

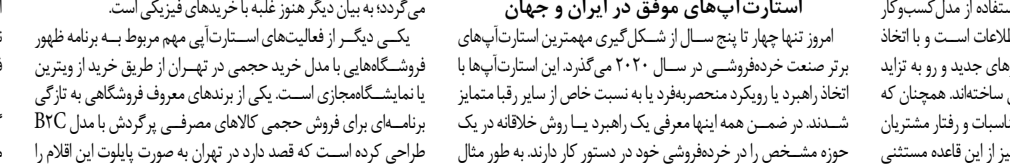
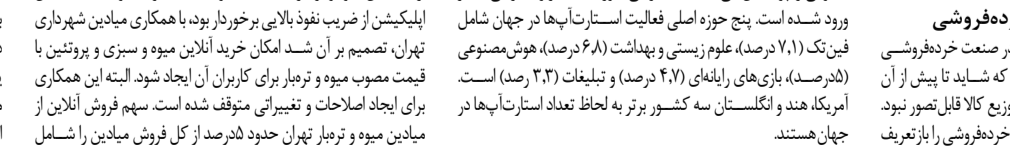
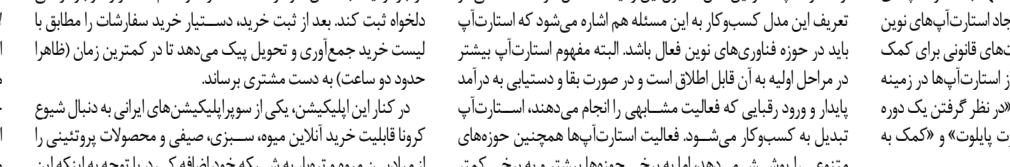
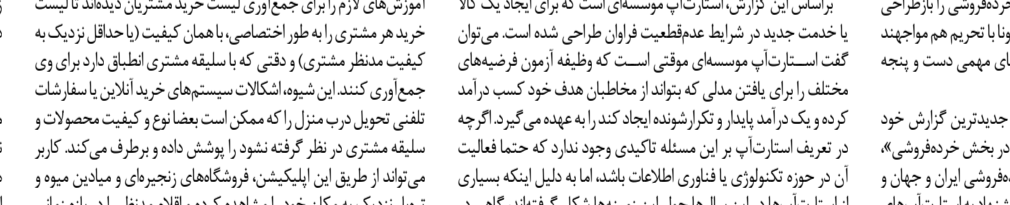
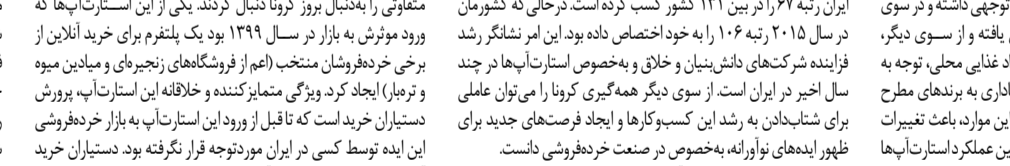
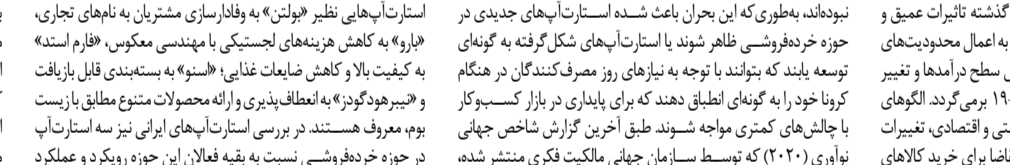
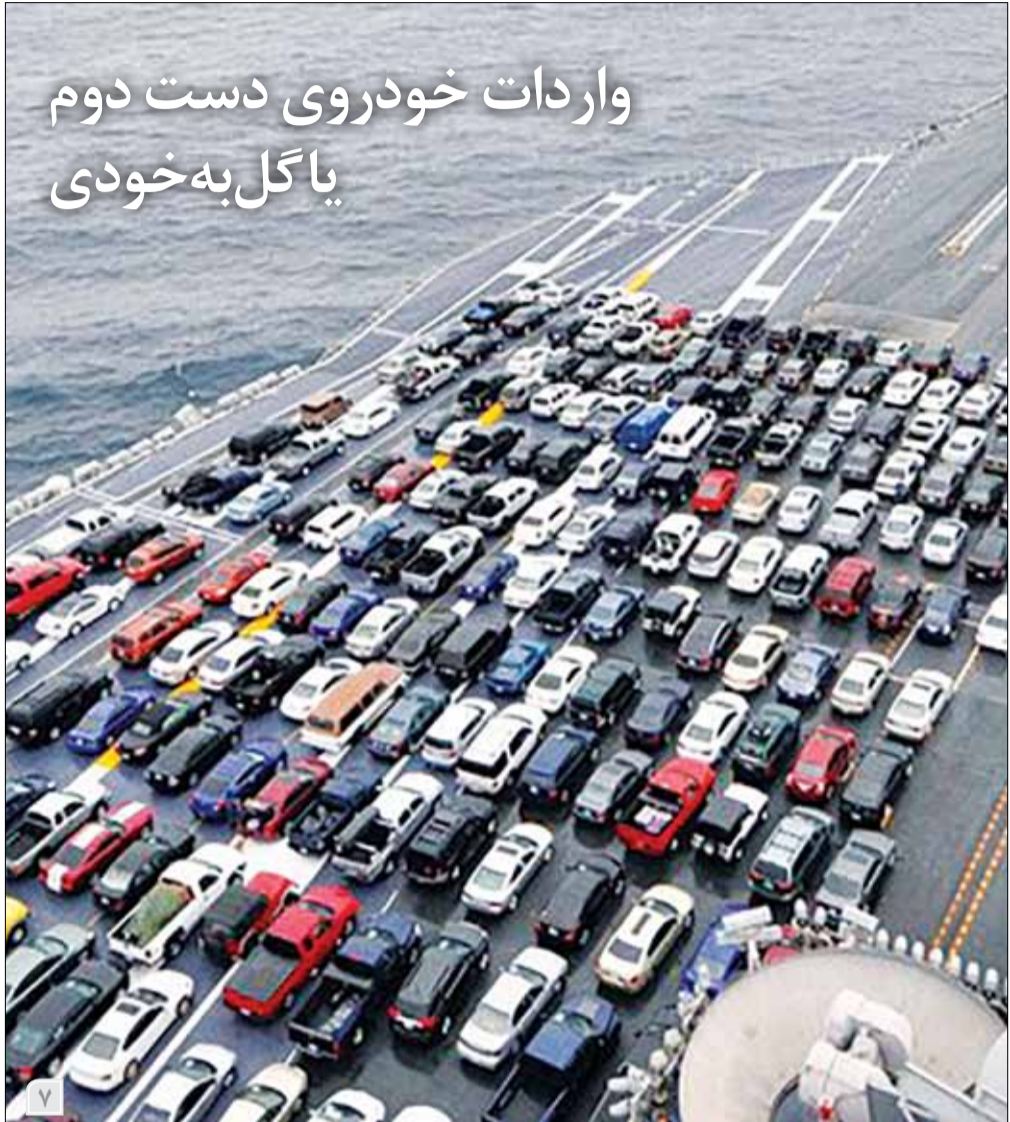
یادداشت

آینده ادبیات در چنگ آمازون

کایل چایکا
<div>نویسنده و منتقد ادبیات</div>
<div>در سال ۱۹۹۳، جف بزوس جوان در حال تغییر شغل خود بود، او در حالی شرکت «دی‌ای شاول اند کمپانی» را ترک کرد که یک نسخه از کتاب «زاملنده روز» کارونو ایشی‌گورو را در دست داشت. ایشی‌گورو این کتاب را در سال ۱۹۸۹ نوشته بود و داستانش درباره کسی بود که از پس سال‌ها به گذشت‌اش نگاه می‌کند. فضای این کتاب برای بزوس الهام‌بخش بود و او توانست ایده «چارچوب کمترین حسرت» را در تصمیم‌گیری‌های خودش از این کتاب الهام بگیرد. او با این حال‌وهوا توانست در سال ۱۹۹۴ یک کتابفروشی آنلاین بسازد. کتاب بهترین کالا برای تجربه‌ای بود که آن موقع به آن تجارت الکترونیک می‌گفتند: مک‌کنزی اسکلت، همسر بزوس هم نویسنده بود و در سال ۲۰۰۵ اولین کتابش را منتشر کرد. بنا این وصف، شرکت آمازون که به یک هیولای فروش الکترونیک کتاب تبدیل شد، توانست یکی از بزرگ‌ترین پیامدهای ادبیات در دوران بعد از رواج فناوری ارتباطات باشد.</div>
<div>کتاب جدید مبارک مک‌گول، این استدلال را پیش می‌کشد که نه‌تنها کتاب‌ها از شرکت نشأت می‌گیرند و مسیرشان مشخص می‌شود بلکه خود شرکت…</div>

فرصت امروز

برای کسب‌وکار آفرینی



شاخص کل بورس با افت ۷ هزار واحدی به کف کانال ۱،۴ میلیونی رسید

وضعیت قرمز در بورس تهران

فرصت امروز: افق روشنی برای پایان روزهای قرمز بازار سرمایه دیده نمی‌شود و به نظر می‌رسد سهامداران دست‌کم در این روزها امید چندانی نسبت به بازگشت روزهای خوب به بورس ندارند؛ این را می‌توان از مطالبی که سهامداران در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی در این روزها می‌نویسند و یا از صحبت‌های دورهمی آنها دریافت.
دربور هم شاخص کل بورس تهران در…

آیا با معرفی بدهکاران بانکی، حجم مطالبات معوق به صفر می‌رسد؟

در جست‌وجوی ابربدهکاران بانکی

فرصت امروز: آخرین برده از ماجرای معرفی و تعیین تکلیف ابربدهکاران بانکی به مناظرات تلویزیونی انتخابات ریاست جمهوری سیزدهم برمی‌گردد که عبدالناصر همتی، رئیس کل سابق بانک مرکزی با ارائه دست‌نوشته‌ای، نام ۱۱ بدهکار عمده بانکی را در اختیار سیدابراهیم رئیسی که ریاست قوه قضائیه را برعهده داشت، قرار داد. حالا در ادامه این ماجرا و در حالی که مطالبات غیرجاری بانک‌ها در سال‌های گذشته با تداوم روند صعودی به رقم ۲۳۶ هزار میلیارد تومان رسیده است، وزیر اقتصاد با هدف شفافیت و بهر‌مندی مردم از تسهیلات بانکی…

۳

شاخص تولید صنعتی شرکت‌های بورسی پس از ۱۶ ماه منفی شد

سکته تولید در پاییز

۲

مدیریت و کسب‌وکار

بحران‌های روابط عمومی برای کسب و کارهای کوچک

کسب و کارهای کوچک اغلب اوقات در ارزیابی‌شان از بخش روابط عمومی اهمیت کمتر از انتظاری برای آن در نظر می‌گیرند، به عبارت بهتر، صاحبان کسب و کارهای کوچک هدف اصلی از سرمایه‌گذاری در بخش روابط عمومی را به سختی تشخیص می‌دهند. همین امر موجب بی‌میلی آنها برای سرمایه‌گذاری در این بخش می‌شود. امروزه با توجه به افزایش حجم رقابت میان برندهای مختلف داشتن یک تیم روابط عمومی عالی نیازی حیاتی است، در غیر این صورت تعامل میان برند شما و مشتریان به خطر خواهد افتاد. به همین خاطر موضوع اصلی این مقاله در رابطه با همین نکته تعیین شده است. ما در این مقاله به جای اینکه نکاتی در اهمیت روابط عمومی بیان کنیم، به سراغ بعضی از طریقه‌های اساسی در این حوزه رفته‌ایم. هدف ما از این کار نمایش اهمیت تیم روابط عمومی و بحران‌های رایج در صورت بی‌توجهی به…

۸

آمارها نشان می‌دهد «بانک پاسارگاد» هیچ تماس شما را بی‌پاسخ نمی‌گذارد

اما مشتریان بانک پاسارگاد چه می‌خواهند و سؤالات پرتکرار آنها معمولا شامل کدام موارد می‌شوند؟ بررسی‌ها نشان می‌دهند که این سؤالات به ترتیب شامل این موارد است:
اطلاعرسانی و آموزش خدمات بانکی، باشگاه مشتریان، کارت، استعلام تراکنش‌ها، بانکداری الکترونیک (بانکداری مجازی، موبایل‌بانک، تلفن‌بانک) و پیامک‌های ارسالی بانک.
بانک پاسارگاد در راستای سیاست‌های تکریم مشتریان خود، به جلب رضایت مخاطبان مرکز تماس

مشتریان بانک پاسارگاد می‌توانند در هر ساعتی از شبانه‌روز و حتی در روزهای تعطیل، با این شماره تماس ارائه کالا و خدمات شناخته می‌شود.
بانک پاسارگاد نیز در راستای تحقق اصل مشتری‌مداری، مرکز مشاوره و ارتباط با مشتریان خود را مطابق با استانداردهای جهانی و فناوری روز ایجاد کرده است که به صورت ۲۴ساعته و در هفت روز هفته با شماره تماس ۰۲۱) ۸۲۸۹۰ (به پرسش‌های مشتریان این بانک پاسخ می‌دهد.

کرونا چه بر سر صنعت خردهفروشی ایران و جهان آورد؟

استارت‌آپ‌های موفق عصر کرونا

استارت‌آپ‌های نظیر «پولن» به وفادارسازی مشتریان به نام‌های تجاری، «بارو» به کاهش هزینه‌های لجستیکی با مهندسی معکوس، «فارم استد» به کیفیت بالا و کاهش ضایعات غذایی؛ «سنو» به بسته‌بندی قابل بازیافت و «هیرهودگودز» به اعطاف‌پذیری و ارائه محصولات متنوع مطابق بازیست بوم، معروف هستند.
در بررسی استارت‌آپ‌های ایرانی نیز سه استارت‌آپ در حوزه خردهفروشی نسبت به بقیه فعالان این حوزه رویکرد و عملکرد متفاوتی را به‌دنبال بروز کرونا دنبال کردند. یکی از این استارت‌آپ‌ها که ورود موثرش به بازار در سال ۱۳۹۹ بود یک پلتفرم خرید آنلاین از برخی خردهفروشان منتخب (هم از فروشگاه‌های زنجیره‌ای و میادین میوه و ترهبار) ایجاد کرد. ویژگی متمایزکننده و خلاقانه این استارت‌آپ، پرورش دستیاران خرید است که تا قبل از ورود این استارت‌آپ به بازار خردهفروشی این ایده مشتری در نظر گرفته نشود را پوشش داده و برطرف می‌کند. کاربرد آموزش‌های لازم را برای جمع‌آوری لیست خرید مشتریان دیده‌اند تا لیست خرید هر مشتری را به طور اختصاصی، باهمان کیفیت (با حداقل نزدیک به کیفیت منظر مشتری) و دقیقی که با سلیقه مشتری تطبیق دارد برای وی جمع‌آوری کنند. این شیوه، اشکالات سیستم‌های خرید آنلاین با سفارشات تلفنی تحویل درب منزل را که ممکن است بعضا نوع و کیفیت محصولات و سلیقه مشتری در نظر گرفته نشود را پوشش داده و برطرف می‌کند.
کاربر می‌تواند از طریق این اپلیکیشن، فروشگاه‌های زنجیره‌ای و میادین میوه و ترهبار نزدیک به مکان خود را مشاهده کرده و اقلام مدنظر را در بازه زمانی دلخواه ثبت کند. بعد از ثبت خرید، دستیاران خرید سفارشات را مطابق با لیست خرید جمع‌آوری و تحویل پیک می‌دهد تا در کمترین زمان (ظاهرا حدود دو ساعت) به دست مشتری برساند.

در کنار این اپلیکیشن، یکی از سوزراپلیکیشن‌های ایرانی به دنبال شیوع کرونا قابلیت خرید آنلاین میوه، سبزی، صیفی و محصولات پروتئینی را از میادین میوه و ترهبار به شبکه خود اضافه کرد. با توجه به اینکه این اپلیکیشن از ضرب‌تفوذ بالایی برخوردار بود، با همکاری میادین شهرداری تهران، تصمیم بر آن شد امکان خرید آنلاین میوه و سبزی و پروتئین با قیمت مصوب میوه و ترهبار برای کاربران آن ایجاد شود. البته این همکاری برای ایجاد اصلاحات و تغییراتی متوقف شده است. سهم فروش آنلاین از میادین میوه و ترهبار تهران حدود ۵درصد از کل فروش میادین را شامل می‌گردد؛ به بیان دیگر هنوز غلبه با خریدهای فیزیکی است.

یکی دیگر از فعالیت‌های استارت‌آپی مهم مربوط به برنامه ظهور فروشگاه‌هایی با مدل خرید جمعی در تهران از طریق خرید از وترین یا نمایشگاه‌های مجازی است. یکی از برندهای معروف فروشگاه‌های به تازگی برنام‌های برای فروش جمعی کالا‌های مصرفی پرگرددش با مدل B۲C طراحی کرده است که قصد دارد در تهران به صورت پایلوت این اقدام را

خود نیز توجه ویژه دارد و بررسی‌ها هم تأییدکننده این مطلب است که خدمات ارائه‌شده در مرکز ارتباط با مشتریان بانک پاسارگاد، مورد استقبال بسیار خوب مشتریان و سایر ذی‌نفعان قرار گرفته است. مرکز مشاوره و ارتباط با مشتریان بانک پاسارگاد با شماره ۰۸۲۸۹۰-۲۱ و همچنین از طریق تارنمای بانک به آدرس www.bpi.ir/crm آماده پاسخگویی و ارائه خدمات به هموطنان عزیز است.

فرصت امروز: افق روشنی برای پایان روزهای قرمز بازار سرمایه دیده نمی‌شود و به نظر می‌رسد سهامداران دست‌کم در این روزها امید چندانی نسبت به بازگشت روزهای خوب به بورس ندارند؛ این را می‌توان از مطالبی که سهامداران در فضای مجازی و شبکه‌های اجتماعی در این روزها می‌نویسند و یا از صحبت‌های دورهمی آنها دریافت.

خود نیز توجه ویژه دارد و بررسی‌ها هم تأییدکننده این مطلب است که خدمات ارائه‌شده در مرکز ارتباط با مشتریان بانک پاسارگاد، مورد استقبال بسیار خوب مشتریان و سایر ذی‌نفعان قرار گرفته است. مرکز مشاوره و ارتباط با مشتریان بانک پاسارگاد با شماره ۰۸۲۸۹۰-۲۱ و همچنین از طریق تارنمای بانک به آدرس www.bpi.ir/crm آماده پاسخگویی و ارائه خدمات به هموطنان عزیز است.

مصوبات جدید موردتوجه قرار گیرد. همچنین ضروری است قانون تجارت الکترونیک و در صورت نیاز قانون نظام صغنی رایانه‌ای، بررسی شده و مطابق با مقتضیات و تحولات خردهفروشی آنلاین بروزآوری و تفسیر جدید از آن صورت پذیرد.

سومین پیشنهاد، «لزم حمایت دولت از استارت‌آپ‌ها در زمینه تامین مالی و دیگر موارد مرتبط با کسب‌وکارها»است؛ از آنجا که استارت‌آپ‌ها نیازمند سرمایه برای ایجاد، گسترش و تغییر مدل کسب‌وکار خود در شرایط مختلف و اخیرا در معرض وقوع بحران‌ها و ریسک‌های مختلف ازجمله کرونا هستند، لذا معرفی صندوق‌ها و بانک‌های عامل برای کمک مالی به آنها ضروری است. به نظر می‌رسد دولت می‌تواند در صورت لزوم راه‌حل‌های جدید تامین مالی برای آنها طراحی کند. به طور مثال می‌توان از ظرفیت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی برای حمایت از استارت‌آپ‌های خردهفروشی استفاده کرد. همچنین استارت‌آپ‌های فین‌تک در صورت دستیابی به رشد و بلوغ مناسب می‌توانند بعنوان ابزارهای نوین تامین مالی کسب‌وکارها از جمله استارت‌آپ‌های خردهفروشی عمل کنند. هرچند فین‌تک‌ها در ایران هنوز به جایگاه واقعی خود نرسیده‌اند و با مشکلات مختلفی اعم از منابع رگولاتوری و تنظیم‌گری شبه‌انحصاری در خدمات قابل‌ارائه شایرک و شتاب و همچنین رقابت بانک‌ها و بازیگران سنتی حوزه مالی با فین‌تک‌ها به‌جای همکاری با آنها مواجه هستند.

پیشنهاد چهارم به «در نظر گرفتن یک دوره فعالیت آغازین کوتاه برای استارت‌آپ‌ها به صورت پایلوت»، اختصاصی دارد. از آنجا که بسیاری از استارت‌آپ‌ها از جمله استارت‌آپ‌های فعال در حوزه خردهفروشی ممکن است با موفقیت روبه‌رو نشوند و در همان سال‌های ابتدایی ورشکست شوند، پیشنهاد می‌شود این کسب‌وکارها بتوانند به صورت موقت (اما قانونی) فعالیت کرده و در صورت لزوم بعد از حصول اطمینان از موفق‌بودن به صورت کلاز رسمی در نهادها و مراکز مربوطه ثبت شوند. البته این امر بهمنظور ایجاد و گسترش بی‌اضطیالی نیست، بلکه اجازه‌دادن به استارت‌آپ‌ها صرفا برای تثبیت کسب‌وکار خود در بازار و جلب اعتماد مصرف‌کنندگان است.

آخرین پیشنهاد نیز به «کمک به رقبای شدن استارت‌آپ‌های کوچک» برمی‌گردد، یکی از چالش‌های استارت‌آپ‌ها، موضوع رقابت است که می‌تواند درباره مولفه‌هایی همچون قیمت‌ها، ارائه محصولات و حتی خدمات قابل ارائه به مشتری باشد. در این ارتباط شاید بتوان راهکارهایی نظیر ترغیب استارت‌آپ‌های کوچک به ادغام با یکدیگر را موردتوجه قرار داد. امروزه موضوع کمک و ادغام برای افزایش قدرت رقابت، یکی از راهکارها و روندهای معمول افزایش قدرت حضور در بازار خصوصا در حوزه کسب‌وکارهای آنلاین در کشور‌های مختلف جهان است.

به صورت عرضه در نمایشگاه‌های مجازی به فروش برساند. در این استارت‌آپ، مشتری به‌صورت حضوری به نمایشگاه مراجعه می‌کند و پس از خرید از وترین و پرداخت وجه به صورت اینترنتی (یا اپلیکیشن فروشگاهی)، کارکنان سفارش وی را از انبار فروشگاه که در یکی از طبقات متلازبرزمین است با سرعت آماده‌سازی کرده و به وی تحویل می‌دهند یا به محل مدنظر متمایز خواهد کرد، خرید جمعی کالا با قیمت مناسب‌تر نسبت به سطح شهر است. البته مشابه این الگو در ایستگاه‌های متروی کر جنوبی توسط فروشگاه‌های تسکو (متعلق به کشور انگلیس) و با برند هوم‌پلاس نیز در حال فعالیت است. بدین صورت که بیلبرودهای بزرگی نصب شده‌اند که روی آن تنها عکس محصول و یک بارکد ماتریسی برای سفارش، الصاق شده است. البته به لحاظ فضای نمایشگاهی مدل جدید ایرانی تفاوت‌های زیادی با آن دارد و نیازمند نمایشگاه‌مجازی و انبار متصل یا مرتبط به آن در همان نقطه است.

۵ پیشنهاد برای کسب و کارهای اینترنتی

این گزارش در پایان پنج پیشنهاد به کسب و کارهای اینترنتی ارائه می‌دهد. اولین پیشنهاد، «تأکید بر ارزش آفرینی در ایجاد استارت‌آپ‌های نوین در حوزه خردهفروشی» است. مهم‌ترین اقدام پیش از آغاز به فعالیت هر استارت‌آپ، خلق یک ایده و راه‌حل نو برای مسائل موجود، اطمینان از ارزش‌آفرینی آن ایده و ایجاد مزیت رقابتی برای کسب‌وکار است. بنابراین لازم است به جای الگوبرداری صرف از مدل‌های جهانی یا داخلی، حمایت از ایده‌های نوین که برای اولین‌بار طراحی و به مرحله اجرا درمی‌آید نیز مدنظر سیاست‌گذاران قرار گیرد. صاحبان استارت‌آپ‌ها باید به نیازهای جامعه ایرانی توجه نشان دهند تا بتوانند با خلاقیت خود رضایت مشتریان ایرانی را با توجه به دغدغه‌های ذهنی مصرف‌کننده برآورده کنند. مثلا می‌توان به دغدغه انجام خریدهای کیفی برای مصرف‌کننده ایرانی با توجه به مولفه‌های مهمی همچون استعلام از مشتری برای خرید کالای جایگزین در صورت نیاز اشاره کرد، زیرا در فروش آنلاین با سیستم سفارش تلفنی یا تحویل کالا درب منزل تطبیق کیفیت کالا با تقاضای منظر معمولا متأثر از عوامل فنی، فرهنگی و اجتماعی با ایراداتی مواجه است. صاحبان استارت‌آپ‌ها همچنین باید به چالش‌هایی که می‌توانند منجر به شکست آنها شود توجه کنند. مثلا مسائلی همچون مشکلات تامین مالی، بروز نارضایتی مشتریان و پیچیدگی‌ها و نامشخص‌بودن برخی ابعاد حقوقی فعالیت استارت‌آپ‌ها، از جمله این ریسک‌ها هستند.

دومین پیشنهاد به «اصلاح و بهبود زیرساخت‌های قانونی برای کمک به گسترش استارت‌آپ‌ها» برمی‌گردد. ضروری است حمایت از حقوق مالکیت معنوی صاحبان استارت‌آپ‌ها در چارچوب قوانین و مقررات موجود با

یادداشت

آینده ادبیات در چنگ آمازون

کایل چایک

نویسنده و منتقد ادبیات

در سال ۱۹۹۳، جف بزوس جوان در حال تغییر شغل خود بود، او در حالی شرکت «دی‌ای شساوند کمپانی» را ترک کرد که یک نسخه از کتاب «بارمانده روز» کارونو ایبسی‌گورو را در دست داشت. ایبسی‌گورو این کتاب را در سال ۱۹۸۹ نوشته بود و داستانش درباره کسی بود که از پس سال‌ها به گذشته‌اش نگاه می‌کند. فضای این کتاب برای بزوس الهام‌بخش بود و او توانست ایده «چارچوب کمترین حسرت» را در تصمیم‌گیری‌های خودش از این کتاب الهام بگیرد. او با این حال هوادار توانست در سال ۱۹۹۴ یک کتاب‌فروشی آنلاین بسازد. کتاب بهترین کالا برای تجربه‌ای بود که آن موقع به آن تجارت الکترونیک می‌گفتند. مرکز مکی اسکات، همسر بزوس هم نویسنده بود و در سال ۲۰۰۵ اولین کتابش را منتشر کرد. با این وصف، شرکت آمازون که به یک هیولای فروش الکترونیک کتاب تبدیل شد، توانست یکی از بزرگ‌ترین پیامدهای ادبیات در دوران بعد از رواج فناوری ارتباطات باشد.

کتاب جدید مارک مک‌گرل، این استدلال را پیش می‌کشد که نه‌تنها کتابها از شرکت نشتات می‌گیرند و مسیرشان مشخص می‌شود بلکه خود شرکت آمازون نیز در حال شکل دادن به ادبیات است؛ همان روایت افسانه‌ای که سلطه یک شرکت باعث می‌شود تمام کارپانش را در دسته کسانی قرار دهد که عروسک‌های کوی‌در دستان آن هستند. به گفته مک‌گرل، این وضعیت نیرویی درست می‌کند که خلق تمام فرهنگ نشر اشکل می‌دهد و «در مقام پلتفرم جدید حیات ادبی، خودش وضعیت را تعیین می‌کند». شپوهایی که شرکت آمازون به کار می‌گیرد آنقدر وسیع شده‌اند که به بخشی از نیمه خودآگاه کاربران تبدیل شده‌است. این روش‌ها واقعیتی از فرهنگ ما هستند که آنقدر به ما نزدیکند که اصلا کسی به‌شان توجه نمی‌کند، مثل آب که برای ماهی خیلی معمولی است.

آمازون تا سال ۲۰۱۹، کنترل فروش آنلاین ۷۲ درصد از کتاب‌های جدید و نیمی از فروش کتاب‌های جدید را برعهده داشت. کتاب‌خوان «کیندل» آمازون محبوب‌ترین کتاب‌خوان الکترونیکی جهان است و طبق تخمین‌ها، شرکت «کیندل دایرکت پبلیشینگ» نزدیک به ۶ میلیون کتاب الکترونیکی را در اختیار خوانندگانش می‌گذارد. آمازون صاحب هر دو شرکت «ادبیل» و «گودریدز» است. «ادبیل» بزرگ‌ترین شرکت خدمات کتاب‌های صوتی در آمریکا و «گودریدز» یک رسانه اجتماعی مرور کتاب محبوب است که به‌خاطر نقدهای منفی‌اش مشهور شده است. اگر اینها کافی نیست، باید گفت که آمازون همچنین مالک ۱۶ انتشارات است که کتاب‌های فیزیکی تولید می‌کنند از جمله یک انتشارات فعال در حوزه چاپ ادبیات به نام «پیتل ای».

آنطور که مک‌گرل نوشته است، چه خوش‌مان بپایید چه نپایید، ما در عصر آمازون ادبیات زندگی می‌کنیم؛ درست مثل نویسنده‌گانی که در اواخر قرن هجدهم در دوران جانسون زندگی می‌کردند و آنهایی که در اوایل قرن بیستم خوششان را در وضعیت یافتند که دارند در دوران آرزو پیاوند زندگی می‌کنند. شرکت آمازون همان قدر که یک نیروی اقتصادی است، یک نیروی هنری هم است. ادبیات با وضعیت مواجه است که ساختارهایش تضعیف شده‌اند، همان ساختارهایی که کنترل کذب خوانندگان را برای کتاب‌های ادبی در دست دارند. بنابراین ادبیات زملنه دشواری برای بقا را می‌گذراند. مک‌گرل این وضعیت را در کتاب خود شرح می‌دهد و می‌گوید آمازون با اقداماتی که دارد انجام می‌دهد، بیشتر در حال بلوک کردن ادبیات است تا کمک به آن، یعنی در حال کمک به خریدندش کتاب‌های علمه‌پسند و ادبیات بی‌ماه است تا ادبیاتی که ارزش ادبی داشته باشد.

مک‌گرل که استاد ادبیات دانشگاه استنفورد است، در کتابش از پلتفرم‌های دیجیتالی به‌سبک آمازون صحبت می‌کند و تأثیر آن را همچون اثر نویسنده‌گی خلاق بر ادبیات در دوران برنامهریزی می‌داند. با اینکه تعداد چشم‌گیری از افراد خارج از «گودریدز» و «ادبیل» کتاب‌ها را می‌خوانند و گوش می‌دهند، اما شمار عظیمی از افرادی که می‌خوانند کتاب بخوانند یا کتاب صوتی گوش بدهند وارد روندی می‌شوند که در دره سیلیکون به آن «کشف» می‌گویند. این کشف در وهله اول با پیشنهاداتی اتفاق می‌افتد که پلتفرمها براساس معیارهایشان به کاربران ارائه می‌کنند. هر پلتفرمی یک نوع معیار و غربال برای چیزی دارد که بیشتر از بقیه محصولاتش به مخاطبان نشان می‌دهد و یکسری اصول که براساس آن پیشنهادات بعدی را به مخاطب می‌دهد. مثلا توپیرت براساس اینکه یک متن چقدر تند و جنجالی است، آن را به مخاطبان زودتر و با اولویت بیشتری نشان می‌دهد. اینستاگرام نیز عکس‌هایی را که روشن‌تر هستند و رنگ و کنتراست بیشتری دارند در اولویت قرار می‌دهد. تیک‌تاک ترانه‌هایی را بیشتر تبلیغ می‌کند که آهنگ‌های تندتر و ریتمیک‌تری دارند.

پلتفرم‌هایی که موضوع‌شان ادبیات است نیز از همین الگو استفاده می‌کنند و سعی‌شان این است که همه محصولات را به یک چوب برانند. یکی از مهم‌ترین موارد آزمایشی‌ای که مک‌گرل در پلتفرم «کیندل» شرکت آمازون بررسی کرده، این است که در یابد کیندل یک بازار برای محصولات ادبی است، شبیه به بازاری که پلتفرم «ای‌بی» برای لوازم دست‌موم ارائه می‌دهد. هر کسی می‌تواند کتاب خود را در کیندل منتشر کند. این پلتفرم سلسله‌مراتب معمول دنیای نشر را به دروازه‌بان‌ها و ایگاتر می‌کند: نمایندگان، ویراستاران و ناشران چاپی. اما دروازه‌بان نهایی برای کیندل خود آمازون است که به انواع خاصی از کتابها و نویسندگان توجه می‌کند و آنها را از طریق پیشنهادی‌های خود کاروری که به مخاطبان ارائه می‌دهد، تبلیغ می‌کند. کتاب‌های آمازون سریالی است و نویسندگان در آن هر چند ماه یک بار ارزش‌گذاری بیشتری می‌شوند. این کار باعث می‌شود که تعداد بیشتری از مخاطبان به این پلتفرم جذب شوند و کیندل بتواند با تبلت‌ها و سایر دستگاه‌های الکترونیکی رقابت کند و خوانندگان را در پلتفرم خود بیشتر نگه دارد، اما این کار باعث می‌شود که به برخی از ژانرهای ادبی توجه بیشتری داشته باشد و خیلی از کتاب‌ها از دایره پیشنهادی‌های آمازون کنار گذاشته شوند. بسیاری از مخاطبان هم کتاب‌های خود را از همین پیشنهادهایی که آمازون و کیندل ارائه می‌کنند انتخاب می‌کنند و خودشان کتاب خاصی را مدنظر ندارند. بنابراین کتاب‌های اسطوره‌ای و حماسی مثل «زاری تاج و تخت» و داستان‌های عاشقانه‌ای مثل «بنجاه طیف گری»، ژانرهای برتر آمازون محسوب می‌شوند. وقتی که بحث رمان عاشقانه پیش می‌آید، باید گفت که بخش ادبیات آمازون معمولاً رمان‌های به‌طور واضح روایتک این ژانر را انتخاب می‌کند. الگوهایی که این پلتفرم برای خوانندگان خود در این ژانر پیشنهاد می‌کند معمولاً به اتفاقات داخل سربازخانه‌ها و داستان‌های کودکی‌ها و پرنسک‌های سوسائت‌گامچی و فانتزی‌های سوسائت‌گامچی از کودکان می‌انجامد. مک‌گرل می‌گوید که آمازون سعی می‌کند موضوعات هرچه بی‌برده‌تر و جنجالی‌تر و علمه‌پسندتر را ارائه کند و نویسندگانی که می‌خوانند کتاب‌های‌شان در این پلتفرم در اغلب اوقات در فهرست پیشنهادها باشد، گرایش پیدا می‌کنند که در قالب‌ها و الگوهایی بنویسند که آمازون بیشتر خوشش می‌آید. به این ترتیب، عملاً آمازون ویراستاری بخش زیادی از کتاب‌های ادبی را در دست خودش می‌گیرد و چون بازار خیلی بزرگی دارد، چه‌جا بتواند که به بازار ادبیات نیز جهت بدهد و مسیر ادبیات را منحرف سازد. ماجرا اینجاست که مثل همه پلتفرم‌های دیگر، کیندل هم در حال رقابت برای جلب توجه است و این کار را با محتوای علمه‌پسند می‌کند. درست مثل فیس‌بوک که با تبلیغ محتوای جنجالی عملاً به قطعی‌سازی جامعه دست می‌زند. آمازون با ادبیات مثل یک خدمات برخورد می‌کند، درست مثل شرکت‌هایی که کالایی را می‌فروشند و تلاش می‌کنند که بیشترین فروش را به هر قیمتی داشته باشند. این کار به‌زمنه از دست رفتن کیفیت و حتی انحراف مسیر ادبیات رخ می‌دهد.

منبع: نیو ریپابلیک

شاخص تولید صنعتی شرکت‌های بورسی پس از ۱۶ ماه منفی شد

سکته تولید در پاییز



فرصت امروز: آخرین گزارش بازوی پژوهشی بانک مرکزی نشان می‌دهد که شاخص تولید صنعتی شرکت‌های بورسی پس از ۱۶ ماه در مهرماه امسال منفی شده است. پیشتر رشد ۲٫۴ درصدی تولید صنعتی در شه‌ریورماه امسال این امیدواری را ایجاد کرده بود که روند نزولی تولید در حال توقف است، اما گزارش جدید پژوهشکده پولی و بانکی از روند تولید صنعتی در مهرماه نشان می‌دهد که رشد شه‌ریورماه عمدتاً رشدی مقطعی بوده و با توجه به منفی شدن سطح تولید در مهرماه، بیم آن می‌رود که میزان تولید کارخانه‌های صنعتی در ماه‌های آینده افت بیشتری هم داشته باشد.

آنطور که بازوی پژوهشی بانک مرکزی گزارش داده، حجم تولید کارخانه‌های صنعتی در مهرماه امسال به سطح سال ۱۳۹۷ رسیده است، یعنی عملاً در سه سال گذشته کارخانه‌های صنعتی نتوانسته‌اند سطح تولیدشان را بالا ببرند و علت اصلی این اتفاق همانا «کاهش سطح تقاضا در بازار» و «محدودیت‌های صادراتی» بوده است. با توجه به تاثیر تحریم‌ها و اینکه بسیاری از صنایع زیر ظرفیت اسمی خود تولید می‌کنند، می‌توان گفت که مهم‌ترین عاملی که به افت تولید در کارخانه‌های صنعتی ایران منجر شده، محدودیت در تقاضای داخلی و خارجی است؛ زیرا میزان تولید و موجودی انبار کارخانه‌های صنعتی در ماه‌های گذشته خلاف جهت همدیگر حرکت کرده‌اند. یعنی در پنج ماه اخیر (از خرداد تا مهرماه امسال) موجودی انبار کارخانه‌ها به طور متوسط در حال افزایش بوده است؛ زیرا میزان فروش در این دوره کمتر از میزان تولید بوده و علت اصلی آن به تضعیف تقاضا برای خرید این تولیدات برمی‌گردد.

چرخ صنعت همچنان کند می‌چرخد

گزارش پژوهشکده پولی و بانکی نشان می‌دهد روند نزولی تولیدات صنعتی که از ابتدای امسال آغاز شده همچنان ادامه دارد و در مهرماه به منفی ۱٫۴ درصد رسیده است. مطابق محاسبات بازوی پژوهشی بانک مرکزی، شاخص تولیدات صنعتی شرکت‌های بورسی در مهرماه ۱۴۰۰ که به عدد ۱۰۴ رسیده که با توجه به عدد شاخص در مهرماه ۱۳۹۷ (که ۱۰۳ بوده است) می‌توان گفت سطح تولید در مهرماه امسال مشابه مهرماه ۱۳۹۷ است و نسبت به سال ۱۳۹۵ فقط ۴ درصد رشد داشته است. اطلاعات پژوهشکده پولی و بانکی نشان می‌دهد کاهش تولید در کارخانه‌های صنعتی یک اثر ملموس داشته و به افزایش تعداد شرکت‌های زیانده منجر شده؛ به طوری که تعداد کل کارخانه‌های صنعتی زیانده به ۶۰ رسیده که در مقایسه با دوره‌های قبل کم‌سابقه است. آمارها همچنین نشان می‌دهد تولیدکنندگان محصولات ضروری و مصرفی همانند صنایع دارویی و غذایی رشد سود اسمی کمتر از رشد تورم داشته‌اند؛ به‌طوری‌که رشد سودآوری صنعت محصولات غذایی در سه ماهه و شش ماهه امسال به ترتیب منفی ۱۶درصد و صفر درصد بوده و میزان رشد صنعت دارو نیز به ترتیب ۲۲درصد و ۲۳ درصد بوده است. به عبارت دیگر، ارزش حقیقی سودآوری این صنایع کاهش داشته و تعداد شرکت‌های زیانده نیز افزایش پیدا کرده است.

کاهش تولید صنعتی در این ماه نسبت به مدت مشابه سال

خواب بازار مسکن تا سال آینده ادامه دارد

شکست مالیاتی خانه‌های خالی

تجاری را بانک‌ها در اختیار دارند. طبق این سامانه بانک‌ها باید واحدهای خود را بفروشند یا اجاره بدهند که اجاره دادن در چارچوب ضوابط‌شان نیست. البته ساخت و ساز هم از وظایف‌شان نبود اما به هر حال انجام دادند؛ هرچند در حال حاضر ساخت و ساز بانک‌ها مقداری کاهش یافته اما هنوز کاملاً متوقف نشده است.

محتشم با بیان اینکه از یک طرف با حدود ۲٫۵ میلیون مسکن خالی و از سوی دیگر با افت شدید توان متقاضیان مواجهیم، ادامه می‌دهد: رکود مسکن نه تنها تا پایان امسال بلکه تا سال آینده هم ادامه خواهد داشت. مگر اینکه تیم اقتصادی دولت بتواند به اقتصاد رونق دهد. بانک مرکزی باید ارزش پول ملی را حفظ کند، دلار را در محدوده ۲۸ هزار تومان نگه دارد تا شاهد افزایش قیمت طلا و مسکن نباشیم، اما اگر نتواند این کار را انجام دهد ابتدا با رشد بازار سکه و ارز مواجه می‌شویم و سپس با فاصله زمانی باید منتظر افزایش قیمت مسکن باشیم.

او رشد قیمت مسکن در دولت سیزدهم را حدود ۱۰ درصد تخمین می‌زند و می‌افزاید: افزایش قیمت کالاها هنوز در بازار مسکن تاثیر نگذاشته است. زمانی که ارز بالا می‌رود مسکن می‌ایستد. در حال حاضر نیز چون نتوان طرف تقاضای واقعی در بازار مسکن کاهش پیدا کرده قیمت‌ها به ثبات رسیده است. امکان چرخش نقدینگی در این بازار وجود ندارد.

قبل به میزان ۲٫۴ درصد افزایش پیدا کرد. نهایتاً در مهرماه مجدداً روند رشد مثبت شاخص تولید صنعتی نزولی شد و رشد شاخص در این ماه نسبت به مدت مشابه سال گذشته به منفی ۱٫۴ درصد رسید. رشد منفی شاخص تولید صنعتی در مهرماه در حالی اتفاق افتاده است که آخرین رشد منفی این شاخص به اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ برمی‌گردد و بعد از آن، این اولین رشد منفی شاخص تولید صنعتی است. عدد شاخص در مهرماه به عدد ۱۰۴ رسید که با توجه به عدد شاخص در مهرماه ۱۳۹۷ (که ۱۰۳ بوده است) می‌توان گفت که سطح تولید در مهرماه امسال تقریباً مشابه با مهرماه سه سال قبل است و نسبت به سال ۱۳۹۵ تنها ۴درصد رشد داشته است.

آنانلیز رشد صنایع و تحلیل موجودی انبار

بیشترین تاثیر منفی بر رشد شاخص تولید صنعتی را صنعت فلزات اساسی داشته است. با وجود اینکه ارزش اسمی تولید و فروش در این صنعت در مهرماه بیش از دو برابر مدت مشابه سسال گذشته است، اما رشد حقیقی تولید در این صنعت، کاهش را نشان می‌دهد. همچنین رشد شاخص تولید صنعت خودرو و ساخت قطعات در حالی بعد از ۱۷ ماه تکررغمی شد و به ۸٫۶ درصد رسید که رشد فروش این صنعت در این ماه بیشتر از رشد تولید بوده است. رشد تولید صنعت محصولات دارویی نیز در مهرماه مشابه پنج ماه گذشته منفی بوده است. کاهش تولید و فروش به همراه کاهش ارزش حقیقی سود در این صنعت، نشان از وضعیت نامطلوب تولیدکننده‌های صنعت دارویی کشور دارد.

از سوی دیگر، تحلیل موجودی انبار چهار صنعت محصولات شیمیایی، خودروسازی، صنایع کانی‌های فلزی و دارویی نشان می‌دهد که صنعت محصولات شیمیایی در مهرماه افزایش قابل توجهی در موجودی انبار داشته است. با توجه به رشد تولید نزدیک به صفر در این صنعت می‌توان گفت که فروش شرکت‌های این صنعت در ماه اخیر نسبت به مدت مشابه کاهش داشته است. با توجه به اینکه در فصل سرما معمولاً محدودیت‌هایی برای تامین خوراک پتروشیمی‌ها تعیین می‌شود، این افزایش در موجودی انبار در این صنعت می‌تواند استراتژیک و در راستای تامین کمبود تولید دوره‌های آتی باشد، اما یکی دیگر از صنایعی که در دوره‌های اخیر بیشترین تغییر را در موجودی انبار داشته، صنعت خودرو است. این صنعت از مرداد تا اسفندماه ۱۳۹۹ به‌طور متوسط در هر ماه به میزان ۱۲٫۸ درصد به موجودی انبار خود اضافه کرد، اما در اردیبهشت ماه امسال رشد فروش حدود ۲۷درصد بیشتر از تولید بوده که به معنای کاهش موجودی انبار انباشته شده در ماه‌های قبلی است. در ادامه و در تیرماه نیز رشد فروش این صنعت حدود ۱۵٫۱ درصد بیشتر از رشد تولید این صنعت بوده که بیاتگر کاهش در موجودی انبار این صنعت است. در ادامه این روند، در مردامه تا مهرماه نیز موجودی انبار این صنعت به ترتیب ۹٫۴ درصد، ۵٫۵ درصد و ۵٫۲ درصد کاهش داشته است. همچنین رشد منفی تولید صنایع کانی‌های فلزی و دارویی در مهرماه به همراه افزایش موجودی انبار در این صنایع نشان از کاهش قابل توجه تقاضا و فروش در این صنایع دارد.

کاهش تولید صنعتی در این ماه نسبت به مدت مشابه سال

خواب بازار مسکن تا سال آینده ادامه دارد

تجاری را بانک‌ها در اختیار دارند. طبق این سامانه بانک‌ها باید واحدهای خود را بفروشند یا اجاره بدهند که اجاره دادن در چارچوب ضوابط‌شان نیست. البته ساخت و ساز هم از وظایف‌شان نبود اما به هر حال انجام دادند؛ هرچند در حال حاضر ساخت و ساز بانک‌ها مقداری کاهش یافته اما هنوز کاملاً متوقف نشده است.

محتشم با بیان اینکه از یک طرف با حدود ۲٫۵ میلیون مسکن خالی و از سوی دیگر با افت شدید توان متقاضیان مواجهیم، ادامه می‌دهد: رکود مسکن نه تنها تا پایان امسال بلکه تا سال آینده هم ادامه خواهد داشت. مگر اینکه تیم اقتصادی دولت بتواند به اقتصاد رونق دهد. بانک مرکزی باید ارزش پول ملی را حفظ کند، دلار را در محدوده ۲۸ هزار تومان نگه دارد تا شاهد افزایش قیمت طلا و مسکن نباشیم، اما اگر نتواند این کار را انجام دهد ابتدا با رشد بازار سکه و ارز مواجه می‌شویم و سپس با فاصله زمانی باید منتظر افزایش قیمت مسکن باشیم.

او رشد بخش خصوصی فراهم کند. این هم مستلزم آن است که منافع بخش خصوصی در آن لحاظ شود تا انگیزه پیدا کند. بخش خصوصی به دلیل پایین بودن هزینه‌های سربار و در اختیار داشتن نیروی انسانی توانایی اجرا دارد، اما باید منابع این طرح از جایی تامین شود که تورم‌زا نباشد، وگرنه شبیهی طرح «مسکن مهر» می‌شود که با استفاده از خط اعتباری بانک مرکزی، پول پر قدرت وارد بازار کردند و به تورم سنگین منجر شد.

بانک نامه

نوسان سکه در میانه کانال ۱۲ میلیون تومانی

دلار ریخت طلا بالا رفت

ریزش قیمت دلار کماکان ادامه دارد و در حالی دیروز قیمت هر دلار در بازار آزاد تهران به کف کانال ۲۸ هزار تومان رسید که قیمت اسکناس سبز آمریکایی در صرافی‌های بانکی به کانال ۲۶ هزار تومان بازگشت. بر این اساس، نرخ هر دلار در صرافی‌های بانکی با ۶۱ تومان کاهش در معاملات روز سه‌شنبه به ۲۶ هزار و ۹۱۹ تومان رسید. قیمت فروش یورو نیز با همین مقدار کاهش به رقم ۳۱ هزار و ۴۰۲ تومان رسید. قیمت خرید هر دلار ۲۶ هزار و ۲۸۶ تومان و نرخ خرید هر یورو نیز ۳۰ هزار و ۷۸۰ تومان اعلام شد. همچنین قیمت سکه در بازار تهران با رشد ۳۰ هزار تومانی تا میانه کانال ۱۲ میلیون تومان بالا رفت. در معاملات روز گذشته ارزش هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۳۰ هزار تومان افزایش به رقم ۱۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان رسید و سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۱۲ میلیون و ۳۵۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه بهار آزادی ۶ میلیون و ۴۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۳ میلیون و ۷۷۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان قیمت خورد. در بازار طلا نیز نرخ هر گرم طلای ۱۸ عیار به یک میلیون و ۲۵۲ هزار تومان و هر مثقال طلا نیز به ۵ میلیون و ۴۳۱ هزار تومان رسید. انس جهانی طلا نیز با ۱۰ دلار و ۷۰ سنت افزایش قیمت نسبت به روز قبل، یک‌هزار و ۸۷۲ دلار و ۷۱ سنت ارزش گذاری شد.

ارز ترجیحی در دوراهی دولت و مجلس

مناقشه ارز ۴۲۰۰ ادامه دارد

در حالی که نمایندگان مجلس به‌رغم تأکیدشان بر حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی اخیرا با فوریت حذف آن به دلیل تبعات تورمی مخالف کردند، یک کارشناس اقتصادی، ارز ۴۲۰۰ تومانی را عامل تورم می‌داند و می‌گوید که باید هر چه زودتر منابع ضررهای حاصل از حضور این ارز در اقتصاد شد و آن را از چرخه اقتصادی کشور حذف کرد.
علی سععدوندی با بیان اینکه اجرای سیاست‌هایی چون قیمت‌گذاری دستوری، سیاست‌های تعزیراتی و اعمال محدودیت بر بازارها همانند ممنوعیت واردات خودرو در اقتصاد ایران همچون بمب‌هایی عمل می‌کنند که در کوتاه‌مدت یک سیاست تورمی و در بلندمدت یک سیاست ابرتورمی هستند، به‌این‌سان گفت: این قبیل سیاست‌ها، محیط اقتصادی و تجاری کشور را دچار تشویش و نگرانی می‌کند. قبح این سیاست‌ها در کشور ما ریخته شده‌است و با وجود تبعات مخرب و منفی به راحتی انجام و هر بار نیز تکرار می‌شود، درحالی که در کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته در اجرای سیاست‌ها به‌گونه‌ای عمل می‌کنند تا حقوق عامه مردم پامال نشود. یکی از این سیاست‌ها که بانی آن دولت پیشین بود، تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی با ترجیحی‌است که استدلال‌ها در این زمینه این بود که از طریق ارز ترجیحی، ارز تک نرخی می‌شود و ارز ۴۲۰۰ تومانی را همه مردم دریافت می‌کنند، اما نتیجه این سیاست حاکی از آن‌است که قیمت ارز تا چند برابر افزایش پیدا کرد.

به اعتقاد سععدوندی، اگر در آن زمان، ارز را تک نرخی می‌کردند و دست به تثبیت نرخ ارز نمی‌زدند، احتمالاً اکنون قیمت ارز در بازار آزاد نصف قیمت کنونی می‌شد و می‌توانستند قیمت ارز را بین ۱۰ تا ۱۵ هزار تومان به ثبات برسانند. در بقیه کشورهای دنیا به این نتیجه رسیدند که نباید مداخله دستوری و قیمتی در بازارها داشته باشند، اما در ایران، ونزوئلا و آرژانتین اینگونه سیاست‌های تاریخ گذشته همچنان اجرا می‌شود. در حال حاضر نیز هرچه زودتر باید جلوی ضرر را گرفت و ارز ۴۲۰۰ تومانی را حذف کرد، اما حذف این ارز نیاز به شجاعت، دانش و تجربه دارد و گرنه با کوچک‌ترین تهدیدی افراد با پس می‌کشند. همانطور که اکنون دولت توطئه حذف ارز ترجیحی را در زمین مجلس انداخت و مجلس هم جانی داد.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه دسترسی کشور به منابع ارزی محدود است، افزود: اگر دسترسی کشور به منابع ارزی آزاد بود و تحریمی نیز وجود نداشت، سیاست چند نرخی ارز سیاست اشتباهی است و این سیاست، رانت در جیب رانت‌خواران می‌برد و کوچک‌ترین منفعتی برای مصرف‌کنندگان و مستضعفان نخواهد داشت.

سععدوندی درباره تأثیر حذف ارز ترجیحی بر افزایش تورم نیز گفت: اینکه مخالفان حذف ارز ترجیحی، حذف این ارز را تورم‌زا می‌دانند، ناشی از آگاه نبودن و ناآشنایی آنهاست درحالی که منشأ تورم دلیل دیگری است و اگر خلق نقدینگی متوقف شود و کسری بودجه دولت و خنولر کاهش پیدا کند و یارانه نقدی به درستی پرداخت شود، هم دولت و هم مردم برنده این میدان می‌شوند و تورم نیز کاهش قابل توجهی پیدا می‌کند. این در حالی است که سال‌های سال به جای تشخیص علت تورم فقط سیاست‌های دستوری و محدودیت‌کننده اعمال شده که نه تنها تورم را کنترل نکرده بلکه موجب تشدید آن نیز شده‌است.

به گفته وی، در طول ۵۰ سال گذشته نمی‌توان نمونه‌ای از سیاست‌های دستوری و محدودکننده پیداکنید که منجر به کاهش تورم شده‌باشد. عامل اصلی تورم همین سیاست‌های تثبیتی و ارز ۴۲۰۰ تومانی است، زیرا از آنجا که نوسانات قیمت ارز در بازار آزاد انتظارات تورمی را افزایش می‌دهد، زمانی که منابع صرف ارز ۴۲۰۰ تومانی می‌شود، نرخ ارز در بازار آزاد بیش از حد افزایش می‌یابد و موجب تورم می‌شود.

موضع گیری تازه چین باعث افت بیت کوین شد

عقبگرد ارزهای دیجیتال

ارزش ارزهای دیجیتالی مهم کاهش یافت. به گزارش س‌ان بی‌سی، ممکن است سرانجام هویت ساتوشی ناکاموتو (خالق بیت کوین که همواره ناشناس باقی مانده‌است) مشخص شود. طبق شکایتی قضایی که در دادگاه فلوریدا جریان دارد، خانواده دیوید کلایمن از کریگ رایت به دلیل سرقت غیرقانونی دارایی‌های کلایمن شکایت کرده‌اند. این دارایی‌ها معادل یک میلیون واحد بیت‌کوین (به ارزش ۶۴ میلیارد دلار) است. رایت ۵۱ ساله ساکن لندن و استرالیایی تبار است و از سال ۲۰۱۶ ادعا می‌کند همان خالق معروف بیت‌کوین است. از سوی دیگر، دولت چین که پیشتر هرگونه فعالیت مرتبط با رمزارزها را در این کشور غیرقانونی اعلام کرده و با این تصمیم خود باعث ریزش سنگین و طولانی مدت‌بازار شده بود بار دیگر نشان داد که روی تصمیم خود برای مقابله با رمزارزها جدی است و کمیته مرکزی حزب کمونیست چین اعلام کرد یک مقام ارشد دولتی این کشور در استان ژیانگ‌زی را به دلیل نادیده گرفتن دستورالعمل‌برخورد با استخراج ارزهای دیجیتال اخراج کرده‌است. مجموع ارزش بازار جهانی ارزهای دیجیتالی در حال حاضر ۲۸۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود که این رقم نسبت به روز قبل ۰،۱۵ درصد کمتر شده‌است. بیت‌کوین هم‌اکنون در کانال ۶۵ هزار دلاری قرار دارد.



بدهکاران بانکی را داشت بلکه این موضوع به یکسری اقدامات تنبیهی و نظارتی نیاز دارد. علاوه بر این، دستور خاندوزی به بانک‌ها دومین قدم او برای شفافیت است و پیش از این وعده اعلام شفاف صورتحساب تمام شرکت‌ها، بانک‌ها و بیمه‌های دولتی را داد که مدت کمی صورت‌حساب مالی بانک ملی اعلام شد و به دلیل زیان‌های انباشته بالای این بانک سروصدای زیادی ایجاد کرد، اما پس از آن تاکنون اولین قدم آقای وزیر برای شفافیت در سکوت خبری مانده و صورت‌حساب دیگری منتشر نشده است.

بنابراین اولین تجربه شفاف‌سازی نشان می‌دهد که صرف اعلام یکسری ارقام یا اطلاعات کافی نیست و باید در قبال شفاف‌سازی اقدام اصلاحی نیز صورت بگیرد و وقفه‌ای در اعلام اطلاعات ایجاد نشود. از آنجا که نسبت مطالبات غیرجاری یا معوق به تسهیلات اعطایی در بانک‌ها، آثار سوء بسیاری بر بانک‌ها، بخش‌های مختلف اقتصادی و در ابعاد وسیع‌تر برای مردم ایجاد می‌کند، برای کاهش مطالبات غیرجاری بانک‌ها باید به بدهکاران تفکیک انجام داد، زیرا بدهکاران کلان در بانک‌ها دو دسته هستند؛ افرادی که چند هزار میلیارد تومان از منابع بانک‌ها را دریافت کرده و اکنون هم تمایلی برای پس دادن آن ندارند و تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی که تحت تأثیر مسائل اقتصادی توان بازپرداخت تسهیلات دریافتی از بانک‌ها را از دست داده‌اند.

براساس این گزارش، وضعیت رسیدگی به مطالبات غیرجاری آنقدری نابسامان است که کمیته فرادستگاهی رسیدگی به مطالبات غیرجاری بانک‌ها از زمان آغاز فعالیت خود در سال ۱۳۹۳ تاکنون طی برگرزای ۱۶۳ جلسه فقط به ۱۲ پرونده رسیدگی کرده که بیانگر موفق نبودن این کمیته در تحقق اهداف خود است. در این راستا، رئیس قوه قضائیه در جدیدترین نشست خود با کمیته رسیدگی به مطالبات غیر جاری، مهلتی دو هفته‌ای (برای ارائه راهکارهای افزایشی اختیارات و کارآمدی این کمیته) داد که با اتمام این مهلت باید منتظر ماند و دید نتیجه آن چه بوده است. علاوه بر این، در کنار اقدامات مسئولان قضایی و بانکی در سال‌های گذشته برای کاهش مطالبات غیرجاری، منع اعطای تسهیلات به بدهکاران بانکی و طرح بخشودگی سود بدهکاران بانکی از جمله اقدامات تنبیهی و تشویقی در این راستا بوده است. هرچند روند صعودی رشد مطالبات غیرجاری بانک‌ها نشان می‌دهد که این اقدامات کارساز نبوده‌است، زیرا مطالبات معوق بانکی از ۷ هزار میلیارد تومان در سال ۱۳۸۴ به ۲۳۶ هزار میلیارد تومان در پایان شهریور امسال رسیده است.

آیا با معرفی بدهکاران بانکی، حجم مطالبات معوق به صفر می‌رسد؟

در جست‌وجوی ابربدهکاران بانکی

در سایت خود شوند. در جزئیات این نامه آمده است: «بانک‌ها و مؤسسات اعتباری مکلف شوند مشخصات تسهیلات‌گیرنده یا متعهد، توجیه بانک برای تخصیص منابع، مبلغ تسهیلات یا تعهدات، میزان بازپرداخت، مانده بدهی، نرخ سود، نوع کلی تضامین را منتشر کنند.» همچنین «بانک‌ها و مؤسسات اعتباری مکلف هستند که آخرین اقدامات مؤسسه اعتباری برای وصول مطالبات درخصوص کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی و ذی‌نفعان واحد و اشخاص مرتبط با آنها که مانده بدهی غیرجاری آنان اعم از بدهی تسهیلاتی یا تعهدات ارزی یا ریالی بیش از سقف مقرر در آیین‌نامه تسهیلات و تعهدات کلان و همچنین ضوابط مقرر در آیین‌نامه تسهیلات و تعهدات اشخاص مرتبط مصوب شورای پول و اعتبار در هر مؤسسه اعتباری است»، در پایگاه اطلاع‌رسانی رسمی خود برای اطلاع عموم به صورت گزارش‌های سه ماهه در پایان هر فصل منتشر کنند.»

به گفته عباس مردابود، سرپرست معاونت امور بانکی وزارت اقتصاد، بانک‌ها تا پایان شهریورماه امسال معادل ۱۱ ابربدهکار دارند که احتمال اینکه شماری از آنها در حال بازپرداخت بدهی خود باشند، وجود دارد. همچنین مطالبات غیرجاری کل شبکه بانکی کشور تا پایان شهریورماه امسال به میزان ۲۳۶ هزار میلیارد تومان بوده است.

در این میان، نامه وزیر اقتصاد و اظهارات مسئولان وزارت اقتصاد، سوالاتی را در ذهن ایجاد می‌کند که لازم است در روزهای آتی به آنها پاسخ شفاف‌ی داده شود. یکی از این پرسش‌ها چیستی تأثیر انتشار اسامی بدهکاران کلان بانکی بر کاهش مطالبات غیرجاری است و دیگر اینکه پس از انتشار این اسامی چه اقداماتی برای وصول معوقات آنها صورت می‌گیرد و وزارت اقتصاد و بانک مرکزی چه برنامه نظارتی برای کاهش مطالبات غیرجاری و بستن راه‌های ایجاد معوقات بانکی دارند؟ زیرا اینکه هر سه ماه یک بار اسامی از بدهکاران کلان بانکی ردیف شود و همچنان منابع بانک‌ها قفل و روند افزایشی مطالبات غیرجاری متوقف نشود، دسترسی مردم به تسهیلات بانکی را آسان نمی‌کند.

ابهامات نامه خاندوزی درباره بدهکاران بانکی

از سوی دیگر، پیش از نامه خاندوزی نیز بانک مرکزی همه بانک‌ها را طبق صورت‌های مالی پایان سال‌شان مکلف کرده که تسهیلات بر تعهدات کلان را منتشر کنند و درخواست وزیر اقتصاد موضوع جدیدی نیست و فقط انتشار اسامی را زمان‌بند کرده‌است. علاوه بر این، روند افزایشی مطالبات غیرجاری تاکنون بیانگر این است که صرف انتشار اطلاعات بدهکاران کلان بانک‌ها نمی‌توان انتظار کاهش معوقات و

فرصت امروز: آخرین پرده از ماجرای معرفی و تعیین تکلیف ابربدهکاران بانکی به مناظرات تلویزیونی انتخابات ریاست جمهوری سیزدهم برمی‌گردد که عبدالناصر همتی، رئیس کل سابق بانک مرکزی با ارائه دست‌نوشته‌ای، نام ۱۱ بدهکار عمده بانکی را در اختیار سیدابراهیم رئیسی که ریاست قوه قضائیه را برعهده داشت، قرار داد. حالا در ادامه این ماجرا و در حالی که مطالبات غیرجاری بانک‌ها در سال‌های گذشته با تداوم روند صعودی به رقم ۲۳۶ هزار میلیارد تومان رسیده است، وزیر اقتصاد با هدف شفافیت و بهره‌مندی مردم از تسهیلات بانکی در نامه‌ای رسمی به رئیس کل بانک مرکزی درخواست کرده که بانک‌ها هر سه ماه فهرست ابربدهکاران را در سایت خود منتشر کنند.

مطالبات معوق بانکی و از آن مهمتر، ابربدهکارانی که از بازپرداخت تسهیلات دریافتی از بانک‌ها سر باز می‌زنند، یکی از معضلات مهم اقتصاد ایران و نظام بانکی در این سال‌ها بوده است. در طول سالیان گذشته تلاش‌ها برای کاهش میزان مطالبات معوق بانکی و به صفر رساندن لیست ابربدهکاران بانک‌ها به جایی نرسید، تا جایی‌که طبق اطلاعات وزارت اقتصاد (که در اوایل دهه ۱۳۹۰ ارائه شده بود)، ۸۰ درصد مطالبات معوق بانکی در دست ۵۰۰ نفر است. با وجودی که با ارسال پرونده برخی از دانه‌درشت‌های بدهکار به دستگاه قضا، تکلیف آنها روشن شده است، اما همچنان بخشی از منابع بانکی در دست عده‌ای منجمد شده است. حال در تازه‌ترین اقدام، وزیر اقتصاد رویه جدیدی را در پیش گرفته است. رویه‌ای که باعث می‌شود تا فهرست ابربدهکاران به‌روز به اطلاع افکار عمومی برسد و بدین ترتیب هرچند مردم با نام تعدادی از این بدهکاران آشنا هستند، ولی با اعلام عمومی چهره و نام همه آنها برای مردم شناخته خواهد شد.

بدهکاران بانکی تنها معرفی می‌شوند؟

در حالی که در سال‌های اخیر مطالبات غیرجاری بانک‌ها با تداوم روند صعودی به ۲۳۶ هزار میلیارد تومان رسیده و اقدامات انجام شده در این زمینه نیز مانع تداوم این روند نشده است، اکنون وزیر اقتصاد صرفا بر معرفی بدهکاران کلان بانکی پسند نه کرده که این سوال را ایجاد می‌کند، قدم بعدی پس از معرفی این افراد چیست؟ به گزارش ایسنا، ماجرای معرفی و تعیین تکلیف ابربدهکاران بانک‌ها به مناظرات سیزدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری برمی‌گردد که عبدالناصر همتی، رئیس کل سابق بانک مرکزی، نام ۱۱ بدهکار عمده بانکی را در اختیار سیدابراهیم رئیسی قرار داد. اکنون احسان خاندوزی، وزیر اقتصاد در نامه‌ای از بانک مرکزی خواسته تا بانک‌ها ملزم به انتشار هر سه ماه فهرست ابربدهکاران

در بیست و هشتمین نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران مطرح شد

فاجعه تورمی ارز ۴۲۰۰ تومانی

نرخ سرمایه‌گذاری در اقتصاد پایین باشد مردم به جای آنکه پول خود را وارد تولید کنند به سمت تبدیل آن به دارایی‌های غیرمولد حرکت می‌کنند که همین موضوع به کوچک‌تر شدن اقتصاد ایران منجر می‌شود. او با بیان اینکه اقتصاد ایران در کنار تورم ریالی با تورم دلاری نیز مواجه است، افزود: برآوردهای مرکز آمار نشان می‌دهد که شاخص قیمت کالاهای وارداتی در سال ۱۳۹۹ نسبت به سال قبل ۴۷ درصد بوده که نشان می‌دهد ما با تورم دلاری نیز مواجه هستیم. اگر تورم جهانی را بین ۳ تا ۴٫۵ درصد در نظر بگیریم از تورم ۱۷درصدی موجود مابقی مربوط به تورم داخلی ایران است.

رئیس اتاق بازرگانی تهران با تأکید بر لزوم اصلاح برخی سیاست‌های غلط اقتصادی توضیح داد: در شرایطی که دولت لایحه دوفوریتی حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی را به مجلس شورای اسلامی ارائه کرده بود این طرح از سوی نمایندگان مجلس پذیرفته نشد، اما چیزی که مشخص است لزوم تصمیم‌گیری سریع در این رابطه و کنار گذاشتن ارز ترجیحی است. در سال ۱۳۹۹ حدود ۱۰٫۵ میلیارد دلار ارز ترجیحی به کالاهای اساسی پرداخت شده که از این عدد ۵میلیارد دلار سهم نفت و مابقی مربوط به وجوه بانک مرکزی یا صندوق توسعه ملی است که به این ترتیب با نرخ بازار آزاد حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان می‌شود.

به گفته خوانساری، این ارز پایه پولی را به شدت افزایش داده و در حالی که در سال گذشته ۱۰۰۰ هزار میلیارد تومان به نقدینگی اضافه شده ۷۵۰ هزار میلیارد تومان آن از محل ارز ترجیحی بوده است. در زمانی که دولت پولی از فروش نفت دریافت نمی‌کند عملا برای تامین کالاهای اساسی مجبور به استقراض از بانک مرکزی می‌شود که این موضوع در شرایط تورمی فعلی خود عاملی برای تشدید مشکلات است. از این رو باید در این زمینه تغییراتی گسترده در دستور کار قرار گیرد.

همچنین رضا پدیار، رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق بازرگانی تهران در ادامه این نشست، بالاترین بارانه انرژی پرداختی سال

نمایندگان بخش خصوصی در نشست بیست و هشتم خود در اتاق بازرگانی تهران، درباره مسائل روز اقتصاد ایران نظیر تورم فزاینده، نرخ منفی سرمایه‌گذاری و سیاست‌گذاری‌های غیرصحیح گفت‌وگو کردند و همچنین در دو گزارش مجزا به بررسی آثار و تبعات یارانه انرژی و همه‌گیری کرونا در اقتصاد کشور پرداختند. در این نشست، مسعود خوانساری به فاجعه ارز ۴۲۰۰ تومانی در افزایش تورم اشاره کرد و تورم را مهم‌ترین مسئله اقتصاد ایران دانست؛ رضا پدیار با بیان اینکه ایران بالاترین یارانه انرژی را به پولدارها می‌دهد، گفت که طبق برآوردهای جهانی، بالاترین میزان یارانه انرژی پرداختی در سال ۲۰۲۰ به ایران تعلق دارد. همچنین مریم خزاعی از آخرین وضعیت همه‌گیری کرونا در ایران و جهان گزارش داد و با اشاره به فوت حدود ۴٫۴ هزار نفر از مردم کشور در یک ماه گذشته به ۲۴ آبان ماه ۱۴۰۰ از افت ۴۴ درصدی میانگین تعداد فوتی‌ها و کاهش ۳۳ درصدی میانگین تعداد مبتلایان جدید نسبت به ماه قبل خبر داد.

رئیس اتاق بازرگانی تهران در بیست و هشتمین نشست هیأت نمایندگان این اتاق، تورم را اصلی‌ترین مسئله اقتصاد ایران دانست و گفت: بخش مهمی از نرخ تورمی که امروز در اقتصاد ایران دیده می‌شود تحت تأثیر سرعت بسیار بالای رشد نقدینگی کشور است. براساس برآوردهای انجام شده از سوی مرکز آمار ایران، نرخ تورم در مهرماه امسال از مرز ۴۵ درصد گذشته است. هرچند این عدد نسبت به ماه قبل ۰٫۴ درصد کاهش نشان می‌دهد، اما کماکان تورم بسیار بالایی است.

خوانساری با بیان اینکه نرخ تورم نقطه به نقطه نیز کاهش پیدا کرده است، ادامه داد: براساس برآوردهای صورت گرفته این نرخ در حال حاضر بیش از ۳۹ درصد است که هرچند ۳٫۵ درصد کاهش یافته اما همچنان بسیار بالاست. هرچند که دولت اعلام کرده که کاهش تورم را به عنوان یک اولویت دنبال می‌کند اما تا زمانی که ما به یک تورم تک‌رقمی نرسیم نمی‌توان انتظار داشت که فشارها از روی جامعه برداشته شود. وقتی که

نماگر بازار سهام

رویداد بهم‌رسانی نوآوری‌ها و چالش‌های فناوری صنعت لوازم خانگی

بسیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی میزبان برگزاری اولین رویداد ملی نمایشگاهی بهم‌رسانی نوآوری‌ها و چالش‌های فناوری صنعت لوازم خانگی و صنایع وابسته خواهد بود. به گزارش ایسنا، بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی لوازم خانگی روز سه‌شنبه با حضور معاون امور صنایع وزارت صنعت، معدن و تجارت و معاون زنان ریاست جمهوری در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران آغاز به کار کرد.

در این راستا به همت شبکه فن بازار ملی ایران دو رویداد در این نمایشگاه برگزار می‌شود. رویداد رپورسیج (ارائه نیازهای فناوری صنعت لوازم خانگی) با هدف ارائه چالش‌های مرتبط با داخلی سازی قطعات و محصولات صنعت لوازم خانگی، روز چهارشنبه ۲۶ آبان ماه در سالن ۴۳ نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

همچنین فستیوال نوآوری‌های صنعت لوازم خانگی و صنایع وابسته در محورهای هوشمندسازی (اینترنت اشیا)، طراحی صنعتی، خدمات، کاهش مصرف انرژی، نرم‌افزارهای مدیریت زنجیره تامین، مواد اولیه، قطعات و تجهیزات گلوگاهی و اینترنت چرخشی روز پنجشنبه ۲۷ آبان ماه در سالن ۴۳ نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار می‌شود.

این نمایشگاه با هدف استفاده بهینه از ظرفیت‌سازی‌ها، تقویت روحیه تولیدکنندگان، کمک به ارتقای درآمد‌های ارزی، آشنایی با تجارت بین‌الملل توسعه صادرات غیرنفتی کشور، رشد و توسعه بازار کالاهای داخلی و همچنین ترغیب بازار داخلی برای رقابت و شناخت از قابلیت‌های بازار دنیا، از ۲۵ آبان‌ماه به مدت چهار روز برگزار می‌شود.

برگزاری نمایشگاه لوازم خانگی و حضور همزمان تامین‌کنندگان و تولیدکنندگان فرصتی برای ارائه خواسته‌های صنعت، از جمله در تامین استانداردها و کاهش قیمت تمام شده، در شرایط رقابتی و چالشی فراهم می‌کند. همچنین شرکت‌های قطعه‌ساز می‌توانند برای تامین نیاز شرکت‌های تولیدکننده مذاکره توافق کنند تا از این طریق علاوه بر کمک به عمق ساخت داخل به افزایش تولید هم کمک کنند.

به نقل از روابط عمومی پارک فناوری پردیس، ثبت نام این رویداد از طریق وبسایت رسمی نمایشگاه به آدرس hamex.com و ahmimiran.com برای علاقه‌مندان امکان‌پذیر است. همچنین متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن‌های ۸۸۵۱۲۱۲۷-۸۸۷۴۴۴۳ تماس بگیرند.



واردات خودروی دست دوم یا گل‌به‌خودی



این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس بیان کرد: در فضایی که خودروسازان، مصرف‌کننده، دولت، مجلس و ... همه نارضی هستند، اخذ بهترین و استراتژی‌ترین تصمیم می‌تواند به بهبود وضعیت تولید خودرو کمک کند زیرا تصمیم پایدار می‌تواند خودروسازان را به سوی اهداف بلندمدت خود هدایت کند، اما اگر تصمیم هیجانی و یک‌شبه اتخاذ شود، این دلالت‌ها هستند که در آب گل‌آلود ماهی می‌گیرند. جدی در خصوص واردات خودروهای دست دوم گفت: با وارداتی تحت عنوان خودروهای دست دوم، موافق نیستیم چراکه بحث خدمات پس از فروش، قطعات و ... از اهمیت بسزایی برخوردار می‌شود و پس از آن، صنعت خودروهای دیزلی باید به سوی بحرانی بنام تامین قطعات گام بردارد تا تولید خودرو! وی در پایان گفت: اگر پتانسیل واردات خودرو وجود دارد، باید برای ورود خودروهای صفر کیلومتر به کار برده شود نه آنکه ارز کشور برای خودروهای دست دوم هزینه شود.

که چنین اقدامی به روند تولید داخلی آسیب می‌رساند، اما معتقدم این گونه نیست زیرا فضای تقاضای کشور باید به سویی برود که بازار داخلی آرام شود. جدی ادامه داد: برای مثال باید عنوان کنیم که به محض رشد نرخ خودرو، این قیمت‌ها تا دفتر رئیس‌جمهور هم رفت چراکه خودرو به زندگی مستقیم مردم ارتباط دارد بنابراین نباید در فضایی که بازار با تقاضای بالایی همراه است، عطش را در بازار نگه داشت و تنها به تولید داخل بسنده کرد، پس باید با کاهش التهاب تقاضا و پوشش عرضه‌ها ابتدا بازار را تامین کرد و سپس به سوی اخذ تصمیم‌های کلان گام برداشت. این نماینده مردم در مجلس یازدهم خاطرنشان کرد: تامین بازار داخلی و آرام‌سازی فضای تقاضا در کشور به معنای بستن تمام راه‌ها و فرصت‌ها نیست و در کمیسیون صنایع نیز واردات خودرو در تضمین‌کننده‌های برای پاسخ به تقاضاهای نداشتیم بلکه، در این کمیسیون عنوان شد که پس از تولید داخل و کسری پاسخ به تقاضای خرید را با راهکارهایی همچون واردات پوشش داد.

تامین بازار داخلی و آرام‌سازی فضای تقاضا در کشور به معنای بستن تمام فرصت‌ها نیست و در کمیسیون صنایع، واردات خودرو را تضمین‌کننده‌ای برای پاسخ به تقاضاهای نداشتیم. علی‌جدا عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در گفت‌وگو با بورس نیوز، در خصوص وضعیت خودروهای دیزلی در کشور اظهار کرد: بازار خودرو در کشور ما آشفته شده و در عین حال خودرو که با زندگی مردم مرتبط است باید تصمیم‌گیری‌ها در این خصوص از یک قنای کافی برخوردار باشد و تصمیمی استراتژیک لحاظ شود زیرا در فضایی که عرضه و تقاضا بالانس نیست و بازار متشنج است، نباید تصمیم‌های غیرمنطقی و از روی هیجان گرفت. نماینده مردم خراسان شمالی در خانه ملت با اشاره به اینکه در برخی مواقع مجبور به واردات برای تامین نیاز داخل هستیم، گفت: در پاره‌ای از اوقات باید با بحث تجویز واردات، برخی از نیازهای داخلی را تامین کرد ولی از طرف دیگر، بسیاری از کارشناسان خودروسازی اذعان دارند

آزادسازی قیمت خودرو به معنای حمایت از خودروسازان است

محل مصرف خودروهای مازاد در نظر گرفت و تعیین بودجه موردنیاز از زیرساخت‌های لازم برای تحقق از رده خارج‌سازی فرسوده‌ها است. به گفته مدنی تحقق از رده خارج‌سازی فرسوده‌ها نیازمند تعیین بودجه از محل بودجه‌های عمومی است برخلاف گذشته که هزینه اسقاط توسط واردکنندگان پرداخت می‌شد. هرچند هزینه‌های دولت به دنبال کاهش مصرف سوختی که در نتیجه اسقاط اتفاق می‌افتد، قابل بازگشت است، اما به هر حال اسقاط منوط بر ایجاد مکانیزم‌ها و ساختارهای آن است تا بخشی از افزایش تولید با خودروهای فرسوده جایگزین شود. وی صادرات ۱۰۰ تا ۷۵۰ هزار دستگاه از خودروهای مازاد را نیز منوط بر وجود زیرساخت‌ها دانست و بیان کرد: اگر تحریم‌ها ادامه داشته باشند، مسلماً صادرات با تیرا بالا به دلیل مشکلات نقل و انتقالات پولی که وجود دارد و در نتیجه از دست رفتن سهم صادراتی خودروسازان داخلی از بازار کشورهای همسایه و جایگزینی عمدتاً خودروهای چینی با خودروهای ایرانی در این کشورها، بعید به نظر می‌رسد.

صنعت خودروی کشور بر روی ریل اصلی تولید بازمی‌گردد؟ مدیرعامل اسبق سایپا در خصوص کاهش سهم تولید خودروسازان خصولتی و افزایش سهم بخش خصوصی به عنوان یکی از برنامه‌های وزارت صمت و ملزومات مورد نیاز برای رشد و توسعه صنعت خودروی کشور به بیان توضیحاتی پرداخت. وزیر صمت دولت سیزدهم تا سال ۱۴۰۴ مبنی بر کاهش سهم تولید دو خودروسازی بزرگ کشور تا میزان ۷۰ درصد و در ازای آن، افزایش سهم خودروسازان خصوصی در بازار از ۳۰ به ۳۰ درصد، ضمن اشاره به برنامه تولید ۳ میلیون دستگاه خودرو و این امر را امکان‌پذیر دانست و اظهار داشت: افزایش تولید در دو خودروساز بزرگ اتفاق خواهد افتاد و افزایش تعداد شرکت‌های خصوصی در حال حاضر و روند کاری آنها نشان می‌دهد، افزایش تولید در دستور کار قرار گرفته است.

وی در خصوص وضعیت زیرساختی افزایش تولید برای خودروسازان خصولتی و خصوصی گفت: یک طرف قضیه، مسائل برجام و برقراری ارتباطات بین‌المللی است که در صورت رفع این موانع، امکان رسیدن به ظرفیت تولید برنامه‌ریزی شده وجود دارد. حتی در صورت تاووم تحریم‌ها نیز افزایش تولید امکان‌پذیر است، اما محدود به یک میلیون و ۵۰۰ تا ۲ میلیون دستگاه منحصراً خودروهای داخلی با مدل‌های کنونی و پلتفرم‌های داخلی، بدون توسعه محصول یا کاهش سرعت اجرای برنامه‌های توسعه‌ای خواهد بود. مدیرعامل اسبق سایپا با توجه به اینکه میزان تقاضای بازار داخلی یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه است، در خصوص چگونگی برنامه تولید ۳ میلیون دستگاه خودرو تا سال ۱۴۰۴ تصریح کرد: صادرات و جایگزینی با خودروهای فرسوده در راهکاری است که می‌بایست برای

مدیرعامل اسبق سایپا در خصوص کاهش سهم تولید خودروسازان خصولتی و افزایش سهم بخش خصوصی به عنوان یکی از برنامه‌های وزارت صمت و ملزومات مورد نیاز برای رشد و توسعه صنعت خودروی کشور به بیان توضیحاتی پرداخت. وزیر صمت دولت سیزدهم تا سال ۱۴۰۴ مبنی بر کاهش سهم تولید دو خودروسازی بزرگ کشور تا میزان ۷۰ درصد و در ازای آن، افزایش سهم خودروسازان خصوصی در بازار از ۳۰ به ۳۰ درصد، ضمن اشاره به برنامه تولید ۳ میلیون دستگاه خودرو و این امر را امکان‌پذیر دانست و اظهار داشت: افزایش تولید در دو خودروساز بزرگ اتفاق خواهد افتاد و افزایش تعداد شرکت‌های خصوصی در حال حاضر و روند کاری آنها نشان می‌دهد، افزایش تولید در دستور کار قرار گرفته است.

توبت اول

(آگهی تجدید مناقصه عمومی دو مرحله ای با ارزیابی کیفی)

شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در نظر دارد براساس استانداردهای وزارت نیرو ملی با بین المللی از فروشندگان و تولیدکنندگان داخلی که دارای تاییده از شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان می باشند از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت مناقصه عمومی (دو مرحله ای) با ارزیابی کیفی خرید از محل اعتبارات داخلی بشرح ذیل انجام دهد:

ردیف	شرح کالا	محل بودجه داخلی	شماره مناقصه	مبلغ ضمانت شرکت مناقصه (به ریال)
۱	خرید تعداد ۴۱۱ اصله انواع پایه بتونی چهار گوش	توسعه شهری	۱۴۰۰/۲-۱۳۳	۶۱۹/۰۰۰/۰۰۰
۱	خرید تعداد ۹۰ دستگاه انواع تابلو فشار ضعیف	توسعه شهری	۱۴۰۰/۲-۱۳۴	۶۷۹/۰۰۰/۰۰۰

۱-فروش اسناد مناقصه، متقاضیان می توانند در صورت تمایل نسبت به واريز وجه از طريق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت مبلغ ۳۰۰,۰۰۰ ریال بابت هرمنافقه حساب فرابگیر ۲۸۱۴۰۰۲۸۱۴ نزد بانک تجارت شعبه ولعیصر گرگان بنام شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، جهت دریافت اسناد مناقصه از تاریخ ۱۴۰۰/۰۸/۲۳ لغایت ۱۴۰۰/۰۹/۰۳ به سایت سامانه تدارکات الکترونیکی دولت مراجعه نمایند.

۲-نحوه برگزاری و محل تحویل پاکت الف مهلت و زمان بازگشایی پیشنهادت:

کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و تحویل پاکت الف مهر و موم شده به آدرس گرگان، خیابان ولی عصرعناات ۲۳ طبقه اول دبیرخانه شرکت توزیع گلستان و مهلت آن تا ساعت ۱۱ روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۱۴ و زمان بازگشایی پاکت شرکتی که حداقل امتیاز ارزیابی کیفی را کسب نموده اند، در ساعت ۱۰ روز شنبه مورخ ۱۴۰۰/۰۹/۲۰ در دفتر امور تدارکات و قراردادهای شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان می باشد.

۱-۲-اسناد ارزیابی کیفی و مستندات مربوط به آن از طریق سامانه ارسال گردد.

۲-۲- ارائه اسناد ارزیابی کیفی به همراه اسناد مناقصه (الف و ب) در یک لافاف کلی به منزله عدم ارائه اسناد ارزیابی کیفی تلقی خواهد شد.

۳- مبلغ ضمانت نامه شرکت در مناقصه به میزان مندرج در جدول فوق، به نفع کارفرما مطابق فرم ارائه شده در اسناد مناقصه که به مدت سه ماه از تاریخ افتتاح پاکت معسر بوده و قابل تمدید تا به مدت سه ماه دیگر باشد باید به یکی از صورتهای زیر، همراه با اسناد مناقصه در پاکت (الف) به دستگاه مناقصه گزار تسلیم شود:

الف- ضمانت نامه بانکی و یا ضمانت نامه های صادر شده ازسوی موسسات اعتباری غیر بانکی که دارای مجوز فعالیت ازسوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران هستند.

ب- اصل رسید واریزوجه نقد به حساب جاری شماره ۰۷-۲۲۲۱۴۸۸۶۰۰۷ نزد بانک ملی شعبه خیابان ولعیصر گرگان بنام شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان.

پ- ضمانتنامه صادره توسط موسسات بیمه گرداری مجوز لازم برای فعالیت و صدور ضمانتنامه ازسوی بیمه مرکزی ایران

ت- گواهی خالصی مطالبات قطعی تایید شده از سوی امور مالی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان براساس فرم نمونه قسیمه اسناد مناقصه ت- چک تضمین شده بانکی برای تضمین شرکت در مناقصه

۴- ذکرشماره مناقصه روی پاکت الزامی بوده و حضور یک نفر ازپیشنهاد دهندگان درجلسه بازگشایی پاکت (الف، ب) با معرفی نامه کتبی معتبر آزاد است. شرکت توزیع گلستان در رد یا قبول هر یک یا تمام پیشنهادات مختار است.

۵- به پیشنهادهای فاقد امضاء، مشروط، مخدوش و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت مقرر در فراخوان واصل میشود، مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۶- تکمیل کردن فرم پررشتهنامه اطلاعاتی مربوط به ارزیابی صلاحیت تامین کنندگان کالا بیوست اسناد ارزیابی کیفی الزامی است.

۷- هزینه آگهی هر دو نوبت بر عهده دستگاه مناقصه گزار می باشد.

۸- فروشندگان و تولیدکنندگان باید که معاملات قرا بورس داشته باشند و مکلف به دریافت و ارسال پیشنهادات از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی www.setadiran.ir می باشند و پرداخت هرگونه کارمزد سامانه فوق به عهده برنده مناقصه می باشد.

۱۰- ضمناً این آگهی از طریق شبکه اطلاع رسانی معاملات توابیر به نشانی www.tavanir.org.ir و پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به نشانی <http://tets.mporj.ir> قابل دسترسی می باشد و جهت اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۶۸۲۴۴۲۱-۰۱۷ تماس و به شماره تلفن ۰۱۷-۲۲۶۲۷۲۳۰ فاکسی نماید.

۱۱- سایر اطلاعات و جزئیات مرتبطه در اسناد مناقصه مندرج است.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۰/۸/۲۶

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۰/۸/۲۹

روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان

یک مرحله ای (تجدیدی)

شهرداری اردبیل در نظر دارد مناقصه به شرح جدول ذیل را برگزار نماید و کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد تا ارائه پیشنهاد قیمت و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد.

ردیف	عنوان پروژه	مبلغ برآورد اولیه (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (ریال)	مدت اجرا	کد ثبت در سامانه ستاد ایران
۱	رنگ آمیزی سطوح بتنی پل قدس	۲۹/۱۷۵/۰۹۰/۰۰۰	۱/۴۵۹/۰۰۰/۰۰۰	۲ ماه	۲۰۰۰۰۰۵۳۱۵۰۰۰۰۶۵

۱- محل تامین اعتبار: درآمد داخلی شهرداری

۲- مناقصه گران واجد شرایط میتوانند اسناد مناقصه را از تاریخ انتشار آگهی در سامانه ستاد ایران به مدت ۵ روز از طریق سامانه ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir خریداری کنند مبلغ واریزی شده غیرقابل استرداد است.

۳- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: مبلغ تضمین قید شده در جدول را به شماره حساب سپهر ۰۴-۷۶۲۰۰۴-۱۰۶۶۳۰ بنام شهرداری اردبیل نزد بانک صادرات شعبه میدان ورزش واریز و تصویر آن در سایت قرار دهید ضمناً جهت سهولت در رسیدگی اصل فیش واریزی و یا به همان مبلغ ضمانت نامه بانکی را در پاکت تضمین (پاکت الف) پاکت را مهر و موم نموده و مشخصات کامل شرکت و مناقصه و شماره تلفن را قید نموده و تا ساعت ۱۳ آخرین روز تحویل اسناد به دبیرخانه شهرداری مرکز تحویل گردد. لازم به ذکر است تمامی اسناد باید در سامانه ستاد ایران بارگذاری شود عدم بارگذاری اسناد در سامانه ستاد ایران موجب حذف از روند برگزاری مناقصه خواهد شد قیمت پیشنهادی از طریق سایت ستاد ایران ارسال گردد.

۴- شرایط پیمانکاران و مهلت و محل تسلیم پیشنهادها: از شرکت‌های دارای رتبه راه و باند از سازمان برنامه و بودجه دعوت میگردد اسناد مناقصه را تا ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد از سایت ستاد ایران نسبت به تکمیل فرمها و ارسال اقدام نمایند و یا در مدت قید شده تا ساعت ۱۳ به نشانی اردبیل- میدان ورزش- شهرداری مرکز- دبیرخانه تحویل گردد پیشنهادهایی که دیرتر از این مهلت تسلیم گردد دریافت نخواهد شد.

۵- دبیریه است شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف مقرر در اسناد مناقصه بوده و شهرداری در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار است.

۶- سایر جزئیات و شرایط تکمیلی در اسناد مناقصه درج شده است.

۷- هزینه آگهی به عهده برنده مناقصه خواهد بود.

محمود صفری - شهردار اردبیل

۹۹۰

نماینده مجلس شورای اسلامی در جمع مدیران ارشد ملی حفاری:

ملی حفاری ایران شرکتی توانمند، بومی، خوداتکا و همسو با اقتصاد مقاومتی است

زمینه توسعه بیش از پیش و رشد و تعالی آن فراهم گردد. در این نشست که معاونان مدیرعامل، مدیران و تعدادی از روسای عملیاتی و ستادی شرکت حضور داشتند، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت گزارشی از وضعیت ناوگان حفاری، خدمات فنی، جایگاه شرکت از نظر منابع انسانی و تجهیزات و نقش آن در فرآیند تولید ارائه و برنامه سازمان در زمینه تغییر ساختار، افزایش کارایی، فساد ستیزی و عدالت محوری در پرداخت را تشریح کرد.

دکتر گلبایگانی از حسن توجه نمایندگان مجلس شورای اسلامی به صنعت نفت و به ویژه حفاری قدردانی کرد و افزود: حمایت کمیسیون انرژی و نمایندگان مجلس شورای اسلامی از این شرکت در جهت تخصیص ردیف بودجه، سرمایه گذاری در زمینه نوسازی ناوگان حفاری خشکی و دریایی شرکت در جهت تحقق برنامه های توسعه ای صنعت نفت و طرح ها و پروژه های حفظ، نگهداشت و افزایش تولید بسیار مهم و با اهمیت است. در این نشست معاونان مدیرعامل، مدیران، روسا و کارشناسان شرکت به بیان دیدگاه ها و نظرات خود در خصوص ارتقای سطح خدمات و استفاده بهینه از ظرفیت های شرکت پرداختند.



تخصصی را به خوبی طی نموده زیرا مدیران آن کار را از مرحله کارآموزی آغاز و مراحل تخصصی را گام به گام گذرانده و هم اکنون در این صنعت راهبردی صاحب نظر هستند.

عضو کمیسیون نظر هستند. راستای تامین نیاز ها و افزایش بهره وری این شرکت تلاش لازم به عمل آید، افزود: ملی حفاری ظرفیت های بالقوه ای دارد که باید بالفعل شود تا

اهواز- شبنم قجاوند: نماینده مردم اهواز، باوی، حمیدیه و کارون در مجلس شورای اسلامی گفت: شرکت ملی حفاری ایران سازمانی تخصصی، توانمند و خود اتکا است که نقش موثری در اعتلای صنعت نفت و اقتصاد مقاومتی دارد.

وی اظهار کرد: شرکت ملی حفاری ایران در عرصه اقتصادی و استحصال از منابع هیدرو کربوری نقش کلیدی دارد زیرا شرکتی مادر تخصصی است که کارکنان سختکوش آن به خوبی در شرایط محدودیت ها و تحریم های ظالمانه موفق به انجام وظایف حساس خود در پیشبرد اهداف و برنامه های صنعت نفت و مسئولیت های اجتماعی شدند.

بوسفی شرایط کار در صنعت حفاری را خاص و پیچیده از نظر فنی و تخصصی و سخت و دشوار با توجه به شرایط اقلیمی و محیطی مناطق عملیاتی عنوان کرد و گفت: نیروی انسانی شاغل در ملی حفاری روال

مدیرعامل سازمان فرهنگی هنری و ورزشی شهرداری قم عنوان کرد:

۱۰۰ مسجد فعال در طرح مسجد محوری



اینکه راهاندازی سامانه حمل و نقل مساجد از دیگر طرح های مسجد محوری است. گفت: این طرح پایهای از ارائه خدمات مساجد به مردم است، در این طرح خودروها را سبزه و هزینه راننده را سازمان فرهنگی تأمین می کند و آن شاهانه به سمتی برویم که بتوانیم کل شهر را پوشش دهیم که نمونه موفق این طرح در پردیسان به اجرا رسیده و می تواند پایه خوبی

قم - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل سازمان فرهنگی هنری و ورزشی شهرداری قم گفت: یکی از دغدغه های چندساله مدیران فرهنگی استان، مسجد محوری، محله محوری و حرکت از دل محله بود که با طرح محراب شهر این دغدغه بر طرف شد.

به گزارش شهروین، ابوالقاسم مقیمی در گردهمایی «محراب شهر» که در آستانه حلت شهادت گونه حضرت معصومه (س) در سالن رضوان شهرداری قم برگزار شد، به تبیین طرح محراب شهر پرداخت و اظهار کرد: یکی از دغدغه های چندساله مدیران فرهنگی استان مسجد محوری و محله محوری و حرکت از دل محله بود که با طرح محراب شهر این دغدغه بر طرف شد. وی ادامه داد: این طرح با هدف حل معضلات اجتماعی و آسیبها و مشکلات محله های قم تدوین شده و در حال حاضر بالغ بر ۱۰۰ مسجد محوری داریم که معضلات شهری و آسیبهای اجتماعی در آن پیگیری می شوند و در واقع مدیران محلات با زوری مدیران شهر و استان برای حل مشکلات مردم هستند.

مدیرعامل سازمان فرهنگی هنری و ورزشی شهرداری قم با اشاره به



رئیس روابط عمومی گاز خوزستان خیرداد:

نقش دستگاه های فرهنگی در فرهنگ سازی استفاده از گاز طبیعی بی بدیل است

اهواز - شبنم قجاوند: در جلسه ای با حضور مدیر روابط عمومی اداره کل آموزش و پرورش استان و رئیس روابط عمومی گاز خوزستان بر استفاده از ظرفیت های آموزشی و فرهنگی برای نهادینه کردن فرهنگ سازی استفاده از گاز طبیعی تأکید شد.



فهد خباز رئیس روابط عمومی گاز استان گفت: با توجه به در پیش بودن فصل زمستان و اهمیت اطلاع رسانی و فرهنگ سازی استفاده از گاز طبیعی با رویکرد کاهش حوادث و آموزش مصرف بهینه گاز طبیعی در صدد هستیم از ظرفیت دستگاه فرهنگی برای این منظور استفاده کنیم. وی با اشاره به تنوع ظرفیت های موجود در امور فرهنگی و تولید محتوا این مهم را به عنوان یک فرصت برشمرد و افزود: متأسفانه در سال های گذشته حوادث ناگوار در بخش گاز اتفاق افتاده است که خسارت های مالی و جانی قابل تاملی را به همراه داشته است و امیدواریم با تعامل سازنده ای که با دستگاه های فرهنگی ایجاد کرده ایم، شاهد کاهش حوادث در بخش گاز باشیم. رئیس روابط عمومی گاز خوزستان تصریح کرد: استفاده حداکثری از تکنولوژی های ارتباطی، و ظرفیت های فضای مجازی در دستور کار سال جاری قرار گرفته است. خباز با بیان اینکه آموزش و پرورش یکی از دستگاه هایی است که بیشترین و موثرترین مخاطبین را دارد، اظهار کرد: مجموعه گاز خوزستان و آموزش و پرورش استان در جهت انتقال مفاهیم مربوط به مصرف ایمن گاز و صرفه جویی این انرژی خدادادی اقدامات موثری را برنامه ریزی می کنند. رئیس روابط عمومی گاز خوزستان همچنین به سند راهبردی مسئولیت اجتماعی اشاره کرد و گفت: آمادگی داریم در راستای بهره مندی آموزش و پرورش استان از ظرفیت های مسئولیت اجتماعی گاز خوزستان فعالیت های موثری برنامه ریزی و اقدام شود. در این جلسه بابک نوری زاده مدیر روابط عمومی اداره کل آموزش و پرورش استان ضمن اعلام آمادگی در جهت فعالیت های فرهنگی در زمینه آموزش و رعایت نکات ایمنی به دانش آموزان، گفت: مجموعه آموزش و پرورش در مدت شیوع ویروس کرونا و عدم امکان برگزاری کلاس های حضوری، تلاش های زیادی را از طریق خدمات الکترونیک برای دانش آموزان بکار گرفته است.

برگزاری دوره آموزشی ایمنی کار در ارتفاع در منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

ساری - دهقان: دوره آموزشی ایمنی کار در ارتفاع به میزبانی منطقه ۹ در مرکز آموزش فهد محمودآباد برگزار شد. به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی منطقه ۹ عملیات انتقال گاز، کارگاه آموزشی ایمنی کار در ارتفاع با حضور روسا و کارشناسان ایمنی و آتش نشانی ستاد و مناطق دهگانه به میزبانی منطقه ۹ در مرکز آموزش نفت شهروین محمودآباد برگزار شد. شرکت کنندگان در این دوره با اصول ایمنی کار در ارتفاع، تجهیزات ایمنی و استانداردهای مربوطه آشنا شدند و در ادامه با انجام فعالیت های عملی و کارگاهی، یافته های خود را تعمیق بخشیدند. لازم به ذکر است، منطقه ۹ عملیات انتقال گاز متولی برگزاری دوره های آموزشی در زمینه HSE است و این دوره آموزشی نیز با اعلام نیاز واحد HSE شرکت انتقال گاز ایران برگزار شد.



دوره های آموزشی در زمینه HSE است و این دوره آموزشی نیز با اعلام نیاز واحد HSE شرکت انتقال گاز ایران برگزار شد.

در جلسه هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان تأکید شد:

نقش مهم همایش پویش ملی اشتغال در توسعه تعامل صنعت و دانشگاه

اصفهان - قاسم اسد: سی و دومین جلسه هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان در این جلسه حمیدرضا قلمکاری، نایب رئیس اتاق بازرگانی اصفهان با توجه به برگزاری همایش پویش ملی اشتغال در هفته آینده بر ضرورت هماهنگی و هم افزایی هر چه بیشتر صنعت و دانشگاه تأکید کرد.

وی گفت: این همایش در توسعه و بهبود تعاملات صنعت و دانشگاه نقش بسزایی خواهد داشت. همچنین در این جلسه سیدرسول زنجیران، خزانه دار پارلمان بخش خصوصی اصفهان به تشریح موارد همکاری و هم افزایی بخش خصوصی با سیاست های بالادستی کشور به عنوان یکی از مولفه های اصلی پیشرفت اقتصادی جامعه و توسعه صنعتی پرداخت. در ادامه اعضای هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان بر لزوم بهبود شاخص امنیت سرمایه گذاری به عنوان یکی از مولفه های تأثیرگذار در توسعه اشتغال و تأثیر مستقیم آن در بهبود وضع معیشتی شهروندان اصفهانی تأکید کردند. همچنین اعضای هیئت نمایندگان اتاق اظهار امیدواری کردند که هر چه زودتر مشکلی که برای یکی از اعضا محترم هیئت نمایندگان این اتاق به وجود آمده با شفاف سازی در امور مربوط به کسب و کار، این فعال اقتصادی بر طرف شود و همچنان بتواند به نقش سازنده خویش در رشد و توسعه استان ادامه دهد.

نشست مدیرمخابرات تلمتری شرکت ملی گاز و مدیر منطقه ۹ عملیات

انتقال گاز با مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: با هدف تبادل نظر در خصوص هماهنگی و اطلاع رسانی به منظور آمادگی برای ورود به فصل سرما و توزیع متوازن و پایداری مستمر جریان گاز و ارتباطات شبکه ICT، مهندس نیک روش مدیرمخابرات تلمتری شرکت ملی گاز به همراه مفتخری مدیر منطقه ۹ عملیات انتقال گاز و همراهان خود با حضور در شرکت گاز استان گلستان با علی طالبی مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره شرکت گاز استان دیدار و گفتگو کردند. در این دیدار پس از تبادل نظر و ارائه پیشنهادات مورد نظر طرفین، مقرر شد جهت آشنایی و توانمندسازی هر چه بیشتر پرسنل شرکت گاز استان، دوره های بازموزی و آموزشی متناسب در ایستگاههای شیر بین راهی برنامه ریزی و اجرا گردد. در این جلسه همچنین پیرامون تعامل و بهره گیری از ارتباطی بی سیم کله های خطوط لوله گاز و افزایش پهنای باند، طراحی و استاندارد سازی خودروهای بحران مخابراتی و هم راه همکاری در تجهیزاتی لازم و ضروری آنها تعیین و تکلیف روستاهایی که در حریم خطوط لوله گاز قرار دارند، استفاده از بی سیم های دیجیتال، اهتمام ویژه به خطوط لوله گاز که در عنوان شریانهای حیاتی، افزایش سطح تعاملات طرفین جهت بهبود شرایط و تامین و توزیع مستمر و پایدار جریان گاز استان و موارد مرتبط دیگر تبادل نظر شد.

دعوت یکی از کارکنان گاز گلستان به عنوان مربی سازنده تیم ملی کشتی فرنگی نونهالان کشور

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: میلاد نوری کارمند شرکت گاز استان گلستان و ورزشکار پرافتخار کشتی استان و صاحب عناوین بین المللی، کشوری و استانی در رشته کشتی فرنگی با توجه به حضور ۲ کشتی گیر آزادشهری در اردوی تیم ملی طی حکمی از سوی علیرضا دبیر رئیس فدراسیون کشتی جمهوری اسلامی ایران بعنوان مربی این دو کشتی گیر در اردوی تیم ملی حضور یافت. اردوی بسترسازی تیم ملی کشتی فرنگی نونهالان که از ۴ آبان به مدت یک هفته در کمپ تیم های ملی با حضور نزدیک به ۹۰ کشتی گیر و مربی سازنده آن ها از جمله این مربی ارزشمند درخانه کشتی محل تمرینات تیم های ملی برگزار شد. این همکار گرامی بعنوان یکی از مربیان سازنده دعوت شده در اردوی تمرینی، تیم ملی کشتی فرنگی نونهالان را جهت آماده سازی مسابقات آتی همراهی نمود. در همین رابطه مدیرعامل و هماهنگی امور ورزشی گاز گلستان با تقدیر از کسب افتخار ارزشمند ورزشی و همچنین دعوت این همکار بزرگوار به اردوی تیم ملی کشتی، آرزوی توفیق و سربلندی ایشان را در کسوت مربیگری مسالت می نماید.

معاون راهداری ایلام اعلام کرد

۹۵ دستگاه پل بزرگ و کوچک در جاده های ایلام تعمیر و مرمت شدند

ایلام- منصوری: معاون راهداری اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای ایلام گفت: از ابتدای سال جاری تاکنون تعداد ۹۵ دستگاه پل بزرگ و کوچک در جاده های استان ایلام تعمیر و بازسازی شدند. محمدرضا رضایی با اعلام این خبر گفت: پل ها از مهمترین زیرساخت های راهها محسوب می شوند که نیاز است هر ساله مورد بازرسی فنی قرار گرفته و نگهداری و مرمت پل ها نیز در برنامه کاری سالانه راهداری قرار گیرند. وی با اشاره به اهمیت نگهداری شبکه راهها و ساماندهی پل ها و ابنیه فنی در جهت افزایش عمر مفید راه و ابنیه اظهار داشت: از ابتدای سال تاکنون تعداد ۹۵ دستگاه پل بزرگ و کوچک با انجام عملیات رادیه و برید بازسازی سازه ای کوله ها، رفع آبکسختگی دستک ها و دیواره های برکشتی، تعمیرات دال و ایمن سازی عرشه پل ها با با احداث نرده و تعمیر جان پناه پل ها بازسازی شدند. رضایی خاطر نشان کرد: تعداد ۲۲ دستگاه پل و آبرو نیز احداث شده و به بهره برداری رسیده اند که پل های پل چم نمشت شهرستان دره شهر، حسن کولدری سیروان، پل فلزی خربایی دوم بانرحمان از جمله این پل ها می باشند و پل بزرگ جزمان هیلان نیز با پیشرفت فیزیکی ۹۰ درصد تا پایان سال تکمیل میشود. وی عنوان کرد: علاوه بر این عملیات فصلی تنقیه و لایروبی و دروبوسیون تعداد ۱۲۰ دستگاه پل بزرگ و کوچک انجام شده و با یا پیشرفت فیزیکی متناسبی در دست اقدام می باشند.

رئیس بهره برداری گاز مرکز استان گلستان از بهره مندی بیش از ۱۷۸ هزار خانوار شهرستان گرگان از نعمت گاز تاکنون خبر داد

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: ابوالفضل نرسی ضمن تشریح تلاشهای انجام شده در زمینه گازرسانی درشهر و روستاهای تابعه شهرستان گرگان از بهره مندی تعداد ۱۷۸ هزار و ۵۹۰ خانوار مرکز استان تاکنون خبر داد. وی افزود: همین راستا در ۷ ماهه سال جاری نیز بیش از ۲۲۲۵ خانوار شهرستان گرگان از نعمت گاز طبیعی برخوردار شده اند. نرسی گفت: با تلاشهای انجام شده در حال حاضر در مرکز استان بیش از ۱۴۰۳ کیلومتر شبکه اجرا، بالغ بر ۱۶۶ هزار مشترک جذب و افزون بر ۶۳ هزار انشعاب گاز نیز نصب گردید. رئیس بهره برداری گاز مرکز استان گلستان ادامه داد: در ۷ ماهه سال ۱۴۰۰ نیز در این شهرستان بیش از ۲۱ کیلومتر شبکه اجرا و ۲۱۲۱ مشترک نیز جذب شده است. ابوالفضل نرسی در زمینه گازرسانی به روستاهای شهرستان اذعان داشت: مجموع ۹۵ روستای موجود تاکنون تعداد ۹۱ روستای نعمت گاز برخوردار شد. اندو ۲ روستای نزدیک تر در دست اقدام است. همچنین تعداد ۲۲۶ پروژه صنعتی عمده شهرستان نیز گازرسانی شده است.

است از ظرفیت فکری کارگر و کارفرما حداکثر بهره گیری صورت بگیرد تا اشتراک نظر در موضوعات مختلف حاصل آید.

رعیتی فرد افزود: بنا به تصمیم دولت سیزدهم قرار است که هر ماه نشست شورای عالی کار برگزار شود و برای بهتر شدن وضعیت معیشت کارگران کمیته مزید در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی تشکیل شده است. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان مرکزی هم در این نشست گفت: ۲۸۲ شکل کارگری و کارفرمایی در این استان وجود دارد و استان مرکزی با عنوان پایتخت صنعت ایران، ظرفیت افزایش ۲ برابری این تشکل ها را دارد.

بهزاد سامدفر افزود: توسعه تشکل های کارگری و کارفرمایی در حل مشکلات این قشر و کسب موفقیت های بیشتر نقش موثری دارد. استان مرکزی با سه هزار واحد تولیدی و صنعتی دومین قطب صنایع مادر تخصصی و چهارمین قطب صنعت کشور است.

قرار داد سرمایه گذاری احداث و راه اندازی ایستگاهها و خانه های دوچرخه در شهر رشت امضاشد

این است که بتوانیم هر ماه حداقل یک رویداد کوچک و بزرگ در حوزه های خدماتی، فرهنگی، سرمایه گذاری و اجتماعی را رونمایی کرده و بسترهای لازم آن را رقم بزنیم.

علوی با بیان اینکه هم اینک چند قرارداد سرمایه گذاری آماده انعقاد قرارداد است، افزود: از سرمایه گذار طرح راه اندازی ایستگاههای دوچرخه و دوچرخه های اشتراکی انتظار داریم تا سرعت اجرای این پروژه را افزایش دهند تا هر چه سریعتر شاهد عملیاتی شدن آن باشیم. گفتنی است: تامین سرانه های ورزشی، کاهش تراکم ترافیک، کاهش مشکلات ناشی از کمبود پارکینگ، صرفه جویی های اقتصادی، کاهش تصادفات، کاهش آلودگیهای زیست محیطی، افزایش سرعت سفرهای کوتاه درون شهری و ارتقای سلامت روحی شهروندان از جمله مزیت های اجرای پروژه ایجاد ایستگاههای دوچرخه و دوچرخه های اشتراکی به شمار می رود.

بهنام کریمی مدیر امور مکانیک نیروگاه سیکل ترکیبی:

واحد شماره ۶ گازی این نیروگاه دوباره به مدار تولید برق پیوست

افتاده و بعد از برداشت کوبه اکسرسی اقدام به تعویض شفت کمکی با یک شفت کمکی دیگر توسط متخصصان امور مکانیک انجام شد. مدیر امور مکانیک نیروگاه سیکل ترکیبی بیان داشت: همچنین پس از تعویض شفت کمکی، نازل های شافت شماره شش دوازده که دچار مشکل شده بود نیز تعمیر و تعویض شدند. واحد شماره ۶ گازی نیروگاه سیکل ترکیبی شهید رجایی که از مدار تولید خارج شده بود، در کوتاه ترین بازه زمانی و پس از انجام تعمیرات و هماهنگی با مرکز کنترل دیسپاچینگ به شبکه سراسری تولید انرژی الکتریکی بازگشت.



۹ میلیارد ریال در روستای خواجه کری دهستان خطبه سرای تالش احداث شده است.

قزوین - خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی شرکت مدیریت تولید برق شهید رجایی، بهنام کریمی مدیر امور مکانیک نیروگاه سیکل ترکیبی در تشریح خبر فوق گفت: واحد شماره ۶ گازی این نیروگاه که به منظور رفع اشکال از شفت لودکوبه اکسرسی (شفت کمکی) از مدار تولید خارج شده بود، پس از انجام تعمیرات در کم ترین زمان ممکن، دوباره به مدار تولید برق پیوست.

کریمی افزود: پس از بازدید های فنی و تخصصی از شفت کمکی مشخص شد که اشکال از این تجهیز می باشد که بلافاصله پس از بازکردن کاور ها و تجهیزاتی روی شفت مشخص شد که شفت از کار



مدرسه خیریه زنده یاد فریدون مردکار

در شهرستان تالش افتتاح شد

رشت- خبرنگار فرصت امروز: به گزارش روابط عمومی، مدرسه خیریه زنده یاد فریدون مردکار به همت خانواده مرحوم فریدون مردکار از فرهنگیان خوش نام استان گیلان و با همراهی ارزشمند مؤسسه خیریه نیک گمان جمشید تهران و با مشارکت اداره کل نوسازی مدارس استان، احداث و طی مراسمی که با حضور محمد حسین شاه کوئی فرماندار شهرستان تالش، دکتر اشکان تقی پور مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره مؤسسه خیریه نیک گمان جمشید تهران، حاج

متر مربع و با بنای زیر ساخت ۹۳ مترمربع و با هزینه ای بالغ بر

تولید محتوای موفق با رعایت ۷ اصل فیلم‌های ترسناک

به قلم: **دانا هرا** / نویسنده حوزه بازاریابی – مترجم: امیر آل‌علی

یکی از ژانرهای بسیار پرطرفدار سینمایی، فیلم‌های ترسناک است. دلیل این امر نیز به این خاطر است که در این نوع از فیلم‌ها، حس ترس و کنجکاو ی به طور همزمان تشدید می‌شود. در زمینه نکات آموزشی فیلم‌ها برای بازاریابی، موارد متعددی بیان شده است. با این حال به صورت تخصصی در رابطه با یک ژانر سینمایی، صحبتی نشده است. در این مقاله قصد داریم تا هفت اصل فیلم‌های ترسناک که می‌تواند تولید محتوای شما را بهبود بخشد، بررسی نماییم.

۱-فضاسازی داشته باشید

در یک فیلم ترسناک لوکیشن، دیالوگ‌ها و به صورت کلی همه چیز در خدمت هدف اصلی (یجاد حس ترس) است. این امر باعث می‌شود تا آمادگی ذهنی لازم برای هدف اصلی، شکل گیرد. درواقع اگر شما بدون مقدمه وارد یک صحنه ترسناک شوید، بدون شک واکنش به مراتب کمتری را خواهید داشت. این موضوع نکته‌ای است که کمتر در بازاریابی مورد توجه قرار می‌گیرد. درواقع شما هم باید به همین شکل مخاطب را آماده نمایید تا به هدف موردنظر خود دست پیدا کنید. در این زمینه روش کار به نوع محتوا وابسته است. برای مثال اگر در زمینه نوشتن متن (بلاگینگ) فعالیت دارید، تنها ابزار شما لحن خواهد بود. با این حال در محتواهای ویدئویی، فضا برای اقدامات متنوع تری وجود دارد. درواقع شما قبل از هر اقدامی باید نسبت به نحوه واکنش و احساسات مخاطبان خود تصمیم بگیرید، در غیر این صورت نمی‌توانید از بازارها و امکانات خود در جهت هدف، استفاده نمایید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که منظور این نیست که مخاطب خود را وحشت‌زده کنید. نوع احساس کاملا به نیاز و سلیقه خودتان بستگی دارد. برای مثال در زمینه فروش لوازم ایمنی، حس ترس بسیار کاربردی خواهد بود. با این حال این موضوع ممکن است در هر صنعتی کاربرد لازم را نداشته باشد.

۲-از احساسات کمک بگیرید

تصور کنید که در حال تماشای فیلمی ترسناک هستید که در آن شخصیت اصلی هیچ وحشتی را از خود بروز نمی‌دهد. تحت این شرایط طبیعی است که این حس به شما نیز منتقل نخواهد شد. در این رابطه فراموش نکنید که فیلم ترسناک تنها تصاویر شما را وحشت‌زده نمی‌کند و تلاش می‌شود تا از حس‌های دیگر نیز استفاده شود. نمونه بارز آن را می‌توان در صداها مشاهده کرد. در این رابطه شما نیز باید در تولید محتوای خود به دنبال استفاده حداکثری از حواس پنجگانه باشید. با این اقدام می‌توانید تاثیرگذاری اقدام خود را افزایش دهید.

۳-مخاطب را درگیر نمایید

در یک فیلم ترسناک مخاطب به خوبی می‌داند که شاهد یک داستان است و از کادر تلویزیون، هیچ‌گونه خطری برای وی وجود نخواهد داشت. با این حال هیچ فردی نمی‌تواند در برابر یک فیلم ترسناک خوب، مقاومت نماید و حس ترس نداشته باشد. دلیل این امر به این خاطر است که سناریو به نحوی نوشته می‌شود که مخاطب خود را در بطن داستان حس می‌کند و خود را به جای شخصیت‌ها می‌گذارد. در زمینه تولید محتوا نیز شما باید در تلاش برای این موضوع باشید که مخاطب خود را مخاطب مفهوم شما حس نماید. برای مثال یکی از تبلیغات تاثیرگذار در زمینه کفش، نمایش پرستاری بوده است که در طول روز به خاطر استفاده از یک کفش ریز غیراستاندارد، با فشار زیادی مواجه شده و همین امر باعث می‌شود تا نتواند کودکان خود را به پارک ببرد. با این حال پس از خرید یک کفش مناسب، همه چیز دگرگون می‌شود. درواقع تصویرسازی شما باید پر از جزئیات باشد و درک آن تا حد امکان ساده شود. بدون شک یک داستان بیش از حد عجیب که در مقام تجربه آن را نمی‌توانند تصور کنند تاثیرگذاری کمی را هم خواهد داشت. درواقع لازم است تا شما خودتان را در مقام خواننده قرار دهید. با این اقدام متوجه بسیاری از اقدامات لازم خواهید شد.

۴-نقطه اوج داشته باشید

یکی از آمارهای جالب در رابطه با تبلیغات این است که منطقی بودن، شانس فروش پایینی را برای شما به همراه خواهد داشت. با این حال اگر بتوانید احساسات مخاطب را برانگیزید، شاهد انقلابی در زمینه فروش خود خواهید بود. در این رابطه توصیه می‌شود که کار خود را آرام شروع نمایید تا آمادگی لازم شکل گیرد. با این حال شما باید نقطه اوجی داشته باشید تا از انتقال تاثیر مورد نظر خود اطمینان پیدا کنید. تعیین این نقطه، معمولا کمی قبل از پایان کار است. با این حال در این زمینه ممکن است حتی نقطه اوج، اواسط کار هم باشد. این امر کاملا به موضوع، سبک کاری و سناریو وابسته خواهد بود. یک نکته بسیار مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که یک فیلم ترسناک خوب صرفا بر روی احساسات تکیه نمی‌کند و ذهن را نیز به خوبی درگیر می‌نماید. این موضوع نکته‌ای است که شما باید در اقدامات بازاریابی خود نیز مورد توجه قرار دهید. درواقع در کنار درگیر کردن ذهن، احساسات را نیز نشانه بگیرید.

۵-تنها به یک مورد محدود نباشید

در یک فیلم ترسناک شما المان‌های متنوعی را برای ترسیدن مشاهده خواهید کرد. درواقع این امر یک واقعیت است که درجه ترس افراد یکسان نیست. برای مثال ممکن است عنکبوت برای برخی از افراد بسیار ترسناک باشد و برخی دیگر نسبت به آن کاملا بی‌تفاوت باشند. با این حال این نکته را نیز فراموش نکنید که شما در بهترین حالت هم نمی‌توانید نظر همگان را به سمت خود جلب نمایید. به همین خاطر استراتژی کم‌ریسک این است که یک هدف اصلی که محبوبیت جهانی را دارد انتخاب نمایید و در آن به شکلی حرفه‌ای اقدام نمایید. درواقع شما می‌توانید برای جذب حداکثری، المان‌های دیگری را نیز اضافه نمایید. با این حال این امر نباید وحدت کار را نابود نماید. در این زمینه شما باید به خوبی نسبت به این موضوع به آگاهی برسید که مخاطب شما چه سلیقه‌ای دارد؟ برای مثال یکی از ترس‌های همیشگی افراد، ترس از اجنه است. به همین خاطر نیز در بسیاری از فیلم‌های ترسناک، شاهد تمرکز بر روی این موضوع هستیم. شما نیز باید به این درک برسید که چه چیزهایی در مرکز توجه مخاطبان شما قرار دارد. در این زمینه آگاهی بسیار مهم است. درواقع ایده سگی که به یک زامبی تبدیل شده است، ابدا ترسناک نخواهد بود. درواقع درصد بسیار کمی از افراد از سگ می‌ترسند و این موضوع ابدا کارایی لازم را ندارد. به همین خاطر، یک انتخاب اشتباه می‌تواند تمامی تلاش‌ها و توصیه‌ها را بی‌نتیجه نماید.

۶-از استراتژی تعلیق استفاده نمایید

تعلیق به این معناست که مخاطب بداند یک اتفاقی قرار است رخ دهد با این حال زمان آن قابل حدس نخواهد بود. این موضوع کنجکاو ی برای دنبال کردن داستان را به همراه دارد. شما نیز باید از این تکنیک در تولید محتوای خود استفاده نمایید. در صورت عدم توجه به این موضوع، مخاطب ممکن است مدت‌ها قبل از نقطه اوج، همه چیز را رها کند. در این زمینه بیش از حد معطل گذاشتن نیز اثر منفی دارد. در این زمینه شما می‌توانید به محض پاسخ دادن به یک سوال، موردی جدید را مطرح نمایید تا ذهن همچنان درگیر و کنجکاو باقی بماند.

۷-مخاطب را به اشتباه بیندازید

اگر می‌خواهید یک موضوع به بهترین شکل در ذهن مخاطب برای مدت‌ها باقی بماند، استفاده از تضاد بسیار کاربردی خواهد بود. درواقع این امر که مخاطب در انتظار یک رخداد باشد ولی با عکس آن مواجه شود، لحظه‌ای شوکه‌کننده است. برای مثال همه ما در فیلم‌های ترسناک با این صحنه مواجه شدیم که انتظار وقوع یک فاجعه را داریم و یا قاتل را پیدا کرده‌ایم. با این حال داستان برخلاف انتظار جلو می‌رود. در این زمینه شما نیز می‌توانید از این موضوع در تولید محتوای خود استفاده نمایید.

منبع: **allbusiness.com**

بحران‌های روابط عمومی برای کسب و کارهای کوچک



به قلم: ایوان ویدجایا

کارشناس کسب و کار و مدیر سایت **noobpreneur.com**
ترجمه: **علی آل‌علی**

کسب و کارهای کوچک اغلب اوقات در ارزیابی‌شان از بخش روابط عمومی اهمیت کمتر از انتظاری برای آن در نظر می‌گیرند. به عبارت بهتر، صاحبان کسب و کارهای کوچک هدف اصلی از سرمایه‌گذاری در بخش روابط عمومی را به سختی تشخیص می‌دهند. همین امر موجب بی‌میلی آنها برای سرمایه‌گذاری در این بخش می‌شود. امروزه با توجه به افزایش حجم رقابت میان برندهای مختلف داشتن یک تیم روابط عمومی عالی نیازی حیاتی است، در غیر این صورت تعامل میان برند شما و مشتریان به خطر خواهد افتاد. به همین خاطر موضوع اصلی این مقاله در رابطه با همین نکته تعیین شده است. ما در این مقاله به جای اینکه نکاتی در اهمیت روابط عمومی بیان کنیم، به سراغ بعضی از بحران‌های اساسی در این حوزه رفته‌ایم. هدف ما از این کار نمایش اهمیت تیم روابط عمومی و بحران‌های رایج در صورت بی‌توجهی به تشکیل یک تیم حرفه‌ای در این بخش است.

۱.بی‌توجهی به خواسته‌های مشتریان

در عصر شبکه‌های اجتماعی مشتریان خواسته‌ها و نظرات‌شان در رابطه با برندها را به طور آنلاین منتشر می‌کنند. با این حساب اگر شما حضور مناسبی در شبکه‌های اجتماعی نداشته باشید، هیچ شانس‌ی برای جلب نظر مشتریان‌تان پیدا نخواهید کرد.

امروزه یکی از وظایف اصلی تیم روابط عمومی حضور گسترده در شبکه‌های اجتماعی و بازتاب خواسته‌های آنها برای تیم مدیریت شرکت است. با این حساب وقتی شما تیم درستی در رابطه با روابط عمومی نداشته باشید، این فرآیند با مشکل جدی رو به رو خواهد شد. از آنجایی که بخش روابط عمومی در فرآیند ندارد، در صورت ناتوانی شما برای درک و پاسخگویی مناسب به خواسته‌های آنها

پیگیری کارهای اداری و همچنین هماهنگی با دیگر همکاران است. بدون تردید هر کارمندی برای تبدیل بخشی از خانه‌ش به دفتر کار مشکلات زیادی خواهد داشت. وظیفه شما در ایسن میان در دو بخش اساسی خلاصه می‌شود.

بخش اول وظیفه شما ارائه توصیه‌های حرفه‌ای برای انتخاب بهترین بخش ممکن از خانه برای پیگیری کارهای روزمره شرکت است. این امر باید براساس شناخت ویژگی‌های هر کدام از کارمندان صورت گیرد. همچنین شما باید نسبت به ارائه برخی از کمک‌های مالی به کارمندان‌تان برای تهیه برخی از تجهیزات مورد نیازشان توجه داشته باشید. بدون تردید خرید میز و صندلی اداری و همچنین برخی دیگر از ملزومات برای کارمندان هزینه قابل ملاحظه‌ای به همراه خواهد داشت. بنابراین کمک‌های شما در این بخش شرایط سخت کاری را برای آنها از همیشه ساده‌تر خواهد کرد.

حفظ سطح ارتباط معمولی با کارمندان بخش پایانی در فراهم‌سازی فضای کار واقعی برای آنها محسوب می‌شود. شما با چنین کاری به سادگی هرچه تمام‌تر در صورت بروز هرگونه مشکلی برای کارمندان در کنارشان خواهید بود تا مسئله موردنظر مثل شرایط واقعی فعالیت کاری به سرعت حل و فصل شود.

توجه به نیازهای عاطفی کارمندان

دورکاری برای همه کارمندان به یک اندازه مناسب نیست. بسیاری از افراد در شرایط کار دور از دیگران به سرعت افسرده می‌شوند. این امر با توجه به قوانین سفت و سخت مربوط به قرنطینه‌خانگی و همچنین فاصله‌گذاری اجتماعی درسرهای

به قلم: گلان اسمیت

کارشناس بازاریابی
ترجمه: **امیر آل‌علی**

آخرین جمعه ماه نوامبر، زمانی است که در آن برندهای مختلف تخفیف‌های ویژه‌ای را بر روی محصولات خود اعمال می‌کنند تا افرادی که توان مالی خرید را ندارند، بتوانند به مشتری تبدیل شوند. این موضوع اگرچه در ظاهر یک اقدام بشردوستانه است، با این حال واقعیت کاملا متفاوت بوده و این استراتژی کاملا سودآور است. درواقع افزایش چند برابری تعداد مشتری طی یک روز، باعث می‌شود که ضرر تخفیف‌های ویژه نه تنها جبران شود، بلکه ارقام باورنکردنی‌ای به عنوان سود به حساب برندها اضافه گردد. در این زمینه بدون شک اگر برنامه‌ریزی حرفه‌ای داشته باشید و یکسری نکات در ظاهر ساده را رعایت کنید، می‌توانید نتایج به مراتب بهتری را هم به دست آورید. با توجه به نزدیک شدن به ماه‌های پایانی سال، صحبت کردن در رابطه با این موضوع کاملا الزامی است. در این راستا پنج مورد منتخب برای کسب نتایج حداکثری از استراتژی جمعه سیاه را بررسی خواهیم کرد.

۱-بر روی فروش آنلاین تمرکز بیشتری داشته باشید
بدون شک در روز جمعه سیاه، فضای فروشگاه‌ها و نمایندگی‌های فروش، برای حجم بالای مشتری کافی نخواهد بود. تحت این شرایط هر لحظه امکان وقوع یک اتفاق ناگوار وجود دارد و این شرایط فشار بالایی را برای تیم به همراه خواهد داشت. این امر در حالی است که در فروش آنلاین، ابدا



اطلاعاتی مهمی محسوب می‌شود. این امر به برندها فرصت تاثیرگذاری مناسب بر روی مخاطب هدف را می‌دهد. بنابراین شما باید همیشه در فرآیند طراحی استراتژی بازاریابی به این نکته مهم توجه نشان دهید. در صورتی که برند شما در بخش روابط عمومی ضعیف باشد، احتمالا تمام پیش‌بینی‌های‌تان در رابطه با واکنش و رفتارهای احتمالی مشتریان اشتباه از آب درمی‌آید. به این ترتیب هیچ شانس‌ی برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف نخواهید داشت.

۲.پاسخگویی نامناسب به انتقادات

پاسخگویی به انتقادات نسبت به برند در قالب شیوه‌ای مناسب اهمیت بسیار زیادی دارد. برخی از برندها در این میان همیشه سعی در حذف نظرات انتقادی از برنیشان دارند. شاید این راهکار در کوتاه مدت مناسب باشد، اما پس از مدت زمانی کوتاه برندتان شهرت بسیار منفی در میان مشتریان پیدا خواهد کرد. به همین خاطر شما باید به دنبال راهکاری کاربردی‌تر باشید. این امر شامل تلاش برای پاسخگویی به انتقادات از برندتان در قالبی منطقی است.

وقتی درباره پاسخگویی به انتقادات درباره برند صحبت می‌کنیم، هیچ بخشی به اندازه روابط عمومی به داد برندتان نمی‌رسد. اغلب اوقات برندها برای رفع شک و شبهه درباره برنیشان اقدام به انتشار بیانیه‌هایی از سوی تیم روابط عمومی‌شان می‌کنند. ایسن امر نه تنها رفتاری حرفه‌ای در برابر انتقادات و شایعات محسوب می‌شود، بلکه تاثیرگذاری بسیار بالایی نیز بر روی مخاطب هدف خواهد داشت. با این حساب شما به جای پاسخگویی پراکنده به انتقادات باید در تلاش برای گردآوری یک تیم روابط عمومی کاربردی باشید، در غیر این صورت حجم انتقادات نسبتب به عملکرد برندتان به طور چشمگیری افزایش خواهد یافت. همچنین پاسخگویی ضعیف شما به این نقدها نیز اعتبار برندتان را بیش از هر زمان دیگری به خطر خواهد انداخت.

منبع: **noobpreneur.com**

چالش حمایت از کارمندان در فرآیند دور کاری

زیدی برای کارمندان به همراه داشته است. توصیه ما در این بخش برای شما توجه به نیازهای کارمندان در زمینه ارتباط، هرچند آنلاین، با همکاران‌شان در خارج از موضوعات کاری است. بهترین راهکار در این میان اختصاص بعضی از روزها به دورهمی‌های آنلاین است. این امر تاثیر بسیار زیادی در عوض شدن روحیه کارمندان خواهد داشت. به این ترتیب شما بدون دردسر اضافی امکان مدیریت وضعیت کارمندان‌تان را پیدا خواهید کرد.

توجه به تعاملات اجتماعی کارمندان با هم

فرآیند دورکاری شاید به معنای حاضر نبودن کارمندان در محیط کار باشد، اما به هیچ وجه معنای عدم ارتباط میان آنها را نمی‌دهد. کارمندان در هر شرایطی برای فعالیت مناسب باید در قالب یک تیم عمل نمایند. این امر نیازمند فراهم‌سازی شرایطی به منظور ارتباط مناسب میان تمام اعضای شرکت است، در غیر این صورت جای خالی اساسی‌ترین ابزار برای همکاری کارمندان همیشه احساس خواهد شد.

توصیه ما در این بخش استفاده از یک ابزار مطمئن برای ارتباط آنلاین میان کارمندان شرکت است. ابزارهایی نظیر زوم به خوبی نیازهای شما در این راستا را رفع خواهد کرد. بنابراین نیازی به نگرانی در این رابطه نخواهد بود. مهمترین نکته اطمینان از ارتباط مناسب کارمندان با یکدیگر و تلاش برای در دسترس بودن است. شما به عنوان مدیر یک شرکت باید همیشه در دسترس کارمندان‌تان باشید، در غیر این صورت هیچ شانس‌ی برای حمایت از کارمندان‌تان در شرایط کرونایی نخواهید داشت.

منبع: **customerthink.com**

چگونه از استراتژی جمعه سیاه بیشترین سود را داشته باشیم؟

فهرست محصولات و خدماتی که تخفیف ویژه دارند را مشخص کرده و در اختیار جامعه هدف خود قرار دهید. این موضوع باعث خواهد شد تا افراد بهتر بتوانند تصمیم‌گیری نمایند. در این راستا می‌توانید از اقداماتی نظیر اعلام نکردن میزان تخفیف تا روز جمعه سیاه استفاده کنید تا کنجکاو ی افراد حفظ شود. با این حال فراموش نکنید که این اقدام ممکن است با نارضایتی مخاطبان نیز همراه باشد.

۴-از خرید غافل نشوید

شرکت‌ها از جمعه سیاه می‌توانند برای کاهش هزینه‌های خود نیز استفاده کنند. برای مثال نیاز به یک نرم‌افزار خاص و یا تجهیزات‌ای را دارید که هزینه بالایی را نیاز دارند. در جمعه سیاه می‌توانید آنها را با تخفیف‌های فوق‌العاده خریداری نمایید. به همین خاطر در جمعه سیاه صرفا به دنبال فروش نباشید و فرصت‌های خرید را نیز بررسی کنید.

۵-از داده‌ها غافل نشوید

از دیگر مواردی که باید به آن توجه داشته باشید این است که داده‌ها را به خوبی ثبت نمایید. برای مثال آمار فروش، اطلاعات مشتریان و هر اطلاعات مهم دیگری را باید ثبت نمایید و در فرصت مناسب، آنها را تحلیل نمایید. این موضوع کمک خواهد کرد تا از ایسن اطلاعات حتی برای جمعه‌های سیاه بعدی نیز استفاده کرده و روند رو به رشد مداومی را داشته باشید.

در آخر توصیه می‌شود که اقدامات برندهای دیگر در جمعه سیاه را بررسی کرده و از آنها ایده بگیرید. درواقع همیشه فضا برای بهترشدن وجود دارد.

منبع: **twekyourbiz.com**