

به تازگی رئیس کل بانک مرکزی از برنامه این بانک برای انتشار گواهی سپرده یورویی در آینده خبر داده است. عبدالناصر همتی در یادداشت خود نوشته است: «در راستای چارچوب فعلی سیاست گذاری پولی و اجرای عملیات بازار باز و به منظور مدیریت نقدینگی و هدایت تورم به سمت هدف ۲۲ درصدی بانک مرکزی به زودی گواهی سپرده یورویی را به شورای پول و اعتبار ارائه خواهد داد. بر این مبنا قرار است بانک مرکزی در قالب گواهی یورویی با سود مشخص و با فروش به نرخ بازار، نسبت به جمع آوری ریال اقدام نماید.»

به طور کلی استفاده از ابزارهایی که به سیاست گذار پولی کمک نماید تا با مدیریت نقدینگی، به کاهش نوسان های غیرعادی در نرخ ارز، تورم و ... جلوگیری کند، مطلوب است. ولی توجه به ماهیت و کارکرد ابزارها و شرایط زمینه ای انتشار آنها اهمیت زیادی دارد.

گرچه در مقطع...

شاخص بورس دیروز روند صعودی خود را از سر گرفت و سبزپوش شد

داد و ستد ۲۱ هزار میلیارد تومانی در بورس تهران

فرصت امروز: معاملات بازار سرمایه در دومین روز هفته، روند صعودی خود را از سر گرفت و شاخص بورس به میزان چشمگیر ۵۵ هزار واحد صعود کرد...

این ۴ گروه قیمت دلار را به ۲۵ هزار تومان رساندند

پشت پرده بازار ارز

بازار ارز ایران در وضعیتی آشفته و عجیب به سر می برد و قیمت دلار مرز روانی ۲۵ هزار تومان را پشت سر گذاشته است. چندی قبل وقتی قیمت دلار به مرز ۱۸ هزار تومان رسید، رئیس کل بانک مرکزی برای چندمین بار در سال جاری از کاهش قیمت ها در آینده خبر داد و گفت که «قیمت دلار در بازار واقعی نیست». عبدالناصر همتی در صفحه شخصی خود چندین بار سرمایه گذاران را از حضور در بازار ارز منع و تاکید کرد «مسئولیت زیان برعهده سرمایه گذاران خواهد بود». اما حالا دلار در طول چهار ماه اخیر یعنی فاصله بین فروردین تا تیرماه افزایشی ۱۰ هزار تومانی را تجربه کرده است، نه کسی از سرمایه گذاری در بازار متضرر شده است و نه کسی باور دارد دلار بار دیگر از ۱۵ هزار تومان عقب تر برود.

دلیل افزایش قیمت دلار چیست؟

مانور سیاست گذار ارز بر عدم بازگشت ارزهای حاصل از صادرات غیرنفتی را شاید بتوان مشهودترین دلیل اعلام شده درباره افزایش قیمت دلار دانست. حمید حسینی، دبیر کل اتاق ایران و عراق اما عقیده دیگری دارد. او در گفت و گو با خبرنگاران می گوید: «آنچه سبب شده است قیمت دلار این روزها بی مهبا افزایش یابد نه عدم بازگشت ارز صادراتی بلکه ورود صادر کنندگان به بازار و...

«شورای گفت وگوی دولت و بخش خصوصی» چگونه از نهادی «تصمیم ساز» به شورای «تصمیم گیر» تغییر یافت؟

موانع ۸ ساله شورای گفت وگو

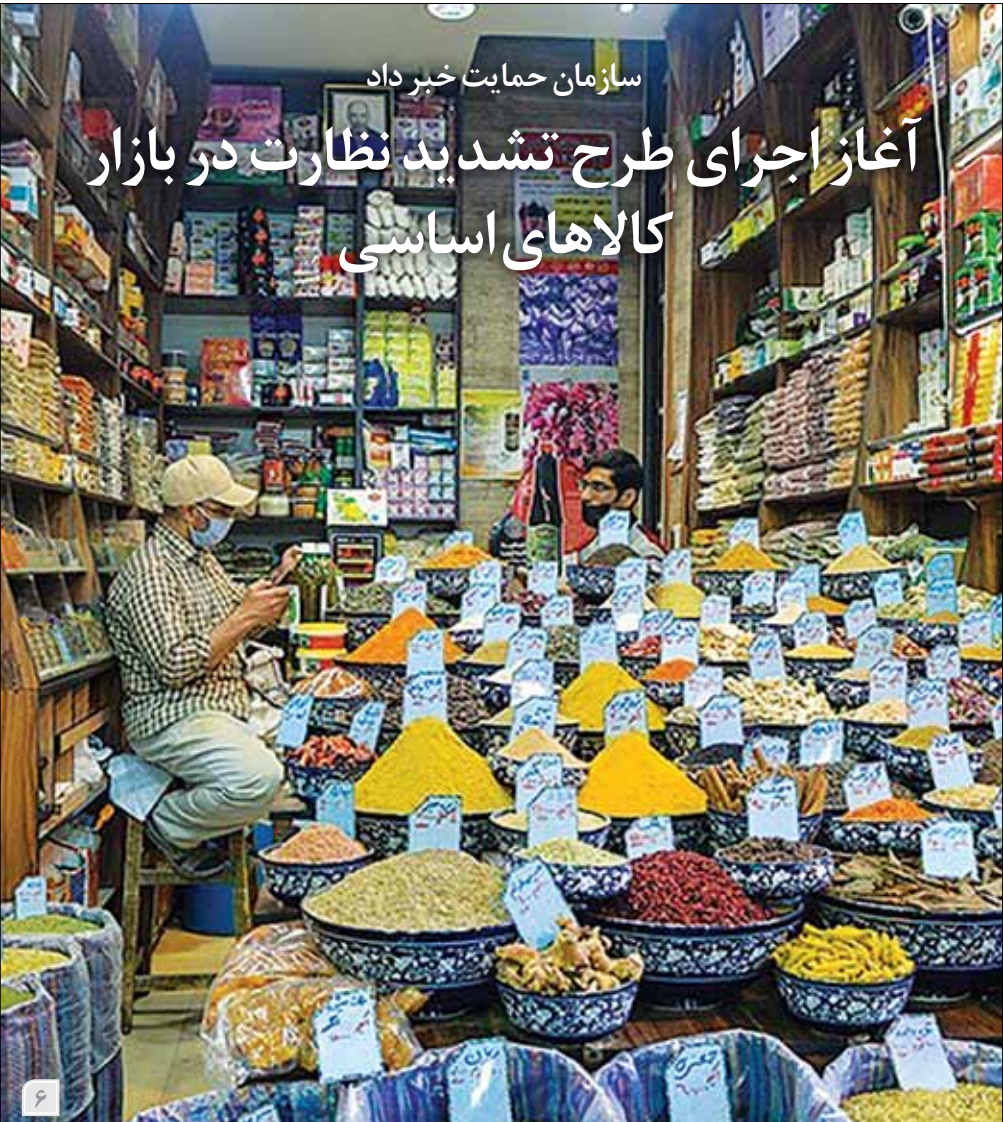
مدیریت و کسب وکار



برنامه فیس بوک برای رقابت مستقیم با تیک تاک

- ۲۱ راهکار برای مدیریت زمان
- چگونه رهبران می توانند به کارکنان بی انگیزه کمک کنند؟
- چگونه نام مناسبی برای کسب و کارمان انتخاب کنیم؟
- بازاربایی با هدف تاثیرگذاری بر روی مخاطب میانسال
- آموزش خط هیروگلیف طرح جذاب گوگل
- راز جذب مخاطب در اسنپ چت

۸ تا ۱۶



شمار جانبایختگان کرونا در کشور از مرز ۱۴ هزار نفر گذشت

جغرافیای کرونا در مناطق بیست و دوگانه پایتخت

تهران، گفت: ما دانشگاه بقیهالله و دانشگاه های ارتش را وارد مطالعه نکردیم و مطالعه تنها در سه دانشگاه علوم پزشکی صورت گرفت و از اول اسفند تا ۱۴ فروردین فعلا فاز اول آن گزارش می شود و فاز دوم آن در دست بررسی است و باید اعلام کنیم که متأسفانه در یک ماه اخیر ۱۴ هزار نفر در بیمارستان بستری شده اند. وی با بیان اینکه هدف این بود که ببینیم وضعیت اپیدمی در طول زمان در تهران چگونه پیش رفته، افزود: یافته های ما نشان داد که از ۱۴ فروردین در مطالعه ما ۲۷۵ هزار نفر شرکت کردند که علائم و پروس را داشتند. اما در طول انجام این مطالعه، تعداد ۳۶۹۶ نفر از بیماران در تهران که نتیجه تست بی سی آر آنها مثبت قطعی بوده نیز وارد مطالعه شدند. از تعداد کل افراد مورد مطالعه ۵۵۰ نفر معادل ۱۴٫۹ درصد فوت شدند که نشان می دهد میزان کشندگی بیماری در موارد بستری ۱۴٫۹ درصد بوده است. از کل افراد ۱۵۳۰ نفر بیش از ۴۱ درصد بهبود پیدا کردند و ۱۶۱۹ نفر باقی مانده تا زمان جمع آوری اطلاعات این مطالعه تحت درمان بوده اند و جالب است که میانگین سن ابتلا ۵۷ سال و چهار ماه بود. کم سن ترین مورد قطعی تا تاریخ ۱۴ فروردین در یک کودک یک ساله و همین طور مسن ترین نمونه فردی ۱۰۰ ساله بوده است.

او با بیان اینکه از نظر تحصیلات ۶۲ درصد مبتلایان زیر دیپلم بودند و جالب این است که میزان مرگ هم بین آنها بیشتر بوده، گفت: همچنین متاهل ها بیشترین میزان ابتلا و ۴۲ درصد آنها سرپرست خانوار بودند که به عبارت ساده تر ما در حال از دست دادن نیروی کار هستیم.

تنگی نفس، مهم ترین دلیل مراجعه بیماران است

خداکرمی با تاکید بر اینکه بررسی ها نشان می دهد متأسفانه هیچ منطقه ای در تهران موفق به کنترل وپروس نشده، ادامه داد: ما در کشور هم هنوز نتوانسته ایم مطابق دیگر کشورهای جهان این بیماری را کنترل کنیم. در اواسط اردیبهشت ۹ مرگ در تهران داشتیم، ولی روز شنبه این هفته ۱۰۱ مرگ در تهران ثبت شد و این نشان دهنده آن است که سطح ابتلا رو به افزایش است. بیشترین مراجعه ما همراه با سرفه و تب بود که بررسی ها نشان می دهد در میان فوت شدگان، تب بیشتر بوده و مهم ترین دلیل مراجعه شان تنگی نفس و دیسترس تنفسی گزارش شده و بیشترین مبتلایان بیماری زمینه ای در تهران فشارخون بوده است.

به گفته خداکرمی ۲۲ درصد از افراد مورد تحقیق به دلیل ارتباط با فرد مبتلا، آلوده شدند و ۶۷ درصد هم سابقه شرکت در اجتماعات را داشتند. مبتلایان به کووید-۱۹ تقریباً تمامی مناطق تهران را فراگرفته اند؛ گرچه تا حدودی در نواحی شرقی تعداد مبتلایان از تراکم بیشتری برخوردار است اما این در حالی است که موارد فوتی از الگوی مکانی خاصی پیروی نمی کند اما در همین حال بیشتر موارد ترخیص شده در نواحی غربی با گرایش به غرب است. تراکم موارد ابتلا در برخی مناطق پرتراکم جمعیتی مانند مناطق ۴ و ۸ و ۱۳ و همین طور وجود برخی خوشه های بیماری در محله هایی مانند تهرانپارس، خیابان های آیت و پیروزی از نکات قابل توجه است. برعکس فراوانی کمترین ابتلا و مرگ در مناطق غربی تهران مانند مناطق ۹ و ۱۸ و ۲۱ و ۲۲ از یافته های مطالعه است. هرچند در این مناطق هم خوشه هایی از ابتلا در نواحی شرقی منطقه ۱۸ و شرقی منطقه ۲۱ دیده می شود. رئیس کمیته سلامت شورای شهر افزود: از آنجا که کل کشور درگیر

اقدامات اپیدمیولوژیک و تحقیقاتی مورد استفاده قرار می گیرد، اما در کار تشخیص استفاده نمی شود.

قانعی ادامه داد: وقتی تست الایزا را در جمعیت برده و یک جمعیت را با آن مورد تست قرار می دهند، به این نتیجه می رسد که چقدر از مردم به بیماری مبتلا شده اند و پادتن در بدن شان موجود است. از طرف دیگر باید توجه کرد که بالای ۹۰ درصد کسانی که به بیماری کووید-۱۹ مبتلا می شوند، آنقدر خفیف است که حتی به پزشک مراجعه نمی کنند. این ۹۰ درصد همان گروهی هستند که فقط از طریق تست الایزا یا پادتن می توانیم متوجه شویم که به کرونا مبتلا شده اند یا خیر و با تست دیگری نمی توان این موضوع را فهمید، زیرا اصلا علائم بیماری را نداشته و ندارند که به پزشک مراجعه کنند. دبیر کمیته علمی ستاد ملی مقابله با کرونا افزود: بنابراین زمانی که وزارت بهداشت اعلام می کند که ۲۵ میلیون نفر یا نزدیک به ۲۰ درصد جمعیت ایران، به کرونا مبتلا شده اند، به معنای همان گروه مبتلای خفیف هستند که مشکلی نداشته اند که بخواهند به پزشک مراجعه کنند و تست مولکولی تشخیصی از آنها گرفته شود بنابراین این آمار به معنای تعداد بیمار نیست، بلکه تعداد بیماران همان کسانی هستند که یا بستری می شوند و یا آنقدر علائم دارند که تست PCR برای شان انجام شده و بیماری شان تشخیص داده می شود.

او با بیان اینکه این ۲۵ میلیون نفر با بیماری مواجهه داشتند و بر بیماری غلبه کرده و علائمی هم پیدا نکردند، گفت: آمار بستری و فوتی ها نیز براساس همان چیزی است که به صورت روزانه از سوی سخنگوی وزارت بهداشت اعلام می شود.

میانگین سن ابتلا به کرونا در تهران: ۵۷ سال و ۴ ماه

در همین حال، به تازگی مطالعه ای اپیدمیولوژیک درباره پراکندگی بیماری کرونا در مناطق بیست و دوگانه پایتخت انجام شده و این مطالعه در جلسه روز یکشنبه شورای شهر تهران توسط ناهید خداکرمی، رئیس کمیته سلامت این شورا تشریح شد. خداکرمی در جلسه علنی شورای شهر تهران و در نطق پیش از دستور خود با اشاره به این مطالعه گفت: هدف این مطالعه این بود که از نظر اپیدمیولوژیک ببینیم که وضعیت کرونا در شهر تهران چگونه است.

او با بیان اینکه تاریخ می گوید که یک ششپس موجب عقب نشینی لشکر نابالسون شد و تیغوس باعث شکست نابالسون شد و امروز هم یک وپروس جهان را به چالش کشیده است، ادامه داد: ما اپیدمی های مهمی را در ایران تجربه کرده ایم به گونه ای که طاعون شیرویه در سال های ۶۲۸-۶۲۷ میلادی رخ داد که موجب مرگ نیمی از جمعیت در زمان ساسانیان شد و آبله ۱۳۲۷ هجری شمسی و طاعون قرن ۱۴ میلادی در ایران مرگ یک سوم جمعیت را در ایران به دنبال داشت.

رئیس کمیته سلامت شورای شهر تهران با توصیف اپیدمیولوژی و شاخص های دموگرافیک کووید-۱۹ جدید در تهران بزرگ با استناد به داده های جمعیت تحت پوشش سه دانشگاه علوم پزشکی مستقر در

فرصت امروز: با مرگ ۲۰۹ بیمار کرونایی دیگر در شبانه روز گذشته، آمار رسمی جانبایختگان کرونا در ایران از مرز ۱۴ هزار نفر عبور کرد و به تعداد ۱۴ هزار و ۱۸۸ نفر رسید. آخرین خبرها از میزان ابتلا و مرگ و میر کرونا در ایران نشان می دهد که با ابتدای ۲ هزار و ۱۸۲ بیمار جدید در ۲۴ ساعت گذشته، تعداد مبتلایان کرونا در ایران نیز به ۲۷۳ هزار و ۶۵۶ نفر رسید.

سخنگوی وزارت بهداشت همچنین از مرگ ۲۰۹ بیمار کرونایی از روز شنبه تا یکشنبه خبر داد و گفت: متأسفانه در طول ۲۴ ساعت گذشته، ۲۰۹ بیمار کووید-۱۹ جان خود را از دست دادند و مجموع جانبایختگان این بیماری به ۱۴ هزار و ۱۸۸ تن رسید. همچنین در شبانه روز گذشته و براساس معیارهای قطعی تشخیصی، ۲ هزار و ۱۸۲ بیمار جدید در کشور شناسایی شد که یک هزار و ۳۲۴ نفر از آنها بستری شدند. بر این اساس، مجموع بیماران کووید-۱۹ در ایران به ۲۷۳ هزار و ۶۵۶ نفر رسید.

دکتر سیماسادات لاری همچنین از بهبود ۲۳۷ هزار و ۷۸۸ نفر از بیماران تاکنون خبر داد و افزود: خوشبختانه تا روز یکشنبه ۲۹ تیرماه تعداد ۲۳۷ هزار و ۷۸۸ نفر از بیماران، بهبود یافته و یا از بیمارستان ها مرخص شده اند. در عین حال، ۳ هزار و ۵۵۶ نفر از بیماران مبتلا در وضعیت شدید این بیماری و تحت مراقبت پزشکی قرار دارند.

به گفته سخنگوی وزارت بهداشت، استان های آذربایجان شرقی، ایلام، بوشهر، خراسان رضوی، خوزستان، زنجان، گلستان، مازندران، کرمان و فارس همانند روزهای گذشته در وضعیت قرمز قرار دارند. همچنین در استان های خوزستان و زنجان با همکاری مردم در رعایت پروتکل های بهداشتی و استفاده از ماسک شاهد روند نسبی کاهش در ابتلا و بستری بیماران هستیم.

او درباره ضرورت استفاده از ماسک نیز گفت: بعد از پوشش همگانی ماسک، شاهد افزایش استفاده از ماسک در بین شهروندان در تهران هستیم به طوری که میزان استفاده از ماسک در تهران به ۶۰ درصد در عموم شهروندان رسیده است، اما برای کنترل بیماری انتظار آن است که استفاده از ماسک به حدود ۱۰۰ درصد برسد.

ابتلای ۲۵ میلیون ایرانی به کرونا درست است؟

ابتدای هفته در جلسه ستاد ملی مقابله با کرونا بود که رئیس جمهور با استناد به گزارش وزارت بهداشت از ابتلای ۲۵ میلیون ایرانی به کرونا در ۱۵۰ روز اخیر خبر داد و گفت که تخمین زده می شود بین ۳۰ تا ۳۵ میلیون نفر دیگر در معرض ابتلا طی ماه های آینده خواهند بود. در همین زمینه، دکتر مصطفی قانع، دبیر کمیته علمی ستاد ملی مقابله با کرونا به بیان توضیحاتی درباره ابتلای ۲۵ میلیون ایرانی به بیماری کرونا در کشور پرداخت و گفت که این آمار نشان دهنده افرادی است که با بیماری کووید-۱۹ مواجهه داشته اند و به معنای ۲۵ میلیون بیمار کرونایی نیست.

دکتر قانع در توضیح بیشتر این آمار با اشاره به کیت الایزا گفت: ما کیتی به نام کیت الایزا داریم که IGG و ایمونوگلوبولین M را اندازه گیری می کند. تست الایزا نشان می دهد که فرد در گذشته به کرونا مبتلا شده، بهبود یافته و در حال حاضر پادتن در بدنش موجود است، اما به هیچ وجه به این معنا نیست که این فرد اکنون بیمار است بنابراین تست الایزا نشان می دهد که فردی مبتلا شده، بهبود یافته و در حال حاضر پادتن در بدنش موجود است. این تست برای

نگاه



فروش متری مسکن، مردم را خانه‌دار می‌کند؟

مزایای راهاندازی بورس پنجم

از چند هفته پیش، زمزمه‌های راهاندازی بورس املاک و مستغلات به راه افتاده و برخی از سازمان‌ها نظیر بنیاد مستضعفان، بنیاد شهید، ستاد فرمان امام، سازمان تامین اجتماعی و دانشگاه آزاد اعلام آمادگی کرده‌اند تا املاک خود را در این بورس قرار دهند. بورس املاک پس از بورس اوراق بهادار تهران، فرابورس ایران، بورس کالا و بورس انرژی، پنجمین بورس ایران به شمار می‌رود و در مورد راهاندازی آن به دو شکل صحبت می‌شود؛ اول اینکه املاک در تابلو مستقلی در بورس کالا عرضه شود و دوم اینکه یک بورس جدید با عنوان بورس مسکن راهاندازی شود، گرچه هیچ نمونه خارجی در دنیا ندارد.

در هر حال، ایجاد شفافیت در قیمت مسکن، برقراری تعادل، کاهش سفته‌بازی و افزایش قابلیت نقدشوندگی از جمله مهمترین مزایای راهاندازی بورس مسکن به شمار می‌رود. در این باره، فردین آقاییزگی معتقد است: قیمت‌گذاری شفاف، ایجاد تعادل در قیمت مسکن را به دنبال خواهد داشت، بورس مسکن است و همچنین قانون‌مندی حاکم بر سازوکار بازار سرمایه، هزینه‌های مترتب بر انجام معاملات مسکن و خرید و فروش‌ها را نیز تا حدود بسیار زیادی شفاف خواهد کرد.

او با بیان اینکه اکنون معاملات مسکن به صورت سنتی و مذاکره‌ای انجام می‌شود، به سنا گفت: این در حالی است که راهاندازی بورس املاک میزان عرضه در مقابل تقاضای موجود را مدیریت می‌کند.

وی تسهیل واگذاری املاک بلااستفاده و به ویژه املاک دولتی را از دیگر مزایای راهاندازی این بورس برشمرد و گفت: برخلاف انتظار برخی از افراد مبنی بر اینکه راهاندازی بورس املاک، افزایش قیمت مسکن را به دنبال خواهد داشت، معتمد همانطور که در ایران و به خصوص کلانشهرها، قیمت املاک بسیار بالاتر از قیمت مسکن در دیگر کشورهای مطرح دنیا است، این موضوع تعدیل سطح عمومی قیمت‌ها را به دنبال خواهد داشت.

آقاییزگی مزیت بعدی را کاهش سفته‌بازی عنوان کرد و افزود: هرچند تجربه زیادی در این خصوص در بازار بین‌الملل در دست نیست، ولی با ساختار اقتصادی ما کاملاً مطابقت خواهد داشت و بعد از آغاز به کار این بورس، شاهد کاهش سفته‌بازی در مسکن خواهیم بود.

به گفته این فعال بازار سرمایه، فروش متری مسکن نیز تا حدودی می‌تواند به جمع‌آوری و پس‌انداز صاحبان سپرده و منابع مالی خرد کمک کند این موضوع افراد را از ورود به بازارهای مخرب و آن دسته از بازارهایی که برخلاف مصالح اقتصادی کشور هستند نیز دورنگاه خواهد داشت.

او درخصوص فرآیند راهاندازی این بورس و پروسه اجرایی آن نیز توضیح داد: در کل فرآیند، فرآیند چندان پیچیده‌ای نیست و غیرقابل اجرا نخواهد بود. در واقع به نظر می‌رسد، این امر به سرعت پیش‌رود و شاهد راهاندازی و آغاز به کار این بازار باشیم.

این کارشناس بازار سرمایه نکته مهم در راهاندازی بورس مسکن را سرمایه اولیه بسیار بالای این بازار در مقایسه با دیگر بورس‌های فعال در کشور دانست و گفت: طبق گفته‌های مطرح شده سرمایه اولیه بورس مسکن بالغ بر ۵ هزار میلیارد تومان است، این سرمایه در مقایسه با سرمایه ۲۰۰ میلیارد تومان بورس و ۱۴۰ میلیارد تومان فرابورس بسیار زیاد است، به عبارت دقیق‌تر این رقم از لحاظ مقایسه‌ای با دیگر بورس‌های فعال در کشور غیرقابل مقایسه است.

همچنین احسان عسکری، معاون سرمایه‌گذاری و توسعه بازار تامین سرمایه امید، شفافیت در معاملات و هدایت فعالیت‌های سفته‌بازانه به سوی اقدامات سازنده را از آثار مثبت راهاندازی بورس مسکن ذکر کرد و گفت: در دهه اخیر نقش بازار در اقتصاد به خوبی در میان تصمیم‌سازان اقتصادی و فعالان سایر حوزه‌های اقتصادی کشور درک شده است؛ به طوری که پس از بورس اوراق بهادار تهران برای معاملات سهام و اوراق بدهی، فرابورس ایران، بورس کالا و بورس انرژی شکل گرفته است و اکنون بورس مسکن در حال راهاندازی است.

عسکری توضیح داد: بازار سرمایه در تمامی کشورهای توسعه‌یافته برای داد و ستد سهام شرکت‌ها و سایر اوراق بهادار شکل گرفته‌اند ولی سازوکار معاملات برای سایر دارایی‌ها مانند ارز، طلا، محصولات کشاورزی، انرژی و غیره، بنا به مقتضیات و شرایط اجتماعی، اقتصادی و سیاسی هر کشور شکل گرفته‌اند. معاون سرمایه‌گذاری و توسعه بازار تامین سرمایه امید خاطرنشان کرد: اگرچه ایجاد شفافیت در حوزه‌های مختلف اقتصادی می‌تواند سلامت را به همراه داشته باشد ولی در مقابل، قانونگذاران و ناظران بازار مسکن نیز باید به اصول بازار که همانا حضور فعال و پربند دو بازیگر بازار یعنی عرضه‌کنندگان و متقاضیان مسکن است پایبند باشند.

به گفته عسکری، این موضوع که پس از تلاطم در این بازار شفاف که خود محصول تلاطم در بخش دیگری از اقتصاد واقعی است اقدام به محدودیت در بازار شود، به طوری که بازیگران امکان تصمیم‌گیری نداشته باشند، بسیار خطرناک است و از قبل باید پیش‌بینی‌های مناسب برای مقابله با این تلاطمات انجام گیرد، چراکه سابقه این موضوع را فعالان بازار طلا و سکه در بورس کالای ایران شاهد بوده‌اند که به دلیل افزایش قیمت ارز و به تبع آن سکه، بازار قراردادهای مشتقه (آتی سکه) که در تمامی بازارهای مالی پیشرفته دنیا به عنوان ابزار پوشش ریسک مورد استفاده قرار می‌گیرد، متوقف شد و بازار گواهی سپرده طلا نیز اکنون با محدودیت‌های شدیدی مواجه است.

او در پایان توصیه کرد: در ابتدای آغاز به کار بورس مسکن، قانونگذاران و ناظران آن به بررسی مسائل و مشکلات احتمالی این بورس و ارائه راه حل‌هایی برای آن اقدام کنند تا علاوه بر حل مشکلات بازار مسکن، به سوی حذف محدودیت‌ها گام برداشته شود.

فرصت امروز: بازده روزانه بورس اوراق بهادار تهران را می‌توان یک سری زمانی در نظر گرفت و با استفاده از مدل‌های موجود، به تحلیل این سری زمانی پرداخت. حال با توجه به ویژگی‌های توصیفی و توزیعی، مانا بودن این سری اثبات می‌شود، در نتیجه می‌توان مدلی علمی به نام مدل نیمه‌مارکوف پنهان را که به صورت گسترده در تحلیل و پیش‌بینی سری‌های زمانی کاربرد دارد، برای تحلیل این سری به کار برد. با استفاده از این مدل، الزامی به در نظر گرفتن پیش‌فرض‌هایی مانند دو رژیم بودن، محدودکردن دوره‌ها به داشتن حداقل و حداکثر زمان اقامت یا سایر معیارهای محدودکننده نیست. به بیان دیگر، این مدل رژیم‌های بازار و همچنین مدت زمان اقامت در هر رژیم را به طور همزمان شناسایی می‌کند.

در همین زمینه، میثم رافعی و مهین شکری تحقیقی انجام داده‌اند که حاصلش را در مقاله‌ای با عنوان «تحلیل وضعیت‌های بازدهی در بازار سرمایه ایران» در فصلنامه «تحقیقات مالی» دانشگاه تهران منتشر کرده‌اند. این دو در تحقیق خود به این نتیجه رسیده‌اند که بورس اوراق بهادار تهران، بیش از نیمی از زمان بررسی‌شده را در حالت میانه به سر برده و محتمل‌ترین حالت پس از حالت‌های خرسی و گاوی ورود به حالت میانه و استمرار این حالت است و کمابیش هیچ‌گاه از حالت خرسی مستقیماً وارد حالت گاوی نشده است. همچنین احتمال ورود از حالت میانه به حالت خرسی تقریباً سه برابر احتمال ورود از حالت میانه به حالت گاوی است. حالت خرسی مربوط به وضعیت کساد و حالت گاوی مرتبط با شرایط رونق بازار است.

بازار خرسی و گاوی چیست و چه فرقی دارند؟

بورس اوراق بهادار را می‌توان نهادی عمومی، شامل شبکه‌ای آزاد از خریداران و فروشندگان سهام شرکت‌ها یا مشتقات آنها دانست. این نهاد نه تنها نقش بسزایی در تأمین نقدینگی شرکت‌ها برای انجام طرح‌های توسعه‌ای آنها و در نتیجه رشد اقتصادی بازی می‌کند، بلکه با ایجاد بستری مناسب، نقدشوندگی دارایی‌های اشخاص را افزایش داده و سبب تسهیل در امر تبدلات تجاری می‌شود. با توجه به نحوه عملکرد بازار سرمایه، این بازار نیز مانند سایر بازارها در اقتصاد، در وضعیت‌های مختلفی مانند رونق، رکود و میانه قرار می‌گیرد. حال تشخیص وضعیت بازار و همچنین ارائه تعریفی مبتنی بر اصول آماری از این وضعیت، عاملی تعیین‌کننده برای بازیگران و نقش‌آفرینان حاضر در بازار است؛ به‌طوری‌که می‌توان ادعا کرد که این تشخیص، تأثیر بسزایی در تصمیم‌گیری‌ها و همچنین راهبردها حضور دارد.

در نگاهی کلی، منظور از رونق (بازار گاوی) وضعیتی است که در آن، افزایش در میزان فعالیت‌ها و رشد در شاخص‌های عملکردی بازار مشاهده می‌شود. به دیگر سخن، بازار گاوی بازاری است که در آن، میانگین بازدهی روزانه شرطی به‌طور چشمگیری بزرگ‌تر از صفر است و درصد بازدهی مثبت از درصد بازدهی منفی بزرگ‌تر است. این در حالی است که در حالت رکود (بازار خرسی) بازار با کساد و افت قیمت مواجه می‌شود و اقتصاد رو به تضعیف‌شدن است، همچنین میانگین بازدهی روزانه شرطی کمتر از صفر است و درصد بازدهی منفی، بزرگ‌تر از درصد بازدهی مثبت است. حالت دیگری از بازار را می‌توان متصور شد که بازار احتمالی (سفته‌بازی) نامیده می‌شود و پایدارترین حالت بازار است. با وجود این، بیسان و ارائه تعریفی از وضعیت بازار بسیار ضروری است زیرا سرمایه‌گذاران برای زمان‌های

مطالعات نشان می‌دهد بازار بورس در بیشتر دوره‌ها در حالت میانه بوده است

نبرد خرس و گاو در بورس تهران



کساد و رونق بازار، راهبردهای متفاوتی را برای کم‌کردن ریسک سرمایه‌گذاری پیشنهاد می‌کنند. برای مثال، در زمان کساد بازار یا همان بازار خرسی، سرمایه‌گذاران پیشنهاد می‌کنند که به محض افزایش قیمت‌ها سهام بخرید و زمانی که قیمت‌ها به بیشترین حد خود رسید، آنها را بفروشید. بنابراین شناخت دوران رونق و کساد که بر مبنای آن بتوان راهبرد مشخصی را برای ایفای نقش در بازار سرمایه انتخاب کرد، ضروری است. در این پژوهش، پیداکردن حالت‌های پنهان کنترل‌کننده بازدهی روزانه سهام بورس اوراق بهادار تهران، در کانون توجه قرار گرفته و با به‌کارگیری مدل نیمه‌مارکوف پنهان تحت سه حالت توضیحی برای نوسان‌های بازدهی روزانه ارائه شده است. همچنین با استفاده از الگوریتم خاصی وضعیت‌های پنهان متناظر با بازدهی روزانه برآورد شده و در نهایت، با استفاده از الگوریتم دیگری از سه وضعیتی که بازار سرمایه ایران با آن مواجه می‌شود، رمزگشایی شده است. مدل مارکوف پنهان، اولین بار برای استنباط درباره فرآیندهای پنهان براساس مشاهدات معرفی شد و در حال حاضر، دامنه کاربرد این مدل به سرعت در حال گسترش است. دو دلیل مهم برای این مسئله وجود دارد: اول اینکه این مدل از لحاظ ساختار ریاضی قدرتمند است و به همین دلیل، مبانی نظری بسیاری از کاربردها را شکل داده است. دوم اینکه مدل مارکوف پنهان اگر به صورت مناسبی ایجاد شود، کاربرد بسیاری دارد.

تعریف حالت‌های خرسی، گاوی و وضعیت میانه

در بررسی‌های اولیه، محققان سه راه برای تعریف وضعیت بازار پیشنهاد دادند. ابتدا طبقه‌بندی از بازارهای افزایشی و کاهشی دادند و ماهه‌های افزایشی را که نزدیک به ماهه‌های بازار خرسی بودند، در دسته بازار خرسی طبقه‌بندی کردند. در دومین طبقه‌بندی از بازارهای بالا و پایین، ماهه‌ایی را که بازده مثبت بود ماهه‌ای بالا و ماهه‌ایی را که بازده منفی بود ماهه‌ای پایین نامیدند. در سومین طبقه‌بندی از ماهه‌های شایان توجه بالا و پایین سه گروه وجود دارد: ماهه‌ایی که بازار به‌طور محسوسی به‌سمت پایین حرکت می‌کند، ماهه‌ایی که بازار به‌طور محسوسی به‌سمت پایین حرکت می‌کند و ماهه‌ایی که بازار حرکت

با آنکه نظریه‌های بسیاری برای توضیح وضعیت بازار وجود دارد، در عمل، سرمایه‌گذاران تمایل دارند که وضعیت بازار را دلخواهانه تعیین کنند. در این حالت، ممکن است نتایج مختلفی برای یک بازار در یک دوره ثابت به دست آید. در مستندات علمی موجود، تعریف وضعیت بازار به طور شایان توجهی متفاوت است. برخی محققان بازارهای گاوی / خرسی را دوره‌هایی با حداقل سه ماه متوالی از بازده مثبت / منفی تعریف می‌کنند. برخی دیگر از محققان در صدد پاسخ به این سؤال برآمدند که کدام حالت‌های پنهانی، توزیع متغیر زمان بازار سرمایه را تغییر می‌دهد و با استفاده از مدل نیمه‌مارکوف پنهان سه‌حالتی، توزیع متغیر زمان را تشریح کردند. همچنین با استفاده از الگوریتم خاص به رمزگشایی توالی پایه‌ای از حالت‌های پنهان پرداختند و در نهایت نشان دادند که مدل نیمه‌مارکوف پنهان سه‌حالتی، در مقایسه با دوحالتی و مدل نیمه‌مارکوف دوحالتی و سه‌حالتی، عملکرد بهتری دارد.

با توجه به نقش محوری بورس در حمایت از صنعت و تجارت، دانستن وضعیت این بازار برای تعیین راهبردها، بسیار مهم است. منظور از «وضعیت» یک تعریف ریاضی است که از امار و ارقام موجود

نگاهی به روند بازارهای جهانی در ۷ روز گذشته

تلاطم در بازارهای سهام

بشکه نفت خام برنت با افت ۰٫۲۳ درصدی مواجه و ۴۳٫۱۴ دلار معامله شد. این هفته اخبار خوشایندی نیز از شاخص‌های اقتصادی به گوش رسید. رشد تولید ناخالص داخلی چین در حالی که انتظار می‌رفت از منفی ۶٫۸ درصد به ۲٫۲ درصد در فصل دوم ۲۰۲۰ افزایش پیدا کند، به ۳٫۲ درصد رسید. سرمایه‌گذاری در دارایی‌های ثابت نیز بهتر از انتظار منتشر شد و منفی ۳٫۱ درصد را ثبت کرد.

در ادامه نرخ بیکاری نیز به ۵٫۷ درصد کاهش پیدا کرد. شاخص تولیدات صنعتی مطابق با انتظارات ۴٫۸ درصد منتشر شد. شاخص قیمت خرده‌فروشی در این کشور نه تنها مطابق با انتظارات افزایش پیدا نکرد، بلکه با افت نیز مواجه شد. این شاخص عدد منفی ۱٫۸ درصد را ثبت کرد. این عدد حاکی از عدم تحریک تقاضا در بخش خرده‌فروشی است. با این حال در میان فلزات تنها مس بود که با رشد قیمت در مجموع هفته همراه شد و دیگر فلزات منفی بودند. در این راستا هر تن مس با رشد هفتگی ۰٫۲۴ درصدی به ۶۴۴۱ دلار رسید. آلومینیوم، سرب و روی اما به ترتیب شاهد افت ۱٫۴۵ درصدی، ۲٫۱۸ درصدی و ۰٫۴۸ درصدی بودند.

مخفی کردن کروناویروس و انتشار آن در دنیا می‌داند، در این میان، رئیس جمهور آمریکا دستور اجرایی خاتمه دادن به ارائه امتیازات به هنگ کنگ را اعلام کرده و بسیاری از کشورها را در عدم استفاده از تکنولوژی هواوی چین، متقاعد کرده است. در این راستا شاخص سهام نزدک که شامل شرکت‌های فناوری است در نتیجه احتمال تشدید تنش تجاری آمریکا و اروپا با افت همراه شد.

علی‌رغم تمام خط و نشان کشیدن‌های ترامپ برای چین در کنفرانس خبری شبیه شب، بازارهای جهانی توجه‌شان معطوف به اخبار مربوط به پیشرفت شرکت دارویی مدرنا در رابطه با واکسن کرونا بوده است. این واکسن در آزمایشات اولیه، موفق عمل کرده و قرار است تست نهایی آن دو هفته دیگر انجام شود. شاخص‌های آتی سهام آمریکا نیز به این خبر واکنش مثبت نشان دادند. در این شرایط هر اونس طلای جهانی با رشد ۰٫۶۵ درصدی به ۱۸۱۰٫۶ دلار صعود کرد. در بازار نفت اما خبر رسید ذخایر نفت آمریکا ۷٫۵ میلیون بشکه کاهش پیدا کرد. این در حالی است که انتظار می‌رفت ذخایر نفت این کشور، ۲ میلیون بشکه کاهش پیدا کند. با این حال در هفته گذشته هر

تکنولوژی

گزارش اکونومیست از تقابل تازه آمریکا و چین در حوزه تکنولوژی

تجارت بی‌اعتمادی

«کونومیس‌ت» به تازگی در گزارشی به تقابل تازه آمریکا و چین در حوزه تکنولوژی پرداخت و آن را «تجارت بی‌اعتمادی» خواند. این نشریه در گزارش خود با عنوان «غرب چگونه باید با چین تجارت کند؟» نوشت: «۱۹ سال پیش یک شرکت چینی ناشناس نخستین دفتر فروش اروپایی خود را در حومه فرانکفورت راه‌اندازی کرد و مناقصه ساخت شرکت‌های مخابراتی را آغاز نمود. امروز هواوی به نماد ظهور سرسختانه شرکت‌های چینی و یک سیستم تجارت جهانی که در آن اعتماد سقوط کرده، تبدیل شده است. هواوی با فروش ۱۲۳ میلیارد دلاری خود، به قیمت‌های تیز و فداکاری برای اهداف صنعتی حاکمان چین معروف است. از سال ۲۰۱۸ آمریکا این شرکت را هدف حملات قانونی قرار داده و آن را به نقطه اشتغال جنگ تجاری تبدیل کرده است. حالا بریتانیا اعلام کرده که هواوی را از شبکه‌های ۵g خود منع خواهد کرد. سایر کشورهای اروپایی نیز احتمالاً از همین روند پی‌روی کنند. این ماجرا به جای آنکه بیانگر راه حل غرب باشد، نشان‌دهنده فقدان یک استراتژی یکپارچه است. اگر جوامع آزاد و چین خواهان حفظ روابط اقتصادی خود و اجتناب از سقوط در انارشی هستند، یک معماری تجارت جدید لازم است.

س‌ران امنیتی آمریکا همواره نگران بوده‌اند که تجهیزات هواوی برای کمک به جاسوسی کردن طراحی شده باشد و مشتریان خود را به فناوری چینی وابسته کنند. اما بیش از ۱۷۰ کشور دیگر بر این باورند که این خطر قابل مدیریت است. بریتانیا که در امور اطلاعاتی همکاری نزدیکی با آمریکا دارد، در سال ۲۰۱۰ گروهی از کارشناسان سایبری را گردهم آورد تا بر اسباب و آلات هواوی نظارت کند و سپس آن را به بخش‌های کمتر حساس شبکه محدود کرد. سایر کشورها از این رویکرد استفاده کردند. این رویکرد راه میانه‌ای را بین استقبال ساده‌لوحانه از سرمایه‌داری دولتی چین و یک جنگ سرد ارائه کرد.

با این حال دولت ترامپ جهان را به قطع همکاری با هواوی ترغیب کرده و تحریم‌های یکجانبه‌ای را علیه محصولات آن اعمال کرده است. بریتانیا نیز که مجبور شد بین یک متحد و یک عرصه‌کننده، یکی را انتخاب کند، ناچار شد تصمیم هفته گذشته را بگیرد. حالا انجام تجارت با شرکتی که عمو سام بخواهد از پا درآورد، خطرناک‌تر شده است. هواوی نیز از سوی دیگر نتوانسته کارشناسان سایبری بریتانیا را نسبت به فعالیت‌های خود متقاعد کند. ضمن اینکه تمام توهमत درباره اینکه رهبران چین در مواردی که لازم است به حاکمیت قانون احترام می‌گذارند، با اتفاقاتی که در هنگ کنگ رخ داد، از بین رفته است.

هزینه مستقیم بیرون کردن هواوی از شبکه‌های اروپایی قابل تحمل است. اریکسون و نوکیا، دو عرصه‌کننده غربی می‌توانند تولیدات خود را افزایش دهند و ممکن است رقابت‌های جدیدی ایجاد شود، چراکه شبکه‌ها به مرور بر نرم‌افزار و استانداردهای باز متکی می‌شوند. بار اصلی هیچ ربطی به آنتن ندارد، بلکه ناشی از فساد در سیستم تجارت جهانی است. شاید ۱۰ یا ۱۲ کشور در نهایت همکاری با هواوی را متوقف کنند. آلمان هنوز تردید دارد. اما این شرکت همچنان در جهان نوظهور کارایی دارد. تجارت تومانی بر قوانین مشترک است، اما تصمیم بریتانیا در میانه جریان‌ای از لابیگری‌ها و تهدیدها صورت گرفته است. یافتن اصولی که در پس این تصمیم‌گیری بوده، دشوار است؛ اصولی که بتوان آن را به طور گسترده به کار گرفت. اگر مشکل، ابزارآلاتی است که در چین ساخته می‌شوند، اریکسون و نوکیا هم همین کار را می‌کنند. اگر مسئله شرکت‌های چینی هستند که سیستم‌های ارتباط دستگاه‌ها را تولید می‌کنند، همین منطق در مورد اقتصاد در حال دیجیتالی شدن جهان نیز صدق می‌کند؛ از خودروهای آلمانی و گوشی‌های اپل که در چین فروخته می‌شوند تا نرم‌افزار، داده‌ها و سنسورهایی که بسته‌بندی می‌شوند. آیا چین هم حق ممنوع کردن آنها را دارد؟

این مسئله جریان‌ای از حس بی‌قانونی را تغذیه می‌کند. میانگین تعرفه تجاری چین و آمریکا ۲۰درصد است. سرمایه‌گذاری مستقیم از چین به اروپا از اوج خود در سال ۲۰۱۶ میلادی تا ۶۹درصد افت کرده است. منطق ممنوعیت هواوی برکناری و مهار است، اما اگر این مسئله در مورد تمام روابط اقتصادی به کار گرفته شود، کارایی نخواهد داشت. آخرین رقیب بزرگ استبدادی غرب، اتحاد جماهیر شوروی بود که یک قدرت تجاری ناچیز به حساب می‌آمد. این در حالی است که چین ۱۳درصد صادرات و ۱۸درصد سرمایه‌گذاری بازار جهان را در اختیار دارد و نیروی اقتصادی مسلط در قاره آسیا محسوب می‌شود.

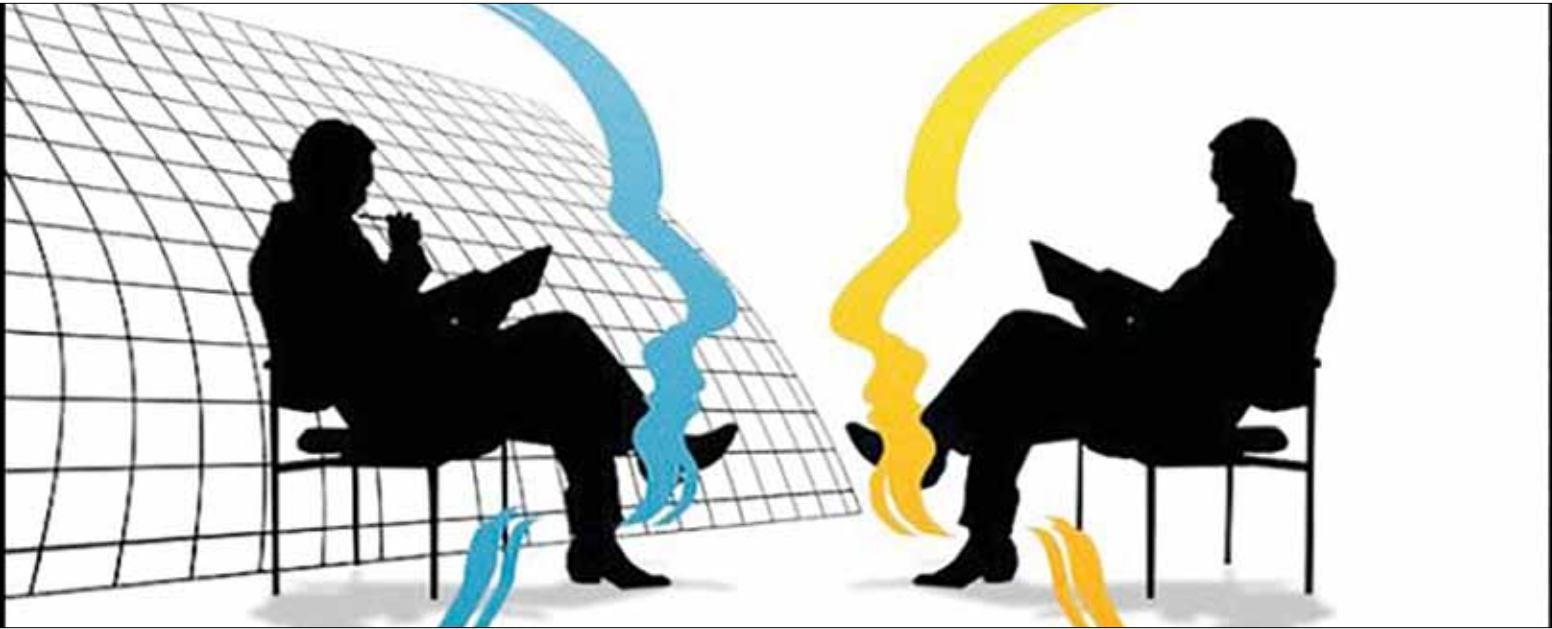
جوامع آزاد وقتی قوی‌تر هستند که به طور هماهنگ عمل کنند. ممکن است که اروپا مستقل عمل کرده و به دهه‌ها همکاری فرآ‌اتلانتیکی خود پایان دهد. با این حال دیر یا زود، اگر دونالد ترامپ نتواند در انتخابات ریاست جمهوری پیروز شود، آمریکا اتحادهای خود را احیا می‌کند چراکه بدون متحدان مناسب در مورد گذارت کمتری در جهان داشته است. غرب نمی‌تواند به طور بنیادی چین را تغییر دهد یا آن را نادیده بگیرد، اما با همکاری و هماهنگی می‌تواند راهی برای تجارت با دولت استبدادی که قابل اعتماد نیست، بیابد. تجریه هواوی نشان داد که غرب در این کار شکست خورده، اما زمان آغاز دوباره است.

«کافه بازار» گزارش داد

درآمد ۶۹ میلیارد تومانی صنعت بازی در سال ۹۸

طبق آخرین گزارشی که «کافه بازار» منتشر کرده، صنعت بازی در سال ۹۸ توانسته ۶۹ میلیارد تومان کسب درآمد کند. به گفته «کافه بازار»، در سال گذشته ۱۸ هزار بازی فعال، ۶۷۰ میلیون دانلود و به‌روز رسانی، ۸۳ میلیون نصب فعال، یک میلیون خرید بازی ۶۰ میلیون خرید از بازی، ۷۷۰۰ فروشنده بازی آماری است که در صنعت بازی شکل گرفته‌اند و ۶۹ میلیارد تومان درآمد خالص را نصیب صنعت بازی کرده است. به طور کلی بازی‌ها بخش مهمی از درآمد کل‌شان را در ماه‌های ابتدای عمر به دست می‌آورند و به مرور رشد درآمد آنها کاهش پیدا کرده و متوقف می‌شود. این تحلیل شامل تمام بازی‌های ایرانی می‌شود که تا فروردین امسال حداقل سه سال از زمان انتشارشان گذشته و در این مدت حداقل ۱۰۰ هزار تومان درآمد داشته‌اند بنابراین بازی‌ها به طور میانگین در شش ماه اول حدود ۵۳درصد از کل درآمدشان را کسب می‌کنند. بازی‌های معمایی و امتیازی سریع‌تر از بازی‌های دسته خانوادگی و اکشن کندتر رشد می‌کنند. طول عمر بازی‌ها نیز متفاوت است و ۱۵درصد بازی‌ها شش ماه اول و ۸۰درصد از آنها تا سال چهارم بعد از انتشار به فعالیت خود ادامه می‌دهند و کسب درآمد دارند.

موانع ۸ ساله شورای گفت‌وگو



به‌ رویکردها و عملکرد دولت بازمی‌گردد؛ بدین شرح که اولاً بخش عمده‌ای از ترکیب شورای گفت‌وگو را مقامات عالی قوه مجریه تشکیل می‌دهند و محل دبیرخانه شورای مذکور در اتاق ایران قرار دارد. ثانیاً تعلل و عدم توانایی دولت در اصلاح محیط مقرراتی کسب وکار به ویژه ساماندهی و تسهیل صدور مجوزها، یکی از مهمترین موانع ابغای کارکرد بایسته شورای گفت‌وگو و همچنین کمیت‌ه ماده (۱۲) است. ثالثاً به دلیل ضعف و عدم قابلیت‌های نهادی لازم در موارد بسیاری، حل و فصل معضلاتی که در صلاحیت دستگاه‌های دولتی قرار دارد، به طرح و بررسی در شورای گفت‌گو موکول می‌شود. طبعاً فرآیند زمانبر و پیچیده در دستور کار قرار گرفتن و بررسی مسائل مربوط به قوانین و مقررات در شورای گفت‌وگو، سبب لاینحل ماندن طولانی مدت معضلاتی خواهد شد که هزینه‌های زیادی را برای بخش خصوصی به دنبال دارد.»

بازوی کارشناسی مجلس در انتهای گزارش خود نوشته است: «پیچیدگی لغو و حتی اصلاح هر نوع مقررره در نظام مقررات‌گذاری ایران، واقعیتی غیرقابل انکار است. طیفی از راهکارها درخصوص عملکرد مؤثر تر شورای گفت‌وگو قابل بررسی است که در یک‌سوی طیف، پیشنهاد اصلاح بنیادین مواد قانونی مرتبط و بازتعریف ترکیب، اختیارات و وظایف شورای گفت‌وگو و در سوی دیگر طیف، پیشنهادهایی برای چابک‌سازی و کارآمدی بیشتر شورا در چارچوب نظام قانونی موجود قرار دارد. به نظر می‌رسد عملی‌ترین و مؤثرترین راهکار حداقلی که باید توسط نهادهای بخش خصوصی اتخاذ شود، راهبردی «پیشگرایانه» است که مستلزم به‌کارگیری شیوه‌ها و روش‌هایی برای جلوگیری از تولید مقررات بی‌کیفیت است. ازجمله شیوه‌های عملیاتی کردن این راهبرد، ارزیابی و تبیین هزینه‌ها و بارهای مقررات توسط نهادهای پژوهشی اتاق‌هاست. یکی از راهبردهایی که شاید بتواند به عنوان عاملی بازدارنده در تصویب مقررات محل و دست و پاگیر به ویژه توسط مقامات دولتی ابغای نقش کند، تهیه و ارائه گزارش‌های کارشناسی باکیفیتی است که به‌وضوح تأثیرات مخرب مقرهای خاص بر محیط کسب‌وکار را تبیین کنند.»

بیشترین وقت و توان خود را مصروف بررسی و پیشنهاد اصلاح قوانین و مقررات می‌کند. عدم اقدام شورای گفت‌وگو برای ورود به فرآیند اصلاح مقررات و همچنین دستاوردهای معدود شورا در مواردی که به موضوع اصلاح یا حذف مقررات ورود کرده، نشانگر موانع متعدد در انجام این تکلیف است.»

همچنین بررسی مواردی که در این هشت سال و نیم در دستور شورای گفت‌وگو قرار گرفته، حاکی از آن است که در این سال‌ها، «تصویب مقرره» بیشتر در دستور شورای گفت‌وگو بوده و این شورا از اجرای کار ویژه اصلی خود یعنی تبیین و پیگیری درخواست‌های متقابل فعالان اقتصادی از دولت بند «پ» ماده (۱۱) قانون بهبود) غافل مانده است؛ بر این اساس می‌توان گفت اراده قانون‌گذار از تشکیل شورای گفت‌وگو محقق نشده است.

براساس این گزارش، اسناد قانونی پشتوانه تشکیل «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی» نشان می‌دهند این شورا اصلاً محل تصمیم‌گیری نیست، بلکه محل «تصمیم‌سازی» براساس بیان مطالبات و اقتناع است. در همان ماده (۱۱) قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار ضمانت اجرای کافی و نسبتاً محکم برای مؤثر بودن تصمیمات این شورا پیش‌بینی شده است؛ به این ترتیب که دبیر شورای گفت‌وگو (رئیس اتاق ایران) موظف است قبل از تشکیل هر جلسه شورا، موضوعات در دستور (درخواست‌های تجمیع شده بخش خصوصی) را به رسانه‌ها اعلام کند و پس از هر جلسه نیز نتیجه جلس‌ه را به صورت موافقت یا مخالفت دولت با درخواست‌های فعالان اقتصادی به رسانه‌ها اعلام کند. متأسفانه در این هشت سال و نیم، این حکم قانونی (تبصره «۲»ماده (۱۱) قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار به طور مؤثری توسط دبیر شورا اجرا نشده و در واقع، ضمانت اجرای پاسخ دولت به درخواست‌های فعالان اقتصادی در شورای گفت‌وگو، توسط رئیس اتاق ایران به عنوان دبیر شورای گفت‌وگو به کار گرفته نشده است.

نکته مهم آن است که «بخش عمده‌ای از دلایل ناکامی شوروی گفت‌وگو در اجرای تکالیف مندرج در بند «الف» ماده (۱۱) «قانون بهبود» و دیگر تکالیف مندرج در ماده (۱۱) برای شورای گفت‌وگو،

یک عضو پیشین شورای گفت‌وگو مطرح کرد

فراز و فرودهای شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی

شود. یکی از مشکلات شوروی گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی از همین‌جا شروع شد؛ برای اینکه در این زمان تعیین‌شده، مصوبه‌ها اصلاح نمی‌شد و زمان زیادی معطل می‌ماند. همچنین سومین دسته مصوبه‌ها نیاز به اصلاح قوانین داشت و در اینجا یا باید دولت لایحه می‌داد و یا مجلس با طرحی اصلاح آن قوانین را انجام می‌داد؛ خود همین کار هم زمانبر است و در این حوزه هم باید خیلی چابک عمل شود.»

فولادگر ادامه می‌دهد: «یکی دیگر از مشکلاتی که فعالان بخش خصوصی به آن تاکید دارند این است که گاهی مسئولان در این نشست‌ها قول‌هایی را برای حل مشکلاتی می‌دهند ولی بعداً خلاف آن عمل می‌کنند؛ در اینجا هم باید مسئولان دولتی به صراحت در مورد درخواست‌ها نظر دهند نه اینکه وعده بدهند و آن را عملی نکنند. اگر واقعاً مسئولهای در کوتاه‌مدت حل‌شدنی نیست، نباید به فعالان اقتصادی قول داد و باید واقعیت‌ها را به بخش خصوصی و فعالان بخش خصوصی گفت و درنهایت به دنبال راهکاری بلندمدت برای حل مسئله بود. من معتقد هستم که شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی تابه‌حال خوب عمل کرده و باید در جهت اصلاح آن کوشید.»

این عضو سابق شورای گفت‌وگو درباره سابقه تشکیل شورای گفت‌وگو می‌گوید: «اولین بار در ماده ۷۵ برنامه پنجم توسعه درباره شوروی گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی گفته شد؛ در این ماده آمده است: «به‌منظور تبادل‌نظر دولت و بخش‌های خصوصی و تعاونی و تسهیل فعالیت‌های اقتصادی این بخش‌ها، بررسی و رفع موانع کسب‌وکار و اتخاذ تصمیم مؤثر برای اقدامات لازم در چهارچوب قوانین و مقررات موجود و ارائه پیشنهادها و راهکارهای اجرایی مناسب به مراجع ذی‌ربط، شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی تشکیل می‌شود.» همچنین در تبصره یک این ماده آمده است: «نحوه انتخاب اعضا ردیف (۱۹) و چگونگی تشکیل جلسات که حداقل هر ۱۵ روز یک‌بار برگزار می‌گردد و ارائه پیشنهادها و گزارش‌ها طبق دستورالعملی است که در نخستین جلسه شورا تهیه و تصویب می‌شود.» و تبصره دوم آمده است: «محل دبیرخانه این شورا بدون دریافت کمک از دولت در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران است.» این ماده در مجلس هشتم شورای اسلامی تصویب شد.»

فرصت امروز: «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی» که از ابتدای دهه ۹۰ و به‌موجب برنامه پنجم توسعه شکل گرفت، فراز و نشیب‌های زیادی را تاکنون تجربه کرده و متناسب با روحیه مشورت‌پذیر یا مشورت‌گریز دولتمردان، نقش موثر و یا تزیینی داشته است. مطالعات نشان می‌دهد اگرچه «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی» با هدف بررسی و رفع موانع کسب‌وکار راه اندازی شده است، اما خروجی جلسات آن، نتیجه کارآمد و مطلوبی برنداشته و مطالبات بخش خصوصی در این سال‌ها مرتباً روی هم انباشته شده است؛ چنانچه در گزارشی که نهاد پژوهشی مجلس به تازگی درباره عملکرد هشت ساله «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی» منتشر کرده، آمده است که این شورا از مسیر اصلی خود خارج شده و از نهادی «تصمیم‌ساز» به شورایی «تصمیم‌گیر» استحاله یافته است. به گفته مرکز پژوهش‌ها، «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی» از ابتدای سال ۱۳۹۰ به موجب ماده (۷۵) قانون برنامه پنجم توسعه تشکیل شد و به موجب بند «الف» ماده (۱۱) قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار (مصوب بهمن ۱۳۹۰) موظف شد در جهت بهبود محیط کسب‌وکار در ایران اصلاح، حذف یا وضع مقررات یا رویه اجرایی به مسئولان مربوطه پیشنهاد دهد. در این میان، بررسی‌ها نشان می‌دهد از مجموع ۱۳۳دستور جلسه یا موضوع بررسی‌شده خارج از دستور طی ۹۰ جلسه شورای گفت‌وگو، ۳۷ مورد به‌طور خاص به یک یا چند قانون یا مقرره مربوط است و منجر به مصوبه یا تصمیمی درخصوص آنها شده و ۱۰ مورد پیشنهاد اصلاح مقرره (اعم از تصویب‌نامه، بخشنامه و دستورالعمل)، بیش‌ترین حجم فعالیت شورای گفت‌وگو را در میان انواع دیگر پیشنهادهای مقرراتی (ازجمله پیشنهاد اصلاح قانون، تأکید بر اجرای قانون، پیشنهاد تدوین طرح یا لایحه) به خود اختصاص داده است.

طبق نتایج تحقیقی که این نهاد پژوهشی انجام داده است، «کم تعداد بودن دستور جلسات و مصوباتی است که به طور مستقیم به قوانین و مقررات بازمی‌گردد، یکی از نتایج اصلی تحقیق صورت گرفته است. این در حالی است که چنین پیش‌فرضی وجود دارد که شوروی گفت‌وگو،

«شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی» چقدر توانسته است به راهبری برنامه‌های موردنظر بخش خصوصی کمک کند و در تعامل هرچه بیشتر دولت و بخش خصوصی نقش موثری داشته باشد؛ حمیدرضا فولادگر، نماینده سابق مجلس شورای اسلامی و عضو پیشین شورای گفت‌وگو می‌گوید: «تداوم و نظم جلسات شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی، یکی از مهم‌ترین خصوصیات آن است. هدف قانون‌گذار از تشکیل این نهاد، گفت‌وگوی بی‌واسطه بخش خصوصی با دولت بوده و این هدف تا به امروز محقق شده است.» این عضو سابق شورای گفت‌وگو با آسیب‌شناسی نقش این نهاد در ساختار تصمیم‌گیری کشور به پایگاه خبری اتاق ایران می‌گوید: «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی از زمان تشکیل تا الان فراز و فرودهایی را طی کرده است اما اولین نقطه قوت آن، این است که از همان زمان نشست‌ها به طور منظم و مرتب برگزار شده است؛ هدف قانون‌گذار از تشکیل این نهاد، گفت‌وگوی بی‌واسطه بخش خصوصی با دولت بوده و این هدف تا به امروز محقق شده است و بخش خصوصی می‌تواند مشکلات خود را با مسئولان اجرایی، قانون‌گذاری و قضایی مطرح کند.»

او در پاسخ به اینکه آیا این شورا به همه اهداف تعیین‌شده رسیده یا نه؟ پاسخ می‌دهد: «تابه‌حال به همه آنچه در قانون تعیین‌شده، نرسیده‌ایم ولی این به معنای ترک آن نیست؛ حضرت علی علیه‌السلام می‌فرماید: «ملا لا پدرک کله لا یترک کله»؛ کاری را که نمی‌توان به شکل کامل انجام داد، نباید از اساس ترک کرد.» من در جلسات مرکزی این شورا به‌عنوان رئیس کمیسیون ویژه تولید مجلس شورای اسلامی حضور داشتم، در جلسات مرکزی و استانی هم شرکت می‌کردم، تداوم و نظم شوروی گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی یکی از مهم‌ترین خصوصیات آن است.»

به گفته وی، «در جلسات شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی سه دسته مصوبه صادر می‌شد: اولین دسته مصوبه‌ها این بود که در همان جلسه و در حضور فعالان بخش خصوصی و نماینده‌های سه قوه بخشی از مشکلات حل‌وفصل می‌شد و این بهترین خروجی بود. دومین دسته مصوبه‌ها این بود که در دولت و هیات وزیران مشکلات برطرف شود؛ در اینجا قرار بود که اصلاح مصوبه‌های طی ۳۰روز انجام

یادداشت

الزامات انتشار گواهی سپرده یورویی

رسول خوانساری
کارشناس پژوهشی پژوهشکده پولی و بانکی

به تازگی رئیس کل بانک مرکزی از برنامه این بانک برای انتشار گواهی سپرده یورویی در آینده خبر داده است. عبدالناصر همتی در یادداشت خود نوشته است: «در راستای چارچوب فعلی سیاست‌گذاری پولی و اجرای عملیات بازار باز و به منظور مدیریت نقدینگی و هدایت تورم به سمت هدف ۲۲ درصدی بانک مرکزی به زودی گواهی سپرده یورویی را به شورای پول و اعتبار ارائه خواهد داد. بر این مبنا قرار است بانک مرکزی در قالب گواهی یورویی با سود مشخص و با فروش به نرخ بازار، نسبت به جمع‌آوری ریال اقدام نماید.»

به طور کلی استفاده از ابزارهایی که به سیاست‌گذار پولی کمک نماید تا با مدیریت نقدینگی، به کاهش نوسان‌های غیرعادی در نرخ ارز، تورم و ... جلوگیری کند، مطلوب است. ولی توجه به ماهیت و کارکرد ابزارها و شرایط زمینه‌ای انتشار آنها اهمیت زیادی دارد. گرچه در مقطع کنونی، انتشار گواهی سپرده یورویی در حد پیش‌نهاد به شورای پول و اعتبار مطرح شده و جزییات آن مشخص نشده است، ولی شایسته است طراحان و مجریان این طرح، برخی ملاحظات و الزامات را در این خصوص مدنظر قرار دهند که در ادامه به مهم‌ترین آنها اشاره خواهد شد:

از آنجا که گواهی سپرده در نظام بانکی، معمولاً با عنوان «گواهی سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار» و در دو نوع عام و خاص شناخته می‌شود، لذا با توجه به عدم ذکر عبارت «سرمایه‌گذاری» در گواهی سپرده یورویی، چنین به ذهن متبادر می‌شود که این اوراق از نوع سرمایه‌گذاری نیست و چنانچه رئیس کل بانک مرکزی نیز در یادداشت خود اعلام کرده، این اوراق در راستای سیاست‌گذاری پولی منتشر می‌شود. لذا به نظر می‌رسد این اوراق، با گواهی سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار که توسط بانک‌ها قابل انتشار است، دست‌کم از جهت کارکرد متفاوت خواهد بود و مسائل جدیدی از جمله تعیین نرخ سود مشخص، بلوکه کردن وجوه و ... در رابطه با آن مطرح می‌شود.

آنگونه که در یادداشت رئیس کل بانک مرکزی مطرح شده، هنگام انتشار اوراق، مبلغ آن به صورت ریالی و معادل نرخ بازار از خریداران دریافت می‌شود. هرچند در رابطه با نحوه تبدیل مبلغ حاصل به یورو اشاره‌ای نشده است، ولی این احتمال وجود دارد که ناشر اوراق (بانک مرکزی)، پس از انتشار و تأمین ریال، مبلغ اوراق را به یورو تبدیل کند و تا سررسید نگه دارد و در سررسید به همراه سود تعیین شده به خریداران بازپرداخت کند. در این صورت باید چند مسئله مدنظر قرار گیرد. از جمله اینکه محل تأمین یورو توسط ناشر اهمیت دارد و بسته به اینکه از طریق بازار، صندوق توسعه ملی، ذخایر بانک مرکزی و مانند آن تأمین شود، هر کدام ملاحظات و چالش‌های خاص خود را دارد. برای مثال تأمین یورو از طریق بازار ممکن است باعث ایجاد فشار مقطعی در تقاضا برای یورو شود؛ به علاوه چون ظاهراً قرار نیست وجوه حاصل در طرح خاصی به کار گرفته شود، لذا پرداخت سود بابت آن محل تأمل است. ولی اگر ناشر، مبلغ حاصل را به یورو تبدیل نکند و تبدیل ریال به یورو و بالعکس، بیشتر جنبه حسابداری داشته باشد تا واقعی، بسته به نوع قرارداد و شرایط آن، در این صورت نیز با مسائلی همچون بروز ریسک تبدیل ارز به خریدار یا ناشر یا هر دو مواجه خواهیم شد که لازم است برای مدیریت آن تدبیر لازم اندیشیده شود. با توجه به برخی تجارب گذشته برای دریافت سپرده‌های ارزی از مردم یا انتشار اوراق ارزی، لازم است سازوکار مناسبی برای جذابیت اوراق در نظر گرفته شود تا با جلب اعتماد عمومی امکان بهتر فروش گواهی سپرده یورویی فراهم شود. در این خصوص مسائلی از قبیل معیار تعیین نرخ تبدیل ریال به یورو (نرخ بازاری یا نرخ سنا)، نحوه پرداخت یورو به خریدار در سررسید (نقدی یا غیر آن)، حداکثر اوراق قابل تخصیص به هر خریدار و مانند آن در جذابیت اوراق اثرگذار خواهد بود.

یکی دیگر از ابعاد مهم گواهی سپرده یورویی، توجه به ضوابط شرعی لازم برای طراحی و انتشار این نوع اوراق است. در این رابطه بایستی ملاحظات مربوط به نوع قرارداد پایه اوراق، نحوه استفاده از منابع حاصل، معاملات اوراق در بازار ثانویه، قیمت‌گذاری و تعیین نرخ سود اوراق، بازپرداخت وجوه در سررسید و ... به لحاظ شرعی مورد توجه قرار گیرد. برای مثال اگر قرار باشد این اوراق بر پایه قرارداد ودیعه منتشر شود، طبق ضوابط این عقد، نمی‌توان منابع حاصل را در طرح خاصی به کار گرفت و باید آنها را بلوکه کرد، لذا پرداخت سود برای اوراق محل اشکال خواهد بود.

با توجه به لزوم پرداخت مبالغ ارزی اصل و سود اوراق در سررسید آنها، باید منابع موردنیاز برای این منظور در نظر گرفته شود. در این خصوص می‌توان به تجربه انتشار اوراق مشارکت ارزی در گذشته توجه کرد که در آن شبکه بانکی با مشکلاتی در رابطه با بازپرداخت در سررسید از محل منابع طرح‌ها مواجه شدند. در آن زمان برخی از بانک‌ها در سررسید به دلیل فقدان منابع ارزی لازم، به جای بازپرداخت ارزی وجه اوراق، برای خریداران آن اوراق اقدام به افتتاح حساب کرده و اعلام نمودند معادل ریالی وجوه ارزی سرمایه‌گذاران به نرخ رسمی به حساب آنها واریز خواهد شد؛ اقدامی که با توجه به تفاوت زیاد نرخ ارز رسمی و آزاد در آن زمان، موجب بروز اعتراض از سوی سرمایه‌گذاران شد. از این رو توجه به پیش‌بینی منابع لازم برای تسویه در سررسید از اهمیت ویژه‌ای در رابطه با گواهی سپرده یورویی برخوردار است. ضمن اینکه بازپرداخت مبلغ نسبتاً زیاد یورو در سررسید، از جهت اثرگذاری آن بر عرضه و تقاضای بازار حتماً باید مدنظر قرار گیرد.

در مجموع به نظر می‌رسد توجه به ابعاد گوناگون عملیاتی، اقتصادی و فقهی در گواهی سپرده یورویی، در موفقیت یا شکست این سیاست پولی اثرگذار است و باید پیش از نهایی شدن و اجرای این سیاست به دقت توسط بانک مرکزی مدنظر قرار گیرد.

این ۴ گروه قیمت دلار را به ۲۵ هزار تومان رساندند

پشت پرده بازار ارز



بازار ارز به افزایش حجم قاچاق درست در ۱۰ روز اخیر بازمی‌گردد، چراکه مرزهای امارات باز شده است و لنج‌ها برای واردکردن کالاهای قاچاق به حرکت درآمده‌اند. حسینی درباره این دلیل چهارم می‌گوید: «طبیعی است که قاچاق، ارز می‌خواهد و همین تقاضای غیرمعمول در کنار سه عامل پیش گفته سبب شده است تا بازار ارز با وضعیتی غیرقابل پیش‌بینی روبه‌رو شود.»

افزایش قیمت ارز تا کجا ادامه دارد؟

همچنین علی اصغر سمیعی، رئیس اسبق کانون صرافان کشور در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درخصوص نرخ ارز و تعادل آن گفت: «فرض کنید یک توپ در سرازیری به سمت انتهای یک دره عمیق روان باشد. اگر بخواهیم از سرعت سقوط آن بکاهیم باید مسیر آن را عوض کرده و توپ را از سرازیری به مسیری هموار و مسطح هدایت کنیم. با توجه به تفاوت معنادار نرخ تورم در کشور ما و کشورهای حوزه دلار، کاهش مداوم نرخ پول ملی تا زمانی که فکری برای نرخ تورم بشود، ادامه خواهد داشت و این یعنی ادامه سقوط توپ.»

سمیعی ادامه داد: «شاید بعد از جهش اخیر قیمت‌ها که در اثر نگه داشته شدن فنر قیمت توسط ارائه قیمت‌های غیرواقعی ایجاد شده بوده، قیمت ارز و طلااندکی سیر نزولی بگیرد، اما تا زمانی که اصلاحات جدی در اقتصاد کشور صورت نگیرد و اشکالاتی مانند تورم بالا، چندنرخ بودن ارز، قیمت‌های دستوری و نرخ بالای بیکاری برطرف نشود، مسیر کاهش ارزش ریال به طور کلی همچنان ادامه خواهد یافت.»
رئیس اسبق کانون صرافان کشور درخصوص اجبار صادرکنندگان به فروش ارز حاصل از صدور کالا به قیمت‌های دستوری نیز گفت: «پیمان‌سپاری ارزی از آنجا که صادرکنندگان را موظف می‌کند ارز حاصل از صادرات خود را به بانک‌های داخلی بفروشند، انگیزه تولید و صادرات را کاهش می‌دهد، زیرا تحت این قانون، صادرکنندگان نخواهند توانست آنطور که مایل هستند از عواید تولید و صادرات خود برای حداکثرسازی سود بهره برند. همچنین اجبار صادرکنندگان به فروش ارز حاصل از صدور کالا به قیمت دستوری، اگرچه به عنوان یک استراتژی مقابله با خروج سرمایه از کشور از سوی سیاستمداران اجرا می‌شود، اما از آنجا که محدودیت‌های سنگینی را برای صادرکنندگان به وجود می‌آورد، می‌تواند باعث ترساندن سرمایه‌داران و مانع از ورود سرمایه به کشور، کاهش سرمایه‌گذاری داخلی و کاهش اشتغال شود، زیرا سطح تولید و صادرات را کاهش می‌دهد.»



این اما همه ماجرا نیست. خبرهای رسیده از بازار ارز نشان می‌دهد با وجودی که پس از برقراری محدودیت‌های سفت و سخت در خرید و فروش اسکناس دلار، حجم معاملات رو به کاهش بود اما این روزها دلان روزهای پرکاری را پشت سر می‌گذارند چراکه مردم عادی با هدف حفظ سرمایه‌های‌شان راهی بازار ارز می‌شوند. بخشی از اسکناس ارزی موجود در کشور دوباره راهی خانه‌ها می‌شود.

هیچ‌گاه تخمین دقیقی درباره میزان اسکناس ارزی موجود در خانه‌ها ارائه نشده است اما برخی مسئولان این رقم را بین ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار تخمین می‌زنند. به عبارت دیگر، بسیاری از ایرانیان در سال‌های گذشته با هدف مصون ماندن سرمایه‌های‌شان از گرند تورم، رو به پس‌انداز دلار آورده‌اند و نزدیک به ۲۰ میلیارد دلار یا شاید بیشتر ارز در خانه‌های ایرانیان انبار و از چرخه اقتصادی جدا شده است.

حسینی افزایش سرمایه‌گذاری در بازار ارز را نیز تأیید کرد و می‌گوید: «افزایش خرید ارز توسط مردم عادی و صادرکنندگان دو دلیل مهم فشار بر بازار ارز است.» البته وی دلایلی چهارگانه را عامل ایجاد وضعیت کنونی می‌داند و به این سوال که قیمت‌ها تا کجا افزایش می‌یابد، پاسخی صریح نمی‌دهد.

موج جدید مهاجرت مردم را در یابید

حسینی در بخش دیگری از این گفت‌وگو، دلیل سوم فشار را متوجه کسانی می‌داند که چمدان سفری بی‌بازگشت را بسته‌اند. او در این باره می‌گوید «سیاست‌گذاران باید موج جدید مهاجرت را مدنظر قرار بدهند، با شدت هرچه بیشتر این روزها شاهدیم که بسیاری از مردم در حال مهاجرت هستند و دوست نزدیک من که در این حوزه فعالیت دارد می‌گوید به طرز غریبی مراجعات برای مهاجرت افزایش یافته و مردم حاضرند هزینه‌های گزافی را برای رفتن بپردازند.»

به گفته وی، «این موج جدید از ورزشکار و دانشجو و سلب‌ریتی و هنرمند و استاد دانشگاه تا کارمند و بازنشسته و مردم عادی را دربر می‌گیرد و باید بررسی کرد که چرا مردم در صددند از ایران بروند؟ مهاجرت این افراد فشار زیادی را متوجه اقتصاد ایران می‌کند چراکه این افراد دارایی‌شان را تبدیل به ارز می‌کنند تا بتوانند با خود ببرند.» این موج عجیب مهاجرت درست وقتی کرونا سفرها را لغو کرده، عجیب است. تعداد کسانی که در حال آماده‌سازی برای مهاجرت هستند به شدت افزایش یافته است و با یک آمارگیری ساده می‌توان دریافت که شرایط در این حوزه به شدت عجیب و تمایل برای خروج از ایران بسیار بالاست.»

از نظر این فعال اقتصادی، آخرین و چهارمین دلیل رشد قیمت‌ها در

بانک مرکزی رسته‌های جدید آسیب‌دیده از کرونا را اعلام کرد

مهدهای کودک وام حمایتی می گیرند

کودک غیردولتی تحت نظارت سازمان بهزیستی کشور به عنوان کسب و کارهای واجد شرایط بهره‌مندی از امتیاز تنفس سه ماهه پرداخت اقساط بانکی، تحت شمول رسته «مراکز و مجتمع‌های فرهنگی و آموزشی» تشخیص داده شد. همچنین با تسری تمامی حمایت‌ها و تسهیلات مصوب رسته‌های شدیداً آسیب‌دیده در کشور به بنگاه‌های فعال در همین رسته‌ها در مناطق آزاد تجاری-صنعتی و ویژه اقتصادی موافقت شد.

بر همین اساس شرکت‌های مرتبط با خدمات نمایشگاهی در

روحانی در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت:

دولت با نگرشی واقع‌بینانه برای حل مشکلات کشور تلاش می‌کند

روحانی با بیان اینکه دولت از ارائه پیشنهادها و راه حل‌های دلسوزان نظام و کشور در این راستا استقبال می‌کند، افزود: مهم این است که به رغم موانع و مشکلات پیچیده و خاص اقتصادی، کشور توانایی گذر از این شرایط دشوار را دارد.

رئیس جمهور با بیان اینکه تسهیل در ورود و خروج کالا در گمرکات کشور از اولویت‌های مهم دولت در حوزه تجارت است، گفت: ترخیص کالا در کوتاه‌ترین زمان همراه با شفافیت و اجرای دقیق دستورالعمل‌ها از سوی دستگاه‌های مرتبط برای رونق بخشیدن به تولید و تأمین مواد اولیه و کالاهای اساسی، تصمیم جدی دولت تدبیر و امید است که باید با دقت دنبال شود.

روحانی با اشاره به پیشرفت‌هایی که در زمینه ثبت اطلاعات، نحوه ترخیص و تسریع در به حداقل رساندن زمان ترخیص کالاها، حاصل شده است، افزود: با توجه به موجودی فراوان کالا در گمرکات کشور، سرعت بخشیدن به ترخیص کالاهای اولویت‌دار برای جریان تولید حائز

کشور مستثمر بر دارندگان سایت‌های نمایشگاهی و مجریان برگزاری نمایشگاه‌ها (دستگاه مرجع تشخیص بنگاه‌ها و شرکت‌های فعال در این زمینه وزارت صنعت، معدن و تجارت است) به فهرست فعالیت‌ها و کسب و کارهای به شدت آسیب‌دیده از بیماری کرونا صرفاً جهت امکان بهره‌مندی از تسهیلات مربوط به «دستورالعمل پرداخت تسهیلات به واحدهای کسب و کارهای آسیب‌دیده از کرونا» اضافه شد.

بانک مرکزی در این بخشنامه تأکید کرده است که تسهیلات اعطایی صرفاً شامل بخش‌های غیردولتی خواهد بود.

اهمیت است.

رئیس جمهور اظهار داشت: وزارت صمت برای تأمین نیازهای بخش تولید کشور با تعیین اولویت ترخیص کالا در هماهنگی با وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی براساس دستورالعمل ابلاغی برای تسریع در ترخیص کالاهای اولویت‌دار برنامه‌ریزی و اقدام کند. روحانی تصریح کرد: سامانه تجارت کشور باید به طور هوشمند و به‌هنگام، اطلاعات دقیق در زمینه موجودی کالاهای ضروری و نیازهای اولیه تولید را ثبت و ارائه کند تا براساس آن بتوانیم برای تولید و رونق کسب و کار کشور برنامه‌ریزی کنیم.

در جلسه ستاد هماهنگی اقتصادی دولت، رئیس کل بانک مرکزی گزارشی از وضعیت بازار ارز و برنامه‌های در دست اجرای این بانک برای ساماندهی بازار ارز ارائه کرد و اعضای ستاد اقتصادی نیز بر پیگیری جدی و دقیق دستورالعمل تدوین شده برای تنظیم بازار ارز تأکید کردند.

نماگر بازار سهام

سقف وام مسکن بالا می‌رود؟

در شرایطی که برخی مسئولان دولتی، افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن را تورم‌زا می‌دانند، برخی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی از برنامه‌ریزی برای کاهش نرخ وام خرید مسکن از ۱۸ درصد به ۹ تا ۱۲ درصد خبر داده‌اند.

به گزارش ایسنا، قدرت پوشش‌دهی وام خرید مسکن نسبت به قیمت‌های بازار به طور محسوسی کاهش یافته است. با اینکه سقف تسهیلات خرید مسکن از طریق پس‌انداز در دولت روحانی هشت برابر شد، جهش قیمت خانه طی سه سال گذشته، میزان تاثیرگذاری وام ۱۶۰ میلیون تومانی را به طور محسوسی پایین آورده است و حالا با این رقم فقط می‌توان حدود هشت متر خانه در شهر تهران خریداری کرد.

بر این اساس برخی از کارشناسان بر لزوم افزایش سقف تسهیلات خرید مسکن تاکید دارند؛ موضوعی که البته با توجه به بالا رفتن اقساط ماهیانه چندان اثرگذار نخواهد بود. از طرف دیگر محمد اسلامی، وزیر راه و شهرسازی معتقد است که افزایش سقف وام مسکن می‌تواند به تورم در این بخش منجر شود و به همین دلیل افزایش عرضه مسکن را راهکار مناسب‌تری می‌داند. به همین دلیل وزارت راه و شهرسازی طرح اقدام ملی تولید و عرضه ۴۰۰ هزار واحد مسکونی را از اواخر سال ۱۳۹۷ کلید زد.

با این وجود به دلیل زمانبر بودن پروژه‌های ساخت و ساز، قیمت مسکن در یکی دو سال گذشته روند صعودی داشته است؛ به طوری که هم‌اکنون اثرگذاری وام مسکن تقریباً از بین رفته است. با اینکه سقف وام خرید مسکن از طریق اوراق نیز ۲۴۰ میلیون تومان شده به دلیل اقساط بیش از ۴ میلیون تومانی این نوع وام، عمده متقاضیان واقعی از پرداخت آن ناتوان هستند.

موضوع افزایش سقف وام مسکن و کاهش نرخ سود در ماه‌های گذشته چند بار از طرف کارشناسان و برخی مسئولان مطرح شد که به نتیجه نرسید، اما به تازگی مجدداً نمایندگان مجلس شورای اسلامی این مسئله را در دستور کار قرار داده‌اند. رضایی کوچی، رئیس کمیسیون عمران مجلس در این باره گفت: «تاکنون میزان تسهیلات بخش مسکن از کل وام‌های ارائه شده تنها ۷ درصد در نظر گرفته می‌شد، حال در طرح مجلس این میزان از ۷ درصد به ۲۰ درصد افزایش یافته است. از طرف دیگر ما به دنبال افزایش تسهیلات خرید مسکن و کاهش سود این وام‌ها از ۱۸ درصد به ۹ تا ۱۲ درصد هستیم البته این میزان سود هنوز نهایی نشده است.»

شاخص بورس دیروز روند صعودی خود را از سر گرفت و سبزپوش شد

داد و ستد ۲۱ هزار میلیارد تومانی در بورس تهران



فرصت امروز: معاملات بازار سرمایه در دومین روز هفته، روند صعودی خود را از سر گرفت و شاخص بورس به میزان چشمگیر ۵۵ هزار واحد صعود کرد. شاخص کل بورس در این روز با رشد ۵۵ هزار و ۷۷۴ واحدی در ارتفاع یک میلیون و ۸۶۴ هزار واحد ایستاد. شاخص کل (هم وزن) نیز با ۱۳ هزار و ۳۶۳ واحد افزایش به ۵۰۱ هزار و ۱۹۰ واحد و شاخص قیمت (هم وزن) با ۸ هزار و ۷۸۷ واحد رشد به ۳۲۹ هزار و ۵۷۲ واحد رسید. شاخص بازار اول ۳۹ هزار و ۹۷ واحد و شاخص بازار دوم ۱۱۹ هزار و ۶۵۲ واحد افزایش داشت. آیفکس نیز ۴۶۴ واحد افزایش یافت و کانال ۱۹ هزار و ۳۲۲ واحد را نمایش داد. براساس معاملات روز یکشنبه بیش از ۱۳ میلیارد و ۵۶۴ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش ۲۱ هزار و ۷۶۵ میلیارد تومان داد و ستد شد. فلات اساسی برترین گروه صنعت بود و بانک و خودرو به ترتیب جایگاه دوم و سوم را به خود اختصاص دادند.

کدام نمادها شاخص بورس را بالا کشیدند؟

نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج فارس (فارس) با ۴ هزار و ۳۶۸ واحد، گروه پتروشیمی س. ایرانیان (پترول) با ۴ هزار و ۳۶۴ واحد، سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی (شستا) با ۳ هزار و ۹۴۴ واحد، ایران خودرو (خودرو) با ۲ هزار و ۲۷۵ واحد، معدنی و صنعتی گل گهر (کگل) با ۲ هزار و ۱۲۴ واحد، توسعه معادن و فلزات (ومعادن) با یک هزار ۷۱۵ واحد و فولاد مبارکه اصفهان (فولاد) با یک هزار و ۶۸۹ واحد بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند.

در سوی مقابل، نمادهای بانک پارسیان (پوارس) با ۶۴۳ واحد، پرداخت الکترونیک سامان کیش (سپ) با ۱۲۹ واحد، س. صنایع شیمیایی ایران (شیران) با ۱۳۹ واحد، بورس اوراق بهادار تهران (بورس) با ۱۰۴ واحد، س. نفت و گاز پتروشیمی تامین (تاپیکو) با ۸۷ واحد، ملی سرب و ایران (فسرب) با ۷۶ واحد، تامین سرمایه لوتوس پارسیان (لوتوس) با ۷۵ واحد، سرمایه‌گذاری مسکن (تمسکن) با ۶۵ واحد، فراورده‌های نسوز ایران (کفرا) با ۴۷ واحد، مارگارین (غمارگ) با ۴۳ واحد و آسان پرداخت پرشین (آپ) با ۴۱ واحد تاثیر منفی بر شاخص داشتند.

همچنین نمادهای بانک ملت، گلکوزان، ملی صنایع مس ایران، بانک تجارت، فولاد مبارکه اصفهان، بانک صادرات ایران و سرمایه‌گذاری غدیر از جمله نمادهای پربیننده بودند. گروه فلزات اساسی هم در معاملات این روز صدرنشین برترین گروه‌های صنعت شد و در این گروه یک میلیارد و ۴۳۵ میلیون برگه سهم به ارزش ۴۰ هزار و ۶۳۱ میلیارد ریال داد و ستد شد.

شاخص فرابورس نیز نزدیک به ۴۶۴ واحد افزایش داشت و بر روی کانال ۱۹ هزار و ۳۲۲ واحد ثابت ماند. در این بازار ۳ میلیارد و ۵۰۲ میلیون برگه سهم به ارزش ۷۷ هزار و ۸۰۸ میلیارد ریال داد و ستد شد.

نمادهای سنگ آهن گهرزمین (کگهر)، هلدینگ صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو)، سهامی ذوب آهن اصفهان (ذوب)، سرمایه‌گذاری صبا تامین (صبا)، پتروشیمی زاگرس (زاگرس)، فولاد هرمزگان جنوب (هرمز) و گروه توسعه مالی مهر آیندگان (ومهان) تاثیر مثبت بر شاخص این بازار را داشتند. همچنین نمادهای تولید نیروی برق دماوند (دماوند)، بانک دی (دی)، پالایش نفت لاوان (شاوان)، دامداری تلیسه

نمونه (تلیه)، تولیدات پتروشیمی قائد بصیر (شبصیر)، جنرال مکانیک (رنیک)، آتیه داده پرداز (اپرداز) و سییمان ساوه (ساوه) با تاثیر منفی بر شاخص فرابورس همراه بودند.

روند معاملات از امروز دوشنبه متعادل می‌شود

معاملات بازار سرمایه در روز یکشنبه برخلاف روز شنبه روندی صعودی داشت و شاخص بورس در این روز سبزپوش شد. در همین حال، یک کارشناس بازار سرمایه پیش‌بینی کرد که شاخص کل بورس از روز دوشنبه متعادل و تا پایان هفته به روند صعودی خود ادامه خواهد داد. احمد اشتیاقی با بیان اینکه شاخص بورس تا هفته گذشته با توجه به ورود نقدینگی در سهام بزرگ و بنیادی روند صعودی را در پیش گرفت و برای مدتی با افزایش غافلگیرانه‌ای همراه بود، به ایرنا گفت: این افزایش غافلگیرانه در هفته گذشته منجر به ایجاد نگرانی در میان فعالان بازار شد. تا حدودی روند بازار و افزایش بی‌رویه شاخص بورس زمینه نگرانی فعالان بازار را فراهم کرده است که این موضوع منتج به عرضه سهام شاخص‌ساز برای جلوگیری از رشد بیشتر شاخص بورس و افزایش اینگونه سهم‌ها در بازار شد.

اشتیاقی با اشاره به اینکه عرضه‌ها از روز دوشنبه هفته گذشته در بازار ایجاد شد، ادامه داد: از چند روز گذشته تقاضا برای خرید سهم‌های بزرگ بازار وجود نداشت و بیشتر شاهد فشار فروش و افزایش عرضه اینگونه سهم‌ها در بازار بودیم که این موضوع منجر به اصلاح قیمتی و افت شاخص بورس شد. این کارشناس بازار سرمایه با تاکید بر اینکه اکنون باید اقدامی صورت گیرد تا جلوی رشد پرشتاب شاخص گرفته شود، گفت: به نظر می‌رسد اکنون مشکلی در بازار وجود ندارد و خطری کلیت بازار را تهدید نمی‌کند.

وی با بیان اینکه بازار از ابتدای این هفته بیشتر به سمت سهم‌های کوچک پیش رفت، گفت: بازار همچنان دارای جذابیت برای فعالان بازار است و آنها قصد خروج از این بازار را ندارند. معاملات روز شنبه بازار نشان داد که نقدینگی در بازار ماندگار خواهد بود و افرادی هم که اقدام به فروش سهام خود در گروه سهام بزرگ می‌کنند نقدینگی را از بازار خارج نخواهند کرد بلکه به سمت دیگر سهم‌ها در بازار سوق می‌دهند. به گفته اشتیاقی، روند اصلاحی بازار در روز شنبه جای نگرانی ندارد و به نظر می‌رسد شاخص به روند صعودی خود تا پایان هفته ادامه می‌دهد.

شاخص بورس چه زمانی ۲ میلیونی می‌شود؟

این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه امیدواریم بازار به صورت

آگهی دعوت (نوبت دوم) به مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده موسسه نظم اوران حفیظ به شماره ثبت ۳۳۴۱۸ و شناسه ملی ۱۴۰۰۳۹۰۵۶۷۷ به استحضار می‌رساند به دلیل به حد نصاب نرسیدن مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده نوبت اول مورخ ۱۳۹۹/۰۴/۰۸ ساعت ۱۰ صبح مجمع عمومی عادی بطور فوق العاده نوبت دوم موسسه مورخ ۱۳۹۹/۰۵/۱۵ ساعت ۹ صبح واقع در محل تهران ، تهران نو، خیابان شهید ناصر ترابی، بن بست اول، پلاک ۲، طبقه اول تشکیل خواهد شد از کلیه شرکا یا نمایندگان قانونی آنها خواهشمند است حضور به هم رسانند. دستور جلسه مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده : انتخاب مدیران، تعیین اعضای هیئت مدیره ، تعیین وضعیت امضاء مجاز ، تعیین سمت مدیران و انتخاب روزنامه کثیرالانتشار و مواردی که در صلاحیت مجمع می باشد. مقام دعوت کننده: هیئت مدیره	
--	--

شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

۵ دقیقه = صرفه جویی در مصرف بیش از ۱۰۰ لیتر آب

کاهش زمان آب در هر بار استحمام

کمبود آب جدی است

کاهش مصرف آب

ضرورتی برای گذر از کم آبی

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی

شرکت ملی گاز ایران
شرکت گاز استان کردستان
(سهایی خاص)

شرکت گاز استان کردستان در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی پروژه های دیل را طبق شرایط و مشخصات مندرج در اسناد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) برگزار نماید.

۱- نام و نشانی دستگاه مناقصه گرا ، شرکت گاز استان کردستان واقع در : سنندج - میدان جهاد - ساختمان مرکزی شرکت گاز استان کردستان - امور قراردادهای تلفن : ۰۸۷-۳۳۷۸۳۶۲۵-۹

۲- موضوع مناقصات :

ردیف	عنوان پروژه	محل اجرای پروژه(نام روستا/منطقه) شرح موضوع پروژه	خودرو شاسی بلند دو دیفرانسیل	تعداد خودرو سواری پژو پارس	شماره فراخوان در سامانه ستاد
۱	انجام خدمات نظفیه ذروین شهری و بیرون شهری در سطح استان کردستان	شامل تامین ۲۵ دستگاه خودرو شاسی بلند دو دیفرانسیل و ۳ دستگاه خودرو سواری پژو پارس مدل ۹۵ به بالا	۲۵	۳	۴۰۹۹۰۹۱۶۸۸۰۰۰۰۳۱

۳- پیمانکاران که دارای شرایط لازم بوده و آمادگی اجرای مناقصه / مناقصه های فوق را دارند می توانند جهت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی به سامانه تدارکات الکترونیک دولت (ستاد) بپسرخ ذیل مراجعه نمایند .

۴- شرایط اولیه متقاضیان :

داشتن گواهی صلاحیت از اداره گاز در زمینه خدمات حمل و نقل دارای اعتبار لازم - داشتن ظرفیت کاری - داشتن گواهینامه تایید صلاحیت ایمنی از وزارت کار و رفاه اجتماعی - ارائه صورت های مالی حسابرسی شده جهت مناقصات بایر آورد بیش از ده برابر نصاب معاملات بزرگ- داشتن دانش و تجربه در زمینه مورد نظر - حسن سابقه- توان مالی و پشتیبانی

۵- نحوه دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران : کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.aetadran.ir انجام خواهد شد .لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی ، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند.

مهلت دریافت و پاسخ اسناد استعلام ارزیابی کیفی مناقصه گران از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) :

تاریخ انتشار فراخوان در سامانه ستاد روز یکشنبه تاریخ ۱۳۹۹/۰۴/۲۹ ساعت ۸ بهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی روز سه شنبه تاریخ ۱۳۹۹/۰۵/۰۷ ساعت ۱۹

۶- اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرایند کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران واجد شرایط که امتیاز مناسب را در ارزیابی کسب نموده اند ارسال خواهد شد .بدیهی است دریافت اسناد و پاسخ استعلام ارزیابی کیفی هیچگونه حقی برای متقاضیان جهت شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد کرد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۹/۴/۲۹

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۴/۳۰

شماره مجوز: ۱۹۱۳، ۱۳۹۹

روابط عمومی شرکت گاز استان کردستان

اوضاع صادرات گاز چگونه است؟

سختگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی گفت در حال حاضر به ترکیه، عراق و نخجوان صادرات گاز داریم اما با توجه به شرایط فعلی بعید است که بازار پاکستان، هندوستان و افغانستان را به دست آوریم، البته در صنعت گاز اولویت با صادرات نیست.

حمید حسینی در گفت و گو با ایسنا، با بیان اینکه با قیمت‌هایی که مدنظر هندوستان و پاکستان است بعید می‌دانم که بتوانیم در بازار این دو کشور رقابت کنیم، اظهار کرد: این فرصت وجود داشت در افغانستان بتوانیم این فرصت را داشته باشیم اما خط لوله‌ای که از ترکمنستان به طرف پاکستان کشیده شده تاکنون تا هرات پیش رفته از این رو ترکمنستان در صدد است که از این خط گاز را به هرات ارسال کند.

وی افزود: در این شرایط این بازار نیز نمی‌تواند بازار هدف ما باشد، در بقیه کشورها همچون آذربایجان، ترکمنستان و روسیه نیز شانسسی نداریم، در حال حاضر به عراق و ترکیه صادرات داریم، در پاکستان نیز فعلا بعید به نظر می‌رسد باتوجه به خط لوله‌ای که آغاز شده و تبدلی که با افغانستان دارد این بازار هدف ایران شود. سختگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی تصریح کرد: علاوه بر این با توجه به وضعیت اقتصادی پاکستان دارد به نظر نمی‌رسد که این کشور قیمت‌های منطقی که ایران به ترکیه صادرات دارد را ببیدرد، چراکه به هیچ وجه با قیمت‌های مورد انتظار پاکستان هماهنگ نیست.

حسینی با اشاره به سیاست‌های ایران برای کسب بازار صادرات گاز، گفت: قرارداد گاز یک قرارداد بلندمدت است و کاهش قیمت ممکن است ایجاد مشکل کند، چراکه خریدار می‌تواند ادعا کند که گاز ایران گران فروخته می‌شود و باید کاهش یابد، اتفاقی که سال گذشته ترکیه رقم زد و با شکایت از ایران موجب کاهش قیمت‌ها شد.

وی افزود: به نظر می‌رسد که در داخل کشور با استراژی تلفیق انرژی بتوانیم با استفاده از گاز ارزان توسعه را رقم بزنیم و صادرات جزو اولویت نباشد، می‌توان گاز را با سنگ آهن تلفیق و تولید فولاد کرد، در حال حاضر این کار نیز در حال انجام است، همچنین می‌توان گاز را تبدیل به پتروشیمی، سیمان، شیشه و برق و کالاهای دیگر کرد که ارزش افزوده بالایی نیز دارد.

سختگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی با تاکید بر اینکه برق را به راحتی می‌توان به کشورهای دیگر حتی کشورهایی که حاضر نیستند از ما گاز خریداری کنند صادر کرد، گفت: پاکستان، افغانستان، عراق و ترکیه متقاضیان برق ما هستند و این در حالی است که هزینه صادرات برق نیز بسیار کمتر از گاز است.

حسینی با بیان اینکه می‌توان بهینه‌سازی را پیشه و در قیمتی که برای ارزهای دیجیتال در نظر گرفته شده تجدیدنظر کنیم و باتوجه به کاهش قیمت گاز در بازار جهانی ایران به هاب انرژی ارزهای دیجیتالی تبدیل شود و شرایطی فراهم شود که بتوانیم به طور درست از انرژی در صنعت استفاده کنیم.

وی با اشاره به اهمیت توسعه گلخانه‌ها در کشور، گفت: در حال حاضر حدود ۲۰ هزار هکتار گلخانه در کشور وجود دارد که مصرف‌کننده انرژی هستند که می‌توان محصول آنها را صادر کرد و این می‌تواند یک نوع استفاده بهینه از انرژی باشد، لذا نباید به دنبال صادرات گاز بود.

به گفته سختگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی، اولین مسئله در صنعت گاز رفاه مردم، تزریق به چاه‌های نفت برای افزایش بازدهی، استفاده در صنعت و چهارمین اولویت صادرات است، چراکه صادرات گاز همچون نفت اولویت ندارد.

در نیمه دوم سال ۹۸

مصالح ساختمانی گران شد

نتایج طرح آمارگیری از قیمت مصالح ساختمانی در استان تهران در نیمه دوم سال ۹۸ حکایت از رشد نرخ این محصولات دارد که بیشترین افزایش قیمت مربوط به ورق مس با ۸۲.۵درصد است. به گزارش خبرگزاری مهر، نتایج طرح آمارگیری از قیمت مصالح ساختمانی در استان تهران در نیمه دوم سال ۱۳۹۸ از سوی مرکز آمار ایران منتشر شد.

مقایسه متوسط قیمت تمامی ۱۷۹ قلم مورد آمارگیری این دوره نسبت به دوره قبل، نشان می‌دهد که «ورق مس» با ۸۲.۵درصد دارای بیشترین افزایش و «گونی چتایی ۷×۴۰» با ۱۷.۷درصد دارای بیشترین کاهش بوده‌اند. مقایسه با دوره مشابه سال قبل نیز بیشترین کاهش قیمت مربوط به «سنگ پلاک صیقلی تراورتن سفید-درجه یک» با ۸۲.۵درصد و بیشترین کاهش قیمت مربوط «گونی چتایی ۷×۴۰» با ۶.۸درصد بوده است.

مقایسه متوسط قیمت ۱۰ قلم مهم مورد آمارگیری این دوره نسبت به دوره قبل که در جدول زیر آمده است، نشان می‌دهد که «تیرآهن نمره ۱۶» با ۵۰.۷درصد دارای بیشترین افزایش و «گونی چتایی ۷×۴۰» با ۱۷.۷درصد دارای بیشترین کاهش بوده‌اند. مقایسه با دوره مشابه سال قبل نیز نشان می‌دهد که بیشترین افزایش قیمت مربوط به «سنگ پلاک صیقلی تراورتن سفید-درجه یک» با ۸۲.۵درصد و بیشترین کاهش قیمت مربوط «گونی چتایی ۷×۴۰» با ۶.۸درصد بوده است.



سازمان حمایت خبر داد

آغاز اجرای طرح تشدید نظارت در بازار کالاهای اساسی



موردنیاز مردم را اجرایی کرد.

بر این اساس، انبارها و مراکز نگهداری کالاها به دقت رصد شده و بازرسی‌ها در سطح بازار نیز با تمرکز بر اقلام و مایحتاج ضروری موردنیاز مردم تشدید خواهد شد. سازمان حمایت در این اطلاعیه به مردم اطمینان داده است که هیچ‌گونه کمبودی در کالاهای اساسی و اقلام ضروری موردنیاز مردم وجود نداشته و تمامی مایحتاج اساسی موردنیاز مردم بدون وقفه تأمین شده است.

در بخش دیگری از این اطلاعیه آمده است: طرح تشدید نظارت در

سازمان حمایت با صدور اطلاعیه‌ای از آغاز طرح ویژه نظارت بر بازار کالاهای اساسی و اقلام ضروری موردنیاز مردم خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت صنعت، معدن و تجارت،

سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با صدور اطلاعیه‌ای اعلام کرد: این سازمان با توجه به اقدامات وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای وظایف ذاتی و مأموریت‌های محوله از سوی دولت در تأمین و توزیع به موقع کالاهای اساسی و اقلام ضروری موردنیاز مردم، طرح ویژه تشدید نظارت در بازار کالاهای اساسی و اقلام ضروری

دیگر کشور انجام خواهید داد. وزیر جهاد کشاورزی با تاکید بر عدم موازی‌کاری در تعاونی‌ها تصریح کرد: هم راستا بودن و موازی کار نکردن تعاونی‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است و یکسان‌سازی امکانات نباید منجر به کنشدن کارها شود و کمک‌های فعلی را هم ابتر کند. وی بر واگذاری اختیارات وزارت جهاد کشاورزی به بخش خصوصی تاکید کرد و گفت: بسیاری از وظایف و اختیارات وزارت جهاد کشاورزی و یا اختیارات تجمع شده در یک تعاونی واحد را باید به مشورت گذاشته و در مجموع تعاونی‌های مرتبط توزیع کنیم تا به اهداف تعاونی‌ها و وزارت جهاد کشاورزی برسیم.

خواواری در رابطه با موانع صادراتی اذعان کرد: اتحادیه‌ها درخصوص هر محصولی که تخصص دارند با همکاران ما در معاونت‌ها به بحث بنشینند و طرح‌های لازم را برای یک صادرات خوب و پیوسته ارائه دهند تا مصوبات آن را از هیات دولت دریافت کنیم.

وی افزود: باید مسیرها و مشکلات بخش صادرات را پیدا کرده و

راه حل بازگشت تعادل به بازار فولاد

قرار دهد به طوری که در صورت عرضه مکفی و مستمر فولادسازان در بورس، شرایط برای رشد صادراتی فولادی‌ها نیز با توجه به حجم بالای تولید در کشور مهیا شود. این کارشناس اقتصادی با انتقاد از برخی شرکت‌های فولادی که محصولات خود را خارج از بورس کالا عرضه می‌کنند، اظهار کرد: با توجه به ظرفیتی که برای تولید فولاد در کشور وجود دارد، اگر تمام عرضه و تقاضای آن در بستر بورس کالا شکل بگیرد، بدون شک کشف واقعی قیمت انجام شده و دو طرف معامله سود می‌برند، اما امروز متأسفانه به دلیل ضعف قانون و نظارت وزارت صمت، برخی از تولیدکنندگان در بازار آزاد برای کسب سود بیشتر محصول خود را عرضه می‌کنند و همین موضوع علاوه بر شفاف نبودن مبادلات، قیمت‌ها را برهم می‌زند.

قنبری با تاکید بر اینکه باید از مکانیسم بورس کالا به منظور شفاف‌سازی مبادلات و روند کشف قیمت‌ها بیش از گذشته و در محصولات جدید بهره برد، اضافه کرد: در کشور ما نیز همانند دنیا، از زمانی که که بورس کالا شروع به کار کرده توانسته به خوبی شفافیت

مقام مسئول در سازمان بنادر:

خط تجارت دریایی چابهار به چین برای اولین بار راه‌اندازی شد

بیین بندر چابهار و بنادر هند تردد دارد، به صورت مستقیم از حوزه دریای عمان به سمت هندوستان حرکت می‌کند.

وی تاکید کرد: با تداوم این تلاش‌ها و همکاری مطلوب خطوط و شرکت‌های نمایندگی کشتیرانی فعال در بندر شهید بهشتی چابهار، این بندر از این پس می‌تواند میزان کالاهای ترانزیتی افغانستان به مقصد بنادر شرق دور نیز باشد. این مقام مسئول با اشاره به صادرات کالاهای یخچالی و خشکبار افغانستان از طریق بندر چابهار به مقاصد مختلف، اضافه کرد: برای حمل این کالاها نیاز به وجود کانتینر خشک و یخچالی بود که این مهم نیز در پی رازینی با خطوط کشتیرانی، در بندر شهید بهشتی محقق شد و در راستای نگهداری کالاهای یخچالی نیز ایجاد سایت کانتینر یخچالی در این بندر در دستور کار قرار گرفت که بخشی از آن به بهره‌برداری رسیده است. وی با بیان اینکه با تکمیل این سایت می‌توان کالاهای بیشتری را سرویس‌دهی کرد، خاطرنشان کرد: همزمان با اجرای طرح توسعه بندر شهید بهشتی، زیرساخت‌های عمرانی این بندر بزرگ اقیانوسی با سرعت و فراتر از برنامه زمان بندی در حال احداث است که این مهم موجب ایجاد نقطه کانونی جدید ترانزیت کالا به شرق دور شده است.

آقایــی با تاکید بر اینکه با ارسال این محموله، اینــ کریدور جدید نیز برای بندر شهید بهشتی گشوده شد، تصریح کرد: در گذشته محموله‌هایی که از طریق بندر چابهار به هند ارسال می‌شد، ابتدا به بندرعباس یا بندر جبل علی منتقل و از آنجا با کشتی عازم چین می‌شد که مسیر و هزینه اضافــه‌ای را به صاحبان این کالاها تحمیل می‌کرد. وی اضافه کرد: با اقدام جدید بندر شهید بهشتی در راستای گشوده شدن این کریدور، کاهش چشمگیری در هزینه حمل شاهد خواهیم بود و از ســویی کالاها با سرعت بیشتری به مقصد می‌رسد، این اقدام برای ارسال کالا برای سایر مقاصد از جمله ویتنام، تایلند و مالزی نیز در آینده‌ای نزدیک صورت خواهد گرفت.

مدیرکل بنادر و دریانوردی سیستان و بلوچستان ادامه داد: کالاهای افغانستان در گذشته از طریق کراچی پاکستان به کشورهای مختلف ارسال می‌شد که با توجه به وجود زیرساخت‌های مناسب و ارائه خدمات مطلوب توسط بندر چابهار، تـجار و صاحبان کالای کشور افغانستان راغب به استفاده از این بندر استراتژیک جهت انتقال محموله‌های خود به سمت مقاصد هدف شدند.

آقایــی گفت: این کالاها در قالب خطوط لاینر که طبق برنامه هفتگی

بررسی مشکلات ایران خودرو و سایپا

معاون دیپلماسی اقتصادی وزیر امور خارجه از بررسی مشکلات نمایندگی‌های خارجی ایران خودرو و سایپا در جلسه ستاد هماهنگی روابط اقتصادی این وزارتخانه خبر داد.

به گزارش خبر خودرو، غلامرضا انصاری معاون دیپلماسی اقتصادی وزیر امور خارجه در حاشیه نشست ستاد هماهنگی روابط اقتصادی وزارت امور خارجه گفت: یکی از محورهای مورد بررسی سفر وزیر امور خارجه به عراق و سفر آینده نزدیک نخست وزیر عراق به ایران بود، همچنین مسائل اقتصادی فی مابین و حساسیت‌هایی که وزارتخانه‌های مختلف درباره همکاری‌های اقتصادی با عراق دارند، مورد بررسی قرار گرفت.

انصاری ادامه داد: بحث مشکلات ایران خودرو و سایپا در کشورهایی که نمایندگی دارند، با محوریت بحث عراق و سوریه در دستور کار این جلسه بود؛ امیدواریم بتوانیم بخشی از این مشکلات را حل و فصل کنیم.

معاون دیپلماسی اقتصادی وزیر امور خارجه تصریح کرد: وزارت امور خارجه آمادگی دارد تا حقوق ایران خودرو و سایپا را در همه کشورهایی که نمایندگی دارند، استیفا کند. این استیفای حقوق به طور ویژه در چارچوب و با موافقت‌نامه‌هایی که بین ایران و آن کشورها وجود دارد، خواهد بود.

وی در پاسخ به سوالی درباره مشکلات دو خودروساز ایرانی در خارج از مرزها، اظهار داشت: بعضی از مشکلات مطرح شده به روابط بین دو کشور مربوط می‌شود؛ مثلا مشکلاتی که در مرزها وجود دارد، بعضی از مرزها برای روزهای محدودی باز هستند و درخواست خودروسازان بود که مرزها مدت زمان طولانی تری در هفته باز باشند، تا بتوانند با سرعت بیشتری کالاهای خودشان را به کارخانه‌های‌شان برسانند.

انصاری افزود: یکی از این دو کشور مورد اشاره، محدودیت‌هایی برای رساندن قطعات و تولید خودرو در آن کشور ایجاد کرده است که باید از راه دیپلماسی مسائل را دنبال کنیم و ببینیم مشکل کجاست؛ این کشور اعلام کرده است، تولید خودرو در اولویت‌شان نیست و ما باید ببینیم علی رغم موافقت‌نامه‌های موجود چه مشکلی در این زمینه وجود دارد.

خودروسازان داخلی

اطلاعیه شماره ۱۰ مرکز ارتباطات سایپا: آغاز

واریز وجه علی‌الحساب از سی‌ام تیرماه

مرکز ارتباطات و امور بین‌الملل گروه خودروسازی سایپا با صدور اطلاعیه‌ای اعلام کرد که منتخبین در قرعه‌کشی دومین طرح پیش‌فروش محصولات این گروه خودروسازی، از ساعت ۱۰ صبح روز سی‌ام تیرماه به مدت ۷۲ ساعت فرصت دارند وجه علی‌الحساب خودروهای موردنظر خود را واریز کنند.

براساس این اطلاعیه، منتخبین در دومین طرح پیش‌فروش یکساله محصولات سایپا ساعت ۱۰ صبح یکشنبه، ۲۹ تیرماه اعلام و پس از آن تخصیص فرایند ثبت نام هر یک از مشتریان به نمایندگی‌های منطقه‌ای آغاز شد. این فرایند نیز حدود یک روز طول خواهد کشید و پس از آن، مهلت ۷۲ ساعته برای واریز وجه علی‌الحساب آغاز می‌شود. واریز وجه صرفا به صورت اینترنتی از طریق آدرس اینترنتی فروش محصولات گروه خودروسازی سایپا به نشانی iranecar.com انجام خواهد شد. براساس اعلام سایپا، در صورتی که منتخبین در مراسم قرعه‌کشی، در مدت مشخص شده نسبت به واریز وجه اقدام نکنند، ثبت نام اولیه لغو شده و یکی از اسامی لیست رزرو جایگزین خواهد شد.

میانگین تولید روزانه سایپا به بیش از ۲۲۰۰

دستگاه رسید

با اجرای برنامه‌های تقویت زنجیره تامین و پروژه‌های داخلی‌سازی قطعات و افزایش سهم داخل، میانگین تولید روزانه محصولات گروه خودروسازی سایپا در بازه خردادماه ۹۹ به ۲۲۰۰ دستگاه رسید و از آن عبور کرد.

به گزارش سایپا‌نیوز، روند افزایشی تولید محصولات سایپا در سال ۹۸ به گونه‌ای بود که این گروه خودروسازی با بیشترین تیراژ تولید در سال گذشته به جایگاه خودروساز اول کشور دست یافت. این روند افزایشی در سال ۹۹ نیز ادامه پیدا کرد و میانگین تولید روزانه سایپا در خردادماه ۹۹ به عدد قابل توجه ۲۲۷۶ دستگاه در روز رسید. این افزایش تولید و تیراژ روزانه بیش از ۲۲۰۰ دستگاه، در حالی ثبت شده است که علاوه بر محدودیت همکاری‌های بین‌المللی ناشی از تحریم‌ها، شیوع ویروس کرونا نیز تغییرات فنی و مهندسی در خطوط تولید و ملاحظات شیف‌ت‌بندی در ساعت‌های کاری کارکنان را الزامی کرده است.

سهمیه بنزین یکم مرداد در کارت سوخت

شارژ می‌شود

سهمیه بنزین خودروها و موتورسیکلت‌ها در ساعت صفر بامداد چهارشنبه ۱ مرداد ۹۹ در کارت‌های سوخت شخصی شارژ خواهد شد. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از صدا و سیما، سهمیه بنزین خودروهای سواری و موتورسیکلت‌ها در ساعت صفر بامداد چهارشنبه اول مردادماه ۹۹ در کارت‌های سوخت شخصی شارژ خواهد شد.

در این ماه نیز مطابق ماه‌های گذشته ۶۰ لیتر سهمیه بنزین به کارت هوشمند سوخت خودروهای شخصی و ۲۵ لیتر بنزین به کارت سوخت موتورسیکلت‌ها با نرخ ۱،۵۰۰ تومان واریز خواهد شد، همچنین سهمیه سوخت خودروهای عمومی و خدماتی مطابق جدول سهمیه طرح مدیریت مصرف سوخت واریز می‌شود.

گفتنی است، سقف ذخیره‌سازی بنزین در کارت‌های سوخت از ۶ ماه به ۹ ماه افزایش پیدا کرده است. همچنین سقف ذخیره کارت سوخت ۵۴۰ لیتر تعیین شده و اگر فردی تنها ۳۰ لیتر از این میزان را استفاده کرده باشد تنها ۳۰ لیتر مردادماه به آن شخص اختصاص داده می‌شود.

خودروسازان هر ۳ ماه یک بار می‌توانند در خواست افزایش قیمت دهند



خودروسازان خواستار تغییر قیمتی محصولات خود آن هم هر سه ماه یک بار باشد باید درخواست خود را به وزارت صنعت اعلام و با دریافت نرخ تورم بخشی از بانک مرکزی تصمیم نهایی در مورد تغییر قیمت‌ها توسط ستاد تنظیم بازار گرفته شود. وی با تاکید بر اینکه شورای رقابت امسال تکلیف دستورالعمل قیمت‌گذاری خودرو را مشخص کرده است، افزود: این دستورالعمل تا پایان سال هیچ تغییری نخواهد کرد. رئیس شورای رقابت درخصوص مطرح شدن تعیین قیمت خودرو آن هم به روش کلینیک، گفت: برای آن دسته از خودروهایی که قیمت

رئیس شورای رقابت با تاکید بر اینکه شورای رقابت امسال تکلیف دستورالعمل قیمت‌گذاری خودرو را مشخص کرده است، گفت برای آن دسته از خودروهایی که قیمت پایه نداشته و جدید تولید شده‌اند شورای رقابت روش کلینیک را در قیمت‌گذاری اجرایی می‌کند. به گزارش تسنیم، رضا شهبوا با اشاره به اینکه شورای رقابت به خودروسازان این اجازه را داده است که هر سه ماه یک بار با توجه به تغییرات قیمتی هزینه‌های تولید درخواست محاسبه نرخ تورم بخشی را از بانک مرکزی داشته باشند، اظهار داشت: برهمن اساس اگر

عوامل موثر بر قیمت‌گذاری عادلانه خودرو و حذف واسطه‌گری چیست؟

وی افزود: در شرایطی که با وجود یک فشار گسترده در تقاضا و صف خرید مواجه هستیم، شورای رقابت به عنوان مرجع تعیین قیمت می‌بایست هرچه سریع‌تر به این موضوع ورود و در راستای تعیین تکلیف مشتریان و خودروسازان اقدام به بروزرسانی قیمت‌ها نماید.

نماینده مردم اراک، کمیجان و خنداب در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه شورای رقابت می‌بایست در تعیین قیمت‌های جدید در راستای حفاظت از حقوق مصرف‌کنندگان و همچنین تولیدکنندگان و پرهیز از اجحاف به طرفین عمل نماید، گفت: تعیین قیمت خودرو

قیمت جدید محصولات سایپا اعلام شد

براساس قیمت‌های جدید شرکت سایپا در تیرماه امسال تیب‌ا دو از ۶۰ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان به ۷۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان، کوئیک معمولی از ۷۹ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به ۹۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان و ساینا آپشنال از ۷۸ میلیون تومان به ۹۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسیده است.

جزئیات قیمت‌های جدید تعدادی از محصولات سایپا به شرح زیر است: وانست ۱۵۱ معمولی از (۴۸ میلیون و ۵۴۰ هزار تومان به ۶۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان)

کوئیک معمولی از (۷۹ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان به ۹۴ میلیون و

براساس قیمت‌های اعلامی شرکت سایپا، قیمت تیب‌ا دو از ۶۰ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان به ۷۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان رسیده است.

به گزارش خبرگزاری خبرآنلاین، براساس مجوز شورای رقابت و تایید ستاد تنظیم بازار، قرار بر این شد تا قیمت خودرو هر سه ماه یک بار براساس نرخ تورم بخشی که توسط بانک مرکزی اعلام می‌شود، تغییر پیدا کند.

برهمن اساس شرکت سایپا بعد از ارائه مستندات درخواست افزایش قیمت محصولات خود را اعلام کرد که در نهایت مورد موافقت ستاد تنظیم بازار قرار گرفته است.

مالیات جایگاه‌داران سوخت تنها مربوط به کارمزد است

ارزش افزوده را نیرداخته‌اند، اما امروز سازمان امور مالیاتی اعلام کرد که از این پس جایگاه‌داران باید مالیات خود را بپردازند.

در نگاه اول از این خبر این‌گونه برمی‌آمد که فرآورده‌های نفتی که در جایگاه‌ها به فروش می‌رسد، مشمول مالیات بر ارزش افزوده هستند اما با پیگیری‌های ایرنا از شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی مشخص شد که این مالیات مربوط به کارمزد ۳۳صدی جایگاه‌داران برای فروش فرآورده‌های نفتی است.

براساس اعلام این شرکت، مالیاتی که جایگاه‌داران باید بپردازند در

امروز، در حالی خبر دریافت مالیات از جایگاه‌های سوخت مطرح شد که براساس اعلام شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران، این کارمزد تنها مربوط به کارمزد جایگاه‌داران می‌شود و فرآورده‌های نفتی مشمول آن نیستند.

به گزارش ایرنا، دریافت کارمزد از جایگاه‌های سوخت از چندی پیش مطرح شده و تا به امروز نیز جایگاه‌هایی که تحت برند فعالیت می‌کردند، مالیات بر ارزش افزوده را پرداخت کرده‌اند، با این حال جایگاه‌های شخصی که تحت هیچ برندی نیستند، تاکنون مالیات بر

تجهیزات دانش بنیانی بیمه می شود

بسته بیمه مهندسی در «حوزه شکست ماشین آلات» خدمتی دیگر است که به شرکت‌های دانش بنیان ارائه می‌شود. این شرکت‌ها می‌توانند برای برخورداری از این خدمت، به نمایندگی‌های بیمه ایران مراجعه کنند. حمایت همه‌جانبه از شرکت‌های دانش بنیان با ارائه ۱۱۰ خدمت مختلف توسعه می‌یابد. این خدمات هر کدام به صورت جداگانه یک سرفصل بزرگ هستند که زیرشاخه‌های مختلفی را شامل می‌شوند. برای مثال بسته حمایتی مربوط به بیمه، چند مورد حمایت مختلف را شامل می‌شود. شرکت‌های دانش بنیان براساس تفاهم‌نامه‌های دوجانبه از بسته‌های حمایتی بیمه‌ای در حوزه‌های مختلفی مانند بیمه مسئولیت برخوردار می‌شوند.



دریچه



پایداری سلامت مغز

با درمان مشکلات خواب از اختلالات عصب‌شناختی پیشگیری کنیم

عنوان کرد: خطر بروز سکنه مغزی در افرادی که آپنه خواب دارند تا سه برابر بیشتر و درعین حال تاثیرات شناختی آپنه روی مغز مسئله‌ای قابل توجه است.

مدیرگروه علوم اعصاب دانشگاه علوم پزشکی شیراز با اشاره به اینکه وقفه‌های تنفسی خواب روی توجه، تمرکز، حافظه، یادگیری، قضاوت، حل مسئله و عدم کنترل هیجان و سایر علائم شناختی تاثیر می‌گذارد، گفت: در این پروژه تاثیرات عصب‌شناختی که اختلال آپنه خواب بر مغز می‌گذارد، مورد بررسی قرار گرفت. نامی با بیان اینکه بر پایه مطالعات میدانی برآورد متخصصان این است که حدودا ۴میلیون نفر در کشور دچار آپنه شدید و متوسط خواب هستند، گفت: با توجه به شیوع این مشکل در جامعه که بین ۵ تا ۲۰ افراد را درگیر می‌کند، نیاز به همکاری بین رشته‌ای و انجام پروژه‌های پژوهشی این‌چنینی بیشتر از همیشه احساس می‌شد.

پیشگیری از ابتلای زودرس افراد به آلزایمر

وی با تاکید بر اینکه لازم است برای پیشگیری از ابتلای زودرس افراد به دمانس از نوع آلزایمر و توانبخشی عصب‌شناختی در افراد مبتلا، مشکل اختلال خواب جدی گرفته شود، یادآور شد: در افرادی که از اختلال خواب رنج می‌برند، ممکن است زمان بروز اختلالات شناختی تا ۱۵-۱۰ سال تسریع شود. به گفته این پژوهشگر حوزه اختلالات خواب، متأسفانه افرادی که دچار آپنه خواب درمان نشده هستند اصولا دچار لغزش‌های مکرر شناختی می‌شوند و این موضوع در افزایش آمار حوادث شغلی از جمله تصادفات به خوبی نمایان است.

وی با اشاره به فرآیند تشخیص تاثیر عوامل شناختی بر مغز دچار اختلال خواب گفت: در ابتدا از مغز این افراد نقشه الکتریکی مغز تهیه و سپس با عملکرد مغز افراد سالم مورد مقایسه قرار گرفت و به دنبال آن ارزیابی‌های شناختی در پی تست خواب و نقشه‌برداری مغز انجام شد، خاطرنشان کرد: نتایج این پژوهش نشان داد که افراد مبتلا به آپنه خواب نسبت به گروه متناظر همجنس و هم سن خود تا ۶۵ درصد بیشتر دچار اختلالات شناختی مانند فراموشی، نقص توجه و ناکارآمدی در کنترل هیجانی شناختی می‌شوند.

عضو هیات علمی دانشگاه علوم پزشکی شیراز با بیان اینکه در این پروژه تغییرات پایه و دینامیک فرکانس امواج خواب و بیداری در نواحی قشری مغز افراد مبتلا را در شرایط ابتدایی و ۱۲ هفته پس از درمان با «سی پی‌پ» مورد بررسی قرار گرفت، افزود: پس از ۱۲ هفته از شروع درمان نتایج ارزیابی شناختی و بررسی کنش‌های الکتریکی به مغز نشاندهنده بهبود ۲۸درصدی متغیرهای شناختی و عصبی-زیستی بود. در واقع «آپنه خواب» باعث محدودیت اکسیژن‌رسانی به مغز می‌شود؛ محدودیتی که تبعات ساختاری، عملکردی و شناختی در مغز به دنبال دارد و درمان آپنه خواب می‌تواند تاثیر واضحی بر کارکرد شناختی و دینامیک امواج مغزی داشته باشد.

به گفته نامی، استفاده از این مارک‌های ارزیابی عصب‌شناختی در مغز برای پایش تاثیر درمان در افرادی که آپنه خواب و همزمان افت کارکرد شناختی دارند، موثر است.

این محقق با تاکید بر اینکه سلامت خواب، سلامت مغز است و سلامت مغز در نهایت منجر به سلامت فرد می‌شود، اظهار داشت: از آنجایی که اختلال خواب قابل درمان است، می‌توان با درمان آن از طیف گسترده‌ای از اختلالات عصب‌شناختی به ویژه دمانس از نوع آلزایمر پیشگیری کرد.

یکی از چالش‌های مهم در راستای تامین و پایداری سلامت مغز، شیوع اختلالات خواب است. نتایج پژوهش محققان کشور نشان می‌دهد که با درمان اختلال خواب می‌توان طیف گسترده‌ای از اختلالات عصب‌شناختی را پیشگیری کرد.

محمد نامی مجری طرح پژوهشی «رزیابی تبعات اختلال تنفسی انسدادی خواب بر نقشه مغزی و کارکردهای عصبی شناختی در افراد مبتلا» گفت: اختلال تنفسی انسدادی خواب روی نقشه مغزی و کارکردهای عصب‌شناختی تبعات جدی دارد.

این محقق با بیان اینکه یکی از چالش‌های مهم در راستای تامین و پایداری سلامت مغز، شیوع اختلالات خواب است، ادامه داد: براساس آخرین طبقه‌بندی‌ها تا حدود ۹۰ نوع اختلال خواب وجود دارد و اختلال خواب همواره تبعات مهمی روی سلامتی افراد بر جای می‌گذارد، از این رو موضوع پیچیدگی‌های خواب بیش از پیش از طب پیشگیری مورد توجه قرار گیرد.

وی با اشاره به چالش‌های ناشی از نادیده گرفتن طیف اختلالات خواب، بر اهمیت پرداختن هرچه بیشتر به پژوهش‌های بین رشته‌ای و چند تخصصی در این حوزه تاکید کرد و افزود: با توجه به خصوصیت بین رشته‌ای حوزه مطالعات و پزشکی خواب و با تمرکز بر نقش مغز در سلامت خواب، پژوهشی با عنوان «سندرم آپنه انسدادی خواب، تغییرات ریز ساختاری خواب و عواقب عصب‌شناختی» به اجرا درآمد.

بررسی اختلالات شناختی در بیماران

نامی با قدردانی از نقش و حمایت‌های ستاد توسعه علوم و فناوری‌های شناختی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در اجرا و پیشبرد این طرح تحقیقاتی که به مدت دو سال و نیم به طول انجامید، درباره اهداف این طرح گفت: یکی از مهمترین اهداف این پژوهش بررسی ارتباط احتمالی بین ریزساختارهای خواب (الگوهای چرخشی متناوب در الکترو آنسفالوگرافی خواب) و اختلالات شناختی در بیماران مبتلا به آپنه انسدادی خواب قبل و بعد از درمان مناسب با فشار مثبت مداوم یا سی پی پد بود.

به گفته وی، در این پژوهش با استفاده از روش شبکه عصبی در داده‌های خواب در افراد «آپنه خواب» به مدل محاسباتی برای توضیح انتقال ناگهانی در نوار مغز حین خواب در بیماران آپنه خواب دست یابیم.

مدیر گروه علوم اعصاب دانشگاه علوم پزشکی شیراز همچنین بیان کرد: این پژوهش توانست با تکمیل بانک داده الکتروانسفالوگرافی و سایر پارامترهای زیستی خواب در جمعیت سالم و دچار آپنه انسدادی خواب اثر درمان سی پی پ بر اشکالات تنفسی خواب و عملکردهای شناختی در بیماران دچار آپنه انسدادی خواب را تا حدی تعیین کند.

به گفته وی، تعیین تبعات عصب‌شناختی آپنه انسدادی خواب و پیشنهاد الگوی ارزیابی و بازتوانی شناختی بر پایه کارایی درمان در این بیماران از دیگر اقدامات انجام شده در این طرح بود.

اثرات مخرب رویدادهای تنفسی حین خواب بر مغز

نامی با اشاره به روند این پروژه گفت: افراد دچار وقفه تنفسی موقت حین خواب در ابتدا عموما خروپف می‌کنند یا دچار محدودیت در جریان تنفسی (هیپوپنه) می‌شوند. هر رویداد وقفه تنفسی با آپنه انسدادی خواب ۱۰ ثانیه یا بیشتر طول می‌کشد که در پی آن ۳ تا ۴ درصد افت در اشباع اکسیژن در خون رخ می‌دهد و این موضوع نواحی کلیدی مغز را در طول خواب با چالش اکسیژن‌رسانی مواجه می‌کند.

وی با اشاره به اثرات مخرب رویدادهای تنفسی حین خواب بر مغز،

۱۰ درصد صرفه‌جویی آب در مزارع نیشکر خوزستان؛ سیستم‌ها هوشمند شد

می‌شود. در سیستم‌های آبیاری هوشمند چون آبیاری براساس نیاز گیاه است، به میزان کمتر یا بیشتر اقدام به آبیاری نمی‌شود و علاوه بر ذخیره آب به داشتن محصولی مرغوب‌تر کمک می‌کند. زیرا همانطور

که کمبود آب ضرر است، زیادی آن نیز باعث پوسیدگی ریشه می‌شود. اما محققان برای آبیاری مزارع نیشکر از پارامتر دیگری نیز بهره برده‌اند. آنها نوعی آبیاری موسم به موجی را در این مزارع به کار بردند. در اینجا آبیاری در فواصل زمانی مشخص انجام می‌شود و نوعی توالی دارد.

جعفری همچنین بیان کرد: در این طرح پایلوث ۵ هکتار از اراضی نیشکر خوزستان با سیستم هوشمند آبیاری می‌شوند. مینا هم این است که ۱۰درصد صرفه‌جویی آب در طول دوره رشد در هر هکتار را شاهد باشیم. البته در خوزستان ۱۰۰ هزار هکتار زیر کشت نیشکر است که در صورت استفاده از این سیستم آبیاری صرفه‌جویی چشمگیری در میزان آب مصرفی می‌شود.



توسعه سیستم‌های آبیاری هوشمند یک راه حل است برای صرفه‌جویی در آب؛ موضوعی مهم که ذخیره این منبع را در کشور به دنبال دارد. در همین حوزه یک پایلوت راه‌اندازی شده است. پایلوتی

برای آبیاری هوشمند مزارع نیشکر در خوزستان؛ مزارعی که مصرف آب در آن به نسبت بالا است و با این اتفاق تاثیر چشمگیری در مدیریت مصرف آب دارد. این طرح پایلوت با حمایت ستاد توسعه فناوری‌های آب، خشکسالی، فرسایش و محیط زیست معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در حال اجرا است.

رامین جعفری مجری این طرح پژوهشی گفت: آبیاری هوشمند سیستمی است که در آن اطلاعاتی مانند رطوبت خاک و نیاز آبی گیاه تعیین می‌شود و براساس آن آبیاری انجام می‌شود. پس این اطلاعات

تعیین‌کننده روشن یا خاموش بودن سیستم آبیاری است. در این سیستم رطوبت خاک را سنسورها اندازه‌گیری می‌کنند و براساس نوع خاک و میزان تبخیر و تعرق منطقه نیاز آبی گیاه نیز مشخص



برنامه فیس‌بوک برای رف

به قلم: مت ساترن / نویسنده حوزه

با محدودیت زمانی چند ثانیه‌ای تمرکز داشته و ط خواهد داشت. با این حال طراحی یک برنامه جداگانه احتمالا به عنوان یک بخش جدید، نظیر آنچه که د

اخبار منتشر شده حاکی از آن است که به زودی فیس‌بوک برنامه‌ای زیرمجموعه اینستاگرام را معرفی خواهد کرد که شباهت بسیاری به تیک تاک دارد. درواقع در حال حاضر این شبکه در آمریکا ممنوع شده و فرصتی ایده‌آل شکل گرفته است. با این برنامه به نام Reels بر روی تولید فیلم‌هایی

رسوخ فناوری در تولید محصولات کشاورزی افزایش می‌یابد

واردات بذ را در اولویت قرار داده است. به گفته قانعی، ظرفیت صنعت کشاورزی برای نفوذ فناوری بالا است. اگر بتوانیم از توان دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها برای توسعه کشاورزی مبتنی بر فناوری استفاده کنیم،

بهره‌وری این حوزه افزایش خواهد یافت. وی در ادامه با اشاره به اینکه سند امنیت غذایی در شورای عالی امنیت در حال بررسی است، گفت: یکی از دغدغه‌های این روزهای کشور تامین امنیت غذایی است؛ غذایی ایمن و فاقد مواد شیمیایی و سالم. دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ادامه داد: رسوخ فناوری در کشاورزی و تامین امنیت غذایی دو شاخص مهم هستند که باید در این همکاری مشترک مدنظر باشد. قانعی همچنین بیان کرد: تجاری‌سازی محصولات دانش‌بنیان هم یکی دیگر از اهدافی است که باید در این همکاری به آن توجه کنیم. تجاری‌سازی و ایجاد ارزش افزوده محصولات کشاورزی با سه شاخص فناوری، صنعت و بازار و سرمایه‌گذاری محقق می‌شود.



تفاهمی برای افزایش نفوذ فناوری در تولید و توزیع محصولات کشاورزی. همکاری مشترکی میان وزارت جهاد کشاورزی و ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری. ایجاد

زنجیره توسعه فناوریانه کشاورزی با کمک دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها مهم‌ترین هدف این همکاری است. توسعه بازار نهاده‌ها و کالاهای بخش کشاورزی هدفی است که در این تفاهم‌نامه همکاری مورد تاکید است. ظرفیت‌هایی که در صندوق توسعه سرمایه‌گذاری کشاورزی موجود است و می‌تواند با کمک توان دانش‌بنیان‌ها و استارت‌آپ‌ها توسعه یابد. این کار هم به توسعه فناوریانه بخش کشاورزی می‌انجامد و هم ایجاد اشتغال می‌کند. مصطفی قانعی، دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره

به اقدامات ستاد در حوزه توسعه کشاورزی، گفت: ستاد در حوزه تولید بازشور با فناوری بالا اقدامات مختلفی مانند افزایش تولید محصول، کاهش واردات روغن و دانه‌های روغنی، کاهش واردات خوراک دام و کاهش

جشنواره جایزه بازی های جدی به دور چهارم رسید

دور چهارم جشنواره بازی های جدی با نگاهی ویژه به سرگرمی های هدفمند برگزار می شود. در این دوره از جشنواره سه بخش کلیدی «جشنواره بازی جدی سال ۹۹»، «هکاتون بازی های جدی ۹۹» و «سمپوزیوم بازی های جدی ۹۹» مدنظر است.

رویداد جایزه بازی های جدی فرصتی مناسب برای مشارکت در توسعه بازی های جدی در کشور فراهم کرده است. این رویداد در دور چهارم خود با نگاهی کلان تر نسبت به سرگرمی های هدفمند، علاوه بر بازی های دیجیتال، حامی سایر سرگرمی های جدی مانند بازی های رومیزی یا شبیه سازها هم خواهد بود.

یادداشت

تکیه بر جای بر ترین های حوزه نوآوری سلامت

چالش های نوآوری در آن حوزه مورد بحث و تحلیل قرار می دهد.

یک زیست بوم پویا

این گزارش بیان می کند که زیست بوم نوآوری در حال گسترش بخش سلامت در ایران، توسط مجموعه ای پویا از سیاست ها، مشوق ها و نهادهای تنظیم گیر پشتیبانی می شود. همچنین در زیست بوم نوآوری سلامت ایران، هم افزایی مناسبی بین سیاست ها و تنظیم گیری شکل گرفته و به صورت هم زمان از طرف عرضه و تقاضا نوآوری سلامت پشتیبانی به عمل آمده است.

این گزارش با در نظر گرفتن این واقعیت که ایران با تحریم های شدید دست و پنجه نرم می کند، اما در طرف عرضه نوآوری، زمینه را برای نوآوری های درونزا در بخش سلامت فراهم آورده در شرایطی که راه حل های معمول برای واردات دارو و تجهیزات پزشکی) گران قیمت و بعضاً به دلیل تحریم ها دشوار بوده است، اما نوآوری های پیشرفته پزشکی از طریق آموزش پزشکی در حال گسترش، حمایت از تحقیق و توسعه در دانشگاه ها و بنگاه ها و خلق سیاست ها و زیست بوم حامی نوآوری در حال رشد و توسعه است.

تربیت اثرمند

با توجه به اینکه آموزش و تربیت نیروی انسانی یکی از بخش های مهم و مورد تأکید در شاخص های جهانی نوآوری است، این گزارش شبکه توزیع یافته و کارآمد دانشگاه های علوم پزشکی در سراسر کشور مسئول آموزش پزشکی و نیز پژوهش درخصوص مسائل سلامت و بیماری های منطقه ای را مورد توجه قرار داده است که این شبکه در ۱۰۰ درصد مناطق شهری و ۹۸ درصد مناطق روستایی، خدمات اولیه سلامت را در اختیار ایرانیان قرار داده اند.

بیش از ۱۱۰۰ شرکت دانش بنیان در این گزارش مورد توجه قرار گرفته است و نقش آفرینی آنها در توسعه و رشد شاخص های جهانی ایران مورد توجه قرار گرفته است. بیش از ۷۳۹ مرکز پژوهشی، ۴ پارک علم و فناوری و ۷۸ مرکز رشد کسب و کار اختصاصی حوزه سلامت در کنار ۲۷ پارک و ۶۸ مرکز رشد وابسته به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری فعال در حوزه های مرتبط با سلامت، از بخش هایی دیگری هستند که گزارش شاخص جهانی نوآوری در زیست بوم نوآوری سلامت ایران مورد توجه قرار داده است.

رشد نوآوری های زیستی و دارویی

براساس این گزارش، ظهور و گسترش بخش داروهای زیستی در ایران که بخشی پیچیده و با فناوری پیشرفته است، میزان تعداد نسبتاً زیادی بنگاه موفق صادراتی است. بازار ۴۵ میلیارد دلاری دارو در ایران، سهم شرکت های داخلی از این بازار ۷۰ درصد است و در سال ۹۷، ۱۳۹۷، ۹۷ درصد اقلام دارویی مصرف شده تولید داخل بوده و ۶۷ درصد از ماده موثره دارویی (APIs) مورد استفاده برای تولید داروها در داخل کشور تولید شده است. همچنین ارزش بازار تجهیزات پزشکی نیز در ایران ارزشی ۲،۵ میلیارد دلاری دارد که ۳۰ درصد این بازار در اختیار بیش از ۱۰۰ تولیدکننده داخلی است.

ایران توانسته است علاوه بر افزایش قابل توجه ساخت داخلی و خودکفایی دارویی، ۶۰ میلیون دلار صادرات سالانه برای کشور به همراه داشته باشد که بخش قابل توجهی از این صادرات به کشورهای اروپایی بوده است. این تولیدات، صرفه جویی ارزی سالانه حدود یک میلیارد دلار را برای کشور به ارمغان آورده است.

تازه ترین گزارش شاخص جهانی نوآوری می گوید رتبه ایران در تولید علم جهانی حوزه زیست مهندسی و زیست فناوری در سال ۲۰۱۷، به ترتیب نهم و سیزدهم جهان بود.

ارتقای ناشران به سطح بین المللی

موضوعاتی است که با امضای این تفاهم نامه دنبال می شود. این حمایت ها بستری را فراهم می کند تا شاهد گسترش دستاوردهای علمی در جامعه باشیم.

براساس این گزارش، سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه ها (سمت) مسئولیت تهیه منابع درسی و دانشگاهی را در زمینه علوم انسانی برعهده دارد. تهیه و تدوین کتب زبان تخصصی کلیه رشته ها نیز از دیگر وظایف آن است. در همین راستا تاکنون بیش از ۲۱۶۰۰ عنوان کتاب منتشر کرده است.

صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با امضای تفاهم نامه با مراکز علمی گوناگون حمایت از محققان در

حوزه های مختلف علمی را مدنظر دارد تا انجام تحقیقات علمی آنها سرعت گیرد. تاکنون بیش از ۱۵۰ تفاهم نامه علمی میان صندوق و مراکز علمی و پژوهشی امضا شده است.



ایمان افتخاری، رئیس صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و محمد ذبیحی رئیس سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاه ها تفاهم نامه همکاری امضا کردند.

با امضای این تفاهم نامه شناسایی، برقراری ارتباط و حمایت از قشر توانمند فعال در حوزه علوم انسانی تقویت می شود. همکاری در زمینه اجرای ۱۰ طرح تحقیقاتی و ۵ طرح تحقیقاتی پسا دکترا در راستای اولویت های دو سازمان از موضوعات این تفاهم نامه همکاری است.

همچنین با امضای این تفاهم نامه، همکاری برای ارتقای ناشران معتبر تخصصی حوزه علوم انسانی به سطح بین المللی افزایش می یابد. البته همکاری



قابالت مستقیم با تیک تاک

تکنولوژی – مترجم: امیر آل علی

افزافه خواهد شد. این امر باعث خواهد شد تا اینستاگرام به شبکه جامع تری تبدیل شود. حال باید دید که این طرح تا چه حد می تواند موفقیت آمیز باشد.

منبع: searchenginejournal.com

خودروی خود را به نانوفیلترهای ایران ساخت مجهز کنید

معمولی عبور می کنند و در بلندمدت باعث آسیب به سرسپلندر و موتور خودرو می شوند.
ولسی در نانوفیلترها با توجه به لایه نانو الیاف در سطح فیلتر، بیشتر ذرات ریز به این الیاف جذب می شوند و هوای

تمیزتری وارد محفظه احتراق سوخت خودرو می شود. این کار به کاهش بنزین و آلودگی محیط زیست و محافظت از موتور خودرو کمک می کند. این محصولات مزایایی مانند تصفیه هوای داخل محفظه احتراق، جلوگیری از ورود آلاینده ها به موتور و در نتیجه افزایش طول عمر آن، کاهش مصرف سوخت، کاهش تخریب محیط زیست، کاهش آلاینده های مضر سلامتی و غیره دارند.

این فعال دانش بنیانی همچنین بیان کرد: ۷۰درصد فیلتر هوای خودروهای خارجی موجود در کشور، وارداتی است.

همین موضوع هم باعث خروج میزان زیادی ارز از کشور می شو، اما با راه اندازی خط تولید فیلترهای خودروهای خارجی، خروج ارز از کشور کاهش یافته است.

در جهان سالانه ۳ میلیون نفر در اثر آلودگی هوا جان خود را از دست می دهند. رشد فزاینده استفاده از خودرو یکی از دلایل اصلی بروز این آلودگی ها و مرگ و میرها است، اما با تولید دانش بنیانی

نانوالیاف ها، این آلودگی ها به میزان کمتری محیط زیست را آلوده می کنند. خودروها هم آسیب کمتری می بینند.

یکی از شرکت های دانش بنیان در کشور با شروع فعالیتش در حوزه ساخت و طراحی دستگاه صنعتی تولید انبوه الیاف نانو توانسته فیلتری تولید کند که مجهز به لایه های حفاظتی الیاف نانو است و هوای ورودی موتور را کاملاً تصفیه می کند. این فیلترها جزو محصولاتی هستند که با قیمت بالا به کشور وارد می شوند.

به گفته عطا اکبری، مدیرعامل شرکت نانو ساختار مهر آسا، محصولات اصلی این

شرکت شامل تولید انواع نانو فیلتر هوای خودرو و لایه نانو الیاف مورد استفاده در فیلتر خودرو و ماسک تنفسی می شود.

وی افزود: یک سری ذرات معلق در هوا هستند که از فیلترهای



کارگاه برندینگ

مشتریان در شبکه‌های اجتماعی مختلف چه محتوایی را ترجیح می‌دهند؟

به قلم: رابرت ویلیامز کارشناس بازاریابی و تبلیغات
ترجمه: علی آل‌علی

تولید محتوای جذاب برای مخاطب هدف یکی از چالش‌های اصلی بازاریاب‌ها محسوب می‌شود. برندها در شبکه‌های اجتماعی گوناگون شاهد بازخوردهای متفاوتی نسبت به محتوای‌شان هستند. همین امر امکان تولید محتوای یکسان برای تمام شبکه‌های اجتماعی را کاهش داده است. امروزه برندها در شبکه‌های اجتماعی گوناگون شیوه‌های متفاوتی برای بازاریابی و تبلیغات دارند. براساس گزارش موسسه Visual Objects برندهایی نظیر نتفلیکس و استارباکس در طول ماه‌های اخیر اقدام به استفاده از محتوای تولیدی کاربران (User Generated Content) در پلتفرم‌هایی نظیر اینستاگرام، توئیتر و یوتیوب کرده‌اند. این امر به دلیل تمایل کاربران در پلتفرم‌های مذکور برای مشاهده محتوای تولیدی کاربران در مقایسه با محتوای تولیدی برندهاست.

نکته جالب در مورد محتوای تولیدی کاربران در شبکه‌های اجتماعی تفاوت آن با فعالیت اینفلوئنسرهابست. برندها در این زمینه باید هرچه بیشتر در تلاش برای ترغیب مشتریان‌شان به منظور تولید محتوا پیرامون فعالیت‌شان باشند. نکته جالب در این میان گرایش نسبی کاربران به محتوای تولیدی برندها در توئیتر است. به این ترتیب برندها در توئیتر وضعیت دوگانه‌ای دارند. آنها باید میان تولید محتوای از سوی خودشان و همچنین استفاده از محتوای تولیدی کاربران تعادل مناسبی ایجاد نمایند. در غیر این صورت امکان تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف را نخواهند داشت.

استفاده از محتوای تولیدی کاربران در طول ماه‌های پیش روی شدت بسیار بیشتری خواهد یافت. این امر به دلیل توجه بیشتر مشتریان به شبکه‌های اجتماعی در پی شیوع ویروس کرونا و اعمال محدودیت بر روی سایر فعالیت‌های حضوری‌شان است بنابراین برندها باید به دنبال استفاده هرچه بهتر از محتوای تولیدی کاربران در شبکه‌های اجتماعی باشند. ایجاد رابطه عمیق با مشتریان در این مسیر اهمیت بسیار زیادی برای موفقیت آنها دارد.

منبع: mobilemarketer.com

مدیرعامل Airbnb آینده صنعت گردشگری را پیش‌بینی کرد

به قلم: تام راونسکرافت خبرنگار
مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه بسیاری از افراد تصور می‌کنند که با پایان یافتن ویروس کرونا، همه صنایع به وضعیت سابق خود بازمی‌گردند، با این حال مدیرعامل Airbnb آقای برایان چهپسکی اعلام کرده است که صنعت گردشگری دیگر به مانند گذشته نخواهد بود. درواقع این برند در حال حاضر بزرگترین وب‌سایت رزرو اقامتگاه محسوب شده و مدیر آن اعلام کرده است که این پیش‌بینی با تحلیل داده‌ها به دست آمده است. درواقع این امر به معنای بروز مشکلات اساسی برای برندهای هواپیمایی خواهد بود. علت این امر به این خاطر است که احتمالاً شاهد رشد چند برابر سفرهای داخلی خواهیم بود. به همین خاطر گردشگری اگرچه در یک بخش کاملاً تضعیف خواهد شد، با این‌حال در بخش‌های دیگر، کاملاً قدرت خواهد گرفت. در این رابطه بروز مشکلات اقتصادی ناشی از ویروس کرونا، یکی از دلایل این تغییر محسوب می‌شود. همچنین با توجه به این امر که دور کاری و استفاده از وبینار، به یک ترند تبدیل شده است. شاهد کاهش چشمگیر سفرهای کاری نیز خواهیم بود. درواقع این تغییرات حتمی بوده و ممکن است سرعت آن در برخی از کشورها کندتر و یا سریع‌تر باشد. به همین خاطر برندها باید خود را برای حوزه‌های جدید آماده کنند. همچنین وی اعلام کرده است که در آینده‌ای نه چندان دور، مقاصد اصلی گردشگری تغییر پیدا کرده و در این رابطه قاره آسیا، مورد توجه جدی‌تری قرار می‌گیرد. درواقع دیگر نمی‌توان اروپا را بهشت صنعت گردشگری با بالاترین میزان جاذبه تلقی نمود. در نهایت گردشگری مجازی مورد استفاده بسیاری از افراد قرار خواهد گرفت. به همین خاطر اکنون زمانی طلایی برای فعالیت در این زمینه محسوب می‌شود. حال باید دید که این پیش‌بینی تا چه اندازه به واقعیت نزدیک خواهد شد.

منبع: dezeen.com

آموزش خط هیروگلیف طرح جذاب گوگل

به قلم: استفانی ملاوت روزنامه‌نگار
مترجم: امیر آل‌علی

تمدن مصر همواره یکی از مواردی است که مورد توجه جدی افراد قرار دارد. در این رابطه آیا تاکنون به این موضوع فکر کرده‌اید که شخصاً موارد نوشته شده بر روی سطوح و تصاویر مختلف را بخوانید؟ بدون شک این امر جذابیت بسیار بالایی را برای افراد به همراه دارد. در این رابطه گوگل تلاش کرده است تا افراد را به این خواسته نزدیک‌تر کند. درواقع اگرچه تاکنون این برند بر روی ترجمه سریع زبان‌های زنده دنیا تمرکز داشته و در حال حاضر پرکاربردترین مترجم آنلاین جهان را در اختیار دارد، با این حال به نظر می‌رسد که از این به بعد، تمرکز خود را بر روی زبان‌های باستانی قرار خواهد داد. این قابلیت به عنوان بخش جدیدی به اپلیکیشن Google Art and Culture اضافه خواهد شد. نام آن نیز Fabricius انتخاب شده است. در این بخش زبان هیروگلیف در ۶ مرحله به شما آموزش داده می‌شود و پس از آن می‌توانید با ارسال تصویر، ترجمه را مشاهده کرده و میزان تطابق آن با ترجمه شخصی خود را مقایسه کنید. نکته جالب این است که برای ایجاد این طرح، از مرکز مصرشناسی دانشگاه مک کوری استرالیא، شرکت سایکل اینتراکتیو و برند بازی‌سازی یوبیسافت استفاده شده است. در این رابطه چنس کانگور از مدیران این طرح اعلام کرده است که در حال حاضر برای یادگیری این زبان، افراد محکوم به مراجعه به کتاب‌های مختلف هستند که ترجمه آن به زبان‌های محدودی وجود داشته و این امر باعث می‌شود تا امکان استفاده از آن برای تمامی افراد، امکان‌پذیر نباشد. با این حال در عصر حاضر، ضروری است که تنوع در شیوه‌های آموزشی شکل گیرد. این طرح به الگویی دست پیدا کرده است که برطبق آن، به ساده‌ترین شیوه این خط جذاب، آموزش داده خواهد شد. همچنین عنوان شده است که این اقدام تنها شروع طرحی گسترده بوده و تمامی زبان‌های باستانی، مورد توجه قرار خواهد گرفت.

منبع: pcmag.com

چالش انتخاب نام برای کسب و کارهای کوچک

چگونه نام مناسبی برای کسب و کارمان انتخاب کنیم؟



حضور در شبکه‌های اجتماعی از همان روزهای نخست شروع به فعالیت برند اهمیت بسیار زیادی دارد. این امر امکان تعامل با مخاطب هدف و اطلاع‌رسانی دقیق در مورد ماهیت کسب و کارمان را فراهم خواهد ساخت. بسیاری از برندها در طول زمان طولانی اقدام به حضور در شبکه‌های اجتماعی می‌کنند. این امر تاثیرگذاری حضور اولیه و قدرتمند در این فضا را کاهش خواهد داد. وقتی مخاطب هدف از همان روز نخست تاسیس برند نسبت به حضور ما در بازار کسب و کار اطلاع داشته باشد، دیگر خبری از برداشت اشتباه ماهیت فعالیت برندهمان نخواهد بود.

۳.جست‌وجوی نام موردنظر پیش از ثبت رسمی

همیشه امکان بروز اشتباه در مسیر انتخاب نام مناسب برای برند وجود دارد. بسیاری از کارآفرینان در عمل نام‌های مشابه با دیگر برندها را انتخاب می‌کنند. اگر ما پیش از رونمایی رسمی از نام برندهمان اندکی جست‌وجو نکرده باشیم، احتمال شکایت سایر کسب و کارها به خاطر استفاده از نام تجاری‌شان وجود دارد. این امر پدیده‌ای رایج در دنیای کسب و کار محسوب می‌شود، بنابراین برای پرهیز از چنین اشتباهاتی باید پیش از شروع به استفاده از نام موردنظرمان اقدام به جست‌وجوی آن نماییم. همچنین در مرحله بعد باید نسبت به ثبت رسمی نام موردنظرمان در سامانه‌های دولتی اقدام کنیم. این امر استفاده دیگران از نام موردنظر ما را مسدود خواهد کرد. بسیاری از برندها به دلیل عدم ثبت رسمی نام تجاری‌شان با مشکلات حقوقی بسیار زیادی مواجه می‌شوند بنابراین شما با ثبت رسمی نام برنداان از همان ابتدا دیگر مشکلی برای استفاده از آن نخواهیم داشت. اگر برند ما در ابتدای شروع به فعالیتش درگیر پرونده‌های حقوقی متعدد شود، آینده مناسبی در انتظارش نخواهد بود. همچنین باید تردیدهای مشتریان برای تعامل با یک برند درگیر در پرونده‌های حقوقی را نیز مدنظر داشته باشیم.

منبع: noobpreneur.com

می‌شود. البته یک شباهت دیگر میان نام‌های موردنظر نیز وجود دارد: تلفظ هیچ‌کدام از آنها برای مخاطب هدف دشوار نیست. این نکته در زمینه مدیریت کسب و کار و انتخاب نام برند اهمیت بالایی دارد. نام‌های پیچیده و سخت همیشه به سرعت از ذهن مخاطب هدف پاک می‌شود بنابراین در تحلیل کلی هزینه‌های بازاریابی و تبلیغات چنین برندهایی برای جلب نظر مخاطب هدف به شدت افزایش خواهد یافت. بهترین توصیه برای انتخاب یک نام مناسب توجه به سادگی آن است. این امر موفقیت و تاثیرگذاری نام ما را تضمین خواهد کرد. بدون تردید انتخاب یک نام ساده و در عین حال تاثیرگذاری سخت خواهد بود. نکته مهم در این میان امکان استفاده از نظرات دیگران برای ساده‌سازی هرچه بیشتر فرآیند انتخاب نام است. بسیاری از کارآفرینان در مسیر انتخاب نام فقط به سلیقه خودشان توجه دارند. اشتباه اصلی درست در همین مرحله روی می‌دهد. اگر ما به دنبال جلب نظر مخاطب هدف به کسب و کارمان هستیم، باید از نظرات آنها برای انتخاب نام استفاده کنیم. نظرخواهی از مخاطب هدف برندهمان همیشه تاثیر مطلوبی بر روی نتیجه انتخاب نام خواهد داشت. همچنین باید به اهمیت شناخت سلیقه مخاطب هدف نیز اشاره کنیم. این امر فرآیند انتخاب نام را بسیار ساده و دقیق‌تر خواهد کرد.

۲.اعلام رسمی و واضح نام برند

پس از آنکه نام برندهمان را انتخاب کردیم، باید آن را به صورت رسمی اعلام کنیم. اشتباه بسیاری از کارآفرینان شروع به فعالیت در سکوت خبری و بدون تلاش برای اطلاع‌رسانی دقیق است. نتیجه این امر ناتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف و همچنین برداشت‌های اشتباه مشتریان از آنها خواهد بود. بسیاری از کسب و کارهای کوچک با برندهایی دارای نام مشابه در حوزه‌های دیگر اشتباه گرفته می‌شوند. چنین اشتباهاتی به دلیل فقدان اطلاع‌رسانی دقیق برندهای موردنظر در مورد فعالیت‌شان است.

به قلم: دیورا سویینی کارشناس کسب و کار
ترجمه: علی آل‌علی

شروع کسب و کار تازه در دوران قرنطینه بیانگر عزم راسخ کارآفرینان برای موفقیت در دنیای کسب و کار است. یکی از چالش‌های همیشگی کارآفرینان در ابتدای مسیر فعالیت مربوط به انتخاب نام مناسب برای برندهشان است. فرآیند انتخاب نام همراه با سردرگمی های بسیار زیادی است. کارآفرینان امکان تغییر نام برندهشان در بازه‌های زمانی کوتاه را ندارند بنابراین انتخاب یک نام به معنای ضرورت تعامل با آن برای ادامه مسیر فعالیت شرکت است. همین امر در اغلب اوقات موجب وسواس بیش از اندازه برندها می‌شود.

کسب و کارهای کوچک برای رقابت مناسب در فضای کسب و کار نیازمند نام جذابی هستند. در غیر این صورت یکی از المان‌های اساسی رقابت را نادیده خواهند گرفت. هدف اصلی ما در اینجا بررسی بهترین راهکارها برای انتخاب نامی جذاب و مناسب برای کسب و کارهای کوچک است. بدون تردید هر برندی در حوزه خاص فعالیتش نیازمند نام منحصر به فردی است بنابراین ارائه توصیه‌های دقیق برای انتخاب نام واحد از سوی برندها غیرکاربردی خواهد بود. در عوض ارائه برخی از توصیه‌های عمومی برای کمک به یافتن ایده‌های مناسب جایگزین بهتری محسوب می‌شود.

۱.اهمیت سادگی نام کسب و کار

اغلب کارآفرینان در راستای تبدیل استارت‌آپ‌شان به یک برند در تلاش برای انتخاب نام‌های هرچه خاص‌تر هستند. این امر نوعی گرایش عمومی در میان کارآفرینان محسوب می‌شود. نکته مهم در این میان ایجاد تمایز میان نام‌های منحصر به فرد و پیچیده است. نام‌هایی مانند نایک، گوگل، اپل و مایکروسافت دارای شباهت بنیادینی هستند، به عبارت بهتر، تمام نام‌های فوق منحصر به فرد و جذاب محسوب

در این مقاله مربی مدیریت، رندی اچ. نلسون (Randy H. Nelson)، دیدگاه خودش را درباره اینکه چرا طرز فکر «هم این و هم آن» باعث رشد و موفقیت می‌شود، به اشتراک می‌گذارد. آیا شرکت شما می‌خواهد به یک شرکت پیشرو در بازار تبدیل شود؟ زمان آن رسیده است که طرز فکر «یا این یا آن» را کنار بگذارید و قدرت نامحدود طرز فکر «هم این و هم آن» را بپذیرید.

رندی اچ نلسون، شریک ائتلاف استراتژیک سازمان کارآفرینان منطقه رالی-دورهام (Raleigh-Durham)، عضو مؤسس این سازمان است و سابقه ۲۰ سال فعالیت در این سازمان را دارد. او نویسنده، سخنران و نیز مدیر ارشد اجرایی شرکت Gold Dolphins است. در واقع این شرکت یک شرکت مربیگری است که به رهبران کسب‌وکار کمک می‌کند تا به بالاترین توانایی و پتانسیل خودشان دست یابند.

به عنوان یک رهبر متفکر باتجربه در فضای کارآفرینی، از ایشان خواستیم تا تجربه‌های خود را در رابطه با روش‌هایی که می‌تواند باعث رشد مربیان شود، با ما در میان بگذارد. ایشان در پاسخ به ما می‌گوید: من حدود ۳۰ سال کارآفرین بوده‌ام که دو دهه از آن را به‌عنوان عضو سازمان کارآفرینان فعالیت کرده‌ام. من هزاران ساعت را صرف گفت‌وگو با رهبران و کارآفرینان کرده‌ام. به عنوان مؤسس سازمان کارآفرینان و مربی مدیریت، من این فرصت را به دست آوردم تا نظرات خود را با مربیان در میان بگذارم، در حالی که آنها با افتخار رویاهای کارآفرینی خود را در سراسر جهان می‌سازند و با آن زندگی می‌کنند. یک عامل مهم که من در تجربه کارآفرینی‌ام یاد گرفته‌ام، این است که زندگی از طریق دیدگاه «هم این و هم آن» به جای دیدگاه «یا این یا آن» درس‌هایی را به ما می‌آموزد که من آنها را درس‌های «و» (And) می‌نامم.

در این بخش می‌خواهیم درباره هفت درس «و» با شما صحبت کنیم که از تجربه شخصی من درباره کسب‌وکارهایی با بیش از یک میلیارد فروش و نیز حضور من در فضای کارآفرینی به دست آمده است.

۱. شما باید هم بله و هم نه بگویید

کارآفرینان افراد ریسک‌پذیری هستند. شما باید یاد بگیرید به غرایز خود اعتماد کنید و غرق در دنیای کارآفرینی شوید.

ما می‌گوییم بله! اگرچه بهترین کارآفرینان هم بله و هم خیر گفتن را یاد می‌گیرند. زمانی که شما در حرفه شغلی‌تان موفق‌تر می‌شوید، نه گفتن برای شما مهمتر خواهد شد.

اگر استیو جابز (Steve Jobs) می‌تواند با موفقیت از این استراتژی استفاده کند، پس شما هم می‌توانید این کار را انجام دهید.

۲. شما هم موفقیت‌های بزرگ و هم شکست‌های سختی را تجربه خواهید کرد

من شخصاً دیده‌ام که «درختان به سمت آسمان رشد نمی‌کنند»؛ یعنی همیشه محدودیت‌هایی برای رشد و پیشرفت وجود دارد. به عبارت دیگر، تجربه به من ثابت کرده است که حرفه کارآفرینی سرشار از موفقیت‌های بزرگ و شکست‌های سخت است.

من طعم موفقیت و سرانجام فروش دو کسب‌وکار را چشیده‌ام و پایین آمدن ارزش آنها به میزان ۵۷۰٪ را نیز تجربه کرده‌ام.

درست شبیه به برگ‌های درختان، هرچه بیشتر به عنوان کارآفرین فعالیت کنید، متوجه این حقیقت می‌شوید که کارآفرینی با دوره‌هایی از رشد، تغییر و افول همراه خواهد بود.

۳. شما باید هم خلاق و هم منضبط باشید

کارآفرین بودن به تنهایی برای موفق ماندن در سراسر طول زندگی کارآفرینی کافی نیست. خلاقیت باید در سراسر مسیر حرکت سازمان‌تان از نظم و قاعده‌ای برخوردار باشد تا به پتانسیل و توانایی خودتان دست یابید. یک نکته مهم که باید به آن اشاره کرد این است که خلاقیت و انضباط در تضاد با یکدیگر نیستند؛ بلکه آنها مکمل یکدیگرند و هر شرکتی برای رسیدن به موفقیت باید آنها را دارا باشد.

۴. شما باید هم حس کارآفرینی و هم رهبری را در خودتان ایجاد کنید

کارآفرینان مجرب و باسابقه هم کارآفرینی و هم رهبری را می‌پذیرند. حرکت از کسب‌وکاری درباره خودتان به کسب‌وکاری برای رفع بالاترین نیازهای شرکت یک شاخص موفقیت مهم برای رشد بلندمدت شرکت است. می‌توان برای درک بهتر گفت که رهبری کردن لازم است، یا از طریق شما یا افراد دیگر.

اگر شما نبودید، هیچ‌وقت شرکت‌تان راه‌اندازی نمی‌شد، اما اگر در کسب‌وکارتان فرهنگ عالی رهبری و کارآفرینی را ایجاد کنید، حتی تا مدت‌ها بعد از رفتن شما نیز کسب‌وکارتان می‌تواند موفق بماند.

۵. کار و زندگی را با هم ترکیب کنید

کارهای خیلی زیادی وجود دارد که با انجام دادن آنها می‌توانید هم در کسب‌وکار و هم در زندگی به موفقیت برسید. تصمیم‌های شما پیامدهایی دارد و این غیرممکن است که بتوانید هم‌زمان هم در خانه

و هم در کسب‌وکار بهترین باشید. اما شما می‌توانید کار و زندگی را ترکیب کنید، در این صورت شما به بهترین فردی تبدیل خواهید شد که می‌تواند از عهده کارها برآید.

۶. باید هم توانایی پرسش و هم پاسخ داشته باشید

داشتن اعتمادبه‌نفس یکی از اجزای کلیدی و مهم موفقیت است و در طول عمر حرفه کارآفرینی شما مهم باقی خواهد ماند. این را هم بدانید که لازم نیست همه جواب‌های درست را در اختیار داشته باشید؛ بلکه مهم این است که توانایی خود را در پرسیدن سؤال‌های مناسب افزایش دهید.

یک موضوع مهم این است که بدانیم گفتن این جمله «من نمی‌دانم، شما چه فکری می‌کنید؟» ضعف نیست، بلکه نقطه قوت است. به بیان دیگر می‌توان گفت که همیشه لازم نیست همه چیز را بدانید، گاهی اوقات باید بپرسید تا به دانسته‌های‌تان اضافه شود.

۷. یاد گرفتن و عمل کردن موجب موفقیت در زندگی می‌شود

یادگیری بدون وقفه و در تمام دوران زندگی کافی نیست. بهترین روش برای رسیدن به موفقیت، به کار بستن اندوخته‌هاست.

بسیاری از شرکت‌های موفق، فرهنگ‌های یادگیری دارند و حتی ممکن است همیشه جایزه «بهترین مکان برای کار کردن» را نیز کسب کنند.

افرادی که بیشتر بر روی استفاده و به کارگیری اندوخته‌های خود متمرکز هستند، سود بیشتری نسبت به افرادی که صرفاً تمرکزشان را روی یادگیری می‌گذارند، کسب می‌کنند.

باید این را هم گفت که رشد یک شرکت به رشد رهبران و به طور خاص رشد بنیانگذاران آن شرکت محدود می‌شود. اگر بخواهیم درس هشتم را نیز به شما بدهیم، مطمئن شوید که شاخص‌های آینده‌نگر (Leading) و گذشته‌نگر (Lagging) و نیز سنجه‌های کیفیت و کمیت را دائماً بررسی می‌کنید.

همانطور که شما در حرفه خود پیشرفت می‌کنید و متعهد به رشد مهارت‌های‌تان هستید، من شما را تشویق می‌کنم تا از درس‌های بالا در زندگی خودتان استفاده کنید. مطمئن باشید که یادگیری و به کار بستن آنها نه تنها رشد شرکت بلکه افزایش کیفیت شرکت را نیز به دنبال خواهد داشت. با ادامه این روند به یک رهبر عالی در آینده تبدیل خواهید شد.

منبع: inc/techrasa

ایستگاه بازاریابی

راز جذب مخاطب در اسنپ چت

به قلم: انجمن کار آفرینان جوان

مترجم: امیر آل‌علی

اگرچه اسنپ چت در چند وقت اخیر با مشکلاتی مواجه بوده و این امر باعث شده است تا در رقابت با سایر شبکه‌هایی نظیر اینستاگرام، کاملاً عقب بماند. با این حال همچنان یکی از مهمترین شبکه‌های جهان محسوب شده و فعالیت در آن می‌تواند نتایج فوق‌العاده‌ای را به همراه داشته باشد. این نکته را نیز فراموش نکنید که با توجه به این امر که در حال حاضر بسیاری از برندها از این شبکه خارج شده و مدیران آن نیز از برنامه‌های خود برای بهبود اوضاع صحت گرفته‌اند حضور حرفه‌ای شما باعث خواهد شد تا با بهبود شرایط، در وضعیت ایده آلی قرار گیرید. به همین خاطر فعالیت حال حاضر شما در راستای یک هدف بلند مدت محسوب می‌شود. با این حال این شبکه به حدی نیز تضعیف نشده است که اهداف کوتاه مدتی را نیز به دست نیاورید. در ادامه به بررسی راهکارهای ساده و کاملاً کارآمدی خواهیم پرداخت که باعث می‌شود تا در مدت زمانی کوتاه، تعداد کاربران شما افزایش چشمگیر را پیدا کند.

۱-از آمین استفاده کنید

با توجه به این امر که در اسنپ چت تنوع بالایی برای ارسال محتوا وجود دارد، بسیار طبیعی است که شما به فعالیت زیادی نیاز خواهید داشت. بدون شک انجام آن توسط یک نفر بسیار سخت بوده و لازم است که در این رابطه یک تیم را ایجاد نمایید. به همین خاطر رمز خود را در اختیار افرادی که در اصطلاح آمین محسوب می‌شوند قرار داده و فضا را برای فعالیت گسترده خود مهیا سازید. این امر پیش‌رومنه اقداماتی محسوب می‌شود که در ادامه به بررسی آنها خواهیم پرداخت. همچنین شما از همان ابتدا باید برنامه‌ای برای افزایش تعامل خود با مخاطبین داشته باشید

۲-به رویدادها توجه داشته باشید

رویدادها بهانه خوبی برای کسب مخاطبین بیشتر هستند. شما باید آنها را مورد توجه قرار داده و با اقداماتی، نظر کاربران را به سمت خود جلب کنید. برای مثال بسیاری از برندها در این رابطه مسابقاتی را برگزار می‌کنند. در این رابطه تفاوتی ندارد که شما در چه منطقه‌ای فعالیت می‌کنید، شما می‌توانید رویدادهای مختلف کشورهای دیگر را نیز مورد توجه قرار دهید. برای پیشرفت در این بخش، بررسی مداوم اقدامات صفحات بزرتر، می‌تواند راهنمای عمل بسیار خوبی باشد.

۳-به سوالات پاسخ دهید

یکی از اقدامات مهم در زمینه افزایش تعامل، پاسخ دادن سریع به سوالات است. در این رابطه توصیه می‌شود که به یک پاسخ کوتاه بسنده کرده و از افراد بخواهید که برای توضیحات بیشتر، مستقیماً با شما ارتباط برقرار نمایند. این امر باعث خواهد شد تا فضا برای افزایش اقدامات خود جهت تحت تاثیر قرار دادن آنها را داشته باشید. درواقع مفیدبودن یک برند و صرفاً تجاری فعالیت نکردن، بسیار مهم خواهد بود. همچنین در این رابطه صرفاً منتظر سوالات کاربران نباشید. درواقع شما می‌توانید سئوالاتی هرچند ساده را مطرح کنید تا مخاطبان به واکنش نشان دادن ترغیب شوند.

۴-تبلیغ مستقیم را فراموش کنید

نکته مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که اسنپ چت برای تبلیغات مستقیم نبوده و ماهیت آن با سایر شبکه‌ها تفاوت‌هایی را دارد. درواقع در این شبکه شما باید سرگرم‌کننده باشید. بدون شک هیچ تبلیغ مستقیمی این قابلیت را نخواهد داشت. به همین خاطر ضروری است که تا حد امکان جذابیت کار را مدنظر قرار دهید. نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که اقدامات مذکور، به معنای فراموش کردن اصل تبلیغات نبوده و شما در این رابطه باید به صورت غیرمستقیم اقدام نمایید. در نهایت این نکته را نیز فراموش نکنید که هدف افراد در استفاده از اسنپ چت، صرفاً تفریح است. این امر در حالی است که در شبکه‌هایی نظیر لینکدین و اینستاگرام تفریح در جایگاه نخست قرار ندارد.

۵-پیشنندهایی با محدودیت زمانی ارائه دهید

با توجه به این امر که اصل اولیه اسنپ چت بر روی منفعی شدن موارد ارسالی است، شما باید در تولید محتوای خود از این ویژگی استفاده نمایید. در این رابطه ارائه پیشنهاد‌های ویژه با محدودیت زمانی بالا، خود به دلیلی برای مشاهده مداوم اقدامات شما تبدیل خواهد شد. در این رابطه فراموش نکنید که این تخفیف‌ها اگرچه در ظاهر ضرر تلقی می‌شوند، با این حال منجر به افزایش چشمگیر تعداد مشتریان شما شده و در نهایت حتی سودهای بسیار خوبی را نیز به همراه دارد. به همین خاطر در این رابطه ادا نباید نگرانی داشته باشید.

منبع: allbusiness.com



بازاریابی با هدف تاثیر گذاری بر روی مخاطب میانسال

بررسی ۸ تکنیک بازاریابی برای مشتریان میانسال

این امر در زمینه تولید محتوا ایده‌های تازه و نوآورانه‌ای در اختیار ما قرار خواهد داد. متأسفانه بسیاری از بازاریاب‌ها و برندها حوصله و زمان کافی برای چنین الگویی از بازاریابی را ندارند بنابراین مشاهده شکست‌های پیاپی آنها در تعامل با نسل میانسال طبیعی خواهد بود.

۱.۲.استفاده از روش‌های بازاریابی طبقه‌بندی‌شده

مشتریان میانسال به هنگام خرید تمایل به تعامل و مشارکت با برندها دارند. این امر نیازمند تلاش برندها برای ارائه اطلاعات گسترده به چنین مشتریانی است. شاید برخی از مشتریان نسل جوان صرفاً به خاطر ظاهر با کیفیت یک محصول اقدام به خریدش کنند، اما نسل مورد بحث ما نیاز به اطلاعات دقیق و حتی مقایسه محصولات مختلف با هم دارد. بسیاری از برندها نسبت به این نکته مهم توجه کافی ندارند، به همین خاطر در عمل توانایی تکرار فروش موفق به نسل جوان در ارتباط با مشتریان میانسال را ندارند.

اگر ما به دنبال تاثیرگذاری بر روی مشتریان نسل جوان هستیم، باید نسبت به تولید محتوای شخصی‌سازی شده اقدام کنیم. بدون تردید یکی از ترندهای اصلی بازاریابی در طول سال‌های اخیر شخصی‌سازی محتواس‌ت. این امر اهمیت بسیار زیادی برای برندها دارد. هرچه توانایی ما برای شخصی‌سازی محتوا بیشتر باشد، تاثیرگذاری نهایی بهتری بر روی مشتریان خواهیم داشت.



تکنیک مناسب برای بازاریابی منطقی برای گروه‌های مختلف مشتریان طبقه‌بندی آنها در قالب‌های مختلف است بنابراین ما نیاز به کمپین‌های منحصر به فرد برای مشتریان میانسال داریم. چنین تقسیم‌بندی کار بازاریاب‌ها را بسیار ساده‌تر خواهد کرد.

۳. استفاده از اطلاعات دقیق در بازاریابی

تولید محتوای بازاریابی صرفاً جنبه سرگرمی ندارد. بسیاری از برندها فقط به دنبال سرگرم ساختن مخاطب هدف هستند. این نکته در مورد تعامل با نسل میانسال چالش‌های بسیار زیادی در پی خواهد داشت. ما باید همیشه به دنبال ارائه محتوای ارزشمند به مخاطب هدف‌مان باشیم. در غیر این صورت دشواری‌های بسیار زیادی در تعامل با آنها خواهیم داشت. محتوای دارای اطلاعات دقیق آزادی عمل بیشتری به مخاطب هدف برای انتخاب محصولات می‌دهد. دلیل اصلی گرایش نسل میانسال به سوی محتوای داده محور دسترسی وسیع‌شان به ابزارهای اطلاعاتی است. این نسل تمایل به مشاهده اطلاعات دقیق و درست از سوی برندها دارد. در غیر این صورت انگیزه‌اش برای تعامل با برندهای موردنظر به شدت کاهش خواهد یافت.

کانال مک کازمتیک در یوتوب یکی از بهترین مثال‌ها برای تولید محتوای داده محور برای مخاطب میانسال است. این کانال در زمینه تولید محتوای بازاریابی و همچنین فروش محصولات آرایشی و بهداشتی فعالیت دارد. یکی از تکنیک‌های بازاریابی موفق این برند مربوط به نمایش تاثیر عمل‌های زیبایی و استفاده از لوازم آرایشی مختلف بر روی پوست افراد است. امروزه پوست افراد دارای تفاوت‌های بسیار زیادی است بنابراین مک کازمتیک در عمل از افراد بسیار زیادی برای تهیه ویدئوهای بازاریابی‌اش استفاده می‌کند. یکی از عوامل مهم در موفقیت تجاری این برند بیان صادقانه نکات در مورد تاثیر لوازم آرایشی است. این امر برند موردنظر را بدل به یکی از گزینه‌های محبوب مشتریان در سراسر دنیا کرده است.

اگر شما نیز در تلاش برای جلب نظر نسل جوان هستید، باید تولید محتوایی مانند برند مک کازمتیک را در دستور کار قرار دهید. این فرآیند امکان جلب نظر مخاطب هدف و تعامل سازنده با آنها را فراهم می‌سازد. هرچه تعامل مستقیم ما با مشتریان بیشتر باشد، امکان حفظ آنها و پرهیز از جهت‌گیری‌شان به سوی برندهای دیگر بیشتر خواهد شد.

۴.اولویت مشتریان در تمام کمپین‌ها

مشتریان میانسال اهمیت بسیار زیادی به جهت‌گیری برندها در حوزه بازاریابی می‌دهند. نکته مهم در این میان توجه به سلیقه آنها در فرآیند بازاریابی به جای تلاش برای فروش محصولات است. بی‌تردید هیچ مشتری تمایل به مشاهده تلاش صرف برندها برای فروش محصولات‌شان نیست. این امر در مورد مشتریان میانسال شدت بسیار زیادی دارد بنابراین توصیه ما در این بخش اولویت دادن به مشتریان نسل جوان در هر شرایط و وضعیتی است. در غیر این صورت تهدید ریزش بازاریابی بسیار جدی خواهد بود.

یکی از ایده‌های مناسب برای تعامل با مشتریان میانسال در قالب‌هایی غیرکلیشه‌ای مربوط به اطلاع‌رسانی در مورد کسب و کارمان است. این امر با تولید ویدئوهای بازاریابی در قالب معرفی کسب و کارمان و دعوت از مشتریان برای تعامل بیشتر صورت خواهد گرفت. نکته مهم اینکه

به قلم: مگان مورس طراح استراتژی بازاریابی در موسسه Full Funnel

ترجمه: علی آل‌علی

اغلب افراد در دنیای کسب و کار و بازاریابی نسبت به دشواری‌های جلب نظر مخاطب هدف آگاهی دارند. بسیاری از برندها در زمینه ایجاد ارتباط مناسب با مخاطب هدف نگرانی‌ها و چالش‌های قابل توجهی دارند. امروزه بیشتر بازاریاب‌ها در تلاش برای تاثیرگذاری بر روی نسل جوان هستند. این امر اهمیت بسیار زیادی برای تضمین سود بلندمدت برندها دارد. با این حال نکته مهم فراموشی دیگر مشتریان حاضر در بازار است.

براساس گزارش موسسه مارکت واج، نزدیک به ۵۷ درصد از توان خرید در بازار ایالات متحده مربوط به نسل میانسال است. با این حساب آنها اهمیت بسیار زیادی برای کسب و کارها دارند. جهت‌گیری برخی از برندها در راستای توجه بیش از اندازه به گروه سنی جوانان در عمل موجب غفلت از مهمترین خریداران بالفعل بازارها می‌شود بنابراین برند ما باید برنامه‌ای دقیق برای تعامل با مشتریان میانسال داشته باشد. براساس گزارش‌های جمعیت‌شناسی، نسل میانسال در اغلب کشورها میان ۳۰ تا ۴۰ سالگی هستند. این امر سلیقه و اولویت‌های آنها برای خرید محصولات را تحت تاثیر قرار می‌دهد. اگر یک برند با مشتریان میانسال مانند دیگر خریدارانش رفتار کند، مواجهه با ریزش شدید مشتریان امری طبیعی خواهد بود. ما نیازمند کاربست استراتژی‌های خاص و منحصر به فرد برای تعامل با این گروه سنی هستیم.

هدف اصلی ما در مقاله کنونی بررسی بهترین راهکارهای تعامل با نسل میانسال در قالب کمپین‌های بازاریابی است. ما در ادامه این موضوع را در قالب هشت بخش مجزا مورد بحث خواهیم گذاشت. با این حال پیش از این فرآیند باید به تحلیل دلایل اهمیت این گروه از خریداران برای برندها بپردازیم.

• سهم بالا از بازار خرید

همانطور که پیش از این نیز اشاره شد، مشتریان میانسال بیشترین سهم از بازار در ایالات متحده را دارند. این امر در مورد سایر بازارها نیز به همین ترتیب است. اگر شما در کسب و کارتان به دنبال افزایش فروش هستید، باید هرچه سریع‌تر نسبت به بازاریابی براساس ارزیابی سلیقه و نیازهای نسل میانسال اقدام نمایید. در غیر این صورت میزان فروش‌تان به شدت کاهش خواهد یافت.

• تمایل برای تغییر مداوم برند مورد علاقه‌شان

نسل میانسال تمایل بسیار اندکی برای وفاداری به یک برند خاص دارد. براساس گزارش موسسه دایمون، فقط ۲۹ درصد از مشتریان میانسال در بازار آمریکای شمالی از برندهای ثابت خرید می‌کنند. این امر به خوبی بیانگر تمایل مشتریان میانسال برای تجربه خرید از برندهای مختلف است. این امر از نقطه نظر جذب مشتری مزیت بسیار زیادی برای برندها دارد. با این حال در عمل دشواری‌های بسیار زیادی در فرآیند حفظ آنها ایجاد خواهد کرد بنابراین شما مسیر بسیار دشواری برای تعامل با این دسته از مشتریان پیش روی خواهید داشت.

• استفاده فراوان از فناوری‌های نوین

استفاده از فناوری‌های نوین فقط مخصوص نوجوانان نیست. نسل میانسال نیز تجربه بسیار بالایی در زمینه کار با فناوری‌های مدرن دارد. این امر به دلیل زندگی در دوره‌ای پر از ابزارهای فناورانه و تازه است. با این حساب بازاریابی با استفاده از فناوری‌های مدرن مورد استقبال این نسل از مشتریان قرار خواهد گرفت.

• استفاده فراوان از ابزارهای هوشمند

امروزه بسیاری از برندها در تلاش برای بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی هستند. نکته مهم درخصوص شبکه‌های اجتماعی عدم اختصاص آنها به نسل جوان است. اکنون تقریباً تمام مردم در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند. با این حساب برندها فرصت مناسبی برای تعامل با مشتریان میاسال و تولید محتوا برای آنها در شبکه‌های اجتماعی خواهند داشت.

اکنون با آگاهی از دلایل اهمیت نسل میانسال برای بازاریاب‌ها و برندها امکان ورود هرچه بهتر به بحث وجود دارد. ما در ادامه به بررسی تکنیک‌هایی کاربردی برای جلب نظر و حفظ مشتریان نسل جوان اشاره خواهیم کرد.

۱. تولید محتوای اصیل

نسل میانسال به طور میانگین ۲۴۲ دقیقه در روز را به استفاده از اپ‌های مختلف اختصاص می‌دهد. یکی از گزینه‌های محبوب آنها برای استفاده و وقت‌گذرانی مربوط به اپ‌های اجتماعی و ارتباطی است. این امر به معنای حضور گسترده نسل میانسال در شبکه‌های اجتماعی و امکان بازاریابی برای آنهاست.

بسیاری از برندها تولید محتوا برای افراد میانسال را امری ساده تلقی می‌کنند. شاید این نسل توجه زیادی به شبکه‌های اجتماعی داشته باشد، اما نسبت به برندها حساسیت‌گیری بسیار زیادی دارد. نتیجه این امر دشواری برای تعامل با نسل میانسال حتی بیشتر از نسل جوان است.

تجربه افراد میانسال در زمینه مشاهده محتوای تبلیغاتی و کمپین‌های بازاریابی بسیار زیاد است. این امر در نگاه نخست جذابیت زیادی برای بازاریاب‌ها دارد. نکته مهم در این میان دشواری تاثیرگذاری بر روی نسل میانسال به همین خاطر است. وقتی مخاطب هدف ما محتوای بازاریابی بسیار زیادی در طول زندگی‌اش مشاهده کرده باشد، امکان جلب نظر وی به سادگی فراهم نخواهد بود. ما در این میان باید محتوای بسیار اصیل و نوآورانه‌ای در اختیار مخاطب هدف‌مان قرار دهیم. این مسئولیت برای بسیاری از بازاریاب‌ها دشوار است بنابراین مشاهده نتوانی برندها برای تاثیرگذاری بر روی مخاطب هدف میانسال امری طبیعی خواهد بود.

براساس گزارش موسسه Social Media Today، نزدیک به ۹۰درصد از مشتریان میانسال نسبت به مشاهده محتوای اصیل تمایل دارند. معنای این امر ضرورت پرهیز از الگوبرداری از کمپین‌های تبلیغاتی سایر برندهاست. بی‌شک تقلید از دیگر کمپین‌های موفق یکی از عادت‌های شناخته شده برندها محسوب می‌شود. با این حال شما باید در این فرآیند نسبت به فراموشی این شیوه بازاریابی و جلب نظر مخاطب هدف اقدام نمایید. یکی از راهکارهای مناسب برای تولید محتوای اصیل و تازه برای مخاطب میانسال توجه به ارزش‌های مرکزی برندمان است. بدون شک هر برند دارای ارزش‌های متفاوتی است.

رهبری

چگونه رهبران می توانند به کارکنان بی انگیزه کمک کنند؟

مترجم: شیدا انصاری

همانطور که در مطلب «چرا کارکنان انگیزه خود را از دست می‌دهند؟» اشاره کردیم، کارکنان هر سازمان یا کسب و کار با مشکلاتی مواجه هستند، اما رهبران کسب و کارها این امکان را دارند که بتوانند انگیزه را در کارکنان خود فعال کنند. تجربه‌های کاری رهبران سراسر جهان نشان داده است که می‌توان ضمن بهبود زندگی کاری کارکنان، به اهداف کسب و کار هم دست یافت. اما «چگونه رهبران می‌توانند به کارکنان بی‌انگیزه کمک کنند؟»

این سوالی است که در این مطلب به آن پاسخ می‌دهیم:

۳ نکته کوچک ولی پراهمیت وجود دارد که کارمندان را باانگیزه می‌کند:

۱.آنها را متقاعد کنیم که از توانمندی‌شان استفاده کنند

۲.فرصت‌هایی برای آزمون و خطای آنها ایجاد کنیم

۳.به آنها کمک کنیم که کارشان را هدفمند انجام دهند

۱.تشویق کارکنان به استفاده از توانمندی‌های‌شان:

کارکنان میل درونی دارند تا به دیگران نشان دهند که واقعاً چه کسی هستند و چه قابلیت‌هایی دارند، اما زندگی سازمانی، غالباً تمایل افراد را برای در معرض دید قرار دادن توانمندی‌های‌شان دچار مشکل می‌کند. حتی در دنیای خلاق امروز وقتی درباره خلاقیت و نوآوری صحبت می‌کنیم، هنوز شاهد عناوین شغلی در مقامات اداری، نقش‌های غیرانعطاف‌پذیر و سیستم‌های ارزیابی غیراستاندارد هستیم که به جای ایجاد اشتیاق در کارکنان برای بیان قابلیت‌های‌شان در آنها اضطراب و استرس ایجاد می‌کند.

هیچ‌کدام از ما نمی‌خواهیم مکرراً رفتارهای از پیش برنامه‌ریزی‌شده را انجام دهیم. ما میلی عمیق به استفاده از مهارت‌ها و دیدگاه‌های منحصر به فرد برای تصمیم‌گیری در مورد چگونگی موفقیت تیم خود داریم. تحقیقات نشان می‌دهد که وقتی افراد نقاط قوت منحصر به فرد خود را شناسایی و از آنها استفاده می‌کنند احساس بهتر و انرژی بیشتری دارند.

رهبران می‌توانند به کارکنان کمک کنند که بدون تغییر چارچوب شغلی، بهترین خودشان باشند. به عنوان مثال، از استخدامی‌های جدید درخواست کنیم تا داستان‌هایی در مورد زمان‌هایی که در آن بهترین خود بودند، احساس راحتی بیشتر در کنار همکاران داشتند و توانمندی‌های ویژه‌ای که برای‌شان حین کار ارزشمند بوده است را روایت کنند و به اشتراک بگذارند.

این کار باعث شد که تازه واردان در شغل خود بهتر از همیشه عمل کنند. آنها مشتریان را راضی‌تر کرده و کمتر به نظر می‌رسد که در آینده بخواهند از شغل خود کناره‌گیری کنند.

کارمندان به خاطر مهارت‌ها و دیدگاه‌های بی‌نظیری که دارند مایل به ارزشیابی هستند. آنها از اینکه در انجام امور شرکت از آنها نظرسنجی شود خوشحال می‌شوند و احساس ارزش بیشتری می‌کنند. هرچه بیشتر این کار را انجام دهید، دیدگاه‌شان را در بزرگ شدن و بهتر شدن شرکت پررنگ‌تر می‌بینند. از این رو در انجام وظایف‌شان جدی‌تر و پرنانگیزه‌تر خواهند بود. کار سختی نخواهد بود.

به عنوان مثال، رهبران دو شرکت بزرگ «Make a wish» و «Novant»، کارکنان را به ایجاد عناوین شغلی برای خود تشویق می‌کنند، حرکتی که باعث برجسته کردن کمک‌های افراد به تیم‌های خود می‌شود.

۲.ایجاد فضای امن برای آزمون و خطا:

دومین روش برای برانگیختن انگیزه کارکنان، ایجاد «منطقه امن» برای آزمون و خطاهای آنهاست که شامل ایجاد فضایی برای اجرای ایده‌ها و حمایت و موفقیت‌ها و شکست‌ها ست. آزمون و خطا نه‌تنها محرک سیستم تحقیق است بلکه اضطراب و ترس کارکنان را از تجربه شرایط جدید کاهش می‌دهد.

البته انگیزه مثبت داشتن بسیار موثر است ولی کافی نیست. حوزه‌های امن تجربی انگیزه‌های درونی ایجاد می‌کنند که بسیار قدرتمندتر از انگیزه‌های بیرونی هستند. زیرا باعث خلاقیت می‌شوند. شرکت‌ها وقتی موفق‌تر هستند که کارکنان را تشویق کنند تا به رویکردهای جدید بیندیشند و آنها را امتحان کنند. سپس درباره نحوه واکنش محیط به ایده‌های خود بازخورد بگیرند. تحقیقات نشان می‌دهد که تغییر زیرساخت‌ها و نوآوری به عنوان فرصتی برای تجربه و یادگیری، بهتر از این است که کار به عنوان یک موقعیت اجرائی درآید و باعث اضطراب کارکنان، ریسک‌گریزی و تمایل کمتر برای مواجهه با مشکلات شود.

۳.تشویق هدفمندی در میان کارکنان:

هدفمندی زمانی رنگ و بوی انگیزه به خود می‌گیرد که بتوانیم علت و معلول را بین داده‌های خود و پیشرفت‌های تیم‌مان ببینیم. درک هدفمندی زمانی اوج می‌گیرد که بتوانیم بینش‌هایی در مورد محیط شغلی و آنچه کار را بهتر می‌کند به تیم خود ارائه دهیم. به همین ترتیب، زمانی ما درکی از هدف داریم که بتوانیم اولین تجربه خود را در کنار همکاری با دیگران و اجازه دادن به تیم برای پیشبرد کار، به دست آوریم.

به خاطر داشته باشید، درک هدف به صورت «یک طرفه» انجام نمی‌شود. هدف هنگامی کار می‌کند که کارمندان به طور مستقیم با افرادی که در کار خود با آنها ارتباط دارند تعامل برقرار کنند. به عنوان مثال، کارمندان میکروسافت تشویق می‌شوند که اوقات خود را با مشتریان بگذرانند و مشکلات آنها را درک کنند و در اولویت قرار دهند. برای مثال، مدیر حسابداری اداره پلیس یک هفته را در خیابان با مأموران پلیس گذراند، او تلاش کرد تا درک کند چه موقع و در کجا داده‌های از راه دور می‌تواند به آنها کمک کند. یک مدیر حسابدار دیگر، دو روز را در یک بیمارستان گذراند تا بفهمد هدف از کارکردن بدون کاغذ چیست.

برای راه‌اندازی سیستم انگیزه افراد چیز زیادی لازم نیست. از نظر رهبران، انگیزه همان توان و استعدادی است که از قبل در زیر پوست شرکت جریان دارد. سخنرانی‌های انگیزه‌بخش، جذابیت لازم را برای استفاده از این انرژی به وجود نمی‌آورد، تنها کاری که می‌شود انجام داد، تلاشی هماهنگ است برای تشویق کارکنان به بیان مهارت‌های خود، ایجاد فضایی امن برای آزمون و خطای ایده‌ها و شخصی‌سازی اهداف در هر کسب و کار و سازمان.

منبع: hbr.modirinfo

به قلم: چسی البیت نویسنده و سخنران حوزه موفقیت

مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک نحوه استفاده از زمان بسیار مهم است. درواقع شما حتی یک ثانیه آن را نمی‌توانید بازگردانید. در ایسن رابطه اگرچه نمی‌توان زمان را متوقف کرد، با این حال همواره راهکارهایی وجود دارد که باعث خواهد شد تا از اتلاف آن جلوگیری شده و بسا این اقدام، زمان بیشتری را در اختیار داشته باشید. این امر در حالی است که تقریباً تمامی افراد از زمان کم خود در طول روز گلایه داشته و باعث شده است تا این مسئله به سدی برای موفقیت حداکثری آنها تبدیل شود. در این رابطه کاهش تعداد ساعت خواب، اِدا گزینهِ مناسبی نبوده و باعث خواهد شد تا در درازمدت، با مشکلات جدی در زمینه سلامت خود مواجه شوید. همچنین آمارها نیز حاکی از آن است که میزان راندمان کاری در بین افرادی که برنامه خواب مشخصی ندارند، بسیار کم است. در این رابطه اگرچه ممکن است با چند راهکار آشنایی داشته باشید، با این حال تمامی آنها بدون شک برای افراد کاربرد بیشتری را خواهد داشت. در واقع حتی یک راهکار بیشتر، به معنای صرفه‌جویی بهتر در زمان شما خواهد بود. در همین راستا ۲۱ مورد منتخب را مورد بررسی قرار خواهیم داد.

۱-اقدامات مشابه را در یک بازه زمانی انجام دهید

با توجه به اینکه برای هر اقدامی نیاز به تمرکز است بدون شک شباهت اقدامات باعث خواهد شد تا انجام آنها ساده‌تر شود. برای مثال اگر چند اقدام نوشتاری را پست سر هم انجام دهید، بدون شک امکان سرعت بخشیدن به آنها وجود دارد. در این راستا نکته‌ای که باید توجه داشته باشید این است که هیچ‌گاه به دنبال انجام چند اقدام به صورت همزمان نباشید. این امر تنها برای اقدامات بدون اهمیت، کاربرد خواهد داشت. در غیر این صورت درصد خطای شما افزایش پیدا کرده و این امر به معنای نیاز به تکرار موارد است.

۲-برنامه‌ریزیِ هفتگی را فراموش نکنید

هنگامی که با برنامه رفتار کنید، همه چیز بهتر خواهد بود. درواقع یکی از مهمترین دلایل اتلاف وقت، عدم برنامه‌ریزی دقیق افراد است که این امر باعث خواهد شد تا اقداماتی را انجام دهند که اِدا اولویت نبوده و این امر تنها به معنای از دست رفتن زمان خواهد بود. برنامه هفتگی کمک خواهد کرد تا شما دیگر به تکرار آن به صورت روزانه، نیاز نداشته باشید. همچنین امکان در یک راستا قرار دادن اقدامات نیز به وجود می‌آید. در این رابطه بهترین زمان برای برنامه شما، روزهای پایانی هفته است. علت این امر به این خاطر است که شما در این روزها از تعهدات کاری خارج شده و ذهنی آرام برای تصمیم‌گیری مناسب را خواهید داشت. نکته بسیار مهمی که در این بخش باید مورد توجه خود قرار دهید این است که شما باید به اقدامات خود بازنگری کنید تا موارد غیرضروری، حذف شود. با این اقدام فرصت برای اقدامات جدید و سودمند، مهیا خواهد شد.

۳-نظم کاری را جدی بگیرید

در موارد متعددی مشاهده شده است که افراد پس از اتمام یک فعالیت، به صورت کامل آن را رها کرده و این موضوع باعث می‌شود تا احتمال گم شدن، بسیار زیاد باشد. در این رابطه نظم کاری به شما کمک خواهد کرد تا همه چیز را در محل اولیه خود قرار دهید تا در صورت نیاز مجدد، محکوم به جست و جویی زمانبر نباشید. درواقع اگرچه ممکن است این اقدام حتی یک دقیقه از زمان شما را بگیرد، با این حال به مراتب بهتر از حالتی است که شما بیش از ۱۵ دقیقه را به پیدا کردن مجدد آنها اختصاص دهید. در این رابطه فراموش نکنید که از موارد موردنیاز خود نسخه پشتیبان تهیه کنید. برای مثال ممکن است برگ شما، بنا به هر دلیلی از پوشه بیفتد و یا آن را در مکانی جا بگذارید. تحت این شرایط اسکن کردن، باعث خواهد شد تا سریعاً بتوانید آن را چاپ کرده و اقدامات خود را بدون توقف، پیگیری کنید.

۴-از زمان‌های مرده خود استفاده کنید

چه فعالیتی در هنگام رانندگی انجام می‌دهید؟ در هنگام صرف ناهار چطور؟ این موارد نمونه‌هایی از زمان‌های مرده افراد محسوب می‌شود که می‌توان از آنها برای اقدامات مختلفی استفاده کرد. برای مثال گوش دادن به پادکست و کتاب‌های صوتی، یکی از ساده‌ترین اشکال استفاده از آنها محسوب می‌شود. به صورت میانگین، هر فرد بیش از دو ساعت زمان مرده در طول روز خود دارد. این امر خود کاملاً کافی برای از بین رفتن بهانه عدم وجود وقت برای مطالعه، خواهد بود.

۵-از فناوری‌های به‌روز استفاده کنید

فناوری به شما کمک خواهد کرد تا اقدامات را در مدت زمان کمتر بدون احساس خستگی انجام دهید. در این رابطه امکان انجام برخی از کارها نیز فراهم شده است که در شرایط عادی، غیرممکن به نظر می‌رسد. برای مثال من در دفتر کار خود همواره با مشکل کم‌تحركی مواجه بودم تا زمانی که فناوری میزهای تردمیلی معرفی شد. این میزها باعث می‌شود تا افراد بتوانند در هنگام راه رفتن، به اقدامات خود بپردازند. در این رابطه نرم‌افزارها، تکنولوژی‌ها و به صورت کلی هر چیزی که باعث افزایش سرعت و یا ساده‌تر شدن انجام اقدامات شما می‌شود باید مورد توجه شما باشد.

۶-مدگرایی را کنار بگذارید

به عنوان فردی که تمایل دارد تا از زمان خود به بهترین شکل استفاده کند، توصیه می‌شود که به دنبال استفاده از تئیی یکسان باشید. این امر تنها شامل لباس‌های شما نبوده و مدل مو و لوازمی نظیر عینک و ساعت و عطر را شامل می‌شود. این امر باعث خواهد شد تا شما سریعاً بتوانید خود را مهیا مراجعه به محل کار خود کرده و زمان زیادی را صرف نکنید. در این رابطه مدل مویی را انتخاب کنید که به سادگی حالت خوبی را خواهد گرفت. نکته جانب این است که به طور میانگین هر فرد بیش از حدود نیم ساعت از زمان خود را صرف چنین اقدامی می‌کند و این مسئله در بین بانوان، به مراتب بیشتر است. در نهایت این استراتژی کمک خواهد کرد تا دیگر شما نیازی به مراجعه مداوم برای خرید نداشته باشید. درواقع مشخص بودن تیپ و لوازم شما، به معنای این است که می‌توانید آن را سریعاً به صورت اینترنتی سفارش دهید. این امر درست اقدامی است که مورد توجه جدی مارک زاکربِرج قرار گرفته شده است.

۷-شبکه‌های اجتماعی را فراموش کنید

ضررهای شبکه‌های اجتماعی به مراتب بیشتر از مزیت‌های آن است.

هرچیزی که در زندگی شما چنین وضعیتی را دارد، باید کنار گذاشته شود. درواقع به علت نامحدودبودن فضای آنها، این امر طبیعی است که افراد تمایل به حضور طولانی مدت در آن را داشته باشند. نکته جالب دیگر این است که بنا بر تحقیقات انجام شده، در کنار اعتیاد به بازی‌ها، هم‌اکنون اعتیاد به شبکه‌های اجتماعی نیز به وجود آمده است. درواقع به صورت میانگین هر فرد سه ساعت از زمان طول روز خود را به این بخش اختصاص می‌دهد که چیزی شبیه به یک فاجعه است. در این رابطه تنها با یک هفته کنار گذاشتن آن متوجه این امر خواهید شد که اتفاق وحشتناکی رخ نداده و اِدا ضرورتی برای حضور آنها وجود نداشته است. با این حال بهتر است که از شبکه‌های ارتباطی نظیر واتس‌اپ، همچنان استفاده کنید. این امر باعث خواهد شد تا امکان ارتباط سریع با افراد مهیا باشد و درگیر هزینه‌های سنگین برقراری تماس و ارسال پیامک نشوید. در این رابطه کاهش زمان مشاهده برنامه‌های تلویزیونی نیز بسیار مهم خواهد بود.

۸-تمامی موارد نابودکننده تمرکز را شناسایی کنید

برای انجام سریع و باکیفیت کارها، شما به تمرکز بالایی نیاز خواهید داشت. در این رابطه توصیه می‌شود که موارد مختل را شناسایی کرده و در تلاش برای حذف آنها باشید. برای مثال ممکن است صداهای زیادی در محل کار شما وجود داشته باشد. برای رفع این مشکل می‌توانید از گوشی‌های کاهش‌دهنده صدای محیط، استفاده نمایید. درواقع برای



هر مشکلی یک راه حل وجود داشته و نباید خود را محکوم به تحمل آنها تلقی نمایید. همچنین استفاده از تجربیات همکاران نیز بسیار سودمند خواهد بود. در این رابطه حتی یک جست و جوی ساده در اینترنت نیز می‌تواند با راهکارهای جالبی همراه باشد.

۹-انجام چند کار به صورت همزمان را به صورت هوشمندانه مورد استفاده قرار دهید

اگرچه در موارد گذشته عنوان شد که انجام چند فعالیت به صورت همزمان باید مورد استفاده قرار گیرد، با این حال هر قانونی نسبی بوده و ممکن است برای برخی از اقدامات، کاملاً کاربردی باشد. در این رابطه تنها کافی است که موارد را شناسایی نمایید. برای این امر جست و جو در اینترنت نیز کاملاً کارآمد محسوب می‌شود. برای مثال شما می‌توانید ظرف‌های خود را در هنگام صحت با دوست خود، بشویید.

۱۰-کتاب‌های صوتی را به عنوان جایگزین موارد چاپی انتخاب نمایید

در عصر حاضر استفاده از کتاب‌های چاپی دیگر چندان توجیهی را ندارد. درواقع افراد چندان زمانی برای این اقدام نداشته و حمل آنها نیز سخت است. همچنین برای تهیه آنها نیاز به قطع درختان است که این خود به معنای ضربه زدن به محیط زیست خواهد بود. این امر در حالی است که شما بر روی گوشی تلفن همراه خود می‌توانید هزاران کتاب صوتی را داشته باشید و از هر موقعیتی برای گوش دادن به آنها استفاده کنید. درواقع اگرچه اتمام یک کتاب تنها در یک روز، به رویایی دست نیافتنی برای بسیاری از افراد تبدیل شده است، در حال حاضر بسیاری با استفاده از کتاب‌های صوتی، حتی چند کتاب را هم به اتمام می‌رسانند. در نهایت فراموش نکنید که برای هر فردی یک سری کتاب‌ها اولویت بوده و سایرین از اهمیت کمتری برخوردار هستند. در این رابطه شما می‌توانید از سایت‌هایی که در زمینه خلاصه کردن کتاب فعالیت دارند استفاده کرده، برای مطالعه کتاب‌هایی که اهمیت کمتری را دارند، استفاده کنید. با این اقدامات، شاهد تحولی در نرخ مطالعه خود خواهید بود.

۱۱-تا حد امکان از خرید اینترنتی استفاده کنید

خرید به شیوه سنتی، امری کاملاً زمانبر محسوب می‌شود. این امر در حالی است که شما می‌توانید از طریق اینترنت این اقدام را در کمتر از یک دقیقه انجام دهید. با این حال این امر طبیعی است که نمی‌توان همه خریدها را نیز به این شکل انجام داد. با این حال برای اقداماتی نظیر سفارش غذا، حتماً این شیوه را انجام دهید. خوشبختانه تکنولوژی

به سمتی در حال حرکت است که امکان جلب اعتماد سریع‌تر، مهیا شده است. برای مثال با استفاده از تکنولوژی AR و VR می‌توان تجربه مجازی استفاده از محصول را داشت.

۱۲-به نصف زمان فکر کنید

برخی از اقدامات در زندگی همه ما وجود دارد که می‌توان در مدت زمانی به مراتب کمتر آنها را انجام داد. برای مثال دوش گرفتن یکی از این موارد محسوب می‌شود. این امر نه‌تنها باعث خواهد شد تا زمانی بیشتر را داشته باشید، بلکه اقدامی اخلاقی محسوب شده و باعث می‌شود تا آب کمتری مصرف شود. به همین خاطر از همین امروز تلاش کنید تا برای اقدامات روزمره و همیشگی خود، به دنبال نصف کردن زمان آنها باشید.

۱۳-حجم آشپزی خود را افزایش دهید

این امر که بخواهید هر روز برای دو مرتبه آشپزی کنید، بدون شک اقدامی زمانبر خواهد بود. در این رابطه توصیه می‌شود که برای چند وعده غذا تهیه کنید. در این رابطه برخی از غذاها را تنها می‌توان برای ناهار و شام استفاده کرد و برخی دیگر قابلیت استفاده برای چند روز متوالی را دارند. در این رابطه یادگیری غذاهایی که به زمان کمی برای آماده شدن نیاز دارند نیز یک راهکار مناسب خواهد بود.

۱۴-مسئولیت‌های خود را کاهش دهید

با تقسیم درست وظایف، شما با حجم کارهای به مراتب کمتری مواجه خواهید بود. در این رابطه توصیه می‌شود که با افراد خانواده و مدیر شرکت صحبت کرده و سعی کنید تا شرایط را برای خود مساعدتر نمایید. همچنین فراموش نکنید که شما محکوم به انجام تمامی اقدامات نیستید. برای مثال می‌توانید برای انجام کارهای خانه نظیر شستن ظروف و تمیزکاری، از فردی دیگر استفاده نمایید. درواقع هر اقدامی که در مقایسه با حجم و زمان کار، مقرون به صرفه باشد بهتر است که توسط فردی دیگر انجام شود. با این حال میزان آن کاملاً به نیاز خودتان بستگی دارد. برای مثال ممکن است فردی به زمان بیشتری در طول روز خود نیاز داشته باشد. در این صورت طبیعی است که وی باید در این رابطه اقدامات بیشتری را انجام دهد.

۱۵-نه‌گفتن را به عادت رفتاری خود تبدیل کنید

یکی از تصورات بسیار غلط این است که افراد تصور می‌کنند که نه گفتن یک رفتار ضداجتماعی محسوب می‌شود. این امر در حالی است که این امر تنها بیانگر آن خواهد بود که شما برای زندگی خود برنامه‌هایی را دارید که ممکن است خواسته‌های سایرین، هماهنگی لازم را نداشته باشند. درواقع شما باید این اقدام را حق طبیعی خود بدانید. در این رابطه توصیه می‌شود که تمرین نه گفتن را انجام دهید. در این رابطه تلاش کنید که تعداد هر چیزی را که خارج از برنامه شما قرار دارد، با پاسخ منفی خود همراه سازید. با این حال در این رابطه توضیحات لازم را نیز ارائه دهید تا زمینه سوءتفاهمی شکل نگیرد.

۱۶-۳-از زنگ هشدار استفاده نمایید

شما باید برای هر اقدام خود، یک محدودیت زمانی مشخصی را داشته باشید. در این رابطه توصیه می‌شود که از یک زنگ هشدار استفاده کنید تا موارد بیش از حد زمان شما را اشغال نکنند. درواقع زمان محدود باعث خواهد شد تا افراد صرفاً به انجام کار خود فکر کرده و فرصتی برای پرداختن به اقدامات دیگر را نداشته باشند. نکته بسیار مهمی که در این بخش باید به آن توجه داشته باشید این است که از اهمیت استراحت خود غافل نشده و در این رابطه حرفه‌ای عمل کنید. درواقع شما باید به نحوی استراحت کنید که به یک باره با یک خستگی زیاد، مواجه نباشید. در غیر این صورت زمان زیادی را از دست خواهید داد و سلامت شما نیز در معرض تهدید جدی قرار می‌گیرد.

۱۷-همواره دلیل انجام کارهای خود را جویا شوید

همواره قبل از انجام یک فعالیت این سوال را از خود بپرسید که چه دلیلی برای اقدام وجود دارد. این امر یک سوالی است که طی ۲۰ ثانیه باید به آن پاسخ دهید. به صورت یک قاعده کلی، هر اقدامی که برای آن سه دلیل قانع‌کننده وجود ندارد، باید کنار گذاشته شود.

۱۸-از اهمیت کار تیمی غافل نشوید

کار تیمی به معنای آن است که شما می‌توانید حجم کارهای بیشتری را در مدت زمانی کم و بدون درگیر شدن با خستگی، انجام دهید. در این رابطه افرادی که از روحیه کار تیمی برخوردار هستند، مدیریت زمان به مراتب بهتری را نیز دارند. به همین خاطر لازم است تا نسبت به اصول کار تیمی آگاهی پیدا کرده و فراموش نکنید که کار در کنار سایر افراد، می‌تواند باعث شود تا جذابیت آن افزایش پیدا کند. تحت این شرایط تمایل شما نیز برای انجام آن بیشتر خواهد شد.

۱۹-روتین داشته باشید

روتین به معنای برنامه مشخص در طول روز است. برای مثال این امر که هر روز ساعت ۵ صبح بیدار شوید، یکی از مواردی است که از آن به عنوان روتین نام برده می‌شود. این امر باعث خواهد شد تا شما بتوانید بهترین برنامه‌ریزی ممکن را داشته و از زمان خود استفاده لازم را ببرید.

۲۰-ساعت بدن خود را پیدا کنید

آیا تصور می‌کنید که همه افراد به ۸ ساعت خواب نیاز داشته و باید قبل از ساعت ۱۲ بخوابند؟ در اصل این امر واقعیت نداشته و ساعات بدن افراد متفاوت است. درواقع برخی از افراد در زمان تاریکی شب، بهتر عمل کرده و راحت‌تر هستند. برای این امر شب‌کاری، گزینه مناسبی محسوب شده و برخی دیگر تمایل دارند که از روز خود نهایت استفاده را نمایند. درواقع بسیار مهم است که هر فرد ساعت بدن خود را بشناسد. همچنین فراموش نکنید که میزان نیاز افراد به خواب نیز متفاوت بوده و ممکن است برای برخی از افراد حتی ۴ ساعت نیز کامل کافی باشد. در این رابطه برخی دیگر ممکن است در کنار خواب کم، چرت‌هایی را در طول روز بزنند. به همین خاطر شما باید به الگوی مناسب خود دست پیدا کنید.

۲۱-ورزش را در خانه انجام دهید

بدون شک بیرون رفتن خود امری زمانبر خواهد بود. با این حال شما می‌توانید در خانه ورزش کرده و در زمان خود صرفه‌جویی کنید. در این رابطه با مشاهده برنامه‌های تمرینی در یوتیوب، به خوبی می‌توانید به تناسب اندام دست پیدا کنید. همچنین ورزش کردن مداوم، باعث خواهد شد تا آستانه تحمل شما افزایش پیدا کرده و در برابر حجم کار زیاد، با مشکل مواجه نشوید.

منبع: organisemyhouse.com

اخبار

مدیر شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه قزوین:

طرح ملی دوگانه سوز کردن خودروهای عمومی (وانت و تاکسی) در استان قزوین در حال انجام است

قزوین - خبرنگار فرصت امروز: بنابر گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه قزوین، ابراهیم دزفنتار هدف از اجرای این طرح ملی را جایگزینی گاز طبیعی فشرده (CNG) به جای بنزین در خودروهای عمومی اعلام کرد وگفت: امروزه استفاده از گاز طبیعی فشرده (CNG) به عنوان یک سوخت پاک در خودروها، علاوه بر صرفه اقتصادی برای مالکین خودرو، افزایش رشد اقتصادی، صرفه جویی در مصرف بنزین و کاهش آلودگیهای زیست محیطی را به دنبال خواهد داشت.
مدیر شرکت ملی پخش فراوده های نفتی منطقه قزوین افزود: در جهت تحقق مصوبه شورای اقتصاد مبنی بر حمایت از مصرف گاز طبیعی فشرده (CNG) در خودروها و دوگانه سوز کردن خودروهای عمومی (وانت و تاکسی)، در حال حاضر این طرح ملی بصورت رایگان و با ثبت نام در سایت gcrniopdcir انجام می شود. این مقام مسئول تصریح کرد: در رابطه با اطلاع رسانی این طرح ملی سعی برآن شد تا با استفاده از ظرفیتهای اطلاع رسانی و ارتباطات، رسانه ای در سطح استان، ترویج و فرهنگ سازی استفاده از گازطبیعی به صورت جامع و مؤثر صورت پذیرد. از این رو نصب بنر در جایگاهها، میادین میوه و تره‌بار و تابلوهای شهری در سطح استان قزوین عملیاتی شد.
مدیر منطقه قزوین گفت: ازآغاز این طرح تا کنون ۲۴۳ نفر در استان قزوین اطلاعات خودروی خود را در سامانه gcrniopdcir ثبت کرده اند که از این تعداد نیز ۲۴ خودرو دوگانه سوز شده اند. لازم به توضیح است فرایند دوگانه سوز کردن خودروها با اولویت بندی ثبت نام به صورت رایگان و در مراکز مجاز استان قزوین انجام می شود.



مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل عنوان کرد:

برخورداری ۹۸ درصدی خانوار روستایی تا پایان سالجاری

اردبیل - خبرنگار فرصت امروز: مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل، ۷۶ روستای استان در سال ۱۳۹۸ از نعمت گاز طبیعی بهره مند شدند.
به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل ، سردار اسماعیلی مدیر عامل این شرکت از بهره مندی ۷۶ روستای استان در سال ۱۳۹۸ خبر داد و گفت : با بهره مندی این تعداد روستا ۹۴ درصد از خانوار روستایی استان از نعمت گاز طبیعی بهره مند شده اند و با اتمام عملیات اجرایی گازرسانی به ۱۱۲ روستای در حال اجراء میزان بهره مندی خانوار روستایی تا پایان سالجاری از ۹۴ درصد به ۹۸ درصد ارتقاء می یابد.
وی خدمت رسانی به مناطق محروم استان اردبیل را از اهم وظایف این شرکت در امر محرومیت زدایی عنوان کرد و اظهار داشت: طی سال گذشته بیش از یازده هزار مشترک شهری و بیش از هشت هزار مشترک روستایی به مشترکین شرکت گاز استان اردبیل شده اند که با احتساب این تعداد میزان مشترکین شرکت به بیش از ۴۹۲ هزار مشترک رسیده است.
اسماعیلی از تحقق ۸۶ درصد اهداف واحد نصب و اتشعابات، ۹۸ درصد اشتراک پذیری و ۵۰ درصدی شبکه گذاری در سال ۱۳۹۸ خبر داد و افزود : در سال ۱۳۹۸ حدود ۲۰ کیلومتر در صنایع و ۱۹۵ کیلومتر در روستاهای استان شبکه گذاری جدید انجام گرفته است و برای سال ۱۳۹۹ اهداف تعیین شده برای نصب اتشعاب ۷ هزار علمک ، برای اشتراک پذیری ۱۵ هزار مشترک و برای شبکه گذاری ۵۰۰ کیلومتر می باشد که امید است با تأمین منابع شاهد تحقق ۱۰۰ درصدی برای تمامی اهداف تعیین شده باشیم.
این مقام مسئول از مصرف ۲,۷ میلیارد متر مکعب در بخشهای مختلف خانگی، تجاری و صنعتی و نیروگاه خبر داد و جایگزینی گاز طبیعی به جای سوختهای فسیلی در استان را از اولویت برنامه های شرکت برشمرد و تصریح نمود: کل گاز جایگزین شده در صنعت استان اردبیل سال ۱۳۹۸ حدود ۲۹ هزار متر مکعب در ساعت بود و ۶۳ واحد صنعتی جدید نیز به مدار مصرف گاز متصل شده اند و همچنین یک ناحیه صنعتی و یک منطقه ویژه اقتصادی نیز گازدار گردید.

اسماعیلی در رابطه با پروژه مانیتورینگ ایستگاهها و اهمیّت این مورد اظهار کرد: با توجه به دستور مدیریت محترم شرکت ملی گاز ایران مبنی بر استقرار سیستم‌های پایش لحظه‌ای ایستگاه‌های گاز، سامانه مانیتورینگ این شرکت طی برنامه‌ریزی و طراحی انجام شده برای ایستگاههای CGS و صنایع عمده در دستور کار قرار گرفته است که به‌یشترفت ریالی پروژه بالغ بر ۷۵ درصد می باشد. وی همچنین به پیشرفت ۸۳ درصدی پروژه مانیتورینگ در بخش مخابراتی اشاره نمود و گفت: از کل ۱۱۵ ایستگاه گاز که برای انتقال دیتا در نظر گرفته شده بودند، ۹۵پروژه مانیتورینگ مخابراتی ۹۵ ایستگاه با موفقیت تکمیل و راه اندازی شده است.
مدیر عامل شرکت گاز استان اردبیل در رابطه با تحقق منویات مقام معظم بهبری و نامگذاری سالل ۱۳۹۹ با عنوان سال جهش تولید اهم اقدامات این شرکت در راستای تحقق شعار سال را به شرح ذیل بیان نمود: گازدار نمودن تمامی نواحی و شهرک های صنعتی استان بر روی محور های صنعتی متمرکز شده و با گازرسانی به محورها و کاهش فواصل شبکه های گاز با صنایع این شرکت گام بزرگی در کاهش هزینه صنایع و جایگزینی گاز طبیعی با سوختهای فسیلی بر خواهد داشت. وی همچنین پروژه گازرسانی به مجتمع پتروشیمی آرتا انرژی را یکی از مهمترین پروژه های اجرایی استان به لحاظ اقتصادی و اشتغالزایی این مجتمع پتروشیمی بر شمرد .

معاون سیاسی و امنیتی استاندار گلستان:

نسبت به ارتقاء کمی و کیفی خدمات بیمه سلامت امیدواریم

گركان - خبرنگار فرصت امروز: معاون سیاسی و امنیتی استاندار گلستان گفت : امیدواریم با توجه به سیاست های دولت ، کیفیت و کمیت خدمات بیه سلامت افزایش پیدا کند .عبدالرضا چراغعلی گفت ، با اشاره به اینکه بیمه سلامت یکی از اقدامات تاثیر گذار دولت یازدهم و دوازدهم بود گفت : خوشبختانه با تدبیر و درایتی که پیش بینی شد ، اقدامات موثری در حوزه بیمه سلامت در طی ۶ سال گذشته در استان های مختلف انجام شد که مردم آثار آن را دیدند .وی افزود : با توجه به جمعیت قابل توجهی که اکثریت عمده را شامل می شود و خدماتی که بیمه سلامت به این گروه از اقشار جامعه ارائه می دهد ، به ویژه درشرایط فعلی و اقداماتی که این سازمان در جهت کاهش مشکلات بیماران کرونایی انجام داد ، نمی توان نسبت به نقش مثبت و بی بدیل بیمه سلامت در جامعه بی تفاوت بود .معاون سیاسی و امنیتی استاندار گلستان تصریح کرد : البته با توجه به سیاست های نهایی دولت در بیمه سلامت در بحث کاهش قتریبی کاربرد دفترچه های بیمه ، حذف دفترچه های کاغذی و نسخه پیچی الکترونیکی در سایر استان ها ، امیدواریم که با این سیاست ها به نتیجه نهایی دست پیدا کنیم و مردم در دسترسی به خدمات دچار مشکل نشوند .وی اظهار داشت : باید توجه بیشتری در حوزه بیمه سلامت در سایر استان ها شود و بدون شک دستگاههای دیگر نیز با حوزه بهداشت و درمان باید همکاری و تعامل کنند ، در حال حاضر بیش از دو سوم جمعیت استان گلستان تحت پوشش بیمه سلامت هستند که خدمات قابل توجهی را دریافت می کنند . البته پیشنهاد می شود که مردم در بحث پیشگیری با هدف کاهش هزینه ها ، آموزش لازم را فراگیرند که در این زمینه هم بیمه سلامت می تواند نقش موثری ایفا کند .

دومین ممیزی مراقبتي استاندارد ISO/IEC۱۷۰۲۵ آفبای گیلان براساس ویرایش ۲۰۱۷ انجام شد

رشت- مهناز نوبری: دومین دوره ممیزی مراقبتي استاندارد ISO/IEC۱۷۰۲۵ توسط نمایندگان گروه ممیزی آب و فاضلاب کشور با سرممیزی خانم سهراب نیا برای بخش های مدیریت، فنی بیولوژی و فنی میکروبی و ممیزی خانم مظفری برای بخش فنی فیزیوشیمیایی به صورت ویدئو کنفرانس (به دلیل شیوع کرونا) با موفقیت برگزار شد. سیده ضحی حجازی سرپرست مرکز پایش و نظارت بر کیفیت آب و فاضلاب آفبای گیلان، با اشاره به برگزاری دومین دوره ممیزی مراقبتي استاندارد ISO/IEC۱۷۰۲۵ گفت: براساس ابلاغ شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور به شرکتهای آب و فاضلاب مبنی بر ممیزی مراقبتي براساس ویرایش ۲۰۱۷، تجارب ممیزی مراقبتي بصورت ویدئو کنفرانس برای اولین بار در کشور با آزمایشگاه مرکزی آب و فاضلاب گیلان با موفقیت انجام شدوی در ادامه گفت: انجام آزمون های کیفی با تواتر زمانی و مکانی مشخص، پایش کیفی منابع تأمین، مخازن ذخیره و شبکه های توزیع تحت نظارت کارشناسان مجرب با مدارک تحصیلی بالا و مطابق دستورالعمل ها و استانداردهای ملی و جهانی آب شرب (۱۰۵۳ WHO) و ۱۰۱۱) انجام می گیرد و صحت انجام آزمون ها با شرکت در آزمون مهارت تخصصی (PT) مورد ارزیابی قرار می گیرند. حجازی همچنین اظهار داشت: آزمایشگاه مرکزی آب و فاضلاب گیلان در سال ۱۳۹۶ موفق به اخذ، استقرار و پیاده سازی استاندارد ISO/IEC۱۷۰۲۵ بر اساس ویرایش ۲۰۰۵ شد و در سال ۱۳۹۸ اولین ممیزی مراقبتي بر اساس ویرایش ۲۰۰۵ و در سال ۱۳۹۹ دومین ممیزی مراقبتي بر اساس ویرایش ۲۰۱۷ انجام شدوی یادآور شد: در دومین ممیزی مراقبتي، آزمایشگاه مرکزی آب و فاضلاب گیلان موفق به ارتقای ویرایش استاندارد ISO/IEC۱۷۰۲۵ از ۲۰۰۵ به ۲۰۱۷ شد و در این دوره اسکوپ های نمونه برداری بیولوژی، آزمون بیولوژی شمارش پلاکتون و آزمون بیولوژی شمارش نماتود به اسکوپ های استاندارد آزمایشگاه افزوده شد و تعداد اسکوپ های دامنه کاربرد سیستم آیزو ۱۷۰۲۵ به ۲۳ مورد ارتقا یافت.

تبریز – فلاح: حجت الاسلام تاج الدینی نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی به همراه تعدادی از مسئولین از مدول دوم تصفیه خانه فاضلاب شهری تبریز بازدید کردند. به گزارش خبرنگار مسا در تبریز، این طرح به عنوان بزرگ ترین تصفیه خانه فاضلاب در حال احداث کشور به ظرفیت یک میلیون نفر اجرا می شود .رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در حین بازدید، در خصوص طرح تصفیه خانه فاضلاب تبریز گفت: 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 کلانشهر تبریز تکمیل این طرح ضروری است. مهندس علیرضا ایمانلو افزود: احداث مدول دوم تصفیه خانه بزرگ فاضلاب تبریز از سال ۹۵ و با اعتبار اولیه ۱۸۲ میلیارد تومان در دو فاز مایع و لجن آغاز شد که سویل بخش مایع بیش از ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد. وی ادامه داد: در صورت تخصیص اعتبار لازم پیش بینی می شود این بخش امسال به بهره برداری برسد.

تجلیل از بانوان همکار محجبه شرکت آب و فاضلاب آذربایجان شرقی

به مناسبت هفته عفاف و حجاب از بانوان کارمند محجبه شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی تجلیل بعمل آمد. رئیس هیئت مدیره و احداث عامل شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی طی مراسمی ضمن تجلیل از همکاران شافل محجبه گفت: گسترش فرهنگ عفاف و حجاب در جامعه یک امر ضروری و غیر قابل انکار است و نیاز به کار فرهنگی مداوم و مستمر دارد. مهندس علیرضا ایمانلو با بیان این مطلب که نقش حجاب و پوشش اسلامی در سلامت خانواده ها بسیار مهم و ضروری است، گفت: زنان با رعایت حجاب اسلامی در عرصه های مختلف دو شادوش سایر اقشار جامعه فعالیت می کنند. اهمیت حجاب و پوشش اسلامی تا جایی است که خداوند متعال در بسیاری از سوره های قرآن از آن به عنوان یک ضرورت یاد می کند . مهندس ایمانلو افزود: حجاب همواره



بخشی عمده از رسالت انبیاء و اولیاء ادیان و علما بوده است به طوری که حجاب و پوشش اسلامی و به تبع آن، حفظ نظام خانواده نیز از آن رو ارزش دارند که تأمین کننده سعادت آدمی و منشاء قرب الهی هستند. در ادامه مسئول امور فرهنگی و دینی شرکت آفبا استان گزارشی از عملکرد عفاف و حجاب و به برنامه های اجرایی در هفته عفاف و حجاب اشاره کرد.

در پایان مراسم از ۳ نفر از بانوان همکار محجبه با حجاب برتر با اهداء لوح تقدیر و همچنین جوایزی، تقدیر بعمل آمد. همچنین از ۴ نفر از همکاران خانم که در طول سال صاحب فرزند شده بودند با اهداء لوح تجلیل بعمل آمد.

توزیع آب شرب بهداشتی و سالم توسط تانکرهای آپرسان در پی وقوع بارش های سنگین که منجر به جاری شدن سیلاب و وارد آمدن خسارت به تاسیسات و شبکه توزیع آب‌رسانی در مجتمع شهید دهقان مراغه شد، خدمات رسانی به

رئیس دانشگاه علوم پزشکی قم:

تعداد فوت ناشی از کرونا در قم روز گذشته به صفر رسید/ بر مردم هراس ایجاد نکنیم



کاهش یافته و روز گذشته آمار مرگ و میر در استان قم به صفر رسید. وی با بیان اینکه قدرت سرایت ویروس و عفونت زایی آن افزایش یافته است، افزود: در حال حاضر از هر ۱۰۰ تست کرونا حدودا ۴۰ الی ۵۰ تست مثبت اعلام شده است. رئیس دانشگاه علوم پزشکی قم با اشاره به اینکه ۳۷۸ فوتی از آغاز شیوع کرونا تا امروز در قم داشتیم، اظهار کرد: حدود ۲۴۰ نفر بیماران مبتلا به کرونا در بیمارستان بستری شدند، هم اکنون در بیمارستان کامکار ۱۰۰ بیمار، بیمارستان قربانی حدود ۵۰ نفر بستری هستند. وی ادامه داد: استان قم بعد از تهران اولین استان مجهز به تست های

کاهش یافته و روز گذشته آمار مرگ و میر در استان قم به صفر رسید. وی با بیان اینکه قدرت سرایت ویروس و عفونت زایی آن افزایش یافته است، افزود: در حال حاضر از هر ۱۰۰ تست کرونا حدودا ۴۰ الی ۵۰ تست مثبت اعلام شده است. رئیس دانشگاه علوم پزشکی قم با اشاره به اینکه ۳۷۸ فوتی از آغاز شیوع کرونا تا امروز در قم داشتیم، اظهار کرد: حدود ۲۴۰ نفر بیماران مبتلا به کرونا در بیمارستان بستری شدند، هم اکنون در بیمارستان کامکار ۱۰۰ بیمار، بیمارستان قربانی حدود ۵۰ نفر بستری هستند. وی ادامه داد: استان قم بعد از تهران اولین استان مجهز به تست های

مدیرکل مدیریت بحران استانداری در جلسه راهکارهای مصرف بهینه آب:

در ۱۰۷ شهر استان اصفهان، شبکه آبیاری فضای سبز از آب شرب جدا شد



کشاورزی، اصناف، نیروهای نظامی و انتظامی، بخش خانگی و شهرداری تدوین و به مدیریت بحران استانداری اعلام نماید. شیشه فروش با اشاره به تاسیس خانه فرهنگ آب و برق در استان اصفهان اظهار داشت: با توجه به راه اندازی

بازدید مدیر عامل سازمان بنادر و دریانوردی از فاز سوم طرح توسعه و اسکله

نفتی بندر شهید رجایی



احداث ۱۴۰۰ متر اسکله، ۴ میلیون متر مکعب لایروبی و احداث ۱۱۳ هکتار محوطه کانتینری پسرکرانه است که با سرمایه گذاری یکهزار میلیارد تومانی سازمان بنادر و

روستاهای اطراف با مشکل مواجه گردید. بر اساس این گزارش، در پی وقوع این حادثه اکیپ های مجهز شرکت آب و فاضلاب استان با ارسال ماشین آلات سنگین به محل وقوع حادثه و تلاش های جهادی و شبانه روزی همکاران در کمتر از ۲۴ ساعت شبکه توزیع آب ترمیم گردید .

شایان ذکر است تا رف کامل این مشکل، توزیع آب شرب بهداشتی و سالم توسط تانکرهای آب‌رسان شرکت به روستاهای درگیر سیلاب انجام پذیرفت.

تمدید گواهینامه مدیریت انرژی تصفیه خانه فاضلاب تبریز بر اساس استاندارد ISO۵۰۰۰۱

با عنایت به اهمیت مدیریت مصرف انرژی و لزوم مدیریت صحیح منابع و تجهیزات انرژی بر، شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی همراستا با سیاست های کلان کشور خود را ملزم به استقرار سیستم مدیریت انرژی کرد. بر این اساس و با توجه به میزان انرژی مصرفی تصفیه خانه فاضلاب تبریز با دیعاند قراردادی ۳۰۰۰ کیلووات و مصرف ۶۵۰۰۰۰۰ موقف به ساعت در سال، مطالعه اولیه در تصفیه خانه فاضلاب انجام و با تدوین اهداف کلان، خرد و شناسایی تجهیزات مصرف کننده عمده انرژی، دستورالعمل های مرتبط تدوین و اقدامات لازم بر این اساس انجام گرفت. شایان ذکر است شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی در اسفند ماه ۱۳۹۶ موفق به اخذ گواهینامه مدیریت انرژی بر اساس استاندارد ISO۵۰۰۰۱ برای تصفیه خانه فاضلاب تبریز گردید. در این راستا ممیزی مراقبتي نوبت اول در اسفند ۱۳۹۷ و اخیرا ممیزی مراقبتی نوبت دوم در اردیبهشت ۱۳۹۹ انجام و اعتبار گواهینامه ISO۵۰۰۰۱:۲۰۱۱ تا ۲۰۲۱,۰۳,۱۲ تمدید گردید. با توجه به اهداف تعریف شده فوق و نظر به اینکه تصفیه خانه فاضلاب تبریز به عنوان بیشترین مصرف کننده انرژی شرکت می باشد، استقرار سیستم مدیریت انرژی می تواند تاثیر بسزایی در بهبود روند مصرف انرژی تصفیه خانه داشته و آغازی بر مسیر کاهش مصرف انرژی کلیه تاسیسات شرکت آفبا آذربایجان شرقی باشد.

PCR شد، تست های آنتی بادی بیشتر جنبه پژوهشی و تشخیصی دارد و اعلام نتایج آن، چندان قابل اتکا و اهمیت نیست و لذا مناسب ترین تست تشخیص کرونا، تست PCR است.
قدیر با تاکید بر اینکه بهداشت و سلامت کادر درمان از اولویت دانشگاه علوم پزشکی قم است، گفت: با اولین علامت سرفه و تنگی نفس و.. می بایست کادر درمان وارد قرنطینه شوند و خوشبختانه با رعایت تمام پروتکل های بهداشتی هیچ تلفاتی در حوزه کادر درمان نداشتیم. وی با اشاره به اینکه تهیه ۴ میلیون ماسک و راه اندازی نفاختگاه در مجتمع یاوران مهدی(ع) از جمله اقدامات دانشگاه علوم پزشکی است، افزود: مجموعه درآمد دانشگاه حدود ۲۱۴ میلیارد تومان بود و در حال حاضر با کمبود منابع مالی مواجه هستیم. رئیس دانشگاه علوم پزشکی تاکید کرد: کلیه بیمارستان های قم مراجعه بیماران کرونا دارند و لذا نگرانی مردم از بابت مراجعه بیمارستان نیز همین امر است لذا بخش مراجعه بیماران مبتلا به کرونا از سایر مراجعان جدا شد. وی گفت: ما نمی توانیم مردم را با ترساندن در حالت اغما قرار دهیم و نباید بر مردم هراسی ایجاد کنیم و از یک طرف دیگر نباید شرایط را عادی جلوه داد لذا باید به گونه ای رفتار کرد تا مردم به آموزش های مربوط به رعایت پروتکل های بهداشتی توجه کرده و به آن ها اهمیت دهند.

چرا برنامه‌های تحول دیجیتال با شکست مواجه می‌شوند؟



تحول دیجیتال از برنامه‌های مرسوم این روزهای دنیای کسب‌وکار محسوب می‌شود که البته، عموماً به‌خاطر سیاست‌گذاری‌ها و اجرای غلط شکست می‌خورد.

شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ صنعتی و مالی در نقاط متعدد جهان، هزینه‌های سرسام‌آوری را به برنامه‌های دیجیتال‌سازی یا تحول دیجیتال اختصاص می‌دهند. اغلب در چنین برنامه‌هایی، مشکل عدم دریافت نتیجه موردنظر وجود دارد. کارشناسان دنیای کسب‌وکار، دلیل اصلی شکست را در مقیاس‌دهی برنامه‌های تحول دیجیتال و فراتر رفتن از ایده‌ها و طرح‌های اولیه می‌دانند. شرکت نرم‌افزاری Accentuer روی غول‌های سرویس‌دهی و نرم‌افزاری در جهان، مطالعه‌ای برای بررسی دلایل شکست پروژه‌ها انجام داد. هدف از مطالعه، کشف دلایل ریشه‌ای در نتیجه‌نگرفتن طرح‌های تحول دیجیتال بود.

به‌بیان خلاصه می‌توان اهداف نامشخص از سوی مدیران و منابع ناکافی برای مقیاس‌دهی پروژه‌ها را به‌عنوان دلایل عدم موفقیت تحول دیجیتال بیان کرد. مطالعه اکسنچنر علاوه بر شناسایی این دلایل، راهکارهایی را هم برای مقابله با آنها مطرح می‌کند. همان‌طور که گفته شد، سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های تحول دیجیتال در همه نقاط جهان در ابعاد بزرگ و با هزینه‌های سرسام‌آور انجام می‌شود. مطالعه Accentuer روی ۱,۳۵۰ شرکت بین‌المللی، مجموع سرمایه‌گذاری‌ها را از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸، بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار بیان کرد. شرکت‌ها در ۱۷ کشور جهان و ۱۳ صنعت گوناگون فعالیت می‌کردند. اکثر رهبران آنها در نظرسنجی‌های انجام‌شده از نتایج پروژه‌ها راضی نبودند. درواقع آنها پس از رضایت از نتایج اولیه و نمونه‌های پیلوت، توانایی مقیاس‌دهی موفق را به پروژه‌های تحول دیجیتال نداشتند.

به‌عنوان نمونه‌ای از شرکت‌های مورد مطالعه می‌توان یک برند ورزشی را مثال زد که در شخصی‌سازی محصولات، شهرت بالایی دارد. این شرکت، هزینه‌های زیادی را در روباتیک، یادگیری ماشین و چاپ سه‌بعدی در یک کارخانه جدید انجام داد تا مسیر تحول دیجیتال را زیرساختی کاملاً نو پیگیری کند. هدف اصلی، ایجاد امکان سفارش کفش‌های اختصاصی و دریافت سریع آنها برای مشتری بود. رهبران امید زیادی به این پروژه داشتند تا به‌مرور نتایج آن را به مراکز تولیدی دیگر هم گسترش دهند. پس از طراحی‌های اولیه، بخش‌های عملیاتی و فناوری‌های جدید هیچ‌گاه هماهنگی لازم را به‌دست نیاوردند و تولید سریع هم به‌نوعی یک توهم بود. درنهایت و پس از گذشت سه سال، پروژه مذکور و کارخانه آن تعطیل شد.

با نگاهی به داستان بالا این سؤال ایجاد می‌شود که چه رخدادهایی مانع از مقیاس‌دهی پروژه‌های تحول دیجیتال می‌شوند؟ شرکت‌هایی که در تحول دیجیتال موفق می‌شوند، چه فرآیند متفاوتی در پیش می‌گیرند یا کدام فرآیندها را به روشی دیگر انجام می‌دهند؟ برای درک

بهتر مسائل، در جریان نظرسنجی مطالعه از مدیران اجرایی درباره جزئیات بازگشت سرمایه‌گذاری دیجیتال (RODI) صحبت شد. سپس درصد موفقیت یا شکست مقیاس‌دهی پروژه‌ها در شرکت‌های دسته نمونه مورد بررسی قرار گرفت. با ترکیب فاکتورهای مذکور مشخص شد که ۲۲درصد از شرکت‌ها، بازگشت سرمایه بیشتر از میانگین و مقیاس‌دهی موفق داشته‌اند.

برای بررسی راهکارهای مقیاس‌دهی موفق، تفاوت ۲۲ شرکتی که در بالا به آنها اشاره کردیم، با دیگر نمونه‌ها بررسی شد. درواقع تیم تحقیقاتی، چالش‌های اصلی گروه ناموفق کسب‌وکارها را دریافت کرده و نحوه حل آنها را در گروه موفق بررسی کردند. همان‌طور که گفته شد، دو دلیل اصلی و راهکارهای آن طی این بررسی‌ها کشف شدند.

تفاوت سیاست و ایده در میان مدیران اصلی

اگر مدیران اصلی یک کسب‌وکار درباره ایده‌ها و رویکردها نظر برابری نداشته باشند، افراد زیرمجموعه توانایی اولویت‌دهی به کارها و اندازه‌گیری فاکتورهای موفقیت را نخواهند داشت. رویکرد شرکت‌های موفق برای رفع چالش احتمالی، با طرح و بیان فرصت‌های تحول دیجیتال شروع می‌شود. البته آنها به‌روشنی همچنین مشکلی و چالشی را شرح می‌دهند که با تحول دیجیتال رفع خواهد شد. به‌علاوه، چگونگی شکل‌گیری سازمان پیرامون ایده و راهکار نهایی هم پیش از سرمایه‌گذاری توصیف می‌شود.

یک شرکت ایتالیایی صنعت برق و گاز طبیعی، Sorgenia، چند سال پیش پروژه تحول دیجیتال با اهداف روشن را شروع کرد. آنها قصد داشتند در مدت پنج سال، مشتریان خود را از ۳۰۰ هزار به یک میلیون افزایش دهند و برای این افزایش نیز از کانال‌های دیجیتال بهره ببرند. شرکت ایتالیایی، فروش به‌صورت تلفنی را هم در ساختارهای خود نداشت و آینده فروش را در دنیای دیجیتال می‌دید. رهبران اعتقاد داشتند که با استفاده از ابزارهای صحیح دیجیتال می‌توان تجربه مشتری را ساده‌سازی و در این مسیر مشتریان جدید را جذب کرد. از اولین رویکردهای الزامی در تحول دیجیتال شرکت ایتالیایی می‌توان به جابه‌جایی سیستم فناوری اطلاعات شرکت به فضای ابری اشاره کرد. راهکار ابری به آنها امکان می‌داد تا افزایش تعداد مشتریان را نیز به‌خوبی مدیریت کنند. چنین تغییری یک تحول در سطح سازمانی محسوب می‌شد و ابعاد بزرگی داشت.

تغییر ساختارهای فناوری اطلاعات، شامل همه بخش‌های هسته اصلی کسب‌وکار شرکت سوچنیا می‌شد. از سیستم‌های جذب و مدیریت مشتری، تحلیل و مدیریت کلان داده از طریق هاب داده‌ای جدید تا توسعه پلتفرمی برای بهبود ارتباط، همکاری و به‌رووری کارمندان، در برنامه تحول دیجیتال دخیل بودند. بدون درک مناسب از هدف نهایی و ابزارهای موردنیاز برای رسیدن به هدف، اطمینان از حرکت منظم همه بخش‌های کسب‌وکار و هماهنگی آنها واقعاً دشوار

می‌شد.

سوچنیا با شرح دقیق اهداف و ابزار رسیدن به آنها، به‌خوبی در مسیر تحول دیجیتال قرار گرفت. آنها امروز کاملاً در مسیر حرکت می‌کنند و عملیات کلیدی شرکت با سرعتی ۱۵ تا ۲۰درصد بیشتر نسبت به وضعیت قبلی انجام می‌شود. به‌علاوه نیروی انسانی نیز فرصت و امکانات بیشتری برای تمرکز بر وظایف با ارزش کاربردی بیشتر دارد.

منابع ناکافی برای مقیاس‌دهی

یکی از چالش‌های اصلی تحول دیجیتال، زمانی خود را نشان می‌دهد که قابلیت‌ها و ظرفیت‌های شرکت تنها برای پشتیبانی از طرح اولیه (اصطلاحاً Pilot) مناسب هستند و در زمان مقیاس‌دهی، با ضعف عملکرد روبه‌رو می‌شوند. وقتی این چالش در نظر گرفته نشود، شرکت‌ها باید بین پذیرفتن تأخیر در انجام فرآیندها و تلاش رهبران برای سرعت‌دادن به تحول و رسیدن به اهداف نهایی، یکی را انتخاب کنند. شرکت‌های موفق، برای سرعت‌دادن به روند تحول از منابع خارجی استفاده می‌کنند یا با افزایش زمان طرح، همان پیلوت اولیه را در داخل شرکت رشد می‌دهند. در رویکرد دوم، قابلیت‌های دیجیتالی شرکت با استفاده از منابع داخلی به‌صورت آهسته و پیوسته توسعه می‌یابد.

شرکت فرانسوی تأمین خودرو، Faurecia، از فرآیندهای خرید و ادغام برای رفع کمبود در ظرفیت‌های دیجیتالی خود استفاده کرد. آنها در سال ۲۰۱۸ شرکت Parrot Automotive را خریداری کردند تا توسعه محصولی به‌نام Cockpit of the Future را توسعه دهند. محصول آنها، کابینی با پیشرفته‌ترین کاربردهای امنیت، راحتی، صدا و دما بود.

شرکت فارشیا همکاری نزدیکی هم با فعالان دانشگاهی و مراکز تحقیقاتی داشت. به‌علاوه استارت‌آپ‌هایی در مراکز نوآوری همچون سیلیکون‌ولی، تورنتو، شانگهای، سرزمین‌های اشغالی و پاریس نیز با آنها همکاری می‌کردند. آنها با استفاده از ارتباطات ایجادشده، نمونه‌سازی اولیه و صنعتی‌سازی فناوری‌های در حال رشد را سرعت می‌بخشند. فناوری‌هایی که در اثر همکاری‌های مذکور توسعه می‌یابند، در دسته‌های مهم سلامت و بهداشت، امنیت سایبری و حفاظت از محیط زیست مطرح می‌شوند.

بسیاری از شرکت‌های مورد مطالعه، به‌جای رویکرد خارجی فارشیا، توسعه تیم‌های نوآوری داخلی را در دستور کار قرار دادند. آنها مراکزی موسوم به «کارخانه نوآوری» داخل سازمان‌های بزرگ خود ایجاد کردند که توسعه و رشد پروژه‌های پیلوت را برعهده گرفتند. کارخانه‌های نوآوری، رویکردی پویاتر را نسبت به گروه‌های تحقیق و توسعه اورژانسی پیش می‌گیرند. آن گروه‌ها، عموماً آزمایشگاه‌های کوچک تجربی مستقل از گروه تحقیق و توسعه اصلی هستند که وظیفه نوآوری سریع و ارزان را برعهده دارند. درمقابل، کارخانه‌های نوآوری

از بازوی سازمانی برای بازآفرینی‌های دیجیتال استفاده می‌کنند. آنها محدود به تحقیق و توسعه یا طراحی محصول هستند. آنها به‌جای روندهای سنتی، ابتدا پرورش ایده‌های جدید را انجام می‌دهند و سپس به طراحی راهکارهای احتمالی می‌پردازند. درنهایت، پیاده‌سازی و مقیاس‌دهی راهکارها انجام می‌شود.

کارخانه نوآوری داخل یک سازمان بزرگ، الزاماً باید یکپارچگی کاملی با کل ساختار سازمانی داشته باشد. تیم کارخانه، در همان ساختارهای عادی سازمان عضو هستند. به‌علاوه اعضای دخیل در پروژه‌های آن، از تمامی بخش‌های سازمان، و نه تنها R&D انتخاب می‌شوند.

شرکت‌ها با پیاده‌سازی کارخانه‌های نوآوری، استعدادهای جدید را نیز جذب می‌کنند، اما رویکرد اصلی بر استفاده از استعدادهای موجود استوار می‌شود. گروه جدید سازمانی، کاملاً متصل و پاسخگو نسبت به سود و زیان شرکت خواهد بود. با چنین روشی، افراد دخیل در کارخانه می‌توانند تأثیر مقیاس‌دهی ایده اولیه خود را در همان ابتدای مسیر در ابعاد سازمانی مشاهده کنند. درواقع کارخانه نوآوری شبیه به شرکتی کوچک عمل می‌کند که در دل یک سازمان بزرگ توسعه می‌یابد.

به‌عنوان مثالی دیگر از مقیاس‌دهی صحیح، می‌توان شرکت بین‌المللی Schneider Electric از غول‌های صنعت برق جهان را نام برد که مرکز مدیرش مانند فارشیا در فرانسه واقع است. آنها مرکزی به‌نام کارخانه سرویس‌های دیجیتال (DSF) توسعه دادند که با تمامی بخش‌های کسب‌وکار شرکت همکاری می‌کرد. مهندسان شاغل در DSF، ایده‌های جدید مطرح می‌کنند و آنها را برای ارائه خدمات دیجیتال مانند پیش‌بینی سرویس‌های نگهداری یا نظارت عملکردی پرورش می‌دهند.

نظارت بر گرما و رطوبت یک تجهیز توزیع برق اهمیت بالایی دارد. یکی از گروه‌های DSF در شرکت اشنایدر، راهکاری توسعه داد که از فناوری حسگرهای گرمایی بی‌سیم برای کنترل گرما و رطوبت و یک پروتکل برای ارتباط بی‌سیم استفاده می‌کند. زمان تخمینی برای اتمام طرح، سه سال بیان شد، اما اشنایدر با استفاده از ظرفیت‌های کارخانه‌ی نوآوری داخلی، آن را در مدت هشت ماه به پایان رساند. مرحله‌ای که در بالا به‌عنوان مثال پیاده‌سازی تحول دیجیتال مطرح شدند، قطعاتی از یازلی بزرگ هستند. با نگاهی به آنها می‌توان تأمین سرمایه مناسب را نیز برای پروژه‌های آتی تحول دیجیتال در نظر داشت. فراموش نکنید که کسب حمایت مالی و سرمایه‌گذاری از سوی رهبران اصلی سازمان، یکی از چالش‌های اصلی تحول دیجیتال برای مدیران درگیر محسوب می‌شود. وقتی شرکت‌ها با چالش‌های مذکور در این مقاله روبه‌رو باشند و آنها را پیش‌بینی کنند، قطعاً در توسعه طرح جذب سرمایه از سوی مدیران رده‌بالا، روند آسان‌تری در پیش خواهند داشت.

منبع: HBR/zoomit

چگونه تیم پاسخگو و مسئولیت پذیری داشته باشیم؟



نویسنده: Dave Bailey

مترجم: طاهره منیری شریف

تیم خود را به جایگاهی برسانید که بتوانید به آنها اعتماد کنید تا حتی بدون حضور شما هم کارها را به بهترین نحو ممکن انجام دهند. وقتی برای اولین بار افراد تیم را مدیریت می‌کردم، خواستم جهت روشنی به تیم خود بدهم تا حتی‌الامکان آنها بتوانند خودشان تصمیمات خودشان را بگیرند. ولی از آنجایی که محصولات کسب و کار روزانه در حال تغییر است اکثر تصمیمات مهم را خودم برعهده گرفتم یا حتی خودم برای افرادم کار کردم. به همین خاطر استرس زیادی بر من وارد شد و به خاطر بار سنگینی که بر دوشم بود در معرض افسردگی قرار گرفته بودم. تیم من هم وقتی این اوضاع را دیدند انگیزه خود را از دست دادند و اوضاع به همین منوال ادامه یافت.

اما چگونه باید به افراد تیم‌تان اعتماد کرده و به پیشرفت آنها کمک کنید؟ یک تعریف ساده از مسئولیت‌پذیری:

یک تعریف ساده و روشن از مسئولیت‌پذیری این است که اول درک کنیم «مسئولیت‌پذیری» از دیدگاه‌های مختلف به چه معناست: مسئولیت‌پذیر بودن: ارائه گزارشی از اینکه چه چیزی در یک حوزه خاص رخ می‌دهد.

مسئولیت‌پذیر نگه داشتن: پرسیدن سوالاتی در مورد اینکه چه چیزی در یک حوزه خاص رخ می‌دهد.

در نهایت مسئولیت‌پذیری در این خلاصه می‌شود که «چه چیزی رخ داده است؟» و «شرحی از آنچه رخ داده است». انتظار می‌رود از شخصی که می‌خواهیم او را به عنوان فردی مسئولیت‌پذیر و پاسخگو بدانیم، سوالات چالشی و سختی پرسیده شود و شخص پاسخگو بتواند به آن سوالات پاسخ بدهد، زیرا او می‌داند که دقیقاً چه می‌گذرد. سطوح مسئولیت‌پذیری:

پنج سطح مختلف مسئولیت‌پذیری وجود دارد که با توجه به میزان اهمیت مسئله مدنظر می‌توان از آنها استفاده کرد:

۱- سطح «تذکر» : بازخورد فوری و کوتاه که در آن می‌گویید چه می‌بینید. همان ابتدا بررسی می‌کنید تا مطمئن شوید همه چیز خوب است. مثلاً می‌گویید:

«من متوجه شدم که فلان اتفاق افتاده است ... آیا همه چیز خوب است؟»

۲- سطح «دعوت» : یک گفت‌وگوی غیررسمی و معمولاً خصوصی که در طول آن، شما به کسی کمک می‌کنید، آگاهی بیشتری در مورد موضوعی خاص پیدا کند. مثلاً می‌گویید:

«من فلان مسئله را چند بار برای شما توضیح دادم ... چه الگویی در اینجا وجود دارد؟»

۳- سطح «مکالمه» : یک جلسه با عنوان «ما باید صحبت کنیم» که در آن، فوریت و ضرورت یک مسئله و اهمیت برخورد با آن را مشخص می‌کنید. مثلاً می‌گویید:

«فلان رفتارها یا اقدامات بر تیم تاثیر می‌گذارند ... بیایید بررسی کنیم چطور این مسئله را حل کنیم».

۴- سطح «مرز» : بعضی مواقع نیاز خواهید داشت از قدرت و موقعیت خود استفاده و پیامدهای عدم پیروی از دستورات‌تان را تشریح کنید. مثلاً می‌گویید:

«اگر فلان کارها تغییر نکنند، احتمالاً مجبور شویم یک سری

پیامدهای احتمالی را در نظر بگیریم.»

۵- سطح «محدوده» : اگر در موقعیتی لازم شد، محدوده‌ای را برای تیم‌تان مشخص کنید، کارمندان ممکن است از آخرین شانس خود برای بهبود استفاده کنند. مثلاً می‌گویید:

«این آخرین هشدار به شماست. اجازه بدهید این را به شما توضیح بدهم که ...»

این سطوح از مسئولیت‌پذیری یک فرآیند خطی نیست. با توجه به موقعیت می‌توان اقتضایی عمل کرد. برای مسائل جدی ممکن است فوراً وارد سطح «مکالمه» یا حتی «محدوده» شوید.

ولی در بسیاری از موارد تعدادی «تذکر» کافی خواهد بود. به همین خاطر مهم است که در سبک مدیریت خود بازخورد بلادرنگ داشته باشید اما پیشنهاد نمی‌کنم که انتقاد کنید (یک تذکر ایده‌آل، کوتاه است و به خاطر نگارنی واقعی برای کسی بیان می‌شود). پایداری و اصرار برای حل مسئله، ممکن است غیرطبیعی حس شود ولی شما باید به آن عادت کنید.

سطوح مسئولیت‌پذیری، روشی مفید برای شروع یک گفت‌وگو است و آنچه که در طول گفت‌وگوی واقعی رخ می‌دهد چیزی است که مدیران متوسط را از رهبران عالی تفکیک می‌کند.

چهار ایده‌ای که در ادامه مطرح می‌کنیم از سخت‌ترین تکنیک‌ها برای ماهر شدن در این زمینه محسوب می‌شوند ولی به مرور زمان می‌توانند تاثیر زیادی بر تیم شما داشته باشند.

۱- سوالات باز پرسید

پرسیدن سوالات باز که به بیش از یک پاسخ بله/ خیر نیاز دارند، یک تکنیک اساسی رهبری است. این پرسش‌ها ممکن است در طول یک بازخورد بلادرنگ، یا به روزرسانی هفتگی رخ دهند. هرچه سوالات بیشتری بتوانید بپرسید تیم شما مسئولیت‌پذیرتر خواهد شد.

نمونه‌هایی از سوالات باز خوب به صورت زیر هستند:

- شما سعی می‌کنید به چه چیزی دست پیدا کنید؟
 - چه چیزی موثر است؟
 - چه چیزی موثر نیست؟
 - به چه کمکی نیاز دارید؟
 - چه منابعی را در دسترس دارید؟
 - چه چیزی برای شما شفاف‌تر می‌شود؟
- حتی درخواست‌ها هم وقتی به صورت پرسش‌های باز مطرح می‌شوند، بسیار تاثیرگذار هستند. به تفاوت بین این دو جمله توجه کنید:
- «لطفاً سعی کنید به موقع برسید.» (یک درخواست)
 - «چه کاری انجام خواهید داد تا مطمئن شوید به موقع می‌رسید؟» (یک سوال باز)

۲- بهانه‌ها را کنار بگذارید

مسئولیت‌پذیر نگه‌داشتن کسی، ممکن است برای هر دو طرف ناراحت‌کننده باشد. بعد از پرسیدن یک سوال دشوار، ممکن است برای کاهش تنش وسوسه شوید، اولین پاسخ را قبول کنید. با این حال وقتی متوجه آنها شدید باید بهانه‌ها را کنار بگذارید. بنابراین تفاوت بین «بهانه» و «دلیل» چیست؟ بهانه، بیانی از علت است که هیچ نوع مسئولیت‌پذیری‌ای در آن فرض نمی‌شود. فرض کنید این بازخورد را به یک هم‌تیمی که دیر به دفتر کار می‌رسد ارائه کنید: «جان؛ ساعت ده و نیم است و شما استندآپ را از دست دادی – همه

چیز خوب است؟»

۱. «متاسفم، هوا خراب بود و من در ترافیک گیر کردم.»
۲. «متاسفانه من وضعیت هوا را در نظر نگرفتم، وقتی متوجه شدم دیر راه افتادم باید یک پیام می‌فرستادم.»

توجه کنید که او در پاسخ دوم، مسئولیت‌پذیری بیشتری را نسبت به پاسخ اول احساس می‌کند. او از نقش خودش در نتیجه آگاه بود. وقتی افراد متوجه شوند که برای رسیدن به نتیجه بهتر چیزهایی زیادی می‌توانستند انجام دهند (و باید انجام دهند) ممکن است شرمند و ناراحت شوند، ولی شما به عنوان مدیر نمی‌توانید این مساله را نادیده بگیرید. هر شکستی یک فرصت یادگیری است.

۳- حل نکنید – همدلی کنید

پایداری و اصرار برای حل مسئله، شاید غیرطبیعی به نظر برسد، ولی باید به آن عادت کنید. تمام مشکلات، مشکل شما نیستند.

یکی از دلایل اینکه بسیاری از مدیران سریعاً می‌خواهند یک پاسخ ارائه دهند این است که حل مشکلات دیگران واقعا حس خوبی است، به خصوص وقتی حل آنها آسان به نظر برسد ولی اگر همیشه نقش قهرمان را بازی می‌کنید، عزت‌نفس تیم خود را از بین می‌برید.

وقتی تیم‌تان برای مطرح کردن مشکلی نزد شما می‌آید، بهترین روش این است که بگویید «این مساله دشواری به نظر می‌رسد – چه پیشنهادی دارید؟». درست نیست که فوراً سراغ راه‌حل بروید. شاید مفیدترین سوالی که یک رهبر می‌تواند بپرسد این باشد که: «شما برای حل این مشکل چه کار خواهید کرد؟»

۴- پیامدها را بیان کنید

مسئولیت‌پذیر نگه داشتن افراد و پرسیدن سوالات سخت می‌تواند مسائل مربوط به عملکرد یک فرد را افشا کند. همه ما مسئول عملکرد خود هستیم ولی چه اتفاقی می‌افتد اگر با وجود بازخورد منظم و گفت‌وگوها، عملکرد کسی بهبود نیابد؟

تعیین مرزها مستلزم این است که شما پیامدهای پیشی گرفتن را برای آنها تعریف کنید. بهتر است بین دو نوع پیامد تمایز قائل شوید: تنبیهی و حفاظتی. هدف یک پیامد تنبیهی، مجازات کردن رفتارهای خاص است. در حالی که پیامد حفاظتی، از شما به عنوان یک کسب و کار و یک تیم محافظت می‌کند.

به عنوان مثال کسی را در نظر بگیرید که تاخیرهای همیشگی او برای رسیدن به جلسات موجب ناکارآمدی و ناامیدی تیم می‌شود. کدام یک از پیامدهای زیر حفاظتی و کدام یک تنبیهی است؟

- «اگر مدام دیر به جلسات برسید، ماه بعد شما را به اردوی شرکت دعوت خواهیم کرد.»
- «اگر مدام دیر به جلسات برسید، نمی‌توانیم انعطاف‌پذیری کار از راه دور را برای شما فراهم کنیم.»

در مثال اول، مجازات فرد مشکلات واقعی تیم را حل نخواهد کرد. در مثال دوم، حذف انعطاف‌پذیری از ساعات کار، به حفاظت از نیازهای تیم کمک خواهد کرد. واژه «پیامدها» ممکن است ترسناک باشد چون معمولاً مربوط به اخراج فرد می‌باشد. در واقع طیف وسیعی از پیامدهای احتمالی وجود دارد. مثلاً:

- کاهش انعطاف‌پذیری از ساعات کاری
- تغییر نقش‌ها و مسئولیت‌پذیری
- یک هشدار رسمی

- آموزش اضافی
- پایان کار و اخراج

جایگاه شما به عنوان رهبر تیم کجاست؟

به‌عنوان رهبر تیم، وظیفه شماست که تیم‌تان را مسئولیت‌پذیر نگه دارید. برای اینکه مالکیت درونی تیم خود را به دست آورید باید بازخورد منظم، مربی‌گری و سوالات کاوشی داشته باشید.

شما خود را در کدام یک از این سطوح مسئولیت‌پذیری قرار می‌دهید؟ آیا بازخورد بلادرنگ ارائه می‌دهید یا به اندازه کافی سوالات باز می‌پرسید؟ آیا تیم خود را توانمند کرده و با آنها همدلی می‌کنید تا در حل مشکلات‌شان به آنها کمک کنید؟ پیشنهاد می‌کنم ارتباط بین این موارد را کشف کنید.

منبع: medium/modirinfo

آگهی فقدان سند مالکیت

آقای حمید ملکی قربانی ضمن تسلیم دوبرگ استشهادیه تصدیق شده اعلام نموده است که سند مالکیت شش دانگ یکدستگاه آپارتمان واقع در طبقه سوم شمال میانی به مساحت ۸۲ متر مربع قطعه ۲۴ تفکیکی به شماره ۹۹۴۱ فرعی از ۱۴۹ اصلی مقروض از پلاک ۵۸۲۱ فرعی از اصلی مذکور واقع در اراضی حوزه ثبتی شهرستان کرج به شماره چایی ۲۲۰۹۹۱ مورد ثبت ۹۱۶۹۵۸ صفحه ۶۶ جلد ۲۸۲۸ ثبت و سند مالکیت بنام محمدرضا جالوند صادر شده سپس مع الواسطه برابر سند ۴۶۲۷۰ مورخ ۸۵/۷/۲۵ دفترخانه ۱۴ کرج به حمید ملکی قربانی منتقل شده مفقود گردیده و تقاضای صدور سند مالکیت المثنی نموده است. لذا مراتب به استناد تبصره یک اصلاحی به ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت در یک نوبت آگهی می شود تا چنانچه کسی مدعی وجود سند مالکیت نزد خود و یا انجام معامله نسبت به ملک مذکور باشد از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ده روز اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت به این اداره تسلیم تا وفق مقررات عمل گردد بدیهی است چنانچه ظرف مدت مقرر اعتراضی واصل نشود و یا در صورت اعتراض اصل سند ارائه نگردد سند مالکیت المثنی طبق مقررات به متقاضی تسلیم خواهد شد.

م. الف ۹۹/۲۰/۴
محمد شکری - رئیس اداره
ثبت اسناد و املاک ناحیه ۲ کرج

۲۵۴

مفقودی

برگ گمرکی خودرو کامیون کشنده سیستم زنون تپه ۴۶۰DXI Premium برتگ سفید مدل ۲۰۱۳ به شماره موتور ۱۱۲۹۴۶۱۸ به شماره شاسی VF۶۲۲GPA۰۰۰۰۶۹۳۰۶ به شماره کد ۱۰۶۶۰۰۰۴۷۰۹ و پلاک خودرو ۷۱۲ ع ۲۶ ایران بنام سید نشاط باهانی چکینی مفقود واز درجه اعتبار ساقط می باشد.

تاریخ انتشارنوبت اول ۹۹/۰۴/۱۵ و تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۹/۰۴/۳۰
شهرستان قزوین

تکنیک‌های افزایش بهره‌وری در دور کاری(قسمت دوم)

چگونه فضای کاری خانه‌مان را طراحی کنیم؟

به قلم: چنل تار نو کارشناس مدیریت کسب و کار

ترجمه:علی آل‌علی

سرمایه‌گذاری بر روی اپ‌های کمکی

هرچه دنیای فناوری توسعه پیدا می‌کند، توانایی برندها برای کاهش عوامل حواس‌پرتی در محیط کار با چالش بیشتری مواجه خواهد شد. امروزه عوامل بسیار زیادی موجب حواس‌پرتی کارمندان در شرکت می‌شود. این امر در مورد تجربه کار از خانه نیز صحت دارد. سایت‌هایی نظیر فیس‌بوک، توئیتر و دیگر شبکه‌های اجتماعی هر لحظه از ساعت اداری امکان سلب تمرکز از کارمندان را دارد. بسیاری از برندها راهکار مشخصی برای مقابله با چنین وضعیتی ندارد.

توصیه ما در این بخش تلاش برای استفاده از اپ‌های مسدودسازی دسترسی به سایت‌های خاص است. این امر امکان حفظ تمرکز کارمندان در بخش‌های مختلف کسب و کار را افزایش خواهد داد. اگر شما در خانه مشغول فعالیت کاری هستید، استفاده از این نکته تاثیرگذاری بالایی بر روی افزایش سرعت و دقت امور دارد. بسیاری از ما علاقه‌ای به ایجاد وقفه در فرآیند کار روزانه‌مان نداریم، اما محتوای جذاب شبکه‌های اجتماعی در میانه راه مانع حفظ تداوم موردنظر می‌شود. استفاده از اپ‌های مسدودسازی دسترسی به شبکه‌های اجتماعی صرف تلاپی در اختیار کارمندان برای حفظ تمرکز در ساعت‌هایی مشخص در طول روز است. پس از پایان ساعت کاری امکان رفع محدودیت موردنظر و استفاده با خیال راحت از شبکه‌های اجتماعی فراهم خواهد شد.

استفاده از صندلی مناسب

اغلب کارمندان در طول روز روی صندلی می‌نشینند. این امر میزان تحرک کارمندان در طول روز را به شدت کاهش می‌دهد. هدف من در این بخش توصیه به انجام حرکتهای ورزشی در طول روز نیست. اگرچه این امر نقش مهمی در تقویت روحیه کارمندان دارد. نکته مهم در اینجا استفاده از صندلی مناسب برای فعالیت کاری است. اگر صندلی ما به اندازه کافی راحت نباشد، تجربه کار از سوسی ما به دشواری بسیار زیادی همراه خواهد شد.

بسیاری از کارمندان به دلیل راحت نبودن صندلی‌شان به طور مداوم مشغول قدم‌زنی در محیط اداری می‌شوند. نتیجه این امر حواس‌پرتی مداوم کارمندان است. شرایط موردنظر برای کار از خانه نیز یکسان است بنابراین اولویت شما در زمینه کار از خانه باید تهیه یک صندلی راحت باشد.

در اختیار داشتن میز با فضای مناسب

میز کار نیز درست مانند صندلی دارای اهمیت است. هرچه ابزارها و سایر المان‌های موردنیاز ما در طول روز بیشتر در دسترس‌مان باشد، نیاز به جا به جایی و حواس‌پرتی‌های مشابه آنها کاهش خواهد یافت. امروزه میزهای بسیار جالبی برای محیط‌های اداری و خانگی طراحی شده است. استفاده از چنین میزهایی نقش مهمی در سهولت کار روزانه خواهد داشت.

یکی از نکات مهم به هنگام انتخاب میزهای مناسب توجه به فضای در دسترس‌شان است. ما نیاز به قرار دادن پرونده‌های مختلف در کنار دست‌مان داریم بنابراین هرچه فضای میزها برای قرار دادن چنین المان‌هایی بیشتر باشد، کاربردی‌تر خواهند بود.

استفاده از گیاهان یا آثار هنری در محل کار

ما در طول روز نیاز به استراحت نیز داریم. بسیاری از کارمندان نسبت به کار مداوم در طول روز احساس ناخوشایندی دارند بنابراین توجه به زمان مناسب برای استراحت در حین فعالیت کاری امری حیاتی خواهد بود. توصیه ما در این بخش استفاده از یک یا چند گیاه به همراه تعدادی اثر هنری برای تماشا در طول فرآیند کاری است. این امر با اندکی فاصله‌گیری از کار جاری امکان بازیابی انرژی و توان از دست رفته را فراهم می‌سازد. دلیل اصلی انتخاب این موارد سادگی‌شان و کاهش امکان حواس‌پرتی در پی توجه به آنهاست.

منبع: myasbn.com



فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی -اقتصادی

| دوشنبه | ۳۰ تیر ۱۳۹۹ | شماره ۱۵۸۶ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی: میدان هفت تیر، خیابان بهار شیراز، میدان بهار شیراز، پلاک ۱۴۹

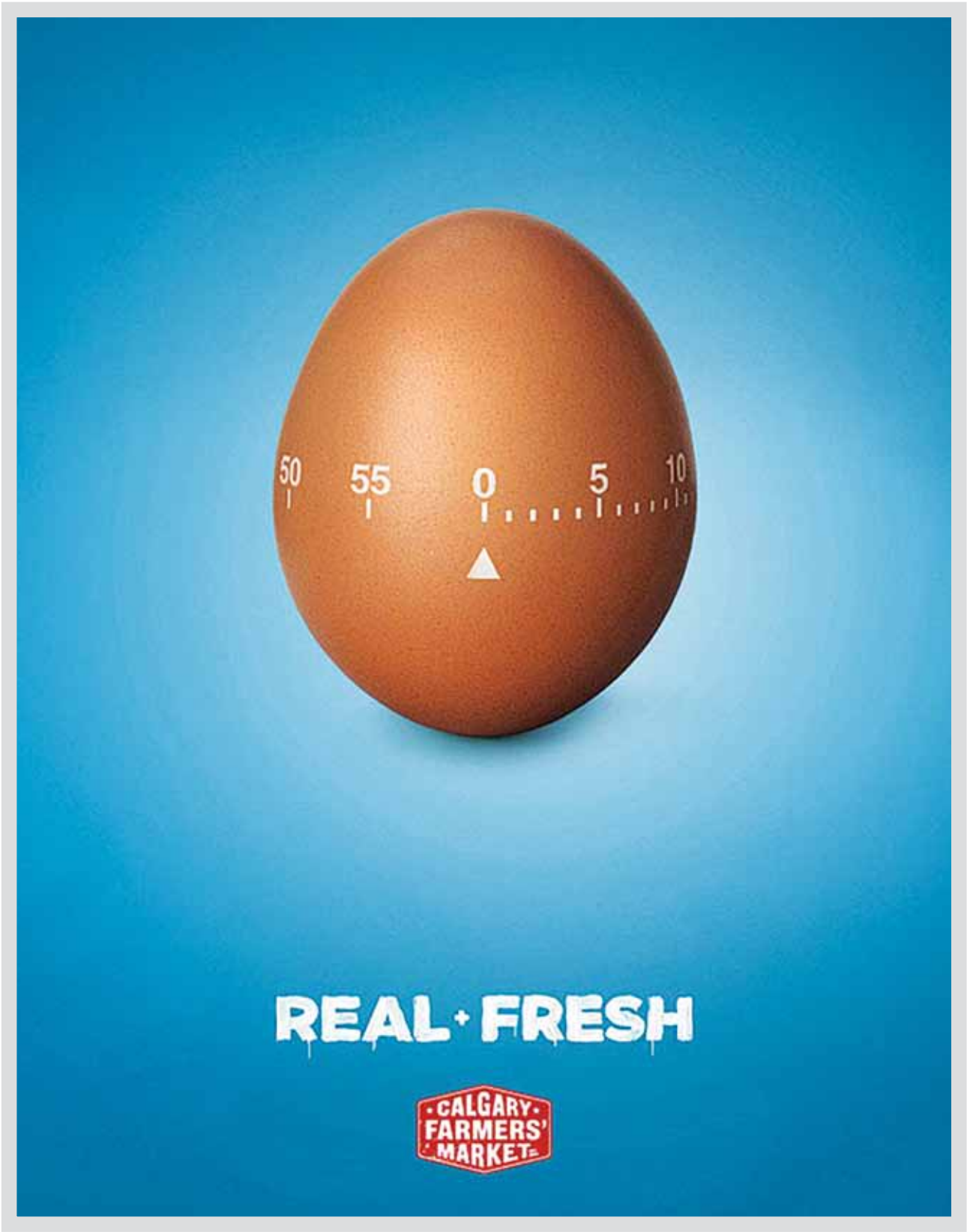
دفتر مرکزی: ۸۸۳۱۷۷۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۳۲۰۹۶۰

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

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM



چگونه کتاب‌هایی را که به آن علاقه نداریم ولی برای ما مفیدند بخوانیم؟

کتاب ایده‌آل تقویت، کتابی است که متناسب با نیازهای فعلی شما باشد و از آغاز تا پایان برای شما راحت و لذت‌بخش باشد. تصور کنیم که می‌خواهید یک طراح گرافیک بشوید. اگر اولین کتابی که می‌خوانید برای طراحان حرفه‌ای و واجد شرایط گرافیک نوشته شده باشد، بعید است مناسب شما باشد. در عوض، اگر کتابی انتخاب کنید مانند کتاب «Non-Designer’s Design» احتمالاً برای شما سرگرم‌کننده و جذاب خواهد بود.

انتخاب کتاب اشتباه از خواندن و یادگیری بیشتر فورا جلوگیری خواهد کرد. با این وجود، انتخاب کتاب درست، علاقه شما را جلب خواهد کرد و به شما کمک می‌کند فرصت‌های ثابت برای رشد و بهبود پیدا کنید.

کتاب‌های خودآموزی خوب توجه شما را به خود جلب

می‌کند و دانش شما را تقویت می‌کند

اگر هنوز کتاب پیشرفت خود را آغاز نکرده‌اید و یا آن را به پایان نرسانده‌اید، پس از خودتان بپرسید که چه چیزی شما را متوقف می‌کند؟ آیا علتش ترس از ناشناخته‌ها یا عدم درک آنچه چیزهای خودآموزی ارائه می‌دهد است؟

اگر یک کتاب غیرداستانی را انتخاب کنید که یکی از تمایلات یا نیازهای شما را پاسخگو باشد، مجذوب محتوای آن خواهید شد و به احتمال زیاد این کتاب را در زمان سریع به پایان خواهید رساند هرچند مانند یک رمان داستان نداشته باشد.

اگر هدف شما از «خواندن» این است که به دنبال پاسخی باشید، این امر کنجکاوی کافی را در شما القا خواهد کرد و تا کلمه آخر این کتاب را خواهید خواند.

کتاب درست را به آسانی درک خواهید کرد و به راحتی علاقه و توجه شما حفظ خواهد شد. کتاب‌های خودآموزی می‌توانند انواع فرصت‌های آینده را برای شما به وجود بیاورند.

شما چیزهای جدید یاد خواهید گرفت، الهام می‌گیرید و عشق عمیق به دانش و حکمت عملی خواهید داشت.

و جالب‌ترین چیز این است که شما می‌توانید ایده‌ها و مشاوری‌هایی که برای زندگی روزمره یاد می‌گیرید را اعمال کنید و هنگامی که این کار را انجام می‌دهید، به احتمال زیاد به یک روند در جهت نتایج مثبت خواهید رسید.

منبع: Lifehack/ucan

فضایی هستید، اگر یک کتاب فنی و سنگین در مورد موضوع بخوانید به سرعت علاقه خود را به این موضوع از دست خواهید داد. با این حال، اگر کتابی انتخاب کنید که به راحتی قابل درک باشد، مانند زندگینامه فضاپنورد ناسا، احتمالاً کتاب را دوست خواهید داشت و علاقه خود را به اکتشاف فضا افزایش می‌دهید.

فرض کنید به تازگی شروع به یادگیری نواختن پیانو کرده‌اید اگر کسی به شما ورقه نت موسیقی پیانوی پیشرفته بدهد، این کار ممکن است شما را برای همیشه از پیانو زده کند.

کتاب‌های تقویت خود خوبی انتخاب کنید

بنابراین، راز انتخاب سطح مناسبی از کتاب غیرداستانی چیست؟

اولاً، شما باید هدفی که قصد رسیدن به آن را دارید داشته باشید یا مشکلی که می‌خواهید آن را حل کنید. به عنوان مثال، اگر شما در حال برنامه‌ریزی برای یک کارآفرین شدن نیستید، بعید به نظر می‌رسد که از کتابی با چنین محتوایی خوش‌تان بیاید حتی اگر یکی از کتاب‌های بهبود خود توصیه شده باشد. هنگامی که زمینه درستی را بیابید، اقیانوسی از کتاب‌های خودآموزی را پیدا خواهید کرد تا به شما کمک کنند یاد بگیرید و رشد کنید. بهترین این کتاب‌ها به شما توصیه‌هایی روشن برای بهبود زندگی‌تان می‌دهند.

کتاب‌های داستان و رمان می‌توانند لذت‌بخش باشد و اغلب قوه تخیل و خلاقیت را افزایش می‌دهند. با این حال، آنها یک راهی مستقیم برای بهبود زندگی روزمره شما نیستند.

عدم انتخاب مناسب‌ترین کتاب‌های غیرداستانی می‌تواند انگیزه شما را برای خواندن منظم این کتاب‌ها کور کند. این امر می‌تواند به طور مستقیم بر شانس شما برای رشد و پیشرفت تأثیر بگذارد.

انتخاب کتاب‌های پیشرفت درست با هدف آغاز می‌شود

اگر می‌خواهید در زندگی بسیار موفق باشید، باید از خرد و دانش بی‌حد و حصر موجود در کتاب‌های پیشرفت و تقویت خود استفاده کنید.

راز انتخاب مناسب‌ترین کتاب خودآموزی برای شما این است که وضعیت فعلی‌تان را درک کنید و به یک دید کلی از آنچه که در آینده به آن امیدوارید، به دست آورید.

افراد موفق کتاب‌های زیادی می‌خوانند اما کتاب‌هایی که آنها می‌خوانند در همه زمینه‌ها نیستند بلکه بیشتر مربوط به تقویت خود، آموزش یا موفقیتند.

• وارن بافت بین ۶۰۰ تا ۱۰۰۰ صفحه در روز کتاب می‌خواند.

• بیل گیتس حدود ۵۰ کتاب در هر سال مطالعه می‌کند.

• مارک کوپان روزانه بیش از ۳ ساعت مطالعه دارد.

• مارک زاکربرگ در طول سال ۲۰۱۵ یک کتاب را هر دو

هفته می‌خواند.

همان‌طور که در ابتدا گفتم افراد موفق همه چیز را

نمی‌خوانند، بلکه از طریق خواندن محتوا با کیفیت بالا به خود

انگیزه می‌دهند و به آموزش خود کمک می‌کنند.

کتاب‌های داستانی از اهمیت ویژه‌ای برخوردارند

افرادی مانند بیل گیتس و مارک زاکربرگ خوانندگان کتاب‌هایی‌اند که به آنان کمک می‌کند تا مهارت‌ها، دانش و درک خود را بهبود بخشند، اما به نظر می‌رسد که افراد معمولی علاقه‌ای به خواندن چنین کتاب‌هایی ندارند.

اگر به چند دهه فروش کتاب نگاه کنید، خواهید دید که کتاب‌های داستانی بسیار محبوب‌تر از کتاب‌های تقویت خود هستند. کتاب‌های داستان به‌گونه‌ای طراحی شده و نوشته شده‌اند که شما را مجبور به خواندن ادامه آنها می‌کنند. در هر فصل یک چیز مبهمی وجود دارد که شما را تا آخرین صفحه مجذوب خود می‌کند و تا زمانی که نفهمید که چه اتفاقی می‌افتد و در پایان چه می‌شود از خواندن آن دست بر نخواهید داشت.

از سوی دیگر، کتاب‌های غیرداستانی در حوزه بهبود خود برای کمک به حل یک مشکل یا رسیدن به یک هدف خاص در نظر گرفته شده‌اند. در اغلب موارد، این نوع از کتاب‌ها در قالب داستان نوشته نشده‌اند و این امر آنها را کمتر برای اکثریت خوانندگان جذاب می‌کند.

فقدان داستان‌سرایی در کتاب‌های آموزشی و تقویت خود، سبب شده است که بسیاری از مردم معتقد باشند که این کتاب‌ها برای خواندن و درک سخت و دشوارند.

اگر این موضوع برای شما نیز صدق می‌کند، خبر خوب این است که به احتمال زیاد کتاب خوبی را برای این منظور انتخاب نکرده‌اید. به عنوان مثال، اگر شما مجذوب اکتشاف