

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



دولت با اصلاح لایحه بودجه و مجلس با بررسی ۱۰ روزه آن موافقت کرد

تعامل پاستور و بهارستان در بودجه ۱۴۰۰

فرصت امروز: پس از آنکه مجلس کلیات بودجه سال آینده را به رغم بررسی دو ماهه رد کرد و آن را به پاستور بازگرداند، دولت اعلام کرد که اصلاحیه بودجه را در اولین فرصت به بهارستان ارسال خواهد کرد. مجلس نیز دیروز با یک فوریت نحوه بررسی لایحه جدید بودجه ۱۴۰۰ موافقت کرد و از آنجا که طبق آیین‌نامه فرصت ۴۵ روزه برای بررسی دوباره لایحه بودجه وجود نداشت، نمایندگان با ۱۲۱ رأی موافق، ۵۳ رأی مخالف و ۱۱ رأی ممتنع از مجموع ۱۹۹ نماینده حاضر با بررسی ۱۰ روزه بودجه موافقت کردند. به این ترتیب به نظر می‌رسد بودجه سال ۱۴۰۰ با تعامل هرچه بیشتر پاستور و بهارستان در اندک فرصت باقیمانده تا پایان سال نهایی...

۳

شمارش معکوس برای خداحافظی با کارت‌های بانکی

کهربارونمایی شد

۴

مدیریت و کسب‌وکار



مایکروسافت پلتفرم «ویوا»
را به منظور مدیریت دور کاری
راهاندازی کرد

- راهکارهای ارتقای رضایت شغلی در خدمات مراقبتی
- ۶ توصیه که به پیشرفت شما در مسیر شغلی کمک می‌کند
- بسته‌بندی محصولات و بنای آینده برند
- بی‌بی‌سی بیلبوردش را آتش زد
- بازاریابی بهتر با ابزارهای ویرایش ویدئوی حرفه‌ای
- چالش بازاریابی B۲B در لینکدین

۸ تا ۱۶



شاخص بورس در بیستمین روز بهمن ماه ۲۲ هزار واحد رشد کرد

لبخند بورس به تصمیمات جدید

۵

وزیر اقتصاد از وضعیت بازار پول و سرمایه و وزیر صمت از انتقال آب به معادن می‌گوید

قوانین مازاد و بوروکراسی سخت؛ دو مانع تولید و صنعت

مشغول به کار شدند که ۱۶ هزار میلیارد تومان نیز سرمایه‌گذاری شده است.
* هدف از این پروژه تأمین آب واحدهای معدنی بزرگ کشور بوده است.

* پروژه انتقال آب از استان هرمزگان آغاز و در مسیر کرمان، خراسان جنوبی به خراسان رضوی انتقال خواهد یافت و می‌تواند به توسعه صنایع گلخانه‌ای و واحدهای صنعتی و معدنی بزرگ این استان‌ها کمک کند.
- طرف دو ماه آینده این مسیر انتقال ادامه می‌یابد و آب دریاي خلیج فارس به سرچشمه و اردکان برای معادن چادرملو می‌رود. طول این مسیر ۸۲۰ کیلومتر از بندرعباس در مبدأ تا اردکان و سرچشمه خواهد بود و قطر لوله از ۱۰۰۰ میلی‌متر تا ۱۶۰۰ میلی‌متر است.

* سهم ایران از آب دریاي عمان و خلیج فارس باید افزایش یابد؛ این پروژه در همین راستا و از تأکیدات مقام معظم رهبری برای انتقال آب خلیج فارس و دریاي عمان به استان‌های مرکزی و شرقی بوده است.
* خط دوم نیز به زودی آغاز می‌شود که در این خط آب، از هرمزگان به کرمان و خراسان جنوبی و سرانجام خراسان رضوی (مشهد الرضا) می‌رود و آب به معادن سنگان می‌رسد.
* طول خط دوم انتقال ۱۵۵۰ کیلومتر و تعداد ایستگاههای پمپاژ ۲۱ است؛ این طرح تا سال ۱۴۰۴ تکمیل خواهد شد.

* خط دوم انتقال آب، برای انتقال آب خلیج فارس تا مشهد مقدس با حجم سرمایه‌گذاری ۴۷ هزار میلیارد تومان و حجم آب انتقالی ۲۳۰ میلیون متر مکعب در سال است.

* این خط از استان هرمزگان شروع می‌شود، به استان یزد می‌رود و سرانجام به اصفهان می‌رسد و شرکت‌های فولاد، ذوب‌آهن و صنایع در مسیر می‌توانند از این آب بهره‌مند شوند.

* سالانه کشور به ۲ میلیون دستگاه خودرو نیاز دارد. اگر خواهیم خودروهای فرسوده را از رده خارج کنیم به این رقم اضافه خواهد شد و همچنین بازار صادراتی خوبی برای صادرات در منطقه و کشورهای همسایه نیز داریم.

فرصت امروز: فرهاد دژپنسد و علیرضا رزم‌حسینی طی یکی دو روز گذشته در برنامه‌های تلویزیونی به مناسبت دهه فجر به وضعیت این روزهای اقتصاد ایران اشاره کردند و یکی از وضعیت بازار سرمایه و دیگری از انتقال آب به معادن و بازار خودرو سخن گفت. به گفته وزیر صمت، بوروکراسی سخت اداری در کشور در کنار قوانین مازاد، مسیر تولید را سخت کرده است. وزیر اقتصاد هم از سرنوشت صندوق «آرا یکم» سخن گفت و اینکه ETFها به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنیم که نوسانات آن به سهامدار کمترین ضرر را برساند.» در گزارش حاضر، ابتدا به مهمترین بخش از صحبت‌های رزم‌حسینی درباره انتقال آب به معادن و وضعیت خودروسازان نگاهی می‌کنیم و سپس به آنچه وزیر اقتصاد درباره وضعیت بازار سرمایه و بازار پول گفته است. ابتدا مهمترین بندهای سخنان وزیر صمت را می‌خوانیم.

* با تکمیل سه خط پروژه مهم و ملی انتقال آب خلیج‌فارس به فلات مرکزی ایران، در مجموع ۵۵۰ میلیون متر مکعب آب شیرین از خلیج فارس به فلات مرکزی ایران انتقال می‌یابد.

* اجرای این طرح با مسئولیت وزارت صنعت، معدن و تجارت و با سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ معدنی کشور اجرا می‌شود و عملیاتی شدن این طرح، اتفاق بزرگ و تحول عظیمی را در استان‌های مسیر انتقال ایجاد خواهد کرد.

* عملیات اجرایی جدی برای انتقال آب خلیج‌فارس در دولت یازدهم آغاز شد که رئیس‌جمهور از صندوق توسعه ملی ۲۰۰ میلیون دلار تسهیلات برای این طرح گرفته است.

* فاز اول پروژه انتقال آب چند ماه گذشته توسط رئیس‌جمهور افتتاح شد؛ کارفرما و مجری این طرح بخش خصوصی و شرکت‌های تابعه وزارت صنعت، معدن و تجارت بوده است و به جز ۴۰۰ میلیون دلار تسهیلات که اقساط آن نیز پرداخت می‌شود، مابقی هزینه‌ها توسط همین شرکت‌ها و بخش خصوصی تأمین شده است.

* حدود ۷۰ درصد از تأسیسات آب شیرین‌کن در داخل کشور ساخته شده است؛ در طول اجرای این پروژه نزدیک به ۸۰۰۰ نفر

* نوسانات بازار ناشی از فضای بیرونی بود و سیاستمداران با موضع‌گیری‌های‌شان به بورس ضرر رساندند و هنوز شرایط این بازار را درک نکرده‌اند.

* برای ETFها داریم به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنیم که نوسانات آن به سهامدار کمتر ضرر برساند.

* بورس برای اینکه عمق بیشتری پیدا کند باید ورودی‌ها بررسی و رصد شود. پذیرش و عرضه مهم است. اما درک کامل باشد ظرف یک ماه در بورس پذیرفته می‌شود.

* ما تسهیلاتی را عرضه کردیم. مثل افزایش سرمایه، مالیات، نامدها، ابزارهای مالی. امروزه تمام ابزارهای مالی تعریف شده است.

* کسی که به بازار سرمایه وارد می‌شود باید کوتاه‌مدت نگاه نکند؛ بورس نوسانی است. دوره‌ها در بورس به صورت طبیعی نوسانی است؛

* سهامداری مثل خرید سکه و طلا نیست؛ در بازار سهام نباید کوتاه مدت فکر کنید. بازار سهام برای خریدار بهتر از بازار طلاست. سهامداران نباید همه سهام خود را در یک سبد قرار دهند.

* از جمله بخش‌هایی که رشد مثبت اقتصادی دارند شامل بخش کشاورزی، مناطق آزاد و شرکت‌های دانش‌بنیان است که معاف از مالیات هستند و باید معاف باشند بنابراین معادل ۴۰ درصد ارزش افزوده معاف از مالیات هستند. رشد رقی هزینه ۴۷ درصد است رشد ۲۵ درصدی درآمد‌های مالیاتی در سال آینده کافی نیست، اما اگر رشد هزینه‌ها به ۲۵ درصد بود، رشد ۲۵ درصدی مالیات‌ها هم کافی بود. * محقق شدن درآمد‌های مالیاتی در بستن مجاری فرار مالیاتی است و این امر زمانی صورت می‌گیرد که مالیات هوشمند شکل بگیرد. * لایحه اصلاح نظام بانکی که در دولت مانده است، ناشی از پیچیدگی اصلاح نظام بانکی است و در دوره جدید کار جدی در این زمینه صورت نگرفته است. اصلاح نظام بانکی باید از طریق لایحه انجام شود نه طرح و الزامات آن به دقت زیادی احتیاج دارد که در این راستا نباید دقت را فدای سرعت کنیم.

مجوز از دست‌گاه‌های بیست‌وسه‌گانه، واردات و صادرات از طریق این سامانه انجام می‌شود.

همچنین فرهاد دژپنسد، وزیر اقتصاد در برنامه تیتز شبکه خبر به سرنوشت صندوق «آرا یکم» اشاره کرد و گفت که «برای عرضه ETF ها در حال برنامه‌ریزی هستیم تا نوسانات این صندوق‌ها به سهامدار کمتر ضرر برساند.» مهمترین نکات گفته‌های دژپنسد را در ادامه می‌خوانیم.

* با آزادسازی سهام عدالت توزیع مالکیت صورت گرفت. برای برگزاری انتخابات مدیریت شرکت‌های سهام عدالت انسانی در دور اول مجامع الکترونیکی را تجربه کردیم، اما چون رسمیت پیدا نکرد ناچار شدیم که مجامع دور دوم را برگزار کنیم.

* ما شاخص‌های مختلفی برای تحول در بازار سرمایه داریم که یکی از آنها شاخص بورس، تعداد کدهای بورسی و عمق بازار است. برای اینکه بورس عمق بیشتری پیدا کند، پذیرش شرکت‌ها را تسهیل کردیم و در این زمینه اکنون اگر شرکتی مدار کش کامل باشد، حداکثر ظرف یک ماه پذیرش می‌گیرد اما فاصله پذیرش تا زمان عرضه اولیه به شرایط بازار بستگی دارد.

* تسهیلاتی را برای افزایش سرمایه، تسهیلات مالیاتی ایجاد و ابزارهای مالی نیز چه در بازار بدهی و چه در بازار سرمایه تعریف کردیم. اکنون بازگردان‌های این بازار از ۱۷۵ در فروردین امسال به ۵۳۰ رسیده است.

* در عرضه بلاایشت یکم و دارا یکم، میزان کسانی که خرید کردند، از عرضه اولیه‌ها خیلی کمتر بود. آخرین عرضه اولیه معادل ۳ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر شرکت کردند.
* سهامداری دو مزیت دارد که ناشی از ارزش و سود سهام است و دارایی‌های دیگر چون سکه و ارز این مزیت را ندارند.
* کسانی که به اطلاعات بازار سرمایه دسترسی دارند و تلاش می‌کنند که طوری سهام بخرند و قیمت‌ها را دستکاری کنند تا سود ببرند، اگر به ما گزارش شود محکم برخورد می‌کنیم.

* با به وجود آمدن تحریم‌ها، نرخ دلار به یکباره افزایش یافت که روی تأمین مواد اولیه موردنیاز صنعت خودرو تأثیر گذاشت و قیمت تمام شده این محصول را بالا برد. همچنین شرکت‌های همکار خودروسازی نیز کشور را ترک کردند.

* تحریم‌ها فرصت مناسبی را برای تعمیق ساخت داخل در حوزه قطعه‌سازی به وجود آورد که تأثیر خود را در صنعت خودرو خواهد گذاشت.

* با حمایت از بخش خصوصی، افزایش رقابت و اتصال به شرکت‌های بزرگ خودروساز دنیا می‌توانیم خودروی ایرانی، باکیفیت و در شأن ملت ایران بسازیم و حتی آن را صادر کنیم.

* شرکت‌های خودروسازی ایران خودرو و سایپا قراردادی را برای تعمیق ساخت داخل در حوزه خودرو و قطعات با وزارت دفاع منعقد کردند. اقدامات خوبی در حوزه ساخت داخل انجام شده است که با خنثی‌سازی تحریم‌ها به نتایج شمرن‌تر بیشتری دست می‌یابیم.

* بوروکراسی سخت اداری در کشور، در کنار قوانین مازاد و مزاحم باعث شده است که فضای در کشور به وجود آید تا مسیری سخت برای تولیدکنندگان و صنعتگران به وجود آید و مجبور شویم ستادی به‌عنوان تسهیل و موانع تولید برای منتعفل کردن قوانین به نفع تولیدکنندگان ایجاد کنیم.

* قوانین مزاحم کسب‌وکار را احصا کرده و در اختیار مجلس شورای اسلامی قرار داده‌ایم و امروز مجلس انقلابی می‌تواند با رفع این قوانین مزاحم پیشگام باشد.

* سامانه جامع تجارت چندین بخش دارد که مهمترین بخش آن بخش گمرکی است که در یک ماه گذشته تعامل و همکاری خوبی میان گمرک و وزارت صنعت، معدن و تجارت برای پیشبرد این سامانه به وجود آمده است. اکنون کد شناسه کالا راهاندازی شده است و اطلاعات کالا در سامانه جامع تجارت ثبت می‌شود.

* بیش از ۵۵۰ هزار انبار در سامانه جامع انبارها زیرمجموعه سامانه جامع تجارت ثبت شده است. اکنون تمامی مراحل ثبت سفارش و اخذ

از امارات ۳۷ درصدی تا اسپانیای ۱،۵ درصدی و چین ۲،۲ درصدی

چند درصد جمعیت کشورها تاکنون واکسینه شدند؟

به نحوی استفاده کنیم که آن زمان بگوییم ایران در حال کنترل اپیدمی است، اگر این اتفاق رخ ندهد ممکن است که پاییز بدی داشته باشیم.» البته نه تنها ایران بلکه هنوز هیچ کشور دیگری هنوز موفق نشده است که این تعداد از جمعیت خود را واکسینه کند و حتی در بسیاری از مناطق روند واکسیناسیون کرونا هنوز آغاز نشده است، چراکه هنوز ۱۲۶ میلیون واکسن کرونا در دنیا وجود دارد؛ ۱۶ واکسن به ازای هر ۱۰۰ نفر. به همین دلیل تاکنون کشورهای کمی موفق به واکسیناسیون بخش زیادی از جمعیت‌شان شده‌اند.

طبق گزارش نیویورک تایمز، امارات با واکسیناسیون کامل ۲،۶ درصد جمعیتش، بیشترین میزان واکسیناسیون را انجام داده است. البته به ۳۷ درصد جمعیت این کشور دوز اول واکسن تزریق شده است. معمولاً چند هفته پس از تزریق دوز اول، دوز بعدی واکسن تزریق می‌کنند، پابین باشد، پابیز بدتر از زمستان و بهار می‌شود. هیچ کسی نمی‌تواند درست پیش‌بینی کند، اما با توجه به اینکه واکسن در درمان‌هایی وجود دارد که FDA مجوز داده است، باید از آنها

نکرده است. مسئولان این کشور اعلام کرده‌اند که از یک ماه دیگر این کار را انجام می‌دهند، البته علت این موضوع موفقیت استرالیا در کنترل پاندمی است، چراکه آمار مبتلایان روزانه کرونا در این کشور تک رقمی شده است. گرگ هات، وزیر بهداشت استرالیا در این رابطه گفت: «در آمریکا و انگلیس روزانه صدها و هزاران نفر به خاطر کرونا فوت می‌کنند و به همین دلیل مجوز استفاده اضطراری صادر کرده‌اند، اما ما می‌خواهیم مطمئن شویم که برنامه واکسیناسیون کاملاً امن است.» اما کشورهای قاره آفریقا در دریافت و خرید واکسن نیز متخلف از این قاره بوده‌اند. این قاره تاکنون به ازای هر ۱۰۰ نفر کمتر از ۰،۱ واکسن دریافت کرده است. موضوعی که منجر به عصبانیت رهبران آفریقای هم شده است. سیریل رامافوسا، رئیس‌جمهور آفریقای جنوبی چندی پیش در نشست مجازی انجمن جهانی اقتصاد گفت: «ما نگران ملی‌گرایی واکسنی هستیم. کشورهای ثروتمند اقدام به خرید واکسن‌های زیادی از کارخانه‌ها کرده‌اند. برخی حتی چهار برابر جمعیت کشورشان واکسن خریداری کرده‌اند.»

واکسینه کرده است. در این میان، به نظر می‌رسد برخی کشورهای توسعه‌یافته هم در مسابقه کشورها برای ۱۲۶ میلیون واکسن موجود در جهان عقب مانده‌اند. برای مثال هلند که تاکنون بیش از ۲۵۰ هزار واکسن خریداری کرده است، تاکنون موفق به واکسیناسیون حدود ۲۰۰ هزار نفر نشده است. مارک روت، نخست‌وزیر این کشور چندی پیش در این باره گفت: «به خاطر اینکه دولت به سرعت اقدام نکرد، واکسیناسیون دیرتر از کشورهای دیگر شروع می‌شود.» مسئولان این کشور حدس می‌زدند که واکسن آسترازنکا زودتر از اتحادیه اروپا مجوز دریافت می‌کند اما این اتفاق رخ نداد و برنامه‌ریزی‌های آنها تغییر کرد. کانادا دیگر کشوری است که در روند واکسیناسیون کرونا به مشکل خورده است. براساس اطلاعات نیویورک تایمز این کشور تاکنون بیش از یک میلیون واکسن تهیه کرده است. همچنین اطلاعات رسانه‌های محلی کانادا نشان می‌دهد که ۲،۳۵۶ درصد جمعیت این کشور تاکنون واکسینه شده‌اند، البته این اعداد روز به روز تغییر می‌کنند. استرالیا هم از کشورهای توسعه‌یافته‌ای است که هنوز روند واکسیناسیون را آغاز

کشورها در شرایطی در حال رقابت برای واکسیناسیون شهروندان‌شان هستند که تاکنون ۱۲۳ میلیون و ۵۱۱ هزار و ۴۲۸ واکسن در سراسر جهان تهیه شده است، یعنی ۱،۶ دوز به ازای هر ۱۰۰ نفر. به گزارش خبر آنلاین، بالاخره چند ماه پس از شروع روند واکسیناسیون کرونا در ده‌ها کشور، روند واکسیناسیون در ایران هم از امروز سه‌شنبه آغاز می‌شود؛ روندی که طبق تجربیات کشورهای دیگر به این سادگی و زودی‌ها به پایان نمی‌رسد. براساس آنچه سازمان غذا و دارو اعلام کرده، روند واکسیناسیون کشور با ۱۰ هزار دوز واکسن اسپوتنیک که به تازگی وارد شده، آغاز می‌شود و قرار است روزانه به حداقل هزار نفر واکسن تزریق شود. همچنین کادر درمان در بخش آی سسی یو و بیمارستان‌های ریفارل را اولویت دریافت این واکسن هستند. سعید نمکی، وزیر بهداشت، در این رابطه گفته: «از روز سه‌شنبه اولین گروه هدف ما که در سند واکسیناسیون مورد تأیید در ستاد ملی است، که گروه خط مقدم دفاع سلامت هستند، واکسیناسیون‌شان را شروع می‌کنیم که شامل افرادی هستند که در



رشد خیره کننده قیمت طلای سیاه

نفت به ۶۰ دلار رسید

قیمت نفت برنت با توجه به بهبود تقاضای نفت در جهان و کنترل عرضه آن، بار دیگر صعود خیره کننده‌ای را رقم زد. قیمت نفت که روند صعودی خود را از هفته گذشته آغاز کرده بود، روز دوشنبه در آغاز معاملات، به بالای ۶۰ دلار در هر بشکه رسید. این رشد قیمت بیش از هر چیز به دلیل افزایش تقاضا برای نفت اتفاق افتاده است. از سوی دیگر عرضه نیز کنترل شده و تولیدکنندگان اوپک پلاس بر تعهد کاهش تولید متعهد بوده‌اند. افزایش تعداد واکسیناسیون در سراسر جهان نیز باعث امیدواری بیشتر برای کنترل کرونا در جهان و بازگشت زندگی به شرایط عادی شده است. این عوامل باعث شد تا قیمت نفت برنت با رشدی ۱.۱ درصدی، ۶۰ دلار در هر بشکه قیمت بخورد. نفت شاخص آمریکا نیز ۱.۲ درصد بالا رفت و ۵۷ دلار و ۵۲ سنت در هر بشکه معامله شد. این قیمت اگرچه در یک سال گذشته بالاترین قیمت به شمار می‌رود، اما به عقیده کارشناسان نمی‌تواند دوام زیادی داشته باشد زیرا افزایش تولید نفت‌های گران را به دنبال خواهد داشت و همچنین احتمال سرازیر شدن نفت‌های ذخیره شده به بازار را بیشتر می‌کند.

برای اولین بار

یک زن آفریقایی رئیس سازمان تجارت جهانی می‌شود

وزیر دو وزارتخانه خارجه و دارایی پیشین نیجریه خانم «جوزی اوکونجو ایولا» در حالی قرار است به زودی بر مسند ریاست سازمان تجارت جهانی تکیه بزند که رئیس جمهوری آمریکا در جهت ترمیم چهره این کشور از «حمایت کامل» خود برای ریاست ایولا بر سازمان مهم اقتصادی بین‌المللی خبر داده است. چنانچه ریاست اوکونجو ایولا تأیید شود او نخستین زن و نخستین فرد آفریقایی بر راس سازمان تجارت جهانی خواهد بود.

به گزارش دویچه وله، حرکت تازه بایدن به معنای فاصله گرفتن از دیدگاه دونالد ترامپ رئیس جمهوری پیشین است که ترجیح می‌داد یو میونگ هی وزیر بازرگانی کره جنوبی، ریاست سازمان تجارت جهانی را عهده‌دار شود. به دنبال اعلام نظر کاخ سفید، یو میونگ هی از نامزدی خود برای عهده‌دار شدن مقام یادشده کناره گرفت. مقام‌های بازرگانی آمریکا، تجوزی اوکونجو ایولا را اقتصاددانی شایسته و آشنا با مناسبات بین‌المللی دانسته و از نامزدی او در رأس سازمان تجارت جهانی حمایت کرده‌اند. دبیر کل سازمان تجارت جهانی معمولاً از سوی ۱۶۴ عضو این سازمان انتخاب می‌شود، اما ترامپ، برخلاف عرف رایج، در ماه اکتبر مخالفت خود را با نامزد برنده اعضای این سازمان آشکار کرد. ترامپ تهدید کرده بود که به خاطر کشمکش با چین و اختلاف نظر با سیاست‌های سازمان تجارت جهانی، آمریکا را از این نهاد بین‌المللی بیرون می‌برد. تجوزی اوکونجو ایولا، خانم اقتصاددان ۶۶ ساله نیجریه‌ای، در دانشگاه‌های آمریکایی تحصیل کرده و پیش از این مدیر اجرایی بانک جهانی بوده است. او در نیجریه، اولین زن وزیر خارجه کشور بود و دو بار سرپرستی وزارت دارایی را به عهده داشت.

رئیس صندوق بین‌المللی پول:

آمریکا با خطر ورشکستگی روبه‌روست

کریستالینا جیورجیوا از آمریکا خواست با توجه به نقش پررنگ این کشور در اقتصاد جهانی کارهای بیشتری را انجام دهد. به گزارش رویترز، رئیس صندوق بین‌المللی پول با هشدار نسبت به وقوع موجی از ورشکستگی‌ها و افزایش نرخ بیکاری در آمریکا در صورت متوقف شدن روند حمایت از کسب و کارها در این کشور گفت: زمانی که بحران کرونا به پایان نرسد نباید اجرای بسته‌های محرک در آمریکا متوقف شود. وی در پاسخ به پرسشی مبنی بر حمایتش از بسته پیشنهادی ۱.۹ تریلیون دلاری دولت جو بایدن نیز گفت: صندوق بین‌المللی پول از برنامه دولت ترامپ تمرکز بر روی واکسیناسیون، مراقبت‌های درمانی و حمایت از کسب و کارها و افراد آسیب‌دیده از محل کرونا حمایت می‌کند و معتقد است حمایت‌ها هم باید در سطح دولت فدرال و هم در سطح دولت‌های محلی صورت گیرد. وی با اشاره به ریسک‌های بر سر راه اقتصاد آمریکا گفت اگر حمایت‌های مالی دولت تداوم پیدا نکند حفظ موفقیت‌هایی که در کاستن از تبعات اقتصادی کرونا به دست آمده دشوار خواهد بود. جیورجیوا با اشاره به آمار مناسب ورشکستگی‌ها در آمریکا در سال ۲۰۲۰ با وجود کرونا گفت: هنوز این خطر وجود دارد که اگر حمایت‌ها دوام نیابد، موجی از ورشکستگی‌ها و افزایش نرخ بیکاری گریبان اقتصاد آمریکا را بگیرد. ما می‌خواهیم ببینیم که سیاست‌گذاری‌ها با نهایت دقت اعمال شوند. من از هشدار لاورنس سامرز- وزیر خزانه‌داری اسبق- درخصوص خطر دافی بیش از حد اقتصاد قدرانی می‌کنم، اما اطمینان دارم وزیر خزانه‌داری جدید- ژانت یلن- به به دقت مراقب این ریسک و سایر مخاطرات ممکن خواهد بود. برای ریسک‌های موجود ما یکی از بهترین مدیران را خواهیم داشت که از تصمیم‌گیری‌های هیجانی اجتناب خواهد کرد.

ریزش ارزهای دیجیتال در دومین روز متوالی

آخرین قیمت بیت کوین چند؟

ارزش بیشتر ارزهای دیجیتال یا کاهش همراه شد. به گزارش سی ان بی سی، برای دومین روز متوالی بیشتر ارزهای دیجیتال دچار ریزش شدند که در بین ارزهای اصلی ریزش اتریوم و یابنس کوین از سایر ارزها بیشتر بود. از سوی دیگر اما حمایت مجدد ایلان ماسک از دوج کوین باعث صعود عجیب این ارز شد تا بدین ترتیب یک قله تاریخی جدید ثبت شود. از طرف دیگر در نیجریه که بزرگترین اقتصاد آفریقا محسوب می‌شود دولت در دستوری عجیب هرگونه معامله ارزهای دیجیتال را ممنوع اعلام کرد و به بانک‌ها و صرافی‌ها هشدار داد به شدت با تخلف در این زمینه برخورد خواهد کرد. با افزایش مقبولیت رمزارزها، شهردار شهر میامی آمریکا از امکان پرداخت حقوق کارکنان سازمان متبوعش با بیت کوین خبر داده است. پیش از این نیز ایلان ماسک به تمجید از بیت کوین روی آورده و در اظهارنظر کم‌سابقه‌ای گفته است فکر می‌کند بیت کوین به زودی به مقبولیت عمومی گسترده‌ای خواهد رسید. وی بیت کوین را ابتکاری بسیار خوب خوانده که آن را دیر کشف کرده است. همچنین هند که به دلیل جمعیت بالای خود یکی از بازارهای اصلی ارزهای دیجیتال در جهان محسوب می‌شود در حال بررسی طرحی است که در صورت تصویب آن در مجلس، خرید و فروش بیت کوین و سایر ارزهای دیجیتال را ممنوع اعلام و دولت را موظف می‌کند تا چارچوبی برای توسعه ارز دیجیتال ملی این کشور فراهم کند. مجموع ارزش بازار جهانی ارزهای دیجیتال در حال حاضر ۱۰۶۲ میلیارد دلار برآورد می‌شود که این رقم نسبت به روز قبل ۳.۲ درصد بیشتر شده است. در حال حاضر ۶۹ درصد کل بازار ارزهای دیجیتال در اختیار بیت کوین ۱۳ درصد در اختیار اتریوم است. بیت کوین روز گذشته با حدود ۴ درصد افت قیمت به ۳۸ هزار و ۳۴۴،۱۴ دلار رسید.

کرونا با اقتصاد کشورهای حاشیه خلیج فارس چه کرد؟

دور نمای اقتصاد خاورمیانه در سال ۲۰۲۱



یابد. این بهبود جزئی حاکی از این انتظار است که کووید- ۱۹ و قیمت پایین نفت، آسیب‌های پایداری را در منطقه ایجاد خواهد کرد. پیش‌بینی می‌شود که تولید منطقه تا سال ۲۰۲۲ تقریباً ۸ درصد کمتر از سطح پیش‌بینی شده در ژانویه ۲۰۲۰ باشد. بر این اساس، شاخص تولید در سال ۲۰۲۰ به سطح تولید در سال ۲۰۱۹ می‌رسد.

با توجه به پیش‌بینی‌ها انتظار می‌رود که این همه‌گیری مهار و قیمت نفت تثبیت شود و تنش‌های ژئوپلیتیکی تشدید نشوند. پیش‌بینی می‌شود که واکسن‌های کرونا در نیمه دوم سال ۲۰۲۱ به صورت گسترده در منطقه توزیع شوند و قیمت نفت بالاتر از سطح پیش‌بینی ژوئن باشد (به طور متوسط ۴۴ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۲۱ و ۵۰ دلار در سال ۲۰۲۲).

در میان صادرکنندگان نفتی، انتظار می‌رود رشد اقتصادی در سال ۲۰۲۱ به ۱.۸ درصد بهبود یابد که به دلیل عادی شدن تقاضای نفت، کاهش برنامه‌ریزی شده تولید نفت اوپک، حمایت سیاسی و حذف تدریجی محدودیت‌های مربوط به همه‌گیری داخلی خواهد بود. در عربستان سعودی، فعالیت‌ها با از سرگیری پروژه‌های سرمایه‌گذاری عمومی (که طی همه‌گیری به تعویق افتاده) و بهبود تقاضا پس از افزایش شدید مالیات بر ارزش افزوده، حمایت خواهد شد. انتظار می‌رود رشد اقتصادی در ایران با برگشت روند مصرف داخلی و گردشگری و کاهش اختلالات مربوط به کووید- ۱۹، بهبود یابد. علاوه بر این، انتظار می‌رود تولید نفت در منطقه منا با بهبود جهانی تقاضای نفت افزایش یابد. طبق پیش‌بینی‌ها، با کاهش تدریجی محدودیت‌های رفت و آمد و رشد کند صادرات و تقاضای داخلی، رشد اقتصادی منطقه منا در سال ۲۰۲۱ به ۳.۲ درصد خواهد رسید که این رقم نسبت به پیش‌بینی‌های ژوئن ۲۰۲۰ تغییری نداشته است.

ریسک‌های کلیدی منطقه ناشی از همه‌گیری و تأثیرات اجتماعی آن، عاملی بر ایجاد فشار نزولی بر قیمت نفت، عدم اطمینان سیاسی داخلی و تنش‌های ژئوپلیتیکی خواهد بود. شیوع دوباره کووید ۱۹- با تأخیر در واکسیناسیون نیز تهدیدهای مهمی هستند. اقدامات تسکینی بیشتر در بخش‌هایی از برخی کشورها (الجزایر، اردن، لبنان) اعمال شده و با توجه به اینکه حدوداً یک سوم اقتصادها در اواخر سال ۲۰۲۰ هنوز با افزایش شیوع ویروس مواجه هستند، این اقدامات گسترده‌تر خواهد بود.

تنش‌های سیاسی داخلی و تنش‌های ژئوپلیتیکی به عنوان تهدیدی برای استمرار رشد محسوب شده و ادغام تجاری بیشتر را تضعیف کرده است. براساس برآوردهای بانک جهانی، در سال ۲۰۲۰ رشد اقتصادی ایران معادل منفی ۳.۷ درصد بوده است. در میان کشورهای منطقه به غیر از مصر که رشد اقتصادی ۳.۶ درصدی را تجربه کرده، رشد اقتصادی در سایر کشورها با افت همراه بوده است. بیشترین افت تولید ناخالص داخلی مربوط به لبنان با ۱۹.۲ درصد است. طبق پیش‌بینی‌ها نیز در سال ۲۰۲۱ به غیر از لبنان، سایر کشورها رشد اقتصادی مثبت را تجربه خواهند کرد.

نیز همچنان با تعهدات به توافقنامه کاهش تولید نفت توسط اوپک پلاس محدود می‌شود.

اگرچه در نیمه دوم سال ۲۰۲۰، فعالیت‌های مناطق فرعی تا حدی به شکل قبل بازگشته است و با بهبود شاخص‌های مهم و ثابت بازارهای سهام همراه بوده‌اند، اما شرایط همچنان آسیب‌پذیر باقی مانده است. چنانچه در برخی کشورها، شاخص ترکیبی مدیران خرید (که گویای عملکرد اقتصادی کشورهاست) در اواخر سال ۲۰۲۰ بیش از حداقل مقدار آن در این سال بوده است که می‌تواند به نوعی گویای بهبود نسبی فعالیت‌های اقتصادی آنها باشد.

واردکنندگان نفت در سال ۲۰۲۰ افت اقتصادی ملایم ۲.۲ درصدی را تجربه کردند که ناشی از شیوع محدود کووید- ۱۹ در اوایل سال و افت قیمت نفت است. سرعت شیوع مبتلایان جدید از اوایل ۲۰۲۰ به سرعت افزایش یافته و نااطمینانی‌های سیاسی تأثیر اختلالات مرتبط با همه‌گیری را بر فعالیت‌های اقتصادی افزایش داده است. اگرچه پس از کووید- ۱۹، صادرات و تولیدات صنعتی در بسیاری از اقتصادها افت دو رقمی را تجربه کرده و در نیمه دوم سال ۲۰۲۰، رشد صادرات در کشورهای واردکننده و صادرکننده نفت تاحدی رو به بهبود بوده است. به طوری که در اکتبر ۲۰۲۰، رشد صادرات کشورهای واردکننده نفت (براساس میانگین متحرک سه ماهه، مصر و تونس) محدود شده است. در برخی موارد، کشورهای صادرکننده نفت نیز به منفی ۶.۹ درصد رسیده است.

با توجه به میزان خسارات اقتصادی و عدم اطمینان ایجادشده ناشی از کووید- ۱۹، اکثر اقتصادهای منطقه بسته‌های محرک مالی ارائه کرده‌اند که شامل افزایش مخارج شبکه‌های اجتماعی و سلامت، کاهش پرداخت مالیات و تعویق انداختن آن، اختصاص وام و ضمانت به شرکت‌ها است. افزایش هزینه‌های عمومی دولت تا حدی با افزایش بدهی از منابع بین‌المللی (مصر، عمان، قطر، امارات متحده عربی) تأمین شده است. برخی از اقتصادها از منابع موجود در صندوق‌های ثروت ملی برای کاهش فشارهای مالی استفاده کرده‌اند (بحرین، ایران، کویت)، با این حال دامنه حمایت مالی در کشورهای صادرکننده نفت با سقوط قیمت نفت (عربستان سعودی) و در برخی از کشورهای واردکننده نفت به دلیل بدهی بالای دولتی (مصر و تونس) محدود شده است. در برخی موارد، هزینه‌های بیشتر با سیاست‌های افزایش درآمدی (عربستان سعودی، تونس) و متنوع‌سازی فعالیت‌های اقتصادی تا حدودی جبران می‌شود. به عنوان مثال، عربستان سعودی برای جلوگیری از کاهش درآمد، نرخ مالیات بر ارزش افزوده را در ژوئیه ۲۰۲۰ از ۵ درصد به ۱۵ درصد افزایش داد که باعث کاهش مصرف شد.

چشم‌انداز اقتصاد خاورمیانه در سال‌های پیش رو

پیش‌بینی می‌شود اقتصاد منطقه منا در سال ۲۰۲۱ تا حدودی بهبود یابد و ۲.۱ درصد رشد کند که البته ضعیف‌تر از سطح انتظار است. در سال ۲۰۲۲ نیز انتظار می‌رود رشد اقتصادی منطقه به ۳.۱ درصد افزایش

کرونا باشگاه میلیاردرهای جهان را دگرگون کرد

میلیاردرهای برنده بحران کرونا

در گام‌هایی که پیش از این دیده نشده بود منقلب کرده‌اند. حوزه فعالیت این دسته از افراد از بخش‌های فناوری و مراقبت‌های بهداشتی به بسیاری از بخش‌های اقتصادی گسترده شده است. به طوری که برخی از آنها که فناوری‌های نوظهور را برای پیش بردن تغییر به کار بردند جزو میلیاردرها شدند، اما کارآفرینی یا کارآفرینان باید چه می‌کردند؟ براساس تعریفی که از جوزف شومپتر، اقتصاددان مشهور اتریشی، «کارکرد کارآفرینان اصلاح یا متحول کردن الگویی از تولید یا بهره‌برداری از یک ابداع است؛ یا در کل استفاده از فناوری به کار گرفته نشده برای تولید یک کالای تازه یا تولید یک کالای قدیمی به شیوه‌ای تازه هم جزو کارآفرینی است.»

کارآفرینان که جزو ثروتمندان و میلیاردرهای جهان شده‌اند ابتکاراتی را در کسب و کار اقتصادی به راه انداخته‌اند. برخی از این افراد که در چند سال گذشته کامیاب شده‌اند شامل مبدعان و فرصت‌جویان اقتصادی هستند. این افراد شامل ایلان ماسک، اقتصاددان و فیزیکدان پشت تسلا و اسپیس ایکس است. بنگاه‌های ماسک که در تولید خودروهای الکتریکی انبوه و سفرهای فضایی شخصی پیش‌تاز است به طور رسمی به‌عنوان یک میلیاردر بخش صنعتی تعریف شده است. در سرزمین چین، فرانک وانگ، که مهندس است به‌عنوان بنیانگذار و رئیس هیأت مدیره شرکت فنی دی جی آی، بزرگ‌ترین تولیدکننده پهپادهای تجاری، قرار دارد و بالاخره، یکی از پیشروترین مبدعان جوان اروپایی پاتریک کولیسون، برنامه‌نویس ایرلندی است که پلتفرم استرپ را برای بازرگانی‌های اینترنتی با کمک برادرش در سال ۲۰۱۰ پایه‌گذاری کرد.

اما رشد ثروت کسب و کارهای «های تک» طی سال‌های ۲۰۱۸، ۲۰۱۹ و هفت ماه اول سال ۲۰۲۰ عجیب بوده است. براساس گزارش

واقعیت جهان پیشین ما از ماه فوریه (بهمن) سال ۲۰۲۰ تغییر کرد؛ ویروس‌ی کوچک و مهیب، دنیایی را که می‌شناختیم، درنوردید و آن را کاملاً دگرگون کرد. سلامت ناگهان در درجه اول اهمیت در تمامی کشورهای دنیا گریب کووید-۱۹ قرار گرفت و خانه‌ها به سنگر شهروندان تبدیل شد. مسیر با گذر از شوک اولیه کرونا، مسئله بازگشت به زندگی از طریق فضای مجازی مطرح شد و هر چقدر اغلب بخش‌های اقتصادی و صنایع متحمل رکود و زیان شدند، کسب و کارهای اینترنتی رشد قابل توجهی داشتند.

کرونا جغرافیای درآمدی میلیاردرها را هم زیر و رو کرده است و گزارش می‌کند که دو نهاد مشترک بانکی و تحقیقی سوئیس درخصوص ثروت و توزیع ثروت میلیاردرها در هفت ماه نخست سال ۲۰۲۰ منتشر کرده‌اند، نشان می‌دهد ثروت میلیاردرهای جهان طی سه سال بیش از ۱۱.۴ درصد رشد یافته و این رشد در ایام کرونا شدت بیشتری داشته است.

بانک سرمایه‌گذاری «یو بی‌اس» سوئیس و نهاد تحقیقاتی «پی دلبیو سی» به تازگی در گزارشی با عنوان «سوار بر توفان» نوشته‌اند که مجموع ثروت میلیاردرها تا پایان سال ۲۰۲۰ به ۱۰۲ هزار میلیارد دلار رسید. این سطح از ثروت از ۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد دلار سال ۲۰۱۷ بیش از ۱۱.۴ درصد شده است. در حال حاضر تعداد میلیاردرهای جهان ۲۱۸۹ نفر است که نسبت به سال ۲۰۱۷ میلادی ۳۱ نفر اضافه شده است. همچنین کسب و توزیع ثروت دوقطبی شده و کرونا به این مهم دامن زده است.

در سال‌های ۲۰۱۸، ۲۰۱۹ و هفت ماه اول سال ۲۰۲۰، کارآفرینی در بخش‌های فناوری، مراقبت‌های بهداشتی و صنعتی جلودار بوده‌اند. همچنین دانشمندان و برنامه‌نویسان کامپیوتری، صنایع را

تنها ۳ درصد دوشغله‌ها مسافر کشی می‌کنند

دوشغله‌ها در کدام بخش‌ها مشغول به کارند؟

دوشغلگی از پدیده‌های رایج بازار کار کشور در سال‌ها و دهه‌های گذشته است و هرچند دوشغله یا چندشغله بودن افراد ممکن است وضعیت معیشتی خانواده را بهتر کند، اما در میزان بهره‌وری، سلامت جسمی و روحی و تعامل با اعضای خانواده نیز موثر است. از سوی دیگر انجام چند شغل توسط یک فرد، فرصت‌های شغلی را از افراد بیکار سلب می‌کند و این امر در شرایطی که سالیانه یک میلیون نفر به جمعیت بیکار کشور افزوده می‌شود، اهمیت بیشتری دارد.

طبق آخرین گزارش مرکز آمار و اطلاعات راهبردی وزارت کار، سهم شاغلان دوشغله و بیشتر بین سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ از ۳۰٫۱ درصد به ۳۰٫۴ درصد افزایش یافته است. هرچند سهم این شاغلان هنوز به ۵درصد نرسیده است اما روند افزایشی با شیب ملایم دارد. در دو سال گذشته شاغلان «کشاورزی، جنگلداری و ماهیگیری» بیشترین سهم را در بین دوشغله‌ها داشتند یعنی حدود ۴۹٫۴ درصد تا ۵۴٫۴ درصد جمعیت دو و چندشغله‌ها را به خود اختصاص دادند. همچنین طبق آمار سال گذشته ۷۰٫۶ درصد شاغلان دوشغله به فعالیت اقتصادی کشاورزی پرداخته‌اند و این موضوع در سال‌های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ به ترتیب ۶۶٫۸ و ۶۶ درصد بوده است.

معمولا تصور می‌شود که شاغلان بخش‌های مختلف اقتصادی برای تامین کسری درآمد خود به مسافر کشی روی می‌آورند؛ این در حالی است که براساس آمار سال گذشته تنها ۳٫۲ درصد دوشغله‌ها به حمل و نقل زمینی پرداختند و این سهم در سال‌های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ نیز به ترتیب ۳٫۷ و ۴ درصد بوده است. از سوی دیگر ۶۷٫۹ درصد شاغلان مسافرکش، بخش کشاورزی را به عنوان شغل دوم برگزیده‌اند. نتایج یافته‌ها نشان می‌دهد شاغلانی که در زمینه آموزش فعالیت دارند، ترجیح می‌دهند در شغل دوم هم در این بخش فعالیت کنند یا اینکه به فعالیت «کشاورزی، جنگلداری و ماهیگیری» و «عمده‌فروشی، خرده‌فروشی، تعمیر وسایل موتوری و موتورسیکلت» بپردازند.

در دوره زمانی سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸ افرادی که دو شغل و بیشتر داشتند در طول هفته یک تا ۳۲ ساعت فعالیت می‌کردند و در مقابل افرادی که یک شغل دارند در هفته ۵۰ ساعت در محل کار خود حاضر هستند. طبق این آمار به احتمال زیاد علت دوشغله و بیشتر شدن شاغلان، کم بودن ساعت کار فحنگی است و برای جبران درآمد پایین افراد به شغل دوم می‌پردازند.

در دوره مذکور، متوسط ساعت کاری شاغلان یک شغل از ۴۶ ساعت و ۵۰ دقیقه به ۴۶ ساعت و ۲۷ دقیقه کاهش یافته است. این در حالی است که ساعت کاری دوشغله‌ها در شغل اصلی در مدت مشابه، از ۳۹ ساعت و ۲۶ دقیقه به ۳۹ ساعت و ۱۷ دقیقه رسیده است.

سهم مردان و زنان دارای دو شغل و بیشتر طی سه سال گذشته روند افزایشی داشته است. به‌طوری که سهم مردان از ۳۵ درصد به ۳۸ درصد و برای زنان از ۱۶ درصد به ۲ درصد رسید. بیشترین سهم شاغلان تک‌شغله در سال گذشته مربوط به گروه سنی ۳۵ تا ۳۹ ساله است و بیشتر دوشغله‌ها در گروه سنی ۴۰ تا ۴۴ سال بودند. نکته قابل توجه در این آمار این است که در سه سال گذشته بیشترین سهم دوشغله‌ها از گروه سنی ۳۵ تا ۳۹ سال به ۴۰ تا ۴۴ سال منتقل شده است.

براساس این گزارش طی سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸، شاغلان بی‌سواد تمایل بیشتری به داشتن چند شغل دارند به طوری که سال گذشته ۷۶درصد دوشغله‌ها بی‌سواد و ۳۰٫۱ درصد باسواد بودند. در بین دوشغله‌های باسواد نیز بیشترین سهم به فارغ‌التحصیلان یا افراد در حال تحصیل مقطع دکترای تخصصی یا فوق تخصصی اختصاص دارد. در رتبه دوم نیز افراد باسوادی که در دوره‌های سوادآموزی آموزش دیده‌اند یا در مقطع ابتدایی ترک تحصیل کرده‌اند، سهم بیشتری دارند. در سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۸، کارکنان مستقل و کارفرمایان به ترتیب بیشترین سهم شاغلان دارای دو شغل را دارند.

تمدید پروانه کار اتباع خارجی تا آخر بهمن

۶۰ درصد مهاجران در بخش ساختمان مشغولند

براساس اعلام وزارت کار، اعتبار پروانه کار همه اتباع خارجی به طورخودکار تا پایان بهمن ماه تمدید شده و نیازی به مراجعه حضوری نیست. به گزارش ایسنا، در ماه‌های گذشته به دلیل شیوع ویروس کرونا، رعایت دستورالعمل‌ها و پروتکل‌های بهداشتی به منظور قطع زنجیره کرونا مورد تاکید قرار گرفته است از این رو برای آنکه کارفرمایان در ارتباط با بکارگیری نیروهای کار خارجی دچار مشکل نشوند، وزارت کار تمدید اعتبار پروانه کار اتباع خارجی را پیرو دستور معاون اقتصادی رئیس جمهوری مبنی بر تمدید خودکار اعتبار همه مجوزهای صادره از سوی دولت، در دستور کار قرار داده است. بر این اساس پروانه کار اتباع خارجی که اعتبار آن از اول آذرماه و از تاریخ ۹۹/۹/۱منقضی می‌شود، بدون نیاز به مراجعه حضوری تا پایان بهمن ماه تمدید شده است. محسن ابراهیمی، مدیرکل اشتغال اتباع خارجی وزارت کار-از تمدید خودکار اعتبار پروانه کار همه اتباع خارجی بدون نیاز به مراجعه حضوری تا پایان بهمن ماه خبر داده و می‌گوید: هدف از این طرح رعایت دستورالعمل‌ها و پروتکل‌های بهداشتی و قطع زنجیره کرونا است.او با اشاره به آماری از حضور اتباع بیگانه در کشور می‌گوید: ۸۶ درصد مهاجران از افغانستان برای کسب و کار وارد کشور شده‌اند. انطور که ابراهیمی گفته ۶۰ درصد مهاجران در صنعت ساختمان و مابقی در بخش‌های کشاورزی، خدمات و تولید اشتغال دارند. براساس قانون، استخدام و اشتغال اتباع بیگانه بدون پروانه کار در کشور ممنوع است و قانون کار در ۱۲۰ صراحتا اعلام کرده اتباع بیگانه نمی‌توانند در ایران مشغول به کار شوند مگر آنکه دارای ورودیه و با حق کار مشخص بوده و مطابق قوانین و آیین‌نامه‌های مربوطه، پروانه کار دریافت کرده باشند. وزارت کار به موجب قانون کار مکلف شده با رعایت شرایطی از قبیل داشتن تخصص کافی برای شغل، نسبت به صدور روادیه با حق کار مشخص و پروانه کار برای اتباع بیگانه اقدام کند و بر همین اساس کارفرمایان را به استفاده از اتباع خارجی دارای پروانه کار ملزم کرده است. گفتنی است ماده ۱۸۱ قانون کار، کارفرمایانی که اتباع بیگانه فاقد پروانه کار یا دارای پروانه کار منقضی شده را به کار بگیرند یا در کاری غیر از آنچه در پروانه کار آنها قید شده بپذیرند و در صورت قطع رابطه کاری با کارفرما مراتب را به وزارت کار اعلام نکنند، مشمول جریمه و برخورد قانونی می‌داند.

تعامل پاستور و بهارستان در بودجه ۱۴۰۰



دولت با اصلاح لایحه بودجه و مجلس با بررسی ۱۰ روزه آن موافقت کرد

فرصت امروز: پس از آنکه مجلس کلیات بودجه سال آینده را به رغم بررسی دو ماهه رد کرد و آن را به پاستور بازگرداند، دولت اعلام کرد که اصلاحیه بودجه را در اولین فرصت به بهارستان ارسال خواهد کرد. مجلس نیز دیروز با یک فوریت نحوه بررسی لایحه جدید بودجه ۱۴۰۰ موافقت کرد و از آنجا که طبق آیین‌نامه فرصت ۴۵ روزه برای بررسی دوباره لایحه بودجه وجود نداشت، نمایندگان با ۱۲۱ رأی موافق، ۵۲ رأی مخالف و ۱۱ رأی ممتنع از مجموع ۱۹۹ نماینده حاضر با بررسی ۱۰ روزه بودجه موافقت کردند. به این ترتیب به نظر می‌رسد بودجه سال ۱۴۰۰ با تعامل هرچه بیشتر پاستور و بهارستان در اندک فرصت باقیمانده تا پایان سال نهایی می‌شود.

دوازدهم آذرماه بود که دولت دوازدهم لایحه بودجه سال آینده را به مجلس یازدهم ارائه کرد و با اینکه نمایندگان ابتدا از احتمال رد کلیات بودجه صحبت می‌کردند، اما در ادامه آخرین بودجه قرن در فاصله پاستور تا بهارستان و در بازه زمانی دو ماهه چنان تغییری کرد که داد دولتمردان را درآورد. نهایتا سمشنبه گذشته (۱۴ بهمن ماه) کلیات بودجه در صحن علنی مجلس رد شد و بار دیگر به دولت بازگشت. حالا دولت به دنبال اصلاح بودجه در مهلت دو هفته‌ای خود است و مجلس نیز مهلت ۴۵ روزه بررسی دوباره بودجه را به ۱۰ روز کاهش داده تا بودجه ۱۴۰۰ هرچه زودتر به سرانجام برسد.

بر آخرین بودجه قرن چه گذشته است؟

بازگشت بودجه به دولت آن را وارد مرحله جدیدی کرده است. از زمانی که دولت لایحه بودجه را در ۱۲ آذرماه تقدیم مجلس کرد بیش از دو ماه می‌گذرد. هرچند از همان ابتدا برخی از نمایندگان بدون توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی کشور از رد کلیات بودجه سخن گفتند، اما کلیات بودجه ۱۴۰۰ پس از حدود یک ماه در کمیسیون تلفیق مجلس با ۲۳ رأی موافق، ۱۹ رأی مخالف و یک رأی ممتنع تصویب شد. به گزارش ایرنا، به رغم تصویب کلیات، کمیسیون تلفیق دست به تغییراتی در بودجه زد که دولت با آن موافق نبود. از نظر دولت، حذف ارز ترجیحی ۴۲۰۰ تومانی در بودجه ۱۴۰۰ و افزایش نرخ دلار از ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان به ۱۷ هزار و ۵۰۰ تومان و کاهش میزان نفت صادراتی از ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار به یک میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز و همچنین افزایش هزینه‌های دولت توسط کمیسیون تلفیق مجلس به نوعی به معنای تغییر شاکله لایحه پیشنهادی دولت بود.

کمیسیون تلفیق همچنین رقم یارانه‌ها را دو برابر کرد. این موضوع بیش

از همه می‌توانست رشد نقدینگی و تورم و در نتیجه فشار مضاعف بر اقشار آسیب‌پذیر را در پی داشته باشد. تجربه اجرای بیکاره قانون هدمفندی یارانه‌ها در سال ۱۳۸۹ و به دنبال آن چند برابر شدن یک شبه قیمت‌ها نشان داده جامعه و اقتصاد کشور، دیگر ظرفیت چنین تصمیم‌گیری‌هایی را ندارد. این تغییرات دقیقاً برعکس انتقادهای نمایندگان بود و به همین خاطر واکنش انتقادی دولت را دربر داشت. سرانجام بودجه ۱۴۰۰ پس از فراز و نشیب‌های فراوان سه‌شنبه هفته گذشته وارد صحن علنی مجلس شد و نمایندگان کلیات آن را رد کردند. دست رد مجلس به سینه بودجه در حالی رخ داد که کمیسیون تلفیق بودجه را درگروگن کرده بود و دولت نیز کوچکترین موافقتی با آن نداشت. از آنجا که خارج شدن روند بررسی و بودجه از حالت عادی و تبدیل شدن آن به عنصری سیاسی می‌تواند بدترین افت اقتصاد کشور باشد، از همین رو دولت تصمیم گرفت برخلاف موضع‌گیری‌های اولیه خود مبنی بر عدم اصلاح بودجه رویکردی تعاملی در راستای حل مسئله بودجه در پیش گیرد. چنانچه محمود واعظی، رئیس دفتر رئیس جمهور در این باره گفت: «باتوجه به اینکه نمایندگان کلیات گزارش کمیسیون تلفیق از لایحه بودجه را در صحن رد کردند، رویه مجلس – چنانکه در بودجه سال ۹۸ تجربه کردیم- قبلاً این بود که گزارش دوباره به کمیسیون تلفیق ارجاع شود، با این حال مجلس اکنون قائل به رویه دیگری است و از دولت طلب اصلاحیه می‌کند. با توجه به اینکه در جنگ اقتصادی هستیم و همانطور که رئیس جمهوری پیش از این بارها از ضرورت همکاری و همبستگی کامل همه ارکان کشور برای پیروزی در این جنگ سخن گفته و به دلیل اینکه لایحه بودجه در حکمرانی، معیشت مردم و امورات کشور بسیار حائز اهمیت و راهبردی است؛ حاضر نیستم آن را به اختلاف‌نظرها و منازعات سیاسی گره بزنیم و بر همین اساس، طبق خواست مجلس، نظرات اصلاحی ارائه و تلاش خواهیم کرد با رویکرد مفاهمه، تا جایی که شساکله بودجه بهم نخورد و درآمدها واقعی و قابل اجرا باشد، با مجلس تعامل کنیم.»

آیین‌نامه‌های داخلی مجلس چه می‌گویند؟

تصمیم دولت برای اصلاح لایحه بودجه و ارسال مجدد آن به مجلس در حالی رخ می‌دهد که طبق آیین‌نامه‌های داخلی مجلس رد کلیات بودجه‌ای که توسط کمیسیون تلفیق تأیید شده باید به خود این کمیسیون بازگردد. پس‌رستاند بودجه به دولت در این شرایط انتقادهایی را متوجه مجلس کرده است. در پاسخ به این انتقادات، محمدحسن فرهنگی، سخنگوی هیأت رئیسه مجلس گفته: «آیین‌نامه داخلی مجلس در مواردی که کمیسیون تلفیق کلیات بودجه را تأیید کرده باشد و صحن علنی آن را رد

ثبات قیمت و کاهش عرضه مسکن در آگهی‌ها

قیمت در بازار مسکن فریز شد

لحاظ نشده است. بیشترین افت قیمت در بین مناطق مذکور طی دو هفته ابتدای بهمن ماه نسبت به دو هفته آخر دی ماه در منطقه ۱۴ به میزان ۱۰ درصد رخ داده و تعداد آگهی‌ها ۴ درصد افزایش یافت. قیمت‌ها در منطقه ۲۱ نیز ۹ درصد افت کرد و تعداد آگهی‌ها ۸ درصد بالا رفت. در منطقه یک نرخ رشد قیمت آگهی‌ها صفر بود در عین حال تعداد آگهی‌ها نسبت به دو هفته پایانی دی ماه ۵ درصد کاهش یافت. در منطقه ۵ همواره رتبه یکم از نظر تعداد معاملات را دارد قیمت‌های پیشنهادی با ثبات همراه بوده و تعداد آگهی‌ها کاهش ۷ درصدی نشان می‌دهد. در منطقه ۶ قیمت‌ها ۵ درصد پایین آمده و تعداد آگهی‌ها ۲۲ درصد رشد یافته است. در منطقه ۴ نیز به عنوان دومین منطقه پرمعامله شهر تهران قیمت‌های پیشنهادی ۲ درصد افزایش و تعداد آگهی‌های ثبت شده در سامانه مذکور ۷ درصد افزایش یافته است.

همچنین در منطقه ۱۱ با افزایش ۱۱ درصدی قیمت‌های پیشنهادی و کاهش ۶۰ درصدی تعداد آگهی‌ها مواجه بودیم. در منطقه ۲۲ قیمت‌ها ۴ درصد و آگهی‌ها ۱۲ درصد رشد یافت. منطقه ۱۳ نیز با کاهش ۷ درصدی قیمت مسکن و افت ۱۹ درصدی تعداد آگهی‌ها در دو هفته ابتدای بهمن ماه نسبت به دو هفته انتهایی دی ماه مواجه بوده است. ثبات قیمت در آگهی‌های مسکن در شرایطی رخ داد که از نیمه آبان ماه و بعد از انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و کاهش قیمت ارز نرخ‌های پیشنهادی در سامانه مذکور ۲۰٫۲ درصد کاهش پیدا کرد. در ادامه نیز دو افت ۵٫۵ و ۵ درصدی قیمت‌ها در این سایت اتفاق افتاد تا اینکه در نیمه بهمن ماه به ثبات رسید.

گفتنی است مجلس روز گذشته در جریان بررسی طرح جهش تولید و

روند ریزشی قیمت مسکن در شهر تهران پس از دو ماه و نیم که حدود ۱۳درصد کاهش پیدا کرده بود، از ابتدای بهمن ماه متوقف شده و در عین حال تمایل برای فروش نیز ۹ درصد کاهش یافته است. به گزارش ایسنا، بازار مسکن پایتخت پس از دو ماه و نیم ریزش نرخ‌ها به مقاومت قیمتی رسیده است. پس از آنکه در دی ماه نرخ‌های قطعی معاملات ۱۸ درصد افزایش پیدا کرد، قیمت‌های پیشنهادی نیز که از نیمه آبان تا اواخر دی ماه حدود ۱۳ درصد کاهش یافته بود به ثبات رسیده است.

اطلاعات به دست آمده از سامانه املاک کلیدیل نشان می‌دهد در دو هفته ابتدای بهمن ماه ۱۳۹۹ نسبت به دو هفته قبل از آن قیمت‌های پیشنهادی مسکن از سوی مالکان ۰٫۳ (سه دهم) درصد افزایش یافته است. این رشد ناچیز در حد صفر که از نرخ‌های عرضه شده در آگهی‌ها استخراج شده به مفهوم رسیدن بازار به سطح مقاومتی است که می‌تواند از افزایش اندک خرید و فروش‌های شب عید و توقف روند کاهشی نرخ ارز نشأت گرفته باشد. قیمت آگهی‌ها نسبت به زمان مشابه سال گذشته نیز ۱۲۹درصد بالا رفته؛ هرچند نرخ‌های قطعی در دی ماه براساس آمار بانک مرکزی از افزایش ۹۸ درصدی حکایت دارد.

برهمن ماه در مقایسه با دو هفته آخر دی ماه نشان می‌دهد که قیمت‌های پیشنهادی در پنج منطقه شامل مناطق ۸، ۶، ۱۳، ۱۴ و ۲۱ بین ۲ تا ۱۰ درصد کاهش، در ۹ منطقه شامل مناطق ۲، ۳، ۴، ۷، ۱۰، ۱۱، ۱۲ و ۲۲ بین ۱ تا ۱۱ درصد افزایش و در دو منطقه ۱ و ۵ ثبات داشته است. مناطق ۱۵ تا ۲۰ نیز به دلیل پایین بودن تعداد آگهی‌ها در این گزارش

بانک نامه

دلار به ۲۳ هزار تومان و سکه به ۱۱ میلیون تومان رسید

عبور سکه از سد مقاومتی

تحت تاثیر افزایش نرخ انس جهانی، قیمت‌ها در بازار سکه و طلای ایران صعودی شد و سکه از مرز کانال ۱۱ میلیون تومان گذشت. در بیستمین روز بهمن ماه هر سکه امامی ۱۱ میلیون و ۴۰۱ هزار تومان و هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز یک میلیون و ۱۱۰ هزار و ۵۰۰ تومان ارزش‌گذاری شد. هر مثقال طلا هم به عنوان مبنای قیمت‌گذاری در بازار ۴ میلیون و ۸۱۰ هزار تومان داد و ستد شد. هر انس جهانی طلا نیز یک هزار و ۸۱۵ دلار و ۵۵سنت فروخته شد. هر گرم طلای ۲۴ عیار یک میلیون و ۴۸۰ هزار و ۶۰۰ تومان، هر سکه بهار آزادی ۱۰ میلیون و ۹۲۸ هزار و ۹۰۰ تومان، نیم سکه ۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ربع سکه ۴ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان و سکه گرمی هم ۲ میلیون و ۳۴۰ هزار تومان خرید و فروش شد.هم‌اکنون حباب سکه امامی در بازار برابر با ۸۲۱ هزار تومان، سکه بهار آزادی ۳۵۹ هزار تومان، نیم سکه یک میلیون و ۲۰۵ هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان و سکه گرمی یک میلیون و ۳۴ هزار تومان است.

همچنین هر دلار در روز دوشنبه در صرافی‌های بانکی ۲۳ هزار و ۷۰۰ تومان معامله شد که قیمت آن نسبت به روز یکشنبه تغییری نداشت. قیمت فروش یورو نیز با افزایش ۱۰۰ تومانی نسبت به روز قبل به ۲۸ هزار و ۵۵۰ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۳ هزار و ۲۰۰ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۲۸ هزار و ۵۰ تومان اعلام شد.

علی صالح‌آبادی در نشست‌ی خبری اعلام کرد پرداخت ۸هزار میلیارد تسهیلات توسط اگزیم بانک

به گفته مدیرعامل بانک توسعه صادرات، این بانک در ۹ ماهه امسال بیش از ۸هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده است.

علی صالح‌آبادی در نشست‌ی خبری به مناسبت دهه فجر که به صورت وبینار برگزار شد، با بیان اینکه ۱۰۰ درصد صادرکنندگان دارای رتبه ممتاز کشوری در سال ۹۹ مشتری اگزیم بانک ایران هستند، گفت: ۹۱ درصد صادرکنندگان نمونه ملی نیز مشتری بانک توسعه صادرات هستند.

او همچنین از اتصال مکانیزه بازار پول و سرمایه بر بستر بانکداری باز با ۴۳هزار تراکنش بانکی در این بانک خبر داد و گفت: ارزش ریالی این تراکنش‌ها بالغ بر ۳۰۰۰ میلیارد ریال بوده است.

صالح‌آبادی با اشاره به اینکه در اگزیم بانک ایران به ۱۱۰ مشتری در قالب بانکداری شرک‌تی، خدمات ارائه می‌کنیم، ادامه داد: یکی از موضوعات محوری ما توجه به بانکداری باز با توجه به شرایط کرونایی در کشور است زیرا این امکان را فراهم می‌کند تا مشتریان بدون نیاز به حضور در شعبه، تمامی خدمات بانکی را از دفتر کار خود دریافت نمایند. افزایش ۱.۲ میلیون تنی ظرفیت تولید شمش فولاد کشور با تسهیلات اگزیم بانک، پرداخت بیش از ۸۳ میلیارد ریال تسهیلات در ۹ ماهه امسال، مبادله ۹۵۰ میلیون دلار حواله‌های ارزی، رفع تعهد ارزی ۹۸ درصدی برای واردات و افزایش کفایت و رشد سرمایه بانک توسعه صادرات از دیگر محورهای سخنان صالح‌آبادی در این نشست خبری بود.

قیمت اوراق تسهیلات مسکن به دامنه ۶۰ هزار تومانی رسید

در حالی که رکود بازار مسکن و افزایش عرضه اوراق تسهیلات مسکن سبب افت قیمت این برگه‌ها به کانال ۴۰ هزار تومانی شده بود، کاهش عرضه سبب شد تا قیمت مجدداً به دامنه ۶۰ هزار تومانی بازگردد.

به گزارش مهر، در پی رکود شدید بازار مسکن در ماه‌های آذر و دی که سبب شد تا تعداد معاملات مسکن تهران در این دو ماه براساس اعلام بانک مرکزی به ترتیب ۲۵۵۵ و ۳۵۰۰ فقره معامله شود، بازار اوراق تسهیلات مسکن نیز با کاهش تقاضا از سوی مشتریان (به دلیل بی‌اثر بودن وام مسکن در افزایش قدرت خرید مسکن خانوارها) و افزایش ناگهانی عرضه این اوراق از سوی دارندگان آنها (به دلیل احتمال تداوم رکود بازار مسکن) مواجه شد. دو اتفاقی که کاهش قیمت اوراق در هفته‌های اخیر را در پی داشت و برای چند هفته، قیمت کف کانال ۵۰ هزار تومانی و سقف کانال ۴۰ هزار تومانی را هم تجربه کرد، با این حال در معاملات دو روز پایانی هفته گذشته و دو روز نخست هفته جاری، کاهش عرضه اوراق تسهیلات مسکن در فرابورس منجر به افزایش مجدد قیمت این اوراق شده است؛ میزان عرضه تقریباً به یک سوم دو هفته قبل رسیده است. هرچند که روز دوشنبه نیز بازار اوراق تسهیلات مسکن، قرمزپوش بود و نسبت به یکشنبه روند منفی داشت اما در مقایسه با نرخ‌های هفته گذشته، با افزایش ۱۰ تا ۱۵ هزار تومانی مواجه بوده است.

به نظر می‌رسد سفته‌بازان با نوسان‌گیری در معاملات، سعی در افزایش قیمت این برگه‌ها دارند؛ به عنوان مثال نماد تسه ۹۹۰۷ (اوراق مسکن مهر امسال) در بازه ۴۹ هزار و ۵۰۰ تومانی تا ۶۷ هزار تومان به فروش رسید؛ تعداد اوراق تسه ۹۹۰۷ که روز دوشنبه به فروش رسید، در قیمت ۶۶ هزار تومان، ۲۰ و در ۶۷ هزار تومان، ۷ برگه بوده است. همچنین اوراق تسه ۹۹۰۱ (اوراق مسکن فروردین امسال) با متوسط قیمت ۶۲ هزار و ۲۱۴ تومان در فرابورس معامله شد، اما در یک معامله، نرخ پیشنهادی به ۶۶ هزار و ۷۰۰ تومان رسید و فروش رفت. میانگین قیمت سایر نمادها هم در بازه ۵۹ تا ۶۲ هزار تومان کشف شد.

از نظر تعداد نیز نمادهای تسه ۹۹۰۹ و تسه ۹۹۱۰ (اوراق مسکن آذر و دی امسال) با متوسط قیمت ۶۰ هزار تومان و تعداد برگه‌های فروخته شده با بیش از ۲۰ هزار برگه، در صدر فروش قرار داشت. این در حالی است که دو هفته قبل نمادهای پر فروش تا ۷۰ هزار برگه هم در یک روز، فروش داشتند. در سایر نمادهای زیرمجموعه تسه، تعداد فروش برگه‌ها در معاملات دوشنبه، عمدتاً کمتر از هزار برگه بود.

شمارش معکوس برای خداحافظی با کارت‌های بانکی

کهر با رونمایی شد



دیگر نیز اضافه خواهد شد که تنوع خوبی وجود خواهد داشت و مردم می‌توانند انتخاب کنند که از کدام اپلیکیشن یا بانک استفاده کنند. این برنامه از امروز عملیاتی می‌شود و مردم می‌توانند به صورت محدود به دلیل محدودیت در تعداد دستگاه‌های کارخوانی که این تکنولوژی را پشتیبانی می‌کنند، از آن استفاده کنند/ البته تا انتهای سال پیش‌بینی می‌کنیم که بیش از چند هزار نقطه مختلف به این سیستم مجهز شود و در نهایت رشد اصلی را در سال آینده خواهیم داشت.

اسکناس‌های جدید به زودی به بازار می‌آیند

رونمایی از پروژه پرداخت موبایلی مبتنی بر EMV (کهربا) تنها برنامه بانک مرکزی در این هفته نبود و چند روز پیش بود که در راستای حذف چهار صفر از پول ملی، از نسل جدید اسکناس‌های هزار تومانی، ۲۰۰۰ تومانی و ۵۰۰۰ تومانی رونمایی شد.
انطور که امیر شکری، رئیس سازمان تولید اسکناس و مسکوک بانک مرکزی خبر داده، فرآیند انتشار و عرضه این اسکناس‌های جدید در ماه‌های آتی صورت خواهد گرفت.

به گفته شکری، تمام اسکناس‌ها و ایران‌چک‌ها در قالب، اندازه و ساختارهای واحد توزیع خواهند شد و تکرر در اندازه و قالب در اسکناس‌های جدید حذف می‌شود. در راستای پروژه بازآرایی اسکناس و مسکوک کشور، نسل جدید سه قطعه اسکناس شامل اسکناس‌های هزار،تومانی، ۲۰۰۰ تومانی و ۵۰۰۰ تومانی نیز طراحی شده‌اند که از آنها رونمایی شد و فرآیند تولید انبوه و عرضه این اسکناس‌ها در ماه‌های آتی انجام خواهد شد. در طراحی این اسکناس‌های جدید همچنین از عناصر مذهبی، فرهنگی، هنری و تاریخی کشور به نحو شایسته استفاده شده و در پشت اسکناس ۵۰۰۰ تومانی از طرح آرامگاه حافظ شیرازی، در پشت اسکناس ۲۰۰۰ تومانی از طرح مقبره‌الشعرا تبریز و در پشت اسکناس هزار تومانی از طرح آرامگاه شیخ‌الرئیس بوعلی‌سینا استفاده شده است.

طبق اعلام بانک مرکزی، براساس سند اسکناس که حدوداً دو سال پیش به تصویب رسید، تمام اسکناس‌ها و ایران‌چک‌ها در قالب، اندازه و ساختارهای واحد توزیع خواهد شد و تکرر در اندازه و قالب در اسکناس‌های جدید حذف می‌شود، اما ضرایب امنیتی و عناصر به کار رفته در هر اسکناس متفاوت خواهد بود. البته طراحی و عرضه اسکناس‌های جدید هزینه اضافی بر کشور تحمیل نمی‌کند، زیرا عمر مفید اسکناس در کشور ما پنج سال است و چاپ و توزیع اسکناس همواره و طبق روال توسط بانک مرکزی انجام شده است.

با کارخوان تراکنش‌های لازم را انجام دهند. انجام تراکنش‌های خرید با استفاده از تلفن همراه علاوه بر سهولت کاربری می‌تواند در رعایت پروتکل‌های بهداشتی در شرایط کرونایی مفید و مؤثر باشد.»

در همین حال، مهران محرمیان معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی از راه‌اندازی امکان استفاده از موبایل به جای کارت در فروشگاه‌ها توسط ۴ بانک تا پایان سال خبر داد و گفت: در طرح کهربا یا کارت هوشمند همراه بانکی برای پرداخت‌هایی که در فروشگاه‌ها انجام می‌شود، تسهیلاتی را فراهم کردیم که مردم بتوانند فیزیک کارت را در داخل تلفن همراه بیاورند و در نهایت با کمک تکنولوژی‌های موجود با نزدیک کردن گوشی موبایل به دستگاه کارخوان تراکنش را انجام دهند.

به گفته وی، این کار مبتنی بر استانداردهای بین‌المللی است و چند سالی است که حرکت به سمت آن در جهان شروع شده، اما ما به دلیل مسائل تحریم مشکلاتی در این حوزه داشتیم. اگر می‌خواستیم راه دنیا را برویم باید تغییرات سخت‌افزاری بسیار زیادی در شبکه پرداخت و شبکه بانکی و ۵۰۰ میلیون کارتی که دست مردم بود انجام می‌شد که

این کار بسیار هزینه‌بر و زمانبر بود بنابراین با استفاده از گوشی موبایل این کار را انجام دادیم که در دست همه مردم وجود دارد و بیش از ۸۰ درصد گوشی‌ها تکنولوژی NFC را پشتیبانی می‌کنند.

او درباره نحوه استفاده مردم از این خدمت بانکی گفت: مردم با کمک اپلیکیشن‌ها، کارت‌های بانکی را در گوشی خود وارد می‌کنند و هنگام خرید کافی است که منوی مربوطه را در دستگاه کارخوان انتخاب کرده و موبایل را به دستگاه کارخوان نزدیک کنند تا تراکنش انجام شود.

محرابیان با بیان اینکه این کار به هیچ عنوان اجباری نیست، ادامه داد: روند دنیا به این سمت حرکت کرده اما در سایر نقاط دنیا فیزیک کارت حذف نشده و استفاده از این تکنولوژی اختیاری است، اما در دوران کرونا این قضیه نمود بیشتری دارد چراکه نگرانی‌هایی درباره استفاده از دستگاه‌های کارخوان و انتقال ویروس در بین مردم وجود دارد و این تکنولوژی با توجه به اینکه نیاز به تماس فیزیکی ندارد، می‌تواند این قضیه را به خوبی مدیریت کند.

به گفته معاون فناوری‌های نوین بانک مرکزی، در حال حاضر یکی از شرکت‌های psp و یکی از بانک‌ها این تکنولوژی را راه‌اندازی کرده‌اند و با فاصله زمانی کمی حداقل سه بانک بزرگ به این طرح اضافه می‌شوند و با اضافه شدن هر بانک می‌توان کارت آن بانک را به اپلیکیشن اضافه کرد. همچنین تنها یک اپلیکیشن وجود نخواهد داشت و اپلیکیشن‌های

فرصت امروز: آیین رونمایی از پروژه پرداخت موبایلی مبتنی بر EMV (کهربا) روز گذشته با حضور رئیس کل بانک مرکزی برگزار شد. عبدالناصر همتی در این مراسم با بیان اینکه بانک مرکزی به طور کلی در حوزه نظام‌های پرداخت سه هدف اصلی را دنبال می‌کند، گفت: «افزایش رفاه و تسهیل دسترسی مردم»، «امنیت تراکنش‌ها» و «مقابله با جرم و پولشویی» سه هدف و الگوی اصلی بانک مرکزی در توسعه خدمات پرداخت است. خوشبختانه با تلاش‌های همکاران بخش فناوری‌های نوین بانک مرکزی و شرکت خدمات انفورماتیک موفق شدیم این خدمت نوین را در شرایط تحریمی و در زمانی که به دلیل شیوع کرونا رعایت نکات بهداشتی اهمیت یافته است، اجرایی کنیم.

رئیس شورای پول و اعتبار، بانک‌ها و PSP ها را به حضور در رقابت برای ارائه این فناوری فراخواند و گفت: طبیعتاً این خدمت، راحتی و امنیت مناسبی را در اختیار مردم قرار خواهد داد و مردم هم به استفاده از خدمات بانک‌ها و موسساتی که این خدمت را ارائه می‌کنند گرایش بیشتری خواهند داشت.

او با تاکید بر اینکه بانک مرکزی در برخورد با جرم و پولشویی بسیار جدی است، گفت: در زمینه امنیت زیرساخت‌ها اقدامات خوبی انجام شده و بانک مرکزی در مبارزه با شرط‌بندی و قمار نیز دستاوردهای خوبی داشته است، به طوری که با همکاری قوه قضائیه بیش از ۲ هزار کارت بانکی که در مراکز قمار استفاده می‌شد، شناسایی شده‌اند، همچنین ۵۰۰ هزار حساب بانکی نیز شناسایی شده و قرار است در سه مرحله اخطار، هشدار و پیگیری قضایی با دارندگان حساب‌ها برخورد شود.

پرداخت موبایلی از طریق ۴ بانک تا آخر سال

ابتدای همین هفته بود که رئیس کل بانک مرکزی از پروژه جدید این بانک برای حذف تدریجی کارت خرید خبر داد و گفت که بانک مرکزی به منظور ایجاد تسهیل در پرداخت‌های الکترونیکی به زودی از پروژه حذف تدریجی استفاده از فیزیک کارت خرید رونمایی می‌کند. او در یادداشت اینستاگرامی اخیر خود در این زمینه نوشت: «بانک مرکزی به منظور ایجاد تسهیل در پرداخت‌های الکترونیکی به زودی از پروژه استفاده از تلفن همراه برای انجام تراکنش‌های خرید در فروشگاه‌ها و حذف تدریجی استفاده از فیزیک کارت خرید رونمایی می‌کند. این روش پرداخت با استانداردهای معتبر بین‌المللی سازگار است و به شکل کامل‌ا، این امکان را فراهم می‌سازد که مشتریان بانک‌ها بتوانند با وارد کردن مشخصات کارت‌های خود به درون تلفن همراه، بدون تماس

معاون اقتصادی بانک مرکزی مطرح کرد

رویکرد بانک مرکزی برای مقاوم‌سازی اقتصاد

سرمایه‌گذاری و تولید در کشور وارد می‌شود.

او با طرح این سوال که ما می‌گوییم نرخ سود برای دفع حملات سفته‌بازی این‌چنینی در اقتصاد مناسب نیست، آیا به این معناست که هیچ تبدیلی در نرخ سود نباشد؟ اظهار داشت: این‌موضوع هم درست نیست؛ به هر ترتیب نرخ سود یک متغیر کلیدی است که کارکردهای خودش را دارد. بانک مرکزی بر همین اساس سعی کرده است که همواره پیشنهادات خودش را به شورای محترم پول و اعتبار که مرجع سیاست‌گذاری و رکن بانک مرکزی هست، ارائه بدهد. در این خصوص ما در جلسه بیست و چهارم تیرماه ۱۳۹۹، پیشنهادات بانک مرکزی در زمینه نرخ‌های سود سپرده و تسهیلات به شورا ارائه شد و پس از بحث و بررسی، نهایتاً این جمع‌بندی شد که نرخ سود تسهیلات تعدیل توری می‌داریم و از یک طرف ما شوک عرضه منفی تحریم‌ها را داریم، در کنار این شوک عرضه منفی از ناحیه بیماری کرونا در اقتصاد را داشتیم. در اینجا بانک مرکزی در زمینه نرخ‌های سود با وضعیت پیچیده‌ای مواجه بوده است

قربانی افزود: بررسی‌ها و ارزیابی‌هایی که صورت گرفته و تجربیات بین‌المللی هم نشان می‌دهد که اصولاً تعدیل نرخ‌های سود برای مقابله با

این مشکل از حملات سفته‌بازی، کارایی ندارد. یعنی اینکه فکر کنیم که

چون نرخ ارز جهش داشته، حال بایبیم نرخ‌های سود را به شدت افزایش

دهیم که آن را مهار کنیم، در نتیجه این سازوکار، اقتصاد را در یک

چارچوب معیوبی گرفتار می‌کند که هم در واقع آن حملات به خوبی مهار

نمی‌شود چون راهکار مهارش، نرخ سود نیست و هم اینکه صدمه جدی به



آغاز بررسی ورود برخی مسافران به هواپیما با تست PCR جعلی

سخنگوی سازمان هواپیمایی کشوری اعلام کرد برخی مسافران هوایی با تست PCR جعلی به هواپیماها وارد می‌شوند که البته در کشورهای دیگر نیز رخ داده و در جلسه مشترکی که با وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی داریم آن را بررسی خواهیم کرد. محمدحسن ذبیحش در گفت‌وگو با ایسنا، درباره اظهارات وزیر راه و شهرسازی درباره اینکه برخی مسافران هوایی با تست PCR جعلی اقدام به ورود به کشور کرده‌اند، اظهار کرد: این مشکل در ایران مانند بسیاری از کشورها اتفاق افتاده است، اما مقرر شده تا امروز جلسه‌ای با حضور مسئولان سازمان هواپیمایی کشوری و وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی برگزار کرده و این موضوع را بررسی کنیم.

وی افزود: این موضوع مورد بررسی دقیق قرار گرفته و به نظر می‌رسد وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی راهکاری برای آن داشته باشد که مسلما به عنوان مجری ضوابط و پروتکل‌های بهداشتی از آن استقبال می‌کنیم.

سخنگوی سازمان هواپیمایی کشوری گفت: پس از مشخص شدن ابعاد و جزئیات ورود برخی مسافران هوایی با ارائه تست PCR جعلی و ارزیابی و نتیجه‌گیری درباره راهکارهای اجرایی ممکن، آن را اعلام خواهیم کرد.

روغن‌هایی که در عمده‌فروشی‌ها مانده‌اند

معاون اقتصادی و بازرگانی سازمان صنعت، معدن و تجارت خوزستان با بیان اینکه تب خرید روغن در بازار فروکش کرده است، گفت مقدار زیادی روغن در عمده‌فروشی‌ها مانده که خریدار ندارند. رحمان ناصریان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به وضعیت روغن در بازار اظهار کرد: وضعیت روغن در بازار مناسب است و در حال حاضر ۸۵ درصد از فروشگاه‌ها روغن دریافت می‌کنند.

وی ادامه داد: موضوع کمبود روغن را نمی‌پذیریم؛ مقدار زیادی روغن در عمده‌فروشی‌ها مانده که خریدار ندارند و تب خرید روغن در بازار فروکش کرده است.

آخرین وضعیت اعطای کارت اعتباری به

مشمولان سهام عدالت

رئیس شرکت سپرده‌گذاری مرکزی آخرین وضعیت اعطای کارت اعتباری به مشمولان سهام عدالت و همچنین شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی را تشریح کرد.

به گزارش ایسنا، حسین فهیمی در نشست خبری برگزاری مجامع الکترونیکی شرکت‌های سرمایه‌گذاری سهام عدالت استانی با بیان اینکه سهام عدالت در یکی از پرنوسان‌ترین سال‌های بازار سرمایه اتفاق افتاد، گفت: تاکنون طرحی در بازار سرمایه به این عظمت نداشتیم. دارایی سهام عدالت معادل ۸۰ درصد بودجه جاری سال گذشته کشور بود.

وی ادامه داد: این دارایی از مالکیت دولت خارج و به مردم منتقل شد و مردم توانستند دارایی خود را مشاهده کنند. از ابتدا به مردم توصیه شد سهام خود را نفروشند، زیرا عرضه ۶۰۰ هزار میلیارد تومان در بازار، بازار را نابود می‌کند.

رئیس شرکت سپرده‌گذاری مرکزی تاکید کرد: هدف از آزادسازی سهام عدالت توانمندسازی خانواده‌های کم‌برخوردار است. بر همین اساس تسهیلات، امکانات و زیرساخت‌های لازم را فراهم می‌کنیم. فهیمی در ادامه با اشاره به برگزاری مجامع عمومی شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی برای انتخاب هیأت مدیره اظهار کرد: حدود ۳۸۰ هزار میلیارد تومان در اختیار هموطنان در قالب شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی است و خودشان می‌توانند در انتخاب اعضای هیأت مدیره مشارکت کنند تا حدود ۱۵ استان مرحله اول مجامع عادی به طور فوق‌العاده را برگزار کرده‌اند و سایرین در آینده‌ای نزدیک برگزار خواهند کرد.

امکان ثبت نام رایگان در سجام

وی با بیان اینکه ثبت نام در سجام برای هموطنان رایگان است، ادامه داد: امکان ثبت نام در سجام برای همه هموطنان فراهم شده و نیازی به مراجعه حضوری به دفاتر کارگزاری یا پیشخوان وجود ندارد.

رئیس شرکت سپرده‌گذاری مرکزی در ادامه با بیان اینکه مذاکره با بانک‌ها برای اعطای کارت اعتباری به مشمولان سهام عدالت انجام شده است، تصریح کرد: مشمولان تا ۶۰ درصد ارزش روز سهام خود را می‌توانند به صورت اعتباری دریافت کنند.

وی ادامه داد: اگر تا یک ماه نتوانستند مبلغ را به بانک بازگردانند این مبلغ قرض‌الحسنه خواهد بود، اما اگر از یک ماه عبور کرد و مبلغ را پرداخت نکردند این اعتبار تبدیل به تسهیلات سه ساله خواهد شد.



سازمان آگهی‌ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

درج قیمت بر روی تخم مرغ

با گرانفروشی بر خورد قاطع شود



وی به نظارت بر بازار نیز اشاره کرد و گفت: اینکه گفته می‌شود قیمت مصوب در سطح خرده‌فروشی و در بسته‌بندی‌ها رعایت نمی‌شود نیازمند ورود دستگاه‌های نظارتی است. ما هیچ تعارفی نداریم. ارز تامین شده، نهاده تامین شده، کالا تولید شده و باید با قیمت مصوب به دست مردم برسد بنابراین هر واحد از مرقداری، عمده‌فروشی، خرده‌فروشی که گرانفروشی کند باید با آن برخورد قاطع شود تا کالا به دست مردم قیمت مصوب برسد.

به گفته وی هیچ کمبودی در تخم مرغ نداریم. در ماه حدود ۹۰ هزار تن تخم مرغ تولید می‌شود در حالی که مصرف کمتر است.

مرغداران و دستگاه‌های نظارتی به ثمر خواهد رسید. براساس این طرح قیمت تخم مرغ بر روی بسته‌بندی‌ها و هر دانه تخم مرغ درج خواهد شد تا مشخص شود که این تخم مرغ از کجا آمده است و با چه قیمتی به فروش می‌رود.

رضایی با بیان اینکه به هیچ وجه گرانی را نمی‌پذیریم و در حال حاضر نیز در تخم مرغ گرانفروشی رخ می‌دهد، اضافه کرد: قیمت مصوب تخم مرغ درب مرقداری‌ها بسیار مناسب است و باعث ضرر مرغداران نمی‌شود. آنها نهاده‌ها را کامل دریافت کرده‌اند و هر واحد مرغ تخم‌گذار که مدعی است نهاده نگرفته اعلام کند و پیگیری خواهد شد.

معاون امور تولیدات دامی وزارت جهاد کشاورزی از درج قیمت بر روی تخم مرغ به منظور نظارت بر بازار و جلوگیری از گرانفروشی خبر داد. به گزارش ایسنا، مرتضی رضایی در نشست خبری که صبح روز گذشته برگزار شد در پاسخ به این سوال که تخم مرغ همچنان با قیمت بالا به دست مصرف‌کننده می‌رسد و وزارت جهادکشاورزی چه اقداماتی در راستای کاهش قیمت‌ها انجام داده است؟ اظهار کرد: تخم مرغ تا مرحله عمده‌فروشی با وزارت جهادکشاورزی است و در سطح خرده‌فروشی و توزیع خانوار با وزارت صمت و صنوف است.

وی ادامه داد: دو روز است طرحی را آغاز کردیم که قطعا با همکاری

بازگشت ۴۳ واحد صنعتی و معدنی همدان به چرخه تولید

به علت قیمت بالا و مشکلات واردات سخت است و خمیری روی قطعه می‌کشند که عمر آن را زیاد کند.

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان همدان از آغاز عملیات اجرایی بزرگترین فروسیلیس خاورمیانه در همدان خبر داد و گفت: در زمینه فروسیلیس در اردیبهشت ماه آینده استان همدان قطب تولید فروسیلیس کشور خواهد شد.

وی درباره پتروشیمی این سینا نیز بیان کرد: پتروشیمی این سینا با سرمایه‌گذاری ۶۰۰۰ میلیارد تومان از قبل وجود داشته است و در حال جذب سرمایه‌گذار هستیم و امیدواریم پتروشیمی سوم که تولید وی سی ام خواهد بود، در چند روز آینده قطعی شود.

متین از افتتاح بزرگترین شرکت نانو سرامیک در ایام دهه فجر خبر داد و یادآور شد: در زمینه چینی بهداشتی بزرگترین واحد شرکت نانو سرامیک پیمان قرار است با حضور مسئولان کشوری در دهه فجر امسال افتتاح رسمی شود.

وی با بیان اینکه سال ۹۲ در استان همدان ۳۵۳ جواز تأسیس صادر شده بود، خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه امسال که سال «جهش تولید» نامگذاری شده بود، ۱۳۰۰ جواز تأسیس در ۱۰ ماه امسال صادر شده است به طوری که تاکنون این تعداد جواز تأسیس در استان صادر نشده بود.

رشد ۱۳۷ هزار هکتاری کشت گندم نسبت به سال قبل

کارشناسان مبارزه با عوامل خسارت‌زا همچون علف‌های هرز و سن را در مزارع انجام دهند. او با اشاره به اینکه روند تامین و تدارک کود نسبت به سال قبل بهتر است، بیان کرد: شرکت خدمات حمایتی امسال به میزان بیشتری کود در اختیار کشاورزان قرار داده است که روند توزیع همچنان استمرار دارد و همواره امیدواریم کارخانجات پتروشیمی همکاری بیشتری داشته باشد تا کود موردنیاز گندم و سایر محصولات زراعی به موقع در اختیار کشاورزان قرار گیرد.

اسفندیاری پور با تاکید بر مصرف کودهای ریزمغذی و حاوی فسفات و پتاس بیان کرد: کشاورزان با نظر کارشناسان اقدام به مصرف کودهای ریزمغذی دارای برچسب صرفا موسسه خاک و آب کنند تا دچار ضرر و زیان نشوند.

او در پایان تصریح کرد: با تلاش و زحمت کشاورزان و اقداماتی که در مزارع صورت می‌گیرد، در مرحله داشت شرایط مطلوبی خواهیم داشت و در اسفند برآورد اولیه‌ای از تولید خواهیم داشت.

حدی جبران شود. اسفندیاری‌پور ادامه داد: بنابر آخرین آمار مجموع بارش از ابتدای سال زراعی تا ۱۸ بهمن، ۷۷۰۲ میلی متر، سال قبل ۱۳۴ میلی متر و در دوره بلندمدت ۱۱۶ میلی متر بوده است که این امر کاهش ۴۲ درصدی نسبت به سال قبل و ۳۳٫۵ درصدی دوره بلندمدت را نشان می‌دهد که بنابر پیش‌بینی سازمان هواشناسی امیدواریم که تا حدی کسری بارش در ادامه بهمن و اسفند جبران شود.

رویش گندم در مناطق گرم و خشک در مرحله پنجه‌زنی است
مشاور وزیر جهاد کشاورزی با بیان اینکه رویش گندم در مناطق گرم و خشک در مراحل پایانی پنجه و شروع‌زنی است، گفت: در استان‌های جنوب خوزستان، جنوب فارس، جنوب کرمان و دشت عباس ایلام که گندم در مراحل پایانی پنجه‌زنی است به کشاورزان توصیه می‌شود که مبارزه با علف‌های هرز را در مزارع انجام دهند. مجری طرح گندم ادامه داد: از کشاورزان تقاضا داریم که با مشورت

مجری طرح گندم وزارت جهاد کشاورزی از رشد کشت گندم نسبت به سال قبل خبر داد و گفت امسال مجموع سطح زیرکشت گندم ۶ میلیون و ۱۵۶ هزار هکتار است.

اسماعیل اسفندیاری‌پور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از رشد ۲۰۳ درصدی سطح زیرکشت گندم نسبت به سال قبل خبر داد و گفت: بنابر آخرین آمار مجموع سطح زیرکشت گندم ۶ میلیون و ۱۵۶ هزار هکتار است که ۴ میلیون و ۱۵۱ هزار هکتار به گندم دیم و ۲ میلیون و ۵ هزار هکتار به گندم آبی اختصاص دارد که نسبت به سال زراعی قبل ۱۳۷ هزار هکتار به کشت گندم اضافه شده است.

سطح کشت گندم به ۶ میلیون و ۱۵۶ هزار هکتار رسید

او افزود: امسال میزان بارندگی نسبت به سال قبل و دوره بلندمدت کمتر است که همین امر موجب شده در برخی مناطق گیاه از نظر رطوبت تحت تنش قرار گیرد که امیدواریم با سامانه اخیر بارشی که از اواخر هفته گذشته از مرزهای غربی وارد شده، کم بارشی تا

این روزها بازار خودرو چه احوالی دارد؟



رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران، با بیان اینکه طی ۱۰ روز اخیر قیمت‌ها در بازار دارای ثبات بوده و تغییر قیمتی نداشته است؛ تاکید کرد که تقاضای کاذب در بازار فروکش کرده و تنها خریدارانی که نیاز واقعی به خودرو دارند، خرید خود را انجام می‌دهند و پیش‌بینی ما این است که تا پایان سال نه تنها افزایش قیمتی نخواهیم داشت، بلکه با افزایش عرضه نیز شاهد ریزش بیشتر قیمت‌ها خواهیم بود.

سعید موتمنی در گفت‌وگو با ایسنا، در رابطه با وضعیت فعلی بازار خودرو و روند قیمت‌ها در آن، اظهار کرد: طی ۱۰ روز گذشته، تغییر قیمتی در بازار ایجاد نشده و قیمت‌ها همان قیمت‌های ۱۰ روز گذشته با یک الی دو درصد نوسان پیش رفته است. باتوجه به نزدیک شدن به ایام شب عید، فضایی ایجاد نشده که فروشنده بخواهد خودرو را نگه داشته تا در شب عید با قیمت بالاتر عرضه کند.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران ضمن تاکید بر اینکه چنین فضایی امسال وجود ندارد و فروشنده در بازار برای عرضه خودرو در بازار وجود دارد، گفت: فضای پیش‌رو فضایی مثبت است و بعید است که طی یک ماه باقی‌مانده تا پایان سال نیز افزایش قیمت در بازار

داشته باشیم. در حال حاضر تقاضای کاذب و تقاضا برای سرمایه‌گذاری در بازار به‌هیچ عنوان وجود ندارد و مصرف‌کننده واقعی که احتیاج به خودرو دارد، خرید خود را انجام می‌دهد. وی افزود: تقاضای کاذب وجود ندارد چراکه نوسان ارز نداریم، اما اگر بازار ارز دچار نوسان شده بود، تقاضای کاذب نیز در بازار خودرو ایجاد می‌شد و تعادل بازار را برهم می‌زد.

این مقام صنفی تاکید کرد: چنانچه عرضه خودرو به بازار به اندازه کافی باشد و تبعاً هرچه عرضه بیشتر شود، شاهد کاهش بیشتر قیمت‌ها در بازار خودرو خواهیم بود. در حال حاضر با توجه به اینکه تقاضاها واقعی است و تنها مشتری که نیاز به خودرو دارد، به بازار مراجعه می‌کند و خرید برای سرمایه‌گذاری وجود ندارد، بررسی اینکه آیا عرضه به بازار به اندازه کافی صورت می‌گیرد یا خیر، چندان دقیق نخواهد بود.

موتمنی تصریح کرد: اما با محقق شدن وعده وزیر صمت و خودروسازان برای افزایش تولید و عرضه به بازار، فاصله قیمتی کارخانه تا بازار نیز به حداقل خود خواهد رسید. طبیعتاً زمانی که عرضه بیشتر و تقاضای کاذب وجود نداشته باشد، قیمت‌ها ریزش خواهد کرد.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران در رابطه

توضیح پلیس راهور درباره پیامک جریمه تردد بدون ماسک

بنابر مصوبه ستاد کرونا تردد خودروهای غیربومی به استان‌های گیلان، مازندران و گلستان و هفت شهر شیراز، اصفهان، قشم، جزیره کیش، مشهد، بندرعباس و بوشهر ممنوع است و تردد با خودروی دارای پلاک غیربومی مستوجب جریمه ۵۰۰ هزار تومانی می‌شود. باید گفت در شهرها و استان‌هایی که در وضعیت نارنجی کرونایی قرار دارند ورود پلاک‌های غیربومی به آن شهرها ممنوع بوده و پلاک متعلق به شهرهای نارنجی نیز حق تردد به سایر شهرها را ندارد.

او گفت: درخصوص ورودی شهرها و ممنوعیت‌های کرونایی ابلاغ شده نیز پلیس راهور اجازه ورود به پلاک‌های غیربومی را در استان‌ها و شهرهای هدف نمی‌دهد مگر به افرادی که بنابر دلایلی خاص دارای مجوز بوده یا کار قضایی و درمانی دارند، اما اگر کسی اصرار به تردد داشت و از فرمان پلیس استنکاف کرد و به راه خود ادامه داد مستوجب جریمه ۵۰۰ هزار تومانی خواهد شد.

همان جریمه ۵۰۰ هزار تومانی ورود غیرمجاز به شهرهای نارنجی است چرا که هنوز چیزی به پلیس ابلاغ نشده است. از هموطنان هم خواهش می‌کنیم اگر پیامک‌های اشتباهی برای‌شان آمد با این توجیه که حوصله پیگیری را نداشته و باید وقت زیادی تلف کنند از پیگیری منصرف نشوند چراکه ما باید ایرادات را شناسایی کرده و متوجه آنها

»از قرار اطلاع؛ از دیروز جایگاه‌های سوخت به دوربین راهور فعال شده و راننده خودرو اگر ماسک نداشته باشد شامل جریمه می‌شود. هنگام سوخت‌گیری حتماً ماسک داشته باشید به آشنایان و دوستان‌تان هم اطلاع دهید که جریمه نشوند؛ این مضمون پیامی است که این روزها در فضای مجازی دست به دست می‌شود.

به گزارش پرشین خودرو به نقل از فارس، سردار حسینی جانشین پلیس راهور ناجا گفت: این پیام صحت ندارد چراکه سازوکار ثبت تخلف به واسطه سامانه‌های هوشمند یک سازوکار تعریف شده است؛ اگر قرار باشد که سامانه‌ای را در اختیار گرفت تا تخلف خاصی را کنترل کنیم که در صورت ارتکاب به تخلف جریمه صادر شود مستلزم برنامه‌ریزی، تست و کالیبره شدن سامانه‌ها است و باید بررسی‌های فنی موردنیاز بر روی آنها اعمال شود. لذا انتشار چنین خبری مبنی بر تنظیم دوربین برای ثبت تخلف ماسک نزدن در پمپ بنزین‌ها بی‌اساس و کذب است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت کشور به حالت زرد درآمده و بنابر مصوبات با توجه به آنکه محدودیت تردد در شهرهای زرد برقرار نیست طبیعی است که شاهد افزایش تردها باشیم. البته با توجه به آنکه شرایط شهرهای شمالی و شهرهای مسافرپذیر شکننده است

چرا نیمی از خودروهای صفر داخلی استارت نخوردند؟

خودروسازی) می‌شوند، باید پس از سه ماه برای دریافت سرویس‌های اولیه به نمایندگی‌های مجاز شرکت‌های خودروساز بزرگ (ایران خودرو و سایپا) مراجعه کنند، در غیر این صورت، گارانتی‌شان باطل خواهد شد. این قانون در راستای کاهش دلالتی و سوداگری در بازار خودرو در نظر گرفته شده، چه آنکه از دید سیاست‌گذار، مراجعه به نمایندگی‌های خودروسازان سه ماه پس از دریافت خودرو، نشان می‌دهد مالک خودرو موردنظر قصد سوداگری ندارد و مصرف‌کننده واقعی است. در واقع چون دریافت سرویس‌های اولیه، خودروها را از حالت صفر کیلومتر خارج کرده و سبب افت قیمت آنها می‌شود، سیاست‌گذار این قانون را در نظر گرفته تا از انگیزه سوداگری بکاهد. این در حالی است که طبق گفته وزیر صمت، ۵۰ درصد خودروهای فروش رفته از مبدأ، برای دریافت سرویس‌های اولیه مراجعه نکرده‌اند. به گفته علیرضا رزم‌حسینی، «با وجود اجرای طرح‌های مختلف مانند قرعه‌کشی برای عرضه خودرو، باز در همین شرایط نیز حدود ۵۰ درصد خودروهای فروش رفته، گارانتی‌شان باطل شده و صرفاً در برخی انبارها نگهداری می‌شوند تا با افزایش کاذب قیمت‌ها به حفظ سرمایه عده‌ای کمک کنند.»

هرچند ممکن است بخش اندکی از این عدم‌مراجعه به دلیل مشغله کاری شهروندان یا مثلاً بی‌اطلاعی و فراموش کاری باشد، با این حال به‌نظر می‌رسد دلیل اصلی این ماجرا، دپوی خودروها است. در واقع اکثر قریب به اتفاق شهروندانی که با وجود گذشت سه ماه از زمان تحویل گرفتن خودرو، برای دریافت سرویس‌های اولیه مراجعه نکرده‌اند، نخواستہ‌اند خودروشان از حالت صفر کیلومتر خارج شود. هرچند وزیر صمت می‌گوید ۵۰ درصد خودروهای فروخته شده از مبدأ انبار شده‌اند، با این حال اینکه ۵۰ درصد دیگر نیز سرویس‌های اولیه سه ماهه را دریافت کرده‌اند، الزاماً به معنای این نیست که آنها

با قیمت فعلی پرتیراژها در بازار، اظهار کرد: در حال حاضر در گروه محصولات ایران‌خودرو، سمند Lx و پژو در محدوده ۱۷۸ تا ۱۸۱ میلیون تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۲ حدود ۱۹۰ میلیون تا ۲۰۰ میلیون تومان، پژو ۲۰۶ تیپ ۵ در محدوده ۲۴۲ تا ۲۴۷ میلیون تومان، پژو پارس Lx حدود ۲۴۶ میلیون تومان و دنا پلاس حدود ۲۹۸ میلیون تومان قیمت دارند.

وی ادامه داد: در خانواده محصولات سایپا نیز پراید ۱۳۱ بین ۹۸ تا ۱۰۲ میلیون تومان، تیبا ۲ حدود ۱۲۵ میلیون تومان و تیبا صندوقدار در محدوده ۱۱۲ تا ۱۱۴ میلیون تومان قیمت‌گذاری شده‌اند. در مونتاژی‌ها نیز جک S۵ اوتوماتیک ۶۳۰ میلیون تومان، هایما S۷ مابین ۶۶۵ میلیون تا ۶۷۰ میلیون تومان، هیوندای اکسنت حدود ۶۹۵ میلیون تا ۷۰۰ میلیون تومان و مزدا ۳ تیپ ۳ جدید حدود ۸۴۵ تا ۸۵۰ میلیون تومان قیمت دارند.

موتمنی در پایان تاکید کرد: البته قیمت و حرف نهایی را مشتری خواهد زد، چنانچه مشتری بیشتر در بازار وقت گذاشته و جست‌وجو کند، امکان دارد با قیمت‌های پایین‌تر از آنچه که اشاره شد نیز خودرو موردنظر خود را از بازار خریداری کند.

توضیح پلیس راهور درباره پیامک جریمه تردد بدون ماسک

شویم که در کجا وجود دارند تا در برنامه‌ریزی سامانه لحاظ کنیم. جرایمی که به وسیله مأمور احتضاریه‌نویس به فرد تسلیم می‌شود و جریمه الصاقی نام دارد به همراه جریمه‌هایی که به فرد پیامک می‌شود از زمره جرایمی هستند که دو برابر می‌شوند. یعنی اگر جریمه‌ای اعمال شود که راننده نسبت به آن بی‌اطلاع باشد دو برابر نمی‌شود مثل جرایم دوربینی؛ به جز آنهایی که پیامک می‌شود چراکه پیامک حکم ابلاغ قانونی را دارد. اگر مالک خودرو جریمه الصاقی یا جریمه پیامکی خود را یک ماه بعد از اعلام و الصاق پرداخت نکند، دو برابر می‌شود. او ادامه داد: در مردم انتظار داریم وقتی چراغ راهنمایی قطع می‌شود صوری و خویشتنداری به خرج داده و از عجله پرهیز کنند چراکه عجله و شتاب بی‌مورد باعث می‌شود گره ترافیکی به وجود آید؛ حتی اگر پلیس هم بیاید برای باز کردن گره ترافیکی مدت‌زمانی طول می‌کشد. از طرفی دیگر از مردم هم می‌خواهیم در صورت مواجهه با خاموشی چراغ‌ها بلافاصله موضوع را به ۱۱۰ اطلاع دهند. تقریباً یک ماه پیش پیشنهاد تغییر در ساعات محدودیت تردد را به ستاد کرونا دادیم که به دلایلی پذیرفته نشد؛ کماکان ساعت اجرای محدودیت تردد شبانه همان ۲۱ تا ۳ صبح است که مردم باید مدیریت کرده تا جریمه نشوند.

مصرف‌کننده واقعی هستند و قصد سوداگری ندارند. این امکان وجود دارد که این دسته از مشتریان از بین باطل نشدن گارانتی خودروشان، برای دریافت سرویس‌های اولیه سه ماهه به نمایندگی‌ها مراجعه کرده اما همچنان به‌دنبال فروش آنها در راستای کاهش بنابراین با در نظر گرفتن مشتریانی که برای دریافت سرویس‌های اولیه به نمایندگی‌ها نرفته‌اند و آنهایی که تنها از بیم ابطال گارانتی این سرویس‌ها را دریافت کرده‌اند، مشخص می‌شود استراتژی وزارت صمت برای مدیریت بازار خودرو و حذف سوداگری در آن، نتایج مثبتی نداشته است.

ناکامی جدید

شکست استراتژی گارانتی وزارت صمت برای مدیریت بازار خودرو اما تنها ناکامی این وزارتخانه در مسیر حذف دلالتی و سوداگری در بازار خودرو نیست، چه آنکه دیگر برنامه‌های آن نیز کارآمدی لازم را نداشتند. به‌عنوان مثال، وزارت صمت در مقطعی برای فروش خودرو در بازار سقف قیمتی گذاشت، اما خیلی زود ناکارآمدی و اجرایی نبودن آن به اثبات رسید. وزارت صمت همچنین روش قرعه‌کشی طرح‌های فروش خودروسازان و محدودیت‌هایی مانند نبود پلاک فعال در خانوار (برای شرکت در طرح‌های فروش خودرو) را در نظر گرفت، اما آنها نیز جواب نداد. در واقع با وجود به کارگیری همه این حربه‌ها، دلالتی و سوداگری در بازار خودرو همچنان ادامه دارد و دلیل آن نیز یک چیز بیشتر نیست: اختلاف قیمت کارخانه و بازار خودروها که منشأ اصلی آن نرخ‌گذاری خودرو و محدودیت‌های مختلف در دسترسی از کارشناسان و فعالان صنعت خودرو معتقدند نرخ‌گذاری دستوری ضمن زیانده کردن خودروسازان، سبب تقویت دلالتی و سوداگری در بازار نیز شده است، سیاست‌گذار همچنان بر اجرای این روش اصرار داشته و مصر است با راهکارهایی جز حذف نرخ‌گذاری دستوری، سوداگران را از بازار بیرون کند.

فرجام دوپینگ تسهیلاتی خودرو

«جهش تولید خودرو بازور تسهیلات بانکی» از نگاه کارشناسان نوعی «دوپینگ کارخانه‌ای» است که در نهایت، نه تولید رونق می‌گیرد و نه بازار مصرف از عواید احتمالی آن نفع می‌برد.
بدهی انباشته و زیان تولید در خودروسازی‌ها که ریشه در سیاست غلط حاکم بر این صنعت دارد، باعث انحراف تسهیلات از مسیر تولید می‌شود. به گزارش پدال نیوز، در شرایطی تسهیلات مصوب بانک مرکزی جایگزین تامین نقدینگی خودروسازان از مسیر آزادسازی قیمت‌ها شده که به گفته بسیاری از فعالان زنجیره صنعت خودرو، تسهیلات مذکور با توجه به انباشت بدهی خودروساز به قطعه‌سازان و همچنین زیان تولید، قادر به جهش ۵۰ درصدی تولید نخواهد بود. آنچه مشخص است برخی از مقامات دولتی و قضایی برای ممانعت از افزایش قیمت‌ها در بازار، با آزادسازی بخشی از محصولات خودروسازان مخالفت کردند که نتیجه آن نیز تعلیق پروژه آزادسازی بخشی از محصولات خودروسازان بود.
تداوم قیمت‌گذاری دستوری خودرو و همچنین لغو افزایش قیمت فصلی خودرو، مسیر خودروسازی را بار دیگر تغییر داد به‌طوری‌که بسیاری از کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که تولید بار دیگر مسیر نزولی در کمیت و کیفیت خواهد داشت. هرچند این مسیر از آبان اتفاقی افتاده و تیراژ در خودروسازی‌ها کاهش یافته اما مصوبه شورای رقابت مبنی بر آزادسازی قیمت محصولات خودرویی نقطه قوتی بود که زنجیره خودروسازی کشور می‌توانست با تکیه بر آن لااقل به ثبات تولید برسد. با این شرایط سیاست‌گذار خودرو و شورای رقابت به بهانه ثبات قیمتی در بازار رضایت به آزادسازی ندادند.
حال این سوال مطرح بود که با

توجه به کاهش ماهانه تولید خودرو و همچنین تعلیق مصوبه شورای رقابت، سیاست‌گذار خودرو چگونه قادر به تحقق بیانات رهبری مبنی بر افزایش تولید خودرو است؟
مقام رهبری چندی پیش در اظهاراتی بر جهش تولید خودرو تاکید کردند که همین امر مسئولان صنعتی را به تکلیو برای تحقق افزایش تولید انداخت، اما در کنار زبان انباشته ۴۳ هزار میلیاردی، زمان تولید ۱۶/۵ هزار میلیاردی و مطالبات ۳۵ هزار میلیاردی به قطعه‌سازان و همچنین لغو آزادسازی که می‌توانست نقدینگی لازم را به خودروسازی تزریق کند، تحقق رشد تولید چگونه میسر خواهد شد؟
در این زمینه بسیاری از کارشناسان معتقدند که با توجه به موانع ذکرشده در مسیر رشد تولید، دولت تنها به یک معجزه نیاز دارد تا جهش ۵۰ درصدی تولید را محقق کند. آنچه مشخص است سیاست‌گذار خودرو با بستن تمامی راه‌های تامین نقدینگی تنها گزینه‌ای که پیش رو داشت، توسل به تسهیلات بانکی بود که آن هم با مقاومت رئیس کل بانک مرکزی که خودروسازی را شفلل خوانده بود کمی سخت و ناممکن به نظر می‌رسید.
در نهایت تسهیلات ۵ هزار میلیاردی در کنار انتشار گواهی اوراق مولد (کام) به مبلغ ۱۰ هزار میلیارد برای خودروسازی کشور مصوب شد. آنچه مشخص است خودروسازان سال‌هاست که با توجه به مشکلات نقدینگی، بدهی به زنجیره قطعه‌سازی و همچنین زیان تولید همواره به دنبال تسهیلات ارزان‌قیمت از سیستم بانکی بوده‌اند. این امر گذشته از آنکه به تخصیص بهینه اعتبارات لطمه‌زده و اغلب موجب افزایش معوقات بانکی می‌شود، به چالشی در ترازنامه این شرکت‌ها نیز تبدیل شده است. با این حال سیاستگذار خودرو این مسیر را بر آزادسازی قیمت که عنوان می‌شود تبعات اجتماعی دربردارد ترجیح داده است. بر این اساس اگرچه اوراق گام مسیری طولانی برای همراهی و کمک به زنجیره خودروسازی کشور پیش رو دارد، اما تسهیلات ۵ هزار میلیاردی آ یا می‌تواند منجر به رشد تولید شود یا این تسهیلات حکم مسکنی را دارد که در کوتاه مدت درد خودروسازی را دوا خواهد کرد؟ آنچه مشخص است به گفته برخی از کارشناسان، خودروسازان به‌طور ماهانه ۵ هزار میلیارد فروش دارند که این نقدینگی چندان نتوانسته هزینه‌های این شرکت‌ها را پوشش دهد. حالا نیز عنوان می‌شود که تسهیلات ۵ هزار میلیاردی نه تنها در شرایط کنونی که خودروسازان به دلیل مشکلات نقدینگی با افت ماهانه تولید روبه‌رو هستند، دردی از این شرکت‌ها دوا نمی‌کند بلکه آنها قادر خواهند بود که با این تسهیلات تنها بخشی از بدهی قطعه‌سازان را صاف کنند. به این ترتیب این‌طور می‌توان نتیجه گرفت که تسهیلات دریافتی تنها قرار است خرج روزمرگی خودروسازان با پرداخت بدهی‌های جاری آنها شود و طرح و ایده‌ای پشت آن قرار ندارد. در هر حال این تسهیلات باز هم مسکن موقتی است برای درد نقدینگی خودروسازان که سال‌هاست زیان انباشته را همراه خود دارند و به واسطه قیمت‌گذاری دستوری هر خودرویی را با زیان به بازار عرضه می‌کنند. آنچه مشخص است در خودروسازی‌های دنیا اخذ وام و تسهیلات به منظور طرح‌های توسعه‌ای و عرضه خودروی جدید انجام می‌شود اما در ایران، هر زمانی که خودروسازان ر لبه پرتگاه قرار گرفتند دولت با تسهیلات به کمک این صنعت می‌تساید. در شرایط کنونی نیز تصور اینکه تسهیلات ۵ هزار میلیاردی اوراق گام قرار است منجر به جهش ۵۰ درصدی شود، فکری باطل است چراکه هدف دولت از پرداخت این تسهیلات فقط جلوگیری از افت تولید تلقی می‌شود.

سفر به مازندران در تعطیلات ممنوع است

رئیس پلیس راهور مازندران با بیان اینکه تردد و ورود خودروهای غیربومی به استان ممنوع است، گفت سفر در تعطیلات پیش رو به استان ممنوع است.
به گزارش پرشین خودرو به نقل از مهر، سرهنگ نصرالله بیگلری در حاشیه جلسه شورای ترافیک شهرستان رامسر با بیان اینکه بر ضرورت نصب دوربین‌های ثبت تخلفات هوشمند در سطح استان تاکید کرد و گفت: در معابر شهری و دوربرگردان‌ها، بریدگی‌ها و میادینی که نواقص دارند باید اصلاح صورت گیرد. وی تصریح کرد: دوربین‌های ثبت تخلفات هوشمند در سطح شهرستان رامسر بهره‌برداری و به راهور شهرستان و استان لینک تا سبب رصد و کنترل ترافیک شود. وی با اشاره به اینکه علل بیشترین حوادث جاده‌ای سرعت غیرمجاز و غیرمطمئنه است، گفت: دوربین ثبت تخلفات پلاک‌خوان بوده و جرایم و سرعت غیرمجاز کنترل و پیشگیری می‌شود.

رئیس پلیس راهور استان مازندران درباره محدودیت‌های تردد در شرایط کرونایی تصریح کرد: با توجه به اینکه شهرهای استان مازندران در وضعیت نارنجی و زرد قرار دارند احتمال می‌رود در تعطیلات ۲۲ بهمن در روز چهارشنبه از مسیر جنوبی به سمت شمال کشور ترافیک سنگینی داشته باشیم که اعلام کردیم مسیرهای شمالی استان مازندران، کندوان و فیروزکوه از سمت هراز مدخل‌های ورودی به استان بسته شود.

سرمایه‌گذاری جسورانه در ایده‌های نوآورانه

مدیر توسعه اکوسیستم نوآوری صندوق نوآوری و شکوفایی صبح روز گذشته در مراسم رونمایی از برنامه «سرمایه‌گذاری جسورانه در ایده‌های نوآورانه» که به صورت آنلاین در محل صندوق نوآوری و شکوفایی برگزار شد، گفت قرار است امروز یک خدمت جدید در صندوق نوآوری و شکوفایی رونمایی شود که این خدمت یک نوع سرمایه‌گذاری غیرمستقیم صندوق نوآوری محسوب می‌شود. به گزارش مهر، مصطفی بغدادی با بیان اینکه منابع صندوق در چرخه عمر یک استارت‌آپ قابل استفاده است، گفت: در واقع استارت‌آپ‌ها می‌توانند در تمام طول عمر خود از خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی بهره ببرند.



دریچه



ستاری: محصولی ایران‌ساخت در حوزه درمان سرطان به بازار خواهد آمد و کشور را از واردات بی‌نیاز می‌کند

مرکز جامع سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی با حضور معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری گشایش یافت تا محصولات ایران‌ساخت حوزه درمان سرطان تجاری‌سازی شود.

مرکز جامع سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی، با استقرار شتاب‌دهنده‌ها، هسته‌های نوآور، آزمایشگاه‌های تخصصی و ارائه خدمات آموزشی زمینه را برای توسعه فناوری‌ها، تجاری‌سازی محصولات و خدمات این حوزه فراهم می‌کند. در این مرکز، ۵ شتاب‌دهنده پزشکی بازساختی ترمیم‌آوا، پس‌زن یار، بومیکس، پرسیس ژن پار و لیوژن فارمد مستقر هستند.

الگوی موفق دانشگاه‌ها در تامین نیازهای فناوریانه

سورنا ستاری، معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری در مراسم افتتاح مجموعه شتاب‌دهنده‌ها، اتاق‌های تمیز و رونمایی از محصولات دانش‌بنیان مرکز جامع سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی با اشاره به پیشرفت کشورمان در این حوزه با خلاقیت جوانان دانش‌آموخته گفت: دستاورد فعالان مستقر در این مرکز، نمونه‌ای کم‌نظیر و به مثابه الگوی دیگر دانشگاه‌ها برای حمایت از ایده‌های نوآورانه دانشگاهیان و حرکت پرشبان در این مسیر است. ستاری، با اشاره به نقش دانشگاه‌ها در تبدیل ایده‌های نوآورانه به محصول یا خدمت دانش‌بنیان، افزود: دانشگاه‌ها می‌توانند با کمک به زایش محصول از ایده‌های دانشگاهیان، زیست بوم نوآوری را توسعه دهند و زمینه‌ساز پیشرفت شوند. خوشبختانه این زیست‌بوم در حوزه سلول‌های بنیادی به رشد و بلوغ قابل توجهی رسیده است.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با بیان اینکه مراکز نوآوری و شتاب‌دهنده‌های کسب و کار، زایشگاه خلق محصول دانش‌بنیان و ثروت‌زا هستند، ادامه داد: به کمک این مراکز که زایشگاه شرکت‌ها هستند جوانانی که ایده نوآورانه دارند، پس از مدتی با ایجاد شرکت دانش‌بنیان خود به اشتغال و ارزش افزوده می‌رسند و ضمن آنکه نیازی از جامعه را تامین می‌کنند به دانشگاه سود می‌رسانند.

تحول در درمان سرطان به کمک محصول ایران‌ساخت

رئیس ستاد توسعه علوم و فناوری سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی، با اشاره به تولید محصول دانش‌بنیان ایران‌ساخت در درمان سرطان افزود: کار بزرگی در حوزه درمان سرطان انجام شده است و نخستین کار تی سل کشور مراحل تست حیوانی را با نتیجه‌های خوبی پشت سر می‌گذارد و در صورت موفقیت در فاز انسانی وارد بازار خواهد شد.

ستاری، از تولید این محصول دانش‌بنیان برای نخستین بار در کشور همگام با اندک کشورهای پیشرفته فعال در این حوزه گفت و ادامه داد: این محصول ایران‌ساخت درمان یک بیمار را که بیش از ۴۰۰ هزار تا چند میلیون دلار هزینه دارد، به میزان قابل توجهی کاهش می‌دهد و با بی‌نیاز کردن کشور از واردات، حافظ سرمایه‌های کشور می‌شود و در حوزه درمان بیماران سرطان تحولی ایجاد می‌کند.

وی با اشاره به نقش پررنگ شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در تامین درآمد از ایده‌های نوآورانه، بیان کرد: بیش از ۲۰۰ شرکت دانش‌بنیان از جمع بیش از ۵ هزار و ۷۰۰ شرکت دانش‌بنیان کشور در حوزه سلول‌های بنیادی و پزشکی بازساختی فعال هستند. اینکه بسیاری از اولویت‌های فناوریانه کشور در حوزه‌های گوناگون به دست شرکت‌های دانش‌بنیان تامین می‌شود، نشان‌دهنده جایگاه و اهمیت این کسب‌وکارها است.

ستاری به رونمایی بیش از ۳۰ محصول دانش‌بنیان جدید و پیشرفته حوزه

انتخاب ۴ پلتفرم برای تولید واکسن کرونا؛ ۳ محصول به فاز بالینی رسید

در صنعت تولید واکسن فاصله گرفتیم، اما شیوع کرونا کمک کرد تا این توانمندی‌ها را دوباره احیا کنیم. به گونه‌ای که سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری می‌گوید: «با ساخت واکسن کرونا بار دیگر به جایگاه واقعی ایران در این صنعت بازگشتیم.»

تولید واکسن کرونا با توجه به پیچیدگی‌های فناوریانه آن یک کار سخت و زمانبر است و هر واکسن برای تولید نهایی و تجاری‌سازی باید سه فاز پیش‌بالینی، تایید و تولید انبوه را طی کند. ایران که نامش به عنوان یکی از کشورهای سازنده واکسن کرونا ثبت شده است با تلاش ۹ شرکت دانش‌بنیان به این حوزه وارد شد. شرکت‌هایی که با ۴ روش ویروس کامل، ناقل ویروسی، اسید نوکلئیک و پروتئین پایه در حال ساخت واکسن هستند، اما هنوز واکسن نهایی شده‌ای در کشور نداریم که به مرحله تولید قطعی رسیده باشد. استفاده از توان متخصصان

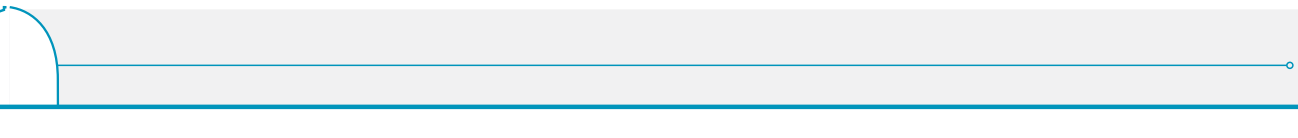
بومی به تولید چند فرآورده آماده برای کارآزمایی بالینی منجر شده است که در حال طی فازهای بعدی برای تولید هستند، اما این تلاش‌ها به شکل‌گیری یک همکاری مشترک با کشور کوبا نیز منجر شده است.



۹ شرکت ایرانی مبتنی بر ۴ پلتفرم ویروس کامل، ناقل ویروسی، اسید نوکلئیک و پروتئین پایه در حال تولید واکسن کووید-۱۹ هستند.

ساخت واکسن در حالت عادی بین ۵ تا ۱۲ سال زمان می‌برد، اما به دلیل وضعیت اضطراری که دنیا درگیر آن است، تاییدیه‌های اضطراری برای واکسن‌های تولیدی کرونا صادر می‌شود. در حال حاضر ۲ تاییدیه جهانی برای تولید واکسن کرونا تعیین شده است و در این شرایط، واکسن‌های ساخته و تجویز شده تاییدیه اضطراری FDA و WHO را دریافت کرده‌اند. از آغازین روزهای شیوع کرونا، ۱۷۳ واکسن‌ساز جهانی به تولید واکسن ورود کردند، اما تنها ۶ مجموعه برای ادامه فعالیت در این زمینه تاییدیه گرفتند. در ایران نیز با شروع همه‌گیری کرونا، شرکت‌ها دست به کار شدند تا توان خود را برای تولید واکسن بسنجند. توان دانشی و بومی که به دلایلی چند سالی از آن غافل شده بودیم.

ایران یکی از کشورهای دارای سابقه تاریخی اخترا‌آفرین در ساخت واکسن است اما این مسیر در طول تاریخ به بیراهه رفت و از جایگاه اصلی خود



Announcing

Microsoft Viva

مایکروسافت پلتفرم «ویوا» را به منظ

مایکروسافت با راه‌اندازی پلتفرم جدیدی تحت عنوان «ویوا» با هدف کمک به مشاغل دورکار قصد دارد محیط جدیدی را برای کار در خانه ارائه کند. مایکروسافت اخیراً این پلتفرم را برای «مایکروسافت تیمز» منتشر کرده است. به گزارش دیجیاتو، «ساتیا نادالا» مدیرعامل مایکروسافت، ضمن تأکید بر این موضوع که همه‌گیری ویروس کرونا طی ۱۱ ماه توانست نحوه کار و زندگی مردم را به کلی تغییر دهد، گفت: «ما در حال حاضر شاهد بزرگ‌ترین تجربه کار از راه دور هستیم. با بهبود وضعیت جهان، قرار نیست رو به عقب حرکت کنیم و انعطاف در زمان، مکان و نحوه کار همچنان کلیدی خواهد بود.»

مایکروسافت ویوا به عنوان یک اپلیکیشن یا سرویس شناخته نمی‌شود بلکه پلتفرمی برای بهبود شرایط دورکاری و کمک به مدیریت کسب‌وکارها محسوب می‌شود. با این وجود که کسب‌وکارها سالانه میلیاردها دلار برای رفاه کارمندان خود هزینه می‌کنند، مایکروسافت معتقد است که ویوا می‌تواند به نحوه کار در عصر دیجیتال کمک بسیار زیادی کند.

«جرد اسپاتارو» مدیر مایکروسافت ۳۶۵ در همین رابطه عنوان کرد که دیگر نباید به کار در یک مکان مشخص فکر کرد و در عوض باید به چگونگی حفظ فرهنگ، ارتباط کارمندان و استفاده از نبوغ انسان‌ها در این شیوه متمرکز بود. او گفت که همه‌گیری کرونا شیوه کار و یادگیری انسان‌ها را برای همیشه تغییر خواهد داد و ویوا نتیجه جریان‌هایی است که مایکروسافت شاهد آنها بوده.

کنترل وزن وسایل نقلیه سنگین هوشمند شد تا خسارت‌های مالی و

جانی کاهش یابد

آورد. از اثرات تردد وسایل نقلیه سنگین با بار غیرمجاز می‌توان به تخریب زیرساخت‌ها، افزایش احتمال و شدت تصادفات و ... اشاره کرد. یکی از ابزارهای موثر در کنترل وزن این وسایل، سیستم توزین در حال حرکت است.

این فناوری کمک می‌کند تا وزن وسایل نقلیه در جریان ترافیک بدون هیچ‌گونه توقفی اندازه‌گیری شود؛ کاری که هم از بروز ترافیک جلوگیری می‌کند و هم وزن وسایل را دقیق و با حساسیت بیشتری اندازه‌گیری می‌کند.

به گفته حسین پویان، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، سیستم‌های هوشمند توزین در حال حرکت جاده‌ای، طراحی و نصب سامانه‌های هوشمند ثبت تخلفات جاده‌ای، طراحی و تولید سامانه هوشمند توزین ریلی و دیگر پروژه‌ها در حوزه هوشمندسازی راه در این مجموعه اجرایی شده است.

وی افزود: همه این تجهیزات و سیستم‌ها با کمک خلاقیت‌ها و نوآوری تولید شده‌اند. این تلاش‌ها باعث شده که این شرکت جزو ۱۰ شرکت برتر جهان در حوزه ابزار دقیق قرار قرار گیرد.



شرکتی دانش‌بنیان با استفاده از روشی هوشمند برای کنترل وزن وسایل عبوری، تخریب روسازی راه‌ها و تلفات جاده‌ای را کاهش داد.

شرکت صنعتی فرد ایران به عنوان نخستین تولیدکننده باسکول و

سیستم‌های توزین در ایران فعالیت خود را از سال ۱۳۷۷ آغاز کرد. در حال حاضر این مجموعه فشارور در زمینه طراحی و تولید انواع باسکول جاده‌ای و سیستم‌های متنوع توزین صنعتی و الکترونیکی، ابزار دقیق و پروژه‌های خاص فعالیت می‌کند.

سیستم توزین در حال حرکت که محصول دانش‌بنیان این مجموعه است یکی از روش‌های هوشمند برای کنترل وزن وسایل عبوری از یک مقطع است. حمل بار اضافه می‌تواند پیامدهای جبران‌ناپذیری از جمله تخریب روسازی راه‌ها و کاهش قابلیت کنترل و هدایت وسیله نقلیه را به همراه داشته باشد، اما با نصب این سیستم

در نزدیکی پلیس‌راه‌ها، اطلاعات بسیار مفید و کاربردی از ترافیک جاده به کاربران ارائه می‌شود.

اگر وزن وسایل نقلیه بیشتر از حد مجاز باشد، مشکلات فراوانی به بار خواهد



حمایت از فعالان صنایع نرم و خلاق؛ اشتغال و کارآفرینی افزایش می‌یابد

یک نماینده مجلس گفت بسته جامع حمایت از شرکت‌های خلاق می‌تواند به قانون حمایت از محصولات دانش‌بنیان اضافه شود. سید احمد آوایی، نماینده مردم از حوزه انتخابیه دزفول در مجلس شورای اسلامی گفت: معتقدم که تقویت هرچه بیشتر زیست‌بوم نوآوری و صنایع نرم و خلاق در کشور، باعث افزایش امنیت، اشتغال و کارآفرینی خواهد شد. مجلس شورای اسلامی و نمایندگان محترم نیز آمادگی دارند تا کلیه شرکت‌های خلاق را در کنار شرکت‌های دانش‌بنیان مورد حمایت قرار دهند. این عضو قوه مقننه، در ادامه افزود: بی‌شک، راه صلاح و سعادت کشور از مسیر خلاقیت و تکیه بر جوانان مومن و نوآوری می‌گذرد که کارآفرینی را به خلاقیت گره زده‌اند. در این بین، معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری و مسئولان مختلف آن، می‌توانند با حضور در کمیسیون‌های مختلف و صحن علنی مجلس، زمینه تعامل هرچه بیشتر نمایندگان را با چالش‌ها و نیازهای مختلف این زیست بوم مهیا کنند.

یادداشت

مبارزه با آلودگی‌های محیطی

هدف از این تخفیف‌ها حمایت از محققان، دانشجویان و پژوهشگران در زمینه‌های مختلف علمی است. در فصل زمستان همه خدمات آزمایشگاهی این مجموعه با ۳۰ درصد تخفیف به مشتریان ارائه می‌شود.

شرکت مهندسی پایانه محیط پاک با دارا بودن گواهینامه معتمد سازمان حفاظت محیط زیست به عنوان آزمایشگاه معتمد در زمینه سنجش آلاینده‌های محیط زیست در بخش هوا، آب و فاضلاب، خاک و رسوب فعالیت می‌کند.

از آزمایشگاه شیمی شرکت، مجهز به دستگاه‌های آزمایشگاهی نظیر طیف‌سنج مرئی فرابنفش، کدورت‌سنج، کج‌دال، جارتست، کوره الکتریکی و ... است و پارامترهای DO, PH, BOD, COD, SS, TDS, TSS. کلیه آنیون‌ها و کاتیون‌ها، کدورت، چربی و روغن در نمونه‌های آب، خاک، رسوب، پساب و پسماند را آنالیز می‌کند.

این شرکت به دستگاه طیف‌سنج جذب اتمی با قابلیت آنالیز فلزات و ترکیبات غیر آلی به روش شعله، کوره و سیستم هیدرید در محدوده ppm و ppb و همچنین دستگاه کروماتوگراف گازی با دکتورهای TCD و FID مجهز است.

آزمون‌های میکروبیولوژی یکی دیگر از خدمات ارائه‌شده در مجموعه ما است. این بخش از آزمایشگاه از توانمندی انجام آزمون‌های مربوط به شناسایی و شمارش پارامترهای میکروبیولوژی شامل کلیفرم‌ها، کلیفرم‌های گوارشی، شمارش باکتری‌ها و ... برخوردار است.

مخاطبان عضو باشگاه مشتریان شبکه آزمایشگاهی می‌توانند ضمن برخورداری از این تخفیف‌ها، اعتبار خود را برای دریافت خدمات آزمایشگاهی مورد استفاده قرار دهند.

لوله پروفیل فولادی ایران ساخت استحکام ساختمان‌ها را بیشتر کرد

در و پنجره آهنی به کار می‌رود. پروفیل‌های مربع و مستطیل با مقاطع کوچک به عنوان نرده‌های فلزی برای در و پنجره منازل، کناره راه‌پله‌ها استفاده می‌شود.

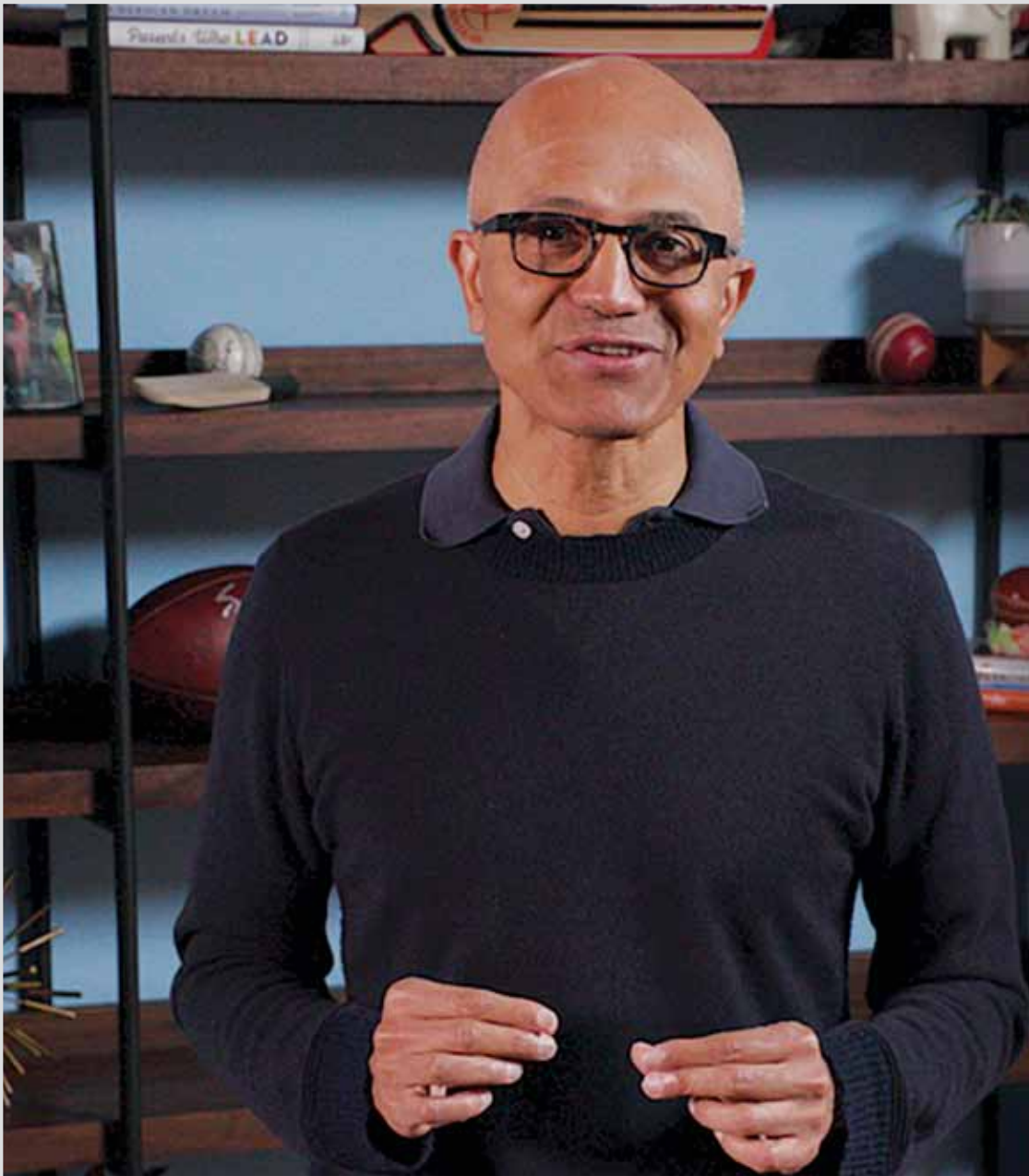
این فعال فنوار ادامه داد: طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی خطوط تولید لوله پروفیل فولادی با روش مستقیم بدون تعویض قالب و قالب‌های مقطع ثابت پروفیل تولیدشده به روش مستقیم را در اولویت کاری خود قرار دادیم. این پروفیل‌ها دارای زاویه‌های تیز، ابعاد دقیق و خط جوش ثابت در دیوار بالایی و انحنای سطحی کمی هستند و نسبت به روش دیگر کیفیت و استحکام بالاتری دارند. وی درباره محصولات تولیدی شرکت، گفت: «طراحی و ساخت خط نورد پروفیل سنگین مقاطع ساختمانی توخالی (HSS) با قابلیت تولید مقاطع ساختمانی فولادی در ابعاد و ضخامت‌های مختلف»، «طراحی و ساخت خط نورد لوله‌های ERW با امکان تولید سایزهای متنوع و طراحی» و «ساخت جرقه‌یل سققی با وزن کمتر، استهلاک کمتر و زمان ساخت کوتاه‌تر نسبت به جرقه‌یل‌های موجود» از جمله محصولات تولیدی شرکت است. این فعال فنوار همچنین تاکید کرد: «طراحی و ساخت خط نواربر با طراحی و مکانیزم عمل جدید و متفاوت»، «طراحی و ساخت دستگاه ساینزینگ برای تبدیل لوله به پروفیل»، «طراحی و ساخت دستگاه گیوتین ۶ متری با قابلیت برش به ضخامت ۲۰ میلی‌متر» و «طراحی و ساخت دستگاه پانچ» از دیگر محصولاتی است که تولید کرده‌ایم.

شرکتی دانش‌بنیان با تولید لوله‌های پروفیل فولادی تلاش کرد تا عمر ساختمان‌ها بیشتر شود و استحکام آنها ارتقا یابد.

شرکت فولاد ماشینین نکا در ابتدا فعالیت خود را در حوزه تولید قطعات، ماشین‌آلات صنعتی آغاز کرد، اما پس از چند سال به عرصه تولید لوله و مقاطع فولادی نیز وارد شد تا با ایجاد خط تولید این نوع لوله‌ها، به افزایش مقاومت در و پنجره‌ها کمک کند.

به گفته مجید لطیفی، مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان، پروفیل‌ها تقریباً در همه جا حضور دارند. در صنایع مختلف، ساختمان و راهسازی. قسمت اعظمی از پروفیل‌ها به منظور ساختن در و پنجره‌های آهنی به‌کار می‌روند. متخصصان طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی خطوط تولید لوله پروفیل فولادی با روش مستقیم بدون تعویض قالب و قالب‌های مقطع ثابت ارتقای این تولیدات را در اولویت خود قرار دادند. وی افزود، با تلاش و پشتکار مجموعه فولاد ماشینین نکا، خط تولید لوله ERW پس از یک سال تولید آزمایشی، با ظرفیت سالانه ۸۰ هزار تن شروع به کار کرد. این خط قابلیت تولید لوله‌های با قطر ۱۲، ۱۰، ۱۴ اینچ و به طول دلخواه براساس سفارش مشتری را دارا است. لوله و پروفیل فولادی به آلیاژهایی گفته می‌شود که عنصر اصلی آن‌ها را آهن تشکیل می‌دهد. کربن به عنوان مهمترین ماده آلیاژی فولاد محسوب می‌شود.

لطیفی ادامه داد: قسمت زیادی از انواع لوله و پروفیل برای ساختن



مدیریت دور کاری راه‌اندازی کرد

کارفرمایان در این قسمت مواد آموزشی، دوره‌ها و سایر مطالب آموزشی را در اختیار کارمندان خود می‌گذارند. این محتوای آموزشی می‌تواند شامل آموزش‌های لینک‌دین، مایکروسافت لرن، حساب خود کسب‌وکار و مطالب آموزشی دیگر کسب‌وکارها شود. موضوعات، آخرین بخش در نظر گرفته شده برای ویوا است. اسپاتارو درباره این بخش توضیح می‌دهد که «موضوعات ویوا را به عنوان یک ویکی‌پدیا برای سازمان باید در نظر گرفت». این بخش برای سازماندهی محتوا از هوش مصنوعی استفاده می‌کند و به طور خودکار اسناد، ویدئوها و افراد مرتبط را به صورت کارت‌های موضوعی به کارمندان ارائه می‌کند. این کارت‌های موضوعی توسط برنامه‌هایی مانند «تیمز»، «آفیس» و «شیرپوینت» تولید می‌شوند.

بخش‌های مختلف مایکروسافت ویوا تا حدی راه‌اندازی شده‌اند و بخش موضوعات این پلتفرم در حال حاضر در دسترس کاربران مایکروسافت ۳۶۵ قرار گرفته و پیش‌نمایش عمومی بخش دید کلی هم به تازگی شروع به کار کرده است. همچنین مایکروسافت پیش‌نمایش خصوصی بخش آموزش ویوا را آغاز کرده و قصد دارد در طول سال ۲۰۲۱ موارد بیشتری به این پلتفرم اضافه کند.

در آخر مایکروسافت عنوان می‌کند که ویوا تازه شروع به کار کرده و به گونه‌ای طراحی شده که یک پلتفرم قابل گسترش را برای سایر همکاران ارائه کند. همچنین مایکروسافت معتقد است که پس از پاندمی کرونا، دور کاری تبدیل به شیوه مرسوم کسب‌وکارها خواهد شد.

جدید و دیجیتال طراحی شده، با ابزار ادغام شده و قسمت‌های اساسی یک بخش اصلی «ارتباطات»، «دید کلی»، «تیمز» می‌دهند.

منابعی مانند منافع و سیاست‌های شرکت ملی طراحی شده تا کارمندان تازه وارد از آن استفاده کنند. اسپاتارو از این بخش به یاد کرد.

دوروی SharePoint مایکروسافت ساخته شده و انجمن‌های کارمندان را شامل می‌شود. ان با یکدیگر از راه دور محسوب می‌شود. کان بررسی داده‌های تمامی کارمندانی که استفاده می‌کنند را در اختیار مدیران قرار بخش دید کلی ویوا را به نوعی می‌توان به بهره‌وری خود دانست. داده‌های مدیران ت بر روند کارها با حفظ حریم خصوصی فت ویوا، یادگیری است و همانطور که از ییری و توسعه کارمندان برنامه‌ریزی شده.

خلاق‌ها از فناوری واقعیت مجازی بهره بردند و خدمات گسترده‌ای به

سازمان‌ها دادند

فعال است. بازدید مجازی از جزیره قشم با بازدید و راه رفتن در موزه‌های مختلف، بخشی از فعالیت‌های دیگر این شرکت را تشکیل می‌دهد. برای مثال با استفاده از این فناوری، بازدید از مراکز مذهبی خاص از هر نقطه از جهان ممکن شده است.

این فعال خلاق ضمن تشریح وضعیت کلی این نوع از فناوری‌ها در کشور، افزود: در بخش دیگری از خدمات این شرکت، می‌توان رویه‌روی یک تابلو نقاشی در یک موزه ایستاد و با قرار دادن دوربین گوشی تلفن همراه، مقابل آن اثر، کلیه اطلاعات لازم را در مورد آن دریافت کرد. وی همچنین بیان کرد در پروژه دیگری در همکاری با شرکت پالایش بیدیلند، بستری فراهم کرده‌ایم تا کارکنان این شرکت تلفن همراه خود را در مقابل هر کدام از قطعات بگیرند، کلیه مستندات مربوط به آن قطعه و نحوه تعمیر آن در تلفن همراه آنها پدیدار شود. در واقع در حال همکاری با صنایع مختلف هستیم تا با استفاده از این فناوری، بتوانیم گام‌های بلندی در زمینه حفظ و مراقبت از قطعات و دستگاه‌های صنعتی برداریم. مشتری نیز در وقت و هزینه‌ها به شکل قابل توجهی صرفه‌جویی خواهد کرد. این مسئله همچنین باعث می‌شود، عمر قطعات صنعتی نیز به شکل قابل ملاحظه‌ای افزایش یابد.



شبیه‌سازی شد و کارآموزان در این محیط مجازی، برای آفای حریق تلاش کردند و دوره‌های آموزشی مختلف را گذراندند. عادلای ضمن توضیح فعالیت‌های مختلف این مجموعه، افزود: این شرکت در حوزه‌های دیگری مانند گردشگری مجازی نیز

ستاری: با استارت‌آپ‌ها تحولی جدی در انتظار حوزه بیمه است

است، اما دیری نپایید که دریافتیم توسعه امری نرم‌افزاری است. ضرورت‌هایی چون حمایت از کالای ایران ساخت، حمایت از کارآفرین داخلی شرکت‌های خلاق و اهمیت بخشیدن به دارایی‌های فکری، ضرورتی فرهنگی است و باید

فرزندان‌مان را با فرهنگ‌سازی و ترویج، به نوآوری و اقتصاد دانش‌بنیان، توجه دهیم.

استارت‌آپ‌ها تحول بیمه را ممکن می‌کنند معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، استارت‌آپ‌های آنلاین حوزه مالی و بانکی را نمونه موفق‌تری از خدمات ارزنده استارت‌آپ‌ها برای جامعه دانست و افزود: فین‌تک‌ها امروز به خوبی جای خالی خدمات در دسترس و کارآمد مالی را پر کرده و با میلیون‌ها تراکنش روزانه بدون خطا، ارزش‌گذاری و اعتماد به استارت‌آپ‌ها را به خوبی پاسخ گفتند. کسب و کارهای سنتی بیمه نیز باید استارت‌آپ‌های خلاق نوآور و فعال این حوزه را حمایت کند.

وی با بیان اینکه استارت‌آپ‌های حوزه بیمه خدمات را کارآمد و در دسترس می‌کنند، ادامه داد: به مدد استارت‌آپ‌ها زمان دسترسی آسان به خدمات مورد نیاز ارزان و گرامد رسیده است.

۵ استارت‌آپ فعال در حوزه کارگزاری بیمه آنلاین پروانه فعالیت خود را از معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و رئیس سازمان بیمه مرکزی دریافت کردند.

مراسم اعطای پروانه استارت‌آپ‌های کارگزاری رسمی آنلاین بیمه با حضور سوزنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری، علیرضا سلیمانی امیری رئیس کل بیمه مرکزی و جمعی از استارت‌آپ‌های فعال در حوزه خدمات بیمه برگزار شد.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در این مراسم با بیان اینکه تحول اساسی در حوزه بیمه به کمک استارت‌آپ‌ها رخ داده است، گفت: با همکاری نزدیک بیمه مرکزی و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تحولی جدی و ارزشمند در حوزه خدمات بیمه و با کمک استارت‌آپ‌ها محقق شده است.

ستاری با بیان اینکه توسعه، مفهومی فرهنگی و مستلزم ترویج و همکاری تمامی بخش‌ها برای حمایت شرکت‌های دانش‌بنیان و خلاق است، ادامه داد: در روزهای نخست تصور می‌کردیم مفهوم توسعه و تحول سخت‌افزاری



کارگاه برندینگ

بی‌بی‌سی بیلبوردش را آتش زد

رر قسمت آخر برنامه تلویزیونی «یک سیاره کامل» (A Pe fect Planet) از بی‌بی‌سی، «سر دیوید آتنورو» درباره آینده کره زمین هشدار جدی داد و از انسان به عنوان بدترین نیروی مخرب آن نام برد.

در حالی که اکثر افراد ۹۴ ساله در سکوت و آرامش از دوران بازنشستگی خود لذت می‌برند، آتنورو قصد دارد از تمام توان خود برای هشدار دادن به نسل بشر بهره ببرد و قبل از اینکه خیلی دیر شود بابت بروز بحران آب و هوایی در آینده نزدیک هشدار دهد. هنگامی که تیم خلاقیت بی‌بی‌سی برای اولین بار وظیفه تبلیغ سری جدید این برنامه را برعهده گرفت، خیلی زود متوجه شد که داستان جدی‌تر از این حرف‌ها است. به گفته «مایکل تسیم»، ذهن خلاق این کمپین، بی‌بی‌سی می‌خواست کارزاری بزرگتر از قبل با تمرکز بر روی تغییرات آب و هوایی را راه‌اندازی کند تا بتواند با همه وجود در روند اجرای برنامه جدید تغییرات آب و هوایی مشارکت داشته باشد.

هدف این بود که لحظه‌ای بزرگ از سریال خلق شود در نتیجه باید کمپینی متفاوت و خاص راه‌اندازی می‌شد. بی‌بی‌سی سابقه‌ای بس طولانی در زمینه الهام‌بخشیدن به مستندهایی از طبیعت دارد. این مستندها به گونه‌ای ساخته می‌شوند که بینندگان را از تماشای این جهان معجزه آسا شگفت‌زده خواهند کرد. ستارگان این برنامه را نتایج کنجکاوی در طبیعت تشکیل می‌دهند مثل سوسمار آمریکایی سبز رنگی که می‌تواند روی آب بدود.

اما با افزایش تهدیدهای آب و هوایی، بی‌بی‌سی مدت زمان بیشتری را به شکندگی وضعیت زمین و ضرورت حفظ این شگفتی‌ها اختصاص داده است تا مستندهایی مانند «یک سیاره کامل» بتوانند به حیات خود ادامه دهند.

همه همین دلیل «جیمز کراس»، مدیر خلاقیت در «BBC Cr active» معتقد است که کمپین جدید باید همه را شوکه کند. در ادامه باید بر روی این واقعیت تاکید شود که سری مستندهای طبیعت محور بی‌بی‌سی همیشه نباید لزوما تصاویر خوب، عجیب و شگفت‌انگیز را نشان دهند. در واقع شرکت در ادوار اخیر به سوی انتقال این پیام جدی تمایل پیدا کرده است.

بنابراین در ماه نوامبر، تیم خلاقیت بی‌بی‌سی با همکاری ژانرس رسانه‌ای «Talon Outdoor» با نصب تعدادی پوستر در سراسر انگلیس دست به تبلیغ این سریال زدند. فقط بیلبوردهایی با تصاویر صریح و بی‌پرده با درخشش ستاره‌ها و حیواناتی زیبا و جذاب در این مجموعه قرار گرفتند. در ادامه یک تریلر طولانی نیز شامل چهار قسمت از این مجموعه – اقیانوس‌ها، آتشفشان، خورشید، انسان و هوا – می‌شود.

سپس در قالب یک شیرین‌کاری در پایان این سری برنامه، تیم تبلیغاتی کمپین بیلبوردها را می‌دزدند و ظاهرا آنها را پاره می‌کنند تا نشان دهند که انسان‌ها چگونه پتانسیل تخریب سیاره زمین را دارند.

فرآیند انتخاب تصاویر بیلبوردها از میان انبوهی از تصاویر موجود کاری سخت و طولانی بود. این تصاویر باید بتوانند شرایط بحرانی موجود را به بیننده منتقل کنند.

تسیم خاطر‌نشان می‌کند: «ما تصاویر مختلفی از ماهی‌ها و خرس‌ها را امتحان کردیم و در صدد بودیم تا با همکاری دیزاینرها به نوعی همسان‌سازی دست یابیم. ماهی مجبور بود که با بطری مطابقت پیدا کند و برای تاثیرگذاری بیشتر صنوبر نیز مجبور بود تا با جنگل در حال آتش‌سوزی سازگار شود. اندکی زمان برد تا بتوان به قایی مناسب برای همه قالب‌های مختلف دست یافت.

در یک سایت، بیلبرد طوری طراحی شده است که انگار ظاهرا آن را به آتش کشیده‌اند تا جسورانه نشان دهند که آتش‌سوزی زیستگاه‌ها را از بین می‌برد. مشابه این شیرین‌کاری نمایشی را می‌توان در بیلبرد دراکولای برنده جایزه BBC Creative دید. اگرچه جیمز کراس اذعان می‌کند که چنین آگهی‌هایی از «سبک خانگی» به دور است، اما می‌گوید که انجام این کار اجازه استفاده حداکثری شرکت از بودجه‌های محدود را می‌دهد بنابراین استراتژی بی‌بی‌سی ایجاد هیاهو با رویکردی مثبت است. افزودن جذابیت‌های بصری نمایشی کمپین را تاثیرگذارتر و بازگشت سرمایه آن برای مدیران شرکت را بیشتر خواهد کرد.

ارزش کار بخش روابط عمومی در اجرای پروژه‌های خوب و تاثیرگذار و ایجاد سر و صدا در میان مخاطبان فراتر از هزینه نصب بیلبوردها نهفته است.

عامل مهم دیگر در موفقیت کمپین ماهیت مواد اشتعال‌زا بود. بدیهی است که در حین برگزاری کارزاری برای افزایش آگاهی درباره بحران آب و هوا، نمی‌توان از پلاستیک استفاده کرد بنابراین هر آنچه که در بیلبرد مشاهده می‌کنید ۱۰۰درصد قابل بازیافت است.

تیم سازنده از جوهرهای سازگار با محیط زیست و غیرسمی کمک گرفت. در حالی پتل‌های نمایشی و مواد بنر کاملاً قابل بازیافت بودند که برای ساخت فریم و قاب نیز از چوب استفاده شد. برای تولید دود توسط دستگاه نیز مایع سازگار با محیط زیست بر پایه آب به کار برده شد.

حرکت فوق در راستای تاثیرگذاری بر روی فرهنگ عمومی با استفاده از تاکتیک‌های شوک‌برانگیز انجام می‌شود.

در نهایت کمپین خارج از خانه برای یادآوری این موضوع به مردم برگزار گردید که انسان‌ها را از نابودی کره زمین و خارج کردن آن از حالت تعادل بازدارد.

منبع: thedrum.com/mbanews



بررسی ترند بسته‌بندی سازگار با محیط زیست

بسته‌بندی محصولات و بنای آینده برند



مناسب و استاندارد محصولات به شرح ذیل است:

• افزایش استفاده از پلاستیک در زمینه بسته‌بندی محصولات دغدغه‌های زیست محیطی بسیار زیادی ایجاد کرده است. اکنون فقط ۹ درصد از تمام پلاستیک‌های مورد استفاده کسب و کارها در بسته‌بندی اسکان بازیافت دارد بنابراین بخش گسترده‌ای از پلاستیک‌های مورد استفاده در فرایند بسته‌بندی محصولات مشکلات زیست محیطی خطرناکی به همراه خواهد داشت.

• استفاده از پلاستیک در زمینه بسته‌بندی محصولات به معنای افزایش استفاده از سوخت‌های فسیلی خواهد بود. این امر با نیازهای روز مشتریان و بازارهای مختلف برای جهت‌گیری به سوی مواد اولیه ارزان و سازگار با محیط زیست در زمینه بسته‌بندی در تضاد خواهد بود.

• طراحی بسته‌بندی محصولات در نگاه نخست تفاوت میان برندها را ایجاد می‌کند بنابراین کسب و کارها در وهله نخست باید بر روی بسته‌بندی محصولات‌شان برای جلب نظر مخاطب هدف سرمایه‌گذاری نمایند.

• استفاده از کاغذهای بازیافتی یا ساخته شده از مواد ارگانیک در میان کسب و کارها برای بسته‌بندی محبوبیت بسیار زیادی پیدا کرده است. دلیل این امر کیفیت بالای چنین مواد اولیه‌ای در کنار کاهش دغدغه‌های زیست محیطی است.

بدون تردید بحث حفاظت از محیط زیست در زمینه بسته‌بندی محصولات دارای اهمیت بسیار زیادی است. تمام موارد فوق نیز در این رابطه بحث‌هایی را مطرح داشته است بنابراین هرگونه طراحی استراتژی برای بهینه‌سازی بسته‌بندی محصولات باید با توجه به این نکات صورت گیرد. براساس گزارش موسسه MIT Technology Review، صنعت غذا بیشترین تاثیر از ترندهای مربوط به بسته‌بندی را دریافت کرده است. این امر به معنای انتظارات فزاینده مشتریان رستوران‌ها و برندهای بزرگ فعال در حوزه تهیه غذا نسبت به بسته‌بندی باکیفیت و متفاوت است. بدون تردید این امر همراه با غافلگیری بسیار زیادی برای کارآفرینان است. بسیاری از کارآفرینان حوزه غذا نسبت به کیفیت و طعم متفاوت بخش‌های مختلف منوی‌شان توجه نشان می‌دهند. بسته‌بندی سفارش‌های غذایی در اولویت‌های انتهایی چنین کسب و کارهایی قرار دارد. یکی از نکات مهم در این میان استفاده از جایگزین‌هایی سازگار با محیط زیست برای

به قلم: لری لایت کارشناس برندسازی

ترجمه: علی آل‌علی

خرید آنلاین برای بسیاری از مردم بهترین گزینه در دسترس محسوب می‌شود. این امر با توجه به سطح گسترده شیوع کرونا در نقاط مختلف جهان و ضرورت رعایت پروتکل‌های بهداشتی مورد توجه بسیاری از مشتریان قرار گرفته است. بسیاری از رستوران‌ها برای ساده‌سازی فرآیند خرید از سوی مشتریان اقدام به ارسال رایگان سفارشات می‌کنند. چنین امری در مورد تمام خرده‌فروشی‌ها به شکل‌های متفاوت مصداق دارد. نکته مهم در این میان وضعیت بسته‌بندی سفارشات مشتریان است. برخی از کسب و کارها به این نکته مهم توجه لازم را نشان نمی‌دهند. شاید در نگاه نخست بسته‌بندی محصولات یک امر فرعی در زمینه تعیین وضعیت برند باشد، اما کسب و کارها نیاز فوری برای ساماندهی وضعیت‌شان در این حوزه دارند. مشتریان اغلب براساس شیوه بسته‌بندی سفارشات از سوی خرده‌فروشی‌ها و به طور کلی کسب و کارهای مختلف نسبت به ارزیابی‌شان اقدام می‌کنند.

امروزه بسیاری از برندها مشغول بازنگری در نحوه بسته‌بندی محصولات‌شان هستند. این امر به معنای بازنگری در استراتژی‌های قدیمی کسب و کارهاست. امروزه دیگر امکان استفاده از استراتژی مبتنی بر تولید محصولات باکیفیت و بی‌توجهی به بسته‌بندی آنها امکان‌پذیر نیست بنابراین باید نگاهی دقیق‌تر به این مسئله انداخت. کارشناس‌های حوزه برندسازی بر روی تاثیرگذار بسته‌بندی محصولات بر روی نگاه مشتریان تاکید دارند. این امر در مورد ارسال سفارشات نیز صحت دارد. برندها برای ارسال سفارشات مختلف مشتریان امکان اتکای صرف بر روی بسته‌بندی جداگانه هر محصول را ندارند بنابراین باید یک بسته‌بندی کلی نیز مدنظر کارآفرینان قرار داشته باشد. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری بر روی مشتریان به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش خواهد یافت. بسته‌بندی محصولات مسئله حساسی محسوب می‌شود. این حساسیت در طول سال‌های اخیر با توجه به افزایش میزان رقابت در بازارهای مختلف به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. براساس اظهارنظر تتر پاک، کارشناس ارشد حوزه برندسازی، برخی از نکات مهم در زمینه بسته‌بندی

بسته‌بندی‌های پلاستیکی است. بدون تردید این امر برای برندهای فعال در زمینه غذا چالش‌برانگیز خواهد بود. دلیل این امر قراردادهای طولانی مدت اغلب برندهای غذایی با شرکت‌های تولیدکننده بسته‌بندی سفارشات است. امروزه بسته‌بندی محصولات امری فراتر از یک نیاز ابتدایی کسب و کارها محسوب می‌شود. هر کسب و کار با بسته‌بندی محصولاتش در عمل با مشتریان و دیگر ناظران بازار کسب و کار وارد تعامل می‌شود. با این حساب تعامل برندها با مشتریان باید براساس اصول بسته‌بندی نوین و همچنین انتظارات تازه مشتریان صورت گیرد.

برندسازی در طول سال‌های اخیر بدل به دغدغه بسیاری از کسب و کارها شده است. هر کسب و کار براساس ویژگی‌های برندش با مخاطب هدف ارتباط برقرار می‌کند. بسیاری از کارآفرینان با انتخاب استراتژی‌های مقطعی برای تعامل با مخاطب هدف فرآیند تاثیرگذاری بر روی مشتریان را دستخوش تغییرات چالش‌برانگیزی می‌کنند. همانطور که در سطرهای پیشین این مقاله مورد بررسی قرار گرفت، بسته‌بندی دارای اهمیت بالایی در جایگاه برندها نزد مشتریان است بنابراین باید نسبت به استفاده از ترندهای مناسب در این راستا اقدام کرد.

برند نسته به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده نوشیدنی و آب معدنی در سراسر دنیا یکی از نخستین قربانی‌های فرآیند تغییر انتظارات مشتریان از برندها بوده است. اگر از طرفدارهای برند نستله باشید، به خوبی از نحوه بسته‌بندی محصولات این برند آگاهی دارید. این فرآیند شامل استفاده وسیع از انواع پلاستیک است. درست به همین خاطر بسیاری از مشتریان نسبتله در ابتدای دهه گذشته میلادی اعتراض‌های گسترده‌ای نسبت به این نوع فعالیت از سوی این برند نشان دادند. اگرچه هنوز هم برخی از محصولات نستله در قالب بسته‌بندی‌های پلاستیکی عرضه می‌شود، اما تمام آنها دارای قابلیت بازیافت هستند. این امر به خوبی اهمیت بسته‌بندی سازگار با محیط زیست در فرآیند برندسازی کسب و کارها را نشان می‌دهد. اگر کسب و کار شما نسبت به ارتباط میان بسته‌بندی و برندسازی توجه لازم را ندارد، باید هرچه زودتر از چالش دیگر کسب و کارها درس بگیرید. در غیر این صورت تغییرات موردنیاز در این عرصه در قالب بحران‌های عمیق به برنداتان تحمیل خواهد شد.

منبع: brandingstrategyinsider.com

ایستگاه بازاریابی

چالش بازاریابی BYB در لینکدین

به قلم: رُزَی پَار کارآفرین و نویسنده حوزه فروش ترجمه: علی آل‌علی

لینکدین برای کارآفرینان مهمترین ابزار به منظور تعامل با یکدیگر است. امروزه برندها و کارآفرینان در این پلتفرم حضور گسترده‌ای دارند. این امر با هدف شناسایی نیروی کار مناسب از سوی برندها و همچنین همکاری گسترده میان کارآفرینان صورت می‌گیرد. توسعه خدمات لینکدین در طول چند سال اخیر تاثیر قابل ملاحظه‌ای بر روی شمار کاربرانش داشته است. پیش از این لینکدین یک پلتفرم بسیار ساده برای تعامل میان کارآفرینان بود، ما اکنون با رونمایی از سرویس‌هایی نظیر استوری امکان تعامل هرچه بهتر میان برندها و کارآفرینان فراهم شده است. امروزه برخی از برندها برای بازاریابی و تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نیز از لینکدین استفاده می‌کنند. این امر به خوبی گسترش دامنه مخاطب هدف لینکدین را نشان می‌دهد.

بازاریابی در لینکدین کار ساده‌ای نیست. وقتی یک برند در تلاش برای بازاریابی در این فضاست، باید نسبت به ماهیت تخصصی فعالیت در این حوزه آگاهی داشته باشد. بازاریابی در لینکدین بیشتر در قالب BYB معنا پیدا می‌کند. بنابراین برندها باید آماده مواجهه با بازخوردهای مختلف در این حوزه باشند. برخی از مهمترین نکات در این میان به شرح ذیل است:

• هدف‌گذاری بر روی دامنه مشخصی از مخاطب هدف یکی از مهمترین فعالیت‌ها برای هر برندی محسوب می‌شود. بازاریابی بدون تمرکز بر روی دامنه مشخصی از کاربران، در اینجا برندها یا کارآفرینان خاص، به معنای صرف هزینه گسترده خواهد بود. مشخص ساختن دقیق مخاطب هدف امکان شناسایی سلیقه آنها و به این ترتیب بازاریابی بهینه را به همراه دارد. برخی از برندها در لینکدین ابتدا اقدام به تولید محتوای بازاریابی و سپس هدف‌گذاری بر روی مخاطب هدف می‌کنند. بی‌تردید این نوع بازاریابی هیچ نتیجه مناسبی برای برندها به همراه نخواهد داشت.

• استفاده از فرمت ویدئو برای بازاریابی و تعامل با مخاطب هدف دارای اهمیت بسیار زیادی است. بسیاری از بازاریاب‌ها لینکدین را پلتفرمی متن محور قلمداد می‌کنند. نکته مهم در این میان تاثیرپذیری برندها و کارآفرینان از ترندهای برتر در حوزه بازاریابی است بنابراین باید به این نکته برای جلب نظر مخاطب هدف توجه ویژه‌ای داشته باشیم. بازاریابی ویدئویی در لینکدین، مانند هر پلتفرم دیگری، باید مختصر و مفید باشد. در غیر این صورت کاربران حوصله مشاهده ویدئوهای بازاریابی طولانی را نخواهند داشت.

• استفاده از یک تقویم برای زمان‌بندی درست انتشار محتوا ضروری است. بسیاری از برندها هیچ برنامه‌ای برای انتشار محتوا در شبکه‌های اجتماعی ندارند. استفاده از گزارش‌های معتبر در زمینه وضعیت کاربران در شبکه‌های اجتماعی دارای اهمیت بسیار زیادی در این میان است. این امر موجب هدفمند شدن فرآیند بازاریابی برندها خواهد شد. یکی از مثال‌های بارز در این میان انتخاب ساعت‌های مناسب برای انتشار محتواست. وقتی برندها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی کارآفرینان هستند، باید ساعت‌های غیراداری را انتخاب نمایند. در غیر این صورت شناسی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهد داشت.

• تعداد پست‌های منتشرشده از سوی هر برند در لینکدین دارای اهمیت است. برخی از برندها برای ایجاد اعتبار اقدام به انتشار تعداد بالایی از پست‌ها در مدت زمانی اندک می‌کنند. شاید این امر در نگاه نخست تعداد پست‌ها و در نتیجه اعتبار یک برند را افزایش دهد، اما در عمل مخاطب هدف به دلیل مشاهده محتوای بیش از اندازه نسبت به تعامل با برند دلسرد خواهد شد. بارگذاری هفته‌ای ۳ تا ۵ پست برای بازاریابی و تعامل با مخاطب هدف در لینکدین بهترین ایده ممکن خواهد بود بنابراین نباید از این تعداد بیشتر یا کمتر مدنظر قرار گیرد. انتشار تعداد اندک پست نیز درست مانند انتشار تعداد بیش از اندازه خطرناک خواهد بود. این امر موجب فراموشی کسب و کار از سوی مخاطب هدف می‌شود، با این حساب باید حد تعادل برای بارگذاری پست در هفته را پیدا کرد. شاید این امر برای هر برند متفاوت باشد، اما بدون تردید بیشتر از ۵ پست در هفته نخواهد بود.

• همکاری با دیگر برندها برای بازاریابی در لینکدین دارای اهمیت است. برخی از برندها برای تعامل با مخاطب هدف به همکاری با دیگر برندها توجه نشان نمی‌دهند. این امر در بلندمدت مشکلات بسیار زیادی برای هر برند ایجاد خواهد کرد. همکاری با دیگر برندها امکان افزایش اعتبار کسب و کار را به همراه دارد. این نکته در حوزه بازاریابی BYC به خوبی موردنظر قرار می‌گیرد، با این حساب استفاده از آن در حوزه بازاریابی BYB و لینکدین نیز ایده مناسبی خواهد بود.

منبع: entrepreneur.com



معرفی ۹ ابزار ویرایش ویدئوی کاربردی

بازاریابی بهتر با ابزارهای ویرایش ویدئوی حرفه‌ای



نظیر ویدئو، تصویر و صوت را ویرایش می‌کند. همچنین امکان ترکیب فرمت‌های مختلف نیز با استفاده از این ابزار فراهم خواهد بود.

یکی از دغدغه‌های بازاریاب‌ها در زمینه طراحی ویدئوهای بازاریابی ساخت برخی از صحنه‌های موردنیازشان است. این امر به معنای عدم تمایل برای فیلم‌برداری برخی از صحنه‌ها و در عوض استفاده از برخی المان‌های از پیش ضبط شده است. ابزار VSDC این امکان را در اختیار بازاریاب‌ها قرار می‌دهد. بر این اساس هر برند امکان طراحی برخی از صحنه‌ها در قالب ویدئو یا انیمیشن‌های نزدیک به واقعیت را خواهد داشت، اصلاح رنگ در ویدئوها یکی از مهمترین نکات برای بازاریابی بهینه است. این امر برای بسیاری از برندها نقش تعیین‌کننده‌ای در سرنوشت بازاریابی‌شان دارد. اگر این امر مدنظر برندها قرار نداشته باشد، امکان تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف از بین خواهد رفت. همچنین کیفیت ویدئوی برندها نیز در مقایسه با رقبای‌شان به شدت افت خواهد کرد. این بار دقت به ویدئوهای بازاریابی و نمونه‌های ضبط شده از سوی کاربران عادی نگاه کنیم، ترکیب رنگ در ویدئوهای بازاریابی بسیار حرفه‌ای است. این امر به کمک ابزارهایی نظیر VSDC تحقق پیدا می‌کند.

ابزار VSDC در دو نسخه رایگان و ویژه طراحی شده است. نسخه رایگان امکان ویرایش ویدئو و دیگر فرمت‌ها در حد مبتدی را فراهم می‌کند، با این حال اگر کاربران تمایل به ویرایش حرفه‌ای ویدئوها داشته باشند، باید از نسخه ویژه استفاده نمایند. هزینه استفاده از نسخه ویژه نیز براساس تعداد ویرایش‌های مورد استفاده متفاوت خواهد بود.

تهیه ویدئوهای بازاریابی به شیوه آماتور همیشه همراه با مشکلات زیادی است. برخی از برندها توانایی رفع لرزش مربوط به دست در ویدئوها را ندارند. این امر کیفیت ویدئوها را به شدت تحت تاثیر قرار می‌دهد. یکی از کارویژه‌های اصلی تیم‌های بازاریابی در این میان رفع لرزش‌های ویدئو است. این امر به کمک ابزار VSDC امکان‌پذیر است. این ابزار به طور حرفه‌ای لرزش دست در ویدئوها را بین می‌برد. نکته جالب اینکه چنین امری بدون خدشه وارد کردن به کیفیت سایر بخش‌های ویدئو صورت می‌گیرد بنابراین نیازی به نگرانی نسبت به کیفیت ویدئوی نهایی نخواهد بود.

۴. پریمیر پرو

یکی از ابزارهای حرفه‌ای برای ویرایش ویدئو پریمیر پرو است. این ابزار با افزونه‌های متعدد در دسترس کاربران و بازاریاب‌ها قرار دارد. برخلاف نمونه‌های قبلی، پریمیر پرو به صورت رایگان عرضه نشده است بنابراین کاربران برای استفاده از آن باید پول پرداخت نمایند. همین نکته پریمیر پرو را بدل به یکی از ابزارهای حرفه‌ای و همچنین اختصاصی بازاریاب‌ها کرده است.

ویرایش ویدئوهای دارای کیفیت AK یا در قالب واقعیت افزوده برای بسیاری از بازاریاب‌ها دردسرساز است. این امر با کمک ابزار پریمیر پرو به سادگی قابل انجام خواهد بود. این ابزار برای تمام سیستم‌های عامل مطرح دنیا قابل استفاده است. همچنین دارای نسخه موبایل نیز هست بنابراین به اشتراک‌گذاری فایل‌ها به صورت مستقیم یا ویرایش‌شان به صورت‌های مختلف در این ابزار کار دشواری نخواهد بود.

بوجه در دسترس برندها برای بازاریابی همیشه محدود بوده است بنابراین استفاده از ابزار پریمیر پرو باید براساس ارزیابی وضعیت مالی برند صورت گیرد. هزینه استفاده از این ابزار به صورت ماهانه ۵۲،۹۹ دلار خواهد بود. این امر باید مدنظر برندها برای بازاریابی و استفاده درست از ابزارهای‌شان قرار داشته باشد. در غیر این صورت شاید هزینه‌های بسیار بیشتر از آنچه باید، صرف حوزه بازاریابی شود.

۵. فاینال کات پرو

اپل به طور معمول در زمینه طراحی نرم‌افزار فعالیت ندارد، با این حال حوزه ابزارهای ویرایش ویدئو به اندازه کافی برای این برند جذابیت به همراه دارد. نکته مهم در این میان اعتراض بسیاری از کاربران محصولات اپل نسبت به فقدان ویرایشگر رسمی ویدئو در این پلتفرم بود بنابراین جهت گیری اپل برای طراحی یک نرم‌افزار ویژه قابل درک است. مهمترین مسئله در این میان ماهیت حرفه‌ای و پرهزینه ابزار اپل است.

نسخه جدید ابزار فاینال کات پرو امکان ویرایش ویدئوهای دارای کیفیت ۴K و AK را نیز فراهم کرده است. این امر در کنار طراحی ویدئوهای واقعیت افزوده موجب محبوبیت گسترده ابزار اپل شده است. ابزار فاینال کات پرو به طور رایگان برای یک ماه در دسترس تمام کاربران تازه محصولات اپل قرار م‌گیرد. با این حال پس از زمان موردنظر برای استفاده از این ابزار باید هزینه سرسام‌آور ۲۹۹،۹۹ دلار را پرداخت نمایید. اشتراک ماهانه این ابزار فقط به کار بازاریاب‌های حرفه‌ای می‌آید بنابراین تیم‌های بازاریابی مبتدی باید دور این ابزار گران‌قیمت را خط بکشند.

۶. پرئومو

بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی در پیوند با مسئله زمان قرار دارد. بسیاری از برندها برای تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف نیاز به ویرایش محتوای بازاریابی‌شان در کوتاه‌ترین زمان ممکن دارند. این امر مشکلات بسیار زیادی برای برندها به همراه خواهد داشت. یکی از مشکلات اصلی در این میان فقدان ابزارهای سریع و کم‌حجم است. بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی به دلیل رقابت بالا گاهی اوقات نیاز به ویرایش سریع و فروش محتوا را مطرح می‌سازد. این امر به خوبی از سوی ابزار پرئومو مورد توجه قرار گرفته است.

ابزار پرئومو در ابتدا مانند یک افزونه برای شبکه‌های اجتماعی عمل می‌کرد. اکنون با پیشرفت ابزار موردنظر و افزایش تمایل کاربران برای

به قلم: کلوتی وست کارشناس بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی ترجمه: علی آل‌علی

استفاده از فرمت ویدئو برای بازاریابی اهمیت بسیار زیادی دارد. این امر به دلیل افزایش علاقه کاربران به محتوای ویدئویی و همچنین سهولت انتقال پیام بازاریابی برند از طریق آن مدنظر بازاریاب‌ها و کاربران قرار گرفته است. براساس گزارش موسسه HubSpot، ۸۵ درصد از کاربران در شبکه‌های اجتماعی تمایل به مشاهده محتوای بازاریابی در قالب ویدئو دارند بنابراین کسب و کارها باید به این تقاضای کاربران واکنش مناسبی نشان دهند.

بدون تردید بازاریابی ویدئویی نیز مانند هر الگوی دیگری از بازاریابی نیاز به استفاده از ابزارهای خاصی دارد. بسیاری از بازاریاب‌ها بدون استفاده از ابزارهای مناسب و کاربردی اقدام به تهیه ویدئوهای مختلف و در نهایت بارگذاری‌اش در شبکه‌های اجتماعی می‌کنند. شاید این امر در ابتدا فاقد ایراد باشد، اما جلوه‌ای غیرحرفه‌ای از کسب و کارمان را به نمایش خواهد گذاشت. امروزه اغلب برندها برای بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف اقدام به استفاده از ابزارهای ویرایش ویدئو می‌کنند. این امر موجب ویرایش حرفه‌ای ویدئوها و امکان جلب نظر گسترده کاربران می‌شود. هدف اصلی در مقاله کنونی نیز بررسی برخی از ابزارهای مهم برای استفاده تیم‌های بازاریابی است.

انتخاب ابزار مناسب برای ویرایش ویدئو همیشه دردسرساز بوده است. بسیاری از تیم‌های بازاریابی دارای مهارت کافی برای انتخاب سریع یک ابزار را ندارند. گاهی اوقات نیز استفاده ترکیبی از ابزارهای مختلف ایده جذابی به نظر می‌رسد. بنابراین در عمل تیم‌های بازاریابی با شرایط بسیار دشواری دست و پنجه نرم می‌کنند. در ادامه برخی از ابزارهای مهم برای ویرایش ویدئو در حوزه بازاریابی مورد بررسی قرار خواهد گرفت. مهمترین مسئله در این میان توجه به سهولت کار با ابزارها و همچنین هزینه پایین خرید اشتراک‌شان است.

۱. iMovie

نخستین ابزار مورد بحث در این مقاله به طور رایگان در اختیار کاربران قرار دارد. استفاده از ابزارهای ویرایش ویدئو در دستگاه‌های دیجیتال دارای سیستم عامل مک یا لینوکس امر دشواری محسوب می‌شود. دلیل این امر فقدان ابزارهای حرفه‌ای کافی بر روی این سیستم عامل‌هاست بنابراین بازاریاب‌ها در عمل میان انتخاب سیستم عامل ویدئو یا کار با ابزارهای ساده در مک و لینوکس درگیر هستند. خوشبختانه از چند سال پیش برخی از شرکت‌های حرفه‌ای طراحی نرم‌افزار اقدام به تغییر این وضعیت کرده‌اند. ابزار iMovie به سادگی در اختیار بازاریاب‌ها و تمام کاربران علاقه‌مند قرار می‌گیرد. مزیت اصلی این ابزار امکان همگام‌سازی سریع میان رایانه و گوشی هوشمند است.

بسیاری از کاربران محصولات اپل در طول سال‌های اخیر نسبت به فقدان ابزارهای ویرایشی مناسب برای سیستم عامل این برند اعتراض داشته‌اند. اگرچه iMovie تمام نیازا کاربران را رفع نمی‌کند، اما بخش مهمی از آنها را مدنظر قرار خواهد داد.

استفاده از آرشپو گسترده برای بهبود کیفیت ویدئوها همیشه مدنظر بازاریاب‌ها قرار داشته است. بسیاری از برندها برای تکمیل کمپین‌های بازاریابی‌شان اقدام به استفاده از افکت و فیلترهای از پیش طراحی شده می‌کنند. ابزار iMovie در این میان طیف گسترده‌ای از ابزارهای جانبی برای ویرایش هرچه بهتر ویدئوها را عرضه می‌کند. این امر موجب افزایش محبوبیت ابزار iMovie در میان تیم‌های بازاریابی شده است.

۲. ویدئو پد

ویدئو پد یکی دیگر از ابزارهای کاربردی و رایگان برای تیم‌های بازاریابی محسوب می‌شود. این ابزار به طور ویژه برای سیستم عامل مک طراحی شده است. بر این اساس کاربران امکان ویرایش ویدئوهای‌شان بدون نیاز به پرداخت هزینه اضافی را خواهند داشت.

یکی از نکات جالب در مورد ویدئو پد امکان اضافه کردن فیلترهای مختلف از سوی کاربران است. این امر برخی از طرح‌های گرافیک تازه‌کار را نسبت به نمایش نمونه کارهای‌شان ترغیب کرده است بنابراین وضعیت بازاریابی در این پلتفرم به طور قابل ملاحظه‌ای رو به رشد ارزیابی می‌شود. ویرایش باگ‌های ویدئویی یکی از مهمترین نکات برای تیم‌های بازاریابی است. باگ ویدئویی به هر گونه ایراد ویرایشی نظیر نورپردازی ضعیف یا کیفیت پایین فیلمبرداری گفته می‌شود. ابزار ویدئو پد امکان بهبود وضعیت نورپردازی ویدئوها را به همراه دارد. این امر برای کسب و کارها اهمیت بسیار زیادی دارد.

ویرایش ویدئو همیشه برای بازاریاب‌ها به سادگی کارهای دیگر نیست. همین امر استفاده از توصیه‌های حرفه‌ای را ضروری می‌سازد. در غیر این صورت بازاریاب‌ها زمان کافی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهند داشت. این امر در طول مدت زمان طولانی جزئی از دغدغه‌های بازاریاب‌ها محسوب می‌شد. اکنون با توجه به ارائه ویدئوهای آموزشی در کنار ابزارهای ویرایش ویدئو این مشکل حل شده است. تیم طراحی نرم‌افزار ویدئو پد به این نکته مهم توجه نشان داده است بنابراین با مراجعه به سایت رسمی این برند امکان دسترسی به دامنه وسیعی از ویدئوهای بازاریابی فراهم خواهد شد.

۳. VSDC

ابزار VSDC یکی از ویرایشگرهای حرفه‌ای برای تبدیل ویدئوهای خام به آثار جذاب و چشم‌نواز است. این ابزار دامنه وسیعی از فرمت‌ها

راهکارهای ارتقای رضایت شغلی در خدمات مراقبتی



رهبری

۶ توصیه که به پیشرفت شما در مسیر شغلی کمک می کند

توصیه‌های شغلی مختلفی وجود دارند که البته تمام آنها ارزشمند نیستند و حتما نباید از آنها پیروی کنید، با این حال اگر با مشاوران شغلی مواجه باشیم، موضوع فرق می‌کند. مشاوران شغلی بنابر به کاری که دارند، بهترین توصیه‌ها را به مشتریان خود می‌کنند و یاری‌دهنده آنها در استراتژی شغلی و انتخاب شغل بعدی هستند. در همین راستا می‌خواهیم در این مطلب بهترین توصیه‌ها را از زبان آنها بیان کنیم. در این مطلب می‌خواهیم ۶ توصیه شغلی مهم را برای کمک به پیشرفت در مسیر شغلی بیان کنیم.

از نه شنیدن نترسید

در اکثر مواقع برای اینکه با نظر منفی روبه‌رو نشویم یا ایده‌ای به چالش کشیده نشود، از فرصت‌ها استفاده نمی‌کنیم. به نظر یکی از مشاوران شغلی و بنیانگذار شرکت «C-Suite Coach» به نام «آنجلینا داریساو»، اگر برای رسیدن به هدف خود هیچ درخواستی نکنیم، جواب قطعا منفی خواهد بود: «دریافت جواب مثبت برای هر ارتقای شغلی یا افزایش حقوقی احتمالا ممکن نیست، با این حال اگر چنین درخواست‌هایی را مطرح نکنید، جواب آنها قطعا منفی است و فرصت را از دست داده‌اید.»

به جای چنین برخوردی، ریسک مربوط به دنبال کردن اهداف را بپذیرید. حتی اگر جواب درخواست شما منفی بود، حداقل مورد توجه افراد دیگر قرار می‌گیرید و درهای جدیدی برای فرصت‌های آینده برای شما باز می‌شود. به گفته داریساو، درخواست برای چیزی که احساس می‌کنیم لیاقتش را نداریم یا آماده‌اش نیستیم، ترسناک است، اما اگر به خودمان همیشه نه بگوییم، هیچ‌وقت بله از دیگران نخواهیم شنید.

مانند یک انسان رفتار کنید

همه ما انسان هستیم اما برخی مواقع در محیط کار شبیه به آن رفتار نمی‌کنیم و یک ربات به نظر می‌رسیم. برای مثال هیچ‌گونه آسیب‌پذیری از خود نشان نمی‌دهیم، در حالی که به گفته یکی دیگر از مشاوران شغلی به نام «جکی میچل»، با این کار ارتباطات مستحکم‌تر می‌شوند و بیشتر روی دیگران تاثیر می‌گذارد.

میچل اعتقاد دارد که آسیب‌پذیر بودن مانع از کمال‌گرایی می‌شود؛ موضوعی که به بسیاری از کارکنان آسیب می‌زند بنابراین با چنین رفتاری می‌توانید قابل‌دسترس‌تر و موفق‌تر باشید و دیگران به راحتی با شما گفت‌وگو کنند.

بدون جنجال شغل‌تان را ترک کنید

زمانی که تصمیم به ترک یک شغل می‌گیرید، مخصوصا شغلی که در آن مدیر شما را در موقعیت‌های نامناسبی قرار داده، به هیچ عنوان با دلخوری و جنجال دست به چنین کاری نزنید. شاید با تصور اینکه دیگر مدیرتان را نمی‌بینید در روزهای آخر کاری جنجال‌آفرینی کنید، اما چنین اقدامی اشتباه است چراکه شاید در شغل بعدی خود دوباره با وی روبه‌رو شوید.

قدم بعدی به خود شما بستگی دارد

پس از تعدیل نیرو و اخراج از کار، افراد با مشکلات زیادی مواجه می‌شوند و برخی دیگر آمیدی به آینده ندارند، اما به اعتقاد یکی از مشاوران شغلی به نام «کتی کاپرینو»، اگرچه با یک بحران بزرگ روبه‌رو می‌شویم، اما برای اولین بار می‌توانید تصمیم بگیرید که می‌خواهید چه کاری انجام دهید و به چه فردی تبدیل شوید. شما می‌توانید برای قدم‌های بعدی تصمیم‌گیری کنید و وارد جهان جدیدی با احتمالات مختلف شوید.

هیچ‌وقت از مصاحبه کاری دست بردارید

به گفته «مارک آنتوی دایسون»، فرقی نمی‌کند تا چه اندازه از شغل کنونی خود رضایت دارید، حداقل سالانه یک بار در یک شرکت دیگر به مصاحبه بروید. با این کار می‌توانید مهارت‌های خود را بسنجید و همچنین آنها را توسعه دهید. در کنار این موضوع، می‌توانید مهارت‌های مربوط به مصاحبه را هم تقویت کنید چراکه شاید روزی در آینده شما با دیگران برای استخدام مصاحبه کنید.

اول از همه به خودتان باور داشته باشید

بسیاری از افراد در روزهای اول کاری به توانایی‌های خود شک دارند و حتی همین حس مانع از استخدام آنها می‌شود. به گفته یکی از مشاوران شغلی به نام «نادیا ابراهیم-تانی»، در هنگام جست‌وجوی شغل اگر خودتان را مستحق استخدام ندانید، احتمالا استخدام نمی‌شوید.

از خودتان این سوال را بپرسید که چرا باید فردی شما را استخدام کند و هر بار برای این سوال یک دلیل پیدا کنید تا برای استخدام شدن آماده شوید. با این کار اعتماد به نفس شما بیشتر می‌شود.

منبع: Fast Company/digiato



بیماری‌زا مسئله‌آفرین خواهد بود.

• بهبود کیفیت نور: نور مناسب در محل کار اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. بسیاری از اوقات نورپردازی مناسب امکان فعالیت با روحیه بهتر را فراهم خواهد کرد. براساس گزارش موسسه دانشگاه کارولینای شمالی، افزایش میزان و کیفیت نورپردازی تاثیر مستقیمی بر روی کیفیت کاری کارمندان و همچنین رضایت شغلی‌شان دارد. بدون تردید نورپردازی مناسب یک توصیه اختصاصی برای حوزه خدمات مراقبتی نیست، اما نقش مهمی در بهبود رضایت شغلی کارمندان در این حوزه خواهد داشت.

• ایجاد محل استراحت ویژه: استراحت برای افراد درگیر مراقبت از دیگران اهمیت زیادی دارد. یک فرد دارای خستگی‌های شدید روزانه امکان مراقبت مناسب از دیگران را نخواهد داشت. اغلب اوقات فعالیت در حوزه مراقبت از افراد کهنسال یا دارای ناتوانی به صورت شیفتی صورت می‌گیرد بنابراین همیشه برخی از کارمندان در بخش‌هایی از موسسه مشغول استراحت برای آغاز شیفت‌شان در ساعت مشخص خواهند بود. استراحت کارمندان در صورت طراحی محل ویژه برای آنها با کیفیت بسیار بیشتری صورت می‌گیرد. شاید در نگاه نخست این اقدام هزینه‌های بسیار زیادی به همراه داشته باشد، اما در بلندمدت با افزایش رضایت شغلی کارمندان به طور کلی حل و فصل خواهد شد.

پیشنهاد ارتقای شغلی، مهارت افزایش و فرصت‌های آموزشی

کارمندان در هر حوزه‌ای از کسب و کار علاقه‌مند به ارتقای شغلی هستند. این امر یک گرایش عمومی در میان کارمندان در حوزه‌های مختلف محسوب می‌شود. بسیاری از برندها در عمل نسبت به این نیاز مهم کارمندان بی‌توجه هستند بنابراین مشاهده ترک شرکت از سوی کارمندان امری طبیعی خواهد بود. برندهای بزرگ همیشه فرصت ارتقای شغلی برای کارمندان‌شان طراحی می‌کنند. درست به همین خاطر کسب و کارهای بزرگ دارای مشکلات زیادی در زمینه وفاداری کارمندان‌شان نیستند.

حوزه خدمات مراقبتی باید نسبت به ارتقای شغلی کارمندان توجه ویژه‌ای داشته باشد. بسیاری از کارمندان در عمل انگیزه بسیار زیادی برای یادگیری نکات تازه و تصدی شغل‌های مهمتر را دارند. ارزیابی هر کارمند نسبت به حضور مداوم در یکی از حوزه‌های کسب و کار مربوط به چشم‌انداز کلی آن حوزه است بنابراین اگر حوزه موردنظر به خوبی نیازهای کارمندان در قبال توسعه شغلی را برآورده نکند، به سرعت نسبت به حضور در شرکت یا حتی حوزه کاری دیگری اقدام خواهند کرد. مشکل اصلی حوزه خدمات مراقبتی فقدان چشم‌انداز برای ارتقای شغلی است. همین امر بسیاری از افراد را نسبت به ادامه حضور در این حوزه منصرف می‌سازد. یکی از راهکارهای مناسب برای کسب و کارها مربوط به برگزاری دوره‌های آموزشی و همچنین فراهم ساختن فرصت‌های مهارت‌افزایی برای کارمندان است. این امر مشکلات بسیار زیادی برای کارمندان ایجاد خواهد کرد. دلیل این ادعا مرتبط با نیاز برای ارتقای شغلی کارمندان دارای مهارت‌های بیشتر است بنابراین دیگر امکان تعامل با کارمندان به شیوه‌های قدیمی وجود نخواهد داشت.

همکاری با برخی از موسسه‌های تخصصی در زمینه توسعه کسب و کار و همچنین مدیریت منابع انسانی بهترین گزینه برای موسسه‌های خدمات مراقبتی خواهد بود. این امر امکان همکاری و یافتن راهکارهای مناسب را فراهم می‌کند. در غیر این صورت کسب و کارها به طور مداوم درگیر مشکلاتی در زمینه بهبود کیفیت خدمات‌شان برای کارمندان و ارتقای شغلی آنها خواهند بود.

انتخاب تیم مدیریت ارشد و میانی مناسب

ارتباط میان کارمندان و تیم مدیریت ارشد و میانی بسیار بحث‌برانگیز

است. بسیاری از موسسه‌های مراقبتی نسبت به اهمیت این بخش از کسب و کارشان توجهی نشان نمی‌دهند. درست به همین خاطر کسب و کارهای این حوزه به سرعت با مشکل ترک شرکت از سوی کارمندان مواجه می‌شوند. بهترین راهکار برای حل این مشکلات مربوط به همکاری با کارمندان برای انتخاب تیم مدیریت ارشد و میانی است. شاید این امر عجیب باشد، اما یکی از راهکارهای حل مسئله ارتقای شغلی کارمندان مربوط به این امر است.

کارمندان دارای مهارت و تجربه بیشتر باید امکان حضور در طیف مدیریتی را داشته باشند. این امر موجب امیدواری کارمندان برای بهبود کیفیت کاری و حضور موفق در حوزه‌های مختلف شرکت می‌شود. بسیاری از برندهای بزرگ در عمل از همین شیوه برای تاثیرگذاری بر روی کارمندان استفاده می‌کنند بنابراین کسب و کارهای حوزه خدمات مراقبتی نیز باید از همین نکته نهایت استفاده را ببرند.

ارائه پاداش‌های جذاب

کارمندان پس از دوره‌های سخت کاری انتظار تقدیر و دریافت پاداش دارند. این امر در میان تمام کسب و کارها به یک صورت مشاهده می‌شود بنابراین اگر کسب و کار شما دارای برنامه‌ای مشخص برای جلب نظر کارمندان نباشد، مشکلات متعددی در زمینه حفظ وفاداری آنها پیدا خواهد کرد.

ارائه پاداش برای کارمندان در تمام حوزه‌های کسب و کار به یک صورت اتفاق نمی‌افتد. بسیاری از کسب و کارها در عمل توانایی تاثیرگذاری مناسب بر روی کارمندان‌شان را ندارند بنابراین حتی در صورت ارائه پاداش نیز توجهی جلب نخواهند کرد. مهمترین مسئله در این میان تلاش برای درک دغدغه‌ها و نیازهای کارمندان است. در غیر این صورت هیچ راهی برای تاثیرگذاری بر روی آنها باقی نخواهد ماند. بسیاری از برندها پاداش‌های کاری را فقط در بعد مالی ارزیابی می‌کنند. این امر موفقیت‌چندانی برای کسب و کارها به همراه نخواهد داشت. بنابراین باید ارزیابی بسیار دقیق‌تری از نیازهای کارمندان در حوزه‌های مختلف کسب و کارهای مراقبتی صورت گیرد.

همفکری با برخی از کارمندان شرکت برای دریافت نظرات‌شان امری اساسی برای مدیریت بهینه کسب و کار خواهد بود. بسیاری از برندها هیچ توجهی به این نکته مهم ندارند بنابراین به طور مداوم با مشکلاتی در زمینه جلب نظر مخاطب هدف مواجه خواهند شد. همفکری با کارمندان در قالب‌های مختلفی صورت می‌گیرد. برگزاری جلسه‌های اختصاصی یا نظرخواهی از آنها مهمترین شیوه‌ها برای تحقق اهداف شرکت خواهد بود. پاداش‌های برخواسته از چنین نظرخواهی‌هایی دارای تاثیرگذاری به مراتب بهتری بر روی کارمندان خواهد بود.

جمع‌بندی

بدون تردید بسیاری از توصیه‌های مورد بحث در این مقاله نیازمند بودجه مناسبی از سوی کسب و کارهاست. این امر برای بسیاری از موسسه‌های مراقبتی مشکل‌ساز خواهد بود. مسئله مهم در این میان صرف هزینه برای حفظ کارمندان شرکت با هدف پیشگیری از ضررهای بیشتر است. از دست دادن کارمندان شرکت برای هیچ موسسه‌ای راحت نیست. این امر سالانه میلیون‌ها دلار به موسسه‌های خدمات مراقبتی ضرر می‌زند. اگر کسب و کار شما در این حوزه فعالیت دارد، به احتمال زیاد چنین مشکلی را تجربه کرده‌اید. وقتی یک کسب و کار به طور مداوم درگیر مشکلات مربوط به ساماندهی کارمندان است، صحبت از توسعه کسب و کار یا حتی رقابت موثر با دیگر برندها جایگاهی نخواهد داشت بنابراین نخستین گام برای موفقیت بلندمدت کسب و کار توجه به وضعیت کارمندان است.

منبع: smallbusinessbonfire.com

مدیر زراعت سازمان جهاد کشاورزی استان مرکزی خبر داد:

ترویج کشت علوفه دیم در راستای افزایش عملکرد تولید گندم

اراک – خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی جهادکشاورزی استان مرکزی ،مهندس کیشانی مدیر زراعت سازمان جهاد کشاورزی استان مرکزی با بیان عملکرد بخش زراعت در سال زراعی گذشته گفت : در ۹ ماهه گذشته حدود ۴۲۰ هزار تن گندم در استان مرکزی تولید شده که از این میزان گندم ، ۲۴۲ هزار تن تحویل سیلوها شده است. وی با اشاره به افزایش ۱۰ درصدی گندم تحویلی به سیلوها گفت : طبق گزارش غله ، استان مرکزی رتبه هشتم را در کشور داشته است. مهندس کیشانی اضافه کرد : سال زراعی گذشته در استان مرکزی ۱۸۰ هزار تن جو ، ۲ هزار تن کلزا ، ۸۸ هزار تن سیب زمینی ، ۱۹ هزار تن گوجه فرنگی ، ۳۴ هزار تن چغندر قند ، ۴۷۵ هزار تن ذرت علوفه ای ، ۳۶ هزار تن انواع لوبیا ، ۲۶۰ هزار تن سایر علوفه ها و ۲۴۰ هزار تن صیفی ، سبزی و جالبیز در استان مرکزی تولید شده است. مدیر جهاد کشاورزی استان مرکزی گفت : در ادامه از تولید بذر به عنوان یکی از اقدامات مهم نام برد و افزود : تولید بذر گندم ، جو و حبوبات در استان سبب افزایش عملکرد و کارایی آب می شود. وی افزود : بذر گواهی شده را در بین کشاورزان موثر ارزیابی کرد و گفت : در زمینه تولید بذر گندم ۵ شرکت در استان مستقر که اقدام به تولید بذر گندم و جو می کنند و البته یک شرکت نیز در خمین در زمینه تولید بذر لوبیا فعالیت دارد. وی همچنین یادآور شد : در سال گذشته ۹۴۵ تن گندم اصلاح شده ، بوجاری شده و همچنین سم زده شده تحویل کشاورزان استان شده است. مهندس کیشانی ادامه داد : در زمینه تولید بذر ، ۲ هزار تن جو نیز تولید و در بین کشاورزان توزیع شده است. وی توزیع ۱۸۰ تن بذر انواع لوبیا شامل چیتی ، سفید قرمز را از دیگر اقدامات بخش زراعت ذکر کرد و گفت : امسال در خصوص تولید بذر هماهنگی هایی برای تولید بذر نخود با شرکت ها انجام داده ایم که امیدواریم در این زمینه هم بخشی از نیازهایمان تامین شود. وی در بخش دیگری به برنامه های کشتنی سال زراعی اشاره کرد و افزود : استان مرکزی در سال زراعی جاری ۲۴۹۹۵۰ هکتار سطح زیر کشت گندم آبی و دیم دارد. مهندس کیشانی به برنامه بخش زراعت استان در جهت افزایش تولید در واحد سطح اشاره کرد و گفت : تولید بذر گواهی شده ، استفاده از روش های نوین آبیاری و همچنین روش های نوین بهزراعی از جمله اقدامات این بخش است.

بهره برداری از ۸۹ پروژه گاز رسانی در استان بوشهر

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: مدیر عامل شرکت گاز استان بوشهر ضمن تبریک ایام الله دهه مبارک فجر گفت: از سال ۱۳۸۷ گازرسانی به شهر ها و روستاهای استان بوشهر آغاز شد و تا کنون جمع کل شبکه های اجرا شده گازطبیعی در بخش شهری و روستایی استان بوشهر به ۷۳۴۶ کیلومتر رسیده است. " به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان بوشهر مدیر عامل شرکت گاز استان بوشهر گفت: در سال جاری ۸۹ پروژه با اعتبار ۲۴ میلیارد و ۳۶۰ میلیون تومان آماده بهره برداری و افتتاح هستند که با پوشش سبز گاز رسانی در سراسر کشور و با حضور وزیر نفت به مردم استان بوشهر تقدیم خواهند شد.
رحمانی در خصوص پوشش سبز گاز رسانی گفت: پوشش سبز گازرسانی در سوی وزارت نفت آغاز شده است و طی اعلام قبلی و بصورت دوره ای پروژه های قابل افتتاح گازرسانی در استانها از سوی وزیر محترم نفت افتتاح خواهند شد.
وی افزود: با گازرسانی به ۳۰ روستا در شهرستانهای جم، دشتستان، تنگستان و دیلم تعداد ۹۱۴ خانوار از نعمت گاز برخوردار خواهند شد و تعداد ۵۲ صنعت که شامل مرغاری، گلخانه، کارخانه اسفالت و دیگر صنایع می باشند در سراسر استان قادر به استفاده از این سوخت پاک خواهند شد.
مدیر عامل شرکت گاز استان بوشهر از توسعه گاز رسانی به ۷ شهر از شهرستان های استان نیز خبر داد و گفت: اگر به گاز رسانی به شهر ها و روستاهای استان در طول این سالها نگاهی داشته باشیم تلاش های مستمر مجموعه گاز استان را میتوانیم شاهد باشیم که در راستای تحقق گازرسانی این هدف استراتژیک شرکت گاز استان، هم اکنون ضرب نفوذ گاز طبیعی در جمعیت کل استان بوشهر به ۹۸ درصد رسیده است.
وی افزود : عزم و اراده دولت تدبیر و امید و همکاران بر تلاش این شرکت برای اجرای پروژه های گازرسانی در بوشهر باعث شد که تا به امروز ۴۴۱ روستا گازدار و ۲۹ شهر بهره مند از گاز طبیعی برخوردار باشند و ضریب نفوذ گازرسانی در بخش شهری به ۹۹ درصد و در بخش روستایی به ۹۷ درصد خواهد رسید.

مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام خبر داد:

بی توجهی به دودکش وسایل گازسوز، جان دو نفر جوان را شهرستان چرداول گرفت

ایلام-منصوری-مدیرعامل شرکت گاز استان ایلام گفت: گاز به تنهایی قاتل خاموش نیست بلکه عدم توجه به نکات ایمنی استفاده از وسایل گاز سوز و استفاده از وسایل غیر استاندارد، منجر به بروز حوادث جانی و مالی برای شهروندان می گردد. " عباس شمس اللهی "افزود:عدم کنترل و بررسی دودکش قبل از شروع فصل سرما بخصوص در اماکن استیجاری، استفاده از وسائل گاز سوز غیر استاندارد، عدم استفاده از بست های فلزی استاندارد در محل اتصال شیلنگ گاز، استفاده از بخاری های بدون دودکش در اماکن بسته و فاقد جریان ورودی هوا، مواردی هستند که بیشترین فراوانی در حوادث گاز را دارند که جان هموطنان را می گیرند. وی از مرگ دو برادر جوان ۲۱ و ۲۳ ساله در شهرستان چرداول در استان ایلام بر اثر بی توجهی به مسدود شدن مسیر دودکش در اثر لانه سازی پرندگان خبر داد و اظهار داشت: در پی اعلام فوت دو نفر در اثر گاز گرفتگی در شهر سرابله ، کارشناسان ایمنی شرکت گاز استان از محل حادثه بازدید نموده و ضمن بررسی وضعیت ایمنی استفاده از وسایل گاز سوز مکان مربوطه، مشخص گردید حادثه در اثر لانه سازی پرندگان در مسیر دودکش آبرگمکن با ورود از طریق کلاhek H به داخل رابط دودکش آبرگمکن بوده است. شمس اللهی علت ۴ فوتی قبلی را آتش سوزی عنوان کرد و خاطرنشان کرد: استفاده از بست نامناسب و غیر استاندارد، نقص در بخاری و خاموش شدن شعله آن، آسیب دیدن شیلنگ گاز در محل اتصال و نشت گاز آن بوده است که لازم است شهروندان در زمان استفاده از گاز و وسایل گاز سوز با حساسیت بیشتری به رعایت نکات ایمنی بخصوص کنترل دودکشها و اطمینان از بازبودن مسیر آنها، نصب اصولی کلاhek H، رعایت سه برابر بودن طول عودری دودکش نسبت به طول افقی آن، تعبیه خروجی دودکش در فضای آزاد با رعایت فاصله یک متر از دیوار ها و استفاده حداقلی از زانو و طول افقی دودکش توجه داشته باشند.مدیرعامل شرکت گاز استان ضمن عرض تسلیت به بازماندگان و خانواده شهروندان فوت شده، از همه آحاد مختلف استان خواست ضمن رعایت نکات ایمنی دودکش بخصوص در اماکن استیجاری، کنترل بست شلینگ با اتصالات گازی را کنترل کنند و هیچگاه از بخاریهای بدون دوکش مخصوصاً در فضای بسته اتاق که فاقد جریان ورودی هوا باشد استفاده نکنند و نکات ایمنی ارائه شده توسط شرکت گاز را که بصورت روزانه از طرق مختلف از جمله صدا و سیما، رسانه ها، فضای مجازی، تبلیغات محیطی در سطح شهر و نیز اطلاعیه های صادره شرکت گاز منتشر می شود، رعایت کنند تا شاهد چنین حوادث ناگواری در استان نیابیم.

مدیر عامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان خبر داد:

افزایش ۱۰ برابری طول خطوط ۲۳۰ کیلوولت در استان گیلان

رشت – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان از افزایش بیش از ۱۰ برابری طول خطوط ۲۳۰ کیلوولت در بعد از انقلاب نسبت به قبل از انقلاب خبر داد. «بهمن داراب زاده» مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان در سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران، در خصوص افزایش طول خطوط انتقال در سطح ۲۳۰ کیلوولت گفت: طول خطوط انتقال در سطح ۲۳۰ کیلوولت شرکت برق منطقه‌ای گیلان در قبل از انقلاب ۱۰۰۶۱ کیلومتر مدار بود که این مقدار در بعد از انقلاب به ۱۰۹۹۶ کیلومتر مدار افزایش پیدا کرد. به عبارتی شاهد رشد بیش از ۱۰ برابری طول خطوط ۲۳۰ کیلوولت در بعد از انقلاب نسبت به قبل از انقلاب بودیم. داراب زاده ادامه داد: در دوران قبل از انقلاب در بخش خطوط انتقال در سطح ۴۰۰ کیلوولت، هیچگونه احداث خطی نداشتیم؛ این در حالی است که در دوران بعد از پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران با عنایت حق تعالی توانستیم ۲۵۹،۴۷ کیلومتر مدار خط در بخش ۴۰۰ کیلوولت احداث کنیم. مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای گیلان به مقایسه وضعیت خطوط فوق توزیع در سطح ۶۳ و ۱۳۲ کیلوولت در دوران قبل از انقلاب و بعد از انقلاب پرداخت و گفت: طول خطوط ۶۳ کیلوولت هوایی و زمینی ۵۵۷،۵ کیلومتر مدار بود که این مقدار در دوران بعد از انقلاب اسلامی ایران به حدود ۱۴۲۰ کیلومتر مدار افزایش پیدا کرد. به عبارتی شاهد رشد بیش از ۲ برابری طول خطوط ۶۳ کیلوولت در بعد از انقلاب نسبت به قبل از انقلاب بودیم. وی افزود: همچنین طول خطوط ۱۳۲ کیلوولت شرکت برق گیلان در قبل از انقلاب ۶۴،۳ کیلومتر مدار بود در حالی که این مقدار در بعد از انقلاب به ۸۶۸،۴ کیلومتر مدار افزایش پیدا کرد.

اهداء ۱۲۰ سری جهیزیه به نو عروسان تحت پوشش بهزیستی استان گلستان
گرگان – خبرنگار فرصت امروز: در طی مراسمی ۱۲۰ نوعروس جامعه تحت پوشش بهزیستی با دریافت بخشی از جهیزیه خود راهی خانه بخت شدند.امروز با حضور استاندار گلستان، مدیرکل بهزیستی و جمعی دیگر از مدیران کل استان ۱۲۰ زوج تحت پوشش سازمان بهزیستی در گلستان با دریافت جهیزیه رایجی خانه بخت خود شدند.امروز رنجی قائم مقام مدیرکل و معاون پشتیبانی ومنابع انسانی بهزیستی گلستان با اعلام این خبر گفت: به مناسبت دهه مبارک فجر و سومین پوشش مهر فاطمی، امروز ۱۲۰ سری جهیزیه به نوعروسان تحت پوشش بهزیستی استان اهدا شد.معاون پشتیبانی ومنابع انسانی بهزیستی گلستان افزود: ارزش این تعداد جهیزیه ۶ میلیارد و ۱۰۰ میلیون ریال است.وی ادامه داد: فرش، بخاری، پنکه، سرویس خواب، سرویس قبله‌مه، جاروبرقی، اتو، اجاق گاز و... از اقلام هر سری جهیزیه است.رنجی تصریح کرد: امیدوارم بتوانیم با کمک خیرین تعداد بیشتری جهیزیه برای نوعروسان تهیه و اهدا کنیم.

ایران زرسین



تجلی کار و تلاش حفارمردان شرکت ملی حفاری ایران از دهه فجر ۹۸ تا دهه فجر ۹۹

حفر و تکمیل ۱۱۷ حلقه چاه های نفت و گاز با ثبت افزون بر ۸۵ هزار متر حفاری



اهواز – شبنم قجاوند: مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران از حفر ۱۱۷ حلقه چاه های نفت و گاز در مناطق نفتخیز خشکی و دریایی کشور با بکارگیری ناوگان حفاری این شرکت از دهه فجر سال ۹۸ تا دهه مبارک فجر امسال خبر داد. مهندس سید عبدالله موسوی روز یکشنبه (۱۹ بهمن ماه) با تبریک ایام مبارک دهه فجر و چهل و دومین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی، در تشریح کار و تلاش کارکنان سختکوش این شرکت، گفت: در این مدت مترآز حفاری چاه ها به میزان ۸۵ هزار و ۶۱۶ متر به ثبت رسید. وی افزود: از تعداد این چاه ها ۲۷ حلقه توسعه ای، چهار حلقه اکتشافی، یک حلقه توصیفی و ۸۵ حلقه تعمیری بوده است که در گستره عملیاتی شرکت های ملی مناطق نفتخیز جنوب، مهندسی و توسعه نفت، فلات قاره، نفت مناطق مرکزی و در قالب پروژه حفاری و تکمیل گردید. موسوی با این توضیح که در عملیات حفاری در این مدت حفاری ۱۸ حلقه چاه ۳۲۶ روز زودتر از برنامه انجام و برای بهره برداری به شرکت متقاضی تحویل شد، اظهار کرد: این موفقیت که در نتیجه تعامل میان متخصصان این شرکت و شرکت بهره بردار محقق می شود از نظر تولیدی شدن زودهنگام چاه، ترخیص دکل و کاهش هزینه ها ارزش اقتصادی قابل توجهی دارد. مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران در زمینه فعالیت های صورت گرفته در حوزه خدمات یکپارچه فنی و مهندسی که از سوی این شرکت به موازات با عملیات حفاری و تعمیر چاه ها ارایه می گردد، اظهار کرد: در بخش عملیات ویژه در

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم:

پیگیر حضور جدی بانوان خبرنگار قمی در عرصه‌های مختلف هستیم



بسترها را مهیا نمود. وی با تاکید بر این که در برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری باید به اولویت‌ها توجه بیشتری کرد، ادامه داد: وضعیت نیروی انسانی، معیشت، جایگاه اهالی رسانه، ضمانت لازم برای پیگیری مطالبات از جمله اولویت‌های رسیدگی‌ها به مشکلات خبرنگاران است. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان قم گفت: پس از تعیین اولویت‌ها، باید مجموعه مسئولان استان را نسبت به برنامه و هدف توجیه کنیم و در این راستا باید ظرفیت‌ها را تجمع کنیم تا به نتیجه برسیم. وی با اشاره به بیانیه گام دوم انقلاب اسلامی افزود: به‌طور حتم کمیته بانوان

کسب گواهی نامه ۱۷۰۲۵ در ۵ آزمایشگاه میکروبی استان اصفهان



فضای آزمایشگاه و تخصص کارشناسان مورد ارزیابی قرار گرفت و در نهایت پس از مطابقت با استانداردها، ۵ آزمایشگاه میکروبی

خانه مطبوعات می تواند کمک کند تا کلیت بیانیه گام دوم در حوزه مطبوعات به‌ویژه در زمینه حضور بانوان در عرصه رسانه طراحی شود. حسینی کشتانی بیان کرد: رسانه جایگاهی خاص دارد و نمی‌شود با معادلاتی که خیلی جاها تعریف می‌کنند، این شغل را تعریف کرد؛ خبرنگاران به‌عنوان چشم‌مرد محسوب‌می‌شوند.خبرنگاران نیروهای مفید جامعه هستند که علی‌رغم همه مشکلات و کمبودها، فعالیت حرفه‌ای خود را انجام می‌دهند. استان قم با داشتن ۳۸۵ رسانه چاپی و برخط دارای مجوز، کمی بیش از سه درصد تمام رسانه‌های دارای مجوز کشور را در اختیار دارد؛ از این تعداد ۲۸۴ رسانه چاپی و ۱۰۱ رسانه برخط است. هم‌اکنون ۶ روزنامه، ۴ هفته‌نامه، ۲ دهفته‌نامه، ۱۹ ماه‌نامه، ۸ دوماه‌نامه، ۹۰ فصل‌نامه، ۱۳۸ دوفصل‌نامه، ۳ سال‌نامه از استان دارای مجوز فعالیت می‌باشند؛ ۳ خبرگزاری و ۶۲ پایگاه خبری از قم مجوز فعالیت گرفته‌اند. از ۳۴ مجوز فعالیت خبرگزاری در کشور، دفتر مرکزی ۳ خبرگزاری در قم است، ضمن این‌که ۲۰ خبرگزاری و ۲۵ روزنامه سراسری نیز در قم دارای دفتر نمایندگی هستند. حدود ۱۵۵ خبرنگار آقا و خاتم در قم عضو اصلی خانه مطبوعات و ۵۰ نفر عضوافتخاری هستند.

در سطح استان موفق به دریافت این گواهی نامه شد. وی افزود: کسب گواهی نامه ۱۷۰۲۵ هزینه بسیاری برای آزمایشگاه‌ها در دارد، با این وجود تلاش می‌شود طی سال‌های آینده مابقی آزمایشگاه‌های میکروبی در سطح استان نیز بتوانند موفق به دریافت این گواهی نامه شوند. مدیر مرکز پایش و نظارت بر کیفیت آب وفاضلاب شرکت آبفا استان اصفهان مزیب دریافت این گواهی نامه را بهبود وضعیت آزمایشگاه از لحاظ ساختار فیزیکی و ارائه اطمینان به مستخدمین به منظور انجام دقیق و صحیح آزمایش برابر با استاندارد ۱۷۰۲۵ عنوان نمود. امیری اعلام کرد: در حال حاضر مجموعه آزمایشگاه‌های ستادی آبفا استان اصفهان نیز موفق به کسب گواهی نامه بین‌المللی در زمینه آب و فاضلاب، فیزیکی و شیمیایی، میکروبی و ریزآلاینده های مغذی شده است.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه گیلان خبر داد:

«بالغ بر ۳۰۰۰ هزارخودرو در گیلان ، رایگان گاز سوز شدند»

تعداد ۵۳۸ دستگاه خودرو نیز تایید شده و در صف انتظار برای اعمال این طرح هستند» وی از مالکان خودروهایی که تاکنون برای ثبت نام اقدام ننموده اند و متقاضی استفاده ازطرح دوگانه سوزکردن رایگان خودروهای عمومی هستند خواست که هر چه سریعتر نسبت به ثبت مشخصات و تکمیل فرآیند ثبت نام خود درسامانه HTTPS://GCR.NIOPDC.IR اقدام نمایند. مدیر منطقه گیلان ضمن تشکر از همراهی کلیه ارگان ها و سازمان هایی که درخصوص اطلاع رسانی به موقع اجرای طرح رایگان دوگانه سوز کردن خودروهای عمومی با این شرکت همکاری داشتند افزود : « اطلاع رسانی درسطح استان بخصوص در میادین اصلی ، مکان های پرتردد خودروها همچنین در جایگاههای عرضه سوخت انجام شده و همچنان نیز ادامه دارد.



بالادست با اعلام اینکه بیشتر خودروهای عمومی استان گاز سوز شده اند و مابقی نیز در حال انجام می باشند افزود : «

بازدید رییس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی استان مازندران از آبنندان احداثی گرجی پل ساری



احداث گردیده و با حجم ۵/۱ میلیون متر مکعب ۲۰۰ هکتار از اراضی را تحت پوشش قرار می دهد

مردمی در کشور دانست. وی همچنین ابراز امیدواری کرد در آینده نزدیک با برق رسانی به آبنندان ایستگاه پمپاژ آن هم به بهره برداری خواهد رسید.

رییس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان به ظرفیت بالای این منطقه در زمینه تفریحی توریستی اشاره و ابراز امیدواری کرد تا از این ظرفیت به بهترین نحو ممکن استفاده شود.

لازم به ذکر است آبنندان گرجی پل در شمال شهرستان ساری و در بخش رود پی شمالی واقع شده که با هزینه ای بالغ بر ۴۰۰۰۰ میلیون ریال تحت نظارت دفتر طرح های رودبازده در سال ۱۳۹۸

ساری – دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی آب منطقه ای مازندران رییس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان مازندران از آبنندان احداثی گرجی پل ساری بازدید نمود.

در این بازدید که فرماندار شهرستان ساری و معاونین سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان حضور داشتند، دکتر مفید غلامی راد ضمن تقدیر از شرکت آب منطقه ای بابت اجرای این پروژه مهم که رضایت کشاورزان و اشتغال زایی در منطقه را به همراه داشته ، آبنندان گرجی پل را نمونه ای بارز از پروژه های مشارکت

روندهای داغ تبلیغات در ۲۰۲۱



با ورود فناوری دیجیتال به دنیای تبلیغات، کارشناسان تبلیغات دیجیتال پیش‌بینی می‌کنند که در سال ۲۰۲۱ پنج روند اصلی زیر بر صنعت تبلیغات تسلط داشته باشند:

۱- تبلیغات برنامه‌ریزی‌شده ارائه داده شده از طریق هوش مصنوعی

بزرگ‌ترین روند تبلیغاتی که در سال ۲۰۲۱ شکل خواهد گرفت، احتمالاً فوران در انجام تبلیغات برنامه‌ریزی‌شده از طریق هوش مصنوعی (AI) با هدف اتوماتیک کردن فرآیند خرید آگهی تبلیغاتی است. روند فوق این فرصت را برای برندها فراهم می‌کند تا حتی مخاطبان خاص‌تر را نیز هدف قرار دهند.

به علاوه، هرچه دامنه کانال‌های مورد استفاده برای دسترسی به مشتریان گسترش یابد، مدیریت آن نیز دشوارتر خواهد شد. مدیریت سیستم‌های عامل برنامه‌ریزی‌شده از طریق هوش مصنوعی این مشکل را حل می‌کند زیرا آنها از سیگنال‌های هدفگیری و مطابقت فوری برای آگهی‌های تبلیغاتی یا کمپین‌های شخصی و منحصر به فرد از طریق هر کانال ویژه و مشخصی بهره می‌برند.

در این حوزه، روندهای مهیجی از قبیل استفاده از جست‌وجوی صوتی و ارسال فرامینی از این نوع برای نیل به اهداف تجاری، معرفی بلاک‌چین یا شبکه اینترنتی ۵G احتمالاً در سال ۲۰۲۱ رونق خواهد گرفت. همانطور که کای سولکوفسکی از نمایشگاه بازاریابی و تبلیغات دیجیتال گزارش می‌دهد، ۴۰ درصد از کاربران سیستم جست‌وجوی صوتی در زندگی خصوصی، از آن در زمینه امور کاری نیز استفاده می‌کنند. به این ترتیب می‌توانیم انتظار داشته باشیم که برندها به توسعه نرم‌افزارهای صوتی خود برای استفاده در دستیارهای صوتی علاقه نشان دهند. به این شکل، الکسا یا سیری امکان برقراری تماس آسان‌تر و بیشتر میان مشتریان و کسب و کارها را به وجود می‌آورد و باعث گسترش ارتباطات و تعاملات میان دو طرف می‌شوند.

در حال حاضر، وجود امکان ارائه فرصت‌های جدید بیش از هر زمان دیگری برای انجام گفت‌وگوهای هدفمند همیشه خاص با مشتریان بالقوه و فعلی با استفاده از محتوای مناسب و مرتبط، بر هیجان حاکم بر فضای تبلیغات می‌افزاید. ظاهراً آینده روشنی در انتظار فعالان صنعت تبلیغات در سال ۲۰۲۱ خواهد بود.

۲- تبلیغات نمایشی

بنابر گزارش‌های دریافتی تبلیغات نمایش داده قبل از شروع فیلم ۱۵ درصد بیش از سایر اوقات دیده می‌شوند. این شکل از تبلیغات به بازاریابان امکان می‌دهد تا با کسب تجربه از اطلاعات دیگر وب‌سایت‌های موجود و استفاده از آنها، اقدام به ساخت آگهی‌های تبلیغاتی سفارشی با توجه به اولویت‌های کاربران کنند. از روش فوق معمولاً تحت عنوان «بازاریابی مجدد» یاد می‌شود و از نظر وب‌سایت the drum، این روند یکی از اصلی‌ترین روندهای تبلیغات در سال ۲۰۲۱ خواهد بود.

۳- تبلیغات از طریق موبایل

کارشناسان به‌طور قطع پیش‌بینی کرده‌اند که تبلیغات از طریق موبایل یکی از اصلی‌ترین روندها در سال جدید میلادی خواهند بود. به خصوص در طول دوران شیوع کووید-۱۹، مردم بیش از هر زمان دیگری به گوشی‌های تلفن همراه هوشمند خود وصل می‌شوند و در همین راستا برندها نیز به این موضوع واقفند. در نتیجه، می‌توان انتظار داشت که ضمن پررنگ شدن حضور کسب و کارها در دنیای گجت‌ها، سرمایه‌گذاری در زمینه تبلیغات از طریق موبایل نیز افزایش یابد.

امسال قالب «داستان» بیش از دیگر فرم‌های آگهی‌های تبلیغاتی آنچنان محبوبیت یافته است که به تدریج شاهد استفاده اسنپ چت، واتس‌آپ، فیس‌بوک، اینستاگرام و اخیراً لینکدین و یوتیوب از این فرم جذاب و پرتعداد هستیم. به هر حال، برندها و کاربران اکنون می‌توانند از تولید استوری‌های ۱۵ ثانیه‌ای فراتر روند. اینستاگرام اجازه خلق فیلم‌های

اختصاصی و استفاده از آنها در استوری‌ها به هر کاربر را می‌دهد. امروزه این فرصت برای برندها نیز فراهم شده است تا امکان کسب تجارب جذاب و شاد را برای مشتریان‌شان به وجود آورند.

همچنین تبلیغات درون بازی نیز در شرایط فعلی روند رو به رشدی را طی می‌کند. اگر در سال ۲۰۲۰ بازی موبایلی انجام داده‌اید، می‌دانید که در مورد چه چیزی صحبت می‌کنیم. حتی اجبار به تماشای یک آگهی تبلیغاتی ۳۰ ثانیه‌ای حین گذراندن مراحل بازی مورد علاقه خود نیز سخت است، اما بدون شک این مورد یکی از رایج‌ترین اقدامات سازندگان و توسعه‌دهندگان بازی با همکاری برندها، جهت رایگان نگه داشتن بازی‌های خود به شمار می‌رود. از نگاه نویسندگان این مقاله، تبلیغات موبایلی احتمالاً در سال ۲۰۲۱ نیز جایگاه خود را به عنوان یک روند تبلیغاتی کلیدی برای برندها و کسب و کار-ها حفظ خواهد کرد.

شرکت آلمانی تحقیقات بازار «استاتیستا» با نگاهی به برنامه‌های پیام‌رسان فوری به ما می‌گوید که فقط واتس‌آپ، فیس‌بوک مسنجر و وی‌چت خود در کنار هم ماهانه بیش از ۴ میلیارد نفر کاربر فعال دارند. این در حالی است که به گفته مارک زاکربِگ، واتس‌آپ به تنهایی محفلی برای رد و بدل روزانه ۱۰۰ میلیارد پیام مختلف محسوب می‌شود. با توجه به این آمار و ارقام، می‌توان از کسب و کارهای مختلف انتظار داشت که بخش اعظم بودجه خود را در زمینه تبلیغات درون برنامه‌های سرمایه‌گذاری کنند بنابراین کاربران ضمن چت با دوستان و اعضای خانواده خود به‌طور مرتب در معرض محصولات و خدمات برندها قرار خواهند گرفت.

۴- تبلیغات ویدئویی

تبلیغات ویدئویی قبلاً نیز در بازار خودنمایی می‌کرد، اما با توسعه اینترنت، تلفن‌های هوشمند و فناوری مدرن، به احتمال زیاد به عنوان یکی از بزرگ‌ترین روندهای تبلیغات دیجیتال در سال جاری میلادی همچنان

موفق به حفظ جایگاه پیشین خود خواهد شد. در این نوع تبلیغات، برخی روش‌های مبتکرانه برای برقراری ارتباط وجود دارند که ممکن است در سال ۲۰۲۱ ظهور کنند. پخش زنده یکی از آنها است زیرا محبوبیت روزافزون پخش زنده ویدئویی، درها را به سوی کسب و کارها برای اکتشاف در دنیای تبلیغات از طریق این نوع محتوا می‌گشاید.

با توجه به در دسترس بودن حجم زیادی از محتوا در فضای آنلاین، مردم کمتر و کمتر حاضر به پذیرفتن ایده قرار گرفتن در معرض ویدئوهای تجاری و ارائه‌های طولانی مدت می‌شوند. آنها مستقیم‌ترین، سریع‌ترین و مختصرترین شکل ارتباطات ممکن را می‌خواهند. با معرفی پلتفرم‌هایی مانند تیک تاک و «اینستاگرام ریلز» (Instagram Reels)، نویسندگان این مقاله انتظار دارند که تبلیغات ویدئویی با ساخت آسان، تماشای آسان و فرم کوتاه‌تر نسبت به گذشته، در سال ۲۰۲۱ به محبوبیت بیشتری نزد همگان دست پیدا کنند.

۵- تبلیغات سفارشی

تبلیغات سفارشی که از آن تحت عنوان تبلیغات «شخصی» یا «شخصی‌سازی شده» نیز یاد می‌شود، به قابلیت نمایش یک آگهی تبلیغاتی سفارشی برای هر مخاطب هدفی اشاره دارد که شما او را دنبال می‌کنید. در حالی که مشتریان شخصی‌سازی را جذاب و جالب می‌دانند، اما همچنان به‌طور جدی از قرار گرفتن در معرض تبلیغات عمومی و کلی بیزارند. این همان چیزی است که براساس پیش‌بینی‌ها کسب و کارها در سال ۲۰۲۱ از آن بهره خواهند برد.

نمونه‌ای دیگر از شخصی‌سازی آگهی‌های تبلیغاتی استفاده روزافزون از ویدئو-های یک به یک است. این قبیل پیام‌های ویدئویی شخصی به جای استفاده از تماس‌های سرد و بی‌روح و ایمیل‌هایی به سبک قدیمی توسط برندها برای مشتریان‌شان ارسال می‌شوند.

منبع: thedrum/mbanews

چطور کارکنان دور کار خوب و مسئولیت پذیر را شناسایی کنیم؟



دور کاری طرفداران فراوانی دارد و برای بسیاری از کارکنان، جذاب است. تعجبی هم ندارد. چه کسی دوست دارد هر روز ساعت‌ها وقت خود را در مسیر رفت‌وبرگشت به محل کار صرف کند و هزینه رفت‌وآمد را بپردازد؟ ولی شما، به‌عنوان مدیر شرکت، چگونه می‌توانید کارکنان قابل‌اطمینان و با مسئولیت‌پذیری بالا را برای دور کاری انتخاب کنید؛ کارکنانی که با خیال راحت می‌توانید کارهای شرکت را به آنها بسپارید و مطمئن باشید که وظایف خود را به درستی انجام می‌دهند و کم کاری نمی‌کنند؟ برای یافتن پاسخ این پرسش با ما همراه باشید تا شما را با سه راه شناسایی کارکنان دور کار خوب آشنا کنیم.

آیا همه کارکنان می‌توانند دور کاری کنند؟

شاید نخستین کارمند دور کارتان یکی از اعضای گروه کارکنان شماست که (به‌دلیل ترجیح شخصی یا به‌خاطر اتفاق خاصی که در زندگی شخصی‌اش رخ داده) از او خواسته شده به‌صورت تمام‌وقت یا پاره‌وقت دور کاری کند. شاید هم این فرد را تازه استخدام کرده‌اید یا به‌طور کلی شرکتی که تاسیس کرده‌اید، به‌صورت دور کاری فعالیت می‌کند. اگر کارکنان شرکت حضوری کار می‌کنند، ممکن است دور کاری نخستین کارمند موجب شود که سایر اعضای گروه نیز بخواهند به‌صورت پاره‌وقت یا تمام‌وقت دور کاری کنند ولی حقیقت این است که دور کاری برای همه مناسب نیست.

بسیاری عقیده دارند اگر اجازه داشتند از خانه کار کنند، بهره‌وری بیشتری می‌داشتند. در یک نظرسنجی و بررسی ۷۶درصد کارکنان عقیده داشتند که در دور کاری می‌توانند کارهای بیشتری انجام دهند؛ چون در هنگام دور کاری، حواس‌پرتی‌ها و مزاحمت‌های مکرر از جانب همکاران و مشغله‌های کلی و عمومی اداره وجود ندارد.

ولی حقیقت این است که بعضی برای حفظ تمرکز خود به ساختار و نظم موجود در اداره نیاز دارند. در بررسی و نظرسنجی دیگری ۴۶درصد پاسخ‌دهندگان گفتند که بزرگ‌ترین عیب دور کاری وجود عوامل حواس‌پرتی است؛ نکته‌ای که بسیاری از افراد وقتی یک هفته دور کاری پاره‌وقت یا تمام‌وقت را شروع می‌کنند، آن را پیش‌بینی نمی‌کنند.

بنابراین، چطور باید متوجه شویم کسی که از اعضای فعلی گروه ماست یا تازه استخدام کرده‌ایم، برای دور کاری مناسب است یا نه؟ برای ارزیابی اینکه هر فرد چقدر برای دور کاری مناسب است یا برای پایه‌گذاری فرهنگی در شرکت که در آن دور کاری قابل‌اطمینان‌تر باشد، می‌توانید کارهای زیر را انجام دهید.

۱. استفاده از صلاحیت مرتبط با کار (Task Relevant Maturity) برای قضاوت‌کردن توانایی‌های آنها و نیازهای ارتباطی خود دور کاری نیازمند درجه‌ای از اطمینان است که در کارکردن در اداره به آن نیازی نیست. در اداره:

- می‌توانید فوراً به کسی مراجعه کنید و از او کمک بخواهید؛
- می‌دانید فرد چه زمانی سر کار می‌آید و چه زمانی محل کار را ترک می‌کند؛
- متوجه می‌شوید که آیا فرد خوشحال، ناامید، خسته، بیمار یا هیجان‌زده است.

در اینجا، درس‌هایی آموخته‌اید تا به یک مدیر موفق برای کارکنان دور کار تبدیل شوید. اگر همه این درس‌ها را اجرا کنید، بازهم به کارکنان شما بستگی دارد که نقش خود را ایفا کنند و وظایف‌شان را انجام دهند.

علاوه بر اینکه تلاش می‌کنید مهارت‌های لازم را برای مدیریت کارکنان دور کار به دست آورید، به این نکته توجه داشته باشید: کسانی که از راه دور برای شما کار می‌کنند، باید در کار اصلی خود مهارت زیادی داشته باشند، یعنی صلاحیت مرتبط با کار آنها در وظایفی که به آنان واگذار کرده‌اید، زیاد باشد.

با واگذار کردن وظایفی که می‌دانید به‌خوبی از عهده انجام‌دادن آنها برمی‌آیند، گذار آنان به دوران دور کاری بسیار بهتر خواهد بود و مشکلات کمتری ایجاد خواهد شد، زیرا:

- به آموزش و کمک کمتری نیاز دارند؛
- به کنترل و نظارت کمتری نیاز دارند و درعین‌حال، کار باکیفیتی ارائه می‌دهند.

این به شما و عضو گروه‌تان زمان بیشتری برای خورگرفتن با دور کاری می‌دهد و دیگر نیاز نیست او را در زمینه وظایفی که باید انجام دهد، مجاب کنید.

هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۲ آئین نامه قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۰۹۱۱/۳۰۱۸۶۰۳۰۱۹۹۹ مورخ ۱۳۹۹/۰۹/۲۰ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت تصرفات مالکانه بلاعماض آقای غلامرضا را فرزند محمد به شماره شناسنامه ۳۹۲۶۲ صادره از رشت در قریه خسیخ در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۱۰/۵۰ متر مربع پلاک فرعی ۲۲۱۲۶ از اصلی ۱۲ مفروز مجزی از پلاک ۴۶۱ باقیمانده از اصلی ۱۲ واقع در بخی چهار رشت خریداری از ملک رسمی خاتم لسیه دهقان محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که لائحی نیست به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی نداشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت تقاضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۱۱/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۱۱/۳۱

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت- حسین اسلامی کجیدی

مفقودی

برگ سبز و برگ کمپایی وسیله نقلیه سواری سمند ایکس ۷ برنگ : نقره ای- متالیک مدل ۱۳۸۳ یا شماره موتور ۸۲۲۶۷۴۲ به شماره شانی ۸۲۲۵۹۵۲ شماره انتظامی ۶۷۱ ب ۴۶ ایران ۳۳ بنام زینب غزلی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

شهرستان قزوین

تلفنی) به‌موقع حاضر شده است؟

- در طول فرآیند استخدام، چگونه ارتباط برقرار می‌کند؟ آیا شما مجبورید پیگیری کنید یا او نیز پیام و یادداشت‌هایی می‌فرستد؟
- آیا در طول مصاحبه از او چیزی خواستید؟ آیا آن را ارسال کرده است؟
- مهارت های ارتباطی او چگونه است؟
- آیا در گذشته نیز دور کاری کرده است؟ چه چیزهایی آموخته است؟

اگر از همان ابتدا علامت‌هایی دیدید که نشان می‌دهد فرد مدنظر قابل‌اطمینان است، بسیار بیشتر احتمال دارد که بتوانید برای دور کاری به او اعتماد کنید. برای اینکه متوجه شوید این فرد می‌تواند با روش ارتباط از راه دور شرکت شما کار کند یا نه، بهترین راه این است که از او بخواهید در طرحی آزمایشی با شما همکاری کند. این کار به او نیز امکان می‌دهد که شرکت شما را ارزیابی کند.

باین‌ترتیب، پیش از شروع کار رسمی فرد در شرکت، از مناسب‌بودن او مطمئن می‌شوید و دو طرف به هم اعتماد می‌کنند. چنانچه او در

آگهی فقدان سند مالکیت

سند مالکیت ۴۲ فرد متاع از ۹۶ فرد ششدانگ یک قطعه باغ و زمین متعل به آن ذیل ثبت ۱۹۷۵۱ صفحه ۲۷۲ دفتر جلد ۱۰۵ و به شماره چاپی ۰۵۱۵۵۲۵ به نام بیگلر حاجی رجبی صادر تسلیم شده است که مقدار ۲۱ فرد متاع از ۴۲ فرد متاع از ۹۶ فرد ششدانگ با واسطه طبق سند انتقال اجرائی ۱۱۴۳۷ تاریخ ۱۳۹۳/۱۱/۰۸ دفتر ۱۲۱ فزبون به خاتمه روحانی انتقال یافته است . سپس ملک با ارائه دو برگ فرم شهادت شهود مدعی شده که سند به علت سهل انگاری مفقود گردیده است و با سند مذکور معامله ای نشده و ثبت دفتر املاک موید این ادعا میباشند تقاضای صدور سند مالکیت المثنی ملک مزبور را نموده علینذا مراتب با توجه به تبصره یک ماده ۱۲۰ این لایحه قانون ثبت اعلام می گردد تا هر کس به نحوی از هر انحاء نسبت به ملک مذکور حقی داشت و یا معاملاتی به نفع او شده و یا مدعی وجود سند نزد خود باشد از تاریخ انتشار این آگهی تا مدت ده روز ضمن مراجعه بااین اداره اعتراض خود را با ارائه اصل سند مالکیت و سند معامله تسلیم نماید وچنانچه ظرف مدت مقرر اعتراض به این اداره نرسد و یا در صورت اعتراض اصل سند مالکیت ارائه نشود اداره ثبت المثنی سند مالکیت را طبق مقررات صادر و به متقاضی تسلیم خواهد کرد این آگهی در یک نوبت به شرح ذیل منتشر خواهد شد.

۹۹/۱۱/۳۱ تاریخ انتشار:

شعبان مسگری - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه ۱ قزوین ۱۳۹۹/۰۹/الف

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۲ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۰۹۲۱۸/۳۰۱۰۶۰۰۰۲۲۹۹۶ مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۰۱ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک و زمین تصرفات مالکانه بلاعماض متقاضی آقای سیدمحمد ابراهیم نوره فرزند سیدمحمد بشماره شناسنامه ۲۳۴۹ صادره از ورانین در ششدانگ یک قطعه زمین با بنای ادحاتی از آن به مساحت ۱۸۰ متر مربع پلاک شماره ۱۵ فرعی از ۲۲- اصلی واقع در قریه ریخان آباد بخش حوزه ثبت ملک وورانین از مالکیت شرکت تعاونی مسکن شهرداری ورانین محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که انحصاس نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت تقاضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۱۱/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۱۱/۳۱

رئیس ثبت اسناد و املاک -محمد رحیم پورناری

هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۲ آئین نامه قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۰۳۰۱۱۵۱۹/۳۰۱۸۶۰۳۰۱۹۹۹ مورخ ۱۳۹۹/۱۱/۰۶ هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ملک ناحیه ۲ رشت تصرفات مالکانه بلاعماض خلیف معصومه پور عسکر پرست فرزند صیب به شمار شناسنامه ۴۴۵ صادره از سنقرانی در قریه لاگان در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۹۰۰ متر مربع پلاک فرعی ۲۴۰۴ از اصلی ۲۸ مفروز مجزی از پلاک ۷۲ از اصلی ۲۸ واقع در بخش چهار رشت خریداری از ملک رسمی خامنیا اعظم و اکرم نیک نژاد محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که انحصاس نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت تقاضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹/۱۱/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹/۱۱/۳۱

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت- حسین اسلامی کجیدی

آگهی قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی حوزه ثبتی شهرستان ساری

برابر رای شماره ۰۴۵۱۹/۳۰۱۴۵۶۰۰۴۵۹۶ مورخ ۱۳۹۸۶۰۳۱۰۰۵-۰۷ که در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی منطقه ۲ ساری تصرفات مالکانه الیاس صفری زرینی فرزند علی حسین بشماره ملی ۰۲۰۹۱۵۸۱۰۶۲ نسبت به ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر ساختمان به مساحت ۲۴۹۰۱۷ متر مربع از ۱۱۸ اصلی واقع در قریه زرین آباد سفلی بخش ۴ ثبت ساری لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی میشود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت اعتراضی داشته باشند میتوانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم پس از اخذ رسید طرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را مرجع قضایی تقدیم نمایند.بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

م الف : ۰۹۶۷۹-۱۹۹۰

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۹-۱۱-۲۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۹-۱۲-۰۵

حسن یوسفی مدیر واحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو ساری

آگهی

در خصوص دادخواست خاتم فاطمه امنی به ظرفیت ۱- زینب بهرامعلی پور بدیم بچار کنی ۲- علی ۳- رضا ۴- مجید ۵- زهرا ۶- مریم شهرت جملگی فقیری فراخ و ۷- شیرین ۸- آرتمزیز ۹- پاک ۱۰- علی شهرت جملگی فرزین به خواست تحریر ترکه در خصوص تحریر ترکه مرحوم جهلگیر فقیری فراخ لازم به ذکر است ورثه یا نماینده قانونی آنها بستگان و مدیونین به متوفی و کسان دیگر که حقی بر ترکه دارند در تاریخ ۱۳۹۹/۱۲/۲۴ ساعت ۱۰:۰۰ صبح جهت اجرای قرار تحریر ترکه در شعبه اول شورای حل اختلاف شهرستان رشت حاضر شوند

۳۲۷۷ م الف شعبه ۱ شورای حل اختلاف مجتمع قضایی شماره ۲ (شهید بهشتی) رشت

۸ تکنیک که شما را در بازاریابی تلفنی موفق می‌کند

تلفن اصلی‌ترین ابزار برای بازاریابی تلفنی است، اما خیلی از فروشندگان به سختی تلفن را برمی‌دارند تا با مشتری خود حرف بزنند. شاید گاهی تلفن برای آنها بلااستفاده باشد و برخی دیگر فکر کنند اگر به گوشی تلفن دست بزنند، دچار برق‌گرفتگی می‌شوند. تمام ترس آنها این است که مشتری تلفن را به روی‌شان قطع کند.

کمتر کسی می‌تواند ارتباط تلفنی خوبی با مشتریان خود برقرار کند، در واقع افراد کمی به قدری شجاع هستند که خود را در این شرایط قرار دهند، اما به خاطر داشتن چنین تجربیاتی توانسته‌اند به درآمد پایداری برسند.

اگر نگرش مثبت و توجه کافی داشته باشید، هر تلفنی که به روی‌تان قطع می‌شود را تجربه‌ای آموزنده برای خود تلقی خواهید کرد. با این تجربیات یاد می‌گیرید که چه چیزی بگویید و در چه زمانی تماس بگیرید. باید با هر قطع کردن تلفن و پاسخ منفی به تجربه‌ای دست یابید و از این تجربه سود ببرید. در این زمان باید به خود بگویید «بسیار خوب، این روش به جواب نرسید، روش بهتر برای برقراری ارتباط چیست؟»

چیزی طول نمی‌کشد که تغییرات رفتاری شما سبب می‌شود تماس‌های موفقیت‌آمیزی با مشتریان خود داشته باشید و کمتر تلفن به روی‌تان قطع شود. برای اینکه زمان کمتری را صرف به دست آوردن تجربیات ارزشمند کنید، در ادامه مقاله ۸ نکته‌ای که باید در هنگام برقراری تماس‌های کاری مدنظر داشته باشید را معرفی می‌کنیم.

۱. همانند حرفه‌ای‌ها احوال‌پرسی کنید

یکی از تکنیک‌های بازاریابی تلفنی موفق این است که سلام و احوال‌پرسی گرمی داشته باشید. با یک سلام و بدون وقفه وارد بحث نشوید، بدون اینکه به طرف مقابل اجازه حرف زدن بدهید. سلام و احوال‌پرسی‌تان همانند حرفه‌ای‌ها باشد تا به کارتان رسمیت دهد. نباید تنها به یک سلام اکتفا کنید، بلکه در همان ابتدای مکالمه به نام طرف مقابل اشاره کنید تا خود را حرفه‌ای نشان دهید. مثلا بگویید «صبح بخیر، آقای ...» یا «عصر بخیر، خانم ...».

۲. تعریفی از خود و شرکت‌تان داشته باشید

بهتر است همان ابتدا بگویید «من اسمیت از شرکت ABC هستم. تخصص شرکت ما این است که به کسب و کارهایی همانند شما کمک کنیم تا پول کمتری خرج کنند.»

البته نیاز نیست خیلی وارد جزئیات شوید و به محصولات خود اشاره کنید؛ زیرا ممکن است طرف مقابل در جواب شما بگوید «ما از محصول خود راضی هستیم، ممنون.» و تلفن را به روی‌تان قطع کند، اما با معرفی کلی و اشاره به مزایای محصول‌تان، حس کنجکاوی مشتری را برمی‌انگیزید و او را مشتاقانه روی خط نگه می‌دارید.

۳. قدردان مشتری‌های‌تان باشید

یکی دیگر از تکنیک‌های بازاریابی تلفنی موفق این است که از مشتریان خود قدردانی کنید. از مشتری خود به خاطر وقتی که گذاشته و به صحبت‌های‌تان گوش داده است تشکر کنید و به او بفهمانید با این گفت‌وگوی تلفنی وقتش تلف نخواهد شد. مثلا به او بگویید «از اینکه به تماس من پاسخ دادید تشکر می‌کنم. این تماس بسیار کوتاه خواهد بود و می‌توانید به برنامه‌های خود رسیدگی کنید.» اگر بگویید تنها یک لحظه از وقت‌تان را می‌گیرم این حس را در مخاطب به وجود می‌آوردید که وقتش را به طور کامل می‌گیرید و می‌خواهد تلفن را به روی‌تان قطع کند.

۴. هدف از تماس را صریحا بیان کنید

بهترین راهکار برای بازاریابی تلفنی موفق این است که هدف خود را با بیان یک پرسش اعلام کنید: «اگر ما روش بهتری را برای بهبود کیفیت محصول شما با هزینه‌ای پایین‌تر معرفی کنیم، آیا می‌خواهید درباره آن چیزی بدانید؟» به احتمال زیاد پاسخ این پرسش «بله» خواهد بود. پس این فرصت را دارید تا با مشتری قرار ملاقاتی ترتیب دهید یا اطلاعات لازم را تلفنی در اختیارش بگذارید. البته در این زمان هنوز در مرحله بازاریابی قرار ندارید بلکه به دنبال عرضه چیزی هستید که محصول شما انجام می‌دهد.

۵. قرار ملاقات بگذارید

از مشتری قول بگیرید تا ملاقات حضوری یا ویدئوکنفرانسی ترتیب دهید و محصول خود را به طور کامل ارائه نمایید. اگر او به این ملاقات روی خوش نشان داد خیلی زود شرایط آن را فراهم کنید.

۶. به مشتری ۲ وقت ملاقات پیشنهاد دهید

یکی از تکنیک‌های بازاریابی تلفنی موفق این است که به مشتری خود دو وقت مختلف را پیشنهاد دهید؛ مثلا بگویید «آقای جانسون، من امروز ساعت ۲:۱۵ بعدازظهر در دفتر شما خواهم بود یا اگر با برنامه‌های‌تان هماهنگ است با فردا ساعت ۹:۴۵ صبح موافق هستید؟» هیچ وقت نگویید «چه زمانی می‌توانیم با هم قرار ملاقات داشته باشیم؟»

اگر از گزینه پیشنهادی استفاده کنید، روی زمان قرار ملاقات کنترل بهتری خواهید داشت. این نکته را مدنظر داشته باشید که پیشنهاد ملاقات در خارج از ساعات کاری توجه مشتریان بیشتری را به خود جلب خواهد کرد. با این کار شما خود را فروشنده‌ای وقت‌شناس معرفی می‌کنید که برای وقت خود احترام قائل است.

۷. برای قرار ملاقات و گفت‌وگوی تلفنی از مشتری تشکر کنید

بعد از مشخص شدن زمان ملاقات، باز هم تأییدیه زمان و محل ملاقات را بگیرید. در صورت نیاز آدرس محل ملاقات را دقیقاً بپرسید. به مشتری بگویید چه مقدماتی برای استفاده بهتر از زمانی که با هم خواهید بود نیاز است.

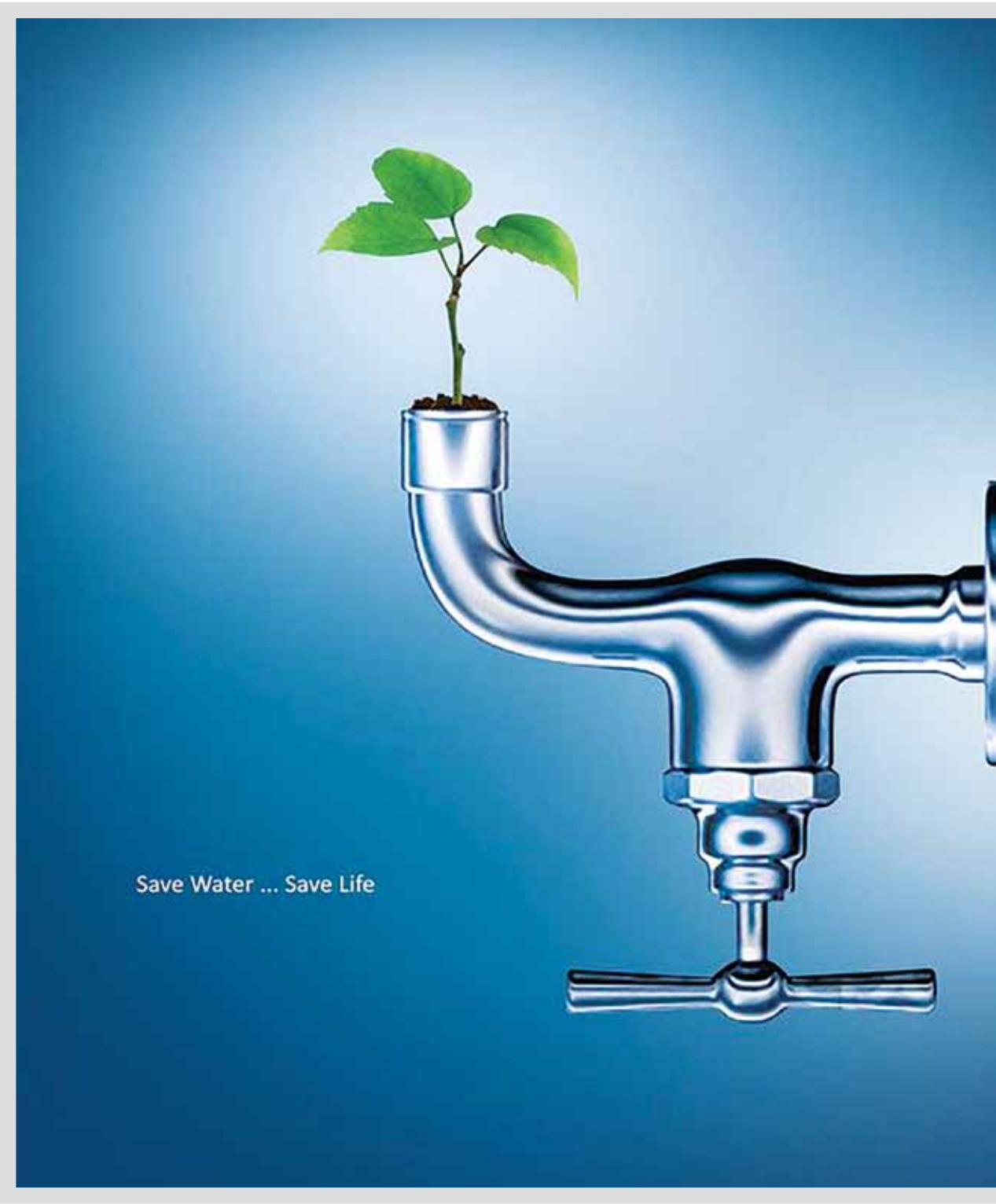
بهتر است اطلاعات تماس خود را به این صورت در اختیار مشتری بگذارید: «اگر قبل از ملاقات مشکلی به وجود آمد که نیاز است با من در میان بگذارید، با این شماره تماس بگیرید.»

۸. پیگیر باشید

برای داشتن یک بازاریابی تلفنی موفق باید پیگیر باشید. اگر برای چند روز آینده قرار ملاقات گذاشته‌اید، به سرعت نامه تأییدیه ملاقات را برای مشتری بفرستید. اگر قرارتان برای فرداست، ایمیل تأییدیه کوتاه با بیانی ساده و شاد ارسال کنید.

منبع: entrepreneur/ucan

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

۳ دلیل فرسودگی اطلاعاتی و درمان آن

پروپاگاندا مدرن، علاوه بر اینکه به مردم اطلاعات غلطی می‌دهد، بلکه تفکر انتقادی شما را از بین می‌برد و حقیقت را محو می‌کند.

اطلاعات نادرست، اغلب حتی شکش هم خسته‌کننده است. به عنوان مثال، ویدئوی «پلندمیک» (Plandemic) که جهانی شد، درباره ویروس کرونا، یک سری ادعای دروغ را با موفقیت به خورد مردم داد. این سیل اطلاعات نادرست، تاکتیکی است که با عنوان «چهار نعل گیش» (Gish gallop) شناخته می‌شود. چون در این تاکتیک، اطلاعات به سرعت و پشت‌سر هم نشان داده می‌شود، رد کردن ادعاهای دروغین برای دیگران را سخت، چالش‌برانگیز و وقت‌گیر می‌سازد.

حالا چه باید کرد؟

با همه این دوبه‌شکی‌ها، دوگانگی‌ها و اطلاعات نادرست، عجیب نیست که ما خسته و کلافه شویم، اما خب کارهایی هست که می‌توانیم انجام دهیم.

انجمن روانشناسی آمریکا، مردم را به مقابله با عدم اطمینان، از طریق فعالیت‌هایی مانند محدودیت اخبار دیدن و تمرکز بر چیزهایی که فرد می‌تواند کنترل کند، دعوت کرده است. راه دیگر این است که از روش‌های مختلف مثل مدیتیشن و تمرکز روی طرز تفکرمان، به عدم اطمینان عادت کنیم.

برای مقابله با پلاریزاسیون یا دوگانگی، بهتر است در ارتباطات‌تان به جای برنده شدن، سعی کنید به یک تفاهم همدلانه برسید. از نظر فیلسوف معروف، مایکل هائون (Michael Hannon)، درک و تفاهم همدلانه، یعنی بتوانیم از دید فرد مقابل به قضیه نگاه کنیم.

و برای محدودیت انتشار اخبار نادرست: فقط آن داستان‌های خبری‌ای را به اشتراک بگذارید که خودتان آن را خوانده و تأیید کرده‌اید. همچنین، آنهایی را رد اولویت قرار دهید که استانداردهای بالای روزنامه‌نگاری دارند یا از روی حقیقت گرفته شده‌اند.

این راه‌حل‌ها محدود و ناقص هستند، اما اشکالی ندارد. بخشی از مبارزه با فرسودگی شناختی، این است که با همان محدودیت‌ها و نواقص زندگی کنیم. هیچ‌کس فرصت نکرده است که همه‌اخبار را ببیند، همه اطلاعات نادرست را تصحیح کند یا تمام دانش مربوطه را به دست آورد. با انکار کردن این امر، خود را در دام فرسودگی اطلاعاتی می‌اندازید.

منبع: BigThink/ucan

همانطور که لیلیان میسون (Lilliana Mason)، دانشمند علوم سیاسی در کتاب «عدم توافق: چگونه سیاست ملی شد» (Uncivil Disagreement: How Politics Became Our Identity) خود نوشت: آمریکایی‌ها به طور فزاینده‌ای از نظر سیاسی به دو تیم حزبی تقسیم شده‌اند.

بسیاری از نویسندگان، در مورد اثرات منفی دوگانگی بحث کرده‌اند، از جمله اینکه دوگانگی تا چه حد به دموکراسی آسیب می‌رساند، اما کسی درباره پلاریزاسیون یا دوگانگی‌ای که ما هنگام کسب دانش حس می‌کنیم، حرفی نمی‌زند.

این مشکل، می‌تواند حداقل به دو طریق رخ دهد. اول اینکه، همانطور که کوین والیر (Kevin Vallier)، فیلسوف معروف می‌گوید، بین دوگانگی و بی‌اعتمادی، ارتباط مستقیم وجود دارد. به عبارتی دیگر، این دو از یکدیگر تغذیه می‌کنند. این چرخه باعث می‌شود که افراد ندانند به چه کسی اعتماد کنند و چه چیزی را باور کنند. دوم اینکه، دوگانگی باعث رقابت‌های بی‌اساس شود، چراکه مطالعات نشان داده در جامعه‌ای که دوگانگی زیاد است، مردم بی‌منطق می‌شوند و فقط می‌خواهند مخالفت کنند.

برای کسانی که نظرات دیگران را به خودشان می‌گیرند، این مسئله می‌تواند مشکل‌ساز شود و هنگامی که موضوع داغ یا حساس است، این جدی گرفتن منجر به فشار اضافی و فشارهای احساسی، مثل ناراحتی بر سر رفاقتی که از بین رفته یا عصبانیت سر شعارهای حزبی شود.

۳. اطلاعات نادرست

اطلاعات نادرست، در همه جا وجود دارد و شامل تبلیغات سیاسی در ایالات‌متحده و سراسر جهان نیز می‌شود.

این اطلاعات غلط همچنین از طریق پیام‌های تبلیغاتی و گمراه‌کننده شرکت‌های خصوصی، که فیلسوفان کاپلین اوکانر (Cailin O’Connor) و جیمز اوون ودرال (James Owen Weatherall) آن را «پروپاگاندا» یا «تبلیغ صنعتی» نامیده‌اند نیز به مردم می‌رسد و حالا هم در سال ۲۰۲۰، مردم با اطلاعات نادرست درباره ویروس کرونا، گمراه می‌شوند.

همانطور که استاد بزرگ شطرنج، گری کاسپاروف (Garry Kasparov) گفته: