

نگاه



اندیشکده «ورلد پایپولیشن ریویو» اعلام کرد

ایران بیست و هشتمین اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۰

اندیشکده آمریکایی «ورلد پایپولیشن ریویو» تازه‌ترین رتبه‌بندی کشورهای جهان بر حسب تولید ناخالص داخلی را اعلام کرد که در این رتبه‌بندی، ایران نهمین اقتصاد بزرگ آسیا و بیست و هشتمین اقتصاد بزرگ جهان معرفی شده است. ایران در سال ۲۰۲۰ بدون تغییر نسبت به سال قبل با تولید ناخالص داخلی معادل ۴۹۵٫۶۹ میلیارد دلار بالاتر از اتریش، امارات و نروژ و پایین‌تر از نیجریه، آرژانتین و تایلند ایستاده است.

براساس رتبه‌بندی این اندیشکده آمریکایی، بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان در سال ۲۰۲۰ میلادی و از میان ۲۱۱ کشور جهان، به‌ترتیب آمریکا، چین، ژاپن، آلمان، هند، انگلیس، فرانسه، ایتالیا، برزیل و کانادا هستند. همچنین کوچک‌ترین اقتصادهای جهان به ترتیب به تووالو، ناورو، جزایر مارشال، پالائو و میکرونزی اختصاص دارد.

در این رتبه‌بندی همچنین روسیه در رده دوازدهم، ترکیه هجدهم، عربستان نوزدهم، سوئیس بیستم، سنگاپور سی و ششم، مصر چهل و دوم، عراق چهل و نهم، یمن صد و دوم، افغانستان صد و شانزدهم، گرجستان صد و هجدهم و ارمنستان صد و بیست و نهم قرار گرفته‌اند.

موانع مهاجرت باعث شده جهان فقیر تر شود

درها را بگشایید

مهاجرت یکی از مسائلی است که در چند سال اخیر در کانون مباحث سیاسی به‌ویژه در فصل انتخابات بوده است. در همین حال، اکونومیست گزارش می‌دهد که اگر موانع سیاسی از مسیر مهاجرت برداشته شوند، فواید اقتصادی آن به همه طرفین ماجرا می‌رسد.

به گزارش اکونومیست، تصور کنید به شما شغلی پیشنهاد داده که حقوق‌تان را سه برابر می‌کند، اما ابتدا باید از یک در قفل‌شده عبور کنید و کسی که کلید را در اختیار دارد، در را باز نمی‌کند. شاید حاضر باشید که به آنها پول بدهید تا بگذارند از در عبور کنید. اینکه این مسئله منصفانه است یا نه، امری جداگانه است. آنها کلید دارند و شما ندارید. اگر شما بخشی از افزایش حقوق خود را به آنها بدهید، وضعیت هر دوی شما بهتر می‌شود.

این پاراگراف تقریباً قیاسی قابل قبول از وضعیت سیاست‌های مهاجرتی در جهان است. زمانی که مهاجران از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند می‌روند، تقریباً درآمدی سه تا شش برابر خواهند داشت. اگر هر کسی که می‌خواهد مهاجرت کند، قادر به انجام این کار بود، تخمین‌ها نشان می‌دهد که ثروت جهان دو برابر می‌شود، با این‌حال این درآمد گسترده قابل وصول نیست، زیرا بسیاری از مهاجران بالقوه مجبور به ماندن در جایی هستند که همین حالا حضور دارند. این در، قفل است و رأی‌دهندگان کشورهای ثروتمند کلید را در دستان خود گرفته‌اند.

اما آیا راهی برای گشودن این در وجود دارد؟ این پرسش را تقریباً هیچ‌کس در نظر نمی‌گیرد. به جای آن، مباحثات پیش‌آمده کنونی در کشورهای ثروتمند، چیزی بین هراس‌انگیزی و اخلاقی‌سازی این مسائل رفت و آمد دارد. ناسیونالیست‌ها، از ترامپ گرفته تا ویکتور اوربان نخست‌وزیر مجارستان، مهاجران را تهدیدی برای فرهنگ، دستمزد و حتی زندگی افراد بومی کشورهای‌شان معرفی می‌کنند. لیبرال‌هایی که مدافع مهاجرت هستند هم با سرعت هرچه تمام‌تر به مخالفان خود برچسب «ژئودپرست» زده و از شعارهایی استفاده می‌کنند که گویا هیچ هدفی ندارند مگر دور کردن رأی‌دهندگان.

یک رویکرد عمل‌گرایانه‌تر به این مسئله این است که باید به آن به چشم هزینه-فایده نگاه کرد. بیشترین سود را از پدیده مهاجرت، خود مهاجرانی می‌برند که پول بیشتری درمی‌آورند. وطن این افراد هم از پولی که به این خاک فرستاده می‌شود، نفع برده و در نهایت اگر با دانشی به کشورشان برگردند این دانش هم مفید خواهد بود. کشورهای میزبان هم سود می‌برند. نیروهای کاری ماهر کمک بسیار زیادی به ارتقای وضعیت اقتصادی این کشورها می‌کنند. احتمال اینکه یک مهاجر کسب‌وکاری در این کشورها راه بیندازد تقریباً سه برابر یک شهروند بومی است. یک پژوهش نشان می‌دهد که تقریباً ۸۳درصد از کارگران بومی کشورهای ثروتمند از مهاجرت سود می‌برند. این امکان وجود دارد که یک مهاجر با مهارت کاری یکسان دستمزد‌ها را پایین بیاورد، اما تأثیر این مسئله به حدی ناچیز است که اقتصاددان‌ها نمی‌توانند با اطمینان بگویند که این مسئله اصل و وجود خارجی ندارد.

بزرگ‌ترین هزینه مهاجرت، هزینه فرهنگی است که اندازه‌گیری آن هم بسیار دشوار است. بسیاری از افراد از جوامع موجود خود راضی هستند. برخی افراد از شنیدن زبان خارجی در اتوبوس‌های خود ناخرسند می‌شوند. به این دلیل که مهاجران عمدتاً نزدیک به هم زندگی می‌کنند، برخی از مکان‌ها با سرعتی بسیار زیاد تغییر می‌کنند و این سرعت زیاد ایجاد ناخرسندی در ساکنان بومی می‌کند.

اگر جریان ورود مهاجران منظم و پایدار باشد و تازه‌واردها به این سمت تمایل پیدا کنند که از عهده مخارج خود درآمده و با فرهنگ کشور میزبان تطابق پیدا کنند، مهاجرت می‌تواند بسیار بیشتر از میزانی باشد که امروزه در بسیاری از کشورهای ثروتمند وجود دارد. سنگاپور دارای جمعیت ۴۵درصدی مهاجر است و به شدت آرامشی پر از ثروت را از سر می‌گذرانند. همین مسئله نشان می‌دهد که کشورها می‌توانند تمهیداتی را مشخص کنند که با استفاده از آنها، مهاجریذیری خود را به شدت افزایش دهند. اگر کشور مهاجریذیری مثل استرالیا را با یک کشور نسبتاً بسته مانند آلمان مقایسه کنیم، می‌بینیم که امید به زندگی در استرالیا بیشتر بوده است و رکود اقتصادی هم در این کشور از سال ۱۹۹۱ پیش نیامده است.

فضای ضدمهاجر امروزی در سراسر جهان باعث شده است که این مسئله دور از ذهن به نظر برسد. بسیاری از کشورهای غربی نه‌تنها درها را نمی‌گشایند، بلکه در حال دو قفله کردن آنها هم هستند. همین مقایسه باعث شده است که بسیاری از کشورهای پیشرفته و ثروتمند دیگر جهان از این فرصت استفاده کرده و توانمندترین مهاجران جهان را به خود جذب کنند تا بتوانند تبدیل به «سرزمین فرصت‌ها» جدید جهان شوند.

صندوق بین‌المللی پول به تازگی گزارشی درباره کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا منتشر کرده و گفته است که اقتصاد این منطقه هم تحت تأثیر تحولات داخلی است و هم تحت‌الشعاع مسائل بین‌المللی کاهش نرخ رشد اقتصادی در این کشور شده، از جمله مسائلی است که به گفته صندوق بین‌المللی پول، تأثیر بسزایی در عملکرد اقتصادی منطقه خاورمیانه دارد. دلیل اهمیت اقتصاد ایران، سهم بالای اقتصاد این کشور در منطقه، سهم بالای تولید نفت و گاز طبیعی در ایران و ساختار مالی و اقتصادی منسجم این کشور است. در نتیجه، بحران در اقتصاد کشوری که پتانسیل‌های بالایی دارد، بدون شک می‌تواند بحران‌های مالی خاورمیانه را افزایش دهد.

به گزارش سی‌ان‌بی‌سی، البته تنها اقتصاد ایران نیست که به دلیل سیاست‌های آمریکا در منطقه خاورمیانه با چالش مواجه است. وضعیت جنگی در کشورهای سوریه، یمن و بحران‌های داخلی در لیبی، عراق و شمار دیگری از کشورها نیز به دامنه مشکلات اقتصادی افزوده است، در نتیجه، وضعیت کشورهای خاورمیانه در سال‌های پیش رو، وضعیتی بی‌ثبات خواهد بود که منشأ آن، تنش‌های داخلی و بین‌المللی با بحران در تجارت کالاهای مختلف بین خاورمیانه و دیگر کشورهاست. به گفته صندوق بین‌المللی پول، جنگ‌های تجاری، نوسان قیمت نفت در بازار جهانی، خطر خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا بدون حصول توافق و تبعات آن روی اقتصاد اروپا و افزایش ناآرامی‌های اجتماعی در بریتانیا و در نهایت، انقباض شدید اقتصاد ایران در نتیجه فشار تحریم‌های اقتصادی آمریکا، بزرگ‌ترین فاکتورهایی است که باعث شده تا اقتصاد خاورمیانه بی‌ثبات باشد. جنگ تجاری آمریکا و چین باعث بی‌ثباتی در فضای تجاری دنیا شد و جریان آزاد تجارت را با اختلال روبه‌رو کرد. از طرف دیگر، نگرانی در مورد گسترده شدن دامنه این اختلافات، دیگر موضوع مهم و جدی است که نگرانی‌های زیادی را به همراه داشته است. مسئله جدی‌تر دیگر نیز برگزیت و تبعات اقتصادی آن برای کشورهای اروپایی و انگلستان است.

انترگذاری اقتصاد ایران بر اقتصاد خاورمیانه و جهان

اما در میان فاکتورهای گفته‌شده که به اعتقاد صندوق بین‌المللی پول، روی اقتصاد خاورمیانه تأثیر منفی دارد، بیشترین اثر منفی به دلیل انقباض شدید اقتصاد ایران ایجاد شده است. سیاست‌هایی که آمریکا در تقابل با ایران در پیش گرفته، باعث شده تا نه‌تنها اقتصاد این کشور، بلکه کل اقتصاد خاورمیانه آسیب ببیند و به دنبال آن، اقتصاد جهان دچار تزلزل شود.

صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده که ایران در سال ۲۰۱۹ میلادی با کسری مالی ۴٫۵ درصدی روبه‌رو شود و در سال ۲۰۲۰ این کسری به مرز ۵٫۱درصد تولید ناخالص داخلی برسد. از سوی دیگر، به دلیل تحریم‌های نفتی و بانکی و فشارهای اقتصادی دیگر در سال ۲۰۱۹ نه‌تنها اقتصاد ایران رشد نمی‌کند بلکه منقبض هم خواهد شد. ایران کشوری است که بالغ بر ۸۰ میلیون نفر جمعیت دارد و

بحران‌های منطقه‌ای و جهانی باعث افت نرخ رشد اقتصادی خاورمیانه می‌شود

کورسوی امید در اقتصاد خاورمیانه



آمریکا و چین و افزایش سطح حمایت از اقتصاد داخلی و مانع‌تراشی در مقابل تجارت آزاد، وضعیت به‌تدریج تغییر کرد و باعث رشد قیمت نفت شد.

از طرف دیگر، با سطح بالای بدهی‌های دولتی در کشورهای خاورمیانه در کنار نرخ پایین اشتغال و مدیریت نادرست اقتصاد در شماری از کشورهای این منطقه از قبیل عراق، اردن و مصر، فساد اقتصادی هم در این کشورها رشد کرده و سطح بالای فساد مانع رشد اقتصادی در این منطقه شده است. به گفته صندوق بین‌المللی پول، مهم‌ترین نیاز این روزهای منطقه خاورمیانه، اصلاحات سیاسی و اقتصادی است؛ اصلاحاتی که بتواند زمینه‌ساز افزایش نرخ رشد اقتصادی شود و ابزارهای لازم برای حل چالش‌های اقتصادی منطقه را در اختیار آنها قرار دهد.

در سال ۲۰۱۹ متوسط نرخ بیکاری در خاورمیانه ۱۱درصد گزارش شده، در حالی که متوسط نرخ بیکاری در بازارهای در حال گذار دنیا ۷درصد پیش‌بینی شده است. زنان و افراد جوان در اغلب کشورهای خاورمیانه وارد بازار کار نشده‌اند و بسیاری از زنان اصلاً انگیزه‌ای برای اشتغال ندارند، زیرا از نظر فرهنگی و اجتماعی بستری برای این مسئله فراهم نشده است. در همین زمینه، رئیس بخش مطالعات خاورمیانه صندوق بین‌المللی پول معتقد است که «اگر نرخ رشد اقتصادی در این کشورها ۱ تا ۲درصد بیشتر از نرخ پیش‌بینی‌شده برای سال ۲۰۲۰ بود، می‌توانستیم انتظار داشته باشیم فرصت‌های شغلی بیشتری ایجاد شود و از بیکاری کاسته شود، ولی با این وضعیت در سال ۲۰۲۰ نه‌تنها بیکاری کاهش پیدا نمی‌کند، بلکه بیشتر هم خواهد شد.»

نکته‌های امیدوارکننده گزارش صندوق بین‌المللی پول

با وجود تمامی این آمارهای دلسردکننده درباره اقتصاد خاورمیانه، نقاط مثبتی هم در گزارش صندوق بین‌المللی پول دیده می‌شود که می‌توان از آنها به عنوان «کورسوی امید در اقتصاد خاورمیانه» نام برد. یکی از این مسائل امیدوارکننده، پیش‌بینی رشد ۳٫۶درصدی اقتصاد این منطقه است. در سال ۲۰۱۹ اقتصاد کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا با نرخ ۳٫۶درصد رشد می‌کند که چندان با نرخ رشد اقتصادی بازارهای در حال گذار فاصله ندارد.

جهاد آژور در پاسخ به این سؤال که کدام‌یک از کشورهای خاورمیانه در سال‌های اخیر توانسته‌اند به اصلاحات اقتصادی دست بزنند، مصر را مثال زد و گفت: «مصر توانست طرح‌های اصلاحی را اجرا کند. اگرچه نمی‌توان انتظار داشت که این اصلاحات کاملاً به ثمر نشسته باشد ولی همین اندازه از اصلاحات هم مطلوب است. مصر باید به اجرای طرح‌های اصلاحاتی ادامه دهد تا بتواند اقتصادی پویاتر با راندمان بالاتری داشته باشد و فرصت‌های شغلی بیشتری ایجاد کند.»

به گفته صندوق بین‌المللی پول، اصلی‌ترین سیاست اجراشده در اقتصاد مصر، کاهش بارانه‌ها و اجرای طرح‌های ریاضت اقتصادی بود که گرچه هر دوی این طرح‌ها در ابتدا با مخالفت مردم مصر مواجه شد، اما برای اصلاح اقتصاد مصر، ضروری بود.

سومین تولیدکننده بزرگ اوپک محسوب می‌شود. این کشور در دو سال گذشته شاهد افت عظیم ارزش پول ملی خود بود. البته در یک سال گذشته، اندکی از این افت جبران شده، ولی باز هم ارزش ریال ایران نسبت به قبل از خروج آمریکا از برجام، یک‌سوم شده است. دلیل این مسئله، فشارهای ناشی از افت صادرات نفت است.

بررسی‌های موسسه مطالعاتی بروکینگز نشان می‌دهد بعد از تحریم نفتی، درآمد صادراتی ایران از فروش نفت ۸۰درصد کاهش یافته است. ایران پیش از تحریم‌ها روزانه ۲٫۸ میلیون بشکه نفت صادر می‌کرد ولی در نیمه اول سال جاری حجم صادرات به کمتر از ۵۰۰ هزار بشکه در روز رسید و این مسئله ادامه پیدا کرد تا اینکه در بودجه سال جدید میزان صادرات نفت ایران ۳۰۰ هزار بشکه در روز پیش‌بینی شد. این بحران در کشوری که دارای حجم زیادی از منابع نفتی است و سومین صادرکننده نفت در خاورمیانه است، تنها به دلیل بی‌دبیری دولت آمریکا و سیاست‌های تحریمی از طرف این کشور است. آمریکا کشورهای اروپایی را مجبور به اجرای سیاست‌های خود کرده و اروپایی‌ها علی‌رغم مخالفت‌شان با خروج آمریکا از برجام و بازگشت تحریم‌ها، باز هم نتوانستند برای حفظ آن کاری بکنند و این توافق که برای حصول آن، یک دهه زمان صرف شده است، در آستانه نابودی قرار دارد.

جهاد آژور، رئیس بخش خاورمیانه و شمال آفریقا در صندوق بین‌المللی پول درباره رشد اقتصاد خاورمیانه در سال پیش رو می‌گوید: «در سال جاری اقتصاد خاورمیانه و شمال آفریقا با سرعت پایین‌تری رشد خواهد کرد که فاکتورهای اقتصادی و سیاسی مختلفی روی این مسئله اثرگذار هستند. کشورهای واردکننده نفت در این منطقه در سال ۲۰۱۹ رشد ۳٫۶درصدی را تجربه می‌کنند، در حالی که پیش‌تر متوسط رشد اقتصادی این کشورها ۴٫۳درصد پیش‌بینی شده بود، اما کشورهای صادرکننده نفت در خاورمیانه، البته به استثنای ایران که تحت فشار تحریم‌هاست و کشورهای درگیر جنگ مانند سوریه، با نرخ ۱٫۳درصد در این سال رشد خواهند کرد، در حالی که در سال گذشته نرخ رشد اقتصادی این کشورها ۱٫۶درصد بوده است.»

نکته مهم این گزارش، رشد غیرنفتی کشورهای صادرکننده نفت در خاورمیانه است. مطالعات نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۹ نرخ رشد غیرنفتی اقتصاد در این کشورها رشد می‌کند که دلیل آن، اجرای طرح‌های اصلاحات اقتصادی است. در کشورهای صادرکننده نفت، دلیل کاهش رشد اقتصادی را می‌توان در نوسانات قیمت جهانی نفت، کاهش تولید نفت به دلیل توافق اوپک پلاس و در نهایت، رشد منفی اقتصادی در کشورهای لیبی و ایران دانست.

قیمت پایین نفت و نرخ بالای بیکاری در خاورمیانه

هم‌اکنون قیمت نفت برنت دریای شمال بین ۵۸ تا ۶۵ دلار آمریکا است و انتظار نمی‌رود شاهد افزایش قیمت نفت در بازار جهانی باشیم. در خوش‌بینانه‌ترین حالت در سال ۲۰۲۰ قیمت نفت تا مرز ۷۰ دلار افزایش خواهد یافت. البته پیش از این، برآوردهای قیمت نفت برای سال جاری در سطحی کمتر از ۶۰ دلار بود، ولی به دلیل جنگ تجاری

پیش‌بینی سازمان تجارت جهانی از افت تجارت کالا به دنبال شیوع ویروس «کرونا»

چین اسکناس‌ها را استریلیزه می‌کند

تحویل وجه نقد به مشتریان آنها را ضدعفونی کرده و دست‌کم یک هفته قبل از تحویل به مشتریان خود با استفاده از حرارت و اشعه ماوراءبنفش، ویروس‌های آن را از بین ببرند. همچنین اسکناس‌های بسیار آلوده باید سوزانده و نابود شوند.

همچنین بانک مرکزی برای کاستن از سرعت تکثیر بیماری تنها در ماه ژانویه ۴میلیارد قطعه اسکناس جدید را چاپ و روانه بازار کرد تا جایگزین اسکناس‌های قدیمی شوند که بخش بسیار بزرگی از این اسکناس‌ها به ووهان یعنی کانون شیوع ویروس کرونا فرستاده شده است.

بانک مرکزی چین همچنین با صدور بیانیه‌ای از مردم این کشور خواسته است تا حد امکان از ابزارهای پرداخت الکترونیکی استفاده کنند و فعلاً وجه نقد را کنار بگذارند. این بانک اقدامات اخیر را در راستای عمل به تعهدات نظام مالی و بانکی برای مهار بیماری ویروسی جدید عنوان کرده است.

اکنون دست‌کم در ۲۷ کشور از هر پنج قاره جهان ابتلا به ویروس «کرونا» گزارش شده است. بیش از ۷۱ هزار نفر به این ویروس مبتلا و بیش از هزار و ۷۷۰ نفر نیز جان خود را از دست داده‌اند. پیش‌تر بسیاری از شرکت‌های بزرگ چینی که دارای کارکنان زیادی هستند نیز از نیروهای خود خواسته بودند تا در خانه بمانند و از آنجا کار کنند؛ مساله‌ای که احتمالاً بزرگ‌ترین تجربه کار در خانه طی سال‌های اخیر در جهان خواهد بود.

کاهش پیدا کند، با این حال این موضوع تا اواسط سال که آمار قابل دسترس خواهند بود، مشخص نمی‌شود.

افت تجارت در ماه‌های گذشته به دلیل کاهش حمل کانتینری و کالاهای کشاورزی بوده است و بررسی آمار سفارش‌های صادرات، حمل هوایی بار و قطعات الکترونیکی اگرچه پایین‌تر از حد مینا بوده‌اند، اما به نظر می‌رسد تثبیت شده و در ماه‌های آینده رشد می‌کنند، با این حال تمامی زیرشاخص‌های بارومتر تجارت کالا تحت تأثیر پیامدهای اقتصادی «کرونا» و نتیجه‌بخشی تلاش‌ها برای درمان و مهار این ویروس قرار خواهند گرفت.

در همین حال، دولت چین در تلاش برای محدودکردن شیوع ویروس «کرونا» که تاکنون موجب مرگ هزار و ۷۷۰ نفر شده است، به بانک‌های خود دستور داده که اسکناس‌های خود را پیش از ارائه به مردم، ضدعفونی کنند.

به گزارش سی ان ان، بانک مرکزی چین با هدف مقابله با شیوع سریع ویروس «کرونا» در سطح این کشور اعلام کرده در نظر دارد تا با جمع‌آوری اسکناس‌های آلوده، آنها را شست‌وشو داده و در صورت لزوم امحا کند. به گفته این بانک، اسکناس‌ها در کنار ساختمان‌های عمومی، آسانسورها و وسایل نقلیه جزو اصلی‌ترین راه‌های انتقال ویروس «کرونا» هستند و به دلیل گستردگی تماس مردم با آنها، باید پاکیزه بمانند.

طبق دستورالعمل جدید بانک مرکزی چین، همه بانک‌ها باید پیش از

یادداشت

نظام سیاست گذاری و ناکارآمدی‌های آن

 علی‌سرزعی‌م
اقتصاددان

بالاخره افزایش قیمت بنزین در آخرین روزهای آبان‌ماه امسال به اجرا درآمد. این تصمیم پس از چندین سال کش و قوس فراوان میان نظام کارشناسی و نظام تصمیم‌گیری روی میز تصمیم‌گیران قرار گرفت. متأسفانه هر بار مسئله به مجلس شورای اسلامی رسید، بهارستان با این کار مخالفت کرد، اما آیا مخالفت مجلس صحتآمیز بوده است؟ متأسفانه مجلس با طرح‌های درست دیگری مثل اصلاح نظام بازنشستگی، اصلاح نظام بیمه بیکاری و اصلاح نظام بانکی نیز مخالفت می‌کند، زیرا نظام پارلمانی ما از حالت حزبی دور شده و به تسخیر افراد مستقل درآمده است. در نتیجه، این ترکیب موجب می‌شود که منافع کوتاه‌مدت بر منافع بلندمدت، بیشتر ترجیح داده شود.

انبوه قوانینی که پیوسته هزینه دولت را زیاد و درآمدش را کم می‌کند، نهایتاً اقتصاد را به کسری بودجه و تورم ناشی از آن دچار می‌سازد. به این وضعیت، شرایط اخیر را هم اضافه کنید که انتخابات مجلس یازدهم پیش روست. آیا از چنین مجلسی می‌توان انتظار داشت تصمیم درست اما سختی را تصویب کند؟ به نظر می‌رسد که نمی‌تواند.

به همه این شرایط، تحریم‌های سخت آمریکا را هم اضافه کنید. نمایندگان مجلس، سهم بسزایی در تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌ها دارند، اما چون تصمیم روی تعداد افراد زیادی سرشکن می‌شود، هیچ‌کس هزینه و مسئولیت تصمیمات را نمی‌پذیرد. به همین دلیل، وقتی وضعیت فقرا به دلیل ثابت ماندن یارانه نقدی ۴۵ هزار و ۵۰۰ تومانی بسیار وخیم شده، کسی باید رسیدگی به آنها را برعهده بگیرد و این کار را به برگزاری انتخابات مجلس منوط نکند. در شرایط جنگ اقتصادی که وضعیت محرومان رو به وخامت است، انجام بازتوزیع از طریق گران کردن بنزین، گزینهای درست است که مسئولان ارشد حکومتی ناگزیر از پذیرفتن مسئولیت آن هستند.

نظام پارلمانی ایران با آسیب‌ها و مشکلات بزرگی روبه‌رو است و برای حرکت در مسیر توسعه اقتصادی، اصلاحات پارلمانی، امری گریزناپذیر است. در چنین شرایطی البته اتخاذ تصمیمات درست اما سخت توسط شورای هماهنگی سران قوا، امری قابل دفاع است. در این وضعیت، اقدام روشنفکران در تقبیح این سازوکار تصمیم‌گیری به تعبیری، ریختن بنزین روی آتش پوپولیسم است. این روشنفکران هموارکننده پوپولیسم توجه ندارند که سازوکار رایج تصمیم‌گیری متأسفانه به دلایل ساختاری در بسیاری از موارد، به‌ویژه موارد مهم و کلان، عقیم است و کشور را به ناکجاآباد می‌برد. چه این سازوکار را بپسندیم و چه نپسندیم، باید از تصمیم شجاعانه شورای هماهنگی سران قوا در افزایش قیمت بنزین دفاع کرد، اما اگر با نفس این تصمیم، مخالف هستیم، خود را در پشت مخالفت با سازوکار تصمیم‌گیری پنهان نکنیم.

در دهه ۸۰ میلادی که اقتصاد انگلستان دچار رشد اقتصادی کمتر شده بود و عقب‌ماندگی از رقیا به دغدغه اصلی نخبگان و مردم بریتانیا تبدیل شده بود، خانم مارگارت تاچر با شعار اصلاحات اقتصادی وارد کارزار شد. وقتی او اولین سیاست اصلاحی خود را شروع کرد، رزمه‌های مخالفت نیز شروع شد و کم‌کم کار به اعتصابات کشید و پس از مدت خیلی کمی، اعتصابات فراگیر شد. شرایط به نحوی بود که هم‌حزبی‌های تاچر نیز نگران شدند و به او گفتند که بیم آن می‌رود با این روند، دولت سقوط کند، اما با یک پاسخ قاطع روبه‌رو شدند: نه!

هرچه مخالفت‌ها بیشتر می‌شد، تاچر تأکیدش برای ادامه راه بیشتر می‌شد و به اهالی سیاست در وهله اول و بعد به جامعه بریتانیا در وهله دوم نشان می‌داد که من کسی نیستم که از اصلاحات اقتصادی عقب‌نشینی کنم. در این تقابل اراده‌ها، تاچر پیروز شد و اعتصابات در هم شکست. این استقامت او در مسیر درست موجب شد تا اصلاحات بعدی وی با سرعت بیشتر و مقاومت کمتر انجام شود. بعداً که جنگ فالکلند شش‌روز شد، تاچر مصمم شد تا در مقابل آرژانتین بایستد. در چند هفته اول، ناوگان دریایی انگلیس متحمل تلفات سنگینی شد، اما این امر موجب تزلزل او نشد و بر ادامه جنگ تأکید بیشتری کرد تا سرانجام پیروزی از راه رسید. به همین دلیل به تاچر لقب «بانوی آهنین» را دادند و سیاستمداران انگلیس می‌گفتند که در انگلیس تنها یک مرد وجود دارد و آن، خانم تاچر است!

این استقامت در برابر سختی‌ها، موجب شد تا انگلیس در دوره تاچر، جایگاه ممتاز خود را مجدداً بازابد و جامعه بریتانیا افتخار کند که توانست یک جراحی سخت اقتصادی را با موفقیت از سر بگذراند. اگر ما هم می‌خواهیم در کشورمان بیماری اقتصاد را علاج کنیم و به سمت توسعه‌یافتگی حرکت کنیم، ناگزیر از اصلاحات اقتصادی هستیم، اما تردیدی نیست که انجام اصلاحات اقتصادی منوط به وجود سیاستمدارانی است که به سادگی در برابر اولین مقاومت‌های جان‌نژند و نشان دهنده که در انجام اصلاحات اقتصادی، سرسخت‌تر از مخالفان اصلاحات و افراد راضی به وضع موجود هستند.

منبع: آینه‌نگر

مقصد جعبه سیاه هواپیمای اوکراینی کجاست؟

جعبه سیاه به اوکراین یا فرانسه می‌رود

در پی سخنان اخیر وزیر راه و شهرسازی درباره احتمال بازخوانی اطلاعات جعبه سیاه هواپیمای اوکراینی در کشور ثالث، به نظر می‌رسد مقصد نهایی این جعبه سیاه اوکراین یا فرانسه خواهد بود.

به گزارش ایستا، پس از سقوط هواپیمای اوکراینی که با خطای انسانی توسط پدافند ایران سرنگون شده بود، بازسازی و بازخوانی جعبه سیاه هواپیمای به‌مهم‌ترین موضوع تبدیل شد. در ابتدا مسئولان گفتند که قابلیت بازسازی و بازخوانی جعبه سیاه هواپیمای در ایران وجود دارد، اما در صورت عدم امکان، مقصد جعبه سیاه هواپیمای اوکراین یا فرانسه خواهد بود.

چندی بعد نظر مسئولان وزارت راه و شهرسازی تغییر کرد و گفتند که به هیچ وجه جعبه سیاه هواپیمای را به کشور ثالث نمی‌دهند. به گفته آنها، با وجود اعلام نیاز ایران به تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری برای بازسازی جعبه سیاه، کشوری حاضر نشده بود آنها را به ایران بدهد. البته قوانین بین‌المللی هوانوردی این حق را برای ایران قائل است که جعبه سیاه را در هر جایی که می‌خواهد و با حضور نمایندگان قانونی، بازسازی و بازخوانی کند.

اما دوشنبه‌شب وزیر راه و شهرسازی در حاشیه بیست و هفتمین همایش هماهنگی ارگان‌های دریایی درباره آخرین وضعیت بازسازی و بازخوانی جعبه سیاه هواپیمای گفت که هنوز در فرآیند بررسی هستیم. محمد اسلامی با بیان اینکه هیچ حساسیتی درباره جعبه سیاه نداریم و موضوع در کمیته بررسی ساحت‌ه توسط ایران و اوکراین در حال بررسی است، افزود: اخیراً اوکراینی‌ها مدارک هواپیمایا را تحویل ما دادند که ممیزی می‌شود. همچنین شواهد موجود روی زمین و دیگر موارد را بررسی می‌کنیم و اگر نتوانیم جعبه سیاه را بخوانیم یا هماهنگی کشور اوکراین در کشور ثالث این کار انجام می‌شود.

در پی سخنان اسلامی، مقصد جعبه سیاه هواپیمای اوکراینی با توجه به اینکه از ابتدا اوکراین و فرانسه چنین درخواستی داده بودند، احتمالاً یکی از این دو کشور خواهد بود و این جعبه سیاه به کانادا یا آمریکا نخواهد رفت.

ارزی چندین برابر شده و فعال اقتصادی توان بازپرداخت ارزی معوقات را ندارد. حال نمی‌توانیم او را به دلیل این نوسانات جریمه کنیم؛ نه عدالت است و نه منطق. او حمایت از این دسته از فعالان اقتصادی را خواستار شد و افزود: شاید نتوان برای همه یک راه‌حل در نظر گرفت، اما باید با بررسی موردی هر پرونده، راهکاری مشخص پیدا و مشکلات آنها را برطرف کنیم.

در پایان این بحث، وزیر اقتصاد برای رسیدگی به این مسئله مقرر کرد، کارگروهی در حضور نمایندگان سه اتاق، بانک مرکزی و صندوق توسعه ملی، توسط معاونت اقتصادی وزارت اقتصاد تشکیل شود و از الیاس حضرتی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس نیز خواست تا به کمک بودجه نیاز به پشتوانه قانونی راهکار ارائه‌شده را تأمین کند.

سرنوشت مبهم صندوق حمایت از صنایع خوراک دام

موضوع دیگر این نشست، تشکیل صندوق ملی حمایت از صنایع خوراک دام، طیور و آبزیان بود که بارها در جلسات مختلف شورای گفت‌وگو مطرح شده بود، اما همچنان عملیاتی نشده است. با توجه به اهمیت این مسئله مقرر شد که اگر کمیسیون کشاورزی مجلس این پیشنهاد را در بودجه ۹۹ مطرح کرده بود، با تأکید الیاس حضرتی نماینده قوه مقننه در شورای گفت‌وگو، موضوع دنبال شود، اما اگر هنوز پیشنهاد از طرف کمیسیون نرفته است، ایشان پیگیری کنند و موضوع را در قانون بودجه ۹۹ بیاورند.

در همین رابطه، مجید موقوف قدیری، رئیس انجمن صنایع خوراک دام، طیور و آبزیان ایران به تعویق این مسئله در سال‌های گذشته، اشاره کرد و گفت: مشکل اصلی این صندوق، تأمین مالی آن است که هنوز در مورد آن به توافق نرسیدیم. پیشنهاد انجمن به دولت این است که ۲۵۰ میلیون تومان از طرف دولت و ۲۵۰ میلیون تومان از سوی بخش خصوصی برای صندوق در نظر بگیریم.

در بخش دیگری از این نشست، اصلاحات آیین‌نامه اجرایی ساماندهی، ایجاد، ثبت و اعلام فهرست ملی تشکیل‌های اقتصادی کشور که مورد نظر سه اتاق بازرگانی، تعاون و اصناف و وزارت اقتصاد بود، به صورت بند به بند مورد بررسی قرار گرفت و در نهایت پس از تأیید و تصویب اعضا، مقرر شد این اصلاحات از سوی وزارت اقتصاد برای تصویب در اختیار هیات‌وزیران قرار گیرد. در این رابطه مظفر علیخانی، معاون استان‌ها و تشکیل‌های اتاق ایران، ماشالله عظیمی، دبیر کل اتاق تعاون و محمدعلی دهقان‌دهنوی، معاون وزیر اقتصاد، بررسی‌های مربوط به اصلاحات این آیین‌نامه را انجام داده بودند.

وزیر اقتصاد، میزان واردات در ۱۱ ماهه سال ۹۸ را ۳۹ میلیارد دلار برآورد کرد و گفت: برای برگشت ارز به چرخه اقتصاد، فقط روی سامانه نیما تأکید نداریم. بلکه هدف ما تأمین ارز لازم برای کشور است و حتی واردات در مقابل صادرات را نیز می‌پذیریم.

پس از صحبت‌های دژپسند، پیشنهاد صندوق توسعه ملی برای حل مشکلات تسهیلات‌گیرندگان ارزی و پیگیری از ستاد تسهیل و رفع موانع تولید جهت امهال پیگیری شد. این موضوع در نشست قبل شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی مطرح شده و قرار بود تا ستاد تسهیل با همکاری صندوق توسعه ملی، مهلت و تنفسی برای تسهیلات‌گیرندگان ارزی از صندوق در نظر بگیرند.

در این زمینه، علیرضا ساعدی، عضو هیات عامل صندوق توسعه ملی، گزارشی از روند جلسات و مطالعات خود در این باره ارائه داد و گفت: بخشی از صادرکنندگانی که همچنان نتوانسته‌اند مطالبات ارزی خود با به صندوق بدهند با شرایط متفاوتی نسبت به هم مواجه هستند. برخی با خطر دمیپینگ مواجه شدند و صادرات نداشتند و به همین دلیل نتوانستند بدهی‌های خود را بپردازند. پروژه‌هایی مانند نیروگاه‌ها و آب‌شیرین‌کن‌ها هم درآمد ریالی داشتند و از همان ابتدا قرار نبوده تسهیلات خود را ارزی پس دهند.

به گفته ساعدی، برای برخی از طرح‌ها هم قیمت خرید تضمینی در نظر گرفته شده بود که متأسفانه به دلیل نوسانات، قیمت تضمینی تعیین‌شده کفایت نمی‌کند و برای آنها هم مشکلات مالی به وجود آمده و توان پرداخت بدهی خود را ندارند.

تسویه معوقات ارزی صندوق توسعه، موردی بررسی شود

در ادامه نشست، محمدعلی دهقانی‌دهنوی، معاون وزیر اقتصاد با تأکید بر این نکته که باید چنین مسئله‌ای را به طور ریشه‌ای و برای همیشه حل کنیم، گفت: در کشور باید بازاری ایجاد کنیم که ریسک‌های ارزی را پوشش دهد، چنین بازاری در تمام دنیا وجود دارد. این راهکار ریشه‌ای است اما در کوتاه‌مدت باید فکری کرد تا مشکل بخش خصوصی حل شود.

به اعتقاد او، به هیچ‌وجه نمی‌توان یک راه‌حل کلی برای همه واحدهای مشکل‌دار در نظر گرفت. باید این مسائل را موردی بررسی و حل کنیم.

همچنین بابک دین‌پرست، معاون اقتصادی وزیر کشور با تأکید بر این نکته که آنچه در کشور اتفاق می‌افتد نتیجه تصمیمات ماس‌ت و بخش خصوصی در آن دخالتی ندارد، گفت: پرداخت معوقات صندوق توسعه ملی به صورت ارزی، موضوعی است که باید اتفاق افتاد اما امروز به دلیل شرایط حاکم بر اقتصاد، بهای

فرصت امروز؛ وزیر امور اقتصاد در نود و سومین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی از رقم ۷۹ میلیارد دلاری تجارت کشور در ۱۱ ماهه امسال خبر داد و گفت با گذشت ۱۱ ماه از سال و با وجود سخت‌ترین تحریم‌ها ۳۹ میلیارد دلار صادرات و ۴۰ میلیارد دلار واردات صورت گرفته که نسبت به سال گذشته، رشد خوبی را نشان می‌دهد.

فرداد دژپسند همچنین در این نشست در واکنش به نگرانی فعالان اقتصادی از شرایط مالیاتی سال ۹۹ و اعمال فشار بیشتر روی بخش خصوصی شناسنامه‌دار، این نگرانی را بی‌مورد دانست و گفت: سازمان امور مالیاتی هرگز به دنبال آن نیست که در مسیر حداکثرسازی وصول، اصول را زیر پا بگذارد.

وزیر اقتصاد با بیان اینکه طی یکسال اخیر تلاش کردیم از مالیات به عنوان ابزار سیاست‌گذاری اقتصادی استفاده کنیم، ادامه داد: باید از کوچ نقدینگی به فعالیت‌های اختلال‌زا و نوسانات غیرمنطقی و غیراصولی در بازارهای ارز، طلا و کالا جلوگیری کنیم که در این زمینه از مالیات به عنوان ابزار اقتصادی برای مقابله با فعالیت‌های اختلال‌زا در اقتصاد کشور که برای بخش خصوصی سم است، به خوبی استفاده شد.

او با اشاره به اینکه سال قبل از نظر تحقق ارز صادراتی خوب بود، اما وضعیت از نظر برگشت ارز مناسب نبود، افزود: بنابراین از ابزار مالیات برای بازگشت ارز نیز استفاده کردیم.

از مالیات بر ارزش افزوده تا بازگشت ارز صادراتی

در ادامه این نشست، غلامحسین شافعی، رئیس پارلمان بخش خصوصی، اقدام سازمان امور مالیاتی در مورد عدم استرداد مالیات بر ارزش افزوده تا زمانی که ارز صادراتی به کشور برگشته است را نادرست و غیرمنطقی دانست و گفت: این اقدام دولت برای بخش خصوصی مشکل‌ساز شده است. امروز که واحدهای اقتصادی با مشکل تأمین مالی مواجه هستند، استرداد مالیات بر ارزش افزوده را منوط به بازگشت ارز کرده‌اند. این در حالی است که بازگشت ارز هم به سختی اتفاق می‌افتد. به گفته او، پیوند این دو موضوع اقدام نادرستی است که از سوی دولت حمایت می‌شود.

دژپسند در واکنش به این گفته شافعی، یادآور شد: این سیاست را برای وصول مالیات در نظر نگرفته‌ایم، بلکه برعکس، ابزاری برای بازگشت ارز به چرخه اقتصادی است. وقتی می‌گوییم صادرات موتور رشد اقتصاد است، به این معناست که موجب بهبود روش‌ها، کاهش هزینه‌های تولید و رقابت‌پذیری می‌شود.

چرا قیمت خانه‌ها با وجود رکود شدید بالا می‌رود؟

انتظار معجزه در بازار مسکن

سال قبل کاهش یافته است؛ این یعنی بازار مسکن با رکود تومری دست و پنجه نرم می‌کند.

اگرچه در دو ماه اخیر تعداد معاملات بیش از ۱۰۰درصد بالا رفته که عمده کارشناسان معتقدند تنها علت این اتفاق می‌تواند تغییر قیمت بنزین، معاملات شب عید و خریدهای سرمایه‌گذاری به قصد حفظ ارزش پول باشد. مطابق برآوردها حدود ۷۷درصد معاملات بازار مسکن در ایران از نوع سرمایه‌گذارانه است.

در حال حاضر دهک‌های آسیب‌پذیر جامعه، نسبت به گذشته طیف وسیع‌تری را شامل می‌شوند. پیش از این گفته می‌شد که دهک‌های یک تا سه اساساً توانایی خرید خانه را از دست داده‌اند و دهک‌های ۴ تا ۷ برای خرید خانه به کمک دولت نیاز دارند، اما با شرایطی که اکنون بر اقتصاد کشور حاکم شده، به نظر می‌رسد ناتوانی در خرید خانه گریبان دهک‌های بالاتر جامعه را هم گرفته است.

فرشید پورحاجت، کارشناس مسکن می‌گوید: در حال حاضر خرید مسکن برای طیف وسیعی از اقشار جامعه سخت شده است. هزینه مسکن به اندازه‌ای شده است که طیف متقاضی واقعی مسکن نقدینگی لازم برای خرید خانه را از دست داده است و در این شرایط برای سنجش اثرپذیری طرح‌های تازه دولت باید گفت که حتی اگر قیمت زمین را هم از قیمت تمام‌شده مسکن حذف کنیم، تأمین هزینه‌های مسکن سخت شده است. در حال حاضر با هزینه ساخت متری ۲۵ تا ۴ میلیون تومان، یک واحد ۱۰۰ متری ۴۰۰میلیون تومان هزینه دارد؛ این در حالی است که نقدینگی لازم برای پرداخت چنین هزینه‌ای نه در طیف سازندگان و نه در طیف متقاضیان وجود دارد.

علت وضعیت غیرعادی مسکن از نگاه عیده‌تبریزی

کارشناسان و تحلیلگران اقتصادی درخصوص وضعیت بازار مسکن



بانک نامه

راه‌اندازی سامانه ثبت درخواست خدمات بانکی بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد جهت رفاه حال مشتریان در بهره‌مندی از خدمات این بانک، سامانه ثبت درخواست خدمات بانکی را در سایت خود راه‌اندازی کرد. به گزارش روابط‌عمومی بانک پاسارگاد، این بانک جهت سهولت کار و تسریع در رسیدگی به درخواست‌های مشتریان، در سایت خود این امکان را فراهم کرده است که مشتریان پس از مطالعه و بررسی محصولات بانک، ضمن ثبت مشخصات خود، خدمت موردنظر و شعبه دالخواه را جهت دریافت آن خدمت انتخاب کنند. به این ترتیب کارشناسان مربوطه ضمن تماس با ایشان و انجام مشاوره‌های بانکی، نسبت به ارائه خدمات موردنظر اقدام می‌کنند. براساس این خبر، در حال حاضر این امکان برای بهره‌مندی از خدمات بسته حمایتی بانک پاسارگاد فراهم شده است. بسته حمایتی ویژه بانک پاسارگاد شامل خدمات ارائه مشاوره بانکی، پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت، صدور ضمانت‌نامه و صدور اعتبار اسنادی داخلی، به‌منظور حمایت از تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی کشور و با هدف افزایش تولید و کمک به رشد و شکوفایی اقتصاد کشور ارائه می‌شود. مشتریان گرامی برای ثبت درخواست خود در این سامانه می‌توانند به نشانی <https://www.bpi.ir/campaign> مراجعه کنند. مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی بانک پاسارگاد به شماره ۸۲۸۹۰ آماده پاسخگویی به سؤالات مشتریان است.

مانور دلانان ارز بر موضوع FATF

تاخت و تاز قیمت‌ها در بازار ارز و سکه

قیمت دلار در صرافی‌های بانکی بالاخره پس از مدت‌ها ماندگاری در سقف کانال ۱۲ هزار تومان، در چهارمین روز هفته با افزایش ۲۵۰ تومانی قیمت مواجه شد. به گزارش خبرنگاران، هر دلار آمریکا در صرافی‌های بانکی طی روز سه‌شنبه به ۱۴ هزار و ۲۰۰ تومان رسید. نرخ خرید دلار نیز ۱۴ هزار و ۱۰۰ تومان اعلام شد. قیمت یورو نیز همچنان با دلار با روند افزایشی روبه‌رو شد و قیمت فروش یورو به ۱۵ هزار و ۴۰۰ تومان رسید، در حالی که نرخ خرید یورو از مردم ۱۵ هزار و ۳۰۰ تومان اعلام شد. دلار در این روز با عبور از سد مقاومتی دوم یعنی ۱۴ هزار و ۲۰۰ تومان به بالاترین قیمت در ماه‌های اخیر رسید. فعالان بازار، افزایش نرخ ارز را تحت تاثیر ایام پایان سال و مانور دلانان بر موضوع افای‌تاف می‌دانند. روز گذشته همچنین قیمت طلا و سکه نیز در بازار تهران افزایش یافت، به‌طوری که قیمت سکه تمام بهار آزادی با افزایش ۳۲ هزار تومانی مواجه شد و با نرخ ۵ میلیون و ۲۶۳ هزار تومان به فروش رفت. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز ۵ میلیون و ۱۶۰ هزار تومان، نیم‌سکه ۲ میلیون و ۷۲۰ هزار تومان، ربع‌سکه یک میلیون و ۶۵۰ هزار تومان و سکه گرمی ۹۴۰ هزار تومان در بازار تهران قیمت خورد. قیمت طلا نیز با افزایش ۳ هزار و ۷۰۰ تومانی مواجه شد و هر گرم طلای ۱۸عیار ۵۴۰هزار و ۲۰۰ تومان و هر مثقال طلای نیز ۲ میلیون و ۳۲۸ هزار تومان اعلام شد. افزایش قیمت طلا و سکه در حالی اتفاق افتاد که قیمت طلا در بازار جهانی نیز ۷.۲ دلار بالا رفت. همچنین قیمت هر اونس طلا در بازار جهانی یک‌هزار و ۵۸۸ دلار اعلام شد.

تا پایان آذرماه امسال

بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی ۱۹درصد کاهش یافت

بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در حالی طی ۹ ماهه امسال ۱۹.۴درصد کاهش یافته که بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری غیربانکی در صدر کاهش بدهی‌ها بوده‌اند. به گزارش اپینا، براساس آمار بانک مرکزی، بدهی بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی به بانک مرکزی در پایان آذرماه امسال به ۱۱۱ هزار و ۳۹۰ میلیارد تومان رسیده است. این میزان بدهی در پایان سال ۹۷ معادل ۱۲۸ هزار و ۱۷۰ میلیارد تومان بوده که بیانگر کاهش ۱۹.۴درصدی در ۹ ماه سال جاری است. این آمار همچنین نسبت به آذرماه سال گذشته کاهش ۲۵.۶درصدی داشته است.

بنا بر آمار، ۴ هزار و ۳۳۰ میلیارد تومان از حجم کل بدهی بانک‌ها و موسسات اعتباری مربوط به بدهی بانک‌های تجاری است که نسبت به پایان سال ۹۷ بالغ بر ۴۸.۶درصد افزایش نشان می‌دهد. همچنین این میزان بدهی در مقایسه با آذرماه سال گذشته ۲۲.۳درصد رشد داشته است. بدهی بانک‌های تخصصی دولتی به بانک مرکزی نیز در آذرماه سال ۹۸ بالغ بر ۴۶ هزار و ۹۵۰ میلیارد تومان بوده که این میزان بدهی ۱.۷درصد نسبت به پایان سال ۹۷ کاهش یافته است. این در حالی است که میزان بدهی این دسته از بانک‌ها نسبت به ماه مشابه سال گذشته ۴درصد افت داشته است. در عین حال آمارها نشان می‌دهد که حجم بدهی بانک‌های غیردولتی و موسسات اعتباری غیربانکی در آذرماه سال ۹۸ به ۶۰ هزار و ۱۰ میلیارد تومان رسید که کاهش ۳۱.۳درصدی در مقایسه با پایان سال گذشته داشته است. این در حالی است که بدهی این دسته از بانک‌ها به بانک مرکزی در سال‌های گذشته همواره رو به افزایش بوده است. لازم به ذکر است که این میزان بدهی در مقایسه با آذرماه سال گذشته نیز از رشد منفی ۳۸.۲درصدی برخوردار بوده است.

در بانک «اچ‌اس‌بی‌سی» رخ داد

کاهش ۳۵ هزار فرصت شغلی

در غول بانکی انگلیس

بانک بین‌المللی «HSBC» روز سه‌شنبه اعلام کرد که به دلیل مشکلات مالی و کاهش سرمایه‌گذاری قصد دارد تا ۳۵ هزار فرصت شغلی را در سه سال آینده تعدیل کند. به این ترتیب تعداد کارکنان این بانک از ۲۳۵ هزار به ۲۰۰ هزار نفر خواهد رسید. به گزارش اپرنا، این سومین تصمیم عمده بانک یادشده در ۱۰ سال گذشته در راستای سیاست‌های انقباضی بانک به شمار می‌رود. مدیران این بانک در سال ۹۵ هم تصمیم گرفتند که ۶۲ شعبه آن را تعطیل کنند و بر اثر آن ۱۸۰ فرصت شغلی از بین رفت. کارشناسان معتقدند که کاهش نرخ بهره بین بانکی پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ میلادی منجر به کاهش سرمایه‌گذاری و عملکرد ضعیف بانک‌ها شده است. نرخ بهره بین بانکی انگلیس پس از نزدیک به یک دهه، در نوامبر ۲۰۱۷ از بیست‌وپنج صدم درصد به پنج‌دهم درصد افزایش یافت. بانک مرکزی انگلیس به دنبال افزایش نرخ بهره بین بانکی در آمریکا، در سال ۲۰۱۸ تصمیم گرفت که نرخ بهره در این کشور را بیست و پنج صدم درصد دیگر افزایش داده و به هفتاد و پنج صدم درصد رساند. با وجود گمانه‌زنی‌ها نرخ بهره بین‌بانکی انگلیس پس از خروج این کشور از اتحادیه اروپا همچنان هفتاد و پنج صدم درصد باقی‌مانده است.

فرصت امروز: درحالی که اجلاس گروه ویژه اقدام مالی در پاریس در حال برگزاری است و تا روز جمعه درباره ورود یا عدم ورود ایران به لیست سیاه FATF تصمیم‌گیری می‌شود، رئیس‌کل بانک مرکزی گفت که ایران به احتمال قوی به لیست سیاه FATF نمی‌رود و تصمیم این اجلاس تاثیری در بازار ارز نیز ندارد. عبدالناصر همتی در ششمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی که دیروز در دانشگاه علم و صنعت برگزار شد، همچنین از بازگشت قیمت دلار به زیر ۱۴ هزار تومان خبر داد و به کسانی که قصد ورود به بازار ارز را دارند، توصیه کرد که ریسک دارایی‌های خود را در نظر بگیرند. او در حاشیه این همایش و در پاسخ به سوال خبرنگاران درباره تاثیر اجلاس گروه ویژه اقدام مالی بر مبادلات پولی و بانکی کشور گفت: آن تاثیری که همه فکر می‌کنند، اتفاق نخواهد افتاد و فکر نمی‌کنم این تصمیم اشتباه را بگیرند. البته احتمال هم هست که ایران را در لیست سیاه قرار دهند اما احتمال قوی‌تر هم وجود دارد که این کار را انجام ندهند. به گفته همتی، هم‌اکنون مبادلات تجاری ما از مسیرهایی که تحریم‌ناپذیر است، انجام می‌شود و این موارد در این مقطع زمانی، چندان در اقتصاد ایران تاثیر نمی‌گذارد.

رئیس‌کل بانک مرکزی با طرح این سوال که اگر فکر می‌کنیم که خیلی از بانک‌های دنیا به دلیل تحریم‌های آمریکا با ما همکاری نمی‌کنند، پس چگونه از اول سال تاکنون ۳۵ و نیم میلیارد دلار برای واردات تامین ارز کرده‌ایم؟ ادامه داد: نوسانات بازار ارز ادامه‌دار نخواهد بود. برخی به دلیل اجلاس FATF تلاش می‌کنند التهابی در بازار ارز ایجاد کنند، ولی تصمیم این اجلاس تاثیر معناداری در بازار ارز نخواهد داشت. کما اینکه اخیرا هم برخی تلاش کردند و اظهارنظرهای دلالی داشتند مبنی بر اینکه سد مقاومت دلار ۱۴ هزار تومانی شکسته شد، اما با مدیریت بانک مرکزی تعادل به بازار ارز برگشت و باز هم این اتفاق می‌افتد.

دشواری‌های مزمن اقتصاد ایران از نگاه همتی

همتی همچنین در ششمین همایش سالانه اقتصاد مقاومتی که با عنوان «نظام بانکی در خدمت تولید» برگزار شد، نظام بانکی را در خدمت رونق تولید دانست و گفت: همه می‌دانند که اقتصاد ایران دچار دشواری‌های مزمنی است که به طور خلاصه خود را در متوسط تورم بالا و متوسط رشد اقتصادی پایین نمایان می‌کند؛ به گونه‌ای که از ابتدای دهه ۱۳۷۰ تاکنون متوسط نرخ تورم حدود ۲۰درصد و متوسط نرخ رشد اقتصادی هم حدود ۳.۵ تا ۴درصد است. در ضمن در همین دوران سه شوک تورمی و ارزی شدید را هم تجربه کرده‌ایم که هر کدام آسیب‌های جدی به اقتصاد و همچنین به اعتماد عمومی وارد کرده است، گرچه بخش مهمی از این مشکلات هم منشأ خارجی داشته است.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: امکان‌ناپذیری است که اقتصاد ایران به تورم‌های پایین و رشدهای اقتصادی بالا دست یابد، اما همچنان دچار مشکلاتی از قبیل کسری بودجه شدید، درصد قابل توجه مردم زیر خط فقر، نابرابری در توزیع درآمد و مواردی از این دست باقی بماند. رئیس شورای پول و اعتبار خاطرنشان کرد: محقق کردن اهداف

رئیس کل بانک مرکزی از بازگشت قیمت دلار به زیر ۱۴ هزار تومان خبر داد

ایران به لیست سیاه FATF باز نمی‌گردد



این برنامه را پیش خواهد برد تا نهایتا بتواند اقتصاد ایران را به سمت نرخ تورم‌های پایین پایدار حرکت دهد. آشکار است که توفیق کامل در این راه هم مستلزم همراهی دولت است و هم نیاز به زمان دارد و بانک مرکزی تصور خیالی و غیرواقعی از کاهش شدید تورم با شروع سیاست‌گذاری نوین خود ندارد.

وی ادامه داد: بدون تردید یکی از اهداف اساسی اقتصاد مقاومتی دستیابی به رشد اقتصادی بالاست، چراکه هیچ اقتصاد بزرگی نمی‌تواند بدون دستیابی به رشد اقتصادی بالا، تاب‌آوری بلندمدت در مقابل دشواری‌های اقتصادی و فشارهای خارجی از خود نشان دهد.

رئیس شورای پول و اعتبار گفت: بانک مرکزی باید سعی کند مانع انحراف رشد واقعی اقتصادی از این نرخ رشد بلندمدت شود. این موضوع از نظر تئوریک نیز همان چیزی است که ادعا می‌شود در بلندمدت پول خنثی است و امکان افزایش نرخ رشد بلندمدت اقتصادی با استفاده از تزریق صرف پول و اعتبار به اقتصاد وجود ندارد.

به گفته وی، اگر در طول سه دهه گذشته بسترسازی رشد اقتصادی منجر به رشد متوسط حدود ۳.۵ تا ۴درصد شده است، با خلق اعتبار و نقدینگی امکان افزایش رشد اقتصادی وجود نداشته و به همین دلیل نیز رشدهای بالای نقدینگی، خود را در تورم بالا منعکس کرده است. به همین دلیل بهتر بود با این بسترسازی رشد پایین، رشد نقدینگی هم بسیار پایین می‌بود. حال اگر بسترسازی رشد اقتصادی منجر به رشد اقتصادی حدود ۸درصد شود، آنگاه نیاز به خلق اعتبار و نقدینگی بیشتر خواهد بود و به تبع آن اصرار بر رشد نقدینگی خیلی پایین مناسب نخواهد بود.

امسال اوضاع کشاورزی و صنعت بهتر از پارسال شد

رئیس کل بانک مرکزی خاطرنشان کرد: بانک مرکزی در طول یک سال و نیم گذشته با وجود آنکه دغدغه اول خود را تورم می‌دانسته است، غافل از بخش حقیقی اقتصاد و غافل از تلاش برای جلوگیری از تعمیق رکود و اعاده رشد مثبت اقتصادی نبوده است. بخشی از تلاش بانک مرکزی برای کاهش انتظارات تورمی، درواقع تلاش برای کاهش عدم اطمینان و افزایش انگیزه تولید کالاها و خدمات بوده است و همه می‌دانند که کاهش انتظارات تورمی مانند یک شوک مثبت عرضه عمل می‌کند.

او با بیان اینکه مجموعه اقدامات بانک مرکزی برای جلوگیری از تعمیق رکود موثر بوده است، گفت: با وجود آنکه در سال ۱۳۹۷ هیچ بخشی از اقتصاد رشد مثبت را تجربه نکرد، در سال ۱۳۹۸ بخش کشاورزی و بخش صنعت در جهت بهبود حرکت کرده‌اند و در شش ماهه اول سال نیز رشد بخش غیرنفتی اقتصاد مثبت شده است. گرچه این رشد نیم درصدی مثبت بخش غیرنفتی آن چیزی نیست که مطلوب بانک مرکزی تلقی شود.

همتی در پایان گفت: برنامه بانک مرکزی این است که با بهبود نظارت اجازه ندهد منابع بانک‌ها و موسسات اعتباری را مسیر انباشت ریسک، در مسیر فساد و پولشویی و در مسیر گسترش نابرابری تخصیص داده شود که حرکت در جهت عکس اهداف اقتصاد مقاومتی است.

موردنظر اقتصاد مقاومتی نیازمند انجام اقداماتی هماهنگ از سوی بخش‌های مختلف دستگاه‌های قانون‌گذاری، دستگاه‌های سیاست‌گذاری و اجرایی و حتی قضایی است و بدون انجام مجموعه اقدامات هماهنگ و سازگار امکان توفیق قابل توجه و پایدار وجود ندارد.

به گفته همتی، بانک مرکزی از طریق دو رکن سیاست‌گذاری پولی و نظارت بر بانک‌ها و موسسات اعتباری در تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی قدم برداشته و همچنان تمام انرژی و ظرفیت خود را در این زمینه به کار خواهد گرفت.

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: بدون تردید یکی از الزامات کلیدی و اساسی برای تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی، کاهش پایدار تورم و دستیابی به نرخ تورم پایین در راستای آنچه است که اقتصاددانان برای حداکثرسازی رفاه اجتماعی بهینه می‌دانند. تورم بالا نقش کلیدی در خنثی‌کردن اقدامات نظام برای افزایش عدالت و برابری دارد و می‌دانیم که تورم بالا و نوسان‌پذیری آن نقش کلیدی در ایجاد عدم اطمینان و لذا محدود کردن سرمایه‌گذاری بلندمدت و به تبع آن پایین ماندن رشد اقتصادی دارد.

همتی افزود: می‌دانیم که تداوم تورم بالا حتی در شکل دادن به اخلاق در انجام فعالیت‌های اقتصادی و درگیر کردن کل آحاد جامعه در خرید و فروش و فقدان آرامش نیز نقش اساسی دارد. در آن صورت، سیاست‌گذار پولی همواره و تحت هر شرایطی، کاهش و کنترل تورم را امری واجب و بستر ساز تحقق اقتصاد مقاومتی می‌داند.

چگونگی مدیریت متفاوت بازار ارز توسط بانک مرکزی

رئیس کل بانک مرکزی ادامه داد: در طول یکسال و نیم گذشته نیز با وجود انتظارات شدید تورمی که شکل گرفته بود و با وجود شدت و موثر بودن تحریم‌ها در مقایسه با دوره‌های قبلی و با وجود انباشته‌شدن نیروی تورمی بسیار شدید ناشی از تداوم رشد بالای نقدینگی، اولویت اساسی بانک مرکزی جلوگیری از شدت‌یافتن تورم بوده است.

به گفته همتی، بانک مرکزی در شرایطی که ابزار متعارف سیاست‌گذاری پولی برای کنترل نرخ تورم را در اختیار نداشته، تصمیم گرفت که عامل محرک انتظارات تورمی و التهاب شدید در بازار کالاها و خدمات را از کار بیندازد و بر همین اساس نیز به مدیریت متفاوت بازار ارز با استفاده از منطق اساسی حفظ ذخایر ارزی، حذف رانت استفاده از منابع ارزی، کاهش امکان سفته‌بازی در بازار ارز، ایجاد مشوق برای برگشت ارز حاصل از صادرات و همچنین برگشت ارزهای خانگی به بازار کرد. با همین شیوه بود که بانک مرکزی ضمن برگرداندن نرخ ارز به محدوده‌ای که قابل کنترل باشد و از نرخ مبتنی بر عوامل بنیادی فاصله چشمگیری هم نداشته باشد، توانست مسیر نرخ تورم را وارونه کند.

رئیس شورای پول و اعتبار افزود: این روند نزولی بدون تردید تا حد زیادی محصول ثبات‌بخشی به بازار و کاهش انتظارات تورمی بود. اکنون بانک مرکزی ضمن تلاش برای تداوم ثبات‌بخشی به بازار ارز، در حال پیاده‌سازی ابزارهای نوین سیاست‌گذاری پولی برای هدف‌گذاری تورم است؛ گرچه در شرایطی دشوار این کار را آغاز کرده است، اما به تدریج

عبده‌تبریزی در نخستین همایش مالی ایران:

نقدینگی مازاد امسال برابر کل نقدینگی سال ۹۱ است

این مشکل قبلا در بانک بود اما امسال در بورس هم رخ داد. به طور کلی بالا رفتن نرخ‌ها برای بخش خصوصی قابل تحمل است، اما اینکه نمی‌تواند منابع را بگیرند برای آنها غیرقابل تحمل است.

وی در مورد تبعات عدم ورود نقدینگی به حوزه تولید و صادرات، توضیح داد: زمانی که نقدینگی نتواند به این حوزه‌ها وارد شود به دارایی‌های موجود وارد می‌شود به همین دلیل قیمت املاک و مستغلات افزایش یافته در حالی که مصرف در این حوزه وجود ندارد.

عبده‌تبریزی ادامه داد: این اتفاق در حوزه خودرو هم رخ داده است و پولی که برای خودرو پرداخت می‌شود مصرفی نیست بلکه خودرو را می‌خرند تا قیمت آن افزایش پیدا کند تا بفروشند یا خودروی ۶۵ میلیون تومانی که نمی‌شود در اسنپ کار کرد.

عضو سابق شورای عالی بورس با تاکید بر اینکه اعتبارات را به سمتی که اشتغال ایجاد می‌کند هدایت کنیم به طرح گام اشاره کرد و گفت: در این طرح پیش‌بینی می‌شود ۱۵ هزار میلیارد تومان اوراق فروخته، در حالی که این میزان در سال جاری به ۵۰۰۰ میلیارد تومان کاهش یافته است؛ یعنی یک سوم سال گذشته.

عضو سابق شورای عالی بورس ادامه داد: از سوی دیگر زمانی که دولت منابع نظام بانکی را می‌گیرد در دسترس بودن اعتبارات برای بخش خصوصی مشکل می‌شود.

نماگر بازار سهام



دنده معکوس شاخص بورس در روز سه‌شنبه

بورس ریزش کرد

معاملات بازار سرمایه در چهارمین روز هفته در حالی به پایان رسید که شاخص کل این بازار برخلاف روزهای قبل، روند نزولی داشت و ریزش کرد. بر این اساس، شاخص کل با افت ۴ هزار و ۶۹۲ واحدی در نهایت به رقم ۴۷۲ هزار و ۱۹۹ واحد رسید. همچنین شاخص کل (هم وزن) با ۵۰۹ واحد کاهش به ۱۵۲ هزار و ۱۸۷ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۳۳۹ واحد افت به ۱۰۱ هزار و ۴۲۶ واحد رسید. شاخص آزاد شناور نیز با ۴ هزار و ۴۷۱ واحد کاهش در رقم ۵۷۰ هزار و ۳۱۹ واحد ایستاد. شاخص بازار اول ۵ هزار و ۱۳۵ واحد و شاخص بازار دوم یک هزار و ۸۲۴ واحد کاهش داشتند. در معاملات روز سه‌شنبه بیش از ۵۵ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۳۶ هزار و ۸۷۲ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای پالایش نفت تهران (شتران) با ۲۹۷ واحد، بورس اوراق بهادار تهران (بورس) با ۱۳۸ واحد، پارس سوپ (سوپج) با ۹۹ واحد و پتروشیمی پارس (پارس) با ۸۳ واحد بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص کل داشتند. در مقابل نیز نمادهای معدنی و صنعتی گل‌گهر (کگل) با ۴۱۳ واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید (وامید) با ۳۹۵ واحد، گروه مپنا (رهمپنا) با ۲۳۰ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شبنندر) با ۲۸۳ واحد، پتروشیمی پردیس (شپدیس) با ۲۵۳ واحد و خدمات انفورماتیک (رانفور) با ۲۴۵ واحد بیشترین تأثیر منفی را بر معاملات سه‌شنبه بورس گذاشتند. نمادهای بانک ملت، بانک تجارت، سایپا، ایران خودرو، پالایش نفت اصفهان، داده گستر عصر نوین های وب و پارس خودرو نیز از جمله نمادهای پربیننده دیروز بودند. گروه فلزات اساسی نیز در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و ۴۲۰ میلیون و ۸۸۸ هزار برگه سهم به ارزش بیش از ۴ هزار و ۱۴۶ میلیارد ریال در این گروه داد و ستد شد. شاخص فرابورس نیز ۲۲ واحد کاهش داشت و بر روی کانال ۶ هزار و ۱۲۱ واحد ثابت ماند. در این بازار یک میلیارد و ۹۰۴ هزار برگه سهم به ارزش بیش از ۲۰ هزار و ۱۹ میلیارد ریال داد و ستد شد. نمادهای پتروشیمی مارون (مارون)، صنایع ماشین‌های اداری ایران (مادیرا)، گروه توسعه مالی مهر آینده‌گان (ومهان)، ریل پرداز سیر (حریل)، سنگ آهن گهرزمین (کگهر) و فرابورس ایران (فرابورس) بیشترین تأثیر مثبت را بر شاخص این بازار داشتند. همچنین نماد هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز) و تولید برق نیروگاه دماوند (دماوند) مانع از رشد بیشتر شاخص فرابورس در روز سه‌شنبه شدند.

۳ شرکت جدید در نوبت عرضه‌های عمده بازار پایه

براساس تازه‌ترین آمارها، سه شرکت جدید در نوبت عرضه‌های عمده بازار پایه قرار گرفتند. به گزارش اپینا، براساس جدیدترین اعلام مدیریت عملیات بازارهای خارج از بورس فرابورس، سه شرکت مندرج در تابلوی زرد بازار پایه، در نوبت معاملات عرضه عمده فرابورس قرار گرفتند. بر این اساس سه شرکت گروه توسعه هنر ایران با نماد «وهنر»، صنعتی مینو با نماد «غصینو» و کارخانجات مخبرانی ایران با نماد «لکما» روی میز حراج خواهند رفت. در اولین معامله به ترتیب زمانی، قرار است تا ۵۵ تا ۱۰ درصد از سهام غیرمدیریتی شرکت گروه توسعه هنر ایران به صورت نقد به فروش برسد؛ این میزان سهام که چیزی در حدود ۱۰۵ میلیون ورقه می‌شود، با احتساب ۷ هزار و ۴۲۸ ریال برای قیمت پایه هر سهم، مبلغی در حدود ۷۸۰ میلیارد ریال را به عنوان مبلغ پایه کل نیاز خواهد داشت. براساس اطلاعیه منتشرشده درخصوص این معامله عمده، تاریخ عرضه یکشنبه ۳ اسفند بوده و شرکت کارگزاری شهر مسئولیت کارگزار عرضه‌کننده را برعهده گرفته است. در همین روز شرکت صنعتی مینو نیز قصد دارد تا ۲۹۷ درصد از سهام غیرمدیریتی خود را به صورت نقد و عمده حراج کند. به این ترتیب بالغ بر ۲۹ میلیون سهم از کل سهام این شرکت با قیمت پایه هر سهم ۵۳ هزار و ۸۲۰ ریال در معرض خریداران قرار گرفته و قیمت پایه کل چیزی در حدود یک هزار و ۶۰۰ میلیارد ریال خواهد بود. در دومین عرضه عمده یکشنبه ۳ اسفند شرایط پرداخت ثمن معامله مطابق با رویه جاری تسویه و پایاپای (T+T) بوده و کارگزاری امین سهم مسئولیت کارگزار عرضه‌کننده را برعهده خواهد داشت. اما سومین شرکت از لیست یادشده که در نوبت معاملات عرضه عمده فرابورس قرار دارد، شرکت کارخانجات مخابراتی ایران است که طبق برنامه ۷۴۳ درصد از سهام مدیریتی غیرکنترلی این شرکت آخرین روز کاری سال جاری روی میز فروش می‌رود. این میزان سهام یادشده معادل ۲۴۰ میلیون سهم است و براساس اطلاعیه منتشرشده، قیمت پایه هر سهم معادل قیمت پایانی در روز قبل عرضه به علاوه ۳ درصد (به شرط آنکه از ۲۰۰۷ ریال کمتر نباشد) خواهد بود.

رئیس سازمان بورس از رشد ۱۰ برابری تامین مالی از طریق بازار سرمایه خبر داد

شروع فروش تعهدی از یکشنبه آینده



افزایش حجم تامین مالی در بازار سرمایه باید بازده بازارهای محل اقتصاد کشور با مالیات مهار شوند تا پول به بخش تولید ورود کند.

تنوع ابزارهای مالی گامی در جهت تقویت اقتصاد حقیقی

سخنگوی سازمان بورس سپس به تنوع ابزارهای مالی در بازار سرمایه اشاره کرد و گفت: البته در مقایسه با میزان تسهیلات بانکی هنوز به شرایط ایده‌آل نرسیده‌ایم، اما نسبت به چند سال اخیر با رشد چشمگیری در این زمینه رو به رو هستیم، بنابراین بازار سرمایه در بخش تامین مالی خود را به انواع ابزارها مجهز کرده است تا به این ترتیب بتواند به بخش واقعی اقتصاد یاری رساند.

وی در ادامه سخنانش به توضیح انواع روش‌ها و ابزارهای تامین مالی از طریق بازار سرمایه پرداخت و افزود: اسناد خزانه اسلامی یکی از ابزارهایی است که در تامین مالی در بازار بدهی و حتی در بودجه استفاده شده است. این ابزار در سال جاری تاکنون حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان منتشر شده که برای اقتصاد ما رقم قابل توجهی است.

محمدی تصریح کرد: با اعلام اینکه سال ۹۲ اوراق صکوک اجاره با شرکت هواپیمایی ماهان شروع و در حال حاضر به سهام شرکت‌ها هم توسعه یافته، دیگر اوراق موجود را شامل اوراق منفعت، مرابحه، جعاله و سلف‌موازی معرفی کرد و گفت: عرضه اولیه و افزایش سرمایه هم از دیگر انواع تامین مالی و پوشش ریسک در بازار سرمایه به شمار می‌روند.

رئیس سازمان بورس همچنین از ورود ابزار جدید به بازار سرمایه از هفته آینده خبر داد و گفت: فروش تعهدی از روز یکشنبه آینده با سهام پنج شرکت در بورس تهران شروع می‌شود. دو سوم ارزش بورس‌های دنیا

رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار از رشد ۱۰ برابری تامین مالی از بازار سرمایه در چهار سال گذشته خبر داد و گفت حجم اوراق منتشرشده در بازار سرمایه در سال‌های اخیر رشد ۱۰ برابری داشته که این اتفاق بدون تغییر متغیرهای کلان اقتصادی رقم خورده است.

به گزارش سنا، شاپور محمدی در نخستین همایش مالی ایران با محوریت تامین مالی که روز گذشته در دانشگاه الزهرا برگزار شد، درخصوص اهمیت تامین مالی در اقتصاد کشور گفت: رشد اقتصادی کشورها به رشد تکنولوژی، بهره‌وری و نوآوری مرتبط است. در این میان، اگر تامین مالی وجود نداشته باشد، نوآوری به تنهایی کارایی ندارد بنابراین اگر تامین مالی در بازارهای مالی یعنی بازار پول و سرمایه به خوبی انجام شود، رشد اقتصادی در بخش واقعی تقویت خواهد شد.

به گفته رئیس سازمان بورس، بازارهای مالی برای شفافیت، کارایی، منصفانه‌بودن معاملات و تامین مالی به عنوان یکی از کارکردهای اصلی بازارهای مالی ایجاد شده‌اند. در کشور ما نیز نظام بانکی از دیرباز مسئول تامین مالی بخش واقعی اقتصاد بوده، اما بازار سرمایه در سال‌های اخیر نقش خود را در تامین مالی پررنگ کرده است.

او با بیان اینکه در سال ۱۳۹۴ برابر با ۱۴ هزار میلیارد تومان اوراق در بازار سرمایه ایران منتشر شد، ادامه داد: این در حالی است که این رقم امروز ۱۰ برابر شده و به ۱۴۰ هزار میلیارد تومان رسیده است. این اتفاق در شرایطی رخ داده که هیچ متغیر کلان اقتصادی مانند نرخ ارز و تورم افزایش ۱۰ برابری نداشته است.

به گفته محمدی، این موضوع نشان‌دهنده عزم و اراده قوی برای توسعه ابزارهای مالی و تنوع‌بخشی به ابزارهای مالی است. در این میان، برای

۱۳ هزار تازه‌وارد در ۱۰ ماه گذشته وارد بازار سرمایه شدند

پیشنهاد اعمال محدودیت برای ورود تازه‌واردان بورس

و حتی من با این موضوع موافق هستم که برای ورود آنها محدودیت قائل شوند و این افراد را به سمت صندوق‌ها هدایت کنند.

شهرآبادی در ادامه سخنانش در مورد وضعیت عرضه در بازار سرمایه ایران عنوان کرد: زمانی که در بازار صف خرید تشکیل می‌شود بهترین وقت تامین مالی مخصوصا از طریق افزایش سرمایه‌ها یا همان ارز اولیه سهام جدید است، اما این اتفاق در بازار ما نمی‌افتد زیرا فرآیند افزایش سرمایه در ایران طولانی است در حالی که در نقاط دیگر دنیا به این شکل نیست. معمولا شرکت‌ها در نقاط دیگر دنیا دو سهام دارند. به یک شرکت اجازه داده می‌شود ۲ میلیون سهم عرضه کند اما این شرکت ممکن است ۷۰۰ هزار سهم عرضه کند و ۱۳۰۰ سهم دیگر را زمانی که بازار خوب شد بدون طی تشریفات عرضه کند.

وی ادامه داد: در ایران به این شکل نیست، صف خرید است اما عرضه نیست. درحال حاضر بهترین زمان است که هم دولت سهام شرکت‌های خود را عرضه کند و هم دیگر شرکت‌ها از این محل افزایش سرمایه کنند، اما چون فرایند آن در ایران طولانی است این اتفاق رخ نمی‌دهد.

براساس این گزارش، آمار صدور کدها در سال ۱۳۹۸ به این ترتیب است که در فروردین ۵۵ هزار کد، در اردیبهشت ۳۹ هزار کد، در خرداد ۲۳ هزار کد، در تیر ۳۴ هزار کد، در مرداد ۴۸ هزار کد و در شهریور ۶۱ هزار کد صادر شده است. میزان صدور کدها در مهرماه رشد چشمگیری داشته و در این ماه ۹۱ هزار کد صادر شد. همچنین در آبان، آذر و دی به ترتیب شاهد صدور ۲۵ هزار، ۵۲ هزار و ۶۸ هزار کد هستیم، بنابراین کل کدهای صادرشده از ابتدای امسال تا پایان دی‌ماه ۴۹۶ هزار کد و تعداد کل کدها ۱۱ میلیون و ۳۳۸ هزار کد (این کدها به غیر از ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار نفری است که یونیت‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری دارند) است. گفتنی است در این راستا، سید روح‌الله میرسانعی، دبیرکل کانون کارگزاران بورس در مورد تعداد سهامداران بازار سرمایه گفته بود: تعداد سهامداران خطرناک است. زمانی که طرف تقاضا تا این حد رشد پیدا کرده و جذب سرمایه به بازار تا این حد توسعه پیدا کرده

در حالی که آخرین آمارها از ورود ۱۳ هزار تازه‌وارد به بازار سرمایه در ۱۰ ماه گذشته خبر می‌دهند، یک کارشناس بازار سرمایه پیشنهاد داد تا برای ورود تازه‌واردها به بورس محدودیت اعمال شود. ابوالفضل شهرآبادی تحلیلگر بازار سرمایه با مثبت ارزیابی کردن ورود پول‌های جدید به بازار سرمایه، گفت: بهتر است در این شرایط افراد غیرحرفه‌ای به سمت صندوق‌های سرمایه‌گذاری سوق داده شوند. حتی من با این موضوع موافق هستم که برای ورود آنها محدودیت قائل شوند و این افراد را به سمت صندوق‌ها هدایت کنند تا بازار با چالش مواجه نشود.

شهرآبادی در گفت‌وگو با ایسنا، با تأکید بر اینکه بزرگ‌شدن بازار سهام و ورود پول‌های جدید به بازار اتفاقی مثبت است، اظهار کرد: استقبال از بازار سرمایه انگیزه‌ها و دلایل اقتصادی خود را داشته است که از جمله آن می‌توان به بحث رشد نقدینگی، رکود بازارهای رقیب و... اشاره کرد، اما اینکه سرمایه‌گذاران فردی و اشخاص به صورت سهامدار مستقیم وارد بازار می‌شوند فرایند خوبی نیست. وی ادامه داد: زمانی که بازار برای سرمایه‌گذاران جذاب می‌شود بهترین حالت این است که سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای به سمت صندوق‌های سرمایه‌گذاری سوق داده شوند. زیرا وقتی سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای مستقیم وارد بازار می‌شوند، با شناخت کم و با دیدن چند صف خرید اقدام به خرید سهم می‌کنند که می‌تواند در روزهای بعد خطرناک هم باشد زیرا فرد سهم را تحلیل نکرده و براساس حرف و حدیث و توصیه سهم خریده است. در این شرایط با اولین نشانه‌های اصلاح، منفی‌شدن یا استپ سهام شروع به فروختن می‌کنند.

این تحلیلگر بازار سرمایه افزود: اما اگر افراد وارد صندوق‌های سرمایه‌گذاری شوند و پول را دست افراد حرفه‌ای بسپارند مدیر صندوق تحت تأثیر هیجانات زودگذر بازار قرار نمی‌گیرد و باعث می‌شود بازار دچار تنش نشود زیرا عمق بازار را بهتر می‌شناسند و روی اخبار منفی تحلیل و نظر دارند و در کل بازار امن‌تر است. در این راستا باید نهادهای و مراجعی که بازار را تحت کنترل دارند ساز و کاری را طراحی کنند که افراد به سمت صندوق‌ها سوق داده شوند



آگهی مناقصه یک مرحله ای

نوبت اول

احتراما به استحضار میرساند اداره کل شیلات استان گلستان در نظر دارد پروژه

احداث جاده دسترسی بطول ۱۳۰۰ متر از لاین ۱ به لاین ۲ (از محل پل پل D۲ تا

پل D۳) مجتمع پرورش میگوی گمیشان واقع شمال گمیشان مطابق با مشخصات و

نقشه های فنی مندرج در اسناد مناقصه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت

(ستاد) به نشانی www.setadiran.ir به مناقصه بگذارد، لذا از شرکتهای واجد شرایط

دعوت بعمل می آید از تاریخ درج و نشر این آگهی (نوبت دوم) به مدت ۸ (هشت) روز

با مراجعه به نشانی فوق (سامانه) در این مناقصه شرکت نمایند. ضمنا جهت راهنمایی

لازم و همچنین برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۳۲۳۳۹۷۱۴ (اداره فنی و

عمرانی) تماس حاصل نمایند.

نشانه آگهی ۷۷۶۰۷۳

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۳۹۸/۱۲/۰۸
تاریخ انتشار نوبت دوم ۱۳۹۸/۱۲/۰۸

روابط عمومی اداره کل شیلات گلستان

اخبار

بنزین آلاینده نیست خودروهای فرسوده آلاینده‌اند

پس از آلودگی شدید هوا در پاییز و زمستان امسال که کلاشهرهای کشور را تعطیل و سلامت مردم را به خطر انداخت، رئیس سازمان محیط‌زیست کشور، رئیس سازمان ملی استاندارد و معاون نظارت بر اجرای استاندارد سازمان ملی استاندارد روز گذشته اعلام کردند که «بنزین» تولیدی کشور که آلاینده‌گی آن در آزمایشگاه‌های تخصصی سازمان سنجش شده است نشان داده که شاخص آلاینده‌گی بنزین پایین‌تر از حد استاندارد است. کارشناسان معتقدند که استانداردهای هشتادوپنج‌گانه تولید خودرو در کشور رعایت نمی‌شود، خودرو، موتورسیکلت و وسایل حمل‌ونقل عمومی فرسوده، عامل اصلی آلودگی هوا هستند. این در حالی است که کیفیت بنزین در کلاشهرها یورو ۴ و ۵ است، اما خودروها با استاندارد یورو ۲ و ۳ تولید می‌شوند و ۷۰درصد شبکه حمل‌ونقل کشور فرسوده ولی معلوم نیست چرا این خودروها از رده خارج نمی‌شوند. در ادامه تازه‌ترین اظهارنظرها درباره علل آلاینده‌ها در شهرهای ایران را می‌خوانید.

بنزین آلاینده‌گی ندارد

نیره پیروزبخت، رئیس سازمان ملی استاندارد روز گذشته در یک نشست خبری با بیان اینکه نتایج بررسی بنزین تولیدی و مصرفی کشور در فصل سرد سال تاکنون نشان می‌دهد که مشکلی از نظر آلاینده‌گی وجود نداشته است، گفت: «امسال ۸۰ هزار و ۸۱۳ نازل بنزین را در سال جاری بازرسی کردیم که از بین این تعداد ۱۹۱۷ نازل بنزین مشکل فنی و کم‌فروشی داشتند». پیروزبخت درباره کیفیت بنزین داخلی گفت: «از آغاز فصل سرد سال تاکنون ۱۳۲ نمونه آزمایش از بنزین‌های توزیعی یورو ۴ جایگاه‌های سوخت اخذشده که نتیجه بررسی ۳۸ مورد آنها مشکلی را در موضوع آلاینده‌گی نشان نداده است.» به گفته وی شاخص اکتان این نمونه‌ها ۹۱.۵، آروماتیک‌ها ۱۱.۵، اولفین‌ها چهار، بنزن ۰.۴۸ و گوگرد ۳۲.۸ بوده که همگی پایین‌تر از حد مجاز بوده است.

آلاینده‌گی بنزین در فصل سرد و گرم

پیروزبخت با بیان اینکه در فصل سرد سال فقط اوکتان ۰.۵ از میزان مجاز بیشتر بوده اما مشکل خاصی ایجاد نمی‌کند، ادامه داد: فصل گرم سال در مجموع ۵۵ نمونه از بنزین برداشت‌شده که میانگین پارامترهای آنها خوب است و بر این اساس اکتان بنزین سپر ۹۵.۴۳، یورو ۴ معادل ۹۲ و بنزین معمولی ۸۸ است؛ درحالی‌که حداقل مجاز ۹۱ است. وی درباره نتایج آزمایش بنزین در فصل گرم سال افزود: میزان آروماتیک در بنزین سپر ۱۶.۵، یورو ۴ معادل ۱۴.۷ و در بنزین معمولی ۱۸.۵ است و میزان مجاز ۳.۵ است که اوضاع در این مورد هم نگران‌کننده نیست. به گفته پیروزبخت، میزان الفین در بنزین سپر ۳.۵، در بنزین یورو ۴ معادل ۳.۱۱ و در بنزین معمولی ۴.۳۶ است که حداکثر مجاز ۱۸ تعریف شده است. وی میزان بنزن در بنزین سپر و یورو ۴ را معادل ۰.۵ عنوان کرد و گفت: میزان بنزن بنزین معمولی ۱.۱ بوده است.

۱۹۱۷ نازل مردود

پیروزبخت با بیان اینکه از اول فروردین امسال تا ۲۶ بهمن، ۸۰ هزار و ۸۱۳ نازل در کشور مورد بازرسی قرار گرفته‌اند، گفت: بر این اساس، ۱۹۱۷ نازل مردود شدند، اما این مردودی منجر به قطع فعالیت آنها نمی‌شود و اگر وزارت نفت در مورد اصلاح این نازل‌ها اقدام کند، حتما به مدار باز خواهند گشت. به گفته وی نازل‌ها به لحاظ فنی مشکل داشته که ازجمله این مشکلات نیز کم‌فروشی است.



میراشرفی ادامه داد: در حال حاضر بخش قابل توجهی از واردات کشور کالاهای اساسی، مواد اولیه و ماشین‌آلات تشکیل می‌دهند و خوشبختانه با وجود تحریم‌ها توانسته‌ایم مایحتاج کشور را از طریق گمرکات وارد کنیم.

وی با اشاره به محدودیت‌های که تحریم‌ها در مسیر فعالیت گمرک ایجاد کرده بیان کرد: اگر تا پیش از تحریم‌ها نقل و انتقال اسناد و جابه‌جایی‌های مربوط به ارز در فاصله بین ۱۵ تا ۱۷ روز اجرایی می‌شد ما در دوران تحریم این اسناد را باید در زمان بیش از ۳۰ روز جابه‌جا کنیم. در کنار آن نبود سوئیفت نیز مشکلاتی به وجود می‌آورد، اما خوشبختانه با این وجود فعالیت گمرک متوقف نشده و عملکرد صادرکنندگان و واردکنندگان ما قابل تقدیر است.

ایران تعداد این نهاده‌ها بسیار بالاست و بعضاً تصمیماتی که از سوی آنها گرفته می‌شود نیز با یکدیگر متفاوت است و علت به وجود آمدن برخی از مشکلات در حوزه تصمی گیری برای ورود یک کالا نیز همین مسئله است.

صادرات از نظر وزنی ۴ برابر واردات است

رئیس کل گمرک ایران با بیان اینکه در ۱۰ ماه امسال بیش از ۱۲۵ میلیون تن صادرات کالا از گمرکات کشور انجام شده است، بیان کرد: این صادرات که در شرایط سخت تحریم اجرایی شده نشان‌دهنده قدرت تولیدکنندگان ایرانی است و باید از آنها برای این عملکرد تقدیر کرد. میزان واردات کشور نیز در این مدت حدود ۳۱ میلیون تن بوده و به این ترتیب صادرات وزنی کشور حدوداً چهار برابر واردات است.

رئیس کل گمرک ایران گفت هدف اصلی از ترخیص خودروهای باقی‌مانده در گمرک جلوگیری از رسوب کالا در گمرکات است و برخلاف شایعات و اتهام‌هایی که زده شده، هیچ هدف پشت پرده‌ای در ترخیص آنها پیگیری نمی‌شود.

به گزارش ایسنا، مهدی میراشرفی روز سه‌شنبه در نشست هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران اظهار کرد: در کشور ما قوانین تجارت بسیار گسترده است و برای آنکه به همه آنها مسلط شویم باید مباحث و قوانین مختلف را بررسی و مطالعه کنیم که این موضوع چه فعالیت در این حوزه و چه تصمیم‌گیری را دشوار می‌کند.

به گفته وی، در حوزه ثبت سفارش و ترخیص کالاها نیز در بسیاری از کشورها تنها یک نهاد تصمیم‌گیر در این زمینه وجود دارد، اما در

دولت باید به بخش خصوصی صنعت خودرو فرصت رشد و توسعه دهد

و سرمایه‌ای، درک مفاهیم تکنولوژی و صنعت خودرو از ویژگی‌های بخش خصوصی است که می‌تواند از میان نیروهای این صنعت که از پشتوانه قوی مالی برخوردار هستند، انتخاب شود و البته از ارائه کمک‌های دولتی نیز در قالب وام و تسهیلات دریغ نشود. وی در ادامه به رویکردها و تعهداتی که در واگذاری خودروسازان می‌بایست در دستور کار قرار بگیرد اشاره کرد و افزود: واگذاری می‌بایست مبتنی بر وجود قرارداد و تعهداتی بین دو طرف باشد به این معنا که خریدار علاوه بر ورود تکنولوژی به این صنعت و استفاده از نیروهای کارآمد و برخوردار از توانایی مالی و فنی با ایجاد بازار جهانی محصول تولیدی خود را در بازار رقابتی بفروشد.

عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی در خصوص تعهدات دولت گفت: دولت می‌بایست زمانی که صنعت خودرو در پروسه رشد و توسعه قرار می‌گیرد بلافاصله به حوزه واردات ورود نکند و به بخش خصوصی فرصت بدهد و در مقابل ارائه صورت حساب‌های شفاف از سوی شرکت‌ها وام‌های بدون بهره به عنوان مثال با شروط ۴ یا ۵ ساله تخصیص دهد.

امینی در پایان درخصوص نوآوری در صنعت خودرو خاطرنشان کرد: نوآوری برای کسانی است که انگیزه داشته باشند و این مهم در سایه بخش خصوصی مهیا می‌شود، منتها همانطور که پیش‌تر گفتیم بخش خصوصی می‌بایست از شرایط اهلیت فنی، تکنولوژی و مالی برخوردار باشد و در غیر این صورت ورود هر شخص یا نماینده بخش یا سازمانی مثرتر نخواهد بود.

عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی ضمن اشاره به چالش‌های خصوصی‌سازی بر وقوع قرارداد میان دولت و بخش خصوصی و اجرای تعهدات ناشی از آن در فرآیند واگذاری‌ها تأکید کرد. ام‌الله امینی در گفت‌وگو با خبرنگار «خبرخودرو»، درخصوص ویژگی‌های صنعت خودرو و واگذاری آن به بخش خصوصی اظهار داشت: یک ویژگی صنعت خودرو ایران این است که دولتی و انحصاری است و همین امر مانع رشد این صنعت می‌شود به این دلیل که انگیزه در مدیران وجود ندارد و مالک نیستند، بنابراین این صنعت زمانی پیشرفت می‌کند که خصوصی باشد.

وی با اشاره به اینکه البته بخش‌هایی از صنعت خودرو در حال حاضر خصوصی است، افزود: در حوزه تأمین اجتماعی، بازنشتگی و کارکنان خودروسازی‌ها مدیران این بخش‌ها به شکلی به مدیران دولتی متصل هستند.

عضو هیات علمی دانشگاه علامه طباطبائی بر لزوم خصوصی‌سازی واقعی تأکید کرد و گفت: عدم شفافیت مالی، مشکلات ساختاری و مدیریتی چالش‌هایی است که خصوصی‌سازی را دشوار می‌کند. وی با بیان اینکه به هر حال صنعت خودرو می‌بایست خصوصی شود، افزود: صنعت خودرو در حال حاضر خصولتی است و انتخاب مدیران از سوی دولت انجام می‌شود در حالی که می‌بایست بخش خصوصی واقعی مشتمل بر اشخاص یا گروه حقیقی و حقوقی در حوزه واگذاری این صنعت ورود کنند.

امینی درخصوص ویژگی‌های بخش خصوصی بیان کرد: اهلیت فنی

سهیمیه سالانه هر خودرو

۲ حلقه لاستیک دولتی

می‌توانند به سایت این شرکت‌ها مراجعه کرده و با بارگذاری مدارک موردنیاز، تایر موردنیاز خود را خریداری کنند که حتی امکان ارسال به در منزل مشتری نیز وجود دارد. در این روش مردم می‌توانند از دو شرکت تایرسازی بارز و کویر تایر خرید اینترنتی کنند؛ به طوری که هر روز بعد از اذان ظهر فروش اینترنتی تایر بر روی سایت این دو شرکت باز می‌شود و مراجعه‌کنندگان می‌توانند با ارائه مدارک لازم به صورت آنلاین خرید کنند.

وی با اشاره به اینکه روزانه ۱۰ تا ۱۵درصد تولید شرکت‌ها به فروش آنلاین اختصاص می‌یابد، گفت: اگر فردی موفق به خرید در روز اول نشود، می‌تواند در روزهای بعدی به سایت مراجعه کرده و تایر موردنیاز خود را با قیمت دولتی خریداری کند.

به گفته سخنگوی انجمن تولیدکنندگان تایر، قیمت دولتی تایرها براساس نوع و سایز متفاوت است و هر فرد می‌تواند در طول سال یک جفت تایر خریداری کند. به طور مثال اگر در یک روز ۳۰ هزار حلقه لاستیک تولید شود، دو تا ۳۰۰۰ حلقه آن به صورت آنلاین به فروش می‌رسد و سایت بسته شده و مجدد روز بعد فروش آغاز خواهد شد.

طبق اعلام سخنگوی انجمن تولیدکنندگان تایر، مردم می‌توانند به دو روش خرید مستقیم از نمایندگان یا به صورت آنلاین از شرکت‌های تایرساز، تایر موردنیاز خود را به نرخ دولتی تهیه کنند. در صورت مشاهده تخلف گران‌فروشی نسبت به نرخ دولتی رسمی نمایندگان فروش مورد تأیید انجمن، سهمیه آن نماینده قطع خواهد شد.

مصطفی تنها اظهار کرد: هر نماینده مستقیم شرکت‌های تایرساز موظف هستند به قیمت رسمی (قیمت مصوب سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان) بفروشند. چنانچه گزاششی از تخلف این شرکت‌ها با ارائه مستندات ارائه شود که نماینده‌ای تایر را گران‌تر از قیمت رسمی عرضه کند، برخورد خواهد شد؛ بدین صورت که سهمیه آن شرکت قطع خواهد شد. سهمیه‌ها بدین صورت است که به هر خودرو در نمایندگی‌های مستقیم شرکت‌های تایرساز با ارائه کارت ماشین به نام فرد متقاضی، در سال دو حلقه تایر و برای سیستم‌های آنلاین نیز ارائه چهار حلقه امکان‌پذیر است.

سخنگوی انجمن تولیدکنندگان تایر ادامه داد: دو شرکت تایرسازی دارای امکان فروش آنلاین هستند و مصرف‌کنندگان

آگهی مزایده ۹۸/۹۶۱۶/۶



بانک صادرات ایران سرپرستی استان چهارمحال و بختیاری در نظر دارد چند

رقبه از املاک مازاد و تملیکی خود را به شرح جدول ذیل از طریق مزایده و به

صورت نقد، نقد اقساط با بازپرداخت حداقل ۳۰ ٪ نقد با الباقی حداکثر ۳۶ ماه با

نرخ سود مصوب بانکی بفروش برساند.

لذا متقاضیان می توانند جهت بازدید و خرید اسناد شرکت در مزایده به دایره

تدارکات و ساختمان اداره مرکزی بانک صادرات واقع در شهرکرد- میدان شهداء

مراجعه و یا با شماره تلفن ۳۳۳۴۲۸۱۲-۰۳۸ تماس حاصل نمایند.

- زمان بازدید و خرید اسناد مزایده از تاریخ ۱۳۹۸/۱۱/۳۰ لغایت ۱۳۹۸/۱۲/۱۱

می باشد.

- بانک در رد یا قبول پیشنهادات واصله مختار است.

- زمان بازگشایی پاکتها ۱۳۹۸/۱۲/۱۳ می باشد.

ردیف	نام ملک	محل ملک	عرصه (متر)	اعیان (متر)	شرایط پرداخت	قیمت پایه نقد و اقساط ۱۰٪ افزایش قیمت ریال
۱	یک باب ساختمان	اصفهان خیابان مطهری جنب حوزه هنرهای زیبا	۰	۴۷۵	نقد اقساط	۱۱۳/۹۹۰/۰۰۰/۰۰۰
۲	یک واحد آپارتمان	میدان انقلاب اصفهان	-	۹۸	نقد	۹/۶۸۰/۰۰۰/۰۰۰
۳	اعیان ساختمان مرغملک	روستای مرغملک	عرصه ملک موقوفی	۳۵۴	نقد	۲/۳۰۴/۰۰۰/۰۰۰
۴	محل شنبه وانان	روستای وانان	۲۹۶/۸۴	۱۶۶/۷۴	نقد	۲/۸۵۲/۳۵۵/۰۰۰

- در خصوص ردیف ۲ جدول به اطلاع می رساند ملک مذکور از سوی مراجع

قضایی دارای دو فقره توقیفی می باشد که رفع توقیف آن به عهده خریدار است

و بانک در این رابطه هیچ گونه مسئولیت نخواهد داشت.

با انتقال ژن می‌توانیم ثروت آفرینی کنیم

یکی از روش‌های درمانی امیدبخش در دنیا، ژن‌درمانی است؛ روشی که به کمک انسان آمده تا هم در درمان بیماری‌های صعب‌العلاج از آن استفاده کند و هم در افزایش بهره‌وری از موجودات زنده اثرمند شود.

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری معتقد است که با کمک فناوری انتقال ژن در کشور می‌توانیم ثروت‌زایی کنیم.

ژن‌درمانی در دو دهه اخیر پیشرفت‌های قابل توجهی را تجربه کرده است. یکی از مهم‌ترین دستاوردهای این حوزه درمانی، فناوری انتقال و بیان ژن است؛ روشی که در آن دی‌ان‌ای خارجی به سلول میزبان وارد می‌شود. ژن درمانی از انتقال ژن برای انتقال مواد ژنتیکی به هدف درمان یک بیماری یا یک وضعیت در سلول بهره می‌گیرد. «ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی به حوزه انتقال ژن ورود کرده است. بیشتر فعالیت خود را هم بر روی صنعت دامپروری متمرکز کرده است».



دریچه

ستاری:

سال آینده ۵ واکسن تخصصی در کشور تولید می‌شود

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، سال آینده پنج واکسن تخصصی با کمک بخش خصوصی تولید می‌شود.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در همایش تقدیر از توانمندی‌های تولیدی صنایع دارویی و تجهیزات پزشکی، گفت: همکاری‌های بی‌منت وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری کمک کرده است تا بهتر بتوانیم به زیست‌بوم دارو و تجهیزات پزشکی کشور خدمات ارائه کنیم.

به گفته ستاری، همه اجزای زیست‌بوم دارویی و تجهیزات پزشکی در کشور وجود دارد. دانشگاه‌های فوق‌العاده، نیروی انسانی متخصص، شتاب‌دهنده‌های فعال و شرکت‌های دانش‌بنیانی که به خوبی در پیشبرد اهداف این صنعت با هم همکاری می‌کنند. این موضوع از مهاجرت متخصصان این حوزه پیشگیری کرده است. وی ادامه داد: به لطف شکل‌گیری زیست‌بوم دارویی در کشور، میزان خروج نخبگان در حوزه دارو کاهش یافته است.

رئیس بنیاد ملی نخبگان ادامه داد: یکی از پایه‌های شکل‌گیری این زیست‌بوم را سازمان غذا و دارو می‌دانم. حتما انتقاداتی به این سازمان وجود دارد ولی ای کاش این سازمان را در دیگر صنایع هم داشتیم.

معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری در ادامه بیان کرد: وجود سازمان غذا و دارو در وزارت بهداشت به عنوان تسهیلگر یک اتفاق خوب است و امیدواریم که سازمانی مشابه در تمام صنایع کشور ایجاد شود.

وی افزود: ما از سالیان گذشته با جدیت بر روی حوزه غذا و دارو تمرکز کرده‌ایم منتها از سال گذشته که تحریم‌ها جدی‌تر و بیشتر شد، یک برنامه نوشته شده و اجرایی برای این حوزه تعریف کردیم.

تولید ۱۳۵ داروی تخصصی در کشور ستاری با اشاره به تحقیقات معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، گفت: طبق بررسی‌های صورت‌گرفته در هفت ماهه اول سال ۹۷ حدود یک میلیارد دلار ارزبری دارو در کشور داشتیم که عدد بزرگی بود.

وی با تاکید بر همت مضاعف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای

با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

فناوری مکان‌محور بومی‌سازی می‌شود

با در نظر گرفتن پیشرفت‌های علمی در دنیا، به‌کارگیری فناوری در همه حوزه‌ها به یک ضرورت انکارناپذیر تبدیل شده؛ فناوری‌هایی که مبنای توسعه صنایع مختلف شده است.

داغ شدن بازار این فناوری‌ها مسیر توسعه‌یافتگی را کوتاه‌تر و مطمئن‌تر کرده است. یکی از این فناوری‌های کاربردی که با داده‌های مکانی سروکار دارد و زمینه کاربری آنها گسترده است، علم ژئوماتیک است.

ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با هدف توسعه این فناوری‌ها اقدام به حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و شتاب‌دهنده‌های تخصصی حوزه ژئوماتیک کرده است. حوزه‌ای که می‌تواند صنعت جمع‌آوری، نگهداری، پردازش، بازیابی و توزیع داده‌های مکانی در کشور را توسعه‌ای معنادار دهد.

این حمایت‌ها با هدف «شتغال‌زایی، درآمدزایی و توسعه اقتصاد دانش‌بنیان حوزه ژئوماتیک»، «تشر فرهنگ استفاده از ژئوماتیک و کاربردی‌سازی

جمهوری با هدف افزایش و نفوذ فناوری در این صنعت تأسیس شده است. وی در ادامه با اشاره به حجم بالای دورریز نان در کشور، گفت: ساماندهی بحث نان در کشور، مستلزم این مسئله است که فرهنگ‌سازی از درون خانه‌ها آغاز شود

و بر این اساس، جلساتی با وزیر محترم آموزش و پرورش برگزار شد تا فرهنگ‌سازی در لایه‌های دانش‌آموزی برای اصلاح الگوی فرهنگ تولید و مصرف نان انجام شود. وی همچنین تشکیل آکادمی ملی نان در منطقه جنوب شهر تهران را از برنامه‌های آتی آن کانون برشمرد. افزایش هم‌گرایی و هم‌افزایی بین عناصر تأثیرگذار بخش‌های دانش، صنعت و بازار، ارتقای تعامل میان نهادهای عرضه و تقاضای فناوری، شناسایی چالش‌ها، تدوین راهکارها و ارائه پیشنهاد برای رفع موانع توسعه صنعت و بازار با هدف توسعه محصولات دانش‌بنیان، کمک به ایجاد مزیت رقابتی مبتنی بر فناوری و نوآوری در سطح بنگاه‌های تولیدی و خدماتی و بهبود فضای کسب‌وکار کشور متناسب با زمینه تخصصی فعالیت کانون، از اهداف اصلی معاونت علمی و فناوری در شکل‌دهی کانون‌های هماهنگی دانش، صنعت و بازار است.



رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان از تأسیس مرکز نوآوری غذایی خبر داد. علیرضا کریمی‌وثیق، رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان درباره ایجاد «مرکز نوآوری صنعت غذا»، گفت: این مرکز نوآوری توسط کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار زنجیره گندم، آرد و نان و براساس تفاهم‌نامه مشترک معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شرکت غله و خدمات بازرگانی منطقه به زودی تأسیس خواهد شد.

وی در ادامه گفت: ایجاد بستر مناسب برای رشد فعالیت‌های استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان

فعال در حوزه صنایع غذایی از ماموریت‌های مهم این کانون است که در این راستا تاکنون دو مرکز نوآوری با مساعدت و راهبری این کانون در انیستیتو تحقیقات تغذیه‌ای و شرکت غله و خدمات بازرگانی ایجاد شده است. رئیس کانون هماهنگی

کسپو



توضیح مدیرعامل اینستاگرام درباره طراحی

می‌گوید:

واقعاً علاقه‌مندیم برای آبیید اپلیکیشن زیاد و کارهای زیادی برای انجام داریم؛ به کاری نیست که باید انجام دهیم. اینستاگرام مانند گذشته، با سرسختی اختصاصی برای آبیید چیزی نمی‌گوید. موس گذشته دایرکت در نسخه وب برای آبیید د دایرکت به این دلیل مهم است که به کاربر برای‌شان اهمیت دارند.

مدیرعامل اینستاگرام در پاسخ به پرسش کاربران دلایل طراحی‌نشدن اپلیکیشن اختصاصی برای آبیید را توضیح داد.

به گزارش زومیت، اینستاگرام در چند سال گذشته همواره یکی از شبکه‌های اجتماعی محبوب از نگاه کاربران بوده است. با وجود این و درحالی‌که وارد سال ۲۰۲۰ شده‌ایم، این شبکه اجتماعی محبوب هنوز اپلیکیشن اختصاصی خود برای آبیید را طراحی نکرده است. آدام موسری، مدیرعامل اینستاگرام، درباره دلیل این موضوع به کاربران توضیحاتی ارائه کرده است. براساس گفته‌های موسری، دلیل اینکه تنها اپلیکیشن موجود اینستاگرام برای گوشی آیفون وجود دارد، این است که این شرکت منابع لازم برای توسعه اپلیکیشن در هر دو پلتفرم را در اختیار ندارد. او در ادامه

فناوری لیزر به کمک بیماران آلزایمر می‌آید

کشور تولید می‌شود.

لیزرهای فیبر نوری نیز در صنایع مختلف کاربرد حیاتی دارد و خوشبختانه با تلاش شرکت‌های فناور ایرانی در داخل کشور تولید می‌شود.

برخی از این دستگاه‌ها برای تولید نیازمند واردات قطعات خاص از خارج از کشور هستند و برخی نیز به صورت کامل در کشور تولید می‌شوند، ولی به صورت کلی دانش تولید آنها در کشور وجود دارد.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری از تلاش محققان ایرانی برای دستیابی به فناوری کاهش آثار بیماری آلزایمر به کمک علوم مرتبط با لیزر خبر داد و گفت: توسعه استفاده از لیزر در بیماری‌ها به ویژه در بیماری‌ای مانند



در حال حاضر فناوری استفاده از لیزر برای کنترل بیماری آلزایمر در دنیا، از جمله زمینه‌هایی است که مطالعات متعددی روی آن انجام می‌شود. در ایران نیز شرکت‌های دانش‌بنیان هم‌زمان با همتایان بین‌المللی خود در حال کار بر روی این فناوری هستند.

حمید لطیفی، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این باره گفت: دستگاه استفاده از لیزر برای استفاده در درمان بیماری آلزایمر در کشور ساخته شده است و در صورتی که بتواند تأییدیه‌های لازم را اخذ کند و مراحل آزمایشی را با موفقیت پشت سر بگذارد، وارد بازار خواهد شد.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های فوتونیک، لیزر، مواد پیشرفته و ساخت، در ادامه افزود: لیزرهای Nd:YAG از جمله انواع لیزرهایی است که در کشور کاملاً تجاری‌سازی شده است و به صورت معمول تولید می‌شود.

به گفته حمید لطفی: انواع مختلف لیزرهای نودیمیم یوگ پالسی و پیوسته نیز نوع دیگری از این فناوری است که سال‌های متمادی است که در

پایان نامه‌های دانشجویان در ۳ دقیقه با یکدیگر رقابت می‌کنند

«پاناسه» عنوان جشنواره و مسابقه‌ای است که توسط صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوریان معاونت علمی و حمایت ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری بر گزار می‌شود که در آن رقابت نفسگیر پایان‌نامه‌های دانشجویی را شاهد هستیم. «پاناسه» جشنواره و مسابقه‌ای برای دانشجویان است؛ دانشجویانی که پایان‌نامه خود را در یکی از مقاطع تحصیلی دفاع کرده‌اند. ایمان افتخاری، رئیس صندوق حمایت از پژوهشگران و فنساوران معاونت علمی و فناوری درباره برگزاری این رویداد بیان کرد: در این رویداد دانشجویان می‌توانند محتوای پایان‌نامه خود را به گونه‌ای قابل فهم برای عموم در مدت زمان ۳ سسه دقیقه ارائه کنند. به این ترتیب بخشی از پژوهش‌های انجام‌شده توسط دانشجویان قابل عرضه به جامعه می‌شود و گامی هم در توانمندسازی پژوهشگران جوان در جهت استفاده بهینه از فرصت‌های ارائه پژوهش و خلاصه‌سازی حداکثری برداشته می‌شود.

یادداشت

وضعیت بخش انرژی کشور براساس آخرین نتایج ترازنامه هیدروکربوری

محمد طهماسب‌زاده – کارشناس توسعه زیست‌بوم نوآوری حوزه انرژی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

۱۳۹۶، به حدود ۴۷۲ میلیون بشکه معادل نفت خام رسیده که سهم گاز طبیعی به حدود ۸۸ درصد و سهم مصرف نفت گاز و نفت کوره به ترتیب به حدود ۶،۳ و ۵۵ درصد رسیده است. شایان ذکر است که در سال ۱۳۹۵، ۸۴،۷ درصد از سوخت نیروگاه‌ها با گاز طبیعی و به ترتیب ۸،۲ درصد و ۲،۱ درصد توسط نفت گاز و نفت کوره تامین شده است. مصرف نهایی انرژی در سال مورد گزارش، ۱۳۸۶ میلیون بشکه معادل نفت خام بوده که بیشترین سهم مربوط به بخش خانگی، صنعت و سپس حمل و نقل بوده است. همچنین بیشترین نرخ رشد مصرف نهایی انرژی نسبت به سال ۱۳۹۵ مربوط به بخش صنعت (حدود ۱۰ درصد) بوده و مصرف بخش خانگی در دوره زمانی موردنظر کاهش یافته است. تولید ناخالص داخلی در سال ۱۳۹۶ به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰ با حدود ۴ درصد افزایش نسبت به سال قبل به ۷۴۹۶۰۶۴ میلیارد ریال رسیده است و شدت عرضه انرژی اولیه با قیمت‌های ثابت سال ۱۳۹۰ نیز به ۰،۲۸۷، بشکه معادل نفت خام به میلیون ریال رسیده است. یارانه پرداختی به حامل‌های هیدروکربوری گاز طبیعی و فرآورده‌های نفتی نیز در سال ۱۳۹۶ در حدود ۵۱،۲ میلیارد دلار با در نظر گرفتن نرخ ارز ۳۳۰۰۰ ریال هر دلار مطابق قانون بودجه سال ۱۳۹۶ برآورد شده است که ۳۳،۵۸ میلیارد دلار مربوط به گاز طبیعی و ۱۷،۶۶ میلیارد دلار مربوط به فرآورده‌های نفتی مایع است.

با گیت‌های الکترونیکی ساخت داخل

امنیت فروشگاه‌ها افزایش یافت

فروشگاه‌های چرم و کیف و کفش و... با صرفه اقتصادی کرده است. AM مخفف Acusto Magnetic است. همانطور که از نام گیت فروشگاه‌های با تکنولوژی AM پیداست فرکانس کاری این تکنولوژی در محدوده فرکانس‌های صوتی بوده. فرکانس کاری گیت فروشگاه‌های AM بسیار کمتر از گیت فروشگاه‌های RF است، کمتر بودن فرکانس کاری یک مزیت و یک عیب برای این فناوری نسبت به فناوری RF رقم زده است. با کاهش فرکانس ضربه نفوذ بر روی فلزات بیشتر می‌شود لذا گیت فروشگاه‌های AM عملکرد بهتری نسبت به گیت فروشگاه‌های RF در کاربری‌هایی که دارای اجناس فلزی یا مشتقات فلز مانند فروشگاه‌های لوازم جانبی موبایل، فروشگاه‌های لوازم آرایشی و بهداشتی دارد، اما با کاهش فرکانس کاری یک مسئله خود را بیشتر نمایان می‌کند و آن هم نویزپذیری در گیت‌های فروشگاه‌های AM بیشتر است آن هم به این دلیل است که تجهیزات برقی در رنج ۵۸ کیلوهرتز کار می‌کنند در محیط فروشگاه بیشتر از تجهیزات است که در رنج ۲ تا ۱۰ مگاهرتز کار می‌کنند، لذا گیت فروشگاه‌های AM تداخل و نویز بیشتری از محیط اطراف خود می‌گیرد. این فعال فناوری به موضوع اشتغال‌زایی صورت‌گرفته اشاره کرد و گفت: در این شرکت به صورت مستقیم برای ۱۰ نفر و به صورت غیرمستقیم برای بیش از ۱۰۰ نفر شغل ایجاد شده است. مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «بیرو پردازش اسپینر» درباره صادرات محصول تولیدشده گفت: بردهای الکترونیکی این شرکت که به عنوان هسته اصلی محصول شناخته می‌شود به کشورهای چین، مصر، امارات، عراق و افغانستان صادر شده است. وی گفت: نمونه مشابه این محصولات به صورت رسمی و غیررسمی وارد کشور می‌شود که عمدتاً این محصولات ساخت کشور چین، آمریکا و کشورهای اروپایی است.

جامش‌به قیمت تمام‌شده محصول تولیدی شرکتش و اختلاف آن با نمونه خارجی وارداتی اشاره کرد و توضیح داد: قیمت نمونه مشابه خارجی در برخی برندها تا ۱۴ هزار یورو نیز می‌رسد این در حالی است که قیمت تمام‌شده محصولات این شرکت از حدود ۲ میلیون تا ۵ میلیون تومان به فروش می‌رسد که به لحاظ کیفیت و کارایی نیز با آنها قابل رقابت است.

گیت‌های فروشگاه‌های تجهیزات هستند که در خروجی اکثر فروشگاه‌ها نصب می‌شود و به عنوان یک مانع از به سرقت رفتن کالاها محسوب می‌شود. در حقیقت گیت‌های فروشگاه‌های مانعی برای خروج غیرمجاز کالاها و اجناس به کار می‌روند. یک شرکت دانش‌بنیان در کشور توانسته به دانش تولید چند مدل از گیت‌های فروشگاه‌های و تجهیزات جانبی دست پیدا کند.

سجاد جامش، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «بیرو پردازش اسپینر» درباره تولیدات این شرکت گفت: گیت‌های فروشگاه‌های وسایل و یا تجهیزاتی هستند که در خروجی فروشگاه‌های مختلف نصب می‌شود تا از به سرقت رفتن کالاها جلوگیری شود. این فعال فناوری افزود: این شرکت در زمینه تولید گیت‌های فروشگاه با سه تکنولوژی فعالیت دارد که این فناوری با نام‌های «گیت فروشگاه‌های RF»، «گیت فروشگاه‌های EM»، AM و همچنین لوازم جانبی (تگ فروشگاه‌های، لیبل امنیتی، خنثی‌کننده لیبل، جداکننده تگ).

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «بیرو پردازش اسپینر» بیان کرد: رایج‌ترین فناوری که در صنعت EAS فناوری RF است که مخفف Radio Ferequency است. همانطور که از اسم این فناوری پیداست فرکانس کاری این فناوری از دزدگیر فروشگاه‌های در حوزه فرکانس رادیویی بین رنج ۲ تا ۱۰ مگاهرتز است.

جامش ادامه داد: فناوری RF معمول‌ترین نوع دزدگیر فروشگاه‌های است که یکی از اصلی‌ترین دلایل آن تنوع تگ امنیتی این فناوری برای پوشش‌دهی همه صنوف است.

این فعال فناوری به مزایای فناوری RF اشاره کرد و گفت: از مزایای این فناوری علاوه بر تنوع تگ و قیمت مناسب و مدل‌های متنوع، اثرپذیری کمتر از آلودگی نویزی محیط به دلیل فرکانس کاری بالاتر نسبت به دزدگیر فروشگاه‌های با فناوری AM است.

وی اضافه کرد: از معایب تکنولوژی RF عملکرد نامناسب در کنار اجناس فلزی است. یکی دیگر از مزایای دزدگیر فروشگاه‌های RF، لیبل‌های امنیتی این فناوری است که دارای قیمت بسیار مناسب با چسبندگی بالا به همراه ابعاد کوچک است که کاربری این فناوری را برای فروشگاه کتاب و انتشاراتی‌ها، هایپرمارکت‌ها،

رقابت ۵۰ ایده در حوزه بازی‌های شناختی آغاز شد

حدود ۵۰ طرح را برای ارزیابی و بررسی در این چالش ثبت کرده‌اند. از مجموع این طرح‌ها، ۳۰ ایده پیشنهادی به بازی‌های دیجیتال اختصاص دارد و ۹ طرح پیشنهادی نیز شامل حوزه بازی‌های فیزیکی و قلم کاغذی و ۱۰ طرح نیز به طور مشترک در هر دو زمینه است.

همچنین در طرح‌ها و ایده‌های پیشنهادی از سوی این مراکز در این چالش، طیف کودکان و نوجوانان بیشترین گروه هدف را در طراحی بازی تشکیل می‌دهند.

طرح‌های پیشنهادی مراکز دانشگاهی و شرکت‌های طراحی بازی در این چالش با حضور داوران و متخصصان حوزه‌های علوم شناختی در حال بررسی و ارزیابی است. در این چالش، شناختی‌بودن طرح و حضور حداقل یک متخصص از حوزه علوم شناختی در تیم از معیارهای مهم ورود تیم‌ها به مرحله بعد است.

تیم‌های برگزیده (حداکثر ۱۰ تیم) از ۳۰ بهمن‌ماه وارد مرحله پیش‌شتابدهی می‌شوند و این مرحله تا ۲۰ فروردین ماه ۱۳۹۹ ادامه دارد.

«سرمایه شناختی و طراحی بازی» عنوان یک چالش است. ارتقای سطح بازی‌ها از جنبه‌های صرفاً تفریحی به پرورش شناختی و حمایت از تیم‌های خلاق و نوآور در این حوزه در آن دنبال می‌شود و برای تحقق آن ۵۰ ایده با یکدیگر رقابت می‌کنند.

این چالش با حمایت ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری توسط شتابدهنده شناختی برگزار می‌شود. طراحی بازی‌های دیجیتال، فیزیکی و تکالیف قلم و کاغذی شناختی محورهای آن است.

ارتقای توانمندی‌های شناختی و پرورش آنها هدفی است که برگزارکنندگان آن دنبال می‌کنند. همچنین ترویج و آموزش علوم شناختی این دانش نوین و نوپا نیز در این چالش دنبال می‌شود.

تیم‌ها و کسب و کارهای نوپای فعال در حوزه بازی‌های شناختی با این چالش شناسایی می‌شوند و برای توسعه و گسترش خلاقیت و نوآوری‌های‌شان مورد حمایت قرار می‌گیرند. تاکنون مراکز دانشگاهی و شرکت‌های طراحی بازی از ۱۰ استان کشور،



هی نشدن اپلیکیشن اختصاصی برای آید

تا چند سال گذشته، چندین برنامه جانبی اینستاگرام طراحی‌شده مخصوص آید در دسترس کاربران بود، اما اینستاگرام بدون آنکه اپلیکیشن اختصاصی خود برای آید اپل را ارائه دهد، با API جدید باعث از کارافتادن همه آنها شد. این شبکه اجتماعی همچنین عقیده دارد نسخه وب اپلیکیشن اینستاگرام که قابلیت اضافه‌شدن به صفحه اصلی را نیز دارد، به حد کافی برای تبت آید مناسب است، اما در نهایت واقعیت این است که نسخه وب کارایی اپلیکیشن اختصاصی را ندارد. در پایان، باید اشاره کنیم که هنوز اثری از طراحی اپلیکیشنی اختصاصی برای آید در نقشه راه اینستاگرام دیده نمی‌شود، اما پذیرفتن صحبت‌های موسری با توجه به منابع عظیم در اختیار فیس‌بوک کمی سخت است.

کنترل‌کننده دور موتور برق بومی شد

متصل هستند، تمام سلول‌های قدرت در ویژگی‌های الکتریکی و مکانیکی کاملاً مشابه هستند، بنابراین نگهداری و جایگزینی آنها بسیار ساده است. به گفته نورزاد، این محصول می‌تواند در صنایع نفت و گاز مورد استفاده قرار بگیرد.

به گفته وی، اینورتر می‌تواند در اتومبیل‌های برقی، صنایع فولاد، صنایع سیمان و صنایع ریسندگی و همچنین بسیاری دیگر از صنایع کاربرد داشته باشد.

این فعال فناوری همچنین درباره محصول دیگر این شرکت توضیح داد: درایوهای Lx بر روی انواع سیستم‌های آسانسور و پله‌برقی قابل نصب هستند و به صورت Open loop و Closed loop استفاده می‌شوند. این درایو برای آسانسورهای تا سرعت دو متر بر ثانیه مناسب است. به گفته نورزاد، درایو Lx با انواع موتورهای آسانسور موجود در بازار سازگار است

و محدودیت خاصی در نوع موتور وجود ندارد. سیستم نجات اضطراری درایو Lx با ولتاژ باتری ۶۰ ولت کار می‌کند و هنگام قطع برق به صورت اتوماتیک کابین آسانسور را تا سر طبقه حرکت می‌دهد.

درایو یا اینورتر یا کنترل‌کننده دور موتور برای تنظیم دور الکتروموتور مورد استفاده قرار می‌گیرد. درایوها می‌توانند دور موتور را به صورت پیوسته از صفر تا چندین برابر دور نامی تغییر دهند.

تنظیم دور موتور در الکتروموتورها علاوه بر کاربردهای فراوان در صنایع مختلف می‌تواند باعث صرفه‌جویی مصرف انرژی نیز شود. یک شرکت دانش‌بنیان توانسته است به دانش تولید چندین مدل از درایوهای موردنیاز صنایع مختلف کشور دست پیدا کند.

کاظم نورزاد، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «برق و الکترونیک پرتو صنعت» درباره نوع فعالیت این شرکت گفت: این شرکت در زمینه تولید چندین مدل از اینورتر، اینورترهای مدیوم ولتاژ، درایوهای آسانسوری و کارت‌های آپشن فعالیت دارد. وی ادامه داد: اینورتر یا کنترل‌کننده دور موتور برای تنظیم دور موتورهای الکتریکی در صنایع مختلف استفاده می‌شود.

این فعال فناوری درباره محصول «اینورتر مدیوم ولتاژ» این شرکت گفت: این محصول تشکیل شده از تعدادی سلول‌های قدرت که به صورت سری



افزایش اعتبار برند و اعتماد مشتریان در ۵ گام

چگونه اعتماد مشتریان به برندگان را جلب کنیم؟



تلاش برای جلب اعتماد مشتریان به برندگان هستیم، باید همیشه آماده پذیرش انتقادات و بهروز رسانی فرآیند فعالیت برندگان باشیم. بدون تردید هر برندی دارای نقاط ضعف متعددی است. اگر مشتریان اقدام به انتقاد از ما می کنند، این امر ناشی از اهمیت ما در نگاه آنهاست بنابراین ما باید این انتقادات را در راستای بهبود عملکرد برندگان مورد استفاده قرار دهیم.

اشتباه برخی از برندگان عدم توجه به انتقادات مشتریان است. به این ترتیب به تدریج مشتریان از برند ما دلسرد خواهند شد. این امر به معنای پایان کار یک برند در دنیای کسب و کار خواهد بود.

ارائه خدمات بهروز همیشه در ارزیابی مشتریان از برند ما تاثیر دارد. ما باید همیشه به دنبال استفاده از آخرین فناوری‌های روز برای ارتقای کیفیت خدمات‌مان باشیم. فقط در این صورت امکان حفظ مشتریان هدف فراهم خواهد شد. اشتباه اصلی در این میان تلاش برای حفظ مشتریان بدون توجه به پیشرفت‌های حوزه کاری‌مان است. نتیجه این امر عقب‌ماندن ما از رقبا در زمینه ارائه راهکارهای بهتر برای رفع مشکلات مشتریان خواهد بود.

۴. تدویم، کلید موفقیت بلندمدت

هر برندی دارای شخصیت خاص خود است. همین نکته موجب علاقه‌مندی برخی از مشتریان در بازار به برند ما خواهد شد. یکی از نکات مهم در زمینه افزایش اعتماد مشتریان به برندگان تلاش برای پایبندی به شخصیت اصلی برندگان است. شاید این نکته در نگاه نخست همراه با مشکلات بسیار زیادی باشد. به هر حال هر برند نیازمند ارتقای ویژگی‌ها یا به بیان دیگر ایجاد تغییرات است. نکته مهم در این میان حفظ ارزش‌های مرکزی برندگان در بلندمدت است. بهترین نمونه در این زمینه برند نایک است. این برند در طول دهه‌های متمادی فعالیت در دنیای تولید لوازم ورزشی هنوز هم حمایت از ورزشکاران در سراسر دنیا را ادامه می‌دهد. این امر نقش مهمی در ارزیابی مشتریان از این برند بزرگ دارد. درست به همین خاطر کمتر برندی توانایی رقابت با نایک را دارد.

۵. فقط انجامش بده

در پایان یک روز کاری فقط یک معیار مهم برای ارزیابی اعتبار و اعتماد برند در نگاه مشتریان وجود دارد. این معیار برخواسته از میزان عمل برندگان به تعهدات‌شان است. بی‌تردید هر برند دارای تعهدات بسیار زیادی است. گاهی اوقات ما در زمینه اجرای تعهدات‌مان کم‌کاری بسیار زیادی انجام می‌دهیم. این امر اعتبار برندگان در نگاه مشتریان را به شدت کاهش می‌دهد بنابراین ما همیشه باید تعهدات برندگان در قبال مشتریان را در یاد داشته باشیم، در غیر این صورت به سرعت مورد بی‌اعتمادی مشتریان قرار خواهیم گرفت.

برندگان را از صفر بنا کنید

امروزه سر و صدای بسیار زیادی از سوی میلیون‌ها برند در سراسر جهان شنیده می‌شود. نکته مهم در این میان عدم توجه مشتریان به بخش قابل توجهی از این برندهاست. اگر ما به دنبال کسب موفقیت در دنیای کسب و کار هستیم، باید نسبت به ایجاد تفاوت میان خودمان و دیگران توجه داشته باشیم. در غیر این صورت ما نیز در میان سایر برندهای پرسر و صدا و کلیشه‌ای قرار خواهیم گرفت.

اغلب کارآفرینان باید برندگان را از صفر بنا کنند. این امر دشواری‌های زیادی دارد، اما شانس تعامل سازنده با مشتریان و ارتقای سطح کسب و کار به صورت قدم به قدم را فراهم خواهد ساخت. برندسازی مناسب نکته‌ای مهم و ضروری در فرآیند توسعه برند و جلب اعتماد مشتریان محسوب می‌شود.

منبع: noobpreneur.com

گوناگون در راستای افزایش اعتماد مشتریان است. بهترین توصیه در این بخش تلاش برای تعامل نزدیک‌تر با مخاطب هدف است. در غیر این صورت ما به هیچ وجه توانایی جلب نظر مخاطب هدف را نخواهیم داشت. اشتباه برخی از برندگان تلاش برای ایجاد فاصله میان خود و مشتریان هدف است. به این ترتیب برند موردنظر با ایجاد فاصله میان خود و مشتریان در تلاش برای نمایش جلوه‌ای حرفه‌ای است. وقتی ما تعامل نزدیکی با مخاطب هدف نداشته باشیم، توانایی جلب نظر وی دشوار خواهد شد. هرچه تعامل ما با مخاطب هدف نزدیک‌تر باشد، احتمال کسب موفقیت بیشتر می‌شود. این امر در حوزه روابط با سایر افراد تاثیرگذار بر کسب و کارمان، مانند سهامداران نیز صحت دارد.

۵ تکنیک کاربردی برای افزایش اعتبار برند

بی‌تردید راهکارهای بسیار زیادی برای افزایش اعتبار برندگان وجود دارد. در این بخش من پنج مورد از ساده و در عین حال کاربردی‌ترین نمونه‌ها را مورد بررسی قرار خواهم داد.

۱.شفافیت

مشتریان امروزی اهمیت بسیار زیادی به عملکرد شفاف برندگان می‌دهند. این امر افزایش تمایل برندگان برای به صورت کاملاً روشن و واضح بودن را به همراه داشته است. شاید تا همین چند سال پیش برندگان نسبت به عملکرد شفاف حساسیت زیادی نشان نمی‌دادند، با این حال اکنون مشتریان انتظار انتشار صورتحساب مالی روشن از سوی برندگان را دارند. این امر به ویژه در حوزه‌های درگیر با حفاظت از محیط زیست اهمیت بسیار بیشتری پیدا می‌کند.

شاید گاهی اوقات عملکرد شفاف برای برندگان چالش‌برانگیز باشد. این امر بیشتر متوجه دشواری‌های عملکرد شفاف است. بسیاری از برندگان در این زمینه با مشکلات عمده‌ای نظیر ناتوانی در زمینه فهم انتظارات مشتریان از شفافیت دست و پنجه نرم می‌کنند. اصولاً مشتریان امروزی انتظار توضیح روشن درباره تراز مالی برندگان و همچنین نحوه تولید محصولات را دارند. به عنوان مثال، اگر شما در زمینه تولید کیف‌های چرم فعالیت دارید، باید تضمین‌های معتبری پیرامون نحوه تولید کیف‌ها و قواعد زیست محیطی به مشتریان دهید. در غیر این صورت شاید با اعتراضات گسترده از سوی مشتریان مواجه شوید.

۲.اهمیت اعتبار اجتماعی

امروزه مشتریان اهمیت بسیار زیادی به تعامل سازنده با برندگان می‌دهند. این امر اهمیت راه‌اندازی بخش روابط عمومی توانمند را برجسته می‌سازد. اگر مشتریان پرسش یا شکایتی از ما داشته باشند، باید به سرعت پاسخ مناسب را دریافت کنند. در غیر این صورت اعتبار برند ما در نگاه مخاطب هدف خدشه‌دار خواهد شد. هرچه میزان اعتماد مشتریان به برند ما بیشتر شود، انتظارشان برای دریافت پاسخ سریع‌تر افزایش خواهد یافت بنابراین ما باید توجه ویژه‌ای به بخش روابط عمومی برندگان داشته باشیم.

حضور فعال در شبکه‌های اجتماعی یکی از راهکارهای مناسب برای افزایش اعتبار اجتماعی برندگان است. امروزه اینفلوئنسرهای متعددی در حوزه‌های مختلف مشغول فعالیت هستند. این امر فرصت مناسبی در اختیار برندگان برای همکاری با این افراد در راستای تاثیرگذاری بیشتر بر روی مشتریان فراهم می‌کند. نکته مهم در زمینه همکاری با افراد تاثیرگذار توجه به سابقه و اعتبارشان است. بی‌تردید برخی از اینفلوئنسرها از طریق خرید لایک یا سایر روش‌های غیرقانونی اقدام به کسب شهرت کرده‌اند. همکاری با چنین افرادی نتیجه‌ای جز شکست برای ما به همراه نخواهد داشت.

۳.ضرورت بهروز بودن

گاهی اوقات فرآیند ایجاد اعتماد در میان مشتریان در پشت صحنه کسب و کار و نحوه فعالیت سازمانی برندگان جریان دارد. اگر ما در

به قلم: چنا سیپراس کرآفرین مستقل و کارشناس کسب و کار ترجمه: علی آل علی

اگرچه بسیاری از برندگان بر روی روش‌های پرهزینه برای جلب نظر مخاطب هدف تمرکز دارند، اما نسل جدید کارآفرینان بر روی اهمیت اعتماد مشتریان به یک برند تاکید دارند. امروزه مشتریان انتظارات بسیار زیادی از یک برند دارند. این امر تا حد زیادی کار را برای فعالیت کارآفرینان دشوار کرده است. به همین خاطر فعالیت آژانس‌های کسب و کار و بازاریابی در طول دو دهه اخیر توسعه بسیار زیادی پیدا کرده است. اگر به دقت نسبت به رفتار مشتریان نسل جدید در قبال برندگان توجه کنیم، اغلب آنها در تلاش برای یافتن برندی مطمئن و دارای اعتبار هستند. این امر بیانگر علاقه مشتریان به خرید مداوم از یک برند است. شرکت‌های بزرگ براساس همین خواسته مشتریان اقدام به راه‌اندازی کمپین‌های بزرگ و تعاملی می‌کنند. هدف اصلی در این فضا ایجاد جلوه‌ای جذاب و قابل اعتماد از برند برای مشتریان هدف است.

اگر برند ما دارای اعتبار لازم برای جلب نظر مخاطب هدف نباشد، باید به سرعت اقدامی اساسی برای رفع این مشکل کرد. در غیر این صورت وضعیت برند ما بحرانی خواهد شد. خوشبختانه امروزه راهکارهای بسیار زیادی برای بهبود وضعیت یک برند وجود دارد. ما در ادامه بخشی از این راهکارها را مورد بررسی قرار خواهیم داد. هدف اصلی در این بخش ارتقای سطح اعتماد و اعتبار برند در نگاه مشتریان در پنج گام ساده است.

نقش اعتماد در فرآیند برندسازی

امروزه اغلب بازارها دارای رقابت بسیار زیادی هستند. این امر اهمیت فرآیند برندسازی برای جلب نظر مخاطب هدف را افزایش می‌دهد. بدون استفاده درست از فرآیند برندسازی اغلب شرکت‌ها ویژگی‌های مشابهی پیدا خواهند کرد. این امر فرآیند تصمیم‌گیری برای مشتریان را به شدت دشوار می‌کند. براساس گزارش موسسه فوربس، امروزه اعتماد مشتریان به یک برند نقش مهمی در تصمیم‌گیری‌شان برای خرید محصولات ایفا می‌کند.

یکی از خبرهای بد برای زمینه خرید محصولات به سراغ برندهای نام‌آشنا مخاطب هدف افزایش روند تولید اخبار جعلی در شبکه‌های اجتماعی است. شاید در نگاه نخست اخبار جعلی تاثیر چندانی بر روی مخاطب هدف نداشته باشد، اما این اخبار توانایی تغییر نگرش مشتریان به برندگان را دارد بنابراین ما باید حضور فعالی در شبکه‌های اجتماعی به منظور حفاظت از برندگان داشته باشیم.

براساس مطالعه گسترده موسسه الدمن بر روی مشتریان آمریکای شمالی اغلب آنها در صورت اعتماد به یک برند اقدام به خرید خواهند کرد. این امر اهمیت بسیار زیادی برای فعالیت برندگان دارد. بر این اساس اگر ما توانایی جلب نظر مشتریان به طور کارآمد را نداشته باشیم، میزان فروش‌مان به شدت کاهش خواهد یافت.

اغلب مشتریان در زمینه خرید محصولات به سراغ برندهای نام‌آشنا یا مورد توجه نزدیکان‌شان می‌روند. این امر اهمیت اعتبار و اعتماد مشتریان به یک برند را نشان می‌دهد. امروزه وظیفه اصلی برندسازی ایجاد نمایی جذاب از شرکت برای مخاطب هدف است. به این ترتیب شانس ما برای جلب اعتماد مشتریان افزایش چشمگیری خواهد یافت. متأسفانه بسیاری از برندگان در عمل نسبت به این فرآیند توجه کافی ندارند. به همین خاطر هیچ‌گاه از مزیت‌های مشتریان ثابت بهره‌مند نمی‌شوند.

براساس مطالعه موسسه الدمن بر روی مشتریان برای ۸۱درصد از آنها معیار اعتماد به برند در تصمیم‌گیری برای خرید محصولات نقش اساسی ایفا می‌کند. این امر به معنای ضرورت استفاده از راهکارهای

به قلم: آتی پیلون کرآفرین مترجم: امیر آل علی

همه آن چیزی که می‌توان از ایده فراپاچینو اسب تک‌شاخ استارباکس آموخت

به قلم: آتی پیلون کرآفرین مترجم: امیر آل علی

نوآوری تنها رمز موفقیت محسوب می‌شود، با این حال بسیاری از افراد تصور می‌کنند که فضا برای چنین اقدامی در برخی از صنعت‌ها کاملاً بسته است. این امر در حالی است که تنها فضای بسته در ذهن شما وجود دارد. برای مثال اگرچه به عقیده بسیاری از افراد صنعت قهوه محدودیت رشد داشته و پیشرفت را صرفاً برای برندهای حوزه تکنولوژی می‌دانند، با این حال استارباکس خلاف این موضوع را به اثبات رسانده است. فراپاچینو اسب تک‌شاخ یکی از این نمونه‌ها محسوب می‌شود که چند سال پیش استارباکس برای مدتی آن را عرضه کرد و به یک باره تعداد خریداران با افزایش چشمگیر مواجه شد. این نوشیدنی که با دو رنگ آبی و صورتی جذابیت بصری بالایی را ایجاد کرده بود، سه طعم مختلف را داشت. در لایه بالایی با طعم میوه‌های شیرین شروع می‌شد و در قسمت وسط یک طعم ترش غالب بود. در نهایت نیز مزه قهوه به عنوان آخرین بخش در دهان باقی می‌ماند، با این حال علت موفقیت بالای این طرح، طعم متفاوت آن نبوده و تنها در ظاهر آن خلاصه می‌شود. درواقع این امر که اقصاد پس از سال‌ها قهوه‌ای با ظاهر متفاوت را ببینند، خود کنجکاو۱ بالایی را برای همگان به همراه داشت. موفقیت این طرح باعث شد تا شاهد مواردی دیگر نظیر فراپاچینو اژدها باشیم، با این حال چه چیزی را می‌توان از این اقدام بزرگ‌ترین کافی‌شاپ زنجیره‌ای جهان آموخت؟ بدون شک این امر که با تفاوت‌های کوچک مخاطب را تحت تاثیر قرار دهید، بزرگ‌ترین درس از این اقدام بوده و لازم است تا هر برندی برای خود چنین اقدامات متفاوتی را داشته باشد، با این حال فراموش نکنید که این طرح‌ها باید محدوده زمانی خاصی را داشته باشد تا روند رایج کار شما با مخاطره مواجه نشود. درواقع برای این امر که جانی دوباره به میزان فروش خود بدهید، حتماً نباید به دنبال راهکارهای پرهزینه و بسیار سخت باشید.

منبع: smallbiztrends.com

باشگاه بارسلونا قربانی جدید هکرهای OurMine

به قلم: کانر پریت نویسنده حوزه تکنولوژی و کسب‌وکار مترجم: امیر آل علی

هکرهای OurMine که در چند وقت اخیر به حساب‌های توییتری فیس‌بوک، اینستاگرام، کميته بین‌المللی المپیک دسترسی پیدا کرده بودند، در جدیدترین اقدام خود صفحه رسمی باشگاه بارسلونا را مورد حمله قرار داده و اخباری عجیب را منتشر کردند. برای مثال آنها مدعی شدند که با مشاهده پیام‌های شخصی، به این نتیجه رسیده‌اند که در تابستان پیش رو، نیمار از پاری‌سن‌ژرمن به این باشگاه بازخواهد گشت. همچنین پیام‌های اعتراض‌آمیزی علیه مدیریت این باشگاه، جوزپ بارتومتو نیز منتشر شد. قبل از برگزاری مسابقه فینال Super Bowl نیز این گروه به صفحه دو فینالیست نفوذ کرده و با این اقدام شهرتی را برای خود پیدا کردند. درواقع به نظر می‌رسد که هدف اصلی این گروه صرفاً مطرح‌کردن خود باشد. البته هنوز از دلیل این حمله اخباری در دسترس نیست و در رابطه با مبدأ آن نیز تردیدهایی وجود دارد. اگرچه عربستان به عنوان متهم اصلی معرفی می‌شود، با این حال هنوز مدرک قابل قبولی برای اثبات این ادعا وجود ندارد. نکته‌ای که در این بین به چشم می‌خورد، مشکل شدید امنیتی توییتر بوده که پس از گذشت چند ماه هنوز نتوانسته است تا برای این مضل راهکاری پیدا کند. تحت این شرایط باید دید که قربانی بعدی این گروه چه کسی خواهد بود.

منبع: businessinsider.com

بارسلونا سومین تیم ورزشی دارای ارز دیجیتال

به قلم: جان کیگورو نویسنده حوزه تکنولوژی و بازاریابی مترجم: امیر آل علی

پیشرفت تکنولوژی در تمامی زمینه‌ها تاثیرات فوق‌العاده‌ای را به همراه داشته و در این بین تیم‌های ورزشی نیز از این قاعده مستثنی نبوده‌اند. در این بین در چند سال اخیر مسئله ارز دیجیتال و تکنولوژی بلاک‌چین به موضوعی جدی در علم اقتصاد تبدیل شده است. در این راستا باشگاه بارسلونا نیز برای تعامل بهتر با طرفداران خود اقدام به عرضه ارز دیجیتال کرده است. این رمزارز با نام BAR قرار است تا در ابتدا تنها از طریق شبکه اجتماعی Socios و وب‌سایت Chiliz عرضه شود. این امر در حالی است که مدتی قبل دو باشگاه پاری‌سن‌ژرمن و یوونتوس نیز اقدامی مشابه را انجام داده‌اند. به همین خاطر پیش‌بینی می‌شود که تا سال آینده اکثر باشگاه‌های بزرگ جهان این امکان را برای خود ایجاد کنند، با این حال برای سنجش میزان موفقیت‌بودن این طرح و رفع خطاهای احتمالی در مرحله نخست تنها ۱۰۰ هزار نفر از این امکان برخوردار خواهند شد و پس از آن هر فردی از سراسر جهان می‌تواند از آن استفاده کند. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که این رمزارزها قابل فروش و انتقال نبوده و تنها برای خرید محصولات و سرویس‌های باشگاه طراحی شده است. در این رابطه الکساندر درفیوس مدیرعامل Socios و Chiliz در جدیدترین مصاحبه خود عنوان کرده است که همکاری با پرطرفدترین باشگاه در سال گذشته که عنوان پرطرفدارترین را نیز به دست آورده است، یک موفقیت بسیار بزرگ بوده و این امر منجر به کسب شهرت سریع و افزایش تقاضا برای همکاری خواهد شد، با این حال هنوز اطلاعاتی از درآمد باشگاه بارسلونا از این همکاری منتشر نشده است. تنها اطلاعات در دسترس از باشگاه بارسلونا نیز به مصاحبه جوزف پونت یکی از اعضای هیأت مدیره باشگاه بارسلونا برمی‌گردد که ضمن خوشحالی از این امکان جدید، عنوان کرده است که در آینده شاهد نزدیک‌شدن بیشتر باشگاه با طرفداران خود در سراسر جهان خواهیم بود. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که این اقدام می‌تواند میزان درآمد باشگاه را تا پایان سال با تغییراتی فوق‌العاده همراه سازد. حال باید دید واکنش مسئولان رئال مادرید به عنوان رقیب اصلی این باشگاه، چه خواهد بود.

منبع: coingape.com

ایستگاه بازاریابی

چگونه از قابلیت پخش زنده لینکدین بهترین استفاده را داشته باشیم

به قلم: آنی پیلون کارآفرین
مترجم: امیر آل علی

در شبکه‌هایی نظیر فیس‌بوک و اینستاگرام امکان پخش زنده از مدت‌ها قبل راه‌اندازی شده بود، با این حال این موضوع برای لینکدین جدیدتر بوده و این امر باعث شده است تا کمتر مورد استفاده قرار گیرد، با این حال این شبکه تخصصی در زمینه کسب‌وکار، بهترین مکان برای معرفی خود و ایجاد برند شخصی محسوب می‌شود. به همین خاطر عدم استفاده از تمامی قابلیت‌ها در نهایت به ضرر خودتان خواهد بود. فراموش نکنید که تمامی کاربران این شبکه، افرادی حرفه‌ای بوده و عدم فعالیت مناسب شما تنها به معنای توانایی اندک است. به همین خاطر شما نباید به نحوی رفتار کنید که این تصویر از شما شکل گیرد. این سرویس شباهت بسیاری را به لایو اینستاگرام داشته و رابط کاربری کاملاً ساده‌ای را دارد، با این حال سوالی که مطرح است این است که چگونه بهترین استفاده را از آن داشته باشیم. در ادامه به بررسی موضوعاتی خواهیم پرداخت که کاملاً مناسب این بخش است. فراموش نکنید که در بین تمامی انواع محتواها، ویدئوها خصوصاً پخش زنده، محبوبیت به مراتب بالاتری را داشته و این امر می‌تواند شانس موفقیت شما را بیش از حد افزایش دهد.

۱- نمایش رویدادهای ویژه

این امر که مخاطبین خود را در اتفاقات مهم شریک کنید، یکی از اقدامات بسیار خوب محسوب می‌شود، با این حال توجه کنید که شما باید توضیحات لازم را نیز ارائه داده و از بیش از حد طولانی‌شدن خودداری کنید. درواقع این امر که چه رویدادهایی را در معرض نمایش قرار دهید، کاملاً به خواست شما بستگی داشته ولی توصیه می‌شود که اتفاقات درون‌سازمانی را در اولویت قرار دهید. برای مثال اگر میزبان یک رویداد هستید، نباید این فرصت را از دست بدهید. همچنین اگر از قبل اطلاع‌رسانی لازم انجام شده باشد، افراد بهتر می‌توانند زمان خود را با شما هماهنگ کرده و در نهایت بیشتر دیده شوید.

۲- تیم خود را معرفی کنید

این امر که همگان با تیم شرکت شما آشنا شوند، اقدامی بسیار سودمند خواهد بود. فراموش نکنید که لینکدین یک شبکه تخصصی محسوب شده و همه اقدامات شما باید کاملاً ماهیتی تجاری داشته باشد. به همین خاطر ابتدا نباید مطالب متفرقه و حتی سرگرم‌کننده را منتشر کنید. این امر باعث خواهد شد تا وجهه شما و برندان بیش از حد افت کند. نکته دیگری که در این بخش باید به آن توجه داشته باشید این است که بهتر است تا در هر لایو، تنها یک نفر معرفی شده و حالت مصاحبه را داشته باشید. این امر باعث می‌شود تا از حالت ثبات برخوردار بوده و اصل کوتاهی نیز رعایت شود. درواقع کوتاه‌بودن یک ویدئو، شانس دیده‌شدن آن را چند برابر خواهد کرد.

۳- فرهنگ سازمانی را نشان دهید

این امر که فرهنگ سازمانی شرکت خود را به نمایش درآورید، نوعی تبلیغ برای شما خواهد بود. فراموش نکنید که بسیاری از افراد در این شبکه به دنبال شغل و یا پیدا کردن شرکای تجاری بوده و این اقدام شما می‌تواند زمینه اتفاقات بسیار خوبی را فراهم آورد.

۴- محصولات خود را معرفی کنید

حتماً شما هم ویدئوهایی از نقد و بررسی محصولات مختلف در یوتیوب مشاهده کرده‌اید. بدون شک این موارد جذابیت بسیار بالایی را به همراه دارند، با این حال چرا خودتان از این بخش استفاده نکنید؟ درواقع شما می‌توانید تمام محبوبیت این اقدام را برای خودتان داشته باشید. به همین خاطر توصیه می‌شود تا به این بخش توجه ویژه‌ای را داشته و در بررسی‌های خود کاملاً عادلانه رفتار کنید. در غیر این صورت ابتدا مورد توجه قرار نخواهید گرفت. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که صرفاً به محصولات جدید توجه نکرده و در تلاش برای پوشش تمامی موارد باشید.

۵- در رابطه با مسائل مرتبط با حرفه خود صحبت کنید

ویژگی مهم لایو در مقایسه با یک کلیپ این است که به علت پخش زنده، افراد می‌توانند در لحظه با شما ارتباط داشته باشند. این امر به معنای پاسخدهی سریع به سوالات خواهد بود. درواقع این اقدام شما زمینه را برای ارتباط دوطرفه و تعامل بیشتر فراهم خواهد کرد. همچنین این امر که قدرت صحبت در رابطه با مسائل و موضوعات مرتبط با صنعت خود را داشته باشید، بیانگر سطح توانایی شما خواهد بود.

۶- مصاحبه کنید

این امر که با افراد خبره مصاحبه‌هایی را انجام دهید، وجهه جالبی را به صفحه شما خواهد بخشید. درواقع بسیاری از افراد تمایل دارند تا مصاحبه بهترین‌ها را مشاهده کنند. با این حال نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که موضوعات شما باید کاملاً به‌روز و دارای ارزش بالایی باشد. در غیر این صورت آنطور که باید مورد توجه قرار نخواهد گرفت. اگرچه ممکن است تصور کنید که می‌توان متن مصاحبه را منتشر کرد، با این حال فراموش نکنید که افراد همواره دیدن را به خواندن ترجیح می‌دهند.

۷- آموزش داشته باشید

آخرین توصیه ما این است که آموزش‌هایی را داشته باشید تا صفحه شما برای همگان ارزش بالایی را پیدا کند. فراموش نکنید که شیوه آموزش بسیار مهم بوده و تفاوت را رقم خواهد زد.

در نهایت با تحلیل اقدامات سایر صفحات، می‌توانید به نکات بسیار خوبی دست پیدا کرده و هیچ‌گاه خود را صرفاً به این هفت مورد محدود نکنید.

منبع: smallbiztrends.com



عمل تفاوت چندانی میان محصولات مختلف آنها قابل مشاهده نیست. این امر فرآیند تصمیم‌گیری برای مشتریان را دشوار خواهد کرد بنابراین هدف اصلی ما باید افزایش جذابیت‌های محصولات برنتمان برای مخاطب هدف باشد. در ادامه برخی از برترین شیوه‌های دستیابی به این هدف را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱. شخصی‌سازی منحصر به فرد محصولات

یکی از دلایل اصلی موفقیت برندهای بزرگ در زمینه جلب نظر مشتریان استفاده از شیوه‌های کمتر متعارف در تعامل با مشتریان است. بدون تردید طراحی یک کمپین جذاب آرزوی هر برندی محسوب می‌شود. در این میان برندهای بزرگ و موفق به خوبی توانایی شناسایی سلیقه مشتریان‌شان را دارند. وقتی از مشتریان صحبت می‌کنیم، دامنه یکدستی از افراد مدنظرمان نیست. اشتباه بسیاری از کارآفرینان تلقی مشتریان در قالب افرادی کاملاً یکدست است. به این ترتیب در عمل فقط بر روی یک گروه مشخص از مشتریان تمرکز خواهد شد.

یکی از نکات مهم در زمینه افزایش جذابیت محصولات تلاش برای شخصی‌سازی محصول یا سرویس برای مخاطب هدف است. این امر در دنیای پر از سر و صدا و شلوغی برندها دارای اهمیت منحصر به فردی است. متأسفانه بسیاری از برندها توانایی شخصی‌سازی محصولات یا خدمات‌شان را ندارند. به این ترتیب در عمل علی‌رغم تولید محصولات باکیفیت قادر به رقابت با دیگر برندها نخواهند بود. گام نخست در زمینه شخصی‌سازی محصولات شناخت دقیق کالا یا خدمات برنتمان است. شاید در نگاه نخست بسیاری از کارشناس‌ها و کارآفرینان این نکته را خنده‌دار تلقی کنند، اما امروزه بسیاری از برندها ویژگی‌های دقیق و ریز محصولات‌شان را نمی‌دانند. این امر موجب ناتوانی تیم بازاریابی در بیان دقیق برتری‌های یک محصول در مقایسه با سایر محصولات می‌شود.

بنابراین آنچه مورد بررسی قرار گرفت گام نخست شناخت ویژگی‌های منحصر به فرد محصولاتمان است. سپس ما باید این ویژگی‌ها را بدل به نکات کاربردی و آشنا برای مخاطب هدف کنیم. برخی از برندها در این زمینه بیش از حد بر روی اصطلاحات تخصصی تکیه دارند. این امر موجب ناتوانی مخاطب هدف در زمینه فهم کلیات و ویژگی‌های محصولات ما خواهد شد. تلاش اصلی ما در حوزه شخصی‌سازی محصولات باید بر بیان ساده و همه‌فهم ویژگی‌های محصولاتمان برای گروه‌های مختلف مشتریان هدف باشد. به این ترتیب ما امکان تأثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و فروش محصولاتمان به شیوه‌ای تضمینی را خواهیم داشت.

۲. اهمیت بیان ویژگی‌های محصولات

یکی از نکات مهم در زمینه تقویت انگیزه مشتریان برای خرید یک محصول آگاهی از نحوه کارکرد آن است. این نکته در مورد برخی از محصولات به نظر ساده نیز کاربرد دارد. ما همیشه باید نحوه استفاده از محصولاتمان را به طور کامل توضیح دهیم. در غیر این صورت مشتریان در جست‌وجوی توضیحات دلخواه‌شان به سوی سایر برندها خواهند رفت. اشتباه اغلب برندها در این زمینه اکتفا به توضیحات موجود در سایت رسمی‌شان است. به این ترتیب دیگر خبری از مواردی نظیر تولید

به قلم: ایمان تاریق موسس و مدیر عمل گروه وب متریکس
ترجمه: علی آل علی

تمام برندها آرزوی بازاریابی بی‌دردسر برای محصولات‌شان را دارند. به هر حال همه ما در تلاش برای تولید محصولات عالی و باکیفیت برای مخاطب هدف هستیم. نکته مهم در این میان توانایی برند ما برای جلب نظر مخاطب هدف است. صرف هزینه‌های گزاف در حوزه بازاریابی به طور عمده با هدف افزایش فروش صورت می‌گیرد. تصویر ایده‌آل برندها توانایی تأثیرگذاری عمیق بر روی مخاطب هدف است. به این ترتیب مشتریان ناگزیر از خرید محصول ما خواهند شد. حالت عملی این رویای جذاب از سوی برندهای بزرگ با صرف هزینه‌های گزاف برای شناخت ویژگی‌های مشتریان و تولید محتوای بازاریابی جذاب صورت می‌گیرد بنابراین اجرای این طرح بزرگ در عمل غیرممکن نیست. نکته مهم در این میان ضرورت توجه به تفاوت توانایی بازاریابی برندهای مختلف است. این امر به طور ویژه درباره کسب و کارهای کوچک مصداق دارد. وقتی ما با بودجه محدود برای بازاریابی مواجه هستیم، جلب نظر مخاطب هدف به شیوه‌ای مقاومت‌ناپذیر دشوار خواهد شد.

من اخیراً مشکلات موجود در زمینه بازاریابی تأثیرگذار و جلب نظر مخاطب هدف به صورت مقاومت‌ناپذیر را با سابری سوبی، یکی از بازاریاب‌های حرفه‌ای و موفق، در میان گذاشتم. آژانس بازاریابی کینگ کونگ تحت مدیریت سابری در طول یک دهه اخیر موفقیت‌های بسیار زیادی در حوزه همکاری با برندهای بزرگ کسب کرده است. این امر موجب استفاده از نظرات و توصیه‌های وی در طول نگارش این مقاله شده است.

براساس نظر سابری فرآیند بازاریابی ۸۰ درصد از فعالیت برندها در دنیای کسب و کار را شکل می‌دهد: «بدون بازاریابی مناسب ما توانایی فروش بهترین محصولات دنیا را نیز نخواهیم داشت.» نکته مهم درخصوص مشتریان کنونی مقاومت نسبی آنها در برابر کمپین‌های بازاریابی و تبلیغات مختلف است. این امر در عمل برندها را با مشکلات بسیار زیادی مواجه کرده است بنابراین ما باید به دنبال راهکارهایی برای جلب دوباره توجه مخاطب هدف باشیم. در غیر این صورت تمام فعالیت‌های بازاریابی ما بی‌نتیجه باقی خواهد ماند. نکته مدنظر سابری در این بخش توجه به معیارهای مهم برای مشتریان است. ما باید توانایی جذاب‌سازی محصولات و خدماتمان برای گروه‌های مختلف مشتریان را داشته باشیم. در غیر این صورت امکان فعالیت مناسب در دنیای کسب و کار را از دست خواهیم داد. اشتباه برخی از برندها و کارآفرینان در زمینه بازاریابی توجه صرف به معرفی محصولات جدید همراه با استفاده از فناوری‌های تازه است. اگرچه این امر مزیت‌های بسیار زیادی برای برندها خواهد داشت، اما در بسیاری از مواقع برندها توانایی معرفی محصولاتتی کاملاً تازه را ندارند. به همین خاطر در عمل باید به دنبال راهکارهایی برای بهبود وضعیت برندها بدون نیاز به تولید محصولات کاملاً انقلابی بود. بحث اصلی مقاله کنونی نیز جذاب‌سازی محصولات برند بدون صرف هزینه‌های گزاف است. متأسفانه امروزه فعالیت بسیاری از برندها شبیه به هم شده است. به این ترتیب در

منبع: entrepreneur.com



چگونه از مغازه خود در برابر دزدی محافظت کنیم

به قلم: پل چائی نویسنده حوزه مدیریت و کسب و کار

مترجم: امیر آل علی

هیچ چیز بدتر از آن نخواهد بود که مغازه شما به مکان ایده‌آل انواع دردها تبدیل شود. این امر به سادگی باعث می‌شود تا درآمدهای به دست آمده صرف جبران خسارت‌ها شود. تحت این شرایط امکان بروز یک بحران مالی نیز وجود دارد. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان از وقوع چنین اتفاقاتی جلوگیری کرد؟ نکته جالب در این رابطه آمارهایی است که منتشر می‌شود که بیانگر میزان سرقت بالای فروشندگان و کارکنان است. به همین خاطر اگر برنامه‌ریزی درستی نداشته باشید، این مشکلات همواره با شما باقی خواهد ماند. از این امر به عنوان دومین تهدید جدی خرده‌فروشی‌ها نام برده می‌شود. در همین راستا به بررسی راهکارهایی خواهیم پرداخت که مغازه شما را به بالاترین حد ایمنی در برابر دزدی می‌رساند.

۱- در استخدام‌های خود حرفه‌ای‌تر عمل کنید

برخی از افراد مستعد دزدی بوده و یا سابقه بدی را دارند. بدون شک اگر شما این افراد را استخدام کنید، ریسک بالایی را متحمل خواهید شد. به همین خاطر نیز توصیه می‌شود تا در استخدام افراد دقت عمل کافی داشته و برای مدتی آنها را کاملاً زیر نظر داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا به اطمینان بیشتری نسبت به آنها دست پیدا کنید.

۲- از دوربین مداربسته استفاده کنید

تکنولوژی به شما کمک خواهد کرد تا انجام بسیاری از کارها ساده‌تر شود. درواقع نمی‌توان انتظار داشت که شما در تمامی مکان‌ها حضور داشته باشید، با این حال با استفاده از دوربین‌های مداربسته، امکان مشاهده همه فضاها به وجود می‌آید. همچنین شما باید همه کالاها را مکتوب کنید تا در صورت کم‌شدن، سریعاً بتوانید پیگیری‌های لازم را انجام دهید. این امر که حداقل یک فرد کاملاً قابل اعتماد همواره در کنار فروشندگان حضور داشته باشد، باعث خواهد شد تا احتمال بروز چنین اتفاقی به پایین‌ترین حد ممکن برسد. در نهایت ضروری است تا فضاها را امن و دور از دسترس برای قرار دادن پول و وسایل شخصی افراد وجود داشته باشد. در غیر این صورت با یک فاجعه مواجه خواهید شد. فراموش نکنید که احتمال دزدی حتی از مشتریان نیز وجود داشته و در صورت وقوع چنین اتفاقی شما با مشکلات قضایی و بدنامی مواجه خواهید شد. به همین خاطر ضروری است تا در ابتدا از تیم خود اطمینان کافی داشته باشید. در آخر توجه داشته باشید که این دوربین‌ها باید فضای بیرونی مغازه را نیز پوشش دهد.

۳- فردی را مسئول تأمین امنیت کنید

در این رابطه منظور ما استخدام یک بادیگارد حرفه‌ای نبوده و تنها کافی است تا فردی را استخدام کنید که خصوصاً در زمان شلوغ‌شدن مغازه و مشغله کاری بالای فروشندگان، همه‌چیز را زیر نظر داشته باشند. همچنین این امر که فیش خرید افراد کنترل شود، یک راهکار مناسب خواهد بود. در نهایت اگر در این رابطه به صورت شیفتی عمل کرده و فردی شب‌ها نیز در مغازه و یا فروشگاه حضور داشته باشد، آرامش خاطر بالاتری را خواهید داشت. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که سیستم‌های امنیتی شما باید کاملاً هوشمند باشد. این امر باعث خواهد شد تا در صورتی که در زمانی غیر از ساعت کاری، تلاشی برای بازکردن درها صورت گیرد، شما سریعاً از آن مطلع شوید. همچنین از کمک گرفتن از پلیس محلی نیز نباید غافل شد.

در نهایت توجه به اقدامات انجام‌شده از سوی سایر مغازه‌ها می‌تواند شما را در افزایش ضریب امنیت مغازه یاری رساند.

منبع: smallbiztrends.com



بررسی ۴ نکته فاقد اهمیت برای مدیران

مدیران به چه نکاتی نباید توجه داشته باشند؟



ابزار کاربردی دارای بیش از ۱۶ میلیون عضو رسمی، با پرداخت حق اشتراک است، اما همچنان مشکلات بسیار زیادی در زمینه مدیریت کسب و کارش دارد. نکته مهم درخصوص ابزار موسیقی گوگل عقب افتادن شدید از سایر رقبا در زمینه پخش زنده موسیقی است. به این ترتیب صرف نظر از تعداد اعضای اصلی این سرویس باز هم مشکلات زیادی پیش روی آنها قرار دارد. در نهایت، همیشه تعداد اعضای گوگل پلاس را مدنظر داشته باشید. این شبکه اجتماعی براساس آمارهای رسمی دارای چندین میلیارد کاربر است، اما در عمل بسیاری از آنها حتی یکبار هم به محیط کاربری این پلتفرم سر ندهاند. نتیجه نهایی در این بخش کاملاً روشن است: توجه به تعداد مشتریان یا اعضای سرویس برندانم به طور قطع بیانگر موفقیت ما در زمینه فروش با بازاریابی نیست.

نکته مهم‌تر از تعداد کاربران سرویس‌های برند ما میزان کاربران فعال است. شاید خدمات برند ما در بازه مانی مشخصی شهرت بسیار زیادی داشته، اما اکنون کمتر کاربری به آنها سر می‌زند. این امر از نقطه نظر بازاریابی برای برند ما دارای اهمیت بسیار زیادی است. اگر ما بر روی تعداد صرف کاربران حساب کنیم، امکان آگاهی از کاهش بی‌رویه کاربران فعال را از دست خواهیم داد. این امر در بسیاری از مواقع موجب غافلگیری برندها می‌شود. به این ترتیب ما به طور ناگهانی با مشکلات بسیار زیادی در زمینه بازاریابی و کسب و کار مواجه خواهیم شد.

دریافت بازخورد مشتریان و استفاده از آنها برای بهبود خدمات برند اهمیت بسیار زیادی دارد. در این مقاله بخش قابل توجهی از صحبت‌های ما پیرامون نحوه کاهش تمرکز مدیران بر روی موارد غیرضروری بود. در قسمت پایانی این بخش باید بر روی یک نکته مهم در زمینه توجه ویژه صاحبان کسب و کار تأکید کنیم. این امر تحلیل دقیق و درست بازخوردهای دریافتی از مشتریان است. فقط در این صورت ما امکان تحلیل درست و به‌موقع وضعیت برندانم از دیدگاهی خارج از شرکت را خواهیم داشت.

۴.نظرخواهی دوره‌ای پیرامون میزان تعامل کارمندان

بسیاری از شرکت‌ها به طور سالانه مطالعات گسترده‌ای درباره نرخ تعامل کارمندان‌شان با یکدیگر انجام می‌دهند. این امر در عمل هزینه‌های بسیار زیادی برای برندها به همراه دارد. پیش‌فرض اصلی چنین اقدام پژوهشی امکان استفاده از نتایج به دست آمده برای بهبود سطح مدیریت کارمندان از سوی مدیران است. نکته مهم درخصوص چنین مطالعات و گزارش‌های برآمده از آن میزان اعتبارشان است. بی‌تردید گزارش‌های مربوط به کارمندان تمام ماجرا را بیان نمی‌کنند. اغلب کارمندان در شرایط مصاحبه با افراد متخصص علاقه‌ای به بیان نکات جزئی و ریز ندارند. همین امر صحت گزارش‌های سالانه برندها را خدشه‌دار خواهد کرد.

اگر ما در تلاش برای توجه به نظرخواهی‌های دوره‌ای از کارمندان برای بهبود سطح عملکرد برندانم باشیم، شاید در عمل هیچ‌گاه موفق به دریافت یک نتیجه روشن نشویم. چنین مطالعاتی همیشه از سوی برندها، دست‌کم در طول دو دهه اخیر، انجام شده است. این نکته که اغلب گزارش‌های حاصل از چنین نظرسنجی‌هایی تأثیر مستقیمی بر روی بهبود فعالیت برند موردنظر نداشته است، به تنهایی برای عدم توجه بیشتر به آن کافی خواهد بود.

رویکرد جایگزین در اینجا تلاش برای نزدیک‌شدن به کارمندان و درک روند واقعی فعالیت آنها در شرکت است. ما به عنوان مدیر یک بخش یا کل شرکت باید درک روشن و مستقیمی از وضعیت کارمندان داشته باشیم. یکی از راهکارهای مناسب برای درک بهتر از وضعیت کارمندان ایجاد ساز و کارهای مشارکت آنها در تصمیم‌گیری‌های مهم است. به این ترتیب ما شناخت بهتری از آنها پیدا خواهیم کرد. همچنین این نکته امکان استفاده از دیدگاه‌های متفاوت برای تصمیم‌گیری بهتر را نیز مطرح می‌کند.

بدون تردید مدیریت کسب و کار در عصر کنونی دشواری‌های بسیار زیادی دارد. در این میان برخی از امور دیگر ارزش توجه بالا ندارند. هدف اصلی مقاله کنونی بررسی برخی از مهم‌ترین موارد در این زمینه بود. به این ترتیب شما به عنوان مدیر یا صاحب یک کسب و کار زمان بیشتری برای مدیریت بخش‌های مهم‌تر برندان خواهید داشت.

منبع: forbes.com

مدیریت کمپین‌های بازاریابی به طور کاربردی را از دست خواهند داد. توصیه اصلی من در این بخش عدم توجه بیش از حد به آمارهای کمی برندانم در شبکه‌های اجتماعی است. این امر دید وسیع و دقیق‌تری در اختیار ما قرار خواهد داد. وقتی ما بیش از حد بر روی مقدار فالوورهای برندانم تمرکز کنیم، در عمل امکان ارزیابی سایر نکات کلیدی مانند سطح تعامل با مخاطب هدف مورد فراموشی قرار خواهد گرفت.

۲.مقدار بازدید صفحات سایت

اگر شما اخبار رسمی درباره افزایش هفته به هفته تعداد بازدیدکنندگان سایت رسمی‌تان دریافت کنید، چه احساسی خواهید داشت؟ بسیاری از کارآفرینان در پی دریافت چنین خبری خوشحالی بسیار زیادی بروز می‌دهند. بدون تردید افزایش بازدید سایت رسمی برند خبر خوشی محسوب می‌شود، اما شاید آنگنان هم دارای اهمیت نباشد. افزایش بازدید صفحات سایت احساس مناسبی در کارآفرینان ایجاد می‌کند، اما این به معنای دستیابی تضمینی ما به تمام خواسته‌های تجاری‌مان نیست.

وقتی درباره ایرادهای یک شیوه ارزیابی وضعیت سایت برند صحبت می‌کنیم، باید معیار یا معیارهای جایگزینی هم معرفی کنیم. ایراد بسیاری از کارشناس‌ها انتقاد از یک رویکرد نسبت به کسب و کار و عدم معرفی شیوه جایگزین است. به این ترتیب کارآفرینان در عمل جرای‌ها جز ادامه روند قبلی نخواهند داشت. توصیه من در این بخش توجه به معیارهایی نظیر میزان سرعت بارگذاری صفحات سایت، مدت‌زمان حضور کاربران در هر صفحه و همچنین بازخوردهای دریافتی از مطالب مختلف است. این امور چشم‌انداز وسیع و بهتری در زمینه ارزیابی وضعیت سایت رسمی برندانم ایجاد خواهد کرد.

بدون تردید هر برند در تلاش برای افزایش گفت‌وگو با مشتریان از طریق بازاریابی در سایت رسمی است. این امر در بسیاری از موارد همراه با موفقیت نیست. دلیل اصلی این اتفاق عدم آمادگی برندها برای بازاریابی با محوریت مشتریان است. نتیجه این امر تولید محتوا و بارگذاری بر روی سایت رسمی بدون مطالعه و پژوهش پیرامون سلیقه مشتریان خواهد بود. اغلب چنین محتواهایی فقط مورد پسند تیم بازاریابی شرکت واقع خواهد شد.

شاید در نگاه نخست، معیارهای جزئی نظیر سرعت بارگذاری صفحات سایت بسیار پیش پا افتاده جلوه کند. این امر با توجه به مطالعات آکادمیک در زمینه بازاریابی آنلاین قابل بررسی بیشتر است. براساس گزارش موسسه پژوهشی اریکسون سرعت پایین بارگذاری صفحات سایت یکی از عوامل اصلی کاهش انگیزه کاربران برای مطالعه محتوای تبلیغاتی و بازاریابی برندها محسوب می‌شود. این نکته در مورد سرعت پایین پخش ویدئو در سایت‌ها نیز صحت دارد بنابراین ما باید از آخرین فناوری‌های موجود در زمینه طراحی سایت و همچنین تکنیک‌های جانبی برای افزایش سرعت بارگذاری صفحات و ویدئوها استفاده کنیم. یکی از توصیه‌های مناسب در این بخش استفاده از قالب‌های کم‌حجم برای سایت‌مان است. این نکته تأثیر انکارناپذیری بر روی سرعت بارگذاری صفحات خواهد داشت.

پرسش مهم در زمینه سرعت بارگذاری صفحات سایت مربوط به مدت‌زمان مناسب است. براساس مطالعه موسسه تحقیقاتی پورترت بر روی ۱۰ سایت و بیش از ۲۶ هزار صفحه محتوایی مختلف سرعت مناسب برای بارگذاری صفحات بین ۱ تا ۴ ثانیه ارزیابی شده است. اگر صفحات سایت ما در مدت‌زمانی بیش از این بارگذاری شود، باید به دنبال راهکاری جایگزین برای بهبود سرعت آن باشیم.

وضعیت خرده‌فروشی‌ها در زمینه افزایش سرعت بارگذاری سایت همراه با حساسیت بسیار بیشتری است. به عنوان مثال، اگر سایت آمازون همراه با افت سرعت بسیار زیادی باشد، حتی برای چند ساعت، مبلغ بسیار زیادی از سود آنها کاسته خواهد شد. به همین خاطر اغلب برندهای بزرگ و مشهور سرعت بارگذاری صفحات سایت‌شان در وضعیت بسیار مطلوبی قرار دارد.

۳.تعداد مشتریان محصولات یا خدمات

داشتن مقدار بالایی از اعضای اصلی در زمینه ارائه خدمات بیانگر موفقیت ما در جلب نظر مخاطب هدف نیست. متأسفانه بسیاری از برندها این اتفاق را به عنوان نشانه‌ای از موفقیت در زمینه جلب نظر مشتریان و فروش اصولی قلمداد می‌کنند. بهترین مثال در این زمینه بازوی موسیقی گوگل است. اگرچه این

به قلم: رهیت پاور کارآفرین مستقل

ترجمه: علی آل‌علی

مدیران شرکت‌ها تا همین چند سال پیش مسئولیت بسیار زیادی در حوزه‌های مختلف کسب و کار برعهده داشتند. آنها به طور معمول از دامنه وسیعی از اطلاعات طبقه‌بندی‌شده برای ارزیابی وضعیت شرکت‌شان استفاده می‌کردند. همین امر اهمیت مدیران در شرکت‌ها را به شدت افزایش داده بود. اغلب مدیران هنوز هم با گزارش‌های آماری دقیق سر و کار دارند. خوشبختانه اکنون آن دوران سخت برای مدیران برندها به پایان رسیده است. این امر به معنای عدم نیاز به تحلیل حجم وسیعی از داده‌ها از سوی این گروه است. فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی حجم کاری مدیران را بسیار کم کرده است. در این میان وظایفی نظیر نظرات بر عملکرد برند و ارائه توصیه‌های کاربردی به بخش‌های مختلف در صدر مسئولیت‌های اصلی مدیران قرار دارد. بدون تردید استفاده از آمارهای کمی هنوز هم در دنیای کسب و کار دارای اهمیت است. با این حال تمام ویژگی‌های یک شرکت براساس وضعیت کمی‌اش سنجیده نمی‌شوند. به عنوان مثال، اگر ما بدون هیچ پیش‌زمینه‌ای نسبت به فعالیت یک برند در تلاش برای ارزیابی وضعیت کلی آن باشیم، بدون تردید به سراغ آمارهای کمی خواهیم رفت. این نکته در مورد مدیران همان شرکت به همین شکل صدق نمی‌کند. آنها به طور معمول در تلاش برای ارزیابی وضعیت کلی برند یا بخش موردنظر به مقوله‌های کیفی نیز توجه دارند.

توجه بیشتر به معیارهای کیفی در زمینه ارزیابی وضعیت برند از سوی برخی شرکت‌های بزرگ نظیر استارباکس یا نایک مورد استفاده قرار گرفته است. بر این اساس میزان عملکرد مثبت اعضای شرکت براساس معیارهای کیفیت، به جای صرفاً کمی، سنجیده خواهد شد. بدون تردید ما همچنان شاهد حضور مقایسه‌های کمی در دنیای کسب و کار خواهیم بود. این امر از نقطه‌نظر مدیریتی ایرادهای بسیار زیادی دارد، اما به دلیل ناتوانی در زمینه رفع کامل آن باید تا حدی مورد تحمل قرار گیرد. هدف اصلی این مقاله بررسی برخی از نکات فاقد اهمیت برای مدیران کسب و کار است. متأسفانه امروزه هنوز هم برخی از مدیران کسب و کار نسبت به تمام جزئیات فعالیت برندانم حساسیت دارند. این امر در عمل موجب کاهش توانایی و انرژی مدیران موردنظر می‌شود. نکته مهم در این میان آگاهی از نکات مهم برای ارزیابی از سوی بخش مدیریتی و نکات فاقد اهمیت برای عبور سریع از آنهاست. در ادامه برخی از امور غیرضروری برای مدیران مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱.تعداد فالوورها در شبکه‌های اجتماعی

امروزه اغلب برندها دارای اکانت رسمی در شبکه‌های اجتماعی مشهور هستند. همه برندها به طور معمول پس از ثبت‌نام در شبکه‌های اجتماعی زمان و هزینه قابل توجهی برای کسب فالوور و لایک صرف می‌کنند. این امر ناشی از اهمیت شبکه‌های اجتماعی در فرآیند بازاریابی و برندسازی است. اگرچه ما در تلاش برای افزایش دامنه مخاطب هدف برندانم در شبکه‌های اجتماعی هستیم، اما امکان تمرکز بر روی تعداد فالوورهای برندانم در شبکه‌های اجتماعی به منظور ارزیابی دقیق وضعیت‌مان وجود نخواهد داشت. بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی فقط معطوف به میزان فالوورهای ما نیست. بخش مهمی از کار برندها در فضای آنلاین تلاش برای ایجاد رابطه‌ای عمیق و نزدیک با مخاطب هدف است. بدون تردید ارزیابی کیفیت این رابطه براساس معیارهای کمی و صرف تمرکز بر روی تعداد فالوورها بسیار دشوار خواهد بود.

تعداد فالوورهای بیشتر در شبکه‌های اجتماعی الزاما به معنای موفقیت بیشتر برند ما در زمینه بازاریابی یا جلب نظر مشتریان نیست. اشتباه اصلی برندها در زمینه فعالیت در شبکه‌های اجتماعی ارزیابی وضعیت فروش و مشتریان احتمالی براساس تعداد فالوورهاست. این امر اغلب مدیران را در زمینه اتخاذ تصمیم‌های مهم گمراه خواهد کرد.

معیار جایگزین برای ارزیابی وضعیت بازاریابی آنلاین برند توجه به میزان تعامل کاربران با مااست. به راستی در شبکه‌های اجتماعی چقدر پیرامون محصولات و خدمات برند ما میان کاربران گفت‌وگو شکل می‌گیرد؟ بسیاری از برندها پاسخ مشخصی برای این پرسش ندارند. به همین خاطر نیز توانایی

شهردار سمنان :

مدیریت شهری باید در حوزه کودک و نوجوان ویژه و هدفمند باشد



سمنان - حسین بابامحمدی:
سید محمد ناظم رضوی در جشنواره نشاطستان مادر و کودک که به مناسبت میلاد حضرت فاطمه زهرا (س) و با مشارکت مهد کودک و پیش دبستانی کیمیا در کتابخانه مرکزی سمنان برگزار شد گفت: زنان به‌عنوان یکی از ارکان اصلی خانواده، نقش مهمی در تعالی، رشد و شکوفایی استعداد اعضای خانواده و ساختن جامعه‌ای سالم دارند.
وی با بیان اینکه تربیت کودکان یکی از مولفه های مهم در خانواده هست تصریح کرد: شهر سمنان که از دیرباز به شهر اخلاق معروف بوده انتظار می رود با آموزه های روانشناسی بتوانیم فرزندان سالم و ارزش یافته بر اخلاق را داشته باشیم.
ناظم رضوی در ادامه بیان کرد: مدیریت شهری باید در حوزه کودک و نوجوان ویژه و هدفمند باشد و شهرداری سعی در فراهم کردن این امکانات دارد و باید بصورت جامع و کالبدی صورت بگیرد.
شهردار سمنان با اشاره به ابتکار سمنان شهر دوستدار کودک تشریح کرد: شهر دوستدار کودک باید شهری باشد که کودک آن را دوست داشته باشد و شهری که الزامات آن برای کودک و مادران فراهم باشد.
ناظم رضوی در ادامه افزود: از دیگر برنامه های شهرداری سمنان ایجاد سامانه ویژه کودکان است که در آن کودکان با تعاریف سنی خود شناسایی شده و خدمات الکتریکی خاصی آنها در سامانه و بصورت هوشمند ارائه می شود و مادران هم می توانند بصورت مجازی از آموزش تربیت و پرورش کودکان بهره مند شوند.
وی در پایان خاطر نشان کرد: در بوستان کوشمغان برای فعالیت ها و آموزش های کودکان ، اولین پارک هوشمند تدبیر شده است که بزودی قابل افتتاح می باشد.

برگزاری دوری آموزشی باز آموزی ایمنی برای خدمه شناورهای مسافری



بندرعباس - خبرنگار فرصت امروز:
معاون دریایی اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان گفت: ۱۵۰ نفر از خدمه شناورهای مسافری با حضور در بندر شهید حقانی دوره باز آموزی ایمنی را توسط بازرسان حفاظت و ایمنی دریانوردی استان فرا گرفتند.
دوره باز آموزش عمومی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان، "اسماعیل مکی زاده "با اشاره به اجرای طرح تسهیل سفرهای دریایی در استان هرمزگان که از ۲۵ اسفندماه آغاز و تا ۱۵فروردین ادامه دارد اظهارداشت: اجرای طرح تسهیل سفرهای دریایی همه ساله با مشارکت و همکاری سایر ارگانها و سازمانهای خدمت رسان با هدف خلق لحظیات ایمن و خاطره انگیز برای میهمانان نوزوری با رعایت دقیق الزامات و دستورالعمل ایمنی سفرهای دریایی در دستور کار قرار می گیرد.
وی اظهارداشت: یکی از مهمترین اقدامات که به شکل مستمر در طول سال صورت می گیرد، تشکیل دوره های آموزشی باز آموزی ایمنی سفرهای دریایی برای خدمه شناورهای مسافری است تا با بهره گیری علوم روزآمد و رعایت الزامات و مقررات خدمات بهتری را به هموطنان که قصد تجربه سفرهای دریایی را دارند ارائه نمایند.
معاون دریایی اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان آشنایی خدمه شناورها و رعایت موارد ایمنی براساس استانداردهای روز و انتقال توصیه ها و مخاطرات احتمالی از سوی خدمه به سایر مسافران را مهمترین اصل در تجربه یک سفر دریایی مطلوب و خاطره انگیز عنوان کرد و افزود: در این راستا دوره های باز آموزی مسئولیتی است که برعهده اداره استانداردهای آموزشی و گواهینامه های دریانوردی این اداره کل واکاگر شده تا با پایش و ارزیابی و احصاء نقاط قوت و رفع کاستی ها نسبت به برگزاری دوره های کاربردی تر اقدام نماید.
این مقام مسئول به دوره باز آموزی ایمنی که برای خدمه شناورهای مسافری طی هفته گذشته بهر گزار شد نیز اشاره کرد و گفت: در این دوره آموزشی ۱۵۰ نفر از خدمه شناورها به مدت ۳۱۵۰ نفر ساعت آموزش های را در زمینه های ورود، خروج مسافر، چگونگی ترک شناور در موارد اضطرار، رعایت مسائل زیست محیطی، بازآموزی علائم کمک ناوبری، نحوه اطفاء حریق در دریا، آموزش ترشیفات در راستای تکريم مسافران و آموزش های اولیه اورژانسی را توسط کارشناسان واحد دریایی و با همکاری یکی از واحدهای تحت نظارت و مشارکت بندر شهید حقانی بعنوان بزرگترین پایانه مسافری کشور فرا گرفتند.

با انتخاب پیمانکار سازه انحراف آب سد زارم رود :

عملیات اجرایی سد زارم رود ساری بزودی آغاز می شود



شرب شهرهای ساری، میاندرد و ۲۲۵روستای منطقه در اقق سال ۱۴۲۵ مرتفع می شود.
مدیرعامل آب منطقه ای مازندران اظهار داشت: اجرای این پروژه های بزرگ را نیازمند همراهی و همکاری دستگاه های مختلف برشمرد و از پیگیری مسئولین ارشد استان، نمایندگان و مدیران ذیربط استان قدرنای نمود.

استفاده غیر مجاز از برق تعرفه کشاورزی جهت استخراج ارز دیجیتال در آق قلا

گرگان - خبرنگار فرصت امروز:
مدیر دفتر روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان از کشف استفاده غیر مجاز از برق تعرفه کشاورزی جهت استخراج ارز دیجیتال در آق قلا خبر داد.به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان؛ رحمت قره خانی افزود: در پی دریافت گزارش مردمی بر نگهداری و استفاده غیرمجاز از دستگاه‌های استخراج ارز دیجیتال در یک مرغداری در شهرستان آق قلا، موضوع با همکاری نیروی انتظامی به صورت ویژه مورد بررسی قرار گرفت و در پی آن با مراجعه به مرغداری مذکور و کارشناسی لازم مشخص شد تعداد ۵۷ دستگاه ماینر با مصرف بیشتر از ۷۴ هزار کیلووات ساعت برق در هر دوره یکماهه بصورت غیرمجاز از انرژی برق استفاده می کنندوی با اعلام ضبط همه ی این ۵۷ دستگاه ماینر که به صورت غیر مجاز تأمین برق می شدند افزود: ارزش ریالی این دستگاهها توسط کارشناسان ۷ میلیارد ریال تخمین زده شد که در پی جمع آوری ماینرها، سه نفر دستگیر و با تشکیل پرونده به مرجع قضائی معرفی شدند.

افتتاح و کلنگ زنی پروژه های شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان در دهه فجر

گرگان - خبرنگار فرصت امروز:
مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان گفت:همزمان با چهل ویکمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی پروژه شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان با اعتباری بالغ بر ۱۵۳.۳۵۰ میلیارد ریال افتتاح و کلنگ زنی می شود.
به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق گلستان مهندس علی اکبر نصیری گفت: به مناسبت چهل ویکمین سالگرد پیروزی انقلاب اسلامی و دهه مبارک فجر پروژه های این شرکت در حوزه‌های برق‌رسانی به روستاهای بی برق،پروژه تبدیل شبکه یم به کابل و توسعه فیدر،احداث پست و توسعه شبکه و توسعه فیدر در سراسر استان نیز افتتاح و کلنگ زنی می شودوی ادامه داد: طی چند سال اخیر این شرکت توانسته گام‌های موثری در راستای پیشبرد اهداف نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران، برنامه‌های وزارت نیرو و شرکت مادر تخصصی توانیر بردارد، که جزو شرکت‌های پیشرو در سطح کشوراست.

سرپرست مخابرات منطقه همدان:

تا پایان سال ۱۴۰۰کل روستاهای استان از اینترنت با سرعت بالا بر خوردار خواهند شد

همدان - خبرنگار فرصت امروز:
سرپرست مخابرات منطقه همدان گفت:در گذشته بانام شرکت مخابرات استان همدان فعال بودیم ودر حال حاضر مخابرات منطقه همدان هستیم.
مخابرات وظیفه دارد که برای برقراری ارتباطات وفناوری اطلاعات، زیرساختهای لازم را فراهم کند. از آنجایی که در دنیای امروزیکی از شاخصه های سنجش پیشرفت پهنای باندو میزان مصرفی استفاده از اینترنت است،وظیفه مخابرات است که ازطریق فراهم کردن زیرساختها بتوانددر جهت توسعه استان گام بردارد.
محمدعلی گرزین درخصوص اقدامات انجام شده گفت:در مجموعه مخابرات منطقه همدان چنداندام اساسی صورت گرفته است. ازجمله این اقدامات یکپارچه سازی زیرساختهای شبکه موبایل وافزایش پهنای بانددرحاشیه شهرها وروستاهاست.
دراین طرح کیفیت ۲۲۵سایت همراه اول ازطریق فیبرنوری ونصب BTSپیشرفته افزایش پیداکرد و ۱۲۰روستائیزکه از نظر پوشش آنتن ضعیف بودندبا نصب آنتنهای برقدرت از پوشش مطلوب با حداقل نقطه کوربرخوردار شدند.
وی عنوان کرد که:افتتاح ۳۰۰ پروژه مخابراتی در حوزه های فیبر نوری،تغذیه نیرو(POWER)،سایتهای موبایل(GSM)،اینترنت،تعموض ونوسازی سوییچ در دهه فجر افتتاح و میا پهنای بهره برداری شده اند.
وی طرح های اجرایی به تفکیک شهرستانهای مختلف را چنین عنوان کرد:
همدان ۴۰پروژه.. فلامنین ۱۷پروژه..سلاقر ۴پروژه..منهاندن ۲۱پروژه..تویسرکان ۲۶پروژه..سلسله ۲۱پروژه..بهار ۲۱پروژه..کوتور..آهنگ۳۲پروژه..سرسن۳۷پروژه .. وی خاطرنشان کرد:در حال حاضر شبکه همراه اول ارائه دهنده اینترنت با سه فناوری در سطح استان همدان است که عبارتنداز: درشهرهای بزرگ و بعضی از مراکزبخشها۴، درحاشیه شهرها و برخی روستاها ۲Gودر روستاها۱2، ارائه میشودکه تلاشمان این است در آینده نزدیک وبا استفاده از فناوری و تجهیزات پیشرفته درسراسر استان اینترنت 4Gبه همه مشترک ارائه شود.
افق دید مخابرات در پایان سال ۱۴۰۰تجهیز استان به اینترنت ۴Gبا پهنای باندبسیار بالااست که امیدواریم بتوانیم به این مهم جامعه عمل ببوشانیم.
وی درقسمتی از سخنان خوداشاره کرد که چنانچه روستایی دارای ارتباط باشدو بنا به دلایلی این ارتباط دچار اختلال وقطعی شوده یا ازای رهمشماره باید ۲۰۰۰۰ریال به سازمان تنظیم مقررات جریمه بپردازیم.
وی همچنین گفت:در حاضر حاضر اینترنت را بریستر۱2DSL،فیبرنوری دراختیار متقاضیان قرار میدهم که در حال تلاشیم تا فراهم شدن زیرساختها به هدف غایی یعنی واگذاری اینترنت در بستر فیبرنوری در همه نقاط دست یابیم.
ایشان همچنین گفت:در حال حاضر مناطق مهدیه،شکریم،سعدیه و چندمنطقه دیگر از شهرهمدان و همچنین شهر لاله جین امکان واگذاری این خدمت را دارند که با تلاش موثر،متخصصان مخابرات منطقه همدان امیدواریم این خدمت فراگیرتر شود.
گرزین دریابان گفت:آماده شنیدن انتقادات هستیم وهمه را به جان و دل میخیریم.
سامانه ۲۰۲۰ریال مطرح کردن مشکلات درحوزه اینترنت و پشتیبانی اینترنت ،شماره ۲۰۰۰۰پرازی پرداخت کار کرد تلفن ثابت و سایر خدمات برق و آب و گاز و سامانه ۱۱۷ ،پرازی اعلام خرابی تلفن ثابت درخدمت مردم میباشد.
همچنین سایت مخابرات من وسایت همدان من تمامی خدمات را در دوحوزه ثابت وهمه را ارائه خواهند داد.

با حضور وزیر نفت در شرکت فولاد اکسین خوزستان بررسی شد

عملکرد تولید ورق های فولادی طرح ملی انتقال نفت خام گوره – جاسک



قرار گرفت و بر سرعت بخشیدن به روند اجرای این پروژه تاکید کرد.

افق روشن خدمت رسانی در فجر انقلاب اسلامی ایران؛

بهره برداری از یکصدوشصت وهفتمین جایگاه عرضه مواد نفتی در منطقه آذربایجان شرقی



رسانی به مردم شریف منطقه گردید.
علی روح اللهی با بیان اینکه این جایگاه با نام امجدینانه بعنوان هفتمین جایگاه ناحیه بناب می باشد، افزود: جایگاه مذکور با سرمایه ای بالغ بر ۴۰ میلیارد ریال در زمینی به

تبریز - ماهان فلاح:
همزمان با چهل و یکمین فجر پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران در راستای توسعه خدمت رسانی و شکوفایی اقتصادی استان یکصدو شصت و هفتمین جایگاه عرضه مواد نفتی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی مورد بهره برداری و در مدار سوخت رسانی قرار گرفت.

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه آذربایجان شرقی ضمن تبریک ایام الله دهه مبارک فجر و تسلیت اربعین شهادت مظلومانه سردار دلها شهید سیهید حاج قاسم سلیمانی گفت: در راستای عمل به منویات مقام معظم رهبری و تحقق اهداف عالی انقلاب شکوهمند اسلامی ایران با تاکید بر شعار "ما می توانیم " به همت تلاش و پیگیری مسئولین منطقه آذربایجان شرقی یکصد و شصت و هفتمین جایگاه عرضه مواد نفتی استان افتتاح و آماده ارائه خدمات مطلوب سسوخ

استاندار اصفهان درنشست خبریه مهر کوثر با محوریت مصرف بهینه آب عنوان کرد:

کاهش ۳۵ درصدی بارشها در حوضه زاینده رود ضرورت مصرف بهینه آب را می طلبد



دکتر رضایی به تشکیل خیریه مهر کوثر با محوریت مصرف بهینه آب پرداخت و بیان داشت: برای اولین بار در کشور خیریه با محوریت مصرف بهینه آب در کشور در استان اصفهان تشکیل شد که نمایندگانی از همه بهره برداران از حوضه زاینده رود در خیریه حضوری فعال دارند

وی افزود: همه اعضای خیریه با هم اندیشی و ارائه تجربیات راهکارهای نوین مصرف بهینه آب را در بخش های شرب ،کشاورزی و صنعت و خدمات عنوان می نمایند.

در ادامه این نشست مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب استان اصفهان گفت: یکی از چالش های استان تأمین آب پایدار بهره برداران از حوضه ابریز زاینده رود است

اکران ۲۰۰۰ مترمربع بئر اطلاع رسانی انتخابات با شعار «رای ما سلیمانی»



قم - خبرنگار فرصت امروز:
بیش از ۲ هزار مترمربع بئر اطلاع رسانی انتخابات یازدهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی با شعار «رای ما سلیمانی» به همت شهرداری در سطح شهر اکران شده است.
شهرداری قم به مناسبت یازدهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی برنهای اطلاع رسانی و جذب مشارکت عمومی را در سطح شهر اکران کرده است.
بر این اساس، اداره کل ارتباطات و امور بین الملل شهرداری قم بیش از ۲۰۰ مترمربع بئر را در قالبهای استرپو، در تابل، عرشه بل و... نصب کرده است. این بئرهار در راستای تشویق و ترغیب مردم به شرکت در انتخابات همراه با بیانات

استاندار آذربایجان شرقی در آیین افتتاح ۱۵۷ طرح و پروژه شرکت گاز:

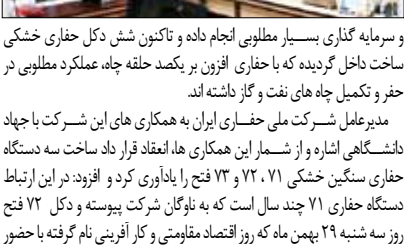
عملکرد شرکت گاز نشانگر گام های اثربخش در تأمین نیازهای مردم است



تبریز -سماهان فلاح:
استاندار آذربایجان شرقی در آیین افتتاح ۱۵۷ طرح و پروژه گازرسانی در استان گفت: عملکرد شرکت گاز، نشانگر گام های اثربخش در تأمین نیازهای مردم و زیرساخت های استان است.

استاندار افزود: مقایسه سطح رفاه کنونی مردم و برخورداری از امکاناتی نظیر آب شرب، برق و گاز، و با دوران قبل از انقلاب اسلامی، حاکی از دستاوردهای مهم این نظام دینی و ملی برای اقشار محروم می باشد.

پورمحمدی با اشاره به دسیسه های فتنه گرانه دشمن در هدف راند دامن مردم سالاری دینی، تصریح کرد: اکنون زمانی است که می بایست به دور از تفرقه و با وفاق ملی در مقابل استثمار و استعمار قد علم کنیم و با حضور گسترده در صحنه های انقلاب و انعکاس امید و وحدت در بین مردم، تمامی فتنه های دشمن را دفع نماییم.
مدیرعامل شرکت گاز استان نیز در این آیین، ضمن ارائه گزارشی از عملکرد شرکت گاز استان در خدمت رسانی به هم استانی های محترم گفت: به برکت نظام



و سرمایه گذاری بسیار مطلوبی انجام داده و تاکنون شش دکل حفاری خشکی ساخت خد کرده که با حفاری افزون بر یکصد حلقه چاه، عملکرد مطلوبی در حفر و تکمیل چاه های نفت و گاز داشته اند.
مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران به همکاری های این شرکت با جهاد دانشگاهی اشاره و از شمار این همکاری ها، انعقاد قرار داد ساخت سه دستگاه حفاری سنگین خشکی ۲۰۱، ۷۲ و ۲۳ فنج را یادآوری کرد و افزود: در این ارتباط دستگاه حفاری ۷۱ چند سال است که به نواگان شرکت بیوسنه و دکل ۲۲ فنج روز سه شنبه ۲۹ بهمن ماه که روز اقتصاد مقاومتی و کار آفرینی نام گرفته با حضور

وی همچنین آزمایشگاههای کنترل کیفیت، خواص مکانیکی متالوگرافی و تست خوردگی H۲S فولاد اکسین را افتتاح و از امکانات و روبه های آزمایشگاهی هر یک بازدید بعمل آورد.

گفتنی است طرح ملی انتقال نفت خام از گوره به جاسک شامل ساخت حدود هزار کیلومتر خط لوله ۴۲ اینچ، احداث پنج ایستگاه پمپاژ، ساخت مخازن ذخیره سازی و ساخت اسکله صادراتی است که با اجرای آن، امکان انتقال روزانه یک میلیون بشکه نفت خام از پایانه نفتی گوره در استان بوشهر به منطقه جاسک در ساحل دریای عمان فراهم می‌شود و جاسک به عنوان دومین پایانه راهبردی در صادرات نفت خام کشور شناخته خواهد شد.

افق روشن خدمت رسانی در فجر انقلاب اسلامی ایران؛

بهره برداری از یکصدوشصت وهفتمین جایگاه عرضه مواد نفتی در منطقه آذربایجان شرقی

مساحت ۵۲۰۰ مترمربع با ظرفیت مخازن ۱۹۶ هزار لیتر با دوسکو و ۸ نازل عرضه بنزین و ۲ سکو و ۸ نازل عرضه نفتگاز با سرمایه گذاری بخش خصوصی احداث و مورد بهره برداری قرار گرفت.
با راه اندازی این جایگاه علاوه بر افزایش ظرفیت سوخت رسانی و ارائه خدمات به اهالی شریف منطقه و مسافران برای ۵ نفر نیز به طور مستقیم اشتغالزایی شده است.
روح اللهی همچنین یاد آور شد؛ با پیگیری و همت مسئولین منطقه، هم اکنون ۱۶۷ باب جایگاه عرضه مواد نفتی و ۱۷۲ باب جایگاه سی ان جی در امر خدمات سوخت رسانی در منطقه آذربایجان شرقی فعال می باشد. در سال جاری ۹ باب جایگاه عرضه سوخت در سطح منطقه افتتاح و در مدار سوخت رسانی قرار گرفته است.
همچنین ۱۵ باب جایگاه عرضه سوخت در حال احداث بوده که در آینده نزدیک راه اندازی خواهد گردید.

استاندار اصفهان درنشست خبریه مهر کوثر با محوریت مصرف بهینه آب عنوان کرد:

کاهش ۳۵ درصدی بارشها در حوضه زاینده رود ضرورت مصرف بهینه آب را می طلبد

که در سالهای اخیر استاندار اصفهان با روحیه جهادی برای تأمین پایدار آب مورد نیاز بخش های مختلف تلاش های بسیاری را در دستور کار قرار داد.

مهندس هاشم امینی راه اندازی سامانه دوم آبرسانی اصفهان بزرگ را دلیل بر تأمین پایدار آب شرب مردم دلمست و خاطرنشان ساختند: سالهای اخیر با ترغیب مردم به مصرف بهینه آب هم اکنون ۸۷درصد مشترکین الگو مصرف را رعایت می کنند و نیز میزان هدر رفت آب در استان حدود ۱۶ درصد می باشد که کمترین رقم در کشور بشمار می آید.

وی به کاهش چشم گیر ابدهی چاههای فلمن در سالهای اخیر اشاره کرد و اظهار داشت: در سالهای اخیر ابدهی چاههای فلمن را از دست داده ایم در حالیکه

در گذشته ابدهی چاههای فلمن به بیش از ۴ هزار لیتر در ثانیه می رسید.
مدیرعامل شرکت آب وفاضلاب استان اصفهان گفت: در پیک مصرف برای تأمین پایدار آب شرب جمعیت استان با کمبود ۴ مترمکعب در ثانیه مواجه هستیم

یکی از دلایل اصلی این چالش ظرفیت محدود سامانه آبرسانی اصفهان بزرگ است که معادل ۱۱ مترمکعب در ثانیه می باشد. بنابرین ضرورت راه اندازی سامانه دوم آبرسانی بیش از پیش احساس می شود.

لازم به یادآوری است: خیریه مهر کوثر اولین خیریه آب در کشور می باشد که دفتر کار آن بر سازمان مردم نهاد در محل خانه فرهنگ آب شرکت آبفا استان اصفهان می باشد

مقام معظم رهبری و با شعار «رای ما سلیمانی» که سلیمانی یک مکتب است انتخاب شده،اکران شده است.

این شعار همچنین بر گرفته از پیام‌های وصیت‌نامه منتشرشده از سردار سلیمانی واصطلاحات انتخاباتی استفاده شده است.
همچنین این بنرها با تزویج و در راستای پوشش #جرای_سربلندی_ایران در شهر اکران شد و هر طرح با یک شعار شامل دشمن شکستیم، رای قوی شدن، یک انتخاب دقیق، یک دست صدار، نلد گل بکاریم، ما قهرملیم، برای امنیت این خانه، میراث ماندگار، اعتماد و اعتقاد، به احترام ایران اکران شده است.

همچنین این بنرها با تزویج و در راستای پوشش #جرای_سربلندی_ایران در شهر اکران شد و هر طرح با یک شعار شامل دشمن شکستیم، رای قوی شدن، یک انتخاب دقیق، یک دست صدار، نلد گل بکاریم، ما قهرملیم، برای امنیت این خانه، میراث ماندگار، اعتماد و اعتقاد، به احترام ایران اکران شده است.

استاندار آذربایجان شرقی در آیین افتتاح ۱۵۷ طرح و پروژه شرکت گاز:

عملکرد شرکت گاز نشانگر گام های اثربخش در تأمین نیازهای مردم است

وی با اشاره به اینکه بیش از ۵۰ درصد روستاهای استان آذربایجان شرقی در طول خدمت دولت تدبیر و امید از گاز طبیعی بهره مند گردیده اند، تصریح کرد: به رغم تنگنای اقتصادی موجود و تحریم های ظالمانه، سیاست های ابلاغی دولت، حاکمی از عزم و توجه ویژه دولت تدبیر و امید به صنعت گاز در راستای افزایش بهره مندی مناطق محروم و روستایی دارد که خوشبختانه شرکت گاز استان با اجرای طرح ها و پروژه های مورد تعهد خود درسطح کشور از جایگاه بالایی برخوردار می باشد.

توجهی: همچنین به گازرسانی به بخش های زیرساختی تولید و صنعت اشاره کرد و اظهار داشت: علاوه بر بهره مندی مصرف کنندگان شهری و روستایی، هم اکنون ۱۵۷ صنعت بزرگ و کوچک و ۱۶۷ جایگاه CNG تحت پوشش گاز طبیعی قرار داشته و با اجرای تعهدات گازرسانی مربوط به مصوبه شورای اقتصاد، سالانه ۵۸ میلیون لیتر در مصرف سوخت صرفه جویی حاصل شده است.

وی با اشاره به قرارداد ساخت سه دستگاه حفاری سنگین خشکی با شرکت ملی حفاری گفت: متعاقب ساخت و تحویل دستگاه حفاری ۲۱ فنج که در چرخه عملیات قرار دارد، دستگاه حفاری ۷۲ فنج نیز آماده راه اندازی گردیده و دستگاه حفاری ۷۳ فنج در نیمه دوم سال ۹۹ تحویل این شرکت خواهد شد.

طبیعی با قدرفای از حمایت های شرکت ملی حفاری ایران از سازندگان و صنعتگران داخلی، افزود: ۵۵ درصد تجهیزات دکل حفاری ۷۲ فنج داخلی و ساخت آن در قیاس با خرید خارجی بیش از ۲۰ درصد صرفه جویی ارزی داشته است.

وزیر نفت افتتاح و در مدار عملیات قرار می گیرد.
وی به برنامه های این شرکت اشاره و خاطرنشان کرد: در اهداف و برنامه های توسعه ای تدوین شده شرکت استفاده حداکثری از ظرفیت ها و توانمندی های داخلی، ارتقا ِ دانش فنی و ایجاد انگیزش بیشتر در صنعتگران ایرانی مورد تأکید بوده و در واقع صنعت حفاری در کشور در مسیر رشد و تعالی خود به صنعتی بومی مبدل و تلاش نموده با برخورداری از متخصصان و کارشناسان مجرب و داشته های فنی و تخصصی، در تحقق برنامه های صنعت نفت کشور پیشقدم باشد.
در این نشست دکتر محمدرضا طیبی رئیس جهاد دانشگاهی در معرفی توانمندی های این نهاد و زمینه های همکاری با صنعت نفت و حفاری مطالبی بیان داشت.

ساخت خد کرده که با حفاری افزون بر یکصد حلقه چاه، عملکرد مطلوبی در حفر و تکمیل چاه های نفت و گاز داشته اند.
مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران به همکاری های این شرکت با جهاد دانشگاهی اشاره و از شمار این همکاری ها، انعقاد قرار داد ساخت سه دستگاه حفاری سنگین خشکی ۲۰۱، ۷۲ و ۲۳ فنج را یادآوری کرد و افزود: در این ارتباط دستگاه حفاری ۷۱ چند سال است که به نواگان شرکت بیوسنه و دکل ۲۲ فنج روز سه شنبه ۲۹ بهمن ماه که روز اقتصاد مقاومتی و کار آفرینی نام گرفته با حضور

و سرمایه گذاری بسیار مطلوبی انجام داده و تاکنون شش دکل حفاری خشکی ساخت خد کرده که با حفاری افزون بر یکصد حلقه چاه، عملکرد مطلوبی در حفر و تکمیل چاه های نفت و گاز داشته اند.
مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران به همکاری های این شرکت با جهاد دانشگاهی اشاره و از شمار این همکاری ها، انعقاد قرار داد ساخت سه دستگاه حفاری سنگین خشکی ۲۰۱، ۷۲ و ۲۳ فنج را یادآوری کرد و افزود: در این ارتباط دستگاه حفاری ۷۱ چند سال است که به نواگان شرکت بیوسنه و دکل ۲۲ فنج روز سه شنبه ۲۹ بهمن ماه که روز اقتصاد مقاومتی و کار آفرینی نام گرفته با حضور

صبح خود را با این ۹ عادت شروع کنید تا روز بهتری داشته باشید



دل تان می‌خواهد چگونه به سرکار برسید؟ بسیار شتاب‌زده و مضطرب یا با نشاط و سرحال؟ تصور کنید تا آخرین زمان ممکن در رختخواب می‌مانید و با عجله لباس‌های‌تان را می‌پوشید و در حالی که لقمه در دست‌تان است از منزل بیرون می‌روید. در مقابل با عادت‌های خوب صبحگاهی خود را به محل کار می‌رسانید و آرامش دارید. قطعاً هر فردی حالت دوم را بیشتر دوست دارد، اما چطور می‌توان یک روز عالی را شروع کرد؟ در ادامه با ما همراه باشید تا شما را با ۹ عادت صبحگاهی برای شروع یک روز خوب آشنا کنیم.

زودتر از رختخواب بلند شوید

وقتی زود از خواب بیدار شوید می‌توانید کارهای زیر را انجام دهید:

- با آرامش و خیال راحت ورزش صبحگاهی انجام داده و از استرس روزانه دور خواهید شد.
- زمان کافی دارید تا سرحال شوید و ذهن‌تان چارچوب مشخصی پیدا کند.
- در صبح‌های زود می‌توانید خیلی از کارهای مهم خود را انجام دهید که نیاز به تمرکز بیشتری دارند.
- خودتان را برای گام برداشتن به سوی اهداف آماده می‌کنید.

وقتی زودتر از خواب بیدار شوید فرصت کافی برای هشت عادت دیگر را نیز خواهید داشت. صبح دل‌انگیز و بانشاطی را شروع می‌کنید اگر این عادت‌ها را در خود به وجود آورید. در واقع این عادت‌ها سبب می‌شود در مقابل هر چیزی که زندگی‌تان را تحت تأثیر قرار می‌دهد قرار گیرید.

روی لب‌تان خنده باشد و مثبت فکر کنید

وقتی چشمان‌تان را باز می‌کنید لبخند بزنید. دانشمندان می‌گویند لبخند زدن فواید زیادی دارد:

- در هنگام لبخند زدن هورمون اندورفین ترشح می‌شود که احساس خوبی به شما می‌دهد. پس وقتی در هنگام بیدار شدن لبخند بزنید حس و حال خوبی خواهید داشت و خود را برای یک روز عالی آماده می‌کنید.
- وقتی لبخند می‌زنید به دلیل ترشح سروتونین حال و هوای خوبی خواهید داشت.
- لبخند سبب تقویت سیستم ایمنی و دفاعی بدن نیز می‌شود. پس اگر از همان ابتدای صبح لبخند بزنید و تا پایان نیز لبخند زدن را فراموش نکنید، از خیلی از بیماری‌ها از جمله آنفلوآنزا دور خواهید بود.

شاید اول صبح حوصله لبخند زدن را نداشته باشید و دل‌تان بخواهد به

رختخواب برگردید، با این حال توصیه می‌کنیم حتی اگر لازم است خودتان را مجبور به لبخند زدن کنید، زیرا لبخند اجباری هم برای‌تان مفید است. گفته می‌شود در هنگام بیدار شدن از خواب، با خودتان جملات مثبت بگویید. دراین‌باره دالایی لاما می‌گوید: «وقتی از خواب بیدار می‌شوید با خودتان بگویید: من خیلی خوشبختم که امروز هم شانس زندگی کردن دارم. زندگی من با ارزش است و آن را به هیچ‌وجه از دست نمی‌دهم.»

«امروز روز قشنگ خداست و باید قدرش را بدانم.»

بهتر است سوالاتی امیدبخش از خود بپرسید، مثلاً:

«امروز باید برای چه نعمت‌هایی شکرگزاری کنم؟»

«امروز به چه اهدافی خواهم رسید؟»

مرتب کردن تخت‌تان بسیار مهم است

وقتی از تختخواب‌تان بلند می‌شوید آن را مرتب کنید. دراین‌باره گرئن روبین نویسنده «پروژه شادی» می‌گوید شادتر خواهید بود اگر هر روز صبح تخت‌تان را مرتب کنید و بعد به سرکار بروید. وقتی این کار کوچک و شاید بی‌اهمیت را انجام دهید، احساس آرامش درونی بیشتری خواهید داشت. در واقع این کار به شما کمک می‌کند تا روزتان را با نظم شروع کنید و در طول روز نیز همواره به دنبال نظم بخشیدن به کارهای‌تان باشید.

نساوال مک راون، یکی از فرماندهان بزرگ ارتش آمریکا، در دانشگاه تگزاس گفت: «وقتی از رختخواب بلند می‌شوید و تخت‌تان را مرتب می‌کنید، اولین وظیفه روزانه خود را انجام داده‌اید. این کار به شما احساس غرور می‌دهد و سبب ترغیب کارهای بعدی‌تان نیز خواهد شد. وقتی اولین تکلیف خود را انجام دهید، قطعاً کارهای زیاد دیگری را هم انجام خواهید داد. این کار به شما نشان می‌دهد که در زندگی این مسائل کوچک هم اهمیت دارد. وقتی کارهای کوچک را درست انجام ندهید، هیچ‌وقت موفق نخواهید شد تکالیف بزرگ را به درستی به انجام برسانید. اگر تخت‌تان را مرتب کنید و بعد از یک روز پردردسر و تلخ به خانه برگردید، تخت مرتب خود را می‌بینید و این به شما نوید می‌دهد که فردا روز بهتری برای‌تان خواهد بود. پس اگر می‌خواهید در زندگی خود تغییر به وجود آورید، از مرتب کردن تخت‌تان شروع کنید.»

اول صبح دندان‌های‌تان را مسواک بزنید

خیلی از افراد تصور می‌کنند بعد از صبحانه باید مسواک زده شود،

اما توصیه می‌شود وقتی از خواب بیدار شدید این کار را انجام دهید. در هنگام خواب، لایه‌ای از باکتری با نام پلاک، درون دهان‌تان رشد می‌کند و لازم است بعد از بیدار شدن پلاک‌های مضر را با مسواک زدن بیرون بریزید. علاوه بر آن، مسواک زدن سبب می‌شود لایه فلورایدی محافظ در مقابل قندها و اسیدهایی که در هنگام خوردن صبحانه وارد دهان‌تان می‌شود نیز تشکیل شود. در هنگام مسواک زدن حتماً زبان خود را هم تمیز کنید.

اما چرا لازم است حتماًد زمان مسواک زدن زبان خود را تمیز کنیم:

- باکتری‌هایی که سبب ایجاد بوی بد دهان می‌شوند، در پشت زبان قرار دارند و با مسواک زدن نفس تازه‌تر و خوشبوتری خواهید داشت.
- با تمیز کردن زبان، طعم غذا را بهتر درک می‌کنید. در واقع مخاطی روی غدد زبان‌تان قرار گرفته که سبب می‌شود مزه غذا را خوب احساس نکنید و با مسواک زدن می‌توانید از این مورد جلوگیری کنید.

- تمیز کردن زبان سبب می‌شود از جذب سموم توسط بدن‌تان جلوگیری کنید.
- با تمیز کردن زبان، دندان‌ها و لثه‌های سالم‌تری خواهید داشت. پس بعد از صبحانه خوردن، دهان خود را با آب و دهان‌شویه حاوی فلوراید بشویید.

قبل از صبحانه آب گرم و لیمو بخورید

آب یک لیموترش را در یک لیوان آب ولرم بریزید و بخورید. این کار فواید زیادی برای شما خواهد داشت:

- آب لیمو سبب تمیز شدن و تحریک کلیه و کبد می‌شود.
- لیمو مقدار زیادی ویتامین سی دارد که بدن‌تان را در مقابل سرماخوردگی مقاوم می‌کند.
- آب لیمو خون را قلیایی می‌کند؛ زیرا وقتی بدن مواد قلیایی کهنده نداشته باشد، این مواد از استخوان‌ها و بافت‌های حیاتی گرفته می‌شود که برای بدن مضر است.
- لیمو خاصیت آنتی‌اکسیدانی داشته و شما را در مقابل آسیب رادیکال‌های آزاد مقاوم می‌کند و سبب شادابی و جوان‌سازی پوست خواهد شد.
- توصیه می‌شود آب و لیمو را با نی بخورید تا از دندان‌های خود در مقابل اسید موجود در لیمو محافظت کنید و علاوه بر بهره‌مندی از مزایای لیمو و آب گرم، به دندان‌های‌تان آسیب نرسد.

کمی تمرینات کششی انجام دهید

با نرمش کششی صبحگاهی عضلات‌تان نرم شده و روند جریان خون به ماهیچه‌ها نیز بالا می‌رود. توصیه می‌شود در هنگام صبح کمی تمرینات یوگا انجام دهید، انجام ۱۰ دقیقه تمرینات یوگا به شما کمک می‌کند تا ذهن و بدن‌تان هماهنگ شده و برای یک روز عالی آماده شوند.

حتی بهتر است با انجام تمرینات مدیتیشن، روز آرامی را برای خود رقم زنید. مدیتیشن سبب تقویت تمرکز، تثبیت احساسات و کاهش استرس می‌شود.

- پس هر روز صبح ۳ دقیقه روی تنفس‌تان تمرکز کنید. برای این منظور: در جایی آرام و راحت بنشینید.
- چشم‌های‌تان را ببندید و روی تنفس خود متمرکز شوید.
- نفس‌تان را برای ۴ شماره نگه دارید و در عرض ۸ ثانیه آن را بیرون کنید.
- این کار را تا ۳ دقیقه تکرار کنید.

صبحانه‌ای کامل و مغذی بخورید

صبحانه اصلی‌ترین وعده غذایی هر فردی است. باید صبحانه‌تان متشکل از پروتئین، غلات و چربی‌های سالم باشد. با خوردن صبحانه سالم از فواید زیر بهره‌مند خواهید شد:

- طی روز احساس گرسنگی کمتری خواهید داشت.
- تمرکز و بهره‌وری‌تان بالا می‌رود.
- نخوردن صبحانه سبب اضافه‌وزن می‌شود.
- انرژی بالایی برای انجام کارهای روزانه خواهید داشت.

قبل از شروع کار، چیز جدیدی خلق کنید

قبل از اینکه مشغول کار شوید، ایمیل‌های‌تان را بخوانید یا خود را برای جلسات کاری آماده کنید، چیز جدیدی خلق کنید. مثلاً پست جدیدی در وبلاگ خود بنویسید، نقاشی بکشید یا کمی از زمان‌تان را بنویسید. در هر حال مهم این است که روز خود را خلاقانه آغاز کنید تا طی روز بهره‌وری بیشتری داشته باشید.

اگر عادت‌های صبحگاهی خوبی داشته باشید، روز عالی و پرکاری خواهید داشت. پس لازم است روز خود را خوب شروع کنید و با داشتن عادت‌های عالی صبحگاهی، روش زندگی‌تان را بهبود دهید.

منبع : daringtolivefully/ucan

چرا معرفی محصول تازه برای راه‌اندازی استارت‌آپ کافی نیست؟

راه‌اندازی استارت‌آپ، امری فراتر از معرفی محصول تازه



په قلم: عبدالو ربائی کارشناس استارت‌آپ و کسب و کارهای کوچک

ترجمه: علی آل‌علی

آیا آخرین تبلیغ یا فیلم سینمایی مربوط به زندگی یک کارآفرین برجسته را به یاد دارید؟ امروزه فیلم‌های بسیار زیادی درباره کارآفرینان و افراد موفق در دنیای کسب و کار ساخته می‌شود. اندکی توجه به ویژگی‌های این فیلم‌ها امکان آگاهی از نکات تکراری و مشترک فراوان میان کارآفرینان برجسته را فراهم می‌سازد. نخستین تصویر کلیشه‌ای درباره کارآفرینان موفق افراد دارای ایده‌های جذاب همراه با اندکی تردید درباره نحوه اجرای آنهاست. این امر در میان بسیاری از افراد مشترک است. به این ترتیب ما همیشه در فیلم‌های مربوط به کارآفرینان با ایده‌های جذاب مواجه هستیم. یکی از تفاوت‌های مهم میان فیلم‌های سینمایی درباره کارآفرینان و واقعیت این عرصه عدم اتکای افراد موفق بر روی یک محصول صرف برای معرفی استارت‌آپ است. این امر شاید در نگاه نخست عجیب به نظر برسد، اما از نقطه‌نظر کارآفرینی اهمیت بسیار زیادی دارد. ما براساس یک محصول جالب و کاربردی امکان تاسیس یک استارت‌آپ را نداریم. برنامه‌های موردنیاز برای راه‌اندازی یک استارت‌آپ باید بسیار پیشرفته‌تر از صرف تدارک شرایط موردنیاز برای تولید یک محصول خاص باشد.

اجازه دهید بحث را به شکل جذاب‌تری پیش ببریم. اکنون درباره یک اپ یا ابزار مورد علاقه‌تان فکر کنید. ابزار موردنظر چه مشکلی در زندگی روزمره‌تان را حل و فصل می‌کند؟ پاسخ به این پرسش دارای اهمیت بسیار زیادی است. بسیاری از برندها در زمینه تولید محصولات کاربردی برای مشتریان ناموفق عمل می‌کنند. این امر به دلیل عدم شناخت درست آنها از نیازهای مشتریان است. به این ترتیب فقط تعداد محدودی از محصولات آنها مورد توجه مشتریان قرار می‌گیرد. اگر ما به عنوان یک کارآفرین فقط به دنبال تولید یک محصول تازه هستیم، نیاز چندانی به تاسیس یک استارت‌آپ نخواهیم داشت بنابراین برای راه‌اندازی استارت‌آپ باید برنامه‌های دقیق‌تری در ذهن‌مان باشد.

بخش قابل توجهی از وظیفه استارت‌آپ‌ها ایجاد ارتباط مناسب با مشتریان است. این امر اهمیت بسیار زیادی دارد. امروزه ما دنیای کسب و کار را در پیوند با تولید محصولات کاربردی با قیمت تمام‌شده اندک درک می‌کنیم. این نکته همراه با ایراد و انتقادهای بسیار جدی

است. توصیه من فهم حوزه کسب و کار براساس رابطه میان برندها و مشتریان است. یک استارت‌آپ تازه، صرف نظر از محصول تازه‌ای که قصد تولیدش را دارد، باید الگوی تازه‌ای از تعامل با مشتریان را ارائه دهد. در غیر این صورت حتی با معرفی بهترین محصولات نیز توانایی کسب موفقیت نخواهد داشت.

یکی از اشتباهات اصلی کارآفرینان ارزیابی وضعیت استارت‌آپ‌شان براساس میزان موفقیت محصولات است. این کار اشتباه بسیار بزرگی محسوب می‌شود. توانایی تولید یک محصول جذاب حتی برای دانشجویان ترم‌های آخر رشته‌های IT یا سایر حوزه‌های کاری وجود دارد. نکته مهم ایجاد تحول در رابطه میان برندمان با مشتریان است. گاهی اوقات استارت‌آپ ما هنوز محصول نهایی مشخصی ندارد. به هر حال تولید یک محصول کاربردی نیازمند بررسی سطح نیاز مشتریان و تلاش برای تبدیل آن به محصولی جذاب است. بی‌تردید فرآیند تولید محصولات از سوی برندها بسیار طولانی است. به همین خاطر ارزیابی آنها براساس محصولات‌شان از اعتبار و دقت‌نظر بالایی برخوردار نخواهد بود.

امروزه اغلب برندهای بزرگ میزان موفقیت‌شان در بازارهای مختلف را براساس سطح روابطشان با مشتریان مورد ارزیابی قرار می‌دهند. این امر اطلاعات دقیق‌تری در اختیار برندها خواهد گذاشت. به این ترتیب ما فرصت کافی برای جلب نظر مخاطب هدف به صورت کاربردی را خواهیم داشت.

برخی از استارت‌آپ‌ها فقط بر روی تولید محصول تازه سرمایه‌گذاری می‌کنند. این امر بدون ایجاد شرایط و بسترهای مناسب به طور معمول منجر به شکست کسب و کار خواهد شد. امروزه اغلب کارآفرینان نیازمند ایجاد ارتباط سازنده با سهامدارها هستند. تامین مالی شرکت یکی از دغدغه‌های اصلی هر کارآفرینی محسوب می‌شود. در این زمینه نحوه تأثیرگذاری ما بر روی سرمایه‌گذار موردنظر اهمیت بسیار زیادی خواهد داشت. به این ترتیب بازهم اهمیت نحوه ایجاد ارتباط با دیگران در مدیریت استارت‌آپ‌ها به چشم می‌خورد.

تعامل با مشتریان فقط در راستای فروش بیشتر صورت نمی‌گیرد. اغلب برندهای بزرگ بخش قابل توجهی از سودشان ناشی از گروه مشتریان وفادار است. به این ترتیب ما باید به فکر ایجاد دامنه مناسبی از مشتریان وفادار برای برندمان باشیم. فقط در این صورت بخش قابل

مثل «طراح محصول» فکر کنید تا نوآور شوید

تحقیقات بازار کمک چندانی به نوآوری نخواهد کرد؛ تنها کاری که می‌کند کمک به پیشرفت‌های جزئی در محصول است.

در عوض، سعی کنید با مشتریان خود آشنا شوید و آنها را بشناسید. رفتار آنها را در خانه، محل کار و حتی در حال رفت و آمدهای روزانه مشاهده کنید. فرض کنید یک متخصص «مرد‌شناسی» هستید. شما به دنبال کاهش یا حذف فرآیندهایی هستید که زمان را هدر می‌دهند و افرادی که با طرح‌های ضعیف خود را تطبیق دادند. هر یک از اینها فرصتی برای نوآوری است.

۲. تشخیص درست مساله

در اغلب موارد افراد در حال یافتن راه‌حلی برای مسالهای هستند که به اشتباه تشخیص داده شده است. برای حل مسائلی که مشتریان شما قادر به بیان آن نیستند- همانطور که استیو جابز بارها و بارها این کار را انجام می‌داد- از همه داده‌هایی که در طول مشاهدات‌تان یافتید استفاده کنید.

عاشق مسئله باشید، نه راه حل‌تان

به‌عنوان مثال، یک سازمان غیردولتی در نپال از دانشجویان پزشکی خواست برای نوزادان نارس که دستگاه انکوباتور طراحی کنند. وقتی دانشجویان برای بازدید به بیمارستان‌ها رفتند، متوجه شدند بیمارستان‌ها مجهز به انکوباتورهای پیشرفته هستند. با این وجود بچه‌ها در کلبه‌ها و خانه‌های کوچک به دنیا می‌آیند.

دانشجویان برای اینکه مشکل واقعی را حل کنند، دستگاه‌هایی برای حمل نوزادان نارس با قیمت کم طراحی کردند تا به والدین آنها کمک کنند نوزادان نارس‌شان را به بیمارستان منتقل کنند.

۳. توان فکری صدها ایده

هنگامی که مساله را به درستی شناسایی کردید، اجازه دهید افکار و تخیلات‌تان به هر سویی برود. معمولاً افراد تمایل دارند خیلی سریع به سمت راه‌حل‌ها سوق

توجهی از درآمد ماهانه برندمان تضمین خواهد شد. مشکل اساسی اغلب استارت‌آپ‌ها ناتوانی در زمینه کسب سود به طور پایدار است. در این شرایط همزمان با نوسانات گسترده مالی وضعیت شرکت نیز به خطر خواهد افتاد.

هر استارت‌آپی از مرحله ایده شروع می‌شود. این امر شاید در نگاه نخست بسیار بدیهی به نظر برسد، اما نکات مهم زیادی در خود دارد. اغلب برندها در ابتدای کار دارای ایده‌های جذابی هستند، با این حال در زمینه انتقال ایده‌های‌شان به سطح محصولی جذاب دچار مشکلات بسیار زیادی می‌شوند. این امر موجب افزایش چشمگیر نرخ شکست کسب و کارها در سال‌های ابتدایی شده است. اگر ما توانایی جلب نظر سهامداران و سایر برندهای فعال در حوزه کسب و کار را نداشته باشیم، فرصت مناسب برای معرفی محصولات‌مان از بین خواهد رفت. شروع استارت‌آپ امر پرهزینه‌ای است. اغلب کارآفرینان توانایی مالی برای حمایت از ایده‌شان در ابتدای راه را ندارند. به همین خاطر بیشتر باید به جلب نظر سهامداران برای رونمایی از استارت‌آپ‌شان توجه داشته باشند.

نخستین جلسه رسمی ما با سهامداران موقعیت مناسبی در راستای تأثیرگذاری اولیه خواهد بود. اگر شما انتظار پیش‌فروش محصولات و ایده‌های‌تان را دارید، باید بیانی جذاب از آنها ارائه کنید. در غیر این صورت توجه سهامداران به شما جلب نخواهد شد. اشتباه برخی از کارآفرینان تلاش برای بیان نکات حرفه‌ای و تخصصی در جلسات رسمی با سهامداران است. شاید سهامداران موردنظر درک کامل و تخصصی از اصطلاحات حوزه کاری ما نداشته باشند. همین امر ضرورت بیان ساده نکات را ایجاد می‌کند.

امروزه ما در دنیای تحت سلطه فناوری زندگی می‌کنیم بنابراین هر کارآفرینی باید رابطه مناسبی با حوزه فناوری داشته باشد. در غیر این صورت پیشبرد موفق امور به خطر خواهد افتاد. بسیاری از کارآفرینان در عمل توانایی مدیریت کسب و کار به صورت سازگار با فناوری‌های نوین را ندارند. همین امر انگیزه سهامداران برای سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد. همچنین در بازار تعداد هرچه کمتری از مشتریان به کسب و کار ما توجه خواهند کرد.

هنوز هم بسیاری از کارآفرینان داشتن ایده‌ای مناسب برای تولید محصول را امری کافی برای تاسیس استارت‌آپ می‌دانند. این امر

عاشق مسئله باشید، نه راه حل‌تان

پیدا کنند. بلافاصله به این فکر می‌کنند که چگونه خدمات و محصولات فعلی را با مسائل شناسایی شده تطبیق دهند. در نتیجه با تکیه به دانسته‌های‌شان به سرعت توان مغزی را کاهش می‌دهند.

به اعضای تیم‌تان اجازه دهید، آزادانه هر چیزی را تصور کنند. به آنها این آزادی را بدهید که بدون محدودیت به هر ایده‌ای بیندیشند. به ایده‌هایی توجه کنید که هیچ تصویری از نحوه اجرای آنها ندارید یا در حال حاضر با تخصص فعلی شرکت شما مطابقت ندارد. برای موفقیت، ممکن است لازم باشد شرکت خود را بازمهندسی کنید

۴. ایجاد و آزمایش نمونه‌های اولیه ساده:

ایده‌های جالب را در نظر داشته باشید. سپس نمونه‌های اولیه ساده‌ای بسازید و آنها را با افرادی که مشاهده کردید به اشتراک بگذارید. از اسکرین‌شات، نمونه‌های مقوایی محصول و یا از اپ‌های اولیه و آزمایشی استفاده کنید. در واقع می‌خواهید به افراد چیزهایی را نشان دهید که ظاهراً کامل نیستند. درنتیجه آنها واکنش صادقانه‌تری نشان می‌دهند.

منبع: entrepreneur/modirinfo

مفقودی

کارت هوشمند آقای کمال هادی زاده
صیقلدهی به شماره کارت ۲۵۶۰۰۶۹ مفقود
و از درجه اعتبار ساقط می باشد.
شهرستان قزوین

موجب شکست بسیاری از استارت‌آپ‌ها حتی پیش از مرحله شروع به کار می‌شود. هدف اصلی این مقاله بیان اهمیت ایجاد بسترهای مناسب برای فعالیت استارت‌آپ است. فهم جدید از دنیای کسب و کار براساس محوریت ارتباطات انسانی کمک شایانی به ما برای پیاده‌سازی این نوع درک از حوزه کسب و کار خواهد کرد. بدون تردید ما مسیر طولانی تا تغییر نگرش کارآفرینان به فرآیند ایجاد استارت‌آپ داریم، با این حال بحث کنونی مقدمه مناسبی برای شروع این امر خواهد بود. دنیای کسب و کار بدون روابط انسانی هیچ نکته مهمی دربر ندارد بنابراین ما باید همیشه به دنبال ایجاد روابط پایدار و سازنده با دیگر بازیگران عرصه کسب و کار باشیم.

منبع: forbes

آگهی تحدید حدود اختصاصی
نظر بر اینکه تحدید حدود ششداگk یلاکهای مشروحه ذیل که باستناد آراه صادره از هیات موضوع قانون تعیین تکلیف ثبتی و اسختمتهای فاقد سند رسمی مستقر در ثبت خاخال بنام منصرفین فعلی تأکید مالکیت گردیده و تحدید حدود آنها قبلاً بعمل نایامده لذا تحدید حدود املاک ذیل بشرح زیر بعمل خواهد آمد: از بختی ۷ هروادباذخخال: ۱۳۹۹/۵۶- اصلی: آقای صداقت ابی ، ششداگ یکباب مغازه . ۱۳۹۷/۱۸- اصلی: آقای رامین فرجی ، ششداگ یکباب ایباری ومحوطه . روز تحدید حدود:شنبه ۹۹/۱/۱۸ از بختی ۷ خاتخیمل خخال: ۹۴۸/ ۴۵۷- اصلی: آقای سلیمان اسکندری ، ششداگ یکباب ساختمان مسکونی ، واقع درآرامی روستای طوش . ۱۹۵۰/۳۳۵- اصلی: آقای نوراله کلایب ، ششداگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه ، واقع درآرامی روستای خاتخله بفراندرت. روز تحدید حدود:سه شنبه ۹۹/۱/۱۹ ۲۸۸۹/ ۲۸۸۹- اصلی: آقای سعید بیکار ، ششداگ یکباب ایباری ومحوطه ، واقع درآرامی روستای خوجین . روز تحدید حدود: شنبه ۹۹/۱/۲۳ ۲۸۸۵/ ۱۹۵۲- اصلی: آقای حسین دانیالی ، ششداگ یکباب ساختمان مسکونی ومحوطه واقع درروستای خوجین . روز تحدید حدود: شنبه ۹۹/۱/۲۳ ۲۸۸۶/ ۱۹۵۲- اصلی: آقای یمنور افواجلی ، ششداگ یکباب ساختمان مسکونی واقع درروستای خوجین . روز تحدید حدود: یکشنبه ۹۹/۱/۲۴ از بخش استجد خخال: ۹۰۳۵۷- اصلی: آقای صداقت سحی ، ششداگ یکباب ساختمان مسکونی ، وقع در کفستان . روز تحدید حدود: شنبه ۹۹/۱/۲۶ ۷/۲۱۳۳- اصلی: فضل پزشک ، ششداگ یکباب ایباری ومحوطه . واقع در کلور . روز تحدید حدود چهار شنبه ۹۹/۱/۲۷ ۷/۲۱۱۲- اصلی: خاتم سرفندحسن جگ زاده ششداگ یکباب ساختمان مسکونی ، واقع در کلور . روز تحدید حدود پنجشنبه ۹۹/۱/۲۸ لذا بدینوسیله به محکوم و مجبورین آگهی می شود که در روز تعیین شده در محل وقوع ملک حضور بهم رسانند واخواهی بر حدود و حقوق ارتفاقی مطابق ماده ۲۰ قانون ثبت از تاریخ تحدید حدود بمدت ۳۰ روز پذیرفته خواهد شد و متقاضی باید کتبا اعتراض خود را به ثبت محل ارائه نماید. تاریخ انتشار یک نوبت: روزچهار شنبه ۹۹/۱/۲۰ رئیس ثبت خخال: بدیهی
اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گلان اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ماسال هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر رای شماره۵۷۲۷۰۰۰۵۷۲۰۳۲۰۰۰۳۱۸۰۴۱۸۰ مورخ ۱۳۹۸۰۰۹/۲۱ و هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماسال تصرفات مالکانه بااعراض متقاضی ابطالی شریعلی نیا فورزند شریعلی پشماره شناسنامه ۱ صادره از ماسال در ششداگ یک فقلعه زمین محصور به مساحت ۴۰۰/۲۰۷ متر مربع مشتمل بر یکباب ختله به مساحت ۷/۱۶۴ متر مربع پلاک ۱۰۹۹ فرعی از ۱۰ اصلی مغرور و مجری شده از پلاک ۹۹ فرعی از ۱۰ اصلی واقع در قره وشمه سرا بخش ۲۶ کیلان خریداری از مالک رسمی کاتلم شریعلی نیا محرر گردیده است.لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اعتراض 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 اعتراضی دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت لغضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراضی طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. تاریخ انتشار نوبت اول:۱۳۹۸/۱/۱۵ ۱۳۹۸/۱/۱۳ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۸/۱/۱۳ ۹۱۲۹۷۵ ارمان کاظمی – رئیس ثبت اسناد و املاک

بررسی راز جذب بالای مشتری چند خرده‌فروشی موفق

به قلم: ریوا لسونزسکی متخصص فروش
مترجم: امیر آل علی

برای موفقیت توجه به اقدامات انجام‌شده از سوی سایر برندها بسیار مهم است. درواقع این موضوع باعث خواهد شد تا شما شانس موفقیت بسیار بالایی داشته باشید. در این رابطه تفاوتی ندارد که در چه وضعیتی قرار دارید، همواره فضا برای بهترشدن وجود دارد. با این حال در زمینه الگوبرداری، این امر که بهترین‌ها را در اولویت اول قرار دهید، کاملا حیاتی خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که این برندها مسیر موفقیت را تا حد زیادی طی کرده‌اند و اقدامات آنها شانس موفقیت بالایی را برای شما نیز خواهد داشت. اگرچه ممکن است از نام‌های معرفی‌شده تعجب کرده و جای خالی برخی از موارد مطرح را حس کنید، با این حال ذکر این نکته ضروری است که دسته‌بندی انجام‌شده توسط سایت Saitlthru و برپایه ۷۸ معیار انجام شده است. به همین خاطر نسبت به درستی آن نباید تردیدی داشته باشید. در همین راستا به بررسی اقدامات ۹ خرده‌فروشی که بالاترین رتبه را در سال ۲۰۱۹ به دست آورده‌اند، خواهیم پرداخت.

۱- Sephora

این خرده‌فروشی فعال در زمینه تولید لوازم آرایشی که دفتر مرکزی آن در شهر پاریس قرار دارد، یکی از زیرمجموعه‌های برند لویی ویتون محسوب می‌شود. آنها از اینترنت برای تعامل هرچه بیشتر با مشتریان خود بهترین استفاده را کرده و از تمامی بخش‌ها نظیر ایمیل، شبکه‌های اجتماعی، سایت و... استفاده‌ای هدفمند را دارند. همچنین این شرکت با سیاست تخفیف‌های ویژه مدت‌دار، نرخ فروش فوق‌العاده‌ای را در سال گذشته به ثبت رسانده است. مدیر فروش این شرکت بر این باور است که شناخت درست جامعه هدف، شما را نسبت به تمامی اقدامات ضروری آگاه خواهد ساخت. درواقع این شرکت که بیش از ۱۰۰ شعبه در سراسر جهان را دارد، در هر منطقه به شیوه‌ای متفاوت بازاریابی خود را انجام می‌دهد که کاملا با توجه به ویژگی‌های هر یک از جوامع است.

۲- Nordstrom

این برند آمریکایی فعال در زمینه مد، در زمینه خدمت‌رسانی به مشتری اقدامات منحصر به فردی را انجام داده است. برای مثال ایجاد انواع AR (واقعیت افزوده) باعث شده است تا مشتری بتواند حتی در خانه خود با مراجعه به سایت و یا اپلیکیشن این برند، هر چیزی را امتحان کرده و پس از کسب اطمینان اقدام به خرید کند. در نهایت ایجاد انواع مسابقات برای تعامل بهتر با مخاطبین، سرعت پاسخگویی و شیوه‌ای مختلف برای پرداخت هزینه کالاها از دیگر مواردی محسوب می‌شود که توسط این برند به خوبی به اجرا گذاشته شده است.

۳- Rent the Runway

این برند در زمینه طراحی لباس و اجاره آن فعال بوده و با این اقدام باعث شده است تا تقریبا هر فردی بتواند طرح مورد علاقه خود را به تن کند. نکته‌ای که این شرکت به خوبی به آن توجه داشته این است که افراد پس از مدتی از لباس‌های خود خسته شده و این امر نکته‌ای منفی محسوب می‌شود که افراد را به سمت خریدهایی غیرضروری سوق خواهد داد. تحت این شرایط تلنبار شدن لباس‌ها و درگیر شدن با هزینه‌های بالا، اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. به همین خاطر این برند در سایت خود انواع مدل‌ها را قرار داده است. شرایط جالبی برای اجاره آنها دارد تا افراد صرفا به خرید محکوم نباشند. نکته بسیار مهم این است که این برند حوزه فعالیت خود را تنها به یک بخش خلاصه نکرده و در زمینه طراحی لباس موردنظر افراد نیز فعالیت می‌کند. این حد از امکان شخصی‌سازی، بدون شک برای هر فردی جذابیت بالایی را به همراه خواهد داشت. سرعت بالای کار این برند باعث شده است تا معطلی عملایی معنا باشد.

۴- Home Depot

این برند بزرگ‌ترین خرده‌فروشی ابزار آلات ساختمانی محسوب شده و دفتر مرکزی آن در ایالت جورجیا کشور آمریکا قرار دارد. سیاست جالب این برند این است که در کنار تلاش برای فروش محصولات خود، آموزش‌های مناسبی را به مخاطبان می‌دهد تا بهترین استفاده را از خریدهای خود داشته باشند. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که افراد هنگامی که نحوه کار با یک محصول را به خوبی بدانند، احساس نیاز نیز در آنها تشدید خواهد شد. این شرکت در ابتدای شروع به کار خود نیز که با مشکلات زیادی در زمینه فروش مواجه بود، پاداش یک دلاری را برای بازدیدکنندگان تعیین کرد که باعث شد تا سرعاً به یک برند محبوب تبدیل شوند. وجود یک سایت و اپلیکیشن حرفه‌ای از دیگر مواردی است که موفقیت این برند باسابقه را تضمین می‌کند.

۵- Best Buy

این برند کانادایی فعال در زمینه فروش لوازم الکترونیکی اقداماتی جدی در راستای افزایش وفاداری مشتریان خود انجام داده است. برای مثال پس از گذشت یک ماه از حضور شما در باشگاه هواداران، بسته‌های تخفیفی ویژه‌ای را دریافت خواهید کرد. در نهایت پشتیبانی و گارانتی بدون شرط از محصولات، باعث شده است تا هر فردی بدون کوچک‌ترین نگرانی اقدام به خرید خود کند. همچنین در سایت این شرکت، امکان مقایسه محصولات حتی با موارد مشابه از سوی سایر برندها نیز وجود داشته و در این رابطه کاملا صادقانه رفتار کرده است.

۶- DSW

این برند خرده‌فروشی کفش، به تیم خود توجه ویژه‌ای داشته و بر این باور است که انجام بهترین اقدامات در زمینه جلب رضایت مشتری، تنها از طریق یک تیم قدرتمند با بالاترین میزان رضایت شغلی میسر خواهد بود. همچنین این برند تمامی مشتریان خود را با انجام مسابقات و چالش‌های متنوع، با خود درگیر نگه داشته است. درواقع این امر بسیار مهم است که در تمامی اقدامات خود تنوع بالایی را داشته باشید تا امکان جذب حداکثری شکل گیرد.

۷- Ulta

این برند فعال در زمینه تولید لوازم آرایشی، از واقعیت مجازی بهترین استفاده را کرده است تا افراد بتوانند قبل از خرید، تجربه استفاده از محصول را داشته و به اطمینان بالاتری دست پیدا کنند. این موضوع کمک کرده است تا سرعت خرید نیز افزایش پیدا کرده و ازدحام جمعیت در فروشگاه‌ها شکل نگیرد. همچنین در این برند یک تیم حرفه‌ای عکاسی در کنار آرایشگر مجرب وجود داشته و افرادی که از یک سقف مشخصی بالاتر خرید کنند از این دو بخش به صورت رایگان می‌توانند استفاده نمایند. بدون شک با توجه به رواج شبکه‌های اجتماعی نظیر اینستاگرام، در اختیار داشتن عکس‌هایی حرفه‌ای برای هر زنی دارای ارزش بسیار بالا خواهد بود. نکته دیگر این است که تمامی کارکنان این برند، خانم بوده و این امر باعث می‌شود تا مشتری راحتی لازم را داشته باشد.

۸- Urban Outfitters

این برند آمریکایی بر روی محصول خاصی تمرکز نداشته و تقریبا هر چیزی را به فروش می‌رساند. همین امر نیز باعث شده است تا طیف مشتریان آن بسیار گسترده باشد، با این حال هنر اصلی این برند در زمینه تولید محتوا بوده و آنها موفق شده‌اند با لحنی که مورد پسند جامعه هدف محسوب می‌شود، نرخ مشتری‌سازی فوق‌العاده‌ای داشته باشند. نکته جالب دیگر این است که هر یک از افراد می‌توانند با ذکر نام و آدرس خود در شبکه‌های اجتماعی، در زمینه تولید محتوا کمک کرده و با این اقدام شهری را کسب کرده و یا حتی کسب درآمد داشته باشند.

۹- Wayfair

این برند فعال در زمینه تولید مبلمان خانگی، در راستای ایجاد مزیت رقابتی بر اقدامی بی‌سابقه، حمل و نقل رایگان را ایجاد کرد. همین امر باعث شد تا افراد از یک هزینه اضافی رهایی پیدا کرده و خرید از آنها را مقرون‌به‌صرفه‌تر بدانند. همچنین در اپلیکیشن این شرکت، امکان واقعیت افزوده برای تمامی محصولات وجود دارد تا افراد به خوبی بتوانند قبل از خرید، محصول را در مکان موردنظر خود مشاهده کنند. این موضوع به خوبی نشان می‌دهد که در جهانی که تلفن‌های هوشمند به ابزاری همیشگی در کنار افراد تبدیل شده است، اگر از آن برای رشد کسب‌وکار خود بهترین استفاده را نداشته باشید، بازنده میدان خواهید بود.

منبع: smallbiztrends.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| چهارشنبه | ۳۰ بهمن ۱۳۹۸ | شماره ۱۴۹۷ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۳۸۱

روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۴۳ فکس تحریریه: ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها: ۸۶۰۷۳۳۱۲ امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۱۴۳

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



مسیر موفقیت

۳ مهارت نرم که شانس شما برای استخدام را افزایش می‌دهد

مشتری ناسازگار گزینه خوبی برای شروع توضیحات است. پس از آن می‌توانید توضیحاتی را در مورد راهکارها و اقداماتی که انجام داده‌اید ارائه کرده و سپس سراغ نتیجه نهایی بروید.

کار تیمی

اگر توانایی همکاری بالایی دارید حتما با ارائه مثال از کارهای تیمی قبلی و نتایج آنها، این مهارت را در جلسه مصاحبه مطرح کنید. البته باید دقت کنید که لحن صحبت‌تان به شکلی نباشد که ارزش کار دیگران را کم‌رنگ کرده و فقط خودتان را برجسته کنید. اینگونه نشان می‌دهید که حین کار ذهنیتی تیمی داشته و مهارت‌های نرم تنها به این سه مورد محدود نشده و برخی از منافع گروه را در اولویت قرار می‌دهید.

زمانی که درباره پروژه‌ای که مدیریت کرده‌اید توضیح می‌دهید به مصاحبه‌کننده نشان دهید که چگونه دیدگاه‌ها و نقطه نظرات متناقض اعضای تیم را مدیریت کرده‌اید. حین توضیح دادن در مورد روزهای اول کارتان نیز به آن دسته از رفتارهای تان اشاره کنید که باعث شده همکاران با شما به راحتی ارتباط برقرار کنند. مهارت‌های نرم تنها به این سه مورد محدود نشده و برخی از آنها نظیر مهارت شنیدن و داشتن نگرش مثبت معمولا به شکل طبیعی و حتی بدون اینکه خودمان بدانیم به نمایش گذاشته می‌شوند.

منبع: fastcompany/digiato

Marcus، معاون منابع انسانی کمپانی «پالو التو نتورکس» این کار از طریق ایجاد جوی دوستانه، ارتباط‌گرفتن سریع با دیگران، ارائه پاسخ‌های فکرشده و حتی موارد ساده‌تر نظیر خودداری از پriding میان حرف مصاحبه‌کننده صورت می‌گیرد.

مهارت ارتباطی فراتر از کلمات است. بسیاری اوقات مصاحبه‌کننده به جای مفهوم کلمات روی ارتباط چشمی، زبان بدن و حتی لحن و سبک حرف‌زدن متقاضی تمرکز می‌کند، در صورتی که پاسخ شما با مثال همراه باشد، تصویری واضح پیش چشم کارفرما ترسیم کند یا به راحتی درک شود، یک گام مهم برای استخدام برداشته‌اید.

تفکر خلاق

یکی از دلایلی که روبات‌ها فعلا قادر به کنار زدن انسان در تمامی مشاغل نیستند، فقدان خلاقیت در آنها است. روبات‌ها معمولا توانایی حل مسائل پیچیده را ندارند؛ مقوله‌ای که خلاقیت خود را در آن نشان می‌دهد.

پرستش‌هایی که مدیران در مورد راهکار شما برای خروج از شرایط دشوار می‌پرسند، بهترین زمان برای نمایش خلاقیتی است که در شما نهفته. بهتر است به جای بیان صرف نتیجه نهایی؛ جواب را با ارائه توضیحاتی در مورد شرایط دشواری که قبلا تجربه کرده‌اید، شروع کنید. شرایطی مثل نحوه برخورد با همکار یا

در دهه‌های قبل برای پیداکردن شغل کافی بود در زمینه موردنظر کارفرما مهارت داشته باشید، اما این روزها اوضاع فرق کرده. حالا بسیاری از کارفرماها علاوه بر توانایی‌های تخصصی نظیر حسابداری و برنامه‌نویسی به دنبال ویژگی‌های دیگری در متقاضیان می‌گردند که «مهارت نرم» نامیده می‌شود. این مهارت شامل مواردی نظیر توانایی یادگیری، کار گروهی و حل مساله می‌شود اما تسلط به آنها چندان ساده نیست.

دلیل توجه بیشتر کارفرماها به مهارت‌های نرم تغییر فضاهای کاری به سوی تیم‌محور و سرویس‌محور بودن است. براساس پژوهش جدید «دوبی» مهم‌ترین مهارت‌های نرم برای کارفرماها به ترتیب ارتباطات، خلاقیت و مشارکت هستند. تقریبا در سه چهارم آگهی‌های استخدامی ارتباطات و در ۵۰ درصد این آگهی‌ها خلاقیت به عنوان ویژگی‌های ضروری قید شده. این در حالی است که تنها یک چهارم متقاضیان آنها را در رزومه خود قید می‌کنند.

ذکر این ویژگی‌ها در رزومه شغلی تنها گام نخست است و آنچه اهمیت دارد نمایش عملی آنها در مصاحبه شغلی است که در ادامه چگونگی آن را شرح داده‌ایم.

برقراری ارتباط

یکی از راه‌های عالی برای نمایش این مهارت‌ها برقراری ارتباط و گفت‌وگوی صحیح با مصاحبه‌کنندگان است. از نظر Maya