

دریچه

افزایش شمار مبتلایانِ «کرونا» به ۴۳ نفر و فوتی‌ها به ۸ نفر

وزیر بهداشت: کرونا را شکست می‌دهیم

آخرین خبرها از مسئولان وزارت بهداشت نشان می‌دهد که تعداد مبتلایان به «کرونا» و همچنین فوتی‌ها افزایش یافته است. به گفته دکتر کیانوش جهانپور، رئیس مرکز اطلاع‌رسانی و روابط عمومی وزارت بهداشت، تا ظهر یکشنبه شمار مبتلایان «کرونا» ویروس» به ۴۳ نفر افزایش یافته و همینطور تعداد فوتی‌ها به هشت نفر رسیده است. در همین حال، وزیر بهداشت از ایجاد بسیج ملی کرونا در کشور خبر داد و از ناقلین چینی به عنوان منشأ کرونای جدید در ایران نام برد. دکتر سعید نمکی همچنین از توزیع رایگان بسته‌های ویژه مقابله با کروناویروس شامل ماسک، مایع ضدعفونی‌کننده و بروشورهای آموزشی در میان خانواده‌های قم خبر داد و درباره منشأ این بیماری در کشورمان گفت: طبق بررسی‌های‌مان منبع ویروس را پیدا کردیم که از ناقلین چینی بوده است و موارد آن در حال مشخص‌شدن است. همچنین یکی از فوتی‌ها در قم بازرگانی بود که از طریق پروازهای غیرمستقیم سفرهایی به چین داشته است. وزیر بهداشت نمکی با بیان اینکه از امروز درصددیم که ماسک را به صورت رایگان در اختیار مردم قرار دهیم، افزود: با شهردار محترم و تیم شهرداری جلساتی داشتیم و قرار شد روزی دو مرتبه ضدعفونی‌کردن اتوبوس‌ها و ایستگاه‌های مترو انجام شود. ضمن اینکه در ورودی متروها از مواد ضدعفونی‌کننده استفاده کرده و ماسک رایگان به مردم ارائه دهیم.

وحشت بیهوده و کاذبِ «کرونا» در ایران

به گزارش ایسنا، نمکی خطاب به مردم گفت: وحشت بیهوده‌ای که درباره کرونا در مردم ایجاد شده، وحشتی کاذب است. باید توجه کرد که بیماری ناشی از ویروس کرونای جدید هم میزان مرگ‌ومیر و هم بیماری‌زایی‌اش به مراتب از بیماری آنفلوآنزا کمتر است؛ به عنوان مثال طبق گزارشاتی که خود امریکایی‌ها ارائه داده‌اند حدود ۲۸۰هزار مورد بستری را برای ویروس آنفلوآنزای نوع بی تخمین می‌زنند که البته در حال حاضر اوج گرفتاری ما هم در ارتباط با آنفلوآنزای نوع بی وجود دارد و بسیاری از مواردی که بستری شده‌اند یا بیمارانی که می‌بینیم آنفلوآنزای نوع بی هستند که در حال حاضر نیز در پیک زمستانه این بیماری قرار داریم. امریکایی‌ها تخمین می‌زنند که در رابطه با آنفلوآنزا نوع بی ۱۶هزار مرگ داشته باشند.

وی ادامه داد: این در حالی است که ما در آنفلوآنزا پاییزه یعنی آنفلوآنزای H۱N۱ آمار مرگ و میرمان به مراتب پایین‌تر از حد انتظار بود. البته آمار مرگ و میر و بیماری‌زایی H۱N۱ بسیار بیشتر از کرونا است.

نمکی با بیان اینکه از تاریخ هفتم بهمن ماه به محض انتشار خبر کرونا در چین با اصرار بنده و حمایت دولت، پروازهای مستقیم از چین را لغو کردیم، گفت: اما متأسفانه پروازهای غیرمستقیم از چین برقرار بود. البته ما در ۳۶ مبادی ورودی کشور نیرو گذاشتیم تا همه چیز را به طور مرتب دیده‌بانی کنند. این در حالی است که این اقدامات اِپدا در کشورهایی مانند امارات و ترکیه انجام نشد.

وزیر بهداشت همچنین با اشاره به امکانات تشخیصی و آزمایشگاهی در زمینه کروناویروس جدید گفت: در حال حاضر خوشبختانه امکانات آزمایشگاهی ما کامل است. حتی زمانی که سازمان بهداشت جهانی و چین هم در کیت‌های تشخیصی دچار مشکل بودند ما توانستیم در انیستیتو پاستور کیت‌های تشخیصی را طراحی کرده و بسازیم؛ به طوری که قبل از اینکه سازمان بهداشت جهانی تعداد محدودی کیت در اختیارمان قرار دهد، ما روش تشخیصی کرونا را طراحی کرده و کیت‌های آن را ساخته بودیم. در حال حاضر هم در حوزه تشخیصی کاملاً سوار بر کار هستیم.

چرا آمار «کرونا» در ایران نسبت به دیگر کشورها بالاست؟

او در پاسخ به این سوال که چرا آمار مبتلایان و جانباختگان ناشی از کرونا در ایران بیش از برخی کشورهای دیگر است، گفت: این موضوع به شفافیت سیستم اطلاع‌رسانی ما بازمی‌گردد. در حال حاضر خبری را دریافت کردیم مبنی بر اینکه ۹ مسافر کره جنوبی که از سرزمین‌های اشغالی به کره جنوبی بازگشته‌اند از نظر کروناویروس جدید مثبت بودند بنابراین این افراد از سرزمین‌های اشغالی که رژیم صهیونیستی مدعی است از کرونا پاک هستند به کره جنوبی رفته‌اند و مثبت بوده‌اند، بنابراین رژیم صهیونیستی که خودش را از بهترین نظام‌های بهداشتی می‌داند آنقدر درباره کروناویروس کتمان کرده که افراد از کره جنوبی به این کشور سفر کرده و مبتلا بازمی‌گردند.

وی افزود: در عین حال کشورهایی هم وجود دارند که اصلاً ساختار اطلاع‌رسانی در این زمینه ندارند و اعلام می‌کنند که تا امروز هیچ مورد مثبتی نداشته‌ایم، بنابراین مردم این موضوعات را اینچنین برداشت نکنند که یک کشور عقب‌افتاده تاکنون هیچ مورد مثبتی نداشته و ما به عنوان کشوری که یکی از بهترین زیرساخت‌های بهداشتی و درمانی را داریم، موارد مثبت کرونا را داشته‌ایم.

وزیر بهداشت، سفر به قم و دیگر شهرهای زیارتی را توصیه نکرد و با تأکید بر توجه به مسائل بهداشتی گفت: باید شستن دست‌ها، پرهیز از روبوسی، نرفتن به نقاط پرجمعیت و ... را رعایت کنیم. در عین حال از مردم عزیز قم خواهش می‌کنم که سفر نکنند. برخی به ما گفتند که قم را قرنطینه کنید، اما من اعتقاد دارم مردم ما آنقدر فهیم، شریف و با شخصیت هستند که با آموزش‌هایی که ارائه می‌دهیم، خودشان رعایت می‌کنند و قرنطینه خانگی را برای خودشان اعمال می‌کنند، بنابراین خواهیم از مردم این است که از قم به جایی سفر نکنند و در عین حال اعلام می‌کنم که در حال حاضر رفتن به سمت قم و شهرهای زیارتی را مطلقاً توصیه نمی‌کنیم، چراکه در حال حاضر قم یک کانون بیماری است که باید آن را مدیریت کنیم و موارد زیادی را که از مناطق مختلف مورد بررسی قرار دادیم و مثبت شده‌اند، اکثراً منشأ سفر به قم داشته‌اند.

وزیر بهداشت از ایجاد بسیج ملی کرونا در کشور خبر داد و گفت: بسیجی را با عنوان «کرونا را شکست می‌دهیم» با ایجاد پایگاه‌هایی در سراسر کشور آغاز کردیم و امیدواریم همه مردم همانطور که در بسیج ملی کنترل فشارخون به ما کمک کردند، به این بسیج هم خواهند پیوست و به زودی شکست کامل کرونا را در کشور اعلام خواهیم کرد.

فرصت امروز: ویروس «کرونا» دست‌کم از چهارشنبه گذشته تاکنون به مهم‌ترین دغدغه جامعه ایران تبدیل شده است. بیست و سوم بهمن‌ماه بود که مرگ دو نفر بر اثر «کرونا» در قم توسط وزارت بهداشت اعلام شد و بدین ترتیب ایران به جمع ۲۶ کشوری پیوست که تا آن روز، «کرونا ویروس» در خاک آنها منتشر شده بود. در این میان، آخرین خبرها از وزارت بهداشت نشان می‌دهد که تعداد مبتلایان به «کرونا» و همچنین میزان فوتی‌ها به مرور در حال افزایش است. براساس آنچه دکتر کیانوش جهانپور، رئیس مرکز اطلاع‌رسانی و روابط عمومی وزارت بهداشت اعلام کرده، تا ظهر یکشنبه شمار مبتلایان «کرونا ویروس» به ۴۳ نفر افزایش یافته و همینطور تعداد فوتی‌ها به هشت نفر رسیده است.

چرا قم اولین شهر دریافت‌کننده «کرونا» بوده است؟

آنطور که مسئولان وزارت بهداشت گفته‌اند، منشأ جغرافیایی «کرونا» در ایران، شهر قم بوده و ویروس «کرونا» از این شهر به شهرهای دیگر ایران سرایت کرده است، اما چرا قم اولین شهر دریافت‌کننده «کرونا» در کشور بوده است؟ در پاسخ باید گفت، قم دومین شهر از نظر جذب گردشگر مذهبی در ایران پس از مشهد به شمار می‌رود و در نتیجه، رفت و آمدها به شهر قم، حجم بالایی دارد. همچنین به‌دلیل وجود حوزه علمیه در این شهر، طلبه‌ها از کشورهای مختلف و همجوار به این شهر می‌آیند و علاوه بر مسائل فرهنگی و مذهبی، رفت‌وآمدهای اقتصادی نیز به این شهر حجم بالایی دارد. قم همجوار سه استان مهم صنعتی کشور است؛ تهران، اصفهان و مرکزی. از این‌رو، شهر قم را به چهارراه اقتصادی نیز تشبیه می‌کنند، زیرا این شهر در همجوارِ منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان قرار گرفته که در مرکزیت جاده‌های ترانزیتی ایران است. از این‌رو، با توجه به حجم رفت و آمدهای گسترده زیارتی و اقتصادی در این شهر، چندان دور از ذهن نیست که قم به‌عنوان یکی از نقاط مستعد جذب کرونا مطرح باشد.

پیامدهای اقتصادی شیوع ویروس «کرونا» چقدر نگران‌کننده است؟

«کرونا» علیه کسب و کار



این ویروس چه بر سر کسب و کارها در سرزمین ازدهای زرد آورده است! طبق آنچه نایب‌رئیس سابق صندوق بین‌المللی پول گفته، ویروس «کرونا» با کاهش هزینه مصرف‌کنندگان و گردشگری در دو ماه اول سال میلادی جاری ۱٫۳ تریلیون یوان (۱۸۵ میلیارد دلار) برای چین هزینه داشته است.

به گزارش سلوت چاینا مورنینگ پست، ژو مین که بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۶ نایب‌رئیس صندوق بین‌المللی پول بوده، گفته است که شیوع ویروس «کرونا» احتمالاً ۹۰۰ میلیارد یوان در ژانویه و فوریه به صنعت گردشگری آسیب رسانده است و هزینه‌کرد مصرف‌کنندگان برای غذا و نوشیدنی‌ها هم ۴۲۰ میلیارد یوان نسبت به سال گذشته کاهش یافته است.

ژو که در حال حاضر سرپرست موسسه ملی تحقیقات مالی در دانشگاه سینگهوا در پکن است، افزود: با وجود آنکه هزینه‌های آنلاین مخصوصاً در خدمات آموزشی و تفریحی بخشی از این خسارت‌ها را جبران کرده ولی کل آسیب وارده‌شده به اقتصاد طی این دوره ۱٫۳۸ تریلیون یوان است.

ژو همچنین گفت که کاهش مصرف در سه ماهه اول سال میلادی جاری می‌تواند رشد اقتصادی چین را سه تا چهار درصد پایین بیاورد، بنابراین چین به یک بازگشت قوی نیاز دارد و این کار ۱۰ برابر تلاش بیشتری را می‌طلبد.

بررسی‌ها نشان می‌دهد هزینه مصرف‌کنندگان زیربنای اقتصاد چین است و حدود ۶۰درصد رشد این کشور را در سال گذشته تشکیل داد. ولی با توجه به اینکه ویروس کرونا هنوز کاملاً مهار نشده است، بسیاری از دولت‌های محلی تمایلی به بازکردن تاسیسات عمومی مثل سینماها و رستوران‌ها ندارند. علی‌رغم تخمین‌های نامیدکننده ژو، این آمار شامل فروش خودرو نمی‌شود. فروش خودرو در چین ۲۰۵درصد نسبت به سال گذشته در ژانویه کاهش یافت که بزرگ‌ترین کاهش ماهانه طی ۱۵ سال گذشته بود.

تبعات شیوع «کرونا» در بخش‌های مختلف اقتصاد

«کرونا» پدیده‌ای چندوجهی است و علاوه بر تبعات اجتماعی دارای اثرات اقتصادی نیز هست. برآوردها نشان می‌دهد که بخش‌های صادرات، گردشگری و کسب‌وکارهای عمومی از این ویروس، تأثیر زیادی خواهند دید، کما اینکه در کشور چین نیز همین اتفاق رخ داده است. گردشگری اولین حوزه‌ای بود که از «کرونا» آسیب دید و شیوع آن به ویژه در سال نو چینی‌ها اثرات سوء زیادی بر گردشگری چین گذاشت. همینطور صادرات و واردات از دیگر بخش‌هایی است که با تدابیر امنیتی مواجه شده و خیل انبوه و عظیم کامیون‌ها در پشت مرزهای ترانزیتی موبد این مطلب است، اما مطمئناً بخش بزرگی از کسب‌وکارهای عمومی نیز از شیوع «کرونا» آسیب خواهند دید. از آنجایی که یکی از اقدامات ضروری برای پیشگیری از ابتلا به ویروس «کرونا»، اجتناب از حضور در تجمعات است، در نتیجه، کسب‌وکارهایی که با تجمع پیوند خورده‌اند، همچون سینما و تئاتر و رشته‌های ورزشی احتمالاً در این ایام با کمبود مشتری مواجه می‌شوند. همچنین با توجه به اینکه تهیه غذا هم از مواردی است که با احتیاط با آن برخورد می‌شود، احتمالاً رستوران‌ها و مراکز تهیه غذا نیز در این روزها با کمبود تقاضا مواجه شده‌اند. در این میان، اما برخی از کسب‌وکارها می‌توانند از این شرایط سود ببرند؛ با توجه به اینکه سفر با وسایل نقلیه عمومی دارای ریسک بیشتری است، احتمال سفر با وسیله نقلیه شخصی طبیعتاً در این روزها افزایش خواهد یافت و مردم کمتر به وسایل حمل و نقل عمومی روی می‌آورند؛ در نتیجه، مصرف بنزین نیز در این روزها در مسیر افزایشی قرار خواهد گرفت که به معنای رونق کسب‌وکار پمپ بنزین‌ها خواهد بود.

کرونا ۱۸۵ میلیارد دلار به اقتصاد چین ضرر زد

برای بررسی اثرات اقتصادی «کرونا» بد نیست نگاهی به چین بیندازیم و ببینیم

بانک‌های چین برای مقابله با تبعات اقتصادی «کرونا» چه می‌کنند؟

مصاف ویروس و اقتصاد

هرچند مقامات در چین برای کنترل بیماری تلاش کرده‌اند، اما همه‌گیر شدن «کرونا» بیش از ۷۵ هزار نفر را در چین درگیر کرده است، با این حال میلیون‌ها شرکت در سراسر چین در برابر این بحران ایستاده‌اند تا جلوی سقوط خود را بگیرند. یک بررسی در ماه فوریه ۲۰۲۰ درباره وضعیت شرکت‌های کوچک و متوسط چینی نشان می‌دهد که یک سوم از این شرکت‌ها نقدینگی کافی برای پوشش هزینه‌ها برای یک ماه را در اختیار دارند و نقدینگی یک سوم دیگر در دو ماه آینده ته می‌کشد.

هرچند دولت چین نرخ بهره را کم و بانک‌ها را به افزایش وام و تسهیل ضوابط برای کمک به شرکت‌ها مکلف کرده با این حال بسیاری از شرکت‌های خصوصی اعلام کرده‌اند که به بودجه کافی برای پرداخت معوقات و دستمزدها دسترسی ندارند و از بانک‌ها خواسته‌اند تا مهلت بازپرداخت معوقات را تمدید کنند. بدون حمایت مالی کافی از سوی بانک‌ها، بسیاری از این شرکت‌ها ممکن است از گردونه تولید خارج شوند.

جانگشان، تحلیلگر در یکی از موسسات مشاوره مدیریت چین به بلومبرگ می‌گوید: «گر دولت چین نتواند شیوع کرونا را در سه ماهه اول سال ۲۰۲۰ مهار کند، بسیاری از مشاغل کوچک از اپیدمی بیماری متأثر می‌شود.» با وجود سهم ۶۰درصدی از اقتصاد و ۸۰درصدی در اشتغال چین، شرکت‌های خصوصی نبردی طولانی با بحران‌ها برای بقای خود دارند. با وجود اثرپذیری شدید این بنگاه‌ها از شیوع ویروس «کرونا»، غول‌های بانکی در چین در حمایت از آنها کمربنگ ظاهر شده‌اند و بیشتر به مقابله مستقیم با شیوع ویروس «کرونا» پرداخته‌اند.

به عنوان نمونه، بانک صنعتی و بازرگانی چین، بزرگ‌ترین وام‌دهنده در این کشور برای مشتریان خود از شرکت‌های کوچک ۵درصد حمایت مالی در نظر گرفته است. این بانک در پاسخ به بلومبرگ از اختصاص ۵٫۴ میلیارد یوان معادل ۷۷۰ میلیون دلار برای کمک به شرکت‌های کوچک چینی خبر داده است. در مجموع بانک‌های چینی ۲۵۴ میلیارد یوان وام به مهار آثار بیماری بر کسب و کارهای چین اختصاص داده‌اند و وام‌دهندگان خارجی هم نرخ‌های بهره را کم کرده‌اند. مشاغل کوچک در چین در هر فصل از سال باید بهره‌ای معادل ۳۶٫۹ تریلیون یوان برای وام‌هایی که دریافت کردند، پرداخت کنند.

وقتی استیون سودربرگ در سال ۲۰۱۱ میلادی، فیلم «شیوع» را می‌ساخت، ایده علمی-تخیلی فیلمش این‌قدر به واقعیت این روزهای جهان نزدیک نبود. جالب است که داستان فیلم «شیوع» همانند واقعیت این روزهای جهان در چین اتفاق می‌افتد و خیلی از علاقه‌مندان و مخاطبان سینما، آن را پیش‌بینی هالیوودی از «کرونای چینی» نام داده‌اند.

در همین حال، نگاه به عملکرد بانک‌های چین برای مقابله با تبعات اقتصادی شیوع «کرونا» و چگونگی حمایت از بنگاه‌های اقتصادی در سرزمین ازدهای زرد می‌تواند برای بسیاری از کشورها از جمله کشورمان در این روزها، آموزنده و جالب توجه باشد؛ در جمله این مسئله که غول‌های بانکی چین چگونه از بنگاه‌های اقتصادی خود در مقابل ویروس «کرونا» حمایت می‌کنند؟ «سی‌ان‌بی‌سی» و «بلومبرگ» در دو گزارش جداگانه به این موضوع پرداخته‌اند.

ابتدا به عملکرد بانک خلق چین می‌پردازیم. به گفته «سی‌ان‌بی‌سی»، بانک خلق چین با شیوع «کرونا» اقدامات مختلفی برای حمایت از اقتصاد در مقابل ویروس «کرونا» انجام داده است. از زمانی که «کرونا ویروس» شیوع پیدا کرد، بانک خلق چین بدم در حال رسیدگی به وضعیت بنگاه‌های اقتصادی است و اقداماتی انجام می‌دهد تا بار مشکلات از روی دوش آنها برداشته شود.

به عنوان مثال، بانک خلق چین برای حمایت از اقتصادش در مقابل ویروس «کرونا» آزادسازی جریان نقدینگی را بیشتر کرده و هزینه‌های مالی برای شرکت‌ها را کاهش داده است. در همین زمینه، لئو گوکیانگ، معاون رئیس کل بانک خلق چین گفت: «بانک خلق چین، نرخ بهره بازار را کاهش داده است و نقدینگی را در جریان قرار داده تا به شرکت‌های آسیب‌دیده از ویروس کرونا کمک کند.» به گفته لئو، «با تنظیم مقررات برای نسبت ذخیره بانک‌ها، قرار است نقدینگی بیشتری به سمت آنها آزاد شود. همچنین وضعیت سیاست پولی چین مطلوب است و اقدامات هم کافی بوده است. ما مطمئناً داریم که قادر به جبران تأثیر این اپیدمی هستیم»

بانک خلق چین، نرخ واقعی وام را به‌خصوص برای بنگاه‌های کوچک کاهش داده است. این اقدام هم با بهبود بیشتر سازوکار انتقال نرخ وام صورت گرفته است. به اعتقاد لئو، «بانک خلق چین برای محرک بازار به اقدامات تسیل مانند متوسل نمی‌شود.»

در این میان، چین در هفته‌های اخیر چندین بار نرخ بهره را کاهش داده است.

یادداشت

ستون چپ

ارتباطات

در ۳ ماهه سوم امسال صورت گرفت

۱. سال: ۵۲. میلیارد. سال: ۵۰. شبکه

۲. فعال اقتصادی

تعداد پیام‌های درون‌شبکه‌ای توسط هر یک از اپراتورهای نفع همراه نه طی سه ماهه سوم سال جاری ارسال شده، بیش از ۴۶ میلیارد در همراه اول، ۶میلیارد در ایرانسل و ۶۳ میلیون در رایتل را شامل می‌شود.

با گسترش شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها، اما همچنان برخی افراد در صورت دسترسی نداشتن به اینترنت و یا به دلایل دیگر، برای برقراری ارتباط با دوستان خود، از روش‌هایی مانند مکالمه و ارسال پیامک استفاده می‌کنند. در این زمینه، آمار منتشرشده توسط سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، تعداد پیامک‌های ارسال‌شده در هر یک از اپراتورهای تلفن همراه در سه ماهه سوم سال جاری را مشخص کرده که در ادامه گزارش حاضر به آنها اشاره شده است.

بر این اساس، تعداد پیامک‌های خروجی از همراه اول به سایر اپراتورها در مجموع بیش از ۴میلیارد و ۳۰۷ میلیون عدد و تعداد پیامک‌های ورودی از سایر اپراتورهای سیار به اپراتور همراه اول، بیش از ۴میلیارد و ۹۱۵ میلیون عدد بوده است. همچنین تعداد پیامک‌های درون‌شبکه‌ای همراه اول، بیش از ۴۶ میلیارد و ۳۶۴ میلیون عدد بوده است.

همچنین تعداد پیامک‌های خروجی از اپراتور ایرانسل به سایر اپراتورها در مجموع بیش از ۴میلیارد و ۶۶۴ میلیون عدد و تعداد پیامک‌های ورودی از سایر اپراتورهای سیار به اپراتور ایرانسل، بیش از ۴ میلیارد و ۲۵۵ میلیون عدد بوده است. همچنین تعداد پیامک‌های درون‌شبکه‌ای ایرانسل، بیش از ۶ میلیارد و ۲۳۵ میلیون عدد بوده است.

از سوی دیگر، تعداد پیامک‌های خروجی از اپراتور رایتل به سایر اپراتورها در مجموع بیش از ۸۴۹ میلیون و ۵۱۹ هزار عدد و تعداد پیامک‌های ورودی از سایر اپراتورهای سیار به اپراتور رایتل، بیش از ۵۰۰ میلیون و ۵۴۳ هزار عدد بوده است. همچنین تعداد پیامک‌های درون‌شبکه‌ای رایتل، بیش از ۶۳ میلیون و ۲۶۴ هزار عدد بوده است.

معاون وزیر ارتباطات مطرح کرد

دلیل مشکلات «دولت همراه» به زبان ساده

دولت همراه بناس‌ت خدمات دستگاه‌های دولتی را به صورت غیر حضوری ارائه کند؛ هرچند ارائه این خدمات از طریق اپلیکیشن دولت همراه چندان مطابق میل مردم نیست، اما معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات معتقد است که لازم نیست دولت اپلیکیشن یا برنامه ارائه دهد، بلکه خدمات دولت باید از طریق اپلیکیشن‌های پرکاربر ارائه شود.

به گزارش ایسنا، «دولت همراه» راه‌اندازی شده تا با بهره‌گیری از آن، مردم به‌جای مراجعه حضوری برای دریافت خدمات دولتی، هر زمان و هر جا این خدمات را دریافت کنند و به همین دلیل است که حل چالش‌های آلودگی هوا، اشتغال، حلقه محیط زیست، حقوق شهروندی و ایجاد بهره‌وری، با بهره‌گیری از خدمات دولت همراه میسر می‌شود.

سامانه «دولت همراه» سال گذشته رونمایی شد؛ البته پروژه‌هایی مانند شبکه ملی اطلاعات، دولت الکترونیکی و دولت همراه از پروژه‌هایی هستند که افتتاح آنها تازه سر آغاز فعالیت‌های لازم در این طرح‌ها به شمار می‌رود و آغاز به کارشان، به این معنا نیست که کلاً به اتمام رسیده‌اند؛ بلکه لازم است خدمات متنوع در بستر این امکانات قرار بگیرد تا آنچه از ابتدا درباره کاهش مراجعات و صرفه‌جویی در زمان و سهولت در پرورکرسی اداری مدنظر بوده محقق شود. در آخرین آماری که درباره دولت همراه از سروی سازمان فناوری اطلاعات اعلام شده، میزان نصب یونیک دولت همراه یا استفاده از USSD آن بیش از ۷میلیون بود که به معنای استفاده این تعداد از شهروندان به صورت GTC (دولت به مصرف‌کننده) است. سایر موارد به تفکیک هر دستگاه متفاوت است و میزان تراکشن میان‌دستگاهی سال ۱۳۹۷ نیز بالغ بر ۳۵۰ میلیون اعلام شد. این در حالی است که رضا باقری اصل، دبیر شورای اجرایی فناوری اطلاعات اخیراً در پاسخ به یکی از کاربران توییتر که نوشته بود: «مشکل دولت همراه برطرف شد؟ من از خبرهای خوش خوشحال می‌شم، اما از عدم پاسخگویی در ماجرای دولت همراه بسیار ناراحت. یعنی اینکه این سامانه این همه مدت پایین باشه یک درد و عدم پاسخگویی صحیح و روشن یک درد بزرگ‌تر.» گفته است: «سامانه دولت همراه توسط سازمان فناوری اطلاعات ایران مدیریت و راهبری می‌شود. حتماً پیگیری می‌کنم که مشکل چیست.»

البته نظراتی که درباره اپلیکیشن دولت همراه در فروشگاه‌های آنلاین مطرح می‌شود حاکی از آن است که این اپلیکیشن ظاهراً نمی‌تواند پاسخگوی نیاز کاربران باشد؛ برخی از کاربران به مشکل عدم احراز هویت اشاره می‌کنند که با وجود درج شماره ملی و تاریخ تولد اتفاق نمی‌افتد، برخی می‌گویند که فعال‌سازی برای‌شان ارسال نمی‌شود و کاربرانی که از دریافت نکردم خدمات ناراضی هستند هم معتقدند اپلیکیشن دولت همراه برنامه ناکارآمدی است که حتی نمی‌توان آن را حذف کرد.

در همین حال، امیر ناطمی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات درباره مشکلات اپلیکیشن «دولت همراه» گفت: دلیل این موضوع به زبان ساده این است که لازم نیست دولت اپلیکیشن ارائه دهد و ارائه آن انحصاری باشد، آنچه من از روز اول با آن مخالفت کردم و اکنون هم به دنبال تغییر رویه هستیم، یعنی خدمات دولت از طریق اپلیکیشن‌های پرکاربر ارائه شود. یعنی اگر روی موبایل‌تان اپلیکیشن اپراتوری را دارید، اشکالی ندارد که از همان اپلیکیشن خدمات دولت الکترونیک‌تان را هم بگیرید.

وی ادامه داد: اگر راه‌های دریافت خدمات موازی باشد، رقابت ایجاد می‌شود، اما تا زمانی که این راه‌ها به صورت انحصاری در دست دولت باشند، هر روز به دلایل مختلف تحت تاثیر قرار می‌گیرد، بنابراین خدمات می‌تواند در اپلیکیشن دولت همراه متمرکز شود، اما اپلیکیشن‌های مختلف هم می‌توانند به این هسته وصل شوند و هر سرویسی را که خواستند دریافت کنند، یعنی کاربران اپ دولت همراه را داشته باشند اما قرار نباشد این انحصار تنها راهی باشد که مردم با آن روبه‌رو می‌شوند.

معاون وزیر ارتباطات با بیان اینکه اجرای این تغییر رویکرد زمان می‌برد، افزود: این موضوع در این لحظه این اولویت یک ما نیست، بلکه اولویت این است که مردم بتوانند از اپلیکیشن‌ها یا برنامه‌هایی که سرویس را بهتر از دولت ارائه می‌دهند، سرویس بگیرند. اگر قرار بود همین سرویس‌هایی که اپلیکیشن پرداخت یا اپلیکیشن‌های حمل و نقل دارند، توسط دولت ارائه شود، با این کیفیتی که الان مردم دریافت می‌کنند ممکن نبود و امروز امکانات امروز فراهم نمی‌شد.

ناطقمی خاطرنشان کرد: ما می‌خواهیم مثل موارد دیگر که وقتی بازبگران مختلف وارد شدند، کیفیت سرویسی که مردم دریافت کردند، افزایش پیدا کرد این اتفاق در دولت هم بیفتد، هرچند پافشاری بخش‌های مختلف دولت برای این زیاد است. یعنی بخش‌های مختلف دولت حاضر نیستند این را بپذیرند که ارائه سرویس به مردم از طرق اپلیکیشن‌های مختلف باشد.

سبد معیشت امروز مصوب می‌شود



نهایتاً برای جلسه تعیین مزد خود را به جلسات می‌رسانند، اما این‌ بار آقای شریعتمداری درخواست حضور در جلسه را از طرف خود و معاون روابط کار داشت که از قضا با موافقت بقیه شرکت‌کنندگان ایشان به همراه معاونت روابط کار در این جلسه حضور یافتند. توفیقی خاطرنشان ساخت: به دلیل حضور وزیر من فکر می‌کنم اتفاق خوبی در هفته گذشته افتاد و امیدوارم این تبدیل به یک سنت در سال‌های آینده شود، چراکه به هر حال افزایش مزد تنها پر دو مولفه حداقل سبد معیشتی و نرخ تورم استوار است و اهمیت وزیر کار نسبت به این مساله از مهم بودن آن نشأت می‌گیرد. وی در پاسخ به سوالی که تعدادی از کارگران نسبت به عقب افتادن تعیین سبد معیشت ابراز نگرانی کرد، تصریح کرد: عقب‌افتادگی خاصی پیش نیامده و همانطوری که عرض کردم این هفته روز دوشنبه تصمیم نهایی اتخاذ خواهد شد و در جلسه پیش هم با وجود عدم حضور نمایندگان کارفرمایی، جلسه برگزار شد و به نسبت موفق هم بود. توفیقی در رابطه با مباحث جلسه هفته گذشته گفت: در این جلسه هم تیم کارگری و هم تیم دولت با ارقام و اسناد خود در رابطه با سبد معیشتی حاضر شدند. اختلافی که میان ارقام ارائه‌شده طرف کارگری و دولت ۱۲۰ هزار تومان بود و ما هم بعد از بحث بر سر سبد معیشتی که دولت فراهم کرده به توافق رسیدیم و در هفته آینده کارفرمایان با پیشنهاد خود در جلسه حاضر خواهند شد.

فاصله زیاد حداقل مزد با حداقل معیشت در کشور

او به مشکلات کارگران و همچنین فاصله زیاد حداقل مزد با حداقل معیشت اشاره و تاکید کرد: مشکلات طبقه کارگر ایران در حوزه معیشت به اندازه‌ای زیاد است که دیگر کسی آن را کتمان نمی‌کند. هم‌اکنون حداقل مزد با حداقل معیشت فاصله زیادی دارد. سال گذشته

چرا تولید و صادرات در ۱۰ماهه نخست امسال رشد کرد؟

رشد ۲۰درصدی صادرات غیرنفتی

اشتغال ۱۶٫۷درصد رشد را شاهد بوده‌ایم. از سوی دیگر، به گفته وزارت صمت، مجوزهای صنفی صادرشده ۳۲۹٫۴ هزار فقره بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل با افزایش ۳٫۹درصد مواجه شده است. طبق آمار وزارت صنعت، معدن و تجارت، در ۱۰ ماهه ۱۳۹۸ صادرات کالاهای غیرنفتی ۱۱۵٫۳ میلیون تن به ارزش ۳۵٫۵ میلیارد دلار بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل به لحاظ وزنی ۲۰۰٫۷درصد رشد را نشان می‌دهد. همچنین میزان واردات به کشور ۲۸۶میلیون تن به ارزش ۲۶ میلیارد دلار بوده که به لحاظ ارزشی ۲۰درصد کاهش را نشان می‌دهد.

در این میان، بخش مهمی از آمار وزارت صمت به تسهیلات پرداختی برمی‌گردد. طبق این گزارش، تسهیلات پرداختی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در ۹ ماهه سال ۱۳۹۸ به بخش‌های مختلف اقتصادی مبلغ ۶۲۶٫۳ هزار میلیارد تومان است. تسهیلات بخش صنعت و معدن به ۱۹۰٫۴ هزار میلیارد تومان رسیده است. در بخش بازرگانی نیز ۱۲۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شده است. سهم

پیشنهاد وزارت راه و شهرسازی برای بخش خصوصی

احتمال واگذاری مسکن ملی در شهر تهران

را برای اختصاص زمین و پروژه‌های خود در این‌ زمینه اعلام کرده‌اند، به این صورت پولی که از متقاضیان دریافت می‌شود به تکمیل پروژه‌ها کمک می‌کند.

به گفته محمودزاده، نوع دوم این قالب که به زودی تفاهم‌نامه‌های آن انجام می‌شود، تحریک روند ساخت پروژه‌های نیمه‌تمام سطح شهرهاست که اگر در قالب طرح اقدام ملی با قیمت مناسب برای اقشار متوسط ارائه شود، دولت تسهیلات و بسته‌های خدماتی طرح اقدام ملی ارائه می‌دهد. محمودزاده چند روز قبل نیز در گفت‌وگو با ایسنا، شرایط واگذاری مسکن ملی در تهرانسر را تشریح کرده بود.

از سوی دیگر وزارت راه و شهرسازی، زمان ثبت اعتراض کسانی که شرایط‌شان احراز نشده را اواخر هفته جاری اعلام کرد. در اطلاعاتیه‌ای که در این زمینه اعلام شده آمده است: «متقاضیان طرح اقدام ملی که

یکی از اعضای کمیته دستمزد شورای عالی کار می‌گوید در جلسه پیشین که بدون حضور نمایندگان کارفرمایی برگزار شد، دولت و کارگران به توافقاتی بر سر سبد معیشت رسیدند، اما به دلیل حضور نداشتن کارفرمایان، اعلام آن را به روزی که توافق با کارفرمایان حاصل شد، موکول کردند.

به گزارش خبرآنلاین، بنا بود در جلسه هفته گذشته کمیته مزد شورای عالی کار، سبد معیشت حداقلی برای سال جاری به تصویب طرفین برسد، اما حضور پیدا نکردن نمایندگان کارفرمایی در این جلسه سبب شده تا مصوبه‌ای صادر نشود، با این حال شنیده‌ها حاکی از آن است که در نبود کارفرمایان، نمایندگان کارگری و دولت به تفاهم در رابطه با دستمزد سال آینده رسیدند. این در حالی است که سبد معیشتی ارائه شده از سوی دولت ۱۲۰ هزار تومان ارزان‌تر از سبد پیشنهادی کارگران بود، اما طرفین نهایتاً به توافق رسیدند که همین سبد ارزان‌تر به تصویب برسد. بر این اساس می‌توان ادعا کرد در دوشنبه این هفته که بناس‌ت دوباره جلسه کمیته مزد تعیین شود کارفرمایان، کاری سخت برای تغییر نظر دو طرف دیگر خواهند داشت.

فرامرز توفیقی، نماینده کارگران در کمیته دستمزد شورای عالی کار، در رابطه با نتیجه نگرفتن جلسه هفته گذشته این کمیته در رابطه با تعیین سبد معیشتی حداقلی گفت: در جلسه مورد بحث نمایندگان کارفرمایان به جلسه نرسیدند، یکی از این نمایندگان به دلیل بیماری خود به این جلسه نرسید با این حال به نظر من این جلسه جزو جلسات خوبی بود که داشتیم.

قدرت خرید کارگران به شکل اجتناب‌ناپذیری باید افزایش یابد
ایسن فعال کارگری ادامه داد: مهم‌ترین اتفاق این است که وزیر کار نیز در این جلسه به درخواست خود حضور پیدا کردند. این در حالی است که وزرای پیشین

معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت به تازگی چکیده شاخص‌ها و مهم‌ترین اقدامات این وزارت‌خانه در ۱۰ ماهه سال ۹۸ را اعلام کرد و از رشد ۲۰درصدی صادرات غیرنفتی خبر داد. رشد تولید و همچنین افزایش سهم تسهیلات بخش صنعت، معدن و بازرگانی از دیگر نکات جالب توجه گزارش وزارت صمت بوده است.

به گزارش شانا و براساس آمار معاونت طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت، تعداد ۵ هزار و ۲۱۲ فقره پروانه بهره‌برداری با میزان سرمایه‌گذاری ۴۴٫۵ هزار میلیارد تومان و اشتغال ۸۱ هزار و ۲۴۴ نفر در ۱۰ماهه امسال صادر شده که شاهد رشد ۵۳درصدی در تعداد پروانه‌های بهره‌برداری صادره بودیم. همچنین تعداد جواز سال تأسیس صادره در این مدت ۲۲ هزار و ۷۴۵ مورد بوده است. در همین حال، با برآورد سرمایه‌گذاری ۳۱۲٫۷ هزار میلیارد تومانی و همچنین پیش‌بینی اشتغال ۵۱۸ هزار و ۲۲۷ نفری می‌توان گفت که نسبت به مدت مشابه سال قبل در تعداد ۱۸٫۷درصد و در سرمایه‌گذاری ۲۱٫۵درصد و در

معاون وزیر راه و شهرسازی از احتمال قرار گرفتن پروژه‌های نیمه تمام بخش خصوصی، ذیل طرح اقدام ملی مسکن خبر داد و گفت که سازندگان متعددی در تهران و دیگر شهرها برای این منظور اعلام آمادگی کرده‌اند. به گزارش ایسنا، قرار است برای استفاده از ظرفیت‌های بیشتر به منظور تکمیل واحدهای نیمه تمام بخش خصوصی که به هر دلیل معطل مانده منابعی اختصاص پیدا کند که البته هنوز به مرحله اجرا نرسیده است.

محمود محمودزاده، معاون وزیر راه و شهرسازی در این باره گفت: اگر زمین یا پروژه نیمه‌تمامی، مالک خصوصی دارد، می‌تواند در صورت تمایل به طرح اقدام ملی مسکن بپیوندد. یکی از معضلات این نوع پروژه‌ها تضمین خرید و تأمین مالی است که دولت برای آن برنامه دارد. وی ادامه داد: با وجود آنکه هنوز این قالب از برنامه به شکل رسمی اعلام نشده، متقاضیان متعددی از سراسر کشور و تهران آمادگی خود

بانک نامه

بانک مرکزی اعلام کرد

ممنوعیت تبلیغات گمراه‌کننده توسط بانک‌ها

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای، ممنوعیت تبلیغات غیرشفاف و گمراه‌کننده از سوی بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی را ابلاغ کرد.

بانک مرکزی در این بخشنامه به بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی اعلام کرد: «اخیرا برخی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی با استناد به عناوین و رتبه‌های اخذشده از مراجع گوناگون داخلی و خارجی نسبت به انجام تبلیغات درخصوص عنوان و رتبه کسب شده اقدام می‌کنند، از آنجایی‌که این قبیل تبلیغات می‌تواند موجب انتقال اطلاعات ناصحیح به جامعه شده و به برداشت‌ها و انتظارات غیرواقعی منتج شود موضوع در بانک مرکزی مورد رسیدگی قرار گرفت و نهایتا پس از طرح در سیی و هفتمین جلسه کمیسیون مقررات و نظارت مؤسسات اعتباری بانک مرکزی مقرر شد: بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی در تبلیغات خود درخصوص کسب رتبه‌های مختلف از مراجع گوناگون داخلی و خارجی، ضمن اعلام روشن و شفاف شاخص/ شاخص‌های مذکور، نام مرجع اعطاکننده رتبه و نهاده‌ا/ اشخاص موضوع رتبه‌بندی را به طور کامل ذکر کنند.»

رئیس کل بانک مرکزی:

با هیجانات بازار ارز، هیجانی بر خورد نمی‌کنیم

رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد بانک مرکزی با هیجانات بازار ارز، هیجانی برخورد نمی‌کند و توصیه می‌شود مردم از ورود به دام روانی سفته‌بازان و سودجویان پرهیز کنند. عبدالناصر همتی در جدیدترین یادداشت اینستاگرامی خود نوشت: درخصوص آنچه موجب تصمیم FATF برای اقدامات تقابلی علیه ایران شد و مطابق انتظار موجب خرسندی دولت آمریکا و موجه نشان دادن تحریم‌های ظالمانه آنها گردید، صحبتی نمی‌کنم. او ادامه داد: به دنبال این اقدام همان‌گونه که قبلا تاکید کردم، گروهی در تلاش بوده و هستند تا با ایجاد فضای روانی بی‌ثباتی و نیز اعلام نرخ‌های بی‌پایه و غیرمعاملاتی در فضای مجازی، در چارچوب فشار حداکثری آمریکا این تصمیمات را تکمیل کنند و ثبات بازارها از جمله بازار ارز را مجددا به هم بزنند. رئیس کل بانک مرکزی افزود: این بانک با هیجانات بازار هیجانی بر خورد نمی‌کند بلکه با رویکرد اصولی و استفاده از امکانات و روش‌های تجربه‌شده خود در طول ماه‌های گذشته و با رهیافت صبر و تدبیر تلاش‌ها برای سفته‌بازی از طریق تحمیل شوک به بازار ارز را با تقویت اقدامات در دست اجرا خنثی می‌کند و ثبات لازم را به بازار اعاده خواهد کرد. او همچنین به مردم توصیه کرد: از ورود به دام روانی سفته‌بازان و سودجویان پرهیز کنند.

قیمت سکه در مرز ۶ میلیون تومان

دلار سدشکنی کرد

قیمت دلار در صرافی‌های بانکی با رشدی ۲۰۰ تومانی در روز یکشنبه همراه بود. به گزارش خبرنگارانین، در حالی که در اولین روز هفته هر دلار در صرافی‌های بانکی به قیمت ۱۴ هزار و ۵۲۰ تومان قیمت خورد، بهای معامله این ارز در صرافی‌های بانکی در روز یکشنبه به ۱۴ هزار و ۷۵۰ تومان رسید. رشد قیمت دلار در دو روز اخیر پس از آن رخ داد که ایران در لیست سیاه اف‌ای‌تی‌اف قرار گرفت و فعالان بازار می‌گویند چرخ روانی حاکم بر بازار دلیل مهم افزایش قیمت‌ها و غیرقابل پیش‌بینی شدن وضعیت در بازار شده است. بر این اساس، هر دلار آمریکا در دومین روز هفته از مردم در صرافی‌های بانکی به قیمت ۱۴ هزار و ۶۵۰ تومان خریداری شد. سد مقاومتی دلار حالا به قیمت ۱۵ هزار تومان رسیده است چراکه در بازار آزاد نیز در این سقف قیمتی دلار خرید و فروش می‌شود. هر بورو نیز با پذیرش افزایش همگام با دلار، به قیمت ۱۵ هزار و ۸۰۰ تومان فروخته شد. نرخ خرید بورو از مردم نیز ۱۵ هزار و ۷۰۰ تومان گزارش شد.

در همین حال، قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید نیز تحت تأثیر رشد نرخ دلار با افزایش حدود ۲۰۰ هزار تومانی قیمت نسبت به روز شنبه همراه بود و به بهای ۵میلیون و ۹۷۰ هزار تومان فروخته شد. قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با رشدی قابل توجه به ۵میلیون و ۹۶۰ هزار تومان رسید. همچنین نیم سکه نیز ۳میلیون و ۲۰ هزار تومان، ربع سکه به ۵میلیون و ۸۷۰ هزار تومان و هر قطعه سکه گرمی ۹۵۰ هزار تومان داد و ستد شد. هر گرم طلای ۱۸ عیار ۶۱۰ هزار تومان و هر مثقال طلای ۲ میلیون و ۶۴۵ هزار تومان به فروش رسید. قیمت اونس به دلیل تعطیلی بازارهای جهانی به نرخ شنبه یعنی یک هزار و ۶۴۳ دلار ارزش‌گذاری شد. فعالان بازار می‌گویند مهم‌ترین دلیل قیمت سکه و طلا به رشد قیمت ارز در بازار برمی‌گردد. در روزهای اخیر البته عبور قیمت اونس در بازارهای جهانی از مرز یک هزار و ۶۰۰ دلار نیز در رشد قیمت‌ها در بازار طلا و سکه موثر بوده است.

افزایش ۹.۷ درصدی تسهیلات اعطایی شبکه بانکی

بررسی آمار عملکرد بانک‌ها و موسسات اعتباری کشور حاکی از آن است که مبلغ کل تسهیلات اعطایی در آذر ۹۸ نسبت به پایان سال ۹۷ حدود ۹.۷درصد رشد داشته است. به گزارش ایرنا، بررسی جدیدترین آمار عملکرد بانک‌ها و موسسات اعتباری کشور در آذر ۹۸ نشان می‌دهد که مانده تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری ۱۴ هزار و ۲۶۴ میلیارد ریال بوده که نسبت به اسفند سال ۹۷ معادل ۱۳ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است. همچنین تسهیلات قرض‌الحسنه ۷.۳درصد از کل تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری را تشکیل داده و حجم عمده عملکرد تسهیلاتی بانک‌ها مربوط به مشارکت مدنی با ۲۷.۸درصد و فروش اقساطی با ۲۷.۳درصد است. به لحاظ عددی در پایان آذرماه سال جاری ۱۰۴۴۸ هزار میلیارد ریال از کل تسهیلات اعطایی بانک‌ها و موسسات اعتباری کشور قرض‌الحسنه بوده که این میزان نسبت به اسفندماه سال ۹۷ که ۷۸۴ هزار میلیارد ریال بوده، ۳۲.۱درصد رشد نشان می‌دهد. بر پایه این گزارش، تسهیلات پرداخت شده در بانک‌های تجاری کشور در پایان آذر ۹۸ متفاوت بوده به نحوی که ۹.۵درصد از وام‌های بانک‌های تجاری قرض‌الحسنه بوده که رقم آن ۲۳۴ هزار میلیارد ریال بود. میزان تسهیلات اعطایی قرض‌الحسنه بانک‌های تجاری در اسفند سال قبل از آن ۱۶۷ هزار میلیارد ریال بوده است. در بانک‌های تجاری کشور، سهم عمده تسهیلات پرداختی مربوط به فروش اقساطی به میزان ۴۲.۲درصد است که رقم آن ۱۰۳۹ هزار میلیارد ریال در پایان آذر ۹۸ بوده است. این میزان در اسفند سال ۹۷ معادل ۸۵۸ هزار میلیارد ریال بود. ۱۱.۲درصد تسهیلات بانک‌های تجاری به رقم ۲۷۵ هزار میلیارد ریال در پایان آذرماه به صورت مشارکت مدنی پرداخت شده که این رقم در اسفندماه سال قبل از آن ۳۱۴ هزار میلیارد ریال بوده است. به صورت کلی، سهم عمده تسهیلات پرداختی بانک‌های تجاری در پایان آذرماه ۹۸ به فروش اقساطی و مشارکت مدنی اختصاص یافته است.

تلفن مستقیم: ۰۲۳۳۲۹۰ ۸۶۰

آنچه با بازگشت ایران به لیست سیاه FATF، در بازار ارز رخ داد

از سرمستی دلالان تا ترس از ریزش قیمت‌ها



دلیل، فروشنده کم شده است.

از سوی دیگر در این میان، گروه دیگری از فعالان بازار دیگر نسبت به ادامه رشد قیمت دلار و سایر ارزها تردید نشان می‌دهند و معتقد هستند، قیمت ارز رشد زیادی داشته و ریسک آن بالا رفته است. به نظر این گروه، امکان دارد که قیمت‌ها دچار ریزش شده و «خریداران را نقره‌داغ کند».

نگرانی دلالان از سقوط آزاد قیمت‌ها

گروه دیگری از فعالان بازار ارز نیز معتقد هستند که براساس تجربه‌های قبلی که بانک مرکزی به یکباره ورود پیدا کرده و قیمت‌ها را کاهش می‌داد، این بار نیز این اتفاق رخ خواهد داد. به نظر آنها نرخ ۱۵هزار تومان، یک مرز روانی بسیار مهم برای ارز به شمار رفته و با نزدیک شدن قیمت‌ها به آن، بانک مرکزی به صورت قدرتمند وارد بازار شده و همه قیمت‌سازی‌های دلالان را بر باد خواهد داد.

«رسول» از فروشندگان دلار در خیابان فردوسی به خبرنگار ایرنا، گفت: مثل دفعه‌های قبل که قیمت خیلی بالا رفته بود، بانک مرکزی دوباره ارزها را روانه بازار کرده و قیمت‌ها سقوط می‌کند.

به گفته وی، «لان ریسک بازار ارز زیاد شده و خریداران دلار و ارز باید ریسک ریزش قیمت‌ها را بپذیرند.»

رشد کوتاه و موقت نرخ دلار پس از رخدادهایی مانند خروج آمریکا از برجام، سقوط پیمان جاسوسی آمریکا، شهادت سردار قاسم سلیمانی و پاسخ موشکی ایران به پایگاه نظامیان آمریکایی در عین‌الاسد و سپس کاهش شدید قیمت‌ها موجب شده تا دلالان بازار ارز، این بار نیز منتظر ریزش قیمت‌ها باشند.

شده که نرخ دلار تا کجا قرار است بالا برود؟

مراجعه به بازار آزاد و غیررسمی ارز که در خیابان فردوسی تهران واقع شده نیز نشان‌دهنده تکاپوی دلالان از یکسو و فعالان اقتصادی از سوی دیگر است، به طوری که شماری از مردم و یا فعالان اقتصادی برای رصد بازار و اطلاع از قیمت‌ها روانه این بازار شده‌اند و از سوی دیگر دلالان با جوسازی تلاش می‌کنند، قیمت‌ها را بالاتر ببرند.

رصد بازار ارز و گفت وگو با فعالان این بازار نشان می‌دهد که درباره چشم‌انداز روزهای آینده این بازار، اختلاف نظر وجود داشته و آمیزه‌ای از امید به رشد قیمت‌ها و ترس از تزریق گسترده ارز و سقوط قیمت‌ها بر بازار ارز حاکم شده است.

بزرتری خریداران بر فروشندگان در بازار آزاد ارز

نکته جالب توجه در بازار ارز در روز یکشنبه، برتری شمار خریداران نسبت به فروشندگان بود به طوری که دلالان و فروشندگانی که در کنار خیابان به طور غیررسمی اقدام به داد و ستد می‌کنند اعلام می‌کردند که خریدار دلار هستند، اما دلاری برای فروش ندارند. زمانی که از آنها علت عدم فروش سوال می‌شد، برخی می‌گفتند که قیمت‌ها در روزهای آینده افزایش می‌یابد بنابراین نمی‌خواهند بفروشند و فقط می‌خرند.

شماری از دلالان نیز می‌گفتند که چون کسی به آنها دلار نفروخته به همین دلیل دلاری برای فروش ندارند. محمد از خرده‌فروشان دلار و ارز در خیابان فردوسی به ایرنا، گفت: «فقط می‌خریم، فروش نداریم.» همچنین «صادق کاظمی» از فروشندگان دلار نیز در این باره گفت: احتمال بالا رفتن دلار وجود دارد به همین

دبیر انجمن ملی لیزینگ: انحصار بانک‌ها جوابگوی نیاز تولید نیست

محدودیت‌های لیزینگ در تامین مالی

تومان بوده است بنابراین کماکان بخش عمده‌ای از نیاز اصلی بنگاه‌های تولیدی در زمینه تامین نقدینگی و سرمایه در گردش بدون جواب باقی مانده است.

وی درباره راهکارهای خروج از بانک محوری در تامین مالی نیز اظهار کرد: خروج از بانک محوری در تامین مالی بخش تولید با توجه به عملکرد شبکه بانکی در تامین مالی این بخش یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر است و تجارب کشورهای پیشرفته نیز مؤید این رویکرد است؛ لذا وزارت صنعت، معدن و تجارت برای فاصله گرفتن از بانک محوری در تامین مالی، توجه ویژه به ابزارهای نوین نظیر انتشار انواع اوراق بدهی، تامین مالی جمعی، تامین مالی زنجیره تامین(SCF)، ایجاد انواع صندوق‌ها، صنعت لیزینگ و... را در دستور کار خود قرار داده است که این مهم نیازمند توجه و اهتمام همه دستگاه‌های مرتبط به ویژه شورای پول و اعتبار، شورای بورس، سازمان بورس و اوراق بهادار و بانک مرکزی است.

شهبازی در مورد نقش لیزینگ‌ها در تامین مالی گفت: با توجه به تجارب جهانی بدون تردید صنعت لیزینگ به واسطه ایفای نقش مهم در تامین سرمایه ثابت از طریق تامین ماشین‌آلات و تجهیزات صنعتی و معدنی برای سرمایه‌گذاران و همچنین در زمینه تامین سرمایه در گردش واحدهای فعال و نیز تامین ماشین‌آلات بهره‌برداری معادن، ظرفیت‌های خوبی برای تامین مالی بخش تولید دارد که این موضوع نیاز به اصلاحاتی در ضوابط جاری بانک مرکزی دارد و در حال حاضر از طریق کمیته مشترک صنعت لیزینگ با محوریت انجمن ملی لیزینگ، وزارت صنعت، معدن و تجارت، اتاق بازرگانی و بانک مرکزی تسهیلگری و توسعه استفاده از ظرفیت‌های این ابزار برای تامین مالی بخش تولید در حال پیگیری است.

شرکت‌های چندملیتی از قدرت‌گرفتن دلار ضرر می‌بینند

کرونا، دلار را قدرتمند کرد

نسبت به همتایان خود کمتر به تجارت و صادرات متکی است، این به این معناست که کند شدن رشد اقتصادی چین در سه ماهه اول سال کمتر از سایر کشورها به ایالات متحده آسیب خواهد رساند. به این ترتیب اقتصاد آمریکا رو به رشد است و طولانی‌ترین رشد تاریخ خود را پشت سر می‌گذارد.

مدل تولید ناخالص داخلی قدرالار زرزو اتالاتا پیش‌بینی کرده است که اقتصاد آمریکا در سه ماه اول سال ۲۰۶درصد رشد خواهد کرد. با داشتن بازار کار خوب و دستمزدهای نسبتا بالا، مصرف‌کننده آمریکایی که ستون فقرات اقتصاد آمریکا را تشکیل می‌دهد، در وضعیت خوبی قرار دارد.

حالا در میان همه این موارد، ارزش دلار در حال افزایش است. به‌طوری‌که ارزهای دیگر در برابر جذابیت‌های این اسکناس سبز هیچ شانسى ندارند. شاخص دلار آمریکا این هفته را با بالاترین میزان از آوریل ۲۰۱۷ به پایان رساند.

با وجود اینکه میزان وام‌دهی بانک‌ها به تولید افزایش یافته، هنوز بخش عمده‌ای از نیاز اصلی بنگاه‌های تولیدی در زمینه تامین نقدینگی و سرمایه در گردش بی‌جواب مانده است و به گفته دبیر انجمن ملی لیزینگ، نصف منابع مالی بخش تولید توسط بانک‌ها تامین شده اما انحصار بانک‌ها در وام‌دهی نمی‌تواند همه نیازهای تولید را تامین کند که در این میان باید سهم تامین مالی غیربانکی از جمله لیزینگ را افزایش داد، در حالی که اکنون تسهیلات پرداختی این بخش نسبت به شبکه بانکی حدود یک درصد بوده که دهه‌ها برابر از کشورهای پیشرو کمتر است.

به گزارش ایسنا، گزارش بانک مرکزی از تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش‌های اقتصادی طی هشت ماهه اسمال نشان می‌دهد ۵۳۱ هزار میلیارد تومان وام در این مدت پرداخت شده که ۲۷۶درصد بیشتر از مدت مشابه سال گذشته است. با این وجود، نیاز واحدهای اقتصادی به نقدینگی در سال رونق تولید به قدری افزایش یافته که افزایش معمول تسهیلات بانکی نمی‌تواند پاسخگوی نیاز آنها باشد.

طبق اعلام بانک مرکزی، سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در کلیه بخش‌های اقتصادی طی هشت ماهه امسال ۲۸۵ هزار میلیارد تومان معادل ۵۳.۸درصد کل تسهیلات پرداختی است که در مقایسه با مدت مشابه پارسال معادل ۱۵.۳درصد افزایش دارد. سهم تسهیلات پرداختی بابت تامین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در هشت ماهه امسال ۱۱۵ هزار میلیارد تومان بوده است که حاکی از تخصیص ۴۰.۵درصد از منابع تخصیص‌یافته به سرمایه در گردش کلیه بخش‌های اقتصادی است.

در همین زمینه، محمدهادی موقعی، دبیر انجمن ملی لیزینگ درباره انحصار

ترس از کرونا، ارزش دلار را به بالاترین میزان در ۳ ساله گذشته رسانده است. در همین زمینه، سسی‌ان‌ان در گزارشی به تأثیر کرونا بر ارزش دلار و همچنین سود و زیان شرکت‌های چندملیتی پرداخته و نوشته است: شاخص دلار آمریکا به بالاترین میزان در سه ساله گذشته رسیده است، چراکه سرمایه‌گذاران نگران از شیوع کرونا، پول خود را به اسکناس سبز که امن‌تر است تبدیل کرده‌اند.

به گفته سی‌ان‌ان، از زمان شیوع کرونا در ژانویه، نگرانی شماره یک وال‌استریت، سرمایه‌گذاری است که در اوضاع آشفتگی به دنبال سرمایه‌گذاری امن می‌گردند. این موارد در سطح جهانی رو به افزایش است، اما هزینه‌های مالی و اقتصادی شیوع این ویروس غیرقابل محاسبه است.

اما در این میان سرمایه‌گذاران درایی‌هایی دلاری در نظر می‌گیرند که تا حدودی خود را از اثرات اقتصادی شیوع ویروس محافظت کنند. به طور مثال اقتصاد آمریکا،

یادداشت

فرار بورس از تله شکست کرونا و FATF

سید حمیدرضا علوی کارشناس بازار سرمایه

هفته اول اسفندماه با استرس، نگرانی و بداقبالی در ایران آغاز شد. مهمان ناخوانده «کرونا» با سرعت باورکردنی از قم به تهران رسید و بعد از درگیر کردن شماری از شهروندان به عرصه تجارت منطقه‌ای ایران سرایت پیدا کرد، اما اتفاق دوم در پاریس رخ داد، آن هم در اجلاس نهاد موسوم به گروه ویژه اقدام مالی و بازتاب‌های این اتفاق بلافاصله در بازارهای ایران نمایان شد. FATF بعد از چند بار فرصت‌دهی به ایران و بی‌اعتنایی نهادهای تصمیم‌گیر و کلان کشور، بار دیگر نام ایران را به لیست سیاه خود برد. تصمیم FATF سیستم بانکی و مالی ایران را ملزم می‌کند تا طبق استانداردهای جهانی، قوانین مربوط به شفافیت و پولشویی را به طور کامل اجرا کند. در حالی که اتفاق اول یعنی ورود کرونا به ایران، ماهیت غافلگیرانه داشت و مثل یک شوکه فضای زندگی و اقتصاد ایران را تحت تاثیر قرار داد، اتفاق دوم یعنی تصمیم FATF کاملاً پیش‌بینی شده بود و نظام اقتصادی و بانکی ایران خود را برای این تصمیم آماده کرده بود. عبدالناصر همتی به عنوان رئیس کل بانک مرکزی و کسی که در خط مقدم مواجهه باFATF قرار دارد، در چند گفت و گو و یادداشت خود، عملکرد یکساله بانک مرکزی را شاهد گرفت و بر این اساس اطمینان داد که تصمیم گروه FATFمشکل جدی برای تجارت خارجی و بازار ارز ایران نخواهد گذاشت. به این صورت بود که بازار بورس ایران و میلیون‌ها سهامدار آن صبح شنبه سوم اسفندماه را با دلپره و نگرانی آغاز کردند. این موج استرس، اولین علایم و نتایج خود را در افت ۱۲هزار واحدی شاخص بورس و منفی شدن سهم‌ها نشان داد. در حالی که بسیاری از سهامداران خرده‌پا به سمت فروش هجوم می‌بردند، به فاصله دو ساعت، اتفاق عجیب و شاید کم‌سابقه در بازار بورس رخ داد. شاخص کل در چرخش مهم از فاز منفی خارج شد و دوباره مسیر صعود را در پیش گرفت. راز این چرخش بزرگ و فرار بورس از یک ریزش شدید چه بود؟ این سوال اکنون موضوع بحث جدی کارشناسان بازار سرمایه شده است و اولین دلیل را می‌توان در سخن سکندار نظام بانکی ایران یعنی عبدالناصر همتی جست و جو کرد، آنجا که گفت: «ترژی منفی FATFقبل از این در بازار تجارت و اقتصاد ایران تخلیه شده است و لذا تصمیم اجلاس پاریس چندان اتفاق غیرمنتظره به حساب نمی‌آید.» دومین اتفاقی که در روز یکشنبه مانع از ریزش بورس شد، نقش آفرینی «حقوقی‌ها» بود. ماه اسفند به صورت عرفی در بازار سرمایه ایران به عنوان «ماه عرضه حقوقی‌ها» نام گرفته است، اما حقوقی‌ها در این روز بیش از عرضه و فروش نگاه خود را به سمت تقاضا و خرید معطوف کردند و همین اقدام باعث شد تا کفه معاملات در بازار بورس متعادل شود. عامل سوم، ورود و حضور نقدینگی بالا در بورس است که باعث شده بازار سرمایه ایران در روزهای پرخنده اسفند همچنان رنگ بهاری به خود گیرد. در این میان نظرسنجی یک موسسه معتبر اقتصادی نیز بر این امر مهر تایید نهاد که سهامداران، هفته اول اسفند را با رنگ سبز و منحنی صعودی شاخص سپری خواهند کرد. اما در بازار همجوار بورس، یعنی بازار ارز، هنوز نشانی از آرامش دیده نمی‌شود و پیش‌بینی بانک مرکزی در این بازار هنوز محقق نشده است تا جایی که روز یکشنبه تب FATFو کرونا دست به دست هم دادند تا قیمت دلار تا آستانه کلال ۱۵ هزار بالا رود. در این میان، بورس پنج سخت سوم اسفند را در حالی به سلامت پشت سر گذاشت که خبرهای تازه از تجارت منطقه‌ای و داد و ستد ایران با همسایگانش، چشم‌انداز روزهای آینده اقتصاد ایران را دشوار کرد؛ است که خبرهایی به حکایت از این دارند که برخی از کشورهای منطقه اعم از عراق، ترک، کویت و امارات هراسان از ورود کرونا به بستر سیستم مرزها، توقف پروازها و محدود کردن مبادلات اقتصادی با ایران روی آورده‌اند، اگرچه گفته می‌شود سفیرها و دیپلمات‌های ایران مذاکرات گسترده‌ای را برای از سرگیری پروازها و باز ماندن مرزهای هوایی و درباری آغاز کرده‌اند. اما آنچه به بورس مربوط می‌شود، روز یکشنبه شاخص کل روی عدد ۲۸۱ هزار واحد قرار گرفت. روی نمودار تحلیلی شاخص بورس طی روزهای آینده در محدوده ۲۹۳ هزار تا ۵۰۰ هزار واحد با مقاومت روبه‌رو خواهد شد که چند عامل می‌تواند باعث شکسته شدن این مقاومت و پرواز بورس به بالاتر از ۵۰۰ هزار واحد شود؛ اولی، همپوشانی بورس و دلار است و دومی، عملکرد حقوقی‌ها است که با پرهیز از عرضه بیشتر، فرصت رشد و صعود را از بازار سلب نکنند.

شده است. درواقع این دارایی است که به فروش می‌رسد و مالکیت آن متعلق به فرد دیگری است و آن را قرض می‌گیریم و در بازار می‌فروشیم و دوباره در بازار می‌خریم. به به جای اصلی بازمی‌گردانیم. این ابتکار جای تشکر دارد و باید این ابزارهایی را که کمیته فقهی در راستای جهانی‌سازی بازار سرمایه طراحی می‌کند، ابزارهای تمدن‌ساز نامید.

به گفته وی، یکی از ویژگی‌های دستورالعمل فروش تعهدی این است که کلیه اوراق بهادار را شامل می‌شود و فقط مختص به سهام نیست ما در اوراق صکوک و اسناد خزانه اسلامی نیز می‌توانیم از این ابزار استفاده کنیم. حتی صندوق‌های با درآمد ثابت نیز می‌توانند از این ابزار استفاده کنند.

هامونی در پایان گفت: تنها هشداری که درخصوص استفاده از این بازار باید اعلام کنم این است که فقط سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و متخصص، که دانش مالی و توانایی کافی دارند از این ابزار استفاده کنند و تازه‌واردها برای کاهش ریسک بر ترفوی خود فقط از صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری بهره ببرند.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: از آنجا که شفافیت حد و مرز ندارد، تلاش می‌کنیم علاوه بر انتشار به‌موقع اطلاعات، روی کیفیت گزارش‌دهی نیز کار می‌کنیم و از سال آینده سازمان بورس به طور ویژه روی این موضوع تمرکز خواهد کرد.

امیری اظهار داشت: درخصوص نقدشوندگی نیز با توجه به اصلاح دستورالعمل‌ها در دو سال گذشته، روند بازگشایی و بسته شدن نامدها روند خوبی بوده و شاهد توقف‌های طولانی نبودیم.

عضو هیات‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار ادامه داد: در حال حاضر، شروع به کار این ابزار با هشت نماد و به صورت آزمایشی است؛ با این هدف که هم سرمایه‌گذاران با روش‌های انجام کار آشنایی بیشتری پیدا کنند و هم ایرادات احتمالی آن رفع و رجوع شود.

توصیه امیری به سهامداران در بازار سرمایه

امیری بار دیگر توصیه و تاکید کرد: با توجه به شرایط فعلی بازار و نقدینگی جذب شده، سهامداران حتما با تحلیل وارد بازار سرمایه شوند و از ورود مستقیم پرهیز کنند. به ویژه با توجه به ساز و کار تخصصی بازار سرمایه، حتما از طریق صندوق‌ها یا سبدگردان‌ها اقدام کنند و حتی‌الامکان تک سهم نباشند.

معاون نظارت بر بورس‌ها و ناشران سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: سهامداران عمده هم با توجه به جذب بالای نقدینگی در بازار سرمایه، از فرصت استفاده و شرکت‌ها را توانمند کنند. همچنین شرکت‌ها برای افزایش سرمایه از این امکان استفاده کنند تا شاهد تداوم سودآوری شرکت‌ها باشیم.

امیری اظهار داشت: سازوکارهای افزایش سرمایه از طریق سلب حق تقدم و صرف سهام در یک ماه گذشته معرفی شدند و بعضی شرکت‌ها برای استفاده از این روش اعلام آمادگی کردند. بدیهی است منابع حاصل از این افزایش سرمایه مستقیما به شرکت‌ها تزریق خواهد شد؛ از طرف دیگر سهامداران هم باید تعهدات قبلی خود را اجرا کنند.

عضو هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار افزود: بعضی شرکت‌ها می‌توانند از این فرصت استفاده کنند و برای سهمی که عرضه قبلی شده، از طریق بوک بیلدینگ عرضه مجدد داشته باشند. به این ترتیب سهم در اختیار تعداد زیادی از سهامداران قرار می‌گیرد و نگرانی‌های احتمالی درخصوص کرسی هیات مدیره مرتفع خواهد شد.

بازار حرفه‌ای و دوطرفه با ابزار فروش تعهدی

امیر هامونی، مدیرعامل فرابورس ایران نیز در آیین رونمایی از ابزار فروش تعهدی، با بیان اینکه بازار با راه‌اندازی این ابزار، دوطرفه و حرفه‌ای خواهد شد، گفت: ابتکار کمیته فقهی سازمان بورس و اوراق بهادار در انطباق ابزار فروش تعهدی با مسائل شریعت، موجب شد یکی از بازارهای پیشرو در منطقه در بحث فروش استقراضی باشیم.

به گفته هامونی، ساز و کار فروش تعهدی، بازار را دوطرفه خواهد کرد و موجب تبدیل بازار، به یک بازار حرفه‌ای می‌شود.

او با اشاره به اینکه در بورس‌های کشورهای اسلامی این ابزار به سختی تصویب و معامله می‌شود، افزود: دلیل این مسئله آن است که در کشورهای اسلامی پذیرفته نیست که دارایی نداشته به فروش برسد چراکه دارایی منفی ایجاد می‌کند.

مدیرعامل فرابورس ایران ادامه داد: در مباحث توسعه اقتصاد دارایی منفی وجود ندارد در حالی که، هنگام فروش استقراضی (short selling) دارایی منفی ایجاد می‌کنیم و آن را به فروش می‌رسانیم، اما در این میان ابتکاری که کمیته فقهی سازمان بورس در بحث طراحی این ابزار داشته است نه تنها در کنار فروش تعهدی از ابزار قرض و بدهی (لندینگ و باروئینگ) ایجاد شده استفاده می‌شود بلکه قرض‌گیری سهام در قالب عقد و کالت صورت می‌پذیرد.

به اعتقاد حامونی، به این ترتیب سهامداری فکر می‌کند باز منفی می‌شود و در نظر دارد سهم خاصی را به فروش برساند لذا از کسی که سهم را در اختیار دارد این دارایی را قرض می‌گیرد و به عنوان وکیل در بازار به فروش می‌رساند.

جهانی‌سازی بازار سرمایه و ابزارهای تمدن‌ساز

او از کمیته فقهی تشکر کرد و گفت: این مکلیزم در کمتر جایی از دنیا استفاده

فرصت امروز: جعبه‌ابزار کلاسیک بازار سرمایه با راه‌اندازی «فروش تعهدی» از روز گذشته تکمیل شد و «فروش تعهدی» با هشت نماد به طور آزمایشی آغاز به کار کرد. در این روز، سازو کار «فروش تعهدی» در راستای صیانت از سلامت شهروندان به صورت مجازی رونمایی شد و در آیین رونمایی از آن، مدیران ارشد بازار سرمایه از جمله علی صحرایی، حسن امیری و امیر هامونی حضور داشتند.

علی صحرایی، مدیرعامل بورس اوراق بهادار تهران در آیین رونمایی از سازوکار «فروش تعهدی» از راه‌اندازی این سازوکار به مثابه تکمیل شدن جعبه‌ابزار کلاسیک بازار سرمایه یاد کرد و گفت: در راستای سلسله‌ابزارهای نوین بازار سرمایه سازوکار فروش تعهدی راه‌اندازی شد، سال گذشته آتی سبد سهام با کارکرد شاخص و سال قبل از آن اختیار معاملات رونمایی شده بود و حال با این سازوکار جدید معاملاتی باید گفت جعبه ابزار کلاسیک بازار سرمایه تکمیل شد.

عملکرد فروش تعهدی در بورس چین و ژاپن

او به عملکرد فروش تعهدی در بورس چین و ژاپن اشاره کرد و ادامه داد: در اغلب بورس‌های دنیا فروش تعهدی تحت عنوان فروش استقراضی کارکرد دارد. در بورس چین «شنزن» ۸۰۰ نماد از ۲ هزار نماد مورد معامله در این بورس تحت سازوکار فروش استقراضی هستند و در سال ۲۰۱۸ حدود ۱۶درصد از معاملات بورس شنزن از طریق سازوکار فروش استقراضی انجام شد. همچنین، در بورس ژاپن نیز در ژانویه ۲۰۲۰ حدود ۵۰درصد از معاملات از طریق این سازوکار رقم خورد.

قبل از آن تاکنون در بازار سرمایه ایران از محل افزایش قیمت دارایی‌های مالی سرمایه‌گذاران منتفع می‌شدند و حال با سازوکار فروش تعهدی علاوه بر پوشش ریسک، امکان انتفاع و سودآوری از محل ریزش قیمت سهام و دارایی مالی موردنظر نیز که تحت این سازوکار است، وجود دارد.

مدیرعامل بورس اوراق بهادار تهران، کارکرد اصلی این ابزار را کمک به نقدشوندگی بازار عنوان کرد و گفت: استفاده از سود در کاهش قیمت‌ها و نیز ابزار پوشش ریسک دو مولفه اصلی این ابزار هستند که البته این موضوع به نگاه مالک سهام باز می‌گردد.

صحرایی تصریح کرد: فروش تعهدی دیروز با پنج نماد در بورس تهران و سه نماد در فرابورس ایران شروع می‌شود. از این طریق طرف‌های عرضه و تقاضای بازار به یکدیگر نزدیک می‌شوند و از این طریق بازار می‌تواند قیمت‌هایی که در بازار وجود دارد با پشتوانه بیشتری تصویب شود. در این فرایند در تالشیم تا با کمک به پویاتر شدن بازار سرمایه در راستای تامین منابع برای اقتصاد ملی گام برداریم.

به گفته او، البته فروش سهام تعهدی به میزان نیم درصد از سقف قیمت مجاز در لحظه فروش انجام می‌شود و در حالی که شاخص کل بازار بیش از ۲درصد افت کند یا شاخص هموزن بیش از ۱.۵درصد افت کند و یا نماد مورد معامله ۰.۳درصد افت کند، فروش تعهدی متوقف می‌شود.

صحرایی همچنین تاکید کرد: در ابزار فروش تعهدی هم محدودیت حجم وجود دارد که تا ۵درصد سهام شناور شرکت‌هاست و هم محدودیت قیمت وجود دارد و نیز کسانی که ممنوعیت متقاضی شدن دارند، مانند سهامداران عمده‌ای که ۵۰درصد سهام یک شرکت را دارند و یا اعضای هیأت مدیره شرکت‌ها به عنوان دارندة اطلاعات نهانی اجازه فروش تعهدی ندارند و تنها کسانی به عنوان متقاضی در موقعیت فروش تعهدی قرار می‌گیرند که به و کالت از مالک سهام باشند و حجم آن نیز تا ۵درصد از سهام شناور خواهد بود.

افزایش شفافیت و نقدشوندگی با فروش تعهدی

همچنین حسن امیری، عضو هیات مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار در این مراسم، بهبود وضعیت نقدشوندگی سهام در بازار سرمایه کشور را از مهم‌ترین اهداف راه‌اندازی ابزار فروش تعهدی دانست و گفت: سازمان بورس و اوراق بهادار، دو کارکرد مهم افزایش شفافیت و تقویت نقدشوندگی را در طراحی و راه‌اندازی ابزارهای جدید دنبال می‌کند.

او سپس به معرفی این ابزار پرداخت و توضیح داد: ابزارهای معرفی‌شده به بازار کمک می‌کنند تا در بحث نقدینگی وضعیت بهتری داشته باشیم. همچنین در زمینه شفافیت، طی دو سال گذشته با همکاری ناشران، اطلاع‌رسانی سریع و به‌موقع، بسیار بهبود پیدا کرده است.

مصوبات مجمع

صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر

به شماره ثبت ۳۷۶۸ و شماره ملی ۱۴۰۰۵۵۷۴۳۰

به اطلاع سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری آرمان آتی کوثر می‌رساند مصوبات مجمع صندوق مورخ ۹۸/۰۹/۲۲ مبنی بر افزودن تعهد پذیره نویسی به موضوع فعالیت صندوق؛ به تصویب رسید. برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی <https://www.aakettf.com> مراجعه فرمایید.

مصوبات مجمع

صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان اندیش

به شماره ثبت ۲۰۰۵۲ و شماره ملی ۱۰۳۳۰۸۱۳۸۲۳

به آگاهی سرمایه‌گذاران محترم صندوق سرمایه‌گذاری اختصاصی بازارگردانی آرمان‌اندیش می‌رساند مصوبات مجمع صندوق مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۲۱ مبنی بر **■** خارج شدن سهم کمابوزی مکانیزه اسفهان **کشت ۲** اضافه‌شدن صندوق سرمایه‌گذاری آرمان سپهر آشنا **■** سایر موارد به تصویب رسید. برای دریافت اطلاعات بیشتر به تارنمای صندوق به نشانی <https://armanfund.com> مراجعه فرمایید.

مشکلات اقتصادی ریشه‌های غیراقتصادی دارد

نگرش‌ها را تغییر دهید



کاهش قیمت گوشت قرمز در راه است

رئیس شورای تامین‌کنندگان دام گفت ۸۰۰ هزار رأس دام سنگین و ۴ میلیون رأس دام سبک مازاد بر نیاز کشور انباشت شده است. منصور پوریان، رئیس شورای تامین‌کنندگان دام کشور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت مازاد دام در کشور اظهار کرد: بنابر آخرین آمار تا پایان دی ماه حدود ۸۰۰ هزار رأس دام سنگین و ۴ میلیون رأس دام سبک در واحدهای پرواربندی انباشت شده است که به سبب نبود تقاضا در بازار داخل باید این میزان مازاد از کشور خارج شود. او افزود: با توجه به زایش مناسب پاییز و به دنبال آن زایش‌های بهاره به جمعیت دام مازاد افزوده می‌شود که این امر مشکلات متعددی را برای دامداران ایجاد می‌کند. پوریان با اشاره به اینکه کمبودی در عرضه دام به بازار وجود ندارد، بیان کرد: با توجه به جمعیت مازاد دام کشور دامداران تا قبل از ۱۵ اسفندماه دام‌های مربوط به سال گذشته را در بازار عرضه می‌کنند که این امر نشان از وضعیت مناسب تولید و عرضه است. رئیس شورای تامین‌کنندگان دام کشور ادامه داد: با توجه به ذخایر مناسب گوشت منجمد در بخش دام سبک و سنگین و مازاد دام در ایام پایانی سال نهنتها افزایشی نخواهیم داشت بلکه قیمت گوشت کاهش می‌یابد، چراکه دامداران به دنبال عرضه انبوه دام مربوط به سال گذشته هستند. این مقام مسئول قیمت فعلی گوشت در بازار را کاذب دانست و گفت: بنابر آمار گرفته‌شده از شهرک‌های پرواربندی تقاضایی برای خرید در بازار وجود ندارد و نوسانات قیمت دام و گوشت در کف بازار طبق روال همه ساله در چنین ایامی مربوط به سودجویی عوامل واسطه و دلال رخ می‌دهد در حالی که به سبب عرضه مناسب دام قیمت گوشت با روند کاهشی باید در بخش خردفروشی مواجه شود.

کرونا سامسونگ را تعطیل کرد

تأثیر تعطیلی سامسونگ بر بازار موبایل ایران

به تازگی کارمند یکی از کارخانه‌های تولید گوشی سامسونگ به کرونا مبتلا شده و در حال حاضر این کارخانه تعطیل است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، سامسونگ کره جنوبی اعلام کرد، یکی از کارمندان کارخانه‌های تولید گوشی سامسونگ در شهر گومی در جنوب شرق کره به ویروس کرونا مبتلا شده و همین موضوع باعث تعطیلی این کارخانه شده است. این شرکت از همکاران فرد مبتلا به ویروس کرونا خواسته است تا خود را قرنطینه کنند و مراحل تشخیص ابتلا به این بیماری را پشت سر بگذارند. بخش قابل توجهی از گوشی‌های سامسونگ در ویتنام و هند تولید می‌شود و محصولات کارخانه گومی صرفا به بازار داخل کره اختصاص دارد، بنابراین اختلال چندانی در تیراژ تولیدات این کارخانه به وجود نخواهد آمد اما بخش عمده‌ای از محصولات گوشی‌های رده بالا این شرکت در این واحد، تولید می‌شد و تعطیلی آن می‌تواند با توجه به موجودی محدود این نوع گوشی‌ها، مشکلاتی را ایجاد کند. به طور کلی می‌توان پیش‌بینی کرد که تعطیلی این واحد تولیدی تغییر چندانی را برای بازارهایی مثل ایران به همراه ندارد و اختلالی در موجودی و عرضه این محصولات وجود نخواهد داشت، اما برخی از محصولات بال رده و تازه‌وارد این شرکت تولیدکننده تلفن همراه با کمبود موجودی در سطح جهانی مواجه می‌شود.

بر خورد با گرانفروشان و احتکار کنندگان

انواع ماسک‌های پزشکی

مدیرکل نظارت بر محصولات بهداشتی، دارویی و تجهیزات پزشکی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و تولیدکنندگان هشدار داد که کلیه احتکار کنندگان و گرانفروشان انواع ماسک‌های پزشکی شناسایی و با آنها برخورد قانونی می‌شود. به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از روابط عمومی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان؛ اسماعیل مهدی‌پور اظهار کرد: با توجه به افزایش تقاضا برای انواع ماسک‌های پزشکی و به تبع آن سوءاستفاده‌های احتمالی برخی از عرضه‌کنندگان و عوامل توزیع در عدم عرضه مکتی و فروش اقلام مذکور به قیمت‌های غیرمتعارف، حسب هماهنگی‌های به عمل آمده با سازمان غذا و دارو حداکثر نرخ فروش انواع ماسک سه لایه جراحی به تکنیک قیمت فروش کارخانه، فروش به مراکز درمانی از سوی عوامل توزیع و مصرف‌کننده نهایی پس از تصویب در کمیسیون نرخ‌گذاری مربوطه به کلیه واحدهای تولیدی ابلاغ شد. وی در ادامه اظهار داشت: واحدهای مذکور مکلف به رعایت سقف قیمت‌های مصوب تعیین شده و درج قیمت بر روی بسته‌بندی محصولات خود هستند. وی با تاکید بر اینکه افزایش قیمت هر گونه ماسک و کالای پزشکی، ممنوع است، خاطرنشان کرد: در حال حاضر حداکثر نرخ فروش به مصرف‌کننده نهایی هر عدد ماسک سه لایه، مطابق مصوبه کمیسیون نرخ‌گذاری مربوطه ۴۱۰۰ ریال است و کلیه داروخانه‌ها و مراکز عرضه مکلف به رعایت سقف قیمت تعیین‌شده در فروش انواع ماسک سه لایه هستند.

کمبودی در توزیع تخم مرغ وجود ندارد

قیمت هر کیلو تخم مرغ ۸ هزار و ۵۰۰ تومان

رئیس اتحادیه مرغ تخم‌گذار تهران گفت با توجه به تولید روزانه ۲ هزار و ۹۰۰ تن تخم مرغ در کشور، کمبودی در عرضه وجود ندارد. ناصر نبی‌پور، رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران، از ثبات قیمت تخم مرغ در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۸ هزار و ۴۰۰ تا ۸ هزار و ۵۰۰ تومان است. وی افزود: با توجه به شرایط فعلی عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که روند فعلی قیمت تخم مرغ در بازار ادامه یابد. نبی‌پور با اشاره به اینکه کمبودی در توزیع تخم‌مرغ وجود ندارد، بیان کرد: با توجه به آنکه تشکّل‌ها و اتحادیه‌ها مسئولیت تنظیم بازار را عهده‌دار هستند، از این رو به سبب تعادل قیمت ۱۵ روزی است که مجوز صادرات صادر نشده است. این مقام مسئول درباره آخرین وضعیت بازار نهاده‌های دامی گفت: در حال حاضر وضعیت عرضه ذرت در بازار بسیار نامناسب است که اگر پشتیبانی امور دام همراهی نکند، به سبب عدم اختصاص ارز به واردکنندگان مشکلات فعلی در بازار ادامه خواهد یافت، به همین خاطر انتظار می‌رود که دولت مسئله ارز واردکننده را حل کند یا پشتیبانی امور دام باید در توزیع ذرت کمک کند. این مقام مسئول تولید ماهانه تخم مرغ را ۸۰ تا ۹۰ هزار تن اعلام کرد و افزود: بنابر آمار روزانه ۲ هزار و ۹۰۰ تا ۳ هزار تن تخم‌مرغ در کشور تولید می‌شود که بدین‌ترتیب کمبودی در عرضه وجود ندارد. رئیس هیأت‌مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران در پایان متوسط سرانه مصرف تخم‌مرغ را ۱۰ کیلوگرم اعلام کرد و گفت: با توجه به کاهش قدرت خرید خانوار و افزایش قیمت سایر محصولات پروتئینی، سرانه مصرف به ۱۳ کیلوگرم رسیده است، چراکه در شرایط فعلی تخم‌مرغ ارزان‌ترین پروتئین در دسترس مردم به شمار می‌رود.

اجتماعی، فرهنگی و سیاسی بوده است.

ایجاد بسترهای فکری و نگرشی توسعه‌گرا لازمه حل مشکلات اقتصادی

این استاد دانشگاه با بیان اینکه تا بسترهای فکری و نگرشی حاکم بر کشور و جامعه، توسعه‌گرا و هموارکننده رشد و رفاه اقتصادی ایجاد نشوند هیچ فرمولی قادر به پیشبرد اهداف اقتصادی یا حل مشکلات اقتصادی نخواهد بود، اظهار کرد: در تمامی مکاتب، فرمول‌ها و تئوری‌های اقتصادی موجود در ادبیات اقتصادی، وجود این بسترهای فکری و نگرشی هموارکننده پیشرفت و رفاه، پذیرفته شده هستند و با وجود چنین فضایی، نظریه‌پردازان اقتصادی، به‌ارائه راه حل اقدام کرده‌اند. آنچه در کشور ما تاکنون اتفاق افتاده، صرف میلیاردها دلار از درآمدهای نفتی و غیرنفتی کشور (همچون بذر کشاورزی)، در فضاهای فکری و نگرشی ضدتوسعه‌ای (زمین‌های نامرغوب) بوده که حاصلی جز شاخص‌های اقتصادی اجتماعی نامطلوب این روزها نداشته است.

وی افزود: بسیاری از دیدگاه‌های حاکم بر تصمیمات کشور، اولویت‌ها و ارزش‌هایی غیر از رشد، رفاه و بهبود معیشت جامعه را هدف گرفته‌اند، بنابراین

یک کارشناس اقتصادی با بیان اینکه مشکلات اقتصادی فعلی، ریشه‌های غیراقتصادی دارد، تصریح کرد که برای حل دائمی آنها باید بسترهای غیراقتصادی لازم برای رشد و رفاه اقتصادی فراهم شود و برای رسیدن به این امر، اقداماتی همچون تغییر ارزش‌ها و اولویت‌های حاکم بر نگرش تصمیم‌گیران، برقراری ارتباط با اقتصادهای پیشرفته جهان، توسل به مبادلات تجاری بین‌کشوری لازم است تا امکان بهره‌مندی به مراتب بیشتری برای رشد و رفاه جامعه فراهم شود.

مرتضی افقه در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه در شرایط فعلی کشور، اگرچه مشکلات برجسته فعلی نمودی اقتصادی دارند، اما اغلب آنها ریشه‌های غیراقتصادی دارند، گفت: برای حل دائمی مشکلات اقتصادی ابتدا باید بسترهای غیراقتصادی لازم برای رشد و رفاه اقتصادی را فراهم کرد، در غیر این صورت هیچ مکتب اقتصادی یا تئوری و فرمول اقتصادی قادر به حل مشکلات اقتصادی، حداقل در میان‌مدت و بلندمدت نخواهد بود.

وی ادامه داد: بعد از وقوع انقلاب اسلامی تاکنون، مجموعه‌ای از مکاتب و تئوری‌های متعدد و متنوع اقتصادی مورد آزمون قرار گرفته‌اند که حاصل این چهار دهه، پیچیده‌تر، مزمن‌تر و لاعلاج‌تر شدن مضلّات اقتصادی و به تبع آن مشکلات

با گذشت بیش از ۴۰ سال رقابت ژئوپلیتیک بین ایران و آمریکا که نزدیک بود در ژانویه گذشته به یک جنگ تمام عیار بینجامد، کشاورزان آمریکایی به لطف سیاست‌های خصمانه کشورشان در قبال ایران و تغییرات اقلیمی توانست‌اند مقام نخست تولید پسته را از ایران بگیرند. به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از بلومبرگ، با گذشت بیش از ۴۰ سال رقابت ژئوپلیتیک بین ایران و آمریکا که نزدیک بود در ژانویه گذشته به یک جنگ تمام عیار بینجامد، کشاورزان آمریکایی به لطف سیاست‌های خصمانه کشورشان در قبال ایران، تغییرات اقلیمی و سیاست‌های نادرست دولت ایران در زمینه مدیریت اقتصادی و منابع آبی توانسته‌اند مقام نخست تولیدکننده پسته جهان را از این کشور بگیرند.

طی سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۹ میلادی ایران به طور متوسط ۴۰درصد پسته جهان را تولید می‌کرد در حالی که سهم آمریکا در این مدت ۳۳درصد بود اما طی سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۹ این وضعیت وارونه شد. در بازه زمانی اخیر ۴۷درصد از سهم تولید جهانی پسته به

نایبرئیس شورای ملی زعفران گفت با توجه به کاهش قدرت خرید، قیمت زعفران نسبت به ماه‌های قبل ۳ تا ۴درصد کاهش یافته است.

غلامرضا میری، نایبرئیس شورای ملی زعفران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، از کاهش قیمت طلای سرخ در بازار خبر داد و گفت: هم‌اکنون حداقل قیمت هر کیلو زعفران ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و حداکثر قیمت آن ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است.

وی افزود: با توجه به کاهش قدرت خرید و مصرف زعفران در سبذ

آنچه در شرایط فعلی کشور جاری است، امری غیرعادی نیست و کاملا بازتابی است از دیدگاه‌های فکری فلسفی حاکم بر نظام تصمیم‌گیری کشور که شواهد این ادعا را می‌توان در تخصیص منابع بودجه و نیز در گفته‌ها، سخنرانی‌ها و تلاش‌های تصمیم‌گیران به وضوح ملاحظه کرد، بنابراین تا ارزش‌ها و اولویت‌های حاکم بر نگرش تصمیم‌گیران تغییر نکند، حتی اگر مشکلات تحریمی رفع شوند، در بهترین شرایط به شاخص‌های اقتصادی اواخر دهه ۷۰ و اوایل دهه ۸۰ بازخواهیم گشت. **حل مشکلات اقتصادی در گرو ارتباط با اقتصادهای پیشرفته جهان** این اقتصاددان در پاسخ به اینکه حذف کامل یا ایجاد محدودیت در روابط اقتصادی با سایر کشورها چه تبعاتی دارد، بیان کرد: محال است بتوان مشکلات اقتصادی را بدون ارتباط با اقتصادهای پیشرفته جهان، حداقل در میان‌مدت حل کرد. این حرف نه از آن بابت است که نیروهای انسانی و قابلیت‌های غیرانسانی موجود در کشور نتوانند به این هدف برسند، بلکه با توجه به توضیحات پیشین، اصولا ساختارهای حاکم بر نظام ارزشی تصمیم‌گیران، اجازه رشد بدون توسل به فروش نفت و صرف ارزهای حاصل از آن برای خرید محصولات (سرمایه‌ای، واسطه‌ای و مصرفی) از خارج نخواهد داد.

عوامل افت تجارت پسته ایران در بازارهای بین‌المللی

از ۲۴درصدی و مجددا ممنوعیت واردات پسته ایران تغییر داده است. تعرفه‌های بالا و ممنوعیت واردات پسته ایران با تحریم‌های اقتصادی گسترده‌تری که موجب محدود شدن تأمین مالی پروژه‌ها در ایران شده همزمان گشته است، تفاوتی نمی‌کند که این سرمایه‌گذاری‌ها در صنعت نفت ایران باشد یا بخش کشاورزی این کشور.

علاوه بر تحریم‌ها و سیاست‌های خصمانه آمریکا تغییرات اقلیمی نیز نقش مهمی در افت تولید پسته ایران داشته است. یکی از تجار پسته ایرانی می‌گوید افت اخیر تولید پسته این کشور عمدتا ناشی از چهار سال خشکسالی پایپی در استان‌های تولیدکننده پسته بوده است. پس از بارش‌های اخیر تولید پسته مجددا در حال افزایش است، اما محصول هنوز از استاندارد لازم برخوردار نیست و آینده نیز چندان قابل پیش‌بینی نیست. به گفته محمد صالحی رئیس هیأت مدیره اتحادیه پسته ایران: «مستان‌ها دیگر به اندازه کافی سرد نیست و تابستان‌ها نیز بیش از حد گرم شده است. در این باره نمی‌توان کار زیادی انجام داد.»

طلای سرخ ارزان شد

صادرات زعفران تعریفی ندارد

خانوار ناشی از شرایط فعلی اقتصاد، قیمت زعفران نسبت به دی ماه ۳ تا ۴درصد کاهش یافته است. میری درباره آینده بازار زعفران گفت: اگرچه شرایط کشور به گونه‌ای است که امکان پیش‌بینی قیمت وجود ندارد، اما میزان تقاضا برای خرید زعفران در بازارهای داخلی و صادراتی در حدی نیست که منجر به افزایش قیمت شود.

نایبرئیس شورای ملی زعفران با اشاره به اینکه صادرات زعفران تعریفی ندارد، بیان کرد: در حال حاضر صادرات زعفران به کشورهای

چین، هنگ کنگ و ویتنام به سبب شیوع بیماری کرونا کاهش یافته است که با رفع این چالش هم طبق روال همه ساله میزان صادرات در اسفند روبه کاهش است.

میری در پایان درباره آخرین وضعیت صادرات زعفران تصریح کرد: بنابر آمار ۱۰ ماهه گمرک میزان صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳درصد کاهش یافته است که بنابر روال همه ساله، صادرات این محصول طی ماه‌های بهمن و اسفند کاهشی خواهد بود.

اخبار

الزام ثبت اسناد فروش

توسط تولیدکنندگان تایر

مدیرکل دفتر امور خدمات بازرگانی وزارت صمت گفت در صورت عمل نکردن به تکالیف قانونی در جهت ارائه اطلاعات فروش به سامانه جامع تجارت، احتمال افزایش فشار بر واحدهای تولیدی متخلف وجود دارد.
به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از باشگاه خبرنگاران جوان، محمد قبله، مدیرکل دفتر امور خدمات بازرگانی وزارت صمت با اشاره به الزام ثبت اطلاعات واردکنندگان و تولیدکنندگان تایر در سامانه جامع تجارت گفت: این تکلیف توسط واردکنندگان به صورت کامل اجرایی شده است اما متأسفانه، روند ثبت اسناد فروش توسط تولیدکنندگان تاکنون به صورت کامل عملیاتی نشده است. او با بیان اینکه جلسات مشترکی بین تولیدکنندگان و وزارت صمت برای حل این مسئله تشکیل شده است، گفت: بعضی از تولیدکنندگان نتوانسته‌اند اطلاعات خود را در سامانه جامع تجارت بارگذاری کنند و به عبارت دیگر درگیر مشکلات نرم‌افزاری بودند، اما عده زیادی از تولیدکنندگان به دلیل عدم تمایل برای به اشتراک گذاشتن این اطلاعات با وزارت صمت از انجام تکلیف قانونی خود سر باز زدند.
مدیرکل دفتر امور خدمات بازرگانی وزارت صمت با تأکید بر اهمیت ثبت اسناد فروش و توزیع تایر توسط تولیدکنندگان گفت: بسیاری از واحدهای تولیدی با فرآیندهای سیستمی آشنا هستند و از آنها استفاده می‌کنند به همین دلیل اقناع آنها برای همکاری با سامانه جامع تجارت دور از ذهن نیست؛ همچنین آنها آشنایی بیشتری با کارکرد بانک‌های اطلاعاتی و نقش آنها در افزایش شفافیت دارند. او در همین رابطه ادامه داد: تولیدکنندگان تایر می‌بایست اهمیت شفافیت در زنجیره تولید و توزیع کالاهای اساسی را درک کنند چراکه این مسئله برای ایجاد ثبات در بازار تایر ضروری است. قبله با اشاره به محدودیت‌های ارزی و همچنین خطر افزایش قاچاق کالا در کشور گفت: تولیدکنندگانی که از ارز دولتی استفاده کرده و همچنین انتظار برخورد با قاچاق کالا را دارند، می‌بایست در ساز و کار افزایش شفافیت با وزارت صمت همکاری داشته و اطلاعات خود را در سامانه جامع تجارت ثبت کنند.
مدیرکل دفتر امور خدمات بازرگانی وزارت صمت افزود: به عنوان مثال آن دسته از واحدهای تولیدی تایر که گران تأمین مواد اولیه خود هستند، باید حاصل دریافت مواداولیه و ارز دولتی خود را در اختیار وزارت صمت قرار دهند، چراکه این وزارتخانه تنها در این صورت می‌تواند از چگونگی عملکرد تولیدکنندگان آگاهی یابد و براساس آن نیازهای آنها را تأمین کند. او برخورد با تولیدکنندگان متخلف تایر را حق قانونی وزارت صمت دانست و گفت: در صورت عدم انجام تکالیف قانونی در جهت ارائه اطلاعات فروش به سامانه جامع تجارت، احتمال افزایش فشار بر واحدهای تولیدی متخلف وجود دارد که این مسئله به نفع مصالح کشور نیست و وزارت صمت علاقه‌مند است که این مشکل از راه گفت‌وگو حل شود.

اعلام اولویت تخصیص وام بلاعوض برای دوگانه‌سوز کردن

سخنگوی شرکت پخش فرآورده‌های نفتی گفت اولویت برای تخصیص وام بلاعوض با خودروهای عمومی است و اگر ظرفیت تکمیل نشود برای دوگانه‌سوزی تاکسی‌های اینترنتی نیز اقدام خواهیم کرد.
به گزارش گروه اقتصادی خبرگزاری دانشجو، فاطمه کاهی سخنگوی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی ایران درباره اولویت‌های این شرکت برای تخصیص وام بلاعوض برای دوگانه‌سوزی خودروها گفت: برای تخصیص وام بلاعوض برای دوگانه‌سوز کردن خودروها، خودروهای عمومی مانند تاکسی‌ها و وانت‌های بار در اولویت هستند. در واقع ما ابتدا به تقاضاهای مربوط به حمل و نقل عمومی و حمل و نقل بار پاسخ می‌دهیم و در نتیجه تاکسی‌های اینترنتی در اولویت‌های بعدی ما برای تخصیص وام هستند. وی در ادامه اظهار داشت: در حال حاضر ظرفیت یک میلیون و ۴۶۴ هزارتایی برای دوگانه‌سوز کردن خودروها وجود دارد که اولویت برای تخصیص وام بلاعوض با خودروهای عمومی است و اگر ظرفیت تکمیل نشود برای دوگانه‌سوزی تاکسی‌های اینترنتی نیز اقدام خواهیم کرد. در غیر این صورت برای دوگانه‌سوز کردن تاکسی‌های اینترنتی نیز برنامه‌ریزی جداگانه‌ای خواهیم کرد.

افزایش ۲۰درصدی نرخ بلیت مترواز سال آینده

رئیس کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران با بیان اینکه مترو تهران ورشکسته است و دولت حمایت لازم را نمی‌کند، گفت نرخ بلیت مترو سال آینده حدود ۲۰درصد افزایش می‌یابد.
به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از فارس، محمد علیخانی رئیس کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران در مورد نرخ بلیت مترو و اتوبوس برای سال آینده اظهار داشت: برای این سال جدید به احتمال زیاد افزایش نرخ‌ها مشابه پارسال و حدود ۲۰درصد است ولی باید توجه داشت که نرخ واقعی بلیت حمل و نقل عمومی بسیار بیشتر از میزان کنونی است. وی افزود: در حال حاضر شهرداری در حوزه حمل و نقل عمومی متضرر است و مترو نیز ورشکسته محسوب می‌شود، چراکه دولت سهم خود را در حوزه حمل و نقل عمومی نمی‌پردازد. رئیس کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران ادامه داد: به طور مثال اگر قیمت بلیت مترو ۳ هزار تومان باشد هزار تومان آن را باید دولت، هزار تومان را شهرداری و هزار تومان را شهروند بپردازد ولی اکنون شهرداری ۲ هزار سوسید و شهروند هزار تومان پرداخت می‌کند. علیخانی گفت: از طرفی مترو ورشکسته است و همچنین نمی‌توان فعالیت این شرکت را تعطیل کرد و شهرداری مجبور است خودش هزینه‌ها را تأمین کند. وی گفت: قیمت واقعی نرخ حمل و نقل عمومی به صورتی حساب می‌شود که باید کل درآمد شرکت مترو از هزینه دریافت بلیت از هزینه‌های آن کسر شود و آنچه باقی می‌ماند درآمد شرکت محسوب می‌شود که اکنون این درآمد کمتر از هزینه‌ها است. رئیس کمیسیون عمران و حمل و نقل شورای شهر تهران خاطرنشان کرد: در سال ۹۷ شهرداری حدود ۹۰۰ میلیارد تومان سوسید یا یارانه برای بلیت حمل و نقل عمومی پرداخت کرد و ۲۳۰ میلیارد تومان درآمد داشت امسال این درآمد حدود ۲۵۰ میلیارد تومان پیش‌بینی شده و میزان یارانه ارائه شده هزار میلیارد تومان است و این یعنی ضرر و ورشکستگی شرکت مترو و باید در این زمینه چاره‌ای اندیشیده شود. علیخانی تأکید کرد: دولت از طرفی تمایل به افزایش قیمت بلیت ندارد و از طرفی یارانه خود را به حمل و نقل عمومی نمی‌پردازد اتوبوس‌های شرکت واحد نیز بخشی مربوط به بخش خصوصی هستند و شهرداری باید یارانه آنها را هم بدهد چرا که در غیر این صورت فعالیت آنها متوقف می‌شوند و همه این موضوعات جزو مشکلاتی است که باید دولت فکری به حال آن کند. وی خاطرنشان کرد: پیش‌بینی ما برای افزایش نرخ بلیت اتوبوس و مترو بین ۱۵ تا ۲۰ درصد است و به زودی نتیجه نهایی اعلام می‌شود.



دادفر به لیست جدید توقف تولید خودروها اشاره کرد و گفت: پژو ۲۰۶، پژو ۲۰۰۸، پژو ۲۰۷، هایما، سراتو، ال ۹۰ و تندر ۹۰ خودروهایی هستند که در لیست توقف تولید قرار گرفته‌اند.
همین عوامل باعث می‌شود که قیمت پراید در شب عید ۷۰ میلیون تومان شود. چنانچه این رویه ادامه یابد و قیمت دلار گران نشود پیش‌بینی می‌شود قیمت تمام خودروها گران شود.

همچنین بهرام شهریاری، یک کارشناس بازار خودرو درباره وضعیت خودرو تا پایان هفته گفت: با توجه به نوسان قیمت دلار نه‌تنها قیمت خودرو بلکه تمام کالاهای صنعتی احتمالاً تا پایان هفته گران خواهد شد. قیمت مواد اولیه بر قیمت تمام‌شده کالاهای اثرگذار است، یقیناً قیمت خودرو از محل کارخانه هم سال آینده گران خواهد شد.

مواد اولیه بیش از اینها بود اما با توجه به تحریم‌های ظالمانه انکای ما به مواد اولیه داخلی کمی بیشتر شد.

مهدی دادفر افزود: ما برای تولید خودرو و دریافت مواد اولیه و قطعه ارزی‌ری داریم. قیمت دلار هم با قرار گرفتن ایران در لیست سیاه FATF رو به رشد است، بنابراین قیمت کالاهای تولیدی سال آینده افزایش خواهد یافت.

او اظهارکرد: بارها اعلام کرده‌ایم که صنعت خودروسازی ما برنامه استراتژیک صنعتی برای تولید خودرو ندارد. همچنین در حوزه تولید خودرو پیش‌بینی هم برای افزایش میزان تولید در نظر گرفته نشده است. همین مجموعه عوامل دست به دست می‌دهد که قیمت خودرو را به طور غیرمنتظره‌ای گران کند.

ریشه ناکارآمدی بازار خودرو در سیاست‌های کلان

بگذرد تصمیم‌گیری درباره آنها سخت‌تر می‌شود و مسئله دیگر اینکه تعهدات شرکت‌ها به مردم باید انجام شود. مهدی دادفر با بیان اینکه مصوبه‌ای تعیین تکلیف خودروهای خارجی مانده در گمرکات کشور به دلیل اشکال ماهوی ابلاغ نشده، افزود: گمرک در تهیه پیش‌نویس وزارت اقتصاد و امور دارای در ترخیص خودروهای دیوماندۀ نقش موثری داشته است، البته پیش‌نویس گمرک برای خودروها در وزارت صنعت، معدن و تجارت تغییراتی داشته و به خودروها ثبت سفارش نداده‌اند، آن هم در شرایطی که ترخیص خودرو نیازمند قبض انبار و ثبت سفارش است. او با تأکید بر اینکه تعدادی از خودروهای خارجی از طریق ال سی وارد کشور شده‌اند، اظهار کرد: به دلیل اینکه منشأ ارز واردات را یکی از دلایل ترخیص نکردن خودروها مطرح کرده‌اند توقف خودروهایی که با ال سی وارد شده‌اند نوعی تخلف است، چراکه سامانه بانکی و نیما حدود یک سال

یک کارشناس بازار خودرو می‌گوید چنانچه قیمت دلار گران شود، پیش‌بینی می‌شود سال آینده قیمت تمام خودروها گران خواهد شد.
به گزارش گسترش‌نیوز، قیمت خودروها در سطح بازار نشان می‌دهد که روند صعودی قیمت‌ها در بازار خودرو ادامه دارد و روز گذشته پراید از مرز ۷۰ میلیون تومان گذشت. آیا قیمت خودرو تا پایان اسفندماه صعودی خواهد شد؟

در همین حال، یک کارشناس بازار خودرو در پاسخ به این پرسش که نوسان افزایش قیمت دلار تا پایان اسفندماه ادامه‌دار است؟ گفت: صنایع خودروسازی ما به منابع خارجی وابستگی دارد. در تولید برخی خودروها ۷درصد و در تولید خودروهای مونتاژی نیز تا ۸۰درصد وابستگی به مواد اولیه خارجی داریم. هرچند که تا پیش از تشدید تحریم‌ها وابستگی ما به

مهدی دادفر گفت وقتی تقاضا در بازار خودرو بیش از عرضه باشد نوسان قیمت و دلالی بروز می‌کند، از این رو سیاست‌گذاران باید برای تقاضای بازار برنامه‌ریزی داشته باشند تا دلالی از بین برود و اگر این روند بی‌توجهی به وضعیت عرضه ادامه باشد دلالی نیز بیشتر خواهد شد.

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو در گفت‌وگو با خبرنگار خبرگزاری موج با اشاره به اینکه برای ۵۱۰۰ خودرو در گمرکات دیو مانده دولت مصوبه‌ای برای ترخیص این خودروها ابلاغ کرده که هنوز اجرا نشده، گفت: بیش از ۱۰۰۰ خودرو از خودروهای موجود در گمرک توسط دستگاه قضایی متوقف مانده که به نظر تخلفاتی مانند ثبت سفارش غیرقانونی داشته‌اند، با این حال باید حداقل ۴۱۰۰ خودرو از مجموع آنها ترخیص شود که اسوال و دارایی مردم است. از طرف دیگر باید توجه داشت که هر چقدر از ترخیص آنها زمان

قول مساعد رئیس‌جمهور برای اختصاص سهمیه بنزین به ۳۵۰ هزار معلول

هنوز نتیجه‌ای نگرفتیم

صادر شود. مدیرکل دفتر توانمندسازی معلولان کشور با بیان اینکه یک میلیون و ۵۰۰ هزار معلول تحت پوشش سازمان بهزیستی در کشور وجود دارد، گفت: حداقل ۵۵۴ نفر از این معلولان افراد دارای معلولیت جسمی و حرکتی هستند، بخشی از این افراد شاغل هستند یا برای دریافت خدمات درمانی، آموزشی و حتی مشارکت‌های اجتماعی نیاز به استفاده از خودرو برای تردد دارند با توجه به اینکه سیستم حمل و نقل عمومی هم برای این افراد مناسب سازی نشده است، در نتیجه خیلی از این افراد مجبور هستند به همراه خانواده‌شان تردد کنند.

شهبازی خاطرنشان کرد: در حال حاضر فقط به افراد دارای معلولیتی که خودروهایی با پلاک معلولیت دارند، کارت سوخت معلولان تعلق می‌گیرد. این افراد حدود ۲۷ هزار نفر می‌شوند. در صورتی که حداقل نیاز معلولان در این بخش براساس برآوردهای ما حدود ۳۵۰ هزار نفر است که با خودشان یا افراد خانواده‌شان مالک خودرو بوده و این افراد را برای دریافت خدمات توانبخشی ... جابه‌جا می‌کنند و سهمیه بنزین ویژه نیز دریافت نمی‌کنند و باید افزایش

مدیرکل دفتر توانمندسازی معلولان سازمان بهزیستی کشور از تلاش بهزیستی برای دریافت کارت سوخت ویژه معلولان برای حدود ۳۵۰ هزار معلول خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایلنا، «محمدرضا شهبازی» مدیرکل دفتر توانمندسازی معلولان سازمان بهزیستی کشور درباره آخرین وضعیت صدور کارت‌های بنزین برای افراد دارای معلولیت گفت: قرار بود، کارت سوخت جدید برای افراد دارای معلولیت که دارای خودروهایی با پلاک معلولان هستند، صادر کنند و سهمیه ۴۰درصد مازاد بنزین هم روی کارت آنها ذخیره شود، اما مدتی است، شرکت تولید و پخش فرآورده‌های نفتی در پروسه صدور کارت با مشکلات اجرایی مواجه شده‌اند که در آخرین استعلام ما از این شرکت اعلام شد، سهمیه ۴۰ لیتر بنزین مازاد نیز برای افرادی که کارت سوخت دریافت کرده‌اند، شارژ شده است.

وی درباره تعداد کارت‌های صادرشده گفت: ما آماری از کارت‌های سوخت تحویل داده شده در اختیار نداریم، اما قرار بود برای ۲۷ هزار نفر کارت سوخت

اعضای جدید شبکه آزمایشگاهی از تخفیف ویژه برخوردار می‌شوند

ارتقای سطح ارائه خدمات در صنعت آزمایشگاهی کشور، یکی از اهدافی است که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به دنبال آن است. شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم با ارائه خدمات تخفیفی به اعضای خود این هدف مهم را در کشور تسهیل می‌کند.

شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری برای ترغیب و تشویق آزمایشگاه‌ها برای عضویت در شبکه اقدام به ارائه تخفیفات ویژه به اعضای جدید کرده است. در این طرح، در سال جاری دانشجویان دکترا و محققان پسادکترای دانشگاه‌ها و موسسات علمی-پژوهشی سراسر کشور با ثبت‌نام در باشگاه مشتریان شبکه آزمایشگاهی از یارانه دریافت خدمات آزمایشگاهی به میزان ۴۰درصد هزینه خدمات تا سقف مبلغ ۲۰ میلیون ریال بهره‌مند شدند.



دریچه

تغییر کنید

مسعود حافظی – معاون دفتر توسعه کسب و کار بین‌المللی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

شدن این فاز اغلب کارآموزان حاضر به پرداخت هزینه‌های عضویت در باشگاه یا کلوب می‌شوند. این روش بازاریابی در ورزش‌هایی نظیر تیراندازی، اسبدوانی و گلف بسیار رایج است.

فروش یک کالای اساسی با قیمت ارزان ولی با ارائه گزینه‌هایی برای به روز کردن یا افزودن وسایل جانبی به آن، کار دیگری برای بازاریابی است. سیستم‌های رایانه‌ای و محصولات صوتی-تصویری خانگی نمونه‌هایی از این نوع بازاریابی هستند و مشتری به محض خریداری محصول اصلی مجبور به خرید لوازم جانبی آن نیز خواهد بود.

نمونه این موضوع توسط نگارنده این مقاله به وضوح در کشور کنیا مشاهده گردید. یک شرکت اروپایی تمام مسیر فرودگاه تا شهر نایروبی را به دوربین‌های کنترل سرعت مجهز کرده است. این شرکت

اروپایی ظاهراً در زمان برگزاری مناقصه با قیمت بسیار ارزان‌تری نسبت به رقبای، مناقصه نصب دوربین‌های تصویربرداری و سیستم‌های فلاش نوری را برنده شده بود. سپس با دریافت هزینه، اقدام به نصب دوربین‌ها در مسیر فرودگاه تا شهر کرده بود. اما عملاً این سیستم‌ها کار نمی‌کرد. واقعیت آن بود که شرکت فروشنده بابت ارائه نرم‌افزارهای تحلیلی و عملیاتی این دوربین‌ها، هزینه بسیار هنگفتی را از دولت تقاضا کرده بود که عملاً امکان فراهم شدن آن توسط دولت میسر نبود. هرچند این مدل از فروش، نوعی رندی و تقلب محسوب می‌شود، اما عملاً دولت کنیا چاره‌ای جز پرداخت هزینه آن نرم‌افزارهای تحلیلی به آن شرکت اروپایی نداشت. در هر صورت

با توجه به نوع محصول و تکنولوژی که یک شرکت دانش‌بنیان به مشتری خارجی عرضه می‌کند، باید تلاش کرد فرآیند تغییر برای وی دارای کمترین هزینه و بیشترین منافع باشد. نوع ارائه محصول یا خدمت به یک مشتری خارجی به طوری که بیشترین تأثیر را در پی داشته باشد و نیز طراحی پکیج‌های خاص بازاریابی که در مقابل رقبای وی را مجاب به خریداری محصول کند، بسیار مهم است. ایجاد اعتماد و اطمینان در مشتری صادراتی برای شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی که همواره زیر چتر تحریم و تهدیدهای سیاسی هستند، بسیار مهم‌تر و سخت‌تر است.

پیشنهاد می‌شود نهادهای حامی صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان بسته‌های حمایتی ویژه برای توسعه فعالیت‌های بازاریابی صادراتی شرکت‌های دانش‌بنیان را به نحوی طراحی کند که ریسک‌های مربوطه را برای شرکت‌های صادراتی پوشش دهد. روش طراحی دستورالعمل‌های حمایتی نیز می‌تواند براساس الگوهای رایج خدمات بازاریابی لحاظ شود که در هر کسب و کار و متناسب با هر محصول متفاوت خواهد بود. لذا بحث انعطاف‌پذیری دستورالعمل‌های حمایتی بازاریابی در حوزه صادرات به طوری که هم هوشمند باشد و هم قابلیت اجرای سریع داشته باشد، بسیار مهم است و به طور جدی باید مدنظر طراحان و سیاست‌گذاران دولتی قرار گیرد.

افراد و جوامع اگر در محدوده راحت خود یا در محیط و شرایطی پایدار زندگی کنند، عموماً در برابر تغییر مقاومت نشان می‌دهند. کسب‌وکارها و بنگاه‌های تولیدی که مواد اولیه و محصولات واسطه‌ای مصرف می‌کنند نیز چنانچه به شرایط پایداری رسیده باشند تمایل چندانی برای تغییر نشان نمی‌دهند.

از طرفی هر نوع نوآوری و تکنولوژی نوین که ارائه می‌شود، قطعاً در ساختارهای قبلی تغییری را ایجاد می‌کند. اگر اندازه این تغییر به اندازه‌ای باشد که شرایط پایدار موجود را بر هم بزند، ورود آن به بازار با دشواری و سختی مواجه می‌شود.

بنابراین برای بیرون کشیدن مصرف‌کنندگان و هر بازاری از محدوده راحت‌شان باید مکانیزم‌های دفاعی آنان را از طریق ایجاد

موقعیت‌های بی‌خطر و ارائه راهکارها و تغییرات تدریجی پایین آورد. این موانع در حوزه تکنولوژی‌های نوین مربوط به شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در زمان ارائه به شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان خارجی ممکن است معلول شرایط سیاسی کشور یا عامل ناپایدارکننده اقتصادی باشد.

در دنیای تجارت و صادرات شکستن این مقاومت برای ورود به یک بازار جدید و عرضه محصول به مشتریان صادراتی بسیار مهم است. اگر کالاها و خدمات جدیدی که عرضه می‌شوند کاربرد دشواری داشته باشند و یا از کانال یک شرکت ایرانی به بازار صادراتی عرضه نشوند که در مورد شرایط اقتصادی و سیاسی کشور مبدأ (ایران) ابهام وجود دارد، باید از روش‌های بازاریابی ویژه‌ای استفاده کرد. شرکت‌های

دانش‌بنیان ایرانی که آمادگی صادرات محصولات خود را دارند باید تلاش کنند دوره آزمایشی رایگان و یا ضمانت استرداد وجه در صورت عدم رضایت مشتری را برای او فراهم کنند.

این روش از آنجا که معامله را خالی از هرگونه ریسکی می‌کند برای مشتریان جذابیت خواهد داشت. همچنین تضمین استرداد وجه نشان‌دهنده اعتماد فروشنده به محصول خویش است. هرچند این روش دارای اثربخشی بسیار زیادی برای توسعه صادرات است، اما هزینه‌های زیادی را برای تولیدکننده و شرکت دانش‌بنیان تحمیل می‌کند. به نظر می‌رسد نهادهای حامی صادرات دانش‌بنیان به جای ارائه تسهیلات (در قالب وام) بابت ارسال نمونه رایگان صادراتی باید این ریسک را برای صادرکننده پوشش دهند.

راهکار دومی که وجود دارد ارائه خدمات آموزشی رایگان برای استفاده از محصول یا خدمت است. به عنوان مثال بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده محصولات دارویی یا تجهیزات پزشکی با برگزاری تورهای تفریحی آموزشی برای مشتریان خود تلاش می‌کنند ضمن آموزش مزیت‌ها و کاربردهای دستگاه خود به مشتری خاطره خوشی را برای وی رقم بزنند. بسیاری از کلوب‌های تفریحی و ورزشی نیز با برگزاری دوره‌های آموزشی کم‌هزینه و یا حتی رایگان لذت آن ورزش تفریحی را به شرکت‌کننده می‌چشانند و پس از سپری



اقدام بی‌سابقه جف بزوس با فروش بی

به قلم: آنا پالمِر – نویسنده حوزه مدیریت

باید دید که این اقدام، چه تاثیری بر روی ش است که فروش سریع سهام به تعداد بالا، داشته باشد که این اتفاق برای ارزش سهام آ از تحلیلگران این اقدام را نادرست؛ غیراصو اقدام از پیش تعیین شده عنوان شده است کرد. درواقع بنا بر اطلاعات منتشرشده این م

فروش ۲میلیون سهم به ارزش ۴.۱ میلیارد دلار اقدام جدید جف بزوس، ثروتمندترین فرد جهان و مالک برند آمازون است. نکته جالب این است که این اقدام طی تنها هفت روز انجام شده است. این امر در حالی است که جان کوم (یکی از بنیان‌گذاران واتس‌آپ) برای فروش سهمی به همین میزان به فیس‌بوک، چند ماه زمان را صرف کرد. نکته جالب این است که چنین اقدامی تاکنون توسط هیچ مدیری انجام نشده و بی‌سابقه محسوب می‌شود. درواقع این عمل بزرگ‌ترین فروش سهام تاریخ طی تنها یک هفته است. حال

نسل جدید عایق‌ها در داخل کشور تولید شد

که با عبور از روی این عایق هیچ‌گونه فشردگی در آن ایجاد نمی‌شود. علاوه بر این، به دلیل ساختار نانومتری، این عایق‌ها از طول عمر بالایی نیز برخوردارند. این عایق‌ها کاملاً ضدحریق هستند و تا دمای ۱۲۰۰ تا ۱۳۰۰ درجه

سلسیوس را تا مدت زمان چندین دقیقه عایق می‌کنند به طوری که به سطح زیر عایق نیز آسیبی وارد نخواهد شد.

این محصول عایقی است که از دمای منفی ۲۰۰ درجه سلسیوس تا مثبت ۶۵۰ درجه سلسیوس را به صورت پیوسته قابلیت استفاده دارند. به دلایل ویژگی‌ای که در این عایق وجود دارد از این محصول می‌توان در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، برج تقطیر، رآکتور، خطوط انتقال، ساختمان‌سازی، کوره‌ها، لباس‌های ضدحریق، صنایع نظامی و هواپیما و بسیاری موارد دیگر استفاده کرد. این فعال فناوری بیان کرد: این شرکت در

حال تولید لباس ضدحرفتی است که تنها با سه میلی‌متر ضخامت تحمل ۲۵۰۰ درجه سلسیوس را دارد که این لباس در صنایع نظامی کشور تست خود را با موفقیت سپری کرده است.



بلنک‌های هواژل جدیدترین نسل عایق‌های حرارتی، صوتی و رطوبتی دنیا هستند که دارای تخلخل نانومتری‌اند.

حسن برگزین، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «پاکان آتیه نانو دانش» با

اشاره به تولید نوع جدیدی از عایق‌های نانویی در کشور ادامه داد: با استفاده از «بلنک‌های هواژل» با کمترین ضخامت عایق می‌توان زده شود و فاصله پژوهش تا نیاز مردم کمتر شود. این رویداد باعث آگاهی جامعه از اهمیت دستاوردهای علمی فناوریانه می‌شود و کمک می‌کند دانشجویان بیشتر به نقش فعالیت‌های علمی کاربردی در آینده کشور فکر کنند. در نتیجه در انتخاب موضوع نیاز جامعه اشرف بیشتری داشته باشند. رئیس مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همچنین افزود: در این رقابت محققان و دانشجویان دوره تحصیلات تکمیلی دستاوردهای خود

را در سه دقیقه با زبان قابل فهم بیان می‌کنند. این رقابت در گام نخست در دانشگاه‌ها برگزار می‌شود و در گام بعدی برگزیده‌ها در رقابت نهایی شرکت می‌کنند.

به گفته برگزین، این عایق‌ها دارای استحکام بسیار بالایی هستند، به طوری

محصولات ماشین کاری شده ایران ساخت شد



شکل و یا فرم دادن به مواد با تراش و برش به وسیله دستگاه‌ها و ماشین‌های ابزار را اصطلاحاً ماشین‌کاری می‌گویند. در ماشین‌کاری از ابزار یا دستگاه‌های مختلفی استفاده می‌شود؛ از ماشین‌های تراش، فرز، مته صفحه‌تراش، سنگ‌زنی، تیزکاری و سوراخ‌کن برحسب نوع کار استفاده می‌شود. یک شرکت دانش‌بنیان توانسته است با به‌کارگیری دانش و توان بومی به تولید تعداد زیادی از قطعات موردنیاز صنایع گوناگون دست پیدا کند. فایق زرافشان، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «پیشرو صنعت دقیق» درباره نوع فعالیت این شرکت گفت: شرکت دانش‌بنیان «پیشرو صنعت دقیق» در زمینه طراحی و ساخت انواع قالب‌های صنعتی از جنس پلاستیک، دایکاست و فلزی، انواع پرده‌های توربینی، ایلرهای صنعتی، توپک‌های هوشمند و همچنین طراحی و ساخت تجهیزات خطوط تولید مشغول به فعالیت است.

یادداشت

چگونه به کودک‌مان در راه‌اندازی کسب‌وکارش کمک کنیم؟

مترجم: نازنین توکلی

ممکن است احساس ناراحتی کنند، چون مشتریانی که در کنار غرفه فروش لیموناد ایستاده‌اند، مسیرهای عبور آنها را مسدود می‌کنند. همچنین سر و صدا یا ترافیک بیشتری را به خیابان‌های آن منطقه مسکونی تحمیل می‌کند.»

به علاوه، رقبای بزرگ‌تر ممکن است برای کسب‌وکارهای متعلق به کودکان کارآفرین مزاحمت ایجاد کنند. به عنوان مثال، یک شرکت متعلق به مدیریت فضای سبز شهری می‌تواند اعلام کند کسب‌وکار چمن‌زنی که توسط یک نوجوان اداره می‌شود، نمی‌تواند علف‌های هز باغچه شما را به خوبی از بین ببرد و به همین دلیل خدماتش را ارزان‌تر ارائه می‌دهد. بنابراین آگاهی از پیامدهای قانونی و نحوه عملکرد رقبا در مواجهه با عملکرد کودکان کارآفرین باید برای والدین بسیار حائز اهمیت باشد. کودکانی که کسب‌وکار خود را بدون مجوز اداره می‌کنند، باید انتظار مجازات‌هایی نظیر بسته شدن کسب‌وکار یا جزای نقدی را داشته باشند. تجربه چنین شرایطی معمولاً برای کارآفرینان نوجوان که رویاهای بزرگی را در سر دارند، اغلب دلچسب نیست.

همواره برای والدینی که می‌خواهند به کودک‌شان کمک کنند کسب‌وکاری را شروع کند، منابع زیادی وجود دارد تا اطمینان حاصل شود که این کار به روش صحیح انجام می‌شود. به‌عنوان مثال، در بسیاری از کشورها ادارات مربوط به کسب‌وکارهای کوچک وجود دارد که لینک‌هایی را با اطلاعات مربوط به دریافت مجوز در اختیار کسب‌وکارها قرار می‌دهند



و حتی منابعی را برای مشاغل خانگی فراهم می‌کند. **چه کسب‌وکارهایی برای کودکان مناسب است؟** بهترین راه برای تصمیم‌گیری در مورد نوع کسب‌وکار مناسب برای فرزند شما، ترغیب کردن او به سوی علاقه‌مندی‌هایش است. کودک شما باید بداند چه چیزی واقعا او را به وجد و اشتیاق می‌آورد. اگر فرزند شما از کارکردن در حوزه‌های خاص لذت می‌برد، به او در یافتن حوزه مورد علاقه‌اش کمک کنید.

هنگامی که والدین می‌خواهند به فرزند خود برای شروع کار جدید کمک کنند، اولین کاری که اغلب به ذهن‌شان می‌رسد، این است که یک غرفه محلی فروش لیموناد راه بیندازند. درحالی‌که مشاغل دیگری هم وجود دارد که می‌تواند برای کودک جالب باشد.

به‌عنوان مثال کودکان ممکن است در تهیه تنقلات یا شیرینی‌پزی بسیار عالی باشند. اگر علاقه‌ای به پخت و پز نداشته‌اند، می‌توانند به جای آن دسرها را تزئین کنند. حتی می‌توانند نانوايي را پیدا کنند که به تزئین کار روی نان نیاز داشته باشد یا اگر عاشق حیوانات باشند، بنابراین می‌توانند از حیوانات خانگی مراقبت کنند یا در صورت امکان آنها را پرورش دهند. آنها حتی می‌توانند یادگست با محتوای قصه‌گویی برای کودکان دیگر تهیه کنند و بفروشند.

منبع: businessnewsdaily/modirinfo

طرح لیزینگ محصولات دانش‌بنیان و فناور اجرایی شد

عدالت اجتماعی

صدرخانو، با توضیح اقدامات انجام‌گرفته برای اجرای بهینه‌تر این طرح، بیان داشت: این احساس وجود داشت که طرح‌های مرتبط با لیزینگ محصولات دانش‌بنیان و فناور، آنچنان که باید و شاید به تمام کشور تسری پیدا نمی‌کند و تنها مختص به پایتخت و چند شهر بزرگ هستند. وی افزود: شبکه سراسری فن‌بازار ملی ایران این ظرفیت را در اختیار دارد تا با تسری این طرح به تمام کشور و به ویژه شهرهای کوچک و کم‌پرخوردار، گامی در جهت اجرای عدالت اجتماعی در حوزه فناوری بردارد.

روش اطلاع‌رسانی

میلاد صدرخانو، نحوه اطلاع‌رسانی در مورد این طرح را به دو روش عنوان کرد و افزود: «در روش اول اطلاع‌رسانی با کمک بروکرهای شبکه فن‌بازار ملی ایران در سراسر کشور انجام می‌گیرد و به موازات آن یک اطلاع‌رسانی خاص، مختص جامعه هدف طراحی شده است تا بتوان بهترین اثربخشی ممکن را از این طرح به دست آورد.»

میلاد صدرخانو، رئیس شبکه فن‌بازار ملی ایران وابسته به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، اجرایی‌شدن طرح «لیزینگ محصولات دانش‌بنیان» را گامی در جهت گسترش عدالت اجتماعی در حوزه فناوری خواند.

به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، وی در ادامه اظهار کرد: شبکه فن‌بازار ملی ایران (از زیرمجموعه‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری)، طرحی خاص برای لیزینگ محصولات دانش‌بنیان و فناور را تدوین کرد و منابع تأمین شده که از صندوق نوآوری و شکوفایی است را با همکاری صندوق توسعه فناوری‌های نوین اجرایی کرد.

شبکه بروکرها

رئیس شبکه فن‌بازار ملی ایران در ادامه با اشاره به ضرورت‌های اجرای چنین طرحی، گفت: در اجرایی‌کردن طرح لیزینگ محصولات دانش‌بنیان و فناور از شبکه کنسرسی بروکرهای شبکه فن‌بازار ملی ایران کمک گرفته شده است و آنها، هم در مرحله نیازسنجی و هم در مرحله ارزیابی درخواست‌ها، به اجرایی‌شدن این طرح کمک می‌کنند.



بیش از ۴ میلیارد دلار از سهام آمازون

بریت و کسب‌وکار - مترجم: امیر آل‌علی

Blue شود که برای اکتشافات فضایی طراحی شده است. هدف این طرح این است که سفر به فضا را مقرون به صرفه‌تر کند تا حتی شاهد تورپیست‌هایی برای این سفر و بازدید از سیارات باشیم. همچنین بخشی دیگر از آن نیز صرف کمک به بی‌خانمان‌ها و ایجاد شرایط آموزش باکیفیت برای خانواده‌های کم‌توان خواهد شد که از مجموعه اقدامات خبرخواهانه جف بزوس محسوب می‌شود.

منبع: cnbc.com

«سیستم غربالگری اولیه اوتیسم» بومی شد

را طراحی و تولید کرده است که هر کدام کارکرد و ویژگی خاص خود را داراست. این محصولات عبارتند از: «ماشین اسباب‌بازی هوشمند»، «سیستم هوشمند غربالگری اولیه اوتیسم» «توان‌بخشی تطابق چشم و دست (بازی

زنبور گلچین)»، «لامپ‌های توجه اشتراکی» و «جمع‌آوری صدا برای غربالگری اوتیسم». وی درباره یکی از این محصولات به نام «سیستم هوشمند غربالگری اولیه اوتیسم» توضیح داد: این محصول یک سیستم هوشمند است که توسط متخصصین علوم شناختی، روانشناسی و روانپزشکی و هوش مصنوعی ساخته شده است. در این سیستم سوالاتی طرح شده است که با پاسخ دادن به آن سیستم قادر است با دقت غربالگری اولیه را انجام داده و در صورت احتمال وجود اوتیسم خانواده را مطلع کند. جواب غربالگری اولیه سیستم به صورت پیامک به کاربر ارسال خواهد شد.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «فناوران شناختی پارس» افزود: دقت سیستم بستگی به دقت پاسخی است که به سوالات سیستم داده می‌شود و در صورت اشتباه در پاسخ، غربالگری سیستم معتبر نخواهد بود.

اوتیسم یک اختلال عصبی - رشدی است که یکی از انواع اختلالات دوران کودکی محسوب می‌شود. این اختلال بخش‌های مختلف مغز در کودکان دارای اوتیسم را در همکاری با هم دچار مشکل می‌کند و این موضوع می‌تواند رشد و گسترش مهارت‌های اجتماعی و ارتباطی فرد را مختل کند.

شرکت دانش‌بنیان «فناوران شناختی پارس» توانسته است با به‌کارگیری توان و دانش بومی به تولید چند محصول در حوزه علوم شناختی به خصوص اوتیسم دست پیدا کند. منوچهر مرادی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «فناوران شناختی پارس» درباره نوع فعالیت و تولیدات این شرکت توضیح داد: مجموعه‌ای از سیستم‌های هوشمند وجود دارند که می‌توانند به عنوان سیستم هشداردهنده اولیه به کار روند. از جمله این سیستم‌ها، سیستم غربالگری اولیه اوتیسم است که می‌تواند وجود نشانه‌هایی از اوتیسم در کودکان را به خانواده برای مراجعه به متخصصین و پزشکان اعلام کند.

این فعال فناور ادامه داد: در همین راستا، این شرکت محصولات مختلفی



کارگاه برندینگ

اقدام جدید دولت روسیه برای جلوگیری از انتشار ویروس کرونا

به قلم: ویسنست باروئه روزنامه‌نگار مترجم: امیر آل علی

ویروس کرونا به علت سرعت انتقال فوق‌العاده بالای خود، نگرانی بسیاری را در سطح جهان به وجود آورده است. در چند روز اخیر جدیدترین تئوری در رابطه با منشأ این ویروس، کشور آمریکا معرفی شده است. درواقع طی چند ماه اخیر آمریکا و چین درگیری‌هایی را با یکدیگر داشته‌اند و این امر باعث شده است تا برخی عقیده پیدا کنند که این ویروس ساخته کشور آمریکا برای ضربه زدن به چین است، با این حال با توجه به این امر که این ویروس در حال گسترش جهانی بوده و در این بین حتی برندهای آمریکایی نیز به علت نیروی کار ارزان قیمت چین و کارخانه‌هایی که در این کشور دارند متحمل ضرر شده‌اند. چندان نمی‌توان آن را منطقی به حساب آورد، با این حال تفاوتی ندارد که این ویروس از چه طریقی ایجاد شده باشد، هر دولتی باید برای جلوگیری از انتظار آن در کشور خود برنامه‌ای داشته باشد تا بتواند امنیت مردمان خود را حفظ کند. در این رابطه روسیه به عنوان دومین ابرقدرت جهان اعلام کرده است که از تکنولوژی تشخیص چهره استفاده می‌کند. این امر باعث خواهد شد تا امکان قرنطینه کردن سریع وجود داشته باشد. درواقع روسیه در همان روزهای ابتدایی انتشار این ویروس در کشور چین، تمامی مرزهای خود را با این کشور بسته است و اقدام جدید آنها در راستای کسب اطمینان و مدیریت بیشتر است. در نهایت این موضوع باعث می‌شود که امکان قرنطینه سریع چینی‌هایی که در این کشور وجود دارند نیز کاملاً امکان‌پذیر باشد. در این رابطه دولت روسیه جوایزی را برای اطلاع‌رسانی مردم از تردد چینی‌ها در سطح شهر قرار داده است تا این کشور در برابر ویروس مذکور در امان نگه داشته شود، با این حال این موضوع می‌تواند برای کراهی‌ها و ژاپنی‌ها که شباهت‌های بالایی را با چینی‌ها دارند، مشکل‌ساز باشد. با توجه به سخت‌گیری دولت روسیه، حتی امکان دارد که شاهد اقدامات خشونت‌باری نیز باشیم. حال باید دید که سایر کشورها برای حفظ جان مردم خود در برابر این ویروس، چه برنامه‌ای را در دستور کار خود قرار می‌دهند.

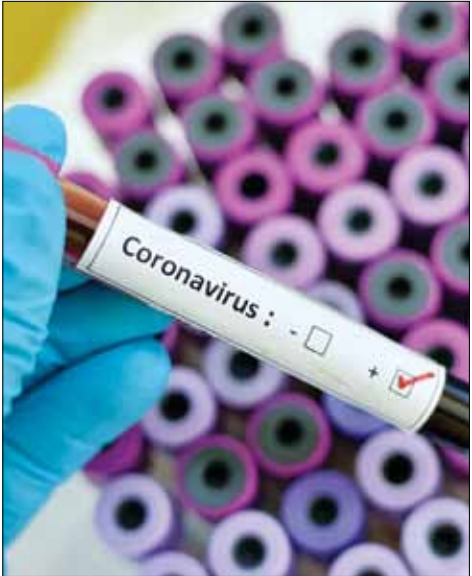
منبع: nypost.com

چرا جلوگیری از انتشار اخبار غلط در رابطه با ویروس کرونا حیاتی است

به قلم: آماندا وودز روزنامه‌نگار مترجم: امیر آل علی

هر روز خبری جدید در رابطه با انتشار ویروس کرونا منتشر می‌شود که بسیاری از آنها حاوی اطلاعات نادرست بوده و این امر می‌تواند به شریایبی بحرانی و واکنش‌های احساسی منجر شود. در این بین تجربه تلخ اوکراین یک نمونه عینی محسوب شده و بار دیگر اهمیت اقدام گوگل برای ایجاد یک سیستم اطلاع‌رسانی معتبر در رابطه با این ویروس را به اثبات می‌رساند. طی چند روز گذشته خبری در بین مردم اوکراین دست به دست شد که حاکی از ابتلای پنج نفر از مردم این کشور به ویروس کرونا بود. همین امر باعث شد تا برخی از افراد خشمگین به اتوبوس حامل چینی‌ها برای قرنطینه شدن، حمله کنند. این اتفاق باعث شد تا رئیس جمهور این کشور آقای ولادیمیر زلنسکی نسبت به این اتفاق واکنش نشان داده و اعلام کند که حتی یک مورد ابتلا به این ویروس گزارش نشده است. این سخنرانی در کنار تاکید وزیر بهداشت، باعث شد تا آرامش نسبی برقرار شود. با این حال هنوز از منشأ انتشار این خبر اطلاعی در دست نبوده و برخی کشورهای خارجی را مسئول آن می‌دانند. تاکنون در رابطه با ابتلای اوکراینی‌ها به این ویروس تنها دو مورد گزارش شده است که در سفر دریایی به اطراف چین در یکی از بندرهای همان منطقه به حالت قرنطینه درآمده‌اند. در نهایت اعلام شده است که هیچ ایمیل، پیامک و خبری در شبکه‌های اجتماعی ابدا موثق نبوده و با افرادی که براساس آن اقدامی را انجام دهند، شدیداً برخورد خواهد شد. درواقع تنها منبع موثق مورد تایید دولت، تلویزیون اعلام شده است. حال باید دید که این اقدام دولت اوکراین، تا چه اندازه می‌تواند به آرام ماندن اوضاع کمک کند. همچنین سایر دولت‌ها باید از این تجربه تلخ درس عبرت گرفته و به دنبال روش‌هایی برای مقابله با انتشار اخبار نادرست و ایجاد یک کانال خبررسانی موثق باشند، در غیر این صورت حتی ممکن است شاهد اتفاقی به مراتب بدتر باشیم.

منبع: nypost.com



رازهای موفقیت تبلیغات پیامکی



۶- شخصی سازی را جدی بگیرید

هیچ چیز بدتر از پیامی نخواهد بود که ظاهری ربات گونه دارد. این موضوع باعث می‌شود تا افراد احساس کنند که این پیام ارسالی ابدا به آنها تعلق نداشته و اقدامی است که برای بسیاری از افراد دیگر انجام شده است، با این حال اگر شما نام فرد را ذکر کنید، از نظر روانشناسی تاثیر اقدام شما چند برابر خواهد شد. خوشبختانه امروزه چنین اطلاعاتی به سادگی قابل دسترسی است. به همین خاطر هیچ بهانه‌ای برای استفاده نکردن از آن وجود ندارد.

۷- در راستای یک هدف جلو بروید

از جمله اشتباهات بسیار رایج این است که هدفی برای پیام‌ها وجود نداشته و یا در صورت برنامه‌ریزی، موارد ارتباط لازم را با یکدیگر ندارند. همچنین توجه داشته باشید که هر پیام باید تنها یک هدف مشخص را داشته باشد در غیر این صورت مخاطب ارتباط لازم را نمی‌تواند با آن برقرار کند. در این رابطه ضروری است تا ارتباط لازم میان تمامی اقدامات خود را ایجاد کنید.

۸- آمارها را تحلیل کنید

شما باید آمارهای ماهانه خود را به صورت یک آمار کلی درآورده و با یکدیگر مقایسه کنید. این امر باعث خواهد شد تا نسبت به موفقیت‌آمیز بودن اقدامات خود به اطمینان لازم دست پیدا کنید. همچنین شما باید از یک تیم پشتیبانی مناسب برخوردار باشید تا افراد در هر لحظه بتوانند با شما ارتباط برقرار کنند. در نهایت این امر که به صورت مداوم مقالات مرتبط با این موضوع و اقدامات سایر برندها را مورد بررسی قرار دهید، راهنمای عمل بسیار خوبی بوده و رشد مداوم شما را تضمین خواهد کرد.

منبع: smallbiztrends.com

مخاطب احساس راحتی لازم را داشته باشد. در این رابطه ضروری است تا صرفاً بر روی متن تمرکز کرده و از مواردی نظیر ایموجی، اکیدا خودداری کنید. در نهایت لحن صمیمی به ایجاد حس دوستانه کمک شایانی خواهد کرد.

۳- CTA را مورد استفاده قرار دهید

فراخوان عمل(CTA) در یک پیامک به سادگی قابل اجرا خواهد بود. برای مثال این امر که از افراد بخواهید تا بر روی لینک کلیک کرده و وارد سایت شوند و یا عددی را برای شما ارسال کنند، از جمله این موارد محسوب می‌شود. فراموش نکنید که برای این امر که مخاطب را تشویق به این کار کنید، ضروری است تا محدودیت زمانی قائل شوید. برای مثال این امر که اگر نیم ساعت بعد از ارسال پیام وارد لینک شوید، از تخفیف ویژه‌ای برخوردار خواهید شد، به خوبی کنجکاوی لازم را در افراد به وجود خواهد آورد.

۴- پلتفرمی برای خود داشته باشید

بدون شک ارسال هزاران پیامک به صورت همزمان و پیگیری واکنش‌ها، نیاز به یک سیستم کارآمد دارد. به همین خاطر ضروری است تا با شرکت‌های ارائه‌کننده چنین سروس‌هایی همکاری کنید، با این حال قبل از نهایی کردن انتخاب خود، تحقیقات لازم را انجام دهید تا نتیجه کار، بهترین موجود باشد.

۵- به اهمیت زمان توجه کنید

شما نمی‌توانید پیام خود را در هر زمانی ارسال کنید. درواقع این اقدام باید با توجه به ویژگی جامعه هدف شما باشد. برای مثال اگر جامعه هدف شما را کارمندان تشکیل می‌دهند، بدون شک ساعت اداری بدترین زمان برای ارسال پیام خواهد بود، با این حال به صورت کلی برخی از زمان‌ها کاندیداهای خوبی محسوب می‌شوند. برای مثال هشت صبح و ۹ شب به صورت معمول برای هر فردی مناسب است.

به قلم: راب استار نویسنده حوزه مدیریت، بازاریابی و کسب‌وکار

مترجم: امیر آل علی

اگرچه تلفن همراه به یکی از وسایل جدانشدنی افراد در طول شبانه روز تبدیل شده است، با این حال نمی‌توان اطمینان داشت که همه این افراد به اینترنت متصل باشند. همچنین با توجه به تنوع روش‌های تبلیغات اینترنتی، این احتمال وجود دارد که اقدام شما با مخاطب حداکثری همراه نباشد. این امر در حالی است که پیامک را می‌توان برای هر فردی ارسال کرد و از مشاهده آن اطمینان بالایی را داشت. علت این امر به این خاطر است که افراد سریعاً پیامک‌های خود را مشاهده می‌کنند. این امر در حالی است که این میزان برای مواردی دیگر نظیر ایمیل، نرخی بسیار پایین را دارد و ممکن است حتی تا یک ماه، افراد ایمیل‌های خود را نبینند، با این حال روش انجام این اقدام نیز بسیار مهم بوده و مرز میان شکست و موفقیت را رقم خواهد زد. در همین راستا به بررسی هشت اقدام ضروری خواهیم پرداخت.

۱- ارزشمند باشید

یک پیامک صرفاً تبلیغاتی به عنوان عاملی مزاحم برای مخاطب خواهد بود. به همین خاطر نیز ضروری است تا از خدشه‌دار کردن وجهه برند خود، فاصله بگیرید. در این رابطه ارائه یک پیشنهاد سودمند، گزینه‌ای فوق‌العاده محسوب خواهد شد. در این رابطه کدهای تخفیف ویژه، نمونه رایج و کاملاً کاربردی محسوب می‌شود، با این حال شما می‌توانید در راستای ایجاد تفاوت، اقداماتی دیگر را نیز مورد بررسی قرار دهید.

۲- به متن توجه کنید

رعایت اصل سادگی در کنار واضح بودن، دو اصلی خواهد بود که باعث می‌شود تا

به قلم: شاهومیستا پاس کارشناس برندینگ

مترجم: امیر آل علی

آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که چه عواملی منجر به ماندگاری یک برند می‌شود؟ درواقع تنها ساخت برند کافی نبوده و این امر دلیل اصلی ناموفق بودن بیش از نیمی از برندهای جهان می‌باشد. دروقع شما باید یکسری اصول را رعایت نمایید تا در دسته حرفه‌ای‌ها قرار بگیرید. خوشبختانه این اقدامات نیاز به بودجه خاصی نداشته و شما می‌توانید با هر وضعیتی در این رابطه اقدام نمایید. همچنین فراموش نکنید که تفاوتی ندارد که از زمان تشکیل برند شما چه مدت زمان گذشته است، بدون شک همواره فضا برای شروعی مجدد و انجام این اقدامات خواهد بود. در همین راستا به بررسی ۵ راز اصلی خواهیم پرداخت.

۱- با مشتریان به صورت فعالانه ارتباط داشته باشید

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که ارتباط با مشتری تنها تا مرحله فروش محصول بوده و پس از آن ضروری است تا به دنبال فردی دیگر باشند. این امر در حالی است که ارتباط شما در هیچ مرحله‌ای نباید کاهش پیدا کند. به همین خاطر ضروری است تا در این زمینه برنامه ریزی داشته و هر روز تعاملی را ایجاد نمایید. در نهایت این امر که به نظرات مخاطبان خود توجه داشته باشید، باعث خواهد شد تا روابط شما بهبودی چشمگیر را داشته باشد. در این رابطه افزایش آستانه تحمل حتی بدترین انتقادها نیز بسیار مهم خواهد بود.

رازهای ساخت برندی ماندگار

۲- تولید کننده حتی ساده‌تر محتواها باشید

این موضوع باعث خواهد شد تا نمونه کار شما در هیچ صفحه دسگری وجود نداشته باشد. برای مثال یکی از اقدامات اشتباه سایت‌ها این سات که از تصاویر موجود در اینترنت استفاده می‌کنند. این امر در حالی است که تهیه این موارد کار چندان سختی نبوده ولی ارزش کار شما را به مراتب افزایش خواهد داد. این امر حتی در زمینه سئو سایت نیز تاثیرگذار خواهد بود. به همین خاطر توصیه می‌شود که در تلاش برای ساخت محتواهایی باشید که تمامی بخش‌های آن توسط خود شما انجام شده باشد. در نهایت برای این امر که مخاطب نیز نسبت به این موضوع آگاهی پیدا کند، ضروری است تا از اقداماتی نظیر نمایش پشت صحنه، استفاده نمایید. در نهایت با این تصاویر شخصی‌ساز و منحصر به فرد شما قادر به انجام اقدامات به مراتب بیش‌تری خواهید بود.

۳- آموزش را همه چیز بدانید

در کنار آموزش کارمندان، ضروری است تا مخاطب را نیز به سطح مورد نظرتان برسانید. به همین خاطر شما باید برای آموزش برنامه ریزی دقیقی را داشته باشید. در این رابطه ضروری است تا بخشی از سایت شما به این موضوع اختصاص داشته باشد. برای مثال یک برند فعال در زمینه فروش لوازم خانگی، از طریق آموزش‌های آشنوزی می‌تواند نیاز به محصولات خود را در دل جامعه تشدید نماید. در نهایت فراموش نکنید که هر میزان که در این رابطه تنوع بالاتری را داشته باشید، شانس موفقیت نیز افزایش پیدا خواهد کرد. برای

مثال استفاده از اینفوگرافی، ویدئو، فایل صوتی و... از جمله این موارد محسوب می‌شود.

۴- داستان سرایی نمایید

تمامی افراد به داستان‌ها تمایل داشته و شما می‌توانید از آن برای افزایش مدت زمان ماندگاری برند در ذهن مخاطبین استفاده نمایید. به همین خاطر این امر که حتی برای ساده‌ترین اقدامات خود داستانی را شکل دهید، بدون شک تاثیر اقدامات را به بالاترین حد ممکن خواهد رساند. در نهایت فراموش نکنید که داستان شما باید با لحنی کاملاً دوستانه و مطابق میل جامعه هدف باشد. برای مثال اگر اکثریت جامعه هدف شما نوجوانان هستند، بدون شک لحن شما کاملاً تفاوت تر از زمانی خواهد بود که جامعه هدف شما از بین افراد مسن می‌باشد.

۵- از تکنولوژی‌های بروز استفاده نمایید

تکنولوژی باعث راحت‌تر شدن کارها می‌شود. تحت این شرایط اگر برند شما به آن توجه ویژه‌ای را نداشته باشد، نیاز مشتری به بهترین شکل تامین نشده و آن‌ها همواره به دنبال برندهای دیگر خواهند بود. به همین خاطر ضروری است تا تمامی فناوری‌های سودمند را مورد توجه جدی خود قرار دهید. برای مثال واقعیت مجازی و واقعیت افزوده از جمله این موارد محسوب می‌شود که تا به امروز مورد توجه جدی قرار نگرفته است و این امر به معنای آن خواهد بود که در صورت فعالیت، شما یک مزیت رقابتی فوق العاده را در اختیار خواهید داشت.

منبع: smallbiztrends.com

ایستگاه بازاریابی

رازهای بازاریابی موفق برای کسب و کارهای کوچک

به قلم: آنی بیلون کارافین

مترجم: امیر آل علی

کسب و کارهای کوچک گرچه به عقیده بسیاری از افراد با ظرفیت رشد بسیار محدودی مواجه هستند، با این حال این کوچک بودن صرفاً ویژگی ای منفی محسوب نشده و این امر باعث می‌شود تا چالاکي بالاتری را نیز داشته باشند. به مانند هر کسب-و کار دیگری، شما باید از سطح مطلوبی برخوردار باشید. در غیر این صورت نتیجه‌ای مناسب را به دست نخواهید آورد. در این رابطه آگاهی بسیار مهم بوده و باعث می‌شود تا درگیر اقدامات اشتباه و کم‌تاثیر نشوید. یکی از مهم‌ترین بخش‌های تجاری، بازاریابی بوده و از آن به عنوان عامل حیات یک کسب و کار نام برده می‌شود. به همین خاطر ضروری است تا بیشترین توجه را به آن داشته باشید. در همین راستا به بررسی ۹ راز بازاریابی موفق برای کسب و کارهای کوچک خواهیم پرداخت.

۱-برندی را برای خود داشته باشید

اشتباه بزرگ بسیاری از مدیران کسب و کارهای کوچک این است که تصور می‌کنند آنها به برندی نیاز نداشته و می‌توانند بدون این موضوع نیز به کار خود ادامه دهند، با این حال برند به معنای امضای شما خواهد بود. بدون آن هیچ فردی نمی‌تواند تعلق محصول به شما را تشخیص دهد. به همین خاطر تفاوتی ندارد که در چه زمینه‌ای و در چه سطحی مشغول فعالیت هستید، نخستین اقدام شما باید ایجاد برند باشد. در این رابطه فراموش نکنید که طراحی برند از بخش‌هایی نظیر روانشناسی رنگ، طراحی لوگو و شعار تشکیل شده است. برای عملکردی حرفه‌ای در این زمینه توصیه می‌شود تا در وبلاگ Kissmetrics مقاله نیل پاتل در رابطه با اصول ساخت برند را مطالعه کنید.

۲-استفاده از ایمیل را جدی بگیرید

اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که این اقدام منسوخ‌شده محسوب می‌شود، با این حال واقعیت این است که تاثیر این بخش نه‌تنها کم نشده است، بلکه افزایش نیز پیدا کرده و علت اصلی نضورات غلط در این رابطه به این خاطر است که روش‌های استفاده از آن حرفه‌ای محسوب نمی‌شود. به همین خاطر توصیه می‌شود تا در سایت DIY مقاله ایوانا تیلور در رابطه با آموزش بازاریابی از طریق ایمیل را مشاهده کنید.

۳-محتوای جذاب را ایجاد کنید

کپی‌برداری از اقدامات دیگران، بدترین اتفاقی است که می‌تواند توسط شما انجام شود. به همین خاطر نیز ضروری است تا محتوایی منحصر به فرد تولید کرده و در این رابطه به خواست مخاطبان خود نیز توجه داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا سایت شما از حالت صرفاً تجاری خارج شده و دلیل برای مراجعه افراد به مراتب بیشتر شکل گیرد. همچنین فراموش نکنید که به هر میزان که سطح اطلاعات مخاطبان افزایش پیدا کند، احتمال انجام خرید از سوی آنها نیز بیشتر خواهد شد. برای درک بهتر از اقداماتی که باید انجام شود، مجموعه مقالات کریستوفر ژان بنیتز در سایت BizSugar گزیده‌ای کاملاً مناسب خواهد بود.

۴-همکاری داشته باشید

به عنوان یک برند کوچک، شما تنها زمانی قادر به رشد بیشتر خواهید بود که با سایرین تعامل و همکاری لازم را داشته باشید. به همین خاطر توصیه می‌شود که همواره به دنبال شرکایی برای خود باشید. نکته دیگری که باید به آن توجه کنید این است که صرفاً الزامی برای دشمنی با برندهای رقیب وجود نداشته و شما می‌توانید با همکاری مناسب، هر دو پیشرفتی قابل ملاحظه را داشته باشید. در این رابطه همواره این جمله را به خاطر داشته باشید که نباید موفقیت را صرفاً برای خود بخواهید. این امر باعث خواهد شد تا به برندی منزوری ضعیف تبدیل شوید. در نهایت این امر که بخشی از اقدامات خود را به افرادی دیگر محول سازید، باعث می‌شود تا سرعت انجام کارها افزایش پیدا کند. برای مثال بسیاری از برندها، مسائل مربوط به حمل و نقل را به برندی دیگر محول می‌کنند که این امر نه‌تنها در هزینه‌های آن صرفه‌جویی را به همراه دارد، بلکه سرعت و کیفیت کار را نیز افزایش می‌دهد. به همین خاطر نباید تصور کنید که همه چیز را تنها خودتان باید انجام دهید. در این رابطه ایوان ویلدجا در سایت Biz Penguin با خوبی در رابطه با این موضوع صحبت کرده است.

۵-از تکنولوژی بازاریابی غافل نشوید

پیشرفت سریع تکنولوژی تمامی بخش‌های کسب و کار را دچار تحول کرده است ک در این رابطه بازاریابی نیز از آن محروم نمانده است. تکنولوژی بازاریابی در توضیحی جامع مجموعه فناوری‌هایی محسوب می‌شود که انجام اقدامات را ساده‌تر کرده است. این امر خصوصاً در زمینه بازاریابی دیجیتال بسیار مفید بوده و باعث بهتر شدن اقدامات می‌شود. فراموش نکنید که بدون توجه به این بخش، شما متحمل هزینه‌های بالا و نیاز به تلاش زیاد خواهید بود. این امر در حالی است که یک فناوری در کوتاه‌ترین زمان، کارهایی را انجام خواهد داد که در حالت معمول به ساعت‌ها زمان نیاز دارد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که عدم توجه به تکنولوژی باعث خواهد شد تا سایر برندها رشد به مراتب بالاتری را تجربه کنند که بدون شک این امر به ضرر شما خواهد بود. همچنین در دنیای مدرن حال حاضر، استفاده از این روش‌ها به توقع مشتری نیز تبدیل شده است. در این رابطه اسکات برینکر در سایت Land marketing توضیحات جامعی را انجام داده است.

۶- ضرورت تولید فیلم را جدی بگیرید

فیلم‌ها در صدر موارد مورد علاقه مخاطبان قرار دارند. به همین خاطر بسیار مهم است که در زمینه تولید آنها فعال باشید، با این حال نکته‌ای که ذکر آن کاملاً ضروری است این است که ایجاد تنوع در این زمینه بسیار مهم خواهد بود. برای مثال فعالیت شما باید شامل معرفی، نقد و بررسی محصول، مطالب آموزشی، مصاحبه و ... باشد. در غیر این صورت نتیجه خوبی را به دست نخواهید آورد. در این رابطه رامون ری در سایت Smallbiztechnology تمامی توضیحات لازم را انجام داده است.

۷-از چت‌بات استفاده کنید

جست‌وجوی صوتی و چت‌بات‌ها از دیگر مواردی است که به خواست مشتری تبدیل شده است. به همین خاطر باید خود را به خوبی برای استفاده موثر از آن آماده کنید. فراموش نکنید که در حال حاضر افراد بیشتر از تباط خود به اینترنت را از طریق گوشی‌های هوشمند خود انجام می‌دهند که میزان خوبی برای این دو مورد خواهد بود. کریس فراسکالا در سایت BizSugar و راشل استرالا در صفحه توئیتر خود در این رابطه توضیحات بسیار خوبی را انجام دادند.

۸-شبکه‌های اجتماعی غافل نشوید

تاکنون حتی یک مورد برند موفق پس از ظهور شبکه‌های اجتماعی وجود نداشته است که از این بخش استفاده مفیدی را نداشته باشد. به همین خاطر حضور حرفه‌ای شما کاملاً الزامی خواهد بود. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که هر شبکه، از اصول و ویژگی‌های خاص خود برخوردار است. به همین خاطر توصیه می‌شود تا مطالب ماربا دایکسستر را در رابطه راز موفقیت در هر یک از شبکه‌های اجتماعی، مورد مطالعه قرار دهید.

۹-اصول سنورا را جدی بگیرید

به عنوان توصیه آخر بهتر است تا آگاهی خود را در رابطه با اصول سنو افزایش داده و با انجام آنها، شاهد بهتر دیده‌شدن مطالب و صفحه خود در موتورهای جست‌وجوگر باشید. این نکته را فراموش نکنید که حتی بهترین مطالب در صورتی که به خوبی دیده نشوند، نتیجه‌ای را به همراه نخواهد داشت. برای این بخش مطالب پاتریک راینهارت مرجع آموزشی بسیار خوبی خواهد بود.

منبع: smallbiztrends.com

چگونه مخاطبین بیشتری را برای سایت خود ایجاد کنیم



بسیار خوبی خواهد بود.

۵-صرفاً به اینترنت محدود نباشید

اگرچه ممکن است در ابتدا کمی عجیب به نظر برسد، با این حال شما در فضایی غیر از اینترنت نیز می‌توانید برای سسایت خود تبلیغ کنید. برای مثال ذکر آدرس سایت در کارت ویزیت، یکی از این گزینه‌ها محسوب می‌شود. به همین خاطر اِدا نباید خود را محدود کنید.

۶-در نمایشگاه‌های مرتبط با حوزه کاری خود حضور داشته باشید

این امر نه‌تنها فرصتی را برای آگاهی از جدیدترین اتفاقات در حوزه کاری شما مهیا خواهد کرد، بلکه زمینه را برای ایجاد ارتباط با افراد مختلف مهیا می‌سازد. به همین خاطر بهتر است که یک غرفه را برای خود داشته باشید و یا به صورت فعالانه با افراد حاضر ارتباط برقرار کنید.

۷-از اینفلوئنسرها استفاده کنید

این افراد به علت محبوبیتی که در شبکه‌های اجتماعی دارند، به سرعت می‌توانند مخاطبین شما را افزایش دهند. به همین خاطر ضروری است که با آنها همکاری داشته باشید. در این رابطه توصیه می‌شد که از تبلیغ مستقیم جلوگیری کنید. این امر تاثیر به مراتب بالاتری را به همراه خواهد داشت.

۸-آدرس سایت را در هر مکانی درج کنید

در ابتدا ذکر این نکته ضروری است که آدرس سایت باید کاملاً ساده باشد تا افراد بتوانند به راحتی در ذهن خود حفظ کنند. همچنین ضروری است تا عامل تکرار را رعایت کنید. درواقع در هر مکانی باید آدرس سایت تکرار شود تا به خوبی در ذهن مخاطب شکل گرفته و یادآوری داشته باشد. برای مثال بر روی لباس کارمندان، بسته‌بندی محصولات و هر مکانی می‌توان این اقدام را انجام داد.

۹-به هماهنگی سایت با گوشی‌های تلفن همراه توجه داشته باشید

این امر که کاربران از طریق تلفن همراه خود نیز به راحتی بتوانند در سایت شما گشت و گذار کنند، باعث خواهد شد تا با یک شانس بزرگ برای جذب مخاطبین بیشتر مواجه شوید. ذکر این نکته ضروری است که در حال حاضر بیشتر افراد از طریق تلفن‌های همراه خود به اینترنت وصل می‌شوند. تحت این شرایط اگر سایت شما با این دستگاه‌ها سازگار نباشد، بدون شک زمینه رشد شما بیش از حد محدود خواهد شد. در نهایت توجه داشته باشید که در کنار محتوای ارزشمند، شما باید به جنبه‌های زیبایی کار نیز توجه داشته باشید.

۱۰-از نویسنده مهمان استفاده کنید

بدون همکاری با سایر افراد، تولید محتوای شما به بهترین شکل ممکن انجام نخواهد شد. به همین خاطر زمن بازترش مطالب مهم، از نویسنده مهمان نیز استفاده کنید. این امر در نهایت به تنوع بیشتر مطالب کمک شایانی را خواهد کرد.

چگونه وبلاگی محبوب داشته باشیم

پایانی برای آن وجود نداشته

۲-عملکرد رقبا را مورد توجه قرار دهید

این امر که بدانید رقبای شما چه اقداماتی را در دستور کار خود قرار داده‌اند، نه‌تنها باعث ایجاد ایده‌هایی در ذهن شما خواهد شد، بلکه می‌-توانید میزان موفقیت‌آمیز بودن طرح‌ها را مشاهده کنید. نکته دیگری که ذکر آن ضروری است این است که اِدا نباید کپی‌برداری داشته باشید. این امر وجهه برند شما را بیش از حد تخریب خواهد کرد. به همین خاطر شما تنها می‌توانید ایده بگیرید.

۳-ارتباط خود با کاربران را بهبود بخشید

این امر که در تلاش باشید تا ارتباط شما با کاربران به صورت مداوم بهبودهایی را داشته باشد، باعث خواهد شد تا بخش بزرگی از توقعات مخاطبان برطرف شده و ارتباطی دوطرفه شکل گیرد. فراموش نکنید که این ارتباط در نهایت می‌تواند باعث شود تا بخشی از نیاز به محتوای شما از طریق ارتباط خود شما با کاربران تامین شود. به همین خاطر اهمیت این موضوع تنها برای فروش بالاتر نخواهد بود. در نهایت این امر که جدیدترین اصول سنسو را رعایت کنید، باعث خواهد شد تا همواره به بهترین شکل در موتورهای جست‌وجوگر به نمایش درآورده شوید که این موضوع خود به افزایش ترافیک سایت و روند همواره صعودی منجر خواهد شد.

۴-برنامه کاری داشته باشید

بدون شک حتی در بهترین حالت ممکن نیز تمامی بخش‌های شما برای کاربران جذابیت یکسانی را نخواهد داشت. به همین خاطر اگر مخاطب نسبت به زمان ارسال محتوای جدید در رابطه با هر یک از موضوعات آگاهی نداشته باشد، حس نارضایتی شکل خواهد گرفت. به همین خاطر شما باید یک برنامه درست را برای خود ایجاد کرده و بر روی آن تاکید ویژه‌ای را داشته باشید. این

به قلم: گابریل پیکارد کارافین

مترجم: امیر آل علی

اگرچه برخی معتقدند که وجود محتوای ارزشمند تمام چیزی است که شما برای موفقیت یک سایت نیاز خواهید داشت، با این حال واقعیت با این تفکر فاصله داشته و شما باید اقدامات متعددی را در این زمینه انجام دهید. فراموش نکنید که اگر شما در این زمینه کوتاهی کنید، مخاطب موجود جذب سسایتی دیگر خواهد شد. در همین راستا به بررسی روش‌های کارآمد در این زمینه خواهیم پرداخت.

۱-از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنید

حضور در شبکه‌های اجتماعی فرصتی ایده‌آل برای شناخت بیشتر محسوب می‌شود. علت این امر به این خاطر است که در حال حاضر تعداد افرادی که در طول روز ساعت‌های متمادی در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند، بسیار بالا بوده و این امر باعث می‌شود تا شانس دیده شدن بالایی را داشته باشید، با این حال فراموش نکنید که در این رابطه کیفیت کار شما بسیار مهم بوده و صرفاً نباید به حضور خود اکتفا کنید. در نهایت فراموش نکنید که صفحه شما باید ارتباط لازم را با سسایت داشته باشد. برای مثال در هر یک از پست‌ها، لینکی را نیز ذکر کنید تا با تعداد بازدیدکنندگان بیشتری مواجه شوید.

۲-اصول سنو را جدی بگیرید

این امر باعث خواهد شد تا مطالب شما در موتورهای جست‌وجو بهتر به نمایش درآورده شود. برای این موضوع رعایت اصولی نظیر انتخاب تیتتر براساس کلمات کلیدی، کاملاً ضروری خواهد بود. در نهایت استفاده از سایت‌هایی که تحلیل را بر وضعیت سنو سایت شما انجام می‌دهند، کمک شایانی محسوب می‌شود.

۳-تنوع داشته باشید

اقدامات صرفاً تجاری برای مخاطب جذابیتی را به همراه نخواهد داشت. به همین خاطر شما باید بخش‌های متنوعی را داشته باشید تا امکان جذب حداکثری به وجود آید. فراموش نکنید که یکی از بخش‌هایی که مورد توجه همگانی قرار دارد، مطالب آموزشی و اخبار است.

۴-تبلیغات داشته باشید

اگرچه روش‌های تبلیغاتی بسیار متنوع است، با این حال شما باید به دنبال بهترین آنها باشید. در این رابطه گوگل خدمات بسیار خوبی را انجام می‌دهد که کاملاً مقرون به صرفه است. برای مثال پرداخت به ازای هر کلیک بر روی تبلیغ، از جمله روش‌های آن محسوب می‌شود، با این حال بهتر است تا در این زمینه تحقیقات لازم را انجام دهید. در غیر این صورت هزینه فرصت شما صرف بهترین گزینه نخواهد شد. در این رابطه مجموعه سخنرانی‌های نیل پاتل، راهنمای عمل

به قلم: امی مارس کارشناس تولید محتوا

مترجم: امیر آل علی

دغدغه بسیاری از مدیران سایت‌های تجاری این است که چگونه در درازمدت بتوانند همچنان محبوبیت خود را حفظ کنند. درواقع می‌توان نمونه‌های بسیاری از سایت‌هایی را نام برد که علی رغم شروعی فوق‌العاده، پس از چند ماه با افتی شدید مواجه شدند. تحت این شرایط سوال این است که راه حل گرفتار نشدن به چنین شرایطی چه است؟ نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که با انجام این اقدامات، شما می‌-توانید حتی شروعی به مراتب بهتر را نیز داشته باشید. در نهایت فراموش نکنید که تنها راز موفقیت، صرف بودجه کلان نبوده و هیچ چیز بهتر از عملکردی اصولی و هدفمند نخواهد بود. در همین راستا و در ادامه به بررسی شش راز محبوب ماندن یک وبلاگ در درازمدت خواهیم پرداخت.

۱-مخاطب هدف خود را تعیین کنید

نخستین و مهم‌ترین سوال این است که شما برای چه افرادی می‌خواهید تولید محتوا را انجام دهید. فراموش نکنید این سسایت که در ابتدا جامعه هدف شما کاملاً محدود و مشخص باشد و پس از جلب رضایت آنها به دنبال افزایش تعداد مخاطبان خود و افزایش محدوده عملکردی باشید، به مراتب بهتر از زمانی خواهد بود که از همان ابتدا جذب حداکثری را در دستور کار خود قرار دهید. به همین خاطر شناخت جامعه هدف و تمرکز کردن بر روی آنها شما را متوجه تمامی اقدامات ضروری خواهد کرد. در این رابطه حتی برخی از افراد، از مدت‌ها قبل از تاسیس سایت خود اقدام به شناخت جامعه هدف برای درک بهتر آنها می‌کنند. در نهایت فراموش نکنید که شناخت مخاطب، اقدامی است که نقطه

رهبری

مواد ارگانیک فرصت طلایی رستوران ها

به قلم: راب استار نویسنده حوزه کسبوکار
مترجم: امیر آل علی

آیا شما هم جزو آن دسته از افراد هستید که اعتقاد دارند استفاده از مواد ارگانیک مزیتی رقابتی محسوب می‌شود؟ بدون شک این موضوع صحت داشته و صاحبان رستوران‌هایی که اصرار به عدم اهمیت این موضوع دارند، تنها خود را از یک فرصت طلایی موجود، محروم کرده‌اند. در همین راستا پس از مصاحبه از چندین مدیران رستوران‌هایی که این سیاست را در پیش گرفته و نتایج فوق‌العاده را به دست آورده‌اند، به دلایلی دست پیدا کرده‌ایم که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱- کیفیت بالاتر و قیمت مناسب‌تر

بدون شک مواد ارگانیک کیفیت غیرقابل مقایسه‌ای با سایر مواد غذایی داشته و این امر باعث می‌شود تا در نهایت کیفیت غذای شما نیز ارتقای چشمگیر را داشته باشد. نکته جالب این است که بنا بر تحقیقات انجام‌شده این مواد، پذیرای باکتری‌های به مراتب کمتری نیز هستند. این نکته را فراموش نکنید که در صورت استفاده از این موارد، شما می‌توانید با کشاورزان محلی ارتباط برقرار کنید. درواقع افراد هنگامی که بدانند یک محصول دقیقا از کجا تهیه شده است، اطمینان بیشتری را پیدا خواهند کرد. حذف واسطه، باعث می‌شود تا قیمت تمام‌شده کاملا مقرون به صرفه باشد. به همین خاطر ابدا نباید آن را اقدامی بیش از حد هزینه‌بر در نظر بگیرید.

۲- کمک به اقتصاد محلی

این امر که برندی محبوب در جامعه محلی خود باشید، یک اقدام بسیار ضروری محسوب می‌شود. درواقع سود اصلی شما از طریق این افراد به دست خواهد آمد. به همین خاطر اگر شما به اقتصاد آنها کمکی را کرده باشید، بدون شک به انتخاب اول آنها تبدیل خواهید شد. این امر خود نتیجه‌ای فراتر از صدها تبلیغ را به همراه خواهد داشت. به همین خاطر توصیه می‌شود تا به جای صرف هزینه برای روش‌های منسوخ شده، به دنبال راهکارهای جدیدتر و تاثیرگذارتر نظیر اقدام مذکور باشید. در نهایت حمایت شما از کشاورزی، خود چندین فرصت شغلی را برای مردمان محلی به وجود می‌آورد.

۳- وجود محصولات تازه‌تر

در بسیاری از رستوران‌ها به این علت که مواد غذایی از نقاط بسیار دور تهیه می‌شود، تازه‌گی‌ای در آنها مشاهده نشده و این امر بدون شک یک نکته منفی است. این امر در حالی است که از طریق محصولات ارگانیک، شما در کمترین زمان ممکن به مواد دسترسی خواهید داشت. در نهایت توجه داشته باشید که در حال حاضر یک توجه جهانی به سمت این دسته از محصولات که سالم‌تر هستند وجود داشته و این امر می‌تواند به دلیلی برای مراجعه افراد حتی از مسافت‌های دور تبدیل شود. همچنین فراموش نکنید که توجه به این بخش کمتر انجام شده و شما می‌توانید با تکیه بر آن رشدی فوق‌العاده را برای خود داشته باشید. این موضوع حتی می‌تواند باعث شود تا شما به مثالی برای متخصصان تغذیه و افراد دغدغه‌مند تبدیل شوید.

۴- به کاهش انتشار کربن کمک خواهد کرد

با توجه به تغییرات اقلیمی شدید و افزایش دمای بی‌سابقه سطح زمین، بسیاری از برندها از برنامه‌های خود برای کاهش میزان انتشار کربن صحبت می‌کنند، با این حال شما نیز به عنوان یک رستوران می‌توانید در این رابطه اقدامات بزرگی را انجام دهید. درواقع در کشاورزی رایج، میزان استفاده از کودهای شیمیایی و انواع سم‌پاشی‌ها بسیار بالا بوده و این امر کربن زیادی را وارد محیط می‌کند، با این حال در فرایند تهیه محصولات ارگانیک ابدا این موارد وجود نداشته و شما از این موضوع می‌توانید در کنار کمک به ایجاد جهانی بهتر، به عنوان عامل تبلیغاتی خود نیز استفاده کنید، با این حال توجه داشته باشید که این امر باید کاملا صادقانه و مطابق حقیقت باشد. در غیر این صورت با اتهام فریبکاری و نتایج کاملا عکس مواجه خواهید شد.

منبع: smallbiztrends.com



چگونه مهارت مدیریتی خود را افزایش دهیم



بالا نمی‌رسند. به همین خاطر ضروری است تا به صورت مرحله‌ای پیش رفته و در نقطه‌ای به آنها کاملا اعتماد کنید تا استعدادهای ایده‌های خود را به صورت آزادانه پیاده‌سازی کنند. این امر جزو آخرین اقدامات شما در راستای ایجاد مهارت مدیریتی در بین افراد تیم شرکت خواهد بود.

۶- از اعمال فشار برای بهترین شدن افراد واهمه نداشته باشید
یک ورزشکار حرفه‌ای از دل تمرینات سخت به سطح فعلی خود رسیده است. علت این امر که تمامی ورزشکاران مربی‌ای برای خود دارند این است که افراد ممکن است در هر مرحله به فکر استراحت دادن به خود باشند، با این حال یک مربی با ایجاد اجبار آنها را به سمت بهترین شدن سوق می‌دهد. این امر درست اقدامی است که شما نیز باید انجام دهید. درواقع شما باید فشار لازم را بر روی تیم شرکت وارد کنید تا نتیجه کار بهترین ممکن باشد. همچنین لازم است تا شرایطی را مهیا سازید تا افراد تمامی ترس‌های خود را کنار گذاشته و شجاعت لازم برای تبدیل شدن به یک مدیر را پیدا کنند.

۷- مشوق باشید

این امر که از جملات روحیه‌بخش استفاده کنید، کمک خواهد کرد تا تیم شما همواره انگیزه لازم برای ادامه کار خود را داشته باشد. درواقع با توجه به این امر که اقدام مذکور کاملا برای افراد جدید است، بدون شک شاهد مشکلات زیادی خواهید بود. این امر می‌تواند منجر به ناامیدی افراد شود که شما نباید اجازه دهید که چنین شرایطی اتفاق بیفتد. در آخر فراموش نکنید که مهارت مدیریتی باعث خواهد شد تا کارمندان شما نه‌تنها در رابطه با وظایف خود، بلکه در زمینه کار تیمی نیز عملکرد به مراتب بهتری را داشته باشند. به همین خاطر از یاددهی اصول و تجربیات خود به آنها ابدا خودداری نکنید.

منبع: business۲community.com

تصمیمات خوبی را اتخاذ کند، محکوم به نابودی خواهد بود. به همین خاطر برای تقویت این مهارت ضروری است تا شرایط را برای تصمیم‌گیری جداگانه کارمندان خود ایجاد کنید. فراموش نکنید که قدرت تصمیم‌گیری، از جمله مهارت‌هایی محسوب می‌شود که حتی زندگی شخصی افراد را نیز می‌تواند متحول سازد. در نهایت این امر به رشد تفکر خلاق در تیم منجر خواهد شد که یک ویژگی فوق‌العاده مهم برای شرکت خواهد بود.

۴- مسئولیت بدهید

همه افراد داشتن مسئولیت را دوست داشته و این امر باعث می‌شود تا حس بسیار خوبی را نسبت به خود پیدا کنند. فراموش نکنید که یک مدیر موفق، فردی کاملا مسئولیت‌پذیر نیز محسوب می‌شود. این مهارت ابدا بدون تمرین به دست نخواهد آمد و لازم است تا شرایط را برای تمرین افراد مهیا سازید، با این حال فراموش نکنید که شما به مانند یک مربی دلسوز باید در کنار تیم خود باشید، درواقع در صورت رها کردن افراد، هیچ نتیجه‌ای را به دست نخواهید آورد. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که این اقدامات باعث خواهد شد تا افراد از روزمرگی فاصله گرفته و در کنار کار خود، آموزش‌هایی را نیز داشته باشند که بدون شک در میزان رضایت شغلی آنها تاثیرگذار بوده و شرایط را برای رشد و حتی ایجاد شرکت خودشان، مهیا خواهد ساخت. اگرچه ممکن است تصور کنید که این افراد در صورت فعالیت جداگانه، به رقبایی برای شما تبدیل خواهند شد، با این حال آمارها حاکی از آن است که این دسته از کارمندان که با کسب مهارت و کمک‌های مدیر شرکت در مسیر کارآفرینی گام برمی‌دارند، نخستین متحدان برند سابق خود محسوب شده و در تلاش برای جبران خواهند بود.

۵-اعتماد کنید

هیچ نتیجه‌ای از اقدامات خود به دست نخواهید آورد اگر اعتماد لازم را به تیم خود نداشته باشید. فراموش نکنید که افراد در شرایط محدود، به توانایی

به قلم: ریک گودمن نویسنده و سخنران حوزه مدیریت
مترجم: امیر آل علی

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که مهارت مدیریت تنها مختص آنها بوده و برای سایرین کاربردی ندارد. این امر در حالی است که واقعیت کاملا متفاوت بوده و این امر می‌تواند به ارتقای توانایی و روحیه افراد منجر شود. با تحقیق از شرکت‌هایی که مدیران آنها به آموزش این مهارت توجه داشته‌اند، متوجه این امر شدم که عملکرد تیم به مراتب درخشان‌تر از سایرین بوده است، با این حال سوالی که مطرح می‌شود این است که چگونه می‌توان به این خواسته دست پیدا کرد. در همین راستا به بررسی هفت راهکار کاملا کاربردی خواهیم پرداخت.

۱-مثالی برای تیم خود باشید

این امر که افراد تیم در اقدامات شما ایده‌آل‌های مدیریتی را مشاهده کنند، باعث یادگیری آنها و تلاش برای انجام اقدامات مشابه خواهد شد. این موضوع در نهایت باعث می‌شود تا مدیر به مراتب بهتری نیز باشید. برای مثال اگر خواهان این امر هستید که افراد اصول رهبری را یاد بگیرند، در ابتدا لازم است تا آنها را به بهترین شکل به اجرا درآورده باشید.

۲-نقاط ضعف و قدرت تیم خود را بشناسید

در این رابطه منظور اصلی تمامی افراد تیم بوده و لازم است تا شناخت خوبی را از تمامی افراد پیدا کنید. این امر باعث خواهد شد تا دقیقا بدانید که افراد تا چه اندازه با اصول مدیریت نزدیک و یا دور هستند. این امر در زمینه برنامه‌ریزی برای هر یک از افراد بسیار مهم خواهد بود. درواقع شما باید راه حل‌های همگانی را کنار بگذارید.

۳-امکان تصمیم‌گیری را ایجاد کنید

اگر بخواهیم مهم‌ترین ویژگی یک مدیر را نام ببرم، بدون شک قدرت تصمیم‌گیری گزینه شایسته‌ای خواهد بود. درواقع یک مدیر اگر نتواند

به قلم: راشان دیکسون کارافرن
مترجم: امیر آل علی

تفاوتی ندارد که مدیر چه شرکتی هستید، شما مسئول روحیه تیم خود می‌باشید. درواقع اگر تیم شرکت کارایی لازم را نداشته باشد، نخستین فردی که متهم خواهد شد، مدیر شرکت بوده و این امر تنها بیانگر عدم توانایی شما در ایجاد انگیزه خواهد بود. این اتهام بدون شک برای هر مدیری تلخ بوده و وجهه او را تخریب خواهد کرد. تحت این شرایط چگونه می‌توان از این اتفاق جلوگیری کرد؟ در این رابطه سیاست بسیاری از مدیران این است که سریعاً کارمندی را که روحیه او تضعیف شده است، با فردی دیگر جایگزین می‌کنند. با این حال اخراج کردن تنها پاک کردن صورت مسئله خواهد بود. به همین خاطر شما باید روش‌هایی را بدانید که به وسیله آنها می‌توان همواره روحیه تیم شرکت را در سطحی مطلوب باقی نگه داشت. اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که این اقدام بیش از حد پرهزینه و زمان‌بر محسوب می‌شود، با این حال واقعیت این است که شما با روش‌هایی کاملا رایگان و ساده می‌توانید در این زمینه اقدامات فوق‌العاده تاثیرگذاری را انجام دهید. در این راستا به بررسی سه استراتژی منتخب خواهیم پرداخت.

۱-به کارمندان خود کمک کنید تا هدفی داشته باشند

وجود هدف باعث می‌شود تا افراد انگیزه بالایی را داشته باشند، با این حال بسیاری از افراد هدف نهایی آنها کسب درآمد بوده و این امر بدترین اتفاق

ارتقای روحیه کارمندان با ۳ استراتژی ساده

خواهد کرد. درواقع بسیاری از کارمندان تمایل دارند تا سطح خود را ارتقا بخشند، با این حال هزینه بالای دوره‌های آموزشی و دور بودن موسسات باعث می‌شود تا از این خواسته خود چشم‌پوشانند که رفع این نیاز از جانب شما، بدون شک بهترین تصویر ذهنی را به همراه داشته و وفاداری کارمندان را نیز با افزایش چشمگیر مواجه می‌سازد. در نهایت فراموش نکنید که تجربیات شما و سایر کارمندان نیز خود یک کلاس درس مفید خواهد بود. به همین خاطر لازم است تا شرایطی مهیا شود که تیم شرکت بتواند از یکدیگر نیز یاد بگیرند. همچنین با انجام اقداماتی نظیر انتخاب بهترین دانشجو ماه و اختصاص جوایز، می‌توانید افراد را به اهمیت دادن بیشتر به این اقدام سوق دهید.

۳-روابط کاملا دوستانه‌ای را برقرار کنید

ایمن امر که کارمندان با شما و تمامی همکاران خود درست به مانند یک دوست رفتار کنند، جوی است که موفقیت شما را تضمین خواهد کرد. به همین خاطر ضروری است تا در این رابطه پیشقدم شده و بهترین ارتباط را با کارمندان خود داشته باشید. این امر باعث می‌شود تا پس از گذشت مدتی، این امر به یک فرهنگ در شرکت تبدیل شود. نتایج آمارها نیز حاکی از آن است که کارمندان در شرکت‌هایی که ارتباطات خوبی وجود دارد، رضایت شغلی بالاتری را داشته و محل کار را عملا خانه دوم خود تلقی می‌کنند. این ارتباط عاطفی در نهایت باعث می‌شود تا کارمندان نهایت تلاش خود را انجام داده و با بسیاری از مسائل کنار بیایند.

منبع: entrepreneur.com

مدیرعامل شرکت گاز استان گلستان:

بخشودگی اعمال شده در قبوض پیامکی یا کاغذی گاز مربوط به مناطق سیل زده است



زده که بستکاری فوق الذکر را در قبوض کاغذی یا پیامکی رویت نکرده اند ، با مراجعه به ادارات گاز منطقه نسبت به اصلاح این اقدام نمایندضمین اینکه بخشش فوق محدودیت زمانی نداشته و نیازی به مراجعه فوری به ادارات گاز وجود نداردمدیرعامل شرکت گازاستان گلستان با اشاره به اینکه این طرح به همه مصرف کنندگان گاز تعلق نمی گیرد از عموم مشترکین گرامی درخواست داشت تا از مراجعه به ادارات گاز خودداری نمایندایشان در پایان با تشکر از مساعدت و همراهی مشترکین عزیز استان تصریح کرد: با توجه به کاهش دمای و سرد بودن هوا که افزایش مصرف گاز را بهپراه داشته از همه مصرف کنندگان عزیز تقاضا داریم تا با صرفه جویی در مصرف گاز نسبت به استمرار و پایداری جریان گاز کمک نموده و این شرکت را در روند خدمات رسائی یاری رسانند.

افتتاح و کلنگ زنی پروژه های بنیاد مسکن استان در دهه فجر ۹۸ با اعتبار ۲۵۲ میلیارد و ۷۱۵ میلیون تومان

گران – خبرنگار فرصت امروز: بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، آقای حسینی، سرپرست بنیاد مسکن استان از افتتاح و کلنگ زنی پروژه های بنیاد مسکن استان با اعتبار ۲۵۲ میلیارد و ۷۱۵ میلیون تومان خبر دادایشان با گرامیداشت نام و یاد مدیر کل فقید بنیاد مسکن استان و زحمات و خدمات صادقانه ایشان ابراز داشت: به مناسبت دهه مبارک فجر ۲۹ پروژه طرح هادی روستایی در سطح استان بااعتبار ۱۳ میلیارد و ۵۵۴ میلیون تومان و ۱۰ هزار و ۹۰۰ خانوار بهره مند افتتاح و مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت.آقای حسینی همچنین از کلنگ زنی ۲۷۸ پروژه طرح هادی روستایی بااعتبار ۵۰میلیارد تومان و بیش از ۱۰۰ هزار خانوار بهره مند خبر داد.سرپرست بنیاد مسکن استان افتتاح و بهره برداری از ۲۲۰۰ واحد مسکونی (۲۰۰ واحد از محل اعتبارات طرح ویژه بهسازی و نوسازی مسکن روستایی و ۲۵۰۰ واحد بازسازی شده ناشی از طوفان و سیل بااعتبار ۱۸۹ میلیارد و ۱۶۱ میلیون تومان و ۲۲۰۰ خانوار بهره مند خبر داد.

مهندس موسوی معاون بهره برداری شرکت آب منطقه‌ای مازندران:

تاکنون ۲۹۰ میلیون مترمکعب آب در سدها و ۲۴۰ میلیون مترمکعب در آب بندان‌ها ذخیره شد

ساری –دهقان: به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی آب منطقه‌ای مازندران: آقای سید جمال موسوی معاون بهره‌برداری شرکت حجم آب ذخیره شده در سدها و آب بندان های استان را حدود ۵۵۰ میلیون مترمکعب اعلام کرد و گفت: در مقایسه با سال گذشته حجم ذخیره آب در سدها حدود ۳۲درصد و در آب‌بندان‌ها تقریباً مشابه سال گذشته است. وی افزود: تلاش داریم حجم ذخیره آب سدها را تا رقم ۳۰۰ میلیون مترمکعب برسانیم و باقی‌مانده حجم ذخیره را که حدود ۲۵ میلیون مترمکعب است برای مدیریت سیلاب نگهداریم تا در شرایط وقوع سیل از خسارات احتمالی به پایین دست جلوگیری کنیم. موسوی حجم ذخیره ۲ سد بزرگ استان(سدهای شهید رجایی و البرز) را به ترتیب ۱۳۷ و ۱۳۱ میلیون مترمکعب اعلام کرد و گفت:همه این‌ها ۴درصد حجم سد شهید رجایی و ۹۳درصد حجم سد البرز پر شده است و باقی‌مانده سدهای استان بین ۹۵ تا ۱۰۰درصد آبگیری شده است.

لایحه بودجه ۹۹ شهرداری بندرعباس تقدیم شورای شهر شد:

امینی‌زاده خبر داد: افزایش ۲۹ درصدی بودجه ۹۹ نسبت به سال جاری

بندر عباس – خبرنگار فرصت امروز: شهردار بندرعباس لایحه پیشنهادی بودجه سال آینده را، در یکصد و شصت و دومین جلسه علنی شورای اسلامی شهر تقدیم رئیس این شورا کرد. به گزارش مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری بندر عباس، عباس امینی‌زاده در یکصد و دومین جلسه علنی شورای اسلامی شهر لایحه پیشنهادی بودجه سال آینده شهرداری بندرعباس را جهت تصویب به این شورا تقدیم کرد وی در این جلسه برامون لایحه پیشنهادی اظهار کرد: بودجه سال آتی بر اساس دستورالعمل وزارت کشور، با استناد به برنامه راهبردی در مدت بیش از چهار ماه تدوین شده است. شهردار بندرعباس با اشاره به اینکه این بودجه بر اساس یک برنامه عملیاتی همد را برپایه اقتصادی تدوین و تقدیم شورای اسلامی شهر شده است، ادامه داد: بخش چندین پاولویت‌بندی اعلام شد از سوی شورای اسلامی شهر در تدوین لایحه پیشنهادی بودجه سال آینده مد نظر قرار داشته است. امینی‌زاده خاطرنشان کرد با توجه به افزایش هزینه‌های جاری و نرخ حقوق و دستمزد، بودجه این بخش از اولویت‌های مهم بوده و همچنین تقویت حمل و نقل عمومی برای سال آینده در دستور کار قرار گرفته است. وی به مسئله ساماندهی معابر به عنوان یکی از درخواست‌های شهروندان اشاره و عنوان کرد: اتمام پروژه‌های نیمه‌تمام تمهیدات نیز جزو دیگر اولویت‌های سال آینده است. این مقام مسئول تصریح کرد: تلاش کردیم در بودجه سال ۹۹ به غیر از یکی دو موضوع، هیچ پروژه عمرانی جدیدی در شهر تعریف نکرده و تمرکز را بر روی اتمام پروژه‌های نیمه‌تمام قرار می‌دهیم. امینی‌زاده گفت: استفاده از توانمندی شهرداری برای رفع مشکلات پیامبر اعظم(ص)، هرچند که هنوز تغییر و تحول اساسی در این بخش صورت نگرفته، در بودجه سال آینده لحاظ شده است. شهردار بندرعباس با اشاره به مشکلات اقتصادی حاکم بر کشور، رقم پیشنهادی بودجه سال ۹۹ را بالغ بر ۱۱۳۳ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: بودجه سال آتی به نسبت سال جاری، ۲۹ درصد افزایش داشته است. وی در عین حال با اظهار اینکه اگر می‌خواهیم بودجه را به‌یاد بیاوریم، باید به رقمی بیش از ۲۰۰۰ میلیارد تومان می‌رسیدیم؛ تاکید کرد هیچکس نمی‌تواند ادعا کند که در این شرایط اقتصادی حاکم، بودجه را ۱۰۰ درصد محقق می‌کند اما در بخش‌های مختلف تلاش می‌کنیم به تعهدات بودجه‌ای عمل کرده و برنامه‌ها را پیش ببریم.

رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان؛

مسئله کمبود پزشک متخصص در لرستان طی سال ۹۹ کاملاً حل می‌شود



خرم آباد – خبرنگار فرصت امروز: رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان گفت: امیدواریم در سال ۹۹ کمبودهای لرستان در حوزه پزشکان متخصص رفع شود و دیگر معضلی به نام کمبود پزشک متخصص را نداشته باشیم. محمدرضا نیکبخت صبح روز یکشنبه ۲۰ بهمن ماه ۹۸ در نشست خبری با اصحاب رسانه با اشاره به اینکه پرداخت‌های پزشکی که ۱۲ ماه عقب بود، الان ۷ ماه عقب است و مطالبات آنها را تا خرده‌اماه نیز پرداخت کرد، ایم، اظهار داشت: پرداخت کارانه پرستاران را تا پایان تیرماه داشته‌ایم. وی با بیان اینکه سعی کرده‌ایم حق التدریس اساتیدی که در دانشگاه تدریس می‌کنند را بدبهم که در این رابطه مطالبات معوقه یک و نیم ساله آنها را پرداخت کردیم، تصریح کرد: فراخوان جذب ۳۶ عضو هیئت علمی را نیز داده‌ایم. رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان با تاکید بر اینکه ایستاسل در جذب پزشکان متخصص خود عمل کردیم، افزود: امیدواریم در سال ۹۹ کمبودهای لرستان در حوزه پزشکان متخصص رفع شود و دیگر معضلی به نام کمبود پزشک متخصص را نداشته باشیم. نیکبخت با اشاره به این‌که متخصصانی که در لرستان هستند بهترین هستند و لذا از مردم می‌خواهیم وقت و پول خود را صرف مراجعه به پزشکان استان‌های دیگر نکنند، گفت: تعداد زیادی از این پزشکان در کلینیک‌های دولتی کار می‌کنند. وی یادآور شد، من نمی‌خواهم بگویم هیچ تخلفی در حوزه سلامت و درمان صورت نمی‌گیرد اما میزان آن کم است، اگر کسی بوده که زیرمیزی گرفته بسیار مختصر و کم بوده و یا شدت هم برخورد کرده‌ایم. رئیس دانشگاه علوم پزشکی لرستان در بخش دیگری از سخنان خود با بیان این‌که در بخش بهداشت کارهای خوبی در استان صورت گرفته است، تصریح کرد: همین که آمار مرگ و میر مادران باردار در استان ایتقدر پایین است و به دو نفر در سال ۹۸ رسیده است یک موفقیت بزرگ است؛ این امر ناشی از فعالیت مراکز بهداشت فراگیر در استان، فعالیت خوب اورژانس هوایی، تعدد متخصصان زنان و... است. نیکبخت گفت: ۴۴۴ سورتی پرواز در سال داشته‌ایم تا بیماران، مجروحان و مادران باردار منتقل شده باشند.

تعرفه‌های خدمات دندانپزشکی در حال تنظیم است

معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی لرستان گفت: تعرفه‌های خدمات دندانپزشکی در وزارت بهداشت در حال تنظیم است و به محض ابلاغ به حوزه درمان، به مطب‌های دندانپزشکی اعلام می‌شود. عباس پزشکی در نشست با خبرنگاران با اشاره به وضعیت جذب نیرو در دانشگاه علوم پزشکی لرستان اظهار داشت: برای جذب نیرو در یک ارگان نیاز به مجوز است، تمام نیروهای طرحی را وارد بیمارستان‌ها کرده ایم و الان نیرویی در نوبت طرح نداریم اما همچنان به نیرو در مراکز درمانی نیازمندیم. وی یادآور شد: مجوز جذب ۸۰ نیروی پرستار را گرفته ایم که در ۱۸ مرکز درمانی استان آنها را توزیع می‌کنیم. معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی لرستان با بیان اینکه در حوزه دندانپزشکی تعرفه مصوبی در سطح وزارت بهداشت وجود نداشت، تصریح کرد: دکتر جان بابایی معاون درمان وزارت بهداشت دستور دادند این تعرفه‌ها مشخص شود و الان تعرفه‌های دندانپزشکی در حال تنظیم است و به محض ابلاغ به حوزه درمان آنها را به مطب‌ها ابلاغ می‌کنیم و نظارت‌های لازم را نیز اعمال می‌کنیم.

معاون سمای دانشگاه آزاد اسلامی استان همدان:

۱۲ مدرسه جدید سما در استان همدان راه‌اندازی می‌شود

همدان – خبرنگار فرصت امروز: معاون سمای دانشگاه آزاد اسلامی استان همدان گفت: «در تهاجم‌نامه‌ای میان سازمان سما و اداره کل آموزش و پرورش استان همدان مقرر شده، تعداد ۱۲ مدرسه جدید در این استان راه‌اندازی شود». به گزارش خبرنگار خبرگزاری آنا از همدان، علی مظفری در حاشیه سومین جلسه شورای سیاستگذاری سما که به میزبانی دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان برگزار شد، درباره مصوبات این جلسه اظهار کرد: «محوری‌ترین مسئله جلسه امروز درباره راه‌اندازی و توسعه مدارس سما در استان همدان شکل گرفت و به تصویب رسید». وی ادامه داد: «با رایزنی‌های مستمر و مستند و بر اساس تفاهنامه‌های مقرر شد تا سال ۱۴۰۰ تعداد مدارس در استان همدان از ۱۶ مدرسه به ۲۸ مدرسه ارتقا پیدا کند». ظاهری افزود: «از این تعداد مقرر شد چهار مدرسه در مرکز استان، دو مدرسه در رزن، یک مدرسه در توسیرگان، دو مدرسه در نهاوند، یک مدرسه در شهرستان بهار و دو مدرسه که شامل متوسطه دوم دخترانه و پسرانه است، در ملایر راه‌اندازی شود». معاون سمای دانشگاه آزاد اسلامی همدان گفت که مصوبه دیگر جلسه سیاستگذاری سمای استان همدان، مرمت، نگهداری و حفظ ساختمان‌ها بود. مظفری تشریح کرد: «با توجه به قدمت و عمر مدارس مصوب شد با هماهنگی آموزش و پرورش و سازمان نوسازی مدارس در بحث نوسازی و حفظ و نگهداری ساختمان‌ها، برابر با آیین‌نامه سیاستگذاری مدارس، مسائل مورد نیاز و ضروری رعایت شود». وی بررسی مسائل مالی سما را یادآور شد و گفت: «درباره بررسی مباحث مالی نیز موارد جزئی مورد طرح و بررسی قرار گرفت و با اعلام نظر و موافق اعضا، در موارد مقتضی مصوبات لازم اخذ شد».

اراک – مینورستمی: مرکزی معاون مهندسی و توسعه آبفای کشور گفت: در سال ۹۲ جمعیت روستایی کمتر از یک میلیون نفر به آب پایدار دسترسی داشتند اما امروز بیش از هفت میلیون نفر جمعیت روستایی در کشور به آب پایدار متصل شده‌اند. شاهین پاکروح در آیین معارفه مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان مرکزی با اشاره به اقدامات خوب انجام شده در استان در عرصه خدمات آب و فاضلاب شهری و روستایی اظهار کرد: شرکت آبفای شهری استان مرکزی جزو شرکت‌های برتر کشور بوده و آبفای روستایی نیز همواره رتبه مناسب و رده‌های یک تا پنج کشوری را به خود اختصاص داده است که این ظرفیت‌ها نشان دهنده ساختار نیروی انسانی، برنامه‌ریزی و اجرا در قالب شرکت‌هایی است که خدمات را در قالب لیتر بر ثانیه ارائه می‌دهند و علاوهبر موضوعات کمی، کیفیت نیز به عنوان خط قرمز این خدمات مطرح است. معاون مهندسی و توسعه آبفای کشور در خصوص اقدامات انجام شده در عرصه آب‌رسانی روستایی اضافه کرد: پس از پیروزی انقلاب اسلامی اقداماتی فوری در این حوزه توسط جهاد سازندگی وقت در عرصه‌های مختلف تأمین آب، برق، مخبرات و ... انجام شد اما طبیعتاً خشکسالی بسیاری از منابع آبی روستاها را دچار تنش کرد. پاکروح ادامه داد: در سال ۹۲ برای جمعیتی کمتر از یک میلیون نفر در کشور از منابع عمرانی طرح‌های تأمین آب پایدار انجام شده بود اما امروز با توجه به توجه دولت و مجلس به این موضوع و تأمین منابع مالی مورد نیاز برای پروژه‌ها، بیش از هفت میلیون نفر جمعیت روستایی در کشور به آب پایدار متصل شده‌اند و پیش‌بینی می‌شود تا پایان دولت این



رقم به مرز ۱۰ میلیون نفر برسد. وی خاطرنشان کرد: امروز در انتهای دهه سوم طبیعتاً می‌تواند ساختارهای متناسب با دغدغه‌های موجود به روز شوند و تشکیلی در ساختار اداری و نظام اجرایی تعریف شود که بتواند دغدغه‌های موجود را برطرف کند. به گزارش ایسنا، معاون اقتصادی استاندار مرکزی نیز در این جلسه گفت: یکپارچه‌سازی آب و فاضلاب شهری و روستایی در استان مرکزی اقدام خوبی بود که سبب انسجام خدمات قابل ارائه در مجموعه آب و فاضلاب انجام شد. سعید فرخی بیان کرد: در سال جاری مردم شاهد کمترین تنش در حوزه ارائه خدمات آب و برق بوده‌اند. با وجود سختی برخی معابر در کوچگاه‌های شهر اراک، اما در حال حاضر ۱۰۰ درصد منازل شهری اراک به شبکه جمع آوری فاضلاب متصل شده‌اند. فرخی در پایان بر حضور حداکثری مردم در انتخابات مجلس شورای اسلامی تأکید کرد. مدیرعامل آب و فاضلاب

مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران اظهار کرد :

تمام توان و ظرفیت های این شرکت در خدمت صنعت نفت کشور است



وی گفت: با اهتمام وزیر محترم نفت و مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران و تلاش جمعی متخصصان و کارکنان خدم این شرکت، تلاش به عمل آمده تا از قابلیت‌ها و ظرفیت‌های شرکت در بخش‌های عملیاتی، فنی و مهندسی و پشتیبانی صنعت حفاری استفاده بهینه به عمل آید.

موسوی افزود: این شرکت همچنین امکانات و نیروهای تخصصی خود را

آیفا آذربایجان شرقی منتشر کرد:

کتابچه آموزشی « طرح ملی بانوی آب »

تبریز – ماهان فلاح: شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در راستای ترویج و توسعه فرهنگ مدیریت مصرف آب کتابچه آموزشی « طرح ملی بانوی آب و روش های عملی مدیریت مصرف آب در منزل » را تدوین و به چاپ رساند. مدیر روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت ایفا آذربایجان شرقی گفت: امروزه با پیشرفت زندگی صنعتی و رشد جمعیت، مصرف آب افزایش یافته است. بحران آب در اکثر کشورهای جهان رو به گسترش است، از این سببها صرفه جویی در مصرف آب یکی از اصلی ترین دغدغه های کشورهای است که برای دوری از خطر کمبود آب در فکر استفاده ی بهینه و مدیریت شده از آب هستند. باقرزاده اضافه کرد: با توجه به محدودیت منابع برای تأمین آب و با در نظر گرفتن بحران آب در سبیل‌های اخیر لازم است نهادهای متولی و علاقه‌مندان به پایداری سرزمین در برنامه های مشترک اقدامات جدی، موثر و پایدار برای ارتقای فرهنگ حفاظت از آب تلاش کنند. باقرزاده در خصوص طرح بانوی آب افزود: طرح آموزشی بانوی آب، تلاشی است با محوریت مشارکت مردمی و استفاده از توان و قابلیت های پیدا

و پنهان نیروی های مردمی و تشککل های غیردولتی، سعی دارد تجربه ای موثر و عینی برای بسط فرهنگ حفظ حرمت آب و ارتقای ارزش آن به جایگاه واقعی اش، در نتیجه کاهش، مدیریت مصرف و حفظ آب برای نسل های آینده را رقم بزند. وی اضافه کرد: این کتابچه به عنوان یک اقدام فرهنگی و ویژه نامه به مجموعه روشهای عملی مصرف بهینه آب پرداخته است. مدیر روابط عمومی آب و فاضلاب استان ادامه داد: در این کتابچه، پس از مقدمه، مطالبی پیرامون توسعه پایلدا، مسئولیتی پنداری اجتماعی، خلاقیتی درمورد آب و آب مجازی، به چشم می خورد. همچنین در ادامه این کتاب، بصورت موجز چگونگی مدیریت مصرف آب برای گروههای مخاطب درج گردیده است که مخاطبین بتوانند ضمن آشنایی با مفاهیم اولیه آب، سواد آبی خود را ارتقاء دهند. شایان ذکر است این کتابچه در ۱۴ صفحه توسط دبیرخانه این طرح با همکاری سازمان مردم نهاد «خانه محیط زیست توسعه پایدار آذربایجان شرقی «دوبین» و به چاپ رسیده و در اختیار کلیه شرکت های آب و فاضلاب کشور جهت بهره برداری قرار گرفته است.

پیام تبریک شهردار قم به منتخبین مردم



حضور مردم در طول دوران انقلاب پای صندوق‌های رای، همواره درخت انقلاب را بارورتر ساخته و بر شکوه و عظمت آن در پیشگاه جهانیان افزوده است. ملت ما همواره حضور پای صندوق‌های رای را به عنوان یک وظیفه شرعی و ملی دانسته و جلوه‌ای از اقتدار را پیش چشمان جهانیان آفریده‌اند. ملت عزیز و مقتدر ایران در طول تاریخ با باوری عمیق به دنبال استقرار حق و عدالت در جهان بوده است و در هر فراز، مناسب با شرایط

مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام:

تولید پایدار در سایه رعایت قوانین و مقررات HSE محقق می‌شود



این شرکت، به وضوح به حوزه HSE تأکید شده است، اظهار داشت: در راستای ارتقاء سطح بهداشت، ایمنی و آتش نشانی، محیط زیست، مدیریت بحران و پافاند غیر عامل، این شرکت در سال جاری پروژه های مهمی از جمله استقرار سیستم

با حضور مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور مراسم معارفه مدیرعامل آب و فاضلاب استان گیلان انجام شد

شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور با بیان طراحی پیچیده طرح ها و سازه های آب و فاضلاب تصریح کرد: در سطح کشور در بخش مهندسی آب پیچیده ترین طراحی اجرا می شود که با استفاده از توان و پتانسیل موجود داخل کشور انجام می شود و علیرغم تحریم ها روند خدمات رسائی به صورت مستمر انجام می گردردی همچنین به ۲۹ قرارداد سرمایه گذاری در کشور اشاره کرد و افزود: ۲۹ قرارداد سرمایه گذاری در کشور با محوریت اجرای طرحهای فاضلاب با اعتبار ۳۵۰۰ میلیارد تومان طی هفته آتی انجام می شود و با توجه به محدودیت های مالی، استفاده از تسهیلات خصوصی باید مورد توجه جدی قرار گیرد.جلیانز در ادامه افزود: در ساختار جدید یکپارچه نه شهر است و نه روستا، بلکه شرح وظایف در ایله های مختلف تفکیک و تعریف شده است و با توجه به سختی کار آب‌رسانی به روستاهای گیلان، پروژه های بسیار خوبی

بسیج تا بتواند در طرح توسعه میادین نفت و گاز خاصه در حوزه های میادین مشترک و اجرای پروژه های مربوط به حفظ و نگهداشت تولید در مناطق نفتخیز جنوب و چاه های اکتشافی نقش آفرینی کند.

مدیرعامل شرکت ملی حفاری اظهار کرد: در همین راستا انتظار می رود با پی جویی های به عمل آمده توانان این شرکت که با پیوستن دستگاه حفاری ۷۲ فتح که امروز رونمایی شد به بیش از ۷۰ دستگاه حفاری افزایش می یابد به طور کامل به کار گیری و ضمن تعامل با دیگر شرکت های بخش خصوصی فعال در این عرصه در پیشبرد و تحقق اهداف کلان صنعت نفت موفق عمل نماید. وی گفت: دستگاه حفاری سنگین ۷۲ فتح که دو هزار اسب بخار توان و قادر به حفاری تا عمق شش هزار متر است توسط جهاد دانشگاهی کشور در چارچوب قرار داد ساخت سه دستگاه حفاری ۷۲، ۷۱ و ۷۳ فتح ساخته شده است که دکل ۷۱ پیش از این در مدار عملیات قرار گرفت و دستگاه ۷۳ نیز در سال ۹۹ به این شرکت تحویل خواهد شد.



و مقتضیات، تصمیمات سرنوشت ساز گرفته است و در عرصه انتخابات یازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی و اولین میان‌دوره پنجمین مجلس خبرگان رهبری نیز اقتدار خود را به نمایش گذاشته و حساسه‌ای جدید را آفریدند. اینجانب ضمن تبریک به چهره خدم‌ انقلاب اسلامی حضرت آیتالله محمد یزدی منتخب مردم قم در انتخابات پنجمین دوره مجلس خبرگان رهبری و برادران ارجمند آقایان دکتر احمد امیرآبادی فراهانی، حجت الاسلام والمسلمین دوالثوری و دکتر علیرضا راگانی منتخبین مردم در انتخابات یازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی که توفیق خدمت به مردم در خانه ملت را پیدا کردند و آرزوی توفیق برای ایشان، از مردم بصیر، ولایت‌مدار و انقلابی قم مقدس که با حضور خود پای صندوق‌های رای بار دیگر توطئه دشمن را خنثی کرده و شصت و ششمین مجلس در دهان استکبار و یاه‌گوینان خوارچین داخلی دزدند تقدیر و تشکر می‌کنم.

سید مرتضی سقائیان نژاد – شهردار قم

مدیریت شرایط اضطراری ، شناسایی خطرات HAZID و HAZOP، نصب و راه اندازی زبانه سوز سپاس، احداث زمین تمرین و اطفا حریق آتش نشانی و غنی سازی جنگلهای اطراف پالایشگاه به انجام رسانده است.مدیرعامل شرکت پالایش گاز ایلام تصریح کرد: کار گروه ممیزی مدیریت هماهنگی و نظارت بر تولید شرکت ملی گاز ایلام ضمن مستندات، دستورالعمل‌ها و روش های اجرایی و با برگزاری مانور نشت گاز در ناحیه فرآیندی، از واحدهای بهداشت، محیط زیست، ایمنی، آتش نشانی، درمانگاه و اتاق مدیریت بحران این شرکت بازدید نموده و هر یک را مورد ارزیابی قرار داده‌اند که بنابر گزارش نهایی این کارگروه مبنی بر معرفی نقاط قوت، ضعف و قابل بهبود، این شرکت برنامه های لازم را برای رفع نواقص در برنامه ریزی های آتی خود قرار خواهد داد.

بزرگترین زبانه سفید آب کشور با استفاده از ظرفیت بخش خصوصی یاد کرد و گفت:

این تصفیه خانه از افتخارات صنعت آب کشور است و بهره برداری از مدول دین تصفیه خانه «مترمکعب بر ظرفیت تولید آب استان خواهد افزودسید سید محسن حسینی رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان گیلان با اشاره به به‌بحران فرآخیز در گیلان ضمن تقدیر از تلاش و کوشش مسئولان صنعت آب و فاضلاب اظهار داشت: مجموع فعالیتها باعث شده عملکرد خوبی در عید از این بحران داشته باشیموی در ادامه گفت: در استان گیلان بیش از یک میلیون مشترک در بخش شهری وروستایی است و در این راستا برای ارائه خدمات بهتر، تبادل آب در حوزه شهری و روستایی انجام می گیرد.

چطور مخاطبان خود را در شبکه‌های اجتماعی افزایش دهیم؟



بدون توجه به اینکه کسب و کار شما در چه جایگاهی قرار دارد، قطعاً به دنبال افزایش کاربران صفحات اجتماعی بوده و می‌خواهید حضور پررنگ‌تری در شبکه‌های اجتماعی داشته باشید. هرچه تعداد کاربرانی که به طور مستمر و از طریق تبلیغات، جذب صفحات اجتماعی شما می‌شوند بیشتر باشد، راه‌اندازی استارت‌آپ و میزان فروش محصولات بهتر خواهد بود. در ادامه با یوکن همراه باشید تا نکاتی را برای افزایش کاربران در سه شبکه اجتماعی پرتعدادر بیان کنیم.

پروفایل اجتماعی و صفحات پرباری بسازید

اولین قدم برای افزایش مخاطبان در شبکه‌های اجتماعی، ایجاد پروفایل و صفحات قدرتمند برای حساب‌های اجتماعی کسب و کارتان است. در این راستا نیازمند تصاویر نمایه و عکس‌های پروفایل دارای برند خواهید بود. علاوه بر آن، باید تمام اطلاعات مربوط به خود را ثبت کنید. در شبکه اجتماعی توئیتر این کار به آسانی و تنها از طریق وارد کردن بیوگرافی ۱۶۰ کاراکتری، لینک وبسایت و مکان انجام می‌گیرد، اما در فیس‌بوک باید شرح کوتاه، لینک وبسایت، آدرس و شماره تلفن خود را وارد کنید. بهتر است تا جای ممکن، فیلدهای موجود در پروفایل‌ها و صفحات اجتماعی خود را پر کنید. بعد از پر کردن فیلدهای لازم و قدم برداشتن در راستای جذب مخاطبان، چند (حداقل پنج تا ده) مطلب را در صفحات اجتماعی‌تان به اشتراک بگذارید. این کار سبب می‌شود کاربرانی که حساب اجتماعی شما را دنبال می‌کنند، مطالب‌تان را بخوانند و انگیزه‌ای برای دوباره سر زدن به صفحه شما را داشته باشند. اگر نمی‌دانید چه مطالبی باید ارسال شود، ادامه مطلب را در دست ندهید.

محتوای باکیفیت به اشتراک بگذارید

قبل از اینکه استارت‌آپ‌تان راه‌اندازی شود، با اشتراک‌گذاری محتوای موردعلاقه مخاطبان هدف، به دنبال جذب مخاطبان بیشتر در اغلب شبکه‌های اجتماعی باشید. برای مثال، اگر استارت‌آپ شما مربوط به وسیله‌ای برای بازاریابی در فیس‌بوک است، مطالبی درباره فیس‌بوک به اشتراک بگذارید. مطالبی که اشتراک‌گذاری می‌کنید شامل محتوای وبلاگ، پادکست، ویدئو، پاورپوینت، اینفوگرافیک و ... بوده که توسط خودتان یا دیگران ایجاد شده است.

از ابزارهای دوستیابی استفاده کنید

در بیشتر شبکه‌های اجتماعی، راهی برای اتصال شما با دوستان‌تان وجود دارد. شبکه اجتماعی توئیتر امکانی فراهم کرده تا در بین مخاطبین ایمیل جست‌وجو کنید، فیس‌بوک نیز امکانی دارد تا در بین مخاطبین ایمیل خود جست‌وجو کنید و از جست‌وجوی پیشرفته افراد بهره ببرید. شبکه اجتماعی

اینستاگرام، شما را به سمت دوستان فیس‌بوکی‌تان که در اینستاگرام هم حساب دارند، رهنمون می‌کند. لینکدین این امکان را فراهم کرده تا در بین مخاطبین ایمیل خود جست‌وجو کنید و با تکیه بر اطلاعات پروفایل‌تان، همکلاسی‌ها، همکاران قبلی و فعلی‌تان را به شما معرفی می‌کند.

در وبسایت خود، لینک صفحات اجتماعی‌تان را وارد کنید

این کار از طریق افزودن آیکن‌های کوچک مربعی شکل شبکه‌های اجتماعی به هدر (header)، پانوشست (فوتر) و نوار کناری (سایدبار) سایت قابل انجام است. البته می‌توانید دکمه‌های رسمی شبکه‌های اجتماعی را هم در وبسایت خود قرار دهید. پیشنهاد می‌کنیم دارای‌های برند رسمی، دکمه، نشان و ابزار‌ها را در فیس‌بوک، توئیتر، اینستاگرام و لینکدین پیدا کنید. کار با قرار دادن لینک شبکه‌های اجتماعی برتر در امضای ایمیل، تمام کاربرانی تصاویر استوک (آماده)، همانند DepositPhotos پیدا کنید.

در امضای ایمیل‌تان، به بهترین صفحات اجتماعی خود لینک بدهید
با قرار دادن لینک شبکه‌های اجتماعی برتر در امضای ایمیل، تمام کاربرانی که از طریق ایمیل با شما در ارتباط هستند از راه‌اندازی استارت‌آپ‌تان مطلع می‌شوند. این کار از طریق آیکن‌های کوچک مربعی شکل شبکه‌های اجتماعی یا لینک‌های متنی استاندارد قابل انجام است. البته می‌توانید از سرویس‌هایی چون WiseStamp برای ایجاد امضاهای ایمیل حرفه‌ای و دارای لینک به صفحات اجتماعی خود، بهره ببرید.

حساب‌های اجتماعی‌تان را تبادل کنید

اگر دارای حسابی در یکی از شبکه‌های اجتماعی هستید که مخاطبان زیادی هم دارد، از اعضای آن حساب بخواهید در حساب دیگر شما عضو شوند. این کار به آسانی و از طریق ارسال یک توییت به دنبال‌کنندگان حساب توئیترتان انجام می‌شود؛ مثلاً در توئیتر از آنها بخواهید اگر در پینترست (Pinterest) هم عضو هستند، در آنجا شما را دنبال کنند.

این امکان وجود دارد از یک حساب اجتماعی، به حساب اجتماعی دیگر لینک دهید. برای مثال، شبکه اجتماعی پینترست به شما امکان می‌دهد به توئیتر و فیس‌بوک هم لینک دهید. Woobox، اپلیکیشن‌ساز فیس‌بوک است. این برنامه دارای اپلیکیشن‌هایی است که به شما اجازه می‌دهد به صورت رایگان، به صفحه فیس‌بوک خود تبهایی را برای توئیتر، اینستاگرام و پینترست، اضافه کنید.

نکاتی مهم برای شبکه اجتماعی توئیتر

- مخاطبان هدف را در توییت پیدا کنید و با آنها وارد تعامل شوید

شبکه اجتماعی توئیتر به شما امکان می‌دهد حداکثر ۵۰۰۰ نفر را دنبال کنید. وقتی دیگران شما را دنبال می‌کنند، شما هم می‌توانید افراد بیشتری را دنبال کنید. وقتی صفحات توئیتر افراد دیگر را دنبال می‌کنید، آنها مطلع می‌شوند دنبال شده‌اند. البته برای گسترش ارتباطات و دنبال کردن افراد، چت کردن با آنها را هم شروع کنید.

برای پیدا کردن مخاطبان هدف خود، از بخش جست‌وجوی توئیتر استفاده کنید. توئیتر کلمات و واژه‌های کلیدی را از بیوگرافی کاربران و توییت‌های آنها جست‌وجو می‌کند. اگر توییتی دریافت می‌کنید، حتما پاسخ آن را بدهید. وقتی دیگران پاسخ شما را دوست داشته باشند، قطعاً دنبال‌کننده‌تان خواهند شد.

از تبلیغات توئیتر استفاده کنید

اگر برای تبلیغات استارت‌آپ‌تان بودجه‌ای در نظر گرفته‌اید، از تبلیغات توئیتر استفاده کنید. توئیتر، حساب شما را به مخاطبان هدف نمایش داده و آنها را تشویق می‌کند دنبال‌کننده‌تان شوند.

نکاتی مهم برای شبکه اجتماعی فیس‌بوک

• از صفحه فیس‌بوک‌تان برای «لایک کردن» دیگر صفحات اجتماعی استفاده کنید
اگر روی نشانه کشویی اطراف عکس خود، در سمت راست بالای داشبورد صفحه فیس‌بوک‌تان کلیک کنید، با انتخاب صفحه فیس‌بوک‌تان از فهرست نمایش داده شده، می‌توانید از آن استفاده کنید. بدین ترتیب می‌توانید دیگر صفحات فیس‌بوک را هم «لایک» کنید و در آنها کامنت بگذارید. صفحاتی که مخاطبان هدف شما در آنها عضو هستند را پیدا کنید و از طریق صفحه خود با آنها وارد رابطه شوید.

اجازه دهید دنبال‌کنندگان فیس‌بوک، پروفایل‌تان را بخوانند

شبکه اجتماعی فیس‌بوک دارای تنظیماتی است که با استفاده از آنها می‌توانید به دیگر کاربران اجازه دهید پروفایل شخصی شما را دنبال کنند. بدین ترتیب، تمام مطالب به اشتراک گذاشته شده را در فید اخبار (newsfeed) با دنبال‌کنندگان‌تان به اشتراک می‌گذارید، بدون اینکه آنها را دوست خود بدانید. این کار سبب می‌شود مخاطبان بیشتری داشته باشید و کسب و کارتان را معرفی کنید، در عین حال، موضوعات شخصی را هم محرمانه نگه دارید.

در گروه‌های فیس‌بوک عضو شوید

یک راه دیگر برای استفاده از پروفایل شخصی‌تان در فیس‌بوک، شرکت کردن در گروه‌های مرتبط به خدمات و محصولات شماست. گروه‌هایی که مخاطبان هدف‌تان به آنها علاقه‌مند هستند را پیدا کرده و در بحث‌های‌شان شرکت کنید. نکاتی مهم برای شبکه اجتماعی اینستاگرام که کاملاً متفاوت از دیگر

شبکه‌های اجتماعی است
اگر بتوانید بهترین استفاده را از این شبکه اجتماعی ببرید، قطعاً دنبال‌کنندگان اینستاگرام‌تان غوغا می‌کند و کسب و کار خود را به طور قابل توجهی رونق خواهید داد.

• دیگر کاربران را در اینستاگرام دنبال کنید

همانند توئیتر، در اینستاگرام هم وقتی دیگر کاربران را دنبال می‌کنید، از همراهی شما مطلع می‌شوند. می‌توانید با جست‌وجوی هشتگ‌هایی که فکر می‌کنید مخاطبان هدف در زمان ارسال تصاویر استفاده می‌کنند، آنها را پیدا کنید. سپس با گذاشتن کامنت زیر تصاویر و ویدئوهای‌شان در فید اخبار، با آنها وارد رابطه شوید.

• از هشتگ استفاده کنید

وقتی تصویر یا ویدئویی را در اینستاگرام به اشتراک می‌گذارید، حتما در قسمت شرح عکس (caption) از هشتگ استفاده کنید. کاربران اینستاگرام، برای پیدا کردن عکس‌های مرتبط به موضوعات موردعلاقه‌شان، از هشتگ استفاده می‌کنند. وقتی کاربران از طریق هشتگ، تصویر یا ویدئوی شما را ببینند و وارد صفحه‌تان شوند، می‌توانند از طریق کلیک روی دکمه‌ای نزدیک نام‌تان، شما را دنبال کنند.

نکاتی مهم برای شبکه اجتماعی لینکدین

لینکدین مسیر سختی را پیش روی کاربران می‌گذارد و جذب مخاطب به سختی انجام می‌شود، زیرا هدف لینکدین این است تنها با افرادی ارتباط برقرار کند که آنها را می‌شناسد. البته لینکدین برای ارتباطات کسب و کار با کسب و کار (B2B) بسیار مناسب است.

• در گروه‌های لینکدین عضو شوید

عضویت در گروه‌های لینکدین برای ارتباط با اعضای فعال این شبکه اجتماعی، ایده بسیار خوبی است. سعی کنید در بحث‌های موجود شرکت کنید، پاسخ‌های خوبی به سؤالات بدهید و دیگران را به ایجاد ارتباط با خود علاقه‌مند کنید.

• زیر پست‌ها کامنت بگذارید

لینکدین به کاربران خود امکان می‌دهد مطالبی ارسال کنند و برخی از این اعضا، هزاران دنبال‌کننده دارند. برای رونق استارت‌آپ خود، افراد مرتبط با خدمات و محصولات خود را که دنبال‌کنندگان زیادی هم دارند، پیدا کنید، آخرین پست‌های‌شان را دنبال کنید و در کامنت آن پست‌ها، با مخاطبان هدف وارد رابطه شوید.

منبع: entrepreneur/ucan

چه تغییراتی در انتظار دنیای بازاریابی است؟

به دهه نوین بازاریابی خوش آمدید

به قلم: کیپ بادنر کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل علی

ما اکنون در دهه تازه‌ای از بازاریابی قرار داریم. بدون تردید اغلب بازاریاب‌ها و صاحبان کسب و کار علاقه‌مند به پیش‌بینی وضعیت دنیای بازاریابی در دهه پیش رو هستند و متأسفانه این امر در اغلب اوقات امکان‌پذیر نیست. تلاش برای پیش‌بینی دقیق تمام اتفاقات و تحولات حوزه بازاریابی تا حد زیادی بر احتمالات تکیه دارد. اگرچه پیش‌بینی دقیق آینده امکان‌پذیر نیست، اما تحلیل وضعیت کنونی عرصه بازاریابی برای کسب آمادگی نسبی در مواجهه با رویدادهای آینده منطقی خواهد بود بنابراین ما باید آماده تغییرات احتمالی بازاریابی باشیم.

صنعت بازاریابی از سال ۲۰۱۰ تغییرات بسیار زیادی کرده است. این تغییرات بخش قابل توجهی از تجربه ما از دنیای پیرامون‌مان را تغییر داده است. در دهه گذشته همزمان با رشد شبکه‌های اجتماعی موبایلی بسیاری از کسب و کارها به سوی ایجاد حساب کاربری رسمی گام برداشته‌اند. نتیجه این امر در کنار توسعه فناوری هوش مصنوعی حضور تمام وقت برندها در کنار مشتریان است.

پلتفرم فیس‌بوک در سال ۲۰۱۲ به مرز یک میلیارد کاربر فعال رسید. این امر رکوردی خاص برای شبکه‌های اجتماعی محسوب می‌شود. در دهه گذشته اینستاگرام و اسنپ‌چت نیز به عنوان دو شبکه اجتماعی پرطرفدار رونمایی شدند. نتیجه حضور کاربران در شبکه‌های اجتماعی کاهش هزینه‌های برندسازی و بازاریابی است. به این ترتیب اغلب برندها توانایی جلب نظر مخاطب هدف بدون نیاز به ایجاد تغییرات گسترده یا صرف هزینه‌های فراوان را دارند.

دهه کنونی همراه با تأثیرات بسیار زیاد شبکه‌های اجتماعی بر روی فرهنگ عامه است. شاید در ابتدا هیچ‌کس چنین انتظاری از پلتفرم‌های اجتماعی نداشت. در زمان ظهور فیس‌بوک امکانات شبکه‌های اجتماعی بسیار محدود بود، با این حال اکنون تعداد شبکه‌های اجتماعی نیز رشد قابل ملاحظه‌ای کرده است. کاربران با سلیقه‌های مختلف امکان یافتن شبکه‌های اجتماعی مورد علاقه‌شان به بهترین شکل ممکن را دارند بنابراین برندها باید دست به شناسایی عمیق مخاطب هدف‌شان برای حضور موفق در شبکه‌های اجتماعی مورد پسندشان بزنند. شاید تا همین یک دهه پیش حضور در تمام شبکه‌های اجتماعی از سوی برندها امکان‌پذیر بود، اما اکنون با توجه به افزایش تعداد شبکه‌های اجتماعی این امر غیرممکن محسوب می‌شود.

افزایش رقابت در حوزه بازاریابی یکی دیگر از نتایج افزایش تمایل کاربران به حضور در شبکه‌های اجتماعی است. در کنار این موضوع باید افزایش تعداد برندهای فعال در سراسر دنیا را نیز مدنظر داشته باشیم. این امر رقابت بسیار زیادی در حوزه بازاریابی، به ویژه در حوزه دیجیتال، ایجاد کرده است بنابراین ما باید آماده رقابت با سایر برندها در زمینه جلب نظر مخاطب هدف باشیم. نکته منفی این ماجرا افزایش هزینه تبلیغات و بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی است. وقتی برندهای زیادی در زمینه بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند، هزینه تبلیغات نیز افزایش خواهد یافت. براساس آمار موسسه Profit Well در طول پنج سال اخیر هزینه بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی ۵۳ درصد افزایش یافته است. این امر هزینه بالایی بر روی دوش برندها و به ویژه استارت‌آپ‌های تازه ایجاد می‌کند.

تغییرات در حوزه بازاریابی فقط معطوف به برندها نیست. مشتریان نیز در طول یک دهه گذشته تغییرات بسیار زیادی پیدا کرده‌اند. شاید ۱۰ سال پیش یک برند در مقایسه با رقبا در صورت فروش یک محصول خاص به صورت بهتر موفق محسوب می‌شد، اما اکنون معیارهای بسیار زیادی برای ارزیابی موفقیت برندها وجود دارد. اکنون مشتریان انتظارات بسیار بالایی از برندها در زمینه ایجاد رابطه‌ای صمیمانه و نزدیک دارند. به همین خاطر اغلب برندهای بزرگ در تلاش برای ساماندهی باشگاه مشتریان و تولید محتوای بازاریابی شخصی‌سازی‌شده برای مخاطب هدف هستند. در این بین اگر همچنان بر روی الگوهای سنتی بازاریابی تأکید داشته باشید، اوضاع فعالیت‌تان بسیار آشفته خواهد شد. برندها و بازاریاب‌ها باید همگام با مشتریان تغییر یابند. در غیر این صورت به سرعت تعداد مشتریان‌شان کاهش خواهد یافت.

ما به عنوان بازاریاب معمارهای تجربه مشتریان هستیم. لازمه طراحی تجربه مناسب برای مشتریان دسترسی به اطلاعات دقیق است. در غیر این صورت تمام تلاش‌های ما نقش بر آب خواهد شد. متأسفانه برخی از بازاریاب‌ها در زمینه طراحی کمپین بازاریابی برای مخاطب هدف بر روی طرح‌های پیچیده تمرکز دارند. این امر موجب دلسردی مخاطب از کمپین ما خواهد شد. امروزه هرچه محتوای بازاریابی ساده و شفاف‌تر باشد، موفقیت بیشتری در زمینه جلب نظر مخاطب هدف خواهد داشت. برندهای بزرگ براساس فعالیت ساده و تولید کمپین‌های جذاب برای مخاطب هدف موفق به جلب اعتماد آنها شده‌اند. امروزه مقوله اعتماد مشتریان به برند اهمیت بسیار زیادی دارد. اگر ما در این زمینه عملکرد مناسبی نداشته باشیم، به طور مداوم مشتریان‌مان را از دست خواهیم داد.

یکی از نکات منفی در زمینه بازاریابی مدرن ناتوانی برندها در زمینه تکرار فروش به مشتریان واحد است. این امر برندها را با چالش مشتریان ثابت مواجه کرده است. وقتی ما مشتریان ثابت نداشته باشیم، بخش قابل توجهی از بودجه‌مان صرف بازاریابی و تبلیغات خواهد شد. امروزه برندها براساس تعداد مشتریان ثابت‌شان ارزیابی می‌شوند. اگر برند ما دارای مشتریان ثابت اندکی است، این امر به معنای ضرورت ایجاد تغییر در نحوه بازاریابی و ارتباط‌مان با مخاطب هدف است.

تا همین ۱۰ سال پیش تعداد فروش محصولات برای بازاریاب‌ها معیار اصلی در زمینه موفقیت یک کمپین محسوب می‌شد. اکنون ماجرا به طور کلی فرق کرده است. تعداد فروش بیشتر به طور قطع به معنای موفقیت ما در زمینه جلب نظر مشتریان نیست. ما به جای فروش بیشتر باید به دنبال تعامل سازنده و بلندمدت با مشتریان باشیم. امروزه سطح تعامل ما با مخاطب هدف دارای اهمیت است بنابراین نحوه نگاه ما به حوزه بازاریابی باید تغییر کند.

یکی دیگر از تغییرات عمده در طول یک دهه اخیر نحوه طراحی استراتژی بازاریابی محتوایی است. اوایل دهه گذشته طراحی استراتژی بازاریابی محتوایی به معنای استفاده از ویلاک بود. اکنون استفاده از شبکه‌های اجتماعی برای توسعه محتوای بازاریابی نیز مدنظر قرار دارد. در یک نگاه کلی، اگر ما توانایی استفاده درست از شبکه‌های اجتماعی در راستای تحقق اهداف بازاریابی‌مان را نداشته باشیم، بسیاری از فرآیندهای بازاریابی‌مان فاقد تکلیف و سرنوشت مشخص خواهد بود.

تنها نکته قطعی درباره دهه آینده بازاریابی ضرورت آمادگی برای تغییرات بیشتر است. انتظار ثبات در حوزه بازاریابی و به طور کلی کسب و کار بسیار بی‌ربط خواهد بود. این امر موجب ناتوانی برندها در زمینه ادامه فعالیت همگام به سایر رقبا خواهد شد بنابراین ما باید فرض ثبات در حوزه کسب و کار را به طور کلی فراموش کنیم. این امر امکان فعالیت بهتر و در یافتی واقع‌گرایانه از دنیای بازاریابی را فراهم می‌سازد. منبع: blog.hubspot.com

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی - اقتصادی

| دوشنبه | ۵ اسفند ۱۳۹۸ | شماره ۱۵۰۰ | 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، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۸۶۰۷۳۳۸۱

روابط عمومی: ۸۶۰۷۳۱۴۳ فکس تحریریه: ۸۸۸۲۷۱۱۲

سازمان آگهی‌ها: ۸۶۰۷۳۳۱۲ امور مشترکین: ۸۶۰۷۳۱۴۳

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



آگهی مناقصه عمومی

نوبت دوم

شهرداری قم در نظر دارد پروژه ذیل را با مشخصات و شرایط کلی زیر از طریق مناقصه عمومی به شرکتهای واجد شرایط واگذار نماید.

عنوان پروژه	برآورد اولیه (ریال)	سایر برآورد قیرت بیا، ۱۳۹۸	حدائق ربه مناقصه گر	مدت اجرا	مبلغ ضمانتنامه (ریال)	هزینه خرید اسناد (ریال)
اجداث سکوی انتقال زباله منطقه ۵	۳۴,۰۵۳,۴۲۵,۰۰۲	آئینه و تأسیسات برقی و مکانیکی	رله ۵ آئینه ساختمان	۶ ماه	۱,۷۰۲,۷۰۰,۰۰۰	۳,۴۱۰,۰۰۰

شرایط:

مبلغ هزینه خرید اسناد مناقصه می‌بایست به شماره حساب ۱۰۰۶۰۰۱۶۰۰۲۱ بانک شهر به نام هزینه شهرداری قم واریز گردد (هزینه خرید اسناد مناقصه غیر قابل استرداد می‌باشد)

نوع ضمانتنامه شرکت در مناقصه پروژه های فوق یک یا ترکیبی از ضمانتنامه های ذیل قابل ارائه می‌باشد:

۱- ضمانتنامه بانکی در وجه کارفرما (با حداقل سه ماه اعتبار)

۲- ارائه اصل فیش واریز وجه نقد به شماره حساب ۱۰۰۳۰۰۴۳۰۰۵۴ بانک شهر به نام شهرداری قم

۳- ضمانت نامه های مذکور در بندهای (الف-ب-پ-ج-ج-ح) ماده ۴ آئین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۱۲۳۴۰۲/ت/۵۰۶۵۹ هـ مورخ ۱۳۹۴/۹/۲۲

۴- مطالبات بلوکه شده پیمانکار از شهرداری قم

ارائه گواهینامه صلاحیت از سازمان برنامه و بودجه کشور

- ارائه گواهینامه تأیید صلاحیت ایمنی پیمانکاری از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی الزامی می‌باشد.

برندگان اول و دوم مناقصه هر گاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.

شهرداری در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات مختار است.

سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه موجود می‌باشد.

حداکثر مهلت خرید اسناد مناقصه و ارائه پاکات پیشنهاد قیمت تا ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم می‌باشد.

مبلغ پیشنهادی می‌بایست از حیث مبلغ مشخص، معین و بدون ابهام بوده و در پاکت لاک و مهر شده تسلیم گردد.

مناقصه گران باید یک نسخه از اسناد مناقصه را خریداری نموده و با قید قبولی و بدون قید و شرط، مهر و امضا کرده و به پیشنهاد خود ضمیمه نمایند. عدم انجام این مهم از جانب هر یک از مناقصه گران باعث حذف آنان از فرایند مناقصه می‌گردد.

طبق شرایط خصوصی پیوست اسناد، این پروژه فاقد پیش پرداخت می‌باشد.

طبق شرایط خصوصی پیوست اسناد، این پروژه دارای تعدیل می‌باشند.

هزینه درج آگهی ها بر عهده برنده مناقصه می‌باشد.

محل توزیع اسناد:

حضوری: قم- بلوار امام موسی صدر- ساختمان شهرداری مرکز- بلوک B- طبقه دوم- معاونت فنی و عمرانی شهرداری قم- اداره هماهنگی و برنامه ریزی امور عمرانی- شماره تماس: ۰۲۵-۳۶۱۰۴۵۸۵

غیر حضوری: مراجعه به سامانه مناقصه گران شهرداری قم به نشانی Peyman.Qom.ir و خرید اسناد به صورت الکترونیکی

توجه: مناقصه گران محترم در صورت خرید اسناد مناقصه به صورت الکترونیکی از سامانه، باید یک نسخه از آن را چاپ نموده و با قید قبولی شرایط کارفرما، تمامی صفحات آنرا مهر و امضا نموده و در داخل پاکات مربوطه قرار دهند.

- محل تحویل پاکات: قم- بلوار امام موسی صدر- ساختمان شهرداری مرکز- بلوک A- طبقه ششم- اداره حراست و امور محرمانه



سازمان آگهی‌ها

۸۶۰۷۳۱۴۳