

یادداشت

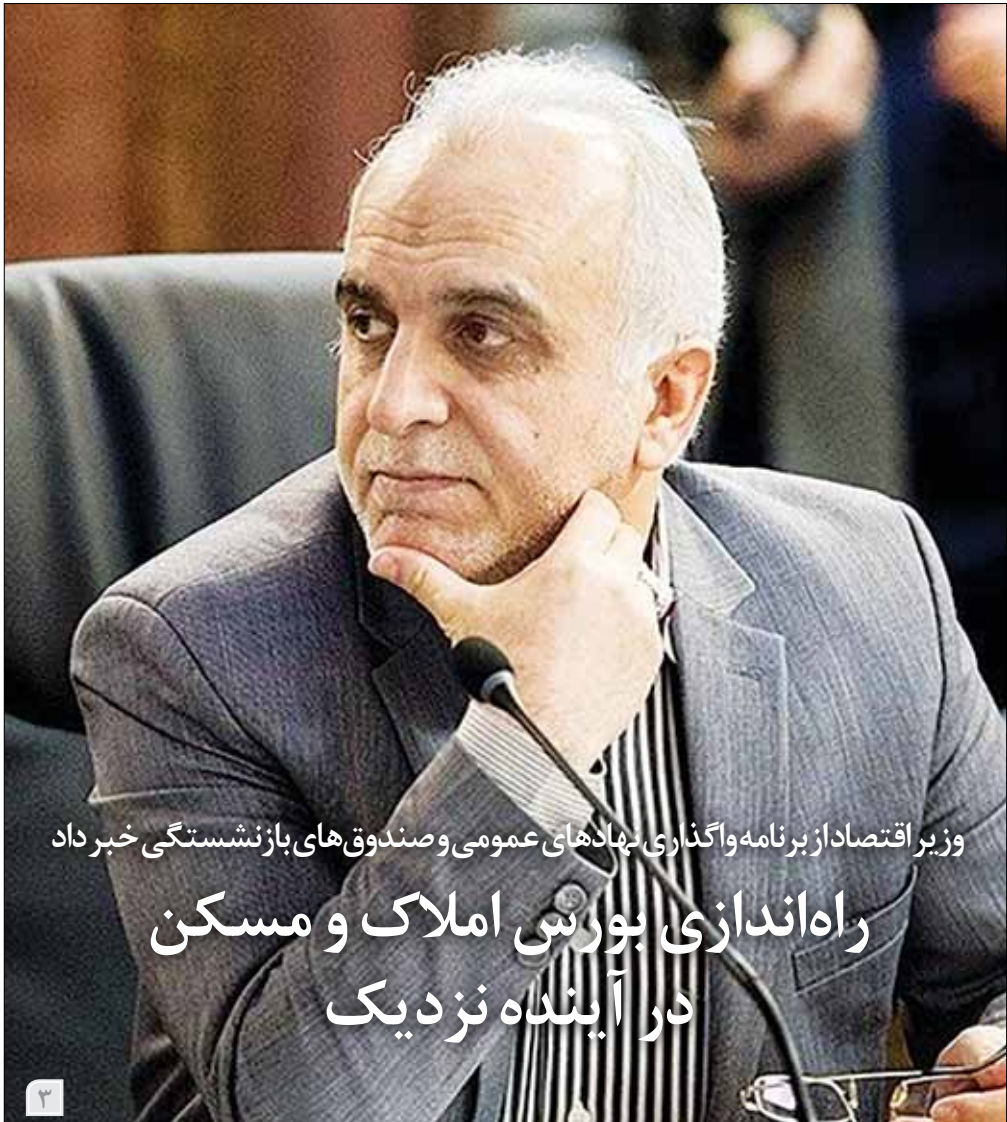
برای تحلیل بازار مسکن کمی صبر کنیم

مهدی سلطان‌محمدی
کارشناس بازار مسکن

روند بازارهای موازی مسکن همچنان افزایشی است و در بازار ارز، طلا و بورس گزارش‌ها از رشد قیمت و بازدهی خیر می‌دهد. یک دلیل عمده رونق این بازارها، کاهش نرخ سود بانکی است و اینکه مردم ترجیح می‌دهند برای حفاظت از پس‌انداز خود در مقابل تورم، در دیگر بازارها سرمایه‌گذاری کنند. به طور سنتی سرمایه‌گذاری در بازار مسکن یکی از راه‌های محافظت از سرمایه است بنابراین تقاضای سوداگرانه همیشه در این بازار وجود دارد، اما تقاضای مصرف، با توجه به کاهش درآمد خانوار در سال جاری کاهش پیدا کرده است. در سال‌های گذشته، عرضه خوبی در بازار مسکن ثبت نکردیم. اکنون میزان عرضه کمتر از ۴۰۰ هزار واحد مسکن است. هرچند تقاضای مسکن ضعیف شده اما کاهش عرضه اثر کاهش تقاضا را جبران می‌کند. افزایش قیمت نهاده‌های بخش مسکن هم مانعی بر کاهش قیمت در بازار است. دستمزدها افزایش یافته، قیمت فولاد و دیگر مصالح ساختمانی رشد کرده و این یعنی قیمت تمام شده ساختمان بالا رفته است. از این منظر هم...

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



وزیر اقتصاد از برنامه واگذاری نهادهای عمومی و صندوق‌های بازنشستگی خبر داد

راهاندازی بورسِ املاک و مسکن در آینده نزدیک

روحانی در جلسه ستاد ملی مدیریت کرونا:

مساجد ۱۳۲ شهرستان از امروز بازگشایی می‌شود

رئیس جمهور گفت مساجد ۱۳۲ شهرستان که شرایط منطقه سفید و کم‌خطر دارند با رعایت پروتکل‌های بهداشتی از روز دوشنبه بازگشایی می‌شود و از این هفته نماز جمعه در این شهرستان‌ها برگزار می‌شود.

حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی روز یکشنبه در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا با بیان اینکه امیدواریم دعا و توسل مردم مورد قبول خدا قرار بگیرد، گفت: امیدواریم زحمت‌ها در درمان به ثمر بنشیند و به نقطه‌ای برسیم که زندگی بر ما آسان‌تر شود.

او با تقدیر از همراهی مردم در موضوع کرونا، گفت: وزارت بهداشت امروز اعلام کرد که در مجموع ۸۳درصد از پروتکل‌های اعلامی برای مردم و صنوف رعایت شده است که این میزان نشان از همکاری مردم با مسئولان بهداشتی و توجه آنها به سلامت جامعه است.

رئیس جمهوری با اشاره به مشارکت افشار مختلف در تهیه و توزیع بسته‌های معیشتی برای افشار آسیب‌پذیر خاطرنشان کرد: طی ماه‌های اخیر نیروهای ما در درمان با تمام وجود به صحنه آمدند و کار بزرگی انجام دادند. آماری که امروز اعلام شد مراجعه‌کننده به بیمارستان در طول ۲۴ ساعت گذشته حدود ۳۰۰نفر بوده است که این نشان از همکاری مردم و تلاش‌ها در درمان کشور است که ما را به این نقطه مطلوب نسبی تا امروز رسانده است.

روحانی با بیان اینکه تا نقطه مطلوب هنوز فاصله است، افزود: اقداماتی در کشورهای مختلف انجام شد اما در ایران این موضوع بارزتر مورد توجه قرار گرفت؛ امروز اعلام شد که در نوبت اول غربالگری در کشور ۷۸ میلیون نفر مورد غربالگری قرار گرفتند که کاری مهم و عظیم است. امروز همچنین اعلام شد که ۳۰ میلیون نفر تحت پوشش غربالگری مرحله دوم قرار گرفته‌اند.

به گفته وی، در این مدت شرکت‌های دانش‌بنیان و تولیدگران برای کمک به بخش درمان همه به صحنه آمده‌اند و امروز می‌توانیم بگوییم که هزار دستگاه تنفسی نسبت به اول اسفند ۹۸ اضافه شده است و تاکنون بیش از ۱۴۰۰ تخت مراقبت ویژه اضافه شده است.

رئیس جمهور ادامه داد: چون پایان کرونا برای ما روشن نیست و با وجود اینکه تعداد زیادی از مراکز مختلف معتبر در دنیا روی داروی درمان کرونا فعالیت می‌کنند، مشخص نیست که داروی درمان کرونا کدام است؛ همچنین با توجه به اینکه هم‌اکنون بیش از ۸۰ مرکز بزرگ و معروف جهانی در تلاش برای دستیابی به واکسن هستند، اما برای ما زمان آن روشن نیست، باید خود را برای شرایط بد آماده کنیم و با بدبینی به موضوع نگاه کنیم؛ باید به دو بخش تجهیزات و نیروی انسانی درماتر توجه کنیم. باید در بخش تولید اقلام موردنیاز و پرستاران موردنیاز با بدبینی به موضوع کرونا نگاه کنیم. روز دوم اسفند نیز برای آماده کردن خود برای ایام عید با بدبینی تصمیم گرفتیم که نیروهای مسلح بیمارستان‌های سیار خود را برپا کنند و در برخی مناطق نگاهگاه تشکیل دهند. در آن ایام ما با بدبینی خود را آماده کردیم اما این آمادگی پشتوانه و آرامشی برای مردم ایجاد کرد.

روحانی با بیان اینکه الان هم باید خود را برای یک روز سخت آماده کنیم، به بیان جزئیات تصمیمات این روز ستاد ملی کرونا پرداخت و گفت: امروز تصمیم گرفتیم برای ۱۳۲ شهرستانی که شرایطی کم‌خطر دارند از فردا مساجد باز شوند و نماز جمعه در آنها برگزار شود. رعایت پروتکل‌های بهداشتی در مساجد دارای دو زیبای معنوی و نظم است؛ نمازگزار با رعایت فاصله عمل واجب را رعایت می‌کند و اینکه به مسجد می‌رود عمل مستحب انجام می‌دهد؛ وقتی این مستحب و واجب در کنار هم قرار می‌گیرد، خیلی زیباتر است. همچنین براساس تصمیمات این روز در برخی از صنوف نظیر آرایشگاه‌ها و مراکز ورزشی حتی در مناطق قرمز بازگشایی‌هایی به صورت پلکانی و با آرامش خواهیم داشت، اما در عین حال فراموش نمی‌کنیم که کرونا همچنان هست و ممکن است روزی با اوج بیماری مواجه شویم.

رئیس جمهوری با تاکید بر اینکه برای این اوج از امروز باید فکر کنیم، افزود: تاکنون در زمینه مقابله با کرونا تصمیمات خوبی اتخاذ کردیم و همه انصافا کمک کردند. من در مقاطعی نگران دوقطبی بودن جامعه بودیم که الحمدلله این دوقطبی صورت نگرفت؛ زمانی درباره عدم تجمعات نگران ایجاد دوقطبی دین و علم بودم؛ امام علما و مراجع نگذاشتند این دوقطبی ایجاد شود. زمانی هم که ا را آغاز کردیم ممکن بود دوقطبی بین جان و نان ایجاد شود، اما این دوقطبی شکل نگرفت و همه فهمیدند که هم باید جان را حفظ کنیم و هم نان را تامین کنیم. هم وزارت

بهداشت و هم وزارت کشور و همه ارگان‌ها در کنار مردم و جناح‌های سیاسی، هیچ‌کس نگذاشت دوقطبی ایجاد شود. این درحالی است که امروز در آمریکا مشاهده می‌کنیم که چه دوقطبی بزرگی ایجاد شده است.

روحانی با بیان اینکه کرونا تنها مسئله بهداشت، جان و سلامت انسان نیست بلکه کرونا کل عالم را تغییر داده است، افزود: در پساکرونا سیاست، صادرات و واردات و سرمایه‌گذاری مانند پیش از کرونا نیست و حتما تغییر می‌کند. امروز می‌بینیم در دنیایی که ادعا می‌شد تنها راه راه زندگی اتحادیه‌های بزرگ منطقه‌ای و جهانی است، به سمت ملی‌گرایی رفته آمد؛ حتی در آسمان هم دو کشوری که با ظاهر دوست هستند، ماسک را می‌قاچند. امروز هیچ کشوری تا زمانی که به کالاهایی نیازی دارد، اقدام موردنیاز دیگران را به آنها نداد.

به گفته وی، امروز ملی‌گرایی از نو تقویت شد و اتحادیه‌ها تضعیف شدند و سیاست‌های جهانی به طور آشکار زیر سوال رفت و اگر روزی بود که تحریم‌های آمریکا با زبان نرم محکوم می‌شد، امروز با زبان آمریکا در سراسر دنیا محکوم می‌شود.

رئیس جمهوری گفت: براساس تغییرات ایجادشده در دنیا از دولت خواستیم که روی سرمایه‌گذاری‌های زودبازده توجه کنند؛ چراکه امروز نیازهای جامعه و همچنین رنگ و بوی صادرات تغییر کرده است.

روحانی همچنین با اشاره به افزایش خدمات ارائه شده در سامانه‌های دولت الکترونیک گفت: اگرچه کرونا هزار گرفتاری برای ما ایجاد کرد، اما سرعت لکوموتیو دولت الکترونیک را افزایش داد، ما باید برای شرایط پساکرونا خود را آماده کنیم.

رئیس جمهور با انتقاد از روند درمان در برخی کشورها گفت: درمان در این کشورها هم پولی است، هم صف‌شان شلوغ است، هم دیر جواب می‌دهند و هم پرمدعا هستند. ما در کشورمان نسبت به درمان نگاه نمی‌کنیم بیمار ایرانی یا غیرایرانی است، مذهبیست چیست، برای کدام شهر است؛ حتی اتباع خارجی را هم رایگان درمان می‌کنیم. حالا در آمریکا فرق می‌گذارند بین سفید پوست و سیاه پوست و کسانی که تازه به آمریکا رفتند.

وی ادامه داد: این عدالت در کشور ما به خاطر ایمان و معنویت ماه رمضان است. ما می‌رسیم به نقطه‌ای که در اول انقلاب گفتند نه شرقی نه غربی، می‌رسیم به نقطه‌ای که به ما گفتند اقتصاد مقاومتی به درد ما می‌خورد. به ما گفتند جوری بایستید که تکانه‌ها مضطرب‌تان نکند. ما به خودمان اتکا کردیم و برمنای تولید داخلی خودمان حرکت می‌کنیم.

روحانی با اشاره به آخرین تصمیمات دولت برای بازگشایی مدارس و مراکز آموزشی گفت: گشایش در امر آموزش در مدارس در جلسه امروز مطرح شد. گفته شد در مناطق سفید با حفظ پروتکل‌های بهداشتی از ۲۰ اردیبهشت مدارس باز شود. من مقدار کمی نگران بودم که آیا می‌توانیم به خوبی این موضوع را اداره کنیم؟ اولاً زمان اجرا را تا بیست و هفتم به تأخیر انداختیم. دوماً گفتیم وزارت بهداشت و آموزش و پرورش باز هم هماهنگی کنند مطالعه کنند، صدا و سیما کمک کند، نگرانی برای مردم نباشد. پروتکل‌های بهداشتی حتما مورد مطالعه قرار بگیرد. وی خاطرنشان کرد: مصوبات دیگری هم درباره شماره‌گذاری و مستاجرین داشتیم که تصمیمات خوبی گرفتیم که به صورت مصوبه ابلاغ می‌شود.

رئیس جمهوری یادآور شد: ما در این شرایط به سه چیز نیاز داریم؛ صبر، آموزش و امید. شرایط آسانی نیست. همه تلاش‌مان را می‌کنیم برای تمام شغل‌ها و کارگرانی که تحت فشار قرار گرفتند کاری کنیم. روزی است که باید کمک کنیم؛ عده‌ای در معیشت گرفتارند، عده‌ای در تولید گرفتارند. ببینید کشورهای تک‌بعدی که فقط متکی به نفت یا گردشگری بودند چه مشکلی پیدا کردند. خوبی کشور ما این است که تک‌بعدی نیست.

روحانی ادامه داد: ما صبر نیاز داریم، سخت‌است تفریح نرفتن، سخت است مراکز گردشگری و سینمایی نیست. سخت است با پروتکل‌ها در بازار رفت و آمد کردن؛ اما سخت‌تر آن است که کسی شغلش را از دست داده است.

او در بخش پایانی سخنانش گفت: همه مردم نیاز به آموزش دارند. همه مردم باید بدانند کرونا چیست. بعضی متخصصین نرم و آسان و ساده به مردم آموزش می‌دهند. خدا این متخصصین را زیاد کند. یکی از مصادیق تقوا این است که حواس‌مان باشد دست‌مان را در این شرایط به صورت‌مان نزنیم.

زمان پذیرهنویسی ETF دولتی از درگاه کارگزاری اعلام شد

تاثیر ETF ها بر جذب نقدینگی

فرصت امروز: صندوق واسطه‌گری مالی یکم با نماد «دارا یکم» از روز گذشته تا سی و یکم اردیبهشت‌ماه پذیرهنویسی می‌شود و باقیمانده سهام دولت...

۴

وضعیت اقتصادی با لغو قرنطینه بهتر می‌شود؟

زمانی برای پایان کرونا

فرصت امروز: ویروسی برخاسته از خاور دور تمام جهان را تحت تاثیر قرار داده و اقتصاد را درنوریده است. تعطیلی‌های گسترده، خوابیدن خط تولید کارخانه‌ها، تعطیلی مدارس و اجتماعات بشری، همگی اقتصاد جهانی را به بدترین وضعیت قابل تصور کشانده است. اشتغال تقریبا معنای خود را از دست داده و آینده مه‌آلودتر از همیشه است. اغلب کشورها برای مهار ویروس کرونا قرنطینه عمومی اعلام کرده‌اند و وضعیت آدمی در شروع سومین دهه از هزاره سوم میلادی بغرنج و پیچیده است. در این بین، زمانی که انسان‌ها از حالت قرنطینه خارج شوند، چه حسی خواهند داشت و دنیای پس از قرنطینه چه شکلی خواهد بود؟ این سوالی است که نشریه انگلیسی «کونومیسٹ» مطرح می‌کند و در پاسخ به آن پیش‌بینی می‌کند که در جهان ثروتمند، اوضاع با برگشت به شرایط عادی، سخت‌تر خواهد شد. به گفته اکونومیسٹ، اگر تجربه چین را ملاک قرار دهیم، خروج از قرنطینه سخت‌تر خواهد بود. راه‌اندازی مجدد اقتصاد و تلاش برای کنترل ویروس کرونا، به معنای کاهش ۱۰درصدی در تولید ناخالص داخلی است. به تعبیری، ۹۰درصد دیگر اقتصاد کوچک‌تر خواهد شد، چراکه مردم به دلیل ترس ابتلا به کووید-۱۹ از رفتن به رستوران‌ها و کافه‌ها، مسافرت کردن و... خودداری می‌کنند. همچنین اقدامات احتیاطی و پیشگیری نیز باعث می‌شود که حضور در محل کار، بهره‌وری کمتری داشته باشد...

۴

شناسایی یک میلیون شاغل غیررسمی

طرح اعتبار مصرف‌کننده اجرا می‌شود

۶

مدیریت و کسب‌وکار



تیم کوک اندروید را به چالش کشید

- بازاریابی دیجیتال و ضرورت تجدیدنظر در دوران کرونا
- رازهای شادبودن در محیط کار
- ۵ اشتباه رایج تازه‌کارها
- برای راه‌اندازی یک کسب و کار به چه ابزاری نیاز داریم؟
- تمرین‌های بازاریابی در بحران کرونا
- راهکارهای ساده برای بهبود ارتباط با مشتری

۸ تا ۱۶

چند توصیه برای سهامداران خرد

چرا دولت بر تنور بورس می‌دمد؟

حیدر مستخدمین حسینی، رئیس اسبقی هیأت مدیره سازمان بورس با تشریح اهداف دولت از مدیدن بر تنور بورس نسبت به ورود حساب‌نشده مردم به این بازار هشدار داد و چهار توصیه جدی برای سهامداران خرد مطرح کرد. او معتقد است که تا پیش از فصل چهارم سال ۹۸، روند افزایش قیمت سهام و شاخص‌ها به‌دلیل کاهش ارزش پول ملی، تورم، تجدید ارزیابی دارایی‌ها، تحریم‌ها و حمایت از تولید داخلی و اعمال برخی سیاست‌ها، طبیعی بود و از این تاریخ به بعد، شاخص‌ها به‌طور غیرمنطقی افزایش داشته‌اند که جای نگرانی دارد.

به اعتقاد مستخدمین حسینی، دولت قصد دارد در هفته‌های آتی به فروش برخی سهم‌ها اقدام کند و این عرضه تا جایی ادامه یابد که اختیار عزل و نصب‌های آنها در اختیار دولت بماند. تا زمانی که دولت سهام را عرضه می‌کند، وضعیت بورس با همین شکل حفظ خواهد شد.

این کارشناس اقتصادی از خطر افزایش تعداد بدهکاران بانکی خبر می‌دهد که در پی فشار به بانک‌ها از آنها تسهیلات گرفته و آن را وارد بازار سرمایه کرده‌اند و با ریزش شاخص‌ها و زیان‌دیدن‌شان، قادر به بازپرداخت بدهی خود به بانک نخواهند بود و این مسئله معضلاتی را برای نظام بانکی کشور ایجاد خواهد کرد. او در این شرایط نگران وضعیت سهامداران خرد است که قوانین بازی در بازار سرمایه را نمی‌دانند و صدمه خواهند دید.

مستخدمین حسینی در گفت‌وگو با تسنیم درخصوص وضعیت بازارهای مالی گفت: بازارهای مالی متشکل از سه بازار پول و سرمایه و بیمه است. بازار پول برای تأمین منابع مالی کوتاه‌مدت است، بازار سرمایه برای تأمین منابع مالی بلندمدت و بازار بیمه هم تضمین‌کننده هر دوی اینهاست. به گفته او، بازار پول قدمتش زیاد است و مردم در شهر و روستا با آن آشنا هستند و با این بازار انس دارند. اقتصاد ما نیز همین طور، رگ و پی آن از بانک نشأت می‌گیرد. بسیاری از پروژه‌ها و طرح های ملی علاوه بر بهره‌گیری از بودجه‌ها از منابع نظام بانکی استفاده و تسهیلات بلندمدت نیز دریافت می‌کنند. اقتصاد ما وابسته به نظام بانکی است. بازار سرمایه به نسبت، بازار نوبی است، تازه در سال ۱۳۸۴ قوانین تکمیلی‌اش مورد تصویب قرار گرفت، رویکرد جدیدی را به بازار سرمایه داد که به‌مرور زمان آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌هایش نوشته شد و بازار سرمایه، با گستردگی فعالیت در حوزه اقتصاد پا به میدان وسیع‌تر گذاشت.

او با ابراز امیدواری به اینکه روزی مردم ایران در بازار سرمایه حضور یابند و سهم داشته باشند، ادامه داد: امیدوارم روزی فرا رسد که آدم حرام مردم ایران در بازار سرمایه حضور یابند و سهم داشته باشند؛ مانند مردم آمریکا که حدود ۷۰درصد و مردم کشورهای اروپایی که ۴۰درصد مالزاد درآمدشان را به بازار سرمایه انتقال داده‌اند و برای‌شان این مهم در بلندمدت و دوران بازنشستگی و زندگی جاری‌شان متمم درآمد به حساب می‌آید.

به اعتقاد این اقتصاددان، فلسفه وجودی بازارها از جمله بازار سرمایه مشخص است و برای اجرای پروژه و برنامه‌های توسعه‌ای کشور بسیار مهم و حیاتی تلقی می‌شود. کشوری پا به رونق اقتصادی می‌گذارد که به سمت بازار سرمایه حرکت کرده باشد. اگر اقتصادی می‌خواهد پرش کند نقطه آغازین آن بازار سرمایه است. اما از سال ۹۰ و ۹۱ اقتصاد ایران با کاهش ارزش پول ملی روبه‌رو شد و این اتفاق چند دلیل داشت. ولی مهم‌ترین دلیل اصلی آن ناکارایی مدیریت اقتصادی وقت و عدم احتیاط‌هایی بود که صورت گرفت و در عمل با کاهش ارزش پول ملی وسیع روبه‌رو شدیم که تا الان نیز ادامه دارد بنابراین این اتفاق سبب شد که تمام کالاها و خدمات افزایش قیمت یابند، با این افزایش قیمت همه دارایی‌های دولت، بخش خصوصی و... نیز ارزش‌شان افزایش یافت. با این افزایش‌ها، باید قیمت سهم نیز افزایش می‌یافت و این اتفاق به‌مرور در بازار سرمایه صورت گرفت.

مستخدمین حسینی با بیان اینکه مجلس هم با توجه به این تحولات، مصوبه‌ای را برای تجدید ارزیابی دارایی‌ها مصوب کرد، افزود: قیمت بسیاری از دارایی‌ها ارزش ففتری خود را از دست داده بود و باید قیمت دارایی‌ها به روز می‌شد. واحدهای صنعتی و تولیدی و... باید دارایی‌های‌شان را تجدید ارزیابی می‌کردند. این کار به یاری کارشناس رسمی دادگستری، حسابرس و ارزیاب و... صورت گرفته و اراقمی که در تراز نشسته و ثبت می‌شد عملا واقعی می‌شد. مجلس برای ترغیب شرکت‌ها به تجدید ارزیابی دارایی‌ها، اعلام کرده بود که شرکت‌هایی که تجدید ارزیابی کنند معاف از مالیات می‌شوند که در این روند مؤثر بود. این اتفاقات سبب شد قیمت سهم و شاخص بورس نیز افزایش یابد.

به اعتقاد این کارشناس اقتصادی، تحریم‌ها نیز کنار این عوامل در روند افزایش قیمت‌ها در بورس مؤثر بود. طی ۱۴ سال اخیر بر شددت تورم‌ها نیز افزوده و موجب شد که دولت و مجلس متأثر از شرایط تحریمی، از بنگاه‌های اقتصادی، تولیدی و خدماتی حمایت کنند و این حمایت‌ها سبب افزایش قیمت سهام آنها شد، چراکه با افزایش فروش و سود و درآمد آنها در عمل نیز بر سهم و شاخص‌شان در بورس اثر مثبت می‌گذاشت.

او در شرایط کنونی به سهامداران خرد پیشنهاد کرد که در بدو ورود سهامداران خرد به‌سمت صندوق‌های سرمایه‌گذاری بروند. این صندوق‌ها دارای کارشناسانی هستند که دائم در حال رصد و ارزیابی هستند و از ریسک کمتری برخوردارند. در چند سال گذشته بازدهی این صندوق‌ها مثبت بوده است. نسبت به مجموعه بازارها چه پول و چه تک‌سهمی‌ها موقعیت خوبی داشته‌اند، برای آغاز آنها مطمئن هستند. همچنین از نظرات کارشناسی یاری بگیرند و از خرید تک‌سهمی حذر کنند و سبدی از سهام‌های مختلف برای خود داشته باشند، چراکه به‌خلاف بازار پول، بازار سرمایه دارای ریسک بالاست و از شوک‌های درونی و بیرونی تأثیر می‌پذیرد و می‌تواند اصل سرمایه این افراد را به خطر بیندازد.



با کرونا جایی برای دانشگاه‌های کلاسیک نیست

۴ تحول برای ورود دانشگاه به قرن ۲۱

این روزها با شیوع کرونا، دانشگاه‌ها در تعطیلات به سر می‌برند و البته در برخی از دانشگاه‌ها تحولاتی برای آموزش مجازی صورت گرفته است. شاید شیوع کووید-۱۹ فرصتی برای تحول دانشگاه‌هاست تا خود را با مقتضیات زمانه وفق دهند. آموزش آنلاین و ورود تکنولوژی به حوزه آموزش، نقطه عطف تاریخی است که با شیوع ویروس کرونا در دانشگاه‌ها به عنوان توفیق اجباری محقق شده و به اعتقاد مجمع جهانی اقتصاد، اولین مرحله از مراحل چهارگانه‌ای است که دانشگاه‌ها را از حالت قرن بیستمی به قرن بیست و یکم وارد می‌کند.

✱ پذیرش تکنولوژی: انقلاب چهارم صنعتی با قدرت در حال تغییر شکل جوامع است. این انقلاب پتانسیل آن را دارد که به کمک تکنولوژی‌هایی مثل هوش مصنوعی یا اینترنت اشیا باعث رشد متوازن‌تر اقتصادی و افزایش رفاه انسانی شود، اما سران شرکت‌ها و دولت‌ها آنچنان برای این انقلاب‌ها آماده نیستند. تعداد بالایی از آنها نه با برنامه‌نویسی آشنایی دارند و نه با تکنولوژی‌هایی مثل هوش مصنوعی. آشنایی سطحی با تکنولوژی برای کارآفرینان دهه ۲۰۲۰ کافی نیست و آنها نمی‌توانند با آن به جنگ ریسک‌های ناشی از تکنولوژی‌های نو بپردازند یا از فرصت‌های بی‌ظیری را که این تکنولوژی‌ها ایجاد می‌کنند، بهره بگیرند. سازمان‌ها نیاز دارند با سرعت در حوزه‌هایی مثل آموزش، ابداع و ایجاد ظرفیت‌های تازه رقابت کنند. اینجا ابداع فقط از بالا (توسط مدیریت) انجام نمی‌شود. مسیر ابداع از پایین (کارکنان) به بالاست. کارکنان باید در دانشگاه یاد گرفته باشند که چطور شجاعانه دست به خلاقیت و آزمایش بزنند. دانشگاه‌ها باید به دانشجویان یاد بدهند که چطور از تکنولوژی‌های نو استفاده کنند و آن را در حوزه مورد علاقه‌شان به کار برند. نکته مهم، ایجاد فضاهایی است که دانشجویان بتوانند به طور عملی با تکنولوژی ارتباط برقرار کنند، چراکه سیستم سنتی «داشتن اطلاعات» درباره تکنولوژی جواب نمی‌دهد.

✱ ایجاد مدل‌های آموزشی عملی: سیستم سنتی پژوهش- دانش - انتشار به سرعت در حال منسوخ شدن است. امروز ما نیاز داریم که دانشجویان را در معرض برنامه‌های کاربردی‌ای قرار دهیم که نیاز دارند یاد بگیرند. تعداد زیادی از دانشگاه‌ها به سرعت به سمت مدل‌های آموزشی عملی حرکت می‌کنند. در حوزه مدیریتی این تحول یعنی حرکت از «کلاس به آزمایشگاه».

به طور بنیادی اینجا آموزش از شیوه کلاسیک «تحقیق-توسعه-آموزش» خارج می‌شود. یادگیری عملی روی حل مشکلات دنیای واقعی متمرکز است. آموزش عمل‌محور چون به زندگی و کار آینده دانشجو مربوط است باعث ایجاد انگیزه در او می‌شود. این آموزش راه‌حل‌های قابل لمس خلق می‌کند و قدرت تاثیرگذاری‌اش را به معرض تماشای می‌گذارد. ما گونه‌های مختلفی از مدل‌های آموزشی عملی را تا حالا تجربه کرده‌ایم. دانشکده‌های پزشکی نمونه موفق این مدل هستند و همیشه به دانشجویان اجازه داده‌اند که به کلینیک‌ها و بیماران دسترسی داشته باشند. برای تربیت نیروی کار دهه ۲۰۲۰ و بعد از آن به چنین شکل آموزشی نیاز داریم. مثلا برای کسانی که مدیریت می‌خوانند پروژه‌های واقعی مشاوره‌ای، آزمایشگاه و انجام وظایف کارآفرینی نیاز است. یادگیری عملی چیزی بیشتر از انجام دادن وظایفی است که برعهده دانشجو می‌گذارند. این مدل به تامل دقیق نیاز دارد: پروسه مداوم عمل و تامل بر نتایج آن. همه مدل‌های آموزشی عمل‌گرا در حوزه‌های دیگری هم به هم شبیه‌اند: همه آنها بر کار تیمی تأکید می‌کنند، تفکر طراحی‌محور (design thinking) را ترویج می‌کنند و میان‌رشته‌ای هستند.

✱ درک نقش عمیق‌تر شرکت‌ها در جامعه: شرکت‌ها برای آنکه بتوانند در دهه ۲۰۲۰ رقابتی‌تر رفتار کنند باید نگاه سیستمی‌تری به نقش خود در جامعه پیدا کنند. شرکت‌ها دیگر فقط در برابر اعضای هیأت مدیره و سهامداران اصلی خود (Shareholders) مسئول نیستند. آنها نسبت به همه گروه‌های ذی‌نفع (Stakeholders) کارمندان خود، مصرف‌کنندگان، جامعه محلی و دولت مسئولیت دارند. آنها باید بتوانند در موضوعات کلیدی دنیای ما مثل گرم‌شدن زمین، نابرابری اجتماعی و پوپولیسم، بخشی از راه‌حل باشند نه جزو مشکل. به همین خاطر است که کلاس شواوب، اقتصاددان آلمانی و بنیان‌گذار هیأت مدیره مجمع جهانی این نوع تازه از سیستم سرمایه‌داری را «سرمایه‌داری ذی‌نفع» نام گذاشته است.

چنین نگاهی با کاپیتالیسم منفعت‌طلبانه‌ای که در طول دهه‌های اخیر دیده‌ایم و به گرم‌شدن زمین یا افزایش نابرابری کمک کرده، متفاوت است. اینجا شرکت‌ها به عنوان نیروی شر عمل می‌کنند و در جهت خیر هم گام برمی‌دارند و دانشکده‌های مدیریت و بازرگانی باید بتوانند سران آینده شرکت‌ها را در این مسیر بگذارند. لری فینک، مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری بلک‌راک در نامه سال ۲۰۱۸ خود به سهامداران نوشت: «انتظارات عمومی از شرکت شما هیچ‌وقت این‌قدر زیاد نبوده است. جامعه خواستار آن است که شرکت‌ها چه عمومی و چه خصوصی در جهت آرمانی اجتماعی هم حرکت کنند.»

دانشگاه‌ها باید مراقب باشند که درکی تنگ‌نظرانه از کاپیتالیسم را ترویج نکنند تا فارغ‌التحصیلان‌شان به عنوان سران آینده شرکت‌ها و کشورها بتوانند میان سود شرکت و داشتن آرمان اجتماعی ارتباط ایجاد کنند. از طرفی، در دهه ۲۰۲۰ مسئولیت‌پذیری شرکتی و کمک به پیشبرد اقتصاد پایدار جزو اهداف مدیران عامل هوشمند خواهد بود، چراکه آنها می‌دانند وجهه عمومی شرکت در عصر شبکه‌های اجتماعی اهمیتی فراوان دارد. توازن میان سوددهی و آرمان اجتماعی آسان نیست و این دانشگاه است که می‌تواند مدیران آینده را در این راه تربیت کند.

✱ آموزش از حالت ۴ یا ۶ ساله خارج شود: در دنیای کنونی، یادگیری دیگر امری بیکاره نیست. قرار نیست دانشجوی ۴ ساله درس بخواند و برای همه عمرش بیمه شود. دانشجویان در تک‌تک رشته‌ها باید به طور اتوماتیک وارد شبکه‌ای آموزشی شوند که به طور مداوم برقرار است و حتی بعد از گرفتن مدرک توسط دانشجو هم ادامه خواهد داشت. آموزش روندی دائمی خواهد بود. دانشگاه‌ها باید بتوانند در طول کل دوران شخص به درد او بخورند، نه اینکه فقط به جوانان خدمات دهند.

طبق «گزارش آینده مشاغل» مجمع جهانی اقتصاد در سال ۲۰۱۸ انتظار می‌رود که تحولات مربوط به چهارمین انقلاب صنعتی تا سال ۲۰۲۲ حدود ۷۵ میلیون نفر را در ۲۰ اقتصاد بزرگ دنیا مجبور کند شغل خود را تغییر دهند یا بیکار شوند. البته در همین زمان پیشرفت‌های تکنولوژیک و شیوه‌های جدید کار می‌تواند ۱۳۳ میلیون شغل جدید به وجود آورد که اکثر آنها نیازمند یادگیری مهارت‌های تازه‌اند. این موج یادگیری مهارت‌های جدید تأثیرات عمیق اجتماعی خواهد داشت. دانشگاه‌ها می‌توانند در این پروژه‌های آموزش مهارت‌های جدید همکاری داشته باشند: هم از طریق همان برنامه‌های قطع‌نشدهی آموزشی برای دانشجویان سابق و هم از طریق برنامه‌های آموزش ویژه برای مدیران.

وضعیت اقتصادی با لغو قرنطینه بهتر می‌شود؟

زمانی برای پایان کرونا



زمان‌سنجی دانشگاه سنگاپور برای توقف کووید-۱۹

هفته گذشته همچنین تخمین دیگری از سوی دانشگاه سنگاپور ارائه شد و به این موضوع پرداخت که بیماری کرونا در هر کشور تا چه زمانی پایان می‌یابد. در پاسخ به این سوال، محققان دانشگاه سنگاپور از تخمین کاهش ۹۷درصدی و ۱۰۰درصدی شیوع کرونا در جهان خبر دادند. نتایج این تخمین که با تأکید «تقریبی و کاربرد پژوهشی» منتشر شده، نشان می‌دهد پایان ۱۰۰درصدی شیوع کروناویروس برای اغلب کشورهای جهان، زودتر از فصل پاییز اتفاق نخواهد افتاد. در این تحقیق، محققان سنگاپوری پیش‌بینی کرده‌اند که تا ۱۲۸اردیبهشت ماه، شیوع ویروس کرونا در ایران تا ۹۷درصد کاهش می‌یابد اما برای پایان شیوع ویروس در کشور، ایرانی‌ها باید تا هفت مهرماه صبر کنند.

پژوهشگران دانشگاه فناوری و طراحی سنگاپور SUTD، این نتایج را با استفاده از هوش مصنوعی استخراج کرده و اعلام کرده‌اند که بنا بر همین فناوری نوین، تا ۳۰ ماه یعنی دهم خردادماه احتمال کاهش ۹۷درصدی شیوع ویروس کرونا در جهان وجود دارد اما پایان اپیدمی، اول دسامبر (۱۱ آذر) خواهد بود.

در این گزارش همچنین آمده که در ۱۵ کشور از جمله چین، کره جنوبی، استرالیا، اتریش، لبنان، اردن و سوئیس تا ۲۸ آوریل یعنی نهم اردیبهشت، ۹۷درصد چرخه شیوع کرونا سبزی شده است. پیش‌بینی این مدل نشان می‌دهد که چرخه فراگیری کرونا در ایران به عنوان چهل و چهارمین کشور جهان تا ۱۷ مه (۲۸ اردیبهشت) به سطح ۹۷درصد خواهد رسید و اتمام دوره شیوع آن تا ۲۸ سپتامبر (۷ مهر) طول خواهد کشید. در میان کشورهای مورد بررسی، عربستان نیز در انتهای جدول قرار گرفته و پیش‌بینی شده که فراگیری کرونا در این کشور تا پایان ژانویه ۲۰۲۱ ادامه داشته باشد، اما در میان همسایگان ایران، آذربایجان پیش از سایرین و در فاصله ۷ مه تا ۱۵ ژوئن شاهد محو فراگیری این ویروس خواهد بود. همچنین محو ویروس کرونا در عراق و ترکیه نیز تا پایان ژوئیه (اوایل مرداد) محقق خواهد شد.

در کانون اصلی شیوع کرونا در اروپا یعنی ایتالیا نیز دوره حیات این ویروس تا ۹ مه به سطح ۹۷درصد می‌رسد و ۳درصد باقیمانده نیز تا ۳۱ اوت تکمیل می‌شود، اما در آلمان و فرانسه محو کامل این ویروس به ترتیب در ۶ و ۱۰ اوت رخ خواهد داد و تکمیل چرخه ۹۷درصدی عمر ویروس در ۴ و ۷ مه پیش‌بینی شده است. مدل پیش‌بینی دانشگاه سنگاپور نشان می‌دهد که فراگیری ویروس کرونا در آمریکا نیز در ۱۶ ماه مه ۹۷درصد روند خود را طی می‌کند و تا ۱۲ سپتامبر به سطح صفر خواهد رسید، اما این روند در کانادا به ترتیب با ۶ و ۲ روز تأخیر محقق خواهد شد.

در مقدمه پژوهشی این گزارش تأکید شده که چرخه زندگی کرونا براساس سازگاری با محیط و اکوسیستم، سطح مراقبت‌های فردی و برنامه دولت‌ها برای اجرای صحیح قرنطینه در کشورها متفاوت است و هرگونه تغییری در این عوامل، نتایج حاصل از این مدل را در آینده تغییر خواهد داد.

عفونی» وابسته به دانشگاه «مینه‌سوتا»، با انجام پروژه‌ای پیش‌بینی کردند که بیماری کووید-۱۹ تا زمانی که ۶۰ تا ۷۰درصد مردم جهان از این ویروس ایمن نشوند، پایان نخواهد یافت و این فرآیند بین ۱۸ تا ۲۴ماه زمان می‌برد.

این کارشناسان برای پیشرفت بیماری کرونا، سناریوهایی مطرح کردند که بدترین آنها وجود موج دوم و بزرگ‌تر شیوع کرونا در پاییز یا زمستان است. آنها هشدار دادند که به احتمال زیاد این سناریو رخ خواهد داد، پس همه باید برای آن آماده باشند.

مایکل اوسترهولم، محقق این پروژه گفت که این بیماری زمانی پایان می‌یابد که ۶۰ تا ۷۰درصد مردم جهان ایمن شوند. او و همکارانش به بررسی مدل‌های مختلفی که تأثیرات آینده کروناویروس را پیش‌بینی می‌کنند، پرداختند؛ تحقیقاتی در مورد چگونگی شیوع کووید-۱۹ میان افراد و اطلاعاتی مربوط به بیماری‌های همه‌گیر گذشته، تا در نهایت به نتیجه‌ای دست پیدا کنند.

به اعتقاد این محققان، کروناویروس جدید شباهت‌های مهمی با آنفلوآنزای اسپانیایی دارد که بین بهار ۱۹۱۸ تا اوایل تابستان ۱۹۱۹ میلادی اتفاق افتاد و ۵۰۰ میلیون نفر را مبتلا کرد. آنفلوآنزای اسپانیایی و کووید-۱۹ هر دو به هنگام عطسه و سرفه سرایت می‌کنند با وجود اینکه آنفلوآنزای اسپانیایی مدل خوبی برای چگونگی پیش‌بینی کروناویروس است، اما متخصصان هنوز مطمئن نیستند که از کووید-۱۹ چه انتظاری می‌توان داشت، چراکه کروناویروس سریع‌تر از آنفلوآنزا شیوع پیدا می‌کند و یک فرد مبتلا به کروناویروس به طور میانگین دو تا ۲.۵ نفر جدید را آلوده می‌کند. به این ترتیب از آنجا که نمی‌توان آینده دقیقی را برای کروناویروس متصور شد، مایکل اوسترهولم و همکارانش سه سناریوی ممکن در رابطه با کووید-۱۹ را مطرح کردند. البته تمامی این طرح و فرضیه‌ها می‌تواند با تولید واکسن کرونا تحت تأثیر قرار بگیرد، ولی انتظار می‌رود که زودترین واکسن کروناویروس در سال ۲۰۲۱ میلادی آماده شود.

✱ سناریوی اول: در ماه‌های تابستان و پس از آن یک سری موج کوچک از شیوع در انتظار ما خواهد بود. در این سناریو، به دنبال موج اول بیماری، یک سری موج کوچک‌تر و تکرار در تابستان اتفاق می‌افتد. این موج‌ها که تعداد کمتری را بیمار خواهد کرد و به تدریج در سال ۲۰۲۱ میلادی ضعیف می‌شود. به اعتقاد محققان، این امواج کوچک به رفتارهای اجتماعی ما بستگی دارد.

✱ سناریوی دوم: در پاییز و زمستان پیش‌رو، موج دوم و بزرگ‌تر بیماری اتفاق می‌افتد. این سناریو محتمل‌تر و خطرناک‌تر از دو سناریوی دیگر است. به گفته محققان، موج دوم، آمریکا و دیگر کشورها را مجبور می‌کند که اقدامات پیشگیرانه را مجدداً انجام دهند.

✱ سناریوی سوم: در این سناریو که از همه خوشبینانه‌تر است، پیش‌بینی شده که تنها موج کرونا همین موج فعلی آن است، گرچه چنین فرضیه‌ای برای آنفلوآنزای دیگر مشاهده نشده بود و فقط برای کووید-۱۹ محتمل است.

فرصت امروز: ویروسی برخاسته از خاور دور تمام جهان را تحت تأثیر قرار داده و اقتصاد را درنور دیده است. تعطیلی‌های گسترده، خوابیدن خط تولید کارخانه‌ها، تعطیلی مدارس و اجتماعات بشری، همگی اقتصاد جهانی را به بدترین وضعیت قابل تصور کشانده است. اشتغال تقریباً معنای خود را از دست داده و آینده مه‌الودتر از همیشه است. اغلب کشورها برای مهار ویروس کرونا قرنطینه عمومی اعلام کرده‌اند و وضعیت آدمی در شروع سومین دهه از هزاره سوم میلادی بغرنج و پیچیده است.

در این بین، زمانی که انسان‌ها از حالت قرنطینه خارج شوند، چه حسی خواهند داشت و دنیای پس از قرنطینه چه شکلی خواهد بود؟ این سوالی است که نشریه انگلیسی «اِکونومیست» مطرح می‌کند و در پاسخ به آن پیش‌بینی می‌کند که در جهان ثروتمند، اوضاع با برگشت به شرایط عادی، سخت‌تر خواهد شد.

به گفته اکونومیست، اگر تجربه چین را ملاک قرار دهیم، خروج از قرنطینه سخت‌تر خواهد بود. راه‌اندازی مجدد اقتصاد و تلاش برای کنترل ویروس کرونا، به معنای کاهش ۱۰درصدی در تولید ناخالص داخلی است. به تعبیری، ۹۰درصد دیگر اقتصاد کوچک‌تر خواهد شد، چراکه مردم به دلیل ترس ایلتا به کووید-۱۹ از رفتن به رستوران‌ها و کافه‌ها، مسافرت کردن و... خودداری می‌کنند. همچنین اقدامات احتیاطی و پیشگیری نیز باعث می‌شود که حضور در محل کار، بهره‌وری کمتری داشته باشد.

براساس گزارش اکونومیست، اقتصاد پس از خروج از قرنطینه، شکننده‌تر خواهد شد و قابلیت پیش‌بینی و نوآوری کمتری خواهد داشت. کاهش تولید در صنایع کارگرمحور بیشتر خواهد بود. کارهایی مثل خدمات مهمان‌نوازانه نظیر کار گارسون‌ها، هتلداران و مهمانداران که دستمزد کمتری هم دارند و نمی‌شود آنها را از خانه انجام داد، متحول می‌شوند و این مشاغل را بیشتر زنان، جوانان و مهاجران برعهده می‌گیرند. به تعبیر اکونومیست، «برای بعضی از مردم، یک دهه از دست رفته از دور نمایان است.»

اکونومیست در ادامه گزارش خود تلاش می‌کند تا این وضعیت را روی خطوط آملی نشان دهد. به گفته این نشریه، میزان تولید ناخالصی هفتگی بزرگ‌ترین اقتصاد جهان، در ۲۵ ماه اول ۱۱۶درصد سقوط کرد. همچنین پیش‌بینی می‌شود که سهم آمریکا در تولید ناخالصی جهان در سال ۲۰۲۰، کمتر از منفی یک درصد باشد. چین با رقمی نزدیک به ۰.۳درصد، بیشترین سهم را خواهد داشت بنابراین با وجودی که قرنطینه در بسیاری از کشورهای جهان در حال کمتر شدن است، اوضاع اقتصاد سخت‌تر هم خواهد شد؛ حداقل در جهان ثروتمند.

پیش‌بینی تازه محققان از آینده کروناویروس

گمانه‌زنی اکونومیست درباره وضعیت اقتصاد جهانی پس از خروج از قرنطینه در حالی است که هنوز پایانی برای بیماری کرونا متصور نیست، چنانچه طبق برآوردهای جدید محققان آمریکایی، پاندمی کروناویروس ممکن است تا سال ۲۰۲۲ میلادی نیز ادامه پیدا کند. به گزارش بیزینس اینسایدر، گروهی از محققان «مرکز تحقیقات و سیاست‌های بیماری‌های

مؤسسه بازرگانی و توسعه ویلر در تازه‌ترین گزارش خود، بیماری کووید ۱۹ را به عنوان بدترین بحران بهداشتی عصر حاضر، از چهار منظر علم، سیاست‌های بهداشتی، اقتصاد و سیاست‌های اقتصاد کلان بررسی کرده است. از منظر اقتصادی مطالعه بخش‌های دارای بیشترین تأثیرپذیری و طرفین عرضه و تقاضا نشان می‌دهد که رکود جهانی، سقوط عمده در تقاضا، تعطیلی بنگاه‌ها همراه با افزایش اخراج کارمندان و کاهش مصرف در راه است. بررسی سیاست‌های بهداشتی و اثرات مستقیم و غیرمستقیم بر اقتصاد در بخش سیاست‌های اقتصاد کلان نیز نشان‌دهنده آن است که بدون مداخلات دولت یا با مداخلات اندک، هزینه‌های اقتصادی بسیار عظیم خواهند بود. در ادامه ترکیبی از سیاست‌های اقتصاد کلان که می‌تواند به حل بحران کمک کند، ارائه شده است.

براساس این گزارش که توسط مرکز پژوهش‌های اتاق ایران منتشر شده است، اقتصادهای در حال توسعه با ریسک‌های بالاتری مواجه هستند، چراکه از یک سو، ظرفیت نظام بهداشتی بسیار پایین‌تر است (به عنوان مثال، واحدهای مراقبت ویژه و تهویه‌های مکانیکی کمتر) و از سوی دیگر مردم امکان کمتری برای شست‌وشوی مکرر دست‌های خود با صابون دارند. همچنین این کشورها که عمدتاً آفریقا، آسیای جنوبی و تا حد کمتری در آمریکای لاتین وجود دارند، بیشتر در معرض چرخه‌های تجاری جهان هستند؛ زیرا کالاهای (و خدمات) آنها بسیار وابسته به تقاضای اقتصادهای پیشرفته است و لذا آسیب‌پذیری بیشتری در برابر این بحران دارند. دسترسی بسیار کمتر به اینترنت و بالطبع دور کاری، هزینه‌های اقتصادی بسیار بیشتر و بی‌سابقه‌تری را نسبت به هزینه‌های

کرونا چه تفاوتی با بیماری‌های واگیردار دیگر دارد؟

نظاره کرونا از ۴ منظر

بسیار بالای اقتصادهای پیشرفته برای آنها به همراه دارد.

در ادامه این گزارش به چشم‌انداز تاریخی بیماری‌های واگیر پرداخته شده و با ارائه آمار و ارقامی از بیماری‌های واگیردار در طول یک قرن گذشته از جمله ابولا، سارس، ایدز و آنفلوآنزا، بیماری کووید ۱۹ با سایر بیماری‌های واگیردار مقایسه شده است. بر این اساس، سنجش نرخ تلفات موارد بسیار دشوارتر و غیردقیق‌تر است، زیرا اکثر تست‌ها صرفاً برای بیماران انجام می‌شود. این متضمن آن است که کمیت محاسبه شده برای نرخ‌های تلفات موارد، احتمالاً در مورد نرخ واقعی تلفات موارد غلوآمیز بوده، به خصوص با توجه به حجم بالای افراد بدون علائم که مشکوک به بیماری هستند. ضمناً، کووید-۱۹ هم کشنده‌تر و هم واگیردارتر از سایر آنفلوآنزاهای شناخته‌شده است: علت عمده آن هم می‌تواند نبود واکسن برای این بیماری باشد.

علاوه بر این طبق مطالعات انجام‌شده، کره نسبت بزرگی از جمعیت را به صورت «تصادفی» تست کرده، اما ایتالیا تنها (بدحال‌ترین) موارد دارای علائم را تست کرده است. مقایسه حاکی از آن است که اکثر ناقلین در واقع در میان گروه‌های جوان‌تر هستند، اما داده‌ها از سه کشور نشان می‌دهد که جمعیت مسن‌تر در معرض ریسک بالاتری قرار دارند. در ادامه این گزارش، سیاست‌های مراقبت بهداشتی و روش‌های هموارسازی منحنی ابتلا شرح داده شده است و با هدف جلوگیری از موج دوم این ویروس در ماه‌های آتی پیشنهاد داده شده تست‌گیری تصادفی، تحلیل آماری و پایش مورد توجه قرار گیرد. براساس این پیشنهاد:

✱ از یک نمونه نماینده از جامعه تست بگیرید (صرف نظر از علائم)،

ثبت ویژگی‌های اجتماعی، اقتصادی، جمعیتی و موقعیتی در سطح خانوار
✱ از روش‌های آماری استاندارد برای استنتاج در مورد ویژگی‌های خانواده‌ای استفاده کنید که به احتمال زیاد پیش‌بینی می‌کند که آیا فردی در کل جمعیت آلوده شده یا نه

✱ راهبردهای پایش را بر مبنای اطلاعات مشخص‌شده در مورد ۲ توسعه دهید: ردگیری تماس در سطح کشور، فاصله‌گذاری اجتماعی هدفمند.

اقتصاد و اثرات بیماری کووید ۱۹ بر بازارهای سهام، دیگر بخشی است که در این گزارش، تحلیل شده است. موسسه توسعه و بازرگانی ویلر ادعا کرده است که زنجیره‌های تأمین در سراسر جهان مختل شده‌اند، اما اثرات کامل آن هنوز احساس نشده است. علاوه بر این، قرنطینه و فاصله‌گذاری اجتماعی در سطح جهان باعث کاهش عرضه نیروی کار می‌شود.

از بین رفتن مازاد اقتصادی، دیگر تأثیر ناشی از همه‌گیری بیماری کووید ۱۹ است. بر این اساس، ویروس کووید-۱۹ «صرفاً» یک شوک (بزرگ) بر بنیادهای اقتصادی واقعی نیست؛ این یک شوک بر بی‌اصطلاحی بازار است؛ این یک «دیوار بین تقاضا و عرضه» با بازخورد‌های مکمل قوی در اقتصاد واقعی مطرح می‌کند؛ کاهش در عرضه، منجر به کاهش در تقاضا، منجر به کاهش در عرضه و منجر به از بین رفتن مازاد اقتصادی می‌شود. در بخش چهارم این گزارش که به بررسی سیاست‌های اقتصاد کلان اختصاص دارد، تأکید شده که بدگو مداخلات دولت یا با مداخلات اندک، هزینه‌های اقتصادی بسیار عظیم خواهند بود. اولویت دولت باید بر مخارج بهداشتی باشد اما نیاز به یک راهبرد برای هموارسازی منحنی سرایت دارد که ممکن است در پاییز ۲۰۲۰ مجدداً اوج بگیرد.

یادداشت

برای تحلیل بازار مسکن کمی صبر کنیم

 مهدی سلطان‌محمدی	
 کارشناس بازار مسکن	

روند بازارهای موازی مسکن همچنان افزایشی است و در بازار ارز، طلا و بورس گزارش‌ها از رشد قیمت و بازدهی خبر می‌دهد. یک دلیل عمده رونق این بازارها، کاهش نرخ سود بانکی است و اینکه مردم ترجیح می‌دهند برای حفاظت از پس‌انداز خود در مقابل تورم، در دیگر بازارها سرمایه‌گذاری کنند. به طور سنتی سرمایه‌گذاری در بازار مسکن یکی از راه‌های محافظت از سرمایه است بنابراین تقاضای سوداگرانه همیشه در این بازار وجود دارد، اما تقاضای مصرف، با توجه به کاهش درآمد خانوار در سال جاری کاهش پیدا کرده است.

در سال‌های گذشته، عرضه خوبی در بازار مسکن ثبت نکردیم. اکنون میزان عرضه کمتر از ۴۰۰ هزار واحد مسکن است. هرچند تقاضای مسکن ضعیف شده اما کاهش عرضه اثر کاهش تقاضا را جبران می‌کند. افزایش قیمت نهاده‌های بخش مسکن هم مانعی بر کاهش قیمت در بازار است. دستمزدها افزایش یافته، قیمت فولاد و دیگر مصالح ساختمانی رشد کرده و این یعنی قیمت تمام شده ساختمان بالا رفته است. از این منظر هم بعید است نرخ مسکن کاهشی شود.

یک نکته مهم درباره تحلیل بازار مسکن، توجه به مدت زمان بروز نوسانات است. بازار مسکن را دست‌کم باید با دریافت اطلاعات یک فصل تحلیل کرد و از روند افزایش یا کاهش قیمت گفت. بازار مسکن را نمی‌توان بر مبنای تغییرات روزانه و ماهانه تحلیل کرد و به زمان بیشتری برای ارزیابی آن نیاز داریم. نکته دوم اینکه وضعیت بازار مسکن در فصل بهار، مبنای مناسبی برای تحلیل وضعیت بازار در ادامه سال نیست. در این فصل معاملات زیادی انجام نمی‌شود و برداشت و انتظار خریداران و فروشندگان منعکس‌کننده واقعیت‌های بازار نیست، بنابراین برای ارزیابی درست باید دست‌کم تا خردادماه صبر کنیم.

در فصل بهار سال جاری به دلیل همه‌گیری کرونا، وضعیت بازار تغییر کرده است و این را هم باید در بررسی‌ها در نظر گرفت. بنگاه‌های مسکن برای مدت طولانی تعطیل بوده است و خریداران تمایلی به گشت و گذار در خانه و فروشندگان تمایلی به بازدید دیگران از منازل و املاک خود نداشتند. همین امر زمینه کاهش حجم معاملات را رقم زده است اما مشخص نیست این روند کاهشی تا چه زمانی ادامه پیدا کند.

وضعیت مبهم طرح‌های سه‌گانه برای بازار اجاره

آرامش کرونایی در بازار اجاره مسکن

در شرایطی که حدود یک ماه و نیم به آغاز فصل جابه‌جایی باقی مانده، طرح‌های پیشنه‌های برای کمک به مستأجران با اما و اگرهایی مواجه است.

به گزارش ایسنا، از ماه‌ها قبل، دولت طرح اجاره‌داری حرفه‌ای را در دستور کار قرار داده است؛ طرحی که گفته می‌شود به مباحثی همچون ودیعه، احداث واحدهایی به قصد اجاره‌داری، مدت‌زمان اجاره‌نامه و ورود شرکت‌های دانش‌بنیان می‌پردازد.

یکی از مسائلی که وزارت راه و شهرسازی با شیوع ویروس کرونا به آن پرداخته تعدید شش ماهه قرارداد مستأجران است که هنوز حالت اجرایی ندارد و در انتظار تصمim ستاد ملی کرونا به سر می‌برد.

طرح اجاره‌داری حرفه‌ای نیز با توجه به زمانبر بودن آن بعید است به این زودی‌ها به بازار اجاره وصال دهد.

موضوع دیگری این روزها زرمه آن شنیده می‌شود تعیین سقف قیمت برای اجاره مسکن است؛ طرحی که بعضی کارشناسان آن را غیرقابل اجرا می‌دانند. خسته‌بند نماینده مجلس در این خصوص می‌گوید: قطعا تعیین سقف قیمت برای اجاره مسکن موجب بروز پدیده انعقاد قراردادهای زیرزمینی می‌شود، یعنی مالکان و مستأجران براساس قانون اعلایی، قرارداد اصولی و منطقی را می‌بینند، اما در پشت پرده، مالکان مبالغ بیشتری را از مستأجران طلب می‌کنند.

در همین حال، حدود یک ماه و نیم تا شروع فصل جابه‌جایی مستأجرها باقی مانده و نرخ اجاره هنوز چندان افزایش نیافته است. به نظر می‌رسد امسال تحت تاثیر ویروس کرونا، وضعیت بازار اجاره متفاوت‌تر از سال‌های قبل باشد.

بازار مسکن بیشترین تاثیر را از ویروس کرونا گرفته است. از یک طرف قیمت‌ها به ثبات نسبی رسیده‌و از سوی دیگر نسبت به سال‌های قبل، تمایل مستأجران و حتی موجران به تعدید قراردادهای اجاره افزایش یافته است. جنس نگرانی هر دو گروه نیز با یکدیگر تفاوت دارد. مستأجران از به خطر افتادن سلامتی‌شان در پی جابه‌جایی نگران هستند و موجران بیم آن دارند که با رفتن مستاجر، واحداشان برای چند ماه خالی بماند. خروجی این وضعیت به افزایش محسوس تمایل برای تعدید قرارداد منتهی شده است. از سوی دیگر مستأجرانی که این روزها قراردادشان به اتمام رسیده اضطراب جابه‌جایی دارند. محمودزاده معاون وزیر راه و شهرسازی در این خصوص گفته است: تعدید قراردادهای اجاره مسکن جزو پیشنهادهای وزارت راه و شهرسازی به ستاد ملی مبارزه با کرونا جهت تعیین از مستأجران است. این ستاد هنوز پروتکنلی را برای بازار اجاره تعیین نکرده است. پیش از این هم وزارت راه و شهرسازی برنامه‌هایی را برای کنترل بازار اجاره مدنظر قرار داده بود؛ برنامه‌هایی مثل اجاره‌داری حرفه‌ای، کمک به بخش خصوصی برای تکمیل واحدهای نیمه‌ساز درون شهرها با هدف ورود آنها به بازار اجاره و اجرای طرح اقدام ملی مسکن از جمله این طرح‌ها است.

اما اینکه آیا می‌توان با توجه به قوانین مربوط به حقوق مالکیت، صاحب‌خانه‌ها را مجبور کرد قرارداد مستأجران را تا یک سال دیگر تمدید کنند یا اینکه برای چند ماه به آنها فرصت بدهند، سوالی است که به نظر می‌رسد پاسخ به آن چندان راحت نیست. اصولا هم نمی‌توان مالکی را به زور مجبور کرد اجازه دهد مستأجری که برای او مشکلاتی ایجاد کرده چند ماه دیگر در خانه‌اش سکونت کند. گزارش‌های میدانی از آخرین وضعیت بازار اجاره در شهر تهران از آرامش قیمتی این بازار در مقطع کنونی حکایت دارد. در بخش فروش هم به جز معدود فایل‌های مرغوب، رشد قابل توجهی در قیمت‌ها مشاهده نمی‌شود. البته واسطه‌های ملکی می‌گویند که وضعیت فعلی ناپایدار است و همه چیز به مدت زمان ماندگاری بیماری کرونا بستگی دارد. اما آنچه مسلم است اینکه حتی بعد از فروکش کردن بیماری کرونا، توان متقاضیان در بخش اجاره عامل تعیین‌کننده در میزان افزایش نرخ‌ها است و به همین دلیل نمی‌توان انتظار داشت میانگین نرخ رشد اجاره در سال جاری از حدود ۳۰درصد سال گذشته فراتر برود.

وزیر اقتصاد از برنامه واگذاری نهادهای عمومی و صندوق‌های بازنشتستی خبر داد

راه‌اندازی بورس املاک و مسکن در آینده نزدیک



باید آنها را سازمان بدهیم و از حواشی بیرهزیم و مرتب به سپرده‌گذار خرد یادآور شویم که ریسک را نمی‌شود حذف کرد ولی می‌توان آن را مدیریت کرد.

دژپسند در پایان سخنانش با بیان اینکه یک بنگاه اقتصادی به من گفت سال گذشته ۴۰۰درصد سود کرده‌ام و این حرف را به وزیر اقتصادی می‌گویند که مالیات اخذ می‌کند، تاکید کرد: البته برخی سودهای صادرکنندگان به دلیل افزایش نرخ ارز است و چون درآمدهای صادراتی از مالیات معاف هستند به راحتی سود خود را اعلام می‌کنند هرچند باید در کنار سود از محل افزایش نرخ ارز از محل نوسازی و مدرن‌سازی فناوری‌ها و توسعه بازارهای بین‌المللی محقق شود.

راه‌اندازی بورس املاک و مسکن در آینده نزدیک

وزیر اقتصاد همچنین در حاشیه این مراسم و در جمع خبرنگاران، از راه‌اندازی به زودی بورس املاک و مسکن خبر داد و گفت: املاک مازاد دولت را هم از طریق بورس مستقل املاک واگذار می‌کنیم. در نیمه اول امسال دو صندوق قابل معامله دیگر هم وارد بورس می‌شوند، همچنین تعداد زیادی از شرکت‌های دولتی آماده عرضه در بورس هستند و برخی به مراحل نهایی رسیده‌اند.

دژپسند افزود: آزادسازی سهام عدالت ارزش بازار سرمایه را به شدت بالا می‌برد، برنامه وسیعی برای عرضه اولیه شرکت‌ها داریم، همچنین افزایش سهام شناور شرکت‌ها در دستور کار قرار دارد.

به گفته وزیر اقتصاد، علاوه بر شرکت‌های بخش خصوصی هفته آینده با مدیران شرکت‌های بزرگ بورسی هم جلسه می‌گذاریم تا حضور خود در بورس را گسترش دهند. همچنین دولت برنامه وسیعی برای واگذاری دارایی‌ها دارد؛ نهادهای عمومی، صندوق‌های بازنشتستی و ستاد اجرایی فرمان امام (ره) هم برنامه‌هایی برای واگذاری شرکت‌های خود دارند و از امروز هم اولین صندوق واسطه‌گری مالی به مردم ارائه می‌شود.

بانکی ۹۷۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات داد که ۷۰درصد آن جایگزین تسهیلات سابق بود و تنها ۳۰درصد آن تسهیلات جدید و پول تازه به بنگاه‌ها تزریق شد.

به گفته وی، در سال گذشته بازار سرمایه ۲۷۵ هزار میلیارد تومان تأمین مالی انجام داد که همه آن برای سرمایه‌گذاری نبود بخشی از آن به سرمایه در گردش بنگاه‌ها و بخشی دیگر نیز به تأمین مالی اوراق دولتی معطوف شد که همه این موارد در رقم مذکور وجود داشت.

از تنوع‌بخشی به تأمین مالی تا افزایش عرضه اولیه

وزیر اقتصاد با بیان اینکه برای آنکه رشد و جهش داشته باشیم باید راهکارهای تأمین مالی را متنوع و به آن عمل کنیم، ادامه داد: نهر بازار سرمایه ظرفیتی دارد که هیچ‌گاه تحت فشار نیست. به عنوان مثال چهارشنبه گذشته یک شرکت عرضه اولیه شد که ۲میلیون و ۳۰۰ هزار نفر سهام آن را خریدند.

دژپسند با تاکید بر اینکه هم فعالان اقتصادی و هم سهامداران خرد باید مشاوران امین داشته باشند، گفت: بسیاری از سهامداران خرد توانایی تحلیل‌های صورت‌های مالی را ندارند که باید از مشاوران بهره بگیرند. بازار سرمایه کریدوری است که قابلیت خودافزایی بازار را دارد، به خصوص که ما بازار پول و سرمایه را رقیب هم نمی‌دانیم بلکه مکمل هم هستند. به گفته وزیر اقتصاد، اگر بخواهیم رشد معقول داشته باشیم باید حداقل هزار هزار میلیارد تومان سرمایه بخش دولتی، عمومی و خصوصی داشته باشیم و باید این حجم نقدینگی را از دریای خروشان منابع مردمی کسب کنیم.

وی با بیان اینکه امسال به اذن رهبری ظرفیت جدیدی با استفاده از سهم عدالت به ارزش ۴۰۰ هزار میلیارد تومان به بازار سرمایه تزریق می‌شود، اظهار کرد: همچنین ETF ها، شرکت‌های دولتی و نهادهای دولتی را عرضه خواهیم کرد. امکان افزایش عرضه اولیه‌ها وجود دارد ولی

جمعیت غیرفعال بیشتر شد یا اشتغال بالا رفت؟

۱.۵درصد از نرخ بیکاری کم شد

در حدود ۲۲درصد از جمعیت در سن کار به جمعیت فعال و ۷۸درصد مابقی به جمعیت غیرفعال اضافه شده است بنابراین کاهش نرخ بیکاری را نمی‌توان چندان مثبت ارزیابی کرد، بلکه توجه به ماهیت جمعیت غیرفعال رو به گسترش، ترکیب و جنسیت این افراد بسیار مهم است، اما کاهش نرخ بیکاری همیشه به معنای شافل شدن افراد بیشتر نبوده است. حالا هم طبق گزارش مرکز آمار، در سال ۱۳۹۸، به میزان ۴۴,۱درصد جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر از نظر اقتصادی فعال بوده‌اند، یعنی در گروه شاغلان یا بیکاران قرار گرفته‌اند. بررسی تغییرات نرخ مشارکت اقتصادی حاکی از آن است که این نرخ نسبت به سال قبل (۱۳۹۷) ۰,۴درصد کاهش داشته است. جمعیت شاغلین ۱۵ ساله و بیشتر در این سال ۲۴ میلیون و ۲۷۴ هزار نفر بوده که نسبت به سال قبل حدودا ۴۳۰ هزار نفر افزایش داشته است. بررسی اشتغال در بخش‌های عمده اقتصادی نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۸، بخش خدمات با ۵۰,۳درصد بیشترین سهم اشتغال را به خود اختصاص داده است. در مراتب بعدی بخش‌های صنعت

۲ میلیون بشکه نفت شیل آمریکا از بازار حذف می‌شود

آخرین تحولات بازار نفت

طبق مطالعات بانک فدرال رزرو کانزاس سیتی، اگر قیمت نفت حدود ۳۰ دلار در هر بشکه بماند، حدود ۰,۴درصد از تولیدکنندگان نفت و گاز با خطر انحلال در یک سال آینده مواجه خواهند بود. تعطیلی تولید یک پدیده آمریکایی نیست و از نروژ گرفته تا برزیل هم تولیدکنندگان تحت تاثیر ریزش قیمت‌ها، ناچار شده‌اند تولیدشان را محدودتر کنند.

تولیدکنندگان آمریکایی بسیار سریع‌تر از آنچه تصور می‌شد، تولیدشان را کاهش می‌دهند زیرا قیمت نفت به پایین قیمت سودآوری آنها رسیده است. در داکوتای شمالی، شرکت‌ها تقریبا یک سوم از تولید این ایالت را تعطیل کردند و بیش از ۴۰درصد از این کاهش تولید توسط شرکت «کانتیننتال ریسورسز» انجام گرفت. طبق آمار شرکت خدمات انرژی بیکرهیوز، در هفت هفته گذشته بیش از نیمی از دکل‌های آمریکایی غیرفعال شده‌اند و منطقه پرمیان باسین وست تگزاس و

وزیر اقتصاد در نشست با فعالان بخش خصوصی از راه‌اندازی بورس املاک و مسکن در آینده نزدیک خبر داد و گفت: دولت برنامه وسیعی برای واگذاری دارایی‌ها دارد؛ نهادهای عمومی، صندوق‌های بازنشتستی و ستاد اجرایی فرمان امام(ره) هم برنامه‌هایی برای واگذاری شرکت‌های خود دارند و از امروز هم اولین صندوق واسطه‌گری مالی به مردم ارائه می‌شود. در نشست «بررسی فرصت‌های استفاده از ظرفیت بازار سرمایه برای تأمین مالی بنگاه‌ها و بخش خصوصی» که دیروز با حضور اعضای اتاق بازرگانی ایران با هدف بررسی راهکارهای استفاده بنگاه‌های اقتصادی و بخش خصوصی از ظرفیت‌های بازار سرمایه برگزار شد، فرهاد دژپسند گفت: ما در دولت یازدهم تورم یک رقمی را تجربه کردیم که نشان می‌دهد، این حالت بار دیگر دست‌یافتنی است. رشد اقتصادی ما با آنکه باید محقق شود فاصله زیادی دارد، اما موانعی همچون تحریم‌های ظالمانه یک طرفه که روز به روز عمق و گسترش می‌یابد بر سر راه رسیدن به رشد واقعی وجود دارد. هرچند که ما در حال پیدا کردن راه‌های دور زدن تحریم‌ها هستیم ولی به هر حال یک عنصر مزاحم محسوب می‌شود.

پرداخت ۹۷۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات بانکی

وزیر اقتصاد حجم نقدینگی را معادل ۲۴۰۰ میلیارد تومان اعلام کرد و گفت: این در حالی است که بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی نگران وجوه نقد برای سرمایه در گردش خود هستند بنابراین برای برون‌رفت از این عدم تقارن باید از اقیانوس نقدینگی کشور به بنگاه‌ها پل بزنیم.

دژپسند ادامه داد: کرونا نیز مزید علت شده و بر بازار نفت اثر منفی گذاشته، مجموعه این شرایط سبب شده تا نتوانیم به رشد اقتصادی دست یابیم اما عزم خود را برای افزایش سرمایه‌گذاری جزم کرده‌ایم و بخش گردشگری ظرفیت بالایی برای جذب سرمایه دارد.

او از پرداخت ۹۷۵ هزار میلیارد تومان تسهیلات بانکی خبر داد و گفت: به طور سنتی اقتصاد ایران متکی به نظام بانکی است. سال گذشته نظام

مرکز آمار ایران پس از گزارش‌های فصل به فصل نرخ بیکاری در سال گذشته، به تازگی گزارشی از وضعیت کلی این سال منتشر کرد و جزئیات این گزارش نشان می‌دهد نرخ بیکاری در سال گذشته تا ۵,۱درصد کاهشی بوده و همواره در کانال ۱۰درصد نوسان داشته است.

به گزارش فرصت امروز، مرکز آمار ایران، نتایج طرح آمارگیری نیروی کار در سال ۱۳۹۸ را منتشر کرد. بررسی نرخ بیکاری افراد ۱۵ ساله و بیشتر نشان می‌دهد که ۱۰,۷درصد از جمعیت فعال (شاغل و بیکار) طی چهار هفته منتهی به هفته مرجع آمارگیری بیکار بوده‌اند. بررسی روند تغییرات نرخ بیکاری حاکی از آن است که این شاخص، نسبت به سال ۱۳۹۷ برابر با ۱,۵درصد کاهش یافته است. البته کاهش نرخ بیکاری هیچ‌وقت به معنای افزایش شغل نیست، بخش زیادی از کاهش این شاخص به دلیل خارج شدن افراد از جمعیت فعال بوده است. به‌طور مثال هرچند طبق آمار نرخ بیکاری در فصل پاییز ۱۳۹۸ نسبت به فصل مشابه در سال ۱۳۹۷ کاهش داشت اما باید توجه داشت که در این فصل،

صادرکنندگان نفت شیل آمریکا در مواجهه با بدترین ریزش قیمت تاریخ صنعت نفت که بقای این صنعت را به خطر انداخته است، به سرعت در حال کاهش تولید هستند.

به گزارش ایسنا، سه صادرکننده بزرگ نفت آمریکا شامل اکسون موبیل، شورون و کونوکو فیلیپس قصد دارند تولید نفت آمریکا را مجموعا ۶۶۰ هزار بشکه در روز تا پایان ژوئن محدود کنند. در سراسر آمریکا تولید نفت همه شرکت‌ها از اواسط مارس تاکنون حدود یک میلیون بشکه در روز کاهش پیدا کرده است. هنوز برای برآورد دقیق میزان کاهش تولید نفت آمریکا زود است، اما اگر این کاهش برای کل سال انجام بگیرد، بزرگ‌ترین کاهش تولید از حداقل سال ۱۹۸۴ خواهد بود. به علاوه این کاهش تولید وعده دولت ترامپ درباره حذف ۲ میلیون بشکه در روز نفت از بازار را عملی می‌کند.

افزایش اندک قیمت طلا در بازار

سکه چقدر حباب دارد؟

در حالی قیمت طلا در روز یکشنبه با افزایش اندکی روبه‌رو شد که قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح جدید افزایش یافت. به گزارش خبرآنلاین، قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران با کاهش ۱۳ هزار تومانی روبه‌رو شد و با قیمت ۶ میلیون و ۳۸۱ هزار تومانی به فروش رفت. گزارش‌ها حاکی از آن است که حباب سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در حال حاضر ۳۶ هزار تومان است. در بازار همچنین قیمت سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم یک هزار تومان، نیم‌سکه ۲ هزار تومان و ربع‌سکه یک هزار تومان افت قیمت داشت. سکه یک‌گرمی نیز بدون تغییر قیمت ماند. بر این اساس، هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم در بازار ۶ میلیون و ۲۹۹ هزار تومان، نیم‌سکه ۳ میلیون و ۲۴۸ هزار تومان، ربع‌سکه یک میلیون و ۸۴۹ هزار تومان و سکه گرمی ۹۷۰ هزار تومان قیمت خورد. از سوی دیگر، هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار با افزایش ۴۰۰ تومانی مواجه شد و با قیمت ۶۳۵ هزار و ۳۰۰ تومان فروخته شد. هر مثقال طلا نیز ۲ میلیون و ۷۵۵ هزار تومان بود. قیمت دلار در صرافی‌های بانکی نیز در روز یکشنبه بدون تغییر قیمت نسبت به روز قبل به نرخ ۱۵ هزار و ۶۰۰ تومان فروخته شد. نرخ خرید هر دلار در تابلوی صرافی‌های بانکی ۱۵ هزار و ۵۵۰ تومان و فروش ۱۵ هزار و ۶۰۰ تومان بود. قیمت خرید هر یورو نیز ۱۶ هزار و ۹۰۰ تومان و نرخ فروش آن ۱۷ هزار تومان اعلام شد. کاهش تقاضا در بازار ارز و افزایش عرضه باعث کاهش سفته‌بازی و در نتیجه برقراری ثبات و آرامش در بازار ارز شده است، بر این اساس، این بازار نوسان‌های اندکی را تجربه می‌کند.

تا پایان اسفندماه ۱۳۹۸

۶۳ هزار کار تخوان شعبه‌ای فعال است

جدیدترین گزارش منتشره از وضعیت ابزارهای پرداخت نشان می‌دهد که تا پایان اسفندماه سال گذشته ۶۳ هزار و ۲۰۸ دستگاه پایانه شعب (کارتخوان شعبه‌ای) فعال بوده و تعداد این ابزار کاهش پیدا کرده است. به گزارش اپینا، جدیدترین گزارش بانک مرکزی در وضعیت کارتخوان شعبه‌ای (کارتخوان‌های بانکی مورد استفاده در شعب) نشان از فعالیت بالغ بر ۶۳ هزار و ۲۰۸ دستگاه پایانه شعبه در سطح کشور تا پایان اسفندماه ۹۸ در شبکه بانکی دارد که این آمار نسبت به ماه‌های سال ۹۸ حاکی از آن است که تعداد مجموع پایانه‌های شعب در شبکه بانکی کاهش یافته، اما از سبویی دیگر تعداد این دستگاه‌ها در شعب بانک‌های استان تهران با افزایش روبه‌رو بوده است. دستگاه‌های پایانه شعب برای تغییر رمز ازل ملی کارت، فعال و غیرفعال کردن کارت بانکی و واریز وجه استفاده می‌شوند. یکی از مهمترین کاربردهای این دستگاه‌ها، انتقال وجه کارت به کارت از یک کارت عضو شتاب به کارت عضو شتاب دیگر بالاتر از سقفی است که در سایر سامانه‌های الکترونیکی مانند خودپرداز، اینترنت بانک و موبایل بانک انجام می‌شود. این خدمت تا سقف ۱۵ میلیون تومان بوده و برخلاف انتقال وجه از طریق پایا یا ساتنا، به صورت لحظه‌ای انجام می‌شود. براساس آمارهای منتشرشده، بانک صادرات ایران با ۷ هزار و ۳۸۲ دستگاه پایانه شعب و در ادامه بانک‌های کشاورزی و ملی ایران در رتبه اول تا سوم قرار دارند؛ گفتنی است، بانک ملی ایران نیز نسبت به آبان ماه در تعداد دستگاه روندی نزولی داشته و تعداد دستگاه‌های این بانک در حدود ۶ هزار و ۷۰۰ دستگاه کاهش پیدا کرده است. استان تهران؛ آمار منتشرشده از وضعیت کارتخوان‌های شعب در استان تهران حاکی از آن است که در سطح استان تهران بالغ بر ۱۳ هزار دستگاه کارتخوان شعبه‌ای توسط شبکه بانکی به صورت فعال پشتیبانی می‌شود که از این میان بیشترین سهم از تعداد این ابزار پرداخت در تهران مربوط به بانک‌های صادرات ایران، ملی ایران و ملت اختصاص دارد؛ دستگاه‌های فعال تا پایان اسفندماه در تهران نسبت به آبان ماه سال جاری کمتر از یک هزار پایانه رشد داشته که نشان از افزایش درخواست با توجه به تعداد تراکنش‌ها برای رشد پایانه شعبه به منظور امور بانکی به ویژه انتقال وجه کارت به کارت با سقف بالاتر از سایر کانال‌های بانکداری الکترونیک دارد.

فرصت امروز: صندوق واسطه‌گری مالی یکم با نماد «دارایکم» از روز گذشته تا سی و یکم اردیبهشت‌ماه پذیرهنویسی می‌شود و باقیمانده سهام دولت در بانک‌های تجارت، ملت، صادرات و بیمه‌های اتکایی امین و البرز در قالب واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله (ETF) به فروش می‌رسد؛ اتفاقی که بسیاری از کارشناسان معتقدند که به جذب نقدینگی کمک بسیاری می‌کند.

هفته گذشته بود که وزارت امور اقتصادی و دارایی در اطلاعیه‌ای فراخوان واگذاری (شماره ۱) پذیرهنویسی واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله(ETF) «واسطه‌گری مالی یکم» را منتشر کرد. در این اطلاعیه آمده بود که وزارت امور اقتصادی و دارایی از طریق این واگذاری، به نمایندگی از دولت جمهوری اسلامی ایران، باقیمانده سهام خود در بانک‌های ملت، تجارت و صادرات ایران و بیمه‌های البرز و اتکایی امین را واگذار خواهد کرد. به طور کلی قرار است ۱۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان باقیمانده سهام دولت در سه بانک و دو شرکت بیمه‌ای مذکور در قالب یک صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس (ETF) با عنوان «واسطه‌گری مالی یکم» عرضه شود.

«دارایکم» از دبروز یکشنبه تا سی و یکم اردیبهشت ماه و در ساعت ۱۴ تا ۱۶ هر روز از طریق درگاه بر خط معاملاتی کارگزاری‌ها پذیرهنویسی می‌شود. مدیر این صندوق شرکت تامین سرمایه بانک مسکن و موسس آن وزارت امور اقتصادی و دارایی است و متولی صندوق سازمان حسابرسی و حسابرس آن موسسه حسابرسی شاخص‌اندیشان معرفی شده‌اند. در این مرحله سهام سه بانک ملت، تجارت و صادرات و دو بیمه البرز و اتکایی انجام می‌شود.

برای انجام پذیرهنویسی چه باید کرد؟

همچنین در اطلاعیه شماره دو این وزارت‌خانه آمده است که بانک‌های ملی، سپه، مسکن، کشاورزی، رفاه کارگران، ملت، تجارت، صادرات و قرض‌الحسنه مهر ایران به عنوان بانک‌های منتخب از تاریخ ۱۴ لغایت ۳۱ اردیبهشت ماه، آماده پذیرهنویسی متقاضیان خریداری واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله (ETF) هستند. در واقع، متقاضیان می‌توانند به صورت غیر حضوری و با مراجعه به درگاه بانک‌های مذکور نسبت به پذیرهنویسی اقدام کنند.

زمان پذیرهنویسی ETF دولتی از درگاه کارگزاری اعلام شد

تاثیر ETF ها بر جذب نقدینگی



ماه‌های آینده و در فرصت مناسب نسبت به ثبت نام در سامانه سجام و دریافت کد بورسی مطابق رویه‌های شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه اقدام کنند.

کمک به جذب نقدینگی و متعادل سازی بازار

در این راستا، فردین آقابزرگی کارشناس بازار سرمایه بر این باور است که اقتصاددانان و کارشناسان بالغ بر ۲۵ سال است که می‌خواهند اصل ۴۴ قانون اساسی به طور کامل تحقق پیدا کند و تصدیگری دولت به منظور افزایش بهره‌وری و کارایی در شرکت‌ها به حداقل ممکن برسد. این موضوع در حال حاضر با هجوم نقدینگی سرشار به سمت بازار سرمایه و بورس مصادف شده و مسئولان را به فکر واداشته است که از این طریق طرف عرضه در این بازار را نسبت به طرف تقاضا متعادل کنند و به جذب نقدینگی کمک می‌کند.

آقابزرگی در گفت‌وگو با ایسنا، در مورد واگذاری سهام شرکت‌های دولتی در بورس گفت: این اتفاق با توجه به شرایط حال حاضر که تقاضا بیش از اندازه است کار بسیار شایسته‌ای بوده و به جذب نقدینگی در بورس کمک می‌کند. بر این اساس تشکیل کد یا هلدینگ‌هایی مانند واگذاری سهام عدالت، واگذاری گروهی سهام شرکت‌های دولتی که چند شرکت پالایشگاهی و فولادی هستند و تخصیص به کد ملی اشخاص می‌تواند بخش عمده‌ای از نقدینگی را جذب کند. در واقع با توجه به محور قرار گرفتن هجوم نقدینگی به بازار سرمایه، یکی از تدابیر پیشنهادی اولیه شورای عالی بورس و وزیر اقتصاد عرضه سهام شرکت‌های دولتی بود که گزینه خوبی است و به اقتضای شرایط می‌تواند کارایی خوبی داشته باشد. به اعتقاد وی، البته حجم برآوردی از صندوق یکم ETF که حدودا ۱۶ هزار میلیارد تومان است چندان قابل توجه نیست و با توجه به تخفیفی که اعمال شده است و محدودیت ۲میلیون تومانی، آزادی زیادی هم در اختیار سهامداران قرار ندارد.

پذیرهنویسی واحدهای این صندوق برای اشخاص دارای کد معاملاتی (کد بورسی) علاوه بر بانک‌های منتخب از طریق کارگزاری‌های بورس و سامانه‌های آنلاین معاملاتی امکان‌پذیر است. اطلاعات موردنیاز برای پذیرهنویسی شامل نام، نام خانوادگی، شماره ملی، تاریخ تولد، نام پدر، کد پستی و شماره تلفن همراه است. داشتن کد بورسی برای پذیرهنویسی الزامی نیست. متقاضیان برای انجام معامله این واحدها می‌توانند به تدریج طی ماه‌های آینده و در فرصت مناسب نسبت به ثبت نام در سامانه سجام و دریافت کد بورسی مطابق رویه‌های شرکت سپرده‌گذاری مرکزی و تسویه وجوه اقدام کنند.

همچنین پذیرهنویسی واحدهای سرمایه‌گذاری موضوع این دستورالعمل صرفا شامل اشخاص حقیقی ایرانی بوده و اشخاص حقوقی نمی‌توانند در پذیرهنویسی شرکت نمایند و استفاده از حساب آنها برای پرداخت وجوه امکان‌پذیر نیست.

آیا همگان از تخفیف واگذاری برخوردار هستند؟

ویژگی بارز این واگذاری، بهره‌مندی کلیه ایرانیان از تخفیف ۲۰درصدی است. سقف سرمایه‌گذاری هر شخص حقیقی (هر کد ملی)، ۲۰ میلیون ریال (۲میلیون تومان) تعیین شده است. پذیرهنویسی برای هر فرد دارای کد ملی امکان‌پذیر است و محدودیت سنی نیز برای متقاضیان وجود ندارد. پذیرهنویسی واحدهای این صندوق برای اشخاص دارای کد معاملاتی (کد بورسی) از طریق کارگزاری‌های بورس و سامانه‌های آنلاین معاملاتی و درگاه‌های غیرحضوری و حضوری بانک‌های منتخب و برای اشخاص فاقد کد بورسی، از طریق درگاه‌های غیرحضوری و حضوری بانک‌های منتخب صورت می‌پذیرد.

متقاضیان باید توجه داشته باشند که داشتن کد بورسی برای پذیرهنویسی الزامی نیست. متقاضیان برای انجام معامله این واحدها که از دو ماه به بعد از تخصیص امکان‌پذیر است، می‌توانند به تدریج طی

آگهی مناقصه عمومی تعمیرات ۴ دستگاه جرثقیل، و ۱۱ دستگاه لیفتراک – نوبت اول

مناقصه گز ار: کار خانجات ندا جا. بندر عباس

سال مالی: ۱۳۹۹



کارخانجات نیروی دریایی راهدی ار ترش جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد: تعمیرات ۴ جرثقیل و ۱۱ عدد لیفتراک بر اساس جدول ذیل، از طریق مناقصه عمومی برون سپاری و به انجام رساند.

ردیف	نوع دستگاه	تعداد	ردیف	نوع دستگاه	تعداد	ردیف	نوع دستگاه	تعداد
۱	جرثقیل	۱۰ تن	۴	جرثقیل	۱۰ تن	۷	لیفتراک	۵ تن
۲	جرثقیل	۵ تن	۵	لیفتراک	۳ تن	۸	لیفتراک	۱۰ تن
۳	جرثقیل	۳۴ تن	۶	لیفتراک	۴ تن	۹	لیفتراک	۱۵ تن
						۱۰	لیفتراک	۳۰ تن

لذا از کلیه متقاضیان دعوت می شود: جهت بازدید و دریافت اوراق شرایط و مشخصات مناقصه، با در دست داشتن معرفی نامه شرکت مربوطه، از ساعت ۱۲ الی ۱۲ روز شنبه مورخه ۱۳۹۹/۰۲/۲۰ به آدرس: بندرعباس، جاده اسکله شهید باهنر، منطقه یکم نیروی دریایی ارتش ج.ا.ا.کارخانجات نداجا، مراجعه و تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخه ۱۳۹۹/۰۲/۲۷ نسبت به تحویل مدارک اقدام نمایند.

جهت هماهنگی بازدید و به منظور اخذ مجوز تردد با شماره تلفن: ۰۹۱۷۷۶۱۲۷۷۳ - ۰۹۱۱۵۰۲۶۸۳۱، ناخدا غلامی و ۰۹۳۷۷۸۰۹۱۴۹ - ۰۹۹۱۷۱۰۸۱۳۶ - غلامحسین رنجبر تماس حاصل نمایند.

۱- هزینه چاپ آگهی مناقصه، به‌عهده برنده مناقصه خواهد بود.

۲- تامین قطعه به‌عهده کارفرما و تعمیر به‌عهده پیمانکار می باشد.

۳- (میزان و نوع تضمین شرکت در مناقصه) واریز مبلغ ۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۴۰۴۵۱۵۷۵۴۵۸۰۴ نزد بانک سپه، بنام وجوه مشخص دارایی منطقه یکم نداجا و ارائه اصل فیش واریزی و یا مبلغ یاد شده را بصورت ضمانت نامه بانکی در وجه کارخانجات نداجا، بندرعباس اخذ و به همراه مدارک مناقصه تحویل نمایند.

۴- (مبلغ اوراق شرایط و مشخصات مناقصه) شرکت در مناقصه مستلزم واریز مبلغ ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۰۳۰۳۱۵۱۷۹۵۴۱۵۰۳ نزد بانک سپه، بنام عواید غیرقابل برداشت کارخانجات نداجا، بندرعباس و ارائه اصل فیش واریزی می باشد.

۵- زمان بازدید و دریافت اوراق شرایط و مشخصات مناقصه: ۱۳۹۹/۰۲/۲۰

۶- پایان مهلت تحویل مدارک و پاکت های پیشنهادی: ۱۳۹۹/۰۲/۲۷

۷- زمان بازگشایی پیشنهادات در صورت به حد نصاب رسیدن تعداد شرکت کنندگان: مورخه ۱۳۹۹/۰۲/۲۹

۸- شرکت در مناقصه و ارائه پیشنهاد به منزله قبول اختیارات و تکالیف دستگاه مناقصه گزار می باشد.

۹- نداجا در رد یا قبول هر یک از پیشنهادات یا تمام آنها مختار است.

۱۰- معامله و عقد قرارداد طبق شرایط مندرج در برگ شرایط و مشخصات مناقصه و به ارائه ۲۵٪ ضمانت نامه پیش پرداخت + ۱۰٪ ضمانت نامه حسن انجام کار + ۵٪ ضمانت نامه حسن انجام تعهدات صورت خواهد پذیرفت.

۱۱- ارائه صورت های مالی (ترازنامه، سود و زیان جامع، سود و زیان، گردش وجوه نقد)، اظهارنامه مالیاتی، گواهی مالیات بر ارزش افزوده، رزومه و روکش قراردادهای الزامی است.

۱۲- در صورت وجود هرگونه ابهام و سوالات تخصصی با شماره تلفن: ۰۹۱۷۷۶۱۲۷۷۳ - ۰۹۱۱۵۰۲۶۸۳۱، ناخدا غلامی و ۰۹۳۷۷۸۰۹۱۴۹ - ۰۹۹۱۷۱۰۸۱۳۶ - غلامحسین رنجبر تماس حاصل فرمایند.

۱۳- پاکت های پیشنهادی شرکت کنندگان:

پاکت الف: سهرده / ضمانتنامه شرکت (مطابق بند ۲)

پاکت ب: شرایط و مشخصات فنی و مدارک مناقصه (اسامی)، آگهی روزنامه، آخرین تغییرات، گواهینامه سمته رزومه، روبرگرفت کارت ملی و شناسنامه و عکس و آدرس و شماره تلفن های در اختیار مدیرعامل، رئیس هیئت مدیره، اعضای هیئت مدیره و نفرات درگیر در عملیات، نحوه آشنایی با آجا، آدرس سایت و پست الکترونیکی شرکت، بیمه نامه مسئولیت مدنی)

پاکت ج: قیمت پیشنهادی (حما مدت اعتبار پیشنهاد قیمت تا پایان خرداد ماه ۱۳۹۹ درج و ارائه گردد - کسورات قانونی (انواع مالیات و بیمه و...) برعهده پیمانکار می باشد+ پیشنهاد قیمت الزاما در سربرج شرکت درج و ارائه گردد).

۱۴- قانون منع مداخلات کدگان دولتی در مناقصات مدنظر قرار گیرد. برنده مناقصه حق هیچگونه همکاری مستقیم و غیر مستقیم با کارکنان دولتی و نداجا جهت انجام موضوع مناقصه را نخواهد داشت.

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۹/۲/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۹/۲/۱۷

نماگر بازار سهام



شاخص بورس تهران باز هم رکورد زد

تداوم رشد
پرشتاب شاخص بورس

شاخص کل بازار سرمایه در دومین روز هفته هم رشد پرشتابی داشت و حدود ۴۰ هزار واحد صعود کرد. شاخص کل در این روز با رشد ۳۹ هزار و ۶۰۱ واحدی در ارتفاع ۹۵۷ هزار و ۷ واحد ایستاد. همچنین شاخص کل (هم‌وزن) با ۱۲ هزار و ۷۷۷ واحد افزایش به ۳۱۰ هزار و ۷۳۷ واحد و شاخص قیمت (هم‌وزن) با ۸ هزار و ۴۸۲ واحد رشد به ۲۰۶ هزار و ۲۸۲ واحد رسید.

در معاملات روز یکشنبه بیش از ۵ میلیارد و ۹۱۴ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۹۴ هزار و ۳۶۱ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با ۲ هزار و ۴۹۵ واحد، بانک ملت (وبملت) با ۲ هزار و یک واحد، ملی صنایع مس ایران (فملی) با یک هزار و ۷۱۲، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با یک هزار و ۳۲۷ واحد، پالایش نفت بندرعباس (شبندر) با یک هزار و ۱۳۱ واحد و معدنی و صنعتی چادرملو (کچاد) با یک هزار و ۵۳ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند، اما در مقابل فقط یک نماد پارس سرام (کسرام) با تاثیر منفی بر شاخص همراه بود. همچنین نمادهای بانک ملت، گلوکوزان، فولاد مبارکه اصفهان، گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو، بانک صادرات، سرمایه‌گذاری غدیر و بانک صادرات ایران از جمله نمادهای پربیننده بودند. گروه شیمیایی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه ۴۲۱ میلیون و ۱۰۰ هزار برگه سهم به ارزش ۱۰ هزار و ۴۲ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز بیش از ۳۸۱ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۱ هزار و ۸۴ واحد ثابت ماند. در این بازار ۲ میلیارد و ۲۸۴ میلیون برگه سهم به ارزش بیش از ۴۳ هزار و ۸۱۹ میلیارد ریال داد و ستد شد.

در روز یکشنبه نیز مانند روز شنبه همه نمادهای فرابورس از جمله نماد هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، پتروشیمی تندگوبان (شگوبا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز) و تولید نیروی برق دماوند (دماوند) و گروه توسعه مالی مهر آیندگان (مهان) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند.



شد. که با احتساب ۴۷ میلیون نفر مشمول سهام عدالت، حداقل ۱۷ میلیون نفر بی‌کد خواهند ماند. این در شرایطی است که دیگر متقاضیان دریافت کد بورسی را هم در نظر بگیریم.

اما از همه مهم‌تر، مشمولینی هستند که کوچک‌ترین آشنایی با بازار سرمایه ندارند و با وجود این همه ابهام، بین انتخاب روش مستقیم و غیرمستقیم مدیریت سهام خود مردد هستند. در تماس‌های که خبرنگار ایسنا با کارشناسان داشت به نظر می‌رسد فعلاً از دست کارشناسان هم با این میزان اطلاعات کمکی بر نمی‌آید و همه باید منتظر باشند تا اطلاعات جامع‌تری منتشر شود. با این حال، کارشناسان توصیه می‌کنند که مشمولان روش مستقیم آزادسازی سهام عدالت را انتخاب کنند.

برگزاری جلسه شورای عالی بورس در این رابطه را اعلام نکرده است. پیگیری‌های خبرنگار ایسنا برای برقراری ارتباط با اعضای این شورا نیز تا زمان نوشتن این گزارش بی‌نتیجه ماند. حتی صحبت‌های شنبه شب فرهاد دژپسند، وزیر امور اقتصاد و دارایی نیز ابهامات موجود را برطرف نکرده است.

از سوی دیگر هنوز به طور شفاف اعلام نشده است که ارزش هر سهم چقدر است. در این راستا معاون اول رئیس جمهور اعلام کرد: ۵۰ میلیون نفر صاحب سهام عدالت هستند که ۵ میلیون و ۸۰۰ هزار نفر از آنها که عضو کمیته امداد و نهادهای از این دست هستند که سهام‌شان با توجه به تخصیص ۵۰ درصدی ۱۰ تا ۱۲ میلیون تومان ارزش دارد. دولت در سه سال گذشته برای هر سهم ۱۷۰ تا ۲۰۰ هزار تومان سود پرداخت کرد و امروز که مجوز توزیع عادلانه و فروش این سهام صادر شده و قطعاً دارایی ۴۰ تا ۵۰ میلیونی یک خانواده ۴ تا ۵ نفره در این مقطع می‌تواند به لحاظ اقتصادی به آنها کمک کند که ما توصیه می‌کنیم مردم این سهام را نفروشند. صحبت‌های اسحاق جهانگیری و کنار هم قرار گرفتن این اعداد و ارقام هم به سوال مشمولین در مورد اینکه هر سهم دقیقاً چقدر است، پاسخ نداد.

در این میان، اعلام شد یکی دیگر از اتفاقاتی که برای مشمولین سهام عدالت رخ خواهد داد، صدور کد بورسی برای آن دسته از مشمولینی است که کد ندارند. موضوعی که وزارت امور اقتصادی و دارایی در اولین جلسه کمیته اجرایی آزادسازی سهام عدالت به آن اشاره کرد و اعلام نمود که طبق آن، مقرر شد تا با سرعت لازم نسبت به صدور کد بورسی برای همه دارندگان سهام عدالت اقدام شود. مشمولین سهام عدالت حدود ۴۷ میلیون نفر هستند و مشخص نیست که چگونه قرار است برای این تعداد کد بورسی صادر شود. البته شبه شب وزیر اقتصاد به این موضوع هم اشاره کرد و گفت: در حال حاضر روزانه یکصد هزار نفر کد بورسی دریافت می‌کنند و این رقم طی دو هفته آینده با تقویت زیرساخت‌ها که در دست اجرا است به آمار یک میلیون کد بورسی در روز افزایش خواهد یافت. درباره اپلیکیشن احراز هویت غیرحضوری نیز در حال تصمیم‌گیری نهایی هستیم که با اجرای این برنامه شاهد سرعت بالاتری در پذیرش‌ها خواهیم بود.

بر این اساس حتی اگر از هفته آینده (۲۰ اردیبهشت)، روزانه یک میلیون کد بورسی هم صادر شود، تا تاریخ دهم خرداد که مردم می‌توانند روش مدیریت سهام خود را کنترل کنند، جمعاً (با احتساب روزهای تعطیل) ۲۰ تا نهایت ۳۰ میلیون کد بورسی صادر خواهد

کمتر از یک هفته از ابلاغیه مقام معظم رهبری در مورد آزادسازی سهام عدالت می‌گذرد و از مشمولین سهام عدالت خواسته شده است که روش سرمایه‌گذاری خود را مشخص کنند، این در حالی است که هنوز به بسیاری از سوالات و ابهامات مردم در این خصوص پاسخ داده نشده و بسیاری از مشمولین در مورد اینکه چه باید کنند و چه روشی را انتخاب کنند کماکان سردرگم هستند.

به گزارش ایسنا، سه‌شنبه هفته گذشته مقام معظم رهبری با صدور ابلاغیه‌ای در بارخواست رئیس‌جمهور برای آزادسازی سهام عدالت موافقت کردند. پس از آن و از صبح روز چهارشنبه گذشته در سامانه سهام عدالت به نشانی SAMANESE.IR گزینه‌ای تحت عنوان «آزادسازی سهام عدالت» اضافه شد تا مشمولین با ورود به آن بتوانند طرح آزادسازی سهام خود را انتخاب کنند.

در این راستا اعلام شد که به طور کلی دو راه پیش روی مشمولان سهام عدالت قرار دارد؛ راه نخست این است که فرد مدیریت و مالکیت سهام را خود به دست گرفته و نسبت به فروش سهامش اقدام کند. البته به نظر می‌رسد در این راه محدودیت‌هایی برای مشمولان وجود دارد. برای مثال ممکن است که فقط اجازه فروش ۳۰ درصد از سهام عدالت خود را در هر دوره داشته باشند.

در راه دوم مشمولان می‌توانند به صورت غیرمستقیم و از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذار استانی نسبت به آزادسازی سهام عدالت خود اقدام کنند. در این راستا در صورتی که مشمولان، سهام عدالت خود را نفروشند و اختیار اداره و مدیریت آنها را به شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی سهام عدالت وکالت بدهند، سازوکاری فراهم می‌شود که در آینده مشمولان مالک واحدهای صندوق‌های قابل معامله این شرکت‌ها شوند.

البته مشمولان تا دهم خردادماه امسال برای تعیین نحوه مدیریت سهام خود فرصت دارند. همچنین این مشمولان می‌توانند برای تصمیم‌گیری تا زمانی که شورای عالی بورس درخصوص جزئیات هر کدام از روش‌ها تصمیم‌گیری کند (که بازه زمانی ۱۰ روزه برای آن مشخص شده بود) منتظر بمانند. همچنین آنها باید توجه داشته باشند که عدم مراجعه به سامانه تا مهلت تعیین شده به این معناست که نمی‌خواهند مدیریت سهام خود را به صورت مستقیم انجام دهند و در نتیجه گزینه دوم آزادسازی به صورت غیرمستقیم برای آنها انتخاب می‌شود.

مباحث آزادسازی سهام عدالت اما در حالی مطرح می‌شود که زوایای دقیق روش مستقیم و غیرمستقیم این آزادسازی هنوز برای مردم مشخص نشده و همچنین هیچ منبع رسمی زمان دقیق

آگهی مزایده عمومی همراه با ارزیابی کیفی (فشرده) به شماره ۱۵-۹۹/۲ ت



شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در نظر دارد " انجام سرمایه گذاری به منظور تجهیز و بهره برداری (استخراج) و فروش سنگ آهن در معدن زاغیا واقع در استان یزد " را از طریق مزایده عمومی و با تضمین شرکت در مزایده به مبلغ ۳,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ (سه میلیارد) ریال (واریز نقدی یا ضمانتنامه بانکی) را اجرا نماید. لذا بدینوسیله از علاقمندان دعوت بعمل می آید جهت کسب اطلاعات بیشتر و تهیه اسناد مزایده از تاریخ ۱۵/۰۲/۹۹ و حداکثر تا ساعت ۱۷ مورخ ۱۷/۰۲/۹۹ با در دست داشتن معرفی نامه و اصل فیش واریزی به مبلغ پانصد هزار ریال بحساب ۴۰۰۱۰۵۳۴۰۴۰۲۸۳۶۷ با عنوان تمرکز وجوه شرکت های دولتی- شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران به شماره شبا ۴۰۲۸۳۶۷۰۴۰۵۳۴۰۱۰۵۳۴۰۴۰۰۰۰۰۰۰۰ IR و شناسه واریز ۳۰ رقمی به شماره ۰۲۷۶۲۴۷۱۹۸۰۱۰۷۱۱۰۱۷۰۷۱۱۰۵۳۴۸۲۲۳۰۳۸۸۰۵ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، به آدرس: تهران بالاتر از میدان ولیعصر روبروی سینما استقلال شماره ۱۷۱۳ برج جنوبی- طبقه نهم- امور حقوقی و قراردادها مراجعه نمایند. ضمناً مهلت ارائه پیشنهادات حداکثر تا ساعت ۱۷ روز شنبه ۱۰/۰۳/۹۹ تعیین و جلسه بازگشایی پاکات صبح روز یکشنبه مورخ ۱۱/۰۳/۹۹ برگزار می گردد.

صادرات تره‌بار و محصولات کشاورزی ایران به کویت

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران از صادرات نخستین محموله تره‌بار و محصولات کشاورزی ایران به کویت در دوران شیوع کرونا خبر داد.

به گزارش سازمان توسعه تجارت ایران، «حمید زادبوم» اظهار داشت: با توجه به همه‌گیر شدن ویروس کرونا، برخی از کشورهای همجوار، همچون کشورهای حاشیه خلیج فارس از جمله کویت، مرزهای ورودی خود را بر روی واردات کالاها بسته بودند. وی افزود: خوشبختانه در روزهای گذشته محموله‌ای به وزن ۵۰۰ تن از محصولات کشاورزی کانتینری یخچالی از مبدأ بندر دیر در استان بوشهر به بندر الشویخ در کویت حرکت کرد. زادبوم بیان داشت: با توجه به شرایط مساعد آب و هوایی کشورمان در سال جاری، تولیدات محصولات کشاورزی نسبت به سال گذشته مطلوب بوده و اکنون به کشورهای همجوار صادر می‌شود.

بنا بر اطلاعات به دست آمده، محصولات کشاورزی به صورت قابل ملاحظه‌ای به کشورهای امارات متحده عربی، عمان، قطر صادر می‌شود که کویت نیز به این کشورها اضافه شده است.

افزایش ۱۰درصدی مصرف بنزین در کشور

رئیس انجمن شرکت‌های زنجیره‌ای توزیع فرآورده‌های نفتی با اشاره به آغاز برخی فعالیت‌های اقتصادی در کشور گفت با این حال تنها ۱۰درصد به حجم مصرف بنزین اضافه شده و همچنان ۶۰درصد کاهش مصرف بنزین را نسبت به پیش از شیوع کرونا ساهدیم.

«ناصر رئیسی‌فرد» روز یکشنبه در گفت و گو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، با بیان اینکه افزایش مصرف بنزین با وجود افزایش فعالیت‌های اقتصادی بسیار کم بوده، ادامه داد: در زمان اوج کرونا و محدودیت‌های ایجادشده برای رفت و آمد، مصرف بنزین تا ۷۰درصد کاهش داشت.

وی افزود: اکنون نیز با وجود رفع برخی محدودیت‌ها و اجرای طرح فاصله‌گذاری اجتماعی هوشمند، همچنان مصرف بنزین افزایش چشمگیری نداشته و نسبت به زمانی که مصرف به حداقل رسیده بود، ۱۰درصد افزایش داشته است.

رئییسی‌فرد با تاکید بر اینکه اکنون مصرف بنزین به ۴۰درصد نسبت به زمان پیش از شیوع کرونا رسیده است، گفت: میزان مصرف در روزهای مختلف متفاوت است و کاهش مصرف بین ۵۵ تا ۶۵درصد در نوسان است.

وی با بیان اینکه اگر تردد و مصرف بنزین توسط مردم افزایش پیدا کند، سیر صعودی شیوع کرونا را شاهد خواهیم بود، ادامه داد: با توجه به این موضوع مردم باید همچنان محدودیت‌ها را رعایت کنند تا از این شرایط عبور کنیم و بهترین راه در این زمینه کاهش تردد خواهد بود.

رئیس انجمن شرکت‌های زنجیره‌ای توزیع فرآورده‌های نفتی افزود: سفرها کاهش پیدا کرده و حتی در ایام ماه رمضان که بعد از افطار شاهد ترافیک در خیابان‌ها بودیم، اما امسال به دلیل کرونا خیابان‌ها خلوت‌تر است.

به گفته رئیسی‌فرد، اگرچه به علت فروش پایین در مرحله ورشکستگی قرار داریم اما سلامت جامعه را اولویت خود می‌دانیم. وی تاکید کرد: هیچ جایگاه تعطیلی نداریم اما شرایط به دلیل کاهش فروش سخت شده است. این موضوع برای جایگاه‌های بین‌شهری به مراتب بدتر است اما براساس تعهدات خود همچنان فعال هستند و در بدترین حالت به دلیل کاهش فروش تعداد نازل‌ها را کم کرده‌اند.

رئییسی‌فرد با بیان اینکه هیچ همراهی درخصوص ارائه تسهیلات و حق بیمه و مالیات برای جایگاه‌ها در نظر گرفته نشده، ادامه داد: با این وجود جایگاه‌داران تمام پروتکل بهداشتی را اجرا می‌کنند و تجهیزات در چند نوبت ضدعفونی می‌شود.

وی گفت: تاکنون آمارى در مورد ابتلای کارگران پمپ‌بنزین‌ها به کرونا اعلام نشده است.

نرخ مصوب مرغ و تخم مرغ اعلام شد

ایسنا به نقل از رئیس اتحادیه فروشندگان پرند و ماهی نوشت قیمت مرغ نسبت به روزهای ابتدای ماه رمضان با کاهش مواجه شده است.

مهدی یوسف‌خانی با بیان اینکه قیمت مرغ نسبت به روزهای ابتدای ماه رمضان با کاهش مواجه شده است، اظهار کرد: در حال حاضر قیمت مرغ در کشتارگاه کیلویی ۹هزار و ۵۰۰تومان، قیمت توزیع شده در مغازه کیلویی ۹هزار و ۷۰۰ و در خرده‌فروشی‌ها نیز کیلویی ۱۰ هزار و ۷۰۰تومان است. وی ادامه داد: عرضه مرغ زیاد و تقاضای خرید مردم نسبت به هفته‌های گذشته بسیار کم شده است. رئیس اتحادیه فروشندگان پرند و ماهی در ادامه به قیمت تخم مرغ نیز اشاره کرد و گفت: قیمت هر شانه تخم مرغ ۲۰ هزار تومان و قیمت هر کیلو از آن ۱۰هزار تومان است. براساس مشاهدات میدانی قیمت هر کیلو مرغ در خرده‌فروشی‌ها حدود ۱۲ هزار تومان و قیمت هر شانه تخم مرغ ۲۱ هزار تومان است.



واحد‌ها با شیوع ویروس کرونا به ازای هر نفر کارگر رسمی دارای کد بیمه ماه دی و بهمن از تسهیلات ۱۲ میلیون تومان بهره‌مند خواهند شد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: این تسهیلات با وثیقه سهل و راحت در اختیار واحدهای تولیدی قرار می‌گیرد به طوری که واحدهایی که زیر ۵۰ نفر کارگر دارند فقط با تودیع سفته، بنگاه‌هایی که بالای ۵۰ نفر کارگر دارند سفته به علاوه یک تا سه ضامن و از ۲۰۰ میلیون تومان به بالا تسهیلات اگر در اختیار قرار گرفته باشد سایر وثایق مورد قبول نظام بانکی از واحدهای تولیدی برای این وام ۱۲درصد در اختیار بانک‌ها قرار می‌گیرد.

وی افزود: وام مزبور تا سه ماه تنفس و ۲۴ ماه هم زمان پرداخت دارد یعنی در مدت دو سال این منابع باید به سیستم بانکی عودت داده شود.

شریعتمداری اظهار داشت: این تسهیلات به بنگاه‌های اقتصادی پرداخت می‌شود که نسبت به اخراج کارگران خود اقدام نکرده‌اند و به یک معنا همان تعداد کارگر بیمه شده‌ای که در دی و بهمن ماه سال گذشته در اختیار داشته‌اند همان افراد را دوباره به کارگیری کنند.

وی اظهار داشت: این هم اقدام مناسبی که از پایان اردیبهشت ماه سال جاری آغاز می‌شود.

شناسایی یک میلیون شاغل غیررسمی در کشور

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: علاوه بر این عده‌ای در مشاغل غیررسمی یا در خانه‌های مردم کار می‌کردند و اگر مشاغلی هم داشتند شهرداری‌ها بیشتر با آنها در تماس و ارتباط بودند مثل دستفروشان ۱۸۲ هزار نفر در تهران و یک میلیون نفر در سطح کشور از طریق شهرداری تهران و همینطور شهرداری‌های سراسر کشور البته با گرایش شهرداری‌های کلانشهرها شناسایی و از وام قرض‌الحسنه ۲ میلیون تومانی بهره‌مند خواهند شد.

وی افزود: بین ۲۳ تا ۲۵ هزار میلیارد تومان منابعی که بانک‌ها در اختیار مردم برای افزایش قدرت خرید مردم قرار می‌دهند که در واقع یک ششوک ۲۵ هزار میلیارد تومانی به بازار است که حداکثر دو ماه تحت تأثیر مشکلات ناشی کرونا بوده به نظر می‌رسد برای رانندازی واحدها رقم قابل قبولی باشد. اما برای تحریک تقاضا باید روش‌های جدیدی در ادامه برنامه‌های عملیاتی شود که در این زمینه مذاکرات زیادی با بخش‌های مختلف دولتی به خصوص در جهت ایجاد اعتبار مصرف‌کننده صورت گرفته است.

شریعتمداری اظهار امیدواری کرد که در ماه‌های آتی با همکاری بانک مرکزی، سیستم بانکی، وزارت اقتصاد و دارایی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و سیستم تولید و توزیعی طرح اعتبار مصرف‌کننده در کشور رانندازی شود که بدون شک این طرح می‌تواند کمک شایان توجهی به تحریک تقاضا و ایجاد تقاضای مطمئن برای بازار تولید کالا‌های ایرانی باشد.

که متصل به دفتر مقام معظم رهبری هستند هماهنگی‌های لازم به عمل آمد و هر کدام در یک حرکت همدلانه با ملت ایران مشارکت کردند.

چند بسته معیشتی توزیع خواهد شد؟

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: خوشبختانه ۳۵ میلیون بسته غذایی و کمک حمایت معیشتی از طرف سیاه و کمکی که خیران در اختیار سیاه قرار دادند در نیمه اول ماه مبارک رمضان بین نیازمندان سراسر کشور توزیع شده است. وی افزود: جدا از این یک میلیون بسته حمایتی معیشتی که برنامه نمادین آن از شهر ری آغاز خواهد شد از طرف ستاد اجرایی فرمان حضرت امام در بین خانواده‌های نیازمند سراسر کشور توزیع می‌شود.

شریعتمداری اظهار داشت: علاوه بر این ۵۰۰ هزار بسته حمایتی معیشتی تأمین مالی شده از سوی بنیاد مستضعفان و همینطور ۴۴۵ هزار بسته حمایتی معیشتی از سوی آستان قدس رضوی در اختیار محرومان جامعه البته با گرایش استان خراسان رضوی، استان‌های مجاور و دیگر نیازمندان در سراسر کشور قرار گرفته است.

وی تصریح کرد: همچنین ۲۵۰ هزار بسته حمایتی معیشتی هم از سوی هلال احمر جمهوری اسلامی ایران در اختیار مردم محروم زیر پوشش بهزیستی و کمیته امداد قرار گرفته که به نوبه خود می‌تواند کمکی به رفع مشکلات جاری کشور باشد.

اختصاص ۵۰ هزار میلیارد تومان منابع به ۱۱ رسته شغلی

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: نزدیک به ۵۰ هزار میلیارد تومان منابع در اختیار ۱۱ رسته شغلی تأثیرپذیر از بروز ویروس منحوس کرونا قرار داده خواهد شد.

وی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه این منابع از چه محلی تأمین خواهد شد، افزود: بانک مرکزی برخی از ذخایر قانونی بانک‌ها را برای تحقق این هدف آزاد و در ضمن بانک‌ها را همزمان مکلف کرده که از محل منابع داخلی خود معادل همان میزان اعتبار وارد صحنه کنند و در جمع نزدیک به ۵۰ هزار میلیارد تومان منابع بدین منظور ایجاد شده است.

شریعتمداری اظهار داشت: تسهیلات ۱۲درصدی در اختیار ۱۱ رسته شغلی از واحدهای مختلف تولیدی کشور که در اثر شیوع ویروس کرونا لطمه دیده‌اند به صورت مستقیم یا غیرمستقیم قرار داده می‌شود.

وی اضافه کرد: واحدهایی که به صورت مستقیم از طرف دولت تعطیل اعلام شده‌اند به ازای هر نفر بیمه شده به میزان ۱۶ میلیون تومان از تسهیلات ۱۲درصد بهره‌مند خواهند شد البته این موضوع مشروط به حفظ نیروی کار است اما واحدهایی که به طور مستقیم از طرف دولت تعطیل اعلام نشده‌اند ولی در رسته‌هایی هستند که با تصویب ستاد ملی کرونا تأثیرپذیر بودن از تعطیلی سایر

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت با همکاری بانک مرکزی، سیستم بانکی، وزارت اقتصاد، وزارت صنعت و سیستم تولید و توزیعی، طرح اعتبار مصرف‌کننده برای تحریک تقاضا در کشور رانندازی می‌شود.

به گزارش خبرگزاری مهر، محمد شریعتمداری در مصاحبه با رادیو اقتصاد، اظهار داشت: طرح اعتبار مصرف‌کننده در ماه‌های آتی با همکاری بانک مرکزی، نظام بانکی، وزارت اقتصاد و دارایی، وزارت صمت و سیستم تولید و توزیعی با هدف تحریک تقاضا در کشور اجرا می‌شود. این طرح می‌تواند کمک شایان توجهی به تحریک تقاضا و ایجاد تقاضای مطمئن برای بازار تولید کالا‌های ایرانی باشد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با بیان اینکه دولت با شیوع ویروس کرونا در کشور تاکنون تصمیمات مختلفی را اتخاذ کرده است، افزود: برای حمایت عمومی از تمامی اقشار جامعه، افزایش قدرت خرید برای تأمین نیاز واحدهای تولیدی و همچنین کمک به تأمین معیشت خانوارهای متوسط و ضعیف در جامعه اقدامات خوبی در مملکت انجام شده است.

وی ادامه داد: برای مثال دولت برای ۷۶ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر در قالب ۲۴ میلیون خانوار که از مجموعه حساب یارانه استفاده می‌کنند اعتبار یک میلیون تومانی قرض‌الحسنه معین کرد که مرحله اول و دوم آن تا به امروز پرداخت شده است.

شریعتمداری تصریح کرد: تاکنون نزدیک به ۱۹ میلیون و ۴۰۰ تا ۱۹ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر از مجموعه خانوارهای ایرانی مشمول دریافت این تسهیلات قرض‌الحسنه شده‌اند.

وی ادامه داد: جدا از این ۳میلیون خانواده که از حداقل درآمدها و هزینه‌ها در سطح کشور برخوردار بودند تحت پوشش کمک‌های ۲۰۰ تا ۶۰۰ هزار تومانی یارانه‌ای دولت به ازای خانوار تک نفره، پنج نفر و به بالا قرار گرفته‌اند. این رقم در اسفند و فروردین ماه پرداخت شده و در ماه مبارک رمضان به صورت مضاعف انجام خواهد شد. بدیهی است که در ماه‌های اردیبهشت و خرداد سال جاری نیز این ۳میلیون خانوار از یارانه ۲۰۰ تا ۶۰۰ هزار تومانی دولت برخوردار خواهند شد. صندوق بیمه بیکاری هنوز ۵ هزار میلیارد تومان را دریافت نکرده است

شریعتمداری تصریح کرد: یک میلیارد یورو با تصویب دولت و با اذن رهبری معظم انقلاب از منابع صندوق توسعه ملی برای کمک به بخش بهداشت و درمان و سایر تأمین‌کنندگان خارجی قطعات قادر به فروش محصولات خود نبودند و یک میلیارد تومان مربوط به بخش بهداشت و درمان و ۵ هزار میلیارد تومان مقرر شده برای کمک به صندوق بیمه بیکاری تخصیص یابد که هنوز مبلغی پرداخت نشده است.

وی ادامه داد: علاوه بر این با کمک نهادهای انقلابی و حمایتی، سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، بنیاد مستضعفان، ستاد اجرایی فرمان حضرت امام و همه نهادهایی

افزایش بیش از ۲ برابری درخواست خدمات پس از فروش موبایل

ضدعفونی غیراصولی بازار تعمیرات موبایل را داغ کرد

است. البته شرکت‌های خارجی مادر هم در پی شیوع ویروس کرونا تولیدات خود را عقب انداختند و شرکت امارات هم که منبع ورود کالا است در این مدت درگیر کرونا بوده که سیستم لجستیک را تحت تأثیر قرار داده است.

تلفن همراه گران شده؟

وی در پاسخ به اینکه در سال جدید تلفن همراه افزایش قیمت داشته یا نه، گفت که تلفن همراه با توجه به سود تعیین شده از سوی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان به فروش می‌رود بنابراین اگر شرکت‌ها در سال جاری با ارز گران‌تری تلفن همراه را وارد کرده باشند براساس همان فرمول کالای خود را گران‌تر عرضه کردند و محصولاتی که از سال قبل در انبار داشتند هم با همان قیمت قبلی فروختند.

اسحاقی در پایان از وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) و بانک مرکزی خواست که با توجه به نیاز مردم در حوزه تلفن همراه در شرایط کنونی، اولویت در نظر گرفته شود و کار آن تسریع کند و تصریح کرد: نیاز به گوشی همراه به دلیل ارتباطات تصویری، جلسات و آموزش مجازی در پی شیوع ویروس کرونا بالا رفته است بنابراین تنها راه حل این مشکل این است که دولت به این کالا اولویت دهد و با توجه به اینکه تولیدکنندگان کارشان را از سر گرفتند و امارات هم در حال کم کردن محدودیت‌ها است، واردکنندگان در صورت حمایت دولت می‌توانند در کمتر از یک ماه بازار را تأمین کنند.

اسپری نکنند و از دستمال آغشته به مواد ضدعفونی استفاده کنند. همچنین بهتر است برای ضدعفونی وسایل الکترونیک از مواد ضدعفونی که الککل کمتری دارد استفاده شود.

تقاضا چرا زیاد شد؟

وی همچنین از افزایش تقاضا به دلیل تجمع تقاضا بعد از تعطیلی‌های ناشی از شیوع کرونا خبر داد و تصریح کرد: از ابتدای سال ۱۳۹۹ تا نیمه اردیبهشت ماه تنها ۷۰۰ هزار دستگاه موبایل وارد کشور شده، در حالی که مصرف ماهانه کرونا تأمین‌کنندگان خارجی قطعات قادر به فروش محصولات خود نبودند و در فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۹ پاسخگوی تقاضای ایجادشده در بازار نیست و همین موضوع باعث التهاب در بازار شده است.

انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی در روزهای اخیر طی بیانیه‌ای نسبت به احتمال افزایش ۳۰درصدی قیمت موبایل در صورت ادامه مشکلاتی که در زمینه تخصیص ارز برای واردات تلفن همراه وجود دارد هشدار داده است که در این رابطه هم دبیر این انجمن گفت: در حال حاضر به دلیل تجمع تقاضا، صف‌های طولانی برای ثبت سفارش تلفن همراه وجود دارد و به دلیل حجم بالای مراجعه بازرگانان، آنها برای بررسی پرونده‌شان در روند ثبت سفارش باید حدود ۱۰ روز منتظر بمانند. از طرف دیگر ارز موردنیاز برای واردات این کالا تخصیص نیافته که همه منجر به کاهش واردات موبایل سال ۹۹ شده

دبیر انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی از دو تا سه برابر شدن مراجعات مردم برای خدمات پس از فروش نسبت به اسفندماه خبر داد و با اشاره به افزایش تقاضای موبایل به دلیل تجمع تقاضا بعد از تعطیلی‌های ناشی از شیوع کرونا، تصریح کرد که واردات موبایل طی ۴۵ روز اول سال ۹۹ کمتر از نیاز کشور بوده است.

امیر اسحاقی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: یکی از مشکلات شرکت‌ها در حال حاضر تأمین قطعات یدکی برای تعمیر این گوشی‌ها است، چراکه با شیوع کرونا تأمین‌کنندگان خارجی قطعات قادر به فروش محصولات خود نبودند و حالا هم مشکلاتی که برای تخصیص ارز وجود دارد باعث شده این مشکل ادامه پیدا کند. وی افزود: میانگین خرابی کالا ۴درصد است، یعنی انتظار می‌رود از هر ۱۰۰گوشی فروخته شده دو تلفن همراه خراب باشد، اما در حال حاضر مراجعات مردم برای خدمات پس از فروش نسبت به اسفندماه تقریباً دو تا سه برابر شده است.

چگونه تلفن همراهمان را ضدعفونی کنیم؟

دبیر انجمن واردکنندگان موبایل، تبلت و لوازم جانبی از بین رفتن لمس ال‌سی‌دی موبایل‌های مرجوعی بر اثر شسته شدن یا آب یا الکل را شایع‌ترین دلیل مرجوع شدن تلفن‌های همراه عنوان کرد و توصیه کرد که برای ضدعفونی تلفن همراه کاربران الکل را به صورت مستقیم به صفحه و درزهای تلفن همراه



افزایش ۶۰درصدی خدمات در محل

امدادخودرو سایپا

اقدامات گروه خودروسازی سایپا برای جلوگیری از شیوع ویروس کرونا ادامه دارد که براساس یکی از این اقدامات که با هدف جلوگیری از انجام سفرهای غیرضروری انجام می‌شود، خدمات خودرویی مشتریان این گروه خودروسازی در محل و منزل آنها انجام می‌شود.

به گزارش سایپانیوز، این خدمات در محل را امدادخودرو سایپا از اواخر اسفندماه سال ۹۸ آغاز کرد و طبق آخرین آمار اعلام‌شده، تا اوایل اردیبهشت ماه ۹۹ رشد ۶۰درصدی را نشان می‌دهد.

در اجرای طرح امدادخودرو سایپا که با هدف کمک به شبکه نظام سلامت کشور و مقابله با شیوع ویروس کرونا اجرا شد، خدمات امدادی گروه خودروسازی سایپا از جمله انجام سرویس‌های دوره‌ای به صورت رایگان و در محل موردنظر مشتریان انجام می‌شود تا از مراجعه هموطنان به نمایندگی‌ها و سایر تعمیرگاه‌ها جلوگیری شود.

این طرح ابتدا قرار بود تا پایان فروردین ماه اجرا شود اما با توجه به استقبال هموطنان و تاکید شبکه بهداشتی کشور مبنی بر ادامه اقدامات ضدکرونایی، به دستور مدیرعامل گروه خودروسازی سایپا تا پایان اردیبهشت ماه تمدید شد.

علاوه بر این، امدادخودرو سایپا برای اجرای بهتر این طرح، نسبت به افزایش امدادگران، خودروهای امدادی و تقویت مرکز تماس خود اقدام کرده و امدادگران این شرکت تا ساعت ۲۲ نسبت به ارائه خدمات اقدام می‌کنند.

عوارض آزادراه‌ها در روزهای کرونایی چگونه دریافت می‌شود؟

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور اعلام کرد از ابتدای شیوع ویروس کرونا هیچ وجه نقدی از مردم در ایستگاه‌های عوارضی آزادراه‌های کشور دریافت نشده و همه الزامات و پروتکل‌های بهداشتی نیز رعایت می‌شود.

به گزارش ایسنا، در پی شیوع ویروس کرونا و تحت تاثیر قرار گرفتن زندگی مردم در جهان، دستورالعمل‌ها و مصوبات بسیاری در کشور برای پیشگیری و مقابله با این ویروس ابلاغ و اجرایی شد. یکی از این مسائل که تاکید بسیاری بر آن شد، استفاده نکردن مردم از پول نقد و جایگزینی آن با کارت بانکی با انتقال وجه الکترونیکی بود.

ایستگاه‌های عوارضی آزادراه‌ها یکی از جاهایی است که مردم از پول نقد استفاده می‌کنند اما به نظر می‌رسد در روزها و ماه‌های شیوع ویروس کرونا تغییراتی در چگونگی پرداخت عوارض آزادراهی ایجاد شده است. خیراله خادمی – مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل و نقل کشور – گفت: از ابتدای شیوع ویروس کرونا در کشور، مقرر شد تا در آزادراه‌هایی که الکترونیکی نیستند، به هیچ وجه پول نقد دریافت نشود و این تصمیم و مصوبه ستاد مقابله با کرونا بود تا بتوانیم درصد انتقال آن را کاهش دهیم.

وی افزود: در آزادراه‌های غیرالکترونیکی مردم با کارت بانکی‌شان عوارض را پرداخت می‌کنند و همه ضوابط و پروتکل‌های اعلام شده وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و ستاد مقابله با کرونا رعایت می‌شود و خوشبختانه مشکلی در این زمینه نداریم.

البته پیش از این و در نیمه اسفندماه سال گذشته نیز محمدرضا زمانیان – مدیرکل دفتر نظارت بر بهره‌برداری آزادراه‌های سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای– در این باره گفته بود: براساس ابلاغیه‌های ستاد مبارزه با کرونا نه تنها هیچ وجه نقدی از مردم در ایستگاه‌های عوارضی گرفته نمی‌شود بلکه اعلام کردیم که دستگاه‌های پز را در عوارضی‌ها خارج از این ایستگاه‌ها و در دسترس مردم قرار دهند تا به هنگام تردد رانندگان خودشان وجه نقد را با استفاده از کارت‌خوان محاسبه و پرداخت کنند.

وی افزود: تمامی دستورالعمل‌های ابلاغی ستاد مقابله با کرونا برای آزادراه‌ها و به ویژه ایستگاه‌های عوارضی آن اجرایی می‌شود که می‌توان به ضلعوفنی کردن این ایستگاه‌ها و دیگر اقدامات بهداشتی و پیشگیرانه اشاره کرد همچنین به شرکت‌های بهره‌بردار اعلام کردیم تا در همه ایستگاه‌های عوارضی اقام بهداشتی مختلف را از جمله دستکش یک بار مصرف، دستمال کاغذی و … را در اختیار مردم قرار دهند تا رانندگان برای محاسبه و پرداخت عوارض خود، با دستگاه پوز به صورت مستقیم تماس نداشته باشند.

افت فروش خودروسازان فرانسوی به ۸۸درصد رسید

میزان فروش خودروسازان فرانسوی در آوریل ۲۰۲۰ تحت تاثیر شیوع گسترده ویروس کرونا و افت شدید تقاضا ۸۸درصد کاهش یافته است.

تازه‌ترین آمار و گزارش‌های منتشرشده از تاثیر و تبعات منفی شیوع گسترده ویروس خطرناک و مرگ‌بار کرونا بر اقتصاد فرانسه حاکی از آن است که میزان فروش خودروسازان فرانسوی در ماه گذشته میلادی آوریل ۲۰۲۰ تحت تاثیر افت شدید تقاضای مشتریان و قرنطینه ناشی از شیوع بیماری کووید ۱۹ کاهش بی‌سابقه‌ای یافته و یک افت ۸۸درصدی را به ثبت رسانده است.

دولت فرانسه به منظور جلوگیری و قطع زنجیره انتقال و انتشار این ویروس خطرناک در تاریخ ۱۷ مارس سال جاری میلادی اعلام وضعیت اضطراری و قرنطینه کرد که به واسطه آن تمامی دفاتر نمایندگی‌ها و کارخانه‌های شرکت‌های خودروسازی در این کشور تعطیل و فعالیت آنها متوقف شد. فرانسیس رودیه، سخنگوی کمیته انجمن خودروسازان فرانسه در این خصوص خاطرنشان کرده است: با اینکه به طور قطع نمی‌توان از آینده و روزهای پیش روی صنعت خودروسازی در این کشور سخن گفت اما بدون شک برنامه‌های متعددی به منظور بودیم که این امر خودروسازان فرانسوی در نظر گرفته‌ایم. براساس گزارش Anadolu Agency، بازار خودروی فرانسه توسط شرکت های بزرگ پژو سیتروئن که شامل زیرمجموعه‌های پژو، سیتروئن، DSA و اپل می‌شود و همچنین گروه صنعتی رنو که شامل زیرمجموعه‌های رنو، داسیا و الپاین می‌شود، توانسته سهم قابل توجهی در بازار کشورهای مختلف علی‌الخصوص اروپا و خاورمیانه را به خود اختصاص دهند و با کسب درآمد و سودآوری‌های هنگفت، چرخ اقتصاد این کشور اروپای غربی را به حرکت در بیاورد. بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران بازار خودرو برآورد و اعلام کرده‌اند که میزان فروش خودرو در سال ۲۰۲۰ میلادی به حداقل ۲۰درصد رسیده و کاهش خواهد یافت.

تلفیق فرمول شورای رقابت و سازمان حمایت برای قیمت گذاری خودرو نتیجه نداد



زبان کردن هستند. وی گفت: اگر تاکید بر فروش خودرو با قیمت‌های فعلی باشد ایران‌خودرو و سایپا مجددا طی دو تا سه ماه آینده مشمول ماده ۱۴۱ می‌شوند و نمی‌توانند هزینه قطعه‌سازان را پرداخت کنند. نعمت‌بخش بیان کرد: اختلاف قیمت کارخانه و بازار بسیار زیاد شده و زمانی که پیش‌فروشی صورت می‌گیرد با انبوهی از تقاضا مواجه می‌شود.

دبیر انجمن خودروسازان خاطرنشان کرد: ۲،۴ میلیارد میلیون تومان نقدینگی در بازار وجود دارد و زمانی که اختلاف قیمت ارزان‌ترین خودرو در کارخانه و بازار به ۲۵ میلیون تومان می‌رسد مشخص است که تقاضا برای پیش‌فروش زیاد می‌شود.

وی تصریح کرد: دو هفته قبل ستاد تنظیم بازار به کمیته خودرو

امیرحسین کاکایی در گفت و گوی اختصاصی با «عصرخودرو»:

قیمت خودرو آزاد نشود، روزهای سختی را در پیش خواهیم داشت

دیگر اگر فشار کاهش قیمت به تولیدکنندگان مواد اولیه وارد شود تا در نتیجه قیمت خودرو تغییر نکند، آن صنایع نیز به حال و روز صنعت خودرو دچار می‌شوند. این کارشناس خودرو افزود: رشد تکنولوژی در شرکت‌های خودرویی نیز نیاز به سرمایه‌گذاری و نقدینگی دارد که در صنعت خودرو وجود ندارد و ارتباطات جهانی که کمک به رشد تکنولوژی می‌کنند نیز در صنایع خودرویی ما وجود ندارند در حالی که برای توسعه به ارتباطات جهانی نیاز داریم لذا عامل دوم نیز برای افزایش بهره‌وری در دسترس خودروسازان نیست.

کاکایی سومین عامل افزایش بهره‌وری را ارتقای اتوماسیون خطوط تولید عنوان کرد و گفت: افزایش فناوری‌های خطوط تولید می‌تواند موجب بهره‌وری در صنعت خودرو شود اما خطوط تولید نوین نیازمند سرمایه‌گذاری‌های کلان و هزاران میلیاردی است که در طول ۴۰ سال گذشته در صنعت ما هیچ‌گاه اتفاق نیفتاده است و عمده خطوط تولیدی که طی ۴۰ سال در صنعت خودرو ما راه‌اندازی شده دست دوم بوده‌اند.

کاکایی در ادامه ضمن اشاره به مشکلات لجستیک در حوزه خودرو به بررسی نقش مدیریت در افزایش بهره‌وری و کاهش قیمت پرداخت و گفت: با بررسی همه عوامل به این نتیجه می‌رسیم که مدیریت خودروسازی حداکثر می‌تواند ۱۰درصد در افزایش بهره‌وری موثر باشد و تنها عاملی است که طی سال‌های اخیر توانسته در بهره‌وری تاثیر بگذارد اما در عین حال ما طی دو سال گذشته شاهد تورم بیش از ۲۰۰درصد در زمینه نهاده‌های تولید بوده‌ایم و تورم در حوزه‌های دیگر نظیر منابع انسانی بیش از ۸۰درصد بوده است در حالی که افزایش قیمت خودروها به حدود ۵۰ تا ۱۰۰درصد می‌رسد. این کارشناس خودرو نرخ ارز تخصیص یافته به صنعت خودرو را یکی از عوامل موثر در افزایش فشار روی خودروسازان عنوان کرد و گفت: طی دو سال گذشته از سال ۹۶ به ۹۷، دلاری که در اختیار خودروسازان قرار می‌گرفت از ۳۷۰۰ تومان به ۴۲۰۰ قرار بود افزایش پیدا کند اما دلاری که در سال ۹۷ به دست خودروسازان رسید عملاً بالای ۸ هزار تومان بود و در سال ۹۸ دلار خودروسازان بالای ۱۲ هزار تومان بود. با وجود اینکه این نرخ ارز موجب افزایش چند برابری مواد اولیه صنعت خودرو شده بود، در سال ۹۸ قیمت خودرو همچنان برمبنای ۷ بهمن ۱۳۹۷ بود که به مدت یک سال ثابت مانده بود. آیا با این تورم چنین ثباتی در قیمت خودرو منطقی است؟

کاکایی ضمن اشاره به خداحافظی شرکای اروپایی و آسیایی از صنعت خودرو کشور گفت: در شرایط فعلی حتی خودروسازان نسبتاً مطرح چینی نیز دیگر با ایرانی‌ها کار نمی‌کنند و مجبور به کار با خودروسازان ضعیف چینی هستیم و مسیر انتقال پول نیز به دلیل تشدید تحریم‌ها صدها برابر پیچیده‌تر شده است و در نتیجه هزینه‌های دور زدن تحریم‌ها نیز افزایش پیدا کرده است. وی در ادامه افزود: در این میان صحبت از ارتقای کیفیت و استاندارد را نیز به میان می‌آوریم و مشخص است که با این وجود اگر خودروسازان ضرر نکنند باید تعجب کنیم! کاکایی ضمن اشاره به زبان ۳۰ هزار میلیارد تومانی انباشته دو خودروساز بزرگ کشور و اشاره به احتمال تعطیلی ۲۸ شرکت خودرویی دیگر در کشور در صورت تداوم تصمیمات و شرایط فعلی گفت: در حال حاضر ده‌ها سازمان نظارتی به صورت مستقیم و یا غیرمستقیم روی قیمت‌گذاری و فعالیت‌های مالی خودروسازان نظارت دارند و چندین بار به بهانه اینکه مشکل از مدیریت است، مدیران شرکت‌های خودروسازی عوض شده‌اند اما شاهد این موضوع

دبیر انجمن خودروسازان گفت ستاد تنظیم بازار به کمیته خودرو ماموریت داد تا تلفیق فرمول شورای رقابت و سازمان حمایت برای قیمت‌گذاری را بررسی کند که نتیجه‌ای درباره آن حاصل نشد.

به گزارش میزان، احمد نعمت‌بخش درباره قیمت‌گذاری خودرو اظهار کرد: روز به روز صنعت خودرو در حال تضعیف شدن است، قیمت‌هایی که شورای رقابت در سال‌های گذشته و تکلیفی که وزیر صنعت مبنی بر فروش با قیمت بهمن ۹۷ بر خودروسازان اعمال کردند موجب زیان انباشته ۴۰ هزار میلیارد تومانی خودروسازان شدند.

دبیر انجمن خودروسازان افزود: ایران‌خودرو و سایپا در اسفندماه با تجدید ارزیابی دارایی‌ها این زیان را پرداخت کردند و از نظر قانون تجارت از ماده ۱۴۱ خارج شدند، اما پولی وارد شرکت نشد و در حال

این روزها وقتی اخبار خودرو را مرور می‌کنید ممکن است با اخبار متعددی در زمینه افزایش قیمت توسط خودروسازان مواجه شوید که رقم آن هرچند ناچیز است اما برای عموم مشتریان و مسئولان توجیه ندارد. بررسی تورم، افزایش قیمت مواد اولیه مورد استفاده در صنعت خودرو، سخت‌تر شدن تحریم‌ها و ده‌ها عامل دیگر نشان می‌دهد که خودروسازان برای مدت طولانی با وجود افزایش سرسام‌آور هزینه‌ها با قیمت‌گذاری دستوری ملزم به تثبیت قیمت‌ها شده‌اند و این موضوع زیان انباشته سنگینی را به آنها تحمیل کرده است و در صورت تداوم این شرایط روزهای سختی در انتظار صنعت خودرو و کشور خواهد بود. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، دکتر امیرحسین کاکایی، دانشیار دانشکده مهندسی خودرو دانشگاه علم و صنعت ایران و کارشناس صنعت خودرو معتقد است باید مشکلات ۴۰ ساله صنعت خودرو را فراموش کنیم و به جراحی فوری صنعت خودرو با توجه به مشکلات دو سال اخیر بپردازیم. آنچه در ادامه می‌خوانید گفت و گویی جامع با این کارشناس حوزه خودرو در زمینه مشکلات صنعت خودرو طی دو سال اخیر و راهکارهای موجود برای برون‌رفت از این بحران است.

کاکایی در ابتدای صحبت‌هایش تاریخ صنعت خودرو را به دو بازه زمانی تقسیم کرد و گفت: بخشی از صنعت و بازار خودرو ما مربوط به ۴۰ سال گذشته و بخش مهم آن که این روزها باید در موردش به دنبال راه حل باشیم مربوط به دو سال اخیر است. این کارشناس خودرو در ادامه افزود: وقتی صحبت از صنعت خودرو به میان می‌آید همه ۴۰ سال را به خاطر می‌آورند و با استدلال‌های علمی که در ذهن‌شان است می‌گویند اگر از این مسیر می‌رقیم بهتر بود اما نکته اصلی اینجاست که برای اصلاح شرایط فعلی باید تنها دو سال اخیر که اوج بحران بوده را مدنظر قرار دهیم و بعد از این اصلاحات به ۴۰سال گذشته بپردازیم. کاکایی اضافه کرد: بسیاری می‌گویند خودروسازان برون‌رو روی بهره‌وری کار کنند تا قیمت کاهش پیدا کند و این موضوع به خصوص طی دو سال اخیر مهمترین فشار روی خودروسازان بوده است. این کارشناس خودرو در ادامه با در نظر گرفتن فرض افزایش بهره‌وری در شرکت‌های خودروسازی برای کاهش قیمت گفت: افزایش بهره‌وری سه عامل کلیدی دارد که به بررسی هر یک از آنها و امکان‌پذیری اجرای این عوامل می‌پردازیم. اولین عامل منابع انسانی است که به دلیل قوانین حاکم بر کشور و قوانین کار موجود در کشور نمی‌توان مدیریت مناسبی روی منابع انسانی داشت و این موضوع تنها به دو خودروساز بزرگ کشور مربوط نمی‌شود بلکه مشاهده می‌کنیم که حتی کرمان خودرو نیز وقتی قصد کاهش تولید و تعدیل نیروی انسانی دارد، شورای تامین استان جلوی آن را می‌گیرد و قوانین مربوط به کار اجازه اخراج کارگران به سادگی را نمی‌دهد. کاکایی در زمینه مشکلات نیروی انسانی در خودرو افزود: از طرف دیگر به دلیل بزرگ بودن جامعه نیروی انسانی حوزه خودرو شاهد بسیاری از نیروهای انسانی سفارشی هستیم که این موضوع نیز لطمه‌ای در زمینه نیروی انسانی است لذا در زمینه نیروی انسانی با وجود این مشکلات نمی‌توان برای افزایش بهره‌وری انتظار حرکت بزرگی داشت.

کاکایی قیمت مواد اولیه و ارتقای تکنولوژی را به عنوان عامل دوم در زمینه افزایش بهره‌وری عنوان کرد و افزود: قیمت مواد اولیه صنعت خودرو در ایران وابسته به نرخ ارز است و با نرخ جهانی محاسبه می‌شود و با توجه به نوسانات نرخ ارز نمی‌توان انتظار کنترل این بخش از تولید خودرو را داشت و از طرف

ارائه تخفیفات آزمایشگاهی به دانشجویان و اعضای هیأت علمی

شبکه آزمایشگاهی فناوری راهبردی معاونت علمی و فناوری به اعضای هیأت علمی و دانشجویان دوره‌های دکتر، ارشد و کارشناسی تخفیفاتی در راستای استفاده از آزمایشگاه‌های عضو اعطا می‌کند.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، رضا اسدی‌فرد با بیان اینکه تمرکز اصلی ما در سال ۹۸ و امسال، توسعه بازار خدمات آزمایشگاهی به عنوان یکی از نیازهای نظام سلامت است، گفت: تلاش می‌کنیم بازار خدمات آزمایشگاهی را توسعه دهیم؛ بازاری که فواید آن برای جامعه، نظام سلامت و آزمایشگاه‌های کشور است. به گفته مدیر شبکه آزمایشگاهی فناوری راهبردی معاونت علمی و فناوری، حدود ۷ هزار عضو با شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری همکاری می‌کنند.



دریچه

حذف این عادت‌ها در افزایش بهره‌وری رهبران کاری موثر است

ترک عادت برای هیچ‌کس آسان نیست، اما این عادت‌ها می‌توانند آینده شغلی و کسب و کار شما را تخریب کنند. حتی عنوان بهترین رهبران کاری نیز نمی‌تواند از گسترش این عادت‌های بد، جلوگیری کند. شما به عنوان کسی که مدیریت یک کسب و کار را به عهده دارید، می‌توانید از همین امروز نسبت به کنار گذاشتن این عادت‌ها که ما بیان می‌کنیم، اقدام کنید:

کار کردن بی‌وقفه

شاید در ظاهر به نظر برسد که شما سخت کار می‌کنید، اما نتیجه مطالعات گوناگون نشان می‌دهد که کار کردن بی‌وقفه، بدون زمان‌های استراحت، باعث کاهش بهره‌وری شما می‌شود. در عوض می‌توانید زمان‌های استراحت موثری را در طول روزهای کاری برای خود برنامه‌ریزی کنید تا بالاترین بازده را داشته باشید. بعد از اینکه مدت زمانی را به صورت متمرکز کار کرده‌اید، مدت کوتاهی را به خود استراحت دهید. برخی معتقدند که ۵۲ دقیقه کار بی‌وقفه، به ۱۷ دقیقه استراحت نیاز دارد. برای مثال، بعد از این ۵۲ دقیقه از میز خود فاصله بگیرید و دور دفتر خود کمی راه بروید، به همکاران خود سر بنزید، یک فنجان چای بنوشید و دوباره پشت میز خود بنشینید.

عدم استراحت و خواب کافی

همه ما می‌دانیم که خواب کافی برای حفظ سلامتی، امری حیاتی است؛ با این حال بسیاری از افراد، این روزها به بی‌خوابی عادت کرده‌اند. در این میان رهبران کاری نیز وجود دارند که گاهی اوقات، در دفتر کار خود به خواب می‌روند. داشتن خواب کافی نیز همانند زمان‌های استراحت، برای افزایش بهره‌وری در درازمدت، ضروری است. بنابراین، به جای اینکه تمام طول شب را برای به پایان رساندن پروژه‌های خود، بیدار بمانید، به رختخواب رفته و به آرامی بخوابید.

نادیده‌گرفتن بازخوردهای کارکنان

رهبر خوب بودن به این معناست که بتوانید بازخوردهای کارکنان خود را به راه حل‌های موثر و مثبت تبدیل کنید؛ فرقی نمی‌کند که این بازخوردها تا چه اندازه مفید یا غیرموثر هستند، در هر صورت باید آنها را جدی بگیرید. شما

آمار جذب متخصصان ایرانی غیرمقیم ارائه شد

بازتاب موفقیت در رسانه‌های خارجی

«برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور» دومین جلد از کتابی است که با ارائه تصویری روشن از واقعیت مهاجرت دانشجویان تحصیلکرده پرده برمی‌دارد. این کتاب درباره بررسی برنامه‌ای است که چندین سال از اجرای آن می‌گذرد تا براساس آن متخصصان ایرانی به کشور بازگردند. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، زیست بوم فناوری و نوآوری در سال‌های اخیر با حمایت‌های انجام شده رشد خوبی را تجربه کرده است، تعداد زیادی از محققان ایرانی غیرمقیم به کشور بازگشته‌اند و رونقبخش فعالیت‌های استارت‌آپی و دانش‌بنیان شده‌اند. در شرایطی که اخباری نامعتبر سعی در ارائه آماری نادرست از مهاجرت دانشجویان تحصیلکرده دارند، خوب است نگاهی به آمار بازگشت متخصصان و محققان به کشور نیز داشته باشیم؛ تخصصی که به کشور بازگشتند و یاری گر زیست بوم فناوری و نوآوری شدند. بنابراین در دومین جلد از کتابی که با همت گروهی از کارشناسان رصدخانه مهاجرت ایران گردآوری شده به برنامه همکاری با متخصصان و کارآفرینان ایرانی خارج از کشور می‌پردازد؛ برنامه‌ای که برای بهره‌مندی از دانش و تجربه محققان و متخصصان ایرانی خارج از کشور در قالب برنامه‌هایی مانند پسادکتر، فرصت مطالعات، اساتید مدعو و تأسیس شرکت‌های فنآور طراحی شده است.

همچنین در سرفصل‌های گوناگون کتاب درباره اهداف برنامه، پایگاه‌های تخصصی و همکار در حوزه‌های پژوهشی و همچنین فناوری، نتایج و خروجی

مرحله دوم حمایت از کسب و کارهای آسیب‌دیده از کرونا آغاز شد

این تسهیلات شش ماه و دوره تنفس آن نیز شش ماه خواهد بود. بعد از این مدت شرکت‌ها طی ۱۲ ماه موظف به بازپرداخت تسهیلات می‌شوند. وی در مورد نحوه شناسایی شرکت‌های آسیب‌دیده بر اثر کرونا برای تخصیص تسهیلات نیز گفت:

فهرست شرکت‌های خلاق آسیب‌دیده توسط دبیرخانه برنامه توسعه زیست بوم شرکت‌های خلاق تأیید شده و توسط صندوق نوآوری و شکوفایی برای اخذ تسهیلات به صندوق‌های پژوهش و فناوری سراسر کشور معرفی می‌شوند. رئیس هیأت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی شرایط بهره‌مندی شرکت‌های خلاق کوچک از این تسهیلات را بیان کرد و گفت: نیروی انسانی کمتر از ۵۰ نفر یا فروش کمتر از ۲۰ میلیارد ریال در سال ۹۸، کاهش نسبت فروش زمستان سال ۹۸ در مقایسه با سال ۹۷، کاهش رتبه الکسا یا میزان نصب و یا کاربر فعال، تعیین میزان تسهیلات تا سقف ۴۰۰ میلیون تومان براساس هزینه‌ها، فروش و حقوق و دستمزد پرداختی شرکت از جمله شرایط مور نیاز برای دریافت این تسهیلات خواهد بود. علاوه بر آن پرداخت این تسهیلات مشروط بر حفظ اشتغال ۹۰درصدی شرکت مطابق با لیست بیمه است.



این تسهیلات را تشریح کرد و گفت: شرکت‌های مورد تأیید دبیرخانه برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تا سقف ۴۰۰ میلیون تومان با نرخ بهره ۹درصد تسهیلات دریافت می‌کنند. دوره پرداخت

کسب و کار



تیم کوک اندروید را

به قلم: نیکولا لاگاس – نویسنده حوزه تکن

شوند. نکته قابل توجه در رابطه با مشخصات سامسونگ و شیائومی در جدیدترین محصولات استفاده کرده‌اند. با این حال هنوز هم کیفیت علت این امر به این خاطر است که کیفیت ت و اپل به خاطر عملکرد منحصر به فرد خود که لازم را با یکدیگر داشته باشند.

در این رابطه تیم کوک در جدیدترین س

تولید میان‌رده اگرچه استراتژی تمامی برندهای تولیدکننده گوشی تلفن همراه محسوب می‌شود، با این حال اپل در این رابطه چندان فعال نبوده و به تازگی نسل دوم آن را که به اختصار SE نامیده می‌شود عرضه کرده است. سری نخست آن در سال ۲۰۱۶ عرضه شد که طرفداران بسیاری را پیدا کرد. جدیدترین تولید برند اپل از ۴،۷اینچ اندازه صفحه نمایش، ۳ گیگابایت رم، دوربین ۱۲ مگاپیکسل و باتری ۱۸۲۱ میلی-آمپر ساعتی برخوردار است. هدف از تولید آن نیز به این خاطر است که افراد با بودجه کمتر هم بتوانند به مشتریان ارزشمندترین برند حال حاضر جهان تبدیل

گشایش سرای نوآوری و شتابدهی توسعه صنایع منطقه‌ای دکتر قریب

اسماعیل قادری‌فر، رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در مراسم گشایش سرای نوآوری و شتابدهی توسعه صنایع منطقه‌ای دکتر قریب گفت: امروز با ایجاد این برج فناوری یک بازیگر به زیست بوم فناوری و نوآوری کشور افزوده شد. این مرکز توسعه و تنوع‌بخشی به فعالیت‌های این زیست‌بوم را دنبال می‌کند.

وی ادامه داد: راهاندازی سراهای نوآوری به عنوان جزئی از زیست‌بوم فناوری و نوآوری کشور دنبال می‌شود که بر این اساس مهرماه سال گذشته اولین سرای نوآوری جامع دانشگاه آزاد اسلامی راهاندازی شد.

رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی همچنین گفت: امروز این برج نوآوری، در ساختمانی متروک ایجاد شد تا

به فضایی برای تولید و تزریق نوآوری تبدیل شود. این مکان در فضای ۸ هزار مترمربع با استقرار پنج شتاب‌دهنده تخصصی و اختصاص دو طبقه به فضای کار اشتراکی، ایجاد شد.

مرکز نوآوری و شتابدهی توسعه صنایع منطقه‌ای با عنوان برج فناوری دکتر قریب با حضور سورا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس جمهوری و محمد مهدی طهرانچی رئیس دانشگاه آزاد اسلامی گشایش یافت تا با ارائه خدمات متنوع به شتاب‌دهنده‌های حوزه‌های گوناگون شتاب رونق فعالیت‌های زیست بوم فناوری و نوآوری در سال جهش تولید باشیم.

این مرکز در هشت طبقه فضایی مناسب برای استقرار شتاب‌دهنده‌ها فراهم کرده است و تاکنون پنج شتاب‌دهنده در این مرکز فعالیت خود را آغاز کرده‌اند. مرکز نوآوری و شتابدهی توسعه صنایع منطقه‌ای، برج فناوری دکتر قریب، با حمایت معاونت علمی و فناوری و دانشگاه آزاد اسلامی راهاندازی شده است. شتاب‌دهنده‌های حاضر در آن امکاناتی مانند حضور در فضای کار اشتراکی، دریافت خدمات مشاوره‌ای برای

توسعه کسب و کار، تأمین دفاتر کاری و مشاوره مالی را در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار می‌دهند. ارائه این خدمات باعث گسترش کسب و کارهای نوپا می‌شود. تنوع‌بخشی به فعالیت‌های زیست بوم فناوری و نوآوری





بازار خدمات آزمایشگاهی را توسعه

می‌دهیم

آنچه مسلم است این است که اگر به دنبال توسعه کیفی و کمی خدمات آزمایشگاهی در کشور هستیم ابتدا باید زیرساخت‌ها و پیش‌نیازهای آن را فراهم کنیم. یکی از این پیش‌نیازهای اصلی، ایجاد بازار و فراهم کردن شرایط تجاری‌سازی این خدمات و محصولات است. «تلاش می‌کنیم بازار خدمات آزمایشگاهی را توسعه دهیم؛ بازاری که فواید آن برای جامعه، نظام سلامت و آزمایشگاه‌های کشور است.» این موضوعی است که رضا اسدی‌فرد به آن اشاره می‌کند و می‌گوید: تمرکز اصلی ما در سال ۹۸ و امسال، توسعه بازار خدمات آزمایشگاهی به عنوان یکی از نیازهای نظام سلامت است. به گفته وی، حدود ۷ هزار عضو با شبکه آزمایشگاهی فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری همکاری می‌کنند و این جمعیت بزرگ یعنی یک توانمندی مقبول و قابل اتکا.

یادداشت



چگونه کسب و کارمان را در زمان رکود اقتصادی حفظ کنیم؟

کارتان کمک می‌کند.
۳- با تامین‌کنندگان بالادستی و پایین‌دستی همکاری کنید:
 مشتری برای کاهش هزینه‌هایش از دو استراتژی استفاده می‌کند، که عبارتند از
 استراتژی اول: تمام هزینه‌های غیرضروری که می‌تواند بدون آنها به زندگی خود ادامه دهد مثل گردش و سینما رفتن را قطع می‌کند. استراتژی دوم: حتی هزینه‌های خود را برای تامین موارد ضروری مثل نیاز به سوخت و مواد غذایی کاهش می‌دهد. به عبارت دیگر در مصرف اقلام ضروری هم صرفه‌جویی می‌کنند.
 با افرادی که خدمات‌شان در راستای ارائه محصولات یا خدمات شما در جریان‌های بالادستی و پایین دستی است، شراکت کنید.
 برای مثال کسب و کار «سازنده تلفن همراه» را در نظر بگیرید. جریان‌های بالادستی این کسب و کار شامل سازندگان تلفن همراه و جریان‌های پایین‌دستی فروشگاه‌ها و سیستم‌های عاملی هستند که این تلفن‌ها و لوازم جانبی را به مشتریان می‌فروشند.
 اگر گریزی به مورد قبل یعنی ارائه ارزش بیشتر به مشتری در ازای پرداختی که انجام می‌دهد، بزنیم، شرکت سازنده تلفن همراه می‌تواند در مواردی تلفن رایگان به مشتریانش پیشنهاد دهد. این کار می‌تواند پیامدهای خوبی هم برای مشتری و هم برای شرکت سازنده داشته باشد. این استراتژی حتی برای سازندگان نرم‌افزار و اپ هم کاربرد فوق‌العاده‌ای دارد، چراکه درون سیستم عامل تلفن قرار گرفته و بسته‌بندی می‌شود و به محض خارج شدن از بسته‌بندی مستقیما مورد استفاده مشتری قرار می‌گیرد.

۴- با پیشنهادهای قیمت‌گذاری نوآوری کنید:

این یکی از موثرترین راه‌های حفظ مشتریان در رکود است. ابتکار در قیمت‌گذاری باید روی دو هدف خاص متمرکز شود: پیشنهاد قیمت پایین‌تر برای مشتری و بالا بردن نقدینگی خود.
 شرایطی را ایجاد کنید که به خریداران این امکان را بدهد، محصول یا خدمات شما را به صورت اقساط بپردازند. این باعث می‌شود که خریدار توان خرید بیشتری از محصول شما را داشته باشد. اگر از خدماتی استفاده می‌کنید که امکان قسط‌بندی را دارد، مطمئن شوید که پرداخت‌ها را به طور کامل دریافت می‌کنید.
 بستگی به پیشنهاد شما دارد، می‌توانید نحوه پرداخت را از دریافت کل پول به پرداخت ماهیانه تغییر دهید، اما توجه داشته باشید که راه حلی که انتخاب کردید ممکن است روی جریان نقدی شما تاثیر بگذارد. برای مثال، با دریافت کامل مبلغ، پیش‌پیش، پول خود را دریافت کردید، ولی در شیوه پرداخت ماهیانه و اقساطی شما باید به همان اقساط ماهیانه اتکا کنید.
 راه دیگر بالا بردن نقدینگی شما، این خواهد بود که مشتریان خود را به پرداخت کامل بهای کالا تشویق کنید. به عنوان مثال، اگر شما ارائه‌دهنده خدمات هستید، می‌توانید پیشنهاد یک ماه ارائه خدمت رایگان به مشتریانی که اقساط یکساله را یکجا پرداخت می‌کنند، بدهید. این روش هم به نفع مشتری و هم به نفع فروشنده است.
 رکود اقتصادی برای همه دشوار است. صاحبان کسب و کار، کارمندان و مشتریان. از حالا به بعد، تمرکز شما باید روی حفظ کسب و کارتات باشد. تمام تلاش خود را انجام دهید تا مطمئن شوید جزو صدها کسب و کاری نیستید که احتمال ورشکسته‌شدن‌شان می‌رود.
منبع: entrepreneur/modirinfo

دانش‌بنیان‌ها فناوری‌های پیشرفته را به صنعت هوایی تزریق می‌کنند

این فناوری‌ها دست یابیم و از پیچ سخت و دشوار تحریم‌ها گذر کنیم. البته که هنوز در این حوزه حرف‌های ناگفته زیادی هست و راه طولانی برای خوداتکایی مانده است؛ اما همین طی مسیر هم برای‌مان یک افتخار ملی و جهانی است.

ستاد توسعه فناوری‌های فضایی و حمل‌ونقل پیشرفته معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در این سال‌ها با حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در حوزه هوایی و هوانوردی تلاش کرده که سطح فناوری بومی در صنعت هوایی و هوانوردی را ارتقا داده و کسب‌وکارهای جدید دانش‌بنیان ایجاد کند.

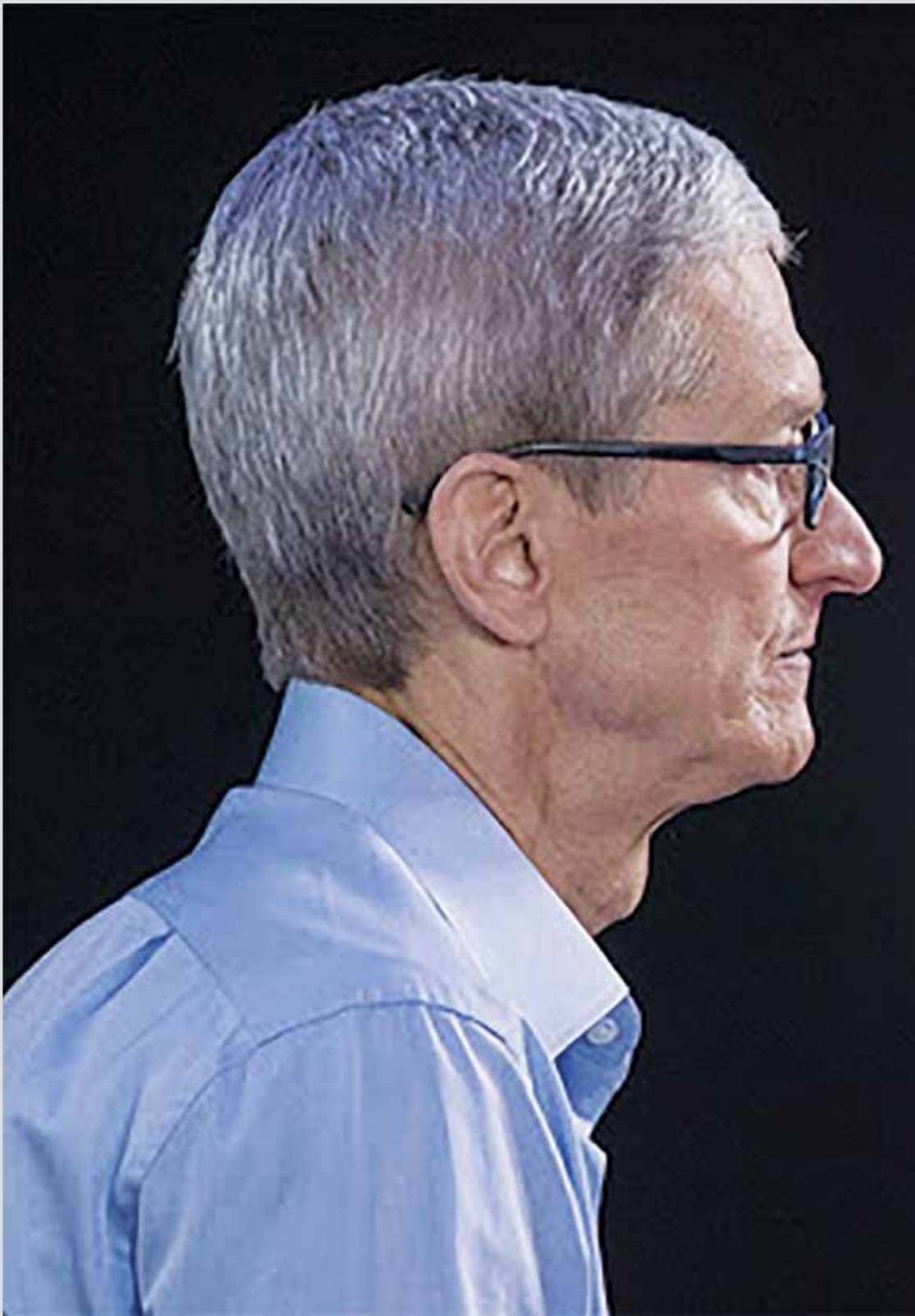
این هدف که در ستاد برای سال ۹۸ و ۹۹ تعریف شده است با برنامه‌هایی در حوزه بومی‌سازی برخی قطعات هواپیما، تجهیزات فرودگاهی، راداری، ناوبری و کمک ناوبری، توسعه خدمات هوانوردی عمومی، توسعه محصولات و خدمات پهپادهای تجاری و اخذ گواهی انطباق محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان پیگیری و اجرایی خواهد شد.



دستیابی به فناوری‌های هوایی برای کشورهای در حال گذار، سخت و پیچیده است و این کشورها ترجیح می‌دهند بیشتر یک واردکننده فناوری باشند تا تولیدکننده و منشأ اثر. ایران هم تا پیش از انقلاب تنها با واردات نیازهای خود را رفع می‌کرد، اما اکنون در این عرصه علمی حرفی برای گفتن دارد و گلیم خود را تا حد مقبولی از آب بیرون کشیده است.

این کار با شناسایی نیازهای صنعت هوایی کشور و حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان آغاز و با تولید و بومی‌سازی برخی از قطعات و فناوری‌های موردنیاز تکمیل شد. تعمیر قطعات هواپیما، تامین فناوری‌های موردنیاز طراحی و ساخت هواپیما، بومی‌سازی تجهیزات فرودگاهی، ناوبری و کمک‌ناوبری، تولید قطعات کاربردی در هواپیماها و ... از جمله اقداماتی است که با تلاش شرکت‌های دانش‌بنیان کشور محقق شده است.

هرچند که دستیابی به این فناوری‌ها سخت بود و دشوار اما با ظرفیت دانشی که در زیست‌بوم فناوری و نوآوری ذخیره کرده بودیم توانستیم به



را به چالش کشید

مولوژی و کسب‌وکار / مترجم: امیر آل‌علی

مطرح کرده است. به عقیده وی این گوشی میان‌رده حتی از پرچمدارهای اندرویدی سریع‌تر بوده و در این زمینه هیچ رقیبی برای آیفون وجود ندارد. اگرچه این ادعا در رابطه با محصولات اصلی اپل قابل قبول محسوب می‌شود، با این حال این امر که یک گوشی میان‌رده را برتر از سایرین بدانیم، کمی سخت است. تحت این شرایط باید منتظر واکنش مدیران سایر برندهای تولیدکننده گوشی تلفن همراه و مدیران اندروید باشیم.

منبع: com.news1

امنیت غذایی کشور را با حفظ ذخایر ژنتیکی تامین کنیم

امنیت غذایی کشور بینجامد و در نتیجه توسعه اقتصادی، اجتماعی و حتی سیاسی کشور را در پی داشته باشد.» مصطفی قانعی دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان این مطلب، می‌گوید: ایران کشوری غنی از ذخایر و منابع ژنتیکی است که اگر از این داشته‌های‌مان به خوبی استفاده کنیم به افزایش بهره‌وری از محصولات کشاورزی و زیست‌محیطی کمک می‌کنیم.

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با تاکید بر تعریف برنامه‌های مختلفی برای افزایش بهره‌وری و حفظ منابع ژنتیکی کشور، بیان می‌کند: ستاد در کار گروه زیست‌بانک و ذخایر ژنتیکی، ارتقای کیفیت و کمیت خدمات بانک‌های ژن و زیست‌بانک‌های کشور را دنبال می‌کند.

البته حفاظت، صیانت و بهره‌برداری پایدار از این منابع که تضمین‌کننده حیات کشور در حال و آینده خواهد بود و انتقال آن به نسل‌های آینده از وظایف مهم ملی همه ما است.

ما مدام در حال استفاده از ذخایر ژنتیکی هستیم؛ گنج‌های حیاتی که اجزای سازنده سیستم‌های زیستی را تشکیل می‌دهند. این ذخایر ژنتیکی جزو منابع امنیتی و استراتژیک هر کشوری محسوب می‌شوند. محافظت از آنها یک ضرورت است. این منابع مهم انسانی، حیوانی، گیاهی و میکروارگانیسم‌ها را باید پاس داشت؛ ذخایری که امنیت غذای مصرفی‌مان را تامین می‌کنند.

ایران کشوری غنی از منابع و ذخایر فسیلی است که سالیان سال است به عنوان پایه اصلی اقتصاد کشور شناخته می‌شوند، اما این موضوع باعث شده مدیران از ذخایری که ثروت و سرمایه اصلی کشور هستند غافل بمانند؛ ذخایری که مهم‌ترین و کلیدی‌ترین اندوخته‌های ژنتیکی هر کشوری محسوب می‌شوند.

این منابع در کنار ارزش مادی که دارند، پایه و اساس همه تولیدات بیولوژیک اعم از کشاورزی، غذایی، دارویی، صنعتی و شیمیایی هم محسوب می‌شوند. «استفاده پایدار از منابع پایه‌ای طبیعی می‌تواند به فقرزدایی و تامین



اقدام هیلتون، Airbnb و ماریات برای بازگشایی مجدد کسب و کار

به قلم: د یانا کریستی کارشناس بازاریابی و تبلیغات

ترجمه: علی آل علی

آژانس گردشگری ماریات و هتل‌های جهانی هیلتون در تازه‌ترین بیانیه بخش روابط عمومی‌شان بر روی همکاری هماهنگ برای ارتقای کیفیت خدمات‌شان تاکید کرده‌اند. بر این اساس هر دو شرکت به طور مجزا فرآیندهای تازه‌ای برای بهبود سطح بهداشت هتل‌ها و تورهای گردشگری‌شان طراحی کرده‌اند. رونمایی از طرح‌های موردنظر در راستای جلب اعتماد دوباره مسافران تحول عمیقی در صنعت هتلداری و گردشگری ایجاد می‌کند. این امر ناشی از کاهش شدید تعداد مسافرت‌ها در طول دوران کروناست. بدون تردید وقتی تعداد مسافران آژانس‌های گردشگری و هتل‌ها کاهش پیدا می‌کند، ضرر زیادی متوجه آنها خواهد بود. نکته جالب در این میان استفاده برند هیلتون و ماریات از زمان کنونی برای ایجاد تحول در کسب و کارشان است.

برند هیلتون برای ارتقای کیفیت خدمات بهداشتی در هتل‌اش اقدام به همکاری با شرکت لیسول کرده است. شرکت لیسول صاحب امتیاز برند مایو کلینیک است. خدمات اصلی این برند در زمینه افزایش سطح بهداشت مراکز تجاری و هتل‌هاست بنابراین همکاری هیلتون با آنها امری منطقی محسوب می‌شود.

برنامه برند هیلتون برنامه ارتقای سطح بهداشت هتل‌هایش را تحت عنوان «Clean Stay» پیگیری می‌کند. در این میان برند ماریات نیز برای جلب هرچه بیشتر اعتماد مشتریاناش اقدام به اجرای طرح افزایش ضریب بهداشتی تورها در تمام مراحل کرده است. شاید در نگاه نخست این حجم از تغییرات ضروری به نظر نرسد، اما ویروس کرونا اعتماد دامنه وسیعی از مشتریان نسبت به خدمات برندها را کاهش داده است. تورهای مسافرتی و هتل‌ها به دلیل نوع خدمات‌شان در جایگاه اصلی بدبینی قرار دارند بنابراین اگر برندهای این حوزه تمایل به ادامه فعالیت یا بازگشت به شرایط عادی در بلندمدت را دارند، باید تغییرات اساسی در حوه خدمت‌رسانی‌شان ایجاد کنند.

شرکت Airbnb نیز در راستای ارائه خدمات بهداشتی بهتر به مسافران اقدام به رونمایی از پروتکل بهداشتی تازه‌ای کرده است. بر این اساس علاوه بر نظارت بیشتر نهادهای بهداشتی بر روی فرآیند تمیز کردن اتاق‌ها پس از هر بار استفاده، نوع مواد ضدعفونی و بهداشتی کادرهای خدماتی نیز تغییر کرده است. نکته جالب اینکه در این راستا دکتر ویوک مورتی، جراح سابق آمریکایی، به تیم مدیریتی Airbnb مشاوره می‌دهد. به عبارت دیگر، پروتکل تازه شرکت براساس مشاوره‌های دقیق پزشکان تهیه و اجرا شده است. برخی از کشورها در اروپای غربی و آمریکای شمالی به آهستگی در تلاش برای کاهش محدودیت‌های مربوط به قرنطینه هستند. این امر از نقطه نظر اقتصادی اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد. نکته مهم در این میان افزایش میزان رعایت بهداشت و نکات ایمنی پس از بازگشایی تدریجی کسب و کارهاست. ویروس کرونا هنوز هم خطرات جدی برای تمام مردم دنیا دارد بنابراین سوءمدیریت عجله بیش از حد امکان تشدید بحران را به همراه خواهد داشت.

برندهایی نظیر هیلتون، ماریات و Airbnb با معرفی پروتکل‌های تازه امکان کمک به بازگشایی مجدد کسب و کارها و همچنین بازگشت تدریجی به شرایط عادی را فراهم خواهند ساخت. همچنین گردش مالی چنین شرکت‌هایی نیز پس از چند ماه اندکی رشد خواهد کرد. بی‌تردید تعهد اصلی شرکت‌های فعال در زمینه گردشگری، سفر و هتلداری تامین امنیت مسافران است. رعایت نکات بهداشتی برای جلوگیری از انتشار ویروس کرونا نیز یکی از موارد مهم برای تامین امنیت و سلامتی مسافران محسوب می‌شود.

مهم‌ترین نکته در زمینه شروع فرآیند افزایش ضریب بهداشتی در برخی از هتل‌ها و آژانس‌های مسافرتی مشهور مربوط به همکاری نزدیک برخی از آنها می‌شود. تعدادی از برندهای فعال در این حوزه به طور طبیعی زنجیره اقتصادی پرسودی را شکل می‌دهند بنابراین همکاری هرچه بیشتر آنها برای بهبود وضعیت کابوس‌وار کرونا گامی مثبت برای شرایط اقتصادی‌شان خواهد بود.

منبع: marketingdive.com



برای راه‌اندازی یک کسب و کار به چه ابزاری نیاز داریم؟



بهرتر است یک مدیر واحد برای تصمیم‌گیری‌ها یا رهبری و فرماندهی سازمان وجود داشته باشد.

۵- یکپارچگی در هدف

هر کدام از بخش‌های سازمان شما ممکن است برای انجام یک کار سازماندهی شده باشد، اما در نهایت مهم است که همگی آنها از یک هدف مشترک پیروی کنند و تمامی تلاش‌های شما برای برآورده شدن یک هدف و برنامه واحد باشد.

۶- دستمزد کارکنان

دستمزد کارکنان شما باید کاملاً عادلانه باشد و در آن از استثمار کردن یا سوءاستفاده کردن از کارکنان اثری نباشد. دستمزد عادلانه را براساس وظایف و عملکرد کارکنان خود در نظر بگیرید.

۷- در نظر گرفتن منافع جمعی

در مجموعه خود سعی کنید منافع جمعی را جایگزین منافع فردی کنید. همیشه قوانین و اجرای آنها را به سمتی ببرید که در آنها منافع اکثریت افراد و جمع برآورده شود.

۸- رعایت اصل زنجیره‌ای یا سلسله‌مراتبی

در هر سازمانی باید سلسله‌مراتب یا پایین‌ترین و بالاترین مراتب سازمان مشخص باشند و همگی آنها یک مدیریت واحد داشته باشند.

طبق قوانین از قبل مشخص شده با آنها برخورد شده یا تشویق شود. داشتن چنین قوانینی می‌تواند خیال همه کارکنان شما و از جمله خودتان را راحت کند که همگی به وظایف خود واقف هستند.

۳- منظم‌بودن

یک سازمان یا مجموعه زمانی می‌تواند عملکرد خوبی داشته باشد که نظم در آن حرف اول را بزند. اگر مدیریت جایی را برعهده دارید و فرد منظمی نیستید یا یکی از کارکنان شما چنین ویژگی دارد باید بدانید که این بی‌انضباطی می‌تواند به ضرر شما تمام شود. برای داشتن یک سازمان یا مجموعه منظم، همانطور که در مورد دوم گفته شد باید قوانین منسجمی را تدوین کرده و همگی کارکنان خود را ملزم به رعایت آن کنید. البته قبل از همه باید خودتان به این قوانین پایبند باشید. در اجراکردن آن برای تمامی کارکنان خود نه فقط بخشی از آنها تمامی تلاش خود را به خرج دهید.

۴- یگانگی مدیریت

بهرتر است برای اجرای هرچه بهتر قوانین و همچنین یکپارچگی در سازمان خود از وحدت مدیریت برخوردار باشید. اگر قرار باشد در سازمان شما چندین مدیر وجود داشته باشد یا چند نفر بتوانند تصمیم نهایی را بگیرند همواره به آشفتگی در اجرای قوانین مواجه خواهید بود بنابراین در هر بخشی از یک سازمان یا مجموعه

ماه خوبی در اینستاگرام شروع شد

دیدن کارت هدیه یا سفارش‌های غذا، می‌توانند برای خرید بر روی آنها ضربه بزنند. افراد سرمایه‌گذار با ارجاع به سوی فیس‌بوک با سرمایه‌گذار شخصی صاحبان کسب و کار با حامیان آنها ارتباط برقرار می‌کنند. اخیراً، استفاده از خدمات کارت‌های هدیه برای تحویل غذا فقط در ایالات متحده آمریکا و کانادا ممکن بوده است، اما در هفته‌های آتی این خدمات در سراسر جهان در دسترس خواهند بود. اینستاگرام در قالب یک پست در وبلاگ خود اعلام کرد که سرمایه‌گذاران نیز به زودی به این شبکه اجتماعی خواهند آمد. علاوه بر این، برچسب «در خانه بمانید» اینستاگرام به آن دسته از افرادی کمک می‌کند که روش‌های مختلف برقراری ارتباط با دیگران را در عین رعایت اصل فاصله‌گذاری اجتماعی تمرین می‌کنند. در ادامه اینستاگرام اکانت‌های نظریه‌پردازان در مورد کووید-۱۹ به تازگی، اینستاگرام به کسب و کارهای کوچک اجازه داد تا یک کارت هدیه جدید، استیکرهای سفارش غذا و تلاش برای جلب حمایت‌های مالی را در استوری‌ها و پروفایل‌های خود با دیگران به اشتراک بگذارند. کاربران با

حایو یک سری نمادهای مرتبط با ماه مبارک است. این افکت شامل پیام‌های تبریکی به زبان‌های انگلیسی، عربی، اندونزیایی، ترکی و فارسی نیز می‌شود. با وجود تفاوت‌های ماه رمضان امسال با ماه‌های رمضان سال‌های گذشته، رمضان همچنان به عنوان موسمی برای سخاوت، نیکوکاری، تفکر معنوی و برقراری ارتباط با دوستان و اعضای خانواده جایگاه خود را حفظ خواهد کرد، حتی اگر امکان حضور فیزیکی در کنار یکدیگر وجود نداشته باشد. اینستاگرام همچنین افزود که فقط در سال گذشته ۱۶ میلیون مرتبه از کلمه «رمضان» در این پلتفرم استفاده شده است. به طور جداگانه، اینستاگرام گام‌هایی را در مسیر نمایش حمایت خود از کسب و کارهای کوچک، حفظ سلامت کاربران و آگاه نگاه داشتن آنها در دوران شیوع کووید-۱۹ برداشته است. به تازگی، اینستاگرام به کسب و کارهای کوچک اجازه داد تا یک کارت هدیه جدید، استیکرهای سفارش غذا و تلاش برای جلب حمایت‌های مالی را در استوری‌ها و پروفایل‌های خود با دیگران به اشتراک بگذارند. کاربران با

اینستاگرام در قالب یک اقدام مبتکرانه با هشتگ #MonthofGood الهام‌بخش کاربران برای با هم بودن، گسترش مهربانی و انجام کارهای خوب در ماه رمضان می‌شود. از کاربران اینستاگرام دعوت می‌شود تا کارهای خوب کوچک و بزرگ خود در طول این ماه را با استفاده از هشتگ #MonthofGood با دیگران به اشتراک بگذارند و دیگران را تشویق به انجام کارهای مشابه کنند.

به گزارش ام بی بی نیوز، به گفته اینستاگرام، کارهای خوب می‌توانند به اندازه تشکر از کادر درمان، ارسال یک کامنت مثبت یا برگزاری یک افطار مجازی برای گروه‌هم آوردن دوستان و اعضای خانواده از سراسر جهان ساده باشند. در طول این ماه، چنین اقدام نوآورانه‌ای به طور برجسته به معرفی و نمایش آن دسته از تولیدکنندگان محتوا از همه جای دنیا می‌پردازد که لحظات مهمانی‌های ماه رمضان خود را با دیگران به اشتراک خواهند گذاشت. با هدف کمک به کاربران، اینستاگرام به افکت دوربین چراغ واقعیت افزوده رمضان خود در قالب استوری بازگشته که

۱۰ نکته مهم برای موفقیت در بازاریابی از زبان دیوید آگیلوی

بازاریابی، حرفه‌ای نیست که هر کس در آن موفق شود زیرا نظریه‌های بازاریابی هر ۱۰ سال یک بار تغییر می‌کند. البته «دیوید آگیلوی» نظریات ارزشمند و پایداری دارد که به اندازه یک قرن می‌توان روی آنها تکیه کرد. با یوکن همراه باشید تا ۱۰ توصیه مهم از زبان این بازاریاب موفق را بیان کنیم.

دیوید آگیلوی در حدود ۱۵ سال پیش فوت کرده، اما هنوز ایده‌ها و نظریات او درباره تبلیغات و بازاریابی ارزشمند است. ایده‌های او به همان اندازه کاربرد دارد که در سال ۱۹۴۸ میلادی مفید بوده است. او زمانی «مشهورترین و پرترفدارترین مرد دنیای تبلیغات» بود، اما هم‌اکنون خیلی از کسب و کارها به دلیل مسائل مالی توصیه‌های او را جدی نمی‌گیرند. در ادامه مقاله ۱۰ نکته مفید در مورد تبلیغات را از زبان بزرگ‌ترین مرد دنیای کسب و کار معرفی می‌کنیم. این توصیه‌ها از کتاب «اعتراقات یک بازاریاب» نوشته آگیلوی به دست آمده است.

۱. مشتری احمق نیست، با او همان‌طور رفتار کنید که با

همسر تان رفتار می‌کنید

دیوید آگیلوی در سال ۱۹۶۳ میلادی بیان کرد: «مشتری از آنچه فکر می‌کند باهوش‌تر است و روز به روز هم باهوش‌تر می‌شود.» در حدود ۷۳درصد مشتریان قبل از هر خریدی، به سراغ اینترنت می‌روند و درباره محصول موردنظرشان تحقیق می‌کنند. پس محصولات نامرغوب در بازار با توفیقی رو به رو نخواهند شد و هیچ کسب و کاری نمی‌تواند با قریب مشتریان به سوددهی برسد، هرچند اگر هم به این هدف برسد، خیلی طولانی نخواهد بود.

۲. تبلیغات دارای اطلاعات مفیدتر، بهتر مشتری را برای خرید قانع می‌کند

در وبلاگ‌ها و کتاب‌های الکترونیکی اطلاعات زیادی به صورت رایگان ارائه می‌شود. اگر اطلاعات مفید و قابل اعتماد را مجانی در اختیار مشتری بگذارید، اعتماد او را جلب کرده و همکاری بهتری خواهید داشت. آمارها نشان می‌دهد، کسب و کارهایی که صاحب وبلاگ هستند و مدام اطلاعات به‌روز ارائه می‌کنند تا ۱۳ برابر بازدهی بیشتری نسبت به کسب و کارهایی دارند که این کار را انجام نمی‌دهند.

۱۰ نکته مهم برای موفقیت در بازاریابی از زبان دیوید آگیلوی

۷. محصولات همانند انسان‌ها دارای شخصیت هستند و می‌توانند در بازار اعتبار به دست آورده یا آن را از دست بدهند کسب و کارهای حرفه‌ای به این نکته پی برده‌اند. «کوکاکولا» توانست با روش‌های درست تبلیغاتی و برندسازی، به بهترین برند در دنیای کسب و کار تبدیل شود. آنها هر ساله ۹٫۲ میلیارد دلار صرف برندسازی می‌کنند، این مبلغ از هزینه بازاریابی ابل و مایکروسافت هم بیشتر است. جالب است بدانید، برندسازی اصولی و هوشمندانه کوکاکولا سبب شده این تولیدکننده نوشابه گازدار، ارزشی بیش از تولید ناخالص ملی بسیاری از کشورهای کوچک داشته باشد.

۸. تبلیغات بدون تحقیق بسیار خطرناک است؛ به‌اندازه رمزگشایی نکردن عملیات دشمن در میدان جنگ

تحقیق و بررسی به منظور آگاهی از نیازهای مشتریان بسیار ضروری است. اگر وقت زیادی صرف تجزیه و تحلیل کسب و کارتان نکنید، خیلی زود از مسیر موفقیت خارج می‌شوید. آگیلوی می‌گوید: «اگر می‌خواهید تبلیغات شما همیشه مؤثر باشد، هیچ وقت آزمون را متوقف نکنید.»

۹. مدیران بازاریابی با تکیه بیش از اندازه به تحقیق و بررسی، خلأقیت را از یاد برده‌اند

برای اینکه کسب و کارتان را به جای خوبی برسانید، باید تصمیمات اساسی بگیرید، نوآوری داشته باشید و قطاعه‌عمل کنید. عملکرد نامناسب برای بازاریابی محصول ممکن است سبب از دست دادن چند باره پول شود. کمپانی «۷پ» مثال خوبی است. این شرکت برای ارتقای برند خود و هماهنگ‌سازی آن با نیاز خریداران مدرن شکست خورد زیرا روی روشی پایبند بود که در گذشته خوب جواب می‌داد. ۱۰. یک ایده جذاب می‌تواند توجه خریداران را به خرید محصول جلب کند. بدون داشتن ایده بزرگ، تبلیغات همانند کشتی در سیاهی شب گم خواهد شد افراد جوان‌تر به قدری در معرض تبلیغات قرار گرفته‌اند که دیگر به آنها واکنشی نشان نمی‌دهند. آگیلوی از مدت‌ها قبل می‌گفت: «۹۹درصد آگهی‌های تبلیغاتی ناموفق‌اند و منجر به فروش نمی‌شوند.» بازاریابی موفق کار هر کسی نیست، اما با استفاده از ۱۰ توصیه بالا می‌توانید در مسیر درست قرار بگیرید.

منبع: Convinceandconvert/ucan

ایستگاه بازاریابی

راهکارهای ساده برای بهبود ارتباط با مشتری

به قلم: مک جیسون نویسنده حوزه بازاریابی و فروش
مترجم: امیر آل علی

اعتماد مهم‌ترین دارایی یک برند محسوب می‌شود. در این رابطه منظور اعتماد مشتری و حتی کارمندان است. در این رابطه بنا بر آمارهای منتشرشده، مهمترین عامل جلب اعتماد، ارتباط خوب است. تحت این شرایط سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان ارتباط خود با مشتری را بهبود بخشید. اگر چه همواره راهکارهای سخت و هزینه‌بری وجود دارد، با این حال ساده‌ترین‌ها، بهترین موارد جهت شروع محسوب می‌شوند. در این راستا به بررسی سه مورد منتخب خواهیم پرداخت.

۱- به مشتریان ناراضی واکنش نشان دهید

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند که پیام‌های اعتراضی، باید پاک شده و از دید سایرین پنهان بماند. این امر در حالی است که هیچ برندی بدون نقص نبوده و این اقدام تنها باعث می‌شود تا مخاطبین، نسبت به میزان صداقت شما شک کنند. در این رابطه فراموش نکنید که یک مشتری ناراضی، نیاز به واکنش سریع و رسیدن به یک پاسخ جهت رفع مشکل خود دارد. به همین خاطر ضروری است تا کاملاً صبور باشید. درواقع رفتار شایسته و کمک سریع شما، بدون شک تحت تاثیر قرار خواهد گرفت و یک مشتری ناراضی که تمایل به ترک برند شما را دارد، بار دیگر به صف طرفداران اضافه خواهد شد. فراموش نکنید که علت مطرح شدن بسیاری از برندها، تنها به خاطر ارتباط خوب آنها با مشتریان خود بوده و تاثیر این اقدام، به مراتب بیشتر از ساعت‌ها تبلیغ خواهد بود.

۲- منتظر واکنشی از سوی مخاطبین نباشید

شما باید دلیل را برای پیام دادن به مشتری و یا حتی مخاطبین خود داشته باشید. این امر باعث خواهد شد تا زمینه آشنایی بهتر آنها و طی شدن فرآیند تبدیل شدن به مشتری، زودتر انجام شود. درواقع یک تصور بد در حال حاضر وجود دارد که برطبق آن، اگر یک صفحه بیش از چند هزار دنبال‌کننده داشته باشد، دیگر شانس پاسخ سریع وجود نخواهد داشت. این امر در حالی است که شما می‌توانید در این رابطه راهکارهایی نظیر استفاده از چند ادمین را داشته باشید. همچنین معرفی چند کانال ارتباطی، از دیگر موارد محسوب می‌شود. در نهایت تکنولوژی نیز در این زمینه کمک کرده است. برای مثال اخیراً اینستاگرام برای صفحات تجاری، امکان ارسال پیام‌های سریع از پیش تعیین شده را ایجاد کرده است. به همین خاطر شما باید اطمینان داشته باشید که پیام‌ها، در کمترین زمان ممکن با پاسخ مناسب همراه خواهد بود. در این رابطه یک استاندارد جهانی وجود دارد که برطبق آن پیام مشتری باید در کمتر از ۲۴ ساعت پاسخ داده شود، با این حال به هر میزان که سریع‌تر عمل کنید، بدون شک شانس جلب رضایت نیز افزایش پیدا خواهد کرد. در نهایت نباید از لحن دوستانه و صمیمی غافل شوید. این امر کمک خواهد کرد تا افراد، سریعاً با شما ارتباط برقرار کرده و احساس راحتی داشته باشند.

۳- اطلاعات را یادداشت کنید

اطلاعات افرادی را که با آنها گفت‌وگو کرده‌اید را در جایی مکتوب کنید. در بسیاری از موارد این اطلاعات در ظاهر ساده، اتفاقات بزرگی را رقم می‌زنند. برای مثال اگر قیمت برای یک نفر مهم است، می‌توانید در زمان تخفیف‌های ویژه خود، چنین فردی را آگاه ساخته و سریعاً یک فروش را ثبت کنید. همچنین این نکته را به خاطر داشته باشید که شما تنها به اینترنت محدود نبوده و اجازه دهید که امکان تماس تصویری، تلفنی و حتی مراجعه حضوری وجود داشته باشد. درواقع با توجه به انواع کلاهبرداری‌های اینترنتی، شما باید به روش دلخواه مشتری نیز احترام گذاشته و همواره استثناهایی را قائل شوید. همچنین این نکته را فراموش نکنید که در هر شبکه، نوع رفتار شما باید تفاوت‌هایی را داشته باشد. برای مثال در لینکدین که تخصصی کسب‌وکار محسوب می‌شود، شما به لحنی اداری نیاز خواهید داشت.

منبع: businessnewsdaily.com



تمرین‌های بازاریابی در بحران کرونا



به قلم: پولی وانگ کارشناس بازاریابی
ترجمه: علی آل علی

شیوع ویروس کرونا بحث‌های بسیار زیادی پیرامون آینده حوزه بازاریابی و به طور کلی کسب و کار ایجاد کرده است. اغلب کارشناس‌ها مشغول ارزیابی وضعیت آتی دنیای کسب و کار و تغییرات احتمالی هستند. بی‌تردید بررسی تغییرات دنیای کسب و کار در پی ویروس کرونا امر مطلوبی محسوب می‌شود. با این حال نکته مهم بررسی تکنیک‌های ضروری برای بازاریابی و ادامه فعالیت کسب و کارها در شرایط کنونی است.

مردم در اغلب نقاط دنیا در خانه‌های‌شان قرنطینه هستند. اغلب رسانه‌ها نیز بیشتر اخبار را به حوزه سلامت و کرونا اختصاص داده‌اند بنابراین فضای اندکی برای پوشش رسانه‌ای کسب و کارها باقی مانده است. از سوی دیگر شمار بالایی از برندها برای رعایت نکات ایمنی اقدام به کاهش ساعت‌های کاری یا حتی تعطیلی کامل گرفته‌اند. این نکته در برخی از بازارها موجب کمبود شدید برخی از کالاها شده است.

شرایط کنونی برای صنعت بازاریابی بسیار دشوار و پیچیده است. اغلب برندها در شرایط کنونی بودجه کافی برای رسیدگی به امور بازاریابی را ندارند. به عبارت بهتر، در وضعیت شیوع کرونا نخستین قربانی حوزه کسب و کار بخش بازاریابی است. اگر چه شرایط کنونی در دنیای بازاریابی به شدت ناپایدار و عجیب است، اما امکان رسیدگی به برخی از نکات برای جلوگیری از فروپاشی کامل کسب و کارها وجود دارد. ما در ادامه به بررسی برخی از نکات و تمرین‌های مهم بازاریابی در شرایط کنونی خواهیم پرداخت.

آمادگی برای ترند خرید آنلاین: بسیاری از برندها در شرایط کنونی امکان فروش حضوری در خرده‌فروشی‌ها را ندارند. این امر به طور کلی بر روی هر شیوه فروش رو در رویی تاثیر گذاشته است. اغلب مشتریان در بازارهای مختلف اقدام به رفع نیازهای‌شان با استفاده از ثبت سفارش‌های آنلاین کرده‌اند. اگر برند شما هنوز در این زمینه دست به کار نشده است، طراحی یک کمپین بازاریابی جذاب ایده مناسبی خواهد بود. به این ترتیب شما فرصت کافی برای معرفی بخش تازه کسب و کارتان را خواهید داشت. بازخوانی ایده‌های نوآورانه در حوزه کسب و کار: اغلب ما در زندگی نیازمند ایده‌های جذاب برای پیشرفت هستیم. برخی از برندها در زمینه توسعه کسب و کار مشکلات زیادی دارند. به این ترتیب بدون استفاده از ایده سایر برندها یا ترندهای مطرح در کسب و کارهای دیگر امکان پیشرفت برای چنین برندهایی مهیا نمی‌شود. نکته مهم در این میان

تفاوت میان الگوبرداری از ایده‌های دیگران و کپی کردن‌شان است. اگر ما ایده برندهای دیگر را به طور کامل کپی کنیم، با شکایت‌های گسترده در حوزه حقوق کپی‌رایت مواجه خواهیم شد. اغلب برندها در شرایط کنونی امکان استفاده از ایده‌های جذاب رقبا یا دیگر برندها برای طراحی کمپین‌های بازاریابی مرتبط با شرایط کنونی را دارند.

تهیه گزارش‌های مبتنی بر آخرین اطلاعات روز: یکی از اقدامات تاثیرگذار در حوزه بازاریابی گزارش عملکرد شرکت در بازه‌های زمانی مشخص برای مخاطب هدف است. امروزه اغلب مشتریان علاقه‌مند به مدنظر قرار می‌گیرند. شبکه‌های اجتماعی به دلیل فراهم‌سازی امکان به طور معمول در اختیار حسابدارهای شرکت قرار دارد بنابراین استفاده از آنها در کمپین‌های بازاریابی کار چندان دشواری نخواهد بود.

سرمایه‌گذاری بر روی شبکه‌های اجتماعی: استفاده از شبکه‌های اجتماعی در دوران قرنطینه افزایش قابل توجهی پیدا کرده است. وقتی اغلب مردم در خانه هستند، میزان استفاده از ابزارهای سرگرمی بیشتر مدنظر قرار می‌گیرد. شبکه‌های اجتماعی به دلیل فراهم‌سازی امکان ارتباط آنلاین برای کاربران سراسر جهان جذابیت‌های بسیار زیادی دارد.

اگر برند شما در طول سال‌های اخیر بیشتر تمرکزش بر روی دنیای واقعی کسب و کار بوده است، شاید اکنون زمان مناسبی برای جهت‌گیری به سوی بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی باشد. اکنون در میان شبکه‌های اجتماعی مختلف اینستاگرام، فیس‌بوک، توئیتر و به تازگی تیک‌تاک شهرت بسیار زیادی پیدا کرده‌اند. این امر به معنای امکان دسترسی به دامنه وسیعی از کاربران در چنین شبکه‌های اجتماعی است. البته نکته مهم در این میان توجه به میزان حضور مخاطب هدفمان در هر کدام از پلتفرم‌های اجتماعی است. ما باید در شبکه‌های اجتماعی مورد علاقه مخاطب هدفمان حضور داشته باشیم. در غیر این صورت تمام سرمایه‌گذاری‌های‌مان بی‌نتیجه خواهد ماند.

توجه به سلامت مشتریان: دنیای کسب و کار فقط معطوف به کسب سود بیشتر نیست. ما باید نسبت به مشتریان‌مان در شرایط پیچیده کنونی توجه بیشتری داشته باشیم. این امر بخشی از انتظارات مشتریان در عصر کنونی محسوب می‌شود. هرچه توانایی برند ما برای نمایش توجه به مشتریان در قالب کمپین‌های بازاریابی بیشتر باشد، امکان تعامل بهتر با آنها افزایش خواهد یافت. به هر حال مشتریان هرگز برندهایی که در شرایط دشوار به آنها کمک می‌کنند، فراموش نخواهند کرد.

نمایش همدردی به مردم: همه ما در شرایط کنونی تجربه دشواری را پشت سر می‌گذاریم. تاثیر کرونا بر روی زندگی مردم باید دست‌کم به گونه تلویحی در کمپین‌های بازاریابی ما مشهود باشد. در غیر این صورت

منبع: com.digitalcommerce۳۶۰.com

۵ اشتباه رایج تازه کارها

به قلم: تیم نویسندگان سایت Business News Daily

مترجم: امیر آل علی

به مقوله تازه کار بودن می‌توان از دو زاویه مختلف نگاه کرد. نخست آنهایی که برای نخستین بار یک شغل جدید را آغاز کرده و دیگری آنهایی که نخستین شغل خود را تجربه می‌کنند. در این مقاله تمرکز ما بر روی افراد مورد دوم است. اگرچه مواردی که قصد معرفی آنها را داریم، ممکن است برای هر فردی اتفاق بیفتد. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که منظور ما ایدا این نیست که شما باید از همان روز اول، عملکردی بی‌نقص داشته و به مانند فردی که ۱۰ سال سابقه کاری دارد، رفتار کنید. با این حال عدم رعایت برخی از موارد، شرایط کار را بسیار سخت کرده و باعث می‌شود که تاثیر اولیه لازم را بر روی همکاران خود نداشته باشید. در این رابطه طی تحقیقات گسترده، پنج مورد از بیشترین اشتباهات تازه کارها را انتخاب کرده‌ایم که در ادامه به بررسی هر یک خواهیم پرداخت.

۱-سهل‌انگاری

از همان روز اول نشان دهید که یک کارمند خوب هستید. این امر با رعایت قوانین امکان‌پذیر خواهد بود. برای مثال در روز مصاحبه، به نوع پوشش کارمندان نگاهی انداخته و تلاش کنید که ظاهری یکسان داشته باشید. همچنین این امر که به موقع در شرکت حاضر شوید، بسیار مهم خواهد بود. نکته‌ای که در این بخش نباید فراموش کنید این است که زودتر از وقت معمول در شرکت حاضر شدن نیز ایدا خوب نخواهد بود. این امر باعث می‌شود تا فشار بر روی سایر همکاران اضافه شده و انتظارات بالا برود. تحت این شرایط از همان روز اول، به فردی منفور تبدیل خواهید شد. همچنین تلاش کنید تا تجهیزات لازم را از قبل تهیه کنید تا از همان روز اول، عملکرد مناسبی را داشته باشید. در این رابطه از کمک گرفتن از سایر همکاران واهم‌ای نداشته و نشان دهید که ایدا فردی مغرور نیستید. این مسئله که کارمند شرکت خواهان پیشرفت باشد، بدون شک برای هر مدیری مهم و ارزشمند خواهد بود.

۲-نگرش بد

بدون شک روزهای نخست، برای یک کارمند جدید سخت خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که شما هنوز به وظایف خود عادت نکرده‌اید، با این حال پس از مدتی همه چیز مناسب خواهد شد. در این رابطه فراموش نکنید که تحت فشار، نباید از خود رفتار بدی را نشان دهید. برای مثال یک درگیری از همان روزهای اول با یکی از کارمندان شرکت، جو را بر علیه شما خواهد کرد. در این رابطه فراموش نکنید که شما باید عملکرد خود را مورد ارزیابی قرار داده و سریعاً به دنبال رفع اشتباهات موجود باشید. در غیر این صورت در نظر سایر کارمندان، فردی شایسته تلقی نخواهید شد و هیچ فردی تمایل پیدا نمی‌کند که ارتباط خود را با شما نزدیک‌تر کرده و همکاری لازم را داشته باشد. نکته‌ای که در این بخش باید به آن توجه داشته باشید این است که باید نگرش بد را از خود دور کرده و به آینده خود کاملاً امیدوار باشید. درواقع بدون انگیزه، شما برای مدتی طولانی در شرکت باقی نخواهید ماند.

۳-عدم توجه

این امر بسیار طبیعی است که مدیر شرکت، یکی از همکاران را مسئول بررسی وضعیت و عملکرد شما کند. تحت این شرایط اگر نسبت به کار خود، بی‌توجه باشید و تلاش نکنید، بدون شک حضوری کوتاه‌مدت را تجربه خواهید کرد. در این رابطه ضروری است تا در حالت ظاهر و رفتارهای خود، رضایت از کار را نشان دهید. برای مثال میز کاری را به دلخواه خود تغییر داده و از وضعیت شکایت نداشته باشید. درواقع هیچ چیز بدتر از کارمندی نخواهد بود که از همان روزهای اول، شروع به شکایت کردن کند. همچنین این امر که رفتارهای کنجکاوانه داشته باشید، در این رابطه کاملاً مهم خواهد بود.

۴-عدم تیم‌گرایی

اگرچه هر فردی تمایل دارد که کارها را به تنهایی انجام دهد، با این حال در شرکت هیچ چیز مهم‌تر از کار تیم نخواهد بود. به همین خاطر از همان روز اول، به رفتار کارمندان توجه داشته و از آنها بخواهید که شما را نسبت به نحوه انجام کارها راهنمایی کنند تا عملکرد لازم در تیم داشته باشید، با این حال فراموش نکنید که سوالات متعدد شما در حین انجام کار، بدون شک همکاران را اذیت خواهد کرد. به زمان استراحت، اقدام به مطرح کردن آنها کنید. در این رابطه سوالات را نیز پخش کنید تا فشار صرفاً بر روی یک کارمند نباشد. این نکته را نیز به خاطر داشته باشید که سوال کردن از افراد، باعث می‌شود تا آنها حسن خویی را نسبت به خود داشته باشند. این امر به بهبود روابط شما کمک شایانی را خواهد کرد. در نهایت با تحلیل نحوه واکنش افراد، می‌توانید گزینه‌های خود را برای دوستی انتخاب کنید. درواقع اگرچه در شرکت اولویت این است که با تمامی افراد رفتار خوبی را داشته باشید، با این حال این امر نیز طبیعی است که نمی‌توان با همه آنها صمیمی شد.

۵-عدم ارتباط

برای ارتباط داشتن با همکاران خود به دنبال بهانه‌ای نباشید. درواقع شما تنها به ساعت کاری محدود نبوده و می‌توانید جهت بهبود روابط خود موقعیت‌سازی کنید. برای مثال دعوت به یک ورزش نظیر بیلارد، تماشای مسابقه فوتبال و هر اقدامی که مورد علاقه شما محسوب می‌شود، می‌تواند در این رابطه تاثیرگذار باشد. به همین خاطر از نزدیک شدن به همکاران و بهبود رابطه خود، واهم‌ای نداشته باشید. این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که محل کار، خانه دوم هر فردی محسوب می‌شود. به همین خاطر ضروری است که روابط محکمی را داشته باشید. این امر در انجام کارها نیز به شما کمک بسیاری خواهد کرد. برای مثال در شرایط بحرانی، اگر همکاران شما دوستان صمیمی‌تان باشند، کمک‌های لازم را انجام داده و این امر امنیت لازم را برای شما ایجاد خواهد کرد.

به عنوان نکته پایانی همواره به خاطر داشته باشید که ارتباط شما باید کاملاً دوطرفه باشد. در غیر این صورت پایدار نخواهد بود. منبع: businessnewsdaily.com

به قلم: جانا زمباس کارافین

مترجم: امیر آل‌علی

این امر یک واقعیت است که اگر از روحیه خوبی برخوردار نباشید، امکان فعالیت درازمدت در یک شرکت عملاً مهیا نخواهد بود. در این رابطه شما نیز به احتمال زیاد با انواع بیماری‌ها مواجه خواهید شد. درواقع برای هر چیزی نظیر انجام وظایف به صورت کاملاً باکیفیت، حفظ انگیزه، رفتار خوب با همکاران و به صورت کلی هر چیزی شما به روحیه شاد و سرزنده نیاز خواهید داشت. تحت این شرایط سوال اصلی این است که چگونه می‌توان در محیط کاری که کاملاً رسمی محسوب شده و ممکن است شرکت نیز توجهی به وضعیت روحی کارمندان خود نداشته باشد، همچنان شاد باقی ماند؟ در این رابطه قصد معرفی ۱۳ راهکاری را داریم که در این رابطه می‌تواند کاملاً کارساز باشد.

۱-دلایل اهمیت کار خود را یادآوری کنید

هیچ‌گاه نباید اجازه دهید که تنها دلیل حضور شما در شرکت، حقوق ماهیانه باشد. در این رابطه با یک بررسی دقیق، می‌توان انواع دلایل دیگری را پیدا کرد. برای مثال اگر در زمینه تولید محتوا فعالیت دارید، می‌توانید یادگیری مداوم، انجام یک خدمت ارزشمند به جامعه، حفظ ارتباط با دوستانی که در محل کار پیدا کرده‌اید و هر چیزی که باعث می‌شود تا در شرکت حضور داشته باشید را یادآوری کنید. در این رابطه با توجه به این امر که هدف تنها افزایش روحیه است، حتی می‌توان از دلایل غیرواقعی نیز استفاده کرد. درواقع شما برای شادبودن، حتماً نباید به دنبال دلایل محکمی باشید.

۲-آینده را متصور شوید

بدون شک اگر اکنون در حال خواندن این مقاله هستید، به معنای آن است که از سطح شادمانی لازم برخوردار نبوده و شرایط ایده‌آل محسوب نمی‌شود. تحت این شرایط توصیه می‌شود که از تخیل خود کمک بگیرید. درواقع به جای آنکه ذهن خود را درگیر فکر کردن به شرایط حال حاضر کنید که تغییر آن از کنترل شما خارج است، شرایط مطلوب را در آینده متصور شوید. این امر باعث خواهد شد تا شما روحیه خوبی را داشته باشید و تلاش کنید تا در آینده به چنین جایگاهی دست پیدا کنید. فراموش نکنید که اگر احساس خود را تغییر ندهید، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد. در این رابطه بهتر است که آرامش و شادمانی را خودتان ایجاد کنید و منتظر کمک و یا به وجود آمدن یک شرایط جدید نباشید.

۳-از چند زاویه به مسائل نگاه کنید

این امر بسیار رایج است که افراد بنا بر دلایل مختلفی، ناراحت شده و این وضعیت تا پایان روز با آنها باقی می‌ماند، با این حال اگر یک مسئله را از چند زاویه نگاه کنید، متوجه این امر خواهید شد که ایدا دلیلی برای ناراحت کردن خود وجود نداشته و این امر تنها یک سوءتفاهم است. همچنین فراموش نکنید که ناراحت شدن به خاطر اشتباه دیگران عملاً بی‌معنا بوده و شما به جای فرد خطاکار در حال تنبیه خود هستید. با انجام این اقدام، زمینه بسیاری از ناراحتی‌ها از بین خواهد رفت. این نکته را نیز فراموش نکنید که در محیط کاری، باتوجه به این امر که شما با افراد مختلفی در ارتباط هستید، اگر بخواهید سریعاً ناراحت شوید، بدون شک ادامه فعالیت بسیار سخت خواهد شد و جو

دوستانه شرکت به صورت کامل از بین می‌رود. همچنین این امر که در رابطه با مشکلات، با سایرین صحبت کنید، می‌تواند باعث شود که به راهکارهای جالبی دست پیدا کرده و دیگر مجبور به تحمل اوضاع نباشید.

۴-از معجزه تنفس عمیق غافل نشوید

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که تنفس عمیق تنها برای کسب آرامش بیشتر است. این امر در حالی است که افزایش اکسیژن بدن، بر روی تمامی جنبه‌ها تاثیر مثبت را به همراه خواهد داشت، با این حال منظور این است که تا پایان روز، تنها تنفس عمیق داشته باشید. بدون شک به اجرا درآوردن این اقدام، بسیار بسخت خواهد بود. به همین خاطر تنها در زمانی که احساس شادمانی نمی‌کنید، این اقدام را انجام دهید. در این رابطه گوش دادن به موسیقی، در کنار بستن چشمان، به بهبود سریع‌تر روحی شما کمک شایانی خواهد کرد.

۵-روابط خود را بهبود بخشید

هیچ مانعی وجود ندارد که همه کارمندان حتی رئیس شرکت، دوستان شما نباشند و ارتباط خوبی را با آنها برقرار نکنید. درواقع کیفیت روابط افراد، یکی از پارامترهای مهم در زمینه میزان شاد بودن آنها محسوب می‌شود. این موضوع باعث می‌شود تا کمتر متوجه سختی‌های کار شده و لحظات خوبی را در شرکت سپری کنید. در این رابطه فراموش نکنید که روابط خود شما حتی خارج از شرکت نیز می‌تواند وجود داشته باشد. برای مثال مهمانی‌های هفتگی برگزار کنید.

۶-لی‌خند را فراموش نکنید

واقعیت این است که بدن انسان متوجه مصنوعی و یا واقعی بودن لی‌خند نخواهد شد و در هر دو حالت، تاثیر مثبت را به دست خواهد آورد. به همین خاطر لازم است تا لی‌خند زدن را به عادت رفتاری خود تبدیل کنید. در این رابطه مشاهده استندآپ کمدی، خواندن جوک و برخی عکس خانواده خود را انتخاب می‌کنند. درواقع شما می‌توانید هر چیزی که باعث حس بهتر شما می‌شود را به محل کار نیز بیاورید، با این حال اگر مورد مدنظر شما یک چیز غیرمعمول و یا با حجمی بزرگ محسوب می‌شود، بهتر است که قبل از آن با رئیس شرکت هماهنگی‌های لازم را انجام دهید.

۸-تعادل میان کار و زندگی شخصی را الزامی بدانید

ممکن است دلیل شاد نبودن شما در شرکت، هیچ ارتباطی را به شرایط کاری نداشته و دلیل آن در خارج از فضای کاری باشد. درواقع مشکلات خانوادگی خود باعث می‌شود که روحیه شما در محل کار نیز بسیار بد باشد. در این رابطه یکی از مشکلات همیشگی افراد این است که در ایجاد تعادل میان کار و زندگی شخصی، کاملاً ناتوان هستند. خوشبختانه در این رابطه مقالات، سخنرانی‌ها، کتاب‌ها و مشاوران بسیار خوبی وجود دارند که بدون شک مورد توجه قرار دادن آنها باعث خواهد شد تا برای همیشه با این مشکل خداحافظی کنید. درواقع نباید

تصور کنید که برای حل مشکلات، صرفاً خودتان باید راه حلی را پیدا کنید. نکته دیگری که ذکر آن در این بخش ضروری است این است که شما نباید تصور کنید که اقدام درست این است که در برابر سختی‌ها، مقاومت از خود نشان دهید. اگرچه این اقدام در برخی از شرایط کاملاً قابل ستایش محسوب می‌شود، با این حال هنر واقعی این است که برای سختی‌های موجود، راه حلی پیدا کنید.

۹-با افراد منفی ارتباطی نداشته باشید

اگرچه افراد نمی‌توانند خانواده خود را تعیین کنند، با این حال انتخاب دوستان و میزان ارتباط با کارمندان شرکت کاملاً به خودتان بستگی خواهد داشت. این نکته را فراموش نکنید که اطرافیان بیشترین تاثیر را بر روی ما خواهند داشت. در این رابطه یک جمله مشهور وجود دارد که برطبق آن همه ما شبیه به هفت نفری خواهیم بود که بیشترین ارتباط را با آنها داریم. در این رابطه با کنار گذاشتن افراد منفی، فضا برای پیداکردن گزینه‌های بهتر مهیا خواهد شد.

۱۰-یک نظم روزانه داشته باشید

نظم‌دار کردن زندگی به معنای آن خواهد بود که شما قادر به انجام تمامی اقدامات مهم بوده و این امر رضایت را افزایش و فشار را به حداقل خواهد رساند. همچنین توجه داشته باشید که شما باید ورزش و تغذیه را جدی بگیرید. ضعف درهر یک از این موارد می‌تواند زمینه شادبودن شما را کاملاً از بین ببرد.

۱۱-به خودتان جایزه بدهید

این امر طبیعی است که افراد تمایل داشته باشند که بیش‌تر استراحت کنند، با این حال برای پیشرفت در کار و رسیدن به یک شادی طولانی‌مدت، شما باید وظایف را به بهترین نحو ممکن انجام دهید. تحت این شرایط برای جلوگیری از کاهش انگیزه، توصیه می‌شود که برای خود جوایزی را تعیین کنید. با این اقدام شما شاهد معجزه‌ای در راندمان کاری خود خواهید بود. همچنین عدم مقایسه خود با دیگران و احترام به تفاوت‌های خود با سایرین، در این زمینه کاملاً کارساز خواهد بود.

۱۲-توجه کافی به خودتان داشته باشید

این امر که در زمان استراحت مدیتیشن انجام دهید و پیاده‌روی کنید، بدون شک باعث می‌شود تا با تغییر فضا، روحیه شما نیز بهبود پیدا کند. درواقع شما نباید در محیط کاری، تنها به انجام وظایف تمرکز داشته و از خودتان غافل شوید.

۱۳-مثبت‌گرایی را تمرین کنید

دیدن نیمه پر لیوان بهترین مثال برای مثبت‌گرایی است. درواقع در رابطه با هر موقعیتی، به جای آنکه خود را درگیر پیامدهای منفی آن کنید، لازم است تا تنها به خوبی‌ها توجه داشته باشید. برای مثال اگر یکی از همکاران رفتار بدی را با شما داشته است، تنها به روزهای قبل از این اتفاق و خاطرات خوب توجه کرده و خود را از این بابت ناراحت نکنید. بدون شک چنین سطح از حرفه‌ای‌گرایی باعث خواهد شد تا پس از فروکش کردن خشم، کارمند مذکور خود برای عذرخواهی به دفتر شما بیاید. در نهایت آمارها حاکی از آن است که میزان اتفاقات خوب برای مثبت‌گراها به مراتب بیشتر از منفی‌گراها است. تحت این شرایط شما احساس شادی بیشتری را نیز خواهید داشت.

منبع: careeraddict.com

بازاریابی دیجیتال و ضرورت تجدیدنظر در دوران کرونا



به قلم: اسکات هیرش کارشناس بازاریابی و کسب و کارهای کوچک

ترجمه: علی آل علی

افزایش موج نگرانی نسبت به ویروس کرونا و تمایل مردم به ماندن در خانه تاثیرات قابل توجهی بر روی وضعیت کسب و کارها دارد. یکی از نتایج اصلی این امر افزایش ترافیک اینترنت است. وقتی تمام مردم در خانه هستند، اصلی ترین عامل ارتباطی در رابطه با اینترنت تعریف می شود. همچنین این ابزار کاربرد بسیار زیادی برای ایجاد ارتباط میان افراد مختلف دارد. بی تردید در شرایط کنونی فعالیت برای بازاریابها دشوار است. بسیاری از آژانس های بازاریابی از مدت ها قبل فعالیتشان را متوقف کرده اند. نقش مدیران ارشد کسب و کارها و بازاریابها در چنین شرایطی برای مدیریت بهینه برندها اساسی است. ما در این مقاله قصد بررسی راهکارهای تجدیدنظر در شیوه بازاریابی دیجیتال برندها با توجه به شرایط کرونا را داریم. در ادامه به بررسی چند توصیه کاربردی خواهیم پرداخت.

۱. تمرکز بر روی اهداف

وقتی با بحران مواجه می شویم، نگرانی بسیار زیادی سراغ ما خواهد آمد. بسیاری از افراد مدیریت بحران را غیرممکن تلقی می کنند. دلیل این امر ناتوانی آنها در زمینه کنترل هیجاناتشان است. ما در هر شرایطی باید بر روی وضعیت پیش روی کنترل داشته باشیم. تصمیم گیری های عجولانه اغلب مشکلات را تشدید می کند. نخستین نکته مهم در این میان ضرورت تجدیدنظر در فرآیند بازاریابی برندگان است. این امر جای هیچ گونه بحثی ندارد. بازاریابی دیجیتال در شرایط کنونی بدون تجدیدنظر اساسی فقط هدر دادن بودجه مان خواهد بود. هر برندی دارای اهدافی مشخص برای توسعه کسب و کار یا فعالیت

بهتر است. این وضعیت در مواجهه با کرونا تغییر بسیار زیادی کرده است. ما باید با توجه به وضعیت کسب و کارمان و شرایط مشتریان در حال و هوای کمپین های بازاریابی مان تجدیدنظر کنیم. این امر شامل اشاره بیشتر به کرونا و نتایج آن می شود. بسیاری از برندها در شرایط کنونی درست مانند وضعیت عادی مشغول به فعالیت بازاریابی هستند. برداشت مشتریان از این امر بی خیالی برندها خواهد بود.

مدیریت هر بحران نیازمند دسترسی به اطلاعات دقیق است بنابراین هرچه اطلاعات در دسترس ما دقیق تر باشد، شانس بیشتری برای تصمیم گیری های نادرست خواهد شد. شاید برخی از تصمیم ها در شرایط مذکور تاثیر مناسبی داشته باشد، اما ماهیت آن براساس شانس بنا شده است. ما در عین حفظ اهداف اصلی برندگان باید به طور موفق پیگیری آنها را به تاخیر بیندازیم. فقط در این صورت امکان ادامه فعالیت کاری برای ما فراهم خواهد شد.

۲. تجدیدنظر در پیام برندگان

پیام بازاریابی برند ما در شرایط کرونا باید تفاوت قابل توجهی با وضعیت رایج داشته باشد. اغلب مشتریان در شرایط کنونی امکان تصمیم گیری مستقل درباره خرید محصولات یا استفاده از خدمات مختلف را ندارند. اگر ما فقط به دنبال کسب سود بیشتر باشیم، شرایط کنونی برای سودجویی مناسب خواهد بود. توصیه من در این بخش توجه به تجربه مشتریان و تلاش برای جلب نظر آنها به کسب و کارمان در بلندمدت است. فقط در این صورت امکان توسعه کسب و کار در بلندمدت فراهم خواهد شد.

بازاریابی دیجیتال پیوند عمیقی با مسائل روز دارد. وقتی اغلب مشتریان ما با مشکلات عمده در زمینه تهیه نیازهای اولیه شان دست و

پنجه نرم می کنند، ما نیز باید استراتژی بازاریابی و پیام های برندگان را تغییر دهیم. برخی از برندها اقدامات فراتر از این نیز انجام می دهند. به عنوان مثال، تلاش برای تولید برخی از محصولات مورد نیاز مردم مانند ژل های بهداشتی یا ماسک در دستور کار برخی از برندهای بزرگ قرار گرفته است. این امر همراه با تغییر پیام برند در شرایط کنونی نقش مهمی در برداشت مشتریان نسبت به برندها دارد. اگر ما در شرایط دشوار کنار مشتریان برندگان باشیم، پس از بازگشت شرایط به حالت عادی همیشه در ذهن آنها خواهیم ماند. تغییر پیام بازاریابی برند در زمینه اطلاع رسانی نکات مهم برای مقابله با ویروس کرونا اهمیت دارد. اگر ما اطلاعات غلط را بازتاب دهیم، اعتبارمان به عنوان یک برند خدشه دار خواهد شد بنابراین همیشه باید به دنبال پوشش اخبار از منابع معتبر باشیم. اطلاع رسانی درباره تغییر وضعیت فعالیت برندها در شرایط کنونی اهمیت خاصی دارد. بی تردید کسب و کارهای مختلف امکان ادامه فعالیت عادی را ندارند. فعالیت مناسب در شبکه های اجتماعی برای بازتاب سیاست های تازه برندها برای فعالیت در زمان شیوع کرونا نقش مهمی در پرهیز از کاهش تعداد مشتریان دارد.

۳. ارائه اخبار و اطلاعات مناسب

اکنون وضعیت تمام مردم با ویروس کرونا پیوند خورده است. به این ترتیب بی توجهی به شرایط کنونی از سوی برندها هرگز نتیجه مناسبی در پی ندارد. اغلب برندها در شرایط کنونی اقدام به طراحی کمپین های جذاب با ترکیب اطلاعات کاربردی در مورد ویروس کرونا می کنند. به این ترتیب علاوه بر جلب توجه مخاطب هدف، امکان اطلاع رسانی درباره ویروس کرونا نیز وجود دارد.

کسب سود بیشتر در شرایط کنونی امکان پذیر نیست، بنابراین ما باید بر روی آینده کسب و کارمان سرمایه گذاری کنیم. این امر شامل

اطلاع رسانی درباره ویروس کرونا در سراسر دنیا می شود. اگر شما ارتباط مناسب با کادرهای درمانی یا پزشک های متخصص را دارید، بارگذاری ویدئوهای آنلاین شامل پرسش و پاسخ با آنها ایده مناسبی خواهد بود. بسیاری از مردم در شرایط کنونی پرسش های زیادی در رابطه با ویروس کرونا دارند. اگر ما پاسخ های مناسب به آنها ارائه دهیم، جایگاه مان در حد مشاور قابل اعتماد مشتریان ارتقا خواهد یافت.

۴. ضرورت توجه به آینده

کاراکتر هاروی دنت در فیلم شوالیه تاریکی دیالوگ مشهوری دارد: «تاریک ترین لحظه شب پیش از طلوع آفتاب است. من قول می دهم، پایان شرایط فعلی نزدیک خواهد بود.» این نکته در مورد شرایط کسب و کارها در وضعیت کنونی صحت دارد. بسیاری از برندها نگرانی های بسیار زیادی نسبت به بقای خود دارند. اگر ما برنامه ای مشخص برای آینده کسب و کارمان نداشته باشیم، حتی در صورت نجات از وضعیت کنونی نیز امکان ادامه فعالیت نخواهیم داشت.

وضعیت بازاریابی دیجیتال در شرایط کنونی بسیار سخت است، با این حال وضعیت همیشه به این حالت باقی نخواهد ماند. ما باید از همین حالا مشغول طراحی برنامه های کاربردی برای فعالیت در دوران پساکرونا باشیم. در غیر این صورت به سرعت پس از پایان وضعیت کنونی در رقابت با دیگر برندها شکست خواهیم خورد.

تمرکز بر روی اهداف برند، حتی در شرایط کنونی، اهمیت دارد بنابراین ما در عین مدیریت شرایط برای عبور از وضعیت کنونی باید چشم انداز بلندمدت برندگان را نیز مدنظر داشته باشیم. این امر بدون طراحی کمپین های بازاریابی دیجیتال برای آماده سازی مشتریان امکان پذیر نخواهد بود.

منبع: forbes.com

راهکارهایی ساده که شما را به مدیری بهتر تبدیل خواهد کرد

به قلم: اسکای شالنی نویسنده حوزه مدیریت و کسبوکار
مترجم:امیر آل علی

بسیاری از افراد تصور می کنند که برای تبدیل شدن به یک مدیر بهتر، الزاما باید کارهای بسیار سختی را انجام دهند. این امر در حالی است که واقعیت کاملا متفاوت بوده و نباید صرفا خود را به اقدامات سخت محدود کنید. درواقع به جای تمرکز بر روی این موارد، می توان گزینه های بی شمار دیگری را مورد استفاده قرار داد. نکته دیگری که نباید فراموش شود این است که همواره فضا برای بهتر شدن وجود داشته و نباید تصور کنید که در بالاترین جایگاه ممکن قرار دارید. این نگرش باعث خواهد شد تا عملکرد مناسب شما، تضمین شده باشد. در این راستا به بررسی هشت راهکار ساده که شما را به مدیری بهتر تبدیل خواهد کرد، می پردازیم.

۱-صداقت

همه ما از اهمیت ارتباط خوب مدیران با کارمندان خود آگاه هستیم، با این حال کمتر به جزئیات آن پرداخته شده است. درواقع روش کار اصل اساسی بوده و رمز میان موفقیت و شکست را تعیین خواهد کرد. درواقع مهم ترین نیاز یک کارمند، صداقت مدیر شرکت است و این مسئله باعث خواهد شد تا آنها نسبت به بسیاری از مسائل، خاطری آسوده داشته باشند. نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که ابتدا نباید بیش از حد با کارمندان صمیمی شوید. این امر جایگاه شما را تضعیف خواهد کرد، با این حال ایجاد ارتباطی بر پایه صداقت شما کاملا الزامی بوده و باعث می شود تا سایرین نیز چنین رفتارهایی را از خود نشان دهند. همچنین فراموش نکنید که تیم شرکت از افراد مختلفی تشکیل شده است، به همین خاطر رفتاری یکسان، ابتدا کارساز نخواهد بود. در این رابطه توصیه می شود که پس از ایجاد ارتباط لازم، در تلاش برای درک بیشتر افراد تیم خود باشید. این امر به مدیریت هر چه بهتر آنها کمک خواهد کرد. در نهایت تا زمانی که با صداقت، اعتمادها را به سمت خود جلب نکرده باشید، تمامی اقدامات شما نتیجه لازم را به همراه نخواهد داشت.

۲-پیگیری

منظور از پیگیری این است که شما باید رفتارهایی را برای حفظ رابطه داشته باشید. برای مثال ممکن است تیم شرکت نیاز داشته باشد که شما پیگیری های بیشتری را نسبت به یک شرایط خاص داشته باشید، شما باید زمان هایی را که حضور شما الزامی است شناسایی کرده و تلاش کنید تا با این اقدام، شرایط را برای فعالیت تیم خود، مهیاتر سازید. این امر در حالی است که بسیاری از مدیران در تلاش هستند تا ارتباط خود با کارمندان را به کمترین میزان ممکن برسانند که بدون شک اقدامی بسیار مضر بوده و تنها شرایط را سخت خواهد کرد. در این رابطه توصیه می شود که به صورت منووم، پیگیر اوضاع کارمندان خود باشید. برای مثال می توانید به آنها در یک شبکه اجتماعی پیام داده و یا زمانی در طول هفته را به ملاقات مستقیم اختصاص دهید. این اقدام ساده کمک خواهد کرد حتی کوچک ترین مشکلات نیز در کمترین زمان ممکن رفع شده و امکان تداوم رشد وجود داشته باشد، با این حال نکته ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که پیگیری به معنای برهم زدن استقلال کارمندان نبوده و باید به نحوی رفتار کنید که افراد خود را زیر ذره بین شما احساس نکنند. در غیر این صورت نتایجی کاملا عکس را به دست خواهید آورد.

۳-حمایت

با توجه به این امر که شما در بالاترین جایگاه شرکت قرار دارید، نقش شما به مانند یک پدر در خانواده خواهد بود. درواقع توقع فرزندان این است که شما حمایت های لازم را از آنها انجام داده و پشتیبان آنها باشید. در این رابطه فراموش نکنید که اگر امنیت شغلی وجود نداشته باشد، انگیزه و ریسک پذیری کارمندان به پایین ترین حد ممکن خواهد رسید. تحت این شرایط با توجه به این امر که کارمندان بازوی اجرایی شرکت محسوب می شوند، این امر شما را در موقعیت بسیار بدی قرار خواهد داد. در نهایت این نکته را فراموش نکنید که حمایت تنها به شرایط سخت اطلاق نشده و مشوق بودن را نیز شامل می شود. با این اقدام از برخی از اقدامات کارمندان خود و میزان رشد آنها متعجب خواهید شد، با این حال این نکته را نیز به خاطر داشته باشید که ایجاد زمینه رشد نیز از جمله مصداق های حمایت محسوب شده و شما باید شرایطی را فراهم آورید که کارمندان شما بهبودی همیشگی را داشته باشند.

۴-مثبت گرایی

دیدن نیمه پر لیوان، یکی از جالب ترین جملات تاریخ محسوب می شود. درواقع هر فرد می تواند همزمان نصفه خالی و یا پر را نگاه کند، با این حال توجه به کمبودها، عملا فایده ای به همراه نداشته و تنها روحیه و جو تیم شرکت را تضعیف خواهد کرد. نکته ای که نباید فراموش کنید این است که اگر شما به عنوان الگوی شرکت، روحیه و انگیزه لازم را نداشته باشید، تیم سریعا نابود خواهد شد. درواقع شما تنها نباید خود را مدیر شرکت تلقی کنید. شما کاپیتان و رهبر تیم خود هستید، به همین خاطر سعی کنید که حتی در برابر بدترین اخبار نیز آرامش خود را حفظ کرده و از رفتارهای احساسی جلوگیری کنید. این امر باعث می شود تا شرایط وارد مرحله بحرانی نشود.

۵-کمک رسانی

این امر طبیعی است که تیم شرکت با مشکلاتی مواجه شود. درواقع یک مدیر هیچ گاه وظایف مشخصی را نداشته و باید در هر شرایطی، به تیم خود کمک کند. برای مثال ممکن است به اشتراک گذاشتن تجربه، بتواند تیم را وارد یک مرحله جدید کند. درواقع زمینه های کمک بسیار متنوع بوده و نمی توان همه آن را مثال زد. با نگاهی به تیم خود، شما متوجه تمامی اقداماتی که باید انجام دهید، خواهید شد. در این رابطه فراموش نکنید که هر یک از کارمندان شما ممکن است شرایط سختی را تجربه کنند، تحت این شرایط نشان دهید که آنها تا چه اندازه برای شما مهم هستند. درواقع این امر درست اقدامی است که یک مربی انجام می دهد. همچنین تعیین انتظارات درست و منطقی، از دیگر موارد ضروری محسوب می شود. برای مثال این امر که سطح توقع خود از کارمندان را طی یک برنامه ریزی و به صورت مرحله ای افزایش دهید، به مراتب بهتر از زمانی خواهد بود که شما از همان ابتدا آنها را تحت فشار قرار دهید.

۶-مشورت

ممکن است به این موضوع فکر کنید که مشورت با کارمندان، چه کمکی را می تواند به یک مدیر کند. اگرچه این موضوع در موارد متعدد، منجر به تصمیمات بهتر شده است، با این حال هدف اصلی از این اقدام، صرفا بهبود سطح تصمیمات نبوده و تنها به این خاطر است که با چنین اقداماتی افراد را از روزمرگی خارج کرده و آنها را با قرار دادن در جایگاه مشاوران خود، ارتقای روحیه دهید. در نهایت با این اقدام، افراد تیم شرکت بهتر متوجه دلیل بسیاری از اقدامات شده و بیشترین تلاش خود را انجام خواهند داد. همچنین توصیه می شود که به کارمندان خود توصیه های مالی کنید. درواقع ممکن است امکان افزایش حقوق آنها وجود نداشته باشد، با این حال شما می توانید سودآورترین فضاها برای سرمایه گذاری را به آنها معرفی کنید تا اوضاع زندگی خود را بهبود بخشند.

۷-بازخورد

شما باید به بازخوردها توجه داشته باشید. در این رابطه به افراد تیم نشان دهید که انتقادهای درست برای شما ارزشی به مراتب بیشتر از تحسین را داشته و برای آن امتیازهایی را قائل شوید. این امر باعث خواهد شد تا امکان بهبود همیشگی، وجود داشته و متوجه بسیاری از اشتباهاتی شوید که تاکنون نسبت به آن بی توجه بوده اید. در نهایت این اقدام کمک خواهد کرد تا انتقادپذیری به فرهنگ شرکت تبدیل شود.

۸-نوآوری

در بازار به شدت رقابتی حال حاضر، تنها راز موفقیت این خواهد بود که نوآوری های مدامی را داشته باشید، با این حال این امر ابتدا در شرکت شما به صورت طبیعی رخ نخواهد داد مگر در شرایطی که فضا را مهیا کرده باشید. در این رابطه به کارمندان خود اجازه دهید تا زمانی از کار خود را صرف مطالعه و تحقیق کرده و اجازه امتحان روش های جدید را داشته باشند. این امر اگرچه هزینه هایی را دربر خواهد داشت، با این حال نتایج آن کاملا ارزش این هزینه را خواهد داشت.

منبع: businessnewsdaily.com



آگهی مناقصه عمومی دو مرحله ای (چاپ مرحله اول)

شماره مناقصه: ۹۹/۱/ق الی ۹۹/۲/ق



شرکت مخابرات ایران (سهامی عام)
مدیریت منطقه قزوین

شرح مناقصه : مدیریت مخابرات منطقه قزوین درنظر دارد نسبت به واگذاری مناقصه هایی به شرح جدول ذیل براساس مشخصات اعلام شده دراسناد وشرایط وطرح قرارداد ارائه شده پیوست به صورت تفکیکی به پیمانکاران صلاحیت دار داخلی اقدام نماید

ردیف	شرح عملیات ومحل اجرا	مبلغ برآورد به ریال	میزان تضمین شرکت در مناقصه به ریال	شماره مناقصه
۱	انجام عملیات بهینه سازی و بهسازی کلبه تجهیزات منصوبه در سایت های شبکه سیار در سطح استان	۱۴۱۱۵۰۸۵۱۲۶	۹۸۸۰۵۵۹۵۷	۹۹/۱/ق
۲	انجام عملیات سوپر وایزری ، مانیتورینگ شبکه و پروژرسانی ارس کلبه نودهای اختصاصی شبکه اعم از بخش های BSS و HRAN	۸۵۷۵۴۳۵۹۹۹	۶۰۰۲۸۰۵۲۰	۹۹/۲/ق

– مدارک لازم برای دریافت اسناد : ارائه آدرس دقیق مکاتباتی باذکر کدپستی وشماره تلفن تماس به همراه ارائه نسخه صاحب حساب فیش بانکی واریزی مبلغ ۳۵۰۰۰۰ ریال به حساب جاری ۰۱۰۵۹۸۸۸۴۳۰۰۶ نزد بانک ملی مرکزی قزوین بصورت تفکیکی برای هر مناقصه – مهلت دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۱۶ لغایت ساعت ۱۳:۴۵ مورخ ۱۳۹۹/۰۲/۲۷ – مهلت ارائه پاکت های مناقصه: لغایت ساعت ۱۶ مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۱۱ – میزان تضمین شرکت در مناقصه: به مبلغ اعلام شده در جدول بالا برای هر مناقصه بصورت ضمانت نامه بانکی یا فیش نقدی واریزی به حساب جاری ۰۱۰۵۹۸۸۸۴۳۰۰۶ نزد بانک ملی شعبه مرکزی قزوین –سند حسابداری – به پیشنهاد های فاقد سپرده ،سپرده های مخدوش ،سپرده های کمتر از میزان مقرر، چک شخصی ونظایر آن رت تریب اثر داده نخواهد شد – محل دریافت اسناد مناقصه وتحويل پاکت های پیشنهادی: مناقصه گران پاکت های پیشنهادی برای هریک از مناقصات را بصورت جداگانه ومستقل از هم به قزوین انتهای بلوار امام خمینی (نوروزیان) شرق صداوسیما ی قزوین ،ساختمان ستادی مخابرات منطقه قزوین – طبقه همکف – واحد دبیر خانه ارائه ودرمقابل اخذ رسید کتبی به دبیر خانه تحویل نمایند – تاریخ بازگشائی: پاکت های الف وب مناقصه گران در ساعت ۱۴ مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۱۲ بازگشائی میگردد ضمناحضور نمایندگان رسمی شرکت های مناقصه گربا داشتن معرفی نامه کتبی وکارت ملی در کمیسیون مناقصه بلامانع است. – به پیشنهادهای فاقد امضاء ،مشروط ،مخدوش وپیشنهادهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر دراین فراخوان واصل شود مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد – هر مناقصه گر میتواند نسبت به خرید اسناد وارائه پیشنهاد برای یک یا هرتعداد از مناقصات اعلام شده بصورت مجزا اقدام نماید — مناقصه گران براساس نمره ارزیابی کسب شده در کمیته ارزیابی فنی رتبه شده ونظرفیت کاراجرایی هر پیمانکار مشخص (حداکثر مبلغ وتعداد قرارداد) برای هر مناقصه گر مشخص میگردد .ودر کمیسیون معاملات پس از تکمیل ظرفیت کار اجرایی هر مناقصه گر پیشنهادات واصله مناقصه گر فوق برای مناقصات بعدی بدون بازگشایی عودت خواهد شد – سایر اطلاعات وجزئیات مربوطه دراسناد مناقصه درج شده است.

اداره تدارکات وبشتیبانی – واحد قراردادها ۰۲۸۳۳۶۵۲۲۱۱ و ۰۲۸۳۳۶۵۲۰۸۰ وفاکس ۰۲۸۳۳۶۵۱۷۹۶

سایت اینترنتی WWW.QAZVIN.TCLR

شرکت مخابرات ایران – مدیریت منطقه قزوین



سازمان آگهی ها

۸۶۰۷۳۱۴۳