولتی بگیرند و چون این شرکت‌ها نتوانستند ارز دریافت کنند، معترض هستند. عباسی در ادامه گفت: سال ۱۳۹۷

رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی درخصوص ویدئوی منتشرشده در فضای مجازی توضیحاتی ارائه کرد. به گزارش ایسنا، چندین ویدئویی در فضای مجازی منتشر شد که در آن یکی از شرکت‌های کمباین‌سازی داخلی مدعی شد که واردات کمباین برنج با ارز ۴۲۰۰ تومانی خط تولید داخلی را متوقف می‌کند. در این ویدئو همچنین مطرح شده بود که علت اینکه کمباین داخلی نمی‌تواند با نمونه خارجی آن رقابت کند، به کیفیت آن ربطی ندارد و موضوع پیگیری برخی افراد برای واردات آن است.

در واکنش به این اظهارات رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی اعلام کرد که این شرکت حدود پنج ماه است که حتی یک پیش‌فاکتور برای کمباین غلات صادر نکرده و به دلیل اینکه کشور در سال به ۲۵۰۰ کمباین برنج نیاز دارد، جامعه کشاورزی را نمی‌توان معطل تولیدات محدود یک شرکت کرد.

کامبیسز عباسی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه برنج دومین غذای اصلی مردم کشور است، گفت: در کشور حدود ۶۲۰ هزار شالیزار داریم. در ابتدای دولت ۱۰ تا ۱۵درصد اراضی مکانیزاسیون بودند و در ۷۵ تا ۹۰درصد اراضی کشت و کار دستی انجام می‌شد، در حالی که از سال

خرید و فروش یخچال به قیمت پراید!

وزیر را معرفی نکرده‌اید؟

لوازم خانگی عملاً از کنترل وزارت صمت خارج شده و یخچال به قیمت پراید خرید و فروش می‌شود. گرانی در کشور بیداد می‌کند و عملاً معاونت حمایت از مصرف‌کنندگان وزارت صمت در کما به سر می‌برد، بازرسان شما در بازار حضورشان دردی را از گرانی درمان نمی‌کند. این عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در پایان گفت: برنامه شما در مورد واحدهای تولیدی غیرفعال چیست، چرا وزارت صمت در زمینه معادن اردبیل به خصوص معادن خلخال و کوثر اقدامی نمی‌کند در حالی که می‌توان بیش از ۲ هزار فرصت شغلی ایجاد کرد. دولت باید پیگیر اقتصاد و رفاه باشد اما امروز رفاه عمومی برای مردم باقی نمانده و باید تلاش کنیم تا شرایط بهبود یابد.

این نماینده مجلس افزود: نقش رایزن‌های بازرگانی در سایر کشورها بسیار مهم است که می‌توانیم با استفاده از آنها برای ۶۰۰ میلیون نفر جمعیت در کشورهای همسایه بازاریابی کنیم اما اقدام خاصی نمی‌شود و در کشوری مانند عراق فقط یک رایزن داریم.

وی ادامه داد: سرپرست وزارت صمت به جای گزارش در مورد قیمت مرغ و تخم‌مرغ و ارزاق در مورد تولید ماسک گزارش می‌دهد، اقدام شما در راستای کنترل قیمت خودرو چیست، چرا برای شکستن انحصار خودروسازی اقدام نمی‌کنید، علی‌رغم اظهارنظر شما مبنی بر افزایش ۳۰درصد تولید لاستیک شاهد افزایش قیمت لاستیک هستیم. بازار

یک عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی گفت بازار لوازم خانگی عملاً از کنترل وزارت صمت خارج شده و عملاً معاونت حمایت از مصرف‌کنندگان وزارت صمت در کما به سر می‌برد.

سید غنی نظری در جلسه علنی روز یکشنبه و بعد از ارائه گزارش سرپرست وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: متأسفانه به دلیل ضعف برنامه‌ریزی دو وزارت خانه صنعت، معدن و تجارت و خارجه به سمت وابستگی به بیگانگان در حال حرکت هستیم، قیمت‌ها ساعت به ساعت بالا می‌رود و شما هم مثل ما تماشاگر هستید.

وی ادامه داد: در این شرایط اگر معیشت مردم برای رئیس جمهوری مهم است چرا علت عزل رضا رحمانی را بیان نمی‌کنید و پس از او هنوز

انتقال تمام نقدینگی جامعه به سمت یک بازار تبعات منفی دارد

کنند زیرا انتقال سرمایه جامعه به این شکل به صورت مستقیم به سمت واحدهای تولیدی نمی‌رود.

نایب رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس تأکید کرد: کارشناسان مسائل اقتصادی در عرصه ورود نقدینگی جامعه به سمت بازار بورس نگران بوده و هشدار می‌دهند که مسئولان و مردم مراقب باشند، بنابراین با وجود اینکه موضوع بورس به صورت تخصصی در کمیسیون اقتصادی بررسی می‌شود اما ما هم در کمیسیون برنامه و بودجه حتماً به آن خواهیم پرداخت.

بازار اجتناب کرد، گفت: این موضوع امکان دارد، تبعات منفی برای جامعه در بی داشته باشد. وی ادامه داد: برخی شرکت‌ها در بازار بورس گاهی به صورت صوری سرمایه خود را افزایش می‌دهند و این موضوع نگران‌کننده است زیرا با ایجاد نوسانات در سرمایه‌های مردم، ماجرای موسسات مالی و اعتباری در کشور پیش خواهد آمد.

میرتاج‌الدینی با اشاره به اینکه بازار بورس از ثبات مشخصی برخوردار نیست، اظهار کرد: مردم باید با احتیاط عمل کرده و مسئولان دولتی هم به درستی بازار سرمایه و ورود نقدینگی را به بازار بورس مدیریت

میرتاج‌الدینی، نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه مجلس گفت برخی شرکت‌ها در بازار بورس به صورت صوری سرمایه خود را افزایش می‌دهند و این موضوع نگران‌کننده است زیرا با ایجاد نوسانات سرمایه‌های مردم، ماجرای موسسات مالی و اعتباری در کشور پیش خواهد آمد.

به گزارش بازار به نقل از خانه ملت، حجت‌الاسلام محمدرضا میرتاج‌الدینی نایب رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس، با بیان اینکه باید از انتقال تمام نقدینگی جامعه به سمت یک



دولت راه‌های ارتباطی خود با صنعت خودرو را بازتعریف کند

عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران عامل اصلی نوسانات بازار خودرو را عدم تناسب میان عرضه و تقاضا عنوان کرد. غلامرضا مولایی منش در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، اظهار داشت: خودروسازان از گذشته چشم‌انداز بلندمدت به بومی‌سازی و توسعه صنعت خودرو نداشته‌اند و اکنون به دلیل تحریم‌ها دچار افت تولید شده و قادر به پاسخگویی نیاز بازار نیستند بنابراین در چنین شرایطی نوسانات بازار تحت تأثیر عوامل مختلفی قرار می‌گیرند. وی در ادامه به عوامل مؤثر بر التهاب بازار خودرو اشاره کرد و گفت: طرح قرعه‌کشی برای کنترل بازار خودرو مانند مسکن عمل می‌کند و ممکن است با از بین رفتن اثر این مسکن بازار خودرو مجدداً متلاطم شود. همچنین افزایش نرخ ارز می‌تواند بر این امر اثرگذار باشد چراکه تأمین بخشی از مواد اولیه موردنیاز در صنعت خودرو از خارج انجام می‌شود و افزایش نرخ ارز می‌تواند بر قیمت خودرو در بازار تأثیرگذار باشد. مضاف بر اینکه خودروسازان مدعی هستند محصولات خود را با ضرر بسیاری به فروش می‌رسانند و با افزایش قیمت دلار دچار زیان بیشتری شده و به همین دلیل تمایلی به عرضه خودرو در چنین شرایطی ندارند. عضو هیأت علمی دانشگاه علم و صنعت ایران تشریح کرد: با افزایش عرضه می‌توان به بازار خودرو کمک کرد که این امر از طریق واردات و تولیدات داخل میسر خواهد شد. با شرایط فعلی امکان واردات وجود ندارد و با توجه به کاهش ارزش پول ملی واردات به ضرر اقتصاد ملی کشور است. تنها راه افزایش تیراژ تولیدات داخلی است که خوشبختانه زمینه و پتانسیل آن در کشور وجود دارد و همکاری خوبی میان وزارت دفاع و خودروسازان برای افزایش تیراژ صورت گرفته اما تا رسیدن به نیاز واقعی فاصله زیادی وجود دارد. مولایی منش در پاسخ به این پرسش که پیش‌بینی شما از بازار خودرو در آینده چیست، تصریح کرد: با توجه به شرایط فعلی و عدم تناسب عرضه و تقاضا نمی‌توان پیش‌بینی کوتاه‌مدتی انجام داد اما با حمایت دولتمردان و تلاش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان افق روشنی را می‌توان برای صنعت خودرو پیش‌بینی کرد.

این کارشناس حوزه خودرو در پایان ضمن ابراز امیدواری به ظرفیت کشور برای توسعه صنعت خودرو گفت: در حال حاضر صنعت خودرو تضعیف و زیانده شده و نیازمند تدابیر ویژه حاکمیتی از سوی دولت، مجلس و دیگر مراجع است. با توجه به اینکه پتانسیل بسیاری در میان جامعه دانشگاهی کشور برای توسعه صنعت خودرو وجود دارد، هر یک می‌توانند بخشی از این صنعت را متحول کنند اما به دلیل سوءمدیریت و برنامهریزی‌های نادرست در گذشته موفقیتی حاصل نشده، بنابراین لازم است دولت راه‌های ارتباطی خود با صنعت خودرو را بازتعریف کند و استراتژی‌های بلندمدت را جایگزین راهکارهای مقطعی مانند قرعه‌کشی کند.

دلیل عدم دسترسی خودروسازان به کاتالیست چیست؟

دبیر انجمن کاتالیست ایران از مازاد تولید کاتالیست خودرو در کشور خبر داد. سیدعلی میرمحمدی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، بیان کرد: نه‌تنها کمبود کاتالیست خودرو در کشور وجود ندارد بلکه با مازاد تولید کاتالیست مواجه هستیم که به دلیل عدم خرید کاتالیست توسط خودروسازان در حال حاضر کارخانجات با ظرفیت کمتری فعالیت می‌کنند. وی ادامه داد: دلیل عدم دسترسی خودروسازان به کاتالیست کمبود آن نیست چراکه سال‌هاست خودروسازان از کاتالیست‌های تولید داخل استفاده می‌کنند اما ممکن است خودروسازان به دلیل عدم پرداخت بدهی خود به تولیدکنندگان کاتالیست در خرید آن با موانعی رو به رو شده باشند. ضمن اینکه انجمن کاتالیست ایران طی جلساتی که با وزارت صمت داشته برای تولید کاتالیست خودرو به میزان نیاز در کشور اعلام آمادگی کرده است و حتی قادر هستیم کاتالیست خودروهایی که در معاینه فنی نیازمند تعویض هستند را تأمین کنیم. دبیر انجمن کاتالیست ایران اظهار داشت: طبق قانون، واردات کالاهایی که امکان تولید آن در کشور وجود دارد، ممنوع است اما خودروسازان همچنان تمایل به استفاده از کاتالیست‌های وارداتی دارند. این در حالی است که کاتالیست‌های تولید داخل به کشورهای دیگر صادر می‌شود و جای تعجب است که خودروسازان مدعی کمبود کاتالیست در کشور بوده و تصمیم به مصرف کاتالیست‌های وارداتی داشته باشند. میرمحمدی با بیان اینکه باید کشور به سوی بومی‌سازی قطعات خودرو حرکت کند، گفت: شایسته نیست در کشوری که سال‌هاست در صنعت خودرو فعالیت می‌کند همچنان خودروسازان آن به دنبال واردات قطعات باشند و می‌بایست تاکنون جهش خوبی در این زمینه صورت می‌گرفت بنابراین دولت می‌بایست زمینه بومی‌سازی قطعات خودرو را فراهم کند تا در صنعت خودرو به جایگاه مناسبی نائل آید. وی در خصوص کیفیت کاتالیست‌های داخلی خاطرنشان کرد: کاتالیست‌های تولید داخل از کیفیت خوبی برخوردار است و انجمن کاتالیست ایران علاوه بر تولید کاتالیست خودرو در زمینه تولید کاتالیست در صنعت نفت و گاز، روغن نباتی، فولاد و ... فعالیت می‌کند و این نشان می‌دهد که کاتالیست خودرو در مقابل کاتالیست صنایع دیگر با سهولت بیشتری تولید می‌شود. دبیر انجمن کاتالیست ایران ضمن انتقاد از خودروسازان تصریح کرد: اگر خودروسازان با تولیدکنندگان کاتالیست همکاری کرده بودند تاکنون تمامی قطعات کاتالیست در داخل تولید شده بود اما علی‌رغم تلاش یک ساله انجمن در زمینه بومی‌سازی قطعه مونولیت در کشور به دلیل مشکلاتی که در این مسیر وجود دارد مانند عدم پرداخت مطالبات کاتالیست‌سازان تاکنون موفق به داخلی‌سازی مونولیت نشده‌ایم.

میرمحمدی در پایان با اشاره به پیشرفت صنعت کاتالیست در سال‌های اخیر تشریح کرد: به طور معمول سالانه حدود سه نوع کاتالیست به تولیدات ما افزوده می‌شود و در حال حاضر بیش از ۱۰۰ نوع کاتالیست با ظرفیت ۱۲۰ هزار تن در سال در کشور تولید می‌شود و در زمینه خودرو سالانه بیش از ۲ میلیون ظرفیت تولید کاتالیست در کشور وجود دارد بنابراین از دولت محترم انتظار داریم که با تأمین نقدینگی و ایجاد فرصتی برای صادرات کاتالیست زمینه رشد بیشتری را برای صنعت کاتالیست کشور فراهم آورد.

ورود نیروهای مسلح به خودروسازی؛ قانون چه می‌گوید؟



از سوی دیگر از آنجایی که نیروهای مسلح از توان فنی و صنعت پیشرفته برخوردار هستند، به موجب قانون در زمان صلح با رعایت جنبه اصلی مأموریتی‌شان یعنی حفظ توان و آمادگی رزمی، می‌توانند این توان و استعداد را در امور غیرنظامی استفاده کنند.

کلیدواژه مشترک آنچه در قانون برای بهره‌مندی از توان نیروهای مسلح در حوزه‌های غیرنظامی آمده است، «به درخواست دولت» و «حفظ آمادگی رزمی» است

به همین منظور در اصل ۱۴۷ قانون اساسی کشور آمده است: دولت باید در زمان صلح از افراد و تجهیزات فنی ارتش در کارهای امدادی، آموزشی، تولیدی و جهاد سازندگی، با رعایت کامل موازین عدل اسلامی استفاده کند در حدی که به آمادگی رزمی آسیبی وارد نیاید. در ماده ۱۰ اساسنامه سپاه پاسداران انقلاب اسلامی نیز این موضوع اینگونه آمده است: مشارکت در عملیات امدادی به هنگام بروز بلاها و حوادث و انجام خدمات امدادی، آموزشی، تولیدی و جهاد سازندگی به درخواست دولت و با رعایت کامل موازین عدل اسلامی در زمان صلح در حدی که به تشخیص شورای عالی سپاه، آمادگی رزمی لازم را برای انجام مأموریت‌های خود از دست ندهد.

نیروهای مسلح طبق مأموریت‌های مصرح در قانون اساسی، وظیفه‌ای برای ورود مستقیم به خودروسازی ندارند.

حفظ آمادگی رزمی؛ اصلی‌ترین مأموریت نیروهای مسلح
کلیدواژه مشترک آنچه در قانون اساسی درباره ارتش جمهوری اسلامی ایران و اساسنامه سپاه پاسداران برای بهره‌مندی از توان نیروهای مسلح در حوزه‌های غیرنظامی آمده است، یکم «به درخواست دولت» و دوم تأکید بر «حفظ آمادگی رزمی» است. در حقیقت نیروهای مسلح زمانی می‌توانند توان خود را صرف امور غیرنظامی کنند که اولاً این موضوع به درخواست دولت باشد و ثانیاً به مأموریت اصلی آنها یعنی حفظ آمادگی رزمی و حفظ توان بازدارندگی کشور آسیبی وارد نشود.

رونمایی برخی دستاوردهای دفاعی در حوزه خودرویی مانند خودروی ضد مین و کمین طوفان توسط وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح بود که باعث ایجاد پرسش‌هایی در ذهن آحاد افراد جامعه شده بود که اگر صنایع دفاعی ما توان تولید خودرو دارند، چرا صنایع خودروسازی ما از چنین قابلیتی برخوردار نیستند؟

خودرو ضد مین و کمین طوفان

این پرسش رفته رفته با نمایان شدن جنبه‌های دیگری از قدرت دفاعی کشور در حوزه‌های دیگر مانند حوزه موشکی و موشک‌باران مواضع تروریست‌های تکفیری در سوریه و پس از آن موشک‌باران پایگاه آمریکایی عین‌الاسد که حاکی از سطح بالای فناوری در صنایع دفاعی کشور بود، تبدیل به یک مطالبه عمومی برای ورود نیروهای مسلح به موضوع خودروسازی شد به طوری که در سامانه «فارس من» خبرگزاری فارس بیش از ۳۷ سؤزه بزرگ و کوچک با عناوینی چون ورود سپاه و نیروهای مسلح به خودروسازی با قریب به ۴۰ هزار امضا برای این کمپین‌ها ثبت شده است.

مطالبه مردمی برای ورود نیروهای مسلح به بحث خودروسازی در کشور از سوی دیگر این پرسش را در اذهان ایجاد می‌کند که آیا در شرح وظایف نیروهای مسلح اساساً مأموریتی برای ورود به حوزه خودروسازی تعریف شده است؟

پاسخ به این پرسش کلید معمای مطالبه مردم در این موضوع است؛ براساس وظایف تعریف شده در قانون اساسی برای نیروهای مسلح جمهوری اسلامی ایران اعم از ستاد فرماندهی کل قوا، ارتش جمهوری اسلامی ایران، سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، نیروی انتظامی جمهوری اسلامی ایران و وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح، اصلی‌ترین مأموریت نیروهای مسلح پاسداری از استقلال و تمامیت ارضی کشور، پاسداری از انقلاب و نظام جمهوری اسلامی ایران و دفاع از حاکمیت ملی و استقلال و وحدت و تمامیت ارضی، در مقابل بیگانگان است.

ماجرا از مردادماه ۱۳۹۷ آغاز شد؛ دونالد ترامپ رئیس‌جمهور ایالات متحده که اردیبهشت‌ماه همان سال از توافق برجام خارج شده بود و وعده اعمال شدیدترین تحریم‌ها را به ایران داده بود، در نخستین گام‌های خود، صنعت خودروسازی ایران را که پس از برجام به حیاط خلوت شرکت‌های اروپایی تبدیلی شده بود تحریم کرد و به دنبال آن خروج شرکت‌های فرانسوی، آغاز مشکلات بزرگ‌تری برای خودروسازان کشور به خصوص دو برند بزرگ یعنی ایران خودرو و سایپا بود.

به گزارش پدال نیوز، گرچه در ماه‌های ابتدایی اعمال این تحریم‌ها خودروسازان توانستند با استفاده از قطعات موجود در انبارها، خودروهای سفارش داده شده را به مشتریان خود تحویل دهند، اما با تداوم تقاضا در بازار خودرو و همچنین تشدید تحریم‌ها، رفته رفته موضوع خودرو در حال تبدیل شدن به یک بحران در کشور شد.

از سوی دیگر با انتشار تصاویری از پارکینگ‌های خودروسازان بزرگ کشور که بیانگر وجود حجم بسیار زیادی خودرو در پارکینگ کارخانه‌ها بود، این پرسش در اذهان ایجاد شده بود که با وجود این حجم از خودروها چرا تحویل به مشتریان صورت نمی‌گیرد؟

پاسخ این سوال در ناقص بودن خودروها و عدم تجهیز با قطعات وارداتی بود که با اعمال تحریم‌ها واردات آنها به کشور محدود شده بود. قطعاتی مانند کامپیوتر خودرو (ECU)، کیسه‌هوا و سنسور آن، سنسورهای مختلف خودرو مانند سنسور اکسیژن، گیربکس اتوماتیک و ... که تا پیش از این توسط دفاتر تدارکات خودروسازان از خارج کشور تهیه می‌شد، اکنون در تنگنای تحریم امکان خرید آن فراهم نبود و خودروهای فاقد این قطعات نیز در پارکینگ‌های خودروسازان ناقص مانده و رسوب کرده بود به طوری که حتی در مقطعی بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار خودرو در پارکینگ‌ها معطل برخی قطعات تحریمی مانده بود.

نقطه آغاز یک مطالبه

از سوی دیگر این چالش صنعت خودروسازی کشور، همزمان با

بازگشت خودروسازان به ریل افق ۱۴۰۴

وی بیان داشت: با تفکرات جدیدی که در مجموعه مدیریت ایران خودرو حاکم شده و همچنین بازسازی ساختاری این خودروساز، تحولات اساسی در این مجموعه انتظار می‌رود و در این زمینه، زنجیره تامین خودروسازی و قطعه‌سازان نیز به یاری خودروسازان خواهند پرداخت.

محیی‌نژاد یادآوری کرد: در افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ تولید ۱۲ هزار دستگاه خودروی تجاری در کشور هدف‌گذاری شده و هرچند با روندی که در سال‌های اخیر شاهد بودیم دستیابی به این اهداف دور از دسترس بود، اما با حرکت‌های اخیر امیدواریم تا بازگشت به ریل افق ۱۴۰۴ را در بخش خودروهای تجاری نیز شاهد باشیم.

وی گفت: در سال‌های گذشته برخی سیاست‌گذاری‌ها و تصمیمات اشتباه و همچنین تحریم‌ها و کرونا (که در ماه‌های گذشته مزید بر علت شده)، هدف‌گذاری تولید خودروهای تجاری را از مسیر خود خارج کرده بود، اما اکنون به همت خودروسازان و قطعه‌سازان و البته کمک قوای سه‌گانه کشور می‌توان گفت که مجدداً در مسیر از پیش تعریف شده قرار گرفته‌ایم.

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان تأکید کرد: قطعه‌سازان برای تأمین قطعات این خودروها در همه بخش‌ها حتی موتور و قوای محرکه آن‌ها آمادگی کامل دارند و همان توانمندی‌ها و ظرفیت‌های موجود در بخش خودروهای سواری، در بخش تجاری

دبیر انجمن صنایع همگن نیرومحرکه و قطعه‌سازان گفت با حرکت‌های جدیدی که در خودروسازی‌های کشور آغاز شده، بازگشت به افق چشم‌انداز پیش‌بینی شده در زمینه خودروهای تجاری را شاهدیم.

به گزارش راهبرد معاصر، ۳۱ خردادماه گذشته قرارداد تولید و تحویل ۲۵۰ دستگاه اتوبوس و مینی‌بوس با هدف تجهیز ناوگان حمل و نقل عمومی بین مدیرعامل گروه صنعتی ایران خودرو و شهردار تهران امضا شد.

همچنین در این مراسم، تفاهم‌نامه تحویل ۵۰۰ دستگاه اتوبوس به ارزش یک‌هزار میلیارد ریال امضا شد.

ایران، افزود: نهضت داخلی‌سازی و تعمیق ساخت داخلی اکنون به خودروهای دیزلی کشور نیز تسری پیدا کرده و تفاهم‌نامه‌هایی که به تازگی گروه صنعتی ایران خودرو برای تأمین اتوبوس و مینی‌بوس با شهرداری تهران منعقد کرده، گویای همین مسئله است.

به گفته این مقام صنفی، این چنین قراردادهای تفاهم‌نامه‌هایی نه فقط نیاز مصرف‌کنندگان داخلی به خودروهای سنگین و تجاری را می‌تواند حل کند، بلکه زنجیره تأمین خودروسازان را نیز با خود همراه و منتفع خواهد کرد تا بلوغ تولید خودروهای تجاری را نظیر خودروهای سواری شاهد باشیم.

دانش بنیان ها برای ساخت نمونه آزمایشی محصول خدمات می گیرند

تولید نمونه آزمایشی محصولات دانش بنیان پیش از تجاری سازی اقدامی برای شناسایی ایرادات و مزیت های محصول مورد نظر است. با اختصاص یک بسته حمایتی، گسترش تولید آزمایشی محصولات دانش بنیان دنبال می شود. تبدیل ایده به محصول نهایی مسیری طولانی است. در بسیاری موارد لازم است تا یک محصول پیش از تولید انبوه به صورت آزمایشی و به شکل نمونه (دمو) تولید شود. ساخت نمونه آزمایشی باعث می شود تا معایب و محاسن محصول پیش از تولید تجاری مشخص شود. همچنین، برخی اوقات مشتری و سفارش دهنده اعلام می کند که پیش از تولید انبوه باید نمونه محصول را مشاهده کند، به همین خاطر یک نمونه نمایشی (دمو) برای او ساخته می شود تا مشتری با خصوصیات محصول نهایی آشنا شود.



دریچه

مدیریت دورریزهای شهری

محمدعلی لطیفی: رئیس کارگروه بیوتکنولوژی محیط زیست ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری سیستم مدیریت پسماند شهری به معنای امروزی آن، در دهه ۱۹۳۰ در کشورهای صنعتی پدید آمد. تا دهه ۱۹۷۰، پسماند به عنوان دورریز نگاه می شد. در این شیوه ها معایب متعدد بهداشتی، محیط زیستی، اقتصادی و زیبایی شناختی وجود داشت که در سایه تحولات فناورانه و افزایش آگاهی های عمومی، سیستم های جدید مدیریت پسماند در کشورهای صنعتی و سایر کشورهای دنیا به تدریج توسعه یافت.

در این دگرگونی ها توجه به مسائل زیست محیطی و شرایط سیاسی و اقتصادی آن، مسائلی مانند صرفه جویی در مصرف مواد و انرژی و بازیافت آنها از پسماند شهری به طور جدی مورد توجه قرار گرفت و به مرور زمان فرآیند پردازش و بازیافت پسماند جایگاه کلیدی تری در مدیریت پسماند پیدا کرد.

در دهه ۸۰ و ۹۰ میلادی، مسئله «توسعه پایدار» مطرح شد و صاحب نظران به این نتیجه رسیدند که بدون لحاظ کردن سه جنبه اقتصادی، محیط زیستی و اجتماعی، نمی توان امید داشت که منابع محدود کره زمین پاسخگوی نیازهای نسل های بعدی نیز باشد.

شروع مدیریت پسماند در ایران را می توان مصادف با تأسیس اولین شهرداری در کشور در سال ۱۲۹۰ دانست. بدیهی است که در آن زمان در ایران نیز همانند سایر نقاط دنیا، پسماند ماده ای «زائد» تلقی می شد که تنها لازم بود از محیط زندگی انسان ها دور شود.

از اوایل دهه ۱۳۶۰ با فعالیت هایی که شهرداری ها در شهرهای بزرگ برای گسترش و توسعه خدمات شهری آغاز کردند، نشانه هایی

ثبت تخلفات سرعت دانش بنیانی شد

بومی سازی نرم افزار سامانه ثبت تخلفات چراغ قرمز براساس خودروهای موجود در کشور با شکل گیری زیست بوم فناوری و نوآوری در کشور و رونق کسب کارهای دانش بنیانی میسر شده است؛ اقدامی که تمامی اطلاعات خودروهای عبوری را ثبت، پردازش و به مرکز کنترل ترافیک مخابره می کند.

شرکت دانش بنیان روشن طلوع شرق یکی از شرکت های فعال در زیست بوم فناوری و نوآوری است که با بومی سازی نرم افزار سامانه ثبت تخلفات چراغ قرمز براساس خودروهای کشور توانسته دقت شناسایی خودروهای عبوری از چراغ قرمز تقاطع ها در زمان غیرمجاز را بالا ببرد.

سامانه ثبت تخلفات عبور از چراغ قرمز با عکس برداری از تمام خودروهای عبوری اقدام به پردازش تصاویر آنها می کند، اطلاعات همه خودروهای عبوری از جمله رشته پلاک، نوع تخلف و زمان عبور را به مرکز کنترل ترافیک مخابره و اطلاعات را در یک بانک اطلاعاتی ذخیره می کند. در نهایت، با شناسایی خودروهای متخلف در محل چراغ قرمز تقاطع ها قبض جریمه مربوط به پلاک خوانده شده را صادر می کند. همچنین، صحنه تخلف به همراه تصویر خودروی متخلف ذخیره می شود.

فیس بوک از مدت ها قبل با نقل کردن بخشی از قانون شوند فدرال که شنود را به عنوان رهگیری ارتباطات تعریف می کند، در حال دفاع از خود است. در منطق این شرکت، جمع آوری اطلاعات بدون رهگیری مداوم با شنود متفاوت است.

با وجود چنین موضوع، قضات در نهمین دادگاه تجدیدنظر چنین موضوعی را نپذیرفتند و به این علت که فیس بوک اطلاعات کاربرانی که روی دکمه لایک کلیک نکرده بودند را نیز جمع آوری کرده، از نظر فنی گفته این شبکه اجتماعی را رد کردند. برداشت و جمع آوری اطلاعات براساس حکم دادگاه به معنای رهگیری است.

حکم جدید دادگاه تکان دهنده است، چراکه با حکم قبلی تفاوت دارد. این پرونده در سال ۲۰۱۷ بسته شد، زمانی که قاضی آن، «ادوارد دیولا» اعلام کرد که کاربران می توانند با استفاده از حالت «ناشناس» یا نصب ادبلاکر، به راحتی از خود محافظت کنند. همین موضوع باعث دادگاه تجدیدنظر جدید شد.

بومی سازی نرم افزار سامانه ثبت تخلفات چراغ قرمز براساس خودروهای موجود در کشور با شکل گیری زیست بوم فناوری و نوآوری در کشور و رونق کسب کارهای دانش بنیانی میسر شده است؛ اقدامی که تمامی اطلاعات خودروهای عبوری را ثبت، پردازش و به مرکز کنترل ترافیک مخابره می کند.

شرکت دانش بنیان روشن طلوع شرق یکی از شرکت های فعال در زیست بوم فناوری و نوآوری است که با بومی سازی نرم افزار سامانه ثبت تخلفات چراغ قرمز براساس خودروهای کشور توانسته دقت شناسایی خودروهای عبوری از چراغ قرمز تقاطع ها در زمان غیرمجاز را بالا ببرد.

سامانه ثبت تخلفات عبور از چراغ قرمز با عکس برداری از تمام خودروهای عبوری اقدام به پردازش تصاویر آنها می کند، اطلاعات همه خودروهای عبوری از جمله رشته پلاک، نوع تخلف و زمان عبور را به مرکز کنترل ترافیک مخابره و اطلاعات را در یک بانک اطلاعاتی ذخیره می کند. در نهایت، با شناسایی خودروهای متخلف در محل چراغ قرمز تقاطع ها قبض جریمه مربوط به پلاک خوانده شده را صادر می کند. همچنین، صحنه تخلف به همراه تصویر خودروی متخلف ذخیره می شود.

پس از ۹ سال جنگ حقوقی، دادگاه فدرال اخیرا حکمی داده که براساس آن، رهگیری کاربران توسط فیس بوک می تواند به عنوان نقض قانون ضد شنود تلقی شود.

به گزارش دیجیاتو، در سال های اخیر شاهد بحث های زیادی پیرامون فیس بوک و سیاست های نامناسب آن بودیم و علاوه بر حضور مدیرعامل آن، مارک زاکربرگ در سنا، شرکت های بزرگ نیز اخیرا تبلیغات در این شبکه اجتماعی را به علت پخش محتوای نژادپرستانه به صورت موقت متوقف کرده اند.

به گزارش Gizmodo، ویجت «لایک» در فیس بوک اطلاعات کاربرانی که از این شبکه اجتماعی بازدید می کنند را جمع آوری می کند و داشتن یا نداشتن حساب نیز تفاوتی در این موضوع ایجاد نمی کند. چنین موضوعی جدید نیست و در سال ۲۰۱۱ برای اولین بار دادخواستی علیه آن تنظیم شد، اما حکم آن اخیرا اعلام شده است.



روزهای سیا

به قلم: الکس هرن، خبرنگار

موضوع تنها مشکل حال حاضر فیس بوک نبی رابطه با نژادپرستی، باعث شده است تا بس این شبکه متوقف کنند. این امر خود ضربه می شود. همچنین با توجه به این امر که بر اصلی این شبکه بر پایه فروش اطلاعات کار سنگین در کنار کنترل فعالیت های فیس بوک

اگرچه موضوع شنود و جاسوسی از کاربران توسط فیس بوک، پرونده ای ۹ ساله محسوب می شود و کمتر کسی را می توان پیدا کرد که از جزئیات آن باخبر نباشد. با این حال حکم جدید دادگاه بسیاری از افراد را با شگفتی مواجه کرده است. در واقع اگرچه برای آخرین بار این پرونده در سال ۲۰۱۷ مختومه اعلام شد و اقدامات فیس بوک عادی تلقی شد، با این حال دادگاه جدید اعلام کرده است که فعالیت های این شبکه اجتماعی ابتدا قابل توجیه نبوده و نقض حریم شخصی محسوب می شود، با این حال این

اینستاگرام و فیس بوک استفاده از ماسک را به کاربران خود یادآوری می کنند

کووید-۱۹ مراجعه کنید.

با کمی تفاوت و تقریبا مشابه همین متن در پیام اینستاگرام نیز تکرار شده است. این طور به نظر می رسد که اضافه شدن بنرهای تبلیغاتی

یادشده پاسخ روشن فیس بوک به انتقادهایی باشد که این شبکه اجتماعی را به ارائه اطلاعات نادرست درباره بیماری کرونا و زدن ماسک متهم می کرد. مرکز کنترل و پیشگیری بیماری ها موسوم به CDC که زیر نظر وزارت بهداشت و خدمات انسانی ایالات متحده آمریکا فعالیت می کند، لزوم زدن ماسک را در مکان های عمومی، به خصوص در مکان هایی که امکان رعایت فاصله گذاری اجتماعی وجود ندارد، به عنوان تنها روش برای پیشگیری از سرایت بیماری معرفی کرده است.

این بنرها با رویکرد بهداشتی از امروز در بخش بالای اپلیکیشن های فیس بوک و اینستاگرام به نمایش درمی آید و کاربران می توانند آن ها را مشاهده کنند.

اینستاگرام و فیس بوک از امروز بنرهایی تبلیغی به پلتفرم های شان

می افزایند که کاربران را به پوشیدن ماسک تشویق می کند.

به گزارش زومیت، فیس بوک رسما اعلام کرد پیام هایی تبلیغاتی

منی بر پوشیدن ماسک به اینستاگرام و فیس بوک می افزاید و تلاش می کند با تشویق کاربران به این کار، از روند روبه رشد گسترش ویروس کووید-۱۹ جلوگیری کند. این پیام ها در فیس بوک در بالای فید اخبار و در اینستاگرام، بالاتر از فید اصلی به نمایش درمی آیند.

کاربران می توانند از طریق این بنرها، تازه ترین اخبار و اطلاعات مراکز کنترل و پیشگیری بیماری را به دست آورند و مستقیما از شبکه اجتماعی مختص اخبار و اطلاعات ویروس کووید-۱۹ استفاده کنند.

محتوای بنر فیس بوک از این قرار است:

با استفاده از ماسک صورت از گسترش بیماری کرونا جلوگیری کنید. وقتی خارج از خانه هستید، حتما با ماسک، دهان و بینی خود را بپوشانید. برای کسب اطلاعات بیشتر، به cdc.gov یا مرکز اطلاعات



زنجیره سلامت دیجیتال کامل می شود

ارائه خدمات بهداشتی و درمانی سریع تر و شفاف تر به بیماران با ایجاد زیرساخت های توسعه سلامت دیجیتال تسهیل می شود و برای توسعه سلامت الکترونیک در کشور تحقق این هدف ضروری است. رسیدن به آن به حضور همه بازیگران این حوزه و تلاشی مضاعف نیاز دارد، چراکه در ایران هنوز زنجیره انسانی و سازمانی این کار تکمیل نشده است. اما ستاد توسعه فناوری های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در تلاش است تا با کمک همه بازیگران حوزه سلامت و فناوری های دیجیتال در کشور، یک زنجیره کاملی از این زیست بوم ایجاد کند و هم افزایی ها را بیشتر کند.



یادداشت



فرصتی برای دانشجویان و کارآفرینان حوزه تجهیزات پزشکی

ایده های خود را تجاری سازی کنید

۴ شهریورماه سال جاری در زمان برگزاری رویداد، برای داوران ارائه می دهند. همچنین سه طرح برگزیده برای تجاری سازی به شتاب دهنده فعال در این حوزه معرفی می شوند و برای توسعه و تجاری سازی محصول خود حمایت می شوند. این رویداد فرصتی برای دانشجویان صاحب ایده و کارآفرین است تا بتوانند با تبدیل ایده های خود به محصول، به بومی سازی صنعت تجهیزات پزشکی و خودکفایی کشور در این حوزه کمک کنند و علاوه بر آن نقش بسزایی در سلامت جامعه داشته باشند. این رویداد از مجموعه رویدادهای «کرون آپ» است. «کرون آپ» مجموعه رویدادهای مجازی برای فعالان زیست بوم فناوری و نوآوری است. این رویداد ایجاد زیرساختی کارآمد برای گسترش فعالیت های آموزشی و فناوری را به صورت غیرحضوری دنبال می کند. علاقه مندان برای کسب اطلاعات بیشتر به سایت معاونت فرهنگی دانشگاه صنعتی قم مراجعه کنند.

مسابقه ملی «فناوری های تجهیزات پزشکی» عنوان رویدادی است که برگزار می شود تا حمایت از ایده های نسل جوان و گسترش کسب و کارهای دانش بنیان این حوزه سرعت گیرد. انجمن علمی کارآفرینی دانشگاه صنعتی قم این رویداد ملی را برگزار می کند. دانشجویان دارای ایده در حوزه فناوری های تجهیزات پزشکی تا ۱۰ مردادماه سال جاری برای ارسال طرح های خود فرصت دارند. اپلیکیشن های حوزه سلامت، مهندسی بافت و پرینت سه بعدی اندام، دستگاه های مورد نیاز در حوزه دندانپزشکی، کیت و دستگاه های تشخیصی مورد استفاده در آزمایشگاه ها، متریال و دستگاه های مورد نیاز اتاق عمل و بخش مراقبت های ویژه، تجهیزات مورد نیاز پژوهش های مربوط به سلول های بنیادی و پزشکی بازساختی محورهای اصلی این رویداد است. داوران طرح ها در دو مرحله انجام می شود. تیم های منتخب مرحله نخست، طرح های خود را به صورت حضوری در

محققان کشور به آزمایشگاه های بین المللی تراز اول تابش سنکروترونی دسترسی می یابند

راهکارها و مشاوره های علمی را هم به کاربران اعزامی ارائه می دهد. به این ترتیب امکان دسترسی سالانه حدود ۶۰ نفر از پژوهشگران، اساتید، دانشجویان و صنعتگران کشور برای انجام آزمایش های کاربردی و پیشرفته در بهترین و بهرترین آزمایشگاه های دنیا تسهیل می شود. آزمایشگاه سنکروترونی در واقع یک شتابگر الکترونی دایره ای است که در آن از تغییر جهت شتاب الکترونی هایی که سرعت آن ها به سرعت نور نزدیک شده است تابش الکترومغناطیسی در محدوده وسیعی از طول موج تولید می شود. این تابش الکترومغناطیسی به سمت باریکه خط هایی که دور تادور محیط دایره ای شتابگر قرار گرفته اند هدایت شده و هر کدام از این باریکه خطها همانند یک آزمایشگاه مستقل در اختیار پژوهشگران قرار می گیرد. تابش سنکروترونی در صنایع مختلفی مانند پتروشیمی، انرژی، داروسازی، پلیمر، الکترونیک، معدن، کشاورزی و صنایع غذایی کاربرد دارد و آزمایش های مختلفی مانند مواد، نانوفناوری، شیمی، زیست شناسی، فیزیک، زمین شناسی، پزشکی، محیط زیست، الکترونیک، مخابرات و باستان شناسی در این آزمایشگاهها قابل اجرا است.

با تلاش و حمایت مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری شرایط برای دسترسی محققان ایرانی به آزمایشگاه های سنکروترونی مانند آلیا، سزامی و الترا فراهم شد. این اتفاق فرصت خوبی برای کاربران ایرانی است تا به آزمایشگاه های تراز اول دنیا دسترسی داشته باشند. برنامه پشتیبانی از اعزام کاربران ایرانی در آزمایشگاه های سنکروترونی با هدف ایجاد یک شبکه حمایتی علمی و مالی از پژوهشگران و صنایع کشور برای دسترسی به این آزمایشگاهها و انجام آزمایش های تراز اول در سطح بین المللی تصویب شده است. این برنامه با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با هدف حمایت از محققان ایرانی برای اعزام به آزمایشگاه های بین المللی سنکروترونی اجرایی می شود. در همین راستا، مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری معاونت علمی و فناوری و طرح چشمه نور ایران اقدام به برگزاری فراخوان حمایت از طرح های پیشنهادی در این زمینه کردند. برنامه پشتیبانی از کاربران ایران در آزمایشگاه های سنکروترونی علاوه بر تامین بخشی از هزینه اعزام پژوهشگران ایرانی به این آزمایشگاهها،

هفتمین استاندارد بین المللی در حوزه فناوری نانو به ایران تعلق گرفت

این حوزه شده است. با کاربرد فناوری نانو در این حوزه ماندگاری مواد غذایی افزایش می یابد و در نتیجه آن تولید ضایعات در این حوزه نیز کاهش می یابد. همچنین در این استاندارد بین المللی مورد نظر، به ویژگی های نفوذناپذیری در فیلم های پلیمری نانوکامپوزیتی دقت شده است که برای بهبود بسته بندی های غذایی اندازه گیری می شود. ویژگی نفوذناپذیری شامل انتقال بخار آب و گاز (اکسیژن) و گذردهی نور مرئی و ماوراء بنفش است. این استاندارد همچنین روش های اندازه گیری مرتبط را توصیف می کند. اساس تدوین استانداردهای بین المللی در سازمان ایزو، اجماع جهانی توسط کشورهای عضو است. کشورهای عضو کمیته های فنی در مراحل مختلف تدوین استاندارد نظرات تخصصی مختلفی را برای تکمیل و توسعه استاندارد ارائه می کنند. تدوین استانداردهای بین المللی معمولاً سه تا چهار سال زمان می برد. در کمیته فنی استانداردهای فناوری نانو ایزو، ۳۶ کشور عضو اصلی و ۱۸ کشور عضو ناظر هستند.

هفتمین استاندارد بین المللی در حوزه فناوری نانو با موضوع بسته بندی های غذایی پلیمری با مسئولیت جمهوری اسلامی ایران منتشر شد. «فناوری نانو - فیلم های نانوکامپوزیتی پلیمری برای بسته بندی غذایی با خواص نفوذناپذیری - تعیین مشخصه ها و روش های اندازه گیری» عنوان این استاندارد بین المللی تدوین شده به مسئولیت ایران در زمینه بسته بندی های غذایی پلیمری است. چهار سال تلاش مستمر گروه کاری تشکیل شده زیر نظر ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری منجر به این استاندارد شد. این استاندارد با حمایت ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و کمک یک شرکت تولیدکننده بسته بندی های غذایی نانوکامپوزیتی، در سال ۱۳۹۵ به سازمان بین المللی استاندارد (ایزو) پیشنهاد شد. سرانجام این استاندارد در ماه ژوئن سال ۲۰۲۰ منتشر و در سایت رسمی سازمان بین المللی استاندارد برای استفاده قرار داده شد. رسوخ فناوری نانو در صنعت بسته بندی مواد غذایی باعث ارتقای

دریافت ضمانت بانکی از شرکت های دانش بنیان تسهیل شد

از پیمانکار مطالبه خواهد شد، این ضمانت نامه که توسط بانک صادر می شود، ضمانت نامه پیش پرداخت نام دارد. ضمانت نامه حسن انجام کار نیز همان گونه که از اسم آن معلوم است از پیمانکار دریافت می شود تا او کارهای محول شده را به شکل مطلوب و مطابق خواست کارفرما انجام دهد. همچنین شرکت های دانش بنیان ممکن است به عنوان یک بنگاه اقتصادی در مناقصات مختلف شرکت کنند. کارفرما و دستگاهی که مناقصه را برگزار می کند، ممکن است از پیمانکار یک ضمانت نامه بانکی تحت عنوان ضمانت شرکت در مناقصه دریافت کند که به آن «ضمانت نامه شرکت در مناقصه» می گویند. این سه ضمانت نامه که ضمانت پیمان



نیز خوانده می شوند از سوی بانک های عامل صادر می شوند تا پیمانکار بر سر عهد و پیمان خود باقی بماند و تعهدات خود را به شکل درست انجام دهد.

شرکت های دانش بنیان برای ایفای تعهدات کاری و مالی خود، نیازمند ضمانت نامه بانکی (ضمانت پیمان) هستند. این ضمانت نامه با تسهیلات ویژه در اختیار شرکت های دانش بنیان قرار می گیرد. بیش از ۵ هزار شرکت دانش بنیان مشغول فعالیت هستند که بیش از ۱۱۰ خدمت گوناگون برای توسعه و گسترش فعالیت توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به آنها ارائه می شود. صدور انواع ضمانت نامه ها، بخشی از این خدمات بانکی و مالی است که به شرکت های دانش بنیان عرضه می شود. سه نوع ضمانت نامه بانکی شامل «ضمانت نامه پیش پرداخت»، «ضمانت نامه حسن انجام کار» و «ضمانت نامه شرکت در مناقصه» در این بسته خدمتی توسط بانک های همکار با صندوق نوآوری و شکوفایی ارائه می شود. معمولاً پس از امضای قرارداد بین کارفرما و پیمانکار، مبلغی به عنوان پیش پرداخت برای شروع کار، توسط کارفرما به پیمانکار پرداخت می شود و در مقابل، ضمانت نامه ای معادل وجه پرداخت شده،

ژاپن اولین قدمها به سمت ارز دیجیتال ملی را با عرضه آزمایشی ین مجازی برداشت

ژاپن هم مانند چین تلاش می کند تا ارز دیجیتال ملی توسعه دهد و اولین قدمها را با هدف آماده سازی سیستم اقتصادی برای دستاورد جدید، برداشت. ژاپن تصمیم دارد تا با رویکردی منظم و منطقی، وارد دنیای ارزهای دیجیتال شود. ارائه یک رمزارز ملی در این کشور، قطعاً نیاز به آزمایش های اولیه متعدد دارد تا پایه های اقتصادی ابتدا به صورت محکم توسعه پیدا کند و هرگونه چالش فناوریانه نیز پیش از ورود به فاز اجرایی، مشخص و برطرف شود. اکنون بانک ژاپن (BoJ) تصمیم دارد تا با ارائه آزمایشی ین مجازی دیجیتال، اجرای بودن طرح رمزارز ملی را آزمایش و عمیقاً بررسی کند. گزارشی که بانک ژاپن چند روز پیش تحت عنوان Technical Hurdles for CBDC منتشر کرد، مراحل بعدی آزمایش روی ارز دیجیتال بانک مرکزی (Central Bank Digital Currency) را شرح می دهد. در بخشی از گزارش گفته می شود که در صورت موفقیت

آزمایشها، ارز مذکور جایگزین ین سنتی در سیستم اقتصادی ژاپن می شود. بانک مرکزی ژاپن هنوز هیچ برنامه مشخصی برای ارائه یک ارز دیجیتال ندارد. البته ژاپنی ها اعلام کرده اند که بررسی مفهوم ارز دیجیتال را با قدرت دنبال می کنند، چون افزایش استفاده از پرداخت های دیجیتال، به خوبی در ساختارهای کشور دیده می شود. بحران ویروس کرونا، بسیاری از ساختارهای کسب و کاری را در ژاپن تغییر داده است و فعالان اقتصادی، اکنون پرداخت های بدون تماس و حتی بدون کارت را به روش های پرداخت دیگر ترجیح می دهند. آزمایش های بانک مرکزی ژاپن در ارتباط با ارز دیجیتال ملی، در دو حوزه اصلی دنبال می شود. آن ها اعتقاد دارند دو مانع بزرگ، بر سر راه پیاده سازی گسترده ایده قرار دارد. مانع اول انعطاف پذیری و مانع دوم، دسترسی همه مردم به ارز مذکور خواهد بود.



آه فیس بوک

نگار / مترجم: امیر آل علی

قرار دهند. تحت این شرایط ممکن است حتی امنیت اطلاعات کاربران در دو شبکه زیرمجموعه به نام اینستاگرام و واتس اپ نیز زیر سوال رفته و آن ها نیز قربانی شوند. حال باید دید که شرایط برای قدیمی ترین شبکه اجتماعی جهان به چه صورت ادامه پیدا خواهد کرد. در واقع این شرایط خود فرصتی ایده آل برای رقابتی سرسختی نظیر تیک تاک محسوب می شود.

بوده و عملکرد دیر هنگام مارک زاکربرگ در بیاری از برندهای مطرح، تبلیغات خود را در سنگینی به سودآوری فیس بوک محسوب می کند. از کارشناس ها عقیده دارند که درآمد بران محسوب می شود. منع اقدامات، جریمه های می تواند این برند را در شرایط بسیار بدی

تغییرات جدید در انتظار اینستاگرام

به قلم: سایما سلیم خبرنگار

مترجم: امیر آل علی

در بازار پرقبیب شبکه‌های اجتماعی، این امر که به صورت مداوم امکانات جدید را ارائه کنید، بدون شک بسیار مهم خواهد بود. در این رابطه اینستاگرام بسیار خوب عمل کرده و جدیدترین اخبار منتشرشده حاکی از آن است که در به‌روز رسانی بعدی، دو امکان جذاب پیشنهاد بلاک افراد و نمایش تمام استوری‌ها در یک صفحه، اضافه خواهد شد. درواقع اگرچه در نسخه حال حاضر، فضای بیشتری به نمایش استوری‌ها اختصاص پیدا کرده است، با این حال این میزان به عملی مزاحم برای مشاهده پست‌ها تبدیل شده است. به همین خاطر نیز قرار است که یک صفحه جداگانه به این موضوع اختصاص پیدا کند. این امر باعث خواهد شد تا افراد بتوانند به راحتی تمامی استوری‌ها را مشاهده کرده و به سهولت بالاتری، انتخاب کنند که کدام یک را مشاهده کنند. این ویژگی در حال حاضر مراحل آزمایشی خود را به سر می‌برد. درواقع با توجه به مراحل اجرای طرح‌های قبلی، به نظر می‌رسد که برخی از کاربران در کشورهایی نظیر برزیل، به این قابلیت دسترسی پیدا کرده و باید منتظر واکنش‌ها باشیم. در کنار این موضوع، طرح جدید پیشنهاد بلاک کردن صفحات است. درواقع برای حفظ امنیت کاربران، پیشنهاد برای بلاک کردن اضافه خواهد شد. معیار انتخاب صفحات نیز براساس الگوهایی نظیر فعالیت شما در فیس‌بوک خواهد بود. برای مثال اگر شما فردی را در فیس‌بوک بلاک کرده باشید، صفحات این اقسراد در اینستاگرام به فهرست پیشنهادی شما اضافه خواهد شد، با این حال به نظر می‌رسد که برای دسترسی به این قابلیت، باید اتصال به فیس‌بوک را فعال کرده باشید. این امر می‌تواند به نوعی تبلیغ برای فیس‌بوک به عنوان برند صادر نیز محسوب شود. حال باید دید که دو طرح فوق، تا چه حد مورد استقبال کاربران قرار خواهد گرفت.

منبع: digitalinformationworld.com

مک‌دونالد ابزار تبلیغاتی برگز کینگ

تعداد کم شعبه‌های برگزکینگ در مقایسه با مک‌دونالد باعث شده تا اگر هوس همبرگر کردید با معضل کمبود رستوران مواجه شوید. در حال حاضر امکان دسترسی به ناگت‌های مرغ از همبرگر بیشتر است.

به گزارش ام بی ای نیوز، این واقعیت در شهر هلسنیکی، پایتخت فنلاند، نیز صدق می‌کند. مک‌دونالد تقریبا در همه مناطق مسکونی شهر شعبه دارد. برای رفع مشکل محرومیت طرفداران برگز کینگ، برند راه حل هوشمندانه‌ای را ارائه داده است که از شهرت رقیب سنتی خود بهره می‌برد: برگزکینگ همه شعبه‌های مک‌دونالد را به محلی برای تبلیغ خدمات بیرون‌بر خود تبدیل کرده است.

این رستوران فست فود زنجیره‌ای با نصب آگهی‌های تبلیغاتی در نزدیکی شعبه‌های رقیب، وعده می‌دهد تا خدمات جدید بیرون‌بر خود را به دوستداران همبرگر عرضه کند. بر طبق آن، از ۲۹ ژوئن تا ۱ جولای، افسراد می‌توانند در صورت خرید غذای‌شان با مراجعه به وب‌سایت مک‌دونالد، از سروسو رایگان تحویل غذای برگزکینگ بهره ببرند.

به گفته کایسا کاسیلا، مدیر برند برگزکینگ، به دلیل کمبود شعب این رستوران در مناطق مختلف شهر هلسنیکی و آگاهی از میزان بالای عشق به برگزهای آبدار کبابی، حالا دیگر خوشبختانه راهی آسان برای حل این مشکل پیدا شده است.

بزرگ‌ترین کلاهبرداری از آمازون در اروپا چگونه با یک مشت خاک صورت گرفت؟

آمازون برگشت کالاها را ساده می‌گیرد و یک مشتری از این راحتی سوءاستفاده کرده و با فریب بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین جهان به وسیله خاک، ۳۷۰ هزار دلار پول دریافت کرده است. به گزارش دیجیاتو به نقل از BroBible، یک فرد ۲۲ ساله اسپانیایی با نقشه‌ای ماهرانه توانست آمازون را فریب دهد و چند صد هزار دلار پول به حساب خود واریز کند. «James Gilbert Kwarteng» از شهر «Palma de Mallorca» برای این کار کالاهای زیادی سفارش داد.

Kwarteng پس از دریافت سفارشات و وزن کشی، محتوای داخل آن‌ها را خارج می‌کرد و با خاک آن‌ها را پر می‌کرد. در حقیقت وزن این بسته‌های پر از خاک با وزن آن‌ها در هنگام دریافت تفاوتی نداشت. پس از این کار، آمازون با دریافت درخواست بازگشت کالا، بسته‌های پر از خاک را تحویل می‌گرفت. با برگشت کالا، آمازون هزینه آن را به حساب Kwarteng واریز می‌کرد.

این روند به علت عدم بررسی جعبه توسط این شرکت ادامه پیدا کرد و جعبه‌های پر از خاک برای مدت زمان طولانی درون انبارهای بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین جهان قرار گرفتند. عدم بررسی جعبه‌ها تا آنجایی ادامه داشت که Kwarteng توانست با این روش ۳۷۰ هزار دلار به جیب بزند. این فرد کلاهبردار پس از مدتی کالاهای سرقتی را به مشتریان فروخت.

پس از مدت‌ها یکی از کارمندان آمازون یکی از جعبه‌های برگشتی را مورد بررسی قرار داد و با خاک روبه‌رو شد. در نهایت آمازون متوجه شد که تمام این جعبه‌های پر از خاک توسط یک فرد برگشت خورده‌اند. این فروشگاه اینترنتی چنین موضوعی را به مقامات قانونی اطلاع داد و باعث دستگیری فرد کلاهبردار شد. Kwarteng بزرگ‌ترین کلاهبرداری از آمازون در اروپا را انجام داد، البته نتوانست رکورد جدیدی در جهان به نام خود ثبت کند چراکه بزرگ‌ترین فریب این فروشگاه اینترنتی مربوط به ایالات متحده آمریکا می‌شود. در سال ۲۰۱۷ یک زوج آمریکایی موفق به کلاهبرداری ۱.۲۵ میلیون دلاری به وسیله دستگاه‌های الکترونیکی که البته هر دو باید شش سال از زندگی خود را در زندان سپری کنند.

آیا بایکوت تبلیغاتی می‌تواند فیس‌بوک را به خاک سیاه نشانند؟



دیگر، سهامداران نمی‌توانند فشار چندان زیادی به آقای زاکبرگ بیاورند. اگر او نخواهد کاری را انجام دهد، خیلی راحت انجامش نمی‌دهد.

البته تا این لحظه زاکبرگ نشان داده که برای برداشتن گام‌هایی اساسی آماده است. فیس‌بوک در روز جمعه اخیر اعلام کرد که محتویات تنفرپراکنانه را علامت‌گذاری می‌کند و می‌گوید طی این هفته باید منتظر اعلامیه‌های دیگری نیز باشیم.

این تغییرات اما برای اینکه کمپین «توقف تنفر ورزی برای کسب سود» به کارش پایان دهد کافی نخواهد بود و برخی دیگر هم خود برای حل مشکل آستین را بالا زده‌اند.

روز گذشته، انجمن اینترنتی ردیت، فروم The Donald را بن کرد که در واقع بخشی از تلاش این شرکت برای پایان دادن به کار سابردیت‌هایی بود که مشترکان آن‌ها رفتارهای تهدیدآمیز و آزاردهنده از خود به نمایش می‌گذاشتند. جامعه سابردیت The Donald ارتباطی مستقیم با دونالد ترامپ، رئیس جمهور ایالات متحده ندارد اما به صورت گسترده به نشر میم‌هایی پرداخته که از او حمایت می‌کنند.

از سوی دیگر هم پلتفرم استریم توئیچ اکانتی را بن کرده که توسط گردانندگان کمپین ریاست جمهوری دونالد ترامپ مدیریت می‌شد. این وب‌سایت که از زیرمجموعه‌های آمازون به حساب می‌آید اعلام کرده دو تا از ویدئوهای ترامپ حاوی محتوایاتی بوده که قوانین پلتفرم توئیچ در رابطه با رفتارهای تنفرپراکنانه را نقض می‌کنند.

یکی از این ویدئوها متعلق به سال ۲۰۱۵ و پیش از انتخاب ترامپ به عنوان رئیس جمهور است که در آن گفته بود کشور مزکریک، افراد متجاوز را به خاک ایالات متحده می‌فرستد. ویدئوی دیگر هم متعلق به اوایل ماه جاری میلادی است که در آن رئیس جمهور آمریکا داستانی تخیلی راجع به ورود یک «مرد قلچمق اسپانیایی» به خانه یک زن آمریکایی را تعریف می‌کند. توئیچ بعد در یک بیانیه گفت که «ما برای محتویات سیاسی یا خبرساز استثنا قائل نمی‌شویم.»

با تمام این اوصاف، سال جاری میلادی قرار است سالی پرفراز و نشیب برای تمام کمپانی‌های شبکه‌های اجتماعی باشد، به خصوص فیس‌بوک که همواره توسط کاربران‌ش مجبور به میانه‌روی شده است. اگر این بایکوت خیلی زود فراموش نشده و تا پاییز پیش رو ادامه یابد – و اگر کمپانی‌های بیشتر و بیشتری به کمپین بیبوندند- امسال می‌تواند سالی تعیین‌کننده برای آینده فیس‌بوک و دیگر شبکه‌های اجتماعی باشد.

منبع: BBC/digiato

پیش از هر چیز باید توجه داشت که این نخستین بایکوت یک کمپانی شبکه اجتماعی نیست.

در سال ۲۰۱۷ میلادی، برندهای بزرگ یکی پس از دیگری اعلام کردند که نمایش تبلیغات خود را در بستر یوتیوب متوقف خواهند کرد – به این خاطر که برخی تبلیغات در کنار ویدئوهای نژادپرستانه و هوموفوبیک به نمایش درمی‌آمدند. اکنون که این مقاله نوشته می‌شود، بایکوت یوتیوب به صورت کامل به دست فراموشی سپرده شده است. یوتیوب برخی قوانین خود در رابطه با تبلیغات را تغییر داد و با گذشت سه سال، گوگل، کمپانی مادر یوتیوب بدون هیچ مشکل به کار خود ادامه می‌دهد و دلایل دیگری هم وجود دارد که باور کنیم بایکوت فیس‌بوک انقدرها که به نظر می‌رسد آسیب‌رسان نخواهد بود.

انبوهی از مشتریان تازه

نخستین موضوع این است که بسیاری از کمپانی‌های بزرگی که به کمپین پیوسته‌اند، تنها به توقف تبلیغات خود به مدت یک ماه در ماه جولای متعهد شده‌اند. موضوع دوم هم که احتمالا مهم‌تر باشد اینکه بخش اعظمی از درآمد فیس‌بوک در زمینه تبلیغات، از طریق هزاران هزار کسب‌وکاری به دست می‌آید که ابعادی متوسط یا کوچک دارند.

خبرگزاری سی‌ان‌ان گزارش می‌دهد که ۱۰۰ برندی که بیشترین هزینه را صرف تبلیغات در فیس‌بوک می‌کنند، طی سال گذشته میلادی بالغ بر ۴.۲ میلیارد دلار به این شرکت پرداخته‌اند که می‌شود حدود ۶درصد از درآمد این شبکه اجتماعی از تبلیغات.

تا به این لحظه، اکثریت قریب به اتفاق کمپانی‌های متوسط از پیوستن به این کمپین خودداری کرده‌اند. مت ماریسون، مدیر استراتژی در ژائانس تبلیغاتی Digital Whiskey عقیده دارد که شمار بسیار زیادی از کسب‌وکارهای کوچک «قادر به عدم نمایش تبلیغات نیستند.»

او می‌گوید برای کسب‌وکارهای کوچک -که از پس هزینه‌های تبلیغات تلویزیونی برنی‌آیند- تبلیغات ارزان‌تر و هدفمندتر در پلتفرم‌هایی مانند فیس‌بوک، بسیار ضروری تلقی می‌شود. «کسب‌وکار ما تنها زمانی جواب می‌دهد که به این مخاطبان شنیدنا هدفمند که مخاطبان عامی مدیا نیستند دسترسی داشته باشیم بنابراین به نمایش تبلیغات (در فیس‌بوک) ادامه می‌دهیم.»

از زوایای مختلف که به موضوع نگاه می‌کنیم، فیس‌بوک مثل یک انتخاب درست برای لابی‌گری به نظر می‌رسد. ساختار فیس‌بوک باعث می‌شود مارک زاکبرگ قدرت فراوانی داشته و قادر به ایجاد تغییر باشد. اگر او چیزی را بخواهد، آن را گیر می‌آورد.

بنابراین کافی است این کمپین تنها نظر یک نفر را عوض کند. اما عکس این ماجرا هم محتمل است. برخلاف بسیاری از شرکت‌های

آگاهی برند، دری به سوی مشتری

این‌سو دستیابی به تعداد بالایی از مشتریانی است که تمایل به دفاع از برندهای‌شان دارند، به‌عبارتی دیگر، دستیابی به دفاع برند بالاتر نسبت به دیگر برندا. با این وجود، شاخص‌هایی همانند آگاهی و دفاع ضعف‌های ذاتی دارند. آنها بیشتر بر نتایج تمرکز دارند تا بر فرآیند رسیدن به این هدف. این شاخص‌ها برای پیگیری پیشرفت برند و اندازه‌گیری عملکرد برند و تیم‌های خدمات مفیدند، اما مدیران خدمات و مدیران برند با دشواری‌هایی در فهم اینکه چرا امتیاز آنها در زمان‌های تعیین‌شده بالا یا پایین می‌روند مواجه‌اند. درنتیجه، تغییرات در نتایج با هیچ مداخله بازاریابی دنبال نمی‌شود.

به علاوه، مدیران برند و مدیران خدماتی در زمینه اجرا و تحلیل تحقیقات ضرورت را یک‌دیگر صحبت نمی‌کنند. به دلیل این سیلوهای سازمانی، شرکت‌ها نمی‌توانند هیچ همبستگی میان دفاع و آگاهی پیدا کنند. آنان این بینش ساده اما مهم را که تا چه میزان توانسته‌اند در تبدیل افراد احتمالا آگاه از برند در بازار به مشتری و حتی مدافعانی وفادار اثربخش باشند نیز درک نمی‌کنند. باید مجموعه‌ای از شاخص‌ها برای حل مشکلات مربوط به واحدهای اندازه‌گیری موجود پیشنهاد و معرفی شود. دو شاخص باارزش برای اندازه‌گیری وجود دارد: نسبت عمل خرید و نسبت دفاع برند. پار میزان موفقیت شرکت‌ها در تبدیل آگاهی برند به خرید از برند را اندازه‌گیری می‌کند. بار میزان موفقیت

بایکوت می‌تواند شدیدا نتیجه‌بخش باشد و این درسی است که فیس‌بوک دارد به آرامی می‌آموزد.

در اواخر سده هجدهم میلادی، جنبش طرفداران لغو برده‌داری توانستند مردم بریتانیا را متقاعد به عدم خرید محصولاتِ کنند که توسط برده‌ها تولید شده بودند. این جنبش جواب داد. حدودا ۲۰۰ هزار بریتانیایی از خرید شکر معمانت کردند و به این ترتیب، فشار بر برده‌داران بیشتر و بیشتر شد.

حالا اخیرا با کمپین «توقف تنفر ورزی برای کسب سود» مواجه شده‌ایم که از بایکوت به عنوان نوعی ابزار سیاسی استفاده می‌کند. این کمپین مدعی شده که فیس‌بوک آن‌طور که باید و شاید با محتویات نژادپرستانه و تنفرپراکنانه در پلتفرم شبکه اجتماعی‌اش مقابله نمی‌کند.

و افراد پشت این کمپین توانسته‌اند برخی از بزرگ‌ترین کمپانی‌های جهان را متقاعد به حذف تبلیغات‌شان از بستر فیس‌بوک و دیگر کمپانی‌های شبکه اجتماعی کنند. تا به امروز شنیده‌ایم که بیش از ۲۵۰ کمپانی به این کمپین پیوسته‌اند و اکثریت آن‌ها شرکت‌هایی کاملا نام‌اشنا به حساب می‌آیند: امثال فورده، آدیداس، پپسی و اچ‌پی. شرکت‌هایی مانند کوکاکولا و استارباکس هم جزو نخستین مشارکت‌کنندگان در این کمپین بودند.

از سوی دیگر سایت خبری Axios گزارش کرده که مایکروسافت از ماه مه اخیر، تبلیغاتش در فیس‌بوک و اینستاگرام را به حالت تعلیق درآورده و دلیلش از این کار، نگرانی نسبت به «محتویات نامناسب» بوده. هرچند که دقیقا منظور مایکروسافت از این عبارت مشخص نیست. و در کنار تمام اینها، پلتفرم‌های آنلاین دیگر نظیر ردیت و توئیچ را داریم که با برداشتن گام‌های تازه برای مقابله با نفرت‌پراکنی، فشاری مضاعف بر فیس‌بوک می‌آورند.

از بین رفتن اعتماد

آیا بایکوت تبلیغاتی می‌تواند به فیس‌بوک آسیب بزند؟ پاسخ کوتاه به این پرسش، بله است - بخش اعظمی از درآمد فیس‌بوک متعلق به تبلیغات است. دیوید کامینگ از شرکت Aviva Investors می‌گوید که از دست رفتن اعتماد -به خاطر عدم وجود نوعی دستورالعمل اخلاقی مشخص- می‌تواند «کسب‌وکار را نابود کند.»

روز جمعه اخیر، ارزش هر سهم از سهام فیس‌بوک با کاهش ۸درصدی همراه بود و به این ترتیب، مارک زاکبرگ، مدیرعامل فیس‌بوک حالا در ثنوری حدود ۶ میلیارد پوند فقیرتر شده است، اما اینکه چنین اتفاقی می‌تواند ضربه‌ای مهلک‌تر به فیس‌بوک وارد کرده و تبدیل به نوعی بحران اگزیتانسالیستی برای آن شود، هنوز به صورت تمام و کمال مشخص نیست.

آگاهی برند، دری به سوی مشتری

ما همگی اهمیت آگاهی برند را در حکم دری به سوی مسیر مشتری پذیرفته‌ایم، اما بیشتر اوقات می‌بینیم که بازاریابان در صنایع مختلف در حال رقابت برای دستیابی به آگاهی برند در صدر ذهن مشتریان‌اند تا آنان را به سوی خرید و در نهایت دفاع هدایت کنند. بازاریابان هزینه‌های هنگفتی می‌پردازند تا مزیت اولیه محبوبیت را ایجاد کنند و درنتیجه بر پیشرفت طبیعی مشتریان در مسیر خریدشان، بدون انجام دادن واقعی هیچ‌گونه مداخله ضروری تکیه کنند.

آگاهی برند قطعاً مهم است و مدیران برند این را می‌دانند. آنان پیوسته تحقیقاتی انجام می‌دهند تا میزانِ را که بازار برند آنان را واقعا به یاد می‌آورد و می‌شناسد رهگیری کنند. به طور معمول، یادآوری سریع و به‌خصوص در صدر ذهن، هدف اصلی آن‌هاست. حتی بعضی معتقدند دارابوند سهمی از یادآوری صدر ذهن پیش‌بینی‌کننده مناسبی از سهم بازار است. این موضوع در بعضی از صنایعی که درگیری مشتری پایین و چرخه خرید کوتاهی دارند صادق است اما در صنایعی با درگیری مشتری بالا و چرخه خرید طولانی، آگاهی فقط آغاز کار است. در این‌سو نیز مدیران خدمات در حال رهگیری رضایت و وفاداری مشتریان‌اند. تعداد زیاد مشتریان راضی و خوشحال در شاخص وفاداری بالا منعکس می‌شود. وفاداری خود به صورت تمایل مشتری برای توصیه‌برندی خاص بازتعریف شده است بنابراین، هدف نهایی در

ایستگاه بازاریابی

۳ ترند ساده برای ۲ برابر کردن فروش شما

تمامی فروشندگان تلاش می کنند تا میزان فروش خود را افزایش دهند و قراردادهای بیشتری را منعقد کنند؛ تا این جای کار، هیچ چیزی دور از ذهن نیست. اما گاهی اوقات، بستن قراردادهای بیشتر را نمی توان به عنوان بهترین روش برای کسب درآمد بیشتر دانست. در حقیقت، برای دو برابر کردن میزان فروش، بهتر است که میانگین فروش را دو برابر کنید، نه اینکه تنها امار قراردادهای منعقدشده را در نظر بگیرید.

موفق ترین افرادی که در زمینه فروش فعالیت می کنند، به خوبی با این امر آشنا هستند. آنها می توانند میزان سوددهی خود را تا اندازه قابل توجهی افزایش دهند، بدون اینکه به دنبال چشم اندازهای بیشتر باشند. در عوض، آنها ارزش حاشیه سود بالاتر را می دانند. یک ضرب المثل قدیمی می گوید: «کیفیت مهم تر از کمیت است.» درستی این امر در زمینه فروش، نمود بیشتری دارد.

اگر قصد دارید میزان فروش خود را دو برابر کنید، می توانید از این روش های آسان که در زیر بیان می کنیم، استفاده کنید:

۱. به دنبال بزرگترین مشتریان عرصه خود باشید و کوچکترین ها را به حال خود بگذارید

بسیاری از فروشندگان، مدت زمان زیادی از طول خدمت خود را با چشم اندازهای سطح پایینی که بودجه کمی دارند و یا اعتبار تصمیم گیری ندارند، سپری کرده اند. از این دست فروشندگان نباشید. ترجیحاً به سراغ کسانی بروید که در رأس هرم قرار دارند؛ این گونه از مشتریان، از اعتبار و بودجه ای برخوردارند که می توانند به شما پاسخ مثبت دهند.

زمانی که توانستید چنین فروش های پربازدهی را منعقد کنید، سپس می توانید به قراردادهای کوچکی که بازگشت اندکی در سرمایه، زمان و انرژی دارند، پاسخ منفی دهید. تنها روی فرصت های بزرگ تر و چشم اندازهایی متمرکز شوید که می توانند در فروش شما، تاثیر بسزایی داشته باشند. فرصت های بزرگ نیز به همان اندازه فرصت های کوچک، به صرف زمان و انرژی نیاز دارند، اما در نهایت به بازدهی فوق العاده ای منجر می شوند.

۲. به کارگیری تخصص با نظارت بر چالش ها
شما به عنوان یک فروشنده، دورنمای گسترده ای از مشتریان بالقوه را در صنعت خود دارید. برای منعقد کردن قراردادهای بزرگ تر، خود را به عنوان متخصصی که واقعا هستید، معرفی کنید. در آغاز جلسه ای که با یکی از این مشتریان بزرگ دارید، درباره دو یا سه موضوعی که اخیراً در زمینه صنعت شما به وجود آمده، اظهار نظر کنید.

اگر صحبت های خود را با چالش هایی که اخیراً در بازار کار به وجود آمده، آغاز کنید، در چشم آنها به عنوان یک متخصص واقعی دیده می شوید. این روش قدرتمند، قدم های اولیه برای فروش های بزرگ را برمی دارد. نشان دادن میزان تخصص خود در مراحل اولیه عقد قرارداد، از ارزش شما خبر می دهد و مشتریان را ترغیب می کند تا از چالش های خود حرف بزنند.

۳. هزینه چالش های مشتریان را محاسبه کنید
شما به مشتری بالقوه خود نشان داده اید که در بازار آنها، اوضاع از چه قرار است. حال باید برسید که: «آیا هیچ کدام از این مشکلات برای شما نیز دردسرافزین است؟» این یکی از روش های آسانی است که در آن، مشتری ترغیب می شود تا از چالش هایی که سازمان با آنها روبروست، صحبت کند. پرسش های کاشگرانه مطرح کنید تا در تشخیص اوضاع به شما کمک کنند. مشتریان بالقوه تا اینجا کار، شما را به خوبی شناخته اند و اگر بتوانید چالش هایی که آنها حرفی از آن به میان نیاورده اند را تشخیص دهید، خوشحال تر خواهند شد.

به محض اینکه بتوانید چالش های کلیدی آنها را تشخیص دهید، زمان آن فرا می رسد که این سوال را مطرح کنید: «این چالش ها برای سازمان شما چه هزینه ای دارند؟» با محاسبه میزان هزینه چالش ها، مشتری نیز به دنبال قیمت گذاری راه حل شما خواهد بود. برای مثال، زمانی که یک چالش، هزینه ۵ میلیون دلاری را به همراه دارد، راه حل برطرف کننده آن نیز ۵۰۰ هزار دلار ارزش خواهد داشت. اینجاست که ارزش راه حل شما، بازگشت سرمایه را تا ۱۰ برابر افزایش می دهد. به مشتریان کمک کنید تا ارزش راه حل شما را درک کنند؛ در این صورت است که در آینده نیز می توانید فروش بیشتر و حاشیه سود بالاتری داشته باشید.

برای پیدا کردن مشتریان کوچک، وقت خود را هدر ندهید. به سراغ بزرگترین های عرصه خود بروید و به آنها نشان دهید که در کار خود تخصص دارید. با به کار بردن این روش های فوق العاده آسان، زمان کمتری را برای پیدا کردن مشتریان بالقوه، صرف خواهید کرد.

منبع: entrepreneur/ucan



سئو و رتبه گرفتن در گوگل چقدر زمان می برد؟



که کاربر هنگام جستوجو از آن ها استفاده می کند. لازم به ذکر است این روش ها روزبه روز در حال رشد و تغییر نیز هستند.

سؤالی که باید در باره مدت زمان سئو پرسید

با توجه به تفاوت استراتژی سئو در قدیم و جدید، سؤالی که باید در مورد سئو پرسید تا بدانید چه زمانی می توانید نتایج سئو را ببینید، این است که: «چه مدت طول می کشد که سئو نتیجه بدهد و روند آن منجر به فروش و تبدیل شود؟»

چه مدت طول می کشد تا سئو نتیجه بدهد؟

دیگر زمان آن رسیده که به این سؤال پاسخ دهیم. باید بگوییم که تعیین زمان سئو سایت به فاکتورهای مختلفی بستگی دارد و متناسب با نوع سایت متفاوت خواهد بود. هنوز به پاسخ سؤال خود نرسیده اید! حتماً می پرسید که سئو به چه مواردی بستگی دارد؟ در واقع فاکتورهای مختلفی روی سئو تأثیر دارند که از جمله آنها می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- چه مقدار وبسایت از قبل سئو شده است
- ساختار وبسایت چگونه است
- چه مقدار محتوا در آن منتشر شده است
- بکلینک هایی که وبسایت دارد
- عوامل دیگر ...

قطعاً نقطه شروع هیچ دو وبسایتی حتی اگر در یک صنعت قرار داشته باشند و رقباتی یکسان داشته باشند، یکسان نیست. اما با این حال در ادامه، روند اجرای سئو در ماه های اول را برای شما عنوان خواهیم کرد که می تواند برای اکثر وبسایت ها یکسان باشد:

• ماه اول - تحقیق و بررسی، تحلیل سایت و بررسی مشکلات آن، پیدا کردن کلمات کلیدی و تدوین استراتژی برای آن ها و در نهایت برنامه ریزی برای اجرای سئو.

• اگر بررسی وبسایت و تجزیه و تحلیل آن از نظر فنی را سریع انجام دهید، می توانید مشکلات فنی آن را خیلی سریع برطرف کنید. برای برخی از وبسایت های بزرگ، ممکن است روند بررسی و تجزیه تحلیل یک ماه طول بکشد.

• ماه دوم - بعد از تحلیل سایت، اجرای کارهای مربوط به سئو تکنیکال آغاز می شود. بعد از بررسی سایت، ممکن است در سایت مشکلاتی پیدا شود که پیاده سازی سئو تکنیکال در آن ها ماه ها طول بکشد.

کارهای دیگر سئو، مانند بررسی لینک ها و محتوای سایت نیاز به ماه ها زمان دارند. در این مرحله، تنها کارهای اجرایی سئو را انجام می دهید و هیچ نشانی از تأثیر سئو بر روی وبسایت را مشاهده نخواهید کرد.

• ماه سوم - در ماه سوم تمرکز بر روی تولید محتوا است. تولید محتوا برای وبلاگ، سؤالات متداول، مقالات، اطلاعات مربوط به محصول، شرکت و ... از جمله کارهایی است که در این فرآیند جای می گیرند.

در حالت ایده آل، روند تولید محتوا بعد از تدوین استراتژی برای آن آغاز می شود. اگر همه چیز خوب پیش برود، در پایان این ماه ممکن است پیشرفت در رتبه بندی را مشاهده کنید. اگر این ارتقای رتبه منجر به فروش و تبدیل شود که بهتر. اما اگر این اتفاق نیفتاد نگران نشوید، چراکه در این ماه نباید انتظار فروش و تبدیل را داشته باشید.

بهینه سازی وبسایت و سئو یکی از اصلی ترین روش های بازاریابی دیجیتال است که کسب و کارهای بسیاری برای افزایش فروش، ترافیک و مشتری به سراغ آن می روند. شاید برای خیلی ها که با سئو آشنایی ندارند، این سؤال مهم در ذهن شان شکل بگیرد که سئو سایت چقدر زمان می برد تا به نتیجه برسد؟ آن ها مدام به دنبال راهی هستند تا به این سؤال مهم پاسخ دهند.

در این مقاله، قصد داریم درباره این موضوع صحبت کنم که مقدار زمان لازم برای به نتیجه رسیدن سئو چقدر است؟ اما قبل از آن می خواهم یک مقایسه ای بین استراتژی سئو در گذشته و امروز داشته باشم.

سئو جدید در مقابل سئو قدیمی

در قدیم، استراتژی سئو به این صورت بود که از تک کلمه هایی مانند «رستوران» به عنوان کلمه های کلیدی استفاده و روی آن ها کار می کردند. در این روش، ۵ تا ۱۰ کلمه کلیدی توسط متخصصان سئو انتخاب می شد که در واقع کلمه های کلیدی طلایی آن ها به شمار می آمدند و بیشترین حجم ترافیک را برای وبسایت به همراه داشتند. وقتی فردی به عنوان کارفرما سراغ شما می آید و از شما می خواهد در کلمه های کلیدی خاصی در رتبه اول گوگل قرار گیرد، بدانید که هنوز در الگو و استراتژی سال ها قبل گیر کرده است. این استراتژی که بر پایه کلمه های کلیدی «تک کلمه ای» است، استراتژی منسوخ و اشتباهی است و خیلی کم پیش می آید که از یک تک کلمه و یا حتی گروهی از کلمه های کلیدی تک کلمه ای مرتبط با کسب و کارتان ترافیک زیادی به سمت وبسایت خود روانه کنید - یا بهتر است بگوییم که آن چیزی که از کلمه های کلیدی طولانی یا دم دراز (Long Tail) به دست می آورید، به هیچ عنوان قابل مقایسه با این استراتژی قدیمی سئو نیست.

نکته آخری که در این بخش باید بگوییم این است که اگر دوست دارید روی یکسری کلمه های کلیدی محدود تمرکز کنید و سراغ امتحان کردن سئو امروزی بروید، باید بدانید افراد زیادی را که در جستوجو به دنبال شما هستند، از دست خواهید داد.

امروزه کاربران با استفاده از دستیارهای صوتی و گفتار محاوره ای جستوجوی خود را انجام می دهند.

کاربران به جای اینکه در جستوجوهای خود از یک یا دو کلمه استفاده کنند، سراغ جمله های بلندتر و طولانی تر می روند و حتی با نوشتن سؤال به خواسته خود می رسند.

تکنولوژی امروز با تکنولوژی که سال ها قبل استفاده می شد، بسیار فرق کرده است. کاربران به جای تایپ کردن، سراغ دستیارهای صوتی می روند و از این ابزارها برای پیدا کردن جواب سؤال های خود استفاده می کنند. حتی افرادی هستند که در جستوجوهای خود تمام جزئیات را تایپ می کنند تا خیلی سریع تر به جواب خود برسند.

کلمه های کلیدی طولانی به دلیل اینکه شامل جزئیات بیشتری نسبت به کلمه های کوتاه تر هستند، ترافیک و نرخ تبدیل و فروش بیشتری برای سایت شما دارند. به عنوان مثال، شخصی که کلمه «خرید آیفون ۱۱» را جستوجو می کند، دقیقاً می داند که چه چیزی می خواهد و از این جستوجو چه قصدی دارد، نسبت به کسی که فقط کلمه موبایل را جستوجو می کند.

بنابراین برای اینکه در نتایج جستوجو بهترین رتبه را داشته باشید؛ در واقع بهترین رتبه ای که برای شما سودآور است، سراغ عباراتی بروید

رهبری

سامانه بیمه تامین اجتماعی برای شاغلین دور کار کسب‌وکارهای مجازی راه‌اندازی شد

موضوع بیمه افراد در فضای دور کار به بحث‌نامه‌ای برای سال ۱۳۹۷ برمی‌گردد و تا امروز اجرای این بحثنامه زمان برده است. قرار بود که این موضوع در سال گذشته عملیاتی شود اما وپروسه کرونا باعث شد تا کمی تأخیر در اجرای نهایی پیش بیاید. از این سامانه در نهایت صبح دسیروز در نشست خبری مشترک بین سازمان تامین اجتماعی و اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی رونمایی شد.

به گزارش دیجیاتو به گفته عضو اتحادیه کسب‌وکارهای مجازی، «رضا الفت‌نسب» با راه‌اندازی این سامانه افرادی که با کسب‌وکارهای مجازی به صورت غیراستخدامی کار می‌کنند و از آنها دستمزدی نمی‌گیرند، می‌توانند از این سامانه استفاده کنند. او می‌گوید در حال حاضر در بخش وب‌سایت کسب‌وکار معرف و در مرحله اول؛ فقط کسب‌وکارهایی که عضو اتحادیه هستند یعنی حدود ۱۷۰۰ مورد را مشمول این طرح کرده‌اند، هر چند در مراحل بعدی سایر کسب‌وکارها نیز به این موضوع اضافه خواهند شد: «افراد در همه نقاط کشور می‌توانند بعد از تأییدیه آنلاین اتحادیه، نامه صادرشده برای تأیید به جریان افتادن خدمات تامین اجتماعی را دریافت کنند و می‌توانند با در دست داشتن این برگه، به شعبه‌ای که خودش تعیین کرده مراجعه کنند و مشمول این بیمه شوند.» ثبت نام برای درخواست بیمه تامین اجتماعی از وب‌سایت اتحادیه کسب‌وکارهای اینترنتی مراحل پیچیده‌ای ندارد و سعی شده تا به راحت‌ترین شکل ممکن این‌ کار شدنی باشد. «پراهیم شهبایی» رئیس اداره تعمیم بیمه‌های تامین اجتماعی درباره مراحل ثبت نام در این سامانه و مراحل آن می‌گوید: «بعد از اینکه افراد به سازمان بیمه تامین اجتماعی معرفی می‌شوند در واقع وارد معرفی‌نامه و تأییدیه‌ای که از اتحادیه دریافت می‌کنند؛ کارشناسان ما یک احراز شرایط اولیه از شخص می‌گیرند.»

به گفته شهبایی بعد از بررسی شرایطی چون سن و کار فرد، افراد برای گرفتن شماره بیمه و استارت بیمه‌پردازی معرفی می‌شوند و در نهایت به کمیسیون پزشکی ارجاع داده می‌شوند و با انجام معاینات، احراز شرایط به مرحله نهایی خواهد رسید. او می‌گوید شرط سنی برای ورود به این سیستم وجود دارد و حداکثر سن افراد باید ۵۰ سال باشد، هر چند او تأکید می‌کند اگر افراد سابقه بیمه داشته باشند، تعداد آن سال‌های بیمه روی این سن می‌تواند اضافه شود: «به‌طور مثال افرادی که سه سال بیمه برای‌شان رد شده می‌توانند در سن ۵۳ سالگی نیز وارد سیستم شوند.»

شهبایی می‌گوید نرخ حق بیمه در حال حاضر ۲۷درصد در نظر گرفته شده و مبنای پرداخت آن حداقل ۱.۲درصد پرداختی سال ۹۹ مصوب شورای عالی کار است، هرچند افراد می‌توانند به خواست خودشان رقم بیشتری پرداخت کنند تا از مزایای بیشتری در آینده بیمه تامین اجتماعی نیز برخوردار شوند: «در واقع رقم پرداختی افراد بین ۱.۲ حداقل یا حداکثر دستمزد می‌چرخد.»

ذکر این نکته گفتنی است این گروه از افراد چون فاقد مزدبگیری از کارفرما هستند و مرجع مربوطه در این میان در واقع یک کارگزار است که آنها را معرفی می‌کند، این افراد مشمول قانون کار نیستند و مزایای بیمه بیکاری را دریافت نخواهند کرد:

«هرچند مزایای دیگری در این نوع بیمه در نظر گرفته شده که آن پرداخت فرانشیز کمتر و پرداخت سرانه درمان کمتر و دیگر موارد است. ناگفته نماند کلیه حمایت‌های مقرر در قانون تأمین اجتماعی به استثنای بند «ج» (غرامت دستمزد ایام بیماری و بارداری) با رعایت مقررات مربوطه و تغییرات بعدی به این گروه از متقاضیان ارائه خواهد شد: «بیمه‌شدگان مربوطه در صورت تمایل می‌توانند در هر مرحله نسبت به قطع بیمه‌پردازی بیمه‌های توافقی و ادامه پرداخت حق بیمه حسب ضوابط مقرر در چارچوب بیمه صاحبان حرف و مشاغل آزاد، ادامه بیمه به‌طور اختیاری و … اقدام کنند.»

در پایان این رونمایی الفت‌نسب در پاسخ به سوال دیجیاتو مبنی بر اینکه آیا تخفیفی برای پرداخت حق بیمه‌ها در نظر گرفته شده یا خیر، ضمن اعلام این نکته که آنها نتوانستند سوبسیدی در این طرح از سازمان تامین اجتماعی بگیرند، ابزار امیدواری کرد تا پرداخت حق بیمه‌ها برای این افراد با کمک خود شرکت‌ها کمتر شود: «شاید خود شرکت‌ها بتوانند به نیروهایی که با آنها همکاری بهتری دارند در این زمینه کمک کنند و درصدی از پرداختی حق بیمه آنها را تقبل کنند. مبلغ حق بیمه برای افراد تقریباً رقمی معادل ۶۳۰هزار تومان خواهد بود که در این شرایط کمی بالا به نظر می‌رسد و با مساعدت شرکت‌ها می‌توان پرداخت این رقم را آسان‌تر کرد.»



موانعی بر سر راه استارت‌آپ‌ها وجود دارد که جلوی رشد آن‌ها را می‌گیرد، همیشه موانع و مشکلاتی جلوی رشد کسب و کارهای دنیا را می‌گیرد و حتی ادامه مسیر و حفظ سرعت رشد، با افزایش ابعاد کسب و کار همچنان باقی است. در استارت‌آپ‌ها، شناسایی موانع رشد اهمیت زیادی دارد؛ موانعی که در صورت عدم شناخت آن، ممکن است شرکت در مسیر رشد را به سقوط بکشاند.

آدیداس یکی از بهترین برندهای دنیاست؛ با این حال، این برند همواره با موانعی مواجه می‌شود. این شرکت در مارس سال گذشته اعلام کرد به خاطر کاهش فروش در آسیا، با کاهش درآمد در ماه‌های آتی رو به رو خواهد شد. البته این‌ شرکت در سال‌های اخیر، فروش مناسبی در آمریکای شمالی داشت، اما موانعی جلوی پیشرفت آن را گرفت.

مدیران کسب و کارهای نوپا قبل از ورود به عرصه کارآفرینی باید به برخی سوالات در ذهن خود پاسخ دهند: چگونه از اعضای تیم و موجودی فعلی برای حفظ سرعت رشد استفاده کنیم؟ چگونه با استفاده از این منابع، زیرساخت قابل اعتمادی بسازیم تا رشد سریع و همه‌جانبه را به دنبال داشته باشد؟ برنامه‌ریزی برای شناسایی موانع موجود اهمیت زیادی دارد. حتماً قبول دارید با بی‌توجهی به موانع، نمی‌توانید آن‌ها را از میان بردارید و حتی ممکن است باعث شوید بزرگ‌تر شوند.

خیلی از کارآفرینان و مدیران استارت‌آپ‌ها توجهی به موانع

موجود در مسیر رشد ندارند و حتی تلاشی برای برطرف کردن

آن‌ها نمی‌کنند. منظور از موانع، مشکلاتی هستند که رشد را به

طور کامل متوقف نمی‌کنند، اما روی کاهش سرعت آن تاثیر

می‌گذارند.

هیچ‌گاه نباید موانع موجود را به امید آینده و برطرف کردن آن با درآمدهای آتی نادیده بگیرید. اگر موانع نادیده گرفته شوند، به مرور بزرگ‌تر می‌شوند و حتی ممکن است تولید را متوقف کنند. توقف تولید باعث مرگ استارت‌آپ می‌شود؛ پس رفع موانع موجود باید اولویت اول مدیریت استارت‌آپ باشد. موانع رشد خود به خود به وجود نمی‌آید و گاهی تصمیمات مدیران و سرمایه‌گذاران سبب ایجاد موانع می‌شود. در ادامه، چهار موردی را معرفی می‌کنیم که باعث ایجاد موانع در مسیر رشد استارت‌آپ می‌شوند.

۱. مدیریت ناکارآمد زمان

خیلی از مدیران استارت‌آپ‌ها تصور می‌کنند زمان زیادی در اختیار دارند و هیچ توجهی به برنامه‌ریزی زمان نمی‌کنند و معمولاً زمان بی‌نهایت را در تصمیمات خود لحاظ می‌کنند. این در حالی است که زمان ارزشمندترین دارایی هر فرد و گروه است، اما خیلی از مدیران بازدهی پایینی در استفاده از آن دارند.

در گام اول، برای مدیریت زمان باید عوامل جریان کاری در کسب و کار خود را درک کنید. سپس کارهایی را شناسایی کنید

که باعث هدررفت زمان می‌شوند. حتی می‌توانید برای شناسایی مشکلات کسب و کار، فرآیندهای موجود را با استانداردهای صنعت مقایسه کنید و با استفاده از ابزارهای فناوری مانند خودکارسازی یا یادگیری ماشین، سرعت انجام فرایندها را به‌طور قابل توجهی افزایش دهید.



استفاده از ابزارهای فناوری به منظور مدیریت زمان، به موفقیت کسب و کارتان کمک می‌کند. زنجیره‌های تأمین یکی از موارد مشکل‌ساز در مدیریت زمان و فرآیندها محسوب می‌شود. البته روند رو به صعود دنیای فناوری نشان می‌دهد در آینده نزدیک با ورود ماشین‌های هوشمندتر و برنامه‌های حرفه‌ای مدیریت، بازدهی زنجیره‌ها افزایش می‌یابد. در این بین، شرکت‌هایی که زودتر از

مایکروسافت تیمز چیست و چگونه با آن کار کنیم؟

همکاری غنی‌تر، کنترل‌های پیشرفته IT و امنیت در سطح سازمانی دارد.

نحوه کار با مایکروسافت تیمز

شما می‌توانید توسط سایت به این برنامه دسترسی داشته باشید یا نرم‌افزار آن را برای کامپیوتر دانلود کنید. مایکروسافت تیمز اندروید و iOS نیز توسعه پیدا کرده‌اند. با این وجود، این برنامه بهترین عملکرد را روی کامپیوتر دارد و برای استفاده از آن باید وارد حساب مایکروسافت خود شوید.

پس از نصب، باید مایکروسافت تیمز را راه‌اندازی کنید و سپس در آن تیم بسازید یا وارد یک تیم شوید. برای ساخت یک تیم پس از ورود به حساب خود، وارد تب «Teams» شوید و گزینه «Join or create a team» را انتخاب کنید و در نهایت روی گزینه «Create a new team» کلیک کنید.

شما در این بخش می‌توانید با کلیک روی گزینه «Build a team from scratch»، یک تیم کاملاً جدید بسازید یا با انتخاب گزینه «Create from…»، یک تیم از گروه‌های موجود ایجاد کنید.

پس از این کار می‌توانید تیم را خصوصی کنید تا تنها افراد با دعوت بتوانند عضو آن شوند یا با انتخاب گزینه عمومی، امکان پیوستن افراد را با ارسال درخواست فراهم کنید. پس از انتخاب گزینه موردنظر در بخش تنظیمات، نام تیم خود را وارد کنید و سپس گزینه «Create» را بزنید. در نهایت اعضای تیم را به وسیله لیست مخاطبین یا ایمیل به تیم دعوت کنید.

آیا گفت‌وگوها در مایکروسافت تیمز خصوصی هستند؟

باید بدانید که امکان کنترل و برچسب‌گذاری چت‌ها در Microsoft Teams در صورت تخطی از سیاست‌های ارتباطی محل کار وجود دارد. این ویژگی برای دفاتری که تیمز را با سرویس‌های مایکروسافت ۳۶۵ ادغام می‌کنند، در دسترس است. مایکروسافت در این زمینه اعلام کرده: «شما می‌توانید برای انطباق گفت‌وگوها با سیاست‌های ارتباطی، پیام‌ها را در یک یا چند پلتفرم ارتباطی به عنوان گروه یا منبع مستقل، بررسی کنید.»

در حالت کلی اگر می‌خواهید پیام شما توسط مدیران یا مدیرعامل شرکت دیده نشود، آن را درون تیمز ارسال نکنید.

به گفته مایکروسافت، ارتباطات شبکه‌ای در تیمز به صورت پیش‌فرض

این پلتفرم مایکروسافت گزینه‌های مختلفی برای تماس‌های تصویری دارد که شامل کنفرانس ویدئویی و استریم زنده می‌شود. شما می‌توانید تصویر پس‌زمینه را در مایکروسافت تیمز عوض کنید. برای برقراری تماس ویدئویی با اعضای تیم خود، مخاطب را انتخاب و سپس روی آیکون تماس تصویری کلیک کنید.

کاربران در این پلتفرم می‌توانند یک کنفرانس برگزار کنند یا کار خود را ارائه دهند. این ویژگی به شما اجازه می‌دهد که یک کنفرانس را برای زمان مشخصی تنظیم کنید و سپس برای اعضا، دعوت‌نامه بفرستید. در حال حاضر ۹ کاربر به صورت همزمان روی نمایشگر ظاهر می‌شوند، اما مایکروسافت قصد دارد در آینده تعداد آن‌ها را به ۴۹ کاربر

دیگر رقبا به دنبال اجرای راهکارهای سریع و پیشرفته‌تر هستند، موقعیت بهتری در بازار رقابتی خواهند داشت.

۲. کمبود سرمایه لازم

سرمایه ناکافی و ناتوانی در تأمین منابع موردنیاز، یکی از موانع سر راه استارت‌آپ‌هاست با داشتن پول می‌توانید هزینه برنامه‌های نرم‌افزاری یا مشاوره موردنیاز برای حل مشکلات را تأمین کنید. با پیشرفت کسب و کار، به سرمایه‌گذاری بیشتر در بخش فروش و تأمین منابع برای حوزه‌های مختلف نیاز خواهد بود. برای رفع این مشکلات، نیاز به پول است و تنها با پول می‌توان به این نیازها پاسخ داد.

استارت‌آپ‌ها با توجه به حوزه فعالیت خود می‌توانند از منابع مختلف برای جذب سرمایه استفاده کنند. شاید بتوانید کسب و کار خود را با سرمایه شخصی راه‌اندازی کنید اما برای ادامه به سرمایه‌گذاران و دریافت وام نیاز پیدا می‌کنید.

۳. فعالیت نامنظم

راه‌اندازی استارت‌آپ در وضعیتی که هیاهوی زیادی در بازار قرار دارد، بیش از همیشه سخت می‌شود. تمرکز روی شهرت و بازاریابی شما را از هدف اصلی‌تان دور می‌کند.

قرار گرفتن در مرکز توجه هیچ موفقیتی نصیب‌تان نخواهد کرد. طی دوران مختلف، خیلی از شرکت‌هایی که مورد توجه همگان قرار گرفته‌اند، حتی با داشتن سرمایه‌های هنگفت شکست خورده‌اند. از این بین می‌توان به شرکت Jawbone اشاره کرد که با وجود سرمایه ۹۳۰ میلیون دلاری، دچار شکست شد.

بهتر است مدیران استارت‌آپ‌ها روی وظایف و مسئولیت‌های خود تمرکز داشته باشند. تمرکز روی وظایف موجود و تلاش برای حل مشکلات جاری باعث توجه و شهرت آن‌ها خواهد شد. ارائه محصول خوب و تلاش برای رفع مشکلات موجود در مسیر، باعث کسب موفقیت‌های زیادی می‌شود. باید بدانید موفقیت و شهرت با فعالیت مستمر و حفظ روند رشد حاصل می‌شود.

۴. تشکیل شبکه قوی

ورود به دنیای استارت‌آپی بدون داشتن شبکه‌ای قوی، باعث بروز مشکلات عدیده‌ای خواهد شد؛ به همین خاطر، شبکه قوی برای رشد هر کسب و کار لازم است. بیشتر استارت‌آپ‌های موفق دستاوردهای خود را به دلیل داشتن شبکه قوی مدیران می‌دانند. توسعه شبکه قوی نیاز به برنامه‌ریزی دقیق دارد و با سال‌ها فعالیت، صبر و تلاش برای ایجاد جامعه در پیرامون ایده شکل می‌گیرند.

برای ایجاد شبکه‌ای قوی برای کسب و کار، باید اهداف کسب و کار را مشخص کنید. اگر برند شما مناطق کوچک را برای رشد و فروش در نظر گرفته است، روی موقعیت‌های محلی برنامه‌ریزی کنید و در همان محل به دنبال پشتیبان باشید.

منبع: entrepreneur/ucan

افزایش دهد. علاوه بر این موارد، می‌توانید در جلسات نمایشگر خود را با دیگر کاربران به اشتراک بگذارید.

اگر می‌خواهید به جای تماس تصویری، کار خود را ارائه دهید یا استریم زنده داشته باشید، می‌توانید در هنگام تنظیم جلسه جدید، گزینه «New Live event» را انتخاب کنید. شما همچنین می‌توانید در زمان برگزاری جلسه، فرد موردنظر برای ارائه کار را از میان شرکت‌کنندگان انتخاب کنید.

در حالی که نسخه استاندارد این پلتفرم به صورت رایگان در دسترس است، می‌توانید نسخه پریمیوم آن را با اشتراک مایکروسافت ۳۶۵ دریافت کنید. این برنامه همچنین بخشی از برنامه ابری آفیس ۳۶۵ E۳ است.

هزینه استفاده از مایکروسافت تیمز چقدر است؟

اگر نسخه پریمیوم یا سازمانی تیمز را بخواهید، باید آن را از طریق اشتراک آفیس ۳۶۵ یا مایکروسافت ۳۶۵ بخرید. هزینه استفاده از این پلتفرم به نوع اشتراک شما بستگی دارد.

مایکروسافت ۳۶۵ دارای پایه هزینه ماهانه ۵ دلار را از شما طلب می‌کند که شامل ویژگی‌های جدیدی نسبت به نسخه رایگان می‌شود. در این نوع اشتراک امکان پشتیبانی از ۲۵۰ کاربر در جلسات ویدئویی وجود دارد و همچنین می‌توان جلسات را ضبط کرد.

مدل بعدی، مایکروسافت ۳۶۵ تجاری استاندارد با هزینه ماهانه ۱۲.۵۰ دلار است که شامل تمام ویژگی‌های نسخه قبلی به همراه ویژگی‌های اپلیکیشن و کنترل می‌شود. در اشتراک آفیس ۳۶۵ E۳ که هزینه ماهانه ۲۰ دلاری دارد، امکان برگزاری رویدادهای بزرگ با حضور ۱۰ هزار نفر، فضای ذخیره‌سازی ابری نامحدود و ویژگی‌های دیگری برای سازمان‌ها و کاربران فراهم می‌شود.

موسسات آموزشی می‌توانند اشتراک آفیس ۳۶۵ A۱ را تهیه کنند که شامل تیمز به صورت رایگان می‌شود، البته می‌توانند نسخه پولی آن را نیز سفارش دهند. مایکروسافت ۳۶۵ A۳ و A۵ به ترتیب هزینه اشتراک ماهانه ۲.۵ و ۶ دلار دارند.

امنیت مایکروسافت تیمز در چه وضعیتی قرار دارد؟

مشکلات امنیتی برنامه زوم نگرانی‌های زیادی میان کاربران ایجاد کرد، اما آیا مایکروسافت تیمز امنیت بالایی دارد؟

به گفته مایکروسافت، ارتباطات شبکه‌ای در تیمز به صورت پیش‌فرض رمزگذاری می‌شوند، با این حال برخلاف برنامه‌هایی مانند واتس‌اپ از رمزگذاری سراسری پشتیبانی نمی‌کند. با وجود این موضوع، پلتفرم‌های مایکروسافت به علت زیرساخت‌های امنیتی از محصولات شرکت‌های کوچک‌تر امنیت بالاتری دارند. تیمز از استانداردهایی مانند ISO ۱۸۰۱۸ و ISO ۲۷۰۰۱ و ISO ۲۷۰۱۶ و SOC ۲ پشتیبانی می‌کند.

با وجود موارد بالا، باید بدانید که هیچ پلتفرم کاملاً امنی در بازار وجود ندارد و امکان حمله سایبری به همه آن‌ها وجود دارد. اگر از هک شدن حساب خود می‌ترسید، مایکروسافت قابلیت احراز هویت دو مرحله‌ای را برای شما در نظر گرفته است.

منبع: MakeUseOf/digiato

فین تک چیست؟ فناوری در خدمت تسهیل سرویس های مالی و اقتصادی

فین تک در سال های اخیر حوزه های متعدد خدمات مالی را متحول کرده است و به عنوان یکی از مهم ترین حوزه های فعالیت استارت آپ های فناوری شناخته می شود.

فناوری و تمام دستاوردهای آن امروز به عنوان عضوی جدانشدنی از زندگی ما شناخته می شوند. حوزه های متعدد خدماتی و تولیدی در سال های اخیر توسط این پدیده متحول شده اند. تقریباً همه زمینه های زندگی انسان از تعامل های اجتماعی تا خرید تحت تأثیر فناوری قرار دارد.

از میان حوزه هایی که توسط فناوری متحول شده اند، خدمات مالی هم جایگاه ویژه ای دارند. در سال های گذشته استارت آپ های متعددی در حوزه نوظهوری به نام فین تک (Fintech) ظهور کرده اند که از فناوری برای تسهیل فعالیت های مالی و اقتصادی کاربران استفاده می کنند. فین تک ترکیبی از دو کلمه خدمات مالی (Financial) و فناوری (Technology) محسوب می شود که در نام خود، حوزه عملکرد و هدف را شرح می دهد. فین تک به کاربران امکان می دهد تا فرآیندهایی همچون سرمایه گذاری، پرداخت و حتی دریافت وام را آسان تر انجام دهند.

نسل جوان امروزی از هر خدماتی مبتنی بر فناوری و خصوصاً اینترنت استقبال می کنند. آنها با گوشی های هوشمند رشد کرده اند و انجام خدمات مالی با استفاده از فناوری هایی همچون اینترنت، وب اپلیکیشن ها، می پسندند. آنها دوست دارند خدمات مالی را مانند دیگر خدمات همچون اشتراک گذاری عکس با دوستان، رزرو خدمات و درخواست شغل به صورت مدرن و با استفاده از جدیدترین فناوری ها انجام دهند. استارت آپ ها و دیگر فعالان حوزه کسب و کار به این نیاز و درخواست کاربران پی برده اند و سرمایه گذاری عظیمی روی آن انجام داده اند.

شهرت فین تک تنها به خاطر رویکرد جدید آن به خدمات مالی نیست. این فناوری های امکان جمع آوری کلان داده را نیز فراهم می کنند که کاربردهای فراوانی خواهد داشت. تحلیل کلان داده های استخراج شده از خدمات فین تک می تواند منجر به طراحی و تولید محصول و خدمات دیگر شود که چرخه اقتصادی فناوری را تکمیل می کند. در این مطلب معرفی کلی از فناوری فین تک خواهیم داشت که آشنایی اولیه را با فناوری انقلابی مالی فراهم می کند.

فین تک چیست؟

فین تک در تعریف ساده به فناوری جدیدی گفته می شود که با هدف بهبود و خودکارسازی ارائه و استفاده از خدمات مالی توسعه می یابد. این فناوری در لایه های هسته ای تلاش می کند تا به شرکت ها، مالکان کسب و کار و مشتریان نهایی، خدماتی همچون مدیریت بهتر عملیات، فرآیندها و به طور کلی زندگی مالی بهینه تر را ارائه کند. فناوری که با استفاده از نرم افزارها و الگوریتم های ویژه در کامپیوترهای شخصی و بیش از آن، گوشی های هوشمند ارائه می شود.

عبارت فین تک در ابتدای قرن ۲۱ ظهور کرد و بیشتر به فناوری های پشت صحنه مدیریت سازمان های مالی می پرداخت. از آن زمان تغییر جهت قابل توجهی در فناوری رخ داد که آن را بیش از پیش مبتنی بر مصرف کننده نهایی کرد. در نتیجه تعاریف فین تک نیز به مرور مبتنی بر مشتریان شدند. این فناوری امروز بخش های متعددی دارد و صنایع گوناگون را تحت تأثیر قرار داده است. به عنوان مثال می توان به آموزش، بانکداری مخصوص مشتری، جذب سرمایه، فعالیت های غیرانتفاعی و مدیریت سرمایه گذاری اشاره کرد.

برخی از دسته بندی های مالی، بیت کوین و دیگر رمزارزها را هم در زیرمجموعه فین تک قرار می دهند. شاید در حال حاضر بتوان رمزارزها را خیرسازترین دسته فین تک دانست، اما هزینه ها و سرمایه گذاری های اصلی در صنعت بانکداری جهانی سنتی دیده می شود که ارزش بازار چندین تریلیون دلاری دارد.

درک مفهوم فین تک

از دیدگاه کلی عبارت فین تک را می توان به گونه نوآوری اعطا کرد که نحوه انجام تراکنش های مالی کاربران را متحول می کند. نوآوری های مورد نظر می توانند شامل موارد سنتی تر همچون حسابداری دوطرفه تا پول دیجیتال باشند. البته می توان ادعا کرد که از زمان انقلاب اینترنت و گوشی های هوشمند، فناوری های مالی رشد انفجاری داشته اند. فین تک که زمانی که تنها به آسان سازی فرآیندهای مدیریتی سازمان های مالی می پرداخت، امروز به عنوان خدماتی مخصوص مشتری شناخته می شود که تأثیرات گسترده تر هم دارد.

خدمات مالی مبتنی بر فناوری امروزه در نقاط گوناگون جهان در سطوح گسترده ای ارائه می شوند. به عنوان ساده ترین مثال می توان به تبادل پول با گوشی هوشمند اشاره کرد. نمونه های پیشرفته تر حتی نقد کردن چک، دریافت اعتبار به صورت غیرحضور، جذب سرمایه و مدیریت سرمایه گذاری را بدون دخالت نیروی انسانی انجام می دهند. آمارها نشان می دهد که یک سوم از کاربران آفریندنی فناوری حداقل از دو سرویس فین تک یا بیشتر استفاده می کنند. به علاوه آن کاربران، فین تک را به عنوان بخش مهمی از زندگی روزمره خود می شناسند.

کاربرد فین تک

امروزه استارت آپ های فین تک که بیشترین جذب سرمایه را انجام می دهند، خصوصیات مشتری دارند: آنها به گونه ای طراحی شده اند تا ارائه دهندگان سنتی سرویس های مالی را به چالش بکشند و به نوعی تهدیدی برای آنها محسوب شوند. استارت آپ ها چابکی بیشتری دارند و به دسته بزرگتری از کاربران خدمت رسانی می کنند. به علاوه کاربران همیشگی خدمات مالی هم با استفاده از فناوری ها، عملکرد سریع تری خواهند داشت.

از میان استارت آپ های نوآور و ساختار شکن صنعت فین تک در سطح جهانی می توان به Affirm اشاره کرد که با هدف حذف کارت های اعتباری از فرآیند خرید آنلاین کاربران فعالیت می کند. آنها وام های کوتاه مدت را با روشی جدید به کاربران ارائه می کنند تا بدون نیاز به کارت های اعتباری، پرداخت های آنلاین را انجام دهند. شاید خدمات و بازپرداخت های Affirm در ابتدا گران باشند، اما ارائه کارت و اعتبار به مشتریان بدون تاریخچه اعتباری خدمت قابل توجهی محسوب می شود که شاید ارزش هزینه بیشتر ابتدایی را داشته باشند.

فرآیندهای رهن و اجاره در کشورهای گوناگون با ساختارهای متفاوتی انجام می شوند. در این میان استارت آپ های هر منطقه تلاش می کنند تا نقشی در آسان سازی فعالیت های اعتباری و مالی رهن و اجاره داشته



• روبات های تحلیلگر که پیشنهاد های هوشمندانه سرمایه گذاری و خرید و فروش ارائه می کنند. از میان آنها می توان Betterment را نام برد که پیشنهاد های سرمایه گذاری را خودکار می کند تا با کاهش هزینه ها، آنها را در دسترس افراد بیشتری قرار دهد.

• خدمات بانکی به افراد با توانایی های مالی و اعتباری پایین که توسط بانک های سنتی قادر به دریافت خدمات نبوده اند. در واقع سازمان های بدنه مالی و اقتصادی کشورها به برخی از شهروندان خود خدمات ارائه نمی کنند که فین تک می تواند در این زمینه ساختار شکنی کند.

• امنیت سایبری امروز به بخشی کاملاً الزامی به فین تک تبدیل شده است. سودآوری بالای جرایم سایبری مالی و ذخیره سازی غیرمتمرکز داده ها، فین تک و امنیتی سایبری را به مفاهیمی درهم تنیده تبدیل می کند.

کاربران فین تک

چهار دسته بندی بزرگ برای کاربران فین تک تعریف می شود: بانک ها (به صورت BYB)، مشتریان شرکتی آنها، کسب و کارهای کوچک (BYC) و مصرف کننده های نهایی. روندهای کنونی به سمت بانکداری موبایلی، افزایش اطلاعات در گردش، کلان داده، تحلیل های عمیق تر و از همه مهم تر دسترسی غیرمتمرکز به اطلاعات، فرصت هایی را برای هر چهار گروه بالا فراهم می کند تا با روش هایی جدید و ساختار شکن، به فعالیت های مالی و اعتباری بپردازند.

در دسته بندی مصرف کننده های نهایی، کاربران جوان تر درک بهتری از فناوری فین تک دارند و کاربرد بیشتری را هم از آن استخراج می کنند. به هر حال نسل نوجوان و جوان امروزی تمایل بیشتری هم به هزینه کردن دارد و همین فرآیند هزینه کردن را ترجیحاً در فضای آنلاین و مبتنی بر فناوری های جدید انجام می دهد. البته برخی از ناظران صنعت اعتقاد دارند تمرکز بیش از حد روی نسل هزاره و نسل جوان لزوماً به خاطر درک بیشتر و تمایل بیشتر آنها به فناوری نیست، بلکه ابعاد چنین بازاری بیشتر از نسل های قبلی است. به هر حال فین تک امروز در ارائه خدمات به نسل های گذشته موفقیت چندان ندارد، چون مشکلات آنها را به خوبی درک نمی کند.

دسته بندی کسب و کارها و خصوصاً انواع نوپا، کاربردهای متعددی از فین تک استخراج می کنند. آنها قبلاً برای دریافت سرمایه باید درگیری زیادی با بانک ها متحمل می شدند. به علاوه آنها برای اضافه کردن خدمات مالی به سرویس ها و محصولات خود منابع متعددی داشتند، اما امروز به لطف فناوری های متعدد، تراکنش های مالی از طریق شرکت های فین تک واسط و زیرساخت های دیگر ممکن شده است.

تنظیم گری قوانین فین تک

خدمات مالی از قانون مندترین حوزه های کسب و کار در سطح جهانی محسوب می شوند. به همین دلیل با ظهور و توسعه شرکت های فین تک، دولت ها بیش از هر چیز نگران تنظیم گری قانونی فعالیت آنها بوده اند. با ورود و ادغام فناوری به فرآیندهای خدمات مالی، مشکلات تنظیم گری قانونی آنها نیز چند برابر شده است. در برخی موارد مشکلات به خاطر ماهیت فناوری و از توابع آن محسوب می شوند، اما در بسیاری از نمونه های دیگر، عجله ذاتی بازیگران صنعت فناوری بر ساختار شکنی های مالی، موجب بروز مشکلات قانونی می شود.

خودکارسازی فرآیندها و دیجیتال سازی کردن داده ها، سیستم های فین تک را در برابر حمله مجرمان سایبری آسیب پذیر می کند. اخبار متعدد از نفوذ مجرمان سایبری به شبکه های بانکی و سرقت اطلاعات و دارایی های کاربران، نشان دهنده ظرفیت بالای این صنعت برای درآمد مجرمان است. مصرف کننده های نهایی خدمات، در چالش های امنیتی بیش از همه به مسئولیت پذیری شرکت های فین تک و همچنین عدم استفاده از اطلاعات شخصی و داده های مالی در مقاصد دیگر اهمیت می دهند.

در برخی از نمونه های ظهور و رشد استارت آپ های فین تک، شاهد برخورد فرهنگ استارت آپی مبتنی بر حرکت سریع و ساختار شکنی با فرهنگی سنتی و محافظه کار هستیم. چنین برخوردهای عموماً نتایج نامناسب به همراه دارند. به عنوان مثال استارت آپ بیمه ای Zenefirts مستقر در سان فرانسیسکو که در بازارهای خصوصی بیش از یک میلیارد دلار ارزش گذاری شد، در ارائه خدمات بیمه ای مدرن به مشتریان، مرتکب قانون شکنی شد که برخورد جدی مقام های قانونی را به همراه داشت. سازمان SEC جریمه ای ۹۸۰ هزار دلاری برای آنها در نظر گرفت و سازمان بیمه کالیفرنیا نیز ۷ میلیون دلار خسارت از این استارت آپ دریافت کرد.

تنظیم گری قانونی در دنیای رمزارزها هم چالش های فراوانی ایجاد می کند. عرضه اولیه سکه یا ICO یکی از مدرن ترین فرآیندهای جذب سرمایه برای استارت آپ ها محسوب می شود که امکان جذب سرمایه به صورت مستقیم را از اشخاص فراهم می کند. در بسیاری از کشورهای جهان این فرآیند بدون تنظیم گری قانونی انجام می شود و زمینه ای برای کلاهبرداری شده است.

تنوع بالا در خدمات فین تک و تعدد صنایعی که تحت تأثیر آن قرار می گیرند، ایجاد راهکاری واحد برای همه مشکلات موجود را دشوار می کند. دولت ها در اکثر موارد از قوانین موجود و سنتی خود برای تنظیم گری فین تک استفاده می کنند. البته در برخی موارد هم شاهد تصویب قوانین جدید یا بهینه سازی قوانین قدیمی برای هماهنگی با دنیای جدید فین تک هستیم.

کشورهای گوناگون در سرتاسر جهان، مراکز را برای آزمایش و بررسی تأثیر فین تک بر صنایع گوناگون تأسیس کرده اند. از فعالیت های قانونی مفید هم می توان به تصویب و اجرای قانون GDPR در اروپا اشاره کرد که چارچوبی برای دسترسی سازمان ها به داده های شخصی افراد ایجاد می کند. کشورهای همچنین ژاپن و کره جنوبی که ICO در آنها متداول تر است، قوانین کاربردی و انعطاف پذیری برای استفاده از این سبک از سرمایه گذاری تصویب و اجرا کرده اند.

فین تک در میان خیل عظیم فناوری هایی قرار دارد که برای ایجاد تحول در جامعه بشری به وجود آمده است. روند آهسته و پیوسته این فناوری در سال های گذشته باعث شد تا تمامی ذی نفعان از کاربران تا کسب و کارها و دولت ها، به مرور با ظرفیت و کاربرد آن آشنا شوند. با وجود تمام چالش های کنونی، روند رو به رشد فین تک در کشورهای گوناگون خصوصاً مناطق در حال توسعه، امید به ساختار شکنی عمیق تر از سوی فناوری را زنده نگه می دارد.

منبع: GOODCALL-INVSTOPEDIA/zoomit

باشند. Better Mortgage یکی از مشهور ترین استارت آپ های این حوزه محسوب می شود که انجام فرآیندها به صورت کاملاً دیجیتال را به عنوان فناوری ساختار شکن ارائه می کند. فرآیندهای دریافت و پرداخت وام هم در این مسیر هدف ساختار شکنی های متعدد هستند. از میان استارت آپ های آن حوزه می توان به GreenSky اشاره کرد. ارائه خدمات مالی به شهروندان کشورهای محروم از اهداف مهم استارت آپ های فین تک محسوب می شود. به عنوان مثال Tala به افراد بدون سابقه و حساب اعتباری در کشورهای در حال توسعه، وام های جزئی پرداخت می کند. فرآیندهای اعتبار سنجی با داده کاوی از تراکنش های مالی گوشی هوشمند کاربر انجام می شود. Tala تلاش دارد تا خدمات وام را بهتر و سریع تر از بانک های محلی، وادهنده های غیرقانونی و دیگر مؤسسه های مالی و اعتباری ارائه کند.

با توجه به رویکرد استارت آپ های فین تک می توان ادعا کرد که هرگونه خدمات مالی نه چندان مناسب و آسان، ظرفیت ساختار شکنی و بهبود توسط آنها را دارند. در واقع اگر تا امروز برخی از خدمات مالی و اعتباری خود را با دشواری های غیرالزامی انجام داده اید، احتمالاً استارت آپی برای رفع آنها وجود خواهد داشت یا به زودی متولد خواهد شد. در کشورهایی که خدمات اعتباری را به صورت گسترده به شهروندان خود ارائه می کنند، فین تک حضور و تأثیر بیشتری دارد. مفاهیم اعتباری پیچیده گی های سنتی بالایی دارد و استارت آپ ها می توانند آنها را به مفاهیم ساده تری تبدیل کنند.

افق های توسعه فین تک

مؤسسه های خدمات مالی تاکنون خدمات متنوعی را زیر یک چتر و عنوان ارائه می کردند. حوزه فعالیت آنها گستره وسیعی از خدمات مالی از بانکداری سنتی تا وام و رهن و انواع فرآیندهای تجاری را پوشش می داد. فین تک در پایه ای ترین سطوح خود این سرویس ها را از هم مجزا می کند. سپس ترکیب خدمات ساده شده با فناوری، به استارت آپ های فین تک امکان می دهد تا با بازدهی بالاتری فعالیت کنند و هزینه های مرتبط با هر فرآیند را کاهش دهند.

برای توصیف تأثیر فین تک بر بانکداری، تجارت، سرمایه گذاری و انواع مفاهیم مالی و اعتباری، هیچ کلمه ای بهتر از ساختار شکن وجود ندارد. در حال حاضر خدماتی که زمانی تحت سلطه بانک ها، نماینده های مالی آنها و مؤسسه های عریض و طویل مالی و اعتباری بود، به راحتی در گوشی های هوشمند در دسترس کاربران قرار دارند. به بیان دیگر شاهد دموکراتی تر شدن خدمات مالی هستیم.

به عنوان نمونه ای از استارت آپ های ساختار شکن می توان اپلیکیشن تجارت سهام Robinhood را مثال زد. در دسته بندی خدمات وام و رهن و اجاره هم نمونه های متعددی وجود دارند که از میان مهم ترین آنها می توان Prosper Marketplace, Lending Club و OnDeck نام برد که فرآیندهای وام دهی شخصی به شخص را تسهیل می کنند. در بخش خدمات وام به کسب و کارها نیز Funding Circle و Lendio, Accion

که به استارت آپ ها و دیگر انواع کسب و کار، پلتفرم های آسان و سریعی را برای مدیریت سرمایه های کاری ارائه می کنند. استارت آپ های فین تک علاوه بر خدمات مالی، خدمات بیمه ای را هم ارائه می کنند که البته جزئی از مجموعه مالی و اقتصادی محسوب می شود. از میان استارت آپ های بیمه ای می توان به Oscar اشاره کرد که در ماه مارس سال ۲۰۱۸ موفق به جذب سرمایه ۱۶۵ میلیون دلاری شد. چنین سرمایه گذاری نشان دهنده ظرفیت بالای رشد برای استارت آپ های بیمه ای خواهد بود.

بانک های سنتی با مشاهده پیشرفت استارت آپ های فین تک همه تلاش خود را به کار گرفتند تا بیش از پیش به آنها شبیه شوند. در واقع آنها هم به مرور خدمات فین تک مخصوص مصرف کننده را به خدمات خود اضافه کردند تا هرچه سریع تر با ساختار کنی استارت آپ ها مقابله کنند. از پیشگامان چنین حرکتی می توان به بانک سرمایه گذاری گلدمن ساکس اشاره کرد که در سال ۲۰۱۶ پلتفرم وام دهی به مشتری را راه اندازی کرده بود.

بسیاری از کارشناسان صنعت اعتقاد دارند بانک های سنتی برای تطبیق هرچه بهتر با شرایط در حال تغییر دنیای اقتصاد، باید فعالیت هایی بیش از سرمایه گذاری عظیم انجام دهند. آنها برای رقابت با استارت آپ های چابک باید تغییرات مهمی در فرآیندهای تفکر، تصمیم گیری و حتی ساختار کلی سازمان های خود ایجاد کنند.

فناوری های جدید در فین تک

فناوری پدیده های نوپا و در حال رشد است که پدیده های جدید آن با سرعت بسیار بالایی متولد می شوند و رشد می کنند. فناوری های جدید همچون یادگیری ماشین، هوش مصنوعی، تحلیل رفتاری مبتنی بر پیش بینی و بازاریابی مبتنی بر داده توانایی ایجاد تغییرات عظیم در تصمیم گیری های مالی را دارند.

اپلیکیشن های امروزی مبتنی بر یادگیری، نه تنها رفتار و عادت های پنهان کاربر را می آموزند، بلکه فعالیت هایی را هم متمرکز بر یادگیری آنها انجام می دهند. کاربران با یادگیری مفاهیم از طریق این اپلیکیشن ها، فرآیندهای هزینه و پس انداز خود کار و ناخودآگاه را بهتر انجام می دهند.

فناوری خدمات خودکار به مشتری، یکی از مهم ترین مفاهیمی است که در فین تک استفاده می شود. استفاده از هوش مصنوعی و چت بات برای برقراری ارتباط با مشتری و رفع اشکال ها، امروز اهمیت بالایی در شرکت های فین تک دارد. به علاوه ثبت تاریخچه فعالیت ها و تراکنش ها هم در اقدام های ضد کلاهبرداری و موارد مشابه، کاربرد بالایی خواهد داشت.

چشم انداز فین تک

استارت آپ های جهانی فین تک در سال ۲۰۱۶ به صورت مجموع ۴/۱۷ میلیارد دلار سرمایه جذب کردند و تا پایان سال ۲۰۱۷ به سمت شکستن آن رکورد پیش رفتند. CB Insights گزارش خود پیرامون این استارت آپ ها، تعداد انواع یونیکورن را ۲۶ عدد بیان کرد که در مجموع ۸/۸۳ میلیارد دلار ارزش گذاری شدند. در سال ۲۰۱۸ همین شرکت تعداد استارت آپ های یونیکورن را در سال گذشته ۳۹ عدد بیان کرد که ۳۷/۱۴۷ میلیارد دلار ارزش دارند.

آمریکای شمالی بیشترین تعداد استارت آپ های فین تک را دارد و آسیا با فاصله ای نزدیک رتبه دوم را به خود اختصاص می دهد. رکورد سرمایه گذاری در استارت آپ های فین تک در فصل اول سال ۲۰۱۸ شکسته شد که سهم عمده ای از آن به خاطر افزایش سرمایه گذاری در آمریکای شمالی بود. آسیایی ها نیز رشد مناسبی را در آن دوره طی کردند و شاید آمریکا را پشت سر بگذارند. در این میان اروپا پس از ثبت رکورد نه چندان مناسب در فصل اول ۲۰۱۸، در فصل دوم رویکرد خود را جبران کرد و رشد سرمایه گذاری در استارت آپ های آن اعلام شد.

در چشم انداز آتی فین تک، برخی حوزه ها مهم تر از سایر به نظر می رسند. از میان آنها می توان به موضوعاتی اشاره کرد که حول موارد زیر جریان دارند:

- رمزارزها و پول دیجیتال
- فناوری بلاک چین که خدمات دفتر کل توزیع شده را با سطح بالایی از امنیت به کاربران ارائه می کند.
- قراردادهای هوشمند که با استفاده از یک برنامه کامپیوتری (عموماً تحت بلاک چین) اجرای خودکار قراردادهای را بین فروشنده و خریدار ممکن می کنند.
- بانکداری باز، مفهومی است که با استفاده از بلاک چین تلاش می کند تا خدمات و داده های بانکی را در اختیار شرکت های متفرقه قرار دهد. آنها با استفاده از این داده ها توانایی توسعه اپلیکیشن و شبکه های گسترده خواهند داشت که بانک ها را هرچه بیشتر به شرکت های متفرقه و مشتریان نهایی نزدیک می کند. از میان استارت آپ های این حوزه می توان به خدمات یکپارچه مدیریت پول Mint اشاره کرد.
- فناوری موسوم به Insurtech که تلاش می کند با استفاده از مفاهیم فنوارانه، صنعت بیمه را ساده و سریع کند.
- فناوری موسوم به Regtech که هماهنگی شرکت های خدمات مالی را با قوانین مرسوم و استانداردها تسهیل می کند. از مهم ترین قوانین و تنظیم گری ها هم می توان به فعالیت های ضد پولشویی و قوانین شناخت مشتری (KYC) اشاره کرد.



شرکت‌های فناوری آینده بورس ایران را در دست می‌گیرند

ورود استارت‌آپ‌ها به بورس جزو اخبار مهم این روزهای اکوسیستم استارت‌آپی ایران است و به نظر می‌رسد که تا پایان تابستان حداقل یکی دو مورد از این شرکت‌ها توسط تابلوهای فرابورس وارد بازار سرمایه شوند. با این وجود به نظر می‌رسد که سرمایه‌گذاری روی استارت‌آپ‌ها جنس متفاوتی از سایر سرمایه‌گذاری‌ها در بورس است. سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها به دلیل ماهیت متفاوت آن‌ها، ریسک بسیار بالاتری دارد که تا چند سال آینده، استارت‌آپ‌ها به صدر جدول‌های بورس خواهند رسید.

یکی از همین افراد، «محمد قاسمی» مدیرعامل شرکت «توسعه فناوری سوشیات» است که شریک تجاری کارگزاری فارابی است. این فعال بازار سرمایه در گفت‌وگو با دیجیاتو می‌گوید آمازون و توئیتر و بسیاری از شرکت‌های حوزه فناوری در دنیا بسیار دیر به سوددهی رسیدند و اساساً فرهنگ شرکت‌های تکنولوژی-محور توجه چندانی به سود لحظه‌ای ندارد و به پیشروی و توسعه فکر می‌کند: «فلسفه شرکت‌های فناورانه با فلسفه شرکت‌های فولادی و سیمانی و امثالهم کاملاً متفاوت است و دانشم در حال رشد است. استارت‌آپ‌هایی که هم‌اکنون نیز قصد ورود به بورس را دارند، بسیار بزرگ هستند و از ابعاد استارت‌آپ تقریباً خارج شدند و می‌توانند راه را برای دیگر بازیگران اکوسیستم باز کند و به آن‌ها انگیزه‌ای بدهد تا بدانند مرحله نهایی رشدشان ورود به بازار سرمایه است.»

قاسمی همچنین می‌گوید که ورود به بورس می‌تواند به برندی‌نگ استارت‌آپ‌ها کمک بسیار زیادی کند: «ورود به بورس بهترین مارکتینگ برای شرکت‌ها است، چراکه عرضه اولیه هر مجموعه در بورس مساوی با شناخته شدن آن‌ها توسط حداقل سه چهار میلیون کاربر است. همچنین اعتبار این برندها نزد شرکت‌ها و مشتریان به شدت افزایش پیدا خواهد کرد.»

مدیرعامل سوشیانست در پاسخ به این سوال که سوددهی در استارت‌آپ‌ها برای سرمایه‌گذاران بورس آن‌ها چگونه خواهد بود، می‌گوید: «قطعاً سیستم مانند سوددهی یک شرکت پتروشیمی نخواهد بود، اما ابعاد بسیار بزرگی در درازمدت خواهد داشت. رشدی که این مجموعه‌ها در یکی دو سال می‌کنند گاه می‌تواند به ۶۰۰ تا ۷۰۰ درصد برسد که در هیچ صنعتی این موضوع به چشم نمی‌خورد. البته برخی از استارت‌آپ‌ها نیز ریسک شکست بالایی دارند، ولی گزینه‌های فعلی که قصد ورود به بورس را دارند جزو این احتمالات شکست نیستند.»

به باور قاسمی بورس ایران تا دو سال آینده و با ورود شرکت‌های استارت‌آپی و فعالان حوزه فناوری، دستخوش تغییرات مهمی خواهد شد. او معتقد است که تا سه سال آینده ۳۰ درصد از ۱۰ ارزش برتر بورس ایران متعلق به استارت‌آپ‌ها خواهد بود: «این ترند در آمار جهانی ۵۰ درصد و بیشتر است، اما در ایران با توجه به شرایط خاص، گمان می‌کنم که به ۳۰ درصد برسد.»

گفتنی است براساس آخرین آماري که از سوي استارت‌آپ‌های مختلف و فرابورس منتشر شده، شرکت‌هایی نظیر دیجی کالا، اسنپ، تپسی، کافه بازار، صبا ایده و شیپور قصد ورود به فرابورس را دارند و آن‌طور که شنیده شده، برخی از اسامی این مجموعه‌ها تا پایان تابستان جاری وارد تابلوی فرابورس خواهد شد.

ورود یک کسب‌وکار به بازار سرمایه یا به عبارت دیگر عرضه سهام‌شان در بورس، پدیده‌ای است که چند سال است برخی استارت‌آپ‌ها به دنبال محقق شدن آن هستند. در بازار سرمایه ایران که در روزهای اخیر نیز با رشد بسیار ناگهانی مواجه شده، عمدتاً شرکت‌های تولیدی و صنعتی حضور دارند و ورود این استارت‌آپ‌ها می‌تواند به این موضوع تنوع بخشیده و قدرت انتخاب سرمایه‌گذاران را نیز بیشتر سازد. کارشناسان بر این باورند که با کمیود سرمایه‌گذار جسور، استارت‌آپ‌های بالغ شده برای رشد آتی خود نیاز دارد که منابع مالی خود را از طریق بورس تامین کنند و این موضوع می‌تواند به یک مسئله برد-برد، چه برای آن‌ها و چه بازار بورس کشور پدید بیاورد.

منبع: digiato

تویوتا با ارزش‌ترین برند خودروسازی جهان در سال ۲۰۲۰

موسسه تحقیقاتی کانتار (Kantar) اخیراً لیست ۱۰۰ برند باارزش جهان در سال ۲۰۲۰ را منتشر کرده که در بین آنها نام سه شرکت خودروسازی نیز دیده می‌شود. بر این اساس تویوتا با حضور در رتبه ۴۸ این لیست به عنوان ارزشمندترین برند خودروسازی دست پیدا کرده؛ البته در مقایسه با سال ۲۰۱۹ این خودروساز ژاپنی حدود ۳ درصد از ارزش خود را از دست داده است.

مرسدس بنز دیگر برند خودروسازی است که در لیست کانتار حضور دارد. این کمپانی در رتبه ۵۶ لیست ایستاده و از لحاظ ارزش دومین برند خودروساز دنیا محسوب می‌شود. رقیب دیرینه مرسدس بنز یعنی بامو هم با کسب رتبه ۶۱ سومین برند ارزشمند خودروساز در سال ۲۰۲۰ به شمار می‌رود. طبق محاسبات کانتار ارزش این دو شرکت آلمانی در مقایسه با سال قبل به ترتیب ۹ و ۱۲ درصد کاهش یافته است.

گراهام استاپل‌هرست (Graham Staplehurst) مدیر بخش استراتژی موسسه کانتار در مصاحبه با نشریه اتوموتیو نیوز (Automotive News) گفته از سال ۲۰۰۸ به این طرف ارزش برندهای خودرویی مدام رو به کاهش بوده است. وی افزود صنعت خودرو بسیار متفاوت از سایر حوزه‌ها است، چراکه برندهای لوکس در مقطعی رشد خوبی را تجربه کرده و سپس سقوط کرده‌اند.

از بین تمامی برندهای خودرویی که در رده‌بندی امسال حاضر هستند، تسلا تنها شرکتی است که ارزش آن با رشد همراه بوده؛ ارزش این برند آمریکایی ۱۱،۳۵ میلیارد دلار برآورده شده که در مقایسه با سال قبل افزایش ۲۲ درصدی را نشان می‌دهد. البته همانطور که اشاره کردیم، با وجود این جهش چشمگیر تسلا جایی در بین ۱۰۰ برند برتر ندارد.

از میان ۱۰ برند خودروسازی که ارزش بیشتری نسبت به بقیه دارند، نیسان با ۱۸ درصد افت بیشترین کاهش را تجربه کرده؛ هوندا، آئودی و بامو هم به ترتیب با ۱۴، ۱۵ و ۱۲ درصد افت پس از نیسان قرار دارند.

کانتار پیش‌بینی می‌کند تسلا و دیگر شرکت‌هایی که بر تولید خودروهای الکتریکی تمرکز کرده‌اند، آینده بسیار روشنی را پیش رو داشته و احتمال رشد ارزش آنها بیشتر از سایر خودروسازان است. در سوی مقابل کمپانی‌هایی که برنامه مشخصی برای ورود به بازار خودروهای الکتریکی ندارند، با شتابی بیشتر ارزش خود را از دست خواهند داد.

در رتبه‌بندی امسال موسسه کانتار، آمازون همانند سال قبل در صدر ایستاده؛ ارزش برند آمازون اکنون ۴۱۵،۸ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود که ۳۲ درصد بیشتر از سال ۲۰۱۹ است. ناگفته نماند رتبه‌های دوم و سوم نیز به اپل و مایکروسافت رسیده است، در رتبه‌بندی سال گذشته گوگل در جایگاه سوم قرار داشت.

منبع: digiato/motor1

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

دوشنبه ۱۶ تیر ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۷۶ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

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

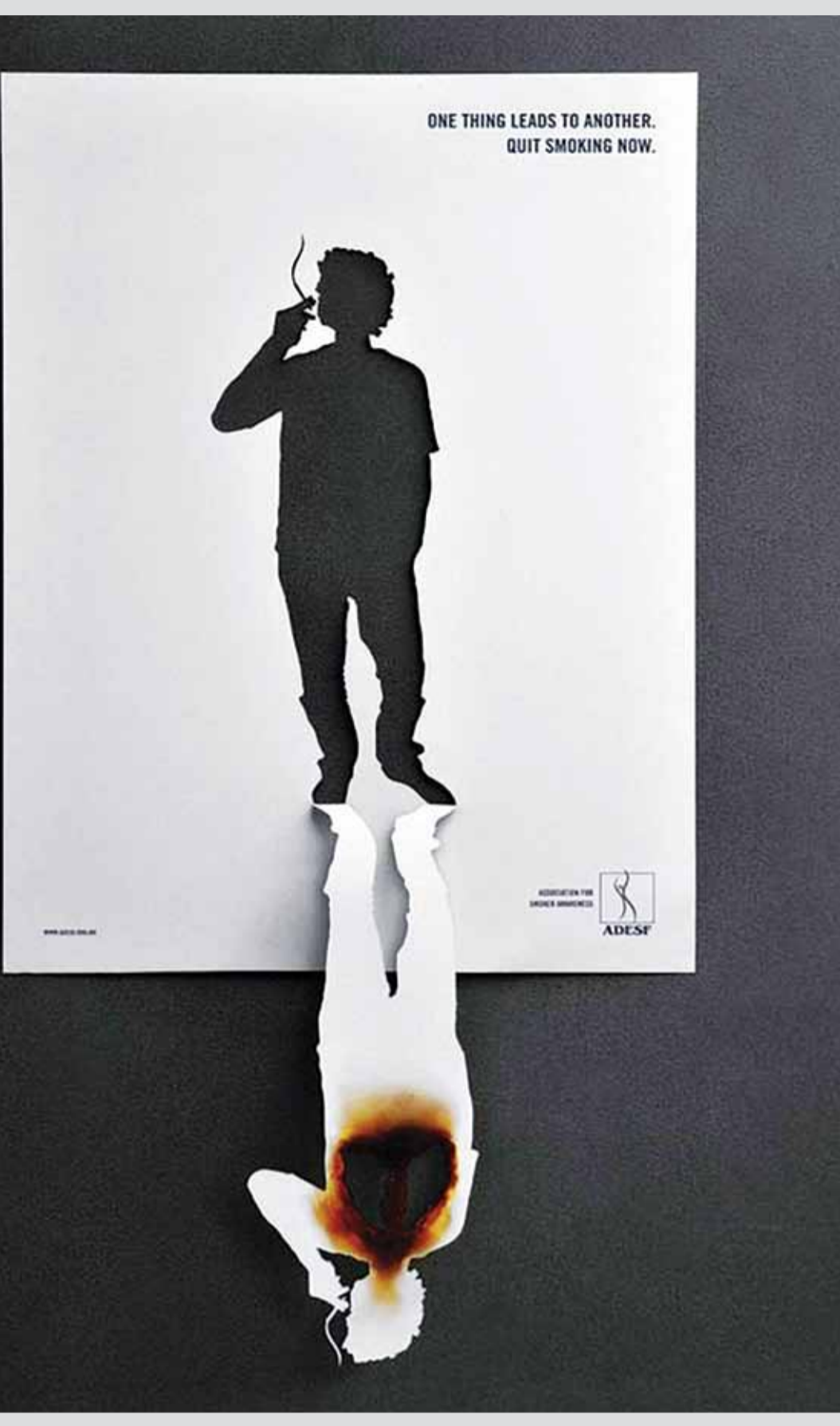
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



با کنار گذاشتن ذهنیت منفی، هر چیزی را به آسانی یاد بگیرید

جدید را خیلی زودتر از آنکه انتظار دارم یاد بگیرم.

۳. به کجا می‌خواهم برسم؟

برای اینکه به مقصد برسید نیاز به سوخت دارید. اهداف روشن می‌تواند سوخت سفر یادگیری‌تان را تامین کند. اکنون به این سوال پاسخ دهید: «چرا می‌خواهید یک مهارت جدید یاد بگیرید؟»

هر چقدر پاسخ به این سوال روشن‌تر باشد، یادگیری برای‌تان آسان‌تر خواهد شد. من اکنون به دنبال یادگیری مهارت ساخت ویدئو هستم. اگر هدفم را این‌طور بیان کنم: «می‌خواهم ویدئوهای خوبی بسازم تا در سایت‌های معتبر منتشر کنم.» هیچ انگیزه و حرکتی در من ایجاد نمی‌شود، چون هدفم مبهم است. اما اگر بگویم: «می‌خواهم پنج ویدئو دربارہ روش‌های مدیتیشن ارائه دهم» یک مقصد مشخص برای پیمودن مسیر یادگیری دارم.

۴. نقشه راه کجاست؟

اگر بدون نقشه قدم بردارید، حتی اگر مقصد داشته باشید، باز هم دچار مشکل خواهید شد. داشتن نقشه راه به شما نشان می‌دهد چگونه به مقصد موردنظر‌تان برسید، اما چگونه نقشه درست کنید؟ می‌توانید بخش‌هایی از نقشه را خودتان درست کنید و جزئیات آن را به کمک یک مربی ترسیم کنید. نقشه تهیه‌شده توسط شما باید شامل موارد زیر باشد:

- سوالات ۱ تا ۴ را پاسخ دهید.
- یک مربی پیدا کنید.
- دوستی همراه خود داشته باشید.
- سفر‌تان را شروع کنید.
- فواصل طی شده را اندازه بگیرید و برای آن‌ها به خودتان پاداش بدهید.
- وقتی مسیر را گم کنید نقشه راه به کمک‌تان می‌آید. همچنین می‌توانید ببینید کجای مسیر هستید و مرحله بعدی سفر‌تان را مشخص کنید.

منبع: goodlifezen/ucan

یادگیری آن هستید و برایش برنامه‌ریزی می‌کنید ضروری است؟ اگر این چنین است، انگیزه‌تان خارجی است، یعنی به افراد دیگر بستگی دارد. آیا خودتان برای یادگیری این مهارت اشتیاق دارید؟ در این مورد، انگیزه‌تان درونی است.

برای یادگیری یک مهارت، باید انگیزه‌تان درونی باشد، زیرا «بایدها» برای یک فعالیت مستمر نتیجه‌بخش نیستند. اگر انگیزه‌تان بیرونی است، به دنبال یک انگیزه درونی بگردید تا در مسیر یادگیری قدم استوار بردارید. قبل از هر چیزی از خودتان پرسید: انگیزه من برای یادگیری چیست؟ اگر انگیزه من برای یادگیری این مهارت جدید برای من و زندگی‌ام چه فایده‌ای دارد؟ ۲. آیا ترمز دستی را کشیده‌اید؟

آیا باورها و تفکرات منفی را از خود دور کرده‌اید تا بتوانید یادگیری‌تان افزایش یابد؟ یک راه حل آسان برای پاسخ به این سوال وجود دارد: به هر آنچه فکر می‌کنید و می‌گویید گوش کنید

مثلاً من خودم متوجه شدم سه باور منفی در ذهنم وجود دارد که اجازه نمی‌دهد به دنبال یادگیری ساخت ویدئو بروم.

باورهای منفی و بازنارنده من:

- «در کارهای فنی تخصصی ندارم.»
- «نمی‌توانم با نرم‌افزارهای جدید کار کنم.»
- «به اندازه کافی در کارهای بصری خوب نیستم.»
- همین‌طور که مشخص است، سه باور منفی باعث می‌شود دست از ساخت ویدئو بردارم و این کار برایم غیرممکن شود. این باورها تمام جوانب کار را تحت تاثیر قرار داده بود: از فیلمبرداری تا تدوین ویدئو و انتشار آن در اینترنت. وقتی متوجه این مسئله شدم، به طور جدی طرز تفکرم را تغییر دادم. با خودم تکرار کردم: «من به آسانی می‌توانم با دوربین کار کنم و متخصص شوم.»
- «من به خوبی می‌توانم با نرم‌افزارهای جدید کار کنم.» و
- «قدرت چشم‌ه‌ایم هر روز با تمرین کردن بهتر و بهتر می‌شود.»

نتیجه خودم را هم غافلگیر کرد. اکنون می‌توانم مهارت‌های

اغلب ما وقتی به سن جوانی می‌رسیم آرزوی یادگیری مهارت‌های زیادی را داریم، اما همیشه مانعی سر راهمان وجود دارد، البته در بیشتر مواقع تنها مانع تفکرات منفی خودمان است. گاهی نیاز به یک تلنگر داریم. اگر شما هم به یک تلنگر اساسی نیاز دارید، ادامه مقاله را بخوانید تا بدانید برای یادگیری مهارت‌های موردعلاقه‌تان چه کاری باید انجام دهید و چطور از یادگیری لذت ببرید.

تاکنون این اتفاق برای شما رخ داده است؟ سوار ماشین‌تان می‌شوید، استارت می‌زنید و گاز می‌دهید، اما ماشین حرکت نمی‌کند، خب، ترمز دستی را نکشیده‌اید.

شاید الان بگویید روشن کردن ماشین چه ربطی به یادگیری دارد؟

اگر ترمز دستی را نکشیده باشید یادگیری برای‌تان سخت می‌شود. ترمزها همانند عقاید و تفکرات منفی ما هستند. اگر آن‌ها را بشناسیم و برای همیشه از شرشان خلاص شویم، یادگیری هر چیزی برای‌مان آسان می‌شود.

ذهن انسان همانند ماشین است که مدام در حال یادگیری است. یک کودک نوپا را در ذهن‌تان تجسم کنید: در مدت زمان کوتاه دو مهارت خیلی سخت را یاد می‌گیرد: راه رفتن و حرف زدن. جالب است کودک با وجود سن کمی که دارد هر دو را با هم یاد می‌گیرد، حتی می‌تواند هم‌زمان دو یا چند زبان را بیاموزد. یادگیری هر مهارتی کار چندان پیچیده‌ای نیست، تنها باید چهار سوال را از خود پرسید تا بتوانید آسان‌تر یاد بگیرید:

۱. چه کسی قرار است در این مسیر رانندگی کند؟
۲. آیا ترمز دستی را کشیده‌اید؟
۳. به کجا می‌خواهم برسم؟
۴. نقشه راهی دارید؟

اکنون به ترتیب به چهار سال بالا پاسخ می‌دهیم.

۱. چه کسی قرار است در این مسیر رانندگی کند؟ این سوال انگیزه‌تان را مشخص می‌کند. آیا مهارتی که به دنبال