

دریچه

چطور در خانه بهتر کار کنیم؟

درس‌های مهم دورکاری در سال ۲۰۲۰

سال ۲۰۲۰، سال خانه‌نشینی بسیاری از مردم جهان بود. با همه‌گیری کرونا، شرکت‌ها کارکنان خود را راهی خانه‌ها کردند. دورکاری، به جای حضور در محل کار، پیمودن مسیر خانه تا ادارات و ... یک تغییر ناگهانی برای بخش عمده‌ای از مردم بود. به نوشته «تریو گلوبال»، بیش از ۴۰ درصد از مردم پس از این تغییر، دچار چالش‌های روحی و روانی شدند. کاهش تمرکز، احساس عدم کارایی و بهم ریختگی مرزها در ساعات‌های کار، از جمله مشکلات آنها بود. اکنون که به یک سالگی شیوع کرونا نزدیک می‌شویم، بسیاری از ما از تجربه دورکاری با همه مشکلاتش، درس‌هایی یاد گرفتیم. درس‌هایی در این باره که چطور با وجود کار کردن در خانه، الهام‌بخش، خلاق و بهره‌ور باقی بمانیم. «تریو گلوبال»، شرکتی که در زمینه غلبه بر چالش‌های ناشی از استرس و فرسودگی کار می‌کند، تجربه اعضای خود در سراسر جهان در دوره دورکاری را منتشر کرده که خواندن آن در آغاز سال نوی میلادی، خالی از لطف نیست.

✱ چطور محیط کارم را بهینه کنم: من یاد گرفتم چطور محیط فیزیکی کار را تنظیم کنم. فهمیدم این مسئله اثر بسیاری بر کیفیت کار من دارد. یک دسته گل تازه کنار میز کار، دیدن آفتابی که از پنجره می‌تابد، در اولویت قرار دادن وضعیت مناسب برای بدن و تجهیزات مناسب برای کار و استراحت در ساعات کاری برای ارتباط با کسانی که دوست‌شان دارم، کارهایی بود که انجام دادم. این ترندهای کوچک باعث شد از کار کردن در خانه لذت ببرم و روی کارم تمرکز کنم. (سی آر. مشاور، لندن، انگلستان)

✱ چطور بر خستگی جلسات غلبه کنم: من یاد گرفتم بعد از هر کدام از جلسه‌های zoom استراحت کنم و بلافاصله سرز کار بعدی نرم. ترجیح می‌دهم بعد از هر جلسه روی صندلی دیگری بنشینم یا حتی به اتاق دیگری بروم تا برای چند دقیقه، فشار کمتری را تحمل کنم. این به من کمک کرد انرژی لازم برای جلسه‌های بعدی یا انجام وظایف بعدی را پیدا کنم. (چارلز لاتهام، نویسنده، اورتج کانتی، کالیفرنیا)

✱ چطور منعطف‌تر عمل کنم: سال ۲۰۲۰ به من یاد داد که زندگی در جریان است. یاد گرفتم چطور برای تغییر و انعطاف‌پذیری بیشتر آماده شوم، در برنامه‌ها، زمان‌های اضافی را در نظر بگیرم، انتظارات را مدیریت کنم و با تغییر کنار بیایم. مردم از کسب و کارهای‌شان جدا نیستند. هرچه بیشتر یاد گرفتم، بیشتر برای خدمت‌رسانی به مشتریان و خانواده‌ام توانمند شدم و این به نفع همه ماست. (لیندزی رو پارکر، بازاریاب و روابط عمومی کسب و کارهای کوچک، ریچموند)

✱ چطور برای چیزهای برنامه‌ریزی نشده، برنامه‌ریزی کنم: من در سال‌های گذشته بیشتر بر اولویت‌بندی و برنامه‌ریزی تمرکز می‌کردم و اغلب، چیزهای خارج از برنامه را فراموش می‌کردم. به عنوان مدیر یک کسب و کار، بخشی از کار من، در دسترس گروه بودن است اما دسترسی آنها به من در حالی که برنامه شلوغی داشتم، بسیار سخت بود. زمانی که ما کار کردن در خانه‌ها را شروع کردیم، من فهمیدم برنامه‌های گذشته هیچ کمکی نمی‌کند و باید تغییری ایجاد کنم. اکنون، امیتمان دارم که بخشی از زمانم را به چیزهایی اختصاص می‌دهم که خارج از برنامه است. زمان را بهتر از همیشه مدیریت می‌کنم و از همیشه بهره‌ورترم. (جون واسالو، مدیر، تورتو، کانادا)

✱ چطور زمان را مدیریت کنم: در سال ۲۰۲۰ یاد گرفتم چطور از زمان‌های کوچک برای انجام کارهایم استفاده کنم، پیش از اینکه به دخترم برای آموزش در خانه کمک کنم. من فهمیدم باید به خودم استراحت بدهم به جای اینکه به طور مداوم، دنبال کارهایم بدم. زمان‌بندی، به من کمک کرد استراحت کنم. هرچه بهتر استراحت کردم، خروجی کاری بهتری هم داشتم. (آنگرد بويسان، مشاور، کانبرا، استرالیا)

✱ چطور مرزها را تعیین کنم: در سال ۲۰۲۰، مجبور شدم برنامه روزانه را تغییر بدهم و مرزهای خودم و کارم را دوباره تعیین کنم. تصمیم گرفتم از زمان اضافی برای ورزش و یوگا استفاده کنم. یک ساعت زمان برای پیاده‌روی در ظهر در برنامه گنجاندم و مطمئن شدم در این بازه زمانی هیچ پیامی و ایمیلی را چک نمی‌کنم. همچنین یک ساعت برای مطالعه پیش از خواب در برنامه در نظر گرفتم. با نگاه نکردن به صفحه تلفن هوشمند، کیفیت خواب هم بهتر شد. این به من کمک کرد در روز، انرژی بیشتری برای کارها داشته باشم و بهتر تمرکز کنم. (آنا فیلاتوا، مدرس کسب و کار، لندن، انگلستان)

✱ چطور انرژی‌ام را تجدید کنم: من یاد گرفتم با گوش دادن به صدای بدنم، می‌توانم بهتر کار کنم. من در سال ۲۰۲۰، یاد گرفتم هر جا که به استراحت و توقف نیاز داشتم، باید استراحت کنم. وقتی نمی‌توانم تمرکز کنم، به پیاده‌روی بروم و اگر بعد از خوردن ناهار خسته بودم، چرت زدن بد نیست. من فهمیدم خوب بودن حال بدنم اهمیت دارد و خلاقیت در لحظه‌های استراحت و سرگرمی است که به سراغ من می‌آید. وقت گذاشتن برای تجدید انرژی، بهره‌وری را در طولانی مدت افزایش می‌دهد. (ایزابیل بارت، مدرس زندگی، اورج کانتی، کالیفرنیا)

✱ چطور مسئولیت‌ها را در ارتباط با همسرم مدیریت کنم: پیش از همه‌گیری کرونا، من و همسرم هیچ اطلاعی از برنامه‌های کاری روزانه همدیگر نداشتیم. اما بعد از همه‌گیری کرونا، من و او و دو فرزندمان در خانه ماندیم و ما دو نفر مجبور به کار کردن در خانه شدیم. در این شرایط باید راهی برای بهینه کار کردن پیدا می‌کردیم. ما زمان‌بندی جلسه‌های‌مان را با یکدیگر به اشتراک گذاشتیم و برای تنظیم وظایف در خانه برنامه‌ریزی کردیم. همچنین برای آموزش مجازی پسرمان هم برنامه‌ریزی کردیم. به اشتراک گذاشتن برنامه‌های کاری و برنامه‌ریزی برای آموزش فرزندان در هر روز، به ما کمک کرد استرس کمتری را تجربه کنیم (آروی وی، وکیل، مدرس زندگی، بوستون، ماساچوست).

۷ شرکت برتر تکنولوژی ۳.۴ تریلیون دلار به ارزش بازار اضافه کردند

دنیای فناوری در سال ۲۰۲۰



قبل از انتخابات، حین انتخابات و پس از آن ادامه داشت. ادعاهای ترامپ مبنی بر پیروز شدنش در این میدان بزرگ یا ادعاهای واهی تقلب در انتخابات، عملاً فیس‌بوک و توییتر را مجبور کرد که جنگی تمام عیار را با وی آغاز کنند. همه توییت‌های حاوی اطلاعات غلط وی و طرفدارانش درباره انتخابات آمریکا برچسب‌گذاری شد و فیس‌بوک هم مانع فعالیت گروه‌های افراطی طرفدار ترامپ از جمله QAnon شد که تئوری‌های توطئه را منتشر می‌کردند. به این ترتیب عملاً گامی بزرگ برای مقابله با رشد روزافزون انتشار اخبار جعلی در سال ۲۰۲۰ برداشته شد.

از رشد ارزهای دیجیتال تا رونق خرید آنلاین

در سال ۲۰۲۰ ارزش بیت‌کوین به طرز عجیبی بالا رفت و از مرز ۲۸هزار دلار نیز فراتر رفت که نشان از رشد سالانه ۲۰۰درصدی دارد و برخی حتی پیش‌بینی کرده‌اند که قیمت آن تا پایان ۲۰۲۱ از ۱۰۰ هزار دلار نیز فراتر برود. در سال ۲۰۲۰ کمپانی‌هایی همچون مایکروسافت، AT&T و Twitch و Overstock.com بیت‌کوین را در چرخه مالی خود پذیرا شدند و PayPal هم در ماه اکتبر از راه‌اندازی یک سرویس ویژه برای کاربران خبر داد که بتواند خرید و فروش یا نگهداری از بیت‌کوین خود را در این پلتفرم انجام دهند.

اما از نقاط عطف دیگر دنیای فناوری در سال ۲۰۲۰ موفقیت و توسعه خارج از حد تصور Zoom بود. درحالی که انتظار می‌رفت کرونا تنها برای چند هفته میهمان جهانیان باشد، اما کم کم یک سالی می‌شد که این میهمان ناخوانده در گوشه و کنار جهان جا خوش کرده و بخش عمده نیروهای بسیاری از کمپانی‌های کوچک و بزرگ، مدارس و... همگی مجبور شده‌اند دور کار باشند. این فعالیت آنلاین ضرورت وجود اپلیکیشن‌های کارآمدی همچون زوم را بیش از گذشته کرد تا جایی که «رایک یوان» بنیانگذار کمپانی Zoom در مجله تایم به‌عنوان مرد سال دنیای تجارت و کسب و کار در سال ۲۰۲۰ معرفی شد. تعداد کاربران زوم از روزانه ۱۰ میلیون نفر در ماه دسامبر به بیش از ۳۰۰ میلیون نفر در آوریل رسید. همچنین در ماه آوریل عنوان شد که در آخر هفته‌ها میزان استفاده از زوم تا ۲هزار درصد افزایش می‌یابد که دلیل آن دید و بازدیدهای آنلاین دوستان و اعضای خانواده بوده است.

البته این رشد چشمگیر چالش‌هایی نیز برای این کمپانی رقم زد و نگرانی‌هایی بابت حریم خصوصی کاربران، امنیت سایبری و... ایجاد شد. اف بی آی که از زوم به‌عنوان پلتفرم ضروری و بالارزش ارتباطی یاد کرد نسبت به امنیت سایبری آن ابراز تردید داشت البته هرکجا نیز بارها به کاربران زوم و ویدئوکنفرانس‌هایی که با کمک آن برگزار می‌شد حمله کردند. درنهایت نیز کمپانی Zoom مجبور به خرید یک کمپانی امنیت سایبری شد تا بتواند از کاربران خود محافظت کند. البته افزایش حملات سایبری در سال ۲۰۲۰ به موارات شیوع کرونا چیز تازه‌ای نیست و طبق گزارش مؤسسه سایبری Cyberventures در مجموع در سال ۲۰۲۰ بیش از ۷۲۷ میلیون قابل اطلاعاتی لو رفت.

سال ۲۰۲۰، سال آمازون هم بود و با ادامهدار شدن شیوع کرونا، بازار خرید آنلاین و تجارت الکترونیک در جهان رونق گرفت و آمازون در دنیای تجارت الکترونیک به یکی از موفق‌ترین‌ها تبدیل شد تا جایی که در سال ۲۰۲۰ به ارزش بازار یا مارکت کپ ۲ تریلیون دلاری دست یافت. (مارکت کپ (Market Cap) از ضرب تعداد سهام یک شرکت بر قیمت هر سهم به دست می‌آید). صنعت گیم نیز رشد قابل توجهی داشت و در سال ۲۰۲۰ حدود ۲.۷ میلیارد نفر در سراسر جهان به گیم بازی‌های ویدئویی تبدیل شدند.

ترامپ بارها گفت که هوآوی با کمک تجهیزات مخابراتی خود قصد جاسوسی از کاربران آمریکایی را برای چین دارد؛ موضوعی که هر بار با تکذیب شدید این کمپانی مواجه شد. سرانجام هم در ادامه سنگ‌اندازی‌های ترامپ، هوآوی از هرگونه استفاده از سیستم عامل اندروید گوگل محروم شد، اما این موضوع لطمه چندانی به هوآوی وارد نکرد و همچنان این کمپانی یکی از پرفروش‌ترین‌های دنیای تلفن هوشمند در جهان به شمار می‌رود.

لجی‌زای ترامپ و مخالفت سرسختانه او با فعالیت هوآوی، البته در دسرهایی برای فناوری G5 در آمریکا نیز ایجاد کرد. فناوری G5 در سال ۲۰۲۰ رشدی چشمگیر داشت. این فناوری که سرعت اینترنت را نسبت به G4 حدود ۱۰۰ برابر بیشتر می‌کند مورد توجه جهانیان قرار گرفت، اما واشنگتن در زمینه شبکه‌G5، برنامه‌ای با نام «شبکه پاک» راه‌اندازی کرد تا شرکت‌های چینی را از زیرساخت‌های اینترنت نسل پنجم حذف کند و البته پس از آن نیز همپیمانان ترامپ یکی پس از دیگری تصمیم گرفتند جایگزین‌هایی برای هوآوی پیدا کرده و به کارگیری تجهیزات هوآوی و ZTE را در زیرساخت G5 ممنوع کنند.

جدال ترامپ و شبکه‌های اجتماعی در سال ۲۰۲۰

بعد از هوآوی و فناوری G5، نوبت به شبکه اجتماعی تیک تاک رسید که ترامپ آن را در سال ۲۰۲۰ یک مشکل امنیتی بزرگ برای آمریکا دانست. ترامپ اعتقاد دارد کمپانی مادر آن ByteDance یک شرکت چینی است و به‌همین دلیل هم باید اطلاعات کاربران آمریکایی در سرورهایی در داخل آمریکا نگهداری شوند یا از فعالیت این اپلیکیشن برطرف‌دار جهان در آمریکا پیشگیری شود. دع‌عوای ترامپ و تیک تاک همچنان ادامه دارد و اوراکل و الومارت در حال رایزنی با این اپ هستند تا با خرید آن، آینده این اپ را در آمریکا مشخص کنند هرچند با انتخاب جو بایدن به‌عنوان رئیس‌جمهوری آمریکا احتمالاً بخشی از مشکلات تیک تاک نیز عملاً برطرف شود.

تیک تاک در سال ۲۰۱۶ و بعد از خاموشی اپلیکیشن آمریکایی Vine موفقیت بالایی در این کشور کسب کرد و توانست بسیاری از کاربران پوتیوس و Vine را جذب خود کند. تعداد کاربران تیک تاک در سال کرونا بی ۲۰۲۰ به حد انفجار رسید. تعداد کاربران فعال ماهانه تیک تاک که اغلب آنها نوجوان هستند، به ۸۵۰ میلیون نفر رسید که ۱۰۰ میلیون نفر از این کاربران آمریکایی هستند و طبق گزارش سایت تحقیقاتی App Annie انتظار می‌رود تعداد کاربران فعال ماهانه این اپلیکیشن نمایش فیلم‌های ویدئویی کوتاه در سال ۲۰۲۱ به ۱.۲ میلیارد نفر برسد که این رقم سه برابر تعداد کاربران آن در سال ۲۰۱۸ خواهد بود. همچنین طبق آمار این گزارش، تیک تاک در سه ماهه سوم ۲۰۲۰ عنوان دومین اپلیکیشن از نظر مدت زمان حضور کاربران در یک اپ را در میان اپ‌های غیربازی به خود اختصاص داد. گفتنی است ترامپ علاوه بر تیک تاک با وی چت نیز مشکلاتی دارد.

ترامپ تنها با کمپانی‌ها و اپلیکیشن‌های چینی جنگ بی‌پایان نداشت و در سال ۲۰۲۰ عملاً به دشمن درجه یک شبکه‌های اجتماعی آمریکایی حاضر در سیلیکون ولی نیز تبدیل شد. رئیس‌جمهور آمریکا در سال ۲۰۲۰ تهدید به تعطیلی شبکه‌های اجتماعی کرد و در مدت کوتاهی پس از این تهدید، توییتر با فراهم کردن گزینه راستی‌آزمایی برای پیام‌های توییتری ترامپ، برای نخستین بار صحت ادعاهای توییتری او دربارہ انتخابات پستی آمریکا را زیرسؤال برد که این موضوع ترامپ را به شدت عصبانی کرد. دع‌وای ترامپ و شبکه‌های اجتماعی به ویژه توییتر در دوران

فرصت امروز: واقعیت دنیای پیشین ما از ماه فوریه ۲۰۲۰ (بهن ۱۳۹۸)تغییر کرد. ویروس‌ی کوچک و مهیب، دنیایی را که می‌شناختیم، درنوردید و دگرگون کرد. سلامت ناگهان در درجه اول اهمیت در تمامی کشورهای درگیر کووید۱۹ قرار گرفت و خانه‌ها به سنگر شهروندان تبدیل شد. سپس با گذر از شوک اولیه کرونا، مسئله بازگشت به زندگی از طریق فضای مجازی مطرح شد؛ دانش‌آموزان، دانشجویان و کارمندان از طریق مانیتورها به کلاس درس و محل کار بازگشتند و زندگی از سر گرفته شد. در همه این روزها و ماه‌ها، تکنولوژی به‌سان منجی وارد عمل شد و امکان برگزاری کلاس‌های درس، ویدئوکنفرانس‌ها، دورکاری و خرید آنلاین را برای انسان‌های پیچیده در پستوی خانه‌ها فراهم کرد. در این مدت که میلیون‌ها نفر کار و درآمدشان را از دست دادند، شرکت‌های بزرگ تکنولوژی سود فراوانی به جیب زدند و «سیلیکون ولی» بیش از پیش قدرت یافت، چنانچه ۷ شرکت برتر فناوری شامل اپل، مایکروسافت، آمازون، الفابت، فیس‌بوک، تسلا و انویدیا در سال ۲۰۲۰ میلادی جمعا ۳.۴ تریلیون دلار به سقف بازار اضافه کردند.

براساس آنچه «سان‌بی‌سی» از وضعیت شرکت‌های تکنولوژی در سال گذشته میلادی گزارش داده، بزرگترین شگفتی سال، تسلا بود و سهام این شرکت تقریباً ۹ برابر بیشتر شد. با وجود تعطیلی‌های اولیه کارخانه‌ها به دلیل شیوع کرونا، اما تسلا توانست در تحویل وسایل نقلیه در سه‌ماهه سوم سال رکورد بزند و به بزرگترین شرکتی که بیشترین سود را در ۵۰۰ S&P داشت، تبدیل شود. در همین حال، تراشه‌ساز انویدیا در سال ۲۰۲۰ ارزش خود را دو برابر کرد و با سقف بازار ۲۳۳ میلیارد دلار بسته شد. این شرکت به‌این ترتیب به هفتمین شرکت ارزشمند فناوری تبدیل گشت. بیشترین افزایش در سقف بازار نیز توسط اپل رخ داد که به لطف رشد سهام ۸۱ درصدی تقریباً یک تریلیون دلار از نظر ارزش جهش کرد. ارزش آمازون هم که از رشد در تجارت مصرف‌کننده و رایانش ابری خود بهره‌مند بود ۷۱۰ میلیارد دلار افزایش یافت، مایکروسافت نیز ۴۸۰ میلیارد دلار درآمد کسب کرد. الفابت ۲۶۸ میلیارد دلار و فیس‌بوک به ۱۹۳ میلیارد دلار درآمد به دست آورد.

جنگ تجاری آمریکا و چین در زمین فناوری

با وجود شیوع کرونا، سال ۲۰۲۰ سالی حیاتی برای دنیای فناوری بود و در بحران کرونا، این کمپانی‌های کوچک و بزرگ فناوری بودند که با ارائه سرویس‌ها به مردم کمک کردند تا بر مشکلات ناشی از کرونا غلبه کنند. شبکه‌های اجتماعی و فناوری G5، اپلیکیشن‌های مختلف و... هر یک در سال گذشته فراز و فرود زیادی داشتند که در بسیاری از آنها ردپای دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا دیده می‌شود. ترامپ در دوره ریاست جمهوری خود نشان داد که به تکنولوژی علاقه چندانی ندارد و تنها خواستار وجود فناوری‌هایی است که کاملاً تحت کنترلش باشند. از دع‌وای او با شبکه‌های اجتماعی آمریکایی گرفته تا مقابله با کمپانی چینی هوآوی و گسترده‌تر شدن دامنه آن به سایر کمپانی‌های چینی از جمله ZTE و سنگ‌اندازی وی در راه توسعه فناوری G5 همگی از اتفاق‌های عجیب ۲۰۲۰ در حوزه فناوری بود.

در ماه نوامبر ۲۰۲۰ بود که ترامپ در ادامه جنگ تجاری میان واشنگتن و پکن، با امضای قانونی، آمریکایی‌ها را از هرگونه سرمایه‌گذاری در ۳۱ کمپانی چینی ممنوع کرد. مدتی بعد هم در قالب یک فرمان اجرایی دیگر ممنوعیت فعالیت هوآوی در آمریکا را تا مه سال ۲۰۲۱ محدود کرد و به این ترتیب هیچ شرکت آمریکایی حق همکاری با خرید تجهیزات مخابراتی از شرکت هوآوی را ندارد وگرنه جریمه‌های سنگین در انتظارش خواهد بود.

کرونا هزینه زندگی در شهرهای بزرگ را چقدر تغییر داد؟

گران‌ترین شهرها در سال کرونا

زوریخ از سال گذشته تاکنون چهار پله صعود کرده است و این اتفاق در حالی می‌افتاد که هنگ کنگ از سال گذشته تاکنون توانسته است رتبه خود را حفظ کند.

سنگاپور امسال رتبه چهارمین شهر گران‌قیمت دنیا را به خود اختصاص داده است و پس از آن تل آویو و اوساکا ژاپن در کنار یکدیگر در جایگاه پنجم ایستاده‌اند و هفتمین شهر گران‌قیمت دنیا امسال ژنو و نیویورک است و کوبنهاگ و لس آنجلس نیز امسال در کنار یکدیگر در جایگاه نهمین شهرهای گران‌قیمت دنیا ایستاده‌اند.

در میان شهرهایی که هزینه زندگی در آنها بیشترین تغییر را طی ۱۲ ماه اخیر تجربه کرده است می‌توان به تهران اشاره کرد که در صدر فهرست پرتغییرترین شهرهای دنیا قرار گرفته است و جایگاه آن از سال گذشته تاکنون ۲۷ پله صعود کرده و در حال حاضر این شهر در رتبه ۷۹ گران‌ترین شهرهای دنیا قرار گرفته است.

پس از تهران پرت استرالیا دومین شهر دنیاست که هزینه‌های زندگی در آن طی ۱۲ ماه اخیر رشد چشمگیری داشته است به طوری که جایگاه این شهر طی ۱۲ ماه اخیر ۱۲ پله صعود کرده و پرت امسال

جایگاه ۶۲ را به خود اختصاص داده است. طی یک سال اخیر رتبه شهرهای گوانگ ژو، بلگراد و آبیجان نیز ۱۲ پله صعود کرده است و شهر گوانگ ژو در کنار پرت در رتبه ۶۲ ایستاده است و دو شهر بلگراد و آبیجان نیز نودمین شهر گران‌قیمت دنیا هستند.

روم، دوسلدورف، داکار، بروکسل و امستردام به ترتیب پنج شهر دیگر این فهرست هستند که رتبه آنها طی یک سال اخیر بیشترین صعود را داشته ست به طوری که تخمین زده شده که رتبه آنها طی ۱۲ ماه گذشته ۱۱ پله صعود کرده است و این شهرها به ترتیب در جایگاه‌های ۳۲، ۳۳، ۱۰۱، ۳۲ و ۳۴ قرار گرفته‌اند.

در حالی کرونا هزینه زندگی در تعداد زیادی از شهرها را افزایش داده که برخی از شهرها نیز کاهش هزینه زندگی را تجربه کرده‌اند به طوری که هزینه زندگی در شهر ریکیاویک ایسلند طی ۱۲ ماه اخیر به حدی کاهش یافته که رتبه این شهر ۲۷ مرتبه نزول کرد و در جایگاه ۷۱ قرار گرفت. ساائوپائولو دومین شهر این فهرست است که رتبه آن تغییر چشمگیری داشت و با ۳۳ پله نزول در جایگاه ۱۱۹ قرار گرفت.

خبرخوان

روحانی در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی:

واکسیناسیون با اولویت کادر درمانی و سالمندان آغاز می‌شود

رئیس‌جمهور گفت دولت امیدوار است با اقدامات انجام گرفته، در کنار پیگیری مجدانه برای تولید داخلی واکسن، در هفته‌های آینده با خرید واکسن از شرکت‌های مختلف و انتقال آن به داخل کشور، واکسیناسیون براساس اولویت‌بندی و جدول آماده شده از جامعه هدف در کشور با اولویت کادر درمانی و سالمندان آغاز شود.

در جلسه روز یکشنبه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت که به ریاست حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی برگزار شد، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و بانک مرکزی از فعالیت‌ها و اقدامات انجام گرفته در تامین منابع و خرید واکسن کرونا از تولیدکنندگان مختلف در خارج از کشور، گزارش‌هایی ارائه کردند.

رئیس‌جمهور با تاکید بر لزوم تسریع در اقدامات و فعالیت‌های انجام گرفته در این زمینه تصریح کرد: بانک مرکزی، وزارت امور خارجه و سلسالمان برنامه و بودجه باید در کنار وزارت بهداشت که مسئول دقت‌های لازم کارشناسی است، به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنند که خرید و انتقال واکسن به کشور سریع‌تر به سرانجام برسد.

رئیس‌جمهور در بخش دیگری از این جلسه با اشاره به تجارب به دست آمده از خلال سه سال مقابله با جنگ تحمیلی اقتصادی گفت: دولت با تکیه بر تجارب به دست آمده از ایستادگی در برابر این جنگ تمام عیار و خنثی‌سازی تحریم‌های غیرانسانی، بودجه سال آینده کشور را با هدف توسعه اقتصادی و نیز حمایت موثر معیشتی از مردم، تنظیم کرده است.

روحانی اضافه کرد: وضعیت و شرایط اقتصادی کشور اقتضا می‌کند که با لحاظ تمامی الزامات، نیازها و داشته‌های کشور، افقی امیدوارکننده و آرامش‌زا در توسعه اقتصادی و معیشت برقرار باشد و مردم باید اثرات مثبت آن را در زندگی خود احساس کنند. به همین دلیل هرگونه تصمیمی که منجر به فشار مضاعف اقتصادی به معیشت مردم و اقتصاد کشور شود، پذیرفته نخواهد بود.

رئیس‌جمهور تاکید کرد: میزان درآمدهای مالیاتی و با درآمدهای حاصل از صدور نفت و فرآورده‌ها، در بودجه پیشنهادی برمنای پیش‌بینی روند اقتصادی کشور در سال آینده به صورت واقع‌بینانه و با تاکید بر توان اقتصادی و استیفای حقوق کشور تنظیم شده است.

وزیر نیرو:

اصلاح مصرف خانگی خاموشی را از بین می‌برد

به گفته وزیر نیرو، اصلاح مصرف جزئی در بخش خانگی، امکان خاموشی‌ها را از بین می‌برد. رضا اردکانیان در نشست مشترک وزرای نیرو، کشور و نفت که به میزبانی وزارت کشور و به منظور مدیریت مصرف سوخت زمستانی کشور برگزار شد، گفت: اصل ماجرا اصلاح مصرف سوخته و برنامه ما در این بخش، بلندمدت است، اما هر زمانی که شروع شود، باید استقبال کرد.

وزیر نیرو مصرف نیرویبه انرژی در کشور را همانند بیماری دانست که خونریزی داخلی دارد و هرچه به او خون تزریق می‌کنیم به جایی نمی‌رسیم. او تولید روزانه یک هزار میلیون متر مکعب گاز را رقم بزرگی خواند و گفت: قاره اروپا که نسبت به قاره ما سردتر است و جمعیتی بیش از هفت برابر ما دارد، اما مصرف گاز اروپا حدود دو برابر ماست. مصرف گاز ما خیلی بالاست که بخش عمده آن در عرصه خانگی است.

اردکانیان ادامه داد: همه همکاران ما در رسانه‌ها باید به گونه‌ای فعالیت کنند که تجربه موفق تابستان با هنرمندی به مردم منتقل شود و ما اگر درصد بسیار کمی در بخش خانگی اصلاح مصرف کنیم، دچار خاموشی نمی‌شویم و صنایع ما با وقفه مواجه نمی‌شود. براساس قراردادهایی که داریم صادرات برق انجام می‌دهیم، اما وزارت‌خانه‌های نیرو و نفت، همه ملاحظه‌ها را در قراردادها گنجانده‌اند، مجموع گازی که در نیروگاه‌های برق مصرف می‌شود اگر صادر شود کمتر از یک درصد گاز تولیدی کشور است.

به گفته وزیر نیرو، شرک‌تها و بخش خصوصی، تولید را انجام می‌دهند و یکی از مهمترین منابع ما صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی است و اگر مردم، مدیریت گرمایش و برق را از دست دهند شرایطی که ایجاد می‌شود، روی صادرات و بازارها اثر می‌گذارد. وقتی براساس گزارش استاندار تهران، از اول آبان تا ۱۰ آذر امسال در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۱۵ درصد افزایش مصرف برق رخ داده، این موضوع‌ها باید پیگیری شود که بخشی از این افزایش مصرف به سبب باز بودن پنجره‌ها به تصور خروج وپروس کروناست و باید این موارد به مردم توضیح داده شود.

اردکانیان در انتها گفت: در وزارت نیرو اکنون به لحاظ شرایط، استفاده از نیروگاه‌های برقایی را افزایش دادیم، با همکاری نزدیک با وزارت نفت سعی خواهیم کرد کمترین اختلال ایجاد شود و ما به همین علت تعمیرات نیروگاهی را عقب انداختیم تا فشار کمتری به بخش گاز وارد شود.

در مراسمی در وزارت راه و شهرسازی

۲ معاون وزیر تغییر کردند

وزیر راه و شهرسازی دو تن از معاونان خود در حوزه ساختمان شامل معاونت سازمان ملی زمین و مسکن و سازمان مجری ساختمان‌ها و تاسیسات دولتی را تغییر داد.

به گزارش وزارت راه و شهرسازی، روز یکشنبه در مراسمی احمد اصغری مهرآبادی، قائم مقام سابق وزیر در امور مسکن مهر به جای علی نبیان به سازمان ملی زمین و مسکن منصوب شد. مهرآبادی تا قبل از سال ۱۳۹۲ نیز مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن بود. همچنین علی نبیان به جای محمدجعفر علیزاده در سازمان مجری ساختمان‌ها و تاسیسات دولتی و عمومی رفت.

در این مراسم که در جلسه شورای معاونان وزارت راه و شهرسازی با حضور محمد اسلامی برگزار شد، محمدجعفر علیزاده با اشاره به ۳۱ سال خدمت در دولت و ۱۱ سال در وزارت راه و شهرسازی به عنوان مدیرعامل سازمان مجری گفت: در دوران خدمت در سازمان مجری ساختمان‌ها و تاسیسات عمومی و دولتی بیش از ۱۰۴ بیمارستان بزرگ تکمیل و افتتاح شد. وزیر راه و شهرسازی نیز موضوع مهم این وزارتخانه را در شرایط کنونی کشور، موضوع مرتبط با زمین و مسکن برشمرد و با اعلام اینکه وزارت راه و شهرسازی در خصوص تولید مسکن، تعهدات سنگینی برعهده دارد، گفت: وزارت راه و شهرسازی تعهد کرده است تا مسکن مهر را حداکثر تا پایان امسال به اتمام برساند که این مهم، باید محقق شود. اسلامی ادامه داد: از مهندس مهرآبادی که پیشکسوت طرح مسکن مهر هستند خواستم تا مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن باشد و کل فرایند مسکن مهر و طرح اقدام ملی مسکن را در تعامل با معاونت مسکن و ساختمان به سهولت و روانی جلو ببرد.



سازمان در این میان به ملاحظات امنیتی اشاره می‌کند و می‌گوید: «معاون دادستان کل کشور به استان‌ها بخشنامه کرده است که شما برای سوزاندن نفت کوره در نیروگاه‌ها و صنایع مانع نشوید. یعنی کسی که باید قانون هوای پاک را اجرا کند، از نظر امنیتی به این نتیجه رسیده است که باید این مازوت سوزانده شود.»

در این میان، وزیر نفت نیز تقصیر را متوجه وزارتخانه متبوع خود نمی‌داند و می‌گوید: «ما مایل نیستیم مازوت مصرف شود اما چاره‌ای جز تحویل مازوت به نیروگاه‌ها نداریم.» بیژن زنگنه روز گذشته (یکشنبه) در نشست مشترک وزرای نیرو، نفت و کشور با اشاره به اینکه «آنجا که چاره‌ای نیست کاری جز مصرف مازوت نمی‌توانیم انجام دهیم»، ادامه داد: «گازوییل هم در حداکثر میزان ممکن تحویل می‌شود و بیشتر از این امکانش وجود ندارد. در گازوییل نیز بحث صادرات مطرح نیست و هرچه گازوییل مازاد در کشور وجود دارد تحویل می‌دهیم. بخشی نیز باید از مخازن نیروگاه‌ها استفاده شود تا اینکه بتوانیم مجموعه را مدیریت کنیم.» به گفته زنگنه، «یکی از علل افزایش مصرف گاز خانگی، باز کردن پنجره‌ها با این تصور است که کرونا خارج می‌شود در صورتی که باید مردم هم دما را پایین بیاورند و هم از اتلاف انرژی خودداری کنند.»

او با بیان اینکه «مشکلاتی داریم و نمی‌توانیم همه استان‌ها را در بحث مصرف مازوت مستثنی کنیم»، ادامه داد: «در بحث سیمان قرار ما این بود که از زمستان مصرف مازوت داشته باشند و امروز در هیأت دولت مصوب می‌کنیم که قیمت نفت کوره معادل گاز مصرفی‌شان شود. در بحث نفتکش‌ها هم نگرانی‌ها حل شد و ما لاستیک‌فروشی و روغن‌فروشی نداریم و تلاش کرده‌ایم در بحث حمل بار به نیروگاه‌ها مشکلی نداشته باشیم. اگر مصرف برق کم شود مصرف مازوت هم کاهش می‌یابد و همه تجربه‌ها در بحث صرفه‌جویی مصرف گاز با اولویت برق باید اجرا شود.»

وزیر نفت بر رعایت هرچه بیشتر مصرف بهینه انرژی در ادارات نیز تاکید کرد و گفت: «ما به هیچ وجه مایل نیستیم که مازوت مصرف شود، اما چاره‌ای نداریم و گازوییل در حداکثر ممکن تحویل می‌شود و بیش از این امکان ندارد.»

وی مصرف فعلی گاز کشور را روزانه بیش از ۸۲۵ میلیون مترمکعب عنوان کرد و ادامه داد: «از این میزان ۵۵۶ میلیون متر مکعب مصرف خانگی، عمومی و صنایع کوچک است. البته این مقدار نسبت به پارسال عدد بزرگی است و بیش از ۶۰ میلیون مترمکعب نسبت به سال گذشته افزایش یافته است. براساس اعلام استاندار تهران، مصرف برق در استان ۱۵درصد افزایش پیدا کرده که ۲درصد فقط به سبب اشتراک‌های جدید بوده است و ما باید مردم را بیش از اینها در بحث صرفه‌جویی توجیه کنیم.»

وزیر نفت: چاره‌ای جز تحویل مازوت به نیروگاه‌ها نداریم

بحران مازوت در پایتخت



به کارخانه‌ها و کاهش تولید شد که صدمات مالی زیادی به کارخانجات سیمان وارد کرده است. هر سال با پیش‌بینی قطع گاز گفته می‌شد که کارخانجات سیمان با هماهنگی وزارت نفت، ذخیره‌سازی سوخت دوم که همان مازوت است را انجام دهند که امسال اجازه این کار را ندادند و اعلام کردند هنگام قطع گاز، مازوت را خواهند داد.»

به گفته شیخان، «امسال هم قیمت مازوت نسبت به سال گذشته دو و نیم برابر شد که نسبت به گاز افزایش چشمگیری داشت و فشار زیادی به کارخانه‌ها وارد شد. البته قیمت مازوت با هزینه حمل، سه و نیم برابر قیمت گاز شده که اثر این موضوع روی قیمت تمام شده بسیار محسوس است. با این وضعیت بسیاری از کارخانجات توان تولید خود را از دست دادند و به سمت تعطیلی رفتند. در هر استانی بعضی از کارخانجات نیز نتوانستند مازوت پارانه‌ای دریافت کنند؛ در حال حاضر مازوت پارانه‌ای ۳۰۰ تومان و گاز ۱۱۹ تومان است. در بعضی مناطق حتی ۴۰۰ یا ۵۰۰ تومان هم به خاطر هزینه حمل بالا می‌رود.»

از سوی دیگر، مصطفی رجبی مشهدی سخنگوی صنعت برق معتقد است که وزارت نیرو در شرایط سختی برای تأمین برق قرار گرفته است، چراکه در روزهای گذشته به دلیل عدم تأمین گاز نیروگاه‌ها میزان تولید انرژی در کشور کاهش پیدا کرده و وزارت نیرو مجبور به خاموشی برق سطح شهر در ساعت‌های منع تردد شده‌است. سخنگوی صنعت برق می‌گوید: «صنایعی که بیش از دیماند خریداری شده برق مصرف کنند، ابتدا تذکر دریافت می‌کنند و در صورت تکرار، جریمه و برق‌شان قطع خواهد شد. میزان مصرف برق در کشور ۱۷.۵ درصد نسبت به سال گذشته رشد داشته، که ۱۵درصد آن در بخش صنایع و مابقی در بخش خانگی مصرف شده است. در بخش اداری نیز کنترل‌هایی از سوی مشترکان برق و گاز انجام می‌شود و اداراتی که پس از پایان کار، دستگاه‌های گرمایشی را خاموش نکرده باشند ابتدا تذکر دریافت کرده و در صورت تکرار مدیر مربوطه باید پاسخگو باشد.»

او با اشاره به کاهش مصرف سوخت در نیروگاه‌ها ادامه می‌دهد: «مصرف سوخت در نیروگاه‌ها از ۱۹۵ میلیون مترمکعب گاز در ماه گذشته به ۱۸۳ میلیون متر مکعب گاز در حال حاضر رسیده که این کاهش در پی برنامه‌ریزی‌های انجام شده، صورت گرفته است. مصرف سوخت، به خصوص در استان‌های سردسیر، باید کاهش بیشتری داشته باشد. زیرا ممکن است در این استان‌ها با افت فشار گاز در نیروگاه‌ها و یا بخش خانگی مواجه شویم.»

زنگنه: چاره‌ای جز تحویل مازوت به نیروگاه‌ها نداریم

سوزاندن مازوت یکی از علل اصلی آلودگی هوای تهران در روزهای گذشته است و طبیعی است که پیکان انتقاده‌ا در این زمینه به سمت سازمان حفاظت از محیط زیست باشد، اما عیسی کلانتری رئیس این

فرصت امروز: در حالی در روزهای گذشته بخشی از صنایع بزرگ از جمله نیروگاه‌ها به دلیل آلودگی هوای تهران مورد اتهام مازوت‌سوزی قرار گرفته‌اند که فعالان این حوزه می‌گویند به اجبار به سمت مصرف سوخت دوم رفته‌ه و اصلا تمایلی به مصرف مازوت ندارند. وزیر نفت هم می‌گوید «چاره‌ای جز تحویل مازوت به نیروگاه‌ها نداریم» و رئیس سازمان حفاظت از محیط زیست نیز می‌گوید «معاون دادستان کشور بخشنامه کرده که برای سوزاندن نفت کوره در نیروگاه‌ها و صنایع مانع نشوید.»

این در حالی است که غلظت آلاینده‌های کلانشهرها به خصوص تهران در شرایط بحرانی قرار دارد و براساس برخی تخمین‌ها و برآوردهای غیررسمی سالانه ۴۵ هزار نفر بر اثر آلودگی هوا جان خود را از دست می‌دهند. البته افزایش غلظت آلاینده‌ها به خصوص غلظت ذرات معلق می‌تواند بیماری‌های دیگری هم ایجاد کند. با وجود اینکه آلودگی هوا به خصوص در کلانشهرها تقریبا در تمام فصل‌های سسال وجود دارد، اما در فصول سرد سال وضعیت بحرانی‌تر می‌شود چراکه با برودت هوا وزارت نفت اولویت تأمین گاز را به مصارف خانگی اختصاص می‌دهد و در این صورت نیروگاه‌های برق مجبورند از سایر سوخت‌ها نظیر گازوییل و نفت کوره برای تولید برق استفاده کنند. این در حالی است که کمبود یا نبود گازوییل نیز استفاده از مازوت را افزایش می‌دهد و نتیجه استفاده از این سوخت نیز همان چیزی است که این روزها در هوای پایتخت مشاهده و تنفس می‌کنیم.

آیا نیروگاه‌های تهران مازوت می‌سوزانند؟

در شرایطی در روزهای اخیر بخشی از صنایع بزرگ نظیر کارخانه‌های سیمان و نیروگاه‌ها به دلیل آلودگی هوا مورد اتهام مازوت‌سوزی قرار گرفته‌اند که فعالان حوزه صنعت می‌گویند به اجبار به سمت مصرف سوخت دوم رفته‌اند و اصلا تمایلی به مصرف سوخت مازوت ندارند. مدیران کارخانه‌های سیمان نیز در روزهای گذشته اعلام کرده‌اند که سوخت مازوت برای مجموعه‌های آنها سود که ندارد هیچ باعث ضرر و زیان مالی بسیاری هم شده است.

در این بین، محسن طرطلب مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی ایران می‌گوید: «نیروگاه‌های استان تهران به هیچ عنوان از سوخت مازوت استفاده نمی‌کنند و دادستانی پیش‌تر مخزن سوخت مازوت دو نیروگاه در این استان را لملب کرد.» عبدالرضا شیخان دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان هم می‌گوید: «به تازگی تعداد کارخانجاتی که گاز آنها قطع شده افزایش پیدا کرده است. از ۷۷ کارخانه تولید سیمان، ۳ کارخانه از ابتدا مازوت‌سوز بودند. از بین ۷۴ کارخانه گازسوز، گاز حدود ۶۴ کارخانه قطع شده است. ۲۳ آبان امسال به علت افت فشار گاز و گازرسانی برای مصارف خانگی، گاز بسیاری از کارخانجات سیمان را قطع کردند. این موضوع موجب وارد شدن شوک

سقف صادرات روزانه نفت در کمیسیون تلفیق مجلس ۱٫۵ میلیون بشکه تعیین شد

معادلات نفتی بودجه

نمی‌تواند حساب باز کند چراکه بیش از آن یا سهم صندوق توسعه ملی است یا سهم بازپرداخت بدهی‌های دولت به صندوق توسعه ملی است که در سال ۱۴۰۰ سررسید آن فرا می‌رسد.

به گفته وی، عملا دولت می‌تواند در سال ۱۴۰۰ روی منابع حاصل از صادرات یک میلیون بشکه نفت در روز حساب باز کند. کمیسیون تلفیق راه دولت را برای صادرات نفت تا سقف ۱.۵ میلیون بشکه نفت در روز باز گذاشته است که دولت تلاش خود را کند در سال آینده که ۵ ماه آن دولت دوازدهم برقرار است و ۷ ماه آن را دولت سیزدهم بر سر کار می‌آید به طور میانگین بتواند ۱.۵ میلیون بشکه در روز نفت صادر کند و مجلس به عنوان مانع صادرات بیشتر دولت تلقی و معرفی نشود.

رئیس کمیته انرژی کمیسیون تلفیق بودجه افزود: کمیسیون تلفیق در بررسی چارچوب‌های کلی بودجه ۱۴۰۰، با تصویب کاهش سقف فروش نفت از ۲.۳ میلیون به ۱.۵ میلیون، ۸۰۰ هزار بشکه در روز وابستگی بودجه به نفت را کاهش داد و پس از آن هم به دولت در تبصره یک حکم کرد تا منابع حاصل از فروش مازاد بر یک میلیون بشکه در روز را به صندوق توسعه ملی واریز نماید و اجازه برداشت نداشته باشد.

در این راستا، سیدحمید حسینی، سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی به ایسنا گفت: بخشی از این مسئله که آیا بازار کشتی دارد و یا خیر بستگی زیادی به این دارد که وپروس کرونا تا چه میزان به اقتصاد جهانی آسیب وارد کند و اگر از واکسن استقبال شود و بتواند دنیا را ایمن کند، آمار و ارقام نشان می‌دهد که اواسط سال آینده ۵ میلیون و

دولت در لایحه بودجه سال ۱۴۰۰، در حالی سقف فروش روزانه نفت را ۲میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه به قیمت ۴۰ دلار در نظر گرفت که بسیاری از کارشناسان و نمایندگان مجلس آن را خوش‌بینانه و منوط به لغو تحریم‌ها و بازگشت آمریکا به برجام دانستند. حالا براساس براساس تصمیم کمیسیون تلفیق مجلس، فروش روزانه نفت در سال آینده ۱.۵ میلیون بشکه نفت تعیین شده است؛ موضوعی که نه تنها دور از ذهن نیست بلکه طبق گفته سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی، این عدد

قطعا محقق می‌شود و باید نسبت به وضعیت بازار نفت ایران امیدوار بود. دولت دوازدهم فروش روزانه نفت در لایحه بودجه سال آینده را ۲.۳ میلیون بشکه پیش‌بینی کرد، اما کمیسیون تلفیق مجلس، این سقف فروش را غیرواقعی دانست و در خوش‌بینانه‌ترین حالت اعضای کمیسیون به این جمع‌بندی رسیدند که دولت به صادرات ۱.۵ میلیون بشکه در روز دست یابد که برای آن نیز باید دقیقا حکم مقام معظم رهبری اجرایی شود. منابع حاصل از صادرات تا یک میلیون بشکه در روز، ۲۰ درصد آن به صندوق توسعه ملی تخصیص می‌یابد و اگر به صادرات ۵۰۰ هزار بشکه دیگر نیز در روز دولت دست یافت، ۳۸ درصد از منابع آن سهم صندوق توسعه ملی است و هر چقدر هم بماند باید صرف بازپرداخت بدهی‌های دولت به صندوق توسعه ملی شود.

مالک شرعیتی نیاسر، رئیس کمیته انرژی کمیسیون تلفیق بودجه در این رابطه به ایسنا گفت: در نهایت جمع‌بندی کمیسیون بر این شد که دولت روی منابع حاصل از فروش بالاتر از یک میلیون بشکه نفت در روز

بانک نامه

قیمت دلار در صرافی‌های بانکی کاهش یافت
افزایش ۱۳۰ هزار تومانی قیمت سکه

هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در چهاردهمین روز دی ماه با افزایش ۱۳۰ هزار تومانی قیمت نسبت به روز قبل به ۱۱ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان رسید. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان معامله شد. همچنین نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۱۵۰ هزار تومان و سکه یک گرمی به ۲ میلیون و ۳۳۰ هزار تومان مبادله شد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۱۵۵ هزار تومان و هر مثقال طلا به بهای ۵ میلیون و ۵۰ هزار تومان رسید. انس جهانی طلا نیز به قیمت یک‌هزار و ۸۹۸ دلار و ۵۰ سنت فروخته شد.
همچنین هر دلار در روز یکشنبه در صرافی‌های بانکی ۲۵ هزار و ۵۷۰ تومان معامله شد که قیمت آن نسبت به روز شنبه ۱۵۰ تومان کاهش داشت. قیمت فروش یورو نیز با کاهش ۵۰ تومانی نسبت به قیمت روز قبل به ۳۱ هزار و ۳۰۰ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۴ هزار و ۶۷۰ تومان و قیمت خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۴۰۰ تومان اعلام شد.

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها:

بانکها دریافت سود مجاز وامها را رعایت کنند

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها و موسسات اعتباری خصوصی با اشاره به دو رأی دیوان عالی در جهت نظم‌بخشی به نظام بانکی کشور، گفت: بانکها از توفیق با ستاندن سود مازاد از مصوبات بانک مرکزی از مشتریان بدهکار خودداری کنند و وجوه و اموال مردم را تصرف غیرمجاز نکنند و در کل حقوق قانونی و شرعی مشتریان خود را پاس دارند.
علی نظافتیان با بیان اینکه یکی از گرایه‌های همیشگی مشتریان بانکها آن است که در پرداخت تسهیلات نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار و بانک مرکزی رعایت نمی‌شود، به ایسنا گفت: البته بانکها و موسسات اعتباری در مورد نرخ سود تسهیلات و اینکه هزینه تمام شده منابع تسهیلاتی بانکها بیش از نرخ سودی است که بانک مرکزی اعلام می‌کند، توضیحات یا توجیهاتی دارند، اما دیوان عالی کشور با صدور یک رأی در مردانه سال جاری به منازعات راجع به نرخ سود و مصوبات بانک مرکزی خاتمه داد.

او با اشاره به اینکه دریافت سود مازاد بر مصوبات باطل است، افزود: خلاصه پیام این رأی آن است که مصوبات بانکی مرکزی لازم‌الاجراست و نرخ سود تسهیلات را براساس مصوبات ابلاغ شده بانک مرکزی تعیین و به همان میزان از تسهیلات‌گیرنده سود دریافت کنید. سود مازاد بر نرخ مصوب بانکی نیز باطل است بنابراین همکاران بانکی باید بیش از پیش در رعایت مصوبات بانک مرکزی اهتمام بورزند و از مردم سود مازاد بر مصوبات بانک مرکزی مطالبه نکنند.

دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانکها ادامه داد: در تسهیلات بانکی دو نوع سود مطرح است که یکی سود مورد انتظار که مصوب شورای پول و اعتبار است و توسط بانک مرکزی به بانکها و موسسات اعتباری ابلاغ رسمی می‌شود. دیگری سود قطعی است که تابع نتیجه معامله است که بین بانک و تسهیلات‌گیرندگان انجام شده و منجر به کسب سود شده است و میزان دقیق آن پس از اتمام پروژه و حسابرسی مشخص می‌شود بنابراین اگر پس از پرداخت تسهیلات و پایان مدت قرارداد در نتیجه حسابرسی مشخص شود که سود حاصل شده به مراتب بیش از نرخ سود علی‌الحساب است، مبنای تقسیم سود بین بانکها و تسهیلات‌گیرندگان سود قطعی است و نه سود مورد انتظار.

به اعتقاد نظافتیان، براساس مقررات قانون عملیات بانکی بدون ربا، در تسهیلات مشارکتی بانک با پرداخت تسهیلات شرعی و قانونی شریک تسهیلات‌گیرنده می‌شود و شریک نیز حق دارد سهم‌الشرکه خود را به میزانی که در قرارداد تسهیلات تعیین شده و به توافق طرفین قرارداد رسیده را مطالبه کند یا به نرخ روز بفروشد بنابراین نباید انتظار داشت که یکی از شرکای این مشارکت و سرمایه‌گذاری به جای مطالبه سهم‌الشرکه خود، فقط بهای آن را براساس حداقل نرخ سود مورد انتظار از تسهیلات‌گیرنده مطالبه کند.

وی کارکنان بانکهای خصوصی را جزو مامورین به خدمات عمومی خواند و گفت: اخذ سود مازاد فقط شرط مربوطه در قرارداد تسهیلات را باطل می‌تواند پس از انتشار آگهی نوبت دوم با مراجعه حضوری و یا اینکه تسهیلات‌گیرنده در صورتی که در مراحل ثبتی و عملیات اجرایی در ادارات ثبت، تسهیلات‌گیرندگان بدهکار مدعی سود مازاد بر مصوبات بانک مرکزی در قرارداد تسهیلات شوند و با طرح این ادعا درخواست جلوگیری از ادامه

نجات طرح‌های نیمه تمام با فکتورینگ

چگونه می‌توان پروژه‌های ناتمام را با تأمین مالی مبتنی بر قرارداد به اتمام رساند؟



طرح‌های عمرانی را به موقع پرداخت نکند به نفع کشور است. این موضوع زمینه‌ساز بی‌انضباطی‌های مالی و اعتباری شده است. دلیل آن هم عدم نظارت بر دولت و سازمان برنامه بودجه است. دلیل اینکه سازمان برنامه بودجه مطالبات پروژه‌های پیمانکاری را دیر پرداخت می‌کند این است که معمولاً در وهله اول منابع مالی خود را برای پرداخت سایر هزینه‌های کشور از جمله حقوق کارمندان و بازنشستگان صرف می‌کند. این موضوع شاید منطقی به نظر برسد ولی در واقع سدی در برابر شکوفا شدن اقتصاد کشور است.
سعدوندی با اشاره به اینکه «اگر به دنبال اقتصاد سالم و رو به جلو هستیم باید به صورت شفاف بدهی‌های دولت را اعلام کنیم و برای حل آن به دنبال راه‌حل باشیم»، می‌گوید: «تأمین مالی پروژه‌ها، طرح‌ها و قراردادهای پیمانکاری به روش فکتورینگ شاید یکی از این راهکارها باشد. فکتورینگ ابزار احقاق حقوق مردم و مقابله با ساختار معیوب بودجه‌ریزی در کشور است.»
وی کاهش ریسک اعتباری تسهیلات در کشور را اقدامی ضروری می‌خواند و در انتها می‌گوید: «اگر این کار را نکنیم نمی‌توانیم به سمت اقتصاد بدون ربا حرکت کنیم. به محض اینکه ریسک تسهیلات به صفر نزدیک شود تورم و نرخ بهره نیز به سمت صفر حرکت خواهد کرد بنابراین تأمین مالی فکتورینگ در این زمینه نیز تأثیرگذار خواهد بود. فکتورینگ حلقه مفقوده نظام بانکی است.»

فرصت امروز: پروژه‌های نیمه تمام عمرانی و کلنگ‌زنی‌های نافرمام حالا به یک بیماری مزمن در اقتصاد ایران تبدیل شده است. در طول سال‌های گذشته هزاران پروژه با وعده و وعیدهای بسیار کلید زده شده و میلیاردی تومان سرمایه برای احداث آنها تخصیص داده شده، اما سرانجام آنها آنچنانچه دولتمردان در این سال‌ها وعده داده‌اند، رقم نخورده است. در حال حاضر طبق گفته محمدباقر نوبخت رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور، «رقمی در حدود ۸۶ هزار پروژه عمرانی ناتمام در کشور وجود دارد.»
با توجه به دامنه تحریم‌ها، شیوع کرونا و کسری بودجه دولت عملاً منابعی برای ساماندهی این پروژه‌های نیمه تمام وجود ندارد و به هیچ وجه مشخص نیست که این پروژه‌های ناتمام چه زمانی به سرانجام می‌رسند. البته نه فقط طرح‌های نیمه تمام که تمامی بخش‌های اقتصادی کشور در حال حاضر نیازمند منابع مالی هستند و با توجه به تحریم‌های گسترده و تنگنای درآمدی دولت در میانه بحران کرونا باید طرحی نو برای پایان این پروژه‌های ناتمام اندیشید. در واقع، این روزها باید محیط کسب و کار کشور با چالش جدی تأمین مالی روبه‌روست و حجم بالایی از طرح‌ها و پروژه‌های نیمه تمام همچنان روی زمین بلا تکلیف باقی مانده است، استفاده از الگوهای جدید مالی از جمله فکتورینگ که در سایر کشورهای جهان تجربه شده و نتایج خوبی به بار آورده می‌تواند مورد توجه سیاست‌گذاران و فعالان اقتصادی کشور باشد.

آگهی مزایده عمومی
یک مرحله ای

سازمان مدیریت پسماندهای شهرداری رشت

سازمان مدیریت پسماندهای شهرداری رشت به استناد مجوز چهارصد و نود و دومین جلسه هیئت مدیره مورخ ۹۹/۹/۲۳ به منظور تأمین مالی پروژه های در دست اجرا از ردیف کد اعتباری پیش بینی شده در بودجه مصوب، در نظر دارد مزایده عمومی یک مرحله ای فروش اموال منقول خود را (لاستیک های دپوشده در جایگاه دفن زباله سروان) از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید، کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس: WWW.SETADIRAN.IR انجام خواهد شد و لازم است شرکت کنندگان در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مزایده محقق سازند.
تاریخ انتشار مزایده در سامانه ۹۹/۱۰/۲۳ می باشد.
مهلت دریافت اسناد مزایده از سایت: ۹۹/۱۰/۲۳ لغایت ۹۹/۱۱/۱ از ساعت ۷:۳۰ صبح الی ۱۴:۳۰ مهلت ارسال پیشنهاد: روز چهارشنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱ لغایت ساعت ۱۴:۳۰ روز یکشنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱۲ تاریخ بازگشایی: راس ساعت ۱۲ روز دو شنبه مورخ ۹۹/۱۱/۱۳ در دفتر کار رئیس سازمان مدیریت پسماند های شهرداری رشت به نشانی رشت -سبزه میدان - خیابان استاد سرا - سازمان مدیریت پسماند شهرداری رشت قرائت می شود. حضور شرکت کنندگان در جلسه مزبور بلامانع است. قیمت پایه کارشناسی: هرکیلو به مبلغ ۹۰۰ ریال می باشد.

ردیف	نوع	مقدار تقریبی	قیمت کارشناسی هرکیلو به ریال	قیمت سپرده شرکت در مزایده به ریال
۱	لاستیک فرسوده	۲,۰۰۰,۰۰۰ کیلو	۹۰۰ ریال	۹۰,۰۰۰,۰۰۰

• مبلغ سپرده شرکت در مزایده به شرح جداول فوق می باشد که می بایست به صورت وجه نقد به حساب تمرکز وجوه سپرده شهرداری شماره ۵-۲۲۱۲۲۵۳-۱۱-۲۶۴۰۲ نزد بانک مهر شعبه طالقانی واریز یا به صورت ضمانتنامه بانکی ارائه گردد. مدت اعتبار ضمانتنامه از تاریخ افتتاح پیشنهادات حداقل سه ماه می باشد.
• هزینه درج آگهی به عهده برنده مزایده می باشد.
• مدت اعتبار پیشنهادات از تاریخ بازگشایی پاکتها به مدت ۳ ماه می باشد.
• سایر شرایط و اطلاعات در اسناد مزایده مندرج می باشد.
• بدیهی است شرکت در مزایده و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط شهرداری رشت می باشد. لاستیک ها بصورت کلی فروخته خواهد شد لذا شرکت کننده می بایست براساس قیمت اعلام شده پایه نسبت به پیشنهاد قیمت اقدام نماید.
• لازم به ذکر است پس از باسکول لاستیک ها هرگاه معلوم گردد که مقادیر آنها از میزان اعلام شده بیشتر می باشد برنده ملزم به پرداخت مازاد وجه خواهد بود و در صورتیکه مقدار، کمتر از میزان اعلام شده باشد مابقی وجه عودت داده خواهد شد.
• سازمان در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار می باشد.
اطلاعات تماس دستگاه مزایده گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مزایده و ارائه پاکت های الف: آدرس رشت-سبزه میدان-خیابان استادسرا-سازمان مدیریت پسماند شهرداری رشت تلفن: ۳۳۴۳۸۰۵

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای
تأمین کالا ۰۷۲/ت ک آج/۹۹ شماره مجوز: ۱۳۹۹/۵۷۹۲

شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری در نظر دارد از طریق مناقصه عمومی دو مرحله ای کالای مشروحه ذیل را از طریق شرکتهای تأمین کننده داخلی خریداری نماید:
۱- شرح مختصر کالای مورد نیاز: فلو میتر

اطلاعات تکمیلی متعاقباً به همراه فرم مناقصه ارسال می گردد.
۲- محل تحویل کالا: شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری - اداره تدارکات و امور کالا
۳- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: ضمانتنامه بانکی به مبلغ ۲۹۷,۰۰۰,۰۰۰ ریال
۴- شرایط مناقصه: توانایی ارائه تضمین شرکت در مناقصه و تضمین انجام تعهدات قرارداد طبق ضوابط جاری شرکت ملی نفت ایران، داشتن شخصیت حقیقی/ حقوقی، شماره اقتصادی، توانایی مالی، ارائه سوابق کاری و همچنین مدارک و گواهینامه های مرتبط و متناسب با موضوع مناقصه، متقاضیان می توانند پس از انتشار آگهی نوبت دوم با مراجعه حضوری و یا پایگاه اطلاع رسانی زیر نسبت به تهیه و تکمیل اطلاعات مورد نیاز اقدام نموده و تقاضای کتبی خود را به همراه مدارک درخواستی حداکثر ظرف مدت ۱۴ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم جهت ارزیابی کیفی و بررسی صلاحیت تأمین کنندگان در ارتباط با موضوع مناقصه به آدرس مناقصه گزار تسلیم نمایند.
شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری پس از بررسی اسناد و مدارک واصله و ارزیابی کیفی مناقصه گران طبق قانون برگزاری مناقصات از شرکتهای واجد شرایط جهت شرکت در مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد. ضمناً ارائه مدارک و سوابق هیچگونه حثی را برای متقاضیان ایجاد نخواهد کرد و این شرکت در رد یا قبول پیشنهادات در چارچوب قانون برگزاری مناقصات مختار است.
(فقط مدارک ارزیابی ارسالی که در دفتر خانه رسمی کپی برابر اصل شده باشد مورد استناد خواهد بود.)
آدرس پایگاه اطلاع رسانی: http://agoppc.nioic.ir بخش مناقصه ها، مزایده ها
آدرس: استان خوزستان - شهرستان امیدیه - بلوار نفت - شرکت بهره برداری نفت و گاز آغاچاری اداره تدارکات و امور کالا
فکس: ۰۶۱۵۲۶۲۶۸۲ تلفکس: ۰۶۱۵۲۶۲۰۸۹۷
فکس: ۳۵۰۴ داخلی ۰۶۱۵۲۶۲۶۲۷۲

دریچه

حسین عبده تبریزی مطرح کرد

سهامداران؛ زیان دیدگان اصلی مداخلات بورسی دولت

دبیرکل پیشین بورس اوراق بهادار تهران بر این باور است که نتیجه سلب امکان رقابت از تولیدکنندگان و شرکتها از طریق مداخلات دستوری، کاهش حاشیه سود شرکتها است که موجب می‌شود مردم به عنوان سهامداران شرکتها، زیان دیدگان اصلی باشند. حسین عبده تبریزی با تأکید بر اینکه ورود مستقیم دولت به مداخلات قیمتی، نمی‌تواند کاهش قیمت‌ها و ارزانی کالا را برای مصرف‌کننده به ارمغان آورد، به ایستنا توضیح داد: برای روشن شدن این جریان چگونگی معاملات را مرور کنیم. وقتی یک عرضه‌کننده کالایی در بورس ناگزیر می‌شود با قیمتی زیر قیمت تمام‌شده یا با قیمتی دستوری و بدون رقابت محصول خود را بفروشد، بازار به دلیل کثرتی که دارد، شروع به ایجاد فضای برای خرید و فروش بدون نظارت و با قیمت‌های خارج از قاعده می‌کند. در جریان این تحول، عده‌ای که محصولات خود را در بورس عرضه کرده و با قیمت دستوری به فروش رسانده‌اند، دچار زیان می‌شوند و از محل این زیان وارده، سهامداران آنها نیز متضرر خواهند شد.

به گفته این تحلیلگر، از آنجا که طی یک سال اخیر، فضای عمومی برای حضور در بورس بالا رفته و تعداد سهامداران حقیقی و خرد نیز در بورس افزایش یافته، پس بخشی از این زیان دیدگان هم همان سهامداران خرد و مردمی هستند که اندک سرمایه خود را برای کسب سودی بهتر به بورس آورده‌اند. این کارشناس بازار سرمایه ادامه داد: اما این اتفاق، فقط یک جنبه ندارد و از محل قیمت‌هایی که در بازار سیاه شکل می‌گیرد نیز مردم دچار زیان می‌شوند. به عبارت ساده‌تر، وقتی قیمت‌ها در بورس از حالت منطقی کمتر است، محصولات در بازار آزاد با قیمت‌هایی بالا به فروش می‌رسد بنابراین هدف دولت برای حمایت از مصرف‌کننده هم محقق نمی‌شود و منافع این قیمت‌گذاری‌های دستوری در حلقه‌های میانی تولید به گروهی افراد خاص که اغلب از آنان، به‌عنوان واسطه‌های ویژه‌یاد می‌شود، تعلق می‌گیرد. بر این اساس، مصرف‌کننده ناگزیر است محصولات موردنظر خود را با قیمت‌های بالا و بدون هیچ حمایت قیمتی خریداری کند. این در حالی است که دولت از تولیدکنندگان حمایت‌هایی مانند ارائه یارانه‌های انرژی و ... داشته با این انگیزه که این حمایت‌ها در نهایت، به مصرف‌کننده برسد. دبیرکل پیشین بورس اوراق بهادار تهران تأکید کرد: در واقع، نه فقط حمایت‌های قیمتی به دست مصرف‌کننده نرسیده بلکه به دلیل مداخله‌های دستوری در بازار، مکانیسم عرضه و تقاضا نیز از حالت طبیعی خارج شده و قیمت‌ها از حالت رقابت‌آزاد نیز فراتر رفته است. گفتنی است براساس ماده ۱۸ قانون توسعه ابزارها و نهادهای مالی جدید، دولت مکلف است به جز دارو، کالای پذیرفته شده در بورس را از نظام قیمت‌گذاری خارج کند.

مدیر برنامه‌ریزی و توسعه شرکت سپرده‌گذاری مرکزی:

زمان پرداخت سود سهام عدالت مشخص نیست

مدیر برنامه‌ریزی و توسعه شرکت سپرده‌گذاری مرکزی گفت تاکنون زمان مشخصی برای واریز سود سهام عدالت اعلام نشده است و نمی‌توان زمان دقیقی را برای این موضوع اعلام کرد. سیدمحمدجواد فرهانیان در واکنش به اخبار منتشرشده در زمینه واریز سود سهام عدالت تا پایان اسفند به ایرنا، گفت: به منظور تسهیل برای واریز سود سهام عدالت مشمولان سهام عدالت باید هرچه زودتر برای ثبت نام در سجام اقدام کنند زیرا اولین اقدام برای واریز سود ثبت نام در سامانه سجام است. به طور حتم زمان قطعی برای واریز سود سهام عدالت به سهامداران اعلام خواهد شد. او با تأکید بر اینکه سهامداران مستقیم و غیرمستقیم باید در ابتدا در انتظار برگزاری مجامع باشند، گفت: بعد از مجامع و تعیین ابتدا سود تقسیمی شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت، شرکت سپرده‌گذاری برای توزیع وارد عمل می‌شود و در انتها سود به حساب مشمولان سهام عدالت پرداخت می‌شود اما زمان بندی آن تاکنون مشخص نشده است.

بازگشت خودرویی‌ها به صدر معاملات بورس تهران

بورس سبزپوش شد



منفی میان سهامداران باید توجه داشت که بررسی روندهای بلندمدت در بازار دارای‌ها نشان می‌دهد که هنوز هم بازار سهام نسبت به سایر دارای‌ها عایدی بیشتری را نصیب سرمایه‌گذاران کرده است. شایان ذکر است که بازار سهام (و بازار مسکن) نسبت به سایر بازارها دارای ویژگی برخورداری از جریان درآمدی هستند و به صورت سالانه نیز عایدی نقدی برای سرمایه‌گذاران به دنبال دارند. به این ترتیب می‌توان گفت که در افق بلندمدت و براساس تجارب تاریخی، سهام هنوز هم بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری است.

چرا نسبت تقسیم سود توسط شرکت‌ها کم شد؟

در مورد عملکرد حقیقی شرکت‌ها و چشم‌انداز سودآوری، باید گفت که در ۹ ماه ابتدای امسال، شرکت‌ها حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان سود محقق کرده‌اند که البته انتظار افزایش آن تا محدوده ۲۲۰ هزار میلیارد تومان نیز وجود دارد. برای سال آینده نیز انتظار می‌رود شرکت‌های بورسی سودی حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان محقق کنند. البته از آنجا که حدود ۷۰ درصد از سود بازار مربوط به گروه‌های سزرگ و مرتبط با کالاهای پایه (شیمیایی، فلزات اساسی، فرآورده‌های نفتی و کانه‌های فلزی) است و روندهای جهانی قیمت این کالاها صعودی است، رقم سودآوری در سال آینده در برآوردهای خوش‌بینانه می‌تواند حتی تا محدوده ۲۵۰ هزار میلیارد تومان نیز افزایش یابد.

نکته مهم دیگری که می‌بایست در مورد سودآوری شرکت‌ها مورد نظر قرار گیرد، مسئله کاهش چشمگیر نسبت تقسیم سود توسط شرکت‌هاست؛ نسبت سود تقسیم‌شده به درآمد شرکت‌ها در ۹ ماه ابتدای امسال ۵۵ درصد بوده که حدود ۱۲ واحد درصد کمتر از میانگین‌های بلندمدت است. این موضوع دارای دو علت مهم است؛ اولین موضوع، مسئله تأمین مالی شرکت‌ها با منابع ارزان‌قیمت حاصل از عدم توزیع سود است که می‌تواند از یکسو هزینه تأمین مالی شرکت‌ها را کاهش دهد و از سوی دیگر، افزایش سرمایه از محل سود انباشته را در آینده برای شرکت‌ها به دنبال دارد. دومین موضوع آنکه استفاده شرکت‌ها از سود نقدی احتمالاً به دلیل نیاز شرکت‌ها به منابع مالی برای تأمین سرمایه در گردش بوده که به علت افزایش قابل ملاحظه شاخص قیمت‌ها در سال‌های اخیر است. به نظر می‌رسد که شرکت‌ها در فصول آتی نیز همچنان نیازمند منابع مالی بیشتر هستند.

در دو ماه اخیر به دلیل افزایش ارزش بازار سهام و همزمان کاهش ارزش دلار، شاخص ارزش دلاری افزایش محسوس داشته است. هرچند که در حال حاضر این شاخص با اوج تاریخی خود فاصله قابل ملاحظه‌ای دارد، اما بالاتر از میانگین‌های بلندمدت قرار گرفته است. چشم‌انداز روند نزولی نرخ ارز در ماه‌های پیش رو، افزایش بیشتر شاخص دلاری بازار سهام را با چالش مواجه می‌کند؛ هرچند که رشد محسوس بهای جهانی کالاهای پایه در ماه‌های اخیر و چشم‌انداز رشد بیشتر آن، می‌تواند قیمت سهام صادرات‌محور را افزایش دهد.

وضعیت معاملات بازار سهام در آذرماه نشانگر رشد چشمگیر ارزش و حجم معاملات است. افزایش گرایش معامله‌گران به بازار سهام پس از تغییر روند و مثبت شدن بازار، یکی از اصلی‌ترین دلایل رشد معاملات در آذرماه بوده است. در کنار این موضوع، اتخاذ سیاست پولی انبساطی از طریق پرداخت تسهیلات یک میلیون تومانی در قالب دور دوم حمایت‌های کرونایی به حدود ۱۱ میلیون خانوار نیز سبب شده است تا بخشی از این منابع (به عنوان پس‌انداز خانوار) وارد بازار سهام شود. هرچند که برای ماه‌های آینده نیز رونق نسبی معاملات مورد انتظار است، اما رسیدن به سطوح معاملاتی آذرماه چندان محتمل نخواهد بود.

ترکیب معاملات سهام در آذرماه نیز به شکلی بوده که سهم معاملات افراد حقیقی با افزایش مواجه شده و غالباً بالاتر از ۸۰ درصد بوده است. این موضوع به معنای افزایش گرایش افراد حقیقی به معاملات بازار سهام است. البته این معاملات در هر دو سمت (خرید و فروش) صورت گرفته است و لزوماً به معنای ورود دارایی جدید به بازار سهام نیست.

در این بین، وضعیت دارایی افراد حقیقی در بازار سهام نشان می‌دهد که از ابتدای سال تاکنون حدود ۸۰ هزار میلیارد تومان دارایی جدید توسط این افراد وارد بازار سهام شده است. نکته قابل ذکر در این زمینه آنکه در آذرماه و علی‌رغم بهبود وضعیت بازار سهام، باز هم خالص ورود دارایی افراد حقیقی منفی بوده است. کاهش قابل ملاحظه ارزش صندوق‌های سرمایه‌گذاری، عدم باردهی مناسب صندوق پالایش یکم و افت چشمگیر قیمت سهام شستا (که همگی دارای شمار زیادی از سهامداران کم‌تجربه و تازه‌وارد هستند) از دیگر دلایلی است که نگرش منفی به بازار سرمایه را نزد خیل زیادی از سهامداران ایجاد کرده است.

ارزیابی وضعیت مشارکت‌کنندگان در فرآیندهای عرضه اولیه نیز نشان می‌دهد در عرضه‌هایی که اخیراً و پس از اصلاح بازار صورت گرفته است، شمار خریداران به شکل جدی (حدود یک میلیون نفر) کاهش یافته و این موضوع موبد فرضیه خروج شماری از سهامداران از بازار سرمایه بوده است. با وجود کاهش محسوس قیمت در بازار سهام و برخی نگرش‌های

فرصت امروز؛ شاخص بورس تهران پس از چندین روز افت و روندی پرنوسان در چهاردهمین روز زمستان سبزپوش شد و یک هزار و ۳۲۸ واحد رشد کرد. در این روز خودرویی‌ها به صدر معاملات بورس بازگشتند و بیشترین ارزش معاملات روز یکشنبه را به خود اختصاص دادند. گروه شیمیایی و دارویی نیز به ترتیب دوم و سوم شدند.

شاخص کل با رشد یک هزار و ۳۲۸ واحدی در ارتفاع یک میلیون و ۲۵۵ هزار واحد ایستاد. شاخص کل هم وزن نیز با ۵۳۸ واحد افزایش به ۴۵۵ هزار و ۷۰۸ واحد و شاخص قیمت هم وزن با ۲۵۲ واحد رشد به ۲۹۸ هزار و ۲۹۶ واحد رسید. شاخص بازار اول یک هزار و ۲۴۱ واحد و شاخص بازار دوم یک هزار و ۷۲۲ واحد افزایش داشت. در معاملات این روز بیش از ۹ میلیارد و ۷۲۳ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۱۰۹ هزار و ۸۳ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه دارویی برکت (برکت)، شرکت سرمایه‌گذاری تأمین اجتماعی (شستا)، پالایش نفت اصفهان (شستا)، ایران خودرو (خودرو)، لیزینگ پارسین (ولپارس)، سایپا (سایپا) و گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو (خگستر) از جمله نمادهای پرریننده بورس بودند. همانطور که اشاره شد، گروه خودرو هم در معاملات یکشنبه صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۳ میلیارد و ۶۴۴ میلیون برگه سهم به ارزش ۱۷ هزار و ۹۳۵ میلیارد ریال داد و ستد شد. در آن سوی بازار سرمایه، شاخص فرابورس نیز بیش از ۸۷ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۹ هزار و ۳۱۰ واحد ثابت ماند. در این بازار ۲ میلیارد و ۸۵۱ هزار برگه سهم به ارزش ۵۹ هزار و ۵۰۵ میلیارد ریال داد و ستد شد.

چرا بورس بهترین بازار سرمایه‌گذاری است؟

شاخص کل بورس پس از آنکه در اولین روز هفته بیش از ۴۳ هزار واحد افت کرد، در روز یکشنبه به مدار رشد بازگشت و یک هزار و ۳۲۸ واحد صعود کرد. هرچند بازار سرمایه از روزهای رویایی خود در ابتدای سال ۹۹ فاصله گرفته و پله پله از رکورد ۲ میلیون واحدی میانه تابستان پایین آمده است، اما همچنان بهترین بازار سرمایه‌گذاری در بلندمدت است و این امر را آمارها گواهی می‌دهند.

بازار سهام که در بازه سه ماهه شهریور تا آبان روند نزولی داشت و با کاهش قابل ملاحظه ارزش مواجه شده بود، از میانه‌های آبان تغییر جهت داد و در آذرماه رشد مثبت را ثبت کرد. به گزارش سننا، ارزش بورس تهران در پایان آذرماه به رقم ۵۷۰۰ هزار میلیارد تومان رسید که این رقم رشدی ۹۸ درصدی را نسبت به ماه قبل نشان می‌دهد. مجموع رشد ارزش بازار در ۹ ماهه ابتدای سال نیز به رقم ۲۰۴ درصد رسیده است.

بررسی وضعیت شاخص ارزش دلاری بورس تهران نیز نشان می‌دهد که

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

(فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران)

شماره ۲۲۰۱/۹۹/۳۳



شرکت گاز استان آذربایجان غربی

شرکت گاز استان آذربایجان غربی در نظر دارد مناقصه با مشخصات زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه (دریافت استعلام ارزیابی کیفی، ارائه اسناد ارزیابی کیفی، دریافت مابقی اسناد مناقصه، ارائه پیشنهاد قیمت، بازگشایی پاکتها) بصورت الکترونیکی و از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) انجام خواهد گرفت.

- ۱- مناقصه گزار: شرکت گاز استان آذربایجان غربی
- ۲- موضوع مناقصه: پروژه تهیه تجهیزات و احداث شبکه توزیع و ساخت و نصب انشعابات پلی اتیلنی روستاهای محور بدولی شهرستان چالدران (روستاهای آغ پلاغ، بدولی، شیخ عسگر (ساری اجاق)، علوجینی، علی آباد، بیگ کندی، قزل پلاغ) به شرح: شبکه توزیع (۲BAR) با لوله های پلی اتیلنی به افکار ۶۳ الی ۲۲۵ میلیمتر بطول تقریبی ۲۷۴۴۰ متر
- ۳- محل اجرای پروژه: شهرستان چالدران
- ۴- استاندارد اجرای کار: مطابق مشخصات فنی و استانداردهای پذیرفته شده شرکت ملی گاز ایران
- ۵- شرایط متقاضیان:
 - داشتن شخصیت حقوقی
 - داشتن گواهی صلاحیت معتبر پایه پنج و یا بالاتر در رشته تاسیسات و تجهیزات از سازمان برنامه و بودجه
 - داشتن ظرفیت خالی ارجاع کار
 - توانایی تهیه و تسلیم انواع ضمانتنامه های مورد نیاز
- ۶- نحوه دریافت کار برگهای استعلام ارزیابی: از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir
- ۷- مهلت زمانی دریافت کار برگهای استعلام ارزیابی: ساعت ۱۶ تاریخ ۱۳۹۹/۱۰/۳۰
- ۸- مهلت زمانی ارائه و بارگذاری کار برگها و اسناد استعلام ارزیابی: ساعت ۱۶ تاریخ ۱۳۹۹/۱۱/۱۴
- ۹- شماره مناقصه ثبت شده در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد): ۲۰۹۹۰۹۱۹۲۱۰۰۰۱۲۰
- ۱۰- نوع و مبلغ تقسیم شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۹۴/۹/۲۲ هیات وزیران و اصلاحیه های بعدی آن خواهد بود.
- ۱۱- اطلاعات تماس مناقصه گزار: مناقصه گران می توانند جهت دریافت اطلاعات بیشتر یا در صورت داشتن هرگونه ابهام در خصوص اسناد مناقصه، با تلفن شماره ۲۳۴۷۷۱۷۰-۰۴۴ تماس یا از طریق نامبر شماره ۲۳۴۴۴۴۷۵-۰۴۴ مکاتبه نمایند. آدرس: دفتر امور قراردادهای واقع در ارومیه، خیابان مولوی، شرکت گاز استان آذربایجان غربی، طبقه اول، اتاق ۱۰۲ متعاقباً شرکت‌های مکتسبه حد نصاب امتیاز ارزیابی کیفی، در بستر سامانه تدارکات الکترونیکی مجاز به دریافت مابقی اسناد مناقصه و ارائه پیشنهاد قیمت خواهند بود. لذا مسئولیت اطلاع از روند برگزاری الکترونیکی مناقصه و کنترل های لازم برعهده مناقصه گران می باشد.

برای آگاهی از اخبار، آگهی های مناقصه، مزایده و عملکرد شرکت گاز استان آذربایجان غربی می توانید به کانال پیام رسان سروش به آدرس @WAZARGAS مراجعه فرمایید.

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۱۰/۱۷

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۱۰/۱۵

جزئیات مصوبات ترخیص کالا

دریافت تعهد از صاحبان کالا با ارز ۴۲۰۰

گمرک ایران پنج مصوبه اخیر در رابطه با رفع موانع ترخیص کالا براساس مصوبات ستاد هماهنگی اقتصادی دولت را ابلاغ کرد که طی آن اعلام شده از صاحبان کالاهای اساسی با نرخ ترجیحی تعهدی دریافت می‌شود که در ترخیص درصدی در صورت ایجاد هرگونه مابه‌التفاوتی متعهد به پرداخت آن باشند.

به گزارش ایسنا، پنج مصوبه‌ای که در جلسه ۱۱۹ هفته گذشته ستاد تنظیم بازار مصوبه درخصوص تسهیل و تسریع در انجام تشریفات گمرکی کالاهای اساسی و تولیدی صادر شده بود از سوی ارونقی-معاون فنی گمرک ایران- جهت اجرا به گمرکات ابلاغ و از روز ۱۴ دی ماه ۱۳۹۹ اجرایی می‌شود. از مجوز ترخیص ۹۰ درصدی کالاهای ۲۱ تا تغییر ملاک ترخیص

۱. با توجه به تصمیمات جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت درخصوص ترخیص فوری کالاهای اساسی و ضروری موجود در بندر و گمرکات کشور و به منظور تسریع در ترخیص این کالاها مقرر شد ترخیص ۹۰٪ کالاهای اساسی گروه یکم کالایی مشمول ارز ترجیحی (روغن خام، دانه‌های روغنی، کنجاله سویا، جو و ذرت)، با اخذ تعهد از صاحب کالا مبنی بر پذیرش پرداخت مابه‌التفاوت نرخ ارز در صورت تعلق به کالا و تعهد عرضه کالا با نرخ مصوب یا عرضه در سامانه‌ها (بازار گاه و شبکه‌های توزیع تعیین‌شده)، بدون الزام به ارائه کد رهگیری بانک امکان‌پذیر باشد.

۲. ترخیص درصدی کلیه کالاهای اساسی گروه ۲۱؛ اجزاء، قطعات، تجهیزات و نهاده‌های تولید مطابق اعلام نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت و اقام مرتب با حوزه وزارت جهاد کشاورزی، مطابق اعلام نظر معاونت توسعه صنایع تبدیلی و کسب و کارهای کشاورزی وزارت جهاد کشاورزی با اخذ مجوزهای قانونی لازم تا سقف ۹۰ درصد، توسط گمرک انجام شود.

۳. با توجه به بروز مشکلاتی در صدور قبوض انبار کالاهای وارده به بندر و گمرکات کشور و یا با عنایت به ترازیت برخی از کالاهای اساسی و نهاده‌های تولید از بندر به گمرکات داخلی کشور، طبق مصوبه جلسه ستاد تنظیم بازار مقرر شد ملاک تصمیم‌گیری جهت اجرای تصمیمات ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، تاریخ ورود کالا به کشور باشد و گمرک ایران ضمن احصای دقیق این مورد، تاریخ مزبور را ملاک اقدام در این خصوص قرار دهد.

۴. در اجرای تصمیمات ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، اگر ۷۰ درصد از کالاهای موضوع یک اظهارنامه در لیست ابلاغی وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود داشته و مابقی اقلام، مشمول گروه‌های کالایی ۲۱ لغایت ۲۵ باشد، گمرک می‌تواند نسبت به پذیرش موضوع برای کل اقلام اظهارنامه اقدام کند.

۵. با توجه به اینکه دستورالعمل سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای وزارت راه و شهرسازی درخصوص تمدید اعتبار ثبت سفارش‌های صادره موجب توقف روند ترخیص کالا علی‌الخصوص کالاهای اساسی و تولیدی در گمرکات کشور گردیده بود، مقرر شد مرجع مربوطه با قید فوریت نسبت به لغو دستورالعمل اقدام و درخصوص تمدید اعتبار ثبت سفارش‌های صادره، بخشنامه اخیر گمرک که با هماهنگی وزارت صنعت، معدن و تجارت و مستند به مصوبات سفر معاون اول ریاست جمهوری به استان هرمزگان تنظیم و ابلاغ شده است ملاک اقدام کلیه دستگاه‌های مرتبط با تجارت خارجی قرار گیرد.

معدن کوچک مقیاس ۱۰ برابر بزرگ
ایجاد اشتغال دارند

رئیس سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور ضمن تاکید بر اهمیت معدن کوچک‌مقیاس، از احتمال اتمام ذخایر این معدن تا ۳۰ سال آینده سخن گفته و معتقد است از آنجا که این معدن در کشور گسترده هستند، می‌توانند برای مناطق کمتر توسعه‌یافته اشتغال آفرینی کرده و حتی ۱۰ برابر معدن بزرگ آبادانی و اشتغال به ارمغان آورند.

به گزارش ایسنا، علیرضا شهیدی با بیان اینکه بسیاری از کارشناسان حوزه معدن بر این باورند که ذخایر معدن کوچک تا ۲۰۵۰ تمام می‌شود و در این سال دیگر هیچ معدن کوچکی نخواهیم داشت، گفت: برای حل این مشکل باید به اکتشاف ذخایر پنهان روی آورد. باتوجه به برآورد کارشناسان مبنی بر اینکه ذخایر معدن کوچک تا ۳۰ سال آینده تمام خواهد شد، این سوال مطرح می‌شود که آیا توانسته‌ایم از تمام ظرفیت معدن کوچک استفاده کنیم؟ همچنین، حال که این مواد معدنی رو به اتمام هستند آیا کاری برای اکتشاف ذخایر پنهان انجام شده است؟

طبق اعلام سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی، رئیس این سازمان ضمن اشاره به ویژگی‌های معدن کوچک‌مقیاس، اظهار کرد: به کارگیری نیروی انسانی گسترده به ویژه در مناطق کمتر توسعه‌یافته از جمله ویژگی‌های بارز این دسته از معدن است. در حقیقت معدن کوچک مقیاس به دلیل گستردگی و تنوع می‌تواند نیروی انسانی زیادی را مشغول کار کنند.

وی در بیان دیگر ویژگی‌های مثبت این حوزه افزود: با فعالیت معدن کوچک‌مقیاس تامین نیاز بازارهای محلی، گستردگی تولیدات، هزینه تولید پایین و تعداد بالای ذی‌نفعان باعث شده اقتصاد محلی رونق پیدا کند و نقش این معدن دوچندان شود. معدن کوچک‌مقیاس ۱۰ برابر معدن بزرگ اشتغال ایجاد کرده، انرژی کمتری مصرف و گاز گلخانه‌ای کمتری نیز تولید می‌کنند؛ تمام این موارد سبب شده این دسته از معدن نقش تاثیرگذاری در توسعه پایدار مناطق کمتر توسعه‌یافته داشته باشند.

شهیدی به اتمام ذخایر معدن کوچک تا سال ۲۰۵۰ اشاره و تاکید کرد: هرچند سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور به موضوع توسعه معدن کوچک ورود پیدا نکرده، اما پایش مواد معدنی در تمام دنیا برعهده چنین سازمانی است.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در رابطه با اقداماتی که بایستی باتوجه به اتمام ذخایر معدن کوچک‌مقیاس صورت گیرد، گفت: اکتشاف ذخایر پنهان از جمله مواردی است که در نبود معدن کوچک باید مورد توجه قرار گیرد. نبود تعادل بین حجم سرمایه‌گذاری و اکتشاف در دنیا، پیش‌بینی کاهش میزان سرمایه‌گذاری در بخش اکتشافات سطحی و بالارفتن هزینه اکتشافی و معدنکاری در دنیا باعث شده به این مورد بیشتر توجه شود.

رئیس سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور تصریح کرد: گرچه هزینه اکتشاف ذخایر پنهان بسیار بالاست، اما با توجه به بزرگ بودن ذخیره اقتصادی آن باید مورد توجه قرار گیرد. ذخایر پنهان دارای اهمیت ویژه‌ای هستند و از آنجا که تا سال ۲۰۵۰ معدنکاری کوچک و متوسط مقیاس رو به تعطیلی می‌رود و معدنکاری بزرگ‌مقیاس سیر صعودی را طی خواهد کرد، انتظار می‌رود به توسعه اکتشاف ذخایر پنهان توجه شود.

وی در رابطه با وضعیت ذخایر پنهان با بیان اینکه پیش‌بینی تقاضای برخی مواد معدنی تا ۲۰۲۶ نشان می‌دهد سرب و روی، مس، طلا و اورانیوم روند رو به رشدی خواهند داشت، گفت: به این صورت که تولید طلا پنج برابر، مس و روی هر یک سه برابر، اورانیوم چهار برابر و سرب ۲.۵ برابر خواهد شد.

گرانفروشی ۵۰ تا ۱۰۰ درصدی روغن مایع در بازار

رکود در بازار برنج، چای و حبوبات



و با مکانیزم عرضه و تقاضا بازار کنترل شود. دولت نیز در این میان نقش نظارتی داشته باشد.

حسینی در بخش دیگری از صحبت‌هایش با بیان اینکه خرید و فروش اقلامی چون برنج، حبوبات و چای در بازار با رکود مواجه شده است، گفت: مردم در انتظار کاهش قیمت‌ها هستند و کمتر خرید می‌کنند و فروشندگان نیز منتظر هستند اجناس‌شان را با قیمت بهتری بفروشند و ضرر نکنند و همین امر رکود مطلق ایجاد کرده است و بازاری که تا دو ماه قبل پررونق بود در حال حاضر بی‌رمق شده است.

وی در پایان گفت: برای برون‌رفت از این شرایط بایستی اتاق‌های فکری با حضور دولت و بخش خصوصی تشکیل شود و از حضور و تجربیات مدیران بخش خصوصی در این زمینه استفاده شود. همچنین در وزارتخانه‌ها به روی بخش خصوصی باز باشد و دولت بخش خصوصی را رقیب خود نداند.

به گفته وی مشکلات ایجادشده در تخصیص ارز وقفه‌ای را در واردات روغن ایجاد کرد و همین وقفه منجر به کاهش تولید و توزیع روغن در بازار شد.

دبیرکل اتحادیه بنکداران موادغذایی تهران اضافه کرد: خوشبختانه روغن مایع به اندازه نیاز فروشگاه‌های زنجیره‌ای توزیع می‌شود. البته یک گرانفروشی ۵۰ تا ۱۰۰ درصد در روغن مایع برای مصرف‌کننده در بازار رخ می‌دهد؛ به طوری که روغنی که بر روی آن قیمت ۹۰۰۰ تومان درج شده ۱۴ هزار تومان، روغنی که بر روی آن ۱۶ هزار تومان قیمت خورده ۲۴ هزار تومان و روغن ۱۵۷ هزار تومانی ۳۱۰ هزار تومان به مصرف‌کنندگان عرضه می‌شود.

وی با بیان اینکه ارز دولتی مشکلات بسیاری ایجاد کرده است و بایستی از واردات روغن حذف شود، گفت: بایستی بخش خصوصی وارد بازار شده

دبیرکل اتحادیه بنکداران موادغذایی تهران از گرانفروشی ۵۰ تا ۱۰۰ درصدی روغن مایع در بازار خبر داد و گفت قیمت درج شده برای مصرف‌کننده بر روی روغن مایع با قیمتی که به دست مصرف‌کننده می‌رسد اختلاف بسیاری دارد.

قاسمعلی حسینی در گفت‌وگو با ایسنا، در پاسخ به این سوال که چرا همچنان عرضه روغن جامد و مایع در بازار کم است، اظهار کرد: صفر تا صد روغن از تخصیص ارز تا واردات آن دست دولت بوده و دست بخش خصوصی در این زمینه برای حل مشکلات بسته است.

وی ادامه داد: بارها اعلام کردیم که تجار به دلیل اعتباراتی که در دنیا دارند می‌توانند بدون دریافت ارز دولتی اقدام به واردات روغن خام کنند، اما به صحبت‌های ما توجهی نمی‌شود و دولت اعلام کرده است که واردات روغن بایستی با ارز دولتی صورت گیرد.

استفاده از کنجد در نانوبی‌ها ممنوع است

اقدام پز فروش آرد پارانهای می‌کنند برخورد جدی خواهد شد. از واحدهای صنفی متخلف یک میزان آرد به صورت دائمی کسر خواهد شد و به نانوبیانی که مقررات را به خوبی رعایت می‌کنند اضافه خواهد شد. بدیعیان در مورد منع پخت نان با کنجد گفت: به علت مشکلات بهداشتی، طبخ نان بنا هرگونه افزودنی از جمله کنجد ممنوع است.

با بازرسی اصناف، اداره صمت و بازرسان افتخاری با خیابانی که از کنجد استفاده می‌کنند، برخورد شده و پرونده آنها به اداره تعزیرات حکومتی ارجاع داده خواهد شد. وی درخصوص جابه‌جایی واحدهای نانوبایی، خاطر نشان کرد: در مورد تمام واحدهای صنفی که اقدام به انتقال پروانه داشته‌اند از قبیل فوت افسران نانوبایی یا جابه‌جایی فردی به خانواده، مصوب شد که جابه‌جایی‌ها رأس ماه آینده انجام و برای تصویب نهایی به استان ارجاع داده شود. رئیس اداره صنعت، معدن و تجارت خمینی‌شهر در مورد تخصیص سهمیه آرد واحدهای خانگی پز، گفت: درخصوص آرد خانگی پزها نیز بحث و تبادل نظر انجام شد و با توجه به بازرسی‌هایی که ظرف چند هفته گذشته از همه واحدهای

رئیس اداره صنعت، معدن و تجارت خمینی‌شهر گفت با نانوبیانی که اقدام به فروش آرد پارانهای می‌کنند برخورد جدی خواهد شد و از واحدهای صنفی متخلف یک میزان آرد به صورت دائمی کسر می‌شود. مصطفی بدیعیان در گفت‌وگو با ایسنا، درخصوص مصوبات کارگروه آرد و نان شهرستان خمینی‌شهر، اظهار کرد: طرح کیل‌گیری (برآورد عملکرد محصولات) رسمی و سنجش میزان آرد مصرفی واحدهای خبازی شهرستان براساس قانون محاسبات، از روی قبوض گاز، برق و بیمه کارگران تصویب شد که ظرف یک ماه اتحادیه مربوط باید تمام مدارک لازم را جهت محاسبه کیل‌گیری نانوبایان انجام و به اداره صمت ارسال کند.

وی افزود: در جلسه بعدی کیل‌گیری رسمی میزان کل آرد نانوبایان به صورت انفرادی آغاز و مشخص خواهد شد که چه مقدار از سهمیه برخی نانوبایان باید کسر و به برخی دیگر اضافه شود.

رئیس اداره صنعت، معدن و تجارت خمینی‌شهر با تاکید بر غیرقانونی بودن فروش آرد پارانهای از طرف نانوبایان، اظهار کرد: با نانوبیانی که



صنعت خودرو کشور قوی تر می شود

وزیر صنعت گفت شهرک صنعتی تخصصی جدید مبتکران می تواند خلأ مورد نیاز کشور در حوزه کامیون و کامیونت را مرتفع سازد.

وزیر صمت، شهرک صنعتی تخصصی خصوصی جدید مبتکران را دارای ظرفیت مناسبی برای تامین نیازهای کشور در حوزه کامیون و کامیونت دانست.

علیرضا رزم حسینی در مراسم بازدید از شهرک صنعتی تخصصی جدید مبتکران و اعلام آغاز به کار ۳۰۰ نیروی جدید در این شهرک با بیان این مطلب افزود: این شهرک می تواند خلأ موردنیاز کشور در حوزه کامیون و کامیونت را مرتفع سازد. وی همچنین بر پیوستن این شهرک به زنجیره تامین تاکید کرد و گفت: کیفیت محصولات این شهرک تخصصی مطلوب است و باید در حلقه زنجیره تامین برای ایجاد ارزش افزوده بیشتر، به خوبی دیده شود. وزیر صنعت، معدن و تجارت این شهرک را سبب ایجاد توسعه در شهرستان مشکین شهر و منطقه و همچنین ایجاد اشتغال برای جوانان دانست. رزم حسینی همچنین از قسمت های مختلف این شهرک تخصصی خصوصی، بازدید به عمل آورد. گفتنی است که شهرک تخصصی خصوصی جدید مبتکران در حوزه تولید کامیون و کامیونت فعالیت می کند و در شهرستان مشکین شهر استان اردبیل واقع است.

دائمی شدن سامانه نوبت دهی اینترنتی معاینه فنی خودروها

سامانه نوبت دهی اینترنتی معاینه فنی خودروها دائمی می شود. به گزارش خبرگزاری صدا و سیما، مرکز اصفهان مدیر فنی مراکز معاینه فنی شهرداری اصفهان با بیان اینکه تاکنون ۳ مرکز تحت پوشش این سامانه قرار گرفته گفت: از ابتدای سال و هم زمان با شیوع کرونا سامانه <http://www.Fani.hamlebar.com> ایجاد شد تا مراجعه کنندگان برای جلوگیری از ابتلا به کرونا و مدیریت زمان خود، به صورت اینترنتی نوبت دریافت و در زمان مشخص شده برای انجام تست اقدام کنند. منصور خادمی با اشاره به عملکرد موثر این سامانه افزود: ۲۰ تا ۲۵ درصد از خودروهایی که برای انجام معاینه فنی اقدام می کنند در اولین مرحله مردود و طبق آیین نامه هیأت دولت تا ۱۵ روز پس از تاریخ مراجعه می توانند برای بار دوم به همان مرکز مراجعه کنند. وی گفت: نرخ معاینه فنی دو هفته پیش از سوی هیأت وزیران دولت ابلاغ شده برای خودروهای سبک ۴۷ هزار تومان است.

ساماندهی ۱۱۸ هزار و ۶۱۰ موتورسیکلت روسوی

۴ روز تا پایان طرح وقت است

رئیس پلیس ترافیک شهری از ترخیص و ساماندهی ۱۱۸ هزار و ۶۱۰ موتورسیکلت روسوی خبر داد و گفت تنها ۴ روز دیگر تا پایان طرح ترخیص این موتورسیکلت ها وقت است و امکان دارد این زمان تمدید نشود. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از مهر، سرهنگ محمدباقر سلیمی اظهار کرد: طرح ویژه ساماندهی موتورسیکلت های روسوی از ۱۸ آبان آغاز شد و تا دو ماه بعد یعنی ۱۸ دی ماه ادامه دارد. قرار است در این طرح، موتورسیکلت هایی که تحت عناوین مختلف سالیان سال در پارکینگ ها توقیف هستند با تسهیلات ویژه ای ترخیص شوند.

رئیس پلیس ترافیک شهری راهور ناجا با اشاره به اینکه چند درصد از موتورسیکلت های موجود در پارکینگ ها به اصطلاح روسوی هستند؟ تصریح کرد: از مجموع موتورسیکلت هایی که به دلایل مختلف توقیف شده بودند، بیش از ۷۰ درصد در فرصت های قانونی تعیین شده (یک روز تا ۸۲ ساعت) و یا تا زمان تعیین و تکلیف پرونده قضائی، ترخیص شده اند و تنها ۳۰ درصد این موتورسیکلت ها در پارکینگ ها رسوب کرده اند.

سلیمی ادامه داد: براساس آماري که سامانه جامع پارکینگ نیروی انتظامی اعلام کرده است حدود ۸۳ هزار موتورسیکلت از سال های گذشته در پارکینگ های ۱۲۴۷ شهر مختلف رسوب کرده اند.

رئیس پلیس ترافیک شهری راهور ناجا با اشاره به تسهیلات ویژه ای که برای ترخیص موتورسیکلت های روسوی در نظر گرفته شده است، گفت: تقسیط خلافی و سوابق تخلفاتی این دسته از موتورسیکلت ها بخشودگی دو برابری جرانهی که از قبل وجود داشت، کاهش هزینه پارکینگ و محاسبه آن براساس نرخ تصویب شده در سال ۱۳۹۴، اخذ تعهد از افرادی که در لحظه توقیف موتورسیکلت فاقد گواهینامه بودند به منظور ترخیص موتورسیکلت از نمونه تسهیلاتی است که برای ترخیص موتورسیکلت های روسوی در نظر گرفته شده است. به گفته وی افرادی که در لحظه توقیف موتورسیکلت فاقد گواهینامه بودند براساس یک تعهد می توانند موتورسیکلت شان را ترخیص کنند اما تا زمانی که گواهینامه دریافت نکنند اجازه رانندگی و یا استفاده از هرگونه وسیله نقلیه را ندارند.

سلیمی تصریح کرد: در رابطه با بیمه نامه و دیگر موارد مختلف هماهنگی های لازم با دفاتر پلیس ۱۰+ و دفاتر خدمات انتظامی انجام شده است تا افراد بتوانند با روال سریعی موتورسیکلت های خود را ترخیص کنند. رئیس پلیس ترافیک شهری راهور ناجا با اشاره به اینکه متصرفان هم می توانند موتورسیکلت های روسوی را ترخیص کنند، گفت: یک سری از افراد، متصرف موتورسیکلت هستند نه مالک آن. این افراد اگر قبض پارکینگ داشته باشند و یا سندی مبنی بر اینکه در لحظه توقیف موتورسیکلت، متصرف آن بوده اند، می توانند همانند مالکان با شرایط سهل و آسانی که ارائه شده است، از خدمات ترخیص موتورسیکلت های روسوی استفاده کنند. تا به امروز برابر آمار سامانه جامع پارکینگ نیروی انتظامی ۱۱۸ هزار و ۶۱۰ دستگاه موتورسیکلت روسوی ساماندهی شده است. وی بیان کرد: تا به امروز برابر آمار سامانه جامع پارکینگ نیروی انتظامی ۱۱۸ هزار و ۶۱۰ دستگاه موتورسیکلت روسوی ساماندهی شده است.

رئیس پلیس ترافیک شهری راهور ناجا اظهار داشت: آذربایجان غربی، اردبیل، خراسان جنوبی، کهگیلویه و بویراحمد و همدان استان هایی هستند که بنا بر تناسب نرخ موتورهای موجود در پارکینگ ها استقبال بیشتری از طرح ترخیص موتورسیکلت های روسوی کردند.

قیمت گذاری خودرو چه بلایی به سر بازار می آورد؟



محول می کنند. وی با اشاره به اینکه خروجی کار تنظیم بگرد تحقق سیاست های بالادستی باشد، در عین حال به لزوم تحقق کارکردهای تسهیلگر در کشور اشاره کرد و گفت: تسهیلگر بخشی است که وظیفه حمایت را برعهده دارد و نهادهای تسهیلگر از طریق آموزش، کمک به ورود فناوری های به روز و جدید و... به تسهیل اقدامات خودروسازان کمک می کنند. این نقش حمایتی را نهادهایی مانند سازمان گسترش برعهده دارند.

زمانیان با تاکید بر اینکه اساسا قیمت گذاری کار غلطی است، تصریح کرد: در ادبیات اقتصاد یکی از ابزارهای تنظیم گر، قیمت گذاری است، اما این ابزار تنظیم گری صرفا در مواقع بسیار معدودی قابل تجویز است. قیمت گذاری خودرو به ویژه در شرایط تورمی ابزاری بسیار ناکارآمد است که یا موجب پدید آمدن رانت شده یا به ضرر خودروساز تمام می شود. درحال حاضر نرخ خودرو در بازار بسیار بالاتر از نرخ مصوب است و این موضوع سبب شده است تا سود حاصل از معاملات خودرو را به صورت رانت و دو دستی به خریداران تقدیم کنیم.

وی با بیان اینکه قرعه کشی و صف گذاری و مواردی از این دست همگی شیوه هایی اشتباهی در اقتصاد و صنعت حال حاضر کشور به شمار می روند، اذعان کرد: باید مشکلات صنعت خودروسازی را به صورت دقیق تفکیک کرده و برای هر یک راهکار مشخص خود را ارائه دهیم.

قیمت گذاری خودرو به ویژه در شرایط تورمی ابزاری بسیار ناکارآمد است که یا موجب پدید آمدن رانت شده یا به ضرر خودروساز تمام می شود. یک کارشناس اقتصادی گفت: این اقدام به شدت تشدیدکننده سوداگری است. می توان به جای قیمت گذاری بر روی محصولات و کنترل آنها، از راهکار مالیات بر عایدی سرمایه استفاده کرد.

مرتضی زمانیان، با بیان اینکه نظام حکمرانی بخش خودرو در کشور، کارکردهای اصلی موجود در نظام های حکمرانی را ندارد، عنوان کرد: یکی از این کارکردها مربوط به حوزه سیاست گذاری است. به نظر می رسد در کشور سیاست مشخصی در بخش خودرو وجود ندارد.

به گفته وی، سطوحی مانند شورای رقابت باید در ذیل این سیاست گذاری قرار گیرند و قواعدی از جمله تعرفه ها، شرایط مجوزدهی و... را تعیین کنند.

این کارشناس اقتصادی، با انتقاد از اینکه ساز و کار درستی در حوزه تنظیم گری در کشور وجود ندارد، اظهار کرد: درحال حاضر تنظیم گری تنها به معنای قیمت گذاری است. در حالی که اگر مسئله انحصار خودرو است، باید شرایطی فراهم شود که شورای رقابت بتواند به سمت رفع انحصار حرکت کند. در عین حال فارغ از اینکه شورای رقابت به چه شکلی تنظیم گری می کند، ثبات تنظیم گری نیز وجود نداشته است، زیرا مدتی این وظیفه را به سازمان حمایت و مدتی بعد نیز به شورای رقابت

جای خالی قانون گذاری تولید خودروهای برقی در ایران

مجموعه سود برساند. تیمی توانمند متشکل از متخصصان هر دو گروه تشکیل خواهیم داد تا محصولی با کیفیت و در سطح استانداردهای روز بین المللی تولید کنیم.

تولید خودروهای برقی توسط قطعه سازان

پلتفرم ملی تعاون عنوان پلتفرمی است که گروهی از قطعه سازان با همکاری دانشگاه و چند نهاد مالی دیگر برای تولید خودرو در بخش خصوصی در نظر گرفته اند. آنتور که مدیران آریان خودرو گروه چکاد صنعت اظهار کرده اند قرار است شرکت پلتفرم دو خودرو بنزینی و برقی تولید شود. مدیرعامل این شرکت اظهار کرده با این محصول خودروهای ما قادر خواهند بود پلتفرم برقی یا بنزینی داشته باشند. خلغالی تاکید کرده است: اعتقاد ما این است که خودروهای هیبریدی آینده ای در ندیای فناوری ندارد و نوعی دوره گذار هستند و محصولات ما به دو نوع برقی و بنزینی خواهد بود که هم از تکنولوژی محیط زیستی استفاده کرده باشیم و هم قدرت انتخاب مشتریان بیشتر باشد.

اکسپژن، مینی خودرو برقی ایران با ۸ هزار دلار قیمت

طی یکی دو سال اخیر نمونه های بسیاری از مینی کارهای برقی در کشور ساخته شده است. اکسپژن یکی از خودروهایی است که با راهبری ستاد توسعه فناوری های فضای و حمل و نقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و با کمک شرکت خودروسازی جنوب، ۸۰ درصد داخلی سازی شده است. قیمت تمام شده محصول برای شرکت با در نظر گرفتن همه هزینه های قطعات و... برای هر دستگاه خودرو الکتریکی ۸ هزار و ۵۰۰ دلار تعیین شده است که در حال حاضر یکی از پایین ترین قیمت ها برای خودروهای برقی است که تجاری سازی خواهد شد. این خودرو نخستین نمونه ایرانی در بازار داخلی است که تجاری سازی نصیب کشور کرده و هم به ذی نفعان دو

در کشور وجود ندارد و قانونی هم درخصوص تولید این خودرو و الزام اختصاص بخشی از تولید خودروسازان به خودروهای برقی وجود ندارد. این در حالی است که در سطح جهانی با تعیین یک ضرب الاجل خودروسازان را به تولید خودروهای برقی و از رده خارج کردن خودروهای فسیلی سوق داده اند.

وضعیت تولید خودرو برقی در ایران

طی سال های اخیر اقداماتی از سوی دو شرکت ایران خودرو و سایپا با همکاری شرکت مینا به منظور تولید خودروهای برقی انجام شده است. البته این اقدامات ظاهرا به برقی سازی خودروهایی مانند سایننا و دنا محدود شده و فعلا خبری از تولید انبوه این خودروها نیست. همچنین شرکت مینا نیز پیش از این خبر از تولید هزار دستگاه خودرو برقی و همچنین تولید شارژرهای ایرانی داده بود. این در حالی است که در سیاست گذاری جدید وزارت صمت برای صنعت خودرو فعلا خبری از تولید خودروهای برقی نیست و تمرکز خودروسازان بیشتر روی افزایش تیراژ و سامان دادن به وضعیت بازار خودرو است. هرچند یکی از مقامات وزارت صمت پیش از این اظهار کرده بود که قرار است طی یکی دو سال آینده بحث تولید خودروهای برقی با جدیت دنبال شود.

همکاری سایپا و مینا برای خودرو برقی مشترک

مدیرعامل شرکت مینا در این خصوص اظهار می کند: گروه مینا نیز از مدت ها پیش برنامه ایجاد زیرساخت برای خودروهای برقی را دنبال کرده و قصد دارد با مشارکت سایپا نخستین خودرو برقی را در کشور طراحی و عرضه کند. وی می افزاید: در زمینه ایجاد پلتفرم های برقی اقداماتی را آغاز کرده ایم که با سایپا به اشتراک خواهیم گذاشت. تلاش می کنیم محصولات برقی در شأن مردم تولید کنیم تا هم منافع اقتصادی سرشاری نصیب کشور کرده و هم به ذی نفعان دو

تغییر قوانین کشورهای پیشرفته درخصوص تولید خودروهای برقی نشان از جهت گیری آنها به سمت خودروهایی با سوخت پاک دارد. صنعت خودرو در جهان در آستانه تغییر و تبدیل به لحاظ سوخت مصرفی برای خودروها است. تغییر قوانین کشورهای پیشرفته در این خصوص نشان از جهت گیری آنها به سمت خودروهایی با سوخت پاک دارد. بسیاری از کشورهای اروپایی بین ۱۰ تا ۱۵ سال آینده ورود خودروهایی با سوخت فسیلی را به شهرها ممنوع خواهند کرد. به این ترتیب این کشورها با فرهنگ سازی، ایجاد زیرساخت و سرمایه گذاری در شرکت های خودروسازی سعی در افزایش میزان تیراژ و فروش خودروهای برقی دارند. به این ترتیب فروش خودروهای برقی و به طور کلی خودروهای قابل شارژ در کشورهای اروپایی، آمریکایی و همچنین کشورهای مانند چین، ژاپن و کره جنوبی رو به افزایش است. هرچند طی هفته های اخیر اخباری درخصوص عرضه مینی کارهای برقی به بازار منتشر شده اما به هر حال تا ورود جدی خودروهای برقی به بازار راه طولانی وجود دارد. در حال حاضر چندین شرکت دولتی و خصوصی روی تولید خودروهای برقی فعالیت می کنند. ایران خودرو، سایپا، گروه مینا و چند شرکت بخش خصوصی در این زمینه سرمایه گذاری کرده اند و حتی نمونه هایی از خودروهای برقی نیز ساخته شده اما به نظر می رسد حداقل تا دو سال آینده خودرویی به بازار عرضه نخواهد شد.

قانون گذاری و سیاست گذاری تولید خودروهای برقی

با جدی شدن نیاز به تولید خودروهایی با سوخت پاک در جهان، بسیاری از کشورها از جمله کشورهای اروپایی خیلی سریع دست به قانون گذاری و سیاست گذاری در این خصوص زدند و یک به یک قانون به کارگیری و جایگزینی خودروهای برقی به جای خودروهای فسیلی را به تصویب رساندند. در این خصوص هیچ سیاست جدی

شورای رقابت با قیمت گذاری جدید خودرو در پازلی که دیگران چیدند، گام برداشت

شدن قیمت فولاد، نرخ ارز و بهای محصولات پتروشیمی انتظار می رفت شورای رقابت قیمت خودرو درب کارخانه را کاهش دهد تا مردم از ثبات بازار مطمئن شوند، اما فرمول جدید همانند هشداردی به سوداگران بود مبنی بر اینکه بازار خودرو ظرفیت التهاب آفرینی را دارد. وی اضافه کرد: در شرایطی که قیمت خودرو نزولی است اقدام شورای رقابت مبنی بر افزایش قیمت خودرو در کارخانه معنا ندارد و بیانگر این است که هرچند این شورا مرجعی قانونی است اما تصمیم اشتباهی گرفته و خطا کرده است.

این نماینده مردم در مجلس یازدهم با بیان اینکه شورای رقابت با قیمت گذاری جدید خودرو در پازلی که دیگران برای این شورا چیده، گام برداشته است، ادامه داد: التهابات بازار خودرو ممکن است به سایر

حسینی کیا، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس می گوید شورای رقابت با قیمت گذاری جدید خودرو در پازلی که دیگران برای این شورا چیده، گام برداشته است.

به گزارش بازار با نقل از خانه ملت، سیدجواد حسینی کیا عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با انتقاد از فرمول جدید قیمت گذاری خودرو توسط شورای رقابت گفت: در شرایطی که برنامه ریزی برای کاهش قیمت خودرو امری ضروری بوده و مسئولان امر برای تحقق این مهم باید زمینه را فراهم کنند، تصمیم شورای رقابت درباره فرمول جدید قیمت گذاری خودرو موجب التهاب بازار چهار چرخ ها شده است.

نماینده مردم سنقر در مجلس شورای اسلامی افزود: با وجود نزولی



تسلا به رکورد تولید نیم میلیون خودرو

به آمار تاریخی تحویل ۵۰۰ هزار خودرو برسد چهارم سال ۲۰۲۰ با اختلاف بسیار کم به این خودروهای تسلا در فصل چهارم ۲۰۲۰ را مناسال قبل ۱۷۹ هزار و ۷۵۷ خودرو تولید و که رکورد جدیدی برای این خودروساز محدمیلیون خودرو در سال ۲۰۲۰ خبر داد: «سکرده و تحویل دادیم که مطابق اهداف تعیین

تسلا آمار تولید و تحویل خودروهای خود در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۰ و کل سال ۲۰۲۰ را منتشر کرد که از رکورد خیره‌کننده تولید نیم میلیون اتومبیل در سال گذشته میلادی خبر می‌دهد. به گزارش دیجیاتو، «ایلان ماسک» مدیرعامل تسلا پنج سال قبیل هدف بلندپروازانه‌ای برای تسلا تعیین کرد: تولید و تحویل ۵۰۰ هزار خودروی برقی در سال ۲۰۲۰. تسلا برای دست یافتن به این هدف بزرگ باید در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۰ حدود ۱۷۰ هزار اتومبیل تولید می‌کرد و حدود ۱۸۱ هزار اتومبیل را تحویل می‌داد. به نظر می‌رسد تسلا با افزایش تولید در کارخانه شانگهای با راحتی می‌تواند

ارز دیجیتال واحد پول رسمی سوئد خواهد شد

ارزهای دیجیتال در چند سال اخیر انقلابی بزرگ را ایجاد کرده‌اند، با این حال هنوز هم تمامی کشورها آن را به عنوان یک واحد پول رسمی، نمی‌دانند. در این رابطه سوئد به عنوان کشوری پیش رو در حذف پول نقد، قرار است که به اولین کشوری تبدیل شود که ارز دیجیتال را به عنوان واحد پول رسمی انتخاب می‌کند. در این راستا نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که در شرایط حال حاضر ویروس کرونا باعث شده است تا استفاده از پول نقد، به کمترین میزان در طول تاریخ برسد. به همین خاطر مقامات کشور سوئد، اکنون را بهترین زمان برای شروع چنین طرحی می‌دانند. در این راستا به نظر می‌رسد که ارز دیجیتال مخصوصی با نام واحد پول رسمی حال حاضر (کرون) ایجاد شود.



دریچه

ستاری: توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق ۲ برنامہ کلان این معاونت است

جلسه مشترکی میان نمایندگان تهران و سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری برگزار شد. در این جلسه برای تشکیل «کارگروه مشترک علم و فناوری» توافق شد. اقبال شاکری، علی خضریان و سیدنظام الدین موسوی نمایندگان تهران، ری، شمیرانات، اسلامشهر و پردیس در معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری حاضر شدند و بر حمایت و پشتیبانی مجلس از تلاش‌های علمی تاکید شد. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری نیز گزارشی از اقدامات انجام شده در حوزه معاونت علمی را ارائه داد. اشتغال، نوآوری و ثروت‌افزایی نتیجه توسعه فناوری‌های نرم و خلاق است. در این جلسه سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری حل مشکلات کشور به صورت علمی را با رویکرد توجه به اکوسیستم کشور مورد اشاره قرار داد و گفت: در حال حاضر در معاونت علمی دو برنامه را به صورت کلان و به طور همزمان جلو می‌بریم که شامل توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های خلاق و فناوری‌های نرم است. ستاری افزود: در فناوری‌های نرم حوزه‌هایی مانند سینما، چاپ، بازی و گییم، آموزش، میراث فرهنگی مد و لباس و صنایع دستی هدف‌گذاری شده‌اند که زوداشتغالی، نوآوری و ثروت‌افزایی نتایج آن خواهد بود. معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری ضمن انتقاد از نظام آموزشی کشور در عدم تربیت فارغ‌التحصیلان اشتغال‌آفرین از اعلام آمادگی و حمایت نمایندگان تهران از تلاش‌های صورت گرفته در معاونت علمی تشکر کرد و آن را موجب دلگرمی تلامذگان در این عرصه برشمرد که می‌تواند دستیابی به اهداف توسعه‌ای کشور براساس حرکت بر مسیر علم و دانش را سرعت بخشد. علی خضریان، سخنگوی مجمع نمایندگان استان تهران بیان کرد: در این جلسه از اقدامات قابل توجه معاونت علمی ریاست جمهوری در توسعه و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های خلاق

فعالیت بانک مغز ایران گسترش می‌یابد تا کمبود بافت مغزی برای تحقیقات وجود نداشته باشد

فعالیت‌های تحقیقاتی و مطالعاتی بانک مغز ایران با حمایت ستاد توسعه علم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری گسترش می‌یابد. محمدتقی جغتایی، رئیس بانک مغز ایران گفت: بانک مغز ایران نخستین بانک مغز ملی در کشور است که در سال ۹۳ با کمک و مساعدت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی راه‌اندازی شد. جغتایی ادامه داد: این اقدام با اهداف عام‌المنفعه و ارائه خدمات پژوهشی به محققان در سراسر کشور در دانشگاه علوم پزشکی ایران در تهران صورت گرفت.

اهدای ۴۰ نمونه مغز سالم

وی افزود: بانک مغز ایران در زمینه تحقیقات انسانی در حوزه بیماری‌های سیستم عصبی فعالیت می‌کند و این مرکز با ارائه خدمات پژوهشی در راستای ارتقا و تولید دانش در زمینه بیماری‌های دستگاه عصبی ایفای نقش خواهد کرد. رئیس بانک مغز ایران با بیان اینکه در حال حاضر ۴۰ نمونه مغز سالم فاقد بیماری‌های عصبی و ۶۰ نمونه مغز بیماران دارای آلزایمر و اسکیزوفرنی به این بانک اهدا شده است، گفت: ارائه خدمات پژوهشی و مشاوره‌ای، فعالیت‌های تحقیقاتی در زمینه بیماری‌های سیستم عصبی، مشارکت و توزیع سیاست‌گذاری و کمک به ارتقای طرح‌های پژوهشی از جمله وظایف بانک مغز ایران است.

مانعی بزرگ از سر راه تحقیقات برداشته می‌شود

جغتایی همچنین بیان کرد: مغز انسان با ساختاری بسیار مسحورکننده و جذاب و در عین حال پیچیده در کانون مطالعات پژوهشگران برای شناخت

با دستگاهی ایران ساخت میزان شکل‌پذیری فلزها تعیین می‌شود

عرضه می‌شود. این در حالی است که ما مدعی هستیم که از نظر کیفیت توان رقابت با رقیب خارجی را داریم. با توجه به این تفاوت فاحش قیمت، بازارهای مناسبی در کشورهای منطقه برای این محصول وجود دارد.

این فعال دانش‌بنیان در ادامه با اشاره به اهمیت بازاریابی و فروش در توسعه فعالیت‌های دانش‌بنیان، گفت: علی‌رغم برتری کیفی و قیمت مناسب، به دلیل اینکه بیشتر بر روی حوزه‌های فنی کار متمرکز بوده‌ایم و کمتر بر روی بازاریابی و صادرات کار کرده‌ایم، در این حوزه نیازمند حمایت و پشتیبانی نهادهایی مانند معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری هستیم.

وی همچنین بیان کرد: بی‌شک محصولات دانش‌بنیان ایرانی توان رقابت با محصولات مشابه خارجی را دارد و باید دستگاه‌های اجرایی و دولتی، زمینه معرفی این محصولات به مصرف‌کننده داخلی و بازاریابی منطقه‌ای و جهانی را فراهم کنند. حمایت مالی و زیرساختی در حوزه فروش و صادرات، می‌تواند رمز چشم‌تولید محصولات دانش‌بنیان باشد.

یک شرکت دانش‌بنیان با تولید دستگاه آزمون‌های عمومی ورقه‌های فلزی، آن را با یک دهم قیمت مشابه خارجی عرضه کرد.

علی فضلی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان سدید مهد ابتکار گفت: این شرکت در راستای بومی‌سازی و توسعه فناوری صنایع داخلی کشور «دستگاه آزمون‌های عمومی ورقه‌های فلزی» را طراحی و تولید کرد. در زمان طراحی این محصول، محصولات مشابه خارجی مینا قرار نگرفت، به همین خاطر، گواهی اختراع این محصول در داخل و خارج کشور اخذ شد. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان سدید مهد ابتکار ادامه داد: این دستگاه تست‌های مختلفی مانند تست فنی اریکسن و تست کشش عمومی را روی ورق‌های فلزی با جنس‌های مختلف انجام می‌دهد. در واقع این دستگاه میزان شکل‌پذیری فلز را تعیین می‌کند. صنایع غذایی و شرکت‌های تولیدکننده ورقه‌های فلزی نیز از جمله مشتری‌های خرید این محصول فناورانه هستند.

فضلی ضمن توضیح تحقیقات صورت گرفته در این شرکت دانش‌بنیان، افزود: نمونه مشابه خارجی این محصول با قیمت ۱۰ برابر محصول ایرانی

کمیسیون برنامه و بودجه از فعالان خلاق حمایت می‌کند

این صورت مسئولان این معاونت در حوزه صنایع نرم و خلاق می‌توانند از طریق برگزاری جلسات کارشناسی با نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی، چالش‌ها و فرصت‌های موجود در این حوزه را بازگو کنند. وی ضمن توضیح

سیاست‌های کلی نظام در حمایت از دانش و علم و نوآوری، افزود: کمیسیون برنامه و بودجه مجلس نیز آمادگی دارد تا میزان مسئولان حوزه صنایع نرم و خلاق در معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری باشد تا حمایت‌های بودجه‌ای لازم در چارچوب قوانین و مصالح کشور، به این زیست‌بوم و شرکت‌های خلاق و جوانان نوآور، اختصاص یابد. گرمی همچنین بیان کرد: در حال حاضر نیز طرح حمایت از جهش تولید محصولات دانش‌بنیان در مجلس شورای اسلامی در دست بررسی است. کمیسیون‌هایی مانند کمیسیون علوم، تحقیقات و فناوری و کمیسیون صنایع و معادن مجلس می‌تواند محل رجوع مسئولان علمی و فناوری ریاست‌جمهوری باشد تا در مباحث و جلسات دوطرفه، نام و اسم شرکت‌های خلاق نیز در این قوانین حمایتی، در کنار شرکت‌های دانش‌بنیان قرار گیرد.



یک نماینده عضو کمیسیون برنامه و بودجه بر حمایت بودجه‌ای از شرکت‌های خلاق تاکید کرد. غلامحسین گرمی، نماینده دوره یازدهم مجلس شورای اسلامی از حوزه انتخابیه دشتی و تنگستان در استان بوشهر گفت: با توجه

به حوزه‌هایی که شرکت‌های خلاق در آن فعال هستند مانند صنایع دنداری و شنیداری، میراث فرهنگی، گردشگری و گیاهان دارویی بسترهای بسیار خوبی برای فعالیت این شرکت‌ها در نقاط گوناگون کشور وجود دارد. این عضو کمیسیون برنامه و بودجه در ادامه افزود: مقام معظم رهبری تاکید ویژه‌ای بر حمایت از صنایع فرهنگی دارد و با توجه به اینکه شرکت‌های خلاق در حوزه فرهنگ و صنایع نرم و خلاق، فعال هستند و اغلب نیز توسط جوانان فارغ‌التحصیل دانشگاهی تأسیس می‌شوند، شایسته است که حمایت‌های قانونی لازم از اینگونه شرکت‌ها در کنار شرکت‌های دانش‌بنیان صورت گیرد. گرمی با

اشاره به نیاز کشور به توسعه نوآوری و صنایع مبتنی بر فناوری و خلاقیت، گفت: معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری می‌تواند از طریق یک لایحه دولتی مسائل و چالش‌های مرتبط با شرکت‌های خلاق را پیگیری کند. در غیر



۱۷ خدمت ویژه شرکت‌های خلاق چیست

سبیدی از خدمات متنوع به شرکت‌های خلاق عرضه می‌شود که برخی به صورت مستقیم در راستای توانمندسازی این شرکت‌ها است. در حال حاضر نزدیک به ۱۴۰ خدمت مختلف به شرکت‌های دانش‌بنیان عرضه می‌شود. علی‌رغم نبود بسترهای قانونی لازم ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری تلاش کرده است که بخش قابل توجهی از این خدمات به شرکت‌های خلاق نیز ارائه شود. بر این اساس، شرکت‌های خلاق نیز بیش از ۱۰ خدمت مختلف مانند انواع تسهیلات و دوره‌های آموزشی و کمک هزینه‌های مختلف را دریافت می‌کنند.

یادداشت



کاربرد زبان‌شناسی شناختی در ترجمه

کاربردشناسی شناختی تلقی کرد که مستلزم انتقال مقوله‌های شناختی در ابعاد میان‌زبانی و میان‌فرهنگی است. بنابراین براساس این رویکرد، برخلاف نظریه‌های سنتی ترجمه که بر پایه زبان‌شناسی ساختگرا تدوین شده است، ترجمه تنها رمزگردانی از یک زبان به زبان دیگر نیست، بلکه مفهوم‌سازی مجدد پیام زبان مبدأ به صورت پیام زبان مقصد است.

مندل بلیت برای حل یکی از مشکلات اساسی در ترجمه‌های ماشینی که به بی‌قاعدگی و پیچیدگی‌های داده‌های ترجمه برمی‌گردد، از رویکرد زبان‌شناسی شناختی استفاده کرد. به نظر او، بهترین راه حل اضافه کردن دانش کاربرد زبان به نظام ترجمه است. زبان‌شناسی شناختی اهمیت خاصی برای نقش طحوراره‌ها در فهم معنا قائل است. طحوراره‌ها در بستر زبان شکل می‌گیرند، اما بخشی از خود زبان محسوب نمی‌شوند. به نظر مندل بلیت، زبان اطلاعات کمی را منتقل می‌کند و داده‌های متن زبان مبدأ برای فهم دقیق پیام و تولید متن زبان مقصد کافی نیست و فرآیند ترجمه باید طحوراره‌های شناختی را که بازتابی بهتری را از معنای زبان مبدأ ارائه می‌دهند به داده‌های زبانی بیفزاید.

ارتباط بین زبان و شناخت از جمله مباحث مهم زبان‌شناسی و دیگر شاخه‌های علوم شناختی است. سوالات متعددی در زمینه ارتباط بین زبان و شناخت مطرح است.

مهدی پورمحمد

عضو هیأت علمی پژوهشکده علوم شناختی

رویکرد زبان‌شناسی شناختی بر دیگر حوزه‌های مطالعاتی، از جمله ترجمه نیز تأثیرگذار بوده است. زبان‌شناسی شناختی به خاطر نقشی که در تلفیق جنبه‌های زبانی با دیگر جنبه‌های مرتبط با شناخت در فرآیند ترجمه دارد، موجب شده است فرآیند ترجمه همچون یک فرآیند شناختی محسوب شود. به عبارتی، فرضیه اصلی که در زبان‌شناسی شناختی در خصوص زبان وجود دارد و زبان را بخشی از شناخت می‌داند فرآیند ترجمه را تنها تبدیل ساخت‌های یک زبان به زبان دیگر قلمداد نمی‌کند، بلکه قائل به ماهیت شناختی ترجمه است و فرآیند ترجمه را یک فرآیند میانجی بین دو دنیای مفهومی متفاوت می‌داند. به نظر تاباکووسکا زبان‌شناسی شناختی با تأکیدی که بر ویژگی‌های معنایی دستور دارد و به خاطر استفاده از اصول کاربردشناسی به جای قواعد الگوریتمی در فرآیند ترجمه، تأثیر بسزایی بر ارتقای کیفیت ترجمه داشته است. در زبان‌شناسی شناختی، اقلام واژگانی بازنمای مقوله‌های شناختی‌اند که بر پایه تجارب بدنمندان انسان از جهان شکل می‌گیرند.

معنا نیز حاصل تعامل انسان با دنیای خارج است و معادل مفهوم‌سازی است. از این منظر، فرآیند ترجمه را باید یک پدیده

۲۵ سال تجربه دانشی بومی به صنعت فولاد تزریق شد تا شاهد رونق این حوزه باشیم

و نصب تجهیزات بازیافت، تجهیزات و ماشین‌آلات خاص، طراحی، تجهیزات و ماشین‌آلات سیستم‌های هیدرولیک و پنوماتیک و سیستم‌های اعلام و اطفای حریق هم دیگر خدماتی است که ما ارائه می‌کنیم.

به گفته وی، گندله یعنی گلوله‌های تولیدشده از نرمة سنگ آهن و سایر مواد افزودنی که نخستت خام و سپس پخته شده و سخت می‌شود و برای احیا به روش سنتی تولید آهن در کوره بلند و یا روش‌های متعدد احیای مستقیم به کار می‌رود. این محصول در شرکت ما تولید و به صنایع ارائه می‌شود.

این فعال فناوری همچنین بیان کرد: جرتقیل‌های سققی هم برای جابه‌جایی بار در انبارها و سالن‌های صنعتی کاربرد دارد. این جرتقیل معمولاً دارای دوریل موازی هستند که به صورت افقی در طول سالن جرتقیل به صورت (محدود) کاربرد دارد؛ محصولی که با توان دانشی مجموعه سیستم تهویه این نوع از جرتقیل‌ها را در شرکت طراحی کرده‌ایم و به فروش می‌رسانیم.

داوودی ادامه داد: واگن برگردان انباشت و برداشت گندله (کاردامپر) هم برای تکمیل زنجیره انتقال مواد به پارک‌های انباشت و برداشت صنایع فولادسازی کاربرد دارد؛ محصولی که با توان دانشی مجموعه فناوری ما به تولید رسیده است.

مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان همچنین بیان کرد: متداول‌ترین روش تولید محصولات فلزی صنعت نورد به صورت نورد گرم و نورد سرد است. در روش نورد کردن، شمش و اسلب و بیلت را با غلتک به ورق‌های باریک‌تر تبدیل می‌کنند. این محصولات هم از جمله تولیدات شرکت است.

شرکتی فناوری با ارائه خدمات فناورانه، صنعت فولاد کشور را متحول کرد؛ خدماتی که در حوزه طراحی، ساخت، راه‌اندازی و تعمیر ارائه می‌شود.

شرکت دژپاد صنعت سازه از سال ۷۴ فعالیت خود را در رشته‌های «مکانیک و سیالات»، «برق و ابزار دقیق و اتوماسیون»، «ساختمان و اسکلت فلزی» آغاز کرد و در این مدت خدمات مختلفی در حوزه‌های طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی، تعمیر، نگهداری و بهره‌برداری ارائه کرده است.

همچنین این شرکت به مدت ۲۵ سال به طور پیوسته در صنعت فولاد کشور از جمله فولاد مبارکه اصفهان، ذوب آهن اصفهان، فولادسازی و ریخته‌گری مداوم سبا، فولاد هرمزگان، گروه ملی صنعتی فولاد اهواز، فولاد خوزستان، فولاد کاوه جنوب کیش، فولاد آلیاژی ایران، فولاد خراسان، فولاد کاشان و مجتمع مس سرچشمه فعالیت کرده است.

به گفته محمد داوودی، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، فعالیت‌های انجام شده آنها شامل «واگن برگردان»، «انباشت و برداشت»، «گندله‌سازی»، «احیای مستقیم»، «طراحی و اسمبلینگ سیستم تهویه جرتقیل‌های سققی»، «فولادسازی و ریخته‌گری» و «نورد گرم و سرد» می‌شود.

وی افزود: طراحی، ساخت و نصب تجهیزات و سیستم‌های غبارگیر، انواع سیستم‌های انتقال مواد، تجهیزات اسکلت فلزی، انواع خطوط سیالات، تجهیزات تبریدی تراکمی، تجهیزات درایسر و ... از جمله خدمات ما به صنایع است.

این فعال دانش‌بنیان همچنین بیان کرد: همچنین طراحی، ساخت



خودرو در سال ۲۰۲۰ دست یافت

شانگهای شروع و عرضه آن به زودی آغاز خواهد شد. البته تسلا به طور دقیق ۴۹۹ هزار و ۵۵۰ خودرو در سال ۲۰۲۰ تحویل داده و با اختلاف تنها ۴۵۰ خودرو نتوانست به آمار نیم میلیونی برسد، ولی با توجه به عملکرد خیره‌کننده و اختلاف کم نمی‌توان به اعلان پیروزی این شرکت خرده گرفت.

تسلا در فصل چهارم ۲۰۲۰ افزایش ۷۱ درصدی تولید و ۶۱ درصدی تحویل خودرو را نسبت به مدت زمان مشابه در سال قبل تجربه کرد که رشدی فوق‌العاده به ویژه با توجه به روند تولید پیچیده اتومبیل‌های برقی به شمار می‌رود.

سند، ولی تنها یک روز مانده به پایان فصل آمار دست پیدا نکرد. آمار تولید و فروش مشاهده می‌کنید: تسلا در سه ماهه چهارم ۱۸۰ هزار و ۵۷۰ اتومبیل را تحویل داده سوب می‌شود. تسلا همچنین از تولید نیم سال ۲۰۲۰، ما نیم میلیون خودرو را تولید شده بود. علاوه بر این، تولید مدل Y در

هوش مصنوعی به نیاز سازمان‌ها پاسخ می‌دهد تا محتوای شبکه‌های

مجازی مدیریت شود

پرتال سازمان توسط هوش مصنوعی به‌صورت خودکار، «ارتقای WCAG و کمک به افراد کم‌توان به‌واسطه هوش مصنوعی»، «تحلیل عاطفی واکنش مخاطبان نسبت به محتوا به کمک هوش مصنوعی» و «بررسی و تحلیل هوشمند تجربه کاربری مخاطبان به منظور اصلاح UI/UX به واسطه پردازش تصویر» از جمله اهداف برگزاری این سمینار است.

از دیگر اهداف این سمینار می‌توان به «مدیریت محتوای شبکه‌های مجازی به صورت یکپارچه توسط پرتال سازمانی»، «کامل‌ترین تمهیدات امنیتی ممکن برای پرتال‌های سازمانی»، «پیاده‌سازی خدمات الکترونیکی در کوتاه‌ترین زمان و کمترین نیاز به تیم فنی»، «یکپارچه‌سازی سامانه‌های تحت وب»، «کاهش هزینه‌های نگهداری سیستم‌ها»، «گزارش‌سازی و طراحی داشبوردهای مدیریتی» و «بچاد تحول در روابط عمومی برای مدیریت محتوا و اخبار از انتشار تا آرشو» اشاره کرد.

«دومین سمینار توسعه پرتال‌های سازمانی با استفاده از هوش مصنوعی از تئوری تا اجرا» ۲۰ دی‌ماه سال جاری برگزار می‌شود. این سمینار در تلاش است تا به ارتقای پرتال‌های سازمانی و تولید



محتوای با کاربرد هوش مصنوعی کمک کند. زمان برگزاری آن نیز ۲۰ دی‌ماه در صندوق نوآوری و شکوفایی است.

دومین سمینار توسعه پرتال‌های سازمانی با استفاده از هوش مصنوعی از تئوری تا اجرا با حمایت «ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان و توسعه صنایع نرم و خلاق» و «ستاد توسعه فناوری‌های اقتصاد دیجیتال و هوشمندسازی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری» و با مشارکت «صندوق نوآوری و شکوفایی» و توسط «شرکت دانش‌بنیان نیافام» برگزار می‌شود.

همچنین جشنواره ایران‌ساخت هم از حامیان این سمینار فناورانه است. «تولید محتوا به واسطه هوش مصنوعی»، «ارتقای سنوی

ایده‌های خلاق به یاری سالمندان می‌آید

و صنایع نرم و خلاق معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری و صندوق بازنشستگی کشوری با هدف توسعه طرح‌های نوآورانه اجرا شد.

وی با اشاره به اینکه در گام نخست این رویداد، ایده‌های ارائه شده مورد بررسی قرار گرفتند و تیم‌های مطابق با موضوع

رویداد به مرحله رقابت راه پیدا کردند ادامه داد: برخی از تیم‌ها نیز به‌رغم داشتن ایده‌های نو و طرح‌های نوآورانه به دلیل آماده نبودن فرآیند و مدل تجاری در مرحله پیش‌شناختی قرار گرفتند.

به گفته دهدشتی، ۱۵ تیم به مرحله نهایی برای بررسی قرار گرفتند در دوره شناختی و توسعه بازار راه یافتند. با پایان یافتن فرآیند داوری، اولین دوره شتابدهی مرکز نوآوری صبا آغاز خواهد شد. الهام فخاری، نایب رئیس کمیسیون فرهنگی شورای اسلامی شهر تهران، ری و تجریش و از داوران این رویداد با اشاره به نوآوری ایده‌های ارائه شده به رویداد



با برگزاری نخستین دوره شتابدهی برای حمایت از ایده‌های کمک به سالمندان، رویداد «صبا نر» به مرحله پایانی و اجرایی رسید. محمود مرتضایی‌فرد، مدیرکل امور فرهنگی و اجتماعی صندوق بازنشستگی کشوری

توسعه ایده‌های نوآورانه در حمایت از سالمندان را هدف اصلی این رویداد عنوان کرد و گفت: ایده این رویداد براساس محورهای موردنیاز صندوق بازنشستگی برای کمک به سالمندان و بازنشستگان قرار گرفت و تیم‌هایی که به مرحله نهایی این رویداد راه پیدا کردند دارای راهکارهای خلاقانه و نو در این محورها بودند. همچنین سجاد سالک، مدیرکل مشارکت‌های اجتماعی وزارت ورزش و جوانان نیز در حاشیه بازدید از رویداد صبانو، بیان کرد: این رویداد، یک رویداد مسئله‌محور بود که هدف اصلی از برگزاری آن کمک به جذب افراد و ایده‌های خلاق بیشتر برای حضور در عرصه کارآفرینی فناورانه است.

در ادامه عادل دهدشتی، مدیرعامل مرکز نوآوری صبا با بیان اینکه رویداد صبانو که از ۳ ماه پیش با مشارکت بیش از ۱۰۷ تیم خلاق و فناوری آغاز شده است، گفت: این رویداد با حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان

و بین‌المللی و رقابت جهانی برخوردار هستند. صبانو گفت: سطح کیفیت و رقابت در این رویداد بسیار بالا بود به طوری که برخی ایده‌های ارائه شده در رویداد صبانو از قابلیت حضور در بازارهای فراملی

کارگاه برندینگ



۶۴۴ گل، ۶۴۴ نوشیدنی

در یکم ماه مه سال ۲۰۰۵ میلادی، در نیمه دوم بازی بارسلونا و آلباسته، پسری ریزشش جایگزین ساموئل اتوئو شد. دقایقی بعد پسرک آرژانتینی با پاس تماشایی رونالدینیوی برزیلی، گل دوم بارسلونا را وارد دروازه کرد و اولین گل خود در لباس آبی اناری بارسلونای بزرگسالان را به ثبت رساند. به گزارش ام بی ای نیوز، تقریبا هیچ کس در اولین روز ماه مه سال ۲۰۰۵ نمی دانست که او یکی از عجایب فوتبال خواهد شد. هیچ کس حدس نمی زد که قرار است رکوردهای مختلف دنیای فوتبال جابه جا شود و تاریخ فوتبال تحت سلطه پادشاهی آن پسر دربیاید. شاید هیچ کس به جز خود لیونل مسی، مسی ثابت کرد که با سختکوشی فراوان در کنار استعداد بی نظیر، می توان کارهای اعجاب انگیزی انجام داد.

از ماه مه سال ۲۰۰۵ تا دسامبر سال ۲۰۲۰، روزهای زیادی می گذرد. لیونل مسی در طول این سالها بارها برنده انواع مختلفی از جایزه مانند توپ طلا شد و رکوردهای فراوانی را به ثبت رساند، اما آنچه که باعث نوشتن این مطلب شده، برنامه ارتباطی است که براساس آخرین رکورد او صورت گرفت.

لیونل مسی با گلزنی در برابر وایادولید توانست ششصد و چهل و چهارمین گل خود با لباس بارسلونا را به ثمر رساند و به رکورد ۶۴۳ گله پله، بعد از چهار دهه، خاتمه دهد.

شکستن رکورد پله باعث شد تا یک برند نوشیدنی که از اسپانسرهای لالیگا نیز است، در قالب یک برنامه ارتباطی، ۶۴۴ نوشیدنی برای تمامی دروازه بانانی ارسال کند که مسی در طول این ۱۵ سال، دروازه آنها را فتح کرده است.

هر شیشه از نوشیدنی شامل یک عدد از شماره ۱ تا شماره ۶۴۴ بود که به دروازه بان مربوط به آن گل ارسال شد. ایگر کاسیاس بازنشسته با دریافت ۱۷ نوشیدنی، از رکورد داران است. جان لوتیچی بوفون نیز دو نوشیدنی دریافت کرد و با آنها عکس گرفت.

حرکت خلاقانه این برند نوشیدنی در شبکه های اجتماعی بسیار مورد استقبال قرار گرفت و بازنشر شد، اما خلاقیت و خاص بودن این حرکت به اینجا ختم نمی شود؛ حتی لیبل های این محصول منحصر به فرد، خلاق است. در این لیبل ها علاوه بر طرحی از مسی بر روی پرچسب شیشه، جمله They Say نیز وجود دارد که اشارهای دارد به حرفهایی که در طول یک فصل اخیر درباره مسی زده شد. عباراتی مانند «او قلبش دیگر با تیم نیست»، «او دیگر این شهر را دوست ندارد» و یا عبارات قدیمی تر که «مهاجرت به اسپانیا زندگی او را نابود خواهد کرد» که این رکورد و این ۶۴۴ نوشیدنی، پاسخی است به آن حرفها.

مسی در سپتامبر امسال، قرارداد سه ساله تبلیغاتی را برای این شرکت نوشیدنی امضا کرده است. این اولین برنامه ای بود که بعد از امضای این قرارداد انجام شد، حال باید بنشینیم و منتظر ادامه تبلیغات این برند باشیم. شاید حتی روزی مسی را دیدیم که از واژپ گفتن (wassup) با یکی از دوستانش صحبت می کند.

زوم؛ برند حافظ ارتباطات در سال ۲۰۲۰

دوباره زمان آن فرا رسیده است که بار دیگر نگاهی به آژانس های تبلیغاتی، برندها، سازمان ها، جنبش ها و گرایشانی بیندازیم که سال گذشته را شکل داده اند. در سال ۲۰۲۰ (سالی که بسیاری از ما دوست داریم آن را فراموش کنیم) برخی اسامی و برندها ثابت کردند که ابزار لازم برای طرح سوالات، حل مشکلات، شکل دادن فرهنگها و تغییر وضعیت جهان را در اختیار دارند. ما در سال جدید به آنها مدال افتخار اهدا می کنیم. به گزارش ام بی ای نیوز، چه اتفاقی می افتد وقتی یک کسب و کار در حال رشد ناگهان به یک پلتفرم قراردادی و اساسی تبدیل شود که رابطه همه مردم دنیا با یکدیگر را در طول یک همه گیری جهانی حفظ کند. باید این سوال را از اپلیکیشن زوم بپرسید. پیش از شیوع کرونا، زوم یک کسب و کار با ۹ سال سابقه به حساب می آمد. اگرچه در آن هنگام مسیر رشد و شکوفایی را طی می کرد، اما بیشترین کاربرد آن در اتاق های جلسه و ویدئو کنفرانس های بین المللی بود. زوم با هدف ایجاد یک بستتر ساده و قابل استفاده برای برگزاری کنفرانس های مجازی تاسیس شد و هرگز نمی توانست پیش بینی کند که یک خط ارتباطی سهل الوصول به تثبیت جایگاه آن به عنوان یک سرویس پیش فرض و اساسی برای برقراری ارتباط در عصر کرونا کمک کند. در ادامه مادامی که دولت ها در سراسر جهان احکام خانه نشینی را صادر می کنند، زوم دریافت که قادر است به عنوان یک سرویس لازم و ضروری برای برگزاری جلسات مجازی، آموزش آنلاین، تفریحات مجازی، آزمون های آنلاین، برنامه ها، قرار ملاقات ها، مراسم های عروسی، مراسم تشییع جنازه، غسل تعمید و تقریبا همه چیز در این بین به کار آید. در ابتدای سال ۲۰۲۰ و قبل از شیوع کرونا، نرخ داندلود اپلیکیشن زوم به طور متوسط روزانه حدود ۵۶ هزار بار داندلود در سراسر جهان بود. دو ماه بعد، در تاریخ دوشنبه ۲۳ مارس، زوم ۲ میلیون و ۱۳۰ هزار مرتبه در دنیا داندلود شد. این رقم در مقایسه با آمار روز قبل از آن، ۲ میلیون و ۴۰ هزار مرتبه رشد داشت.

این افزایش محبوبیت رشدی نجومی داشت، اما زوم به سرعت راه حلی برای آن دسته از کاربران پیدا کرد که نگران مسائل مربوط به حفظ حریم خصوصی و آزار و اذیت آنلاین در پی مشاهده پدیده «مبشاران زوم» (Zoom bombing) بودند. زوم در عین حال به ورود ترول های آنلاین به چت های ویدئویی گروهی در راستای نمایش تصاویر گرافیکی یا محتوای آزاردهنده و اهانت آمیز اشاره می کرد. زوم باید در قالب پاسخی سریع و فوری، بر روی امکان گفت و گو در اتاق های جلسه خصوصی و ضرورت وارد کردن پسورد یا استفاده از قابلیت ضروری «اتاق انتظار» قبل از شروع گپ، تاکید کند.

برای مقابله با خواسته های تازه و در راستای حمایت از رشد سریع پلتفرم، زوم با استخدام ۶۰۰ نفر کارمند جدید به کمک کاربران می آید. در ادامه بازاریابی در ابعاد گسترده تر خود را به شکل آموزش روش کار با این پلتفرم به کاربران به لطف ویدئوهای ساخته دست برند در یوتیوب به زبان های مختلف به طور روزمره خود را نشان می دهد.

به مرور در سال ۲۰۲۰، زوم نه فقط برای انجام امور اداری و معاشرت های روزمره، بلکه برای توسعه فعالیت های فرهنگی نیز مورد استفاده قرار گرفت. تولید محتوا، اجرای زنده موسیقی و تئاتر به کمک این فناوری در سطح بین المللی نام اپلیکیشن زوم را در همه جای دنیا طنین انداز کرد. در حالی که واژه واکنس امید به آینده ای روشن را در دل همه مردم جهان به وجود آورده است، میراث بصری و فرهنگی زوم بزرگ و قابل توجه خواهد بود. بدون شک در سال های آینده، وقتی به سال ۲۰۲۰ فکر می کنیم، قاب مستطیلی تماس با اپلیکیشن زوم یکی از آن خاطراتی است که به یادمان خواهد آمد.



خواهند شد. این امر ناشی از تمایل روزافزون مشتریان برای بهره مندی از خدمات دیجیتال مشتریان است. آمادگی برای عادت های تازه مشتریان همیشه مهم است بنابراین فقدان برنامه مناسب برای بازاریابی دیجیتال از سوی برندهای ناآشنا با این حوزه مهمترین تهدید پیش روی آنها خواهد بود.

ضرورت توجه برندها به مسئولیت های اجتماعی شان
بسیاری از برندها در کمپین های بازاریابی از مسئولیت و تعهد پذیری اجتماعی صحبت می کنند. این امر در طول سال های اخیر بدل به حوزه های مهم برای تاثیر گذاری مشتریان شده است. شمار بالایی از برندها در طول یک سال اخیر به طور مداوم نسبت به تعهدات اجتماعی شان بی توجهی کرده اند. این امر موجب بدبینی فراینده مشتریان به کمپین های بازاریابی شده است. اگر برندها در تلاش برای تغییر این وضعیت هستند، باید بار دیگر به تعهدات شان در زمینه بازاریابی بازگردند. فقط در این صورت شانس کافی برای تاثیر گذاری بر روی مشتریان در سال ۲۰۲۱ را خواهند داشت. در غیر این صورت مورد بی توجهی مداوم مشتریان قرار خواهند گرفت.

ضرورت جهت گیری دیجیتال کسب و کارها
سال ۲۰۲۱ همراه با موج شدید مهاجرت کسب و کارها به عرصه دیجیتال خواهد بود. نشانه هایی از این تغییر در میان خرده فروشی ها قابل مشاهده است. صنعت مورد بحث در طول دوران کرونا ضررهای بسیار زیادی را متحمل شد. با این حساب حضور در عرصه بازاریابی و تبلیغات دیجیتال نیز از سوی کسب و کارها رونق خواهد گرفت. اگر برندها به این نکته توجه لازم را نداشته باشند، در عمل با مشکلات بسیار زیادی مواجه خواهند گرفت.

تغییرات سریع رفتار مشتریان در دوران پساکرونا
پس از پایان بحران کرونا امیدهای مربوط به ثبات عرصه بازاریابی رنگ خواهد باخت. رفتار مشتریان در طول دوران پساکرونا دیگر هیچ شباهتی به دوران قبیل ندارد بنابراین برندها باید آماده پیش بینی و انطباق با تغییرات سریع در این حوزه باشند. رفتار مشتریان در تعامل با رویدادهای ناگهانی عصر کرونا به شدت پیش بینی ناپذیر شده است. اگر این ویژگی رفتاری در میان مشتریان ثابت بماند، کار بازاریابها به شدت دشوار خواهد شد. این امر نیاز به ارزیابی داده های معتبر برای بازاریابی دیجیتال بهتر را افزایش خواهد داد.

اهمیت بازاریابی محتوا در چیست و چرا باید به آن متعهد بود؟
نشاندهنده واقعیت هستند.
• تخصیص بودجه: شاید بتوانید دعای خیر مدیران خود را جلب کنید، اما اگر نتوانید از همکاری آنها برای عملی کردن فرآیند بازاریابی محتوا استفاده کنید، راه به جایی نخواهید برد. به گزارش CMI، ۲۹ درصد از بودجه کلی بازاریابی، برای محتوا صرف می شود. پس با همین آمار میانگین حرکت کنید و از پشتیبانی تیم خود اطمینان حاصل کنید.
تیم تولید محتوای پر قدرت: نباید مدیر بازاریابی خود را مجبور کنید که علاوه بر وظایف دیگر خود، تعدادی محتوای بی ربط را به هم بیافد و آن را به عنوان یک تیم استنباط کنید. یک تیم تولید محتوای موثر، حداقل به تعدادی بازیکن اصلی با نقطه نظرهای متفاوت نیاز دارد که در ایجاد، اصلاح و انتشار محتوای مناسب و تحویل آن به مخاطب مورد نظر، توانا باشند.

با انتخاب یک رویکرد تدریجی و اجتناب از تعهد، خودتان را در برابر ناکارآمدی ها و تناقضات، خلع سلاح کرده اید که در نهایت می تواند به صرف هزینه های منجر شود که از سرمایه گذاری اولیه برای بازاریابی محتوا نیز بیشتر است.
• سَم وارنر، مدیرعامل Celonis در این باره می گوید: ناکارآمدی در نتیجه خطاهای کاربری در فرآیندهای دستی به وجود نمی آید؛ بلکه ارتباطات بی اثر یا فروشندگها به این امر منجر می شود. کارآفرینان به طور میانگین، ۱۰ تا ۲۰ درصد از ارزش خود را از دست می دهند، چرا که قادر به کشف و حذف ناکارآمدی در پروسه های خود نیستند.
بعد از اینکه تمام این شرایط را برای خود فراهم کردید، احتمالا سؤالی ذهن شما را به خود مشغول خواهد کرد: «از چه چیزی نصیص می شود؟» پاسخ به این سوال را در ادامه می خوانید:

۱. بازگشت سرمایه بهتری را در درازمدت دریافت خواهید کرد
از هر ۱۰ سازمانی که بازاریابی محتوا متعهد بودند، ۹ سازمان با موفقیت های چشمگیر مواجه شدند. منظور از این موفقیت های چشمگیر، وجود دارند که سرمایه گذاری در بازاریابی محتوا را بی ارزش می دانند. با کدو گاو بیشتر درمی یابیم که ریشه این دلیل، یک مشکل رایج است: عدم وجود تعهد. با این وجود، تعجبی ندارد که نمی توانند ارزش آن را درک کنند و حتی شانس امتحان کردن را نادیده می گیرند.
در نهایت نیز همانند سایر عملکردها یا دپارتمان های موجود در شرکت، به هر نحوی که شده، کاری را انجام می دهند و منتظر نتیجه آن می مانند. شما باید متعهد شوید؛ وجه اشتراک تیم های متعهد، در این سه قابلیت است که در اینجا بررسی می کنیم، خلاصه می شود:
• حمایت مدیران: شما به حمایت و پشتیبانی اعضای تیم مدیران خود نیاز دارید. دانش و همکاری آنها، کلید خلاقیت و ساخت و ساز خواهد بود. اعضای تیم مدیران، الگویی برای سایر پرسنل و کارکنان خواهند بود. شما باید برای رفع شکایت های مدیران خود، آماده باشید. احتمالا به شما می گویند که بازاریابی را به اعضای تیم بازاریاب واگذار کنید یا اینکه، بازاریابی محتوا تنها یک مد زودگذر است. شما نیز می توانید در پاسخ به آنها بگویید که بررسی های به عمل آمده در CMI نشان می دهد، ۸۹ درصد از بازاریابان B2B از بازاریابی محتوا استفاده می کنند. آمار به خوبی

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی دندانپزشکی و ابعاد مختلف آن

سجاد رحیمی مدیسه

پژوهشگر و مشاور حوزه مدیریت کسب و کار

حضور آنلاین قوی برای یک دندانپزشک در دوره پرقابلیت فعلی یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر محسوب می‌شود، اما آیا هر حضوری به معنای یک بازاریابی موفق برای این خدمات است؟ جذب مشتری خدمات دندانپزشکی از طریق اینستاگرام، یکی از متداول‌ترین روش‌های مرسوم در برهه فعلی به حساب می‌آید، اما اثربخشی این فعالیت بازاریابی تا چه میزان، رضایت جامعه دندانپزشکی را تأمین می‌کند؟

پس در شرایطی که بسیاری دندانپزشکان به روش مشابه از ابزارهایی مانند شبکه‌های اجتماعی برای ارتباط بیشتر با بازار هدف خود (بیماران نیازمند خدمات دندانپزشکی) کمک می‌گیرند، باید متفاوت بود و از روش‌هایی استفاده کرد که کمتر دندانپزشکی از آن استفاده می‌کند یا قابلیت کپی برداری دارد. یکی از این روش‌ها، ایجاد بستری از محتوا در قالب سایت یا حتی یک وبلاگ ساده است. سایت و یک استراتژی محتوایی منحصربه‌فرد، می‌تواند دندانپزشک را از همکاران او متمایز نموده و فرصت‌های بدیع بیشتری را از مراجعه و علاقه‌مندی افراد نیازمند به خدمات وی، فراهم کند. البته نباید از لزوم استراتژی غافل بود؛ استراتژی در نگاه تجاری به خدمات دندانپزشکی یعنی اینکه رویکرد کلی یک دندانپزشک در ارتباطات کلان با افراد نیازمند به خدمات دندانپزشکی چیست؟ به عنوان مثال، آیا یک دندانپزشک بر مواد باکیفیت به عنوان یک استراتژی تأکید می‌کند یا بر آسان نمودن پرداخت هزینه‌ها؟

به طور کلی یکی از رویکردهای مهم در بازاریابی خدمات دندانپزشکی، طرح بازاریابی است؛ بازارهای اولیه و ثانویه این خدمات، تحلیل درست رقبا، موقعیت مکانی و البته استراتژی بازاریابی که باید به آن توجه داشت، بخش‌های مهمی از یک طرح بازاریابی برای دندانپزشک است.

برخی موارد مهم در بازاریابی استراتژیک خدمات دندانپزشکی در حوزه دیجیتال عبارتند از:

۱- ایجاد یک وبسایت یا حتی یک وبلاگ ساده برای هر دندانپزشک. سایتی ایجاد کنید و یا یک وبلاگ. خودتان در آن بنویسید و یا اگر فرصت آن را ندارید، از یک متخصص در فضای تولید محتوا کمک بگیرید.

۲- استفاده صحیح از شبکه‌های اجتماعی. یعنی به میزان وقت و انرژی که برای اپلیکیشن‌های اجتماعی موبایل صرف می‌کنید، نتیجه بگیرید.

۳- مخاطب‌شناسی: آیا بازار هدف خود را درست انتخاب کرده‌ایم؟ بازاری مانند خدمات دندانپزشکی مربوط به یک خانواده، بسیاری متفاوت از خدمات مربوط به افراد با درآمد یا جایگاه اجتماعی خاص است. انواع مختلف مشتریان، همیشه وسوسه‌برانگیز است، اما در دوره فعلی که تعداد فارغ‌التحصیلان دندانپزشکی هر روز بیشتر می‌شود، تخصصی کردن بازار منتخب ضروری به نظر می‌رسد. اگر می‌خواهید به عنوان یک دندانپزشک استراتژی درستی برای بازاریابی هدفمند خدمات خود داشته باشید، چاره‌ای جز تعیین دقیق بازار هدف خود ندارید.

۴- تحلیل رقابت یعنی بررسی دقیق رقبا بدون الگوبرداری‌های کورکورانه در کلیه خدمات، مثلاً اگر یک دندانپزشک تخفیفی خاصی را لحاظ نموده است، به معنای آن نیست که شما هم الزاماً اگر آن تخفیف را به مشتریان خود ارائه ندهید، رقابت را از دست داده‌اید؛ بلکه باید به دنبال خلق ارزش بیشتر برای جامعه مشتریان هدف باشید. به عنوان مثال به این ارزش فکر کنید که مشتریان محدوده آدرس مطب دندانپزشکی شما با جست‌وجو در گوگل، به صفحه و سایر اطلاعات شما می‌رسند؛ قطعاً هم برای آنها هیجان‌انگیز است و هم رغبت‌شان برای مراجعه و استفاده از خدمات شما بیشتر خواهد بود.

۵- پیشنهادهای جذاب خدمات دندانپزشکی برای هر مشتری جذاب خواهد بود؛ به عنوان مثال مشتریانی که به تازگی به محدوده نزدیک مطب دندانپزشک نقل مکان کرده‌اند، می‌توانند از یک خدمت خاص به طور رایگان یا با هزینه بسیار پایین‌تر از سایر خدمات‌های مشابه بهره‌مند شوند. بسته‌های تخفیف هوشمند و طراحی درست این تخفیف‌ها، یک راهکار عملیاتی دیگر در این خصوص است.

به یاد داشته باشید بهترین تبلیغ برای خدمات دندانپزشکی، احساسی است که در مخاطبان هدف ایجاد و آنها را مجاب به مراجعه می‌کند. اینستاگرام، از ابزارهایی است که بسیار مورد اقبال دندانپزشکان قرار گرفته و بستری برای نشر مستمر محتوا به اشکال مختلف در این حوزه به حساب می‌آید. فرض کنید ۱۰۰ رقیب دیگر درست مانند شما، در صفحه اینستاگرام اقدام به نشر محتوا از کلیه خدمات دندانپزشکی از جمله دندان‌های سفید بعد از خدمات شما! یا لیخندهای زیبایی ناشی از مراجعه به مطب دندانپزشکی! می‌نمایند؛ پس تفاوت در کجاست؟ در کجاست که یک دندانپزشک می‌تواند از همکاران خود سبقت بگیرد و تعداد بیشتری از مشتریان را جلب کند؟

تفاوت در بازاریابی استراتژیک است؛ اینکه به دنبال چه هستیم و به صورت کلان: چه هدفی را دنبال می‌کنیم؛ آیا دنبال ارتباط با اقسار مختلف مشتریان نیازمند خدمات دندانپزشکی هستیم؟ یا اینکه دنبال جایگاه‌سازی و تداعی از یک گروه خاص از مشتریان خواهان این خدمات؟

در بازاریابی استراتژیک دندانپزشکی، برندینگ اهمیت ویژه‌ای دارد و در کنار موارد یادشده، یک سیستم خودکار را برای دندانپزشک تشکیل می‌دهد. مشتری امروزی خدمات دندانپزشکی فقط به دنبال کشیدن دندان یا آرام کردن درد دندان نیست؛ بلکه دنبال ارزش‌های دیگر از جمله احساس خوب در یک مطب دندانپزشکی است. به همین خاطر در دسترس بودن یک دندانپزشک برای بیمار، ضروری به نظر می‌رسد. اینستاگرام، شاید پاسخی به همین نیاز بود که باعث شد جامعه دندانپزشکی به این سمت حرکت نماید.



به قلم: استین موکی کارشناس حوزه بازاریابی

مترجم: امیرال‌علی

برعکس عمل کرده و می‌کنند که طبق سلیقه خود رفتار کنند. تحت این شرایط طبیعی است که مورد توجه اکثریت جامعه هدف قرار نگیرید. همچنین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که آیا بستر مناسبی را انتخاب کرده‌اید؟ در واقع توصیه می‌شود که اگر محبوبیت لازم را ندارید، به دنبال فعالیت در سایت نباشید. در این راستا هر شبکه مزیت‌هایی را داشته و ممکن است برخی از منطقه موردنظر شما محبوب‌تر باشد.

۲- بیش از حد به دنبال کسب درآمد هستید

اگرچه این موضوع در ظاهر مشکلی ندارد، با این حال توجه داشته باشید که در همه چیز تعادل باید رعایت شود. در واقع این امر که بسیار زود شروع به کسب درآمد کنید، همه چیز را با مشکل مواجه خواهد کرد. در این رابطه توصیه می‌شود که حداقل برای سال اول، تنها بر روی بهبود کیفیت کار خود تمرکز داشته باشید. بدون شک پس از طی کردن این مرحله، به محبوبیتی دست پیدا خواهید کرد که زمینه قراردادهای به مراتب بهتری را به وجود می‌آورد. در واقع عجله شما برای کسب درآمد، همه چیز را خراب خواهد کرد و شما باید به سطحی دست پیدا کنید که برندها خود به سراغ شما بیایند. در این راستا فراموش نکنید که شما باید مزیت رقابتی داشته باشید، در غیر این صورت دلیلی برای انتخاب شما در مقایسه با سایر گزینه‌ها وجود ندارد. قیمت‌گذاری نیز بسیار مهم بوده و لازم است تا تنوع در شیوه‌های پرداخت داشته باشید. در نهایت فراموش نکنید که شما باید همواره بر روی مخاطبان

خود تمرکز اصلی را داشته باشید. کسب درآمد نتیجه این دقت و توجه شما خواهد بود.

۳- با دیگران همکاری ندارید

اگر بخواهید به تنهایی رشد کنید، بدون شک زمان زیادی را نیاز خواهید داشت. این امر در حالی است که اگر با سایر بلاگرها همکاری داشته باشید، سرعت رشد شما افزایش پیدا می‌کند. در این راستا حتی از سهم کردن سود با دیگران نیز نباید واهمه داشته باشید. در واقع حتی ممکن است شما به یک تیم در پشت صحنه نیاز داشته باشید. پس از کسب شهرت شما می‌توانید از برند شخصی ایجادشده در راستای ایجاد کسب و کاری جدید نیز استفاده کنید. به همین خاطر نباید تصور کنید که صرفاً به تبلیغ محدود هستید. همچنین فراموش نکنید که برای تقویت مهارت‌های خود وقت بگذارید. برای مثال اگر خواهان رفتن به جلوی دوربین هستید، لازم است تا فن بیان خوبی را نیز داشته باشید. با این حال اگر تنها در زمینه نوشتن مقاله فعالیت دارید، مهارت نوشتن به شکلی جذاب، مهمترین ابزار شما خواهد بود، با این حال به صورت کلی اگر حوزه‌های خود را محدود نکنید، نتایج بهتری را به دست خواهید آورد. در این راستا شما باید همواره به دنبال فرصت‌های جدیدی باشید. برای مثال ممکن است یک ترند شکل گرفته باشد که اگر به خوبی آن را مورد توجه قرار دهید، ممکن است طی چند روز رشدی را تجربه کنید که حتی در چند سال قبل، شاهد آن نبوده‌اید.

منبع: business2community.com

۵ گام برای تولید محصولی جدید که مشتریان عاشق آن می‌شوند

برای توسعه نیز استفاده کنید. با مشتریان فعلی و بالقوه خود صحبت کنید تا میزان علاقه آنها را به محصولات جدید پیشنهادی‌تان، بسنجید و یا در این افراد علاقه ایجاد کنید. از آنها در مورد ویژگی‌ها و مزایایی که به نظر آنها سودمندتر است و همچنین قیمتی که مایل به پرداخت آن هستند، سوال کنید.

با این سبک از تحقیقات بازار دست اول، شما باید تعیین کنید که آیا محصول جدید شما دارای یک پرونده کسب و کاری مناسب برای ارائه خواهد بود یا خیر؟

حالا زمان انجام فعالیت‌های بیشتر است! در نمایشگاه‌ها شرکت کنید، از رسانه‌های اجتماعی برای درخواست بازخورد بازار و ارائه انگیزه‌های مختلف برای مشارکت استفاده کنید. می‌توانید از ای-بی‌نت‌ها استفاده کنید تا متوجه شوید که کدام ویژگی‌ها می‌تواند در محصول، بیشترین بازخورد مثبت یا منفی را ایجاد می‌کنند.

گام سوم: ساخت نمونه اولیه و آزمایش آن

در این مرحله، شما ایده خود را ایجاد کرده، آن را تحلیل کرده‌اید، مفهوم آن را در بازار مورد بررسی قرار داده و در نهایت پرونده تجاری آن را نیز ساخته‌اید. حتی ممکن است که ایده اولیه را رد کرده و آن را به بخش بایگانی برده باشید و ایده جدید را ایجاد کرده باشید. اکنون زمان ایجاد نمونه اولیه و آزمایش آن فرا رسیده است. محاسن ایجاد کمینه محصول پذیرفتنی را در نظر بگیرید. با استفاده از این روش، شما با یک نمونه اولیه کاملاً مشخص وارد بازار می‌شوید تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن، بتوانید از تست بازار، بازخورد بگیرید. سپس، قبل از ارسال مجدد نمونه اولیه برای آزمایش، بازخورد نمونه قبلی را در اصلاحات نمونه جدید لحاظ کنید. این کار را هر چند بار که لازم است تکرار کنید.

این عمل «آزمایش سریع بازار» مدت زمان لازم برای رسیدن به یک محصول نهایی، همراه با بیشترین شانس جذب مشتری را به نحو چشمگیری کاهش می‌دهد. مراقب باشید که در زمان تست‌های اولیه، از فرصت بازاریابی برای ایجاد هیجان انتظار برای ارائه محصول نهایی، غافل نشوید.

همچنین اطمینان حاصل کنید که آزمایش‌کنندگان محصول شما نیز قراردادهای عدم افشای اطلاعات یا محرمانه بودن محصول را امضا کنند تا در این مورد، مجبور به حفظ اطلاعات مربوط به محصول شوند.

بگیر باشید و مطمئن شوید که نمونه اولیه شما، ثبت مالکیت فکری

یکی از مشکلات رایجی که بسیاری از بلاگرها با آن مواجه هستند، عدم کسب درآمد است. این امر در حالی است که این شغل در دو سال اخیر، یکی از پردرآمدترین‌ها بوده است. در واقع اگر ۱۰ سال قبل فردی اعلام می‌کرد که از چنین طریقی می‌تواند درآمد‌های حتی میلیونی داشته باشد، بدون شک مورد تمسخر قرار می‌گرفت، با این حال این موضوع اکنون کاملاً عملی و رایج است. با این حال رونق خوب یک حوزه، به معنای امکان کسب درآمد بالا برای همگان نبوده و واقعیت این است که براساس آمارها بیش از ۵۰ درصد افراد فعال، کسب درآمدی را نداشته و یا درآمد آنها قابل توجه نیست. این امر بیانگر آن است که افراد در نحوه کسب درآمد و تغییر شرایط به سمت کسب سود از تلاش‌های خود، با مشکل مواجه هستند. در این راستا نباید تصور کنید که برخی از افراد دارای شانس بوده و با این بهانه ناامید شوید. در ادامه ۴ دلیل عمده چنین اتفاقی را بررسی خواهیم کرد.

۱- خودگرایی را در دستور کار قرار داده‌اید

نخستین نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که محتوا برای جلب توجه مخاطب تولید می‌شود. در این راستا شما باید با تحقیق و بررسی اقدامات انجام شده، به الگویی دست پیدا کنید که برای مخاطب جذابیت بسیار بالایی را داشته باشد. در این راستا بسیاری از افراد کاملاً

بررسی کنید

در اولین مرحله تیم شما ابتدا باید بیاھوی ایده‌پردازی، بحث و تحقیق را تجربه کند تا در نهایت به یک ایده مناسب برسد. این مرحله اغلب به عنوان بخش مبهم مسیر توسعه محصول شناخته می‌شود.

این بخش می‌تواند به شدت آشفته و غیر قابل کنترل باشد. اگرچه ممکن است منابع یا پول زیادی مصرف نکنند، اما می‌تواند به لحاظ زمانی، بیش از نیمی از زمان عرضه یک محصول به بازار را به خود اختصاص دهد. برای اینکه این بخش به عملکرد منتهی شود، باید تمام بخش‌های تیم کاری شما را درگیر کند که این امر شامل بخش فروش و بازاریابی و مدیریت ارشد است. شما به همه اعضای تیم خود نیاز دارید تا بتوانید یک تجزیه و تحلیل کامل استراتژیک انجام داده و ارزیابی کنید که آیا در مقابل رقبای قدرتمند خود، شانس موفقیت کافی دارید یا خیر!

اینکه محصولی را عرضه کنید که احتمالاً بهتر از سایرین باشد کافی نیست، باید محصولی را معرفی کنید که به طور قابل توجهی بتواند از رقبای شما پیشی بگیرد.

بسیار مهم است که از رازداری و امانتداری کارمندان و سایر افرادی که با جزییات مربوط به محصول جدید در ارتباط هستند (سرمایه‌گذاران، تأمین‌کنندگان و مشاوران) اطمینان حاصل کنید و اگر لازم بود توافقنامه‌های عدم افشای اطلاعات را با این افراد امضا کنید. این توافقنامه‌ها باعث می‌شود که اطلاعات محصول شما حفظ شود، شما مسلماً نمی‌خواهید که این اطلاعات به دست رقبا برسد و آنها از زحمات شما سودمند شوند. از سوی دیگر این مسئله باعث می‌شود که حق شما برای ثبت اختراع و یا طراحی صنعتی (پس از تولید محصول) محفوظ باقی بماند.

گام دوم: تحقیقات بازار انجام دهید.

ممکن است نمونه اولیه‌ای برای محصول خود نداشته باشید که از آن



هر آنچه باید درباره نئوبانک و خدمات آن بدانید



۵ اشتباه رایج در استارت‌آپ‌های کوچک

راه‌اندازی یک استارت‌آپ موفق، یک رویاست که تقریباً هر کارآفرینی آن را در سر می‌پروراند. موفقیت استارت‌آپ تا حدودی مبتنی بر ایده کارآفرین، توسعه برند و حتی برنامه‌ریزی برای گسترش کار است، ولی از طرفی صاحب یک استارت‌آپ باید مطمئن شود که اصول کسب و کاری در قرن ۲۱ را در کارش لحاظ کرده باشد.

در اینجا پنج اشتباه رایج را که معمولاً در کسب و کارهای نوپا، بروز می‌دهد و باید از آنها اجتناب کرد، بررسی می‌کنیم.

ترکیب کردن حساب‌های شخصی و کاری

نظارت بر امور مالی کارمندان، تقریباً آسان است، اما گاهی افراد حساب‌های شخصی را نیز با وجوه درآمدی شرکت، ترکیب می‌کنند. در این صورت است که تفکیک این دو از هم بسیار دشوار و زمانبر خواهد بود. به عنوان یک کارآفرین، باید احتیاط کنید که این ترکیب در بسیاری از مواقع می‌تواند گیج‌کننده باشد و شما را دچار مشکلات مالی کند.

علاوه بر این، به غیر از سردرگمی‌های بالقوه، ترکیب حساب‌های شخصی و کاری، ممکن است باعث شود که در مورد پرداخت حقوق کارمندان و یا دارایی‌های شرکت، دچار ضعف شوید. شما باید حسابرسی‌های مالیاتی، اقدامات قانونی و حتی استرسی که از ترکیب شدن سرمایه شخصی و کاری ایجاد می‌شود را در نظر گرفته و از این کار اجتناب کنید.

هزینه بالاتر از درآمد

معمولاً افراد با مشکل خرج و مخارج بی‌رویه مواجه هستند، ولی این خلق و خو برای کارآفرینان تازه کار بیشتر چالش‌برانگیز است. بنیانگذاران کسب و کارهای جدید، هزینه‌هایی در کار خود صرف می‌کنند که گاهی متوجه پایان منبع مالی نمی‌شوند. برخی مواقع بدون برنامه از پیش تعیین شده، هزینه‌های گزاف و غیرضروری ایجاد می‌شود که از درآمد شرکت، بیشتر است. حتی گاهی این هزینه‌ها غیرضروری نیست ولی بی‌برنامه بودن آن روال سرمایه را مختل می‌کند.

یکی از مشکلات مشتری که شرکت‌های تازه کار و نوپا با آن رو به رو هستند این است که هزینه‌های اجرایی با اندازه کسب و کار، افزایش می‌یابد. برای برخی از شرکت‌هایی که به سرعت در حال رشد هستند، تفاوت این هزینه‌ها به قدری است که امکان غلبه سریع بر آن از دست خارج می‌شود.

فراموشی بهترین روش‌های فناوری

اگر شما نیز در حال حاضر با دنیای کسب و کار خو گرفته‌اید، احتمالاً در حال حاضر با این حقیقت دست و پنجه نرم می‌کنید که این روزها عملیات و فعالیت‌های روزانه، از طریق بهترین شیوه‌های به دست آمده پشتیبانی می‌شوند. در بخش فناوری اطلاعات شرکت نیز همین موضوع جریان دارد.

به عنوان مثال، بسیاری از متخصصان آی تی، توصیه می‌کنند که ۲۰ درصد ظرفیت بیشتر از آنچه فکر می‌کنید که برای ذخیره‌سازی و آرشیو اطلاعات شرکت نیاز است، تهیه کنید. با این کار نه تنها این اطمینان حاصل می‌شود که فضای کافی برای ایجاد اسناد و فایل‌های جدید نیاز است، بلکه روش عالی برای رشد بالقوه در آینده خواهد بود.

نادیده گرفتن اهمیت وفاداری مشتری

به عنوان صاحب یک کسب و کار جدید، شما نمی‌توانید اهمیت وفاداری مشتری را به اندازه کافی درک کنید. معیارهای زیادی وجود دارد که وفاداری کلی و حفظ پایداری مشتری را اندازه‌گیری می‌کنند. به طور مثال شما می‌توانید از مشتریان نظرسنجی کنید و یا به تجزیه و تحلیل فروش بپردازید، با این روش‌ها میزان وفاداری آنها را بسنجید و در صد افزایش آن برآید.

با این حال برای شرکتی که تازه راه‌اندازی شده است، ایجاد علاقه و وفاداری در مشتری، در وهله اول، کار دشواری است. فضای اینترنت، مکان عالی برای شروع اکتشاف و بازاریابی برای مخاطبان خاص است، اما در این مورد، تبلیغات سنتی را نیز فراموش نکنید. رادیو، تلویزیون و حتی آگهی در مجلات و روزنامه‌ها نیز هنوز در شناساندن شما به مشتریان، کارآمد هستند، پس می‌توانید روی آنها نیز سرمایه‌گذاری کنید.

تصمیم‌گیری بر مبنای عواطف و احساسات

برای صاحبان کسب و کار شخصی، به خصوص آن دسته از آنهایی که به تازگی وارد این جریان شده‌اند، بسیار معمول است که تصمیمات حیاتی خود را بر پایه احساسات و عواطفشان، اتخاذ کنند. علاوه بر این‌ها، با توجه به غرور و هیجانی که این افراد در ابتدای کار دارند، احتمال در معرض خطر بودن نوع تصمیمی بالا است، چه برسد به اینکه احساسات شما نیز در آن دخیل باشد. متأسفانه، آنچه که اکنون برای کسب و کار خود می‌خواهید، ممکن است در بلندمدت کارا نباشد.

در حالی که ممکن است در ابتدای امر، ایجاد تمایز بین تصمیماتی که با احساسات گرفته می‌شوند و تصمیمات منطقی، کار دشوار باشد، اما باید بدانید که احساسات شخصی در فرآیند تصمیم‌گیری برای موفقیت کامل استارت‌آپ، بسیار موثر است و باید توجه کرد که از این گونه تصمیمات اجتناب شود.

چندین استراتژی وجود دارد که می‌توانید در استارت‌آپ خود به کار بسته و تصمیمات وابسته به احساس را کاهش دهید. به طور مثال در تصمیم‌گیری‌ها با افراد مورد اعتماد و صاحب نظر مشورت کنید. نظر همکاران، اعضای هیأت مدیره و یا حتی کارکنان خود را در نظر بگیرید. این نوع مشورت‌ها برای مقابله با چالش تصمیم‌گیری‌های احساسی راهگشا خواهد بود. همچنین زمان‌هایی که از نظر روحی در شرایط مناسبی نیستید، تصمیمات حیاتی و مهم نگیرید. تا جای ممکن تلاش کنید که در این شرایط تصمیمات خود را به تعویق بیندازید.

منبع: ucan.win

همچنین با توجه به اینکه دیگر خبری از شعبه فیزیکی و کارمند در نئوبانک‌ها نیست، هزینه‌های بانک بسیار کاهش می‌یابد که می‌توان منابع مالی صرفه‌جویی شده را در زمینه‌های دیگری مثل تحقیق و توسعه استفاده کرد یا کارمزدهای خدمات را کاهش داد تا مشتریان بیشتری را جذب خود کنند.

معمولاً شرکت‌ها، مغازه‌دارها و ... اغلب مجبور هستند با فرآیندهای طولانی و خسته‌کننده‌ای در زمینه دریافت و پرداخت سر و کله بزنند، اما به کمک بانک‌های دیجیتالی جدید می‌توانند حسابرسی‌های مالی خود را تسریع بخشند. همچنین به کمک هوش مصنوعی روی بازار هدف آنها تحقیقاتی انجام می‌شود و با پیشنهادات ارائه‌شده، مشتریان شرکت مورد نظر افزایش می‌یابد.

محبوبیت روزافزون

طی چند سال گذشته، استقبال از نئوبانک‌ها و جذب سرمایه به حدی بوده است که بیش از ۱۵ موسسه در بریتانیا مجوز تأسیس بانک دیجیتالی را دریافت کرده‌اند.

براساس نتایج به دست آمده از یک نظرسنجی که توسط Finder (وب‌سایت فعال در زمینه مقایسه سایت‌های خرید) برگزار شده است، نزدیک ۹ درصد از بزرگسالان و ۱۵ درصد از افراد ۱۸ تا ۲۳ ساله انگلستان دارای یک حساب در نئوبانک‌ها هستند.

علاوه بر بریتانیا در بسیاری از کشورهای دیگر اروپایی، آمریکا، هند و استرالیا امکان استفاده از این ساختار مدرن بانکی مهیا شده است.

لازم به ذکر است تنها مشتریان، شیفته بانک‌های دیجیتالی نشده‌اند و سرمایه‌گذاران زیادی را به خود امیدوار کرده است. به طور مثال استرالینک و مونزو، سرمایه‌های ۶۰ و ۱۲۰ میلیون دلاری را جذب کرده‌اند.

طبق تحقیقات صورت گرفته ارزش کل بازار نئوبانک در سال ۲۰۱۸ حدود ۱۸ میلیارد دلار بوده و تا سال ۲۰۲۶ به ۳۹۴ میلیارد دلار خواهد رسید.

چالش‌های پیش رو

اما در کنار تمامی مزیت‌ها، نئوبانک‌ها با چالش‌هایی رو به رو هستند که می‌تواند روی گسترش فعالیت‌های آن و جذب مشتریان جدید تأثیر بگذارد.

برخی از نئوبانک‌ها در سایه بانک‌های سنتی راه‌اندازی می‌شوند، اما نمونه‌هایی هم هستند که می‌خواهند مستقل از بانک‌ها راه‌اندازی شوند که نیاز به دقت جدی امنیتی و کنترلی در صدور مجوز و البته نظارت بر انجام فعالیت‌ها دارد. از طرفی نیز اعتمادسازی برای مشتریان فرآیندی طولانی خواهد بود چرا که با عدم وجود شعبه‌های فیزیکی برای برخی از مردم نگرانی‌هایی برای سپردن پول به آنها وجود دارد.

ضمناً با توجه به بودجه اندک ابتدایی نئوبانک‌های مستقل، احتمالاً امکان پرداخت وام‌های سنگین به مشتریان وجود ندارد که می‌تواند روی اقبال عمومی به آنها تأثیر بگذارد.

بحث پولشویی و احراز هویت آنلاین درست‌ترین نگرانی نیز از دیگر چالش‌های پیش روی این صنعت نوین است.

همچنین با توجه به تمام دیجیتالی بودن این بانک‌ها می‌بایست روی آموزش افراد جامعه کار کرد و سواد آنها را در این زمینه افزایش داد.

اما یکی از اصلی‌ترین نگرانی‌های مردم در مورد نئوبانک‌ها و به طور کلی خدمات آنلاین این است که آیا امنیت مالی‌شان حفظ می‌شود یا خیر؟ از همین روی بانک‌های دیجیتال می‌بایست تیم‌های بزرگ امنیتی را استخدام کنند تا خیال مشتریان‌شان را بابت هک و از دست رفتن پول‌شان راحت کنند.

نئوبانک در ایران: در انتظار رگولاتور

چندی پیش معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی با حضور در برنامه تلویزیونی از راه‌اندازی بانک‌های دیجیتالی در کشور طی دو سال آینده خبر داد. اگرچه در نگاه اول به نظر می‌رسد که چنین اظهارنظری چندان نباید جدی گرفته شود اما در ماه‌های اخیر خبرهایی از گوشه و کنار شنیده می‌شود که بانک‌های ایرانی حالا در تلاش برای جا نماندن از قافله نئوبانک هستند. برای مثال شنیده می‌شود که چند بانک بزرگ کشور در حال توسعه پلتفرم نئوبانک خود هستند. از سوی دیگر بانک‌های کوچک‌تر و البته چابک‌تر هم متوجه شده‌اند که از همین مسیر شاید بتوانند با بانک‌های بزرگ رقابت کنند و در این زمینه سرعت بیشتری داشته‌اند. برای مثال اخیراً «محسن زادمهر»، مدیر بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه، در توییت خود اعلام کرد که این بانک، پلتفرم «بانکیو» را ایجاد کرده است. زادمهر در پاسخ به این سوال که چرا برخلاف نمونه‌های جهانی، «بانکیو» هنوز به امضای حضوری مشتری نیاز دارد به دیجیتا، گفت: «با توجه به تبصره ۳ ماده ۹۱ قانون مبارزه با پولشویی، مشتری حتماً باید حضوری رویت و از او برای تحویل کارت و چند فرم امضا گرفته شود که امیدوارم به زودی با همکاری رگولاتور، دیگر به این مورد هم نیازی نباشد». این در حالی است که پس از فراگیری کرونا و با تصمیم شورای عالی مبارزه با پولشویی امکان احراز هویت آنلاین مشتریان موسسات مالی و بانکی فراهم شده اما هنوز شاهد اجرایی شدن آن نیستیم.

مدیر بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه در پاسخ به سوال دیجیتا مبنی بر اینکه با توجه به جامعه سنتی ایران تا چه حد از نئوبانک‌ها استقبال خواهد شد، گفت: «شیوع کرونا سرعت تحولات دیجیتال را بیشتر کرده و اکنون «بانکیو» حتی مشتری ۷۵ ساله دارد. البته هنوز اعتماد کافی به بحث احراز هویت دیجیتال در بین مردم وجود ندارد و طبق تحقیقات صورت گرفته، اکثریت مردم تمایل دارند در بانک‌های دیجیتالی حساب باز کنند که حداقل یک شعبه فیزیکی در هر استان کشور داشته باشند.»

البته این موضوع از نظر او چالشی جدی برای نئوبانک‌ها به حساب نمی‌آید. اما سوال مهم‌تر این است که آیا زیرساخت‌های کشور برای راه‌اندازی یک نئوبانک واقعا آماده‌اند؟ با نگاهی دقیق‌تر می‌بینیم که بانک‌ها با نهادهای مختلف مانند قوه قضائیه، ثبت اسناد و ... در ارتباط هستند، اما آیا این نهادها آمادگی پذیرش نئوبانک را دارند؟ زادمهر در پاسخ به همین پرسش به دیجیتا گفت: «اگر امضای دیجیتال در قانون تجارت الکترونیکی آماده سرویس دهی شود، مشکلات حقوقی ارتباط نئوبانک‌ها با نهادها همانند قوه قضائیه، ثبت اسناد و ... نیز حل خواهد شد. زیرساخت‌ها در بحث تئوری برای راه‌اندازی بانک دیجیتال آماده هستند، اما قوانینی مثل مالکیت معنوی و حریم خصوصی باید کامل‌تر شوند که امیدواریم قوه قضائیه به صورت جدی‌تر به این موضوع ورود کند.»

مدیر بانکداری دیجیتال بانک خاورمیانه همچنین بزرگترین چالش پیش روی بانک‌های دیجیتالی در ایران را عدم تعیین موضع رگولاتوری در این حوزه دانست و گفت که سرمایه‌گذاران زیادی منتظرند تا با مجوز رگولاتور در بحث حقوقی، پا به این حوزه بگذارند. زادمهر اعتقاد دارد بخش خصوصی سایر چالش‌های پیش رو همانند بحث هوش مصنوعی و دانش فنی را به بهترین شکل ممکن مدیریت خواهد کرد. به اعتقاد زادمهر، صنعت بانکی در کشور ما توانایی رقابت با کشورهای مطرح دنیا را دارد. او در همین زمینه گفت: «در صورت صدور مجوز رگولاتور، نئوبانک‌های ایرانی خیلی زود می‌توانند عقب‌افتادگی خود از نمونه‌های خارجی را جبران کنند و فاصله زیادی با آنها نداریم.»

منبع: digiato

بازدید شهردار رشت به اتفاق معاون سازمان حمل و نقل جاده‌ای کشور از پروژه تعریض خیابان لاکان



رشت - خبرنگار فرصت امروز: شهردار رشت به اتفاق معاون راهداری سازمان حمل و نقل جاده‌ای کشور و یکی از سه نماینده مردم رشت در مجلس از محدوده اجرای پروژه تعریض جاده لاکان بازدید کرد. به گزارش واحد خبر مدیریت ارتباطات و امور بین‌الملل شهرداری رشت، سید محمد احمدی شهردار رشت امروز (شنبه ۱۳ دی) به اتفاق مهندس جبار کوچکی‌نژاد یکی از سه نماینده مردم رشت در مجلس، دکتر اکبری معاون راهداری سازمان حمل و نقل جاده‌ای کشور و تعدادی از مدیران شهری از محدوده اجرای پروژه تعریض محور مواصلاتی لاکان بازدید به عمل آوردند. در این بازدید که در استمرار پیگیری‌های شهردار رشت برای اجرای پروژه‌های عمرانی شهر انجام شد شهردار رشت لزوم تسریع در عملیات اجرایی طرح‌های مدیریت شهری با حمایت‌های مالی و اعتباری و با استفاده حداکثری از ظرفیت‌های استانی و ملی در این زمینه را مورد توجه قرار داد. لازم به ذکر است امروز با برنامه‌ریزی شهرداری رشت پروژه اجرای عملیات تعریض جاده لاکان از محدوده شهری آن تا میدان پروفیسور سمعیی واقع در محله پل طلاشان توسط بازدیدکنندگان به دقت مورد بررسی قرار گرفت و مقرر شد بسترهای لازم این کار با حمایت‌های قانونی سه نماینده مردم رشت در مجلس و با مساعدت سازمان حمل و نقل جاده‌ای کشور در اسرع وقت فراهم شود.

نخستین محموله صادراتی منو اتیلن گلیکول از اراک به ترکیه بارگیری شد



اراک - خبرنگار فرصت امروز: روابط عمومی راه آهن اراک اعلام کرد: نخستین محموله صادراتی منواتیلن گلیکول (MEG) تولیدی پتروشیمی سازند از سوی این اداره کل بارگیری و به مقصد استانبول ترکیه ارسال شد. به گزارش روابط عمومی راه آهن اراک، این محموله صادراتی ۱۰۰ تنی به وسیله ۲ واگن و چهار کانتینر حمل و با استفاده از ظرفیت تانک انجام می‌شود. بر اساس این گزارش، صادرات محموله صادراتی منواتیلن گلیکول به صورت آزمایشی از راه آهن اراک به خارج از کشور صادر می‌شود. اتیلن گلیکول یک ترکیب ارگانیک با فرمول $\text{C}_2\text{H}_6\text{O}_2$ است و اساساً به عنوان یک ماده خام در تولید الیف پلی استر مورد استفاده قرار می‌گیرد و همچنین برای فرمولاسیون محصولات ضدیخ استفاده می‌شود. منواتیلن گلیکول (اتیلن گلیکول)، یک ترکیب شیمیایی آلی به شکل مایع است که فرمول مولکولی آن به صورت $\text{C}_2\text{H}_6\text{O}_2$ نمایش داده می‌شود. اگرچه این ترکیب در میان خانواده گلیکول‌ها بسیار ساده است اما اهمیت و کاربردهای زیادی در صنایع مختلف دارد. اتیلن گلیکول برای تولید فرآورده‌های متنوع در صنایع استفاده می‌شود. آنچه با نام محصولات ضد یخ خودروها در بازار می‌شناسیم، همه با استفاده از این ترکیب آلی تولید شده‌اند. حوزه راه آهن اراک شامل ۴۴۱ کیلومتر خطوط ریلی در پنج استان قم، مرکزی، لرستان، همدان و کرمانشاه است که ۲۱ ایستگاه را تحت پوشش دارد. پتروشیمی سازند در سال ۱۳۷۲ بهره‌برداری شد و به عنوان یکی از واحدهای فرادستی مطرح در حوزه نفت و گاز برای زنجیره بزرگی از تولیدکنندگان متوسط و کوچک کشور کارسازی و تامین مواد اولیه دارد.

شهردار قدس خیر داد:

اولویت مجموعه مدیریت شهری ارائه خدمات مطلوب و باکیفیت به مردم است



شهر قدس - محبوبه ابوالقاسمی: مسعود مختاری شهردار قدس گفت: رسالت اصلی شهرداری را می‌توان خدمت به شهروندان عنوان کرد و تحقق این رسالت جز با ارائه خدمات مطلوب و باکیفیت به مردم امکان‌پذیر نخواهد بود. مختاری ضمن تأکید بر نقش پررنگ شهرداری در سطح شهر افزود: در میان تمامی سازمان‌های دولتی و عمومی، شهرداری بیشترین تماس و مراوده را با شهروندان دارد و به همین جهت شهرداری مرکز نقل و نقطه کلونی تحول و تحرک در شهر می‌باشد و پویایی و زنده بودن شهر در گرو نحوه عملکرد این سازمان است. وی عملکرد مدیریت شهری را مثبت ارزیابی کرده و عنوان داشت: شورای اسلامی دوره پنجم و شهرداری با برنامه‌ریزی مدون به دنبال ارتقای سرنوشت‌های مختلف در سطح شهر هستند که در سال جاری نتایج آن قابل مشاهده خواهد بود. مختاری اظهار داشت: در سال جاری دو استخر دوقلو و شش سالن ورزشی به سرانه ورزشی شهر اضافه خواهد شد و در سایر بخش‌ها نیز همانند حوزه‌های فرهنگی و فضای سبز با افتتاح و بهره‌برداری از پروژه‌های متعدد شاهد افزایش سرانه خواهیم بود. شهردار قدس ضمن رد نگاه تک بعدی به ارتقا سرانه‌ها افزود: مجموعه مدیریت شهری با هدف ارتقای تمام شاخص‌ها و رعایت عدالت اجتماعی، توزیع امکانات را در سطح شهر به صورت یکسان در نظر می‌گیرد.

دیدار مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان با نماینده مردم غرب گلستان در مجلس شورای اسلامی

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان و هیئت همراه با نماینده مردم غرب گلستان در خانه ملت دیدار و گفتگو نمود. علی‌اکبر نصیری گفت: در غرب استان اقدامات خوبی در حوزه برق در قالب کاهش تلفات، رفع کانون‌های خطر سیل انجام شده است که این اقدامات کمالات ادامه دارد. وی افزود: در بحث اصلاح و بهینه‌سازی پست‌های پندرت‌کمین و بخش‌هایی از شهرستان گمیشان در اولویت قرار دارند که به محض اجرا، در مرحله بعد شهرستان بندرگز در دستور کار قرار دارد. نصیری اضافه کرد: بررسی‌های اولیه در خصوص مشکلات شهرستان بندرگز در حوزه برق انجام شد و انشالله با تخصیص اعتبار به میزان یک میلیارد تومان در سال ۱۴۰۰ این مشکلات رفع خواهد شد. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق گلستان اظهار داشت: در شهرستان کردکوی مشکلات منطقه لاله باغ، بررسی‌های اولیه انجام گردید و انشالله با تخصیص اعتبار سیصد میلیون تومان در سال ۱۴۰۰ رفع خواهد شد. نصیری در پایان از اختصاص یک جرئت‌فیل برای مدیران غرب استان در سال ۱۴۰۰ خبر داد. در ادامه نماینده مردم غرب گلستان در خانه ملت گفت: نمایندگان مردم در مجلس شورای اسلامی آمادگی خود را در خصوص تخصیص اعتبارات ملی در قالب ردیف‌های مختلف اعلام می‌دارد. عبدالجلال ابری اضافه کرد: انصافاً شرکت توزیع نیروی برق گلستان در حوزه غرب استان اقدامات قابل توجهی انجام داده که شایسته تقدیر است. نماینده مردم غرب گلستان در خانه ملت افزود: بیشترین مراجعات مردم شریف حوزه غرب استان در رابطه با حریم خطوط برق است که از سالیان قبل وجود داشته که بایستی در قالب بخش‌های مختلف این رفع‌ها انجام گردد.

سرپرست شرکت گاز مازندران:

مشترکین کم‌مصرف گاز، مشمول بسته‌های تشویقی می‌شوند



ساری - دهقان: سرپرست شرکت گاز مازندران از اختصاص مشوق‌های ویژه برای مشترکان خوش‌مصرف و کم‌مصرف استان خبر داد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل از روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، «حمزه امیر تیموری» سرپرست شرکت گاز مازندران گفت: مشوق‌های ویژه برای مشترکان خوش‌مصرف و کم‌مصرف گاز خانگی در ماه‌های دی، بهمن و اسفند اختصاص یافته است. وی افزود: بر اساس مصوب وزارت نفت مشترکانی که مصرف گاز خانگی خود را در ماه‌های دی، بهمن و اسفند، ۲۰۰ مترمکعب کاهش دهند، قبض

گاز برای این دسته از مشترکان رایگان محسوب می‌شود. سرپرست شرکت گاز مازندران گفت: مشترکینی که مصرف گاز آنان در مقایسه با مدت مشابه سال‌های ۹۶ و ۹۷ حدود ۱۰ درصد کاهش یابد از تخفیف ۱۵ درصدی بهای گاز بهره‌مند می‌شوند. امیر تیموری تأکید کرد مشترکینی که افزایش مصرف گاز داشته باشند، بهای مصرفی آنان ۱۵ درصد افزایش می‌یابد.

انتخابات اعضای شورای عالی باغستان‌های سنتی شهرداری قزوین برگزار شد

قزوین - خبرنگار فرصت امروز: روابط عمومی سازمان باغستان‌های سنتی شهرداری قزوین از جلسه هم‌اندیشی منتخبین باغداران باغ‌های سنتی خبر داد.

با توجه به مصوبه شورای عالی باغستان و همچنین با فرارسیدن فصل آبیاری باغات، جلسه هم‌اندیشی با حضور نمایندگان رودخانه‌ها با هدف رفع مشکلات و تسریع در امر آبرسانی باغات سنتی برگزار شد. در این جلسه که به ریاست کاظم پور، سرپرست سازمان باغستان‌های سنتی شهرداری قزوین برگزار شد، مشکلات حوزه آب، راهسازی، امنیت و سایر موارد مرتبط با باغستان سنتی مورد بحث و تبادل نظر قرار گرفت. پس از بیان موضوعات مختلف از زبان منتخبین رودخانه‌ها و باغداران، کاظم پور با توضیح شرایط موجود و ترسیم برنامه‌های سازمان باغستان‌های سنتی، در حفظ و احیای باغات، فعالیت‌های انجام‌شده سازمان باغستان و موارد مهمی از قبیل تهیه آب برای باغداران و لایروبی رودخانه‌ها برای جلوگیری از هدر رفت سیلاب، پیشگیری همه‌جانبه از آتش‌سوزی در فصل رویش علف‌های هرز، راه‌سازی و ایجاد راه دسترسی محلی، امنیت باغات با کمک نیروهای گشت و عوامل نیروی انتظامی و مسائل فرهنگی را به سمع و نظر مدعوین رساند و برنامه‌های انجام‌شده و پیش‌روی شهرداری قزوین را اعلام کرد. در پایان با حضور نمایندگان باغستان سنتی انتخابات اعضای شورای عالی باغستان برگزار شد.



اردکانیسان در این جلسه نیز از کتاب دلگرمی‌ها و همراهی‌ها رونمایی کرد و از همکاری کلیه دست‌اندرکاران پوشش به ویژه

مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران:

در عصر اطلاعات رسانه حرف نخست را می‌زند



می‌زند، تأکید کرد: در عرصه اطلاع‌رسانی، ضرورت دارد جملات و کلمات با دقت و حساسیت بالایی نگارش شده و از طریق کانال ارتباطی مناسب و شبکه‌های مخاطب‌پسند، منتشر شود. مدیرعامل شرکت انتقال گاز ایران نیروی تخصصی و توانمند را موتور محرکه و پیش‌برنده سازمان، بویژه روابط عمومی دانست و اظهار داشت: شرکت انتقال گاز ایران بدین‌بار افراد خبره و کاربلد است که این افراد باید با نگرشی مثبت و نگاه حرفه‌ای سازمان را بلندتر نشان داده و در جهت تعالی و نیل به جایگاه شایسته یاری

در راستای تعامل صنعت و دانشگاه:

تفاهم‌نامه بین شرکت برق منطقه‌ای گیلان و دانشگاه آزاد اسلامی استان گیلان مبادله شد



گفت: در برهه زمانی و شرایط فعلی، بیش از هر زمان دیگری حس می‌شود که، یکی از ارکان و پایه‌های اصلی رسیدن به خودکفایی و قطع وابستگی، ارتباط صنعت و دانشگاه و انجام پروژه‌های علمی و تحقیقاتی است.

وی افزود: ایمان و اعتقاد راسخ به ارتباط تنگاتنگ با مراکز علمی و دانشگاه‌ها داریم و تعریف پروژه‌های مختلف و متنوع در شرکت برق گیلان و همکاری با دانشگاه‌های تراز اول کشور و مراکز علمی و دانشگاهی بومی استان گیلان به خوبی موند این مهم می‌باشد. درآب زاده گفت: تعریف پروژه‌ها در شرکت برق منطقه‌ای گیلان با نگاه کاربردی جهت حل مسائل و مشکلات حوزه برق انجام می‌

رشت - خبرنگار فرصت امروز: تفاهم‌نامه همکاری مشترک بین شرکت سهامی برق منطقه‌ای گیلان و دانشگاه آزاد اسلامی گیلان با هدف ارتباط مؤثر صنعت و دانشگاه و تحقق سیاست‌های کلان وزارت نیرو و وزارت علوم، تحقیقات و فناوری به امضای «بهمن داراب زاده»، مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه‌ای گیلان و «محمد دوستار»، ریاست دانشگاه آزاد اسلامی استان گیلان رسید. «بهمن داراب زاده» مدیرعامل شرکت سهامی برق منطقه‌ای گیلان در این خصوص گفت: هدف از این جلسه تعمیق و تحکیم بیش از پیش ارتباط صنعت و دانشگاه است. در شرکت برق منطقه‌ای گیلان اهتمام ویژه‌ای به موضوعات تحقیقاتی و پژوهشی وجود دارد و امیدواریم در ارتباطی دو سویه با دانشگاه به عنوان مراکز تولید علم، دانش و تولید محتوا اهداف شرکت بیش از پیش محقق شود. وی افزود: اعتقاد داریم که تحقیق و پژوهش همراه با توسعه از مباحث مهم جهان است که موجب پیشرفت فناوری و تکنولوژی در عرصه‌های مختلف و حتی تولید علوم جدید خواهد شد. اهمیت تحقیق و پژوهش به حدی است که بسیاری از کشورهای دنیا، بخش قابل توجهی از درآمدهای ملی خود را به آن اختصاص می‌دهند. درآب زاده با اشاره به فرمایش گه‌پار مقام معظم رهبری که فرمودند: « در دفاع از جامعه‌نخبگان و از حرکت علمی کشور، تا نفس دارم ذره‌ای کوتاه نخواهم آمد».

از کتاب عکس «سردار سپیده» در قم رونمایی شد



بلوار پیامبر اعظم (صل‌الله علیه و آله) تا مسجد مقدس جمکران در این کتاب دیده می‌شود.

امام جمعه تبریز:

کرونا جهاد مالی ملت ایران را به نمایش گذاشت

به مشکل جدی برخورد می‌کرد. وی با اشاره به اینکه در حال حاضر هم مصداق این جهاد مالی را در شرایط کرونایی مشاهده می‌کنیم، اظهار داشت: این شرایط همان جایی است که اگر خیرین و کمک‌های مردمی نبود، بسیاری از خانواده‌های آسیب‌پذیر در تنگنای شدید مالی و معیشتی قرار می‌گرفتند. امام جمعه تبریز با بیان اینکه عده‌ای تصور می‌کنند جوانان کنونی همان جوانان اوایل انقلاب نیستند و ریزش‌هایی در انقلاب صورت گرفته است، اظهار کرد: شاید ریزشی انجام شده باشد اما در کنار آن شاهد رویش جوانانی انقلابی همچون شهید فخیمی‌ها هستیم که تعدادشان بسیار زیاد است و حاضرند تا آخرین قطره خون خود از آرمان‌های اسلام و انقلاب دفاع کنند. فرمانده سپاه ناحیه امامت تبریز نیز در این مراسم با بیان اینکه این مراسم یادبودی به مناسبت پنجمین سالگرد شهید فخیمی است، گفت: تعداد ۳۵۰ بسته معیشتی با همت و تلاش این ناحیه در مناطق محروم توزیع شد و خانواده‌های شهید بر گزار نیز هزینه مراسم یادبود را صرف آزادی یک زندانی غیر عمد کردند.

کمک کند که یکی از این راه‌ها بهره‌مندی از زبان و لسان است که امر به معروف و نهی از منکر هم مهم‌ترین مثال بارز در این زمینه است. حجت‌الاسلام آل هاشم ادامه داد: امام‌راحل در جریان انقلاب اسلامی توپ و تفنگ در دست نداشت بلکه با اتکا به همین عنصر لسان و با بیان و نطق‌های خود جمعیتی عظیم را با خود همراه کرد که تمام ابرقدرت‌های جهان در مقابلش زانو زدند. وی کمک‌جانی را دومین راه کمک‌مؤمنان به خدا و دین خدا دانست و اضافه کرد: از صدر اسلام تاکنون و به خصوص در طول دوران دفاع مقدس بسیاری از مؤمنین با فدا کردن جان خود در راه دین به ماندگاری و زنده شدن آن کمک کردند. حجت‌الاسلام آل هاشم سومین راه کمک به دین خدا را کمک مالی به هم‌نوعان دانست و گفت: عده‌ای هم هستند که همواره از مال و ثروت حلال خود برای دین خدا مایه گذاشته‌اند که کار این عده بسیار مهم و حیاتی است و در زمان جنگ تحمیلی، جبهه‌ها را کمک‌های مردمی از طریق مساجد پشتیبانی می‌کردند و چه بسا اگر این حمایت‌های مادی و مالی نبود، رزمندگان و انقلاب



آذربایجان شرقی - فلاح: نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز با تأکید بر ارزش و اهمیت کمک‌مؤمنانه، گفت: شیوع ویروس کرونا، جهاد مالی ملت ایران در اقصی نقاط میهن اسلامی را به نمایش گذاشت. حجت‌الاسلام والمسلمین محمدعلی آل هاشم در رزمایش کمک‌مؤمنانه به مناسبت پنجمین سالگرد شهید حاج قاسم سلیمانی و فرماندهان جبهه مقاومت، از کتاب عکس «سردار سپیده» با حضور سرتیپ فلاح‌زاده معاون هماهنگی نیروی قدس سپاه، سردار شاهچراغی فرمانده سپاه علی‌بن ابی‌طالب (علیه‌السلام)، حاجی‌زاده رئیس ستاد کنگره شهدای قم و برخی دیگر از مسئولان استانی رونمایی شد. این کتاب در دو فصل



راهکارهای مقابله با کلاهبرداری در حوزه سئو

رواج کلاهبرداری در حوزه سئو از کسب و کارهای کوچک

به قلم: تری کین کارشناس سئو و مدیر اجرایی سایت SEOHost.net / ترجمه: علی آل علی

کلاهبرداری در حوزه دیجیتال امر تازه‌ای نیست. بسیاری از افراد با سوءاستفاده از آگاهی اندک یا شکاف‌های فنی در سایت‌ها و بانک‌های داده اقدام به سرقت می‌کنند. این امر در یک نگاه کلی موجب ضررهای چند میلیون دلاری در طول سال برای برخی از کسب و کارها می‌شود. بدون تردید کلاهبرداری‌های کلان در حوزه دیجیتال مربوط به تمام برندها نیست. یکی از شیوه‌های رایج کلاهبرداری از کسب و کارها در طول سال‌های اخیر مربوط به حوزه سئو است. افراد سودجو با ادعای بهبود وضعیت سایت یا به طور کلی برندها در فضای آنلاین اقدام به کلاهبرداری‌های کلان از برندها می‌کنند. این امر شاید در نگاه نخست بسیار ساده و ابتدایی باشد، اما برای هر برندی امکان رخ دادن دارد.

برخی از فروشندگان با استفاده از الفاظ و عبارتهای فریبنده همیشه به دنبال سوءاستفاده از کارآفرینان فاقد اطلاعات دقیق در حوزه سئو هستند. بدون تردید دست‌کم یک بار با تلاش فراوان برخی از افراد برای راضی کردن‌تان به منظور پرداخت هزینه برای حوزه سئو مواجه شده‌اید. نکته جالب در این میان ناپدید شدن چنین افرادی پس از پرداخت هزینه بهبود وضعیت سئو برند است. در ادامه مقاله کنونی نگاهی دقیق‌تر به وضعیت این افراد در دنیای وب خواهیم انداخت.

کلاهبردارهای حوزه سئو در عصر اینترنت

بدون شک کلاهبرداری‌های بسیار زیادی در عرصه کسب و کار روی می‌دهد، اما موضوع اصلی بحث ما در این مقاله مربوط به کلاهبرداری در حوزه سئو است. بسیاری از افراد در زمینه کمک به برندها برای مدیریت بهینه سئو ادعاهای بسیار شگرفی دارند. چنین ادعاهایی در موارد اندکی از سوی کارشناس‌های معتبر تایید می‌شود. شاید در نگاه نخست تلاش برای اعتبارسنجی ادعاهای افراد سودجو بهترین گزینه باشد، اما مسئله اساسی شناسایی این افراد است. گاهی اوقات کارآفرینان حتی پس از فرآیند تعامل با چنین افراد و شرکت‌هایی متوجه ماهیت کلاهبرداری نمی‌شوند بنابراین مسئله در اینجا اندکی پیچیده‌تر است.

وقتی یک کسب و کار تازه تاسیس با ادعای برخی از افراد و موسسه‌ها مبنی بر توسعه جایگاه برند یا یکی از رتبه‌های نخست گوگل مواجه شود، به احتمال زیادی جذب ادعای فوق خواهد شد. این امر شروع فرآیند کلاهبرداری در اغلب موارد است. چنین افرادی در ازای در اختیار قرار دادن برخی از اطلاعات تقاضای مبالغ مختلفی می‌کنند. نکته مهم اینکه هرگز در مورد ماهیت محتوا و اطلاعاتی که برای فروش می‌گذارند، صحبتی نمی‌کنند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کسب و کارها در زمینه تصمیم‌گیری نهایی ایجاد خواهد کرد. برخی از کارآفرینان در چنین شرایطی اقدام به پرداخت هزینه و خرید اطلاعات موردنظر می‌کنند. متأسفانه اغلب اطلاعات موردنظر به سادگی در فضای اینترنت وجود دارد بنابراین نوعی کلاهبرداری و دریافت هزینه اضافی صورت می‌گیرد.

افراد سودجو برای کلاهبرداری از کسب و کارها به دنبال گزینه‌های ساده می‌روند. شانس کسب و کارهای کوچک در این میان برای مواجهه با سودجوهای مختلف به شدت زیاد است. این امر به دلیل تجربه کمتر کسب و کارهای کوچک در بازار کسب و کار روی می‌دهد. اگر موسسه‌ها و افراد سودجو به سراغ برندهای دارای سابقه برند، مشکلات بسیار زیادی برای ترغیب چنین کسب و کارهایی خواهند داشت. اغلب اوقات کسب و کارهای بزرگ با پیگیری حقوقی ادعاهای سودجویان به بهبود فضای کسب و کار کمک می‌کنند بنابراین مراجعه به کسب و کارهای کوچک گزینه ساده و راحت‌تری خواهد بود.

چگونه از کسب و کارها محافظت کنیم؟

اکنون با کلاهبرداری در حوزه سئو به خوبی آشنا شده‌ایم بنابراین باید به دنبال راهکارهایی برای مقابله با این جریان باشیم. خوشبختانه امروزه اطلاع‌رسانی مناسبی در زمینه مقابله با انواع کلاهبرداری وجود دارد بنابراین امکان مقابله با چنین شرایطی به صورت کاملاً ساده وجود دارد. نخستین راهکار مدنظر ما در این بخش شامل تلاش برای افزایش آگاهی در حوزه سئو است. اگر این امر به خوبی دنبال شود، دیگر کسب و کارهای کوچک فریب ادعاهای افراد مختلف را نخواهند خورد. شرکت در دوره‌های آنلاین یا دست‌کم مشاهده برخی از ویدئوهای آموزشی در این رابطه مفید خواهد بود. اگر کسب و کار شما توانایی فراهم‌سازی شرایط مناسب برای شرکت مستقل هر کدام از اعضا در دوره‌های آموزشی را ندارد، باید نسبت به برگزاری چنین دوره‌هایی اقدام نماید. اغلب کارمندان نسبت به حضور در چنین دوره‌هایی واکنش مساعدی دارند بنابراین نیازی به نگرانی در این رابطه نخواهد بود.

راهکار دوم مربوط به نگاه به ادعاهای مختلف با عینک بدبینی است. اگر یک موسسه یا فرد از طریق ایمیل پیشنهاد کمک به کسب و کارتان در حوزه سئو را داد، باید با بدبینی مفرط به این ادعا نگاه کرد. اغلب اوقات موسسه‌های معتبر به سراغ برندها نمی‌روند بنابراین این نکته تردیدها نسبت به ادعای موردنظر را دوچندان خواهد کرد. بهترین توصیه در چنین شرایطی نادیده گرفتن کامل ایمیل‌های این‌چنینی است. به این ترتیب دیگر نیازی برای نگرانی نسبت به ادعاهای مطرح در آنها نخواهد بود. برخی از برندهای معتبر حتی ایمیل‌های این‌چنینی را باز هم نمی‌کنند.

برخی از نشانه‌های رایج در زمینه کلاهبرداری از کسب و کارهای کوچک از سوی افراد و موسسه‌های سودجو به شرح ذیل است:

- اغلب اوقات افراد موردنظر نسبت به در اختیار داشتن اطلاعات محرمانه و کاربردی از گوگل و الگوریتم‌اش ادعاهایی را مطرح می‌کنند. این امر به طور قطع دروغ است. هیچ موسسه‌ای به داده‌های محرمانه گوگل دسترسی ندارد. همچنین تیم پشتیبانی گوگل نیز با طراحی سیستم‌های امنیت دیجیتال از هرگونه درز اطلاعاتی جلوگیری می‌کند.

- ارائه گرانتی و ضمانت‌های غیرمعتبر از سوی چنین افرادی عادی است. این امر با هدف دریافت مبلغ کل یا مقداری از آن صورت می‌گیرد. پس از کوچک‌ترین پرداختی دیگر خبری از چنین افرادی در اطراف کسب و کار موردنظر نخواهد بود.

- استفاده از زبان پیچیده اغلب از سوی برخی از موسسه‌ها برای سودجویی صورت می‌گیرد. چنین زبانی موجب سردرگمی کارآفرینان تازه کار می‌شود. همین امر فرآیند کلاهبرداری را ساده خواهد کرد. ادعاهای معتبر در زمینه مدیریت سئو یا هر حوزه دیگری باید به سادگی قابل فهم باشد در غیر این صورت باید نسبت به صحت و اعتبار آنها تردید داشت.

امروزه مدیریت سئو بدل به دغدغه‌ای برای تمام کسب و کارها شده است. استفاده از کمک دیگران در زمینه بهبود وضعیت سئو برندها نباید موجب کلاهبرداری از آنها شود. بهترین راهکار در این میان آمادگی برای مقابله با سودجویان است. استفاده از توصیه‌های مورد بحث در این مقاله تا حدودی جلوی پذیرش ادعاهای افراد سودجو از سوی کارآفرینان را خواهد گرفت.

منبع: smallbusinessbonfire.com



چگونه بفهمیم کسی به ما دروغ می‌گوید؟

ژان کریستف می‌گوید خوراک این جهان اندکی حقیقت است و بسیاری دروغ. متأسفانه دیدگاه بدبینانه کریستف واقعی به نظر می‌رسد و روزانه در زندگی واقعی و مجازی با هزاران دروغ کوچک و بزرگ مواجهیم؛ دروغ‌هایی که گاهی شاید ضرری هم نداشته باشند اما برخی دیگر می‌توانند از نظر مالی یا روحی ضربه بزرگی به ما بزنند. حال سوال اینجاست که چگونه می‌توانیم متوجه شویم کسی به ما دروغ می‌گوید؟

هیچ‌کس دوست ندارد قربانی دروغ‌گویی‌های دیگران شود. قطعاً وقتی کسی به شما دروغ می‌گوید و متوجه می‌شویم که بازی خورده‌ایم، احساس خوبی نخواهیم داشت، اما اطلاع از دروغ‌گو بودن دیگران بهتر از آن است که در بی‌خبری به سر ببریم.

متخصصان زبان بدن معتقد هستند که می‌توان از روش‌هایی متوجه شد که فردی در حال دروغ گفتن است، «اسکات رز» تحلیلگر رفتار و «بلانکا کاب» کارشناس زبان بدن می‌گویند با ترفندهایی می‌توان افراد دروغ‌گو را به راحتی شناسایی کرد.

۱- حالت‌های رفتاری طرف مقابل را تجزیه و تحلیل کنید
بلانکا کاب معتقد است که هر فردی شیوه‌های رفتاری و رفتاری خاص خودش را دارد. بهترین راهکار برای تشخیص دروغ‌گویی فردی، تجزیه و تحلیل حرکات و رفتارهای وی در شرایط عادی و مقایسه آن با سایر شرایط است. معمولاً وقتی فردی مجبور به دروغ گفتن می‌شود، تغییراتی در شیوه‌های رفتاری‌اش رخ می‌دهد. بلانکا کاب پیشنهاد می‌دهد که با طرح سوالات ساده و معمولی می‌توان رفتار فرد را تجزیه و تحلیل کرد. مثلاً می‌توانید سوالاتی ساده بپرسید:

- برای صبحانه چه چیزی خوردید؟
- تعطیلات کجا بودید؟
- کمی در مورد محله‌تان بگویید.
- آهنگ مورد علاقه‌ات چیست؟

وقتی فرد به این سوالات ساده پاسخ می‌دهد، حالات و رفتارهای او را با دقت زیر نظر بگیرید. حرکت چشم‌هایش را با دقت مشاهده کنید. بالا را نگاه می‌کند یا پایین را؟ به چشمان شما مستقیم نگاه می‌کند یا غیرمستقیم؟ وقتی سوال‌هایی ساده مطرح می‌کند تناقض‌هایش به چه صورتی است؟ با بررسی این حالت‌ها می‌توانید به سرخ‌هایی دست پیدا کنید و ببینید طرف مقابل چگونه احساسات خود را بیان می‌کند و سوالات را پاسخ می‌دهد. با مقایسه حالت‌های رفتاری وی در شرایط مختلف می‌توانید تشخیص دهید به شما راست می‌گوید یا دروغ.

۲- به نحوه تغییر رفتار طرف مقابل توجه کنید
وقتی شناختی نسبی به حالت‌های رفتاری طرف مقابل پیدا کردید، می‌توانید به راحتی تغییرات رفتاری وی را متوجه شوید. گاهی تغییرات جزئی و بسیار ظریف هستند، اما با دقت و تمرکز قابل تشخیص خواهند بود. اگر فردی همیشه موقع توصیف کردن شرایطی به سمت چپ نگاه می‌کند، اما این بار سمت راست را نگاه می‌کند باید به این تغییر رفتار دقت کنید.

برخی بر این باورند که کسی که دروغ می‌گوید نمی‌تواند مستقیم در چشم طرف مقابل نگاه کند. اسکات رز معتقد است که این باور که دروغ‌گوها ارتباط چشمی مستقیم برقرار نمی‌کنند نادرست است. در واقع او می‌گوید که اکثر افراد دروغ‌گو برعکس چنین دیدگاهی عمل می‌کنند. او می‌گوید افراد دروغ‌گو اتفاقاً برای فریب دادن طرف مقابل به چشم‌های وی نگاه می‌کنند و راحت دروغ می‌گویند.

۳- به دنبال حقایق باشید که در حین گفت‌وگو محو می‌شوند

وقتی کسی دروغ می‌گوید، معمولاً انتهای صحبت سکوت می‌کند و این‌طور به نظر می‌رسد که صحبتش ناقص مانده است. اگر از طرف مقابل سوالی پرسیدید ولی با توضیحات ناقص باز هم جواب را دریافت نکردید و در نهایت متوجه شدید که فرد مقابل سکوت می‌کند، شما سکوت را نشک کنید، بلکه به وی فرصت بدهید که مجدداً صحبت کند و ادامه بدهد.

اگر دیدید در حال مقدمه‌چینی است، احتمالاً با آسمان ریسمان کردن در حال دروغ گفتن است. گاهی نیز فرد در حال مقدمه‌چینی برای توضیح دادن موضوع اصلی است و نباید دچار اشتباه شوید و برچسب دروغ‌گویی به او بزنید.

۴- از همان ابتدا طرف مقابل را دروغ‌گو فرض نکنید
برخی افراد در همان نگاه اول اتهام و برچسب دروغ‌گویی را به طرف مقابل می‌زنند و منتظر هستند وی رفتاری از خود نشان بدهد تا حکم دروغ‌گویی را هم صادر کنند. همان ابتدا او را متهم به دروغ‌گویی نکنید. برخی افراد دست به سینه منتظر هستند که تیر خلاص را بزنند و بگویند که فرد مقابل‌شان دروغ‌گو است. چنین رفتاری حتی باعث می‌شود فرد مقابل نتواند راحت صحبت کند.

اگر نمی‌توانید احساسات منفی خود را کنترل کنید، گفت‌وگو را به زمان دیگری موکول کنید. تشخیص دروغ‌گویی کار ساده‌ای نیست. لذا نباید وقتی خودتان تنش دارید و رفتار سنجیده‌ای از خود نشان نمی‌دهید، به فکر تشخیص راست و دروغ گفت‌وگوهای طرف مقابل باشید.

منبع: mindbodygreen/digiato