

در دنیای پر رمز و راز تجارت،
قابلیت سازانده بشرط اصلی
موفقیت است؛ پدیده‌ای که در
خود، بهبود کیفیت تولید
رضایت مشتری مصرف‌کننده
را به پی دارد. صنعت بانکداری
هم از این قاعده مستثنی نیست
مشتريان بانکها بايستي
حداکثر خدمات بانكاري
موسسات اعتباري را بفرمهند
كنوند. به بيان ديگر، بانکداری
قابلیتی هم موجب افزایش
کفایت خدمات بانکی است و
کنهم افزایش بهره‌مندی مردم از
خدمات بانکی اعتباری را بر
پیر دارد. در این بین، سوال این
است که آیا زمینه‌های بانکداری
قابلیت در این وجود دارد یا نه؟
برای ارائه پاسخی منطقی به این
سوال، بهتر است که ابتدا نیم‌نگاهی
به پیدایش بانکداری در کشورمان
بکنیم. از تأسیس بانک در ایران
به دوره زمامداری ناصرالدین شاه قاجار
برگردیم. بنا به روایاتی، یک قافروسی
نام‌زاد سالوان در سال ۱۲۴۴
شمسی (۱۸۶۴ میلادی) به تهران
آمد و پیشنهاد تأسیس یک بانک با
سرمایه ۵ میلیون لیره انگلیسی را به
شاه ارائه داد و طرحی برای امتیازنامه
تهران کرد.

ادامه در همین صفحه

تحولات بازار مسکن در اردیبهشت


 تسهیلات
ارزانی قیمت
ضمانت نامه
بانکی

اعتبار
استاندارد
داخلی

مشاوره بهترین انتخاب است

ویژه اشخاص حقوقی، فعالان اقتصادی و صاحبان مشاغل دارای مجوز فعالیت

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰

www.bpi.ir

@bankpasargad

مهم‌ترین چالش کسب و کارهای ایرانی در بحران کرونا چیست؟

درتنگنای کرونا

فرصت امروز؛ با شیوع ویروس کرونا بسیاری از کسب و کارهایی که سهم بالایی در اشتغال ایران داشتند، دچار رکود شده و خیلی از این کسب و کارها تعطیل شده‌اند. طبق برآوردهای اولیه، شیوع کرونا بین ۲ تا ۴ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور خواهد کاست و برای مقابله با این رکود، دولت باید در قالب برنامه‌های مختلف از کسب و کارها حمایت کند؛ برنامه‌هایی که از پرداخت تسهیلات ارزان قیمت تا تعویق مالیات را دربر می‌گیرد. در این بین، شوک اقتصادی ناشی از شیوع کرونا، واحدهای تولیدی را در شرایط سختی قرار داده و با وجود اینکه چند هفته است که بسیاری از واحدهای تولیدی به‌خصوص واحدهای کوچک فعالیت‌شان را مجدداً سر گرفته‌اند اما پیشتر صاحبان واحدهای تولیدی نیز کرونا گرفته‌اند. به اعتقاد کارشناسان، مشکلات اقتصادی ناشی از بحران بسیار سخت است؛ گویا در این اثناء واحدهای تولیدی نیز کرونا گرفته‌اند. به اعتقاد کارشناسان، مشکلات اقتصادی ناشی از بحران کرونا از سه جهت «ختلال در زنجیره تامین»، «تاخیر و تعلل مصرف‌کنندگان و شرکت‌های تولیدی در خرید به دلیل نااطمینانی

۲

بحران کرونا نشان داد که کشورها برای مواجهه با بیماری‌های همه‌گیر آماده نیستند

رتبه‌بندی شاخص امنیت بهداشتی جهان

مدیریت و کسب و کار



نت فلیکس اشتراک کاربران
غیر فعال را گومی کند

- ۷ گام زنجیره‌های تامین برای گذار از بحران‌ها
- ۵ گام استخدام مجازی
- رونمایی ایلان ماسک از پیشرفت‌های پروژه نورالینک
- تولید انیمیشن اقدام جدید باشگاه بارسلونا
- چگونه بهترین هشتگ‌ها را انتخاب کنیم
- افزایش چشمگیر تعداد مشتریان نه‌طراحی یک ماه

人 己 己

بانکداری رقابتی

بانک‌ها را دادن و فراهم آوردن شرایطی که عامه مردم در مالکیت و مدیریت بانک‌های ملی شده مشارکت داشته باشند، و گرنه بانک‌های دولتی نیاز به ملی شدن ندارند، اما متأسفانه در همان ابتدا، «ملی شدن بانک‌ها» به مفهوم «ولتی شدن» تلقی شد و در نتیجه آن، ۲۸ بانک فعال در اوان انقلاب در هم ادغام و ولتی شدند. بانک‌های صنعت و معدن، تجارت و بانک محصور بانک‌های ملی شده هستند. با دولتی کردن کلیه بانک‌ها، زمینه‌های در اختیار در عرصه بانکداری نیز منتفی شد و بانک‌های دولتی فاقد چندبندی جز در زمینه جذب سپرده‌های ارزان قیمت قرض الحسنه و سپرده‌های مدت‌دار سرمایه‌گذاری با یکدیگر نداشتند. همچنین مقررات «قانون عملیات بانکی بدون ربا» بر فعالیت بانک‌ها حاکم شد.

در سال ۱۳۷۹ اما تحولی نوین و اثرگذار در عرصه بانکداری ایران بوجود آمد. مجلس شورای اسلامی، «قانون اساسی تأسیس بانک‌های خصوصی» را در فروردین‌ماه ۱۳۷۹ تصویب کرد و شورای نگهبان قانون اساسی نیز بر آن صحت گذاشت، تا باای بانک‌های خصوصی مجدداً به عرصه بانکداری بازگشوارد شود. «بانک اعتبارات نوین» اولین بانک خصوصی بود که سرمایه‌گذاری غیردولتی پای به عرصه بانکداری نهاد و به‌تدریج بانک‌ها و موسسات اعتباری دیگری شکل گرفتند و در نهایت، تشکیلی خصوصی با نام «قانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی» در کنار «شورای هماهنگی بانک‌های دولتی» تشکیل شد تا فعالیت بانک‌ها و موسسات اعتباری غیردولتی را هماهنگ و سازماندهی نماید، اما هدف قانون گذار از غلبه فعالیت بانک‌های خصوصی بعد از ۱۰ سال تجربه بانکداری بدون رقیب دولتی چیست؟

مجلس شورای اسلامی در ابتدای قانون، هدف خود را از تصویب آن مشخص کرده است: «بهمانطور افزایش شرایط رقابتی در بازارهای مالی و تشویق پس انداز و سرمایه‌گذاری و ایجاد زمینه رشد و توسعه اقتصادی کشور و... اجازه تأسیس بانک توسط بخش غیردولتی داده می‌شود.» پس هدف قانون گذار از اجازه فعالیت مجدد بانک‌های خصوصی از جمله «شرایط رقابتی» بین بانک‌ها بوده است. زمینه‌های لازم برای فعالیت بانک‌های رقابتی بین بانکی در عرصه اشوای خدمات و تسهیلات بانکی را قاعدا باید دولت و بانک مرکزی فراهم کنند. رقابتی سالم که نتیجه اثربخش آن، امکان انتخاب انواع و اقسام خدمات بانکی برای مردم از بین بانک‌های موجود باشد. پس در این زمینه، هدف قانون گذار برای کارزار رقابت بین بانک‌های دولتی و خصوصی نیست. خوشبختانه در این زمینه، «قانون عملیات بانکی بدون ربا» اگرچه مقررات نسبتاً سختگیرانه‌ای در مورد پرداخت تسهیلات دارد، اما در زمینه خدمات بانکی، میماند را باز گذاشته است و به‌ر حال با اعتقاد نگارنده، لازمه فراهم آوردن زمینه رقابت سالم بین بانک‌ها، و موسسات اعتباری (خواه دولتی باشند و خواه خصوصی) در عرصه بانکی، توجه به امور زیر است:

اول؛ اینکه در زمینه‌های عملیاتی بانک‌سی و نظارت‌های بانک مرکزی، هیچ تفاوتی بین بانک‌های خصوصی و دولتی نباشد و به بیان بهتر، هر دو به‌طور یکسان مشمول مقررات و تحت نظارت بانک مرکزی باشند. بانک دولتی به‌ر حال بانک است و سیاستی تحت نظارت بانک‌ای اداره شود.

دوم؛ اینکه نتیجه بانکداری رقابتی، بهره‌مندی بیشتر مردم از کیفیت خوب خدمات بانکی است که خود به خود در آمد عملیاتی بانک‌ها را افزایش دهد و سهولت داد و ستد و سپرده‌گذاران نیز از آن سود خواهند برد.

سوم؛ اینکه در تعیین نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های بانکی و نیز نرخ سود مورد انتظار تسهیلات بانکی، رقابت بین بانکی به‌نحو مؤثر و تاثیرگذار باشد. جزمی‌نگری در این مورد قطعاً مانع رقابت سالم بانک‌هاست.

چهارم؛ اینکه بانک‌ها و موسسات اعتباری مجاز باشند، شعب و فرآیند ارائه تسهیلات و خدمات خود را براساس خواسته مشتریان طراحی کنند. تمرکز بر اتخاذ روش واحد، مانع رونق رقابت بانکی است.

پنجم؛ اینکه در بهره‌مندی بانک‌ها و موسسات اعتباری غیربانکی خصوصی و دولتی از منابع و اعتبارات ارزازان قیمت دولتی، میزان رضایت مردم از آن بانک نیز مؤثر باشد. بر این اساس، روانه کردن منابع

ارزازان قیمت دولتی صرفاً به‌سوی بانک‌های دولتی توجیه چندانی نخواهد داشت. هر بانک یا موسسه اعتباری که خدماتی بهتر به مردم ارائه دهد، شایستگی بیشتری برای دریافت این منابع ارزان قیمت خواهد داشت.

ششم؛ اینکه مدیران بانک‌های دولتی و خصوصی در عمل نشان دهند که به فواید رقابت سالم بانکی کاملاً معتقد هستند و سود بانک خود را در ارائه خدمت هرچه بیشتر به مردم می‌دانند.

و کلام آخر اینکه رقابت بانک‌ها بایستی در جهت ارائه خدمات بیشتر به مردم و کسب سود عملیاتی بیشتر از این طریق باشد. بانکداری رقابتی، عرصه ارائه خدمات بهتر به مردم است.

نامه از همین صفحه

طرح مورد موافقت شاه قرار گرفت و به دنبال آن، حق تقدیم سسوالان جهت ایجاد بانک و راه‌آهن به سمیت شناخته شد. در نهایت اما این طرح به سرانجام نرسید و در ادامه آن، پیشنهاد حاج محمدحسن بنی‌الضرب به شاه برای تأسیس یک بانک ایرانی نیز راه به جایی نبرد.

با گنگانگ اما از بانکداری ایران را مستعد فعالیت پرسود تشخیص داده بودند. به همین جهت، سفیر انگلیس در ایران با تمسک به معاهده دولتی ایران و انگلیس، صنعت «صرافی» را نوعی تجارت دانست و با این ترغید، اجازه تأسیس شعبه‌ای از بانک جدید شرقی هند را از دولت گرفت. البته فعالیت این بانک محدود به پایتخت نماند و بانک مورد اشاره علاوه بر تهران به‌تدریج حوزه فعالیت خود را به شهرهایی نظیر مشهد، تبریز، اصفهان و بوشهر نیز گسترش داد. انگلیسی‌ها به تأسیس شعبه بانک شرقی بسنده نکردند و سرانجام موفق شدند در سال ۱۲۵۱ شمسی (۱۸۷۲ میلادی) قراردادی طولانی‌مدت برای خریدی از اتباع خود بنام ژولویس دو روتیر برای بهره‌برداری از جنگل‌ها، راه‌آهن، کارخانه‌ها، ایجاد راه‌آهن و بانک از شاه قاجار دریافت کنند. اما این امتیازدهی راه به جایی نبرد و شاه قاجار ای جبران تصمیم خود در مورد لغو امتیاز روتیر، امتیاز تأسیس بانک شاهی ایران (بانک شاهنشاهی) را به مدت ۶۰ سال به روتیر داد (۱۲۶۸ شمسی/ ۱۸۸۹ میلادی). بانک جدید با سرمایه یک میلیون ریور استرلینگ تشکیل شد و به‌زودی حق انحصاری نشر اسکناس و تأسیس شعب در شهرستان‌ها و خارج از کشور را به دست آورد. روس‌ها نیز از سفره بانکداری ایران بی‌نصیب نماندند. ژاک بولیواک برای مدت ۷۵ سال امتیاز ایجاد «استخر نفتی ایران» را از ناصرالدین‌شاه گرفت و بدین ترتیب، روس‌ها نیز بانک استقراری به راه انداختند.

اما در دوره مشروطه تأسیس بانک از جنبه‌ای دیگر مورد توجه سیاستمداران و مشروطه‌خواهان قرار گرفت و ارائه لایحه استقراض از دولت روس و انگلیس، ایده «تأسیس یک بانک با سرمایه ایران برای ملت ایران» از شاهکار سیاست، با اینکه پیشنهاد قرض ملی و تأسیس بانک ملی، نخست مورد توجه قرار گرفت، تأسیس این بانک در قاجار مشروطیت در دوره پهلوی با توجه به بانک ایرانی ملی، پهلوی و پهلوی قشون» جهت به‌کارگیری منابع صندوق بازتأمینگری از تنش‌های به عرصه بانکداری کشور نهاد. «بانک پهلوی قشون» همان بانکی است که بعدها به «بانک سپه» تغییر نام داد. «بانک روس و ایران» نیز در سال ۱۲۰۳ تشکیل شد. همچنین لایحه تأسیس بانک ملی ایران در اسفند ۱۳۰۵ شمسی از سوی دولت مستوفی به مجلس تقدیم شد و در ۱۴ اردیبهشت ۱۳۰۶ به تصویب رسید. اساس‌نامه بانک ملی نیز در ۳۰ خرداد ۱۳۰۷ به تصویب هیأت وزیران و در ۱۴ تیر ۱۳۰۷ به تصویب کمیسیون قوانین مجلس رسید. بدین ترتیب، راجز ۱۷ خرداد ۱۳۰۷ بانک ملی ایران با تشریفات خاص افتتاح شد و وارد عرصه بانکداری شد.

این سیر کوتاه تاریخی نشان می‌دهد که «بانک» تشکیلاتی الگوسازی شده؛ از خارج است که در ایران مالی‌سازی شده و اهداف آن عمدتاً انتفاعی و اقتصادی است. پس در صورت تشکیل بانک‌های متعدد خارجی بایستی زمینه‌های لازم را برای بانک‌ها در ارائه خدمت به مردم فراهم کرد تا هم مردم خدمات بانکی بیشتری بهره‌برند و هم بانک‌ها در عرصه فعالیت بانکی با رافیتی صحیح و سالم سود بیشتری از رفای‌خود ببرند.

در حالی که تا قبل از انقلاب هم دولت و هم بخش خصوصی در عرصه بانکداری فعالیت و با به عبارتی رقابت داشتند و شعبه‌ای از بانک‌های خارجی نیز حاضر بودند، اما شورای انقلاب به‌یکباره در خرداد ۱۳۵۸ «برای حفظ حقوق و سرمایه‌های ملی شدن بانک‌ها» را تصویب کرد. در این قانون آمده است: «برای حفظ حقوق و سرمایه‌های ملی و به‌کار انداختن چرخه‌های تولیدی کشور و تضمین سپرده‌ها و پس‌اندازهای مردم در بانک‌های ضمن بصل مالکیت مشروع و مشروط و با توجه به:

- ✱ نحوه تحصیل درآمد بانکها و انتقال غیر مشروع سرمایه‌ها به خارج
 - ✱ نقش اساسی بانکها در اقتصاد کشور و ارتباط طبیعی اقتصاد کشور با مؤسسات بانکی
 - ✱ مدیون بودن بانکها به دولت و احتیاج آنها به سرپرستی دولت
 - ✱ لزوم هماهنگی فعالیت بانکها با سایر سازمان‌های کشور
 - ✱ لزوم سوق دادن فعالیت در جهت اداری و انتفاعی اسلامی
- از تاریخ تصویب این قانون، کلیه بانک‌های ملی اعلام می‌گردد و دولت مکلف است بلافاصله نسبت به تعیین مدیران بانکها اقدام نماید.»

از نظر حقوقی، «ملی» کردن غیر از «دولتی» کردن است. ملی کردن بانک یعنی غرامت صاحبان سهام

کارکنان کدام بخش‌ها از کرونا بیشتر متضرر شدند؟

زیان کووید-۱۹ به بخش‌های اقتصادی

سازمان بین‌المللی کار به تازگی در گزارشی به ارزیابی مقدماتی خود از تاثیر همه‌گیری جهانی کووید-۱۹ بر بخش‌های مختلف اقتصادی پرداخته و در جست‌وجوی پاسخ این سوال برآمده است که کارکنان کدام یک از بخش‌های اقتصادی بیش از همه از اپیدمی کرونا متأثر شده‌اند؟

به گفته سازمان بین‌المللی کار، ویروس کرونا با انتشار گسترده خود بخش قابل توجهی از مشاغل و کسب و کارها در جهان را تحت تاثیر قرار داده و ضرر مالی ۷۸ میلیارد دلاری صنعت خودروسازی و هیمپتور افت ۴۵ تا ۷۰درصدی گردشگری را می‌توان نمونه‌ای از زیان بزرگ کووید-۱۹ بر اقتصادهای جهانی دانست.

وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، بخش‌هایی از این گزارش سازمان بین‌المللی کار را منتشر کرده و عوارض ناشی از کرونا بر صنعت گردشگری، پوشاک، کشاورزی، خرده‌فروشی مواد غذایی، خدمات اورژانسی و اضطراری عمومی، آموزش، سلامت و درمان و صنایع خودروسازی را بررسی کرده است.

تبعات کرونا در صنعت گردشگری، خودروسازی و...

در صنعت گردشگری، پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد این صنعت که ۰.۵درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را به خود اختصاص می‌دهد، در اثر بحران کرونا با افت ۴۵ تا ۷۰درصدی روبه‌رو خواهد شد؛ گردشگری یکی از پویاترین و در حال رشدترین بخش‌های اقتصادی در جهان به شمار می‌رود و با توجه به اینکه تعداد زیادی از ۳۱۹ میلیون شاغل این بخش را زنان و جوانان تشکیل می‌دهند، حمایت از نیروی کار این بخش از اهمیت زیادی برخوردار است.

در بخش کشاورزی نیز مانند بخش گردشگری، زنان سهم بزرگی از نیروی کار را به خود اختصاص داده‌اند. تعداد شاغلین این بخش در مجموع به یک میلیارد نفر می‌رسد که بخش عمده‌ای از آنها تحت پوشش تأمین اجتماعی نیستند. اقتصاد بخش کشاورزی به دلیل محدودیت رفت و آمد کارگران فصلی و اختلال در شبکه توزیع به شدت آسیب دیده است.

اما در صنعت پوشاک، اشتغال به شدت تحت تاثیر تعطیلی کارخانه‌ها و مغازه‌ها قرار دارد. از طرفی افزایش بیکاری و کاهش درآمدها به لغو سفارش‌ها یا تعلیق تولید تا ۸۰درصد در برخی از کارخانه‌های مطرح پوشاک در سطح بین‌المللی منجر شده است. در حوزه خرده‌فروشی مواد غذایی نیز با اینکه اشتغال افزایش یافته اما نیروی کار عمدتاً کم مهارت این بخش با دستمزدهای اندک و با فشار ناشی از افزایش ساعات کاری مواجه هستند. شاغلین این بخش، نمی‌توانند بسیاری از توصیه‌های مبنی بر حفظ فاصله اجتماعی را رعایت کنند، بسیاری از آنها به تجهیزات حفاظتی دسترسی ندارند و با احتمال بالای ابتلا به بیماری کووید-۱۹ روبه‌رو هستند.

همچنین در بخش خدمات اورژانسی و اضطراری عمومی، نیروی پلیس، آتش نشانی، اورژانس، مرکز فوریت‌های پزشکی، خدمات امداد و نجات و خدمات امنیتی و نظارتی در خط مقدم مبارزه با ویروس کرونا هستند و علاوه بر در خطر بودن سلامت جسمی این افراد، بسیاری از آنها از اختلالات استرسی رنج می‌برند. کارکنان بخش خدمات اضطراری در مقابله با ویروس کرونا نقش بسزرا و اثرگذار دارند و پایبندی آنها به رعایت پروتکل‌های بهداشتی سختگیرانه بیش از پیش ضروری است.

در بخش آموزش نیز هلدیت‌هایی از هلدیت‌هاش آموز در جهان تحت تاثیر بحران کرونا متوقف شده و نیروی کار این بخش که بیش از سه چهارم آنها را زنان تشکیل می‌دهند، تحت تاثیر قرار گرفته است. در بیشتر کشورها اشتغال کادر آموزشی به صورت پاره وقت و قراردادی است و با آغاز بحران کرونا بخش اعظمی از آنها از مزایای بیکاری برخوردار نیستند. این بخش، علاوه بر معلمان و مدرسین، شامل کادر اداری و مسئولین نظافت نیز می‌شود.

در بخش سلامت و درمان هم ۱۲۶ میلیون نفر در سال ۲۰۲۰ مشغول به کارند که ۷۰درصد آنها را زنان تشکیل می‌دهند. علاوه بر مشکلات ناشی از افزایش ساعات کار و کمبود نیرو، بسیاری از کارکنان این بخش، حتی در کشورهای توسعه‌یافته، از تجهیزات حفاظتی برخوردار نیستند و ده‌ها هزار نفر از آنان به بیماری کووید-۱۹ دچار شده‌اند.

در صنایع خودروسازی اما پیش‌بینی می‌شود احتمال خروج ۲میلیون خودروی مسافری از برنامه تولید کارخانه‌های خودروسازی، این کارخانه‌ها را با ضرر مالی حدود ۷۸ میلیارد دلاری روبه‌رو کند. این افت اقتصادی، جدا از کارکنان این کارخانه‌های بزرگ، کارگران و کارفرمایان بنگاه‌های کوچک و متوسطی را هم که محصولات‌شان را به این کارخانه‌ها ارائه می‌کنند، به شدت تحت تأثیر قرار داده است.

معیشت کارگران زیر سایه سنگین کرونا

وزارت تعاون همچنین در گزارشی دیگر به پرسش‌نامه کنفدراسیون بین‌المللی اتحادیه‌های کارگری (ITUC) برای بررسی چگونگی متأثر شدن کارگران از همه‌گیری کرونا پرداخته و نتایج آن را منعکس کرده است. کنفدراسیون بین‌المللی اتحادیه‌های کارگری جهت سنجش اثرات کرونا بر کارگران، پرسش‌نامه‌ای را برای ۱۱۶ اتحادیه مختلف در ۹۴ کشور ارسال کرده است که وضعیت کارگران این کشورها را در هفته سوم فروردین نشان می‌دهد.

بر این اساس، گرچه تعداد زیاد مرگ و میر نشان می‌دهد که بحران کرونا حمایت از گروه‌های آسیب‌پذیر تضعیف کرده و اهمیت نقش سازمان‌های مردم‌نهاد را به خصوص در افزایش تاب‌آوری اجتماعی پررنگ ساخته است. سازمان‌های مردم‌نهاد که به‌عنوان مکمل دولت در مواقع بحرانی عمل می‌کنند، در سال‌های اخیر رشد چشمگیری داشته‌اند و افزایش آنها را می‌توان واکنشی نسبت به آسیب‌پذیری فزاینده در سطح جهان دانست. اگرچه در ادبیات رسمی مطالعات مدیریت شرایط بحرانی تاکنون نقش دولت‌ها در مرکز توجه بوده است، اما عطف توجه بیشتر به نقش سازمان‌های غیردولتی و بخش خصوصی در کاهش مخاطرات را می‌توان از شروط لازم برای تاب‌آوری اجتماعی دانست.

وزارت تعاون در فصل دیگری از این گزارش، به نقش سازمان‌های خیریه و مردم‌نهاد در همراهی دولت‌ها برای مواجهه با عوارض اجتماعی و اقتصادی کرونا پرداخته و سن‌ها را یاریگر دولت در بحران‌ها خوانده است. بحران کرونا، مانند بحران‌های مشابه در دهه اخیر، توان دولت‌ها را برای حمایت از گروه‌های آسیب‌پذیر تضعیف کرده و اهمیت نقش سازمان‌های مردم‌نهاد را به خصوص در افزایش تاب‌آوری اجتماعی پررنگ ساخته است. سازمان‌های مردم‌نهاد که به‌عنوان مکمل دولت در مواقع بحرانی عمل می‌کنند، در سال‌های اخیر رشد چشمگیری داشته‌اند و افزایش آنها را می‌توان واکنشی نسبت به آسیب‌پذیری فزاینده در سطح جهان دانست. اگرچه در ادبیات رسمی مطالعات مدیریت شرایط بحرانی تاکنون نقش دولت‌ها در مرکز توجه بوده است، اما عطف توجه بیشتر به نقش سازمان‌های غیردولتی و بخش خصوصی در کاهش مخاطرات را می‌توان از شروط لازم برای تاب‌آوری اجتماعی دانست.

بحران کرونا نشان داد که کشورها برای مواجهه با بیماری‌های همه‌گیر آماده نیستند

رتبه‌بندی شاخص امنیت بهداشتی جهان



است. کشور ایتالیا که یکی دیگر از مراکز اصلی شیوع ویروس کرونا در دنیا محسوب می‌شود در این رده‌بندی جایگاه ۳۱ را دارد و شاخص امنیت بهداشتی این کشور اروپایی برابر با ۵۶.۲ است. ترکیه چهلمین کشور این فهرست است و عربستان در جایگاه ۴۷ قرار دارد. امارات هم در این رده‌بندی جایگاه ۵۶ را به خود اختصاص داده است و هند در جایگاه ۵۷ دنیا ایستاده است. شاخص امنیت بهداشتی در روسیه نیز ۴۴.۳درصد است و این کشور در رده ۶۳ دنیا قرار دارد. از دیگر کشورهایی این رده می‌توان به کامبوج، بحرین، قطر، قرقاستان و ایران اشاره کرد.

شاخص امنیت بهداشتی ایران ۳۷.۷ اعلام شده و کشورمان از میان ۱۹۵ کشور جایگاه ۹۷ را به خود اختصاص داده است. ایران در این فهرست از کشورهای زیمبابوه، اوکراین، سنگال و نیجریه پایین‌تر و از کشورهای مالت، ترینیداد و توباگو، سورینام و تانزانیا بالاتر ایستاده است. جالب است بدانید ۱۰۲ کشور در این دسته قرار دارند که آخرین کشور ازبکستان با دارا بودن امتیاز ۳۴.۳درصد است.

اما از جمله کشورهایی که در این گزارش از کمترین میزان آمادگی برخوردار هستند، می‌توان به سومالی با امتیاز ۱.۶، گینه اکویتال با امتیاز ۱۶.۲ و کره شمالی با امتیاز ۱۷.۵ اشاره کرد. این سه کشور در انتهای فهرست ۱۹۵ کشور دنیا قرار دارند. در مجموع ۸۹ کشور در این دسته قرار دارند که از آنها می‌توان به افغانستان، تاجیکستان، سریلانکا، جامائیکا، بنین، هندوراس و زامبیا اشاره کرد. شاخص امنیت بهداشتی در این کشورها کمتر از ۳۴.۳ است. سوریه نیز در این فهرست جایگاه ۱۸۸ را دارد و شاخص امنیت بهداشتی در این کشور که بالغ بر یک دهه درگیر جنگ است، به عدد ۱۹.۹ رسید. کشور یمن هم که کماکان با جنگ و بحران‌های انسانی و اجتماعی ناشی از آن دست و پنجه نرم می‌کند در سال جاری جایگاه ۱۹۰ را از میان ۱۹۵ کشور مورد بررسی به خود اختصاص داد و توانست امتیاز ۱۸.۵ را به دست آورد.

وقتی سیاست باید از بهداشت جهانی جدا شود

یکی از مهم‌ترین مسائلی که در این گزارش باعث کاهش «شاخص امنیت بهداشتی جهان» عنوان شده، حضور توامان سیاست در تمامی عرصه‌هاست، یعنی حتی در زمان ایجاد یک همه‌گیری نیز تصمیم‌گیری‌های سیاسی از انجام عکس‌العمل مناسب در برابر همه‌گیری جلوگیری می‌کند. به عنوان مثال می‌توان به تحریم‌های اقتصادی آمریکا علیه ایران و شمار زیادی از کشورهای دیگر یا سیاست تحریم ثانویه آمریکا علیه کشورهایی که با ایران تجارت دارند، اشاره کرد. این تحریم‌ها و روابط سرد سیاسی مانع از این می‌شود که در زمان همه‌گیری‌ها، کشورها بتوانند هماهنگ و همسو با هم برای حل بحران وارد میدان شوند یا تجهیزات و حمایت‌های مالی و درمانی موردنیاز کشورهای دیگر را ارائه دهند. بدون شک ارائه این کمک‌ها که باعث کنترل سریع‌تر بحران می‌شود، خود مابعی بر سر همه‌گیری شدن یک بیماری است و شاید زمینه را برای حل سریع‌تر مشکل فراهم کند.

مسئله دیگر این است که آموزش‌های لازم برای حمایت از سلامت انسان‌ها در کنار سلامت محیط زیست و حیات وحش و زیستگاه‌های طبیعی ارائه نمی‌شود. به همین دلیل است که در بسیاری از کشورها برای حفاظت از جان انسان‌ها بخش‌های دیگری از طبیعت تخریب می‌شود و به مرور زمان همین بخش‌های تخریب شده در طبیعت زمینه را برای از بین بردن سلامت انسان‌ها فراهم می‌کند بنابراین ضعف آموزش هم یک مشکل اساسی است.

نکته دیگر، ضرورت سرمایه‌گذاری کشورها در توسعه زیرساخت‌های بهداشتی و درمانی است. در ۲۸ درصد از کشورها زیرساخت‌های بهداشتی و درمانی در سطح بسیار ضعیف قرار دارد و در این کشورها شیوع بیماری به سرعت انجام می‌شود. از طرف دیگر باید سازمان‌های بین‌المللی از کشورها بخواهند تا زیرساخت‌های خود و استانداردهای بهداشتی را به سطح استانداردهای متوسط جهانی برسانند. این یکسان‌سازی نسبی می‌تواند از احتمال شیوع یک بیماری یا همه‌گیر شدن آن بکاهد.

کدام کشورها بالاترین سطح آمادگی را دارند؟

بررسی این زیرشاخص‌ها نشان می‌دهد بالاترین ضعف موجود در هنگام مواجهه با همه‌گیری‌ها در بخش دارابودن سیستم بهداشتی مناسب و توسعه‌یافته است و اگر سرمایه‌گذاری لازم در این زمینه انجام شود، گام بزرگی برای حل این چالش بین‌المللی برداشته خواهد شد. همچنین تمامی کشورهای دنیا در تمامی سطح درآمدی و توسعه‌یافتگی اقتصادی شکاف‌های زیادی در توانمندی‌های خود دارند. به تعبیر بهتر، آنها سرمایه‌گذاری لازم را برای آماده‌کردن خود در حوزه‌های بیولوژیکی انجام نداده‌اند و به همین دلیل در یک همه‌گیری به سرعت از پا درمی‌آیند. مسئله مهم این است که چه یک ویروس به صورت طبیعی باعث بیماری انسان‌ها شود و چه ساخته دست بشر باشد، در نتیجه آن تغییری ایجاد نمی‌کند زیرا شیوع ویروس در یک کشور باعث ایجاد همه‌گیری در دنیا خواهد شد و تهدیدی جدی برای سلامت دنیا، امنیت بین‌المللی و اقتصاد دنیاست.

در این گزارش، کشورها به سه دسته تقسیم شده‌اند؛ دسته اول، کشورهایی که بالاترین سطح آمادگی در مواجهه با همه‌گیری‌ها را دارند. دومین دسته کشورهایی که آمادگی خوبی دارند و سومین دسته کشورهایی که آمادگی کافی را ندارند. در این بین، بالاترین شاخص امنیت بهداشتی جهان به آمریکا تعلق دارد. این کشور در مقایسه با دیگر کشورهای دنیا برای مواجهه با همه‌گیری‌های جهانی آمادگی بیشتری دارد و توانسته است که عنوان آماده‌ترین کشور برای مواجهه با بحران‌های سلامتی و بهداشتی را به خود اختصاص دهد. شاخص امنیت بهداشتی این کشور ۸۲.۵درصد است. سرمایه‌گذاری‌های زیادی که در شرکت‌های دارویی در این کشور انجام می‌شود در کنار سرمایه‌گذاری زیاد در بخش تحقیق و مطالعات پزشکی و درمانی از جمله مزیت‌های بخش درمان و بهداشت آمریکا است. البته این کشور، یک ضعف بزرگ هم دارد و آن پایین بودن نرخ بیمه‌های درمانی است که باعث می‌شود تا هزینه‌های درمان در آمریکا بسیار بالا باشد.

طبق این رده‌بندی، بریتانیا در جایگاه دوم دنیا قرار دارد و با داشتن امتیاز ۷۷.۹درصد توانسته است در فهرست آماده‌ترین کشورها برای مواجهه با همه‌گیری‌های جهانی قرار گیرد. کشورهای هلند و استرالیا و کانادا و تایلند به ترتیب جایگاه سوم تا ششم را دارند و سوئد و دانمارک و کره جنوبی و فنلاند در رده‌های بعدی ایستاده‌اند. شاخص امنیت بهداشتی در کره جنوبی نیز برابر با ۷۰.۲درصد است و با این وجود شیوع ویروس کرونا در این کشور آسیای شرقی بسیار وسیع بوده است.

اما در میان ۱۰ کشوری که بالاترین سطح آمادگی برای مواجهه با همه‌گیری‌ها را دارند تنها دو کشور تایلند و کره جنوبی در قاره آسیا و در دسته کشورهای در حال توسعه قرار دارند. بقیه کشورهای صدر فهرست، کشورهای توسعه‌یافته غربی هستند. گفتنی است که شاخص امنیت بهداشتی در کشور فرانسه ۶۸.۷درصد، اسلوانی ۶۷.۲درصد، سوئیس ۶۷درصد، آلمان ۶۶درصد است. در مجموع ۱۴ کشور معرفی‌شده در رده کشورهایی قرار دارند که شاخص آنها بالاتر از ۶۶ است و بیشترین سطح آمادگی در مواجهه با بحران‌های سلامتی در دنیا را دارند.

کدام کشورها آمادگی نسبتاً خوبی دارند؟

برمبنای یافته‌های این گزارش، اغلب کشورهای قاره اروپا، روسیه و کشورهای خاورمیانه در کنار کشورهای آمریکای مرکزی و جنوبی و حتی کشورهای آسیایی در رده کشورهایی قرار دارند که آمادگی خوبی برای مواجهه با بحران دارند. شاخص امنیت بهداشتی در این کشورها بین ۳۴.۳ تا ۶۶ است. چین که مرکز اصلی شیوع ویروس کرونا بود در این فهرست جایگاه ۵۱ را دارد و شاخص امنیت بهداشتی این کشور برابر با ۴۸.۲ است. کشورهای واقع در قاره آفریقا در رده کشورهای قرار دارند که پایین‌ترین سطح آمادگی را دارند. مالتی در این رده‌بندی جایگاه ۱۸ را دارد و شاخص امنیت بهداشتی در این کشور برابر با ۶۲.۲ است. این شاخص در ژاپن برابر با ۵۹.۸ و در سنگاپور برابر با ۵۸.۷

میزان تجارت جهانی در فصل تابستان ۲۷درصد کاهش می‌یابد

تجارت جهانی زیر سایه کرونا

مواجه خواهیم شد. این در حالی است که حجم تجارت جهانی تنها یک درصد کاهش خواهد یافت که نشان‌دهنده افت ارزشی کالاها در تجارت بین‌المللی است. با توجه به اینکه شیوع ویروس کرونا به کاهش کم‌سابقه بهای نفت در بازارهای جهانی منجر شده، قیمت نهایی کالاها اساسی در سطح تجارت بین‌الملل نیز به شدت افت کرده است. براساس گزارش‌ها، قیمت کالاهای اساسی در ماه مارس، کاهش ۲۰درصدی پیدا کرده که در سال‌های گذشته بی‌سابقه بوده است. در بحران مالی کشورهای غربی در سال ۲۰۰۸ نیز قیمت کالاهای اساسی تنها حدود ۱۸درصد افت کرده بود.

فرصت امروز: اقتصاد جهانی طی تنها سه ماه زیر و رو شد، بازارهای مالی سقوط کردند و ترس از احتمال تکرار چرخه سقوط قیمت‌ها، همانند آنچه در جریان رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ اتفاق افتاد، بر دولت‌ها سایه افکنده است. بحران کرونا تاکنون جان هزاران انسان را گرفته، میلیون‌ها تن را بیکار کرده و معیشت میلیاردها نفر را تحت تأثیر قرار داده است. واقعیت آن است که کشورها هیچ آمادگی برای بروز یک بیماری اپیدمیک در شروع سال ۲۰۲۰ نداشتند و همین امر، تبعات و پیامدهای بیماری کرونا را دوچندان کرده است. بحران کرونا به وضوح نشان داد که دنیا که ادعای امروزی برای مواجهه با چالش‌های سلامتی آماده نیست و ضروری است که سطح بهداشت عمومی در سراسر دنیا افزایش یابد. طبق مطالعه‌ای که بر روی ساختار بهداشت و درمان ۱۹۵ کشور دنیا انجام شد، مشخص شده که این ضعف هم در مرحله جلوگیری از شیوع بیماری وجود دارد و هم در رصد نحوه عملکرد بیماری و شیوه مدیریت و پاسخ‌گویی به بحران.

در شرایطی که همه‌گیری ویروس کرونا هر روز قربانی بیشتری می‌گیرد، شاخص‌های مختلفی برای ارزیابی وضعیت کشورها از نظر قدرت مواجهه با پاندمی‌ها تهیه شده است. در این میان، شاخص دانشگاه جان هاپکینز و موسسه اکونومیست، یکی از بهترین‌ها و قابل اعتمادترین شاخص‌هاست؛ شاخص «امنیت بهداشتی جهان» که متوسط امتیاز جهانی آن در سال ۲۰۲۰ میلادی (بین سفر تا صد) ۴۰.۲درصد اعلام شده و این نشان می‌دهد که آمادگی دنیا برای مواجهه با بیماری‌های همه‌گیر به هیچ وجه مناسب نیست. امتیاز امنیت بهداشتی ایران نیز در این مطالعه ۳۷ اعلام شده و کشورمان از میان ۱۹۵ کشور جهان، جایگاه ۹۷ را به خود اختصاص داده است.

کشورها چقدر برای مقابله با کرونا آماده هستند؟

دانشگاه جان هاپکینز با همکاری موسسه مطالعاتی اکونومیست، شاخص «امنیت بهداشتی جهان» را تدوین کرده است که امتیاز آن بین صفر تا ۱۰۰ قرار دارد. برای تهیه این شاخص ۲۴ فاکتور در سه دسته اصلی در نظر گرفته شده و این پرسش مطرح شده است که آیا در زمان بروز تهدیدی برای سلامت جامعه، فاکتورهای کلیدی برای مقابله با شیوع ویروس در یک کشور یا جهان وجود دارد یا نه؟ شش دسته اصلی مورد مطالعه عبارتند از جلوگیری از بروز بیماری، ارزیابی و گزارش‌دهی سریع، ارائه پاسخ سریع به بحران، عملکرد سیستم بهداشتی، همسو شدن با استانداردهای بین‌المللی و در نهایت کاهش فضای خطر آفرین برای سلامت جامعه یا میزان آسیب‌پذیری کشور در برابر تهدیدهای بیولوژیک. جالب است بدانید که با وجود بهتر بودن وضعیت کشورهای توسعه‌یافته نسبت به کشورهای کم توسعه‌یافته، نمی‌توان هیچ کشوری را در این زمینه آماده ارزیابی کرد.

طبق این مطالعه، متوسط شاخص امنیت بهداشتی جهان ۴۰.۲درصد است که نرخ بسیار پایینی است. متوسط این شاخص برای ۶۰ کشور صنعتی و با درآمد بالا ۱۵.۹درصد اعلام شده که نشان می‌دهد این کشورها برای مواجهه با همه‌گیری‌ها حدود نصف سطحی که نیاز است، آمادگی دارند. از سوی دیگر، عملکرد کشورها در شش زیرشاخص اصلی نیز محاسبه شده و براساس آن، متوسط شاخص ممانعت از بروز بیماری یا همه‌گیر شدن یک ویروس آزمایشگاهی در دنیا ۳۴.۸درصد است و در ۸۷ کشور این شاخص بالاتر از متوسط و در بقیه پایین‌تر است.

همچنین متوسط شاخص ارزیابی زودهنگام و گزارش‌دهی دقیق در مورد بروز بیماری‌های تازه ۴۱.۹ است و ۹۰ کشور بالاتر از حد متوسط و بقیه پایین‌تر از متوسط قرار دارند. متوسط شاخص پاسخ‌دهی سریع به شیوع بیماری و تلاش برای کاهش سرعت انتشار بیماری نیز ۳۸.۴ است و ۸۸ کشور در وضعیت بهتر از متوسط جهانی قرار دارند. همچنین متوسط شاخص دارابودن سیستم بهداشتی مناسب و توسعه‌یافته ۲۶.۴، متوسط شاخص تعهد به ارتقای ظرفیت‌های بهداشتی کشور و تأمین منابع مالی لازم برای آن ۴۸.۵ و متوسط شاخص فضای کلی ریسک و آسیب‌پذیری کشور در برابر تهدیدهای بیولوژیک ۵۵ است.

اتفاق بازرگانی تهران در جدیدترین گزارش خود به بررسی وضعیت تجارت جهانی در سال ۲۰۲۰ و زیر سایه شیوع کرونا پرداخته و اعلام کرده است که میزان تجارت در فصل دوم سال جاری میلادی ۲۷درصد کاهش خواهد یافت.

به گفته اتاق بازرگانی تهران، پس از همه‌گیری ویروس کرونا در جهان، ارزش تجارت کالایی دنیا در فصل نخست سال ۲۰۲۰ با کاهش سه درصدی رو به رو شده است. براساس پیش‌بینی‌های آنکتاد، افت تجارت در فصل دوم ۲۰۲۰ نیز با شدتی بیشتر ادامه پیدا می‌کند و به این ترتیب، با کاهش ۲۷درصدی تجارت جهانی در فصل دوم

انرژی

نخستین نفتکش ایرانی در ونزوئلا پهلو گرفت

دیپلماسی نفتی در دریای کاراییب

ایران ۵ نفتکش حامل بیش از ۱٫۵ میلیون بشکه بنزین برای ونزوئلا ارسال کرده و باوجود حاشیه‌سازی‌های آمریکا برای جلوگیری از تحویل این محموله‌ها، حالا آخرین خبرها از پهلوگیری نخستین نفتکش حامل بنزین ایران در بنادر ونزوئلا حکایت دارد و به ترتیب نفتکش‌های بعدی نیز در حال آماده شدن برای پهلوگیری و تخلیه محموله خود هستند. نفتکش «فورچون» اولین نفتکش از مجموعه ۵ نفتکش ایرانی است که بعد از ۲۲ روز سفر دریایی در بندر «آل پالیتو» در شمال ونزوئلا پهلو گرفت، شبکه روسی «راشا تودی» از رسیدن نفتکش «فورچون» به مقصد نهایی آن در بندر «آل پالیتو» در شمال ونزوئلا خبر داده و اعلام کرده است: تصاویر ماهواره‌ای، عملیات پهلو گرفتن این کشتی با همراهی دو قایق یدک‌کش ونزوئلایی دقیایقی بعد از نیمه‌شب به‌وقت محلی در این بندر را نشان می‌دهد.

قرار است این نفتکش و ۴ نفتکش دیگر، درمجموع بیش از یک و نیم میلیون بشکه بنزین را از ایران به این کشور که علی‌رغم داشتن ذخایر نفتی، به دلیل تحریم‌های آمریکا با بحران انرژی روبه‌روست، حمل کنند و به‌منظور اطمینان یافتن از رسیدن ایمن این نفتکش به منطقه انحصاری اقتصادی ونزوئلا، نیروی دریایی این کشور نفتکش فورچون را همراهی کرد.

براساس گزارش پایگاه خبری Globvision، «یکلاس مادورو»، رئیس‌جمهور ونزوئلا پیش‌ازاین در حساب تویتتری خود با تشکر از ایران برای ارسال بنزین به این کشور با انتشار تصاویری از کشتی ایرانی حامل بنزین، نوشت: «پایان ماه رمضان برای ما ورود کشتی Fortune را به ارمغان آورد؛ نشانه‌ای از همبستگی میان مردم جمهوری اسلامی ایران و ونزوئلا. در جایی که کشورهای امپریالیستی می‌خواهند با زور احکام خود را تحمیل کنند، فقط برادری می‌تواند مردمان آزاد را نجات دهد. متشکرم ایران.»

او همچنین از ملت ایران به خاطر همبستگی با مردم ونزوئلا، پشتیبانی‌ان از کاراکاس و شجاعت در تصمیم‌گیری قدردانی کرد.

همچنین حجت سلطانی، سفیر ایران در کاراکاس در صفحه تویتتر خود نوشت که خدا را شکر که ترامپ و مشاورانش بالاخره متوجه شدند اگر به قواعد و مقررات بین‌المللی احترام گذاشته و تصمیمات منطقی و عاقلانه بگیرند، نه خودشان و نه سربازان‌شان دچار ضربه ملایم مغزی نخواهند شد. او ادامه داده که امیدوارم اینگونه تصمیمات منطقی و احترام به حقوق ملت‌ها از جمله ایران و ونزوئلا ادامه یابد.

سفیر ایران در کاراکاس در تویتت دیگری نیز به کمک ونزوئلا در دور قبلی تحریم‌ها به ایران برای تامین بنزین اشاره کرده و نوشته که امروز بیش از هر زمان دیگری پیوندهای دوستی و برادری بین ایران و ونزوئلا قوی‌تر و عمیق‌تر شده است.

به گزارش فارس، تصمیم ایران برای ارسال بنزین به ونزوئلا که به خاطر تحریم‌های آمریکا با کمبود سوخت مواجه است با عصبانیت مقامات واشنگتن همراه شده است. یک مقام ارشد دولت آمریکا در اظهاراتی عنوان کرده که واشنگتن در حال بررسی اقدامات مناسب برای واکنش نشان دادن به انتقال بنزین توسط ایران به ونزوئلاست. «فارس‌ست» نیز دومین نفتکش از ناوگان اعزامی ایران به ونزوئلاست که وارد منطقه اسکورت در آب‌های ساحلی ونزوئلا در دریای کاراییب می‌شود. همچنین سومین نفتکش ایران به نام «فاکسون» نیز روز چهارشنبه ۲۷ مه حدود ساعت ۱۴۰۰ به‌وقت محلی (۲۲ و ۳۰ دقیقه به‌وقت‌تهران) به مقصدت اسکورت خواهد رسید و برای پهلوگیری و تخلیه محموله، به سمت بندر موردنظر هدایت خواهد شد.

این در حالی است که حدود یک هفته پیش، یک مقام آمریکایی اعلام کرده بود که این کشور حتما در قبال ارسال محموله‌های فرآورده نفتی از سوی ایران به ونزوئلا اقدام خواهد کرد و جمهوری اسلامی ایران نیز رسماً اعلام کرد که در قبال هر گونه اقدام آمریکا و ایجاد مزاحمت برای نفتکش‌های ایرانی دست به اقدام متقابل خواهد زد.

گزارش‌های دریافتی حاکی است درحالی‌که ناوهای جنگی و هواپیماهای نظامی آمریکا در منطقه کاراییب شناورهای نفتکش ایران را تعقیب می‌کردند اما هیچ‌گونه مزاحمتی برای حرکت آنها به سمت ونزوئلا ایجاد نکرده‌اند.

ورود نفتکش‌های ایرانی به آب‌های ساحلی ونزوئلا و اسکورت این شناورها از سوی ناوهای این کشور با توجه به تهدیدات آمریکا طی ۱۰ روز گذشته و تلاش برای ایجاد ممانعت از این اقدام مطرح کرده بود بازتاب گسترده‌ای در رسانه‌های جهانی داشته است.

کاهش قیمت نفت در واکنش به احتمال تحریم چین

قیمت‌های نفت در معاملات روز دوشنبه بازار جهانی تحت تاثیر افزایش تنش‌ها میان آمریکا و چین بر سر طرح پکن برای وضع قوانین امنیتی برای هنگ کنگ و احتمال تحریم چین از سوی واشنگتن کاهش پیدا کرد. به گزارش ایسنا، بهای معاملات آتی نفت برنت ۱۹ سنت معادل ۰٫۵ درصد کاهش یافت و به ۳۴ دلار و ۹۴ سنت در هر بشکه رسید. همچنین بهای معاملات آتی وست تگزاس اینترمدیت آمریکا شش سنت معادل ۰٫۲ درصد کاهش پیدا کرد و به ۲۳ دلار ۱۹ سنت در هر بشکه رسید. هر دو شاخص هفته گذشته برای چهارمین هفته متوالی رشد کرد اما همچنان ۴۶درصد از ابتدای سال ۲۰۲۰ تاکنون کاهش نشان می‌دهند.

قیمت‌های نفت در هفته‌های اخیر تحت تاثیر کاهش محدودیت‌های قرنطینه مقابله با شیوع ویروس کرونا و بهبود تدریجی تقاضا رشد چشمگیری پیدا کرده‌اند اما تنش‌ها میان آمریکا و چین فضای بازارها را تحت تاثیر قرار داده است.

پلیس هنگ کنگ برای متفرق کردن هزاران نفر از مردمی که روز یکشنبه علیه طرح پکن برای وضع قوانین امنیتی برای این شهر راهپیمایی کردند، از گاز اشک‌آور و مانسین آب‌پاش استفاده کرد. استفن اینسن، استراتژیست ارشد بازار در شرکت اکسی کورپ با اشاره به نگرانی‌هایی که بازار هفته گذشته نسبت به سیاست چین پیدا کرد، گفت: قانون امنیت هنگ کنگ به ریسک جنگ تجاری افزوده می‌شود. براساس گزارش رویترز، روابط میان پکن و واشنگتن از زمان شیوع ویروس کرونا به تیرگی گراییده است. دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا و شسی جین پنینگ، رئیس جمهور چین درخصوص شیوع این بیماری درگیری‌های لفظی داشته‌اند و چین از سوی آمریکا به پنهانکاری و عدم شفافیت در این باره متهم شده است. رابرت اوبراین، مشاور امنیت ملی کاخ سفید گفت که قانون امنیت ملی پیشنهاد شده برای هنگ کنگ ممکن است به تحریم‌های آمریکا منجر شود و جایگاه این شهر به عنوان یک قطب مالی را به خطر بیندازد.



مهم‌ترین چالش کسب و کارهای ایرانی در بحران کرونا چیست؟

در تنگنای کرونا

فرصت امروز: با شیوع ویروس کرونا بسیاری از کسب‌وکارهایی که سهم بالایی در اشتغال ایران داشتند، دچار رکود شده و خیلی از این کسب‌وکارها تعطیل شده‌اند. طبق برآوردهای اولیه، شیوع کرونا بین ۲ تا ۴درصد از تولید ناخالص داخلی کشور خواهد کاست و برای مقابله با این رکود، دولت باید در قالب برنامه‌های مختلف از کسب‌وکارها حمایت کند؛ برنامه‌هایی که از پرداخت تسهیلات ارزان‌قیمت تا تعویق مالیات را دربر می‌گیرد.

در این بین، شوک اقتصادی ناشی از شیوع کرونا، واحدهای تولیدی را در شرایط سختی قرار داده و با وجود اینکه چند هفته است که بسیاری از واحدهای تولیدی به‌خصوص واحدهای کوچک فعالیت‌شان را مجدداً از سر گرفته‌اند اما بیشتر صاحبان کسب‌وکار اعلام می‌کنند که با چالش‌های جدی مواجه شده‌اند و ادامه مسیر برای‌شان بسیار سخت است؛ گویا در این اثنا، واحدهای تولیدی نیز کرونا گرفته‌اند. به اعتقاد کارشناسان، مشکلات اقتصادی ناشی از بحران کرونا از سه جهت «اختلال در زنجیره تأمین»، « تأخیر و تعلل مصرف‌کنندگان و شرکت‌های تولیدی در خرید به دلیل ناطمینانی از وضعیت آینده» و «اختلال در عرضه مستقیم محصولات به دلیل مشکلات ناشی از شیوع ویروس کرونا، واحدهای تولیدی را با چالش روبه‌رو کرده است.

مشکل تولید برای تأمین نقدینگی و مواد اولیه

در این زمینه، نهاد پژوهشی مجلس در گزارشی با اشاره به بحران‌هایی که واحدهای تولیدی با آنها روبه‌رو شده‌اند، نوشته است: «ویروس کرونا بر حوزه صنعت تولیدی کشور می‌تواند چهار چالش اصلی «بلاتکلیفی واحدهای تولیدی»، «دیون عقب‌افتاده واحدهای تولیدی»، «مشکلات شرکت‌های طرح» و «عدم تمایل به انجام مراودات توسط شرکای تجاری» را ایجاد کند. همچنین با شیوع ویروس کرونا، شوک منفی سمت عرضه در قالب ایجاد چالش در تأمین مواد اولیه و شوک منفی تقاضا به‌صورت کاهش در تقاضا منجر به رکود در صنایع می‌شود.»

همچنین یکی از تولیدکنندگان لباس با اشاره به اینکه از ابتدای عید تاکنون سه چک دریافتی او از مغازه‌دارها برگشت‌خورده است، می‌گوید: «نقدینگی در بازار نیست و اصلاً مشتری برای تولیدات ما وجود ندارد. برای همین مغازه‌ها دائم اعلام می‌کنند که پول ندارند. در دو ماه گذشته سه تا از چک‌های خود من به مبلغ ۱۰، ۱۵ و ۵ میلیون تومان که از فروشگاه‌ها گرفته‌ام برگشت‌خورده و صاحبان مانوفروشی‌ها هم می‌گویند که پول ندارند. شاید باور نکنید یکی از مغازه‌دارها که برای کالاهایی که مهرماه به او تحویل داده بودم چک آخر اسفند گذشته را داده بود، حالا که چکش برگشت‌خورده می‌گوید چک قبلی

را بیاور تا یک چک برج ۵ به تو بدهم؛ یعنی جنس را سال قبل داده‌ام و پولش را حدود یک سال بعد دریافت کنم.» صاحب یک واحد تولیدی کش نیز با اشاره به مشکلات مالی پیش‌آمده برای واحدها می‌گوید: «بازار یک چرخه است، اگر مشتری نباشد فروش هم نیست و تولید هم معنی ندارد؛ فروشندگان دائم می‌گویند فروش نداشته‌اند و پولی به واحدهای تولیدی پرداخت نمی‌کنند، ولی از طرف دیگر جنس‌فروش‌ها به واحدهای تولیدی فشار می‌آورند که پول مواد اولیه‌شان را پرداخت کنیم و در این شرایط عملاً ادامه کار ممکن نیست.»

البته این مشکلات تنها شامل واحدهای تولیدی کوچک نمی‌شود. هفته گذشته و در جریان نشست نمایندگان اتاق تهران، محمد لاهوتی با اشاره به نام‌گذاری سال ۹۹ به‌عنوان سال «جهش تولید» گفت: «به دلیل عدم تخصیص ارز از مجرای بانک مرکزی طی دو ماه گذشته، در حال حاضر واحدهای تولیدی به‌شدت با کمبود مواد اولیه مواجه هستند. بسیاری از واحدهای تولیدی حتی کارخانه‌های دارای بیش از ۵۰۰ نیروی کار، اعلام کرده‌اند که ذخیره مواد اولیه آن‌ها تا یک ماه آینده به اتمام خواهد رسید و با خطر تعطیلی کامل مواجه هستند.»

سایه سنگین کرونا بر تاکسی‌یاب‌های اینترنتی

اما به موازات بروز بحران کرونا و رکود اقتصادی ناشی از شیوع آن، به نظر می‌رسد وضعیت کسب و کارهای اینترنتی نیز بهتر از واحدهای تولیدی نیست، کسب و کارهای استارت‌آپی که سال گذشته و به دنبال حوادث آب‌ان‌ماه و قطعی اینترنت زیان قابل توجهی را پشت سر گذاشتند در آخرین ماه سال گذشته نیز با بحران کرونا روبه‌رو شدند. آنچه سال ۹۸ را به سال سخت استارت‌آپ‌ها بدل کرده است.

در این میان، اوبر به تازگی از اخراج ۳ هزار نفر از کارمندان خود خبر داد. ارزشمندترین استارت‌آپ جهان در پنجمین ماه سال جاری میلادی مجبور شد به دلیل فشار ناشی از همه‌گیری کرونا، تن به اجرای یک تصمیم سخت بدهد و بیش از ۳ هزار نفر از کارکنان خود را اخراج کند. پس از اخراج کارکنان اوبر، سهام این شرکت بیش از ۴درصد رشد کرد، اما اوبر در اخراج کارکنان تنها نبود. لیفت، رقیب بزرگ و بین‌المللی اوبر هم اعلام کرده که به دلیل همه‌گیری کرونا مجبور به اخراج کارکنان خود شده است.

در همین حال، اکوسیستم استارت‌آپی ایران هم از آسیب‌های همه‌گیری کرونا در امان نماند و تعطیلی چند استارت‌آپ مثل چلیپوری و البته کاهش سطح درآمدهای استارت‌آپ‌ها و افزایش درآمد بعضی دیگر، از آثار مستقیم همه‌گیری کرونا بر این کسب و کارهای نوپا بوده است.

چرا قیمت مسکن در شهر تهران متری ۲میلیون تومان گران شد؟

تحولات بازار مسکن در اردیبهشت

بازارهای موازی با دلار نیز خود را با شرایط جدید تطبیق دهند. نه فقط مسکن که قیمت خودرو، سکه و طلا نیز همگام با افزایش نرخ ارز، روندی افزایشی را در پیش گرفته‌اند و همین امر نشان می‌دهد که سیاست‌گذاری برای ایجاد ثبات در بازار ارز تا چه میزان برای مقابله با رشد قیمت در سایر بازارها ضروری است. * کاهش نرخ سود بانکی: برخی معامله‌گران مسکن معتقد هستند که بخشی از داستان افزایش قیمت مسکن به موضوع کاهش نرخ سود بانکی بازمی‌گردد. در حقیقت، نرخ سود بانکی کاهش نیافته است بلکه بانک‌ها متعهد شده‌اند نرخ‌های مصوب دو سال قبل را رعایت کرده و سود بالاتر از ۱۵درصد به سپرده‌های بانکی بلندمدت پرداخت نکنند. این اقدام افزایش نرخ اجاره بها را از یک سو و افزایش نرخ معاملات را از سوی دیگر سبب شده است. در عین حال کاهش نرخ سود بانکی سبب شده است تا سرمایه‌هایی که قابلیت خرید مسکن را دارند از بانک‌ها به مقصد بازار مسکن خارج شوند.

* نقدینگی سرگردان: اقتصاد ایران سال‌های طولانی است که با معضل مهمی تحت عنوان نقدینگی سرگردان روبه‌رو است. این نقدینگی سرگردان در هر دوره با کوچک‌ترین علامتی راهی بازاری می‌شود تا خود را از کاهش ارزش نجات دهد، اما در عمل کلیت اقتصاد را با بحرانی جدی مواجه می‌نماید. نقدینگی سرگردان با جمله به بازارهای ارز، سکه، طلا و مسکن همواره بحران‌هایی جدی را در این بازارها رقم زده است. به نظر می‌رسد که اعتمادبخشی و ایجاد شرایطی با هدف بهبود تصویر آینده اقتصاد از حرکات آسیب‌رسان نقدینگی سرگردان پیشگیری کند.

در همین زمینه، مهدی سلطان محمدی، کارشناس بازار مسکن معتقد است: مجموعه عواملی همچون انباشت تقاضا بعد از رکود ناشی از کرونا، انتظارات تورمی، رشد بازارهای موازی، تحریم‌ها و افزایش نقدینگی، منجر به ورود بازار مسکن به کانال ۱۷ میلیون تومان شد اما این روند ادامه‌دار نخواهد بود و در

* رشد قیمت دلار: از سوی دیگر، افزایش نرخ دلار انتظارات تورمی را در جامعه دامن زده است. هرچند رئیس کل بانک مرکزی هدف‌گذاری تورمی را ۲۲درصد اعلام کرده است اما با این حال رشد قیمت دلار سبب شده است

آغاز فعالیت ۲ شعبه بانک پاسارگاد در شهرهای تهران و سبزوار

شعبه‌های بانک پاسارگاد در شهرهای تهران و سبزوار، از تاریخ اول خرداد سال ۱۳۹۹، فعالیت خود را به طور رسمی آغاز خواهند کرد. به گزارش روابطعمومی بانک پاسارگاد، در راستای ایجاد سهولت در دسترسی هم‌میهنان به خدمات بانکی، شعبه‌های «سبزوار» و «بُورس اوراق بهادار تهران» فعالیت خود را آغاز کرده و انواع خدمات بانکی اعم از ریالی و ارزی را به مراجعه‌کنندگان ارائه می‌کنند.

گفتنی است شعبه «سبزوار» در سبزوار، خیابان کاشفی شمالی، نیش خیابان ابن مبین، ساختمان پارس رویال و شعبه «بُورس اوراق بهادار تهران» در تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار شهرداری، روبه‌روی شهرداری منطقه ۲ تهران، ساختمان بورس اوراق بهادار تهران واقع شده‌اند.

بیانیه «چارچوب هدف‌گذاری تورم» امروز منتشر می‌شود

آخرین خبرهای همتی از ادغام بانک‌ها

رئیس کل بانک مرکزی از نهایی‌شدن ادغام دو بانک در بانک سپه خبر داد و اعلام کرد که بیانیه هدف‌گذاری تورم روز سه‌شنبه منتشر می‌شود. عبدالناصر همتی در تازه‌ترین یادداشت اینستاگرامی‌اش نوشت: «روز سه‌شنبه بیانیه رسمی «چارچوب هدف‌گذاری تورم» از سوی بانک مرکزی منتشر خواهد شد. در این رویکرد پیشگروانه و فعال سیاست‌گذاری پولی، قطب نمای سیاست‌گذاری پولی، کاهش انحرافات نرخ تورم از نرخ تورم هدف‌گذاری شده می‌باشد و برای رفع انحراف ایجادشده، بانک مرکزی، نرخ سود سیاستی و یا دالان نرخ سود را تعدیل نموده و با استفاده از عملیات بازار باز، نرخ جاری و مؤثر در بازار پول را تنظیم می‌کند.

با تأیید نهایی شورای عالی هماهنگی اقتصادی، کسری بودجه سال ۱۳۹۹، در کنار عرضه سهام شرکت‌های دولتی و اموال مازاد دولت، از طریق انتشار اوراق بدهی دولت در بازار پول و سرمایه تأمین خواهد شد. طبق اطلاع واصله از همکاران خزانه‌داری کل کشور، در روزهای آینده شاهد عرضه اوراق بدهی برای تأمین کسری بودجه و بالتبع، تعمیق بیشتر بازار بدهی خواهیم بود.

در ادامه روند ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح ظرف ۱۰ روز آینده با برگزاری مجامع «بانک مهر اقتصاد» و «بانک حکمت ایرانیان» ادغام این دو بانک در بانک سپه نهایی شده و مجمع سه بانک باقیمانده دیگر نیز به‌تدریج برگزار خواهد شد. بانک مرکزی مسیر اصلاح نظام بانکی و ارتقای سلامت مالی بانک‌ها را با جدیت ادامه خواهد داد.

نظام بانکی کشور طبق وعده‌ای که داده است، آماده پرداخت ۵۰ هزارمیلیارد تومان تسهیلات با نرخ سود ۱۲درصد به مشاغل و واحدهای کسب و کار، که به خاطر شیوع ویروس کرونا آسیب دیده‌اند، می‌باشد. به محض دسترسی بانک‌ها به سامانه مربوط به اطلاعات مشاغل و نیز واحدهایی که واجد شرایط استفاده از این وام می‌باشند و توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در این خصوص ایجاد شده است، بانک‌ها نیز ظرف یک هفته تقاضاها را بررسی و اقدام لازم را انجام خواهند داد.»

سخنگوی شورای نگهبان:

نظر شورای نگهبان درباره حذف ۴ صفر به‌زودی اعلام می‌شود

سخنگوی شورای نگهبان از اعلام نظر نهایی این شورا درباره حذف چهار صفر از پول ملی در روزهای آینده خبر داد. به گزارش صدا و سیما، عباسعلی کدخدایی سخنگوی شورای نگهبان با اشاره به بررسی لایحه اصلاح نظام پولی و بانکی در جلسات این شورا، گفت: مصوبه مجلس درباره لایحه اصلاح نظام پولی و بانکی در جلسات شورای نگهبان در حال بررسی است. به گفته وی، لایحه اصلاح نظام پولی و بانکی که بخشی از آن به حذف چهار صفر از پول ملی اختصاص دارد، در جلسه روز چهارشنبه هفته گذشته شورای نگهبان بررسی شد، اما به علت گستردگی موضوع و نیاز به بررسی‌های بیشتر، در نامه‌ای به مجلس درخواست مهلت ۱۰ روزه دیگری، علاوه بر مهلت ۱۰ روزه اول نمودیم.

سخنگوی شورای نگهبان ادامه داد: هنوز نمی‌توان به طور دقیق درباره لایحه حذف چهار صفر از پول ملی که از سوی مجلس به شورای نگهبان ارجاع شده، اظهارنظر کرد و نظر نهایی باید پس از جمع‌بندی در جلسه این شورا اعلام شود.

کدخدایی در پایان خاطرنشان کرد: شورای نگهبان در روز چهارشنبه این هفته نیز جلسه دارد و لایحه اصلاح نظام پولی و بانکی نیز در این جلسه بررسی خواهد شد و نظر نهایی این شورا درباره حذف چهار صفر از پول ملی به زودی اعلام می‌شود.

با ابلاغ بانک مرکزی

بانک‌ها موظف به دریافت سفارش فروش سهام عدالت شدند

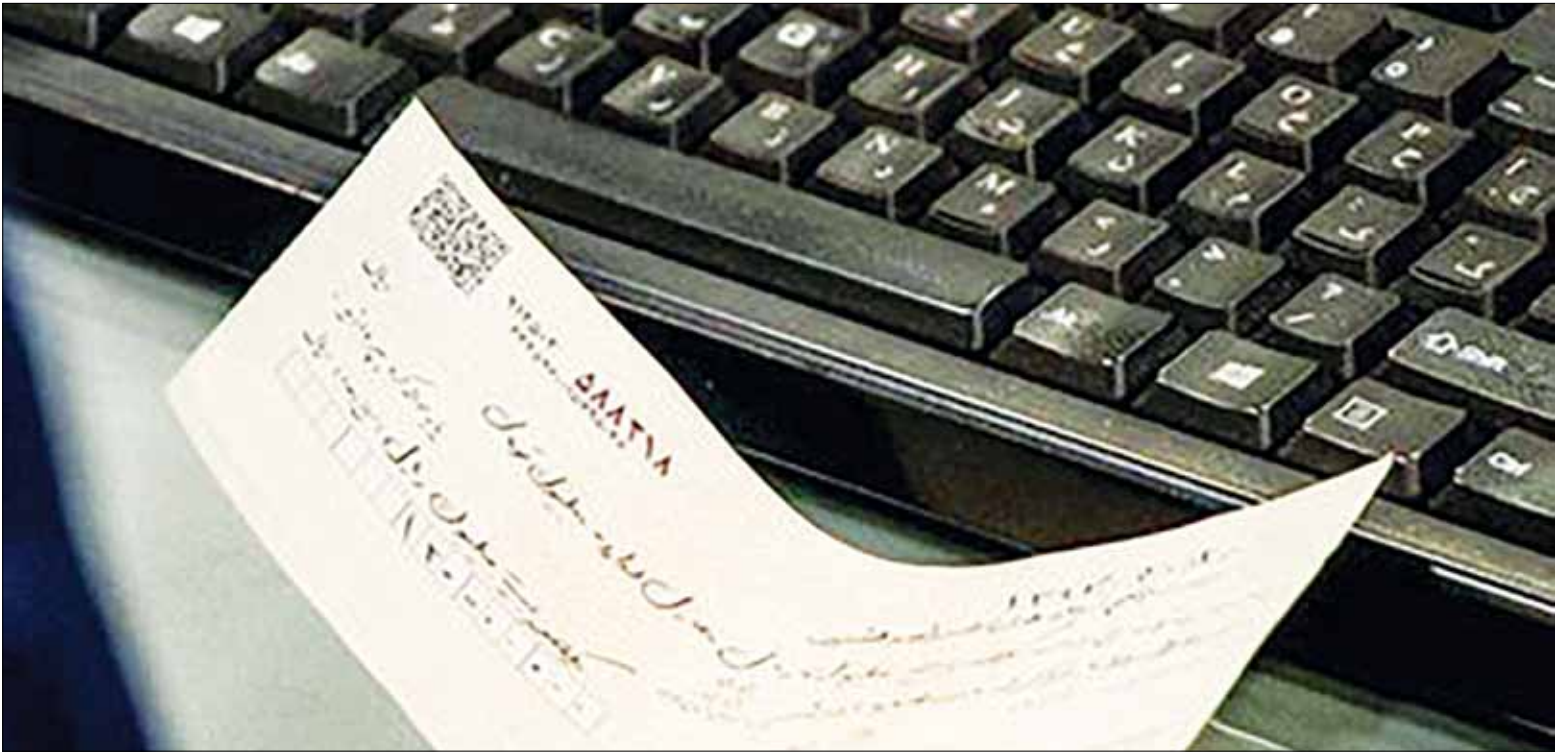
بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی مکلفند به نمایندگی از شرکت‌های کارگزاری با انعقاد قرارداد نسبت به دریافت سفارش فروش سهام بورسی و فرابورسی متعلق به دارندگان سهام عدالت متعلق به دارندگان سهام عدالت اقدام کنند.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، با توجه به نقش و جایگاه پراهمیت و برجسته نظام بانکی کشور در تسهیل اجرا و پیشبرد سیاست‌های کلان کشور درخصوص سهام عدالت، در جلسه ۳۰ اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ شورای عالی بورس و اوراق بهادار با نظر مثبت و حمایت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، این مورد به تصویب رسید.

بر این اساس، بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی مکلفند به نمایندگی از شرکت‌های کارگزاری با انعقاد قرارداد نسبت به دریافت سفارش فروش سهام شرکت‌های بورسی و فرابورسی متعلق به دارندگان سهام عدالت اقدام کنند و در صورت نیاز به کارگزاری مربوطه ارائه دهند. همچنین ضروری است بانک‌ها، اقدامات و تمهیدات لازم را به قید فوریت درخصوص دریافت سفارش فروش سهام متعلق به دارندگان سهام عدالت از تاریخ ۶ خردادماه ۱۳۹۹ مطابق دستورالعمل اجرایی، انجام دهند.

۱۹درصد چک‌های مبادله‌شده در فروردین امسال برگشت خورد

ریزش اعتماد زیر بار کرونا



به ۱۹درصد افزایش داشته است، آن هم در شرایطی که تعداد کل چک‌های صادره در این ماه نسبت به ماه قبل با افت ۳۴درصدی مواجه بوده است. هم‌زمان مقایسه وضعیت چک‌های مبادله‌شده و برگشتی در فروردین‌ماه امسال و ماه مشابه در سال قبل نشان‌دهنده آن است که افت تعداد چک‌های مبادله‌شده در نخستین ماه از سال اتفاقی مسبق به سابقه است و عمدتاً به‌واسطه تعطیلی کسب‌وکارها و بازارها در هر سال تکرار می‌شود، اما امسال جدای از کاهش مرسوم مبادلات چکی در فروردین‌ماه، حجم بالایی از این چک‌ها نیز برگشت خورده است.

شرط داشتن چک برای ثبت‌نام خودرو برداشته شد

در همین حال و با دستور سرپرست وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت)، شرط اخذ هرگونه چک از شرایط ثبت‌نام خودرو در مقطع کنونی حذف شد. پیش از این خودروسازان در شروط اعلامی به متقاضیان در حوزه ثبت‌نام خودروها، شرط اخذ چک صیادی یا چک متعلق به بستگان درجه یک را مطرح کرده بودند که حالا با دستور سرپرست وزارت صمت، شرط اخذ هرگونه چک در این مرحله از ثبت نام ملغی اعلام شد.

در همین راستا قائم مقام مدیرعامل سایپا اعلام کرده که در طرح فروش فوق‌العاده محصولات گروه خودروسازی سایپا، الزام چک صیاد برداشته شده و چک عادی نیز برای تسهیلات پذیرفته می‌شود. به گفته مجید باقری، همچنین امکان ارائه این چک توسط بستگان درجه یک خریدار نیز فراهم شده است.

پیش از این، معاون بازاریابی و فروش گروه صنعتی ایران خودرو نیز از امکان بازنگری در ارائه چک ضمانت صیاد در فروش فوق‌العاده ایران خودرو خبر داده بود. به گفته بابک رحمانی، در حال حاضر حدود ۵۰ هزار نفر در طرح فروش فوق‌العاده ایران خودرو موفق به ثبت نام شده‌اند که تاکنون مشکل خاصی در فرآیند ثبت نام وجود نداشته است. او با اشاره به مشکل برخی از متقاضیان در ارائه چک به نام گفت: در صورتی که برخی از مشتریان به واسطه این محدودیت امکان ثبت نام نداشته باشند، این موضوع قابل بازنگری خواهد بود.

راهکار تأمین کسری بودجه ۹۹ مشخص شد

تاثیر انتشار اوراق بدهی بر اقتصاد ایران

که شامل درآمدهای مالیاتی، نفتی، واگذاری اموال دولتی و در نهایت فروش اوراق می‌شود. در نتیجه، با توجه به شرایط کنونی انتشار اوراق بدهی مناسب‌ترین روش برای تأمین کسری بودجه است. او انتشار اوراق بدهی را مناسب‌ترین روش برای تأمین کسری بودجه دانست و با تأیید انتشار اوراق بدهی از سوی رئیس کل بانک مرکزی، ادامه داد: این امر می‌تواند به دو شکل به اقتصاد کشور کمک کند که یکی رفع محدودی کسری بودجه است و دوم اینکه به بانک مرکزی کمک می‌کند تا سیاست پولی و عملیات بازار بانکی را عملیاتی کند.

این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه اوراق بدهی کفاف کسری‌های هنگفت بودجه را نمی‌دهد، گفت: از آنجا که میزان کسری بودجه سال جاری زیاد نیست، انتشار اوراق بدهی می‌تواند نقش مؤثری داشته باشد.

این استاد دانشگاه در پایان سخنانش تأکید کرد: انتشار اوراق بدهی ضمن اینکه کسری بودجه دولت را رفع می‌کند، دست بانک مرکزی را برای اجرای عملیات بازار باز بانکی باز می‌گذارد.

گفتنی است به تازگی رئیس کل بانک مرکزی در یادداشتی اعلام کرد که انتشار اوراق بدهی روش مناسب‌تری برای تأمین کسری و نیز جلوگیری از پولی کردن کسری بودجه و تورم است. همتی درباره تأثیرات انتشار اوراق بدهی نوشته است: دولت با انتشار اوراق بدهی، نه‌تنها می‌تواند نیازهای خود را پوشش دهد، بلکه به تعمیق بازار بدهی و اصلاح ترازنامه بانک‌ها نیز کمک کرده و ابزار کنترل بهتر تورم را در اختیار بانک مرکزی قرار می‌دهد.

همچنین در این زمینه کارگزاری بانک مرکزی اعلام کرد که در راستای کاهش هزینه‌های معاملاتی، تسهیل دسترسی بانک‌ها و موسسات مالی غیربانکی به اوراق بدهی دولتی و نیز اتکای تأمین مالی دولت از محل فروش اوراق بهادار، در نظر دارد بازار اولیه فروش این اوراق را در بازار بین‌بانکی ایجاد کند.

فرصت امروز: آمارهای بانک مرکزی از بازخورد تبعات اقتصادی کرونا در حوزه مبادلات بر پایه چک حکایت دارد؛ به‌گونه‌ای که براساس اطلاعات بانک مرکزی، در فروردین‌ماه امسال مبلغ چک‌های مبادله‌شده در اقتصاد ایران ۵۶درصد نسبت به ماه قبل کاهش داشته اما با این وجود، باز هم بیش از ۱۸درصد این چک‌ها برگشت خورده است که نسبت به ماه‌های قبل، دو برابر افزایش را نشان می‌دهد.

آمارهای نهاد ناظر بازار پول حاکی از این است که در فروردین امسال، هم‌زمان با اوج شیوع ویروس کرونا در کشور، فعالیت‌های اقتصادی به‌شدت در انقباض قرار گرفته و نزدیک به ۱۹درصد چک‌های مبادله‌شده در اولین ماه سال ۹۹ برگشت خورده است. بر اساس آمارهای منتشرشده از سوی بانک مرکزی، در نخستین ماه از سال جاری بیش از ۶ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۶۵ هزار میلیارد تومان در اقتصاد ایران مبادله شده که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد ۳۶ درصد و از نظر مبلغ حدود ۵۶ درصد کاهش داشته است.

از کاهش مبادلات چک تا افزایش چک برگشتی

بررسی‌ها نشان می‌دهد از ۶ میلیون فقره چک مبادله‌شده در فروردین‌ماه امسال، ۴،۹ میلیون فقره چک به ارزش حدود ۵۲ هزار میلیارد تومان وصول شده است، اما یک میلیون و ۱۲۲ هزار فقره چک به ارزش بیش از ۱۳ هزار میلیارد تومان برگشت خورده که دلیل اصلی آن، کسری موجودی بوده است.

همان گونه که پیش‌بینی شده بود، شیوع کرونا اثرات بد و مخربی بر کسب‌وکارها و مبادلات اقتصادی گذاشته است و در فروردین‌ماه امسال باعث شده تا تعداد چک‌های برگشتی نسبت به ماه قبل تا ۷،۴ درصد افزایش پیدا کند. نکته نگران‌کننده ماجرا اینجاست که در اسفندماه سال گذشته و هم‌زمان با آغاز شیوع ویروس کرونا نیز تعداد چک‌های برگشتی بیش از ۴۴درصد افزایش یافته بود که اتفاق بی‌سابقه‌ای محسوب می‌شود.

براساس آمارهای بانک مرکزی، در فروردین امسال تعداد چک‌های برگشتی در اقتصاد ایران در مقایسه با اسفندماه سال قبل نزدیک

دریچه



مزایای عرضه متری مسکن در بورس کالا چیست؟

یک کارشناس بازار سرمایه می‌گوید خرید متری مسکن در قالب ابزار مالی در بورس کالای ایران، می‌تواند پاسخ مناسبی به کسانی باشد که برای حفظ دارایی‌های نقد خود دنبال سرمایه‌گذاری در بازار مسکن هستند، اما توان خرید کامل یک ملک را ندارند. به گزارش پایگاه خبری بورس کالا، حمید میرمعینی درخصوص راهاندازی بازار متشکل مسکن در بورس کالا اظهار داشت: نظام‌مند و قاعده‌پذیر کردن بازار مسکن از اهمیت بسزایی برخوردار است و باعث می‌شود به دور از هیجانات کاذبی که در بازار عادی مسکن وجود دارد، قیمت ملک شفاف و براساس عرضه و تقاضای واقعی در بورس کالا کشف شود. وی افزود: این بازار می‌تواند یک فرصت عالی و بی‌نظیر برای تأمین مالی پروژه‌های انبوه‌سازی مسکن به شمار آید، بنابراین این ابزار مالی ارائه شده در بورس کالا می‌توان یک بازی برد-برد هم برای متقاضیان و هم برای انبوه‌سازان مسکن به شمار آید. میرمعینی تصریح کرد: معاملات متری مسکن موجبات آن را فراهم می‌کند تا مسکن به دلیل امکان سرمایه‌گذاری با سرمایه‌های خرد با تعدیل مناسب قیمتی مواجه شود؛ اتفاقی که اگر رخ دهد، بسیار مبارک است و می‌تواند بازار مسکن را به سوی ثبات و تعادل رهنمون سازد. این کارشناس بازار سرمایه بیان داشت: باید از تدوین قوانین خلق الساعه در این طرح به طور کامل جلوگیری شود تا آن را با مشکل روبه‌رو نکنند، زیرا که این بستر یک فرصت ایده‌آل است تا از طریق بورس کالا، بازار مسکن ساماندهی شود و مسکن را از وضعیت سفته‌بازانه و سرمایه‌ای به کالایی که موردنیاز آحاد جامعه است، ولی امروز به دلیل اینکه دلای در آن رواج دارد، تبدیل کند. وی اضافه کرد: بورس کالا می‌تواند دسترسی مردم به مسکن انبوه‌ساز که به طور طبیعی ساخت آن اقتصادی و با صرفه است را تسهیل کند و از این طریق فاصله عرضه‌کننده و متقاضی نیز بسیار کوتاه خواهد شد که این امر موجب آن می‌شود، مردم با قیمت مناسب‌تری به مسکن دست پیدا کنند.

سهامداران نگران نباشند، اصلاح شاخص بورس طبیعی است
یک کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه سهامداران نگران روند کنونی بورس نباشند، گفت: با توجه به رشد پرشتاب شاخص بورس از ابتدای سال جاری تا اواسط اردیبهشت ماه، وجود چنین اصلاحی در بازار طبیعی است. محمدرضا سرافراز در گفت و گو با خبرنگار ایرنا، به اصلاح چند روز اخیر شاخص بورس اشاره کرد و افزود: رشدی که باید در مدت چند ماه در بازار اتفاق می‌افتد در کمتر از یک ماه رخ داد بنابراین احتمال چنین اصلاحی در بازار دور از ذهن نبود. وی ادامه داد: برخی سرمایه‌گذاران تازه‌وارد که اطلاعات چندانی از سرمایه‌گذاری و روند معاملاتی بورس ندارند، تصور می‌کنند که روند یک ماه گذشته بازار باید به صورت دائمی ادامه‌دار باشد؛ به همین دلیل با ایجاد کوچک‌ترین اصلاح، از ترس از دست دادن سرمایه‌های خود اقدام به خروج از این بازار کردند. سرافراز با بیان اینکه روند کنونی بورس چندان جایی برای نگرانی ندارد، گفت: زمانی که شاخص بورس در مدت زمانی کوتاه با رشد عجیبی همراه می‌شود و یکباره به چند صد هزار واحد رشد دست پیدا می‌کند لازم است برای مدتی وارد اصلاح جدی شود، در وضعیت کنونی طبیعی است که شاخص بورس بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار واحد کاهش یابد.



را انتخاب کنند اما اگر نیاز مبرمی به پول سهام عدالت ندارند، به نظر من نگه دارند بهتر است زیرا سهم‌ها کوچک و بی‌بنیه نیست.

این در حالی است که مهرداد منتظری دیگر کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه انتخاب روش مدیریت سهام عدالت، بستگی به میزان آشنایی فرد با بازار سرمایه دارد، به ایسنا گفت: نمی‌توان برای همه نسخه یکسان پیچید. اگر فرد سهامدار است، در بازار سرمایه کار کرده است و با این بازار آشنایی دارد بهتر است روش مستقیم را انتخاب کند. زیرا سهام به کد خود فرد منتقل می‌شود. اما اگر مشمولی با بازار سرمایه آشنایی ندارد، بهتر است مدیریت را واگذار کند و فکر کند سیدی از سهام دارد که یکی دیگر مدیریت می‌کند.

فردی با بازار سرمایه آشنایی ندارد، برای مدیریت سهام خود، روش غیرمستقیم را انتخاب کند.

در این میان، سوال این است که روش مستقیم چه تفاوتی با روش غیرمستقیم آزادسازی سهام عدالت دارد؟ در پاسخ باید گفت، در صورت انتخاب آزادسازی به روش مستقیم، مالکیت و مدیریت سهام عدالت به صورت مستقیم و بدون واسطه به سهامدار سهام عدالت، تخصیص و انتقال خواهد یافت. به عبارت دیگر، به میزان سهام تخصیص‌یافته به هر فرد در شرکت‌های سرمایه‌پذیر سهام عدالت و به تناسب ارزش مقطع واگذاری، تعدادی از سهام ۳۶ شرکت بورسی تخصیص خواهد یافت. علاوه بر آن این دسته از مشمولین سهام عدالت، به ازای سهام شرکت‌های غیربورسی سرمایه‌پذیر سهام عدالت، سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی را نیز دریافت خواهند کرد.

در این حالت مسئولیت حفظ، نگهداری و مدیریت سهام اختصاص یافته به عهده سهامدار بوده و در راستای حفظ ارزش سهام تخصیص یافته، قابلیت نقل و انتقال سهام مزبور به غیر و فروش آن براساس محدودیت‌های زمانی و مقداری تعیین‌شده توسط شورای عالی بورس صورت خواهد گرفت. همچنین مطابق قانون تجارت افراد سهامدار محسوب شده و از مزایای سهام تخصیص یافته از جمله سود و ... بهره‌مند خواهند شد.

سهامداران می‌توانند دو ماه پس از تاریخ انتخاب روش مذکور با مراجعه به سامانه جامع اطلاعات مشتریان (سجام) به نشانی sejam.ir از تعداد سهام تخصیص یافته نزد شرکت‌های سرمایه‌پذیر سهام عدالت مطلع شوند. بهره‌مندی از خدمات قابل ارائه از جمله ایجاد امکان معامله‌پذیری سهام تخصیص یافته در آینده منوط به مراجعه به سامانه سجام، ثبت نام و احراز هویت غیرحضوری در مراکز تعیین شده است. همچنین افرادی که روش مستقیم را انتخاب کرده‌اند، سهام شرکت‌های بورسی تخصیص یافته روی کد بورسی خودشان منتقل می‌شود. این افراد از بابت سهام شرکت‌های غیربورسی، سهامدار شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی هم خواهند بود.

اما در صورت انتخاب آزادسازی سهام عدالت به روش غیرمستقیم، مالکیت و مدیریت سهام عدالت، از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی ساماندهی خواهد شد و سهامدار حق انتقال به غیر و دخل و تصرف در آن را نخواهد داشت. در این روش سود یا زیان قابل تخصیص به سهامدار براساس نحوه عملکرد شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی تعیین و تخصیص پیدا خواهد کرد. با این تفویض اختیار، سهام شرکت‌های سرمایه‌پذیر سهام عدالت متعلق به سهامدار توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی ساماندهی خواهد شد. افرادی که روش غیرمستقیم را انتخاب کرده‌اند، سهامدار شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی خواهند بود. قرار است شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی در بازار سرمایه پذیرش شوند و سهام این شرکت‌ها خرید و فروش واقع شود بنابراین این افراد می‌توانند نسبت به فروش سهام خود در شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی اقدام کنند.

ابهامات آزادسازی سهام عدالت چیست؟

در این راستا، روزه بریعی، کارشناس بازار سرمایه- در گفت‌وگو با ایسنا، در مورد اینکه کدام روش برای مدیریت سهام عدالت مناسب‌تر است، توضیح داد: سهام شرکت‌های بورسی سهام عدالت در دست دولت است و دولت می‌تواند نرخ‌های آنها را تغییر دهد. برای مثال طبق قانون، در صنعت پالایشی ۹۵درصد قیمت مرجع نفت خام محاسبه می‌شود. نرخ مرجع می‌تواند نرخ پلت، نرخ سنگاپور یا نرخ صادراتی کشور باشد. ممکن است همانطور که برای میعانات تخفیف در نظر گرفته می‌شود، وزارت نفت این تخفیف را صنعت پالایشی هم اختصاص دهد.

او ادامه داد: بر این اساس اگر نرخ پلت ۳۰ دلار و نرخ فروش صادراتی ما ۱۷ دلار باشد، ۹۵درصد آن، برای یک شرکتی مانند پالایش نفت اصفهان می‌تواند ۲۰ هزار میلیارد تومان سود داشته باشد و سود ناشی از کاهش بهای تمام شده در سهم هزار تومانی، ۵۰۰ تومان سود می‌سازد. با این اوصاف نمی‌توان دقیق گفت چه اتفاقی رخ خواهد داد. زیرا دولت در ملی مس، شپنا، شبندر، شتران و... سهامدار عمده است و از طریق سهام عدالت تصمیم می‌گیرد. یعنی خودش می‌تواند این تصمیم را بگیرد و سهم به شدت رشد کند.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه باید مشخص شود برنامه دولت برای این شرکت‌ها چیست، اظهار کرد: مباحثی مطرح شده است مبنی بر اینکه نرخ مرجع برای پالایشی‌ها تغییر یابد، یعنی به جای نفت ۳۰ دلاری، نفت ۱۷ دلاری حساب شود. اگر این اتفاق رخ دهد سود بزرگی به نفع پالایشی‌ها می‌شود.

به اعتقاد بریعی، با این شرایط نمی‌توان به مردم توصیه کرد کدام روش

فرصت امروز: «سهام عدالت خود را بفروشید» این توصیه مشترک اقتصاددانان و دولتمردان به مردم درباره سهام عدالت است. این توصیه در گفت وگویی تلویزیونی یکشنبه‌شب برنامه «تیترا امشب» نیز بیان شد و طهماسب مظاهری، احسان عامری مقدم و حسین فهیمی با اشاره به ارزش بالای سهام عدالت به صورت بلندمدت از مردم خواستند تا سهام عدالت خود را حفظ کنند. ابتدا طهماسب مظاهری، رئیس کل اسبق بانک مرکزی در برنامه «تیترا امشب» شبکه خبر گفت: «بسته تخصیص سهام در گذشته به سرانجام نرسید و کاری که امروز انجام شده کاری جسورانه و جدی است و امیدوارم کار نیمه تمام را دولت به نحو احسن انجام دهد.»

مظاهری ادامه داد: «سهام عدالت و گردش مالی آن باعث رونق بازار سهام می‌شود. باید توجه کرد که بحث نقدینگی ارتباطی به سهام عدالت ندارد و مربوط به پایه پولی است. نقدینگی منفی پدیده پولی است و آن به کارکرد دولت و بانک مرکزی برمی‌گردد. اما نقدینگی مربوط به گردش پول سهام عدالت مطلوب است و گردش پولی سهام عدالت از نوع نقدینگی منفی نیست در ضمن حجم آن نیز کم است.»

او با اشاره به اینکه اکثر سهامداران نمی‌دانند که سهام چه شرکت‌هایی را دارند، افزود: سهام یک میلیونی تومانی قیمت ۱۳ سال پیش است و قیمت بورسی امروز آن بیش از ۹ میلیون تومان است. البته سهام غیربورسی آن هم هست که به این میزان اضافه می‌شود بنابراین باید در این رابطه به مردم و سهامداران توضیح داده شود.

به اعتقاد مظاهری، «خود سهامداران نیز باید حوصله کنند و دانش کافی به دست بیاورند و با کارگزاران در ارتباط باشند تا از سهام خود کسب اطلاع کنند.»

ثبت سفارش فروش سهام عدالت از روز سه‌شنبه

همچنین احسان عامری مقدم، کارشناس بازار سرمایه در این برنامه با بیان اینکه بازار سرمایه رشد بی‌نظیری را تجربه می‌کند، گفت: «رزش و ارزنده بودن سهام عدالت ذاتی است و مردم نباید نگران باشند.»

عامری مقدم با بیان اینکه امکان فروش همواری وجود دارد، افزود: «هموطنان سهام خود را نگه دارند و از اثرات بازار استفاده مفید داشته باشند. البته شرایط فعلی و آزادسازی سهام عدالت و فروش آن، نگرانی‌هایی را در بازار سرمایه ایجاد کرده است، اما با توجه به ارزش معاملات، نگرانی‌ها بی‌مورد است و تأثیر منفی در بازار سرمایه نخواهد گذاشت.»

حسین فهیمی، سخنگوی ستاد راهبردی آزادسازی سهام عدالت نیز در برنامه «تیترا امشب» با بیان اینکه از روز سه‌شنبه سفارش فروش این سهام از طریق بانک‌ها پذیرفته می‌شود، گفت: «سهام عدالت از ۳۶ شرکت برتر بورسی است و ارزش نگهداری بلندمدت دارد. سهامداران حقوق مختلفی دارند که یکی از آنها حق فروش سهام است، دارندگان سهام عدالت نیز با مراجعه به بانک می‌توانند درخواست فروش بدهند.»

سخنگوی ستاد راهبری آزادسازی سهام عدالت در پاسخ به این سوال که چه کسانی می‌توانند به بانک‌ها و کالت فروش سهام خود را بدهند، گفت: «افرادی که روش مستقیم را انتخاب کرده‌اند می‌توانند از روز سه‌شنبه ششم خردادماه به بانک‌ها سفارش دهند.»

فهیمی اضافه کرد: «۸۰درصد از سهامداران روش غیرمستقیم مدیریت سهام را انتخاب کرده‌اند. البته تصمیم برای فروش برای موارد اضطرار است و این خود بازار را متعادل خواهد کرد.»

به گفته سخنگوی ستاد سهام عدالت، «برای احراز هویت نیازی به حضور فیزیکی افراد در دفاتر پیشخوان دولت نیست. شرایط و نحوه استفاده از سامانه الکترونیک سهام عدالت در سایت سجام به طور واضح توضیح داده شده است و افراد از هشتم خردادماه با مراجعه به این سایت دیگر نیازی به حضور فیزیکی در دفاتر پیشخوان دولت برای احراز هویت ندارند.»

وی با بیان اینکه افراد می‌توانند علاوه بر دفاتر پیشخوان به بانک‌ها و دفاتر کارگزاری برای احراز هویت خود مراجعه کنند، افزود: «کسانی که سهام خود را نگه داشته‌اند از امکانات شرکت، سود و نظارت بهره‌مند خواهند شد.»

فهیم همچنین درباره امکان مجدد ثبت‌نام برای کسانی که سهام عدالت ندارند، گفت: «فعلاً امکان ثبت نام فراهم نیست.»

تفاوت‌های روش‌های آزادسازی سهام عدالت

با اینکه بیش از سه هفته از ابلاغیه مقام معظم رهبری در مورد آزادسازی سهام عدالت گذشته و مشمولان فرصت دارند تا هشتم خردادماه، روش مدیریت سهام خود را مشخص کنند، اما کارشناسان معتقدند که آزادسازی سهام عدالت همچنان با ابهام همراه است و در نتیجه توصیه می‌کنند چنانچه



بازار تخم‌مرغ تعریفی ندارد

نرخ منطقی هر کیلو تخم مرغ ۱۱ هزار تومان

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران گفت با توجه به عرضه تخم مرغ کمتر از نرخ تمام‌شده تولید، بازار تعریفی ندارد.

ناصر نبی‌پور در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه بازار تخم مرغ تعریفی ندارد، اظهار کرد: هم‌اکنون قیمت هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۶ هزار و ۴۰۰ تا ۶ هزار و ۵۰۰ تومان معادل شانهای ۱۲ هزار تا ۱۳ هزار تومان است.

او افزود: باتوجه به اتمام ماه مبارک رمضان و بهبود صادرات پیش‌بینی می‌شود که بازار تخم مرغ تا حدی بهبود یابد، البته این امر به معنای رسیدن قیمت به نرخ منطقی خود نیست.

نبی‌پور قیمت تمام‌شده هر کیلو تخم مرغ را بالای ۱۱ هزار تومان اعلام کرد و گفت: با توجه به کاهش مصرف در فصل گرما و کاهش قدرت خرید خانوار بعید است که قیمت به نرخ تعادلی خود برسد. رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران ادامه داد: در حال حاضر که قیمت هر شانه تخم مرغ درب مرغداری ۱۲ هزار تا ۱۳ هزار تومان است به سبب سودجویی عوامل واسطه و دلال با نرخ ۲۰ هزار تومان در خرده‌فروشی‌ها عرضه می‌شود و حال اگر قرار باشد با نرخ منطقی درب مرغداری عرضه شود، معلوم نیست با چه نرخ‌ی به دست مصرف‌کننده برسد.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه توزیع نهاده با نرخ مصوب به مرغدار به صورت قطره‌چکانی در حال انجام است، بیان کرد: پشتیبانی امور دام ۲۰ تا ۳۰ درصد نیاز مرغداران را تامین می‌کنند و مابقی نیاز از بازار آزاد با نرخ‌های بالاتری باید خریداری شود.

نبی‌پور با بیان اینکه کمبود ماشین برای حمل نهاده دامی بهانه‌ای بیش نیست، گفت: با وجود آنکه بارگیری نهاده از انبارها انجام نمی‌شود، اما پشتیبانی امور دام برداشت گندم در مناطق جنوبی و مشکلات حمل و نقل را چالش اصلی توزیع نهاده اعلام کرده است، در حالی که بارگیری از انبارها چندان چشمگیر نیست. به گفته او، هم‌اکنون هر کیلو ذرت با نرخ ۲ هزار و ۵۰۰ تومان و کنجاله سویا بالای ۵ هزار تومان در بازار آزاد به مرغدار عرضه می‌شود.

رئیس هیأت مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار در پایان درباره آینده بازار تخم مرغ تصریح کرد: در شرایطی که مرغداران به سبب ترس از عدم اطمینان تامین نهاده در بازار جوجه‌ریزی نمی‌کنند، از این رو پیش‌بینی می‌شود با استمرار این روند در فصل پاییز با مشکل کمبود تخم مرغ در بازار روبه‌رو شویم.

زیان ۳۰۰ میلیون تومانی تولیدکنندگان مرغ مادر

قیمت هر قطعه جوجه به یک هزار و ۵۰۰ تومان رسید

رئیس انجمن تولیدکنندگان جوجه یکروزه گفت با توجه به مازاد چشمگیر تولید و روند کند صادرات، تولیدکنندگان مرغ مادر ماهیانه ۳۰۰ میلیون تومان متضرر می‌شوند.

غلامعلی فارغی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، از بهبود نسبی قیمت جوجه یکروزه در بازار خبر داد و گفت: قیمت کنونی هر قطعه جوجه یکروزه یک هزار و ۵۰۰ تومان است که با احتساب هزینه‌های تولید نصف قیمت تمام شده است.

او با اشاره به اینکه صادرات جوجه یکروزه به کندی در حال انجام است، افزود: ماهانه ۷ تا ۸ میلیون تخم مرغ نطفه‌دار به بازارهای هدف صادر می‌شود، در حالی که ۳۵ میلیون قطعه مازاد بر نیاز کشور است.

فارغی با بیان اینکه تولید جوجه یکروزه همچنان بالاست، گفت: تولید جوجه یکروزه بر مبنای تقاضای بازار حدود ۲۵ میلیون قطعه است و همچنین بر مبنای کمبود نهاده بیش از ۴۰ میلیون قطعه مازاد بر نیاز کشور است.

رئیس انجمن جوجه یکروزه کمبود نهاده و اختلال در سیستم توزیع را مهم‌ترین چالش پیش‌روی تولیدکنندگان مرغ مادر برشمرد.

او ادامه داد: در شرایط فعلی ماهانه ۸۵ تا ۹۰ میلیون قطعه جوجه باید تولید شود که متأسفانه به سبب مازاد چشمگیر، تولیدکنندگان ۳۰۰ میلیون تومان در ماه متضرر می‌شوند.

فارغی در پایان با اشاره به راهکارهای زیان مرغداران تصریح کرد: تعدیل میزان تولید بر مبنای نیاز بازار، خرید ماهانه ۳۰ میلیون تخم مرغ نطفه‌دار از سوی پشتیبانی امور دام و ضرورت رایزنی با تاجار عراقی به منظور رفع ممنوعیت واردات محصولات طیور و توسعه صادرات در کاهش زیان تولیدکنندگان تاثیر بسزایی دارد.

خرید اعتباری از فروشگاه‌های ایران‌مال با طرح «آینده‌داران» بانک آینده

بانک آینده با هدف حمایت از مشتریان خود، از طرح «آینده‌داران» رونمایی کرد.

همه مشتریان بانک آینده که دارای یکی از انواع سپرده‌های قرض‌الحسنه (جاری و پس‌انداز)، سپرده‌های بلندمدت شتاب و آینده‌ساز باشند، می‌توانند از اول خردادماه امسال، با ثبت‌نام در سامانه پیشخوان مجازی (abplus.ir) با مراجعه به شعب بانک آینده، براساس موجودی حساب انتخابی، اعتباری بین ۱۰ (ده) میلیون ریال تا ۵۰ (پنجاه) میلیون ریال، دریافت کرده و با مراجعه حضوری به فروشگاه‌های ایران‌مال که دارای نشان «آینده‌داران» هستند از مزایای این طرح بهره‌مند شوند.

زمان پرداخت این طرح، سه ماه بعد از خرید است؛ این اعتبار، به‌صورت قرض‌الحسنه بوده، هیچ‌گونه هزینه‌ای بابت دیرکرد پرداخت، به حساب مشتری منظور نمی‌شود. این در حالی است که مشتری از ابتدای ثبت درخواست، امکان پرداخت یک‌بارہ مبلغ خرید، لغو اعتبار دریافت‌شده و انصراف از مشارکت در طرح را دارد. گفتنی است خرید مازاد بر اعتبار ثبت‌شده مشتری از کارت‌های دیگر او، به طور نقدی کسر می‌شود.



خریدشان افزایش یابد.

این مقام مسئول درخصوص کاهش قیمت تلفن همراه در هفته‌های آینده، تشریح کرد: پیش‌بینی می‌شود قیمت تلفن همراه در هفته‌های آینده کاهش داشته باشد چراکه قیمت‌ها به ثبات نسبی خواهد رسید و از این حالت التهای خارج خواهد شد.

قیمت موبایل؛ سرگردان در تب دلار

پژمان احمدی یکی از فروشندگان موبایل در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص بازار موبایل، گفت: هر ساله در نزدیکی شب عید شاهد افزایش تقاضای موبایل در بازار بودیم که امسال این میزان به نصف رسید. پاساژها از قبل عید تعطیل شدند و همین عامل باعث افت تقاضا در بازار شد.

او گفت: بعد از تعطیلات نوروزی و با بازگشایی پاساژها، مقداری تقاضا وجود داشت اما به شدت شاهد افزایش قیمت‌ها بودیم و همین عامل باعث کاهش تقاضا در بازار شد. عرضه و تقاضا در بازار باعث نوسانات قیمت موبایل می‌شود که اکنون تقاضا برای خرید موبایل زیاد است به همین دلیل قیمت تلفن همراه روند صعودی را دارد.

این فروشنده موبایل ادامه داد: در حال حاضر حدود یک هفته‌ای می‌شود که شاهد کاهش قیمت موبایل بودیم و پیش‌بینی می‌شود که این کالا به ثبات قیمت نسبی برسد. هم‌اکنون به شدت بازار آرامی را پشت سر می‌گذاریم، اما امیدوارم که در هفته‌های آینده این مشکل برطرف شود و شاهد رونق این صنف باشیم.

قیمت‌ها بالاست باید قید خرید را زد، اما حدود یک هفته‌ای می‌شود که شاهد کاهش قیمت موبایل در بازار هستیم و مشاهدات میدانی نشان داده است که قیمت‌ها روند نزولی دارد. حال سوالی که پیش می‌آید آیا همچنان شاهد کاهش قیمت این کالا خواهیم بود یا مجدداً قیمت آن افزایش خواهد داشت؟

قیمت موبایل در سراسیبنی قیمت

ابراهیم درستی، رئیس اتحادیه فروشندگان تلفن همراه در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با بیان اینکه هم‌اکنون بازار تلفن همراه راكد است، گفت: به دلیل اینکه موبایل تولید داخل نداریم و این کالا با ارز وارد کشور می‌شود، بنابراین قیمت این کالا بستگی شدیدی به نرخ ارز دارد و در حال حاضر شاهد افزایش قیمت ارز در جهان هستیم. این مقام مسئول ادامه داد: تقاضا برای استفاده از موبایل افزایش داشته است و همین عامل باعث کاهش جزئی قیمت موبایل در بازار شده است و از این رو در یک هفته اخیر شاهد کاهش قیمت موبایل در بازار بودیم.

درستی تشریح کرد: امیدواریم تغییراتی که در وزارت صمت صورت گرفته است، گره‌گشایی برای این بازار باشد و به ثبات نسبی برسد. با افزایش قیمت موبایل مغازه‌داران آسیب‌های فراوانی دیده‌اند و در گذشته امورات خود را بهتر از حال حاضر می‌گذراندند.

او گفت: هفته آینده مقداری بازار موبایل به آرامش خواهد رسید و قیمت‌ها مشخص خواهد شد. بازار نیاز به ثبات دارد تا مردم قدرت

طی یک هفته اخیر شاهد کاهش جزئی قیمت موبایل در بازار بودیم که این امر افزایش تقاضای خرید را به دنبال داشته است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، حدود ۳ ماهی می‌شود که شاهد افزایش قیمت موبایل در بازار هستیم که همین امر باعث کاهش تقاضا در بازار شده است. زمانی که سری به بازار موبایل بزنیم دیگر از گوشی‌های کمتر از ۲ میلیون تومان خبری نیست. قیمت گوشی تلفن همراه در روزهای اخیر افزایش قابل توجهی داشته و ارزان‌ترین موبایل‌هایی که در بازار وجود دارند، از حداقل حقوق کارگری هم گران‌تر هستند.

افزایش بی‌سر و صدای قیمت موبایل از قبل عید باعث شد تا تقاضا برای این محصول کم شود. به نوعی این افزایش قیمت نوعی شوک بود. یکی از متقاضیان خرید گوشی ادعا دارد که قبل از عید قصد خرید تلفن همراهی با قیمت ۸ میلیون تومان را داشته است که پس از عید قیمت همان کالا به ۱۲ میلیون تومان رسید.

به گفته کارشناسان، بخش جزئی از دلیل افزایش قیمت موبایل به نوسانات نرخ ارز برمی‌گردد، اما بیشتر این افزایش بسته به بحث واردات است. اگرچه قیمت گوشی تلفن همراه در بازار به صورت حبابی در حال افزایش است، اما تا زمانی که واردات آن سرعت نگیرد و عرضه و تقاضا همخوانی نداشته باشد، احتمال بالا رفتن قیمت موبایل وجود دارد.

در این روزها فرقی نمی‌کند به دنبال چه برند یا چه مدل تلفن همراهی باشید، زمانی که به بازار موبایل سری می‌زنیم به دلیل اینکه

مشکل تاخیر در پرداخت مطالبات پیش روی گندمکاران

تولید در صورت پرداخت مناسب مطالبات گندمکاران نگرانی در ارتباط تامین‌نیاز کشور نداریم. وی با بیان اینکه نیازی به واردات گندم نداریم، گفت: با وجود برآورد تولید بالای ۱۴ میلیون تن گندم، نیاز صنف و صنعت به طور کامل پوشش داده می‌شود. رئیس بنیاد ملی گندمکاران در پایان تصریح کرد: با استمرار تاخیر در پرداخت مطالبات گندم، کشاورزان برای تامین نقدینگی مورد نیاز، محصول تولیدی خود را کمتر از قیمت خرید تضمینی به دلالت می‌فروشند یا گندم تولیدی را به عنوان خوراک دام و طیور مورد استفاده قرار می‌دهند که با این وجود آینده تولید در معرض خطر است.

نگرانی‌هایی برای تولیدکنندگان در برداشته است. هاشمی ادامه داد: در روزهای نخست برداشت ۴۸ ساعت پس از تحویل مطالبات گندمکاران پرداخت می‌شد، اما با رسیدن به پیک برداشت و کاهش میزان اعتبار، تولیدکنندگان گلایه‌مند هستند که امیدواریم میزان اعتبار افزایش یابد.

هاشمی میزان خرید را مناسب ارزیابی کرد و گفت: با توجه به شرایط مساعد اقلیمی، تولید گندم نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد داشته است.

رئیس بنیاد ملی گندمکاران ادامه داد: با توجه به شرایط مساعد

بازار زعفران در رکود کامل به سر می‌برد

حداکثر قیمت هر کیلو طلای سرخ ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان

اروپا، آسیا، خاورمیانه و حوزه خلیج فارس به حالت عادی بازگردند، بازار از وضعیت فعلی خارج می‌شود و همواره شاهد رونق بازار صادرات خواهیم بود، اما با استمرار روند فعلی پیش‌بینی خاصی راجع به وضعیت بازار نخواهیم داشت. نایب رئیس شورای ملی زعفران در پایان قیمت هر مثقال زعفران را ۵۰ هزار تا ۵۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: زعفران‌های فاقد مجوز قانونی و استاندارد با نرخ‌های کمتر در بازار عرضه می‌شود و برخی مغازه‌داران در سایه ضعف نظارت‌ها با نرخ‌های بالاتری زعفران را در بازار عرضه می‌کنند.

شیوع ویروس کرونا، توریستی وارد مشهد نشده است. میری با اشاره به اینکه بازار زعفران در رکود کامل به سر می‌برد، بیان کرد: با توجه به کاهش مصرف عادی زعفران ناشی از مشکلات اقتصادی، روند قیمت طی یک ماه اخیر در بازار کاهشی بوده است. این مقام مسئول حداقل قیمت هر کیلو زعفران ۶ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان و حداکثر ۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان اعلام کرد. او درباره آینده بازار زعفران گفت: اگر کشورهای واردکننده زعفران همچون

نایب‌رئیس شورای ملی زعفران گفت با توجه به گسترش ویروس کرونا و بسته‌شدن مرزهای صادراتی، بازار زعفران تعریفی ندارد.

غلامرضا میری در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه بازار زعفران در رکود به سر می‌برد، اظهار کرد با توجه به آنکه بازار خارجی کشورهای واردکننده زعفران به حالت عادی بازنگشته است، از این رو تقاضا برای صادرات به حداقل خود رسیده است.

او افزود: همه ساله ۲۵ میلیون زائر وارد مشهد می‌شود که امسال به سبب

اخبار

ساز و کار کاهش رانت در بازار خودرو

تقسیم مجدد منافع ناشی از شکاف قیمت بازاری و رسمی در بخش خودرو بین تعداد زیادی از افراد با استفاده از سازوکار بورس کالا می‌تواند سهم رانت‌جویان را از رانت ایجادشده کاهش دهد.

به گزارش پدال نیوز به نقل از ایبنا، نخستین گام برای حل یک مشکل، پذیرش وجود آن مشکل است. وجود پدیده رانت در صنعت خودروسازی کشور قابل انکار نیست و راهکار برون‌رفت از آن نیز بر کسی پوشیده نیست. عدم وجود رقابت موثر سبب شده تا خودروسازان نیازی به بهبود فرآیندهای خود چه از نظر کمی و چه از نظر کیفی احساس نکنند. به علاوه، وجود مازاد تقاضا و محدودیت‌های شدید در واردات سبب شده تا همواره برای همین سطح از کیفیت محصولات نیز متقاضی به تعداد کافی و حتی فراوان باشد. جان‌مایه وضعیت جاری، حمایت از اشتغال و تولید داخلی است که همواره محل توجه تصمیم‌گیران اقتصادی-سیاسی کشور بوده و هست، اما این چرخه رو به اضمحلال، نتیجه ناخواسته‌ای تحت عنوان رانت داشته است که هرگز مورد نظر مسئولان نبوده و در موارد متعدد مسئولان ارشد نظام علیه آن موضع‌گیری کرده‌اند، اما نتوانسته‌اند تا این پدیده را از بازار خودرو حذف کنند چراکه این مولود نامبارک، سبب شده تا افرادی با نیت رانت‌جویی بتوانند به سطوح تصمیم‌گیری اقتصادی و سیاسی نفوذ کرده و به بهانه حمایت از اشتغال از رانت ایجادشده در این بخش محافظت کنند تا جایی که این چانه‌زنی‌ها، حل ریشه‌ای مشکلات صنعت خودرو را در کوتاه و میان‌مدت بعید نهمده است. این یادداشت با پذیرش معماری فعلی بخش خودرو، پیشنهاد خود را با هدف بازتوزیع رانت از مجرای بازار بورس مطرح می‌کند. تقسیم مجدد منافع ناشی از شکاف قیمت بازاری و رسمی در بخش خودرو بین تعداد زیادی از افراد می‌تواند، سهم رانت‌جویان را از رانت ایجادشده کاهش داده و سبب شود تا انگیزه اقتصادی این دسته اندک کاهش یافته و در نهایت برای کسب درآمد، ساز و کار جدیدی را بی‌ریزی کنند. پیشنهاد بر این اساس است که معماری فعلی بازار خودرو تغییر نیابد اما تعداد بازیگران از مجرای عرضه در بازار بورس کالا، افزایش یابد. افزایش تعداد بازیگران سبب کاهش سهم سرانه رانت برای هر رانت‌جو شده و در نهایت قدرت چانه‌زنی هر فرد را کاهش می‌دهد و از طرف دیگر این سطح از بهره‌مندی، افراد را ترغیب به رهاسازی این رانت خواهد کرد. برای درک بهتر با یک مثال فرضی این پیشنهاد تبیین می‌شود. در این مثال انتزاعی، قرار است یکصد عدد خودرو سمند در خرداد ماه به فروش رسانده شود. فرضاً، قیمت سمند براساس نرخ شورای رقابت برابر ۷۰ میلیون تومان و براساس نرخ بازار نیز برابر ۱۴۰ میلیون تومان باشد. در ساز و کار فعلی عمده این خودروها، در اختیار معدود افراد رانت‌جو قرار گرفته که معادل اختلاف قیمت تکلفی شورا و بازار یعنی ۷میلیارد تومان کسب سود می‌کنند. توجه شود که تمام ارقام انتزاعی بوده و در عمل ارقام بسیار متفاوت است. در ساز و کار جایگزین، عرضه اولیه یکصد عدد سمند تحویل خرداد از طریق بورس کالا و به صورت عرضه عمومی انجام می‌شود. با توجه به مشخص بودن نرخ شورا و حجم فروش، کافی است تعداد افراد متقاضی نیز مشخص شود. فرضاً ۱۰۰۰ نفر متقاضی این صد خودرو باشند که در شرایط وجود مازاد تقاضا چندان دور از انتظار نیست. براساس تقسیم به نسبت به هر فرد یک سهم خودرو اختصاص می‌یابد که با پرداخت وجه آن یعنی ۷ میلیون تومان مالک آن می‌شود. در مرحله دوم، افرادی که در مرحله اول، صاحب بخشی از یک خودرو شده‌اند، بدون دامنه نوسان، سهم خود را با یکدیگر مبادله کرده تا برخی افراد با خرید سهم یک‌دهم سایر افراد، مالک ده دهم یک خودرو شوند که احتمالاً قیمت نهایی برای هر خودرو کمی کمتر از ۱۴۰ میلیون تومان (اختلاف قیمت بازار بورس کالا و بازار تحویل فیزیکی مربوط به هزینه‌های اداری تحویل خودرو) خواهد بود. اما تفاوت اینجاست که رانت موجود در بازار بین همه هزار متقاضی تقسیم شده که سهم هر یک در حدود ۷ میلیون تومان است. این مبلغ (در قیاس رانت ۷ میلیاردی حالت قبل)، آنچنان زیاد نیست که بتوانند رانت‌جو را به ادامه فعالیت در این بازار ترغیب کند. از طرف دیگر این مبلغ بین افراد تقسیم می‌شود که طبقه متوسط شهری قلمداد شده و عایدی خود را عمدتاً از طرق خرید کالای مصرفی به چرخه اقتصاد ملی باز می‌گردانند. در نهایت با حذف رانت‌جو از بازار، امکان سیاست‌گذاری صحیح برای سیاست‌گذار فراهم شده و هچسبا با حضور تولیدکنندگان جدید، به طور کل شکاف قیمتی و حتی قیمت‌گذاری دستوری از این بازار حذف شود.

تقاضای کاذب از بازار خودرو حذف خواهد شد؟

پدال نیوز: با اجرای طرح فروش فوق‌العاده خودروسازان، گام‌های اولیه ایجاد تعادل در بازار خودرو با حذف واسطه‌ها برداشته شد تا با روشی عادلانه مصرف‌کنندگان واقعی قادر به تامین نیاز خود باشند. به گزارش پدال نیوز به نقل از خودروکار، پیش ثبت‌نام فروش فوق‌العاده خودروسازان با صدور مجور فروش ۲۵ هزار دستگاه روز گذشته آغاز شد. براساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته در زمان ثبت نام نیمی از مبلغ واریز و پس از انجام قرعه‌کشی مبلغ از سوی مشتری تکمیل خواهد شد و کسانی که در قرعه‌کشی برنده نشوند، پس از یک هفته مبلغ پرداختی را دریافت خواهند کرد. به گفته خودروسازان در فاز دوم ۳۰ هزار دستگاه خودرو در طرح قرعه‌کشی قرار خواهند گرفت که با این تفسیر امکان خرید برای مصرف‌کنندگان واقعی فراهم خواهد شد. براساس برنامه‌ریزی انجام‌شده مقرر است تا خودروسازان ماهانه ۱۲۰ هزار دستگاه خودرو تولید داشته باشند تا ضمن پذیرش‌های جدید نسبت به انجام تعهدات پیشین نیز اقدام کنند. در شرایطی که تقاضای کاذب منجر به بهم ریختگی بازار خودرو شده و قیمت‌ها را به شکل فراینده‌ای افزایش داده بود، بازار به محرکی نیاز داشت تا ضمن کنترل شرایط را برای خرید مصرف‌کنندگان واقعی فراهم سازد. عدم کنترل قیمت خودروها در بازار و افزایش بی‌رویه تقاضا در حالی بود که سرپرست وزارت صمت پس از روی کار آمدن با دستور مستقیم رئیس جمهوری، کنترل این بازار را در دستور کار اصلی خود قرار داد و حال پیش‌بینی می‌شود فروش فوق‌العاده خودروسازان با تبدیل شدن به این محرک نقش اساسی در تعادل عرضه و تقاضا برقرار سازد چرا که در این طرح نقش واسطه‌ها به کمترین میزان رسیده و خودرو به متقاضیان اصلی عرضه خواهد شد، همانگونه که در در اطلاعیه صادرشده از سوی خودروسازان نیز بر این موضوع تأکید شده است. بدون شک فراهم کردن امکان خرید برای همه مصرف‌کنندگان واقعی نیاز اساسی بازار بود اما در عین حال باید دید خودروسازان نیز با افزایش ظرفیت‌های خود نسبت به تامین به موقع این نیاز اقدام خواهند کرد یا خیر؟ بازار نیز در انتظار اثرات دور نخست پیش‌فروش‌ها باقی می‌ماند تا براساس آن خود را با شرایط وفق دهد. حال باید دید با توجه به شرایط در نظر گرفته شده چه میزان از نیاز کاذب بازار کاسته خواهد شد.

سلطان خودرو با چه شرایطی ۶۷۰۰ خودرو پیش‌خريد کرد؟



وحید بهزادی و نجوا لاشیدایی به نحوی بوده که اعتراض سایر نمایندگان‌ها را به همراه داشته است.

براساس اقراریر دیگر متهمان پرونده، این زن و شوهر در هر زمان و هر لحظه از شبانه‌روز که اراده می‌کردند به رضا تقی‌زاده معاون سابق بازاریابی و فروش شرکت سایپا که به جرم مشارکت در اخلال در نظام توزیعی خودرو به تحمل ۱۵ سال حبس محکوم شده و همچنین کارمندان وی مراجعه کرده و در برخی موارد راساً از طریق سیستم‌های آنها، به تعویض خودروهای سبدی کم فروش به پرفروش اقدام می‌کردند.

بنابر اظهارات سمیه گرامی معاون ارزی وقت شعبه اسکان بانک پارسیان محکوم دیگر این پرونده که حسابداری فعالیت‌های ارزی وحید بهزادی و نجوا لاشیدایی را برعهده داشت، مبالغی به صورت ارز به رضا تقی‌زاده تحویل می‌شد.

پس از ارسالی یک نسخه از قرارداد نجوا لاشیدایی با شرکت خودروسازی سایپا به سازمان بازرسی کل کشور نتیجه بررسی‌های این سازمان پیرامون قرارداد منعقدۀ در دو مرحله واصل و اعلام شد: در انعقاد قرارداد با شرکت سایپا حسب بررسی‌های اولیه و اظهارات برخی مسئولین آن شرکت، مشخص گردید نحوه شراکت وی و احدی از نمایندگی‌ها در قرارداد منعقدۀ با شرکت سایپا و متعاقب آن اختصاص کد فروش به صورت ویژه، پرداخت سود مشارکت، میزان تخفیفات اعطایی و سایر تسهیلات از قبیل نحوه و شرایط واگذاری خودرو، جرایم پرداختی شرکت سایپا درخصوص تاخیر در ارائه خودرو به او نسبت به سایرین منحصر به فرد بوده است.»

تولید تعداد ۶ هزار خودرو با مبلغ آورده ۳۰ میلیارد تومان با شرکت خودروسازی سایپا اقدام کرده‌اند.

این قرارداد از سوی مهدی جمالی متهم ردیف سوم این پرونده به عنوان مدیرعامل سابق سایپا تایید و امضا می‌شود تا این اقدامات مجرمانه، اخلال در بازار خودرو را رقم بزند. پس از انعقاد این قرارداد، تعداد خودروها به ۶ هزار و ۷۰۰ دستگاه افزایش یافت و در تحویل این خودروها و روند اجرایی آن دو تن محمدعزیزی و فریدون احمدی از نمایندگان مجلس نهم و از دیگر متهمان پرونده که به همراه وحید بهزادی سفری نیز به دویی داشته‌اند، ضمن مراجعه به دفتر وحید بهزادی در چند نوبت و خرید مقادیر زیادی طلا اقدام به واسطه‌گری و سفارش و حتی مراجعه به شرکت خودروسازی سایپا و برگزاری جلسه با مدیرعامل وقت و نایب رئیس گروه خودروسازی سایپا می‌کنند.

گفتنی است، محمد عزیزی بلافاصله پس از آزادی از زندان سیم‌کارت خود را سوزانده و کلیه کاربری‌های خود در تلگرام و اینستاگرام و واتس‌اپ را حذف کرده است.

نجوا لاشیدایی و همسرش با چه شرایطی توانستند ۶۷۰۰ خودرو پیش‌خريد کنند؟!

شرکت خودروسازی سایپا با مشارکت دادن این زن و شوهر در تولید ۶ هزار و ۷۰۰ دستگاه خودرو علی‌رغم داشتن تعداد ۶۰۰ نمایندگی رسمی، خودروها را تنها با پیش‌پرداخت ۵ میلیون تومان تحویل نامبردگان داده و علاوه بر اینـ نحوه توزیع را نیز برعهده متهمان می‌گذارد.

نحوه تعامل و همکاری مدیران شرکت خودروسازی سایپا با

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو مطرح کرد

آخرین آمار از خودروهای مانده در گمرک

بر ۳۰۰۰ دستگاه خودرو در گمرکات باقی مانده و متاسفانه ترخیص نشده است. وزارت صمت تا ۱۰ روز مانده به پایان مهلت انقضای مصوبه عدم اجرای آن را داشتیم. اگر زودتر کار را اجرا می‌کردند دیگر با چنین مشکلاتی مواجه نبودیم. در حال حاضر نیز خیلی از این خودروها وسط راه گیر کرده‌اند. بالغ بر ۴۰۰ الی ۵۰۰ دستگاه خودرو در سازمان حمایت مشکل دارند. نزدیک به ۷۰۰ الی ۸۰۰ دستگاه در سازمان توسعه تجارت و تعدادی نیز در اداره کل خودرویی دچار مشکل شده‌اند. وی ادامه داد: ما تقاضای تمدید مصوبه ترخیص خودروها از گمرک را داشتیم. مکاتبه نیز صورت گرفته و اقدامات لازم را نیز انجام داده‌ایم اما همیشه وزارت صمت مصوبه را اجرا نمی‌کند. بعد از پایان مصوبه نیز ما دوباره مجبور هستیم سراغ طی کردن مراحل اداری تمدید آن برویم. الی ۷ الی ۸ ماه طول می‌کشد تا دوباره مصوبه صادر شود و با این حساب برخی از مقررات نیز تغییر کرده است. عدم چابکی در فرایند تصویب مقررات و اجرای مصوبات مشکل کل کشور است.

برند خودروهای حبس‌شده

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو اظهار کرد: با ترخیص نشدن خودروها از گمرک سودی در جیب کسی نمی‌رود بلکه ضرر آن به مردم خواهد رسید. این قضیه به نوعی یک بی‌تفاوتی دولت نسبت به مشکلات مردم است. لازم به ذکر است در میان خودروهایی که در

دبیر انجمن واردکنندگان خودرو گفت همچنان نزدیک به ۳۰۰۰ خودرو در گمرکات کشور باقی مانده و ما درخواست تمدید مصوبه ترخیص خودروها را داده‌ایم. لازم به ذکر است که امسال احتمال آزادسازی واردات خودرو صفر است و به نظر می‌رسد قیمت‌ها همچنان در بازار بالا برود.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از گسترش نیوز، این روزها شرایط بازار خودرو ملتهب است و به همین دلیل تصمیمات مختلفی چه در زمینه فروش خودرو توسط خودروسازان و چه در زمینه فروش خودرو در بازار گرفته شده است. اما تمام این تصمیمات به نوعی برای بازار خودروهای داخلی است در صورتی که یک طرف دیگر این کفه ترازو خودروهای وارداتی هستند. واردات خودرو انطور که اعلام شد امسال نیز همچنان بسته است اما همچنان یک سری خودرو در گمرکات کشور مانده و ترخیص نشده است. برای بررسی بیشتر وضعیت بازار خودروهای وارداتی، روند ترخیص خودروها از گمرک و همچنین دلیل حمایت مجلسی‌ها در روزهای اخیر از سیاست واردات خودرو گفت‌وگویی با مهدی دادفر دبیر انجمن واردکنندگان خودرو ترتیب دادیم که در ادامه گزارش مشروح آن را می‌خوانید.

۳۰۰۰ خودرو همچنان در گمرک

دادفر ابتدا درخصوص ترخیص خودروها گفت: در حال حاضر بالغ

با اتمام مهلت ترخیص خودروهای دپوشده، اگر زمان تمدید شود ولی وزارت صمت تصمیمی در رابطه با بازکردن ثبت سفارش برای خودروهایی که فاقد ثبت سفارش نگیرد، حدود ۱۱۰۰ دستگاه متروکه خواهد شد.

به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو» به نقل از ایسنا، از مجموع ۱۲ هزار و ۲۶۱ خودرویی که در سال‌های اخیر در گمرک و بنادر توقیف و مجوز خروج نداشتند، ۱۱۰۰ دستگاه فاقد ثبت سفارش است که ظاهراً بخشی از آنها هنگامی وارد شده که در جریان تغییر ضوابط فنی واردات خودرو و تحولات ارزی، ثبت سفارش ممنوع شده و دیگر امکان ترخیص برای این دست خودروها وجود نداشته است.

اما طی مرحله اول تعیین زمان برای ترخیص خودروهای دپوشده در مصوبه

تشریح بسته ابزارهای سرمایه‌گذاری برای طرح‌های دانش‌بنیان

دکتر علی ناظمی روز گذشته در رویداد جذب سرمایه در حوزه سلامت (Demo Day) گفت این رویداد، اولین رویداد سال جاری صندوق در عرصه سرمایه‌گذاری است و در نظر داریم ماهیانه دو رویداد در حوزه‌های تخصصی برگزار کنیم. به گزارش مهر، وی در مورد میزان سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی در طرح‌های شرکت‌های دانش‌بنیان خاطرنشان کرد: در نیمه دوم سال ۹۸ بسته ابزارهای سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری طراحی و آماده شد و از آن زمان تا پایان سال، ۱۶۲ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در طرح‌های دانش‌بنیان صورت گرفت. به گفته ناظمی صندوق نوآوری در نظر دارد که در سال جاری ۴۰۰ میلیارد تومان در طرح‌های مختلف از طریق مدل هم‌سرمایه‌گذاری با عاملان بخش خصوصی به حوزه سرمایه‌گذاری تخصیص دهد.



دریچه

انتشار اوراق نوآوری در بازار سرمایه یک ضرورت است

نشست هیأت عامل صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری با رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار در محل این صندوق برگزار شد.

به گزارش تسنیم، در این نشست دکتر علی وحدت، رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی با تاکید بر ضرورت انتشار اوراق نوآوری به عنوان یکی از الگوهای موفق در بازار سرمایه گفت: صندوق نوآوری با ابزارهای مالی متنوع، قصد تامین مالی اکوسیستم نوآوری را دارد.

وی با تاکید بر اینکه صندوق نوآوری و شکوفایی در عرصه سرمایه‌گذاری در طرح‌های دانش‌بنیان، سرمایه‌گذاری مستقیم را متوقف کرده و از ابزارهای متنوع با بازیگران اصلی برای سرمایه‌گذاری استفاده می‌کند، تصریح کرد: یکی از بازیگران اکوسیستم نوآوری در کشور، صندوق‌های پژوهش و فناوری هستند که در کارگروهی به ریاست وزیر علوم و دبیری صندوق نوآوری و شکوفایی مجوز فعالیت می‌گیرند.

وحدت افزود: تاکنون ۹ صندوق جسورانه بورسی مجوز فعالیت گرفته‌اند که چهار صندوق تاکنون در هیچ طرحی سرمایه‌گذاری نکرده‌اند و مجموع عملکرد آنها زیر ۸۰ میلیون تومان بوده است. صندوق علاوه بر حمایت‌های مالی آمادگی دارد در بخش کارشناسی نیز با بازار سرمایه همکاری‌های لازم را داشته باشد. رئیس صندوق نوآوری و شکوفایی در ادامه از سازمان بورس خواست به حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان نگاه خاص داشته باشد تا شرکت‌های بیشتری به سمت بازار سرمایه جذب شوند، گفت: ما انتظار داریم که با همکاری سازمان بورس و صندوق نوآوری، فعالیت صندوق‌های جسورانه بورسی موثرتر از گذشته شود. صندوق نوآوری علاوه بر حمایت‌های مالی آمادگی دارد در بخش کارشناسی نیز با بازار سرمایه همکاری لازم را داشته باشد.

برای عملیاتی‌شدن مدل‌های پیشنهادی صندوق نوآوری آماده همکاری هستیم

در ادامه این نشست دکتر حسن قالیباف اصل، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار بر رکن ضامن بودن صندوق نوآوری و شکوفایی تاکید کرد و گفت: برای عملیاتی شدن مدل‌های پیشنهادی صندوق نوآوری آماده همکاری هستیم. بر این اساس می‌توان موارد درخواستی را مورد به مورد اجرایی کنیم و در صورت بروز مشکل، چالش‌های پیش‌رو را حل کرد. به همین منظور مدل‌های پیشنهادی را بررسی می‌کنیم اگر قرار به تسهیلگری یا ایجاد تغییر در امور باشد همکاری می‌کنیم تا ورود شرکت‌های دانش‌بنیان به بورس تسهیل شود.

قالیباف ضمن اشاره به اینکه شرکت‌های مشاور در بازار سرمایه می‌توانند در ارائه مشاوره به شرکت‌های استارت‌آپی و دانش‌بنیان در بورس راهکار ارائه کنند، گفت: آمادگی همکاری برای ایجاد تابلوی جدید برای شرکت‌های استارت‌آپی و متناسب‌سازی شرایط پذیرش با ویژگی‌های شرکت‌های نوآور را داریم. وی در ادامه با اشاره به یک نمونه موفق در سازمان بورس براساس خلاقیت‌های شرکت‌های مشاور در بازار سرمایه، خاطرنشان کرد: شرکت‌های مشاور در بازار سرمایه می‌توانند در ارائه مدل‌های خلاقانه برای حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در بورس راهکار ارائه دهند. عملکرد سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری در سال ۹۸ نسبت به



نت‌فلیکس اشتراک کاربرا

در بخشی از بیانیه جدید نت‌فلیکس می‌خ جایی ثبت‌نام کنید، اما چند سال استفاده‌ای کاربران برای چیزی پول بپردازند که از آن اس رسانه‌ای‌کردن آن به‌خوبی نشان می‌دهد نت‌ف بازکرده؛ به‌همین دلیل، به اعتمادبه‌نفس زیادی شرکت‌ها مشکلی با دریافت پول از کاربران نمی‌کنند؛ ازاین‌رو، روبکرد متفاوت نت‌فلیکس معمولاً در صنعت از حساب‌های کاربری بد می‌شود. نت‌فلیکس می‌گوید این حساب‌های محدودهای به مساحت ۲۷ هکتار و زیربنای است. به گفته قادری‌فر، این شهرک شامل پهنه‌های کارگاهی، آموزشی، نمایشگاهی، کارخانه نوآوری، پشتیبانی و رفاهی خدماتی می‌شود تا براساس برنامه‌های مشخص در این شهرک فرآیندهای آموزش، نمونه‌سازی، صنعتی‌سازی و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و فناوری‌های صنعتی تسریع شود.

رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

در ادامه با اشاره به فساد همکاری‌های

نت‌فلیکس در اطلاعیه‌ای می‌گوید اشتراک کاربرانی را غیرفعال خواهد کرد که حداقل یک سال محتوای ویدئویی تماشا نکرده باشند.

به گزارش زومیت، نت‌فلیکس پنجشنبه گذشته در اطلاعیه‌ای اعلام کرد از کاربرانی که یک سال یا بیشتر محتوایی در این سرویس استریم مشاهده نکرده‌اند، خواهد پرسید به تمدید اشتراک‌شان تمایلی دارند یا خیر. اگر کاربران به سؤال نت‌فلیکس پاسخ ندهند، این شرکت عضویت آنها را در سرویس خود غیرفعال می‌کند. براین‌اساس، نت‌فلیکس اعلام می‌کند کاربرانی که از هنگام تهیه اشتراک ۱۲ ماه یا بیشتر فیلم یا سریال یا مستندی تماشا نکرده‌اند، به‌مروزرمان اطلاعیه‌ای دریافت خواهند کرد. این اطلاعیه در قالب نوتیفیکیشن در خود پلتفرم یا از طریق ایمیل ارسال و در آن از افراد پرسیده خواهد شد می‌خواهند همچنان کاربر اشتراکی نت‌فلیکس باقی بمانند یا خیر. نت‌فلیکس همچنین در بخشی از اطلاعیه خود می‌گوید با تمامی کاربرانی ارتباط برقرار می‌کند که بیش از دو سال هیچ محتوایی تماشا نکرده‌اند.

توسعه ایران با تکیه بر پیشرفت دانش و فناوری بومی میسر است. همین موضوع بهانه‌ای شد برای امضای تفاهم‌نامه همکاری مشترک معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شهرداری تهران برای ایجاد و گسترش پهنه‌های نوآوری در تهران. طرح احداث و توسعه شهرک فناوری و نوآوری‌های صنعتی موقوفه جراح تهرانی یکی از نمونه‌های این کار به امضای رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و شهردار منطقه ۱۹ تهران رسید.

به گزارش مهر، تفاهم‌نامه ایجاد شهرک فناوری و نوآوری‌های صنعتی موقوفه جراح تهرانی که به امضای اسماعیل قادری‌فر رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و علی توکلی شهردار منطقه ۱۹ تهران رسید قرار است تسهیلگر گسترش پهنه‌های نوآوری در تهران باشد.

قادری‌فر در این مراسم، گفت: این تفاهم‌نامه با هدف بهره‌برداری درست از ظرفیت‌های موجود در منطقه ۱۹ تهران با استفاده از دانش دانشگاهی بومی به

احداث شهرک فناوری و نوآوری‌های صنعتی در منطقه ۱۹ تهران

امضا می‌رسد تا قراردادی برای ایجاد شهرک فناوری و نوآوری‌های صنعتی در این منطقه باشد. وی افزود: موضوع تفاهم‌نامه مشارکت و تسریع روند فراهم کردن بسترهای قانونی، مالی و فنی موردنیاز برای ایجاد شهرک فناوری و

نوآوری‌های صنعتی موقوفه جراح تهرانی در محدوده‌ای به مساحت ۲۷ هکتار و زیربنای تقریبی ۲۰۰ هزار متر مربع در زمینی موقوفی است. به گفته قادری‌فر، این شهرک شامل پهنه‌های کارگاهی، آموزشی، نمایشگاهی، کارخانه نوآوری، پشتیبانی و رفاهی خدماتی می‌شود تا براساس برنامه‌های مشخص در این شهرک فرآیندهای آموزش، نمونه‌سازی، صنعتی‌سازی و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و فناوری‌های صنعتی تسریع شود.

رئیس مرکز توسعه فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در ادامه با اشاره به فساد همکاری‌های

طرفین، گفت: یکی از نیازمندی‌های احداث و توسعه موفق شهرک فناوری و نوآوری‌های صنعتی موقوفه جراح تهرانی برقراری ارتباط موثر با صنایع و شناسایی دقیق نیازمندی‌های فناوریانه صنعتی در کشور است.



دریافت مجوز فعالیت تامین مالی جمعی توسط ۳ شرکت

می‌توانند طرح‌هایی بر پایه مدل مشارکت ایجاد کنند و اگر تامین مالی جمعی آنها با موفقیت انجام شود، فرابورس ایران برای تامین‌کنندگان، گواهی شراکت صادر می‌کند. معتمد با بیان اینکه گروه نوآوری مالی پارس، با سکوی پارس

فاندینگ شرکت گروه پیشگامان کارآفرینی کارن با سکوی تامین مالی و سرمایه‌گذاری کارن و شرکت سامانه‌نگار آتنا با سکوی دوتنگی، طرح‌هایی که نیاز به تامین مالی جمعی دارند را جمع‌آوری و بررسی می‌کنند، افزود: طرح‌هایی که می‌خواهند جذب سرمایه کنند می‌توانند از طریق این سکوها طرح خود را معرفی کرده و مردم نیز در صورت تمایل در آنها مشارکت کنند. او در پاسخ به این سوال که چه طرح‌هایی می‌توانند تقاضای تامین مالی جمعی خود را به این عاملان ارائه کنند، گفت: حوزه‌های مختلف اعم از بیوتکنولوژی، اینترنت اشیا، سخت‌افزار، بازی و سرگرمی، محتوا، آموزش، تبلیغات و بازاریابی، خدمات کسب‌وکار، گردشگری، محیط زیست، پزشکی و سلامت، فین‌تک و نیز تمامی حوزه‌های نوظهور که نیاز به تامین مالی دارند می‌توانند در این زمینه اقدام کنند.

تازه‌ترین رخداد مربوط به حوزه کراودفاندینگ در کشور، دریافت مجوز فعالیت تامین مالی جمعی توسط سه شرکت است که رئیس کارگروه تامین مالی جمعی از آن خبر داد و گفت که دو شرکت دیگر نیز در حال تکمیل سکوی خود برای دریافت مجوز فعالیت هستند.

محمد رضا معتمد با اشاره به اینکه شرکت «گروه پیشگامان کارآفرینی کارن»، «گروه نوآوری مالی پارس» و «سامانه‌نگار آتنا» به تازگی موفق به اخذ مجوز فعالیت از کارگروه ارزیابی تامین مالی جمعی شدند، گفت: این سه شرکت برای اولین بار مجوز تامین مالی جمعی بر پایه مدل مشارکت را دریافت کردند.

به گفته معتمد این شرکت‌ها که پیش از این به عنوان عاملیت تامین مالی جمعی، موفق به دریافت موافقت اصولی شده بودند، توانستند پس از تکمیل رویه‌های فنی و اجرایی لازم، مجوز فعالیت‌شان را از کارگروه ارزیابی تامین مالی

جمعی اخذ کنند و در ادامه نیز از طریق سکوهایی که ایجاد کرده‌اند، تامین مالی پروژه‌های حوزه فعالیت خود را برعهده می‌گیرند. رئیس کارگروه تامین مالی جمعی توضیح داد: این شرکت‌ها به عنوان عامل تامین مالی جمعی





تقویت جریان کار آفرینی در مراکز پژوهشی از اهداف برنامه گرت فناوری

دکتر مهدی کشمیری، در پنجاه و سومین نشست مجازی معاونان پژوهش و فناوری دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها و موسسات آموزش عالی کشور که در سالن شهدای جهاد علمی برگزار شد، درخصوص محتوای برنامه گرت فناوری گفت حمایت از انجام پایان‌نامه‌های تحصیلات تکمیلی با محتوای فناوریانه که همان گرت جوانه است و حمایت از فعالیت‌های تحقیقاتی با محتوای تجاری‌سازی اعضای هیأت علمی در آزمایشگاه‌های تحقیقاتی که گرت شکوفایی است و حمایت از فعالیت‌های شتاب‌دهی و رشد شرکت‌های نوپا که گرت رشد به شمار می‌رود برنامه‌های گرت فناوری را ایجاد می‌کنند.

یادداشت



گزارش مالی جدید علی بابا عملکرد فراتر از انتظارات این شرکت را نشان می‌دهد

رشد دهد. مگی وو، مدیر مالی علی‌بابا می‌گوید که انتظار دارد میزان درآمدهای این شرکت در سال مالی جاری مرز ۶۵۰ میلیارد یوان را هم رد کند. عدد یادشده ازسوی مگی وو نشان می‌دهد که او پیش‌بینی کرده درآمدهای علی‌بابا در سال جاری نسبت به سال گذشته به‌میزان ۲۷درصد رشد پیدا کند. علی‌بابا می‌گوید درآمد کسبوکار رایانش ابری در سه‌ماهه نخست امسال با رشد درصدی به ۱/۲۲۵ میلیارد دلار افزایش پیدا کرده است. علی‌بابا طی سال‌های اخیر تلاش کرده به‌شکلی عظیم روی زیرساخت‌های خود در حوزه رایانش ابری سرمایه‌گذاری کند. افزایش سرمایه‌گذاری‌های علی‌بابا تا حد زیادی به بخش تحقیق و توسعه (R&D) ارتباط دارد. این شرکت همچنین محصولانش را به‌شکلی گسترده‌تر در اختیار مشتریان سرویس‌های ابری قرار داده است تا در نهایت کسبوکارش را بیشتر رشد دهد. آمار نشان می‌دهند در سه‌ماهه منتهی به مارس ۲۰۲۰ میزان درآمد هر دو زیرشاخه بخش رایانش ابری یعنی زیرشاخه عمومی و زیرشاخه ترکیبی، افزایش پیدا کرده است.

در کنار کسبوکار ابری، میزان درخوتوجهی از درآمد علی‌بابا در سه‌ماهه نخست امسال ازطریق عملکرد درخشان واحدهای تجاری‌اش به‌دست آمده است؛ واحدهای تجاری علی‌بابا شامل بخش خرده‌فروشی و عمده‌فروشی و همچنین کسبوکار لجستیک می‌شود. طبق آمار، واحدهای تجاری علی‌بابا مجموعاً ۸۲درصد از درآمد کلی این شرکت را در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۰ ثبت کرده‌اند. بدین ترتیب درآمد واحد تجاری علی‌بابا با رشد سالانه ۱۹ درصدی به ۱۲/۲۵ میلیارد دلار افزایش یافته است.

علی‌بابا می‌گوید طی سه‌ماهه مالی گذشته ۱۵ میلیون مصرف‌کننده فعال به فهرست مارکت پلیس‌های پلتفرمش اضافه شده است تا شمار کلی آنها به ۲۲۶ میلیون برسد. همچنین کاربران فعال موبایلی به ۸۴۶ میلیون تن رسیده که نسبت به سه‌ماهه پایانی سال ۲۰۱۹ به‌میزان ۲۲ میلیون تن افزایش پیدا کرده است. در مارس ۲۰۲۰ بیش از ۳۰۰ میلیون کاربر فعال روزانه ازطریق مارکت پلیس‌های چینی علی‌بابا به خرید کالا پرداخته‌اند.

علی‌بابا در بخشی از بیانیه جدید خود می‌گوید: «علی‌بابا توانست برای اولین‌بار در تاریخ، در سال مالی گذشته به ارزش کالای ناخالص مبادله‌شده (GMV) معادل یک تریلیون دلار آمریکا دست پیدا کند. به‌طور کلی کسبوکار ما توانست در یک سال اخیر به‌شکلی قدرتمند رشد کند و ما امروزه ۹۶۰ میلیون مشتری فعال جهانی داریم، این درحالی است که کسبوکار ما در سه‌ماهه گذشته تحت تأثیر دنیاگیری ویروس کرونا قرار گرفت. این دنیاگیری تا حد زیادی رفتار مصرف‌کنندگان و عملیات‌های سازمانی را تغییر داده است. بدین ترتیب تطبیق با دنیای دیجیتال امری ضروری است. ما از جایگاه و زیرساخت‌های لازم برای کمک به کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ به‌منظور عبور از شرایط فعلی و تطبیق با دنیای دیجیتالی برخوردار هستیم و برای این کار اعلام آمادگی می‌کنیم.»

چهارشنبه گذشته مجلس سنای ایالات متحده لایحه‌ای جدید تصویب کرد. براساس لایحه جدید مجلس سنا تمامی شرکت‌های خارجی که در بازار سهام آمریکا حضور دارند باید به‌صورت کامل با قوانین این کشور در حوزه رسیدگی به درآمدهای‌شان، موافقت کنند. شمار درخور توجهی از شرکت‌های چینی در حال حاضر به هیأت نظارت بر حسابرسی شرکت‌های دولتی (موسوم به PCAOB) اجازه نمی‌دهند که روی گزارش‌های مربوط به عملکرد مالی‌شان نظارتی دقیق داشته باشند. مدیر مالی علی‌بابا می‌گوید که روند حسابرسی عملکرد مالی این شرکت توسط شعبه سازمان PCCW در هنگ کنگ انجام می‌شود. مگی وو همچنین می‌گوید اعتقاد دارد که علی‌بابا امروزه به‌طور کامل با استانداردهای تعیین‌شده از سوی ایالات متحده مطابقت دارد و قانونی را نقض نمی‌کند.

جدیدترین گزارش مالی علی‌بابا نشان می‌دهد این غول حوزه تجارت الکترونیک توانسته است در سه‌ماهه منتهی به مارس ۲۰۲۰ به درآمدی عالی دست پیدا کند. به گزارش زومیت، علی‌بابا یکی از شرکت‌های فناوری محور نام‌اشنا است که فعالیتی جدی در حوزه تجارت الکترونیک دارد و به‌تازگی جدیدترین گزارش مالی خود را منتشر کرده است. گزارش مالی جدید علی‌بابا نشان می‌دهد این شرکت توانسته در سال مالی منتهی به مارس ۲۰۲۰ عملکردی فراتر از حد انتظارات از خود بر جای بگذارد. آمار نشان می‌دهند درآمد علی‌بابا در بازه زمانی مورد بحث با رشدی ۳۵ درصدی مواجه شده و به ۷۲ میلیارد دلار (معادل ۵۰۹ میلیارد یوان) رسیده است. رشد درآمدهای علی‌بابا تا حد زیادی به‌دلیل افزایش خریدوفروش آنلاین و البته افزایش میزان تقاضا برای سرویس‌های این شرکت در حوزه ابری اتفاق افتاده است.

علی‌بابا از رشد ۴۲درصدی سود خالص خود خبر می‌دهد. بر این اساس غول چینی توانسته است در سال مالی گذشته ۱۹/۸ میلیارد دلار سود خالص کسب کند. البته این عدد به‌هنگام در نظر نگرفتن اصول عمومی پذیرفته‌شده در حسابداری (GAAP) به ۱۸/۷ میلیارد دلار می‌رسد.

علی‌بابا اعلام می‌کند درآمدهایش در سه‌ماهه نخست سال جاری میلادی (منتهی به مارس ۲۰۲۰) به ۱۶/۱۴ میلیارد دلار رسیده است؛ بدین ترتیب ارزش هر سهم علی‌بابا ۱/۳۰ دلار اعلام می‌شود. عدد مربوط به درآمد علی‌بابا در سه‌ماهه نخست امسال نسبت به بازه زمانی مشابه در سال گذشته میلادی ۲۲درصد رشد داشته است. تحلیلگران پیش‌بینی کرده بودند ارزش هر سهم به ۸۶ سنت و درآمد کلی شرکت به ۱۵/۲ میلیارد دلار برسد، اما در نهایت دیدیم که علی‌بابا فراتر از حد انتظار ظاهر شد.

کسبوکار «سرگرمی و رسانه دیجیتال» علی‌بابا در سال مالی ۲۰۲۰-۲۰۱۹ ضرری ۱/۵۷ میلیارد دلاری (معادل ۱/۱۱ میلیارد یوان) به‌این شرکت وارد کرده است. البته با وجود ضرردهی، این زیرشاخه توانسته نسبت به قبل بهبود پیدا کند؛ زیرا میزان ضرردهی آن کمتر شده است. کسبوکار «سرگرمی و رسانه دیجیتال» علی‌بابا در سال مالی ۲۰۱۹-۲۰۱۸ ضرری بالغ بر ۱۵/۸ میلیارد یوان به‌بار آورده بود. علی‌بابا می‌گوید کاهش ضرردهی کسبوکار مورد بحث به‌دلیل منظم‌تر شدن روند هزینه‌کردن برای محتواهای دیجیتالی در پلتفرم استریم ویدئوی Youku اتفاق افتاده است.

دنیاگیری ویروس کرونا برنامه‌های بسیاری از شرکت‌ها را به‌هم ریخت و ضرری عظیم به آنها وارد کرد. شماری از شرکت‌های حوزه فناوری گفته‌اند که آثار مخرب ناشی از دنیاگیری ویروس کرونا در فصل‌های مالی پیش‌رو بیشتر خودش را نشان خواهد داد. علی‌بابا در بیانیه جدید خود می‌گوید دنیاگیری ویروس کرونا باعث شده است میزان توجه به سرگرمی‌های آنلاین بیشتر شود. درواقع مردم امروزه مجبور شده‌اند خودشان را در خانه قرنطینه کنند و به‌همین علت برای سرگرم‌ماندن به استفاده از پلتفرم‌های استریم ویدئو مشغول می‌شوند. البته کرونا ویروس در نقش شمشیری دوتله عمل کرده است. این یعنی باوجود افزایش درآمدهای علی‌بابا در حوزه سرگرمی‌های آنلاین، دنیاگیری ویروس کرونا باعث شده است فعالیت‌های آفلاین این شرکت با چالش‌هایی جدی مواجه شود.

دنیل ژانگ، مدیرعامل فعلی علی‌بابا، در جریان جلسه توجیهی جدید این شرکت با سرمایه‌گذاران می‌گوید: «تنش‌های بین چین و ایالات متحده آمریکا باعث شده است نتوانیم با قطعیت در مورد وضعیت بازار جهانی پس از اتمام دنیاگیری ویروس کرونا، نظر دهیم. چیزی که از آن اطمینان داریم این است که کم‌کم به سمت محیطی کاملاً دیجیتالی قدم برمی‌داریم.»

علی‌بابا برای سال‌های منتهای به‌عنوان شرکتی دیجیتال محور شناخته می‌شده؛ این موضوع اعتماد به‌نفس لازم را به علی‌بابا داد تا بیش از پیش کسبوکار خود را



ان غیر فعال را لغو می‌کند

توضیحات مربوط به عملکرد مالی خود نیز به این موضوع اشاره کرده است.

سرویس استریم نت‌فلیکس که طبق آمار تا پایان ۳۱ مارس ۲۰۲۰ (۱۲ فروردین) مجموعاً ۱۸۲ میلیون مشترک در سراسر دنیا دارد، در ماه‌های اخیر به‌علت دنیاگیری ویروس کرونا به‌شدت با استقبال مواجه شد و کاربران زیادی از طریق آن فیلم و سریال تماشا کردند. در روزهای نخست آغاز قرنطینه، این شرکت کیفیت استریم را کاهش داد تا میزان فشار بر زیرساخت‌های شبکه کم شود. البته گزارش‌ها نشان می‌دهند نت‌فلیکس کم‌کم خودش را برای بازگشت به حالت عادی آماده می‌کند. این شرکت می‌گوید حساب‌های کاربری که اشتراک‌شان لغو می‌شود، اگر پس از ۱۰ ماه مجدداً اشتراک تهیه کنند، همچنان به فهرست فیلم‌ها و سریال‌های محبوب و پرفایل اصلی و به‌طور کلی جزییات حساب کاربری‌شان دسترسی خواهند داشت.

ادی وو، مدیر نوآوری محصول نت‌فلیکس، می‌گوید: «امیدواریم این رویکرد جدید باعث صرفه‌جویی اندکی در پولی شود که مردم به‌سختی به‌دست می‌آورند.»

واینیم: «تاکنون برای تان پیش آمده است در آن نکتند؟ در نت‌فلیکس هرگز نمی‌خواهیم استفاده نمی‌کنند.» اتخاذ این تصمیم جدید و لیکس روی کاربران وفادارش حساب ویژه‌ای دست یافته است. تعداد درخور توجهی از ی ندارند که از سرویس‌شان استفاده چندانی ن‌تجسین برانگیز است.

ون فعالیت به‌عنوان «حساب‌های زامبی» یاد کاربری بدون فعالیت فقط چندصد هزار کاربر دی از کاربران نت‌فلیکس به‌طور مداوم محتوا . آمار نشان می‌دهد تعداد حساب‌های زامبی کاربری را شامل می‌شود. نت‌فلیکس حتی در

فرستی برای ورود به بازارهای بین‌المللی؛ پتنت‌ها در آمدرایی می‌کنند

معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در کشورهای فوق و همچنین با برخی از شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تجاری‌سازی فناوری در چین از قبیل WTOIP تعریف و انجام شد.

ارائه خدمات ثبت اختراع و تحلیل پتنت در کنار برگزاری کارگاه‌های آموزشی مالکیت فکری، از دیگر برنامه‌های تعریف شده برای این دفتر است.

با توجه به شناخت کاملی که کارشناسان کانون از اختراعات ثبت شده توسط مخترعان ایرانی دارند، شناسایی فناوری‌های برتر که قابلیت تجاری شدن در بازارهای بین‌المللی دارند و معرفی آنها به بازار و همچنین بازاریابی برای این فناوری‌ها به عنوان اولویت اصلی دفتر تجاری‌سازی کانون پتنت تعریف شد. همچنین برنامه دیگری با عنوان برنامه فعال توسط این دفتر انجام شد که وظیفه پایش فناوری‌های

مبتنی بر اختراع و مراجعه حضوری به مراکز نوآوری و فناوری (از قبیل دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی) برای شناسایی فناوری‌های قابل ارائه به بازارهای جهانی را برعهده داشت.

استفاده از ظرفیت اختراعات ثبت شده توسط مخترعان ایرانی و ارائه خدمات ثبت اختراع به شرکت‌های خارجی مستقر در کشور چین از جمله اقداماتی است که دفتر تجاری‌سازی کانون پتنت معاونت علمی دنبال می‌کند. این دفتر فرصتی برای ارائه محصولات شرکت‌های فناور در بازارهای بین‌المللی است.

دو سال از زمان افتتاح دفتر تجاری‌سازی کانون پتنت معاونت علمی در چین می‌گذرد. این دفتر با هدف ارتقای درآمدزایی از پتنت‌ها راه اندازی شد تا ورود به بازارهای بین‌المللی با استفاده از ظرفیت اختراعات ثبت شده توسط مخترعان ایرانی و ارائه خدمات ثبت اختراع به شرکت‌های خارجی مستقر در کشور چین شتاب گیرد. با توجه به پتانسیل بالای موجود در بازار کشورهای مانند چین و کشورهای

جنوب شرق آسیا و برخی کشورهای همسایه، تمرکز اصلی بخش تجاری‌سازی کانون پتنت بر این کشورها قرار گرفت و در این راستا، همکاری‌های مختلفی در سطح بین‌المللی با دفاتر تجاری‌سازی



سامانه کاهش ۷۵درصدی آلودگی خودروها براساس پلاسما تولید شد

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان پارس پلاسما بنیان در ادامه اظهار کرد: یک شرکت فرانسوی نوعی از این دستگاه را ساخت که برای خودروهای گازوئیل‌سوز استفاده می‌شود، در ایران اما موفق شدیم که دستگاه مناسب برای خودروهای بنزین‌سوز را تولید کنیم.

یاراحمدی قیمت تمام‌شده این دستگاه را یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان اعلام کرد و افزود: معتقدیم استفاده از این دستگاه صرفه اقتصادی دارد و با توجه به اینکه به صورت مداوم در حال کار بر روی آن هستیم ممکن است که قیمت آن در آینده نیز کاهش یابد. این دستگاه موفق شده از مرکز تحقیقات آلودگی هوا نیز مجوز اخذ کند.

وی افزود، همکاران کلیدی مشارکت‌کننده در این طرح اکثراً عضو هیأت علمی و مدرس دانشگاه هستند و سال‌ها تجربه و اندوخته دانش خود را به آزمایشگاه آوردند تا این ایده و فکر به محصولی کار آمد تبدیل شود. در صورتی که از این طرح حمایت صورت گیرد، اطمینان می‌دهیم که می‌تواند نقش موثری در کاهش آلودگی هوا ایفا کند.

راکتور تصفیه‌کننده گازهای خروجی با کمک پلاسما نام دستگاهی است که می‌تواند گازهای خروجی محیط از جمله خودروها را تصفیه کند. گاز خروجی خودروها توسط این دستگاه تا ۷۵درصد کاهش می‌یابد و می‌تواند تأثیر موثر و جدی در کاهش آلودگی هوای شهرها داشته باشد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دود ایجادشده ناشی از آگروز خودروها سهم بسزایی در آلودگی هوای کلانشهرها از جمله پایتخت ایفا می‌کند. حال تصور کنید دستگاهی به‌صرفه و موثر اختراع شود که میزان این آلودگی را تا ۷۵درصد کاهش دهد.

این اقدامی است که در شرکت دانش‌بنیان پارس پلاسما بنیان انجام شده است. رسول یاراحمدی، مدیرعامل این شرکت در این باره اظهار کرد: این دستگاه راکتور تصفیه گازهای خروجی با کمک پلاسما نام دارد که می‌تواند گازهای آلوده محیط را گرفته و با کمک پلاسما آنها را تصفیه کند. این دستگاه می‌تواند روی خودروهای سواری نیز نصب شود و به شکل موثری آلودگی ایجادشده توسط آنها را کاهش دهد.



بررسی داستان جذاب ظهور استارباکس در ۲ دهه اخیر

برندسازی استارباکس با ارزیابی ضعف‌های صنعت فست‌فود



فضاهای کاری یا فست‌فودهایی نظیر مک دونالد را درک کرده است. بر این‌اساس بر روی الگویی متفاوت با شرایط جاری سرمایه‌گذاری کرد. این امر شامل ایجاد ارتباط نزدیک با مشتریان در کافی‌شاپ‌ها و تلاش برای فراهم ساختن اوقاتی خوش و صمیمانه بود. موفقیت شگفت‌انگیز استارباکس در طول ۲ دهه اخیر مرهون این ایده جذاب است.

تیم مدیریتی استارباکس فقط بر روی ایجاد فضایی مناسب به منظور صرف انواع قهوه تمرکز نداشت. آنها بر جلوه‌های بصری زیبا برای جلب نظر مشتریان نیز تاکید داشتند. این امر به طور ویژه در نحوه چینش کافه‌های استارباکس قابل مشاهده است. مدیران استارباکس در زمینه طراحی محیط اصلی شعبه‌های کافی‌شاپ‌شان بر روی ترکیب حال و هوایی صمیمانه و حالت تجاری تاکید داشته‌اند.

همانطور که قابل پیش‌بینی است، طراحی محیط جذاب کافی‌شاپ‌ها از سوی استارباکس تاثیرگذاری بالایی بر روی مشتریان داشت. این امر امروزه به عنوان موج تازه طراحی کافی‌شاپ‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد. ایده‌های استارباکس در عین سادگی، فهم عمیقی از کاستی‌های صنعت فست‌فود را نشان می‌دهد. همین امر موجب توسعه و پیشرفت سریع این برند در طول ۲ دهه اخیر شده است.

امروزه مشتریان به هنگام نیاز برای اندکی آرامش و دوری از جریان سریع زندگی به سراغ استارباکس می‌روند. اینکه نام و ماهیت کسب و کار یک برند با ایجاد آرامش برای مشتریان گره بخورد، ارزش رقابتی بسیار زیادی دارد. استارباکس در طول ۲ دهه اخیر با ارائه مدلی نوین از مهندسی کافی‌شاپ‌ها موفق به جلب توجه بسیار زیادی شده است. مهم‌ترین نکته در کنار استارباکس توجه به فاصله میان خواست مشتریان برای کسب آرامش در طول روز و وضعیت صنعت فست‌فود بود. به این ترتیب موفقیت‌های عظیم استارباس بر پای یک ارزیابی ساده و صریح از وضعیت جاری حوزه کسب و کارش روی داده است.
منبع: brandingstrategyinsider.com

اصلی ما مسئله تحویل سفارشات در صنعت فست‌فود با سرعت بالا بود. بدون تردید ما از اینکه قهوه و سایر نوشیدنی‌های موجود در کافی‌شاپ نوعی فست‌فود نیست، اطلاع داشتیم. با این حال موج افزایش سرعت در زمینه تحویل غذا بر روی ما نیز اثر گذاشت. همین امر دست اندر کاران پروژه استارباکس را به سوی طراحی نوع تازه‌ای از پلتفرم کافی‌شاپ سوق داد.

هوارد شولتز، مدیرعامل استارباکس، نگرانی قابل توجهی نسبت به الگوبرداری از شیوه صنایع فست‌فود از سوی شرکت‌اش داشت. فرض اصلی وی کاهش شدید نرخ توسعه و رشد استارباکس در صورت تلاش برای نزدیکی هرچه بیشتر به الگوی تحویل سفارش برندهای فست‌فود بود. هوارد بر روی احساس تعامل نزدیک میان کارکنان یک کافی‌شاپ و مشتریان تاکید داشت. از نظر وی در صورت حرکت استارباکس به سوی صنعت فست‌فود و استفاده از شیوه تحویل سریع و بی‌روح سفارشات دیگر جایی برای پیشرفت باقی نخواهد ماند. این امر تیم طراحی استراتژی استارباکس را به سوی الگوی نوینی از کافی‌شاپ‌داری سوق داد. بر این اساس ما اقدام به راه‌اندازی کافی‌شاپ‌های متعدد و ایجاد فضایی دلنشین برای مشتریان اقدام کردیم. شاید در نگاه نخست این امر بیشتر شبیه به نوعی دیوانگی باشد. با این حال تیم مدیریتی استارباکس بر روی تحقق این نکته اتفاق نظر داشتند.

ایجاد تحول در فرهنگ کافی‌شاپ‌ها

امروزه تصور صنعت کافی‌شاپ‌داری بدون استارباکس غیرممکن است. بدون شک پیش از تأسیس استارباکس نیز کافی‌شاپ‌های متعددی در گوشه و کنار دنیا وجود داشته است. نکته مهم در این میان سرمایه‌گذاری استارباکس بر روی ایجاد تحول در فرهنگ استفاده مردم در رابطه با نوشیدن قهوه و مفهوم کافی‌شاپ است. هدف اصلی استارباکس ایجاد فضایی آرام و دلنشین برای مردم در طول روز است. تیم مدیریتی استارباکس به خوبی خستگی‌های ناشی از حضور در

به قلم: جروم کانلون کارشناس برندسازی
ترجمه: علی‌ال‌علی

رابطه میان شرکت‌ها و مشتریان همیشه براساس احترام متقابل بنا می‌شود. برندهای موفق مهارت بالایی برای ایجاد رابطه‌شان با مشتریان براساس اعتماد، نواوری، دوستی و حتی علاقه دارند. بدون تردید بررسی نحوه تحول بازار کسب و کار در کشورهای مختلف همراه با جذابیت‌های مختلفی است. وقتی ما وارد بازار ایالات متحده می‌شویم، نخستین نکته مهم سطح بالای رقابت برندها با یکدیگر است. این رقابت در عرصه‌های مختلف قابل مشاهده است. شاید هیچ منطقه‌ای به اندازه ایالات متحده درگیر رقابت میان برندها در سطح گوناگون نباشد. بدون شک جذاب‌ترین صنعت در ایالات متحده بخش فست‌فود است. این صنعت در طول دهه‌های متمادی براساس اولویت تهیه و ارائه سریع سفارشات توسعه پیدا کرده است. میانگین زمان انتظار برای فست‌فود در ایالات متحده بین ۱۵ تا ۲۰ دقیقه است. این زمان شامل فرآیند سرو غذا نیز می‌شود. با این حساب مشتریان از زمان ورود به رستوران تا زمان خروج تنها ۲۰ دقیقه به برند موردنظرشان فرصت خواهند داد. داستان موفقیت برند استارباکس در چنین فضای رقابتی رقم خورده است. بدون تردید انتظار طبیعی ما از کافه‌ها برخلاف صنعت فست‌فود است. کمتر مشتری انتظار سرو بسیار سریع سفارشات در کافه‌ها را دارد. نکته جالب در این میان تفاوت معنادار وضعیت بازار ایالات متحده است. مشتریان در این بازار به استفاده از محصولات استارباکس در سریع‌ترین زمان ممکن عادت کرده‌اند. هدف ما در این مقاله بررسی داستان موفقیت استارباکس و شیوه ایجاد تغییر در ذائقه مشتریان است.

درک تهدیدات پیش روی صنعت فست‌فود

من هنگامی که در سال ۱۹۹۶ به عنوان نایب رئیس بخش برنامهریزی و برندسازی پروژه استارباکس مشغول فعالیت بودم، چالش

به قلم: انجمن نویسندگان سایت businessnewsdaily
ترجمه: امیر آل‌علی

اگر به دنبال بهبود ارتباط خود با مشتری نباشید، احتمال از دست دادن آنها بسیار زیاد خواهد بود. با توجه به این امر که در حال حاضر فاصله برندها بسیار کم شده است، اگر در این اقدامات سطح خوبی را نداشته باشید، احتمال دارد که مشتریان شما به دنبال امتحان کردن برندهای دیگری باشند. اگرچه ظاهر این ماجرا سخت است، با این حال برای آن راهکارهای بسیار ساده‌ای نیز وجود داشته و می‌توانید از آن برای ارتقای سطح خود استفاده نمایید. در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت.

۱-به مشتریان ناراضی و انتقادها توجه داشته باشید

اشتباه بزرگ بسیاری از برندها این است که نظرات منفی را پاک کرده و تصور می‌کنند که این اقدام آنها باعث خواهد شد تا وجهه آنها حفظ شده و شانس جذب افراد بیش‌تری وجود خواهد داشت، با این حال یک مشتری ناراضی اگر با عدم توجه شما مواجه شود، بدون شک اطرافیان را از خرید کردن از شما منع خواهد کرد. این موضوع می‌توان به صورت ویروسی باعث شود تا بخشی از جامعه هدف شما، از بین برود. این امر در حالی است که نمایش پیام‌های منفی خود این موضوع را اثبات می‌کند که شما صداقت لازم را با مخاطب خود دارید. در این رابطه تنها نمایش پیام‌ها کافی نبوده و تمامی اقدامات را جهت رفع و تکرار نشدن اتفاق را باید انجام دهید. آمارها در این زمینه حاکی از آن است که مشتریان ناراضی که مشکل آنها به خوبی

کارگاه برندینگ

چگونه بهترین هشتگ‌ها را انتخاب کنیم

به قلم: جولیا میاشکوا کارشناس حوزه سئو
ترجمه: امیر آل‌علی

حتما شما هم با این توصیه مواجه شده‌اید که باید از بهترین هشتگ‌ها استفاده کرد و این مسئله در زمینه سئو نیز بسیار مهم است، با این حال سوالی که مطرح است این می‌باشد که چگونه می‌توان آنها را پیدا کرد؟ درواقع اگر بخواهید شخصا اقدام به جست‌وجو در این زمینه کنید، بدون شک زمان زیادی را از دست خواهید داد. این امر در حالی است که درست به مانند هر حوزه دیگر، تکنولوژی امکان انجام بسیاری از فعالیت‌ها را کاملا ساده کرده است. نکته دیگری که باید به آن توجه داشته باشید این است که درصد خطای یک نرم‌افزار در مقایسه با فعالیت انسانی، عملا صفر است. در این راستا به معرفی ۴ نرم‌افزار کاملا کاربردی برای پیداکردن هشتگ‌های مناسب خواهیم پرداخت.

۱-Awario

این برنامه با تحلیل اکثر شبکه‌های اجتماعی، هشتگ‌های پرطرفدار در هر حوزه به تفکیک کشورها را مشخص می‌کند. همچنین شما می‌توانید هشتگ موردنظر خود را در آن وارد کرده و مناطق پرکاربرد آن را شناسایی کنید. همچنین بهترین شبکه‌های اجتماعی که این هشتگ در آن بیشترین استفاده را دارد نیز به ترتیب اولویت در اختیار شما قرار خواهد گرفت. برای شروع استفاده از آن شما باید ۲۹ دلار حق اشتراک ماهانه را پرداخت کنید که این موضوع تنها برای شروع کار بوده و از ماه بعد به ۸۹ دلار افزایش پیدا می‌کند. همچنین امکان استفاده رایگان هفت روزه نیز از آن وجود دارد.

۲-Keyhole

ایین ابزار پرکاربردترین هشتگ‌ها را در صفحات مطرح به انتخاب حوزه موردنظر شما به نمایش درآورده و روند آن را طی چند ماه نشان می‌دهد. برای مثال ممکن است هشتگ موردنظر شما، در پایین بیشترین استفاده و بازخورد را تجربه کرده باشد. همچنین می‌توانید ببینید که در حال حاضر به صورت کلی چه هشتگ‌هایی در شبکه‌ای مانند اینستاگرام با بیشترین میزان استفاده همراه است. حق اشتراک این برنامه در سه سطح عرضه می‌شود. برای افراد ۱۹۹ دلار، کسبوکارهای کوچک ۵۹۹ دلار و برندهای بزرگ ۹۹۹ دلار باید پرداخت کند. با این حال اگر طرح یکساله را رزرو کنید، ۵۰درصد در هزینه‌ها صرفه‌جویی خواهد شد. برای این سرویس نیز مهلت استفاده رایگان هفت روزه وجود دارد.

۳-Talkwalker

مزیت سرویس فوق این است که هشتگ‌ها را براساس میزان استفاده آن توسط مردم و زن‌ها نشان می‌دهد. همچنین میانگین سنی نیز در کنار یکسری اطلاعات جانبی به نمایش درآورده می‌شود. در نهایت امکان جست‌وجو به شیوه‌های مختلف وجود دارد. برای مثال می‌توانید محبوب‌ترین هشتگ‌ها را در بین زن‌های ۲۰ تا ۲۴ سال یک کشور را پیدا کرده و از آن برای افزایش ترافیک سایت و بازدید محتواهای خود استفاده کنید. با این حال برای آن حق اشتراک ماهانه وجود نداشته و شما باید هزینه استفاده دائمی از آن به مبلغ ۹۶۰۰ دلار را پرداخت کنید. همچنین برای آن مهلت استفاده رایگان نیز وجود ندارد.

۴-Taggbox

در این برنامه تنها کافی است تا شبکه اجتماعی موردنظر خود را انتخاب کنید، پس از آن هشتگ‌های به کار رفته توسط اینفلوئنسرهای آن شبکه در معرض دید شما قرار خواهد گرفت. ویژگی جالب دیگر این برنامه امکان ردیابی صفحات موردنظر شما است. با این اقدام جدیدترین هشتگ‌ها به سرعت برای شما ارسال خواهد شد. هزینه حق اشتراک ماهانه آن براساس نوع نیاز شما از ۱۹ دلار تا ۵۰۰ دلار است. امکان استفاده رایگان از هر یک از طرح‌ها نیز برای ۱۴ روز وجود دارد.

منبع: business۲community.com

ایده جذاب سونی برای فروش بیشتر تلویزیون‌های خود

به قلم: جان فینگاس نویسنده حوزه تکنولوژی و تبلیات
ترجمه: امیر آل‌علی

تکنولوژی در حال کنار زدن شیوه‌های قدیمی فروش است. برای مثال در حال حاضر تقریبا تمامی افراد برای خرید تلویزیون، به فروشگاه‌ها مراجعه کرده و این امر ممکن است باعث شود که محصولی را خریداری کنند که کاملا مناسب فضای مدنظر آنها نخواهد بود. در این رابطه یکی از تکنولوژی‌های جدید قابلیت AR است که به واسطه آن مشتری قادر خواهد بود تا اجسام را به صورت مجازی در نقاط موردنظر خود قرار داده و پس از کسب اطمینان، اقدام به خرید اینترنتی کند. این امر به معنای آن است که دیگر نیازی به خارج شدن از خانه وجود نداشته و انتخاب شما کاملا مطابق میل‌تان خواهد بود. همچنین می‌توانید اطلاعات لازم در رابطه با محصول را نیز مشاهده نمایید. در این زمینه سونی اعلام کرده است که برنامه‌ای را برای گوشی‌های هوشمند خود طراحی کرده است که به واسطه آن کاربران قادر خواهند بود تا AR انواع مدل‌های تلویزیون خود را در ابعاد واقعی در مکان موردنظر خود مشاهده کنند. این امر باعث خواهد شد تا افراد در نهایت بهترین گزینه را با توجه به دکوراسیون و فضای خود انتخاب کنند. با توجه به عدم توجه سایر برندهای رقیب به این موضوع، اقدام مذکور می‌تواند باعث فروش به مراتب بیشتر تلویزیون‌های این شرکت شود. درواقع با توجه به این امر که سونی امسال فروش خوبی را تجربه نکرده است، بروز چنین خلاقیت‌هایی کاملا به موقع محسوب می‌شود. نام این برنامه Envision TV AR نام داشته و اگرچه در ابتدا تصور می‌شد که صرفا برای گوشی‌های سونی ارائه شود، با این حال در یک تغییر سیاست اکنون برای سیستم‌های عامل اندروید و آی‌اواس در دسترس قرار گرفته است. حال باید دید که این برنامه تا چه حد می‌تواند اوضاع را برای برند باسابقه سونی بهبود بخشد.

منبع: yahoo.com

۶ راهکار ساده برای بهبود ارتباط با مشتری

شما درگیر شود. بدون شک در حوزه شما، انواع موضوعات وجود دارد که می‌تواند در معرض آموزش قرار گیرد. برای مثال یک برندی نظیر نیکون، دوره‌های آموزشی برای انواع سبک عکاسی، نرم‌افزارهای ادیت و آشنایی با انواع لنزها را برگزار می‌کند. این امر در نهایت کمک خواهد کرد تا افراد بیشتری احساس نیاز به محصول را پیدا کرده و مشتریان شما به مراتب بیشتر شود.

۵-به تلفن همراه توجه ویژه‌ای را داشته باشید

در کنار تلاش برای همگام‌سازی سایت با گوشی‌های هوشمند، ضروری است تا به این نکته توجه داشته باشید که امروزه تلفن همراه به پرکاربردترین وسیله افراد تبدیل شده و اکثر حضور افراد در اینترنت از طریق این دستگاه انجام می‌شود. تحت این شرایط حتی ممکن است نیاز به تولید انواع اپلیکیشن‌ها را داشته باشید. همچنین صرفا خود را به فضای اینترنت محدود نکرده و امکان ارتباط مستقیم را نیز فراهم آورید.

۶-در شبکه‌های اجتماعی مختلف حضور داشته باشید

به عنوان آخرین توصیه، پیشنهاد می‌شود که در شبکه‌های محبوب در جامعه هدف خود حضوری فعال را داشته و با این اقدام، بیشتر مورد توجه قرار بگیرید. این مسئله خصوصا برای نسل جوان که بازار آینده شما را تامین می‌کنند، بسیار مهم خواهد بود. درواقع شما تنها نباید به وضعیت فعلی توجه داشته باشید. همچنین توجه به اقدامات انجام شده از سوی سایر برندها نیز می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی برای شما باشد.

منبع: businessnewsdaily.com

ایستگاه بازاریابی

کمپین ویژه نیوبالانس برای کادرهای درمانی

به قلم: اولویا پیرس کارشناس کسب و کار
ترجمه: علی آل علی

برند نیوبالانس، فعال در زمینه تولید انواع تجهیزات ورزشی، اخیراً از برنامه ویژه‌ای برای حمایت از کادرهای درمانی رونمایی کرده است. این برند با همکاری برخی از قهرمان‌های ورزشی مشهور مانند میلوس روانیک، یان مورای، تایوان برامل و جویی گالو اقدام به جمع‌آوری کمک‌های عام‌المنفعه برای کمک به کادرهای درمانی کرده است. آنها تا به حال موفق به جمع‌آوری بیش از یک میلیون دلار شده‌اند. البته برنامه آنها جمع‌آوری مبلغ هرچه بیشتر برای کمک به کادرهای درمانی در سراسر دنیاست. اگر از طرفدارهای حوزه ورزش باشید، نام برند نیوبالانس با تولید کفش‌های ورزشی بادوام گره خورده است. همین امر مدیران ارشد این برند را به سوی اهدای شمار قابل توجهی از کفش به کادرهای درمانی سوق داده است. نکته مهم در این میان طراحی منحصر به فرد کفش‌ها برای کادرهای درمانی است. به این ترتیب اعضای تیم درمان کرونا در بیمارستان‌های مختلف امکان استفاده از کفش‌های نیوبالانس در محیط بیمارستان را خواهند داشت. مزیت اصلی کفش‌های نیوبالانس جذب کمتر انواع باکتری و آلودگی است. میلوس روانیک، قهرمان تنیس و یکی از ورزشکاران مورد حمایت نیوبالانس، درباره کمپین تازه این شرکت اظهارنظر جالبی دارد: «ما اکنون در آزمایشی مهم از نظر انسانی و همبستگی هستیم. قهرمانان اصلی کادرهای پزشکی در خط قدم درمان هستند. من به حضور در یک کمپین حمایتی از چنین قهرمانانی افتخار می‌کنم.»

براساس اظهارنظر رسمی بخش روابط عمومی برند نیوبالانس در گام نخست نزدیک به ۱۳ هزار جفت کفش به اعضای کادرهای درمانی اهدا خواهد شد. این فرآیند با گذشت زمان و تولید بیشتر کفش از سوی شرکت ادامه می‌یابد. کریس دیوید، نایب رئیس بخش بازاریابی نیوبالانس، درباره این اقدام اینگونه توضیح می‌دهد: «ما و قهرمانان تحت حمایت‌مان در برند نیوبالانس به اقداماتی هرچند کوچک برای حمایت از کادرهای درمانی دست زده‌ایم. ما از اینکه فرصت اهدای ۱۳ هزار کفش به اعضای شجاع کادرهای درمانی حوزه کرونا را داریم، به خود افتخار می‌کنیم. همکاری نیوبالانس در گام نخست بیشتر با بیمارستان‌های واقع در ایالات متحده است، با این حال برنامه آنها توسعه هرچه سریع‌تر اقدامات و کمک‌های‌شان به سراسر دنیاست. بی‌تردید در این مسیر دشواری‌های بسیار زیادی پیش روی تیم مدیریتی نیوبالانس قرار دارد. به همین خاطر آنها سایر برندهای فعال در حوزه تولیدات ورزشی را نیز به همکاری دعوت کرده‌اند. به این ترتیب شانس آنها برای کمک به کادرهای درمانی و نقش‌آفرینی در فرآیند مبارزه با کرونا افزایش خواهد یافت.

نیوبالانس از چند هفته گذشته اقدام به تولید انواع ماسک و تجهیزات بهداشتی کرده است. این امر در راستای مقابله با کاهش شدید تعداد ماسک‌های در دسترس کادرهای درمانی و مردم عادی بوده است، با این حساب نیوبالانس کارنامه موفقی در زمینه نقش‌آفرینی برای مبارزه با کرونا از خود برجای گذاشته است. آنها در این زمینه اقدام به همکاری نزدیک با موسسه‌های درمانی و تحقیقات پزشکی نیز کرده‌اند. جالب اینکه هزینه تحقیقات برخی از موسسات نیز از سوی آنها تامین می‌شود.

منبع: brandingforum.org

تولید انیمیشن اقدام جدید باشگاه بارسلونا

به قلم: کریس رایت – خبرنگار
ترجمه: امیر آل علی

تولید محتوا به اقدامی ضروری حتی برای برندهای ورزشی تبدیل شده است. در این رابطه باشگاه بارسلونا که اخیراً مستند آنها در رابطه با زندگی روزمره بازیکن‌ها از شبکه نتفلیکس در حال پخش است، اعلام کرده است که تولید بعدی آنها در زمینه انیمیشن خواهد بود. درواقع تیم مدیریتی این باشگاه، تنها به نسل حال حاضر توجه نداشته و با قرار دادن خبر رسمی تولید انیمیشنی به نام استعدادیاب‌ها و با همکاری برند سونی، مخاطب آینده را نیز مورد توجه قرار داده است. این انیمیشن که یک مجموعه کارتون‌ی است، داستان یک تیم استعدادیاب را روایت می‌کند که به نمایندگی از باشگاه بارسلونا، به کشورهای مختلف جهان سفر کرده و با شیوه‌هایی جذاب، کودکان بااستعداد را برای معرفی به باشگاه انتخاب می‌کنند. در تریلر رسمی این مجموعه، تیم مذکور از سه نفر تشکیل شده است که شامل یک نوجوان، یک خرس بزرگ و یک گربه کوچک است. به عقیده بسیاری این تنوع در شخصیت‌ها باعث می‌شود تا جذابیت کار افزایش چشمگیر را پیدا کند. کارگردانی آن نیز برعهده خورخه بلانکو قرار دارد که کارگردانی باتجربه و پرافتخار در کشور اسپانیا محسوب می‌شود، با این حال هنوز مشخص نیست که این سریال، چند فصل خواهد بود. باید دید که این انیمیشن سریالی، تا چه اندازه می‌تواند موفقیت‌آمیز باشد و با چه واکنشی از سوی سایر باشگاه‌ها همراه است. تحت این شرایط حتی ممکن است شاهد ساخت چنین مواردی از سوی سایر باشگاه‌های مطرح جهان نیز باشیم که بدون شک خبری خوشحال‌کننده برای نسل جوان خواهد بود. درواقع این سریال قرار است تا شیوه کار مدرسه فوتبال لاماسیا به عنوان بزرگ‌ترین مرکز پرورش استعدادهای فوتبالی شرح داده شود که می‌تواند باعث شود که حتی افرادی با رده سنی بالاتر نیز این مجموعه را دنبال کنند. درواقع باشگاه بارسلونا با این اقدام خود نشان داده است که تلاش دارد تا نظر کودکان را به سمت خود جلب کرده و افراد را به حضور در لاماسیا تشویق کند.

منبع: espn.com



۵-ارتباط خود با مخاطبان را افزایش دهید

درواقع شما نباید اجازه دهید که افراد صرفاً بازدیدکننده محتواهای شما باشند. در این رابطه پاسخ دادن سریع به پیام‌های مخاطبین، از جمله موارد اولیه محسوب می‌شود. در این رابطه تنها به ارتباط مجازی بسنده نکرده و برنامه‌های متنوعی را داشته باشید. همچنین ایجاد یک گروه از مخاطبین خاص که می‌توان آن‌ها را طرفدار به حساب آورد. باعث خواهد شد تا سایرین نیز تمایل داشته باشند با انجام اقداماتی بیشتر، در این دسته قرار گیرند. این امر خود دلیلی برای فعال ماندن کاربران خواهد بود.

۶-تجزیه و تحلیل داشته باشید

از بازارهای مختلف می‌توان برای تحلیل اوضاع استفاده نمود. این امر کمک خواهد کرد تا استراتژی‌های به مراتب بهتری را برای خود انتخاب نمایید. با این اقدام می‌تواند وضعیت هر هفته را با یکدیگر مقایسه کرده و در صورت بروز مشکل، سریعاً به دنبال راهکاری باشید.

۷-به خواست مخاطب توجه کنید

اگرچه یکسری اقدامات ثابت وجود دارد، با این حال شما باید به خواسته‌های مخاطبین خود نیز توجه داشته باشید. برای مثال ممکن است حتی یک نفر از شما خواسته باشد تا مطلبی را منتشر کنید، تحت این شرایط با تامین نیازهای جدید و شخصی افراد، این باور را در ذهن همگان ایجاد خواهید کرد که شما ارزش بالایی را برای مخاطبین خود قائل بوده و خود باعث می‌شود تا تصور ذهنی آن‌ها بهبود پیدا کند.

۸-پخش زنده و وبینار

این موضوع باعث خواهد شد تا ارتباط مشتری با شما وارد مرحله‌ای جدید شده و سریعاً به اعتماد لازم دست پیدا کنند. درواقع برای اعتمادسازی سریع شما باید به دنبال بهترین راهکارها باشید. در این رابطه پخش زنده و وبینار به علت جدید بودن، می‌تواند جلوه یک برند بروز را به شما بخشیده و مخاطب را به رضایت بالایی برساند. با این حال توجه داشته باشید که تنها انجام این اقدامات کافی نبوده و هر دو این موارد باید ارزش مشاهده بالایی را داشته باشند. به همین خاطر حتماً برای آنها برنامه‌ریزی دقیقی را داشته باشید.

۹-در گفت‌وگوها شرکت کنید

آیا در سایت و صفحات شما در شبکه‌های اجتماعی بحثی رخ داده است؟ شما باید در این موارد حضوری موثر را داشته باشید تا شرایط به نفع شما جلو برود. همچنین می‌توانید در بحث‌های شکل گرفته در گروه‌های مختلف و حتی صفحات دیگران نیز حضور داشته باشید تا با این اقدام نظرات را به سمت خود جلب کنید.

۱۰-از هشتگ استفاده نمایید

هشتگ‌ها کمک می‌کنند تا محتواهای شما در دسته‌بندی‌های گوناگون قرار گرفته و شانس دیده شده بالاتری را داشته باشند. با این حال پیدا کردن و به کار بردن تعداد زیادی هشتگ، می‌تواند امری دشوار و زمان‌بر باشد. به همین خاطر ضروری است تا از نرم‌افزارهای موجود در این زمینه استفاده کنید. همچنین با رعایت اصول سئو، می‌توانید مخاطبین به مراتب بیشتری را به سمت خود جذب کنید.

۱۱-روابط خود را گسترش دهید

به هر میزان که دوستان بیشتری را داشته باشید، زمینه برای فعالیت شما نیز مهیاتر خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که بسیاری از برندها حاصل همکاری چند دوست بوده‌اند. همچنین از آشناها‌های خود نیز غافل نشده و از آنها بخواهید که برای شما تبلیغ کنند.

۱۲-بازاریابی ایمیلی را فراموش نکنید

اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که این شیوه دیگر نتیجه بخش

به قلم: جگ پریتویسر کارشناس فروش

ترجمه:امیر آل علی

همه شما با مقالات و کتاب‌هایی مواجه شده‌اید که در آن نویسنده ادعا می‌کند که در زمانی مشخص مثلاً ۳۰ روز، می‌توانید با رعایت موارد عنوان شده به وزن، درآمد، شادی و هر چیزی که بیان شده است دست پیدا کنید. با این حال آیا در زمینه کسب مشتری نیز می‌توان چنین صحبتی را به میان آورد؟ اگرچه ممکن است پاسخ شما به این پرسش منفی باشد. برای این موضوع و کسب جایگاه در بازار حداقل زمان لازم را یک سال تصور کنید، با این حال در جهان امروز با پیشرفت تکنولوژی، سرعت انجام هر اقدامی افزایشی فوق‌العاده را پیدا کرده است. به همین خاطر یکی از دلایلی که ممکن است باعث شده باشد که شما نسبت به این‌مقوله بدبین باشید، عدم امتحان کردن روش‌های درست است. با توجه به این امر که روش‌هایی که قصد معرفی آن‌ها را دارم، برای تمامی برندهایی که به عنوان مشاور آنها فعالیت کردم، کاملاً کارساز بوده است، به همین خاطر اطمینان دارم که در صورت توجه به تمامی این ۱۸ مورد، پس از یک ماه شاهد معجزه‌ای در تعداد مشتریان خود خواهید بود. در ادامه به بررسی آنها می‌پردازیم.

۱-پروفايل خود را مورد بررسی قرار دهید

اطلاعات درج شده در قسمت پروفايل در تمامی شبکه‌های اجتماعی باید توضیحات مناسبی را در رابطه با شما ارائه کرده و پل‌های ارتباطی را ذکر نماید. توضیحات بیش‌تر باعث خواهد شد تا افراد بهتر بتوانند تفاهوت شما را با سایر برندها درک نکنند. درواقع در این مرحله شما باید دلیلی را برای انتخاب خود ایجاد نمایید. همچنین این نکته را به خاطر داشته باشید که هر اقدام صرفاً به یک روز اختصاص نداشته و لازم است تا ضمن انجام سریع آن‌ها، پیگیری‌های لازم را نیز انجام دهید.پس از اتمام اقدامات، شما باید ضمن پیگیری‌های لازم، تا آخر ماه برای مشاهده نتایج صبر کنید.

۲-آموزش داشته باشید

آموزش سریعاً باعث می‌شود تا تعداد مخاطبان شما افزایش پیدا کند. همچنین افراد هنگامی که برند شما را در حوزه‌ای توانا احساس نمایند، طبیعی است که اعتماد لازم برای انجام خرید را داشته و با گذراندن آموزش‌ها احساس نیاز شکل گیرد. در نهایت این اقدام می‌تواند باعث ایجاد یک منبع درآمد برای شما شود. به همین خاطر می‌توانید دوره آموزشی خود را به فروش رسانده و برای آن تبلیغات سایر برندها را نیز درج نمایید.

۳-تولید محتوا داشته باشید

تمامی انواع محتواها باید مورد توجه شما قرار گیرد. در این رابطه شما باید به نحوی اقدام کنید که فراخوان عمل نیز می‌توان در انواع چالش‌ها، مشاهده نمود. با این حال حالت ساده آن، پرسش کردن و نظرسنجی از مخاطبین می‌باشد. در نهایت تلاش برای بازنشر محتواها توسط کاربران، از دیگر اقدامات مهم محسوب می‌شود.

۴-در شبکه‌های اجتماعی تبلیغ نمایید

با توجه به این امر که در حال حاضر شبکه‌های اجتماعی، عمده فعالیت هر فرد را در بستر اینترنت تشکیل می‌دهد، تبلیغ در هر یک از آن‌ها می‌تواند شانس موفقیت برند شما را افزایش دهد. به همین خاطر در کنار حضور فعال، از تبلیغات نیز غافل نشوید. در این رابطه همکاری با اینفلوئنسر‌ها را می‌توان بهترین روش حال حاضر تلقی نمود.

نکات امنیتی که در هنگام دور کاری باید رعایت شود

به قلم: جرد پالیتیس کارشناس حوزه امنیت شبکه
مترجم: امیر آل علی

شیوع سریع ویروس کرونا باعث شده است تا دور کاری به تنها شیوه ادامه فعالیت‌ها در شرایط حال حاضر تبدیل شود. تحت این شرایط هکرها نیز به این تغییر مهم توجه پیدا کرده و در تلاش برای اقدامات خرابکارانه و سوءاستفاده‌های خود هستند. به همین خاطر ضروری است تا نکات امنیتی رعایت شود. درواقع رعایت حتی برخی از موارد بسیار ساده نیز می‌تواند امنیت شما را تا حد زیادی افزایش دهد. این نکته را مدنظر داشته باشید که معمولا هکرها به دنبال طعمه‌های ساده هستند. درواقع اگر ضرورتی وجود نداشته باشد، این افراد به دنبال گزینه‌های سخت‌تر نخواهند بود. به همین خاطر رعایت موارد ایمنی می‌تواند عملا شما را در برابر چنین آسیب‌هایی در امان نگه دارد.

۱-از پوششی برای وب‌کم استفاده کنید

ممکن است فردی به وب‌کم شما دسترسی پیدا کرده باشد و تحت این شرایط شما عملا متوجه این موضوع نخواهید شد. در این رابطه می‌توانید از کاورهای موجود برای وب‌کم استفاده کنید. همچنین بهتر است تا دسترسی نرم‌افزارهای مشکوک به وب‌کم را غیرفعال کنید. بهتر است تا این اقدامات برای گوشی تلفن همراه نیز انجام شود. نکته جالب این است که حتی فردی به مانند مارک زاکربرگ نیز دوربین وب‌کم خود را در محل کار می‌پوشاند و این موضوع در تصاویر متعدد نشان داده شده است. به همین خاطر این مسئله کاملا جدی محسوب می‌شود. همچنین امکان دسترسی به میکروفون را برای نرم‌افزارها و اپلیکیشن‌های خود غیرفعال کنید. اقدام دیگری که باید انجام دهید این است که رمزهای دو مرحله‌ای برای شبکه‌های اجتماعی خود تعیین کرده و از برنامه‌های غیرمعتبر استفاده نکنید. عدم حضور در سایت‌های مشکوک نیز از دیگر اقدامات مهم محسوب می‌شود. در این رابطه از باز کردن ایمیل‌هایی که نمی‌شناسید نیز خودداری کنید.

۲-از VPN های قابل اعتماد استفاده کنید

بنا به هر دلیل ممکن است نیاز به استفاده از چنین ابزاری داشته باشید. اگرچه در ظاهر استفاده از آنها بسیار ساده بوده و گزینه‌های بسیار متنوعی وجود دارد، با این حال واقعیت این است که درصد بالایی از آنها بدافزار بوده و در راستای اهداف سودجویانه طراحی شده‌اند. به همین خاطر بهتر است تا به دنبال سرویس‌های مطمئن باشید. این امر در رابطه با سایر برنامه‌ها نیز صادق است.

۳-اطلاعات شخصی و کاری خود را جدا کنید

بهتر است که از لپ‌تاپ خود در شرکت برای انجام اقدامات کاری استفاده کنید. درواقع این احتمال وجود دارد که شما انواع فلش‌ها را وارد لپ‌تاپ شخصی خود کرده و اطلاعات مختلفی را رد و بدل کنید. این موضوع به معنای در معرض ریسک قرار دادن امنیت داده‌های شرکت خواهد بود. بنا این حال یک دستگاه جداگانه، کمک خواهد کرد تا در هنگام استفاده از آن، تمامی نکات ایمنی را رعایت کنید. ایجاد پسورد برای درایوها و پوشه‌ها در کنار رمزگذاری کلی سیستم، از دیگر اقدامات مهم محسوب می‌شود. همچنین این احتمال را در نظر بگیرید که لپ‌تاپ شخصی شما ممکن است مورد استفاده سایر اعضای خانواده قرار گیرد و آنها یک اقدام غیرحرفه‌ای و پرریسک را انجام دهند.

۴-اطلاعات را در یک هارد ذخیره کنید

این مسئله از دو نظر بسیار مهم است. نخست آنکه باعث خواهد شد تا در صورت بروز مشکل برای سیستم، اطلاعات شما از دست نرود. همچنین در صورت نفوذ هکرها، اطلاعاتی در لپ‌تاپ وجود نخواهد داشت. در این رابطه یک هارد اکسترنال گزینه‌ای مناسب خواهد بود. با این حال اگر خواهان استفاده از فضای ابری برای این منظور هستید، الزامی است که حتماً از یک برند معتبر استفاده کنید . در نهایت توصیه می‌شود که با مدیر بخش امنیت شبکه شرکت خود ارتباط مستقیم را داشته و به توصیه‌های وی توجه داشته باشید. در صورتی که چنین فردی در شرکت شما حضور ندارد، می‌توانید در این رابطه با مدیر شرکت صحبت کنید. وی می‌تواند یک فرد مناسب را برای تأمین امنیت سایبری کارمندان خود پیدا کند.

منبع: business۲community.com

نحوه استفاده تجاری از قابلیت Close Friends
به قلم: ویکتوریا تیلور کارشناس حوزه بازاریابی
مترجم: امیر آل علی

بدون شک در حال حاضر بسیاری از برندهای تجاری از تمامی امکانات اینستاگرام برای جذب مخاطب بیشتر استفاده می‌کنند، با این حال تنها یک بخش وجود دارد که مورد غفلت قرار گرفته و آن قابلیت Close Friends است. برطبق آن شما قادر خواهید بود تا حساب‌های مدنظر خود را در یک گروه قرار دهید تا استوری ارسالی، تنها برای این افراد به نمایش درآورد شود. ممکن است تصور کنید که این بخش تنها برای صفحات شخصی کاربرد داشته و اهمیتی برای حساب‌های تجاری ندارد، با این حال از این بخش نیز می‌توان به بهترین شکل استفاده کرد. این نکته را فراموش نکنید که در حال حاضر هیچ صفحه‌ای به این شکل رفتار نکرده و این امر باعث می‌شود تا تاثیر اولیه اقدام شما بسیار بالا باشد. در ادامه به بررسی نحوه استفاده از این قابلیت برای صفحات تجاری خواهیم پرداخت.

۱-ایجاد جامعه‌ای خاص از مخاطبین و مشتریان

بدون شک مشتری‌ها و مخاطبین خاص شما توقع دارند تا از مزیت‌هایی در مقایسه با سایرین برخوردار باشند. شما از این بخش برای تأمین این نیاز می‌توانید استفاده کنید. برای مثال کدهای تخفیف ویژه را در آنجا قرار داده و یا آنها را به یک نشست دعوت کنید. در این رابطه ضروری است تا شرط ورود به این گروه را برای همه افراد اعلام کنید. در این رابطه لایک کردن، ارسال نظر به صورت مدام، شرکت در چالش‌ها، ارسال مطالب برای دوستان و یا تگ کردن آنها در زیر پست، می‌تواند جزو گزینه‌های شما باشد. برای اقتصادتر کردن انتخاب خود می‌توانید آن را برای مشتریانی که بیش از سه خرید را انجام داده‌اند، در نظر بگیرید. این امر باعث خواهد شد تا افراد زیادی برای قرار گرفتن در این دسته، شروع به فعالیت بیشتر کرده و رشد خوبی را تجربه کنید.

۲-توجه بیشتر به کارمندان

این نکته را باید مورد توجه قرار دهید که تمامی کارمندان اقدام به دنبال کردن صفحه رسمی شرکت خواهند کرد. در این رابطه شما می‌توانید از قابلیت دوستان نزدیک، برای بهبود ارتباط خود با آنها استفاده کنید. برای مثال استوری کردن تبریک تولد یکی از کارمندا بدون شک برای هیچ یک از مخاطبان شما اهمیتی را نخواهد داشت، با این حال این موضوع برای تمامی اعضای تیم شرکت جذابیت دارد. به همین خاطر می‌توانید آنها را نیز در یک لیست Close Friends اضافه کرده و محتوای شخصی را در آنجا به اشتراک بگذارید.

منبع: business۲community.com

۵ گام استخدام مجازی



این شرایط درصد بالایی از افراد کنار خواهند رفت که این امر به معنای صرفه‌جویی در زمان شما خواهد بود. با این حال فراموش نکنید که اسرار مهم شرکت را برای این افراد فاش نکنید. درواقع آنها باید به صورت کاملا صادقانه و تا جدی که لازم است، اطلاعات داشته باشند.

۲-تنها از طریق تماس تصویری اقدام کنید

اگرچه ممکن است تصور نمایید که با ارسال پیام و یا تماس گرفتن نیز می‌توان اقدامات مرتبط با استخدام افراد را انجام داد، با این حال ارتباط تصویری کمک خواهد کرد تا به شناخت بیشتری از فرد متقاضی دست پیدا کنید. همچنین این نکته را فراموش نکنید که همواره ممکن است در این زمینه افراد سودجو نیز وجود داشته باشند. برای مثال شما درخواست فردی دورکار را برای تولید محتوا و ترجمه داده‌اید و تاکید شما پایین بودن سن فرد است، با این حال یک نفر با مدرک‌سازی می‌تواند شما را در این رابطه گمراه سازد. این امر تنها یک مثال بسیار ساده از مجموعه اقداماتی است که در این رابطه احتمال دارد رخ دهد. در نهایت با این اقدام می‌توانید شیوه رفتاری و قدرت ارتباطی او را نیز بسنجید. این امر سرعت کار را نیز افزایش خواهد داد. برای مثال اگر نیاز به ارائه یک مدرک باشد، در مکالمه تصویری سریعاً این اقدام انجام خواهد شد. با این حال در حالت‌های دیگر چنین سرعت بالایی مشاهده نمی‌شود.

۳-به سایر کارمندان نیز اجازه حضور بدهید

مزیت اصلی برنامه‌های تماس تصویری نظیر روم، گوگل میت و مایکروسافت تایمز این است که امکان دعوت کردن از افراد دیگر در هنگام مکالمه وجود داشته و می‌توان یک وینبر با تعداد افراد زیادی را تشکیل داد. اهمیت دعوت کردن از سایر کارمندان این است که شما در حال اضافه کردن فردی به نیروی کاری تیم شرکت هستید که باعث می‌شود تا کارمندان فعلی، بیشترین ارتباط را با فرد جدید داشته باشند. تحت این شرایط ضروری است تا آنها نیز نظر خود را اعلام کرده

رونمایی ایلان ماسک از پیشرفت‌های پروژه نورالینک

است.

هدف نهایی نورالینک پوشش دامنه هرچه وسیع‌تر بیماران برای ارائه خدمات است. نکته مهم در این میان نتایج مثبت پیرامون پروژه نورالینک در صورت موفقیت برای کمک به بیماران دارای مشکلات عصبی است. بر این اساس تسلا و نورالینک یک گام بلند به سوی تولید انبوه رایانه‌های فوق هوشمند و تعالی نزدیک خواهند شد. همچنین با آزمایش این فناوری بر روی بیماران عصبی امکان استفاده گسترده از آنها در سایر بخش‌ها نیز فراهم خواهد شد. شاید در آینده‌ای نزدیک دیگر نیازی به استفاده از رایانه‌های کنونی نباشد. به این ترتیب تمام سردم کارهای مختلف را به صورت تعاملی با رایانه‌های نورالینک انجام خواهند داد.

ایلان ماسک یکی از افراد پیشرو در زمینه ایجاد پیوند میان ماشین‌های هوشمند و انسان‌هاست. به عقیده وی آینده حوزه فناوری با هوش مصنوعی و توانایی‌های آن پیوند نزدیکی دارد. توسعه سرعت و سطح ارتباطات میان ماشین‌ها و انسان‌ها در دستور کار برند تسلا قرار دارد. این امر امکان افزایش هرچه بیشتر دقت و سرعت رایانه‌ها را فراهم می‌سازد.

بدون شک مشاهده سرعت توسعه فناوری‌های جدید از سوی برند تسلا حیرت‌انگیز است. ایلان ماسک در طول سال‌های اخیر همیشه به عنوان فردی پیشرو و جلوتر از زمانه‌اش شناخته شده است. این شهرت با توجه به نحوه فعالیت شرکتش و ایده‌های کاری وی بی‌دلیل نیست. نکته مهم در این میان واکنش‌های گاه منفی جامعه فناوری‌های نوین و هوش مصنوعی به ایده‌های ایلان ماسک است. شاید این امر عجیب به نظر برسد، اما براساس گزارش خبرگزاری CNBC واکنش اولیه اغلب شرکت‌های فعال در زمینه توسعه فناوری هوش مصنوعی به استارت‌آپ نورالینک منفی بوده است. دلیل این امر تردیدهای فراوان نسبت به افزایش سریع سطح تعامل میان رایانه‌های هوشمند و انسان‌هاست. علی‌رغم برخی اعتراض‌های اساسی از سوی کارشناس‌ها و کارآفرینان عرصه فناوری، ایلان ماسک همچنان به توسعه استارت‌آپ نورالینک ادامه می‌دهد. ایده وی به زودی تحول قابل توجهی در نحوه تعامل میان انسان و رایانه ایجاد می‌کند. به این ترتیب آینده دنیای فناوری در ارتباط با رایانه‌های نورالینک معنا پیدا خواهد کرد.

منبع: inverse.com

به قلم: آنجلا هاوسمن کارشناس حوزه تکنولوژی
مترجم: امیر آل علی

در شرایط حال حاضر استخدام مجازی تنها راهکار موجود محسوب می‌شود، با این حال این اقدام را می‌توان حتی در شرایط عادی نیز انجام داد و این موضوع باعث می‌شود تا در زمان صرفه‌جویی شود. همچنین این شیوه استخدامی در ساعت‌های غیراداری نیز قابل اجرا خواهد بود. این امر کمک می‌کند که برنامه‌های شما و تیم شرکت دستخوش تغییر نشود. بدون شک افراد متقاضی هم از این امر رضایت بالاتری را خواهند داشت. با این حال تا چه اندازه نسبت به اقدامات ضروری این شیوه استخدامی آگاه هستید؟ عدم رعایت الزامات، باعث خواهد شد تا نتیجه خوبی را از اقدام خود کسب نکرده و با یک مشکل بزرگ مواجه باشید. فراموش نکنید که اگر یک استخدام اشتباه انجام شود، لغو قرارداد و پیدا کردن فردی جدید، بدون شک هزینه‌هایی را در پی خواهد داشت زمان را از دست می‌دهید. همچنین یک استخدام بد، توان مدیریتی شما را نیز زیر سوال خواهد برد. به همین خاطر بهتر است تا اقداماتی بسیار ساده، احتمال موفقیت را افزایش دهید.

۱-تمامی اطلاعات لازم را قبل از شروع مصاحبه در اختیار فرد متقاضی قرار دهید

یکی از اشتباهات بزرگ این است که مدیران اطلاعات بسیاری کمی را در رابطه با انتشارات خود در اختیار افسراد متقاضی قرار داده و این امر باعث می‌شود که پس از گذشته دقیقی از شروع مصاحبه، متوجه این امر شوید که فرد متقاضی حتی نزدیک به سطح انتظارات شما نیست. درواقع شما نباید اجازه دهید که استخدام به فرآیندی زمان‌بر تبدیل شود. در این رابطه یک فایل را تهیه کرده و در آن تمامی شرایط، الزامات، توقعات، فرهنگ کاری شرکت، سطح درآمد و... را برای افراد ارسال کنید تا افراد با دید درست وارد جلسه شوند. تحت

ترجمه: علی آل علی

ایلان ماسک یکی از کارآفرینان پیشرو در دنیای معاصر است. مدیریت برند تسلا و موفقیت‌های پی در پی این شرکت تا حد زیادی مدیون ایده‌های تازه و هیجان‌انگیز وی است. برند تسلا با مدیریت مستقیم ایلان ماسک در سال ۲۰۱۷ اقدام به تأسیس شرکت زیرشاخه‌ای تحت عنوان نورالینک کرد. این شرکت به طور تخصصی به مطالعه، پژوهش و توسعه نسل جدید رایانه‌ها اشتغال دارد. هدف اصلی پروژه موردنظر توسعه نسل جدید رایانه‌های فوق هوشمند و دارای رابط‌ای نزدیک با فعالیت عصبی انسان است.

پروژه نورالینک نخستین بار در سال ۲۰۱۹ به طور رسمی به نتیجه رسید. این نتیجه طرح آزمایشی اولین رایانه دارای ارتباط مستقیم عصبی با کاربران بود. بدون تردید نوآوری‌های پروژه نورالینک برای بسیاری از مردم هیجان‌انگیز است، اما هدف اصلی ایلان ماسک امری فراتر از ایجاد هیجان در مخاطب هدف است. وی در تلاش برای توسعه کاربردی رایانه‌های فوق هوشمند به منظور کمک به بیماران دچار اختلال عصبی و ساماندهی هرچه سریع‌تر امور جاری در کارهای مختلف است. بی‌تردید این هدف بسیار بلندپروازانه محسوب می‌شود. شیوع ویروس کرونا بسیاری از کسب و کارها را تحت تاثیر قرار داده است. در این میان بحث توسعه رایانه‌های برند تسلا برای مدت زمانی قابل توجه از تیرت اخبار دور بود. دلیل این امر استراتژی سکوت خبری تسلا و نورالینک است. با این حال روز جمعه گذشته پاسخ ایلان ماسک به تویییت لوئیس وگاس پیرامون رایانه‌های نورالینک سر و صدای زیادی به پا کرد. لوئیس وگاس در واکنش به نوآوری‌های رایانه‌های ابتدایی نورالینک از عبارت «نورالینک در آینده فوق‌العاده خواهد بود» اقدام به نگارش متنی چالش‌برانگیز کرد. ایلان ماسک در پاسخ به تویییت فوق بر روی نزدیکی به دستاوردهای بیشتر پروژه موردنظر تاکید داشت: «واقعیت به سرعت در حال تبدیل به امری عجیب و هیجان‌انگیز است.»

ایلان ماسک در ماه جاری برای دومین بار پیرامون پروژه نورالینک اظهارنظر کرده است. البته اظهارنظر نخست وی سر و صدای زیادی به پا نکرد، اما بحث اخیر به دلیل صراحت بیشتر در بیان وی هیجان‌انگیزتر به نظر می‌رسد. ایلان ماسک در ابتدای ماه جاری پیرامون کاربردهای

اخبار

آغاز شستشوی مجدد پست های برق در آبادان، خرمشهر و شادگان

اهواز – شبنم قاجانو: مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرکت برق منطقه ای خوزستان گفت: هر ساله بطور عادی پست های برق این ناحیه ۲ بار شستشو می شود اما در برخی از مناطق که آلودگی بالایی دارد این رقم ممکن است به سالی بیش از پنج مرتبه افزایش پیدا کند. رضا جعفری بیان کرد: شستشوی پست های برق ناحیه جنوب با تلاش پرسنل عملیاتی شروع شده تا در کمترین زمان ممکن تأثیرات مخرب گرد و خاک های بر روی تجهیزات برق شستشو و در پایداری شبکه برق برای فصل گرم خلیی وارد نشود. وی افزود: اجرای این برنامه برای سه ماهه اول سال جاری می باشد که همزمان با اجرای آن، کلیه موارد مربوط به گداختگی تجهیزات و خطوط برق که از اولویت برخوردار هستند،

برطرف می شود. مدیر امور بهره برداری ناحیه جنوب شرکت برق منطقه ای خوزستان با بیان اینکه در حالت عادی پست های برق ۲ بار شستشو می شوند، تصریح کرد: در سال های اخیر به دلیل شدت و غلظت گرد و خاک در ناحیه جنوب (آبادان ، خرمشهر، شادگان ، اروند، چوئینده ، مینوشهر، دارخوین و شلمچه) و اثرات آن بر شبکه برق، تجهیزات بصورت متوالی به شستشو نیاز دارند که این امر ممکن است تا بیش از پنج مرتبه هم در برخی از پست ها در سال افزایش پیدا کند تا در امر برق رسانی و پایداری شبکه مشکلی ایجاد نشود.

تجلیل شهردار قم از نمایندگان دوره دهم مجلس شورای اسلامی

قم – خبرنگار فرصت امروز: شهردار قم در جلسه شورای اداری استان از زحمات و تلاش های نمایندگان دوره دهم مردم قم در مجلس شورای اسلامی تقدیر کرد. به گزارش روابط عمومی شهرداری قم، جلسه شورای اداری استان قم با حضور علی ارجبانی رئیس دوره دهم مجلس شورای اسلامی، احمد امیرآبادی فراہانی عضو هیات رئیسه و حجت‌الاسلام مجتبی دالوآزری رئیس کمیسیون امنیت ملی مجلس دهم و دکتر نیاوندیان معاون اقتصادی رئیس جمهور و دیگر مدیران استانی و شهری قم در سالن همایش‌های شهرداری قم برگزار شد. در این جلسه دکتر سیدمرتضی نقائیان‌زاد شهردار قم به پاس تلاش‌ها و زحمات رئیس مجلس دهم و نمایندگان مردم قم برای تحقق هدف رشد و پیشرفت این شهر مقدس، با

اهدای لوح یادبودی از ایشان تقدیر کرد.دوره دهم مجلس شورای اسلامی روز گذشته به اتمام رسید و دوره یازدهم مجلس تا تارتیب احمد امیرآبادی فراہانی، علیرضا زاکانی و حجت‌الاسلام مجتبی دالوآزری به عنوان نمایندگان مردم قم به زودی آغاز خواهد شد.

مدیر تاسیسات آبی و برق آبی شرکت آب منطقه ای مازندران :

امسال برنامه ریزی شده تا از سد گلورد ۱۸ میلیون متر مکعب آب در اختیار ۴۳ روستای شرق مازندران قرار گیرد

ساری _ دهقان : به گزارش خبرنگار مازندران به نقل از روابط عمومی آب منطقه ای مازندران آقای مهندس منصور رضایی کلاتری مدیر تاسیسات آبی و برقی این شرکت آب منطقه ای مازندران با اشاره به اهمیت سد گلورد و شبکه آبیاری و زهکشی آن گفت : در این حوزه حدود ۱۹۰ میلیون متر مکعب پتانسیل آبی داریم که ۱۲۰ میلیون متر مکعب آن بدون برنامه ریزی وارد دریا می شد اما با احداث سد گلورد با ظرفیت ۱۱۵ میلیون متر مکعب این امکان فراهم شده تا برنامه ریزی مناسبی از منابع آب موجود داشته باشیم.

وی با تشریح ساختمان سد گلورد گفت: گرچه سد هنوز تکمیل و امکان بهره برداری کامل آن فراهم نشد ولی بااستفاده از آب ذخیره شده و همچنین آبهای میان‌حوضه اسمال کشاورزان مشکلات کمتری در مقایسه با سال های گذشته در این دشت خواهند داشت. کلاتری اراضی محدوده دشت نکا و بهشهر را ۴۴هزار هکتار اعلام کرد و گفت: بخشی از این آب از سد گلورد و بخشی دیگر از طریق آبهای میان حوضه، آببندان ها و آب زیرزمینی تامین می شود. مدیر تاسیسات آبی شرکت با بیان اینکه هم اکنون در این دشت بیش از ۳۵۰ کیلومتر کانال های آبیاری و زهکشی مدرن اجرا شده و در دست بهره برداری است گفت: آن‌شالله با تکمیل شبکه آبیاری و زهکشی طول شبکه های آبیاری و زهکشی مدرن ما به بیش از ۵۰۰ کیلومتر و در سطح ۲۵۰۰۰ هکتار خواهد رسید و بیش از ۵۱ روستا از آن برخوردار خواهند شد، ضمن آنکه از این آب در بخش پرورش آبزیان و نیز رونق گردشگری استفاده خواهد شد. کلاتری از کشاورزان خواست در حفظ و نگهداری این تاسیسات مشارکت و همراهی بیشتری نموده و مراقب غرق شدگی و با سقوط در این تاسیسات که خسارت مالی و جانی را به همراه دارد، باشند.

مدیر ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت:

برای هماهنگی روابط عمومی های زیر مجموعه شهرداری رشت شیوه نامه مشخص ارسال شده است

رشت – مهناز نوبری: علیرضا قانع در نشست مسئولان روابط عمومی معاونتین مدیریت ها، مناطق و سازمانهای شهرداری رشت که همزمان با فرا رسیدن هفته ارتباطات و روابط عمومی برگزار شده، با اعلام این مطلب گفت: تعداد خبرهایی که در پایگاه اطلاع رسانی شهرداری رشت نسبت به سنوات گذشته استفاده شده، در دوره جدید ۱۲۰۰ خبر بوده که به طور میانگین روزی هشت تا ۱۰ خبر در سایت بارگذاری شده است.وی اظهار امیدواری کرد که با حمایتهای شهردار محترم نسبت به تهیه امکانات مناسب در جهت ایجاد خبرگزاری شهر حرکت کنیم.قانع گفت: داشتن یک استودیو اختصاصی، اتاق خبر و امکانات تولید فیلم و کلیپ می تواند مدیریت ارتباطات شهرداری رشت را به سمت حرفه ای شدن پیش ببرد.وی ادامه داد: برای امسال مدیریت ارتباطات و امور بین الملل شهرداری برنامه ای مدون و عملیاتی برای هر یک از حوزه های اطلاع رسانی، تشریفات و امور بین الملل به شهردار محترم ارائه نموده و امیدواریم همچون همیشه از حمایتها و راهنمایی های ایشان برخوردار باشیم.مدیر ارتباطات و امور بین الملل شهرداری رشت در بخش دیگری از سخنانش روابط عمومی ها را قلب تپنده یک سیستم و پل ارتباطی بین مردم و مسئولان دانست و گفت: با توجه به حساسیت کار در روابط عمومی کوچکترین اشتباه ممکن است به صورت جریانی بزرگ جلوه گر شود.وی سپس با قدرانی از شهردار رشت گفت: تسلط و اشرافی که ایشان به کار روابط عمومی دارند دلگرم کننده است و ما امیدواریم با پشتیبانی دکتر حاج محمدی بتوانیم با دستورالعمل واحد و شیوه نامه مشخص تهیه شده که برای روابط عمومی ها ارسال گردیده، روابط عمومی های زیر مجموعه شهرداری رشت را هماهنگ تر کنیم.

برگزاری دومین جلسه شورای امر به معروف ونهی ازنمکر در سال جهش تولید

شهریار – غلامرضا جباری: با رعایت دستورالعمل های بهداشتی و طرح فاصله اجتماعی اعضای شورا و کارکنان اداره فرهنگ و ارشاد اسلامی شهرستان شهریار، جلسه شورای امر به معروف ونهی ازنمکر در دفتر رئیس اداره برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اداره فرهنگ وارشاداسلامی شهرستان شهریار، باحضور نادر نیک خواه رئیس اداره و کارکنان، جلسه شورای امر به معروف ونهی ازنمکر باقرارت آیینی از کلام الله مجید آغاز ودر ادامه نیک خواه درسخانی پایادآوری فرارسیدن شهبای قدر که فرصت مناسبی جهت تقرب به درگاه احدیت می باشد ازهمکاران خواستار دعا جهت رفع بلا وپیمیزی برای همه اقشار جامعه شد .وی افزود : دین مبین اسلام همواره نگاه ویژه ای به مستمندان و نیازمندان داشته و بر همه

مسلمانان تکلیف شده است تا ضمن مطلع شدن از احوال یکدیگر نسبت به رسیدگی و رفع مشکلات پیش آمده برای خانواده های بی بضاعت باهمیاری و مساعدت اقدامات موثر و خدایسندهانه ای انجام دهیم . دربحث پایانی دومین نشست شورای امر به معروف ونهی ازنمکر از تلاشهای ارزنده مجتبی روشن درطول خدمت دراین اداره بااهدای لوح سپاس و هدایا قدردانی شد .

کلنگ احداث ۲۰۰ واحد مسکن محرومین در شهرستان مینودشت به زمین زده شد

گران – خبرنگار فرصت امروز: بنا به گزارش روابط عمومی بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان گلستان، با حضور آقای عابدی، رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان، مهندس قادری، مدیر کل مدیریت بحران استانداری، مدیر کل و معاونین عمران روستایی و بازسازی و مسکن روستایی بنیادمسکن استان،فرماندار،معاون فرمانداروبخشدار شهرستان مینودشت کلنگ احداث ۲۰۰ واحد مسکنی طرح ویژه مسکن محرومین در روستای لیسه شهرستان مینودشت به زمین زده شد.سید محمد حسینی، مدیر کل بنیاد مسکن استان در این مراسم با تیریک ولادت با سعادت امام حسن مجتبی(ع) و از روی قبولی عبادتها در ماه مبارک رمضان، موافقت دکتر نوبخت، ریاست محترم سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور برای ساخت ۳ هزار واحد مسکن محرومین در استان در مدت یکسال را در جبران محرمیت روستاهای استان بسیار موثر و ارزنده دانست و ایراز داشت: عملیات احداث ۲۰۰ واحد مسکن محرومین در شهرستان مینودشت با اعتبار ۱۳ میلیارد تومان امروز باحضور ریاست محترم سازمان برنامه و بودجه استان آغاز و انشالله در مدت ۶ ماهه این واحدها احداث و مورد بهره برداری مالکان آن که از نیازمندان محترم می باشد، قرار خواهد گرفت.آقای عابدی، رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی استان نیز در این مراسم ضمن تشکر از مجموعه بنیاد مکن استان به جهت پیگیری ای طرح مهم، داشتن سرپناه را حق همه مردم دانست و ایراز امیدواری کرد با تلاش های مجموعه بنیاد مسکن استان شاهد ساخت ومقام سازی خانه های روستائیان عزیز باشیم.

تبریز – ماهان فلاح: جلسه مشترک شرکت های آب و فاضلاب و آب منطقه ای آذربایجان شرقی در خصوص اقدامات و عملکرد انجام یافته در خصوص پروژه های قابل افتتاح بصورت ویدئوکنفرانس به ریاست معاون آب و آبفای وزارت نیرو برگزار شد. به گزارش خبرنگار ما در تبریز، در این جلسه که به ریاست خامسی معاون آب و آبفا وزارت نیرو، علیرضا ایمانلو مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی و غفارزاده مدیریت شرکت آب منطقه ای استان و بصورت ویدئوکنفرانس در شرکت آب منطقه ای برگزار شد، در خصوص پروژه های قابل افتتاح تا پایان دولت یازدهم، بحث و تبادل نظر گردید .

مدیرعامل شرکت آبفای آذربایجان شرقی در این نشست مشترک ضمن تشکر و قدردانی از حضور معاون آب و آبفای وزارت نیرو و حاضرین در جلسه، گزارشی از عملکرد و فعالیت های انجام گرفته در خصوص اجرای پروژه های در دست اجرای شرکت آب و فاضلاب استان و همچنین پروژه هایی که تا پایان دولت یازدهم به اتمام خواهد رسید، گفت: این شرکت در حال حاضر خدمات خود را در زمینه تامین و توزیع آب شرب بهداشتی در قالب یک میلیون و ۳۵۲ هزار و ۲۰۰ فقره انشعاب آب به جمعیتی بالغ بر ۳ میلیون و ۵۱ هزار ۸۴۰ نفر در ۶۲ شهر استان و تعداد ۲۲۲۲ روستا و همچنین برای بیش از ۸۷۵۶۰۰ فقره انشعاب فاضلاب ارائه می کند.

برخورداری ۷۸/۵ درصد شهروندان تبریزی از پوشش تاسیسات جمع آوری و دفع فاضلاب

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی با اشاره به اهمیت و ضرورت اجرای طرح شبکه فاضلاب در استان و دفع بهداشتی فاضلهای خانگی گفت: امروزه ایجاد شبکه فاضلاب یکی از ضروری ترین تاسیسات مورد نیاز جوامع بشری جهت



رعایت بهداشت عمومی محسوب می گردد که در این راستا ۶۷/۹ درصد از جمعیت شهری استان و ۷۸/۵ درصد شهروندان تبریزی از پوشش تاسیسات جمع آوری و دفع فاضلاب برخوردار می باشند که امیدواریم با تلاش همکاران بتوانیم این رقم را به ۱۰۰ درصد برسانیم. علیرضا ایمانلو تاکید کرد: طبق برنامه ریزی انجام شده توسط شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی تا پایان دولت یازدهم حدود ۱۲۰ کیلومتر شبکه جدید فاضلاب در مدار بهره برداری قرار می گیرد.

تعداد ۷ واحد تصفیه خانه فاضلاب در دست اجراء است
مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی در خصوص اجرای مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریز نیز اظهار کرد: در حال حاضر تعداد ۷ واحد تصفیه خانه فاضلاب نیز در دست اجراء می باشد که با تکمیل آنها ظرفیت تصفیه فاضلاب نیز به مقدار قابل توجهی افزایش خواهد یافت که یکی از این تصفیه خانه ها طرح احداث مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب تبریزمی باشد. ایمانلو اضافه کرد: فرایند تصفیه فاضلاب مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب

برگزاری اولین گردهمایی مجازی روابط عمومی وزارت راه و شهرسازی

مدیر کل راه و شهرسازی استان اصفهان: اداره کل راه و شهرسازی استان، یکی از دستگاه‌هایی است که تاثیر به سزایی در فرآیند توسعه عمرانی و اقتصادی دارد



اصفهان – قاسم اسد: اولین گردهمایی مجازی روابط عمومی وزارت راه و شهرسازی با حضور دکتر اسلامی وزیر راه و شهرسازی، دکتر نوروزپور دبیر شورای عالی اطلاع رسانی ریاست جمهوری، دکتر بی نیاز رئیس مرکز ارتباطات و اطلاع رسانی وزارت راه و شهرسازی در تهران و علیرضا قاری قرآن مدیر کل راهو شهرسازی استان اصفهان به همراه حسن کحال زاده رئیس ادارار ارتباطات و اطلاع رسانی این اداره کل در استان اصفهان به نمایندگی از طرف ادارات ارتباطات استان های کشور تشکیل شد.

به گزارش اداره ارتباطات و اطلاع رسانی راه و شهرسازی استان اصفهان، این جلسه ظهر امروز بصورت ویدئو کنفرانس برگزار شد و مباحث و مشکلات پیرامون ارتباطات و اطلاع رسانی راه و شهرسازی در سطح کشور مطرح و مورد بررسی قرار گرفت.

در این جلسه علیرضا قاری قرآن مدیر کل راه و شهرسازی استان اصفهان، ضمن قدردانی از برگزاری این جلسات اظهار کرد:

اداره کل راه و شهرسازی استان اصفهان یکی از دستگاههایی است که تاثیر به سزایی در فرآیند توسعه عمرانی و اقتصادی استان دارد. و با توجه به گستردگی استان اصفهان و سطح بالای خدمات این اداره کل در حوزه های مختلف مسکن، راهداری، هوافضا، فرودگاه، راهآهن به ویژه بحث‌های

اطلاع‌رسانی راجع پروژه‌های زیرساختی و عمرانی همچنین مباحثی که در حوزه ی وزارت راه وشهرسازی بر عهده ی این اداره کل گذاشته شده است لازم است اطلاع رسانی سریع، دقیق و به موقع انجام پذیرد. وی افزود آنچه در پی این دسته از مباحث می آید، حاصل تلاشی است که همکارانم در حوزه روابطعمومی این اداره کل در جهت یاری رساندن به مجموعه برای ارتقای کیفی و کمی آن از طریق اطلاع رسانی،

به ریاست معاون آب و آبفای وزارت نیرو جلسه مشترک شرکت های آبفا و آب منطقه ای استان برگزار شد

مدیر عامل آبفا آذربایجان شرقی: ۱۲۰ کیلومتر شبکه جدید فاضلاب در مدار بهره برداری قرار می گیرد

تبریز از نوع STEP FEED است که این فرایند از نوع فرایندهای حذف مواد آلی با قابلیت حذف ارت و فسفر بوده و با توجه به مرحله ای بودن سیستم توزیع فاضلاب در واحد بیولوژیکی، یکی از پیشرفته ترین و کارآمدترین فرایندهای بروز تصفیه فاضلاب شهری می باشد .

تامین آب مورد نیاز احیای دریاچه ارومیه

وی افزود: یکی از اهداف مهم اجرای مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب کلاتشهر تبریز استفاده از پساب تولیدی بعنوان تامین کننده بخشی از آب مورد نیاز احیای دریاچه ارومیه بوده که ان شاء الله در صورت اختصاص اعتبارات لازم و بموقع، بتوانیم قسمت مایع آنرا که تامین کننده بخشی از منابع آبی دریاچه ارومیه می باشد به بهره برداری برسانیم .وی افزود: مدول اول تصفیه خانه فاضلاب تبریز در سال ۸۰ برای جمعیت ۶۰۰ هزار نفری احداث شد اما با توجه به جمعیت یک میلیون و ۶۰۰ هزار نفری تبریز تکمیل این طرح ضروری است.

تصفیه خانه فاضلاب آذرشهر با اعتباری بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان در حال اجرا است

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی همچنین در خصوص اجرای تصفیه خانه فاضلاب آذرشهر نیز گفت: این تصفیه خانه با اعتباری بالغ بر ۳۰ میلیارد تومان در حال اجرا است که امیدواریم با تامین بموقع اعتبارات بتوانیم شاهد بهره برداری از آن باشیم. علیرضا ایمانلو همچنین خواستار تفویض اختیار در خصوص منطقه ای نمودن قیمت آب بهاء شد. لازم به ذکر است در پایان این جلسه، خامسی معاون آب و آبفای وزارت نیرو از مهندس ایمانلو، مدیرعامل شرکت آبفا و کارکنان شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی به خاطر تلاش های بعمل آمده در راستای عملکرد مطلوب تشکر و قدردانی کرد .

برگزاری اولین گردهمایی مجازی روابط عمومی وزارت راه و شهرسازی

مدیر کل راه و شهرسازی استان اصفهان، یکی از دستگاه‌هایی است که تاثیر به سزایی در فرآیند توسعه عمرانی و اقتصادی دارد

سایبری شدن روابطعمومی ها بود، ضروری است دولت‌الکترونیک در وزارت راهوشهرسازی بصورت کامل اجرا شود تا بتوان دوران پساکروناپی را نیز مدیریت نمود و ارتباطات الکترونیکی برای تمامی اقشار که با وزارت راهوشهرسازی سروکار دارند از طریق پورتال ها به راحتی امکان پذیر شود. وی افزود در پرتو این امر روابطعمومی‌ها با سرعت بسیار بالایی به روابطعمومی تحلیل‌گر بر مبنای سایبر تبدیل و با روابطعمومی سنتی خداحافظی می شود.

رئیس اداره ارتباطات و اطلاع رسانی این اداره کل با بیان اینکه طی گفتگو با همکاران این حوزه در سایر استان‌ها، این نتیجه حاصل شد که اجرای روابطعمومی تحلیل‌گر نیازمند سه عامل است عنوان کرد: نخستین عامل جهت ایجاد روابط عمومی تحلیل گر، تشکیل کارگروه توسعه خدمات الکترونیکی با هدف احصاءفرآیندها و با عضویت روابطعمومی، حراست، فاوا، توسعه منابع است که این نیاز می‌تواند دستور مقام عالی وزارت است. وی تخصیص و اعتبار ویژه برای تامین تجهیزات مورد نیاز را دومین عامل بیان کرد- و گفت اعتبار اختصاصی ادارات اطلاع رسانی، از محل اعتبارات جاری است که با توجه به ناچیز بودن این مبلغ جلوگیری سایبری شدن روابطعمومی نیست.

کحال‌زاده عامل سوم در ایجاد روابط عمومی تحلیل گر بر مبنای سایبر را برخورداری از نیروی متخصص، فعال و نوین گرا دانست و گفت: استان‌های اصفهان، شیراز، خراسان و … بعنوان کلان شهر از نظر چارت تشکیلاتی و تعداد نیروی روابط عمومی با سایر استان‌های کشور که کوچکتر بوده و جمعیت کمتری دارند یکسان دیده شده است. که همین امر مشکلاتی را جهت سرعت بخشیدن به امور ایجاد نموده است.

لزوم نظارت دقیق و عادلانه بر اختصاص مالیات به شهر قم

سفایان‌زاد تعلق مالیات صنایع مستقر در قم را حق مردم قم دانست و تأکید کرد: آلودگی صنایع مستقر در قم سهم شهروندان قعی بوده و شهرداری موظف به ارائه خدمات به آن‌ها هست در حالی‌که مالیات خود را به تهران پرداخت می‌کنند و این ناعادلانه است. وی به مسئله لزوم پرداخت مالیات سازمان‌های وابسته به شهرداری نیز اشاره و تصریح کرد: چگونه سازمان‌هایی که ارائه‌دهنده خدمات صرف هستند و در بعضی موارد مانند آتش‌نشانی و اتوبوس‌رانی زبان‌ده نیز به حساب می‌آیند باید مالیات پرداخت کنند؟! شهردار قم بازنگری بر قوانین موجود و تعامل بین اداره کل امور مالیاتی استان قم و شهرداری را لازم خواند و ایراز کرد: شهرداری از عوارض مردم اداره شده و پرداخت مالیات سازمان‌های وابسته به شهرداری کاری عبث بوده و توجیه قانونی ندارد. سفایان‌زاد در ادامه به موضوع پیگیری اختصاص ۲۵درصد سهم تجاری منطقه پردیسان اشاره کرد و گفت: در جلساتی که با وزیر راه و شهرسازی طی هفته‌های گذشته برگزار شده برگرداندن حق عمومی مردم و نه‌ایر بهروز خدمات ارائه شده در پردیسان با زمین برای اختصاص مراکز تجاری در حال پیگیری بوده و نیازمند حمایت‌های استانی در این موضوع هستیم.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر:

در ۱۲ نقطه استان بوشهر پروژه آب شیرین کن ساخته می‌شود

تولید آب این پروژه‌ها ۹۰ هزار مترمکعب در شبانه‌روز است که بخشی از آنها اسمال وارد مدار تولید می‌شود.

وی از افتتاح پروژه آب شیرین کن لاور ساحلی دشتی خبر داد و بیان کرد: این پروژه ظرفیت تولید ۶۰۰ مترمکعب آب در شبانه‌روز دارد که پیش بینی می‌شود تا ۲ ماه آینده وارد مدار بهره‌برداری شود.

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان بوشهر با اشاره به ساخت پروژه آب شیرین کن ۲۵ هزار مترمکعبی بوشهر گفت: روند اجرایی این پروژه مطلوب است که پیش بینی می‌شود براساس برنامه زمان بندی تکمیل و وارد مدار بهره‌برداری شود.

حمزه‌پور با اشاره به نقش مهم تکمیل این پروژه‌ها در تامین آب آشامیدنی شهرها و روستاها تاکید کرد: روند اجرایی طرح‌های آب‌شیرین کن در نوار ساحلی استان بوشهر تسریع یافته که با تکمیل آنها مشکل آب آشامیدنی روستاها و شهرها برطرف می‌شود.



بخشی از نیاز آب آشامیدنی شهرها از طریق این پروژه‌ها تامین می‌شود. حمزه‌پور تعداد پروژه‌های آب شیرین کن در حال ساخت در نقاط شهری و روستایی استان بوشهر را ۱۰ پروژه دانست و بیان کرد: ظرفیت

نگاهی به بحران کرونا و تجارب آن برای گذار از بحران‌های مشابه

۷ گام زنجیره‌های تامین برای گذار از بحران‌ها



معراج‌مبرانیا

دکترای مدیریت کسب و کار DBA

با فروکش کردن نسبی همه‌گیری Covid-۱۹ می‌بایست اقداماتی برای بهبود و توانمندسازی زنجیره‌های تامین و کسب آمادگی برای شوک‌های اجتناب‌ناپذیر بعدی ناشی از مسائل زیستی و اتفاقات غیرمترقبه انجام شود تا با تجربیات این دوران با آمادگی بیشتر و بهتری از بحران‌های بعدی خارج شویم.

با توجه به افزایش فشار برای کاهش هزینه‌های زنجیره تامین، شرکت‌ها به سمت استراتژی‌هایی از قبیل تولید ناب، برون‌سپاری و... سوق داده شده‌اند که چنین اقداماتی در راستای کاهش هزینه‌های زنجیره‌ها به این معناست که در صورت بروز اختلال در زنجیره‌های تامین، تولید به دلیل کمبود مواد اولیه، مواد مصرفی، قطعات یدکی و... متوقف می‌شود.

زنجیره‌های تامین تا پیش از بروز بحران جدید ویروس کرونا همگی بر اجرای استراتژی‌هایی از قبیل تولید ناب، برون‌سپاری و... تاکید داشتند تا موجب کاهش هزینه‌های زنجیره خود باشند اما وقوع شوک‌های این‌چنینی در کمال تعجب نشان داد تاب‌آوری سازمان‌هایی که تمام و کمال استراتژی‌های مذکور را رعایت کرده و به کار بسته بودند نسبت به سایر زنجیره‌ها کمتر بوده است بنابراین تا فرصت باقی است بهتر است سازمان‌ها برای جلوگیری از تکرار آسیب‌هایی که در این دوره تحمل کرده‌اند، استراتژی‌های زنجیره‌های تامین و عملیاتی خود را مجدداً ارزیابی و حتی استراتژی‌های جدید طراحی و تدوین کنند و از طرفی سازمان‌ها می‌بایست همزمان با تلاش برای رفع بحران‌های اقتصادی به وجود آمده ناشی از Covid-۱۹ باید سعی کنند که سلامت و حفاظت کارکنان خود را نیز مدنظر قرار داشته باشند بنابراین توصیه می‌گردد تا با هفت گام پیش رو که در ادامه می‌آید بتوان زنجیره‌های تامین را برای شوک‌های محتمل آینده مقاوم کرد و گذار از بحران پیش رو نیز به آسانی انجام شود.

همچنین می‌توان با انجام مطالعاتی این‌چنینی مخاطرات زنجیره‌های تامین را تا حد زیادی تخمین و متناسب با آنها راهبردهای تعدیل‌کننده‌ای پیش‌بینی کرد بنابراین نیاز است تا قبل از بروز بحران یا بحران‌هایی مشابه با ایجاد سازوکاری متناسب با سازمان و نوع فعالیتش، استراتژی‌هایی منعطف و قابل اعتماد برای افزایش تاب‌آوری و گذار از بحران‌های پیش رو طراحی و تدوین کرد.

گام اول- شناسایی و اولویت‌بندی

اولین گام برای گذار از انواع بحران‌های تولید، شناسایی تجهیزات حیاتی و قطعات موثر در تولید و عملیات شرکت است. در این گام می‌بایست با استفاده از خبرگان و کارشناسان سازمان فهرستی کامل و بدون نقص از نواحی پرخطر و تجهیزات مربوطه گردآورد. در این لیست می‌بایست متناظر با هر کدام از تجهیزات یادشده، قطعات جایگزین و همچنین تامین‌کنندگان متفاوتی ذکر شود. سپس باید میزان ریسک و توان هر کدام از این تامین‌کنندگان سنجیده و ارزیابی شود.

برای ارزیابی تامین‌کنندگان می‌توان با روش‌هایی همچون بازدید و بازرسی از محل تولیدکننده، تکمیل پرسشنامه‌هایی درخصوص سیستم‌های مدیریتی، بررسی توان تجاری یا حتی ارتباطات و تعاملات‌شان با سایر سازمان‌ها، نهاده اطلاعات جامعی به دست آورد.

منابع اطلاعاتی که در این مسیر می‌توانند به کارگرفته شوند به طور مثال عبارتند از

-داده‌های منابع مختلف

-شناسایی تالیسات به تفکیک صنعت

-میزان واردات و صادرات

با ترکیب اطلاعات جمع‌آوری شده، تجارب زنجیره از تامین‌کنندگان مختلف و دانش سازمانی کسب شده در این مسیر می‌توان مخاطرات زنجیره تامین را به ترتیب از پرمخاطره‌ترین به کم‌مخاطره‌ترین لیست و به ترتیب اولویت پرخطرترین نسبت به جایگزینی با تامین زود هنگام قطعات تجهیزات حیاتی اقدام کرد.

بنابراین شرکت‌ها می‌بایست برای مخاطراتی که تولید را مستقیماً تحت تأثیر قرار می‌دهد نه‌تنها جایگزین‌هایی داشته باشند، بلکه باید با برقراری ارتباطات تجاری و انجام خریدهای هرچند کوچک و مختصر، اولین گام‌های اعتمادسازی را نیز طی کرده باشند.

درنتیجه به بررسی کلیه اطلاعات جمع‌آوری شده هم می‌توانند به توانایی دقیق تامین‌کنندگان پی ببرند و هم مقدمات تعامل با همه تامین‌کنندگان با توافقات مشترک را فراهم کنند.

گام دوم – مدیریت مالی واقع‌بینانه

منظور از مدیریت مالی، مدیریت نقدینگی و سرمایه در گردش خالص سازمان است که با ادامه بحران‌ها و کند شدن زنجیره‌های تامین و کاهش فروش، مجموعه کسب و کارها را تحت تأثیر قرار داده و آنها را با چالش‌های جدی روبه‌رو خواهد کرد.

بنابراین اینجاست که شرکت‌ها به مدیریت مالی واقع‌بینانه بیش از هر چیز دیگری نیاز دارند تا هم بتوانند هزینه‌های جاری سازمان را پرداخت و هم توان جبران کاهش درآمدهای پیش آمده را داشته باشند.

کنترل بر روی پرداخت‌های غیرضروری و پیگیری وصول مطالبات معوقه توسط واحد مالی می‌تواند امکان بیشتری را برای مدیران زنجیره تامین فراهم کند تا بتوانند نسبت به تهیه مواد و اقلام ضروری و اولیه اقدام تا با تداوم تولید جلوی کاهش موجودی انبارها و محصول نهایی را بگیرند.

همچنین مدیران زنجیره تامین می‌بایست با کم کردن و یا حذف هزینه‌های خریدهای غیرضروری تأثیر بسزایی بر روی نقدینگی سازمان بگذارند و فقط خریدهای مبتنی بر مصرف را انجام داده و مذاکراتی برای انعقاد قراردادهایی با شرایط مطلوب سازمان را با تامین‌کنندگان پیش ببرند.

گام سوم – سنجش موجودی واقعی

مدیران ارشد می‌بایست از میزان دقیق موجودی‌های موردنیاز برای تولید مطلع باشند که اغلب این اطلاع و آگاهی وجود دارد اما ممکن است بعد از بررسی و آگاهی یافتن از موجودی تجهیزات

که به عنوان لوازم مصرفی و فنی مجموعه‌های تحت مدیریت‌شان باشد، اطلاعات جدیدی در اختیارشان قرار دهد. اقلامی که به عنوان پشتیبان تجهیزات فنی سازمان‌شان است ممکن است در آستانه نیاز واقعی بوده و یا حتی با عنوان عدم موجودی در گزارشات مواجه شوند.

بنابراین یکی از موضوعاتی که مدیران ارشد سازمان‌ها باید به آن

نگاه ویژه‌ای داشته باشند به غیر از تامین اقلام اولیه مورد نیاز تولید،

تامین تجهیزات، قطعات، لوازم مصرفی ماشین‌آلات و... است. با این

نگاه و تخمین کلی موجودی در طول زنجیره ارزش به برنامه‌ریزی

برای افزایش ظرفیت و توان در بحران می‌توان کمک کرد. به عنوان مثال می‌توان به بررسی اقلام زیر در انبارها اشاره کرد:

-موجودی قطعات یدکی تجهیزات رده‌های یک و دو تولید

-موجودی قطعاتی که دارای کیفیت پایین و یا عمر پایینی هستند (عارضه‌یابی علت بی‌کیفیتی قطعه یا کوتاه بودن عمر)

- قطعاتی که در جریان حمل و نقل درگیر هستند و عدم موجودی آنها باعث ایست یا کند شدن چرخه تولید و توزیع می‌گردد.

گام چهارم – ارزیابی واقع‌بینانه از آینده بازار

بروز هر بحرانی در جهان و جامعه، تمایل و میزان مصرف نوعی از وسایل، مواد اولیه، قطعات و... را مستقیماً تحت تأثیر قرار می‌دهد. به طور مثال درخصوص بحران کرونا اولین مواردی که با افزایش تقاضا روبه‌رو شد نیاز به تجهیزات بهداشتی بود که سازمان‌ها را با کمبود وسایل حفاظتی تنفسی، مواد ضدعفونی‌کننده، الکل و... مواجه کرد و از طرفی همین بحران موجب کاهش تقاضای مصرف برای بسیاری از مواد دیگر مانند مواد غذایی موردنیاز رستوران‌ها، فست‌فودها و کسب و کارهای مرتبط با توریسم شد بنابراین سازمان‌ها می‌بایست با پیش‌بینی دقیق و واقع‌بینانه درخصوص بحران‌های احتمالی پیش رو و همچنین اصل عدم قطعیت موجود، راهکارهایی را برای مبارزه با بحران‌ها طراحی کنند.

کارشناسان و تیم‌های ارزیابی می‌بایست با استفاده از اطلاعات گذشته و تجربه خبرگان حوزه مورد فعالیت و با استفاده از ابزارهای تحلیلی، پیش‌بینی دقیقی برای میزان تولید، مصرف و عرضه محصولات خود ارائه دهند که این مهم باعث ایجاد یکپارچگی فرآیند فروش و عملیات تولید می‌شود.

سازمان‌ها به جهت ایجاد آمادگی موثر برای مواجهه با بحران‌ها می‌بایست حداقل اقداماتی که پیشنهاد می‌گردد را انجام دهند:

۱- کارگیری سیستم‌های پیشرفته پیش‌بینی آماری برای پیش‌بینی واقع‌بینانه تقاضا

۲- یکپارچه‌سازی سیستم تصمیم‌گیری که در آن برای پیش‌بینی بازار و مخاطرات پیش رو با ایجاد تفکری پیش‌بینی‌محور که شامل تعریف جزئیات و افق زمانی برای پیش‌بینی فروش و عملیات تولید باشد.

۳- پایش دائم سازوکارهای طراحی‌شده به منظور واکنش سریع نسبت به خطاهای احتمالی سیستم.

گام پنجم – بهینه‌سازی توان تولید و شبکه توزیع

عملیات تولید و فروش با برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری مبتنی بر پیش‌بینی تقاضا بهینه می‌گردد و بهینه‌سازی ظرفیت تولید با تضمین سلامت و ایمنی کارکنان واحدهای عملیاتی و اداری شروع می‌شود بنابراین سازمان‌ها می‌بایست تمهیدات ویژه‌ای برای حفظ سلامت کارکنان خود بیندیشند. این موضوع شامل سیستم‌های پیشگیری، مراقبتی حین و بعد از بیماری است که سازمان می

بایست با آموزش به موقع کارکنان و حتی خانواده‌های ایشان، آنها را از مخاطرات پیش رو آگاه و در صورت بروز بیماری و مشکلات مربوطه حمایت‌های لازم را به عمل آورد و امکان جایگزینی سریع و دورکاری را برای نیروی انسانی خود فراهم کند.

مرحله بعدی برای بهینه‌سازی توان تولید و شبکه توزیع، بررسی و پیش‌بینی پیامدهای متصور مالی و عملیاتی ناشی از توقف تولید و فروش است. برای این منظور می‌بایست چند پارامتر را مدنظر قرار

داد.

۱- میزان مواد اولیه در دسترس برای تولید

۲- ارزیابی میزان تأثیر تداوم تولید بر سلامت کارکنان

۳- انتخاب تولید محصولی با ارزش افزوده بیشتر

که هر سه مرحله ذکر شده حتماً باید توسط تیمی متشکل از مدیران بازرگانی، فروش، تولید به همراه مدیران زنجیره تامین که بر کلیه امورات سازمان تسلط کامل دارند انجام شود. یعنی این تیم باید این تصمیم‌گیری مهم را انجام دهد که با توجه به میزان مواد اولیه موجود و در دسترس، کدام محصول را که بیشترین ارزش افزوده را دارد و با تولید آن سلامت کارکنان تحت تأثیر قرار نمی‌گیرد را تولید کنند تا راهگشای سیستم تولید و زنجیره تامین باشند.

گام ششم – حفظ و بهبود توان لجستیکی

نه تنها همزمان با اینکه سازمان‌ها به دنبال افزایش ظرفیت تولید و فروش هستند، بلکه پیشتر از آن باید به فکر افزایش ظرفیت و توان لجستیکی سازمان خود باشند که با افزایش توان لجستیکی هزینه‌های بالقوه را به حداقل رسانده و به دنبال جبران زمان از دست رفته در زنجیره ارزش خود باشند تا توان روبرویی با مشکلاتی همچون تعطیلی شرکت‌های حمل بار، مسدودی فرودگاه‌ها و بسته شدن مرزها را به حداکثر امکان موجود برسانند بنابراین حفظ چابکی در مدیریت لجستیکی برای تطبیق سریع با تغییرات محیطی یا موقعیتی ضروری خواهد بود و به طور خلاصه می‌توان گفت توان توزیع با حداکثر ظرفیت لجستیکی در زمان بحران‌ها بسیار مهم‌تر از توان لجستیکی در زمان‌های عادی است.

گام هفتم – طراحی مدلی برای افزایش تاب‌آوری

یکی از وظایف مدیران زنجیره‌های تامین، ترسیم زنجیره‌ای برای آینده است که با اولین گام شناسایی مخاطرات زنجیره تامین آغاز می‌گردد تا بعد شناسایی و ارزیابی این مخاطرات تصمیماتی برای کاهش و تعدیل آسیب‌های وارده بر تولید و فروش گرفته شود و در این گذار می‌بایست از کلیه مستندات و اطلاعاتی که در حالت عادی و بحران وجود دارد بهره‌برداری کند تا اطلاعاتی قابل اعتماد برای یافتن نقاط آسیب‌پذیر زنجیره تامین بیابند و با همکاری سایر واحدهای سازمان و تامین‌کنندگان کلیدی، مدلی برای افزایش تاب‌آوری سازمان طراحی کند که حداقل نتیجه این مدل‌سازی، ارزیابی و شناسایی نقاط کلیدی سازمان و همچنین افزایش سرعت، صحت و انعطاف‌پذیری زنجیره خواهد بود.

یکی از فرآیندهایی که به میزان تاب‌آوری زنجیره‌های تامین کمک شایانی میکند، فرآیند کنترل نرم افزاری زنجیره است که به غیر از سیستمی کردن درخواست‌ها، خریده‌ا و انبارش، اطلاع دقیق و به روز و لحظه‌ای از میزان موجودی انبارهای مواد اولیه، لوازم مصرفی و یدکی و محصول نهایی است که با داشتن اطلاع دقیق از موجودی انبارها می‌تواند به مدیریت هرچه بهتر زنجیره‌ها کمک کند.

در نهایت سازمان‌ها می‌بایست پس از گذار از بحران ویروس Covid-۱۹ نگاهی واقع‌بینانه و کامل به آسیب‌پذیری زنجیره تامین خود داشته و میزان تأثیرگذاری این بحران‌ها را بر تولید و فروش برای محصولاتی که مخصوصاً نقش حیاتی در حفظ سلامت و ایمنی افراد در طول بحران دارند مورد بررسی مجدد قرار دهند و با استفاده از ایجاد مدلی برای افزایش تاب‌آوری ساختارهای زنجیره‌های تامین، تولید، لجستیک و فروش تلاش کنند.

۸ توصیه به مدیران

به قلم: تامر یازیو کارآفرین
مترجم: امیر آل علی

درست ۱۰ سال پیش توجه به نصیحت‌های یک مدیر باسابقه، باعث شد تا بتوانم رویای خود را عملی کرده و شرکتی را تأسیس کنم. درواقع استفاده از تجربیاتی که سایرین برای به دست آوردن آن سال‌ها تلاش کرده‌اند، بدون شک اقدامی کاملاً هوشمندانه خواهد بود. در این رابطه پس از گذشت چندین سال و کسب تجربیات گوناگون، اکنون زمان آن رسیدن است تا وظیفه خود را در این رابطه انجام داده و تجربیات خود را در اختیار سایرین قرار دهم. در این رابطه تلاش کرده‌ام تا مواردی را انتخاب کنم که برای تمامی مدیران و کارآفرین‌ها کاربردی و قابل اجرا باشد.

۱- به همه پیشنهادات پاسخ مثبت ندهید

هنگامی که در حال انجام اقدامی باشید، با انواع فرصت‌ها مواجه خواهید شد. تحت این شرایط اگر انتخاب‌های درستی را نداشته باشید، در بهترین حالت رشد خود را محدود کرده‌اید. برای مثال برخی از معامله‌ها نه تنها سودی را ندارند، بلکه می‌تواند منجر به نابودی شرکت نیز شود. به همین خاطر شما از همین امروز باید مهارت نه گفتن را در خود تقویت کرده و هیچ‌گاه بدون تحلیل همه جانبه، تصمیمی نهایی را اعلام نکنید. برای مثال پس از دوماه فعالیت شرکت، یک پیشنهاد ۴۰ میلیونی برای خرید برند ارائه شد. اگرچه اطرافیان عقیده داشتند که این بهترین فرصت برای ثروتمندشدن محسوب می‌شود، با این حال با قبول نکردن آن، طی تنها چند ماه ارزش شرکت به چندین برابر قیمت پیشنهادی دست پیدا کرد، با این حال این امر به معنای آن نیست که خودرای باشید. بلکه تنها کافی است که اگر اطمینان به درست نبودن یک اقدام را پیدا کرده‌اید، حتی بالاترین فشارها نیز نباید باعث شود تا شما از تصمیم خود بازگردید، با این اقدام شما عملاً سه مهارت را خواهید داشت. هنر نه گفتن، تفکر عمیق و جسارت که هر یک برای یک مدیر کاملاً الزامی است.

۲- تنها به دنبال رشد طبیعی نباشید

رشد طبیعی اگرچه بهترین نتایج را در طولانی مدت به همراه خواهد داشت، با این حال در شرایطی شما نیاز به آن دارید که سریعاً پیشرفت کنید. این امر خصوصاً در هنگام شروع یک کسب‌وکار مشاهده می‌شود. به همین خاطر شما باید شیوه‌های دیگری را نیز مدنظر خود قرار دهید، با این حال اقدامات برای رشد طبیعی همواره باید ثابت باقی بماند.

۳- به آمارها در زمینه استخدام توجه نداشته باشید

آیا خواهان استخدامی موفق و ساخت تیمی فوق‌العاده هستید؟ پاسخ بهتر است تا اعداد درج شده در رزومه را به صورت کامل کنار بگذارید. درواقع مهم‌ترین ملاک پتانسیل رشد است که برای شناسایی آن تنها کافی است تا به انگیزه افراد نگاه کنید. برای مثال ری کراک برای نمایندگی رستوران‌های خود هرگز افرادی را سابقه بالا را استخدام نکرد. در این رابطه وی تنها به زوج‌های جوانی توجه داشت که از وضعیت مالی خوبی برخوردار نبوده‌اند. کار تیمی آنها و انگیزه برای بهبود اوضاع باعث می‌شد تا بهترین عملکرد را از خود نشان دهند. این امر تنها یک مثال ساده است تا نسبت به نحوه استخدام دیدگاه خود را عوض کنید. همچنین تنها به دنبال افرادی باشید که با نیاز و فرهنگ سازمانی شما هماهنگ باشند. برای مثال تیم‌های ورزشی اگرچه گزینه‌های متنوعی را برای جذب در اختیار دارند، با این حال همواره به دنبال افرادی هستند که با سیستم مدنظر آنها هماهنگی داشته و بتوانند کارآمدی لازم را داشته باشند.

۴- اعتماد را مهم‌ترین فرهنگ سازمانی بدانید

اگر اعتماد کافی در تیم شرکت وجود نداشته باشد، حتی بهترین استراتژی‌ها نیز ناکارآمد خواهد بود. در این رابطه فراموش نکنید که تنها اعتمادسازی بین افراد تیم کافی نبوده و شما نیز باید با رفتارهای خود به فردی کاملاً قابل اعتماد تبدیل شوید. تحت این شرایط تیم شرکت نیز با آسودگی نهایت تلاش خود را انجام خواهد داد. این نکته را نیز همواره به خاطر داشته باشید که دروغ گفتن همواره راهکار ساده‌ای به نظر می‌رسد، با این حال این امر باعث می‌شود تا در آینده با مشکلات متعددی مواجه شده و با این دیدگاه، متوجه می‌شوید که صداقت اگرچه ممکن است در کوتاه مدت سختی‌هایی را به همراه داشته باشد، با این حال بهترین وضعیت را در طولانی مدت برای شما به همراه خواهد داشت. در این رابطه فراموش نکنید که فرهنگ‌سازی، امری زمانبر محسوب شده نباید بیش از حد عجول باشید.

۵- تردیدها را کنار بگذارید

بسیاری از مدیران تنها به دنبال حفظ وضع موجود بوده و اقدامات جدید را مدام به تاخیر می‌اندازند. درواقع این افراد تصور می‌کنند که اکنون زمان مناسب برای چنین اقداماتی محسوب نمی‌شود. با این حال این نکته را همواره به خاطر داشته باشید که عدم توجه به یک موقعیت، به معنای آن خواهد بود که فردی دیگر از آن استفاده خواهد کرد. همچنین در بازار به شدت رقابتی حال حاضر، اگر صرفاً به دنبال حفظ وضع موجود باشید، بدون شک محکوم به شکست خواهید بود. به همین خاطر نباید از تغییر وحشت داشته باشید. بدون شک برای فردی که همواره رو به جلو قدم برمی‌دارد، زمین خوردن امری بی‌معنا و مانعی چند ثانیه‌ای خواهد بود.

۶- برای صمیمیت خود با تیم شرکت حدی را قائل نشوید

شما می‌توانید به سادگی به اعضای خانواده خود اعتماد کنید. علت این امر به این خاطر است که روابط عمیقی بین شما وجود دارد. در این رابطه برای افزایش وفاداری لازم است تا سطحی را برای بهبود ارتباطات خود ایجاد نکنید. برای مثال هیچ مانعی وجود ندارد که شما با تیم شرکت ورزشی مانند فوتبال را انجام دهید. بدون شک به هر میزان که ارتباطات بهتری حاکم باشد، رضایت شغلی افراد نیز افزایش پیدا کرده و دیگر تنها کسب درآمد دلیل افراد برای حضور در شرکت نخواهد بود. برای مثال اگرچه پیشنهادهای کاری بهتری برای تیم شرکت طی سال‌های مختلف ارائه شده است، با این حال جو دوستانه شرکت دلیل محکمی بوده است تا بتوانم تیم خود را حفظ کنم. مزیت مهم این وضعیت، هماهنگی فوق‌العاده بالا ناشی از چندین سال کار تیمی است.

۷- تعادل میان کار و زندگی را جدی بگیرید

ممکن است تصور کنید که همواره زمانی دیگر برای پرداختن به خانواده وجود خواهد داشت. با این حال زمان، تنها چیزی است که قابل جبران نخواهد بود. در این رابطه تلاش کنید تا حجم کاری خود را کاهش دهید. برای مثال جانشین داشته باشید و کارها را بین تیم شرکت پخش کنید. این مسئله کمک خواهد کرد تا شما نیز به مانند یک کارمند بتوانید تنها در زمان‌های کاری به اقدامات خود بپردازید. همچنین به عنوان یک کارآفرین تصور نکنید که تشکیل خانواده، در تضاد با اهداف شما خواهد بود. درواقع واقعیت کاملاً متفاوت بوده و می‌توانید این نکته را در مصاحبه افراد مشهور نیز مشاهده کنید که اکثر آنها حتی در شرایطی ازدواج کرده‌اند که اوضاع مالی جالبی نداشته و در ابتدای راه خود بوده‌اند.

۸- اطمینان داشته باشید که بحران‌ها اجتناب‌ناپذیر هستند

بسیاری از بحران‌ها از کنترل ما خارج هستند. برای مثال ممکن است بهترین عملکرد را از خود نشان داده باشید، با این حال یک مشکل جهانی باعث شده است تا بازار شما کاملاً کساد شود. تحت این شرایط مهم‌ترین نکته‌ای که باید به آن توجه کنید این است که انعطاف‌پذیر باشید. با این سیاست، شما به جای توجه به مشکلات، همواره به دنبال راه‌حلی خواهید بود. همچنین همواره به دنبال حوزه‌های جدید باشید. این امر به مراتب بهتر از زمانی است که در یک دریای پر از ماهیگیر، برای به دست آوردن صید مناسب تلاش کنید.

منبع: entrepreneur.com



تعطیل کاری و ۴ پرسش اساسی آن

تنها درآمدی به دست نمی‌آورید، بلکه جریمه نیز خواهید شد. همچنین اگر حجم کار به حدی زیاد باشد که فرصت استراحت کمی پیدا کنید، خطر ابتلا به انواع بیماری‌ها در شما تشدید خواهد شد. تحت این شرایط حتی ممکن است مجبور به پرداخت هزینه‌هایی شوید که به مراتب از درآمد به دست آمده بیشتر است.

۴- آیا نسبت حجم کار به درآمد مقرون به صرفه است؟

این امر طبیعی است که برندها تمایل داشته باشند که در زمینه تعطیل کاری، هزینه‌های خود را تا حد امکان کاهش دهند. این مسئله حتی در رابطه با دورکاری نیز مشاهده می‌شود. با این حال این امر نباید باعث ناامیدی شما شود. درواقع برخی از برندها نیز به ادامه فعالیت‌های خود نیاز داشته و درآمدهای خوبی را پیشنهاد می‌دهند، با این حال شما باید در این زمینه کاملاً هوشیار باشید. درواقع نسبت حجم کار به درآمد باید مقرون به صرفه باشد. همچنین واکنش افراد به سطوح درآمدی متفاوت و فشار زیادی را متحمل شوند. در این رابطه بهتر است تا به دنبال پیشنهادی باشید که با شرایط شما هماهنگ بوده و در آن مجرد کاملاً مناسب باشد، با این حال برای فردی که ازدواج کرده و صاحب فرزند است، باید در این زمینه صبور باشد و تنها گزینه‌ای را انتخاب کند که ارزش فعالیت را خواهد داشت.

منبع: thebalancecareers.com

خواهد داشت؟

این امر بسیار طبیعی است که افراد خانواده تمایل داشته باشند که در ایام تعطیل، شما در کنار آنها حضور داشته باشید. با این حال اگر به علت ضروری بودن انجام این اقدام، مجبور به تعطیل کاری هستید، در گام دوم باید این موضوع را با افراد خانواده خود مطرح کرده و ضمن تشریح دلیل انتخاب آن، به واکنش‌ها توجه داشته باشید. در این رابطه اگر اقدام شما به روابط خانوادگی لطمه‌ای جدی وارد می‌کند، توصیه می‌شود که دیگر به این اقدام فکر نکنید. درواقع شما می‌توانید به جای تلاش برای افزایش درآمد، به دنبال کاهش هزینه‌ها باشید. همچنین با فروش و اجاره وسایل می‌توانید به افزایش درآمد خود کمک کنید.

۳- آیا زمان کافی خواهید داشت؟

شما باید در زمینه تعطیل کاری کاملاً منطقی فکر کنید. در موارد متعدد مشاهده می‌شود که افراد تنها به درآمد تعیین شده فکر کرده و به تعداد ساعتی که درگیر می‌شوند، توجهی ندارند. این مسئله باعث خواهد شد تا همواره با کمبود زمان مواجه شده و فشار زیادی را متحمل شوند. در این رابطه بهتر است تا به دنبال پیشنهادی باشید که با شرایط شما هماهنگ بوده و در آن زمینه مهارت کافی را دارید. درواقع نبود مهارت باعث می‌شود تا انجام اقدامات، بیش از حد معمول طولانی شود. درواقع اگر پس از عقد قرارداد موفق به انجام درست و به موقع کارها نشوید، نه

به قلم: لارن میلیس پرونلی نویسنده و سخنران حوزه کسب‌وکار
مترجم: امیر آل علی

اگر اصطلاح دورکاری را جدید تلقی کنید، بدون شک در مواجهه با تعطیل کاری، بسیار متعجب خواهید شد. درواقع این مدل کاری به زمانی اطلاق می‌شود که افراد در روزهای تعطیل نیز فعالیت داشته باشند. در این رابطه حتی امکان فعالیت در تعطیلات عید و تابستان نیز وجود دارد. این مسئله خصوصاً مورد توجه دورکارها قرار دارد. با این حال قبل از انجام این امر، ضروری است تا نسبت به درست بودن آن اطمینان داشته باشید. در این رابطه چهار پرسشی که قصد معرفی آنها را داریم، دقیقاً همان چیزی است که نیاز خواهید داشت.

۱- آیا ضرورتی وجود دارد؟

درواقع استراحت برای هر فردی الزامی است. به همین خاطر اولویت شما باید به عدم انجام این اقدام اختصاص پیدا کند، با این حال در صورتی در این رابطه ضرورتی وجود دارد، شما یک تاییدیه برای این اقدام را دریافت کرده و باید منتظر سه پرسش دیگر باشید. در این رابطه فراموش نکنید که حتی می‌توان تعطیل کاری را برای برندهای دیگر نیز انجام داد. به همین خاطر اگر در شرکت شما این شیوه مرسوم نیست، نباید ناامید شوید.

۲- آیا این اقدام تاثیر منفی بر روابط خانوادگی شما